

글. 송준환_ Song, Jun-hwan

아마추치국립대학 대학원이공계연구과 건축디자인공학분야 조교

기획·설계에서 시공·경영까지 건축사의 역할

「키타하마(北浜) alley」, 워터프론트 창고재생

Roles of Architect from Planning to Design, Construction, and Management
 _"Kitahama ally", the case of Storehouse Remodeling in Waterfront Revitalization Project

도시재생을 하는데 있어서, 대규모 구획정리사업, 토목사업 등의 고도성장기 도시재개발의 경제원리가 더 이상 적용되기 어려운 시대로 변모하고 있다. 특히, 지방중소도시와 같이 지역 퍼텐셜이 없는 곳은 더욱 그러하다. 한편, 고도경제성장기와 함께 등장한 워터프론트의 공장지대는 이제는 폐쇄되어 더 이상 사용되지 않는 공간 또한 여기저기서 볼 수 있다. 이러한 소규모 창고공간을 재 활용한 사례로, 오픈하여 10년 이상 지속적으로 인기를 얻고 있는 곳이 있다. 일본 시코쿠(四国)지역 타카마츠(高松)시¹⁾의 항구에 위치하는 「키타하마(北浜) alley²⁾」로서, 이 창고마을은 JR 타카마츠역의 동측, 해변도로를 따라 걸어서 10분정도의 거리에 위치한다. 이 주변지구는 한때, 해군선박 선하차장으로 활기를 띤 곳으로 1930년대부터는 곡물창고 등으로 사용됐다. 그 한 구획에 있었던 카가와현(香川県)의 농업협동조합(이하, JA)이 소유하는 창고군집을 지역건축사가 리모델링을 실시하여, 2002년에 오픈, 지금까지도 사람들의 발길이 끊이지 않는 지역명소가 되었다.

■ 역발상을 통한 실현가능한 부동산 개발스킴(scheme)의 완성

전체기획을 담당한 이노우에(井上)건축사사무소는 JA로부터 창고를 일괄 빌려, 만조시의 바닥물 유입을 대비하여 바닥레벨 500mm를 올리고, 누수보강, 전기·가스·수도의 정비를 실시한 뒤, 다시 세입자에게 빌려 주는 형식을 취하였다. 최대한 초기비용을 억제하여 도보 10분 거리에 있는 중심시가지의 25%인 평당 3,500엔의 임대료를 지금까지 유지하고 있다. 세입자는 3년 계약

으로, 임대료에는 변화가 없고, 그 이상의 누수·한풍(寒風)대책 등이 필요한 경우에는 점포오너와의 상담을 통해 비용부담을 결정하고 있다. 전체 세입자는 17점포로, 이노우에씨가 직접 면접을 통해 실적과 신용력보다는 열의를 중시하여 젊은 경영자를 중심으로 선정하여, 카페, 작은 바, 창작요리점, 잡화점, 꽃가게, 미용실 이외에, 디자인 사무소와 카페와 미용실, 카페와 오피스의 복합형 점포 또한 입주하고 있다.

이렇듯 종래의 부동산 개발은 멋진 조감도를 제시하여 최대한의 투자비를 끌어 모아, 일단 최대 규모의 건물을 만든 후, 충수를 채우기 위해 세입자를 최대한 비싼 임대료로 유치하여 개발이익금을 환수받는 것이 통상적이거나, 본 사업에서는 개발이전에 건축사가 세입자 마케팅을 실시하고, 이를 토대로 출점자를 모으고, 출점자가 지불가능한 임대료를 전제로 임대계약조건을 책정하여, 임대료에 맞는 범위 내에서 건물 리노베이션 등의 투자를 실시하는, 종래 방식의 역방향으로 부동산 사업을 추진한 특징이 있다.

■ 용도만 변경, 건축물 그대로 활용

또 다른 특징 중의 하나는 창고 현재의 모습을 그대로 두고, 창고의 구조를 보강한 뒤에 부적격 건축물 그대로 이용하고 있는 것이다. 건축기준법상, 단일시설로서 바닥면적이 500㎡를 넘으면, 스프링클러 등의 방재설비가 필요하기 때문에, 바닥면적은 넓히지 않고, 오히려 면제대상이 될 수 있도록 규모를 삭감하여, 늘어선 4동 중에 1개의 동은 지붕구조부분 일부만을 남겨두고 철거하였고,

1) 타카마츠시: 인구약43만명, 면적 375.14km², 인구밀도 1,143명/km²(참고, 서울 17,225명/km²)

