## CROSSTALK

### 南一弘氏×マイケル・デジョルジオ氏

ジャパン・アセット アドバイザーズ

CREX

不動産テック最前線と、その"先"にあるもの

# 米・不動産テック "時の人" CREXiの CEO、大いに語る

CREXi(Commercial Real Estate Exchange,Inc.)は商業用不動産の取引行程(登記、契約、融資斡旋) すべてを効率化するデジタルブラットフォームです。

利害関係者(売主、買主、仲介)の取引進捗状況を確認可能とする同システムの登場は、

透明性の面で他業種に遅れをとってきた不動産業界の大きな注目を浴び、

LoopNetや CoStar、Ten-X、Auction.comなどの大手と肩を並べる存在にまで成長を遂げています。

同社ファウンダーでCEOのマイケル・デジョルジオさんにお話を聞きました。



#### いま最も勢いづく CREXi 起業のきっかけと、最終的な目標

南 プロセスを透明化し不動産取引を簡単にする――。極めてシンプルですが、この2つは、どの国の不動産市場でも困難な課題であっただけに、CREXiの登場は革新的で画期的だったと思っています。

創業は2015年ですね? マイクさんがこのビジネスを思いついたきっかけ、動機、そして最終的にあなたが目指していくものは何ですか?

マイク 商業用不動産市場の最新情報へ簡単にアクセスできない、物件にアプローチする手立てが見当たらない、まさにそのことに気づいたのが起業のきっかけでした。物件取引のエンド・ツー・エンド、すなわち候補物件のリスティングから取引のクロージングまで全行程をデジタル化すれば、商業用不動産投資市場の未来を大きく前進させられる。それをしたいと考えたのです。

私達が最終的に目指しているのは、ブローカー、購入者、テナント、投資家による商業用不動産の売買・賃貸取引の簡素化の先にある"透明性のある市場"をあらゆるユーザーに提供することです。

#### 不動産取引は止まらない

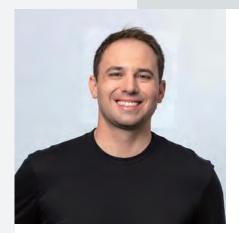
南 昨年のパンデミックで、あらゆる業界がかつてないほどの 経営的窮地に陥りました。CREXIは当時、何を考えて、どんな 方策・方針をとってきたのですか?

マイク 実際のところ私達にとっては窮地どころかその逆でした。不動産投資家による急激な関心の高まりを日々肌で感じています。工業用、商業用ともにアクセス数が伸び取引が日に日に増加、月次ブローカー登録数は40%増、買主・テナント登録者数は45%増という数値となったのです。

その間、私達が努力してきたのは、品質を低下させないこと、 売主と買主の動向を細かく観察すること、毎月のアクティブ ユーザーを増やすことでした。その結果として、新たにリーシ ング、売買オークション、マーケティング、戦略データベースの 各種サービスを始動したほか、最近でも物件や市場レポートを 比較するためのプラットフォームを立ち上げたところです。

**南** パンデミックをきっかけに、テクノロジーの必要性と価値がはっきり認識されたということでしょうか?

マイク そう思っています。とりわけ商業用不動産取引では、



**マイケル・デジョルジオ**氏

Michael DeGiorgio

CREXiのファウンダー・CEO。ノースイリノイ大卒業後 Auction. com (現 Ten-X) に勤務。ディールメイキングのトップとして多くの商業不動産の取引に関わり、システムの開発にも従事する主要メンバーであった。2015年に CREXi を創設、現在までの CEOとしての実績はコロナ禍においてとくに目覚ましく、不動産テック業界において注目を浴びる"時の人"である。



Price: Reviewing Offers

Due Diligence Period: TBD

Closing / Escrow Period: TBD

Earnest Deposit Amount: TBD

NWC Valley Mills Drive & Interstate 55

CROXiのモバイルアプリ

**Property Details** 

**Current Terms** 



南一弘 氏 Kazuhiro Minami



CROXi社の様子。在宅勤務が続いてきたが、最近は社員が 徐々にオフィスへ戻ってきている

不動産業者と顧客との新しい対人関係のあり方が確立されたと みています。ブローカー、投資家、買主、テナントは、より多くの オンライン通信に迅速に適応し、最新のデジタル情報を受け取 り、CREXiからのデータを駆使しながら、リモートで問題なく 取引を行ってきましたから。さらに最近では「CREXiモバイル アプリーも利用できるようになりましたし、パンデミックの最中 であっても商業用不動産取引は止まらないことが実証されたと 思っています。

南 米国のスタートアップ企業にとって重要な、資金調達とその 効果を具体的に教えてもらえますか?

