

「一口家主」通信 第22号 平成28年10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。

・好評募集中！第9号商品“コンシェルシア王子飛鳥山104号室”の残口数は僅かになりました。

池袋駅まで9分、東京駅まで15分、東京の中核へと結ぶ北の玄関口王子・飛鳥山地区は、第一種住居地域の閑静な住宅街、周りには神社、公園などの緑豊かな空間が広がっています。働く、学ぶ、遊ぶそして暮らすの多彩な東京ライフを楽しむ絶好の拠点です。

・【一口家主をもう少し詳しく】最近首都圏の賃貸マンションやアパートの空室率の上昇が新聞等で報じられています。しかしデータを詳しく見ると実は上昇しているところと下降しているところと二極分化しています。今後この傾向は益々進むと思われます。この鍵を握るのは人口動態です。今回は「一口家主 iAsset」の主戦場である東京の人口動態について観てみます。

・【やさしい資産運用のお勉強】9月に金融庁から「平成27事務年度版 金融レポート」が発表されました。その中で、金融商品の中の**ダメ商品**やそれらを販売する**銀行等の営業姿勢**の問題点が具体的に述べられています。まさか、そこまでは・・・、という内容です。ポイントをご紹介します。

・「一口家主」商品説明会のお知らせ

【お知らせ】賃貸利益の次回振込日程等は下記の通りです。お楽しみに。

マンション名	決算日	財産管理報告書(予定)	賃貸利益支払(予定)	会計期
CC 早稲田 GF605 号室	H28年10月31日	H28年12月15日	H28年12月26日	第3回
CC 神楽坂 902 号室	H29年 3月31日	H29年 5月15日	H29年 5月25日	第3回
CC 東京 BC407 号室	H29年 2月29日	H29年 4月15日	H29年 4月25日	第2回
CC 東京 BC507 号室	H28年 6月30日	H28年 8月15日	H28年 8月25日	第1回
CC 馬込 TRC401 号室	H28年10月31日	H28年12月15日	H28年12月26日	第1回
CC 池袋 CRS201 号室	H29年 1月31日	H29年 3月15日	H29年 3月27日	第1回
CC 池袋 CRS301 号室	H29年 2月28日	H29年 4月15日	H29年 4月25日	第1回
CC 池袋 CRS401 号室	H29年 4月30日	H29年 6月15日	H29年 6月25日	第1回
CC 王子飛鳥山 104 号室	H29年 8月31日	H29年 10月15日	H29年 10月25日	第1回

【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

【9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 賃料	10月1日現在 優先持分権評価額
早稲田 605 号室 (平成 25.11 運用開始)	100%	なし	なし 月額 136,800 円	12,154 円 (2.43%)	500,000 円
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
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
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
馬込 TERRACE401 号室 (平成 27.11 運用開始)	100%	なし	なし 月額 85,050 円	11,756 円 (2.35%)	500,000 円
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
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
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

【好評募集中！！】

マンション名	コンシェルシア王子飛鳥山104号室 (新規募集開始！)		
共有持分総口数	55 口	募集口数	44 口
分譲総額	275 百万円	募集総額	220 百万円
一口の価格	500,000 円	一口当たり年間賃料	11,079 円 (2.215%)
運用期間	平成 28 年(2016 年)9 月 1 日～平成 33 年(2021 年)8 月 31 日		

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3,000万円以上はします。そこで、どなたにでも買い易いように小口化したものが「一口家主 iAsset」です。新築マンションの一部を選んで「一口家主 iAsset」に割り当てています。

【一口家主をもう少し詳しく】

今、賃貸不動産の空室率＝資産価値は完全に二極分化しています。同じ首都圏と言っても空室率が上昇している3県（神奈川、千葉、埼玉）と下降している東京とは全く違います。東京の中でも場所によって異なります。その大きな理由は人口動態です。

1. 東京の人口増加は加速している

下の表を見てください。平成23年から27年までの東京都平均で増加率は0.29%、0.46%、0.54%、0.72%、0.89%と年々大きくなっています。つまり人口の増加は加速しています。都下他地区も同じ傾向です。特に23区平均では26年、27年は1%を超えています。

3. 23区と23区外の違い

23区では大小の差はあれ全ての区で増加していますが、23区外では武蔵野市、府中市、狛江市、稲城市などの特定の地区が増加しているだけで他は殆どが減少しています。つまり東京の中でも23区及び特定地区とそれ以外の地域とは二極分化が進んでいます。

