

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7~9月期) —

- 賃貸仲介の業況DIは、12エリアで前期比下落するも前年同期比は9エリアでプラス。インバウンドや法人需要が下支え。
- 売買仲介の業況DIは、首都圏・近畿圏ともに21年1期から続いたレンジの下限に近い水準まで下落。
- DX ツールを導入している不動産店は3割弱。IT 接客を求められるケースは、賃貸5割、売買3割と賃貸が大幅に上回る。

【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 磐前淳子
賃貸は物価高に伴い低家賃帯の成約が増。売買の業況は全体的に下げ基調も都心の需要は旺盛。

賃貸は、支出を抑えるため低家賃帯の成約が増えたことで業況DIを下げたものの、コロナ禍からの回復基調は維持しています。一方売買の業況は、価格高騰に伴い実需が減退し前年同期を下回るエリアが多い中、東京都心は投資家や富裕層からの需要がけん引し堅調です。



< 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7~9月期）が第39回となります。

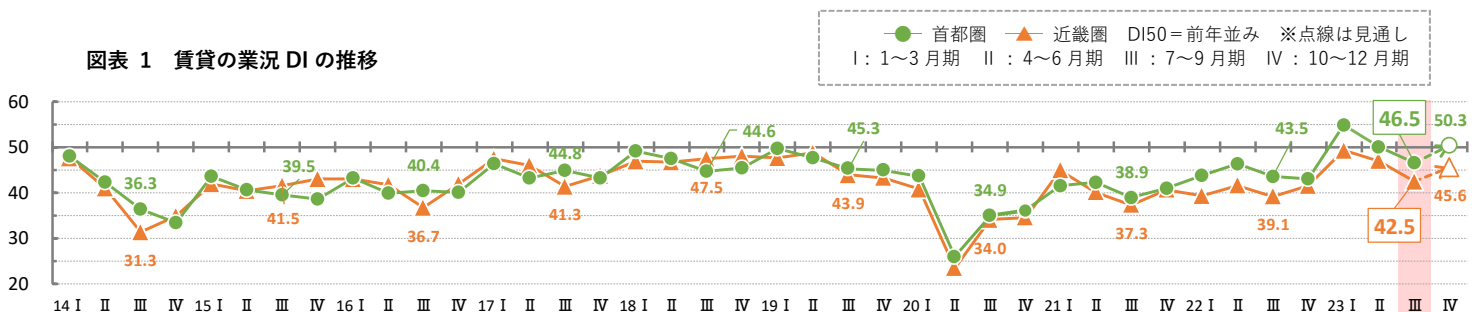
◆調査期間/2023年9月14日~9月26日

◆対象/北海道、宮城県、首都圏（1都3県）、静岡県、愛知県、近畿圏（2府1県）、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。有効回答数は1,839店。

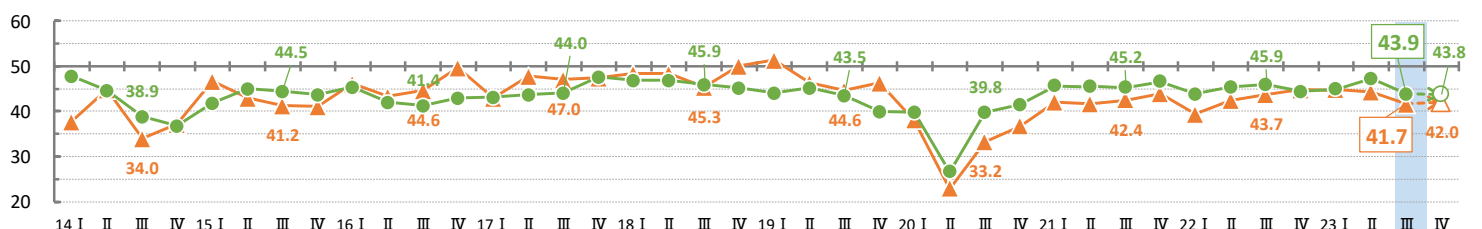
（注）本調査で用いているDIは、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 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



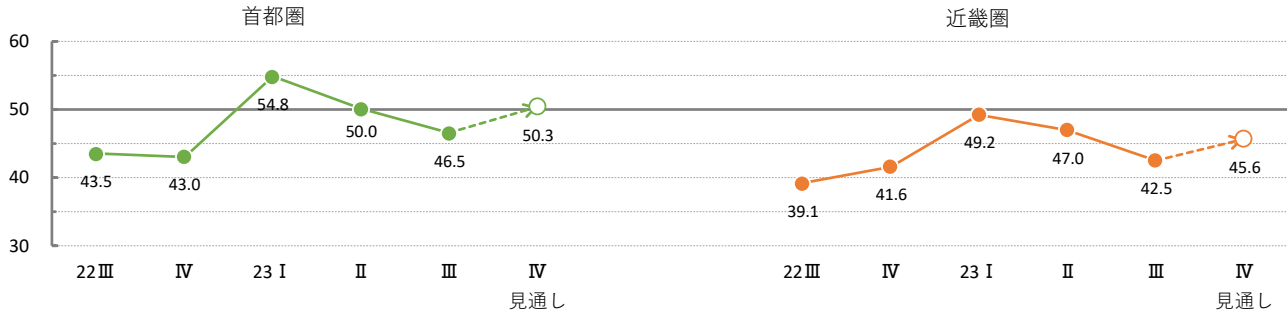
賃貸仲介

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。見通しはともに上向き。

賃貸仲介における今期（2023年7～9月期）業況 DI は、首都圏で前期比-3.5ポイントの46.5、近畿圏は前期比-4.5ポイントの42.5となった。両エリアともに2期連続マイナスとなったものの、前年同期比は首都圏+3.0ポイントと10期連続プラス、近畿圏は+3.4ポイントで6期連続プラスとなった。

来期の見通し DI は、首都圏50.3（今期比+3.8ポイント）、近畿圏は45.6（同+3.1ポイント）と両エリアともに上昇が見込まれている。

図表 3 首都圏・近畿圏における直近1年間の業況の推移（賃貸）



12 エリアで前期比下落するも前年同期比は9 エリアでプラス。インバウンドや法人需要が下支え。

エリア別の業況 DI は、全14 エリア中12 エリアで前期比下落となったものの、前年同期比では9 エリアでプラスとなった。

首都圏で前期比上昇したのは埼玉県だけであったが、前年同期比では埼玉県・千葉県・東京23区の3 エリアで3期連続プラス。近畿圏は3 エリアとも前期比下落となったが、前年同期比ではプラスを維持した。なお、京都府は今期も DI=50 を超えている。

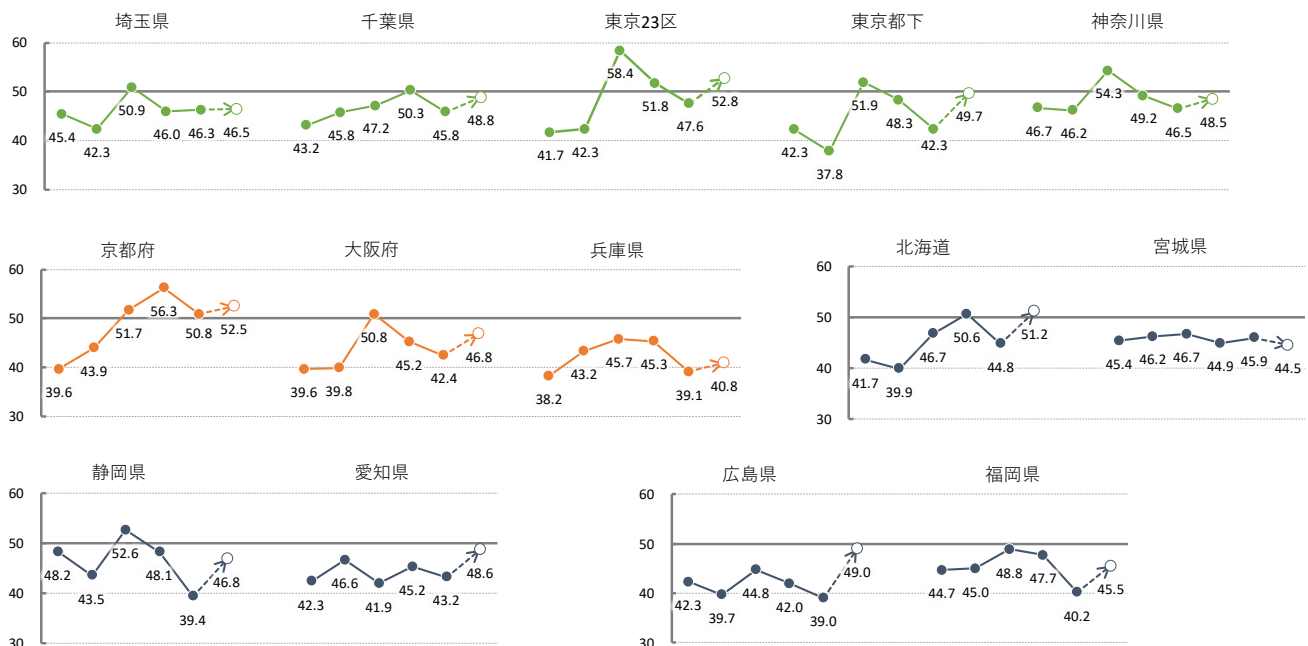
その他6 エリアでは宮城県だけが前期比上昇。前年同期比はプラス・マイナスそれぞれ3 エリアとなった。

「閑散期なので引合いは少ないが成約は低家賃物件に多く、ファミリー層を対象にした中～高級物件の動きはほとんどなかった（大阪府吹田市）」というコメントにみられるように、時季的な要因に加え高賃料帯の取引が少なかったことが今期業況を押し下げたと考えられる。また、「問合せはあるが猛暑で来なかった（静岡県熱海市）」など、今年の記録的な猛暑が客足の鈍さにつながったとの声も目立った。

一方で「外国籍の方の部屋探しが多い（京都府京都市）」「社宅や会社の寮といった法人契約が増えている（埼玉県川口市）」などのコメントもあり、コロナ禍における各種制限が解除されたことに伴うインバウンドや法人需要が引き続き下支えし、前年同期の DI レベルは維持しているものとみられる。

来期の見通し DI は、全14 エリア中13 エリアでプラスとなっており、見通しは上向き。

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



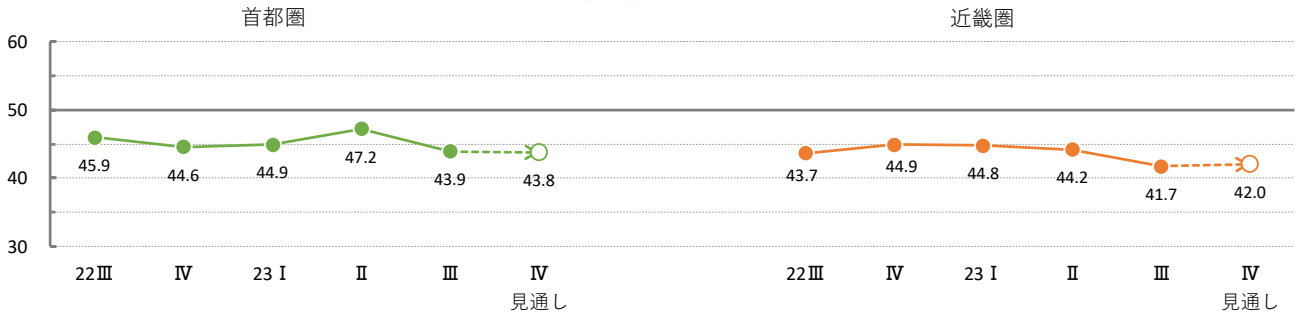
売買仲介

首都圏・近畿圏ともに21年1期から続いたレンジの下限近い水準まで下落。

売買仲介における今期業況DIは首都圏・近畿圏ともに前期比下落し、首都圏が-3.3ポイントの43.9、近畿圏が-2.5ポイントの41.7となった。前年同期比はともに-2.0ポイントと、首都圏は3期ぶり、近畿圏では6期ぶりのマイナスとなった。21年1期から首都圏はDI=46、近畿圏はDI=44を挟んで概ね±2ポイントのレンジで推移してきたが、それぞれの下限に近い水準になった。

来期の見通しDIは、首都圏は43.8（今期比-0.1ポイント）と下落、近畿圏は42.0（同+0.3ポイント）と上昇が見込まれている。

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）



前期比・前年同期比ともに下落エリアが多いも、相続での売却ニーズや都心の投資・富裕層の需要は継続。

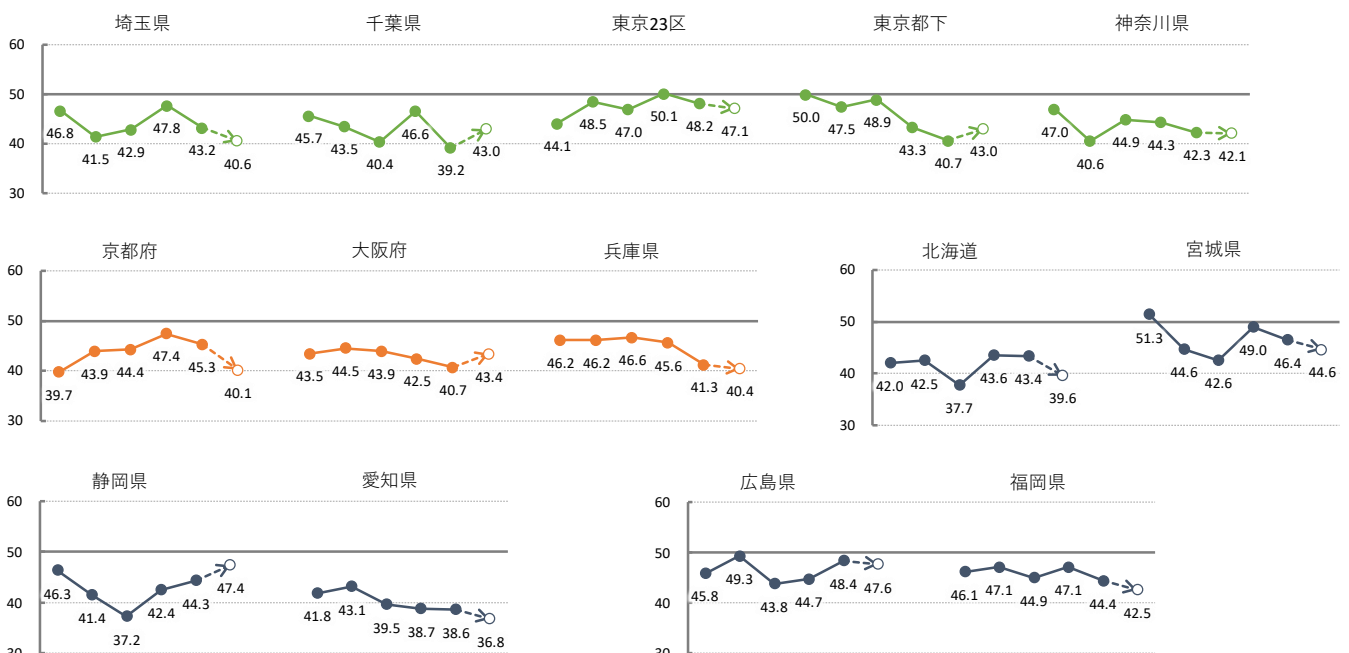
エリア別の業況DIは前期比では全14エリア中12エリアが下落、前年同期比でも10エリアがマイナスと全体的に下げ基調だった。首都圏・近畿圏では全エリアで前期比下落、前年同期比でもプラスになったのは東京23区と京都府のみであった。その他エリアでは、静岡県・広島県で前期比上昇、前年同期比は北海道・広島県がプラスで他4エリアはマイナスだった。

