

# 不動産業業況等調査結果（平成15年1月）

平成15年2月19日  
 (財)土地総合研究所  
 (委託者：国土交通省)

## 1. 不動産業の経営状況

アンケート調査をもとに1月1日時点の不動産業の経営の状況について不動産業業況指数を作成し、業種毎の経営の状況（現況）を見てみると、住宅・宅地分譲業は-21.1、ビル賃貸業は-29.2、不動産流通業（住宅地）は-37.8、不動産流通業（商業地）は14.3であり、住宅・宅地分譲業、ビル賃貸業及び不動産流通業（住宅地）いずれも経営の状況が悪いという見方が多く、不動産流通業（商業地）は良いという見方が多い。前回調査時点と比較して、住宅・宅地分譲業は悪化し、ビル賃貸業はわずかに悪化、不動産流通業（住宅地）はわずかに改善している。不動産流通業（商業地）はマイナス指数からプラス指数となり大幅に改善している。

3ヶ月後の経営の見通しについては、住宅・宅地分譲業は-15.8、ビル賃貸業は-27.8、不動産流通業（住宅地）は-27.3であり、住宅・宅地分譲業、ビル賃貸業及び不動産流通業（住宅地）いずれも悪化するという見方が多い。不動産流通業（商業地）の6ヶ月後の見通しについては7.1で、改善するという見方がわずかに多い。

### 不動産業業況指数について（平成15年1月）

	1月1日現在		前回調査時点
	経営の状況	3ヵ月後の経営の見通し	経営の状況
住宅・宅地分譲業	-21.1	-15.8	-10.0
ビル賃貸業	-29.2	-27.8	-26.5
不動産流通業(住宅地)	-37.8	-27.3	-39.5

前回調査時点：10月1日

	1月1日現在		前回調査時点
	経営の状況	6ヵ月後の経営の見通し	経営の状況
不動産流通業(商業地)	14.3	7.1	-28.6

前回調査時点：7月1日

不動産業業況指数の作成方法については、以下のとおり。

不動産業業況指数 =

{(良いとする回答数 × 2 + やや良いとする回答数)

