

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 (2025 年 7~9 月期) —

- 賃貸の業況 DI は全 14 エリア中 8 エリアで前年同期比プラス。東京 23 区では転勤や転職に伴う住替え需要が増加したとの声。
- 売買の業況 DI は 14 エリア中 7 エリアで前期比上昇。近畿圏では直近約 3 年の最低値を下回るも、首都圏では全エリアで前期比・前年同期比ともに上昇。
- IT 接客ツール導入店は 4 割超で、遠方のお客さま対応に有効。機会損失を避ける一助に。



【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 じゅんこ 磐前淳子
売買は首都圏と近畿圏で業況差。東京と大阪の購買層格差が影響。

賃貸では、猛暑の影響もあり業況 DI が下がるエリアが多かったものの、全体としては底堅さを保ちました。中でも東京 23 区では、転勤や転職を契機とした住替え需要が続き、8 期連続で DI=50 超と好調が続いています。一方、売買では首都圏が堅調を維持する中、近畿圏、とりわけ大阪府は DI 値が下がりました。大阪府は高所得層が東京 23 区ほど厚くないため高額物件の成約が伸びにくく、業況の差につながったとみられます。

< 調査概要 > ※詳細は P8 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（2025 年 7~9 月期）が第 47 回となります。

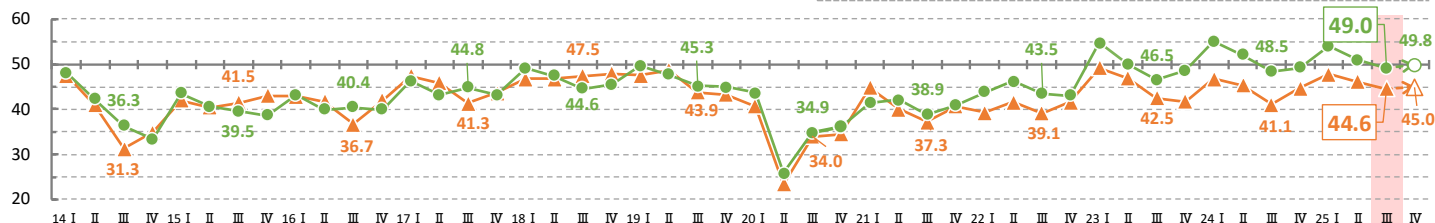
◆調査期間／2025 年 9 月 12 日~9 月 25 日

◆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 1,899 店。

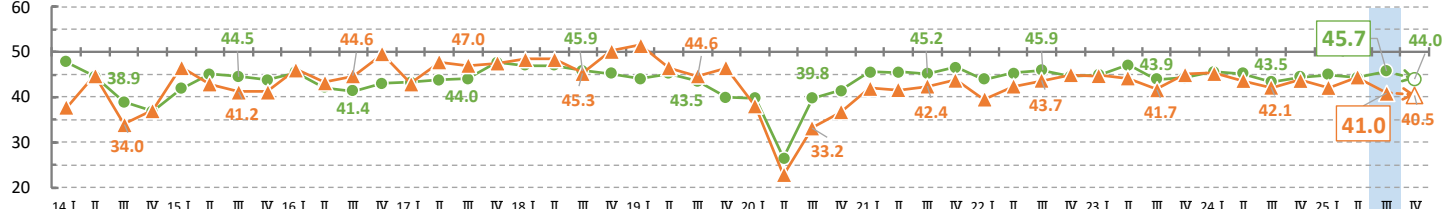
（注）本調査で用いている DI は、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 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



図表 2 売買の業況 DI の推移

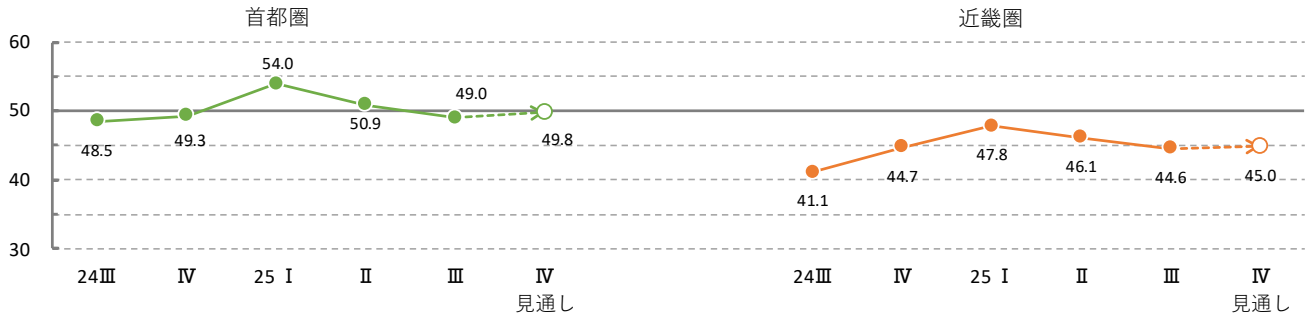


業況 DI は首都圏・近畿圏ともに 2 期連続の下落も前年同期比はプラス。

賃貸仲介における今期（2025 年 7～9 月期）業況 DI は、首都圏 49.0（前期比 -1.9 ポイント）、近畿圏 44.6（前期比 -1.5 ポイント）。両エリアとも 2 期連続の下落だが、前年同期比はプラスであった。

来期（2025 年 10～12 月期）の見通し DI は首都圏 49.8（今期比 +0.8 ポイント）、近畿圏 45.0（同 +0.4 ポイント）と、ともに上昇が見込まれている。

図表 3 首都圏・近畿圏における直近 1 年間の業況の推移（賃貸） ※点線は見通し



14 エリア中 8 エリアで前年同期比プラス。東京 23 区では転勤や転職に伴う住替え需要が増加。

エリア別の業況 DI は、14 エリア中 11 エリアで前期比下落。全国的に「暑さで動きが鈍かった（宮城県多賀城市）」のように、今年の異常な暑さの影響でお客さまが減少したというコメントがみられた。一方で、前年同期比は 14 エリア中 8 エリアでプラスであった。

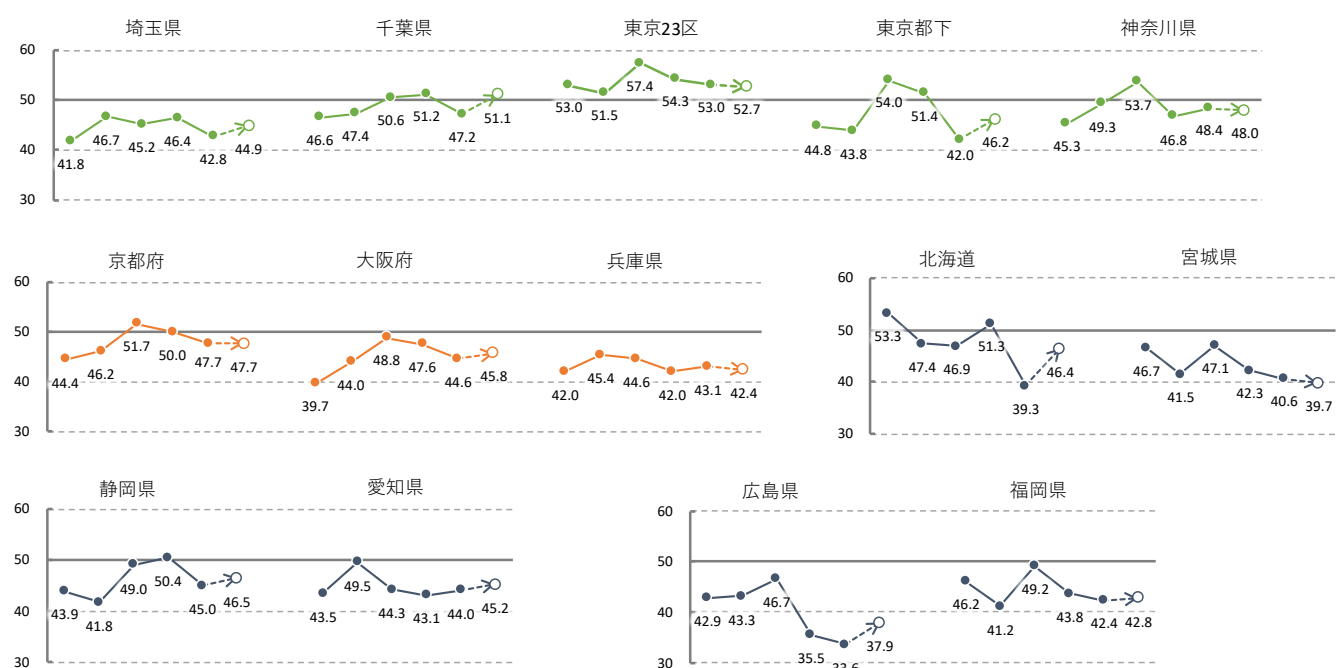
首都圏では、神奈川県以外の 4 エリアで前期比が下落するも、前年同期比では大きな変動はなかった。その中で、東京 23 区は DI=50 以上を維持しており、「転勤族の需要が目立った（東京都千代田区）」「転職者のお部屋探しが非常に多い（東京都港区）」など、就業の変化に伴う住替え需要増加を挙げる声が目立った。

近畿圏では全エリアで前年同期比プラス。「ファミリー層の顧客が減少している（大阪府吹田市）」という回答が寄せられた一方で、「外国人の就労者用の賃貸物件のニーズが以前に比べて増えている（大阪府岸和田市）」という意見もあった。

その他エリアでは、6 エリア中 4 エリアで前期比・前年同期比ともにマイナス。特に北海道が大きく下落し、「エアコンなしの物件は問合せ自体が激減した（北海道留萌市）」というコメントが示すように、今年の猛暑が業況下落を招いた一因となったようだ。

来期は 14 エリア中 9 エリアで上昇が見込まれており、家賃上昇に伴う手数料の増加や猛暑の反動による来店数増加を期待する声が聞かれた。

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

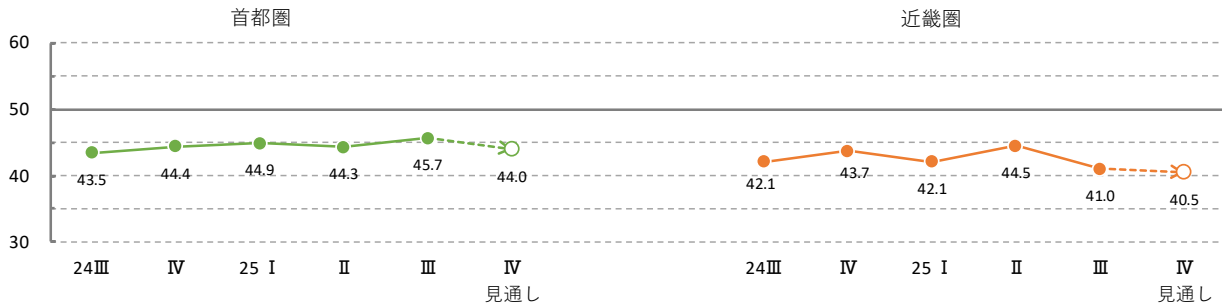


首都圏は横ばいが継続する一方、近畿圏は直近約 3 年の最低値を下回りやや弱含み。

売買仲介における今期業況 DI は、首都圏が 45.7 と前期比 +1.4 ポイントと上昇し、前年同期比も +2.2 ポイントのプラス。一方、近畿圏は 41.0 と前期比 -3.5 ポイントと下落し、22 年 II 期以降の最低値となった。前年同期比も -1.1 ポイントのマイナス。

来期の見通し DI は首都圏 44.0（前期比 -1.7 ポイント）、近畿圏 40.5（同 -0.5 ポイント）とともに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） ※点線は見通し



実需層の厳しい状況は続くものの、首都圏では全エリアで前期比・前年同期比ともに上昇。

エリア別の業況 DI は 14 エリア中 7 エリアで前期比上昇し、前年同期比では 8 エリアがプラスとなった。

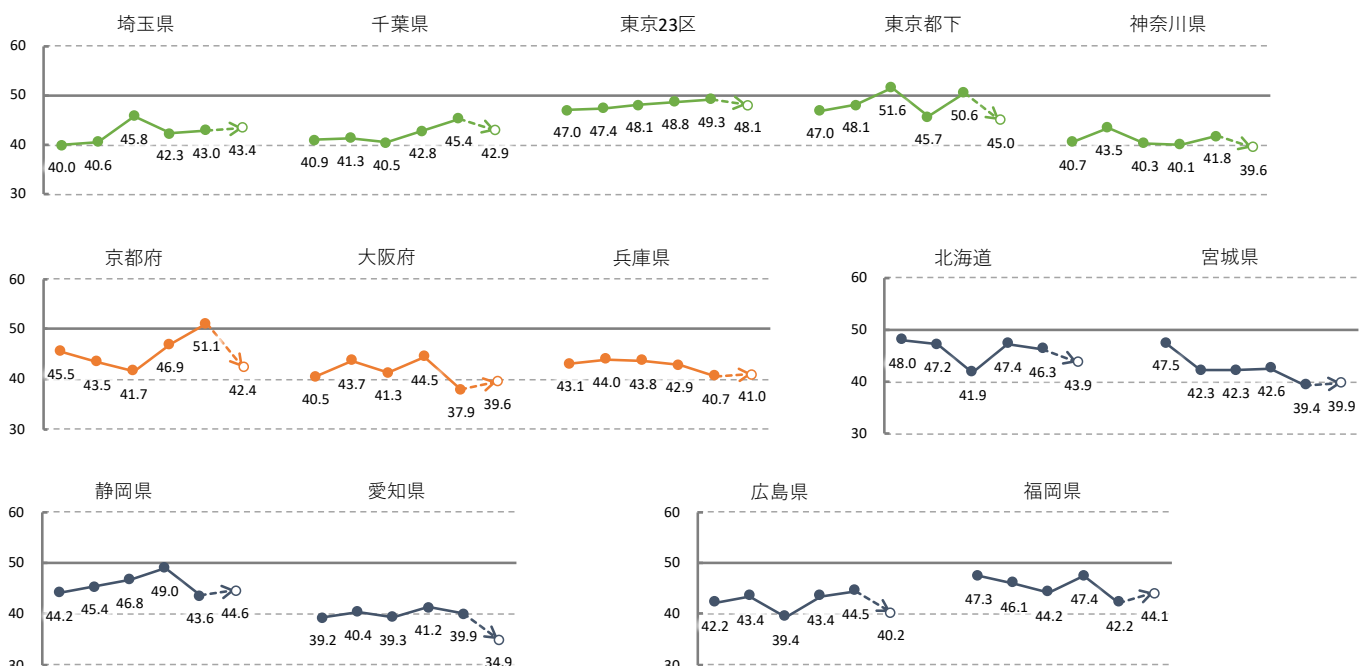
首都圏では全エリアで前期比・前年同期比ともに上昇。東京 23 区が 4 期連続上昇し、DI=49.3。「ほぼ投資目的のお客さまの問合せであった（東京都中央区）」のように投資家からの根強い購入意欲がうかがえる。また、2 期ぶりに DI=50 を超えた東京都下では「結婚 3~4 年目くらいのご夫婦と子ども 1 人の 3 人家族が多い（東京都東村山市）」など、ファミリー需要に関するコメントが見られた。他 3 エリアの DI は低めで、「東京住まいの方が、埼玉で家を探すことが増えた（埼玉県幸手市）」など東京都の受け皿になっている様子もうかがえるが、「低価格帯の物件を検討しているお客さまがほとんどであった（千葉県いすみ市）」など低予算で安い物件を希望する傾向が業況の大きな改善につながらない一因となっているようだ。

近畿圏では京都府が前期比上昇するも、大阪府・兵庫県は下落。「実需がほとんどなく、低額の収益向き不動産しか売れていない（兵庫県加古郡）」のように、実需層の落ち込みを嘆く一方で、民泊向けなどの低額収益物件には一定の需要があることをうかがわせるコメントが目立った。

その他エリアは 6 エリア中 5 エリアで前期比下落し、前年同期比は愛知県・広島県以外の 4 エリアでマイナス。「所得が足りず、希望物件のローンが組めないお客さまが増えた（愛知県岡崎市）」のように、資金面から成約にたどり着けない場合もあるようだ。また、前期まで 4 期連続上昇していた静岡県では、「若年層の依頼は減少気味（静岡県磐田市）」など、若い世代の問合せが減ったとのコメントが見られた。

来期の見通し DI は、8 エリアで下落が見込まれている。「土地価格の高騰は今後も続くと思われるため、ますます居住目的での購入は減る（京都府京都市）」といった厳しい見方が多かった。

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



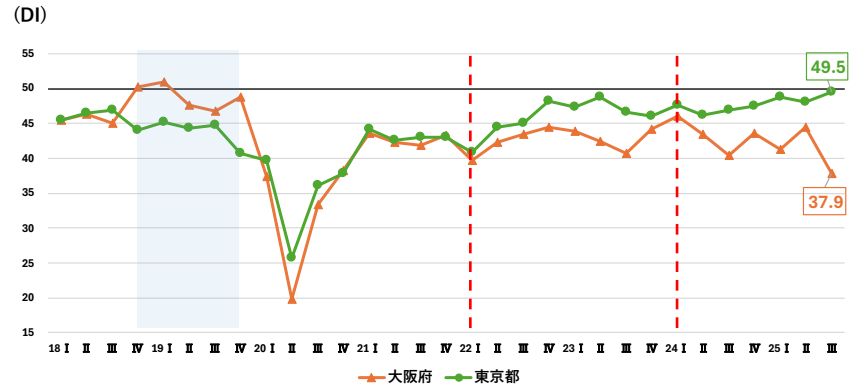
今期業況の特徴：大阪府と東京都の売買仲介業況比較

今期の売買仲介においては、同じ大都市圏でも東京都（23区と都下の合算）の業況は堅調な一方、大阪府では下落が見られた。東京都の売買仲介の業況DIは49.5、大阪府は37.9であり、実に11.6ポイントの差が生じた（図表7）。この要因を探るため、両エリアの特徴について分析した。

