

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1~3月期) —

- 賃貸仲介の今期業況DIは、首都圏・近畿圏ともに大幅上昇し、2014年の調査開始以来最高値に。首都圏では初めてDI=50を上回る。
- 売買仲介の業況DIは、首都圏・近畿圏ともに小幅な動きが継続。堅調さは維持。
- 物価上昇の影響により、家賃を値上げしたいオーナー・管理会社が増加。リフォーム代や光熱費高騰が主な理由。

【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

人口の都心回帰で東京・大阪の業況は賃貸で大幅改善。売買は価格高騰で実需の伸び悩みも。

3年ぶりに行動制限のない繁忙期、賃貸ではほぼ全国的に業況DIが上昇しました。人口の都心回帰で学生や社会人、外国人留学生の動きが活発化したほか、ファミリー層の住替え需要も依然好調です。一方売買は、物件価格の高騰で平均的な収入層の購入意欲の低下が見られ、業況DIは小幅な動きにとどまりました。ただ、富裕層や海外を含む投資家の購入意欲は旺盛です。



< 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。

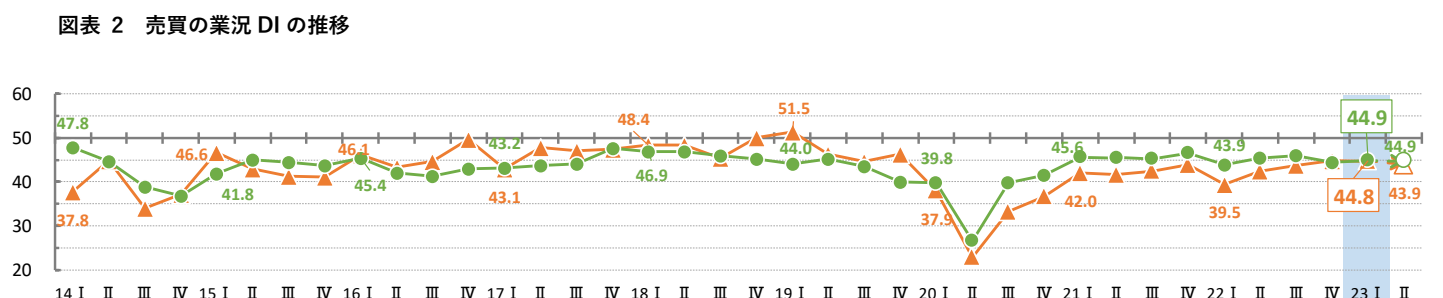
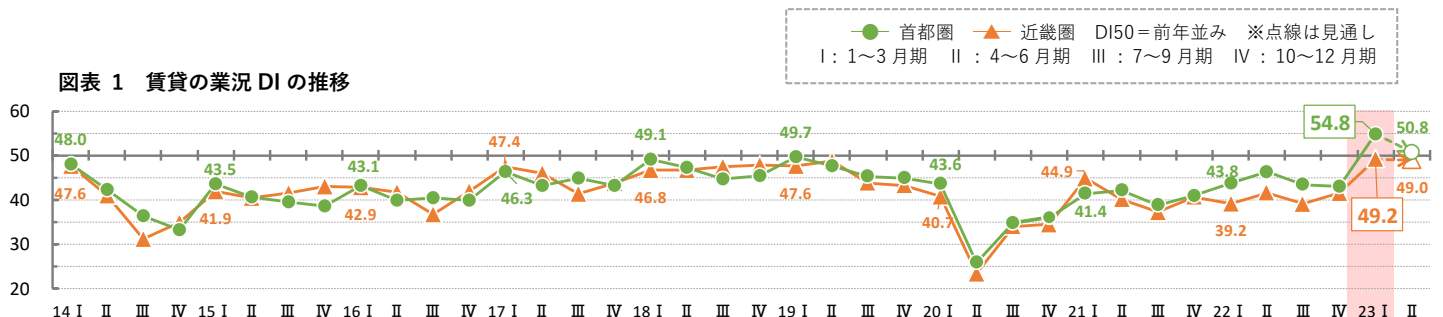
本調査は、2014年1~3月期に開始し今回（2023年1~3月期）が第37回となります。

◆調査期間/2023年3月13日~3月27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2,002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 >



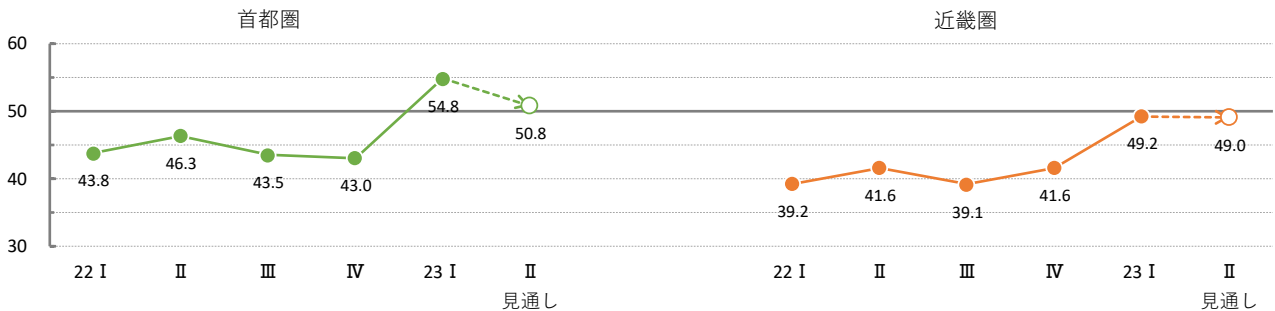
賃貸仲介

業況 DI は首都圏・近畿圏ともに大幅上昇し、調査開始以来の最高値。首都圏では DI=50 を初めて上回る。

賃貸仲介における首都圏の今期（2023年1～3月期）業況 DI は、前期比+11.8ポイントと大幅上昇し、54.8と2014年1～3月期の調査開始以降初めて50を超えた。近畿圏も同+7.6ポイントの49.2と大幅上昇し、2期連続のプラスとなった。両エリアとも調査開始以来の最高値。前年同期比でも首都圏で8期連続、近畿圏では4期連続のプラスとなり、回復傾向を維持している。

なお、来期（2023年4～6月期）については、首都圏50.8（今期比-4.0ポイント）、近畿圏49.0（同-0.2ポイント）と、両エリアともに下落が見込まれている。

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）



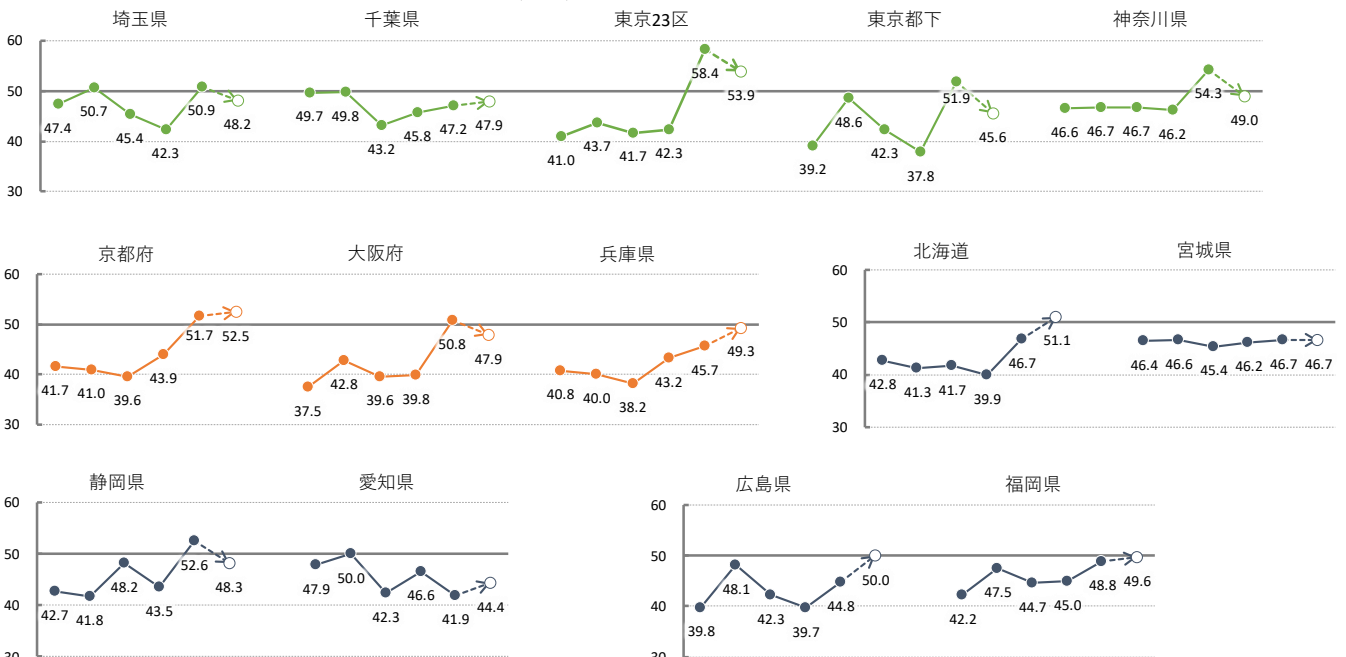
3年ぶりに行動制限のない繁忙期を迎え、今期の業況 DI はほとんどのエリアで上昇。

エリア別の業況 DI は、全14エリア中愛知県を除く13エリアで前期比プラス。東京23区・東京都下・大阪府で10ポイント超の大幅上昇。7エリア（宮城県・埼玉県・東京23区・東京都下・神奈川県・静岡県・大阪府）で2014年の調査開始以来の最高値。特に東京23区はDI=58.4と極めて高い数値となった。

2020年のコロナ禍以降3年ぶりに行動制限のない繁忙期を迎え、業況は大幅改善した。学生や社会人、留学生を含む外国人の動きが戻ってきているのが特徴で、「大学がリモート授業をやめ、大学生向けの部屋探しが例年並みに戻った（北海道小樽市）」「コロナ以降減少していた新大学生の成約が一気に増えた（東京都世田谷区）」「企業でもコロナ禍が一段落し異動などの動きが活発化しつつある（東京都新宿区）」「外国人留学生が増えた（埼玉県川越市）」などのコメントが多く寄せられた。また、「ファミリータイプが依然堅調（東京都杉並区）」など、ファミリー層の住替えニーズが続いている様子もうかがえた。

来期の見通しにおいても、「コロナの影響も少なくなり、法人の需要も戻って来た（宮城県仙台市）」「コロナも5類になり多少の動きがでるのではないかと（大阪府守口市）」など期待感をもった声が聞かれた。

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



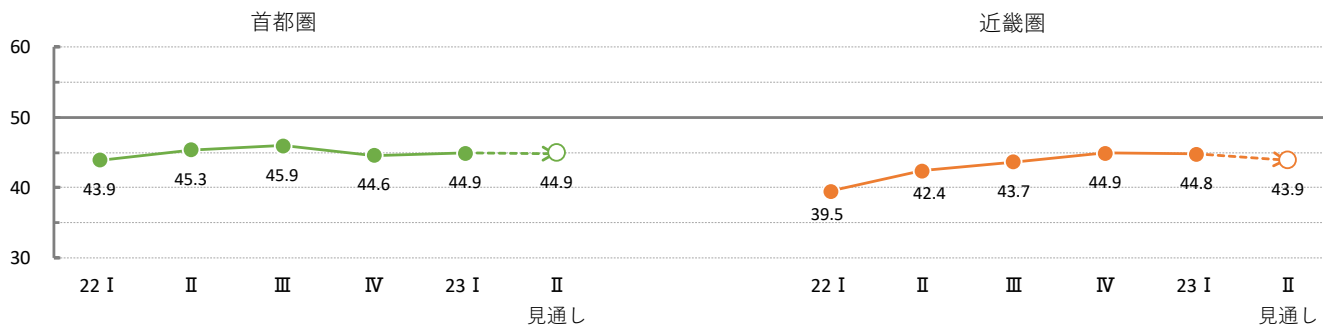
売買仲介

首都圏・近畿圏ともに小幅な動きが継続。堅調さは維持。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏で44.9と前期比+0.3ポイント上昇、近畿圏は4期ぶりに下落し同-0.1ポイントの44.8となった。首都圏・近畿圏ともに変動はわずかで、小幅な動きが継続している。ただし前年同期比は、首都圏で+1.0ポイントのプラス、近畿圏では+5.3ポイントの4期連続プラスとなり堅調さは維持している。

なお、来期の見通しDIは、首都圏で44.9と変わらず、近畿圏では43.9と今期比-0.9ポイントの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）



東京都2エリアと近畿圏3エリアは堅調。首都圏周辺エリアやその他エリアでは伸び悩み。

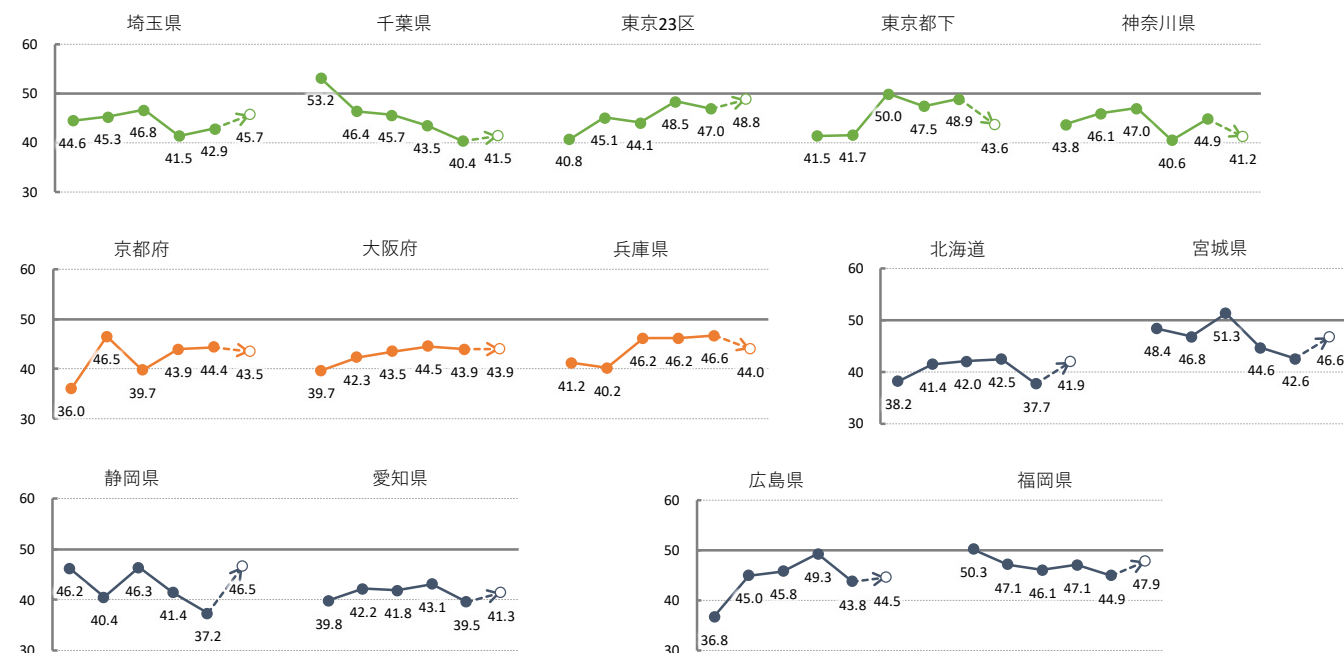
エリア別の業況DIは、首都圏で3エリア、近畿圏で2エリアが前期比プラスとなったものの、その他6エリアでは全てマイナスとなった。

今期の特徴を1年間の推移で見ると、首都圏では4期連続の下落でDI=40.4となった千葉県のほか、埼玉県・神奈川県も40台前半と周辺エリアで伸び悩みが目立つ。一方、東京23区・東京都下は前年同期比で上昇傾向を継続しており、東京への需要が戻ってきている様子が見受けられる。近畿圏では前年同期比で3エリア全てがプラスとなるなど、好調を維持している。一方、その他6エリアは前期比で全てマイナス、前年同期比でも広島県以外の5エリアがマイナスとなるなど、弱含みがみられる。

