

【今月号のコンテンツ】

・ご購入いただいたマンションの運用状況
いずれの物件も計画通り順調に運営されています。

・第10号商品は完売しました。
ご支援有難うございました。

・第11号商品の募集を開始しました。

「コンシェルシア新宿 HILLSIDE SQUARE 306号室」

新宿というと、繁華で喧噪なイメージがありますが、この物件は新宿エリアの高層ビル群を見つめる高台「余丁町」に位置します。穏やかな住環境と、地下鉄4つの路線を自由に使いこなせる利便性を誇ります。

・【一口家主をもう少し詳しく】先月号(第25号)では、「一口家主 iAsset」が空室リスクや元本毀損リスクを軽減するためにとっている対策をご説明しましたが、これらの対策が有効に活きるのは立地次第というお話をしました。今回は、「一口家主 iAsset」がいかに安心できるものかを立地という点から検証します。

・【やさしい資産運用のお勉強】今まで何度かに亘り、今の不透明・不確実な時代に適した投資対象として不動産をお勧めしましたが、不動産投資は投資金額が大きいので簡単にはできません。それを補うものとして、小口化商品があることとお話ししました。今回はその小口化商品の種類とその概要についてお話しします。いずれも不動産特定共同事業と呼ばれるものです。

・「一口家主」商品説明会のお知らせ

【新規募集を開始しました!!】

マンション名	⑪ コンシェルシア新宿 HILLSIDE SQUARE 306号室		
共有持分総口数	98口	募集口数	78口
分譲総額	4,900万円	募集総額	3,900万円
一口の価格	500,000円	一口当たり年間賃料	10,660円 (2.13%)
運用期間	平成29年(2017年)3月1日～平成34年(2022年)2月28日		

【一口家主】4つの特徴

Point 1 安定した高利回り
100万円で2万円～3万円
(定期預金の200倍)

Point 2 何よりも元本の安全を
3つの仕組みで元本の安全性を確保

Point 3 運用期間は5年
国債のイメージ
5年後に元本を償還

Point 4 相続税対策にも強み
相続税・贈与税の軽減に有効

【2月1日現在の販売済商品の運用状況】

マンション名	稼働率	入居者の変動	受取賃料の変動 現在の賃料	年間1口当り 支払賃料	2月1日現在 優先持分権評価額
① 早稲田605号室 (平成25.11運用開始)	100%	なし	なし 月額136,800円	12,169円 (2.43%)	500,000円
② 神楽坂902号室 (平成26.4運用開始)	100%	なし	なし 月額177,915円	12,203円 (2.44%)	505,683円
③ 東京BC407号室 (平成27.3運用開始)	100%	なし	なし 月額164,430円	12,188円 (2.43%)	506,274円
④ 東京BC507号室 (平成27.7運用開始)	100%	なし	なし 月額165,735円	11,729円 (2.34%)	500,132円
⑤ 馬込TERRACE401号室 (平成27.11運用開始)	100%	なし	なし 月額85,050円	11,757円 (2.35%)	500,407円
⑥ 池袋CROSSIA201号室 (平成28.2運用開始)	100%	なし	なし 月額95,400円	11,041円 (2.20%)	500,000円
⑦ 池袋CROSSIA301号室 (平成28.3運用開始)	100%	なし	なし 月額95,850円	10,908円 (2.18%)	500,000円
⑧ 池袋CROSSIA401号室 (平成28.5運用開始)	100%	なし	なし 月額96,300円	10,909円 (2.18%)	500,000円
⑨ 王子飛鳥山104号室 (平成28.9運用開始)	100%	なし	なし 月額80,990円	11,079円 (2.21%)	500,000円
⑩ 池袋M'S VILLA203号室 (平成28.12運用開始)	100%	なし	なし 月額85,950円	10,652円 (2.13%)	500,000円

