

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 (2023年4~6月期) —

- 賃貸仲介の業況は回復傾向を維持。業況 DI は前期を下回るエリアが多いものの、インバウンドや法人の需要がけん引し、前年同期比は全 14 エリア中 9 エリアがプラス。
- 売買仲介の業況 DI は、首都圏・近畿圏ともに小幅な動きを継続。東京 23 区では投資、全体的には事業者間取引が業況を下支え。
- 事業用賃貸の業況は、店舗・事務所とも改善。特に貸店舗は近畿圏で改善幅が大きい。

【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 いわさきじゅんこ 磐前淳子  
賃貸はインバウンドの回復もあり好調を維持。売買の業況は投資や事業者間取引が下支え。

水際対策の解除に伴うインバウンド需要の拡大は、外国人からの問合せ増加だけでなく、繁華街や観光地における貸店舗の開業や拠点追加、従業員の住まい探しなど賃貸分野全般の活性化につながりました。一方売買は、特に都心では投資目的の取引が旺盛です。また、個人よりも不動産事業者との取引が多かった等の声も目立ち、売買の業況を支える要因に変化が現れつつあります。



#### < 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 代表取締役社長：大武 義隆）に委託しています。

本調査は、2014年1~3月期に開始し今回（2023年4~6月期）が第38回となります。

◆調査期間/2023年6月12日~6月26日

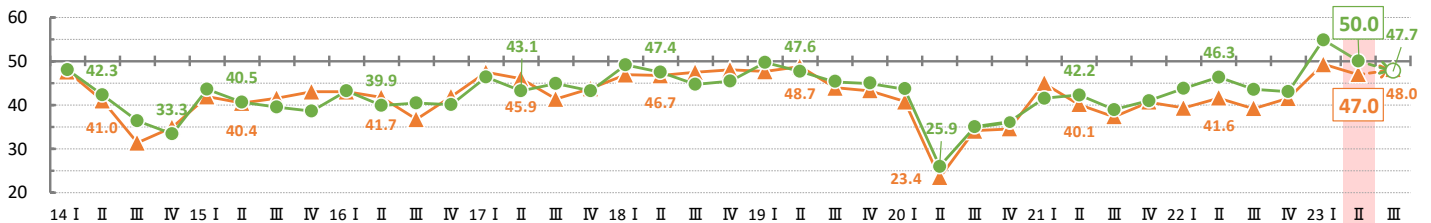
◆対象/北海道、宮城県、首都圏（1都3県）、静岡県、愛知県、近畿圏（2府1県）、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。有効回答数は1,896店。

（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。

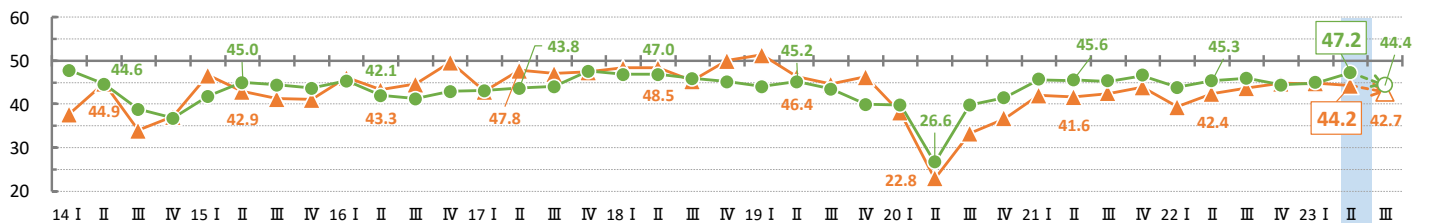
#### < 首都圏・近畿圏の業況判断指数（業況 DI※前年同期比）の推移 >

図表 1 賃貸の業況 DI の推移

● 首都圏 ▲ 近畿圏 DI50 = 前年並み ※点線は見通し  
I: 1~3月期 II: 4~6月期 III: 7~9月期 IV: 10~12月期



図表 2 売買の業況 DI の推移



# 賃貸仲介

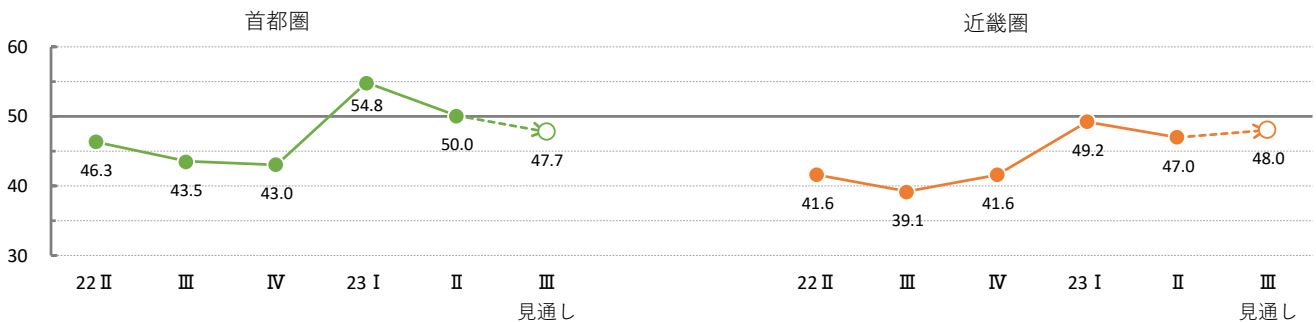
業況 DI は首都圏・近畿圏ともに前期比下落するも前年同期比はプラス。回復傾向を維持。

賃貸仲介における今期（2023年4～6月期）業況 DI は、首都圏で前期比-4.8ポイントの50.0となった。繁忙期で業況が大きく改善した前期からは下落したものの、業況は DI=50 を維持、前年同期比も9期連続のプラスとなり、好調を維持している。

近畿圏も同-2.2ポイントと下落し47.0となったが、これは首都圏同様に繁忙期が好調だった反動で下げたところが多い。近畿圏の業況は前年同期比では5期連続のプラスとなっており、2020年4～6月期からの回復傾向を維持している。

来期（2023年7～9月期）の見通し DI は、首都圏は47.7（今期比-2.3ポイント）と下落、近畿圏は48.0（同+1.0ポイント）と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）



前年同期比プラスが多数。インバウンドビジネスの回復に加え法人の需要がけん引。

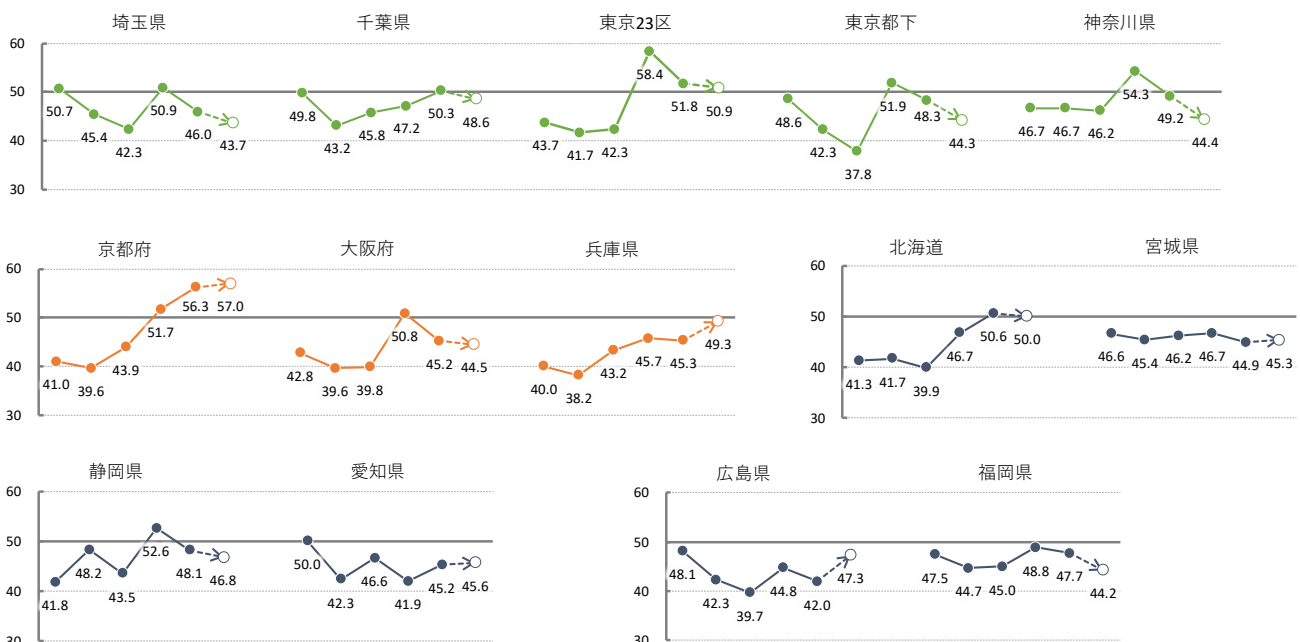
エリア別の業況 DI は、全14エリア中10エリアで前期比下落するも、前年同期比では9エリアがプラスとなった。首都圏では千葉県を除く4エリアで前期比が下落したものの、千葉県と東京23区で DI=50 を超えたほか、他の3エリアも DI=40 台後半にとどまるなど堅調さを維持している。

近畿圏は大阪府・兵庫県で前期比マイナスとなったものの、前年同期比は3エリアすべてでプラス。中でも京都府は3期連続上昇し、今期業況 DI=56.3 と14エリアで最も高くなった。「今年に入り急に外国人の問合せが増えた（京都府京都市）」との声があるように、水際対策の解除に伴うインバウンド回復の影響が大きいようだ。

その他エリアでは、北海道が2期連続上昇し DI=50.6 と50超となったが、「昨年より転勤の移動件数が多かった（北海道札幌市）」といった声が聞かれるなど、全国的に社宅を含め法人の需要がけん引している様子が見えかけた。また、高齢者からの問合せが増加しているとの声も多かった。

来期（2023年7～9月期）の見通し DI は、全14エリア中5エリアでプラス、9エリアでマイナスが見込まれている。

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



# 売買仲介

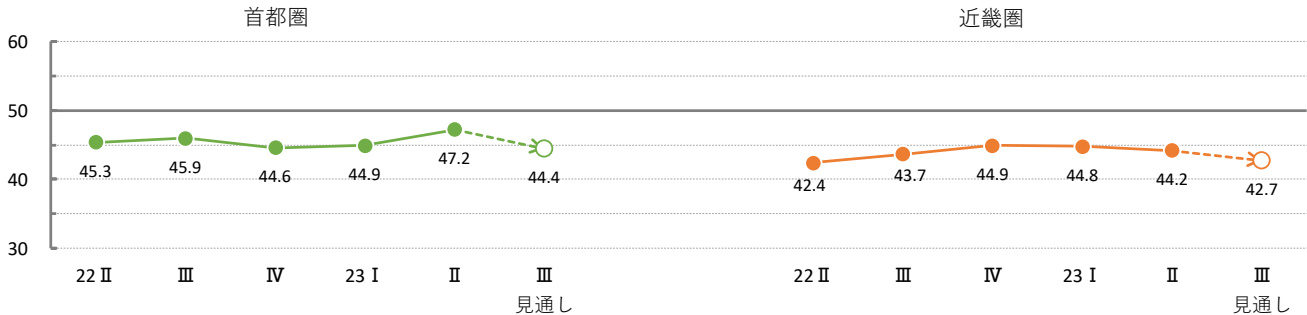
## 首都圏・近畿圏ともに狭い範囲内での動きが続き、堅調さは維持。

売買仲介における今期業況 DI は、首都圏で 2 期連続上昇し前期比+2.3 ポイントの 47.2、近畿圏は 2 期連続下落し同-0.6 ポイントの 44.2 となった。

トレンドの出ない小幅な動きが継続しており、21 年の 1 期から首都圏は DI=46、近畿圏は 44 を挟むレンジ内で推移しているが、前年同期比は、首都圏で+1.9 ポイント（2 期連続プラス）、近畿圏は+1.8 ポイント（5 期連続プラス）となっており、堅調さは維持している。

来期の見通し DI は、首都圏は 44.4 で前期比-2.8 ポイント、近畿圏は 42.7 で同-1.5 ポイントと下落が見込まれている。

図表 5 首都圏・近畿圏における直近 1 年間の業況の推移（売買）



## 業況 DI は概ね横ばい。東京 23 区では投資が、全国的には事業者の動きが業況をけん引。

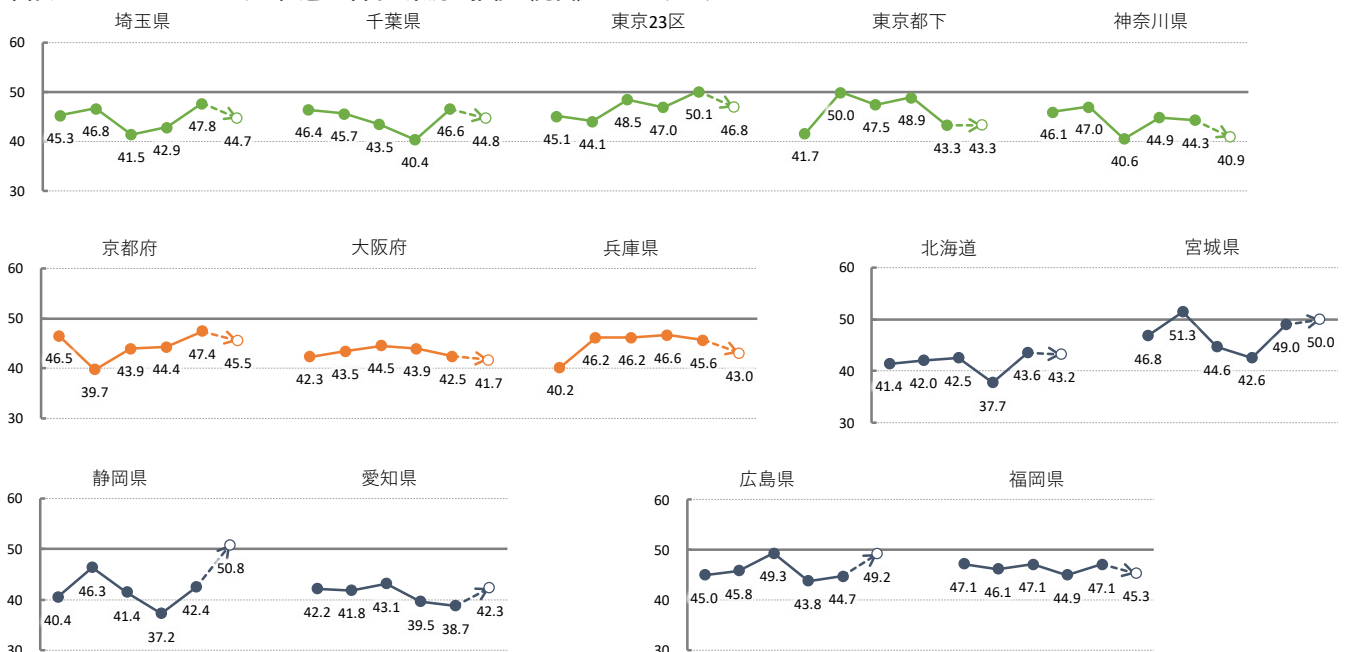
エリア別の業況 DI は、全 14 エリア中 9 エリアで前期比上昇、前年同期比では 10 エリアでプラスとなったものの、全体的には横ばい傾向のエリアが多い。首都圏では神奈川県を除く 4 エリアで前年同期比がプラス。中でも、今期唯一 DI=50 超となった東京 23 区は前年同期比+5.0 ポイントと好調で、「実需より投資用の顧客が増加した（東京都世田谷区）」など、投資需要が市況をけん引している状況が見受けられる。

近畿圏では京都府が 3 期連続上昇したほか、前年同期比は全 3 エリアでプラス。その他エリアでは宮城県が DI=49.0 と 50 に迫り、北海道・静岡県が 40 台に戻った一方、愛知県は 2 期連続で DI=30 台となった。