3. 23区の中はどうか

下表では対前年で人口増加率の大きい10区をピックアップしました。

毎年中央、千代田、港、渋谷、文京、江東、台東、豊島、墨田、新宿とほとんど同じ顔触れです。これらの区では毎年前年よりほぼ1%以上の割合で人口が増えています。殆どが住居を新たに必要とする転入者です。当社が開発・分譲したクリアレントの管理物件約8,000戸の空室率は現在0.5%以下で、ここ数年空室率は低下傾向にあります。殆どの物件は下表の上位区に立地するので下表の人口増加と空室率の低下は合致しています。

4. 「一口家主」の高い安全性をサポート

空室率＝資産価値の二極分化は益々進行するものと思われます。人口増加上位区で開発するクリアスライフのマンションを小口化した「一口家主 iasset」は、人口増加地区＝空室率低下地区に立地します。これにより元本安全の三つの仕組みと共に皆様にとってより安心できる、魅力的な資産運用になっています。

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%
2位	港区	1.72%	千代田区	2.50%	中央区	3.10%
3位	千代田区	1.54%	港区	1.96%	港区	1.64%
4位	渋谷区	1.54%	台東区	1.72%	文京区	1.49%
5位	台東区	0.97%	渋谷区	1.57%	江東区	1.43%
6位	江東区	0.82%	目黒区	1.32%	台東区	1.31%
7位	豊島区	0.77%	墨田区	1.11%	渋谷区	1.23%
8位	文京区	0.64%	新宿区	1.07%	墨田区	1.04%
9位	世田谷区	0.61%	文京区	1.00%	豊島区	1.00%
10位	品川区	0.60%	江東区	0.85%	目黒区	0.97%
	東京都平均	0.29%	東京都平均	0.46%	東京都平均	0.54%
	23区平均	0.39%	23区平均	0.61%	23区平均	0.72%
	23区外平均	0.07%	23区外平均	0.11%	23区外平均	0.20%

*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】

金融庁が挙げているいわば金融商品のワースト3を紹介します。銀行などが必ず勧める身近な商品ですが、どうも顧客のためではなく、自分たちの手数料稼ぎに都合の良いものを勧めているようです。これを機に資産運用を見直してみませんか。（以下金融庁レポートの抜粋です。）

1. 毎月分配型投資信託

規模の大きい投資信託日米比較

販売手数料	信託報酬(毎年)	収益率(年率)
平均(税抜き)		過去10年平均
3.20%	1.53%	▲0.11%
0.59%	0.28%	5.20%

*上段：日本、下段：米国

日本では販売手数料、信託報酬ともに高いうえに収益率はマイナス（赤字）で全くいいとこなしです。これはちょっと驚きですね。また、「顧客の運用方針にかかわらず、販売会社は毎月分配型のような収益分配頻度の高い商品を提案している。一般に、利益を分配せずに再投資する方が投資効率は高くなるとされているが、当面現金を必要とせず中長期での資産形成を考えている顧客も含め一律に上記商品を提案して、顧客ニーズに沿った対応がとられていない」と指摘しています。他方、「銀行において、投資信託販売額や収益が増加しているのに、残高や顧客空が伸びていない、これは回転売買（手数料を得るために同一顧客に何度も売買させる）が相当程度行われていると推測する」としています。

2. 貯蓄性保険商品（特に、外貨建て一時払い保険）

近年伸びているこの種の商品は、定額部分と変動部分に分かれていて、定額部分は当初払い込んだ（外貨建ての）保険料全額を最低保証するとともに、変動部分は元本保証のない投資信託等で運用しており、それ

に外貨建ての死亡保険を組み合わせたといった、複雑なパッケージ型商品となっています。一方、このパッケージ商品を構成する外国債券と投資信託、（掛け捨ての）死亡保険を別々に購入・契約することでも同等の経済効果を得ることができて、しかも別々に購入した方が手数料が10%程度低くなることがあると指摘しています。単純な商品を個々に提供することで、より低い手数料で同じ投資効果が得られるのにわざわざ複雑なパッケージ商品にして高い手数料を徴収するという行為は金融サービス業として如何なものか、との指摘です。

3. ファンドラップ（ラップ口座）

先ず投資家が払う手数料は主なファンドラップ商品の平均で2.2%。一方、一般の投資信託の場合、初年度払う手数料が平均3%、毎年支払う信託報酬が平均1.5%なので4年を超えて投資を継続する場合はファンドラップの方が一般の投資信託よりも高くなる、という計算です。

次に、証券会社や信託銀行が提供しているファンドラップの運用対象投資信託の5～7割は系列の投資運用会社が設定する投資信託だそうです。更に運用対象の投資信託選定に際し、外部より助言を受けていますがその助言会社も大半が系列会社とのこと。結局、手数料は高く、対象投資信託選定の透明性も如何なものかということです。

ひるがえって、「一口家主」のような真面目な商品こそが本当にお客様の役に立つのだと改めて自信を持った次第です。