



報道関係者各位
プレスリリース

2013年9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8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9月30日、2013年8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8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8月末時点のマンション募集坪単価(2003年8月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は渋谷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8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8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、渋谷区で上昇したほかは概ね横ばいで推移しています。

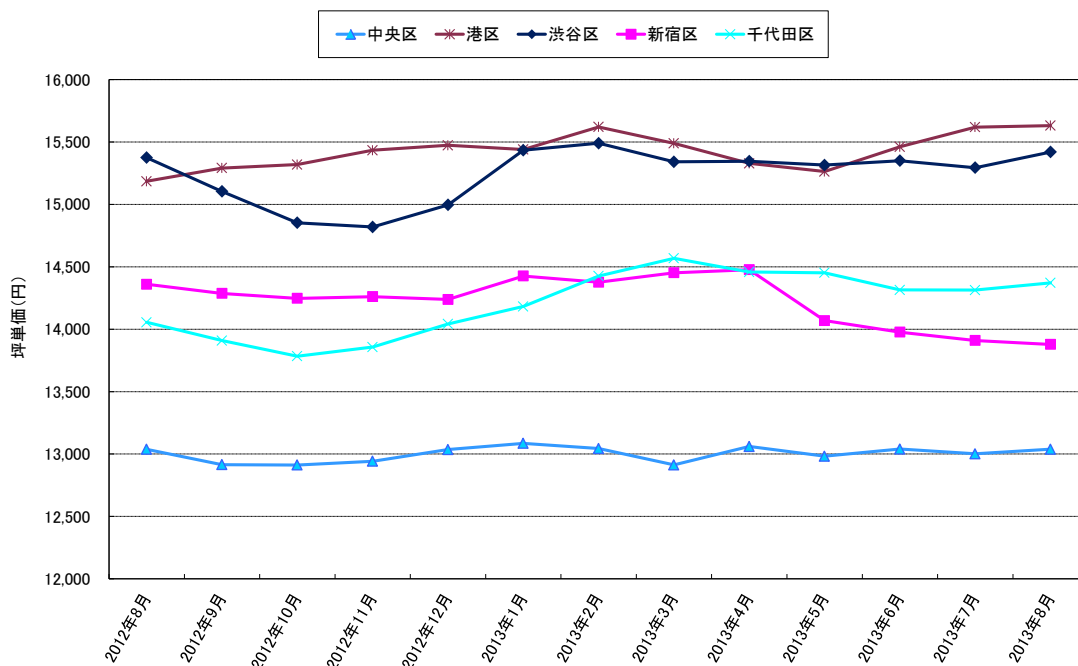
渋谷区では、既存物件の募集や新築分譲賃貸の供給等により坪単価20,000円を超える募集が増加しており、平均募集坪単価は7月末時点から+126円の上昇となりました。なお同区では新築物件の募集開始も見られるものの、8月末時点では多くが平均坪単価を大きく下回る12,000円台の募集条件となっています。

このほか新宿区と中央区でも8月に入り新築物件の募集が開始されていますが、いずれも平均坪単価周辺での条件設定が中心となっています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

