

プロフィッツが星投資家向けに対日投資を支援 首都圏・20億円以上の物件が投資対象

不動産アドバイザー会社のプロフィッツは、シンガポールで富裕層や大手法人向けに投資アドバイザーを行う International Property Advisor (IPA) と業務提携、同国投資家による対日不動産投資を支援する。IPA が投資家向けに日本の不動産への関心醸成と案件紹介、プロフィッツが案件のソーシングと AM 業務を担う。すでに具体的な案件の話をつか進めているとのことだ。日本は経済成長が小さく、人口減少も進む。このためシンガポールの投資家は対日不動産投資にポテンシャルを感じていないのではないかと、IPA の代表 クー・スィーヨン氏は、「それは誤解だ」と述べる。「東京や大阪、名古屋、福岡などの大都市では年2〜3%程度の GDP 成長を見込めるため、投資機会があると認知されつつある。またコロナ感染者数が他国より少なく、ワクチン普及に伴う経済のリバウンド成長を期待できる点も好感されている」。

一方で不動産に高いリターンを求める傾向が強く、アセットマネジャーのスキルは非常に重要となるそう。「そのため海外投資家の意向をよく理解し、少数精鋭の人員体制を敷くプロフィッツをパートナーに選んだ」(クー氏)。

日本での不動産投資・運用は、投資家ごとのセパレートアカウントで手がける。運用期間は中長期を想定し、運用スタイルはオポチュニスティックからバリューアッド、コアプラスまで対応する。

エリアは首都圏をターゲットに、アセットタイプはオフィスビルから住宅、物流施設をはじめ、商業施設やホテルまで幅広く見ていく。1物件の価格帯は20億〜数百億円クラスまで対応する予定。

案件のソーシングでは、出口を求める他社の開発物件やクラウドファンディング投資物件、CRE 物件を狙い目とする。

「海外投資家への説明時間を考えれば、単

にマーケットから取得しようとしてもスピードで勝てない。開発やファンド組成の段階から他社と協業することなどを通じて、着実に案件を獲得したい」(プロフィッツのソーシング・アキュイジション&ビジネスディベロップメント 部長 多幾宏平氏)。

物件取得後は、用途変更も含めた機動的な運用でバリューアップを図る方針。プロフィッツは出社率削減と社内交流促進に対応するセットアップオフィス「Small Center Office」を展開するなど、ユーザー目線のコンテンツを取り入れたバリューアップに力を入れている。

そしてプロフィッツと IPA は、シンガポール投資家への対日不動産投資支援に加え、日本の投資家による海外不動産投資の支援も手がける構え。プロフィッツが投資家への案件紹介、IPA が案件のソーシングと AM 業務などを担う。



クー・スィーヨン氏
International Property Advisor 代表



多幾宏平氏
プロフィッツ ソーシング・アキュイジション & ビジネスディベロップメント 部長

プロフィッツが展開するセットアップオフィス「Small Center Office」



現在は東京・両国駅前のビルで展開中