



報道関係者各位
プレスリリース

2014年4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

2014年3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4月30日、2014年3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3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3月末時点のマンション募集坪単価(2004年3月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、千代田区で僅かに上昇、渋谷区で横ばい、他3区は僅かに下落しています。

【2014年3月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

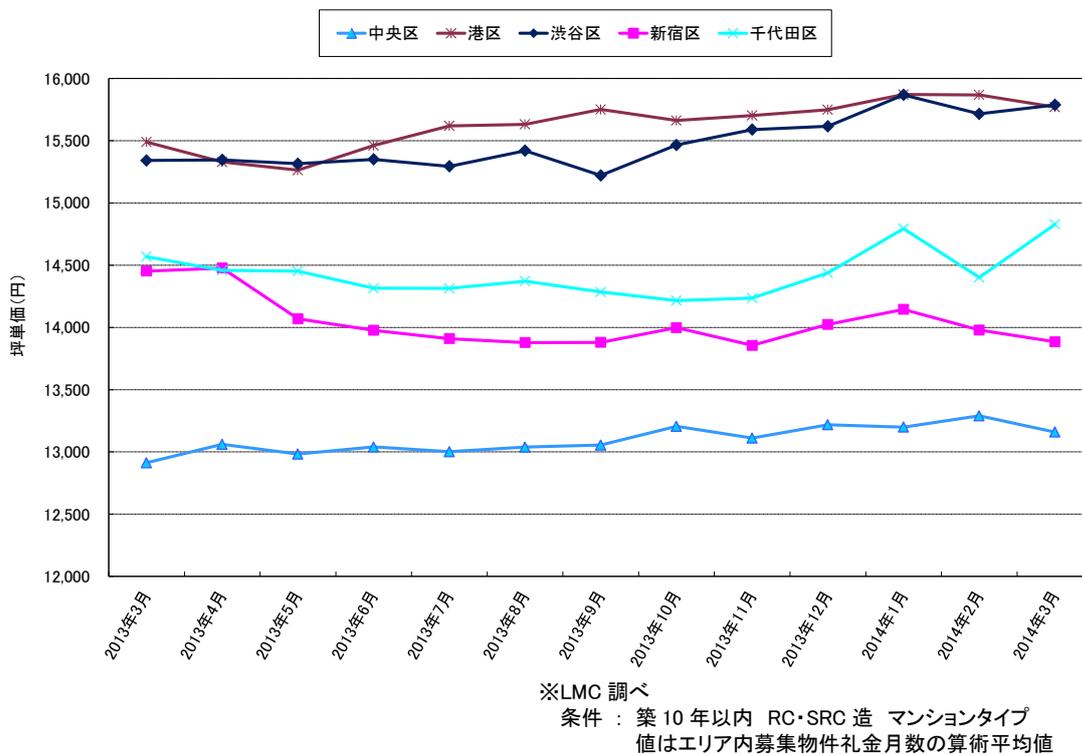
3月末時点の各区平均募集坪単価は、千代田区の上昇幅が都心5区で最も大きく、2月末時点から+427円上昇し、1月末の水準に戻しました。これは、坪単価15,000円台を上回る水準での募集戸数が前月から40%以上増加したこと、とりわけ15,000円台では、平河町、一番町の新築物件をはじめ、募集戸数が前月から約80%増加したことによるものです。渋谷区は坪単価15,000円台を上回る水準の募集戸数が、前月から36%増加し、2月末時点から+72円の上昇となりました。

平均募集礼金 前月比(図表②)

