

報道関係者各位

2026 年 8 月 27 日

野村不動産ソリューションズ株式会社

リリースカテゴリ：仲介・CRE

住宅売買に関する意識調査アンケート（第 31 回）を実施

— 価格は「上がると思う」が 8.4pt 減、「横ばいで推移すると思う」と僅差に —

本ニュースリリースのポイント

1. 不動産価格は、「上がると思う」が 33.8%と最多となる一方、前回から 8.4pt 減少した。
「横ばいで推移すると思う」「下がると思う」が増加し、市況見通しに慎重な見方が広がった。【図 1】
2. 不動産の売り時感は、「売り時だと思う」「どちらかと言えば売り時だと思う」の合計が 75.2%となり、高い水準を維持した。【図 2】
3. 住宅ローン金利は「上がっていくと思う」が 90.1%と最も高い回答割合となり、引き続き大多数が金利上昇を予想した。【図 5】
4. 不動産売買時の情報収集における AI（生成 AI やチャットボット等）利用について、「現在利用している（積極利用・限定利用含む）」との回答は 25.7%となり、「相場や価格の妥当性の確認」、「物件情報の収集・比較」等を目的として活用されている。【図 6,7】

野村不動産ソリューションズ株式会社（本社：東京都港区／代表取締役社長：日比野勇志、以下「当社」）は、2026 年 7 月 8 日～7 月 23 日に「住宅売買に関する意識調査アンケート（第 31 回）」を実施いたしました。この度、調査結果がまとまりましたのでお知らせいたします。本調査は、当社の運営する不動産情報サイト「ノムコム」で不動産売買の検討者である登録会員を対象に、2011 年以降年 2 回、不動産の市況に対するお考えなどをお聞きしているものです。調査結果の詳細につきましては、以下からご覧いただけます。

■ 不動産情報サイト「ノムコム」 住宅売買に関する意識調査アンケート

URL：<https://www.nomu.com/research/>

1. 調査概要

調査名称：不動産情報サイト「ノムコム」住宅売買に関する意識調査アンケート（第 31 回）

調査期間：2026 年 7 月 8 日（水）～7 月 23 日（木）

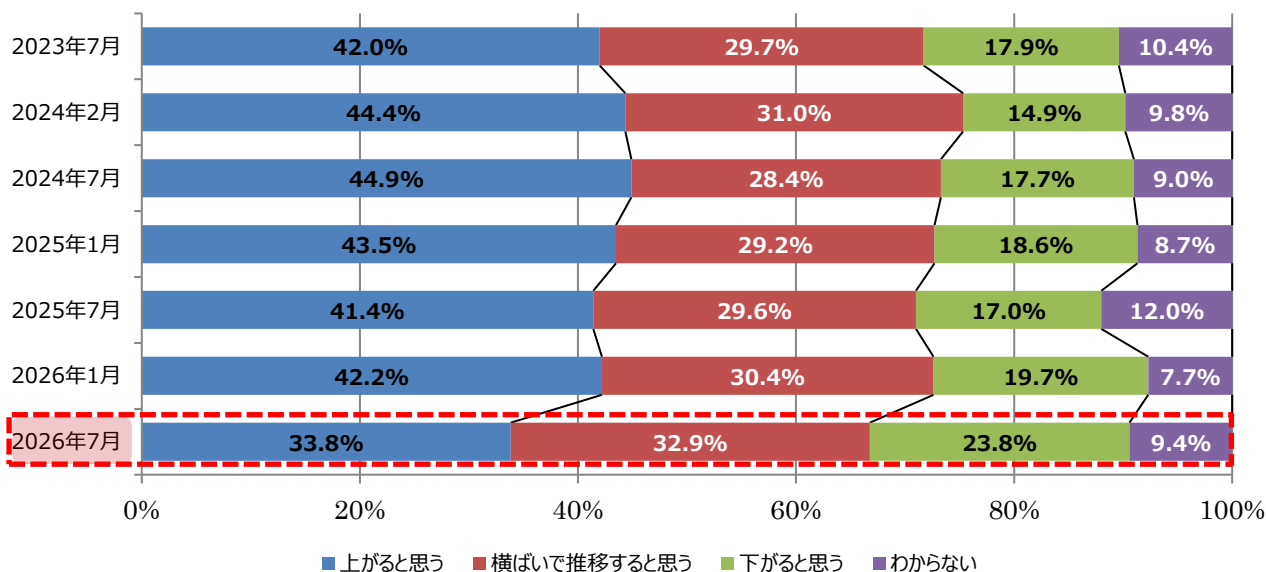
調査対象：不動産情報サイト「ノムコム」の会員（会員数：約 210,000 人 ※2026 年 1 月時点）

