



報道関係者各位  
プレスリリース

2013年4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

2013年3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4月30日、2013年3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3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3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)は千代田区で新築供給を背景に上昇が続いています。また渋谷区、港区、中央区では既存物件を中心に坪単価を下回る募集が増加しており、平均募集坪単価は低下傾向にあります。

【2013年3月末時点 都心5区概要】

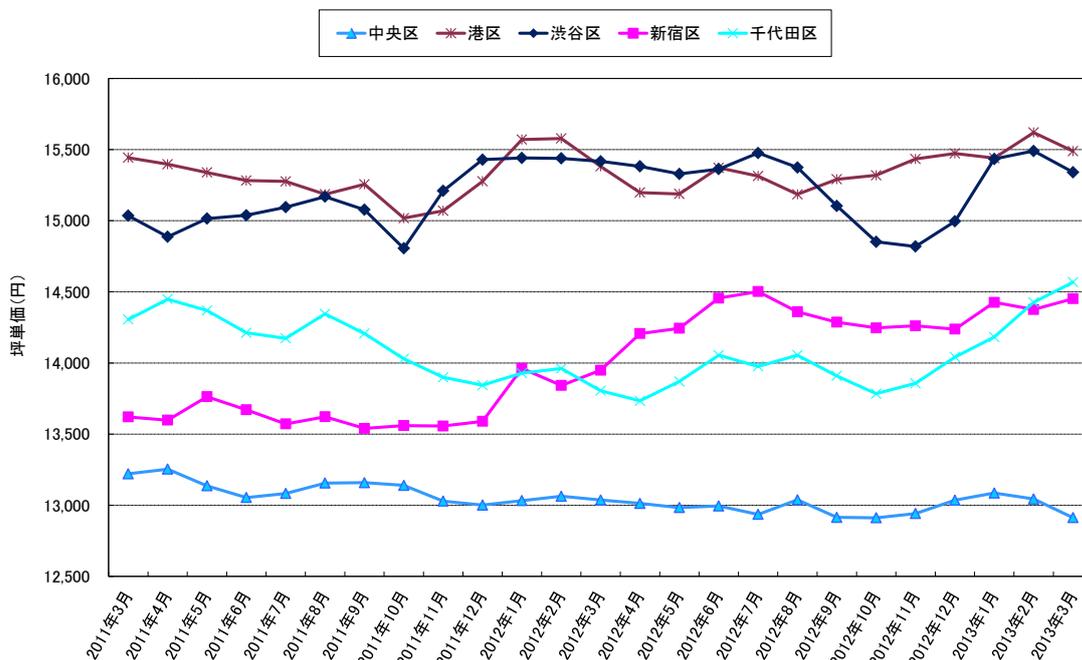
平均募集坪単価 前月比(図表1)

2013年3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、千代田区が5ヶ月連続の上昇となったほか、新宿区は横ばい、渋谷区、港区、中央区では下落となりました。千代田区では3月に入り平均坪単価を押しあげる14,000円台後半～16,000円台の新築物件の竣工が相次ぐとともに、既存物件では12,000円を切る水準での募集が減少傾向にあります。前月末から下落したエリアについては、渋谷区で募集坪単価17,000円台、港区で16,000円台、中央区では14,000円台と平均値を上回る新築物件が出ていますが、既存物件を中心に坪単価12,000円台周辺の募集が増加しており、平均値坪単価は低下する結果となっています。

平均募集礼金 前月比(図表2)

