

平成 17 年 11 月 1 日

各 位

不動産投信発行者名
東京都千代田区永田町二丁目 11 番 1 号
日本レジデンシャル投資法人
代表者名
執行役員 山内 章
(コード番号：8962)
問合せ先
パシフィック・インベストメント・アドバイザーズ株式会社
取締役 高野 剛
(TEL：03-5251-8528)

日本レジデンシャル投資法人の投資方針（資産運用会社の社内規程「運用ガイドライン」）
の変更に関するお知らせ

本投資法人の資産運用会社であるパシフィック・インベストメント・アドバイザーズ株式会社は、平成17年11月1日付けで、その社内規程である「運用ガイドライン」の一部（基本方針及び運用方針）を変更いたしました。

本投資法人は平成16年3月2日の上場以来、積極的な資産の拡大を図ってきましたが、昨今の不動産市場における参加者間の競争は更に厳しいものとなりつつあるとの認識の下、投資主の価値の極大化を目指すことを目的としたものです。

投資方針における投資指標の主要な変更点は下記のとおりです。

記

① 投資対象における目標ポートフォリオについて

(イ) 全ライフステージへの対応と「トータルライフサポート」の推進について

本投資法人は、ライフステージ及びライフスタイルに対応する優良な賃貸住宅群を提供することにより多種多様な居住者ニーズを充足する「トータルライフサポート」を推進します。そのため、これまでのシングル、コンパクト、ファミリー、ラージの4タイプ区分にシニアを追加し分散投資することにより「住宅総合型」ポートフォリオの構築を目指します。また、これに併せて各タイプへの投資比率及び地域区分における政令指定都市等の定義を見直し変更することとしました。

その詳細は別紙「投資方針の変更（詳細）」「①基本方針 (イ) ポートフォリオ構築方針 b. 目標ポートフォリオ」をご参照下さい。

(ロ) シニアタイプへの投資について

シニアタイプについては、高齢者の生活特性に配慮した仕様・設備、サービス提供を具備したシニア向け賃貸住宅を対象とします。この背景としては、高齢者世帯の増加及び時間的、金銭的余裕のある高齢者の居住ニーズ等の環境変化を斟酌したものであり、

今後大きな成長が見込まれる居住形態であるシニアタイプへの投資機会を確保し、ポートフォリオの安定性及び成長性を目指す必要があるとの判断に至ったものです。また、独自の運営組織とノウハウが必要なサービスの提供を実施する場合に備え、投資対象不動産等の取得基準及びデュー・デリジェンスにおける調査項目を見直し、変更することといたしました。

その詳細は別紙「投資方針の変更（詳細）」「①基本方針（イ）ポートフォリオ構築方針 b. 目標ポートフォリオ」、「②運用方針（ハ）投資対象不動産等の取得基準、及び（ニ）デュー・デリジェンスにおける調査項目」をご参照下さい。

② 資産区分の明確化について

本投資法人は、中長期にわたり、ポートフォリオの品質の維持・向上を図り、運用資産の着実な成長と安定した収益の確保を目指してまいりました。この結果、投資総額は運用資産の取得価格の合計で 1,500 億円を超える見込みとなりました。ポートフォリオにおける保有物件数及び賃貸可能戸数が一定の規模に到達したことに伴い、ポートフォリオの収益バランス及び収益ポテンシャルのより一層の向上が必要であるとの判断から、従来の運用方針に加えて、保有資産をその特性及び保有目的に基づき、コアアセット・サブコアアセットに分類し運用することといたします。

具体的には、コアアセットをポートフォリオの中心資産とし、その競争力の高さを活用し安定性、成長性を確保するとともに、サブコアアセットを柔軟かつ機動的に組入れることにより収益機会の獲得を図るとともに、ポートフォリオの収益バランスの最適化を図ります。