有効回答数：1,041 人

調査方法：インターネットアンケート形式

2. 調査結果

(1) 今後、不動産の価格はどうなと思いますか【図 1】



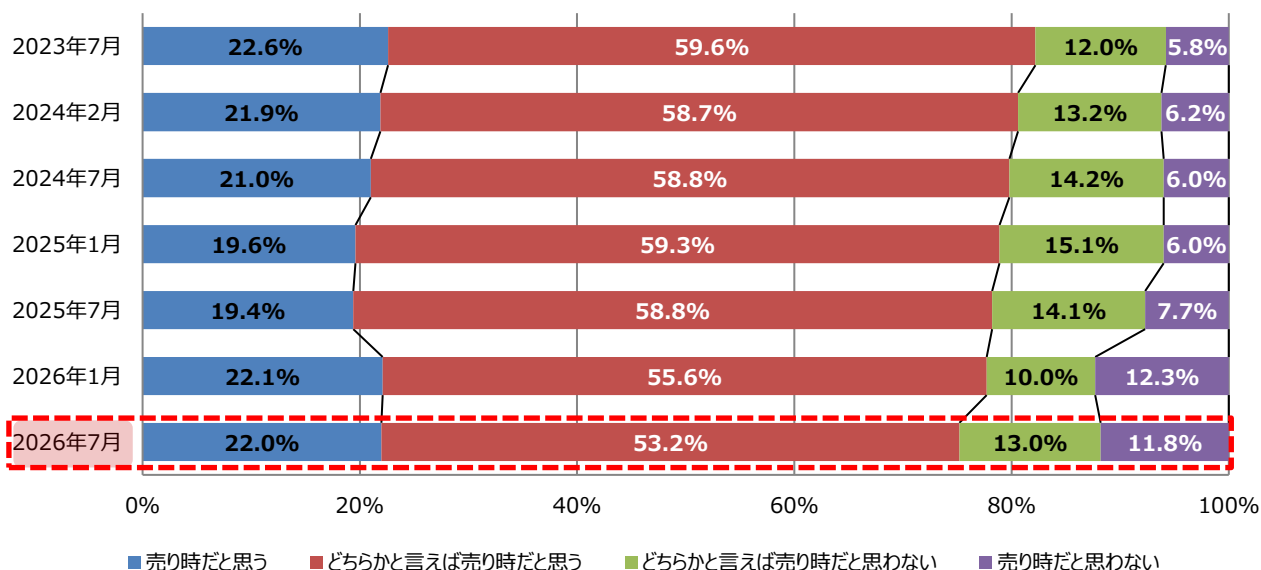
「上がると思う」は 33.8%と最多を維持したものの、前回から 8.4pt 減少した。

