



報道関係者各位
プレスリリース

2013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

2013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、2013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。



【2013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2013年6月末時点のマンション募集坪単価(2003年6月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は港区で上昇が見られたほかは、微減または横ばいで推移しています。

【2013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)

2013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、港区で上昇、千代田区と新宿区では緩やかな下落を示しました。

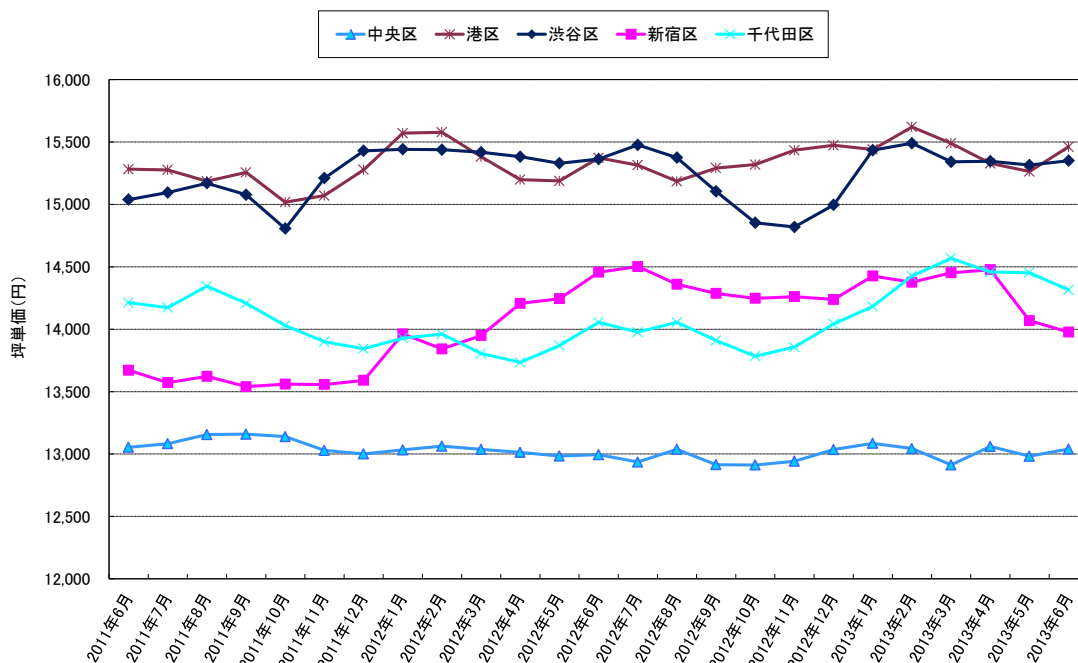
5月末時点から+198円上昇した港区では、麻布や赤坂等の好立地にマンションが竣工した事もあり、15000円台、18,000円台での募集が増加しています。

緩やかな下落となった千代田区においても新築マンションの供給が発生していますが、こちらは主に13,000円台での募集となっています。また既存物件では坪単価16,000台を超える募集が減少傾向にあります。5月末時点で前月比-408円と大きく坪単価を下げた新宿区では、下落要因となった坪単価11,000~13,000円での募集戸数急増に区切りが付き、-92円の下落に留まりました。

平均募集礼金 前月比(図表②)

