



報道関係者各位
プレスリリース

2014年7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6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7月31日、2014年6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6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6月末時点のマンション募集坪単価(2004年6月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、千代田区、中央区で僅かに上昇、港区で横ばい、渋谷区、新宿区は僅かに下落しています。また6月末時点の募集戸数は、渋谷区を除く4区が5月末から減少、特に千代田区は10%近く減少しました。

【2014年6月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

各区平均募集坪単価は、5月末時点から千代田区が+164円、中央区が+121円上昇しました。他3区の坪単価は港区が+62円、新宿区が-61円とやや小幅な動きに留まり、渋谷区は-126円と若干下落しました。

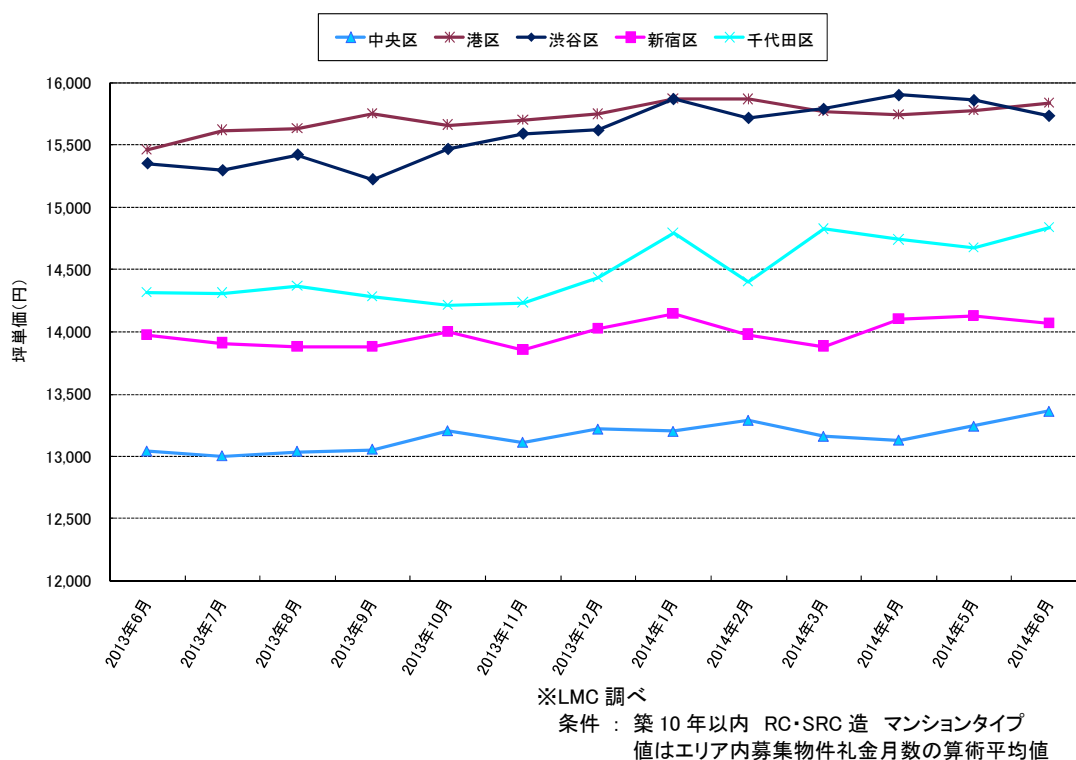
千代田区の募集戸数は5月末から8.9%減少し、ボリュームゾーンの13,000~15,000円台の募集戸数が前月末から19%減少しましたが、一方で坪単価17,000円を上回る募集戸数が前月末から約60%増加したことが坪単価の上昇要因となりました。

また、中央区の坪単価は5月から上昇傾向にあり、6月末時点においても坪単価14,000円を上回る募集戸数が前月末から4.4%増加し、坪単価は引き続き上昇傾向にあります。

