

戸建て、「スマホ」でセルフ内見

京阪電鉄不、営業を効率化

京阪電鉄不動産（大阪市）は戸建て住宅や賃貸マンションで営業員なしで内見できるシステムを導入した。内見の予約をした顧客が自身のスマホで鍵を解錠し、自由に物件を見学できる。顧客は事前に販売店に問い合わせたり、内見のために店舗に寄ったりする必要がなくなり気軽に内見できる。同社は営業員の効率が高まるとみて、今後も機能を拡充して導入を広げる。

不動産管理のシステムを手掛けるショウタイム24（東京・港）と共同で開発し、20年までに戸建て住宅5戸と賃貸住宅3棟で導入した。戸建てを営業員なしで内見できる仕組みは珍しいという。夜間や休日の内見も可能で、仕事帰りなどでも内見できる。

顧客は事前にホームページや物件情報サイトから内見の予約をする。当日は物件に直接向かい、スマホで物件の鍵を開け部屋を見学できる。質問などがあれば後日問い合わせ

せる。展示している戸建て住宅の前にはQRコード付きの看板も設置し、物件の前を通りかかった近所の人がある場面で予約できるようにした。

安全性にも配慮した。内見を予約するために、利用者は身分証明書を登録する。内見する住宅には各部屋にカメラを設置し、同社の営業員が遠隔で確認できるようにした。

京阪不動産は無人内見システムの導入で戸建ての営業効率化する狙いだ。同社の営業員は1人あたり5〜6戸の物件を担当しており、これまで内見に合わせて物件を移動して回る必要があった。無人内見システムの導入で1人あたりに担当できる物件が約2倍に増える見込みだ。空いた時間は営業員は新たな物件の用地取得などにあてる。

新型コロナウイルスの感染拡大以降、不動産各社は相次いでオンライン通話などで物件を見学できるサービスを始めた。ただ、実際の物件を見

てから購入したいという消費者は根強い。不動産サービスのアットホーム（東京・大田）が20年12月に発表した調査によると、購入する物件の内見をどのように行いたいかという質問に対し「自宅でスマホなどからオンラインで内見したい」と答えた消費者は32.5%だった。一方、「現地で待ち合わせて訪問（実際に物件を見る）」と答えた消費者は64.1%に上った。

京阪不動産は今後、内見だけでなくローンの審査や売買契約の手続きなどもオンラインで行えるようにする。1月からは物件内にQRコードを設置し、読み取ると物件の説明が聞けるサービスも導入した。同社の戸建事業部の豊田俊資マネージャーは「内見した人の契約率を22年までに50%まで伸ばしたい」と意気込む。同社は年間100戸以上の戸建てを扱っており、順次導入を拡大する。

（泉洗希）



ホームページのほか、物件の前に置かれたQRコードからも予約できる

無人内見システムの流れ

