資産再生事例（1） コンバージョン（用途転換）による建物再生事例

不動産賃貸事業は一般的に投資期間が中・長期になるため、事業計画・建築計画を策定する際には長期的な視野で慎重に検討する必要があります。環境の変化によって、建築当初は十分に成り立っていた事業が時間の経過とともにいつの間にか収支悪化している、というケースもあるからです。今回は、20年以上前のバブル期に建てた賃貸住宅を、コンバージョン（用途転換）により生まれ変わらせたK様のケースをご紹介いたします。

Kさんのお悩み：空室が続く外国人向け賃貸住宅、どうしたらいいだろうか…

都内S区の高級住宅街の一角にある、バブル期に建築された外人用高級テラスハウス。建物の床面積が約45坪の2階建住宅が2住戸、連棟で建てられています。建築後20年以上経過していますが、シンプルで上品な外観と良く手入れされた建物が周辺の邸宅街の街並みと調和し、落ち着いた佇まいを見せています。

この建物の所有者は都内O区に住むK様。『建築当初は1住戸あたり月100万円以上の家賃で貸せていたのですが、今は70万円に下げても借り手がつかず、数ヶ月空室のまま。何か良い方法はないでしょうか…』。私どもにそんなご相談をいただいたのが今年5月、さっそく調査、検討をさせていただくことになりました。

K様ご所有のテラスハウスがある地域は、都市計画法で第一種低層住宅専用地域と定められており、建築可能な建物の床面積は土地面積の100%に制限されています。そのため今の建物を解体して建替えても賃貸床面積が増えず、解体、建築コストがかかる割には収益性を大幅に改善させることは難しい状況です。

そこで最初に、この物件を売却してより投資効率の良い収益用不動産に組み換える提案をしましたが、K様は1980年代後半のバブル期、地価が高い時期に土地を購入しており、住戸設備なども外国人向けに欧米の高額な製品を導入するなど建築コストも高額だったこともあり、現在のマーケット下での売却にはかなり抵抗があるご様子でした。

問題点の整理：マーケットニーズのミスマッチを解消するコンバージョン

外国人向け賃貸住宅は、外資系企業のエグゼクティブをターゲットにした付加価値の高い賃貸事業ではありますが、近年都心部に多くの新築競合物件が供給されたことや、リーマンショック以降外資系企業の日本撤退が相次いだことなどから、近年は需要縮小の状況が続いています。そこで「現状の建物を生かして活用したい」というK様のご希望を満たすために、このたび提案させていただいたのが「シェアハウス」へのコンバージョン（用途変更）案です。

ここ数年マスコミなどで取り上げられることも増え、ご存知の方も多いと思いますが、シェアハウスは、単身者が一つの家を共同で利用するというコンセプトの家具付賃貸住宅です。それぞれ独立した居室があり、比較的ゆったりとしたリビングやキッチン、バス、トイレなどを共同で利用するというライフスタイルが、30代前後の単身社会人層に支持され、

