



Monthly Report《2025年10月号》

発行年月日：2025/10/1
協永ソフトエンジニアリング(株)
発行責任者 橋本樹宜

Marketer's Memo

今月は2026年5月下旬に竣工予定のブリリア二番町が早くも市場に出てまいりました。専有面積90.04m²(約27.23坪)の2LDK、80,000万円での売り出しえなります。坪単価は驚愕の約2,938万円となります。このエリアでの直近の竣工物件は2024年8月に竣工したザ・パークハウスグラン三番町26ですが、竣工直後の転売坪単価は約1,700万円~2,300万円程度でした。この数年で売買相場がかなり上昇していることが分かります。今月には新たにザ・パークハウス千代田六番町が竣工します。まだ売買物件は出ておりませんが、賃貸の坪単価は3万円を超えているようです。売買物件はどのくらいの価格で販売があるか目が離せません。

(文責：元島)

◆番町麹町エリア**売買物件**マーケットデータ(9/1~9/30)
新規募集件数 42件 条件変更件数 34件
成約件数: 33件 (内オーナーチェンジ: 5件)

成約平均坪単価: 坪単価 826.0万円

成約最高価格: 7億800万円

成約最低価格: 2080万円



◆弊社**管理物件**データ (9/1~9/30)

管理物件総戸数 206件 稼働率 97.1%

クレーム対応：設備不具合による対応⇒

- ・キッチン換気扇不具合
- ・温水洗浄便座不具合
- ・浴室乾燥機不具合
- ・火災報知器不具合
- その他

更新時における賃料アップ4件

◆弊社**新規賃貸募集**物件情報

名称：ノザワビルディング 事業用 千代田区一番町

名称：ドミール五番町 3LDK 千代田区五番町

名称：小石川パークタワー 3LDK 文京区小石川

◆弊社**新規賃貸募集予定物件**

名称：平河町リリエンハイム 事業用 千代田区平河町

名称：ザ神宮前レジデンス 2SLDK 渋谷区神宮前

管理のアレやコレや

9月は、入居者様より設備に関する不具合のご連絡が多く寄せられました。内容としては、エアコンの水漏れや清掃依頼、照明器具の不点灯、トイレの照明電球交換、ウォシュレット操作部の不具合などが中心です。入居中の設備に関しては貸主の負担で補修しますがエアコンの清掃および電球交換については、入居者負担となります。弊社では手配はしますが、入居者への説明は不可欠です。

季節の変わり目は気温や湿度の変化により空調設備への負担が大きく、またエアコンに限らず夏場の使用が多かった電気設備に不具合が発生しやすい傾向があります。早めに点検を行うことで、トラブルの拡大を防ぐことが可能です。

特にエアコンの水漏れは、ホースの詰まりやフィルターの汚れが原因になることもあります。多くの場合早めの清掃でトラブルを防ぐことができます。今後も入居者様からのご連絡をもとに状況を把握し、安心してお住まいいただける環境の維持に努めてまいります。(文責：渡辺)

賃貸仲介の現場から



今月もマーケットの動きは、堅調にやや上昇傾向を感じます。マーケットを見る判断材料には、そのポイントが沢山あります。特に番町麹町地域は、とても限られた小さなマーケットですので少しの動きでも大きな波紋を広げることになります。今から5年ほど前、分譲マーケットでパークコート千代田四番町が登場した時、コロナ禍であるにも拘らず、坪単価1000万円越えで販売し、地域のオーナーに驚きを与えました。そこから新築物件のみならず、中古物件にも値上がりの連鎖は続き、僅か5年程で物件価格は急上昇することになりました。しかしながら、賃貸市場は、徐々に値上がりする様子でした。今回、その時を彷彿させる物件が先月賃貸市場にも登場しました。それが、ザ・パークハウス千代田六番町です。概ね全ての部屋の賃料単価は3万円以上です。この物件動向を今後も注視していきたいと思います。(文責：橋本)

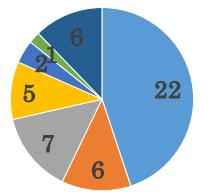
◆番町麹町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※9/1~9/30分 20万円以上の物件での統計)

9月末時点での 成約件数: 37件 申込件数: 22件
成約物件の平均賃料: 419,566円

成約割合(賃料別)

- | | |
|-----------|-----------|
| ■ 20~29万円 | ■ 30~39万円 |
| ■ 40~49万円 | ■ 50~59万円 |
| ■ 60~69万円 | ■ 70~79万円 |
| ■ 80万以上 | |



最高坪単価: 28,180円 最低坪単価: 12,576円

成約物件の平均坪単価: 19,080円

10月1日時点での募集物件数: 84件

社長のひとこと！

どんな仕事でもそうかもしれません、仕事を深めると、お客様とのお付き合いの仕方は、単なる仕事の関係性を超えて、人間同士の関係に発展していきます。そして、その仕事を長く続ければ続けるほど、その人間関係という財産は、人生に彩を添えていただけたり、時には大きな付加価値を生んだりします。「ご縁」という基に仕事をさせていただく身としては、その関係性こそが仕事の醍醐味であり、人生そのもののように感じます。今年もあっという間にあと2か月ちょっとですが、沢山の出会いや出来事から一生に残るような大切な心の財産が生まれ、お客様との関係性を大きく膨らませることができました。本当にありがたいことであり、感謝しかありません。若い力とベテランの経験値を生かした弊社が仕事をすることで、一番大切にしたいことです。(文責：橋本)

過去のMonthly Reportはこちら QRコードを読み取ってWEBでご覧いただけます