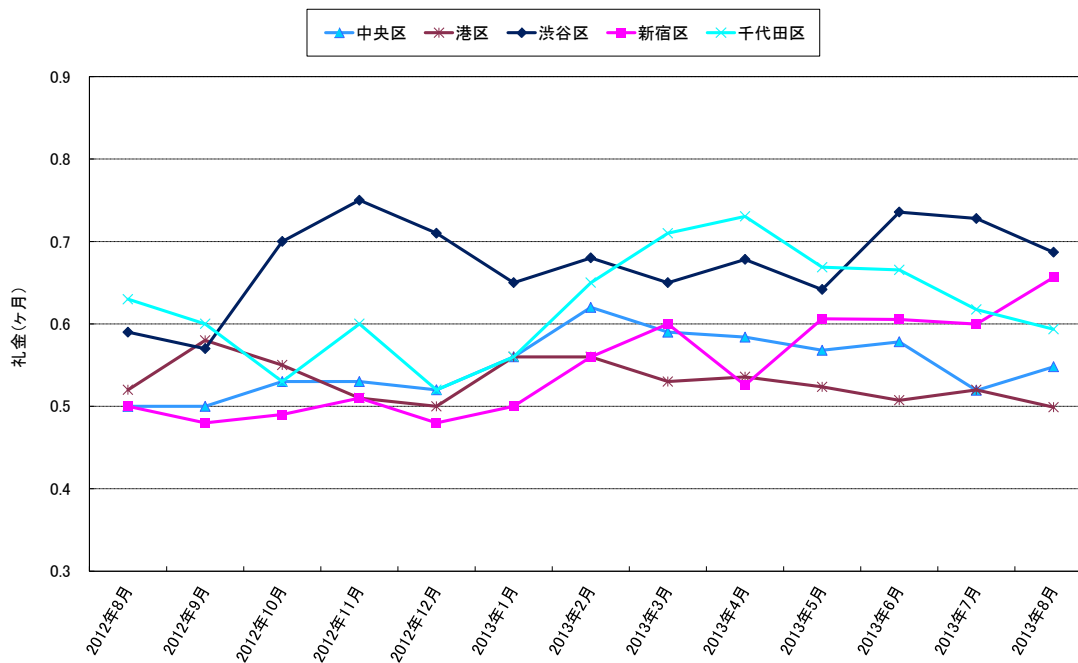
8月末時点の各区の平均募集礼金は、新宿区と中央区で上昇したほかは下落傾向にあります。上昇を示した2区では、先述した新築物件において礼金を付与しての募集が増加し、新宿区では礼金2ヶ月、中央区では礼金1ヶ月での募集比率が高まる結果となりました。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



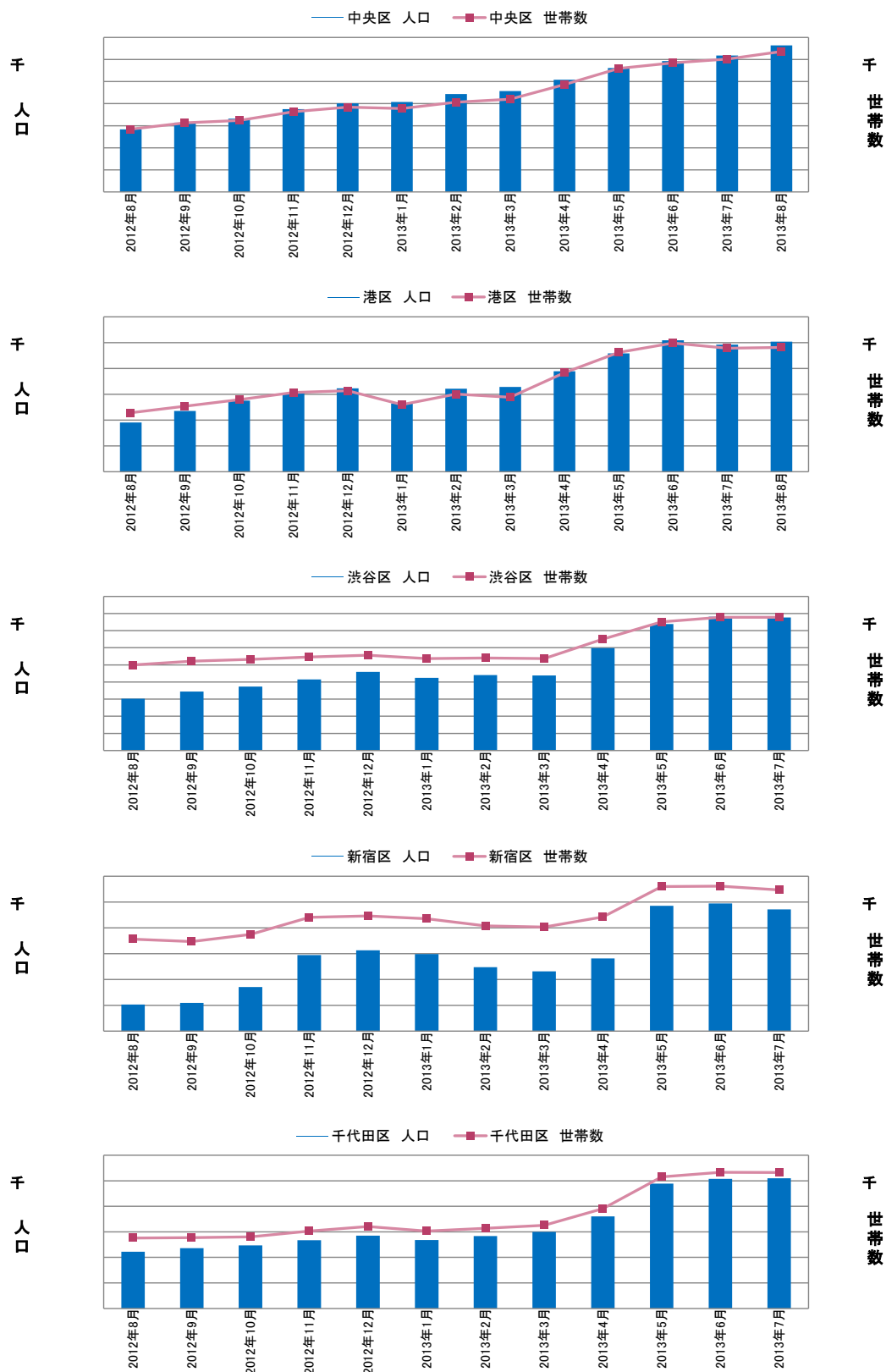
※LMC 調べ
 条件：2003年8月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ
 値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ
 条件：2003年8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)

