

2026 年 8 月 26 日

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 (2026 年 4～6 月期) —

- 賃貸の業況は首都圏では 2 期連続で DI=50 超と堅調、近畿圏では転居減少で DI が下落。
- 売買の業況は東京 23 区で前期 DI=50 超から大幅下落。価格高騰を背景に都心部の需給環境に変化の兆し。
- 貸店舗・貸事務所ともに東京 23 区の業況が高水準、探す理由は『起業・開業』が最多。

【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
売買では都心 3 区の変調で東京 23 区の DI 急落。その動きは広がるか。



賃貸の業況は、繁忙期を過ぎても首都圏を中心に底堅く推移しました。家賃は高騰していますが、賃上げや福利厚生拡大を背景に、若年層を中心に家賃負担力が高まり、高額物件の成約を支えているとの声も多く聞かれました。一方、売買では東京 23 区の業況 DI が大きく低下。その主因となったのが都心 3 区の急落です。価格高騰や金利上昇を背景に実需層の購入見送りが増え、これまで市場をけん引してきた投資家や外国人需要にも停滞感が見られます。成約数の減少に伴い在庫物件が積み上がっており、都心で見られたこうした変化が周辺エリアにも広がるのか、今後の動向を注視したいと思います。

< 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（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：大武 義隆 以下、アットホームラボ）に委託しています。

本調査は、2014 年 1～3 月期に開始し今回（2026 年 4～6 月期）が第 50 回となります。

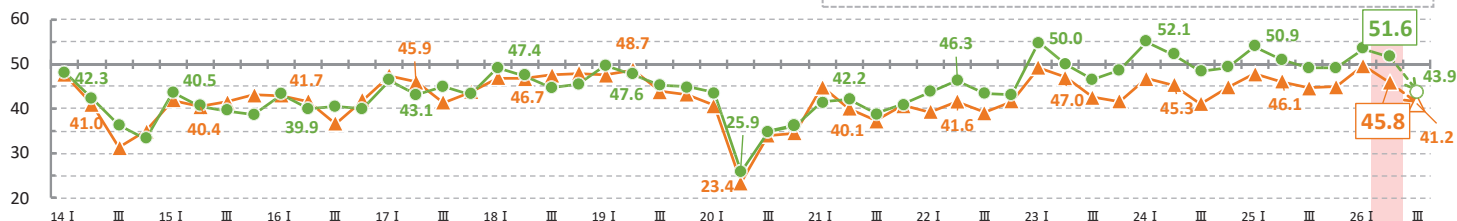
◆調査期間／2026 年 6 月 12 日～6 月 25 日

◆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 1,937 店。

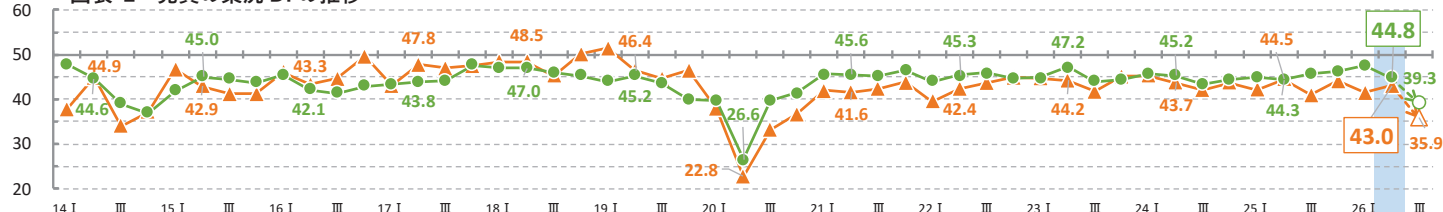
（注）本調査で用いている DI は、全て前年同期に対する動向判断を指数化したものです。

< 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

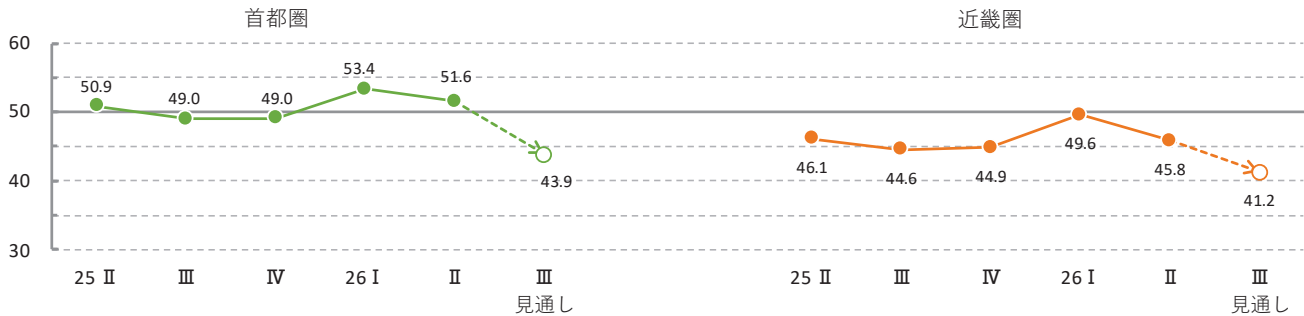


首都圏は2期連続でDI=50超。近畿圏は前期比・前年同期比ともにマイナス。

賃貸仲介における今期（2026年4～6月期）業況DIは、首都圏で前期比－1.8ポイント、前年同期比＋0.7ポイントの51.6と2期連続でDI=50超を維持した。一方、近畿圏では前期比－3.8ポイント、前年同期比－0.3ポイントの45.8であった。

来期（2026年7～9月期）の見通しDIは首都圏43.9（今期比－7.7ポイント）、近畿圏41.2（同－4.6ポイント）と、ともに下落が見込まれている。

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



千葉県・東京23区・神奈川県はDI=50超を維持。転勤の減少が業況DI下落に影響したエリアも。

エリア別の業況DIは、14エリア中10エリアで前期比下落したものの、前年同期比では7エリアでプラスとなった。

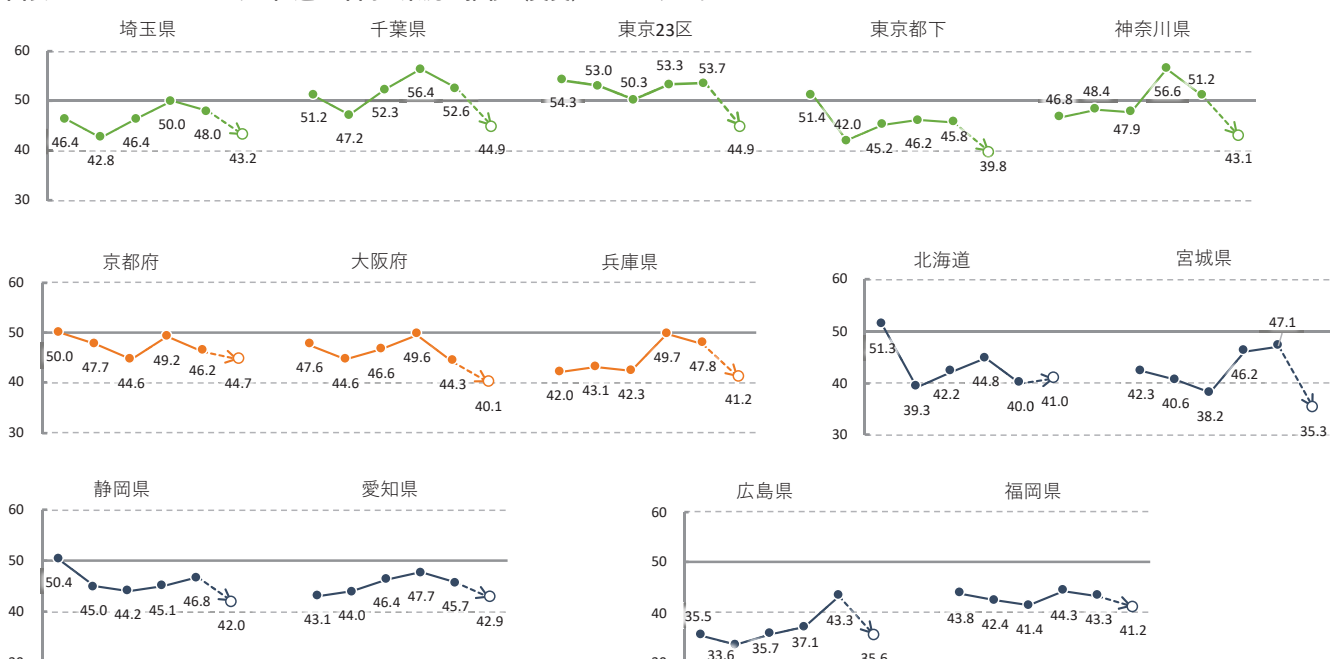
首都圏では、東京23区の業況DIが前期比＋0.4ポイントの53.7と堅調。「高家賃物件を希望する若年層が多く、賃金が上がっている様子がはっきり見て取れる（東京都港区）」「新卒の初任給が大幅に増えたため、高額家賃の部屋が決まりやすかった（東京都豊島区）」など、若年層の賃上げが業況に好影響を与えているようだ。ただし、「空室が少なくなった。引越しする人が少なくなってきている（東京都江戸川区）」というコメントもあり、物件不足の傾向は今期も継続している様子がみられる。千葉県や神奈川県は前期比下落したものの、「23区内で家賃が高くなっているために引っ越してきたというケースが多かった（千葉県千葉市）」と、東京23区の受け皿となっている状況が続き、DI=50を維持した。

近畿圏では全エリアで前期比下落し、京都府・大阪府は前年同期比もマイナス。「家賃が上がっており、住替えが少なくなっている（大阪府大阪市）」など、転居控えが業況DIの下落につながったようだ。

その他6エリアでは転勤の減少を指摘する声が目立ち、3エリアで前年同期比マイナスとなった。一方で宮城県・広島県は前期比・前年同期比ともにプラス。「初期費用を安くした物件の反響、成約が多かった（宮城県仙台市）」「家賃の安い物件が動いている（広島県東広島市）」など、低家賃物件の引合いが強い様子だった。

来期は、猛暑や家賃上昇の影響を懸念する声が多く、北海道を除く13エリアで下落が見込まれている。

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

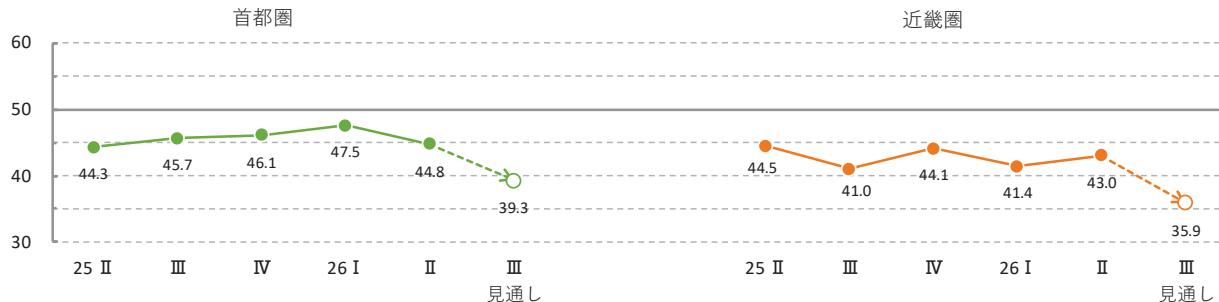


首都圏は4期ぶりに下落も前年同期比はプラス。首都圏・近畿圏ともに来期はDI=30台と厳しい見通し。

売買仲介における今期業況DIは、首都圏が前期比-2.7ポイントの44.8と4期ぶりに下落するも、前年同期比は+0.5ポイントのプラスであった。近畿圏は前期比+1.6ポイント、前年同期比-1.5ポイントの43.0だった。

来期の見通しDIは、首都圏39.3（今期比-5.5ポイント）、近畿圏35.9（同-7.1ポイント）と大幅な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



東京23区は前期DI=50超から大幅下落。全体的にも金利上昇などで業況に下押し圧力がかかる。

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たものの、前年同期比では8エリアがマイナスとなった。「資材高騰などによる物件価格の上昇、低所得・住宅ローンの金利上昇のためローンが組みにくく成約に至らない（京都府城陽市）」で代表されるように、価格高騰・金利上昇・所得伸び悩みなど、業況に対するマイナス要因についてのコメントが多くみられた。

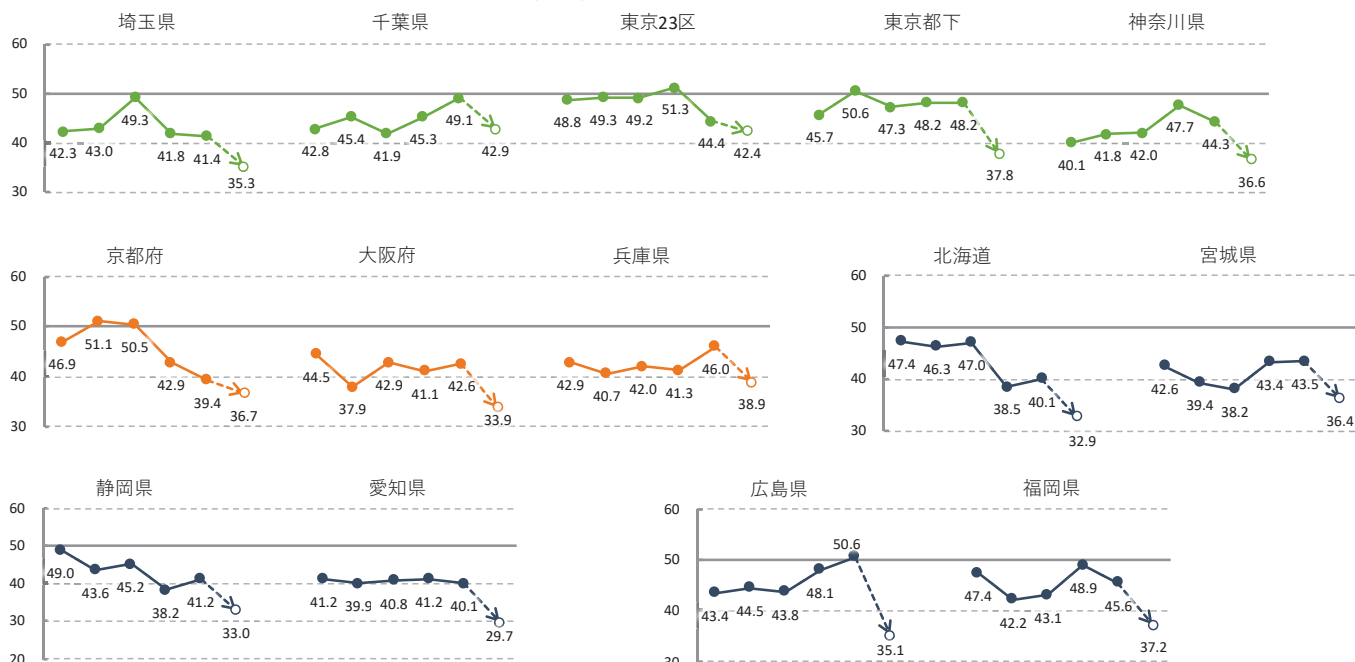
首都圏では、東京23区が前期比-6.9ポイントと大幅下落しDI=44.4。今まで業況が良かった都心部の不動産店からは「価格高騰を受けて慎重な方が増えてきた（東京都千代田区）」「2億円超の物件が鈍化（東京都港区）」と、これまでと様子が変わってきたというコメントがあった。都心部以外でも「不動産価格が上がりすぎて住宅を買うことを諦めている方が多い。一生賃貸で良いという方が周りに増えた（東京都大田区）」など、実需層が購入に対して消極的になっている様子がみられた。

近畿圏では、兵庫県が前期比・前年同期比ともにプラス。「中古戸建を購入するお客さまが増えた（兵庫県加古川市）」など、比較的安価な中古物件の需要が高まっている様子がうかがえた。また、京都府・大阪府ではこれまで取引が活発だった中国人顧客が減少したとの声も聞かれた。

その他6エリアは、4エリアで前年同期比マイナスと全体的に横ばいから下落傾向。一方で広島県は唯一DI=50を超え、「安価物件のお問合せが多い（広島県三原市）」など、低価格物件の動きが良いというコメントがみられた。

