

intloop ×  **TECH STOCK**

**アフターコロナにて
不動産業界は、VRを利用すべし**

概要

新型コロナウイルス禍にて、さまざまな業界での業務プロセスを見直す必要が出てきました。その中でも不動産業界は、人の移動の制限や経済活動の自粛にともない自宅やオフィスの選択における価値観が大きく変容することが予想されます。

今後、生き残りをかけてこの変化に対応していくためにどのような選択肢があるのでしょうか？

目次

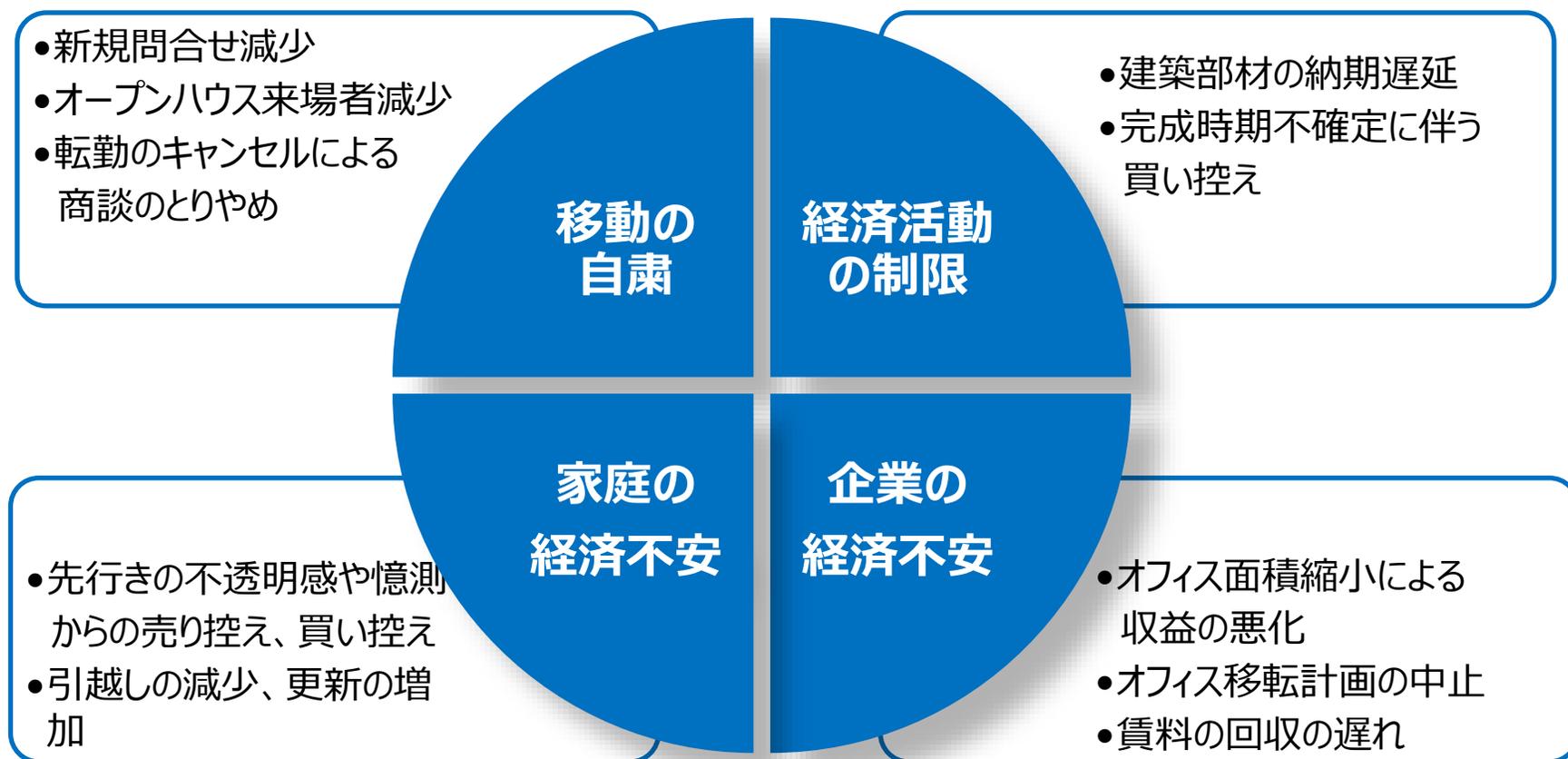
1. **アフターコロナで変容する不動産市場**
 2. **市場の変容にともない変わる業務プロセス**
 3. **VRを活用した営業活動**
 4. **その他のIT導入が可能な業務プロセス**
- 

