



報道関係者各位
プレスリリース

2013年6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5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6月28日、2013年5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5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5月末時点のマンション募集坪単価(2003年5月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は新宿区で大きな下落となったほかは微減または横ばいで推移しています。また平均礼金額では新宿区を除く4区で下落傾向にあります。

【2013年5月末時点 都心5区概要】

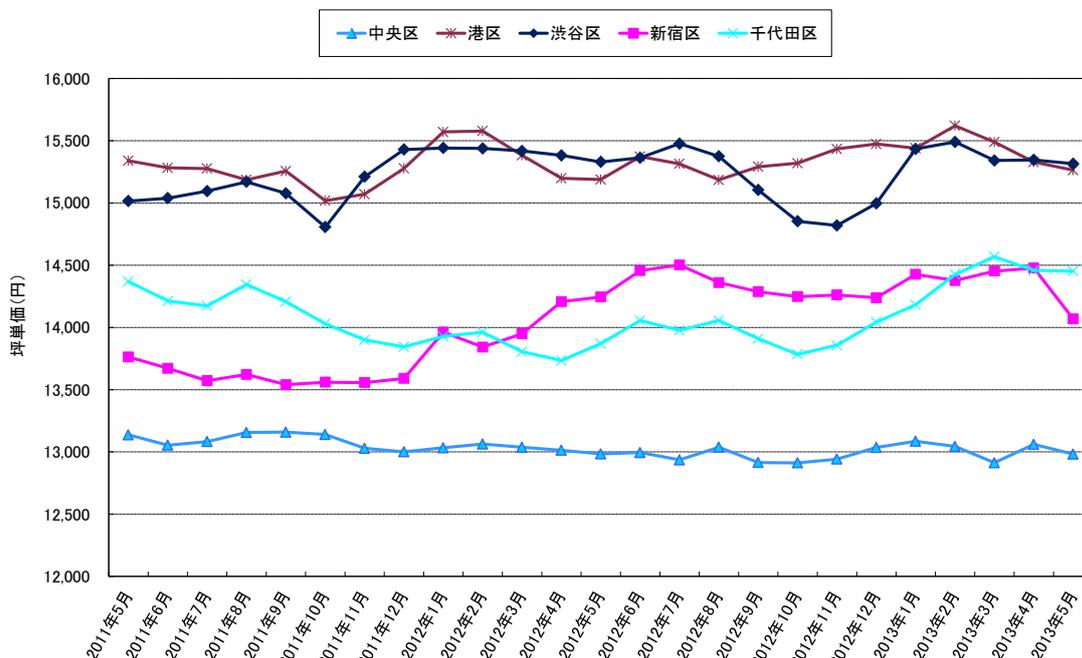
平均募集坪単価 前月比(図表①)

2013年5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、新宿区で4月末時点から-408円と下落となったほかは微減または横ばいで推移しています。新宿区では既存物件を中心に坪単価11,000~13,000円のレンジでの募集戸数が増加した反面、16,000~19,000円の募集数は4月末から同水準となり、結果として坪単価の下落幅が際立つ結果となりました。4月末から-78円と緩やかな低下となった中央区では、平均を上回る15,000円台の募集が減少傾向にあります。また同じく-66円低下した港区でも15,000~17,000円台の募集戸数が減少しています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

