

続・米国不動産テックの攻防 —不動産業界はディスラプトされたのか—

The Battle for U.S. PropTech, Part 2

—Has the real estate industry been disrupted?—

北崎 朋希



【きたざきともき】

三井不動産株式会社 開発企画部
2006年筑波大学大学院修了後、同年(株)野村総合研究所入社、2015年から2017年まで三井不動産アメリカ(株)、2018年から三井不動産(株)で都市計画・不動産開発に関する調査研究に携わる。博士(工学)、筑波大学システム情報系社会工学域非常勤講師

《論文要旨》

2010年代後半、ソフトバンク・ビジョン・ファンドがフレキシブルオフィス運営大手WeWork、デジタル住宅仲介大手Compass、買取再販ビジネス大手Opendoorなどに数十億ドルの巨額投資を行ったことで、日本でも不動産テックに大きな注目が集まった。米国において金融業界に次いで市場規模が大きい不動産業界は、長年積み重ねられた商慣習の妨げによってデジタルが遅れており、テクノロジーを武器とする起業家や投資家にとって垂涎の的であった。2020年に発生したパンデミックを乗り越えて各社は上場を果たしたが、株式市場の低迷もあって株価は落ち込んでおり、業界秩序を破壊すると持て囃されたビジネスモデルに懐疑的な見方が広がっている。本稿では、不動産研究(2019年4月号)に掲載された拙稿の続編として、米国不動産テックの最新動向を概観し、米国不動産業界とテクノロジーの見通しを論じるものである。

【キーワード】 不動産テック、フレキシブルオフィス、住宅仲介、買取再販、不動産管理

【Key Word】 PropTech, Flexible Office, Housing Brokerage, iBuyers, Property Management

1. オフィス市場の転覆を企てたフレキシブルオフィスのゆくえ

WeWorkの急成長と壮絶な転落を描いた連続ドラマ「WeCrashed ～スタートアップ狂騒曲～」がApple TV+で配信されている⁽¹⁾。「WeWorkは単なる会社ではありません。これはムーブメントです。」と語ったWeWork共同創業者アダム・ニューマンは、自らを神格化させて従業員や利用者はもとより、多くの投資家を次々と熱狂の渦に巻き込みGoogleやAmazonを超える成長スピードで急拡大していった。

2010年に設立された同社は、ニューヨーク市ソーホー地区の老朽化した雑居ビルを借り上げて、スタートアップが好む“ヒップな”空間に改装し、共同デスクを月額250ドルで貸し出すことを始めた。利用者同士の交流を促すためのコミュニティイベントの開催や、コーディングやデザインなどのトレーニング機会を提供したことで、スタートアップ界隈で急速に人気を得るに至った。2013年、同社は1億5,000万ドルを調達し、15億ドルの評価額を叩き出して、設立後わずか3年でユニコーンの地位を得た。その後、同社が目指し

たビジョンに共感した投資家から、立て続けに数億ドルから時には数十億ドルの資金調達を繰り返すことで巨大化し、38か国150都市765拠点に60万人以上の会員を有する世界最大のフレキシブルオフィス運営企業となった⁽²⁾。

