

クリアル

コンセプトを付加し 住宅ニーズの「芯」を掴む

コンセプト住宅は、私募ファンドやREIT物件では見かけないが不動産クラウドファンディング（CF）の運用資産ではお馴染みだ。CF事業のクリアルに個人向け商品としてのコンセプト住宅について運用（投資、運営、売却）の優位性、課題、展望を聞いた。



山中雄介氏
取締役 投資運用部長

単体は個人に人気
バルクは機関に評価

クラウドファンディング（CF）事業のクリアルは、ファンド商品の付加価値を上げることを目的に、一般的な賃貸住宅物件を取得、「ペット共生」や「コリビング」などコンセプト住宅への転換を積極化している。例えば、音楽学校の学生向

けに「防音」、車やバイク愛好家向けに「ガレージ」、シニア世代向けに「見守り付き」、子育て世代に「保育一体型」などコンセプト型住宅をCF商品化していきたいとしている。

コンセプト住宅化の狙いは2つある。ひとつは目新しさと変化を求める個人投資家の要請に応えるためである。

コンセプト型住宅は、賃貸住宅として

クリアルが組成したCFの組入れ物件



LIFEED CREAL 広尾(渋谷区)

国内外で動物病院を展開するA'alda Japan（アルダ）がマスターリースするコンセプト住宅。コンセプトはペット共生。特徴はネコ特化で入居者は猫愛好家。運営面の売りはアルダ社によるペット定期健診やワクチン接種、飼育相談などソフト面の充実。写真右はCFの募集画面

は特殊なタイプであるため、銀行金融機関の評価を受けにくく資金調達には時間がかかる。また、投資運用資産としては小規模で、比較的新しい形態のため、大きな資金を運用し運用履歴を重視する機関投資家向け私募ファンドや私募REITとは相性が悪い。だが、「CFに投資する個人投資家には成長性を評価してもらえる。コンセプト型住宅と物件の目新しさやワクワク感に共感してくれるからだ。その意味からコンセプト型住宅はCFと極めて相性がよい」（取締役 投資運用部長 山中雄介氏）。

クリアルによるコンセプト型住宅のCF商品は募集後、数時間で満額申込となる。個人投資家の評価や共感を得ていることは明らかである（案件あたりの金額は5～10億円程度、想定利回り4～5%程度/年）。また、投資家募集のサイト上にてオペレーターを紹介することによる認知度向上も期待でき、オペレーターのマーケティング活動の一環としても有効だという。

もうひとつの狙いは、コンセプト型住宅は、機関投資家向けファンドへバルク売却する際に有利だからである。CF物件は12～24か月程度運営したのち複数物件を組み合わせ数十億から100億円超までの規模で、私募ファンドやREITへのイグジットを想定するケースがある。それぞれ異なるコンセプト、入居者層を擁する住宅のバルクは「機関投資家の分散投資に有効で好評価を得やすい」（同）という。

あるいはコンセプトの付与により、環境配慮や入居者の生活利便性向上に適う案件であれば、ESG対応に力を入れる機関投資家、不動産ファンドの興味・関心は高まるとみる。

クリアルが組成したCFの組入れ物件



Hmlet CREAL 中野新橋(中野区)

三菱地所グループのHmlet Japan (ハムレットジャパン) がマスターリースするコンセプト住宅。コンセプトはコリビング (シェアハウスとコワーキングスペースの複合した家具・家電付住宅)。日本駐在の外国人がメインターゲットで、入居者間の交流促進の仕掛けなども用意

運用のポイント

オペレーター選びが重要

投資商品として、収益は高水準で安定している。コンセプト型住宅の運営から得られる収益（賃料、付帯収入、稼働率）は、一般的で同グレードの賃貸住宅より上振れが期待できる。物件の運営は、専門オペレーターへのマスターリースが前提であるが、マスターリース代金は、オペレーターの賃料負担能力向上により、一般的な賃貸住宅タイプよりも上の水準となるケースが多い。

住宅の運営安定化の鍵は、長続きするコンセプトとオペレーター選択である。

コンセプト住宅は時間経過による商品の陳腐化、入居者訴求力の低下が、一般的な賃貸住宅以上に起こり得る。当初こそ人気が得やすいがブームが去れば賃貸市場からシビアに評価される。長期安定的な運用はオペレーターの能力次第ということだ。

なおクリアルでは、一般事業会社のCRE戦略や不動産事業参入の動きに注目している。「企業がもつブランド力や本業の成長力を不動産事業に取り込めるようなコンセプト設定を目指す。オペレーターの事業成長と連動し、物件の数を増やすことも可能」（山中氏）とみている。