

大成建設株式会社

ビル再生にふさわしいソリューションを選択

大成建設(株)は、既存ビルの再生ソリューションを“生きのビル”と銘打って、運営管理の改善やリニューアル、建替えまでを視野に入れたさまざまなプランを提案している。対象となる建物の特性を見極めるために、多角的な診断を実施。技術力を駆使した物理的な建物診断はもちろん、運営管理改善を含めた事業性診断や、場合によっては独自に開発したヒアリング手法(T-PALET※)によるユーザー評価を含めた市場性診断を組み合わせ、それらの分析結果を踏まえて、資産価値向上のための最適なソリューションを選び出す。

同社では、コンバージョンもそうした再生メニューの一つと位置付けているが、昨今のコンバージョンニーズの高まりを受け、昨年4月に業界に先駆けて専門チームを結成。リニューアル本部を中心に、営業企画推進部、設計本部、都市開発本部、建築本部、技術センターのメンバーからなる精鋭部隊で、迅速かつ一元化した提案体制を整えた。

※T-PALET

大成建設オリジナルの、環境心理学を応用したヒアリング手法で、施設づくりの方向性を明確に導き出すために用いられる。対象となる施設に関わる人々との話し合いの中から、改善点など真のニーズを引き出し、最適な方針設定や施設計画へ反映させる。

コンバージョンが本当に有効か、の見極めが肝心

2000億円規模とも言われるコンバージョン市場。特に、オフィスビルか

ら住宅へのコンバージョンでは、都市再生の観点からもそのメリットが提唱されて久しいが、国内ではまだ具体事例が少ない。それというのも、コンバージョンにはクリアしなければならない障壁が多いからだ。昨年から一部緩和されたものの、建築基準法の採光規定や東京都建築安全条例といった法規制をはじめ、立地条件によるニーズの違い、コンバージョン後の収益と改修コストのバランスなど、従来の同一用途内でのリニューアルとは異なる事項を検討することが必要となってくる。これら検討結果の積み重ねによって、果たしてその建物にコンバージョン適性があるのかを、的確に、かつ時期を逸せず迅速に判断することが、プロジェクトの成否の重要な鍵となる。

このため同社は、蓄積してきたデータとノウハウをベースに、市場性評価、建物計画評価、事業性評価といった3つの側面から、高精度かつスピーディーなコンバージョン適性診断を実施している。

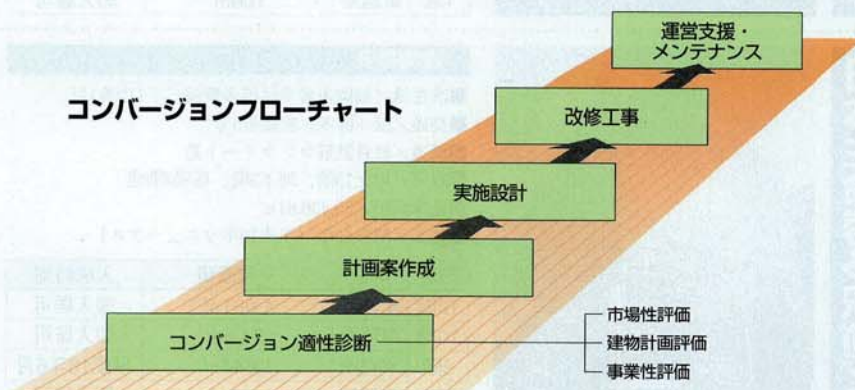
市場性評価では、空室率、夜間人口増加率、レントギャップ(賃料格差)と建物の築年数・規模等に関連づけた、

都市・建物・市場を熟知した
プロスタッフの総合力で、
コンバージョンを成功に導く。

独自の調査データを用いて、コンバージョン後のビルの市場競争力を評価する。

建物計画評価では、変換後用途に対する建物のハード面を、現行法規

コンバージョンフローチャート



建物の用途を交換して資産価値向上を図る手法「コンバージョン」が、注目を集めている。その理論は、ここ2年ほどの間に浸透の度合いを深めてきたが、今年はいよいよ実践の段階を迎えており、需給両サイドの多くの企業が熱い視線を送っている。

