

不動産業業況等調査結果（平成18年1月）

平成18年2月28日
財団法人 土地総合研究所

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26.0ポイントにて「改善」、ビル賃貸業は8.6、不動産流通業（住宅地）は8.8と「わずかに改善」、不動産流通業（商業地）は65.0と「大幅に改善」との結果となった。経営状況に関する質問に調査対象の4業種の全てが「プラスの指数」を示したのは、平成5年1月に本調査が開始されて以来、はじめての現象である。

3ヶ月後の経営の見通しについては、住宅・宅地分譲業は6.6ポイント、ビル賃貸業は8.6、不動産流通業（住宅地）は14.4、不動産流通業（商業地）は30.0であり、4業種の全てがプラスの指数（「改善するであろう」との見通し）を示した。このように、全業種とも先行きの見通しを比較的楽観視しており、特に不動産流通業では、従来から好調な商業地系はもとより、住宅地系においても高い指数を示している。

○不動産業業況指数について（平成18年1月）

	1月1日現在		前回調査時点
	経営の状況	3か月後の 経営の見通し	経営の状況
住宅・宅地分譲業	26.0	6.6	20.4
ビル賃貸業	8.6	8.6	-1.6
不動産流通業（住宅地）	8.8	14.4	8.2

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か月後の 経営の見通し	経営の状況
不動産流通業（商業地）	65.0	30.0	83.3