全国的に「エンドユーザーより買取、建売事業者、事業者買取案件の募集が多く感じられる（東京都稲城市）」など、不動産事業者の動きが活発化しているという声が多く聞かれた。一方、個人の住宅購入に関しては「値上がりで買手が躊躇し成約に至らない（大阪府東大阪市）」のように、物件価格高騰により購入に踏み切れないという声が多い。また、「ご高齢の方で自宅等を処分しておきたいという方や、相続した物件を整理したいという方が多い傾向にある（広島県福山市）」など、相続に伴う資産処分についてのコメントも多かった。

来期の見通し DI は、4 エリアでプラス、9 エリアでマイナス、1 エリアで横ばいが見込まれている。

図表 6 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



## 今期業況の特徴

今回は、不動産店から寄せられたコメントに記載されたワードに着目し、業況判断に影響を与えた要因を掘り下げた。図表7～10はコメント欄に特定のワードを含む回答を抽出し、その業況DIを算出したもので、前年・前々年同期とのコメント出現率(=特定のワードを含む回答数÷全ての回答数)の比較も行った。

### 売 買

**不動産事業者の物件購入が今期売買仲介の業況を下支え。相続関連の売却仲介も増加を示す。**

まず、ワードと業況判断の関連が特徴的だった売買から、業況DI上位10ワードの傾向を見ていくと、「建売」「業者」「事業」といったワードがDI=55以上で上位に並ぶとともに、出現率は21年から概ね上昇している。実際のコメントでは「建売会社などの法人需要が主(広島県広島市)」「不動産事業者間取引が増えた(静岡県静岡市)」「事業を始める方が増え、事業用の購入の問合せが多かった(東京都板橋区)」「営業所等の規模拡大のための事業用土地の需要が旺盛(宮城県仙台市)」などの声が多く聞かれ、建売事業者の建築用地取得や不動産事業者間取引、事業用物件の購入などが売買仲介の業況を押し上げる要因になっていることがうかがえる。

その他「相続」「処分」というワードも上位に入り、出現頻度も21年比で上昇している。これらは「相続での土地・家屋の処分」など、セットでコメントされる場合が多く、相続に関する売却案件の増加が業況DIの高さにつながったと考えられる。

図表7 不動産店のコメントに記載された業況DI上位10ワード(売買) ※前年差は四捨五入

上位	ワード	業況DI			ワードの出現率と前年差				
		21年	22年	23年	21年	22年(前年差)		23年(前年差)	
1	建売	56.9	44.7	62.5	1.6%	1.9%	↑ 0.3 P	2.2%	↑ 0.3 P
2	処分	-	-	61.4	-	-	-	1.2%	-
3	業者	42.3	52.1	56.8	2.3%	3.5%	↑ 1.2 P	3.6%	↑ 0.1 P
4	用地	64.3	56.2	56.8	1.3%	1.2%	↓ -0.1 P	1.2%	→ 0.0 P
5	売主	70.8	-	56.8	1.1%	-	-	1.2%	-
6	相続	46.7	49.3	56.6	2.9%	3.8%	↑ 1.0 P	3.7%	↓ -0.1 P
7	取引	50	-	56.3	1.2%	-	-	1.3%	-
8	事業	47.5	56.2	55.0	1.8%	1.2%	↓ -0.6 P	1.6%	↑ 0.4 P
9	郊外	51.6	47.9	55.0	1.5%	1.2%	↓ -0.3 P	1.1%	↓ -0.1 P
10	相談	48	43.8	54.8	2.4%	2.0%	↓ -0.4 P	2.3%	↑ 0.3 P

**さまざまな価格上昇による消費者のマインド低下が業況DIを押し下げる要因に。**

一方、下位10ワードは図表8のとおりで、業況DIが低いワードの2位から6位までに「金額」「予算」「高額」「高騰」「価格」というワードが並ぶ。7位には「個人」が入り、住宅購入者が高騰する不動産価格についていけず、それが業況を押し下げる要因となっている様子が見える。中でも「高騰」は22年から頻繁に見られるようになり、今期は出現率=4.8%と高い。「価格高騰に購買層がついてきていない(神奈川県横浜市)」など物件価格のほか、建築費、資材、人件費、物価など多くのワードとともに使われており、さまざまな価格上昇の影響がマイナス要因として働いているようだ。

このように、売買の業況DIについては、法人や不動産事業者間取引の活発化によるプラス面と、物件価格や物価などの高騰で落ち込む消費者マインドのマイナス面が相まって、トレンドの出ない横ばい傾向につながっていると考えられる。

図表 8 不動産店のコメントに記載された業況 DI 下位 10 ワード（売買）※前年差は四捨五入

下位	ワード	業況DI			ワードの出現率と前年差					
		21年	22年	23年	21年	22年（前年差）		23年（前年差）		
1	来店	33.3	-	33.3	1.1%	-	-	1.0%	-	
2	金額	40.4	51.9	35.7	1.2%	1.3%	↑ 0.1 P	1.5%	↑ 0.2 P	
3	予算	-	40.5	37.1	-	2.1%	-	3.4%	↑ 1.3 P	
4	高額	53.6	44.7	37.5	1.3%	1.9%	↑ 0.6 P	1.1%	↓ -0.8 P	
5	高騰	-	32.5	38.6	-	4.0%	-	4.8%	↑ 0.8 P	
6	価格	40.8	40.8	39.1	8.6%	13.9%	↑ 5.4 P	16.6%	↑ 2.7 P	
7	個人	39.6	51.6	39.3	1.1%	1.6%	↑ 0.5 P	1.5%	↓ -0.1 P	
8	買主	-	-	39.3	-	-	-	1.5%	-	
9	不動産	36.5	52.4	39.5	2.5%	3.1%	↑ 0.7 P	3.4%	↑ 0.3 P	
10	販売	51.8	-	39.6	1.3%	-	-	1.3%	-	

## 賃貸

脱コロナで事業活動が活発化し、雇用拡大や異動に伴う市場の活性化が業況 DI を押し上げ。

業況上位のワードには「社宅」「事業」「法人」という事業者に関連するワードが並ぶ。具体的なコメントでは「事業用物件の成約が増えた（東京都新宿区）」「若い層で事業用賃貸物件の需要が増えたと感じた（神奈川県横浜市）」「法人の社宅としての問合せが目立った（兵庫県姫路市）」などがあり、コロナによる行動制限の解除によって法人の事業活動が活発化し、雇用拡大や異動に伴う市場の活性化が業況を押し上げている様子が見て取れる。

図表 9 不動産店のコメントに記載された業況 DI 上位ワード（賃貸）※前年差は四捨五入

上位	ワード	業況DI			ワードの出現率と前年差					
		21年	22年	23年	21年	22年（前年差）		23年（前年差）		
1	社宅	-	-	63.6	-	-	-	1.1%	-	
2	事業	50.0	58.3	63.5	1.8%	2.1%	↑ 0.4 P	2.4%	↑ 0.2 P	
3	環境	48.8	54.5	62.5	1.8%	1.0%	↓ -0.9 P	1.4%	↑ 0.4 P	
4	個人	-	57.5	62.5	-	0.9%	-	1.2%	↑ 0.3 P	
5	時期	55.0	53.6	62.5	1.2%	1.2%	⇒ 0.0 P	1.0%	↓ -0.3 P	
6	繁忙	-	47.7	61.1	-	1.0%	-	0.9%	↓ -0.1 P	
7	ワンルーム	32.5	40.0	60.9	1.8%	2.7%	↑ 0.9 P	1.6%	↓ -1.1 P	
8	契約	40.0	50.6	60.8	2.6%	2.4%	↓ -0.1 P	3.1%	↑ 0.7 P	
9	法人	43.8	55.6	60.5	3.5%	3.6%	⇒ 0.0 P	3.8%	↑ 0.2 P	
10	リモート	51.9	50.0	60.0	2.4%	1.9%	↓ -0.5 P	1.0%	↓ -0.9 P	

高齢者の問合せが増加するも業況の向上にはつながらず。

業況 DI 下位のワードでは「一人暮らし」が 2 位、「高齢」が 3 位に。「高齢の単身者が増えた印象（神奈川県茅ヶ崎市）」「高齢者の方が多く、低層階希望のお客さまが増えた（大阪府河内長野市）」など、高齢者に関するコメントが全国的に聞かれ、高齢者からの問合せが増加している様子が見える。

図表 10 不動産店のコメントに記載された業況 DI 下位ワード（賃貸）※前年差は四捨五入

下位	ワード	業況DI			ワードの出現率と前年差					
		21年	22年	23年	21年	22年（前年差）		23年（前年差）		
1	紹介	-	38.6	32.5	-	1.0%	-	1.0%	⇒ 0.0 P	
2	一人暮らし	-	-	37.5	-	-	-	1.2%	-	
3	高齢	44.8	39.0	39.5	2.6%	3.8%	↑ 1.3 P	4.2%	↑ 0.4 P	
4	初期	38.3	35.4	40.8	2.8%	3.2%	↑ 0.4 P	1.9%	↓ -1.3 P	
5	費用	38.2	35.8	40.8	3.0%	3.3%	↑ 0.3 P	1.9%	↓ -1.4 P	
6	条件	42.3	34.4	41.1	1.1%	1.3%	↑ 0.2 P	1.4%	⇒ 0.0 P	
7	生活	38.8	37.7	43.2	4.9%	5.4%	↑ 0.5 P	5.4%	⇒ 0.0 P	
8	依頼	-	48.1	43.2	-	1.2%	-	1.1%	↓ -0.1 P	
9	保護	41.2	36.8	43.5	4.5%	4.7%	↑ 0.2 P	4.9%	↑ 0.2 P	
10	事務所	48.7	65.0	45.0	1.7%	1.3%	↓ -0.3 P	1.0%	↓ -0.3 P	

## トピックス：貸店舗・貸事務所に関する調査

今回は、貸店舗・貸事務所の業況や求められる条件について調査した。対象は本調査に回答した不動産店 1,896 店のうち、事業用賃貸物件を取り扱っている不動産店で、有効回答数は、貸店舗 1,259 店、貸事務所 1,241 店。なお、同じ内容の調査は前年同期（2022 年 4～6 月期）にも実施し、今回が 2 回目である。

参考：「不動産情報サイト アットホーム」に掲載されている貸店舗・貸事務所の取扱い物件は 50 坪以下の小規模タイプが約 8 割を占める。

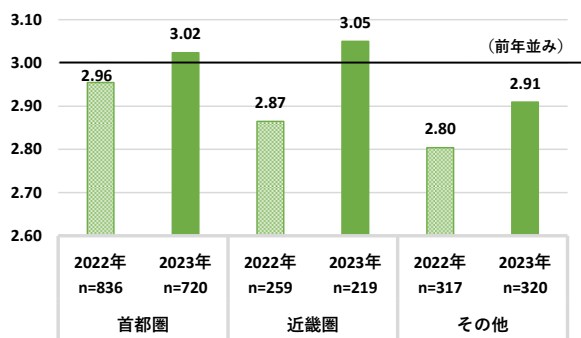
### 業況

**貸店舗・貸事務所ともに業況は改善。特に貸店舗は近畿圏で改善幅が大きい。**

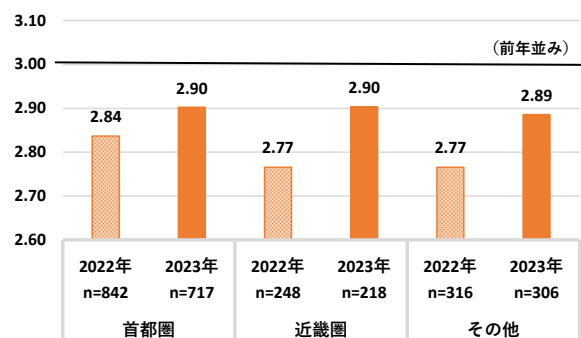
貸店舗・貸事務所のそれぞれについて業況を『良い=5』『やや良い=4』『前年並み=3』『やや悪い=2』『悪い=1』の 5 段階で聞き、加重平均を算出した。

貸店舗・貸事務所ともに業況の平均値は前年を上回り、改善している。貸店舗は貸事務所より業況が良く、首都圏・近畿圏では『前年並み=3』を上回った。貸店舗の改善幅は特に近畿圏で大きく、水際措置の緩和によるインバウンド需要回復の影響が近畿圏で顕著に現れていることを反映した結果と考えられる。

図表 11 業況の平均値（貸店舗）



図表 12 業況の平均値（貸事務所）



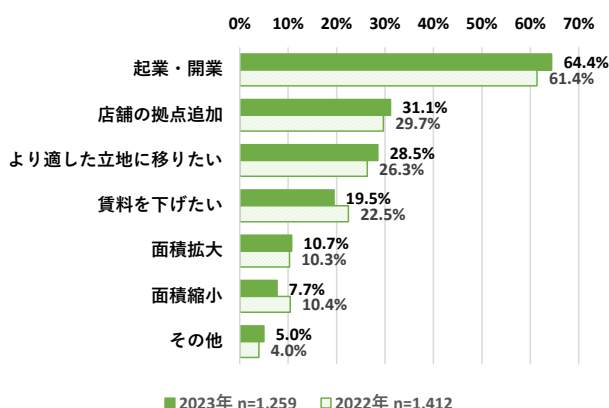
### 貸店舗・貸事務所を探している理由

**『起業・開業』『店舗・事務所の拠点追加』などの積極的な理由が増加。コスト削減目的は減少。**

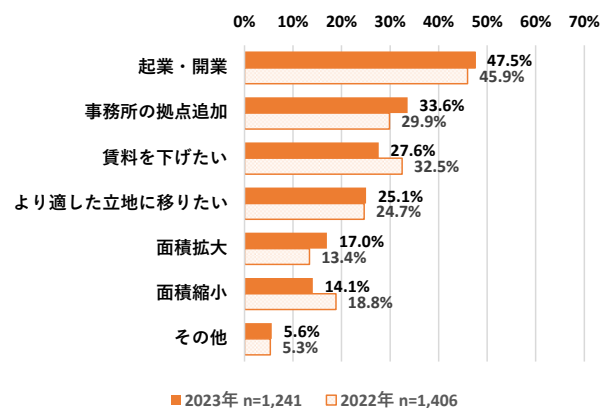
貸店舗・貸事務所を探している理由で目立ったものを聞いたところ、ともに『起業・開業』が最多。次いで『店舗・事務所の拠点追加』と事業に対して積極的な理由が上位を占め、前年よりも増加している。

一方、『賃料を下げたい』『面積縮小』といったコスト削減を理由とした回答の割合は前年を下回った。

図表 13 貸店舗を探している理由（複数回答）



図表 14 貸事務所を探している理由（複数回答）



## お客さまから求められる条件

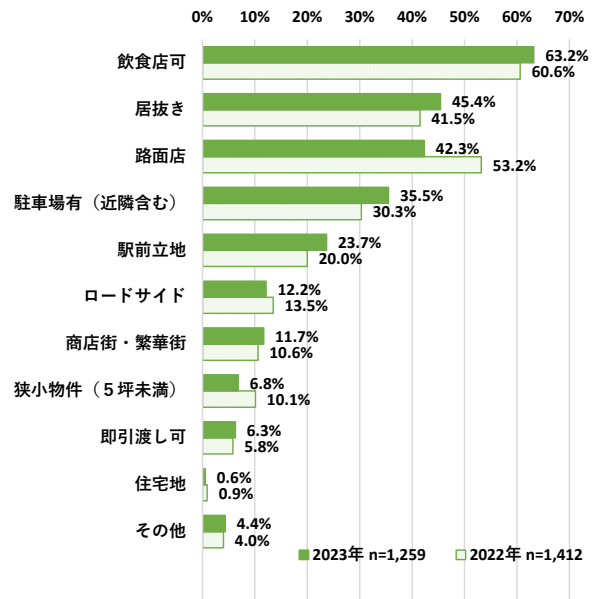
【貸店舗】上位に『飲食店可』『居抜き』。脱コロナの動きが進み、出店活動が活発に。

貸店舗でお客さまからよく求められる条件は『飲食店可』が最多。次いで『居抜き』が入った。不動産店からは「飲食店の動きが活発なおかげで、空室になっている時期は比較的短い（東京都港区）」と出店活動の活発化を語るコメントが目立った。また「今まで凹んでいた観光関連の業態で探す人が増えた（京都府京都市）」と観光関連事業の回復をうかがわせるコメントも見られた。コロナの収束やそれに伴うインバウンド需要の急拡大などで繁華街や観光地の人出が戻ったことが出店活動の活発化につながっていると思われる。

