

報道関係者各位

発行: アットホーム株式会社
分析: アットホームラボ株式会社

景況感調査

— 地場の不動産仲介業における景況感調査 (2022年7~9月期) —

- 賃貸仲介の業況DIは、全14エリア中11エリアで前期を下回ったが、前年同期比では12エリアでプラスとなり、全般的に回復傾向を維持している。
- 売買仲介の業況DIは首都圏・近畿圏とも小幅な動きが継続。底堅い購入需要はあるものの、物件価格の高騰や経済・景気の先行き不安などで伸び悩み。
- 不動産店が接客時に妥協されにくいと感じる条件は『部屋の広さ』が最多。特に売買で顕著。

【解説】アットホームラボ データマーケティング部 部長 磐前 淳子
業況は底堅いが、売買では物価高・住宅価格高騰・景気先行き不安などがブレーキ要素に。

売買では、郊外移住や中古購入、投資などの需要があり業況は底堅く推移しています。しかし、物件価格の高騰や景気の先行き不安から消費者の買い控えや条件見直しの動きも見られます。賃貸も、物価高などマイナス要因はあるものの、ウィズコロナが定着し行動制限がなくなったことで、全般的に回復傾向を維持できています。



< 調査概要 > ※詳細は P.8 ご参照

不動産情報サービスのアットホーム株式会社（本社：東京都大田区 代表取締役社長：鶴森 康史 以下、アットホーム）が、地域に根差して不動産仲介業に携わるアットホーム加盟店を対象に、全国13都道府県14エリアの居住用不動産流通市場の景気動向について、四半期ごとにアンケート調査を実施・公表するものです。なお、分析はアットホームラボ株式会社（東京都千代田区 代表取締役：庄司利浩）に委託しています。

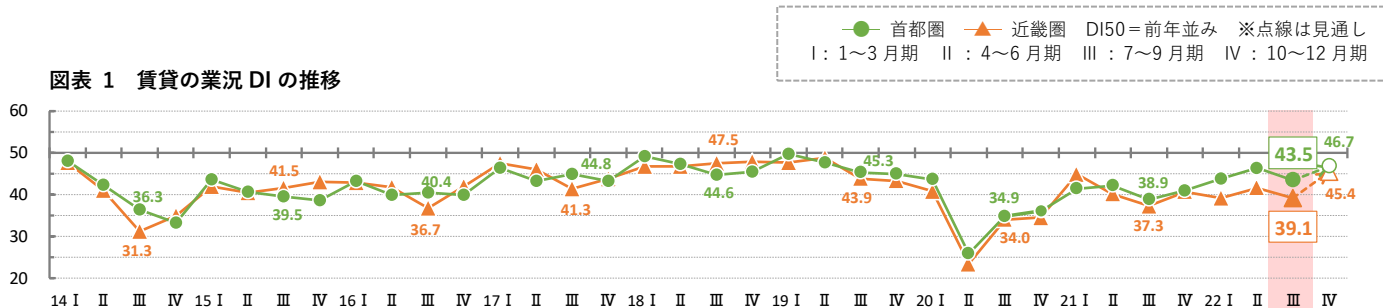
本調査は、2014年1~3月期に開始し今回（2022年7~9月期）が第35回となります。

◆調査期間／2022年9月15日~9月26日

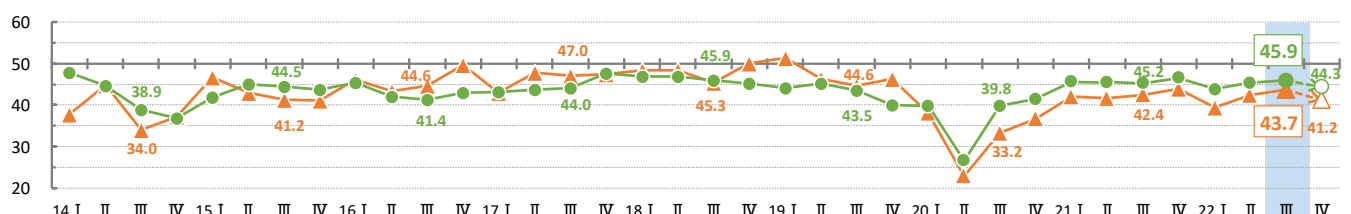
◆対象／北海道、宮城県、首都圏（1都3県）、静岡県、愛知県、近畿圏（2府1県）、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。有効回答数は1,988店。

（注）本調査で用いているDIは、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 首都圏・近畿圏の業況判断指数（業況DI※前年同期比）の推移 >



図表 2 売買の業況DIの推移

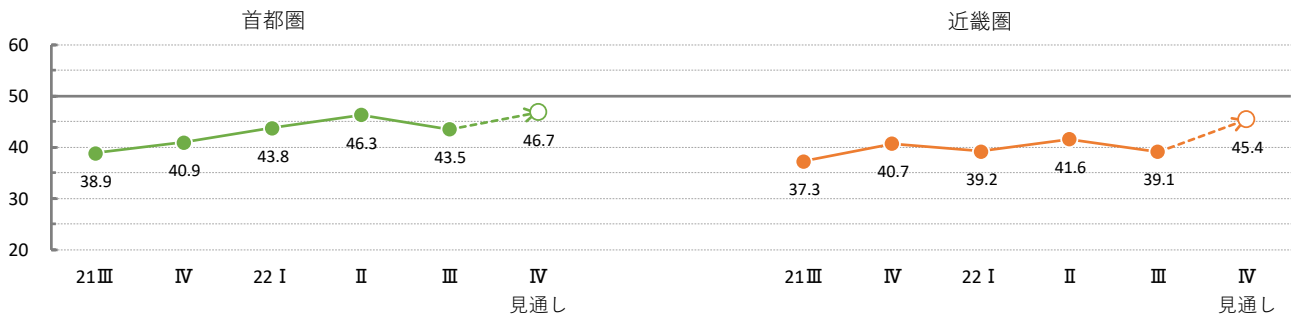


首都圏・近畿圏とも業況 DI は下落するも 21 年 III 期以降の回復傾向は維持。

賃貸仲介における首都圏の今期（2022 年 7～9 月期）業況 DI は 43.5（前期比 -2.8 ポイント）と 4 期ぶりに下落。近畿圏でも 39.1（同 -2.5 ポイント）と 2 期ぶりに下落した。ただし、前年同期比は首都圏 +4.6 ポイント、近畿圏 +1.8 ポイントと前期に続きプラスとなり、21 年 III 期以降の回復傾向は維持している。

なお、来期（2022 年 10～12 月期）については、首都圏 46.7（今期比 +3.2 ポイント）、近畿圏 45.4（同 +6.3 ポイント）と両エリアともに上昇が見込まれている。

図表 3 首都圏・近畿圏における直近 1 年間の業況の推移（賃貸）



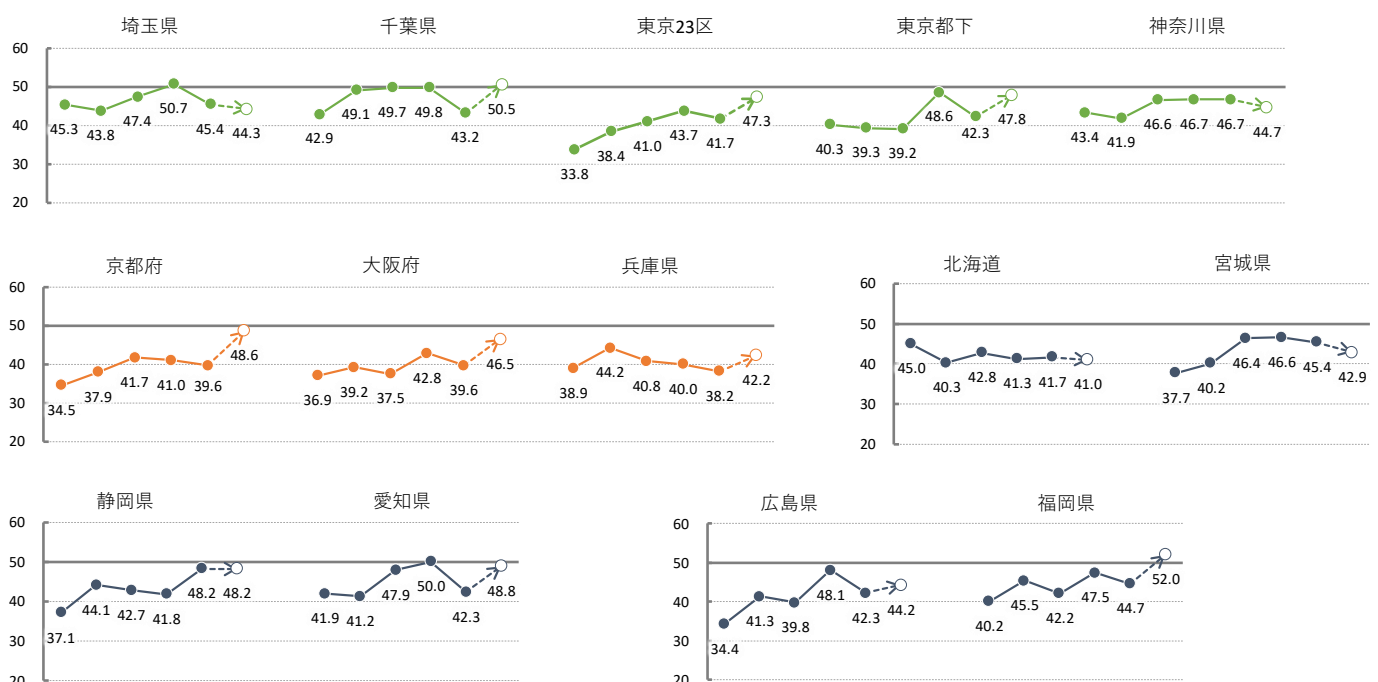
11 エリアで前期比マイナス。コロナ第 7 波・物価高などマイナス要因はあるものの回復傾向は維持。

エリア別の業況 DI は全 14 エリア中 11 エリアで前期比マイナスとなった。特に、首都圏は埼玉県・千葉県・東京都下で 5 ポイントを超えるマイナスとなるなど、郊外部で減少幅が大きい。また、近畿圏では 3 エリアとも減少幅は小さいながら前期比マイナスとなり DI=40 を割り込んだ。それ以外の 6 エリアでも、宮城県・愛知県・広島県・福岡県の 4 エリアは前期を下回った。

不動産店からは、新型コロナウイルス第 7 波や猛暑の影響に加え、物価高や円安に伴う景気悪化が転居需要の停滞を引き起こすことを懸念する声も多い。また「依然として単身者の動きが少なくワンルームの需要が減少」、「1LDK などやや広い部屋や安価な部屋への転居ニーズはあるものの、それに対する供給が少なく、単身者の需要があっても決まりにくい」との声も聞かれた。一方で、高齢者の問合せが増加しているとのコメントも多く、賃料負担の軽減を含めた居住環境の改善や、住まいを売却して賃貸へ転居しようとする動きが増えているようだ。

前年同期比は 14 エリア中 12 エリアがプラス、来期の見通しは 9 エリアで上昇。物価高や円安というマイナス要因はあるものの、ウィズコロナが定着してきたというコメントも多く、一般的に回復傾向は維持しているといえる。

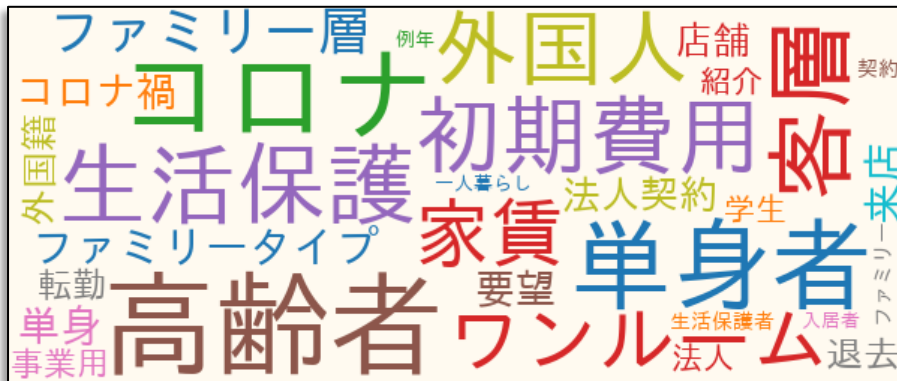
図表 4 14 エリアにおける直近 1 年間の業況の推移（賃貸） ※点線は見通し



不動産店のコメント

今回は、キーワードの登場頻度や特異性などを文字の大きさに示す「ワードクラウド」の手法で不動産店のコメントの傾向を可視化し、業況判断に影響を与えた要因を探った。

図表 5 今期の客層、ニーズ等の変化や特徴



【コロナ】

- ・コロナが日常化し、過去1~2年の反動として人事異動を含めた人の動きが出ている（埼玉県さいたま市）
- ・コロナ感染増でも一定のニーズあり。急ぎではないが引越しを検討するお客さまが多い（大阪府豊中市）
- ・コロナの第7波の影響で、人の動きがない（東京都板橋区）
- ・退去が少ないため新規募集も少なかった。コロナによる収入減などが影響している（神奈川県藤沢市）
- ・コロナの影響とインフレの影響と猛暑で移動が少なかった（兵庫県神戸市）

【単身者】

- ・単身者でも1LDKを選ぶなど、広めの部屋を希望する方が多い（千葉県松戸市）
- ・5~6万円台の学生、若い社会人など単身者向けの部屋が決まらない。退去もない（東京都渋谷区）
- ・カップルやファミリーがメインで、単身者はあまり多くなかったように感じる（東京都杉並区）
- ・単身者は外国人留学生や社会人の問合せが一時よりもまた増えてきた（兵庫県神戸市）

【高齢者・外国人・生活保護】

- ・土地高騰の影響だと思うが、自宅を売却して賃貸に入居する高齢者が目立った（埼玉県草加市）
- ・外国人や高齢者（生活保護・年金生活）からの問合せが増えた（東京都江戸川区）
- ・高齢者の方が来ても、紹介できる物件がなくお断りするケースがある（愛知県名古屋市）
- ・高齢者の割合が多くなり、希望賃料が昨年より下がっている（福岡県北九州市）

図表 6 来期の見通し



【コロナ】 ※各エリアに多数

- ・ウィズコロナが徐々に浸透
- ・コロナの影響が続きそう

【物価高・円安】

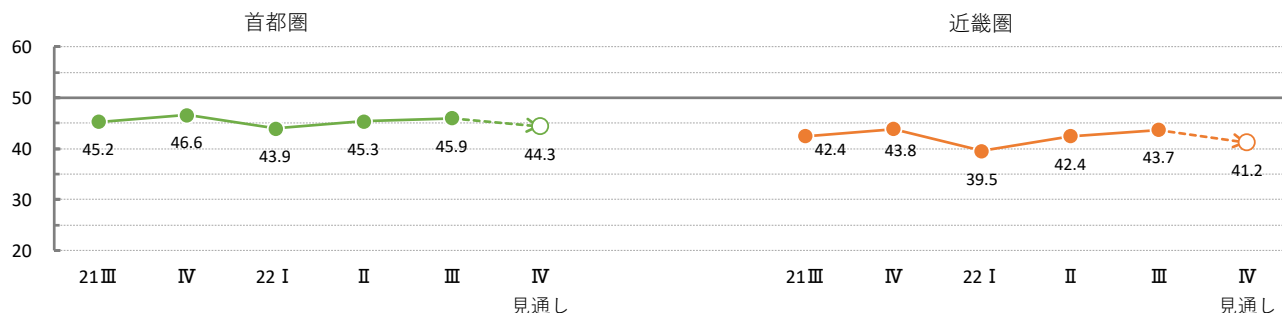
- ・物価上昇で家計が逼迫している層が多く引越しを自粛する人が増えると予想（宮城県仙台市）
- ・コロナ禍で物価高騰により賃料を見直すお客さまが増えるのはいか（広島県福山市）
- ・円安からのインバウンドに期待（大阪府大阪市）

売買仲介

首都圏・近畿圏とも2期連続で上昇するも首都圏DI=45、近畿圏DI=42をはさんだ小幅な動きが継続。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏45.9（前期比+0.6ポイント）、近畿圏43.7（同+1.3ポイント）とどちらも2期連続で上昇した。引き続き首都圏でDI=45、近畿圏ではDI=42をはさんだ小幅な上下の動きを繰り返しており、来期の見通しDIも首都圏で44.3（今期比-1.6ポイント）、近畿圏で41.2（同-2.5ポイント）と同レンジ内での動きが見込まれている。

