

賃貸住宅

ラ・アトレ

特定富裕層向け「高額」レジ
採算性の高い企画にこだわり

東京、福岡で3棟開発
エリアトップの坪単価実現

LAホールディングス傘下の不動産デベロッパーであるラ・アトレは、2020年から富裕層が入居ターゲットの賃貸住宅「THE DOORS」をシリーズ展開している。

ブランド名はThe doors of attraitで、「魅力の扉」という意味。これまでに東京で2棟（ともに渋谷区）、福岡（福岡市中央区）で1棟の計3棟を開発。東京での家賃設定はエリアで高水準の坪3万～4万円／月を実現させている。

シリーズ化の意図は、イニシャルコストの抑制である。「設備や仕様のグレードを上げ高級感を出すのではなく、“高

額”な賃料に見合う空間づくりを追求しNOIを最大化する」（取締役 甲斐信武氏）。大手デベロッパーが手がける「高級」賃貸住宅は、設備はハイグレードで、管理はコンシェルジュ常駐などホスピタリティが重くなりがちだ。しかし、建築費や人件費が嵩み、イニシャル／ランニングともにコストが上がる。

一方、THE DOORSは、過剰にイニシャルコストは掛けず、運営もシンプルとしランニングコストも抑制。「80㎡のリビングを備えた1LDKなど大胆なプランニングを企画。万人受けよりも、特定層の心を掴む空間づくりに挑戦している」（甲斐氏）。

THE DOORSの開発要件として、用地の面積や容積率に限らず、1ユニット



小川美穂氏（右）

マーケティング部 部長

日高結実氏（中）

マーケティング部 課長

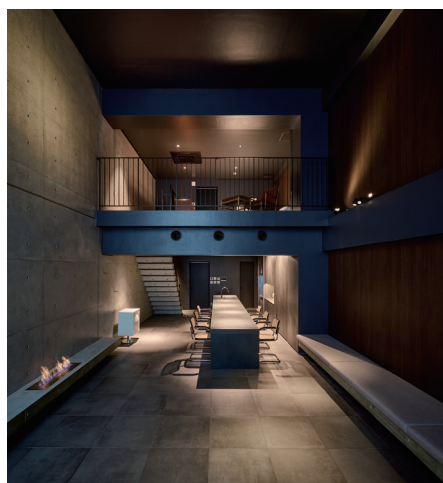
山崎萌子氏（左）

マーケティング部



THE DOORS 薬院

人気の飲食店が点在し、天神まで徒歩圏の好立地。2024年2月竣工。地上10階建て、全8戸。間取りは140㎡の1LDK（ペントハウスのみ70㎡の屋上テラス付き）。暖炉、コンクリート、木、石、布の素材で構成されたホテルのラウンジのような内装。LDKに約40㎡の吹抜け空間のあるダイナミックなメゾネットが特徴



150㎡前後で5〜8ユニットの物件に仕上げるのが理想とする。「マーケットで存在感が出やすい面積、かつ戸数が限られることが重要。大量に供給すると希少性が失われ、物件の価値は下振れする」(マーケティング部長 小川美穂氏)。

東京ならば渋谷区や港区だと企画のイメージが沸きやすいようで、「知的好奇心の強い富裕層が好みそうなエリアに注目している」(小川氏)。また、入居者の属性的に電車での移動が前提ではないため、駅距離は決して重要ではない。「企画のイメージに合えば、既成概念に縛られずさまざまなエリアや用地で開発を検討したい」(甲斐氏)。

相続対策の富裕層に売却 希少性と賃料上昇余地に魅力

具体例をみていこう。今年2月竣工の「THE DOORS薬院」(福岡市中央区)は、約140㎡の1LDKが8ユニットの構成。LDKの一部天井高が約6mあり、一般的なLDKに比べ2倍以上の気積を持つ贅沢なプラン。「不動産的な平米(二次元)での価値概念から視点を変え、立米(三次元)で空間の価値を考えた」(甲斐氏)。

リーシング面では、東京の2物件は募集から3か月程度で満室稼働した。福岡は6か月程度でのリースアップを想定している。東京よりも期間を長く設定する理由は「東京以外ではTHE DOORSのような賃貸住宅マーケットが未成熟だと感じるため。地元仲介会社に時間を掛け、丁寧にTHE DOORSのコンセプトを説明しているところ」(マーケティング部 山崎萌子氏)。

入居者属性は、若手経営者やスポーツ選手、タレント、アーティストなど“クリエイティブな富裕層”が中心のようだ。「リーシングを通じて一般的な賃貸住宅とは異なる特殊なマーケットが存在することがわかった。同じ渋谷区でも常磐松(広尾エリア)と神山村(松濤エリア)では、それぞれのエリアを好む人の属性に違いがあり、そのエリアに合った企画である事が重要と感じる。得られたノウハ



THE DOORS 常磐松

© Kojima Junji

常磐松御用邸に近い五差路で視認性が高い好立地。2020年竣工、地上9階建て、全7戸。間取りは160㎡の1LDKと、200㎡の1LLDKのペントハウスの2タイプ。グレーを基調とする落ち着いた内装と、対照的にマッシブでハードな外観が特徴。1フロア1ユニットでプライバシーを重視した構成と80㎡のLDKが人気。



THE DOORS 神山村

松濤エリアと奥渋谷エリアに隣接する閑静ながらカルチャーを感じられる立地。2021年竣工。地下1階地上3階建て、全5戸。間取りは130〜205㎡の全4タイプ。全体的に白を基調にしたモダンな内外装で、いわゆる「OLDK」のような表現に捉われない間取りが特徴。ペントハウスの「ルーフテラス+ジャグジー付きのユニット」、「車を眺めて生活出来るメゾネットのユニット」が人気。

ウを次の企画に活かしていく」(山崎氏)。

開発した物件は、1棟の収益不動産として売却する。渋谷区の2棟は竣工後間もなく投資家に売却済み。リーシング中の福岡の物件は今後売却予定とのこと。

購入検討する投資家の顔ぶれは、相続対策の個人富裕層や私募基金が中心。個人向けの小口化事業者からも取得ニーズが寄せられている。一般的な賃貸物件と比較した場合、物件の希少性が高く高額家賃であり、築年数の増加に伴う陳腐化が少ない。あるいは再募集の際には賃料の増額も期待できることが評価されているようだ。

一方、上場/私募基金からの関心は

薄い。1ユニット当たりの面積が大きく、間取りも一般的ではないため、比較できる物件が少なく、適正な賃料評価がむずかしいためだろう。また、一棟あたりのユニット数が少なく、キャッシュフローのボラティリティが高くなるのが懸念される様子だ。

今後も1年に1棟程度のペースで、THE DOORSシリーズの開発を続ける方針。目下、渋谷区猿楽町(代官山エリア)で建築中の物件は今年11月竣工予定。「ガレージ付きの隠れ家的な住居がコンセプト。仕様が異なる6ユニットを用意している」と甲斐氏は話した。