来期の見通しDIは全エリアで下落が見込まれており、ナフサ不足による資材の供給遅延や金利上昇を不安視している不動産店が多かった。

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

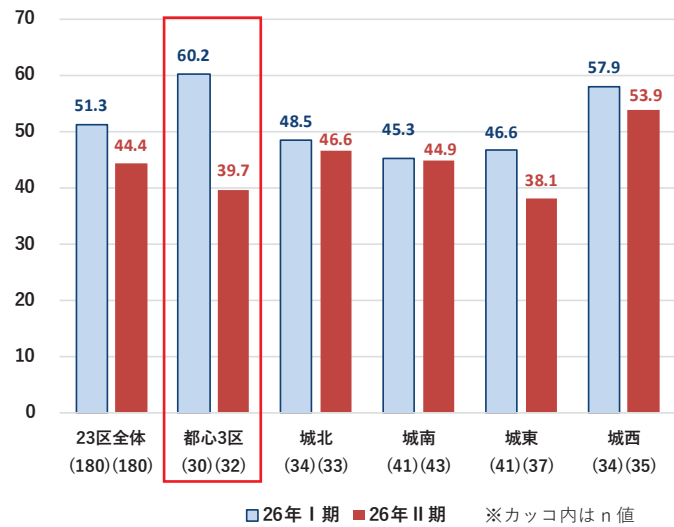


今期業況の特徴（売買仲介）：東京 23 区の業況 DI 下落要因を探る

今期の東京 23 区の売買業況 DI は、前期比 -6.9 ポイントの 44.4 と大幅に落ち込んだ。そこで、東京 23 区を 5 つの地域に分けて業況 DI の変化を見ると（図表 7）、どの地域も前期比下落しているものの、とりわけ都心 3 区は前期の 60.2 から今期 39.7 へ、-20.5 ポイントと大幅に下落している。また、5 地域の中での都心 3 区の順位も、前期は最上位であったが、今期は城東に次ぐ低さとなった。

今回は、都心 3 区の中古マンション価格や物件数の推移から業況の下落要因を探り、併せて他の地域の状況についても考察した。

図表 7 東京 23 区 地域別売買の業況 DI



【都心 3 区】千代田区・中央区・港区

【城西】新宿区・渋谷区・中野区・杉並区

【城北】文京区・豊島区・北区・板橋区・練馬区

【城東】台東区・墨田区・江東区・荒川区・足立区・葛飾区・江戸川区

【城南】品川区・目黒区・大田区・世田谷区

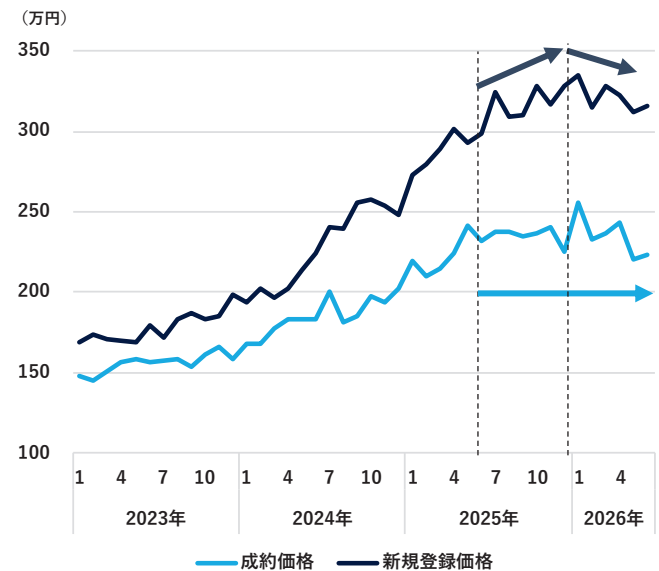
都心 3 区の成約価格は横ばい。新規登録価格の上昇も遅れて鈍化。

東日本レインズに登録された都心 3 区の中古マンションの成約価格と新規登録価格（以下、登録価格）の㎡単価の推移を見ると（図表 8）、成約価格については 2025 年半ばから横ばい傾向に転じた一方、登録価格は同時期から上昇幅が鈍化し、2026 年に入ると下落に転じている。

成約価格の上昇鈍化は、購入者が受け入れられる価格が上限に近づいていることを示唆する。売主側が従来の上昇トレンドを前提に高値で売り出しても成約に至りにくくなり、販売期間の長期化や価格改定を余儀なくされるケースが増加した結果、新規登録時の価格設定が慎重化し、登録価格の上昇幅が縮小したものと考えられる。

不動産店からも「買取仲介で販売しているが、他社との価格競争に突入した。市場に出回る販売価格が上限に達したものと考えられる。価格の見直しを何度も行い、当初の想定を大幅に下回る価格でようやく契約に至った（東京都千代田区）」と価格調整に苦慮するコメントがみられた。

図表 8 都心 3 区 中古マンションの成約価格・新規登録価格（㎡単価）



出典：東日本レインズ「月例マーケットウォッチ」を元にアットホームラボ作成。

都心 3 区では成約数の減少と在庫物件数の積み上がりが進む。

都心 3 区の中古マンション成約数を見ると（図表 9）、2025 年以降は減少傾向にある。一方、在庫物件数は増加傾向にあり、直近では 2023 年 1 月の 1.4 倍まで増加している。

都心 3 区の不動産店からは、「物件価格は高騰し、金利も上がっているが、給与は上がっていないので購入できる価格は以前と変わらず、手が出せないと思う（東京都中央区）」「予算オーバーのために購入できないお客さまが増えている（東京都港区）」との声が聞かれ、価格高騰による実需面への影響がうかがえた。一方で、これまで価格上昇をけん引してきた投資家・外国人需要への言及はほとんどみられず、需要構造にも変化の兆しがみられた。

都心 3 区では価格高騰を背景に購入者の様子見が広がり、成約数の減少と在庫物件数の積み上がりが進んでいる。それに応じて、価格も上昇局面から調整段階へ移行しつつあり、この流れが都心 3 区の業況 DI の急低下につながったと考えられる。

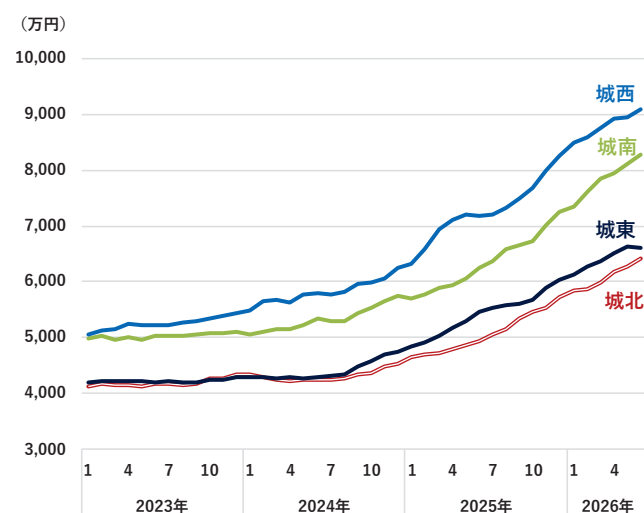
都心 3 区以外の物件数も増加。今後業況に都心 3 区と同様の動きが見られるか。

また、アットホームに登録・公開された都心 3 区以外の 4 地域（城東・城西・城南・城北）における中古マンション平均募集価格の推移を見ると（図表 10）、直近でわずかながら下落した城東を除き上昇傾向が続いている。

一方で物件数は、4 地域いずれも 2026 年以降指数が徐々に増加してきており、在庫が積み上がっている状況だとみられる（図表 11）。不動産店からも「価格高騰により希望の物件が見つかるまで時間がかかる、もしくは購入見送りの客が増えた（東京都世田谷区）」「金利が上がって購入を断念する人が増えてきた。さすがに消費者も高すぎると気付き始めてきた（東京都杉並区）」などのコメントがあり、購入検討の長期化や見送りの動きがより顕著になっている様子が見える。

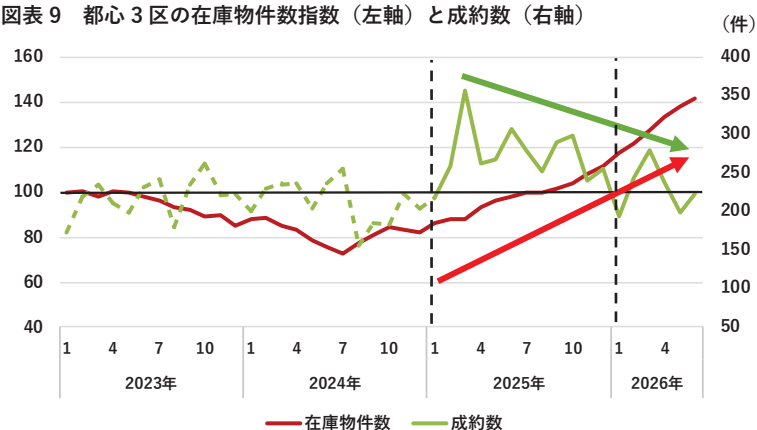
今後は都心 3 区でみられたような需給環境の変化や業況の弱含みが生じる可能性もあり、動向を注視していく必要がある。

図表 10 東京 23 区 地域別中古マンション平均募集価格



出典：「不動産情報サイト アットホーム」に掲載された物件を元にアットホームラボ作成。

図表 9 都心 3 区の在庫物件数指数（左軸）と成約数（右軸）

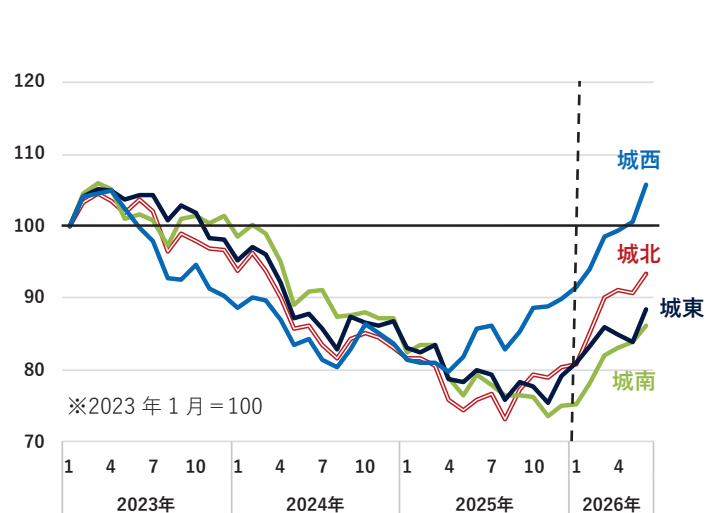


出典：東日本レインズ「月例マーケットウォッチ」を元にアットホームラボ作成。

※指数は 2023 年 1 月 = 100

※レインズの機能変更により 2024 年 12 月以前の成約数は参考値

図表 11 東京 23 区 地域別物件数指数



ピックアップ：貸店舗・貸事務所に関する調査

今回は、貸店舗・貸事務所の業況や求められる条件について調査した。対象は景況感調査に回答した 1,937 店のうち事業用賃貸物件を取り扱っている不動産店で、貸店舗 1,210 店、貸事務所 1,204 店。

参考：「不動産情報サイト アットホーム」に掲載される貸店舗・貸事務所の取扱い物件は 50 坪以下の小規模タイプが多数を占める。

業況

貸店舗・貸事務所ともに業況は東京 23 区が突出して高く、前年比も上昇。近畿圏では下落。

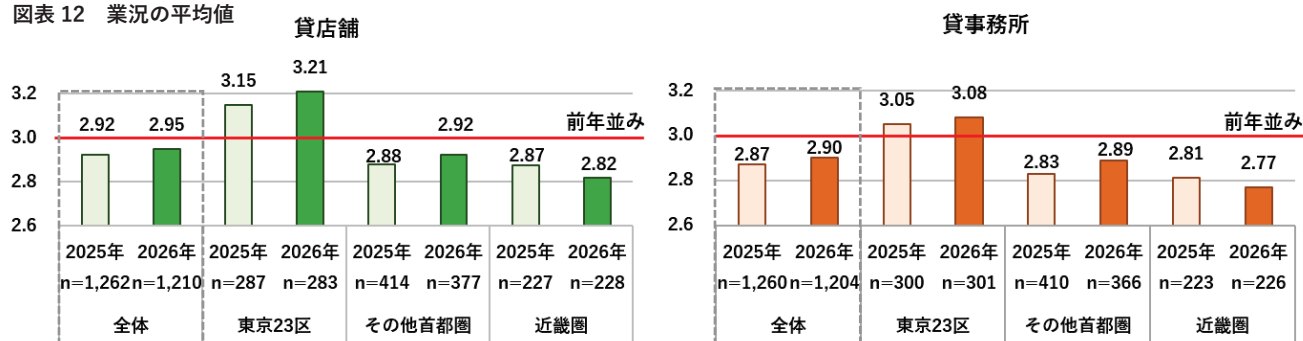
貸店舗・貸事務所のそれぞれについて業況を『良い=5』『やや良い=4』『前年並み=3』『やや悪い=2』『悪い=1』の 5 段階で聞き、加重平均を算出した（図表 12）。

貸店舗・貸事務所ともに全体の業況は前年比 0.03 ポイント上昇し、貸店舗 2.95、貸事務所 2.90 だった。エリア別に見ると、東京 23 区とその他首都圏（埼玉県、千葉県、東京都下、神奈川県）は両種目とも上昇した一方、近畿圏では下落した。

貸店舗では、東京 23 区が 3.21 と突出しており、不動産店からは「インバウンド向けの飲食店の出店が増えた（東京都豊島区）」「麻辣湯の店舗出店が人気（東京都渋谷区）」といった声が聞かれ、飲食店需要の堅調さがうかがえた。一方、近畿圏では「新規開業は初期投資の少ない物件に関心が集まりやすいが、慎重な顧客が多く、実際に成約まで進むケースは少ない（大阪府吹田市）」など、開業ニーズはあるものの、コスト重視を指摘するコメントが寄せられた。

貸事務所では、「新規事業立ち上げの方や若い方が多い（埼玉県入間市）」「IT 関連・AI 関連の起業が多い（東京都中央区）」など、東京 23 区を中心に起業に関するコメントが多くみられた。

図表 12 業況の平均値



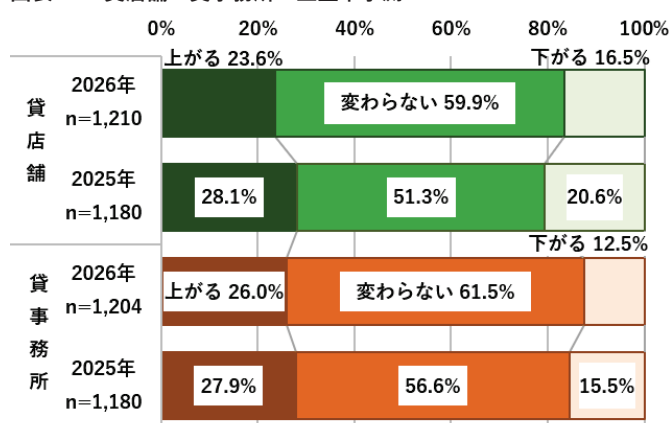
空室率予測

貸店舗・貸事務所ともに『変わらない』が最多。空室の長期化を懸念する声も。

空室率予測については、貸店舗・貸事務所ともに『変わらない』が前年より増加、約 6 割と最も多かった（図表 13）。不動産店からは「賃料高騰を背景に移転は減っている。現状維持で余計な経費がかからないようにしている（東京都江東区）」との声があった。賃料上昇を避け移転を見送る動きが広がっており、これが空室率は『変わらない』との見方につながっているようだ。

一方で、『上がる』が『下がる』を上回っており、「物価高を価格に転嫁できない業種が撤退した後、なかなか決まらない状況が続いている（福岡県粕屋町）」など、空室の長期化を指摘する声も聞かれた。

図表 13 貸店舗・貸事務所の空室率予測



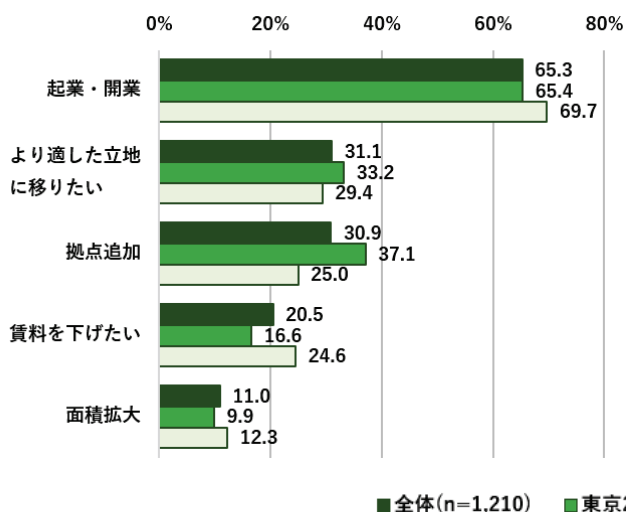
貸店舗を探している理由とよく求められる条件

探す理由は『起業・開業』が最多。条件は東京 23 区で『飲食店可』、近畿圏では『居抜き』が目立つ。

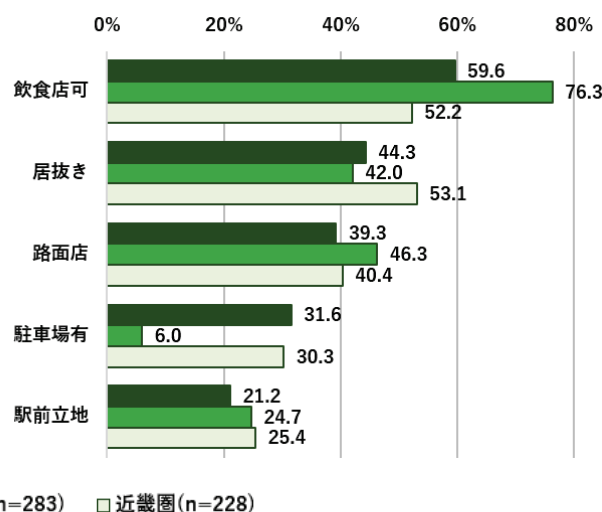
貸店舗を探している理由は、全体で『起業・開業』が最も多かった（図表 14）。東京 23 区では『拠点追加』が 37.1%と他エリアより多く、事業拡大を目的とした出店ニーズがうかがえた。