- (やや悪いとする回答数 + 悪いとする回答数 × 2)} ÷ 2 ÷ 全回答者数 × 100

なお、「普通」「変わらない」の回答は0として計算する。

注：不動産業業況指数は、回答の全てが経営の状況を良いとする場合 +100を示し、回答の全てが経営の状況を悪いとする場合は -100を示す。

不動産業業況指数の経緯

図 1 - 1 : 経営の状況

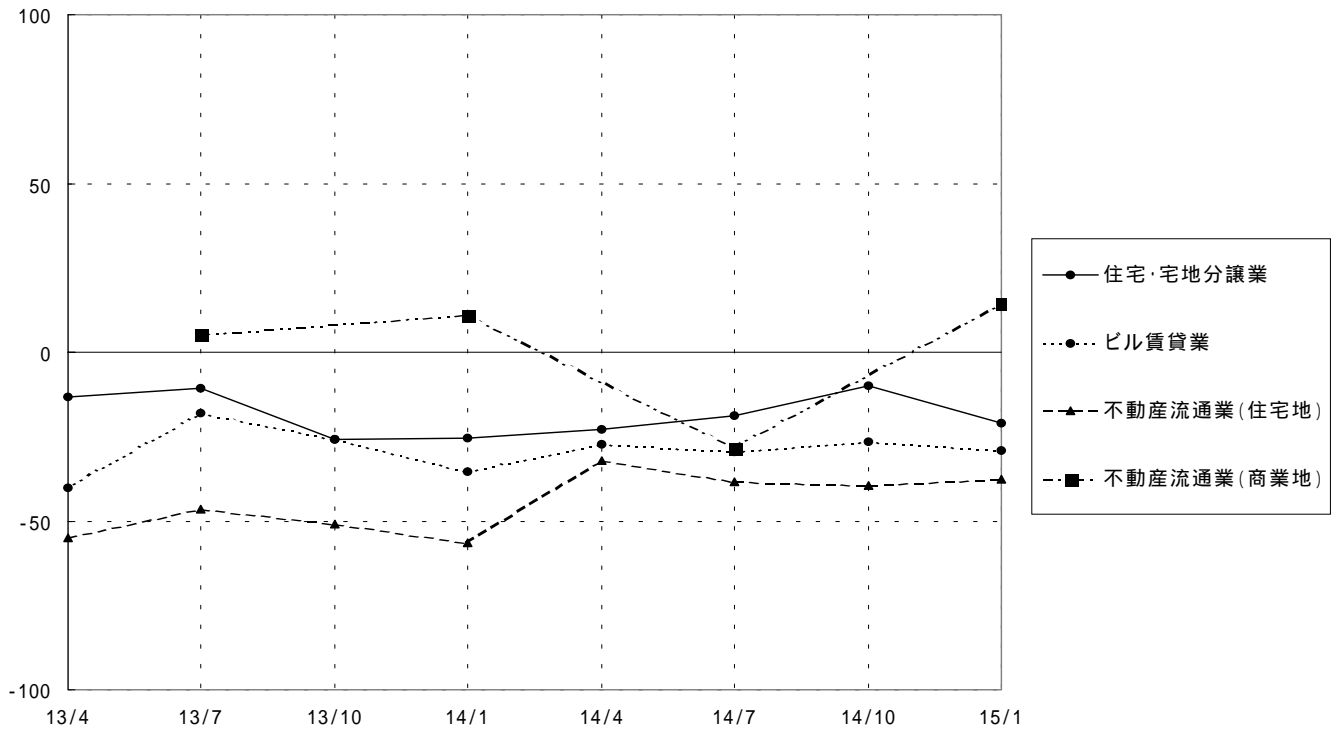
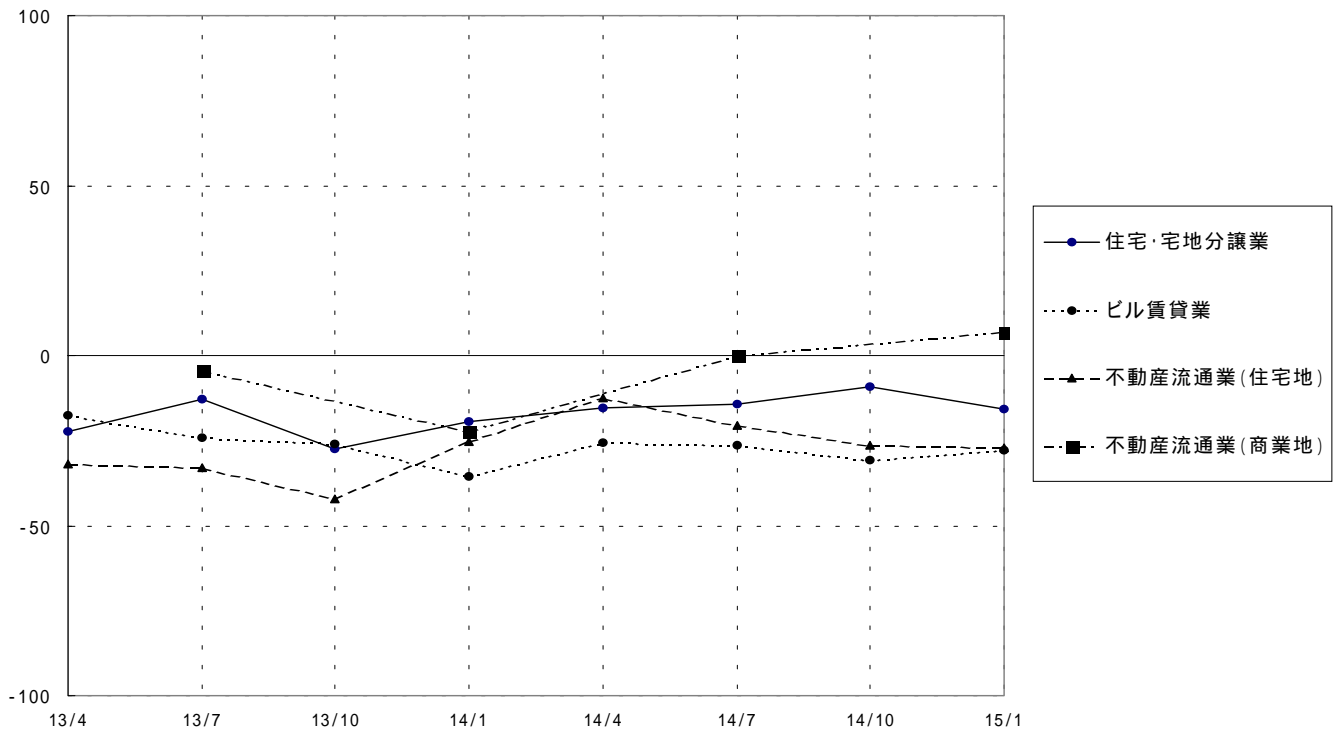


