

# 「一口家主」通信 第45号 平成30年9月16日

## 【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9号商品コンシェルリア王子飛鳥山 104号室は、8月31に第2期が終了しました。賃料、評価額ともに問題なく運営されています。

### ・新規物件 「コンシェルリア大塚 HILLSIDE SQUARE 205号室」の募集を開始しました。第15号商品です。

「住みたい沿線」ランキング1位に輝く JR 山手線。その山手線「大塚」駅から徒歩4分。「大塚」駅は、再開発により美しく生まれ変わった駅周辺、主要駅へのアクセスのよさから注目の街として人気を集めています。

・【一口家主をもう少し詳しく】第1号商品のコンシェルリア早稲田 GF605号室はこの10月で5年となり、運用期間の終了を迎えますが、お客様のご希望により延長することになりました。お客様が感じておられる「一口家主 iAsset」の“よさ”を、ご購入を検討中の方のご参考までにまとめました。

・【やさしい資産運用のお勉強】前回に続き不動産ファンドの仕組みについて事例を挙げながらご説明します。リートをはじめ不動産を小口化した商品がだんだんと増えてきています。不動産の証券化の基本について理解しておくことは今後何かしらのお役にたつことと思います。

### ・「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	⑮ コンシェルリア大塚 HILLSIDE SQUARE 205号室		
共有持分総口数	65口	募集口数	52口
分譲総額	3,250万円	募集総額	2,600万円
一口の価格	500,000円	一口当たり年間賃料	10,669円 (2.13%)
運用期間 (6年間)	平成30年(2018年)10月1日～平成36年(2024年)9月30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5～6年  
国債のイメージ  
5～6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

## 【販売済商品の運用状況】 \*下記の数字は各物件の直近の決算時のものです。

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	優先持分権評価額
① 早稲田 GF605号室 (平成25.11運用開始)	100%	なし	なし 月額136,800円	12,167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	12,180円 (2.43%)	509,597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	11,753円 (2.35%)	503,842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	11,759円 (2.35%)	500,431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%)	500,094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%)	500,300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
⑪ 新宿 HS 306号室 (平成29.3運用開始)	100%	なし	なし 月額135,720円	10,660円 (2.13%)	500,000円
⑫ 新宿 HS 203号室 (平成29.6運用開始)	100%	なし	なし 月額97,650円	10,660円 (2.13%)	500,000円
⑬ 新宿 HS 703号室 (平成29.12運用開始)	100%	なし	なし 月額99,900円	10,660円 (2.13%)	500,000円
⑭ 目白 TGR 109号室 (平成30.7運用開始)	100%	なし	なし 月額111,150円	10,667円 (2.13%)	500,000円

- 「一口家主 iAsset」を譲渡(売却・贈与)する場合は必ずクリアスライフの事前の同意が必要となります。不動産業者などより買取りたいとの電話やハガキが頻繁に来るかと思いますが、不特定多数の方に転売する業者への譲渡は同意しかねますので、そのような電話等があった場合はお断り頂くようお願いいたします。

【一口家主をもう少し詳しく】

「一口家主 iAsset」の第1号商品のコンシェルシア早稲田 Green Forest 605号室は、この10月末に5年の運用終了を迎えますが、大多数の方のご希望により延長することになりました（\*）。延長を望まれる方が感じられる「一口家主 iAsset」の“よさ”を下記に挙げてみました。今、購入しようかどうか迷っていらっしゃる方の参考になると思います。

1. 「一口家主 iAsset」の“よさ”

- ①5年間の実績で、毎月の評価で元本割れをしたことがない。
- ②5年間の実績で、入居者の賃料が下がったことは一度もない。
- ③物件の立地がよいから安心できる
- ④クreasライフの運営・管理がきちんとしているので安心できる。

以上のことはコンシェルシア早稲田 GFに限らず、現在運用中の全ての物件に言えることです。以下、各項目につき少し詳しくみてみます。

2. 全物件、元本割れをしたことがない

「一口家主 iAsset」では毎会計期間末に正式に元本評価を行います。また、各月末にもチェックをしています。現在14物件を運用中ですが、どの物件も元本割れをしたことはありません。この商品では貸貸利益（賃料-賃貸経費）が20%以上さがらなければ、元本割れしない仕組みになっています。過去の運用実績で入居者の賃料が下がったことはなく、賃貸経費は略一定なので、元本割れをすることなどないわけです。

