

月刊プロパティマネジメント

Property management

No.294

1

JANUARY
2025

強い資金と有効な戦略

市場の傾向 投資の対策



東京アセットソリューションがリノベオフィス 新宿と浅草で開発、区分所有物件にも対応

複雑な権利交渉ノウハウに強み

不動産デベロッパーの東京アセットソリューション(TAS)は、リノベーション・コンバージョン特化型のオフィスブランド「Relink」(リリンク)を立ち上げた。東京23区内にある旧耐震を含む築古の中小ビル(延床面積1,000~2,000㎡が目安)を対象に、同社が取得のうえ改修することで展開する。

不動産事業本部長の酒向悠司氏は、「これまで新規開発事業を主軸としてきたが、昨今の建築費高騰もふまえ、築古の既存建物再生を有効なバリューアップ手法と位置づけている」と狙いを語る。

TASが他社プレーヤーと一線を画するのは、区分所有など複雑な権利関係を伴う物件の取扱いに強みをもつこと。過去に区分所有者や管理組合との交渉を要する開発プロジェクトを多数経験しており、Relinkでもそのノウハウを活かす。「本来は収益性の高い物件でも、権利関係が煩雑だと他社も敬遠しがち。そのまま適切な修繕がなされずに放置され、廃墟化するリスクがある」(酒向氏)。

不稼働物件の再生実績を蓄積

2024年10月に、第1号物件の「Relink SHINJUKU」(新宿区)が竣工した。資産管理会社が保有していた賃貸住宅および店



福井悠美氏(左)
企画開発部 兼 DX推進部 次長

木村智行氏(中)
企画開発部長 兼 DX推進部長

酒向悠司氏(右)
取締役専務執行役員
不動産事業本部長

舗からなる物件(1976年竣工、地上9階建て)のうち、賃貸住宅区分を取得してオフィスに用途変更したもの。賃貸住宅の間取りを活かしたため専有面積は10坪程度で、スタートアップやフリーランス、土業をターゲットにリーシング中という。

「賃料は2万円/坪と相場より高めに設定したが、外観を改修していないにも関わらず引き合いが強い。取得前の不稼働状態から稼働を取り戻したという意味で有意義な案件となった」(企画開発部長の木村智行氏)。2025年2月には第2号物件の「Relink KAMINARIMON」(台東区)が竣工を控える。美容室オーナーが保有していた店舗兼事務所区分(1973年竣工、地上8階建て)を

取得して改修したものだ。用途は1、2階を飲食店舗、3階をサービス店舗、4階以上をオフィスのままとし、飲食店舗とそれ以外で動線を分けるべく出入口を新設、オフィス階にはフロアごとにトイレを新設した。賃料は商業階で4、5万円/坪、オフィス階で2万円弱/坪を想定。オフィス階は浅草らしく旅行代理店や撮影スタジオなどの引き合いがあるようだ。

なお両物件ともに、竣工後のPM業務はTASが自ら担当する。

TASは第3号以降のRelinkについて未定とするも、今後は年1棟のペースを目安にシリーズ展開を検討していく。物件のソーシングについては、「当社が既存事業で支援している中小企業のCREニーズやM&Aによる事業承継ニーズから取得機会を拾いあげていきたい」(企画開発部 次長の福井悠美氏)そうだ。

Relink事業が軌道に乗れば、住宅・宿泊施設などオフィス以外のアセットタイプでの再生事業も検討する。開発物件は中期保有する方針で、出口は未定とのことだが、酒向氏は「物件をよく知る地元の法人や個人にはバリューアップを高く評価いただくことが多い」と語った。

Relink SHINJUKU



東京メトロ丸ノ内線「新宿御苑前」駅より徒歩約4分。インテリア家具に再生材を使用するほか、共用部の電力を非化石証書により実質再生可能エネルギー由来とするなど、ESGの取組みとも親和性をもたせている