

商業施設

活用範囲が広いロードサイド店

駅の近くや繁華街の人通りの多い土地はビルを建ててオフィスや店舗を誘致する活用が考えられる。オフィスなら10～20坪程度で足りる。郊外の土地でもロードサイドなら車での来店を前提にした店舗を誘致できるが、駐車場を作るので必要な土地も広くなる。

土地活用ポイント

【初期費用】

1000万円～

【必要な広さ】

50～500坪以上

【立地】

駅近とロードサイドの両方で可能

【収益性】

利回り10～15%

大型スーパー誘致し20年契約

駅近を前提とした土地活用はごく一部に限られる。大部分のオーナーにとって活用できる可能性が高いのは郊外型ロードサイド店の誘致だ。車での来客を前提にしているのが幹線道路に面した立地なら十分に集客できる。店舗によっては幹線道路から裏に入る生活道路沿いでも出店することがある。

ロードサイド店はコンビニエンスストアやスーパー、ファミリーレストランなどさまざまある。コンビニなら50坪程度から出店できるが、ファミレスともなると500坪以上の土地が必要だ。元から



松井産業
(埼玉県三郷市)
油原正義 顧問(72)

土地がある場合、表面利回りは10～15%が目安だ。

オーナーが建物を建ててテナントを募集するだけでなく、土地だけ賃貸することもある。松井産業(埼玉県三郷市)が同市内で開発を手掛けたヤオコー三郷中央店はオーナーが土地だけ賃貸し、スーパー運営会社が店舗を建てたケースだ。つくばエクスプレス「三郷中央」駅から徒歩3分の土地で2012年11月にオープンした。

元は駅周辺の再開発に伴う区画整理で造成された土地(2000坪)で、12人のオーナーに仮換地が割り当てられていた。幹線道路にも面した好立地に注目したヤオコーが松井産業に相談を持ちかけたのだが、担当した同社顧問の油原正義氏は「説明会を開いても数人しかオーナーが集まらない時も

ヤオコー三郷中央店



ありましたが何とか話をまとめました」と当時を振り返る。借地料は1坪当たり月20000円で20年契約。仮に100坪持っていたら20万円の収入になる。

土地を貸すだけなのでオーナーが管理する手間は一切ない。地権者の1人で三郷中央店の近くに住む石井智子オーナーは「品揃えが良いと評判なので近所の人から喜ばれています」と地元貢献できたことに手応えを感じている。