2019年以前は大阪府の業況が優勢。2022年Ⅰ期以降東京都が優勢となり、2024年Ⅰ期以降差が拡大。

大阪府と東京都の業況DIを比較すると（図表7）、2018年Ⅳ期～19年Ⅳ期は大阪府が東京都を上回っていた。当時の大阪府の不動産店からは「外国人購入者が増えた（大阪市）」「収益マンションなどが多い（堺市）」などインバウンド需要や投資需要に関するコメントが目立った。しかし、2020年Ⅱ期にコロナ禍の発生で急落。Ⅲ期以降は大阪府・東京都とも同様の回復傾向を見せていたが、2022年Ⅰ期からは東京都が大阪府を上回り、2024年Ⅰ期以降その差が拡大している。

図表7 大阪府と東京都の売買仲介業況DIの推移



大阪府は1,000～4,000万円の価格帯に成約の過半数が集中。東京都は高価格帯も広く分布。

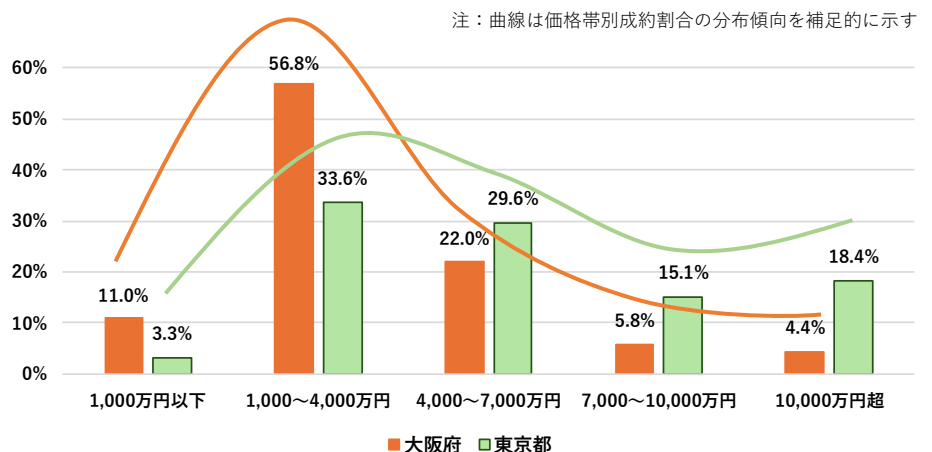
大阪府と東京都の中古マンションの価格帯別成約割合をレイズ公表のレポート（※）からみると（図表9）、東京都においては、東京都下の平均成約価格3,653万円（図表8）が含まれる1,000～4,000万円が最多成約価格帯であるものの、その割合は33.6%と1/3に過ぎない。一方、東京23区の平均成約価格は東京都下の2倍強となる7,556万円（図表8）で、この価格が含まれる7,000～1億円および1億円超の価格帯を合わせるとその割合は33.5%とこちらも1/3を占める。つまり東京都には、東京都下を中心に主に平均的な一次取得層が対象となる1,000～4,000万円の価格帯と、東京23区を中心にパワーカップルを含む富裕層や国内外の投資家からの需要に支えられた7,000万円超の価格帯のいわば2つの成約数ピークが形成されているものと考えられる。

一方大阪府では、1,000～4,000万円に5割強が集中し、価格が高くなるにしたがって割合は減少する。これは、平均成約価格が大阪市で4,473万円、大阪市以外では2,693万円と、東京23区と東京都下ほど大きく離れていないため、東京都のような高価格帯の成約数ピークが生まれにくいことを示している。大阪府においては、都心エリアである大阪市の高価格物件への投資需要が東京23区と比較して限定的であることに加え、民泊向け物件を中心とした低額帯が多いこともその一因と考えられる。

図表8 大阪府と東京都のエリア別中古マンション平均成約価格（2025年7～9月期）

	平均成約価格（万円）
大阪府	3,653
大阪市	4,473
大阪市以外	2,693
東京都	6,894
東京23区	7,556
東京都下	3,653

図表9 大阪府と東京都の中古マンション価格帯別成約割合（2025年7～9月期）



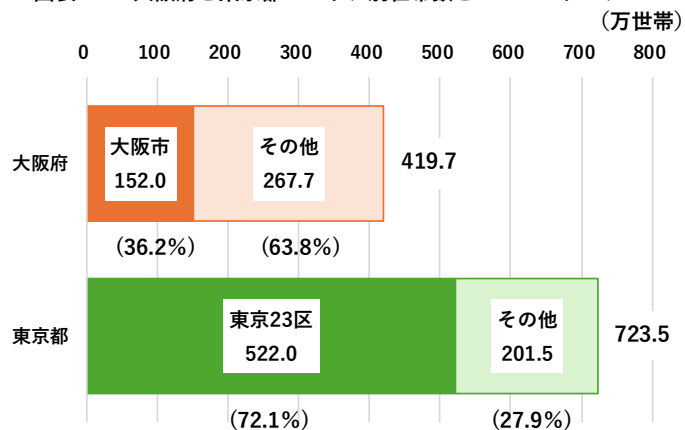
※図表8・9は「近畿レイズのマンスリーレポート No.154・季報 MarketWatch2025年7～9月期、東日本レイズの季刊市況トレンドレポート 2025年7～9月期・月例速報 MarketWatch 全国版 2025年9月度」を元にアットホームラボ作成

大阪市の世帯数は大阪府全体の 36.2% に対し、東京 23 区は東京都の 7 割超。

また、大阪府と東京都の業況差に大きな影響をもたらしている要因として、市場規模や市場構造の違いも存在する。大阪府と東京都の世帯数を比較すると、東京都（723.5 万世帯）が大阪府（419.7 万世帯）の約 1.7 倍であり、市場の大きさ自体が異なっていることが分かる（図表 10）。

さらに中心エリアの世帯割合を見ると、東京都における東京 23 区は全体の 72.1% を占めるのに対し、大阪府における大阪市（24 区）の割合は 36.2% にとどまる。つまり、高価格帯物件の取引が多い都心エリアの世帯割合に大きな開きが出ていることも大阪府と東京都の業況に影響を与えているといえる。

図表 10 大阪府と東京都のエリア別世帯数とパーセンテージ

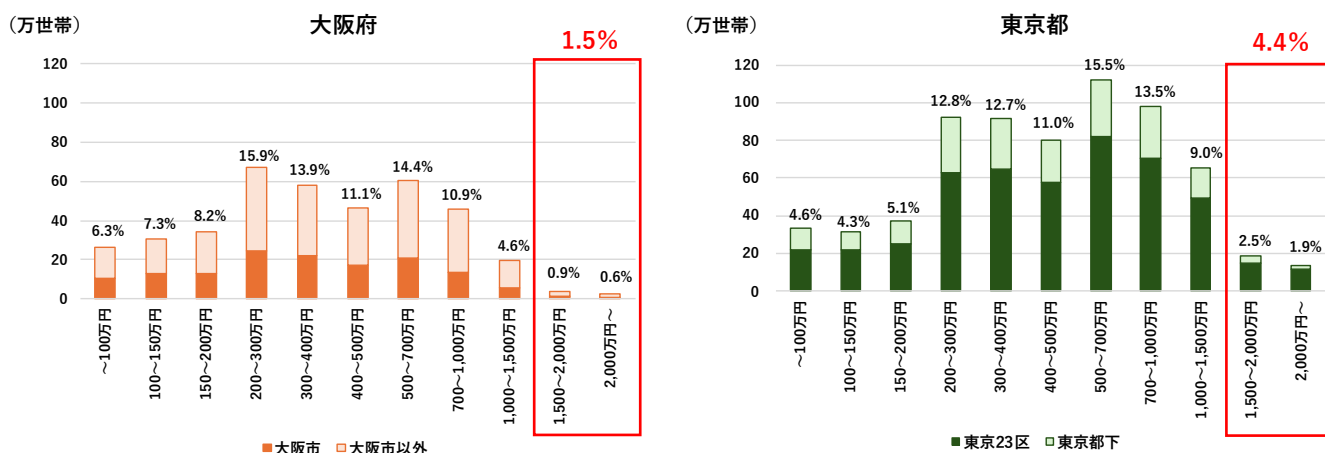


※令和 5 年住宅・土地統計調査 住宅および世帯に関する基本集計を元にアットホームラボ作成

大阪市には東京 23 区のような業況を引っ張る高価格帯の購買層が比較的少ない。

加えて、大阪府と東京都における世帯年収分布を比較すると（図表 11）、世帯年収のボリュームゾーンが 200～1,000 万円であるのは両者の共通点と言えるものの、最も割合が多い年収帯が、大阪府の 200～300 万円未満に対し、東京都では 500～700 万円未満であり、東京都の方が高所得に分布している。さらに注目すべきは 1,500 万円以上の高所得者層の占める割合で、東京都では 4.4% に対し、大阪府では 1.5% に過ぎない。加えて、その中で中心エリアが占める割合は東京 23 区（図表 11 中の濃い緑色部分）が 83.2% であるのに対し、大阪市（図表 11 中の濃いオレンジ色部分）は 31.7% である。つまり、東京都では高価格帯物件を支える購買層が 23 区に集中しているのに対し、大阪府における大阪市ではその層が相対的に薄く、市場の価格帯も中低価格帯に偏る傾向がある。こうした購買層の厚みの差が要因となり、大阪府の業況が東京都に比べて相対的に低くなったものとみられる。

図表 11 大阪府と東京都の世帯年収分布



※令和 5 年住宅・土地統計調査 住宅および世帯に関する基本集計を元にアットホームラボ作成

※「不詳」回答を除外

大阪府と東京都の業況差を生んだのは、価格上昇に対応できる購買層の多寡。

東京都の中でもとりわけ東京 23 区は、高所得者や共働きで高収入を得ているパワーカップルが一定数存在しているため、価格の上昇にも比較的対応可能といえ、不動産店のコメントからも「高めの価格設定にもかかわらず反響が多く驚いた（東京都品川区）」といった購買意欲の強さがうかがえた。一方、大阪府でも物件価格の上昇は急速に進んでいるものの、大阪市は東京 23 区と比較すると、市場規模も府全体に占める割合も小さい。これにより、大阪府ではこれまで市場を支えてきた実需層を中心に購入負担が増し、価格高騰が購買意欲の鈍化につながっているとみられる。実際に「購入を希望する一般のお客さまが減った（大阪市東住吉区）」という不動産店の声も聞かれた。

東京都では東京 23 区を中心に高価格帯中心の取引が活発な一方、大阪府では実需・投資ともに低価格帯の取引が中心であることに加え、価格上昇が実需層の動きを抑制していることが両エリアの業況の明確な差となって表れていると考えられる。

ピックアップ：オンラインによる不動産取引に関する調査

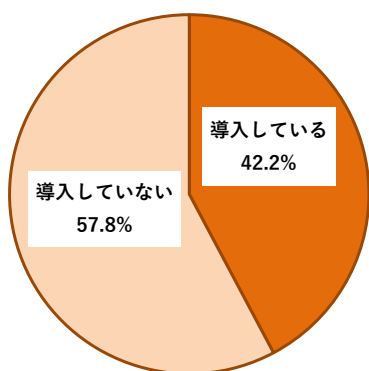
今回は、オンラインによる不動産取引での IT 接客ツール（以下 IT ツール）導入状況や効果などを調査した。

IT ツール導入店は 4 割超で、賃貸の申込業務での活用が最多。売買の導入には慎重な意見。

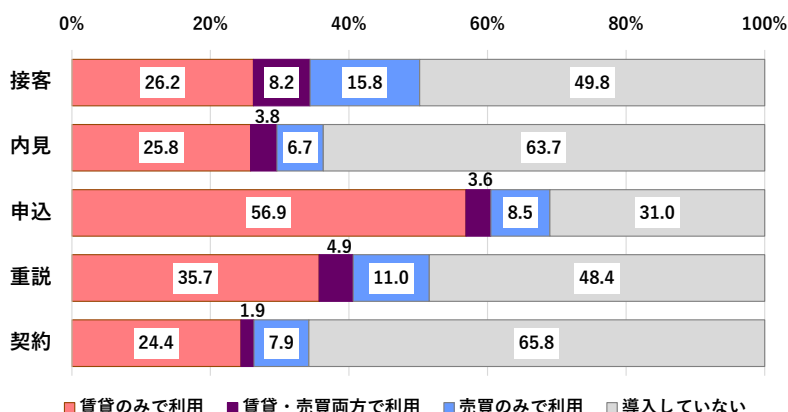
各業務プロセスにおける IT ツール導入状況を聞いたところ、いずれかの業務で導入していると回答した不動産店は 42.2%（802 店）となった（図表 12）。まだ半数には満たないものの、一定の割合で導入が進んでいることが分かる。

また、当該 802 店の業務ごとの利用状況は、賃貸の申込業務での利用が最も多く 60.5%（賃貸のみ 56.9%と賃貸・売買両方 3.6%の合計。以下同様）。次いで賃貸の重説業務が 40.6%となった（図表 13）。一方で、売買は賃貸に比べて導入に消極的な様子が見られ、特に売買の契約業務は 9.8%（売買のみ 7.9%と賃貸・売買両方 1.9%の合計。以下同様）、内見業務は 10.5%と、いずれも低水準であった。不動産店からは「売買に関して是对面でないといわねりにくいことも多く、トラブルの原因が増えるように思う（京都府京都市）」といった、導入に対する慎重な意見も聞かれた。

図表 12 IT ツール導入店の割合 n=1,899



図表 13 IT ツール導入店における業務ごとの IT ツール利用状況 n=802

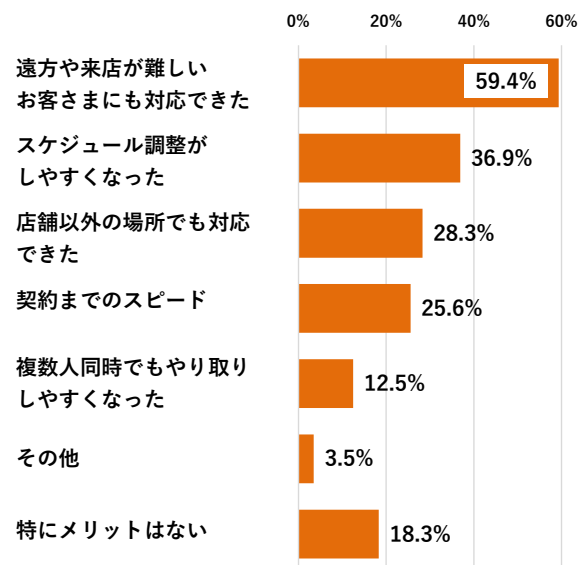


オンライン対応は遠方や海外のお客さまに対して有効。一方で、高齢者対応や通信状況に課題も。

IT ツール導入店に対しオンライン対応によるメリットを聞いたところ（図表 14）、『遠方や来店が難しいお客さまにも対応できた』が最も多く 59.4%であった。「賃貸で遠方のお客さまと打合せ・重要事項説明ができるようになった（北海道札幌市）」「売買で海外のお客さまとのやりとりがスムーズにでき、オンライン内見からはじまり、契約まで進むことができた（兵庫県三田市）」といったコメントからも、オンライン対応は遠方のお客さまとの対応において、特に効果を発揮している様子が見て取れる。

次いで多かったのが『スケジュール調整がしやすくなった』の 36.9%。「賃貸ではスケジュールが合わない方、夫婦で説明を聞きたい方、早朝や夜を希望の方に有効（埼玉県川越市）」「平日の契約が増えた（東京都新宿区）」など、柔軟なスケジュール調整が可能となったことで、タイミングを逃さずお客さまに対応できるケースが増えたようだ。

図表 14 オンライン対応によるメリット（複数回答）n=802



一方で、十分に活用できなかったと感じた事例としては、「お客さまの IT リテラシーの度合いによって良しあしがある（愛知県名古屋市）」「高齢者への対応が難しい（兵庫県芦屋市）」といったお客さま側の課題や、「ネット環境が不安定だと通信が途切れてしまう（埼玉県川口市）」「オンライン内見で建物内の電波が弱く、お客さまが室内を見学できなかった（千葉県市川市）」といった通信環境に起因する課題も挙げられた。

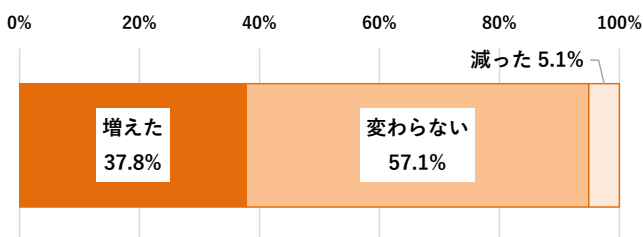
前年と比べてオンライン対応は『増えた』が 4 割弱。対応場面は限定的だが、機会損失を避ける一助に。

オンラインによる対応頻度は 1 年前と比較して『変わらない』の回答が半数以上となったものの、『増えた』（37.8%）の回答が『減った』（5.1%）に比べて 32.7 ポイント上回る結果となった（図表 15）。