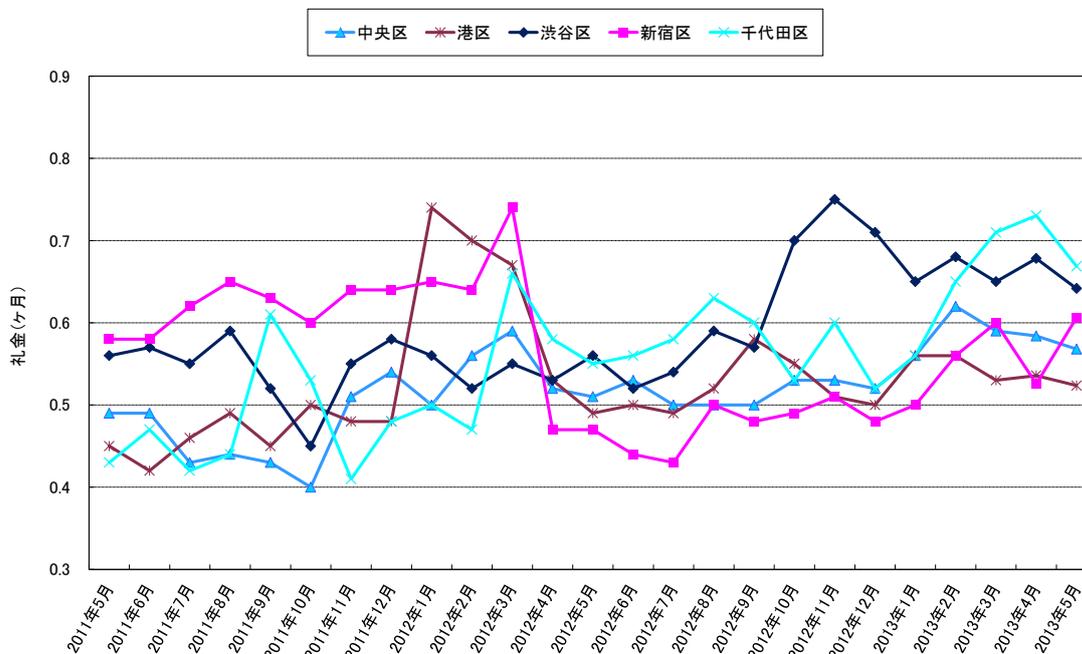
平均募集礼金は、新宿区で4月末時点からの上昇が顕著となっています。同区では、礼金1ヶ月での募集が増加しており、全体に占める比率は50%(前月比+6.8%)を超える結果となりました。このほか、千代田区と渋谷区では礼金2ヶ月での募集比率の低下が見られるほか、港区では礼金ゼロと2ヶ月の募集が減少し、1ヶ月での募集比率が増加しています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



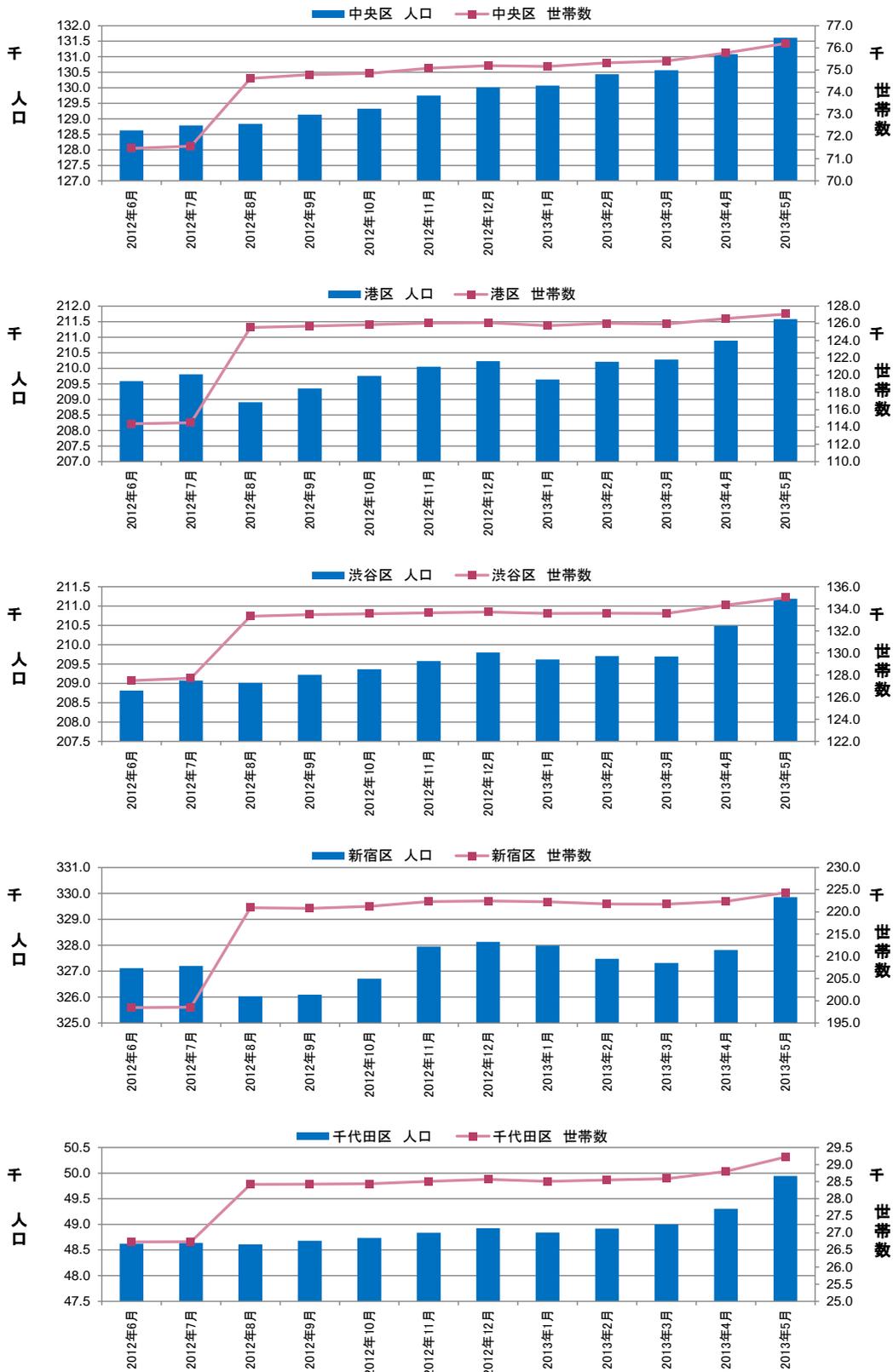
※LMC 調べ
 条件：2003年5月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ
 値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ
 条件：2003年5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)

