



Monthly Report《2025 年 11 月号》

発行年月日：2025/11/1

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

今月の売買成約件数は 26 件と今年度最低件数となりました。成約平均坪単価 839.1 万円に比べ、現在募集されている物件の平均坪単価は 1,123.4 万円と大きな差があることがわかります。ここからも売り手の強気な姿勢がよく分かります。また、大きな差が生まれる要因には価格変更が盛んにおこなわれていることも考えられます。今月は 36 件の価格変更がありその平均価格変更額は約-1,750 万円であり、3,000 万円以上の減額は 7 件もありました。中には 8,920 万円の減額をした物件もございました。

価格高騰には新築物件の転売が大きく関わっております。2025 年 9 月に分譲したザ・パークハウス千代田六番町の転売物件はまだ市場に出てきておりませんが、一体いくらで価格や坪単価での販売になるか目が離せません。

(文責：元島)

◆番町麴町エリア**売買物件**マーケットデータ(10/1~10/31)
新規募集件数 45 件 条件変更件数 36 件
成約件数: 26 件 (内オナーチェンジ: 6 件)

成約平均坪単価: 坪単価 839.1 万円

成約最高価格: 9 億 5000 万円

成約最低価格: 1950 万円



◆弊社**管理物件**データ (10/1~10/31)

管理物件総戸数 203 件 稼働率 97.5%

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：ル・グラン三番町 3LDK 千代田区三番町

名称：平河町リリエンハイム 事業用 千代田区平河町

名称：ザ神宮前レジデンス 2SLDK 渋谷区神宮前

名称：勝どきザタワー 2LDK 中央区勝どき

仲介の現場から

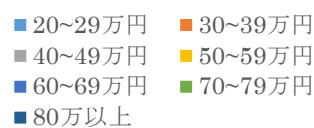
先月お伝えした通り、賃貸市場の構図が変わりつつあります。ある突出した賃料は、群となった場合、大きな流れをつくる様相を目の当たりにしているようです。ザ・パークハウス千代田六番町の 2 万 4 ~ 5 千円/坪以上の賃貸物件が次々と決まる中で、三番町で新築分譲マンションのパークコート ザ・三番町ハウスも平均 2 万 4 ~ 5 千円/坪で市場に出てき、問い合わせ・申し込みが入っているようです。この理由で来月の成約賃料も上昇することと思います。そうすると、既存物件が安く見えてしまうのも自然の流れであり、値上げを決める物件も多いことでしょう。分譲マンションの売れ行きも、転売を禁止している行政の動きとは裏腹に、現場では未だ大きな流れとなっております。年末を迎える中で、番町麴町の不動産の動きは、価格上昇中と言ってもよい状況です。(文責：橋本)

◆番町麴町エリア**賃貸物件**マーケットデータ

(※10/1~10/31 分 20 万円以上の物件での統計)

10 月末時点での 成約件数: 41 件 申込件数: 52 件
成約物件の平均賃料: 524,000 円

成約割合(賃料別)



最高坪単価: 33,153 円 最低坪単価: 10,082 円

成約物件の平均坪単価: 20,857 円

11 月 1 日時点での募集物件数: 152 件

管理のアレコレ

今月は、給湯や換気設備など、暮らしの中であたり前に働いてくれている設備に関するご相談が続きました。

季節が進むにつれ、空気が乾いたり冷え込んだりと、住まいにもゆくりと変化が訪れています。その影響か、設備も少し負荷がかかりやすい時期なのでしょう。

いただいたご連絡については、一件ずつ現地での確認や調整を進めていますので、ご安心ください。

また、生活音についてのお問い合わせもありました。日々の動きは何気ないものですが、特に共同住宅の場合は、時間帯や暮らし方の違いによって気になることがあります。お互いの生活が穏やかに続けられるよう、言葉や距離感に気を配りながら対応してまいります。

寒さが深まっていくこれからの季節は、設備も人も少し疲れが出やすい時期です。気になることがあれば、小さなことでもお知らせください。

(文責：渡辺)

社長のひとこと！

会社を経営していると、常にPDCAサイクルを回し、変化を意識しているのですが、本年度はその動きを加速させています。これまで弊社の事業は、番町麴町の物件を中心とした媒介事業が中心でした。しかしながら、媒介事業の市場ニーズは、様々な変容を余儀なくしております。特に、大手不動産会社は、これまで地域の専門的な動きはしてこなかったため、ローカルパートナーとして私共のような地元業者に依存し、地域における媒介事業は共存を図ってきました。しかし、ここ数年でこの動きはすっかり様変わりしました。弊社にとって大手不動産会社は、頼る存在から、ライバル的存在に変化し、マーケットを奪い合う存在となりました。当然、まともに競争しては、勝てるわけがありませんので、大きな舵取りをしています。それをまた次号でお伝えさせていただきます。(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

