

## 都市研究センター講演会記録

### コンバージョンと社会動向

講師:大成建設株式会社

塩谷 尚斉氏

平成 15 年 11 月 6 日(木)

大成建設の塩谷でございます。今日は「コンバージョンと社会動向」というタイトルです。振り返れば、今年の3月ぐらいから当社がコンバージョンに関しまして本格的に取り組み始めました。その中でいろいろと得た事や問題点などを交えながら、今後のコンバージョンに対する問題点や現在の状況などをお話しさせていただきたいと思います。

今日の内容は、大きく三つから成っております。一つ目は、コンバージョンと社会背景、或いは国内外の事例、そういったものをご紹介したいと思います。二つ目は、当社がコンバージョンにどういうふうに取り組んで、今どういった感じで問題点が出てきているかといったところをお話しさせていただきたいと思います。三つ目は、まとめという形で進めたいと思います。

それではまず一つ目の「コンバージョンと社会背景」です。これは皆様も

ご存じかと思いますが、コンバージョンの定義をしておきます。コンバージョンとは、「用途転換」とか「転用」あるいは「用途変更」等と言われております。言ってみれば、現況の建物用途を変更して、新たな用途で建物を再生、活用する手法と言えます。

最近注目されていますのが、オフィスビルからマンションへの転換です。これは建築基準法上で言いますと 87 条の規定にある用途変更該当します。コンバージョンはこの 87 条の規定と、それ以外のものも含めまして、建物の用途を変更すれば全てコンバージョンというふうに位置付けております。例えば、オフィスビルからデータセンターといったものに転換するとき、これは基準法上は用途変更の申請は必要ないですけれども、明らかに使用形態が変わっていくといったところでこれもコンバージョンの一つというふうに位置付けています。それでオフィスビルからホテルとか、倉庫からホテル、用途を変えてしまえば全てコンバージョンになるといったところです。

コンバージョンの特徴としましては、リニューアルの一種であるということが言えます。ただ、今までどおりのリペアとか設備更新、修繕更新という、機能を維持していくものとはちょっと違います。最近流行っているとい

うか注目を浴びているのが、リニューアルのバリューアップ、或いはコンバージョン、こういったものが非常に注目を浴びております。

リニューアルのバリューアップというものは現況の用途での収益性・資産価値を向上させていくといった形で、例えばオフィスビルであればオフィスの性能を上げていく、耐震とかIT対応をする、或いは外観を変えていくといった形で資産価値或いは収益力をアップさせる。

コンバージョンはそうではなくて用途を変更していくといった形です。これの特徴としては、建替えに比べて安いということが言えます。そして短工期に仕上がっていく、この2点が一番大きな特徴になっております。

それともう一つ、リニューアルの特徴であります建物全体、一部分を使用しながら改修していく。例えば、低層部にテナントさんが入っているけれども、三層から上を全部コンバージョンして別の用途にしていくという形で、上は立ち退きをせずに用途を変えていくといったことも特徴として挙げられます。

コンバージョンと言いましても特に新しいわけではなくて、今までもいろいろいな形で行われてきていました。それはいろいろな社会現象とリンクして行われてきていたのです。例えば、

銀行の店舗を物販店舗とか飲食店舗に変えていった。これは数年前からの銀行の統廃合による支店の統廃合、そういったところで不要となった店舗を変えていくといった動きがあります。

次に、ITバブルの頃ですが、事務所とか倉庫をデータセンターに変えていった事例があります。また、企業の資産売却といった意味での寮や社宅をケア付きマンションへ、或いは老人ホームに変えていく事例があります。少子化対策としまして、最近よく話題に出るのが学校です。学校をどういった施設に変えていくか、コミュニティ施設とか福祉施設とか、これは立地によっていろいろありますけれども、こういったことも地方都市や都心でも行われております。

最近話題のオフィスからマンションへのコンバージョンという意味では、これは社会現象が二つあります。2003年問題と、都心居住のニーズです。この二つの現象をマッチングさせていけば問題が解決するのではないかといったところで、これに対する取り組みを行っている段階です。

2003年問題とは、六本木ヒルズ等概ね都心5区で今年200万平米のオフィスビルが新規に供給されております。森トラストさんの資料とかを見ると、100万平米を超えて毎年供給さ

