



報道関係者各位
プレスリリース

2012年2月29日
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

2012年1月末時点
都心主要5区賃貸マンション坪単価推移・礼金額推移を発表

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長CEO：阿久津 裕)は、本日2月29日、2012年1月末時点での都心主要5区(中央区、港区、渋谷区、新宿区、千代田区)賃貸マンションの坪単価推移、礼金額推移を発表致します。

※本データは、弊社の [賃貸マーケットデータファイル エリア版](#)をもとに作成したものです。



【2012年1月末時点 都心5区サマリー】

都心5区(中央区、港区、渋谷区、新宿区、千代田区)内の2012年1月末時点のマンション募集坪単価(2002年1月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、新宿区と港区で上昇したほかは、ほぼ横這いで推移しています。

【2012年1月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表1)

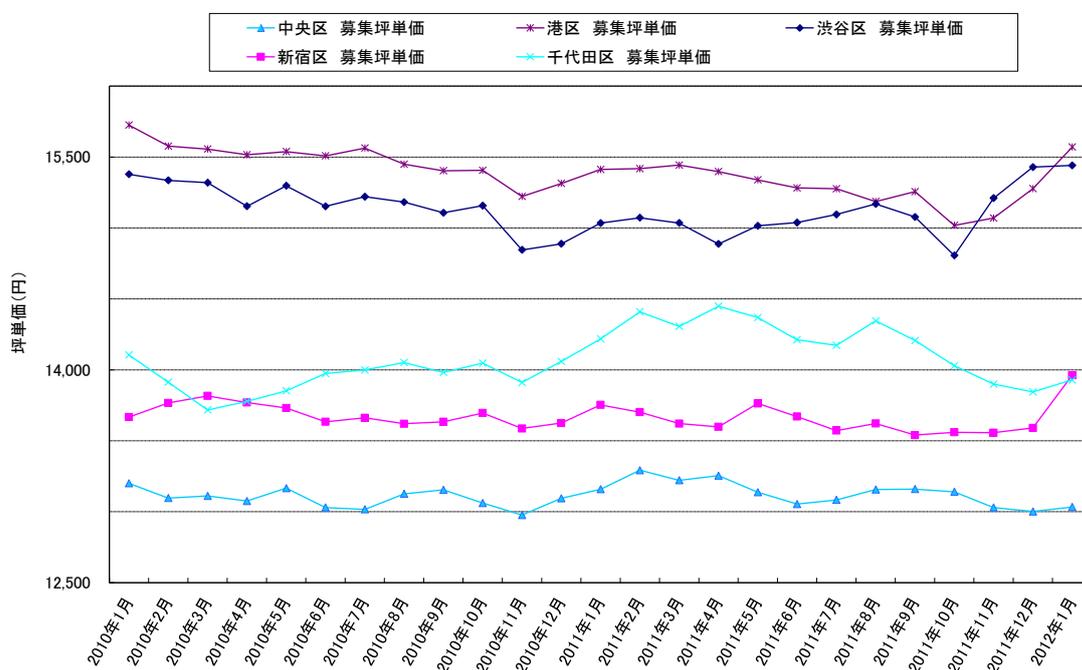
2012年1月末時点の都心5区賃貸マンションの平均募集坪単価は、高級・大規模物件の募集が目立った新宿区と、高額エリアでの新築供給が散見された港区で上昇が目立った以外は、前月末から横這いの動きを見せています。

前月・前々月と月間+200円程度の大幅な上昇が続いた渋谷区の坪単価は、1月末時点では数十円の微増に留まりましたが、前年同期比では+400円の水準を保っています。また、2011年9月末以降低下が続いていた千代田区の坪単価は反転し、下げ止まりの傾向が出てきました。

平均募集礼金 前月比(図表2)