また、上記に伴い、ブランド戦略を追加明記するとともに、コアアセットの主たる取得手法である開発案件への投資及び売却方針を見直し変更することといたしました。

その詳細は別紙「投資方針の変更（詳細）」「①基本方針（イ）ポートフォリオ構築方針 a. 用途、及び（ロ）成長性の確保」、「②運用方針（イ）資産区分、（ホ）開発案件への投資、（ヘ）不動産管理・運営方針、及び（チ）売却方針」をご参照下さい。

※ 本資料の配布先： 兜倶楽部、国土交通記者会、国土交通省建設専門紙記者会

※ 本投資法人のホームページアドレス <http://www.nric.co.jp>

別紙「投資方針の変更（詳細）」

現行の投資方針の一部を以下のとおり変更いたしました（下線は変更部分を示します）。

① 基本方針

(イ) ポートフォリオ構築方針

a. 用途

(略)

(v) 不動産売買市場における流動性

賃貸住宅は、他の用途に供される不動産と比較して物件規模が相対的に小さく、個人・法人等の多種多様な売買取引参加者が想定され、保有物件の売却におけるその流動性が相対的に高いこと。

(略)

b. 目標ポートフォリオ

地域	比率(注4)	タイプ(注5)	比率(注4)
都心主要5区(注1)	30～50%	シングルタイプ	<u>15～35%</u>
東京23区(都心主要5区を除く)	30～50%	コンパクトタイプ	<u>25～45%</u>
首都圏(東京23区を除く)(注2)	0～20%	ファミリータイプ	<u>10～30%</u>
政令指定都市(首都圏を除く)等(注3)	0～20%	ラージタイプ	<u>5～25%</u>
		シニアタイプ	<u>0～10%</u>

(注1) 都心主要5区とは、港区、渋谷区、新宿区、目黒区及び千代田区を指します。

(注2) 首都圏とは、東京都、神奈川県、埼玉県及び千葉県の一部を指します。

(注3) 政令指定都市等とは、政令指定都市の中心部へ通勤可能な地域及びその他賃貸住宅等の需要増加が見込まれる地域を指します。

(注4) 比率は、投資金額ベースです。

(注5) 各物件毎に対象とするライフステージ及び居住者、専有面積及び間取り等を基準にいずれのタイプに属するかを決定します。

なお、本投資法人の資産規模の拡大過程においては、経済情勢及び不動産市場動向等を勘案し、投資対象不動産が一時的に特定の地域及び特定のタイプに偏重する場合があります。

(略)

(ii) 住宅総合型ポートフォリオ

本投資法人は、原則として、賃貸住宅を投資対象不動産とします。但し、主として賃貸住宅として利用されている不動産であっても、その一部が事務所及び商業施設の用途として利用されている不動産を含みます。

本投資法人は、幅広いタイプの賃貸住宅に投資する「住宅総合型」を目指します。
「住宅総合型」として優良な賃貸住宅群の提供を通じ、ライフステージ及びライフスタイルに応じた価値観から生じる多種多様な居住者ニーズに対応した居住環境及びサービスを提供する「トータルライフサポート」を実施します。

<資産運用会社が想定する典型的なライフステージ>

分類	典型的な年齢層	イベント等	特徴
<u>アーリーシングル</u>	20歳代前半	学生生活、就職	<u>多様なライフスタイル・価値観</u>
<u>ミッドシングル</u>	20歳代後半以降	転職、転勤	<u>多様なライフスタイル・価値観、 金銭的余裕、居住クオリティに対するニーズ</u>
<u>ダブルインカム</u>	20歳代後半 ー30歳代	結婚、家族形成	<u>金銭的余裕、居住クオリティに対するニーズ</u>
<u>ファミリー</u>	30歳代ー50歳代	出産、子供の進学、就職	<u>子供の成長に応じた住み替えニーズ</u>
<u>エンパイネ斯塔ーズ</u>	60歳前後	定年退職、子供の独立	<u>時間的・金銭的余裕、子供独立後の住み替えニーズ</u>
<u>シニア</u>	60歳代半ば以降	年金受給、老後生活	<u>時間的・金銭的余裕、付加サービスへのニーズ</u>