一方、「横ばいで推移すると思う」「下がると思う」が増加しており、不動産価格の先高感はやや和らいでいる。

<回答者コメントより一部抜粋>

- 上がると思う理由
 - ・ 金利の上昇、円安による住宅資材の高騰等で不動産価格は上昇する。
また、投機目的で不動産を購入する投資家が一定数存在する。
 - ・ 建設費用が下がるとは思えないので、新築価格は上昇するのはほぼ間違いない。
 - ・ 地方などは下落していくだろうが、都内や大阪などの主要な都市はまだ上昇するだろうと思う。
 - ・ 新築マンション件数の減少、建材費人件費の上昇、円安、などが続くため。
- 横ばいで推移すると思う理由
 - ・ 都内や地方都市中心部とそれ以外の二極化が始まる。
 - ・ これ以上値上がりしても購入できる層が限られるため値上がりは限定的だが、供給が少ないので、値下がりもしないという状況が続くと思う。
 - ・ 金利が上昇していくと思われるので、この先少し買い控えの傾向が見られると思う。
その為に、今まで上昇してきた不動産価格は落ち着くと思う。
 - ・ 高騰しすぎだが、日本経済がインフレ基調なのでしばらく高止まりすると思う。
- 下がると思う理由
 - ・ 既に高くなりすぎているから
 - ・ 長期的には安定的に上昇するが、ここ数年の上昇スピードが早いため、短期的には下落すると思う。
 - ・ 一般の会社員のペアローンにも限界があり、また金利の上昇が見込まれるため。
 - ・ 住宅着工数が過多。都市部の一部は利益がでるが、地方はでない。統廃合を進めない限り住宅は落ちる。

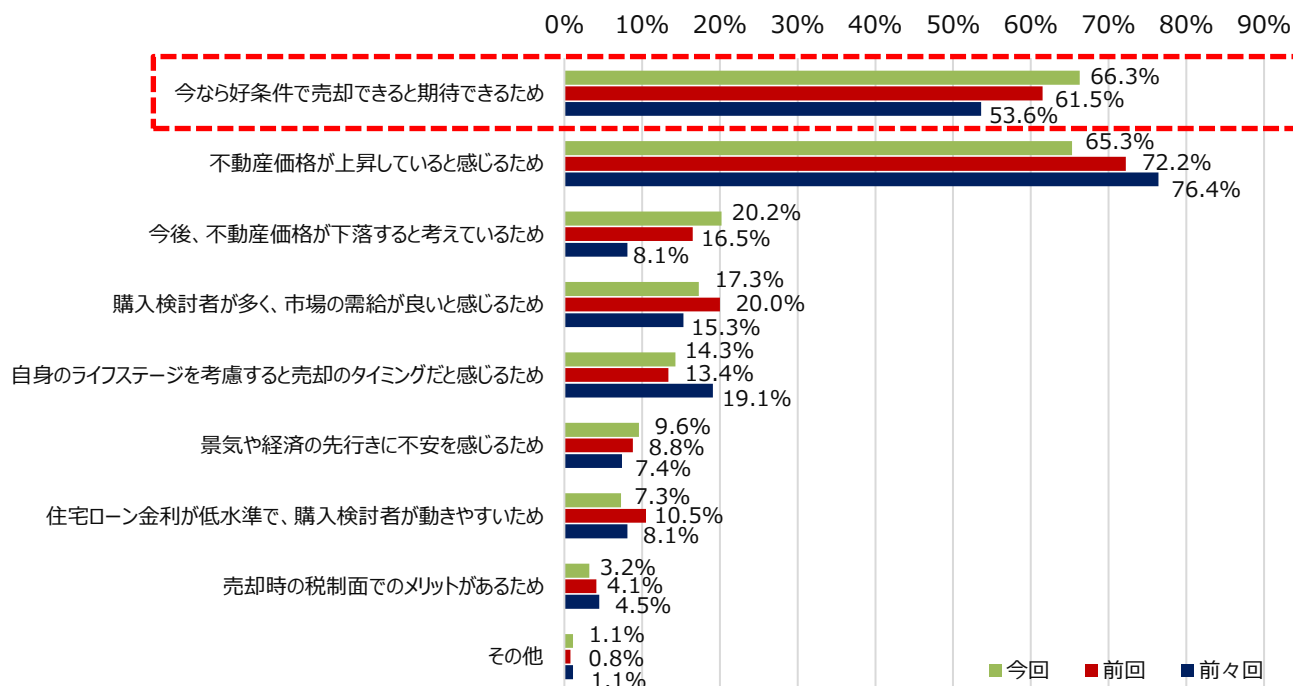
(2) 現時点で、不動産は売り時だと思いますか【図 2】



「売り時だと思う」「どちらかと言えば売り時だと思う」の合計は 75.2%※¹ となり、売り時と考える回答者が多数を占めている一方で、前回の合計から 2.5pt 減少した。