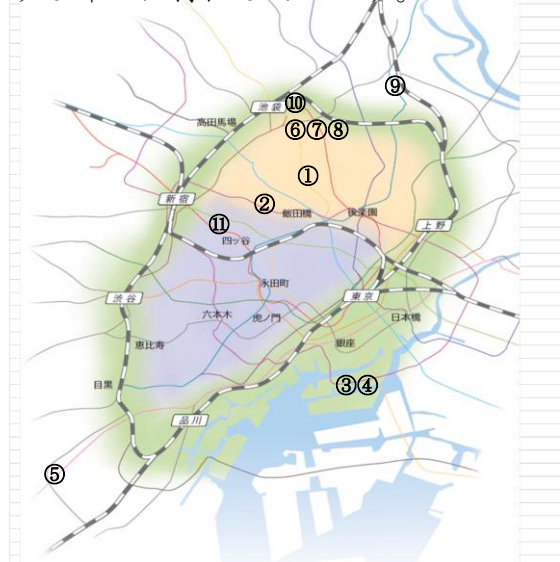
クリアスライフは東京都心に特化した投資用マンションのディベロッパーで、1984年の創業です。本業は自社で開発したマンションを1戸単位で販売することです。しかし1Kのマンションでも3,000万円以上するものもあります。そこでどなたにでも買いやすいように小口化したものが「一口家主 iAsset」です。当社が開発した新築マンションの一部を選んで「一口家主 iAsset」の事業を行っております。

【一口家主をもう少し詳しく】

先月号（第25号）では、「一口家主 iAsset」が空室リスクや元本毀損リスクを軽減するためにいろいろな対策をとっていることをご説明しました。同時にこれらの対策が有効に生きるも死ぬも立地次第というお話をしました。今回は、「一口家主 iAsset」がいかに安心できるものかを立地という点から検証します。

1. 「一口家主 iAsset」物件の立地

「一口家主」が今までに事業化した物件は下図の通り山手線の内側及び隣接する都心に特化しています。



物件の番号は表ページの「販売済商品の運用状況」のマンション名に付番されている番号と照合してください。

2. 「山手線の強い沿線力」の強み

不動産経済通信という新聞が、ある調査会社の記事を掲載していました。山手線沿線のマンションの分譲価格が10年で60%以上も上昇しているそうで、その理由を下記のように分析しています。これは当社物件の立地にそのまま当てはまります。

- ① 商業施設や公共施設等の利便性。他路線と比較して整備されている
- ② 人口や借家世帯のボリュームが大きく、年収等も高いのでマーケットの広がり非常に大きい。
- ③ 大型再開発が多く大量の開発資金が沿線の各駅に投下されている。
- ④ 山手線沿線は下町から山の手、超都心部までまんべんなく価格が上昇
- ⑤ 職住近接のニーズ。「通勤地」から「居住地」というイメージの転換。

3. 東京都の人口動態（毎年増える人口）が支える賃料・物件価値の安定性

東京都の人口は毎年増えています。中でも、23区は都下の他地域と比べると増加率が大きく、人口の増加＝住居需要の増加により空室率は低く、家賃も物件価値も安定しています。直近5年間の23区内での人口増加率の大きい区のベスト10は下表の通りです。「一口家主 iAsset」のほとんどの物件がこの中に入っています。

東京都人口動態（対前年増減率）

順位	年次	平成23年		平成24年		平成25年		平成26年		平成27年	
1位		中央区	2.61%	中央区	2.75%	千代田区	3.59%	千代田区	5.01%	中央区	3.55%
2位		港区	1.72%	千代田区	2.50%	中央区	3.10%	中央区	4.13%	千代田区	2.99%
3位		千代田区	1.54%	港区	1.96%	港区	1.64%	港区	2.23%	新宿区	1.98%
4位		渋谷区	1.54%	台東区	1.72%	文京区	1.49%	文京区	1.54%	豊島区	1.86%
5位		台東区	0.97%	渋谷区	1.57%	江東区	1.43%	墨田区	1.49%	品川区	1.62%
6位		江東区	0.82%	目黒区	1.32%	台東区	1.31%	豊島区	1.42%	中野区	1.61%
7位		豊島区	0.77%	墨田区	1.11%	渋谷区	1.23%	江東区	1.40%	江東区	1.53%
8位		文京区	0.64%	新宿区	1.07%	墨田区	1.04%	新宿区	1.12%	港区	1.41%
9位		世田谷区	0.61%	文京区	1.00%	豊島区	1.00%	渋谷区	1.09%	文京区	1.40%
10位		品川区	0.60%	江東区	0.85%	目黒区	0.97%	台東区	1.07%	渋谷区	1.33%
		東京都平均	0.29%	東京都平均	0.46%	東京都平均	0.54%	東京都平均	0.72%	東京都平均	0.89%
		23区平均	0.39%	23区平均	0.61%	23区平均	0.72%	23区平均	0.96%	23区平均	1.13%
		23区外平均	0.07%	23区外平均	0.11%	23区外平均	0.20%	23区外平均	0.21%	23区外平均	0.33%

