



報道関係者各位
プレスリリース

2014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

2014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、2014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。



【2014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2014年1月末時点のマンション募集坪単価(2004年1月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、中央区以外の4区で上昇しており、特に千代田区と渋谷区で前月からの上昇が目立っています。

【2014年1月末時点 都心5区概要】

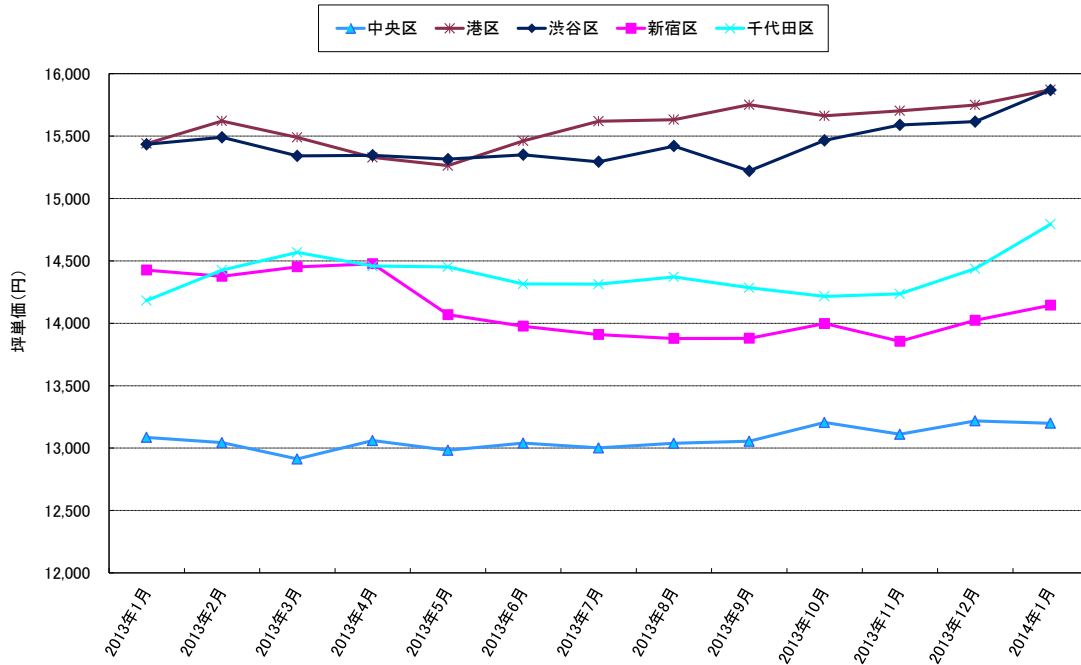
平均募集坪単価 前月比(図表①)

1月末時点の都心5区平均募集坪単価は、中央区を除く4区で上昇しています。最も上昇幅が大きいのは千代田区で、12月末時点から+356円の上昇となりました。これは、坪単価14,000円台を下回る水準での募集戸数が前月から13%程度減少したことに加え、17,000円台で新築供給が開始された事によるものです。千代田区に次ぐ上昇が見られた渋谷区では、原宿や代々木エリアで坪単価16,000円以上の新築募集が相次ぎ、前月から+252円上昇しています。ともに前月比+120円程度上昇した新宿区と港区では、それぞれ10,000円~14,000円台、13,000円~16,000円台の募集戸数が減少傾向にあり、結果坪単価の上昇に繋がりました。

平均募集礼金 前月比(図表②)

1月末時点の各区平均募集礼金は、渋谷区で新築供給に伴う礼金2ヶ月の募集増加により12月末から+0.1か月(17.7%)の上昇となっています。一方中央区では、前月の上昇要因でもある礼金2か月で募集を開始した新築物件が1か月に条件変更した事もあり、前月から-0.7か月(-9.2%)と募集礼金の下落が目立ちます。

