



報道関係者各位
プレスリリース

2013年10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

2013年9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
～高級賃貸の新規供給により港区で坪単価が上昇～

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10月31日、2013年9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。



【2013年9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2013年9月末時点のマンション募集坪単価(2003年9月以降竣工RC・SRC造 マンションタイプ)は、新築賃貸マンションの供給を背景に新宿区で上昇が見られます。

【2013年9月末時点 都心5区概要】

平均募集坪単価 前月比(図表①)

9月以降都心5区の新築物件は増加傾向にあり、港区では麻布エリアに竣工した賃貸マンションが平均坪単価20,000円を超える水準で募集を開始した事が、8月末からの平均坪単価上昇の要因の一つとなっています。

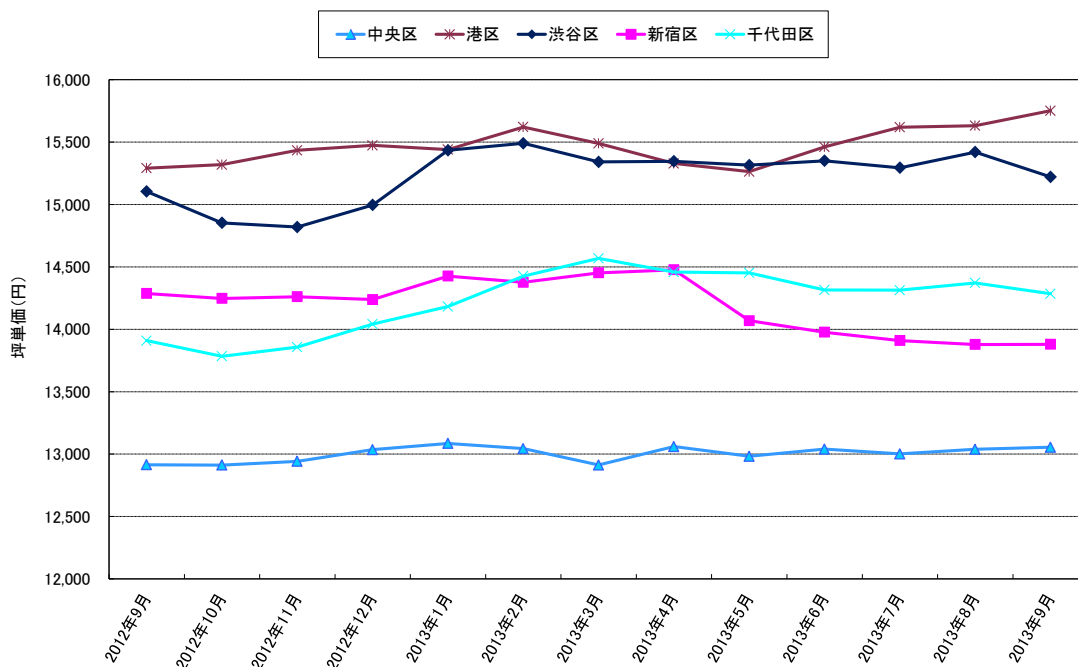
渋谷区でも新築供給は増加しており、15,000円台と13,000円台で新築を背景とした募集増が見られました。一方既存物件において平均坪単価17,000円台を超える募集が前月から減少傾向にあり、13,000円台の募集増と合わせ平均坪単価は前月から200円程低下しています。

このほか千代田区、新宿区、中央区においても新築物件の募集が目立ちましたが、いずれも平均坪単価周辺での募集が多く、前月の値からは横ばいで推移しています。

平均募集礼金 前月比(図表②)

9月末時点での平均募集礼金額は千代田区、渋谷区、港区で上昇傾向にあり、新築物件供給による影響が色濃く出ています。3区の中でも特に上昇幅が大きい港区では、先述した高級賃貸に加え、新築の分譲賃貸の募集開始もあり礼金2ヶ月での募集が大きく増加しました。

