

質問1

スポンサーである大和ハウスがブラックストーンに物流施設を売却したという報道があったが、これらの物件は、大和ハウスリート側でも取得を検討したが見送ったため外部に売却されたと理解してよいか。また、今後、外部への売却が増えることで、リートが欲しい物件を取得できなくなるという懸念は特になのか。

回答1

ブラックストーンに売却された物件に関しては、我々が取得を見送った上で売却されたとお考えいただいて結構です。

スポンサーは2019年4月をスタートとする3年間の第6次中期経営計画において、1兆円の不動産開発投資と6,700億円の不動産開発物件売却を掲げており、それぞれ当初の計画から増額となっています。我々は、スポンサーとの間で優先交渉権を保有しているため、売却の際はまず我々に声がかかるという点に変更ありませんが、売却物件を全て取得することは非常に難しいと考えています。先日、スポンサーが公表しました物流施設を投資対象とする私募コアファンドも、グループとしての出口戦略の中で活用していくことになるかと思えます。

質問2

居住施設は、コロナの影響による景気の悪化で賃料上昇の勢いが鈍ってはいないか。稼働率や今後の住宅市場をどう見ているか。

回答2

2020年8月期は、居住施設の期中平均稼働率の前提を96.5%としていましたが、実績は96.7%でした。月額賃料についても、テナント入替時の増額、契約更新時の増額が予想を上回る形で達成できました。一方、2021年2月期においては、期中平均稼働率の前提を少し保守的に96.3%としています。特に東京都の主要5区において、高額賃料のテナントが退去された際の埋め戻しに少し時間がかかっているというのが直近の傾向です。この状況を踏まえ、我々の予想に織り込んでいます。

質問3

物流施設に対する私募ファンドと大和ハウスリートの取得目線はある程度離れているのか。

回答 3

先ほど申しましたように、優先交渉権は我々が保有しています。ただ、スポンサーの売却希望時期や、キャップレート目線がどうしても合わないケースもあります。その場合は、我々としては取得を見送ることになるかと思えます。

質問 4

個別物件で見ると当初見込んでいたよりもコロナによるマイナスの影響は少なかったという印象か。また、今年の 5 月や 6 月のようなコロナの影響が深刻だった頃の状況に再びなった場合はどうか。

回答 4

賃料の減免額は、当初想定されたよりも影響を低く抑えられたと考えています。今後については、ヨーロッパで第 2 波、第 3 波が到来しているように見通せない部分もあることから、予想には前期と同水準の影響を織り込んでいます。

質問 5

9 月末に長崎のホテルを取得した経緯について教えてほしい。サブリース契約のため安定したキャッシュフローが見込めるということだと思うが、ホテルについてはサブリース契約を主体とする考えか。

回答 5

今回取得した商業施設とホテルの計 2 物件についても、これまでどおり、個別に立地等の条件を踏まえた中で取得を判断しています。長崎は観光地ではありますがホテルが非常に少ないエリアです。今回取得したホテルはコロナの影響もそれほど大きくなく、9 月の稼働率も 70%を超えていると聞いています。Go To キャンペーンの効果もあるとは思いますが、コロナの影響が抑えられれば非常に高い稼働が可能な物件だと考えています。一方、このような厳しい状況の中でリスクは最小限に抑えたいという観点から、契約形態は、スポンサーとの 1 年更新のサブリース型マスターリース契約としています。コロナの影響が落ち着けば、このマスターリース契約を解除することによって、NOI 利回りについても上げることが可能だと考えています。

質問 6

直近でみると物流施設の取得があまり多くないが、これには取得目線が影響しているか。売買市場の状況を考えると、今後についても取得目線の観点から物流施設よりも他のアセットクラスが選好されるのか。

回答 6

今年 4 月に取得した 3 物件は、物流施設、複合施設、商業施設で、全てパイプラインに掲載していた物件です。特に商業施設やホテルを中心に取得するというのではなく、あくまでもスポンサーが開発した物件を中心に取得していくという従来からのスタンスに変更はありません。パイプラインの規模は全体で約 4,000 億円ですが、このうち約 3,000 億円は物流施設であり、物流施設が取得検討の中心となってくるという点は今後も変更ありません。

質問 7

従来のも目標であった資産規模 8,000 億円も既に達成したということで、今後の取得ペースはあまり急がないという考えか。チャンスがあれば次は 1 兆円に向けてなど、より外部成長を重視する方針か。

回答 7

8,000 億円を達成した後の次の戦略としては、あくまでも分配金を継続的に成長させていきたいといった目的から、巡航ベース目標分配金 5,600 円を掲げています。この 5,600 円の達成には、外部成長が成長ドライバーの中心になるという点は変わらないかと思えます。その中で、スポンサーのパイプラインの活用、また、一部は物件の入れ替えも行うことで、分配金にプラスになるよう運用していきたいと考えています。

以上