

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10~12月期) —

- 賃貸仲介の今期業況 DI はエリアによってばらつき。一方、見通しは全エリアで上昇。
- 売買仲介の業況 DI は首都圏の周辺エリアで下落、近畿圏はここ1年緩やかな上昇傾向に。その他のエリアは前年同期でみると全般的に小幅な動き。
- 募集家賃は新築で上昇。中古では単身向きは下落の一方、カップル・ファミリー向きは首都圏・大阪府とその他エリアで違いが鮮明に。

【解説】アットホームラボ株式会社 執行役員 データマーケティング部 部長 ^{いわさき} 磐前淳子
住宅価格の高騰を受け、ファミリー向き賃貸物件の需要増。家賃も上昇。

賃貸では、単身者の動きが依然少ないものの、ファミリーでは住宅価格の高騰で購入を見送って賃貸物件を求める動きが増えています。しかしそれに合う物件が少ないため、家賃が上がる傾向も見られます。売買では、物件が高額になっても購入意欲が衰えない東京23区と、買い控えの様相が見え始めた周辺エリアで購入層の違いが鮮明になりました。



< 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。

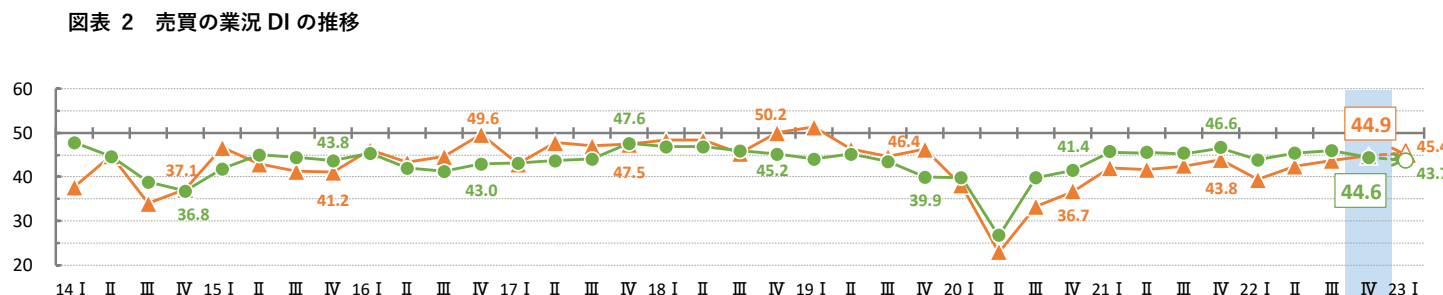
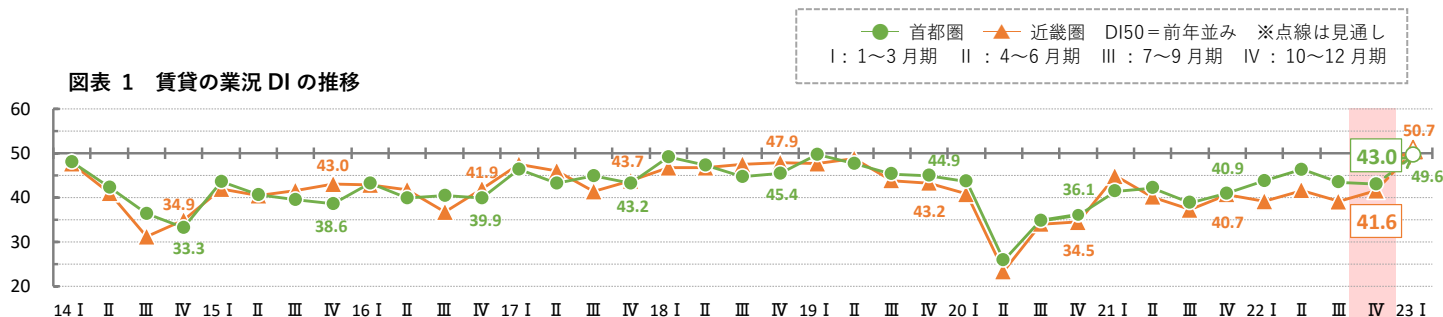
本調査は、2014年1~3月期に開始し今回（2022年10~12月期）が第36回となります。

◆調査期間/2022年12月13日~12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2,003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 >



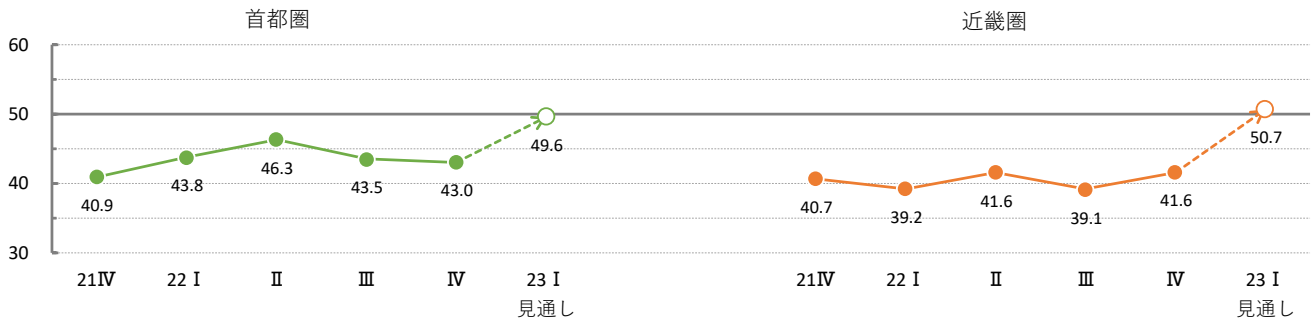
賃貸仲介

首都圏・近畿圏ともに 21 年Ⅲ期以降の回復傾向を維持。来期への期待は大。

賃貸仲介における首都圏の今期（2022 年 10～12 月期）業況 DI は 43.0、前期比 -0.5 ポイントとわずかだが下落した。一方、近畿圏は 41.6（同 +2.5 ポイント）と 2 期ぶりに上昇した。前年同期比は首都圏で 7 期連続プラス、近畿圏で 3 期連続プラスとなり、21 年Ⅲ期以降の回復傾向を維持している。

なお、来期（2023 年 1～3 月期）については、首都圏 49.6（今期比 +6.6 ポイント）、近畿圏 50.7（同 +9.1 ポイント）と両エリアともに大幅な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）



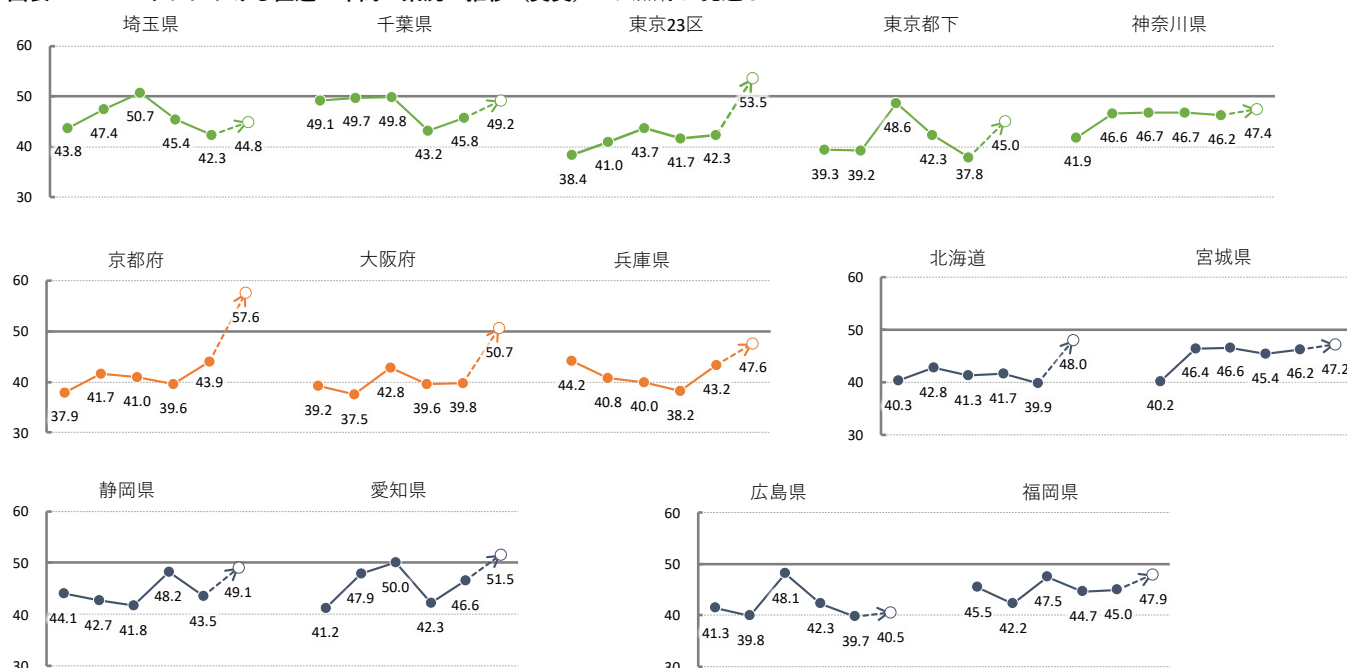
今期の景況感にはエリア差があるものの見通しは全エリアで上昇。行動制限がない繁忙期への期待も。

エリア別の業況 DI は、前期比で全 14 エリア中 8 エリアのプラス、前年同期比では 6 エリアのプラスとなった。首都圏では、千葉県・東京 23 区で上昇に転じたものの、埼玉県・東京都下では 2 期連続下落。一方、近畿圏では 3 エリアとも前期比プラス。京都府は 3 期ぶり、兵庫県は 4 期ぶりの上昇となった。また、その他 6 エリアでは、宮城県・愛知県・福岡県が前期比プラス、北海道・静岡県・広島県がマイナスなど、エリアにより差がみられた。ただし、来期の見通し DI はすべてのエリアで上昇し、DI=50 を超えるエリアもみられる。

今期の賃貸仲介の特徴として、依然として首都圏を中心に単身者の動きが少ない状況が続くものの、ファミリー層や高齢者の問合せが増加しているという声が多い。特にファミリー層に関しては、前期比マイナスとなった埼玉県・東京都下でも「DINKS 向き 1LDK やファミリー向き 2LDK が堅調。単身者でも 1LDK 以上の希望が多い（埼玉県川口市）」など、郊外の広い賃貸物件への住替えニーズは続いているようだ。一方で、「ファミリータイプが人気で在庫不足を感じる（神奈川県茅ヶ崎市）」など、物件不足を指摘する声もある。

また、来期に向けては、物価高、金利や景気の動向など、先行きに不透明感はあるものの、売買価格の高騰に伴う購入から賃貸への動きや、「コロナの規制緩和を受けて人の動きが本格的に（宮城県仙台市）」「コロナの影響も軽減され、来春は例年ほどとはいかなくても動きが活発になるのでは（東京都府中市）」など、コロナによる行動制限が外れて迎える繁忙期への期待から大きな上昇を見込むエリアが多い。

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



賃貸仲介 今期業況の特徴

賃貸仲介の業況においては、単身者の動きは少ないものの、ファミリー層については郊外の広い賃貸物件への住替えニーズが続いており、取り扱う物件によって景況感に差が出ているようだ。ここでは、ピックアップ（6 ページ参照）で取り上げた「募集家賃の傾向に関する調査」からその特徴について考察した。

図表 5 は募集家賃が前年より『上昇』+『どちらかといえば上昇』（=【上昇】）から『下落』+『どちらかといえば下落』（=【下落】）を引いたポイント数をエリア別にグラフ化したものである。

新築物件の募集家賃は建築費の高騰、物価高の影響、供給不足などにより全国的に【上昇】が優勢。

新築物件の募集家賃は宮城県・静岡県以外で単身、カップル・ファミリー向きともに【上昇】が【下落】を上回り、特に首都圏でその傾向が強い（図表 5 左）。これは資材高騰に伴う建築費の高騰、物価高の影響が主要因と考えられ、不動産店からも「建築資材の高騰、物価高の影響が不動産賃料にも反映される（東京都豊島区）」「建築費の高騰や設備の充実により賃料は上がっている（愛知県名古屋市）」といった声が多数寄せられた。また「建築費の上昇や築浅（新築）物件の希少性からしばらく上昇が続くと思われる（埼玉県北本市）」など、新築の供給不足をあげる不動産店もあった。

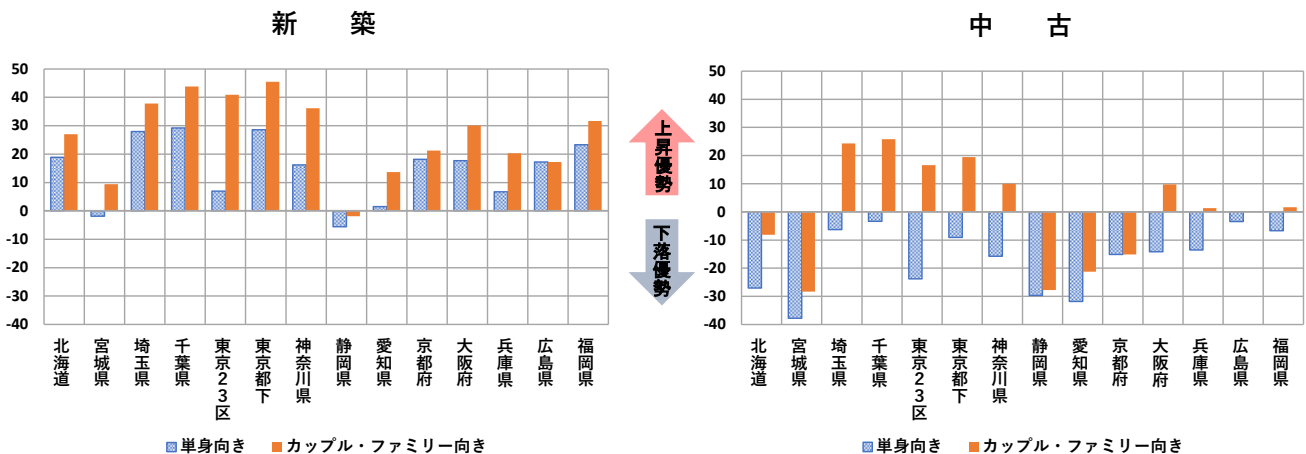
中古物件の単身は【下落】が、カップル・ファミリー向きは首都圏・大阪府で【上昇】が優勢。エリア格差が鮮明に。

一方、中古物件については、単身はすべてのエリアで【下落】が【上昇】を上回った（図表 5 右）。単身向き物件の需要が回復しない中、供給過剰もあり、「新築が多いから既存物件は下げざるを得ない（宮城県仙台市）」「築古や駅遠の物件の空室率が高く、賃料を下げざるを得ない状況（千葉県船橋市）」「供給過剰による賃料の下落が止まらない（大阪府大阪市）」など、新築物件への対抗策や空室対策として募集家賃を引き下げざるを得ない状況が全国的にみられた。

カップル・ファミリー向きは首都圏の 5 エリアおよび大阪府で【上昇】が優勢となり、その他のエリアとの格差が顕著となった（図表 5 右）。【上昇】優勢エリアでは、「中古物件高騰でマイホーム購入を諦めた層が増え、需給が締まっている（埼玉県川口市）」「テレワークが定着してきているので、部屋数の多い物件の需要が高くなっている（東京都世田谷区）」「需要に対して供給が少ないため強気で家賃設定できる（東京都板橋区）」「新築と同様、物件数が少ないため家賃が高くても決まる（大阪府大阪市）」など売買価格の高騰に伴う売買から賃貸への流れなどの需要はある一方、物件の供給不足が顕在化しており、それが募集家賃の上昇につながっていると考えられる。

また、宮城県・静岡県・愛知県などカップル・ファミリー向きで【下落】が大きく優勢となったエリアでは、「物価高騰が先行し、賃金が実質上がっていない（愛知県半田市）」といった経済的要因や、「新築物件の供給が増加しているエリアでは賃料の値下げ等も含めて対抗するしかない（宮城県名取市）」「転勤族がすごく減った（静岡県浜松市）」といった供給過多と需要減を指摘する声があった。

