

## 欧米とアジアの関心

# 欧米とアジアで 資金が二極化

廣田勝彦 氏 [アリサ・パートナーズ] に聞く

### 金利上昇

新規参入・再参入が絶えず  
バルクセールは成約に時間

金融引き締めやオフィス市況低迷の影響が続く欧米、不動産バブル崩壊が取り沙汰される中国などと比べ、金融市場や不動産市場の浮き沈みが少ない日本の安定感が際立っていると感じる。

2023年は金融引き締めなどを背景に、日本国内で投資実績を積んできた欧米の大手ファンドの買い意欲が減退ないしは停滞した。ここにきてFRBによる利上げは一段落したとみられる一方、日本は長期金利がじり高となっている。金利の先行きの見立てが定まるまで、欧米大手ファンド勢の投資需要は当面セレクトティブな状況が続くそう。

一方、シンガポールや香港などアジアのファンドや富裕投資家、欧米の一部機関投資家が新たな買い手としての台頭は明るい材料。プレーヤーの属性は厚みを増している。積極的な買い姿勢のプレーヤーが常に存在し続ける結果、2024年の不動産取引市場は高値圏でこう着が続くとみる。日々案件に取り組むなかであって、キャップレートが上昇（価格が下落）しているという感覚はない。

一方、住宅のバルク案件などで価格目線の高いものに関しては成約に時間を要しているようで、ポートフォリオを組み換えながら買い手を探そうとする売り手の姿も見受けられる。

### 注目資産

物価上昇で住宅賃料上昇するか  
投資領域の拡大に取り組む

2024年に注目されるアセットタイプはこれまでと同様に住宅だろう。

日本の住宅は海外プレーヤーが強い関心を寄せる投資対象の筆頭候補で、なかでも日本市場に新規参入／再参入してきたプレーヤーにとっては、投資規模や収益の読みやすさの点で一番投資しやすいといえる。消費者物価指数（CPI）がようやく上昇基調に転じるなか、賃料がどこまで成長するか注目したいところだ。

当社も2023年内に約700億円の住宅を取得したほか、現在も400億円規模の住宅取得に向けたクロージングを進めているなど、国内では最大規模の住宅投資プレーヤーになれたと自負している。

オフィスについても触れておく。まずS・Aクラスビルは、国内外の大型プレーヤーを中心に依然として根強い取得需要がある。ただし出物が限られており取引機会は限定的とあってよい。国内プレーヤーや国内での経験豊富な海外プレーヤーは、期中のバリュアアップを前提として築年数の経過したBクラスビルを探している。



廣田勝彦 氏

パートナー 投資責任者

### その他

取扱い資産の多様化  
検討エリアの拡大

当社では今後も独立系の不動産投資プレーヤーとして、案件ごとに最適なパートナーシップを組める強みを武器に、日本での投資機会を模索していきたい。これまでは住宅とオフィスを中心に投資してきたが、2023年は600室を超えるホテルや大型商業施設のAMを受託し、目下100億円超のホテル取得に向けたクロージングを進めるなど、アセットタイプの拡大に取り組んでいる。また、半導体工場周辺の物件をピンポイントで狙いたいというような相談を受けており、検討エリアの拡大も視野に入れている。