3. 全物件、入居者の賃料が下がったことがない

運用中14物件のうち、契約を更新したり入居者が変わったものもありますが、賃料が下がった物件はひとつもありません。逆に賃料が上がっているものがあります。これは「一口家主 iAsset」の立地やクオリティーのよさを示す好例ともいえるでしょう。

4. 立地がよいので安心

クreasライフが開発するほとんどの物件は、山手線の周辺や内側の人口が流入し増加している賃貸需要が強い地域です。「一口家主 iAsset」はこのような物件を対象としているのでお客様は安心して運用を続けられます。

5. クreasライフの運営・管理で安心

創業34年のクreasライフは2018年3月現在376棟・19519戸の開発を行う一方、不動産特定共同事業の東京都知事許可94号の取得業者として「一口家主 iAsset」のきめ細かい運営・管理を行っております。これもお客様の安心材料です。

6. 初めてのものに挑戦するとき

初めてのものに挑戦するのは不安です。そんな時に判断の目安になるのは過去の実績と事業を行っている運営会社の信用度です。一度「一口家主 iAsset」をご購入いただいたお客様の多くの方から二度目、三度目とご購入いただいています。「一口家主 iAsset」の“よさ”をご理解いただいた故と考えております。

7. まずは始めてみませんか

資産の安全運用手段であった銀行預金や国債がその役割を果たせなくなった現在、「一口家主 iAsset」は、安全性が高く適度な利回りを実現できる数少ない運用方法です。少しでも多くの方に気軽に活用頂けるよう50万円からとしています。まずは始めてみませんか。

（\*）延長を望まれない方は10月末で終了し、クreasライフが共有持分を買取ります。

【やさしい資産運用のお勉強】

今回は不動産ファンドの基本的仕組みについてご説明しましたが、今回はセールス・アンド・リースバック型のファンド組成の流れを追いながらご説明します。なお、オフバランス、倒産隔離等の用語が出てきますが、次回以降逐次ご説明します。

1. 不動産ファンド組成の流れ

前回 SPC は単なる箱であり、実際にファンドを運営するのは AM（アセットマネージャー）であることをご説明しましたが、では誰がどのような目的で SPC を作り AM を任命するのか等をご説明します。分かり易い例としてセールス・アンド・リースバック（Sales & Lease back）による資産流動化型の案件についてみてみます。

2. セールス・アンド・リースバックの例

事業会社の A 社は固定資産と借入金を減らしバランスシートを軽くするため本社ビルを売却することにしました。しかし、従来通りそのビルを使い続けたい。そこで SPC を使って資金を調達し、その SPC に本社ビルを買い取ってもらう。AM にはビルの継続使用をできるようにしてもらう、という計画を作りました。A 社はアレンジャーとして、第三者を使って SPC を設立、AM や会計管理会社等を任命しファンドの枠組みを作り上げました。この場合 A 社がファンドのスポンサーつまり仕掛け人です。

3. 具体的流れ

枠組みができたら最も大事なことが資金調達です。これは通常アレンジャーが行います。アレンジャーはスポンサー自身か或いはその意を受けた第三者になります。

①融資（ノンリコースローン）の調達  
通常はノンリコースローンといってファンドの不動産のみを担保とする融資で、他の者は返済義務を負いません。

②出資金の調達  
出資者は一番リスクのある（逆に旨みもある）役回りなのでこの募集が最重要です。出資金はファンドの税金処理の関係で匿名組合契約を結び出資されます。

③対象不動産（A社本社ビル）の購入  
ノンリコースローンと匿名組合出資により調達された資金で、SPC は A 社より本社ビルを購入します。（A 社は SPC に売却）

④SPC と A 社の賃貸借契約の締結  
ここからは AM の仕事となり、これで A 社は当初の目論見を達成したことになります。

\*セールス・アンド・リースバックは以前は沢山の事例がありましたが、現在は会計上売却処理が難しくなり、あまり行われていません。  
\*ノンリコースローンの導入にはオフバランスに加え SPC が倒産隔離されている必要があります。

