



報道関係者各位  
プレスリリース

2011年9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8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9月30日、2011年8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8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8月末時点のマンション募集坪単価(2001年8月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は、港区を除く4区で若干上昇しました。また、募集礼金は5区全てで上昇しています。

【2011年8月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表1)

平均募集坪単価は、港区を除く4区では前月対比で若干の上昇となっています。渋谷区の募集坪単価は4月以降上昇が続いており、8月末時点で港区と同水準の15,100円台となりました。一方、港区の募集坪単価は2010年1月以降で最も低い数値となっています。また、千代田区の募集坪単価は14,300円台に持ち直し、今年に入って以降の高い水準をキープしています。

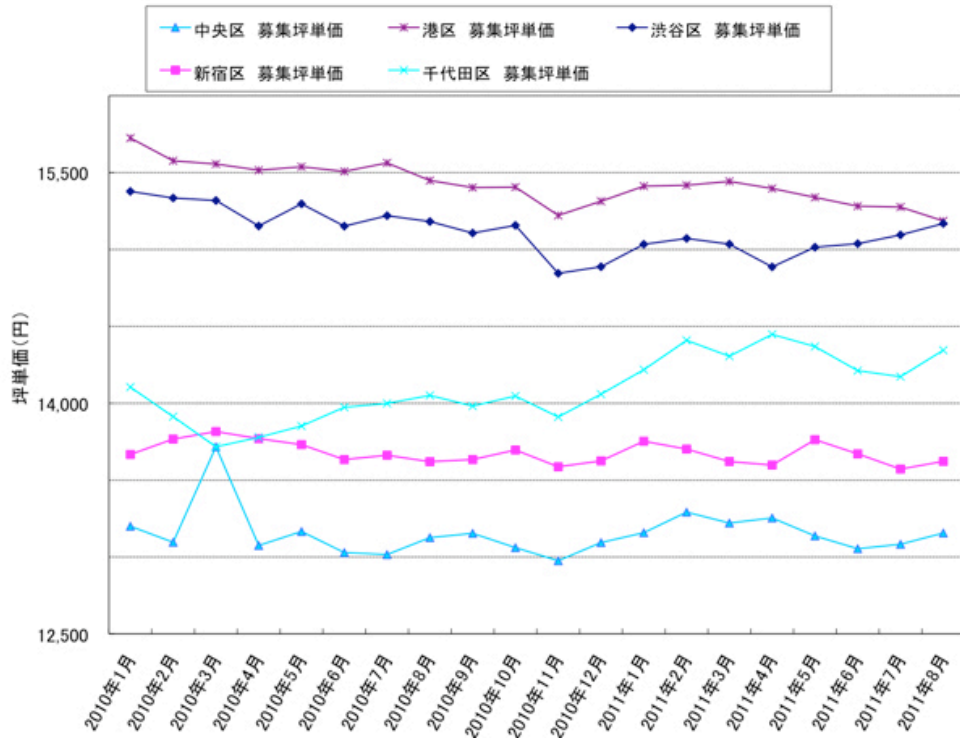
募集戸数は、7月末時点から5区全てで減少し、特に港区と渋谷区では2010年1月以降最も募集戸数が減少した月となりました。

賃料・供給戸数ともに低下している港区については需給バランスが不安定になっており、9月～10月の法人需要の動向を慎重に見ていく必要があります。

平均募集礼金 前月比(図表2)

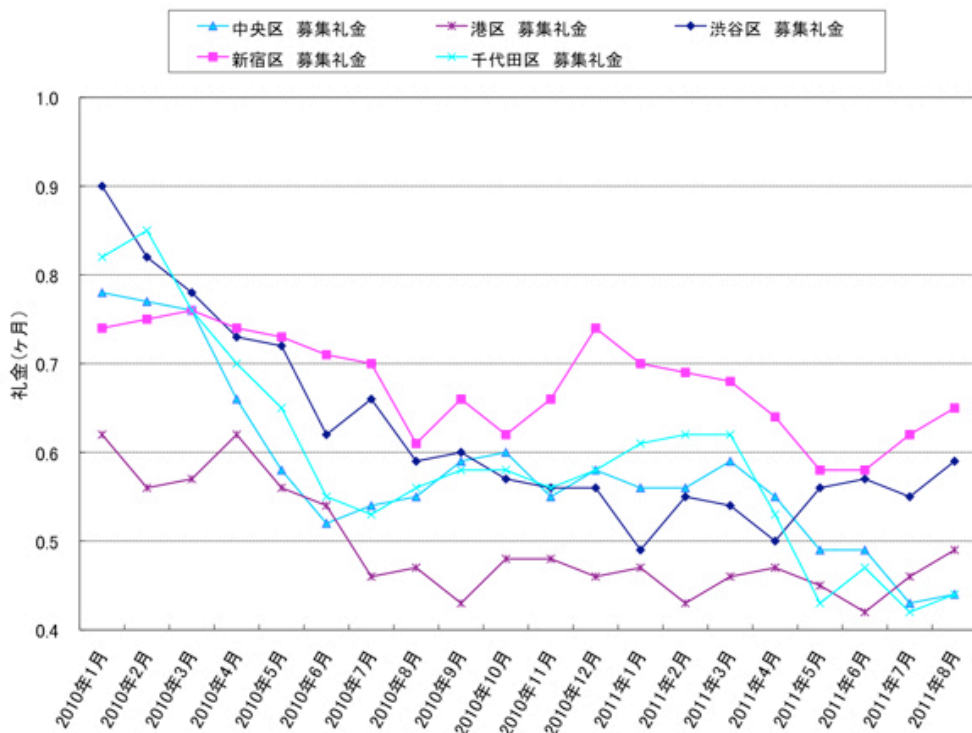
7月末と比較し、平均募集礼金は5区全てで上昇しました。前年の傾向同様に本年も7～8月のタイミングで礼金は一旦下げ止まったと考えられます。なお前年同月比で見ると、新宿区、渋谷区、港区はほぼ同水準、中央区と千代田区では20%ほど下落しています。

図表① 都心5区 2011年 平均募集坪単価推移



※条件：2001年8月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表② 都心5区 2011年 平均募集礼金推移



※条件：2001年8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】

多くの企業が半期末を迎える9月は、例年人事異動に伴う転職が集中し、法人契約の増加が見込まれます。しかし今年は東日本大震災に起因する経済環境の悪化、外資系企業では放射能への不安や円高の影響もあり、一部を除いて法人契約の客足・賃料は伸び悩んでいるようです。

このようなタイミングでは、リーシング戦略を考える上でマーケティングの要素がより一層欠かせなくなります。例えば法人の希望賃料が下がっているのであれば、契約時の賃料交渉や減額、より賃料を抑えた物件へ住み替える可能性が生じるわけですが、近隣物件の募集条件や募集状況を収集し分析することで、賃料幅の適性値を設定したり、近隣からの住み替え需要を取り込む営業を進める際にも、根拠を持って臨む事が可能になります。

閑散期を終え、秋口からの客付に勝機を見出そうとするプレーヤーも多いはずですが、競合優位性を発揮するためにも、まずは自社物件が置かれている状況を理解することが、稼働向上の近道です。



## 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9月末日データを2011年10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)