

豪邸を賃貸する

という住み方

外国人エグゼクティブ向け住宅の相場は半値に下落

駐日外交官や外資系企業のエグゼクティブ向けの高額賃貸マンションの賃料が、ここ数年下落している。欧米仕様の豪邸も、今ならけつて夢ではない。そんな高額賃貸マンションの最新事情をのぞいた。

正川琢治 文

3A地区も下落、世田谷は半値に

エグゼクティブ向けの高額賃貸住宅の東京市場が大きく変貌している。戸建住宅もさることながら、特にマンション賃貸料の下落が顕著だ。あの麻布ですら辛うじて持ちこたえている、あるいは凋落兆候を示している。赤坂、青山地区も賃貸契約が停滞し、エリアにより下落。3A地区がこの有様では、人気の高い渋谷区も言わずもがな。他区の下落は推して知るべし。

この一〜二年で、世田谷区の二〇〇平方メートル以上の高額物件は、往時の半値

が相場になりつつある。田園都市線・某駅から徒歩圏の好立地でさえもだ。

そもそも駐日外交官や外資系企業のエグゼクティブの要望に応える仕様の賃貸住宅は、終戦直後の進駐軍の家屋接収に端を発し、経済復興とともに東京での市場が急成長した。

そのエリアは3A地区に代表される港区を中心に、千代田区、渋谷区、目黒区、品川区、新宿区、大田区、世田谷区へと拡大してきた。

そして、バブル崩壊。

投げ売りされるマンションを横目に、外国人エグゼクティブ向けの住宅市場の基盤は強固にして揺らぐことはなか



高い窓から外光を取り込み、広い空間にゆったりと家具がレイアウトされている。壁面は華美になることなく、絵画が映えるモダンな空間を醸成している。写真=ディスカバリー・ホームズ

株式会社ディスカバリー・ホームズ
 会長 中村勝人
 主に資産活用としての外国人向け賃貸住宅のプロデューサーとして、土地オーナーの投資に見合う収益を上げ、賃貸経営事業の成功実績を重ねている。
<http://www.discovery-homes.co.jp/>



情報が公開され 借り手市場に逆転

外国人向け住宅に贅を凝らした感はなく、端正であり、誤解を恐れずいえば簡素だ。その印象を同社社長・中村勝人氏に伝えると、深く頷き、こう語った。

「色合いや質感も、すべてが住む人を引き立てるよう、趣味、趣向を美しく映すよう選択しています。あくまで主役は住む人です」

そうした欧米の合理的で快い住心地を再現しているから、高くても、借りた望が増えることはあっても、減ることはなかった。

日本人の海外派遣や留学生の増加が、それに拍車をかけた。海外生活で、その居住感覚を肌身で知ってしまった彼らは、それを求めてやまなかったからだ。

ところが、リーマンショックが市場を大きく揺らした。相次ぐ外資の撤退。減る一方の借り手。そして震災が追い討ちをかけた。本国引き揚げの成田ラッシュの記憶も生々しい。

図1 東京大学吉武研究室が原案を作成した
公営住宅標準設計の51C型

戦後初期の集合住宅におけるテーマのひとつであった「食寝分離」に応え、台所を広くし、ダイニングテーブルを備えたのがダイニングキッチン(DK)。これ以外に2寝室を備えたこの間取りは2DKと称され、昭和30年代の公団住宅の代名詞となった。ちなみにダイニングキッチンは造語。



た。賃貸料も、売買も、高値の取引が交わされていた。そうした情報は非公開で、関わる企業は多くはなかったという。

億ションとは違う 住み心地がある

その一社にディスカバリー・ホームズがある。エグゼクティブを対象として不動産物件の仲介とともに不動産オーナーに住宅の企画・設計を提案し、入居後の管理までを請け負う。

同社が企画から手掛けた某マンションを訪ねた。

場所は六本木の表通りから奥に入った閑静な住宅街。

大樹の繁る枝葉に隠れるようにひっそり佇む四階建てマンション。その一室に案内された。借り主は帰国、後継者が入居する前のクリーニング中なので特別に見学が許された。

借り主は、アメリカ最大の資産を擁するといわれる金融グループの日本支社。

居住者の取材を申し込んだが、プライバシー、セキュリティの面から承諾は得られなかった。誘拐や強盗の危険性も十分考えられるからだ。

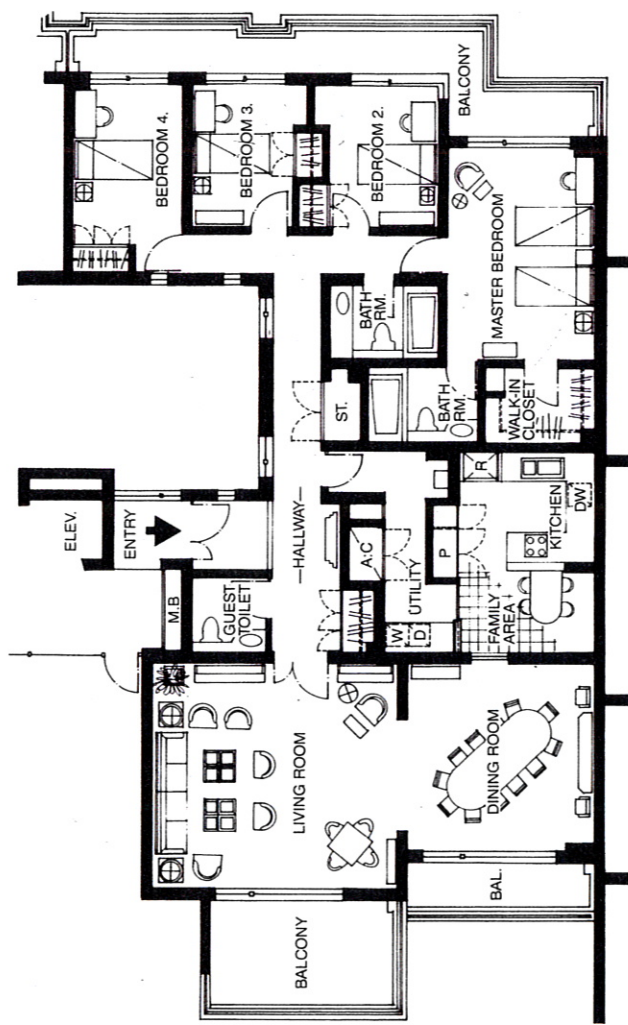
間取りは四ベッドルーム、二バスルーム。日本仕様に置き換えて言うと4LDK。二〇〇平方メートル超。

