2010年4月19日 週刊住宅に掲載
第2431号
<第三種郵便物認可>

ヴェリタス

自社分譲が本格軌道
ワンルーム今期300戸体制

08年3月に設立したばかりのヴェリタス・インベストメント（東京都渋谷区、川田秀樹社長）のワンルームマンション開発事業が早くも軌道に乗ってきた。

不良在庫を持たない健全な財務基盤を背景にしたメガバンクからの資金調達をもとに、同業他社が実質休眠状態だった昨年から積極的に開発用地を取得。設立当初の再販事業から自社企画による開発分譲に軸足を移した今期（10年9月期）は、新築ワンルームを中心に前期を2割ほど上回る300戸程度を供給する計画だ。新発売した「PREMIUM CUBE田町（45戸）」ではファッションデザイナーの山本寛斎氏をプロデューサーに起用。最も重視する立地と並んで建物デザインにも工夫を凝らすなど、電話営業に依存しがちなワンルーム業界で「商品力で売れる」（川田社長）事業の構築にも取り組み始めた。

販売中の「田町」に続き、三田（47戸）や東十条（56戸）、元代々木（41戸）、不動前（35戸）といった東京・山手線に近いエリアで、新築ワンルームを年末にかけて相次ぎ発売する。いずれも仕入れ決済から建物完成・発売まで1年前後の短期で回転重視の規模に抑えてリスクを軽減した。

発売中の「PREMIUM CUBE大森」

今期の売上高は約43億円だった前の期を1割程度上回る50億円程度になる見込み。創業当初に手掛けた再販物件も含めて競合が少ない時期に仕入れが進んだことで、利益面でも当初から黒字を維持している。

来期分以降の土地仕入れも進行中。すでに120戸程度の用地確保にめどをつけた。メガバンクと取引する信用によって「月に数百件の土地情報が持ち込まれる」といい、今後も同業他社より高い利回り（表面）を目線に、厳選した用地取得で「無理のないスピードで供給戸数の拡大を図る」。

販売面ではワンルーム営業の中心を占める電話によるアプローチにとどまらず、ネットや投資セミナー、マス媒体を使った集客を強化する。潜在的な投資需要を商品力によって開拓する狙いで建物内外の付加価値も重視。デザイナーの起用のほか、ワンルームではまだ珍しい壁面緑化やカーシェアリングの導入といった資産価値と賃貸需要の向上につながる商品企画を採用する。

事業拡大に併せて来春には10人程度の新卒も採用する計画。すでに200人以上の学生がエントリーしているという。