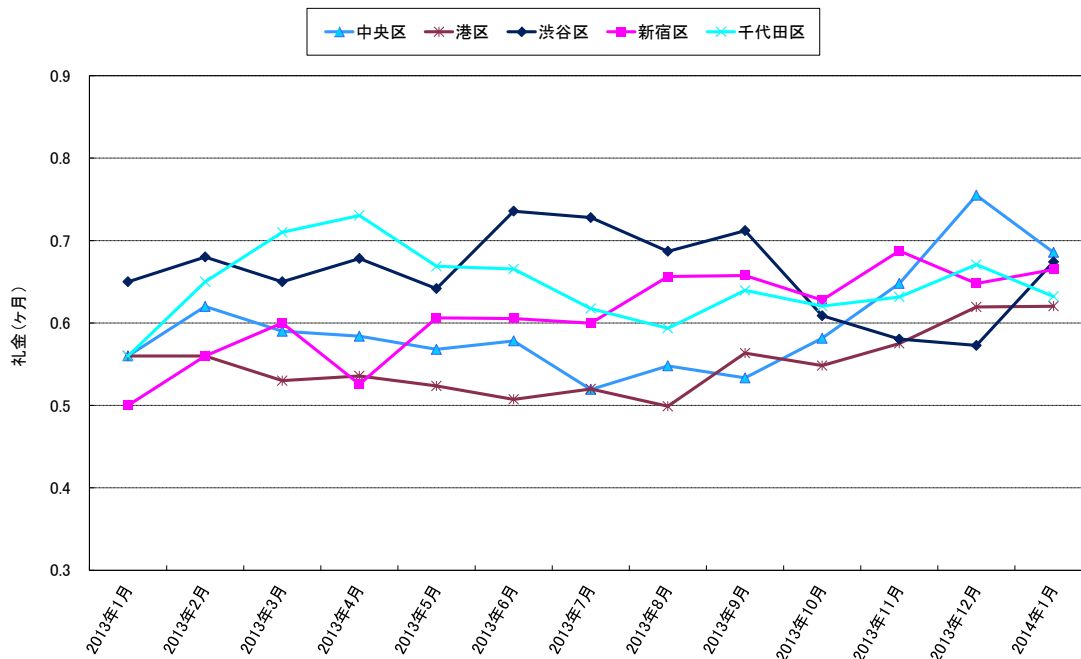
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：築10年以内 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

