

真面目に、地道に、堅実に

Serious Steady Solid



日本リート投資法人

運用実績報告 (2016年4月~6月)

2016年8月17日

ブリッジファンドの概要

2016年6月28日付で、ブリッジファンドへの出資を行い、4物件の優先交渉権を取得しました。

ファンド名称	合同会社ニコラスキャピタル8	裏付不動産の鑑定評価額の合計	6,950百万円
匿名組合契約締結日	2016年6月27日	優先交渉権行使期限	2017年12月末日
匿名組合出資額	500百万円	優先交渉価格合計	6,835百万円

裏付不動産の概要

オフィス



オフィス



オフィス



オフィス



物件名称	SC堺筋本町ビル
所在地	大阪府中央区北久宝寺町1-4-15
延床面積	6,075.86 m ²
竣工年月日	1998年3月
鑑定評価額	1,790 百万円
優先交渉価格	1,723 百万円

物件名称	アルテビル肥後橋
所在地	大阪府西区江戸堀1-15-27
延床面積	4,503.74 m ²
竣工年月日	1993年6月
鑑定評価額	1,480 百万円
優先交渉価格	1,476 百万円

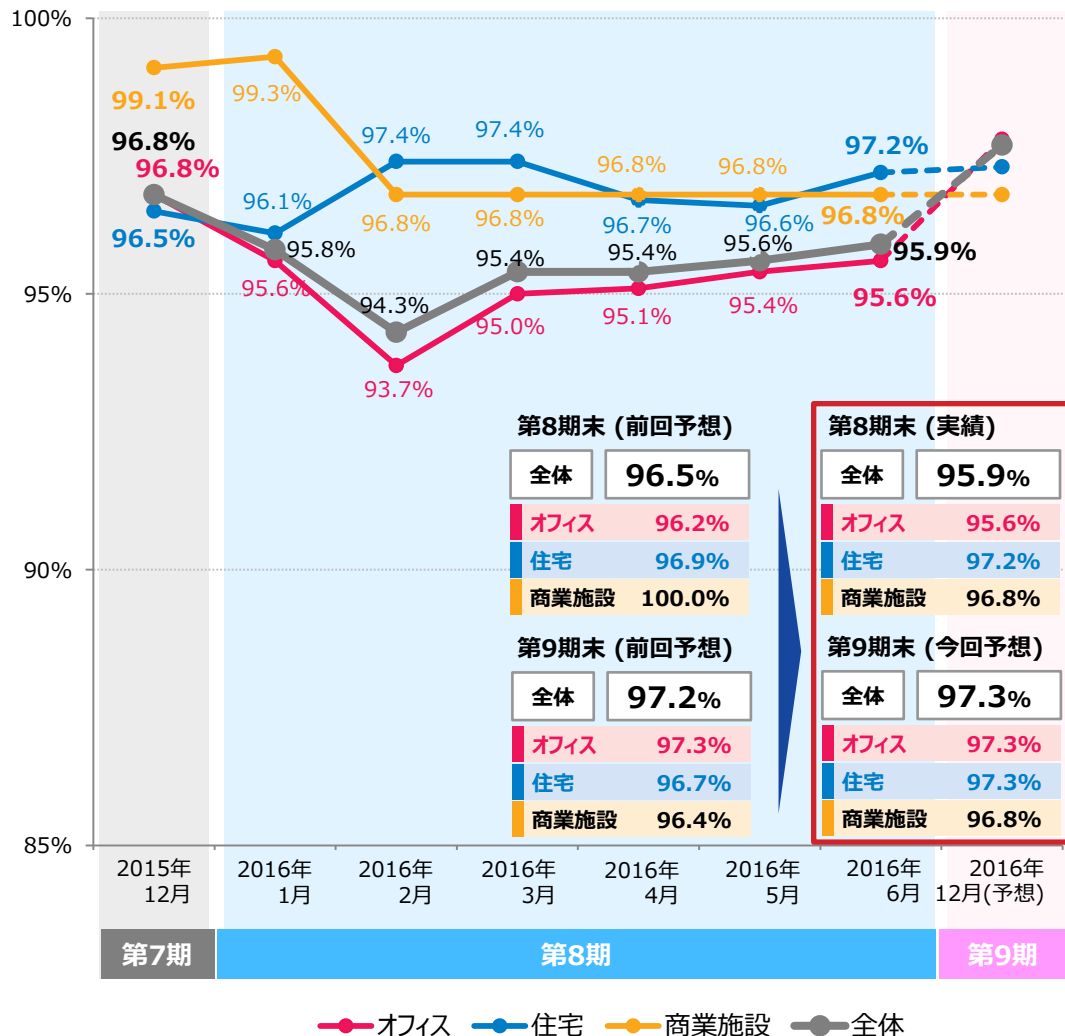
物件名称	ダイアビル名駅
所在地	名古屋市中村区名駅3-8-7
延床面積	2,909.28 m ²
竣工年月日	1991年12月
鑑定評価額	1,190 百万円
優先交渉価格	1,186 百万円