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

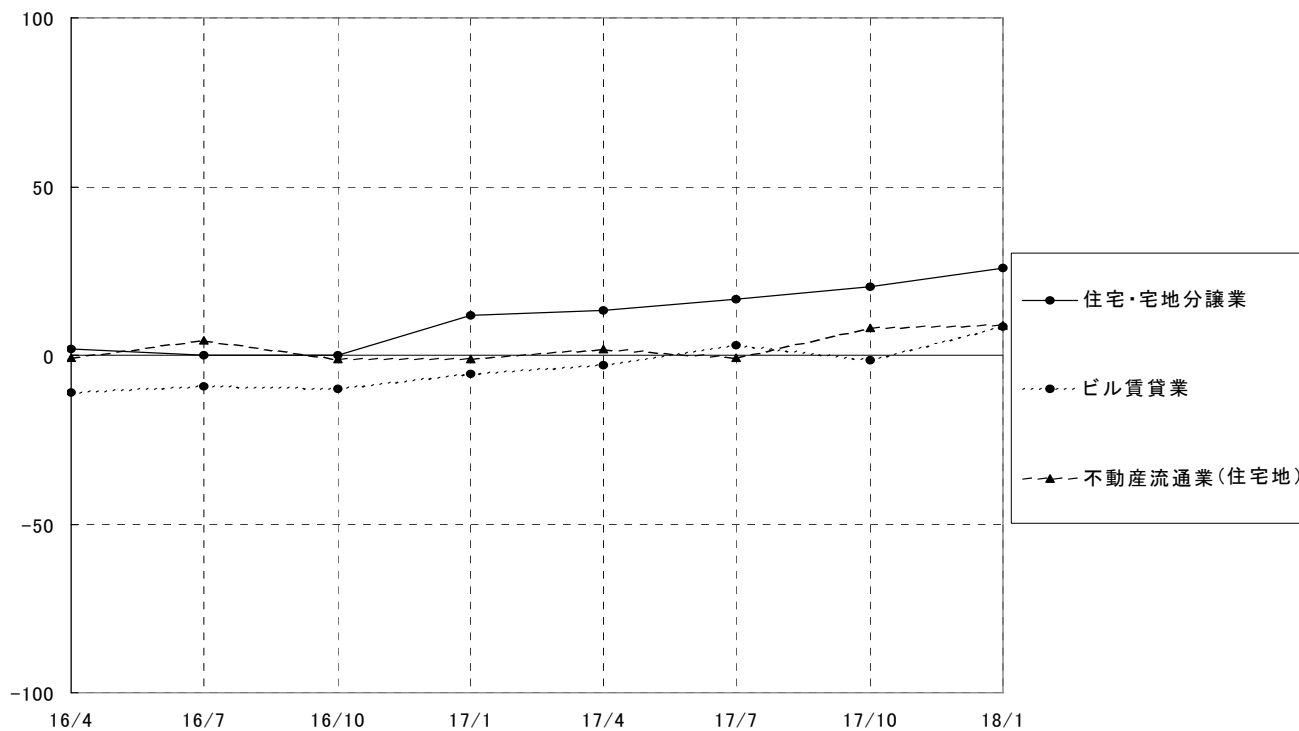
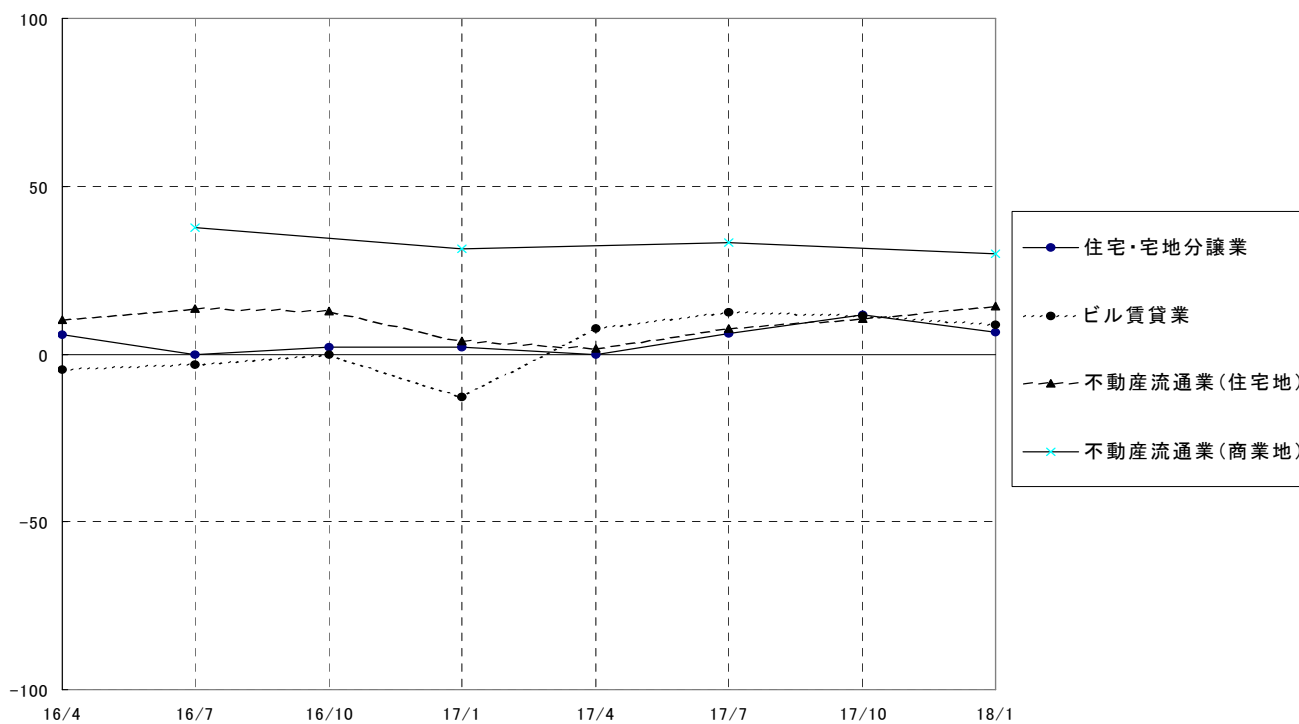


図1-2：3ヶ月後の見通し



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17年7-9月、以下同様）と比べて増加傾向にあるとの見方が大勢を占めているが、指数的には前回調査時より縮小した（前回14.5→今回9.6）。フリーコメントを見ても、「土地の仕入れが困難になっている」という声は相変わらず根強い。

モデルルーム来場者数の動向については、前々回（7月）、前回（10月）の±0.0の「横這い」の数字から、今回調査では-6.5と明らかな減少傾向を示す結果となった。先述の「経営の状況」が2桁のプラス（26.0）の数字を示しながら、一方では「モデルルーム来場者数は減少している」という一見相矛盾した現象を呈しているわけであるが、これは、従来からも指摘されてきた「住宅購入検討者はまずインターネットで物件を充分検討した後にはじめてモデルルームに足を運ぶ」という最近の顧客の傾向が一層定着してきた結果と推測される。

