

## INDEX

比較検討する際の着目点を解説！

# 不動産小口化商品 選択のポイント

- 01 不動産小口化商品とは
- 02 不動産小口化商品の選択のポイント
- 03 アドバンテージクラブの特徴
- 04 Q&A



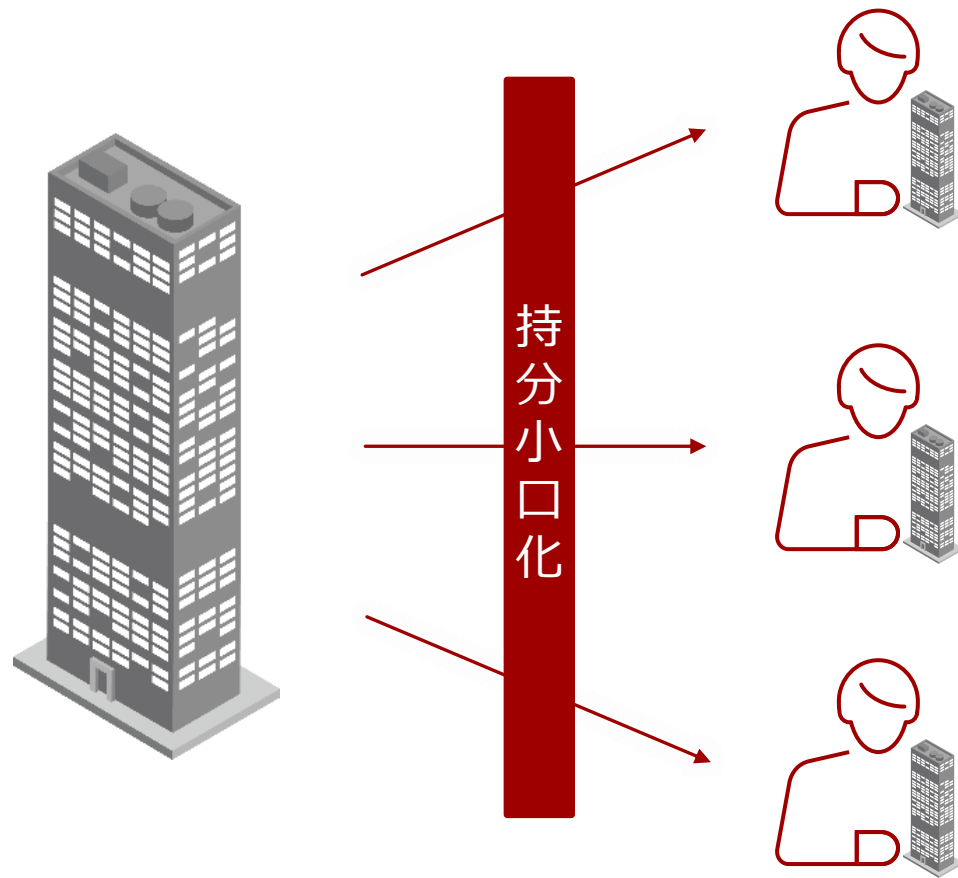
# Section 1

---

不動産小口化商品とは

# 不動産小口化商品とは

特定の不動産を1口単位に分割し、投資家同士で共同所有する運用商品です。



## ■ 人気になっている主な理由

- 01 出資のハードルが低い  
単独では所有できないような都心の一等地にある不動産を保有できる
- 02 不動産投資初心者でも取り組みやすい  
建物管理・賃貸管理などの手間をプロに任せることができる