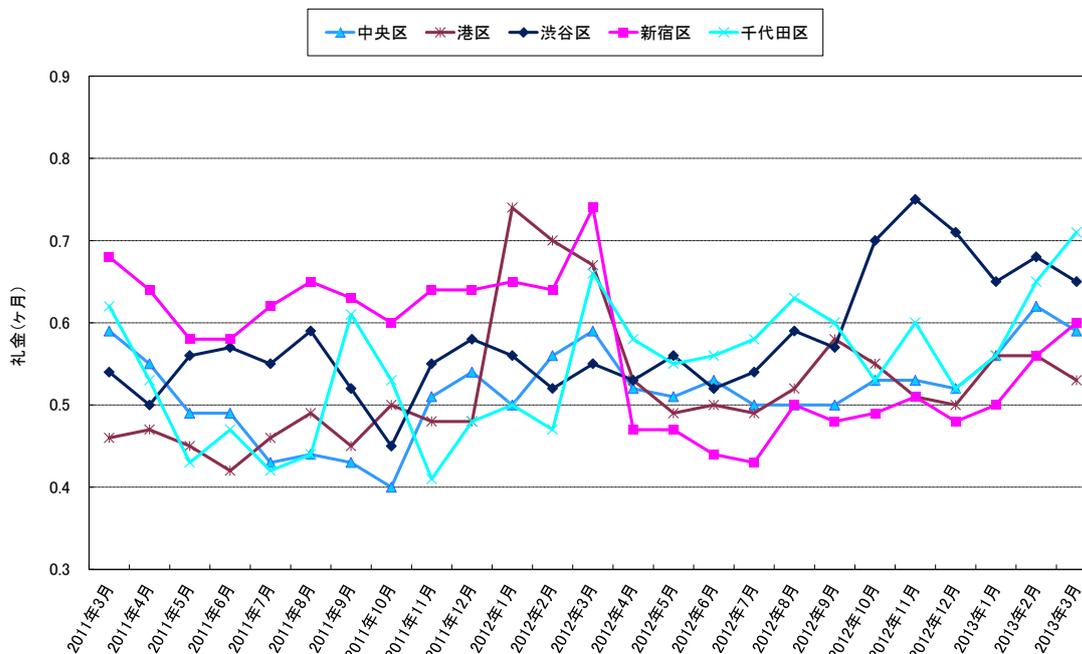
平均募集礼金は、新宿区と千代田区で上昇が目立ちます。両区ともに新築物件における礼金2ヶ月での募集増加が主な要因となっているほか、千代田区では既存物件でも礼金を2ヶ月に設定する動きが出ています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



