



報道関係者各位
プレスリリース

2012年1月31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12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1月31日、2011年12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。



【2011年12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12月末時点のマンション募集坪単価(2001年12月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、港区と渋谷区で大きく上昇し、渋谷区は前年同期を超える数値となりました。募集礼金では中央区・渋谷区・千代田区の3区で上昇が目立っています。

【2011年12月末時点 都心5区概要】

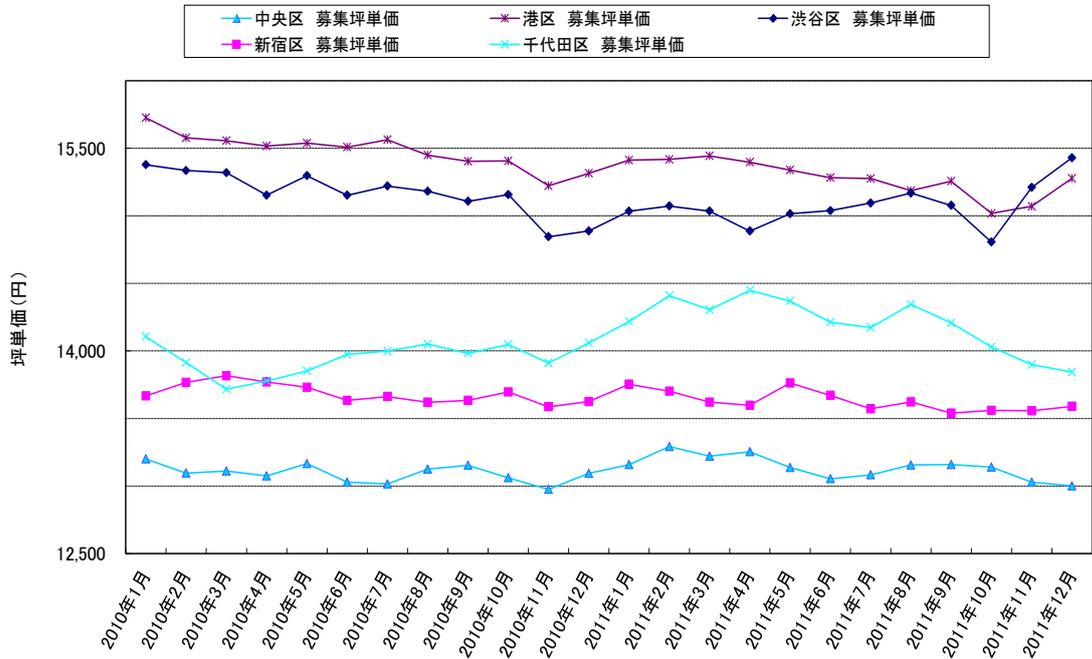
平均募集坪単価 前月比(図表1)

12月末時点での都心5区賃貸マンションの平均募集坪単価は、港区と渋谷区で上昇が続いています。特に渋谷区の坪単価は2010年1月以降最も高い数値となりました。両区では、坪単価が高いラグジュアリー物件の募集比率が増加しており、これが坪単価の平均値を押し上げる要因となっています。中央区・新宿区・千代田区の募集坪単価は、2011年11月末から微減もしくは横這いで推移しています。

平均募集礼金 前月比(図表2)

