

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 (2022年1~3月期) —

- 賃貸仲介の業況DIは、首都圏で2期連続上昇するも、近畿圏は2期ぶりに下落。
- 売買仲介の業況DIは、14エリア中10エリアで前期比マイナス。経済・景気の先行き不安により一転、前期までの回復傾向から変化の兆しも。
- 賃貸では「学生」「単身者」でネガティブ、「法人」でポジティブなコメントが目立つ。売買では「ウクライナ情勢」「物価」が見通しにマイナスの影響。
- オンラインツールの導入状況、「未導入」が6割~8割。オンライン接客で「時間を有効活用できる」との声も。

< 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：庄司利浩）に委託しています。

本調査は、2014年1~3月期に開始し今回（2022年1~3月期）が第33回となります。

◆調査期間/2022年3月14日~3月26日

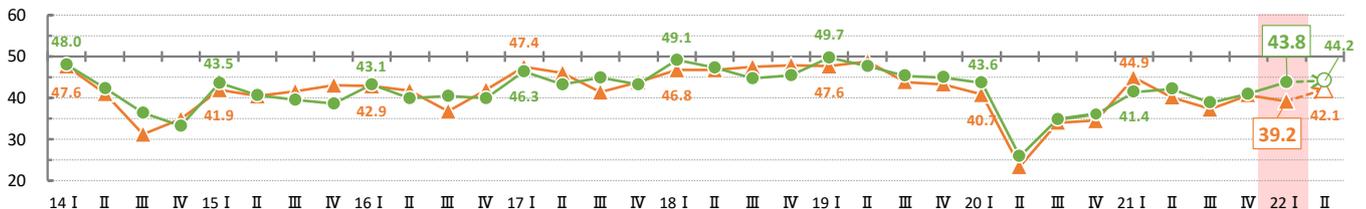
◆対象/北海道、宮城県、首都圏（1都3県）、静岡県、愛知県、近畿圏（2府1県）、広島県、福岡県の13都道府県のアットホーム加盟店のうち、都道府県知事免許を持ち5年を超えて仲介業に携わっている不動産店。主に経営者層。有効回答数は2,049店。

（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。

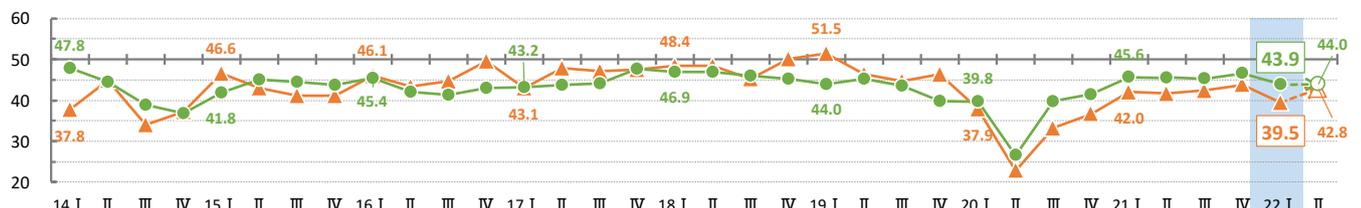
< 首都圏・近畿圏の業況判断指数（業況DI※前年同期比）の推移 >

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

図表 1 賃貸の業況DIの推移



図表 2 売買の業況DIの推移



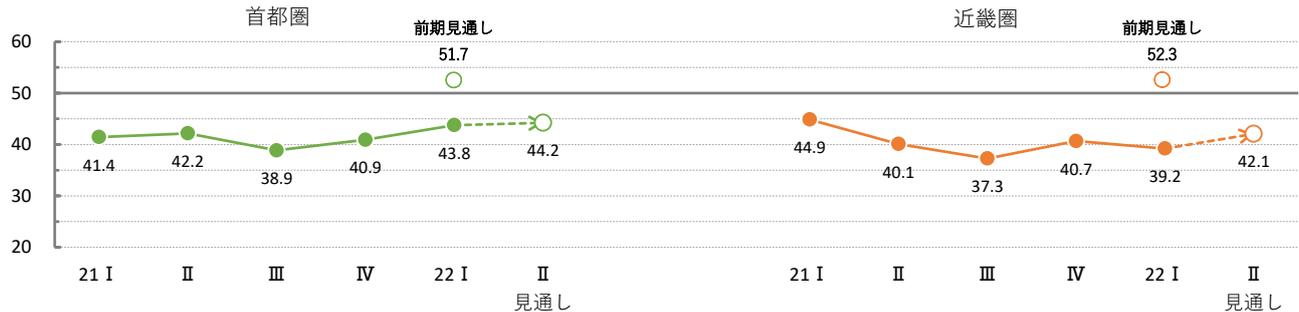
賃貸仲介

首都圏は2期連続上昇、近畿圏は2期ぶりに下落。コロナ第6波の影響から前期見通しを大きく下回る。

賃貸仲介における首都圏の今期（2022年1～3月期）業況DIは43.8（前期比+2.9ポイント）と2期連続で上昇し、前年同期比も+2.4ポイントとプラスを維持した。一方、近畿圏では39.2（同-1.5ポイント）と再び下落に転じ、前年同期比も-5.7ポイントと5期ぶりに前年水準を下回った。また、首都圏・近畿圏の前期（2021年10～12月期）見通しDIは各々51.7、52.3と大幅上昇であったものの、新型コロナウイルス第6波の影響を受け、今期業況はそれを大きく下回るものとなった。

なお、来期（2022年4～6月）については、首都圏44.2（今期比+0.4ポイント）、近畿圏42.1（同+2.9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）



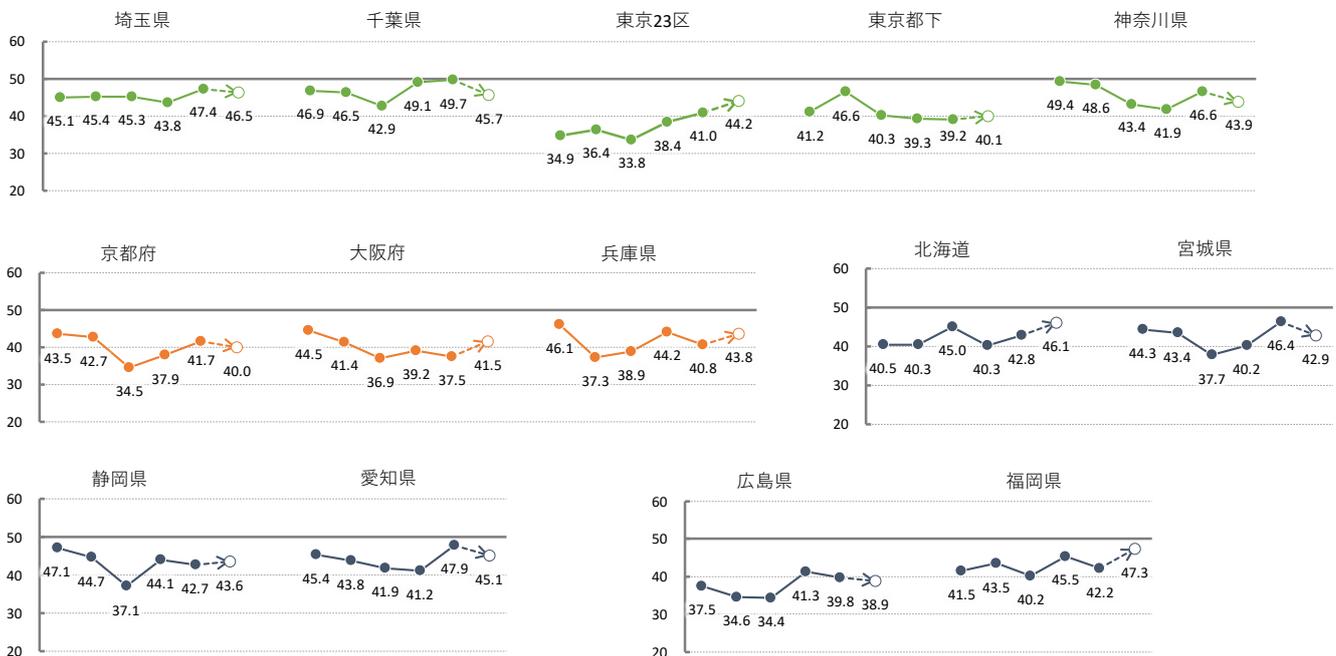
全14エリア中8エリアで前期比プラスだが、前期見通しDIほどの大幅上昇には至らず。

エリア別の業況DIは全14エリア中8エリアで前期比プラスとなったものの、プラスエリアにおいても前期時点の見通しDIほど大幅な上昇には至っていない。首都圏では、東京都下を除く4エリアでプラスとなり、埼玉県・千葉県・神奈川県は業況DIは40台後半まで上昇した。一方、近畿圏では、大阪府・兵庫県が前期比マイナスとなり、3エリアともDI=40前後の水準にとどまった。また、その他の6エリアでは、宮城県・愛知県で前期比大幅上昇したものの、静岡県・広島県・福岡県の3エリアで下落となった。

好調エリアからは、「コロナが多少なりとも落ち着いたからか、転勤・異動・就職のための問合せが増えた（千葉県館山市）」「異動に伴う法人契約が増えた。企業の異動が少したが回復しているように感じる（愛知県名古屋市）」など、法人・転勤需要を中心に新型コロナウイルスの影響から回復傾向にあるというコメントがある一方、「コロナの影響でお客さまが減っている。在宅勤務やオンライン業務の増加が関係している（兵庫県神戸市）」「学生などの単身者向けの物件はあまり動きがない（東京都西東京市）」など、まだまだコロナ禍の影響が大きく、賃貸のメイン客層である単身者、特に学生の動きが停滞しているという声が寄せられた。

来期の見通しは、14エリア中7エリアで上昇となっている。

図表4 14エリアにおける直近1年間の業況の推移（賃貸） ※点線は見通し

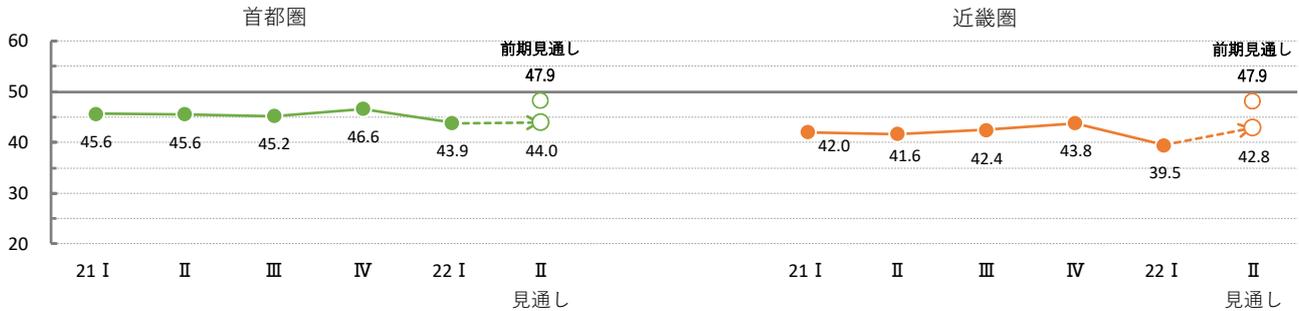


売買仲介

首都圏・近畿圏ともに緩やかな上昇傾向から下落に転じる。来期は両エリアで上向きの見通し。

売買仲介における今期業況 DI は、首都圏 43.9（前期比-2.7 ポイント）、近畿圏 39.5（同-4.3 ポイント）と前期までの緩やかな上昇傾向から下落に転じた。1 年（4 期）以上プラスが続いていた前年同期比も今期は首都圏-1.7 ポイント、近畿圏-2.5 ポイントとマイナスに転じている。来期の見通し DI は、首都圏 44.0（今期比+0.1 ポイント）、近畿圏 42.8（同+3.3 ポイント）と両エリアとも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）



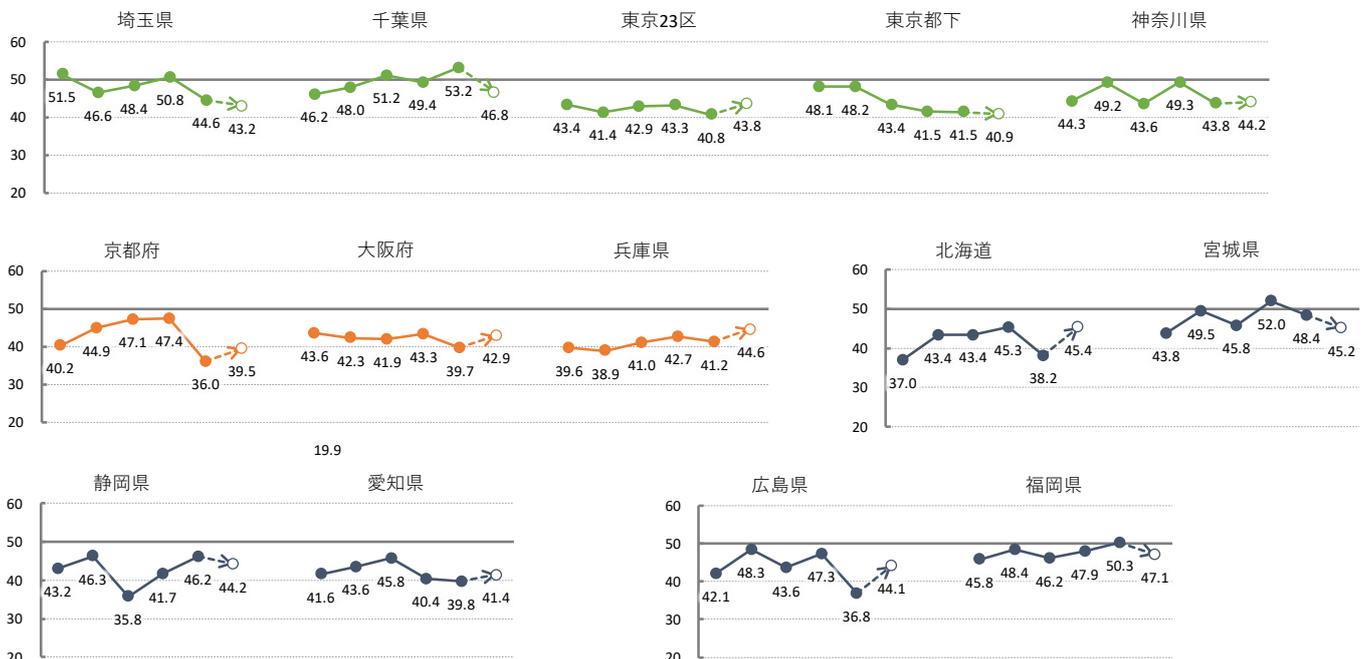
14 エリア中 10 エリアで前期比マイナス。経済・景気の先行き不安により回復傾向から変化の兆しも。

売買仲介の業況 DI をみると、千葉県（DI=53.2）・福岡県（DI=50.3）で DI=50 を超えたものの、前期比プラスは全 14 エリア中この両エリアを含めて 3 エリア、マイナスが 10 エリアとなった。特に、北海道（前期比-7.1 ポイント）・京都府（同-11.4 ポイント）・広島県（同-10.5 ポイント）は大幅マイナスとなり、DI=40 を下回った。また、前年同期比ではプラスのエリアが前期の 13 エリアから 6 エリアに減るなど、全般的に回復傾向がうかがえていた前期から、変化の兆しが現れている。

不動産店からは、「土地、マンション等の価格が高値安定で、商圏内での客層ニーズに見合う物件をあっせんしがたい状況（東京都江戸川区）」「中古住宅などの売買物件が減少している（広島県東広島市）」など、前期に引き続き価格の高止まりや物件の供給不足を指摘する声が寄せられている。また、「コロナ、ウクライナ問題、地震もあり、購入の見送り・延期が多い（神奈川県相模原市）」「まん延防止規制等で慎重になり、建築資材の上昇が関係している（愛知県田原市）」など、消費者の様子見や慎重な態度、購入意欲の低減を指摘するコメントも多かった。収まらないコロナ禍、価格上昇、ロシア・ウクライナ情勢などを背景に、経済・景気の先行き不安が業況の変化に影響を与えていると予想される。