よく求められる条件では、東京 23 区で『飲食店可』が最多となった（図表 15）。一方、近畿圏では『居抜き』が最多となり、「資金がないお客さまが増えているため居抜きが第一条件（大阪府河内長野市）」など、初期費用を抑えたいという声が多く聞かれた。

図表 14 貸店舗を探している理由（複数回答）



図表 15 よく求められる条件（複数回答、最大 3 つ）



※図表 14 と 15 では全体回答数の上位 5 位を表示

「探している理由」の下位の選択肢：貸主都合による移転、面積縮小

「よく求められる条件」の下位の選択肢：ロードサイド、商店街・繁華街、狭小物件（5 坪未満）、即引渡し可、短期利用

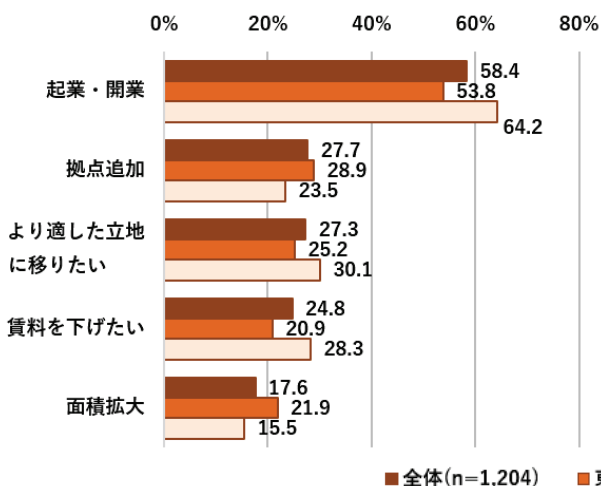
貸事務所を探している理由とよく求められる条件

貸店舗同様『起業・開業』が最多。狭い低賃料事務所へのニーズも。

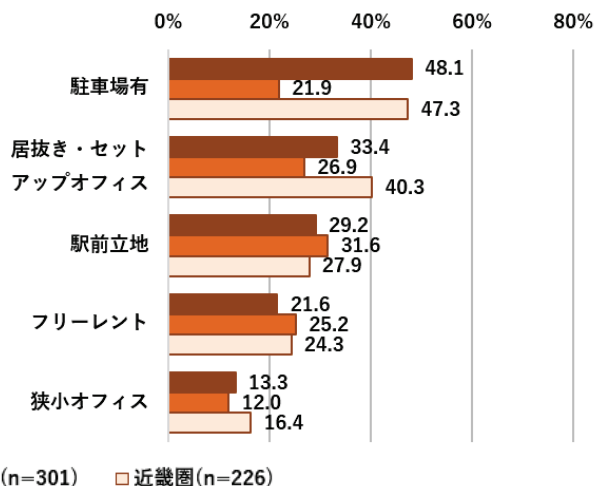
貸事務所を探している理由でも、貸店舗同様『起業・開業』が最多となった（図表 16）。

よく求められる条件では、東京 23 区を除き『駐車場有』が最も多く、近畿圏では『居抜き・セットアップオフィス』の割合も高かった（図表 17）。不動産店からは「アパートの一室など賃料が低い貸事務所が求められている（宮城県仙台市）」「個人事業主や小規模法人など 10 坪以下で賃料も 10 万円以下の安い物件を探している方が増えた（埼玉県八潮市）」などのコメントもあり、小規模で低賃料の事務所へのニーズもうかがえた。

図表 16 貸事務所を探している理由（複数回答）



図表 17 よく求められる条件（複数回答、最大 3 つ）



※図 16 と 17 では全体回答数の上位 5 位を表示

「探している理由」の下位の選択肢：貸主都合による移転、面積縮小

「よく求められる条件」の下位の選択肢：即引渡し可、24 時間利用可、フロア貸し、OA フロア、耐震・免震構造、24 時間セキュリティ

< 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（2026 年 4～6 月期）が第 50 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

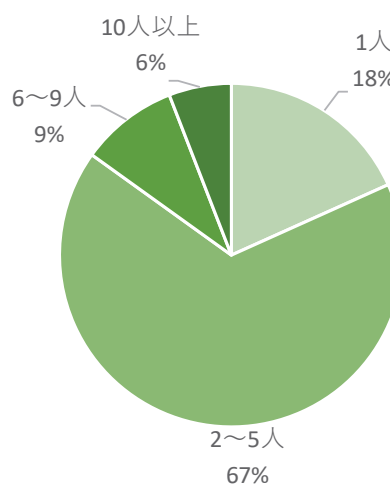
2026 年 6 月 12 日～6 月 25 日

5. 有効回答数

1,937 店（以下はエリア別内訳）

	賃貸仲介	売買仲介
北海道	25	76
宮城県	51	46
首都圏	814	540
埼玉県	110	107
千葉県	88	84
東京都	434	218
神奈川県	182	131
静岡県	47	91
愛知県	70	159
近畿圏	197	266
京都府	33	47
大阪府	96	138
兵庫県	68	81
広島県	26	42
福岡県	71	90
合計	1,301	1,310

6. 回答店舗の従業員規模別構成比（n=1,937）



※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 |

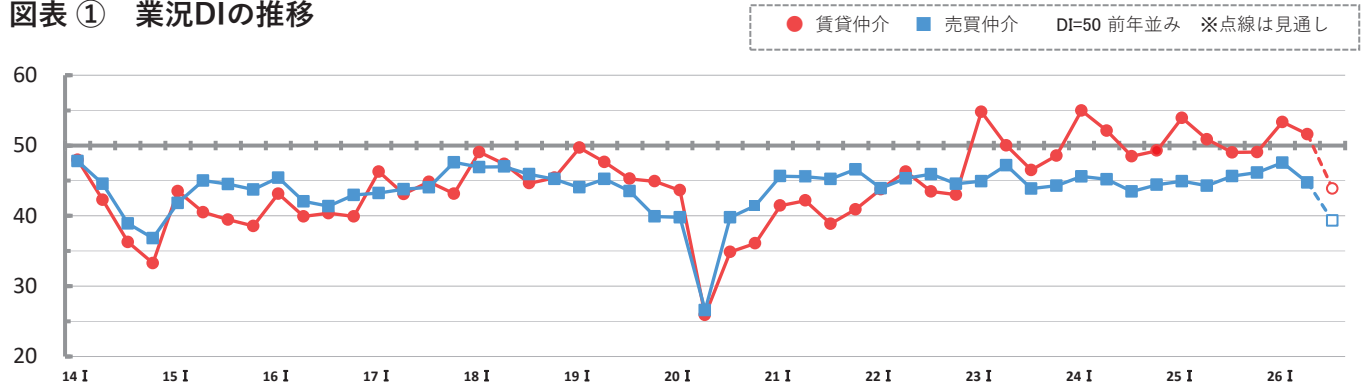
8. DI の算出方法

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

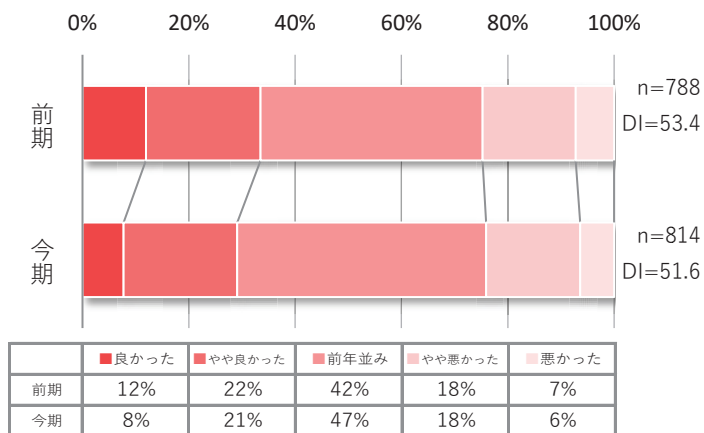
※「増えた」「短くなった」「上がった」は「良かった」と同義として、また「減った」「長くなった」「下がった」は悪かったと同義として算出。

図表① 業況DIの推移

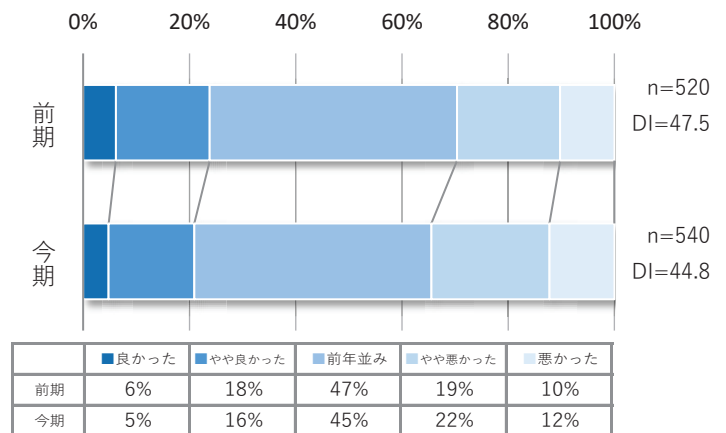


	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	50.9	49.0	49.0	53.4	51.6	43.9	55.0 (24 I)	25.9 (20 II)
売買	44.3	45.7	46.1	47.5	44.8	39.3	47.8 (14 I)	26.6 (20 II)

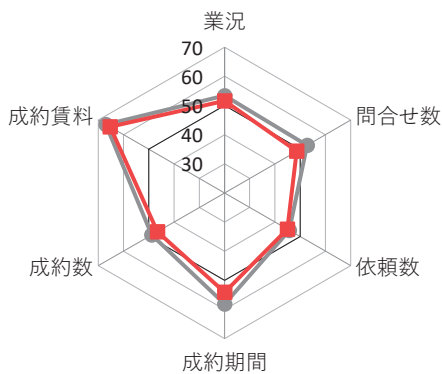
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

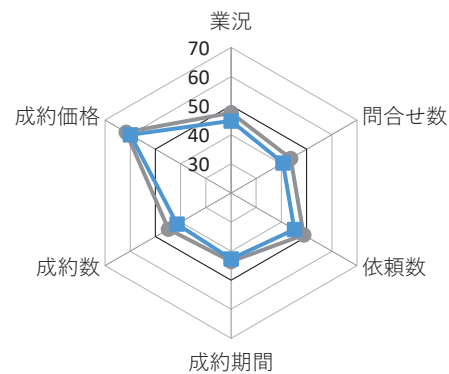


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



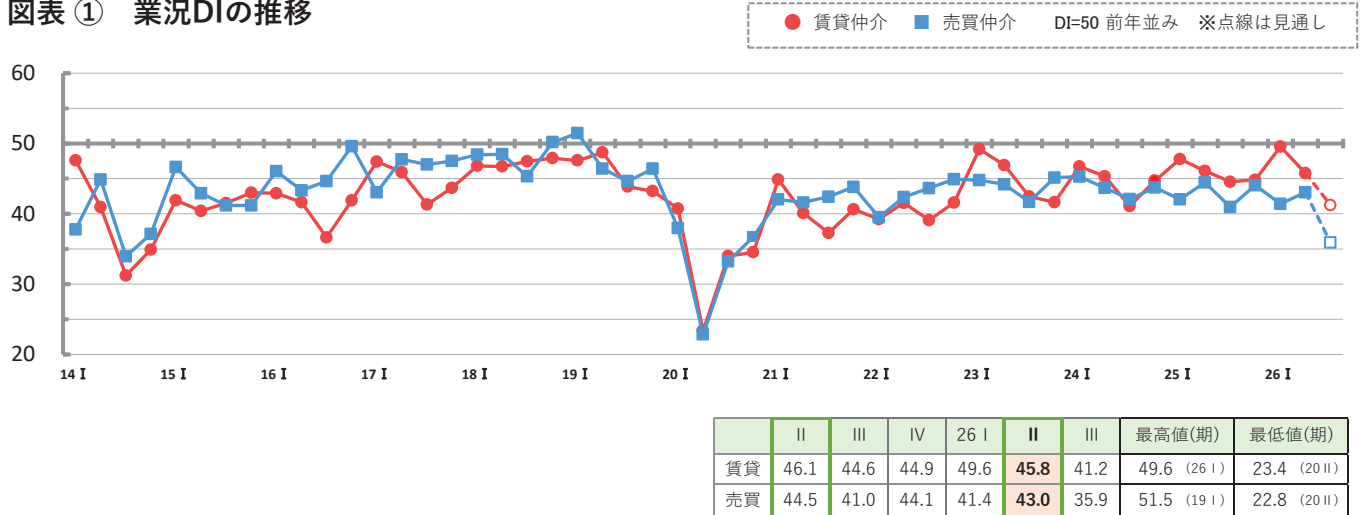
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	53.4	52.7	45.7	58.1	48.9	67.0
■今期	51.6	48.6	44.9	54.1	46.6	65.3
増減	- 1.8	- 4.1	- 0.8	- 4.0	- 2.3	- 1.7

図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

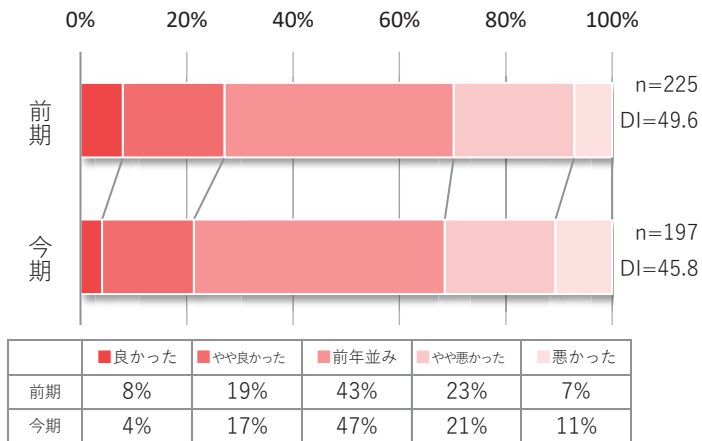


	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	47.5	43.7	48.8	43.6	44.8	61.6
■今期	44.8	40.6	45.1	42.7	41.4	60.0
増減	- 2.7	- 3.1	- 3.7	- 0.9	- 3.4	- 1.6

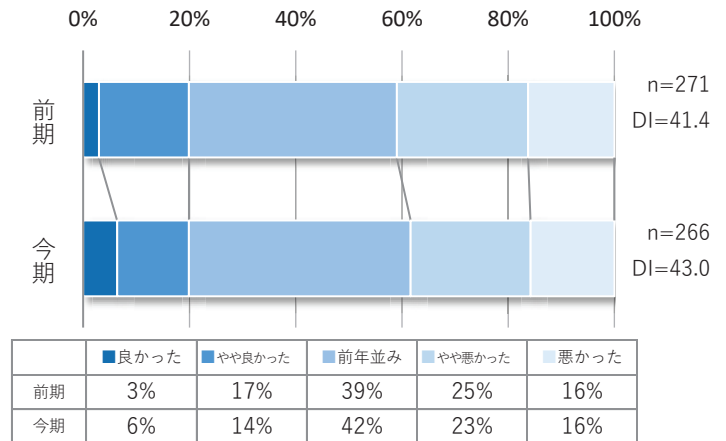
図表① 業況DIの推移



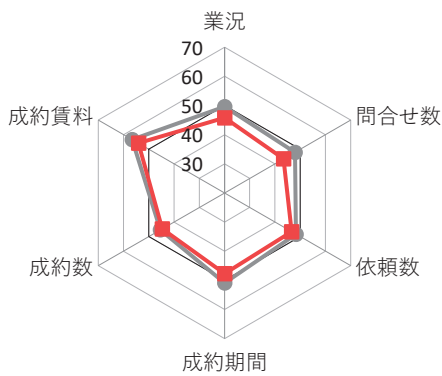
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