全般的には引き続き物価高、景気への不安や物件価格高騰などにより、購入の動きが鈍いとの声が多く聞かれた。一方で、「相続物件の売却が増えた（埼玉県桶川市）」など相続関連取引が活発化しているという声や、東京23区で「億超えマンションの問合せも順調に入ってきている（東京都品川区）」と高額物件への需要増を感じさせる声が聞かれるなど、都心部とそれ以外のエリアによる違いが表れた。

なお、来期の見通しは14エリア中9エリアで上昇が見込まれている。

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

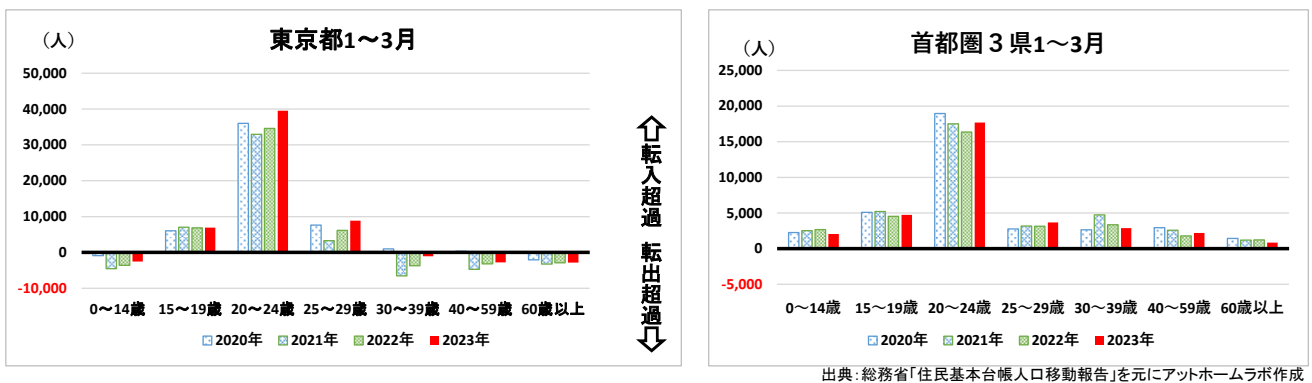
今期賃貸仲介の業況 DI はほとんどのエリアで上昇し、調査開始以来の最高値となったエリアが続出した。ここでは、総務省の「住民基本台帳人口移動報告」をもとに、各エリアの人口移動（転入超過・転出超過）の状況と業況 DI の関係を概観した。

首都圏の人口は都心回帰の動きが鮮明。東京都の賃貸業況改善の大きな要因に。

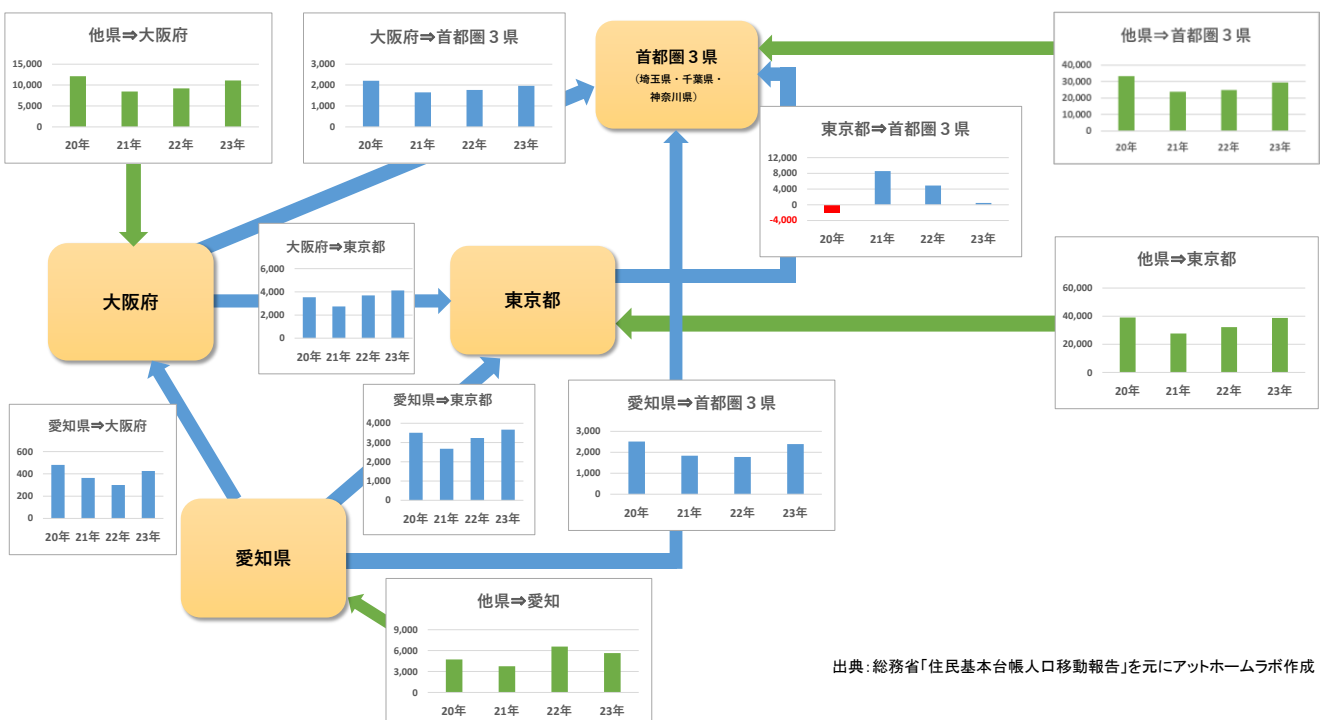
首都圏においては、東京 23 区・東京都下の賃貸業況 DI が前期比 10 ポイント超上昇し、2014 年の調査開始以来の最高値となった。2020 年～2023 年 1～3 月の東京都における年齢別人口移動の推移（図表 7 左）を見ると、全ての年齢層において前年より転入超過の拡大または転出超過の減少が起きている。特に 3 月における就職や転勤、進学に伴う若年層の流入が大きく回復しており、これが業況 DI の大幅な上昇に貢献していると考えられる。不動産店からも「勤務先、大学に近い場所での需要が高い（東京都港区）」「法人と外国人の申込みが増えた（東京都新宿区）」「都心回帰の動きが多かった（東京都中央区）」という声が多数聞かれた。また、ファミリー層（30 歳以上および 14 歳以下）についても、コロナ禍以降転出超過数が年々減少を続けており、「ファミリータイプの分譲賃貸マンションはニーズが高い（東京都港区）」など、ファミリー向き賃貸物件の動きが活発化している背景になっている。

首都圏 3 県（埼玉県・千葉県・神奈川県）は全ての年齢層で転入超過であり、特に今期は若年層の転入超過が増加した（図表 7 右）。コロナ禍における主な転入元であった東京都からの移動は減少したものの、東京都以外からの転入は増加（図表 8）しており、これが賃貸仲介の業況が改善した要因といえる。

図表 7 2020 年～2023 年 1～3 月の東京都と首都圏 3 県の年齢別人口移動（転入超過・転出超過）



図表 8 2020 年～2023 年 1～3 月の各エリア間の転入・転出超過状況（単位：人）※図表の矢印の方向に転出超過



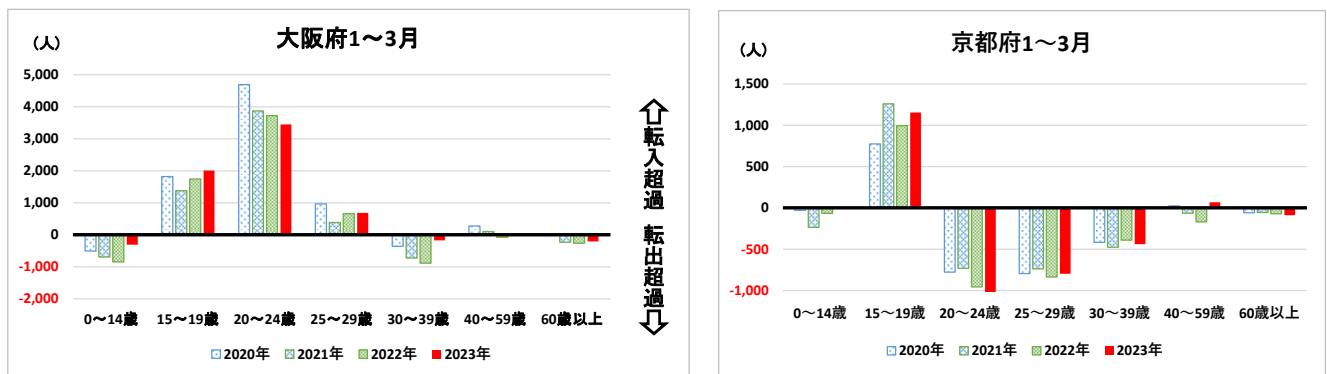
大阪府では若年層の流入、京都府では学生の流入が好調の要因に。

大阪府も東京都と同様、15～29歳の若年層の転入超過、ファミリー層（30歳以上および14歳以下）の転出超過という構造になっており（図表9左）、これは大都市に共通する傾向といえる。大阪府の2023年1～3月における全ての年齢層の合計転入数は前年比で103.7%と増加しており、「賃料が高めの物件でも決まるようになった（大阪府大阪市）」など、今期賃貸の好調さがうかがえるコメントも多かった。なお、20～24歳で転入超過数が減少したのは、首都圏への転出が増加していることが要因とみられる（図表8）。

一方、京都府も今期の賃貸業況はDI=50を超えたが、大阪府とは少し状況が異なる。京都府は学校の数も多く、「留学生の問合せが増えた（京都府京都市）」のコメントのように、15～19歳の転入超過の増勢が業況DIの上昇につながったといえる。

近畿圏でいずれも好調であった2府だが、大阪府は就職や転勤、進学に伴う若年層の流入、京都府は進学に伴う学生の流入という要因の違いが見受けられる。

図表9 2020年～2023年1～3月の大阪府と京都府の年齢別人口移動（転入超過・転出超過）

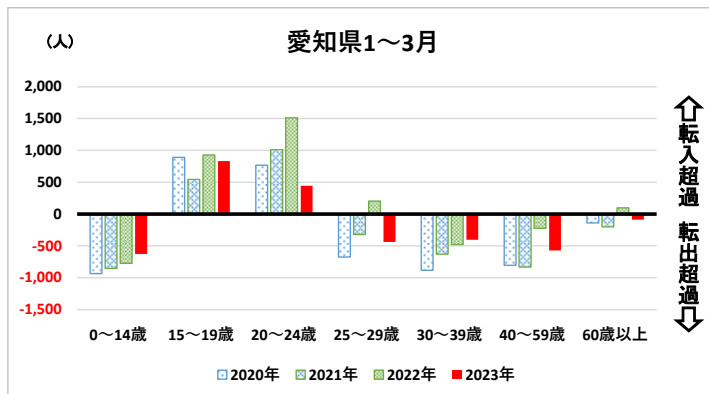


出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」を元にアットホームラボ作成

全エリア中唯一賃貸業況DIが下落した愛知県では就職世代の転入超過が大きく減少。

愛知県では、就職世代となる20～24歳の転入超過が大きく減少し、25～29歳は転出超過に転じた（図表10）。これが賃貸の業況DI=41.9（前期比-4.7ポイント）という低水準につながったものと考えられる。なお、主な転出先は、首都圏および大阪府である（図表8）。また「昨年が良すぎたため空き物件が少なく、お客さまのニーズにあった物件をマッチングしにくい状態（愛知県名古屋）」といったコメントにみられるように、2022年に15～29歳の転入超過が大幅に増加した反動から、今期業況が悪く感じられたとも考えられる。

図表10 2020年～2023年1～3月の愛知県の年齢別人口移動（転入超過・転出超過）



出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」を元にアットホームラボ作成

ピックアップ：「住まい探しにおける光熱費・物価上昇の影響や変化」に関する調査

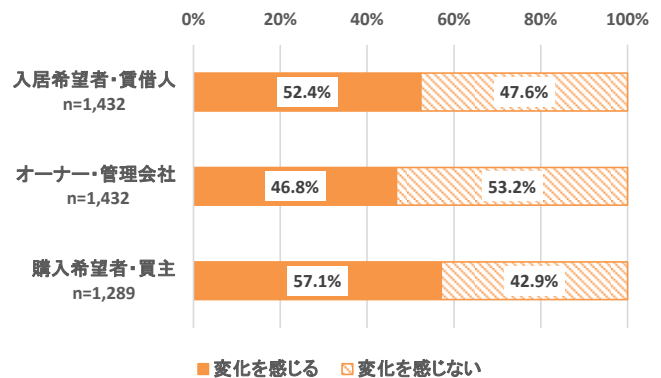
今回は、住まい探しにおける光熱費・物価上昇の影響や変化などについて調査した。賃貸仲介では、入居希望者・賃借人およびオーナー・管理会社について、売買仲介では購入希望者・買主について聞いた。なお、今回は物価の影響についての調査が主目的であるため、物件価格上昇の影響は除いて回答してもらった。

購入希望者・買主について『変化を感じる』が多く6割弱。

物価上昇の影響や変化を感じるか聞いたところ、入居希望者・賃借人およびオーナー・管理会社については『変化を感じる』『変化を感じない』で大きな違いはなかった。

一方、購入希望者・買主については、『変化を感じる』が57.1%と、賃貸よりも売買の方が影響を感じている割合が高かった。不動産店からの「生活費上昇による住宅購入マインドの低下が感じられる」といった声のように、売買では消費者の将来不安がより大きく反映されたためと思われる。

図表 11 物価上昇で影響や変化を感じるか



図表 12~14 は『変化を感じる』という回答者のコメントを類型化し集計したもの。

■入居希望者・賃借人にみられる影響や変化

生活費を下げるために家賃が安い物件を探す人や光熱費を抑えたい人が増加。

入居希望者・賃借人について、物価上昇の影響や変化を聞いたところ『家賃が安い物件を探す人が増加』が57.8%とトップ。次いで『光熱費を抑えたい人が増加』が23.0%と、家賃や光熱費などの固定費を下げる人が増えている様子うかがえる。3位は『家賃が高くても許容する人が増加』が11.5%と、気に入った物件であれば高くても許容する人も増えているようだ。

【不動産店のコメント】

- ・毎月の光熱費を考慮するお客さまが増えてきた。オール電化物件などは敬遠されるようになってきた（兵庫県神戸市）
- ・条件にあてはまる物件がなければ、多少高めでもよいという方が増えたように思う（大阪府大阪市）
- ・初期費用や賃料について、増額を受け入れる方と少しでも安い物件を探す方の二極化（東京都大田区）

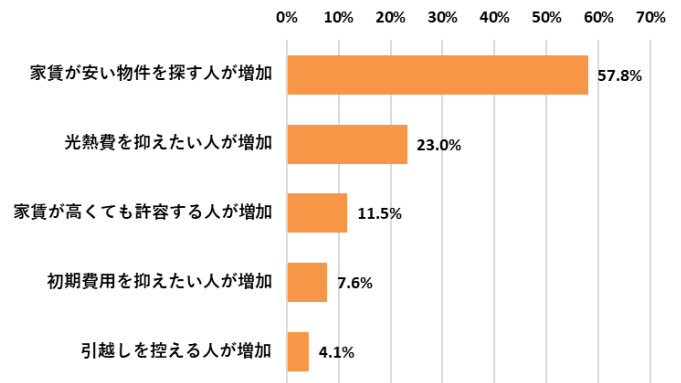
■オーナー・管理会社にもみられる影響や変化

『家賃の値上げ』が最多。光熱費や資材高騰による支出増が要因。

オーナーや管理会社について、取引上での物価上昇の影響や変化を聞いたところ『家賃の値上げ』が45.2%で最多。次いで『リフォーム・原状回復費の支払い増加』が35.5%、『管理費・共益費の値上げ』が15.4%だった。値上げの理由として、共用部分の電気代および資材高騰によるリフォームコストの上昇を挙げる声が多数見られた（図表 13）。

図表 12 入居希望者・賃借人 n=434

※自由回答を5位まで、複数回答あり。



【不動産店のコメント】

- ・共用部電気代・リフォームコスト上昇などで賃料を値上げしたいとの相談が多い（東京都町田市）
- ・リフォーム材の値上げもあり、家賃を上げてほしいという家主からの希望が増えた（愛知県半田市）
- ・物件の維持費、修理費などが高騰し、大家が負担を感じている（千葉県東金市）
- ・リフォーム代が高くなり（リフォームを）渋るオーナーが増えている（兵庫県明石市）
- ・共用部の電気代値上げにより、共益費の値上げが起きている（広島県広島市）