# 実物不動産と不動産小口化商品の類型について

## POINT

- 相続時の評価方法は、不動産（土地・建物）の類型と金融商品の類型とに分かれます。
- 任意組合型であれば、原則実物不動産と同様の評価方法となります。

	実物不動産	不動産小口化商品		金融商品
		任意組合型	匿名組合型	Jリート
主な適用法	宅地建物取引業法	不動産特定 共同事業法 宅地建物取引業法	不動産特定 共同事業法 宅地建物取引業法	投資信託及び 投資法人 に関する法律
利益分配金の 所得区分(個人)	<b>不動産所得</b>	<b>不動産所得</b>	雑所得	配当所得
評価方法	土地：路線価評価等 建物：固定資産税評価額	土地：路線価評価等 建物：固定資産税評価額	出資の評価 (純資産評価方式)	金融商品として 評価
投資金の 流動性	中	低(※)	低(※)	高

※ 商品によっては、運用期間中であっても投資金や出資持分の中途換金が認められるものもあります。



# Section 2

不動産小口化商品の選択のポイント

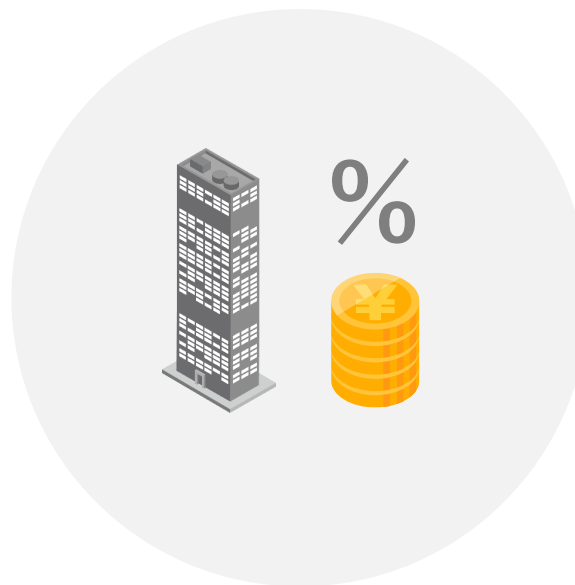
## 事業者 選び



### ■ 償還実績

償還 = 不動産を売却して  
投資の出口を迎えること

## 物件 選び

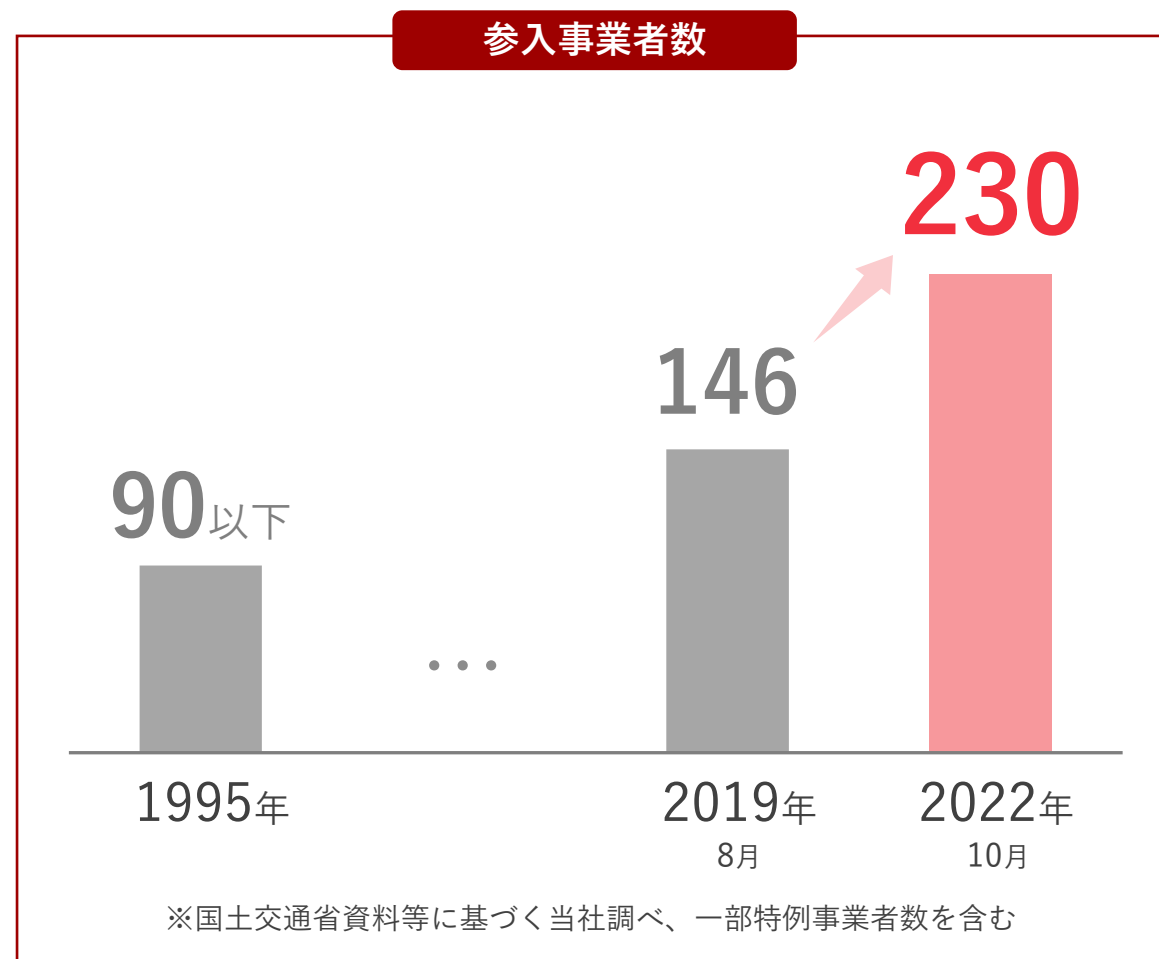


### ■ 利回り ■ 出口戦略

不動産小口化商品は、不動産特定共同事業法（不特法）という法律で認可を受けた事業者が提供する商品です。規制緩和と税制改正もあり、ここ数年で急激に事業者が増えています。

