

不動産私募ファンドに関する実態調査 2016年7月 ～調査結果～

2016年9月2日

株式会社三井住友トラスト基礎研究所

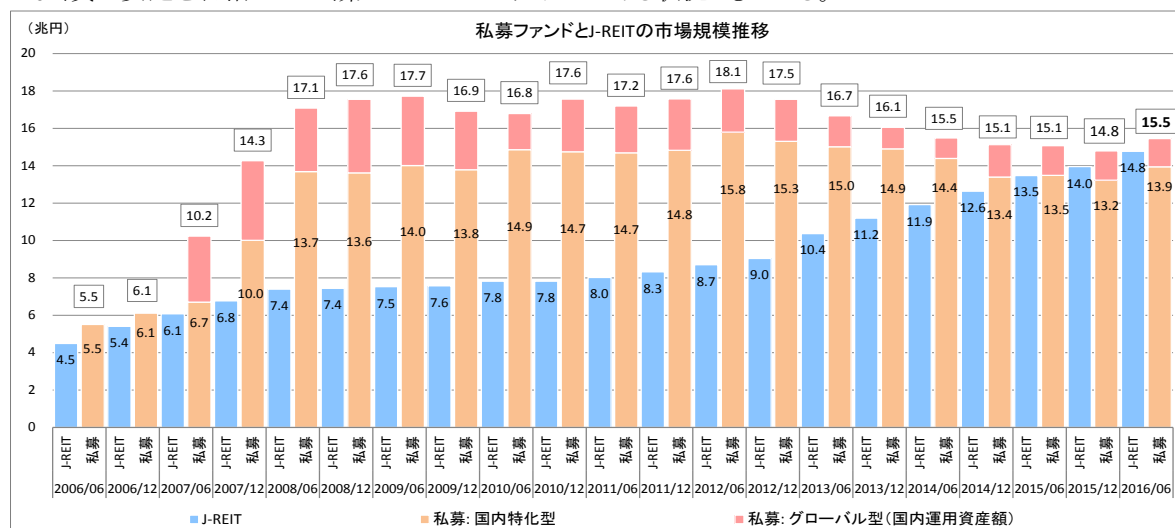
・株式会社三井住友トラスト基礎研究所では、2003年より不動産投資市場調査の一環として、「不動産私募ファンドに関する実態調査」を行っている。本調査は今回で22回目となり、54社の不動産運用会社から回答を得た。

- 調査対象:国内不動産を対象に不動産私募ファンドを組成・運用している不動産運用会社
- アンケート送付先数:108社
- 回答社数:54社(回収率:50.0%)
- 調査時期:2016年7月～8月
- 調査方法:郵送およびEメールによる調査票の送付・回収

・上記アンケート結果およびヒアリング・公表情報をもとに、当社では、2016年6月末時点の不動産私募ファンドの市場規模(運用資産額ベース)を15.5兆円と推計した。この数値は、当社が把握しているグローバルファンド(※)の国内不動産運用資産額を含めている。前回調査(2015年12月末時点)の運用資産額(14.8兆円)から約6,600億円(4.4%)増加し、2013年1月調査以降減少傾向にあった国内不動産私募ファンドの市場規模は、4年ぶりに増加に転じた。(※)グローバルファンド…日本以外の国も投資対象とするファンドとして、当社が定義

<不動産私募ファンドの市場規模は、グローバルファンドを含めて 15.5 兆円と推計>

- ・2016年6月末時点での不動産私募ファンドの市場規模を、運用資産額ベースで約15.5兆円と推計した(グローバルファンド(※)による国内運用資産額を含む)。前回調査(2015年12月末時点)から約6,600億円増加し、2013年1月調査(2012年12月末時点)以降減少傾向にあった国内不動産私募ファンドの市場規模は、4年ぶりに増加に転じた。
- ・運用資産額が増加した運用会社数が、減少した運用会社数を大きく上回り、全体として前回推計結果から約4.4%増加した。ここ数年外資系運用会社を中心に物件売却を進めてきた動きが一服し、積極的な物件取得活動により取得が売却を上回り、資産規模が増加した運用会社が多いものと思料する。
- ・日銀のマイナス金利政策導入後初の調査となったが、デット資金の調達環境に関しては、これまでの調査においても極めて良好であると捉える運用会社が大半を占めており、今回調査でも大きな変化はみられなかった。一方、エクイティ投資家の投資意欲に関しては、「高くなっている」との回答割合が4期ぶりに増加に転じ、マイナス金利政策によりエクイティ投資家の不動産への投資意欲が高まったと考える運用会社が一定数あることがわかった。
- ・オープンエンド型私募ファンド(いわゆる私募REIT)への取り組み状況に関する調査では、14社が既に運用を開始していると回答した。また、今後のオープンエンド型私募ファンド市場の発展に必要な内容についての調査では、「ファンドに投資する投資家層の拡大」との回答数が最多となり、前回(2016年1月)・前々回(2015年7月)調査で最多回答であった「銘柄数や資産規模の拡大」を上回った。私募REITの市場規模が一定程度拡大してきており、規模だけでなく質の安定を目指していく第二ステージに入りつつある状況ともいえる。



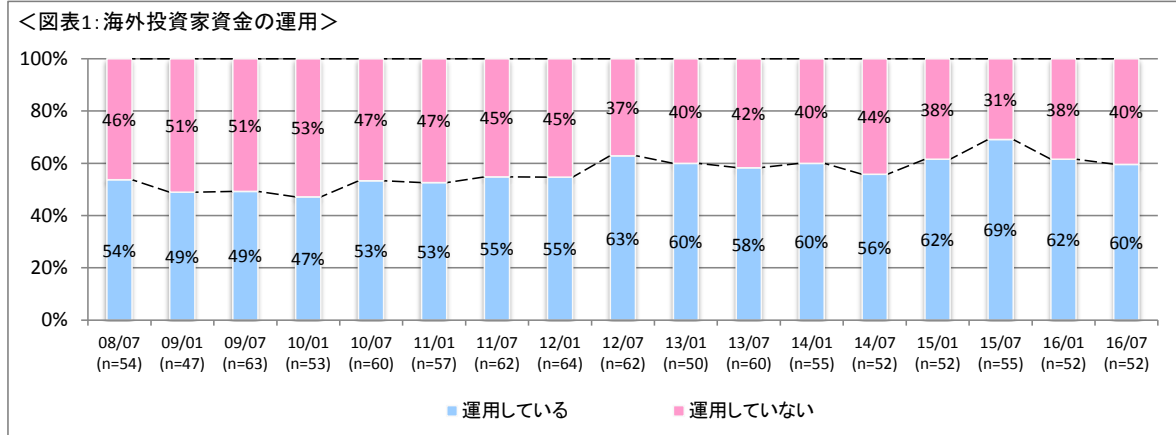
〈不動産私募ファンドに関する実態調査 2016年7月 ～アンケート調査結果の概要～