8月1日時点での5区の人口・世帯数は、7月から継続して中央区での増加が目立ちます。同区は前月比で人口+0.34%、世帯数+0.26%の増加となり、転居による人口転出入が多かった4月、5月に次ぐ増加率となりました。他の4区においては増加・減少とも僅かな変動に留まり、前月から横ばいで推移しています。

中央区	8月人口:132,182人(+254)	8月世帯数:76,436(+96)
港区	8月人口:211,920人(-168)	8月世帯数:127,189(-132)
渋谷区	8月人口:211,384人(-23)	8月世帯数:135,188(+3)
新宿区	8月人口:329,711人(-238)	8月世帯数:224,109(-248)
千代田区	8月人口:50,049人(+11)	8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】

10月に入り、賃貸住宅マーケットも法人客を中心に動きが出始めてきました。しかし、なかには今年の繁忙期以降も埋まらない、長期空室を抱えている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。空室を抱えているオーナーや担当者のなかで、実際に「なぜ決まらないのか?」という理由を知っている方は少ないです。そもそも決まらない理由を知っていれば、空室で苦勞することも少ないはずです。

決まらない理由を知るためには、これは基本的な事ですが、内見を案内した仲介会社に依頼して、お客様が物件のどこを気に入らなかったのかを聞き取るのが一番です。

例えばある長期空室は「午前中は日当たりが良い」物件なのですが、「午後を少し回ると日が全く入らなくなる」ために、午後を訪れる内見客の多くは「暗い部屋」だという印象を持っていました。管理担当者もオーナーも「午前中に日当たりが良い」事は知っていますが、午後になると弱点が生まれる事は知りません。こうしたポイントを内見時に聞き取れていれば、予め対策を講じて暗い部屋だという印象を払拭できたかも知れません。

オーナーや管理担当者、仲介担当者はひとつの部屋に何度も繰り返し訪れる事はそう多くはないですから、内見したタイミングで、その都度お客様が何を感じたかということを記録し、フィードバックしてもらう事が大切です。この繰り返しが稼働率の向上、ひいては管理会社・仲介会社の評価にも繋がっていくのです。

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的にサポート～

「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