

月刊プロパティマネジメント

不動産証券化時代のビル・不動産マネジメント情報誌

PROPERTY MANAGEMENT

7

2007 Jul.
no.084

特集 勝てる地域不動産会社は「イニシアチブ」を取ること

地方不動産投資 踏み出し方と取り組み方

インデックス投資に頼らない地方投資で成功する不動産AMのポイント
地域不動産事業者がファンド資金を呼び込み対等にビジネスする方法とは

[インタビュー] CREマネジメント会社が誕生 | ジャパン・アセット・マネジメント・パートナーズ

[REPORT] 「不動産マネジメントフォーラム2007」パネルディスカッション

<http://www.sogo-unicorn.co.jp>

地方都市における地方企業の実情にマッチしたCRE戦略で 仙台・東北不動産市場に貢献していく

地方不動産投資
踏み出し方と取り組み方

アセットブレインズ仙台ネットワーク Asset Brains Sendai Network

仙台・東北マーケットにおける 啓蒙・情報窓口機関として機能

アセットブレインズ仙台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や、同ネットワーク会員以外も対象とするセミナーを通じて啓蒙活動を積極的に行っている任意団体。さらには、有機的なネットワークを活用して、実務面においても不動産事業における総合的なサービスを提供している。

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。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「鈎取(かぎとり)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鈎取店」)」を、三菱地所投資顧問が運用する私募ファンドへ売却しているほか、現在は某ファンド向けに物流施設開発用地の取りまとめに取り組むなど、在京ファンドの仙台・東北マーケット投資案件に多数関与している。

「みちのくREIT構想」とは

佐々木氏によると、仙台・東北地方においては、これまで32物件・約660億円規模でJ-REIT投資が行われてきたと言

う。これは、北陸地方の8物件・約180億円より大きいものの、名古屋・東海地方の62物件・約2,250億円と比べると小さく、北海道の43物件・約650億円とほぼ同規模のマーケットであると言う(07年4月1日時点。一部取得予定含む)。

しかし、「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、地域に利益が還元されない。本来的に不動産は典型的なローカル商品であり、地域への長期コミットメントが求められるべき」(佐々木氏)として、およそ3年前、投資家=利用者といった住民参画型のファンドとしての「みちのくREIT構想」を打ち立てている。モデルは05年7月に東証および福証に上場した福岡リート投資法人だ。

同REIT構想では、「地域内の資金を地域内に循環させること」「地域の資産(不動産)を地域の人々(企業や市民)で応援していくこと」「地域の持続的成長に貢献していくこと」をコンセプトに掲げ、東北6県+新潟県を投資対象に、地元有力企業や地元金融機関、一般市民からの投資資金で、各県から100億円ずつの計600億~700億円規模の不動産を取得して上場するプランが描かれていた。パートナー企業として参画が予定されていた某商社との間でAM業務を担う人材育成に向けたOn the Job Trainingを目的とした人材派遣が行われる予定であったほか、投資適格物件の洗い出し、収益性の検討等、具体アクションプランがスタートする直前まで事態は進展していたようだ。

しかし06年初頭、当該商社が慎重な

姿勢を示し始めたことで、構想は一時的に凍結、ブリッジファンドへ組み入れ予定であった上述の鈎取ショッピングセンターも外部へと売却することとなったという経緯がある。

もっとも、地元の動きが鈍いこともその要因であった模様。同ネットワークのセミナー等を通じ、証券化の意義あるいは、ファンド・REIT市場が隆盛する背景や現状等に対する理解は示すものの、ファンドに対する心理的な抵抗や、「所詮、東京の人達の話し」として地元有力企業からの物件供給あるいはエクイティ出資には至らず、また金融機関も「ノンリコは出せない」と明言する地銀もあったようで、具体的な動きにはなかなか繋がらなかつたようである。

仙台マーケットの現在

その間にも、仙台・東北マーケットには、引き続き同地域以外からファンドを通じた投資マネー等が流入し続け、現在でもその勢いはとどまる気配がない[別表]。

商業施設に関しては、08年に三菱地所による「仙台プレミアムアウトレット(泉区泉パークタウン内)」、09年に三井不動産による「仙台ポートビレッジ(仙台港背後地センター地区)」等、アウトレットモールだけでも3つのプロジェクトが進行中であるが、特にオフィスビルに関しては、日本土地建物や森トラスト、東京建物等による開発プロジェクトが目白押しした。三鬼商事仙台支店データによると、07~10年までの4年間で、20棟以上・約14万