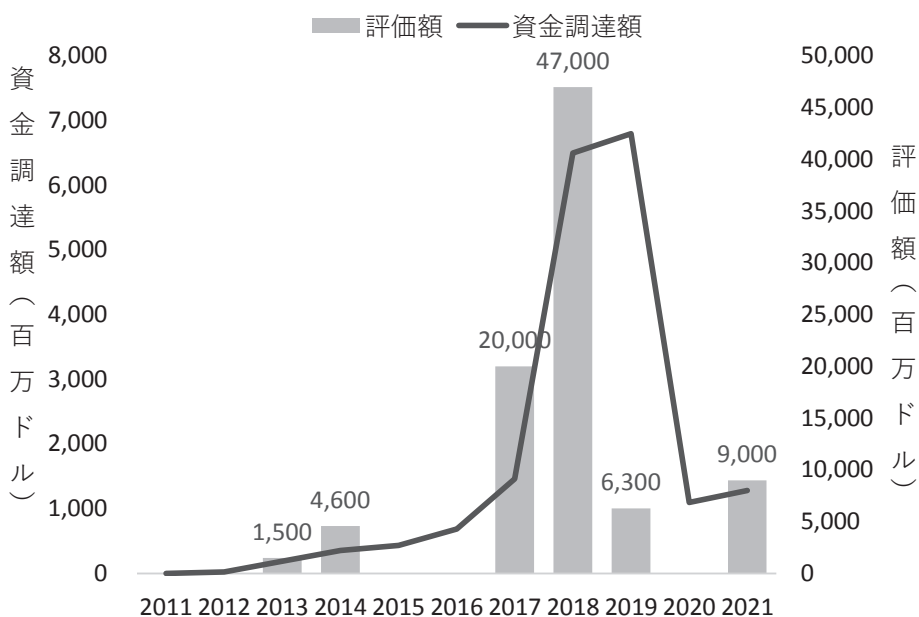
WeWorkは、事業の成長サイクルに応じて必要なスペースや専門スキルを持ったフリーランサーを手軽に確保できるワークプレイスコミュニティを作り上げることで、オフィスは企業が雇用する従業員のために長期間賃借するものという既成概念を崩そうとした。特に米国では、これまでの世代とは異なる就労観を持ったミレニアル世代が労働人口の半数に迫っていたこともあり、新たな働き方を具現化した空間として大きな注目を集めた。また、リアル空間でソーシャルネットワークの構築を目指したビジネスモデルは、利用者からの会費収入のみならず、独自のコミュニティにアクセスしたい大企業からのリファラル収入も獲得するという両面性を有したプラットフォームになると期待された。そして2018年にニューヨークのオフィス市場で最大テナントである米国銀行最大手JPMorgan Chaseの賃借床面積を超えたこ

とで、同社の壮大なビジョンは実現するかに見えた。

2019年8月、470億ドルの評価額までに膨れ上がった同社は株式公開を試みた。しかし、上場申請書類が公開されると、売上高と同規模の営業損失や数百億ドルを超えるリース債務、中核事業とは関係性の低い私立小学校の開設やサーフィン事業への投資、共同創業者が保有するビルをWeWorkに転貸させていたことなどが露呈し、同社のビジネスモデルやガバナンスに関して批判が高まり、最終的に上場申請を取り下げるに至った。その後、債務超過を回避するため、ソフトバンクは95億ドルの支援を約束し、共同創業者を退任させて不動産業界のベテランを新たな経営者に据えて、長期リース契約の見直しや従業員の3分の1の削減、不採算拠点の閉鎖や過去に買収した企業の売却などで年間10億ドルのコスト削減を果たした。

2020年に発生したパンデミックによる行動制限によって同社も大きな打撃を受けたが、前年に巨額支援を受けたことで何とか切り抜けることに成功し、フレキシブルオフィスが職場復帰の一翼

図1 WeWorkの資金調達額の推移



資料：Crunchbaseより筆者作成

を担うことを期待する声もあって徐々に黒字化の道筋が見えてきた。そして2021年1月、WeWorkは特別目的買収会社（SPAC）を用いて上場を果たした。2022年6月時点、収益は前年比で37%増加、損失は31%減少しており、入居率もパンデミック前の水準にまで回復している。しかし、株価はインフレや利上げの影響によって株式市場が低迷したこともあって、上場後の最高値13ドルから2022年11月時点では2ドル台に落ち込んでいる。

2021年11月、オフィス仲介大手Cushman & Wakefieldは、WeWorkとの1億5,000万ドルの提携契約を締結した。近年、企業ではパンデミックによって在宅勤務が定着した従業員をオフィスへと呼び戻すために、魅力的なワークプレイスの創出が優先課題となっている。こうした課題を解決するため、企業はオフィス仲介各社に対して、カフェやデリバリーサービス、様々なイベントやコミュニティ活動、ジムやフレキシブルオフィスの提供などを含めたワークプレイスのフルサービスを求める問い合わせが増加しているという。同社はWeWorkと提携することで、このニーズに対応