来期の見通しは、14 エリア中 8 エリアで上昇となっている。

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



頻出ワードにみる今期業況の特徴

フリーコメント欄における頻出ワードを含むコメントを、ネガティブ（業況・見通しにマイナスに影響するコメント）とポジティブ（業況・見通しにプラスに影響するコメント）およびニュートラル（どちらにも当てはまらないコメント）に分類し、その傾向から今期業況の特徴を探った。さらに、回答数が多い首都圏については頻出ワードごとの業況DIや見通しDIを算出し、比較を行った。

■賃貸仲介

『学生』『単身者』でネガティブなコメントが、『法人』でポジティブなコメントが多く、その傾向が業況にも反映。

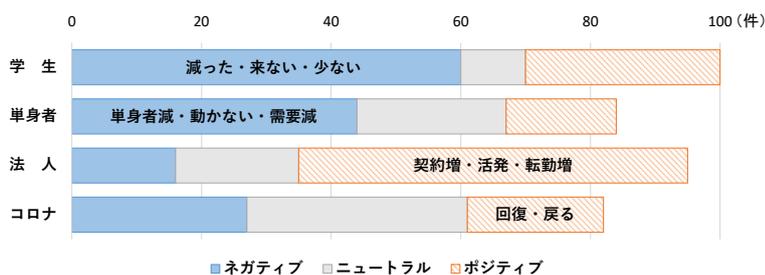
賃貸仲介における頻出ワードとしては『学生』『単身者』『法人』『コロナ』が上位に並んだ。このうち『学生』については「減った・来ない・少ない」など、『単身者』については「単身者減・動かない・需要減」などネガティブなコメントが多かった。首都圏でみると、それらのワードを含む回答の業況DIは全体より低い結果となった。

一方、『法人』に関しては「契約増・活発・転勤増」などポジティブなコメントが多く、そのワードを含む回答の業況DIは首都圏で57.4と全体よりも10ポイント以上高かった。

また、『コロナ』に関してはネガティブなコメントが未だに多いものの、「回復・戻る」などポジティブなコメントも相応にあり、コロナ禍からの回復を感じている不動産店が徐々に増えている様子がうかがえる結果となった。

このように、賃貸仲介では法人契約を中心に動きが活発化・回復する反面、学生・単身者の動きが鈍く、これが業況に影響したと考えられる。

図表7【全国・賃貸】頻出ワードのネガティブ・ポジティブ別コメント数とキーワード



図表8【首都圏・賃貸】頻出ワードを含むコメント数と業況DI

	業況DI	件数
学生	43.0	75
単身者	40.5	66
法人	57.4	51
コロナ	42.0	56
全体	43.8	951

【学生】 ▼はネガティブコメント △はポジティブコメント

▼例年より大学生が減った印象。（福岡県福岡市）

▼学生がオンライン授業のため大学に来ない。アパートも必要ない。（神奈川県秦野市）

△学生が徐々に戻ってきている。今春から校舎での授業が本格的に再開されることが要因。（東京都練馬区）

【単身者】

▼リモートが増えたため、新大学生や新社会人が選ぶような単身物件の動きは非常に悪かった。（埼玉県和光市）

▼単身者は駅距離が多少離れても広めの間取りを希望されるようになってきた。（東京都板橋区）

△今年は単身者の申し込みも増えた。（神奈川県相模原市）

【法人】

▼県外からの転勤に伴う異動の動きが今年は遅い感じがする。（宮城県富谷市）

△昨年に比べて、転勤で動く人が増えた。（東京都西東京市）

△法人契約または法人契約に準じた契約案件が個人契約より際立って多かったように感じた。（大阪府吹田市）

【コロナ】

▼コロナ禍でのリモート推奨で都内から退去が増えた。（東京都江東区）

▼賃貸仲介のニーズそのものがコロナ等の影響で少ない。（福岡県北九州市）

△ワクチンも国民の大半が終え終息に向かっていく状況なので、動きが出始めたのかと思う。（神奈川県横浜市）

△コロナ前に戻ってきたように思う。ただ、時期が例年よりズレ、2月から動いているよう。（京都府京都市）

■売買仲介

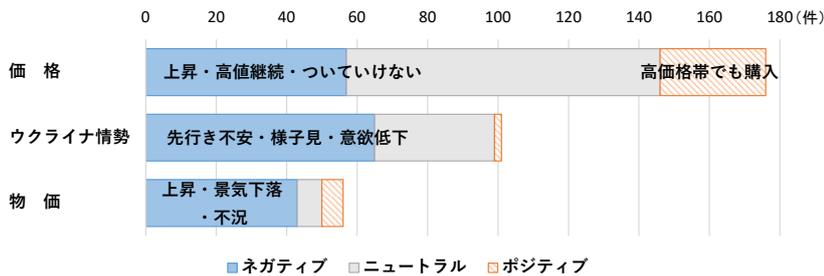
価格上昇や物価高などによる景気減速への不安が今後の業況の引き下げ要因に

売買仲介においては頻出ワードとして、業況で『(物件)価格』、見通しで『ウクライナ情勢^{※1}』『物価^{※2}』を取り上げその傾向を探った。『価格』においては「上昇・高値継続・ついていけない」などネガティブなコメント数が「高価格帯でも購入」などポジティブなコメント数の倍近くになっている。

※1 ウクライナ・ロシア・戦争を含むコメント ※2 物価・値上げ・インフレを含むコメント

見通しコメントに多く見られた『ウクライナ情勢』については「先行き不安・様子見・意欲低下」など、また『物価』については「上昇・景気下落・不況」など、ネガティブなコメントが圧倒的に多く、『ウクライナ情勢』『物価』を含む回答の見通しDIは首都圏で各々37.5、35.5と極めて低い。コロナ禍の収束が見えない中、ウクライナ情勢が物価高に拍車を掛けており、これらを背景とした景気減速への不安が今後の業況に影を落としていることがうかがえる。

図表9【全国・売買】頻出ワードのネガティブ・ポジティブ別コメント数とキーワード



図表10【首都圏・売買】頻出ワードを含むコメント数と業況DI・見通しDI

	業況DI	見通しDI	件数
価格	43.5	-	81
ウクライナ情勢	-	37.5	46
物価	-	35.5	19
全体	43.9	44.0	628

【(物件)価格】 ▼はネガティブコメント △はポジティブコメント

▼販売価格が上がっているせいか、問合せが少ない。(宮城県仙台市)

▼売却したい金額と購入したい金額に乖離あり。物件相場が上昇、ついていけない買主がいる。

(東京都町田市)

▼大阪市内の相場がコロナ前に上昇したままだが、お客さまの探す価格は下がっている。(大阪府大阪市)

▼売却希望は増えているが、建築価格が上がり、買い希望者は慎重になっていると感じる。(兵庫県姫路市)

▼価格についていけないと言われた。(福岡県福岡市)

△立地の良い物件は、価格が高めでもユーザーの希望する物件であれば購入申入れが続いた。(宮城県仙台市)

△特別な物、希少な物件はすぐに成約になった。高額の良い物が世に出回っていると思う。(東京都渋谷区)

△多少金額が高くても良い立地の物件を購入されるお客さまが増えたように感じる。(福岡県大牟田市)

【ロシア・ウクライナ情勢】

▼将来の見通しにマイナス要素が多い。戦争、コスト高、賃金の低下、購買意欲の低下、または長期的判断で急がず判断する傾向が上昇。(北海道札幌市)

▼ウクライナ戦争など、今後の将来が見えないため、生活防衛で高く購入できる客が少なくなると感じている。

(神奈川県横浜市)

▼コロナに加え、ロシア・ウクライナ紛争への不安、それに伴う生活必需品の高騰は顧客の購入意欲を削ぐと思われる。(静岡県沼津市)

【物価高】

▼ウクライナの戦争の影響で、いろんな物資が値上がりし、景気の見通しも立たなくなってくることが予想される。(東京都府中市)

▼戦争や物価高で景気が落ちるのではないかと心配。(愛知県春日井市)

▼ウクライナとロシアの戦争による経済不況、物価上昇、物資不足とコロナウイルスの終息見込みが立たない。

(福岡県久留米市)

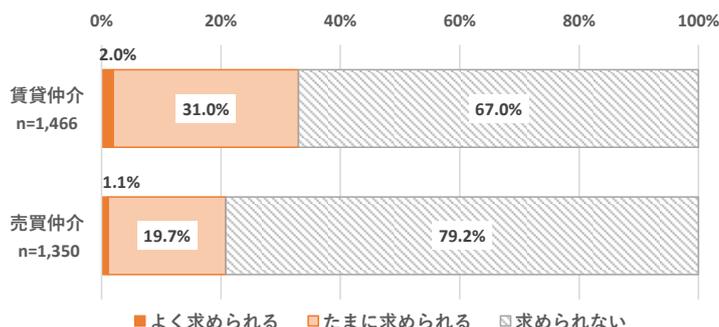
ピックアップ：不動産 DX 化に関する調査

2021年5月に宅建業法の改正を含む「デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律」が成立。2022年5月18日に改正宅建業法が施行され、媒介契約書・重要事項説明書・契約締結時の書面を電子的に交付することが可能となった。新型コロナウイルスの影響による非対面での取引ニーズが一段と高まる中、地場の不動産会社のDXに対する意識や現状について聞いてみた。

お客さまからオンライン接客を求められることがあると回答した不動産店は、賃貸仲介で33.0%、売買仲介で20.8%。

賃貸仲介・売買仲介のそれぞれについて、お客さまからオンライン接客を求められることがあるかを聞いたところ、「よく求められる」「たまに求められる」の合計は賃貸仲介で33.0%、売買仲介で20.8%と賃貸仲介の方が高い結果となった。賃貸・売買ともにお客さまから求められることは、それほど多くないようだ。

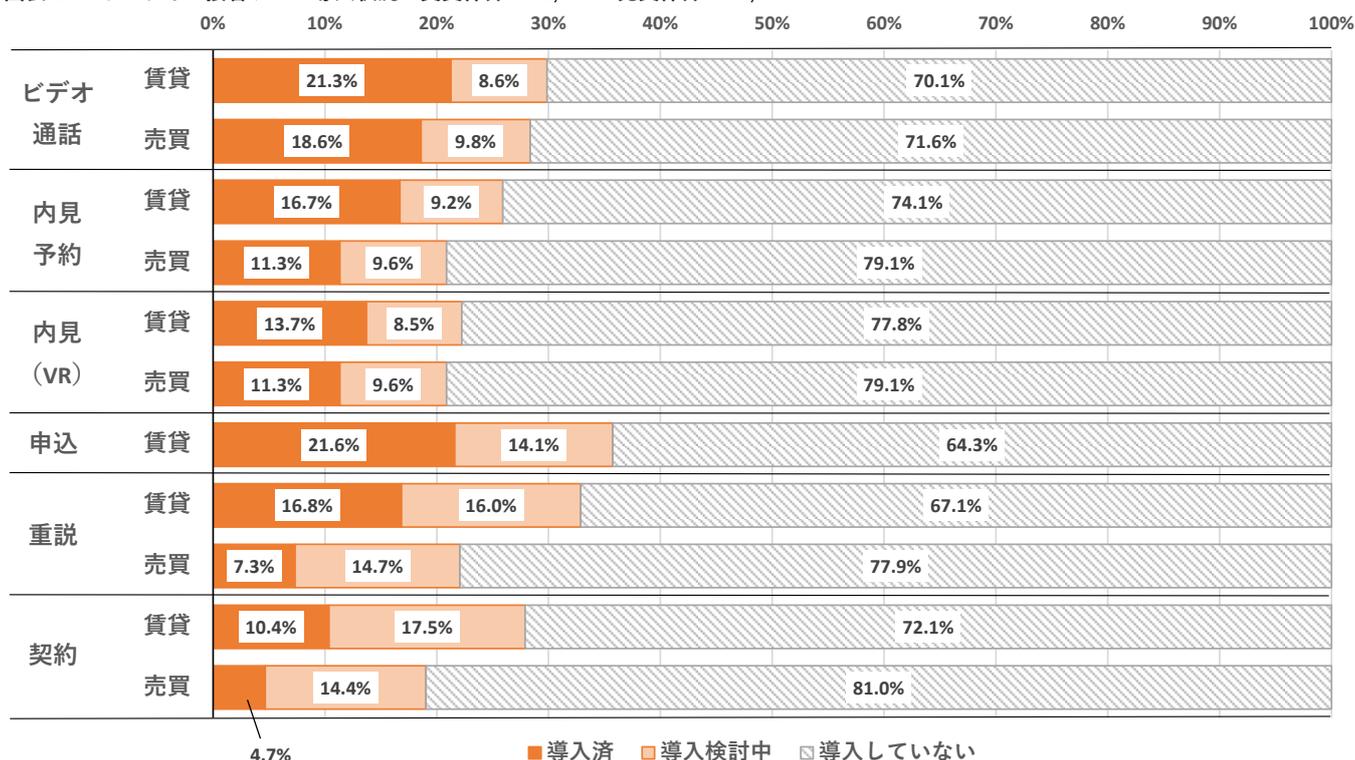
図表 11 お客さまからオンライン接客を求められるか



オンラインツールの導入状況は、各ツールとも『導入していない』が6割～8割以上。賃貸・売買ともに導入は進んでいない結果に。

各オンラインツールについて、自店での導入状況を『導入済』『導入検討中』『導入していない』の3択で回答してもらったところ、『導入していない』が賃貸仲介で6～7割、売買仲介で7～8割に達し、賃貸・売買ともにそれほど導入が進んでいないという結果となった。最も導入が進んでいるツールは賃貸の「申込」で21.6%、次が「ビデオ通話」で賃貸21.3%、売買18.6%となった。一方、最も導入が進んでいないツールは「契約」で賃貸10.4%、売買4.7%だった。また全般的には、賃貸の方が売買よりもオンラインツールの導入が進んでいるようだ。

図表 12 オンライン接客ツール導入状況 賃貸仲介 n=1,466 売買仲介 n=1,350

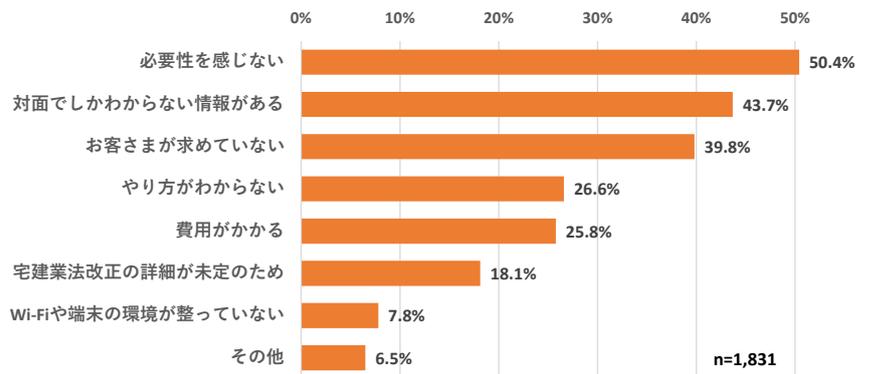


オンライン接客ツールの導入が進まない理由は『必要性を感じない』が最多。

前問で、導入していないツールが一つでもあると回答した不動産店に、オンライン接客ツールの導入が進まない理由を聞いたところ、『必要性を感じない』が約5割にのぼり、具体的には「小規模店舗のため客数が少ない」「客層が高齢者中心」などの理由があげられた。

次いで『対面でしかわからない情報がある』『お客さまが求めている』がそれぞれ約4割だった。不動産店からは「対面接客でないと人物像が分かりにくく不安（神奈川県横浜市）」「トラブルに発展した場合のリスクを考えると、現物を確認していただき対面で説明したい（東京都目黒区）」など、特に売買で本人確認や引渡し後のトラブルに不安との声が寄せられた。

