



報道関係者各位
プレスリリース

2016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

2016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：齊藤 晃一）は、本日3月31日、2016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。



【2016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2016年2月末時点のマンション募集坪単価（2006年2月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ）は、渋谷区および中央区にて上昇、港区、新宿区および千代田区にて下落となりました。また募集礼金は、中央区、港区および渋谷区にて上昇、千代田区で下落、新宿区にて横ばいとなりました。

【2016年2月末時点 都心5区主な動向】

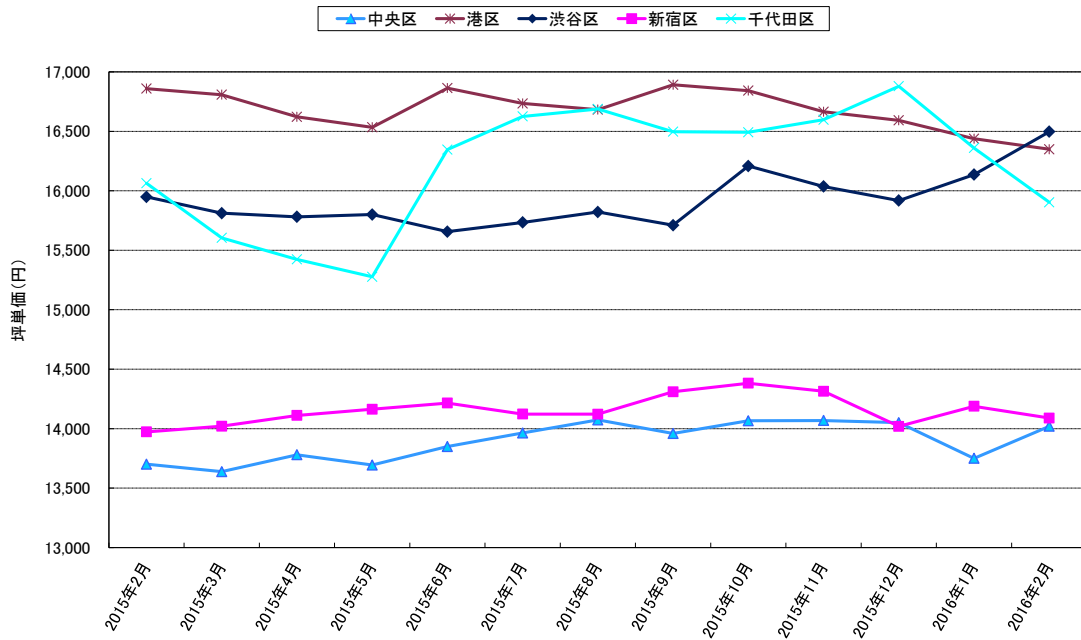
平均募集坪単価 前月比(図表①)

各区平均募集坪単価は1月末時点から、渋谷区にて+360円、中央区で+270円の上昇、千代田区では一部物件の大幅な募集賃料ダウン等もあって-457円の下落となり、9か月ぶりに16,000円を下回りました。渋谷区は+360円で坪単価平均16,497円となり、他の4区を上回る結果となりました。港区は-88円、新宿区では-99円と小幅な下落となりました。前年同月比は、港区と千代田区にて下落、その他の3区では上昇となっています。

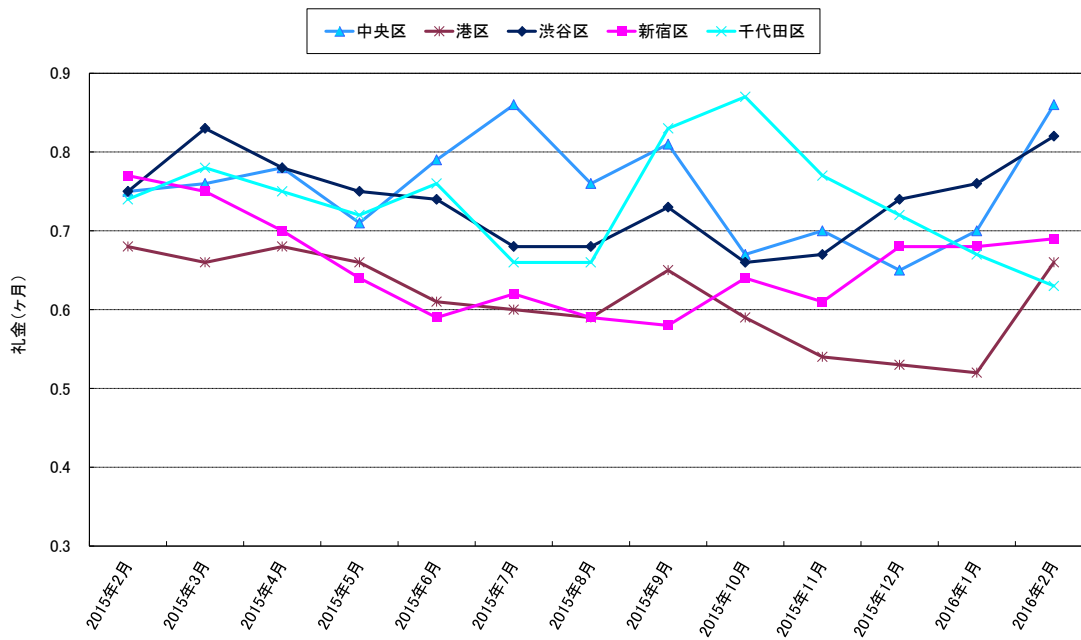
平均募集礼金 前月比(図表②)