■購入希望者・買主にみられる影響や変化

『消費者マインドの低下』が顕著。

購入希望者・買主について、物価上昇の影響や変化を聞いたところ『消費者マインドの低下』が60.5%で最多。次いで『購入予算低下』が15.2%、『省エネ設備希望増加』が12.3%だった。物件価格高騰に加え、物価上昇により生活費が圧迫され、購入を見送る人が増えているようだ。

【不動産店のコメント】

- ・市場価格も上がり、物価も上がり、物件購入をためらう人がいる（神奈川県横浜市）
- ・購入予算を抑える人や将来の不安のため買い控えする人が見受けられる（福岡県福岡市）
- ・通常的生活費や電力価格の上昇のため、物件価格が従来よりも安いものを選ぶ（東京都千代田区）
- ・将来の不安から、購入価格をワンランク下げて探す方が増えている（愛知県名古屋市）
- ・光熱費の上昇により、太陽光発電や断熱性・機能性をより重視される方が増えた（静岡県浜松市）

■店舗の業務運営における物価上昇の影響

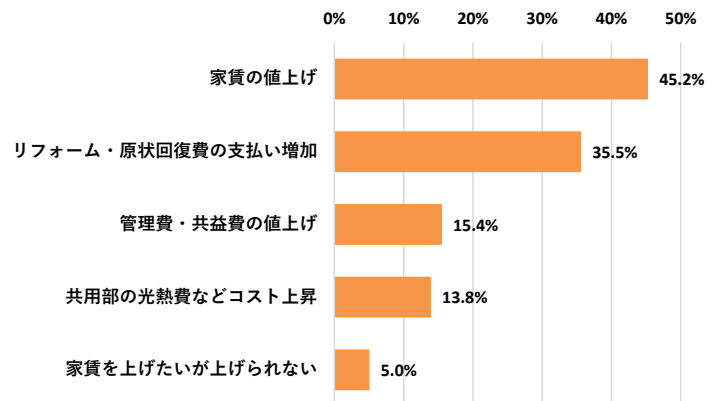
『水道光熱費の高騰』が最も多く6割超。

不動産店の業務運営において、物価上昇の影響があるかを聞いたところ、『影響あり』と回答した人は55.1%だった。影響があるものを具体的に聞いたところ、『水道光熱費の高騰』が63.5%で最多。次いで『ガソリン代の高騰』が41.1%、『建築・原状回復費など材料費の高騰』が25.9%だった。

電気代の高騰に対しては、営業時間の短縮などで対策しているという声が多かった。

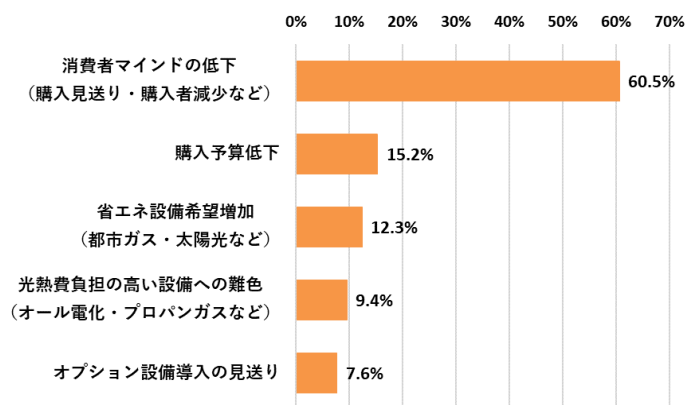
図表 13 オーナー・管理会社 n=383

※自由回答を5位まで、複数回答あり。



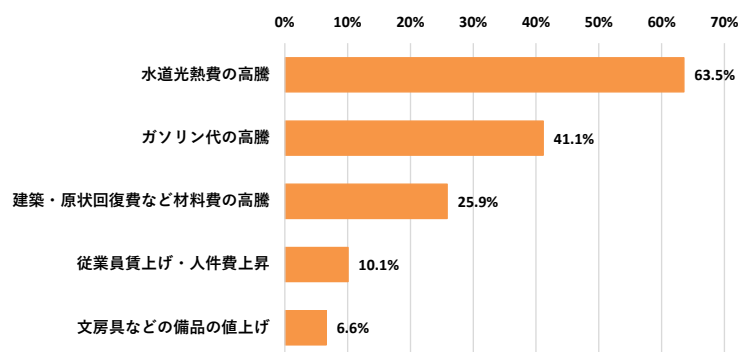
図表 14 購入希望者・買主 n=276

※自由回答を5位まで、複数回答あり。



図表 15 業務運営における物価上昇の影響（不動産会社） n=576

※自由回答を5位まで、複数回答あり。



< 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1～3月期）が第37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

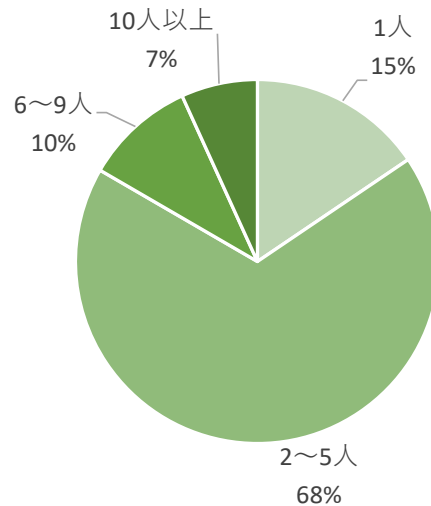
2023年3月13日～3月27日

5. 有効回答数

2,002店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	46	71
宮城県	45	37
首都圏	906	602
埼玉県	111	99
千葉県	97	94
東京都	502	261
神奈川県	196	148
静岡県	58	94
愛知県	62	129
近畿圏	226	230
京都府	30	31
大阪府	120	132
兵庫県	76	67
広島県	24	32
福岡県	65	94
合計	1,432	1,289

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=2,002）



※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。

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 |

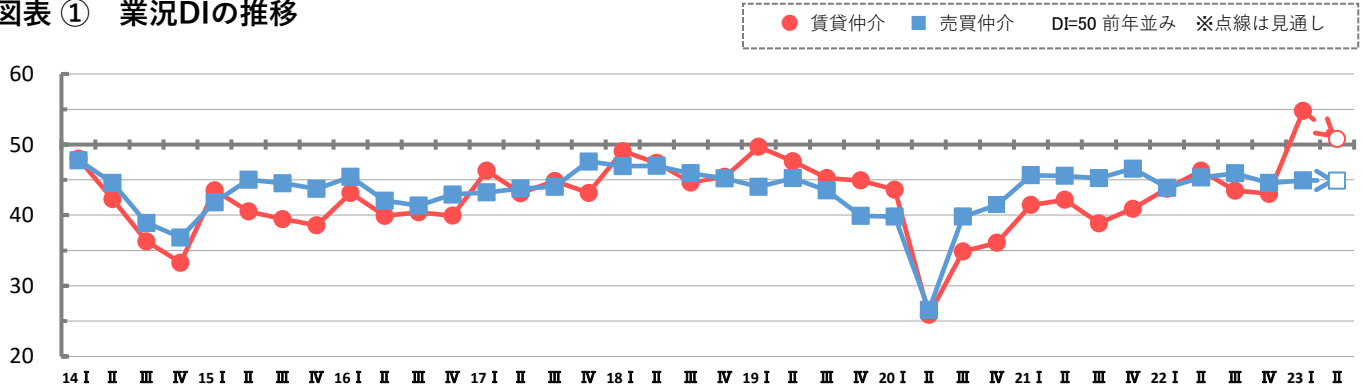
8. DIの算出方法

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

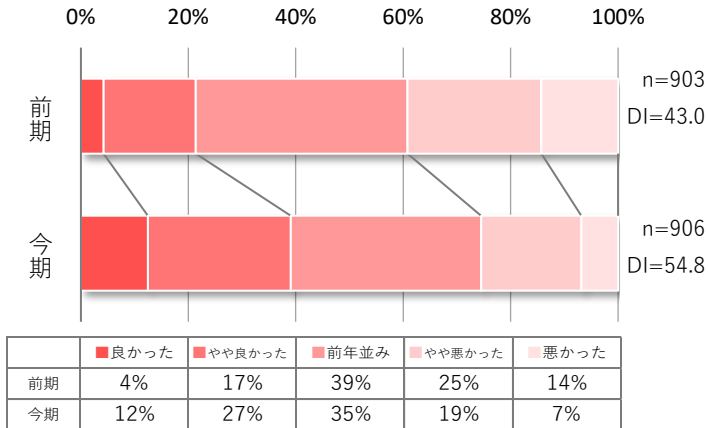
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

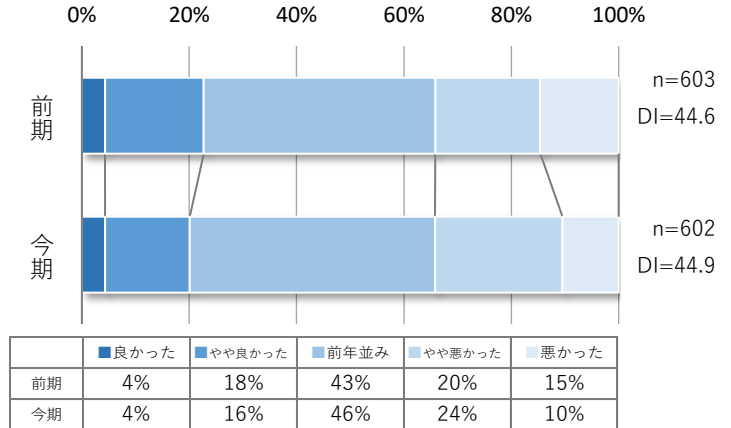


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.8	46.3	43.5	43.0	54.8	50.8	54.8 (23 I)	25.9 (20 II)
売買	43.9	45.3	45.9	44.6	44.9	44.9	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

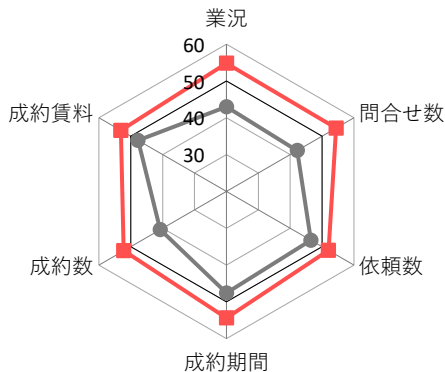
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



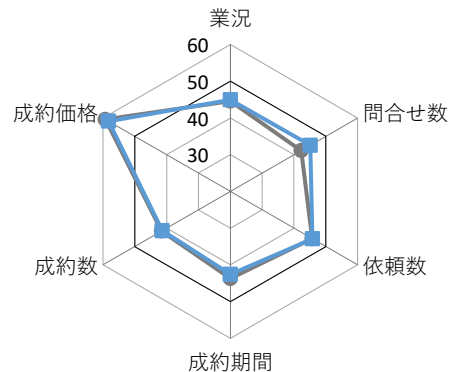
図表③ 売買仲介の業況回答割合



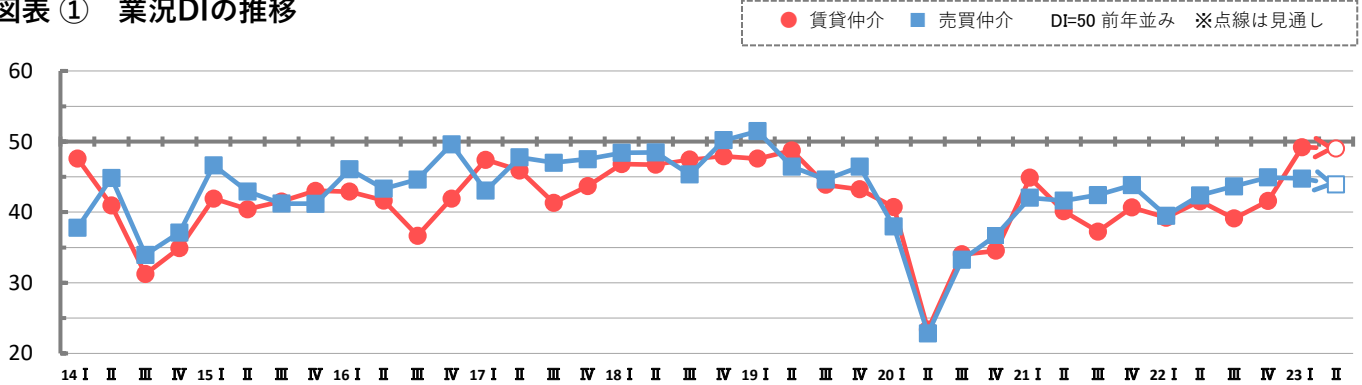
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

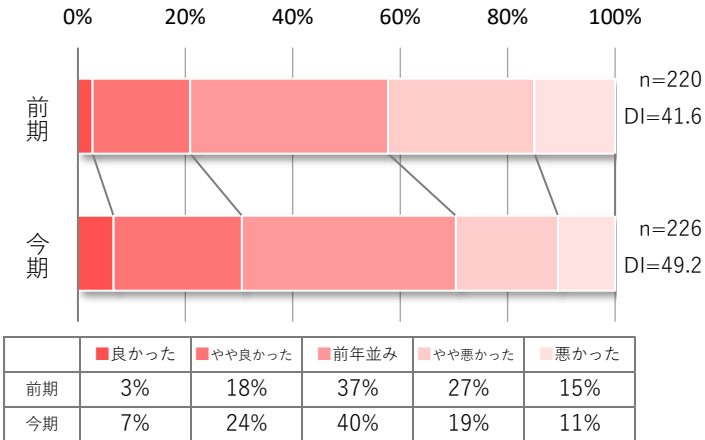


図表① 業況DIの推移

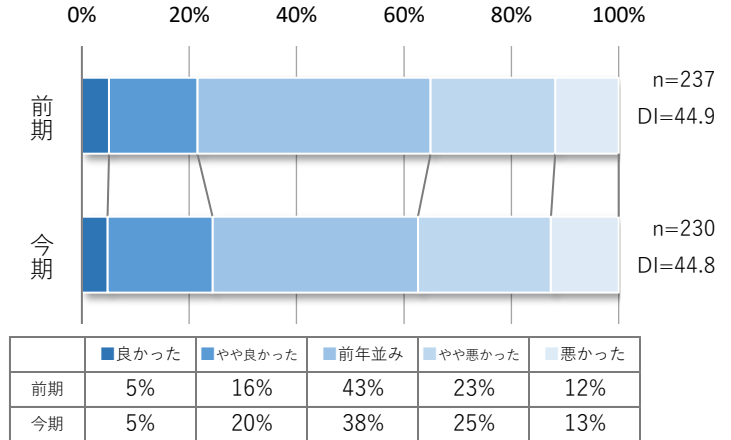


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.2	41.6	39.1	41.6	49.2	49.0	49.2 (23 I)	23.4 (20 II)
売買	39.5	42.4	43.7	44.9	44.8	43.9	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

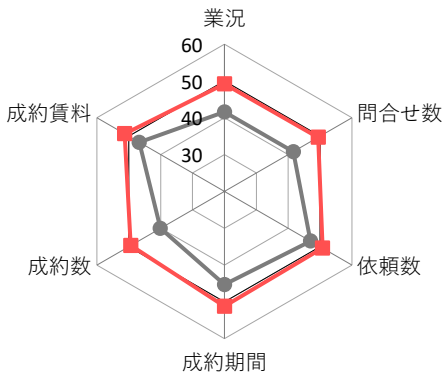
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

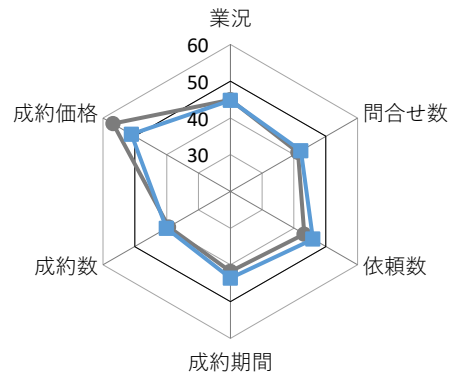


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.6	41.6	47.0	45.3	40.1	46.7
■今期	49.2	49.4	50.8	51.2	49.4	51.3
増減	+ 7.6	+ 7.8	+ 3.8	+ 5.9	+ 9.3	+ 4.6

