



報道関係者各位  
プレスリリース

2012年12月28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11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12月28日、2012年11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11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11月末時点のマンション募集坪単価(2002年11月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、港区と千代田区で若干の上昇、中央区、渋谷区、新宿区は横ばいで推移しています。

【2012年11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11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、港区と千代田区で上昇が見られたほかは、ほぼ横ばいで推移しています。

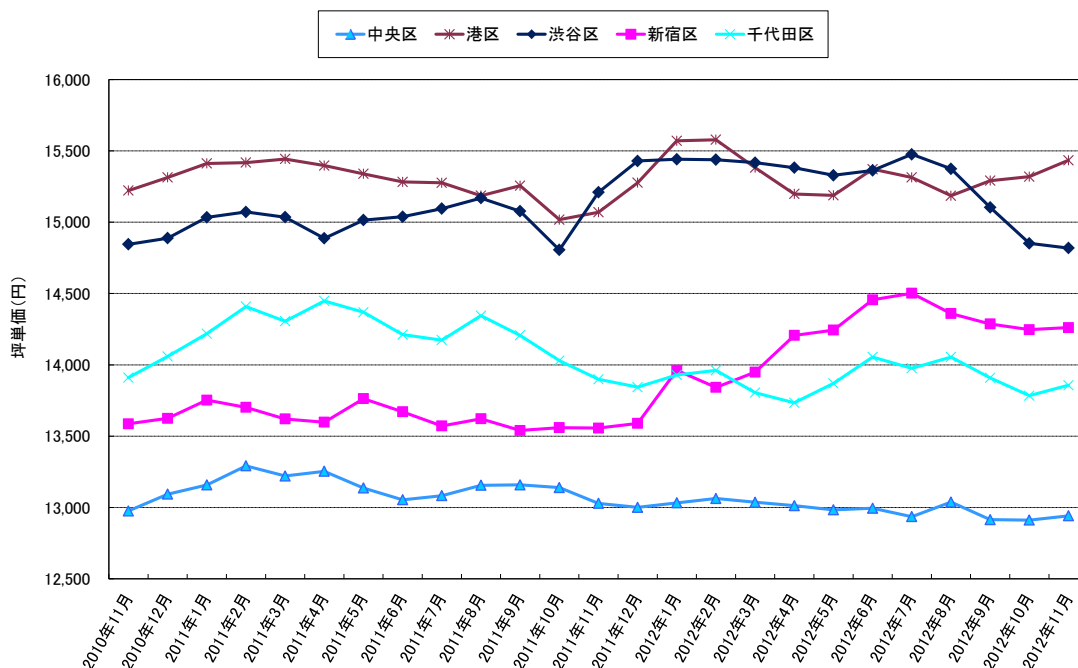
上昇傾向にある2区のうち、港区では坪単価が20,000円を超える高額賃貸の募集数の増加が、千代田区では新築物件を中心とした13,000円台中～後半の募集が増え平均坪単価を下回る募集の比率が低下したことが坪単価上昇の要因として上げられます。

なお数ヶ月にわたって坪単価の低下が続いていた渋谷区では、12,000～13,000円台の募集戸数の増加が一段落したこともあり、坪単価下落にも一旦は歯止めがかかった形です。

平均募集礼金 前月比(図表2)

平均募集礼金は、渋谷区で10月末時点から引続き上昇しています。同区では11月に募集が開始された新築物件の多くで礼金1ヶ月での募集が見られた一方、2012年の上半期には平均5割以上の比率を占めていた礼金ゼロでの募集が4割程度まで減少しています。千代田区では10月末に礼金ゼロでの募集比率が5割を超えた結果、礼金額の低下が目立ちましたが、11月は新築を中心に礼金1ヶ月の募集が増加し、再び0.6ヶ月の水準に戻っています。

