



## 日本で事業展開している不動産投資会社向けの 移転価格サービス

### 不動産投資会社にとっての最近の傾向

不動産投資ファンドは、日本の投資家の中で人気を集めてきました。現在、オルタナティブ投資に向けられる資金に占める不動産投資の割合は徐々に拡大しています。

不動産投資ファンドの抱える移転価格問題は、伝統的な投資/資産運用会社やヘッジファンド等のオルタナティブ投資の抱える問題と類似しています。しかし、資金調達、融資、資産運用等のサービスによって検討すべき課題が増えている一方で、ファンドの仕組み上、資産運用担当者が運用グループ内の報酬を設定することが困難な状況もよく見られます。一般に、不動産関連ファンドは、証券投資と比べて、市場の流動性が低いものです。ファンドによりますが投資期間が2年から10年にわたるのが通常であるため、移転価格への対応がなおさら重要です。

日本で事業活動を行う不動産投資会社や投資顧問会社が抱える移転価格問題には次のようなものがあります。

- 海外の投資家や投資顧問会社の恒久的施設 (PE) に関連する潜在的リスク
- 資産運用担当者とファンドの販売会社の相対的貢献度に関して、そのビジネスにとってのバリュードライバーについて明確な理解を深めること
- 従事している関連者間/企業内取引と比較可能な独立企業間取引(内部比較対象取引又は外部比較対象取引)の把握
- 基準になるリターンが達成された場合にのみ支払われる業績連動報酬の配賦
- 融資取引の影響。外部からの借入金コストを子会社へ付け替える等
- 不動産投資ファンドのブランドの潜在的価値の創造。また、当該ブランドの使用に対して対価を請求すべきか否か

### 企業のニーズに応えるための日本の状況を考慮した移転価格戦略

プライスウォーターハウスクーパースの日本における移転価格スペシャリストは、以下のようなサービスを提供します。

- 国際税務全体の目的や戦略と整合性を保った移転価格の方針を効果的に導入することで、長期的な視野に立った最適なタックスプランニングを提案します。
- 国外関連者が所在する各国の規則や状況を考慮した移転価格設定方針を策定・文書化・実施することで、予期しない課税を受けるリスクを抑えます。
- 事前確認合意(国内、二国間、多国間)の取得を支援します。
- 移転価格調査の対応において、効果的なディフェンスプランを提案します。

規模のいかに係わらず、どの不動産投資会社も国外関連取引に係る移転価格上の課題に直面しています。プライスウォーターハウスクーパースの移転価格チームは、以下のサービスを通じて、企業が直面する課題の解決を支援します。

- 法令改正に関する情報のタイムリーな提供
- 革新的なプランニングアイデアの提案
- 文書化ニーズへの対応
- 当局との論争を解決に導くための提案
- 各種の移転価格ツールの活用
- グローバルなネットワークの活用

詳細に関するお問い合わせは、各担当パートナー(裏面をご参照下さい)、または下記までご連絡下さるようお願い致します。

Ryann Thomas, Senior Manager  
+ 81 (3) 5251-2356  
ryann.thomas@jp.pwc.com



## PricewaterhouseCoopers Japan Financial Services Transfer Pricing Contacts

		Telephone	E-mail
<b>Transfer Pricing</b>			
宮本 明男	パートナー	+81 3 5251 2337	akio.miyamoto@jp.pwc.com
中村 豊治	パートナー	+81 3 5251 2355	toyoharu.nakamura@jp.pwc.com
宮嶋 大輔	パートナー	+81 3 5251 2552	daisuke.miyajima@jp.pwc.com
<b>Financial Services</b>			
藤本 幸彦	パートナー	+81 3 5251 2423	sachihiko.fujimoto@jp.pwc.com
大石 克洋	パートナー	+81 3 5251 2565	katsuyo.oishi@jp.pwc.com
松田 結花	パートナー	+81 3 5251 2556	yuka.matsuda@jp.pwc.com
飯村 鉄雄	パートナー	+81 3 5251 2834	tetsuo.iimura@jp.pwc.com
鬼頭 朱実	パートナー	+81 3 5251 2461	akemi.kito@jp.pwc.com
Raymond Kahn	パートナー	+81 3 5251 2909	raymond.a.kahn@jp.pwc.com
Stuart Porter	パートナー	+81 3 5251 2944	stuart.porter@jp.pwc.com

税理士法人プライスウォーターハウス・コーパーズ 東京事務所  
〒100-6015  
東京都千代田区霞が関3 - 2 - 5  
霞が関ビル15階  
TEL : 03-5251-2400 (代表)  
FAX : 03-5251-2424 (代表)

税理士法人プライスウォーターハウス・コーパーズ 大阪事務所  
〒530-0005  
大阪府大阪市北区中之島3 - 3 - 3  
中之島三井ビル16階  
TEL : 06-6479-6688 (代表)  
FAX : 06-6479-6660 (代表)

© 2006 Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers or, as the context requires, the PricewaterhouseCoopers global network or other member firms of the network, each of which is a separate and independent legal entity.



