

## 序章

タワーマンションが大好きな日本人

イギリス人はタワーマンションをどう考えるか

「そうだね、特に変だとは思わないよ」

私の前に座った二人のイギリス紳士は、お互いをちらっと見合ってから、片方の紳士がそう答えてくれた。もう一人もウンウンと頷いて同意している。

彼らのその回答は、私の次のような質問に対するものであった。

——チャールズ皇太子は、超高層建築を嫌悪する発言を繰り返しておられるが、これについてイギリスの人々は抗議したり異論を唱えることはないのか？

二人にとって、チャールズ皇太子の高層建築嫌悪の発言は、特に違和感を抱くほどのことでもないらしい。

彼らによれば、イギリス人にとって、チャールズ皇太子がことあるごとに超高層建築に

対して「醜い」とか「見るに堪えない」と発言することは、ありふれた光景になっているという。そのことに対してイギリスの人々が違和感を持たないということは、皇太子の認識は彼らにとって受け容れがたいものではなくて「ああそうだね」と感じる共通認識なのだろう。

そういう彼らにとって、超高層建築であるタワーマンションがハリネズミの背中のように立ち並んでいる東京の街の風景はどう映っているのであろうか。

取材に応じてくれた二人のイギリス紳士は日本での暮らしが長い。一人は奥様が日本人だという。共にイギリスの名門大学を卒業したということだった。

彼らは非常に抑えた表現ながら、東京の住宅のクオリティがイギリスのそれに比べて拙劣であり、まちづくりが「残念」であると語ってくれた。

また、肝心のタワーマンションについては肯定も否定もしなかった。そこで、私は次のように尋ねた。

——ロンドンの一等地に日本のタワーマンションのような住まいがあったとすると、上流階級の人たちは買うだろうか？

彼らはこの質問にも二人で目を合わせた後で明解に答えてくれた。

「主たる住まいとしては買わない」

まあ、本来の居住地であるカントリー（田園）から大都市であるロンドンへ仕事などでやってきた時に、一時的に使う住まいとしてなら「可能性はあるかもしれない」という言い方だった。

日本においては、比較的高収入の人々がこぞってタワーマンに住んでいる印象だが、イギリスでは異なるようだ。少なくとも彼らにとって一生の住まいとして購入する類のものではないということだろう。

### 高層住宅は主に低所得者向けの住まい

二〇一七年の六月、ロンドン西部の北ケンジントン地区にある二四階建ての高層住宅で

火災が発生した。死者は七〇人を超えた。

日本でもテレビ番組などで盛んに映像が放映されたので覚えている人も多いはずだ。

そういった番組を見てみると、招かれた専門家に対して司会者が発する質問には見事に共通点があった。

「日本のタワーマンションでも同じようなことは起こりますか？」

結論からいえば、理論的にはああいっただ燃え方はしないはずだ。しかし、それを詳しく解説するのは本書の目的ではない。あのニュース報道で、司会者やコメンテーターたちがほとんど注目しなかったのは、火災が発生した二四階建ての住宅の位置づけである。

——低所得者向けの公営住宅

公営住宅ということは、日本でいえばUR都市機構や自治体の住宅供給公社が運営する集合住宅と似たようなものなのだろう。日本でも公営の賃貸住宅で、タワーマンションタイプの物件がある。

しかし、それは「低所得者向け」ではない。むしろ通常タイプの公営住宅に比べて家賃は高く設定されている。

先ほどのイギリス人に聞いた。

「イギリスではああいった高層住宅は低所得者が住んでいる、というイメージなのか」  
彼らの答えは「一般的にはそういうイメージだ。しかし、富裕層向けの超高層住宅もある」というものだった。すべての超高層住宅が低所得者向けというわけではないが、一般的にはそういった印象なのだろう。

イギリスやEUの国々では一九九一年以降、高層住宅がほとんど建設されなくなった（「ヨーロッパにおける高層集合住宅の持続可能な再生と団地地域の再開発」財団法人経済調査会経済調査研究所、二〇〇九年）。第四章で後述するが、イギリスでは一九六〇年代から七〇年代にかけて行われた研究で「就学前の子どものいる家族は高層階に住むべきではない」という論考も発表された。そうしたことが影響しているのかもしれない。

## オランダと日本での意識調査

私がタワーマンションについて直接話を聞いたのは、先にあげたイギリス人お二人だけである。それだけで「ヨーロッパ人はタワーマンション的な住まいにマイナスの感情を抱いている」と考えるのは早計かもしれない。