図 1 - 2 : 3ヶ月後の見通し



## 2. 各調査の結果

### (1) 住宅・宅地分譲業

用地取得件数の動向については、前期（平成14年7 - 9月、以下同様）と比べて減少傾向にあるとの見方がわずかに多い。前回調査結果と比べて減少傾向との見方が増加し、わずかに悪化している。

モデルルーム来場者数の動向については、前期と比べて減少傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて減少傾向との見方が減少し、わずかに改善している。

成約件数の動向については、前期と比べて減少傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて減少傾向との見方が増加し、悪化している。

在庫戸数については、前期と比べて増加傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて増加傾向との見方が減少し、わずかに改善している。

販売価格の動向については、前期と比べて低下傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて低下傾向との見方が増加し、わずかに悪化している。

#### 用地取得件数等各動向指数

	1月1日現在	前回調査時点(10月1日)
用地取得件数	-7.4	-3.8
モデルルーム来場者数	-28.6	-31.3
成約件数	-21.8	-6.4
在庫戸数	-20.5	-27.0
販売価格の動向	-55.4	-48.2

< 各指数の作成方法 >

{ 増加（上昇）したとする回答数 - 減少（下落）したとする回答数 } ÷ 全回答数 × 100

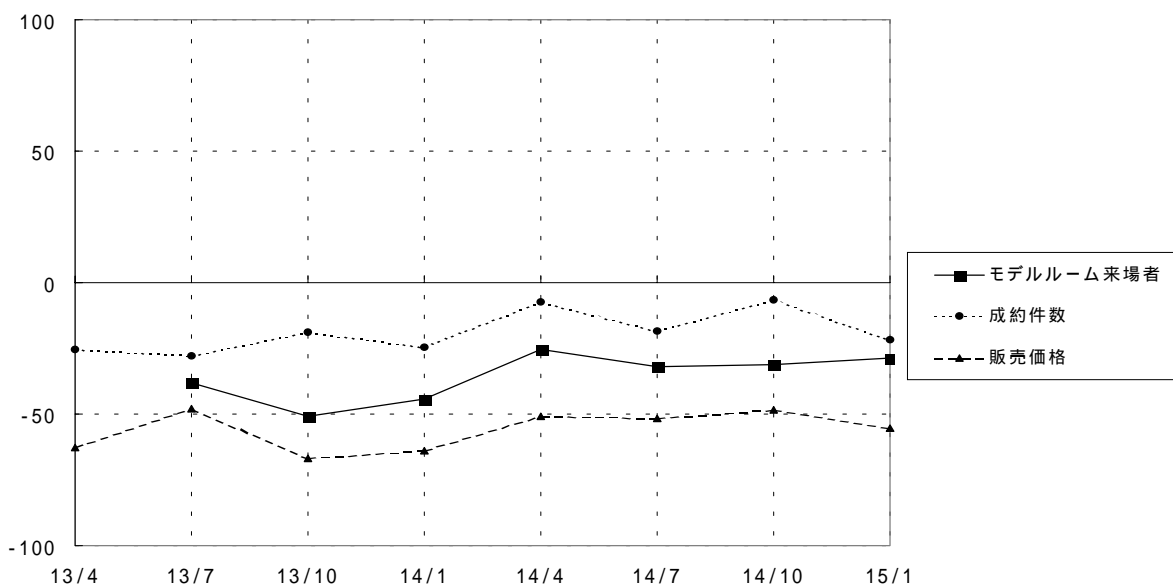
なお、「横ばいである」「変わらない」の回答は0として計算する。

< 在庫戸数動向指数の作成方法 >

{ 減少したとする回答数 - 増加したとする回答数 } ÷ 全回答数 × 100

なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

図2：モデルルーム来場者数・成約件数・販売価格動向



## (2) 不動産流通業（住宅地）

マンションについては、前期と比べて購入依頼件数が減少傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて減少傾向との見方が減少し、わずかに改善している。

戸建については、前期と比べて売却依頼件数が減少傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて減少傾向にあるとの見方が減少し、わずかに改善している。

