



Monthly Report 《2025 年 9 月号》

発行年月日：2025/9/1
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今年度初めて成約件数が 30 件を切りました。新規募集物件は勢い変わらず今月も 40 件以上の募集があり、在庫件数は 142 部屋となっております。先日一番町のヴィンテージマンションで 52.75 m²のお部屋が 7,850 万円という価格で募集がありました。私は一目見た瞬間、安い！と感じ、条件に合うお客様にすぐメールをお送りしました。数か月前に同じ物件・同じ平米数のお部屋が 9,800 万円で売りに出されているのを知っていたからです。何人かのお客様からすぐに返信があり、内覧の日程もすぐに決まりました。価格が急激に釣り上がっている中、一瞬の判断が勝負を分けるマーケットであると改めて感じました。引き続き迅速な対応をして参ります。
(文責：元島)

◆番町麴町エリア**売買物件**マーケットデータ(8/1～8/31)
新規募集件数 42 件 条件変更件数 22 件
成約件数：27 件 (内オナーチェンジ：6 件)

成約平均坪単価：坪単価 931.4 万円
成約最高価格：7 億 8000 万 円
成約最低価格：1780 万円



◆弊社**管理物件**データ (8/1～8/31)

管理物件総戸数 207 件 稼働率 95.7%
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：THE CONOE 一番町 2LDK 千代田区一番町
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

◆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

仲介の現場から



今月より、橋本が番町麴町の賃貸マーケットの報告をさせていただきます。番町麴町地域の賃貸マンションの賃料は、以前より上昇し続けている現状を今回も確認できました。特に特筆すべきは、成約件数・成約賃料・成約坪単価が前年同月と比較し、全て 10%以上伸びていることです。特に、成約坪単価が 2 万円/月を超えてきたことは、番町麴町地域では初めての事です。本来、夏場の閑散期の数が増えること等少ないのですが、今年は地域的な事情も含めて、大きな伸びを記録しました。地域的な事情としては、麴町三番町マンションの建替えに伴う、入居者の移動ニーズです。同マンションは、今年念願の建替え決議が通り、マンション内の移動が余儀なくされる中で、マーケットでの移動が出てきたことが、要因としてあげられます。小さなマーケットの中での出来事とは言え、100 世帯を超える物件ですので、そんな動きにも左右されます。(文責：橋本)

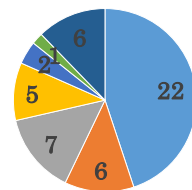
◆番町麴町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※8/1～8/31 分 20 万円以上の物件での統計)

8 月末時点での 成約件数：49 件 申込件数：14 件
成約物件の平均賃料：494,837 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：47,869 円 最低坪単価：11,431 円

成約物件の平均坪単価：20,549 円

9 月 1 日時点での募集物件数：85 件

管理のアレコレ

今回は原状回復工事についてお話いたします。居住用の賃貸物件の多くは退去後に工事業者が室内を確認し見積もりを算出しますが、事業用はタイミングが異なります。賃貸借契約書の内容によりますが、基本的に事業用の賃貸物件は、退去日までに部屋を入居時当初の状態に戻すことになります。契約時に説明をさせていただいているのですが、このルールには馴染みがない賃借人もいらっしゃるの、弊社では事業用物件の場合早めにその旨をお知らせしております。ほとんどの場合、リフォーム業者は貸主指定の業者をお願いしています。借主が指定する業者ですとできるだけ安い業者を選びがちで、そうすると良い原状回復工事をしない場合が起きてしまうからです。良いお部屋の状態を維持できるよう、弊社では尽力してまいります。

以下は、私事のご報告を兼ねて書かせていただきます。この度、一身上の都合により退職することとなりました。これまで、入居者様への対応や建物維持の業務を通じて、たくさんの経験と学びをいただきました。支えていただいたことに、心より御礼申し上げます。

(文責：村尾)

社長のひとこと！

おかげ様で去る過日の税務セミナーは、有意義な交歓を図ることができました。税務セミナーでは、皆様のBSとPLの留意点を主に説明しますが、その中で当該地域の物件特性を生かしたPLの作り方は、弊社の得意とするところです。今回のセミナーでもその部分に興味を持っていただいた方が多い印象的でした。そこで、次回は物件の「バリューアップ」の仕方をお伝えできたらと思います。皆様もお分りの通り、中古マンションのマーケットには、売主業者という物件が数多く散見されます。所謂買い取り転売業者の物件です。市場価格より安く購入して、付加価値を付け高く販売することを目的としています。その買取転売業者の高く売る手法をオーナーの皆様にもお伝えするという事を次回セミナーで検討しています。次回もご興味ある方は、是非ご参加ください。(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

