



報道関係者各位
プレスリリース

2013年3月29日
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

**2013年2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3月29日、2013年2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。



【2013年1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2013年2月末時点のマンション募集坪単価(2003年2月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、港区と千代田区で上昇したほかは、横ばいで推移しました。平均募集礼金は、港区以外の4区で上昇傾向が出ています。

【2013年2月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表1)

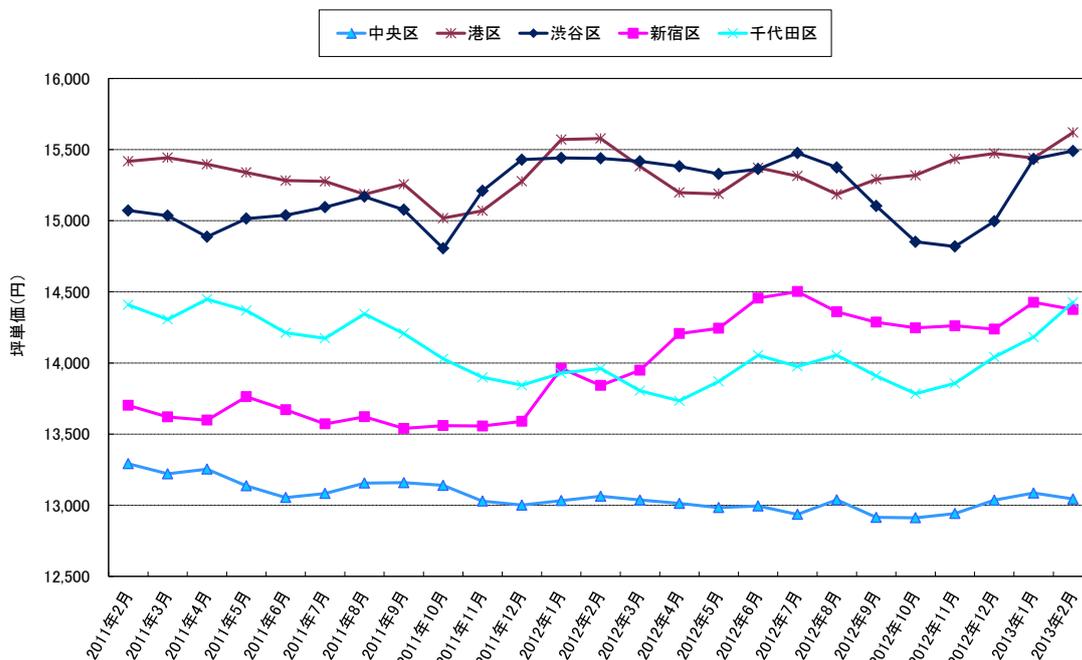
2013年2月末時点の都心5区賃貸マンションの平均募集坪単価は、港区で前月比+180円、千代田区同+244円の上昇となったほかは、前月から+-50円程度の横ばい傾向を示しています。

4ヶ月連続の坪単価上昇となった千代田区では、2月は平均坪単価にして14,000円~15,000円台を中心とする新築物件の募集が増加しています。港区では2月に入り新築物件の募集数は増加していますが、坪単価を押し上げる条件での募集は少なく、既存高額帯マンションの空室発生を中心とした坪単価上昇となっています。

平均募集礼金 前月比(図表2)