土地については、前期と比べて売却依頼件数が減少傾向にあるとの見方が多い。戸建同様、前回調査結果と比べて減少傾向の見方が減少し、改善している。

### 売却依頼件数等各動向指数

		1月1日現在	前回調査時点(10月1日)
マンション	売却依頼件数	-21.7	-19.2
	購入依頼件数	-34.3	-41.9
	成約件数	-36.2	-37.8
	取引価格	-38.2	-45.2
戸建	売却依頼件数	-27.4	-36.0
	購入依頼件数	-34.7	-35.1
	成約件数	-31.1	-39.0
	取引価格	-38.4	-34.2
土地	売却依頼件数	-21.3	-34.6
	購入依頼件数	-30.1	-22.8
	成約件数	-27.3	-27.5
	取引価格	-40.0	-36.7

< 売却・購入依頼件数及び成約件数動向指数の作成方法 >

{ 増加したとする回答数 - 減少したとする回答数 } ÷ 全回答数 × 100

なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

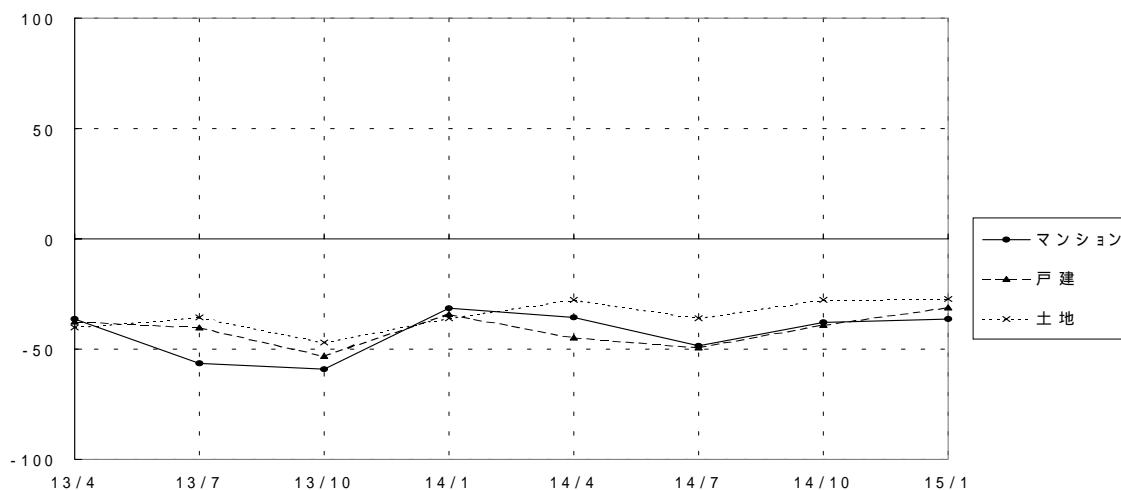
< 取引価格動向指数の作成方法 >

{ (上昇したとする回答数 × 2 + やや上昇したとする回答数)

- (やや下落したとする回答数 + 下落したとする回答数 × 2) } ÷ 2 ÷ 全回答数 × 100

なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

図3：成約件数動向指数



(3) 住宅購入検討者

世代別購入パターン

	1次取得者		2次取得者		買い増し	
	世帯	(%)	世帯	(%)	世帯	(%)
20代	9	100.0%	0	0.0%	0	0.0%
30代	101	84.9%	13	10.9%	5	4.2%
40代	34	48.6%	28	40.0%	8	11.4%
50代以上	13	28.3%	23	50.0%	10	21.7%
合計	157	64.3%	64	26.2%	23	9.4%

世代別購入理由

	第1位		第2位		第3位	
	理由	(世帯)	理由	(世帯)	理由	(世帯)
20代	手狭になったから	(6)	環境の良い場所に住みたかったから	(6)	資産を持ちたかったから	(5)
30代	手狭になったから	(69)	家賃がもったいないから	(54)	環境の良い場所に住みたかったから	(32)
40代	手狭になったから	(29)	家賃がもったいないから	(22)	環境の良い場所に住みたかったから	(18)
50代以上	住まいが古くなったから	(15)	環境の良い場所に住みたかったから	(14)	交通の便の良い所に住みたかったから	(12)
合計	手狭になったから	(111)	家賃がもったいないから	(87)	環境の良い場所に住みたかったから	(70)

