



Monthly Report 《2026年1月号》

発行年月日：2026/1/1
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

今月の売買マーケットでは、2025年10月分譲の「ザ・パークハウス千代田六番町」が初めて市場に登場した点が最大の注目材料です。現在2件の募集があり、8階・84.20m²の2LDKが57,000万円（坪単価約2,238万円）、2階・95.38m²の3LDKが56,800万円（坪単価約1,969万円）となっています。特に高層階住戸の価格設定は番町麹町エリアでも突出しており、今後の成約水準次第では周辺相場を一段押し上げる火付け役となる可能性があります。一方で高額帯に対する買い手の選別は依然強く、初動の反応と最初の成約事例がエリア全体の価格動向を左右する重要な局面と言えます。

（文責：元島）

◆番町麹町エリア**売買物件**マーケットデータ(12/1~12/31)
新規募集件数 53 件 条件変更件数 56 件
成約件数: 52 件

成約平均坪単価: 坪単価 1,166.3 万円
成約最高価格: 12 億 8,000 万円
成約最低価格: 2,150 万円



◆弊社**管理物件**データ (12/1~12/31)

管理物件総戸数 203 件 稼働率 97%
クレーム対応：設備不具合による対応⇒
・エアコン異臭 ・キッチンシンク下扉
・浴室タイル目地・浴室ドア不具合 その他
更新時における賃料アップ 6 件

◆弊社**新規賃貸募集**物件情報

名称：カーサ ABC 1LDK 千代田区一番町

管理のアレやコレや

新年を迎え、寒さが一年で最も厳しい季節となりました。先月（12月）は、幸いなことに大きな設備トラブルのご報告は少なかったものの、例年この時期から2月にかけては、給湯器や水道管など、水まわりの設備に最も負荷がかかりやすいタイミングです。

特に給湯器については、キンと冷え切った水道水を温めるために、夏場とは比較にならないほどエネルギーを使ってフル稼働しています。また、強い寒波が到来した際は、配管の凍結リスクも高まります。「お湯の温度が安定しない」「いつもと違う音がする」といった些細な変化も、寒さによる機器の不調のサインかもしれません。

あわせて、暖房の使用により室内外の温度差が広がると、「結露」が発生しやすくなります。窓辺の水分を放置してしまうと、カビの発生やクロスの剥がれにつながる原因となります。

本年も、皆様に安心してお住まいいただけるよう、季節ごとの建物の変化に気を配りながら、快適な住環境の維持に努めてまいります
（文責：渡辺）

仲介の現場から



番町麹町エリアの平均賃料が最高値を更新しております。この現象は、今月まとめて成約発表されたことによる原因が反映しております。具体的には、①パークコート・ザ・三番町ハウス（以下①という）と②ザ・パークハウス千代田六番町です（以下②という）。今月の全成約件51件中、18件（35%）が新築分譲マンションの賃貸です。平均坪単価は①が24,615円、②は33,170円となります。②の方が高いのは、最寄り駅四谷と市谷が共に至近であることと、番町小学校の目前新築分譲マンションであることからこれまでにない強気の成果を生んだのではないかと思います。他方、①も足便は悪いものの建物グレードの良さから、これまで考えられなかった金額となっております。また、いずれも分譲マンションでありながら、賃貸市場にこれだけ多く流れ込むことは、投資売買が進んだ結果でもあると考えます。史上最高値更新は株価と同時であることも印象深いですね。（文責：橋本）

◆番町麹町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※12/1~12/31分 20万円以上の物件での統計)

12月末時点での 成約件数: 51 件 申込件数: 18 件
成約物件の平均賃料: 571,765 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: 47,303 円 最低坪単価: 10,951 円

成約物件の平均坪単価: 23,561 円

1月1日時点での募集物件数: 129 件

社長のひとこと！

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い致します。さて、丙午は、大いに躍動する年となるようですが、それは、昨年、一昨年の動きが起因するようです。弊社が一昨年から動いていたことは、弊社の収益となる柱が、エリアの賃貸仲介から管理から派生するコンサルティング業務へとシフトしていることから、その現象をサービスの質を高める方向にシフトすべく、検討を重ねてきました。特に、弊社の柱となっていたHPによる集客よりも、既存のお客様やそのお客様からのご紹介が増えており、今では成果の殆どを占めています。そこで、これまでのHPによるサービスを一新することその周辺サービスを見直しすることで、皆様にお届けする質を高めます。具体的には、次号でもう少し詳細をお伝えしたいと思います。どうか、本年も宜しくお願い致します。（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

