

2021  
12・27 毎週月曜  
第5週除く  
第1227号

# 週刊ビル経営

発行所 (株)ビル経営研究所 〒104-0061 東京都中央区銀座7-17-12 2F

TEL 03(3543)7421 FAX 03(3543)5839  
発行人 垂澤清三 年間購読料 30,000円(税込)

## 編集後記

痛ましい事件が起こった。多くの人が亡くなった大阪でのビル火災。今後の進展を見守るしかない。過去を振り返って私個人が記憶しているもので歌舞伎町や京都アニメーションでの火災事件。人によっては1982年に起こったホテルニュージャパン火災なども

記憶に残るか。詳細は1面記事を参照してほしいが、消防庁でも施設・建物の点検を要請しており、各行政で進められているようだ。気になるのは、故意に起こされたものにどう対処していくのか。設備を万全な状態に保つこと。あとは、ビルと関係ないが、あまりイライラせず、他人をさせないこと。(萩原)

## 不動産業界 ニュースサイト

「ビルモール」は

毎週月曜日更新



## エリア・アセット・リーシング施策 e t c

# 注目される運用会社の力量

## ニーズ高まり客社が注力する 不動産小口化商品の最新動向

不動産小口化商品。相続発生時に現物不動産と比べて、相続人の数に応じて分割しやすいことや、価格も1棟物件より安く、かつ小口ながら1等立地のオーナーになれることが魅力となり、需要が増大。多くの不動産企業がこの分野に取り組んでいる。引き続き、相続対策としての需要も強い一方で、直近で出てきているのは資産運用、投資商品としてのニーズだ。1口100万円から投資できる商品もあることで、投資家・出資者の裾野が拡大している。事業者の最新動向と戦略を見ていく。

### 初め不動産小口化商品 ラインアップ拡充実現

「ア」の第1号の運用をスタートさせた。この商品は東急目黒線「不動前」駅から徒歩7分の田区は不動産運用の場所に立地する賃貸マンション「PASEE」を展開。現存不動産「PASEE」に新しい価値を創造する「目黒II」を組み込む「心築」、太陽光発電などの「ク」は12年で、利回りは約3%。1口100万円3つの上場投資法人の運用をはじめとした。同社では「不動産アセットマネジメント」の3つをコア事業として、グループで事業の顧客に対して、厳選した1棟物件を商品とグループの1社として販売。それに関連する、いちごオーナーズとして資産運用のコンサル(東京都千代田区)は、ルティンや、不動産12月に、いちごグループの運用管理を代行するプとして初となる「オーナー代行サービス」小口化商品「いちごス」にも取り組んでおり、いちごオーナーズビルシェアだ。

「いちごオーナーズビルシェア」第1号で組み込んだ物件「PASEE目黒II」

## 顧客層の間口拡大へ

「いちごオーナーズビルシェア」は、想定以上のニーズを得ることができた。第1号は運用を開始いたしました。これまでにアプローチした「投資したかった」に対して商品を提供できたと考えています。今後はより一層のPRを行いながら、コンスタントに商品を展開していきます。



いちごオーナーズ  
代表取締役社長  
藤原 雅彦氏

ピークを迎えると予測されています。運用する物件としては一番メリットが大きいものと考えます」とする。「顧客ファースト」を掲げる中で、顧客利益の最大化が可能なアセットとして手掛けている。

一方で、顧客からは「ラインアップの拡充」を求める声も寄せられていた。「10億円以上の物件」となると、一棟で購入できる顧客層は限られてきます。そのため、

「より価格帯の低い商品の取り扱いにはありませなか」という声は多い。1棟の価格が10億円前後の物件です」と紹介する。レジデンス物件のなかでも単身者用の物件をメインに取扱い。その理由について「東京圏内では総人口が減少していくものの、単身世帯に絞ると依然として増加している。2035年頃に

そのニーズに合わせた物件のなかでも単身者用の物件をメインに取扱い。その理由について「東京圏内では総人口が減少していくものの、単身世帯に絞ると依然として増加している。2035年頃に

「いちごオーナーズビルシェア」は、想定以上のニーズを得ることができた。第1号は運用を開始いたしました。これまでにアプローチした「投資したかった」に対して商品を提供できたと考えています。今後はより一層のPRを行いながら、コンスタントに商品を展開していきます。

ウィルス感染症拡大により発令された緊急事態宣言の影響から一時販売を中断したが、10月に再開。約1カ月で完了し、このたび運用開始となった。

1口100万円から資産運用ニーズに  
不動産小口化商品は相続対策ニーズに応えるケースが多い。そのなかで、「いちごオーナーズビルシェア」は資産運用ニーズを主軸に据える。

「1口100万円から出資することが可能なので、第1号の購入者も40〜90歳代まで幅広い方々に購入いただきました。これまで

国債や定期預金といった著しくローリスク・ローリターンな商品や、株式のようなハイリスク・ハイリターンのものと異なり、「いちごオーナーズビルシェア」は国債や定期預金よりもリターンを確保でき、株式よりもリスクを抑えた商品です。

当社はこれまでの資産運用に代わるものとして、ニーズを掘り出したいと考えています。(藤原氏)

品の販売を目指してきたい」とした。これまでの1棟物件から不動産小口化商品、そしてグループ内では「リポート」もある。いちごグループ内で投資商品のラインアップが揃ってきた。今回、

新しい展開となった「いちごオーナーズビルシェア」の拡充と、投資ニーズがどのように広がりを生じていくか注目される。

不動産小口化商品「セレーサージュ」年間2000商品リリースへ  
コスモスインシア  
北島 祐二氏



コスモスインシア  
北島 祐二氏

「セレーサージュ目黒イースト」  
コスモスインシア  
村上 龍二氏

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た



が、そのなかから「セレーサージュ」として年間に2〜3棟ほどの商品を提供していくという。ミサワホームなども参入ローンに向けた準備も多くの需要を集める不動産小口化商品。そのなかで、業界各社も取り組みを進めている。

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

が、そのなかから「セレーサージュ」として年間に2〜3棟ほどの商品を提供していくという。ミサワホームなども参入ローンに向けた準備も多くの需要を集める不動産小口化商品。そのなかで、業界各社も取り組みを進めている。

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

が、そのなかから「セレーサージュ」として年間に2〜3棟ほどの商品を提供していくという。ミサワホームなども参入ローンに向けた準備も多くの需要を集める不動産小口化商品。そのなかで、業界各社も取り組みを進めている。

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た

「セレーサージュ」は、個人で1棟を購入することが難しい物件であるかどうか(北島氏)だ。た