図表7 首都圏・近畿圏における直近1年間の業況の推移（売買）



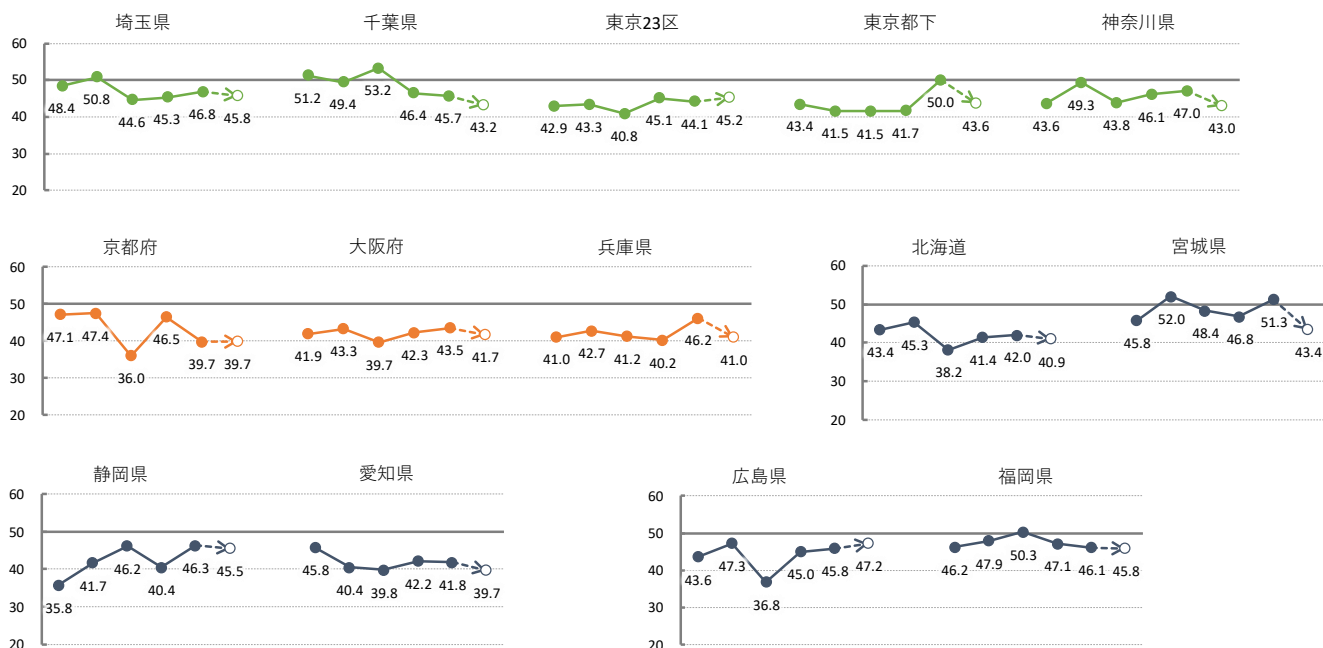
9エリアで前期比プラス。底堅い購入需要はあるものの、価格高騰や先行き不安などで伸び悩み。

エリア別の業況DIは、全14エリア中9エリアで前期比プラスとなった。エリア別にみると、首都圏では東京都下がDI=50（前期比+8.3ポイント）となったほか、埼玉県で同+1.5、神奈川県で同+0.9と、賃貸仲介とは逆に郊外部で上昇傾向となった。その他、宮城県がDI=51.3と高水準を維持している。また、前年同期比では8エリアでプラスとなり、特に宮城県・東京都下・静岡県・兵庫県で上昇幅が大きい。一方、千葉県・京都府で大きく下落するなど、地域間で差異がみられた。

今期の売買仲介の特徴としては、郊外移住、リフォームを伴う中古住宅購入、投資案件を含めた購入需要があるため業況は底堅く推移しているが、さまざまな要因が成約を妨げている状況がみえてくる。長引くコロナ禍、物価高・円安を背景にした経済・景気の先行き不安を指摘する声は相変わらず多い。特に大きな妨げ要因は物件価格の高騰で、それに伴って「買い控えや予算との乖離が生じ、なかなか成約しない」といった声や、売り控え（じっくり高く売りたい）など売却希望者側の要因を指摘する声も多い。これに対し、予算の引き上げ、新築から中古へのシフト、価格の安いエリアへの変更など、条件を見直して購入に踏み切っている消費者の様子や、円安に伴う外国人の購入ニーズ、高齢者の自宅や相続関連の売却案件の増加など新たな動きもみられる。

来期の見通しをみると14エリア中11エリアで下落となっている。ただし、「コロナの影響が限定的になってきた」「購入需要はあるため価格上昇が収まれば成約は増えそう」など前向きな意見があるとともに、インバウンド需要へ期待を寄せるコメントもみられた。

図表8 14エリアにおける直近1年間の業況の推移（売買） ※点線は見通し



不動産店のコメント

賃貸同様、キーワードの登場頻度や特異性などを文字の大ききで示す「ワードクラウド」の手法で不動産店のコメントの傾向を可視化し、業況判断に影響を与えた要因を探った。

図表 9 今期の客層、ニーズ等の変化や特徴



【価格（土地・建物）】

- ・物件不足から土地が値上がってきている（東京都大田区）
- ・価格が高止まりしていて消費者が手を出しにくい状況（東京都八王子市）
- ・ウッドショック以来新築住宅の価格高騰で平均購入層の年収では厳しくなり、中古住宅へのシフトが見られる（神奈川県秦野市）
- ・価格の安い、縁辺地域等の購入が多いように思う（静岡県浜松市）
- ・売却希望価格が上がりすぎて、販売中の在庫が増えている（愛知県名古屋市）

【購入】

- ・昨年から郊外移住や購入の相談が増えている（宮城県仙台市）
- ・円安で外国人が日本の不動産を購入した。問合せも多くなった（東京都港区）
- ・投資用で購入希望のお客さまが以前に比べて増えたと感じる（愛知県名古屋市）
- ・中古物件を購入してリフォームしたいという方が多くなった（兵庫県神戸市）

【売却】

- ・購入希望者は増えているが、基準地価格が上昇しているため、急いで売却せずじっくり様子を見るという売却希望者もいた（神奈川県横浜市）
- ・親からの相続資産の売却が目立って増えている（福岡県福岡市）

図表 10 来期の見通し



【コロナ】※各エリアに多数

- ・ウィズコロナが徐々に浸透
- ・コロナの影響が続きそう

【価格】

- ・根強い需要はあるので、それにマッチする供給側の価格調整などがあれば例年並みの成約は見込める感じがする（北海道札幌市）
- ・物件価格の高騰と住宅ローン金利上昇の不安により、個人客の購買意欲が減退していくように思える（福岡県福岡市）

【物価高・円安】

- ・円安の影響が建売住宅の価格や建築工期にも波及しそう（兵庫県宝塚市）
- ・コロナが落ち着くものの円安や物価高で購買意欲が損なわれている（広島県広島市）

ピックアップ：接客時に感じる住まい探しの傾向調査

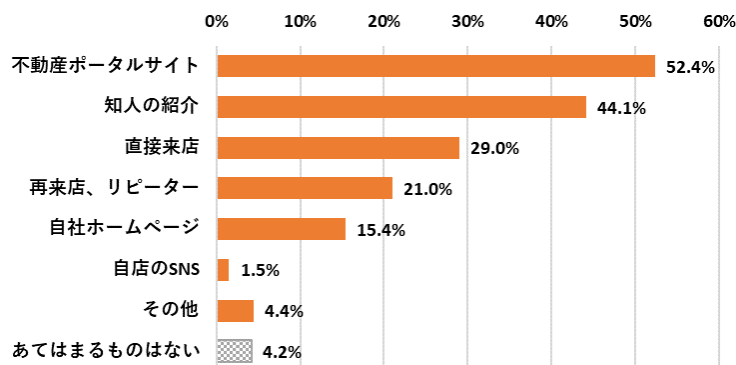
今回は、不動産店が店頭接客時に感じる住まい探しの傾向として、お客さまが何をみて来店したか、希望する条件の住まいが見つからなかった場合、最初に妥協する条件は何かなどについて調査した。

来店のきっかけで最も多いのは『不動産ポータルサイト』。

お客さまが来店したきっかけで多いと思うものを聞いたところ、at home や SUUMO などの『不動産ポータルサイト』が半数を超え最も多かった。次いで『知人の紹介』が4割超、『直接来店』が約3割だった。

次に、不動産ポータルサイトや自社ホームページなどでより効果的に集客するためのポイントを聞いてみた。

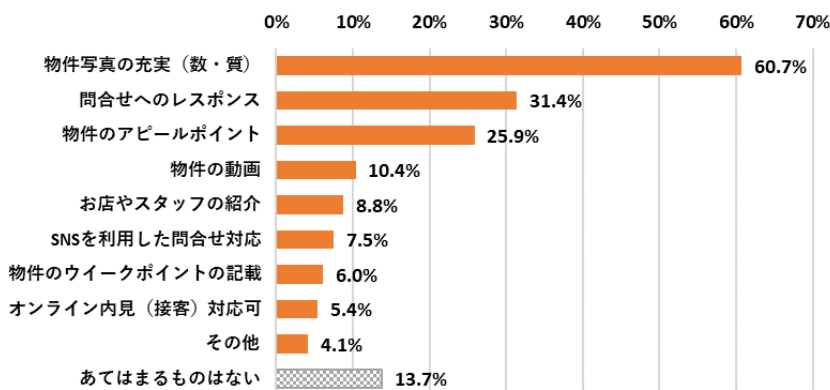
図表 11 来店のきっかけ（複数回答） n=1,988



ネット集客で来店につながる効果的なポイントは『物件写真の充実（数・質）』が6割を超え最多。

不動産ポータルサイトや自社ホームページに物件を掲載する際、来店につながると思う効果的なポイントは、『物件写真の充実（数・質）』が6割を超えトップ。『問合せへのレスポンス』『物件のアピールポイント』がこれに続いた。不動産店からは「写真が多いことによって、顧客の検討がより具体的になる（埼玉県さいたま市）」「レスポンスが悪いと信用・信頼につながらない（静岡県浜松市）」「間取りの良さや設備面の充実をアピール（東京都新宿区）」といった声が寄せられた。

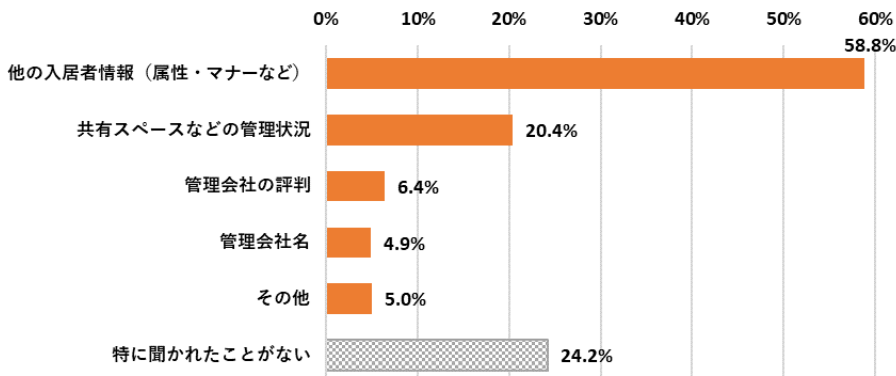
図表 12 ネット集客のための効果的なポイント（複数回答） n=1,988



物件の管理状況についてお客さまから最も質問されることは『他の入居者情報（属性・マナーなど）』。

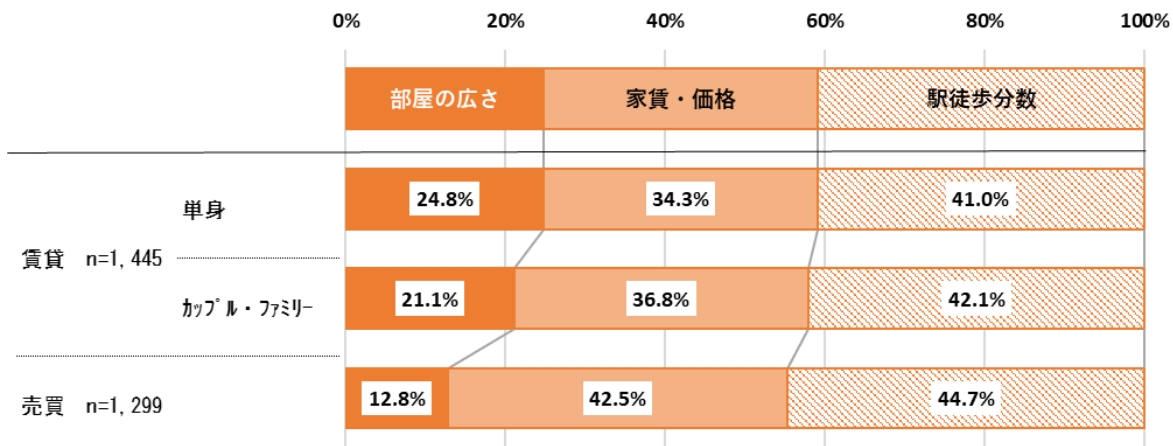
物件の管理状況について、契約前にお客さまからよく質問されることを聞いたところ、『他の入居者の情報（属性・マナーなど）』が最も多く約6割だった。次いで『共有スペースなどの管理状況』が2割。また、『その他（フリーコメント）』で目立ったのは「ゴミ」「騒音」など生活環境に関わることだった。

図表 13 賃貸物件の管理状況でよくされる質問（賃貸のみ・複数回答） n=1,445



次に、予算内で希望の住まいが見つからなかった場合、『部屋の広さ』『家賃・価格』『駅徒歩分数』の3つのうち最初に妥協されやすいものを聞いた。

図表 14 最初に妥協されやすい条件（賃貸・売買 単一回答）n=1,988 ※賃貸と売買の重複回答あり



最も妥協されにくい条件は『部屋の広さ』。特に売買で『部屋の広さ』は妥協できない条件。

図表 14 を見ると、賃貸・売買問わず『部屋の広さ』の構成比が低く、3つの条件のうちでは最も妥協されにくいようだ。逆に最も妥協されやすい条件は『駅徒歩分数』という結果だった。不動産店からは「子育てファミリーだと広さを優先する傾向にある（東京都目黒区）」「ファミリーは部屋の広さ、家賃重視のため多少駅から離れても比較的妥協しやすい（東京都板橋区）」という声が多かった。

また、『部屋の広さ』の構成比を賃貸・売買で比べると売買が賃貸よりも低くなっている。売買では長年住むことが前提のため、家族構成や将来の生活スタイルなどを考慮して物件を探す人が多く妥協されにくいという結果につながっているようだ。

賃貸では、カップル・ファミリーは『部屋の広さ』、単身は『家賃』を妥協できない傾向がやや強い。

賃貸の単身とカップル・ファミリーの比較では、差は大きくないものの、単身よりもカップル・ファミリーで『部屋の広さ』の構成比が低い。カップル・ファミリーの場合、現状の同居人数に合わせた広さや、テレワーク用のスペースを確保できる物件を探しているケースが多く、『部屋の広さ』は譲りにくい条件といえる。一方、単身者は予算の制限が厳しいせいも、広さより家賃を重視する傾向がやや強いようだ。不動産店からは「シングルはテレワークを意識した広めの間取り、カップルはテレワークとプライベートを意識した2部屋以上を希望（東京都中野区）」「単身者のお客さまは家賃重視で、間取りが多少良くなくても妥協する（兵庫県高砂市）」という声が聞かれた。

地域によっては車社会のため『駅徒歩分数』は気にしないというコメントも。

『駅徒歩分数』については「車社会のため駅からの距離は重要度が低い（静岡県浜松市）」「車社会なので駅はほとんど関係ない（福岡県行橋市）」など、地域によってはさほど重要視されていないようだった。

<調査概要>

1. 調査の目的

居住用不動産流通市場の景況感（仲介店の営業実感）を四半期ごとに調査・分析し、景気動向の指標として公表することを目的とし、2014年1～3月期に開始し、今回（2022年7～9月期）が第35回となる。

2. 調査地域

北海道、宮城県、首都圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）、静岡県、愛知県、近畿圏（京都府、大阪府、兵庫県）、広島県、福岡県の13都道府県。なお分析上では東京都を東京23区と都下に分け、14エリアとしている。

3. 調査対象、調査方法

上記調査地域のアットホーム全国不動産情報ネットワーク加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店26,346店。主に経営者層を対象にしたインターネット調査。