図表 5 2022 年の募集家賃は前年と比較するとどのように感じるか（【上昇】－【下落】の差）



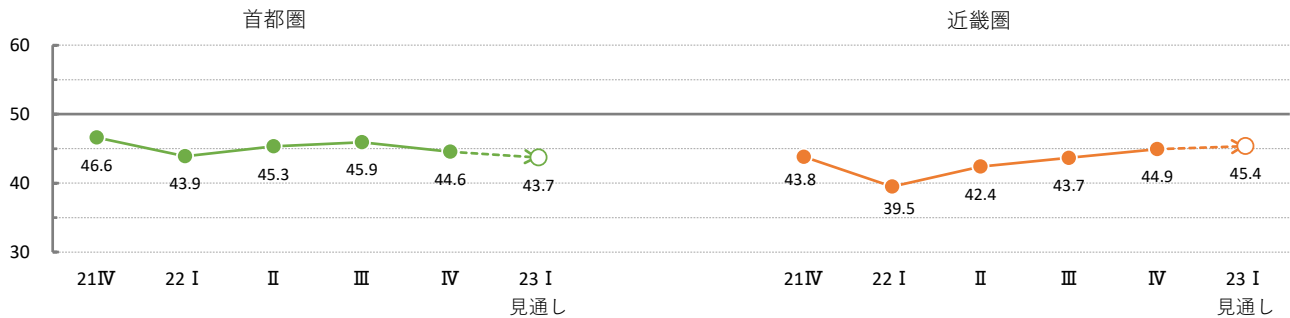
売買仲介

首都圏・近畿圏ともに小幅な動きを継続するも、近畿圏ではここ1年緩やかな上昇傾向に。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏で44.6（前期比-1.3ポイント）と3期ぶりに下落。前年同期比も-2.0ポイントと下落したものの、直近1年間ではDI=45をはさんだ小幅な動きが継続している。一方、近畿圏の今期業況DIは44.9（同+1.2ポイント）と3期連続で上昇。前年同期比も+1.1ポイントと3期連続でプラスとなり、ここ1年は緩やかな上昇傾向となった。

なお、来期の見通しDIは、首都圏で43.7（今期比-0.9ポイント）と下落が、近畿圏では45.4（同+0.5ポイント）と上昇が見込まれている。

図表 6 首都圏・近畿圏における直近1年間の業況の推移（売買）



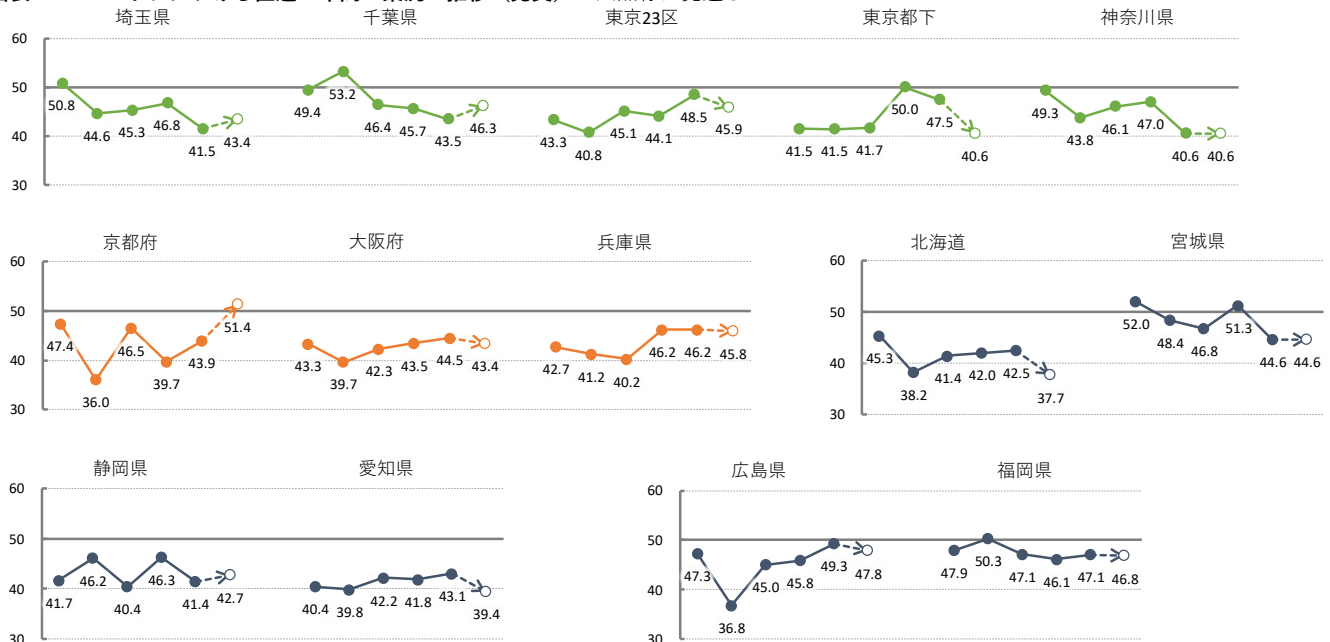
首都圏では周辺3エリアで下落傾向。近畿圏・その他のエリアは前年同期比でみると全般的に小幅な動き。

エリア別の業況DIは、前期比で全14エリア中7エリアがプラス、前年同期比では6エリアのプラスにとどまった。首都圏では東京23区が前期比プラスとなったものの、その他4エリアはマイナス。前年同期比でも、東京23区・東京都下で大きく上昇する一方、首都圏周辺3エリアの埼玉県・千葉県・神奈川県で下落幅が大きかった。近畿圏では前期比で大阪府が3期連続で上昇、前年同期比でも大阪府・兵庫県で2期連続プラスとなった。その他6エリアについて前年同期比でみると、北海道・宮城県はマイナス、その他エリアは横ばいからわずかなプラスとなっている。

今期の売買仲介の特徴として、首都圏周辺エリアでの下落傾向が目立った。全般的に経済・景気の先行きや収入安定への不安、物件価格高騰の影響は避けられないという声が多く聞かれた。一方で、価格の安いエリアへの変更、リフォームを伴う中古住宅の購入、高齢者の自宅や相続関連の売却、円安に伴う外国人の購入、投資目的の需要は依然として続いている模様。今期はさらに「まだ金利が低い状態なので、賃貸から売買への購入希望の顧客が一定数いる（東京都大田区）」など、金利上昇前の購入需要を指摘する声もあった。

来期の見通しをみると14エリア中8エリアで下落。底堅い購入需要はあるものの、物件価格高騰の影響は避けられず、物価高や金利引き上げの懸念から下落予想のエリアが多い。

図表 7 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



売買仲介 今期業況の特徴

売買仲介の業況は首都圏において埼玉県・千葉県・神奈川県が下落傾向となったが、ここでは、東京 23 区と東京 23 区を除く首都圏周辺エリア（埼玉県・千葉県・東京都下・神奈川県）を比較し、その特徴を探った。

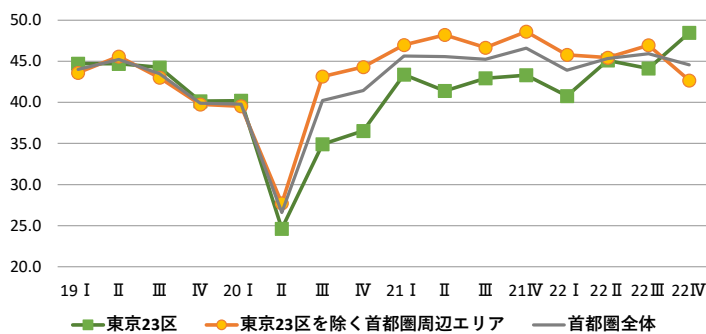
東京 23 区と周辺エリアで購入層の違いが明らかに。

売買業況 DI の推移（図表 8）をみると、新型コロナウイルスの影響が大きかった 2020 年 II 期までは東京 23 区と周辺エリアに大きな差はない。その後は周辺エリアが勝っていたが、今期は 2 年半ぶりに東京 23 区が上回った。また、首都圏の今期売買業況の回答分布（図表 9）をみると、『良かった』の回答数 26 のうち 15 (57.7%) を東京 23 区が占める一方、『悪かった』は回答数 88 のうち東京 23 区が 27 (30.7%) に過ぎず、東京 23 区の今期業況 DI の高さが際立った。この要因をコメント（下記参照）の傾向から探ると、東京 23 区では、パワーカップルなど高所得者や外国人が高額物件を購入する動き、テレワークの普及により都心でも仕事ができる広い空間を求める動きが指摘できる。また、在庫不足のため売主優位での売買が行われている様子もうかがえる。

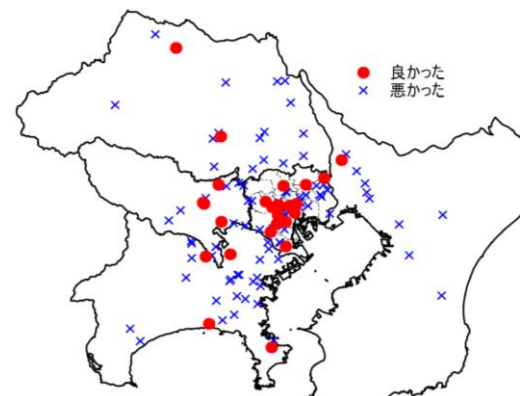
一方、周辺エリアにおいては、物件が少ないことに加え、物件価格が高額になりすぎたため、ローン支払いに不安を感じて購入を諦めるなど、価格高騰についていけなくなっている一般消費者の姿が浮かぶ。ちなみに埼玉県の中古マンションの募集価格帯別構成比の推移（図表 10）をみると、3,000 万円未満の構成比は 2020 年には 75.4% を占めたが、2022 年では 57.3% と大幅に減少している。

物件が高額になっても依然として購入意欲が衰えない東京 23 区と、買い控えの様相が見え始めた周辺エリアの購入層の違いが鮮明になっているようだ。

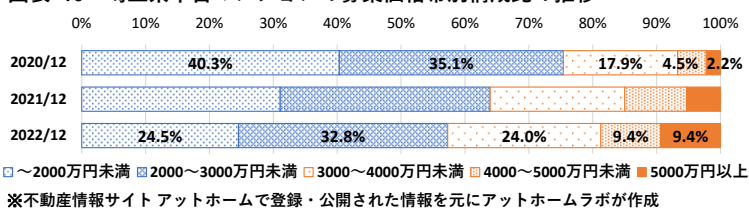
図表 8 東京 23 区と周辺エリアの売買業況 DI の推移



図表 9 首都圏における売買業況の回答分布



図表 10 埼玉県中古マンションの募集価格帯別構成比の推移



	東京23区		周辺エリア		合計
	回答数	構成比	回答数	構成比	
良かった	15	57.7%	11	42.3%	26
やや良かった	48	43.2%	63	56.8%	111
前年並み	93	35.8%	167	64.2%	260
やや悪かった	35	29.7%	83	70.3%	118
悪かった	27	30.7%	61	69.3%	88

【東京 23 区と周辺エリアのコメント】

東京 23 区における『良かった』のコメント

- ・高額帯が売れている（千代田区）
- ・高額客は変わらず良い物件があればいつでも買うので物件が出せているうちは売れていく（渋谷区）
- ・海外のお客さまが増えている。在宅ワークができるスペースがある物件を探す方も増えている（大田区）
- ・在庫不足のため売主優位で買主の戦いだった（板橋区）

周辺エリアにおける『悪かった』のコメント

- ・とにかく物件が少ない（埼玉県川越市）
- ・全体的に購入希望者が減ったように感じる。売却依頼数も減り流通している物件が少ない（埼玉県越谷市）
- ・物件価格の高騰で、ローンは組めるが月々の支払いが厳しく購入できない状況が多い（千葉県柏市）
- ・物件の高止まりが依然として続いており動きが鈍い。景況感の悪化、住宅ローン金利の見直し、原材料の高騰など悪い要素が多い（東京都八王子市）
- ・物件価格高騰に伴い予算がどんどん必要になっている。住宅ローンが払えなくなるのではと不安が高まり、無理して買うことを控え始めた（神奈川県相模原市）

ピックアップ：募集家賃の傾向に関する調査

本アンケート回答者のうち賃貸居住用物件の取扱いのある不動産店を対象に 2022 年の募集家賃の傾向や 2023 年の募集家賃の見通しなどについて調査した。

新築および中古物件の募集家賃は前年と比較してどのように感じるか『上昇』『どちらかといえば上昇』『変わらない』『どちらかといえば下落』『下落』の選択肢で聞いた。以降、【上昇】は『上昇』+『どちらかといえば上昇』、【下落】は『下落』+『どちらかといえば下落』を意味する。

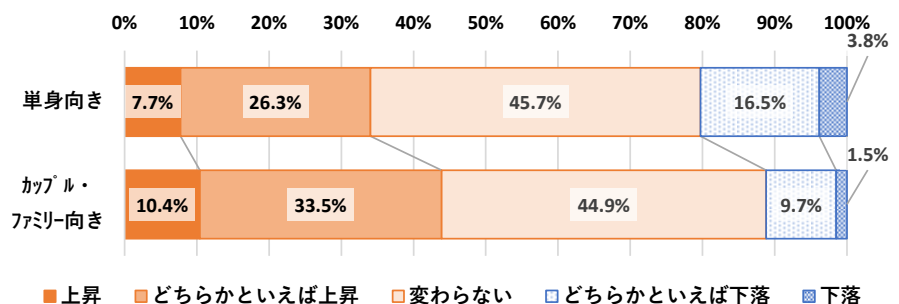
新築の募集家賃は、単身向き、カップル・ファミリー向きともに【上昇】の回答が【下落】を上回る。

新築物件では、半数近くが『変わらない』と回答したものの【上昇】と【下落】を比較すると、単身向き、カップル・ファミリー向きともに【上昇】が【下落】を上回り、新築の家賃は上昇している様子がうかがえる。不動産店からは「建築資材や建物維持費の高騰が家賃に反映されてきている（神奈川県相模原市）」といった資材や経費高騰の影響を理由とする声が多数あった。

タイプ別にみるとカップル・ファミリー向きの【上昇】から【下落】を引いた値が+32.7ポイント（以下P）と、単身向きの13.7Pを大きく上回った。不動産店からは「広い部屋、部屋数を求めるお客さまが増えており、家賃は上昇傾向（大阪府高槻市）」

「カップル・ファミリー向きは物件が少なく高値傾向にある（神奈川県横浜市）」といった需要と供給のアンバランスを指摘する声が多かった。コロナをきっかけに住まいに求めるものが変化することで家賃を上げやすい状況になってきていることがうかがえる。

図表 11 2022 年の募集家賃は前年と比較するとどのように感じるか（新築）

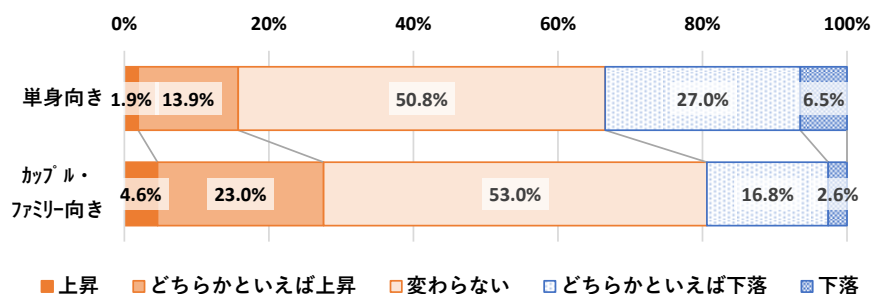


中古物件は、単身向きで【下落】が、カップル・ファミリー向きは【上昇】が優勢。

中古物件についても、やはり『変わらない』が半数を占めるものの、【上昇】から【下落】を引いた値をみると単身では-17.7Pと【下落】が優勢となった。下落の理由について不動産店からは単身入居希望者の減少や供給過多を指摘する声が多かった。

一方、カップル・ファミリー向きでは+8.2Pと【上昇】が優勢だった。不動産店からは「売買の販売価格が上昇している中、ファミリータイプの賃貸も値上げをしている傾向が見られる（千葉県千葉市）」「新築が高くて買えないので賃貸に流れている（大阪府大阪狭山市）」と、売買価格高騰の影響を受けているという声が複数あった。