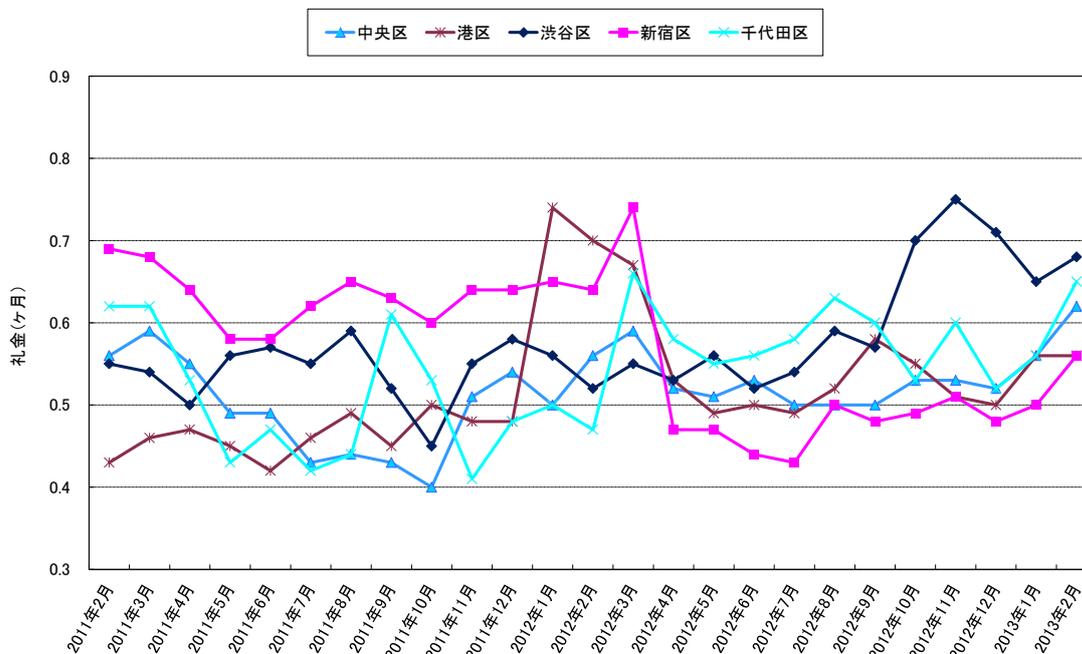
平均募集礼金は、港区を除く4区で上昇しています。上昇が顕著な千代田区、中央区、新宿区では、礼金ゼロでの募集比率が前月比で-4~5%と大きく減少しており、平均礼金額の上昇要因となっています。加えて千代田区では、新築物件において礼金2ヶ月で募集するケースが増加し、特に高い上昇率となりました。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ
 条件：2003年2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：2003年2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)

2月1日時点の都心主要5区の人口は、中央区と港区で前月比+0.25%以上と上昇が目立ちました。これにより1月に-585人と減少幅が大きかった港区では、12月と同水準にまで人口を戻しています。一方で新宿区の人口は500人以上の減少(-0.16%)となったほか、世帯数でも同区の減少率は前月比-0.21%と、2ヶ月連続で-0.20%以上の減少幅となっています。

中央区	2月人口:130,434人(+361)	2月世帯数:75,323(+162)
港区	2月人口:210,210人(+569)	2月世帯数:126,002(+270)
渋谷区	2月人口:209,705人(+86)	2月世帯数:133,605(+27)
新宿区	2月人口:327,479人(-509)	2月世帯数:222,796(-462)
千代田区	2月人口:48,917人(+78)	2月世帯数:28,547(+36)

※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】

3月も終わりを迎えると入学や就職に関わる転居ニーズも一段落し、繁忙期も収束に向かいます。当社が恒常的に訪問している仲介店舗でも、客足が落ち着いたことで「通常営業」へと移行する店舗が徐々に増えてきました。一方でターミナル駅の店舗やネット集客に力を入れている店舗では、まだまだ集客が衰えない店舗も多く、嬉しい悲鳴も聞こえてきます。

繁忙期を終えてまだ空室を埋めきれないのであれば、このような集客力の高い店舗に対して積極的に営業をかけたいところです。

もちろん募集条件緩和や仲介会社へのインセンティブは効果を発揮しますが、その前に考えるべきは営業活動の進め方です。当社が過去に仲介店舗に実施したアンケートによれば、空室情報について「図面以上に物件の詳細を知っている」と答えた仲介店舗は22%、これをターミナル駅の店舗に限定すると16%まで落ち込むという結果が出ています。来客数に比例して多くの空室情報を処理しなければならないので、この結果は当然と言えるかもしれません。だからこそこの16%に自社の物件が入るように、露出を考えていく必要があります。例えば、店舗に営業をかける際に1人の営業マンに空室をPRして満足していませんか？仲介営業マンは店舗間での入れ替わりが激しく、また個人の売上げが評価に直結するケースも少なくないため、空室情報を共有しないケースが多く見受けられます。これを踏まえると、少なくとも複数回は店舗を訪問し、多くの営業マンに物件を覚えてもらう必要があります。こうした「点から面への」露出が、来店客に物件を紹介してもらう可能性を高め、繁忙期後の成約にも結実していくのです。

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45万社訪問)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 : 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