マイク CREXiはパンデミック前に、2つのシードラウンドと、 シリーズAとシリーズBの両資金を調達し、その額は2020年1 月時点で5.500万ドル以上です。これをもとにパンデミックの最 中で驚異的成長を遂げられ、リース、オークション、データベース 等、エキサイティングなモバイルアプリを一気に開発できる機会 を得られたのです。チーム体制も175人以上の組織に成長、取引 先もCushman & Wakefieldをはじめ、Colliers International、 CBRE、Marcus & Millichap、JLLなど不動産業界をリードする 1,500社超のリーダーたちとの良好な関係を構築できました。

#### 最新の取引実態から見通す 【不動産市場とテックの「この先」

南 米国ではワクチンの接種が急速に進むにつれて景気も回復 しはじめました。

そうしたなか、未だ在宅勤務が主流のままであることに私は注 目しています。この先オフィス回帰はあるにしても、以前通りの 「オフィスに居なければ何も始まらない」状態には戻らない気が しているのです。不動産市場の視点で言えば、今後オフィス需要 は減り、テナント収益を喪失したビルの売買量が増えるとにらん でいます。マイクさんは、どう見通しているのか聞かせてもらえ ますか?

マイク おっしゃる通り、オフィスビル、商業施設の取引市場が 大きく動いてくることはまず間違いありません。企業はオフィス や就業のあり方を、EC企業は対面型の販売モデルを変化させ続 けています。おそらく最終的にはハイブリッドなモデルへ行き着 くことでしょう。

したがって、オフィスビルに限らず、スペース需要の先細りは否 定できません。それによって売り物が増える現象は起こり得ま す。すでにそれを見通したブローカーや投資家を含む買主たち は、より詳細な情報を提供する効率的ツールを開発してもらいた いと要望しはじめました。そして、そのツールが開発された場合 には、詳細なマーケット情報や豊富な売買事例を含んだ調査機能 があるかどうか、"情報の質の高さ"がカギになってくると思って います。

南 CREXiは不動産オークションでも実績を上げていますね。や はりコロナ禍で需要は増えましたか?

マイク はい。コロナ禍が終焉に向かうにしたがってオークショ ン案件の持ち込み数が日に日に増える状況です。買い手と売り手

#### EGIORGIO X KAZUHIRO MINAMI





CROXiは不動産取引のプロセスを透明化し、容易にするデジタルプラットフォーム

がCREXiを通じより多くの情報を得た結果、迅速に資産を取引したいと考えているためで、今後数か月のスパンでさらに増加が見込まれます。

南 オークションにはどのような物件が持ち込まれるのですか?

マイク 現在のところ (ホテルなど) ホスピタリティ物件が多く、リテール やオフィスビルがそれに続きます。オークションでは、収益が不安定な物件やディストレスト資産が取引されているのでは、という誤解があるのですが、実際のところは収益が安定した資産が主にオークションにかけられています。

南 オフィス需要の大幅減少に伴って、デベロッパーの重点も都市部から郊外住宅開発にシフトしています。CREXiでは、住宅開発などのデータ販売も視野に入れているのですか?

マイク データ収集は私たちの最優先事項です。住宅分野においても当サイトでの取引を通じて、より多くの人がデータを利用できるようにしたいと考えています。インテリジェンスデータというサイトを有料にて利用して頂くことにより、ユーザーは更に売買事例や市場レポートを含めて新しく構築されたデータセンターにアクセスできる様になっています。

#### テック企業の成長とは 手段、展望、課題、夢

南 米国では、SPAC (Special-Purpose Acquisition Company)

が普及し、日本の東京証券取引所が近い将来日本版のSPAC を真剣に検討すると報じられています。 従来のIPO手法に 比べ時間が節約できるのは魅力的ですが、ご自身の会社でも 検討されていますか?

マイク 2020~21年の間に約500のSPACが申請され、現在、Opendoor、Porch、Vivintなどの企業がすべてSPACを使用して上場を実現しています。この急増が不動産テクノロジー分野にもたらされています。CREXiも上場によってより高い市場評価が得られるので、多くの投資家はその必要性を認めています。企業がSPACを介して上場し迅速確実に付加価値を付けることができるでしょう。

南 今日の世界では思いがけないことがたびたび起こりますが、このような状況下で、CREXiは今年、来年、そして将来にどのような展望と課題を抱えているのでしょうか? それは即ち創業者であり、CEOでもあるあなたの夢だとも思います。

マイク 過去5年間、CREXiがこのような驚異的成長を遂げられたことは非常に幸運ですが、商業用不動産の更なる流動性とそれがもっとマーケットにおいて反映されるようなシステムの開発は必要なことです。私達もそれに対して数十件の新しいシステムを開発していきます。今後何が起きようとも商業用不動産の取引を活性化させることと、グローバルマーケットをサポートし続けることが我々の使命だと思っているのです。