

私募ファンド

プロフィッツ

ファンド出口物件を再成長
“もう一段”の価値向上へ

石田 大輔氏(右)

COO 室 ビジネス戦略・推進担当 ディレクター

太田 寛明氏(左)

不動産投資運用部 シニアマネージャー

用途転換とユーザー起点の企画で
取得・運用・出口を一気通貫

プロフィッツは、収益資産の独自性あるリポジショニング手法とダイナミックに収益を向上させる緻密なアイデアに強みをもつ不動産AM会社。不動産価格や金利の上昇で、従来のように賃料・稼働率を上げるバリューアップ手法では歯が立たなくなり、ファンド取引に踊り場感が漂いはじめるなか同社の取得意欲は勢いを増している。「相場適正価格で取得した上で、用途やユーザーを変えることで、新たな需要を取り込み、賃料・収益力を引き上げる。取得後のアップサイドを創出できる」(COO 室 ビジネス戦略・

推進担当 ディレクターの石田大輔氏)。コンバージョンとリノベーションの巧みさで価値(収益)をダイナミックに伸ばす手腕を特色としているからこそ、同社は物件を相場より“安く”買うことばかりを追わず、適正な価格での取得を進めていけるのである。とは言え、相場適正価格は決して“高い”を意味しない。取得判断で見極めるのは『立地と用途のミスマッチ』や『ユーザーのペイン』といった市場の“歪み”の有無。そのうえでエリア、立地環境、建物用途が、同社が見込むターゲットユーザーを取り込める要件を備えているか厳しく選別評価し取得していくスタイルである。



TRAN.SCENDER® HÔTEL Yokohama 外観(トランセNDERホテル横浜)



TRAN.SCENDER® HÔTEL Yokohama内観(トランセnderホテル横浜)



「再生・転換」で取得機会を広げる 「ユーザー」から価値をつくる

コンバージョン案件で象徴的なのがホテルへのリポジショニングである。

もともと住宅や店舗、オフィスなど別用途で利用されている建物を取得し、ホテルへ転換する。「特に地方都市では住宅とホテルで取引価格に大きな差が生じるケースもあり、コンバージョン費用や許認可リスクを織り込んで、ホテルを取得、あるいは新築するより低いコストで事業化できる。」(不動産投資運用部 シニアマネージャーの太田寛明氏)。実際、横浜中華街の案件では、飲食店舗だった建物を多人数向けホテル「TRAN.SCENDER® HÔTEL Yokohama (トランセnderホテル横浜) へ転換した。「従前の用途を維持するにしても、1棟貸しでは建物規模的にテナントを見つけづらく、フロア貸しでは動線の整理や設備系統の分離などで多大なCAPEXを要した。一方で、ホテルにできれば収益性が大きく向上することを『市場との歪み』と捉え、コンバージョンが最も価値を伸ばせる方法と判断した」(太田氏)。

一方、リノベーション案件で特筆すべきは住宅のリポジショニングだ。住宅では築20年超の物件を中心に取得している。築年数の経過に伴って賃料が新築物件に比べ低くなりやすい物件を比較的安価に取得し、入居者属性を海外に広げ、リノベーションや家具・家電の導入

によって再び競争力を高める戦略だ。

例えば、韓国の大手コリビングオペレーター「HOMES COMPANY (以下、HC)」への出資・業務提携を起点に、外国人向けマンスリーマンションを展開。家具・家電付きで1か月単位から利用できる商品とし、HCの韓国内での顧客基盤をもとにウェブサイトやSNSを活用した直接集客まで踏み込むことで、従来とは異なる需要を取り込む。

また、ペット共生型賃貸住宅「FLUFFY (フラッフィー)」では、都心部でのペットとの生活にフォーカスし、単なる「ペット可」ではなく、オリジナルのビルトイン家具を備える等、ペットと飼い主双方の快適性を向上させる商品設計によってプレミアム賃料を狙った。自社サイトからの直接集客にも取り組み、一定の流入実績を上げている。なお、太田氏は住宅のリノベにおける肝を「単に設備を刷新するのではなく、実際に不動産を使う「ユーザー」を理解し、ユーザーのペインを解消し、体験価値を高めること」と話す。

「伸びしろ」を残して出口へ

出口では、取得後の価値向上のトラックレコードを示しながら、結果的に次の買い手にも投資余地が残る状態に。例えばグループが運営するオフィスブランド「BLOCKS OFFICE」は、従来は一棟全体をシェアオフィス化していたが、現在は稼働中のオフィスを取得後、10

〜20%程度の空室区画のみをシェアオフィスに転換する手法も取り入れている。「立地によってはシェアオフィスはセットアップオフィスより賃料を伸ばせるため、取得した物件の収益力をもう一段引き上げられる。さらに、バリューアップ案件は2〜3年の投資期間を前提としており売却時にリノベ未実施の区画が残されていることが一般的であるため、次の投資家にも『さらに伸ばせる余地』を提示できる」(太田氏)。

出口先には、プロフィッツが2025年に設立した「QOLファンド」シリーズを軸としつつ、当該ファンド以外への外部売却も選択肢とする。

稼働率ではなく利用時間に注目

今後、リポジショニングを前提とした物件取得の対象となるエリアは東京・大阪を中心とし、福岡も候補とする。ホテルについては札幌も検討する。また、複合用途への挑戦も目論む。例えば、住宅とシェアオフィスを同一建物に組み込み、共用ラウンジを昼夜で異なるユーザーが利用することで、建物が使われる時間そのものを伸ばす。単純な稼働率ではなく、建物内で過ごす時間を増やすことが、賃料や資産価値の向上につながるの仮説だ。今後も独自のバリューアップ手法を武器に、相場の成長に依存しない「もう一段のアップサイド」を持つ物件の開拓を図る。