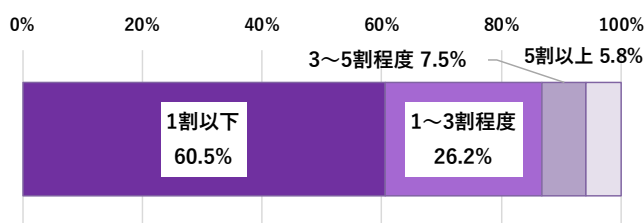
一方、この 1 年間でオンライン対応したお客さまの割合を聞くと、『1 割以下』が 60.5%と対応件数としては限定的であることが分かる（図表 16）。

お客さま対応の基本は依然として店頭や対面が中心であるものの、IT ツールの導入にメリットを感じている不動産店からは、「仕事や転勤などの事情で遠方にお住まいの方など、お客さまとの取引機会損失につながりかねない点を解消でき、成約へつながる一つのフローとして活用できた（東京都渋谷区）」という声も寄せられている。オンライン対応は、成約機会を逃さないための有効な手段として、徐々に取り入れられつつあるようだ。

図表 15 1 年前と比べたオンラインの対応頻度 n=802



図表 16 1 年間にオンライン対応したお客さまの割合 n=802



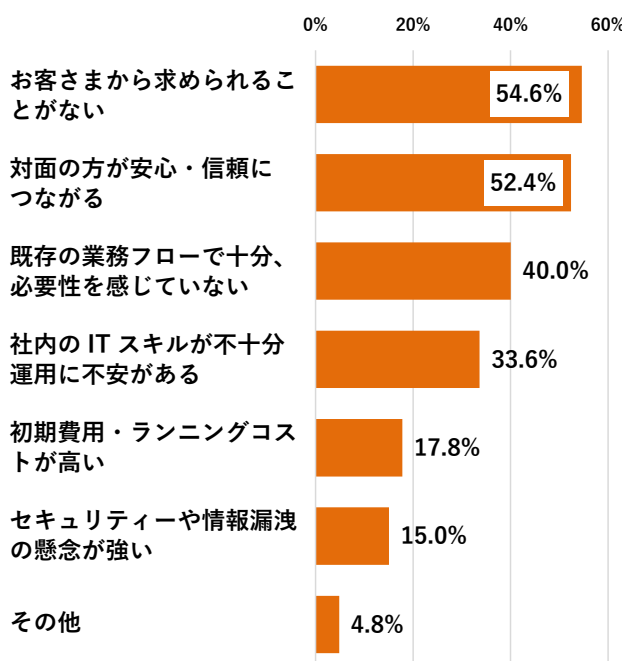
IT ツールを導入しない背景には「求められない」「対面志向」。現状に不都合がないことも一因。

IT ツールを導入していないと回答した不動産店にその理由を聞いたところ、『お客さまから求められることがない』（54.6%）と『対面の方が安心・信頼につながる』（52.4%）が上位となった（図表 17）。「対面で契約を行いたい（東京都豊島区）」「依然としてアナログ形式を好むお客さまが多い（兵庫県高砂市）」といったコメントからは、お客さま・不動産店の双方に一定の対面志向が残っている様子がうかがえる。

IT ツールを導入している不動産店からは「実際に会っていないためか、内見や申込みが簡単にキャンセルされてしまう（静岡県三島市）」という、オンライン対応ならではの難しさを指摘する声もあった。

加えて、『既存の業務フローで十分、必要性を感じていない』（40.0%）については、「今まで通りで不便していない（福岡県福岡市）」という声もあり、現状の業務フローに特段の不都合がないことが、導入を見送る背景となっているようだ。

図表 17 IT ツールを導入していない理由（複数回答） n=1,097



対応の多様化が進む時代、オンライン対応の利点と課題を見極めて柔軟な選択を。

今回の調査を通じて、不動産店からはオンライン対応の難しさを指摘する声が寄せられた一方、「会社や人が変わらないといけない（神奈川県横浜市）」「他社でオンライン内見をしていたお客さまがいたが、当社では対応できず、必要性を痛感した（静岡県沼津市）」など、時代の変化に対応していく必要性を指摘するコメントも見られた。

オンライン対応の利点と課題の両面を見据えつつ、顧客ニーズや状況に応じて柔軟に使い分けていく姿勢が求められそうだ。

< 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（2025 年 7～9 月期）が第 47 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

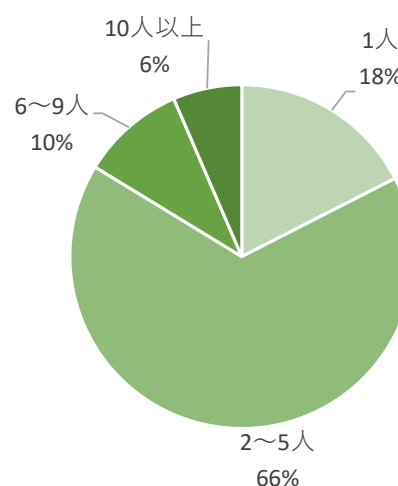
2025 年 9 月 12 日～9 月 25 日

5. 有効回答数

1,899 店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	35	82
宮城県	56	47
首都圏	803	538
埼玉県	107	103
千葉県	90	81
東京都	419	217
神奈川県	187	137
静岡県	50	78
愛知県	63	159
近畿圏	203	255
京都府	33	46
大阪府	101	142
兵庫県	69	67
広島県	29	41
福岡県	59	80
合計	1,298	1,280

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=1,899）



※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 |

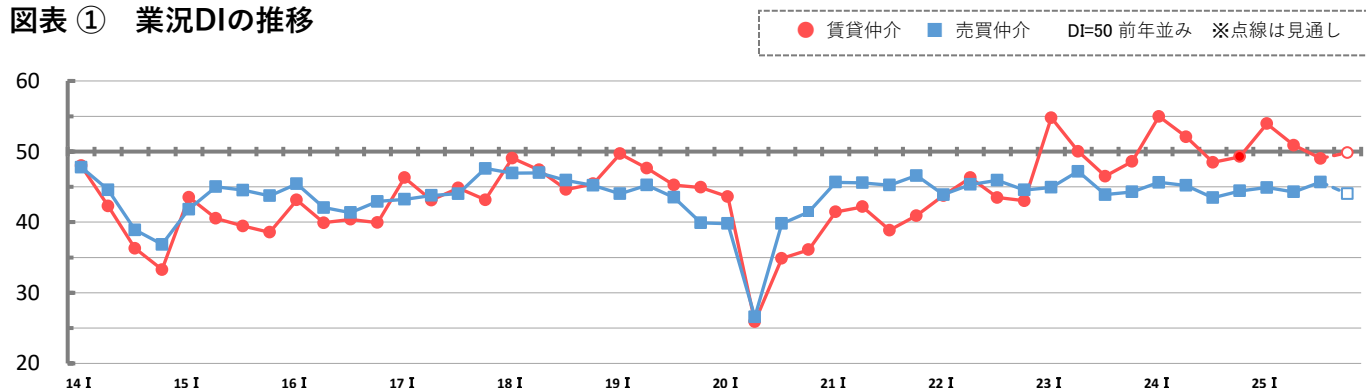
8. DI の算出方法

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

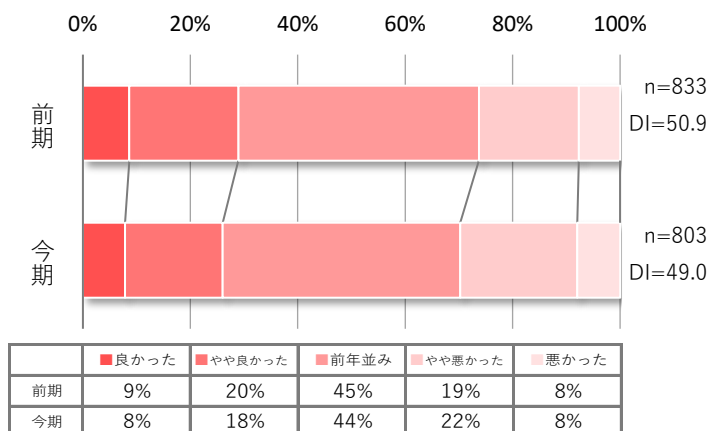
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

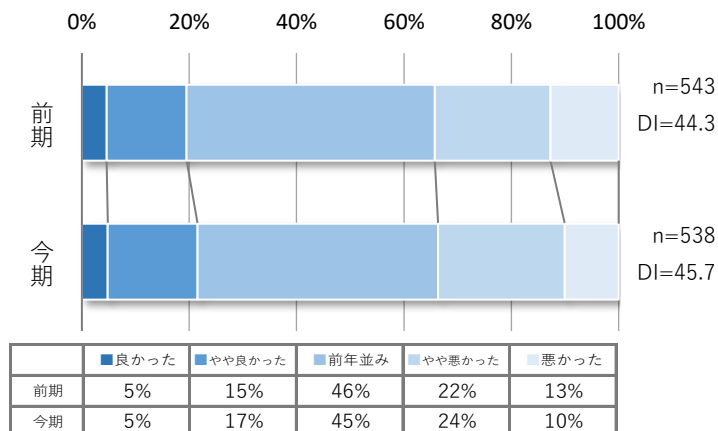


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	48.5	49.3	54.0	50.9	49.0	49.8	55.0 (24 I)	25.9 (20 II)
売買	43.5	44.4	44.9	44.3	45.7	44.0	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

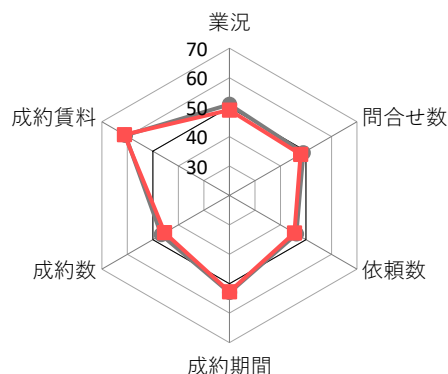
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

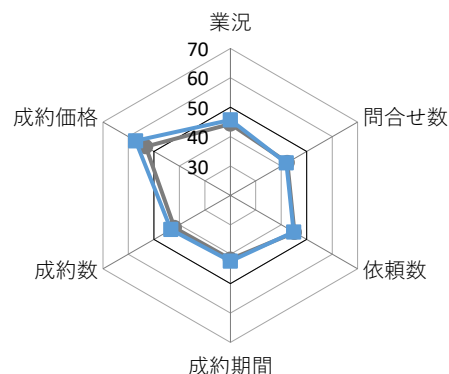


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



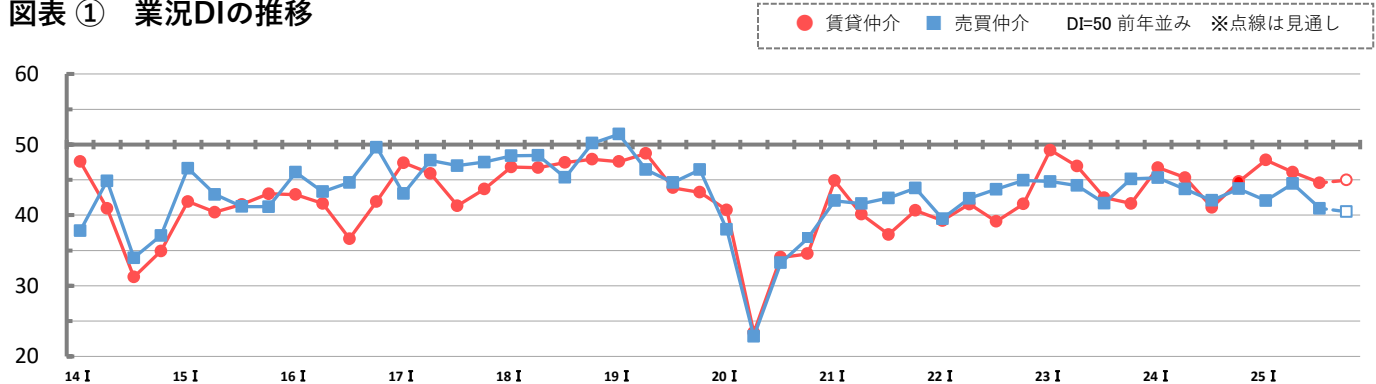
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	50.9	49.0	46.3	53.0	46.7	60.8
■今期	49.0	47.9	45.5	52.7	45.4	61.2
増減	- 1.9	- 1.1	- 0.8	- 0.3	- 1.3	+ 0.4

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



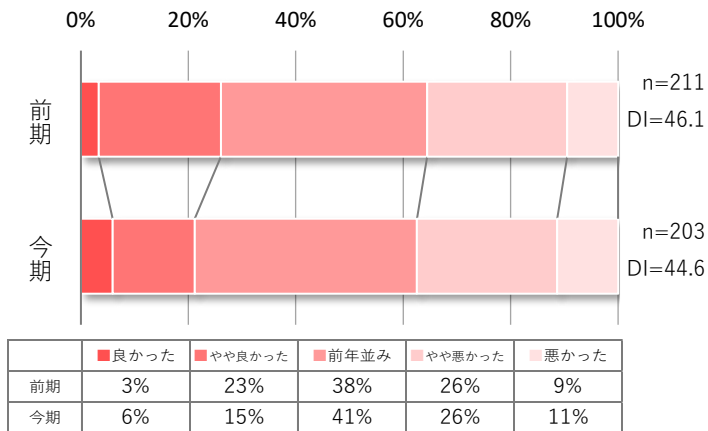
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.3	42.4	45.2	41.7	41.9	53.2
■今期	45.7	42.1	44.9	42.4	43.3	57.2
増減	+ 1.4	- 0.3	- 0.3	+ 0.7	+ 1.4	+ 4.0

図表① 業況DIの推移

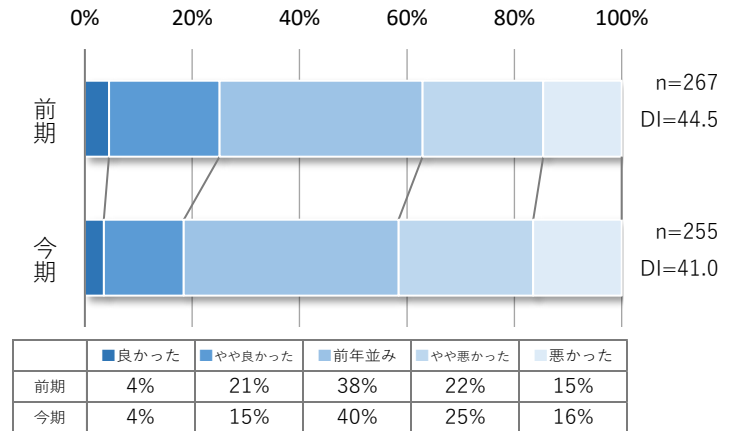


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.1	44.7	47.8	46.1	44.6	45.0	49.2 (23 I)	23.4 (20 II)
売買	42.1	43.7	42.1	44.5	41.0	40.5	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

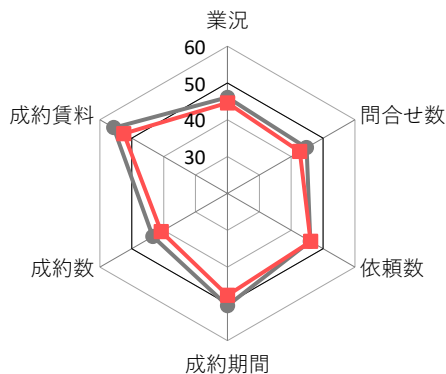
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

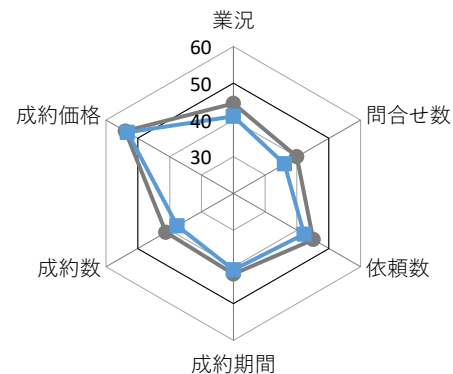


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.1	44.8	46.0	50.5	43.4	55.7
■今期	44.6	42.7	46.1	47.7	40.8	52.5
増減	- 1.5	- 2.1	+ 0.1	- 2.8	- 2.6	- 3.2

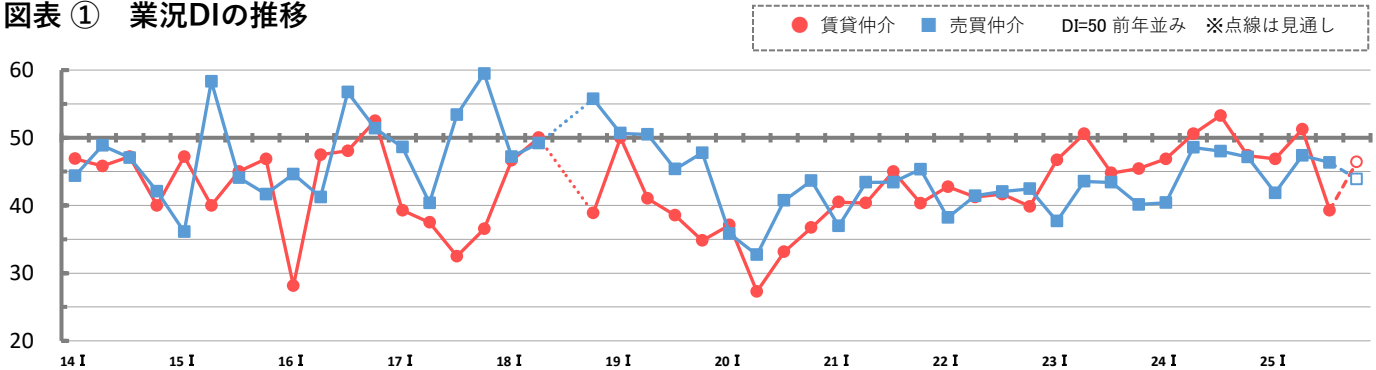
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.5	40.0	45.1	41.9	41.2	53.9
■今期	41.0	36.1	42.3	40.8	37.6	53.2
増減	- 3.5	- 3.9	- 2.8	- 1.1	- 3.6	- 0.7