-
- 1. アフターコロナで変容する不動産市場**
 2. 市場の変容にともない変わる業務プロセス
 3. VRを活用した営業活動
 4. その他のIT導入が可能な業務プロセス

アフターコロナで変容する不動産市場：問題点

首都圏・近畿圏における直近の不動産業況判断指数は、賃貸、売買、賃貸仲介において調査開始以来最低値を記録しました。来期の見通しも大幅に落ち込むことが予想されます。

現在不動産市場では、どのようなことが起きているのでしょうか？



出典元：アットホーム株式会社「2020年1-3月期調査」

URL) <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000036.000051123.html>

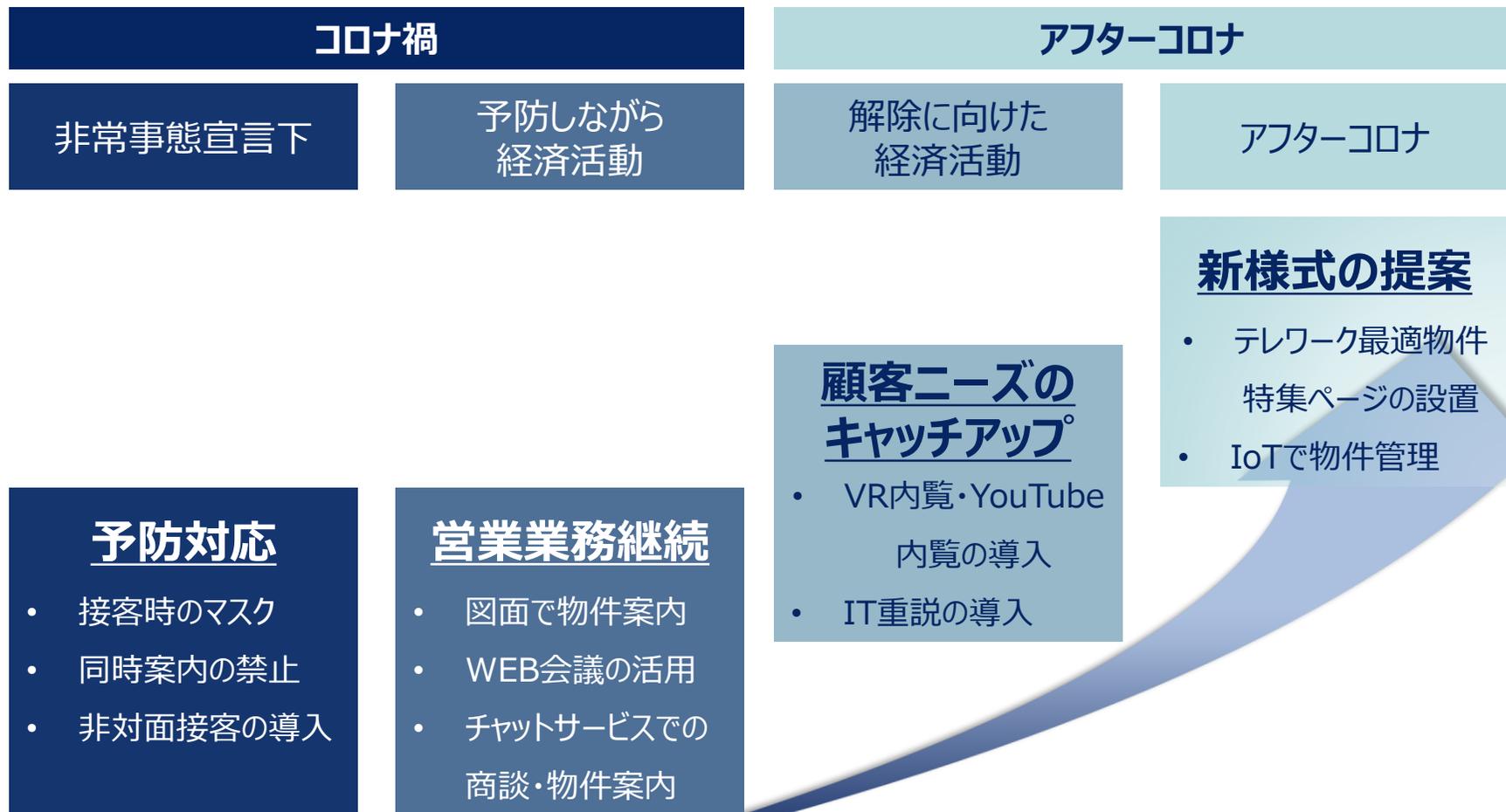
アフターコロナで変容する不動産市場：需要の変化

新型コロナウイルス発生によるテレワーク利用の増大などから顧客需要の変化は避けられないと言われています。どのような変化が考えられるのでしょうか？

	これまで	アフターコロナ
<p>住宅需要</p> 	<ul style="list-style-type: none">• 駅から近く夜間も安全にアクセスできる立地• 職場への乗り換えが楽な路線• 生活や趣味を重視した間取り• 民泊対応可能な都心の物件	<ul style="list-style-type: none">• 駅からの距離よりも広さを重視した物件• インターネット接続環境の充実• 職住融合を重視した間取り• WEB会議を意識した防音・遮音性の高い物件• 外国人需要の落込み