2) 키타하마alley(제1기), N.Y. GALLERY(제2기)

- 소재지: 카가와(香川)현 타카마츠(高松)시 키타하마초(北浜町) - 지역·지구: 상업지역

- 개업: 2001년5월(제1기), 2004년 9월(제2기)

- 시설규모: (제1기) 부지면적2,950m², 건축면적1,487m², 연면적1,845m² / 지상 2층

(제2기) 부지면적641m², 건축면적526m², 연면적726m² / 지상 2층

- 주차대수: (제1기) 60대, (제2기) 10대 - 구조: 목조 / 건축후 약70년경과

- 임거 세입자수: (제1기) 음식점6, 물건판매7, 사무소2, (제2기)음식1, 클리닉

- 소유자: JA카가와현 - 기획자·설계자·시공자·운영자 이노우에상업환경설계(井上商環境設計)

- 개발 총 사업비: 약1,500만엔



철거부분의 바닥을 빨간 벽돌로 깔아 내부 중정「파티오」로 활용하고 있다.

■ 신설부분은 최대한 숨기고, 오래된 복고풍 느낌을 그대로 살리는 디자인

외벽 또한, 기본적으로 손을 대지 않는 것을 원칙으로 하여, 나무 등의 썩고 녹이 쓴 창고의 외관을 최대한 살리고, 옥외기 등 신설되는 냉온방설비는 녹슨 함석판으로 숨기는 등, 오래된 창고의 매력을 살리려는 컨셉을 철저히 지키면서, 친근감 있는 뒷골목길과 같은 분위기를 연출하고 있다. 간판에 있어서도 미용실, 레스토랑 등 구체적이고 큰 글자가 아니라 녹슨 창고가 지역의 랜드마크이자, 「하나의 간판」이 되도록 해 표현하고 있다. 이렇듯, 리모델링 비용을 줄이면서 복고적인 분위기의 재료를 사용하기 위해 뜯어낸 녹슨 함석판을 지붕의 내벽으로 사용하거나, 해체한 부재를 카운터의 장식에 활용하는 등 공사 중에 발생한 부재도 가능한 한 재활용하였다.

■ 지역 경영자로서의 건축사의 역할

상기의 일련의 활동을 추진하는 주체자로서, 지역건축사이자 「키타하마 alley」내에 건축사사무소를 두고 있는 이노우에씨의 역할이 매우 컸다고 볼 수 있다. 그는 이 지역에 살면서, 1990년대 후

반 창고군집에 관심을 가졌고, 2001년 5월 JA의 창고관리동이었던 목조 2층 건물을 이용하여, 현재까지 직영하고 있는 아시안 엔틱점「나자(Naja)」를 최초로 개업하게 된다. 이 시범적 사업이 화제가 되어, 창고마을에 출점을 희망하는 점포모니가 입소문으로 50명 이상이 모였고, 이에 이노우에씨는 JA에 건물군 활용플랜을 제안하게 된다.

건축사에게는 지역과 건물에 잠재되어 있는 매력을 새로운 시각으로 재조명하게 하는 역할이 존재한다. 이 사례는 지역 건축사가 소규모이지만 부동산개발의 리스크를 안고, 점포경영자가 되어 지속적으로 지역활동에 관여하고 있다는 점이 독특하다. 일반적으로 설계자와 디자이너는 어떤 프로젝트에 참가하면 노동대가로서 보수를 받는 것으로 그 사업은 종료된다. 그러나 「키타하마 alley」는 자신의 아이디어와 디자인을 활용하여 비즈니스를 시작하여 운영에 관여하는 등 건축사의 프로젝트에 관계하는 방식의 변화가 가능하다는 것을 보여주는 좋은 예라 볼 수 있다.

<참고문헌>

1. 木下斉·広瀬郁, 『まちづくりデッドライン』, 日経BP社, 2013
2. 日経ア-キテックチュア, CLOSE UP 改修 北浜アリー(高松市)さびた倉庫で人を呼ぶ, 日経ア-キテックチュア(727), pp.8-13, 2002
3. 井上 秀美, 케이스スタディ 井上商環境設計(株) 代表取締役 井上秀美氏 北浜アリー-倉庫がみせる空間とテナントの個性が人の流れを蘇らせる-, レジャ-産業資料36(10), pp.106-109, 2003

1_ 창고마을전경(좌)과 내부중정(우)

2_ 점포내부 및 골목길 전경