5月1日時点での5区の人口・世帯数は、4月中の人口移動が反映され、5区すべてで大幅に増加しています。特に増加が顕著なのは千代田区で、前月からの人口増加率は1.30%、世帯数増加率は1.44%となりました。また増加数では新宿区が2,041人、1,957世帯と大きく伸びています。

中央区	5月人口:131,613人(+528)	5月世帯数:76,119(+421)
港区	5月人口:211,581人(+692)	5月世帯数:127,081(+525)
渋谷区	5月人口:211,191人(+701)	5月世帯数:135,006(+666)
新宿区	5月人口:329,853人(+2,041)	5月世帯数:224,328(+1,957)
千代田区	5月人口:49,943人(+640)	5月世帯数:29,218(+416)

※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】

閑散期に入り転居ニーズが少なくなると、ライバル物件との差別化を図るためにも様々なキャンペーンや条件緩和を行なう物件が増えてきますが、実施コストと空室期間短縮のせめぎ合いのなかで、頭を悩ませる担当者も多いはず。

キャンペーンや条件緩和を検討する際には、そのための指標が必要です。例として、一契約ごとに入居申込書と解約通知書を比較すれば、平均の入居期間が割り出せます。さらに入居期間に賃料を掛ければ、一契約あたり入居者から発生する総賃料収入が算出できます。キャンペーンや条件変更を検討する際にはこの数字を常に意識すべきです。ほとんどのキャンペーンは1ヶ月単位での支出となるため、平均入居期間が短い＝総賃料収入が低い物件であれば、広告費から商品券への変更やフリーレント期間の短縮等を検討しなければなりません。

また、過去に実施したキャンペーンや条件変更の履歴が残っていれば、その内容ごとに入居期間や総賃料収入を算出することも可能になります。過去に総賃料収入が最も高いキャンペーン・条件が何だったのかがわかれば今後の施策のヒントにもなりますし、物件によっては、条件を緩和した結果、実は平均入居期間が短くなってしまった、滞納率が上がった等、思わぬ「弊害」が明らかになるケースもあります。

目先の成約を取りに行くことも重要ですが、その前にじっくり数字と向き合ってみることも大切な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。

【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