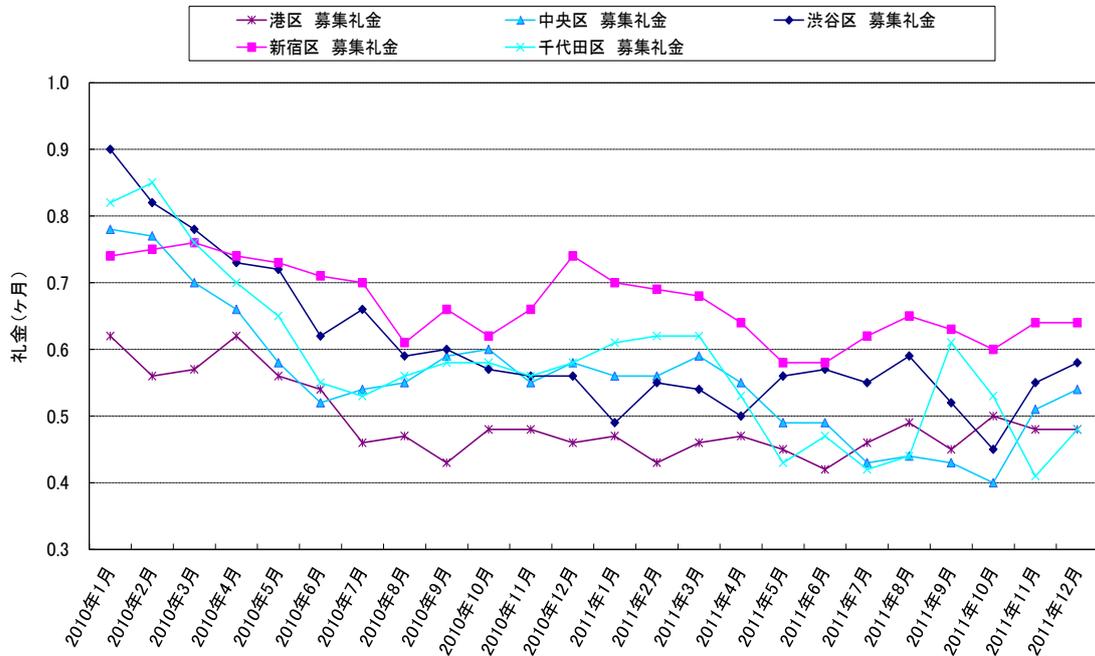
平均募集礼金は中央区・渋谷区・千代田区で上昇、港区・新宿では横這いとなっています。上昇エリアでは礼金ゼロ物件の募集数が減少していることから、需要が拡大する繁忙期を意識した条件設定での募集が行われていると考えられます。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