れていくと、そういった中で競争力のなくなってくる小さなビル、或いは設備が老朽化したビル、そういったものの空室率がアップしていく、そういったことが 2003 年問題と言われていました。これは今顕在化しているのではなくて、2003 年の大量供給を始めとして今後 10 年間ぐらいの間にどんどん顕在化していくオフィスの供給過剰、空室率のアップといったところを 2003 年問題と呼んでおります。

あと 2010 年問題というものがありまして、これはオフィスワーカーが減っていくという話です。概ね東京 23 区で 340 万人ぐらいいるのですが、2010 年には 15 万人ぐらい就業人口が減っていく。そうするとまたオフィスの面積は余っていきます。15 万人ということは大体 200 万平米です。今年供給された新築ビルの総数と同じぐらいの床がまた余っていくということがあります。こうした中で、供給過剰になったオフィスビルをどうしようかといったところでコンバージョンということが注目されております。

それ以外では、地球環境問題や不動産に関わる環境が変わってきている。そういったところもコンバージョンが注目される理由になっております。例えば、循環型社会への転換ということでスクラップ&ビルドからストック型の社会に変わっていく。そういっ

た中で、省資源化やCO2排出削減、建築廃材の削減といったリニューアル、コンバージョンというものが非常に有効であるというふうに位置付けられ、国としてもそれを推奨するという動きがあります。

そして、不動産に関わる環境変化というところで、不動産価値の変革があります。従来の土地担保制から最近では収益還元法が主体になってきました。不動産の評価をきちんとやっていかなければいけない。それで収益をしっかりと上げていかないと収益還元的には価値がなくなっていくというか、価値を生み出せない、といったところで不動産の運用自体をどうするか、という形でコンバージョンが注目されています。

それと似ていますが、不動産の流動化です。企業の合併、支店統廃合、そういったもので資産が市場に沢山出てくる。或いは減損会計、証券化等の手法、そういったものが確立されてきているといったところでも不動産の流動化が進んできています。もう一つは、修繕とか建替えが不能になったビルは多数利害関係者による調整が不可能で建物を使い続けなければいけないといったような状況も多数出てきています。そういった時にリノベーション、リニューアルしながら使っていくというような社会環境になって

きているということが言えます。

これまでの話は、オフィスからマンション以外のビルへ、建物をどうやって生き延ばしていくかというところからの話です。次にオフィスからマンションの話をしていきます。2003年問題、2010年問題、都市再生、職住近接の町づくり、コンパクトシティ、そういったものへの需要・要望が出てきているというところがあると思います。ここで、国内外の事例を見ていきたいと思えます。オフィスからマンション、或いは倉庫からマンションという意味では海外ではかなり実績があります。

#### <シカゴ：ワン・リバープレイス>

これはシカゴのもともとオフィスだったビルをリニューアルして、コンバージョンした形のものであります。これは海外に共通することなのですが、海外でこういった超都心の古くなったオフィスをマンションに転換した成功事例があるのですが、これは基本的には行政による誘導策があったということが言えます。シカゴについても、やはり外壁保存に対する補助金などを出しているというような話があります。それと税制優遇、或いは建築基準法関係の規制緩和を行って住宅を誘導していったというところがあります。

商品として面白いという意味では、オフィスの階高が高いものを住宅に変えるということなので、中のインテリア、空間が非常に面白いものができてくる。一般の分譲マンションに比べて、建物自体は古いですが、インテリアを変えてしまえば非常に階高の高い気持ちの良い空間が供給できるということで、かえって新築のマンションよりも高い値段が付いているといったような事例もあります。

#### <シカゴ：ディアボーン・タワー・ロフト>

これなども倉庫をマンションに変えていったシカゴの事例です。同じくこれも行政側のインセンティブをもらっているということと、インテリアを階高の高いロフトスタイルというような形で、スケルトンぽい形で仕上げていっているということで人気が出たというふうに聞いております。

#### <ウィーン：ガゾメーター>

これはウィーンの事例ですが、古いガスタックをマンション或いはホテル、そういった複合施設に変えていった事例です。これなども、やはり古いものをいかに使っていくかというヨーロッパの土壌、日本と違うような土壌があったというのがまず前提にあると思えます。

### <ダウンタウン・ロサンゼルス・スタンダードホテル>

当社はロサンゼルスのほうでコンバージョンを結構行っております。これはオフィスビルをホテルに変えていったものです。ホテルもデザイナーズホテルというコンセプトで、そのまま普通のホテルにしても面白くないので、インテリアあたりに趣向を凝らして面白いものをつくっていております。これはロスの建築賞とか歴史的保存物保護賞もいただいた事例です。