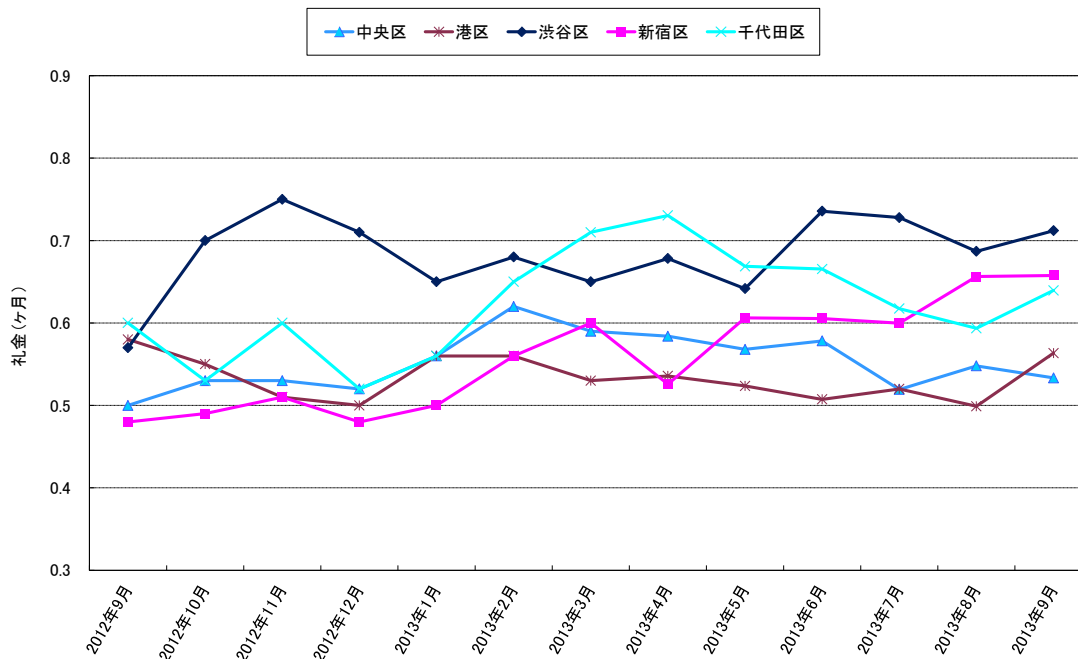
図表① 都心5区 平均募集坪単価推移



※LMC 調べ

条件：2003年9月以降竣工 RC・SRC造 マンションタイプ
値はエリア内募集物件坪単価の算術平均値

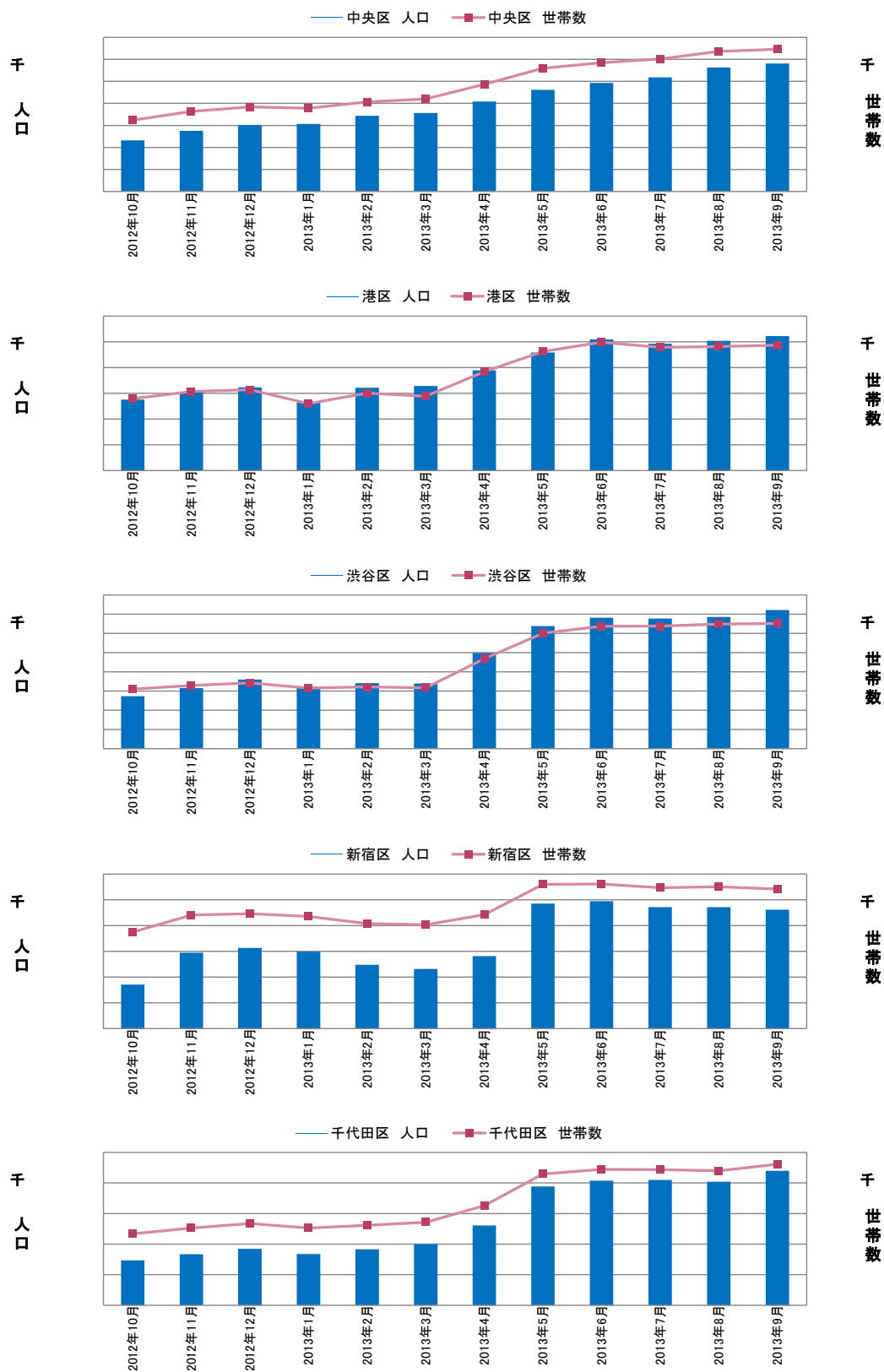
図表② 都心5区 平均募集礼金推移



※LMC 調べ

条件：2003年9月以降竣工 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)

9月1日時点での5区の人口・世帯数は、新宿区を除く4区で8月から増加しています。5区中で最も人口・世帯数の伸びが大きかったのは千代田区で、8月比で人口が0.36%、世帯数は0.29%と、転居による人口移動が落ち着いた5月以降では久々の増加となりました。

中央区	9月人口:132,812人(+180)	9月世帯数:76,689(+57)
港区	9月人口:212,217人(+184)	9月世帯数:127,246(+39)
渋谷区	9月人口:211,608人(+183)	9月世帯数:135,255(+16)
新宿区	9月人口:329,618人(-100)	9月世帯数:224,023(-154)
千代田区	9月人口:50,199人(+180)	9月世帯数:29,344(+86)

※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】