資産運用会社では、対象とするライフステージ及び居住者、専有面積及び間取り等によって住宅のタイプを分類し、各タイプへの投資比率を管理することによって、テナントが一定の層に偏るリスクを回避します。

タイプ	資産運用会社が想定する居住者と投資地域等
シングルタイプ (S)	<u><主たるライフステージ></u> <u>アーリーシングル、ミッドシングル</u> <主たる居住者> 単身生活者 <市場の特徴> 人口・世帯数が増加している首都圏での需要は引き続き堅調であり、面積当たりの賃料も相対的に高額です。 <u><主たる投資対象地域></u> 首都圏及び政令指定都市等 <望ましい周辺環境>

	<p>交通利便、商業利便</p>
<p>コンパクトタイプ (C)</p>	<p><主たるライフステージ> <u>ミッドシングル、ダブルインカム、エンपティネスターズ</u></p> <p><主たる居住者> 子供のいない共働きの夫婦、相対的に所得水準の高い単身生活者、子供が独立した高齢の夫婦</p> <p><市場の特徴> ライフスタイルの多様化による新しい家族形態や勤務形態に即したこの種のタイプの需要は、主に首都圏中心部で近年需要が増大してきました。SOHO (Small Office Home Office=自宅の小規模事務所使用) 等のニーズも高まっています。</p> <p><主たる投資対象地域> 首都圏</p> <p><望ましい周辺環境> 交通利便、商業利便、文化施設に近接</p>
<p>ファミリータイプ (F)</p>	<p><主たるライフステージ> <u>ファミリー、ダブルインカム</u></p> <p><主たる居住者> 3名以上の家族</p> <p><市場の特徴> 住宅取得意欲の強いこの層にも徐々に賃貸志向層が増えており、堅調な需要が見込める上、入居期間も他のタイプと比較して相対的に長期に及びます。</p> <p><主たる投資対象地域> 首都圏及び政令指定都市等</p> <p><望ましい周辺環境> 閑静、治安が良好、教育施設に近接、嫌悪施設が近くに無い</p>
<p>ラージタイプ (L)</p>	<p><主たるライフステージ> <u>全ステージ</u></p> <p><主たる居住者> 富裕層、外資系企業に勤務する海外から赴任している外国人</p> <p><市場の特徴> 富裕層のニーズに沿った立地、広い間取りの部屋、グレードの高い設備を備えたこの種の高級賃貸住宅には、相対的に少数ではあるものの一定の居住需要が存在し、経済の上昇局面においては、賃料が比較的早く上昇する傾向があります。また、このタイプの物件は資産性が高いものが多くあります。</p> <p><主たる投資対象地域></p>

	都心主要5区 <望ましい周辺環境> 閑静、治安が良好、外国人コミュニティに近接
<u>シニアタイプ</u> <u>(SE)</u>	<u><主たるライフステージ></u> <u>エンプレクシスターズ、シニア</u> <u><主たる居住者></u> <u>高齢者</u> <u><市場の特徴></u> <u>高齢者世帯数の増加及びサービスニーズの多様化から、需要が顕在化して</u> <u>おり、今後の成長が大きく見込まれる市場です。</u> <u><主たる投資対象地域></u> <u>首都圏及び政令指定都市等</u> <u><望ましい周辺環境></u> <u>閑静、治安が良好、コミュニティ施設に近接又は具備</u>

資産運用会社では、シングル、コンパクト、ファミリー、ラージの4つのタイプについて、1戸当たりの専有面積及び間取り（1戸当たりの部屋数）を基準に、以下のように分類しています。

間取り	専有面積							
	～30 m ²	～40 m ²	～50 m ²	～60 m ²	～70 m ²	～80 m ²	～90 m ²	90 m ² 超
ワンルーム	S	S	C	C	L	L	L	L
1K	S	S	C	C	L	L	L	L
1DK	S	C	C	C	L	L	L	L
1LDK	—	C	C	C	L	L	L	L
2DK	—	C	C	C	F	F	L	L
2LDK	—	—	C	C	F	F	L	L
3DK	—	—	C	F	F	F	F	L
3LDK	—	—	—	F	F	F	F	L
4LDK～	—	—	—	—	F	F	F	L

