

# ヴェリタス・インベストメント

## 「将来の安心」の基礎を築く 洗練の投資用マンション

「将来の年金対策として考えている」「生命保険に代わる資産として、家族に残したい」。現在、若い世代の間にも、賃貸マンションを投資対象とする動きが広がっている。投資用マンションを開発するヴェリタス・インベストメントの川田社長に、その背景や自社物件の特徴などを聞いた。

「どのような思いから、皆さんがマンション経営を始められるか」。やはり一番多いのは、「将来の安心」を手に入れたい、ということではないでしょうか。公的年金の先行きもますます不透明になる中、リタイア後も安定した収入を得られる状況をつくっておきたい。そう考える人が、いつそう増えているように感じます」

こう語るのは、ヴェリタス・インベストメントの川田秀樹社長だ。同社はデザイナーズマンション「PREMIUM CUBE（プレミアムキューブ）」シリーズを都内を中心に展開。用地の仕入れからマンションの開発、販売、さらに賃貸管理までのサービスを提供する企業である。

「実際、当社のお客様の多くは会社員の方々。普通に仕事をしながら、ほとんどの場合、ローンを組んでマンション



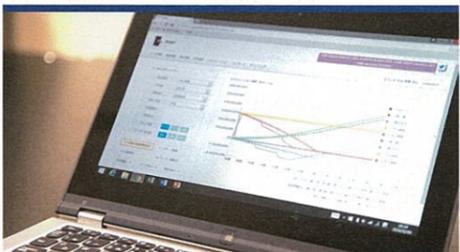
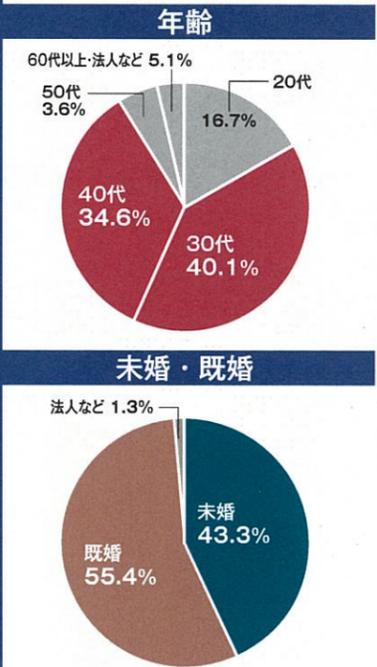
川田秀樹  
株式会社ヴェリタス・インベストメント  
代表取締役



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。代表取締役に就任。

### 30代、40代を中心に 未婚者、既婚者双方が購入

ヴェリタス・インベストメントの  
物件オーナーのプロフィール



マンション投資で重要な運用シミュレーション。ヴェリタス・インベストメントでは、所有するマンションの収支だけでなく、家計をベースにしたライフプランの立案などにも活用できるクラウドサービスをオーナーに提供している。

### 「PREMIUM CUBE 大崎 DEUX」での収支シミュレーション

●価格：2490万円／ローン年数：35年／ローン金利：1.8%

●自己資金0円の場合		●自己資金約10%の場合	
賃料	+104,500円	賃料	+104,500円
ローン返済	-79,951円	ローン返済	-71,924円
管理費	-8,700円	管理費	-8,700円
修繕費	-1,740円	修繕費	-1,740円
サブリース手数料	-10,450円	サブリース手数料	-10,450円
<b>収支</b>	<b>+3,659円</b>	<b>収支</b>	<b>+11,686円</b>

黒と白の2色のストライプが存在感あるフォルムに映える「PREMIUM CUBE 大崎 DEUX」。JR山手線の内側、大崎駅の近くにある新築物件。投資するには最適な場所だ。



ん。そのほか国内外の著名なクリエイターたちがプロデュースする「プレミアムキューブ」は、もちろん入居者からも人気だ。「入居率はほぼ一〇〇%を維持している」といい、賃料設定における競争力も高い。