[別表] 2007年以降の仙台中心部の開発予定ビル

★はファンド開発物件

地方不動産投資
踏み出し方と取り組み方

| ビル名 | 所在地 | 規模(階) | 延床面積(m ²) | 竣工予定月日 | オーナー・事業主 |
|-----------------|--------------|-------|-----------------------|----------|--------------------|
| HANIX B.L.D | 青葉区本町1-11-11 | 8/B1 | 1,402.5 | 斐二清み | 半田屋 |
| 南町通センタービル★ | 青葉区中央3-4-7 | 9/B1 | 8,391.9 | 斐二清み | 住友信託銀行 |
| 仙台ファーストタワー | 青葉区一番町3-1-1 | 24/B2 | 24,288 | 2007年6月 | ヒューリック、日本土地建物 |
| 広瀬通三ビル★ | 宮城野区名掛丁125番地 | 9F | 12,592.8 | 2007年12月 | 丸紅 |
| (仮)仙台花京院プロジェクト★ | 青葉区花京院1-1-1 | 14F | 11,625.9 | 2008年3月 | アザレア |
| イマスマ仙台東口ビルディング★ | 若林区新寺1-3-19 | 8/B1 | 22,783.5 | 2008年3月 | 新日本建設 |
| あいおい損保新仙台ビル | 青葉区花京院1-3 | 14F | 11,559.9 | 2008年4月 | あいおい損害保険 |
| (仮)花京院1丁目計画★ | 青葉区花京院3-5 | 9F | 1,980 | 2008年4月 | クリード |
| 中央一丁目再開発 | 青葉区中央1-2 | 19/B2 | 31,614 | 2008年6月 | 中央一丁目第二地区市街地再開発組合 |
| 花京院一丁目再開発地区 | 青葉区花京院1-2番区内 | 14F | 11,559.9 | 2008年6月 | 花京院一丁目第一地区市街地再開発組合 |
| (仮)仙台一番町四丁目ビル | 青葉区一番町1-1-23 | 14/B1 | 25,452.9 | 2008年7月 | はやて特定目的会社 |
| (仮)仙台東宝ビル | 青葉区中央2-1-1 | 13/B1 | 13,200 | 2008年8月 | 東宝 |
| 花京院一丁目再開発地区 | 青葉区花京院1-2街区 | 29F | 40,359 | 2008年10月 | 花京院一丁目第一地区市街地再開発組合 |
| (仮)仙台本町プロジェクト | 青葉区本町2-4-6 | 18F | 14,590.2 | 2008年12月 | 三井不動産 |
| 仙台福岡ビル★ | 宮城野区福岡丁目4 | 19F | 30,465.6 | 2009年6月 | 個人 |
| (仮)仙台一番町プロジェクト | 青葉区一番町1-9-1他 | 37/B2 | 66,000 | 2010年 | 新J-アスト |
| 宮城交通跡地 | 青葉区中央1丁目6 | 未定 | 未定 | 未定 | 東京建物 |
| (仮)エキニア青葉通ビル | 青葉区中央3-1-6 | 9/B | 6,052.2 | 2008年5月 | 伊藤忠商事 |
| エムロード | 青葉区国分町2-16 | 7/B1 | 2,929 | 2008年9月 | 個人 |
| 未定オフィスビル | 青葉区中央2丁目9 | 14 | 15,000 | 未定 | SPC |
| (仮)中央三丁目ビル | 青葉区中央3-6-16 | 6F | 1,980 | 2007年12月 | ユニタツ |
| (仮)東一センタービル | 青葉区一番町4-9 | 8/B1 | 9,982.5 | 2009年2月 | 東一センタービル |

出典:仙台経済界(2007.5.6)

坪が新規供給されるとのことだが、三菱地所と鹿島建設のSPCが、仙台中央署跡地(青葉区・3,000m²)を、最低入札価格の3倍強となる約111億円で落札したように、坪1,000万円以上の開発も仙台では珍しくない。

しかし佐々木氏は危惧している。「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、REITや私募ファンドを背景とする開発が相次いでいますが、それらを吸収するだけの潜在的な力がマーケットにあるとは思えず、やはり、既存ビルでの二次空室や、既存商業施設での売上悪化等、いずれ需給バランスが崩れ始めてくると感じています」。

その発言を裏付けるように、仙台・東北地方のJ-REIT運用資産種類別件数で最大シェアを誇る住宅に関しては、世帯数の増加をはるかに上回る新規供給が行われていること、また賃料設定が強気すぎること等から、思わず「空室率」ではと確認したくなるほどの「入居率」のREIT・ファンド物件も編集部調査で複数確認されている。

CREという切り口で、改めて証券化ということを意識付け

上述の需給バランスの悪化に加え、「REITやファンドが投資しているのは生損保ビル等支店ビル等が中心で、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

地元企業のオーバランス等にはほとんど貢献していないため、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る」(同氏)として、同ネットワークでは、新たに「みちのくCRE研究会」を設置した。3年程度をかけて地元企業に啓蒙活動を行っていく計画である。

そしてその対象は、これまで不動産証券化あるいはみちのくREIT構想等でアプローチしていた企業オーナーというよりは、2代目(子息)に対して意識改革を促していかたいとしている。次代の経営を担わなければならない2代目こそ、不動産が会社経営に与える影響や自社不動産保有・賃貸状況を適確に把握し、今

のうちから担当責任者としてCRE戦略を検討しておくことは、自社不動産が置かれている状況改善の第一歩であり、今後の仙台・東北地方の発展にも資するのではないかというわけだ。

「これまでの活動を通じて、不動産証券化において東京のプレーヤーと地方プレーヤーとでは世界が異なると感じることも少なくないですが、会社経営における不動産戦略の重要性は全国的に共通するはずでしょう。また、地方には地方の証券化手法あるいは関わり方があるでしょうから、CREをサポートしていくなかで、これまでの実績や我々と目線の合うファンドとのネットワークがお役に立てると思っています」(同氏)。

佐々木正之 [事務局長]
Masayuki Sasaki



CREについて仙台・東北地方での啓蒙活動の一環として「みちのくCRE研究会」を立ち上げ、企業価値の最大化を図るために地方企業はどのように取り組めばよいのかを研究していきたいと考えています。

またCREという切り口からソリューションとして証券化が発生することもあるわけで、国土交通省が支援する「地方における不動産証券化市場活性化事業」にも違うものと認識しております。