物件名称	広尾ONビル
所在地	東京都渋谷区広尾5-19-9
延床面積	2,707.95 m ²
竣工年月日	1995年3月
鑑定評価額	2,490 百万円
優先交渉価格	2,450 百万円

稼働率の推移

- オフィス : 空区画のリーシングは順調に進捗しており、6月末の稼働率は95.6%に回復しました。
- 住宅 : 第8期中を通して96~97%台で安定して推移しました。
- 商業施設 : 光明池アクトでの退去区画について引き続きリーシング中であり稼働率は96.8%のまま推移しています。

稼働率の実績と予想



主な稼働率の変動要因

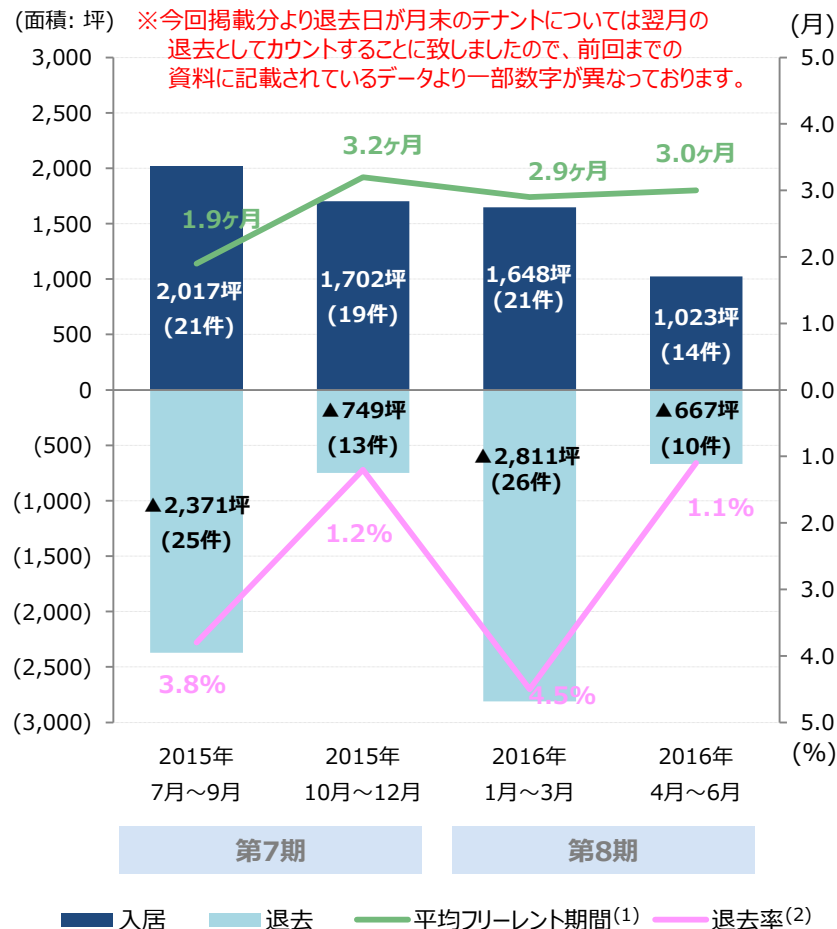
物件名称	2016年 3月末 稼働率	2016年 6月末 稼働率	賃貸面積 増減 (坪)
三井住友銀行 高麗橋ビル	87.2%	98.6%	176
FORECAST市ヶ谷	87.2%	100%	148
虎ノ門桜ビル	EM	72.5%	144
ラ・ペリテAKASAKA	EM	100%	138
マイアトリア名駅	89.5%	99.1%	83
FORECAST四谷	89.7%	100%	52
MK麴町ビル	100%	74.0%	▲138
グリーンオーク茅場町	100%	86.4%	▲123
イトーピア岩本町 二丁目ビル	86.4%	79.2%	▲74
FORECAST西新宿	100%	89.0%	▲64