「それぞれの物件は周辺環境に合わせ、異なるデザイン、コンセプトでつくって、同じものは二つとありません。洗練された外観やエンタランス、当社独自の設備と仕様、そして充実したセキュリティシステムなど。細部にこだわり、居住性にも気を配っています。また耐震性能についても、地盤調査はもとより設計構造面で重層的に強

化しています」

例えば、キッチンに取り付けられたオリジナル収納、建物の死角になる部分を監視する防犯カメラなど、川田社長が言うとおり、行き届いたつくりは同社のマンションの特徴だ。部屋探しに来た人に「ほかのマンションよりいい」と思わせるポイントを複数備えていることが、高い入居率につながっている。

そしてもう一つ、強調したいのが「プレミアムキューブ」の立地だ。立地エリアは東京三区内が中心。特に、駅として力のあるビッグターミナル周辺での開発に力を注いできた。加えて、

「駅から徒歩一〇分以内は絶対条件」というこだわりが、長期的な資産価値の保全にもつながっている。

ちなみに総務省が発表した二〇一五年の住民基本台帳人口移動報告によると、東京圏への転入超過は約二二万人で、二〇年連続の転入超過。なかでも都心部へのシフトが目立っており、人口動態面からも今後の強い賃貸需要が予測されている。

**購入後の維持、管理も一環してサポート**

近隣の賃貸マンションにはない、ワンランク上の価値や魅力をいかに生み出していかか。そうした考えのもと、これまでに四〇棟近くのマンションを開発してきたヴェリタス・インベストメント。同社では購入後のサポー

トも一貫して手がけ、オーナーへいっそうの安心感を提供している。その基本となるのが、サブリース契約だ。これは、ヴェリタス・インベストメントがオーナーからマンションを借り上げ、借り上げ賃料を支払う仕組み。オーナー側は、一定の手数料を支払うことで空室のリスクを排除でき、賃貸管理の煩わしさからも解放される。

そのほか、同社では定期的にお客様感謝祭やセミナーなどを開催し、オーナーとのつながりを重視。さらに、建物管理など日々の業務でも迅速対応を心がけており、これが会社や担当者への信頼感を高めている。

加えて近年は、オーナー向けのクラウドサービスも導入。収支計画や繰り上げ返済のシミュレーションはもちろん、教育費や生活費などを含めた家計全体のマネープランにも対応するツールとして提供している。その背景にあるのは、単に物件から収益を上げてもらうだけでなく、オーナーが「将来の安心」を手に入れるサポートをしたという思いだ。

入居者には「豊かな生活の舞台」を、そしてオーナーには「安定収入が得られる資産」を。常に本物を追求する川田社長は最後に、「ぜひ一度、現地で当社のマンションを見てほしい」と力を込めた。こだわりの投資用マンションの真価は、人が住まう街のなかでこそ発揮される。

ンを購入されています。その借り入れを退職時まで完済し、引退後は家賃収入を私的年金に充てる。これが一般的な将来プランです。ご購入者の年齢層は、約七五%が三十代、四十代。独身の方と既婚者がおよそ半々です。自分自身の将来対策と家族のための将来対策が大きなニーズです」

ご存じのとおり、マンション経営は購入した物件を貸し出すことで、収益を上げる仕組み。通常、月々の家賃収入でローンの返済や管理費をまかなっていく。ローン返済中は、団体信用生命保険に加入することになるため、万一のときにも借入金が残ることはなく安心だ。家族に形ある資産を残せることも魅力の一つだろう。

**近隣のマンションの差別化を徹底**

投資環境については、近年の超低金利を背景に、ローンも組みやすい状況だ。そのためか、「お客様の平均年齢は下がる傾向にある」と川田社長は言う。特にヴェリタス・インベストメントの場合、設立当初より他社物件との差別化を徹底。そのデザイン性の高さなどが、若いオーナーからも支持されてきた。

例えば世界的デザイナーの森田恭通氏やファッションモデルの押切もえさ