



報道関係者各位  
プレスリリース

2013年8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7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8月30日、2013年7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7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7月末時点のマンション募集坪単価(2003年7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、横ばいで推移しています。

【2013年7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7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、港区で上昇したほかは概ね横ばいで推移しています。

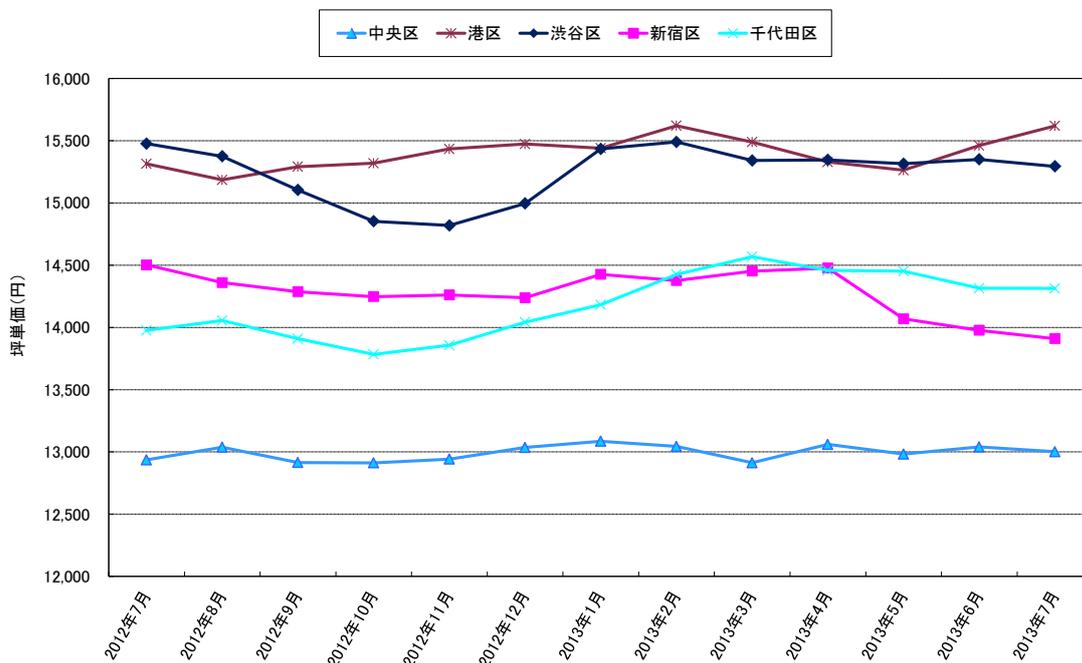
港区の平均募集坪単価は、6月末時点から+157円の上昇となりました。前月に募集開始した高級マンションが引き上げ要因となっているほか、7月～8月に竣工した物件においても平均値を上回る坪単価での募集が開始されています。

横ばいとなったエリアのうち、中央区と新宿区では平均坪単価に近い条件での募集増加が見られます。残る渋谷区と千代田区では、平均坪単価に近い条件での募集数は減少傾向にある一方で、千代田区では16,000円～19,000円台、渋谷区では17,000円台～19,000円台での募集が増加しています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

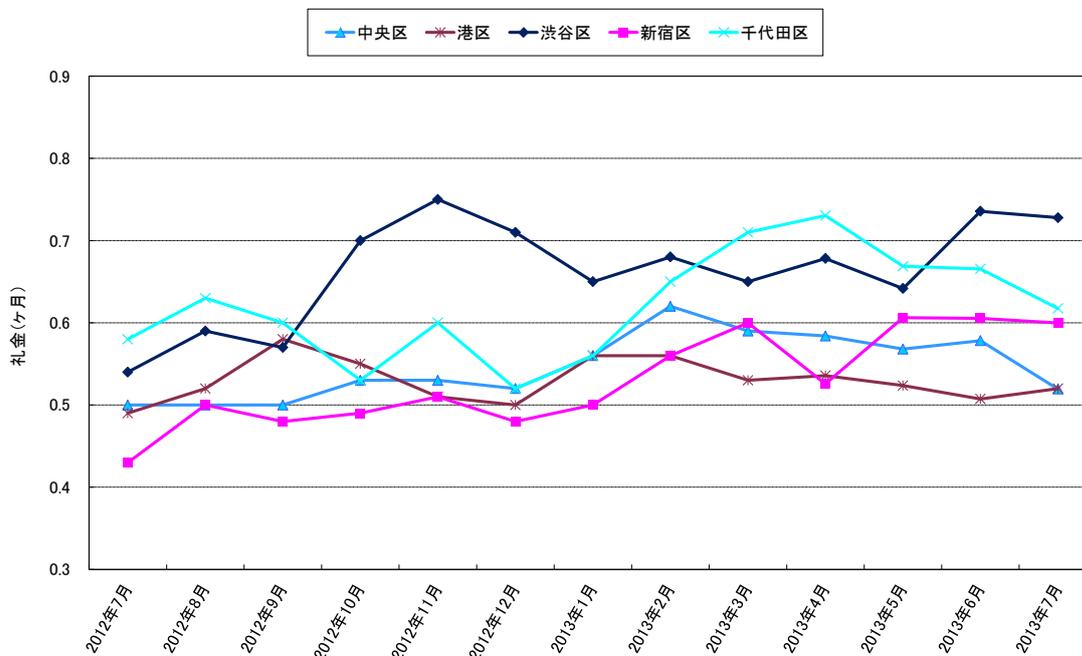
7月末時点の各区の平均募集礼金は、千代田区と中央区で下落しています。両エリアでは礼金ゼロでの募集が増加しており、全体に占める比率は中央区が前月比+4.8%で51.4%、千代田区では6月末時点から千代田区で+3.6%の42.8%となっています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ  
 条件：2003年7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7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)

7月1日時点での5区の人口・世帯数は、中央区で増加、新宿区と港区では緩やかな減少が見られました。中央区では前月比で人口+0.19%、世帯数+0.13%の増加となり、繁忙期を過ぎても需要の増加が続いています。新宿区では前月比で人口が-0.07%、世帯数-0.11%、港区は人口-0.08%、世帯数は-0.10%の減少率にあり、繁忙期の人口異動にも落ち着きが見られます。

中央区	7月人口:132,182人(+254)	7月世帯数:76,436(+96)
港区	7月人口:211,920人(-168)	7月世帯数:127,189(-132)
渋谷区	7月人口:211,384人(-23)	7月世帯数:135,188(+3)
新宿区	7月人口:329,711人(-238)	7月世帯数:224,109(-248)
千代田区	7月人口:50,049人(+11)	7月世帯数:29,275(-1)

※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】

まだまだ暑さは収まりませんが、すでに暦の上では秋に入り、まもなく法人の転勤需要が動き出す「第2繁忙期」が始まります。

少しだけ早いです。当社が8月末のタイミングで都内の仲介店舗約100社に「客足の増減」についてヒアリングしたところ、50社以上の仲介店舗から「客足が増えている」との回答が得られました。もちろん、エリアや立地、仲介会社の集客戦略に依るところも多いのですが、この結果からは、9月を前にして賃貸市場は動き始めており、仲介会社の間ではすでに顧客の囲い込み・争奪戦が始まっていると見るべきです。

管理会社やオーナーにもスピード感が求められています。仲介会社からの反響に迅速に対応することはもちろんですが、退去予告から募集開始までの期間を短縮したり、条件変更時にはすぐに告知を行なうなど、限られた時間で、限られたニーズを最大限フォローできる体制を整えておきましょう。

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