



報道関係者各位
プレスリリース

2014年1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12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1月31日、2013年12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12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12月末時点のマンション募集坪単価(2003年12月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、千代田区と新宿区で上昇しています。平均募集礼金は、特に中央区で新築供給開始により高い上昇となりました。

【2013年12月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

12月末時点の都心5区平均募集坪単価は、千代田区、新宿区で11月末から上昇しており、他の3区はほぼ横ばいで推移しています。

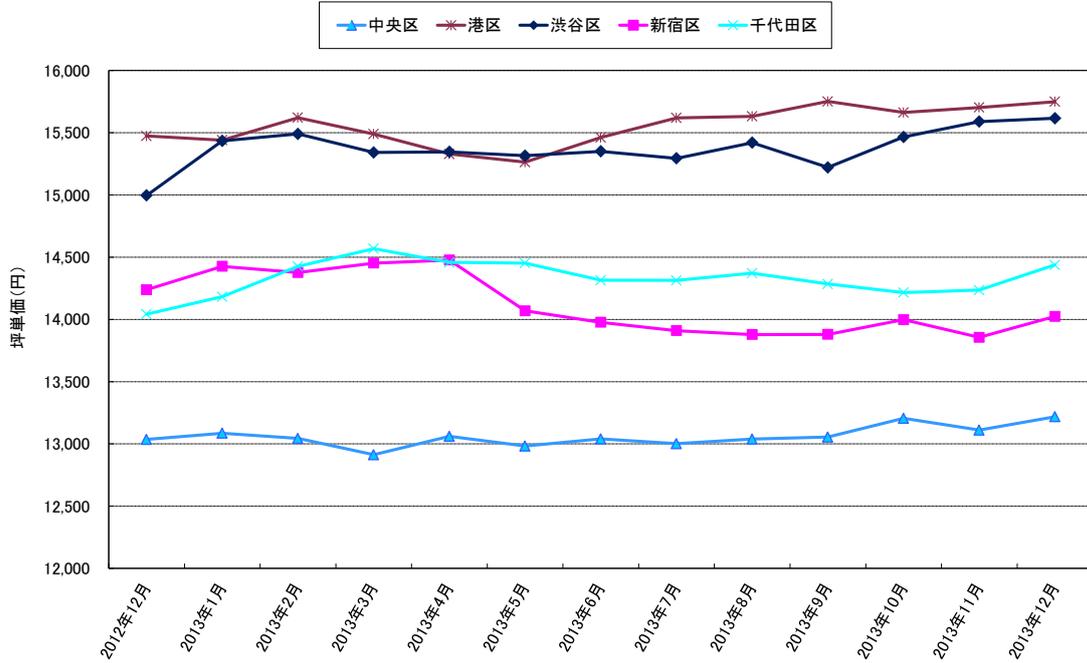
前月から+202円上昇した千代田区では新築供給こそ少ないものの、既存物件で17,000円を超える高級賃貸の募集数が増加しています。また、12月は14,000円台での募集件数が減少したこともあり、平均坪単価が上昇する結果となりました。新宿区は+168円の上昇で、11月末時点と比較すると平均値を下回る坪単価10,000円~13,000円台の募集件数が減少しています。

このほか中央区や港区では複数の新築供給が発生していますが、平均坪単価に近い賃料帯の物件が多く、大きな平均坪単価の上昇には至っていません。

平均募集礼金 前月比(図表②)

12月末時点の各区平均募集礼金は、中央区、港区、千代田区の3区で上昇しています。特に中央区では新築物件の供給によって礼金2か月での募集数が11月末比1.6倍にまで増加しました。このほか港区と千代田区においても礼金2か月での募集が増加傾向にあります。