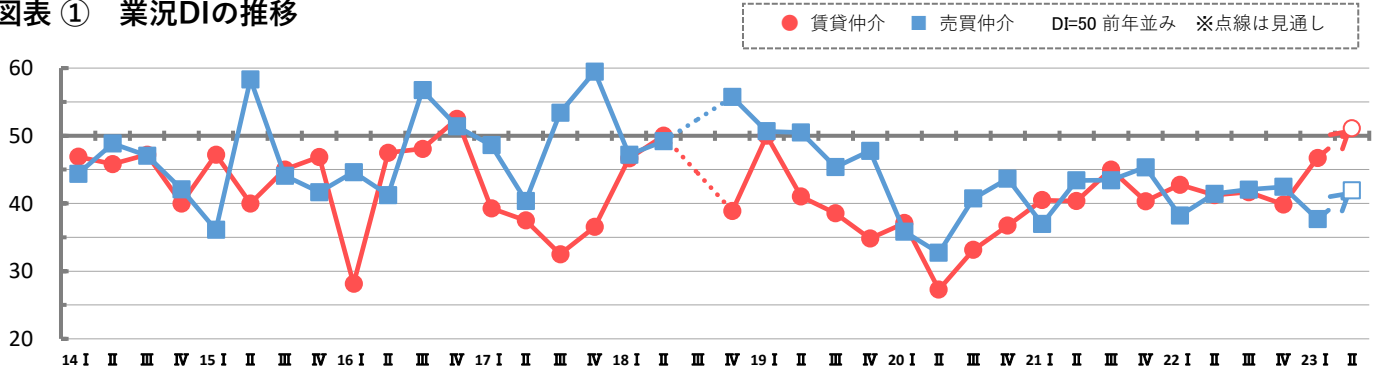
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.9	41.2	43.2	41.8	39.3	56.9
■今期	44.8	42.2	46.0	43.6	40.1	51.1
増減	- 0.1	+ 1.0	+ 2.8	+ 1.8	+ 0.8	- 5.8

▲ 賃貸は前期比 +6.8ポイントと大幅上昇しDI=46.7 売買は前期比 -4.8ポイントと低下しDI=37.7

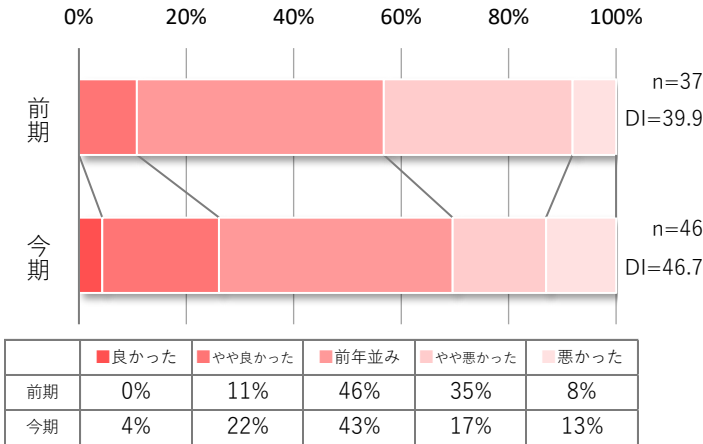
図表① 業況DIの推移



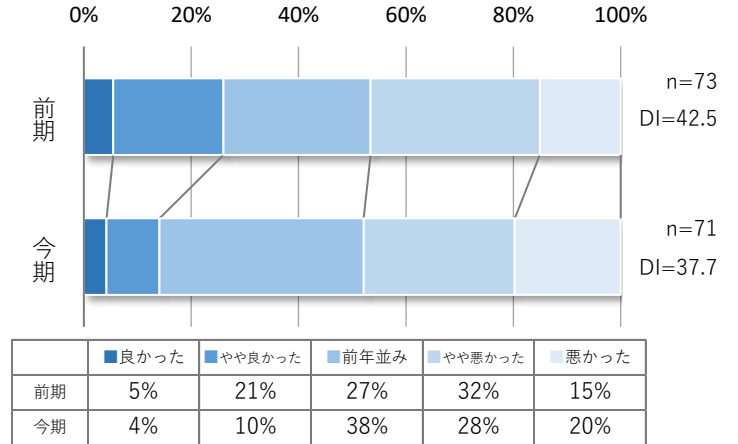
	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.8	41.3	41.7	39.9	46.7	51.1	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	38.2	41.4	42.0	42.5	37.7	41.9	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

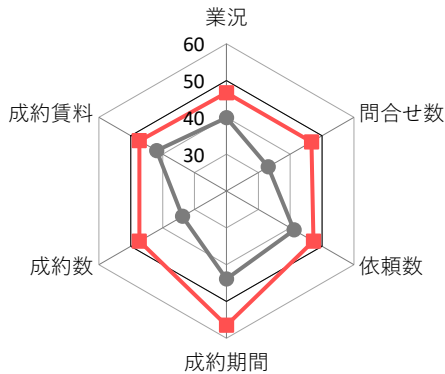
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



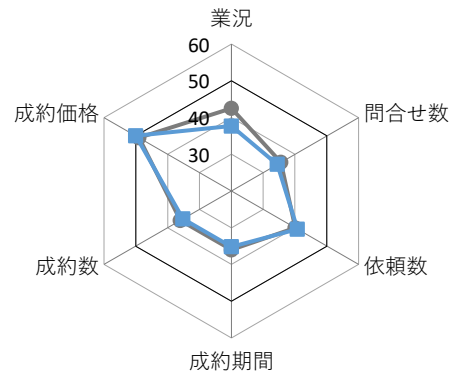
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

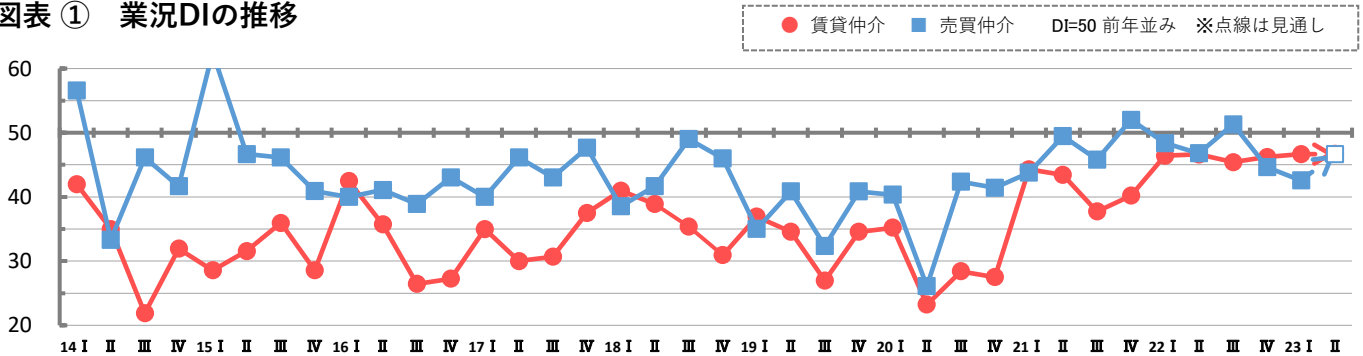


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



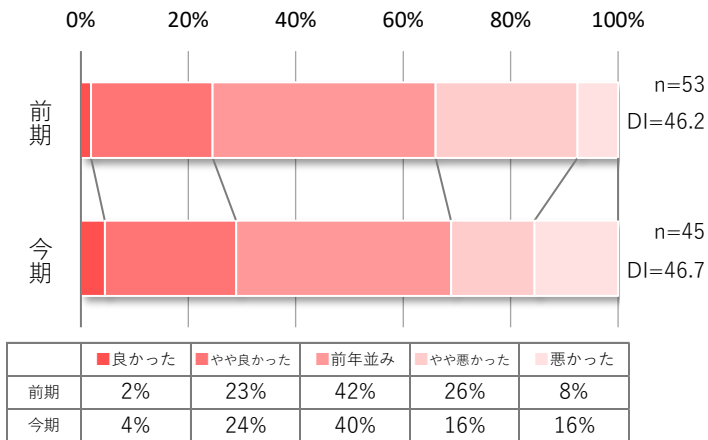
▲ 賃貸は前期比 +0.5ポイントと横ばいでDI=46.7 売買は前期比 -2.0ポイントと低下しDI=42.6

図表① 業況DIの推移

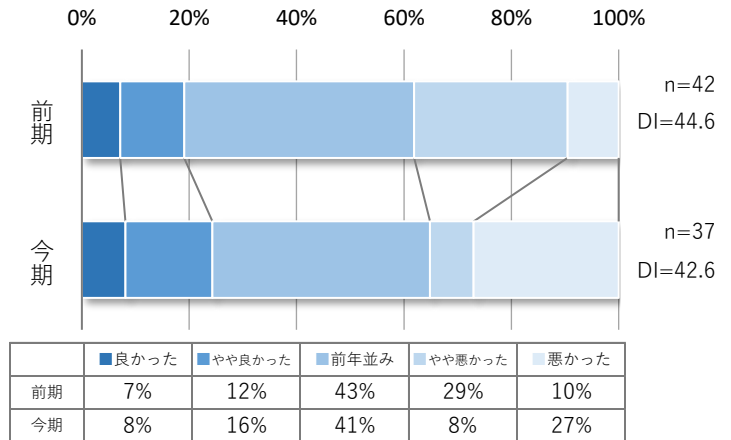


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.4	46.6	45.4	46.2	46.7	46.7	46.7 (23 I)	21.9 (14 III)
売買	48.4	46.8	51.3	44.6	42.6	46.6	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

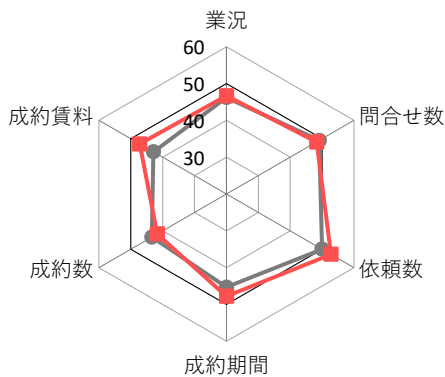
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

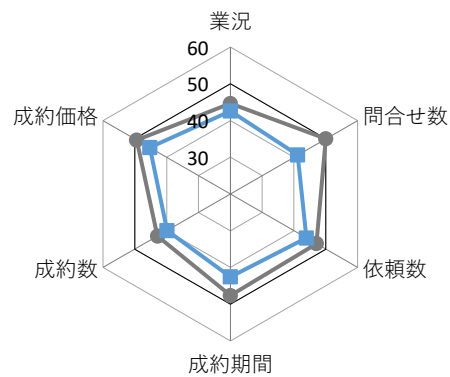


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.2	49.1	50.0	45.3	43.4	42.9
■今期	46.7	48.3	52.8	47.8	41.7	47.2
増減	+ 0.5	- 0.8	+ 2.8	+ 2.5	- 1.7	+ 4.3

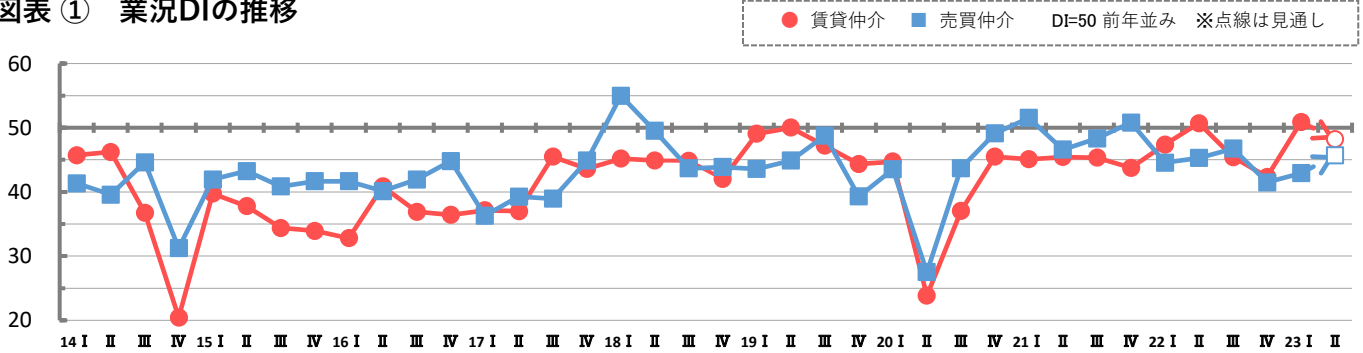
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.6	50.0	47.0	47.6	42.9	49.4
■今期	42.6	41.2	43.9	42.6	39.9	45.3
増減	- 2.0	- 8.8	- 3.1	- 5.0	- 3.0	- 4.1

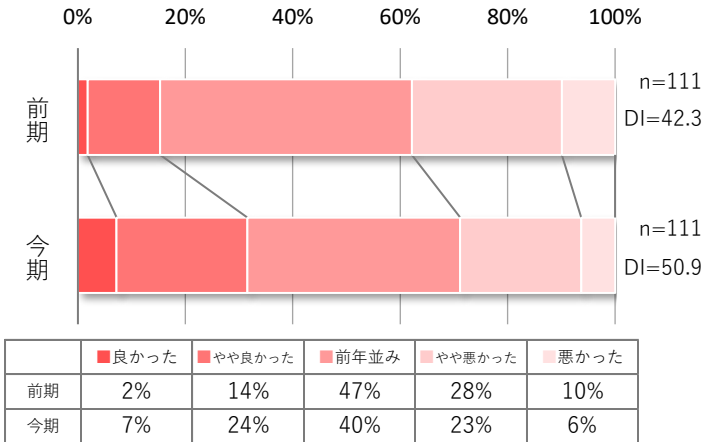
賃貸は前期比+8.6ポイントと大幅上昇しDI=50.9 売買は前期比+1.4ポイントと上昇しDI=42.9

図表① 業況DIの推移

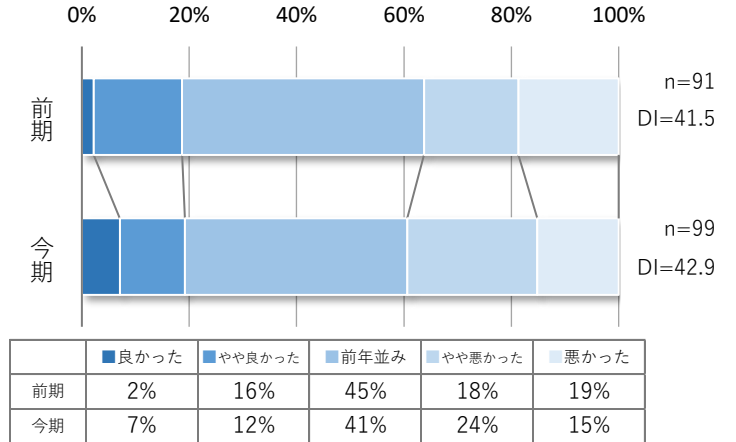


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	47.4	50.7	45.4	42.3	50.9	48.2	50.9 (23 I)	20.5 (14IV)
売買	44.6	45.3	46.8	41.5	42.9	45.7	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

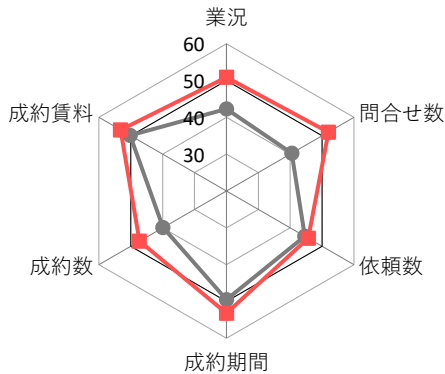
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



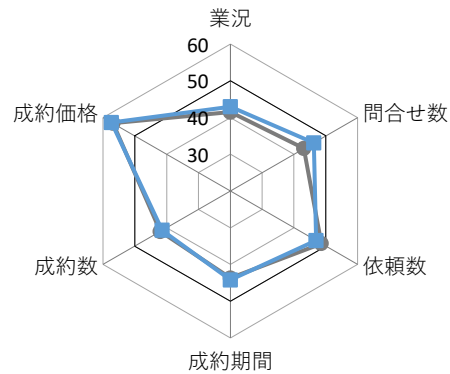
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