EM : エンジニアリング・マネジメントによる物件競争力の強化やテナント満足度の向上により、稼働率を回復した物件

テナント入退去とリーシング注力物件の状況

テナント入退去の状況

※2016年6月末 総賃貸可能面積(オフィスのみ):63,091坪



注

- 対象期間に新規契約を締結したテナントを対象として計算しています。
- 退去率は、当該期間の退去面積÷当該期間の最終日時点の総賃貸可能面積として計算しています。
- 2016年6月末時点の稼働率が90%以下の物件について空室面積の大きなものを記載しています。
- 想定稼働率は、現在入居申込を受領しているテナントが全て入居し、解約予告を受領しているテナントが全て退去した場合の稼働率を記載しています。

主要なリーシング注力物件⁽³⁾の状況

物件名称	2016年6月末稼働率	空フロア/区画数	空室面積(坪)	リーシング状況及び想定稼働率 ⁽⁴⁾
JSプログレビル	70.4%	4フロア	1,073	2フロア契約締結済 稼働率(2016年9月末):80.6%
ニューリバービルディング	69.5%	3フロア	358	2フロア契約締結済 想定稼働率(2016年8月末):90.1%
虎ノ門桜ビル	72.5%	3フロア/4区画	288	1区画解約予定 想定稼働率(2016年9月末):68.8%
FORECAST品川	69.8%	2フロア	217	2フロア申込受領 想定稼働率(2016年9月末):100%
イトーピア岩本町二丁目ビル	79.2%	2フロア/2区画	217	1区画申込受領 想定稼働率(2016年10月末):86.4%
ANTEX24ビル	73.5%	2フロア	181	1フロア申込受領 1フロア契約締結済 想定稼働率(2016年11月末):100%
MK麴町ビル	74.0%	3フロア	138	3フロア申込受領 想定稼働率(2016年9月末):100%
グリーンオーク茅場町	86.4%	1フロア	123	

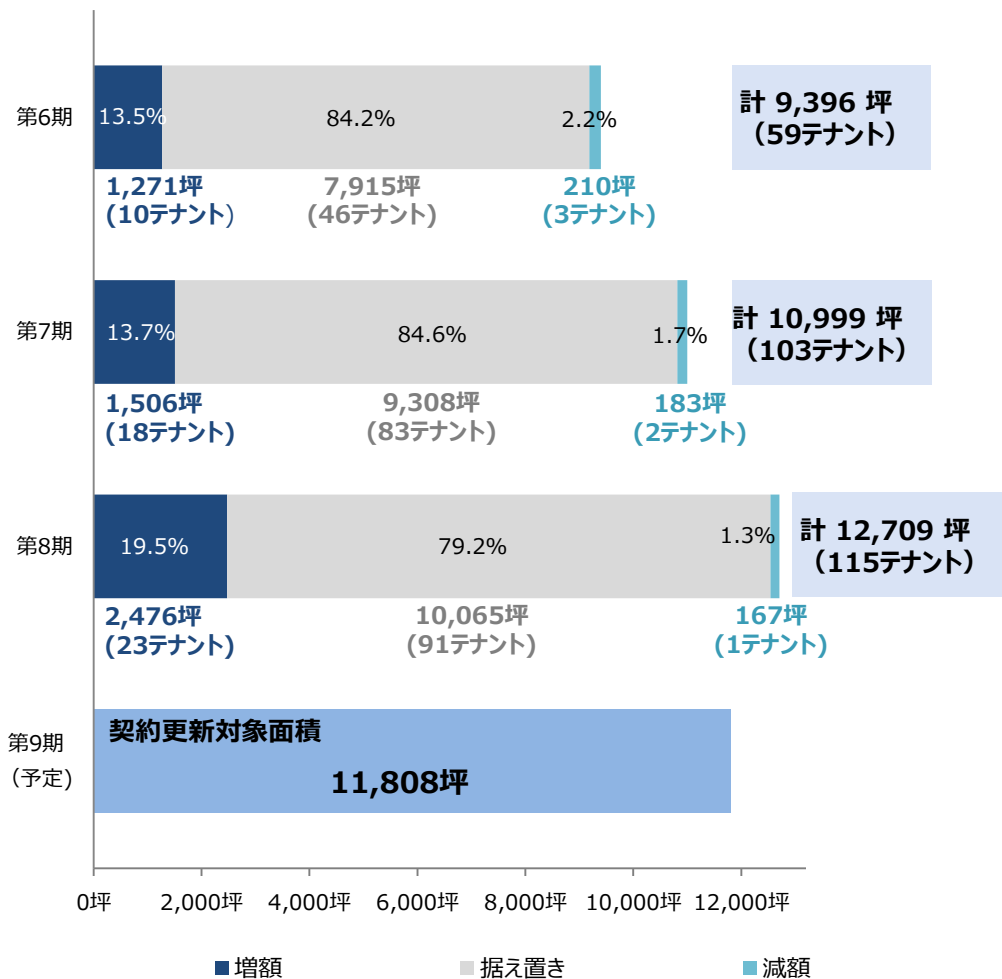
解約予告(2016年12月末までに退去のもの)