そこで、本誌では、コンバージョンに携わる各社の新しい取り組みや、具体的な事例などを、新企画『コンバージョン フロントライン』で取り上げていく。第1回は、大成建設株式会社にご登場いただき、既存ビルに新たな生命をインストールする同社のコンバージョンを紹介する。

適合性や性能特性をクイックに診断。この結果に基づき、一週間程度という短期間で、最も効率的な基本設計プランを立案することが可能だ。

さらに、事業性評価では、建物計画評価の結果導き出された設計プランをもとに、コンバージョン前後の収支格差による事業収支プランを作成。ここでは、公的な補助金制度や税制優遇制度の適用の可否や、修繕更新費等ライフサイクルコストを含めた収支・利回りのシミュレーションを行い、長期的・総合的なフィージビリティスタディを実施する。

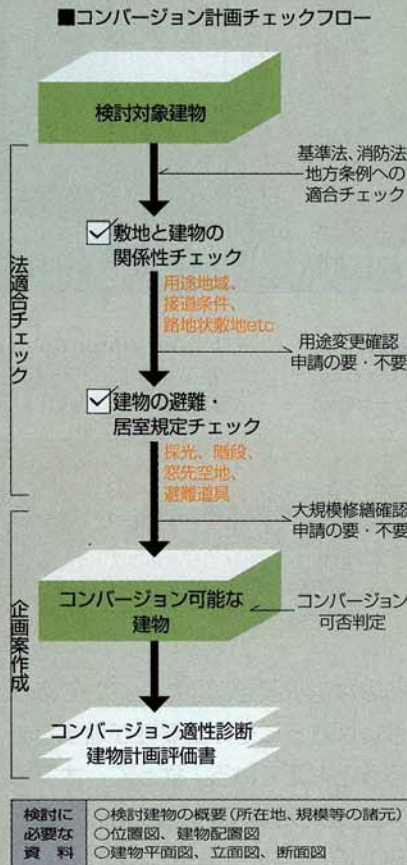
コンバージョン適性診断

建物の立地によって、競争力のあるターゲットが異なる → **市場性評価**

- 空室率・建物規模・築年数などから分析したオフィス供給ポテンシャル評価
- 夜間人口の増加速度から分析した住宅需要ポテンシャル評価
- (住宅→オフィス)賃料格差から分析した事業性ポテンシャル評価

建物の規模や築年数、敷地条件によってコンバージョンの難易度が異なる → **建物計画評価**

収益と改修コストのバランスで、コンバージョンの成否が決定 → **事業性評価**



■用途比較評価(サンプル)

比較表

用途	事務所	住宅(賃貸)	収入は▲40% DOWN 支出は▲63% UP 回収りは103% UP
賃貸面積	393坪	337坪	
収入	賃料(月坪単価) 10,000円	14,000円	
	稼働率 70%	95%	
	年額賃料 32,987	53,849	
支出	建物固都税 5,100	5,100	
	土地固都税 2,053	403	
	維持修繕費 3,000	600	
	合計 10,153	6,103	
収益	22,834	47,747	
敷金	47,124,000 (@120,000)	9,447,200 (@28,000)	
簿価	541,500	541,500	
リニューアルコスト	0	151,165	
合計	541,500	692,665	
利回り(収益/簿価)	4.2%	6.9%	