12 階建てだったものをそのままホテルに転用しまして 207 室のデザイナーズホテルにしました。外壁を保存することによってやはり行政側から改修費用の 20%相当の税額控除があったということを聞いております。その他、一般にホテルをつくるときよりも規制を緩くしてもらっているといったところも成立した理由になっています。そして、結構面白いプランニングをして商品価値を高めています。例えば、部屋の真ん中にバスタブなんかを持ってきたりしてかなり斬新なデザインです。バー、ラウンジ、或いは屋上にプールを付けたり、そういったところで今非常に人気が出ているホテルになってきています。これもやはり既存のものを使いながら面白い空間をつくり上げていくという、コン

バージョンならではの醍醐味があると思います。

### <フラワー・アパートメント>

こちらはオフィスからマンションに変えていった事例です。これも外壁はそのまま使って改修しています。もともと真ん中に吹き抜けがあったような事務所ビルでしたので、住宅を両側に張り付かせたようなプランで成立しております。日本と違うところは、日本では仕上げなどで、例えばコーナー部分はきちんとボードとボードをつき合わせてとか、サッシのまわりは枠をとってとか、かなり手の込むような仕事をしている。でも海外では結構簡単な仕上げで施工の手間がかからないようなことをやったりしてコストを下げるといった工夫と言いますか、そういうものが許されるような土壌があるということも日本との違いだというふうに聞いております。

### <セボンアダージオ文京>

では日本ではどうかという話ですが、日本でコンバージョンというのが昨年ぐらいから非常に注目を浴びてはいますが、実際の竣工事例というのは非常に少ないです。この問題点については後でご説明いたしますが、今、竣工して成功した事例というのは多分この 1 点ぐらいではないかと思

ます。これはセボンさんがやられた文京区のマンション、オフィスを分譲マンションに変えた事例です。うまく売れたということで成功事例とされています。

#### < F I T 後楽園 >

これは最近、野原産業さんという材料メーカーさんが買われてコンバージョンを自分たちの手で設計、施工して分譲するといったところで、モデルルームがようやく完成したところです。途中ですけれども、うまく行っている例ということが言えます。

#### < R O O P 虎ノ門 >

これはコンバージョンと言えばコンバージョンなのですが、ちょっとグレーゾーンの建物で話題を呼んでいます。これは建築基準法上、事務所ビルだったものに、キッチンとトイレと洗濯機置場、シャワールームといった水回りを入れました。それでこれが住宅かという、これは住宅ではなくて事務所ビルであると。S O H O なのだ。在宅勤務者のための事務所ビルといった形で、法的には用途変更なしで工事をしてうまくいっているというものです。ただこれが実際に住宅になると二方向避難とかバルコニー、或いは避難器具、その他かなり厳しいような行政指導を受けますので、そこを

うまく回避するような形で成功した事例で、最近是非常に注目を浴びております。

まとめますと、海外における誘導政策としては、事例には出てきませんでしたが、ロンドンでは 1994 年に付加価値税の減免、これはリニューアルに対する付加価値税をとらないといったことが政策として出されました。それ以外に規制緩和なども一緒に行うことによって都心部で空洞化したオフィスビルを住宅に変えていくというプログラムが爆発的に増えたということがあります。

シドニーにおいても、やはり 1994 年に都心の空洞化が大変問題になりました。それに対して、規制緩和或いは基準法の性能規定、使用規定ではなく性能規定を導入することによって弾力的に転用を行えるような土壌をつくっていったということが言えます。

それからシカゴですが、規制緩和と補助金制度によって行政側からの後押しがありました。

ロサンゼルスでも同じようなことで税制優遇或いは規制緩和によって 1999 年からロサンゼルスではコンバージョンが非常に盛んになっていったということが言えます。

そういった背景の中、欧米と日本の

違いをお話します。基本的には、欧米では社会資本、もともと石の文化だということが大きく影響しております。地球環境や社会ストックに対する意識の高さがありました。それでもともと質の高い建物があり、そういったものに対して保存建築物の指定があり、それをどうやって有効利用していくかといった土壌がありました。そこに1990年代に都心部の空洞化が起きてきて、基本的には周辺部に人の移動が起こり、その中心部の犯罪率がアップしていき、さらには税収減、いわば空洞化していくことによる税収減によって行政側が何かをやらなければいけないということでコンバージョンを誘導するような先ほどの政策をとりに行ったというのが流れです。開発側も、商品企画力や空間のデザイン、そういったものを売りとして事業が成り立っていったということが言えます。

