



地場の不動産仲介業における景況感調査 (2025年1～3月期)

賃貸の業況DI、宮城・静岡・福岡で急伸。 首都圏・近畿圏でも上昇が続く

今回は、アットホーム(株)の加盟店を対象に調査した「地場の不動産仲介業における景況感調査 (2025年1～3月期)」(分析：アットホームラボ(株))を取り上げる。

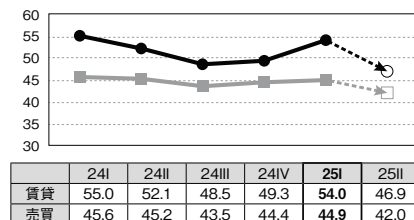
調査概要

都道府県知事免許を持ち、5年を超えて不動産仲介業に携わる不動産会社の経営層に業況についてインターネットで調査し、回答を指数(DI)化。業況DIは50＝前年同期並みとしている。
有効回答数は1,905店。調査実施期間は3月13～25日。

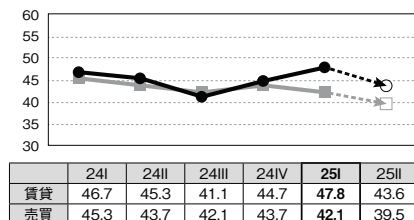
全国の業況判断指数(業況DI)の推移

I: 1～3月期 II: 4～6月期 III: 7～9月期 IV: 10～12月期
●: 賃貸 ■: 売買 ※(○□)は見通し

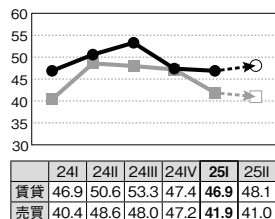
首都圏(東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県)



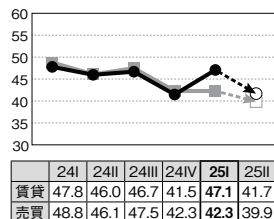
近畿圏(京都府・大阪府・兵庫県)



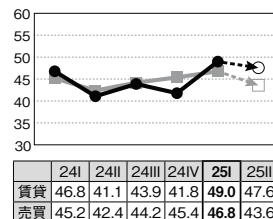
北海道



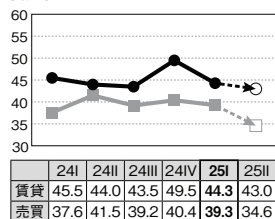
宮城県



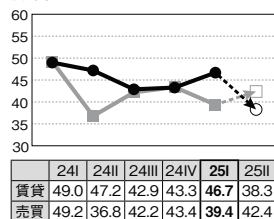
静岡県



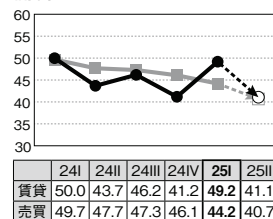
愛知県



広島県



福岡県



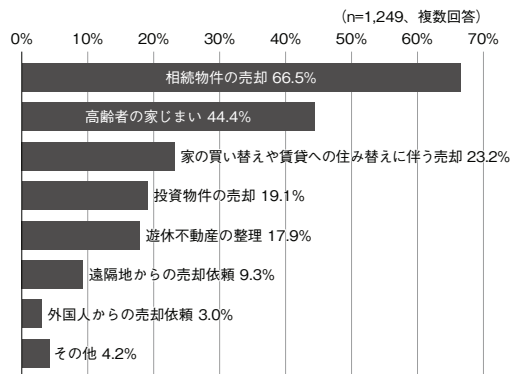
今回の景況感調査においては、業況の特徴とは別に、売買居住用物件を取り扱う不動産会社を対象として、「相続」や「家じまい」に関連する特徴について調査した。

相続や家じまいなど 高齢化を背景とした売却が増加

最近増えていると感じる売却案件のパターンを尋ねたところ、「相続物件の売却」が66.5%で突出して多く、次いで「高齢者の家じまい」が44.4%であった(図表1)。

不動産会社のコメントからは「相続物件は価格が多少安くなっても早く処分したい」というケースが多いので、売りやすい(京都市)、「高齢者施設に入居するための費用に充てたい方が多い」(名古屋市)など、高齢者に関連のある依頼が多いことがうかがえた。

図表1 最近増えていると感じる売却案件のパターン



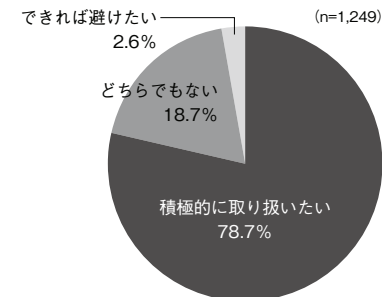
相続案件に積極的な不動産会社は約80%

今回、相続に伴う売却依頼への対応方針を聞いたところ、「積極的に取り扱いたい」が78.7%と最多に(図表2)。

取引に積極的な不動産会社は、「高齢化が進むにつれて空き家や相続関係の売却依頼が増えてくと思われるので、依頼があれば取り組みたい」(名古屋市)と、今後の需要に期待するコメントが多かった。

一方で、取引に消極的な不動産会社からは、「相続人が多いと話がまとまらず手間がかかるので、できれば避けたい」(東京都豊島区)など、労力対効果の観点から相続に伴う売却依頼を敬遠したいとの意見が見られた。

図表2 相続に伴う売却依頼に関する意向



担当者は
こう見る!



社会貢献意識や空き家対策で、相続案件に意欲増か

不動産会社からは、相続に伴う売却が増えていると感じる、というコメントが多く寄せられた。その中には、高齢化の進行による今後の需要増加を見据え、「社会貢献として取り組みたい」という声も。こうした意識や、仲介手数料の上限引き上げといった国の空き家対策が積極的に相続案件に関与したいという意見増加につながっているようだ。

(アットホームラボ(株)データマーケティング部 田辺まりか)

※ レポートの全文は、下の二次元バーコードを読み取り「地場の不動産仲介業における景況感調査 (2025年1～3月期)」からご覧ください。

[アットホームラボ株式会社]

不動産市況に関する分析・レポート発信やデータハンドリング技術を用いた分析支援のほか、画像認識や自然言語処理など不動産分野の課題解決に適したさまざまなAIモデルの開発などを行なう。

