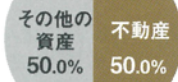


Y's 資産ポートフォリオ

現金が必要になったとき、不動産価格を下げて売却せざるを得ないような事態を避けるべく、不動産とそれ以外の資産は5:5になるよう常に調整している。このバランス設計も自身で検討を重ね編み出した



渋谷区渋谷 1億4800万円

種別: 新築マンション 広さ: 70㎡
資金計画: 全額現金で購入

タワーマンションの先駆けに着目

「緑を見下ろす眺望の魅力に目覚めるきっかけになりました」。4年後に1億6000万円で売却。

渋谷区神宮前
5500万円・1億9000万円

種別: 新築マンション 広さ: 1軒目53㎡、2軒目105㎡
資金計画: 1軒目は全額現金購入、2軒目はセカンドハウスローン利用

タワーマンションの低層階住戸

「代々木公園を望む眺めが気に入り、低層階に加えて高層階の別住戸も買い増しました」。低層階を住居用、高層階をプライベートオフィスとして利用中。

アメリカ合衆国ロサンゼルス 3億円

種別: ホテルコンドミニアム 間取: 3LDK | 200㎡
資金計画: 全額現金で購入

節税対策も兼ねてオーシャンフロント住戸を購入。

アメリカ合衆国ニューヨーク
3億円・3億円

種別: ホテルコンドミニアム 広さ: 1軒目90㎡、2軒目90㎡
資金計画: 両方とも全額現金で購入

「セントラルパークを見下ろす立地が魅力でした」。同じホテルで2住戸を購入。

中央区晴海 9800万円

種別: 新築マンション 間取: 2LDK | 78㎡
資金計画: 全額現金で購入

「都心の別荘」として利用予定

「レインボーブリッジを眼前に望む住戸にこだわりました」



都心でも非日常感覚が味わえる

究極の多拠点居住が理想

「春は京都、クリスマスはニューヨーク、といった具合にその街の一番良い時期に滞在するスタイルを楽しみたいです。都心で眺望の良いタワーマンションがあれば、今後も買い増しする意向だという。

Yさんの
住まい購入
History

1996年

渋谷区元代々木町 7000万円

種別: 新築マンション 広さ: 66㎡
資金計画: 住宅ローン利用

眺望の良い小規模マンション

「第一種低層住居専用地域の高台にあり、公園を見渡す眺望が良好でした」。23年後に8900万円で売却。

公園ビューの魅力に目覚めた



2003年

2008年

港区赤坂 1億8000万円

種別: 新築マンション 間取: 3LDK | 83㎡
資金計画: 全額現金で購入

共用部充実のタワーマンション

「居住者専用のバーやワインセラーに惹かれました」。リーマンショック時に現金化のため1億5000万円で売却。

2011年

アメリカ合衆国ハワイ 1億5000万円

種別: ホテルコンドミニアム 間取: 1Bedroom+DEN | 105㎡
資金計画: ローン利用

節税対策も兼ねてオーシャンビュー住戸を購入。

2012年

ダイニングを彩る海外デザイナー作の照明



2016年

京都府左京区 7000万円

種別: 新築マンション 間取: 1LDK | 65㎡
資金計画: ローン利用

関西圏の拠点として購入

「歴史的建造物に隣接し、桜並木を眼下に見下ろす住戸の希少性が決め手でした」

2017年

適切なメンテナンスにより快適



2019年

沖縄県読谷村 6500万円

種別: ホテルコンドミニアム 間取: Studio | 65㎡
資金計画: 全額現金で購入

多拠点居住の拠点のひとつとして

「維持管理とホテルのサービスが享受できる点でもホテルコンドミニアムは多拠点居住向きです」

2021年

港区宇田川町 2億2000万円

種別: 新築マンション 間取: 1LDK | 80㎡
資金計画: 全額現金で購入

来客をもてなす“迎賓館”として活用

「代々木公園と明治神宮を見下ろす眺望と、渋谷という街の活気が決め手でした」

プライベートシェフの料理で来客をもてなすことも



Future

CASE 3

眺望を活かすリノベで価値向上
多拠点居住も戦略的に

Y's Profile

自身で起業した不動産系企業会長を務める50代男性



神宮前のタワーマンションで買い増した上層階住戸。眼下に代々木公園の緑が広がる

眺望で価値を見極め
株式市況を参考に査定

幼いころから非日常空間に憧れ、将来の夢はホテル経営だったというYさん。不動産事業の経営者として、世界各地の物件を仲介してきた経験もあり、国内外にマンションやホテルコンドミニアムを保有している。投資用だけでなく居住用でも複数の不動産を保有し、用途に応じて使い分ける生活だ。

何軒もの都心マンションを購入してきたYさんだが、最も重視するのは住戸からの眺望と共用部だという。

「特に公園などのグリーンビューが重要。夜景と違って、季節ごとに移り変わる自然は飽きることがなく、雨や雪、四季折々の美しさがあります。眺望の良い住戸は、売却時にその分のプレミアムが付けられることは実証済みです」

共用部の充実ぶりを見極めるには、ミーティングルーム、ゲストルームなどだけでなく、ジムや住人専用のバー、ワインセラーなど特徴的な施設があるかどうかのカギとなるといいます。

「共用部の設備や内装がハイグレードな仕様であることも重要です」

もう一つの戦略は、新築でもフルリノベーションを施すこと。コンセプト、インテリアはすべて自身でディレクションして、図面も自ら描いている。

「自分がそこで過ごす時間の質を高めるためです。こだわりの末につくりあげた居心地の良い空間に身を置くことで、斬新なアイデアも生まれます」

中古市場が成熟した欧米に比較するとリノベーションが価格に転嫁されにくい日本でも、実際に資産価値を向上させて売却できている。その売却テクニックも実に戦略的だ。

「売却活動は仲介会社2社に一般媒介で依頼し、1社単独や3社以上よりも

競争原理が働きやすいようにしています。売却タイミングは、株式市場を参考にしていますね。不動産価格は株価に連動していると考えからです。売却価格は、同じ建物の売り物件や周辺の競合物件の分譲価格と現在の査定額をエクセルに入力し、自分で比較分析した上で、媒介を依頼した2社に意見を求めて最終決定しています」

国内外の拠点選びは
アクセスの良さを吟味

海外を含め国内外各地で仕事をしてきたこともあり、京都、沖縄、海外にも不動産を持ちグローバルに多拠点居住を実践しているYさん。そのエリア選びや運用方法にも基準がある。

「都心に次ぐ第2の拠点にするのであれば、箱根、熱海、軽井沢など、年に数回の滞在が負担にならない程度に、都心から通いやすいことが条件。また、沖縄にホテルコンドミニアムを一部屋所有していますが、年に数回滞在するような別荘は、この形態が理にかなっていると思います。利用しない期間に貸し出すことで配当金が得られる上、換気や掃除などメンテナンスも適切に行われる。維持管理費は、配当で十分に相殺できています」

コロナ禍で、テレワークや多拠点居住のハードルが格段に下がったというYさん。状況が落ち着いたら、海外も含めた究極の多拠点居住を実現したいと目論んでいる。

「行ったことのない国や世界中のホテルを巡る旅をしたい。お気に入りのホテルから受けたインスピレーションやアイデアを都心マンションでリノベして具現化する。そうやってホテルライクな非日常空間を創出、提供しているという意味では、幼いころの夢を叶えられているのかもしれないね」