## Transfer Pricing Services for the Real Estate Investment Industry in Japan

### Opportunities in the Real Estate Investment Industry

Real estate investment funds have become increasingly popular with investors into Japan. Today, real estate investment commands an ever increasing proportion of the total funds allocated to alternative investments.

The transfer pricing issues of real estate investment funds are similar to those faced by traditional asset managers and alternative investments such as hedge funds. However, the sourcing, funding and asset management services create an additional set of issues for consideration, while the fund structure often creates limits on the manager's ability to structure fees within the management group. Real estate funds typically operate in an illiquid market relative to securities, and depending on the fund it is common to have a time horizon from anywhere between two to ten years, making transfer pricing planning all the more important.

Transfer pricing issues currently faced by real estate investment and advisory companies in Japan include:

- Related potential risk associated with creating a permanent establishment of an offshore investor / advisor.
- Developing a clear understanding of the value drivers for the business with respect to the relative contributions of asset managers and fund distributors.
- Identification of third party agreements (whether internal or external) that mirror the intercompany arrangements being dealt with.
- Allocation of performance fees where payment is only made once a threshold return is achieved.
- Impact of leveraging transactions, such as the push down of external financing to subsidiaries.
- Potential value creation of a real estate investment brand, and whether to charge for its use.

### A Local Approach to Meeting Your Transfer Pricing Objectives

PricewaterhouseCoopers' transfer pricing specialists in Japan can assist you with:

- Establishing long-term optimal tax positions through effective implementation of policies that are consistent with other international tax objectives and strategies;
- Minimizing the likelihood of unexpected assessments by the tax authorities by developing, implementing and documenting pricing strategies that comply with the requirements of all jurisdictions in which affiliates operate;
- Obtaining unilateral, bilateral and multilateral Advance Pricing Arrangements; and
- Managing transfer pricing examinations by formulating well-grounded defensive strategies.

Our team is fully dedicated to analyzing the specific intercompany pricing issues faced by both large and emerging real estate investment institutions in the region. We provide our clients with:

- Timely updates on legislative and regulatory developments
- Innovative planning ideas
- A broad range of documentation options
- Controversy resolution capabilities
- Supporting transfer pricing tools
- Access to our Global Transfer Pricing Group network

For further information, contact:

Ryann Thomas, Senior Manager  
+ 81 (3) 5251-2356  
ryann.thomas@jp.pwc.com

or your regular transfer pricing or financial services partner (listed on back).



## PricewaterhouseCoopers Japan Financial Services Transfer Pricing Contacts

		Telephone	E-mail
<b>Transfer Pricing</b>			
Akio Miyamoto	Partner	+81 3 5251 2337	akio.miyamoto@jp.pwc.com
Toyoharu Nakamura	Partner	+81 3 5251 2355	toyoharu.nakamura@jp.pwc.com
Daisuke Miyajima	Partner	+81 3 5251 2552	daisuke.miyajima@jp.pwc.com
<b>Financial Services</b>			
Sachihiko Fujimoto	Partner	+81 3 5251 2423	sachihiko.fujimoto@jp.pwc.com
Katsuyo Oishi	Partner	+81 3 5251 2565	katsuyo.oishi@jp.pwc.com
Yuka Matsuda	Partner	+81 3 5251 2556	yuka.matsuda@jp.pwc.com
Tetsuo Iimura	Partner	+81 3 5251 2834	tetsuo.iimura@jp.pwc.com
Akemi Kito	Partner	+81 3 5251 2461	akemi.kito@jp.pwc.com
Raymond Kahn	Partner	+81 3 5251 2909	raymond.a.kahn@jp.pwc.com
Stuart Porter	Partner	+81 3 5251 2944	stuart.porter@jp.pwc.com

Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers,  
Tokyo Office  
Kasumigaseki Bldg. 15F  
2-5, Kasumigaseki 3-chome  
Chiyoda-ku, Tokyo 100-6015  
Telephone: +81-3-5251-2400  
Facsimile: +81-3-5251-2424

Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers,  
Osaka Office  
Nakanoshima Mitsui Bldg. 16F  
3-3-3 Nakanoshima, Kita-ku  
Osaka-shi, Osaka 530-0005  
Telephone: +81-6-6479-6688  
Facsimile: +81-6-6479-6660

© 2006 Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to Zeirishi-Hojin PricewaterhouseCoopers or, as the context requires, the PricewaterhouseCoopers global network or other member firms of the network, each of which is a separate and independent legal entity.