4. 調査期間

2022年9月15日～9月26日

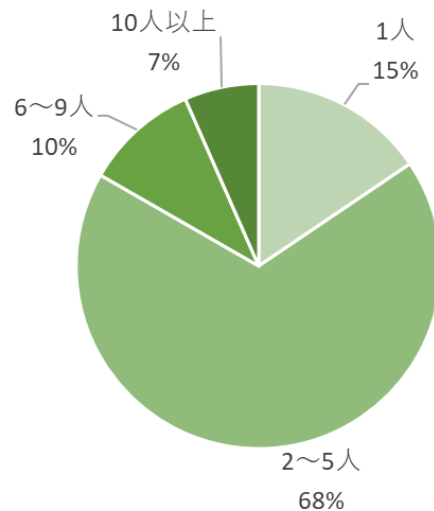
5. 有効回答数

1,988店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	39	66
宮城県	49	38
首都圏	925	591
埼玉県	109	100
千葉県	95	92
東京都	509	256
神奈川県	212	143
静岡県	57	88
愛知県	65	141
近畿圏	223	249
京都府	36	39
大阪府	113	138
兵庫県	74	72
広島県	26	36
福岡県	61	90
合計	1,445	1,299

※賃貸仲介・売買仲介の両方に回答している店舗があるため、合計は回答数と一致しない。

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=1,988）



7. 調査内容 ※賃貸・売買とも（7）（9）以外全て前年同期比

- | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------------|
| (1) 業況 | (2) 問合せ数 | (3) 賃貸依頼数・売却依頼数 |
| (4) 来客1組あたりが成約に至るまでの期間 | (5) 成約数 | (6) 成約賃料・成約価格 |
| (7) 取引における客層、ニーズなどの変化や特徴 | (8) 3カ月後の業況の見通し | (9) 3カ月後の業況の見通しの理由 |

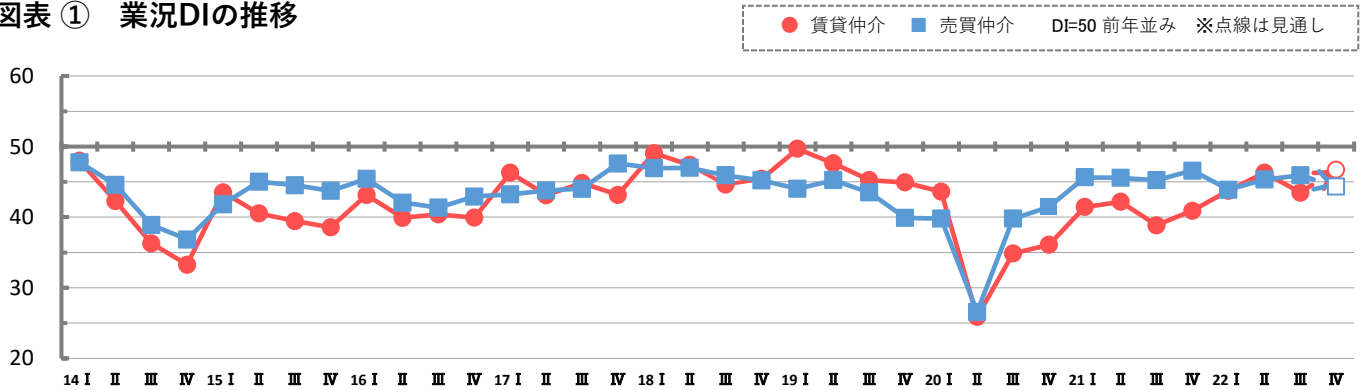
8. DIの算出方法

DIは、回答店舗による5段階の判断にそれぞれ下表の点数を与え、これらの合計を全回答数で除して算出。DI=50を境に、それよりも上なら「良い」、下なら「悪い」を意味する。

	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
点数	100	75	50	25	0

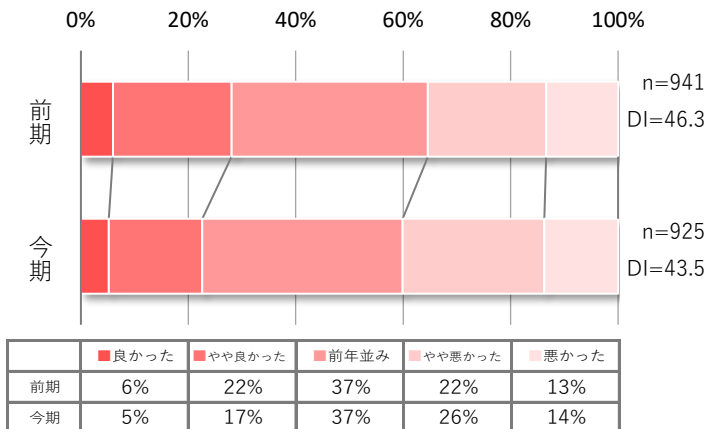
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

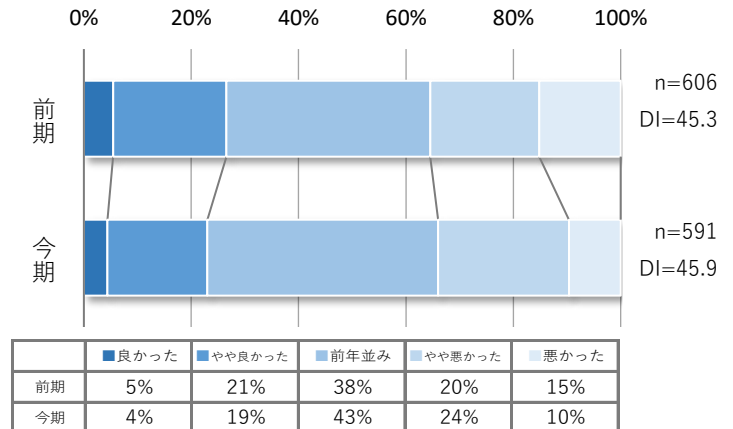


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	38.9	40.9	43.8	46.3	43.5	46.7	49.7 (19 I)	25.9 (20 II)
売買	45.2	46.6	43.9	45.3	45.9	44.3	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

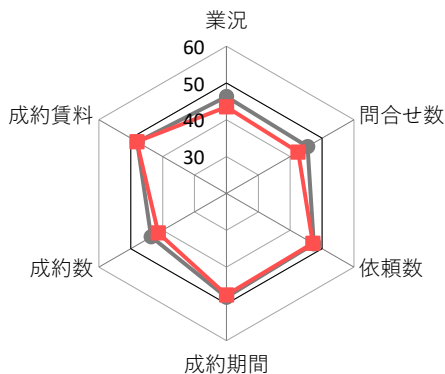
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

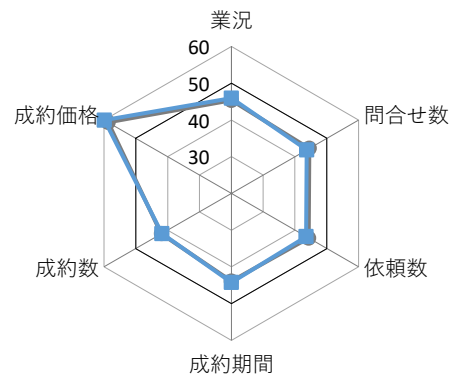


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



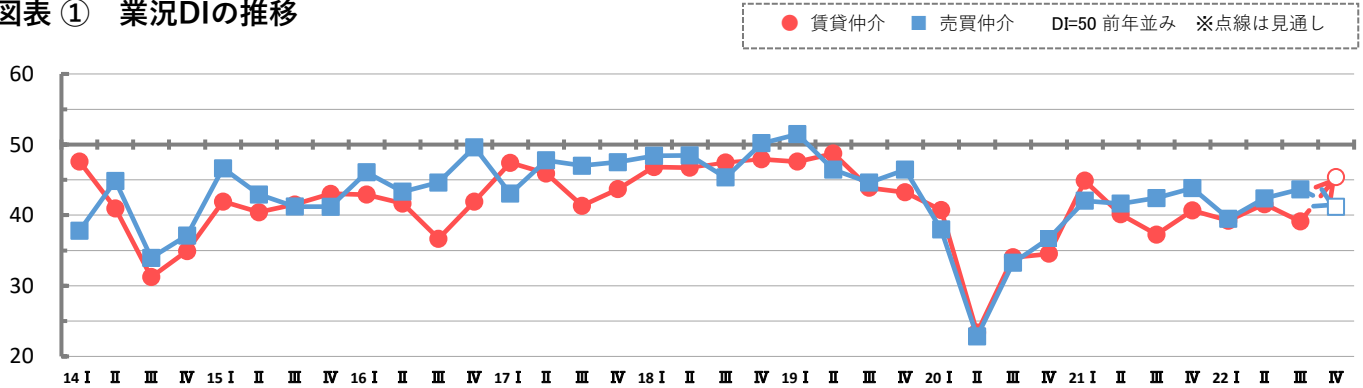
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.3	45.5	47.4	48.2	43.6	48.0
■今期	43.5	42.5	47.1	47.6	41.4	48.1
増減	- 2.8	- 3.0	- 0.3	- 0.6	- 2.2	+ 0.1

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



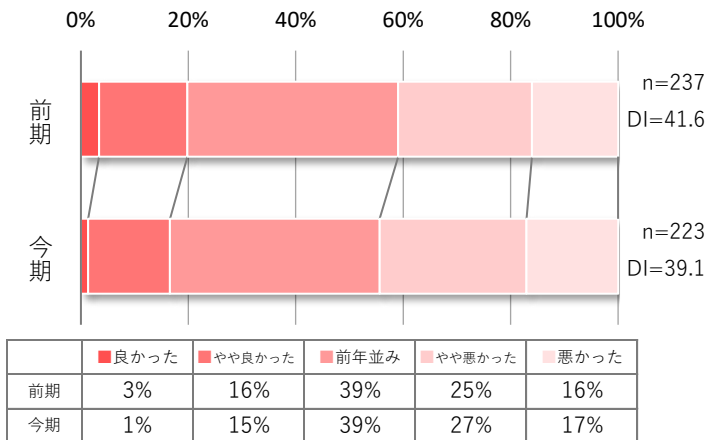
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.3	44.5	44.3	43.9	42.0	58.7
■今期	45.9	43.7	43.5	44.2	41.8	59.9
増減	+ 0.6	- 0.8	- 0.8	+ 0.3	- 0.2	+ 1.2

図表① 業況DIの推移

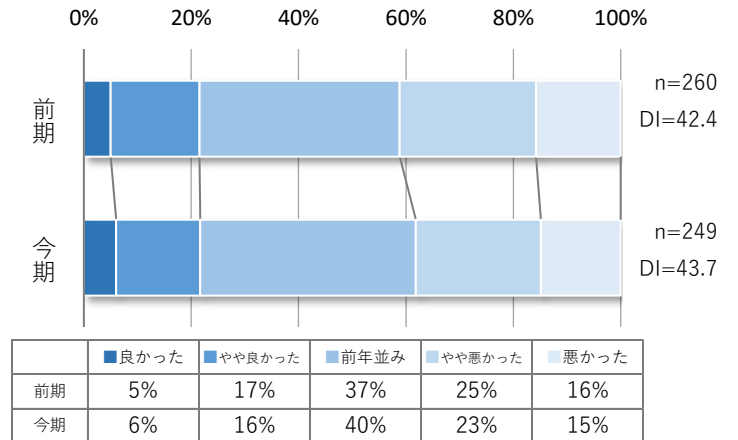


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.3	40.7	39.2	41.6	39.1	45.4	48.7 (19 II)	23.4 (20 II)
売買	42.4	43.8	39.5	42.4	43.7	41.2	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

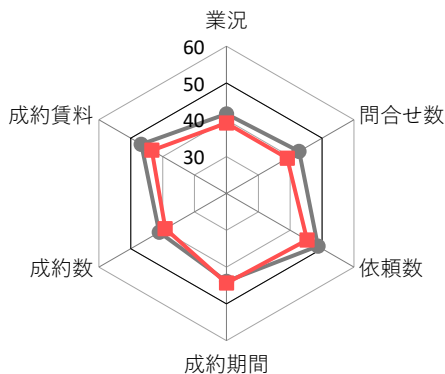
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

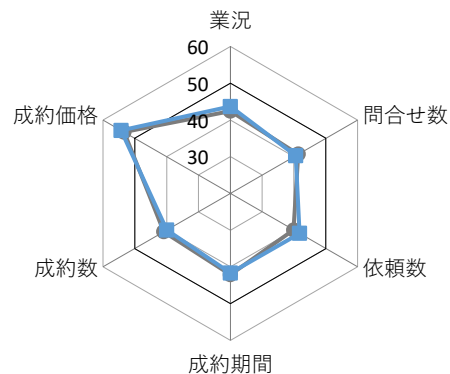


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.6	42.8	48.7	43.9	41.1	46.7
■今期	39.1	39.1	45.3	44.4	39.2	43.4
増減	- 2.5	- 3.7	- 3.4	+ 0.5	- 1.9	- 3.3

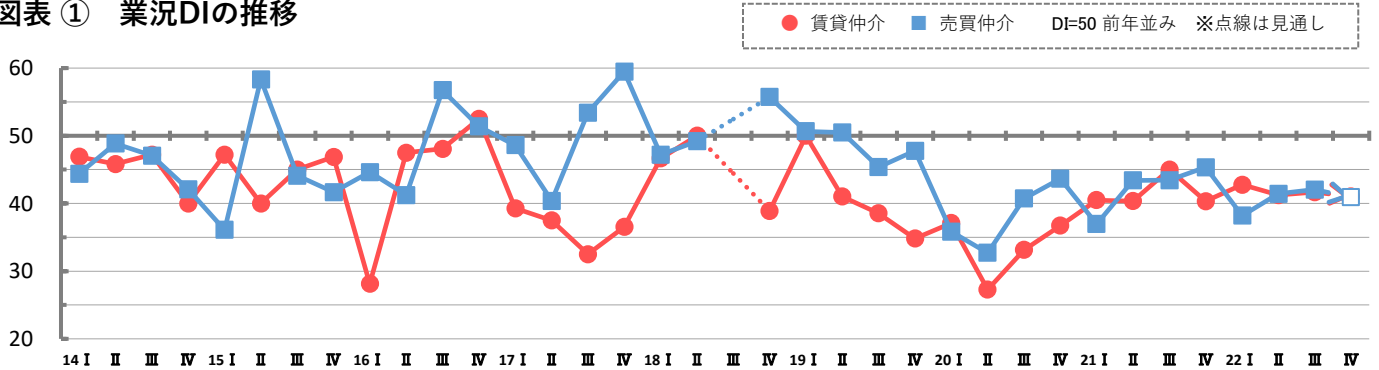
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.4	41.3	39.9	42.1	40.9	53.4
■今期	43.7	40.6	41.8	41.7	40.0	54.3
増減	+ 1.3	- 0.7	+ 1.9	- 0.4	- 0.9	+ 0.9

△ 賃貸は前期比 +0.4ポイントと横ばいでDI=41.7 売買は前期比 +0.6ポイントと横ばいでDI=42.0

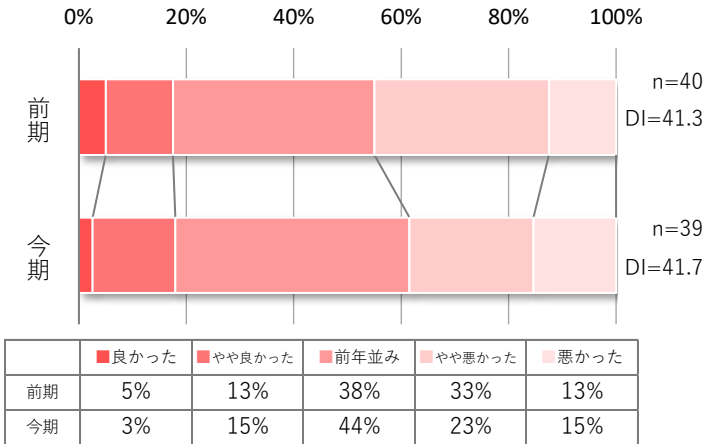
図表① 業況DIの推移



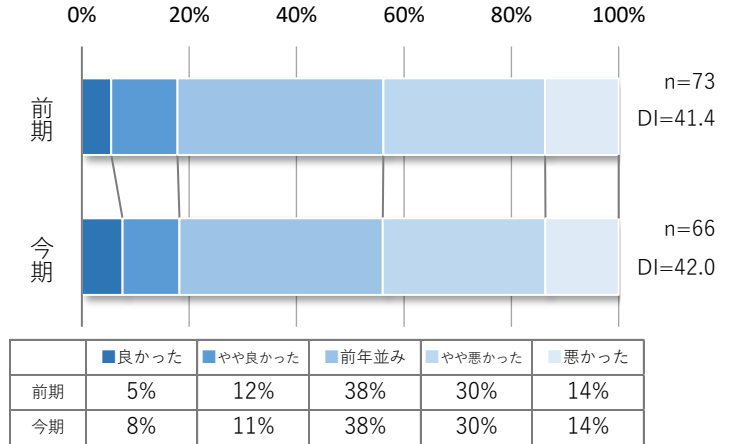
	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.0	40.3	42.8	41.3	41.7	41.0	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	43.4	45.3	38.2	41.4	42.0	40.9	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