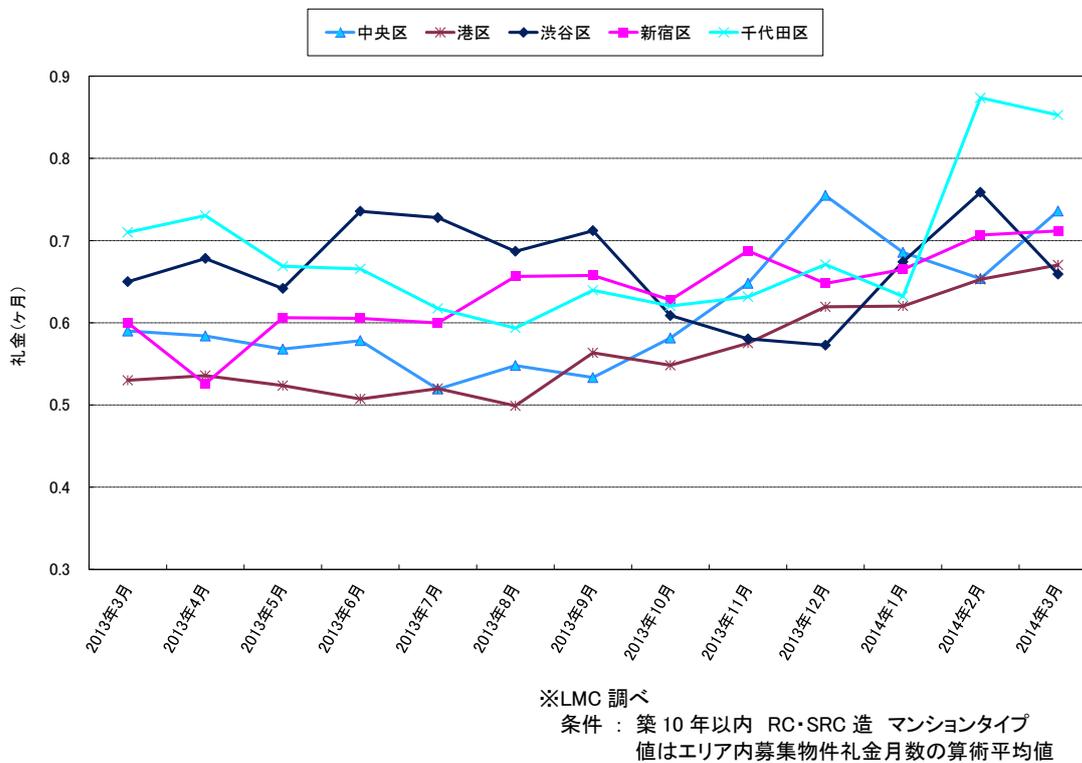
3月末時点の各区平均募集礼金は、中央区で2月末から+0.09か月(12.6%)の上昇となりました。千代田区は前月に大きく上昇しましたが、2月末から-0.02か月減(-2.4%)と僅かに下落しています。

2014年に入り、渋谷区、新宿区、港区は上昇傾向にありましたが、3月末時点では渋谷区が2月末から0.1か月(-13.1%)下がり、新宿区、港区はそれぞれ2月末から0.01か月(0.7%)、0.02か月(2.7%)の僅かな上昇に留まりました。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



図表② 都心5区 平均募集礼金推移



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)

3月1日時点では、新宿区の人口が2月から-0.13%、世帯が-0.17%下がりました。他4区は人口、世帯ともに引き続き増加傾向にあります。

中央区	3月人口:134,672人(+284)	3月世帯数:77,636(+136)
港区	3月人口:214,634人(+567)	3月世帯数:128,259(+324)
渋谷区	3月人口:212,690人(+230)	3月世帯数:135,615(+133)
新宿区	3月人口:330,966人(-434)	3月世帯数:225,159(-380)
千代田区	3月人口:50,904人(+125)	3月世帯数:29,675(+96)

※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】

4月22日の日本経済新聞に「不動産のネット取引、15年にも解禁へ 国交省検討」との記事が掲載されました。不動産のネット取引解禁を求める新経済連盟の要望を受け、国土交通省が不動産取引の利便性向上を目的に、現在は不動産の売買や賃貸取引で不動産会社に義務付けている重要事項の対面説明や、契約内容の書面交付をテレビ電話や電子メールで代替できるよう規制緩和に踏み切る方向で検討を進めていくという内容です。

この動きは賃貸不動産業界にとっても対岸の火事とは言えないでしょう。大手IT企業の新規参入となれば業界全体にとって大きな衝撃となりますが、賃貸不動産業界ではそもそもIT化の遅れにより、オーナー・管理会社から仲介会社への適切なコンテンツの提供が遅れているというWeb流通(BtoB)での課題が残っています。さらに今後、不動産取引そのものが「対面からWebへ」となれば、特にIT化が遅れている中小零細の不動産会社にとって、顧客との商談方法(BtoC)においても大きな影響がでることが予想されます。

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 : 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