



報道関係者各位
プレスリリース

2013年5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

2013年4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5月31日、2013年4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4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4月末時点のマンション募集坪単価(2003年4月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は中央区で上昇、港区と千代田区で低下、渋谷区・新宿区は横ばいで推移しています。

【2013年4月末時点 都心5区概要】

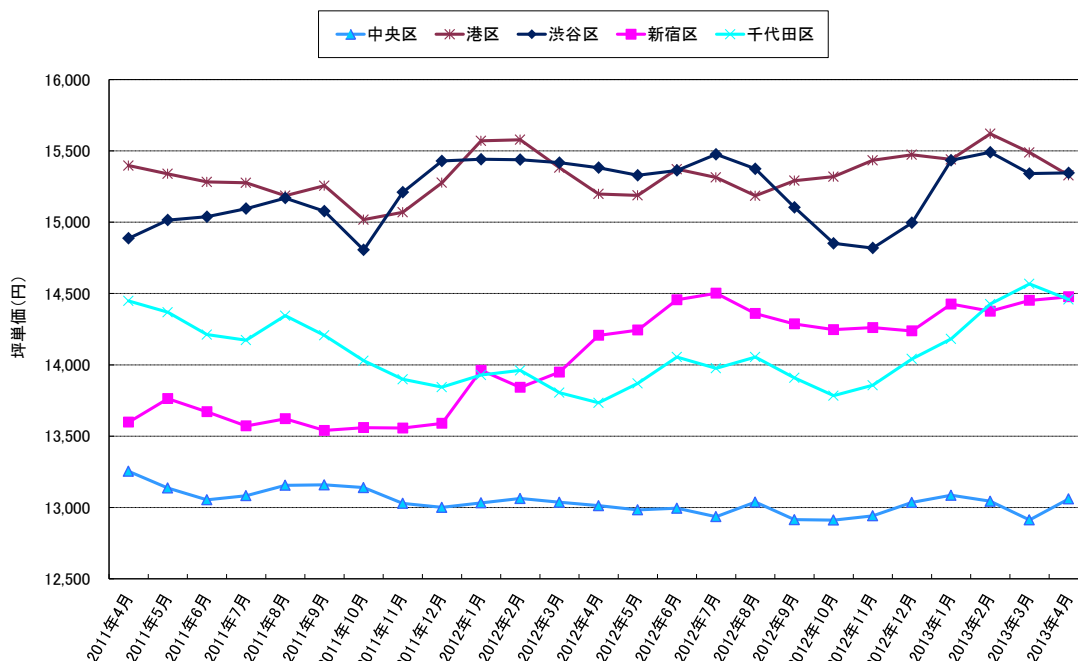
平均募集坪単価 前月比(図表①)

2013年4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、中央区で前月比+147円の上昇、港区と千代田区ではそれぞれ-160円、-110円の低下、渋谷区・新宿区は横ばいで推移しました。中央区の平均募集坪単価は3月末時点で一度13,000円台を割り込みましたが、4月は11,000円台の物件の募集比率低下と、13,000円台の募集比率の増加にともない、再び13,000円台に戻しています。2か月連続の低下となった港区では、3月末時点から坪単価16,000円を超える高額物件の募集比率の減少が見られます。また、高額物件の供給・募集増により上昇が続いていた千代田区は、4月に入り13,000円台の募集比率が増加しており、2012年10月以来の坪単価下落となっています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

平均募集礼金は、礼金1か月での募集が増加した千代田区、新築物件の供給に伴って礼金2ヶ月での募集が増加した渋谷区で緩やかに上昇しています。礼金額低下が目立つ新宿区では、礼金が取りやすい新築物件の募集戸数減少に加え、繁忙期を終え礼金を下げて再募集するケースなども見られました。