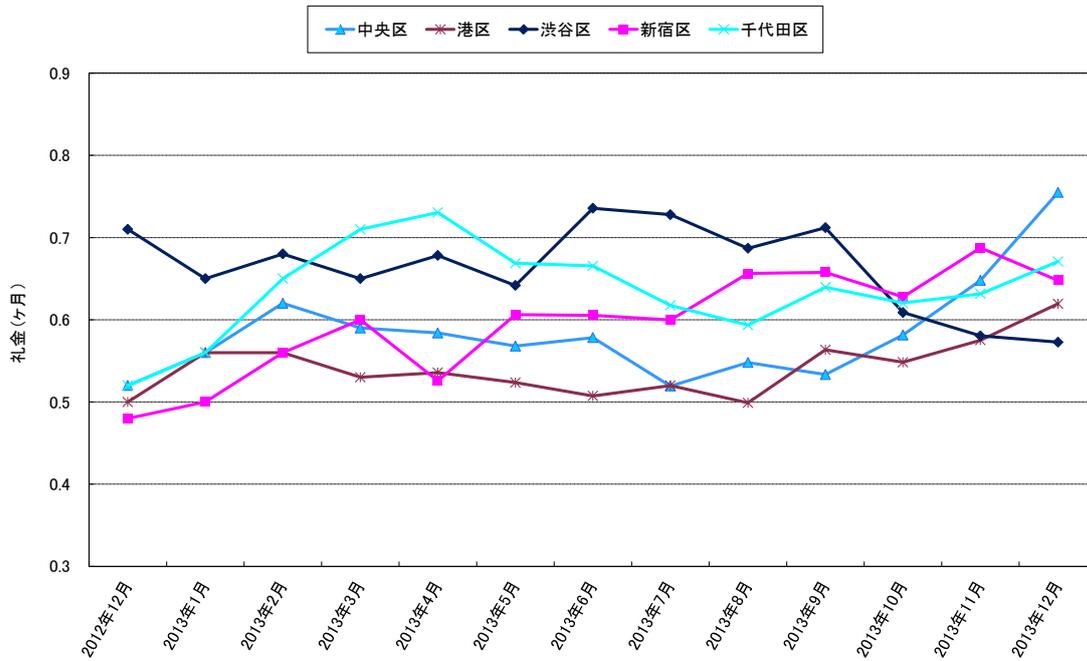
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：築10年以内 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

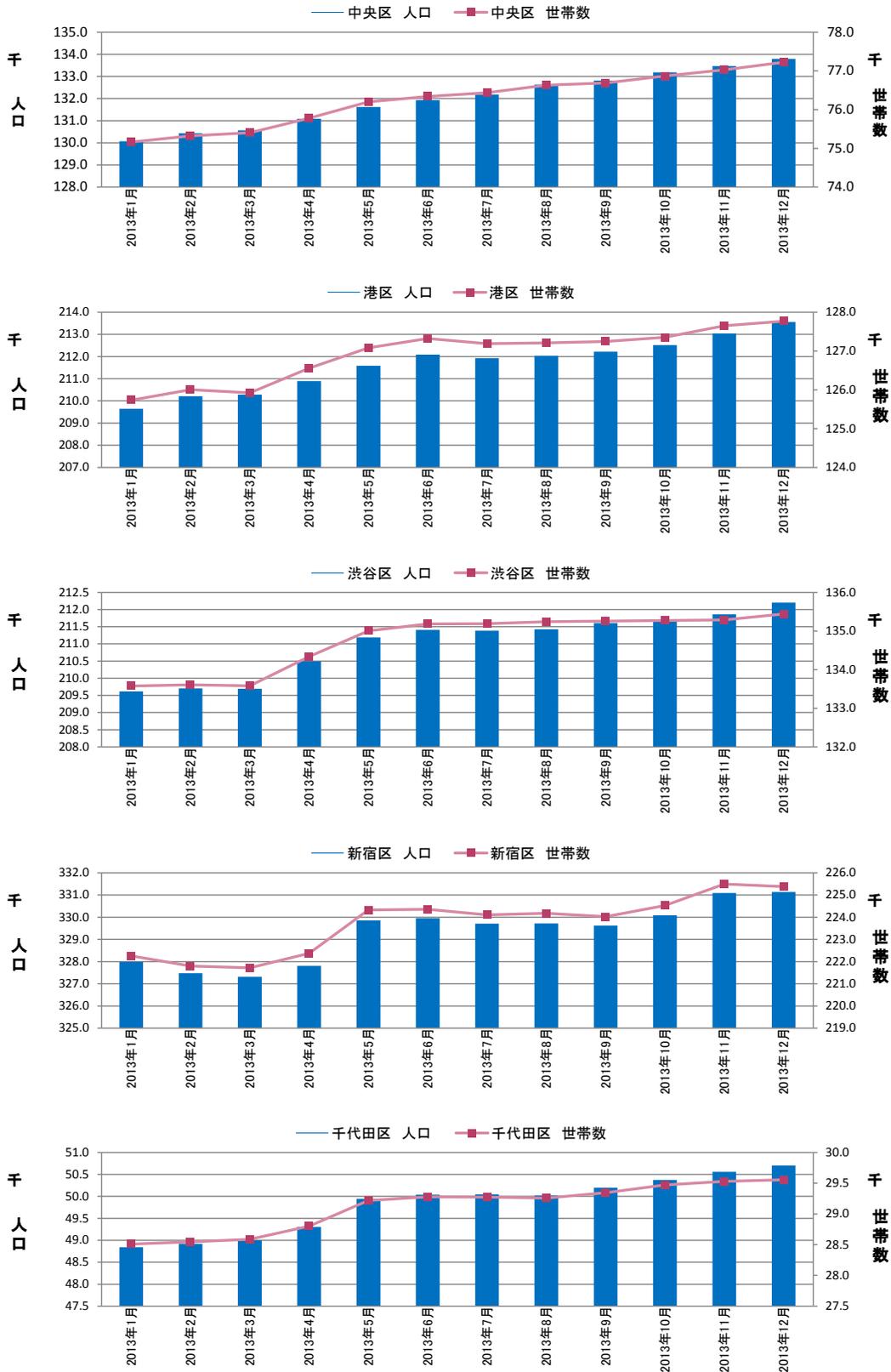
図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ

