

好立地やデザイン性を追求し 周辺のマンションと差別化！

「洗練された」「上質な」と形容されるヴェリタス・インベストメントの投資用マンション。
それを支える物件づくりへの思いや事業の差別化戦略などについて、川田秀樹社長に聞いた。

一般の企業に勤める 30代、40代が顧客の中心

今、賃貸マンション経営に関心を持つ層が着実に広がりを見せている。東京23区内を中心に、単身者向けデザインズマンション「PREMIUM CUBE」シリーズの開発・販売を行うヴェリタス・インベストメントの川田秀樹社長は、その状況を次のように語る。

「当社のお客様についても、民間企業にお勤めの方が9割を超え、年齢は30代、40代が約75%を占めています。年収も500万円台～800万円台の方が中心で、大半が一般のビジネスパーソンということになります」
同社ではマンション用地の仕入れから物件の開発、分譲販売、管理までを総合的に展開。駅徒歩10分以内にこだわった立地やデザイン面などの差別化によって、管理物件の入居率はほぼ100%を維持している。



川田秀樹
(かわだ・ひでき)
株式会社ヴェリタス・インベストメント
代表取締役

1972年生まれ。青山学院大学卒業。前職では会社のNo.2としてIPOに携わり、設立4年目で株式上場を果たす。2008年、株式会社ヴェリタス・インベストメントを設立。代表取締役役に就任。

「お勤めを続けながら賃貸管理は当社に任せ、月々の賃料でローンを返済。定年までに完済して、リタイア後は賃料収入を私的年金にしたいという方がやはり多いですね。ローン返済中は団体信用生命保険に加入しますので、万一の際は家族に負担をかけることなくマンションという資産を残すことができます」

特に近年は、超低金利によって資金調達のコストはかなり下がっている。ヴェリタス・インベストメントでは、提携金融機関を充実させ、顧客が現在の金利メリットを十分に生かせる環境を整えている。

都心の物件ならではの さまざまなメリット

「PREMIUM CUBE」シリーズの立地は、渋谷区、目黒区、港区、世田谷区、品川区、新宿区など、単身者に根強い人気のあるエリアが中心だ。人気エリアの用地取得は年々難しくな

っているため、業界では郊外で開発を進める企業も増えているが、同社では情報力や長年の取引で築いた信用を武器に、あくまで入居者ニーズの高い土地の取得に力を注いでいる。
「当然ながら、人気エリアでは家賃を高いレベルで維持できるため、長期にわたり収益を確保しやすいという利点があります。また、仮に売却することになっても、流動性が高く、値崩れも起きにくい。こうした地域の新築物件の価格は比較的高めですが、賃料面での競争力があるため、実は利回り自体は郊外の新築物件と変わりません。資産性や入居率の観点から、やはり立地の良さは外せないというのが当社の考え。ですから今後も、将来も変わらず価値がある」と考えられるエリアにこだわりたいと思います」

さらに激戦区にあっても、住む人がステータスを感じられる物件づくりで入居者のニーズを喚起できるのがヴェリタス・インベストメントの強みだ。
「PREMIUM CUBE」シリーズでは、国内外で活躍するデザイナーの森田恭通氏や人気モデルの押切もえさんなども物件のプロデュースを担当。周辺の環境、ターゲットとなる入居者などにマッチするデザインやコンセプトで物件ごとに特徴を持たせている。
「社外のクリエイターと連携することで、使い勝手や色使いなど新たな視点が加わる。それが入居者様に向けた付

押切もえさんプロデュースの 「PREMIUM CUBE 品川戸越 #mo」



「品川戸越」地区、と聞いてすぐに浮かぶのは、「ずっと変わらず愛され続けていて、今なお進化と発展を遂げている場所」というイメージです。「活気と人気」があり、ほっと「和」めて、「快適」こんなにも都心のすぐ近くで、ゆったりと落ち着きの感じられるのはとても素敵ですね。今回のマンションはそんな場所の印象に合うよう、「遊び心」と「安らぎ」をテーマに、外観から内装の一つ一つを選んでゆきました。住みやすく、これからも注目され続けるこの地で、心休まる素敵な毎日を送っていただけるよう、お部屋はいくつかのバリエーションを考えました。やわらかい和の空間をイメージした部屋に、ゆったりと落ち着けるようなシックな部屋……。お客さまのお好みに合う空間が見つければ幸いです。

押切もえ



「PREMIUM CUBE 品川戸越 #mo」の収支シミュレーション

物件
概要

価格：23,900,000円 賃料：94,000円
ローン年数：35年 ローン金利：1.650%

自己資金[10万円]の場合の 収支シミュレーション

賃料	+94,000 円	自己資金10万円でも、低金利を生かすことで当初から月1,967円の収益を得ながらマンション経営を行える。
ローン支払い	- 74,633 円	
管理費	- 6,270 円	
修繕費	- 1,730 円	
サブリース手数料	- 9,400 円	
収支	+1,967 円	

※賃料、銀行ローンの金利、管理費・修繕費、サブリース手数料は、将来の変動の可能性を見込まないものとします

自己資金[300万円]の場合の 収支シミュレーション

賃料	+94,000 円	自己資金を300万円用意できれば、マンション購入時から月1万円以上の収益を確保することが可能となる。
ローン支払い	- 65,539 円	
管理費	- 6,270 円	
修繕費	- 1,730 円	
サブリース手数料	- 9,400 円	
収支	+11,061 円	

ミュレーションに加え、生活費なども含めた家計全体のマネープランにも対応するオーナー向けのクラウドサービスも提供。さらに、オーナーを対象としたイベントなども定期的に開催している。

「物件の販売は、あくまでオーナー様との関係のスタート。物件や賃貸経営を良い状態で維持し続けていくことが、長期の信頼関係づくりには欠かせません。また継続的なコミュニケーションを図る中で、オーナー様の要望を直にお聞きして、それをサービス向上につなげていくことも大切にしています」
同社の物件を新規で購入する人には、既存オーナーからの紹介というケースが多いという。これも事業姿勢への信頼の表れだ。

将来への対策を怠ることが、大きなリスクになってしまいう時代。対策をとるに講じる事業者選びには、長期的な視点が必要である。そうした中、設立以来「永続企業」の形成を最優先に、堅実な経営を重ねているヴェリタス・インベストメントは有力なパートナー候補といえそう。同社では、賃貸経営に関心を持つ人に向けたサイト「マンション経営ラウンジ」の運営も行っている。マンション経営の基礎知識から物件情報までを掲載したこのサイトは、今後の資産運用を具体的に考えるきっかけを与えてくれることだろう。

永続企業であることは パートナーの大事な条件

一方、ヴェリタス・インベストメン

を高めている。こうした積み重ねが、賃貸住宅を探す人たちに、他の物件との違いとして伝わっているのである。

トは、販売後の総合的なアフターサービスでも評価を得ている。入居者の募集やクレーム対応、退去後の手続きといった煩雑な管理業務は、すべて同社に任せることが可能だ。空室リスクに対応するサブリース契約も、9割以上のオーナーが利用している。
また、収支計画や繰り上げ返済のシ