空きビルを活用していくために

〈22面からつづく〉

それはもとの医療ビルから抜け出すものではない。同氏が掲げたコンセプトは「メディカル」と「アンチエイジング」で、これまでの保険診療が中心であったものから、保険診療も含めつつ保険外診療となる美容やエステなどにも幅を広げるものだった。このように「医療」の4つを含んだ広義の意味での『医療』をコンセプトとして設定することがニーズの反映もできるなど最適なものだと考えました」と説明する。

これは社会的なニーズにも合致するところだった。特に、近年では予防という側面の強い美容や健康への意識が伸びてきている。成瀬氏の再生した物件は、老若男女が人生のステージごとに訪れる店舗は違えど、そこに行けば全てが揃っているものとなったのだ。その結果として同ビルの稼働率は100%までに上昇、さらに「共用スペースにて、アンチエイジングに関連したイベントを開催しておりまして、共用スペースをイベントスペースとして時間貸しすることで、ビルの実質稼働率は110%となりました」（成瀬氏）。

これまでは空きビルの活用の仕方に関して、他のビルとは異なった価値づけによる再生についてだったが、次に触れたいのはもうひとつの空きビル再生方法。すなわち、ビルの使い方の模索だ。

空き家や空きビルの活用方法を提案する「空活」を運営しているリプロ（埼玉県川口市）の代表取締役・清水稔氏は活用法の選択肢として、建替、売却、活用の3つを挙げる。オーナーのニーズに最大限応えるとともに、保有し続けた場合のコストと収益を総合的に判断した上でオーナーにとって最も良い選択を提供することを同氏は基本としている。

そのなかで売却以外の、保有し続けることを想定した場合、現在は難しさがあるという。建築費高騰のあおりを受けて「所有者側として建替を行ったとしても収益がそれに見合うものにならない可能性が高い」（清水氏）という。そのため、同氏が活用を考えていく場合には、既存のビルに対するニーズなどを調査したうえで、コンサルティングを行っていくという。

冒頭にも述べた通り、ビルオーナーに3つの選択肢はあるものの、立地や築年数などによってその選択肢は限られていて、どのように活用していくことを前提にするのか。

先の金子氏と成瀬氏の事例も活用のものだが、それらは双方のアイディアが生みだしたものでもある。では、一般的な活用はどうだろうか。特に関心が高いのは、近年空室とつの手段として表舞台に出てきたトランクルームとしての活用だ。同社マイキューブ事業部部長の有賀一郎氏によれば業界平均よりも高い稼働率を出している。

有賀氏はビルインのトランクルームについて「必ずしも駅前である必要はない」と話す。なぜか。

「当社のトランクルームをご利用される方の多くが周辺に住まわれている方です。家の納スペースが足らずに、トランクルームを利用されている方が多いので」

有賀氏の言葉をひもとくと、厳しさを増している例も多い郊外型のビルでも十分に活用の道が出ていることもテナント利用されている。空で、3～4年前に比べて建築工事費が2～3割上がってきています。空ビルを建替えを検討した場合、建築費がアップに伴い、賃料がそこまで上がっておらず、所有者にとっては、収益性が落ちてしまいますが、空きビルには付けに苦労する要因であった。その結果として空室が生じ「賃料とまではいかないまでもいくらかの収益は必要」と考え、た結果、「予想外の収益となった」という。

もちろん、ここまでのことは例外的と考えた方がいいだろう。しかしながら、エリアのニーズなどをつかみ、開業後もニーズに合わせた運営を実施していくことで、空室活用としてのトランクルームがメインになることもあるのだ。

またこれまでとは違うビルの活用法も生まれている。それがビルの福祉転用だ。ヒューマンセルフ（東京都足立区）は空き家・空きビル、空室を有するオーナー、あるいは地主に対して遊休不動産の有効活用としての介護施設転用を提案している。

同施設は戸建でもともと大手企業が社宅として利用していたところ。同じ向き・不向きがございます。しかし、弊社の強みです。トランクルームは長期間運用することが成功する秘訣と言えます。稼働率の伸び方としては、2～4年程度で85%程度まで伸び、その後徐々に天井まで近づいていきます。利用者側も基本的に長期間ご利用される方が多く、たとえ退去者が出たとしても稼働率の変動は微々たるものです。このような観点から、トランクルームの活用はビルオーナー様としては非常に利があると言えます。