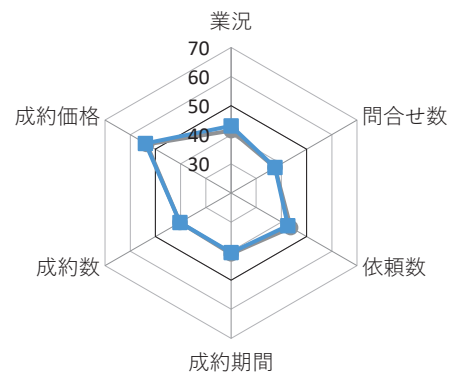
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

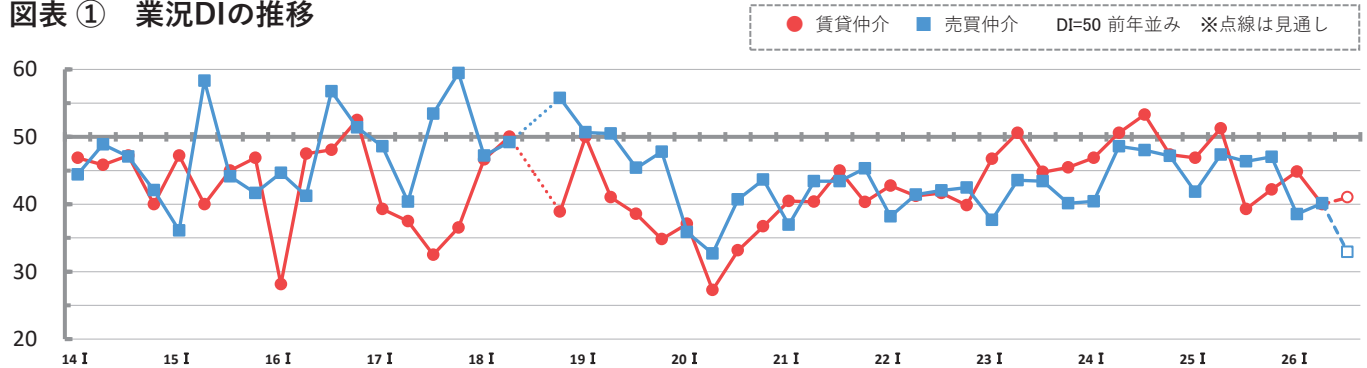


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



㊦ 賃貸は前期比-4.8ポイントと下落しDI=40.0 売買は前期比+1.6ポイントと上昇しDI=40.1

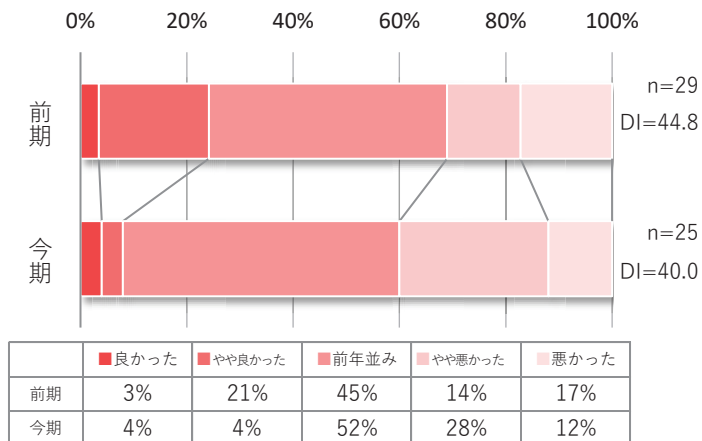
図表① 業況DIの推移



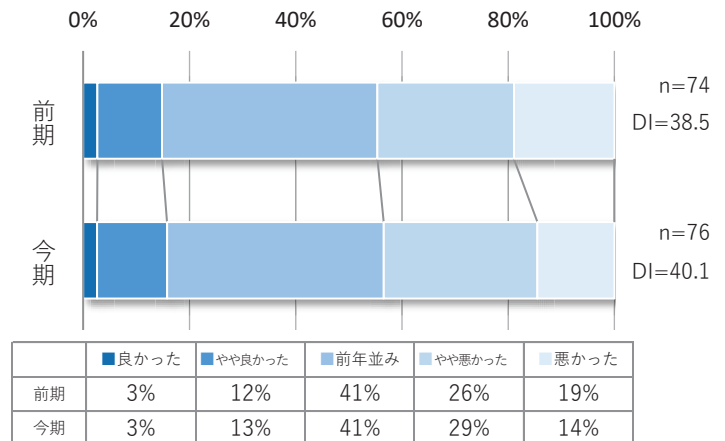
	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	51.3	39.3	42.2	44.8	40.0	41.0	53.3 (24Ⅲ)	27.3 (20Ⅱ)
売買	47.4	46.3	47.0	38.5	40.1	32.9	59.5 (17Ⅳ)	32.7 (20Ⅱ)

※2018年Ⅲ期は調査対象外としています。

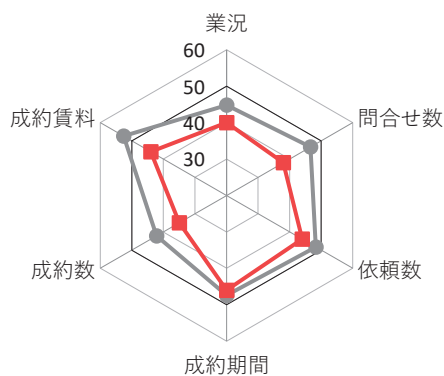
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



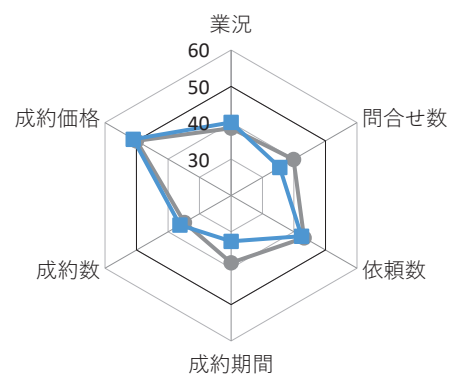
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

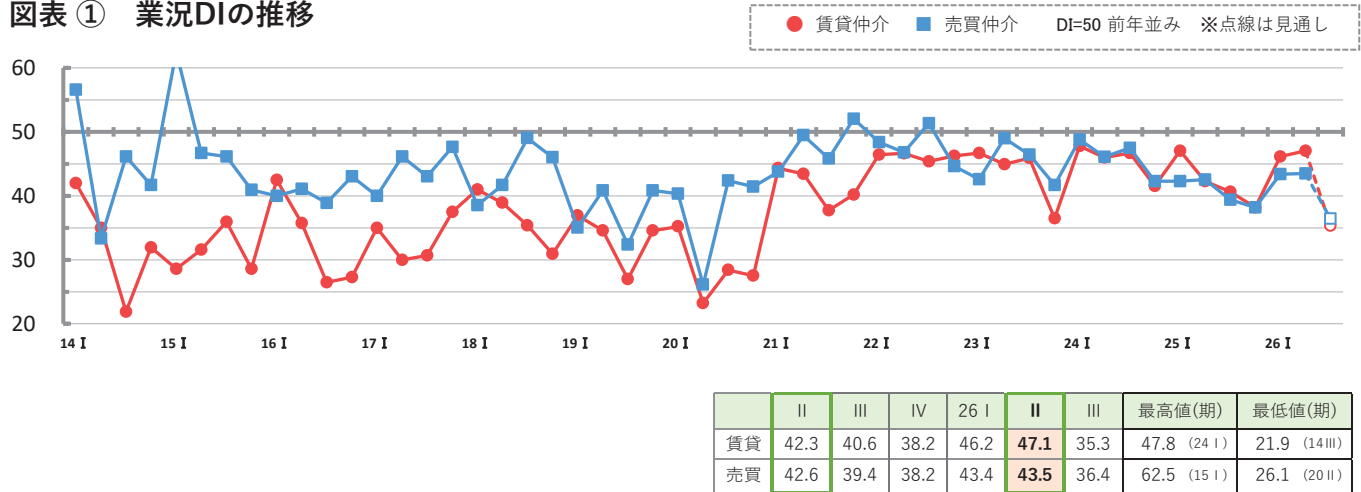


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

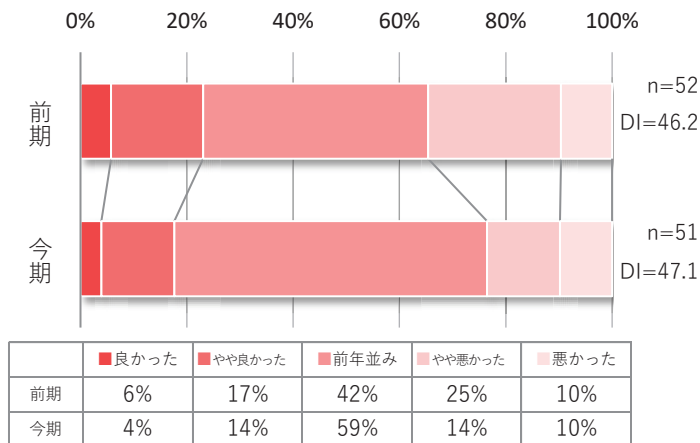


㊦ 賃貸は前期比+0.9ポイントと横ばいでDI=47.1 売買は前期比+0.1ポイントと横ばいでDI=43.5

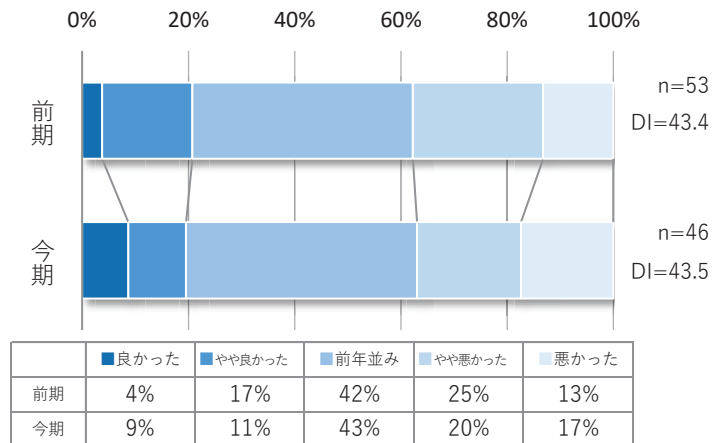
図表① 業況DIの推移



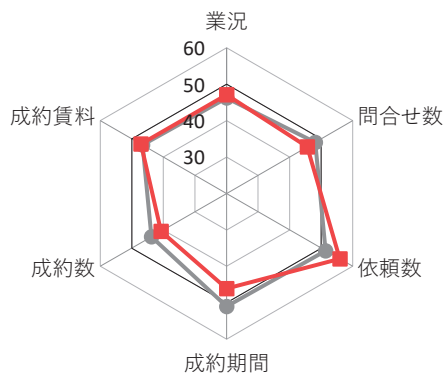
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



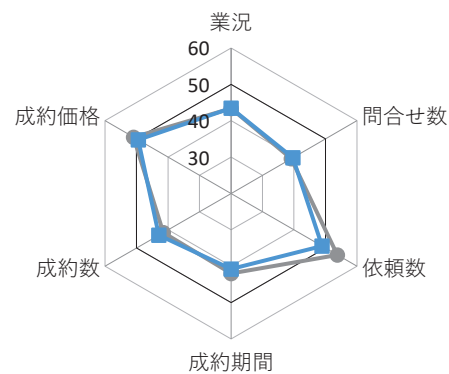
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

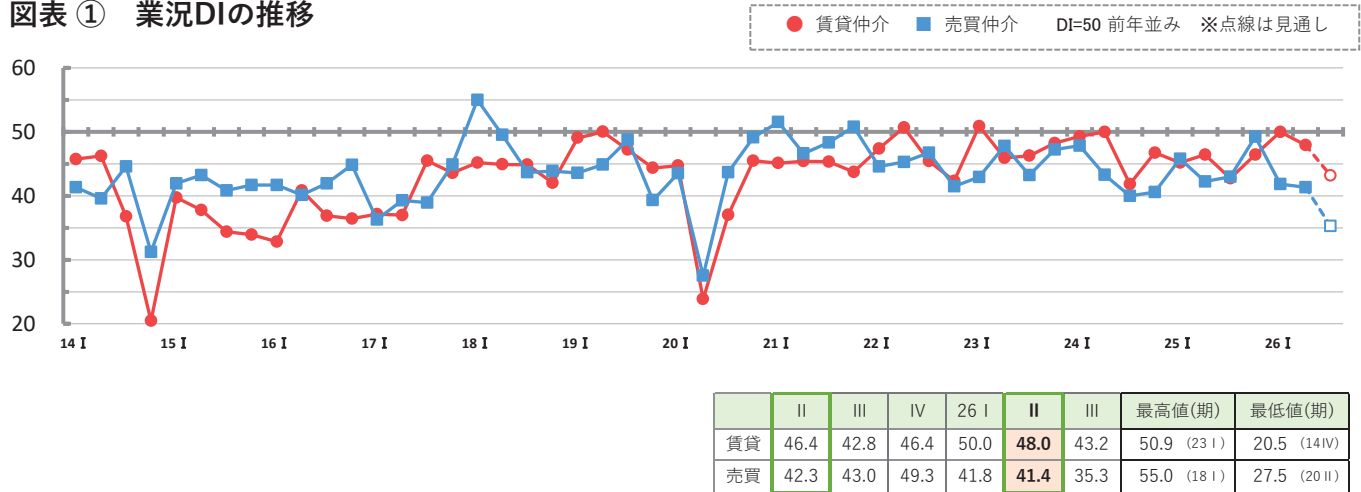


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

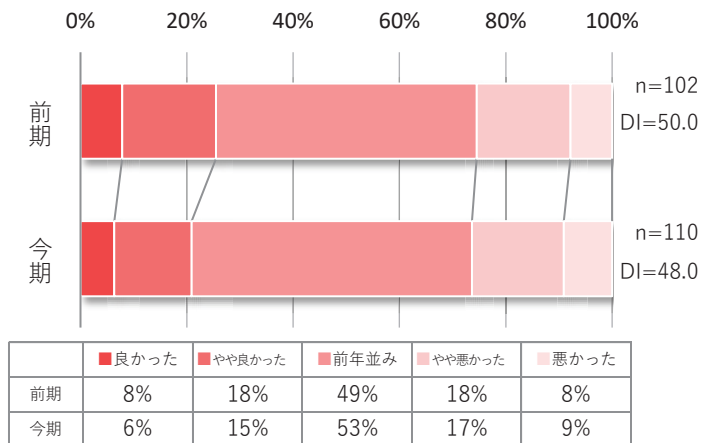


㊦ 賃貸は前期比-2.0ポイントと下落しDI=48.0 売買は前期比-0.4ポイントと横ばいでDI=41.4

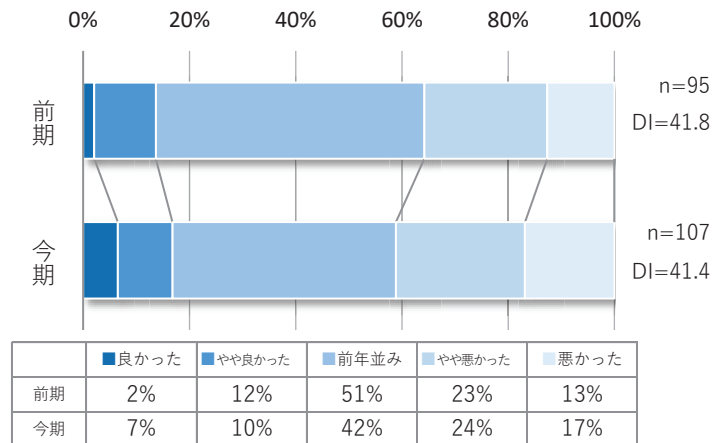
図表① 業況DIの推移



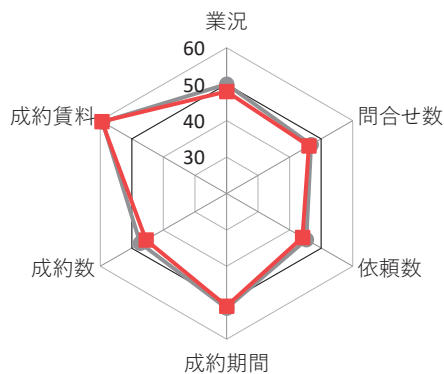
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



