



報道関係者各位  
プレスリリース

2012年11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

2012年10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11月30日、2012年10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10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10月末時点のマンション募集坪単価(2002年10月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、渋谷区と千代田区で低下が目立つほかは、9月末から横ばいで推移をしています。

【2012年10月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表1)

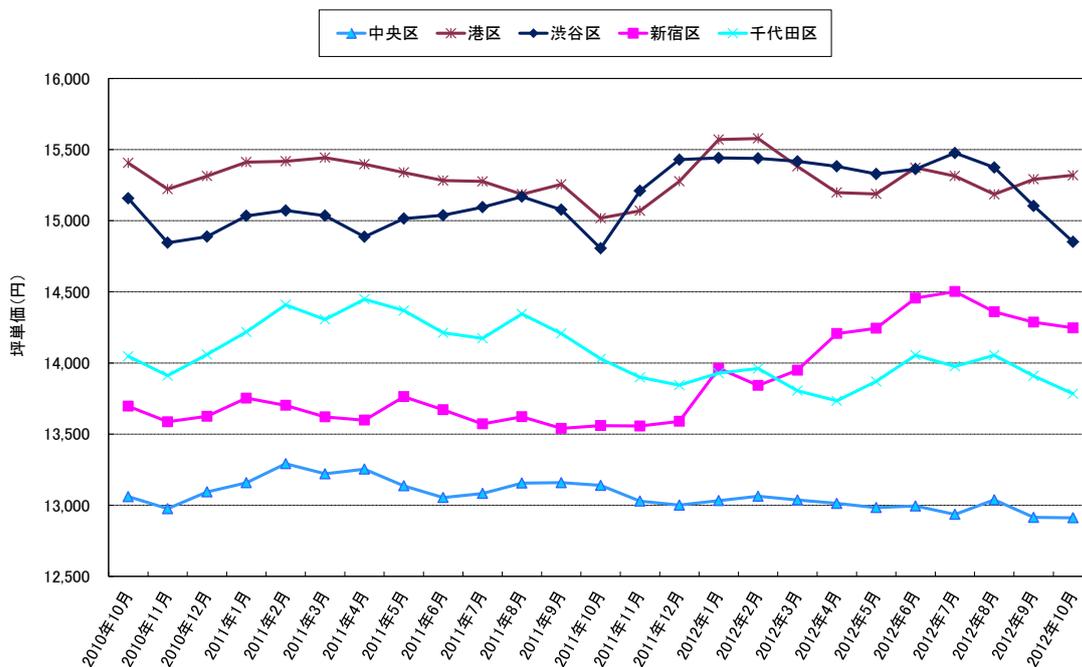
2012年10月末時点の都心5区賃貸マンションの平均募集坪単価は、9月末時点との比較で渋谷区が250円程度、千代田区では125円程の下落となったほかは、概ね横ばいで推移しています。両区の坪単価下落の要因としては、渋谷区では坪単価13,000円以下、千代田区では坪単価12,000円以下の募集戸数が増加している事が挙げられます。特に渋谷区では、坪単価12,000～13,000円台の単身者向け新築マンションの募集開始の影響が強く出ています。

このほか中央区では新築物件の竣工・募集が相次ぎましたが、エリア平均に近い水準での募集となっており、平均坪単価に目立った影響は表れませんでした。

平均募集礼金 前月比(図表2)

平均募集礼金は、渋谷区で新築物件の募集開始の影響もあり、礼金2ヶ月での募集が大幅に増加した結果、9月末時点の0.57ヶ月から0.7ヶ月へと上昇しています。同様に中央区でも新築物件を2ヶ月で募集する動きがあり、上昇傾向にあります。一方で下落が目立つ千代田区では、礼金ゼロでの募集が大幅に増え、過半数を超える結果となりました。

