

# 不動産業の新たな事業形態：最近の事例

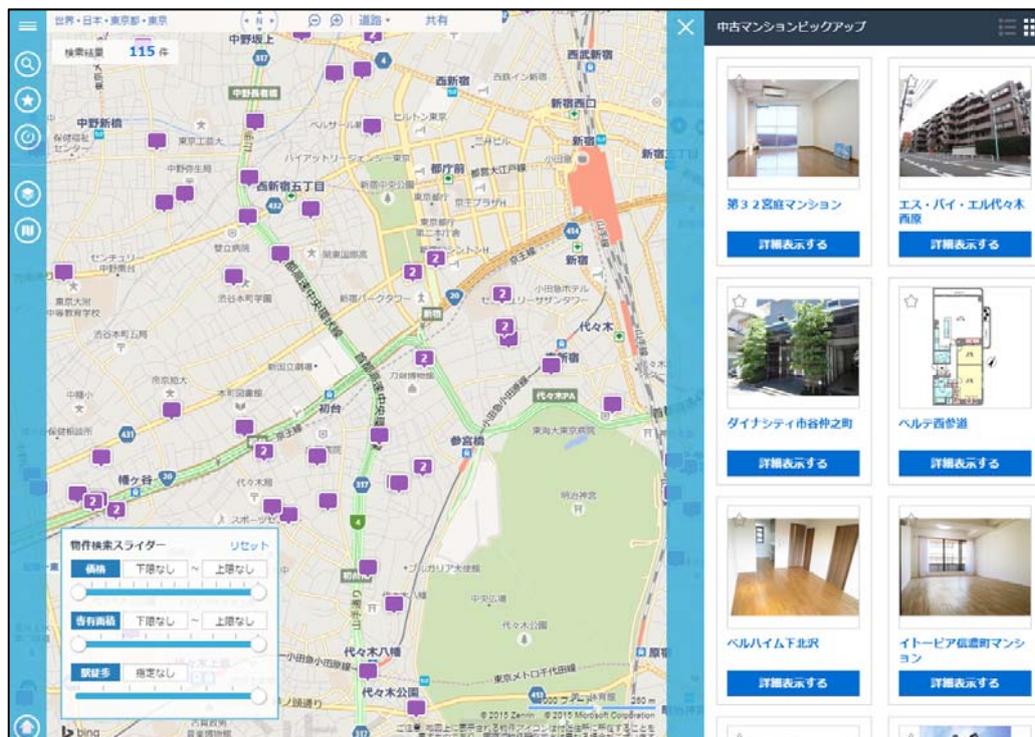
2015年8月3日

昨今、国内の不動産業界において、IT・インターネット企業と不動産関連企業の業務提携の発表が相次いでいる。また近年、米国を中心に不動産に関する新しい情報産業が誕生しており、「Real Estate Technology」と呼ばれる分野が拡大しているという<sup>1</sup>。本稿では、日米の最近の「IT×不動産」の事例をいくつか紹介する。

## 国内における最近のIT・インターネット企業と不動産業界の業務提携について

日本マイクロソフト + リクルート住まいカンパニー (SUUMO)

日本マイクロソフトとリクルート住まいカンパニー (SUUMO) は2015年5月25日、地図から住宅情報を検索できるサービス「Bing 不動産」をリリースした。SUUMOに掲載されている全物件が対象で、マンション(新築・中古)、一戸建て(新築・中古)、賃貸の5ジャンルに分かれており、表示した地図内で該当する物件をピンで表示する。地図上に表示される物件を視覚的に俯瞰できることから、「最寄り駅に明確な条件がない、公園や施設など周辺環境を確認しながら検討したい」など、従来のテキスト検索とは異なる幅広い顧客ニーズに対応可能である。



出所：[Bing 不動産](#)

<sup>1</sup> TechCrunch (2014年10月28日掲載記事) ["Venture Investors Splurge On Real Estate Tech"](#)  
 The Amitree Blog (2014年5月15日掲載記事) ["The updated 2014 Fixing Real Estate-Scape: VC Funding, and Momentum in Real Estate Technology"](#)

