



## Marketer's Memo

番町・麴町地域の中古マンションの年間成約件数は、実績ベースで昨年5月から今年の4月までで合計すると、417件となります。つまり、平均で月38件の成約があるというマーケットで、成約の多い月は、12月(48件)と3月(49件)という年末年始や年度末となります。分かりやすいですね。他方少ない月は、8月(31件)、9月(31件)の夏場であり、これから徐々に閑散期に入ります。この閑散期の特徴は、価格を下げて成約に至る動きがあることです。5月も、16件と全体の半数近くが価格変更による成約です。是非、購入のためのセオリーとしてご記憶ください。(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 37件 条件変更件数 12件  
成約件数：35件 (内オナーチェンジ：5件)

成約平均坪単価：坪単価 610.1万円

成約最高価格：4億6800万円

成約最低価格：1800万円



## 仲介の現場から



最近の賃貸マーケットは募集物件が不足になりつつあります。昨年度12ヵ月の平均募集物件数は108件でしたが、今年度3ヵ月の平均募集件数は78件と30件も少なくなっており、今までにない状況です。

5月の仲介の現場では、売買物件の問合せがかなり増えた1ヵ月でした。また、問合せの内容も条件等を指定した具体的な内容での問合せが多く寄せられました。募集物件数を売買マーケットと賃貸マーケットを比べると、番町・麴町・九段エリアの2LDK以上の物件はそれぞれ54件と33件と売買物件の方が約20件多い状況となっております。成約件数で比べても5月は売買物件の方が賃貸と比べて3件多く成約に至っており、売買マーケットが動いていることが分かる1ヵ月となりました。(文責：元島)

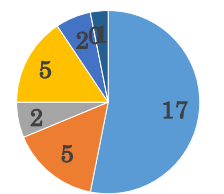
## ◆番町麴町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※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：32件 申込件数：18件  
成約物件の平均賃料：362,938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  
■ 80万円以上



最高坪単価：26,672円 最低坪単価：12,357円

成約物件の平均坪単価：17,339円

6月1日時点での募集物件数：74件

## ◆弊社**管理物件**データ (5/1~5/31)

管理物件総戸数 214件 稼働率 94.39%

クレーム対応：設備不具合による対応→

- ・蝶番・吸気口・キッチン水栓・浴室排水口
- ・空調機不具合修理

更新時における賃料アップ 0件

## ◆弊社**新規賃貸募集**物件情報

名称：ニューライフー番町 1SLDK 千代田区一番町

名称：麴町パークハウス 2LDK 千代田区麴町

名称：フォレスト四ツ谷 1R 新宿区荒木町

名称：正金アパートメント入船 2LDK×2

名称：平河町森タワーレジデンス 1LDK 千代田区平河町

## 管理のアレヤコレヤ

最近、こんなことがありました。

ある管理物件入居者様宅を訪問した際に「別件なんですけど、昨日の深夜、エレベーター内部工事のためエレベーターが停止中だったので、非常階段を登って非常扉から自宅の階のエレベーターホールへ入ろうとしたが、鍵を開けられず何度もガチャガチャ動かしているうちにノンタッチキーのプラスチック部分が欠けてしまいました。時間は掛ったが無事非常扉は開けられました」というお話がありました。私もお部屋の鍵があれば簡単に非常扉を解錠できるという理解だったのですが、解錠の仕方に順番や回し方のコツがあることが分かりました。深夜に部屋に戻れなくなったら・・・と考えたらゾッとしてしまいました。

賃借人の方には、入居時に部屋の鍵をお渡しし、郵便受けの解錠方法等をお知らせしておりますが改めて管理会社として入居時の確認が大切であると感じた出来事でした。(文責：清水)

## 社長のひとこと!

弊社は、番町・麴町地域に強い不動産業者として、エリアマーケティングを永らく継続しております。小さなマーケットを細やかに分析し、価値の高い不動産の動向を紹介できることは、仕事の裏付けとなり、そこにお客様との実績を重ねれば、お客様からの信頼は得られるものと考えてきました。しかしながら、弊社は20年以上営業をしておきながら、その成長は途上であり、大手のブランド力には、遠く及びません。仕事の質は、高いと幾ら自負しても、選ばれなければ実績は伸びませんし、信頼は生まれません。だからこそ、毎日挑戦する意気が大切で、質の伴う変化は不可欠と考えております。目標は、地域を語る企業である以上、地域になくてはならない企業となることは当たり前であり、そのリーダーになることです。そのための実践を今後も展開します。(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