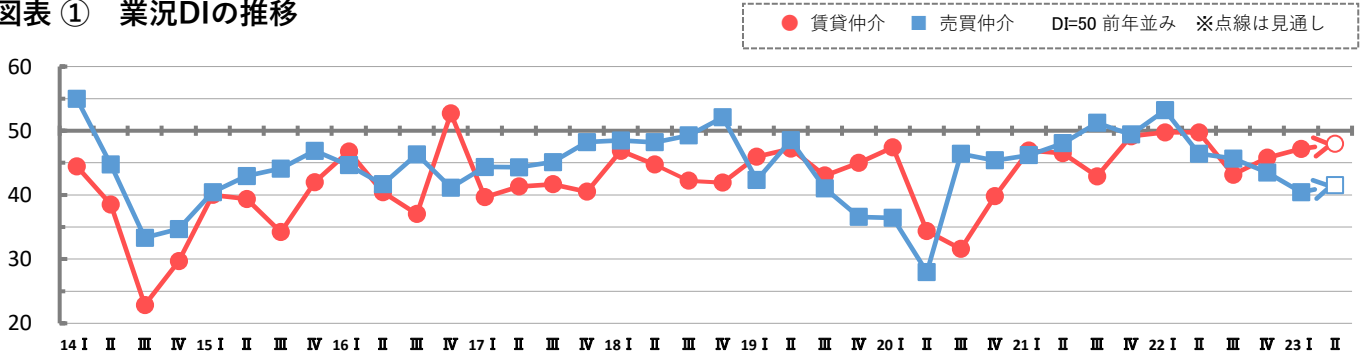


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



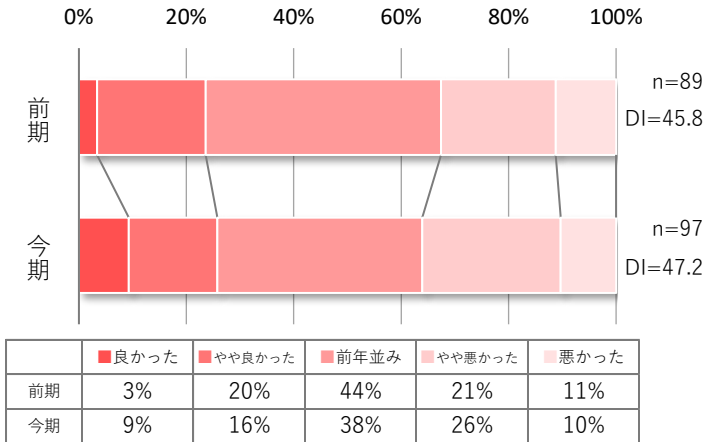
△ 賃貸は前期比 +1.4ポイントと上昇しDI=47.2 売買は前期比 -3.1ポイントと低下しDI=40.4

図表① 業況DIの推移

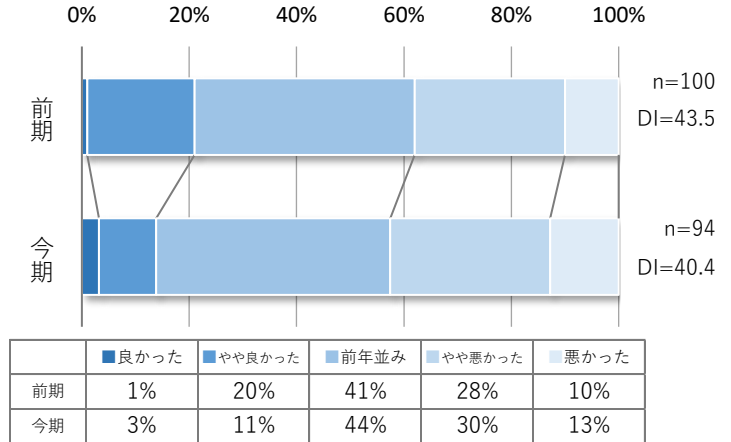


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	49.7	49.8	43.2	45.8	47.2	47.9	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	53.2	46.4	45.7	43.5	40.4	41.5	55.0 (14 I)	28.0 (20 II)

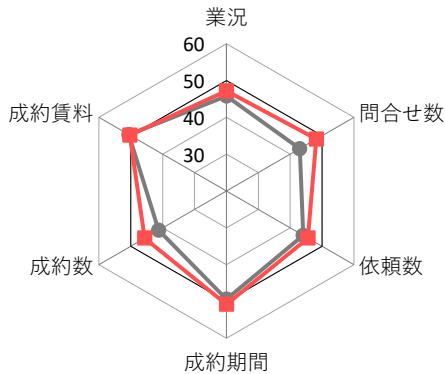
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



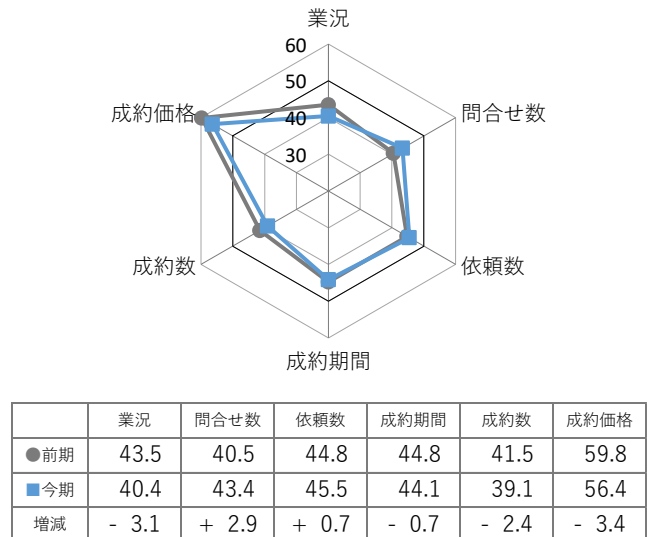
図表③ 売買仲介の業況回答割合



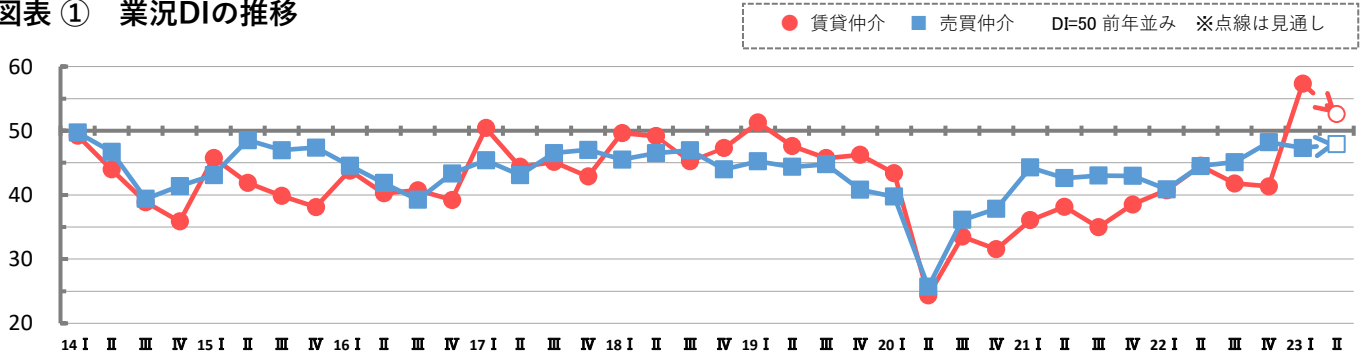
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

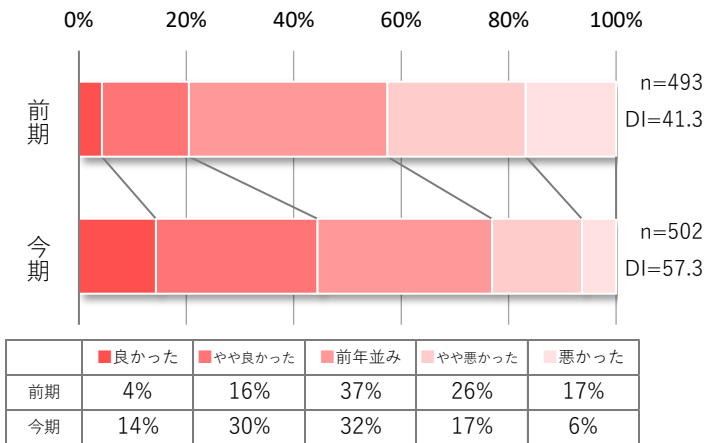


図表① 業況DIの推移

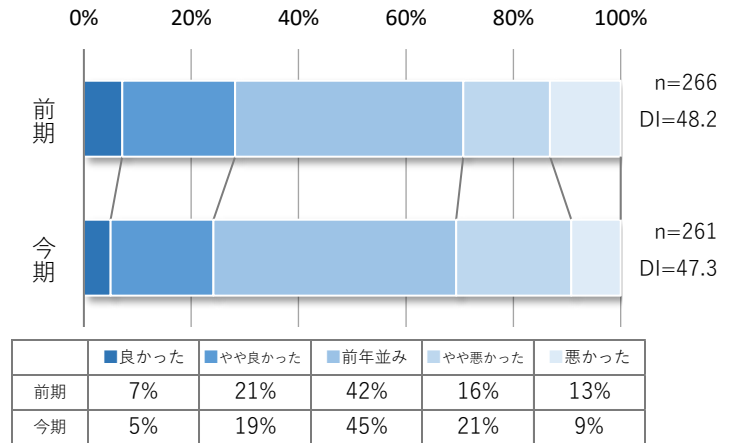


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.7	44.5	41.8	41.3	57.3	52.6	57.3 (23 I)	24.3 (20 II)
売買	40.9	44.5	45.1	48.2	47.3	47.9	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

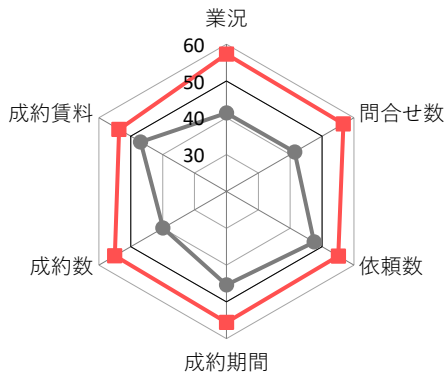
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



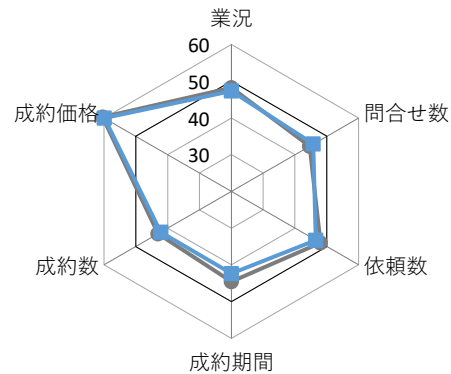
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

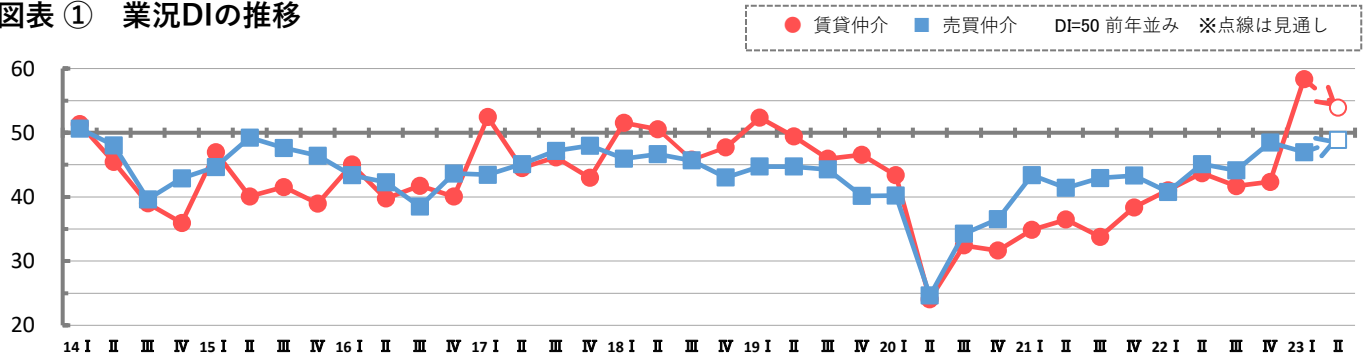


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



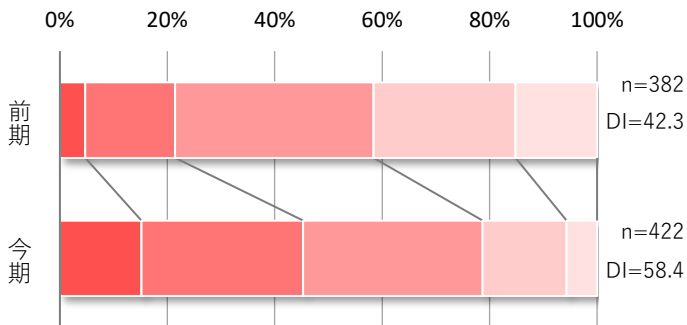
△ 賃貸は前期比+16.1ポイントと大幅上昇しDI=58.4 売買は前期比-1.5ポイントと低下しDI=47.0

図表① 業況DIの推移



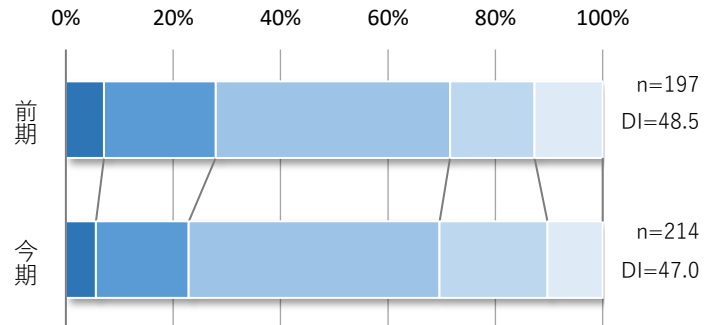
	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.0	43.7	41.7	42.3	58.4	53.9	58.4 (23 I)	24.0 (20 II)
売買	40.8	45.1	44.1	48.5	47.0	48.8	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合



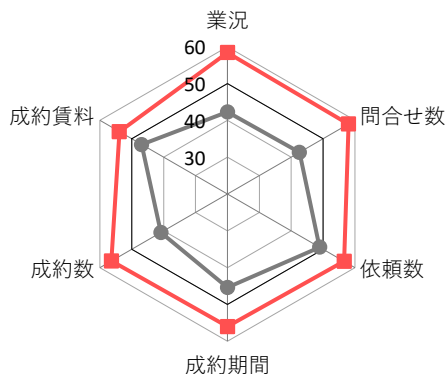
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	5%	17%	37%	26%	15%
今期	15%	30%	33%	16%	6%

図表③ 売買仲介の業況回答割合



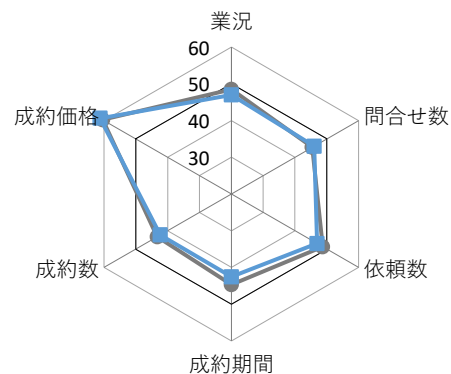
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	7%	21%	44%	16%	13%
今期	6%	17%	47%	20%	10%

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	48.9	45.4	40.9	46.9
■今期	58.4	58.0	56.6	56.0	56.4	53.9
増減	+16.1	+15.4	+ 7.7	+10.6	+15.5	+ 7.0

