

資料-6

不動産投資顧問業の現状と課題

三井不動産投資顧問株式会社

平成18年3月28日

三井不動産投資顧問の概要

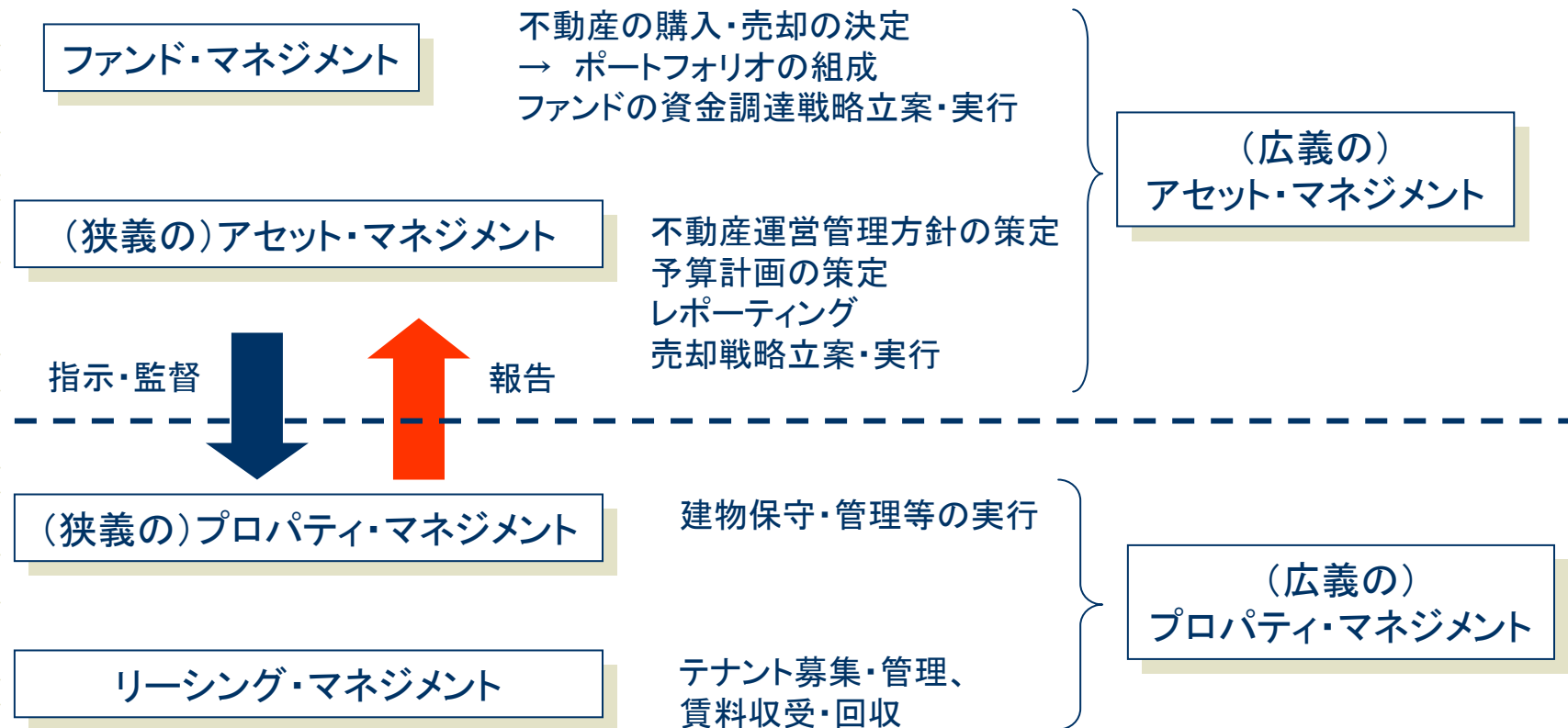
概要:

- 株主:三井不動産(株)100%
- アセットマネジメント残高:5,635億円
- 役職員:26名

主たる業務:

- 投資機会の提供(ディール・ソーシング)
- アセットマネジメント
- デューデリジェンス(鑑定評価)