大きな特徴は広いリビング約七〇平方メートル。週末に大勢の人を招いて催すパーティーが、つつがなく執り行える「広さ」が確保されなければならないのだ。

加えて、それとは気づきにくいのが、日本の億ションとは明らかに違う、合理的な住み心地がある。

リビング、ダイニング、寝室などそれぞれの生活動線が緻密に

図2 高額賃貸物件の間取り例



生活動線を配慮し、家具のレイアウトを計算し尽くした間取りプラン。ダイニングテーブルをあえて斜めに据えることを想定している。

計算されていて、それをベースに家具のレイアウトを設定。そこから窓や扉の位置、開閉方向、照明などの細部が決められる。つまり、日々の「住まう」動作から設計されているのだ。住む人が動きやすく、見映えするデザイン。この思想が隅々まで貫かれている。

住む人を引き立てる 端正な住まい

人は本来、体格に合わせて家具を選ぶ。なぜなら、それが快適だからだ。

日本人向けのソファの奥行きは六〇〜八〇センチだが、欧米のそれは九〇センチ以上はある。もう一例としてダイニングテーブル。その幅の違いは七〇〜九〇センチに対して、一四〇センチ以上のものも普通にある。

日本の集合住宅のリビングやダイニングの設計は、畳のサイズをひとつの基準としている(図1参照)。

特別なアパートメントを除き、欧米仕様のソファやダイニングテーブルの生活は考慮されてこなかった。その後、設備仕様のスペックは高性能になっていくが、家具との相性は置き去りにされた感否めない。ダイニングテーブルを斜めに置いて美しく映える部屋が、億ションにあるだろうか(図2参照)。室内装飾も同様だ。



約40畳のリビングルーム。



本国から持参したキングサイズのベッドに家具調度、絵画が美しくレイアウトされた主寝室。写真=ディスカバリー・ホームズ(2点とも)

激震に市場は沈下した。

前述の六本木の物件の賃料は、相場の変動などで正確な数字は明らかにされなかったが、月額一〇〇万円前後を見込んでいるようだった。だが、記録を遡って調べると、一九九〇年代半ばの頃は二〇〇万円超だった。

別の仲介業者に聞くと、世田谷の外国人向けの賃貸物件で、「値崩れが進んでいる。オーナーに早々に『半額』を決定していただいていた良かった」と胸をなで下ろしている状況。同時に、昨今の状況の変動に戸惑い、嘆いていた。

かつては非公開だった賃貸情報が、一〜二年前からインターネットで公開され始めているのだ。

調べてみると、大使館や外資系企業の勤務者に限る等、かつて暗に日本人

を排除していた制約が、実際の契約条件は不明だが、表向きは姿を消した。

急速に賃料が下がり、さらにその賃貸情報がネット上に出回っている今は、明らかかな借り手市場に逆転した。

事実、外国人向けエグゼクティブ住宅を借りる日本人が増えている。やはり賃料の一部を経費にできる事業経営者が多いが、一部上場企業の取締役や某音楽家も。

「こうした物件を借りる利点のひとつに、借り手のプライバシー保護の徹底があり、それはまた目配りの行き届いたセキュリティにつながっています」

と欧米人エグゼクティブ向け住宅の管理も行う中村氏は言う。確かに水を向けても彼の顧客を語る口は堅く、数少ない。

そこで、長年この道で培った経験と豊富な仲介や売買実績をもつ同様に、住宅の購入にあたって後悔しない選び方についてアドバイスを聞いた。

「より高く貸せる物件、これに尽きます」

もはや経済変動は予測が困難であり、リーマンショックの例を見るように金融市場はカジノ化している。リスクヘッジになる住宅、財産形成につながる住宅を購入することが間違いのない選択である。

ローン破綻は増えているが、一方で住宅を賃貸に回して賃料収入を充当したり、売却してローンを一括返済している事例もある。

もし、借金による財産形成を目的とするなら、売却は最終手段。売らずに保有することが最優先となる。となれば毎月のローン返済額以上の家賃収入を得られる物件を選ぶこと。つまり、選択基準は高く貸せる物件か、否かだ。売買価格より家賃で算定する。

「この住まいに、いくら支払う価値を認めるか、という視点とともに、他人が借りたと思うか、貸したらいくら家賃を得られるか。そうした発想が今こそ必要です」

高い家賃を生み出す住宅こそが財産。下がったとはいえ、外国人エグゼクティブ向け住宅の賃貸料は、周辺物件よりも高止まりを維持している。