<p>オフィス需要</p> 	<ul style="list-style-type: none">• ターミナル駅周辺などのアクセスの良い立地• 金融機関や郵便局などが近くにあること• 会社のブランディングに貢献するオフィス構え• 将来を見越したゆとりのある面積の物件	<ul style="list-style-type: none">• テレワーク活用に伴う事務所面積の縮小• サテライトオフィス需要の拡大• オフィスの間借りやシェアオフィスの増大• 企業の成長拡大・縮小に対応しやすい契約期間の短期化

アフターコロナで変容する不動産市場：需要の変化への対応

市場の需要がコロナ禍で変化中、従来からの取引慣習のままで成長が見込めるのでしょうか？この需要の変化を素早くとらえ、成長戦略の好機とする動きもあります。



非常時対応から成長戦略への転換の好機！

-
1. アフターコロナで変容する不動産市場
 - 2. 市場の変容にともない変わる業務プロセス**
 3. VRを活用した営業活動
 4. その他のIT導入が可能な業務プロセス

市場の変容にともない変わる業務プロセス：売買営業業務

市場の変容を利用し企業成長させるためには、業務プロセスのITの導入は不可欠と言えます。ITにより変更可能な業務プロセスにはどのようなものがあるかまとめてみます。

		現在	今後検討可能なIT化
売買営業業務	近隣住民への挨拶	個別訪問や説明会の開催	WEB会議システムを利用した説明会の開催
	営業活動	紙媒体やチラシの配布、WEBによる告知、モデルルームの開設	VRを活用した内覧、YouTube動画による内見
	売買契約	対面、書面による契約の締結	WEB会議システムを利用した売買IT重説(実験段階)