図表 12 2022 年の募集家賃は前年と比較するとどのように感じるか（中古）

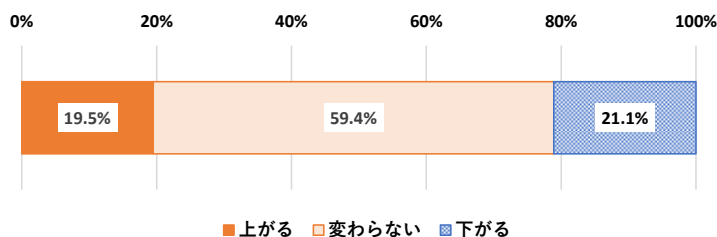


募集家賃の見通しは『変わらない』が約6割、『上がる』と『下がる』は拮抗。

2023年の募集家賃についての見通しを『上がる』『変わらない』『下がる』の3択で聞いたところ、『変わらない』が6割近くで最も多く、『上がる』（19.5%）と『下がる』（21.1%）が拮抗した。

『上がる』と回答した不動産店からは、設備や建築費の高騰を理由とする声が多く、『下がる』と回答した不動産店からは「特に単身向きの解約数が多い（東京都目黒区）」「ワンルームが特に過剰空室（東京都世田谷区）」といった単身向きの需給のアンバランスを根拠に挙げる声が多かった。また、物価高の影響で引越しを控える、家賃を安く抑える人が増えると厳しい予想をする声もあった。

図表 13 2023年家賃傾向の見通し n=1,422

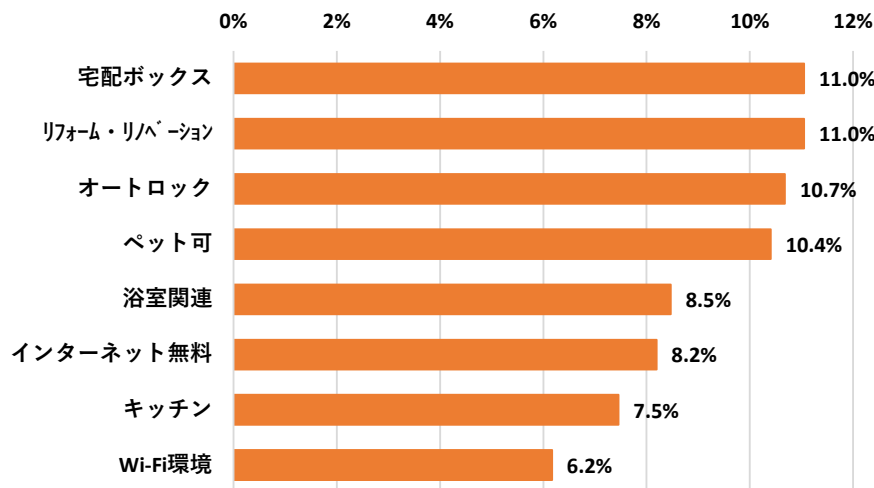


家賃を高く設定できると感じる設備や条件は『宅配ボックス』『リフォーム・リノベーション』がトップ。

家賃を高く設定できる、高めの家賃設定でも紹介しやすいと感じる設備・条件を自由記述で回答してもらい、頻出ワードを集計した。

トップは『宅配ボックス』『リフォーム・リノベーション』が同率で11.0%。次いで『オートロック』（10.7%）、『ペット可』（10.4%）だった。家賃を高く設定できるポイントとして、各種設備の導入や物件の印象アップなど付加価値をつけることを挙げる回答が多かった。また、追加・変更できる設備や条件に着目したためランキングからは除外したが、『駅・立地』という物件固有の環境に関する回答も18.4%と多かった。

図表 14 家賃を高く設定できるまたは高めの家賃設定でも紹介しやすい設備・条件 n=1,086



【不動産店の回答】

- ・ 宅配ボックスなどの付随設備を設置すると少し高めでも提案できる（愛知県尾張旭市）
- ・ 現在の新築の設備と同等のリノベーションされた物件であれば競争力が保てる（千葉県市川市）
- ・ オートロックや監視カメラ等のセキュリティーの高い物件や防音設備有、DIY可能といった趣味に活用できる住居（東京都中央区）
- ・ 内装がきれい、特徴的な外観、ペット可、楽器使用可など（埼玉県川越市）

<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10～12月期）が第36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。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12月13日～12月26日

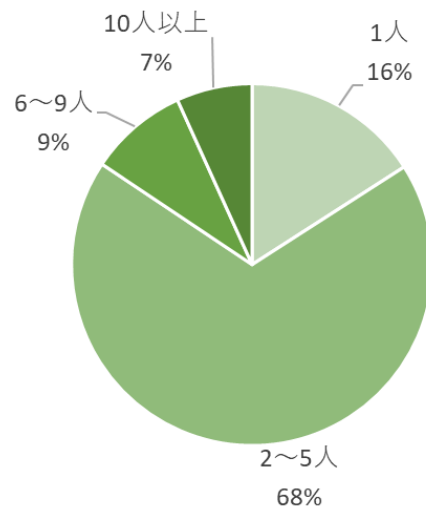
5. 有効回答数

2,003店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	37	73
宮城県	53	42
首都圏	903	603
埼玉県	111	91
千葉県	89	100
東京都	493	266
神奈川県	210	146
静岡県	54	93
愛知県	66	137
近畿圏	220	237
京都府	33	37
大阪府	113	128
兵庫県	74	72
広島県	29	34
福岡県	60	86
合計	1,422	1,305

※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=2,003）



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 |

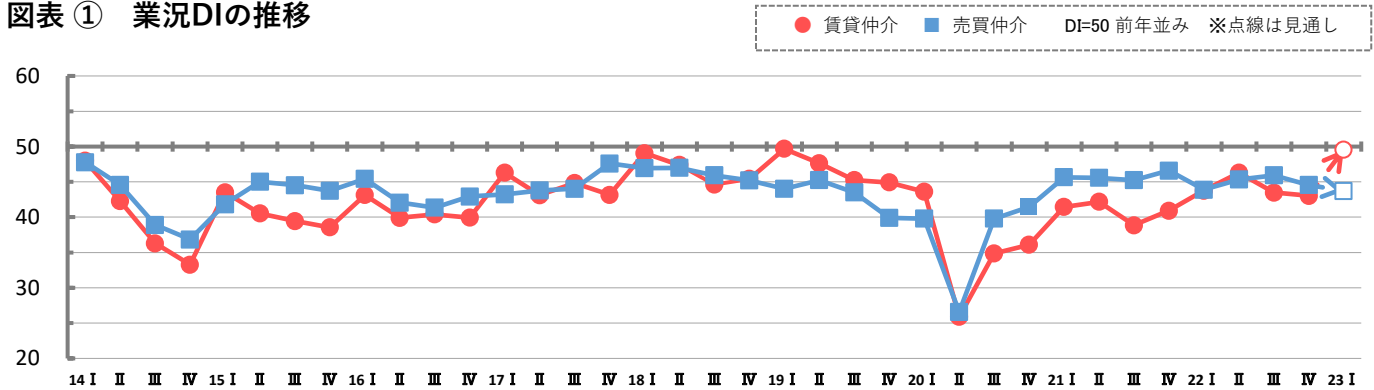
8. DIの算出方法

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

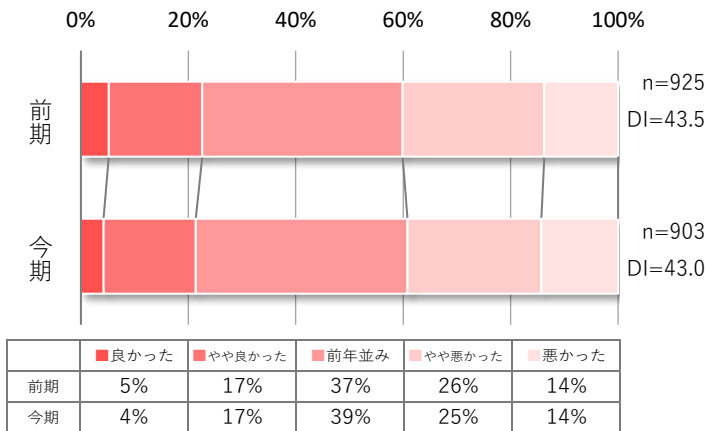
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

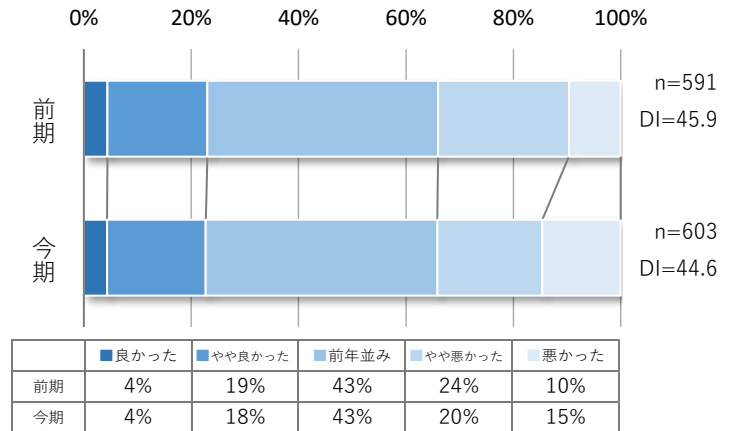


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.9	43.8	46.3	43.5	43.0	49.6	49.7 (19 I)	25.9 (20 II)
売買	46.6	43.9	45.3	45.9	44.6	43.7	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

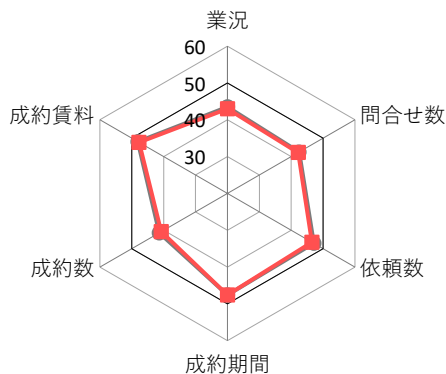
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

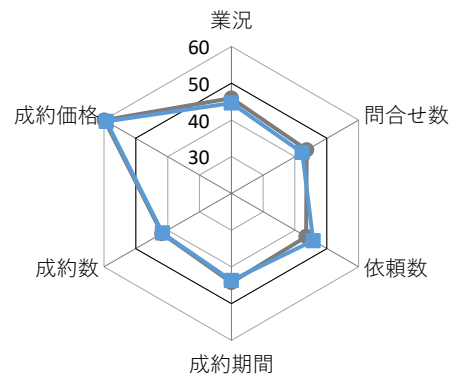


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



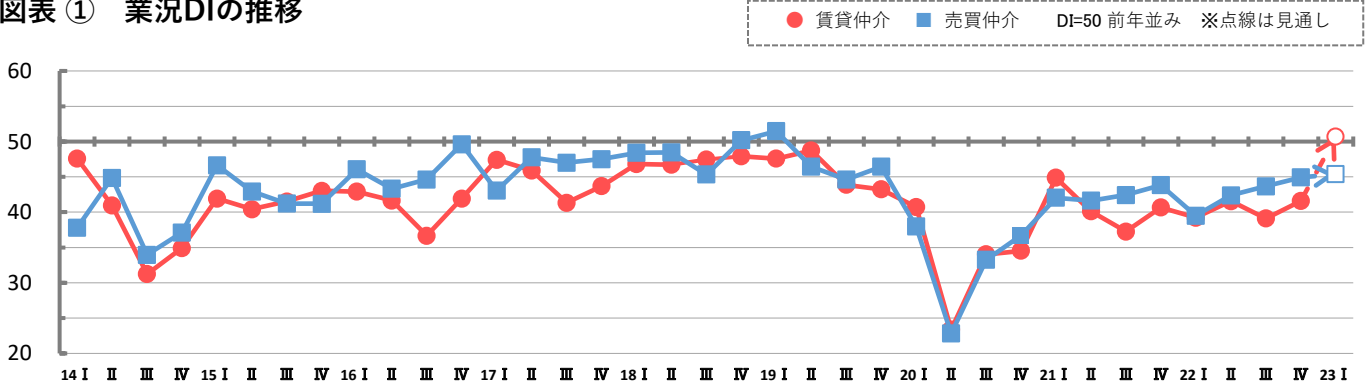
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.5	42.5	47.1	47.6	41.4	48.1
■今期	43.0	42.2	46.5	47.6	40.8	47.7
増減	- 0.5	- 0.3	- 0.6	0.0	- 0.6	- 0.4

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



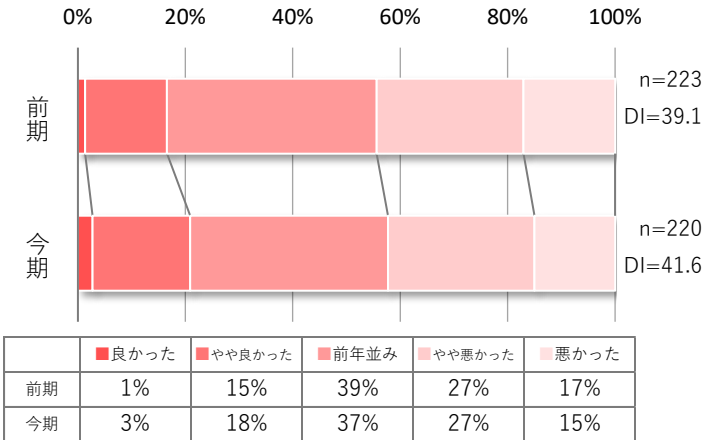
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.9	43.7	43.5	44.2	41.8	59.9
■今期	44.6	42.2	45.7	43.7	41.6	59.2
増減	- 1.3	- 1.5	+ 2.2	- 0.5	- 0.2	- 0.7

図表① 業況DIの推移

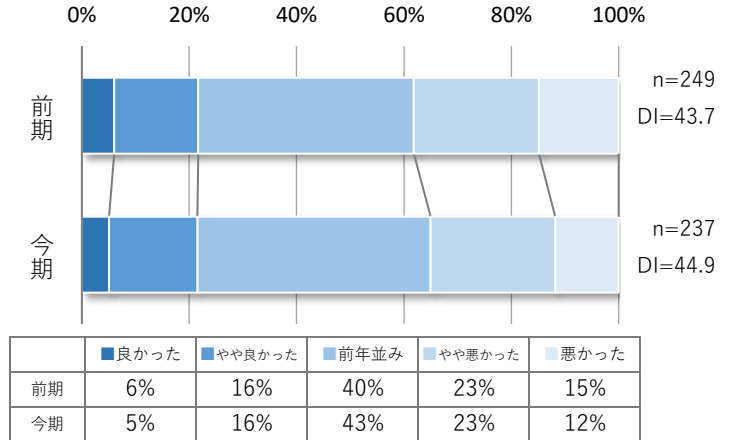


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.7	39.2	41.6	39.1	41.6	50.7	48.7 (19 II)	23.4 (20 II)
売買	43.8	39.5	42.4	43.7	44.9	45.4	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

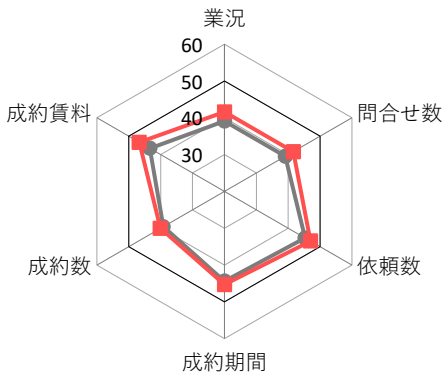
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



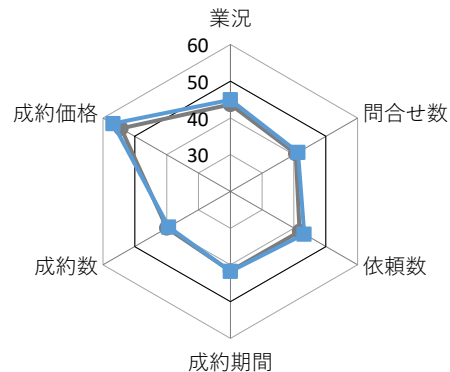
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

