

「新規の直接契約 9割がオンライン」

# 新規の直接契約 9割がオンライン

契約完全電子化で変わる

## 賃貸ビジネスの未来

2022年5月までに行われる宅建建物取引業法(宅建業法)の改正により、不動産取引における契約の完全オンライン化が現実味を帯びてきた。賃貸借契約がオンライン上で完結することで賃貸住宅ビジネスはどう変わっていくのか。DX(デジタルトランスフォーメーション)の先進的な取り組みを行うビレッジハウス・マネジメント(東京都港区)の共同最高経営責任者、岩元龍彦氏が賃貸ビジネスのこれからを語る。

### スマートフォンで10分で契約締結

世界的投資ファンド、フォートレス・インベス

トメント・グループの日本における管理会社ビレッジハウス・マネジメントは、宅建業法改正を見据え、業務のデジタルシフトをスピード感をもって進める。

同社は、全国で10万5478戸をサブリースする(21年3月末時点)。11月から導入予定の入居申し込みシステムの利用が始まれば、直接契約において、入居関連業務のすべてがオンライン上で可能になる。

同社の管理物件における直近1年間の新規契約数は約1万3000件に上り、そのうち55%が仲介会社経由の契約、45%は自社での直接契約だ。最高共同経営責任者の岩

元龍彦氏は「1月から直接契約の電子契約を開始したが、そのうち90%は電子上のやりとりで完結している」と話す。

現行の法制度の下では、仲介者を通さない貸主と借主の直接契約に関しては契約書の書面交付を義務付けておらず、同社のようにサブリース物件の場合であれば、契約の完全電子化が可能だ。

同社のシステムでは、賃貸借契約時にメールなどでURLを送付、URLをクリックすると契約フォームに移り、その中で必要な情報を記入し送信完了すれば、早ければものの10分とかららずに契約締結となる。

オンライン入居申し込みの開始、そして22年5月までに業法改正により賃貸仲介においても電子契約が可能になれば、仲介新規契約の55%もオンラインで完結、業務効率

化と並行して一気に情報のデジタル化が進み、ビッグデータ活用の推進にもつながるとみる。

システムに情報集約ビッグデータを活用

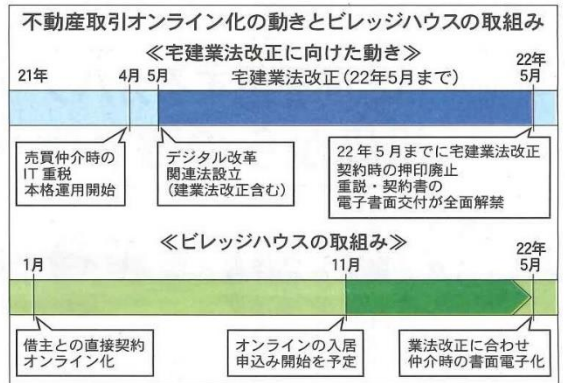
同社では顧客管理システムの「Salesforce(セールスフォース)」上に入居者や管理物件などのすべての情報を集約し、そこから効率化やビジネスの可能性を模索する。

20年11月から開始したのは、入居者の給与などの振込日を分析し、家賃の口座振替日を14日と27日の2日設定したことだ。給与や年金などの振込日を踏まえ、近い日程の振替日を設定することで、残高不足などによる滞納を防ぐことが狙い。

実際に口座振替の成功率が数%向上し、滞納率の改善につながっている。オンライン契約が可能になることで、賃貸業界において、デジタルマーケティングに強い中小企業が存在感を増すと予想する。「どんなローカルの会社でもオンラインで全国から集客し契約までできる環境になる。集客手法に独自性を生み出せば、地域の充実した物件情報を持つ中小の不動産会社が大手に対抗する可能性があるだろう」(岩元氏)



ビレッジハウス・マネジメント(東京都港区) 岩元龍彦 共同最高経営責任者(47)



同社では顧客管理システムの「Salesforce(セールスフォース)」上に入居者や管理物件などのすべての情報を集約し、そこから効率化やビジネスの可能性を模索する。

20年11月から開始したのは、入居者の給与などの振込日を分析し、家賃の口座振替日を14日と27日の2日設定したことだ。給与や年金などの振込日を踏まえ、近い日程の振替日を設定することで、残高不足などによる滞納を防ぐことが狙い。