## 不動産 特定共同事業法 (不特法)

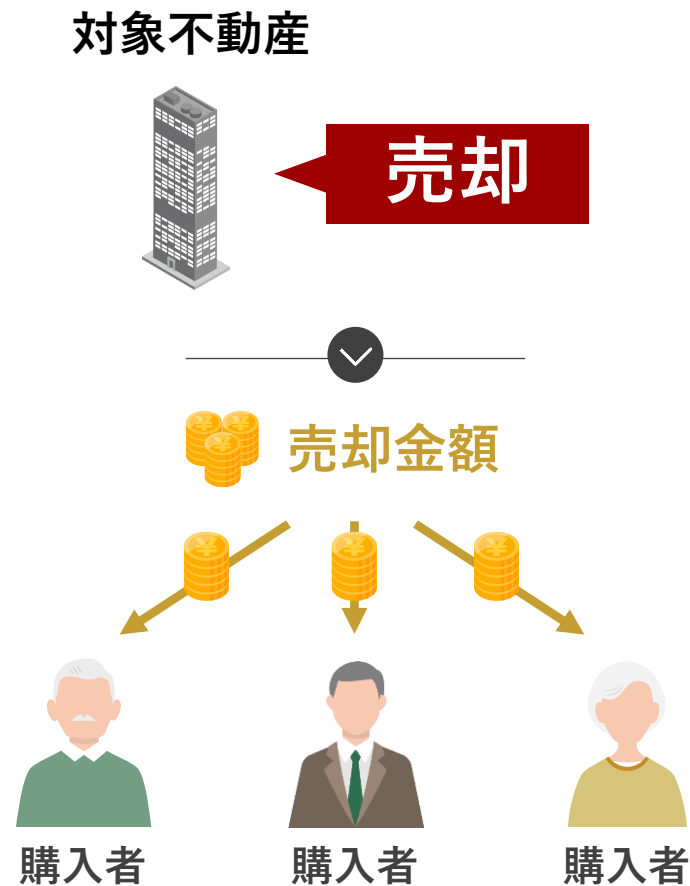
- 1995年：施行
- 数度の規制緩和
- 2013年：税制改正



業界の歴史が浅いこともあり、組成から解散まで、一連の流れを経験している事業者が少ないため、償還実績の豊富な事業者であることが安心材料となります。

# Point 償還実績

償還 = 不動産を売却して投資の出口を迎えること

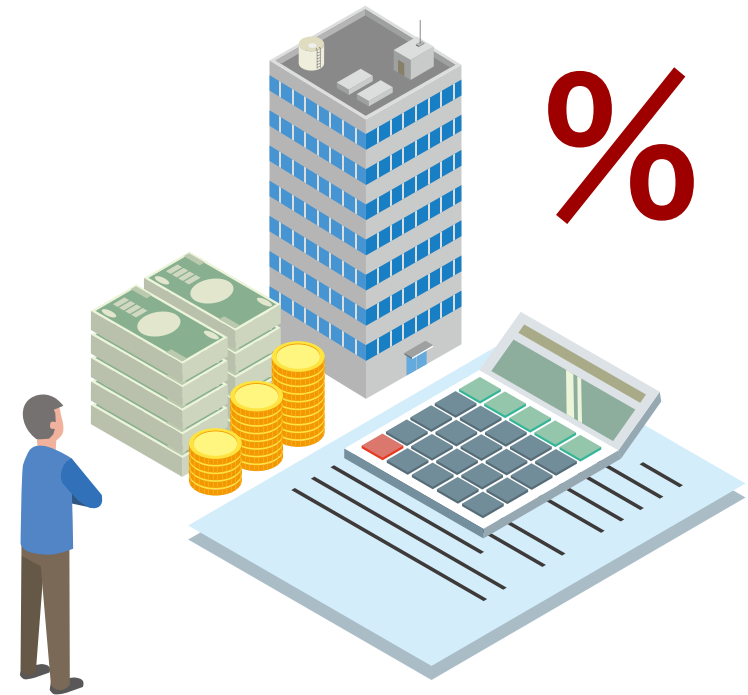