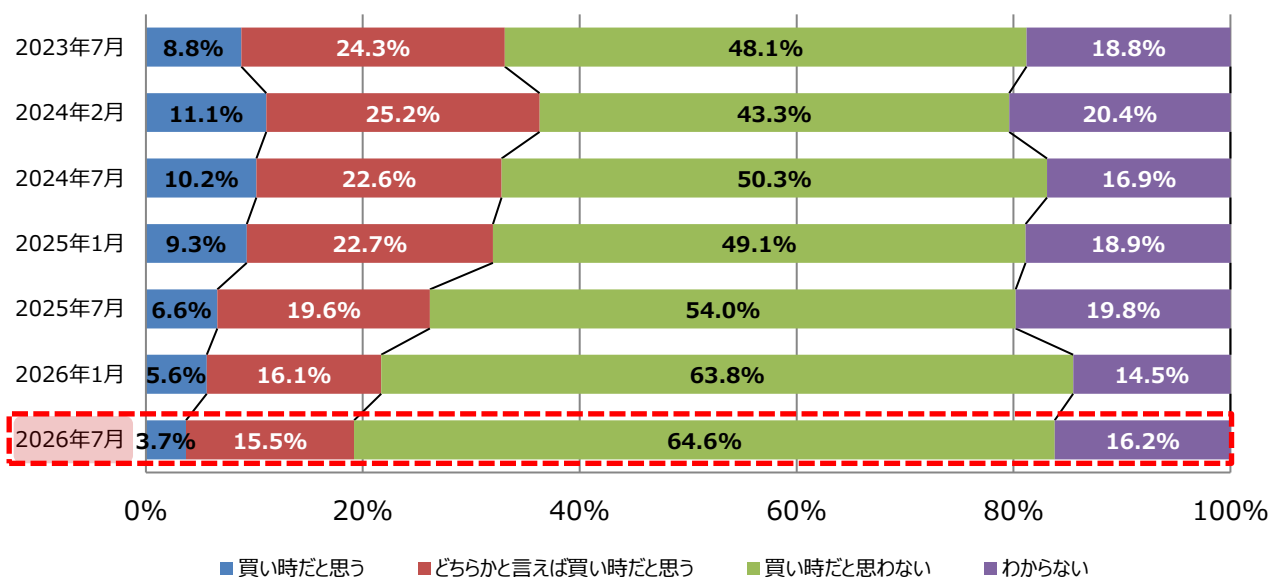
※ 1：上記グラフは有効回答数のうち、「わからない」の割合 32.2%を除いた他 4 項目合計割合 67.8%を、100%であるものとして換算。