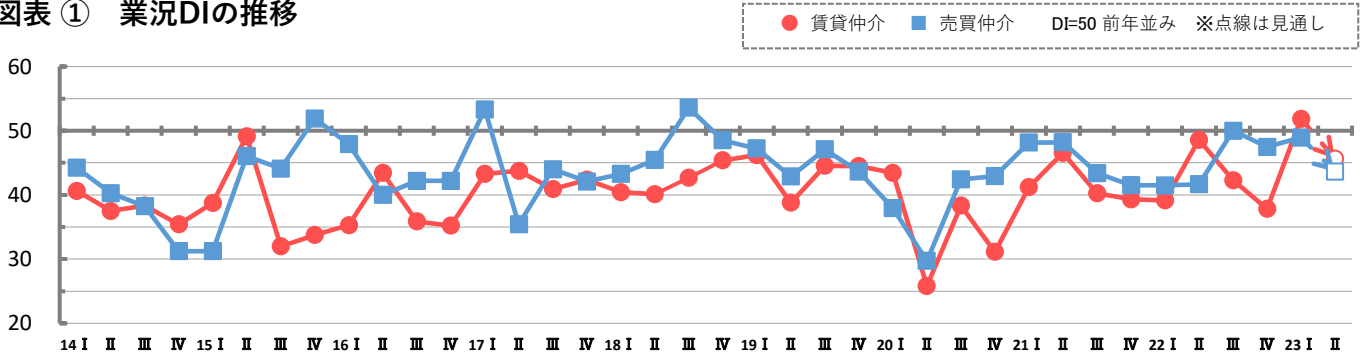
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	48.5	45.4	48.7	44.7	43.3	60.4
■今期	47.0	46.0	47.0	42.5	42.3	61.2
増減	- 1.5	+ 0.6	- 1.7	- 2.2	- 1.0	+ 0.8

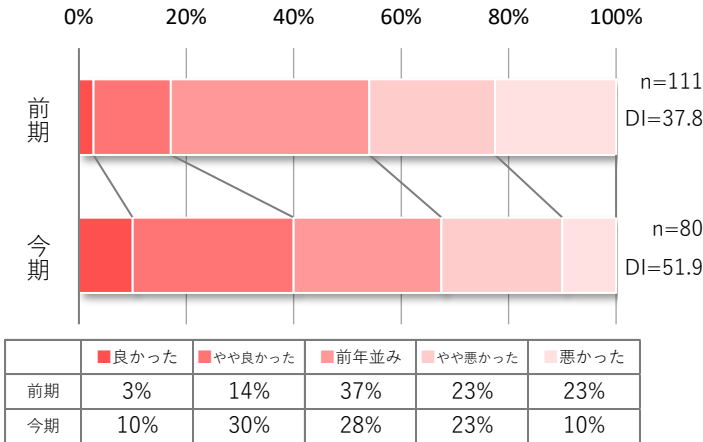
㊦ 賃貸は前期比 +14.1ポイントと大幅上昇しDI=51.9 売買は前期比 +1.4ポイントと上昇しDI=48.9

図表① 業況DIの推移

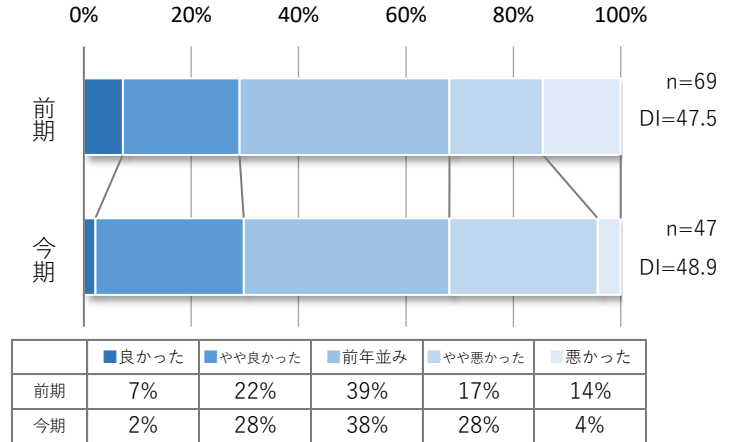


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.2	48.6	42.3	37.8	51.9	45.6	51.9 (23 I)	25.8 (20 II)
売買	41.5	41.7	50.0	47.5	48.9	43.6	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

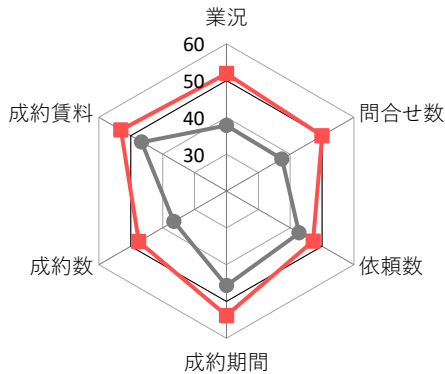
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

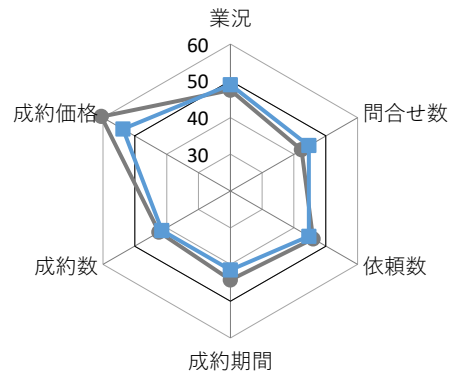


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	37.8	37.4	42.8	45.7	36.5	46.6
■今期	51.9	50.0	47.2	53.8	47.5	53.1
増減	+14.1	+12.6	+ 4.4	+ 8.1	+11.0	+ 6.5

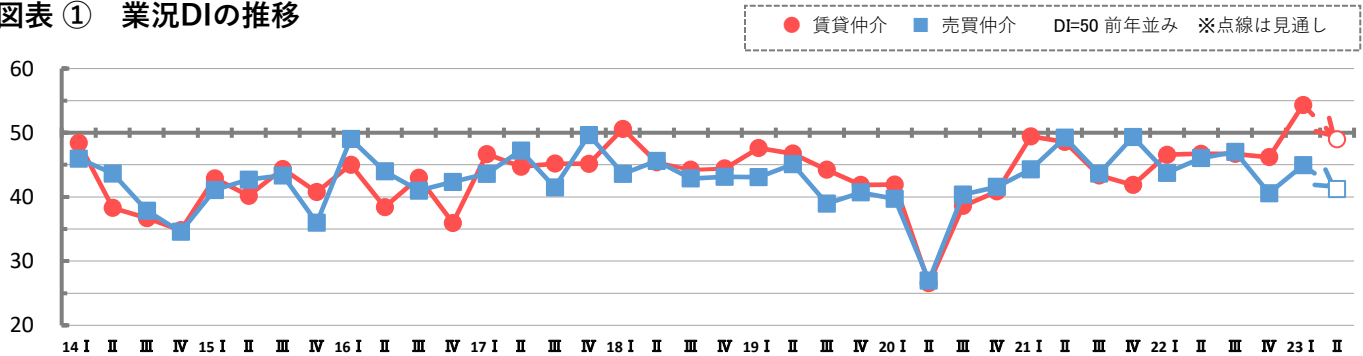
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.5	42.4	46.0	44.2	42.4	60.5
■今期	48.9	44.7	44.7	41.5	41.5	53.7
増減	+ 1.4	+ 2.3	- 1.3	- 2.7	- 0.9	- 6.8

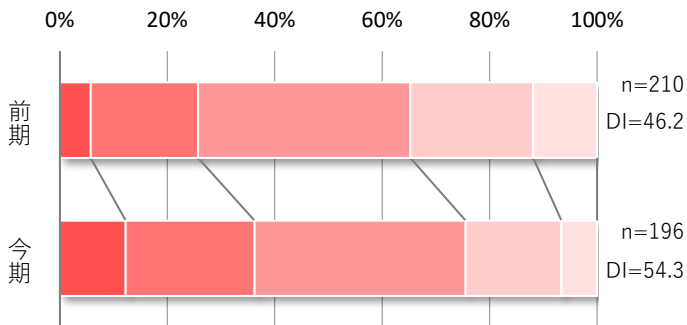
△ 賃貸は前期比 +8.1ポイントと大幅上昇しDI=54.3 売買は前期比 +4.3ポイントと上昇しDI=44.9

図表① 業況DIの推移



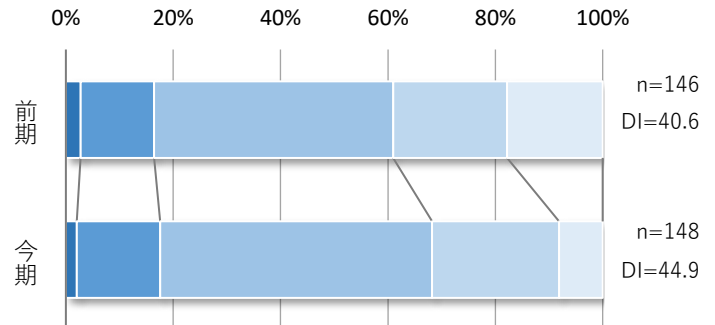
	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.6	46.7	46.7	46.2	54.3	49.0	54.3 (23 I)	26.5 (20 II)
売買	43.8	46.1	47.0	40.6	44.9	41.2	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合



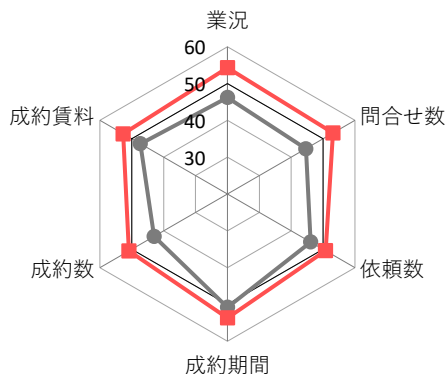
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	6%	20%	40%	23%	12%
今期	12%	24%	39%	18%	7%

図表③ 売買仲介の業況回答割合



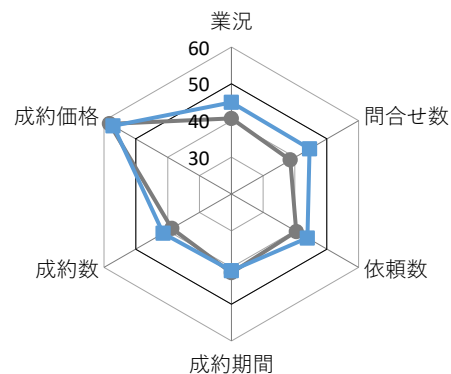
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	3%	14%	45%	21%	18%
今期	2%	16%	51%	24%	8%

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	46.2	44.6	46.1	50.8	43.0	47.3
■今期	54.3	53.1	50.8	53.7	50.9	52.7
増減	+ 8.1	+ 8.5	+ 4.7	+ 2.9	+ 7.9	+ 5.4

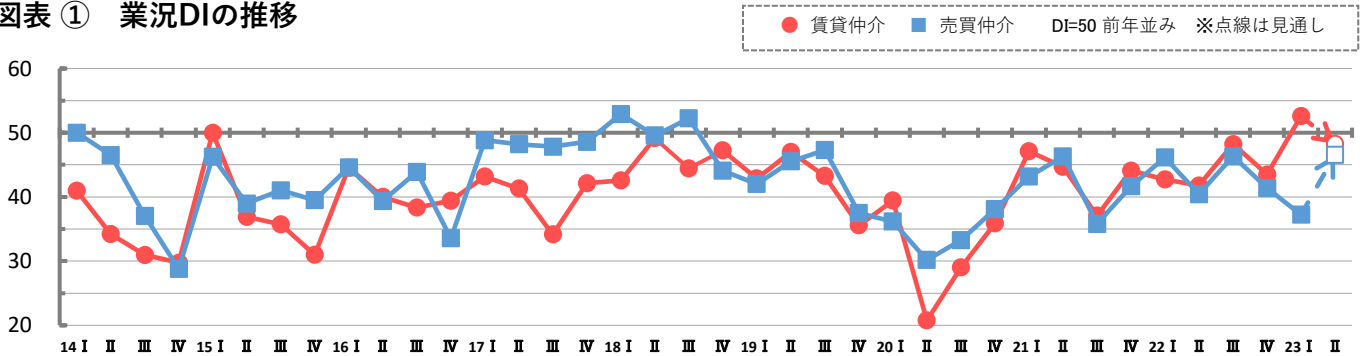
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.6	38.5	40.4	41.4	38.7	58.2
■今期	44.9	44.6	43.9	40.9	41.4	57.1
増減	+ 4.3	+ 6.1	+ 3.5	- 0.5	+ 2.7	- 1.1

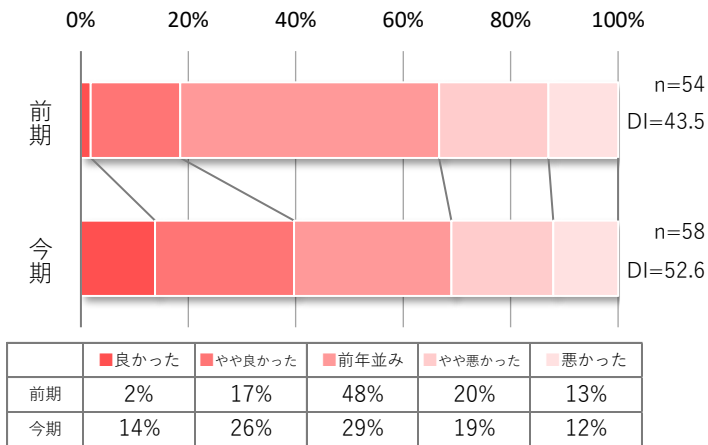
△ 賃貸は前期比 +9.1ポイントと大幅上昇しDI=52.6 売買は前期比 -4.2ポイントと低下しDI=37.2

図表① 業況DIの推移

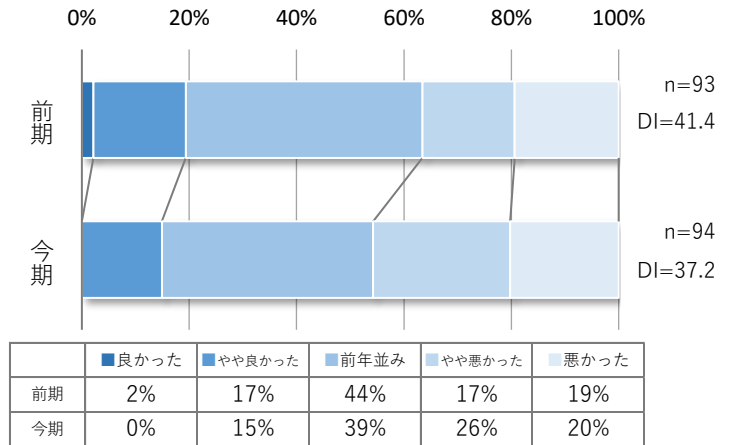


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.7	41.8	48.2	43.5	52.6	48.3	52.6 (23 I)	20.8 (20 II)
売買	46.2	40.4	46.3	41.4	37.2	46.5	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

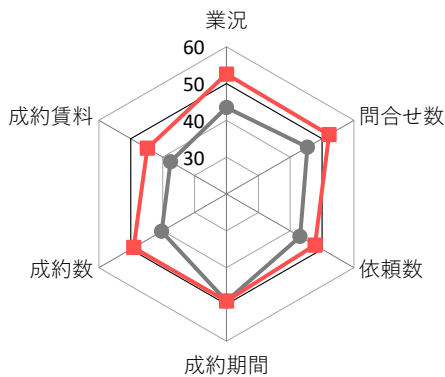
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

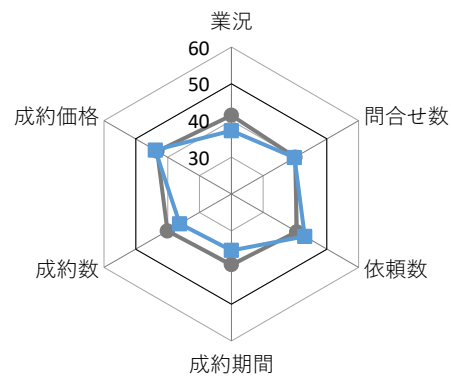


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.5	45.4	43.1	49.1	40.3	37.5
■今期	52.6	52.2	47.8	49.1	49.1	44.8
増減	+ 9.1	+ 6.8	+ 4.7	0.0	+ 8.8	+ 7.3