Check! VR内覧

360°カメラで撮影した物件画像をVRコンテンツ化
店舗やオフィスでVRゴーグルをお客様に装着していただきコンテンツをみることで現地に行かずに内覧が可能となる

導入企業例：

三井不動産レジデンシャル 株式会社東京建物
株式会社リモト 東急不動産 など



市場の変容にともない変わる業務プロセス：賃貸管理業務

営業活動や契約時の業務プロセスにとどまらず管理業務のプロセスにもITの導入が可能です。

		現在	今後検討可能なIT化
賃貸営業	営業活動	紙媒体やチラシの配布、WEBによる告知、モデルルームの開設	VRを活用した内覧、YouTube動画による内見
	契約書の作成・締結	対面、書面による契約の締結	IT重説
管理業務	家賃管理	銀行を利用した入出金の確認	クレジットカード決済やQRコード決済を用いたスマートペイメント
	空室時の物件管理	定期的な訪問による物件の保全	IoTの活用による物件管理の自動化

Check!

IT重説

契約締結前に宅地建物取引士が行う重要事項説明もWEB会議システムなどを利用し非対面で行うことができるようになりました。

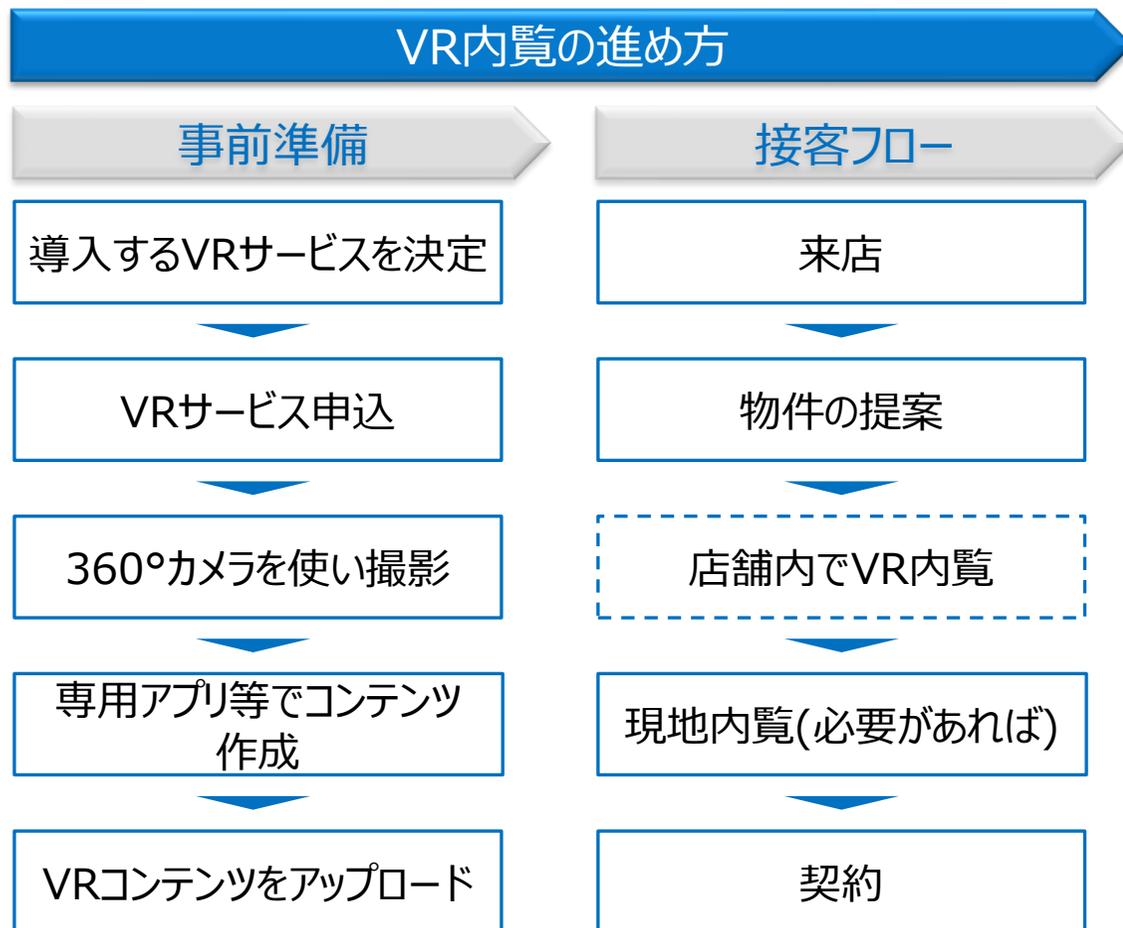
賃貸物件での普及がはじまり不動産情報サイトでは、IT重説利用可能な物件一覧もあります。