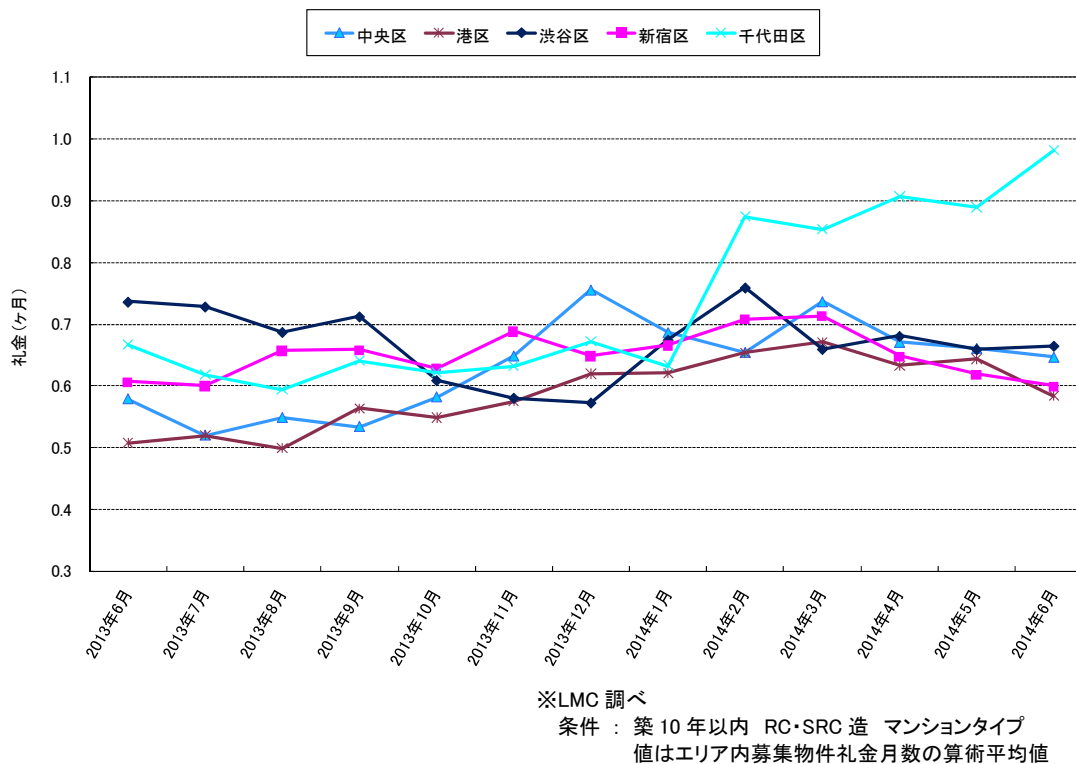
平均募集礼金 前月比(図表②)

6月末時点の各区平均募集礼金は、5月末時点から千代田区が+0.09か月(+10.4%)上昇しました。千代田区の募集礼金は2014年1月以降大幅に上昇し、5月末時点では一旦落ち着いたものの、6月末時点では上昇に転じています。