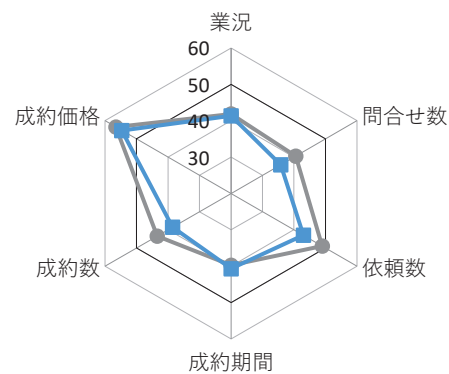
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

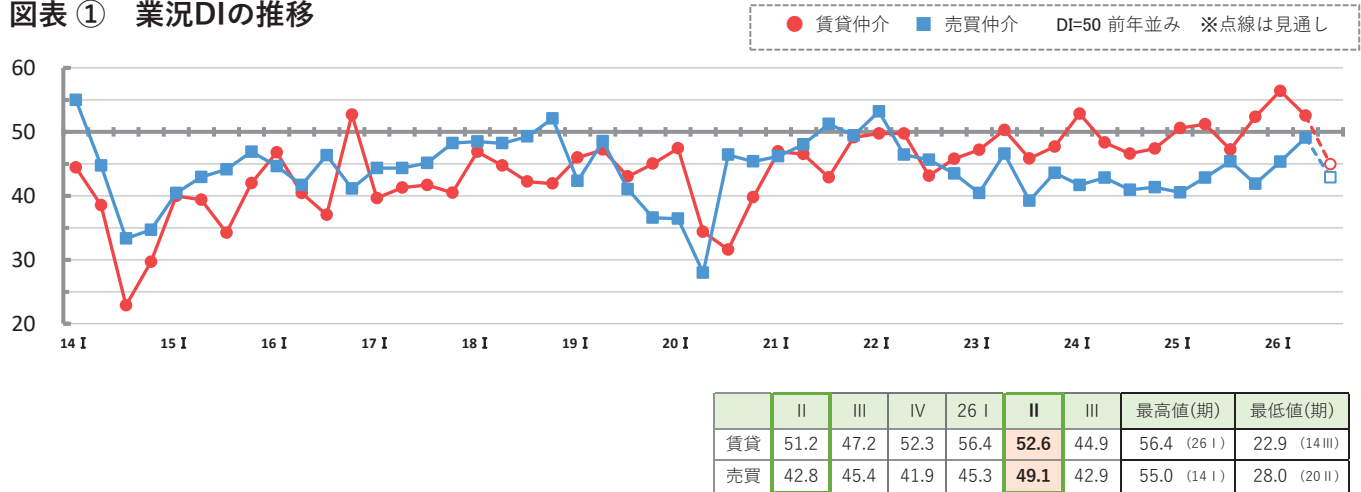


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

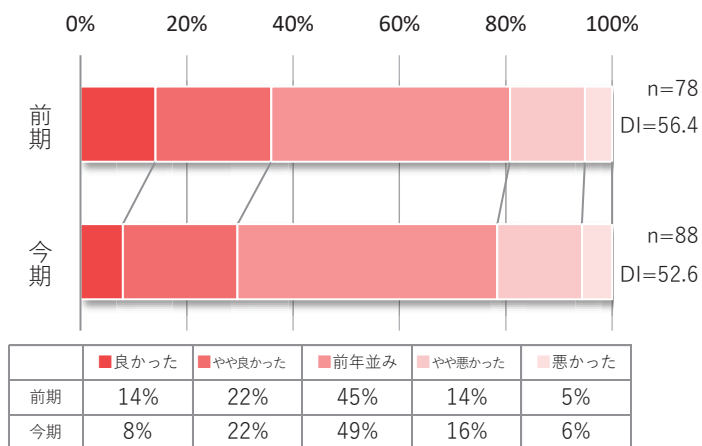


㊦ 賃貸は前期比-3.8ポイントと下落しDI=52.6 売買は前期比+3.8ポイントと上昇しDI=49.1

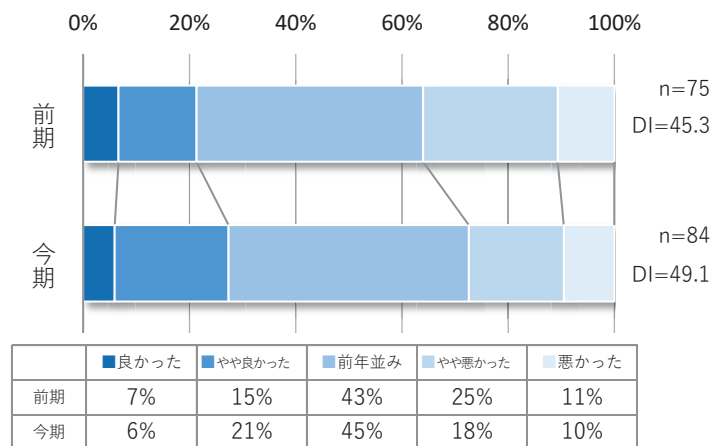
図表① 業況DIの推移



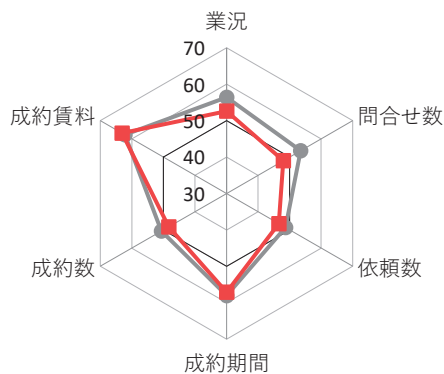
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



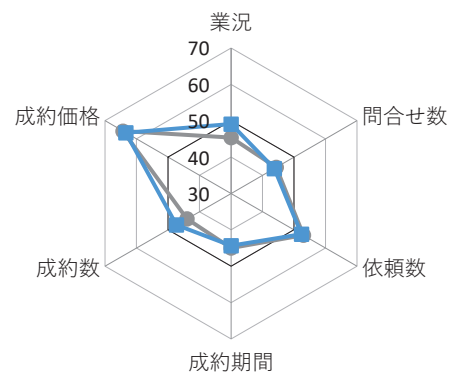
図表③ 売買仲介の業況回答割合



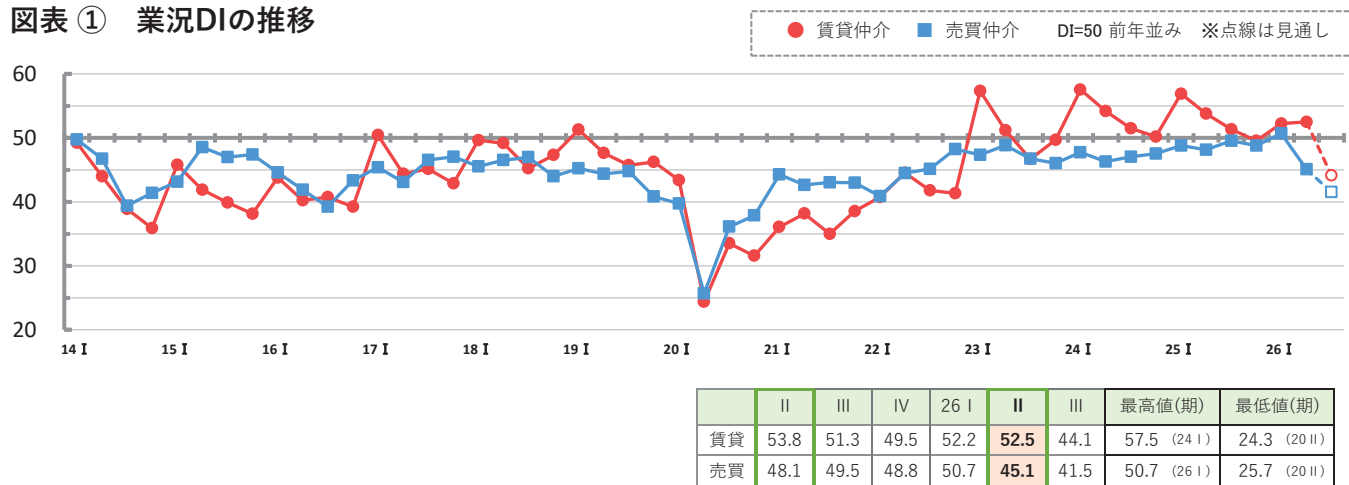
図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



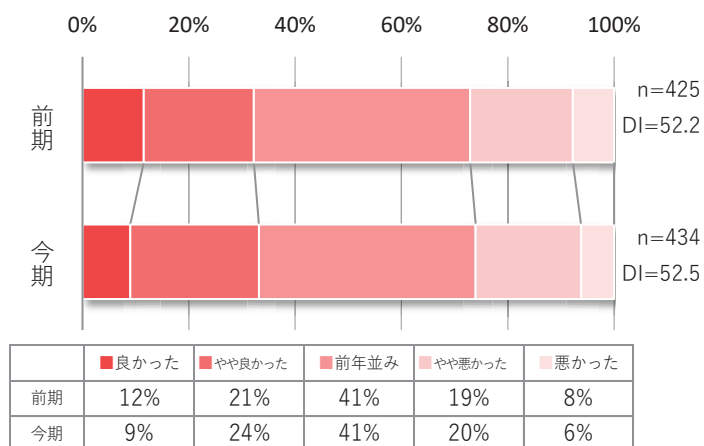
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



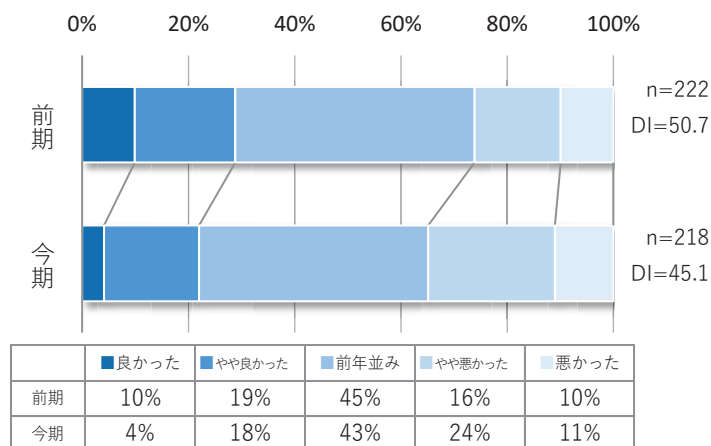
図表① 業況DIの推移



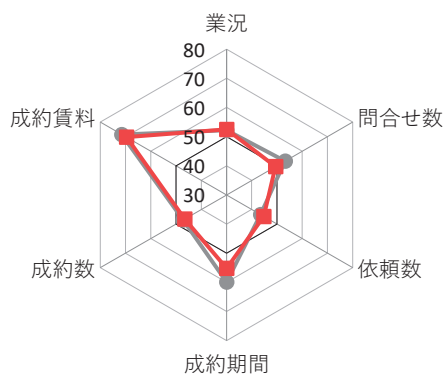
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



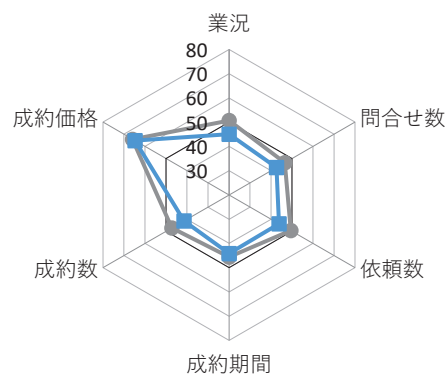
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

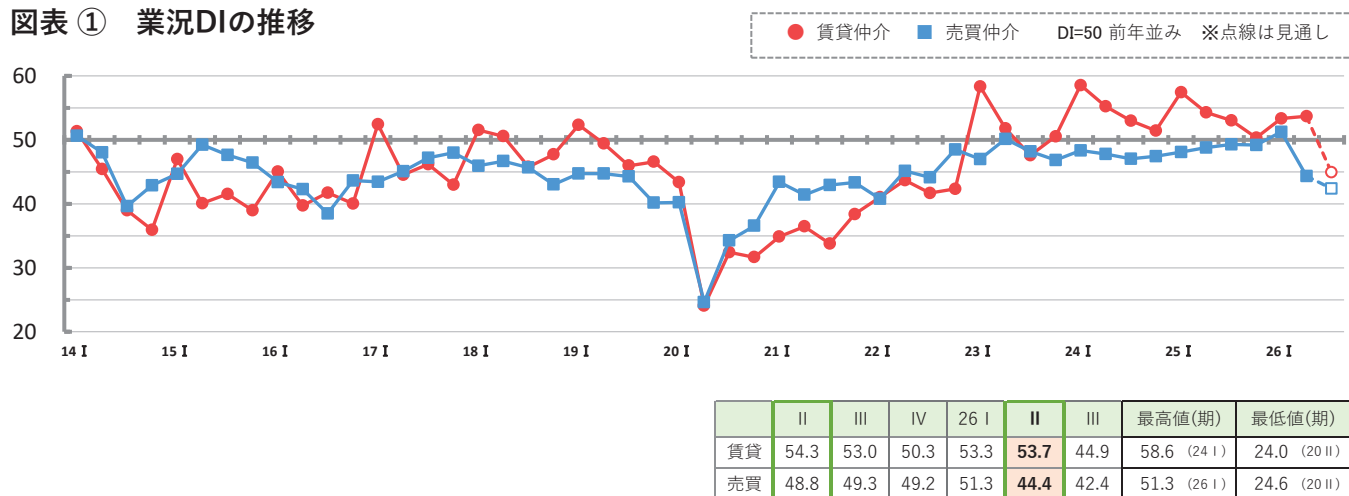


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

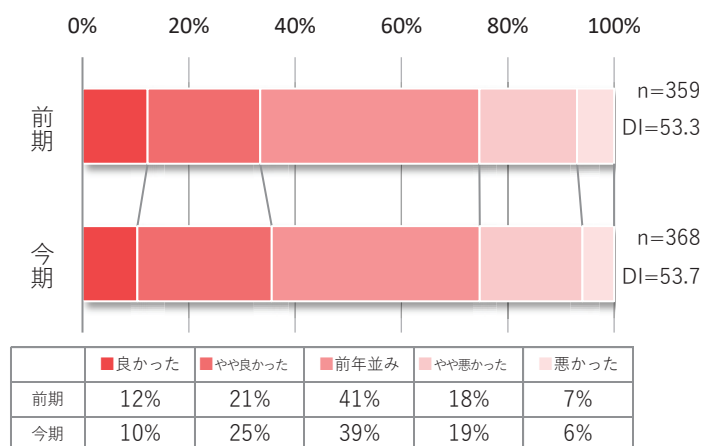


㊦ 賃貸は前期比+0.4ポイントと横ばいでDI=53.7 売買は前期比-6.9ポイントと大幅下落しDI=44.4

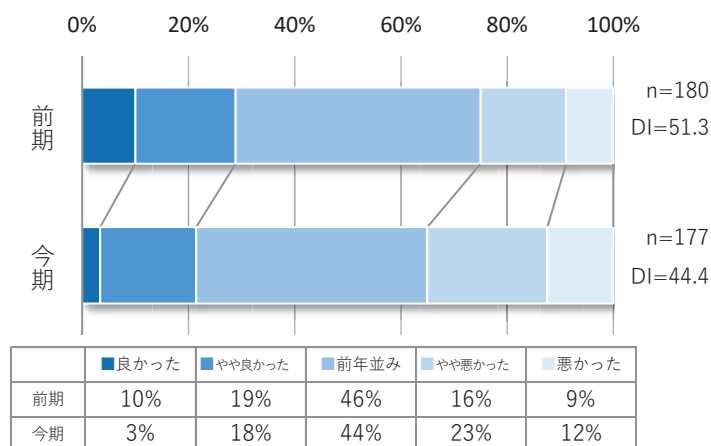
図表① 業況DIの推移



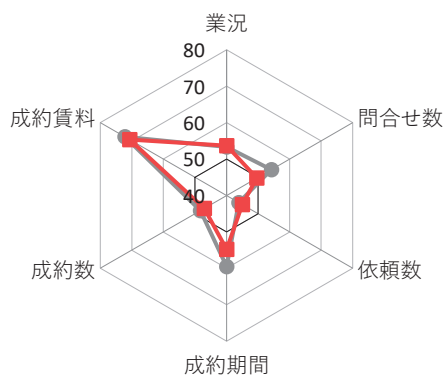
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



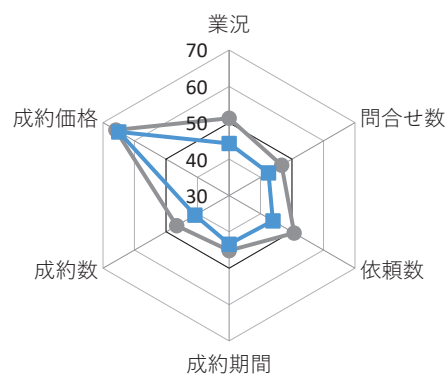
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

