

DXで用地仕入れ

人脈に加わる新たな選択肢

優良な用地が「品薄」の状況で、ますます探しづらくなった。他社よりも早く、最適な用地を探索し、迅速に事業計画をまとめ、土地所有者にアプローチしたい。それが、その後の開発の進ちよくコストにも影響する。国土は有限ながら、潜在的な優良地は未だ顕在化しておらず、密かに眠っているのかもしれない。最新テクノロジーを活用した「用地仕入れDX」は、1つの解決策になりうる。(坂元浩一)

従前の用地仕入れ業務の端々(イメージ図)。更には夜有者事項や全部事項証明書を絡め、不動産仲介会社や金融機関や、今春には太陽光発電設備を、25年以内に狭小地を判別できるような仕組み。

一般化した一括価格査定サイトは主に「価格」と「スビード」の勝負による各社の乗り入れで、競争が激化している。信頼関係を醸成し、強みの提案力で差別化する本質的な営業力を発揮できない。

JAXA(宇宙航空研究開発機構)発のスタートアップ企業Penetrator(ペネレーター、東京都文京区)は、土地所有者との直接的な接点づくりの機会を創出する不動産取引支援SaaS『WHERE』の提供を24年9月に正式に開始し、首都圏を中心に大手ディベロッパーや不動産売買仲介会社が導入している。衛星データやAI(人工知能)で高精度に、駐車場や空き地、古屋、田畑を自動で特定す



る(イメージ図)。更には夜有者事項や全部事項証明書を絡め、不動産仲介会社や金融機関や、今春には太陽光発電設備を、25年以内に狭小地を判別できるような仕組み。

コミュニケーションを密に

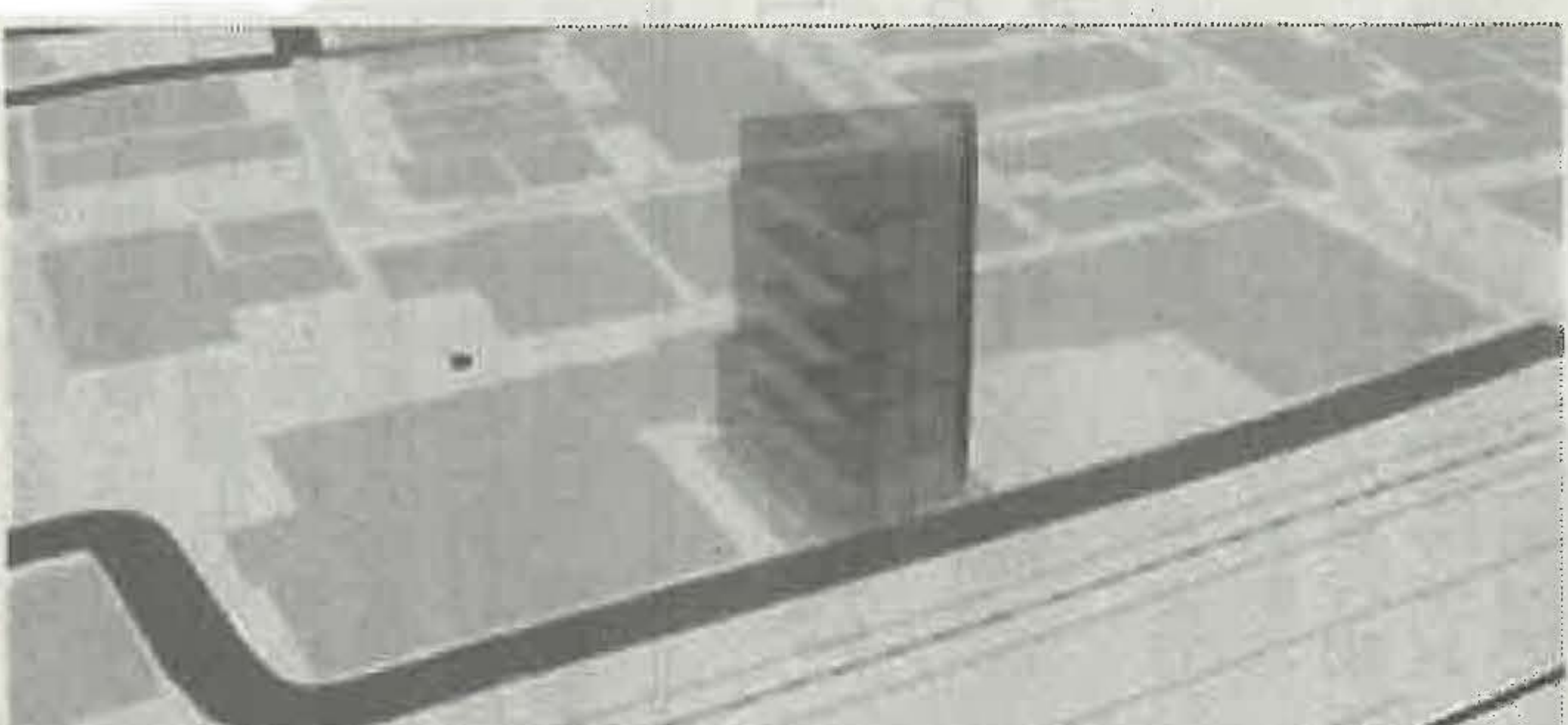
タスキホールディングス(以下・タスキHD、東京都港区)のグループ会社で不動産テック企業のZISED AI(同)は、物件仕入れ業務をデジタル化するサービスを提供している。用地情報の入力ルールを統一化する「仕組み化」で一元管理ができる。同社が提供する物件仕入れ管理サービス『TASUKI TECH LAND』は、誰が、いつ、どのような情報を得たのかが、すぐに分かる。特許技術の生成AI-OCR(光学的文字読み取り機能)を用いて、形式を問わずに物件概要書やマイソク(不動産広告)の記載情報をデータ化でき、入力の手間を省く。周辺事例を含めてデータベース化