(※)グラフ中の「n」は有効回答数を示します。

1.不動産投資運用ビジネスの現在の状況について

①海外投資家資金の運用

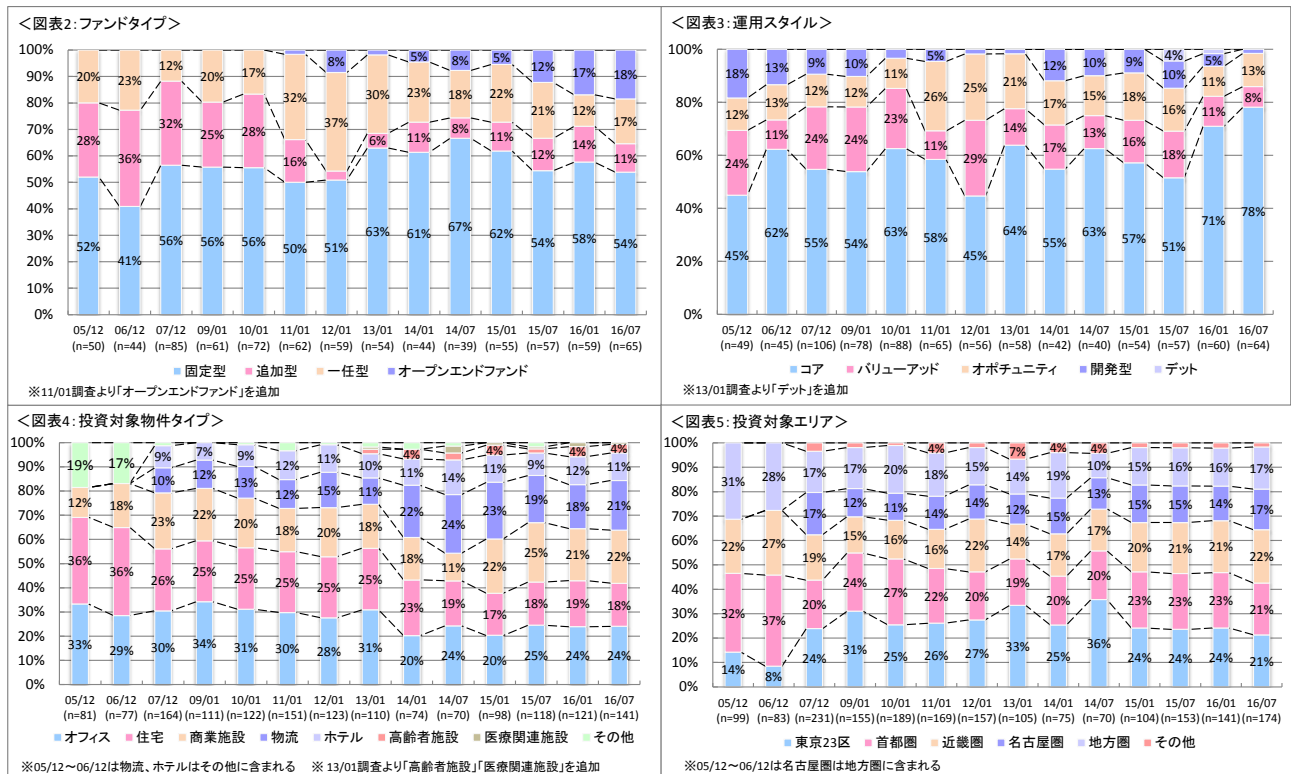
現在運用する不動産私募ファンドにおいて、海外投資家からの資金を運用しているか否かについては、「運用している」との回答が60%となり、引き続き約6割の運用会社が海外投資家資金の運用を行っている(図表1)。



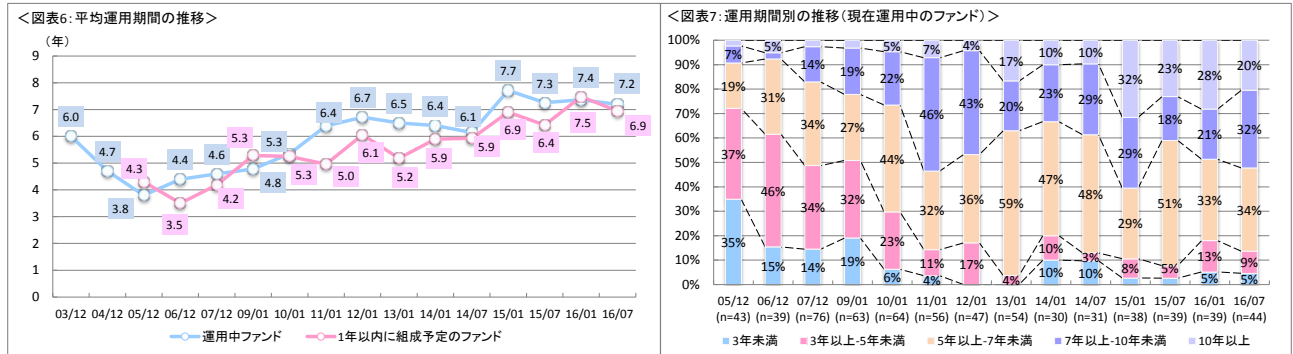
②現在運用中のファンドの概要(現在運用中で、アンケートにおいてデータ記載可能なファンドの集計結果)

現在運用中のファンド内容に関する調査では、ファンドタイプ別では「固定型」が過半を占める状況が継続しているが、「オープンエンドファンド」が3期連続で増加しており、前回調査に引き続き「追加型」および「一任型」を上回った(図表2)。運用スタイル別では、「コア」への回答割合が78%と調査開始以降最も高くなった(図表3)。安定的なインカムゲインを得ることを目的とする「コア」投資ファンドの割合が非常に高まっている一方、「開発型」の割合はわずか2%であった。「バリューアッド」、「オポチュニティ」の回答割合も減少傾向にある。

投資対象物件タイプおよび投資対象エリアに関する調査では、いずれも大きな変化は見られず、物件タイプ、エリア双方で投資対象を幅広くみている運用会社が多いことがうかがえる(図表4、図表5)。