(3) 売り時だと思う理由はなんですか（複数回答可）【図 3】



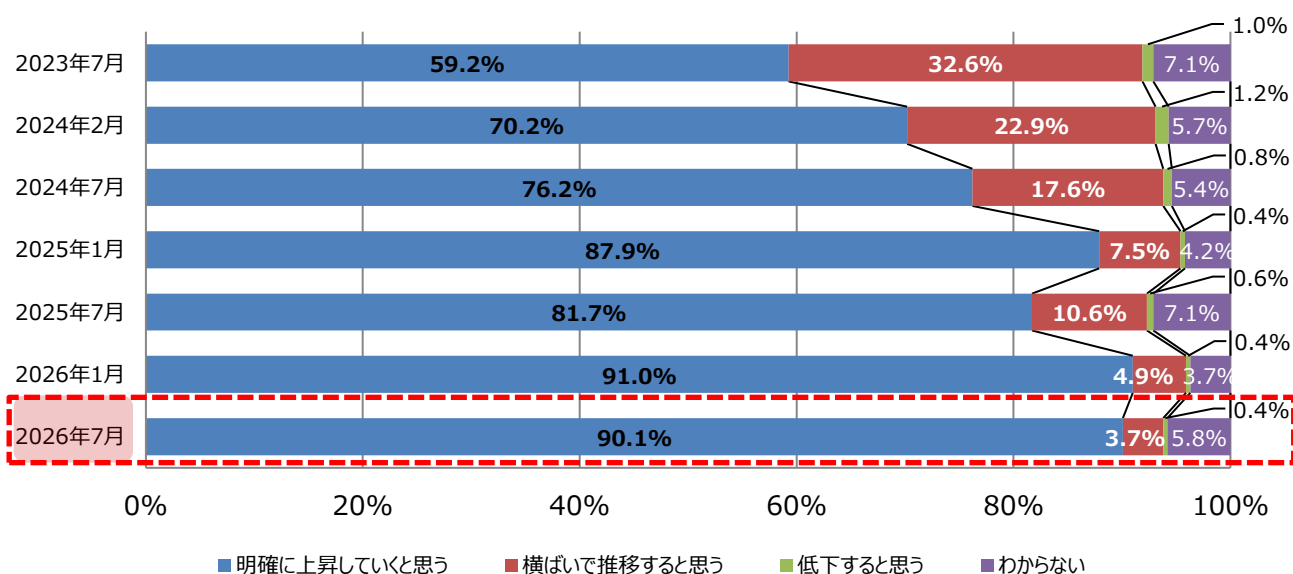
「今なら好条件で売却できると期待できるため」が 66.3%で最多となり、「不動産価格が上昇していると感じるため」を上回った。また、「今後、不動産価格が下落すると考えているため」も前回から 3.7pt 上昇しており、価格の先行きに対する見方が分かれるなかで、今のうちに売却したいと考える動きもうかがえる。

(4) 現時点で、住宅は「買い時」だと思いますか【図 4】



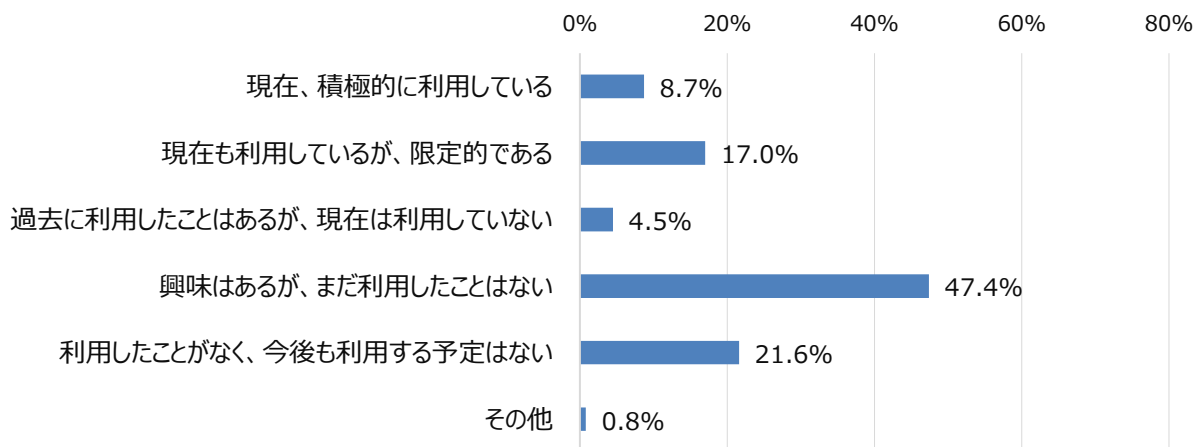
「買い時だと思う」「どちらかと言えば買い時だと思う」の合計が 19.2%となり、前回から 2.5pt 減少した。
また、「買い時」と考える回答者は 2020 年 9 月（第 19 回）の調査以来、5%を下回る結果となった。

