

地場の不動産仲介業における景況感調査 (2026年4～6月期)

賃貸の景況感、首都圏では前年同期並みを維持。
広島県では業況DIが前期から大きく上昇

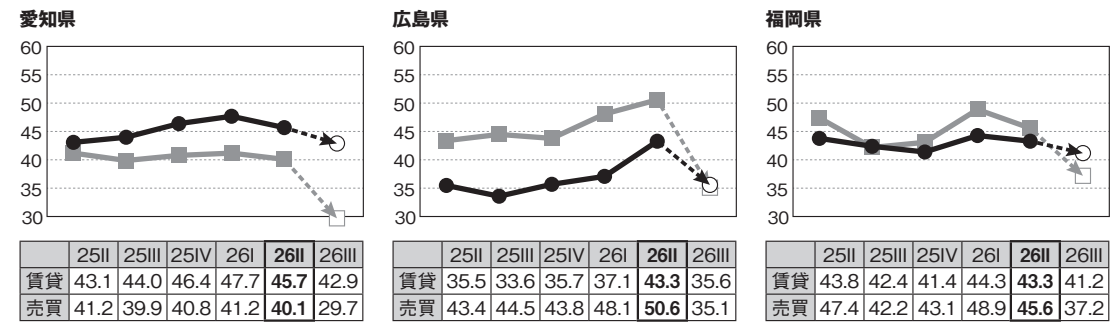
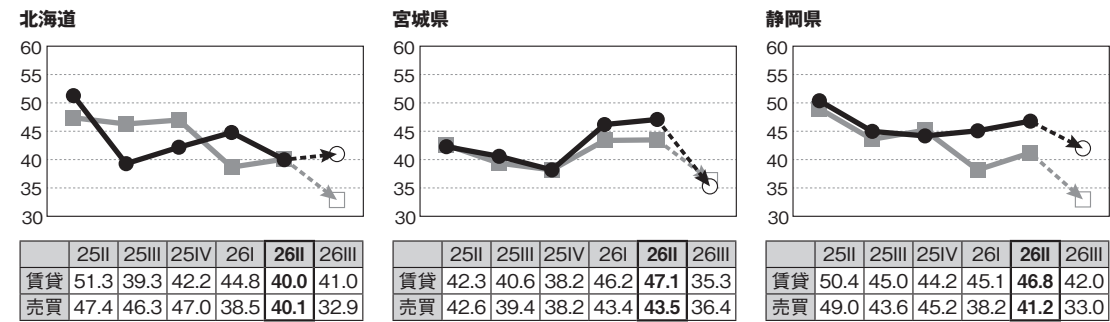
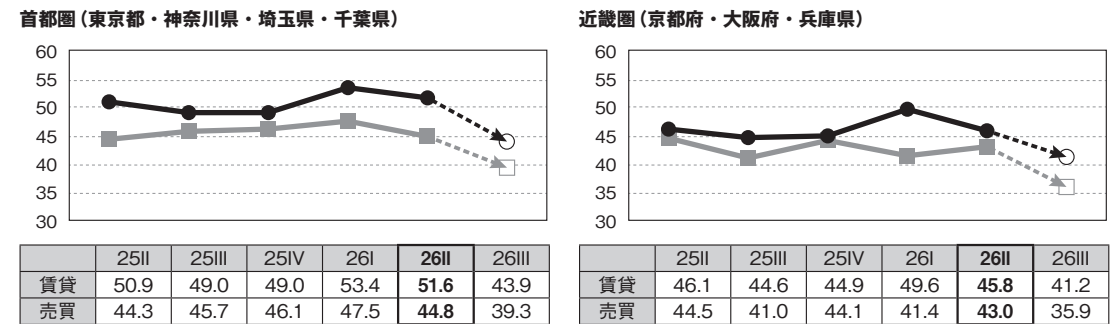
今回は、アットホーム(株)の加盟店を対象に調査した「地場の不動産仲介業における景況感調査 (2026年4～6月期)」(分析：アットホームラボ(株))を取り上げる。

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1,937店。調査実施期間は6月12～25日。対象エリアは首都圏 (1都3県、東京都は23区と都下)、近畿圏 (2府1県)、北海道、宮城県、静岡県、愛知県、広島県、福岡県の14エリア。