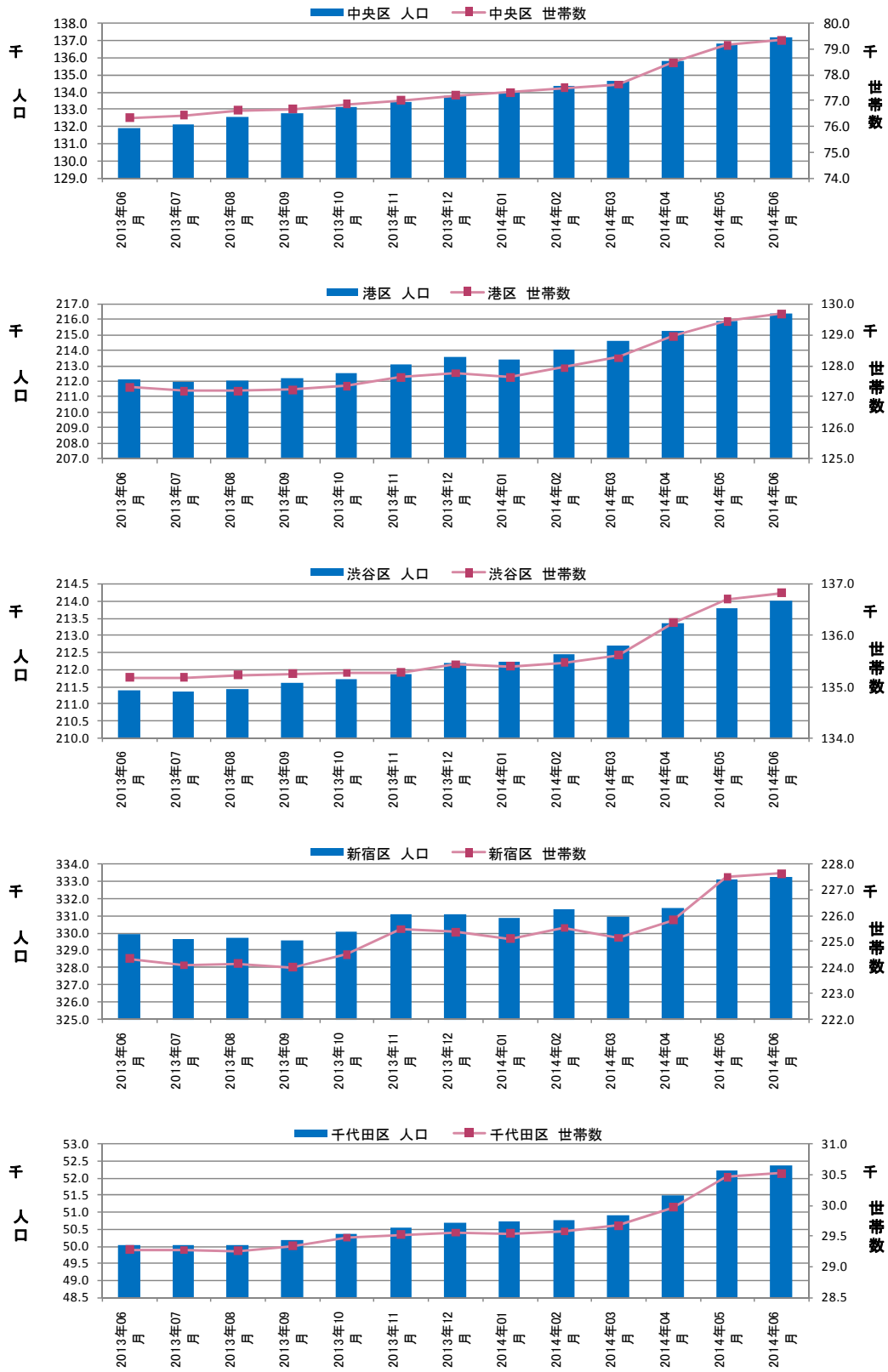
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



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)

6月1日時点では、都心5区の人口、世帯は、5月1日時点と比べて伸び率は鈍化したものの、引き続き増加傾向にあります。

中央区	6月人口:137,215人(+355)	6月世帯数:79,357(+204)
港区	6月人口:216,330人(+424)	6月世帯数:129,676(+241)
渋谷区	6月人口:214,005人(+209)	6月世帯数:136,827(+118)
新宿区	6月人口:333,295人(+170)	6月世帯数:227,646(+132)
千代田区	6月人口:52,378人(+140)	6月世帯数:30,530(+62)

※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】

当社は都内を中心に、複数の調査スタッフ体制で月間平均5,000店舗超の仲介店舗を訪問し、ヒアリングを実施しています。仲介担当者では今夏の賃貸マーケットの捉え方として、例年に比べて個人、法人ともに動きが鈍いといった意見をお聞きします。確かに法人の転勤時期も以前は4月、10月に集中していましたが、現在は転勤時期もやや分散しているため、賃貸マーケットにもその影響は見られます。一方で、今夏は例年より集客が増えている、あるいは法人からの相談件数も増えているという仲介店舗もあり、マーケットに対して一様な見方をすることはリスクを伴うともいえるでしょう。

実際、仲介店舗は同一営業エリア内でも集客には差異がありますので、自社物件の反響エリアについては少なくとも各仲介店舗の状況把握は必要となります。仲介店舗側に時間的な余裕があるこの時期は、むしろ積極的にリレーション強化を図るタイミングと位置付けることで、繁忙期には聞けないようなマーケットの声を収集できる可能性も高まります。

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