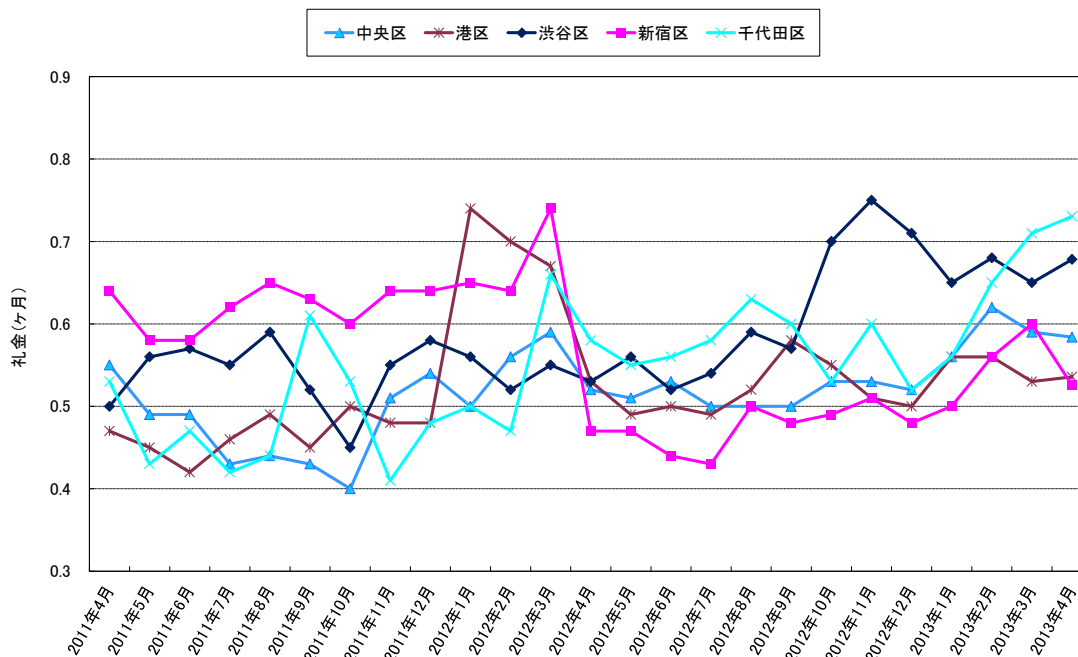
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：2003年4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4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)

入学・就職シーズンを迎え、4月1日時点の人口・世帯数は5区すべてで増加しています。前月からの比較では千代田区が人口増加率+0.62%、世帯数増加率+0.78%と、5区で最も高い増加率を示しています。同様に増加率が最も低いのは新宿区で、人口は+0.15%、世帯数は0.29%の増加に留まりました。

中央区	4月人口:131,085人(+518)	4月世帯数:75,778(+375)
港区	4月人口:210,889人(+608)	4月世帯数:126,556(+635)
渋谷区	4月人口:210,490人(+797)	4月世帯数:134,340(+758)
新宿区	4月人口:327,812人(+494)	4月世帯数:222,371(+652)
千代田区	4月人口:49,303人(+305)	4月世帯数:28,802(+216)

※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】

以前に内見後の成約歩留まりを高めるツールとして、内見客に持ち帰ってもらうための大きめの間取り図面や、カラー図面や写真を収録したCD-ROM等の話題を書かせて頂きました。

これらに加え、最近特にカウンター営業時の販促ツールとして仲介会社からのニーズが高まっていると感じるのが、物件近隣の生活施設や有名スポットを紹介する「エリアマップ」です。

おそらくほとんどの募集図面には、地図や文字情報を使い物件所在地、スーパーやコンビニエンスストア、公共施設等最低限の情報が記載されていると思います。当社ではこうした情報をより詳細に、施設の写真や紹介用のキャプションも加えていわゆる「観光マップ」のように作りこみ、独立した販促ツールとして募集図面と一緒に配布していますが、「物件を紹介しやすくなる」「営業トークが弾む」など、訪問先の仲介営業マンの反応は目に見えて変化します。

もちろんユーザーの視点に立って考えてみれば、自分が住むかもしれない地域の情報は多いに越したことはありません。

募集図面に工夫を凝らし、いかに「物件の魅力」を伝えるかはもちろんのこと、こうした「付加的情報」についても、どのようにユーザーに伝えるのか、そこにこだわりを持つことが、最終的な成約にも結びつくのだと思います。

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、仲介会社より生きた情報(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