果・日付の記録でターゲット用地をリスト化できる。過去に取得済みの所有者情報や行政機関が公開している新築・解体情報の「動き」を確認してリストから除外できる。欲しい用地の「現況」のタグ付けをすれば、AIが各社の一定期間の情報収集の傾向を学習し、それをレコメンド(推奨)通知する。手間なく、求める用地情報を得られる。同社マーケティング部の藤

井富実氏は、「従前の『属人的』な情報管理を脱却でき、各社の保有データも取り込んで融合すれば、応用の幅が広がる。優良な用地ほど情報収集は難しい。手間や時間を掛けて疲弊しがちだった情報収集を効率よく行える。チラシを配布する『待ち』の手法ではなく、『能動的』にアプローチできる」と説明する。

都圏の大手・中堅ディベロッパーなどに広がっている。最新の都市情報を学習する独自AIと地理情報システム(GIS)を搭載している。用地情報を入力するだけで、建ぺい率や容積率などの都市情報を地図上に表示する。登記情報を自動で取得し、仕入れ状況や傾向を分析できる。さらに、ターゲットとする

用地の事業性の評価作業に入れる。属人的になりがちな営業活動を最適化する。タスキHD代表取締役社長の柏村雄氏は、「従来の情報管理は、紙の書面や表計算ソフトに分散化され、探索性や検索性、同時アクセス性にも劣った。業務スビードが遅くなりがちで機会損失のリスクがあった。最新テックサービスは、情報を整理・整備して、構造化されたデータベースを簡単に構築できる。デジタルデータでの管理は、ビジネスモデル自体を革新する



地主と距離感を縮める

ZISED AIの各種の不動産テックツールは、グループ会社の不動産開発事業の必要性から生まれている。現場で培った経験と知見から実務で使える「機能を求めて自社で開発し、外部サービス化した。蓄積した情報データは「資産化」できる。最新テックツールの活用で、事業企画のコンセプト内容や意図を的確に伝え、相手もイメージしやすくなる。訴求力や説得力を高めてアプローチでき

刺管理機能を軸にした営業DXサービスを『Sansan』と連携し、過去に接点を持つ「人脈」と、取得した所有者情報のリストが突合されて通知される。個人や組織、全社的なつながりを生かして、『CRM(顧客関係管理システム)のイメージで、不動産を軸とした不動産版CRMの『RRM(リアルエステート)システムとなる。データに基づく効率的なアプローチ

DXを見据えると、必須な取り組みになる」と説明する。更には、これらの登録データを基に「ポリウムチェック」ができるオプション機能の建築プラン生成AIサービス『TASUKI TECH TOUCH&PLAN』の提供を24年7月に始めている。ポリウムチェックは当該地に建築可能な建物規模や住戸数、フロア面積をシミュレーションする(イメージ図)。

従来は、建築法規の専門知識を要し、担当者ごとに判断基準が異なり、社内外の建築士に依頼すると、1週間程度の日数や数万円のコストもかかっていた。仕入れ業務は、迅速性も問われる。物件情報の取得後に事業性を判断し、迅速に買付証明書(購入申込書)を提出する必要がある。同サービスは、登録した土地情報をAIが解析し、建築法規、各条例、ワルルーム条例や日影規制(東京23区)、天窓率などをふまえて5分程度

で行える。長年掛かる「経験値」を新卒社員でも増やしやすくなる(同社の藤井氏)。一方、無駄なくタイミングよくアプローチする効果的な営業戦略を練る前提として、迅速な事業計画の立案も用地仕入れの重要な要素になる。事業計画づくりに手をこまねいては、競合他社に先取りされる。その点も、実現を支援する最新のテクノロジーツールが生み出されている。で平面図・設計概要書・収支計画書、3次元モデル図の建築プランを作成できる。「定

型的な作業の軽減から時間を創出して一層重要な協議を促進し、商談時のコミュニケーションも密にとれるようになる(タスキHDの柏村氏)。引業務を更に最適化する。スムーズな働き方は従業員エンゲージメントが向上する。若く優秀な人材を引きつけ、業界全体の成長や発展につながる(タスキHDの柏村氏)。