(注1) シングルタイプを「S」、コンパクトタイプを「C」、ファミリータイプを「F」、ラージタイプを「L」で表示しています。また、「—」部分は、原則、投資対象として想定していません。

(注2) 資産運用会社では、間取りについて以下のように分類しています。

「ワンルーム」：主たる居室1部屋のみで構成される住宅

「1K」：主たる居室1部屋と、部屋とは別に区切られ独立した台所で構成される住宅

「1(2、3)DK」：主たる居室1(2、3)部屋と、部屋とは別に区切られ独立した4.5帖

以上の台所で構成される住宅

「1 (2、3、4) LDK」：主たる居室 1 (2、3、4) 部屋と、部屋とは別に区切られ独立した 8 帖以上の台所と居間で構成される住宅

シニアタイプについては、高齢者の生活特性に配慮した仕様・設備、サービス提供を具備したシニア向け賃貸住宅を対象とし、有料老人ホーム及び介護施設等もその対象に含めます。当該タイプを上記 4 タイプに加えて具備することにより、全ライフステージに対応した賃貸住宅群の提供を可能とします。また、当該タイプは時間的・金銭的余裕のあるエンピティネスターズ及びシニア層を主たる対象としており、当該世帯数の増加から、今後、大きな成長が見込まれます。

(ロ) 成長性の確保

資産運用会社の出資会社であるパシフィックマネジメント株式会社は、全国の賃貸住宅を対象とした投資用不動産の発掘・選定、売却・管理運営業務について多くの取扱実績を有し、それらの業務経験及びノウハウは資産運用会社に受け継がれています。また、資産運用会社は、パシフィックマネジメント株式会社との間で、平成 17 年 11 月 1 日付で「業務提携基本協定書」を締結しており、パシフィックマネジメント株式会社が入手する多くの投資用不動産に関する売却情報のうち、本投資法人の投資基準に合致するものについて、その情報の優先的な提供を受けます。また、資産運用会社は所有する本投資法人の物件売却情報をパシフィックマネジメント株式会社に提供することにより、適合する売却先情報の提供を受けます。このようなパシフィックマネジメント株式会社のネットワーク・ノウハウも活用し、資産運用会社は、規約及び運用ガイドラインに基づき、下記の通り、内部成長及び外部成長を通して運用資産の安定的な成長を目指します。

(略)

② 運用方針

(イ) 資産区分

本投資法人は、原則として、中長期保有を目的として物件を取得し、日頃の運用成果により内部成長の確保に努めます。

取得物件の運用については、保有資産をその特性及び保有目的に基づき、コアアセット・サブコアアセットに分類し運用することにより収益バランスの最適化を図ります。具体的には、コアアセットをポートフォリオの中心資産とし、その競争力の高さを活用し安定性、成長性を確保するとともに、サブコアアセットを柔軟かつ機動的に組み入れることにより収益機会の獲得を図ります。また、サブコアアセットを中心に物件の入替えを推進し、賃貸住宅市場の変化に対応するとともに、ポートフォリオの収益ポテンシャルの維持・向上を図ります。

資産区分	概要
コアアセット (コア)	<p>利便性、周辺環境、管理状況、劣化状態、設備仕様等の観点から特に良好な居住環境を長期継続的に提供可能な物件を対象とします。賃貸住宅市場において競争力を有し、相対的に優れた賃料の下方硬直性と、賃料上昇局面における感応度を備え、長期的な安定性及び成長性を有します。</p> <p>より長期的な視点から計画的な運営を行うことにより、競争力の維持を図ります。</p>
サブコアアセット (サブコア)	<p>コアアセットに準ずる競争力を有し、相対的に収益性及び流動性に優れた物件、とりわけ中長期的に安定した賃料収入が見込める物件を対象とします。</p> <p>不動産市場における流動性を確保することにより、不動産市場の動向、資産価値の増減に対応した機動的な運営を行います。</p>