アセットマネジメントとは？



アセットマネジメント物件例

東京ミッドタウン



パークレジデンス代々木上原



銀座並木通りビル

三井不動産投資顧問の顧客投資家

プロの機関投資家を顧客とする

- 海外機関投資家

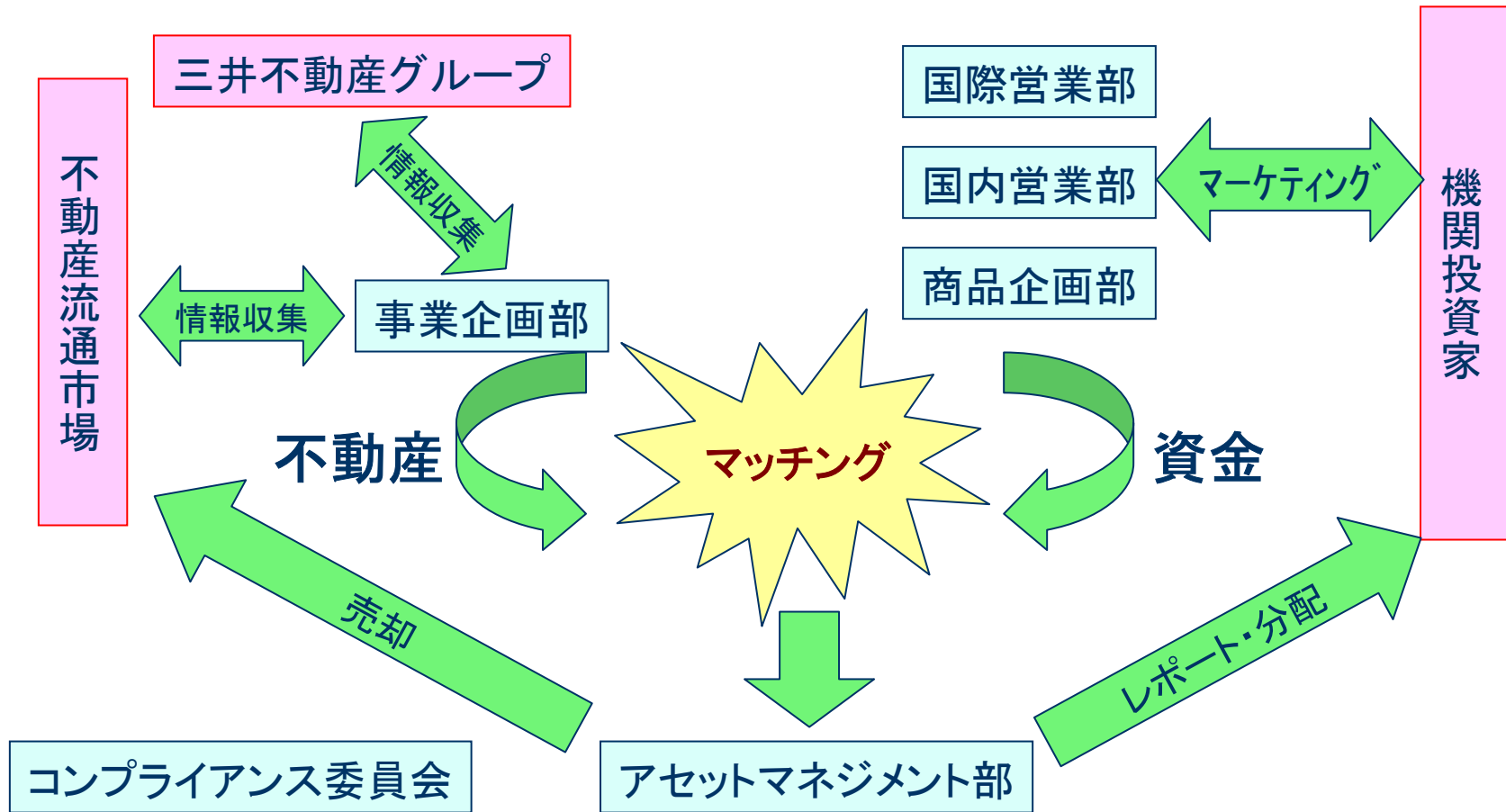
政府系運用機関、年金基金

- 国内機関投資家

生保、損保、年金基金(信託銀行)

預金受入機関(銀行等)

三井不動産投資顧問の組織



投資形態

- 投資家自身の勘定(+AM受託)
- 単独投資家ファンド(外人TMKs等)
- 集団投資スキームとしてのファンド

投資家の求める投資サービス

投資家の求める助言や一任業務は投資家によって異なる



※セパレートアカウント＝年金特定金銭信託イメージ

情報開示について(募集時)

プロの投資家の求める水準は高く、募集時には公募に準じた情報開示を実施
 下記は最近募集した年金基金向け私募ファンドの商品概要説明書の目次

第1章	出資の概要		
1	出資の募集方法	3	ファンドマネジメント契約
2	ファンドの概要	(1)	FM会社の概要
第2章	運用シナリオ	(2)	FM契約の概要
1	運用シナリオの概要	4	アセットマネジメント契約
2	売却の場合の取扱い	(1)	AM会社の概要
3	分配方針	(2)	AM契約の概要
第3章	ファンドの仕組み	5	不動産管理処分信託契約
1	資金調達計画の概要	第4章	投資上の留意事項
(1)	想定資金計画	第5章	投資予定不動産の概要
(2)	匿名組合出資金の資金使途		
(3)	借入調達計画の概要		
2	匿名組合契約		
(1)	匿名組合営業者の概要		
(2)	匿名組合契約の概要		

情報開示について(レポート)

レポートに関しても、プロの投資家はREIT並みあるいはそれ以上のレベルを要求

右は年金基金向け住宅ファンドの四半期レポートの目次

I 収入・費用計画に対する四半期実績報告

1. 収支

- (1)収入 (2)費用 (3)資本的支出
- (4)その他経費(会社経費)状況

2. 賃貸状況

- (1)マーケット動向 (2)稼動状況
- (3)契約異動状況 ①解約 ②成約 ③更新
- (4)延滞状況 (5)問合せ状況

3. オペレーション状況

- (1)資本的支出状況
- (2)修繕工事状況
- (3)原状回復工事状況
- (4)広告宣伝費
- (5)運営費等支出状況
- (6)事故報告

II 四半期のパフォーマンスについて

- ①P/Lベースのキャッシュフロー実績
- ②資本的支出を含むキャッシュフロー
- ③ご出資へのキャッシュリターン

不動産投資市場の安定的な拡大に向けて①

＜年金基金を初めとする新しい投資家層の参加＞

課題

- 年金基金コア投資に資するプライベートファンドの創設
⇒ 次ページ記述のスキーム問題の解決
- 大型基金のセパレートアカウントを運用する不動産投資顧問業者が
受託者責任を全うする仕組

不動産投資市場の安定的な拡大に向けて②

＜簡易かつ安定的な集団投資スキームの開発＞

現行各種スキームの問題点

商法:TK+YK (LLC)	匿名組合員10人以上の際の源泉徴収義務 ⇒ 年金基金向けの小口化に限界
SPC法:TMK	物件追加取得不可能
不特法:TK+許可業者	倒産隔離不可能
投信法:投資法人	ファンド立ち上げコスト大