

## LDK 覚王山のソフトリノベーションの過程

### 空室期間1年以上の200坪の事務所



物販店を中心にテナント誘致を試みたが、ことごとく決まらず。徹底的な周辺エリアの市場分析と、地域住民にあったらいいなど考える業種のヒアリングを実施。

### 事務所から店舗へコンバージョン



テナントが確定してから、コストをかけ過ぎないようにして改修工事を実施。約100坪の共有部を確保して、カフェ兼イベントスペースにした。

### 誰でも利用可の交流スペースを新設



共有スペースではイベントやセミナーなどが開催でき、展示コーナーもある。イベント等は、1人コーヒーク杯の料金で利用することができる。

### 定期イベント開催で地域を巻き込み運営



イベント等はイベント企画会社が運営を引き受けている。地域住民だけでなく、県外からの参加者も多い。子供連れで来て、キッズルームがあるので安心して楽しめる。

### ●ソフトリノベーションとは？

ハードのみならず、地域コミュニティや人の流れまでをマネジメントすることで、不動産全体を活性化させ、収益を生み出すリノベーション。タウンマネジメントの考えに基づいた方法で、人口流動性を重視してイベントや仕掛けを行う。

### ●ソフトリノベーションのメリット

改修費用が少額なため、回収期間が短い。地域コミュニティを生み出すことによって長期的収益が望める。入居者の利便性も同時に高まるので、長く住んでくれる。また、退去後も家賃を下げることなく次の入居者を入れることが期待できる。

地域コミュニティを創出し、ビル全体を活性化させる「LDKプロジェクト」を立ち上げた。特徴は、ハード面に止まらず、コミュニティというソフト面まで含めて同時に再生・リノベーションすること。これを、「横山さんは「ソフトリノベーション」と呼んでいる。

### 地域と入居者、両者を巻き込むソフトリノベーション

「まず、周辺の賃貸市場や地域ニーズをリサーチしました。家賃収入のみに頼らず、地域コミュニティの創出によって建物全体の収益性アップを目指す計画なので、集客に繋がる仕掛けが必要でした。思いついたのが、2階を事務所から店舗へ用途変更し、フロアの半分を共有スペースのカフェとして地域に開放するアイデアです」

テナント部分に入ったのは、ダンススタジオや英会話教室など。テナントで継続的に収益をあげることが重要なため、共有部の解放に加えて、イベントスペースとし

ての活用も開始した。イベントを呼び込むために自身の妻をLDK覚王山の「支配人」とし、子どもを持つ母親が集まるイベントなどを多数仕掛けた。過去に行ったのは料理教室や個展、チャリティイベント、子育てサークルの朗読会、手作り作品マルシェなど。今では地域のコミュニティスペースとしてすっかり認知され、また、この試みがマスコミでも評判となり、全国から多様な団体がイベント開催のために訪れるようになった。「仕事帰りに、カフェに寄ってから帰る入居者様もいます。イベント参加者だけでなく、入居者様にも喜んでもらえることが大切です。この物件が地域の共有部として機

能しだしてからの、建物全体も活気づき、賃貸住戸の人気も高まりました。入居率も高くなりましたし、家賃も15%程度上昇しました」

**投資額1千万円、回収1年。費用を抑えて高収益を実現**

また同物件は、改修費用を抑えて高収益を実現した事例でもある。2階の改修箇所は、天井空間の開放、カーペット撤去とフローリング化、最低限の設備更新のみ。改修費用は総額1000万円、回収期間は約1年と短期で済んだ。また、共有部の設備や家具は、カフェや家具店の協力により、ほぼ0円で揃えることができたようだ。

横山さんは「不動産オーナー経営学院」というオーナー向けの学校も主催しているが、受講者の中には、自身の賃貸住宅の空室解消に、ソフトリノベーションの方法を活かそうとする方もいるという。「一般賃貸住宅においても、今後はハードだけでなくソフトをどう充実させるかが重要です。苦戦物件でも、何かしらのチャンスはあります。ご自身の物件にはどんな魅力を生み出せる余地があるのか、一度お考えになってみてはいかがでしょうか」 取材・文／本多智裕

## 1年以上空室だったフロアがリノベで劇的変身!

# 「地域コミュニティ創出」がなぜ満室経営に繋がるのか?

建物全体の収益性向上のために、長期的視点で地域ぐるみのコミュニティを創出・再生していく「ソフトリノベーション」。中小規模の複合施設の新しい試みとして注目を集める名古屋の「LDK覚王山」を通して、その可能性を考えたい。



むさし企業株式会社 代表取締役社長 横山篤司さん

「LDK覚王山」は、名古屋市中心部に位置する築25年の複合施設。1、2階は事務所、3階〜7階を賃貸住戸で構成している。むさし企業(株)代表の横山さんが同物件を購入したのは、2010年。「賃貸住戸の空室はそれほどなかったものの、家賃はかなり下がっていました。問題は2階の事務所フロアで、退去後が一向に決まりませんでした。原因は、周辺に新しいマンションがどんどん建ち、ニーズが変わったこと。住宅街としての色が濃くなり、オフィス需要は減っていました」と横山さん。2階は1年以上も空室だった。そこで横山さんは、収益力を上げる方法を見つけるため、他の物件事例の調査・研究を始めたという。「行き着いたのは『タウンマネジ

メント』という概念です。例えば東京には、築十数年でも価値を維持し、集客力が落ちない複合ビルがあります。このようなビルでは常に人が訪れる店舗や施設を入れ、魅力的なイベントを企画し、長期的に収益を上げるビジネスモデルを成立させています。ここでは建物単体で考えるのではなく、建物を街へ開かれた場所、街の一部として捉えます。そして街や人の在り方、地域コミュニティまでも一緒にマネジメントすることで、ビル全体の収益を上げていくのです」

横山さんはこの方法をお手本に、



**まちのツリーハウス LDK 覚王山**  
所在地●愛知県名古屋市千種区  
アクセス●地下鉄「覚王山駅」  
徒歩6分  
構造●鉄骨鉄筋コンクリート造、地上7階建  
住居部分●総戸数50戸、1K(賃料53,000円〜)・1LDK(賃料61,000円〜)  
築年月●1990年2月



右上/外観。文教地区にあり、ビジネス街へのアクセスも良い好立地。右下/新設のカフェ。展示コーナーもある。上/共有部では料理教室や手芸教室、個展や朗読会など多彩なイベントを開催