不動産から得られる利回りは、「高ければ高い方」が良い訳ではありません。

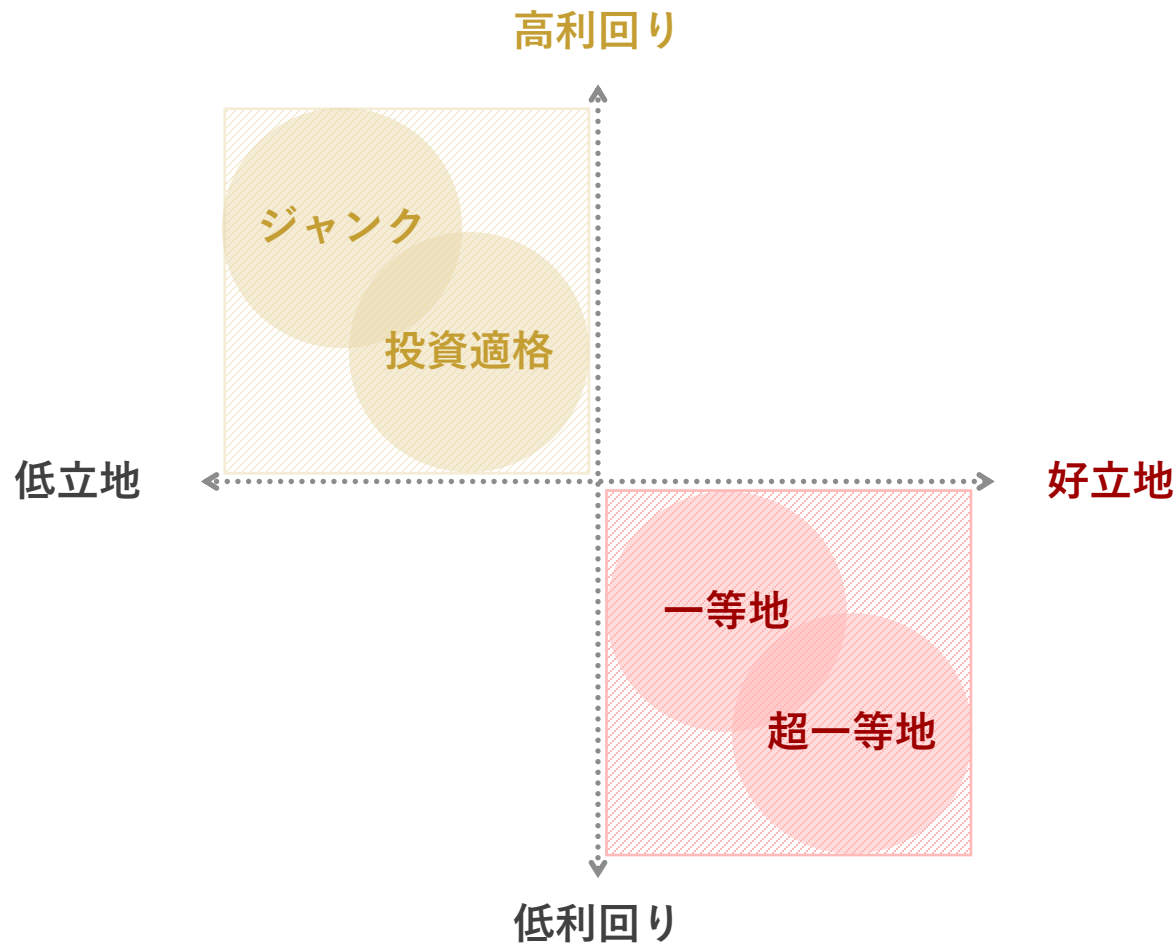
## ■ 利回り

不動産の立地やその物件が面している通り等から相場と比較して適正な利回り（価格）であるかを判断します。



## 利回りの考え方は債券投資と似ている

ロケーション（立地条件等）に優れた物件であれば利回りは低い傾向にあり、反対に利回りが高い物件は、低利回りの物件と比べると運用中の収益性や出口等のリスクが高い場合があります。