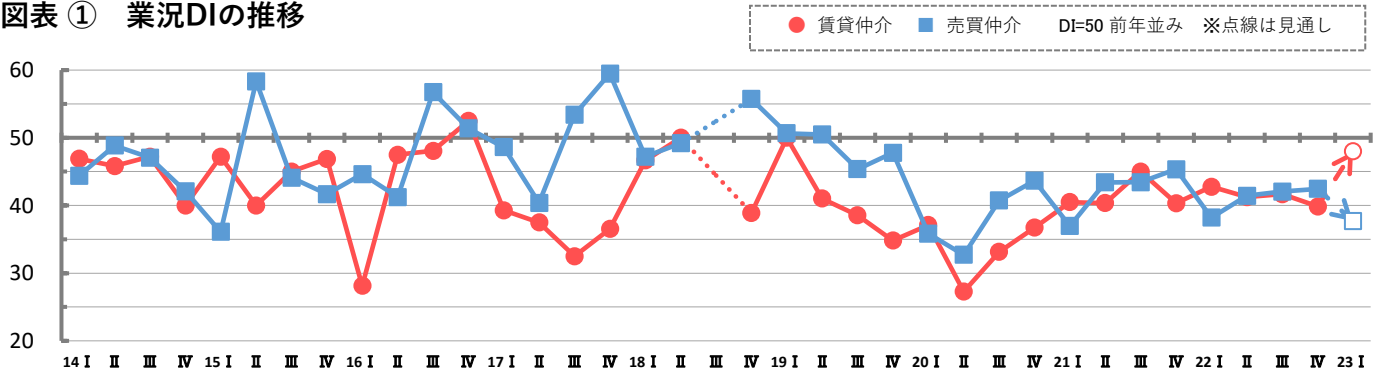


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



△ 賃貸は前期比 -1.8ポイントと低下しDI=39.9 売買は前期比 +0.5ポイントと横ばいでDI=42.5

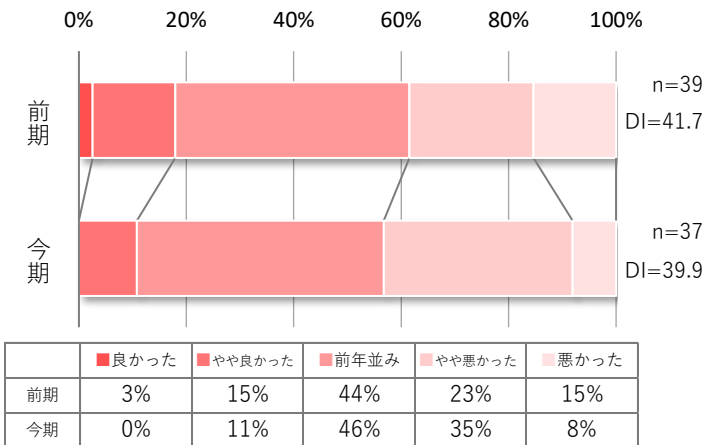
図表① 業況DIの推移



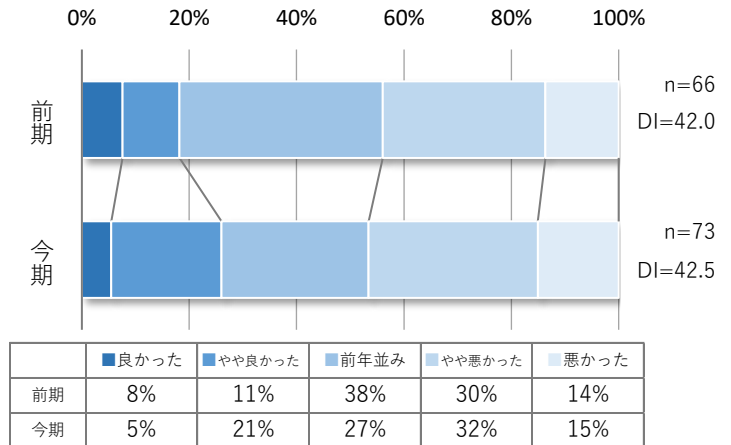
	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.3	42.8	41.3	41.7	39.9	48.0	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	45.3	38.2	41.4	42.0	42.5	37.7	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

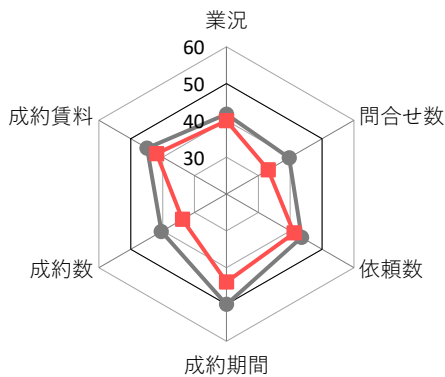
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

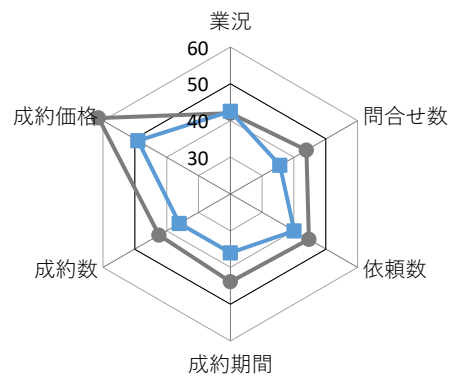


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.7	39.7	43.6	50.0	40.4	44.9
■今期	39.9	33.1	41.2	43.9	33.8	41.9
増減	- 1.8	- 6.6	- 2.4	- 6.1	- 6.6	- 3.0

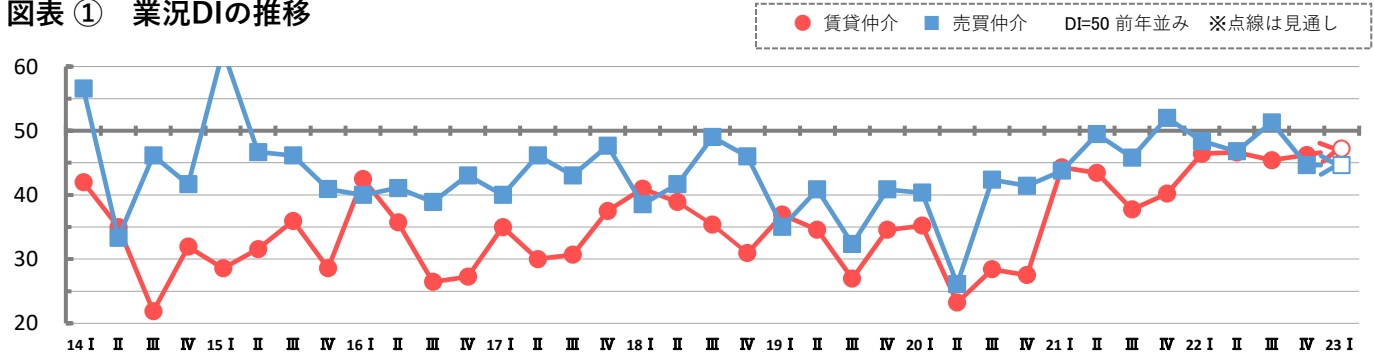
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.0	43.9	44.7	43.9	42.4	61.4
■今期	42.5	35.6	40.1	36.0	36.0	49.0
増減	+ 0.5	- 8.3	- 4.6	- 7.9	- 6.4	-12.4

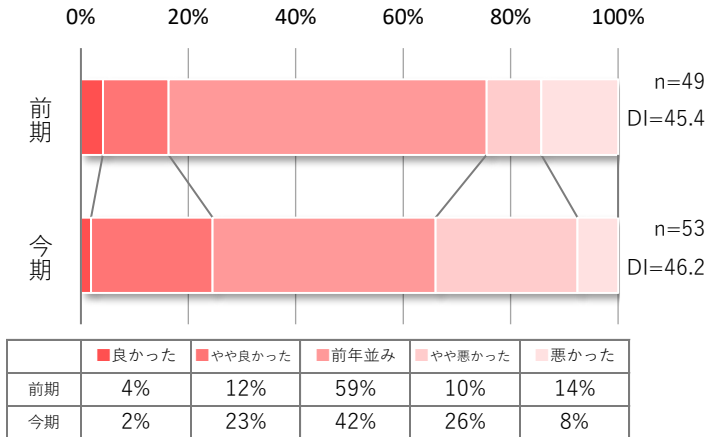
▲ 賃貸は前期比 +0.8ポイントと横ばいでDI=46.2 売買は前期比 -6.7ポイントと大幅低下しDI=44.6

図表① 業況DIの推移

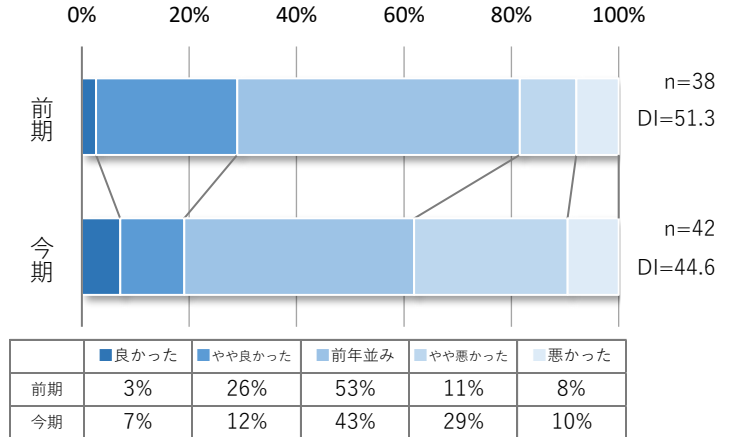


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.2	46.4	46.6	45.4	46.2	47.2	46.6 (22 II)	21.9 (14 III)
売買	52.0	48.4	46.8	51.3	44.6	44.6	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

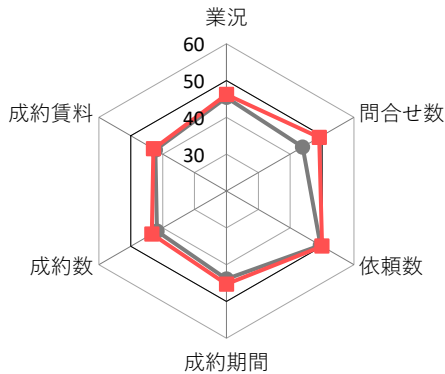
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



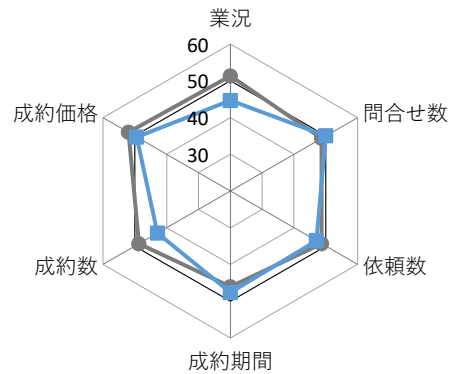
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

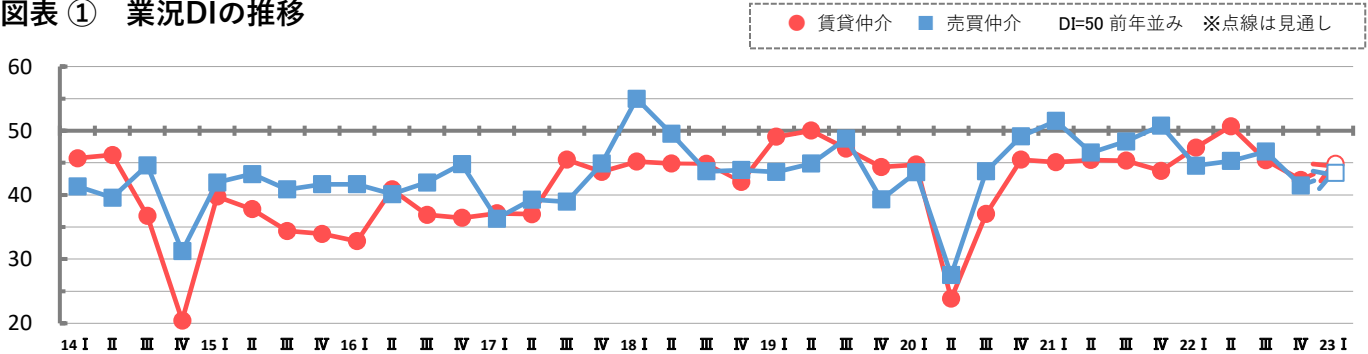


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



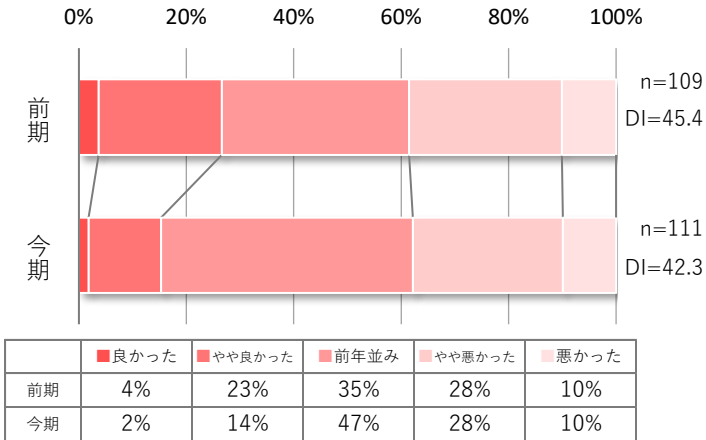
△ 賃貸は前期比 - 3.1ポイントと低下しDI=42.3 売買は前期比 - 5.3ポイントと大幅低下しDI=41.5

図表① 業況DIの推移

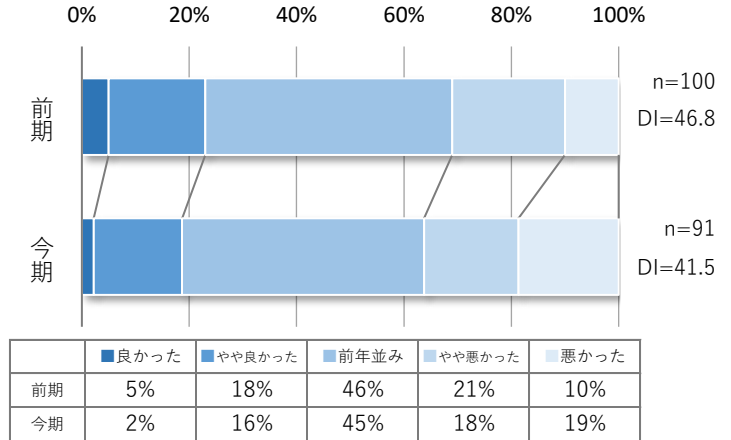


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.8	47.4	50.7	45.4	42.3	44.8	50.7 (22II)	20.5 (14IV)
売買	50.8	44.6	45.3	46.8	41.5	43.4	55.0 (18I)	27.5 (20II)

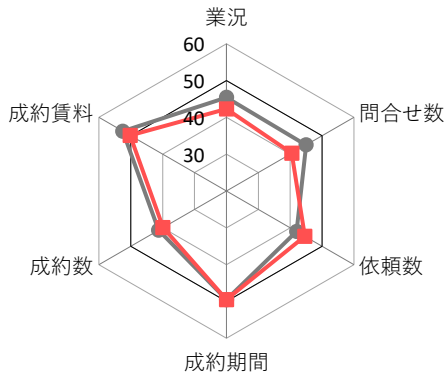
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



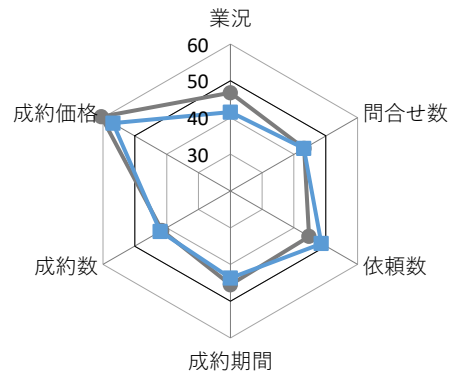
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