していききたいと提携の狙いを語っている。

一方、WeWorkのライバルと評されたフレキシブルオフィス大手knotelも同様の道を辿った。2016年にニューヨークで設立された同社は、WeWorkとは異なり、ビルオーナーとレベニューシェア方式によるフレキシブルオフィスを大都市に展開し、法人顧客の開拓を中心に据えて大きく成長した。2019年の資金調達では、評価額が16億ドルまで増加し、ユニコーン入りを果たしたが、2020年のパンデミックによって転落が始まった。新型コロナウイルスの感染拡大によって、欧米の大都市では強力な都市封鎖が導入されたことで、同社の拠点も一時的な閉鎖を余儀なくされた。また、急速な拠点拡大によって手元資金が枯渇していたこともあり、会費収入の激減によって賃料や税金の滞納が発生し、ニューヨーク市内では20件以上の請求訴訟が起こされた。同社は人員削減や拠点縮小などのコスト削減と新たな資金調達に奔走したが、手を差し伸べてくれる投資家は現れず2021年2月に連邦破産法第11条の適用を申請し、オフィス仲介大手Newmark Groupに7,000万ドルで売却されることとなった。Newmark

図2 WeWorkとの提携を大々的に報じるC&W



資料：Cushman & WakefieldのTweetより転載

の代表は、「フレキシブルオフィスは商業不動産の中で最も成長している分野の一つであり、オフィス仲介の将来において重要な役割を果たすと期待しています。」と述べた。

このように、独自のコミュニティを有したフレキシブルオフィスがリアル空間のプラットフォームとなり、伝統的なオフィス市場を駆逐するという壮大なビジョンは実現しなかった。しかし、現在のオフィス市場は、パンデミックを経て働き方の自由が高まる中、より魅力的なワークプレイスへと進化するために、フレキシブルオフィスのノウハウを必要としているのも事実である。今後、フレキシブルオフィスは、オフィス内のカフェやレストラン、フィットネスジムやコミュニティイベントといったオフィスワーカー向けのアメニティの一つとして定着していくだろう。しかし、アメニティのブランドは何かといった話題はオフィスワーカーにとってはそれほど重要ではなく、フレキシブルオフィス運営各社は利便性や機能性といった実利面に磨きをかけていくことが求められる。

2. デジタル住宅仲介は既存勢力を駆逐したか

ソフトバンク・ビジョン・ファンドがWeWorkの次に投資した不動産テックがCompassである。2012年に設立された同社は、不動産ビジネスの中でも最もアナログであった住宅仲介を変革させることをビジョンに掲げて、自社の新株予約権をインセンティブに住宅仲介大手から敏腕エージェントを引き抜いたり⁽³⁾、資金調達で得た巨額資金を元手に各地の住宅仲介を次々と買収することで、2021年には全米住宅仲介取扱高ランキング1位を獲得するまで急成長した。しかし、高精度の住宅価格推定サービスを提供するデジタル住宅仲介大手Redfinや、リアル店舗を持たないバーチャル住宅仲介大手eXp Realtyと比較して、Compassはテクノロジーをどこに活用しているのかが分かりにくく、ポータルサイトの開発強化やデジタル看板などを巧みにマーケティングすることで、WeWorkと同様に急成長する不動産テックとしての虚像を生み出していたのが実情であった。

2021年1月、在宅勤務の増加による住宅市場の活況を受けて、同社は70億ドルの評価額を得

表1 2021年全米住宅仲介取扱高ランキング

順位	社名	取扱高 (百万ドル)	備考
1	Compass	251,000	デジタル仲介
2	Realty Brokerage Group	246,000	既存大手
3	HomeServices of America	199,000	既存大手
4	eXp Realty	132,000	デジタル仲介
5	Redfin	52,503	デジタル仲介
6	Douglas Elliman Realty	51,031	既存大手
7	Hanna Holdings	35,625	既存大手
8	HomeSmart	25,162	既存大手
9	@properties	23,931	デジタル仲介
10	William Raveis	21,000	既存大手

