

アセットマネジメントの引継ぎで 投資資金の早期回収をサポート

経済・金融情勢の悪化など投資環境の急激な変化により、投資資金の出口戦略を模索するレンダーが増えている。特に不動産融資における資金回収のニーズは高まっており、アセットマネジメント会社が果たす役割も、次第に大きくなってきた。不動産仲介大手の東急リバブルは2000年にソリューション事業部（現ソリューション事業本部）を設立し、不動産ソリューション業務を大幅に拡充している。同事業本部ソリューション第二統括部アセットマネジメント部部長の前島康夫氏に、同社のアセットマネジメント業務について聞いた。

増加するAM引継ぎ業務

——リーマンショック以降、不動産マーケットは厳しい状況が続いています。不動産市況をめぐる現状の動きについて、どう見ますか。

前島 リーマンショック以前と比べ、収益物件の売上の市場が縮小してしまっているのが現状です。ノンリコースローンの貸し手が融資に対してますます厳格な姿勢をもつようになり、不動産流動化市場の動

きも鈍くなってきています。

私たちは不動産に関するアセットマネジメント業務を行っているため、レンダーの方々とも日々、コミュニケーションを取っています。そこで感じるのは外資系金融機関と国内系金融機関の温度差。外資系の証券化レンダーは日本から撤退しはじめているところも少なくありません。

一方、一部の国内系金融機関は新規の融資に対して前向きになりはじめているところもあります。最近の動向を見ていると、新規融資が増え始めています。また、



東急リバブルソリューション事業本部
ソリューション第二統括部
アセットマネジメント部 部長

前島康夫氏

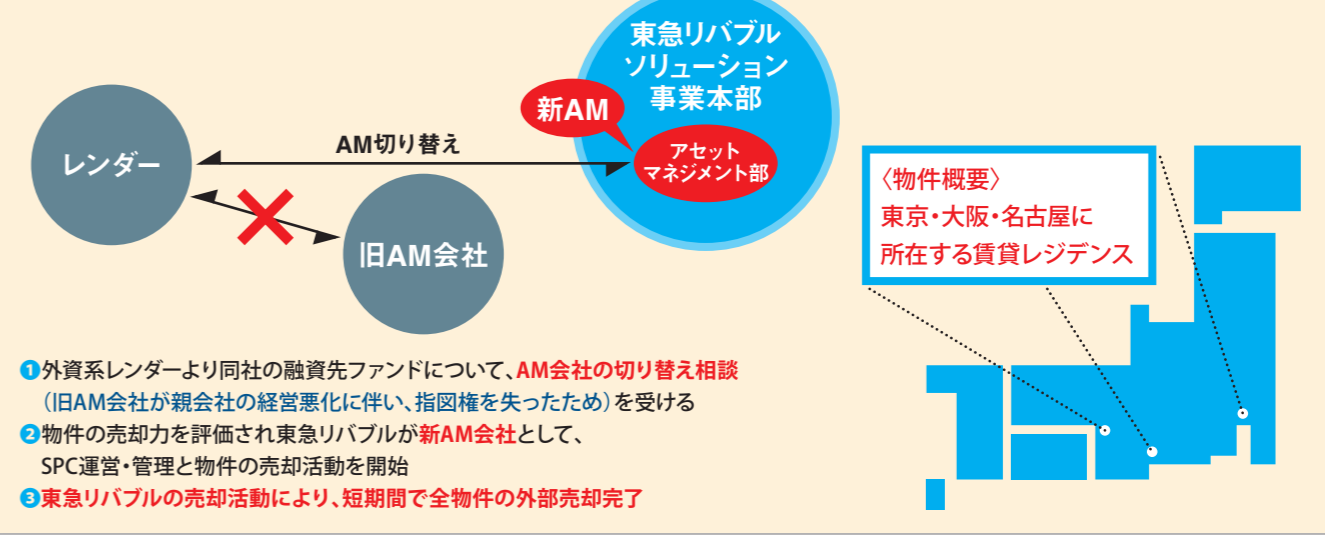
J-REITが次々と増資や、他のJ-REITとの合併を発表するなど、新たな成長を目指した動きが見られるようになり、徐々に回復シナリオへの材料が整い始めたように感じます。