図表 13 オンライン接客ツールの導入が進まない理由（複数回答）

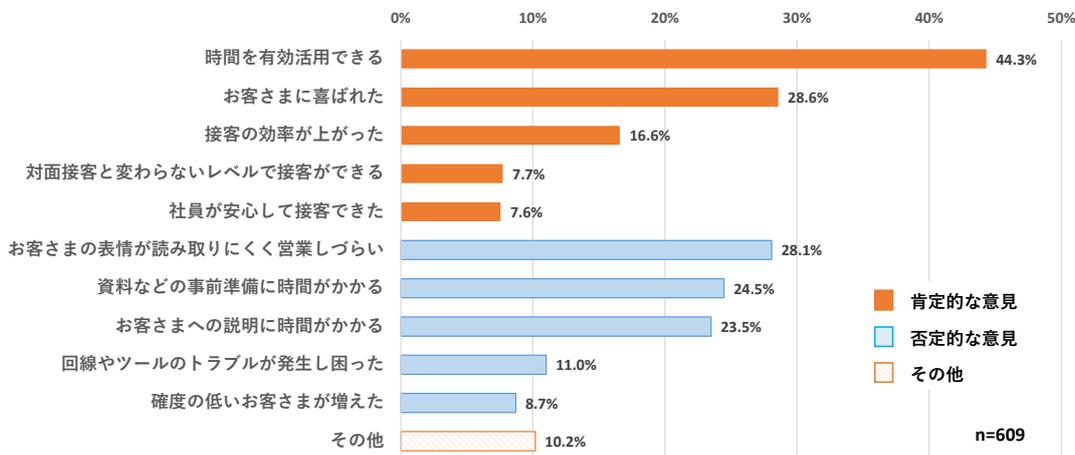


オンライン接客を導入した感想で最も多かったのは『時間を有効活用できる』で44.3%。

オンライン接客を導入した感想を聞いてみると、肯定的な意見では『時間を有効活用できる』が44.3%と最も多く、次いで『お客さまに喜ばれた』が28.6%だった。不動産店からは「24時間いつでも対応できるので効率が良い（東京都世田谷区）」「レスポンスが早くなりお客さまに喜ばれた（宮城県仙台市）」といった声が寄せられた。

一方、否定的な意見では『お客さまの表情が読み取りにくく営業しづらい』『資料などの事前準備に時間がかかる』『お客さまへの説明に時間がかかる』などが多かった。

図表 14 オンライン接客を導入した感想（複数回答）

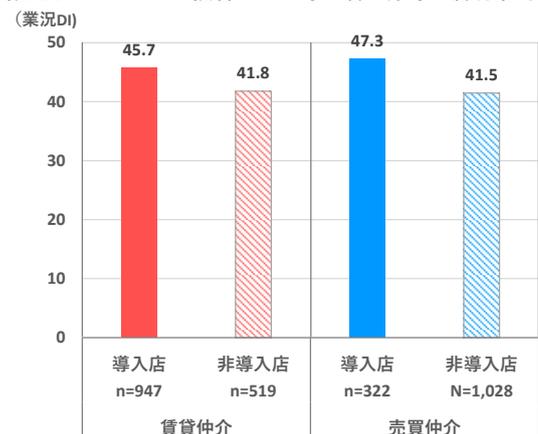


オンライン接客導入店の業況 DI は、非導入店より高い。

オンライン接客ツールの導入店（一つでもオンライン接客ツールを導入している店）と非導入店それぞれで業況 DI を算出したところ、賃貸・売買ともに導入店の業況 DI が高いという結果となった。

導入店からは、「オンラインでの重要事項説明書の説明はお客さま（特に遠方）の時間を取らせなくて済む（東京都新宿区）」「対面営業自体が難しくなったコロナ禍において、オンライン接客は代替ツールとしては有効（東京都府中市）」などと、時間短縮・業務効率化が図れているといった声が多かった。

図表 15 オンライン接客ツール導入店・非導入店別業況 DI



< 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（2022年1～3月期）が第33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26,148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

2022年3月14日～3月26日

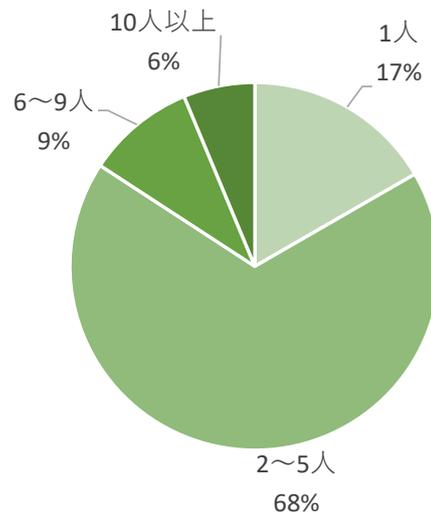
5. 有効回答数

2,049店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	38	70
宮城県	42	31
首都圏	951	628
埼玉県	115	106
千葉県	94	86
東京都	523	280
神奈川県	219	156
静岡県	55	91
愛知県	71	152
近畿圏	218	250
京都府	30	43
大阪府	112	133
兵庫県	76	74
広島県	27	34
福岡県	64	94
合計	1466	1350

※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=2,049）



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 |

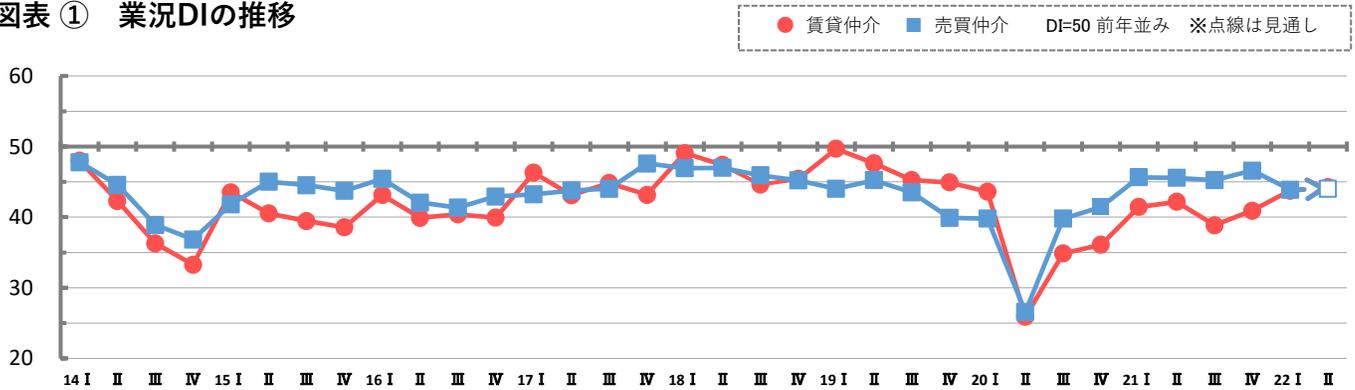
8. DIの算出方法

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

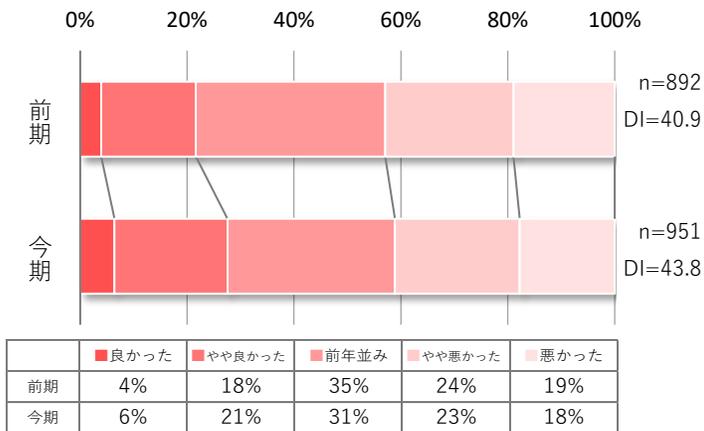
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

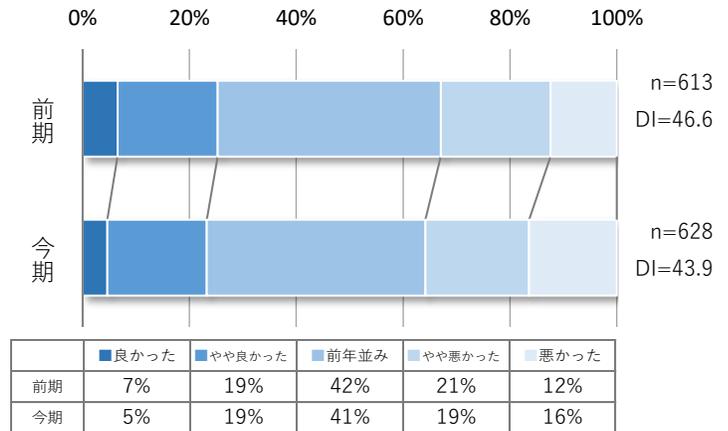


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.4	42.2	38.9	40.9	43.8	44.2	49.7 (19 I)	25.9 (20 II)
売買	45.6	45.6	45.2	46.6	43.9	44.0	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

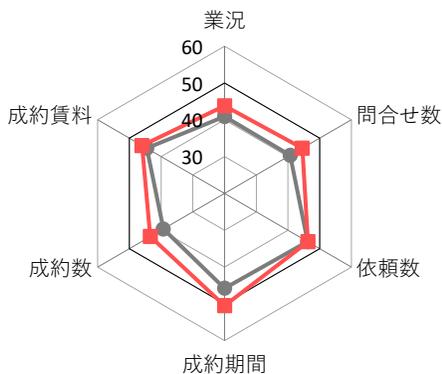
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

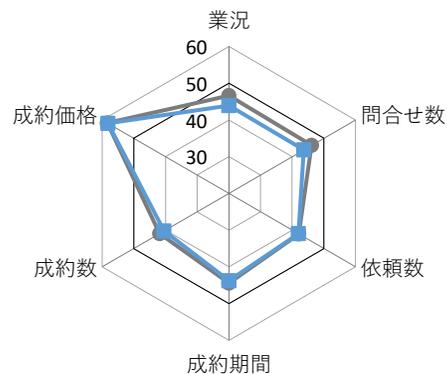


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



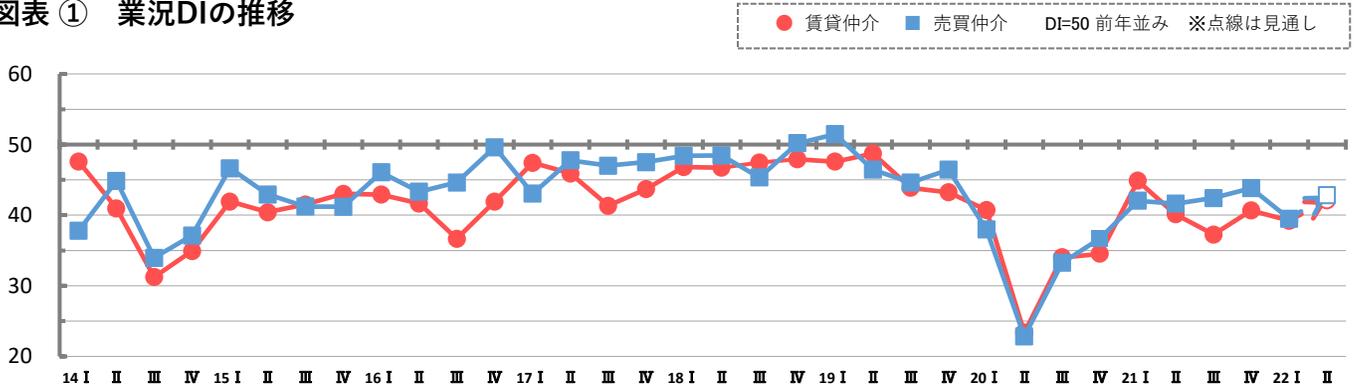
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	40.9	40.7	46.2	45.8	39.3	44.5
■今期	43.8	44.5	46.3	50.5	43.4	46.0
増減	+ 2.9	+ 3.8	+ 0.1	+ 4.7	+ 4.1	+ 1.5

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



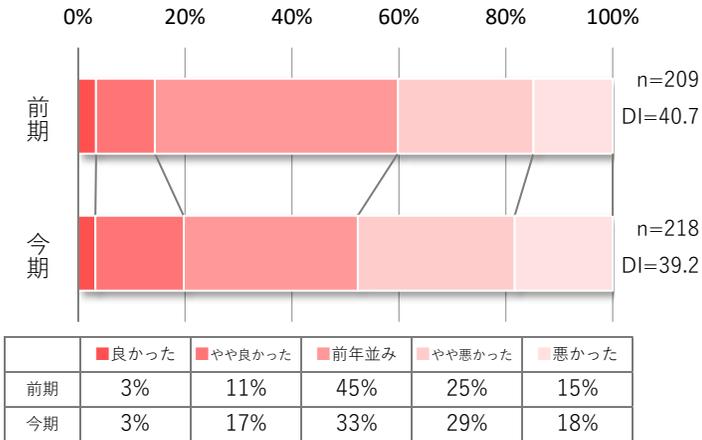
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	46.6	46.1	42.1	44.4	41.8	58.4
■今期	43.9	43.7	42.0	43.8	40.5	58.2
増減	- 2.7	- 2.4	- 0.1	- 0.6	- 1.3	- 0.2

図表① 業況DIの推移

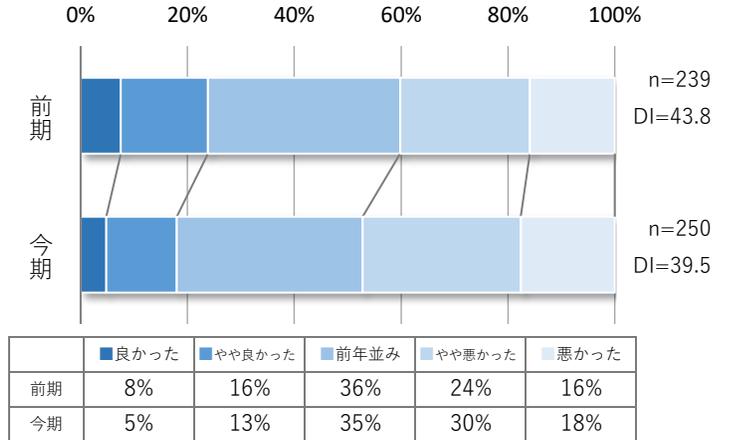


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.9	40.1	37.3	40.7	39.2	42.1	48.7 (19II)	23.4 (20II)
売買	42.0	41.6	42.4	43.8	39.5	42.8	51.5 (19I)	22.8 (20II)

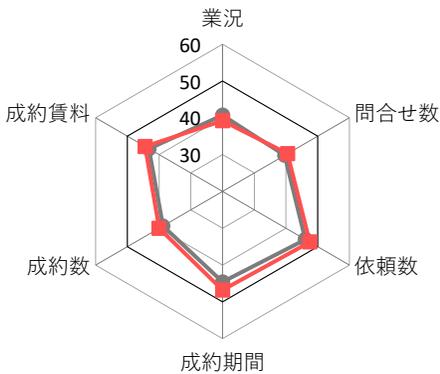
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

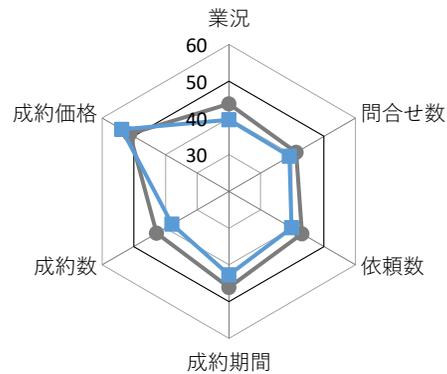


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	40.7	39.6	46.1	44.6	38.8	43.2
■今期	39.2	40.5	47.5	46.8	40.0	44.4
増減	- 1.5	+ 0.9	+ 1.4	+ 2.2	+ 1.2	+ 1.2