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 ※ (○□) は見直し



貸店舗に関する調査

今回は、回答者のうち事業用賃貸物件を取り扱っている不動産会社を対象に、貸店舗を探している理由やよく求められる条件について調査した。その調査結果の中から、「物件探しの理由」と「よく求められる条件」に焦点を当て、主要地域の動向を紹介する。

物件探しの理由。
事業拡大と費用重視に特徴

貸店舗を探している理由は、東京23区・近畿圏のいずれも「起業・開業」が最も多かった (図表1)。東京23区では「拠点追加」が「起業・開業」に次いで多く、事業拡大を目的とした出店ニーズがうかがえた。

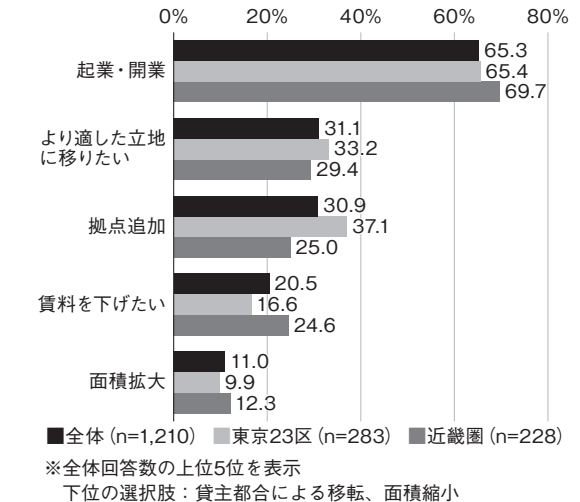
近畿圏では「賃料を下げたい」の割合が全体を4.1ポイント上回るなど、開業ニーズもありながらコストも重視する傾向がうかがえる。不動産会社からは、「新規開業は初期費用の安い物件に関心が集まりやすいが、慎重な顧客が多く、実際に成約まで進むケースは少ない」 (大阪府吹田市) などのコメントが寄せられた。

東京23区は「飲食店可」、
近畿圏は「居抜き」に高いニーズ

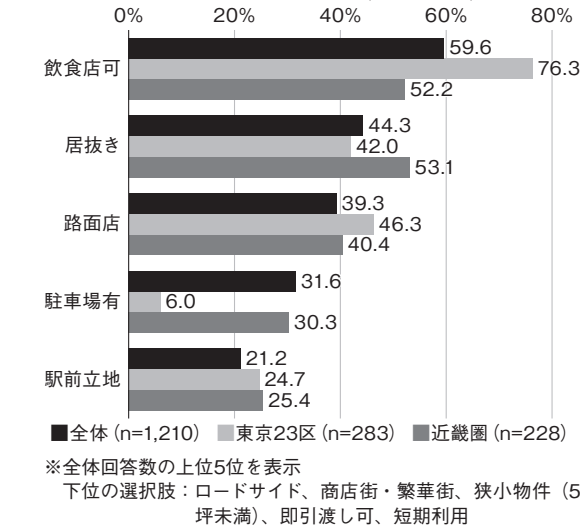
よく求められる条件を聞くと、東京23区では「飲食店可」が76.3%と突出した (図表2)。不動産会社から「インバウンド向けの飲食店の出店が増えた」 (東京都豊島区) というコメントが挙がるなど、旺盛なインバウンド需要がその背景にありそうだ。

近畿圏では「居抜き」が53.1%となり、全体を大きく上回った。「資金がないお客さまが増えているため居抜きが第一条件」 (大阪府河内長野市) など、初期費用を抑えたいという需要が多いようだ。

図表1 貸店舗を探している理由 (複数回答)



図表2 よく求められる条件 (最大3つ)



担当者は
こう見る!



居抜き需要からうかがえる近畿圏の出店コスト意識

近畿圏のコスト意識の高さは、「居抜き」需要の高さや、店舗探しの理由で「賃料を下げたい」という回答が全体を上回ったことから見て取れる。開業や移転の際の費用を抑えたいという、エリアならではの背景がありそうだ。
(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 (2026年4～6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。