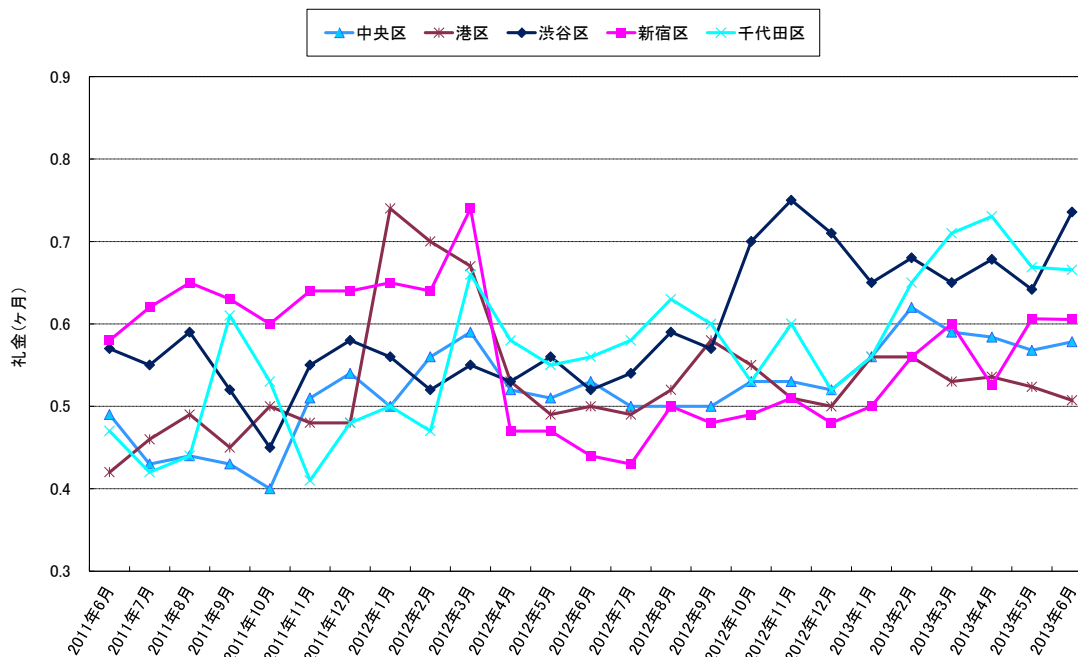
平均募集礼金は、渋谷区を除いて前月から横ばいで推移しました。渋谷区では新築物件を中心に礼金2ヶ月での募集が増加しています。他の4区においても一定の新築物件供給はあるものの、募集礼金は0~1ヶ月が中心となっており、上昇に転じる程のインパクトには至っていません。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



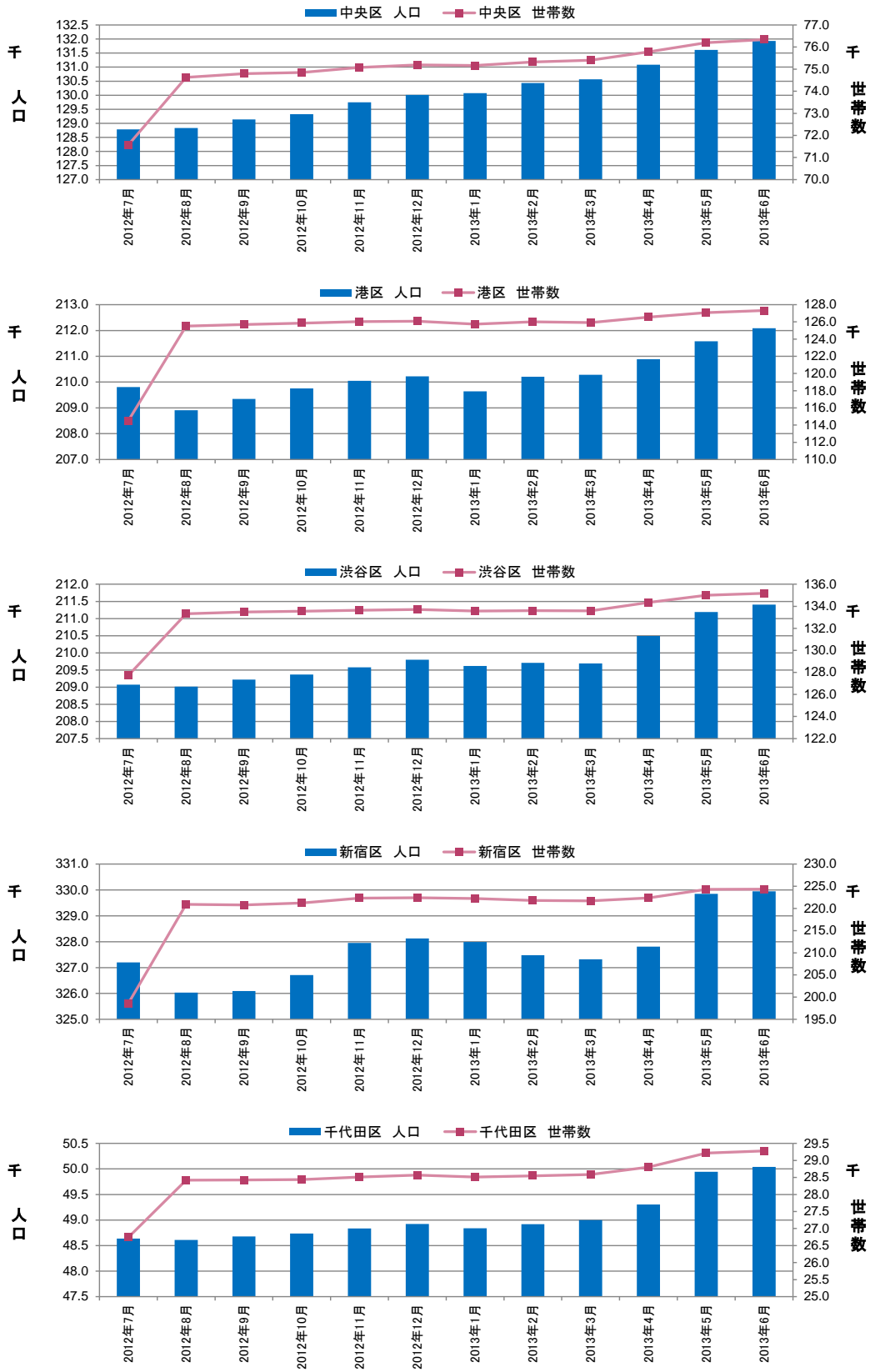
※LMC 調べ
 条件：2003年6月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ
 値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ
 条件：2003年6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)