また、今回調査での大きな特徴として、「契約に障害を及ぼすまでには至ってはいないが、マンション耐震強度偽装事件の影響が出はじめている」という点を指摘した回答が、フリーコメントの欄で、目立ったという点が挙げられる。これもモデルルーム来場者数に何らかの影響を及ぼしているのではないかと推測される。同事件が及ぼした具体的な影響例としては、「建物強度に関して客からの質問が多くなった」等というものが多いが、アンケートに回答した57社中17社が、フリーコメント欄で何らかの形でこの問題に言及している。

成約件数の動向に関する指数は前期と比べて「横這い（-0.9）」との見方を示した。

在庫戸数については、前期と同様にマイナスの指数であり、増加傾向にあるとの見方が多い。但し、指数的には、マイナス幅は減少している（前回の-26.6→今回の-11.2）。

販売価格の動向については、19.6と上昇傾向を示した。この指数は平成17年4月にプラスに転じて以来、今回で4期連続してプラス（上昇）を示しているが、数値的には今回の指数は最大である（昨年4月以来、2.0ポイント→18.4→16.4→19.6と推移）。「好立地、好条件の物件は多少高くても売れる」という傾向が定着してきたものと推測される。

○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	9.6	14.5
モデルルーム来場者数	-6.5	0.0
成約件数	-0.9	16.9
在庫戸数	-11.2	-26.6
販売価格の動向	19.6	16.4

<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

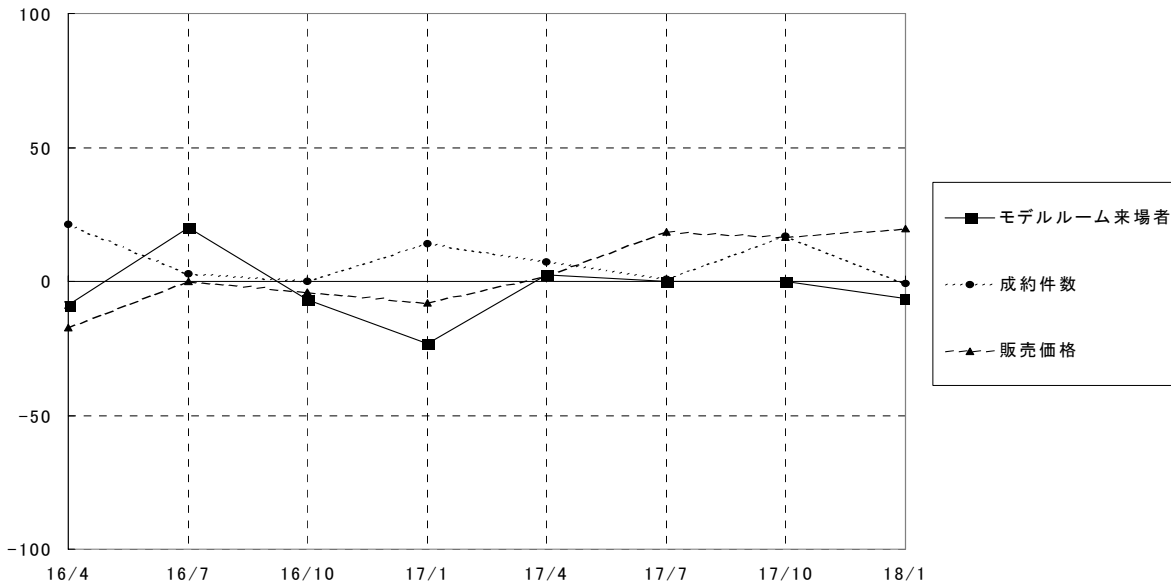
※ なお、「横ばいである」「変わらない」の回答は0として計算する。

<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）

不動産流通業(住宅地)を全体として見ると、前回調査時と同様、「マンションは低調（調査対象4項目の全てがマイナス）、戸建は横ばい傾向、土地は好調（4項目の全てが2桁のプラス）」という傾向となった。

マンションについては、特に「購入依頼件数」、及び「取引価格」が2桁の落込みを示した。但し、首都圏と地方、市内中心部と郊外(市周辺部)の間では相当な温度差があるようであり、首都圏、特に都心部においては、「物件の品薄状態」を指摘する声が強い。また、耐震強度偽装問題は、新築マンションのみならず中古マンション取引にも何らかの影響を及ぼしているようであり、「検討客から建物の強度や設計図書の有無についての質問が多くなった」、「一仲介業者ができる範囲を超えた要求をされる」等のコメントが複数寄せられている。

