



報道関係者各位
プレスリリース

2014年8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

2014年7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8月29日、2014年7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7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7月末時点のマンション募集坪単価(2004年7月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、5区全てが6月末時点から上昇しました。また7月末時点の募集戸数は、千代田区、新宿区が6月末から増加、特に千代田区は20%近く増加しました。

【2014年7月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

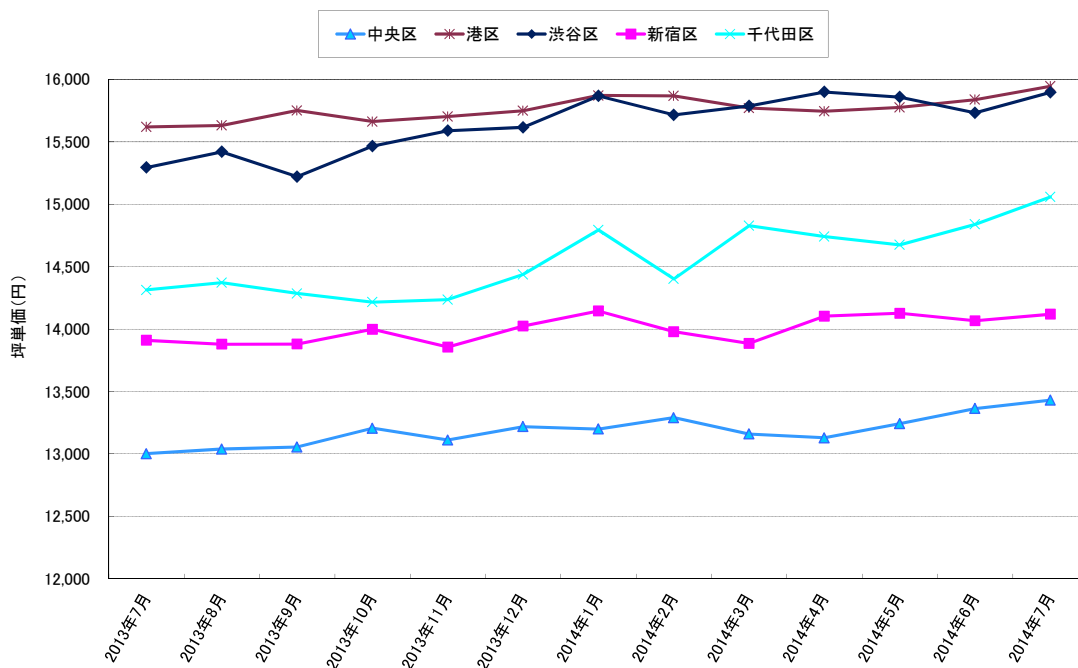
各区平均募集坪単価は、6月末時点から千代田区+220円、渋谷区+164円、港区+108円、中央区+67円、新宿区+53円上昇しました。千代田区の募集坪単価は6月以降緩やかに上昇しており、7月末時点で15,000円を突破しています。千代田区では全体募集戸数が6月末から18.9%増加した上に、坪単価15,000円を上回る募集戸数が前月末から25%以上増加したことが募集坪単価を押し上げる要因となっています。

また、渋谷区、港区の募集坪単価は前月末から上昇しており、昨年来の上昇基調を踏まえると、坪単価16,000円突破が目前となっています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

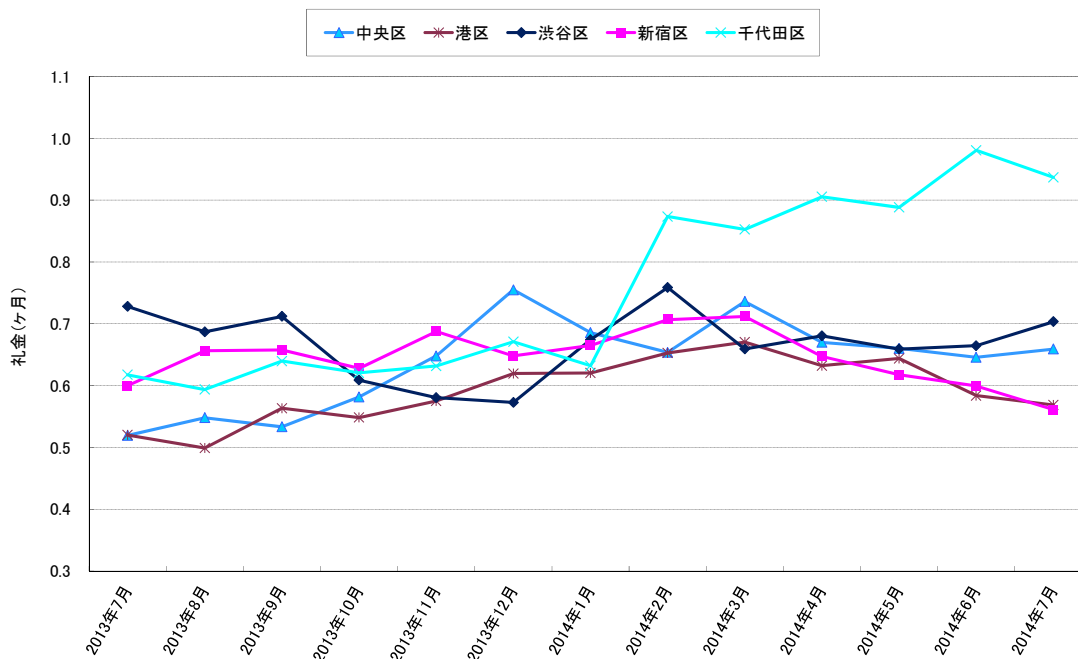
7月末時点の各区平均募集礼金は、6月末時点から渋谷区が+0.04か月(+5.8%)、中央区が+0.01か月(+2.1%)上昇しました。また、千代田区の募集礼金は2014年以降、上昇基調にあるものの、7月末時点では前月末から-0.04か月(-4.5%)下落しています。

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)

7月1日時点の都心5区の人口は、6月1日時点から5区全てが増加しました。世帯数は渋谷区、新宿区が前月からやや減少しました。

中央区	7月人口:137,653人(+438)	7月世帯数:79,554(+197)
港区	7月人口:216,619人(+289)	7月世帯数:129,807(+131)
渋谷区	7月人口:214,006人(+1)	7月世帯数:136,780(-47)
新宿区	7月人口:333,375人(+80)	7月世帯数:227,620(-26)
千代田区	7月人口:52,436人(+58)	7月世帯数:30,547(+17)

※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】

当社では来月9月1日より、動画サービス「楽賃ルートナビ」を開始致します。現在、インターネットで部屋探しをするユーザーが圧倒的に増えていますが、賃貸不動産マーケットにおけるユーザーニーズやユーザーの利用環境を踏まえ、本当に知りたい物件情報、周辺情報をコンパクトかつわかりやすく動画で伝える新サービスとなっています。

IT化の取り組みが全体的に遅れていることが指摘される賃貸不動産マーケットですが、ユーザー側の利用環境、ニーズ変化を背景に、法体系の見直し議論が着々と進んでおり、大手IT企業のマーケット参入も想定されます。市場全体への影響は不透明ですが、ユーザーニーズを確実に捉えた企業が勝ち残り、旧態依然とした企業が選択を迫られる必然性は高まることとなります。現在が市場環境変化のターニングポイントとして位置づけ、環境変化に早期適応することが求められます。

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