日本ビルドライフ

マイキューブ事業部 部長
有賀 一郎氏

高稼働率のトランクルームでビル経営にもメリット

県内を中心にトランクルームを始めて、今日まで実績を積み重ねてきたことによるものが大きいと思います。空室を有しているビルオーナー様にとって、トランクルームとして有効活用していくことは非常に有益であると思います。もちろん、立地や、エレベーターや駐車場の有無などの設備面は合わせていくことも弊社の強みです。トランクルームは主に居住者が70%程度利用しているということもあって、住宅地の多い場所に立地していてもテナント誘致とは違って、稼働率における懸念はございません。また私が元々、店舗デザイン設計などを行っていた関係から、開業後もエリアのニーズに合わせて間仕切りなどの設定の変更には柔軟に対応することができますので、リアルタイムでニーズに

リプロ

代表取締役
清水 稔氏

オーナーのニーズに沿った提案を

当社では空き家や空きビルの所有者の方に、賃貸、売買、有効活用、相続問題、近隣トラブル等様々な内容について解決・ご提案する「空活」事業を展開しております。現在は空き家のみならず空きビルについても積極的にコンサルティングを行ってまいります。その理由としては、昨今の震災復興需要、東京オリンピックに向けた建設需要であれば、新たにテナントビルとして再生したり、ニューアルや用途変更を伴わない形でのテナント誘致などのアドバイスを行うとともに、保有コストと収益を鑑みて売却のほうがより良い判断であれば、それに沿ったアドバイスを行っております。ケースバイケースになりますが、空きビルには再生、建替、売却の3つの選択肢がありますので、この選択肢からオーナー様のニーズに沿ったより良い選択肢をご提案していくことが可能です。

ヒューマンセルフ

代表取締役
藤澤 京子氏

介護業界はビルの福祉転用に注目

当社は空き家・空きビルの活用策として介護事業の転用のコンサルティングを平成26年初頭より行っております。空き家や空室を所有する地主様や家主様に対して、物件の有効活用を促しております。さらにこのような活用方法は社会的ニーズが高いものでもあり、不動産を通じた社会貢献を行うこともできます。現在、つくばエクスプレス線「六町」駅から徒歩10分ほどの場所に立地する自己実現型デイサービス「いきがいの実園」は元々、社宅として使用されていたのですが住人の転居に伴い、当社で購入しまして現在の施設を開きました。物件としては、戸建のオーナーからお問い合わせをいただくことが多いのですが、防災基準から、デイサービスならびに介護予防施設、また認知症の方を対象としたオレンジカフェなどが開設する施設としての選択肢になります。宿泊を伴うタイプの施設は、スプリンクラーの設置が求められております。が、そこまでの設備が整った戸建は希少で、新たな設備投資でスプリンクラーを導入するには高い投資を行う必要が生じてしまいます。その点、ビルなどにはスプリンクラーが導入されている物件もありますので、宿泊を伴う施設を開設する場合には、ビルが有効となってきます。立地や築年数がそこまで問われないことも既存物件での転用を進めやすいものかと思います。利益が多額に出るものではありませんが、今後の日本のニーズに合った不動産物件運用として有効なのではないでしょうか。

社代表取締役の藤澤京子氏によれば、利用されなくなった社宅を取得して施設としての運用をはじめたもの。

戸建やマンションの一室を介護施設やそれに類似したテナントが入ることは珍しくない。図らずも、空きビル、低稼働ビルが少子高齢化なども要因としているのに対して、このようなテナント、借り手の増加もまたこの日本の社会課題を反映したものでもある。

しかし根本的な疑問も浮かんでくる。そもそもビルの福祉転用を行う必要性、そのニーズはあるのか。藤澤氏は「あります」と力強く答えた上で次のように話す。

「介護施設でも宿泊も行うものについては、今後、設備としてスプリンクラーの設置が求められてきます。しかし、ご存知のように戸建やマンション、アパートにはスプリンクラーが設置されておらず、このようなところで営業を続けようと考えればデイサービスにせざるを得なくなってくるでしょう。しかし、ビルの場合にはスプリンクラーが設置されていることも多く、今後宿泊を伴う介護施設を展開する事業者にとっては非常に有望な物件です」

立地的にも駅から近いのにこしたことはないが、藤澤氏によればほとんどの利用者が車での送り迎えになる。そのため、駅から遠い物件、住宅街に位置するような物件でもネガティブな評価にはならないことも魅力的だ。そして規模が大きければそれだけ入所規模も大きくなることから、社会貢献・地域貢献という文脈において福祉転用は空きビルの可能性を広げている。

空きビルになることは悩ましいことであり、ビル経営の失敗として捉えてしまうものである。しかしながら、そこにビルがある限り、活用方法はこれまで挙げてきたように様々ある。ビル経営にとって恐ろしいことは空きビルになることではなく、オーナーがビルをどのように使用していくかを考えていないことだ。