実例で考える 0円リノベーション

ビルのリーシングに、リノベーションはこの上なく有効となる。しかし費用負担の重さから、リノベーションを行うことを諦めてしまうオーナーも少なくない。その意味では、費用をかけずにリノベーションを行う「0円リノベーション」事業は多くのオーナーの味方と成り得るのではないだろうか。

優良物件だが長期間の空室

「サンライズ六本木」は、東京メトロ日比谷線「六本木」駅から徒歩4分、六本木ヒルズに隣接する好立地を誇っている。昭和45年の竣工以来、このビルで会社が成長したため、ゲンを担ぐ意味で現在も入居を続ける有名芸能プロダクションが存在するなど、優良物件といえるが、2年を超える長期にわたり成約に至らない空室があった。

なぜか。その理由は近隣エリアにある。周辺には築40年を超える物件が建ち並び、再開発の構想が立ち上がっていた。4・5年先に詳細未定の開発計画を控え、費用をつぎ込む改修は行いづらい。実際に、近隣には放置されたかのような空きビルが建ち並んでいる。

ビルオーナーである谷口成仁氏にとっても、空室の埋め戻しとその費用のバランスで葛藤していた。バリューアップすれば入居の見込めるビルだったが、投資コストを回収できる保証はない。そこに舞い込んだ話が「0円リノベーション」だった。

▶サンライズ六本木

0円リノベーション それぞれのメリット

池袋を中心に仲介業を行うM&Kカンパニー（東京都豊島区）は、志を同じくする施工業者のスイッチコネクション（横浜市青葉区）と協力し、「0円リノベーション」事業を行っている。同社の「0円リノベーション」事業は、オーナーの初期費用負担無しで室内のリノベーションを行う。費用は仲介業者と施工業者で負担し、リーシング後の賃料から施工費用を返済してもらう、という形だ。「サンライズ六本木」の場合は3部屋でリノベーションを実施、費用の総額は約500万円となった。

施工を行うスイッチコネクションの代表取締役、関戸正彦氏はメリットとして「施工時は費用を負担するため、ある程度自由に施工ができる点がある」という。オーナーの要望を聞き入れながらも、さらに積極的に自身の表現を企画に組み込んでいくことができ、「誰でもできる」仕事で終わらず「自分にしかできない」仕事を行う同社ならではの、唯一無二の作品が出来上がる。

そして出来上がった魅力的なオフィスをM&Kカンパニーの代表である斎浩介氏は訴求力のある物件チラシの制作、デザイナーズ物件サイトの活用、貸室のインテリアコーディネートやデコレーションなど、仲介業のノウハウを余すことなく注ぎ込み、リーシングする。

成約に至ることで仲介料と広告料、施工費用、そして賃料という形で、3者それぞれが利益を得ることができる事業となっている。

施工後10日で成約 初年度で投資回収

どのような物件でも「0円リノベーション」を行えるわけではない。M&Kカンパニーの「0円リノベーション」事業では対象を「20坪未満のオフィスで、何らかの事情で埋もれている物件」に限っている。

斎氏は「サンライズ六本木」を内覧し、この物件ならば「0円リノベーション」が可能だと話を持ちかけ、谷口氏は納得し同物件のリノベーションを決断した。

そこからは早かった。リノベーション施工中から、斎氏はFacebookやブログで施工風景を発信。問い合わせは瞬く間に多数集まり、施工完了から僅か10日で3室全ての成約が決まった。再開発計画があるため3年の定期借家契約という制約にも関わらず、完成した物件にはそれを超える魅力があった。初年度内で費用を返済、その後リノベーション費用の倍以上の利益も手元に残る算段が付いたことで、谷口氏は驚きと共に、この結果に大いに満足をしているという。

◀コンセプトは「フレンチカジュアル」（上）、「ブルックリンスタイル」（下）

リスクの共有 信頼の共有

斎氏は、この「0円リノベーション」事業こそ「理想のビジネススキーム」であると自信を見せる。オーナー、仲介業者、施工業者の三者が対等な立場からそれぞれにリスクを負い、信頼と責任を共有する。それぞれが本気でテナントの入居に繋がるよう協力し、プロジェクトを進める。その点は、同社の「0円リノベーション」事業ならではのものとしている。