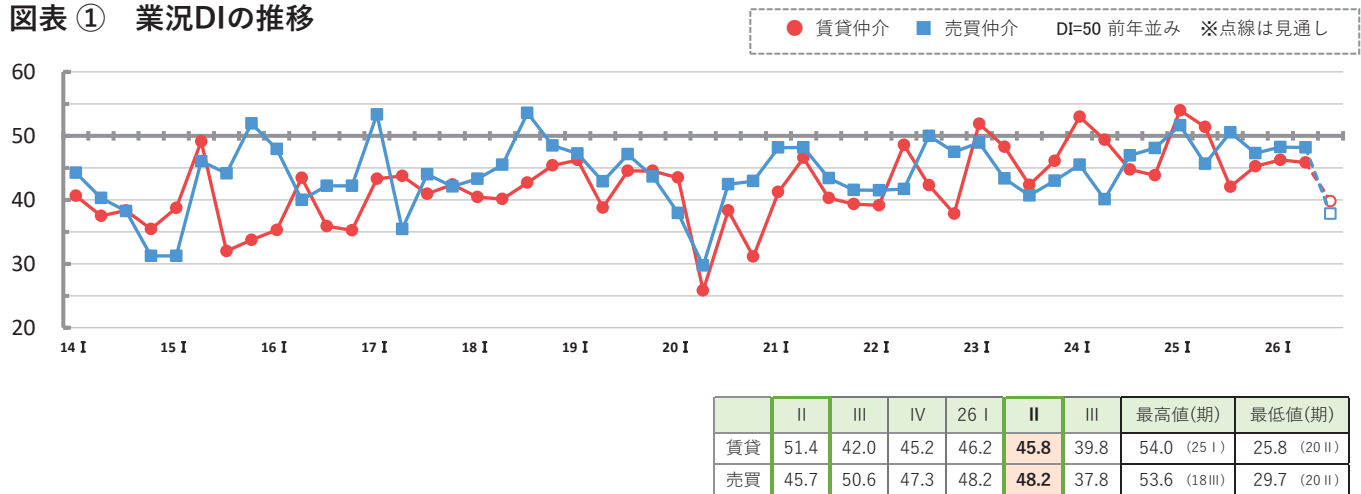


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

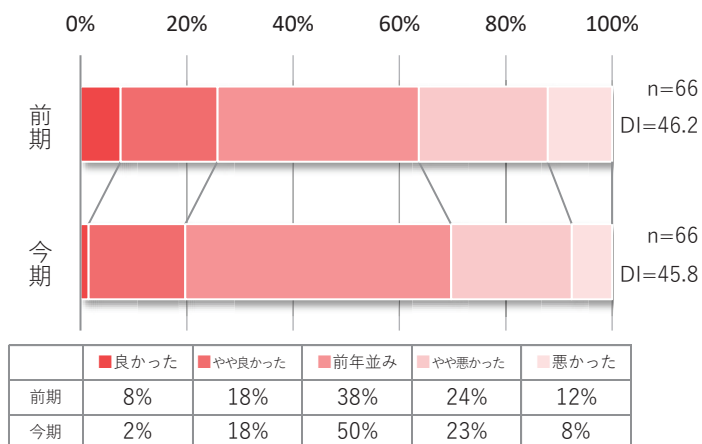


㊦ 賃貸は前期比-0.4ポイントと横ばいでDI=45.8 売買は前期比横ばいでDI=48.2

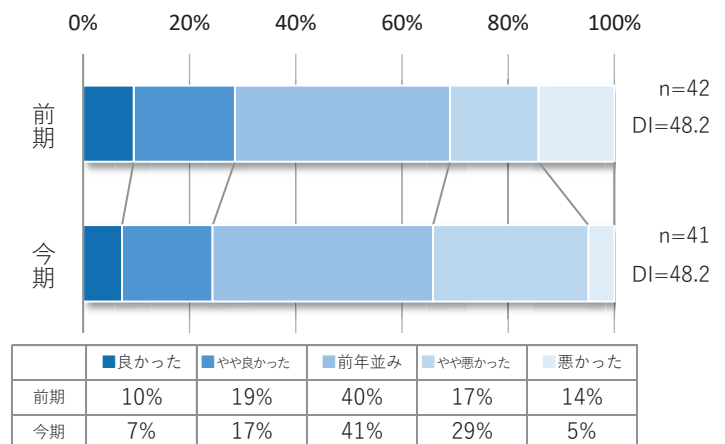
図表① 業況DIの推移



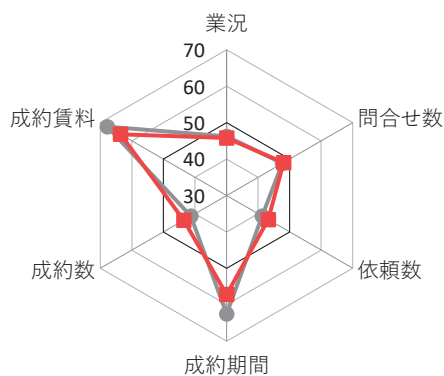
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



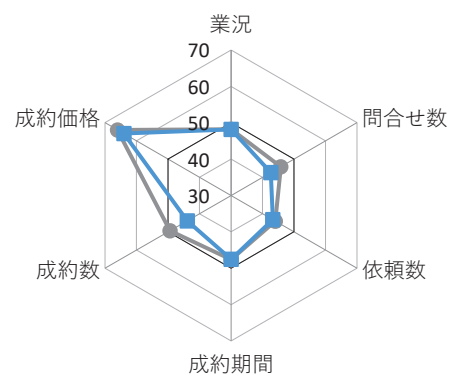
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

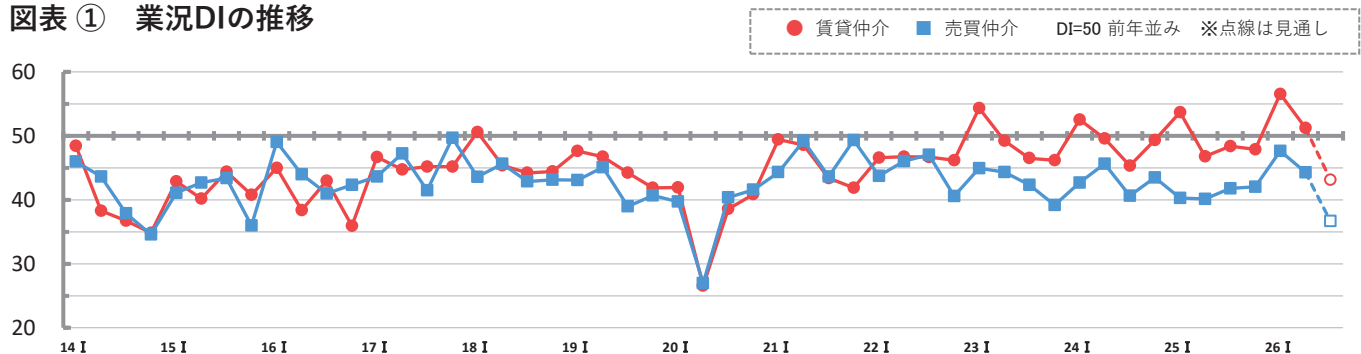


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



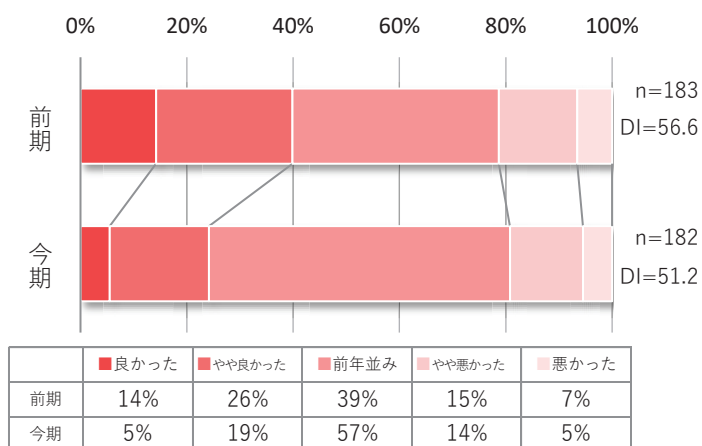
㊦ 賃貸は前期比-5.4ポイントと大幅下落しDI=51.2 売買は前期比-3.4ポイントと下落しDI=44.3

図表① 業況DIの推移

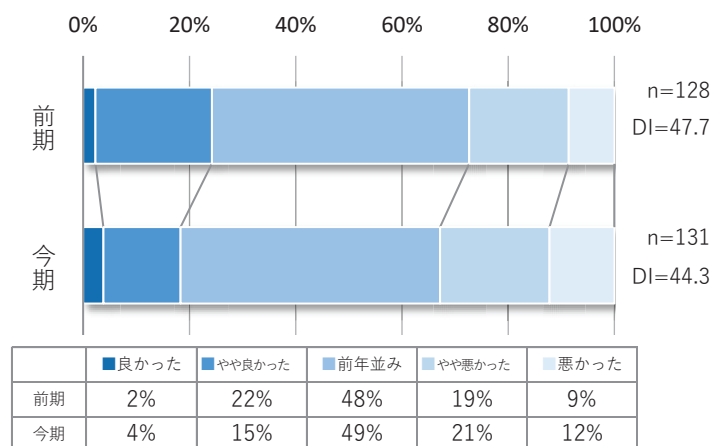


	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	46.8	48.4	47.9	56.6	51.2	43.1	56.6 (26 I)	26.5 (20 II)
売買	40.1	41.8	42.0	47.7	44.3	36.6	49.7 (17 IV)	27.0 (20 II)

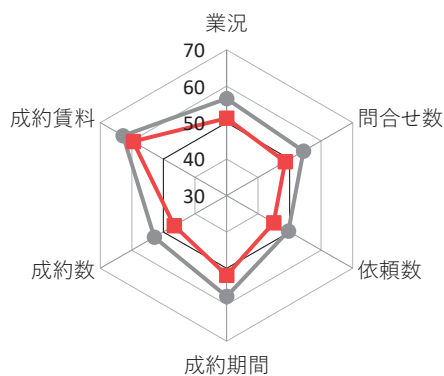
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



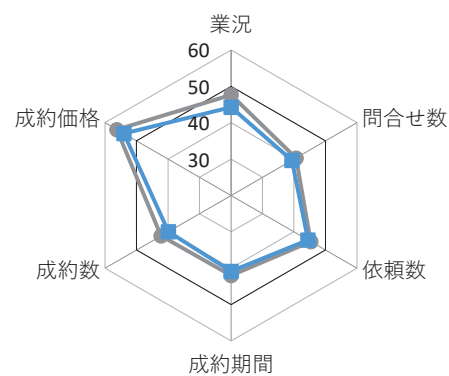
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

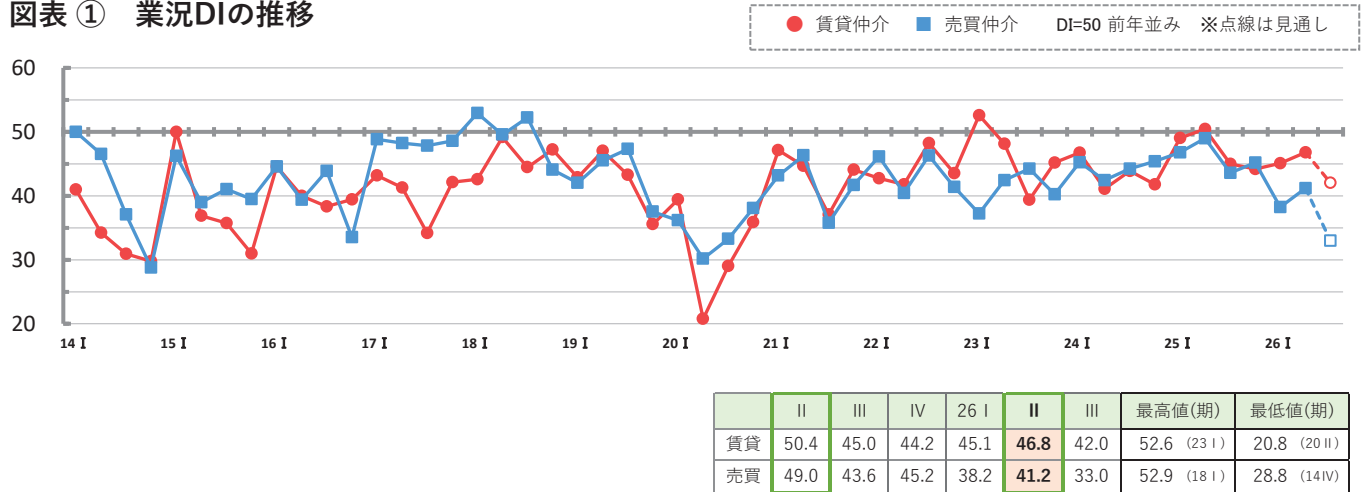


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

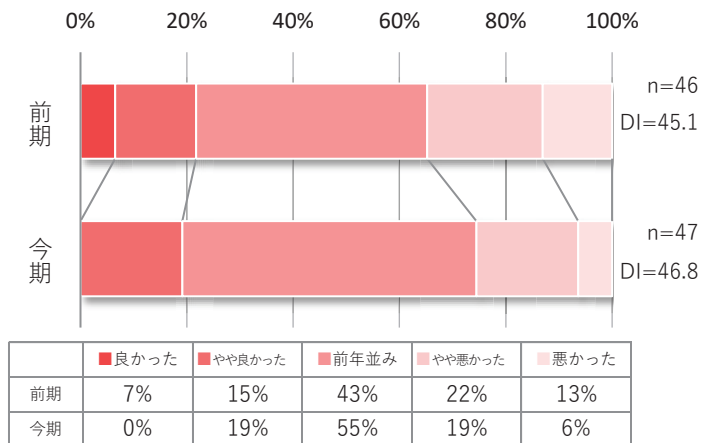


㊦ 賃貸は前期比+1.7ポイントと上昇しDI=46.8 売買は前期比+3.0ポイントと上昇しDI=41.2

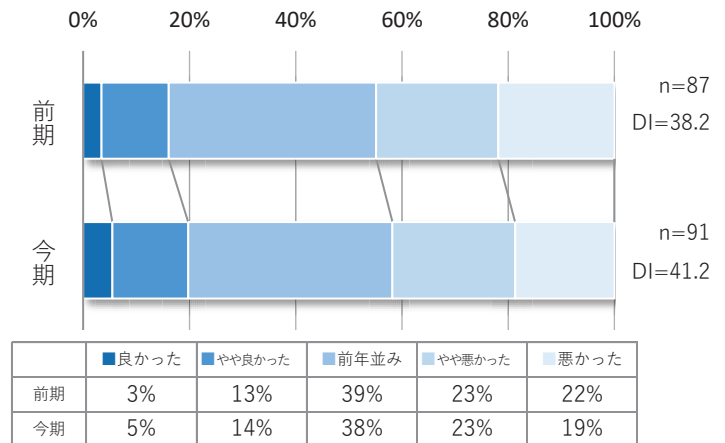
図表① 業況DIの推移



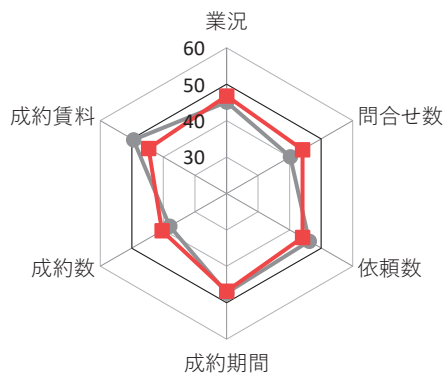
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



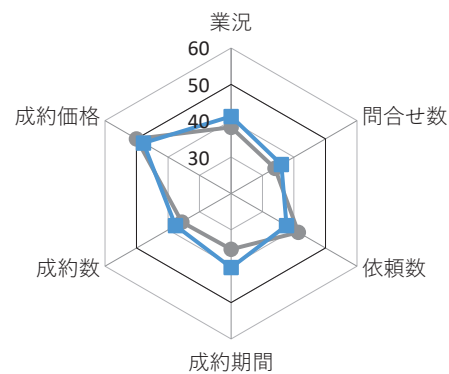
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