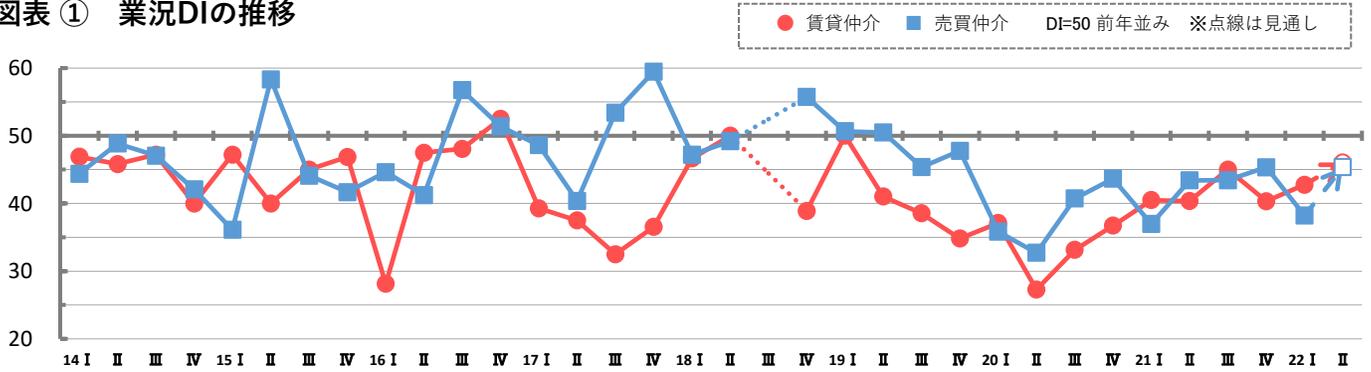
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.8	41.3	43.1	46.1	42.8	51.3
■今期	39.5	39.1	39.8	42.7	37.9	53.8
増減	- 4.3	- 2.2	- 3.3	- 3.4	- 4.9	+ 2.5

賃貸は前期比+2.5ポイントと上昇しDI=42.8 売買は前期比-7.1ポイントと大幅低下しDI=38.2

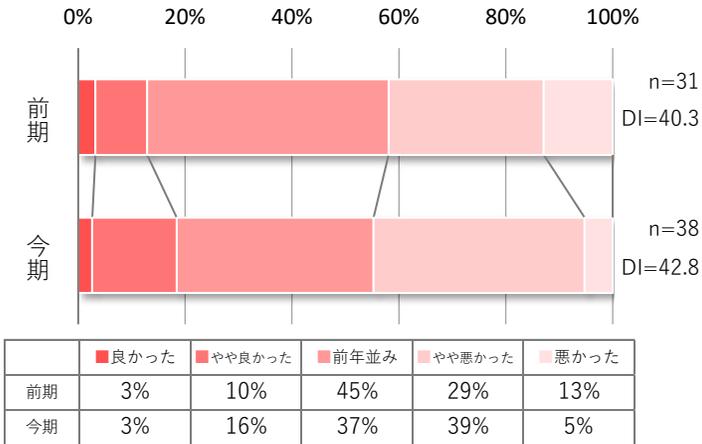
図表① 業況DIの推移



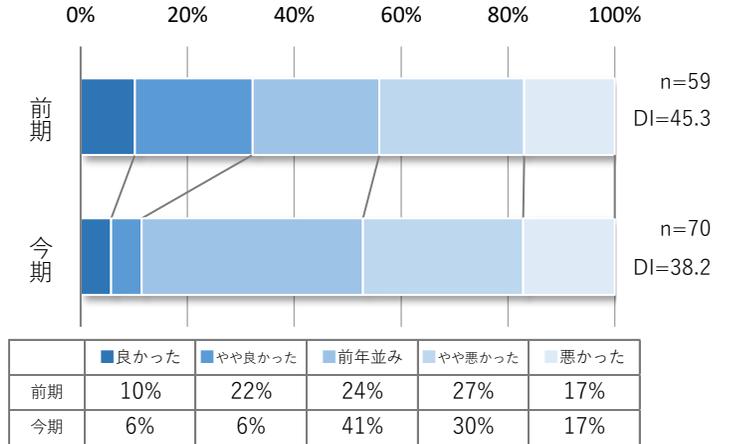
	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	40.5	40.3	45.0	40.3	42.8	46.1	52.5 (16IV)	27.3 (20II)
売買	37.0	43.4	43.4	45.3	38.2	45.4	59.5 (17IV)	32.7 (20II)

※2018年III期は調査対象外としています。

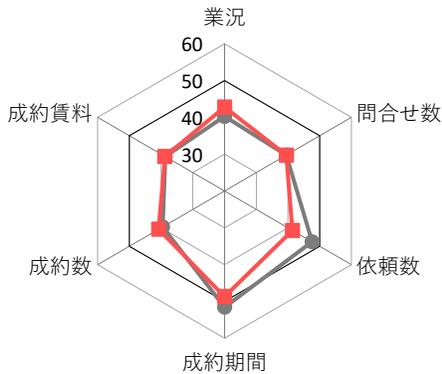
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



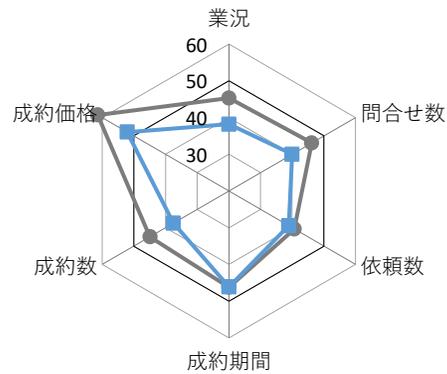
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

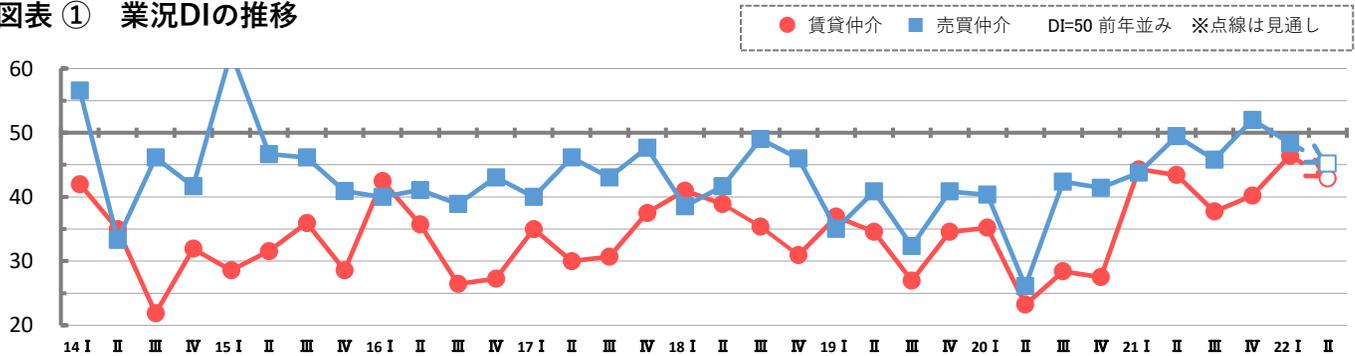


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



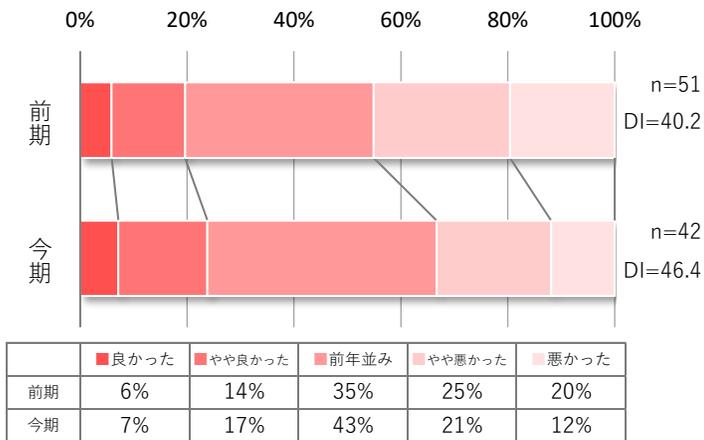
📌 賃貸は前期比+6.2ポイントと大幅上昇しDI=46.4 売買は前期比-3.6ポイントと低下しDI=48.4

図表① 業況DIの推移

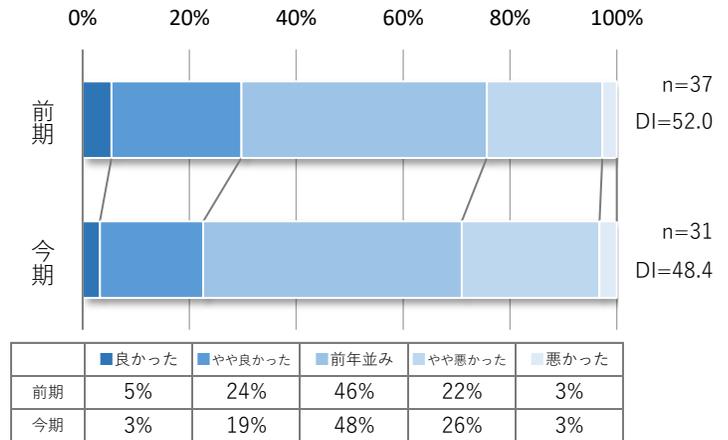


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.3	43.4	37.7	40.2	46.4	42.9	46.4 (22 I)	21.9 (14 III)
売買	43.8	49.5	45.8	52.0	48.4	45.2	62.5 (15 I)	26.1 (20 II)

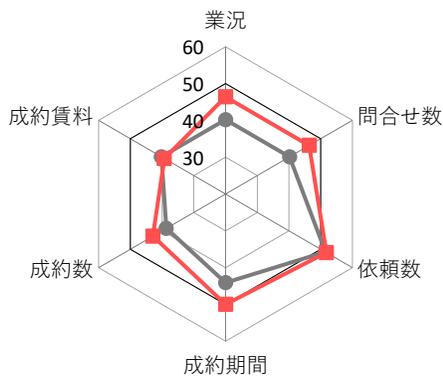
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

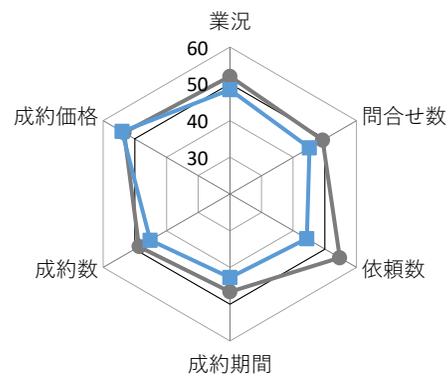


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	40.2	40.2	51.5	44.1	38.7	40.2
■今期	46.4	46.4	51.8	50.0	42.9	39.3
増減	+ 6.2	+ 6.2	+ 0.3	+ 5.9	+ 4.2	- 0.9

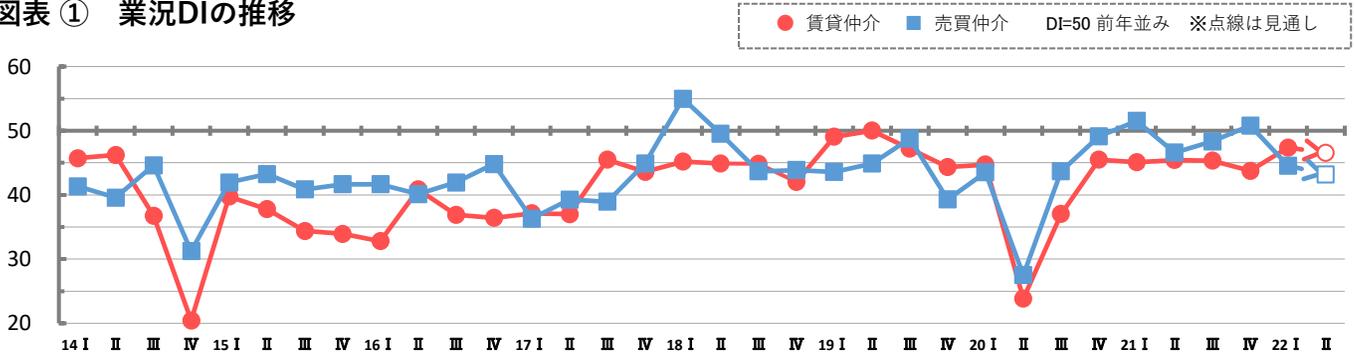
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	52.0	49.3	54.7	46.6	48.6	53.4
■今期	48.4	45.2	44.4	42.7	45.2	54.0
増減	- 3.6	- 4.1	-10.3	- 3.9	- 3.4	+ 0.6

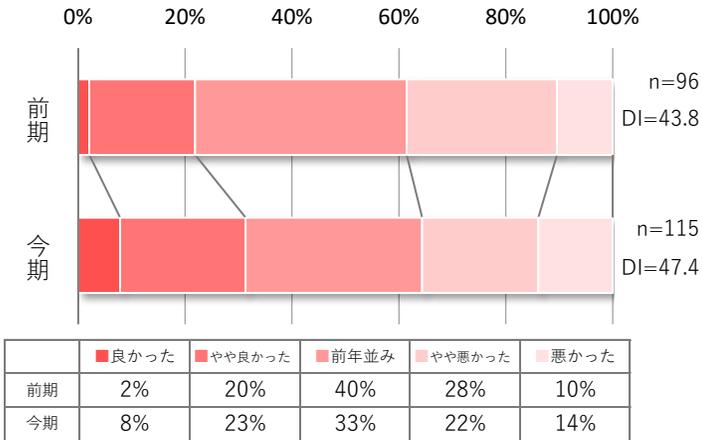
🏠 賃貸は前期比+3.6ポイントと上昇しDI=47.4 売買は前期比-6.2ポイントと大幅低下しDI=44.6

図表① 業況DIの推移

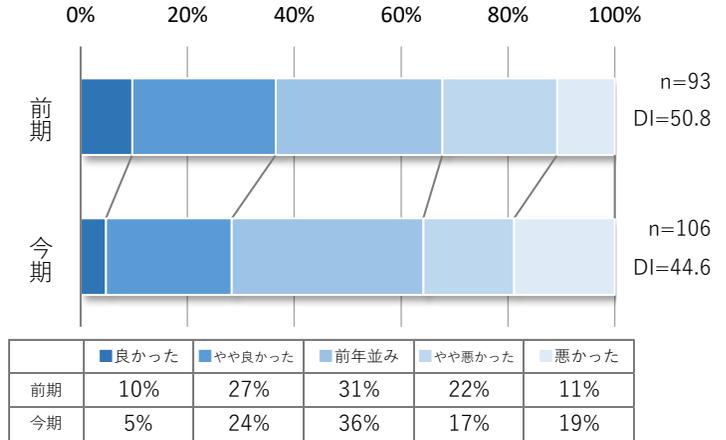


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.1	45.4	45.3	43.8	47.4	46.5	50.0 (19 II)	20.5 (14 IV)
売買	51.5	46.6	48.4	50.8	44.6	43.2	55.0 (18 I)	27.5 (20 II)

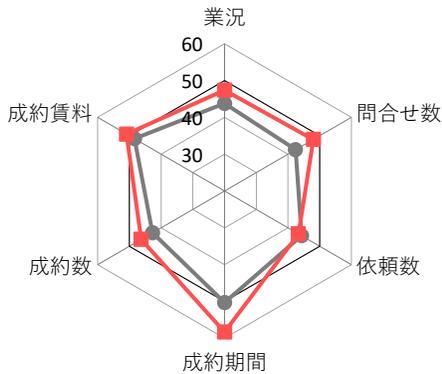
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

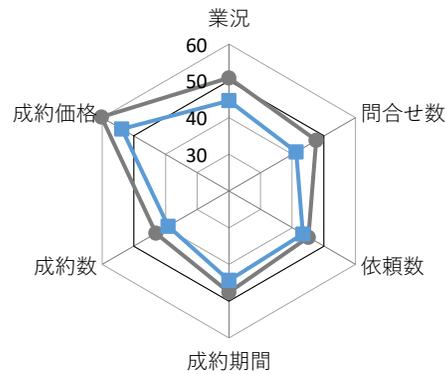


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	43.8	42.4	44.3	50.3	42.7	48.4
■今期	47.4	48.0	43.3	58.3	46.3	50.9
増減	+ 3.6	+ 5.6	- 1.0	+ 8.0	+ 3.6	+ 2.5

