



限定された地域内でのスーパー出店に関するコンサルティング

株式会社サトーハウジング
代表取締役 佐藤 和生

1 依頼の趣旨・動機

依頼者は、取引先の中堅食品スーパーの社長。

昭和60年に開店して営業中である現在の店舗、売場、駐車場とも手狭となったため、近くに移転して売場などの規模を広げたい、との要望。

移転先となるような土地は、簡単には見つかりそうもない。何とか力を貸してほしい、との依頼である。

2 依頼内容

規模は、店舗面積500坪、駐車場1,500坪、合計で2,000坪。

対象地区は、現在の店舗の商圈範囲内に限定。

用地は、買収ではなく、事業用定期借地で借りたい。

3 問題点・課題

店舗の商圈である地域は、用途地域が第1種中高層住居専用地域および第1種住居地域のみであり、第1種中高層住居専用地域では建築不可、第1種住居地域では売場面積が制限される。

出店可能な地域は、第1種住居地域内に限定され、さらに、2,000坪以上となると、想定される場所は2箇所のみである。

事業用定期借地でまとめられるかどうかは、全くの未知数であり、やってみなければわからない。

4 見極めのための調査

2箇所のうちの1箇所は、相続税納税猶予を受けている地主が数名おり、農地転用ができないため、十分な用地を確保することはできず、対象から除外せざるを得ない。

もう1箇所は、区画未整理地区であり、道路が完備されていないので、建築許可が得られるかどうか不明である。

また、区画未整理地のため、境界杭が定まっておらず、杭確定の交渉と作業にかなりの労力と日数が予想される。

【参考】 対象地区の公図



多数の権利者（土地所有者27名、借家人1名）が存在するため、全員の同意を取れるかどうか。

店舗用地と見込まれる土地に、次の3棟の建物がある。

- * A棟 古貸家で空室。貸主との交渉を要する。
- * B棟 住宅、居住中。所有者との交渉を要する。
- * C棟 貸家（入居者あり）。入居者の立退き交渉、貸主との建物解体の交渉が必要。

建築許可の可能性について行政の意向を打診。

- * 道路を整備し、行政に寄付することを条件として建築が許可される可能性ありとの感触を得た。

5 コンサル内容

上記の調査結果を依頼者に報告し、代理人として交渉の遂行を委託された。

行政との建築許可の交渉

店舗建設予定地は赤道しか接道しておらず、赤道を幅員6 の道路にして行政に寄付

する条件で建築許可が得られることとなった（〔参考〕対象地区の公図参照）。

店舗用地借上げ交渉

- * A棟については、建物解体を借主負担とすることで承諾を得た。
- * C棟は入居者の退去交渉と建物解体を借主負担とすることで承諾を得た。入居者の退去もスムーズに行うことができた。
- * B棟については交渉を重ねるにつれてようやく売却意向となったが、価格面で折り合いがつかず取得を断念した。
- * 店舗用地の中に、相続人共有名義（8人）の土地があり、8人の意思が賃貸希望、売却希望、このままでよいと三様に分かれ、意思統一に難航したが、売却に決まった。依頼者にとって売買は想定外であったが、やむを得ず購入した。
- * その他4人の地主は特に問題なく承諾した。

駐車場借上げ交渉

- * 駐車場用地は、地主が11名おり、大変苦労した。
- * 相続税納税猶予を受けている地主が2名あり、うち1名の所有地は駐車場予定地に挟まれた土地である。必要最小限の土地を納税猶予一部解除の手続きをして借り入れた。他1名の土地は駐車場の1番外側の土地であったためやむなく断念した。
- * 1名の地主は承諾にかなりの日数を要した。
- * 他1名の地主は専業農家であり、断固として農地を守る意志を貫き、数え切れないくらい訪問し交渉したが、承諾を得ることができなかった。ただし、出店については反対されなかった。
- * その他の地主はスムーズに承諾を取り付けることができた。

道路用地買収交渉

- * 行政は完成した道路の寄付を受けるだけであり、一切の援助もなかった。
- * 赤道接道の土地のため、価格査定は、相続税評価をベースに協議の上決定した。
- * 公道として提供することから地主の協力は得られたが、直接行政に売却するのではないため、地主は譲渡所得税の特例を何も受けられなかった。
- * 専業農家の地主は、代替地を希望したので、隣地地主の協力を得て交換特例を利用した。

近隣住民対策

- * 事前説明会を開催し、関係住民の了解を得た。
- * 店舗予定地の隣接地主数名については、建物設計および工事について細部の打ち合わせを何回か行い、なるべく要望を取り入れた。中には住民エゴと思われる個別要望もいくつかあったが、できる限り応じた。

6 成果

新店舗は既存店舗から約1kmの距離にあり、希望どおりの規模の店舗になり、開店後も予想を上回る売上があり、社長（依頼者）から大変感謝されている。

土地所有者の同意が得られず、何年も区画整理ができなかった地域に、スーパーの建

築の見返りに無償で道路が整備できたことで、行政にとっては多大な成果となった。

赤道に接道する土地として何の利用もできなかった土地が、有効活用でき、スーパーから賃料収入を得ることができたことから、地主に感謝されている。

開店前の内覧会では、多くの関係者からねぎらいの声をかけられ、不動産コンサルタント冥利に尽きる時であった。

7 コメント

行政との事前交渉が半年かかり、建築許可の見通しが立ってから用地交渉に入ったので、まとまるまで2年半を費やした。

どうしても承諾を得ることができない地主がいたため、駐車場を一部確保できなかったことが残念である。

コンサルティング報酬は、賃料総額の4ヶ月分。

最初、スーパーをここで建築したいと行政に相談に行ったら、道路がないところではできないと軽くあしらわれたが、粘り強く交渉した結果、建築許可条件を引き出したことが今回の事業成功のポイントであった。

解説

不動産鑑定士 内藤九亀

店舗用地取得（事業用定期借地権等設定）に関するコンサルティングであるが、用途地域上、店舗面積の制限もあり、また、用地規模が大きいため権利者が複数となる難しい交渉である。大変な努力の跡が窺える。土地所有者の中には相続税の納税猶予を受けている農業経営者もいるため、当該農地の一部売却により猶予されていた相続税の納税も発生するので、その補償も考慮し、さらに、道路の敷設および提供から店舗建設に関する近隣住民への説明までを担っている。知恵と労力を要する業務であるが、コンサルティングの知識と実行力が試された案件であると思う。