

イデラ キャピタルマネジメント

バリューアップ力を活かし
コア投資家向け物件を生み出す

イデラ キャピタルマネジメント（以下、イデラ）は、AM会社の多くが売却案件を抱えてAUMを減らしているなか、2013年10月末現在においてもAUM残高は前期末（2013年3月）とほぼ変わらない2,000億円を保っている。4月～10月における売却・新規受託はともに400億円程度ずつあり、投資家からのリピートオーダーが続いていることもAUM維持に大いに貢献しているという。

大勢としては投資適格物件が枯渇する環境が続くものの、同社代表取締役社長の嵯峨行介氏はこうした状況に変化が訪れてきていると語る。「リーマンショック前に供給され、その後塩漬けとなって動きがなかった物件が、市況の回復を受けて近頃市場に再登場しはじめた。まだ目線が合わない部分もあるが、良い傾向にあると感じている」。

とはいえ、バブルじみたキャップレート急低下や、賃料の大幅上昇がすぐに起こるとは考えにくい。今後も長期的に安定して成長するキャッシュフローを好むコア投資家向け商品の需要が高まるだろうとみている。同社では、AM会社でありながらリノベーションや戦略的なリーシングなど不動産バリューアップを主導できるという強みを活かした取り組みを進めていく。

その成功例のひとつが、2013年3月に海外投資ファンドと共同投資を行った新橋駅前の「G10ビル（取得前の旧称はQCキューブ西銀座14）」だ。同物件は駅前立地で視認性が非常に高いもの

COMMENT

嵯峨 行介 [代表取締役社長]



当社はファンドマネジメントやAMから、不動産のバリューアップに至るまで、ワンストップかつバイリンガルで対応できる合計約70名のプラットフォームを備えています。これに加えて、独立系企業であり、また市況低迷期に無理をしてファンド組成を進めてこなかったことから、国内外問わず投資家のニーズに応じて、広く柔軟に案件受託できるポジションをとっていることも強みと言えます。当社は「日本有数の独立系不動産キャピタルマネジメント会社」を目指していますが、今後もこの目標に向かって邁進していきたいと考えています。

の、一棟貸しを志向していたため竣工後5年間も空ビル状態が続き、J-REITやコア投資家が手を出しにくい案件であった。

G10ビルは従前のリーシング戦略を変更し、飲食店やエステ・美容などの来店型テナント中心の商業ビルとして再スタートが図られた。入口ゲートの増設、エレベータ周りの導線変更、サイン看板の付け替えなどを含め大幅な改築工事が実施された。現在10フロアのうち、すでに8フロアに申し込みが入っている。

地方レジファンドの第2弾が進行中
コア投資家とのビジネスも本格化

またイデラでは、13年3月にデンマーク籍のグローバル不動産ファンドのマルチ・マネージャー、Sparinvest Property Investors A/S社から投資資金を受託し、地方主要都市の住宅に投資するファンドを組成している。これも出口はコア投資家を想定し、NOI利回り10%台中盤を目指すバリューアップファンドだ。

同ファンドではまず名古屋市内に立地

する賃貸住宅4棟を約45億円で取得。続けて大阪市内の物件1棟を取得し、投資を完了させた。現在、2号ファンドの組成に向けた準備を進めている。

「私募ファンドAMである当社は、今後もコア投資家が求める物件をある種“需要の先取り”をするようなかたちで取得していきたい。この取り組みのようにコアとは目線が異なる投資家と組み、バリューアップファンドを組成するのも面白いだろう。ビジネスチャンスはまだ存在している」（同氏）。

さらに、物件供給にとどまらず、コア投資家を対象としたビジネスの本格化にも注力している。

「J-REIT市場の活況などが顕著なように、今後の不動産投資においては、コア投資家の勢力が一層拡大していくと考えている。従来から取引のある国内外のコア投資家に加え、金融機関との取組実績やネットワークも活かしつつ、これまで取引のないコア投資家との関係構築や新たなプロダクトの開発等にも注力し、コア投資家とのビジネスを本格化していき、事業規模の拡大を図っていく」（同氏）。