㊦ 賃貸は前期比-12.0ポイントと大幅低下しDI=39.3 売買は前期比-1.1ポイントと低下しDI=46.3

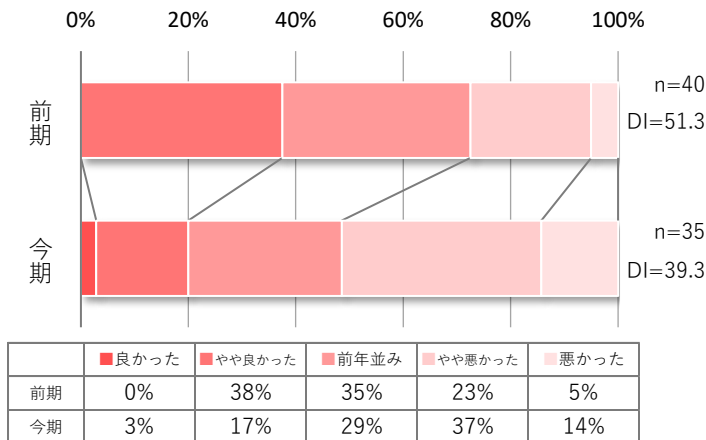
図表① 業況DIの推移



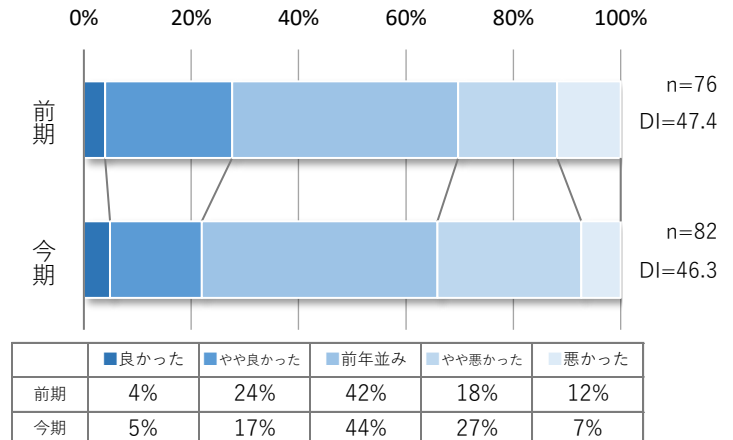
	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	53.3	47.4	46.9	51.3	39.3	46.4	53.3 (24III)	27.3 (20II)
売買	48.0	47.2	41.9	47.4	46.3	43.9	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

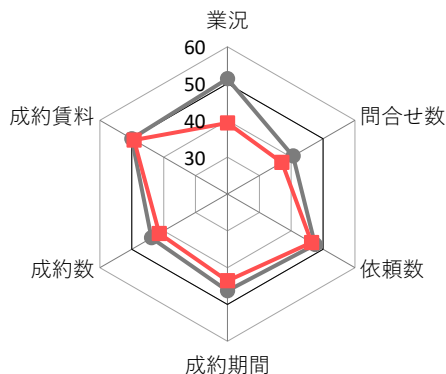
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



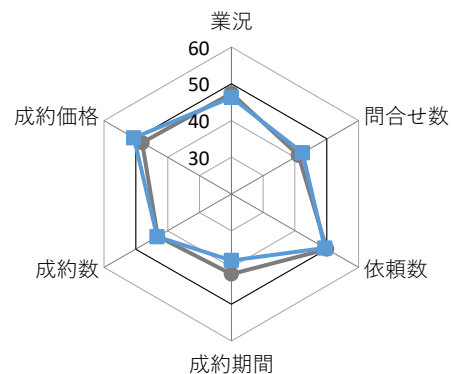
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

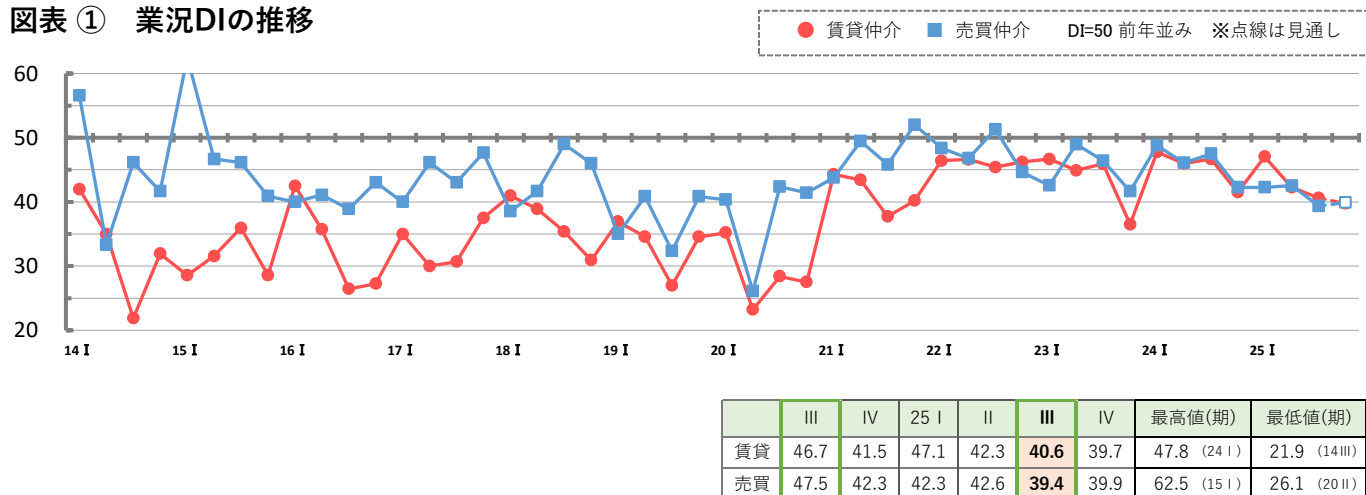


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

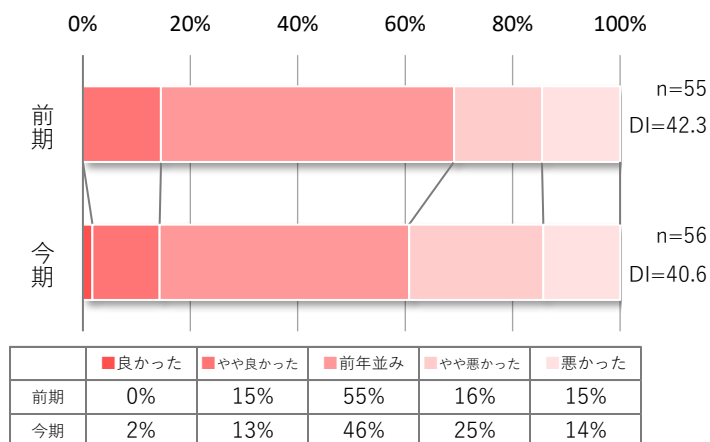


㊦ 賃貸は前期比-1.7ポイントと低下しDI=40.6 売買は前期比-3.2ポイントと低下しDI=39.4

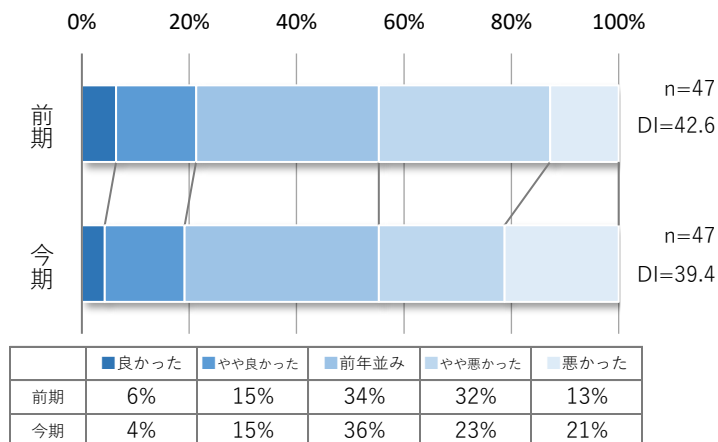
図表① 業況DIの推移



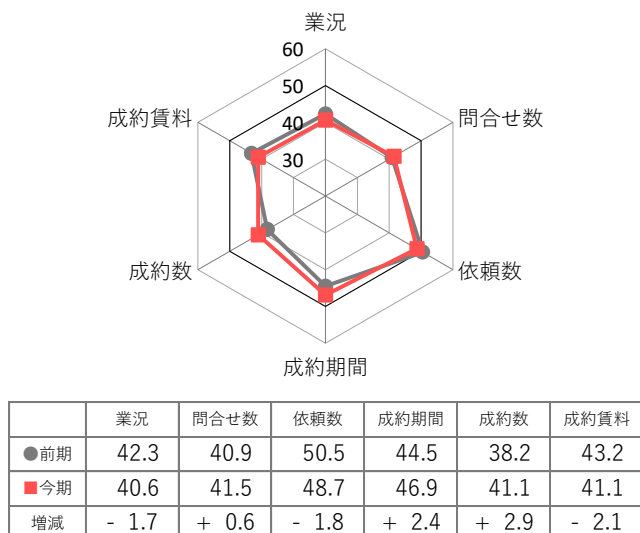
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



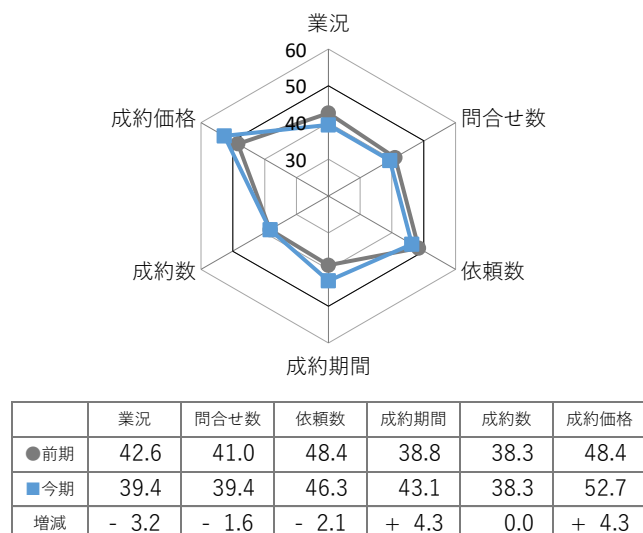
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

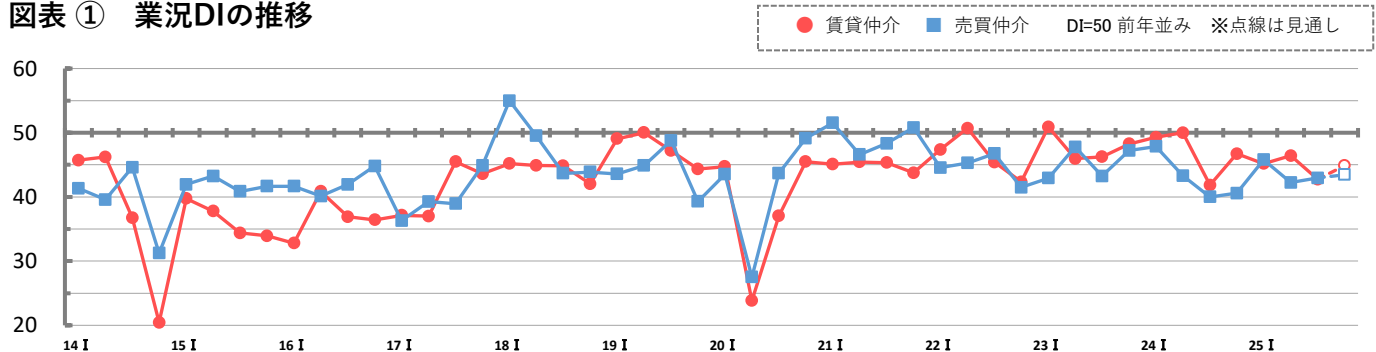


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



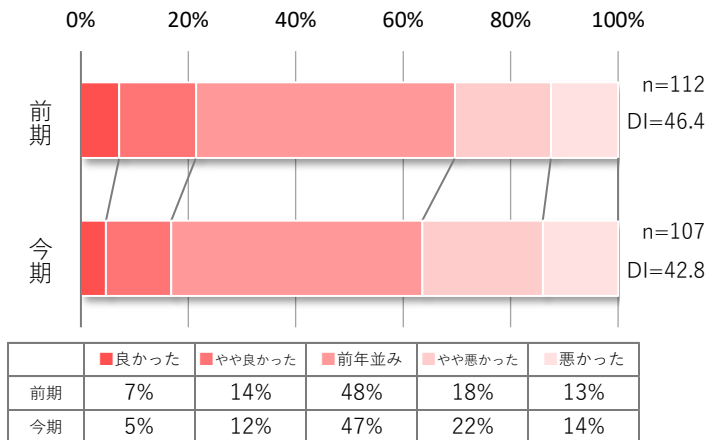
㊦ 賃貸は前期比 - 3.6ポイントと低下しDI=42.8 売買は前期比 + 0.7ポイントと横ばいでDI=43.0

図表① 業況DIの推移

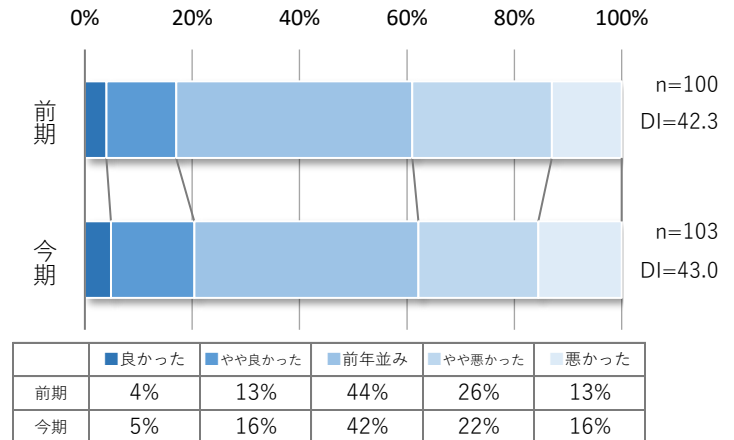


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.8	46.7	45.2	46.4	42.8	44.9	50.9 (23 I)	20.5 (14 IV)
売買	40.0	40.6	45.8	42.3	43.0	43.4	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

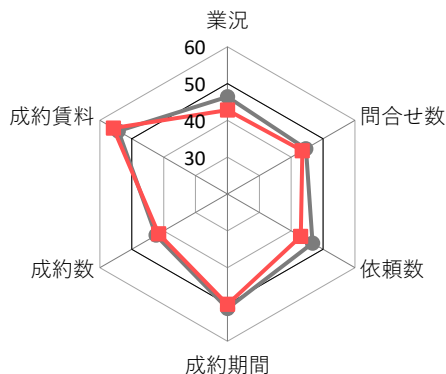
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

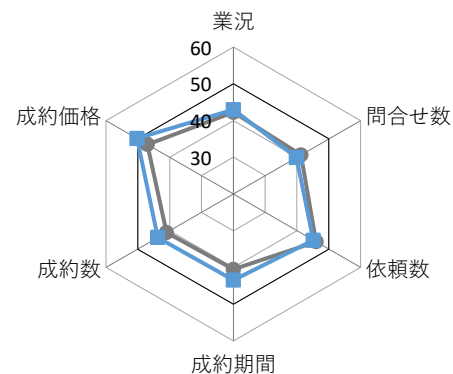


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.4	44.6	46.7	51.1	42.4	54.2
■今期	42.8	43.5	43.0	50.0	41.6	55.8
増減	- 3.6	- 1.1	- 3.7	- 1.1	- 0.8	+ 1.6

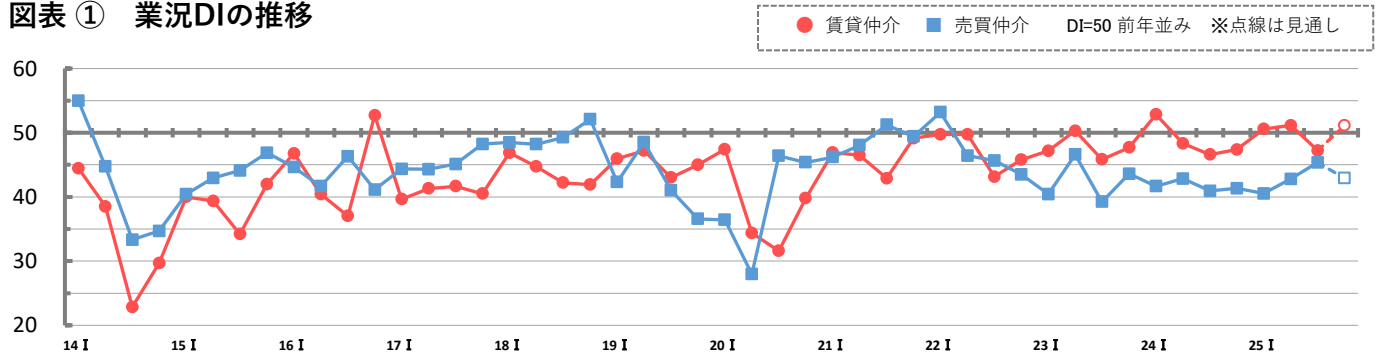
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.3	41.3	46.0	40.5	41.0	47.0
■今期	43.0	39.8	45.1	43.4	43.7	50.2
増減	+ 0.7	- 1.5	- 0.9	+ 2.9	+ 2.7	+ 3.2