秋口の法人転勤需要が収まると、年末までは仲介店舗の客足も落ち着くタイミングですが、いくつかの仲介店舗からは「1月以降の引越し予定で部屋を探されるお客様が増えている」との声も聞かれます。転居需要が本格化する前であり、募集戸数も増え始める前のタイミングですが、お客様の中には本格的な繁忙期に入る前に部屋を決めておきたいというマインドも少なからずあるようです。あるいは、仲介担当者が忙しい中で対応をされるよりは、早いうちから親身にお部屋探しに付き合っ欲しいという事でしょうか。

そうしたお客様の中には、解約予告が出た段階の部屋を見ないで決めてしまう人もいます。オーナーや管理会社にとっても空室期間が短縮されるのであれば願ってもないことです。しかし内見が出来ない状況であれば、成約に漕ぎ着けることは通常よりも困難です。

オーナーサイドであらかじめ室内写真を用意しておく事はもちろんの事ですが、管理会社の中には間取図に家具配置イメージや寸法などを記載しておくことで入居後のイメージを明確にさせ、検討の後押しとなるような工夫を施しているケースもあります。駅前に店を構える仲介担当者が周辺のグルメスポットや公共施設等の情報を伝える事が成約の決め手となったという話も多く聞かれますし、そうした情報を営業ツールとして来店客に配布している店舗もあります。いつ何時でも、物件の魅力を引き出せるような密な情報交換が、オーナー・管理会社と仲介担当者間でなされているのが望ましいです。

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45万社訪問)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 : 広報企画部 神藤 (カントウ)
TEL : 03-5419-1900
FAX : 03-5419-1923
E-mail : info@lmc-c.co.jp