

エリアの価値を高める

「リノベーションまちづくり」

一般財団法人岐阜市にぎわいまち公社
 業務執行理事兼事務局長 **丹治 克行**
だんじ かつゆき
 1980年4月 岐阜市役所入庁
 市民税、財政、都市計画、市長公室
 2018年3月 商工観光、教育等の部署を繰越
 理事兼財政部長職を最後に、市役所退職
 2018年7月 岐阜市にぎわいまち公社
 業務執行理事を拝命、現在に至る



中心市街地を眺めると、随分空き地が増えてきている。そして空き地になった土地の(暫定的?)利用形態のほとんどがコインパーキングである。その利用状況を観察してみると、平日の間屋町(岐阜駅北口)界隈は、ほぼ満車状態で稼働率が高い。駅利用者なのか、駅周辺に勤務先があるのかは定かでないが、コインパーキングは駅に近いほど利用されているようである。

土地の価値を測るとき、駐車場の単価を見るのが一番分かりやすいと言われる。リノベーションまちづくりの講演会等で何度か岐阜に招聘して講演をお願いしたことがある(株)ワイクヴィジョンズクリエイティブディレクターで建築士の西村 浩さんは、土地の価値を駐車場単価で分かりやすく解説する。

銀座のコインパーキングは1台1時間6,000円、1日8時間稼働すれば48,000円を生みだす価値がある。岐阜市の駅前では、時間1,000円稼げる場所は無くなり、時



間600円〜700円という水準で、2時間以上停めれば均一料金という所もあるので、同じ車が終日24時間停めると1,200円で最大になってしまっているのが現状。余程うまく回転しない限りフル回転の14,400円には近づけない。稼働率の高い間屋町でさえ朝停めた車が終日停まっていることが多いことから、1日の利用料金を1,200円と仮定すれば、銀座との格差は実に40倍になる。

床の賃貸借料で、「月坪いくら」という尺度があるが、仮に車1台分を1坪に換算すれば、銀座は月坪144万円(建物床の場合最大40万円の事例あり)、岐阜の駅前も、月坪3万6千円になる。間屋町の全盛期には、月坪20万円で賃貸され、バブル期までは月坪10万円を保っていたので、この30年でエリアの価値が大きく下がったということだろう。

500円のレベルまで低下しており、繁華街と言われる柳ヶ瀬エリアでも、1日せいぜい1,000円が最大で、フル稼働でも月坪3万円である。近頃は満車になることが無いので2万円の売上げがあれば合格という水準であろう。これ以下の稼働率になると、「時間貸し」から「月極」に転換が図られる。月極だと1台月1万円から2万円が相場だ。

駐車場の価値を測るとき、駐車場の単価を見るのが一番分かりやすいと言われる。リノベーションまちづくりの講演会等で何度か岐阜に招聘して講演をお願いしたことがある(株)ワイクヴィジョンズクリエイティブディレクターで建築士の西村 浩さんは、土地の価値を駐車場単価で分かりやすく解説する。

マンションの建設ラッシュで、自家用車を所有しているマンション購入者の需要を見込み、不安定な時間貸しから安定した収入が見込める月極駐車場への転換が加速している。しかしながら、柳ヶ瀬の一等地でも月単価1万4千円を提示すると借り手が無いのが実状であり、マンションの契約駐車場以外は既に飽和状態といっている。確実に駐車場は余りだしており、そのまま放置しておいていいはずがない。

る収益の可能性が見えてくるので、容積を使うことも検討されるようになるであろう。

そこで、「リノベーション」による空き店舗、空き家(空きビル)の再生という発想が出てくる。駐車場や自転車駐車場は、確かに平場における床効率はいいかもしれないが、一等地にあつて容積を使わない手はない。現状で建物が立って、まだ十分使用できる場合、用途に合わせたリノベーションを施し、サブリース対象物件として再生を図るのが理想的だ。そして、これを推進するのが「リノベーションまちづくり」である。



ロイヤル40(ヨソマル) 築40年のビルを再生し、2017年にオープン。こだわりのショップが集まる。

マンションの建設ラッシュが起き、住戸が売れるということは、購入された方の「岐阜市中心部に住む」とい

う決意の表れであり、こうした選択をしてくれた人々に対して、「まちなかに住んで良かった」と感じてもらえるサービスが提供されなければ後悔させることになる。

行政としては、憩いの場(ひとが滞留する空間)づくりを目指して公園を再整備するとともに、再開発ビルの3階・4階に「子育て支援施設」や「市民健康センター及び健康増進施設」を配備するなど、人が集い、交流する場の需要に対して公共投資で応えようとしている。

民間の動きとしては、柳ヶ瀬周辺エリアで150を超える新規出店があり、新たな潮流は感じられる。だが、生活に関わる分野で幅広く選択肢が広がるような商品やサービスを提供する店舗が、もつと続々と出て来ても不思議はないのだが、そうした勢いは感じられない。

柳ヶ瀬エリアにおける一番の課題は、商業テナントが入るビルに人(商店主等)が居住していないことであろう。不動産所有者が住居を郊外に移して、貸しビル・貸店舗になって以降、バブル期の好況感の名残で、空きビル・空き店舗になっても所有者に切迫感が無く、そのまま放置されている物件が多い。

さらに建物の老朽化が進んでいるにも拘らず、適切なメンテナンスを怠った状態で相続された物件、リフォーム時等の負債が相続時に判明し親族間で権利関係を調整中の物件、等々、様々な理由により不動産が動かないのである。最近では、貸し物件が売物件に移行しているが、建物の老朽化が著しいので買い手が見つからない状況はどんどん悪くなっている。

そうした事情もあり、現状を直視すると、正直なところ中古物件のテナント料で月坪1万円は厳しいと思う。半額の月坪5千円程度が今の柳ヶ瀬エリアの価値(相場)だろう。不動産オーナーの方には、過去の栄華を忘れて今の柳ヶ瀬をしっかりと分析いただき、エリアの価値を長期的視点で捉え、賃料を設定してもらいたい。

都市の未来を考えると、駐車場や廃墟だらけのまちにしてはならない。全国的にリノベーションによるまちの再生が目立って、成功事例が生まれているのは、寂しいまちなしにたくないという地元愛に満ち、熱い想いを持った人達が、至る所に続々と現れているからである。空き地、空き店舗を思い切って、そうした人達に住んでもらい運営を任せてみてはどうだろうか。

次号では、「金融教育」と「税教育」について考えてみましょう。