

# 学生と教員の見方

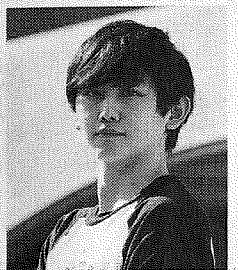
13 □ <DIY型賃貸借編>

【学生の見方&考え方】  
(3年 北浦陸碧)

11月初旬、築古建物の再生に取り組む事業者の交流会に参加するために福岡県を訪れた。そこで学んだことは、「建物ハード」ではなく、「人ソフト」を成長させる目線だ。

見学事例の1つ『半田ビル(築42年)』では、オーナーである半田氏の目線が地域の人と入居者の2つに向いている。第1の目線は、地域に根付いた不動産にする。居住用で経営する建物でも、時代の変化と共に地域のニーズとマッチしなくなる。同ビルは駅から徒歩30秒の好立地だが、数年前に無人駅になった人口減少

## 時代の価値がに繋がり人の



【アピールポイント】  
広告の事業展開を目指して既に(学生)起業し、地域密着型のスタートアップ企業とのつながりを広げています。

地域だ。そんな中、居住に言っと、オーナー自ら飼いでできることを学んだ。は不人気な1階に路面店を誘致した。近隣の人に地域にほしい店をヒアリングしパン屋を誘致した。方々を調べ、小屋を造って二ワトリを育てた。これらの取り組みは、入居者とオーナーの力関係が崩壊から30年余が経過しつつながりに価値を見出し適切な管理の下、協力してていく。築古建物で市場と取り組んで初めて可能な背景に建築された昭和終盤

### 意識の高い管理人育成が不動産価値向上に

## 入居者と貸し主、偏らない関係づくり

戦う際、ハード面では勝算できない。そこでソフト面を強化する。具体的には管理人育成だ。優秀な管理人は不動産の価値を高める。半田ビルでは敷地内に畑を作り、入居者に区画をブレゼントする。入居する子どもがニワトリを飼いたいと



住人とオーナーが協力して、賃貸マンションをリノベーションしている様子

同じ状況になると理解している。無借金経営を続ける、建て替え費用分を分散投資してリスクを回避するなど、翻弄されない不動産経営を模索する。

所有者の代替わりもポイントだ。建て主として新築した第一世代は、成功体験や愛着から経営方針を変えにくい。一方「築古建築を承継した第二世代は「箱の提供」に懐疑的でもある。

建築も存在する。敷地に合わせた手作りの個性が魅力でもある。人口増で住宅が不足する住宅市場では、数多く供給することが善で、住むための「箱の提供」を行った。しかし、時が経過して建物が老朽化する、地域が衰退する、高性能の新規供給が止まらない状況に、立ち止まる。高年齢の見守りにも効果的で、汎用性の高い仕組みである。

「箱の提供」に代わるものに「事の共有」がある。賃借人の希望に沿ってセルフ共有部分や共用庭の利用に共同で取り組み、管理人を配置して「事の共有」を共同演出する。カリフォルニア州では、一定の共同住宅にはオンサイトマネージャーの配置が義務付けられる。高年齢の見守りにも効果的で、汎用性の高い仕組みである。