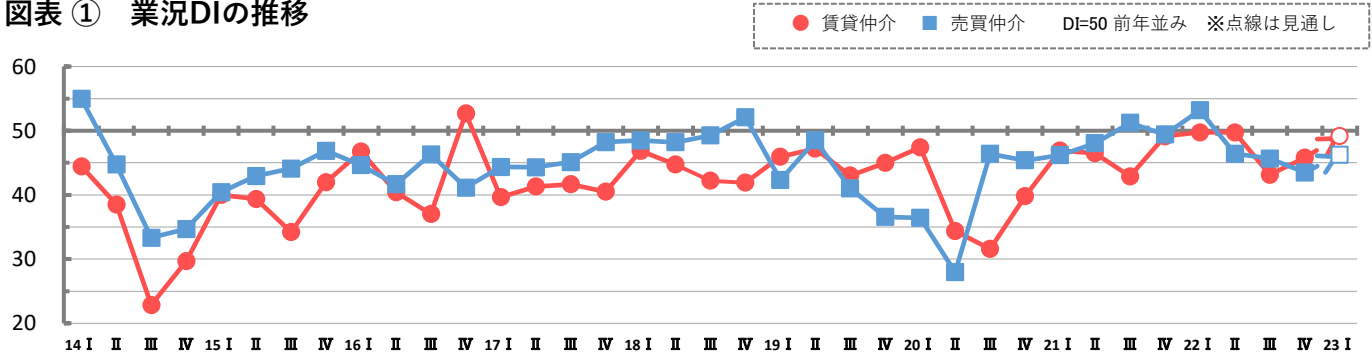


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



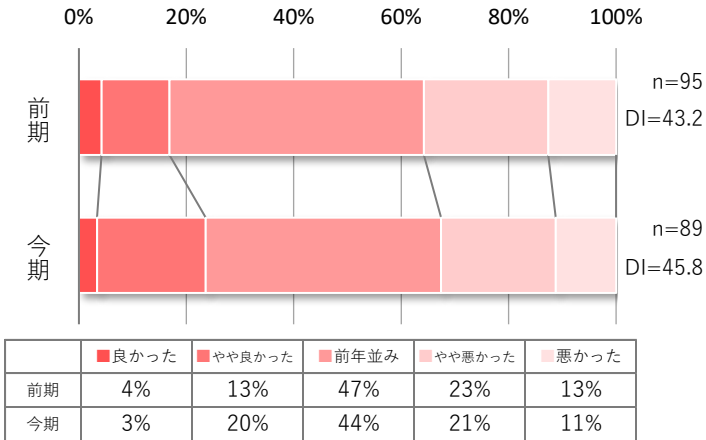
△ 賃貸は前期比 +2.6ポイントと上昇しDI=45.8 売買は前期比 -2.2ポイントと低下しDI=43.5

図表① 業況DIの推移

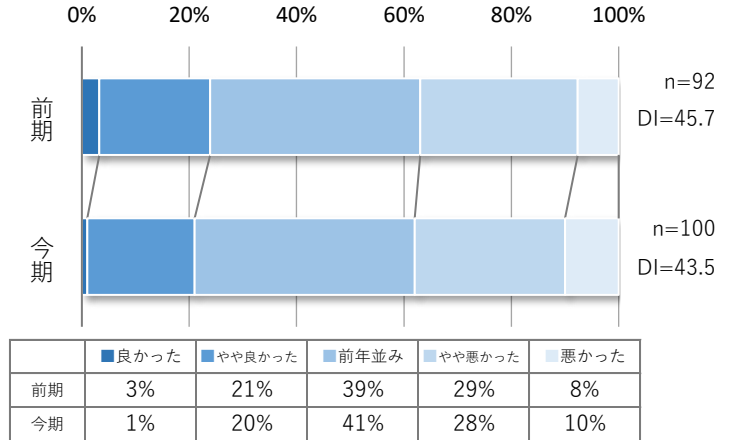


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	49.1	49.7	49.8	43.2	45.8	49.2	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	49.4	53.2	46.4	45.7	43.5	46.3	55.0 (14 I)	28.0 (20II)

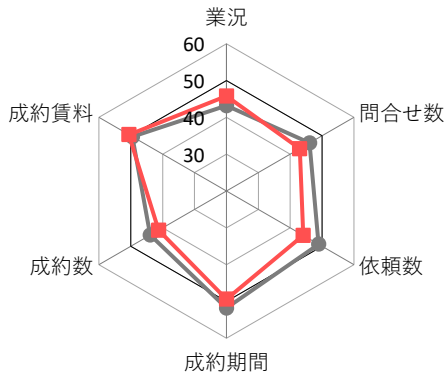
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

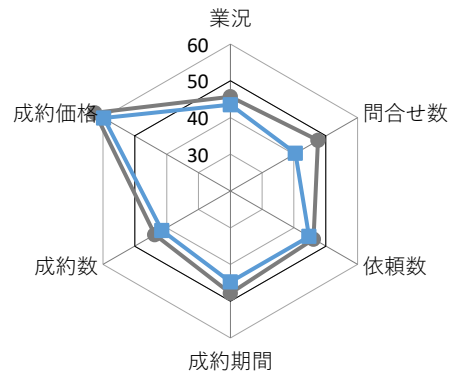


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



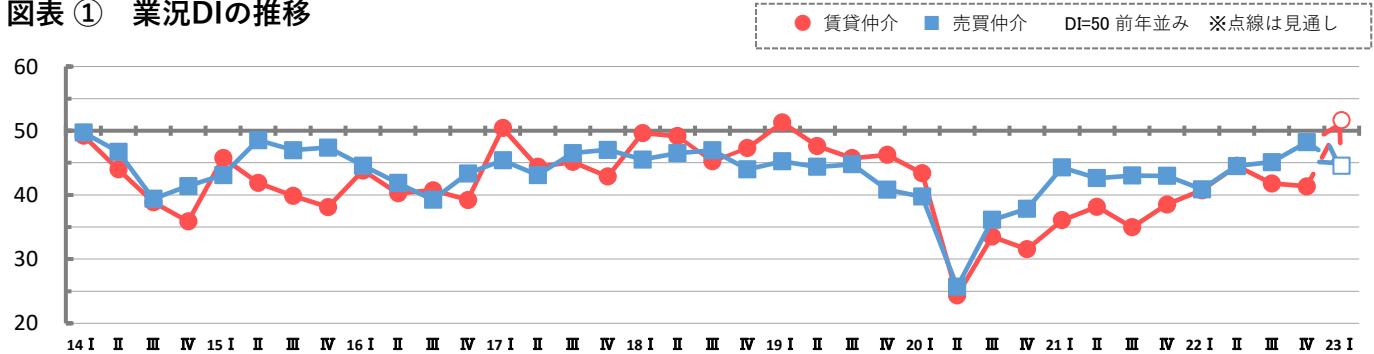
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.2	46.1	48.9	51.8	43.9	49.5
■今期	45.8	43.0	44.1	49.4	41.3	50.6
増減	+ 2.6	- 3.1	- 4.8	- 2.4	- 2.6	+ 1.1

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



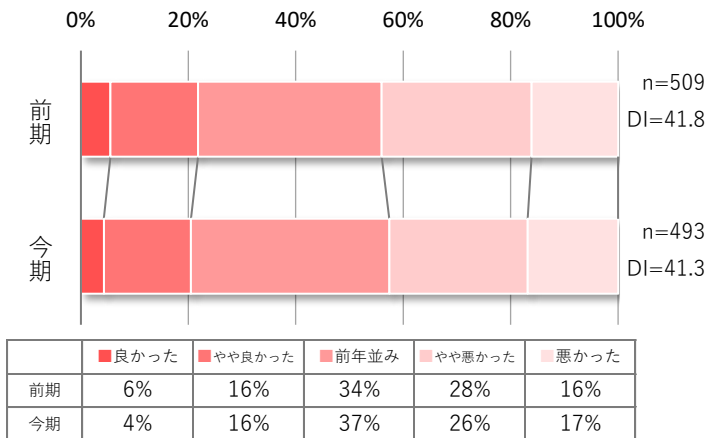
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.7	47.6	46.2	47.8	43.8	62.5
■今期	43.5	40.5	44.8	44.8	41.5	59.8
増減	- 2.2	- 7.1	- 1.4	- 3.0	- 2.3	- 2.7

図表① 業況DIの推移

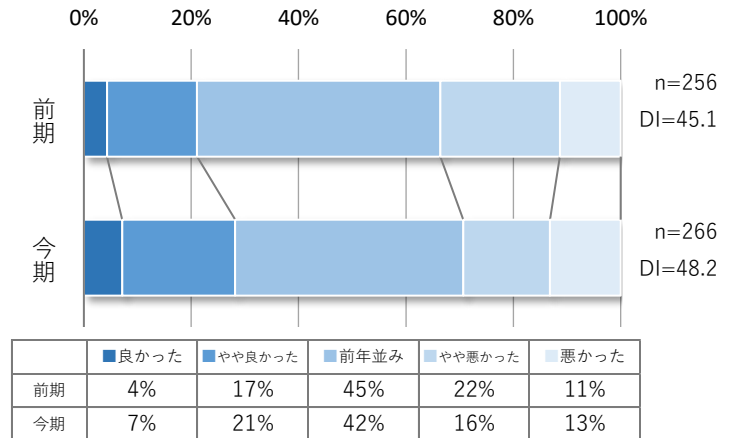


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	38.5	40.7	44.5	41.8	41.3	51.6	51.3 (19 I)	24.3 (20 II)
売買	43.0	40.9	44.5	45.1	48.2	44.5	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

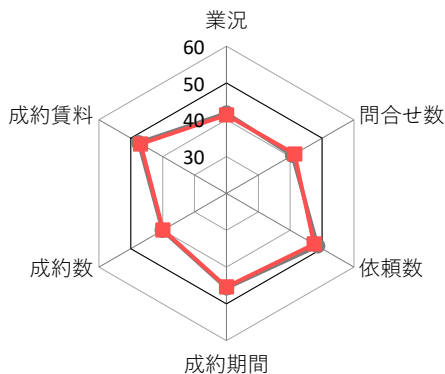
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



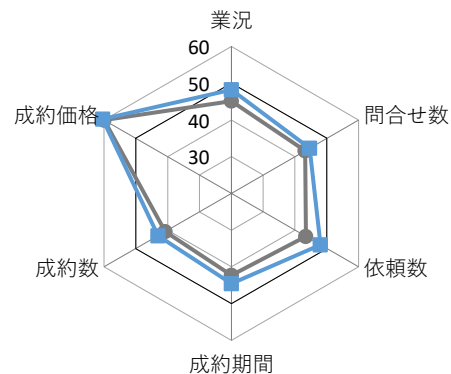
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

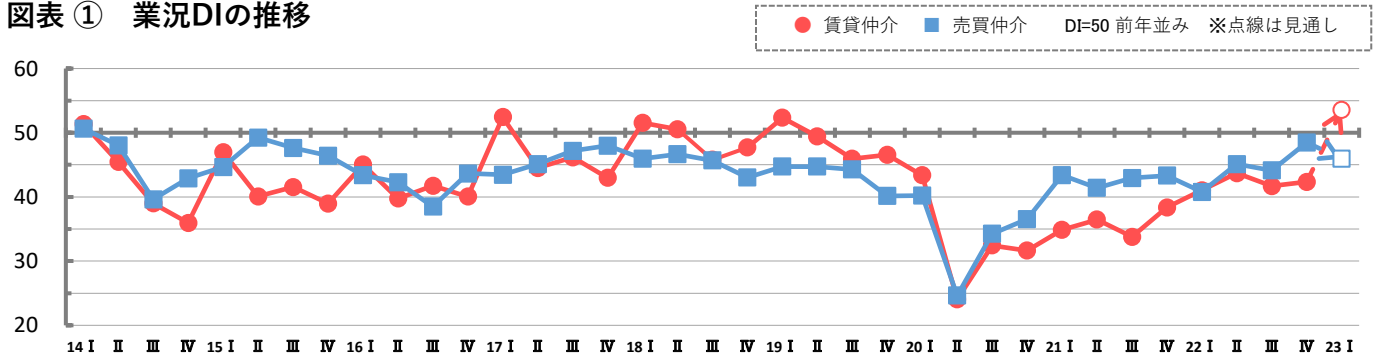


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



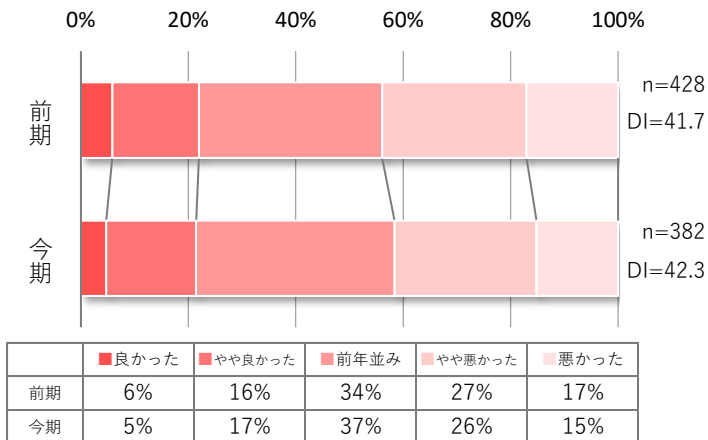
△ 賃貸は前期比+0.6ポイントと横ばいでDI=42.3 売買は前期比+4.4ポイントと上昇しDI=48.5

図表① 業況DIの推移

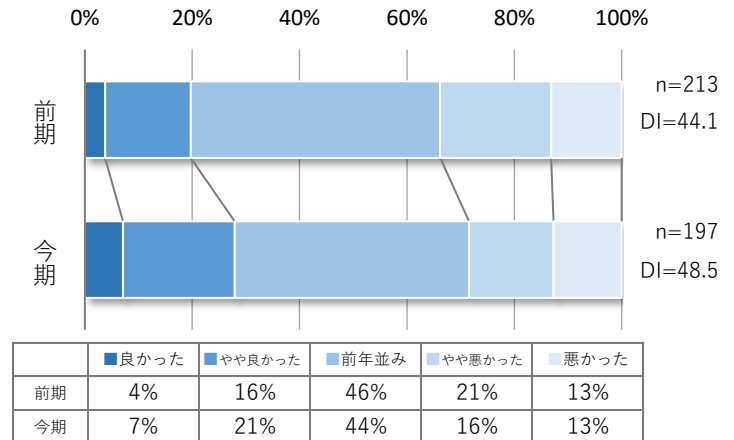


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	38.4	41.0	43.7	41.7	42.3	53.5	52.4 (17 I)	24.0 (20 II)
売買	43.3	40.8	45.1	44.1	48.5	45.9	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

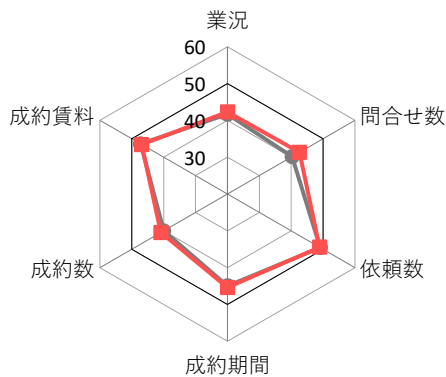
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

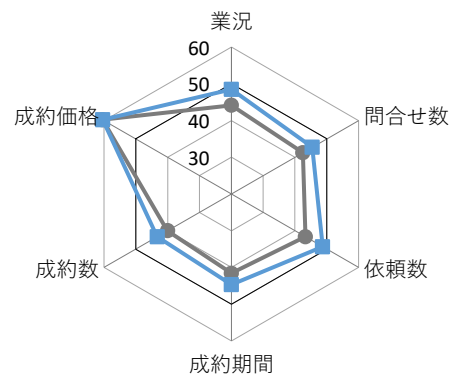


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.7	40.3	49.1	45.0	40.0	47.2
■今期	42.3	42.6	48.9	45.4	40.9	46.9
増減	+ 0.6	+ 2.3	- 0.2	+ 0.4	+ 0.9	- 0.3