不動産店のコメントからは「土地・建築資材の値上げを販売価格に反映するためユーザーは購入しにくい（宮城県仙台市）」「電気代、ガソリン代、食料品などの値上げで消極的になっている（埼玉県坂戸市）」に見られるように消費者マインドの冷え込みが継続するとともに、最近の業況を押し上げてきた不動産会社間取引にも「競り合って高買りする不動産事業者が減ってきた（千葉県柏市）」「材料高騰のため、業者卸しや入札方式でもスムーズに成約に至らない（東京都品川区）」などがげりが見え始めたことが業況低下の一因と考えられる。

全般的に芳しくないながらも相続などに伴う物件売却のニーズは続いている。また、東京23区の都心部では「実需は平年並みだが、投資系のニーズは強い（東京都港区）」など、投資や富裕層による購入需要が続き、大きな下落にはつながっていないようだ。

来期の見通しDIは、全14エリア中4エリアで上昇、10エリアで下落が見込まれている。

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

賃 賃

コロナ禍からの回復傾向は維持しているものの、全 14 エリア中 12 エリアで前期比マイナスと、下落エリアが多くなった。ここでは、賃料に注目してその要因を探った。

募集家賃が上昇する一方、成約賃料 DI は全エリアで下落。

各項目 DI の前期比上昇・下落エリア数を表にしたのが図表 7 である。全般に下落している項目が多いが、中でも成約賃料 DI は 14 エリア全てで下落しており、賃貸業況全体に大きな影響を与えたことが予想される。

図表 7 各項目 DI の前期比の上昇・下落エリア数

項目	業況	成約賃料	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数
上昇	2	0	2	3	3	5
下落	12	14	12	11	11	9

※各項目 DI の詳細は P9 以降の「Area Report」参照

※図表 7 は小数点第 2 位以下の端数まで抽出し上昇・下落数をカウント

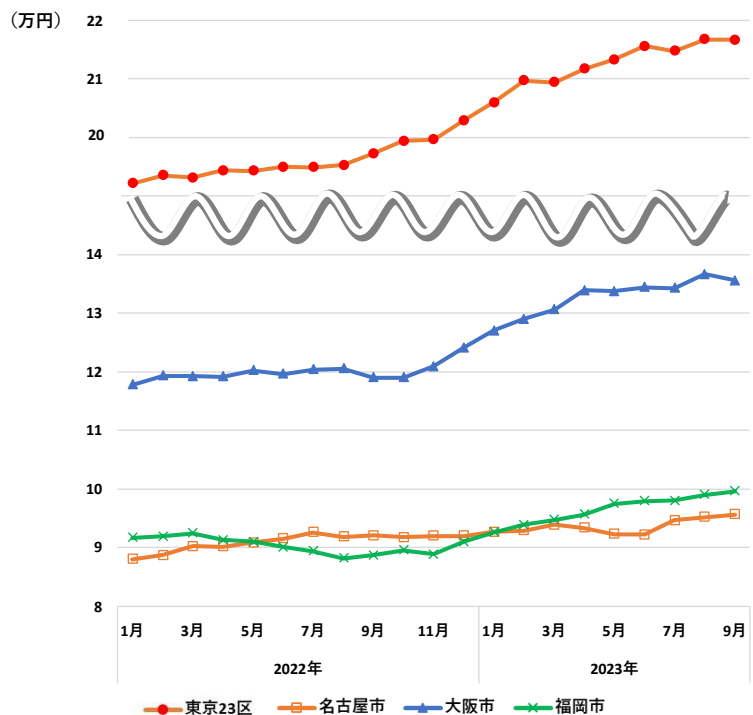
低家賃物件への問合せ増加が今期 DI を押し下げた一因。

図表 8 は主要都市の平均募集家賃の推移であるが、こちらはどの都市も上昇傾向にあり、成約賃料 DI と逆の動きになったことが特徴として挙げられる。

コメントでも「賃料は低く条件は良くという叶えることが難しい要望ばかり（埼玉県さいたま市）」「低額賃料の物件に集中する傾向がある。成約までの時間が長い（千葉県南房総市）」や「探している中で一番安い物件、良い条件のお部屋を希望される方が増えた（静岡県浜松市）」などに見られるように、募集家賃の上昇傾向が続くなか成約物件の中心が低家賃帯となり、高家賃物件の取引につながらない点が業況 DI を押し下げた一因になったと考えられる。

成約が低家賃の物件に偏った背景には、「物価高騰に伴い、家賃を抑えたいという意見が多かった（埼玉県朝霞市）」というコメントにあるように、物価や光熱費の上昇などに伴い、支出を抑えるために低家賃物件へ住み替えるニーズがあるようだ。

図表 8 ファミリー向き（50～70 m²）賃貸マンションの平均募集家賃推移



家賃 = 賃料 + 管理費・共益費等

出典：アットホーム株式会社 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向を元にアットホームラボ作成。

今期業況の特徴

売 買

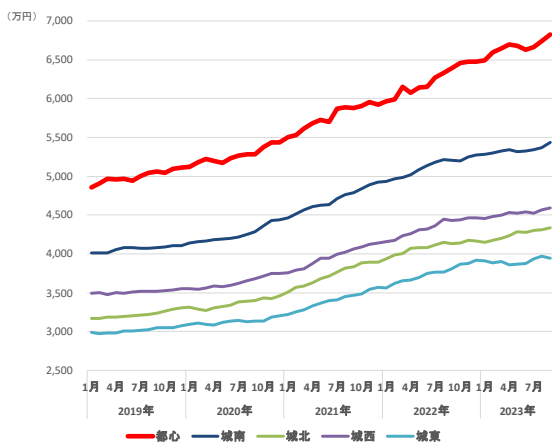
首都圏・近畿圏で前年同期比がプラスとなったのは東京 23 区と京都府の 2 エリアだけだった。ここでは、そのうち東京 23 区を都心、城南、城北、城西、城東の 5 つの地域に分けて考察した。

募集価格の上昇ペースが続くのは都心で、その他地域では鈍化。

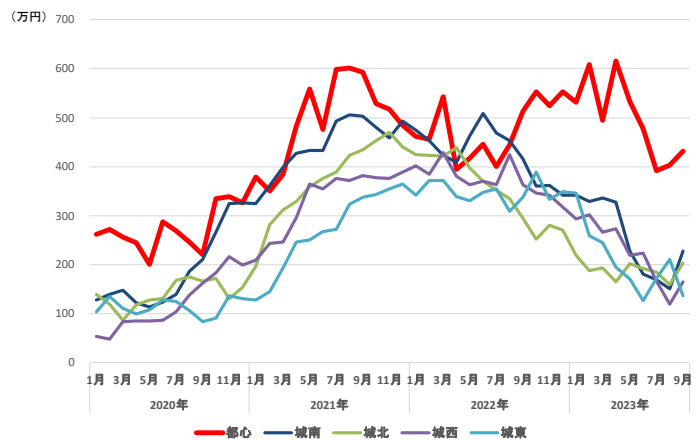
中古マンションの平均募集価格は 2019 年から全地域で上昇傾向が続いている（図表 9）。しかし、その前年同月上昇幅の推移をみると（図表 10）、都心では直近でも +400 万円の水準を維持しているのに対し、都心以外では 2022 年半ばから次第に低下し上昇の勢いが鈍化している。

【都心】千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区／【城南】品川区、目黒区、大田区／【城北】文京区、豊島区、北区、荒川区、板橋区、足立区／【城西】世田谷区、中野区、杉並区、練馬区／【城東】台東区、墨田区、江東区、葛飾区、江戸川区

図表 9 中古マンションの地域別募集価格推移



図表 10 中古マンションの地域別前年同月上昇幅の推移



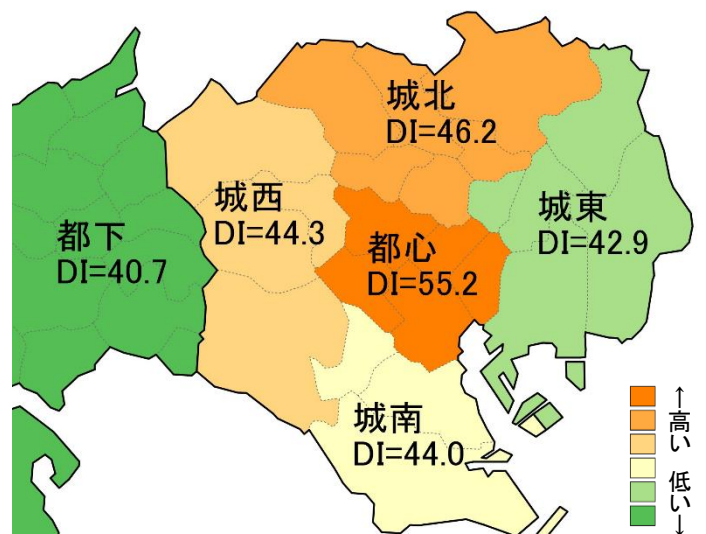
出典：アットホーム株式会社 首都圏における「中古マンション」の価格動向を元にアットホームラボ作成。

都心のみが業況 DI=50 超。価格が上昇しても投資家や富裕層のニーズは続き、周辺エリアと差。

今期の業況 DI を地域別に算出したところ、都心は 55.2（中でも港区は 69.0）なのに対し、都心以外では最も高い城北が 46.2、他は全て 40 台前半にとどまるなど二極化が顕著である（図表 11）。

都心の不動産店からは、「外国人投資家からの問合せが多い（港区）」「円安を受けて、また金利安を受けて、買い顧客が物件を買いやすい（港区）」「現金購入が増えた（港区）」「金融機関からの借入れがしやすくなったこともあり、案件が増えつつある（港区）」といった、取引の活発さがうかがえるコメントが目立つ。円安で日本の不動産を買いやすくなった海外投資家や富裕層からのニーズが継続しており、都心では高額でも取引が成立するため、唯一募集価格の上昇の勢いが続いていると考えられる。一方、都心以外の不動産店のコメントからは、「購入希望者は増えても、価格が高騰しすぎて希望のエリアで買えず諦めることが多い（品川区）」「お客様の予算が価格の高騰や物価高についていけない（江戸川区）」「価格が上がっているため地域を変えて探す方が多かった（世田谷区）」など、購入需要はあっても物件価格が高すぎて断念したり、条件変更せざるを得ないなど、厳しい状況がうかがえた。

図表 11 2023 年 III 期の都内地域別の業況 DI



業況 DI が前年同期比プラスとなった東京 23 区も、都心の好調さに依存しているようだ。

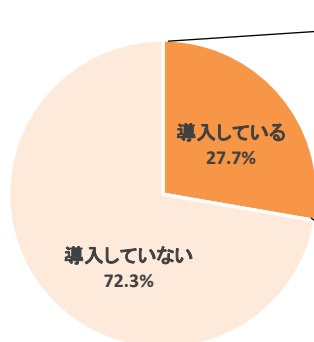
ピックアップ：不動産 DX に関する調査

今回は、DX(デジタルトランスフォーメーション)の導入状況や利用ツールについて調査した。また、ChatGPT(人工知能チャットボット)や電子帳簿保存法への対応についても聞いた。

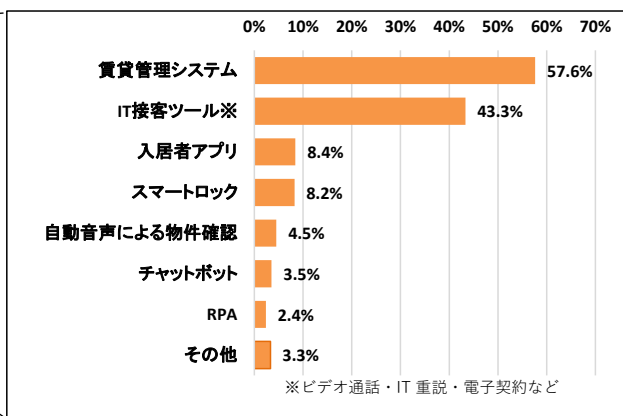
不動産 DX は 3 割弱が『導入している』と回答。導入しているツールは『賃貸管理システム』が最多。

不動産 DX ツールを『導入している』と回答した不動産店は 3 割弱だった。また、導入しているツールを聞いたところ、『賃貸管理システム』が最も多く、次いで『IT 接客ツール(ビデオ通話や IT 重説、電子契約など)』となった。『賃貸管理システム』について不動産店からは、「賃貸管理システムを導入して、社員の業務量は格段に減った(埼玉県川口市)」など、業務効率化が図れたという声があった。

図表 12 不動産 DX ツールの導入状況 n=1,839



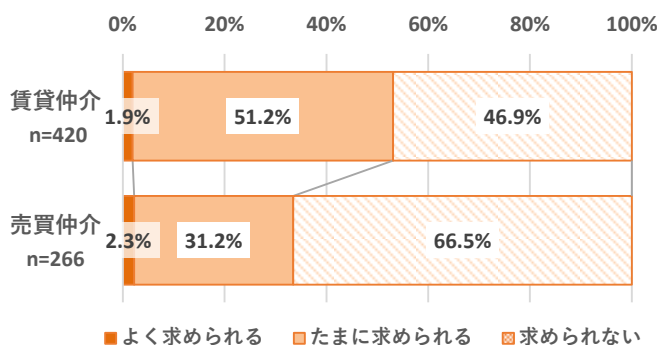
図表 13 導入している不動産 DX ツール(複数回答) n=510



IT 接客を求められるケース、賃貸仲介で 5 割、売買仲介で 3 割と賃貸が大幅に上回る。

不動産 DX ツールを『導入している』(図表 12)と回答した不動産店に、お客さまからオンライン接客や電子契約などの IT 接客を求められるかを聞き、賃貸・売買仲介別に集計した。「よく求められる」「たまに求められる」の合計は賃貸で 53.1%、売買で 33.5%と賃貸の方が大幅に上回った。その理由として、賃貸では転勤などで遠方の物件を探す場合や契約更新などでの利用シーンが多いこと、また、「若い層には好まれる」といった声にある通り、客層に IT 慣れしている世代が多いことがあるようだ。

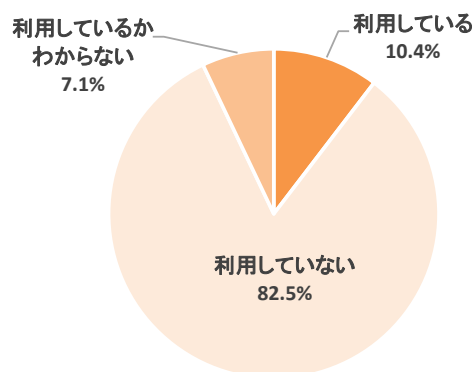
図表 14 お客さまから IT 接客を求められるか



ChatGPT などの生成 AI を『利用している』は 1 割にとどまる。

日常業務にて ChatGPT などの生成 AI を利用しているかを聞いたところ、『利用している』と回答したのは 1 割だった。『利用している』と回答した不動産店に利用目的や用途を聞くと、メールやホームページの文章作成、翻訳や集計に利用しているという声があった。