注：複数回答可の設問となっている。

購入予定時期

3ヶ月以内		6ヶ月以内		1年以内		3年以内	
世帯	(%)	世帯	(%)	世帯	(%)	世帯	(%)
37	15.4%	10	4.2%	64	26.7%	129	53.8%

世代別購入物件種別

	マンション		一戸建て		土地	
	世帯	(%)	世帯	(%)	世帯	(%)
20代	3	37.5%	4	50.0%	1	12.5%
30代	31	29.5%	62	59.0%	12	11.4%
40代	22	36.7%	38	63.3%	0	0.0%
50代以上	18	47.4%	14	36.8%	6	15.8%
合計	74	35.1%	118	55.9%	19	9.0%

購入検討重視点（上位6選択肢）

第1位	価格	(225世帯)	第4位	エリア	(157世帯)
第2位	周辺環境	(165世帯)	第5位	住戸の広さ	(151世帯)
第3位	最寄駅との距離	(158世帯)	第6位	住戸の間取り	(149世帯)

注：複数回答可の設問となっている。

現居住地における6ヶ月後の地価見通し

		上昇		下落		横ばい	
東京都	区部都心部	2世帯	(18.2%)	2世帯	(18.2%)	7世帯	(63.6%)
	区部北東部	3世帯	(10.7%)	5世帯	(17.9%)	20世帯	(71.4%)
	区部南西部	3世帯	(9.4%)	3世帯	(9.4%)	26世帯	(81.3%)
	多摩地域	1世帯	(4.0%)	7世帯	(28.0%)	17世帯	(68.0%)
神奈川県	神奈川県横浜市	1世帯	(2.6%)	11世帯	(28.9%)	26世帯	(68.4%)
	神奈川県川崎市	1世帯	(11.1%)	0世帯	(0.0%)	8世帯	(88.9%)
	その他神奈川	2世帯	(11.8%)	5世帯	(29.4%)	10世帯	(58.8%)
千葉県	東京近接地域	2世帯	(6.9%)	7世帯	(24.1%)	20世帯	(69.0%)
	その他千葉	1世帯	(11.1%)	4世帯	(44.4%)	4世帯	(44.4%)
埼玉県	東京近接地域	3世帯	(9.4%)	7世帯	(21.9%)	22世帯	(68.8%)
	その他埼玉	1世帯	(7.7%)	4世帯	(30.8%)	8世帯	(61.5%)
合計		20世帯	(8.2%)	55世帯	(22.6%)	168世帯	(69.1%)

<参考・調査対象>

居住地別構成

年代別構成

東京都	区部都心部	11	世帯	20代	9	世帯
	区部北東部	28	世帯	30代	120	世帯
	区部南西部	32	世帯	40代	70	世帯
	多摩地域	25	世帯	50代以上	46	世帯
神奈川県	神奈川県横浜市	39	世帯	合計	245	世帯
	神奈川県川崎市	9	世帯			
	その他神奈川	17	世帯			
千葉県	東京近接地域	29	世帯			
	その他千葉	9	世帯			
埼玉県	東京近接地域	33	世帯			
	その他埼玉	13	世帯			
合計		245	世帯			

#### (4) ビル賃貸業

空室の状況については、前期と比べて増加傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比較してわずかに改善している。

成約賃料の動向については、前期と比べて低下傾向にあるとの見方が多い。前回調査結果と比べて、わずかに悪化している。

新規契約をした企業の業種については、情報・通信関連（IT関連）企業が依然として最も多かった。次いで衣服・服飾品（ブランド商品）関連、飲食業（ファーストフード等）となった。