物件名称	2016年6月末稼働率	解約予告の状況及び想定稼働率 ⁽⁴⁾
FORECAST早稲田FIRST	100%	2フロア(4区画)解約予定 内2区画契約済 1区画申込受領 想定稼働率(2017年2月末):95.5%
イトーピア岩本町ANNEXビル	100%	1フロア解約予定 想定稼働率(2016年9月末):89.0%
イトーピア清洲橋通ビル	100%	2フロア解約予定 内1フロア申込受領 想定稼働率(2017年1月末):86.0%

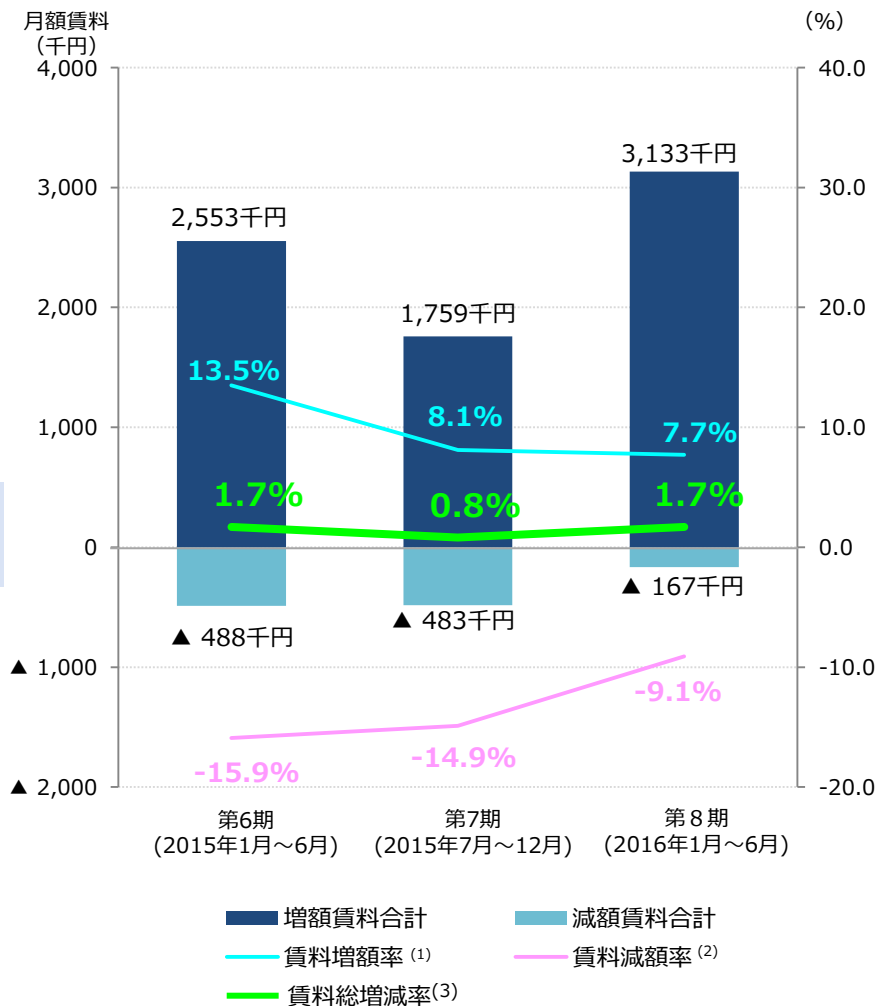
賃料増額改定の実績

2016年1～6月は、115テナント（12,709坪）中、23テナント（2,476坪）で増額改定を行い、対象テナント全体で1.7%の賃料増額を達成

オフィス物件の賃料改定の状況（面積ベース）



オフィス物件の賃料改定の状況（賃料ベース）



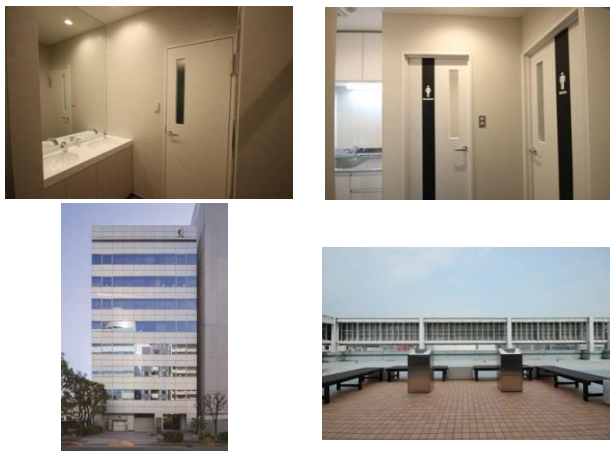
注
 1. 賃料増額率は、賃料を増額して契約を更新したテナントの、更新後の賃料の合計値の更新前の賃料の合計値に対する増加率を記載しています。
 2. 賃料減額率は、賃料を減額して契約を更新したテナントの、更新後の賃料の合計値の更新前の賃料の合計値に対する減少率を記載しています。
 3. 賃料総増減率は、契約更新をしたテナントの、更新後の賃料の合計値の更新前の賃料の合計値に対する増減率を記載しています。

エンジニアリング・マネジメントの主な実績（2016年4月～6月）

FORECAST品川 トイレリニューアル工事の実施 喫煙スペースの新設

テナント
満足度向上

物件競争力の強化及び職場環境の改善を目的として、男女トイレブースの追加を含むリニューアルを実施しました。また、JTのアドバイスのもと屋上に喫煙スペースを新設しました。