図表 15 生成 AI の導入状況 n=510



コメントに見られた ChatGPT など生成 AI の活用事例

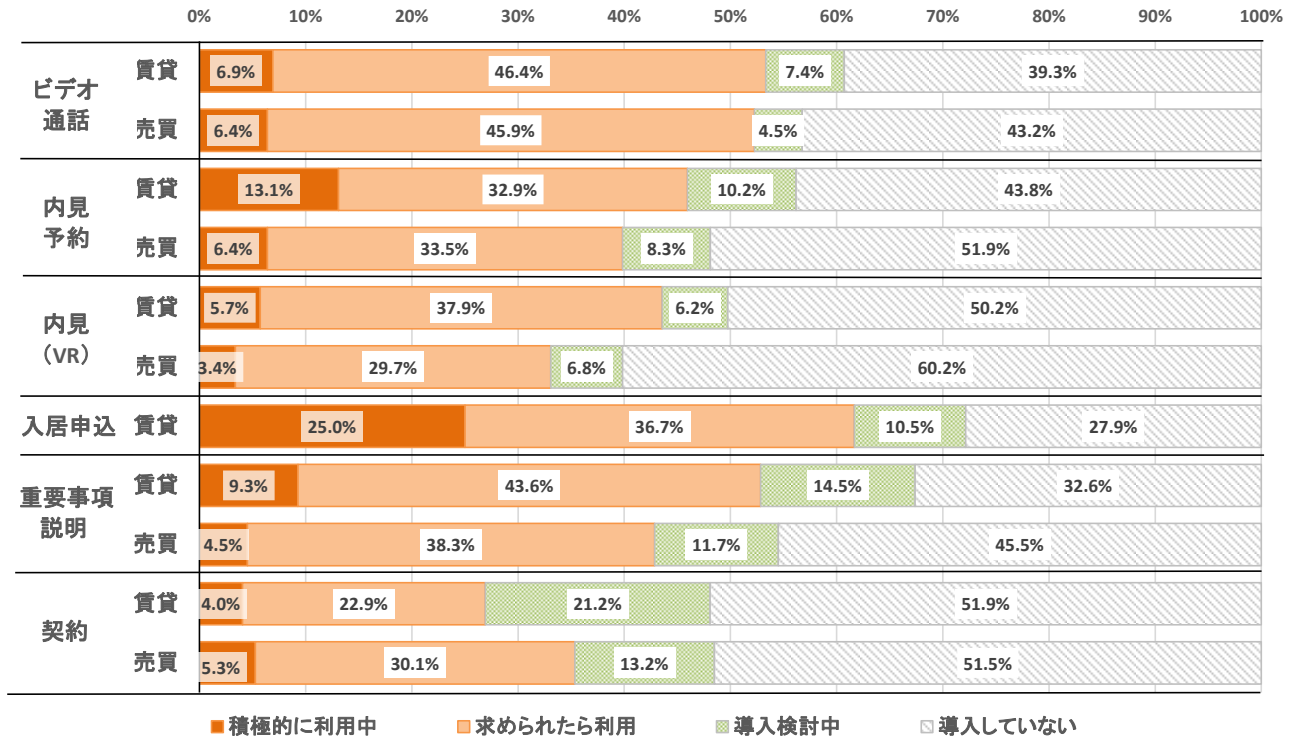
- ・メールやセミナー案内などの文章作成
- ・キャッチコピー作成などの補助ツールとして活用
- ・用語確認や利回り計算、周辺相場の確認
- ・補助金要綱の要約、Excel のマクロ生成
- ・外国籍の方への入居者向け通知の翻訳

IT 接客ツールの利用割合は全般的に賃貸が高く、ツール別では「入居申込」が最多。

各 IT 接客ツールについて利用状況を聞いたところ、『積極的に利用中』『求められたら利用』の合計は「契約」を除き、賃貸が売買を上回り、賃貸仲介でより多く IT 接客が行われている様子がうかがえた。特に賃貸の「入居申込」は『積極的に利用中』が突出して多かった。なお、「契約」だけは売買で利用しているという回答が多かったが、これは高額となる印紙代の削減ができることが理由にあるようだ。

また「Web での内見の決定率は相当高い（東京都江戸川区）」「スマートロックは急な内見や定休日の内見も対応できるので、社員や先方仲介どちらにもメリットがあって良い（東京都中央区）」といった声が寄せられ、不動産 DX ツールの利用は顧客対応力の強化や業績の向上にも貢献しているようだ。

図表 16 IT 接客・取引ツール利用状況 賃貸 n=420、売買 n=266

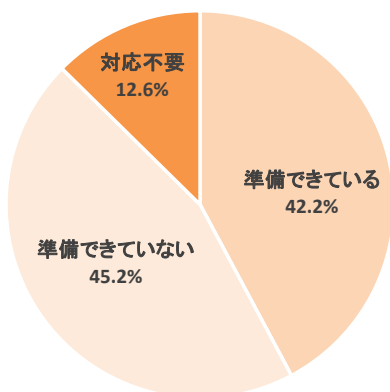


※「入居申込」は賃貸のみ

電子帳簿保存法の改正に対しては『準備できている』が4割にとどまる。

電子帳簿保存法の改正により、2024年1月1日から電子取引のデータ保存が義務化される。その準備状況について聞いたところ、『準備できている』が42.2%、『準備できていない』が45.2%だった。

図表 17 電子帳簿保存法の改正準備状況 n=1,839



『準備できていない』『対応不要』の理由に関するコメント

- ・担当の税理士と相談中（埼玉県熊谷市）
- ・取引先が全て請求書を紙で発行するため（東京都文京区）
- ・知らなかったのでこれから調べて対応する（愛知県豊田市）
- ・今後、研修などにより内容を理解の上、取り組んでいく予定（大阪府守口市）
- ・支店単位では事前準備ができないため（大阪府茨木市）

< 調査概要 >

1. 調査の目的

居住用不動産流通市場の景況感（仲介店の営業実感）を四半期ごとに調査・分析し、景気動向の指標として公表することを目的とし、2014年1～3月期に開始し、今回（2023年7～9月期）が第39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9月14日～9月26日

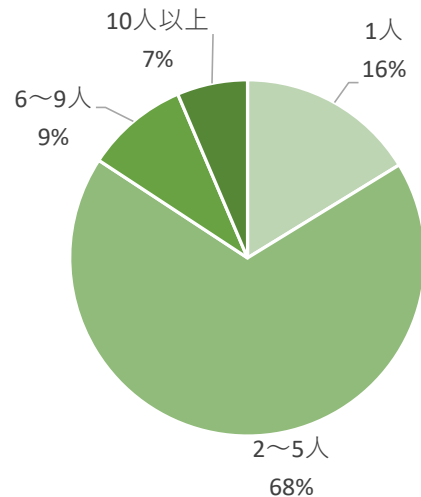
5. 有効回答数

1,839店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	43	72
宮城県	55	42
首都圏	808	512
埼玉県	100	85
千葉県	84	79
東京都	445	221
神奈川県	179	127
静岡県	47	87
愛知県	55	129
近畿圏	203	235
京都府	30	43
大阪府	102	132
兵庫県	71	60
広島県	25	31
福岡県	61	80
合計	1,297	1,188

※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=1,839）



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 |

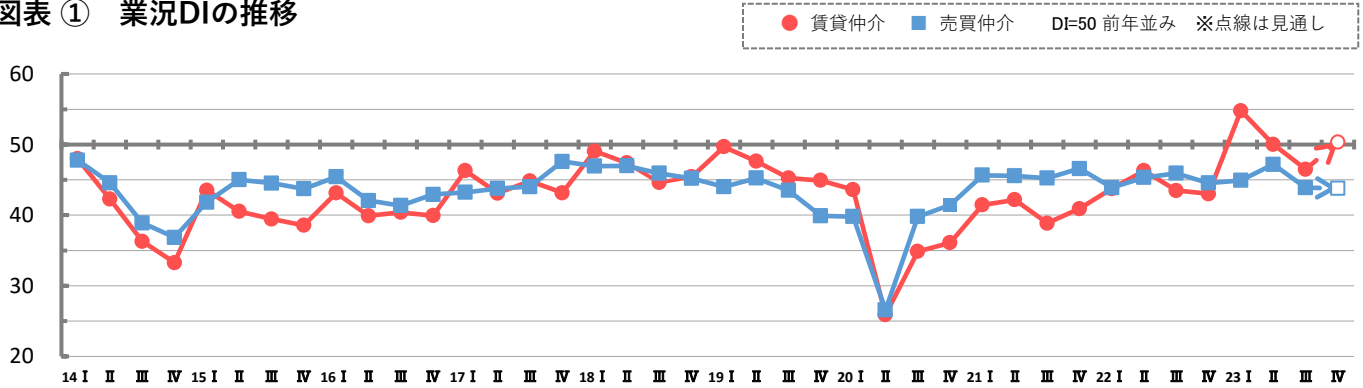
8. DIの算出方法

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

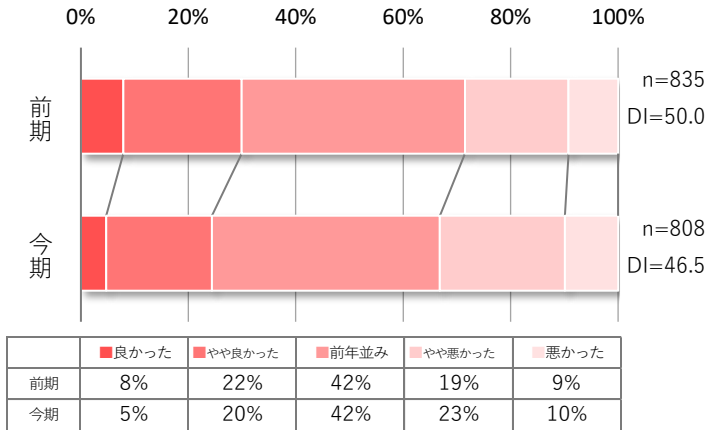
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

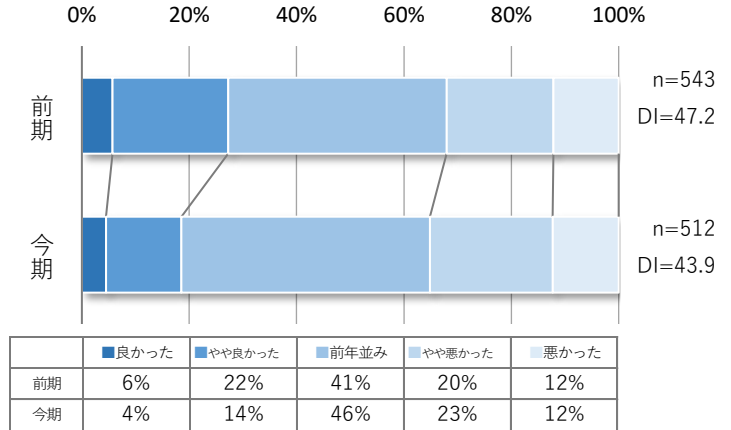


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.5	43.0	54.8	50.0	46.5	50.3	54.8 (23 I)	25.9 (20 II)
売買	45.9	44.6	44.9	47.2	43.9	43.8	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

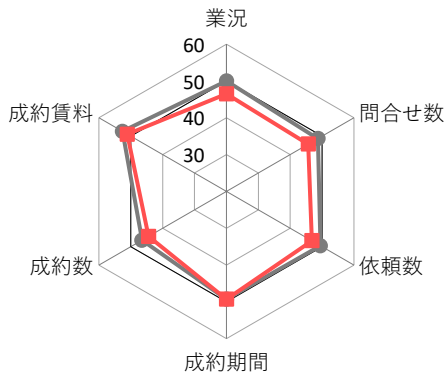
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

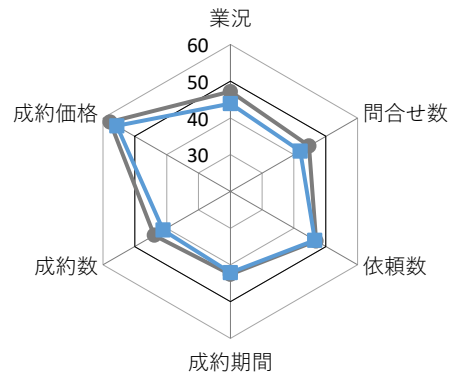


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



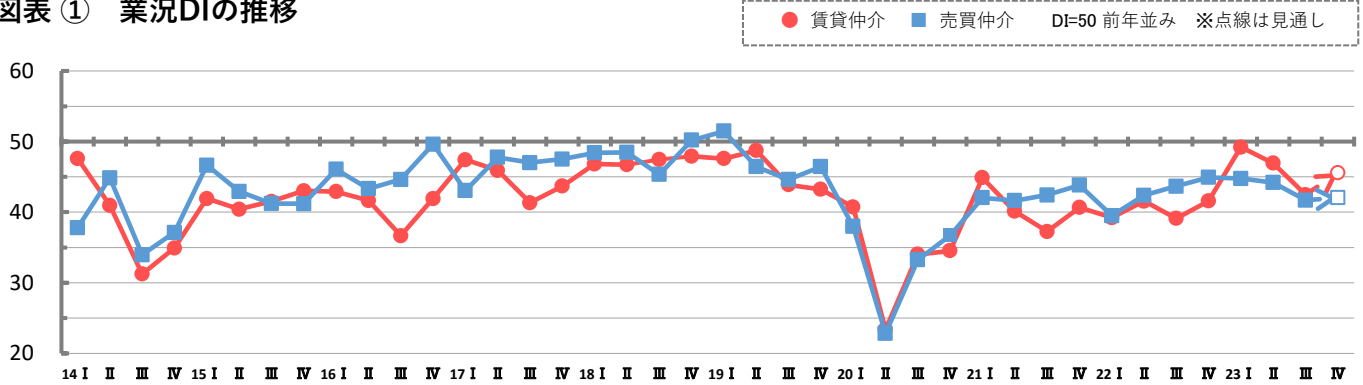
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	50.0	48.7	49.5	49.3	46.5	52.6
■今期	46.5	45.7	46.8	49.3	44.4	51.1
増減	- 3.5	- 3.0	- 2.7	0.0	- 2.1	- 1.5

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



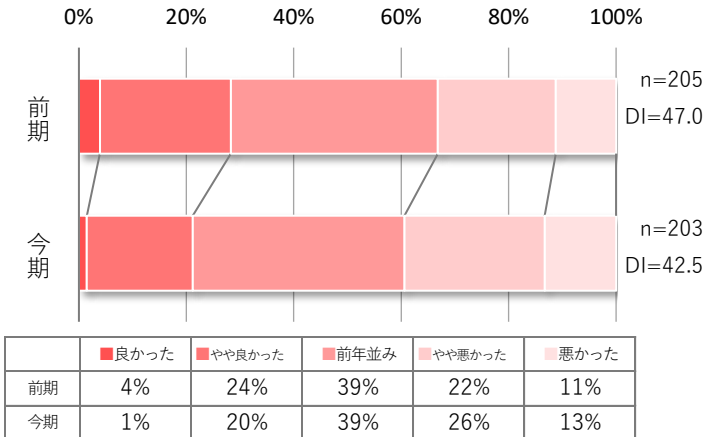
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.2	44.8	47.0	42.6	43.9	57.8
■今期	43.9	41.9	46.6	42.1	41.1	55.7
増減	- 3.3	- 2.9	- 0.4	- 0.5	- 2.8	- 2.1

図表① 業況DIの推移

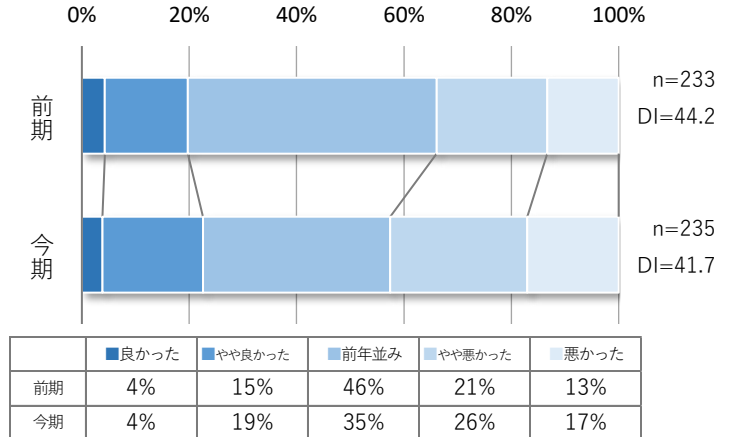


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.1	41.6	49.2	47.0	42.5	45.6	49.2 (23 I)	23.4 (20 II)
売買	43.7	44.9	44.8	44.2	41.7	42.0	51.5 (19 I)	22.8 (20 II)

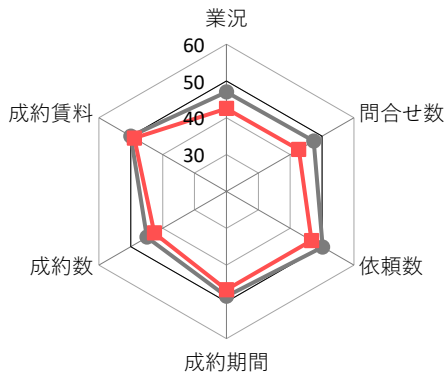
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