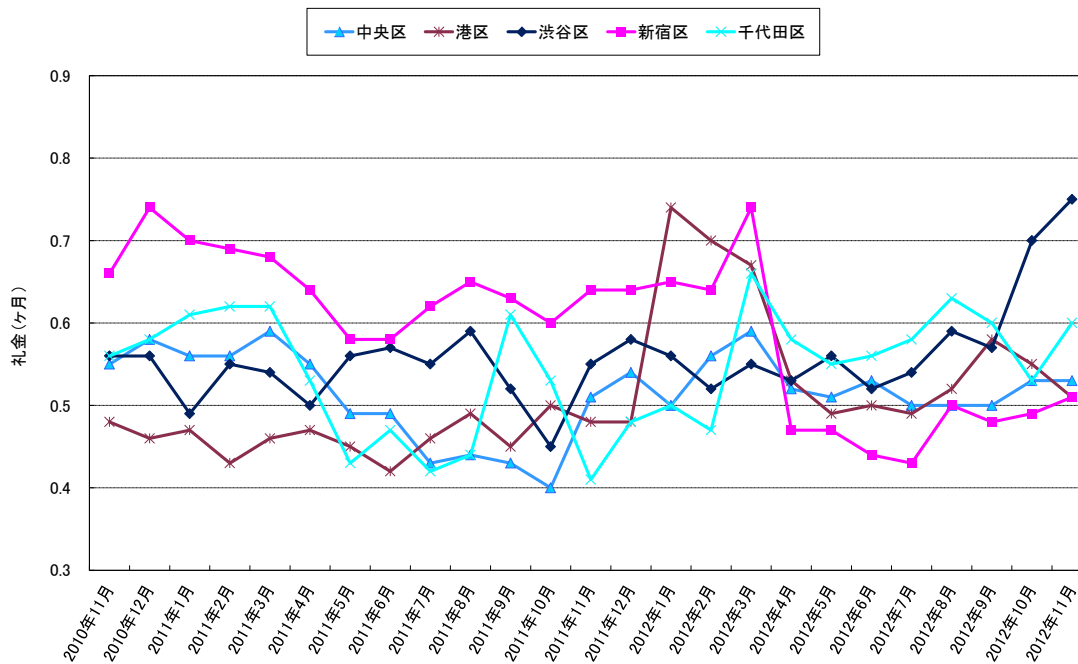
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：2002年11月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ  
値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ

条件：2002年11月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ  
値はエリア内募集物件礼金月数の算術平均値

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  
出所)東京都 HP

### 人口・世帯数(図表3)

11月1日時点での人口・世帯数は5区ともに増加傾向にあります。新宿区では人口で前月比+12.42人(0.38%)、世帯数は+1,103世帯(0.50%)となり、10月に続き5区の中では最も高い増加率となったほか、中央区、千代田区でも人口・世帯数ともに前月比0.20%以上の増加を示しています。

中央区	11月人口:129,752人(+428)	11月世帯数:75,079(+227)
港区	11月人口:210,048人(+296)	11月世帯数:126,043(+185)
渋谷区	11月人口:209,577人(+210)	11月世帯数:133,641(+93)
新宿区	11月人口:327,950人(+1242)	11月世帯数:222,345(+1103)
千代田区	11月人口:48,836人(+101)	11月世帯数:28,510(+74)

※各月1日現在の推計人口、括弧内は前月比

### 【不動産マーケットの近況】

2012年も残すところあと僅かとなり、年が明ければいよいよ繁忙期が始まります。仲介店舗では一番の稼ぎ時でもあり、各社の営業にも熱が入る時期です。

ではこの「繁忙期」、仲介店舗の肌感覚では年明けのどのタイミングから始まるのでしょうか？当社がターミナル駅の仲介店舗を中心に実施した聞き取りアンケートによると、「今年の繁忙期はどのタイミングで始まりそうか？」という質問に対しては、「お正月明け」という回答が全体の半数を占める結果となりました。さらに「繁忙期はすでに始まっている」という回答も15%程度あり、6割強の仲介店舗では早い段階から売上獲得に動き始めているようです。

同様に「三が日が開けた4日にお店を開けるか？」という質問に対しても6割の店舗が「開ける」と答えています。この結果を見て「そんなに早いのか」と感じる方もいれば、すでに仲介各社への対策を整えている方もいらっしゃると思います。いずれにせよアンケートからは、仲介店舗がいかにこの時期、売上の為の努力をしているか、その本気度が現れています。このような仲介店舗の動きをいち早くキャッチし、客付・プロモーション戦略を整えることが、繁忙期明けの勝敗にも大きく関わってくるのではないのでしょうか。

### 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45万社訪問)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。

### ～東京都内21エリアの不動産マーケット情報を網羅したデータ冊子『月刊賃貸マンションマーケットデータファイル』の販売を開始致しました～

☆よりお手軽に、最新のマーケットデータをお届け致します(毎月末発刊)。

1冊定価：49,350円(税込・送料込)

Webサイト([http://www.lmc-c.co.jp/topics/#a\\_mdf-m](http://www.lmc-c.co.jp/topics/#a_mdf-m))からサンプル版がダウンロードできます。

### 【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 : 55 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 : 広報企画部 神藤 (カントウ)  
TEL : 03-5419-1900  
FAX : 03-5419-1923  
E-mail : [info@lmc-c.co.jp](mailto:info@lmc-c.co.jp)