立地では『路面店』が大きく減少しているが、これは「路面店の需要は多いが供給が少ないため、なかなかニーズにマッチしないケースが目立った（大阪府大阪市）」といったコメントに代表されるように、ニーズはあるものの、供給が少ないことが影響していると考えられる。

また、『ロードサイド』が前年よりも減少し、『商店街・繁華街』が増加している。「ロードサイドから駅前へシフトしてきている（千葉県船橋市）」など、店舗探しが中心地に戻っているという声があり、脱コロナの傾向がうかがえる。『狭小物件（5坪未満）』も前年よりも減少しており、「飲食店（10～20坪程）を探しているお客さまが多い（東京都大田区）」「10坪くらいの重飲食可が多い（大阪府大阪市）」と接客スペースが確保できる物件を求める声が複数あった。

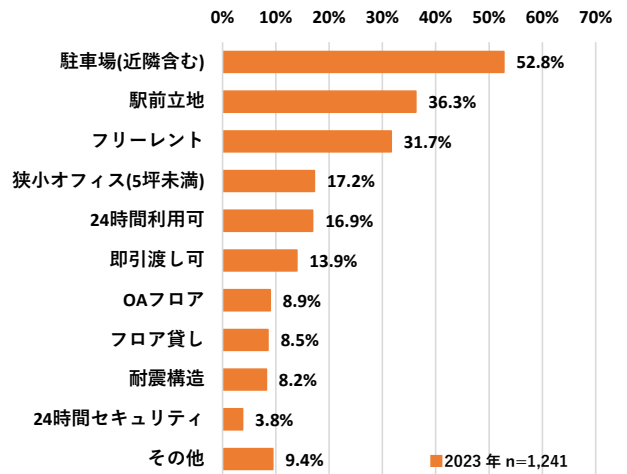
図表 15 お客さまから最近よく求められる条件（貸店舗）（最大3つ）



【貸事務所】利便性重視。『駐車場』『駅前立地』が上位。

今回新たに貸事務所についても同様の質問をしたところ、『駐車場（近隣含む）』『駅前立地』といった通勤利便性の高さを求める条件が上位だった。不動産店からは「従業員の通勤のため利便性の良い場所へ移動（広島県広島市）」といった声が寄せられた。オフィスへの出社を再開する企業が増え、通勤に便利な場所を求める傾向が強まっているようだ。3位の『フリーレント』については「以前にも増して、事業規模拡大等で広い事務所を検討するケースが多く、現事務所の退去に伴う費用節約のためにフリーレント希望が増えた（大阪府大阪市）」といった声があった。

図表 16 お客さまから最近よく求められる条件（貸事務所）（最大3つ）

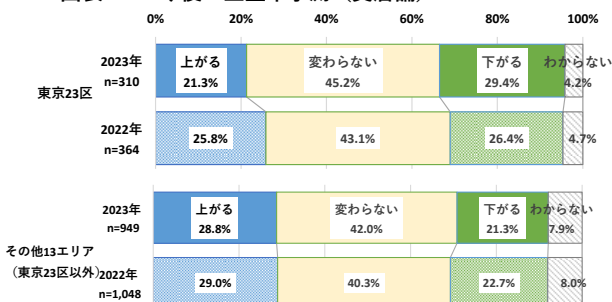


## 空室率予測

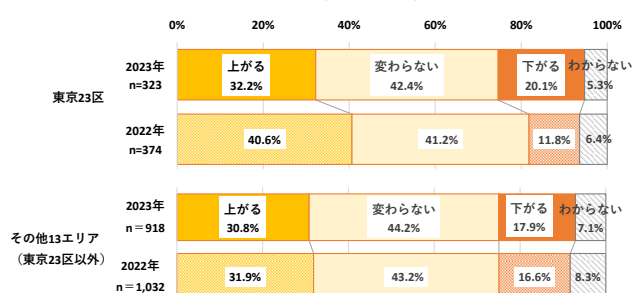
東京 23 区で空室率改善を予測する回答が増加。

今後の空室率の予測を聞いたところ、貸店舗・貸事務所ともに『変わらない』が最多だったが、エリア別に見ると、東京 23 区で貸店舗・貸事務所ともに空室率が『上がる』が減少、『下がる』は増加しており、改善傾向が目立った。東京 23 区以外のエリアは前年と大きな変化は見られなかった。

図表 17 今後の空室率予測（貸店舗）



図表 18 今後の空室率予測（貸事務所）



## < 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（2023年4～6月期）が第38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

2023年6月12日～6月26日

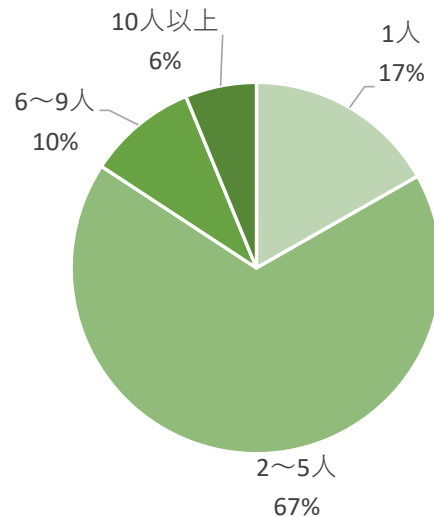
### 5. 有効回答数

1,896店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	44	66
宮城県	59	49
首都圏	835	543
埼玉県	99	90
千葉県	88	81
東京都	455	235
神奈川県	193	137
静岡県	54	89
愛知県	63	137
近畿圏	205	233
京都府	32	39
大阪府	104	126
兵庫県	69	68
広島県	28	33
福岡県	65	85
合計	1,353	1,235

※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=1,896）



### 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

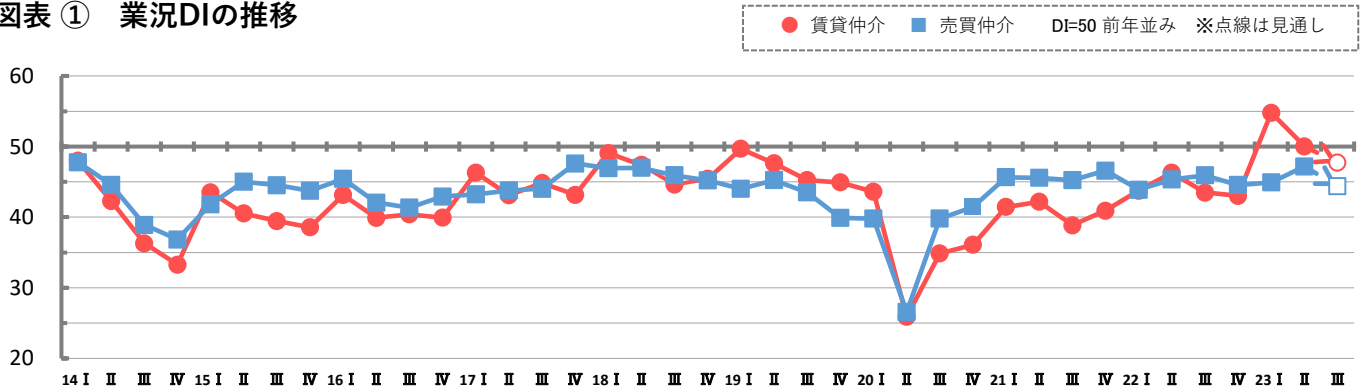
DIは、回答店舗による5段階の判断にそれぞれ下表の点数を与え、これらの合計を全回答数で除して算出。DI=50を境に、それよりも上なら「良い」、下なら「悪い」を意味する。

	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。

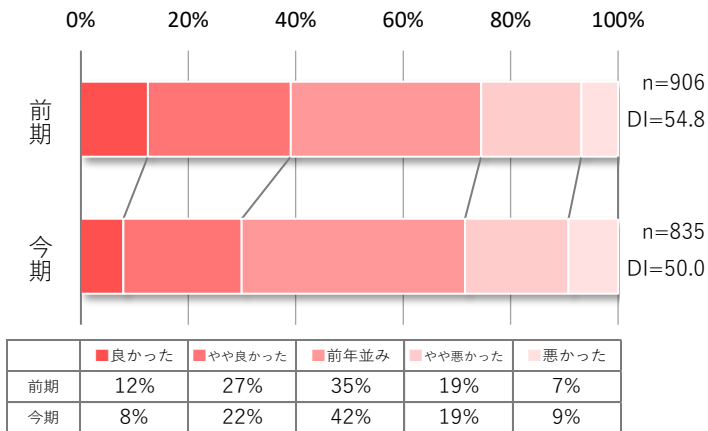


図表① 業況DIの推移

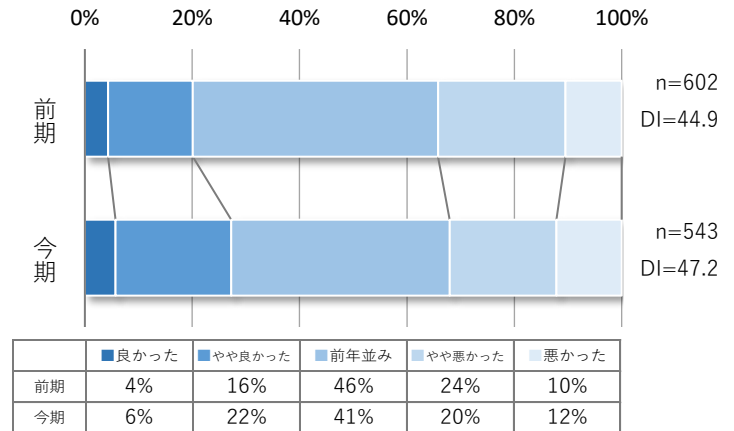


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.3	43.5	43.0	54.8	50.0	47.7	54.8 (23 I)	25.9 (20 II)
売買	45.3	45.9	44.6	44.9	47.2	44.4	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

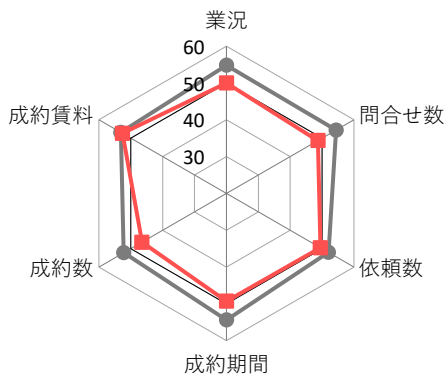
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



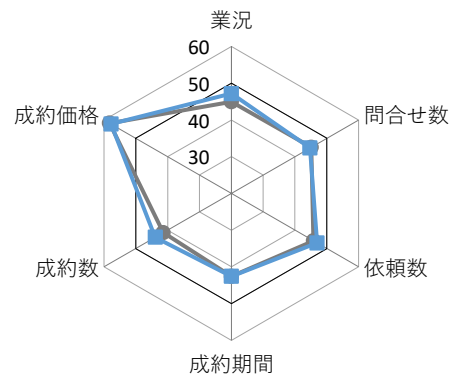
図表③ 売買仲介の業況回答割合



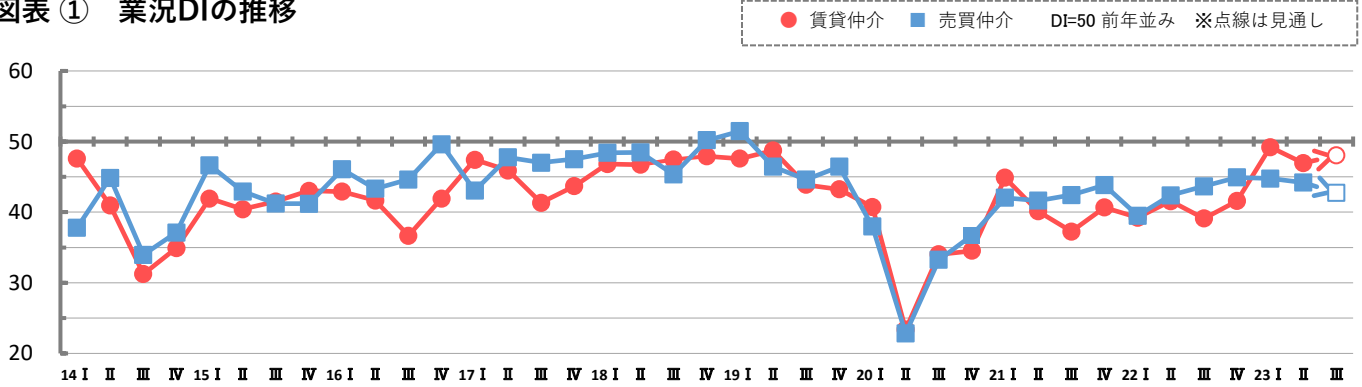
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

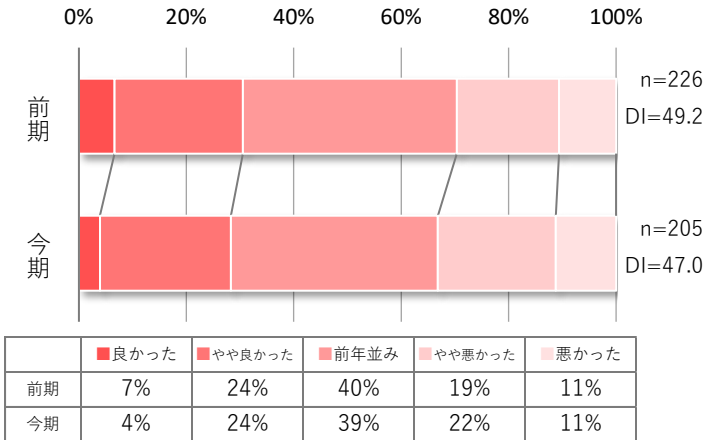


図表① 業況DIの推移

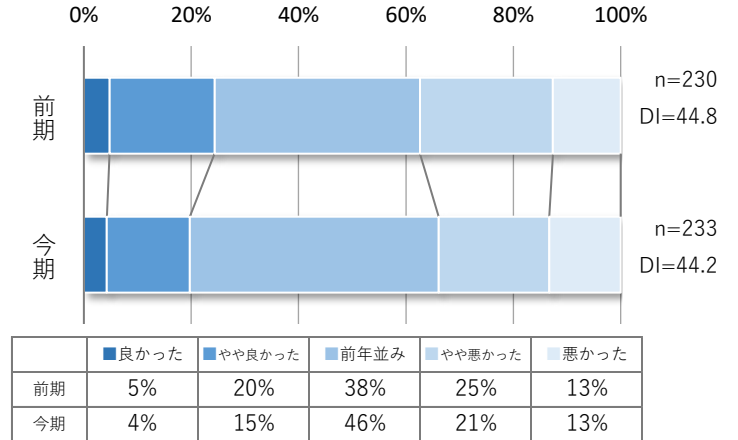


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.6	39.1	41.6	49.2	47.0	48.0	49.2 (23 I)	23.4 (20 II)
売買	42.4	43.7	44.9	44.8	44.2	42.7	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

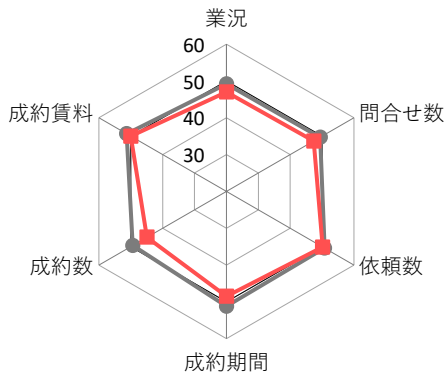
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



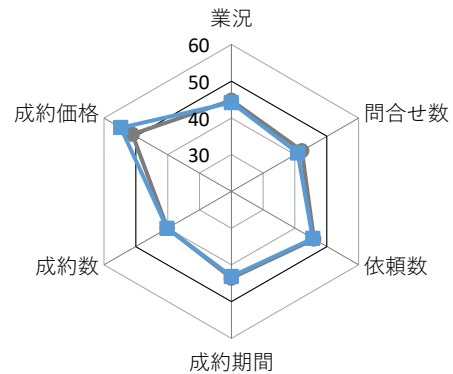
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