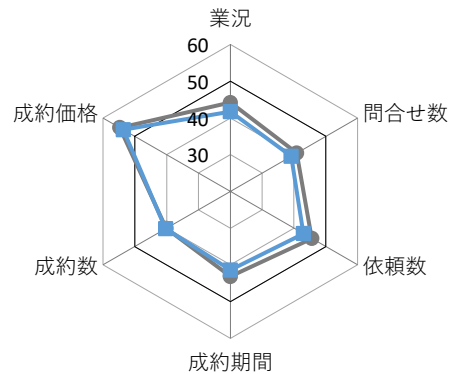


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	47.0	47.4	50.2	48.5	44.9	50.0
■今期	42.5	42.7	46.7	46.7	42.6	48.9
増減	- 4.5	- 4.7	- 3.5	- 1.8	- 2.3	- 1.1

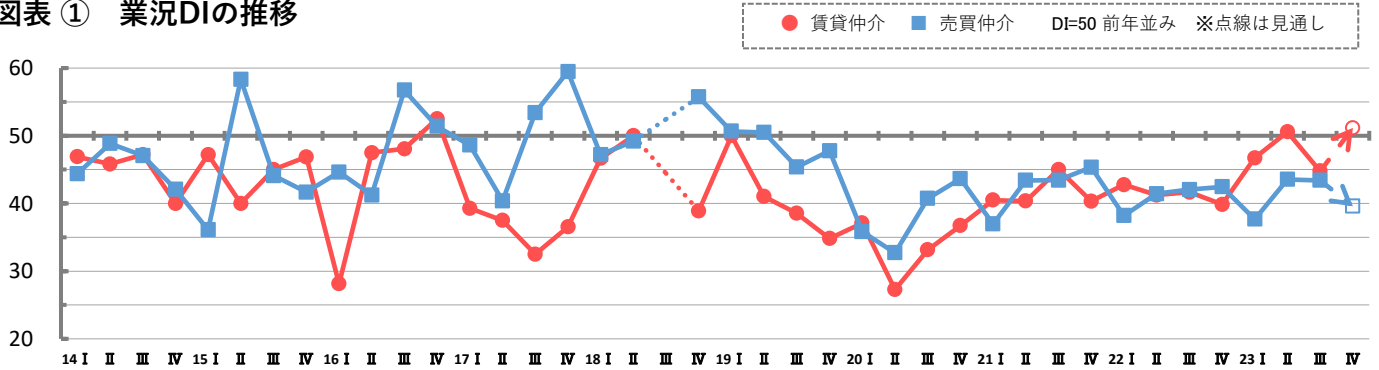
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.2	40.9	45.6	43.1	40.1	54.7
■今期	41.7	39.1	43.0	41.4	40.3	53.6
増減	- 2.5	- 1.8	- 2.6	- 1.7	+ 0.2	- 1.1

△ 賃貸は前期比 -5.8ポイントと大幅低下しDI=44.8 売買は前期比 -0.2ポイントと横ばいでDI=43.4

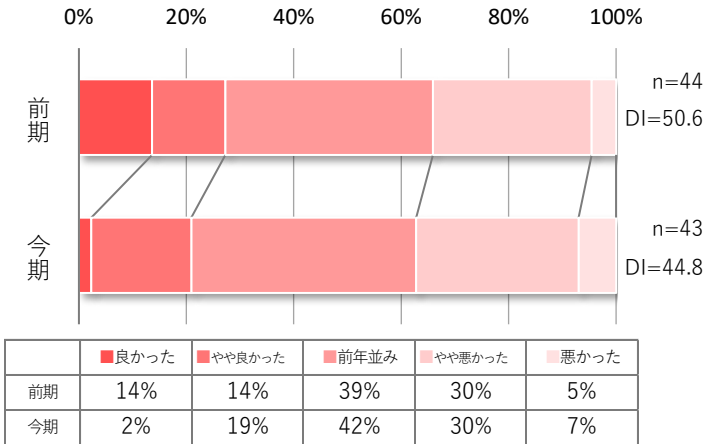
図表① 業況DIの推移



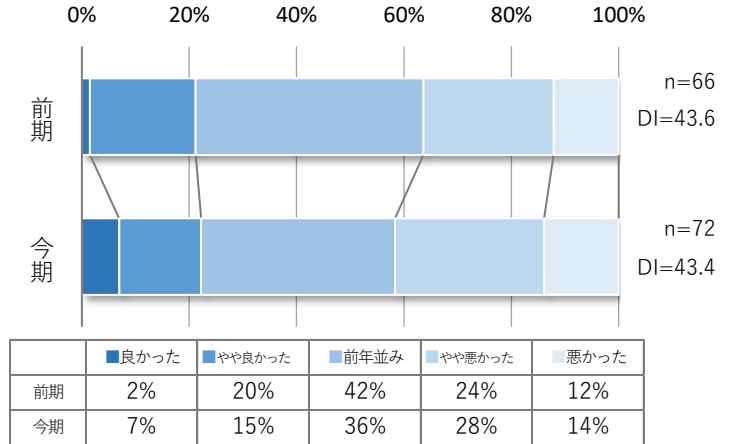
	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.7	39.9	46.7	50.6	44.8	51.2	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	42.0	42.5	37.7	43.6	43.4	39.6	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

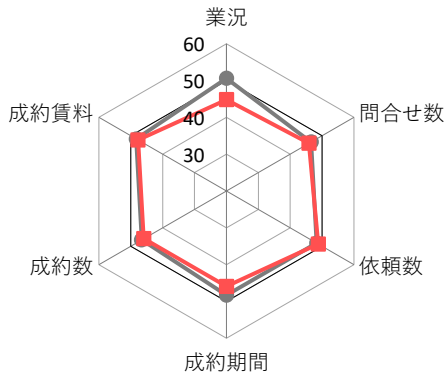
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



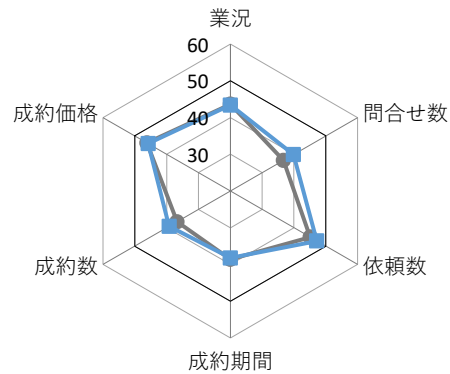
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

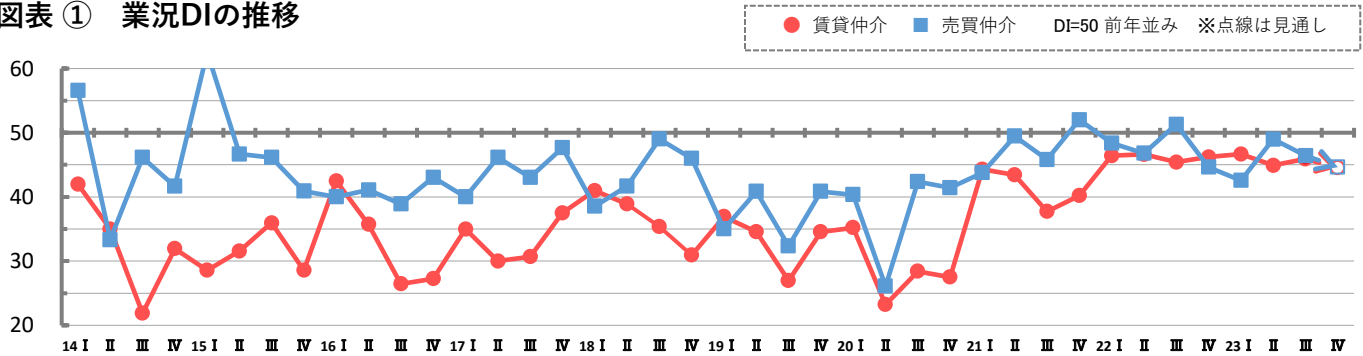


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



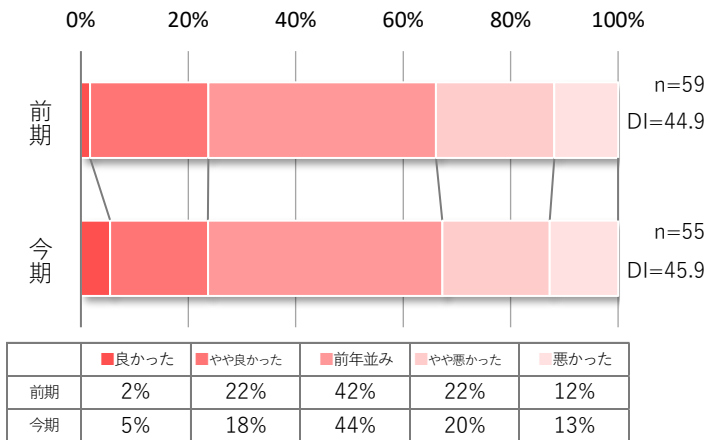
△ 賃貸は前期比 +1.0ポイントと上昇しDI=45.9 売買は前期比 -2.6ポイントと低下しDI=46.4

図表① 業況DIの推移

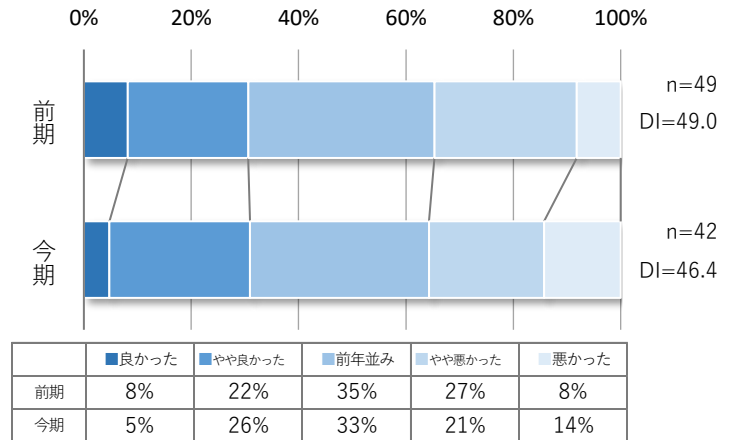


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.4	46.2	46.7	44.9	45.9	44.5	46.7 (23 I)	21.9 (14 III)
売買	51.3	44.6	42.6	49.0	46.4	44.6	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

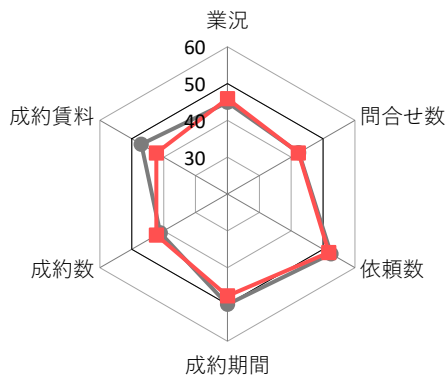
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



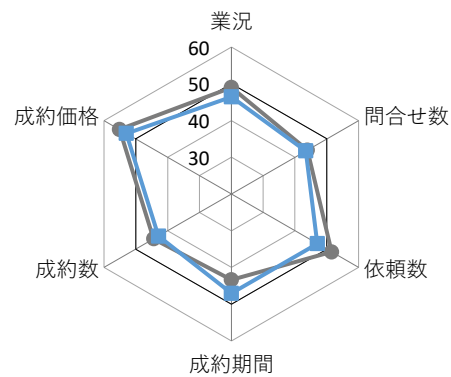
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

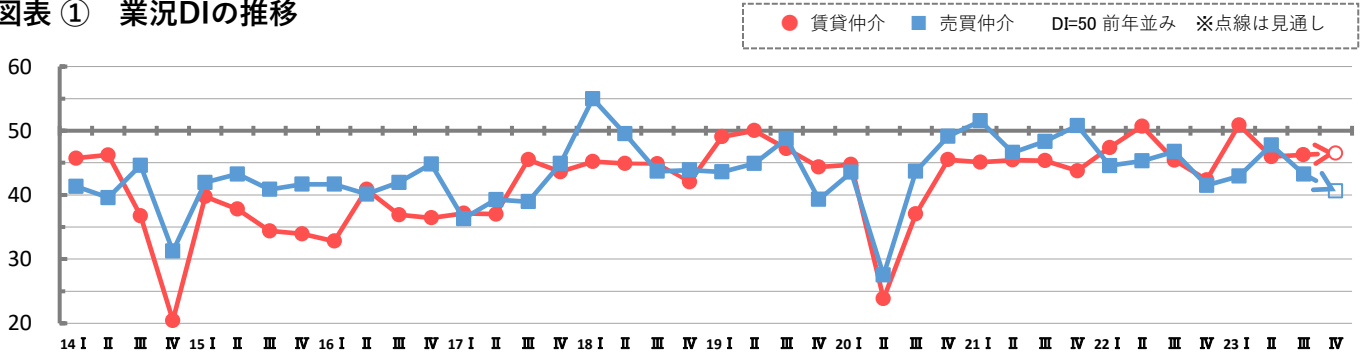


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



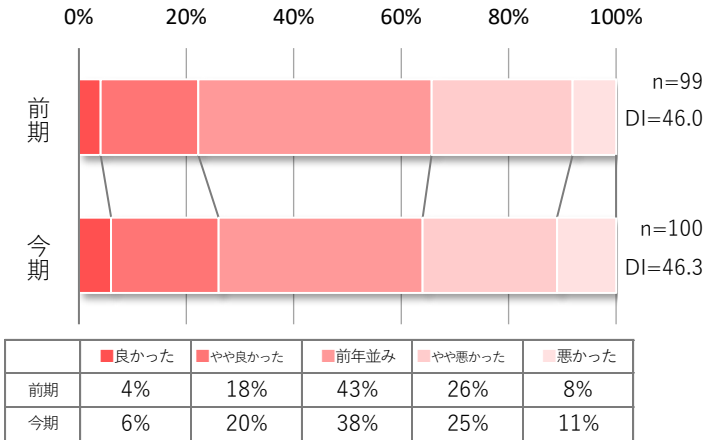
△ 賃貸は前期比 +0.3ポイントと横ばいでDI=46.3 売買は前期比 -4.6ポイントと低下しDI=43.2

図表① 業況DIの推移

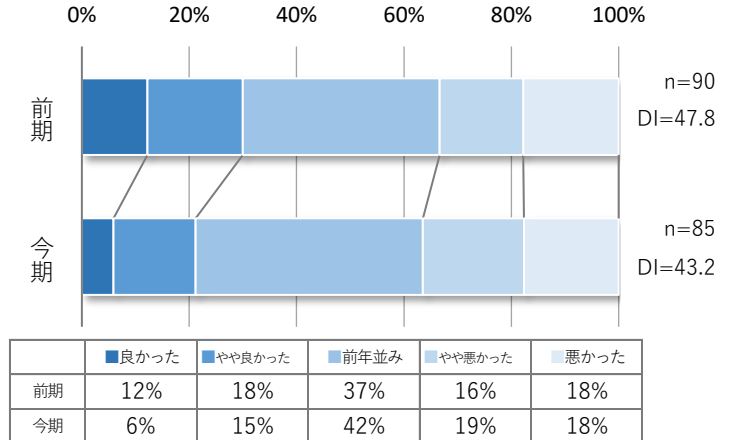


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.4	42.3	50.9	46.0	46.3	46.5	50.9 (23 I)	20.5 (14IV)
売買	46.8	41.5	42.9	47.8	43.2	40.6	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

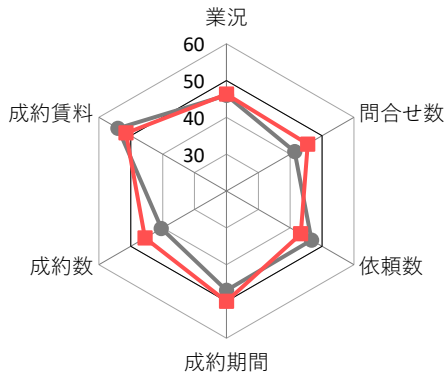
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



