

月刊 **プロパティマネジメント** PROPERTY MANAGEMENT

不動産証券化時代のビル・不動産マネジメント情報誌

6

2007 Jun.
no.083

特集1 施行目前! 不動産ビジネスはこう変わる

ファンドが知りたい 金融商品取引法

[金商法対応] 不動産私募ファンド組成のポイント
不動産ファンドに求められるコンプライアンス態勢

アセットブレインズ仙台ネットワークが、 みちのくCRE研究会を設置

アセットブレインズ仙台ネットワークは2007年5月下旬、新たに「みちのくCRE研究会」を発足させる。同ネットワークは、不動産 建設部会、金融部会、法務マスコミ部会など、東北を中心に第一線で活躍中の専門家約50人で組織された研究会を通じた有機的なネットワークにより、不動産事業における総合的なサービスを提供する任意団体。昨今は、不動産証券化ビジネスへの対応に注力しており、メンバーにはファンド向け開発デベロッパーを含め多数の証券化プレーヤーが所属。在京ファンド等にとっての東北マーケット情報収集のための窓口的存在ともなっている。昨年には大型案件の実績も積んでいる。事務局長を務めるナカリエステート常務取締役佐々木正之氏が土地のとりまとめからリーシング等、トータルにプロデュースし、福田道路が開発した「**釣取**ショッピングセンター(土地面積12,613坪、建物面積延べ8,019坪、キーテナント「イオンスーパーセンター釣取

店)」は、三菱地所投資顧問が運用する私募ファンドへ売却されている。さて同ネットワークにCRE研究会を設立した背景として、佐々木氏は次のように解説する。「仙台・東北地方におけるJ-REITの投資額は約700億円ですが、いわゆる地元オーナーが保有する地元物件は数%にすぎず、減損会計対応を迫られる地元企業のオフバランス等にはほとんど貢献していません。加えて、人口あるいは消費といったマーケットサイズが変わらないなかで、私募ファンドを中心に開発が相次ぎ、需給バランスが崩れ始めており、何らかの対策を講じない限り、地元オーナー(物件)の収益が悪化することが予測されます」。つまり、CRE戦略を切り口とし、そのソリューションメニューのひとつとして不動産証券化という手段を提案することで、ファンドに対する心理的な抵抗や、「所詮、東京の話し」と受け流される地方における一般的な傾向を改善していきたい構えである。

そしてそれら理解を得たあかつきには、受け皿として「みちのくREIT」が見据えられているようだ。「地元プレーヤーによる、地元不動産を、デットも含め地元の資金で運用するサイクルができてこそ、本当の意味で仙台・東北経済に資するはずでしょう」(同氏)。上述のショッピングセンターも、3年前に企画された際から、東北初の開発型スキームを活用し、その後に旗艦物件としてみちのくREITに組み入れるというストーリーが描かれていた。「それにしても、時期として早すぎかも」と同氏は苦笑するが、現在、国土交通省が推進し始めた地方における不動産証券化ビジネスの育成・普及は、同ネットワークが取り組んでいることそのものと言えよう。



佐々木正之氏

特集2 不動産鑑定基準の改正で問われる透明性&説明責任

鑑定士のバリュエーションと ファンドのプライシング

【トピック】川島新社長インタビュー&チャレンジャーLPT上場の勝算 | ケネディクス