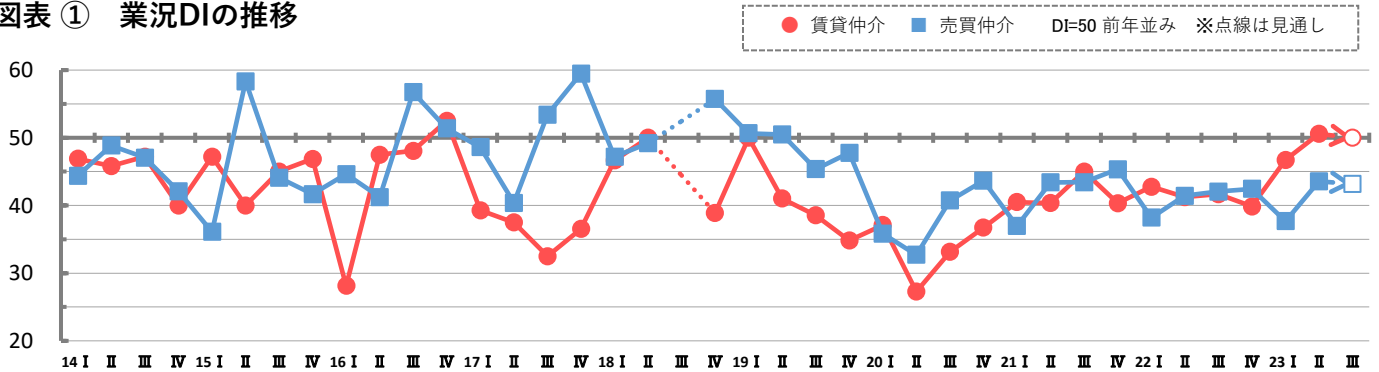


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



㊦ 賃貸は前期比 +3.9ポイントと上昇しDI=50.6 売買は前期比 +5.9ポイントと大幅上昇しDI=43.6

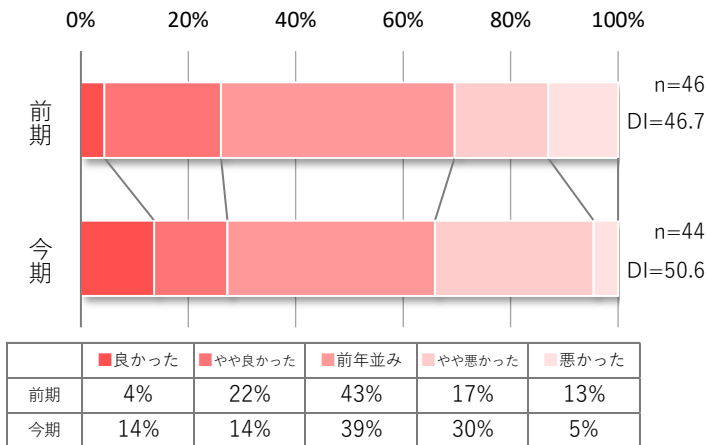
図表① 業況DIの推移



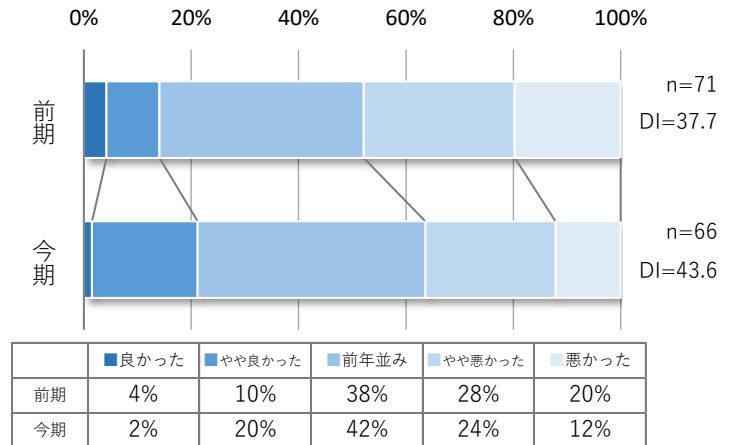
	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.3	41.7	39.9	46.7	50.6	50.0	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	41.4	42.0	42.5	37.7	43.6	43.2	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

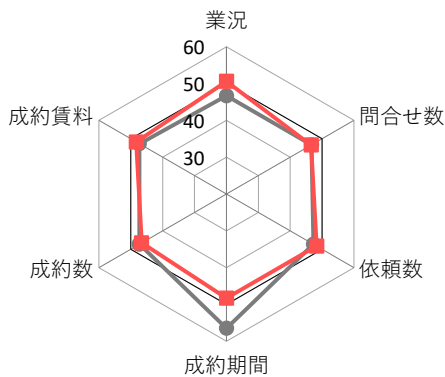
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

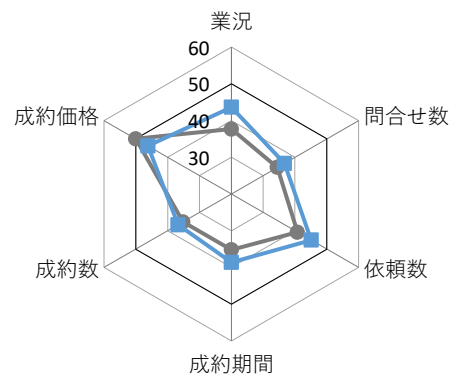


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.7	46.7	47.3	56.5	47.3	47.3
■今期	50.6	46.6	48.3	48.3	46.6	48.3
増減	+ 3.9	- 0.1	+ 1.0	- 8.2	- 0.7	+ 1.0

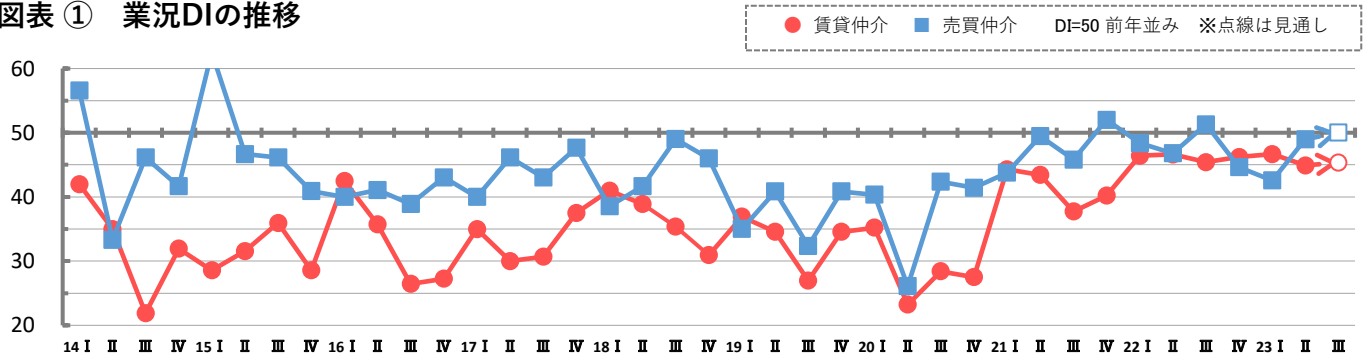
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	37.7	34.5	40.8	35.2	35.2	50.0
■今期	43.6	36.7	45.1	38.6	36.7	46.2
増減	+ 5.9	+ 2.2	+ 4.3	+ 3.4	+ 1.5	- 3.8

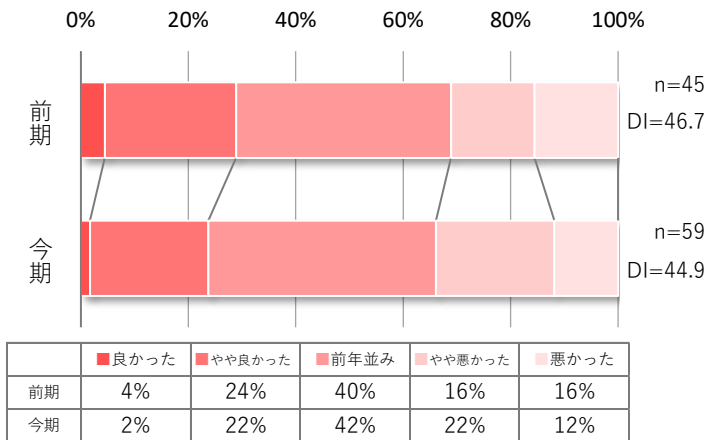
㊦ 賃貸は前期比 -1.8ポイントと低下しDI=44.9 売買は前期比 +6.4ポイントと大幅上昇しDI=49.0

図表① 業況DIの推移

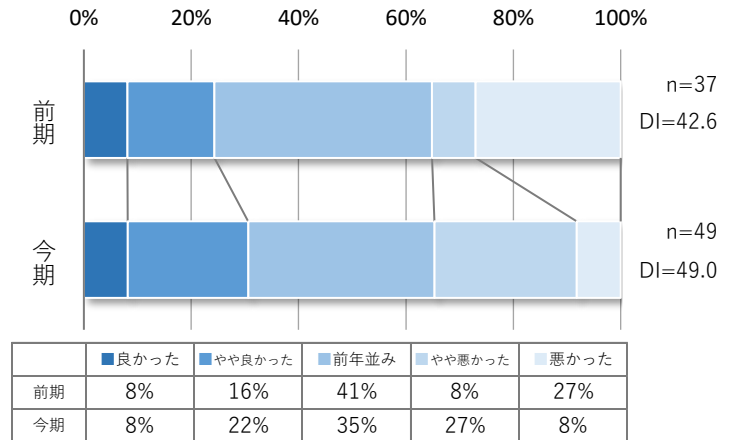


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.6	45.4	46.2	46.7	<b>44.9</b>	45.3	46.7 (23 I)	21.9 (14 III)
売買	46.8	51.3	44.6	42.6	<b>49.0</b>	50.0	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

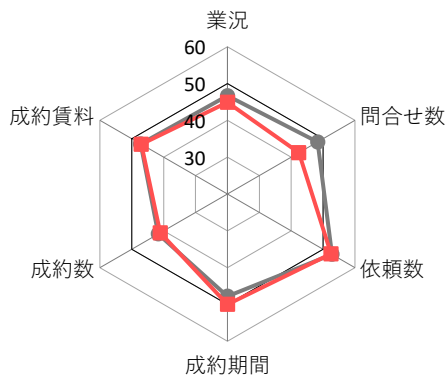
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



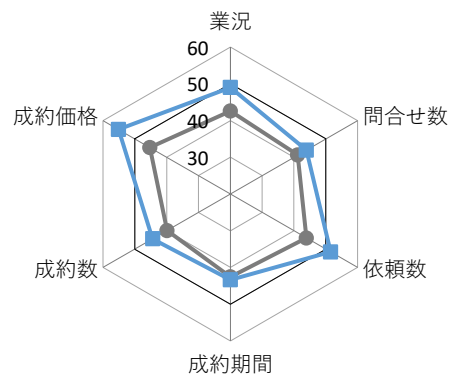
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

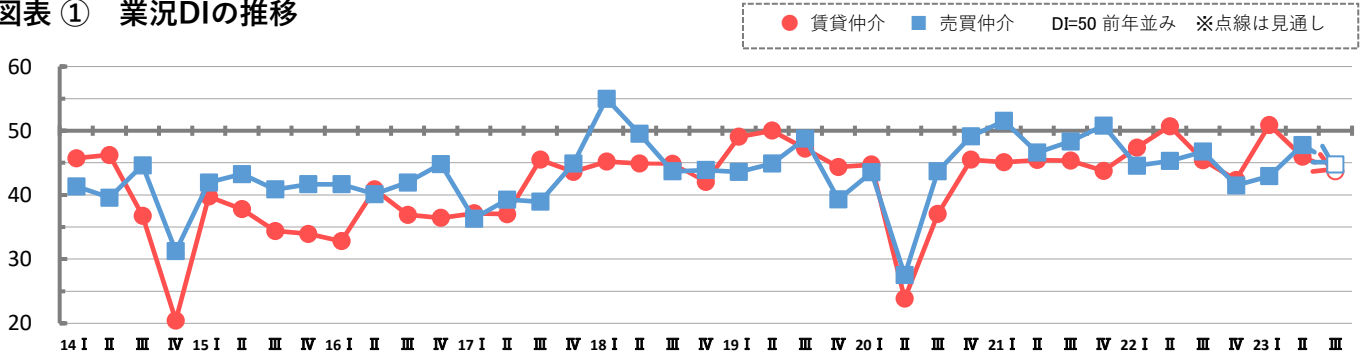


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



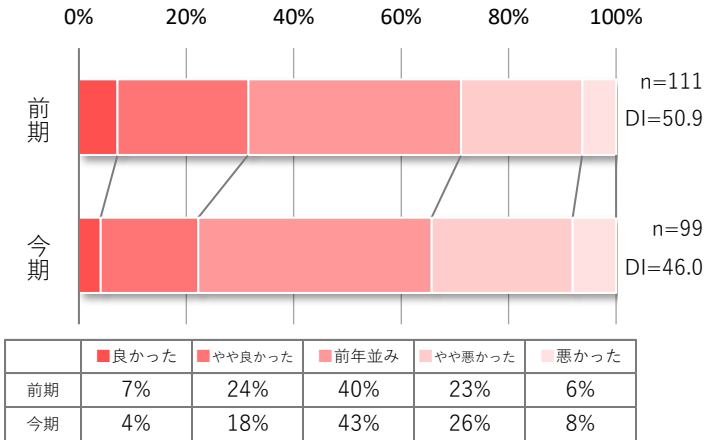
△ 賃貸は前期比 - 4.9ポイントと低下しDI=46.0 売買は前期比 + 4.9ポイントと上昇しDI=47.8

図表① 業況DIの推移

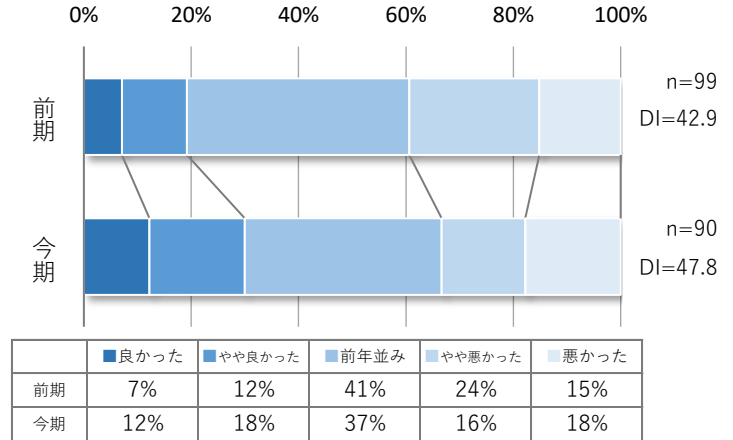


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	50.7	45.4	42.3	50.9	<b>46.0</b>	43.7	50.9 (23 I)	20.5 (14 IV)
売買	45.3	46.8	41.5	42.9	<b>47.8</b>	44.7	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

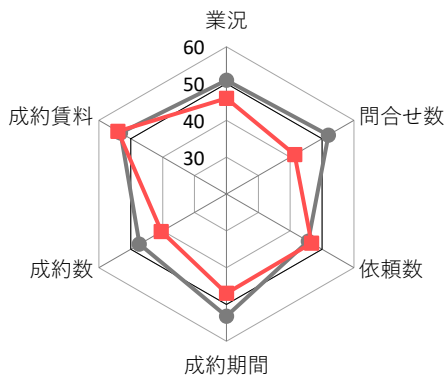
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



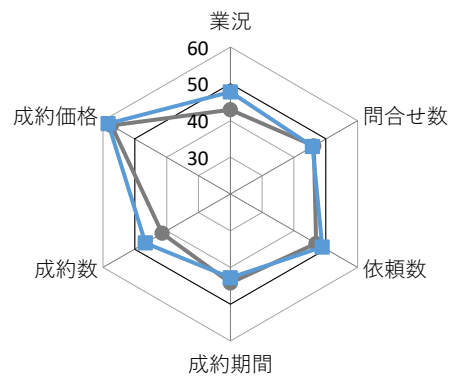
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

