



報道関係者各位  
プレスリリース

2011年6月30日  
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... .

2011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30日、2011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、礼金額推移を発表いたします。  
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。

**【2011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5月末時点のマンション募集坪単価(2001年5月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は、年初とほぼ同水準で推移しています。一方で礼金は渋谷区を除く4区で下落しており、閑散期に向けての低下が予想されます。

**【2011年5月末時点 都心5区概要】**

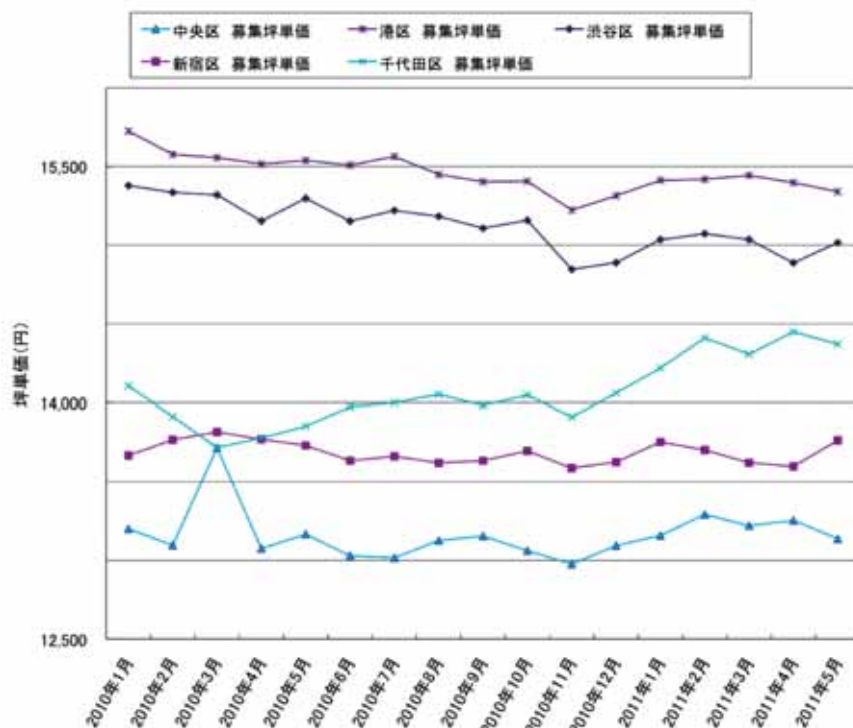
**平均募集坪単価 前月比(図表1)**

募集坪単価は渋谷区、新宿区では前月比で若干の上昇となりましたが、年初からの横ばい傾向に変わりはありません。募集戸数は、これまで減少を続けていた千代田区が5月末の時点で若干の増加に転じ、全てのエリアで増加となったものの、前年同月比では、101.6%の微増となった中央区を除けば、港区76.1%、渋谷区97.8%、新宿区90.6%、千代田区80.7%と減少しています。

**平均募集礼金 前月比(図表2)**

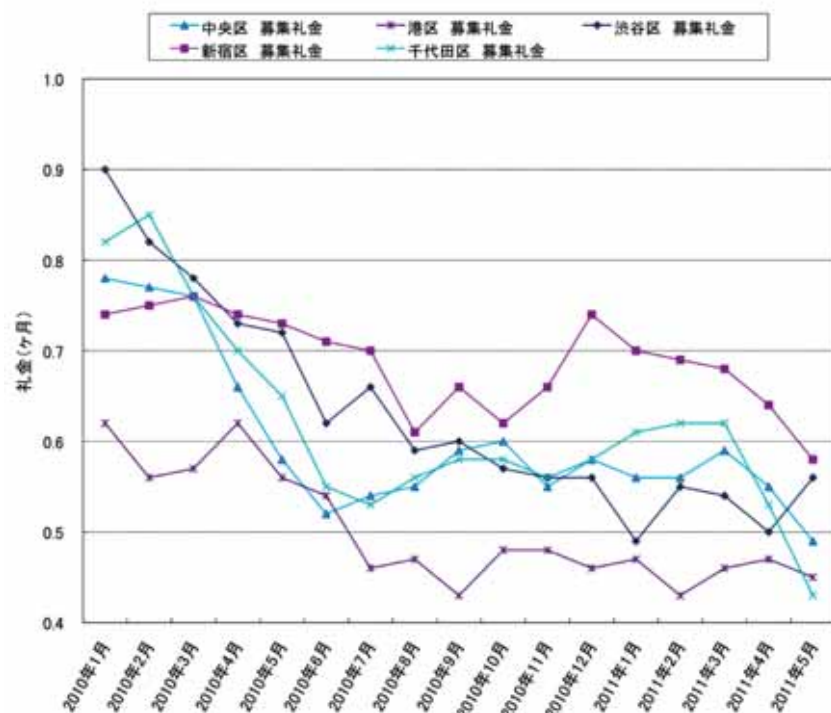
5月末時点での募集礼金は、渋谷区を除いた4区で減少しています。特に千代田区では3月末からの減少幅が大きく、2010年2月時点(0.85ヶ月)の半分の水準(0.43ヶ月)まで低下しました。新宿区(0.58ヶ月)、中央区(0.49ヶ月)も、2010年1月以降では最も低い数値を示しており、本格的な閑散期に入る6月以降、二番底に陥るのではないかと懸念がいよいよ現実味を帯びてきました。

図表 都心5区 2011年 平均募集坪単価推移



※条件：2001年5月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表 都心5区 2011年 平均募集礼金推移



※条件：2001年5月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

## 【賃貸マーケットの近況】

盛夏を目前にして、賃貸マーケットの関心事も震災の影響から、今年の閑散期、さらにその先にある繁忙期にどう備えるか、へと移っています。

弊社では5月下旬から6月中旬にかけて、都内の賃貸仲介店舗を対象にマンション市況についてのアンケートを実施しましたが、その結果には、来店客の物件ニーズとしてタワーマンション・高層階を敬遠する声や、築浅物件、耐震性能が高い(新耐震基準)物件を優先するといった傾向が顕著に現れています。これらはほんの一例ですが、エンド客の希望条件に変化が生じているなか、漫然と広告を打ち、ただ反響を待っているだけでは空室は埋まりづらい状況になっています。物件が持つアピール点と弱点をよく研究するとともに、仲介会社との情報交流からエンド客の動向をしっかりとウォッチすることが、空室改善の近道にな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35万社訪問)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、2011年7月末日データを2011年8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

主要株主 : みずほキャピタル株式会社、SMB Cベンチャーキャピタル株式会社  
株式会社ジャフコ、当社役員等

従業員数 : 45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 : 経営企画部 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)