

本資料は、2010年7月14日開催の決算会社説明会における発言に基づいて作成されたものであり、本投資法人の投資を勧誘することを目的としたものではありません。なお、本資料で使用しているデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

日時：2010年7月14日(月) 11時00分～12時00分

発表者：大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長 山内 章

*質問順に掲載しています。

Q1. 新宿マインズタワーで、新規のテナントと契約したと聞いたが、想定賃料と実際の賃料のギャップはどのくらいあったか。また、同ビルの見通しを教えてください。

A1. 想定賃料と比較して実際の賃料は若干下の水準で契約しています。フリーレントについては、交渉によって設定の有無を決定しています。西新宿エリアのオフィス市場は厳しいですが、今から更にもう一段下がるということはなさそうです。今後、西新宿エリアに新築オフィスビルが供給されてきますが、それらの物件は駅からかなり離れていて、新宿駅に近い新宿マインズタワーの競争力は維持できると考えています。

Q2. 保有物件の売却は検討しているのか。また、売却によるポートフォリオのグレードアップ等も考えているのか。

A2. 銀座、銀座1丁目、日本橋本町については、築年数が経過し、周辺のビルと比べるとスペックの劣る箇所もありますが、内部のリノベーションを行うなど、建物寿命が近いとは思っていません。ただ、もうすこし先を見ずえると入れ替えを検討していくことも必要だと考えています。入れ替えのポイントとしては2つあり、①投資家にプラスになるかどうか。具体的には、再開発した場合の長期のIRRと、10年持った場合の収益性を比較して、再開発した方がよいと言えるかどうか。②売却損を出さずに、売却することが出来るかどうか。この2つがクリアできれば、物件の入れ替えも検討したいと思います。

Q3. 山内社長はレジデンシャルの経験が長いと思われるが、投資対象としてのレジデンシャルとオフィスの違いを教えてください。また、オフィス系の中での差別化戦略はどのように考えているか。

A3. 私は、レジデンシャルREITの運営に携わってきましたが、私募ファンドではオフィス物件もかなりの件数を運営していました。投資商品としての違いは、レジデンシャルの賃料価格は景気下落局面で強く、オフィスの賃料価格は弱いという傾向があります。一方で、オフィスREITの方が堅実な運営を継続することで、大きなリターンを期待することが出来ます。オフィスREITでの差別化としましては、不動産会社をスポンサーとするREITと違って、バリューチェーンを構築しづらいという点には確かにあります。しかし、独立系であるから、よい提案をすれば採用されるのでしっかり付き合い合おうという不動産会社もあります。不動産業界の多くのプレーヤーが本投資法人を大きくしていこうという協力体制ができる可能性は高いと考えています。また、保有物件が東京中心という点も大きなメリットを有しています。

Q4. コロンブスは売却までどのくらいの時間が必要か。

A4. 具体的なターゲットはないと思いますが、コロンブスは長期で保有するという投資スタンスではありませんので、なんらかのエグジットが必要で、その際にご協力できればと考えています。

Q5. 第9期の賃料収入の下落において賃料改定による減少が一定程度あるが、第10期、第11期も同じくらい下がるのか

A5. 賃料改定による下落はもう少し続くと思われ、同じような水準で下がるのが想定されます。

以上