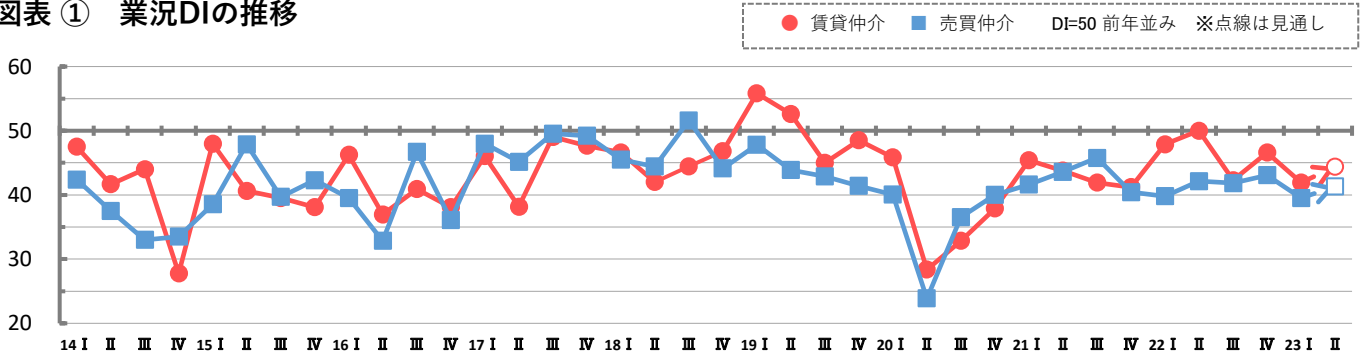
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	41.4	40.1	40.6	39.2	40.1	43.3
■今期	37.2	39.9	43.1	35.4	36.2	43.9
増減	- 4.2	- 0.2	+ 2.5	- 3.8	- 3.9	+ 0.6

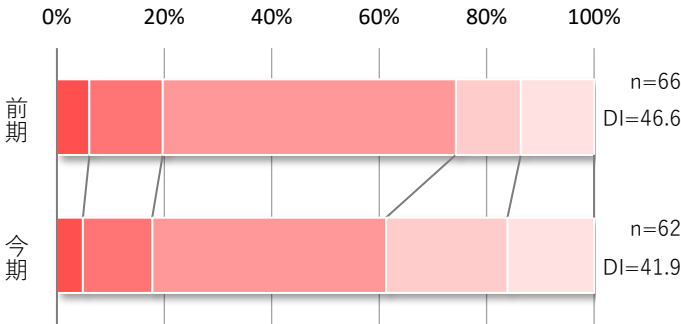
◀ 賃貸は前期比 -4.7ポイントと低下しDI=41.9 売買は前期比 -3.6ポイントと低下しDI=39.5

図表① 業況DIの推移



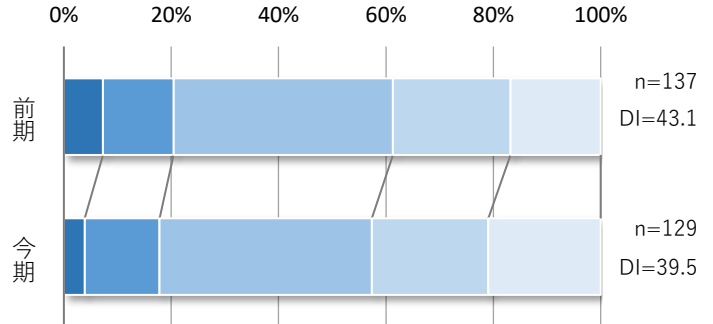
	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	47.9	50.0	42.3	46.6	41.9	44.4	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	39.8	42.2	41.8	43.1	39.5	41.3	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合



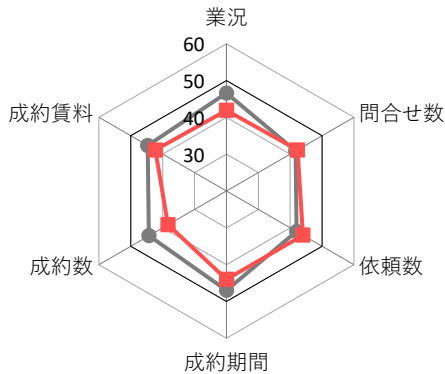
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	6%	14%	55%	12%	14%
今期	5%	13%	44%	23%	16%

図表③ 売買仲介の業況回答割合



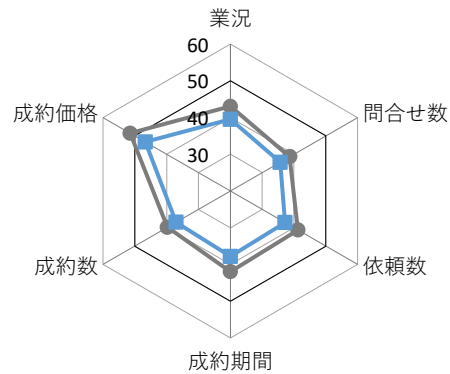
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	7%	13%	41%	22%	17%
今期	4%	14%	40%	22%	21%

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	41.7	42.0	47.0	44.3	44.7
■今期	41.9	42.3	44.0	44.0	38.3	42.3
増減	- 4.7	+ 0.6	+ 2.0	- 3.0	- 6.0	- 2.4

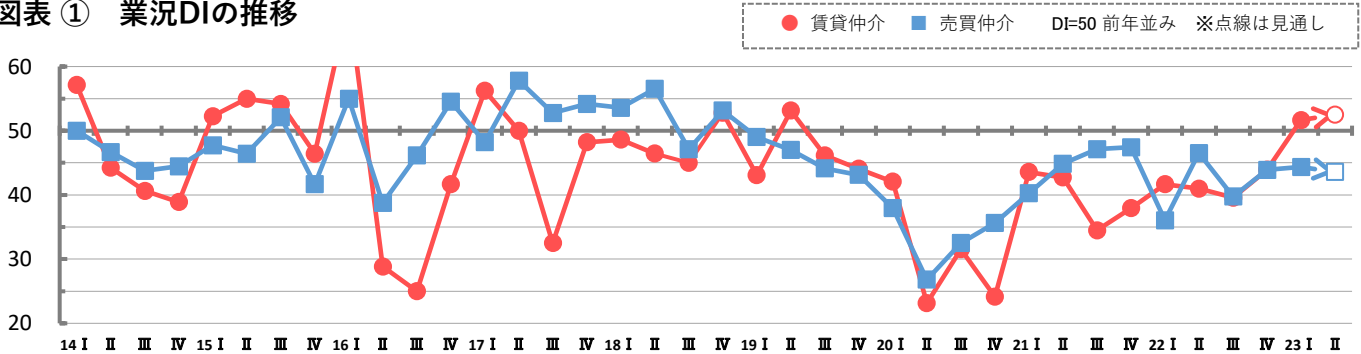
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.1	38.7	41.2	42.0	39.8	51.5
■今期	39.5	35.7	37.2	37.8	37.0	46.7
増減	- 3.6	- 3.0	- 4.0	- 4.2	- 2.8	- 4.8

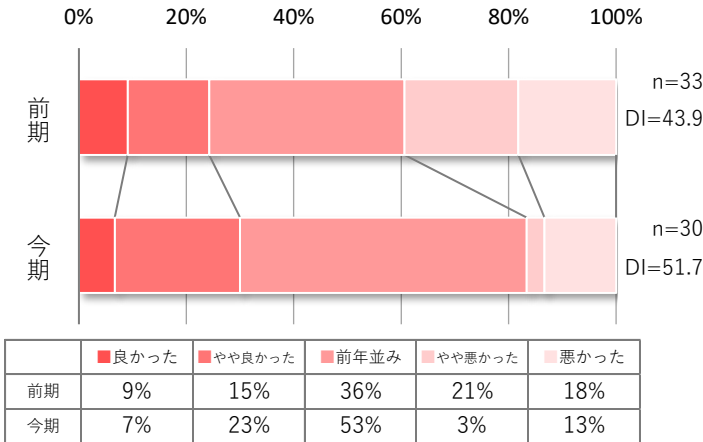
△ 賃貸は前期比+7.8ポイントと大幅上昇しDI=51.7 売買は前期比+0.5ポイントと横ばいでDI=44.4

図表① 業況DIの推移

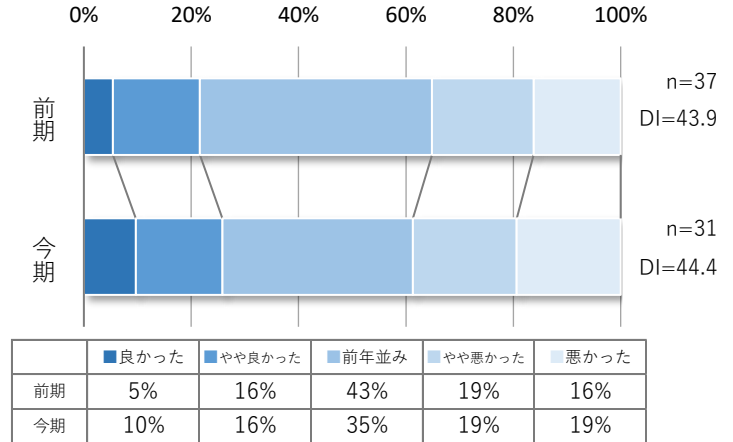


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.7	41.0	39.6	43.9	51.7	52.5	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	36.0	46.5	39.7	43.9	44.4	43.5	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

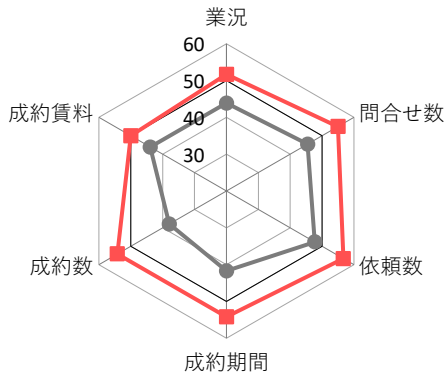
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



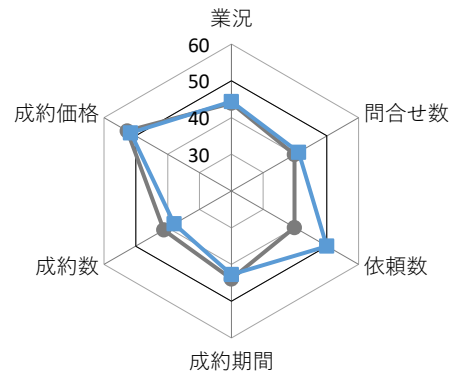
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

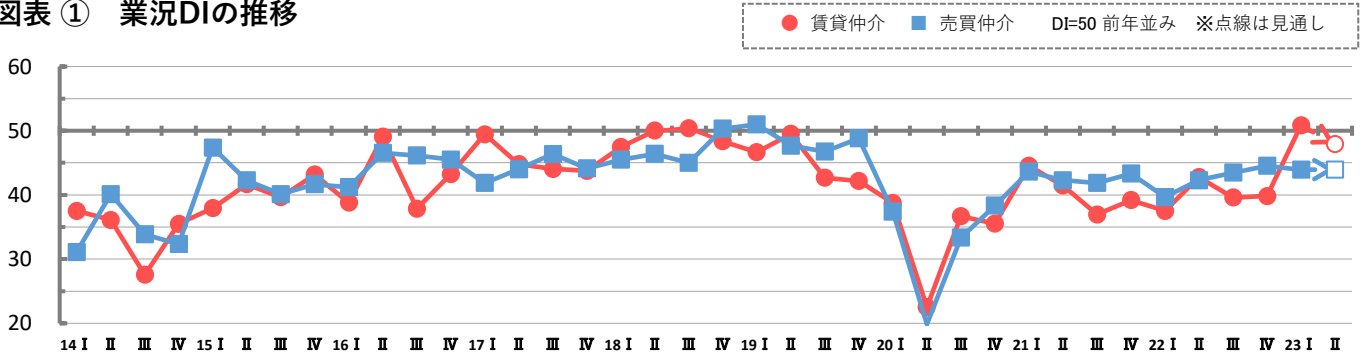


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



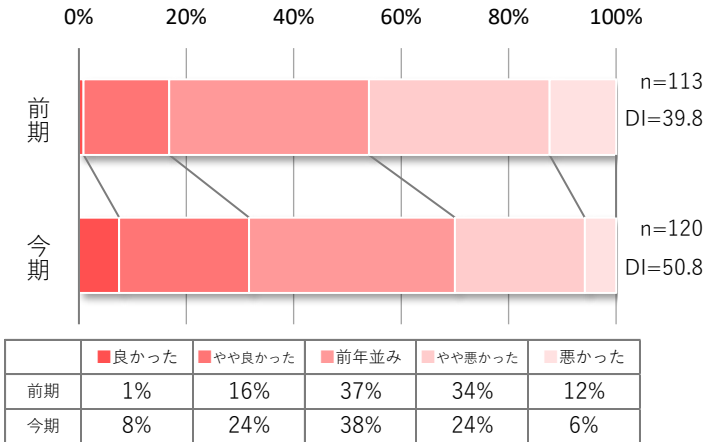
△ 賃貸は前期比 +11.0ポイントと大幅上昇しDI=50.8 売買は前期比 -0.6ポイントと横ばいでDI=43.9

図表① 業況DIの推移

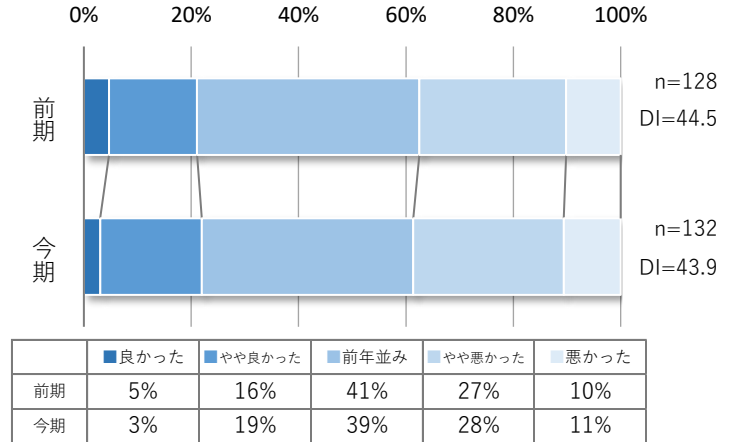


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.5	42.8	39.6	39.8	50.8	47.9	50.8 (23 I)	22.5 (20 II)
売買	39.7	42.3	43.5	44.5	43.9	43.9	51.0 (19 I)	19.9 (20 II)

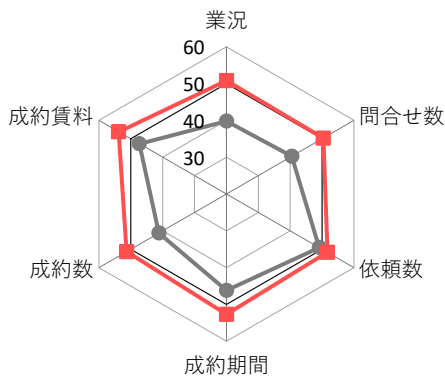
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



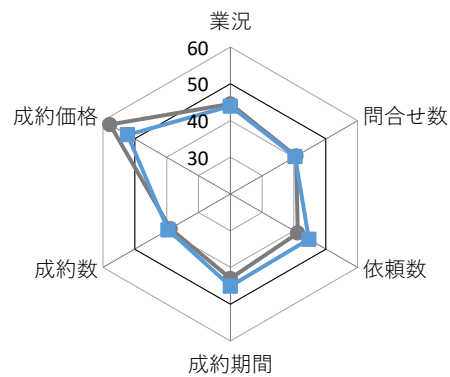
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