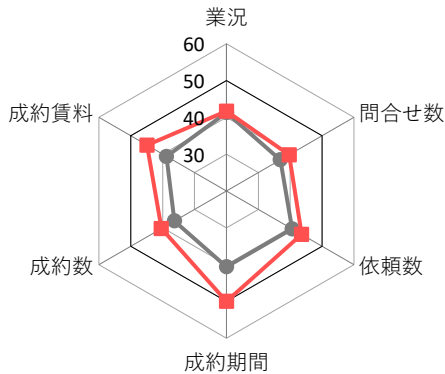
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

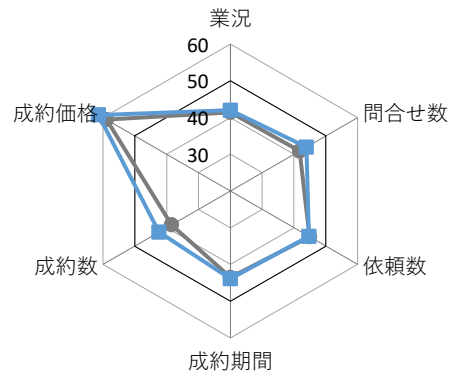


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.3	36.9	40.6	40.6	36.3	38.8
■今期	41.7	39.7	43.6	50.0	40.4	44.9
増減	+ 0.4	+ 2.8	+ 3.0	+ 9.4	+ 4.1	+ 6.1

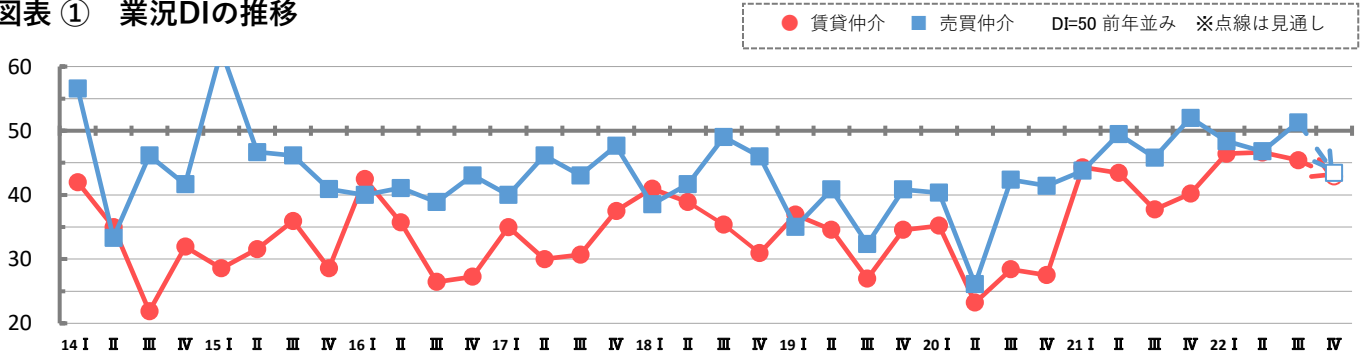
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.4	41.8	44.9	43.5	38.4	58.9
■今期	42.0	43.9	44.7	43.9	42.4	61.4
増減	+ 0.6	+ 2.1	- 0.2	+ 0.4	+ 4.0	+ 2.5

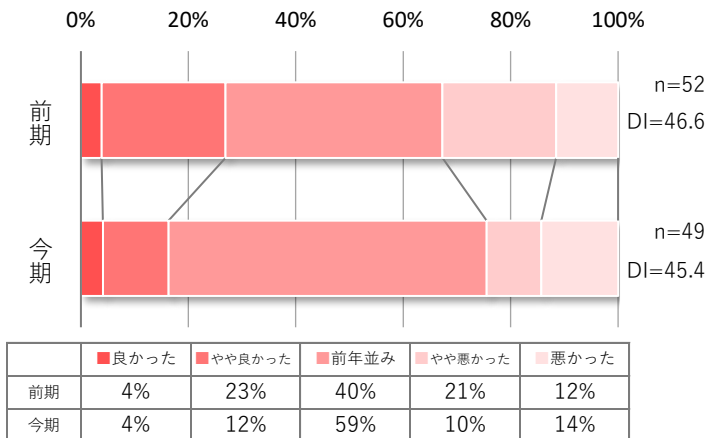
△ 賃貸は前期比 -1.2ポイントと低下しDI=45.4 売買は前期比 +4.5ポイントと上昇しDI=51.3

図表① 業況DIの推移

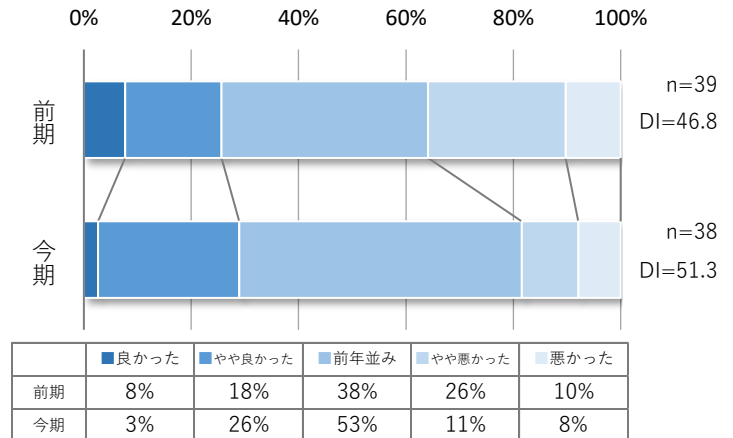


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.7	40.2	46.4	46.6	45.4	42.9	46.6 (22 II)	21.9 (14 III)
売買	45.8	52.0	48.4	46.8	51.3	43.4	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

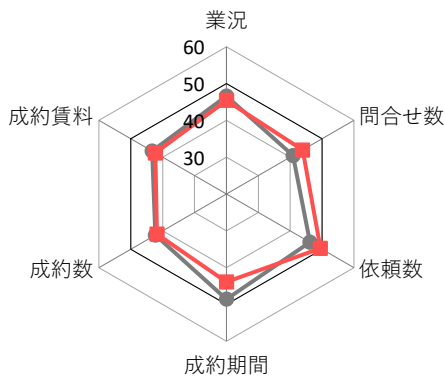
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

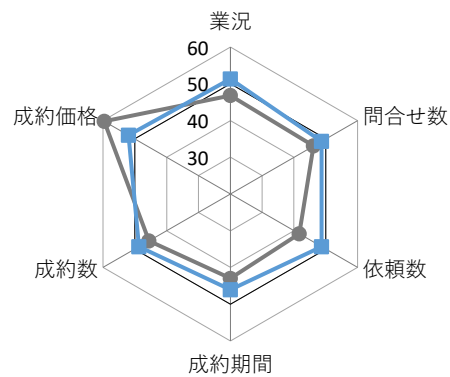


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.6	40.9	46.2	48.6	42.3	43.3
■今期	45.4	43.9	49.5	43.9	41.8	42.3
増減	- 1.2	+ 3.0	+ 3.3	- 4.7	- 0.5	- 1.0

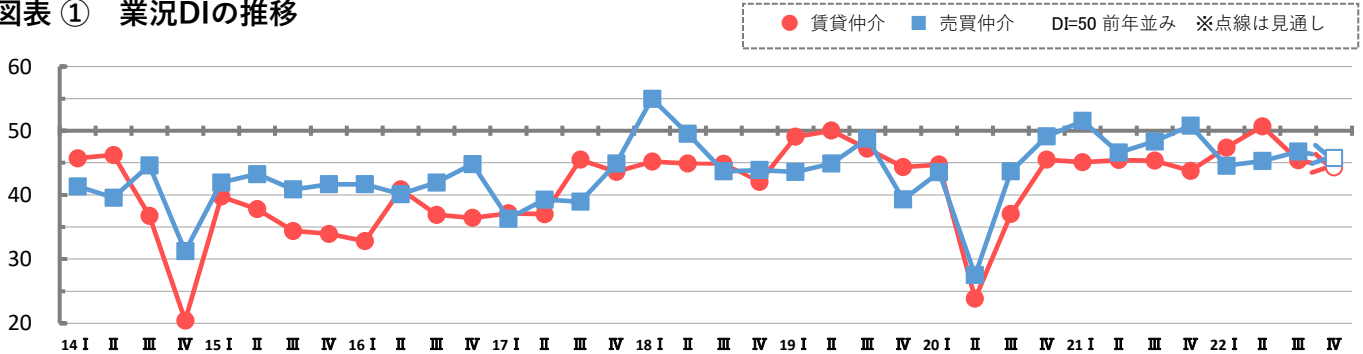
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.8	46.2	41.7	42.9	45.5	59.6
■今期	51.3	48.7	48.7	46.1	48.7	52.0
増減	+ 4.5	+ 2.5	+ 7.0	+ 3.2	+ 3.2	- 7.6

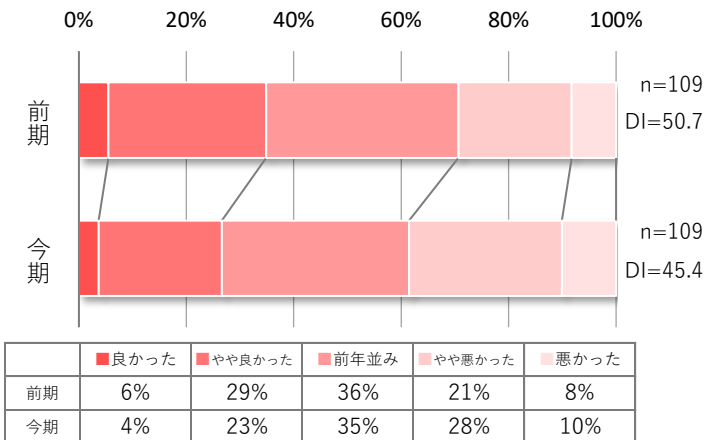
△ 賃貸は前期比 -5.3ポイントと大幅低下しDI=45.4 売買は前期比 +1.5ポイントと上昇しDI=46.8

図表① 業況DIの推移

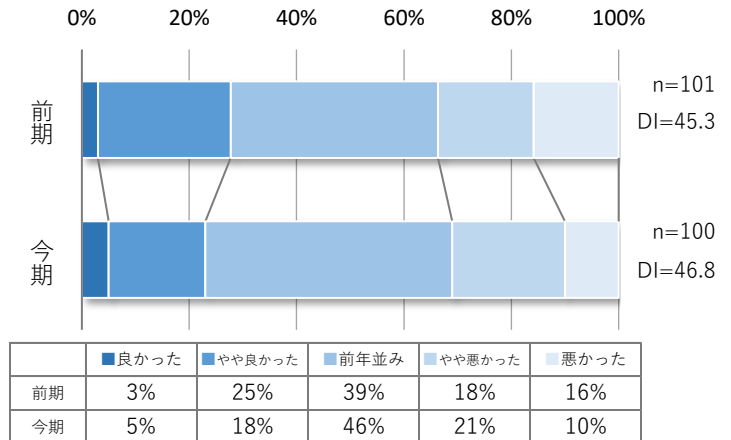


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.3	43.8	47.4	50.7	45.4	44.3	50.7 (22 II)	20.5 (14 IV)
売買	48.4	50.8	44.6	45.3	46.8	45.8	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

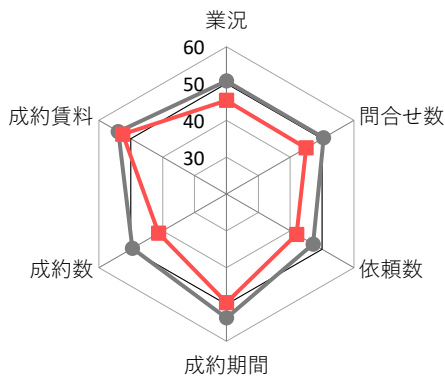
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

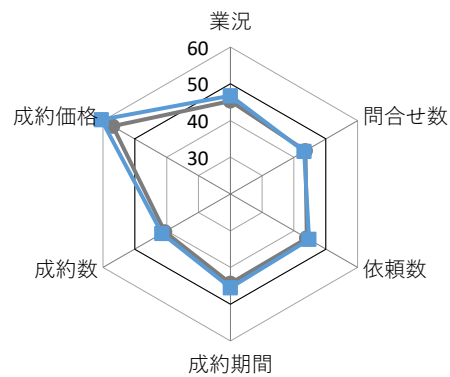


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	50.7	50.5	47.2	53.7	49.5	53.9
■今期	45.4	45.0	42.0	49.5	41.3	52.5
増減	- 5.3	- 5.5	- 5.2	- 4.2	- 8.2	- 1.4

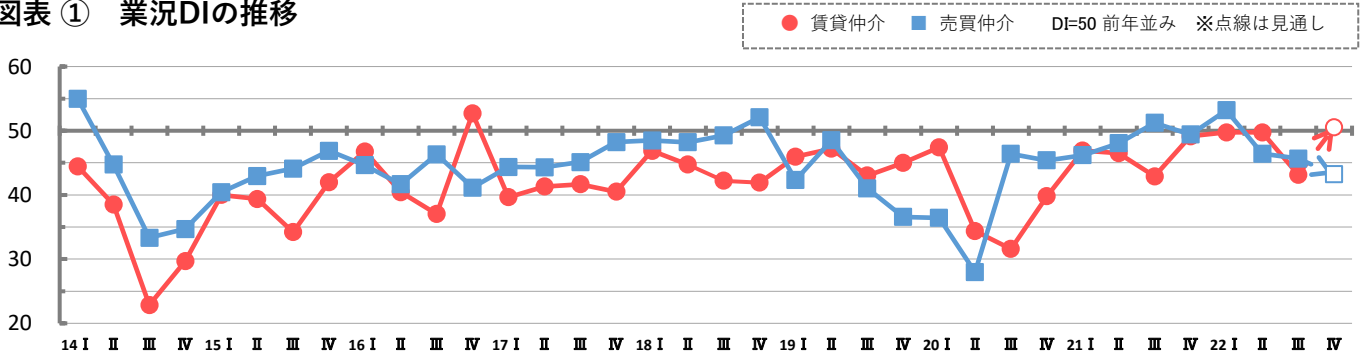
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.3	43.6	44.1	44.3	40.6	56.9
■今期	46.8	43.3	44.8	45.5	41.5	60.5
増減	+ 1.5	- 0.3	+ 0.7	+ 1.2	+ 0.9	+ 3.6

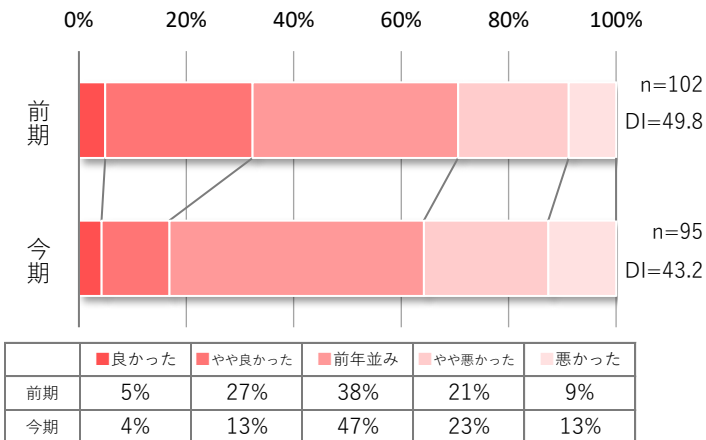
△ 賃貸は前期比 -6.6ポイントと大幅低下しDI=43.2 売買は前期比 -0.7ポイントと横ばいでDI=45.7