そこで、オランダのアムステルダムに住む知人を介してアンケート調査を行った。当然、地元であるオランダ人からの回答が多いが、他の国の出身者にも回答してもらった。

設問は以下の通りである。

- 1 生まれた国
- 2 年齢
- 3 性別
- 4 超高層住宅 (super high-rise building) に住んでみたいと思うか
- 5 超高層住宅で子どもを育てたいと思うか

6 あなたがロンドンやニューヨークに住むならば、超高層住宅を選ぶか

7 超高層住宅についてあなたの考えは（フリーアンサー）

回答してくれたのは五〇人。生まれた国はオランダが二四人。隣国ドイツが一四人、イギリスが三人、イタリア三人、その他が六人。回答者の平均年齢は二八・八歳だった。男性が三〇人で女性が二〇人。

設問4 「超高層住宅に住んでみたいと思うか」に対する「YES」は一六人。設問5 「超高層住宅で子どもを育てたいと思うか」について「YES」は五人。子育てを念頭に置くと、ぐっと「YES」の回答率は下がる。やはり子どもを育てるとなると、忌避する人が多いようだ。設問6 「あなたがロンドンやニューヨークに住むならば、超高層住宅を選ぶか」については半数を超える二七人が「YES」と答えた。

設問7については、否定的な意見が多く書きこまれていた。

「刑務所のようにだ」

「建築科の学生ですが、心理学や空間力学上で大きな問題があると思う」



「とても醜くて受け容れがたい」

一方で、やや肯定する意見もあった。

「小さな土地を活かすためには有効かも」

「私が知らないところにあるのなら構わない」

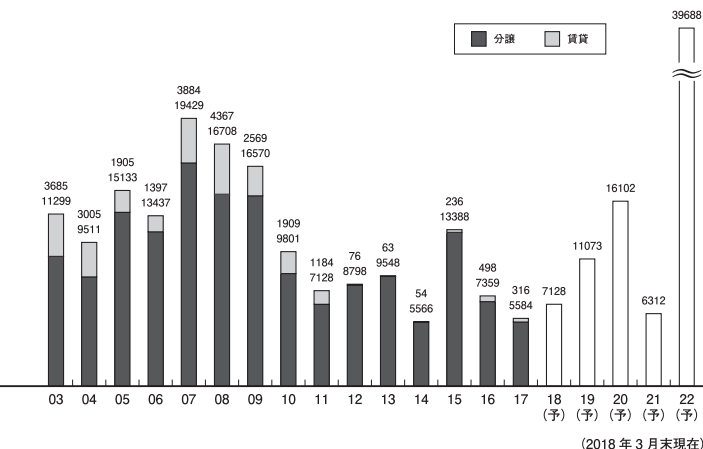
ただ、総じて否定的な意見が多かったのは事実だ。超高層住宅で子育てをすることに「YES」と答えたのが全体の一〇パーセントだったことからして、彼らの価値観が伝わってくる。

もちろんこの結果だけで、オランダに住む人々の多くがタワマンに否定的であると結論付けるつもりはない。ただし、日本における一般的なタワマンシヨンのイメージとはだいぶ異なることがお分かりいただけるのではないだろうか。

#### 四戸に一戸がタワーマンションという時代

一方の日本では、タワーマンションについては、総じて好印象の人が多いのではないだろうか。それを証明するのが次頁のグラフだ。不動産経済研究所が二〇一八年の四月に発

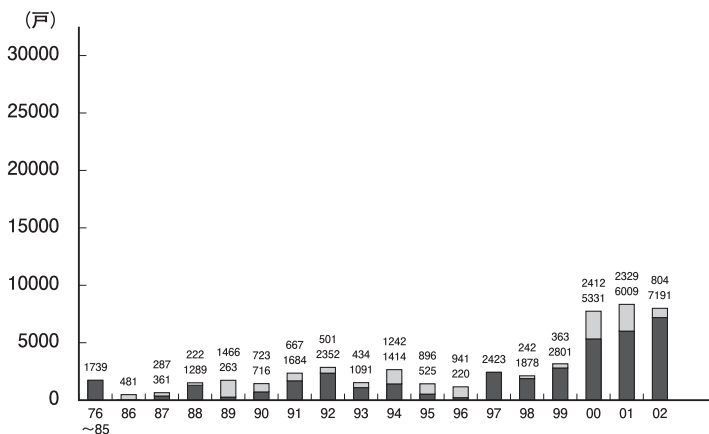
## 1976～2022年以降



表した「超高層マンション市場動向」によると、二〇一八年以降に完成を予定している超高層マンション（二〇一八年三月末現在）は全国で二九四棟、一〇万八七五七戸になるといふ。さらに首都圏で二〇一八年から二〇二二年以降に供給される予定のタワーマンションは八万戸余り。年間のマンション供給戸数が三万戸から四万戸前後と考えれば、四戸に一戸程度の割合で、タワーマンションになる予定だ。もはやタワーマンションは新築マンション市場の主演とっていい存在なのだ。