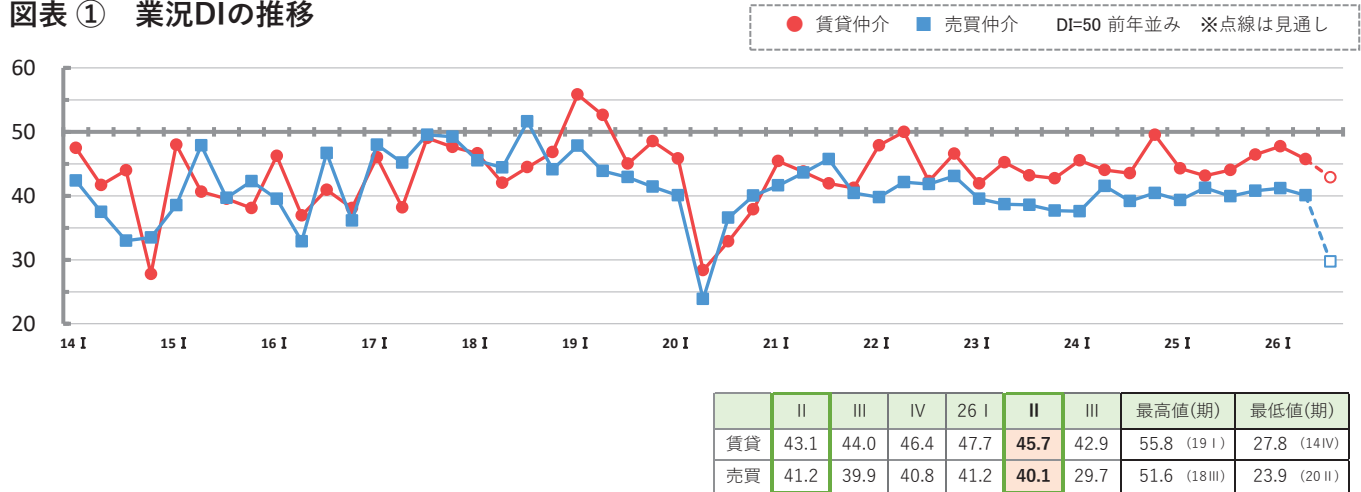


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

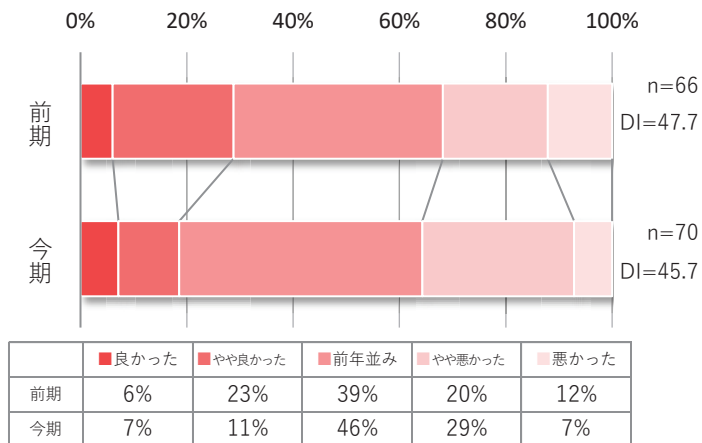


㊦ 賃貸は前期比-2.0ポイントと下落しDI=45.7 売買は前期比-1.1ポイントと下落しDI=40.1

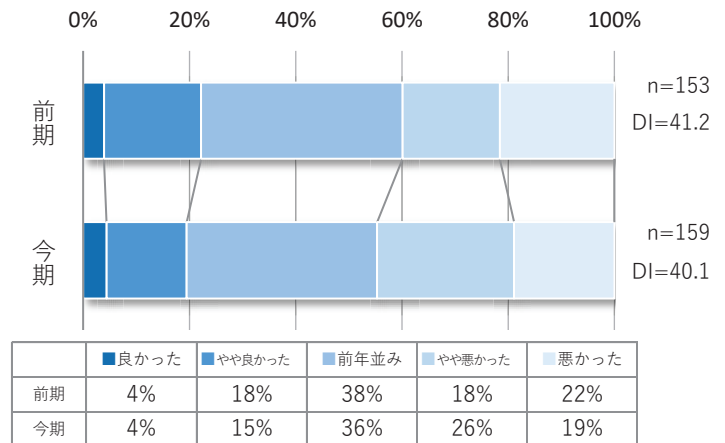
図表① 業況DIの推移



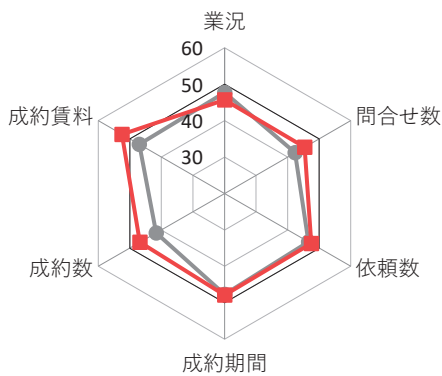
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



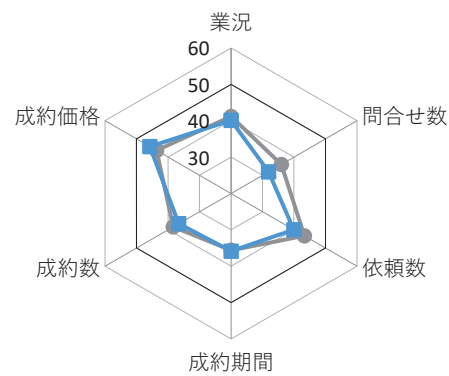
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

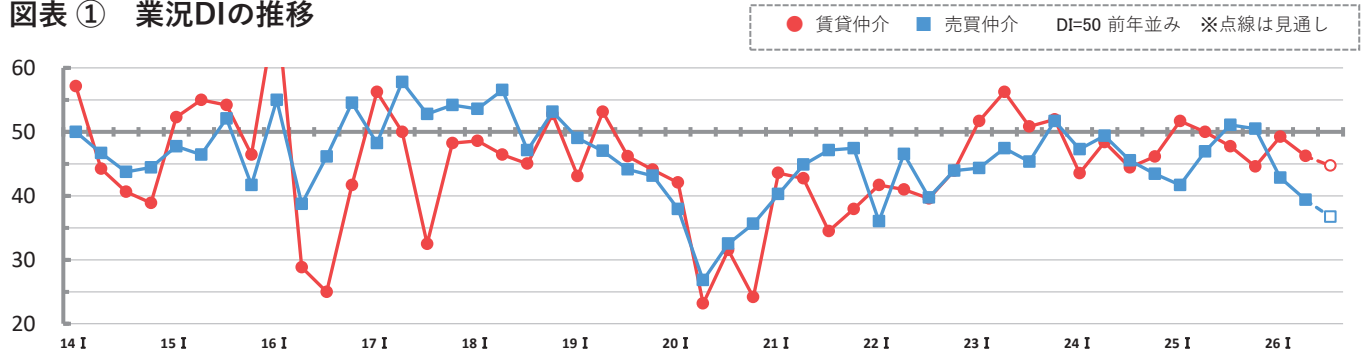


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



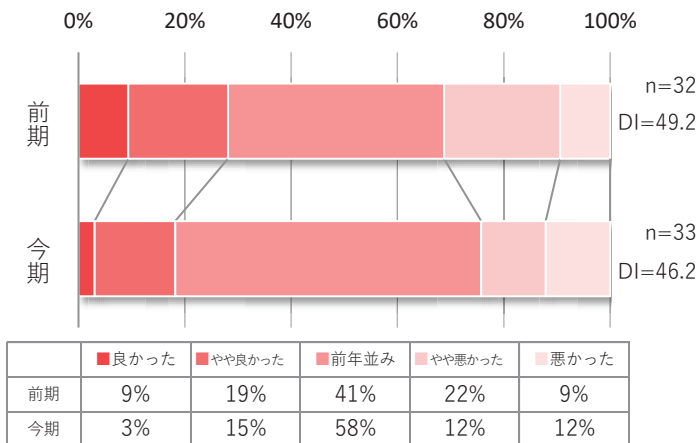
㊦ 賃貸は前期比-3.0ポイントと下落しDI=46.2 売買は前期比-3.5ポイントと下落しDI=39.4

図表① 業況DIの推移

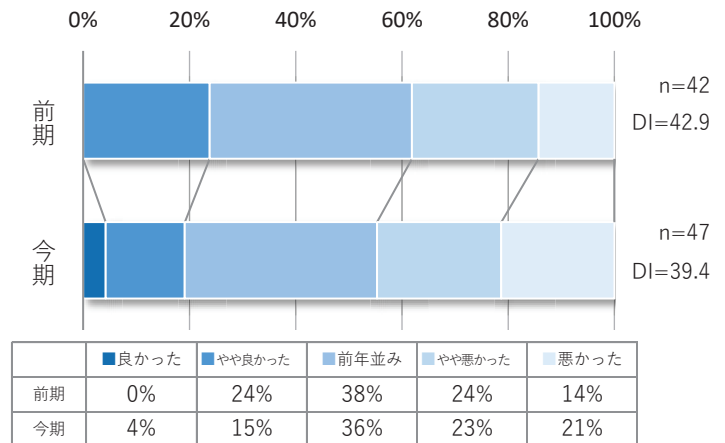


	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	50.0	47.7	44.6	49.2	46.2	44.7	70.0 (16 I)	23.1 (20 II)
売買	46.9	51.1	50.5	42.9	39.4	36.7	57.8 (17 II)	26.8 (20 II)

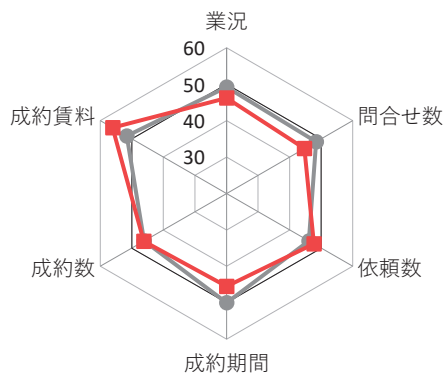
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

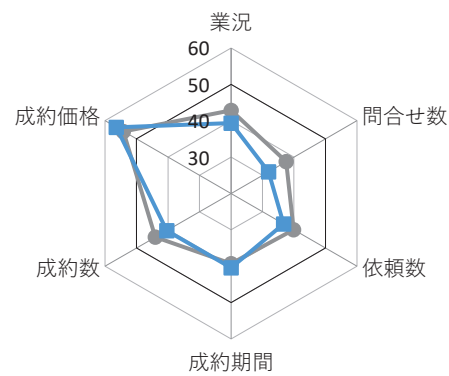


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	49.2	48.4	46.1	50.0	46.1	51.6
■今期	46.2	44.7	47.7	45.5	46.2	56.1
増減	- 3.0	- 3.7	+ 1.6	- 4.5	+ 0.1	+ 4.5

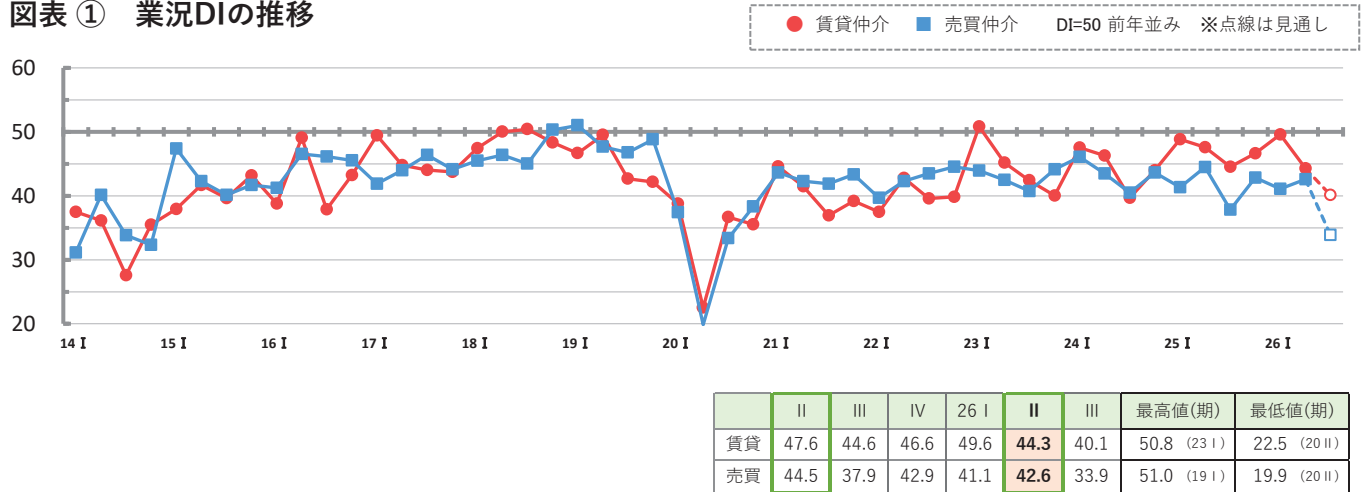
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



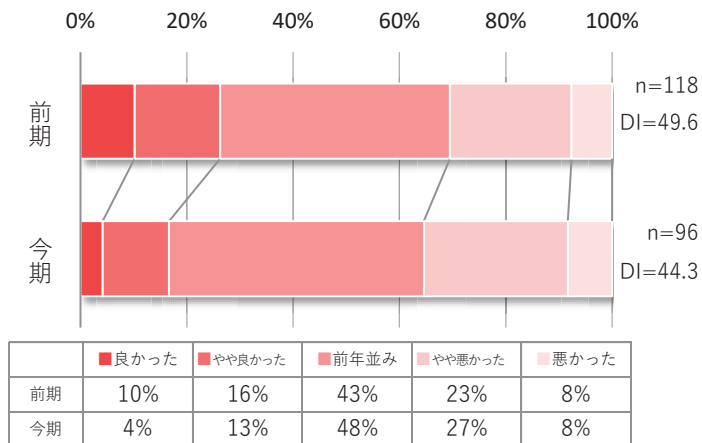
	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	42.9	37.5	39.9	39.3	44.0	54.2
■今期	39.4	31.9	36.7	40.4	40.4	56.4
増減	- 3.5	- 5.6	- 3.2	+ 1.1	- 3.6	+ 2.2

㊦ 賃貸は前期比-5.3ポイントと大幅下落しDI=44.3 売買は前期比+1.5ポイントと上昇しDI=42.6

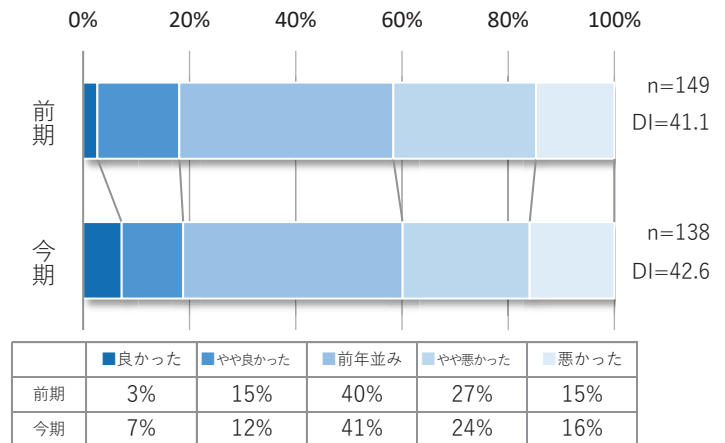
図表① 業況DIの推移



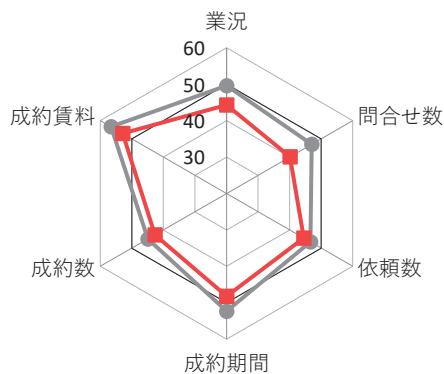
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



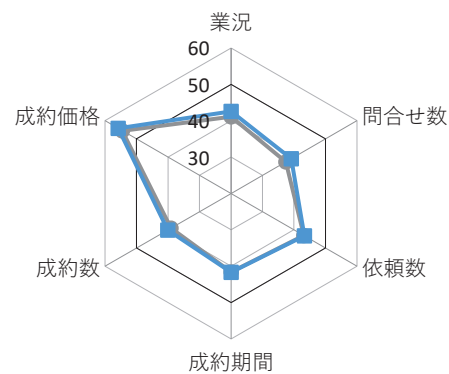
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