それに対しまして、日本では転用について、行政の後押し策がまだ不十分であり、助成金制度などもまだ不備であるということが言えます。それが日本ではコンバージョンが進んで行かない一つの理由になっております。基準法関係で一番ネックになるのが採光の規定です。採光の規定によってオフィスから住宅に転用できない建物が非常にたくさんあります。それはま

た後で述べさせていただきますが、それに対する規制緩和として、昨年6月に国交省のほうで告示を出したのですが、これでもまだまだ不十分だという話が出ております。

これはどういったものかといいますと、道路側に部屋があったものに対して奥に部屋をつくった場合、今までこれは無窓居室ということで納戸部屋というふうに呼んでいた。その部屋の上部に窓をつけることによって窓側の部屋を通して光が入ってくるということで、ここもベッドルームとか部屋として認めようという緩和が出ました。ただこれは、もともとこれを納戸部屋という形で供給していたデベロッパーさんもいますので、基本的、根本的には何も変わってはいない。むしろ、例えばですけれども、商業地域だと採光の規定をなくしてしまうとかそういった思い切ったことをやらなければなかなか進んで行かないのではないかということが言えます。

それ以外にもう一つの問題点としましては、建築基準法関係がよく改定されるということがあります。特に耐震性、1981年に新耐震の改定が行われましたが、それよりも古いものに対しては既存不適格の扱いになって構造遡及が多くなる。そういったものにすごくお金がかかってきます。その規定がやはり厳しいのでコスト的に

なかなか合っていないというのがあります。そうした理由で古い建物は取り壊すしかないのではないかといい流れになっていくのですけれども、それに対して国交省のほうは今年の8月ぐらいから何か勉強会を始めまして、「既存不適格建築物の取扱いについてどういった緩和があれば皆さんがそれを使うようになるか」といったようなヒアリングを行うようになってきております。この辺に期待しながら、コンバージョンの土壌が育っていくのではないかとというふうに期待しています。

助成金制度につきましても現段階では、昨年度、国交省のほうでは制定はしておりますが、これの運用を地方行政のほうに任せておりまして、地方行政のそれぞれの行政庁のほうで取扱いを決めるということになっていきます。ただ、これを今使うというふうに表明している行政庁はなくて、検討中だということになっております。ですからこれが使えるようにならなければなかなか進んで行かないという形です。ただ、これも対象建物として面積が決まっています、50平米から125平米の住戸、要はファミリータイプの住宅にしか補助金がつきません。この辺が一つの問題になっていくのではないかとというふうに見ております。

あと財政難とかでこの制度を使わないような行政庁もたくさん出てくるのではないかとというふうに思われております。税制制度についても再生賃貸住宅供給促進税制(所得税・法人税:特別償却10%)これを2003年度、国交省のほうで制定する予定です。ただこの辺が全てひととおり揃わないとなかなか進まないという状況だと思います。

それでは次の話題ですが、当社のコンバージョンの取組みを簡単に説明させていただきたいと思っております。コンバージョンと言いましてもなかなかハードルが高いといえますか、検討することがたくさんあり、それをクリアするのがなかなか少ないのが現状です。大きく分けまして三つを判断していく必要があります。

一つは、市場性の評価です。その建物の立地によって、どういう用途に変えていくのが一番望ましいのかということの評価していく必要があります。もう一つは、建物の計画評価です。用途を転用する際に法的に適用できるかどうか、基本的に適用できるかどうかといったものを計画する必要があります。三番目は、そういった計画案に対して果たして収支が合うかどうかを判断する必要があります。