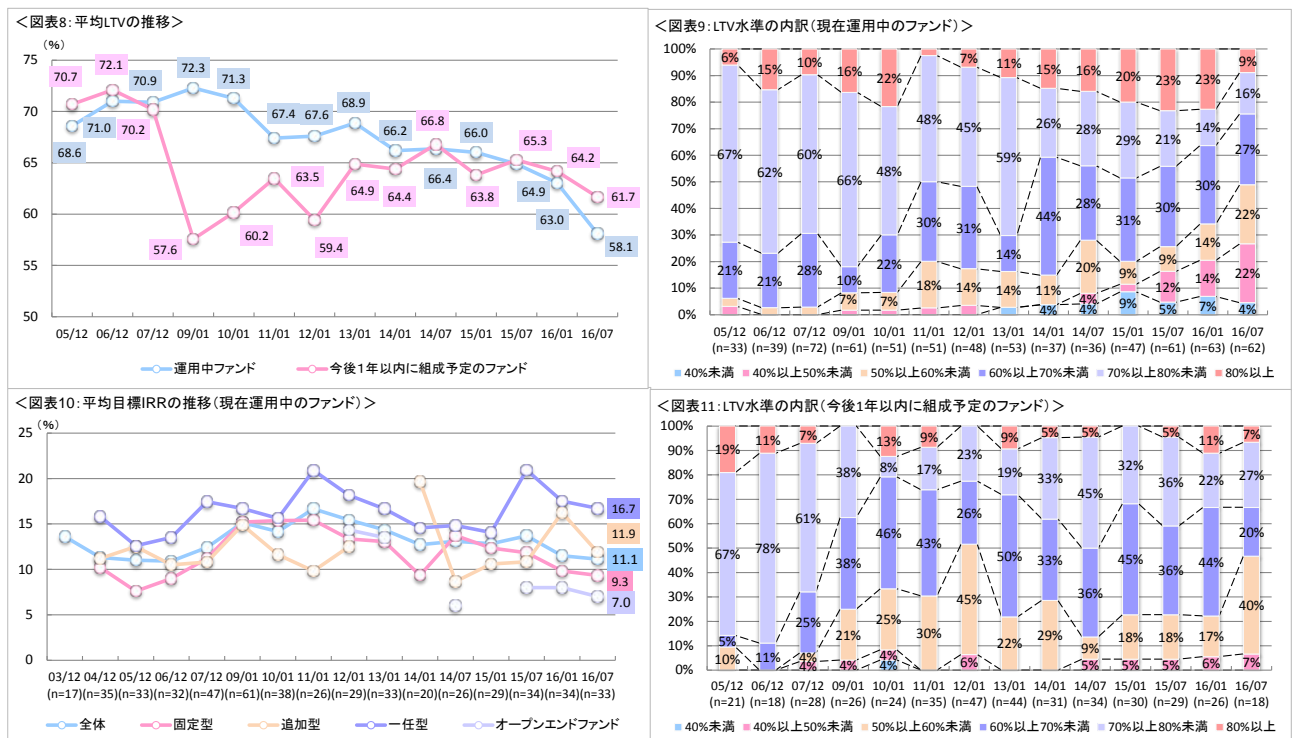
平均運用期間に関する調査では、現在運用中のファンドが7.2年、1年以内に組成予定のファンドが6.9年となり、いずれも前回調査からはやや短くなった(図表6)。現在運用中のファンドの運用期間の内訳を見ると、「5年以上7年未満」の回答割合が34%で最多となったが、「7年以上10年未満」も32%となり、「10年以上」(20%)と併せて過半数を占めた(図表7)。運用期間が5年未満のファンドは14%にとどまり、中長期ファンドが主流となっている状況が継続している。なお、運用期間に関する調査の集計においては、運用期限が無期限のオープンエンドファンド(私募 REIT)は含まれていない。



平均 LTV は、現在運用中のファンドが 58.1%、今後 1 年以内に組成予定のファンドが 61.7%となり、いずれも前回調査結果から低下した(図表 8)。特に現在運用中のファンドの低下幅は大きく、調査開始以降初めて 60%を下回った。

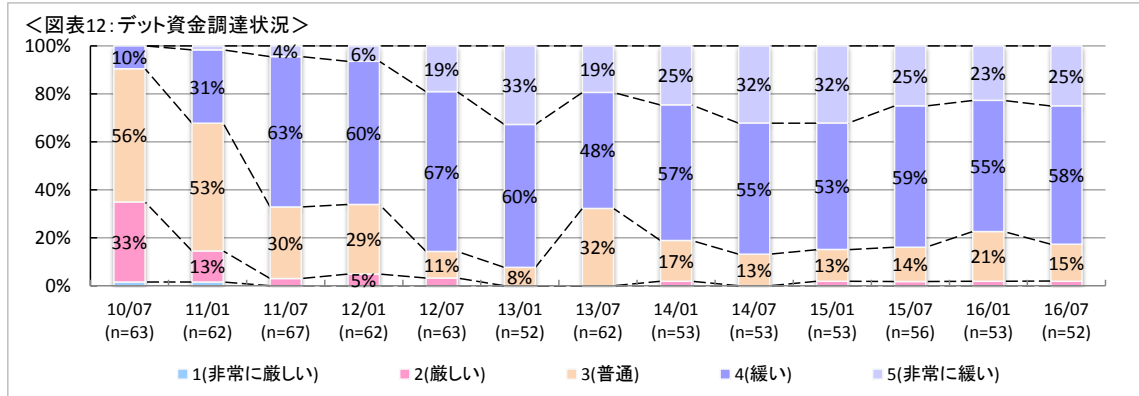
LTV 水準の内訳を見ると、現在運用中のファンドでは、「40%以上 50%未満」および「50%以上 60%未満」の回答割合が前回調査から増加した一方で、「80%以上」のハイレバレッジファンドの回答割合が大きく低下した(図表 9)。なお、本調査項目では私募 REIT の回答が含まれており、その回答数の増加も平均 LTV の低下に影響している。1 年以内に組成予定のファンドでは、「50%以上 60%未満」の回答割合が大幅に増加した一方、「60%以上 70%未満」の回答割合が大幅に低下し、「80%以上」の回答割合もやや低下した(図表 11)。

現在運用中のファンドの平均目標 IRR は、全てのファンドタイプで前回調査よりも低下しており、全体では 11.1%となった(図表 10)。目標 IRR の全体平均の推移を見ると、2011 年 1 月調査をピークに緩やかな低下傾向にある。現在運用中のファンドの平均 LTV も同様に低下傾向にあり、レバレッジを低く抑えたコアファンドへの志向が強まる中で、リターン目線も低下傾向にあることがうかがえる。



③デット資金調達状況

デット資金の調達環境に関しては、「5(非常に緩い)」および「4(緩い)」との回答割合が前回調査からやや増加し、「3(普通)」とする回答割合がやや低下したものの、2015年7月調査とはほぼ同様の割合となった(図表12)。2016年1月の日本銀行によるマイナス金利政策導入後初めての調査となったが、ここ数年極めて良好なデット資金調達環境が継続しているため、更なる緩和は見込みにくい状況にあるものと考えられる。