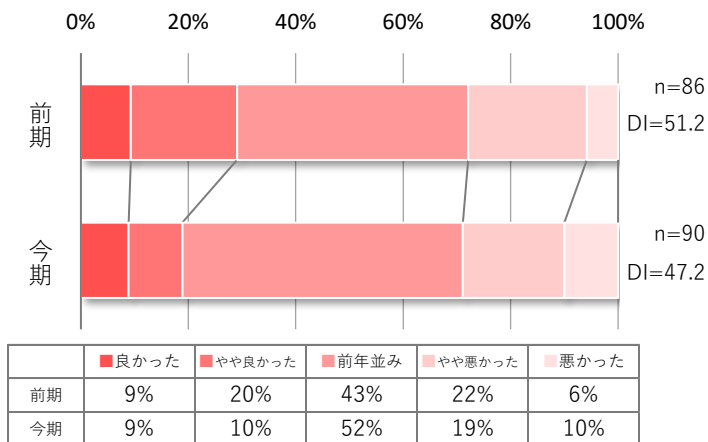
㊦ 賃貸は前期比 - 4.0ポイントと低下しDI=47.2 売買は前期比 + 2.6ポイントと上昇しDI=45.4

図表① 業況DIの推移

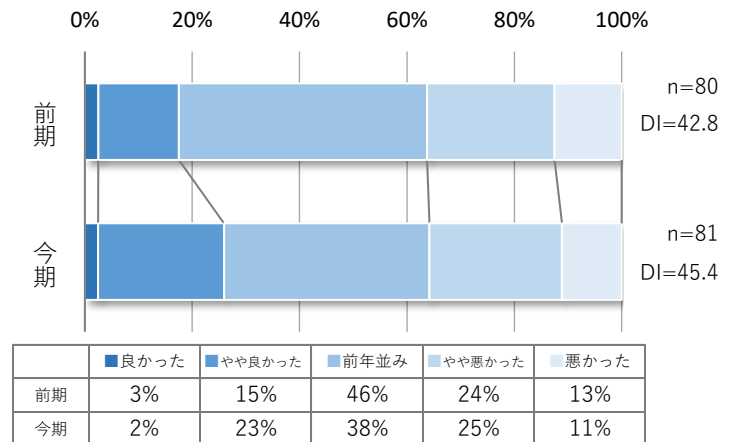


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.6	47.4	50.6	51.2	47.2	51.1	52.8 (24 I)	22.9 (14 III)
売買	40.9	41.3	40.5	42.8	45.4	42.9	55.0 (14 I)	28.0 (20 II)

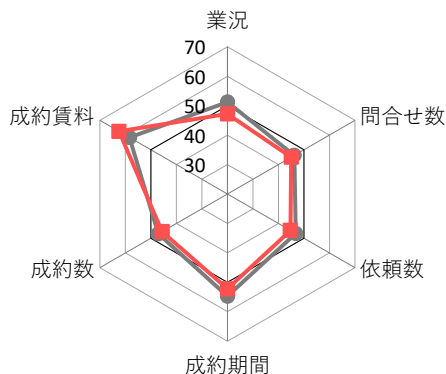
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

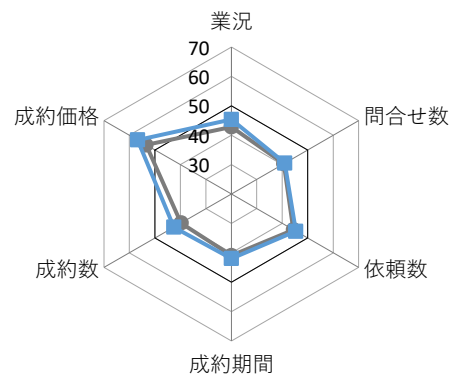


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



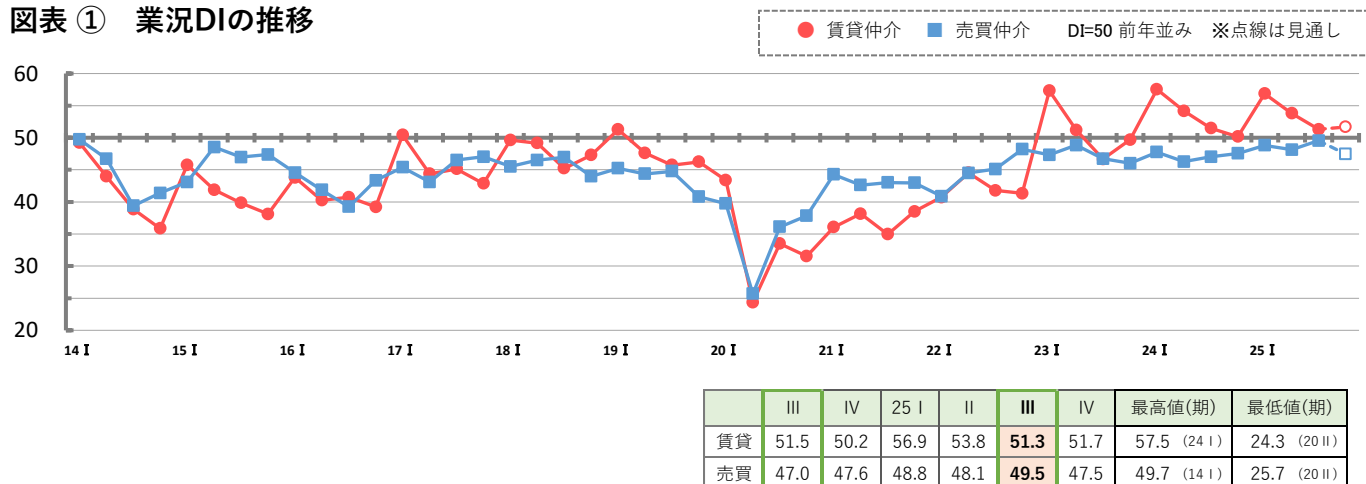
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
● 前期	51.2	46.2	46.8	54.7	47.1	58.4
■ 今期	47.2	45.0	44.7	52.2	45.6	62.5
増減	- 4.0	- 1.2	- 2.1	- 2.5	- 1.5	+ 4.1

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

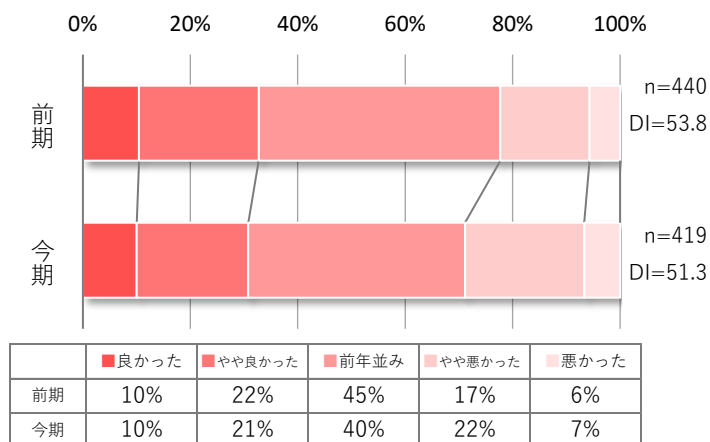


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
● 前期	42.8	40.6	44.4	40.9	39.7	53.4
■ 今期	45.4	41.0	45.4	42.0	42.6	56.8
増減	+ 2.6	+ 0.4	+ 1.0	+ 1.1	+ 2.9	+ 3.4

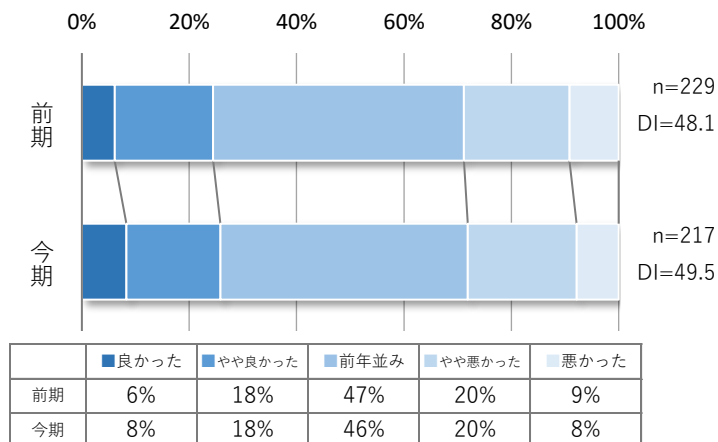
図表① 業況DIの推移



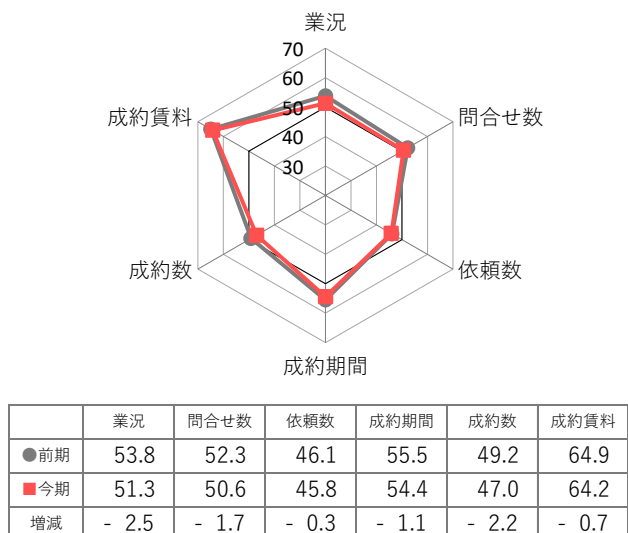
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



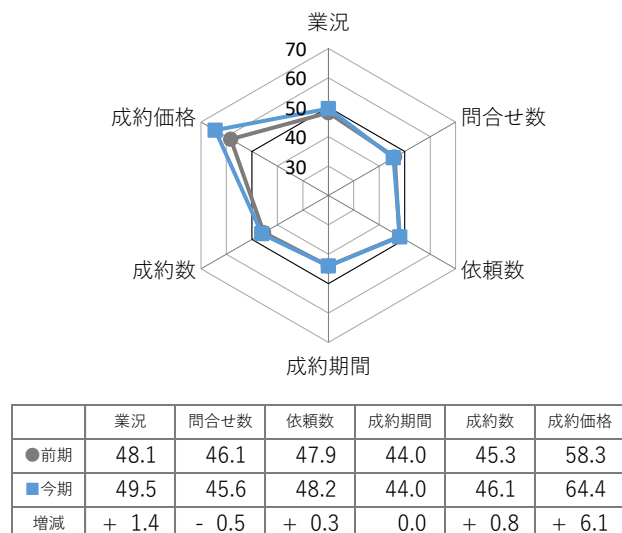
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

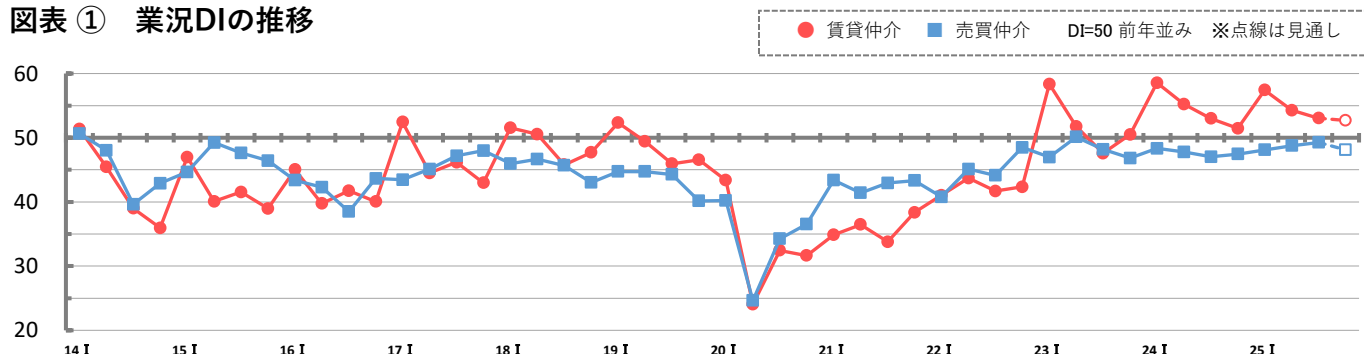


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



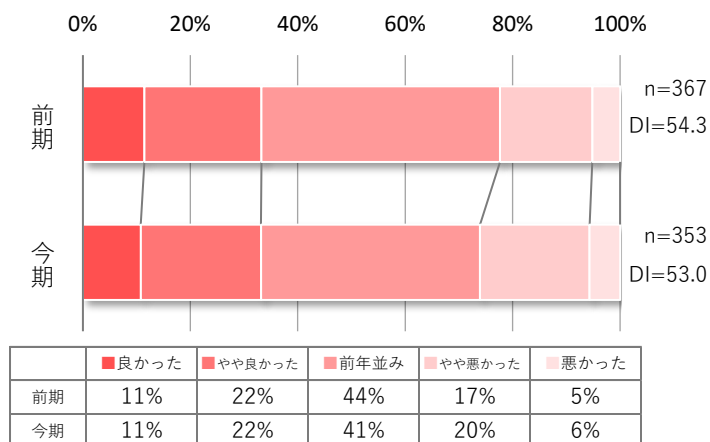
㊦ 賃貸は前期比-1.3ポイントと低下しDI=53.0 売買は前期比+0.5ポイントと横ばいでDI=49.3

図表① 業況DIの推移

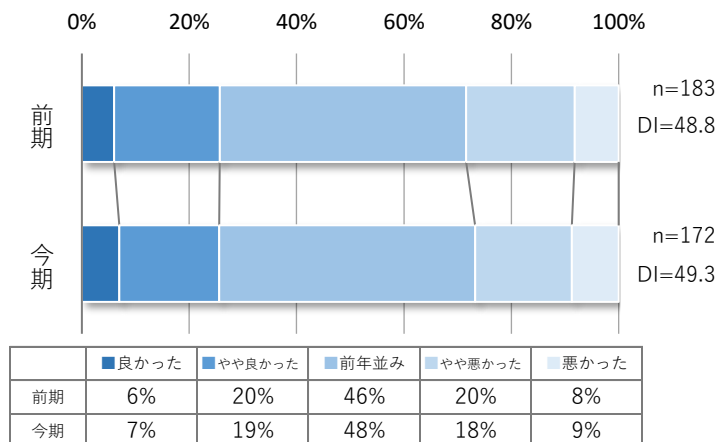


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	53.0	51.5	57.4	54.3	53.0	52.7	58.6 (24 I)	24.0 (20 II)
売買	47.0	47.4	48.1	48.8	49.3	48.1	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

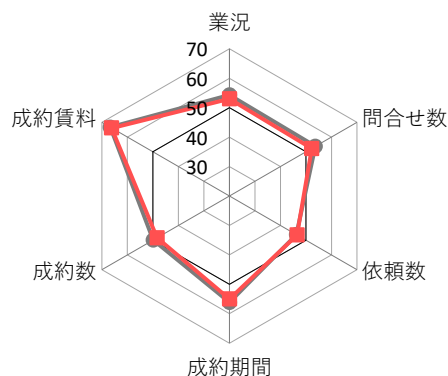
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

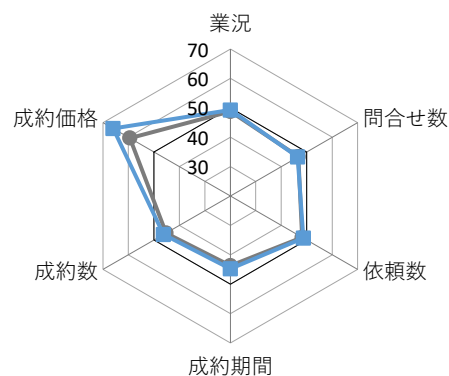


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	54.3	53.7	46.3	56.1	49.9	66.7
■今期	53.0	52.3	46.5	55.0	48.4	66.2
増減	- 1.3	- 1.4	+ 0.2	- 1.1	- 1.5	- 0.5