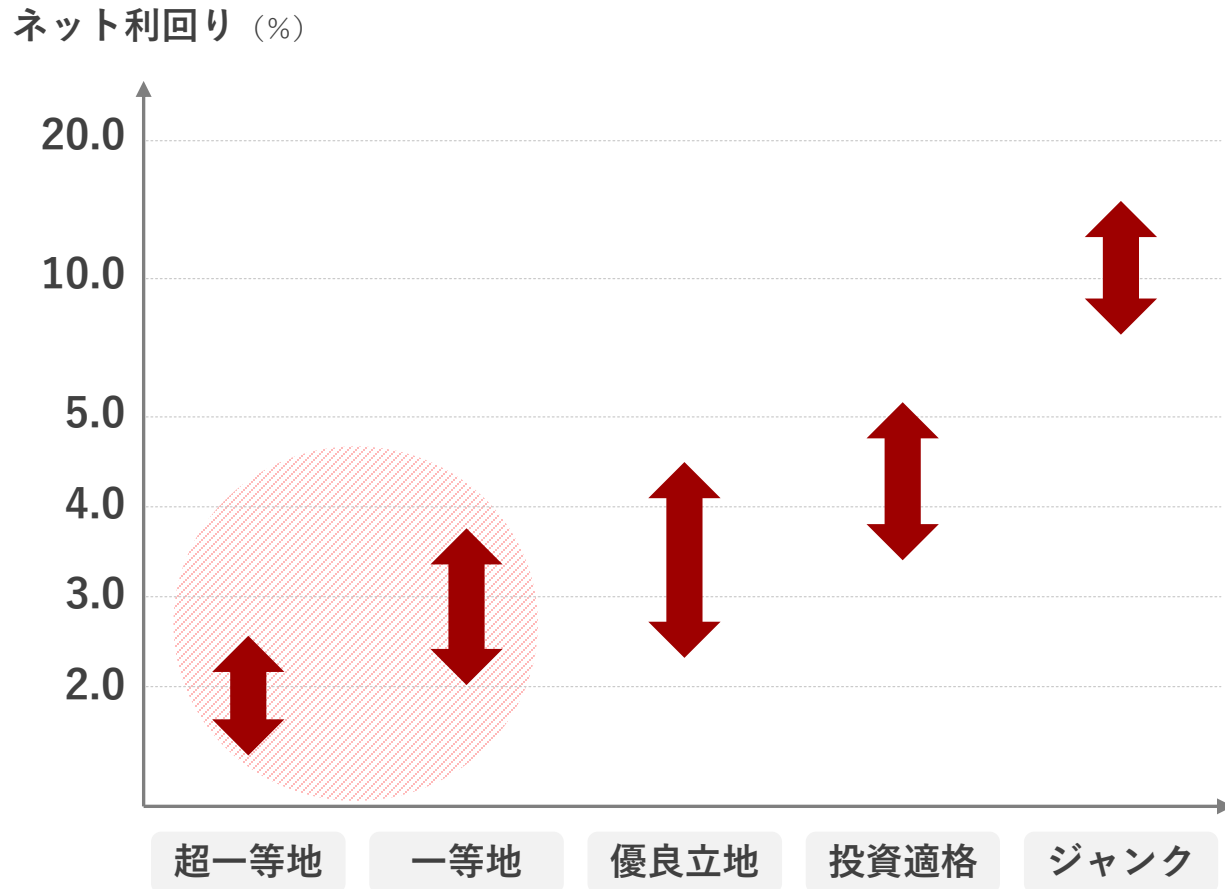


一般的に、利回りはリスクと比例します。

ロケーションに優れた不動産は資産価値を維持しやすい分低利回りでも取引されます。

# 不動産小口化商品は借入を伴わない運用手段

借入元本・利息の返済がないことで、利回りが低い一等地であっても収支の黒字化が見込めます。そのため、リスクの低い安全資産による運用が可能です。



利回りを求めた結果、  
元本を棄損するのは本末転倒

**借入の返済がなければ  
低利回りでも収支は黒字**

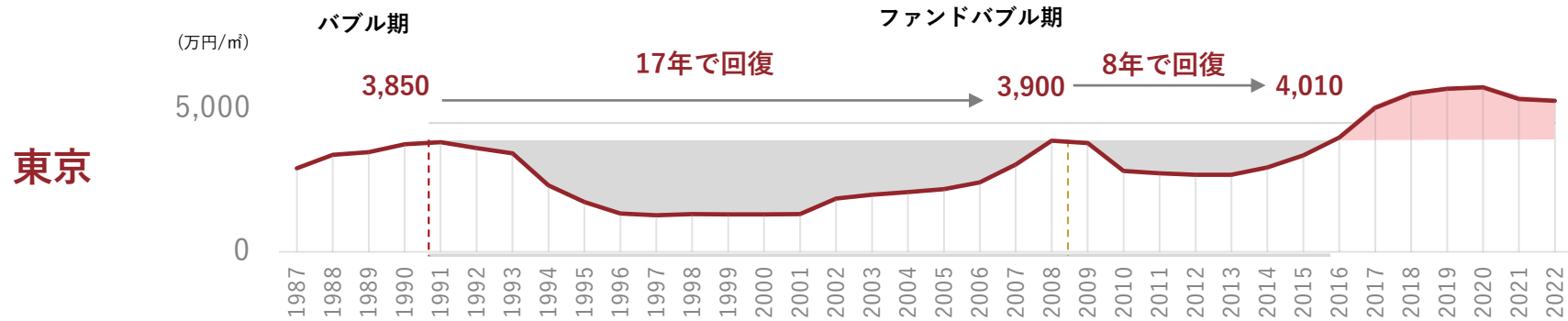
対象物件と隣り合う物件の状況や面している通り、エリア全体の将来性といったプラスとマイナス材料の情報を確認し、出口戦略のストーリーをイメージすることが大切になります。

