

地場企業の中でユニークな取り組みをしている会社もある。京都市内に5店舗を構え、28大学・専門学校と提携して学生への物件斡旋と賃貸物件管理を手がけている(株)学生ハウジング(京都市北区、代表取締役…千振和雄氏)だ。

京都市内には古くから個人家主による学生下宿が営まれていたため、築30年以上経って老朽化し、空室率の高まった物件も少なくない。バス・トイレ、キッチンなどの設備が共同で、しかも旧式となると、家賃を1万円以下にしても入らない。しかし、オーナーにとっては、古くても建物自体に思い入れがあり、取り壊したくないという人が多い。そこで同社が取り組んでいるのが『下宿の再生』、シェアハウスへの転換である。ポイントは『スーパード共同部分』を作ること。キッチンのガスコンロはIHクッキングヒーターに、トイレは温水洗浄便座に、共同風呂はシャワー・ブースにそれぞれ改良。各部屋には鍵を付け、エアコンを入れて個室を確保する。

「建物が古いので長期投資は勧められません。3〜5年で資金回収できるプランを提案しています。機能が最新で、しかも掃除の手間もいらぬとなれば、設備が共同でも、家賃が2万円ならお客さんは来ます」(千振氏)。

古くても「物件力」を 付ければ再生可能

また、同社は、バブル期までに大量に供給され、今では競争力を失った3点ユニットのワンルーム物件の再生にも取り組んでいる。「金太郎飴」のような似たりよつたりの物件を個性的な物件に変えるプランだ。

「どこに行っても印象に残らない部屋はもうダメです。最大公約数を追いかけてマスの需要に合わせたプランで



「需要は少なくとも、確実にヒットする“物件力”のあるプランを企画しています」(株)学生ハウジング代表取締役・千振和雄氏

は、新しい物件には勝てない。そこで必要は少なくとも確実にヒットする、個性を大事にしたプランを企画していきます。料理学校に行く学生なら立派なキッチンセットのある部屋、美術学校の生徒なら自由に使える壁空間のある部屋という具合です。他にはない「物件力」のある部屋なら、多少古くて場所が悪くてもお客さまは興味を持ってくれます。新しいものを追いかけるだ

けがわれわれの使命ではありません。新築という魅力は一時的なもの。常に建物は老朽化する運命にある。時代に残り残されないように進化させる「進築」の考え方を広めてゆきたいと思います」(同氏)。

こうした観点で企画され、何の宣伝もせず、改装途中で全室埋まってしまった物件もあるという(CASE2参照)。

CASE 2

22室ワンルームをメゾネットタイプに

築20年以上のワンルーム。設備が古いこともあり、22戸のうち入居者がわずか1戸になっていた物件。建設会社経営のオーナーは当初、各階の住戸を横に「2戸1」に合併するプランを作成。上下11室ずつのため、広い10戸ができるが、2戸のワンルームが残る。学生ハウジング担当者は「これでは3〜4年もすれば、すぐ飽きられる。しかも2戸も無駄になる」と判断。スペースデザインを学ぶ学生の発想を取り入れたメゾネット&各戸個性的なプランとする企画を提案した。その結果、11戸の大型住戸が実現。1階にはウッドデッキ、オール電化で3口コンロ、浴室は1216サイズとシングル学生向けとしては破格の設備仕様にしたのは、躯体が重量鉄骨でしっかりしているため、20年後にはさらにファミリータイプへの改装を視野に入れているからだとか。賃料を倍の設定にしたわけではないが、同社の試算によれば5年で資金回収が可能だという。