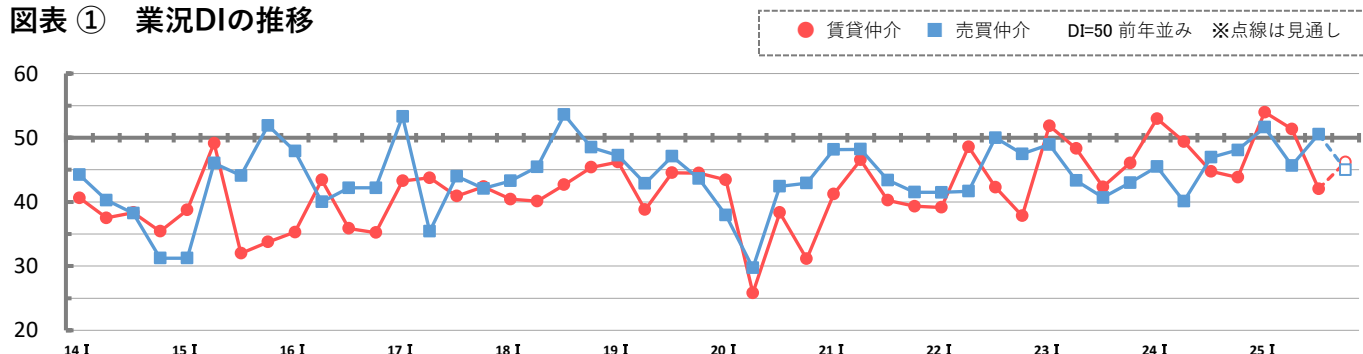
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	48.8	46.7	48.2	43.7	45.2	59.4
■今期	49.3	46.5	48.7	44.8	46.2	66.0
増減	+ 0.5	- 0.2	+ 0.5	+ 1.1	+ 1.0	+ 6.6

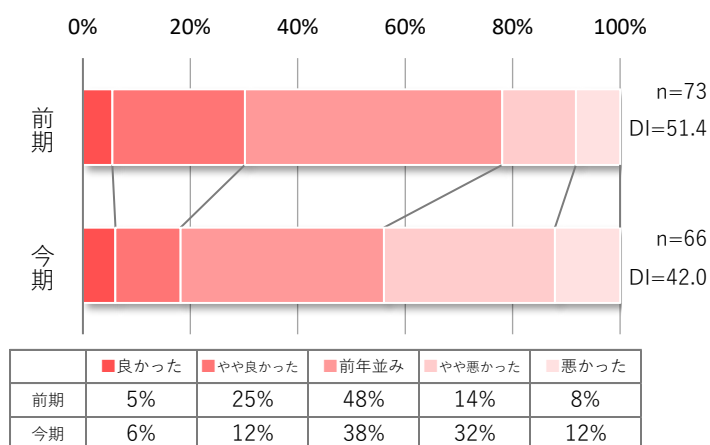
㊦ 賃貸は前期比-9.4ポイントと大幅低下しDI=42.0 売買は前期比+4.9ポイントと上昇しDI=50.6

図表① 業況DIの推移

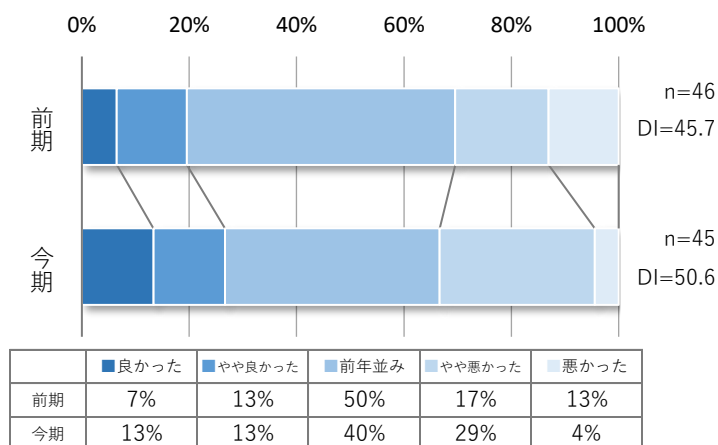


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.8	43.8	54.0	51.4	42.0	46.2	54.0 (25 I)	25.8 (20 II)
売買	47.0	48.1	51.6	45.7	50.6	45.0	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

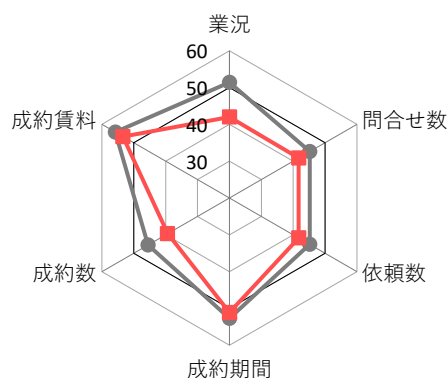
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

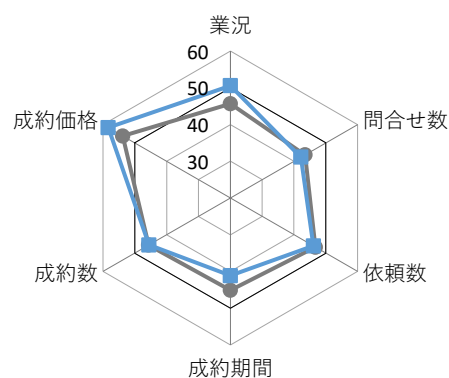


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	51.4	45.2	45.2	52.7	45.5	55.8
■今期	42.0	41.7	41.7	51.1	39.4	53.4
増減	- 9.4	- 3.5	- 3.5	- 1.6	- 6.1	- 2.4

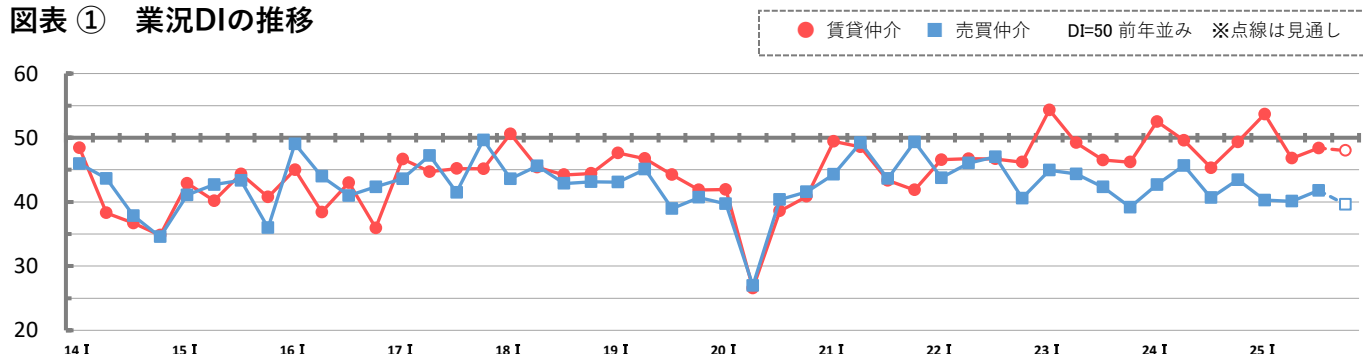
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	45.7	43.5	46.7	45.1	45.7	53.8
■今期	50.6	42.2	46.1	41.1	45.6	58.3
増減	+ 4.9	- 1.3	- 0.6	- 4.0	- 0.1	+ 4.5

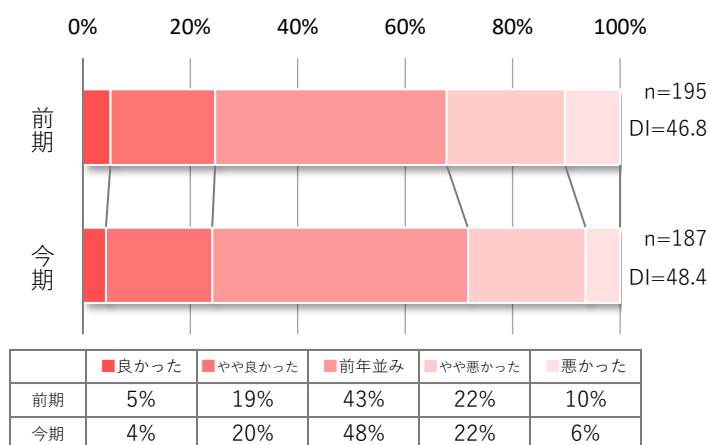
㊦ 賃貸は前期比+1.6ポイントと上昇しDI=48.4 売買は前期比+1.7ポイントと上昇しDI=41.8

図表① 業況DIの推移

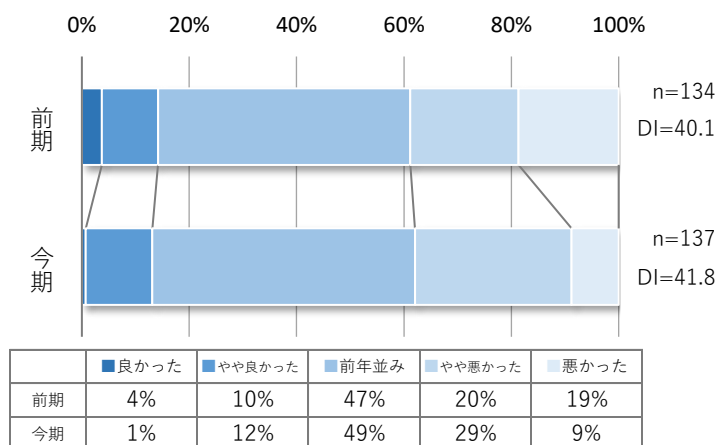


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.3	49.3	53.7	46.8	48.4	48.0	54.3 (23 I)	26.5 (20 II)
売買	40.7	43.5	40.3	40.1	41.8	39.6	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

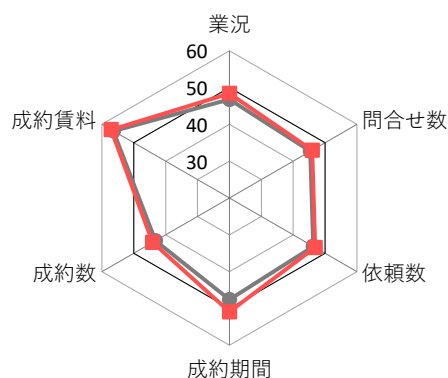
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

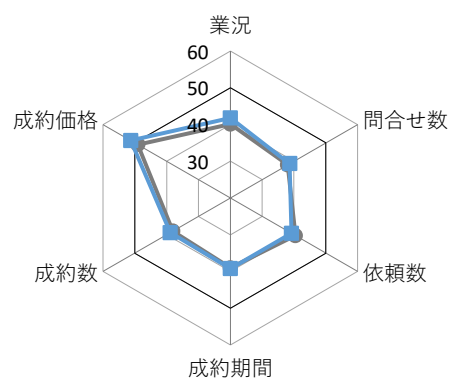


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	46.8	45.4	46.3	47.6	43.2	56.4
■今期	48.4	46.0	46.9	50.9	44.1	57.1
増減	+ 1.6	+ 0.6	+ 0.6	+ 3.3	+ 0.9	+ 0.7

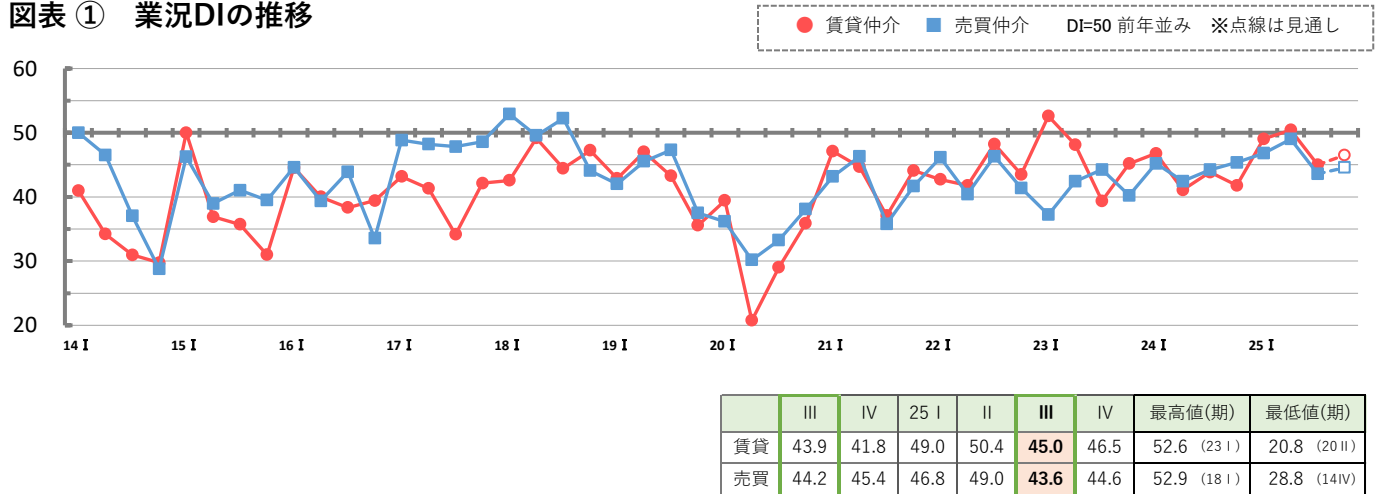
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



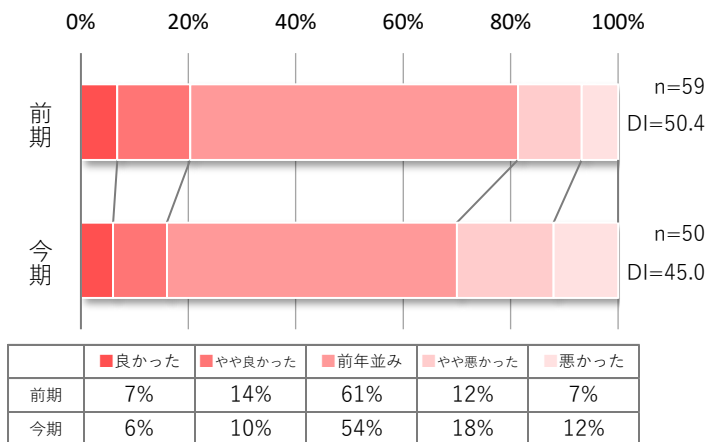
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.1	38.1	40.5	39.0	38.1	49.1
■今期	41.8	38.7	39.2	39.2	38.9	51.3
増減	+ 1.7	+ 0.6	- 1.3	+ 0.2	+ 0.8	+ 2.2

㊦ 賃貸は前期比-5.4ポイントと大幅低下しDI=45.0 売買は前期比-5.4ポイントと大幅低下しDI=43.6

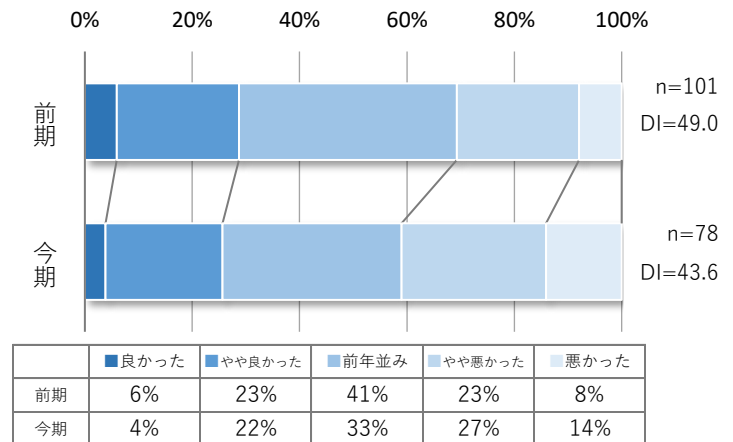
図表① 業況DIの推移



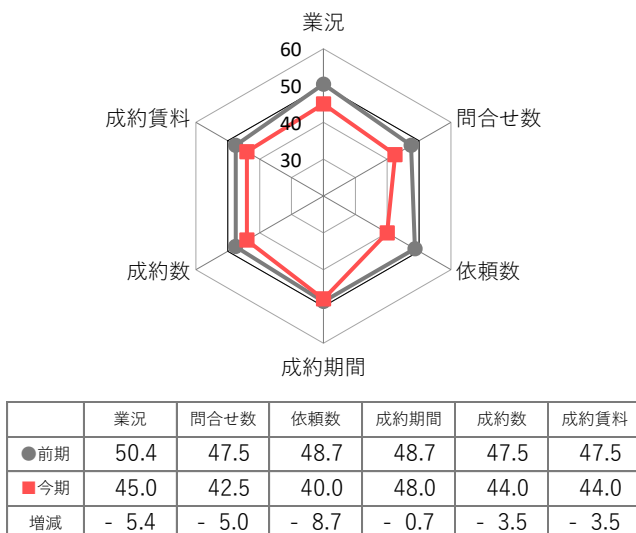
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



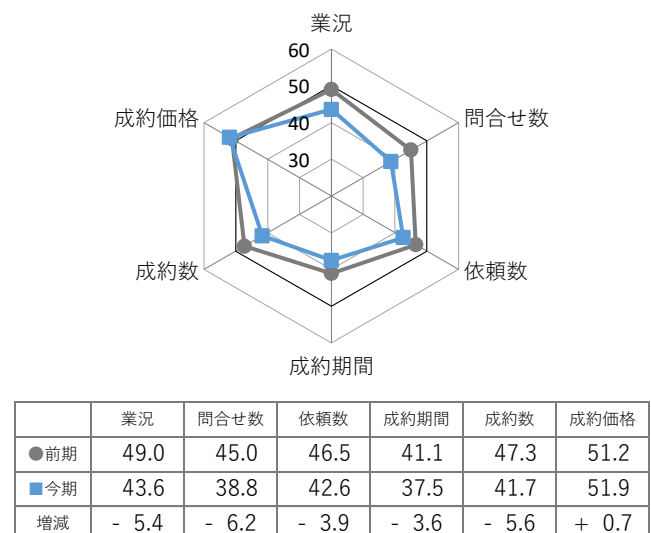
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