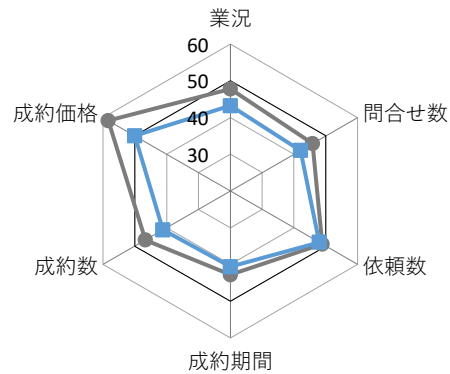
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

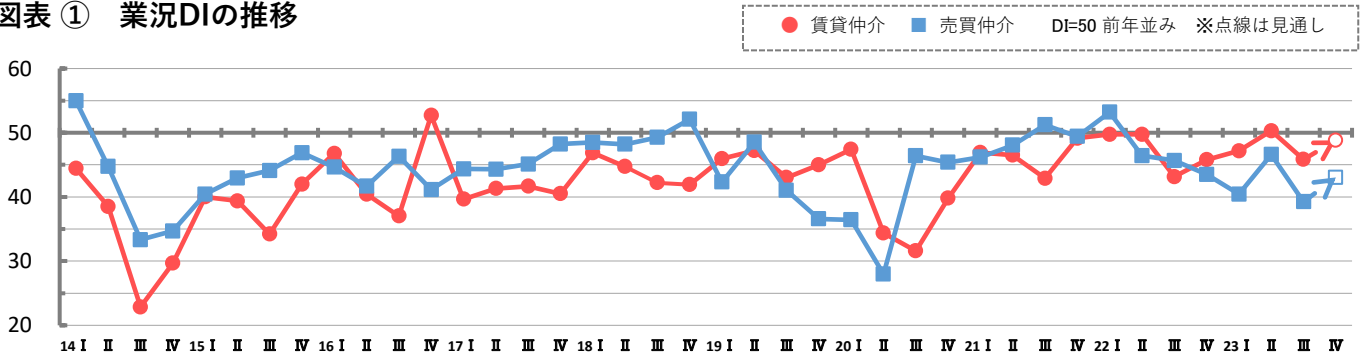


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



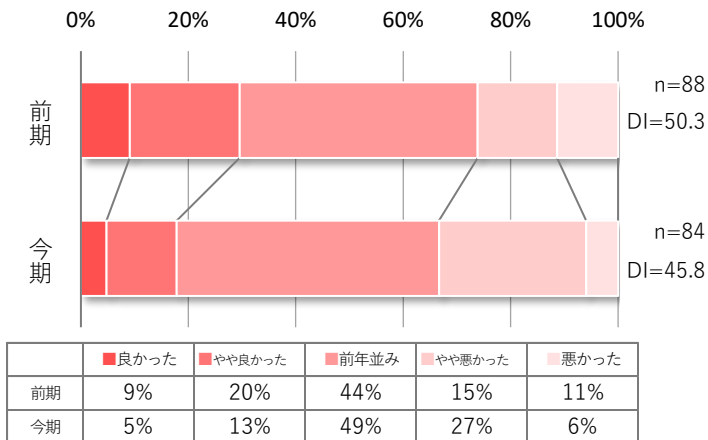
△ 賃貸は前期比 - 4.5ポイントと低下しDI=45.8 売買は前期比 - 7.4ポイントと大幅低下しDI=39.2

図表① 業況DIの推移

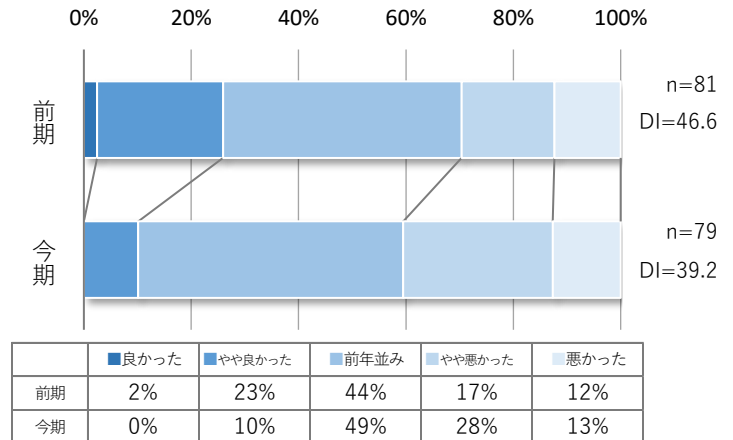


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.2	45.8	47.2	50.3	45.8	48.8	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	45.7	43.5	40.4	46.6	39.2	43.0	55.0 (14 I)	28.0 (20 II)

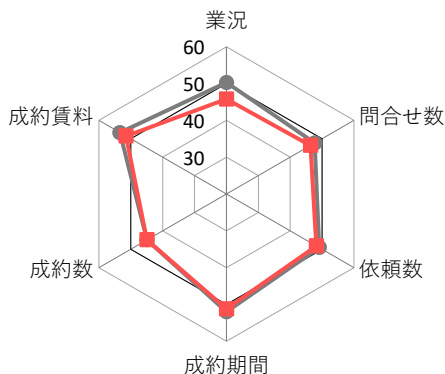
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



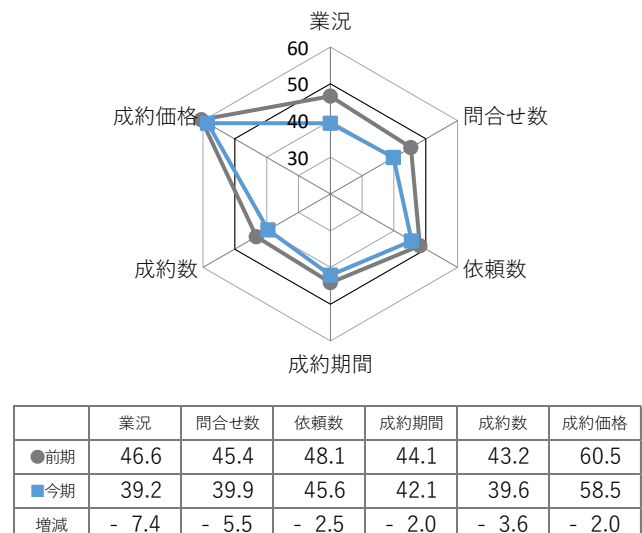
図表③ 売買仲介の業況回答割合



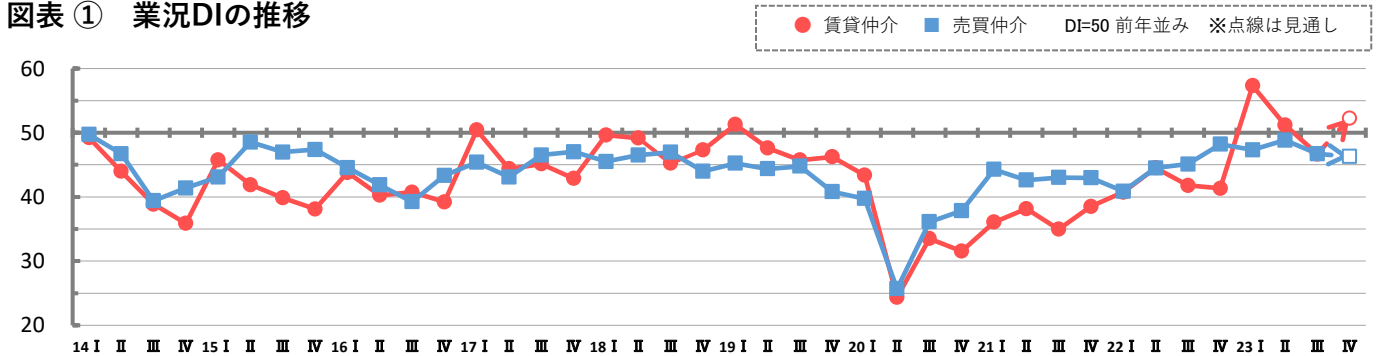
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

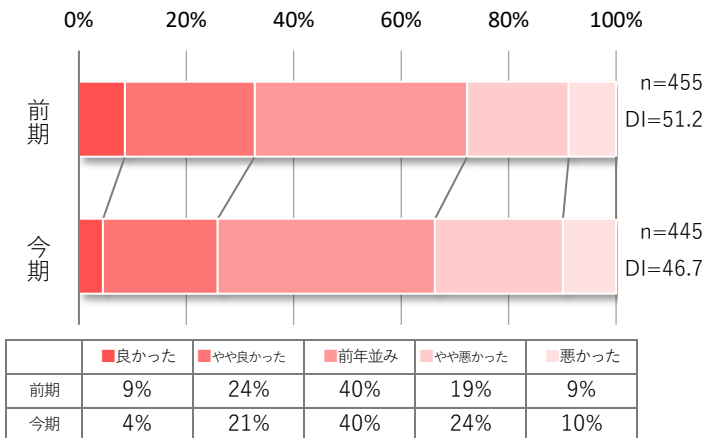


図表① 業況DIの推移

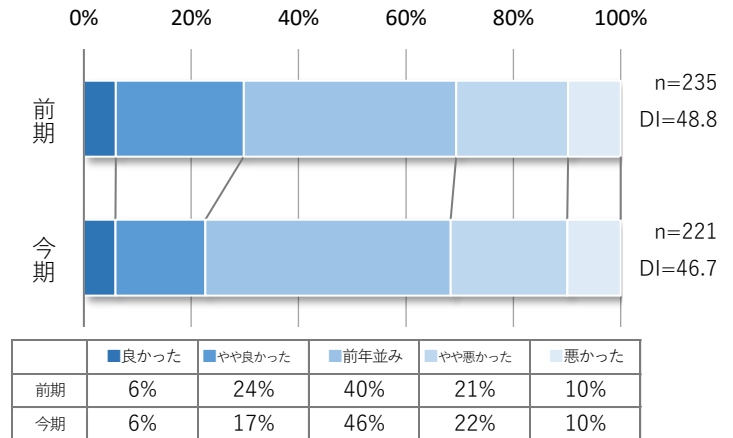


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.8	41.3	57.3	51.2	46.7	52.2	57.3 (23 I)	24.3 (20 II)
売買	45.1	48.2	47.3	48.8	46.7	46.3	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

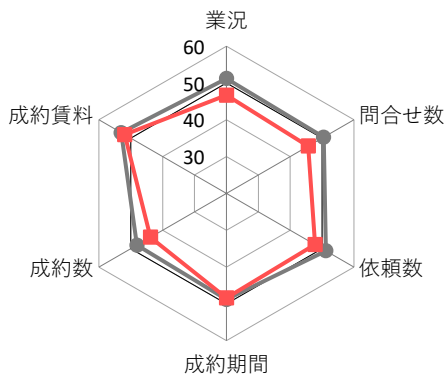
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



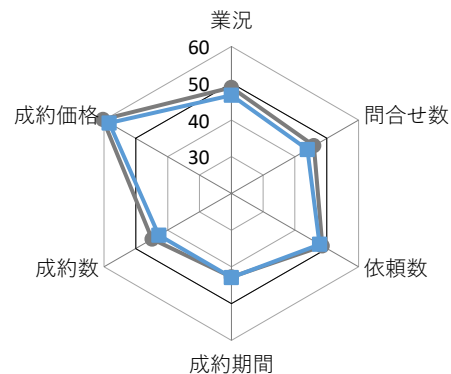
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

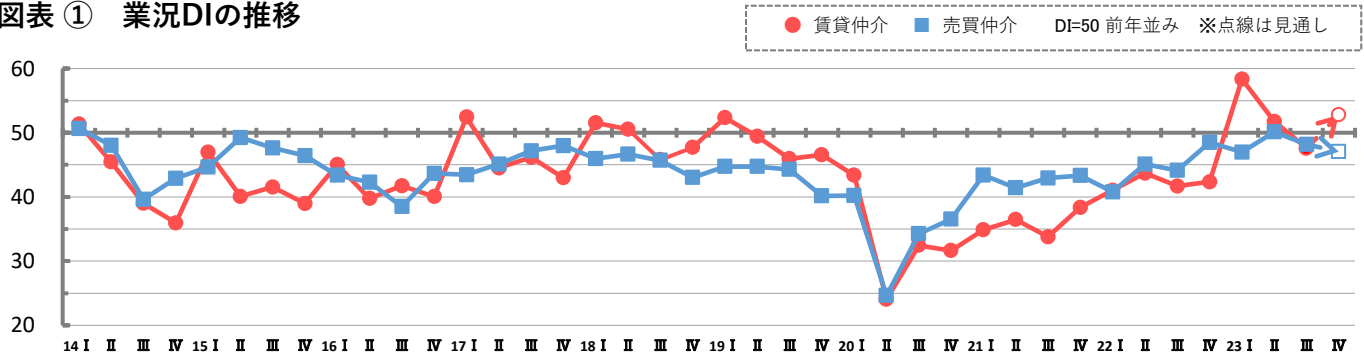


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



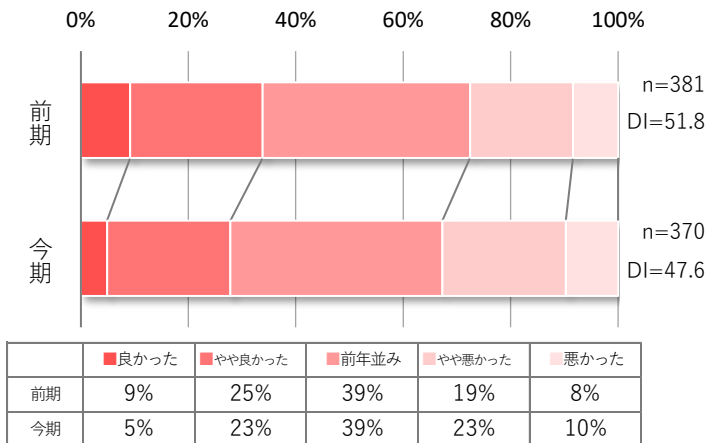
△ 賃貸は前期比 - 4.2ポイントと低下しDI=47.6 売買は前期比 - 1.9ポイントと低下しDI=48.2

図表① 業況DIの推移

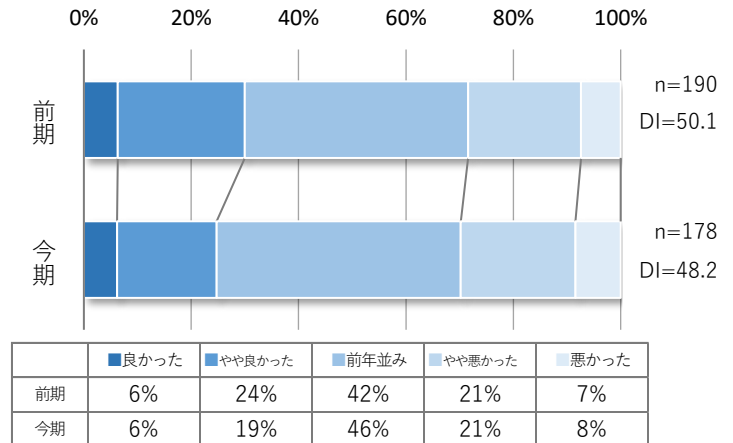


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.7	42.3	58.4	51.8	47.6	52.8	58.4 (23 I)	24.0 (20 II)
売買	44.1	48.5	47.0	50.1	48.2	47.1	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

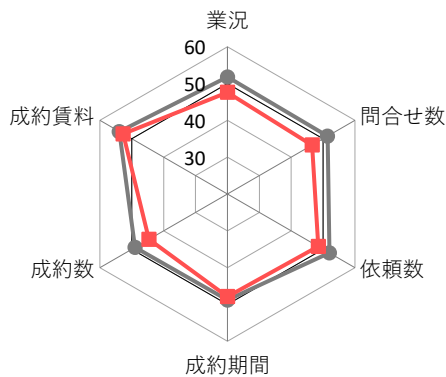
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