空室状況指数及び成約賃料動向指数

	1月1日現在	前回調査時点(10月1日)
空室の状況	-37.0	-40.4
成約賃料動向	-59.3	-53.6

< 空室状況指数の作成方法 >

$(減少傾向とする回答数 - 増加傾向とする回答数) \div 全回答数 \times 100$

なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

< 成約賃料動向指数の作成方法 >

$(上昇傾向とする回答数 - 低下傾向とする回答数) \div 全回答数 \times 100$

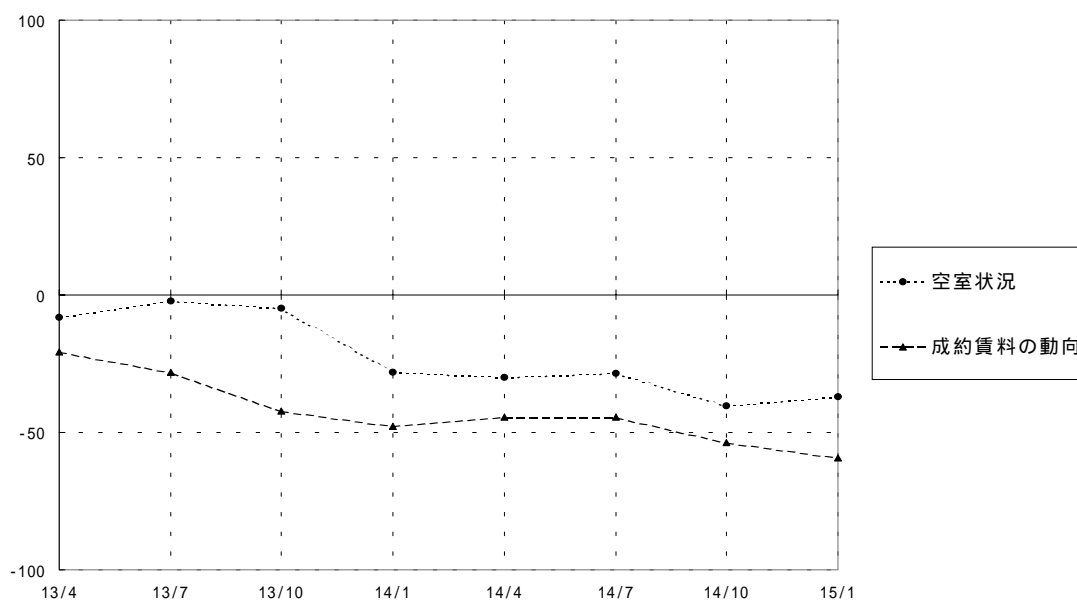
なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

#### 新規契約をした企業の業種

情報・通信関連	7社
衣服・服飾品（ブランド商品）関連	5社
飲食業（ファーストフード・コーヒーショップ）	4社
その他	12社

注：複数回答可の設問となっている。

図4：空室状況・成約賃料動向指数



(5) 不動産流通業(商業地)

今期(平成14年7-12月、以下同様)の状況について、売却依頼件数の動向は前期(平成14年1-6月、以下同様)と比べて良いという見方が多い。前回調査結果と比べて増加傾向との見方が増加し、改善している。

購入依頼件数の動向は、前期と比べて良いという見方が多い。前回調査結果と比べてマイナス指数からプラス指数となり増加傾向との見方が増加し、改善している。

成約件数の動向は、前期と比べて良いという見方が多い。購入依頼件数同様、前回調査結果と比べてマイナス指数からプラス指数となり増加傾向との見方が増加し、大幅に改善している。

購入依頼のあった不動産の購入目的(用途)は、投資用不動産、本社施設であった。

売却依頼件数等各指数

	1月1日現在	前回調査時点(7月1日)
売却依頼件数	42.9	28.6
購入依頼件数	14.3	-14.3
成約件数	42.9	-14.3

<各指数の作成方法>

(増加傾向とする回答数 - 減少傾向とする回答数) ÷ 全回答数 × 100

なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

購入依頼のあった不動産の購入目的(用途)

投資用	4社
本社施設	2社
その他	1社



## (6) 不動産投資家

投資用不動産の購入に対する基本方針指数を作成したところ、前回は上回り36.4であり、依然として積極的な姿勢がうかがえる。

投資用不動産購入に際してのエリア別純収益利回りについて回答が多かった上位3つを見ると、東京都心部では前回より上がり5%前半～7%台という結果であった。大阪市及び名古屋市については、東京都心部同様前回より上がり7%台～8%台であった。

代表的商業地における6ヶ月後の地価見通しについては、東京都心部では横ばいであるとの見方が多いが、銀座、青山、新橋エリアでは上昇するとの見方が少ないがある。名古屋、大阪は、下落するとの見方が多い。