-
1. アフターコロナで変容する不動産市場
 2. 市場の変容にともない変わる業務プロセス
 - 3. VRを活用した営業活動**
 4. その他のIT導入が可能な業務プロセス

VRを活用した営業活動：VR内覧とは

VRの技術は、不動産業界にも活用され、360°カメラで撮影した物件画像をコンテンツ化して内覧するサービスが近年注目を集めています。



VRを活用した営業活動：VR内覧導入による顧客の変化

アフターコロナを見据えての業務改善策としてVR内覧を導入することにより、顧客にどのような変化があるのかをまとめてみました。

導入前

多くの物件を実際に見て選びたい

間取り図だけではイメージができない

導入後

見てみたい物件をすぐに内覧できて満足

モデルルーム以外の間取りの物件も検討しやすい

画像や動画、間取り図より空間情報が多く具体的にイメージしやすい

コンセントの位置や段差などを確認しやすい

VRを活用した営業活動：VR内覧導入による社内の変化

VR内覧を導入したことで、不動産業界における社内の変化と、実際運用して気づいた留意点は以下ようになります。

導入前

移動時間を考慮し内覧の要望に
すべて応えるの困難

物件の良さを伝えきれていない

導入後

物理的に移動をしないため、紹介時
にエリアを限定せずに内見の提案が
できる

足を運ばずに比較検討ができるため
成約につながりやすい

居住中の物件や新築物件など内見
の難しい物件も紹介できる

新しい技術を導入しているため宣伝
効果が見込める

留意点

- ある程度まで内見できるが100%完璧ではない
- VR酔いで気分がわるくなることもある
- 外観や周辺環境は実際に足を運びたいと考える顧客もいる
- VRゴーグルの装着による装着によるメイク崩れが気になるとい顧客の声もある

VRを活用した営業活動：VR内覧サービスの特徴 1/2

代表的なVR内覧サービスの特徴やコストを比較、実際に導入した事業者の事例をあわせてご紹介します。

サービス/会社名

特徴・事例

料金(月額税別)

Spacely



- ✓ AIによる手振れ補正、滑らかな動きと高画質な画像処理
- ✓ 自社オリジナルのVRゴーグルあり
- ✓ オンライン配信の分析結果を得られる

4,980円～

内見の移動時間削減

管理している賃貸物件の空き室を撮影しVRコンテンツ化、コンテンツは、QRコードにし図面に印刷して流通させている。コンセンの位置等の細かい情報を視覚化できるため仲介会社からの細かい質問などが減少し業務効率がUP

出典元：株式会社スペースリー HP URL) <https://spacely.co.jp/>

VR内見
/NURVE

VR内見

- ✓ 遠隔接客にむけたオプションの充実
- ✓ PCで顧客と同じ画像を見られる
- ✓ 室内映像に家具のCGをプラスするオプションあり

4,980円～

情報格差の解消が顧客満足度UPに

自分たちが図面や築年数で良いと思っている物件が内覧に結びつかないことも多々あったが実際に現地に案内するよりハードルの低いVR内見により物件の情報共有が容易になり、多くの物件をご案内できることで顧客満足度UP、集客UPにつながっている