——厳しい投資環境にあった不動産マーケットが回復し始めたということでしょうか。

前島 回復シナリオへの材料は整いつつも、V字回復が見込める状態には至っていないのではないのでしょうか？どこかで投資資金が呼び込まれるとともに新規の投資が再開され、それを起因として緩やかに上昇のトレンドが始まるのではないかと、というのが私の見方です。

——ノンリコースローンの処理を加速させたい金融機関の意向を受け、担保不動産のアセットマネジメント業務を東急リバブルに切り替えるケースが増えています。

【AM業務の引継ぎのケーススタディ (2009年4月～)】



前島 私募不動産ファンドのデフォルト案件などが増加していく中、レンダー様等から、アセットマネジメント業務を弊社に切り替えたいという「AMの引継ぎ」のご依頼が急激に増えています。弊社アセットマネジメント部では、外部からアセットマネジメント業務に精通した経験者を採用するなど人員の補強を図り、受任体制の整備を加速させています。

厚みのある営業力とネットワーク

——レンダーにとって、アセットマネジメント会社を交代させるメリットはどこにあるのでしょうか。

前島 レンダーはアセットマネジメント会社に対して、自行の意向を理解して欲しいと考えています。しかし、アセットマネジメント会社はファンド組成時にアレンジャー的役割を果たしてきたこともあり、投資家保護の視点で業務を進めるため、そこに齟齬が生まれるケースがあります。

さらに、レンダーは担保不動産を早期に売却し、投資資金の回収を図りたいと考えている一方で、アセットマネジメント会社は、受託資産の増加を目指す傾向があるため、必ずしも早期売却スキームに前向きに対応できる会社ばかりではないように思います。つまり、エグジットの戦略について、レンダーとアセットマネジメント会社の方向性が大きく異なるわけです。

弊社では投資家保護の観点も、もちろ

ん堅持しつつ、レンダーの意向も汲み取りながら、バランスを鑑みたアセットマネジメント業務を行うため、ご評価いただいていると考えています。

——東急リバブルという不動産仲介会社のアセットマネジメント部門であることも、レンダーの支持を取り付けている理由ですか。

前島 そうかもしれません。レンダーが主導となってアセットマネジメント会社を交代させるケースの場合、目的は投資資金の早期回収であることが多いといえます。その際、仲介会社としての能力を持ち合わせているところであれば、よりスピーディーな売却を期待できます。弊社ソリューション事業本部には250名超のスタッフがおり、日本全国に所在するさまざまな種別の不動産の売買仲介を手がけているため、売却力および顧客とのネットワークには自信があります。

——東急リバブルにアセットマネジメントを依頼することで、スピーディーな回収が可能になるということですか。

前島 2009年4月に弊社で外資系レンダーの融資先ファンドのアセットマネジメント業務をお引き受けしたことがありました。そ

れまで売却が滞っていた物件について短期間で売却に成功し、想定以上のスピードで資金回収ができたこと、レンダー様からもご評価をいただきました。

独立系アセットマネジメント会社は、必ずしも仲介セクションを持っているわけではないので、エグジット戦略の部分は他の仲介会社にアウトソースすることになります。その際、売却の進捗状況などはなかなか伝わりづらいのが実情でしょう。弊社であれば、1社の中でアセットマネジメント部門と仲介部門があります。同じ組織であることの強みは大きく、売却において必要な意思疎通や情報はスピーディーかつシームレスだといえます。

——今後の方針を教えてください。

前島 私たちは不動産に関する多様なニーズに応えられる体制を整えています。資産の売却先は日本企業だけではなく、海外企業との取引実績も多数あります。今後も引き続き、アジアを始めとする海外にも情報ネットワークを広げていきたいと考えております。投資資金の早期回収が必要な場合、厚みのあるアセットマネジメント業務をご提供できる東急リバブルをお選びいただきたいと思います。

【ソリューション事業本部 県別取扱実績】

