

# 独自の取り組みを三十代、四十代が支持！ 危機感に伝えるマンション経営

企業の業績が上昇の兆しを見せる中、個人としての将来に不安を覚える人が増えている。長く安定した収益を見込める運用先として注目を集めているのがマンション経営である。

「社会の先行きが不透明な今、将来に強い危機感を持っている人ほど、早めの資産形成に動き出しているようです」。首都圏を中心にワンルームマンションの開発・販売を展開するヴェリタス・インベストメントの川田秀樹社長はこう話す。

マンション経営と聞くと、若いビジネスパーソンにはハードルが高いイメージがあるかもしれない。しかし実際には、「当社のオーナー様のうち、三十代から四十代の若年層が七割超を占めています。年収も五〇〇万円〜九〇〇万円台と、この世代で平均的な方が大半です」。

若い世代のマンション経営が盛んになっている背景には、二つの要因がある。一つは、自己資金の少ない若い世代でもマンション投資を始めやすい金融環境が整っている点だ。住宅ローンは長らく低金利状態が続いており、資金調達が容易になっている。また、これまでマンション経営をスタートさせるには一割程度

の頭金が必要とされてきたが、現在では自己資金ゼロで全額借り入れ可能というケースも珍しくない。

## 「年金危機」に備える 息の長いマンション経営

もう一つの背景として、川田氏は「年金制度をはじめとした老後への危機感があるようです」と分析する。

退職時に二〇〇〇万円の貯蓄があっても、一〇年で底をついてしまう。現状の年金制度をもとにシミュレーションしてみると、こんな未来が見えてくる。ある調査では、夫婦でゆとりある老後生活を送るには、毎月三六万六〇〇円が必要とされるが、公的年金の平均支給額は一八万二〇〇〇円にとどまる。年金が想定どおりに支給されても、毎月一八万四〇〇〇円の不足が生じてしまうのだ。

「年金支給額の引き下げなど、公的年金のあり方について以前にも増して頻繁に議論されるようになりました。年金だけに頼らず、安心して老後を過ごす資金を確保しておくことは、切実な課題となっています」。

こうした時代背景が後押しとなって、「若い世代のマンション経営」が増加しているようだ。短期で価格が変動しやすい株式などと異なり、マンション経営は二〇年先、三〇年先を見据えた息の長い資産運用となる。長期間安定した収益を考える人に適した選択肢といえるだろう。例えば三十代でマンション経営を始め、定年退職するまでにローンを完済できれば、それ以降の家賃は「ゆとりある老後」の貴重な収入源となる。

また、マンション経営は家族の安心につながる点も注目したい。ローン返済中は「団体信用生命保険」に加入するため、万一の際にも、長期の収入源としてマン

ションを家族に残せる。まさに生命保険としての役割も果たしてくれるのだ。

## 独自の取り組みで 物件を明確に差別化

しかし、いくら「安定した家賃収入」と謳っても、マンション経営は入居者がいなければ成り立たない。将来の備えとしてマンションへ投資する場合は、どんな投資先を選ぶべきか。その答えを示しているのが、独自の取り組みにこだわるヴェリタス・インベストメントだ。川田氏は「私たちの手がけるマンションは、立地、デザイン、設備仕様にこだわっています」と力を込める。

「立地については渋谷区、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で、駅から徒歩一〇分圏内を基準にしています。不動産市況はにわかには活気ついていき



川田秀樹 VERITAS INVESTMENT  
●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。著書に『デザイナーズマンション+3つの条件で成功する不動産投資』がある。

### 「PREMIUM CUBE G 駒沢大学」での収支シミュレーション

価格：22,900,000円  
自己資金：0円  
借入：22,900,000円  
ローン年数：35年  
ローン金利：2.15%  
ローン返済：77,633円

賃料	+107,500円
月々支払(ローン)	-77,633円
管理費	-8,260円
修繕費	-2,660円
サブリース手数料(賃料の10%)	-10,750円
<b>収支</b>	<b>+8,197円</b>

仮に上記のような条件でシミュレーションした場合、自己資金ゼロでも、ローンを返済しながら、毎月8,197円の収入を得ることができる。



「PREMIUM CUBE G 駒沢大学」  
知の集積である「ライブラリー」をイメージし、書籍に囲まれたようなエントランスに仕上げた。



※外観・エントランスの完成予想図は、設計段階の図面を基に描き起こしたもので、実際とは異なる場合があります。

が、将来も変わらず価値があると考えられる場所であれば、たとえ土地取得が可能でも、マンション開発は行いません。そしてデザインについても、オリジナリティが光る。同社は、ファッションモデルの押切もえさんらをはじめとした著名人やクリエイターらと協力して、独自のデザイナーズマンションを生み出してきた。近年では、国内外で精力的に活動するデザイン事務所のグラマラスが外観とエントランスをデザインした「PREMIUM CUBE G」シリーズが注

目を集めている。「クリエイターの視点を取り入れることで、入居者に新しいライフスタイルを提案する上質なマンションに仕上がっています。ステータスを感じられる物件だから、激戦区でも入居者のニーズを喚起でき、オーナー様には将来も値崩れしない価値を提供できるのです」。

マンションそのものの価値を高める工夫に加え、さらなる安心の仕組みも提供する。投資にあたっては、同社が部屋を借り上げ、借主の代わりにオーナーに家賃を払う「サブリース契約」を用意している。空室が発生した場合のフォロワーも万全だ。実に九割以上のオーナーが、この仕組みを利用してほす。

マンション経営では購入後に発生する入居者の募集やクレーム対応、退去後の手続きなど煩雑な管理業務が発生するが、「これらはすべて、当社で担当しています。オーナー様には手間のかからない形で保有してもらえます」という。

入居者、オーナー双方に価値を感じられるマンションづくりを続けた結果、販売戸数は二二八〇戸に達した。しかし、川田氏は「売り上げや戸数拡大が最終的な目標ではありません」と話す。

「目指すのは、より魅力的なマンションづくりです。ぜひ一度、現地に足を運び、その目でこだわりのデザインや設備の数々を確かめてください」。

二〇年、三〇年の長期にわたる付き合いとなるマンション経営。だからこそ、品質にこだわった投資先を検討したい。