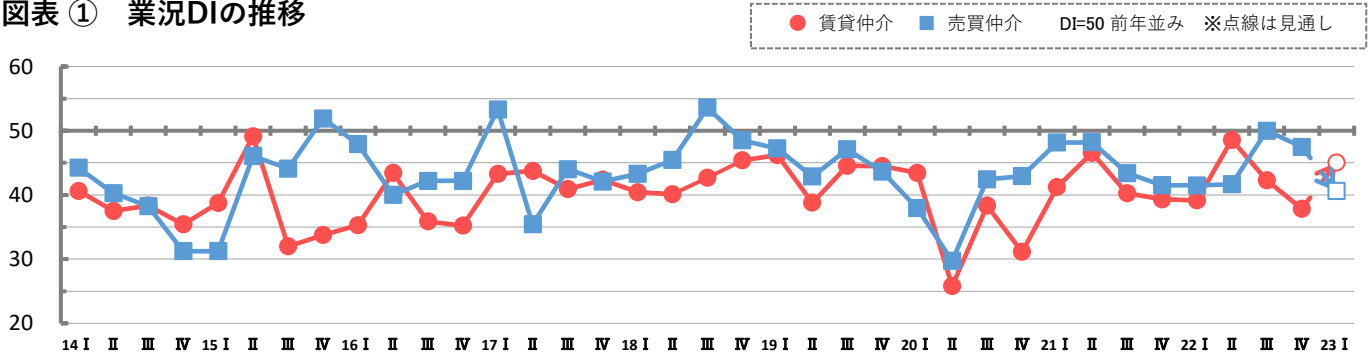
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.1	42.5	43.3	41.5	40.0	60.4
■今期	48.5	45.4	48.7	44.7	43.3	60.4
増減	+ 4.4	+ 2.9	+ 5.4	+ 3.2	+ 3.3	0.0

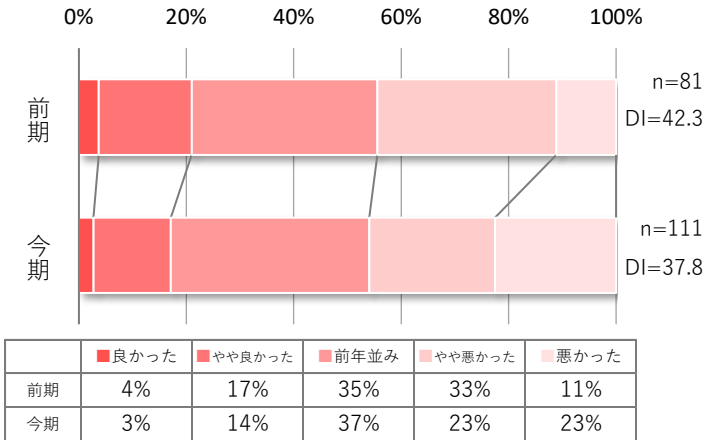
㊦ 賃貸は前期比-4.5ポイントと低下しDI=37.8 売買は前期比-2.5ポイントと低下しDI=47.5

図表① 業況DIの推移

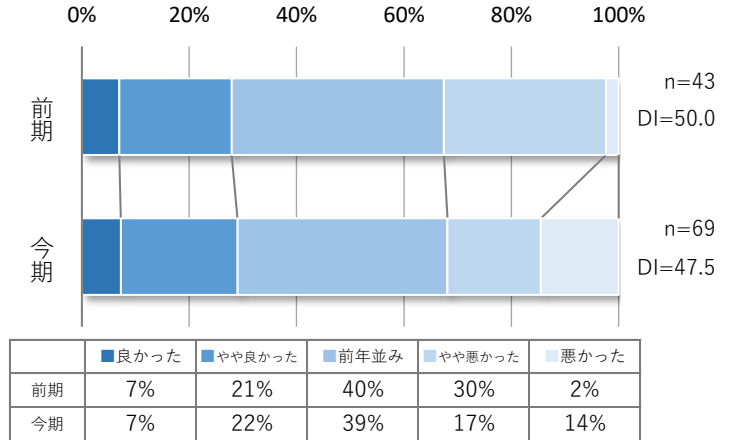


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.3	39.2	48.6	42.3	37.8	45.0	49.1 (15 II)	25.8 (20 II)
売買	41.5	41.5	41.7	50.0	47.5	40.6	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

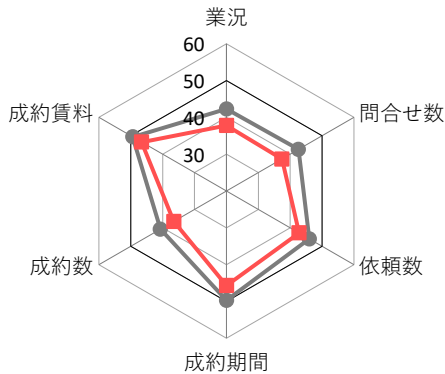
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

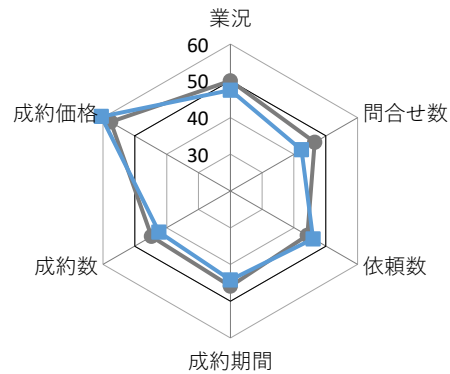


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	42.3	42.6	46.0	49.7	40.7	49.4
■今期	37.8	37.4	42.8	45.7	36.5	46.6
増減	- 4.5	- 5.2	- 3.2	- 4.0	- 4.2	- 2.8

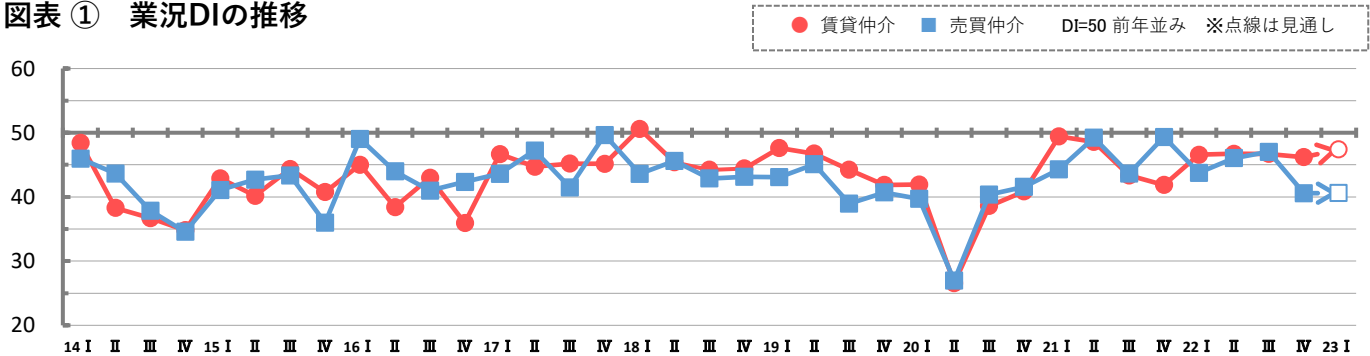
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	50.0	46.5	44.2	45.9	44.8	57.6
■今期	47.5	42.4	46.0	44.2	42.4	60.5
増減	- 2.5	- 4.1	+ 1.8	- 1.7	- 2.4	+ 2.9

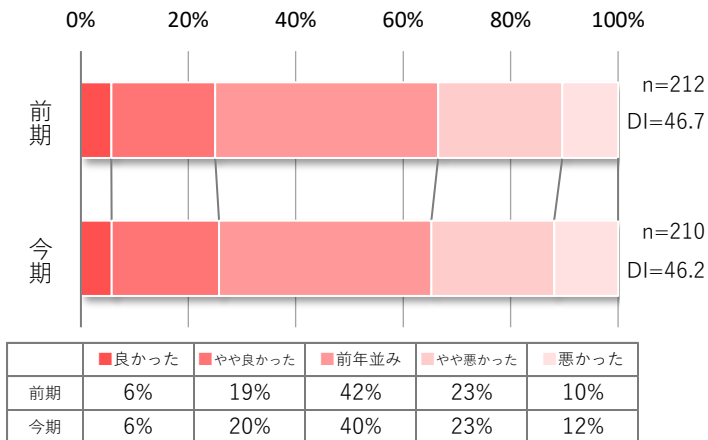
㊦ 賃貸は前期比-0.5ポイントと横ばいでDI=46.2 売買は前期比-6.4ポイントと大幅低下しDI=40.6

図表① 業況DIの推移

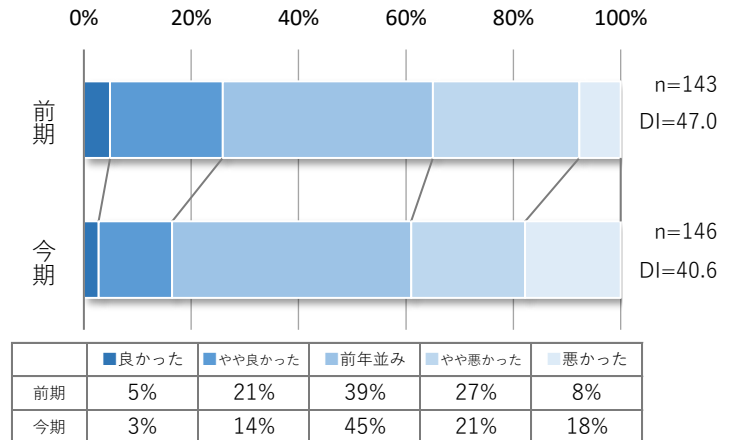


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.9	46.6	46.7	46.7	46.2	47.4	50.6 (18 I)	26.5 (20 II)
売買	49.3	43.8	46.1	47.0	40.6	40.6	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

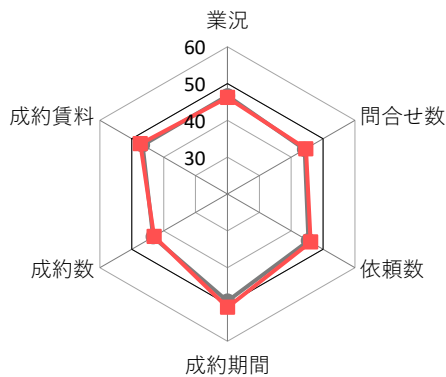
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



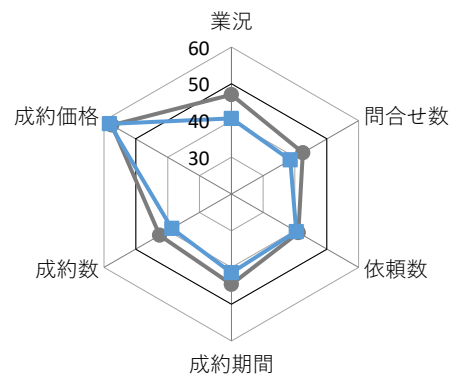
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

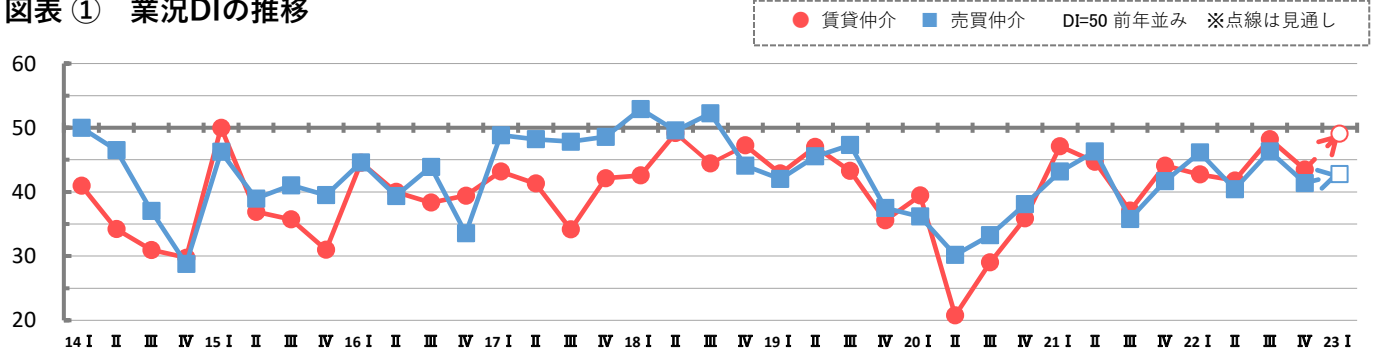


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



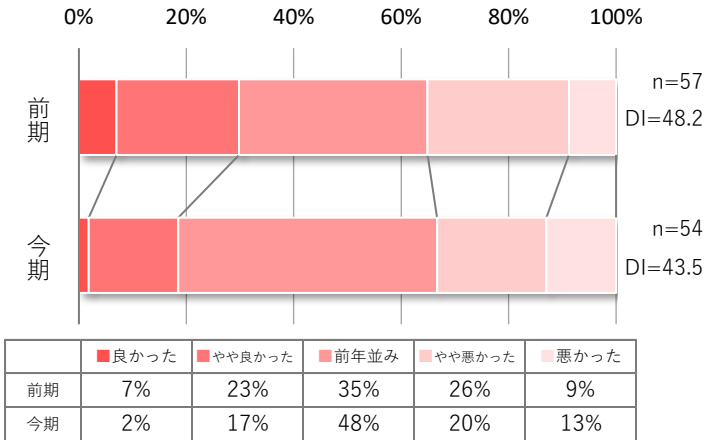
△ 賃貸は前期比 - 4.7ポイントと低下しDI=43.5 売買は前期比 - 4.9ポイントと低下しDI=41.4

図表① 業況DIの推移

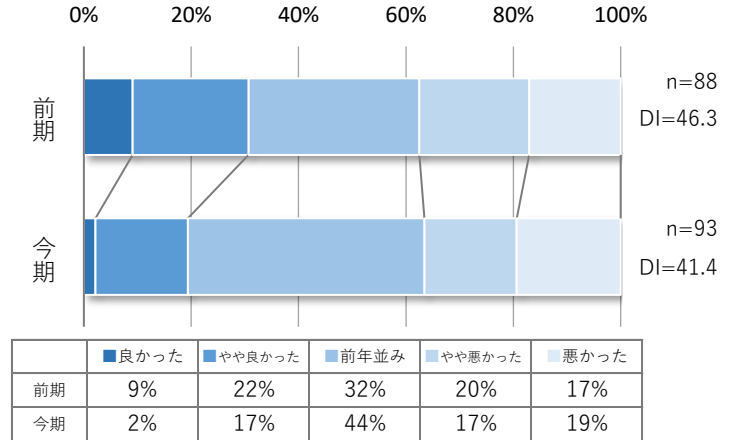


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.1	42.7	41.8	48.2	43.5	49.1	50.0 (15 I)	20.8 (20 II)
売買	41.7	46.2	40.4	46.3	41.4	42.7	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

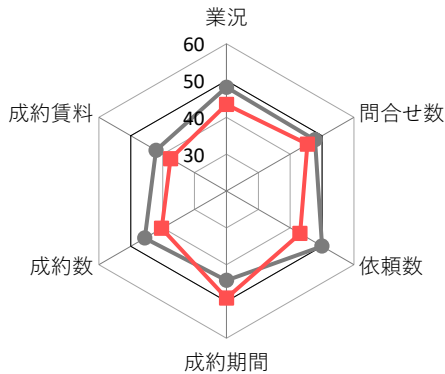
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

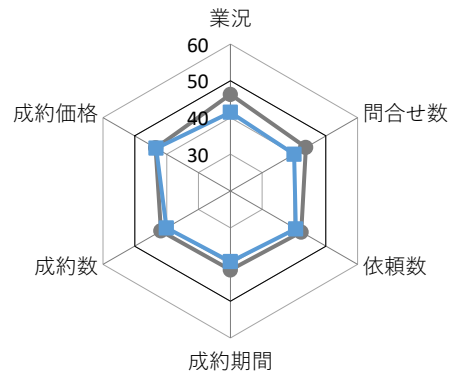


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	48.2	47.8	50.0	44.3	45.6	42.1
■今期	43.5	45.4	43.1	49.1	40.3	37.5
増減	- 4.7	- 2.4	- 6.9	+ 4.8	- 5.3	- 4.6