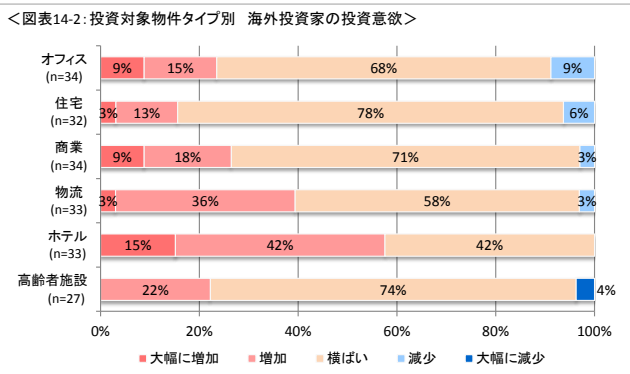
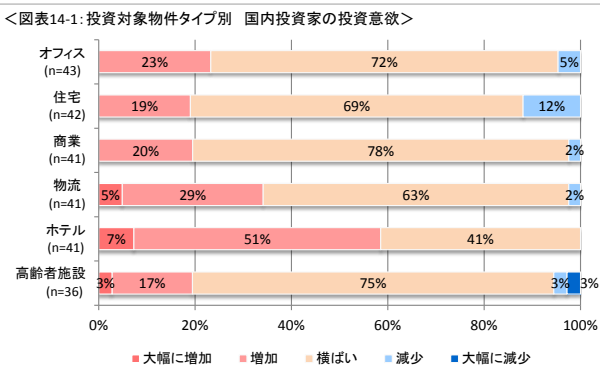
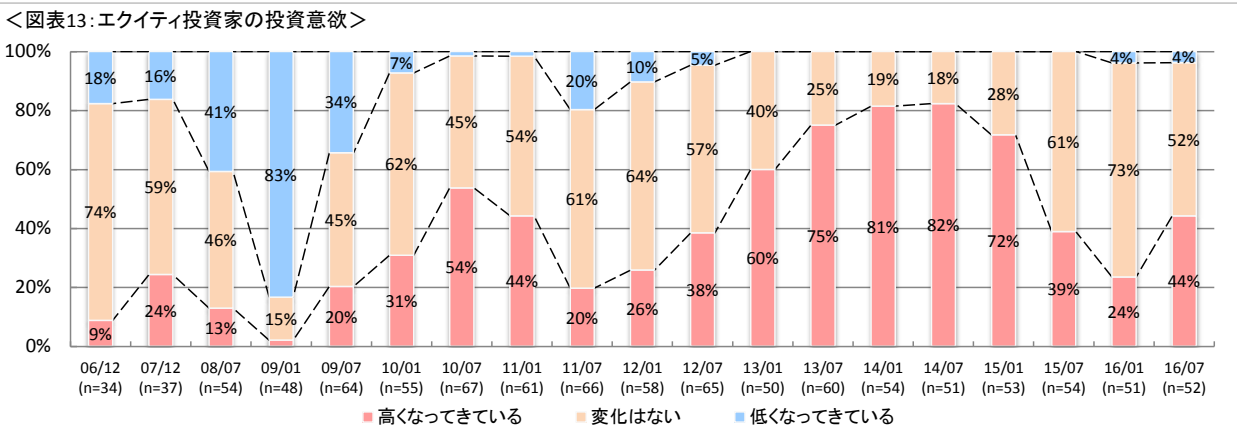


④エクイティ資金調達状況

a. エクイティ投資家の投資意欲

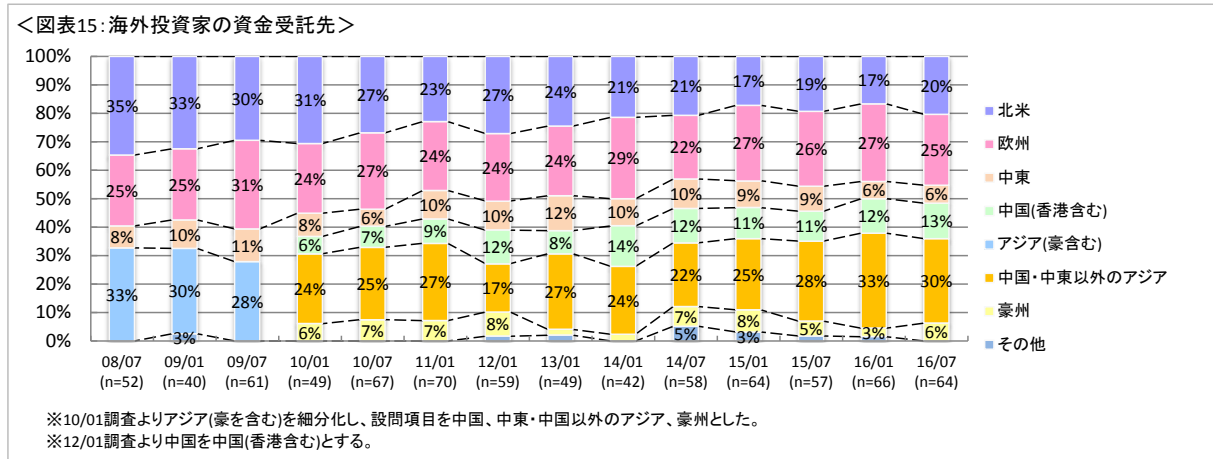
エクイティ投資家の投資意欲に関しては、2015年1月調査以降「高くなっている」とする回答割合の減少傾向と「変化はない」とする回答割合の拡大傾向が継続していたが、今回調査では反転した(図表13)。これらの結果からは、日銀のマイナス金利導入による私募ファンド市場に対する影響として、デット資金調達環境にはあまり影響を及ぼさなかった一方、エクイティ投資家の不動産への投資意欲が高まったと考える運用会社が一定数あることが分かった。

エクイティ投資家が選好すると思われる投資対象物件タイプについては、国内投資家、海外投資家いずれにおいても「ホテル」以外の物件タイプでは「横ばい」の回答割合が過半を占めている。「ホテル」に対しては、国内・海外投資家ともに「大幅に増加」および「増加」とする回答の合計割合が過半を占めており(図表14-1、図表14-2)、引き続き国内外の投資家の関心が高まっていることがうかがえる。



b.海外投資家の資金受託先

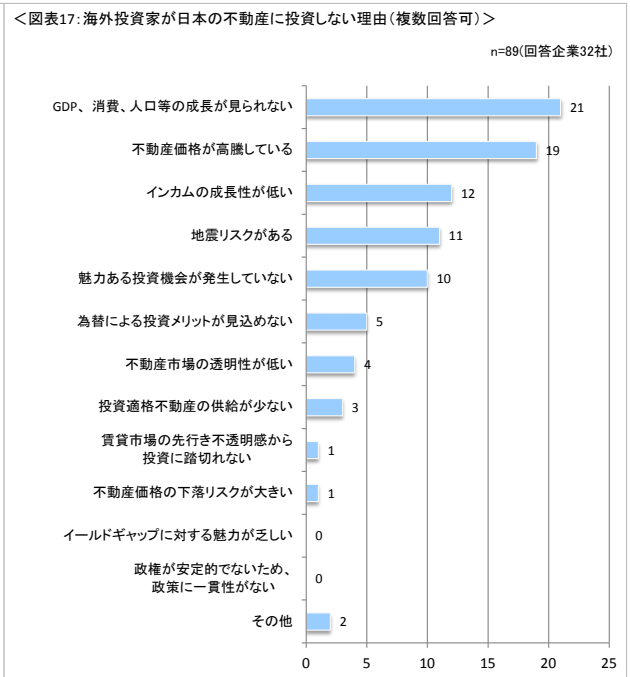
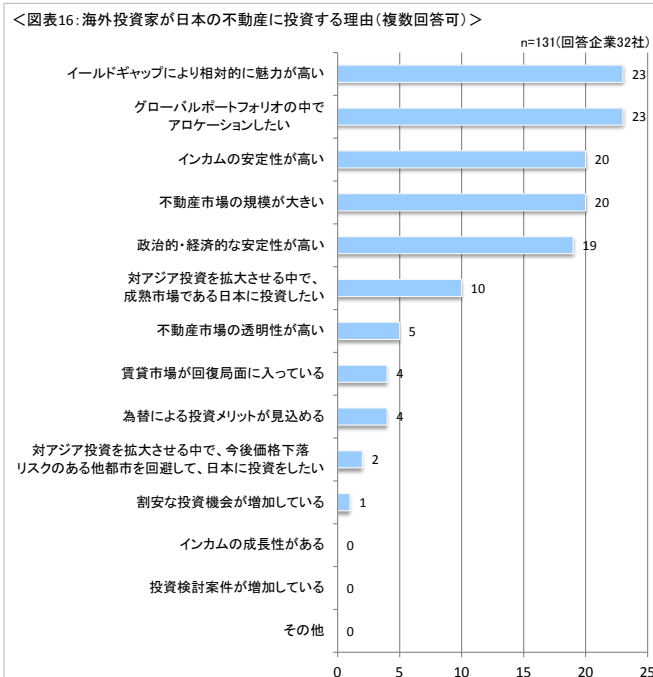
海外投資家の資金を運用する運用会社を対象に、その運用資金の受託先に関する調査を行ったところ、「中国・中東以外のアジア」が30%で最多となった。2015年7月調査以降、3期連続で「中国・中東以外のアジア」の回答割合が最多となっており、海外投資家としての存在感を強めている(図表15)。



c.海外投資家による日本への投資実行/不実行の理由(複数回答可)