そういった中で当社としては、設計

に移る前、意志決定までの間に簡単にそういった評価ができるように市場性の評価、建物の計画評価、事業性の評価、この3つを評価するコンバージョンの適正診断をします。

市場性の評価ですが、オフィスから住宅へ変えるときのものにつきましては概ね三つの資料で判断していております。これは国土技術研究センターが出しているものですが、資料左がオフィスの空室率です。供給側がどれくらいあるか。真ん中がレント・ギャップと言われております。要はオフィスの賃料と住宅の賃料のどちらが高いか。そういったものでグレーに塗ってある所がオフィスよりも住宅のほうが賃料が高いエリアで、こういうエリアでは基本的には転用していったほうが得だということが言えます。それから夜間人口の増加率なども見ながら、そのエリアが本当に住宅に適しているのかどうか、或いは住宅インフラが整ってきているのかどうかといったものも、こういったもので判断していております。これは一般的に公表されているものですが、当社は都心3区についてそういったデータを詳細に調べました。それを26のエリアに分けて、建物の規模と竣工年度、それから空室率を事細かに調べたデータを使いましてポテンシャル評価を行うようにしております。これはオ

フィスの供給側がどれくらいになっているか。競争力がどうなっていくか。将来的にもオフィスで持ち続けた場合の競争力などもこれで量っております。

二つ目ですが、これはエリアの人口増加率、加速度です。これによっても住宅に向いているエリアなのかどうかといったことを量っていております。それからこれが賃料格差です。表にありますのがワンルームマンションからファミリータイプまでのものとオフィスの賃料が出ております。これは26のエリアについて詳細に出ておまして、例えばこれは三田地区ですが、三田地区の場合はワンルームマンションだと22000円ぐらいの賃料がとれて、オフィスの場合は10000円ぐらいしか取れない。要は、この賃料格差としても12000円ぐらい出てくるので、こういったエリアだと転用していったほうが良いという判断をこういうデータで行っております。

これら三つのデータを掛け合わせたものがこの表になります。これによってエリアのポテンシャルが分かっていくというようなシステムをとっております。今のが部分的ですけれども市場性の評価です。

次に建物の計画評価になります。基本的には用途が決まった上でその建物に転用が可能かどうかといったこ

とを評価していております。これは簡単なフローですが、基準法と消防法、あとは地方条例への適合性をチェックするという事で敷地と建物の関係性のチェックを行い、それから建物の避難や居室関係のチェックを行っていきます。それでコンバージョンが可能な場合については企画案をつくっていきます。これが数日間から1週間ぐらいでできるような企画案ですけども、ここまで法的に適合してこういった商品企画でいくかといったところまでこれで出して、面積表をつけてという形で提案させていただいております。

そういった計画案に対しまして事業性がどうなっていくかといったシミュレーション、要は事務所の扱いを続けたほうがいいのか、住宅のほうがいいのかというシミュレーションをこの簡単な表計算によって行っています。これは収入が、貸室面積が事務所の場合は393坪のものが、住宅に変えることによって共用部の面積が出ますので坪数は減ります。ただ賃料は先ほどのレントギャップという意味で10000円から14000円にアップしていきます。或いは稼働率も事務所だと空室率が激しかったものが住宅だと埋まるという前提ですので、ここもアップしていきます。年額の収入、キャッシュインのほうが概ね64%改善さ

れていきます。支出についても土地の固定資産税が事務所を住宅に変えることによって減ります。修繕維持費も一回りリニューアルをかけるという意味で下がっていきますので、キャッシュアウトも40%ダウン、合計で概ね100%程度改善される、こういった珍しい事例ですけども、事務所よりも住宅が得だといったようなことをこの表などを使いながら判断していております。

フローは先ほどご説明いたしました、簡単な検討依頼がありましてからそういった適性診断を行って、先方の意志決定を待つ。それによって最終的な設計・施工につなげていく。そのの出口としてもファンド系に組みこんだり、証券化、或いは売却していったほうがいいのか、或いは自社運営される場合はサブリース等をを紹介したり、そういったことを行ったりしています。それで推進組織としては検討がいろいろ多岐にわたりますので、社内横断的なプロジェクトチームをつくりまして設計或いは都市開発本部、リニューアル本部といったところと連携しながら行っています。

それでは、今まで行ってきましたケーススタディをご説明したいと思っております。

【オフィスからマンションへの転用

不可によりデータセンターへ変更した例】

これは都内のあるオフィスビルです。当初はマンション転用を考えておりましたが、マンションに転用するに当たりましてバルコニーを付けていく、或いは一番問題になったのは東京都の安全条例の窓先空地という規定があります。バルコニーの前に空地をとりなさいといった指導があります。それに対しまして、基本的に事務所ビルというのは三方隣地の場合は一面だけしか道路に面していないというような場合が多いです。そういった場合、三方の面については窓先空地がとれないといった問題が出てきます。或いは採光の規定も同じです。隣地斜線の場合についてはその窓が住宅に有効であるというふうに認められませんので、結局道路側の窓しか住宅として有効な窓というふうに認められません。そういった中ではマンションに転用するというのもう敷地ぎりぎりに立っている建物についてはなかなか厳しいというのが現状です。