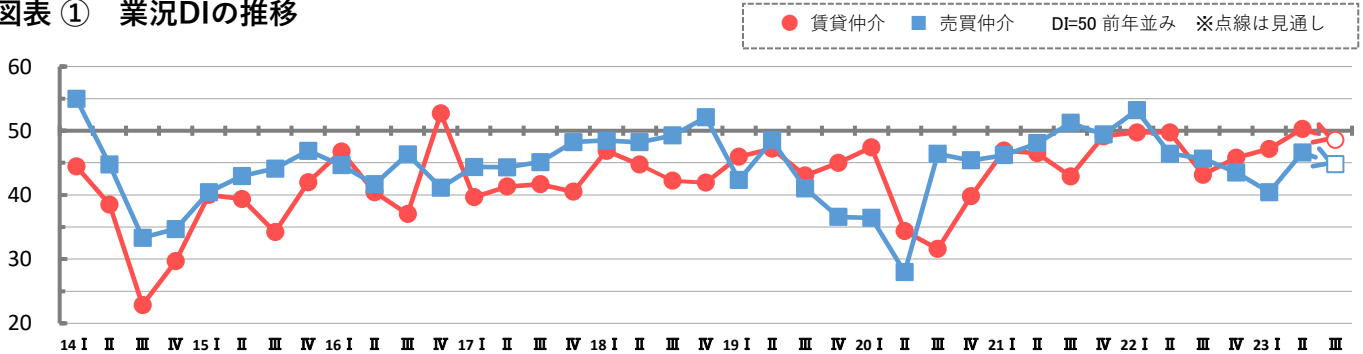


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



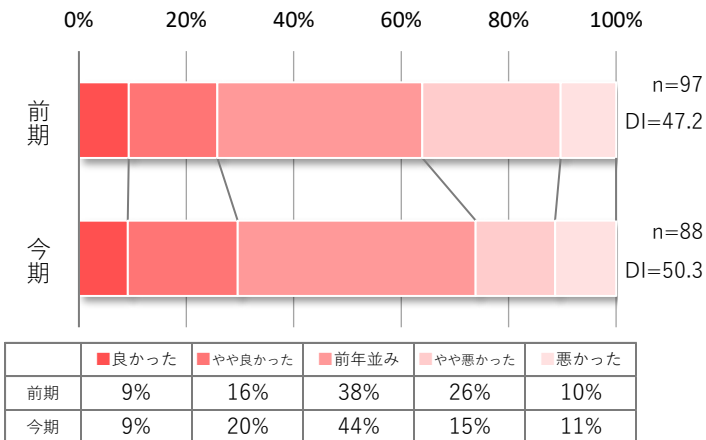
◀ 賃貸は前期比 +3.1ポイントと上昇しDI=50.3 売買は前期比 +6.2ポイントと大幅上昇しDI=46.6

図表① 業況DIの推移

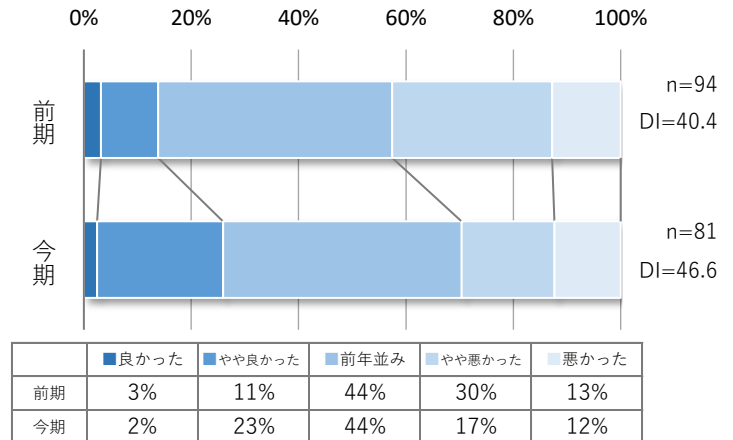


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	49.8	43.2	45.8	47.2	<b>50.3</b>	48.6	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	46.4	45.7	43.5	40.4	<b>46.6</b>	44.8	55.0 (14 I)	28.0 (20II)

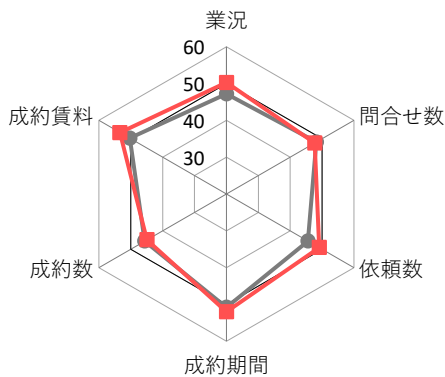
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

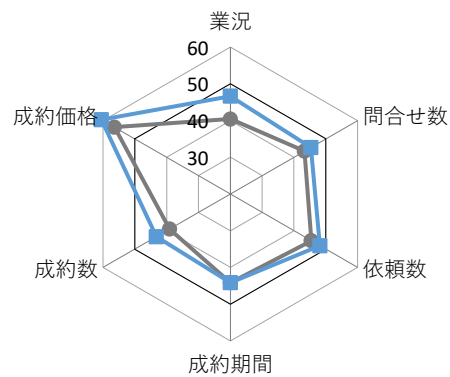


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



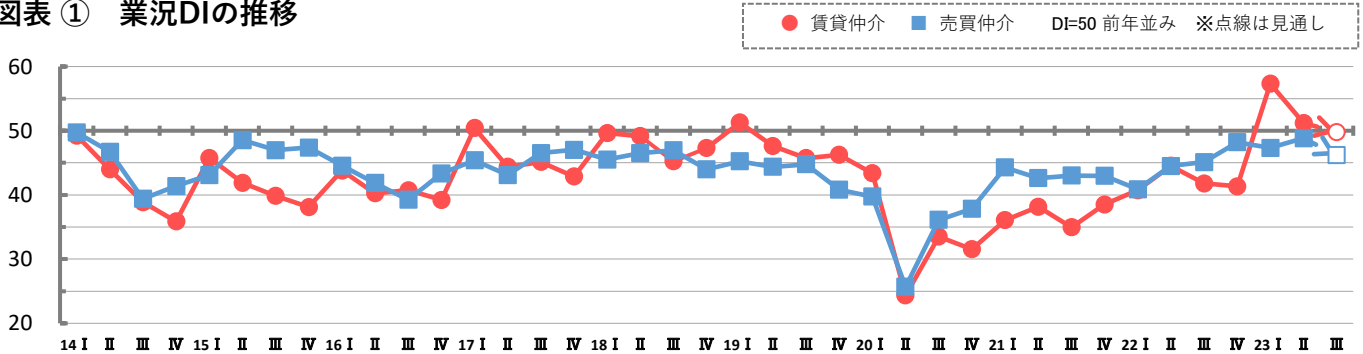
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	47.2	48.2	45.6	50.8	45.6	50.3
■今期	50.3	47.7	49.1	52.0	44.9	53.4
増減	+ 3.1	- 0.5	+ 3.5	+ 1.2	- 0.7	+ 3.1

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



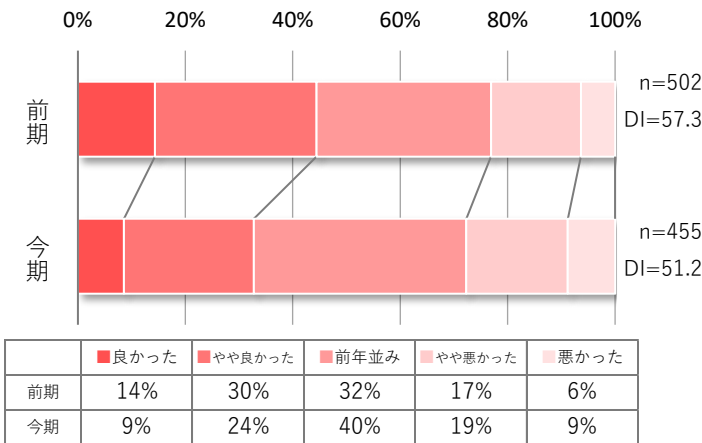
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.4	43.4	45.5	44.1	39.1	56.4
■今期	46.6	45.4	48.1	44.1	43.2	60.5
増減	+ 6.2	+ 2.0	+ 2.6	0.0	+ 4.1	+ 4.1

図表① 業況DIの推移

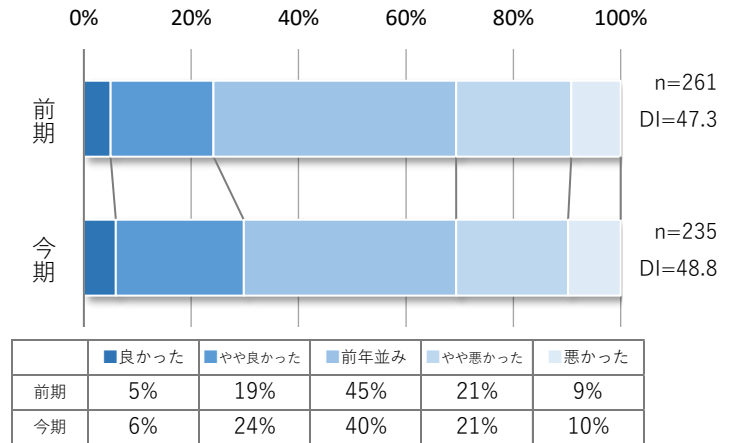


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.5	41.8	41.3	57.3	<b>51.2</b>	49.8	57.3 (23 I)	24.3 (20 II)
売買	44.5	45.1	48.2	47.3	<b>48.8</b>	46.2	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

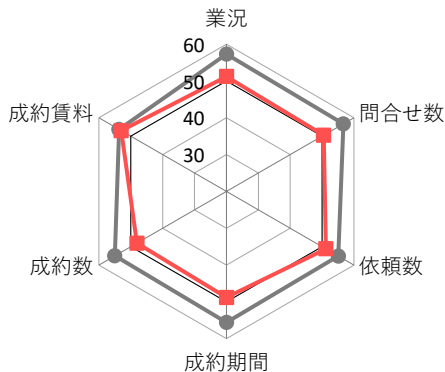
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



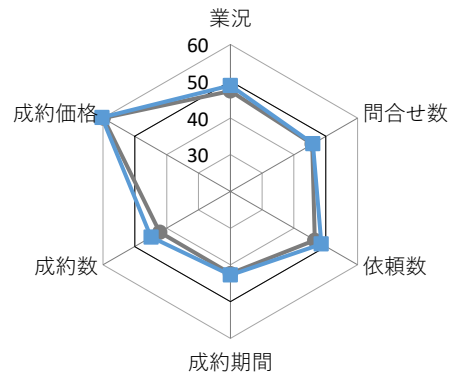
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

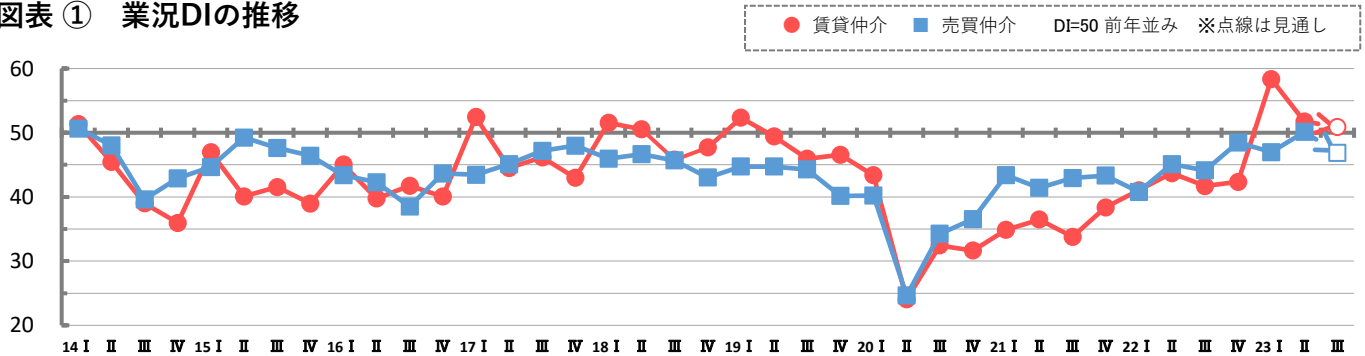


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



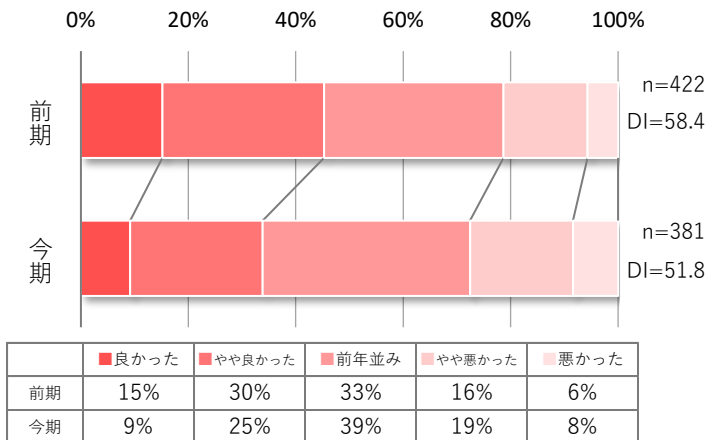
賃貸は前期比 -6.6ポイントと大幅低下しDI=51.8 売買は前期比 +3.1ポイントと上昇しDI=50.1

図表① 業況DIの推移

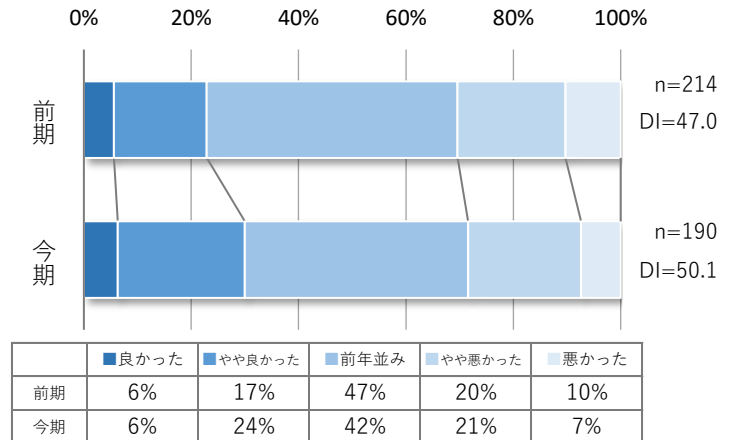


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.7	41.7	42.3	58.4	<b>51.8</b>	50.9	58.4 (23 I)	24.0 (20 II)
売買	45.1	44.1	48.5	47.0	<b>50.1</b>	46.8	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

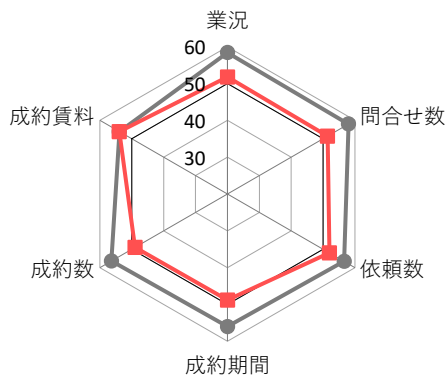
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



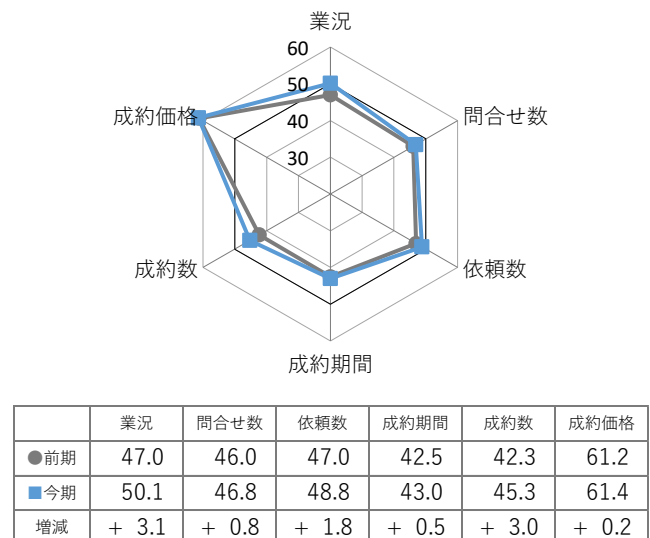
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



