

# 土地活用は「差別化」の時代へ！ 高入居率&安定経営のカギは、商品の差別化

土地活用を行うオーナー様にとって気になるのが、やはり安定して入居が入るかどうか、ということでしょう。近年全国的に、アパート・マンションの供給が飽和してきている地域もある中で、入居が埋まるかどうかは非常に気になる問題です。その中で、相続税対策や遊休地の活用という目的から、土地活用を行いたいと考えられているオーナー様も少なくないでしょう。しかし、オーナー様の中には、地域やその土地によって、どんな土地活用商品が適しているかが分からず、建設費が高く少々利回りが低くても、大手ハウスメーカーの提案される商品でそのまま活用する、という方も多くいらっしゃいます。

そこで今回は、全国で、「差別化商品で土地活用がうまく行っている事例」をもとに、土地活用のポイントをご紹介します。

### 【サーファー向けマンション】

神奈川県横浜市の建設会社が、サーファー向けマンションシェアハウスで土地活用。入居者向けのオープンハウスでは、60組の来場を集めている。オープンハウスのターゲットは30~40代のサーファー。海に近い立地のため、サーフィンの趣味を楽しむ人に向けたシェアハウスになっている。



※全国賃貸住宅新聞より

物件の担当者は、「物件は築42年のマンション2部屋の壁を取り壊し繋げたもの。リノベーション費用は約700万円ほどです」と。

将来的にオープンハウスはオーナーに販売する予定。

販売価格は2100万円。1人当たりの月家賃を6万円想定している。約8年で投資金額の回収ができる。

また、鵜沼海岸から徒歩約15分に位置する『プロシード1055館』は、サーファーの入居を想定した全6戸の木造メゾネット物件。屋外に設置したシャワースペースや、玄関から浴室へ直行できる間取りなど、「海辺の暮らし」を入居者に感じてもらえるように工夫した設計が特徴だ。

家賃は周辺相場より2万円ほど高かったが、

入居者募集から

約3カ月で満室となった。



※全国賃貸住宅新聞より

さらに、東京都渋谷区の会社が千葉でサーファー向けアパートを建築し、入居が非常に好調という事例も見られている。（※参考：全国賃貸住宅新聞より）

今回は、差別化商品の1例として、サーファー向けのマンションをご紹介させていただきました。重要なのは、**地域に適したコンセプトや種類の商品で土地活用をすることで、入居者の多様なニーズに応え、高入居率が実現でき、結果的に安定した賃貸経営を行うことができる**、ということです。もちろん、皆様の地域においても今回のサーファー向けマンションというのをすすめている訳ではなく、いかにその地域のエリア性や入居者のニーズにあった商品を検討できるかということです。ですので、商品は福祉系施設、戸建賃貸、その他どんな商品であっても考えられます。

大手ハウスメーカーなどの無難なアパート・マンションで土地活用を考えるのではなく、一旦立ち止まって土地活用を検討してみたいかがでしょうか。

最適な土地活用商品に関するご相談は弊社までお気軽にご相談ください。