



報道関係者各位
プレスリリース

2012年7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

2012年6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7月31日、2012年6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。



【2012年6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2012年6月末時点のマンション募集坪単価(2002年6月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、千代田区、新宿区、港区で上昇、渋谷区と中央区では横ばいと堅調に推移しています。繁忙期を境に急落した平均募集礼金は、閑散期の需要減退や新規供給の少なさもあり、落ち着いた動きを続けています。

【2012年6月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表1)

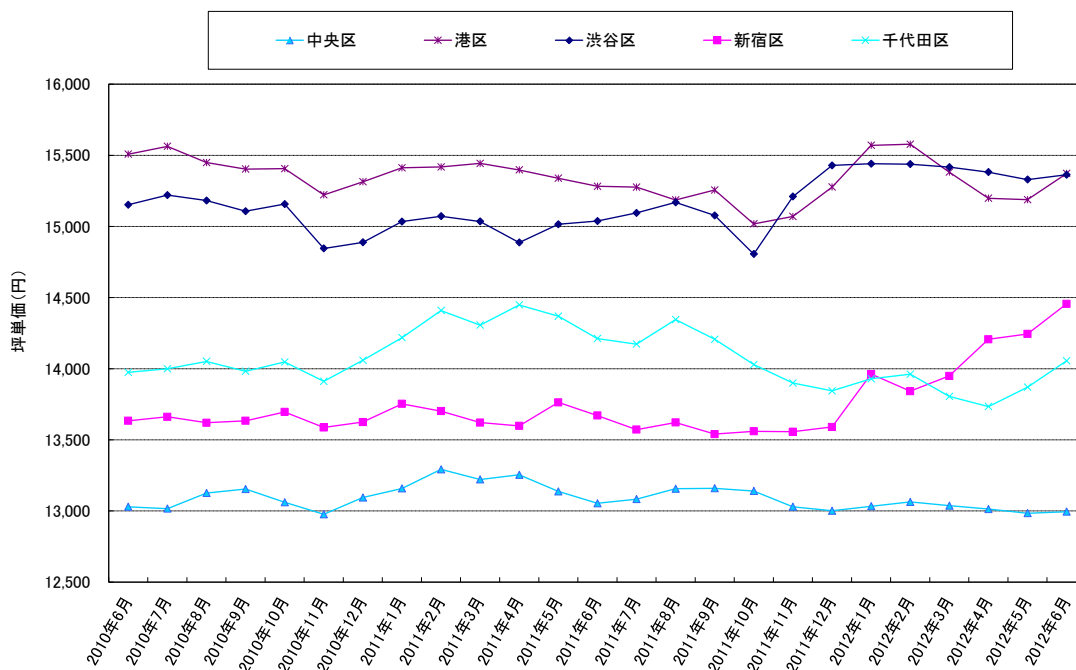
2012年6月末時点の都心5区賃貸マンションの平均募集坪単価は、千代田区、新宿区、港区で上昇しています。

2ヶ月連続の上昇となった千代田区では、坪単価16,000円以上での募集が前月から増加しており、2011年10月以来の14,000円台に水準を戻しています。一方の新宿区では、平均値を引き上げる高単価物件の募集増加は見られませんが、坪単価13,000円台の募集戸数が前月末から減少しており、結果として4ヶ月連続で平均坪単価が上昇する結果となりました。

平均募集礼金 前月比(図表2)