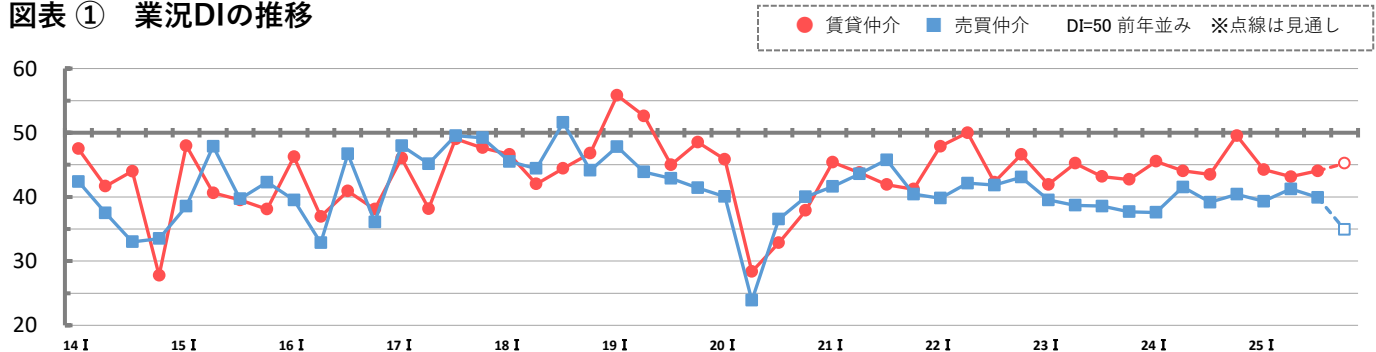


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



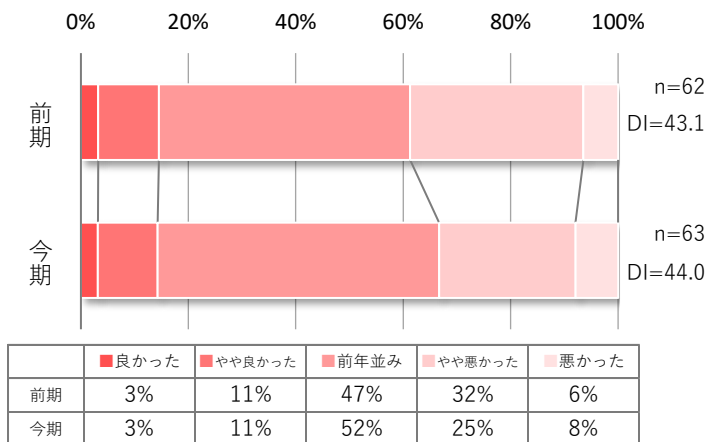
㊦ 賃貸は前期比 +0.9ポイントと横ばいでDI=44.0 売買は前期比 -1.3ポイントと低下しDI=39.9

図表① 業況DIの推移

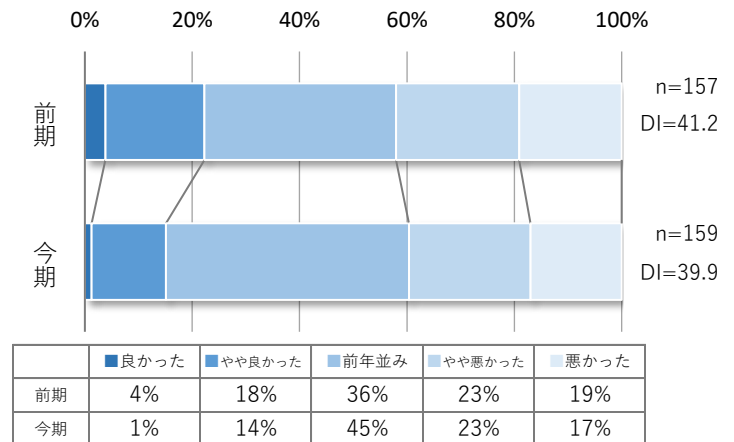


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.5	49.5	44.3	43.1	44.0	45.2	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	39.2	40.4	39.3	41.2	39.9	34.9	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

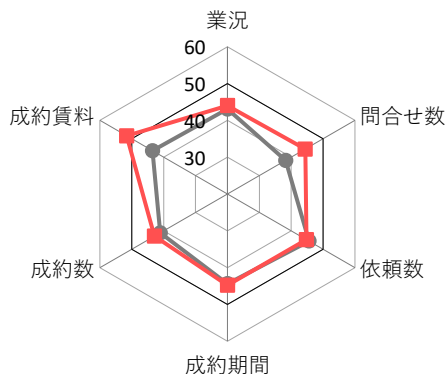
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



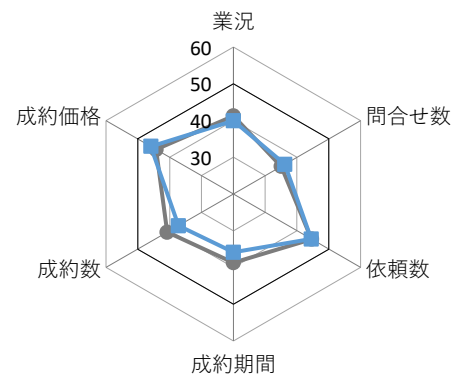
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

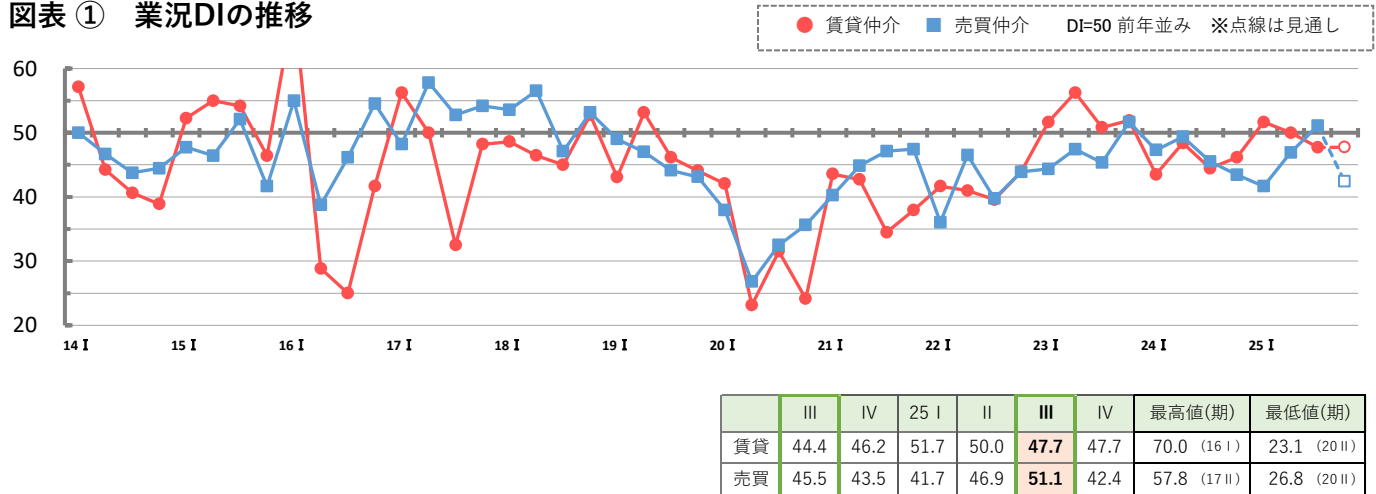


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

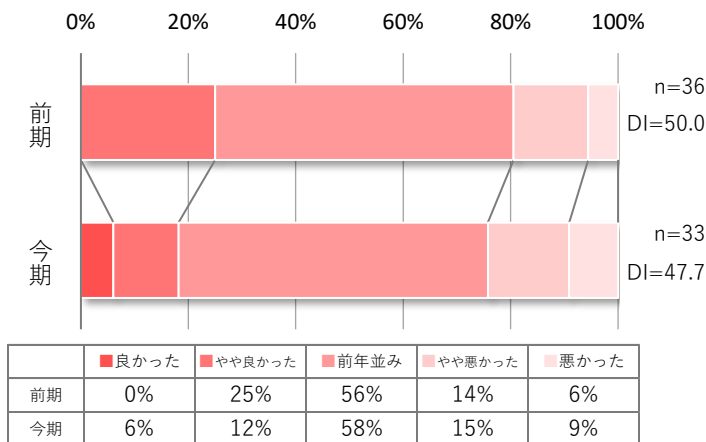


㊦ 賃貸は前期比-2.3ポイントと低下しDI=47.7 売買は前期比+4.2ポイントと上昇しDI=51.1

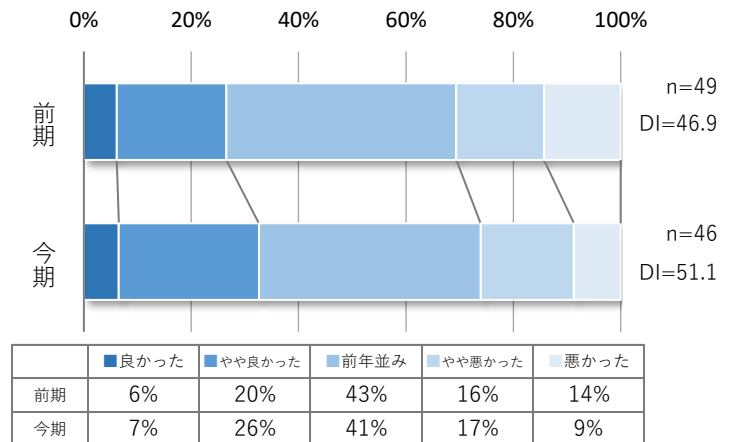
図表① 業況DIの推移



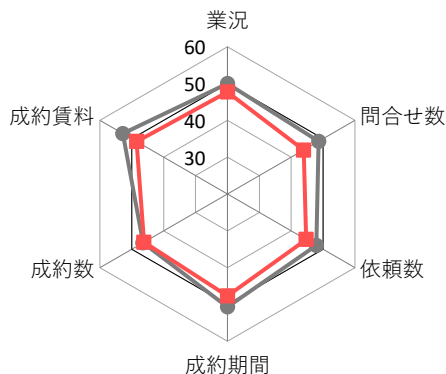
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



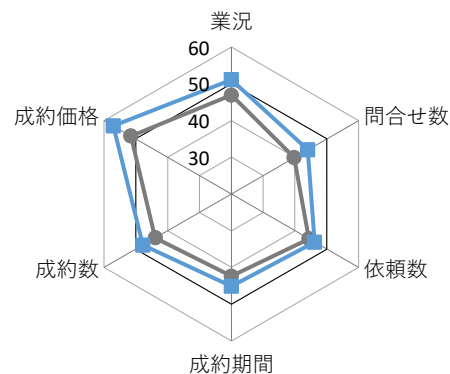
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

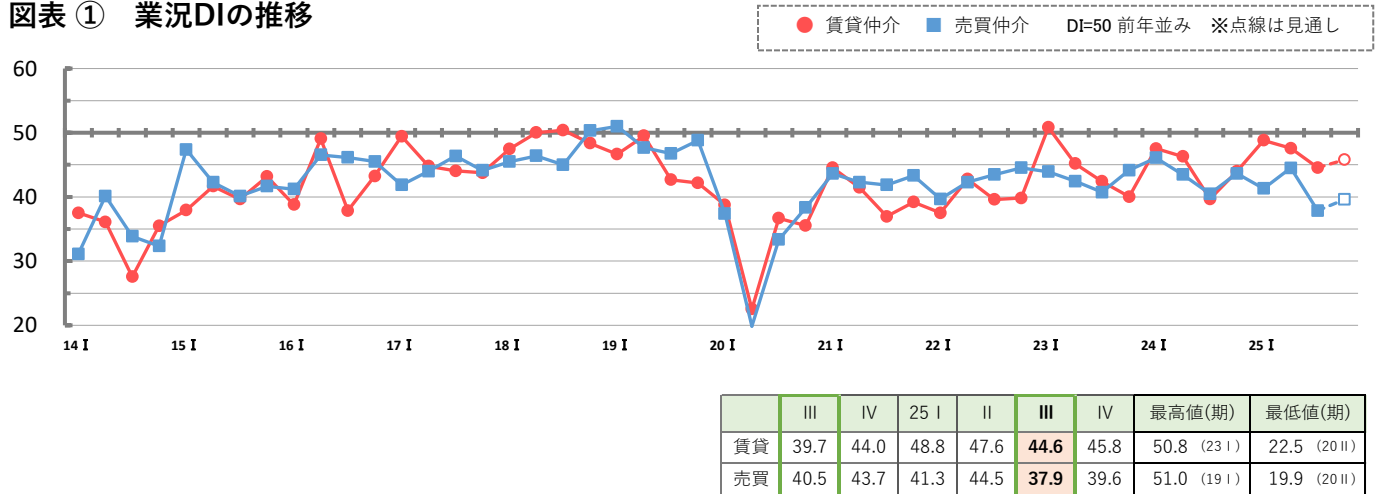


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

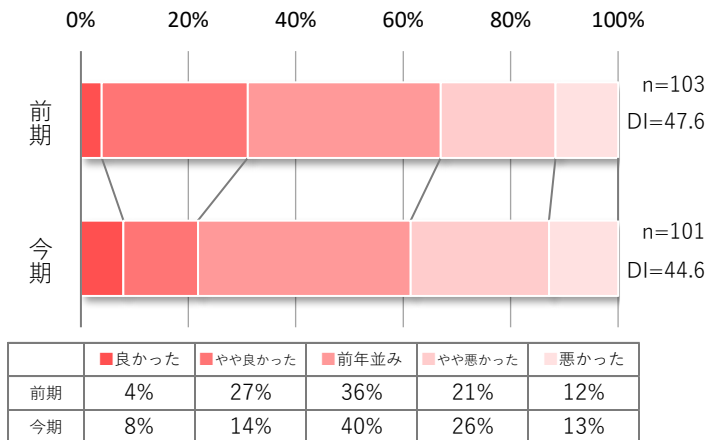


㊦ 賃貸は前期比-3.0ポイントと低下しDI=44.6 売買は前期比-6.6ポイントと大幅低下しDI=37.9

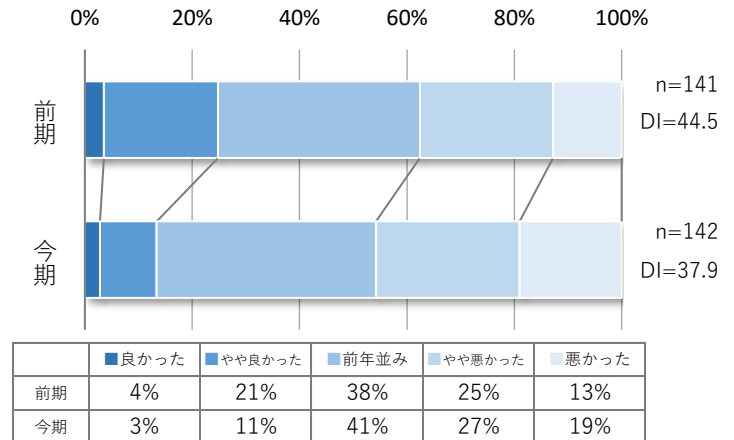
図表① 業況DIの推移



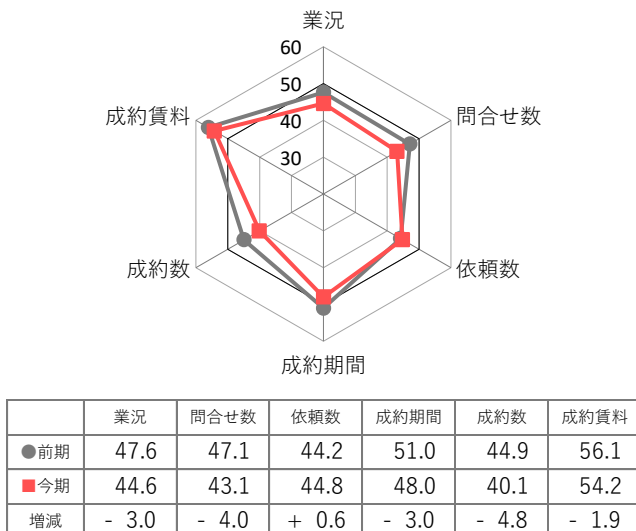
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



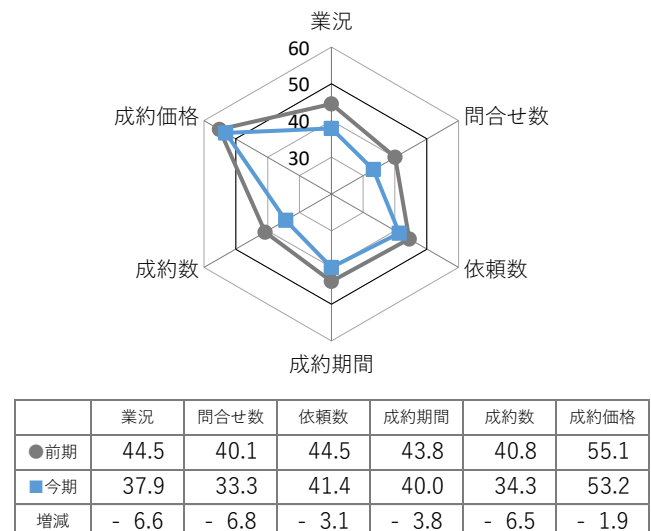
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