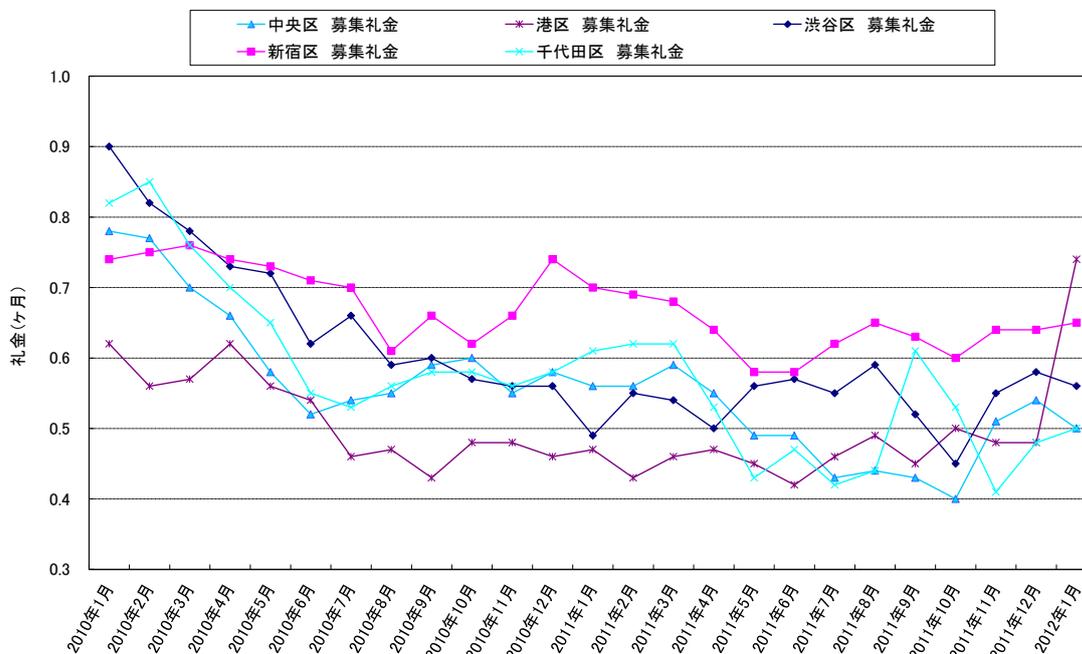
平均募集礼金は、港区・新宿区・千代田区で上昇、中央区・渋谷区では低下しています。なお、前年同月比で見ると、渋谷区と港区が上回る結果となっています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



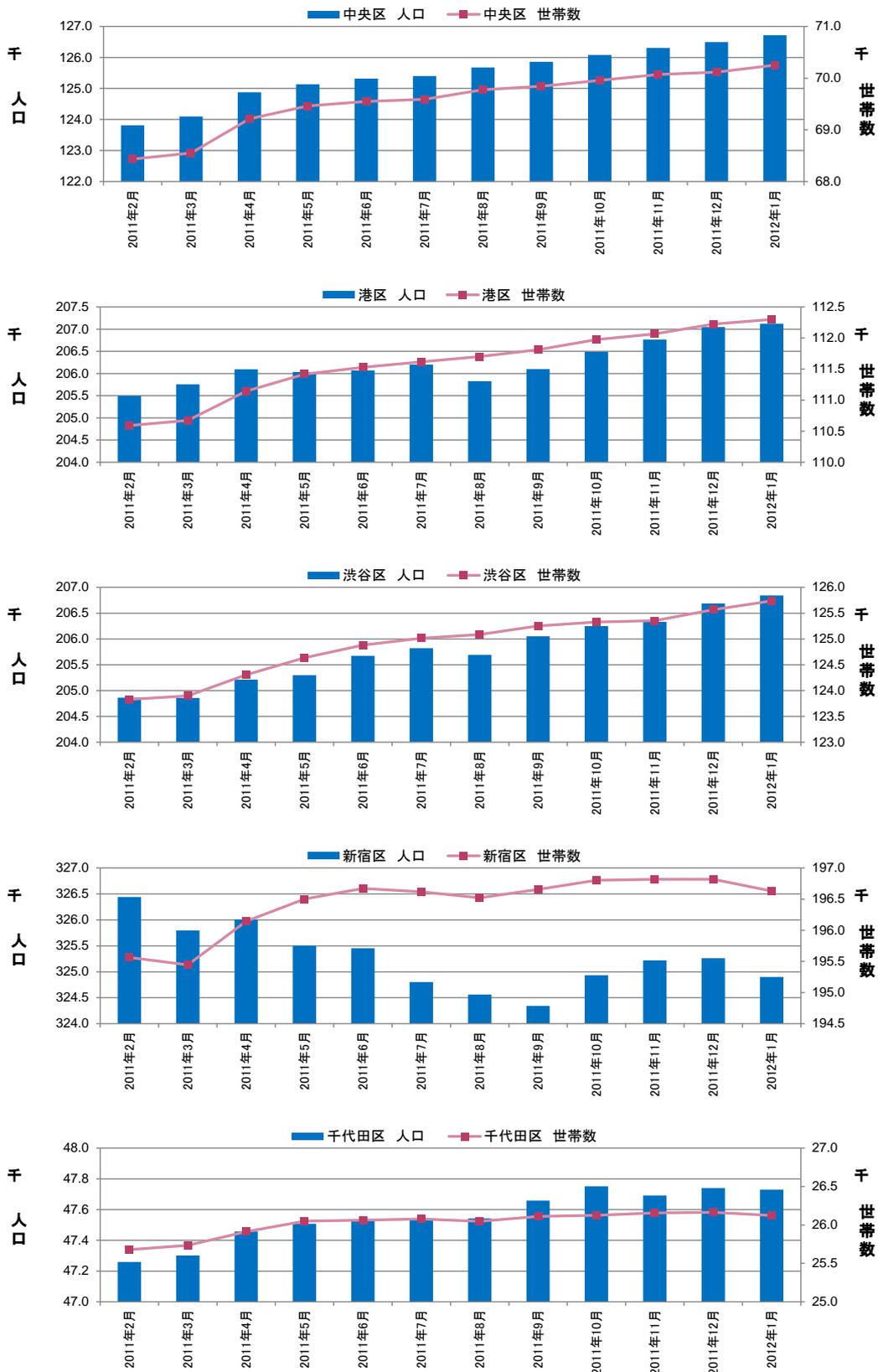
※ 条件：2002年1月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※ 条件：2002年1月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表③ 都心5区 人口・世帯数推移