(注) コアアセット及びサブコアアセットの構成比は、原則として、コアアセットは80～100%、サブコアアセットは0～20%とします（構成比は投資金額ベースです。）。

コアアセットについては原則として、順次可能なものから「パシフィック」の冠名を付した物件名称に変更し、ブランド戦略を推進することとします。なお、コアアセットのうち「パシフィック」の冠名を付した物件を「コア1」、それ以外を「コア2」と区分いたします。

また、各物件の資産区分については、賃貸住宅市場の動向及び物件の状態等を勘案し、定期的に見直しの必要性を検討したうえで、資産運用会社の判断により変更することがあります。

(略)

(ハ) 投資対象不動産等の取得基準

投資対象不動産等の取得に当たっては、以下のような項目について基準を充足する物件を総合的に検討します。なお、下記基準を充足しない物件であっても、投資企画部において、前記「(1) 投資方針 ① 基本方針」に鑑み本投資法人の取得、保有する投資対象不動産等として検討に値すると判断する場合には、資産運用会社における運用資産の取得に関するプロセスを経て、取得することがあります。

項目	取得基準
立地	原則として、駅からの距離は徒歩10分（注）以内とします。
1物件当たりの投資規模	<p>原則として、1物件当たりの、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 投資金額を5億円（購入金額のみとし、税金及び取得費用等は含みません。）以上とします。 ・ 専有面積を500㎡以上とします。
1戸当たりの専有面積	原則として、1戸当たりの専有面積を20㎡以上とします。

	但し、物件毎に地域の市場を考慮の上、判断します。
構造	原則として、RC（鉄筋コンクリート）造又はSRC（鉄骨鉄筋コンクリート）造とします。
権利関係	<p>(i) 建物所有については、修繕計画の策定・実施の自由度等を確保するために、原則、一棟完全所有としますが、区分所有についても物件毎に検討を行う場合があります。</p> <p>(ii) 土地所有については、原則、<u>所有権、借地権、定期借地権</u>とします。</p>
運営形態	<p>居住者のライフスタイルに対応した「<u>トータルライフサポート</u>」を目的とし、<u>通常の賃貸住宅での運営形態のほかに、以下についても物件の特性を考慮し投資を行います。</u></p> <p>(i) サービスアパートメント（家具付きで寝具交換、フロントサービス等のサービス提供がある賃貸住宅）：<u>独自の運営組織が必要なため、専門のオペレーターに運営を委託することを前提とします。</u></p> <p>(ii) 短期賃貸マンション（家具付きで月単位等の短期契約が可能な賃貸住宅）：<u>独自の運営組織とノウハウが必要なため、専門のオペレーターに一括賃貸することを前提とします。</u></p> <p>(iii) 社宅又は寮：テナントである法人への一括賃貸を前提としますが、当該テナントが退去した後でも通常の賃貸住宅として運営可能な物件に限り投資を行います。</p> <p>(iv) 有料老人ホーム及び介護施設等：<u>独自の運営組織とノウハウが必要なため、専門のオペレーターに一括賃貸することを前提とします。原則として、バックアップオペレーターを用意すること等により、当該オペレーターが退去した後も継続して一括賃貸可能な物件又は他の用途に転用可能な物件に投資を行います。</u></p>

(注) 不動産の表示に関する公正競争規約（首都圏）（公正取引委員会告示第14号）に基づき、道路距離80mにつき1分間を要するものとして算出した数値です。

(二) デュー・ディリジェンスにおける調査項目

本投資法人は、個々の不動産の選別に当たっては、当該不動産の予想収益、立地エリアの将来性、建築仕様、耐震性能、権利関係、建物管理状況、環境・地質等を総合的に検討し、十分な調査を実施します（規約第11条第3項）。資産運用会社は、投資対象不動産等の取得に当たり、投資対象不動産等の投資価値を見極めるために、公正かつ調査能力・経験のある第三者による不動産鑑定評価書、建物状況調査報告書、地震リスク診断報告書による分析評価及びマーケットレポート等を参考にするとともに、投資対象不動産等について