出典元：ナーブ株式会社 HP URL <https://www.nurve.jp/service/>

VRを活用した営業活動：VR内覧サービスの特徴 2/2

代表的なVR内覧サービスの特徴やコストを比較、実際に導入した事業者の事例をあわせてご紹介します。

サービス/会社名

特徴・事例

料金(月額税別)

Theta
360.Biz
/RICOH



- ✓ 専用の360°カメラと専用アプリで撮影・編集・アップロードを完了
- ✓ PCで顧客と同じ画像を見られる
- ✓ 室内映像に家具のCGをプラスするオプションあり

5,000円～

より良い接客をめざし竣工前の物件に導入

建物完成前に販売する新築タワーマンションにて完成済みの低層階の部屋を撮影しVRコンテンツとしてCGで家具を配置、モデルルームとして用意できない間取りの住居のコンソートの位置や点検口や吸気口などのイメージしやすくお客様にも好評。

出典元：株式会社リコ-Theta 360.Biz HP URL) <https://www.theta360.biz/>

ROOV
/株式会社
スタイル



- ✓ ゴーグルなしのWEBブラウザのみでのコンテンツ公開
- ✓ 写真ではなく3DCGなので新築マンションに対応しやすい
- ✓ CGなので床や壁色の変更などができる 賃貸物件より新築売買物件向き

基本料金(1タイプ)

400,000円

使用料

30,000円/月

モデルルームのない間取りの販売を促進

モデルルームと違う間取りだとイメージがわからないというお客様の声にこたえ導入を決定。接客時は、個室で大画面のテレビモニターに投影し極力大きくお客様にみせることで梁や柱の大きさなども確認いただけ安心して購入いただけるようになった。

出典元：株式会社スタイル Roov HP URL) <https://roov.jp/>

VRを活用した営業活動：VR内覧の進化

VRキットを事前に送付することで自宅での内覧を可能にし、すべての業務を来店不要化できるサービスもあります。(NURVE社の新サービス『おうちでVR内見』)

おうちでVR内見



進学や転勤にともなう引越しなど遠方からの需要の獲得増に効果が期待できます

すべての業務のオンライン化が可能



上記のサービスは、賃貸物件用にVRゴーグルの貸出を前提として行われていますがスマートフォンを利用する低価格の簡易VRゴーグルキットなども発売されています。今後は、これらを無料配布し遠隔接客で新築物件の内覧を行う企業も増えてくることも見込まれます。

-
1. アフターコロナで変容する不動産市場
 2. 市場の変容にともない変わる業務プロセス
 3. VRを活用した営業活動
 - 4. その他のIT導入が可能な業務プロセス**