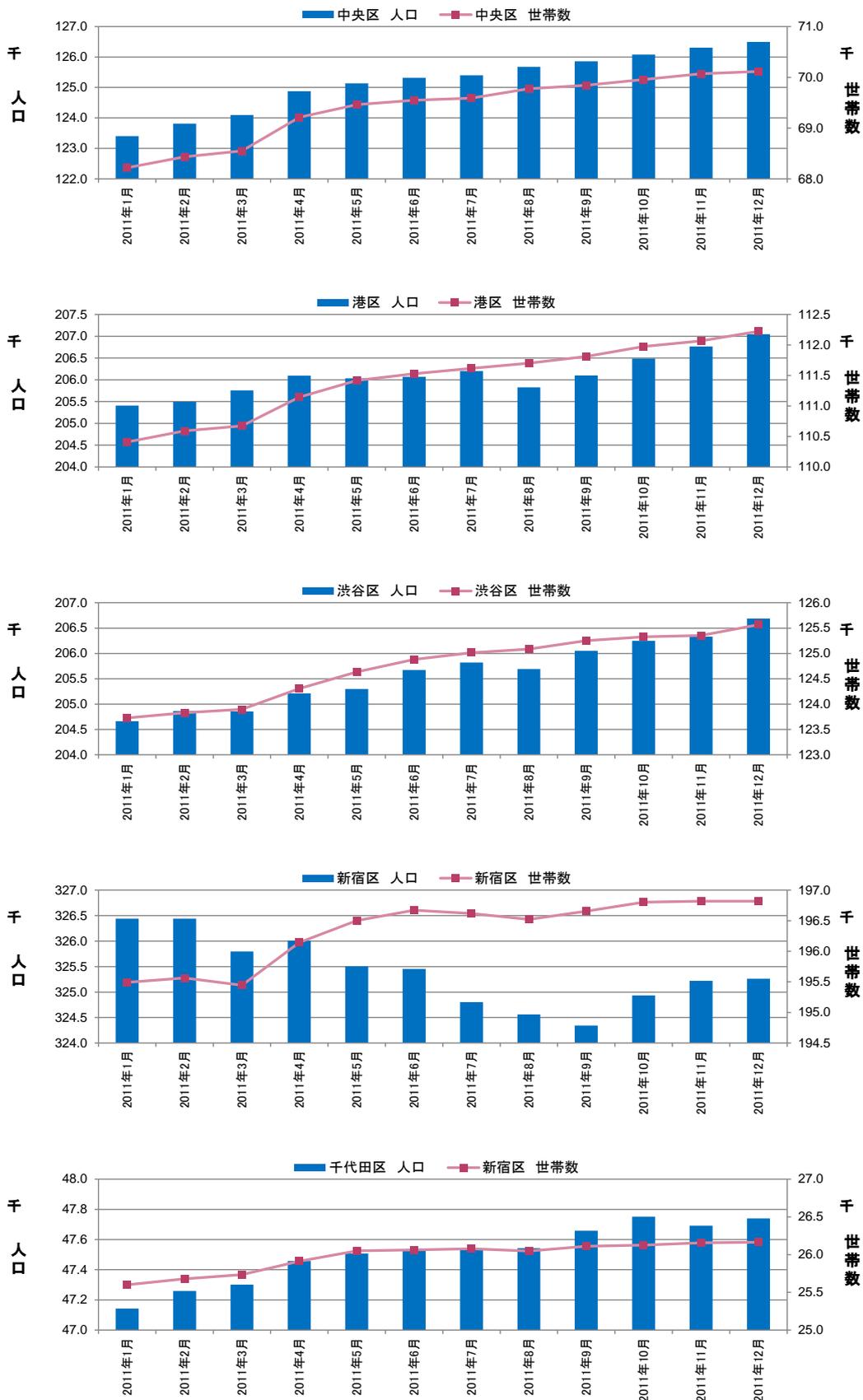
※ 条件：2001年12月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※ 条件：2001年12月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

図表③ 都心5区 2011年 人口・世帯数推移



※各月1日現在の推計人口

人口・世帯数 前月比(図表3) ※カッコ内は前月末比

主要5区の人口・世帯数推移は、中央区・港区・渋谷区の3区では人口・世帯数共に増加が続いています。一方で、千代田区は5月以降、人口・世帯数ともに横這いが続いているほか、新宿区では人口が夏期にかけて減少した後、ここ数ヶ月は横這いで推移しており、5区の中では唯一、年初から人口が減少しています。

中央区	12月人口:126,496人(+188)	12月世帯数:70,115(+44)
港区	12月人口:207,049人(+286)	12月世帯数:112,223(+158)
渋谷区	12月人口:206,687人(+356)	12月世帯数:125,567(+213)
新宿区	12月人口:325,262人(+41)	12月世帯数:196,818(-3)
千代田区	12月人口:47,740人(+49)	12月世帯数:26,165(+7)

※各月1日現在の推計人口

【賃貸マーケットの近況】

2012年もひと月が経過し、例年であればいよいよ繁忙期へと突入するタイミングです。しかし、仲介店舗の反応を見てみると「今年はエンド客の動きが早い」「1月の時点でかなり来店が増えている」といった声が多く聞かれます。仲介店舗でも、去年の遅れを取り返すべくカウンター営業に熱が入っている模様ですから、例年にも増して賃貸マーケットの動きが早まっています。今回発表された昨年12月末時点での募集坪単価・礼金額のデータでは、繁忙期に向けて上昇傾向を示しているエリアがいくつか確認できますが、こうしたマクロデータに加え、競合の募集条件といったマイクロマーケットが1月からの条件変更を受けてどのように変化するのか、リーシング担当者は日頃の市況ウォッチに基づいて素早く分析し、先手を打っていかねばなりません。今年はリーシングにもとりわけ「スピード感」が問われる一年になりそうです。

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40万社訪問)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 : 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