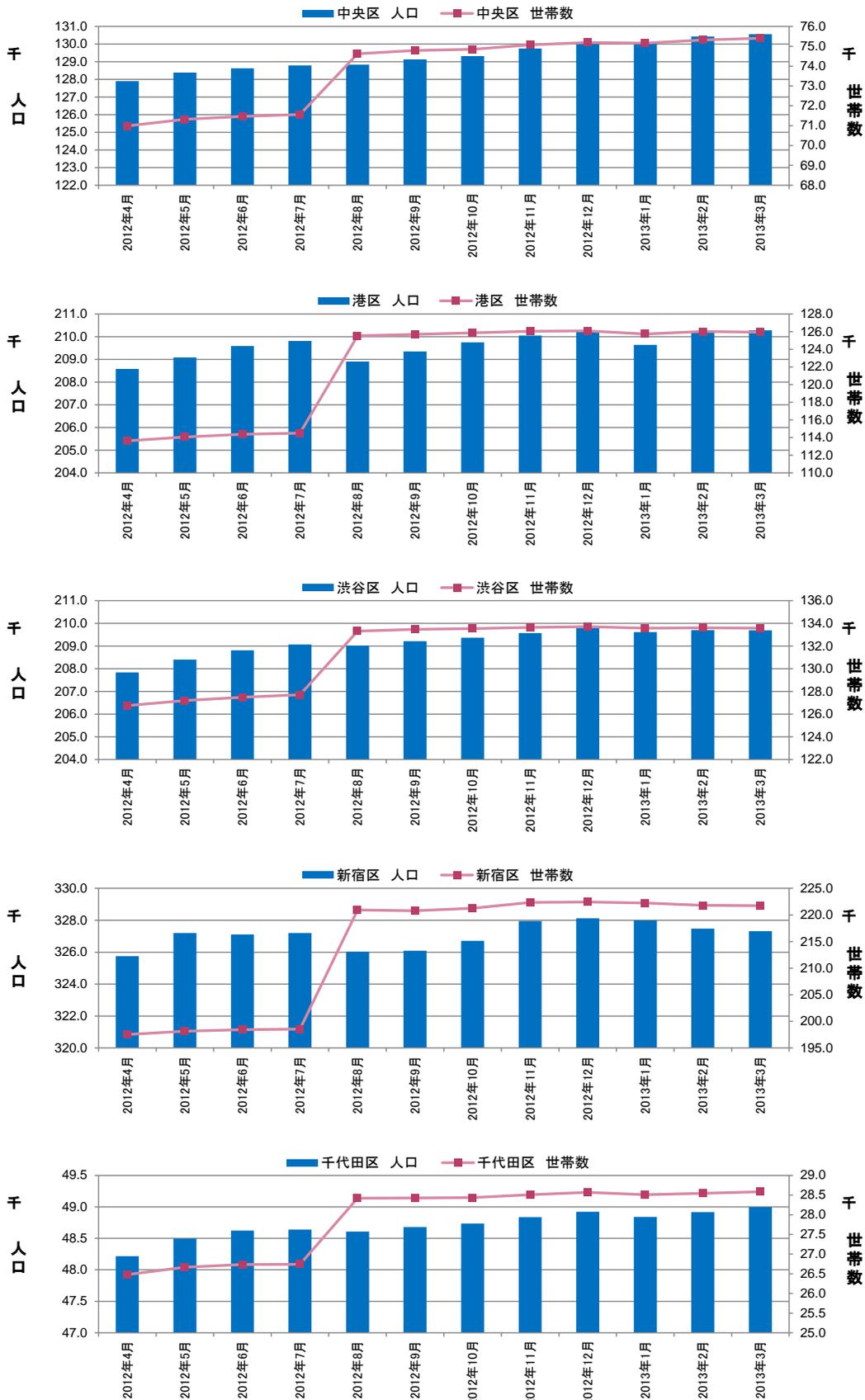
※LMC 調べ  
 条件：2003年3月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ  
 値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ  
 条件：2003年3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)

3月1日時点の都心主要5区の人口は、千代田区が前月比+0.17%の増加となったほかは、概ね横ばいで推移しています。世帯数でも千代田区が+0.14%、中央区が+0.11%増加したほかは、3区とも前月比+-0.1%未満の横ばいとなり、1月～2月と比較して人口・世帯数の変動は少なくなっています。

中央区	3月人口:130,567人(+133)	3月世帯数:75,403(+80)
港区	3月人口:210,281人(+71)	3月世帯数:125,921(-81)
渋谷区	3月人口:209,693人(-12)	3月世帯数:133,582(-23)
新宿区	3月人口:327,318人(-77)	3月世帯数:221,719(-77)
千代田区	3月人口:48,998人(+81)	3月世帯数:28,586(+39)

※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】

先日、ある全国紙の誌面で次のような記事を見つけました。『不動産投資は楽じゃない 「勝ち組大家」の汗と涙』。

タイトルからも分かる通り、不動産投資・大家業で成功を収めるにはオーナー自らが行動することが大事であり、記事中には地道な仲介店舗営業やカラー図面の制作、内見客向けの営業ツールの設置などに汗を流すオーナーの姿が紹介されていました。

もちろん、これらの活動によってすぐさま満室になるという事はなく、また全ての大家・オーナーが地道な活動に注力しているわけではないのですが、物件を預かる不動産管理会社もプロである以上は、オーナーに先んじて様々な施策を打っていかなければその信頼を勝ち得ることはできません。

繁忙期も終わり、これからマーケットはいよいよ閑散期へと向かいます。仲介店舗の間でも「すでに客足が減ってしまった」「5月連休が最後の書入れ時」という話題が多く聞こえてきます。このような市況下で他社よりも優れた結果を出すためにも、先述のような地道な募集活動が重要になってくるのではないのでしょうか。

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