

AM 破綻後の不動産ファンド継続・再生需要が増大 「ジャパンアセットトラスト」

(トピック)

サブプライムローン問題やリーマンショックの影響などにより、国内金融市場における資金調達難が深刻化している。その煽りで、相当数の AM 会社が経営破綻に追い込まれているが、そんな中、破綻した AM に代わって不動産ファンド組成から出口戦略までをトータルアレンジメントする後継 AM への需要が高まっているようだ。設立3期目のジャパンアセットトラスト (JAT、諫山哲史社長) によれば、ファンドを継続させたいレンダーや投資家など、運営が放置されている不動産ファンドの再生需要は大きいという。

●●●解説

不動産ファンドの再生手法には、運営継続型と清算型の2つがある。運営継続型は、主に①対象不動産に問題はないが AM 会社が経営破たんしファンドの運営主体が不在になるケース、②開発型 SPC を活用して不動産開発を行っていたものの、経営破たんにより建築が途中でストップし、ファンドの運営主体がいなくなるケースの2つ。NRL レンダーや投資家、建設会社など利害関係者間での意思疎通ができなくなっているケースもある。これに対して JAT は、当事者間の交渉・調整を行い、ファンド再生へ合意形成を進める。状況に応じて後継 AM を探すほか、JAT 自らが AM 事業を承継することもある。一方、清算型のファンド再生例は、AM 会社の破たんによってファンド運営者は不在ながら、NRL の返済期日が迫り、早期の不動産売却が必要なケース。この場合、JAT は暫定的に AM 会社となって AM 業務を再開。旧 AM の管財人

と面談し不動産・ファンドに関係する重要書類を早急に入手して、信託銀行や PM 会社にコンタクトを取り、対象不動産の棄損・放置を防ぐ。その上でファンド保有資産のデューデリジェンスの上、販売資料を作成、NRL レンダーやエクイティ投資家の意向を把握しつつ販売マーケティング戦略を立案する。資産売却に当たっては外部不動産会社との連携により、市場から購入者を探す。対象不動産が売却できたら、レンダーへの返済と投資家への分配を実施する。また、事務管理会社と協働し SPC の会計記帳・税務申告や監査対応、財務局への届け出も同時に行う。NRL レンダーやエクイティ出資者には、ストラクチャーの立て直しや CF の現状、売却業務の進捗などについて報告も行う。

JAT は、2006年5月に設立。この間、不動産・ファンドに対する諸問題の解決策の提案、最適な投資スキームの提案などファンド組成に関するアレンジメントを手掛け、約50本の私募ファンド組成を支援した。リート上場時の実働部隊として業務に参加したほか、ファンドの資産売却の支援業務などを手掛けてきた。しかし、2007年初旬から私募ファンドの新規組成が減り始め、ビジネスモデルの転換を模索する中、破たんした AM の運営ファンドの承継事業に注力。これまで計10件・約210億円の AM 業務およびファンドマネジメント業務の承継の実績がある。