土地については、大都市圏、地方都市圏とも、法人需要、個人需要を問わず、堅調な需要の伸びを指摘する声が多く、特に都心部では「やや過熱気味になっている」との指摘が複数寄せられた。

○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	-6.1	-8.3
	購入依頼件数	-15.4	-13.7
	成約件数	-9.2	-13.9
	取引価格	-11.5	-7.6
戸建	売却依頼件数	-4.3	-6.7
	購入依頼件数	2.9	-1.3
	成約件数	1.4	-8.0
	取引価格	3.6	6.7
土地	売却依頼件数	11.3	10.3
	購入依頼件数	24.3	21.8
	成約件数	19.4	20.5
	取引価格	26.4	20.8

<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。

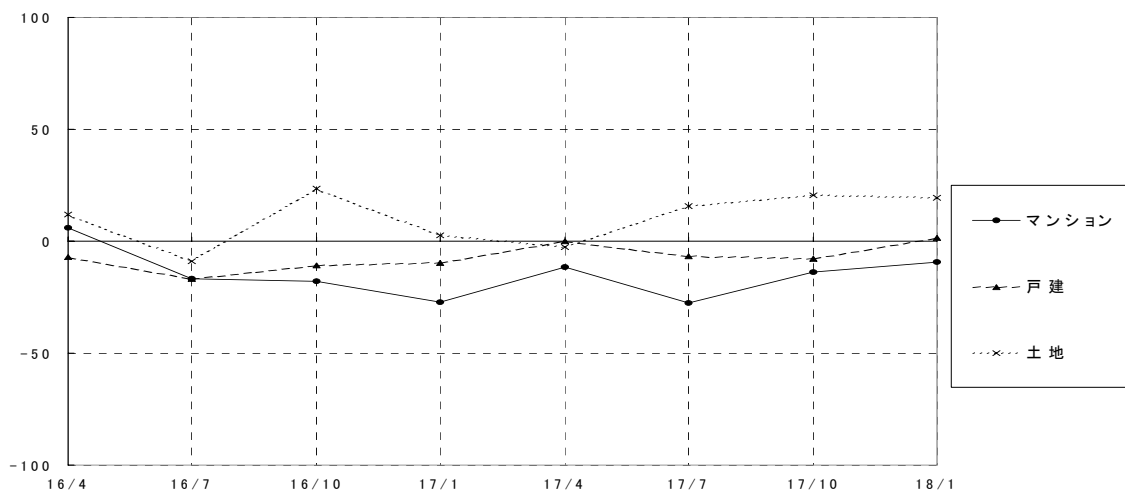
<取引価格動向指数の作成方法>

{(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) ビル賃貸業

空室については、10.4ポイントであり、従来どおり、「空室は引続き減少している」との見方が示された。空室状況の指数は、平成16年4月にプラス（「空室が減少」との見方）に転じて以来、これで、8期連続してプラスの指数を示されたことになる。指数的には今回は10.4ポイントであり、これら8期の中では最も低い指数であったが、これについては、空室減少が2年間続いた結果、既存ビルの空室自体が極めて低い水準に到達している（空きがほとんど無くなってきている）状態にあるからと推測される。

一方、成約賃料については、平成17年4月にそれまでのマイナスの指数が0.0ポイントになり、以後、平成17年7月は3.8、同10月は4.0とプラスの指数（「僅かながら賃料上昇」の傾向）を示してきたが、今回調査では再び±0.0ポイントの「横這い」に転じた。

ビル賃貸業は、本調査対象の他業種と比較しても、「東京都心部」と「それ以外の都市・地域」との差が顕著であると思われ、新聞等のメディアでは都心部での好調が伝えられている反面、特に地方都市のアンケート回答企業からは、フリーコメントとして、「テナントからの賃料値下げの要望が出ている」、「建築中の大型ビルへのテナント流出が発生しつつある」等の厳しい見方も寄せられている。

新規契約をした企業の業種を見ると、「情報・通信関連」が7社と最も多く、以下、「その他業種」（6社）、「精密電機・光学機器関連」（3社）、「衣服・服飾品関連」、「飲食業」（いずれも2社づつ）と続く。