各区平均募集礼金は1月末時点から、中央区にて礼金0か月の募集戸数が減少し、礼金2か月の新築物件の募集が開始されたことで、+0.16か月（+22.9%）、港区でも礼金0か月の減少、礼金1か月が増加し、+0.14か月（+26.9%）、渋谷区では+0.06か月（+7.9%）の上昇、千代田区では-0.04か月（-6.0%）の下落、新宿区ではほぼ横ばいとなりました。また、前年同月比では、中央区と渋谷区にて上昇、港区、千代田区および新宿区では下落となっています。

図表① 都心5区 平均募集坪単価推移

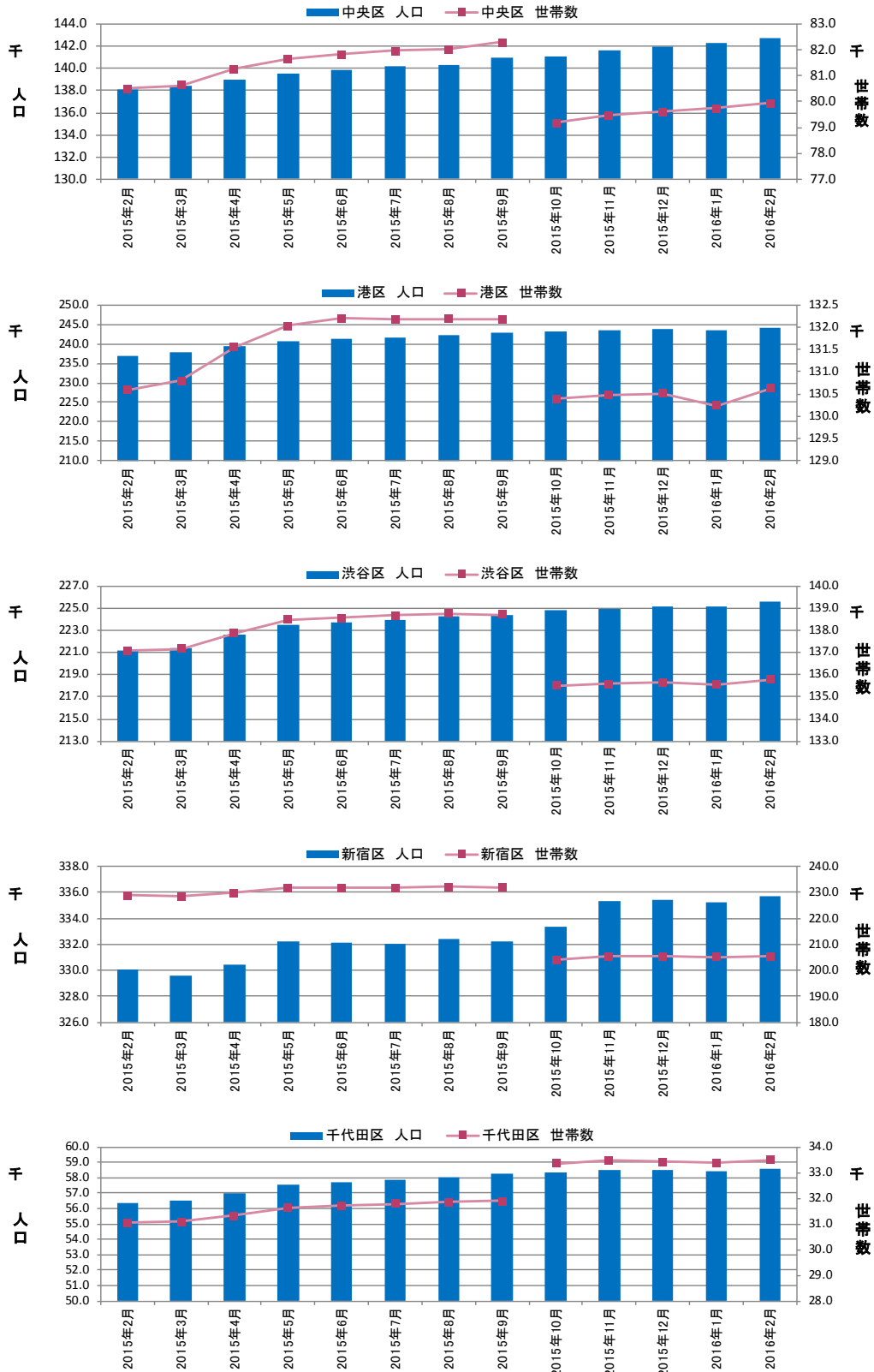


図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※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。2015年10月は国勢調査速報値。
 2015年9月以前の人口は2015年国勢調査に基づき、2010年国勢調査に基づいて推計した人口を補正しています。
 2015年9月以前の世帯数は、補正の対象外であるため、2015年10月以降の数値との連続性はありません。

人口・世帯数(図表③)

2月1日時点の都心5区の人口および世帯数は、5区すべてで増加となった。

中央区	2月人口:142,697人(+365)	2月世帯:79,937世帯(+179)
港区	2月人口:244,164人(+701)	2月世帯:130,617世帯(+375)
渋谷区	2月人口:225,560人(+390)	2月世帯:135,778世帯(+211)
新宿区	2月人口:335,652人(+420)	2月世帯:205,274世帯(+300)
千代田区	2月人口:58,583人(+120)	2月世帯:33,506世帯(+118)

※各月1日現在の推計人口、括弧内は前月比

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」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54万社訪問)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 : 105-0003 東京都港区西新橋 3-2-1 Daiwa 西新橋ビル 2階
代表者 : 代表取締役社長 CEO 齊藤 晃一
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
TEL : 03-5776-2078
FAX : 03-5776-2091
E-mail : info@lmc-c.co.jp