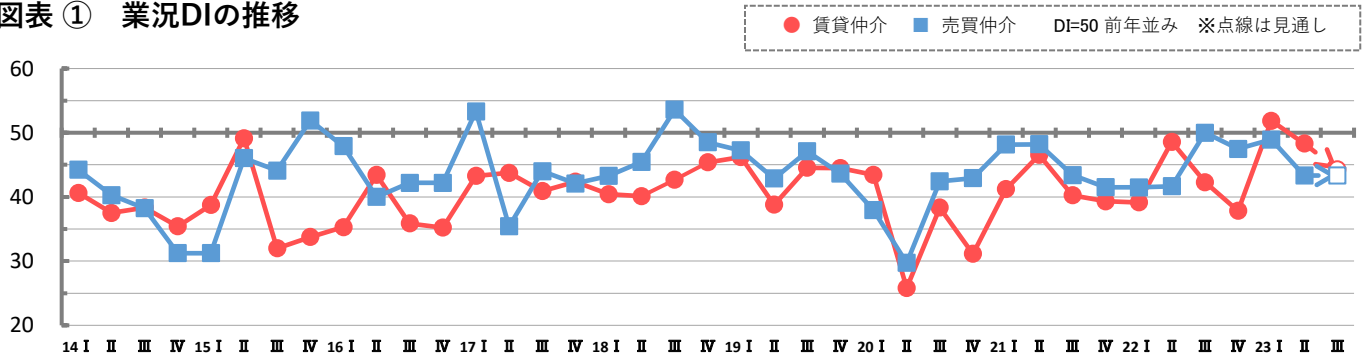
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI





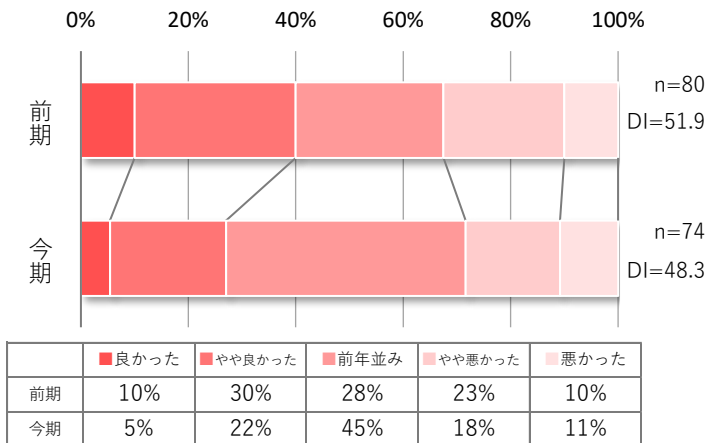
㊦ 賃貸は前期比 -3.6ポイントと低下しDI=48.3 売買は前期比 -5.6ポイントと大幅低下しDI=43.3

図表① 業況DIの推移

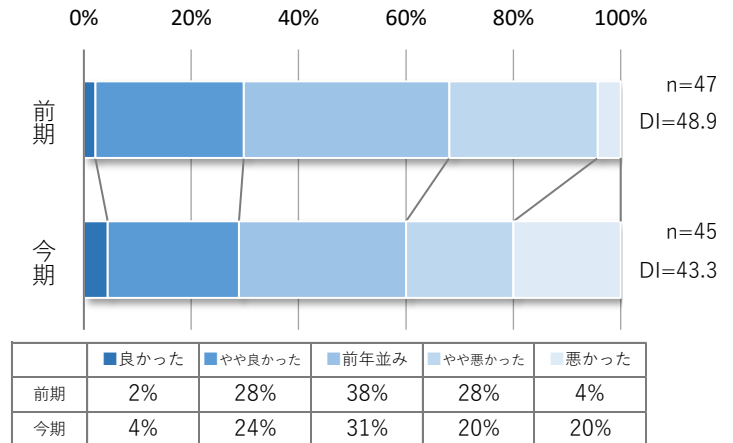


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	48.6	42.3	37.8	51.9	<b>48.3</b>	44.3	51.9 (23 I)	25.8 (20 II)
売買	41.7	50.0	47.5	48.9	<b>43.3</b>	43.3	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

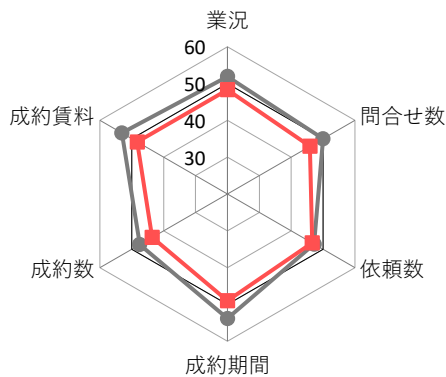
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



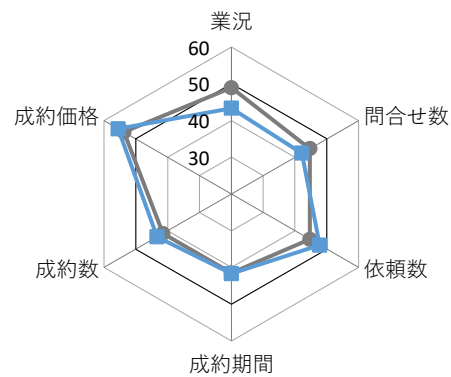
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

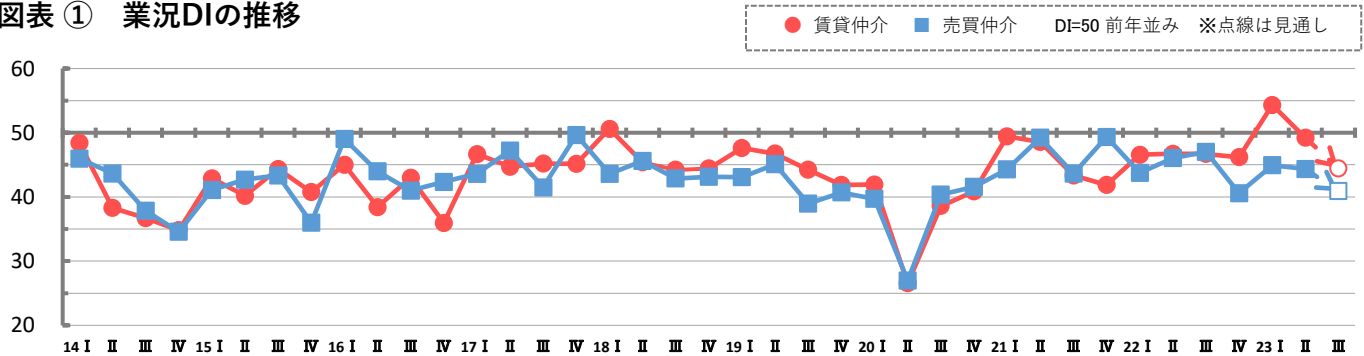


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



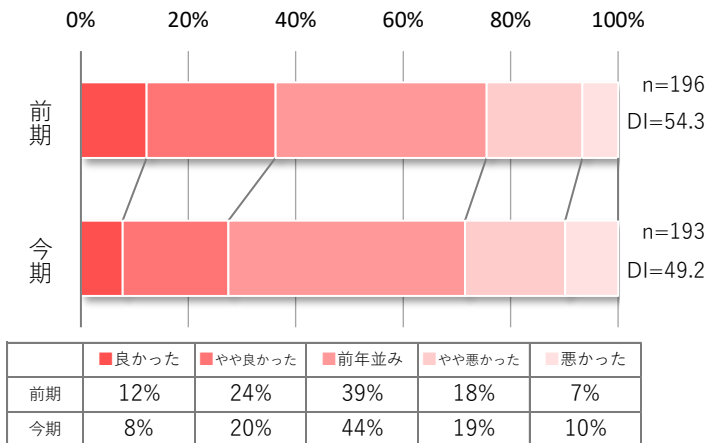
◀ 賃貸は前期比 -5.1ポイントと大幅低下しDI=49.2 売買は前期比 -0.6ポイントと横ばいでDI=44.3

図表① 業況DIの推移

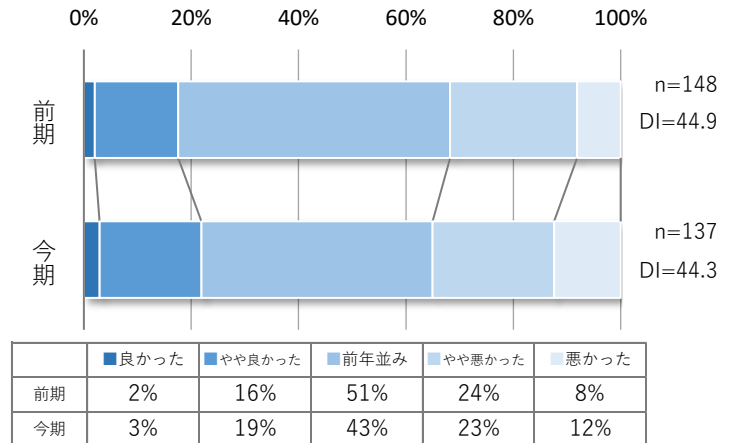


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.7	46.7	46.2	54.3	<b>49.2</b>	44.4	54.3 (23 I)	26.5 (20 II)
売買	46.1	47.0	40.6	44.9	<b>44.3</b>	40.9	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

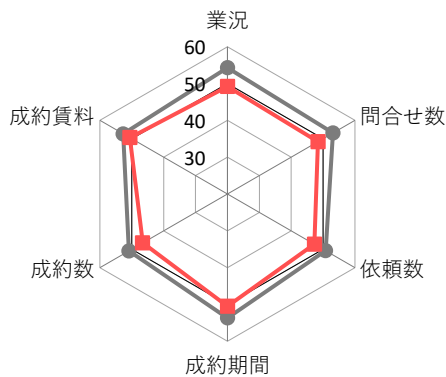
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



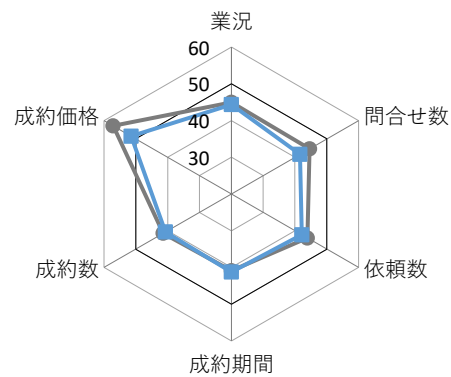
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

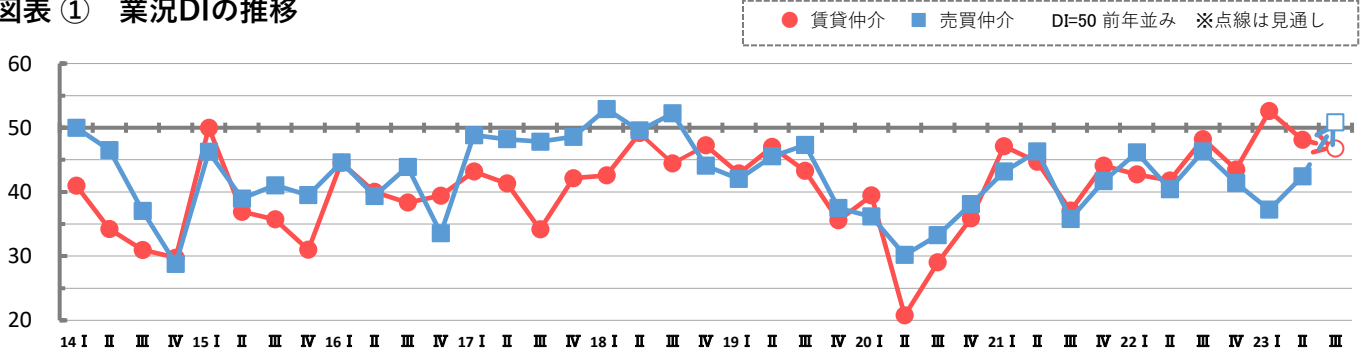


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



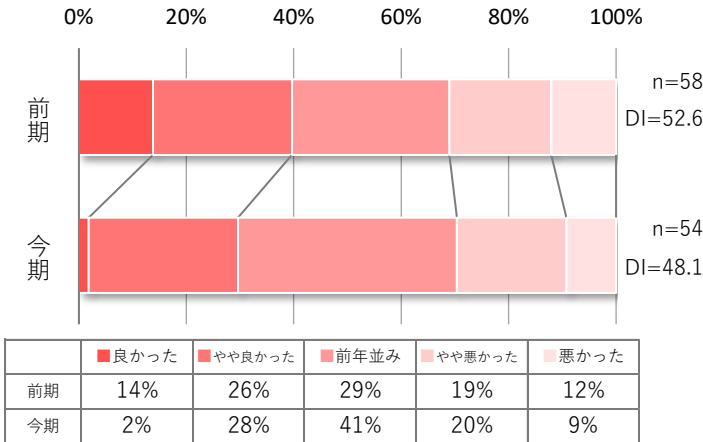
賃貸は前期比 - 4.5ポイントと低下しDI=48.1 売買は前期比 + 5.2ポイントと大幅上昇しDI=42.4

図表① 業況DIの推移

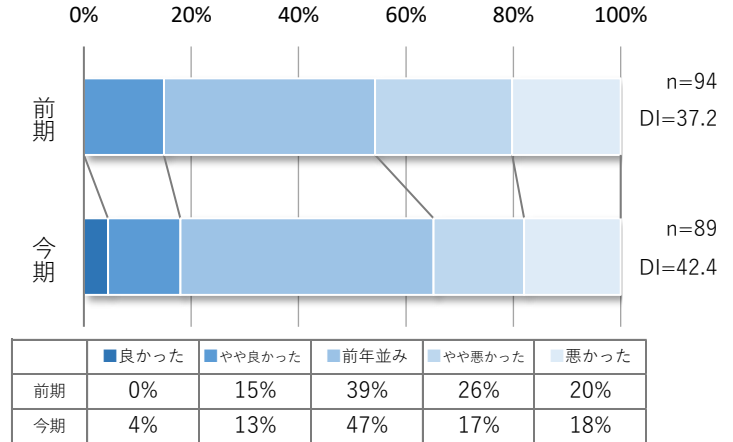


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.8	48.2	43.5	52.6	<b>48.1</b>	46.8	52.6 (23 I)	20.8 (20 II)
売買	40.4	46.3	41.4	37.2	<b>42.4</b>	50.8	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

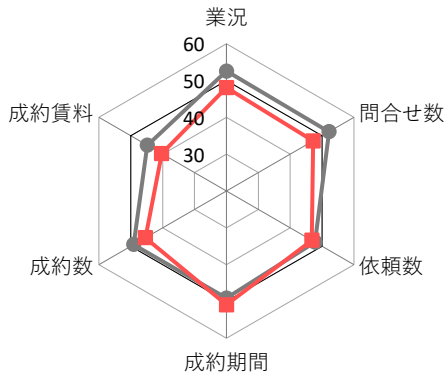
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



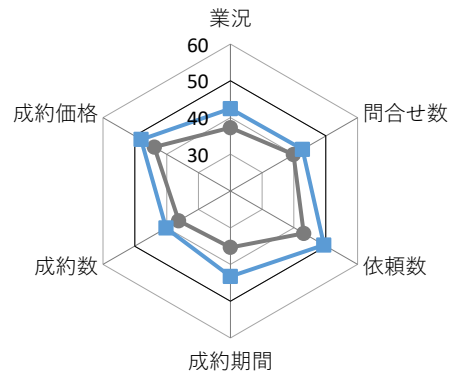
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

