

株式会社オフィスビル総合研究所
本田広昭

論点No.40「疲弊するファンドビル！」第2弾。強い貸し手市場の終焉でますます色濃くなってきた「嫌われるファンドビル」。テナント企業から敬遠される主な理由は、「貸主の顔(人格)が見えない」「売却されてどのような所有者に変わるかわからない！」であろう。

いずれも、現在や将来において、貸主としての考え方が判りづらいということに集約される。つまり、信頼や信用といった借り手が求める本質的な欲求である。

そういう意味では、最前線でテナントと接するプロパティマネジャーの存在は大きいですが、その前に、借りるかどうかの選択の際は誰が貸主(最終意思決定者または組織)なのかが重要になる。上場REITのホームページには、「私たちは、〇〇投資法人の資産運用にあたり、投資家の皆様やテナントの皆様をはじめとするすべての関係者の皆様のゆるぎない信頼をいただくために全力を尽くします」とある。この後に具体的な約束事が表明されているのだが、やはり組成元の親企業の信頼が一番の説得力を持つようだ。

そう考えると、短中期で売却を前提に運用しているファンドビルが最も信頼には縁遠い存在かもしれない。競争の末の高値買いはテナントにとってあらゆる不安材料を内在しているし、売却されてしまう不安まで抱え込むことになるからである。

貸し手市場の終焉とともに、資産の価値には信頼という大きなファクトを欠かすことができないことが明らかになってくるだろう。