



報道関係者各位  
プレスリリース

2013年2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

2013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28日、2013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。



【2013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2013年1月末時点のマンション募集坪単価(2003年1月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、渋谷区、新宿区、千代田区で上昇しています。また平均募集礼金は、渋谷区を除く4区で若干の上昇となりました。

【2013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)

2013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、渋谷区、新宿区、千代田区で上昇し、港区、中央区では前月から横ばいで推移しています。

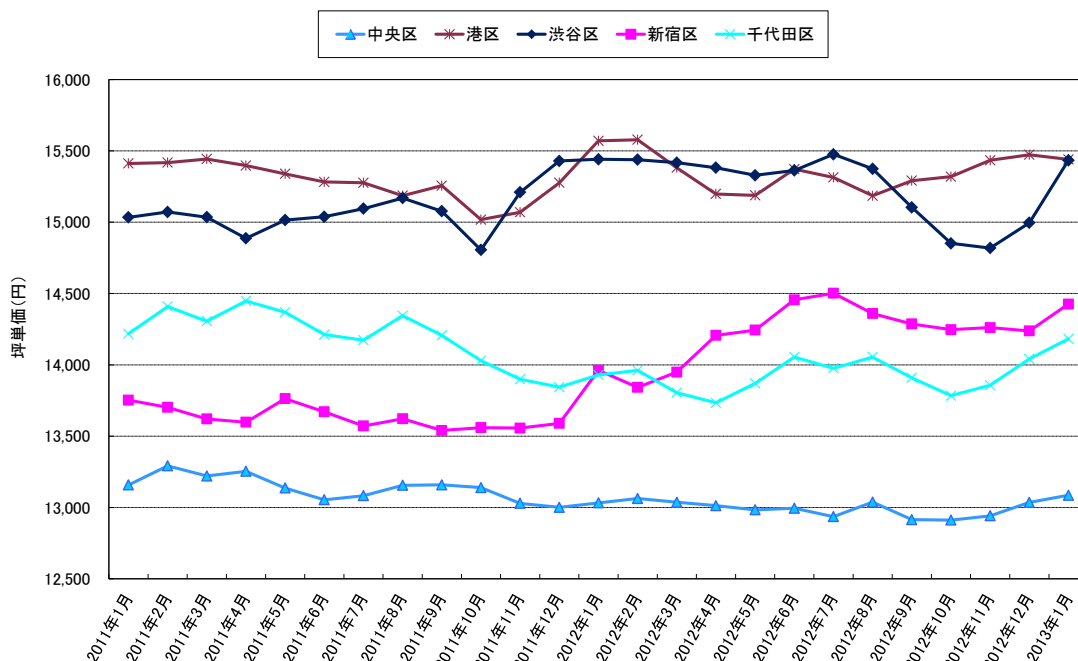
特に渋谷区では、前月に空室が急増した12,000円台の新築物件の募集が一段落した一方で、3月に竣工を控えた平均坪単価18,000円台の新築マンションの募集が開始されるなどの要因が重なり、12月末時点から438円の上昇となっています。

新宿区・千代田区では12月末からそれぞれ188円、140円の上昇となりました。両区では一部の高級賃貸マンションで募集賃料を引き上げる動きが顕在化しており、募集坪単価上昇に繋がったと考えられます。

平均募集礼金 前月比(図表2)

平均募集礼金は、渋谷区を除く4区で若干の上昇となりました。これら4区では礼金ゼロでの募集件数が減少しています。唯一礼金額が下落した渋谷区では、前月に急増した新築物件の募集が礼金2ヶ月だったことも手伝い、募集が減少した1月は平均値を下げる結果となりました。