資料：Real Trendsより筆者作成

て上場を果たした。上場によって得た資金は、収益の多様化を図るため、所有権移転や売買金の授受などの業務を代行する会社や住宅ローン会社などを次々と買収し、これまでバラバラだった住宅売買に係る一連の手続きをデジタル技術によってシームレス化することを目指した。しかし、2022年に入ると、利上げに伴う住宅ローン金利の急上昇によって住宅売買件数は急減し、同社の株価は上場時の10分の1にまで急落。エージェント獲得競争の最大の武器であった新株予約権付与の人气が急速に衰えてしまい、一部のエージェントは同社に見切りをつけて古巣の仲介会社へと出戻りする動きが出てきた。さらに、黒字化が見込めない中で資金不足に陥っており、最高技術責任者を含むエンジニアを大量解雇するなど、大幅なコスト削減を進めている。しかし、こうした動きは、同社がテクノロジーによって住宅売買をシームレス化する戦略とは逆行しており、投資家の間には今後の成長に懐疑的な見方がさらに広がるといった悪循環に陥っている。

WeWorkとCompassには共通点が多い。それは、「テクノロジーの活用は後回しにして、急成長するスタートアップという煌びやかなマーケティング戦略によって巨額の資金を調達し、競合

する企業や技術力のある企業を次々と買収して巨大化した後に、テクノロジーを活用した新たなサービスやソリューションを開発していく」という戦略である。しかし、この熱狂が冷めてしまい成長戦略に懐疑的な見方がいったん広がってしまうと、資金調達が上手くいかず途端に経営悪化の道を辿るリスクが大きいのも事実である。今後、Compassは、プライベートエクイティファンドが非上場化を支援し、新たな経営者の下でデジタル技術の活用を模索する動きも噂されており、真の不動産テックとなるには時間を要すると見られる。

3. 買取再販ビジネスはサステナブルか

洗練された住宅価格推定システムを用いて、将来性のある住宅を購入して改修し、短期間で転売しているのがiBuyerと呼ばれる買取再販プレイヤーだ。その最大手がソフトバンク・ビジョン・ファンドも2018年に4億ドルを投資したOpendoorである。同社は、2014年に設立され、そのユニークなビジネスモデル⁽⁴⁾に注目が集まり、わずか3年間で3億ドルの資金を調達して注目を集めた。その後も順調に資金調達に成功し、2019年には

図3 NASDAQ上場を果たしたOpendoor



資料：OpendoorのTweetより転載

調達した資金を活用して、住宅ローン会社、所有権移転や売買金の収受などの業務を代行する会社などを次々と買収し、住宅ローン、住宅保険、住宅改修、引越手配など、住宅の売買に生じるあらゆるサービスを一元的に提供できる体制を構築した。既にフェニックス、ダラス、アトランタなど21の地域で事業を展開しており、2019年には1万8,000件以上の住宅を販売し、50億ドルの売上高を記録した。これは2年前の約6倍の規模であり、競合するライバル2社の売上高を合わせたものよりも大きかった。

しかし、2020年のパンデミックによって、一時的に住宅購入を中止したことで売上高は減少し、全従業員の35%に相当する600人の解雇や、10億ドルの在庫を早期処分せざるを得なくなった。こうした資金不足を解消するため、2020年9月、同社は特別買収目的会社（SPAC）を用いて上場し、10億ドルの資金を調達することに成功した。上場時は評価額48億ドルであったが、コスト削減が奏功したことで2023年の黒字化の目途が立ち、一時評価額は180億ドルまで増加した。同社は、2022年第1四半期に9,000戸以上の住宅を購入し、昨年同期比5倍以上となる1万2,600戸を販売した。損益は2,800万ドルと