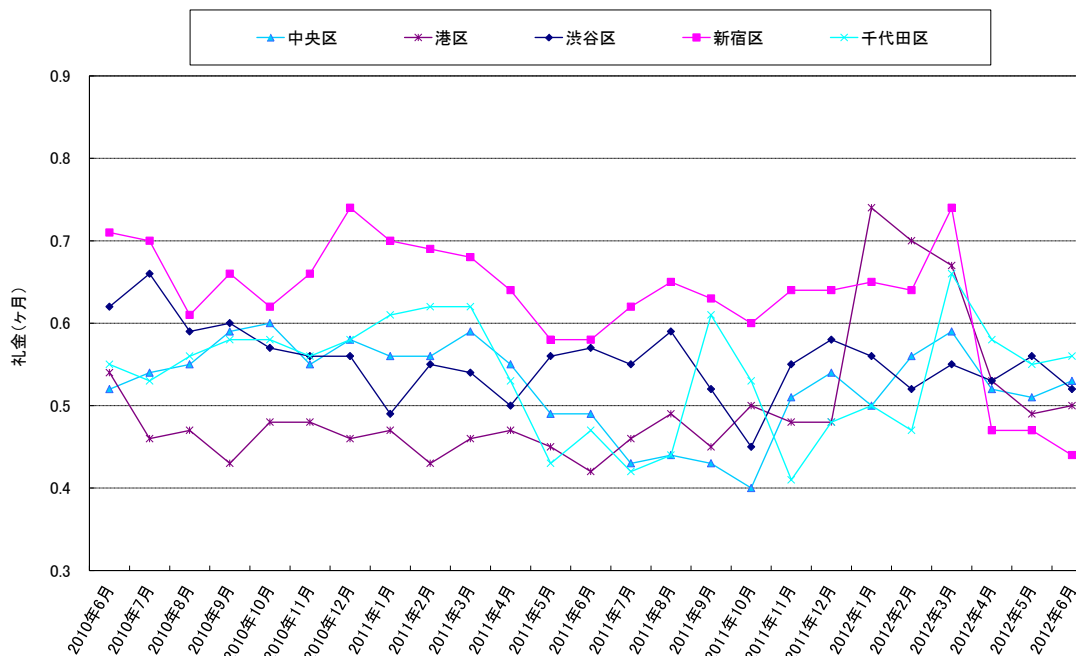
都心5区の平均募集礼金は、渋谷区と新宿区で礼金ゼロの募集比率が上がったことにより低下傾向が出ています。他の3区では礼金額は緩やかに上昇しており、特に中央区では礼金2ヶ月での募集に増加傾向が見られます。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ
条件：2002年6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



※LMC 調べ
条件：2002年6月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ

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 前月比(図表3) ※カッコ内は前月末比

転勤や入学など季節的な人口移動も落ち着き、6月1日時点の人口数は、新宿区で僅かに人口が減少したほか、中央区、千代田区でも増加率が低下しています。

世帯数も前月比では5区全てで増加しているものの、純増数では各区とも5月から減少しており、今後も緩やかに推移すると予想されます

中央区	6月人口:128,626人(+241)	6月世帯数:71,471(+147)
港区	6月人口:209,587人(+508)	6月世帯数:114,372(+308)
渋谷区	6月人口:208,813人(+411)	6月世帯数:127,491(+293)
新宿区	6月人口:327,118人(-80)	6月世帯数:198,444(+284)
千代田区	6月人口:48,623人(+126)	6月世帯数:26,734(+69)

※各月1日現在の推計人口

【不動産マーケットの近況】

暑さがピークを迎えるこの時期は仲介の客足も鈍りがちですが、オフィスエリア近隣の仲介店舗では、秋口に向けてすでに法人需要が動き始めているという話も聞こえてきます。昨年は震災の影響もあり、第二繁忙期を迎えても法人需要が戻らなかったという声が多く聞かれましたが、今年はどうのような動きを見せるのでしょうか？

春先や秋口のように転居需要が拡大するタイミングは、まさにリーシング担当者の腕の見せ所です。しかし、図らずも「退去」が発生してしまう確率も上がります。

退去の発生自体は歓迎されることではありませんが、その際に得られる「退去理由」はリーシング戦略上大切な財産です。「何故出てってしまったのか？」を突き詰めれば、それは次に「どうすれば入ってくれるか」にも繋がります。「退去」を「入居」のチャンスに活かせれば、リーシング担当者としての腕前も確実に上がるはずですよ。

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。

～東京都内21エリアの不動産マーケット情報を網羅したデータ冊子

『月刊賃貸マンションマーケットデータファイル』の販売を開始致しました～

☆よりお手軽に、最新のマーケットデータをお届け致します(毎月末発刊)。

1冊定価: 49,350円(税込・送料込)

Webサイト (http://www.lmc-c.co.jp/topics/#a_mdf-m) からサンプル版がダウンロードできます。

【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 : 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