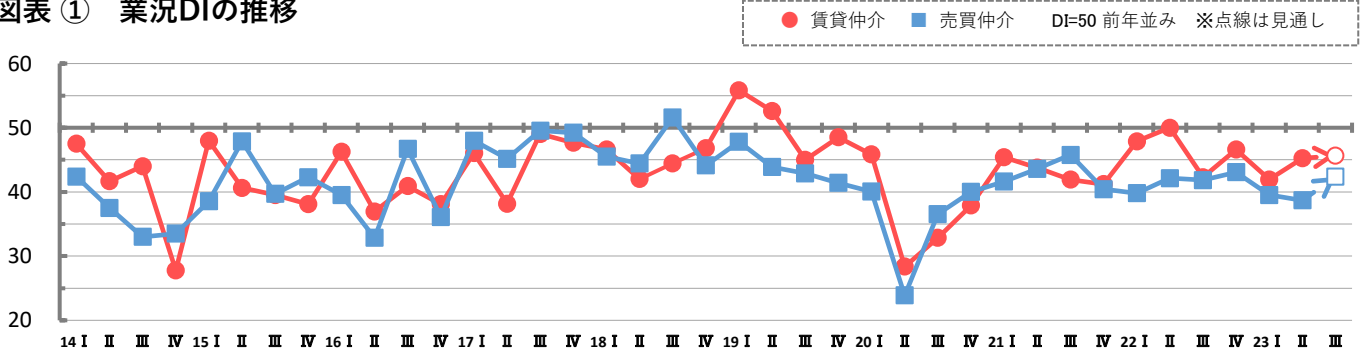


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



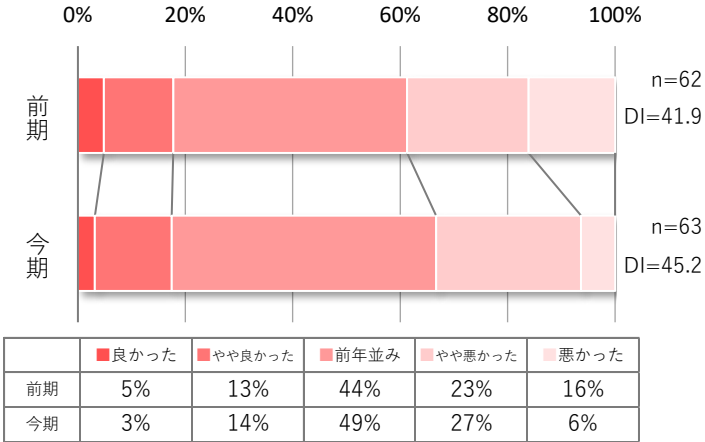
㊦ 賃貸は前期比 +3.3ポイントと上昇しDI=45.2 売買は前期比 -0.8ポイントと横ばいでDI=38.7

図表① 業況DIの推移

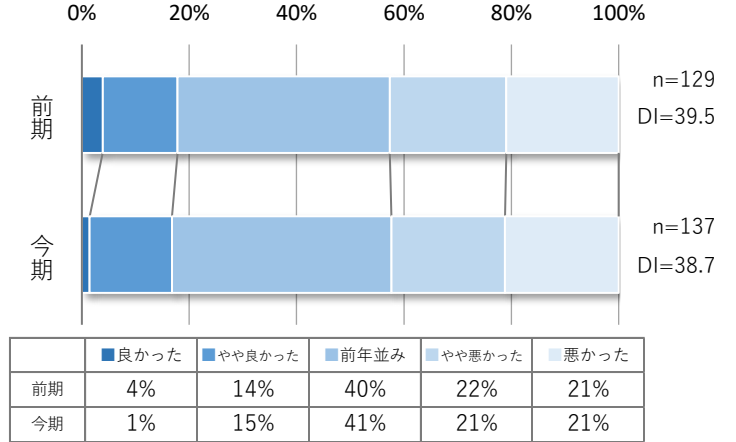


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	50.0	42.3	46.6	41.9	<b>45.2</b>	45.6	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	42.2	41.8	43.1	39.5	<b>38.7</b>	42.3	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

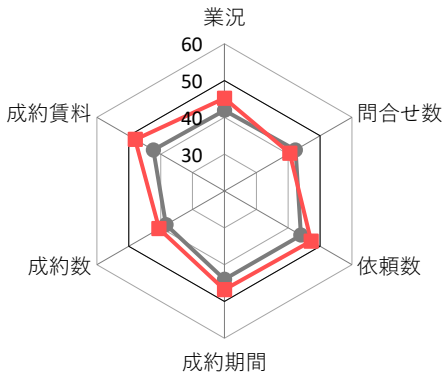
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

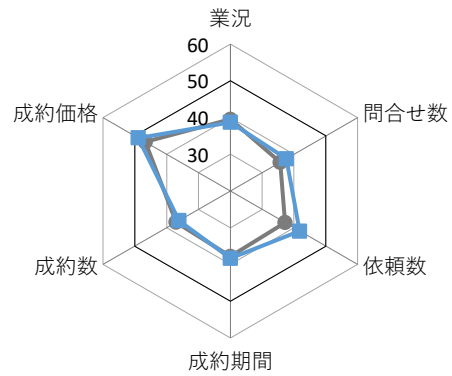


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.9	42.3	44.0	44.0	38.3	42.3
■今期	45.2	40.5	47.2	46.8	40.5	48.0
増減	+ 3.3	- 1.8	+ 3.2	+ 2.8	+ 2.2	+ 5.7

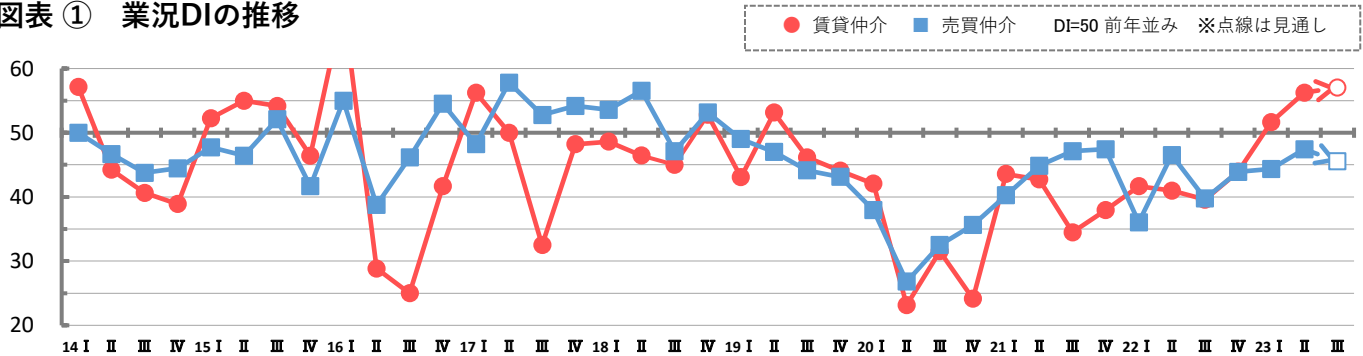
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	39.5	35.7	37.2	37.8	37.0	46.7
■今期	38.7	37.6	41.8	38.3	36.1	48.9
増減	- 0.8	+ 1.9	+ 4.6	+ 0.5	- 0.9	+ 2.2

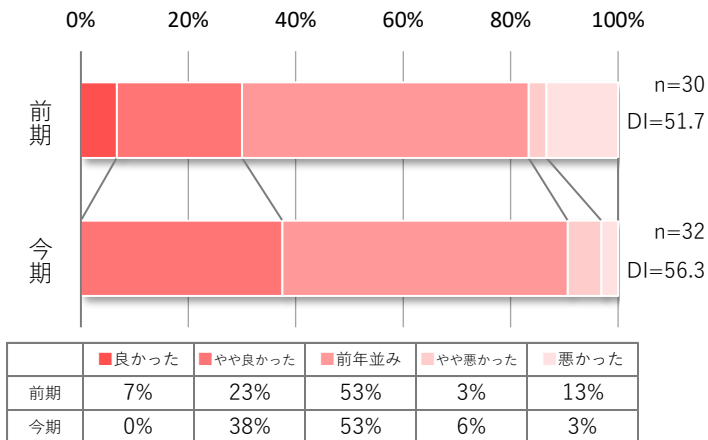
◀ 賃貸は前期比 +4.6ポイントと上昇しDI=56.3 売買は前期比 +3.0ポイントと上昇しDI=47.4

図表① 業況DIの推移

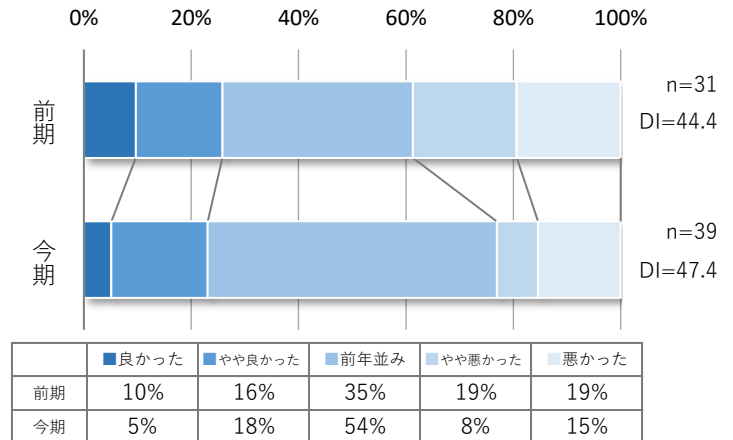


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.0	39.6	43.9	51.7	<b>56.3</b>	57.0	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	46.5	39.7	43.9	44.4	<b>47.4</b>	45.5	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

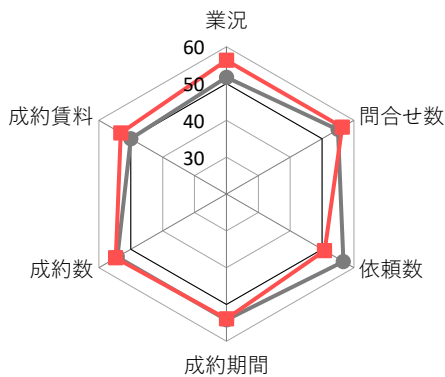
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

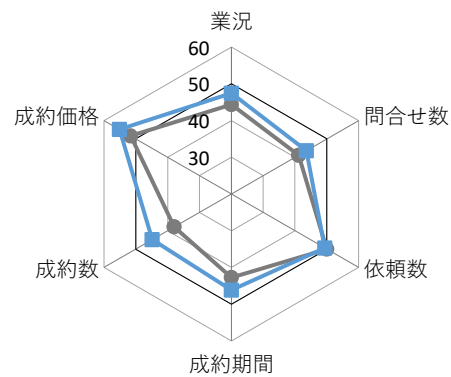


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	51.7	55.0	56.7	54.2	54.2	50.0
■今期	56.3	56.3	50.8	53.9	54.7	53.1
増減	+ 4.6	+ 1.3	- 5.9	- 0.3	+ 0.5	+ 3.1

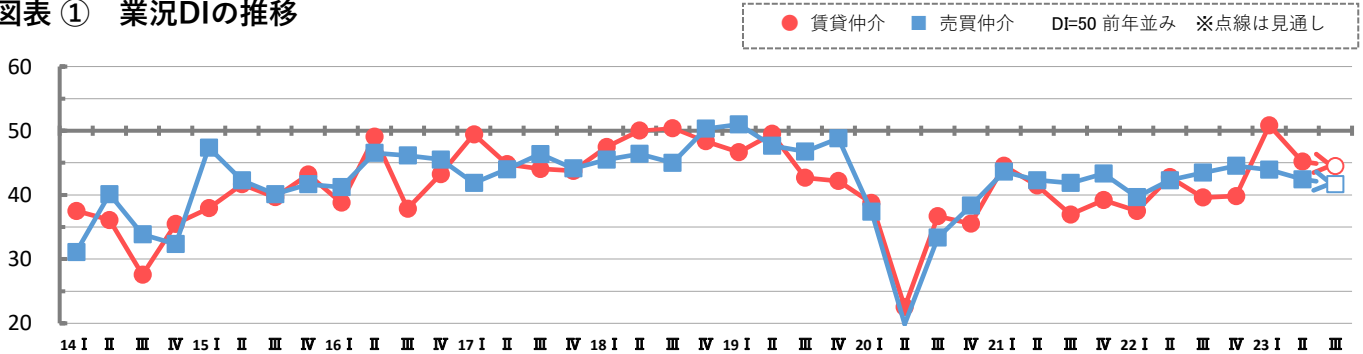
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.4	41.1	50.0	42.7	37.9	51.6
■今期	47.4	43.6	49.4	46.2	44.9	55.1
増減	+ 3.0	+ 2.5	- 0.6	+ 3.5	+ 7.0	+ 3.5

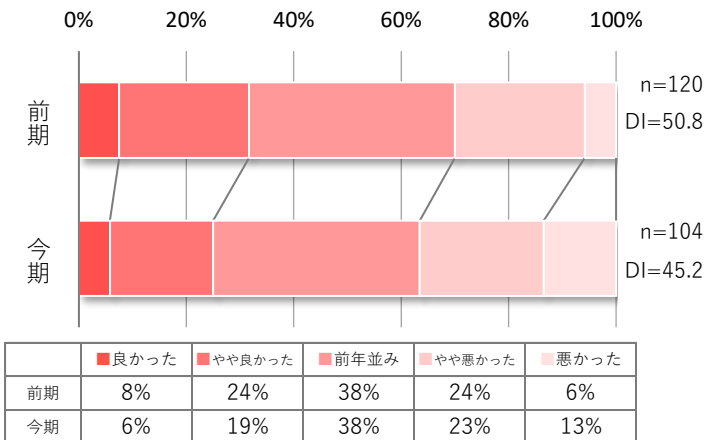
賃貸は前期比 -5.6ポイントと大幅低下しDI=45.2 売買は前期比 -1.4ポイントと低下しDI=42.5

図表① 業況DIの推移

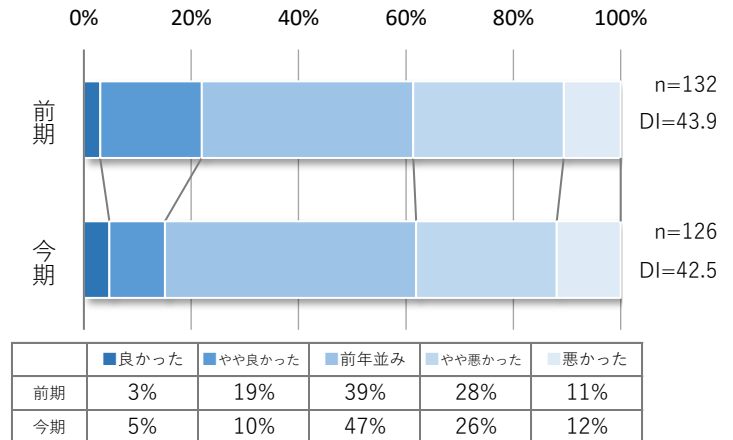


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.8	39.6	39.8	50.8	45.2	44.5	50.8 (23 I)	22.5 (20 II)
売買	42.3	43.5	44.5	43.9	42.5	41.7	51.0 (19 I)	19.9 (20 II)

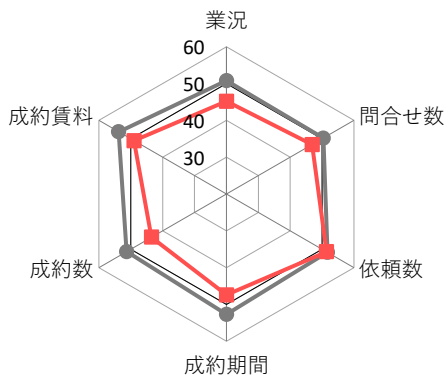
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



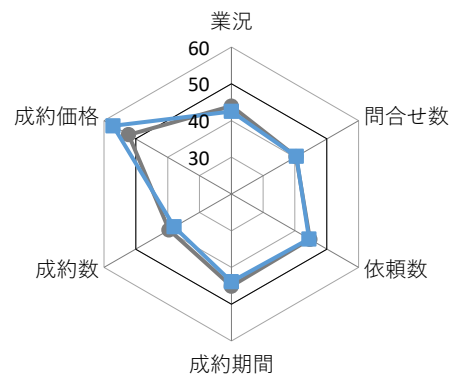
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

