

コア	コアプラス
バリューアッド	オポチュニスティック

アリサ・パートナーズ

セムポート出資で大型案件にリーチ 顧客に応じ戦略を七変化

希少な独立系AM会社
業界でのプレゼンス高まる

アリサ・パートナーズは、独・ユーロハイポの日本法人代表を務めたシェドリ・ブジェラピア氏が2012年に設立した香港本拠の不動産AM会社。日本では2020年に拠点を開設、セパレートアカウントのもと2年間で600億円前半規模の投資を実行した。顧客はブラックストーン・グループやPGIM Real Estate、AXA Investment Managersなどの大手から、シンガポールのQ Investment Partners (QIP) のような日本初参入の投資家まで幅広い。

アリサ・パートナーズ最大の特徴は、独立系AM会社として中立的な立場から案件ごとに最適な投資家をアレンジできる点。案件のソーシングやAMにとどまらず、セムポート出資を通じて投資家と同じ利害関係をもって運営に携わる点も評価されている。

「投資にブレーキを踏みはじめた投資家も一部みられるが、政治・経済に安定感があり、ファイナンス環境に優れる日本

への関心は総じて強い。日本での事業開始から日は浅いが、投資家からの直接の問い合わせや仲介からの投資家紹介も増えたほか、大型案件の限定入札にも声がかかるようになった」（パートナー 投資責任者の廣田勝彦氏）。

住宅取引の潮目変化に注視
取得方法に柔軟性を追求

アセットタイプは住宅やオフィス、物流施設、商業施設、ホテルまで幅広くカバーするが、この2年間はコア系資金での住宅への投資実績が目立つ。

2022年5月にはブラックストーンと、東京、名古屋、大阪、福岡に立地する築浅マンション19棟（200億円超）のポートフォリオを国内不動産会社から取得。ほぼ同時期にはQIPが組成するファンドを通じ、名古屋と大阪に立地するマンション3棟（約50億円）を取得した。

ただし住宅取引市場は過熱感が垣間見えており、参加者数や価格の面で低調に終わるバルクの入札案件も散見されるようになってきた。よって無理な高値



廣田勝彦氏
パートナー 投資責任者

追いは慎重つつ、エリアや築年数などの目線を広げ、有利な投資リターンを確保していく方針。

オフィスについては2021年9月、AXAと東京都目黒区の店舗複合ビルを取得したほか、同港区ではオフィスの開発実績もある。オフィスはコロナ禍でテナント需要弱含みを指摘する声もあるが、リモートワークの導入は部分的との判断から、投資家の取得ニーズは衰えていないようだ。したがって今後も東京や各政令指定都市などで案件を発掘していく方針。

物件取得方法にも柔軟性をもたせる。たとえばフォワードコミットメントで住宅を取得した実績があり、デベロッパーからの案件紹介が増えているという。そのほか売主のニーズを捉えた工場などのセールアンドリースバックにも対応していく。

「これまで以上に関係各社とのネットワークを密に取りつつ、投資家の対日投資をサポートしていきたい」と廣田氏は話している。



アリサ・パートナーズの投資物件
ブラックストーンと取得した住宅