海外投資家が日本の不動産に投資を行う理由の上位には、「イールドギャップにより相対的に魅力が高い」、「グローバルなポートフォリオの中でアロケーションしたい」、「インカムの安定性が高い」、「不動産市場の規模が大きい」および「政治的・経済的な安定性が高い」との回答が挙げられた(図表16)。これらの項目は過去調査においても毎回上位に挙げられており、海外投資家資金が日本の不動産市場へと向かう要因として定着している。なお、前回調査結果では「為替による投資メリットが見込める」との回答が10件あったが、円高の進行に伴い今回調査では4件に減少した。

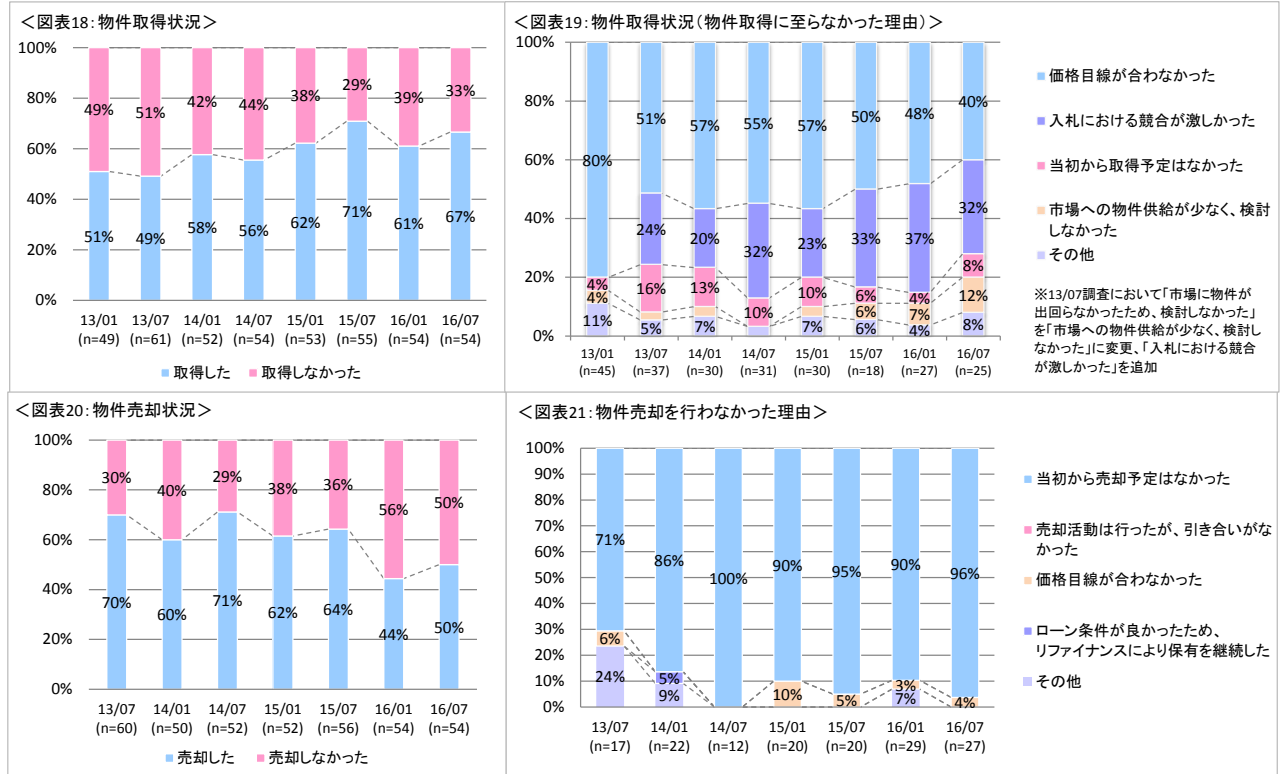
海外投資家が日本の不動産に投資を行わない理由としては、「GDP、消費、人口等の成長が見られない」との回答が最多となった。次いで「不動産価格が高騰している」との回答が上位に挙げられたが、前回調査の12件から今回調査では19件へと増加しており、不動産価格高騰への懸念が高まっていることがうかがえる(図表17)。



⑤物件取得/物件売却状況(2016年1月～6月)

2016年1月～6月における物件取得の実績に関する調査では、「取得した」との回答割合が67%にのぼった(図表18)。物件取得に至らなかった理由では、「価格目線が合わなかった」および「入札における競争が激しかった」とする回答割合の合計が72%を占めた(図表19)。また、「市場への物件供給が少なく、検討しなかった」との回答割合もやや増加しており、物件取得が困難な状況が継続している中で、価格高騰期の取得を避ける動きもみられる。

2016年1月～6月における物件売却の実績に関する調査では、「売却した」と「売却しなかった」との回答が同数となった(図表20)。「売却した」との回答割合は前回調査からはやや増加したものの、2013年7月調査以降、低下傾向にある。なお、物件売却を行わなかった理由の大多数が「当初から売却予定はなかった」であった(図表21)。オープンエンドファンドの増加やクローズドエンドファンドの運用期間の長期化が、不動産の売却主体となる機会の減少に影響しているものとみられる。

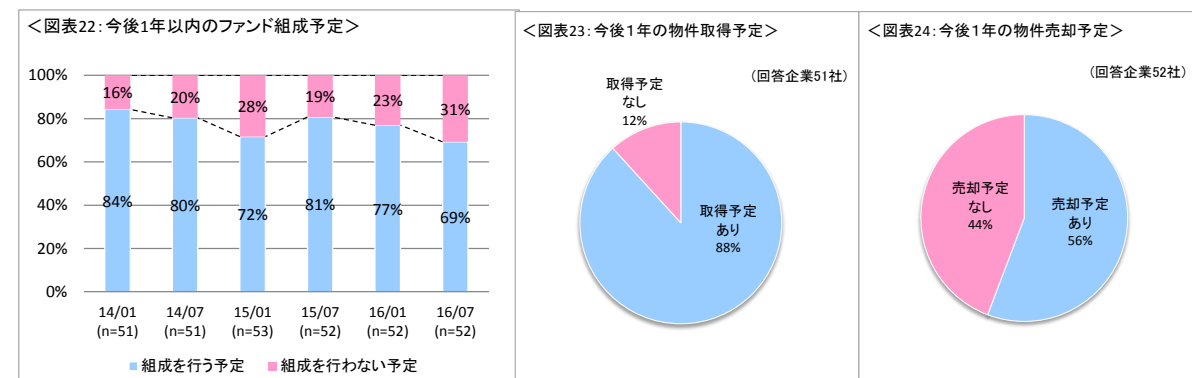


2.不動産投資運用ビジネスにおける将来的な取り組みについて

①今後1年以内のファンド組成および物件売買の予定

今後1年以内のファンド組成に関する調査では、69%が「組成を行う予定」と回答した(図表22)。2014年1月調査以降、「組成を行う予定」との回答割合は緩やかな減少傾向にある。

