

クロスアップ ビルバリューアップ 編

既存ビルを経営するオーナーには、物件の収益性を維持あるいは向上させる手腕が求められるとともに、オーナーの経営目標を強力にバックアップするパートナーの存在が不可欠だ。今回はビルのバリューアップを提案する企業を紹介する。

収益アップを実現する「リモデル」を提案

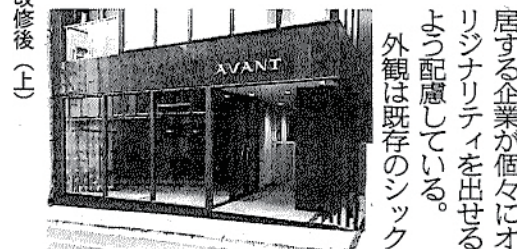
東京・渋谷でのプロジェクトが完了

モデル工事を行った。者変更に伴い1フロアは東京メトロ「渋谷」1テナント貸しの形態へと変更すべく今回の駅より徒歩2分、「明治神宮前」駅、「表参道」駅からも徒歩圏内に位置し、周辺にはベンチャー企業のおフィスやシェアオフィス、コワーキングスペースなどグéspééスなどの施設が増えている。その中であって地上8階建ての同ビル「ACN渋谷ビル」が、ビルの所有

ビルの外観・エントランスや共用部のリモデル(再構築)提案を得意としているノットコーポレーション(東京都渋谷区)は、ACNは、これまで1棟すべてを1社が使用していたが、ビルの所有



代表取締役 河内 道生氏



エントランスの改修前(下)と改修後(上)

な雰囲気、建物のポテンシャルを活かしつつ、エントランスやエレベーターホールにモダンガブラクク(大理石)を使用したことで、シ



▲バルコニーをリフレッシュスペースに

も高級感のあるダイナミックな印象を与え、またエントランスの床の照明は建物へ誘導する動線の役割を果たす。メリハリをつけると同時に視覚的な期待感を演出し、渋谷という勢いのある街でさらなる飛躍を目指す企業「力強い未来」を建物全体で表現している。プランニングを担当したノットコーポレーション代表の河内道生氏は「男女兼用のトイレが各階1カ所ずつだったものを男女別に、また女性トイレの面積を広く設計しました。これは働く女性の増加していることと、女性は男性に比べ社内にいる時間が圧倒的に長い傾向にあるためです。だからこそ女性視点の声を拾い、取り入れていくことが非常に大切

「弊社は、ロケーションや物件のポテンシャルを精査して入居者獲得までのストーリーを描き、それを具現化する事を得意としています。これまでに多くの物件の収益力向上を実現してきました。創業以来培ってきたスキルとノウハウを今後も収益ビルの価値向上に役立てていきたいと考えています」(河内氏)