



報道関係者各位
プレスリリース

2013年12月27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
～坪単価は渋谷区で上昇、礼金額は4区で上昇傾向に～

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27日、2013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。



【2013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2013年11月末時点のマンション募集坪単価(2003年11月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、渋谷区で上昇しています。平均礼金額については新築供給の影響もあり、渋谷区以外の4区で上昇傾向にあります。

【2013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)

11月末時点の都心5区平均募集坪単価は、渋谷区を除いては前月から横ばいまたは若干の下落で推移しています。

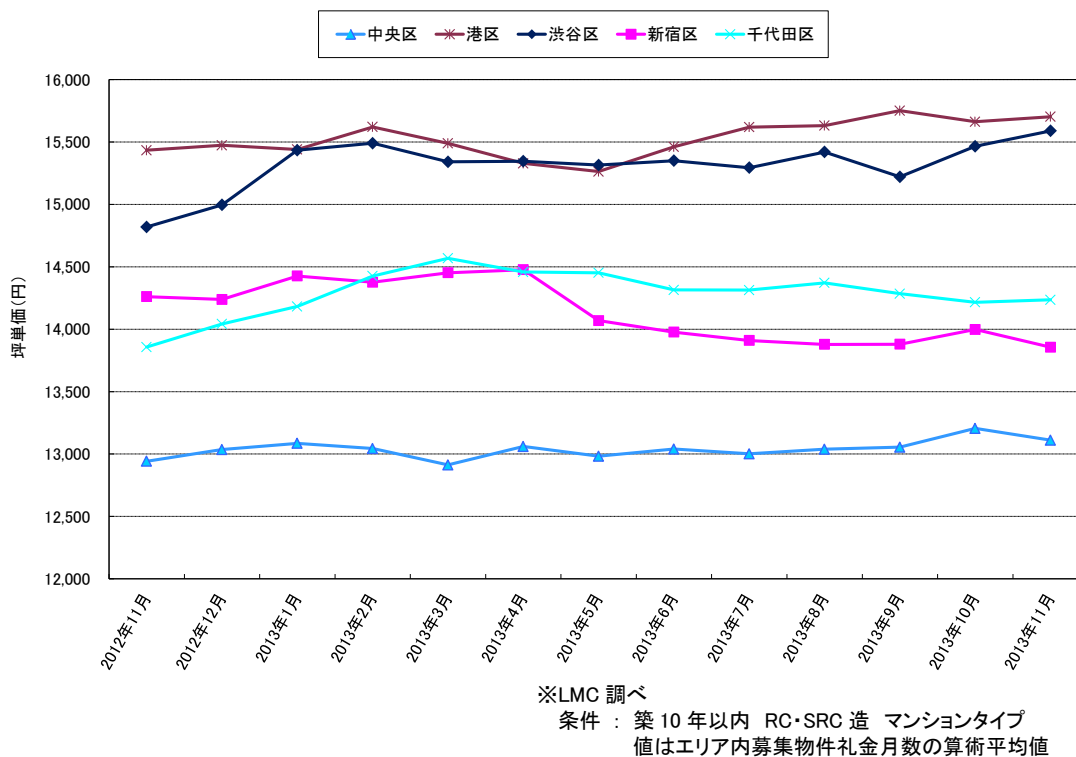
渋谷区の平均募集坪単価は前月比+124円で2ヶ月連続の上昇となりました。10月に竣工した高級賃貸の募集が続いた事に加え、11月も16,000円台、20,000円台の新築物件の供給が始まっています。

他エリアについても新築供給が目立ちますが、平均坪単価を押し上げる賃料帯の物件は少なく、新宿区や中央区では平均を下回る水準での募集開始が坪単価下落の一因にもなっています。