その他IT導入が可能な業務プロセス：IT重説 顧客の変化

ITを活用した重要事項説明が賃貸物件の契約時に限り2017年10月より認められました。賃貸契約時におけるIT重説における顧客側の変化は以下になります。

導入前

説明のために来店するのは面倒

遠くから来店しなくてはいけないので交通費の負担が大きい

繁忙期は、担当者が複数の店舗を移動する必要があり、時間に追われる

お客様とのスケジュール調整が大変

導入後

来店が不要となるため移動時間や交通費の負担が軽減

育児や介護の合間の時間で説明を受けることができる

担当者が移動せず重要事項説明を実施可能。移動時間の削減

日程調整が容易となり、契約の進行が加速

録音機能を活用し、入居後のトラブルも回避

【参考】売買契約についても2020年9月末まで、社会実験を実施中。

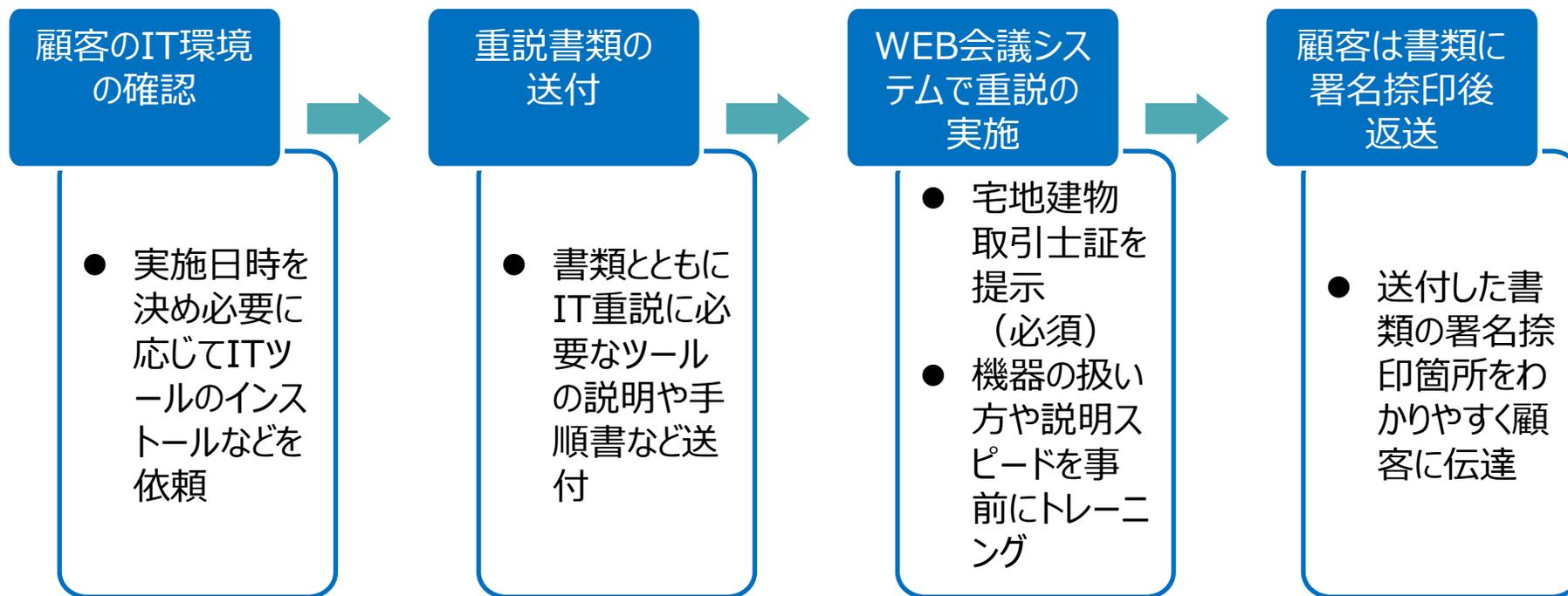
留意点

- 自宅等のリラックスした環境で重説を受けるので聞き流しが発生するおそれあり
- 急な来客や機器の故障や通信障害などにより中断してしまう事態も想定される

その他IT導入が可能な業務プロセス：IT重説の導入手順

パソコンやスマートフォンなどの端末画像を利用して行うIT重説には対面時でのクオリティと同等の説明を行う必要があります。そのための手順は以下のとおりです。

IT重説の手順



テレワークの導入やWEB会議システムによるリモート飲み会などがコロナ禍においてスタンダード化している現在、IT重説への顧客のハードルはかなり下がっていると言えます。今後売買契約時への利用への拡大も認められると考えられます。

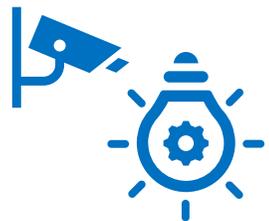
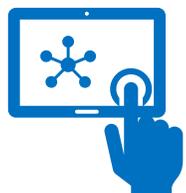
その他IT導入が可能な業務プロセス：IT重説の遵守事項

IT重説を対面時でのクオリティを担保するため、国土交通省が5つの順守事項を定めており、これらをしっかり守らなければなりません。

- 1 お客様と不動産業者側の担当者、双方向でやりとりできるIT環境を整備すること
- 2 お客様に重要事項説明書を事前に送付すること
- 3 説明開始前にお客様の重要事項説明書等の準備と映像および音声の状況について、説明できる状態であるか、IT環境を確認すること
- 4 不動産業者側の担当者は宅地建物取引士証を提示、お客様の確認を得ること
- 5 IT環境に不具合があれば中断すること