なっており、四半期ベースでの黒字化を達成している。

こうした買取再販ビジネスの成長にいち早く目をつけたのが、住宅ポータルサイト最大手Zillowである。Opendoorの2倍以上の時価総額を誇る同社は、2017年に買取再販サービスを開始し、同社のサイトに掲載された推定価格Zestimateで即時に買い取ること目指した。2020年にはサービス提供エリアを全米26地域まで拡大し、住宅購入量をさらに増加させた。そのうえ全米で住宅仲介業の免許を取得して、エージェントの採用活動も開始した。これは、全米の住宅仲介会社を主要顧客とするポータルサイト事業とカニバリ（自社内の事業競合）する戦略であったが、住宅売買市場のマーケットメーカーとなるべく、遅くとも2024年には毎月5,000戸の住宅を購入し、年間200億ドルの収益を上げるためには避けては通れないと判断し、苦渋の決断に至った。

しかし、2021年10月、同社は買取再販サービスの撤退と従業員の25%の解雇を発表し、既に購入した約1万戸の住宅については3億400万ドルの評価損を計上した。撤退の理由として同社の代表は、「住宅価格の予測不可能性が我々の予想をはるかに超えており、買取再販の規模を拡大し

図4 全米にサービス展開した買取再販サービス



資料：Zillowプレスリリースより転載

続けると、収益と費用の変動が大きくなりすぎると判断した。」と語った。では、どうしてZillowは買取再販ビジネスを収益化できなかったのだろうか。それは価格推定システムの使い方に問題があったためとの指摘がある。この分野の先駆者であるZillowは、不動産価格の客観性を担保するために人間の判断が入る余地は極力排除している。一方、Opendoorは、価格推定システムを見直すために人間による数多くのチェックポイントが存在している。購入するほとんどの住宅は実地調査が行われており、地元の仲介業者の意見を聞くなどをして、手作業による価格システムの微調整を繰り返している。その結果、Zillowは市場価格よりもやや高く住宅を購入してしまうことで、売却が遅れたり値下げを余儀なくされる事態が頻発し、規模は拡大しているにも関わらず、赤字額は小さくならなかったと見られている。

今後、通年で黒字化が見えてきたOpendoorには買取再販ビジネスの成否に大きな期待がかかるが、現在の買取再販の市場規模は1兆6,000億ドルの住宅売買市場のわずか0.5%に過ぎず、Zillowをはじめとして撤退するプレイヤーも多く、業界構造を大きく変革するには程遠いのが現状である。

4. 不動産テックと手を結び反撃に出た既存勢力

買取再販ビジネスを断念したZillowは、元祖不動産テックとも呼ばれる存在である。2006年に提供が開始されたポータルサイトは、毎月6,800万件の閲覧数を誇り、住宅購入者の67%が利用する住宅売買市場のデファクト・スタンダードだ。しかし、圧倒的なシェアを誇る同社に対して、既存勢力の反撃が始まっている。

2022年8月、ニューヨーク市で初となるMLSサービス「Citysnap」が開設された。MLSとは、Multiple Listing Serviceの略称であり、我が国における不動産流通標準情報システム（REINS）と同じく、仲介業者間で物件の売買や賃貸の情報を共有するシステムである。ニューヨーク不動産協会

が全面的に支援したCitysnapは、商業不動産データビジネス最大手CoStar Group傘下のHomesnapが運営している。CoStarは、これまでオフィスや賃貸住宅といった事業用不動産の賃料や空室率のデータを提供する企業であったが、住宅市場に参入するために2014年から20億ドル以上を投じて住宅ポータルサイトを提供する企業を次々に買収してきた。そして2020年にHomesnapを2億5,000万ドルで買収したことで、ニューヨークの住宅売買市場に参入することに成功した。

