



報道関係者各位
プレスリリース

2014年3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

2014年2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3月31日、2014年2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。



【2014年2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2014年2月末時点のマンション募集坪単価(2004年2月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ)は、中央区で僅かに上昇、港区で横ばい、他3区で下落しており、特に千代田区で前月からの下落が目立っています。

【2014年2月末時点 都心5区概要】

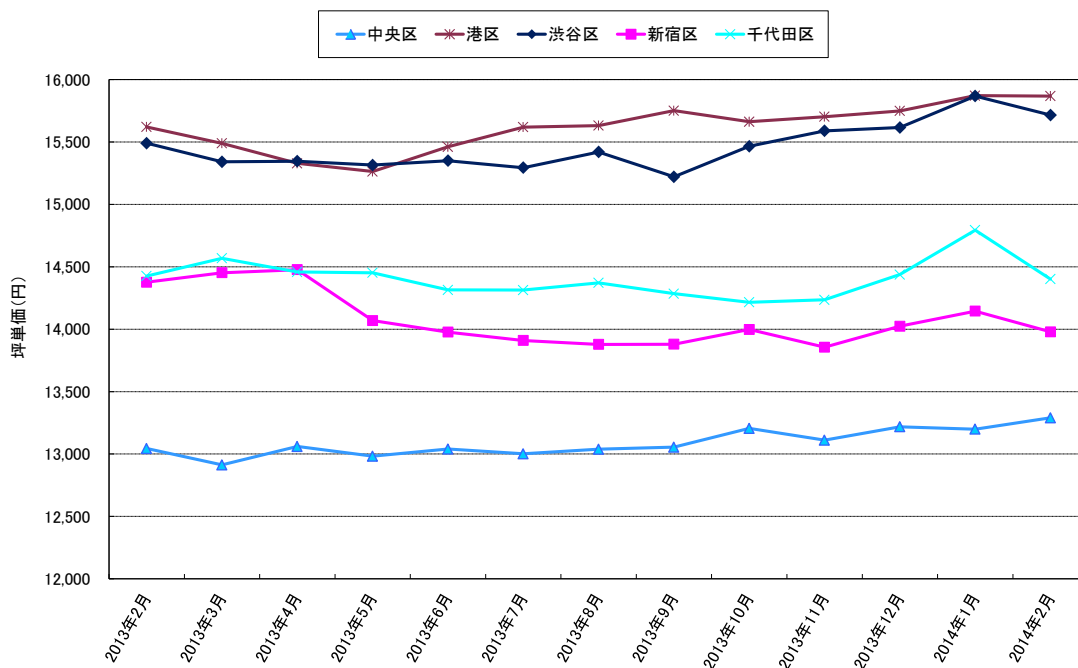
平均募集坪単価 前月比(図表①)

2月末時点の都心5区平均募集坪単価は、中央区、港区を除く3区で下落しています。最も下落幅が大きいのは千代田区で、1月末時点から-392円の下落となりました。これは、坪単価14,000円台を上回る水準での募集戸数が前月から25%程度減少したことに加え、前月に更新期限を迎えた17,000円を上回る定期借家物件の埋め戻しが順調であった事によるものです。新宿区、渋谷区ではそれぞれ坪単価14,000円、15,000円を下回る募集戸数が増加傾向にあり、新宿区の坪単価は1月末から-166円、渋谷区は-152円下落しました。

平均募集礼金 前月比(図表②)