*上表データ出所：総務省住民基本台帳人口・世帯数

【やさしい資産運用のお勉強】

この欄では何度かに亘り、今の不透明・不確実な時代に適した投資対象として不動産をお勧めしました。ただし、不動産投資は投資金額が大きいのでだれもが簡単にはできません。それを補うものとして、小口化商品があることをお話ししました。今回はその小口化商品の種類とその概要についてお話しします。いずれも不動産特定共同事業と呼ばれるものです。

1. 小口化商品の3種類のタイプ

不動産の小口化商品には次の3つのタイプがあります。

- ① 現物出資型
 - ② 金銭出資型
 - ③ 賃貸型
- それぞれのタイプの概略を見てみます。

2. 現物出資型

- ① 事業者が不動産を取得
- ② 投資家は当該不動産の共有持分を購入
- ③ 各投資家は購入した共有持分を出資して事業者とともに任意組合を結成
- ④ 事業者が理事長となり、出資された共有持分は理事長名で登記
- ⑤ 事業者は不動産の管理運営、配当の支払、不動産売却、売却代金の分配を行う

3. 金銭出資型

- ① 事業者が不動産を取得
- ② 投資家は事業者と匿名組合契約を結び当該不動産を投資対象として金銭を出資
- ③ 事業者は不動産の管理運営、配当の支払、不動産の売却、出資金の払い戻しを行う

4. 賃貸型（「一口家主」の場合）

- ① 事業者が不動産を取得
 - ② 投資家は当該不動産の共有持分を購入
 - ③ 共有持分は投資家名義で登記
 - ④ 投資家は共有持分を事業者に賃貸
事業者は不動産の管理運営、配当の支払、不動産の売却、売却代金の分配、或いは共有持分の買取りを行う
- 優先劣後構造・収益還元法による対象不動産評価などで元本毀損リスクを軽減している

5. まとめ

- 現物出資型は共有持分を出資して配当を受け取る
 - 金銭出資型は金銭を出資して配当を受け取る
 - 賃貸型は共有持分を賃貸して賃料を受取る
- どのタイプを選ぶかは目的（利回り、換金のし易さ、相続税対策、長期保有等）によって異なりますが、共通して留意すべきことは、
- ① 出口（契約終了時）の元本の安全性
 - ② 事業者の信用度 でしょう。

3タイプ比較表	現物出資型	金銭出資型	賃貸型
対象不動産の所有権	投資家	事業者	投資家
対象不動産の登記名義	事業者	事業者	投資家
契約年数	10年以上が多い	3～5年	5年
中途売却（事業者買取）	不明	あり	あり
終了時の出口	市場売却	事業者買取	市場売却・事業者買取
優先劣後構造（*）	なし	あり	あり
相続財産圧縮メリット	あり	なし	あり
元本保証（*）	なし	劣後出資金額相当分	劣後持分相当分

（*）優先劣後構造：期中の配当（分配金）や終了時の対象不動産売却代金を投資家が事業者に優先して受け取れる仕組み。劣後出資金額（持分）相当分は元本の毀損を補完する。

（注）上記はインターネット等で知れた概要であり、正確な情報は各事業者に確認して下さい。