図表① 業況DIの推移

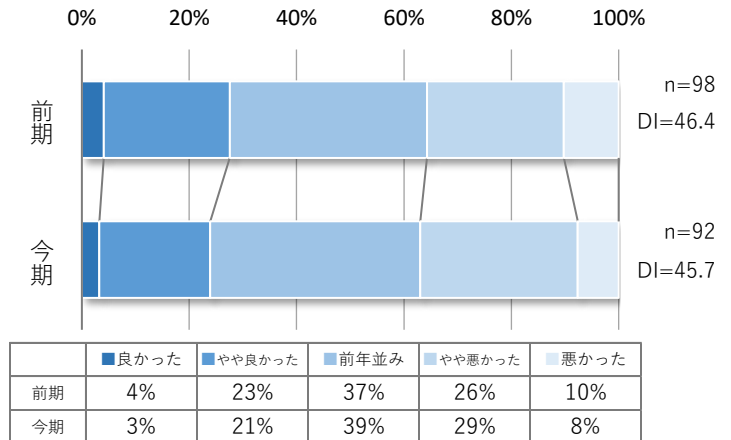


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.9	49.1	49.7	49.8	43.2	50.5	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	51.2	49.4	53.2	46.4	45.7	43.2	55.0 (14 I)	28.0 (20 II)

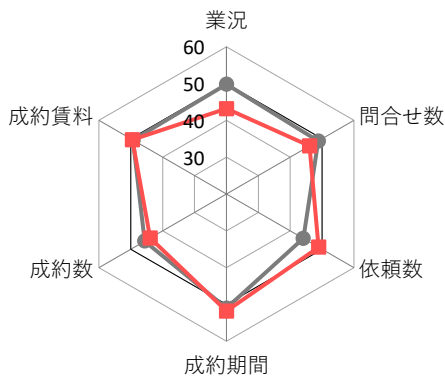
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

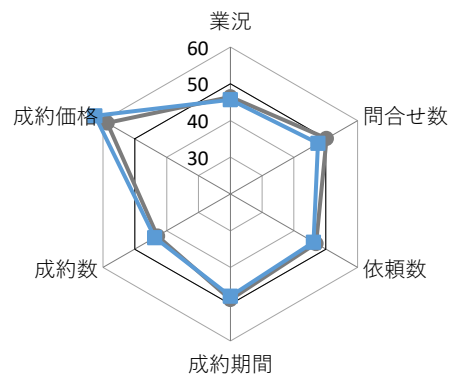


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



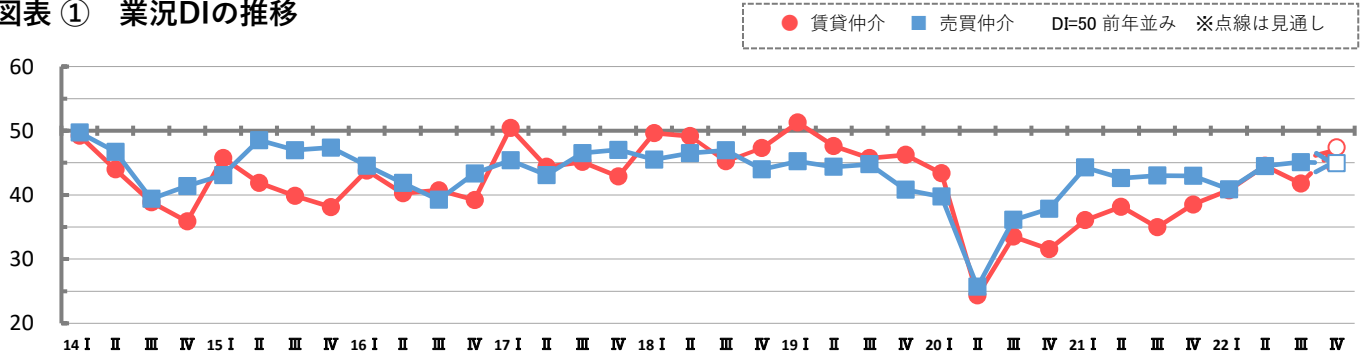
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	49.8	48.8	44.1	51.0	45.6	49.3
■今期	43.2	46.1	48.9	51.8	43.9	49.5
増減	- 6.6	- 2.7	+ 4.8	+ 0.8	- 1.7	+ 0.2

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



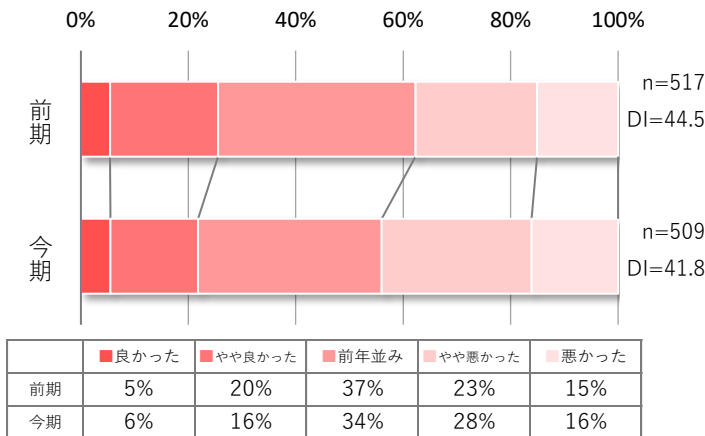
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.4	50.3	46.9	48.7	42.9	58.7
■今期	45.7	47.6	46.2	47.8	43.8	62.5
増減	- 0.7	- 2.7	- 0.7	- 0.9	+ 0.9	+ 3.8

図表① 業況DIの推移

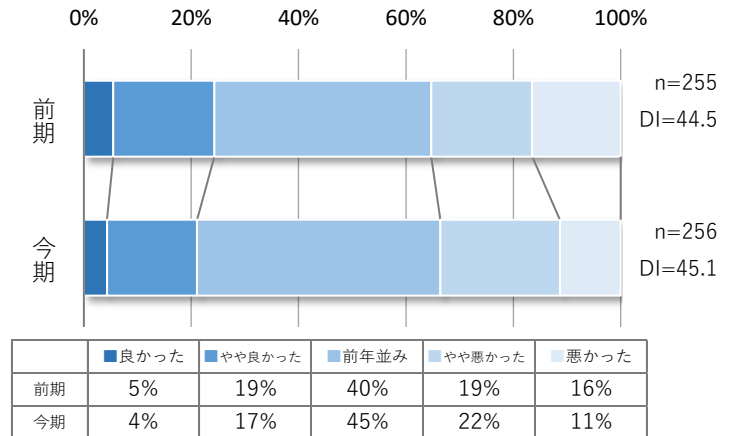


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	35.0	38.5	40.7	44.5	41.8	47.4	51.3 (19 I)	24.3 (20 II)
売買	43.0	43.0	40.9	44.5	45.1	44.9	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

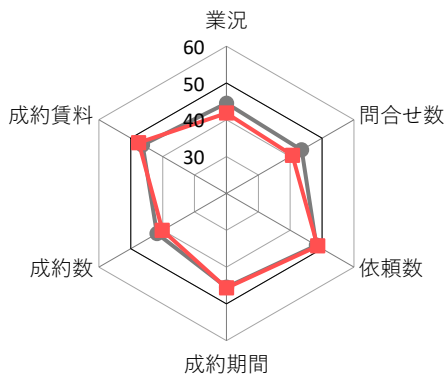
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

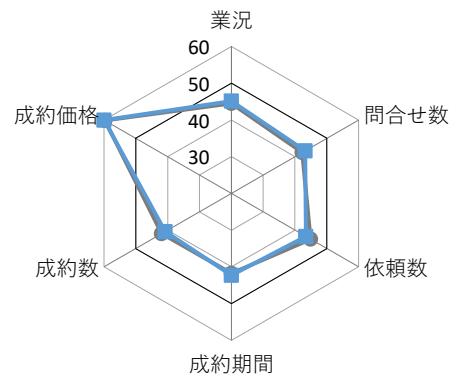


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.5	43.6	48.2	45.5	41.8	46.3
■今期	41.8	40.7	48.6	45.7	40.1	47.5
増減	- 2.7	- 2.9	+ 0.4	+ 0.2	- 1.7	+ 1.2

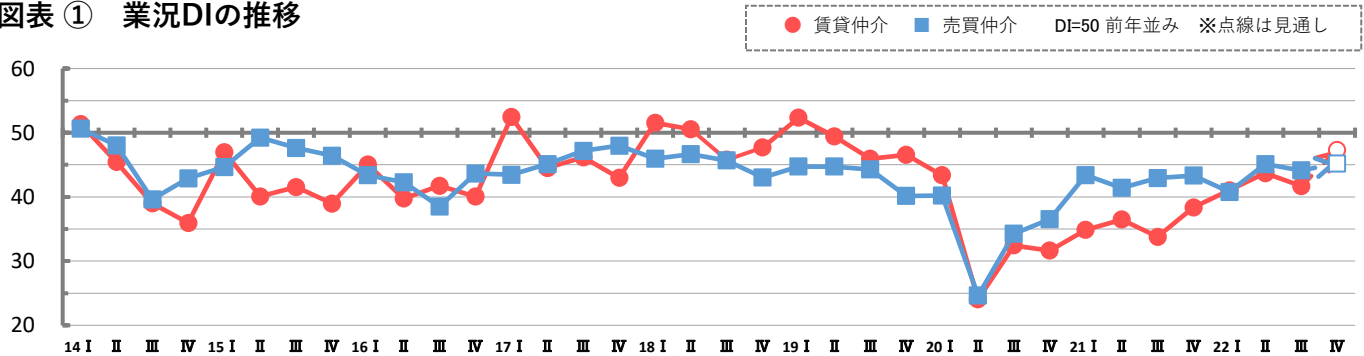
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.5	42.3	44.9	41.8	41.9	59.7
■今期	45.1	43.2	43.5	42.3	40.8	60.0
増減	+ 0.6	+ 0.9	- 1.4	+ 0.5	- 1.1	+ 0.3

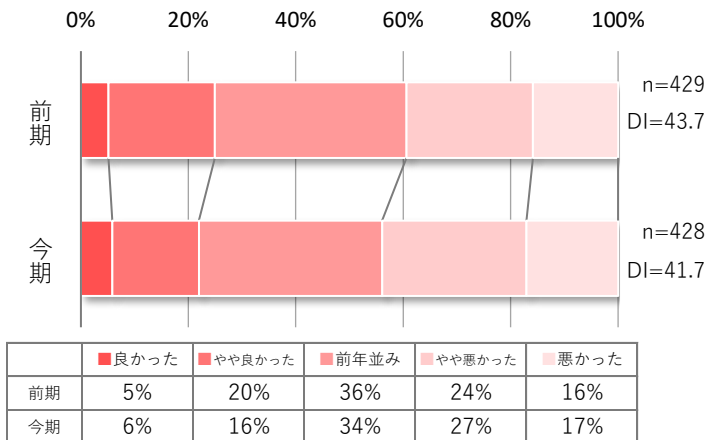
△ 賃貸は前期比 -2.0ポイントと低下しDI=41.7 売買は前期比 -1.0ポイントと低下しDI=44.1

図表① 業況DIの推移

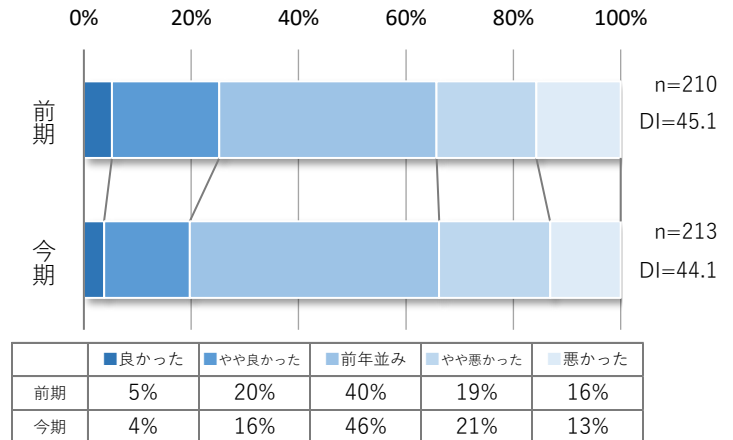


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	33.8	38.4	41.0	43.7	41.7	47.3	52.4 (17 I)	24.0 (20 II)
売買	42.9	43.3	40.8	45.1	44.1	45.2	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

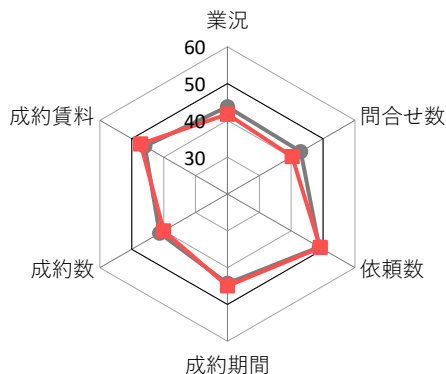
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

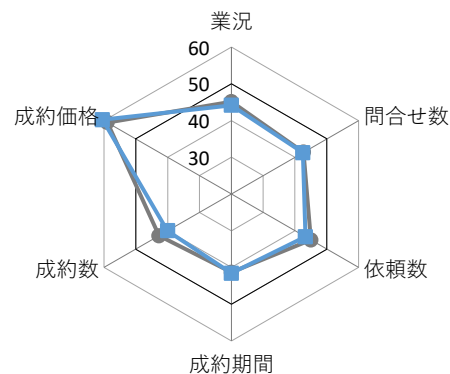


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.7	43.0	48.8	44.3	41.3	45.9
■今期	41.7	40.3	49.1	45.0	40.0	47.2
増減	- 2.0	- 2.7	+ 0.3	+ 0.7	- 1.3	+ 1.3

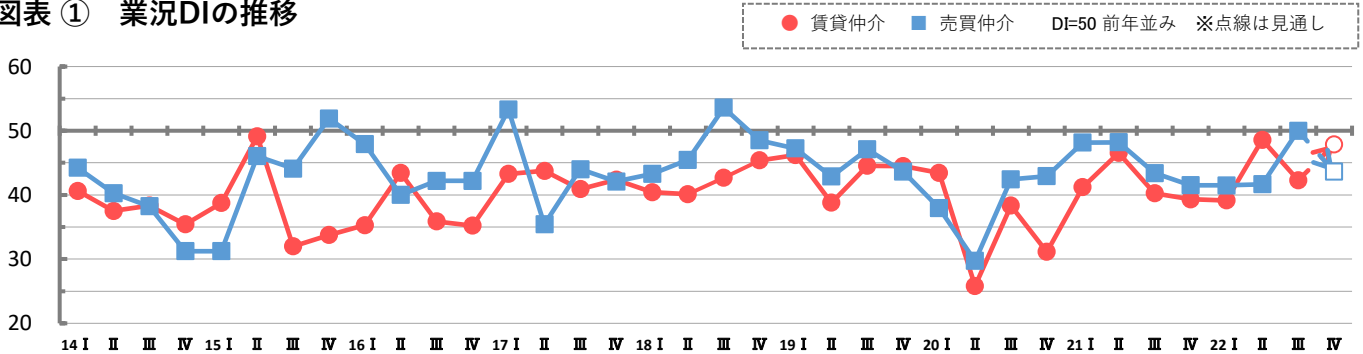
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.1	42.7	45.0	41.3	42.7	58.9
■今期	44.1	42.5	43.3	41.5	40.0	60.4
増減	- 1.0	- 0.2	- 1.7	+ 0.2	- 2.7	+ 1.5

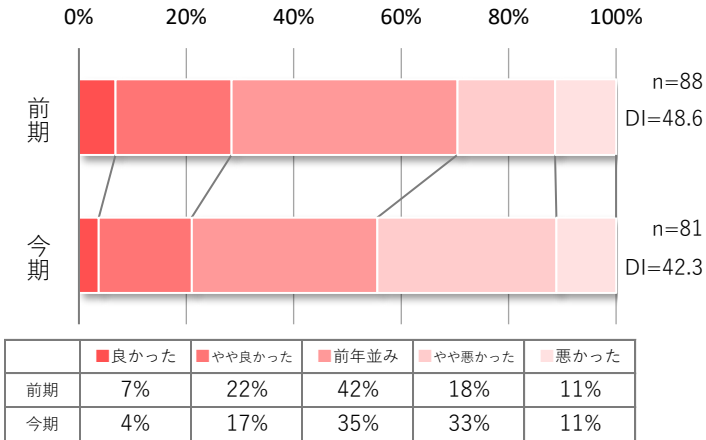
△ 賃貸は前期比 -6.3ポイントと大幅低下しDI=42.3 売買は前期比 +8.3ポイントと大幅上昇しDI=50.0