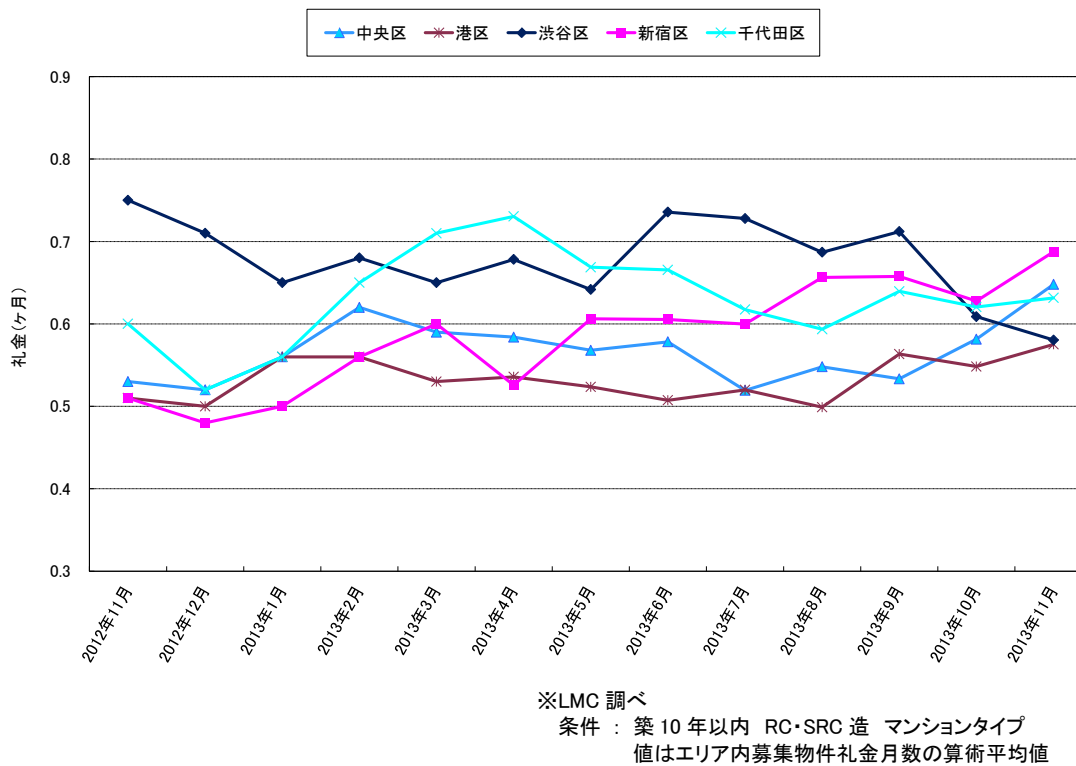
平均募集礼金 前月比(図表②)

11月末時点の各区平均募集礼金は、新築物件の供給増もあり4区で前月から上昇しました。上昇幅が大きい中央区と新宿区では、新築を中心に礼金付き住戸の募集が顕著になっており、礼金2ヶ月での募集は中央区で前月の2倍、新宿区では1.5倍に増加しています。渋谷区は10月に礼金ゼロ住戸の増加により平均値を大きく落としましたが、11月は礼金ゼロの募集比率は変わらず、礼金2ヶ月が減少、礼金1ヶ月の募集が増加した事による下落となっています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



図表② 都心5区 平均募集礼金推移



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5区の人口・世帯数は、横ばいで推移した渋谷区を除き、4区で増加しています。特に新宿区の増加率は人口が0.31%、世帯数は0.43%と前月から伸びが大きく、他の3区も人口で0.2%以上、世帯数は0.19%以上の増加となりました。

中央区	11月人口:133,467人(+285)	11月世帯数:77,027(+160)
港区	11月人口:213,041人(+523)	11月世帯数:127,648(+298)
渋谷区	11月人口:211,864人(+145)	11月世帯数:135,287(+13)
新宿区	11月人口:331,095人(+1,011)	11月世帯数:225,494(+968)
千代田区	11月人口:50,560人(+177)	11月世帯数:29,530(+57)

※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】

2013年もあと僅か。正月明けにははいよいよ繁忙期が始まります。弊社が仲介店舗にヒアリングした結果、今年の1月は三が日明けから営業する店舗が6割程度でしたが、2014年は暦の関係もあり6日から営業を開始するケースが多いようです。

ちなみに、仲介店舗に「来店客が増える曜日と時間帯」に関して過去に当社が実施したアンケートによると、最も来店客が集中するのは土曜日の昼過ぎ(12時～14時)、次いで土曜日の午後(15時～17時)、日曜日の昼過ぎ(12時～14時)という集計になりました。まさに予想通りと言える結果です。しかし管理会社やオーナーサイドでは土日の対応が万全でなく、仲介会社からの問い合わせに対して返答が遅れてしまう場合や、中には全く対応しないという会社も存在します。繁忙期だけは土日にシフトを組んで対応するという管理会社もあるかと思われそうですが、たとえ繁忙期以外であっても常に仲介会社の要望に答えられなくては、その信頼を失ってしまいます。一室でも多くの空室を埋めるためには仲介営業マンの協力が不可欠ですから、可能な限り仲介会社の都合に合わせて管理会社・オーナーも動かなければなりません。

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50万社訪問)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