今後1年以内の物件売買については、「取得予定あり」との回答割合が88%にのぼった一方(図表23)、「売却予定あり」との回答割合は56%であった(図表24)。ほとんどの運用会社が物件取得に意欲を見せている一方で、市場全体における投資適格物件の供給量は少ない環境が継続すると考えられ、今後もしばらくは売り手優位の状況が継続すると思われる。

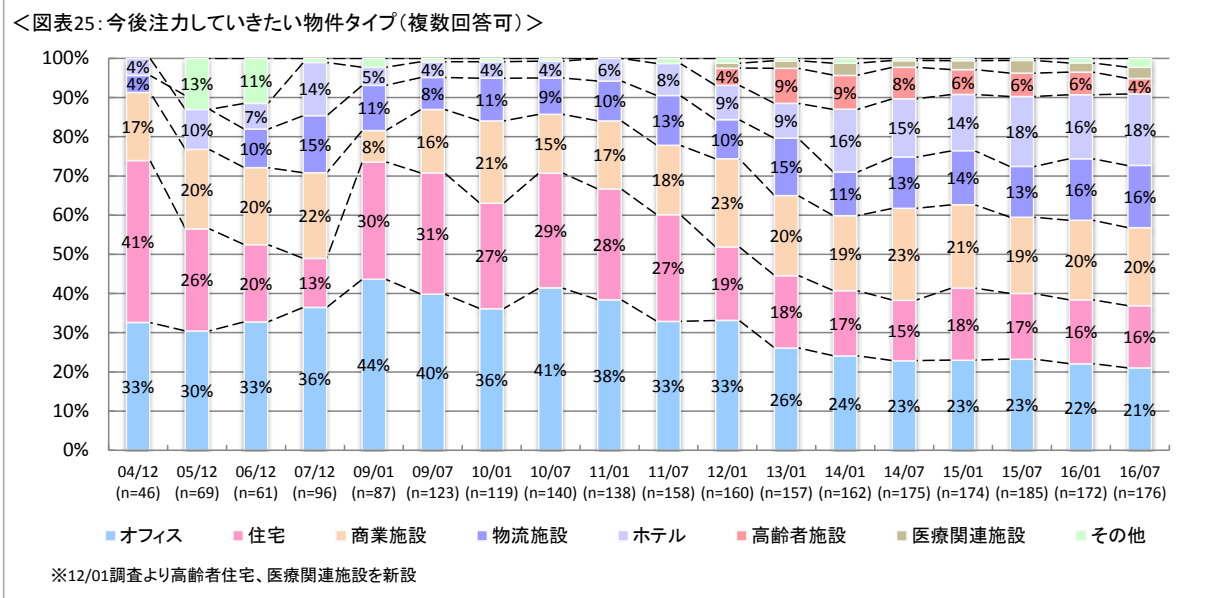


②今後の不動産運用における取り組み

a. 今後注力していきたい物件タイプ(複数回答可)

今後注力していきたい物件タイプに関する調査では、「オフィス」、「商業施設」に次いで「ホテル」の回答割合が多い結果となった(図表 25)。

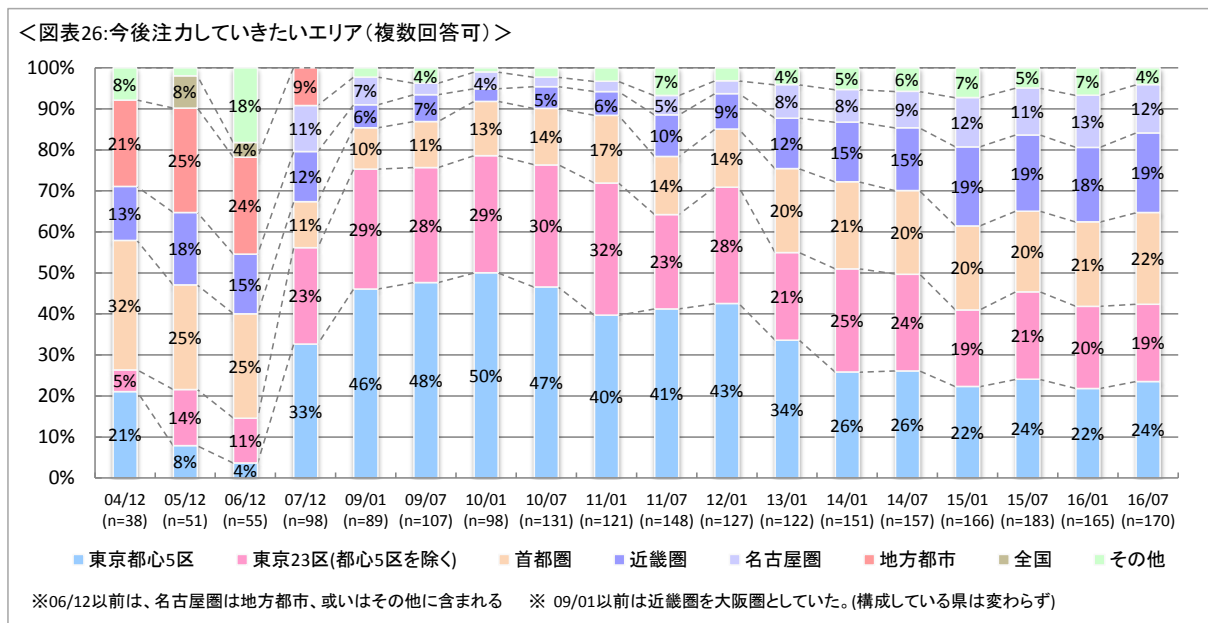
かつてはオフィス、住宅が2大物件タイプであったが、投資対象物件タイプの多様化が進み、ここ数年はオフィス、住宅、商業施設、物流施設、ホテルの5つの物件タイプが概ね同程度に注力される状況が継続している。



b. 今後注力していきたいエリア(複数回答可)

今後注力していきたいエリアに関する調査では、「東京都心5区」が24%で最多となり、各エリアへの回答割合は前回調査からほとんど変化はない(図表 26)。

2009年から2012年にかけて、注力していきたいエリアは都心5区を含む東京23区に集中していたが、その後首都圏を含め地方圏へと拡大し、近年は「首都圏」、「近畿圏」、「名古屋圏」はそれぞれ一定の割合を維持している。