6月1日時点での5区の人口・世帯数は、横ばいとなった新宿区を除く4区で前月から増加しましたが、転居シーズンの人口移動を反映し大幅増となった5月と比較すると、増加率は低くなっています。人口増加率が最も高いのは中央区と港区で、ともに0.24%の増加。世帯数増加率では千代田区が0.20%の増加で、中央区と港区が0.19%で続きます。

| | | |
|------|---------------------|---------------------|
| 中央区 | 6月人口:131,928人(+315) | 6月世帯数:76,340(+141) |
| 港区 | 6月人口:212,088人(+507) | 6月世帯数:127,321(+240) |
| 渋谷区 | 6月人口:211,407人(+216) | 6月世帯数:135,185(+179) |
| 新宿区 | 6月人口:329,949人(+96) | 6月世帯数:224,357(+29) |
| 千代田区 | 6月人口:50,038人(+95) | 6月世帯数:29,276(+58) |

※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】

当社では日頃多くの不動産仲介担当者と接する機会がありますが、たまに「〇〇さんの管理物件はあまり取り扱いたくない」という気になるコメントを頂くことがあります。リーシング活動の側面からは、仲介会社と管理会社間のリレーションは死活問題です。もちろん、こうした指摘をされる管理会社はほんの一部なのですが、仲介担当者の話を聞くなかでは、ある一つのイメージが浮かんできます。それは、オーナーを頂点とし、管理会社、仲介会社、入居者の順で構成される階層構造の存在です。

当社では、より効率的、効果的にリーシングを進めるのであれば、この階層を逆に考える必要があると考えています。「賃料を支払う入居者が一番なのは理解できるが、なぜ仲介会社がその次なのか」と感じるかもしれません。しかし入居者に物件を紹介し、オーナーや管理会社の代わりに営業をしてくれるのは仲介会社です。仲介担当者が欲しがらる情報がどういった物なのかを考え、密なコミュニケーションを取り満足度を高めていくことが、より広範囲に空室情報を露出し、反響～内見～成約の件数を増やすことに繋がります。

冒頭のコメントとは対照的に「〇〇さんの物件だから頑張って紹介するよ」と言われるためにも、仲介担当者を「大切な顧客」として扱うくらいの意識で対応してみる事が大切ではないでしょうか？

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