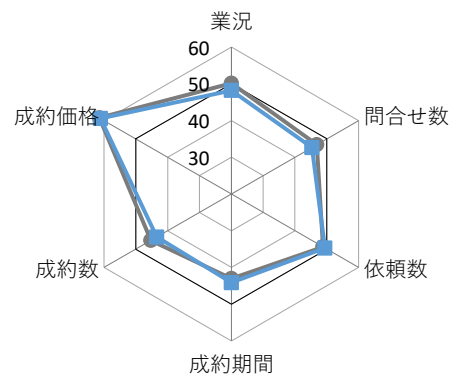


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	51.8	51.4	52.0	48.8	49.0	53.9
■今期	47.6	46.6	48.5	47.9	44.6	52.7
増減	- 4.2	- 4.8	- 3.5	- 0.9	- 4.4	- 1.2

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

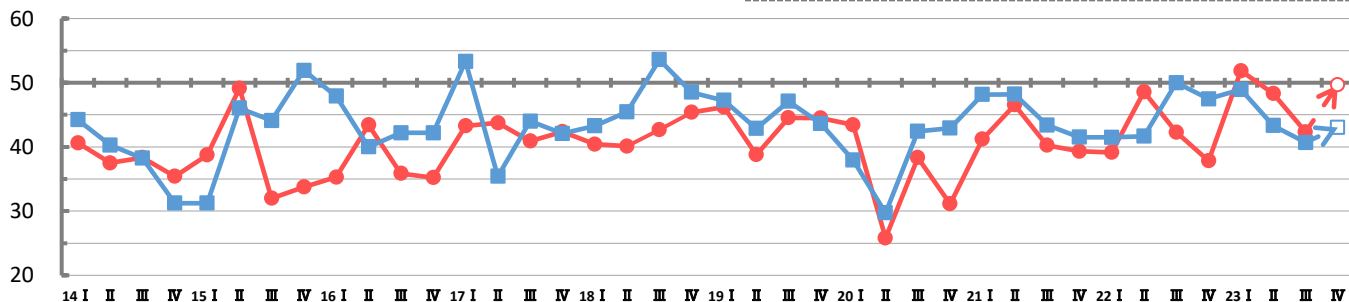


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	50.1	46.8	48.8	43.0	45.3	61.4
■今期	48.2	45.4	49.4	44.1	43.4	61.1
増減	- 1.9	- 1.4	+ 0.6	+ 1.1	- 1.9	- 0.3

賃貸は前期比 -6.0ポイントと大幅低下しDI=42.3 売買は前期比 -2.6ポイントと低下しDI=40.7

図表① 業況DIの推移

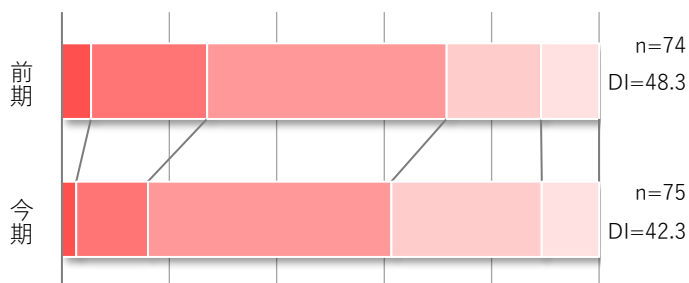
● 賃貸仲介 ■ 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し



	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.3	37.8	51.9	48.3	42.3	49.7	51.9 (23 I)	25.8 (20 II)
売買	50.0	47.5	48.9	43.3	40.7	43.0	53.6 (18 III)	29.7 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合

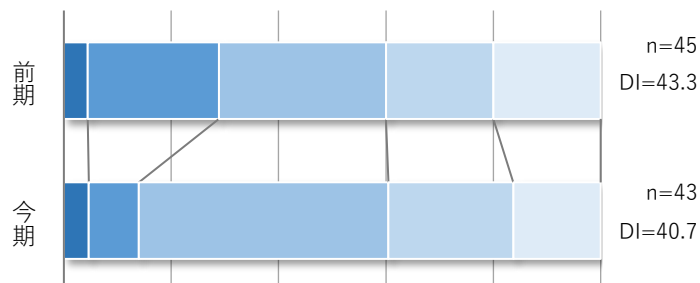
0% 20% 40% 60% 80% 100%



	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%	22%	45%	18%	11%
今期	3%	13%	45%	28%	11%

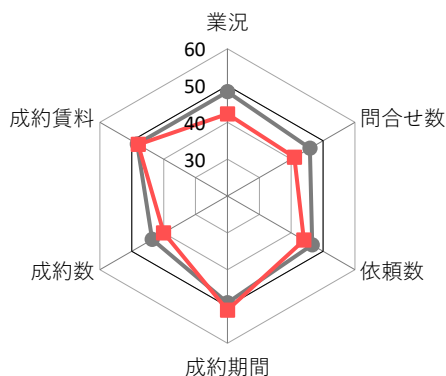
図表③ 売買仲介の業況回答割合

0% 20% 40% 60% 80% 100%



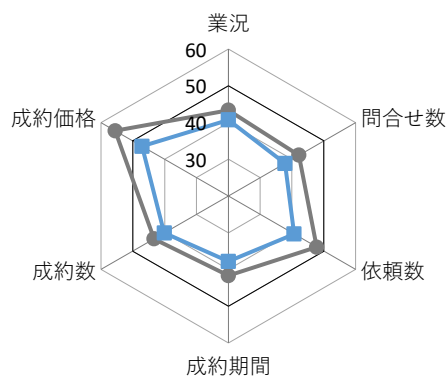
	良かった	やや良かった	前年並み	やや悪かった	悪かった
前期	4%	24%	31%	20%	20%
今期	5%	9%	47%	23%	16%

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	48.3	45.9	46.6	49.0	43.6	48.3
■今期	42.3	41.0	44.0	51.0	40.0	48.0
増減	- 6.0	- 4.9	- 2.6	+ 2.0	- 3.6	- 0.3

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

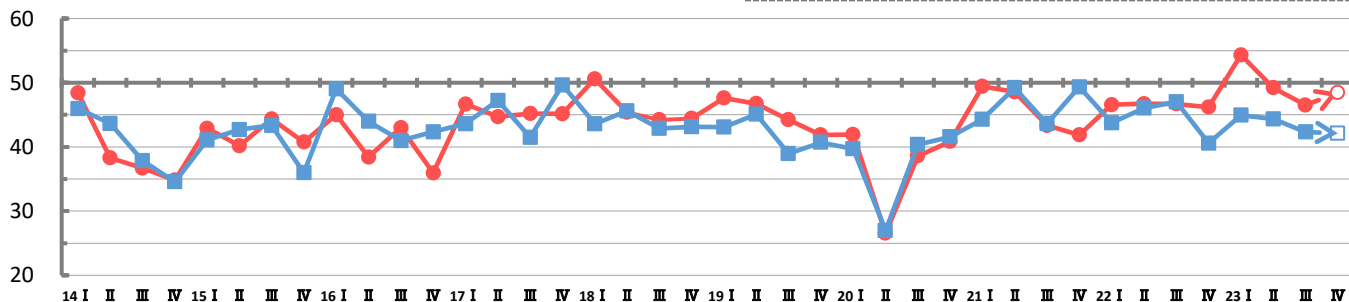


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.3	42.2	47.8	41.7	43.3	55.6
■今期	40.7	37.8	40.7	37.8	40.1	47.1
増減	- 2.6	- 4.4	- 7.1	- 3.9	- 3.2	- 8.5

△ 賃貸は前期比 - 2.7ポイントと低下しDI=46.5 売買は前期比 - 2.0ポイントと低下しDI=42.3

図表① 業況DIの推移

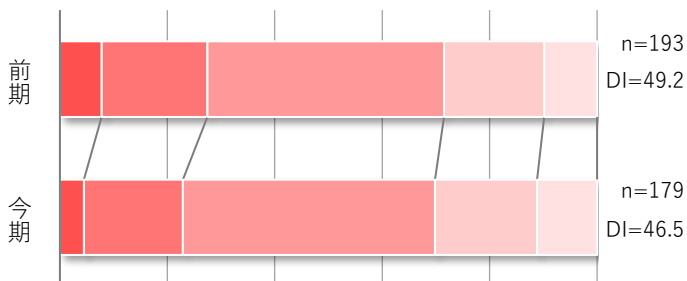
● 賃貸仲介 ● 売買仲介 DI=50 前年並み ※点線は見通し



	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.7	46.2	54.3	49.2	46.5	48.5	54.3 (23 I)	26.5 (20 II)
売買	47.0	40.6	44.9	44.3	42.3	42.1	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

図表② 賃貸仲介の業況回答割合

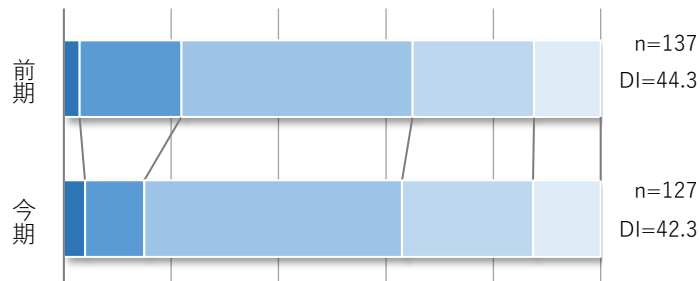
0% 20% 40% 60% 80% 100%



	■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	8%	20%	44%	19%	10%
今期	4%	18%	47%	19%	11%

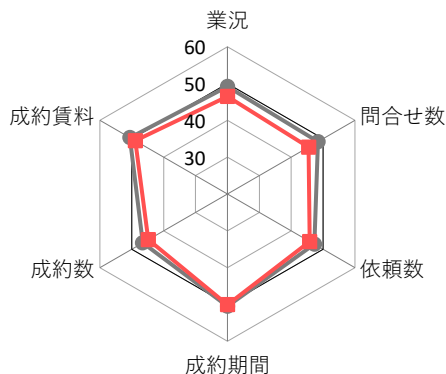
図表③ 売買仲介の業況回答割合

0% 20% 40% 60% 80% 100%



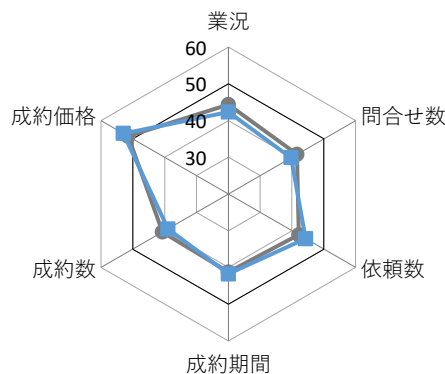
	■良かった	■やや良かった	■前年並み	■やや悪かった	■悪かった
前期	3%	19%	43%	23%	12%
今期	4%	11%	48%	24%	13%

図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	49.2	48.4	47.3	50.5	46.6	50.6
■今期	46.5	45.5	45.8	50.1	44.8	48.9
増減	- 2.7	- 2.9	- 1.5	- 0.4	- 1.8	- 1.7

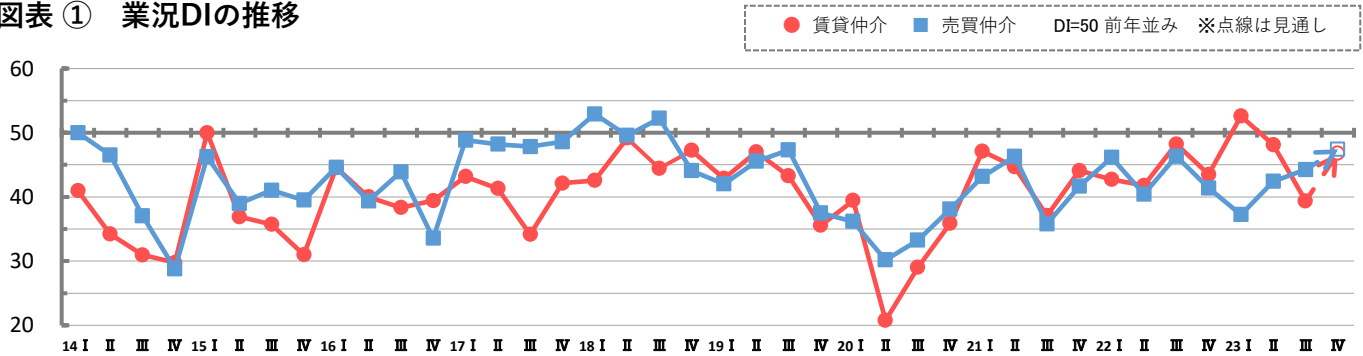
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	44.3	41.6	42.2	41.2	40.7	51.5
■今期	42.3	39.8	44.3	41.7	39.0	53.0
増減	- 2.0	- 1.8	+ 2.1	+ 0.5	- 1.7	+ 1.5

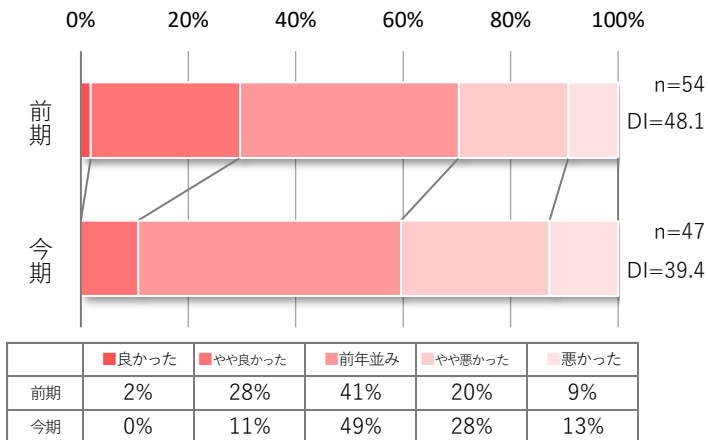
△ 賃貸は前期比 - 8.7ポイントと大幅低下しDI=39.4 売買は前期比 + 1.9ポイントと上昇しDI=44.3

図表① 業況DIの推移

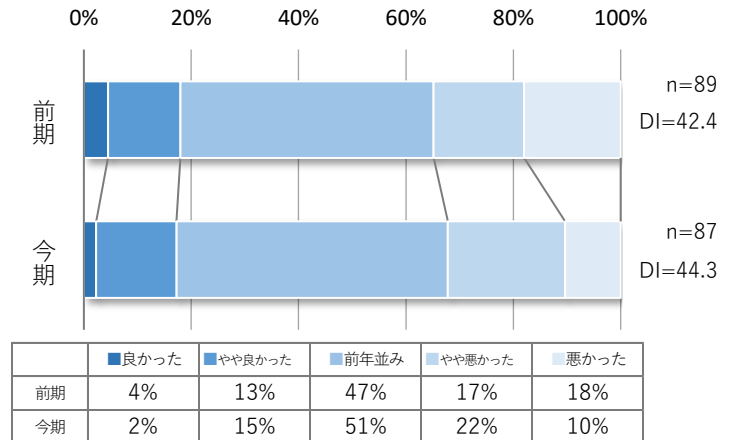


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	48.2	43.5	52.6	48.1	39.4	46.8	52.6 (23 I)	20.8 (20 II)
売買	46.3	41.4	37.2	42.4	44.3	47.4	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

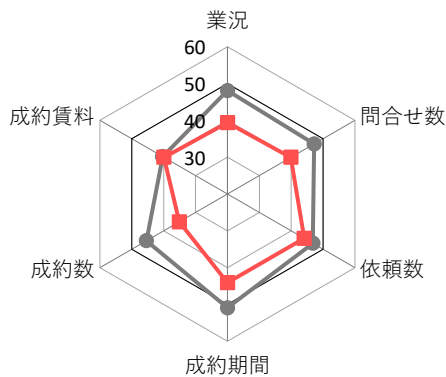
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



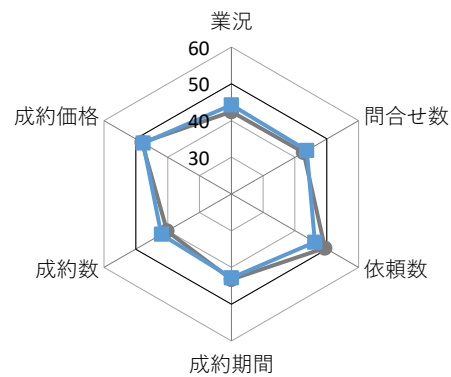
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

