



報道関係者各位
プレスリリース

2013年11月29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10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
～渋谷区、中央区、新宿区の坪単価が上昇傾向に～

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11月29日、2013年10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10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10月末時点のマンション募集坪単価(2003年10月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、渋谷区で前月比+244円と大きく上昇したほか、中央区、新宿区でも上昇傾向にあります。

【2013年10月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

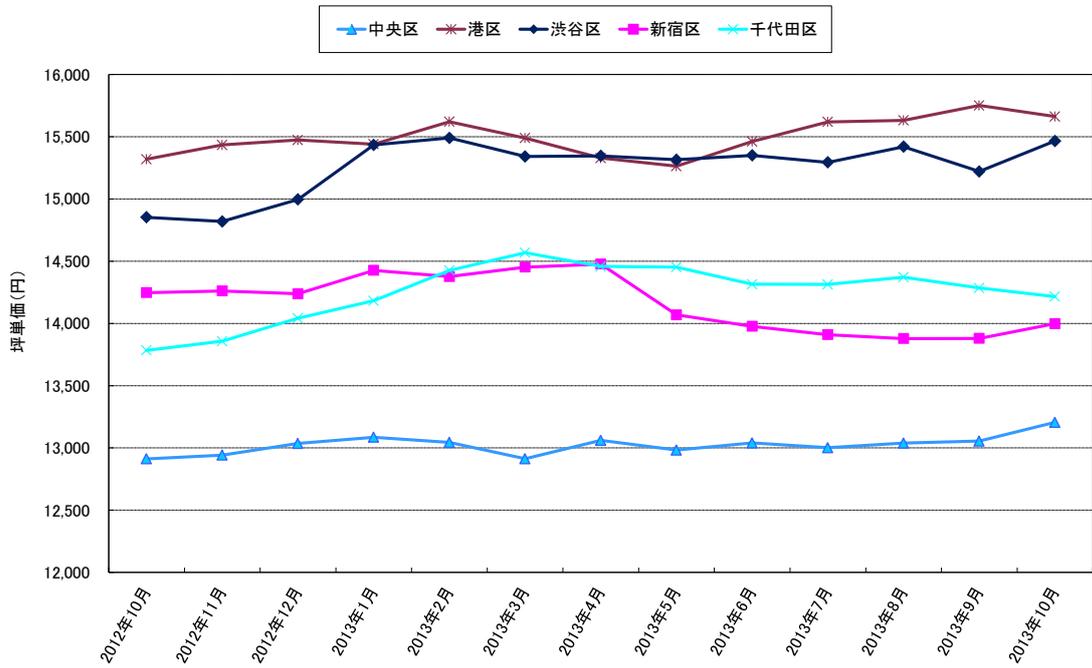
10月末時点の都心5区平均募集坪単価は、9月末時点から5区中3区で上昇を示しています。渋谷区では9月末から+244円と大きく上昇しており、これは恵比寿エリアや幡ヶ谷エリアでの高級賃貸の竣工・募集開始が要因の一つとなっています。新宿区と中央区でも平均坪単価を上回る水準での新築供給が開始され、9月末比で中央区は+150円、新宿区では+118円の上昇となりました。

なお9月に坪単価20,000円を超える募集の急増により平均坪単価の上昇が見られた港区ですが、10月は新橋エリアで高級賃貸の供給が始まったものの、20,000円超の募集戸数が落ち着き始めたこともあり、坪単価の前月比は-89円と若干下落しています

平均募集礼金 前月比(図表②)