その他IT導入が可能な業務プロセス：IoTを活用した物件管理

日本では、IoT機器の住まいへの導入は、欧米に比べ遅れているのが現状です。実際に住むお客様の利便性の向上のみならず、物件管理の業務の削減にもつながります。

製品イメージ	用途	居住者メリット	管理者メリット
	スマートフォンで鍵を施錠・開錠できるスマートロック	<ul style="list-style-type: none">● 鍵を持ち歩かずにスマートフォンだけで良いので便利● 遠隔でも開閉の状況を確認できるので安全	<ul style="list-style-type: none">● 開錠・施錠の履歴が遠隔でも確認でき防犯を強化可能● 鍵の受け渡し業務の削減
	LED電球としても使用可能な防犯カメラ	<ul style="list-style-type: none">● 犯罪抑止効果を生み居住者が安心度アップ	<ul style="list-style-type: none">● 共用スペースの防犯対策● 空き室時の物件保全のための防犯管理の効率化
	タブレットでIoT機器を一括管理	<ul style="list-style-type: none">● 電化製品の操作や窓の施錠等すべてをスマートフォン経由で室外から操作可能● 管理会社へ連絡はチャットで実施可能	<ul style="list-style-type: none">● 専用のアプリを経由で、入居者と連絡するため、点検等の日程調整がスムーズ

IoT化されたスマートホームの導入は生活者のITリテラシーの高まりにより今後導入が進みます。セキュリティ面から入居率や家賃設定に有利に働くことが見込めます。それと同時に管理業務の時間短縮や合理化にもつながります。

1 対策を打てる時間は、まだ残されている

新型コロナウイルスの影響で、どのような業界も先行きが見えない状況ですが、不動産業界は、飲食業界や旅行業界に比べると対策を打てる時間がまだ残されています。

2 可能な限り様々なリスクを考慮して対策を打つ

移動の自粛を機会点として業務フローを非対面式に見直し、さまざまなリスクを考慮したうえで、VR内覧やIT重説などの対策を打っていく必要があります。

3 ピンチをチャンスに！

新常態（ニューノーマル）となり、従来の方法では業務が立ち行かなくなっているピンチを新たな飛躍へのチャンスととらえて、アフターコロナでの事業を検討する必要があります。

INTLOOPについて

さまざまな経営課題の解決を支援するコンサルティング事業を主軸に、テクノロジーを駆使しビジネスモデルの変革を目指すデジタルトランスフォーメーション事業、システムの開発・導入を支援するテクノロジーソリューション事業、専門性の高い人材をご紹介する人材ソリューション事業の4事業を柱に事業を展開。

常にお客様の視点に立つことを第一義に考え、お客様の課題に対して最適なソリューションを提供し続けています。

お問合せ

下記フォームよりお問合せください。

<https://www.intloop.com/contact/general/>

記載の企業ロゴデザインについて

記載している企業のロゴ、商標は企業が提示しているガイドラインを確認したうえで記載しています。デザイン、商標についての著作権は、それぞれの企業に帰属しています。

免責事項

この文書に記載されている情報は一般的なものであり、特定の個人や組織に対するアドバイスを提供するものではありません。掲載情報の正確さについてできる限りの努力をしていますが、その正確性や適切性を保証するものではありません。何らかの行動をとられる場合は、本資料の情報のみを根拠とせず、専門家による適切な分析・アドバイスをもとにご判断ください。当資料を用いて行う一切の行為、被った損害・損失に対しては当社は一切の責任を負いかねます。予めご了承ください。当資料の著作権は当社にあります。当資料の転載、流用、転売など、ダウンロードされたご本人様以外のご利用は固くお断りさせていただきます。