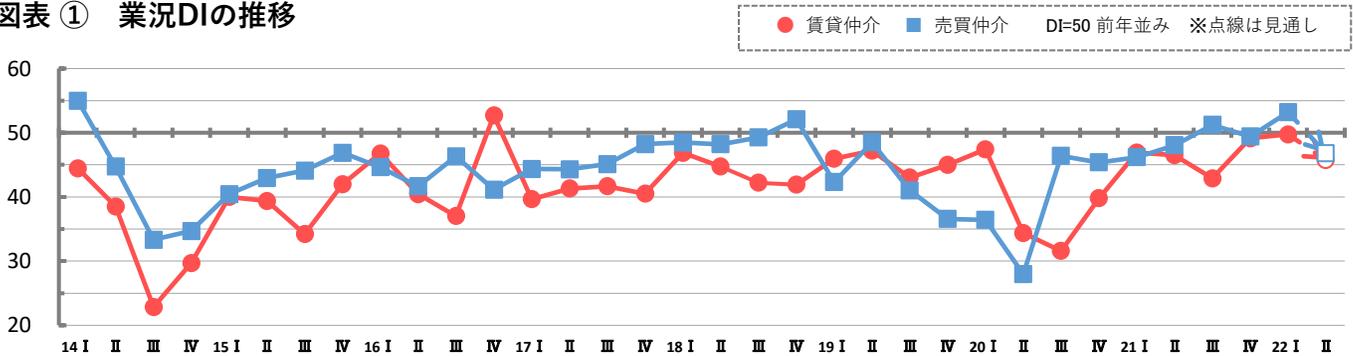
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	50.8	47.6	45.2	47.6	43.0	60.2
■今期	44.6	41.3	43.4	44.3	39.2	53.8
増減	- 6.2	- 6.3	- 1.8	- 3.3	- 3.8	- 6.4

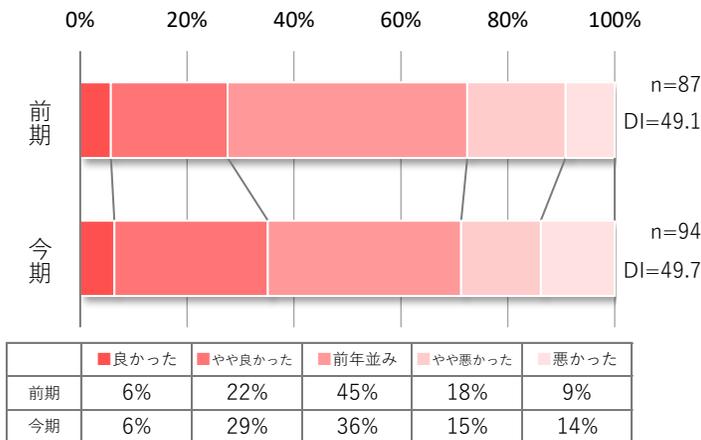
賃貸は前期比+0.6ポイントと横ばいでDI=49.7 売買は前期比+3.8ポイントと上昇しDI=53.2

図表① 業況DIの推移

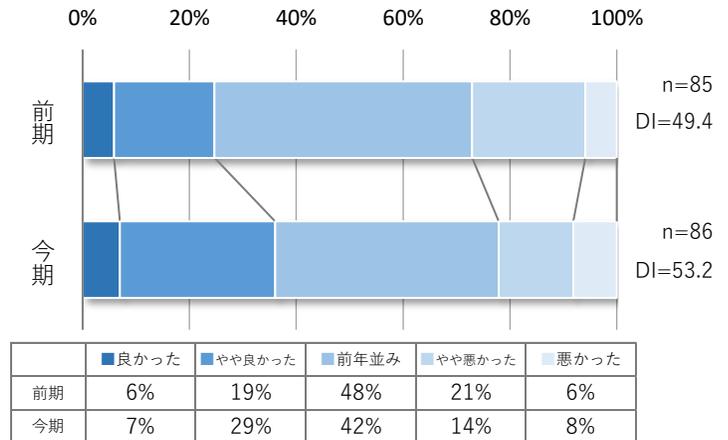


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.9	46.5	42.9	49.1	49.7	45.7	52.7 (16IV)	22.9 (14III)
売買	46.2	48.0	51.2	49.4	53.2	46.8	55.0 (14 I)	28.0 (20II)

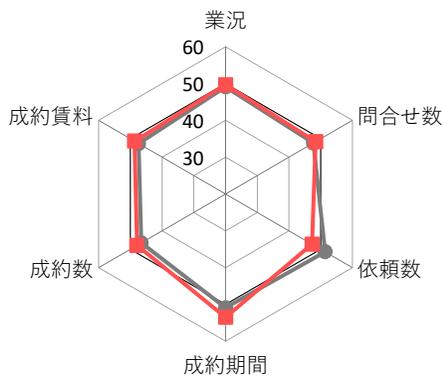
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



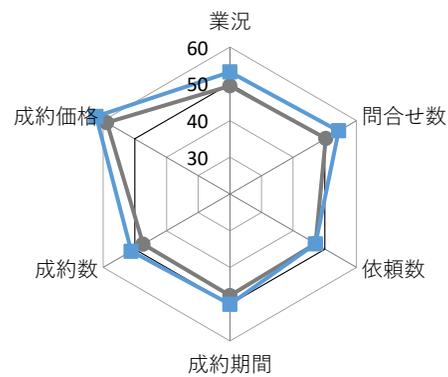
図表③ 売買仲介の業況回答割合



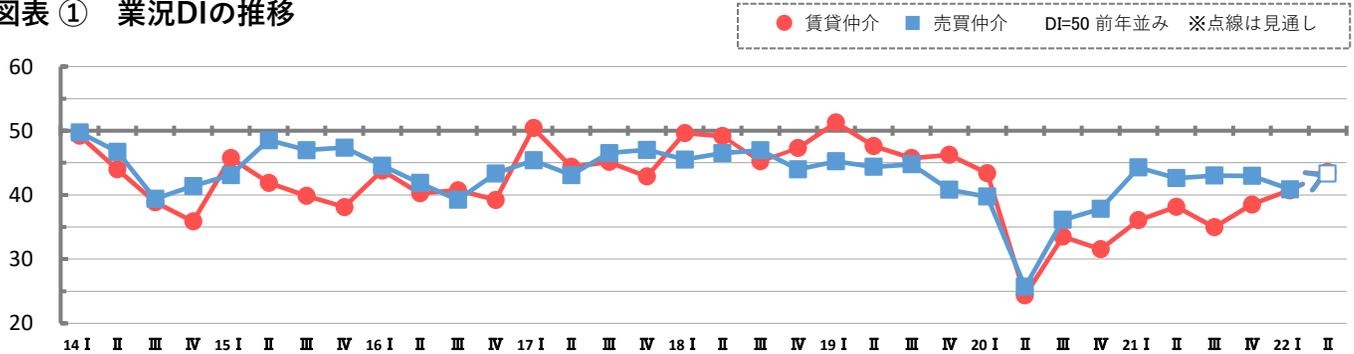
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

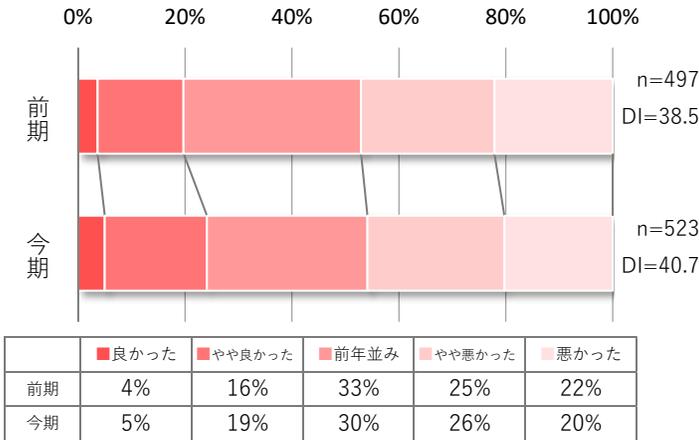


図表① 業況DIの推移

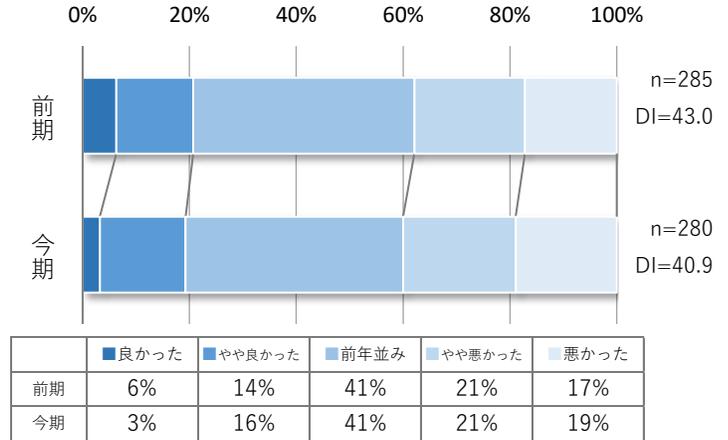


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	36.0	38.2	35.0	38.5	40.7	43.5	51.3 (19 I)	24.3 (20 II)
売買	44.3	42.6	43.0	43.0	40.9	43.3	49.7 (14 I)	25.7 (20 II)

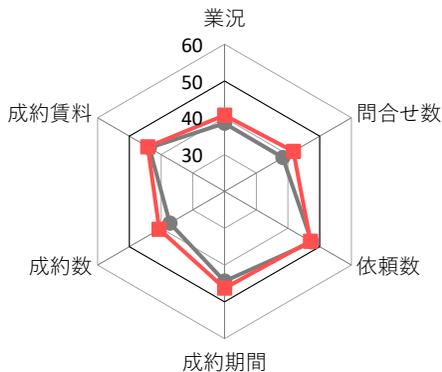
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

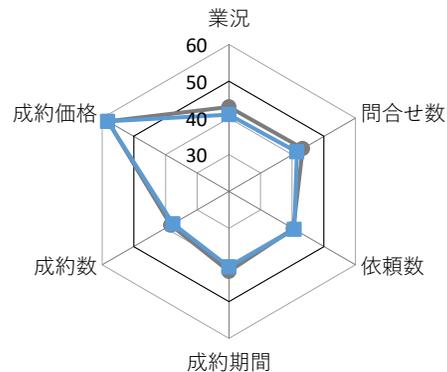


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	38.5	38.4	47.5	44.4	37.2	43.7
■今期	40.7	41.7	47.1	46.3	40.6	44.2
増減	+ 2.2	+ 3.3	- 0.4	+ 1.9	+ 3.4	+ 0.5

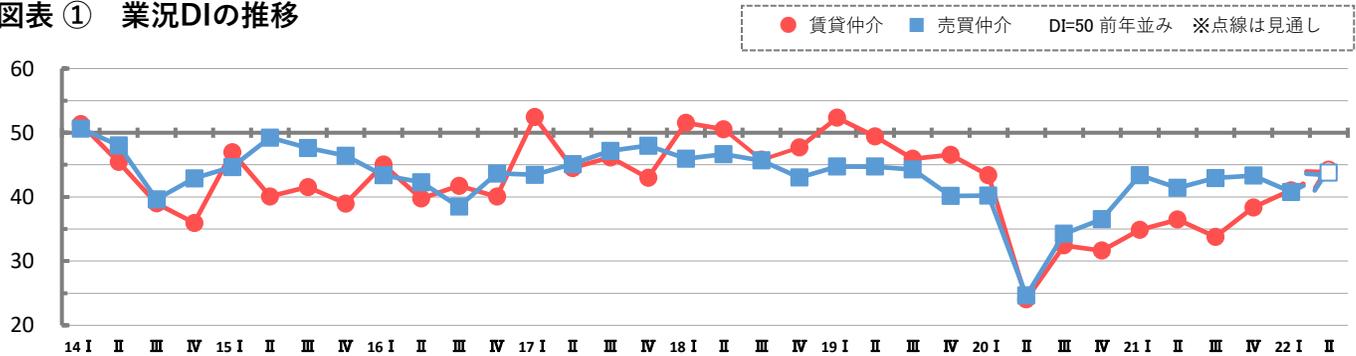
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.0	43.3	40.4	41.8	38.3	58.2
■今期	40.9	41.5	40.7	40.5	37.6	58.2
増減	- 2.1	- 1.8	+ 0.3	- 1.3	- 0.7	0.0

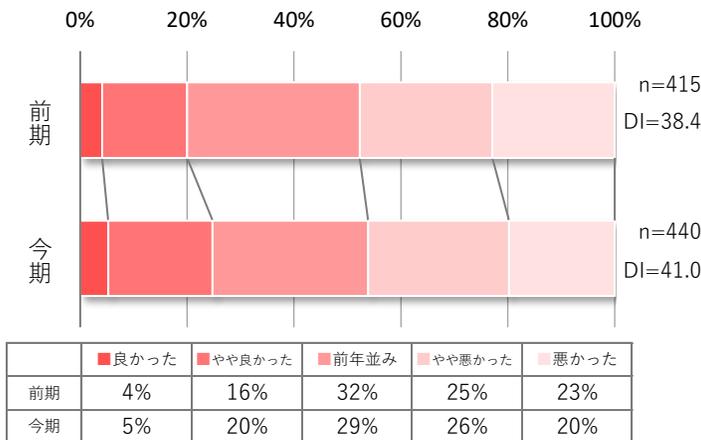
📌 賃貸は前期比+2.6ポイントと上昇しDI=41.0 売買は前期比-2.5ポイントと低下しDI=40.8

図表① 業況DIの推移

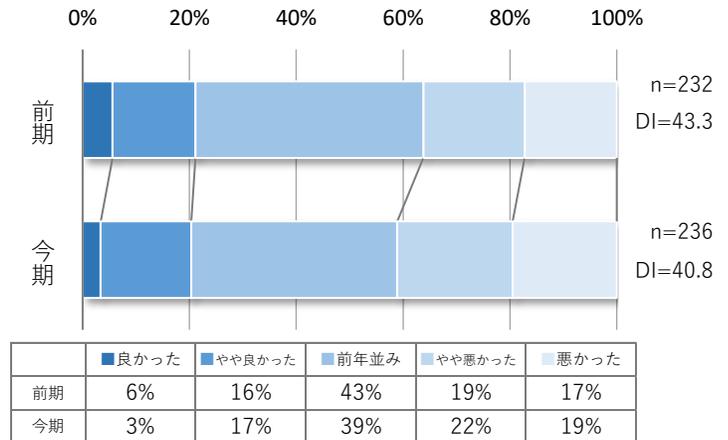


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	34.9	36.4	33.8	38.4	41.0	44.2	52.4 (17 I)	24.0 (20 II)
売買	43.4	41.4	42.9	43.3	40.8	43.8	50.6 (14 I)	24.6 (20 II)

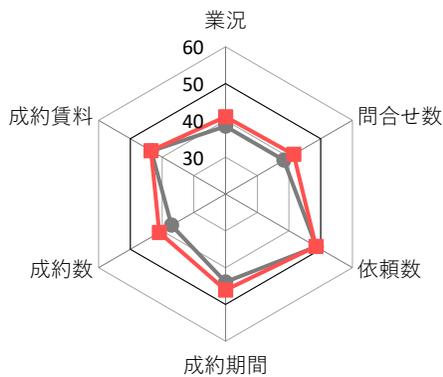
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

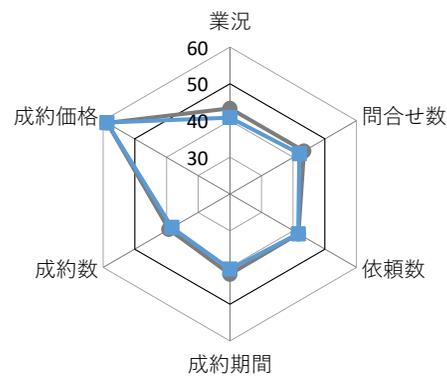


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	38.4	38.4	48.6	43.9	37.0	43.4
■今期	41.0	41.5	48.5	46.1	40.9	43.5
増減	+ 2.6	+ 3.1	- 0.1	+ 2.2	+ 3.9	+ 0.1