図表① 業況DIの推移

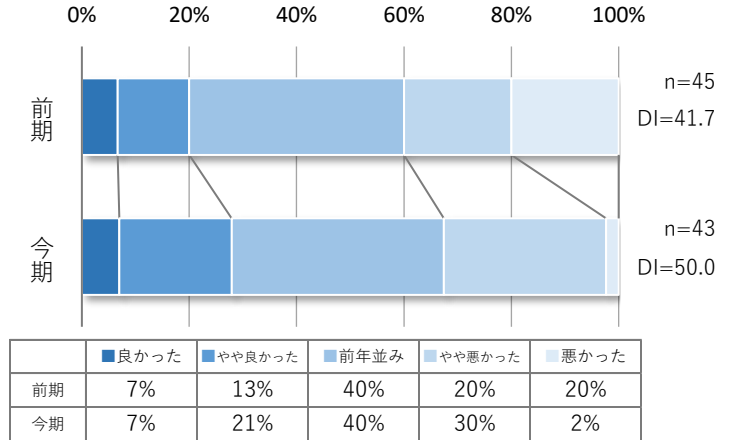


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.3	39.3	39.2	48.6	42.3	47.8	49.1 (15 II)	25.8 (20 II)
売買	43.4	41.5	41.5	41.7	50.0	43.6	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

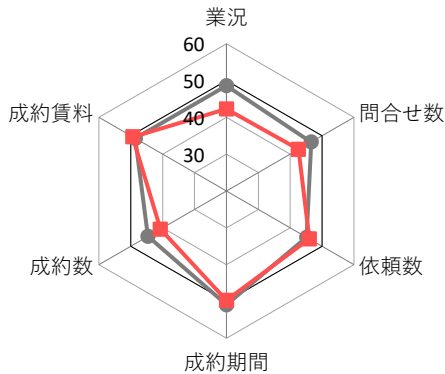
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

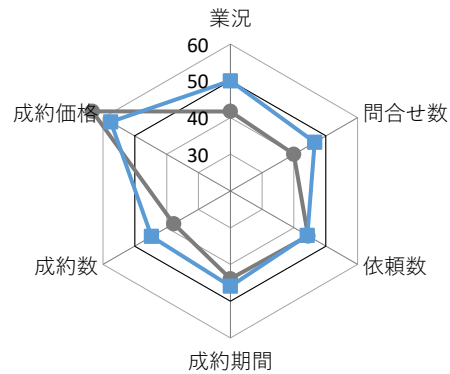


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	48.6	46.6	45.2	50.9	44.6	48.6
■今期	42.3	42.6	46.0	49.7	40.7	49.4
増減	- 6.3	- 4.0	+ 0.8	- 1.2	- 3.9	+ 0.8

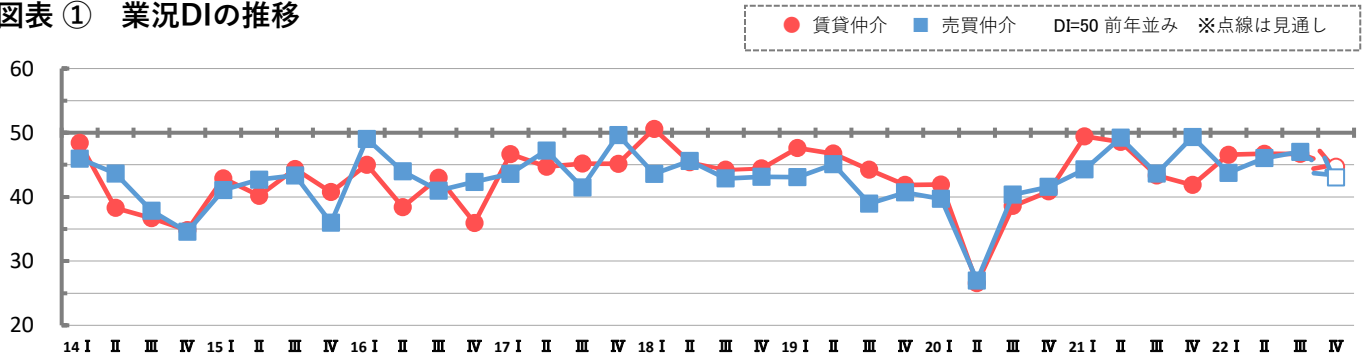
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.7	40.0	44.4	43.9	37.8	63.3
■今期	50.0	46.5	44.2	45.9	44.8	57.6
増減	+ 8.3	+ 6.5	- 0.2	+ 2.0	+ 7.0	- 5.7

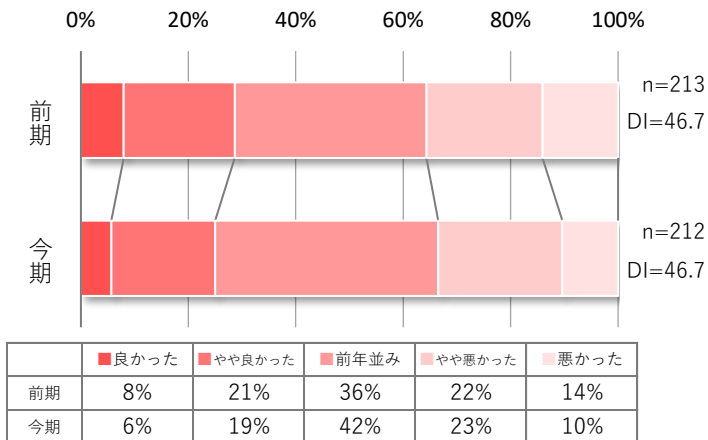
△ 賃貸は前期比横ばいでDI=46.7 売買は前期比+0.9ポイントと横ばいでDI=47.0

図表① 業況DIの推移

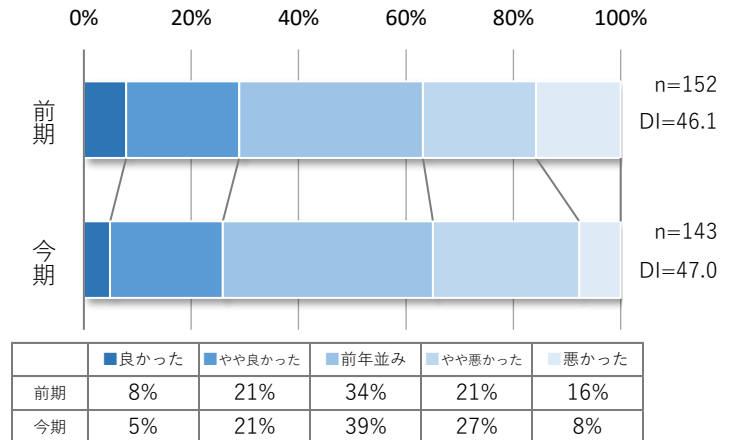


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.4	41.9	46.6	46.7	46.7	44.7	50.6 (18 I)	26.5 (20 II)
売買	43.6	49.3	43.8	46.1	47.0	43.0	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

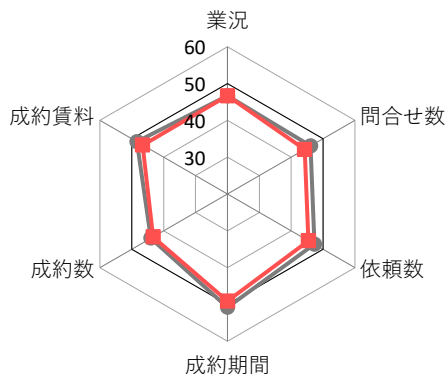
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

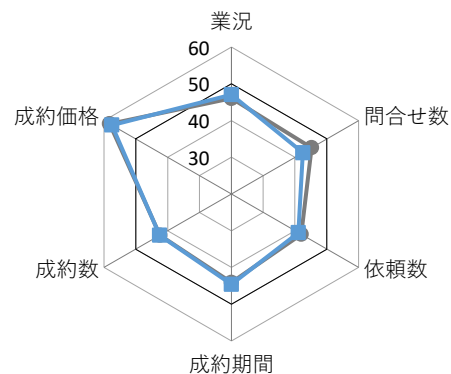


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.7	46.1	47.3	50.8	44.0	48.4
■今期	46.7	44.2	45.4	49.1	43.3	46.6
増減	0.0	- 1.9	- 1.9	- 1.7	- 0.7	- 1.8

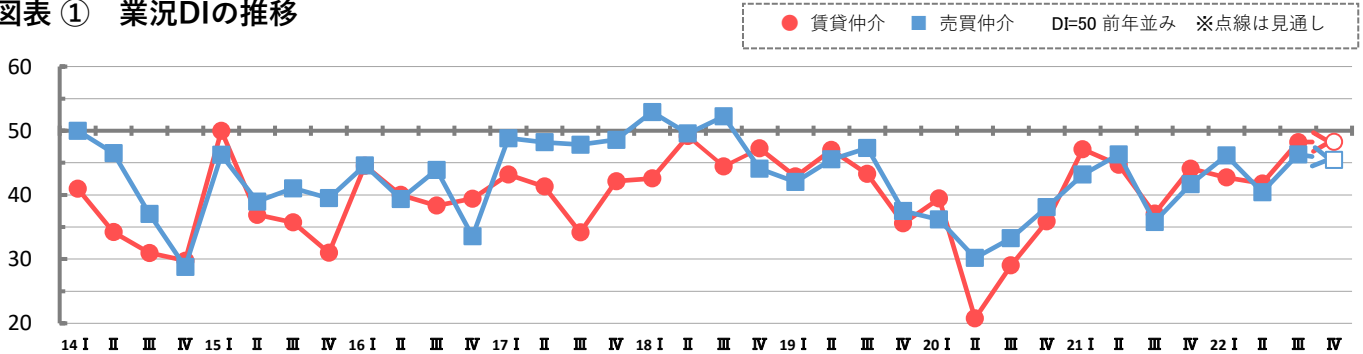
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.1	45.2	41.9	44.1	42.4	58.2
■今期	47.0	42.5	41.1	44.6	42.5	57.5
増減	+ 0.9	- 2.7	- 0.8	+ 0.5	+ 0.1	- 0.7

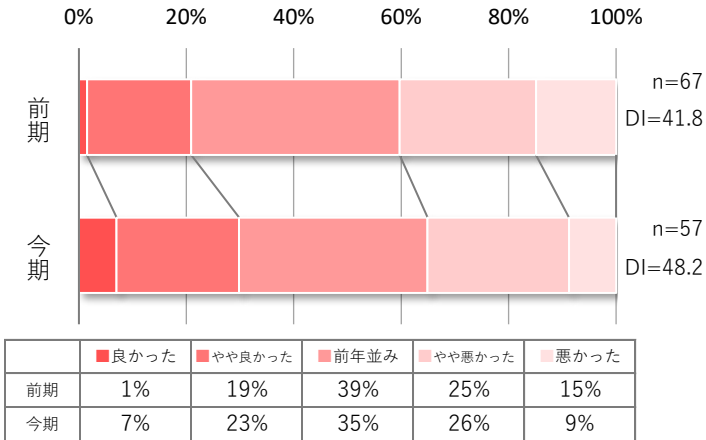
△ 賃貸は前期比+6.4ポイントと大幅上昇しDI=48.2 売買は前期比+5.9ポイントと大幅上昇しDI=46.3

図表① 業況DIの推移

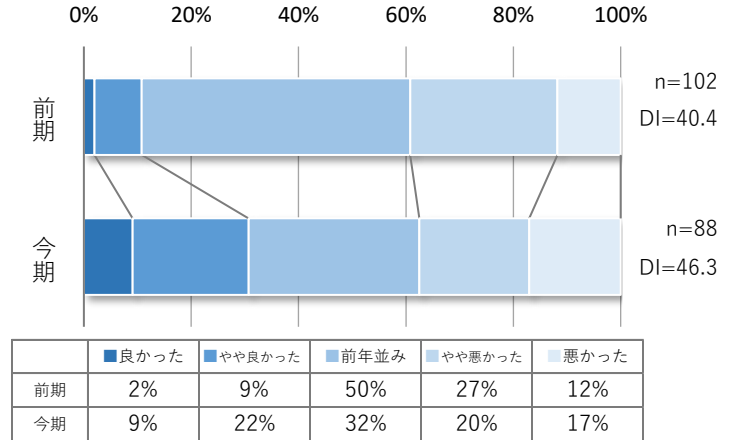


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.1	44.1	42.7	41.8	48.2	48.2	50.0 (15 I)	20.8 (20 II)
売買	35.8	41.7	46.2	40.4	46.3	45.5	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

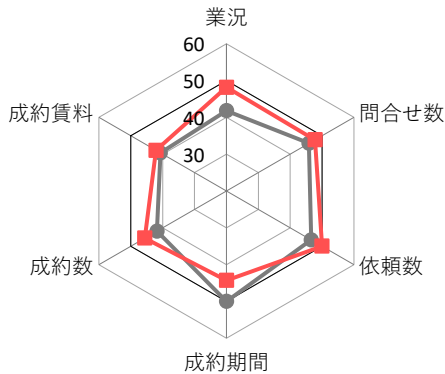
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

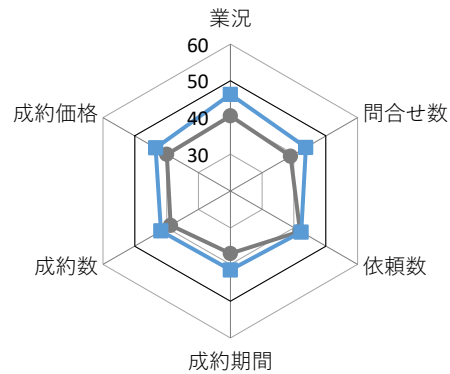


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.8	45.9	46.6	50.0	41.8	40.7
■今期	48.2	47.8	50.0	44.3	45.6	42.1
増減	+ 6.4	+ 1.9	+ 3.4	- 5.7	+ 3.8	+ 1.4

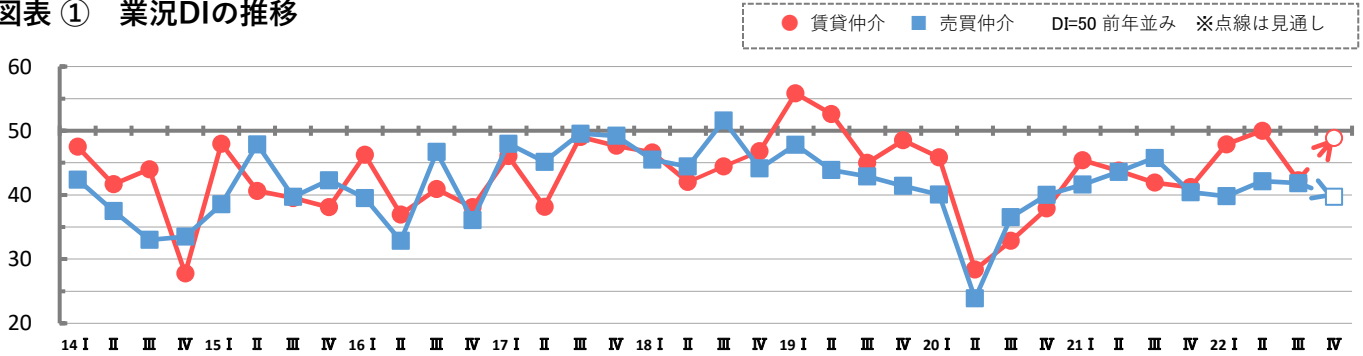
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.4	39.0	41.9	37.0	38.7	40.0
■今期	46.3	43.8	42.3	41.5	41.8	43.5
増減	+ 5.9	+ 4.8	+ 0.4	+ 4.5	+ 3.1	+ 3.5

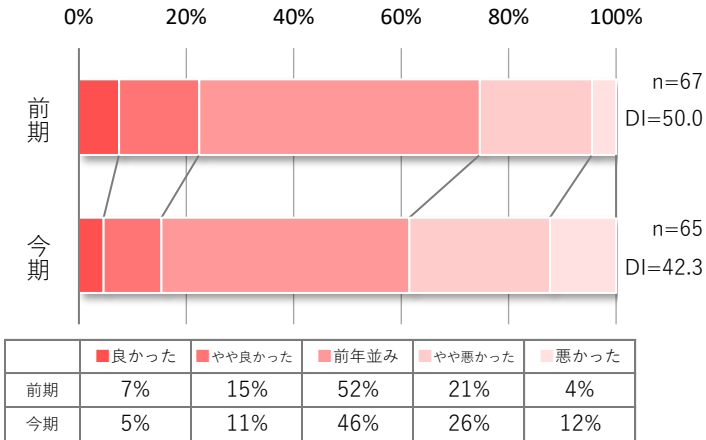
△ 賃貸は前期比 -7.7ポイントと大幅低下しDI=42.3 売買は前期比 -0.4ポイントと横ばいでDI=41.8

