

台湾富裕層向けに不動産投資の ワンストップサービスを提供するサンフロンティア不動産

東京都心におけるオフィスビルや店舗ビルを中心に、不動産活用の専門サービスを提供するサンフロンティア不動産。2013年3月に台湾拠点を設立し、台湾の富裕層を主な顧客ターゲットとし、東京都心の不動産の魅力を伝え、不動産投資に関連するサービスをワンストップで提供している。本稿では、サンフロンティア不動産の台湾現地法人である東京陽光不動産(股)有限公司の内山副総経理を訪ね、台湾拠点設立の経緯や今後の事業展開についてお話を伺った。



東京陽光不動産(股)有限公司副総経理
内山将之氏

一 貴社の事業内容と台湾拠点の位置付けについて

当社は日本において、東京都心部に7拠点を構え、地域に密着した営業活動で、約1600名のビルオーナー様と多数のテナント様に、年間700件に及ぶ賃貸仲介とビル管理運営のサービスを提供させて頂いています

主な事業は3つあります。1つ目の「不動産再生事業」としては、リプランニング事業・賃貸ビル事業・不動産証券化事業を行っています。2つ目の「不動産サービス事業」として、プロパティマネジメント事業・ビルメンテナンス事業・賃貸仲介事業・売買仲介事業・建設ソリューション事業・土地有効活用事業・滞納賃料保証事業を行っています。そして、3つ目の「富裕層サービス事業」として、富裕層をターゲットとした資産運用コンサルティング事業を行っています。3事業ともに、東京都心の5区(中央区、千代田区、港区、新宿区、渋谷区)を中心に展開しています。

東京陽光不動産(股)有限公司は、当社の100%子会社として今年2月に設立されました。当社初の海外拠点として、日本の不動産への投資を検討されている台湾のお客様に対して、東京都心の不動産の売買仲介、賃貸仲介、建物管理のサービスを提供する、いわゆるインバウンド業務を行っています。

一 台湾進出の経緯について

当社は、2010年頃から海外進出の検討を始めました。海外進出検討のきっかけは、海外から日本不動産投資の問い合わせの増加です。また、問い合わせが増えるだけでなく、

実際に成約件数も伸びていました。特にアジアやヨーロッパからの問い合わせが多く、アジアでは中国、台湾、韓国など、ヨーロッパではドイツからが多くなっています。ドイツは、主に機関投資家からの問い合わせが多い一方、アジアからは個人投資家からの問い合わせが多いのが特徴です。

当社は、法人向けではなく、主に個人顧客へのサービスが事業の主軸であり、まずは個人投資家からの問い合わせが多いアジアに進出することを検討しました。台湾以外にも上海、香港、シンガポールについても市場調査を行ったうえで、最終的には台湾への進出を決めました。

台湾を初の海外進出先に決めた理由は主に2点あり、1つ目は、台湾は中国に比べて海外送金に対する規制が低いこと、また2つ目はシンプルに台湾からの問い合わせが非常に多かったことが挙げられます。海外進出検討の市場調査を行っていた3年の間に受けた問い合わせの内、8～9割程は台湾からでした。現時点で既に台湾投資家から管理受託をしている案件は、7棟あり、受託見込みの案件も含めると8～9棟の規模まで成長しています。

一 台湾富裕層の日本不動産投資の傾向について

当社は、台湾市場においても日本と同様、富裕層をターゲットに事業を行っています。台湾の投資家が日本の不動産に興味を持つ背景は、魅力的な投資先を探して海外に目を向けている状況があります。ここ数年過熱状態が続いていた台湾の不動産市場は、台湾政府によるぜいたく税の導入や不動産取引正価格登録制度(不動産取引後の所有権の

日本企業から見た台湾

移行完了後、30日以内に取引内容を管轄の地政事務所まで登録する制度)の開始により、価格上昇が鈍化しています。台湾の不動産投資の特徴として、賃貸料が低く投資利回りが低いため、キャピタルゲインを狙った投資が行われています。そのキャピタルゲインが見込みにくくなった今、投資家は国内の不動産投資に慎重になっています。また、株式市場についても、必ずしも良い状態ではありません。そこで、台湾に比べて賃貸により高い利回りが期待できる日本の不動産へ注目が集まっています。

台湾投資家に人気のある物件は、1階の区分店舗物件です。特に、セブンイレブン、ファミリーマート、マクドナルド、モスバーガー等、台湾でも認知度の高い小売事業者が入居している物件は、人気が高くなっています。また、商習慣の違いかもしれませんが、台湾の投資家は日本人が避けがちな区分所有権や借地権となる物件を抵抗なく購入するケースも多くなっています。

東京都心の不動産投資状況について

東京都心の不動産市場は、買い手市場から売り手市場へと潮目が変わってきています。リーマンショック以降は、指値での成約が一般的でしたが、今年の年明けから、都心で立地条件・建物の状態などの良い物件に関して、出値での購入申込が殺到するようになりました。また、最近ではその流れがさらに加速し、出値よりも高い値段で入札しないと成約にならないケースさえも出てきています。政権交代の前から、少しずつこのような傾向はありましたが、アベノミクス効果による影響も含めて、不動産売買が活発に行われるようになっていきます。

貴社の強みについて

当社では、売買・賃貸・管理など不動産に関連する幅広いサービスを提供しています。同業他社の中には、売買、賃貸、管理それぞれのサービスに別の担当者が付くことがあり、相談内容により担当者がかかるように、顧客側からみると不便な組織形態になっているケースがあります。これに対して、当社では顧客に1人の担当者がつくことで、お客様の不動産資産管理を一手に引き受けられることができ、安心してすべ

てを任せて頂けます。イメージとしては、お客様の不動産資産に関するプライベートバンカーのような不動産事業者を目指しています。

ワンストップサービスの強みを活かすという点で、当社では区分店舗物件だけでなく、一棟購入のサポートも行っています。一棟をまとめて購入した場合、土地の所有権を得られる点、稼働率向上などの為に改装をする際についても自由度がある点が主なメリットです。一方、一棟購入する場合、ビル管理会社や不動産会社による貸し出しのサポートサービスなどを自身で行わなければならないというデメリットもありますが、そこを当社がワンストップでサービスを提供することで、台湾の顧客に安心して投資をして頂く事が可能です。

今後の事業展望について

現時点では台湾進出3カ月ということで、まずは事業を軌道に乗せることが第一ですが、その後は、台北に留まらず台中、高雄などへと事業拠点の拡大を考えています。また、海外進出の第一例として成果に結び付け、今後他国への展開の成功モデルにしたいと考えています。

円安の影響により、問い合わせ件数や成約件数も増えてきています。このような状況の中、お客様の信用獲得から顧客拡大を図り、事業拡大へとつなげていこうと思います。単なるビル管理や賃貸仲介の会社ではなく、お客様の不動産を中心とした資産管理の問題を解決出来るように、台湾でも事業展開を行っていこうと考えています。

ありがとうございました。

東京陽光不動産股份有限公司の基本データ

会社名	東京陽光不動産股份有限公司
設立	2013年2月
董事長	堀口智顕
資本金	1,000万台湾元
社員数	2名
事業内容	対日不動産投資コンサルティング事業

注)2013年6月時点のデータによる
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理