ANTEX24 トイレリニューアル工事の実施

テナント
満足度向上

物件競争力の強化及び女性の職場環境の改善を目的として、女子トイレブースの追加を含むリニューアルを実施しました。



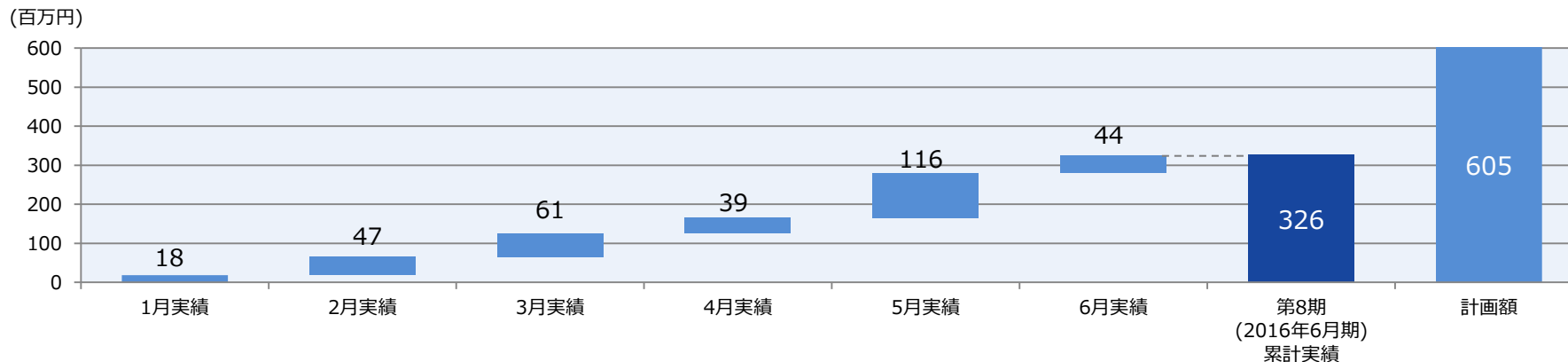
虎ノ門桜ビル フロア分割に伴う通路新設

テナント
満足度向上

フロア分割工事に伴う通路設置に際し、間仕切り壁にガラスを使用することで、分割後のフロアにも自然光を届け、明るいオフィスを演出し、閉塞感の軽減を図りました。また、ブラインドと照明の変更により、通路スペースのイメージ向上を図りました。



エンジニアリング・マネジメント実施状況



駐車場からの収入増を狙った施策の実施

物件収益力の強化

駐車場サブリース会社をポートフォリオ全体で見直し、19物件（300台）を対象に、より好条件での契約を締結することで、年額約2,550万円の収入増を目指します。

JSプログレビル
駐車スペースの増設

物件収益力の強化

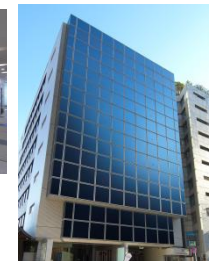
未利用地を整地し、屋外平面の駐車台数を増やすことにより、テナントリーシングの促進、駐車場収入の増加を見込みます。

※増加分については、貸室の新規契約テナントへ賃貸する見込みとなっています。

FORECAST新宿SOUTH / ニューリバービルディング
補助金を利用した
空調設備更新及びLEDライトの設置

コスト削減

空調更新・照明LED化により、ビルの省エネ化を推進し、建物の環境性能の向上、光熱費の削減を見込みます。その際、経済産業省の補助制度を利用し、工事費負担の軽減を図ります。※補助金の交付決定には審査があり、採択されない可能性があります。



JSプログレビル
エントランスリニューアル

テナント
満足度向上

エントランス内部の待ち合いスペース等のリニューアルにより、テナント満足度向上・リーシング促進を図りました。

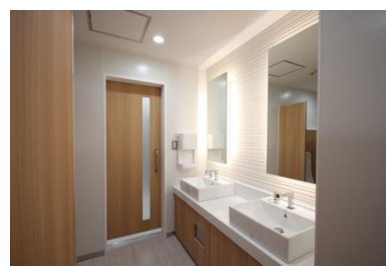
