



## Marketer's Memo

毎年夏は、売買需要が下がるのが一般的です。しかしながら、今年はその傾向が見られません。新規売却件数も終了件数も同等で、マーケットは円滑に循環していると思います。その背景は、新たなニーズとして、アジア系購入者の増加にあります。売主は、いつも高く売りたいものです。しかし、弊社のような仲介業者は、港区虎ノ門辺りの物件とは異なり、青天井で価格が吊り上がる投機的な理由でも無い限り、これまで難しいと判断してきました。ところが、アジア系の方々は、その港区と比べ、番町麴町の価格に割安感を感じている様で、躊躇なく購入を進めている現実を最近実感します。(文責：橋本)

◆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 34件 条件変更件数 16件  
 成約件数: 34件 (内オ-ナ-チェンジ: 8件)

成約平均坪単価: 坪単価 663万円

成約最高価格: 5億 1000万円

成約最低価格: 1500万円



### ◆弊社**管理物件**データ (8/1~8/31)

管理物件総戸数 214件 稼働率 92.5%

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・食洗器不具合・網戸交換

更新時における賃料アップ 5件

### ◆弊社**新規賃貸募集**物件情報

名称：ザ・サンメゾン二番町エルド 2LDK 千代田区二番町

名称：コンフォート小石川 1K 文京区小石川

### ◆弊社**新規賃貸募集**予定物件

名称：ルミナス一番町 2SLDK 千代田区一番町

## 仲介の現場から

8月の賃貸マーケットは、賃料 40万円超のお部屋の成約件数が 15件と約 47%と高い数値となりました。それに伴い、平均賃料は 437,355円と今年度初めて 40万円突破し、先月に比べ約 53,500円増加する結果となりました。今年度に入り、80㎡越えのお部屋の募集が増えたことと賃料が値上がりしていることが原因と考えられます。

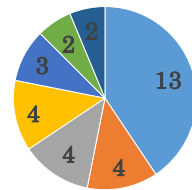
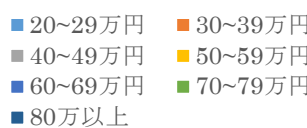
賃料が上がっている件に関して、こんなことがありました。新たにお部屋を貸し出したいというお客様からご連絡を頂き、査定をさせて頂きました。引越しの関係もあり3ヶ月が経過し、再度募集賃料を決めましょと査定をしたところ、競合物件の平均坪単価が約 1,000円上がっていたという出来事がありました。異例ではあるとは思いますが、賃貸マーケットはまだまだ熱が冷めず、賃料も上がっていくと予想できます。(文責：元島)

### ◆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: 34件 申込件数: 16件  
 成約物件の平均賃料: 437,355円

成約割合(賃料別)



最高坪単価: 30,422円 最低坪単価: 12,561円

成約物件の平均坪単価: 18,302円

9月1日時点での募集物件数: 74件

## 管理のアレコレ

8月は猛暑日が続きましたね。皆様この夏体調を崩さずお元気でお過ごしでしたでしょうか。(9月に入ってもまだ暑いですが…)

それによってエアコンのフル稼働でかなり負担がかかり、エアコンに関する不具合やトラブルのお問い合わせが比較的多かったように感じております。

エアコンには壁掛け式エアコン、天井埋め込み式カセットエアコン、セントラルエアコン(マンション一式で管理するエアコン)などの種類があり、それぞれ手入れの方法が異なります。

一般的にこの中で設備として最も多いのは「壁掛け式エアコン」です。フィルターの清掃はご自身でもできますが、内部洗浄クリーニングは費用も掛かるため消極的になってしまいがちだと思います。ですが、業者を手配し洗浄クリーニングを行った後は、すぐに実感できるくらいの気持ちの良い冷風が出てきます。

エアコンに関しては、問題なく冷風が出ているとしても、水漏れが起きてしまうなどのトラブルもございます。水漏れが起きることによってエアコン以外の二次トラブルに繋がり、別途で修繕が必要な事態にもなりかねませんし、大切な物が濡れたり汚れるかもしれません。定期的なメンテナンスは欠かせないようにするのが大事ですね。(文責：村尾)

## 社長のひとこと!

最近、若い世代に働いていただく機会が増えていることで、弊社での働き方について、考えを大きく変えました。それは、社員の将来についてです。中小企業なので、弊社はこれまで終身雇用制とは謳っていないものの、永年勤続したい意向の方が多く、その方々の職場づくりが前提とした職場環境でした。時代は流れ、その永年勤続の方々も退職を考える中、最近入社した若手は、働く考え方や将来について非常に多様で柔軟な考え方を求めており、経営側としてもそれに呼応した、役割を担わなければならない、固定概念を払拭した経営が必要となりました。最終的に会社に魅力が無ければ、社員がいなくなってしまうと考える中で、如何に魅力的なビジョンを描き、実践し、成果を出せるかが重要で、そこに弊社はチャレンジしています。(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 でご覧いただくことができます