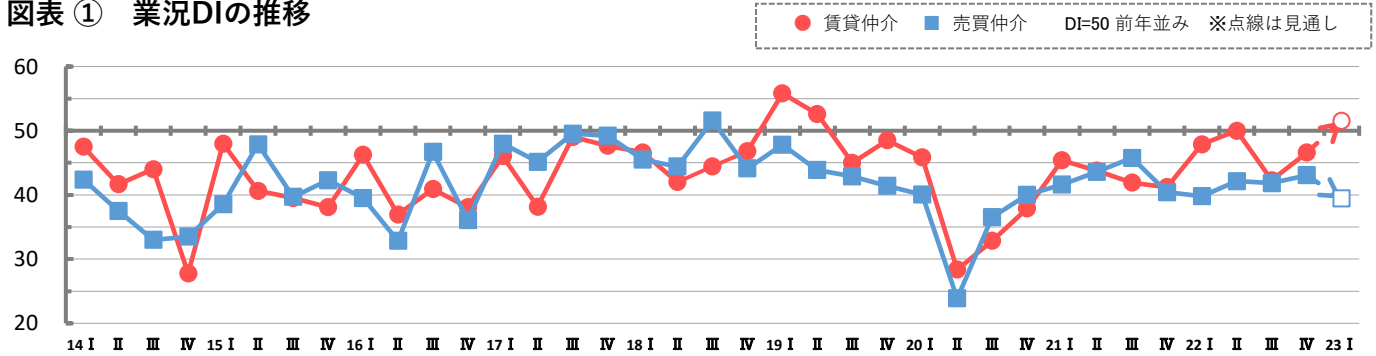
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.3	43.8	42.3	41.5	41.8	43.5
■今期	41.4	40.1	40.6	39.2	40.1	43.3
増減	- 4.9	- 3.7	- 1.7	- 2.3	- 1.7	- 0.2

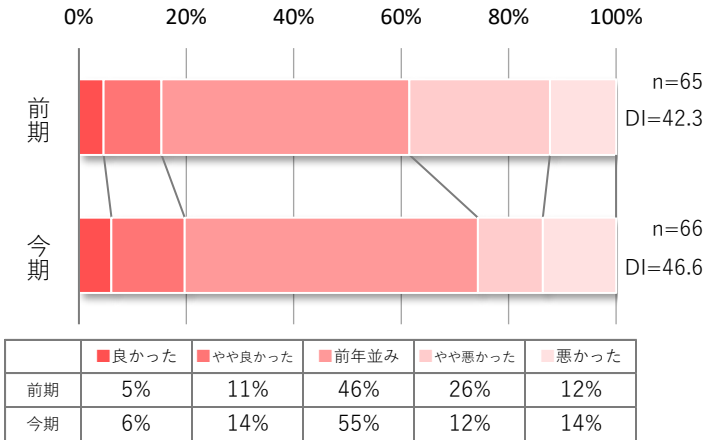
△ 賃貸は前期比 + 4.3ポイントと上昇しDI=46.6 売買は前期比 + 1.3ポイントと上昇しDI=43.1

図表① 業況DIの推移

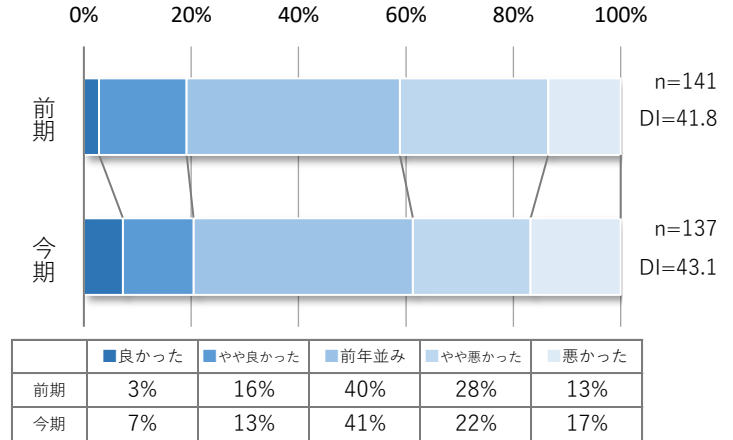


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.2	47.9	50.0	42.3	46.6	51.5	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	40.4	39.8	42.2	41.8	43.1	39.4	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

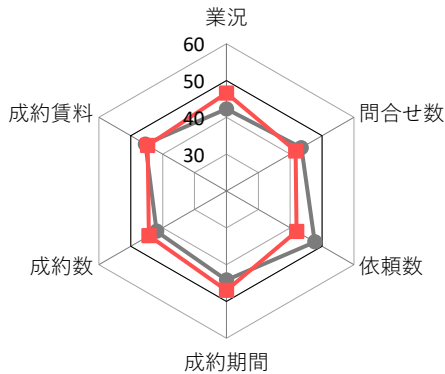
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



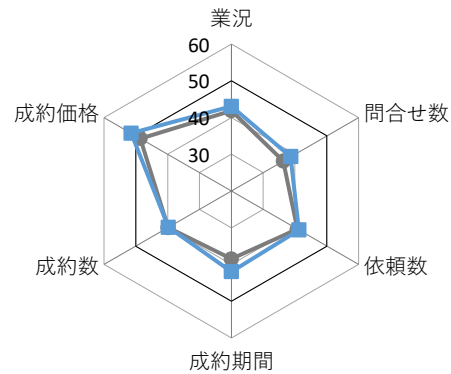
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

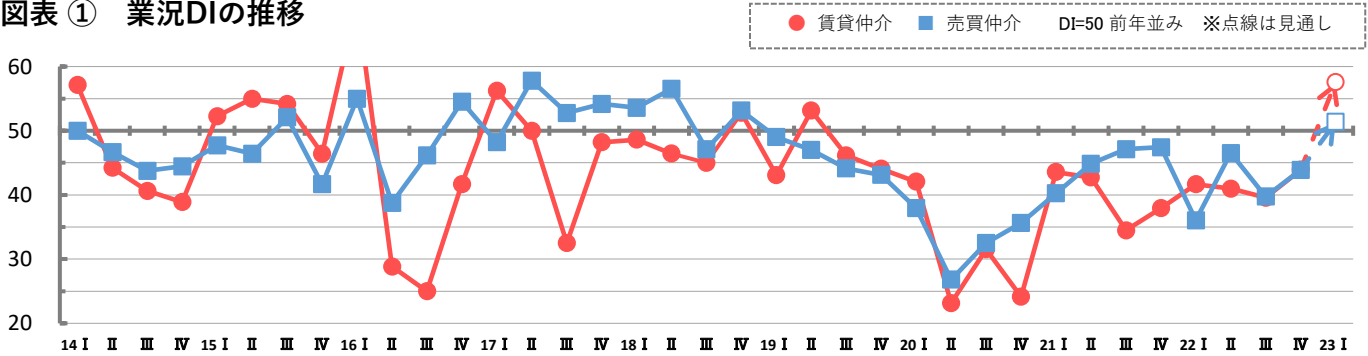


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



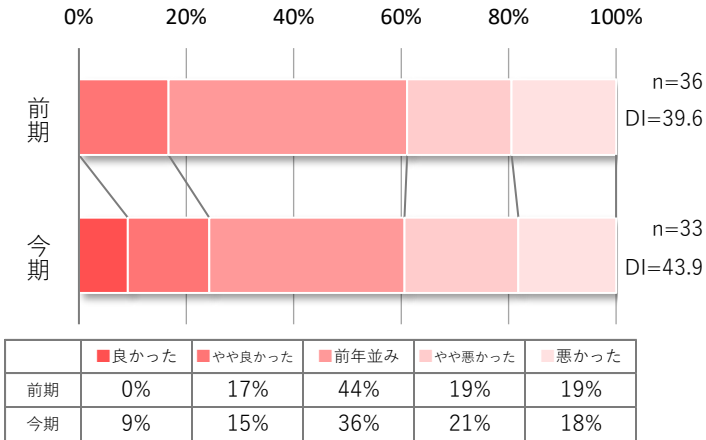
◀ 賃貸は前期比 + 4.3ポイントと上昇しDI=43.9 売買は前期比 + 4.2ポイントと上昇しDI=43.9

図表① 業況DIの推移

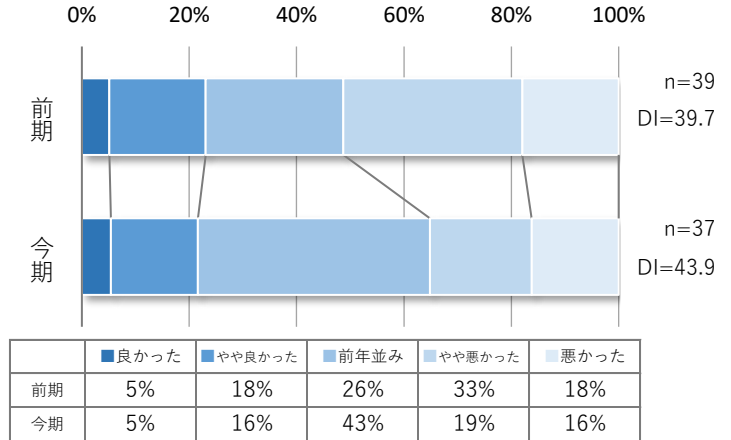


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.9	41.7	41.0	39.6	43.9	57.6	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	47.4	36.0	46.5	39.7	43.9	51.4	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

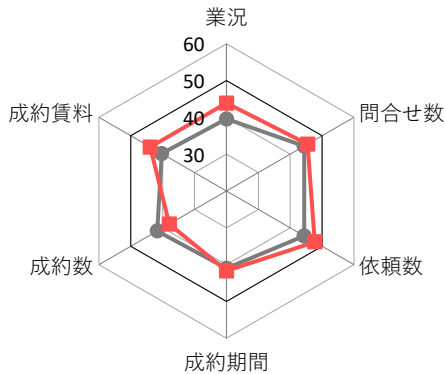
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

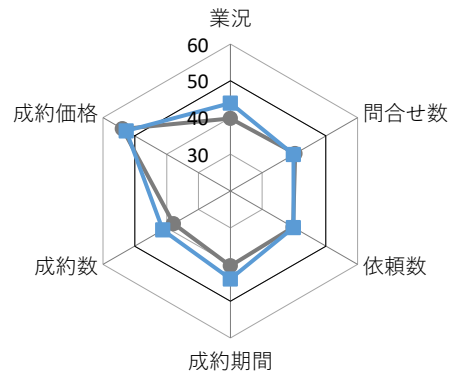


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	39.6	44.4	44.4	41.0	41.7	40.3
■今期	43.9	45.5	47.7	41.7	37.9	43.9
増減	+ 4.3	+ 1.1	+ 3.3	+ 0.7	- 3.8	+ 3.6

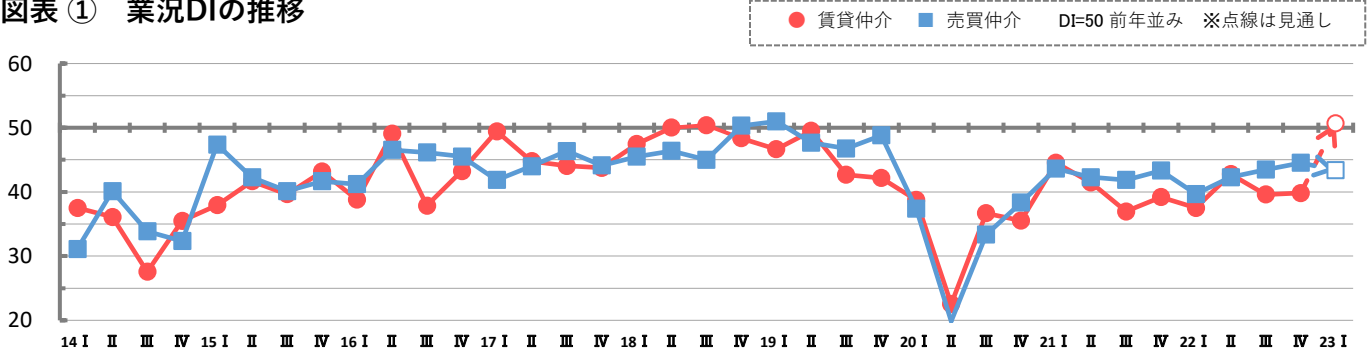
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	39.7	40.4	39.7	40.4	37.8	53.8
■今期	43.9	39.9	39.9	43.9	41.2	52.7
増減	+ 4.2	- 0.5	+ 0.2	+ 3.5	+ 3.4	- 1.1

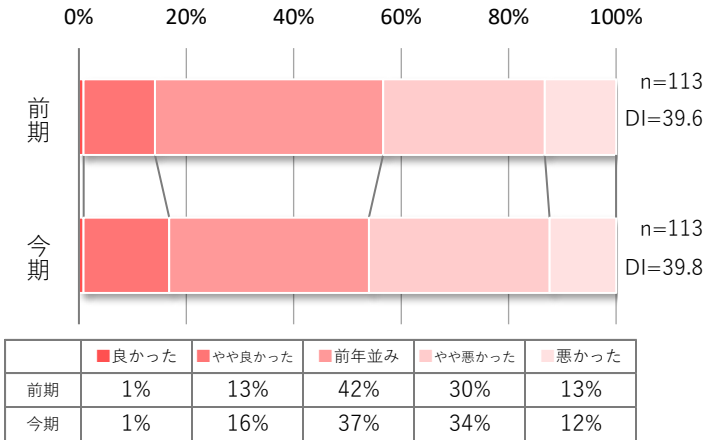
△ 賃貸は前期比+0.2ポイントと横ばいでDI=39.8 売買は前期比+1.0ポイントと上昇しDI=44.5

図表① 業況DIの推移

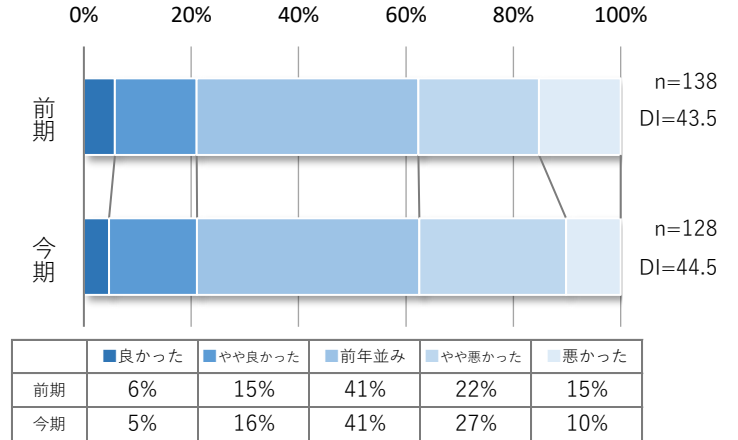


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.2	37.5	42.8	39.6	39.8	50.7	50.4 (18Ⅲ)	22.5 (20Ⅱ)
売買	43.3	39.7	42.3	43.5	44.5	43.4	51.0 (19Ⅰ)	19.9 (20Ⅱ)

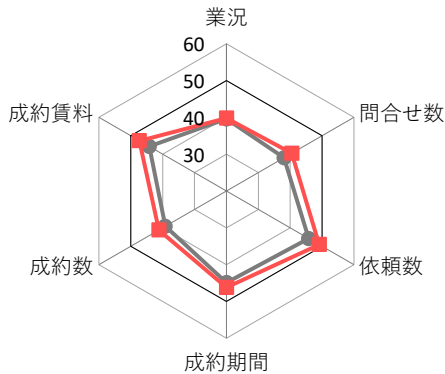
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



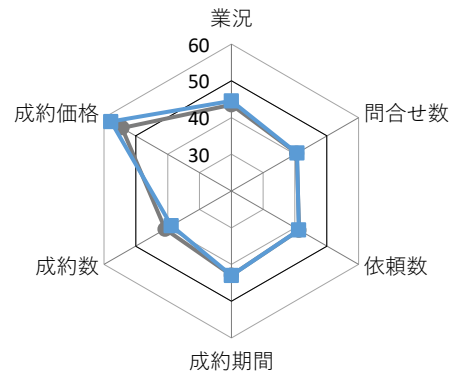
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