## ■ 出口戦略（資産価値の維持・売却利益）

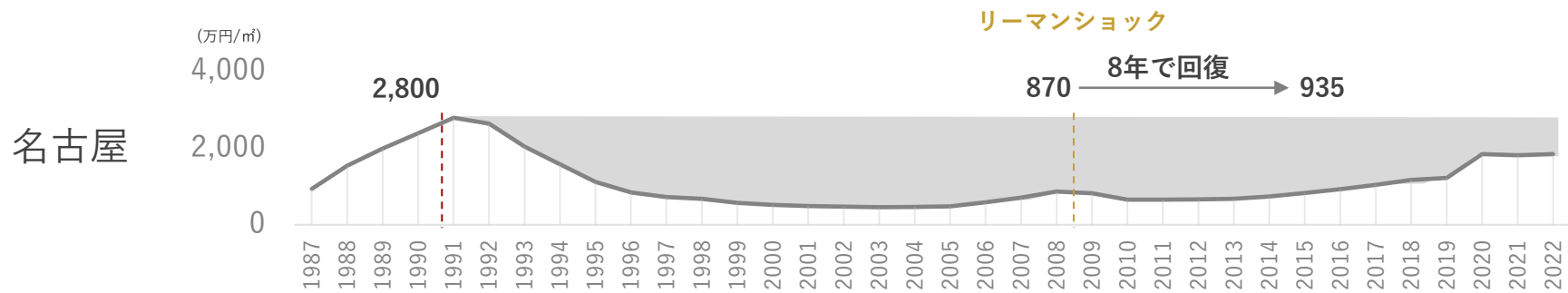


# エリア選択のための比較

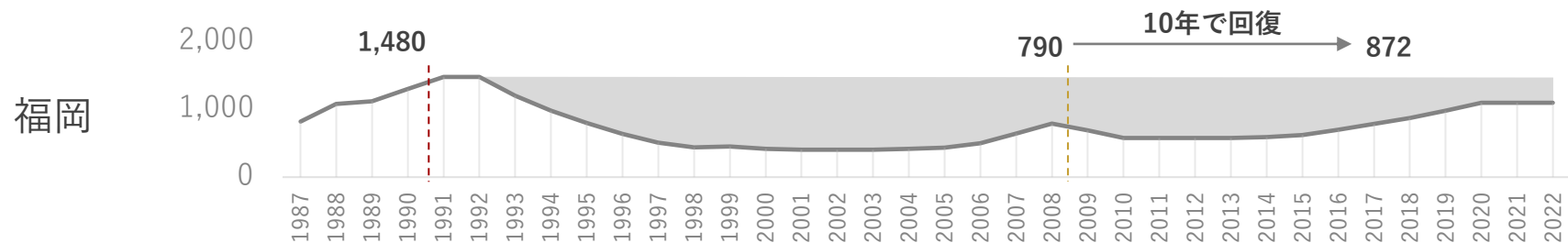
東京都心部は不況からの回復力に優れており、資産価値を維持しやすいエリアとなっています。



2016年以降は  
バブル期の水準以上の  
資産価値を維持



東京以外の主要圏は  
バブル期の水準まで  
回復していない



国土交通省発表地価公示価格推移資料を加工して作成

# 不動産種別における住居系と事業系の違い

比較項目	住居系（アパート）	事業系（ビル・店舗）
原状回復コスト	オーナー負担	テナント負担
解約予告	1ヵ月	3～6ヵ月
平均入居期間	短い	長い
劣化スピード	早い	遅い
賃料	築年数に比例して低下する	景気により上下する
競合物件の出現	賃料、空室率が悪化する	(好立地の場合) 人が集まることで競争力が高まる
売却価格	購入価格より値下がりしやすい	都心部は値下がりしにくい