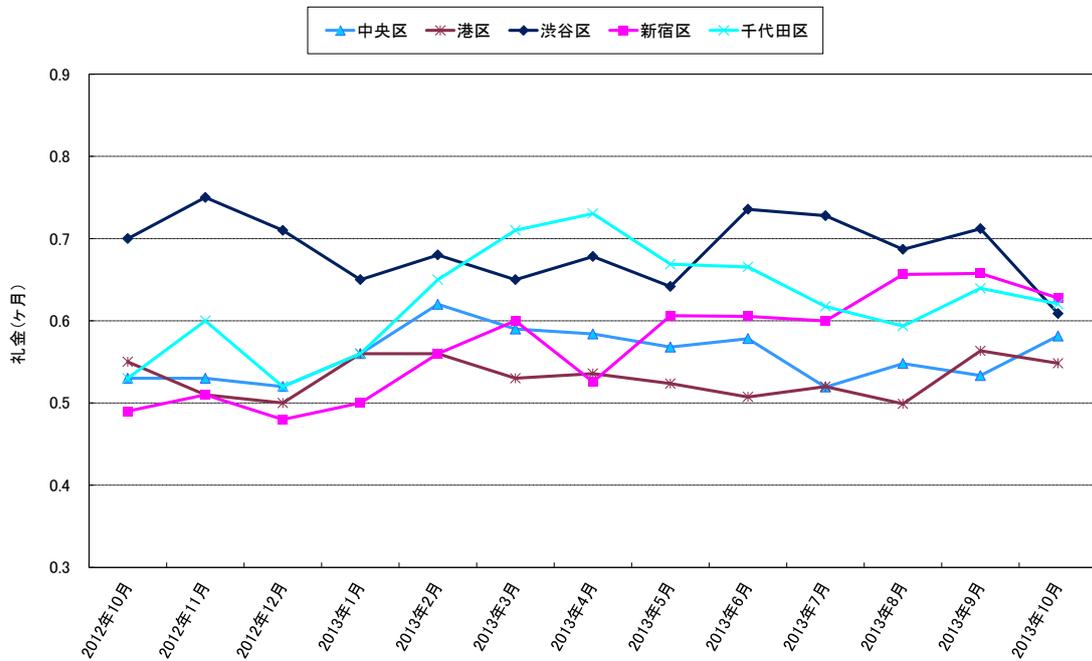
10月末時点の各区平均募集礼金は、中央区以外の4区では下落傾向にあります。唯一上昇した中央区では礼金ゼロ物件の在庫減少が顕著なほか、一部新築物件における礼金2ヶ月での募集が上昇要因になっています。下落が目立つ渋谷区では複数の大型新築物件が礼金ゼロで募集をかけている事もあり、礼金ゼロの物件募集比率は9月末比で+8.8%と大幅に増加しました。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