図表① 業況DIの推移

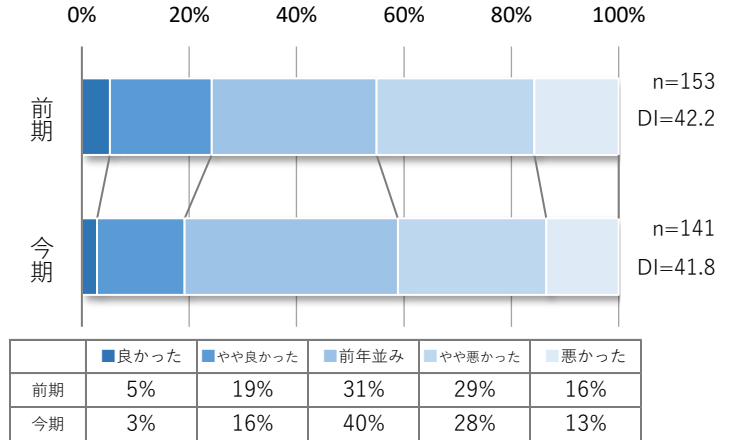


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.9	41.2	47.9	50.0	42.3	48.8	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	45.8	40.4	39.8	42.2	41.8	39.7	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

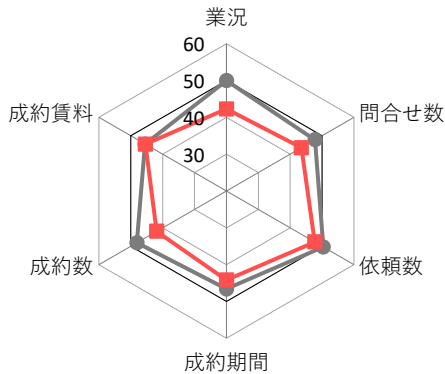
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

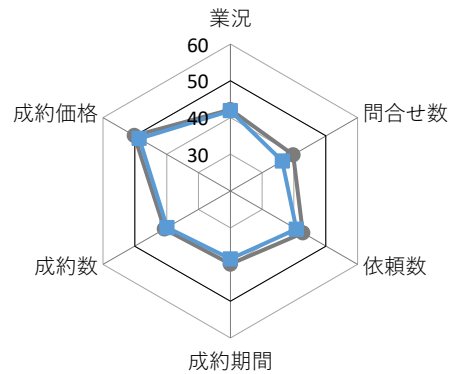


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	50.0	47.8	50.4	46.6	48.1	45.5
■今期	42.3	43.5	47.7	44.2	41.9	45.4
増減	- 7.7	- 4.3	- 2.7	- 2.4	- 6.2	- 0.1

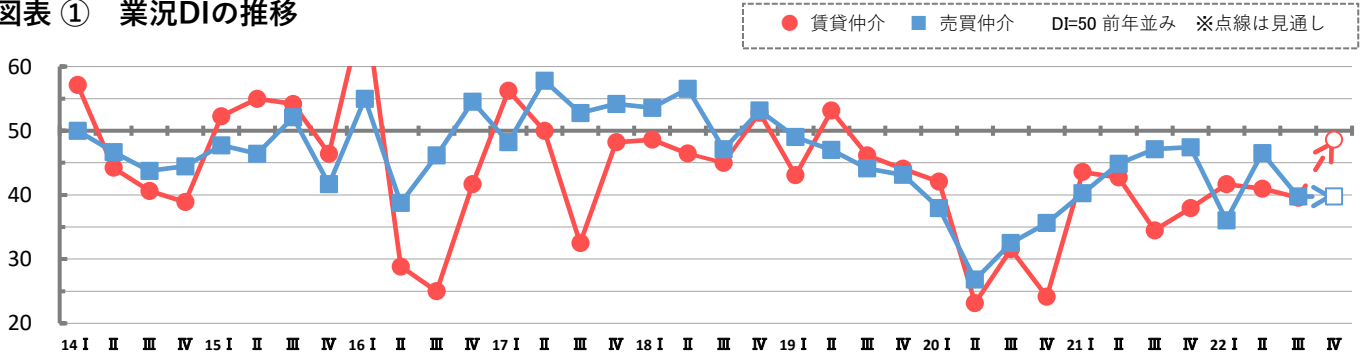
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.2	39.7	42.8	39.9	40.7	50.2
■今期	41.8	36.3	40.8	38.5	39.9	48.6
増減	- 0.4	- 3.4	- 2.0	- 1.4	- 0.8	- 1.6

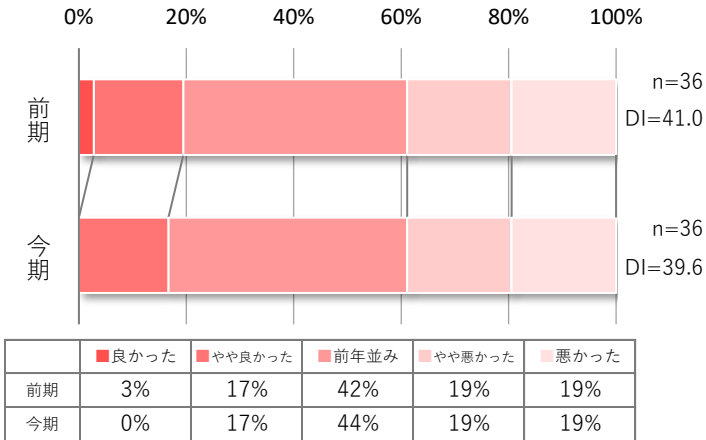
△ 賃貸は前期比 -1.4ポイントと低下しDI=39.6 売買は前期比 -6.8ポイントと大幅低下しDI=39.7

図表① 業況DIの推移

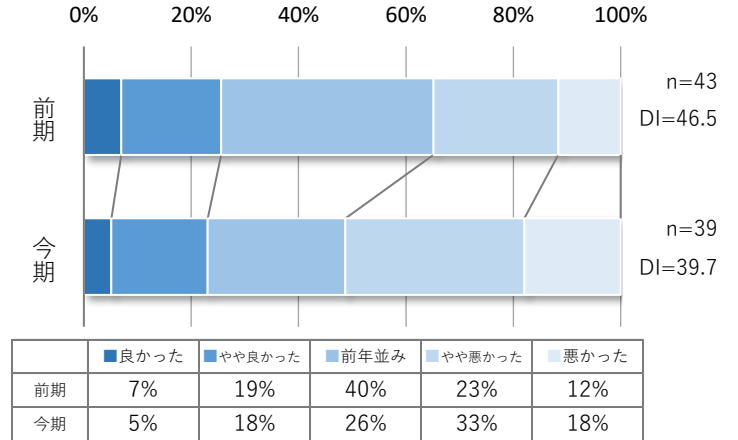


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	34.5	37.9	41.7	41.0	39.6	48.6	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	47.1	47.4	36.0	46.5	39.7	39.7	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

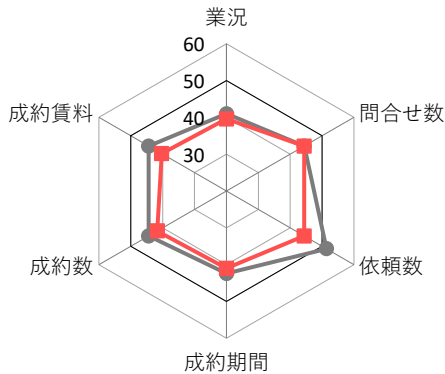
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

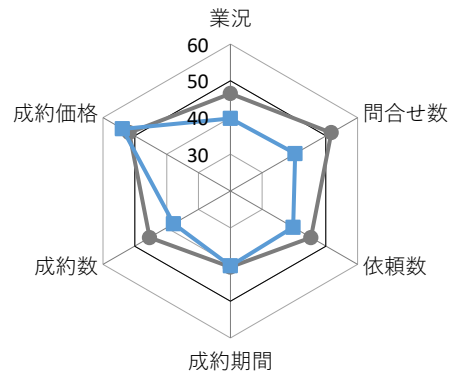


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.0	44.4	51.4	42.4	44.4	44.4
■今期	39.6	44.4	44.4	41.0	41.7	40.3
増減	- 1.4	0.0	- 7.0	- 1.4	- 2.7	- 4.1

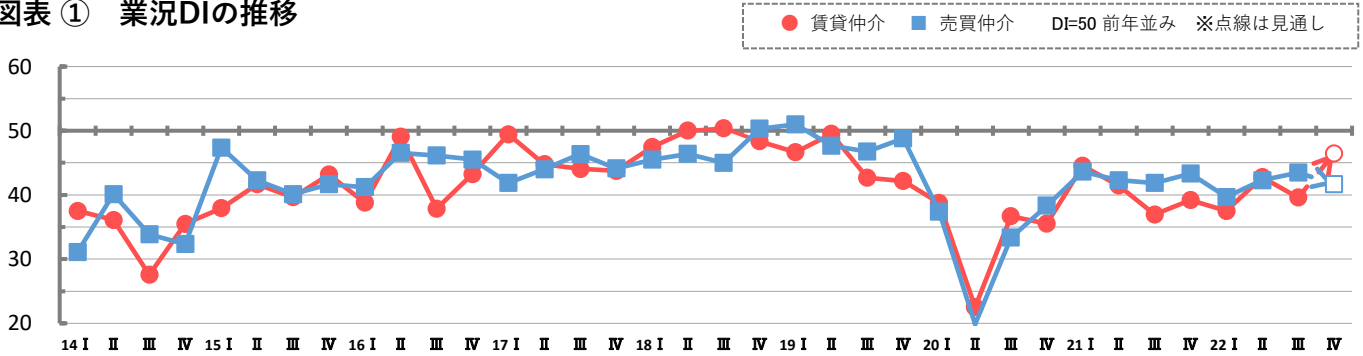
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.5	51.7	45.3	40.7	45.3	51.7
■今期	39.7	40.4	39.7	40.4	37.8	53.8
増減	- 6.8	-11.3	- 5.6	- 0.3	- 7.5	+ 2.1

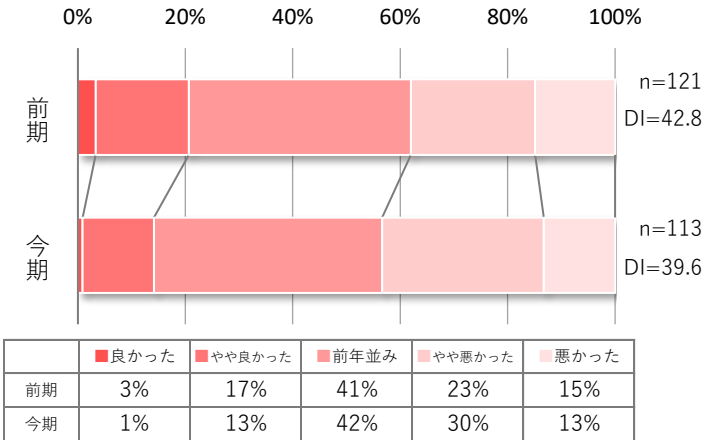
◀ 賃貸は前期比 - 3.2ポイントと低下しDI=39.6 売買は前期比 + 1.2ポイントと上昇しDI=43.5

図表① 業況DIの推移

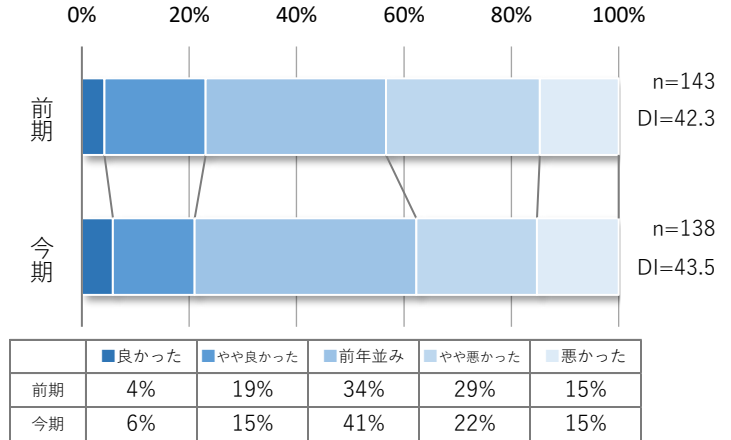


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	36.9	39.2	37.5	42.8	39.6	46.5	50.4 (18III)	22.5 (20II)
売買	41.9	43.3	39.7	42.3	43.5	41.7	51.0 (19 I)	19.9 (20 II)

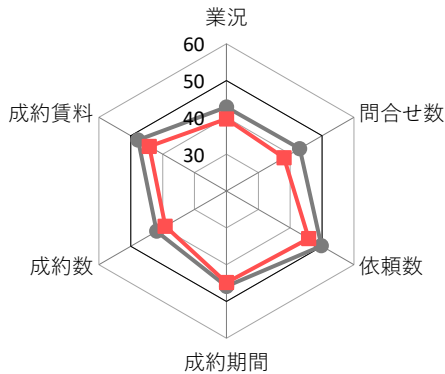
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

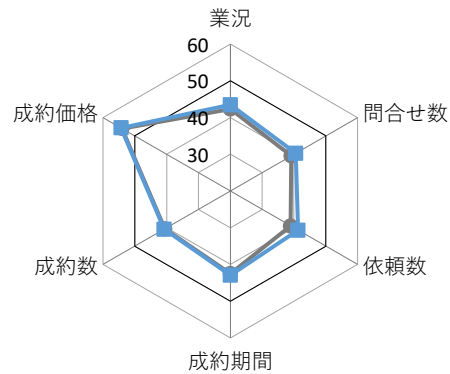


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	42.8	43.0	49.8	45.9	41.9	47.7
■今期	39.6	38.1	45.8	44.9	39.2	44.2
増減	- 3.2	- 4.9	- 4.0	- 1.0	- 2.7	- 3.5

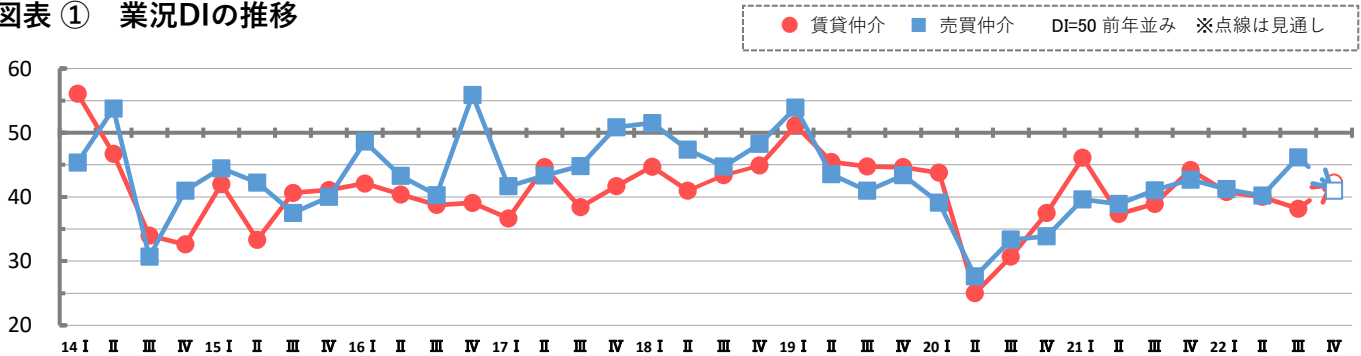
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.3	39.2	39.0	42.5	40.6	54.0
■今期	43.5	40.6	41.3	42.9	40.8	54.3
増減	+ 1.2	+ 1.4	+ 2.3	+ 0.4	+ 0.2	+ 0.3

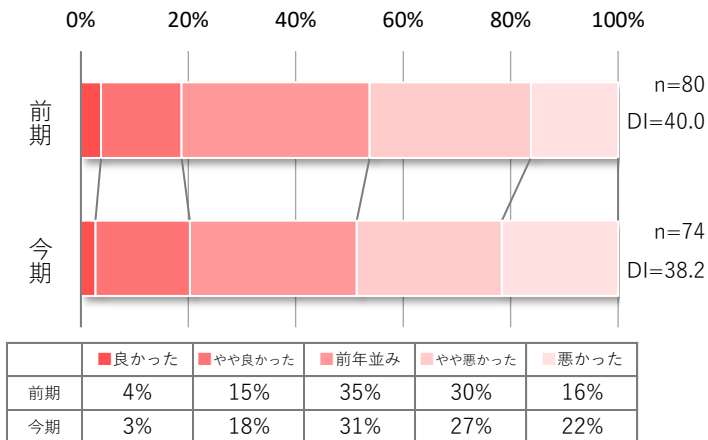
△ 賃貸は前期比 -1.8ポイントと低下しDI=38.2 売買は前期比 +6.0ポイントと大幅上昇しDI=46.2