これまでニューヨークでは、老舗仲介大手らの内紛や抵抗によって、MLSは開設されてこなかった。そこに目をつけて2005年に創業したStreetEasyは、消費者向けの使いやすいポータルサイトを提供し、中小仲介会社はこぞって自社物件の掲載を始めたことで事実上のMLSと化した。しかし、この会社をZillowが2013年に買収したことで、既存勢力との関係に変化が生じた。StreetEasyは、当初ポータルサイトに広告を掲載することで運営を続けてきたが、買収後は優越的な立場を利用して相次ぐ物件掲載料の値上げや有料会員制度の導入などを実施した。仲介会社やエージェントらは、自ら物件を掲載することでStreetEasyの基盤を築いたにも関わらず、Zillow買収後は金銭を搾取される立場となってしまった。そこで仲介会社が加盟するニューヨーク不動産協会は、住宅ポータルサイト中堅Homesnapと協力して自らMLSを立ち上げて対抗することを画策したのである。そこに目をつけたのがZillowを上回る時価総額を誇るCoStarであった。

これまでも多くのライバルがZillow&StreetEasy連合に対する敵意と不信感を利用して、自らの利益を得ようとしてきたが、圧倒的な地位を脅かすほどの資金力と持続力は持たなかった。しかし、時価総額360億ドル以上を誇るCoStarが支援したことと、ニューヨークの老舗仲介大手らがようやく一枚岩となったことで、圧倒的な優位性を誇ってきたStreetEasyの牙城が崩される可能性がある。

5. オフィスビルのスーパーアプリの座を狙う不動産テック

フレキシブルオフィスのWeWork、デジタル住宅仲介のCompass、買取再販のOpendoorなど、投資家から巨額の資金を得た一握りのスタートアップが、長い時間をかけて積み重ねてきた既存勢力の商慣習やビジネスモデルに挑戦し、業界を創造的破壊（ディスラプト）するという現象は未だ起きていない。しかし、2020年に突如発生したパンデミックに伴う経済活動の停止によって、既存勢力はデジタルツールが命綱となった。そのため、これまで以上に不動産テックのビジネスモデルを模倣したり、積極的に協業する動きが広がっている。

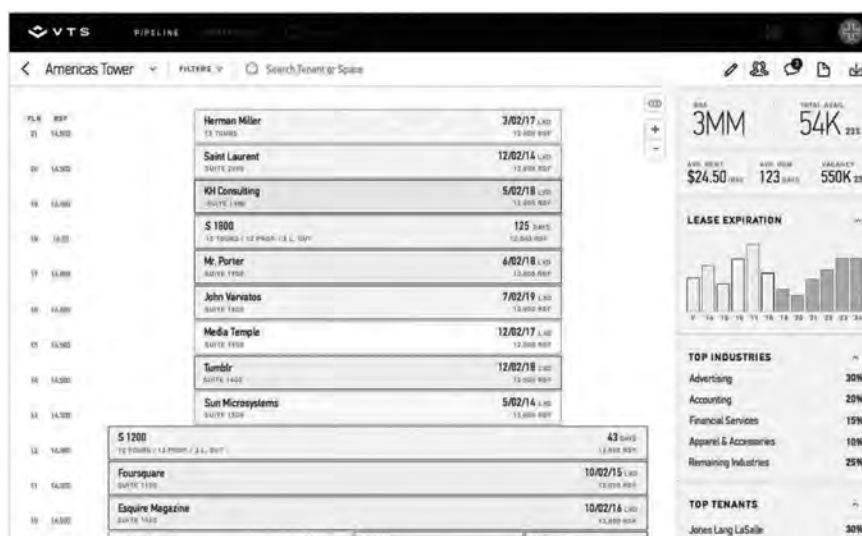
こうした意識変化を巧みに察知し、着実に進化を遂げているのが不動産管理の領域である。2012年に創業したVTSは、オフィスのリーシング・ポートフォリオ管理ツールを提供する不動産テックである。ビルの各フロアの入居状況やテナントとの契約内容、入出金状況や担当者との連絡ツールなど、あらゆる情報がダッシュボードとしてクラウドで提供されている。同社の初期投資家であるBlackstoneは、世界中に点在する900万㎡のオフィスビルの賃料データを集計して分析するのに1年

