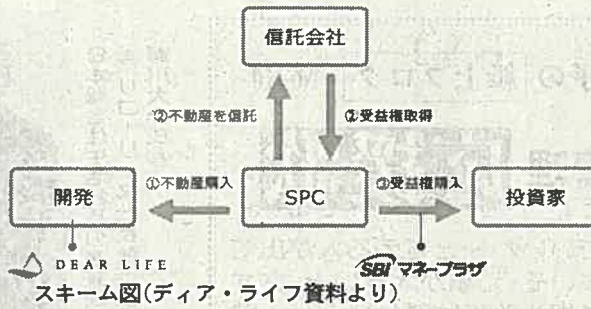


# 信託で不動産小口化商品

信託を活用した不動産小口化商品が広がり始めた。ディア・ライフはこのほど、SBIマネープラザと提携し、商品化に向けて動き出した。FPGは子会社の信託会社を活用し、昨年からスタート。これまでに3商品を発売している。



## ディア・ライフ SBIと業務提携

## FPG 地方投資家に好評

## 相続、贈与対策に

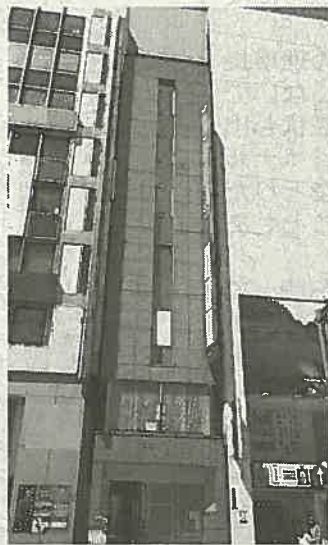
投資家にとっては出資持ち分が税務上も不動産扱いとなるため、相続・贈与対策としての需要をつかみつつある。

投資用マンション「ディアベロ」のディア・ライフ（東京都千代田区、阿部幸広社長）は8月末、金融商品取引業などを手掛けるSBIマネープラザとの業務提携を発表した。

ディア・ライフが開発した都心部のマンションを組み入れ対象とするファンドを組

成。SBIマネープラザが窓口となり、不動産小口信託受益権として複数の個人投資家に販売していく（スキーム図参照）。現在は、組み入れ対象物件の選定など具体的な商品内容を検討している段階で、1口当たりの募集価格は100万〜1000万円の間で設定する予定という。

ディア・ライフは、東京都心部を中心に、5億〜15億円規模の投資用コンパクトマンションを開発し、1棟単位で直接投資家に販売している。年間の供給棟数は10〜20棟だ。同社では、「今回の業務提携で、従来よりも開発マンションの販売先拡大につながる」としている。



FPGが第3弾商品に組み入れた店舗ビル。伊勢丹本店のすぐ近く

中小企業向けタックスリール・スアレンジメント事業を主力とするFPG（東京都千代田区、谷村尚永社長）は、9月上旬、不動産小口運用商品「プレミアムアセットシリーズ」第3弾の販売を始めた。対象物件は東京・JR新宿駅から徒歩3分の地上7階地下1階建て店舗ビル。

同シリーズは、取得した都心立地のビルを、子会社であるFPG信託に信託し、その小口分割した信託受益権を投資家に販売するスキーム。1口1000万円程度で投資できる。投資家にとっては不動産としての相続税評価が受けられるため、資産圧縮効果が得られる。地方の富裕層からのニーズが高い。

「認知度が高まってきたこともあり、売れ行きペースはかなり早くなってきた」（同社）。既に第4弾商品として東京・恵比寿の店舗ビルを取得している。

（井川 弘子）

## 初の自社ブランドホテル

## 12月開業、東京・神田で

トーセイは12月1日、自社の立地。地上11階建て、客

感じさせる色と、麻の葉・江戸小紋の文様を掛け合わせた内装を取り入れた。

また、最上階には女性専用フロアを設け、美容家電やアメニティを用意。1階にはレ

物件開発を機に「ホテルラポラトリー」を開設した。自社保有物件のワンフロアに、「モックアップ」と呼ばれる

原寸大の客室を再現。実際の設計や内装のチェック、イン

今後のホテル開発・事業に活用していく計画だ。

## 流通事業を強化



住みたい街ランキング  
「浦和」「北千住」トップ10に  
長谷エアースト