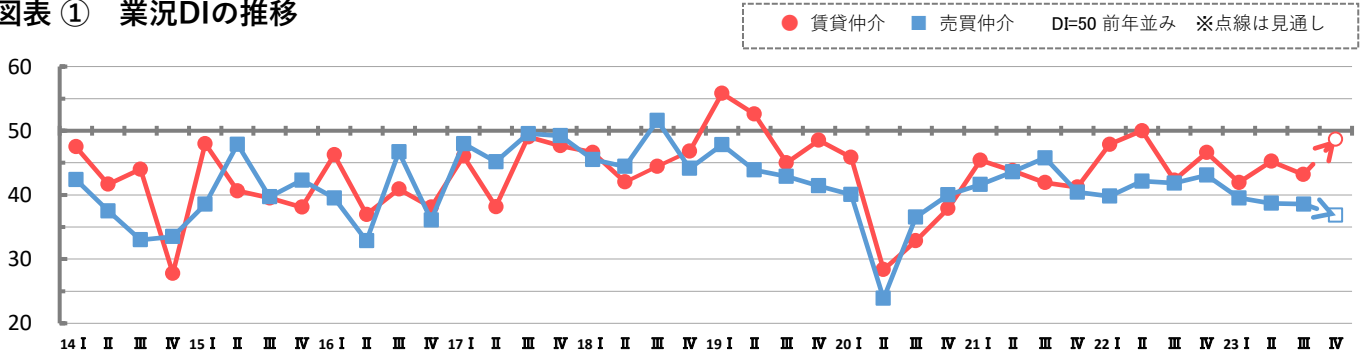


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



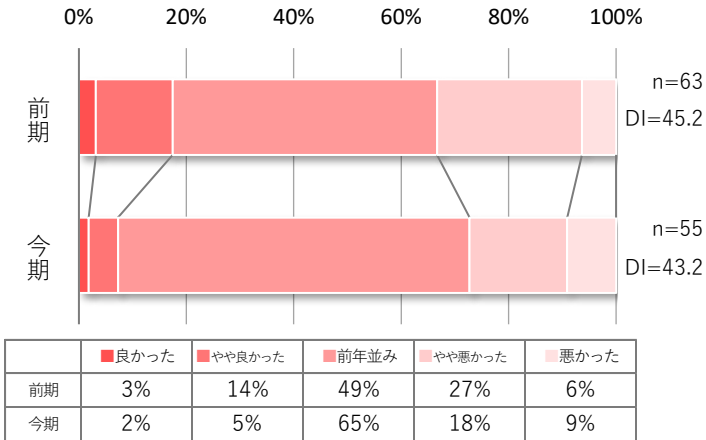
△ 賃貸は前期比 -2.0ポイントと低下しDI=43.2 売買は前期比 -0.1ポイントと横ばいでDI=38.6

図表① 業況DIの推移

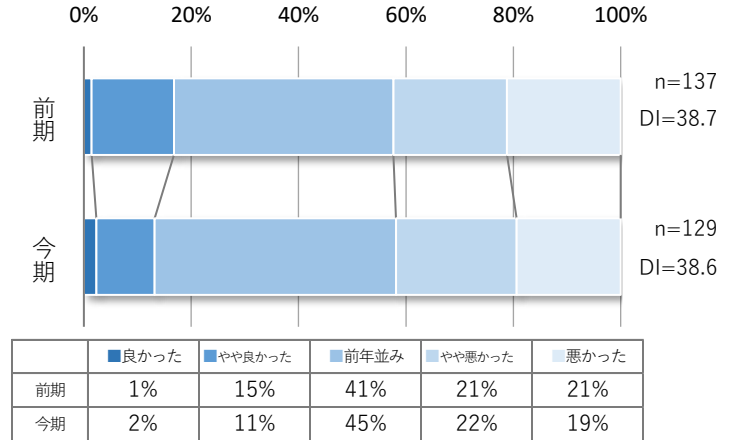


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.3	46.6	41.9	45.2	43.2	48.6	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	41.8	43.1	39.5	38.7	38.6	36.8	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

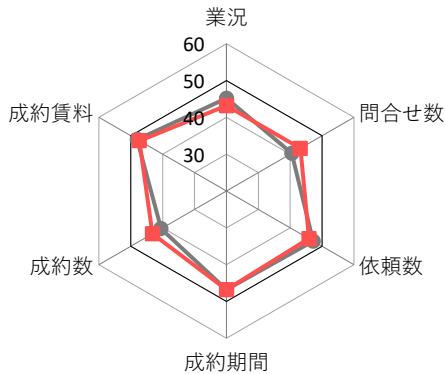
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

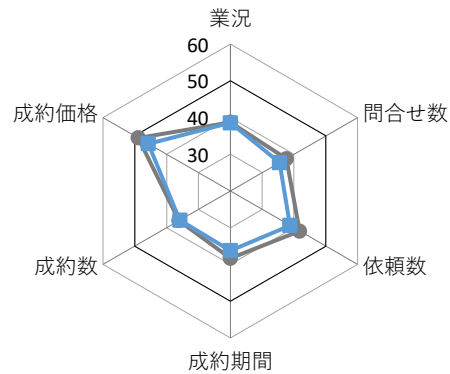


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.2	40.5	47.2	46.8	40.5	48.0
■今期	43.2	43.2	45.9	46.8	43.2	47.3
増減	- 2.0	+ 2.7	- 1.3	0.0	+ 2.7	- 0.7

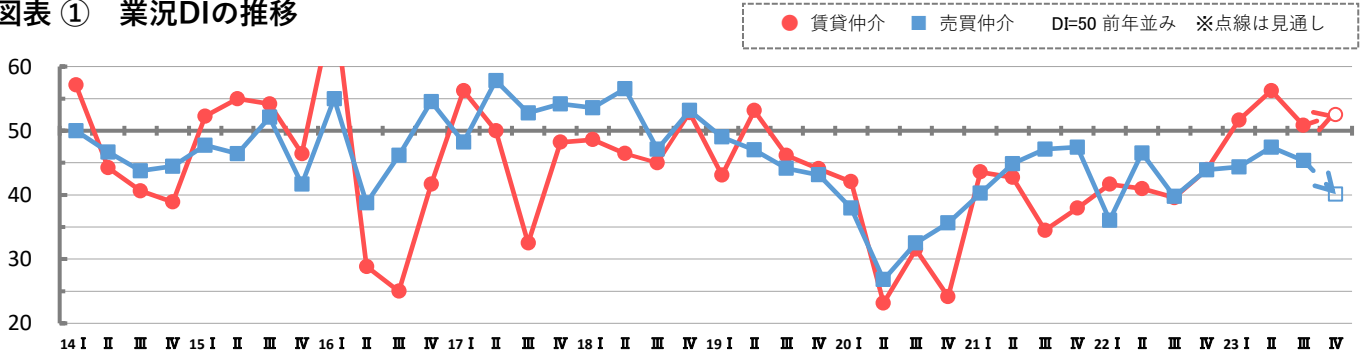
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	38.7	37.6	41.8	38.3	36.1	48.9
■今期	38.6	35.5	38.8	36.2	35.9	45.7
増減	- 0.1	- 2.1	- 3.0	- 2.1	- 0.2	- 3.2

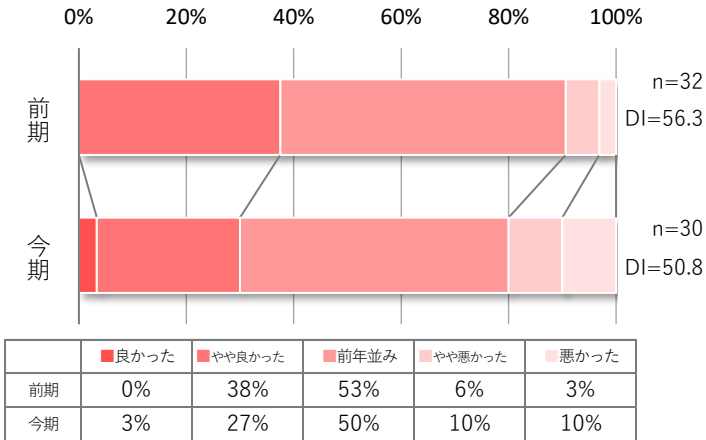
賃貸は前期比 -5.5ポイントと大幅低下しDI=50.8 売買は前期比 -2.1ポイントと低下しDI=45.3

図表① 業況DIの推移

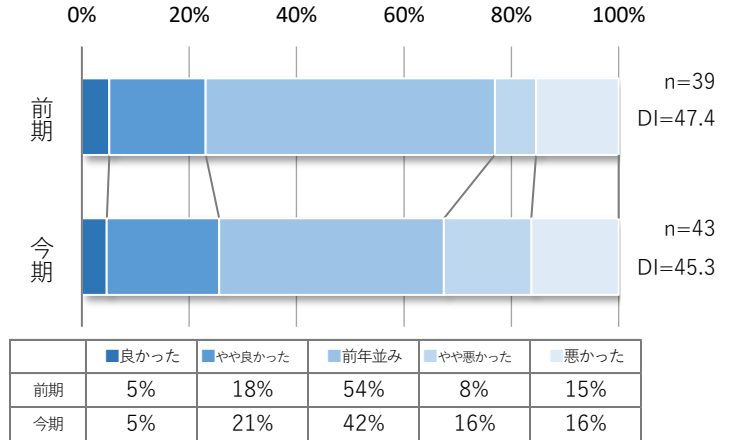


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.6	43.9	51.7	56.3	50.8	52.5	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	39.7	43.9	44.4	47.4	45.3	40.1	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

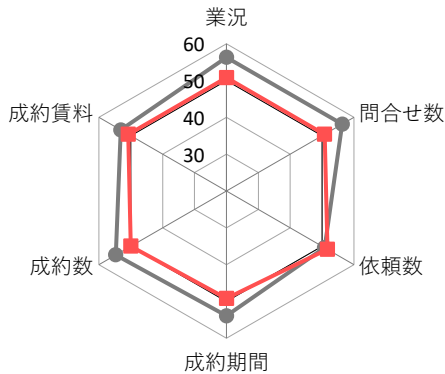
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



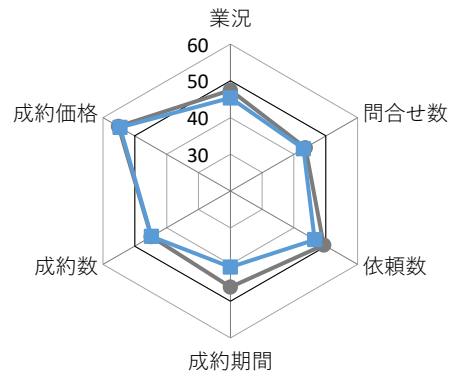
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

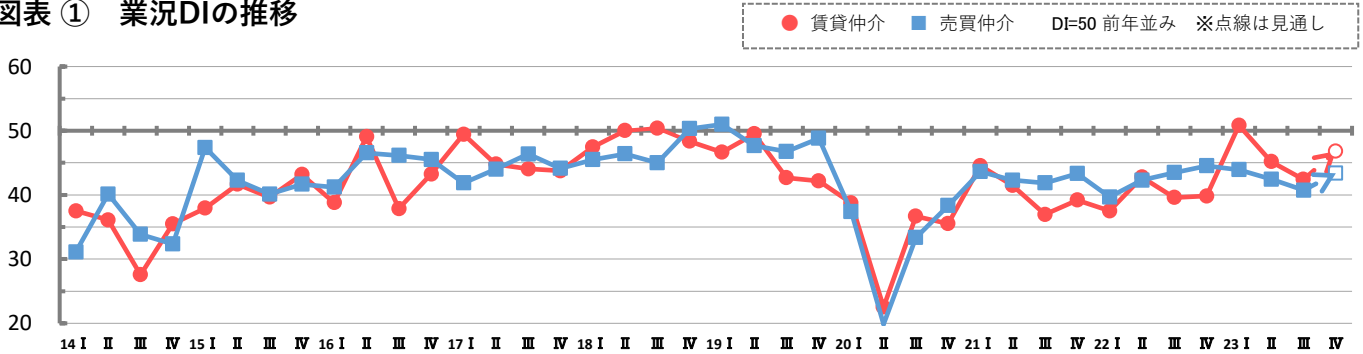


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



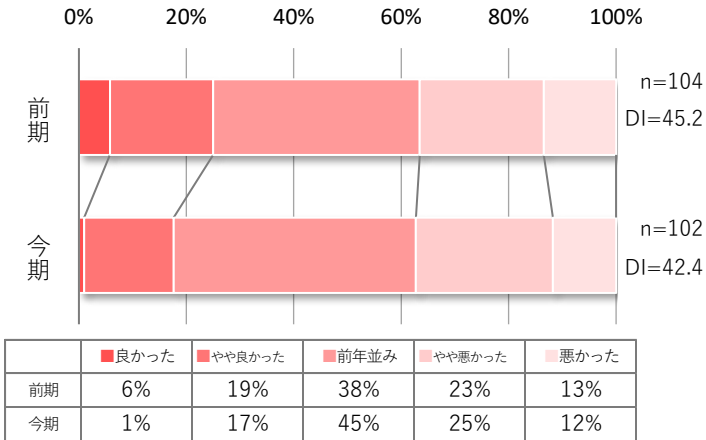
△ 賃貸は前期比 - 2.8ポイントと低下しDI=42.4 売買は前期比 - 1.8ポイントと低下しDI=40.7

図表① 業況DIの推移

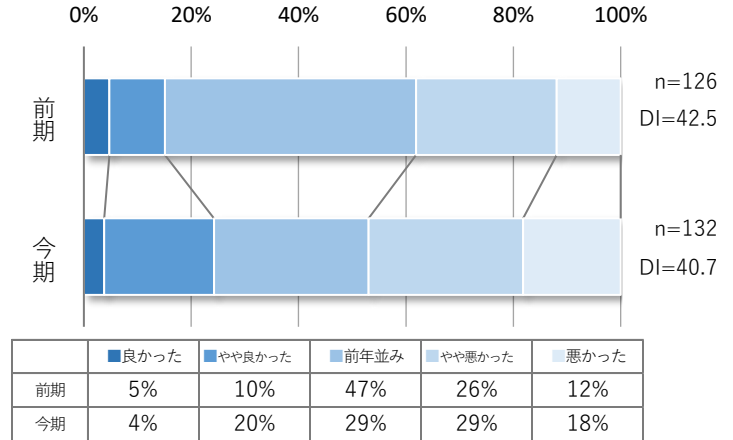


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	39.6	39.8	50.8	45.2	42.4	46.8	50.8 (23 I)	22.5 (20 II)
売買	43.5	44.5	43.9	42.5	40.7	43.4	51.0 (19 I)	19.9 (20 II)

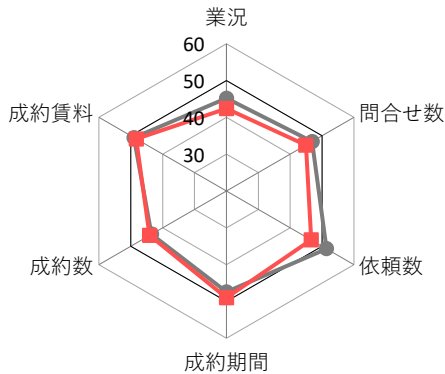
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

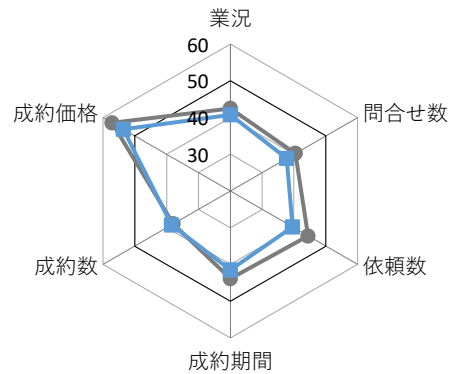


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.2	46.9	51.4	47.4	43.5	49.0
■今期	42.4	44.9	46.6	49.0	44.1	48.3
増減	- 2.8	- 2.0	- 4.8	+ 1.6	+ 0.6	- 0.7