なぜこれほどまでにタワーマンが建設さ

図1 超高層マンション竣工・計画戸数(首都圏)



(不動産経済研究所「超高層マンション市場動向2018」より)

れるのだろうか。

その理由としてまず考えられるのは、タワーマンションは限られた敷地でも多くの住戸を作れること。タワーマンションの売主となるデベロッパー側にとってそれは、売上の増加につながる。もちろん、そこには巨額の利益が生み出される。だから、デベロッパー側は可能な限りタワーマンションを作ろうとする。

厄介なことに、タワーマンションの開発は往々にして行政側にも利点を生み出す。住人が増えれば住民税などの税収も一気に増える。建物については固定資産税を徴収できる。だから、行政サイドが

積極的に規制を緩和してタワーマンションの建設を半ば促進しているケースもよく見かける。

例えば、「タワーマン銀座」として名高い神奈川県川崎市の武蔵小杉エリアでタワーマンションが乱立状態になるほど開発されたのも、川崎市側が規制緩和を行った側面も大きい。公共施設をタワーマン内に設ければ、その建設に対して補助金を出す自治体もあるので、官民一体となってタワーマン建設が行われていると言っても過言ではない。

### 成功してタワーマンションを買う人々

一方、購入する側にもタワーマンションを受け容れる土壤が十分にある。

二〇一八年八月に大阪府内の警察署に留置されていた容疑者が、接見室のアクリル板を蹴破って逃走。その後ひと月以上も身柄が確保されないという事件が起こった。その容疑者は過去に受刑歴があった。

あるメディアでは同じ刑務所に服役した男性らの談として、その容疑者はクラブやカフェなどの経営が夢で、「成功して、大阪のタワーマンションに住みたい」と周囲に語って

いたことが報じられていた。

成功したらタワーマンション……。この容疑者に限らず、こうした声はよく聞かれる。日本において、タワーマンションには「成功の証<sup>あかし</sup>」といったイメージが一部にあることも事実だ。これまでの取材を通して、そのような声をたくさん聞いてきた。また、実際にそのような購買行動が取られることによって、タワーマンションはよく売れてきた。タワーマンションを販売する側も、消費者のそういった心理をよく理解している。

### 「タワーマン購入者は見栄っ張り」

私がかつて新築マンションの分譲広告を制作していた時、ある財閥系大手デベロッパーが社内向けに制作した販売企画資料の中に「湾岸のタワーマンション購入者は基本的に見栄っ張り」と、明解に書かれていたのを覚えている。売主からして、湾岸エリアで販売するタワーマンションのターゲット層が見栄っ張りであると理解した上で、彼らの購入マインドを刺激する広告デザインや販売センターの演出を行っているのだ。

現在の私は一般消費者からマンション購入の相談に与る機会あずかも多い。もう一〇年近くもそういった相談を受けていて気付いたことがある。

東京のタワーマンションを購入しているのは地元出身者というよりも、大学への入学や就職によって移住してきた地方出身のニューカマーが多いのだ。特に湾岸のタワーマンションを躊躇ちゅうちゅうなく購入するのはニューカマー、という印象を抱く。

実際にそういったことを傍証する調査結果もある。二〇一〇年三月に明治大学文学部の川口太郎教授による住環境研究会が発表した「ゼロからの豊洲——湾岸タワーマンションに住む人々」である。タワーマンション住民へ、居住に関するさまざまなアンケート調査を行っている。配布数は一九一六通。回収できたのは二九八通、回収率は一五・六パーセントであった。その中で夫婦の中学校卒業時の居住地が東京二三区内であったのは二〇パーセント程度。中学校卒業時の居住地を出身地と仮定すると、八〇パーセント近くが二三区外からの流入者と言える。東京圏（一都三県）にまで範囲を広げると、五〇パーセント以上が東京圏以外の出身者であった。

また、タワーマンションを購入しているのは、主に「パワーカップル」と呼ばれる共働

きで世帯年収が一四〇〇万円以上の人たちといわれる。これらから見えてくるタワーマンションの主な居住者像は、地方出身者で、ビジネスにおいても一定の成功を収めたカッパルだ。この結果は私が従来抱いてきたイメージと合致する。

しかし、タワーマンションに住むということは、果たして成功の証となり得るものなのだろうか？ 次章以降で詳しく掘り下げてみよう。