図表① 業況DIの推移

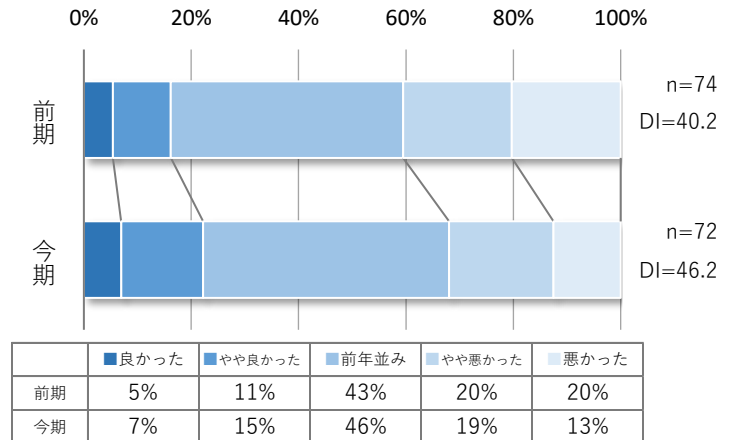


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	38.9	44.2	40.8	40.0	38.2	42.2	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	41.0	42.7	41.2	40.2	46.2	41.0	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

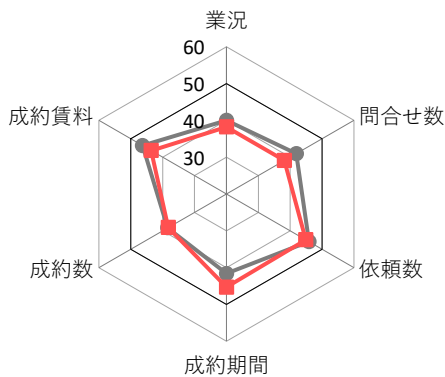
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



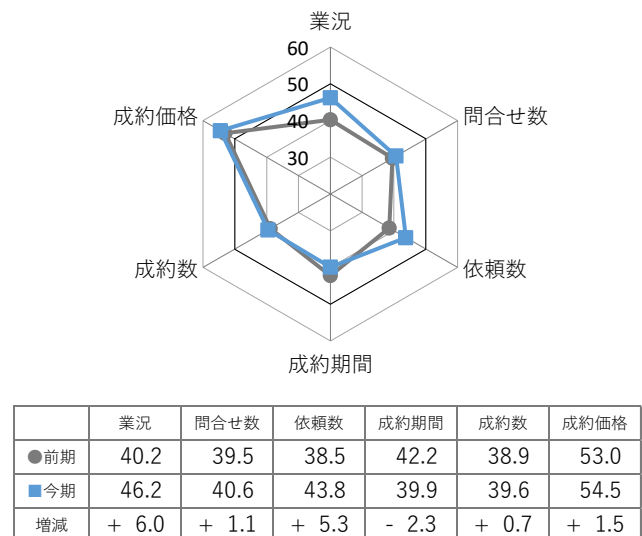
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

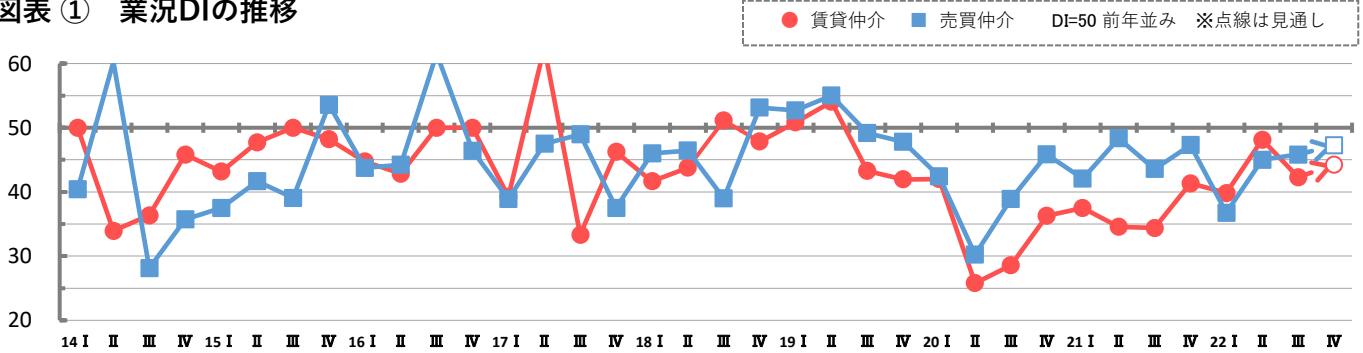


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



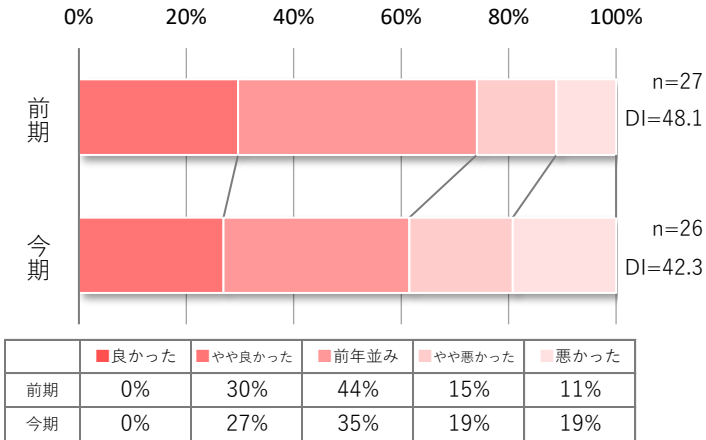
△ 賃貸は前期比 -5.8ポイントと大幅低下しDI=42.3 売買は前期比 +0.8ポイントと横ばいでDI=45.8

図表① 業況DIの推移

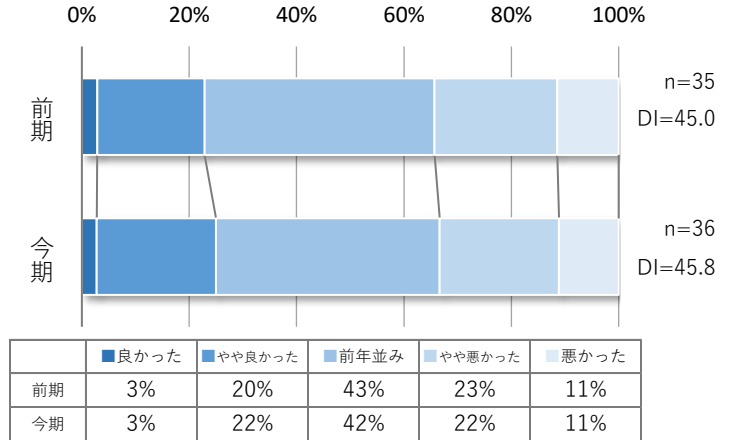


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	34.4	41.3	39.8	48.1	42.3	44.2	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	43.6	47.3	36.8	45.0	45.8	47.2	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

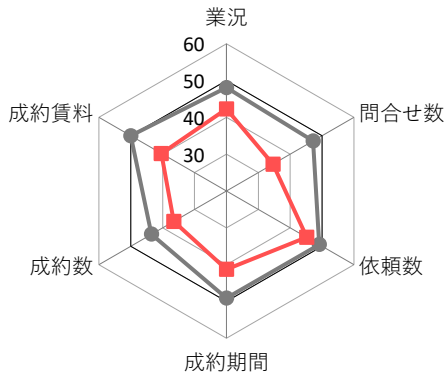
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

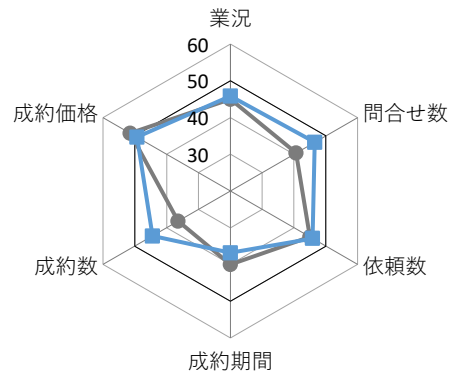


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	48.1	47.2	49.1	49.1	43.5	50.0
■今期	42.3	34.6	45.2	41.3	36.5	40.4
増減	- 5.8	-12.6	- 3.9	- 7.8	- 7.0	- 9.6

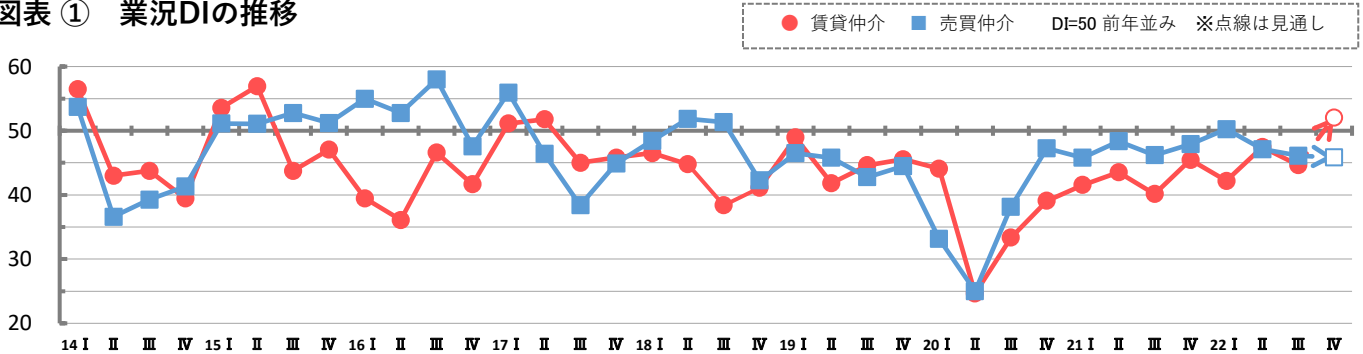
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.0	40.7	45.0	40.0	36.4	51.4
■今期	45.8	46.5	45.8	36.8	44.4	49.3
増減	+ 0.8	+ 5.8	+ 0.8	- 3.2	+ 8.0	- 2.1

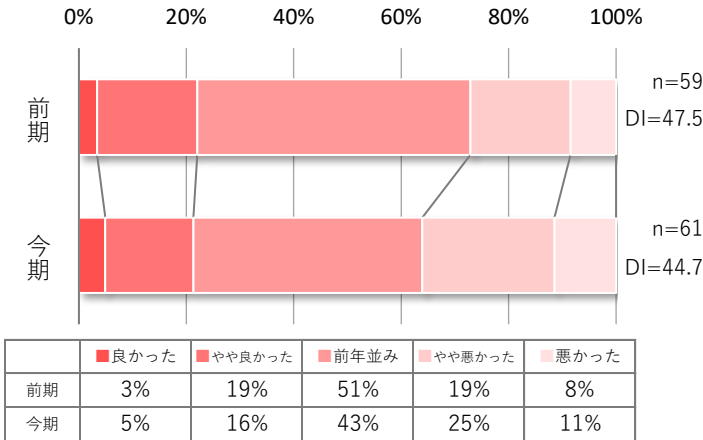
△ 賃貸は前期比 - 2.8ポイントと低下しDI=44.7 売買は前期比 - 1.0ポイントと低下しDI=46.1

図表① 業況DIの推移

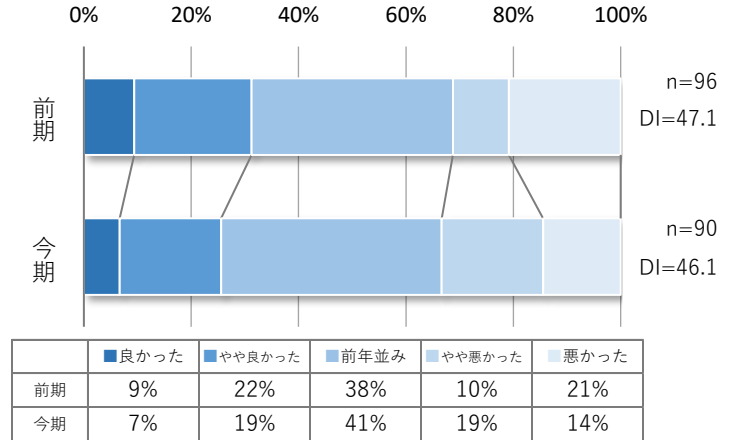


	III	IV	22 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.2	45.5	42.2	47.5	44.7	52.0	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	46.2	47.9	50.3	47.1	46.1	45.8	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

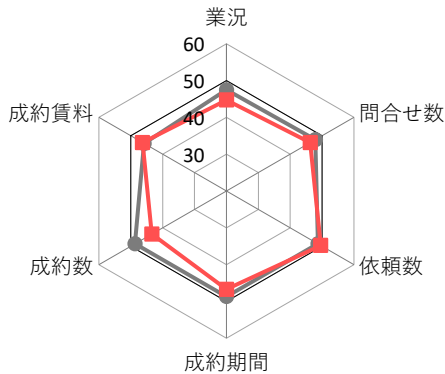
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

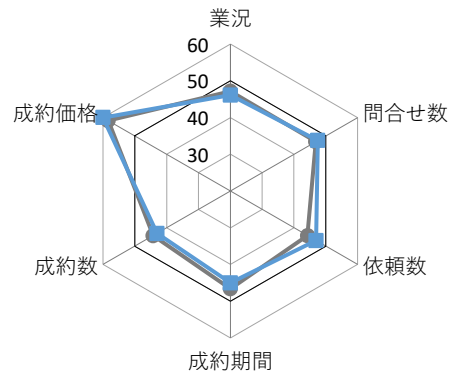


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	47.5	47.9	48.7	48.7	48.7	45.8
■今期	44.7	46.3	49.6	46.7	43.4	46.3
増減	- 2.8	- 1.6	+ 0.9	- 2.0	- 5.3	+ 0.5

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.1	46.9	44.3	46.6	44.3	58.3
■今期	46.1	47.5	46.9	45.0	43.1	60.0
増減	- 1.0	+ 0.6	+ 2.6	- 1.6	- 1.2	+ 1.7

【アットホーム株式会社について】

■名称	アットホーム株式会社 (At Home Co.,Ltd.)
■創業	1967年12月
■資本金	1億円
■従業員数	1,644名(2022年10月末現在)
■代表取締役社長	鶴森 康史
■本社所在地	東京都大田区西六郷 4-34-12
■事業内容	1.不動産会社間情報流通サービス 2.消費者向け不動産情報サービス 3.不動産業務支援サービス
■会社案内	https://athome-inc.jp/

【アットホームラボ株式会社について】

■名称	アットホームラボ株式会社 (At Home Lab Co.,Ltd.)
■創業	2019年5月
■資本金	3,000万円
■従業員数	10名(2022年10月末現在)
■代表取締役	庄司 利浩
■所在地	東京都千代田区内幸町 1-3-2 内幸町東急ビル
■事業内容	1.人工知能領域に関する研究、開発、販売、管理 2.コンピューターシステム、ソフトウェア、およびサービスの企画、開発、販売 3.不動産市場動向の調査、分析 4.不動産に関する新たな広告および検索手法などの調査、研究
■会社案内	https://www.athomelab.co.jp

◆引用・転載時のクレジット記載のお願い◆

本リリース内容の転載にあたりましては、「アットホーム調べ」という表記をお使いいただきますようお願い申し上げます。

【本リリース・データ利用に関するお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR 事務局 ビルコム株式会社 担当:田中
TEL:03-5413-2411 E-mail:athome@bil.jp

アットホーム株式会社 マーケティングコミュニケーション部 広報担当:佐々木・西嶋
TEL:03-3580-7504 E-mail:contact@athome.co.jp

【調査内容に関するお問合せ先】

アットホームラボ株式会社 データマーケティング部 担当:磐前(いわさき)・加藤
TEL:03-6479-0540 E-mail:daihyo@athomelab.co.jp

この調査はアットホーム株式会社がアットホームラボ株式会社に分析を委託したものです。アットホーム(株)およびアットホームラボ(株)は本資料に掲載された情報について、その正確性、有用性等を保証するものではなく、利用者が損害を被った場合も一切責任を負いません。また、事前に通知をすることなく本資料の更新、追加、変更、削除、もしくは改廃等を行うことがあります。