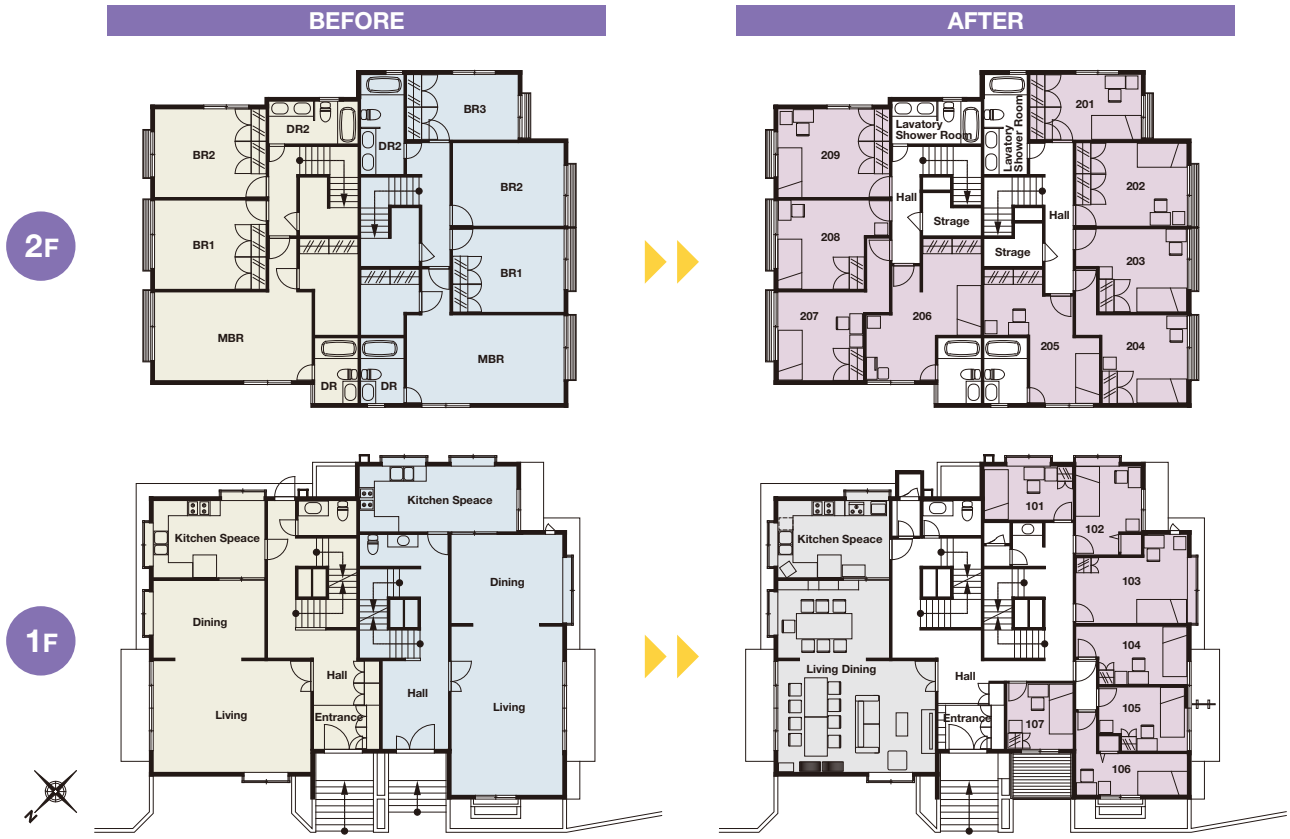
高級住宅街の一角にある風格のある外観

共用の洗面・バス・トイレなどの水周りが4ヶ所

ニーズに合わせた様々なサイズの居室には備え付けの家具も

入居者の団欒の中心になるリビング・ダイニングスペース

Photo:オシャレオモシロフドウサンメディア ひつじ不動産（http://www.hituji.jp/）



人気が高まっています。
K様のテラスハウスは都心通勤者に人気の高いエリアにあり、十分なニーズが見込めることから、2年前、当社が担当させていただいた企業の遊休独身寮のコンバージョンの際にお世話になった株式会社シー・スペースをご紹介させていただきました。

(株)シー・スペースのような専門の運営会社に委託することで、間取変更や設備の入れ替え、模様替えなど入居者が利用しやすい企画の提案や、一般の賃貸住宅とは異なるノウハウを提供していただくことが可能です。(株)シー・スペースは、女性専用のシェアハウスなど、多様なニーズに合った様々なリニューアルを手がけられていますので、ご興味のある方は、Webサイト(http://www.c-space.jp/)をご覧ください。

※シェアハウスは、賃貸住宅からのコンバージョンのみならず自宅や事務所ビルの再生にも利用できる場合があります。詳しいお問合せについてはリアルプランにご相談ください。

ソリューション：シェアハウスによる資産再生、一括借上げにより収益の安定化も

K様のテラスハウスは立地条件が良いこともあり、すぐにリニューアルプランと賃貸条件を提案していただきました。(株)シー・スペースが現況のまま10年間の定期借家契約によるマスターリース(一括借上げ)をし、コンバージョン費用や新たな設備の設置などはすべて(株)シー・スペース側が負担するという条件で、月額家賃総額85万円をオーナーであるK様に支払うというものでした(ただし10年後の原状回復無し)。
現状のまま運用した場合、常に空室リスクと向き合わなければいけない精神的負担が大きいこと、追加投資が不要であること、修繕などのコストや手間がなく85万円の収入が毎月保証されること、また、今回のテラスハウスはあと10年で築30年になり、十分役割をまっとうできるだろうとのお考えから、K様には大変ご満足いただき、この提案を採用していただきました。
建物躯体などに瑕疵もないことから1ヶ月足らずという短い工期でコンバージョン工事は終わり、入居希望の反響も上々とのこと。先日K様と一緒に完成後の現地を見学に行きましたが、シェアハウスのノウハウを非常に興味深く、熱心にご覧になられていたK様の笑顔が印象的でした。

三井のリアルプランでは、土地資産家の皆様の「資産戦略」のお手伝いをいたします
将来の豊かな資産形成のコンサルタントとして培ってきた、私どもの情報力とノウハウをお役立てください。

本ケーススタディについてのお問い合わせは、各リアルプランセンターまたは下記まで。
三井不動産販売(株) コンサルティング営業部 資産マネジメントグループ
フリーコール **0120-571-321**
担当：堀・瀬〆(せしめ)
営業時間：10:00～18:00
定休日：日曜日 祝日