このケースもそういった中で法的に成り立たなかったわけです。行政に掛け合って緩和をしてくださという話をしたのですが、それは認められないという形で、最終的にはあきらましてオフィスからデータセンター

に転用した事例になっています。

【オフィスから住宅への転用不可の例】

先ほど採光の話を出しましたが、これなども同じような話になっています。前面道路、あと三方が隣地境界線になっています。これはもともとオフィスなのですが住宅に変えたいという依頼が入りました。検討したのですが、結局、この前面道路に面しているところのものしか住宅には転用できない。これも採光の規定と窓先空地という二つの点から、結局奥は窓として認めてもらえないし、或いは空地もないといったところで住宅への転用が難しいという形になった事例です。

実はこういったビルがほとんどでして、なかなか住宅に転用できるようなビルが少ないのが現状です。

このビルは先ほどと違しまして二面道路、そして窓面積が大きい、接道面積が大きいのでいけるのかなと思ったのですが、1970年前後の古い建物で階段が一つしかないという状況です。この規模で階段が一つしかないというのは今の基準法ではあり得ない話でして、階段を二つ以上付けなさいと。階段を二つ以上付ければいいんですけれども、一つ増やすことによってこれが基準法上の大規模修繕とい

うものに当たります。

要は、主要構造物を過半以上さわる場合は大規模修繕に当たるので用途変更だけではだめだという話になってきまして、大規模修繕に当たると今度は構造的なものを全てを見直しなさいということになる。そうすることによってコストが非常にかかっていく。といった、先ほどご説明しましたが、そういった中で基準法の改定による遡及関係が非常に多くなって、これはあきらめた建物です。

#### 【電算センターから分譲マンションへ新築になった例】

これはちょっと変わった事例ですが、これも古い建物でして既存不適格で、何が不適格かといいますが、昔は日陰規制というものがなかった時代に容積いっぱい建てたものが最近ではその日陰規制が施行されて、今だとこんなボリュームが建たないような建物になっています。ただこれについては用途変更のみの申請であれば建物自体の都市計画上の集団規定については遡及しなくてもいいというのがありますので、これなどはどちらかと言うと用途変更したほうが得になる。用途変更しないで壊して建てるとこれだけのボリュームが建てていけないというような事例もあります。しかし、性能的に折り合わずに結局解

体して新たに分譲マンションをつくるような方向になりました。

#### 【改修コスト削減の例】

これは究極安く仕上げたいという方針で既存の事務所ビルに対して使っている空調機などを転用していく。そういった中でどこまでコストが下げられるかといったところをちょっと検証した事例です。

住宅もなるべく1フロアに1住戸といった規模にしまして、間仕切りを置かずに可動の家具によって間仕切っていくといったものを提案してみました。空調は先ほど言ったように使い回しで、給水関係を一部増圧にして、なるべく改修コストをかけないといったところで調整してみました。これで結局、坪30万台中盤ぐらいだったと思います。新築マンションが一般的に45万から50万ぐらいと言われている中でやはり7割ぐらいにしか落ちない。なかなか半額には落ちていかないというのが現状です。

実際、先ほどご紹介したアメリカのマンションの事例を見ていっても、やはり新築に比べて7割ぐらいの改修費がかかっております。基本的には使えるのは外壁と躯体関係で中の水回りは全部やりかえたので、意外とお金がかかってきているというのが現状です。

こういった中、マンションが成り立ちにくいという理由をご説明したいと思います。

一つは、繰り返して言いますが、コンバージョンを支援する税制優遇策等の制度がまだまだ足りないのではないかと。

それから二つ目が法的に満足する建築物が少ない。これは先ほど申し上げました採光の規定、或いは窓先空地、消防の二方向避難、バルコニーを付けるというようなケースもある。そういったところがあります。