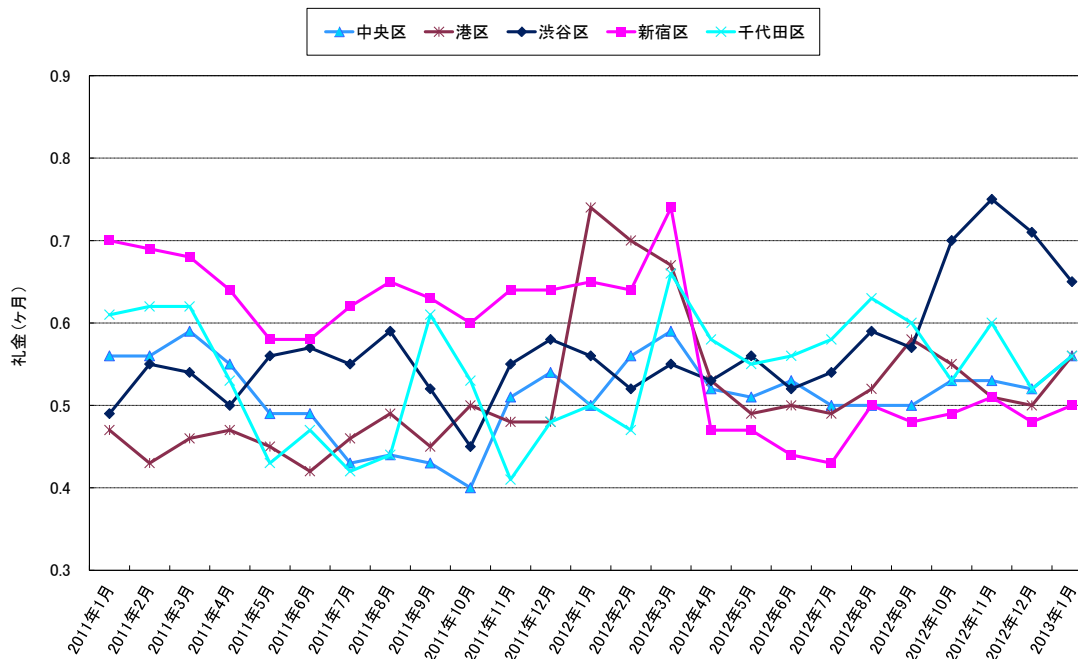
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：2003年1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：2003年1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)

1月1日時点の都心主要5区の人口は、中央区以外の4区で12月から減少となりました。特に港区では-585人(-0.28%)と、減少率が目立っています。世帯数についても新宿区の減少率-0.28%を筆頭に5区全てで減少する結果となっています。

中央区	1月人口:130,073人(+59)	1月世帯数:75,161(-34)
港区	1月人口:209,641人(-585)	1月世帯数:125,732(-356)
渋谷区	1月人口:209,619人(-177)	1月世帯数:133,578(-131)
新宿区	1月人口:327,988人(-139)	1月世帯数:222,258(-183)
千代田区	1月人口:48,839人(-85)	1月世帯数:28,511(-58)

※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】

繁忙期もピークを迎えています。内見の申込みは多く入って来るものの、思ったほど成約に結びつかない、というケースも多いのではないのでしょうか。

そんなとき、少しの工夫で内見客の反応が変わる方法があります。簡単なものでは「A3の少し大きめの間取り図に部屋の詳細な寸法を記入して玄関に置いておく」。これだけでも内見客への印象はだいぶ変わります。入居を検討する際に、今自分が使っている家具がそのまま使えるのか、どこに置けるのかは重要な問題です。図面一枚であっても、入居後のイメージを具体化してあげるだけで、内見客にとっては検討を進める上での後押しとなるのです。もう少し手間を掛けるのであれば、あらかじめ間取り図や室内写真のデータを入れたCD-ROMとパンフレットを室内に用意しておき、内見客に持ち帰ってもらうのも効果的です。他の物件を内見後に自宅で比較検討する事を考えれば、「マイソクの白黒コピー」と「カラーで充実した物件データ」では、入居の判断に際しての影響にも差が生まれます。

こうした販促ツールは不動産業界の外では広く利用されているものです。例えば携帯電話や家電製品売り場には詳細なスペックが書かれたカタログが豊富に用意されており、これを家に持ち帰って検討する事は当たり前となっています。

今一度初心に帰って1人の消費者＝入居者の目線に立ち返って考えてみると、そこに成約率向上のヒントが隠されているかもしれません。

### 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、仲介会社より生きた情報(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 : 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)