## アマゾンジャパン + 積水ハウスグループ/大和ハウスリフォーム/ダスキン

アマゾンジャパンは、2015年6月30日、「リフォームストア」を開業し、積水ハウスグループ、大和ハウスリフォーム、ダスキンの各社からの商品提供のもとでリフォームに関する商品・サービスの取扱いを開始した。同ストアは、“バリエーション豊かな品揃え”、“価格やサービス内容の明確化”、“簡単に商品やサービスを選べ、購入できる利便性”などを重視するとしている。



出所：[リフォームストア](#)

## ヤフー + ソニー不動産

ヤフーとソニー不動産は、2015年7月2日、日本国内の中古住宅流通市場とリフォーム・リノベーション市場の活性化に向けて業務提携契約を締結したその最初の取組として、不動産所有者が主体となって自身のマンションを自由に売り出すことを可能とする新しい不動産売買プラットフォームを共同で開発し、2015年中に公開する。両社の発表によると、この新規不動産売買プラットフォームを通じて、不動産所有者は「自分の家を、自分が決めた価格で、自分で売り出す」ことができるようになるため、不動産売却方法の選択肢が新たに広がり、また、プラットフォーム活用により中古住宅流通市場が活性化することで、リフォーム・リノベーション市場への波及効果も期待されるとしている。

ケンプラッツ（2015年7月14日）の記事によると、契約までにいたる具体的な流れや手数料に関しては現在、ソニー不動産、ヤフー、国土交通省で協議中である。また、宅地建物取引業者としての義務を果たすには、内覧など早い段階から関わる方が良いが、あまり初期段階からすべて関わっては通常の不動産取引と変わらなくなってしまうため、中古住宅を売る側の利便性も考慮しつつ、契約までの流れを検討しているという。なお、ウェブサイト上だけで売買契約が成立することはない。

## 米国における先進事例

### Online Brokerages

一般的な不動産ポータルサイト（代表例：Zillow, Yahoo Homes, Aol Real Estate 等）のような、不動産会社（売主側）から広告料を徴収するビジネスモデルに対し、Online Brokerages は、成約毎に手数料を徴収する成約課金型のビジネスモデルである。MLS が普及している米国において、物件情報の掲載だけでは、MLS との差別化が図れないため、このようなビジネスが発生したと考えられる<sup>2</sup>。

[ Movoto, ZipRealty, Redfin, RealDirect, HomeSnap, Urban Compass 等 ]

<sup>2</sup> MLS (Multiple Listing Service) は、米国の多くの不動産業者が加入しているデータベースシステムであり、利用者には、情報共有が利益につながるという共通認識がある。売り手側のエージェントは、物件の媒介契約をしてから24時間以内にMLSに登録しなければならない等の細かいルールが決められており、違反すると罰金や利用権はく奪といった罰則も定められている。買い手側のエージェントは、システムに登録された価格、広さ、修繕履歴、売買履歴、登記等のすべての売り情報を買い手に提供する。売り手は適正な売却価格がつかみ、買い手は価格の妥当性を判断することができる。

#### Agent Search

米国では、買主・売主の属性や物件の特性からみて、最適な仲介者を紹介する「エージェントの選択業務」が存在する。このサービスは、米国では従来からあるが、近年はビッグデータを用いて行われるようになってきている。

[ Zillow, trulia, Portals Z, TRLA, MOVE, HomeLight 等 ]

#### For sale by owner : FSBO

住宅所有者が、仲介者を介さず自身で物件を売却する手法。住宅所有者は、FSBO 企業（マーケティング会社・リスティング会社）と契約し、これらのプラットフォームを通じて、売却物件を公開し、購入希望者を募る。また、これらの企業は、売買契約締結に向けて、インスペクション、リフォーム等のマニュアルを提供するほか、弁護士、エスクロー等の紹介も行う。米国では平均的に 6%と言われる売手側の仲介手数料を節約できることが、FSBO の魅力であると言われている。上記の日本の事例では、「ヤフー + ソニー不動産」の新サービスがこれに近い。

[ Owners.com, FlatFee, BuyOwner, BetterByOwner 等 ]

#### Buyer Education & Buyer Process Management

不動産購入に係る様々な手続き、例えば、エージェントの選択、住宅ローン、引っ越し等について、第三者として情報提供を行う。不動産購入者向けのコンサルティング業務である。

[ Amitree, Closing Time, Redfin 等 ]

(大越 利之)