※各月1日現在の推計人口

人口・世帯数 前月比(図表3) ※カッコ内は前月末比

主要5区の人口・世帯数推移は、中央区・港区・渋谷区の3区で人口・世帯数の増加が続いています。新宿区は、2011年10月以降、人口は増加、世帯数は横這いを続けていましたが、1月は人口・世帯数共に減少に転じました。千代田区は人口・世帯数の両方で横這いが続いています。

| | | |
|-----|---------------------|---------------------|
| 中央区 | 1月人口:126,719人(+223) | 1月世帯数:70,252(+137) |
| 港区 | 1月人口:207,120人(+71) | 1月世帯数:112,300(+77) |
| 渋谷区 | 1月人口:206,842人(+155) | 1月世帯数:125,736(+169) |
| 新宿区 | 1月人口:324,902人(-360) | 1月世帯数:196,631(-187) |
| 千代田 | 1月人口:47,730人(-10) | 1月世帯数:26,125(-40) |

※各月1日現在の推計人口

【賃貸マーケットの近況】

本格的な繁忙シーズンに入り、仲介店舗・管理会社ともにこなす業務量もピークに近づいています。そうしたなかよく耳にするのが、仲介店舗と管理(元付)会社間のコミュニケーション不全の問題です。例えば、担当者とすぐに連絡が取れない、FAX・メールがすぐに届かない、電話口での態度が悪い等々、この時期になると、当社が訪問している仲介店舗からも様々な「事例」が聞こえてきます。

エンド客も限られた時間のなかで家を探していますから、当然、仲介店舗もコミュニケーションが取りづらい管理会社の物件を勧めようとは思わなくなります。

せっかくの成約チャンスを棒に振らないためにも、多忙時に失われがちなコミュニケーションの取り方について、もう一度意識を共有してみたいはいかがでしょうか。

賃貸マーケットデータファイルについて

～より精緻なリーシング戦略立案を強力的にサポート～

「人口推移」「景気動向」「建築着工計画」等の不動産マーケットを広く俯瞰したデータから、「物件近隣の賃料推移」「競合物件の稼働推移」等の対象物件にフォーカスしたデータまで、「賃貸マーケットデータファイル」では、より見やすく、解りやすい形式にて不動産関連データをご提供させていただきます。

特に自社メディア「楽賃シートリスティング」(2007年5月より延べ40万社訪問)を通じて、仲介業社より生きた情報(本当の募集情報、成約情報)を獲得・利用することにより、より情報の精度を高め、今まで以上に精緻なリーシング戦略・戦術の立案・見直しを「賃貸マーケットデータファイル」にて強くサポートいたします。

☆料金:1エリア:3万円～(税別)

☆納期:約10日 / 例えば、月末時点のデータを翌月10日頃に納品いたします。

【LMC事業概要】

LMCでは、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ(反響、内見、申込等)の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの入居者に対する、顧客維持活動(CRM)にも力を入れており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューション提供を行っております。

【会社概要】

会社名 : リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
所在地 : 〒105-0014 東京都港区芝 3-6-9 芝公園プラザビル
代表者 : 代表取締役社長 CEO 阿久津 裕
資本金 : 200,000 千円
従業員数 : 45 名
URL : <http://www.lmc-c.co.jp>

—本件に関するお問い合わせ—

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当 : 経営企画部 神藤 (カントウ)
TEL : 03-5419-1900
FAX : 03-5419-1923
E-mail : info@lmc-c.co.jp