近くを要していたが、このツールを導入したことでリアルタイムに膨大なデータを把握することが可能となった。この分かりやすい成功体験は、瞬く間に業界内で広がり、同社のユーザー数は急激に伸びていった。2016年には同業のHightowerを吸収合併し、その後も順調に資金調達に成功して2019年にユニコーンの仲間入りを果たした。

急成長した不動産テックの多くは、特別買収目的会社による上場を果たしたが、VTSは上場していない。コロナ禍を経て上場した各社は、これまでのように投資家からの巨額資金を調達しにくくなったため、将来の成長に向けた足元の赤字を補填するのが困難となり、仕方がなく上場を選択した企業も少なくなかった。一方、VTSは違った。既に世界中で11億㎡以上の床面積の不動産を管理し、4万5,000社の顧客を抱えているため、コロナ禍に影響されない安定的な収入源があった。そのため、同社は新たなサービスの開発や相乗効果が見込まれる企業を買収することで、着実に事業領域を拡張させている。

2020年6月、VTSはパンデミックによる行動制限にいち早く対応するため、ビルオーナーとブローカーを対象に、内覧から賃貸借契約までを全てオンライン上で完結させるVTS Marketplaceを

図5 VTSの中核サービスであるVTS Lease



資料：VTSウェブサイトより転載

開始した。さらに2022年には、同社が保有するリーシングデータを集計・匿名化し、リアルタイムのマーケットデータを提供するVTS Dataを開始した。北米のAクラスビルの60%に相当する床面積を管理しているVTSは、これまで四半期の間隔でしか提供されてこなかったマーケットレポートではなく、これからは株式市場と同じようにリアルタイムのデータに基づいて投資判断することが可能となるとアピールしている。

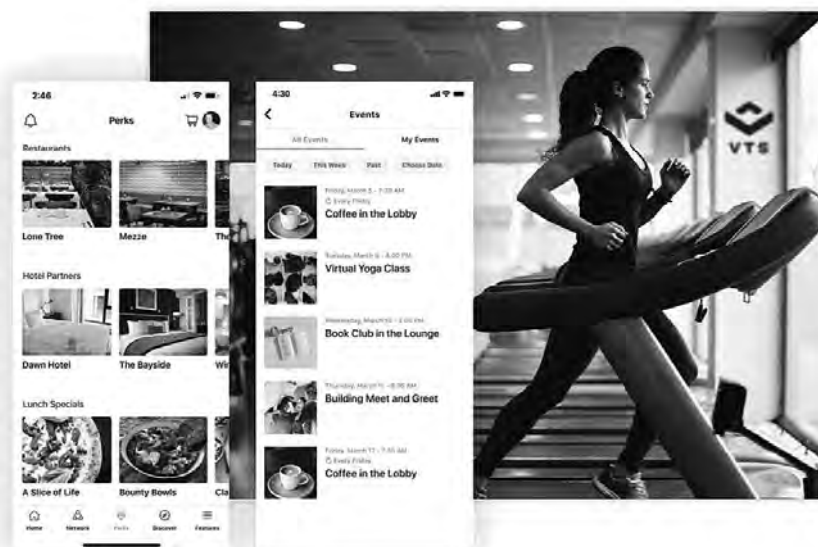
そして、いま注力しているのが、オフィスワーカー向けのサービス機能の強化だ。2021年3月、VTSはシカゴに拠点を置くRise Buildingsを1億ドルで買収した。同社は北米を中心に350棟、床面積1,200万㎡のリーシング管理に加えて、優れたビーコン技術によって会議室の予約やフロアの混雑状況の提供などに強みを持っていた。さらにVTSは10月にLane Technologiesを2億ドルで買収した。トロントに拠点を置く同社は、8か国で300棟以上、床面積2,800万㎡のリーシング管理を行っていたが、加えてテナント従業員向けに入退館手続き、イベントの予約、共用施設の予約、メンテナンスのリクエスト、飲食物や備品の注文や配達、さらに周辺のレストランやベンダーの食事