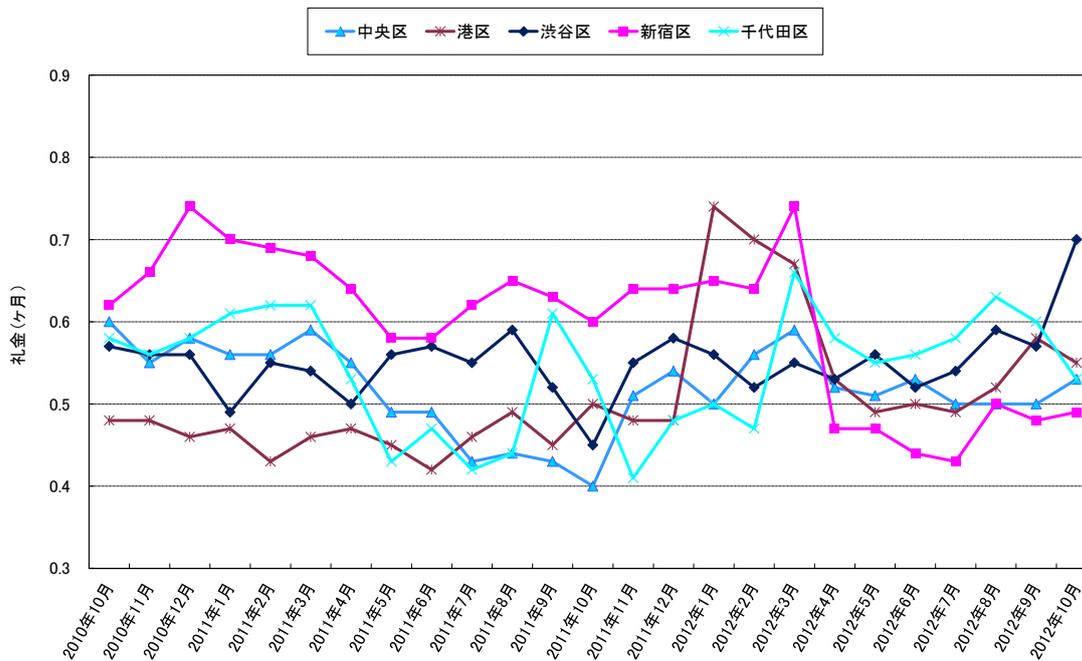
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：2002年10月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ  
値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ

条件：2002年10月以降竣工 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)

10月1日時点での人口数・世帯数は、5区ともに微増となりました。人口・世帯数ともに最も増加率が高かったのは新宿区で、9月時点から615人(+0.19%)、462世帯(+0.21%)増加しています。一方で人口増加率が+0.07%と最も低かった渋谷区は、世帯数の増加率も+0.05%と千代田区に次いで低い数値となっており、停滞傾向にあります。

中央区	10月人口:129,324人(+188)	10月世帯数:74,852(+61)
港区	10月人口:209,752人(+404)	10月世帯数:125,858(+169)
渋谷区	10月人口:209,367人(+148)	10月世帯数:133,548(+70)
新宿区	10月人口:326,708人(+615)	10月世帯数:221,242(+462)
千代田区	10月人口:48,735人(+55)	10月世帯数:28,436(+11)

※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】

あとひと月ほどで2012年も終わりを迎え、いよいよその後は繁忙シーズンに突入します。入居者の入れ替えに伴い、入居申込書を見る機会も非常に多くなるタイミングとなりますが、この入居申込書、インターネット上で閲覧できる各社の書式を見ると、大枠で記入しなければならない必須項目以外に、追加でどこまで詳細な情報を記入させるかは、管理会社やオーナーによって内容もまちまちのようです。入居者からは面倒に思われる可能性もありますが、せっかく貴重な情報を入手できる機会ですから、聞きたい情報は全て盛り込むくらいの方が後のリーシング戦略にも役立ちます。

具体的には、入居申込書の記載情報をグラフ化してみるだけでも、その物件に「どのような人が住んでいるのか」がひと目でわかるようになります。それはそのまま、今後その物件に「入居するかもしれない人」についての示唆ともなります。ターゲットが明確になれば、その層を意識した施策によって、入居までの歩留まりを高めることができます。当社でもクライアントに対して「入居者の男女比や年齢層」等を募集図面に入れるように提案していますが、結果として仲介担当者にとっても物件を勧めるターゲットが明確になるので、紹介可能性が高くなっています。今一度聞き漏らしている項目がないか、入居申込書の内容を見直してみてもいいでしょうか？

### 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](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 : 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](mailto:info@lmc-c.co.jp)