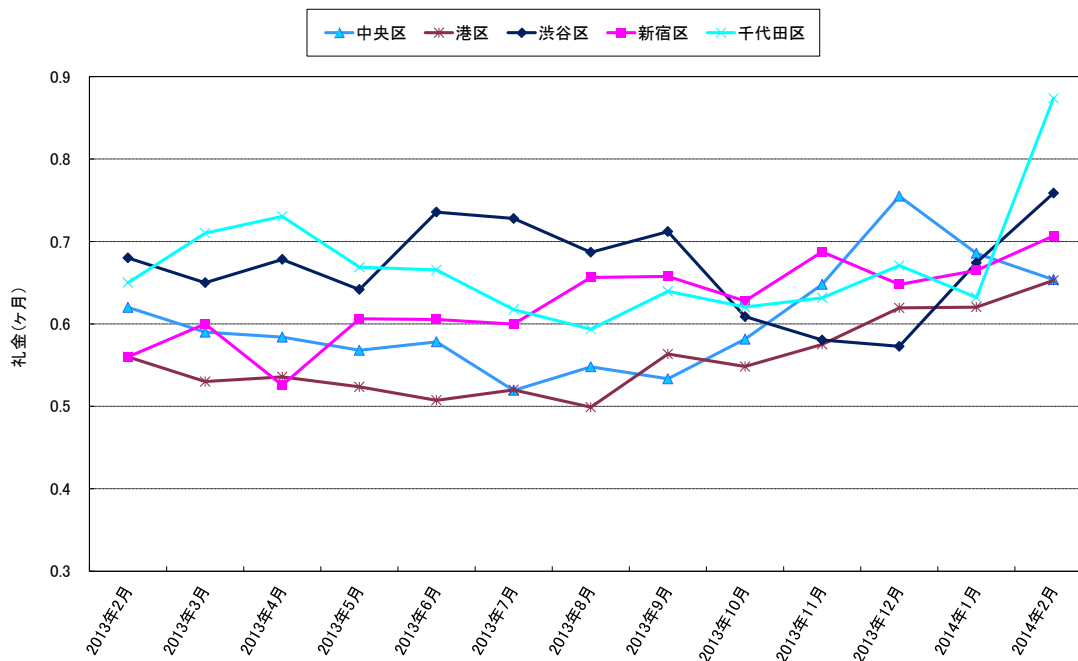
2月末時点の各区平均募集礼金は、千代田区四番町で新築高級分譲マンションの募集開始に伴い、千代田区では1月末から+0.2か月(38.2%)の上昇となっています。2014年に入り、渋谷区、新宿区、港区は上昇傾向にあり、それぞれ1月末から0.08か月(12.5%)、0.04か月(6.3%)、0.03か月(5.2%)増加しています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ
 条件：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)

2月1日時点での5区の人口は、1月から0.29%増加した港区をはじめ、すべての区で増加傾向にあります。世帯数についても、5区すべてが増加に推移しています。

中央区	2月人口:134,388人(+333)	2月世帯数:77,500(+177)
港区	2月人口:214,067人(+627)	2月世帯数:127,935(+290)
渋谷区	2月人口:212,460人(+237)	2月世帯数:135,482(+85)
新宿区	2月人口:331,400人(+502)	2月世帯数:225,539(+410)
千代田区	2月人口:50,779人(+64)	2月世帯数:29,579(+32)

※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】

例年、1月～3月にかけては賃貸マンションの竣工が集中し、見栄えの良い物件写真を用いた募集図面を仲介店舗で見かけるようになります。その一方で、既存物件の中には、一部ではありますが写真の見栄えが悪く「もったいない」空室募集図面も散見されます。

募集情報は第一印象が肝心です。近年、当社においても仲介会社への露出向上施策の一環としてプロのカメラマンによる写真撮影をご提案させて戴くケースが増えています。構図が悪く部屋が狭く見える、垂直・水平線がズレている、室内が暗い、ピントがボケている—そのような写真では、本来その物件が持っている魅力をかえって損ねてしまいます。

たださえ見栄えの良い写真を使った新築物件の募集図面が流通しているのですから、外観や室内写真の見栄えが悪ければ、仲介店舗でのカウンター営業の俎上に上がる事も少なくなってしまう。

今後、仲介マーケットは閑散期に向かいます。もしも繁忙期を終えても空室が残ってしまっているのであれば、素晴らしい写真を配した募集図面を継続的に仲介店舗に露出していかなければなりません。

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 : マーケットデータ室 湯崎
TEL : 03-5419-1900
FAX : 03-5419-1923
E-mail : info@lmc-c.co.jp