

EX 不動産 実務アカデミー

～ 現場で差がつく 不動産実務の教科書 ～

第 4 章 特殊取引・金融知識編 第 6 回

私募 REIT・不動産ファンドの仕組み

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 実務アカデミー編集チーム

Ver.1.0 / プロジェクト開始日：2026 年 7 月 14 日

目次

1. 学習目標
2. 私募 REIT とは
3. 私募ファンドの主な組成形態
4. 私募ファンドが不動産取引実務に登場する場面
5. 実務で確認すべきポイント
6. お客様への説明トーク集
7. よくある質問（FAQ）
8. ケーススタディ
9. EX 実務メモ
10. チェックテスト
11. 今日のまとめ

1. 学習目標

本講座を修了すると、以下ができるようになります。

- 私募 REIT と公募（上場）REIT の違いを説明できる
- 私募ファンドの主な組成形態（GK-TK、TMK 等）を理解する
- 機関投資家向け商品としての性質を把握する

2. 私募 REIT とは

第5回で扱った J-REIT（公募・上場 REIT）とは異なり、証券取引所に上場せず、限られた投資家（主に機関投資家）に対してのみ投資口を募集する REIT です。

	公募 REIT（J-REIT）	私募 REIT
上場の有無	証券取引所に上場	非上場
主な投資家	個人投資家を含む幅広い層	年金基金・保険会社等の機関投資家が中心
価格変動	市場での需給により日々変動	市場価格の変動を受けにくく、比較的安定
流動性	高い	低い（限定的な解約・譲渡制度）

3. 私募ファンドの主な組成形態

形態	概要
GK-TK スキーム（合同会社・匿名組合）	合同会社（GK）が不動産を取得し、投資家は匿名組合契約（TK）を通じて出資。倒産隔離・税務効率の観点から広く使われる
TMK スキーム（特定目的会社）	資産流動化法に基づく特定目的会社（TMK）を用いる形態。大規模・機関投資家向け案件で使われることが多い
任意組合理型（第8回で詳述）	複数の投資家が任意組合契約により共同で不動産を保有する形態

『倒産隔離』とは、ファンドの器（GK や TMK）を、出資者や関連会社の倒産リスクから切り離す仕組みのことで、機関投資家が安心して出資できる設計上重要な要素です。

4. 私募ファンドが不動産取引実務に登場する場面

- 大型のオフィスビル・商業施設・物流施設等の一棟売買で、買主が私募ファンド（GK等）であるケース
- 売主が私募ファンドで、ポートフォリオの入替え（含み益の実現等）として物件を売却するケース
- 仲介業者としては、ファンドの意思決定プロセス（資産運用会社の投資委員会承認等）を踏まえたスケジュール調整が必要になる

私募ファンドとの取引では、契約当事者が『GK〇〇』のような合同会社名義になっていることが多く、実質的な意思決定者（アセットマネージャー）と法的な契約当事者（GK）が異なる点を理解しておく、交渉窓口の混乱を避けられます。

5. 実務で確認すべきポイント

- ☐ 取引相手が私募ファンド（GK・TMK等）である場合、実質的な意思決定者（アセットマネージャー）を確認したか
- ☐ ファンドの投資委員会承認等、意思決定プロセスにかかる期間をスケジュールに織り込んだか
- ☐ 契約当事者名義（GK名等）と、実際の交渉窓口が異なる場合の連絡体制を整理したか

6. お客様への説明トーク集

トーク例：私募ファンドとの取引を説明するとき

「この物件の売主様は、機関投資家の資金を運用する私募ファンドの器（合同会社）です。実際のご判断は運用会社の投資委員会を経る形になりますので、通常の個人間取引より意思決定に一定の時間を要する点をご了承ください。」

7. よくある質問（FAQ）

Q. 私募 REIT は個人でも投資できますか？

A. 商品によりますが、多くは機関投資家向けであり、個人が直接投資する機会は限定的です。一部、私募リートファンドを組み入れた投資信託等を通じて間接的に投資できる場合もあります。

Q. GK-TK スキームはなぜよく使われるのですか？

A. 倒産隔離の実現、税務上の効率性（導管性に類似した効果）等の観点から、日本の不動産証券化市場で広く定着している形態です。

Q. 私募ファンドとの交渉は個人と何が違いますか？

A. 意思決定プロセスに時間を要すること、契約当事者名義と実質的な交渉窓口が異なることが主な違いです。スケジュール感を早めに擦り合わせる必要があります。

8. ケーススタディ

ケース：ファンドの意思決定期間を見誤りスケジュールが破綻

状況：私募ファンドが買主の取引で、通常の個人取引と同じ感覚で短期の契約スケジュールを提示したところ、投資委員会の承認に想定より時間がかかり、スケジュール調整が必要になった。

原因：私募ファンドの意思決定プロセスの特殊性を考慮していなかった。

教訓：私募ファンドが当事者となる取引では、早い段階で意思決定プロセスの見込み期間を確認し、余裕を持ったスケジュールを組む。

9. EX 実務メモ

☐ 四街道市で実際にあった事例：

☐ 佐倉市で注意したいポイント：

☐ 千葉市での実務：

☐ お客様から受けた質問：

☐ 自社ルール：

10. チェックテスト

問 1. 私募 REIT の主な投資家層はどれか。 ①個人投資家中心 ②機関投資家中心 ③外国政府のみ

問 2. GK-TK スキームの『GK』が指すものはどれか。 ①合同会社 ②合資会社 ③一般社団法人

問 3. 私募ファンドとの取引で留意すべき点はどれか。 ①意思決定プロセスに時間を要する ②即日決済が原則 ③契約書が不要

解答：問 1＝② 問 2＝① 問 3＝①

11. 今日のまとめ

- 私募 REIT は非上場で、主に機関投資家を対象とする不動産投資商品
- 私募ファンドは GK-TK・TMK 等のスキームで組成され、倒産隔離が重視される
- 大型物件の取引実務では、私募ファンドが売主・買主になるケースがあり、意思決定プロセスの理解が重要
- 契約当事者名義（GK 名）と実質的な交渉窓口（アセットマネージャー）を区別して対応する

次回予告：第 7 回「不動産クラウドファンディング」－個人投資家向けの新しい不動産投資手法を扱います。