三つ目はベースビルのポテンシャル不足、これは要は事務所ビルで陳腐化したものが本当に面白い住宅に転換できるかどうかということで、一つは売りは階高になっていきます。階高が高いビルがあれば住宅的には面白いものができていくのですが、日本の場合は結構ぎちぎちに容積をとるといような命題の下にもともと設計されている建物が多いので、事務所ビルであっても階高がかなり低い。住宅に変えたところでそれほど面白いものにならないようなビルが多いです。それからさらに外壁関係ですが、保存建築物みたいなものがヨーロッパ、アメリカでは結構指定されていますが、日本はそういった概念はなく、いい建物でもぶっ壊してまた作り替えるといったような動きがあります。そう

いった中で、元ある建物のデザインに対する評価というようなことも行政サイド或いはどこか独立的な機関から行うようなこともやっていないというところで、その建物の価値というのがなかなか出てこないような状況があります。

四つ目ですが、改修費用の調達が不能である。よく問題になっているのが平成元年前後に建てたビルのオーナーさんです。彼らは高い時期にお金を借りてつくってしまっていて、未だにお金を返しきっていない状態です。それに対してオフィスビルが空っぽになってきたからどうしようといった時に、借金があるのに転用する費用まで銀行は追加融資してくれないわけです。そこが一番の問題になってきているというところもあります。

さらに言えば、全棟一帯が空室になっていく。8階建ての建物で全棟一帯とは言わず3階から8階まで全部が空っぽになるというような条件が揃うようなこともなかなか少ないといったことがあります。そういった中で、今、我々のほうに飛び込んでくる物件としましては大体もう破産した会社或いは手放した物についてある投資家が買おうとしていて、それをコンバージョンしてやったらどうかというような検討依頼が来るのが多い状況ですので、ビルオーナーさんが直接、

自分の困ったビルを何とかしてくれといったようなことは意外と少ないのが現状です。

ここからは実現のポイントとしまして、すごくレアなケースの中で、どういった物を狙っていけば成り立つ可能性が高いのかといったところをご説明したいと思います。

一つはレントギャップのあるエリアです。これは最近分かってきたのですが、住宅の賃料でおそらく 15000 円以上とれないエリアについてはもうコンバージョンは成り立たないということが断言できます。いくらレントギャップがあったとしても、事務所で貸して 8000 円ぐらいで住宅にすると 12000 円ぐらいだといった中でもなかなかその差額では改修費用を回収することは無理だということが分かってきました。ですので、やはり住宅として非常に魅力のあるエリアであるという所を狙っていくしか、今の補助金制度などない状態ではなかなか成立しないのではないかといい言えます。

次にシミュレーション的に言いますと、もともと 15 年、20 年ぐらいをオフィスビルで使ってきた建物をそのまま使い続けるのか、それともリニューアルしてバリューアップするのか、或いはコンバージョンしてバリュ

ーアップするのかといったもののシミュレーションの年度収支を表したものです。この段階でちょっとシミュレーションといいですか、築 19 年の段階でコンバージョンしていったほうがいいのかどうかということシミュレーションしております。

敷地関係につきましては、接道の問題が一番ネックになっていくという話をしましたが、基本的には二面接道以上あれば住宅には転用しやすい。一面接道で奥行き長い建物については奥のほうが住宅に転用できないということが起こります。そういった意味では最大でも 20m の奥行きまでの建物でないと住宅への転用は無理ではないかというふうに思います。

外壁面につきましても、外壁面の窓面積が大きいことというのがポイントになります。それとその窓が開けられるべく開いたほうが改修コストが下げられるといったこと。それから 10 階以下の建物であること。これはバルコニーを付けずに避難器具による避難を行うという方針で基本的にコンバージョンをやるのですが、10 階以下ではないと消防法では認定されないということがあります。

築年数的には新耐震のほうが基本的にはいいと言えます。これもあくまでも現状の法規、現状の指導の下での分析です。ですから今後、法規が変わ

っていくとこういった傾向が変わっていく可能性があります。

用途的に申し上げますと、住宅への転用という意味ではマンション系で言うと、やはり分譲マンションとの競合を避けるという意味では単身者用のワンルームマンション、或いは学生の賃貸マンションといったものが今のところ望ましい。或いは都心居住型のデックス用の賃貸マンションといったものです。ファミリー向けの賃貸マンションについては、日本人が性能に対して非常にうるさい。最近のマンションデベロッパーさんのほうでも、非常に性能を売りにしているような建物がありますので、そういったものに対してコンバージョン住宅というのは明らかに性能が落ちるわけです。例えば、遮音の問題にしても、オフィスの床の厚さというものが住宅に比べましてやはり薄いですので、上の階の音が気になったりします。その辺を割り切って借りていただける人がいればいいんですが、なかなかまだそこまで皆さんが割り切りがついていない方が多いので、ファミリー向けが本当に日本で成り立っていくのかというのが、今の段階では疑問になっています。

