

## Marketer's Memo

コロナ前まで、坪単価 1000 万円を超え、総額 3 億円を超える物件が番町麴町地域には、千鳥ヶ淵パークマンションなど皇居至近の希少物件しかありませんでした。それが昨今、毎月のようにその水準の物件をマーケットで見ることになるとは思いませんでしたので、地元で永年住んでいる者としても驚きです。先月もプランズ・ザ・ハウス一番町、パークコート千代田一番町、平河町森タワーレジデンス、パークコート千代田富士見が・タワー等が高水準で売却されました。このトレンドは、まだまだ続きそうです。(文責：橋本)

- ◆番町麴町エリア**売買物件**マーケットデータ(5/1~5/31)  
新規募集件数 39 件 条件変更件数 11 件  
成約件数 33 件 (内オーナーチェンジ 11 件)

成約平均坪単価: 620.8 万円  
成約最高価格: 4 億 8,000 万円  
成約最低価格: 1,700 万円



## 仲介の現場から

5 月に入り、外国籍の方の問い合わせが増えました。特に中国籍の方の問合せが多く、仕事で来日して、番町小学校や麴町小学校にお子様を入学させたいという方ばかりです。実際に番町小学校にお子様を通わせている中国籍の方からは、番町・麴町小は中国でかなり評判が高く、話題に上がると聞いております。ここでよく問題になるのは、ごみの分別の仕方や声の大きさやお子様の部屋を走る音など、文化の違いによるトラブルです。お客様としっかりコミュニケーションを取りながら、トラブルのない仲介を心掛けて参ります。

また、マーケットを見ますと先月同様 41 件の成約がありました。昨年 5 月の成約数は 27 件と 10 件ほど増加していることが分かります。問合せ数も昨年の倍近くになっております。新型コロナウイルスが 5 類に分類され、マーケット自体も活発に動き始めているようです。(文責：元島)

- ◆弊社**管理物件**データ (5/1~5/31)

管理物件総戸数 187 件 稼働率 92.51 %  
クレーム対応 設備不具合による対応  
食洗機交換 1 件 トイレ交換 0 件 照明器具交換 1 件  
更新時における賃料アップ 3 件

- ◆弊社**新規賃貸募集**物件情報

名称:パークコート三番町 2LDK 千代田区  
名称:コンフォート小石川 1K 文京区  
名称:ラシクラス EX 東京ベイ 音楽スタジオ 港区

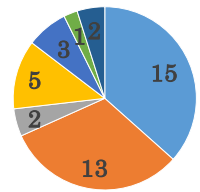


- ◆番町麴町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※5/1~5/31 分 20 万円以上の物件での統計)

5 月末時点での 成約件数: 41 件 申込件数: 20 件  
成約物件の平均賃料: 444,659 円

### 成約割合(賃料別)



最高坪単価: 29,600 円 最低坪単価: 11,066 円  
成約物件の平均坪単価: 18,588 円  
6 月 1 日時点での募集物件数: 111 件

## 管理のアシヤコシヤ

最近、5 月に入ってから震度 5 以上の地震が各地で起きています。関東大震災からは今年でちょうど 100 年目。首都直下型地震や南海トラフ地震の心配もあります。過去の阪神淡路大震災と東日本大震災のときに、オーナーとして賃貸していた物件が地震によって損壊し住めない状況になった際に、預かっていた敷金や保証金について平時と違う取り扱いがあったのかどうか調べてみました。結論からお話すると、全額返金してほしいと訴えたテナントに対して裁判所はオーナーに契約書で取り決めたとおりに返金するようこの判決が大部分でした。被災したのはオーナーも同様だと思いますが、敷金や保証金はあくまでも『預り金』ですので、退去があった場合は返金しなければなりません。天災が理由で住めなくなった、またはそこで営業ができなくなった場合オーナー・借主双方に責任はありません。状況によっては借主負担の原状回復工事すら必要ない場合もあります。退去時に『償却』をする契約にしていた場合、償却する意味合いと金額が裁判で取り沙汰されることもありましたが、たとえば、賃料が近隣相場より明らかに低かったり、礼金や更新料を受領していないなどの理由による『償却』は認められやすかったのですが、明確な理由がない場合は償却せず敷金・保証金全額の支払いを命じられています。常に敷金・保証金を全額用意しておくことも災害対策の一つかもしれません。(文責：清水)

## 社長のひとこと!

現在、番町・麴町地域の賃貸マンション市場は、大きな変化が起きています。大手不動産会社は、募集・審査・契約にオンラインシステムを導入していることをご存じでしょうか。「ITANJI」というオンラインシステムが代表的ですが、これに借り手が入力し申込みが完了すると、その後のご成約までのやり取りは貸主サイドと仲介業者の担当者間において全てオンライン上(チャット)で行われるのです。私達仲介会社は、借り手の希望を伝えるべくチャットで会話を続けませんが、なかなかスムーズな関係性を築くことが難しいと感じることもあります。大手法人の貸主は入居者との間に入る対応などせず、顔の見えない作業だけを進めています。レスポンスがすぐに戻ってこないことも多いため、私達も困ることがあり、申し込みを入れていただいた方にお待たせしてしまうことも多いのです。こんな変化の中で私たちは今まで通り借り手の方、貸主サイドの担当者すべてのお客様と心の通う対応をしたいと思っております。今こそ差別化の時とらえています。(文責：橋本)

過去の Monthly Report はこちらの QR コードを読み取って WEB でご覧いただく事ができます