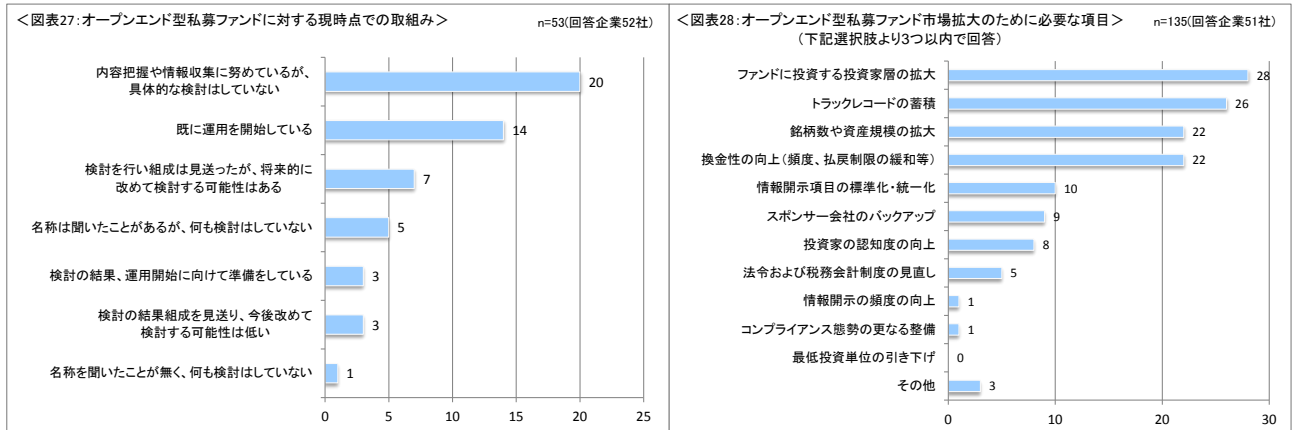


3. 不動産私募ファンド市場を取り巻く状況とビジネスの方向性について

①オープンエンド型私募ファンド(いわゆる私募 REIT)への取り組み状況

オープンエンド型私募ファンド(いわゆる私募 REIT)への取り組み状況に関する調査では、「内容把握や情報収集に努めているが、具体的な検討はしていない」との回答が 20 件で最多となった。これに次いで、「既に運用を開始している(14 件)」との回答が多く、当該項目の回答数は前回調査より 3 件増加した(図表 27)。

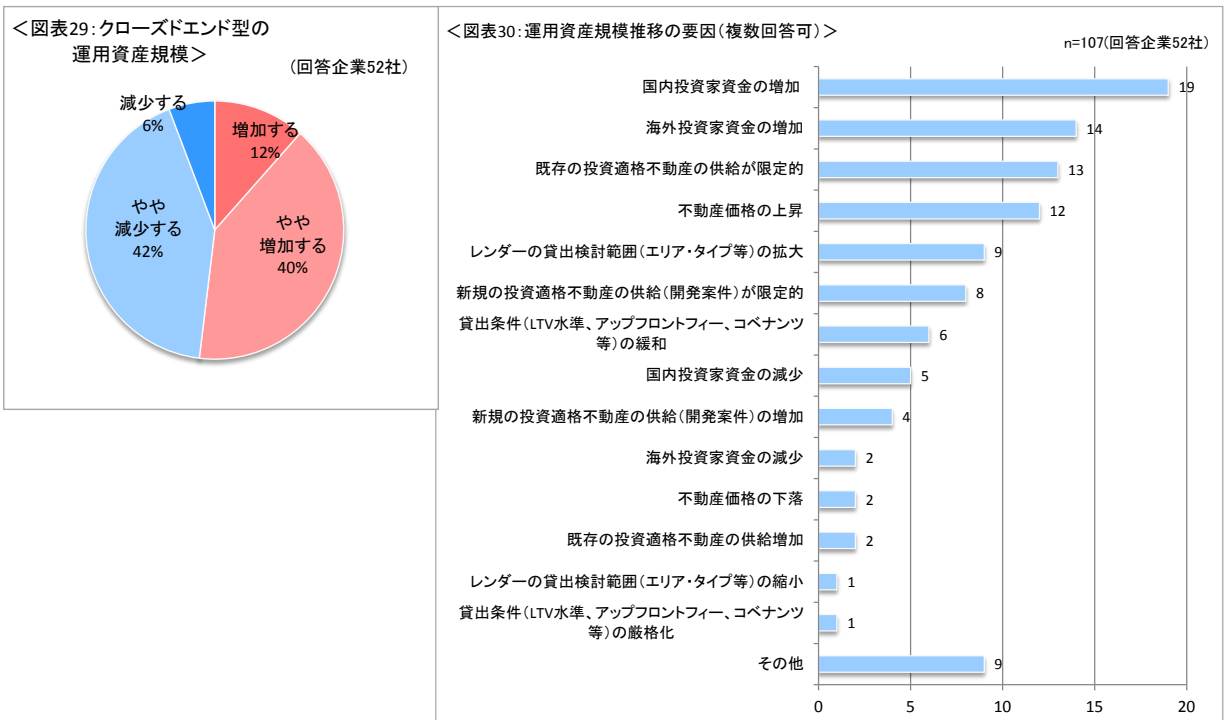
今後、オープンエンド型私募ファンド市場の発展に必要な内容としては、「ファンドに投資する投資家層の拡大」との回答が最多となり(図表 28)、前回(2016 年 1 月)・前々回(2015 年 7 月)調査で最多回答であった「銘柄数や資産規模の拡大」を上回った。私募 REIT の市場規模が一定程度拡大してきており、規模だけでなく質の安定を目指していく第二ステージに入りつつある状況ともいえる。



②クローズドエンド型私募ファンドの運用資産規模の見通し

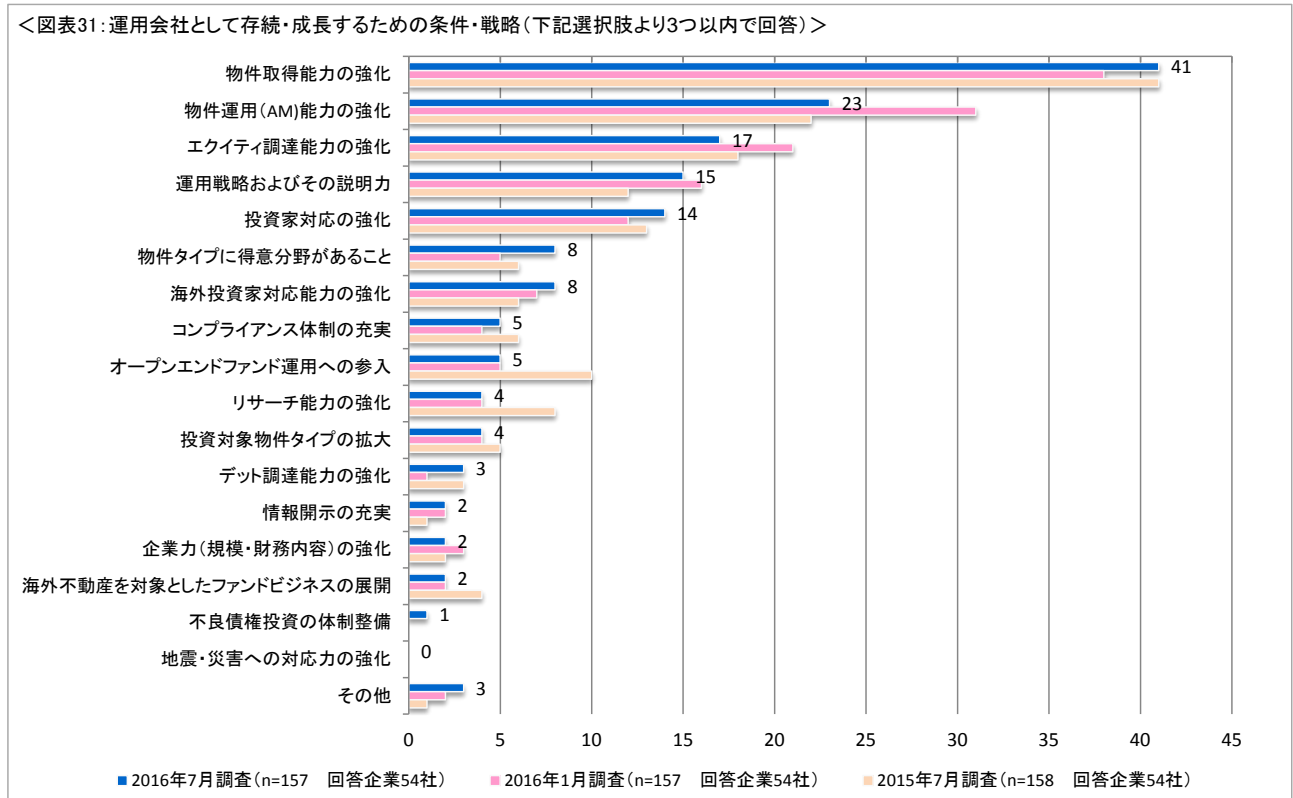
クローズドエンド型私募ファンドの運用資産規模の見通しに関する調査では、増加と減少の見通しは拮抗したが、「増加する」と「やや増加する」の合計が過半数を占めた(図表 29)。