若干暗めの印象があったため、照明計画を練り直し、間接照明の増設や照明色のゾーン分けなどを実施いたしました。館外来訪者の利用も多く、来館時の印象が良くなったとの評価をいただいています。また、リーシングの内見時の印象も良くなり、契約促進にもつながるものと期待しております。



久松町リープレックス・ビズ
トイレリニューアル

テナント
満足度向上

テナントアンケート結果に基づき、来客者の利用の多いフロアのトイレリニューアルを実施しました。トイレリニューアルに際し、当該テナントと綿密に連絡を取り合い、最大限テナントニーズをリニューアル計画に反映したことで、テナント満足度の向上を図ることができたと考えています。



三井住友銀行高麗橋ビル
店舗エントランスリニューアル

テナント
満足度向上

地下飲食店の店舗入り口部分のリニューアルを検討しています。大通りに面しているため、ファサードの刷新により、集客力の向上を図れるものと考えています。店舗の集客力が上がることで、テナント満足度向上やリーシング促進につながり、またビル全体のイメージにもいい影響を与えるものと考えています。



本資料には、将来的な業績、計画、経営目標・戦略などが記載されている場合があります。これらの将来に関する記述は、将来の出来事や事業環境の傾向に関する現時点での仮定・前提によるものですが、これらの仮定・前提は正しいとは限りません。実際の結果は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料は、本投資法人の説明等に関する資料であって、投資法人の投資口の取得その他金融商品取引契約の締結の勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料は、その内容の正確性及び確実性並びに十分性を保証するものではありません。

本資料は、予告なく訂正、修正又は変更する可能性があります。

お問合せ先

 双日リートアドバイザーズ株式会社

TEL:03-5501-0080

<http://www.sojitz-sra.com/>