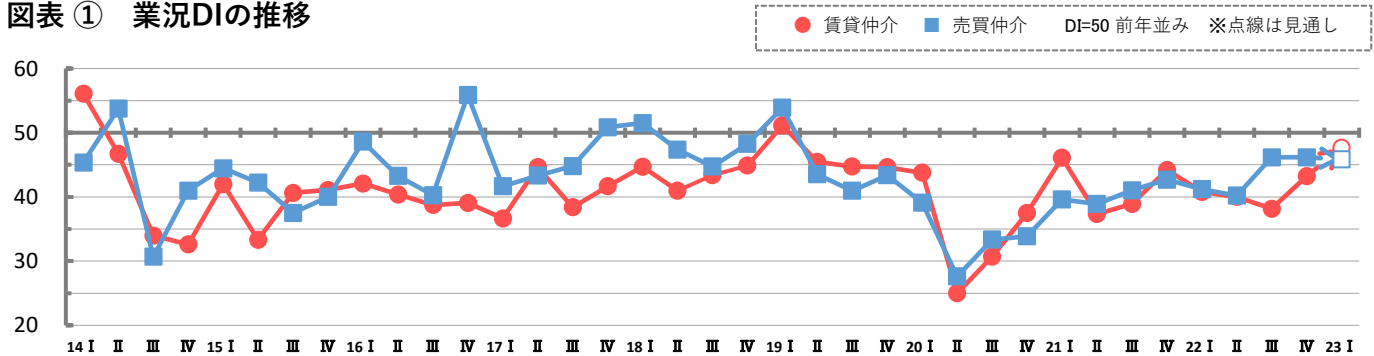


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



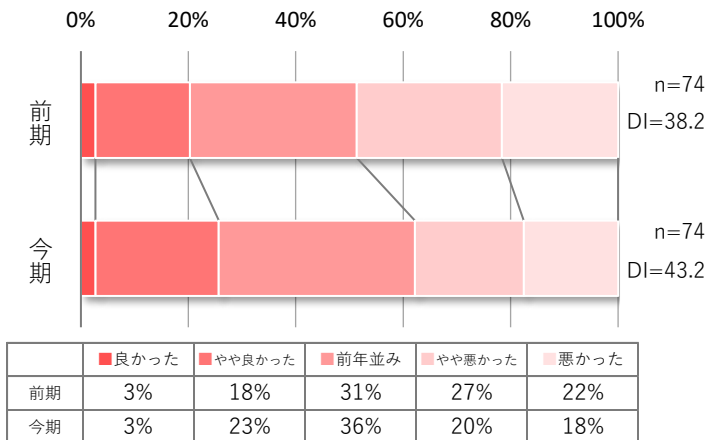
㊦ 賃貸は前期比+5.0ポイントと大幅上昇しDI=43.2 売買は前期比横ばいでDI=46.2

図表① 業況DIの推移

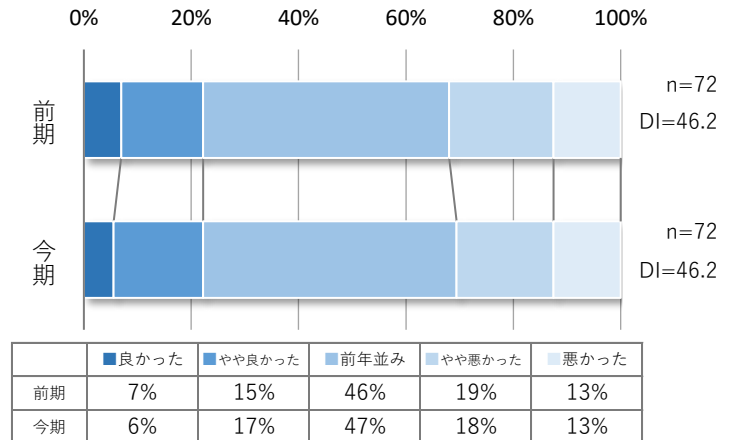


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.2	40.8	40.0	38.2	43.2	47.6	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	42.7	41.2	40.2	46.2	46.2	45.8	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

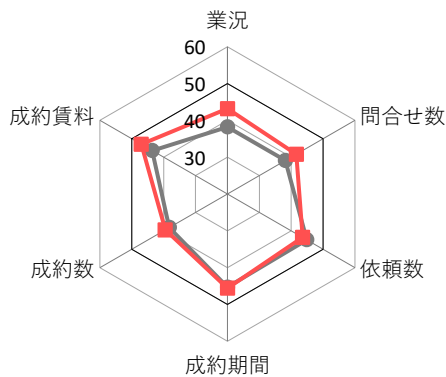
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

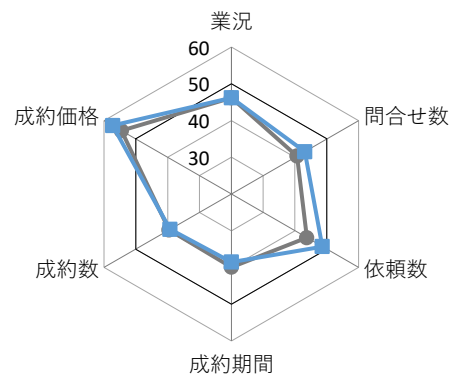


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	38.2	38.2	44.9	45.3	38.2	43.6
■今期	43.2	41.6	43.6	45.6	39.5	47.0
増減	+ 5.0	+ 3.4	- 1.3	+ 0.3	+ 1.3	+ 3.4

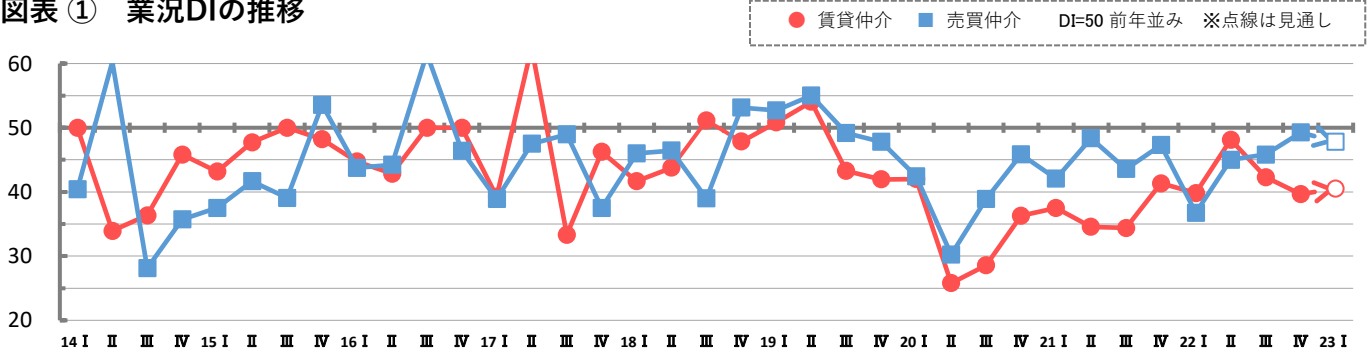
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.2	40.6	43.8	39.9	39.6	54.5
■今期	46.2	43.1	48.6	38.5	39.2	57.3
増減	0.0	+ 2.5	+ 4.8	- 1.4	- 0.4	+ 2.8

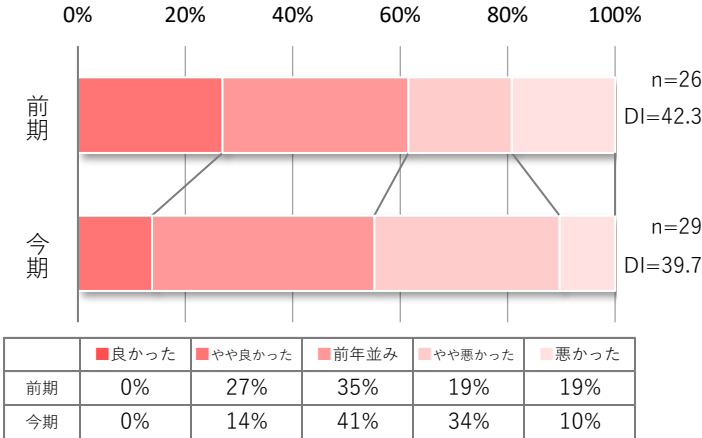
△ 賃貸は前期比 - 2.6ポイントと低下しDI=39.7 売買は前期比 + 3.5ポイントと上昇しDI=49.3

図表① 業況DIの推移

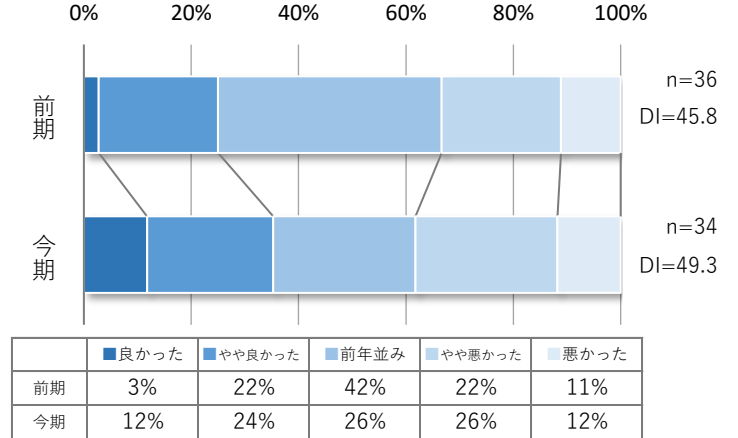


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.3	39.8	48.1	42.3	39.7	40.5	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	47.3	36.8	45.0	45.8	49.3	47.8	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

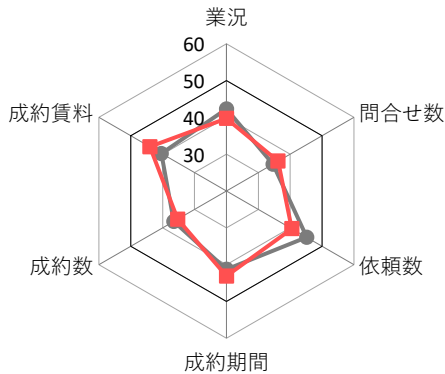
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



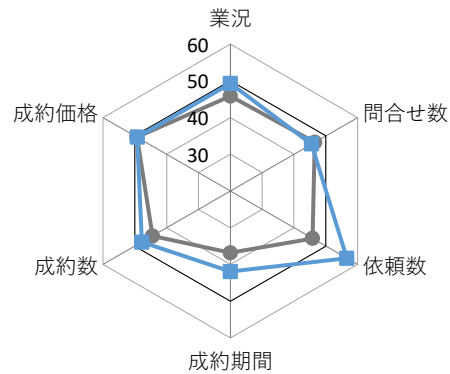
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

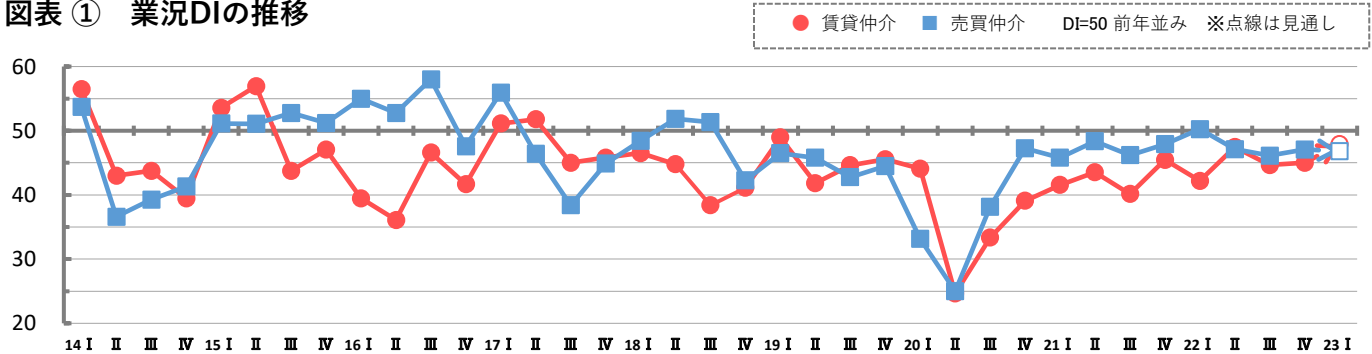


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



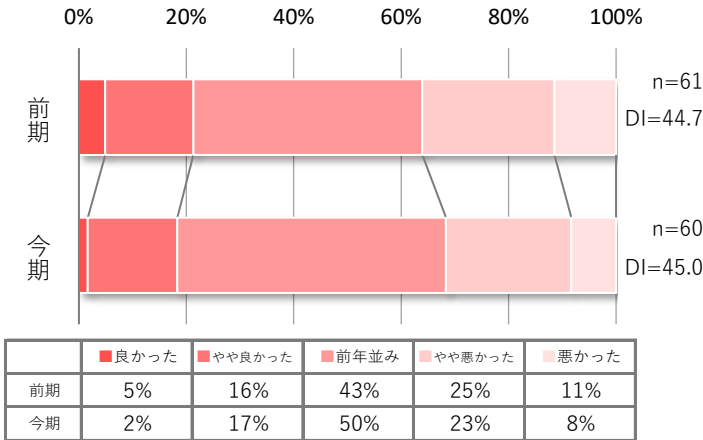
△ 賃貸は前期比+0.3ポイントと横ばいでDI=45.0 売買は前期比+1.0ポイントと上昇しDI=47.1

図表① 業況DIの推移

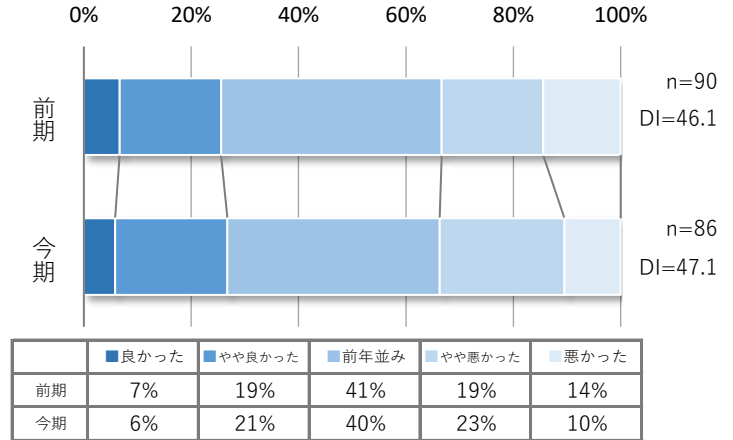


	IV	22 I	II	III	IV	23 I	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.5	42.2	47.5	44.7	45.0	47.9	56.9 (15Ⅱ)	24.6 (20Ⅱ)
売買	47.9	50.3	47.1	46.1	47.1	46.8	58.0 (16Ⅲ)	25.0 (20Ⅱ)

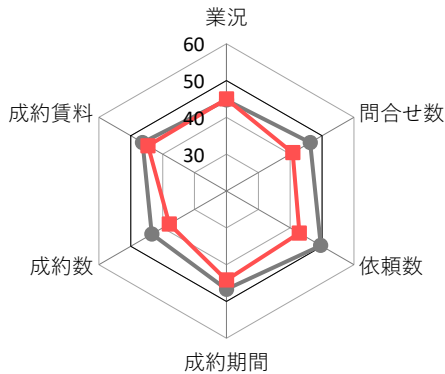
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



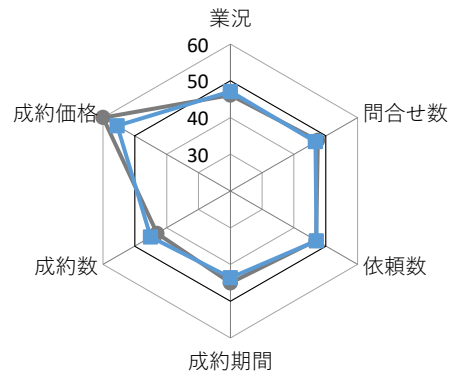
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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



【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	1,645名(2023年1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	11名(2023年1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・荒木
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。