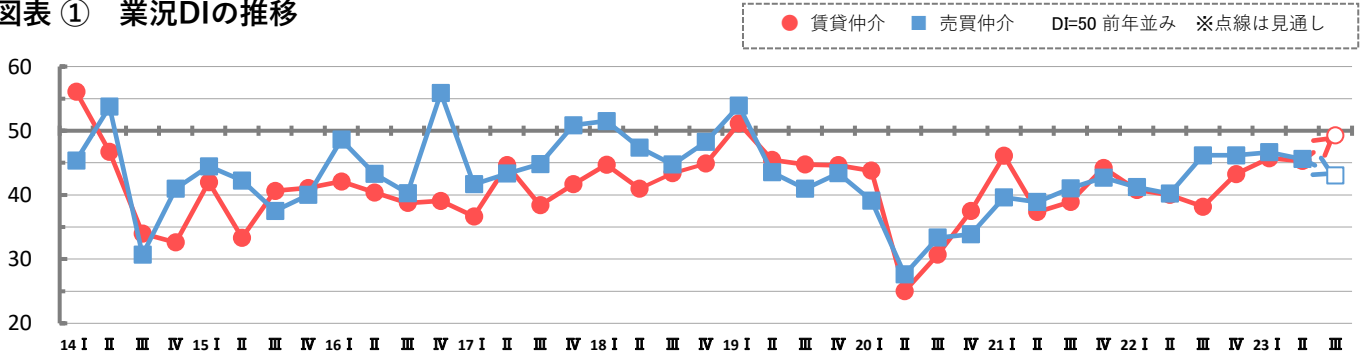


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



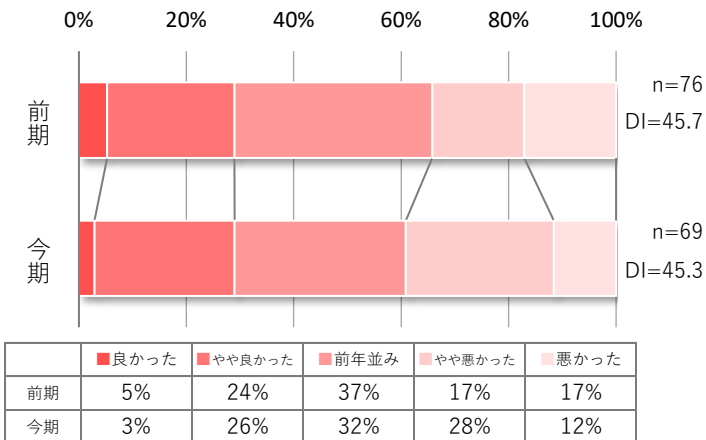
△ 賃貸は前期比 -0.4ポイントと横ばいでDI=45.3 売買は前期比 -1.0ポイントと低下しDI=45.6

図表① 業況DIの推移

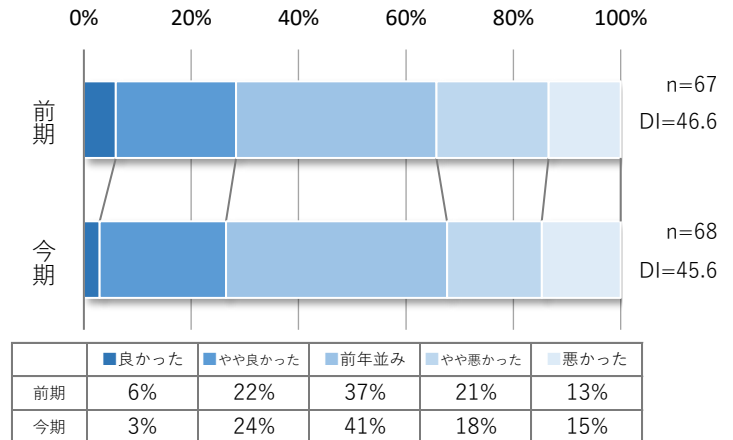


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.0	38.2	43.2	45.7	<b>45.3</b>	49.3	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	40.2	46.2	46.2	46.6	<b>45.6</b>	43.0	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

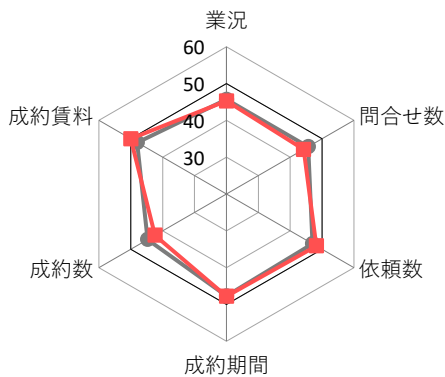
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

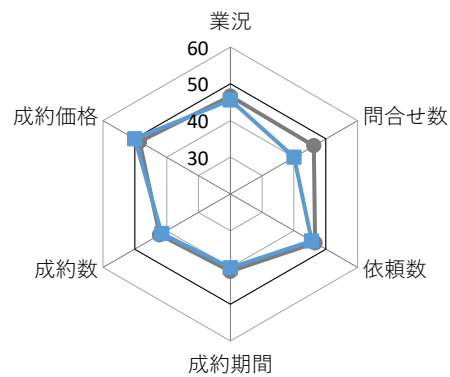


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.7	45.7	47.0	47.7	44.7	48.0
■今期	45.3	44.2	48.2	47.8	42.4	50.0
増減	- 0.4	- 1.5	+ 1.2	+ 0.1	- 2.3	+ 2.0

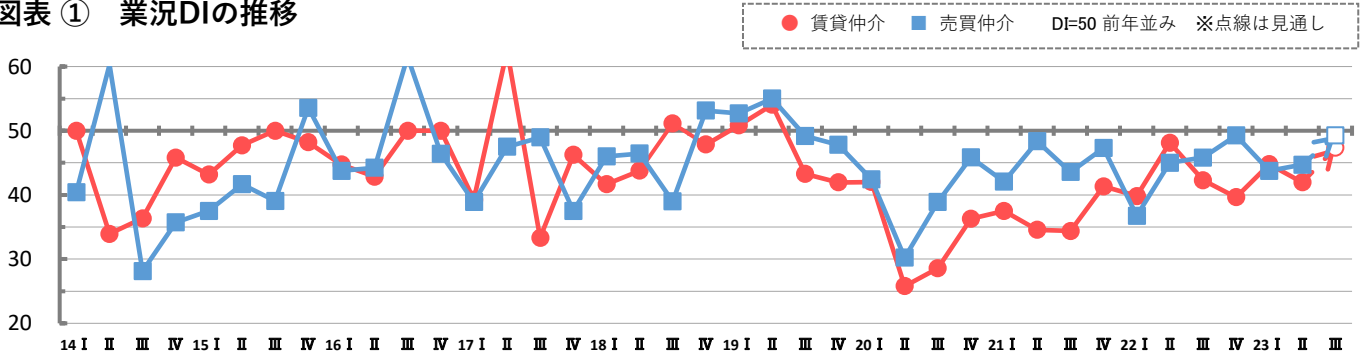
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.6	46.3	46.6	41.0	42.2	48.5
■今期	45.6	40.1	45.6	40.1	41.5	50.0
増減	- 1.0	- 6.2	- 1.0	- 0.9	- 0.7	+ 1.5

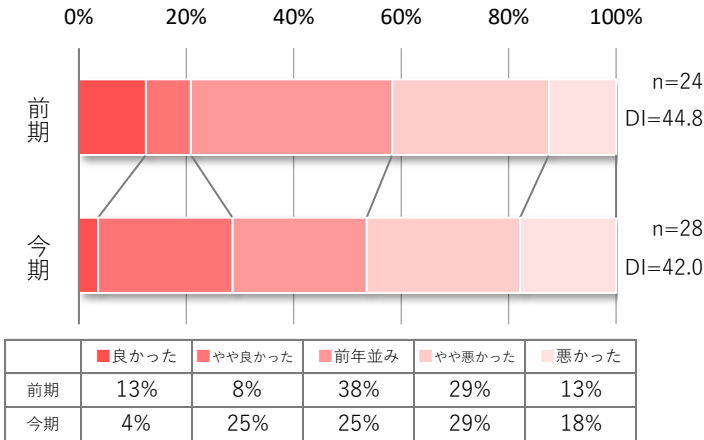
△ 賃貸は前期比 - 2.8ポイントと低下しDI=42.0 売買は前期比 + 0.9ポイントと横ばいでDI=44.7

図表① 業況DIの推移

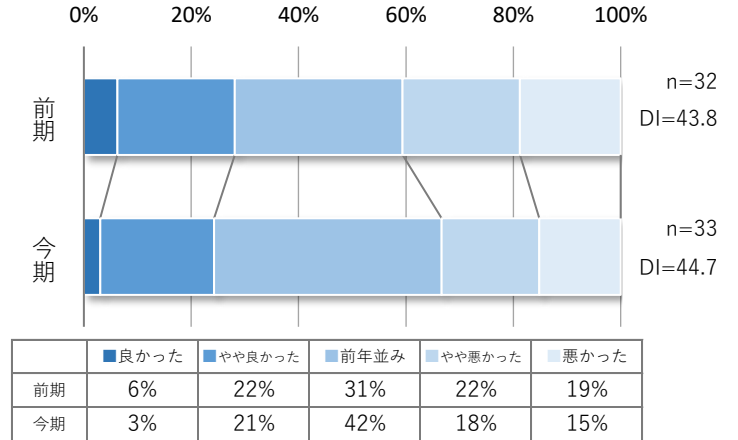


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	48.1	42.3	39.7	44.8	<b>42.0</b>	47.3	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	45.0	45.8	49.3	43.8	<b>44.7</b>	49.2	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

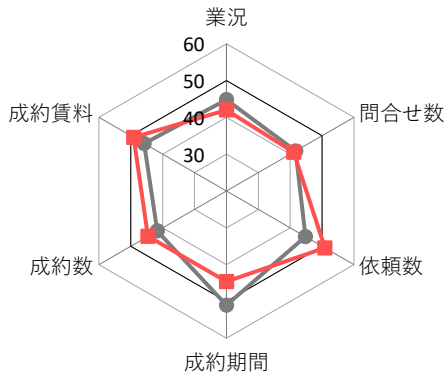
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



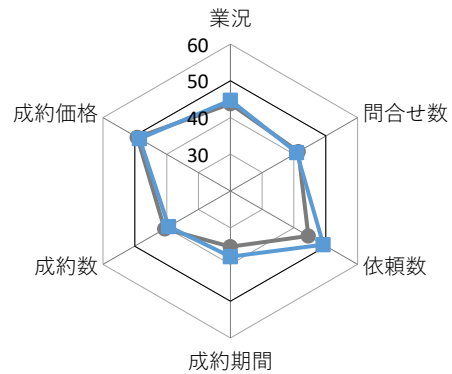
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



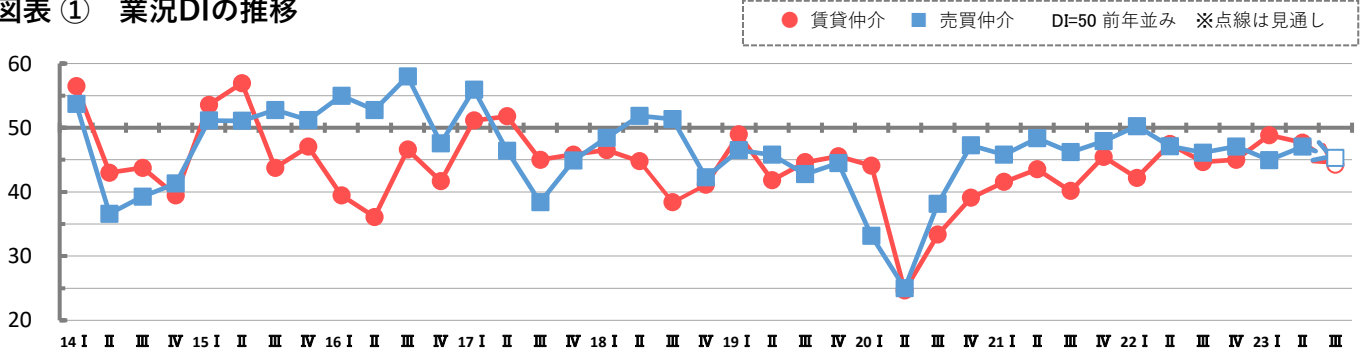
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI





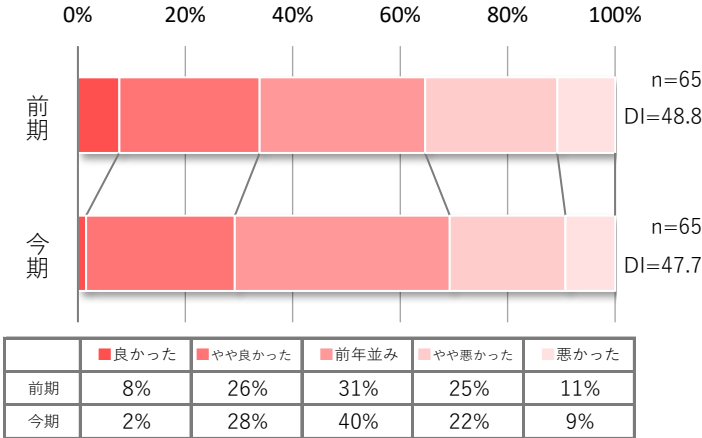
▲ 賃貸は前期比 -1.1ポイントと低下しDI=47.7 売買は前期比 +2.2ポイントと上昇しDI=47.1

図表① 業況DIの推移

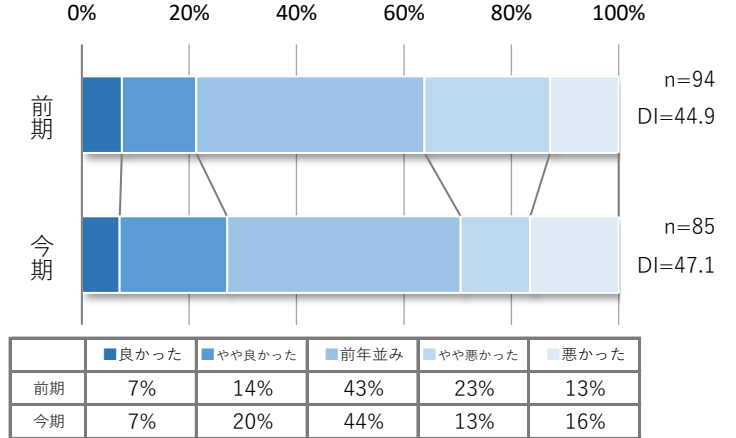


	II	III	IV	23 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	47.5	44.7	45.0	48.8	47.7	44.2	56.9 (15II)	24.6 (20II)
売買	47.1	46.1	47.1	44.9	47.1	45.3	58.0 (16III)	25.0 (20II)

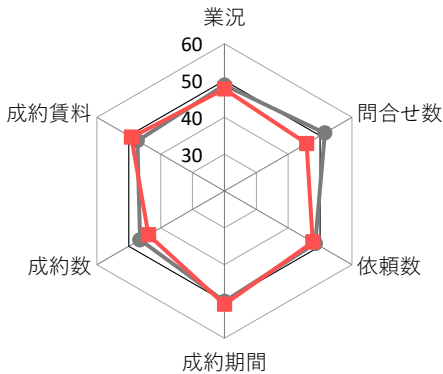
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

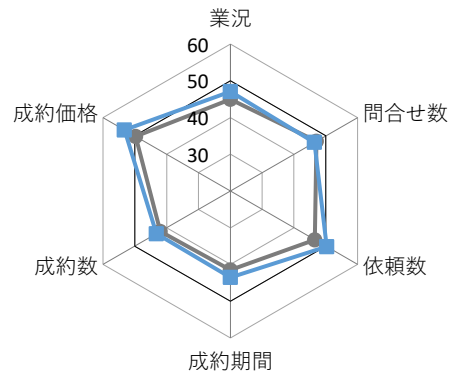


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	48.8	51.5	48.5	50.0	46.5	47.3
■今期	47.7	45.8	47.7	50.8	43.8	49.2
増減	- 1.1	- 5.7	- 0.8	+ 0.8	- 2.7	+ 1.9

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	44.9	47.1	46.5	41.5	42.0	49.7
■今期	47.1	46.5	50.3	43.5	43.2	53.2
増減	+ 2.2	- 0.6	+ 3.8	+ 2.0	+ 1.2	+ 3.5

### 【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	1,710名(2023年7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	<a href="https://athome-inc.jp/">https://athome-inc.jp/</a>

### 【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7月末現在)
■代表取締役社長	大武 義隆
■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	<a href="https://www.athomelab.co.jp">https://www.athomelab.co.jp</a>

#### ◆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:大澤・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。