一方「0円リノベーション」ならではの制約もある。施工業者と仲介業者が負担した費用は6カ月での回収を想定しているため、短期間での連続した受注が難しい。時間をかけて物件を調査したり、坪数上限の設定をしたりと、リスクマネジメントには気を配っている。が、やはり限界はある。現在同社では「0円リノベーション」事業を信頼できるオーナーにだけ勧めるようしているが、今後の事業規模拡大に備え「潜在的なニーズのあるエリアの発掘」、「より魅力的なリノベーションメニュー」等に注力し、実績件数を増やしていきたいとしている。

旭商事 ビルオーナー

代表取締役社長 谷口　成仁氏

工事後、すぐに満室に 他物件への導入検討

もともとお二人には池袋にある別物件のリノベーションをお願いしようとしていました。その際、斎氏から「0円リノベーション」の話を受け、そんなことが可能ならば是非やってほしい物件があると「サンライズ六本木」の空室を見てもらい、実際に0円リノベーションを行ってもらいました。「サンライズ六本木」は前テナントが倒産により退店してから原状回復ができず、また周辺で再開発計画があるため入居条件が絞られるなどの条件が重なり長期の空室となっていました。お二人には大手の担当者では考えられないほど現状に即したリーシングのアイディアを出していただき、リノベーションのコンセプトなどもお二人を信頼しておまかせしました。結果、リノベーション完了後まもなく、対象の3部屋とも全て成約となり、お二人に負担してもらった工事費用も全額お返しができる状況になりました。今後、築63年になる別のビルもリノベーションをしてもらおうと思っています。こちらは自社で使用する予定です。

スイッチコネクション 施工会社

代表取締役 関戸　正彦氏

費用回収可能な優良オフィスを作り出す

斎氏とは以前お会いしてから、独立した者同士境遇が似ていると感じ気が合いました。「0円リノベーション」では部屋を内覧したのち、コンセプトの立案から企画、見積もり、施工までを行っています。独立起業した時の志を忘れず、「誰でも出来る」ではなく、「自分でなければできない」を追求したいという気持ちはあります。

通常のリノベーションとは違う点として「0円リノベーション」ではオーナーとの話し合いの中で事前に、ある程度企画を変更する裁量を持たせてもらえるようお願いしており、施工作業をしながらも「もっと、こういう風にしたらより良い空間になるのではないか」と新アイディアを思いついてはどんどんと取り入れています。結果として最初の企画からは変更を経た出来上がりになることもありますが、出来上がったものは他に二つとない、よりコンセプトに沿った良質な空間に仕上げます。また、見積もりの中で、責任がありますので、その場合でも事前説明以上の施工費用は掛からないようにしています。「0円リノベーション」では入居をしていただけないと施工費用の回収ができませんので、こちらも本気で良いオフィス、良い空間を作っています。今後もちゃんとしたものを作っていきたいと考えていますので「0円リノベーション」については受注を増やしすぎず、月に1、2件程度に行っていきたいです。

M&Kカンパニー 仲介業者

代表取締役 斎　浩介氏

オーナー・仲介・施工会社 3者にメリットある「理想」のスキーム

以前からリノベーションに関する他社の様々なビジネススキームを見るたびに、オーナー、仲介業者、施工業者の3者ともにメリットのあるスキームになっているのだろうか？という疑問を感じていました。現在行っている「0円リノベーション」事業は、潜在的な物件力がありながら、何らかの事情で一時的にその力を失って埋もれている物件を対象にしています。本事業の重要なポイントは、オーナー、仲介業者、施工業者の3者ともにリスクを共有するという点です。オーナーは、初期費用不要でリノベーションを行う代わりに我々に物件を預けていただきます。初期費用は施工業者と仲介業者で負担しますので、魅力的な空間づくりのための本気のリノベーション工事を行い、費用回収のための本気のリーシングを行います。3者がともにリスクを負うことで「必ず入居につなげる」という強いお共通目的をもった、金銭的にも役割的にも対等なパートナーとして、プロジェクトを進めることができます。施工費用は賃料半年分を目安にしており、テナントの入居後オーナーは6ヶ月で費用を完済頂けます。それ以上の費用を請求することもありません。仲介業者は物件の仲介料と広告費、施工業者は施工費用でそれぞれ収益を上げていますので、本当の意味で3者共にメリットのあるビジネススキームとなっています。同時に行える件数には限りがありますが、信頼できるオーナー、我々の力を必要としているオーナーに出会えましたら積極的にタッグを組み、今後もオーナーの力になっていきたいと考えています。

オーナーは初期不要無しでリノベーション工事を実施できる新スキーム