条件：築10年以内 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)

12月1日時点での5区の人口は、5区全てで増加しています。特に千代田区、中央区、港区では前月から0.25%以上の高い増加率となっています。世帯数増加率についても新宿区以外の4区で11月から増加傾向にありますが、11月比で+0.25%増加した中央区以外の3区では0.1%前後の微増で推移しています。

中央区	12月人口:133,795人(+328)	12月世帯数:77,221(+194)
港区	12月人口:213,555人(+514)	12月世帯数:127,768(+120)
渋谷区	12月人口:212,206人(+342)	12月世帯数:135,442(+155)
新宿区	12月人口:331,136人(+41)	12月世帯数:225,383(-111)
千代田区	12月人口:50,703人(+143)	12月世帯数:29,556(+26)

※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】

いよいよ仲介店舗の繁忙シーズンがスタートしました。今やお部屋探しのファースト・ステップはインターネットが中心となり、ポータルサイトからの問い合わせを来店への契機にしようと多くの仲介会社が日々努力を続けています。人気エリアの物件や新築物件、多少築年が経っていても割安な物件ともなれば、複数の仲介会社がポータルサイトに募集情報を掲載することも珍しくありません。

ここで注意したいのは管理会社(オーナーサイド)が同様にポータルサイト上に自社管理物件を掲載し、仲介会社の競合になってしまうケースです。仲介会社は費用を払ってポータルサイトに空室情報を掲載しているわけですから、競合になれば当然その物件を掲載しよう、来店客に紹介しようというマインドは低下します。実際に弊社が過去に仲介会社に実施したアンケートでも「管理会社がポータルサイトに空室情報を掲載することを控えて欲しいですか?」という設問に対して99%が「控えて欲しい」と回答しています。

もちろん、どの仲介会社も掲載していないようであれば、自ら露出を図る事は大切です。ただし掲載後は頻りにポータルサイトをチェックし、仲介会社が掲載を開始してくれたのであれば管理会社としての掲載は控えるようにしましょう。同時に、仲介会社にはポータルサイトに最適化した画像や空室の資料を送付し、より多くの仲介店舗に掲載を促す事も重要です。

1件でも多くの仲介会社がポータルサイトに掲載してくれる事が最終的な成約に繋がるのです。

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50万社訪問)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