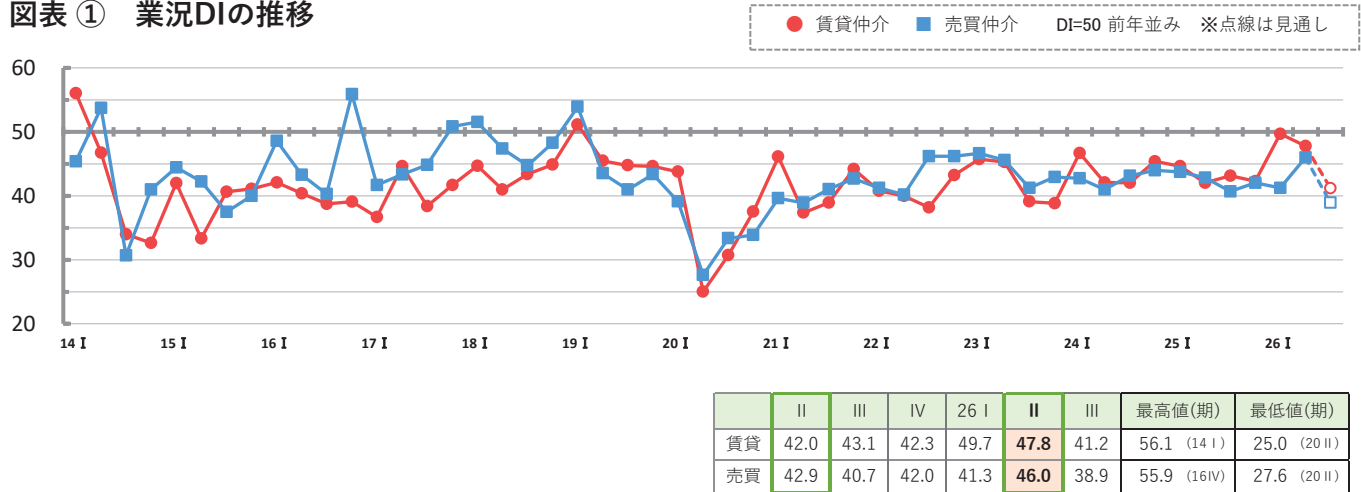


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI

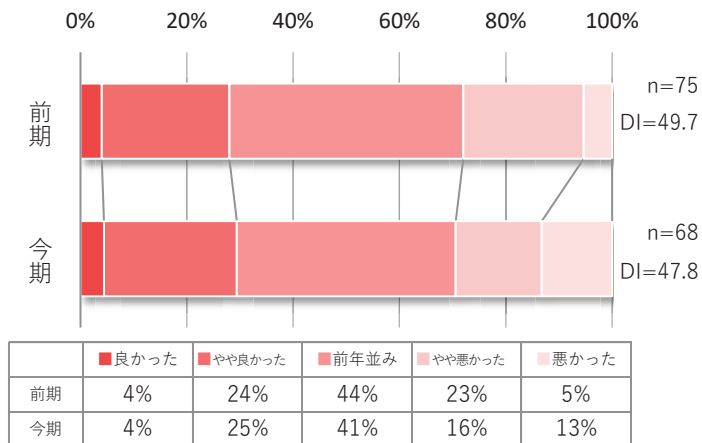


㊦ 賃貸は前期比-1.9ポイントと下落しDI=47.8 売買は前期比+4.7ポイントと上昇しDI=46.0

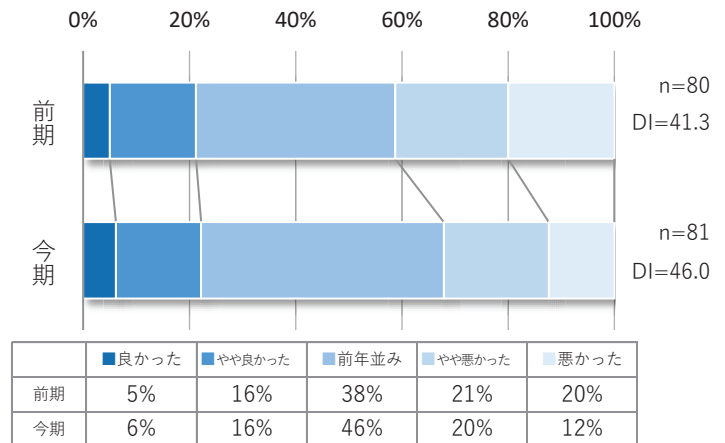
図表① 業況DIの推移



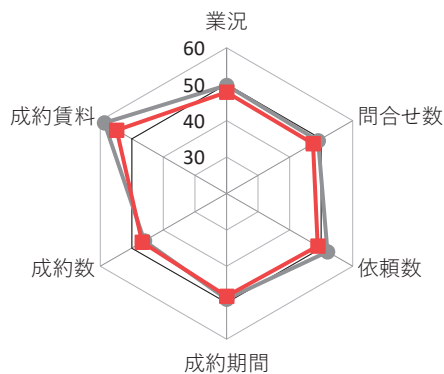
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



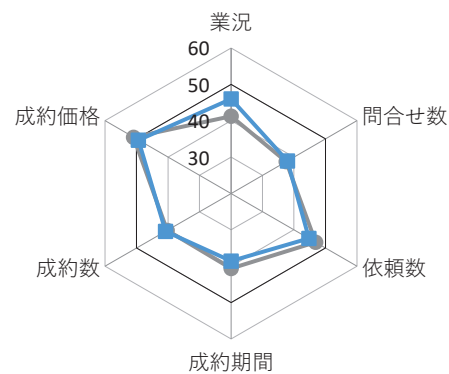
図表③ 売買仲介の業況回答割合



図表④ 賃貸仲介の調査項目DI

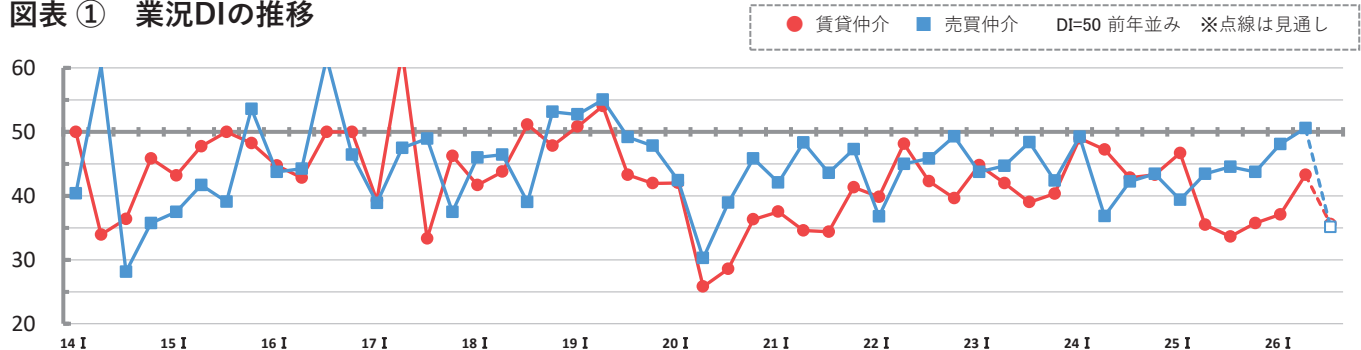


図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



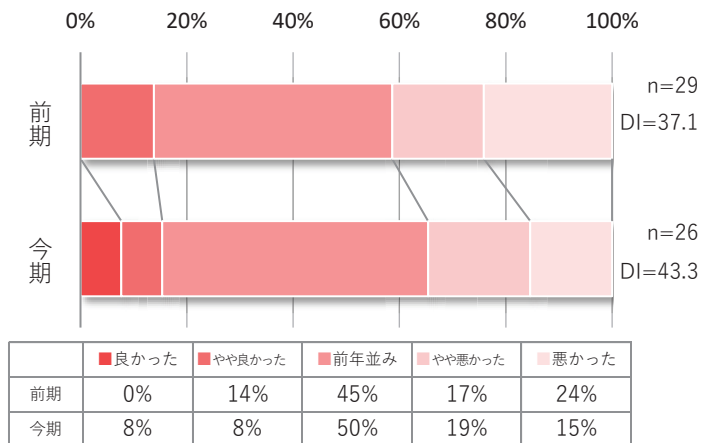
賃貸は前期比+6.2ポイントと大幅上昇しDI=43.3 売買は前期比+2.5ポイントと上昇しDI=50.6

図表① 業況DIの推移

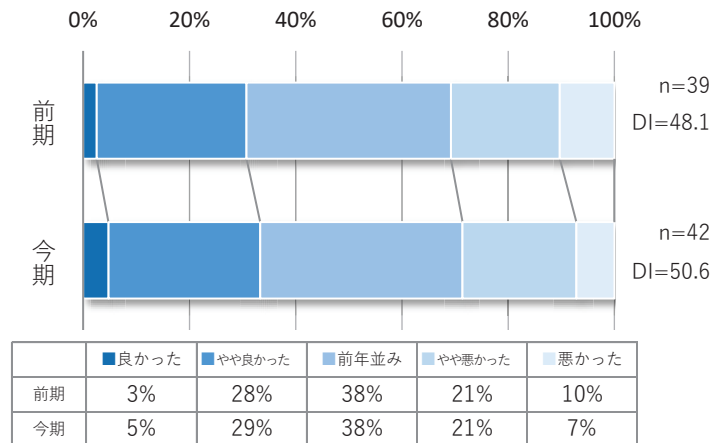


	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	35.5	33.6	35.7	37.1	43.3	35.6	62.5 (17 II)	25.8 (20 II)
売買	43.4	44.5	43.8	48.1	50.6	35.1	61.5 (16 III)	28.1 (14 III)

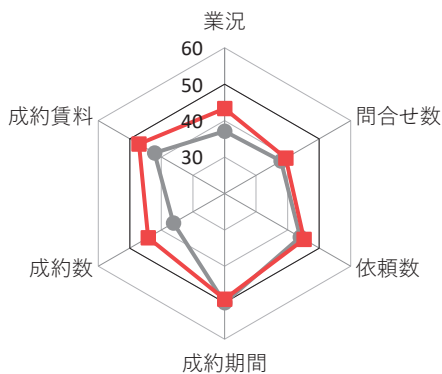
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

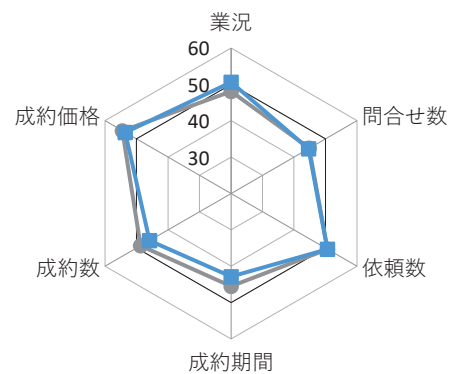


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	37.1	37.9	44.0	50.0	36.2	42.2
■今期	43.3	39.4	45.2	49.0	44.2	47.1
増減	+ 6.2	+ 1.5	+ 1.2	- 1.0	+ 8.0	+ 4.9

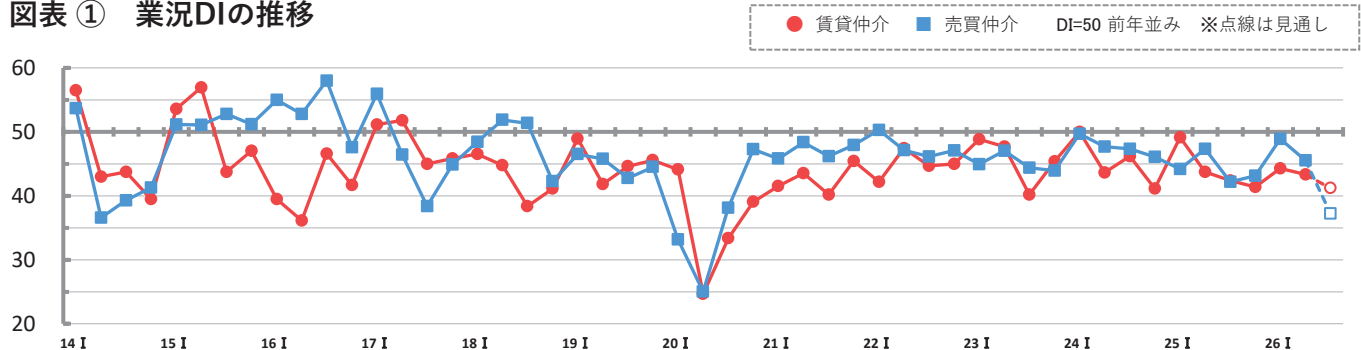
図表⑤ 売買仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約価格
●前期	48.1	44.9	50.6	45.5	48.7	54.5
■今期	50.6	44.6	50.6	42.9	45.8	53.6
増減	+ 2.5	- 0.3	0.0	- 2.6	- 2.9	- 0.9

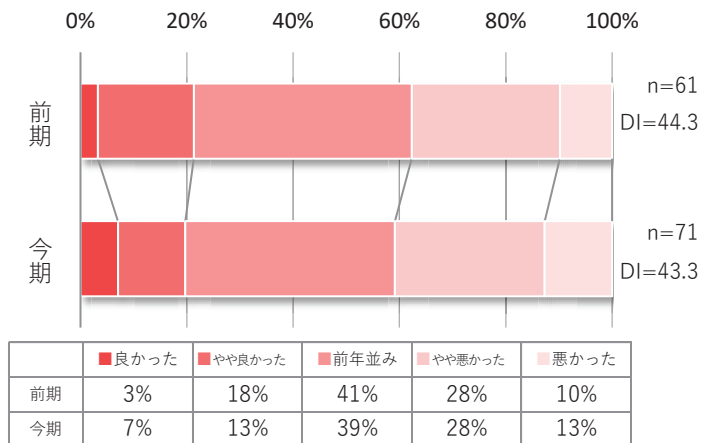
▲ 賃貸は前期比-1.0ポイントと下落しDI=43.3 売買は前期比-3.3ポイントと下落しDI=45.6

図表① 業況DIの推移

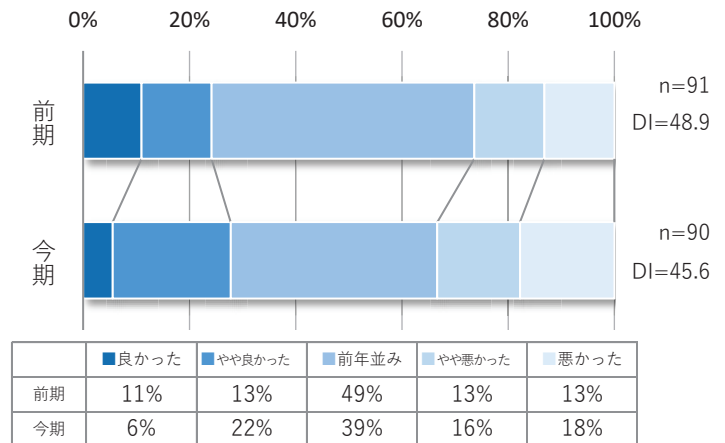


	II	III	IV	26 I	II	III	最高値(期)	最低値(期)
賃貸	43.8	42.4	41.4	44.3	43.3	41.2	56.9 (15 II)	24.6 (20 II)
売買	47.4	42.2	43.1	48.9	45.6	37.2	58.0 (16 III)	25.0 (20 II)

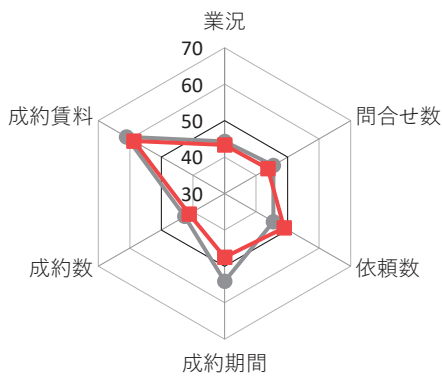
図表② 賃貸仲介の業況回答割合



図表③ 売買仲介の業況回答割合

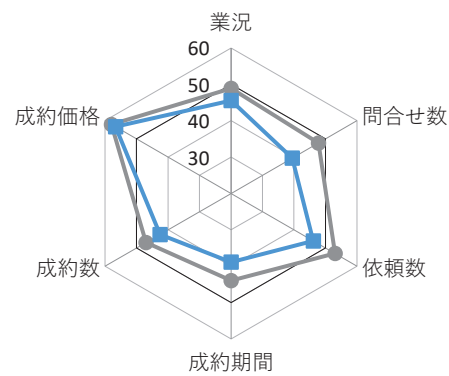


図表④ 賃貸仲介の調査項目DI



	業況	問合せ数	依頼数	成約期間	成約数	成約賃料
●前期	44.3	45.5	45.5	54.1	42.6	61.1
■今期	43.3	43.7	48.9	47.5	41.2	58.8
増減	- 1.0	- 1.8	+ 3.4	- 6.6	- 1.4	- 2.3

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	48.9	47.8	53.0	44.0	47.0	58.0
■今期	45.6	39.4	46.1	38.9	42.5	56.7
増減	- 3.3	- 8.4	- 6.9	- 5.1	- 4.5	- 1.3

【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 1,852 名 (2026 年 7 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://www.athome.co.jp/corporate/>

【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 13 名 (2026 年 7 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:倉地・長崎
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:磐前(いわさき)・佐々木
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。