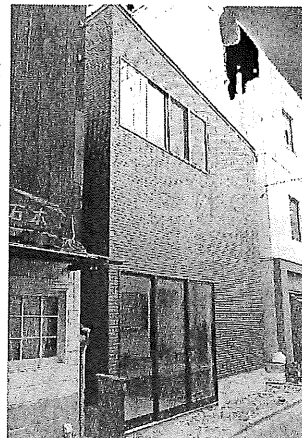


お洒落な飲食店を誘致

「もじ」「やぎとん」など、赤ちようちんがひしめくJR神田駅周辺。その一角を占める日本橋本石町4丁目(裏路地)で、ある変化が起きている。O.Lなどの若い女性客やカップルが訪れる瀟洒な飲食店がオープン。仕掛けているのは、投資効率がいい木造店舗をプロデュースしているラクテンポ(野原正哉社長)だ。

ラクテンポ(東京都渋谷区)がプロデュースする木造店舗用建物「モクテンポ」の第2弾が8月31日、09年に完成、開業した第1弾の隣接地に竣工した。

今回は、投資家が土地所有者との間で敷地面積38・32㎡



第2弾の外観(内部は2階建て)

若い女性客取り込む街へ

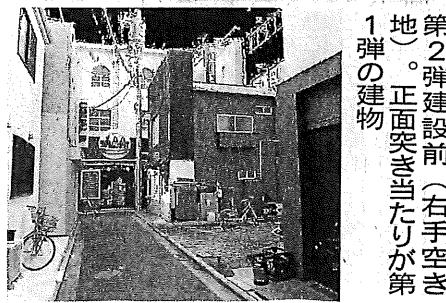
(11・59坪)の土地に12年の事業用借地権設定契約を締結し木造2階建て店舗を建設した。ラクテンポは建物設計、テナント誘致などの総合プロデュースを

行い、更に投資家との定期借家契約締結によりサブリース事業を行う。入居するテナントは、ビザを焼く窯にビール粕を薪として使用する方法で特許を取得した石窯ピッツェリアに決定した。

第1弾ではラクテンポが自ら土地所有者との間で事業用借地権設定契約を締結し、木造平屋建て店舗(2テナント入居)を建設した。投資利回りは、ラクテンポが自ら建物を建設したスキームでは23%だったが、今回の投資家が建物を建設したスキームでも20%と、いずれも高利回りを確保している。

この秘密は、ラクテンポが立地条件に適した入居テナントとその売上予測を想定し、それを基に全体の事業収支を算出している点にある。つまりテナントにとって負担の少ない賃料を想定したうえで、それに見合う建設コストを逆算し、建築規模・構造を決定している。事業用借地権で土地

を借りるため上層階のテナントが決まらないケースが散見される。それに対し、ラクテンポのプロジェクトは平屋または2階建てのため、空室リスクが大幅に軽減できる。また店舗用に限定しているため、最低限の設備・内装(スケルトン状態)でテナントに引き渡すことができる。



第2弾建設前(右手空き地)。正面突き当たりが第1弾の建物

ている。

第1弾ではイタリアン酒場「BOSSO」とワイン食堂「キュル・ド・サック」が入居し、「オヤジの聖地」的要素が強かった神田駅前飲食街で眠っていた女性客のニーズに応え成功している。顧客からは「戸建てレストラン的雰囲気ながら、程々の料金が魅力」と評判だ。

平成 24 年 9 月 4 日 発行
住宅新報より