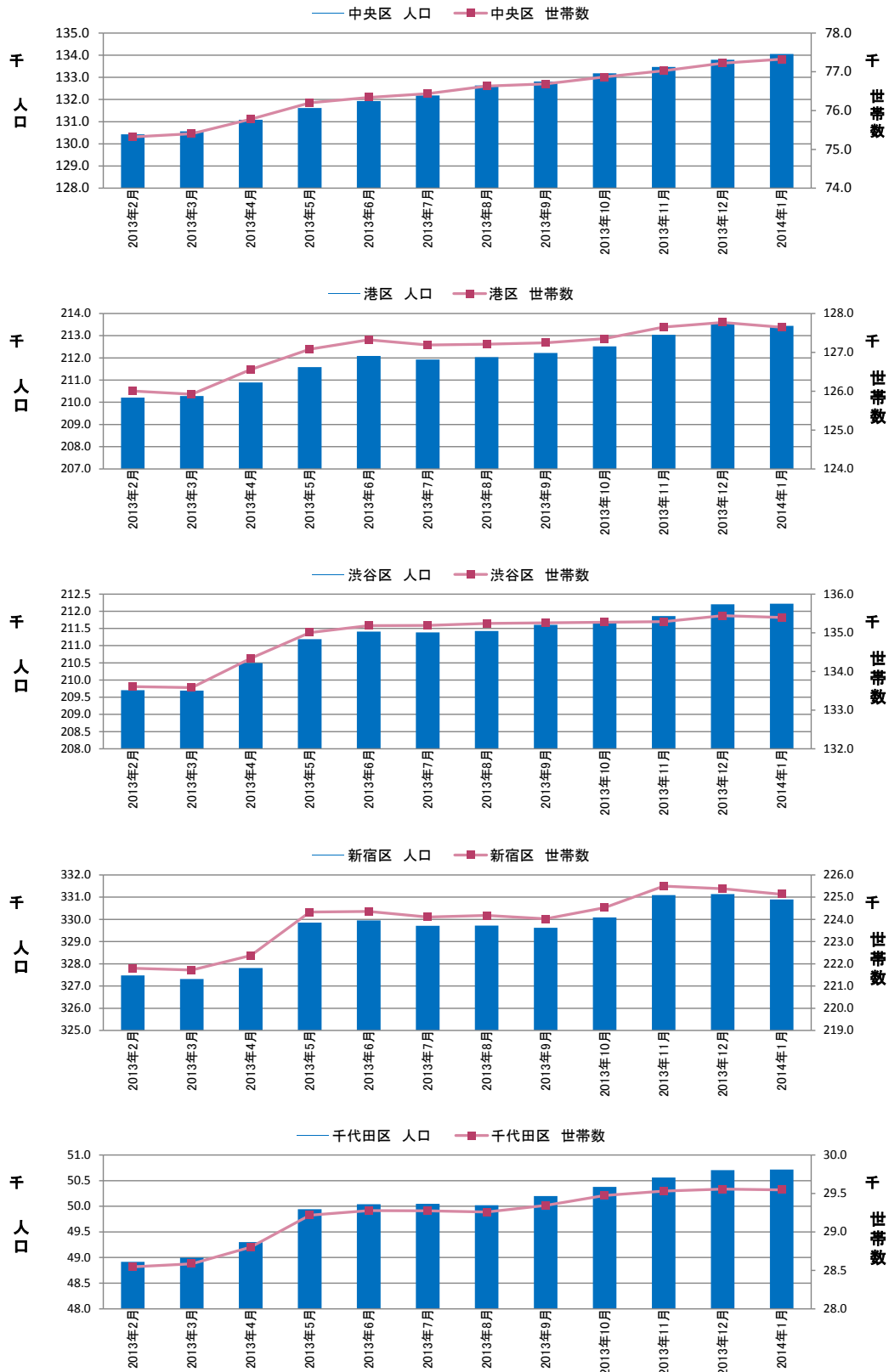
図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ

条件：築10年以内 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日時点での5区の人口は、12月から0.19%増加した中央区を除き、4区で横ばいまたは微減傾向にあります。世帯数についても、人口同様に中央区で0.13%増加した以外では、4区で横ばい・減少で推移しています。

中央区	1月人口:134,055人(+260)	1月世帯数:77,323(+102)
港区	1月人口:213,440人(-115)	1月世帯数:127,645(-123)
渋谷区	1月人口:212,223人(+17)	1月世帯数:135,397(-45)
新宿区	1月人口:330,898人(-238)	1月世帯数:225,129(-254)
千代田区	1月人口:50,715人(+12)	1月世帯数:29,547(-9)

※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】

管理会社、オーナーとして自社物件のリーシング戦略を考える上で避けては通れないのが、分譲賃貸マンションの存在です。当社の調べによると、2012年7月以降に募集された住戸のうち、新築（2012年1月以降竣工）かつ月額家賃30万円以上の住戸では、分譲賃貸の比率が6割以上に上っています。

これまでの募集坪単価推移でも何度か触れましたが、分譲賃貸の募集は賃料相場にも少なからず影響を与えます。しかし、賃貸マンションとは異なりどの程度の戸数が募集に回るのかわかりづらく、自社物件の競合対策や賃料設定に与える影響を予測しづらいのが実情のようです。

周辺の新築賃貸マンションにばかりに気を取られていた結果、実は全くノーマークであった分譲マンションが競合となっていたというケースも十分考えられます。

そうならないためにも、仲介の最前線に立つ仲介店舗とは常に情報交換を行ない、現在募集中の活きた競合物件のデータをいつでも聞き出せるよう密なリレーションを構築しておきましょう。

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