シルバー系のマンションについては、バリアフリーにする必要がありますので、既存のオフィスを改修するこ

とでバリアフリーを適用するというのが結構大変なことになっていくと思います。これもクリアできなくはないと思いますが、コストアップの要因になったり、場合によっては廊下幅がとれないとかそういったことになるかもしれません。

分譲マンションについてはその要求性能です。最近非常に高くなっていますので、あまり市場としては出てこないのではないかというふうに見ております。

マンションが無理な場合などもホテル系、ビジネスホテル或いはサービスアパートメント、ウィークリーマンションといったものに転用が可能です。それとあとは事務所系です。先ほどお話ししましたが、「ROOP 虎ノ門」のようなスケルトン賃貸で、要は職場と住宅が一体化したようなものを「事務所」というふうに呼んで、マンションに転用できない場合についてはSOHOという形で法的に逃げるといった動きが最近はあります。これも基準法の矛盾点になっているので、最近ちょっと問題化され始めております。

最後に、立地とニーズさえあればどんなものにも転用できる。都内で当社が行ったもので、ホテルを有料老人ホームにした事例があります。また、中部地方のターミナルビルのホテル宴

会場を衣料モールに変えていった事例もあります。本当にその立地と、あとはテナントさんに当たればうまくこういった形でコンバージョンが成り立つという面白さがあります。

今日お配りしているパンフレット「大成建設のビル再生」のほうの見開きにあります。基本的にはコンバージョンというのは一つのソリューションでしかなく、ビルをどうやって運用、活用していくかといった中での一つの手法がコンバージョンであって、今、注目されてすごく天下の宝刀のように言われていますが、実はそうではなくてなかなか成立しない。その中でほかのソリューションとしてやはりバリューアップ、そのままの用途で価値を上げていくような手法、或いは左下にありますように運営改善によって省エネルギーとか、あとマネジメント系で支出を抑えていくといったようなこと、そういったことを総合的に考えてビルを活用していく必要があるのではないかという中で、我々はコンバージョンが全てではなくて一つのソリューションとして捉え、これが無理な場合はほかのものを提案していく。それでほかにやりようがなければ解体して建て替えたほうがいいのか、売却したほうがいいのか、コンサルティング業務みたいなものを含みながら提案するようになっており

ます。

その中の一つが、これも見開きの中にあります。いろいろな診断手法を使いましてニーズに合ったものを提案していこうということをやっています。劣化診断、或いは投資評価、T-PALETによるヒヤリング調査、これは応用心理学みたいなものを使ったようなヒヤリング手法とか、いろいろなメニューがありますので、いろいろな問題点をそこで抽出してどういった診断をするかといったことで考えています。

最後になりますが、ここで簡単にコンバージョンが無理な場合のいろいろな方法を説明したいと思います。これは都内のオフィスビルで、ファンドに入れるため、旧耐震の建物だったので、耐震性をアップさせなければいけないということで中間階免震を採用しております。建物を1階部分の柱を切って、そこに免震装置をかませていっています。それによって建物の安全性が非常に上がり、上にサーバー関係といったものを入れることによって賃料が非常にアップした。要は建物の安全性を保証することによって賃料がアップした事例です。PMLつまり地震に対するリスクの値も非常に下がったので、地震保険もゼロになりました。地震保険だけでも年間2000万円ぐらい浮いたという話を聞

いております。こういった形で生き延びさせるような方法もあります。或いは、これは外壁のリニューアルです。内装もやっておりますが、それによって資産価値をアップさせる。或いは熱負荷を低減してランニングコストを下げていくような事例です。あとはエントランスホールとかトイレを改修していくとか、設備の容量、或いはO A化対応を行っていくといった中でもバリューアップは図れます。こういう形で賃料をアップするような事例も多々あります。

そういった中で先ほどの話になりますが、そのビルに何がふさわしいのか。コンバージョンが全てではなく、コンバージョンよりもバリューアップのほうがいい場合もあるし、運営管理・改善をただけのほうがいい場合もある。その中の一つのソリューションとしてコンバージョンがあるという形で捉えております。

これで今日の話は終わりになります。