て経済的調査、物理的調査及び法的調査等の物件精査（デュー・ディリジェンス）を行った上で、総合的に判断します。なお、資産運用会社は、投資対象不動産の運営形態に応じて、上記の調査に加えて調査能力・経験のある社外専門機関によるオペレーター等の財務状況・事業運営能力の調査、事業環境調査等を行います。また、上記の調査を行う際には、原則、以下の表に記載する項目について調査・検討します。

調査項目		分析事項
経済的調査	市場調査	① 所在地域の居住環境の現状確認と中長期予測 ② 所在地域における賃貸住宅と分譲住宅の需給 ③ 所在地域における競合賃貸住宅の動向 ④ 所在地域における市場賃料（現状及び中長期予測） ⑤ 割引率及び還元利回りの水準
	入居テナント調査	① テナントの信用度、賃料収入状況 ② テナントの世帯状況又は業種、数、利用目的等
	<u>オペレーター調査</u>	① <u>オペレーターの財務状況、信用度</u> ② <u>オペレーターの事業運営能力</u> ③ <u>事業環境及びオペレーターの競争力</u>
	収益関係	① 建物運営経費の現況確認及び削減余地 ② 運営方法変更及び建物工事による価値向上案の策定 ③ 修繕・更新費の中長期計画の策定 ④ 収支計画の策定 ⑤ ポートフォリオ戦略との整合性の検証

調査項目	分析事項	
物理的調査	立地	① 街路の状況、主要交通機関からの利便性 ② 利便施設、官公署からの接近性 ③ 隣地との境界・越境の現況 ④ 眺望、採光、騒音、通風等の居住性 ⑤ 嫌悪施設の有無 ⑥ 周辺地域の将来の開発計画
	建築及び設備の仕様	① 建物構造、築年数、施行業者等 ② 間取り、天井高、内部仕様（天井・壁・床等）、内外装の使用資材、衛生設備、空調設備、電気設備、昇降機設備、駐車場等の設備の維持管理状況（劣化状況） ③ 緊急修繕の必要性 ④ 他の用途、運営形態への転用
	耐震性能	① 新耐震基準（昭和 56 年に改正された建築基準法（昭和 25 年法律第 201 号、その後の改正を含みます。）（以下「建築基準法」といいます。）に基づく建物等の耐震基準を指します。）又はそれと同水準以上の性能の確保 ② 地震 PML（予想最大損失率）値（後記「(ト) 付保方針 b.」をご参照下さい。）15%未満を原則とし、20%以上の物件については耐震補強工事の実施又は地震保険の付保等の対応を検討
	環境・地質等	① 建物有害物質含有調査 ② 土地利用履歴、土壌汚染調査
	建物管理関係	① 関係法令（建築基準法、都市計画法（昭和 43 年法律第 100 号、その後の改正を含みます。）（以下「都市計画法」といいます。））、国土利用計画法（昭和 49 年法律第 92 号、その後の改正を含みます。）等）の遵守状況 ② 実際の管理状況 ③ 管理会社の質及び契約関係