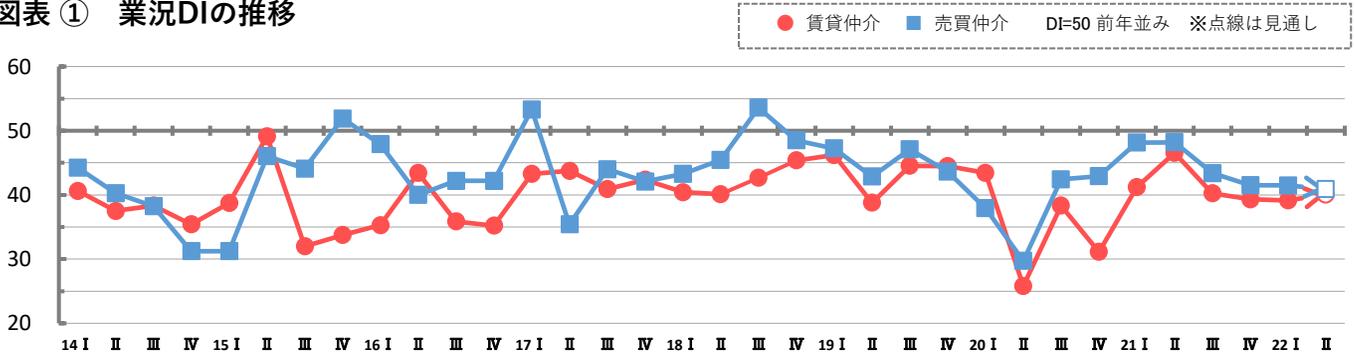
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	43.3	43.4	41.7	41.8	39.2	58.7
■今期	40.8	41.9	41.6	40.5	38.2	58.8
増減	- 2.5	- 1.5	- 0.1	- 1.3	- 1.0	+ 0.1

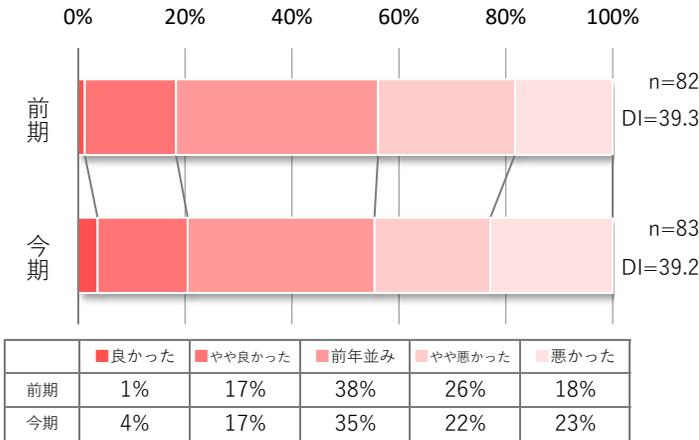
🏠 賃貸は前期比-0.1ポイントと横ばいでDI=39.2 売買は前期比横ばいでDI=41.5

図表① 業況DIの推移

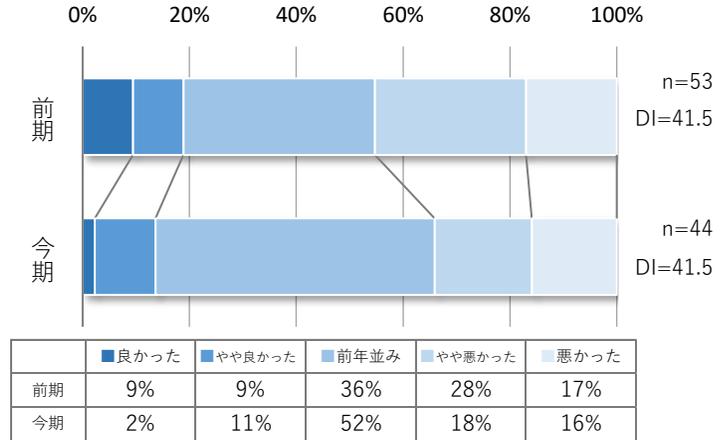


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.2	46.6	40.3	39.3	39.2	40.1	49.1 (15II)	25.8 (20II)
売買	48.1	48.2	43.4	41.5	41.5	40.9	53.6 (18III)	29.7 (20II)

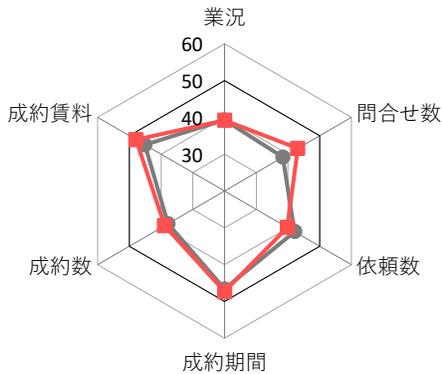
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



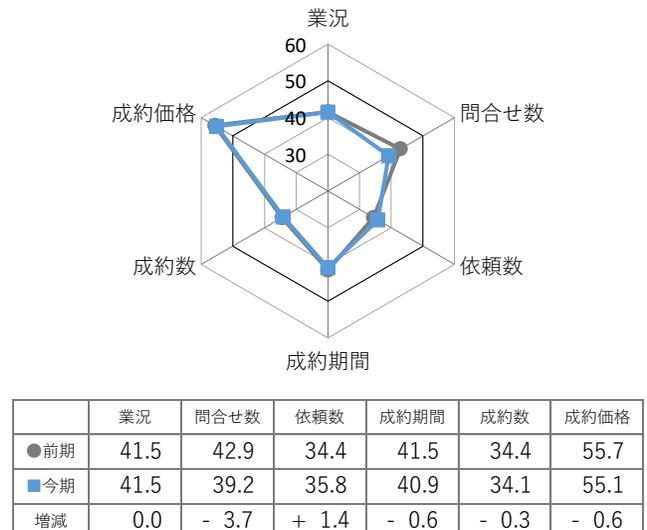
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

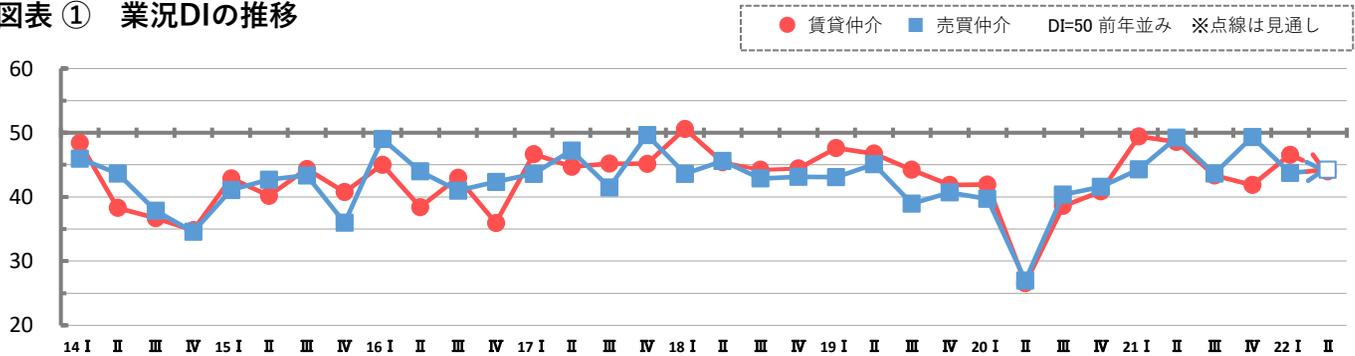


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



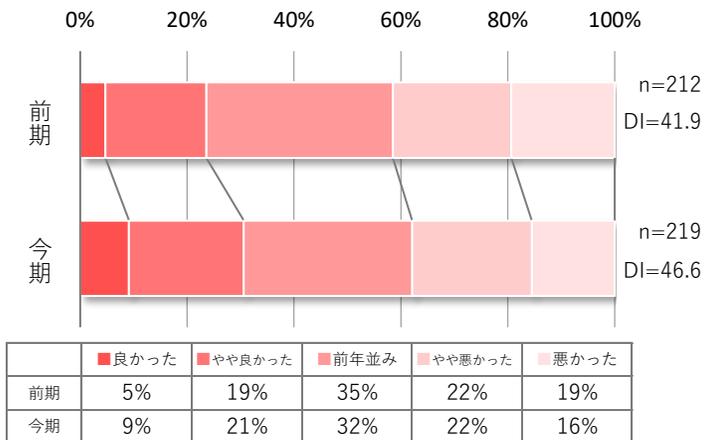
📌 賃貸は前期比+4.7ポイントと上昇しDI=46.6 売買は前期比-5.5ポイントと大幅低下しDI=43.8

図表① 業況DIの推移

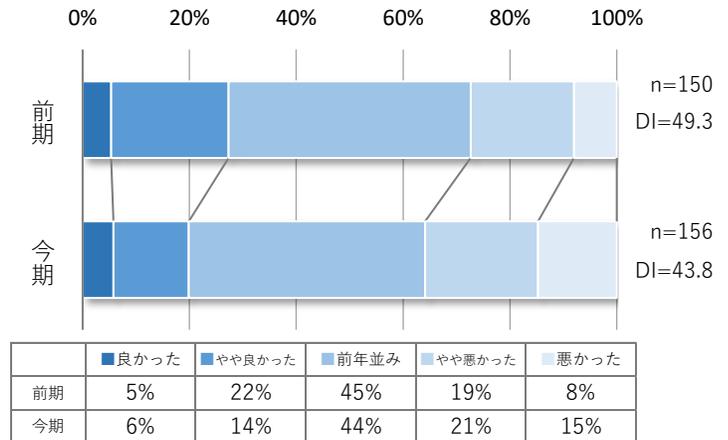


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	49.4	48.6	43.4	41.9	46.6	43.9	50.6 (18 I)	26.5 (20 II)
売買	44.3	49.2	43.6	49.3	43.8	44.2	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

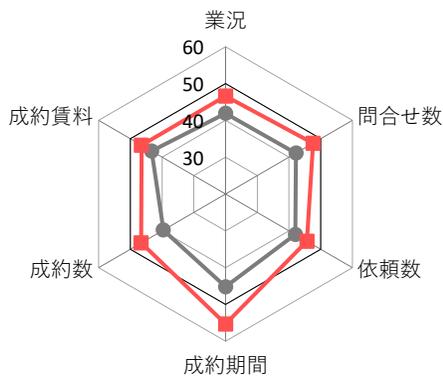
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



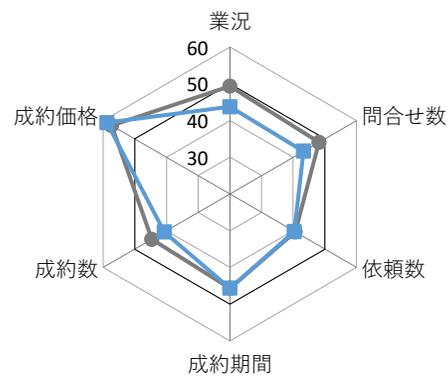
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

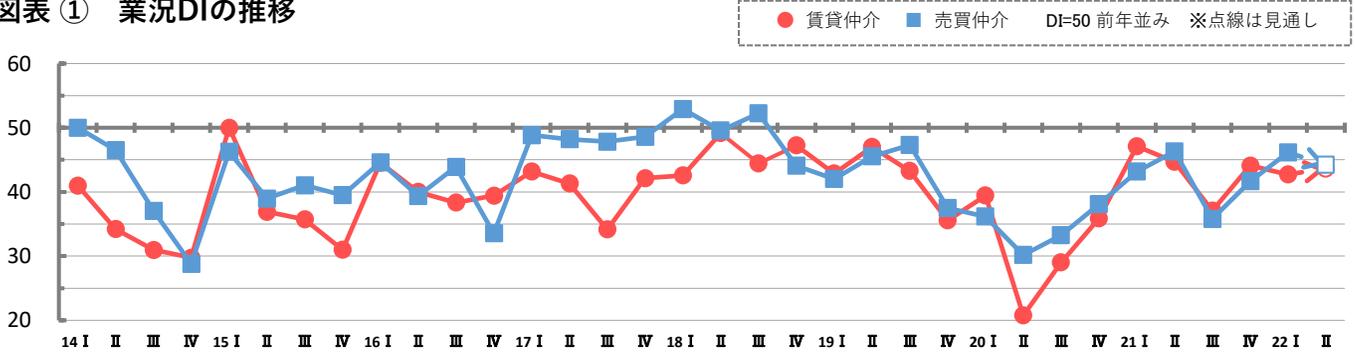


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



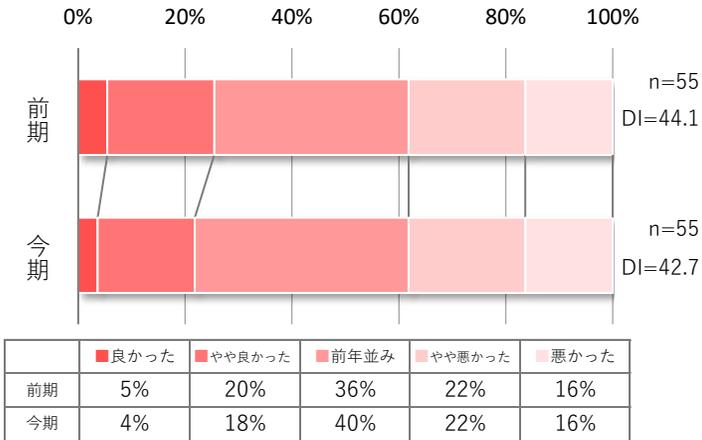
📌 賃貸は前期比 -1.4ポイントと低下しDI=42.7 売買は前期比 +4.5ポイントと上昇しDI=46.2

図表① 業況DIの推移

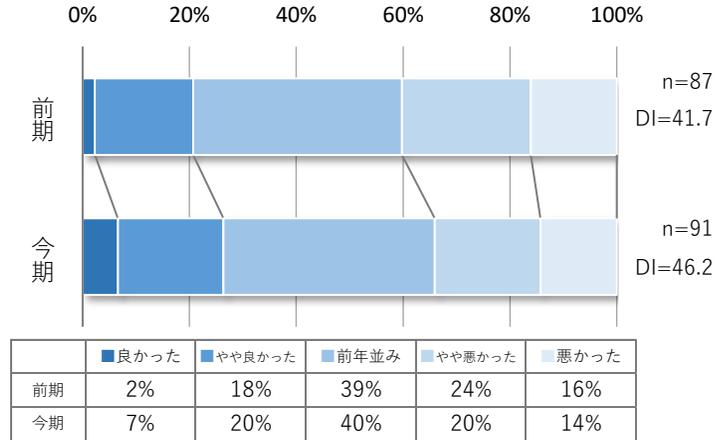


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	47.1	44.7	37.1	44.1	42.7	43.6	50.0 (15 I)	20.8 (20 II)
売買	43.2	46.3	35.8	41.7	46.2	44.2	52.9 (18 I)	28.8 (14 IV)

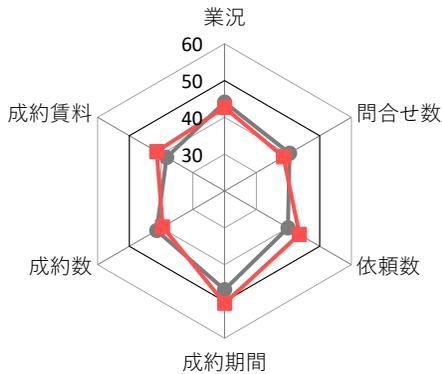
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



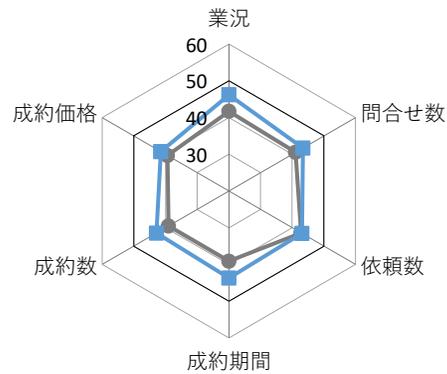
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