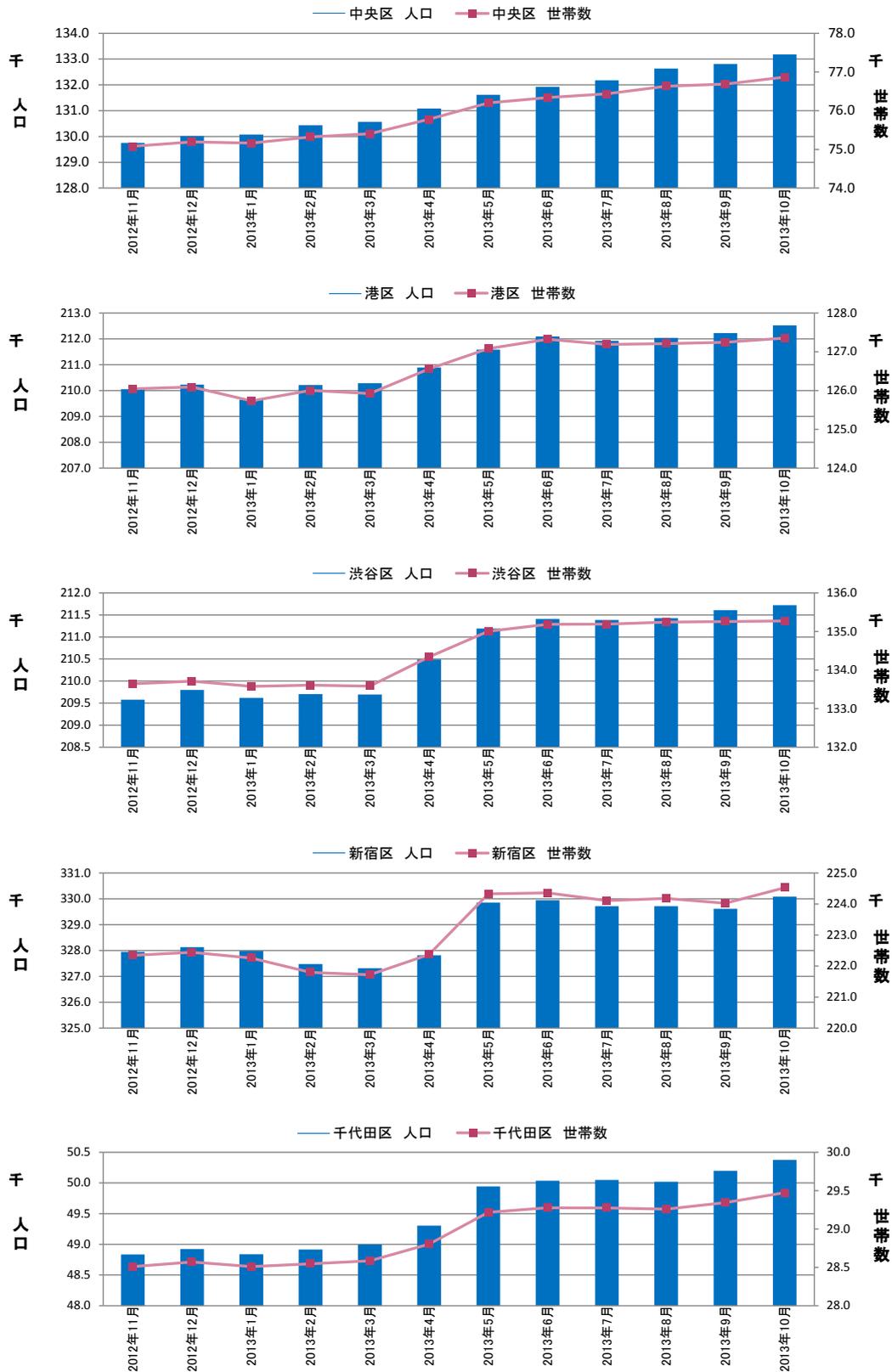
※LMC 調べ
 条件：2003年10月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ
 値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ
 条件：2003年10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)

10月1日時点での5区の人口・世帯数は、5区全てで9月から増加しました。前月から引き続き千代田区で人口が+0.35%、世帯数で+0.44%と高い増加率となったほか、中央区も人口+0.28%、世帯数+0.23%と増加が目立っています。

中央区	10月人口:133,182人(+370)	10月世帯数:76,867(+178)
港区	10月人口:212,528人(+301)	10月世帯数:127,350(+104)
渋谷区	10月人口:211,719人(+111)	10月世帯数:135,274(+19)
新宿区	10月人口:330,084人(+466)	10月世帯数:224,526(+503)
千代田区	10月人口:50,376人(+177)	10月世帯数:29,473(+129)

※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】

最近、売買した不動産を取り壊してマンション用地とする事例を多く目にするようになりました。また、国交省が公表している住宅着工統計によれば、10月の貸家の着工戸数は8ヶ月連続の増加となるなど、市場は活気を取り戻しています。不動産業界としては喜ばしいことですが、自社が管理・保有している物件の近隣に新築物件の計画が立ち上がるとなると、先のこととはいえども戦々恐々としてしまうかもしれません。

賃貸管理で将来を見通すことはなかなか困難です。しかし常日頃から入居者のデータを分析していれば、平均入居期間から逆算をすることによって、競合物件が竣工するタイミングで自社物件の稼働がどのような状況にあるのかを予測することも出来ますし、現賃料と入居期間を掛けあわせれば、次回募集時のキャンペーンにどの程度の費用をかけられるのかを予め計画しておくことも可能です。

これから繁忙期にかけては新築物件の竣工も増加するので、そちらの対策に時間を割かれる事が多くなるとは思いますが、競合対策は早すぎてマイナスになることはありません。現在得られる可能な限りの情報を活用して中長期的なリーシング戦略を敷くことも大切です。

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