(5) 今後の住宅ローン金利はどのように推移すると考えますか【図 5】

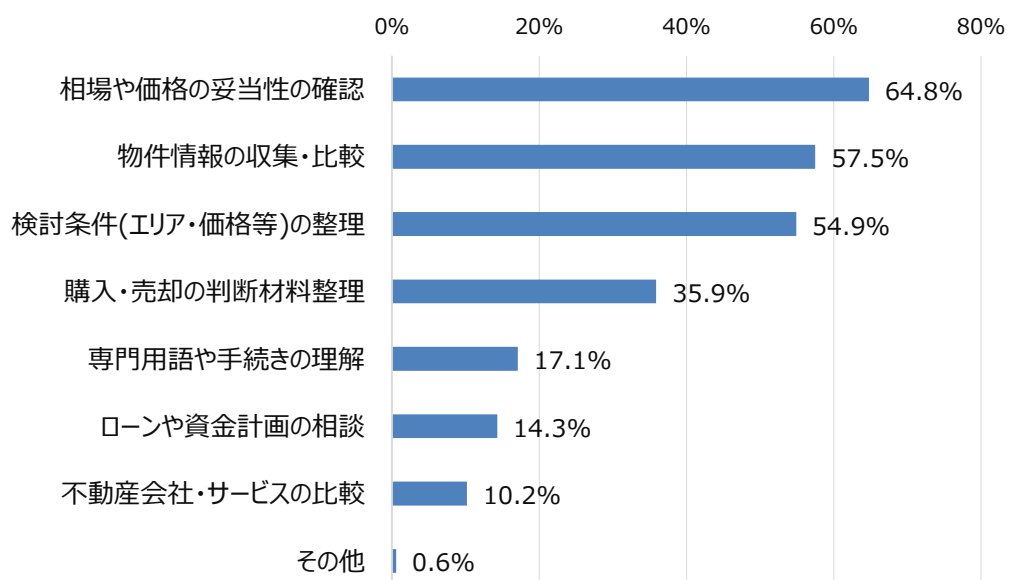


「明確に上昇していくと思う」が 90.1%で最多となり、住宅ローン金利は今後上昇すると考える回答者が引き続き多数を占めた。一方で、「わからない」も 5.8%と小幅ながら増加した。

(6) 不動産売買に関する情報収集や検討を行う際に、
AI（生成 AI やチャットボット等）を利用していますか。【図 6】



(7) どのような目的で利用されましたか（複数回答可）【図 7】



「現在、積極的に利用している」「現在も利用しているが、限定的である」の合計は 25.7%となった。
また、「興味はあるが、まだ利用したことはない」が 47.4%を占めており、今後さらなる利用拡大の余地があることがうかがえる。

利用目的では「相場や価格の妥当性の確認」「物件情報の収集・比較」「検討条件の整理」が上位を占め、AI は主に情報収集や比較検討を支援する用途で活用される傾向がみられる。

【ご参考】

当社は、2026年4月1日付で、仲介・CRE^{※1}の3事業（流通事業本部・パートナー営業本部・法人営業本部）を「野村の仲介プラス」ブランドとして統一し、ブランドタグライン^{※2}に「その期待に、プラスを。」を策定しました。

お客さまの人生や企業活動、資産運用において重要な意味を持つ、不動産の所有や売却に関わる企業として、お客さまの「期待に応える」のはもちろんのこと、その「期待を超える」提案やサービスを提供できる存在でありたい、という想いを込めています。



ブランドアンバサダーには、多彩なキャリアを通じて常に「期待に、プラスを」しながら挑戦を重ねてきた唯一無二の存在である二宮和也さんを起用し、あらゆるお客様の期待に「プラス」の価値を届ける新たな「野村の仲介プラス」のメッセージを今後も発信してまいります。

※1：Corporate Real Estate（企業不動産）の略称。

※2：「そのブランドがどのような存在で、どんな価値を約束するか」を短く表現したスローガン。

※ブランド統一に関するリリース内容詳細は[こちら](#)をご確認ください。

※「野村の仲介プラス」サービスサイトは[こちら](#)をご確認ください。