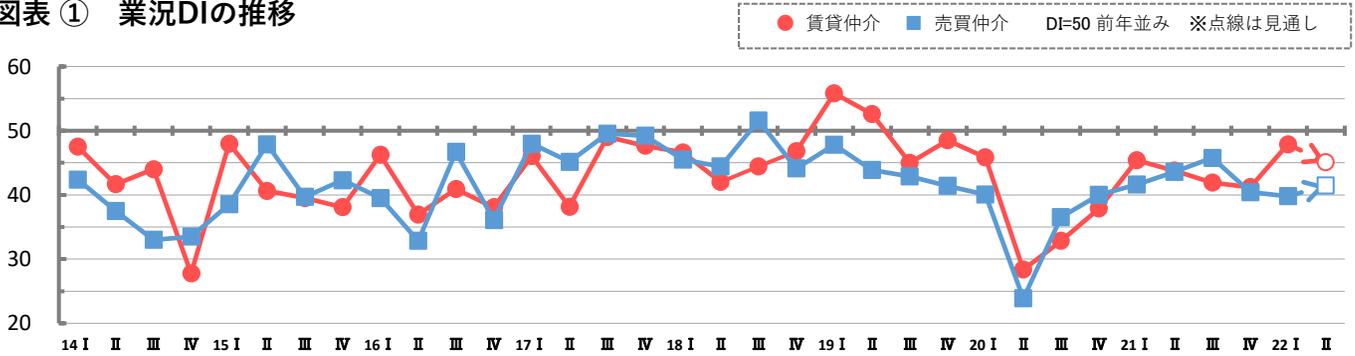


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



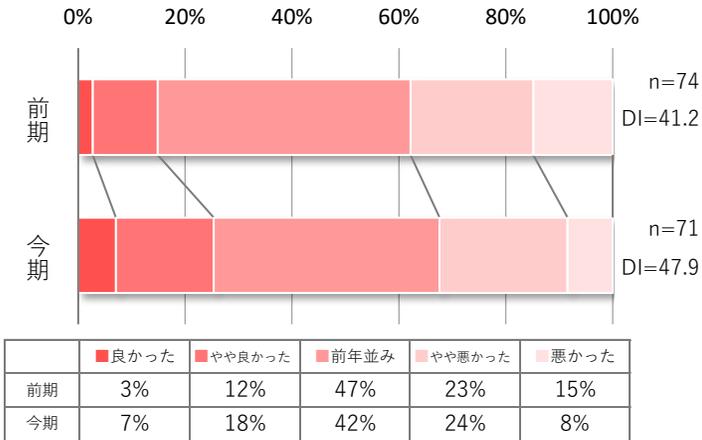
賃貸は前期比+6.7ポイントと大幅上昇しDI=47.9 売買は前期比-0.6ポイントと横ばいでDI=39.8

図表① 業況DIの推移

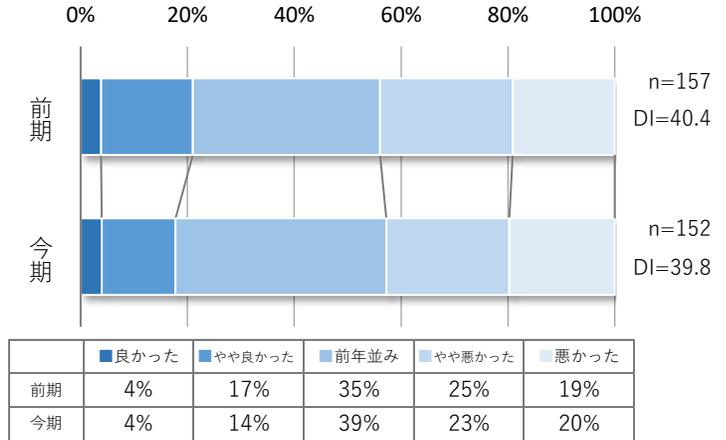


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	45.4	43.8	41.9	41.2	47.9	45.1	55.8 (19 I)	27.8 (14 IV)
売買	41.6	43.6	45.8	40.4	39.8	41.4	51.6 (18 III)	23.9 (20 II)

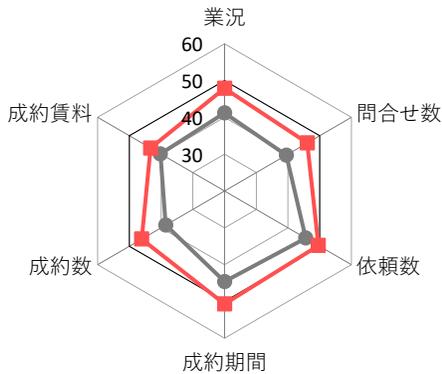
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

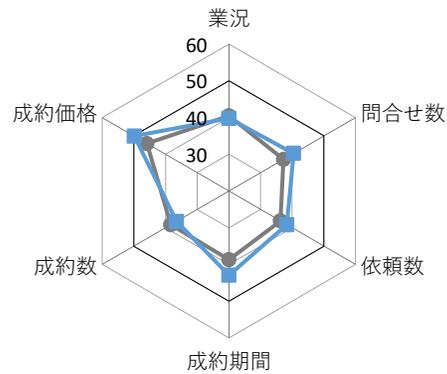


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.2	39.5	45.6	44.6	38.5	40.2
■今期	47.9	46.1	49.6	50.7	46.1	43.3
増減	+ 6.7	+ 6.6	+ 4.0	+ 6.1	+ 7.6	+ 3.1

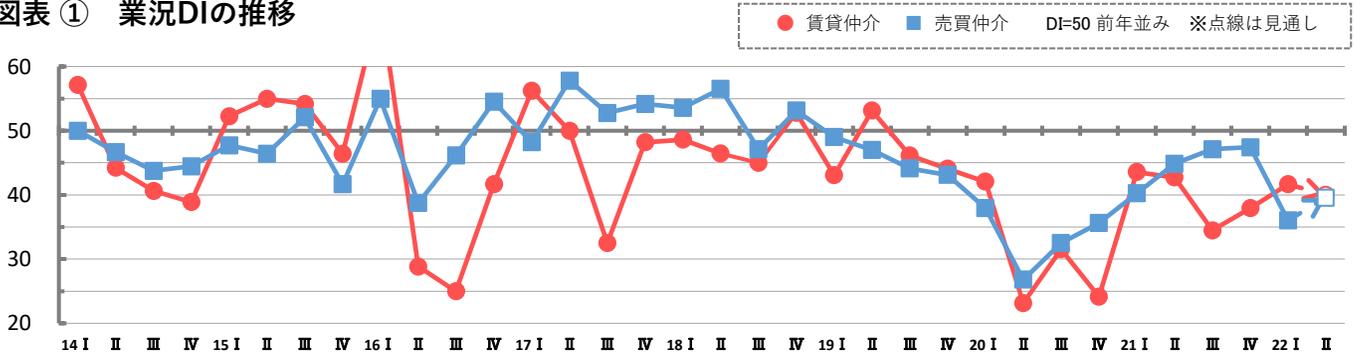
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	40.4	37.3	36.3	38.7	38.4	45.9
■今期	39.8	40.5	38.3	42.9	36.5	49.8
増減	- 0.6	+ 3.2	+ 2.0	+ 4.2	- 1.9	+ 3.9

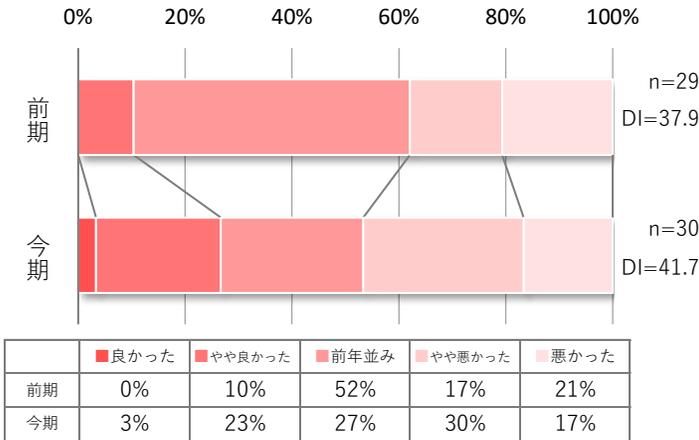
🏠 賃貸は前期比+3.8ポイントと上昇しDI=41.7 売買は前期比-11.4ポイントと大幅低下しDI=36.0

図表① 業況DIの推移

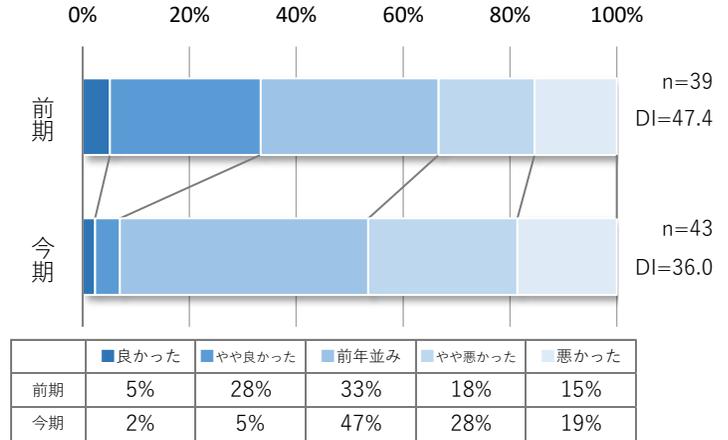


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.5	42.7	34.5	37.9	41.7	40.0	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	40.2	44.9	47.1	47.4	36.0	39.5	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

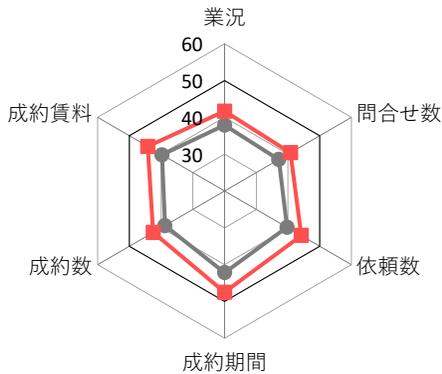
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

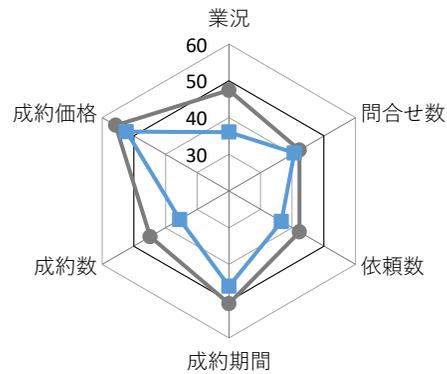


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	37.9	37.1	39.7	42.2	38.8	39.7
■今期	41.7	40.8	44.2	47.5	42.5	44.2
増減	+ 3.8	+ 3.7	+ 4.5	+ 5.3	+ 3.7	+ 4.5

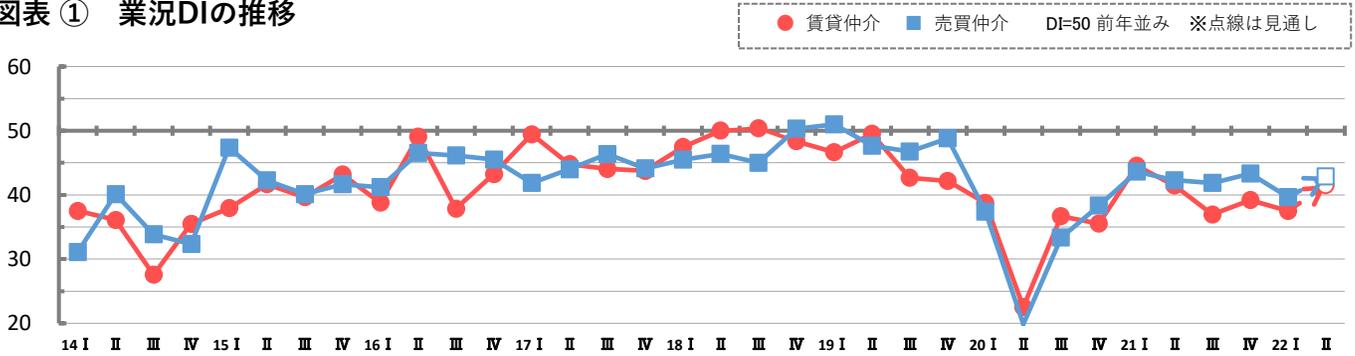
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.4	42.3	42.3	50.6	44.9	55.8
■今期	36.0	40.7	36.6	45.9	35.5	52.3
増減	-11.4	- 1.6	- 5.7	- 4.7	- 9.4	- 3.5

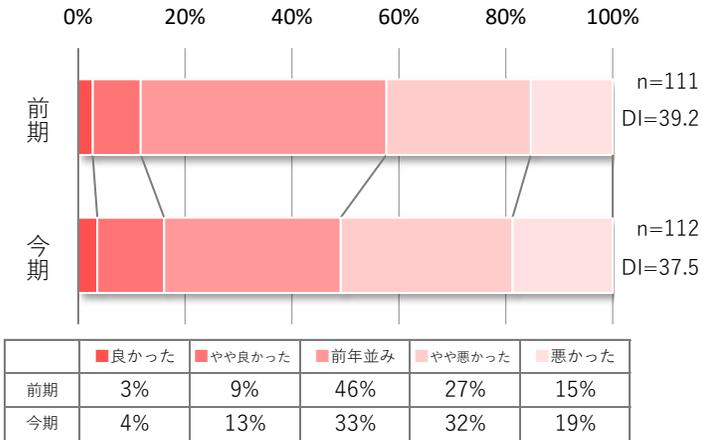
📌 賃貸は前期比-1.7ポイントと低下しDI=37.5 売買は前期比-3.6ポイントと低下しDI=39.7

図表① 業況DIの推移

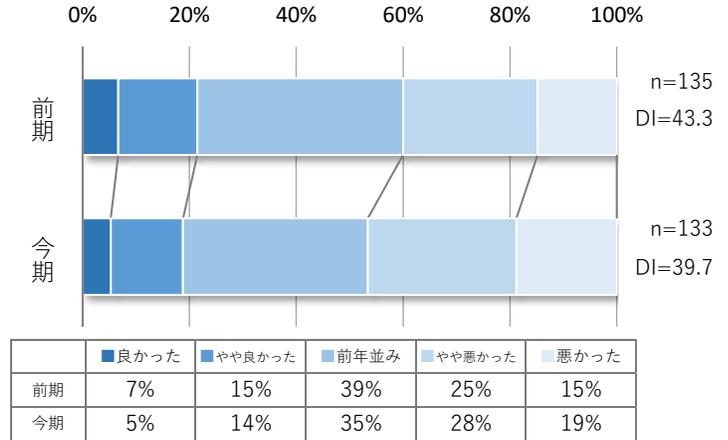


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	44.5	41.4	36.9	39.2	37.5	41.5	50.4 (18Ⅲ)	22.5 (20Ⅱ)
売買	43.6	42.3	41.9	43.3	39.7	42.9	51.0 (19Ⅰ)	19.9 (20Ⅱ)

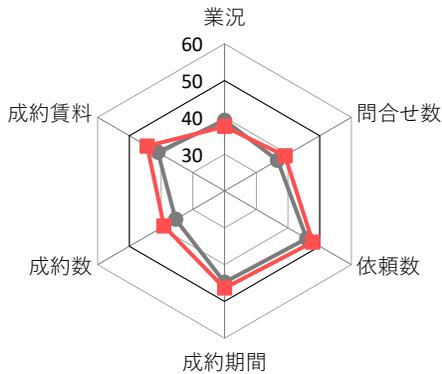
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



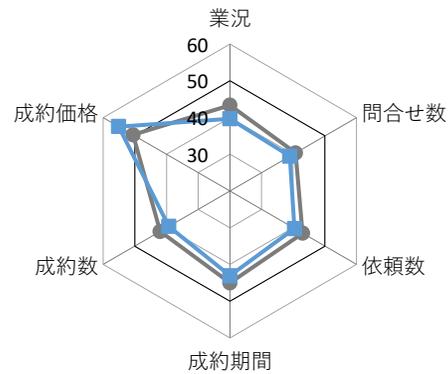
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

