

アドバンス・レジデンス投資法人 2019年7月期（第18期）決算説明会における主なQ&A

開催日時：2019年9月30日（月）15：30～16：00

発表者：AD インベストメント・マネジメント株式会社 代表取締役社長 高野 剛

*質問内容ごとに掲載。

*アドバンス・レジデンス投資法人を「ADR」と記載。

《内部成長関連》

Q1.

レントギャップの解消による配当の上昇余地が72円ということだが、実態をどう理解したらよいか。

A1.

P.13に記載の通り、レントギャップは当期実績で4.01%あるが、ターンオーバーが4.3年くらいなので、その通りに実行できるかは別問題ではあるが、今のマーケットでは潜在的に年率1%くらいの賃料上昇がある。これは、EPU上昇額に換算すると、1年毎に72円ずつの上昇となる。

Q2.

大まかな目安として、景気循環的な要因と構造的な要因等、どういったことが背景で賃料が上がっているのか。

A2.

マーケットの賃料が強いということは需給が共に良いということだと考える。供給面では、分譲マンションの価格帯が現状の水準が維持されるということであれば賃貸マンションの供給は増えないと思われる。一方、需要面では、職住近接の影響で山手線の内側に住む傾向がDINKSを中心に増えている。さらに、分譲価格が高くなってきていることで購入を控えている若い方々が賃貸マンションを選んでいる。また、企業が住宅補助を相当程度厚くしていることでテナントの予算が高くなっている。今の経済環境が続き、分譲マンション価格が大きく崩れないのであれば、このモメンタムは続くのではないと思われる。

Q3. 東京都心部では非常に強い賃料上昇とレントギャップが確認されたが、今後もこのペースが続くか。また、地方についても賃料上昇が都心部に追いついてくるか。

A3.

23区は引き続き続く。人口の転入超過、経済の中心が東京である以上、他のエリアよりは強く上がっていくと思われる。福岡や関西エリアは経済が大きく崩れなければ今のまま進んでいくと思われる。一方、仙台は、復興需要が落ち着いてきたのでこれ以上上がるということは考えづらい。名古屋は我々が持っているエリアでの供給が非常に多いので、一時の大阪のような状況にあり、当分反転は見込め

ない。

Q4. 築年数別で賃料上昇率の違いはあるか。

A4.

築年による影響はほぼない。特に23区を中心であればあるほど築年に関係なく上がっている。タイプ別では、コンパクト・ファミリー等広めのものが賃料上昇率が高い。

《外部成長関連》

Q5.

物件売却はまだやるのか、基本的な考え方は。

A5.

売却の対象となる物件はほぼなくなっている。合併来、ハイエンドの物件は積極的に売却し、シングル・コンパクトタイプを中心に取得してきた。また、稼働率及びCAPが低いものを優先して売却してきたが、この環境においても含み損を抱える物件やNOICAPが低い物件があり、そういったものは売却対象になる。

Q6.

今後どういう物件を取得していくのか。多少利回りが低くても賃料上昇が見込める物件を取得していくのか、利回り重視で周辺部に流れていくのか、そのバランスか、取得の地域方針は。

A6.

取得の考え方は、従前から変わらず利回り重視。あくまで巡航の利回りを重視する。賃料上昇が見込めても利回りが低ければ取得しない。タイプ・エリアに関わらず、賃料上昇が見込めて、ターンオーバーを過ぎたときに利回りを確保できるものに投資していく。

**本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願いいたします。本投資法人の投資口または投資法人債のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせ下さい。*

**なお、本資料で提供されている情報は、金融商品取引法、投資信託及び投資法人に関する法律、宅地建物取引業法等の関係法令、及び東京証券取引所上場規則等に必ずしも則ったものではありません。*

**本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は、将来の業績を保証するものではありません。*

**本資料の内容に関しては、万全を期しておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。*