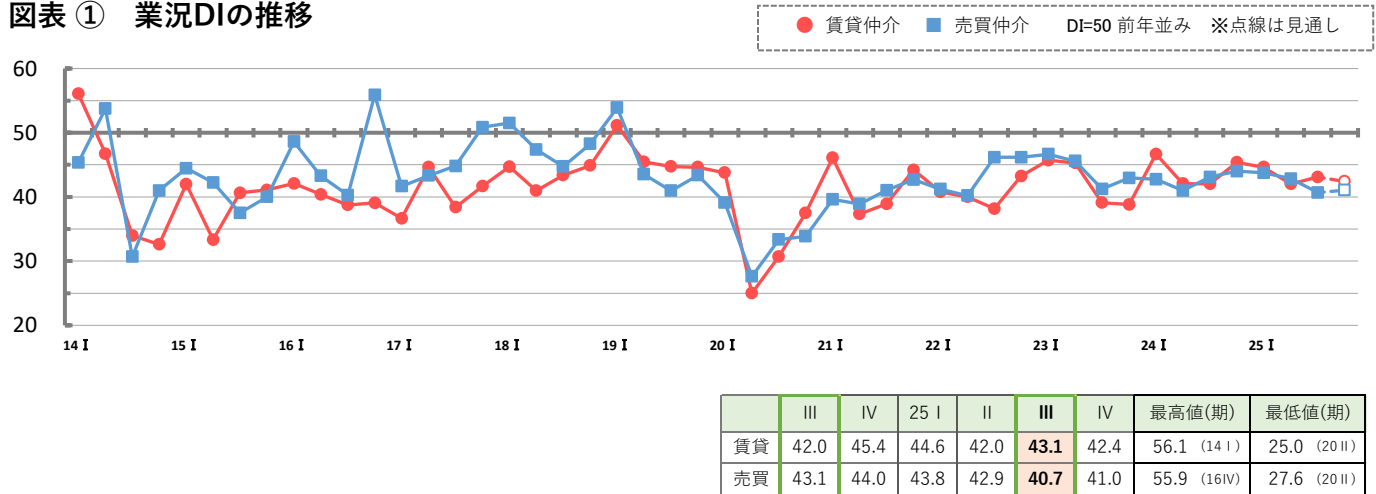


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

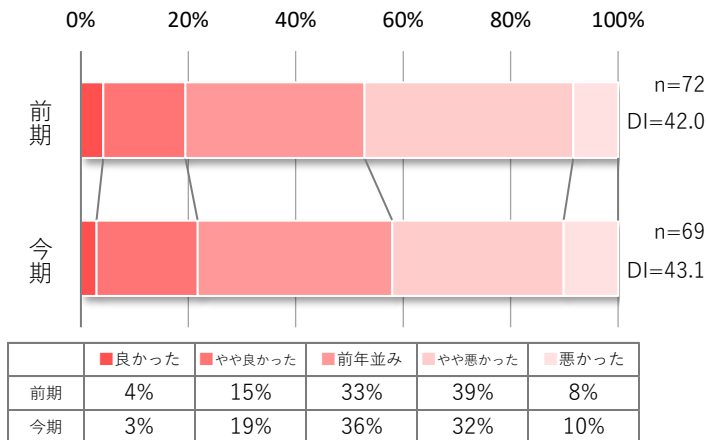


㊦ 賃貸は前期比 +1.1ポイントと上昇しDI=43.1 売買は前期比 -2.2ポイントと低下しDI=40.7

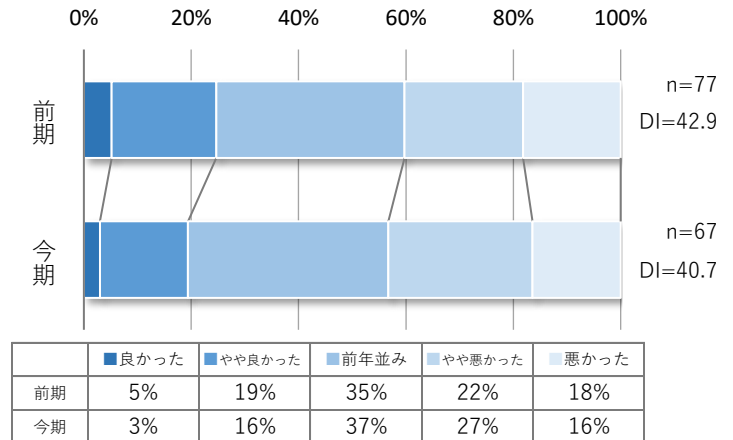
図表① 業況DIの推移



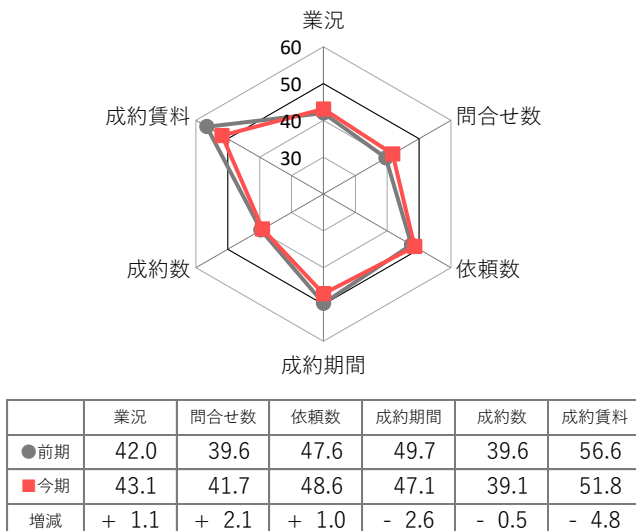
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



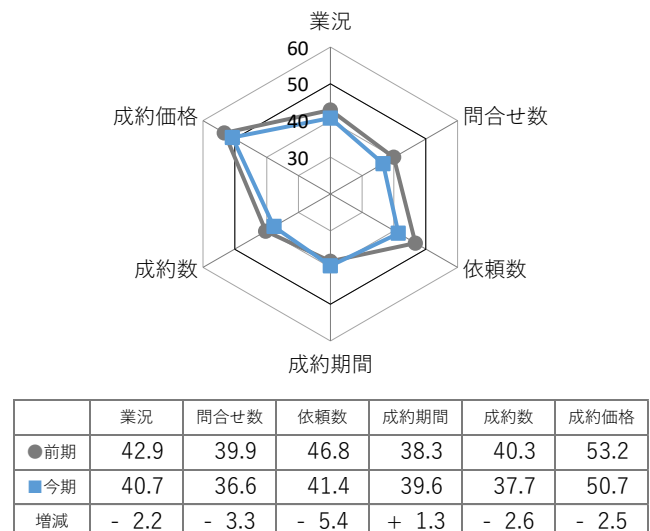
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

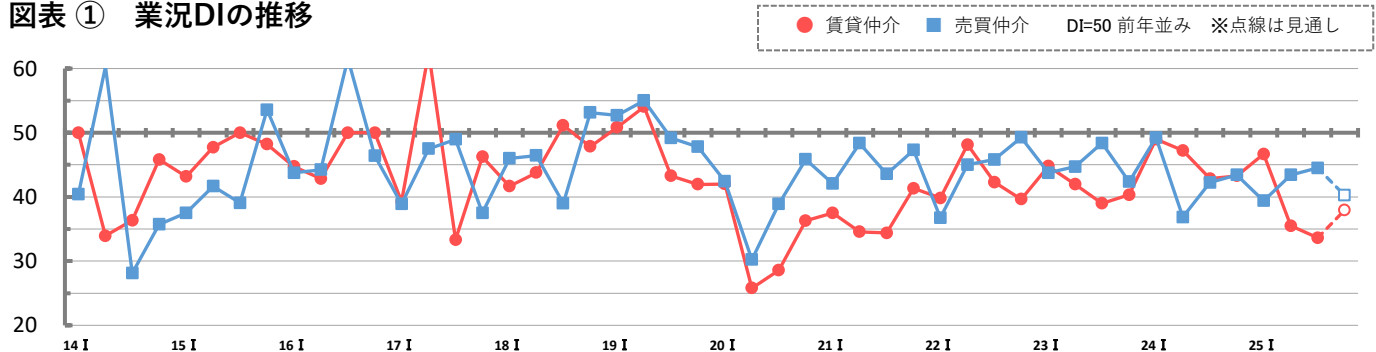


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



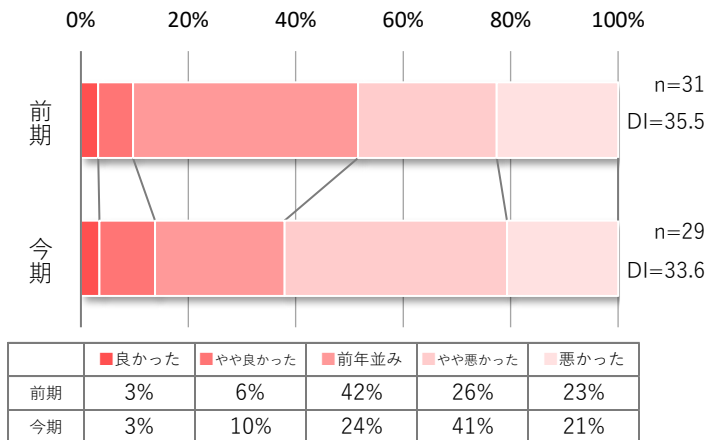
㊦ 賃貸は前期比-1.9ポイントと低下しDI=33.6 売買は前期比+1.1ポイントと上昇しDI=44.5

図表① 業況DIの推移

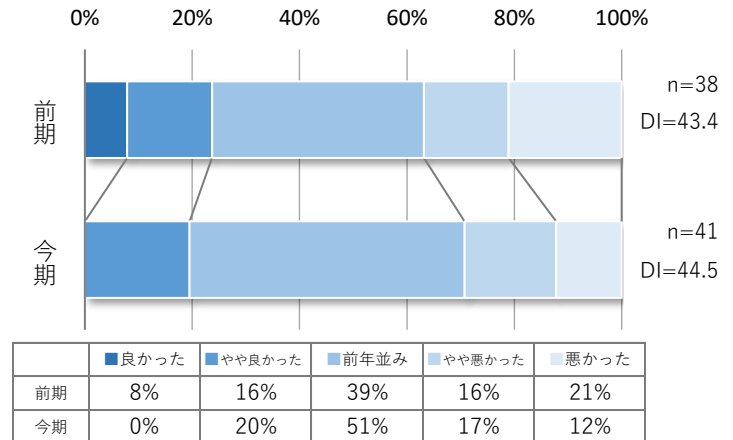


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.9	43.3	46.7	35.5	33.6	37.9	62.5 (17Ⅱ)	25.8 (20Ⅲ)
売買	42.2	43.4	39.4	43.4	44.5	40.2	61.5 (16Ⅲ)	28.1 (14Ⅲ)

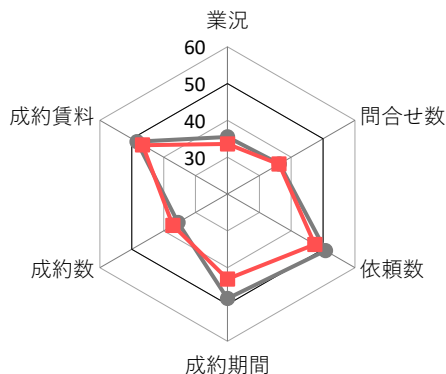
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



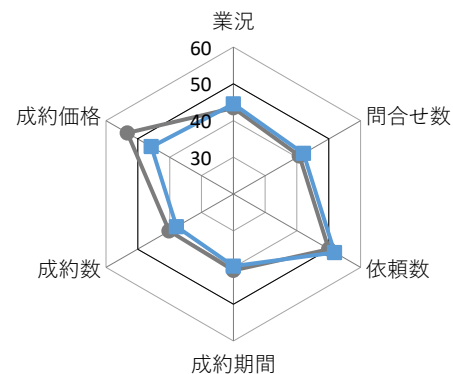
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

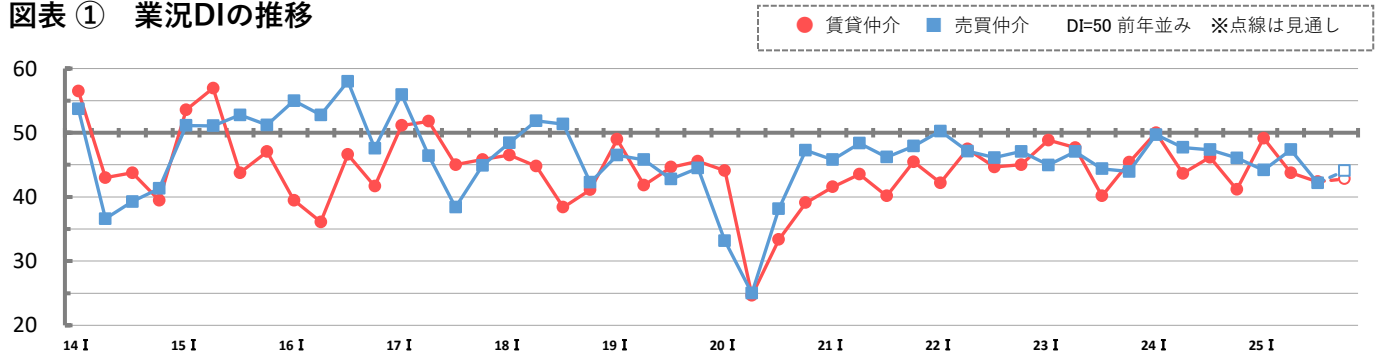


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



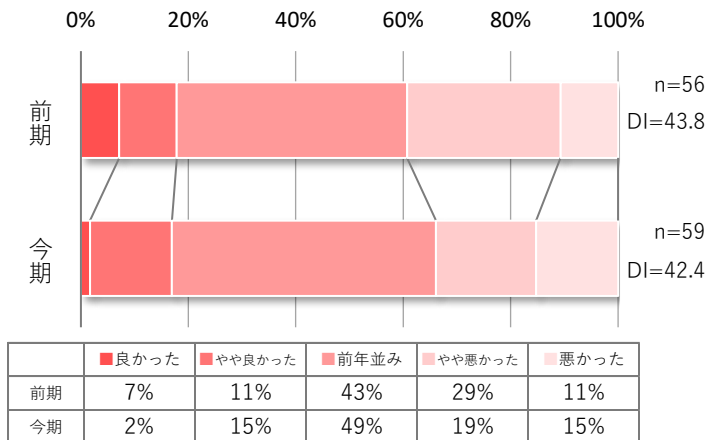
㊦ 賃貸は前期比-1.4ポイントと低下しDI=42.4 売買は前期比-5.2ポイントと大幅低下しDI=42.2

図表① 業況DIの推移

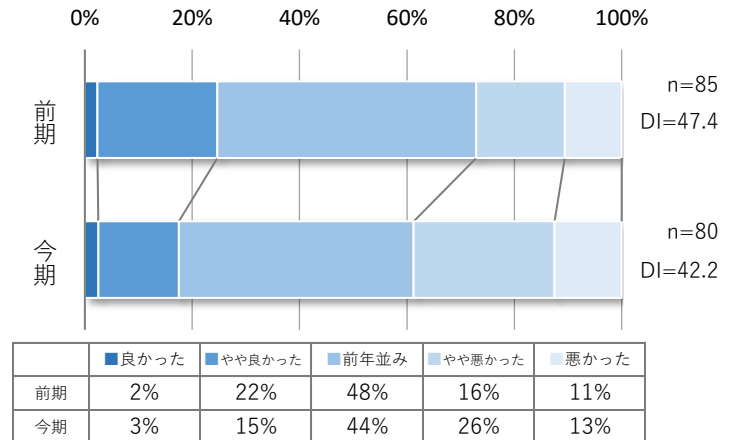


	III	IV	25 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.2	41.2	49.2	43.8	42.4	42.8	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	47.3	46.1	44.2	47.4	42.2	44.1	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

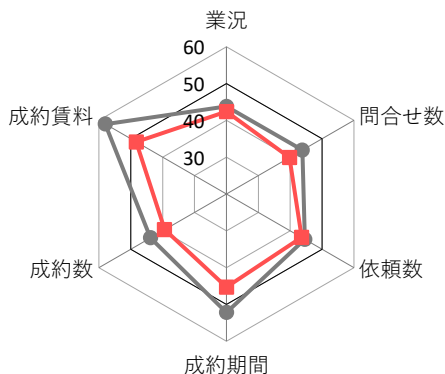
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



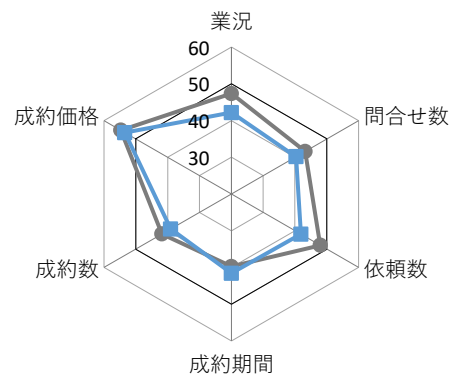
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



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 1,818 名 (2025 年 10 月末現在)
- 代表取締役社長 鶴森 康史
- 本社所在地 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 1.不動産会社間情報流通サービス
2.消費者向け不動産情報サービス
3.不動産業務支援サービス
- 会社案内 <https://athome-inc.jp/>

【アットホームラボ株式会社について】

- 名称 アットホームラボ株式会社 (At Home Lab Co.,Ltd.)
- 創業 2019 年 5 月
- 資本金 3,000 万円
- 従業員数 12 名 (2025 年 10 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。

【本件に関する報道関係者さまからのお問合せ先】

アットホーム株式会社 PR事務局 担当:山元・江崎
TEL:03-5413-2411 E-mail:athome@bil.jp

【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 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・田辺・疋田
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。