

集合住宅の新しい波

資産家のみなさんは現在不動産ファンドJ-REIT市場10兆円と言われる中で15パーセント程度が住居系であるという事をご存知でしょうか。身近な所ではTVで「ウィークリイマンション東京」と歌うように宣伝文句が流れているのをお聞きの方もいらっしゃると思います。これも米国系の投資ファンドが運用している不動産の一部です。首都圏を中心に住宅系賃貸業が他の不動産事業と比べると安定した収益を上げる事業として見直され、新たな形の賃貸業というものが生まれてきている事が感じられます。一方現在若年層や学生の数が年を経るごとに減少してきていることはよく知られていますが反面年を追うごとに高学歴化がより進んでいる事も事実です。特に大学院の入学者や昨年認可されたロウスクールと言われる法律専門の大学院大学、社会に一度出た人がより高度な学問を習得するための大学院など大学既卒者の大学への残学率復学率を大幅に上昇させる機会はどんどん増加するでしょう。その上、核家族層の高齢化に伴い若年層では個人住居層の増加も目立つようになって来ており、特に首都圏ではコンパクトマンションと言われる新しい分譲系単身住居の形が出来てきました。京都市内でも社会人の一人住まいを前提とする分譲マンションの販売が好調ときいております。世の中のニーズが大きく変わっていく時代にマンション経営も施設運営業からサービス業へと大きく変わってきています。高い固定資産税を支払いその税に見合った収益を上げていますか？前記のような視点に立って収益用集合住宅を建設、又リノベイトする事業は今の時代にマッチした事ではないでしょうか。

ここで筆者が最近集合住宅を設計する際に配慮する3点について説明いたします。

① まず共有部分の充実があります、住んでいる人が知人を連れてきても満足できる設えが必要です。例えば玄関ホールの広さとその仕様のバランス（家賃や入居層との）又宅配ボックスやオートロック、スルールの郵便受けの設置などが必要です。

② 住戸は生活が楽しめるような部屋作りが重要です。これにはサービスする部分とされる部分の分離がポイントと言えます。例えば、なるべく目に付かない所に台所を設置し（カウンターキッチンとして生活の中心とする事も考えられます）実生活の見せたくない部分を隠せたり又別のルートから廊下に出れるようなサーキットなプラン作りです。

③ セキュリティの問題は避けて通れないぐら大きくなっています。通常は何台かのカメラで共用部を24時間ビデオモニターしたり、各部屋の非常警報を遠隔監視しています。携帯端末を使って入居者が部屋を監視できるシステムも出来てきていますが、ここでは外来者にセキュリティを重視しているマンションだと感じさせる事が重要です。

以上3点、雑然とかいてきましたが、今後の資産価値を高めるためにはハウスメーカーなどの既製品の商品にない詭えの建物の価値を高める必要があります。敷地の場所性の解釈やターゲットにする客層の決定などと前述した色々な機能と建築費とのバランスがオーナーの判断材料となりますが、入居募集、管理、建築設計等々専門家と十分検討する事が成功の秘訣です。近年デザイナーズマンションなどのネーミングで商品性を高めようとする向きもありますが、要は専門家と煮詰めたコンセプトの基にその建物のオリジナリティ、その建物にしかない味がだせればその事業は九分九厘成功したと言えるでしょう。