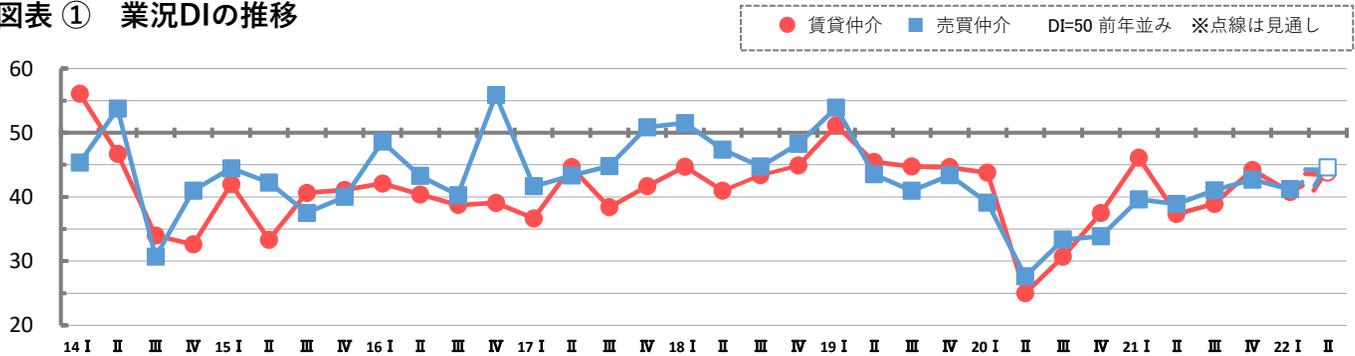


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



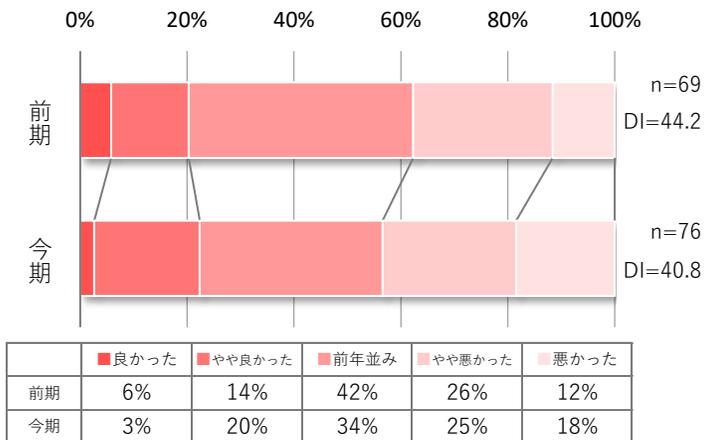
賃貸は前期比 - 3.4ポイントと低下しDI=40.8 売買は前期比 - 1.5ポイントと低下しDI=41.2

図表① 業況DIの推移

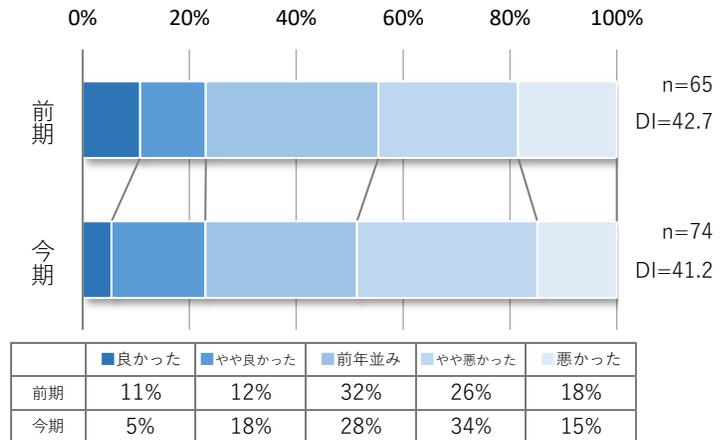


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.1	37.3	38.9	44.2	40.8	43.8	56.1 (14 I)	25.0 (20 II)
売買	39.6	38.9	41.0	42.7	41.2	44.6	55.9 (16 IV)	27.6 (20 II)

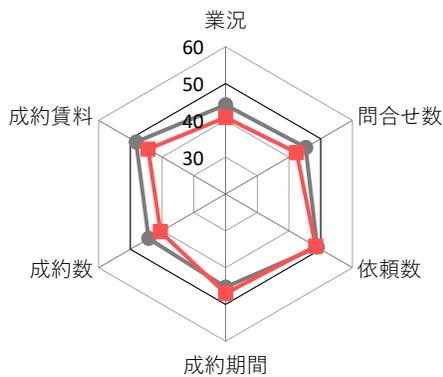
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

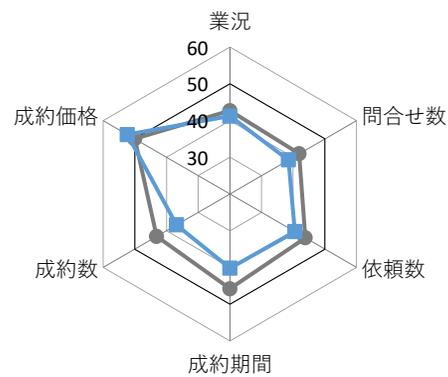


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.2	45.3	48.9	45.3	44.2	48.2
■今期	40.8	42.4	48.4	47.0	40.5	44.4
増減	- 3.4	- 2.9	- 0.5	+ 1.7	- 3.7	- 3.8

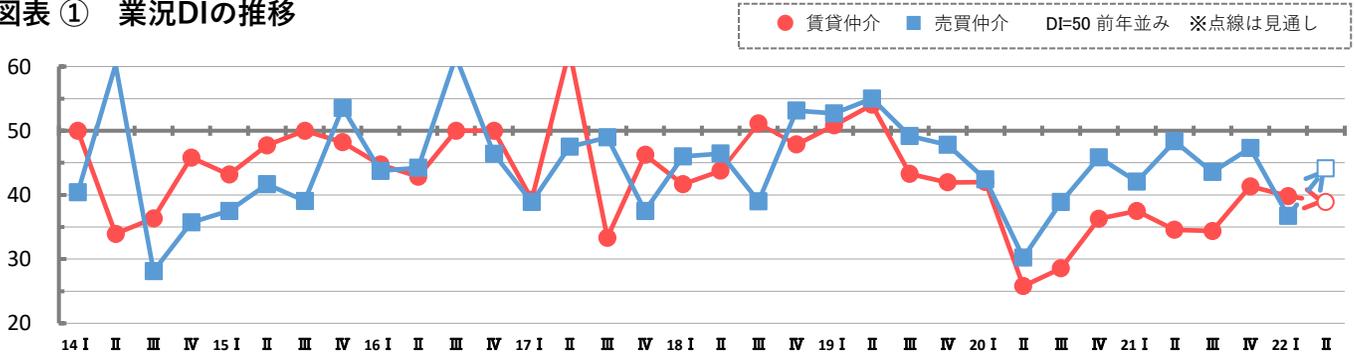
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.7	41.9	43.8	45.8	43.1	50.0
■今期	41.2	38.5	40.5	40.2	36.8	52.4
増減	- 1.5	- 3.4	- 3.3	- 5.6	- 6.3	+ 2.4

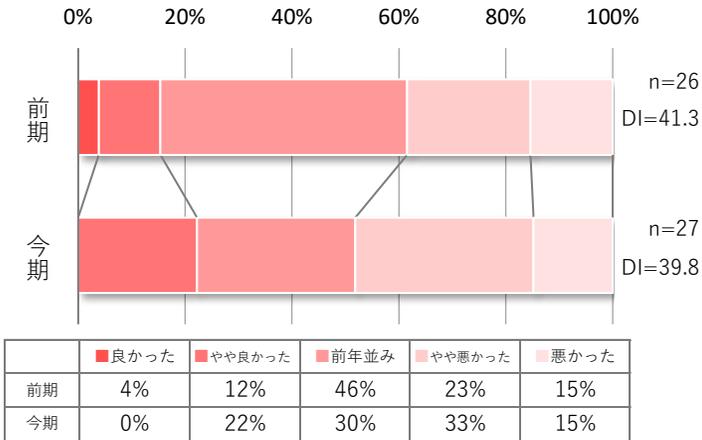
📌 賃貸は前期比 -1.5ポイントと低下しDI=39.8 売買は前期比 -10.5ポイントと大幅低下しDI=36.8

図表① 業況DIの推移

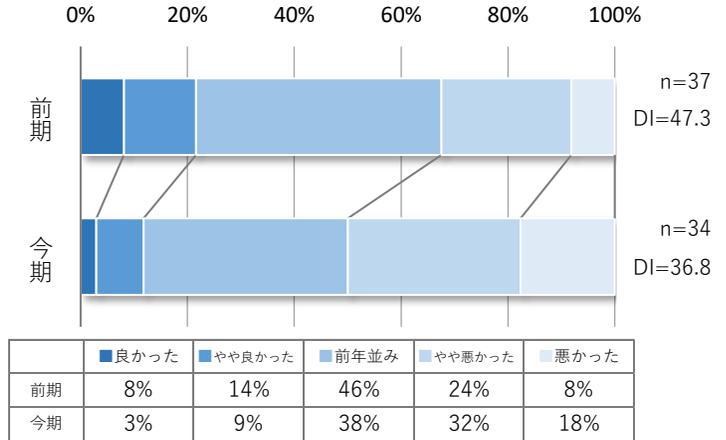


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	37.5	34.6	34.4	41.3	39.8	38.9	62.5 (17II)	25.8 (20II)
売買	42.1	48.3	43.6	47.3	36.8	44.1	61.5 (16III)	28.1 (14III)

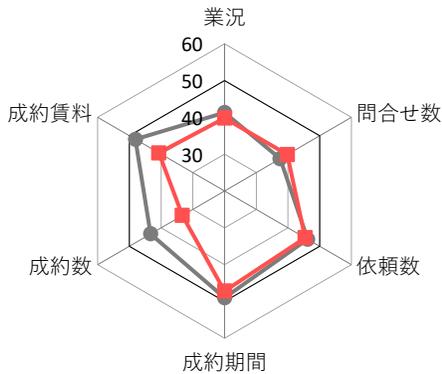
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

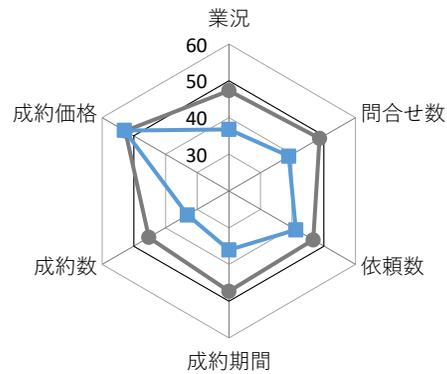


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	41.3	37.5	46.2	49.0	43.3	48.1
■今期	39.8	39.8	45.4	47.2	33.3	40.7
増減	- 1.5	+ 2.3	- 0.8	- 1.8	-10.0	- 7.4

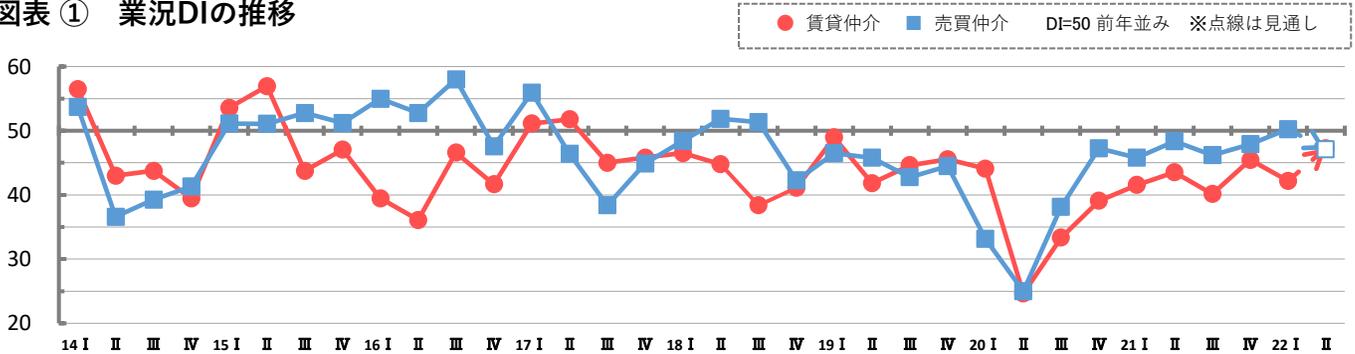
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.3	48.6	46.6	47.3	45.3	52.7
■今期	36.8	39.0	41.2	36.0	33.1	52.9
増減	-10.5	- 9.6	- 5.4	-11.3	-12.2	+ 0.2

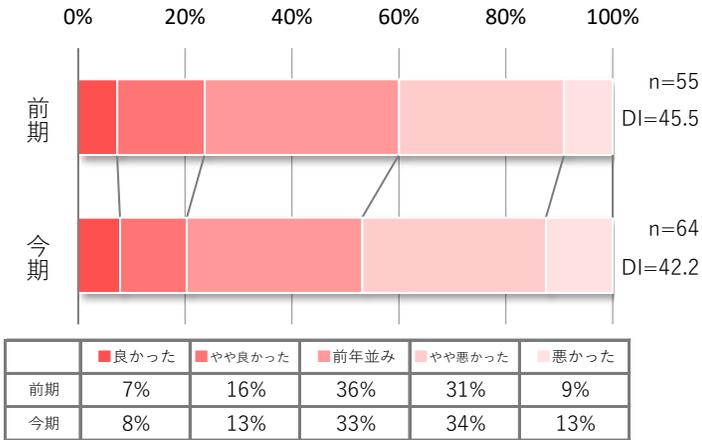
🏠 賃貸は前期比 - 3.3ポイントと低下しDI=42.2 売買は前期比 + 2.4ポイントと上昇しDI=50.3

図表① 業況DIの推移

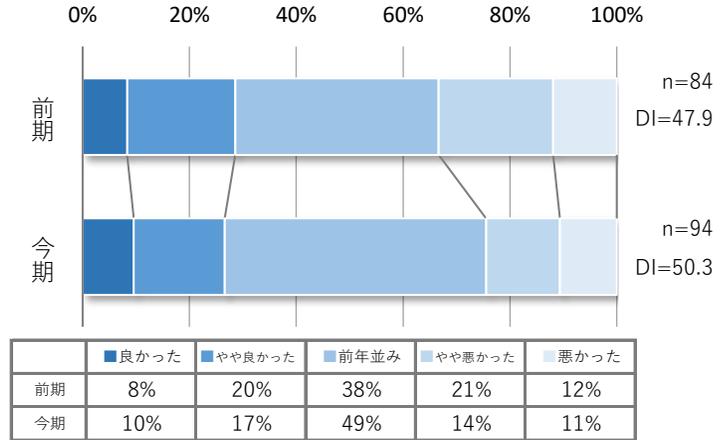


	21 I	II	III	IV	22 I	II	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	41.5	43.5	40.2	45.5	42.2	47.3	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	45.8	48.4	46.2	47.9	50.3	47.1	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

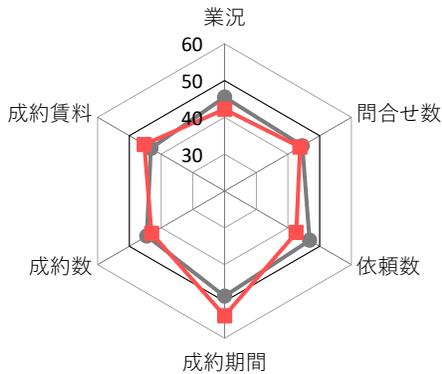
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

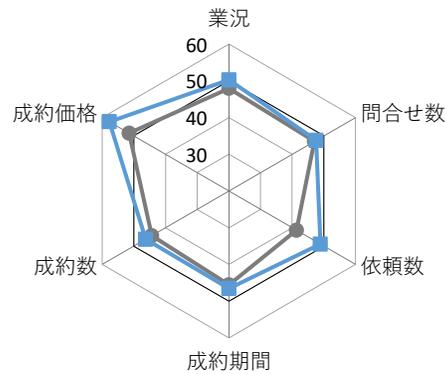


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	45.5	44.5	46.8	48.6	44.5	43.2
■今期	42.2	43.8	42.6	53.9	43.0	45.3
増減	- 3.3	- 0.7	- 4.2	+ 5.3	- 1.5	+ 2.1

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	47.9	47.0	41.4	45.5	44.3	51.5
■今期	50.3	47.6	48.9	46.5	46.3	57.7
増減	+ 2.4	+ 0.6	+ 7.5	+ 1.0	+ 2.0	+ 6.2

【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	1,663名(2022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	9名(2022年4月末現在)
■代表取締役	庄司 利浩
■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取引手法などの調査、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:吉武・田中
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:磐前(いわさき)・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。