①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	10.4	13.5
成約賃料動向	0.0	4.0

<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) ÷ 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。

<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) ÷ 全回答数 × 100

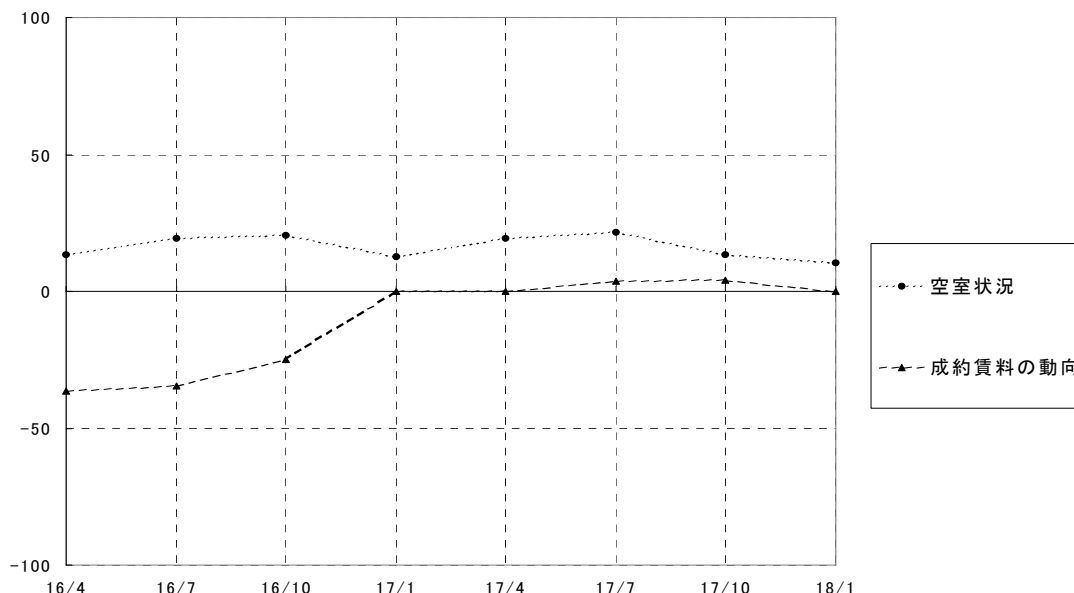
※ なお、「横ばいである」の回答は0として計算する。

②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	2社
金融・保険関連	1社
精密電機・光学機器関連	3社
飲食業（ファーストフード・コーヒーショップなど）	2社
その他	6社（商社・不動産業等・薬局など）

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）

全体としては、今期（平成17年7－12月、以下同様）も、調査対象となった3項目（売却依頼件数、購入依頼件数、成約件数）の全てにおいて、引続き好調であり、特に購入依頼件数と成約件数はプラス30ポイントを上回る「大幅な改善」を示した。

但し、前回調査（平成17年7月）では調査対象の3項目の全てがプラス70ポイントを上回ったことからすると、今回調査ではやや落ち着いてきた感がある。しかし、本調査結果の冒頭に掲げた「経営の状況（過去6ヶ月）」での当業種の指数（プラス65.0ポイント）に示されているように、他の業種と比較した場合、その好調ぶりは疑いの余地はない、といえよう。

購入依頼のあった不動産の購入目的（用途）は、回答の多い順では、「投資用不動産」、「店舗」等であった。

なお、「最近の依頼者（売却・購入を問わず）の動きについて気付いた点は？」という設問（自由回答）

に対しては、「依然、買い意欲は旺盛なもの、購入に対しての警戒感が出てきている」、「一等地は売り物件は出るが、値段は概して相場よりかなり高めに設定されている」「売却側も売却の決定までの時間が長期化している」などの回答が寄せられている。

①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	22.2	85.7
購入依頼件数	55.6	85.7
成約件数	33.3	71.4

<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。

②購入依頼のあった不動産の購入目的(用途)

本社施設	0社
営業所・支店等	1社
店舗	2社
投資用	6社
その他	1社(分譲用)

(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(平成17年7月)を若干下回り、78.9ポイントではあったが、依然として積極的な姿勢がうかがえる。また、今後1年以内の投資用不動産の購入予定の有無に関し問うた質問については、19社中17社が「ある」との回答をした(前回調査では「17社中15社が『ある』と回答)。

