

買取再販

LOOPPLACE

ターゲットは「狭く」「深く」 特注仕様のリノベオフィス



飯田泰敬氏
代表取締役社長

立地特性からターゲットを設定
デザイン性の高いセットアップ

不動産再生のLOOPPLACE（ループレイス）は、収益力が落ち込んだ築古ビルを取得し、ベンチャー向けオフィス「gran+（グランプラス）」へリノベーションして売却する事業を進めている。都内エリアで12棟の実績がある。直近では、2022年6月に開設した

「gran+JIMBOCHO」（東京都千代田区）でリノベ前と比べ1.6倍の賃料、募集開始後3.5か月での成約を達成している。

同社が再生のターゲットとするのは、延床面積200~300坪ほどのコンパクトビル。立地は都心5区が中心だが、駅距離や建物スペックを鑑みて賃料アップを狙えるポテンシャルがあれば、その他エリアの物件も対象という。

再生の手法は、建物の遵法性や機能性を見直し、セットアップオフィスとしてリノベーションしてリーシングするというもの。主な売却先は個人またはその資産管理会社とのこと。

「シェアオフィスの入居企業が事業規模拡大で移転する際の受け皿として、5~30名規模のオフィスの需要が大きい。彼らが入居しやすいセットアップオフィスを提供すれば、競合ビルとの差別化が図れ、相場より高い賃料設定を実現できる」と語るのは、代表取締役社長の飯田泰敬氏。

gran+の特長は、入居者像が明確でデザイン性の高い設計にある。「製造業が盛ん」「IT企業が集積している」など物件所在地周辺の特性を踏まえ、「ものづくり企業」や「急成長IT企業」といったように入居者ターゲットを絞る。内装デザインや什器や素材選びはベンチャー・スタートアップ企業経営者へのヒアリングに基づき選定している。

「特定のテナント1社に刺さる空間づく



gran+JIMBOCHO

地上5階建て、延床面積190.29㎡。大きな窓を活かし、通行人に訴求できる外観とした



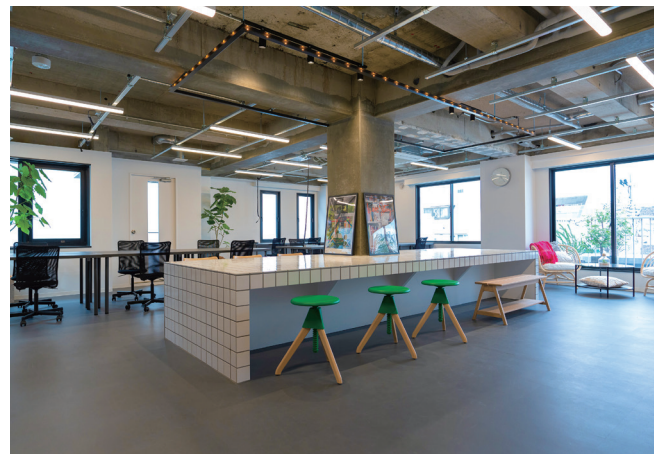
「gran+KINSHICHO」

地上5階建て、延床面積260.82㎡。屋上テラスは5階バルコニーと階段でつながる仕様



gran+HARAJUKU

地下1階地上4階建て、延床面積676.48㎡。2区画をSOHOとしてリノベーションした



りをしている。デザイン性は早期成約に寄与。収益性を高め、物件価値の上昇につながりやすい」（飯田氏）。また、入居テナントのイメージに合った個性的な空間となることで、企業のブランディング戦略のきっかけにもなるという。

働き方の自由度を確保 ワーカーのウェルビーイング向上

リノベーション手順は、物件が抱える課題の洗い出しと解決方法の検討からスタート。違法な造作物の撤去など遵法性確保から耐震改修、老朽設備の更新、オフィス以外からの用途変更や未消化の容積率を活かした増床など、柔軟な対応を可能とする。とくにテナン

トに好評なのは、天井高の上昇、バルコニー・屋上スペースの開放による広々とした空間づくりと休憩スペースの確保。これらがワーカーのウェルビーイング向上につながるという。2023年7月にリノベーション工事を完了した「gran+KINSHICHO」（東京都墨田区）では、ラウンジスペースや屋上テラスを上層フロア専用部として提供。競合物件よりも強気の賃料設定とした。

空間と仕器は、個人ブース、チーム作業スペース、社内イベントにも使える大空間など、「ワーカーがどう過ごすかを念頭に設定する。すべてにおいて働き方の自由度の確保がポイントになる」（飯田氏）という。そのためテナントのリクエストを受けて間取りを変更、仕器を追

加構成するケースもある。

空間づくりで特にこだわるのはコミュニケーションのとりやすさ。「コロナ禍を経て、ワーカーの間で重要度が再認識されている」（飯田氏）。2021年12月にリノベーション工事を完了した「gran+HARAJUKU」（東京都渋谷区）では、ワークフロア中央に大テーブルを設置し、顔を見合わせての作業がしやすい環境とした。

今後について飯田氏は、「企画から売却までのワンストップ対応はもちろん、工事やリーシングなど、部分的な対応もできる。また、マスターリースへの対応も可能。手がけるビルの棟数を増やし、不動産再生事業での地位を確立していきたい」と語った。