「(やや)増加する」との回答の要因としては、「国内投資家資金の増加」が最多となった(図表 30)。マイナス金利政策の導入により、国内投資家資金が不動産へ流入するとみる運用会社が多いものと推察される。「(やや)減少する」との回答の要因としては、既存物件、新規の開発案件を合わせ投資適格物件の供給が限定的とする回答が多かった。なお、「その他」の回答内容として、オープンエンド型私募ファンドや J-REIT の資産規模の拡大をクローズドエンド型私募ファンドの資産規模が減少する要因とする回答も複数挙げられた。



③運用会社として存続・成長するための条件(複数回答可)

運用会社として存続・成長するための条件に関する調査では、「物件取得能力の強化」および「物件運用(AM)能力の強化」が上位に挙げられた。(図表 31)。なお、直近5年間の調査においていずれも最多回答となっているのが、「物件取得能力の強化」であり、物件取得が困難な状況が継続するなかで、多くの運用会社が物件取得能力の強化を最重要視していることがうかがえる。



別紙 <用語の定義>

本調査における用語の定義は以下のとおりとします。

- 不動産私募ファンド** : 不動産を投資対象として投資家の資金を運用する仕組み。
本調査では、複数投資家向けの合同運用ファンドに加え、単一投資家向けの投資プログラム(セパレートアカウント)についても、不動産私募ファンドに分類する。なお、不動産特定共同事業法商品は含まない。
- 固定型** : ファンド組成前に取得物件が確定しているタイプをいう。
- 追加型** : ファンド組成前に一部の物件が確定しているものの、ファンド組成後に追加取得を行うタイプをいう。
- 一任型** : ファンド組成前に取得物件は確定しておらず、一定の取得方針・基準に基づき、マネージャーの裁量により物件取得が行われるタイプをいう。
ブラインドプール型ともいう。
- クローズドエンドファンド** : 不動産私募ファンドのうち、運用期間の定めがあり、原則運用期間中の換金ができないファンドをいう。
- オープンエンドファンド** : 不動産私募ファンドのうち、運用期間の定めがなく、運用期間中に解約・換金・追加投資が可能なファンドをいう。その際の持分価格は鑑定評価額を基に算出される。現在国内で運用されているオープンエンド型ファンドは、私募REITの形態をとっている。
- 運用スタイル**
- コア** : 優良な物件に投資して、インカムゲインを重視した長期安定運用を行う。
- オポチュニティ** : 主に収益性の低い不動産を投資対象とし、問題点を改善し価値を高めたうえで売却することでキャピタルゲインの獲得を目指す。
投資対象の一部に開発型案件や企業投資を含むファンドも含める。
- バリューアッド** : コアとオポチュニティの中間的なタイプであり、インカムゲインおよびキャピタルゲイン双方の獲得を目指す。
- 開発型** : 開発利益の獲得に特化したファンド。
- デット** : 不動産あるいは不動産信託受益権の収益から元利払いがなされるローンへの投資をいう。エクイティ投資に比べて、一般的にローリスク・ローリターンである。
- 投資エリア**
- 東京都心5区** : 千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
- 首都圏** : 東京23区を除く東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県
- 近畿圏** : 大阪府・京都府・兵庫県・奈良県・和歌山県・滋賀県
- 名古屋圏** : 岐阜県・愛知県・三重県
- LTV(Loan To Value)** : 資産価値に対する借入額の割合をいうが、実務上は資産価値として不動産取得価格を用いる場合と総投資額を用いる場合がある。
- Cash on Cash利回り** : 出資総額に対する単年度キャッシュフローの利回りをいう。
- IRR(グロス)** : 当初出資額と投資期間中のキャッシュフローの現在価値を等しくさせる割引率をいい、投資に対する収益性を表す指標として用いられる。

【本件のお問い合わせ先】

私募投資顧問部
TEL: 03-6430-1329

https://www.smtri.jp/contact/form-private/private_fund.html

株式会社三井住友トラスト基礎研究所

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル 3F

<http://www.smtri.jp/>

1. この書類を含め、当社が提供する資料類は、情報の提供を唯一の目的としたものであり、不動産および金融商品を含む商品、サービスまたは権利の販売その他の取引の申込み、勧誘、あっ旋、媒介等を目的としたものではありません。銘柄等の選択、投資判断の最終決定、またはこの書類のご利用に際しては、お客さまご自身でご判断くださいますようお願いいたします。
2. この書類を含め、当社が提供する資料類は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成していますが、当社はその正確性および完全性に関して責任を負うものではありません。また、本資料は作成時点または調査時点において入手可能な情報等に基づいて作成されたものであり、ここに示したすべての内容は、作成日における判断を示したものです。また、今後の見通し、予測、推計等は将来を保証するものではありません。本資料の内容は、予告なく変更される場合があります。
3. この資料の権利は当社に帰属しております。当社の事前の了承なく、その目的や方法の如何を問わず、本資料の全部または一部を複製・転載・改変等してご使用されないようお願いいたします。
4. 当社は不動産鑑定業者ではなく、不動産等について鑑定評価書を作成、交付することはありません。当社は不動産投資顧問業者または金融商品取引業者として、投資対象商品の価値または価値の分析に基づく投資判断に関する助言業務を行います。当社は助言業務を遂行する過程で、不動産等について資産価値を算出する場合があります。しかし、この資産価値の算出は、当社の助言業務遂行上の必要に応じて行うものであり、ひとつの金額表示は行わず、複数、幅、分布等により表示いたします。