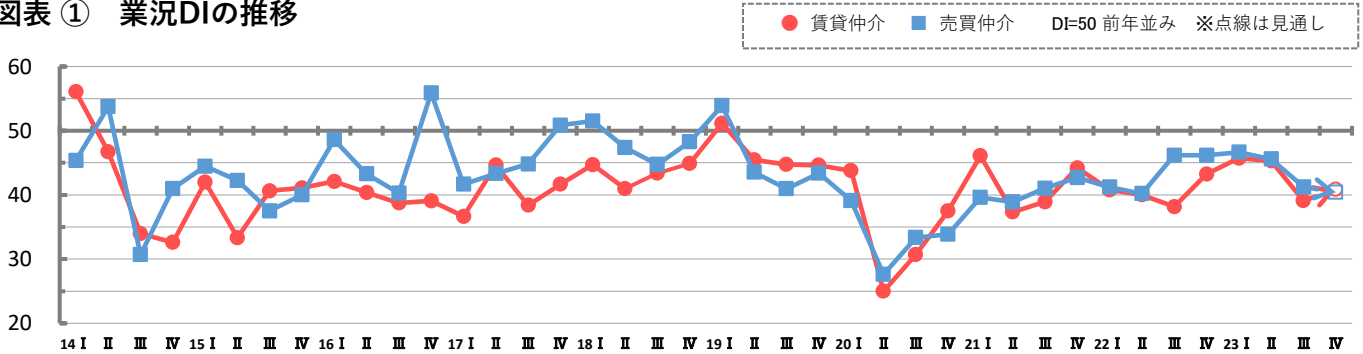
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.5	40.5	44.4	43.8	37.9	57.1
■今期	40.7	37.7	39.6	41.5	38.4	53.6
増減	- 1.8	- 2.8	- 4.8	- 2.3	+ 0.5	- 3.5

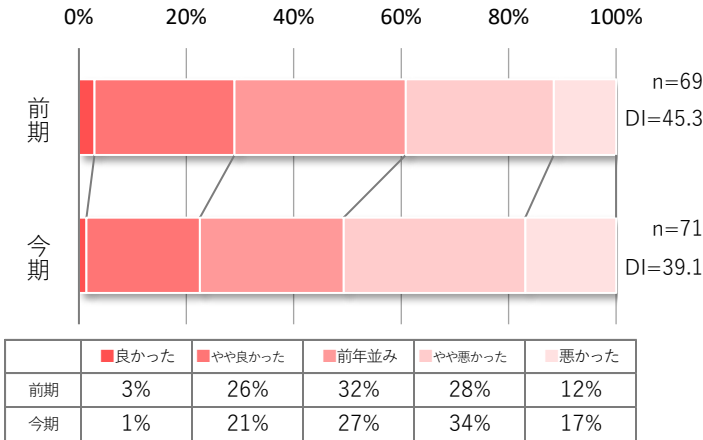
賃貸は前期比 -6.2ポイントと大幅低下しDI=39.1 売買は前期比 -4.3ポイントと低下しDI=41.3

図表① 業況DIの推移

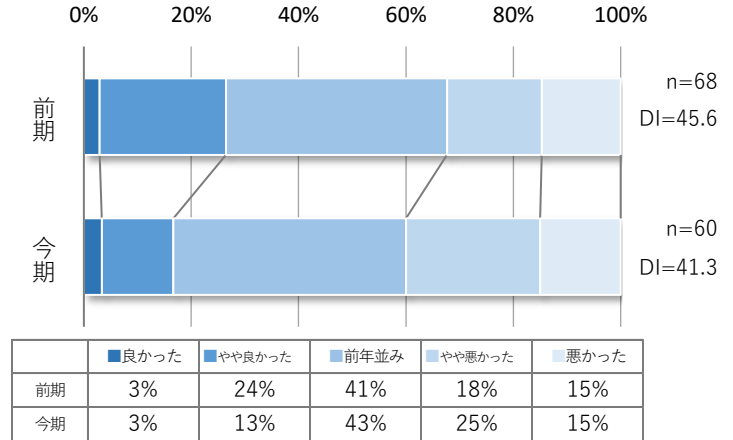


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	38.2	43.2	45.7	45.3	39.1	40.8	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	46.2	46.2	46.6	45.6	41.3	40.4	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

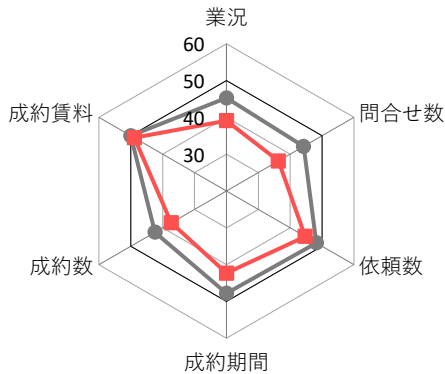
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



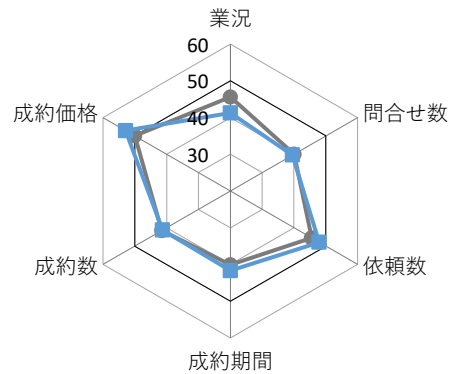
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

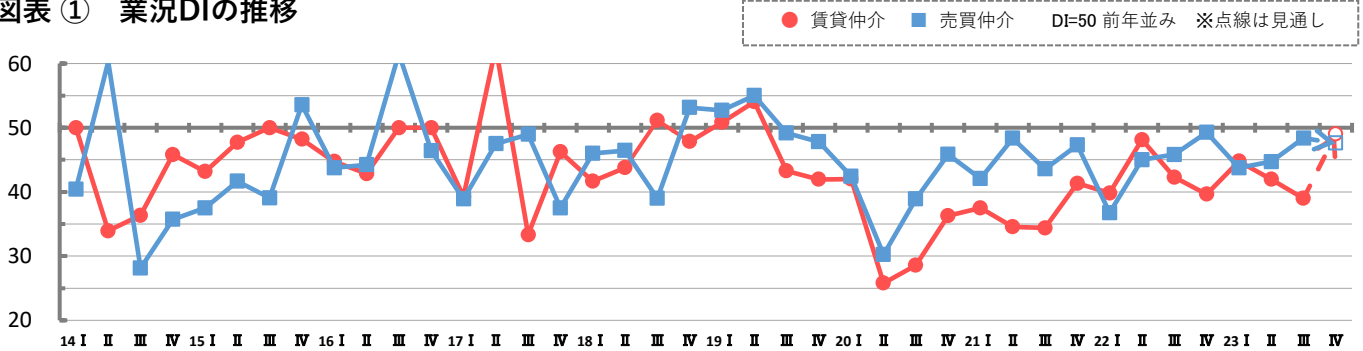


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



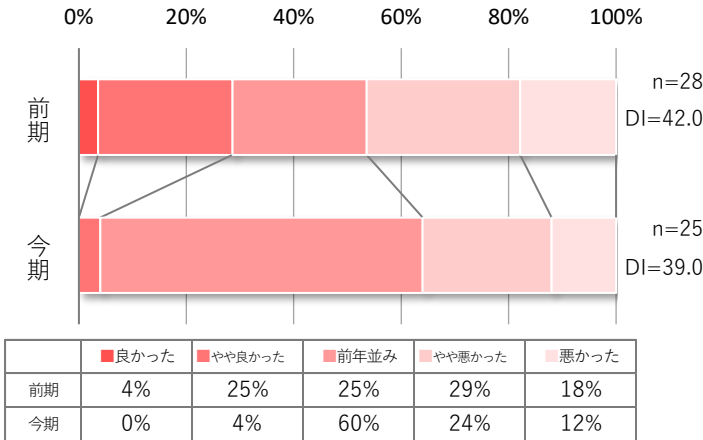
△ 賃貸は前期比 - 3.0ポイントと低下しDI=39.0 売買は前期比 + 3.7ポイントと上昇しDI=48.4

図表① 業況DIの推移

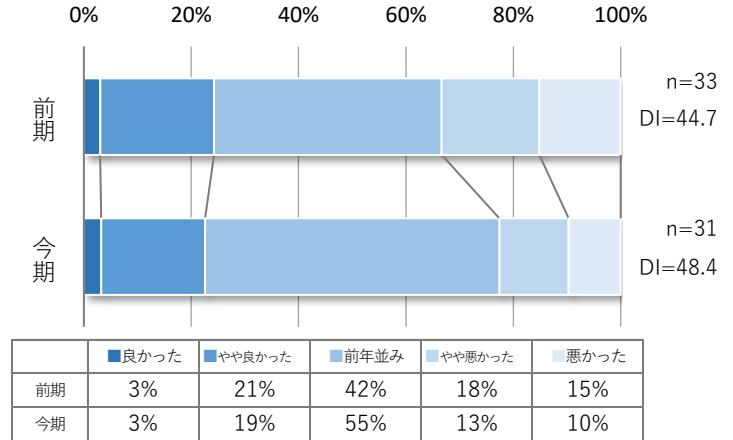


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	42.3	39.7	44.8	42.0	39.0	49.0	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	45.8	49.3	43.8	44.7	48.4	47.6	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

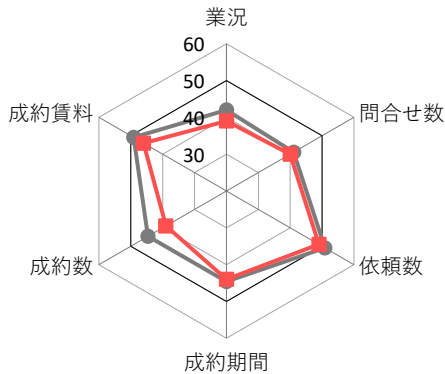
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



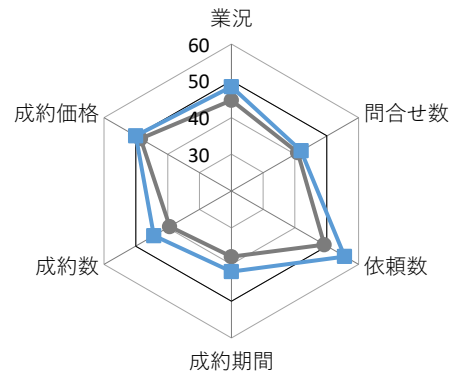
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

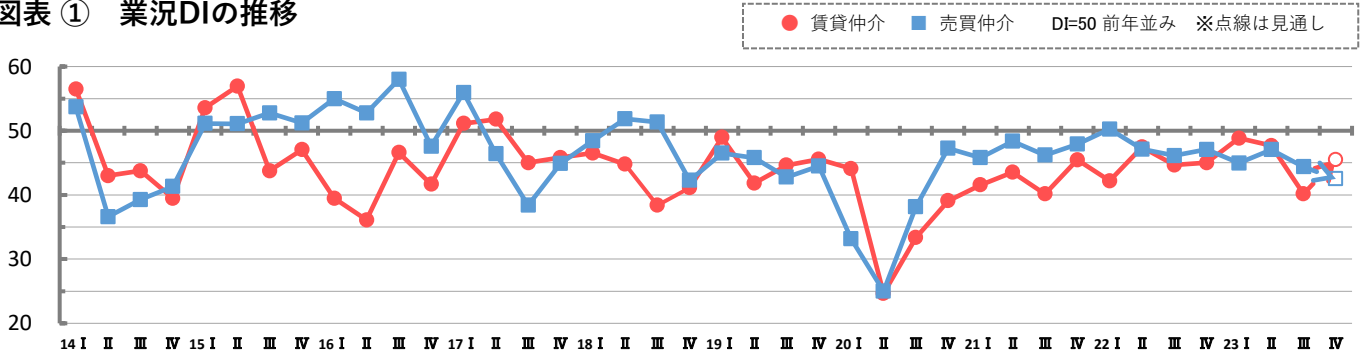


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



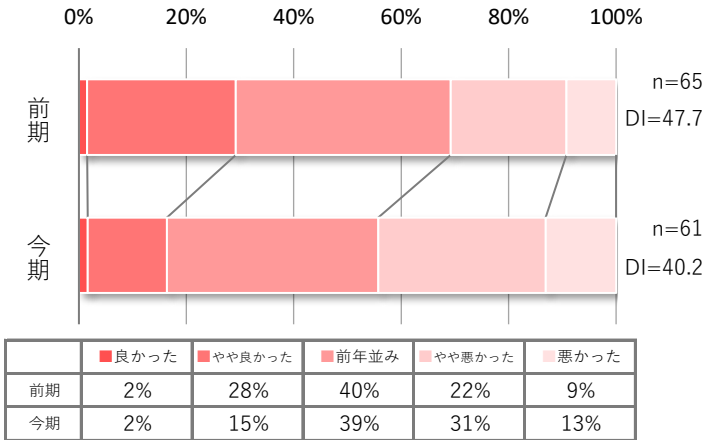
賃貸は前期比 -7.5ポイントと大幅低下しDI=40.2 売買は前期比 -2.7ポイントと低下しDI=44.4

図表① 業況DIの推移

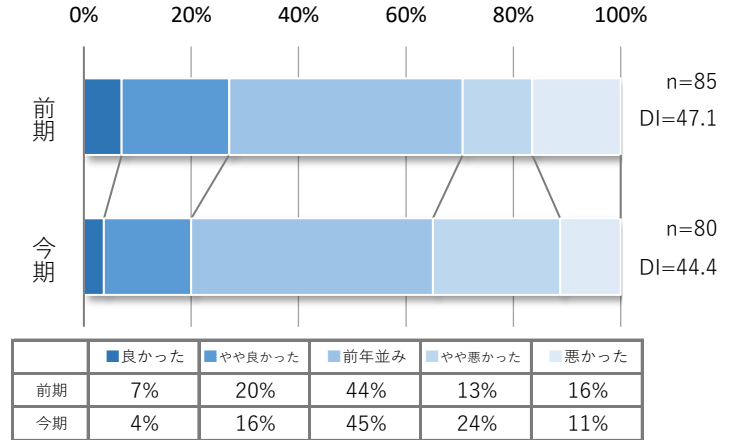


	III	IV	23 I	II	III	IV	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.7	45.0	48.8	47.7	40.2	45.5	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	46.1	47.1	44.9	47.1	44.4	42.5	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

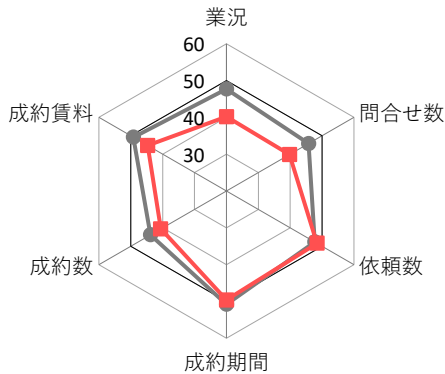
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



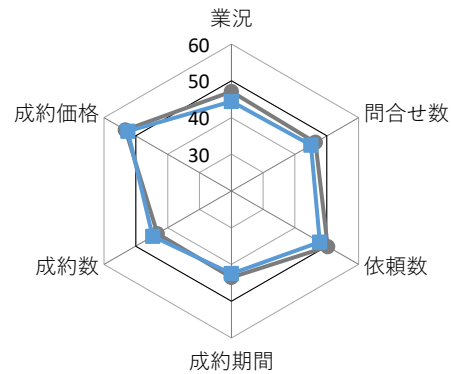
図表③ 売買仲介の業況回答割合



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	1,714名(2023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	11名(2023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。