

マンション・アパート（一棟）は高水準で推移

国土交通省からここ一ヶ月の間に、広く不動産に関連した調査データが公表されました。賃貸住宅にもつながっています。こうしたデータも参考にされてはいかがでしょうか。



5月の主要建設資材の需給動向は均衡

国土交通省は、5月の「主要建設資材需給・価格動向調査」結果を公表しましたが、それによると、5月の主要建設資材の需給動向は均衡となっています。生コンクリートが「やや上昇」など7資材13品目の価格動向で、生コンクリート、鋼材、木材など7資材13品目の価格動向で、需給動向は全ての調査対象資材において「均衡」で、在庫状況は全ての調査対象資材において「普通」など、全ての調査対象資材において均衡となっています。建設資材の需給及び価格の安

一例ですが、お客様は物件選びに常に迷つておられます。これだけの家賃を負担するのなら、他にもっと良い部屋があるのではないか、と。しかし現実は、交通の便・日当たり・間取り・築年数・設備仕様等が考慮された地域の「家賃相場」が形成されています。

建設資材の需給及び価格の安

国土交通省が公表した今年2月と2024年第4四半期分の「不動産価格指数」（2010年平均を100として算出）によると、2月分の全国の住宅総合は前月比0・1%減の140。うち、住宅地は前月比0・5%増の115・6、戸建住宅は同0・5%減の114・9、マンション（区分所有）は同0・8%増の211・8。

定化、建設事業の円滑な推進を図るため、工事に必要な資材の需給、価格、在庫の変動状況を調査の上、公表しているもので、建設資材の極端な圧迫は生じていませんようです。

マンション・アパート（一棟）は前期比変動なし

統計上は「建設資材」の需給状況や価格は落ちているようです

主要都市の地価は5期連続で全地区において上昇

国土交通省が公表した「2025年第1四半期地価LOOKレポート」によると、令和7年1月1日～4月1日の主要都市の高度利用地等における地価動向は、5期連続で住宅地及び商業地の全地区において上昇しました。

利便性や住環境の優れた地区におけるマンション需要が堅調であつたことに加え、店舗・ホテル需要も堅調に推移したことなどにより、住宅地は12期連続、商業地は5期連続で上昇したものです。

「定期借家契約」の募集家賃動向首都圏5エリアで前年度比上昇

契約期間満了で終了する賃貸借契約「定期借家契約」の2024年度の募集家賃動向が不動産情報サービスのアツンションの平均募集家賃は、首都圏の5エリアで前年度比上昇し、面積別では大型アパートの161・4、オフィスは同1・2%増の180・5、マンション・アパート（一棟）は同変動なしの167・9となっています。

それにすると、定期借家マニアの平均募集家賃は、東京23区・東京都下・千葉県で下落。マンションの普通借家との比較では、概ね定期借家の家賃の方が高い傾向で、物件数を見ると、賃貸マンション全体に占める定期借家物件の割合は、東京都下を除く4エリア



は、東京都下を除く4エリアで前年度比上昇しました。また、定期借家アパートの平均募集家賃も首都圏5エリア全てで前年度比上昇して、これから夏本番です。

温暖化の影響等により、気温は全国的に高く、梅雨どきから夏の大暑に注意が必要と予報が出ています。そして、熱中症には油断せずに、くれぐれもお気をつけください。

家物件の割合は、前年度比全貸アパートに占める定期借家物件の割合は、前年度比全貸アパートに占める定期借



推進で経営の安定化につなげます



約を交わす役割を担うのが「仲介力」です。

または、物件を仲介する業務は「営業力」ともいえ、仲介力はイコール営業力とも言っています。

そこで、物件の現況を説明して納得感を得て、契約に結びつけるのが営業スタッフの技量となります。つまり、入居者募集の広告作成、電話応対、メールの反響

賃貸住宅は、「立地・環境」「建物・設備の内容」「賃料」の3点がメインとなつて評価されますが、来店するお客様の要望を聞き、あるいは物件が抱えるウイークポイントを補つて契約を交わす役割を担うのが「仲介力」です。

成されていますから、そうそう掘り出し物はありません。そこでできつちりと、市場の様子や物件の現況を説明して納得感を得て、契約に結びつけるのが営業スタッフの技量となります。つまり、入居者募集の広告作成、電話応対、メールの反響

で面談の上、物件の概要を聞き、現地に足を運び内見して、納得した上で重要事項説明を受けて契約を結ぶスタイルが健在です。生活

の基本となる住居選びだけに、そのためにも、オーナー様とのコミュニケーションが密にし、最新の賃貸市場の情報を提供を通じて、仲介業務に万全を図りたいと思

ています。

そこでできつちりと、市場の様子や物件の現況を説明して納得感を得て、契約に結びつけるのが営業スタッフの技量となります。つまり、入居者募集の広告作成、電話応対、メールの反響

で重要事項説明を受けて契約を結ぶスタイルが健在です。生活の基本となる住居選びだけに、そのためにも、オーナー様とのコミュニケーションが密にし、最新の賃貸市場の情報を提供を通じて、仲介業務に万全を図りたいと思

ています。

そこでできつちりと、市場の様子や物件の現況を説明して納得感を得