今後の投資対象については、事務所ビル、共同住宅、土地及び店舗ビルに投資を行うとの回答が多かった。

### 投資用不動産の購入に対する基本方針指数

1月1日現在	前回調査時点(7月1日)
36.4	33.3

< 投資用不動産購入基本方針指数の作成方法 >

( 積極的であるとする回答数 - 消極的であるとする回答数 ) ÷ 全回答数 × 100

なお、「どちらともいえない」の回答は0として計算する。

### 投資用不動産の1年以内の購入予定の有無

ある	9社	ない	2社
----	----	----	----

### 購入検討可能エリア別純収益利回り

	第1位	第2位	第3位
千代田区	5%前半 (2社)	5%後半 (2社)	6%台 (1社)
中央区	5%後半 (5社)	5%前半 (2社)	7%台 (1社)
港区	5%後半 (5社)	5%前半 (1社)	6%台 (1社)
新宿区	6%台 (3社)	5%後半 (2社)	- (0社)
渋谷区	6%台 (4社)	5%後半 (2社)	- (0社)
大阪市	7%台 (1社)	8%台 (1社)	- (0社)
名古屋市	7%台 (2社)	- (0社)	- (0社)

注：純収益利回り = 税引き前・金利控除前・減価償却前純収益 (NOI)

### 代表的商業地における6ヶ月後の地価見通し

	上昇	下落	横ばい
日本橋・八重洲など	0社 (0.0%)	3社 (27.3%)	8社 (72.7%)
銀座・有楽町など	3社 (27.3%)	2社 (18.2%)	6社 (54.5%)
青山・六本木・赤坂など	1社 (9.1%)	2社 (18.2%)	8社 (72.7%)
新橋・虎ノ門など	2社 (18.2%)	2社 (18.2%)	7社 (63.6%)
新宿・四谷など	0社 (0.0%)	4社 (36.4%)	7社 (63.6%)
渋谷・原宿など	0社 (0.0%)	4社 (36.4%)	7社 (63.6%)
名古屋(名古屋駅前地区など)	0社 (0.0%)	8社 (72.7%)	3社 (27.3%)
大阪(梅田地区など)	0社 (0.0%)	9社 (81.8%)	2社 (18.2%)

今後の実物不動産投資の対象

事務所ビル	10社
共同住宅	4社
土地	3社
店舗ビル	3社
ショッピングセンター	2社
ホテル	2社
ワンルームマンション	1社

注：複数回答可の設問となっている。

注：本調査において投資用不動産とは、オフィスを主とするビルを指し、店舗が主となるものを除きます。

## 調査の概要

### 1. 目的

本調査は、不動産市場における供給者及び需要者サイド並びに不動産流通（仲介）業者の動向を把握し、よりの確かな不動産市場の需給動向を把握することにより、国土交通行政に資することを目的とする。

### 2. 調査対象

三大都市圏及び地方主要都市において不動産業を営む業者を対象に、不動産業の業種（住宅・宅地分譲業、ビル賃貸業、不動産流通業＜住宅地・商業地＞）、事業規模（大手業者、中小業者）等を考慮して、291業者を選定した。また、住宅購入検討者は、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県在住で3年以内に住宅の購入を予定している299世帯を対象とした。不動産投資家は、生命保険会社、大手不動産会社、総合不動産投資顧問業者を対象に、22社を選定した。

### 3. 調査時期

毎四半期（1月、4月、7月、10月）

住宅・宅地分譲業、ビル賃貸業、不動産流通業（住宅地）

毎半期（1月、7月）

住宅購入検討者、不動産投資家、不動産流通業（商業地）

### 4. 調査項目

#### （1）不動産業

経営の状況

取引状況等（成約状況、取引価格の状況等）

#### （2）住宅購入検討者

購入理由、購入にあたり重視する事項等

住宅地における地価の見通し

#### （3）不動産投資家

購入に対する基本方針、投資利回り等

商業地における地価の見通し

### 5. 調査方法

郵送法によるアンケート調査

### 6. 調査機関

国土交通省の委託を受けて、財団法人土地総合研究所が調査を実施。

（参考）今回アンケート回収率は次のとおり。

	対象数	回収数	回収率
住宅・宅地分譲業	112	59	52.7%
不動産流通業（住宅地）	112	80	71.4%
住宅購入検討者	299	245	81.9%
ビル賃貸業	54	36	66.7%
不動産流通業（商業地）	13	8	61.5%
不動産投資家	22	12	54.5%
計	612	440	71.9%

問い合わせ先

(財)土地総合研究所 相高・稲野辺 TEL03(3509)6973