売却価格 = 資産価値を維持しやすいのは **都心の事業系** と考えられる



# Section 3

アドバンテージクラブの特徴

青山財産ネットワークスが20年以上に渡り供給している不動産小口化商品です。

物件選定にあたり  
重視している点

- 1 出口価格で負けない物件
- 2 中長期にわたって安定配当を提供できる物件

以下の5つの選定基準により、年間3,000件程の物件情報の中から上記重視している点を満たす物件を選定し、商品組成しております。





# アドバンテージクラブの販売・償還実績数

投資期間中のみならず、投資の成果が確定する償還（売却）実績が重要となります。  
アドバンテージクラブは販売実績だけでなく、償還実績についても優れた実績を持っています。

## 新規参入事業者



販売実績	10～20	60以上
償還実績	5～10	30以上

これまでの償還実績（物件売却による組合解散）

2010年以降、不動産マーケットの動向や物件の状態・稼働状況等を総合的に判断。組合員様の決議により**31物件を売却**し、売却代金を組合員の皆様に分配。

売却した物件の一部（概ね、組合組成**6～8年**経過後から売却検討。組成組合後**10年**程度が売却の目途。）



京橋ビル



六本木三丁目



日本橋小伝馬町



新橋



東京八重洲口



東京京橋



京橋中央



銀座八丁目



銀座一丁目



銀座二丁目

物件売却のパフォーマンス（物件売却により解散した**31組合**の平均） ※諸経費は含まれておりません。

平均運用期間	一口当たり（千円） ※千円未満を四捨五入					単純平均した年間換算利回り（概算）
	組成金額 A	平均売却価格 B	売買損益 C ( B - A )	平均分配金額 D	平均差引収支 ( C + D )	
9年3ヶ月	10,000	11,137	1,137	4,529	5,666	6.12 %

売却価格と期中分配金、2つの安定性を実現

※ 売却価格と期中分配金を合わせたトータルリターンは、過去一度も1,000万円を下回っておりません。

それぞれの特徴を理解し、運用の目的にあわせた資産を保有することを推奨します。

## 一棟不動産を購入した事例



### 成功事例

- 融資を活用して自己資金の5倍の不動産が買えた
- 購入時に売却時期も想定し、インカムゲインを教授しながら、売却時にはキャピタルゲインも得ることができた

### 失敗事例

- 予想以上に空室率や賃料下落が発生し、借入金の返済が重く、事業として成り立たなくなった
- 入居契約時の手数料コストや、退去時の修繕の判断に手間暇がかかってしまうことになった

## 小口化商品を購入した事例



### 成功事例

- 都心の一等地への分散投資となり、高い稼働率での運用により安定した収益を確保できた
- 管理の手間がかからないため、ストレスフリーで運用ができています

### 失敗事例

- 解散（売却）時期をコントロールできないため、一定の年数経過後には現金化された
- 資産全体の状況を把握せず無暗に出資したため納税資金が不足し、中途脱退することとなった



# Section 3

---

Q&A

Q 今は不動産市況が高い時期なのでは？

A 都心エリアの不動産は、資産家や国内外の投資機関の運用手段として今後もさらに高価値の継続を見込んでいます。

Q 大地震などの自然災害が発生すると価値が無くなるのでは？

A PMLと呼ばれる地震リスク分析を行い、厳しい基準を通過した不動産のみを組成しております。  
また不動産の構成比は9割程度が土地の価値となるため非償却資産として、将来に渡って価値が減少しにくいのも特徴です。

Q 建物が古いと修繕費や管理が心配なのですが…

A 組成前には過去の修繕履歴を調査し、運用期間中の修繕費を始めとしたコストを算出しており、安心・安全な運用を行っています。過去にも大規模修繕を理由に追加出資を求めた例はございません。

Q 出資や相続の際に事務手数料は発生しますか？

A 出資時には事務手数料として出資額の3%（税別）を頂戴しています。  
相続による名義変更時の事務手数料はかかりません。