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の多かった上位3つを見ると、東京都心部では4%未満～5%後半という結果であった。この範囲自体は、前回調査時の回答と同じ結果であったが、詳細に見ると、「4%未満(即ち、3%台)でも可」と回答した企業数は、前回調査時では「千代田区に関して3社」のみであったが、今回調査では「千代田区に関して4社、中央区では3社、港区では2社」と拡大している。一方、「5%後半は必要」と回答した企業数は、前回調査では「新宿区に関して3社、渋谷区に関して2社」であったが、今回調査では「渋谷区に関して1社」のみと減少している。

また、大阪市、名古屋市に関しての純収益利回りの範囲は、前回調査時には「4%後半～6%台」であったのに対し、今回調査では「4%後半～5%後半」となり、6%台を期待する回答はゼロとなった。

以上からすると、新規参入企業との競合と物件価格の上昇により、収益用物件を取得するためのハードルを下げざるを得ない状況が窺える、といえよう。

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、大阪、名古屋のいずれの都市の全ての代表的商業地において、70%以上の企業が「値上がりする」と見ており、「下落する」とする見方は「全くない(ゼロ)」という結果となった。これら3大都市の全てにおいて、共通してこのような見方が示されたのは、平成5年1月の本調査開始以来、はじめての現象である。

今後の投資対象については、事務所ビルが17社と最も多いが、その他、店舗ビル(13社)、共同住宅(ワンルームを除く)(11社)、ショッピングセンター(11社)、ホテル(9社)、と続いている。前回調査と比較して、店舗ビル(前回3位、今回2位)と共同住宅(前回2位、今回3位)の入れ替わりがあったものの基本的には同じ基調で推移している。

①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)
78.9	82.4

<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。

②投資用不動産の1年以内の購入予定の有無

ある	17社	ない	2社
----	-----	----	----

③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	4%前半 (7社)	4%未満 (4社)	4%後半 (3社)
中央区	5%前半 (5社)	4%未満 (3社)	4%後半 (3社)
港区	4%後半 (4社)	5%前半 (3社)	4%未満 (2社)
新宿区	5%前半 (5社)	4%後半 (4社)	－ (0社)
渋谷区	5%前半 (4社)	4%後半 (3社)	5%後半 (1社)
大阪市	5%後半 (9社)	5%前半 (3社)	4%後半 (1社)
名古屋市	5%後半 (8社)	5%前半 (3社)	4%後半 (1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）

④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	15社 (83.3%)	0社 (0.0%)	3社 (16.7%)
銀座・有楽町など	16社 (88.9%)	0社 (0.0%)	2社 (11.1%)
青山・六本木・赤坂など	16社 (88.9%)	0社 (0.0%)	2社 (11.1%)
新橋・虎ノ門など	14社 (77.8%)	0社 (0.0%)	4社 (22.2%)
新宿・四谷など	13社 (72.2%)	0社 (0.0%)	5社 (27.8%)
渋谷・原宿など	15社 (83.3%)	0社 (0.0%)	3社 (16.7%)
名古屋(名古屋駅前地区など)	16社 (88.9%)	0社 (0.0%)	2社 (11.1%)
大阪(梅田地区など)	14社 (77.8%)	0社 (0.0%)	4社 (22.2%)

⑤今後の実物不動産投資の対象

事務所ビル	17社
店舗ビル（主として）	13社
共同住宅（ワンルームマンションを除く）	11社
ワンルームマンション	6社
ショッピングセンター	11社
ホテル	9社
土地	8社（建物は自社で建設して賃貸する）

その他

1社 (ゴルフ場・物流施設)

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、よりの確な不動産市場の需給動向を把握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、184業者を選定した。また、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)

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

①経営の状況

②取引状況等(成約状況、取引価格の状況等)

(2) 不動産投資家

①購入に対する基本方針、投資利回り等

②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

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	57	53	92.8%
不動産流通業(住宅地)	82	76	92.6%
ビル賃貸業	31	30	96.7%
投資家	22	19	86.3%
商業地	14	10	71.4%
計	206	188	91.2%

問い合わせ先

財団法人 土地総合研究所

高林

TEL 03(3509)6973