■前提条件

敷地面積	81坪	路線価	3,000千円/坪
延床面積	564坪	建物評価額	300,000千円
改修面積	432坪	改修工事費	350千円/坪

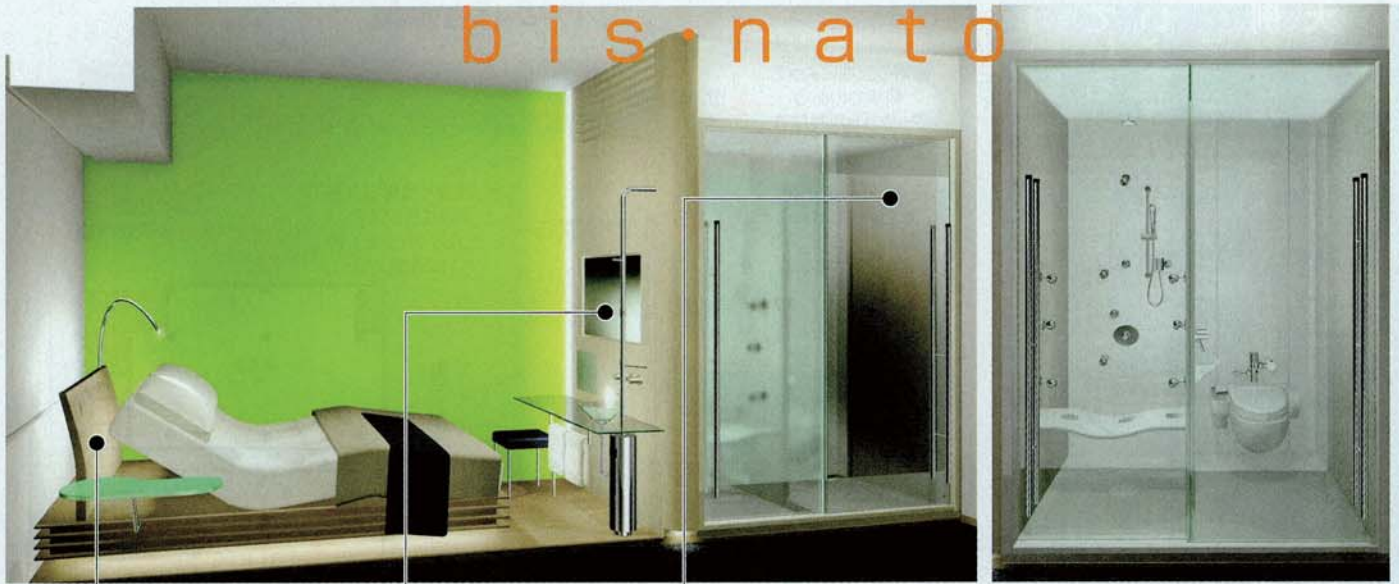
プロジェクトを短期間で完遂させる技術

ゼネコンである同社の強みとして挙げられるのが、コンサルティングから企画案の作成、事業性の検討、実際の設計・施工、メンテナンス、テナントやサブリースの斡旋、そして証券化等出口戦略バックアップに至る一連のコンバージョンフローを、ワンストップで提供できることだ。そして、このフローのスピードを加速しているのが、それぞれの段階で高い専門性をもつスタッフを擁する「組織の総合力」と、膨大な施工事例の積み重ねによる「独自の技術力」である。

技術面では、リニューアルで培わ

れた建物を使いながらの工事技術、特に低騒音・低振動工法が有効となる。さらに、事業用から居住用空間へのコンバージョンに特有の遮音や排水の課題については、床の衝撃音対策や低騒音真空排水といった特化技術を現在開発中であるという。

同社のコンバージョンプロジェクトチームには、(社)日本建築学会主宰の「既存ビルの連結による街並み再生特別研究委員会」に参画しているメンバーもいる。これは、隣り合う既存ペンシルビルを連結し、防災・耐震性能や空間効率を改善しようという都市再生の試みの一つである。こうした企画力、技術力がコンバージョンで応用されるケースも、遠からず出てくることが予想される。



Queen's Couchette
電動リクライニングベッド
(マッサージ機能付)

Host Screen
液晶ディスプレイ&ミラー
(ダブルスクリーン機能)

Crystal Water Cube
着座式多機能シャワーバス、
独立トイレ(ユニット化)

bis·nato 「bis=Re、再び、アンコール」
+「nato=born、生まれた」= Re·born
(生まれ変わる)の意の造語で、ビジネス
ホテル等の客室が、個性的で豊かな空間へ
生まれ変わることをイメージしたもの。

デザイン

従来のビジネスホテルにはない洗練された空間デザインで、若年層にも訴求力を持つ。また、ユニバーサルデザインを採用し、幅広いユーザーに対応する。

特長と効果

コスト削減

水廻りにすべての機能を集約して、狭い空間を高効率に再構築。ユニット化によって工期短縮とイニシャルコストの低減、メンテナンスのしやすさでランニングコスト削減が可能。