調査項目	分析事項
法的調査	<p>権利関係</p> <p>① 所有権・抵当権の権利関係 ② 賃貸借契約関係 ③ <u>入居者とマスターリース先との契約関係やその内容</u> ④ <u>入退居に伴う一時金の授受の方法</u> ⑤ 土地の境界確認書や越境に係る覚書等 ⑥ 道路法に基づく道路占用許可 ⑦ 環境保全等のための規制法令（自然環境保全法（昭和47年法律第85号、その後の改正を含みます。）、都市緑地保全法（昭和48年法律第72号、その後の改正を含みます。）等）の遵守状況</p> <p>前所有者の権利の確実性を検討し、特に共有・区分所有・借地物件等、本投資法人が所有権を有しないか又は単独では所有権を有しない等権利関係が複雑な物件について、以下の点を含めその権利関係について慎重に検討を行います。</p> <p>① 借地権に関するの対抗要件具備の有無及び借地権に優先する他の権利の有無 ② 敷地権登記の有無、建物と敷地権の分離処分の制限及びその登記の有無、持分割合の状況 ③ 敷地保全措置、長期修繕計画に基づく積立金の方針・措置 ④ 共有物不分割特約及びその登記の有無、共有物分割請求及び共有持分売却等に関する適切な措置並びに共有者間における債権債務関係 ⑤ 区分所有物件の区分性 ⑥ 本投資法人による取得前に設定された担保の設定状況や契約の内容とその承継の有無 ⑦ 借地権設定者、区分所有者及び共有者等と締結された規約・特約等の内容（特に優先譲渡条項の有無とその内容） ⑧ 借地権設定者、区分所有者及び共有者等の法人・個人の別等の属性 ⑨ 不動産を信託する信託の受益権については信託契約の内容</p>
	<p>境界調査</p> <p>① 境界確認書、境界確定証明書等の確認</p>
	<p>テナント</p> <p>① テナントとの紛争の有無</p>

(注) 上表に記載する事項は投資対象不動産等取得の判断に当たっての検討事項であり、本投資法人が取得する投資対象不動産等が結果的に一部の項目について基準を満たさないことがあります。

(ホ) 開発案件への投資

本投資法人は、自ら土地を取得して建物を建築することは原則として予定していません。但し、資産運用会社は、競争力あるコアアセットの取得手法の拡大を図るべく、第三者が開発中の不動産について、以下の条件に合致する場合には、当該不動産を取得するメリットと一定の期間について賃貸事業収入が生じないデメリットその他当該不動産を取得することにより生じるリスクを十分に勘案した上で投資を行うことがあります。

また、本投資法人は以下の条件に合致する不動産を取得するため、完工・引渡までの間の監理業務を社外専門機関等に委託することがあります。

- a. 契約どおりの建物が竣工していることを確認した後に引渡しを受けることを条件とした予約購入契約の締結が可能であり、完工・引渡しのリスクを回避できること。
- b. 当該不動産の企画・仕様が本投資法人の投資基準に合致しているとともに、ポートフォリオの構築上においても有用であると見込まれること。
- c. 当該不動産の賃貸住宅市場を調査・分析し、竣工後のテナント確保が十分可能と判断できること。

(略)

(ヘ) 不動産管理・運営方針

(略)

d. ブランド戦略

本投資法人の保有資産のうち、特に良好な居住環境を長期継続的に提供可能な物件について「パシフィック」の冠名を付し、その品質の訴求及び付加価値サービスの提供等を通じて、不動産市場における知名度及び信頼度の向上、独自のブランドイメージ (Pacific Quality) の確立を図ります。

(略)

(チ) 売却方針

本投資法人は、中長期での運用を基本方針として、投資対象不動産等の取得を行い、日頃の運用の成果により内部成長の確保に努めます。但し、不動産市場の動向、資産価値の増減等に対応した機動的な物件の運営及び内部成長の成果の享受を図るべく、サブコアアセットを中心に保有物件の売却を検討します。具体的には、資産運用会社は個別物件の売却の検討において、以下の内容を総合的に勘案するとともに、賃貸住宅の特性である相対的な流動性の高さ及び資産運用会社の出資会社が保有する独自の不動産市場におけるネットワーク・ノウハウを最大限に活用し、利益獲得機会の確保を図ります。

- a. 中長期の不動産市場動向

- b. 将来における収益予想
- c. 資産価値の増減及びその予測
- d. 所在地域の将来性・安定性
- e. 劣化又は陳腐化リスク及びそれらに対するコスト予測
- f. ポートフォリオの構成
(略)