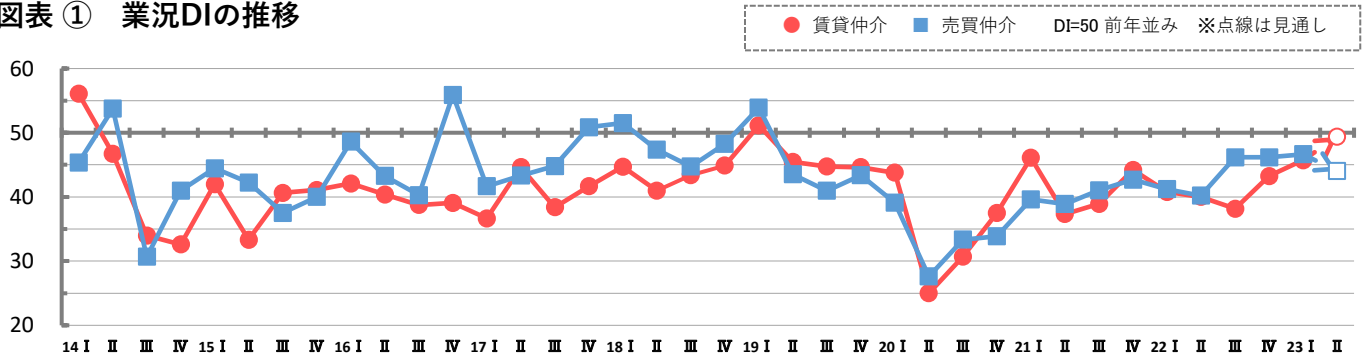


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



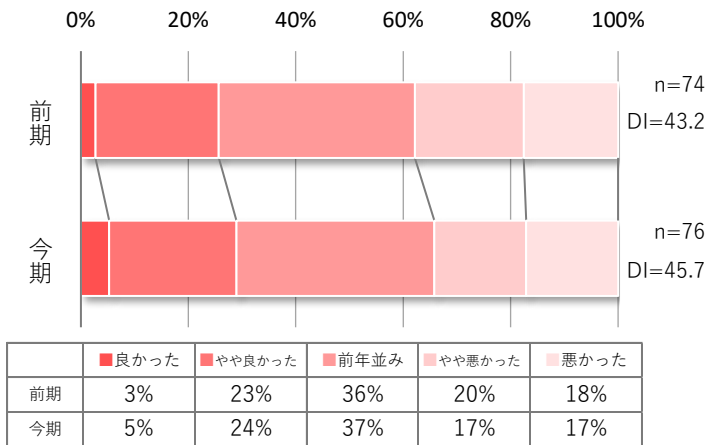
△ 賃貸は前期比 +2.5ポイントと上昇しDI=45.7 売買は前期比 +0.4ポイントと横ばいでDI=46.6

図表① 業況DIの推移

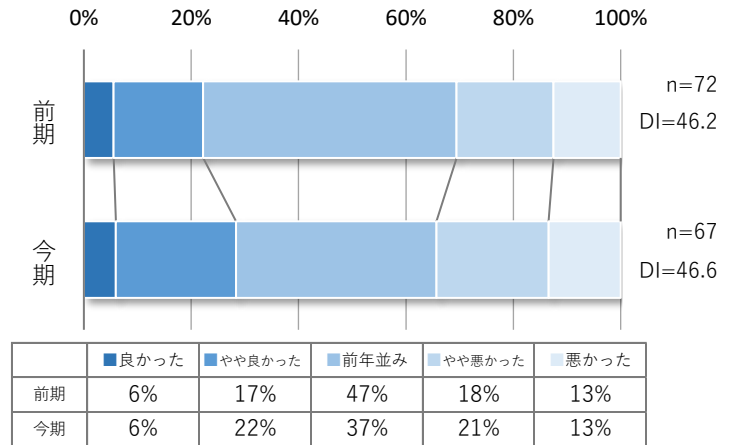


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.8	40.0	38.2	43.2	45.7	49.3	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	41.2	40.2	46.2	46.2	46.6	44.0	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

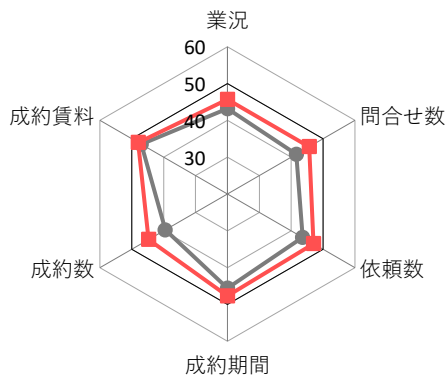
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

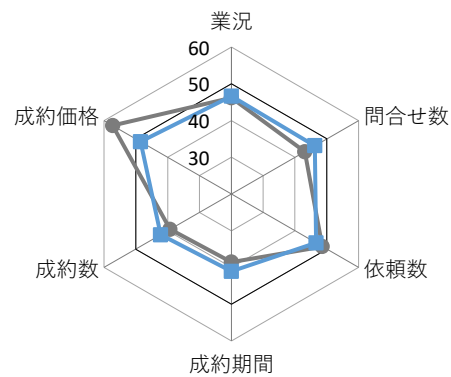


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.2	41.6	43.6	45.6	39.5	47.0
■今期	45.7	45.7	47.0	47.7	44.7	48.0
増減	+ 2.5	+ 4.1	+ 3.4	+ 2.1	+ 5.2	+ 1.0

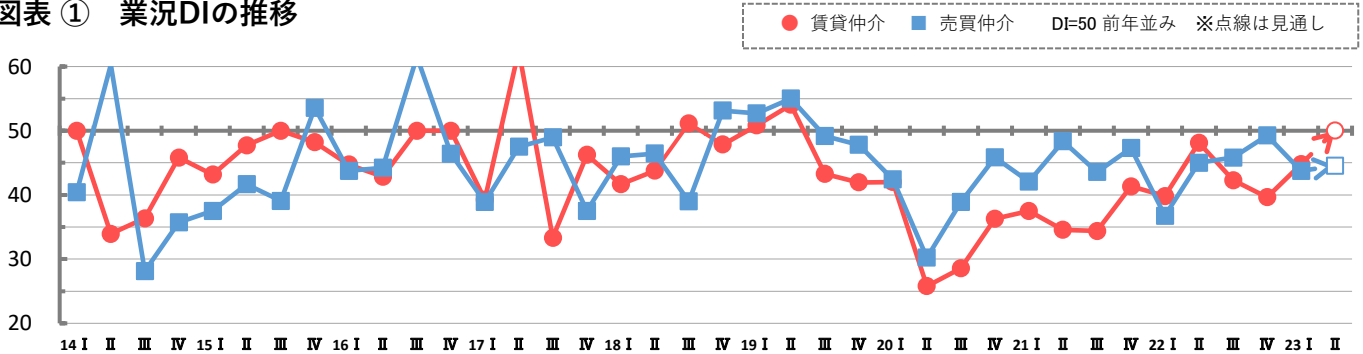
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.2	43.1	48.6	38.5	39.2	57.3
■今期	46.6	46.3	46.6	41.0	42.2	48.5
増減	+ 0.4	+ 3.2	- 2.0	+ 2.5	+ 3.0	- 8.8

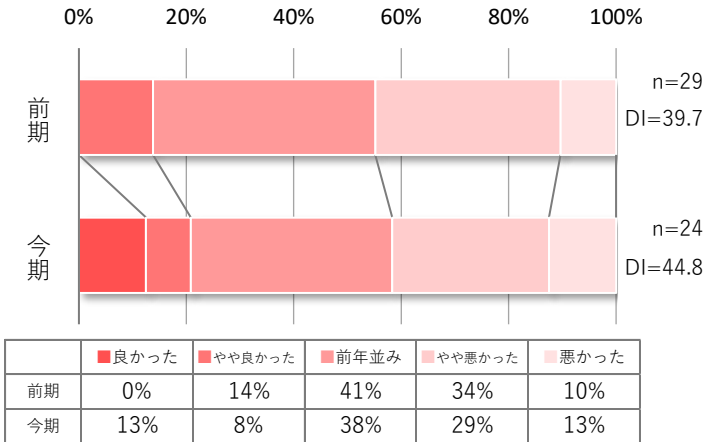
△ 賃貸は前期比 +5.1ポイントと大幅上昇しDI=44.8 売買は前期比 -5.5ポイントと大幅低下しDI=43.8

図表① 業況DIの推移

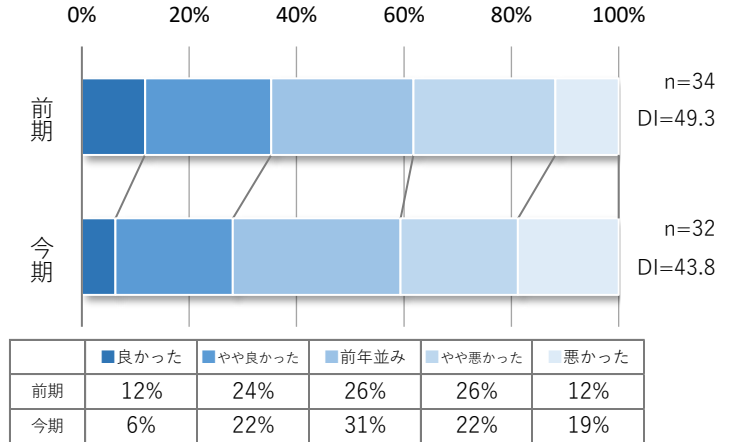


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.8	48.1	42.3	39.7	44.8	50.0	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	36.8	45.0	45.8	49.3	43.8	44.5	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

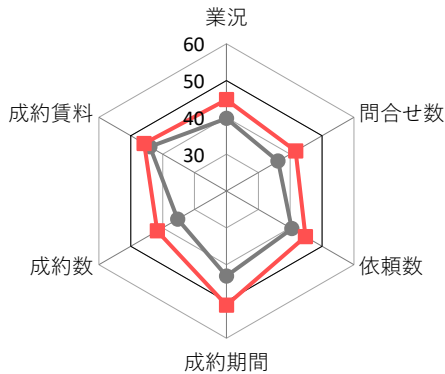
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

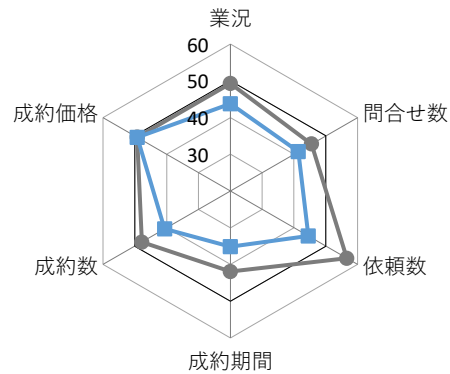


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	39.7	36.2	40.5	43.1	35.3	44.0
■今期	44.8	41.7	44.8	51.0	41.7	45.8
増減	+ 5.1	+ 5.5	+ 4.3	+ 7.9	+ 6.4	+ 1.8

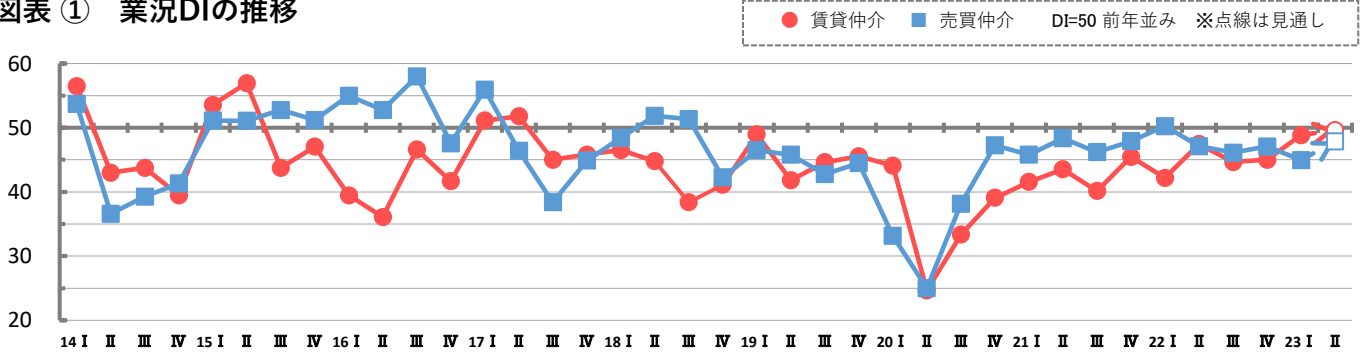
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	49.3	45.6	56.6	41.9	47.8	49.3
■今期	43.8	41.4	44.5	35.2	40.6	49.2
増減	- 5.5	- 4.2	-12.1	- 6.7	- 7.2	- 0.1

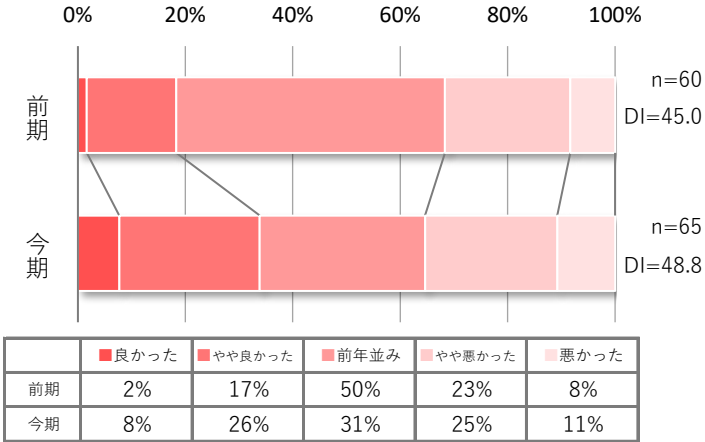
▲ 賃貸は前期比 +3.8ポイントと上昇しDI=48.8 売買は前期比 -2.2ポイントと低下しDI=44.9

図表① 業況DIの推移

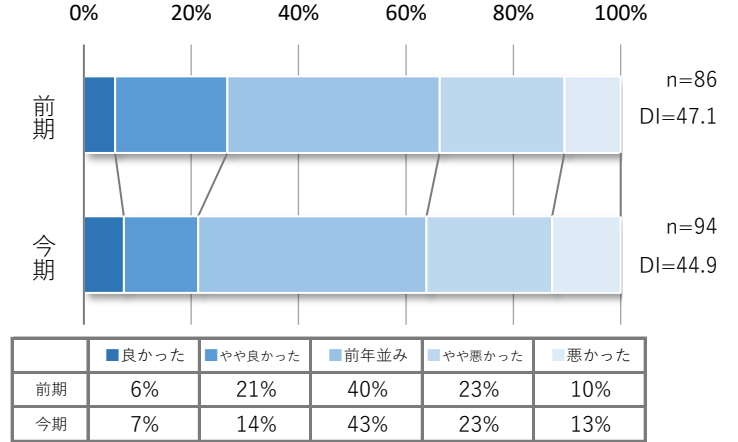


	22 I	II	III	IV	23 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.2	47.5	44.7	45.0	48.8	49.6	56.9 (15II)	24.6 (20II)
売買	50.3	47.1	46.1	47.1	44.9	47.9	58.0 (16III)	25.0 (20II)

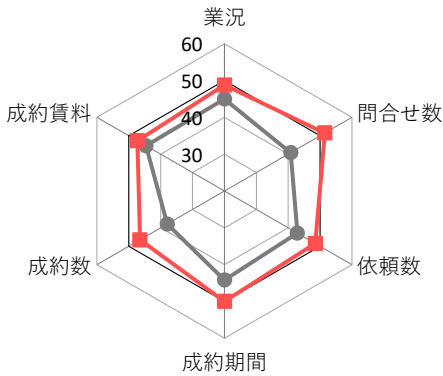
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

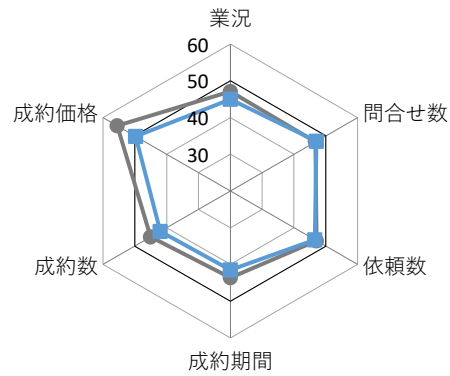


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.0	40.8	42.9	44.2	37.9	44.6
■今期	48.8	51.5	48.5	50.0	46.5	47.3
増減	+ 3.8	+10.7	+ 5.6	+ 5.8	+ 8.6	+ 2.7

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	47.1	46.8	47.1	43.6	45.1	55.5
■今期	44.9	47.1	46.5	41.5	42.0	49.7
増減	- 2.2	+ 0.3	- 0.6	- 2.1	- 3.1	- 5.8

【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	1,713名(2023年4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(2023年4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	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: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。