付加価値

高速大容量の通信インフラ等のIT環境を整備し、大型ディスプレイを設置。ビジネスホテルとしてはもちろん、SOHOニーズにも対応する。

コンセプトの枠を越えた自由な発想で、 選択肢を増やす

老朽化により競争力が低下した既存ビジネスホテルを、リーズナブルにバリューアップしたい—そんなニーズに向けて開発された商品が、今、コンバージョンでも活用できないかと注目されている。それが、ホテル客室リニューアル用企画商品『bis·nato』だ。

『bis·nato』とは、大成建設がホテル・旅館用リニューアル・ソリューションのツールの一つとして開発した、バス・トイレを含む客室機能全体を丸ごとユニット化したものである。老朽化・陳腐化したビジネスホテルの客室に組み込むだけで、簡易に洗練された空間にリニューアルでき、従来の同水準の改装と比較して工期・コストの著しい低減が可能となっている。

同社では、揺籃期にあるコンバージョン市場で求められているのは、

多彩な選択肢を備えた提案力であり、今後はさらにその重要性が増すであろうと考えている。従って、オフィスビルから住宅への変換ばかりでなく、SOHO、学校、サービスアパート、ビジネスホテルなど、幅広いコンバージョンに対応していく方針だ。そのためには、プロジェクトを横断する自由な発想が必要となってくる。

『bis·nato』が、オフィスビルからSOHO、ビジネスホテルへのコンバージョンに活用できるというアイデアも、こうした体制づくりから生まれてきたのである。

都心居住ニーズが高まるなか、都内ではSOHO対応型マンションが増えてきており、コストを抑えて都心に拠点を置きたいと考えるベンチャー起業家の潜在需要も多くなっている。『bis·nato』のデザイン・コンセプトも、こういった比較的若い世代の都市生活者へ訴求力が高いものとなっており、問い合わせも多くなっているということだ。



オフィスビル

住宅

Tokyo



多岐にわたる
コンバージョンの実績

まだコンバージョンという言葉が浸透していなかった頃から、大成建設では、用途変換を伴うリニューアルで多くの実績を築き上げてきた。

一例を挙げると、オフィスビルからデータセンターへ変換した事例では、構造補強から設備システムの全面改修までを短期間で実現。また、別の事例では、耐震性能を確保しながらオフィスビルの中間階を取り除き、広い空間をもつレストランに再生している。

海外の都市ではコンバージョンが極めて一般的に行われており、日本で今のコンバージョン・ムーブメントが起きたのには、これらの事例が多数研究・報告されたことも一役買っている。同社も、海外で大型プロジェクトを手掛けた実績をもつ。2002年には、ロサンゼルスに歴史的建造物であるオフィスビルを、外観を保全しながら高級ホテルへとコンバージョンした。これは、ロサンゼルス建築賞と歴史的建造物保護賞を受賞している。さらに昨年には、同じロ

サンゼルスで、1949年竣工のオフィスビルをハイグレードな集合住宅に改修。耐震性能を向上させるとともに、1~3階の低層階を駐車場に、屋上にはプールやジムといった生活環境を豊かにする施設を設置するなど、企画力を生かしている。

このような事務所ビルから住宅へのコンバージョンに関しては、都内一等地のオフィスビルを部分的に居住空間に改修するなど、同社は国内でもすでにいくつかのプロジェクト

に着手している。さらに最近では、大規模高層ビルの数フロアをクリニックモールに改装したり、地方でもオフィスビル一棟を専門学校校舎へコンバージョンするなど、住宅への転用に限らない幅広い選択肢からの提案を実践している。コンバージョン市場のキャパシティがどこまで拡がりを見せるかは、先陣を切る同社をはじめとして、各社が今後どのような事例を積み上げていくなにかかっていると見えよう。



オフィスビル
集合住宅
Los Angeles



1949年竣工ビル
2003年改修完了

耐震性能を向上させ、駐車場、プール、トレーニングジム等の施設を併設

2004年改修

都内一等地に、
グレードの高い
居住空間を創出