を注文できる充実したサービスを提供していた。

こうした入居テナントの従業員向けサービス機能に強みを有する企業を買収し、両者のプラットフォームを融合することで、VTSは北米で管理している物件を中心にオフィスでの体験価値（エクスペリエンス）を高めるサービスVTS Riseの提供を2022年から開始した。近年、テナントである企業が在宅勤務の定着した従業員をオフィスに呼び戻すために、オフィスを安全で清潔かつ魅力的な空間へと進化させることに関心が高まっている。これらの需要に応えるために、VTSは関連する技術やサービスを有する同業を次々と買収し、新たなサービスを開始したと見られている。

テナントのニーズの変化にいち早く対応するVTSに既存勢力もすり寄ってきた。2022年10月、オフィス仲介大手CBREがVTSに1億2,500万ドルを投資し、取締役を派遣した。同社は2016年にも同社に投資していたが、自社でテクノロジー開発していくだけでは変化するテナントニーズに十分に答えることが出来ないと判断し、VTSに支援を仰ぐに至った。これにより、VTSの時価総額は直近で17億ドルにまで拡大している。

図6 VTSの新サービスであるVTS Rise



資料：VTSウェブサイトより転載

6. 既存勢力のディスラプターからパートナーへ

2011年に11億ドルの資金を調達した米国不動産テック業界は、2021年に320億ドルを超える規模にまで成長し、今後15年間は毎年16%以上の増加が見込まれている。これは、新たなスタートアップの登場や買収・合併が繰り返され、既存勢力の多くは、数多の選択肢の中からどれを導入すればよいのかを探ることに疲弊しており、あらゆるサービスを一通りに提供してくれるプラットフォームの登場を心待ちにしている。

こうした既存勢力の意向もあって、投資家は業界秩序のディスラプトを志向する不動産テックよりも、既存勢力のデジタルイノベーション（業務プロセスのデジタル化）を推進するプラットフォームとなる不動産テックのM&Aを支援する動きが活発化している。2021年における不動産テックのM&Aでは、90%以上が異なるサービスやソリューションを持った案件が占めており、かつて同業の買収を繰り返して規模を追い求めたWeWorkやCompassのような動きは、もうほとんど見られない。オフィス仲介サービス的一种としてフレキシブルオフィスを提供することを開始したWeWork、オフィスワーカーのニーズを先取りしてビルオーナーのスーパーアプリ化を目指すVTS、いずれも既存勢力をディスラプトするのではなく、既存勢力の進化のためのパートナーとなることを志向している。今後、こうしたパートナーが、新たなサービスやソリューションを持った不動産テックの買収を繰り返していくことで、徐々にプラットフォームへと成長し、不動産業界におけるデジタルトランスフォーメーション（デジタル技術によるビジネスモデルの変革）の原動力となっていこう。

注釈

- (1) 2022年11月現在。
- (2) 拠点数及び会員数は2022年3月末時点の値。

- (3) 米国では住宅仲介会社：ブローカー（日本の宅地建物取引業者に相当）にエージェント（日本の宅地建物取引士に相当）が個人事業主として雇用されているのが一般的である。
- (4) 買取を希望する売主は、Opendoorのホームインスペクターに住宅の状態を検査してもらい最短3日間で売却手続きが完了する。売買手数料はリスクに応じて6～12%に設定しており、一般の売買手数料6%と比較するとやや高い水準であるが、180項目の品質審査、30日間のキャッシュバック保証、2年間の住宅瑕疵担保を付与している。Opendoorは買取した住宅を改修したのちに平均20日で売却を行っており、購入価格の90%は借入金で対応している。

参考文献

- 1) 北崎朋希、本間純（2019）『不動産テック—巨大産業の破壊者たち—』日経BP社
- 2) 北崎朋希（2019）「米国不動産テックの攻防—不動産テックの成長によって変貌する米国不動産業界—」不動産研究 第61巻第2号 pp.11～20