

2021年4月30日  
株式会社スタイルポート**新築マンション購入時の必要ツール2トップはVR内覧とモデルルーム****～50.8%は「VR内覧があればモデルルーム不要」と回答～**

オンラインマンションギャラリーROOV（ループ）（<https://roov.jp/>）の株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表取締役：間所 暁彦 以下、スタイルポート）は、VR内覧を活用した住まい選びに関する意識調査を実施しました。本調査では新築マンション販売において、社会情勢や消費行動の変化に加え、新型コロナウイルスの影響への対応として、VR内覧の需要の高まりと有効性が実証された結果となりました。

今後もスタイルポートはテクノロジーを活用し、従来の販売手法から合同ギャラリー化やモデルルーム代替手段の提供など、変革の真ただちにある新築マンション業界と、消費者のより豊かな住まい探しをサポートしてまいります。

**■ 調査概要**

調査期間：2021年4月13日～2021年4月15日

有効回答：「1年以内に新築マンションを購入した、または購入予定がある人」315名

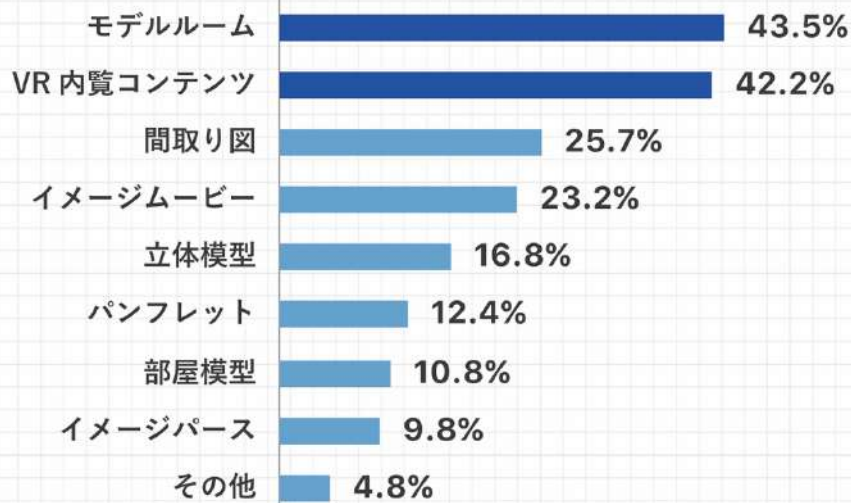
調査方法：インターネット調査 ※以下のスタイルポート社のVR内覧システム『ROOV walk  
(<https://roov.space/vr/Rx1kDBeOJ38>)』を操作したうえで回答**■ 調査結果サマリー**

1. 新築マンション購入時の必要ツールは、モデルルームとVR内覧が3位以下に大きく差をつけ2トップ
2. 50.8%は「VR内覧があればモデルルームに行く必要はない」と回答
3. VR内覧があれば接客形式は、「オンラインが望ましい」「オンライン・対面どちらでもよい」が「対面接客が望ましい」を上回る結果に

**1. 新築マンション購入時の必要ツールとしてVR内覧がモデルルームとほぼ同率1位に**

これまで新築マンションの購入検討に必要なツールとして、モデルルームがその筆頭に挙げられてきましたが、今回調査でVR内覧がモデルルームに並ぶ支持を獲得しました。

あなたが欲しいお部屋を選ぶ際に参考になると思われるものはどれですか？  
 上位3つまでお選びください。あてはまるものがない方も、比較して  
 ご自身のお気持ちに最も近いものをお答えください。（複数回答）



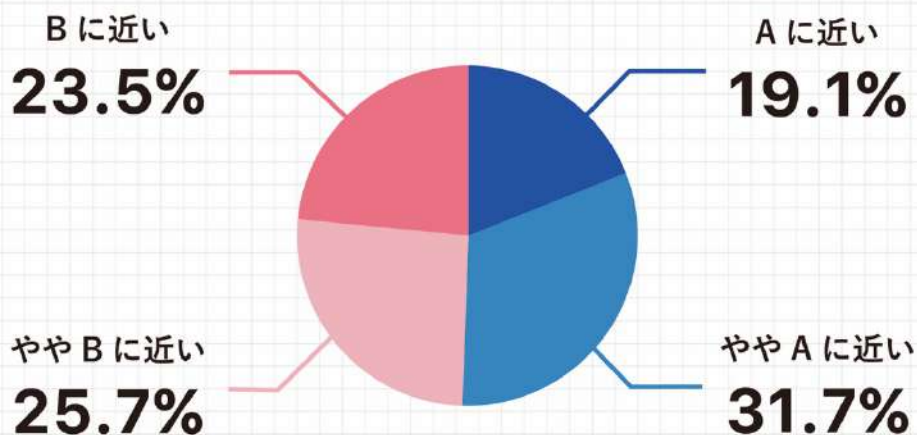
「VR内覧を活用した住まい選びに関する意識調査」、2021年4月13日～2021年4月15日、n=315

## 2. 「VR内覧を見れば、モデルルームに行く必要はない」と50.8%が回答

あなたのお考えに近いものをお選びください。

【A】VR内覧ツールを見れば、モデルルームに行く必要はない

【B】VR内覧ツールを見ると、モデルルームに行きたい気持ちになる



「VR内覧を活用した住まい選びに関する意識調査」、2021年4月13日～2021年4月15日、n=315

## モデルルーム不要の理由は「モデルルームよりイメージが伝わりやすい」「3Dでよく理解できる」

VR内覧を操作後、「VR内覧を見ればモデルルームに行く必要はない」「やや行く必要はない」と回答した人は50.8%にのぼりました。また、「モデルルームに行きたい気持ちになる」と明確に回答した人は23.5%に留まり、これまでの『新築マンション購入検討といえばモデルルーム見学』のイメージを覆す結果となりました。

背景には下記の自由回答のように、VR内覧の質や機能向上により、モデルルームに行かなくてもよりイメージを確認できるようになったことに加え、新築マンション購入においても事前にネットで情報収集をしてから説明を受けたいといった志向の変化、外出自粛や、オンラインを活用したサービスの日常化があると考えられます。

### <自由回答・一部抜粋>

- ・モデルルームよりイメージが伝わりやすい。
- ・3Dでよく理解できる。
- ・（モデルルームは）所詮モデルだから。
- ・ひとまず下調べをしてから（モデルルームに行く）。
- ・接触したくない。コロナが心配だから。

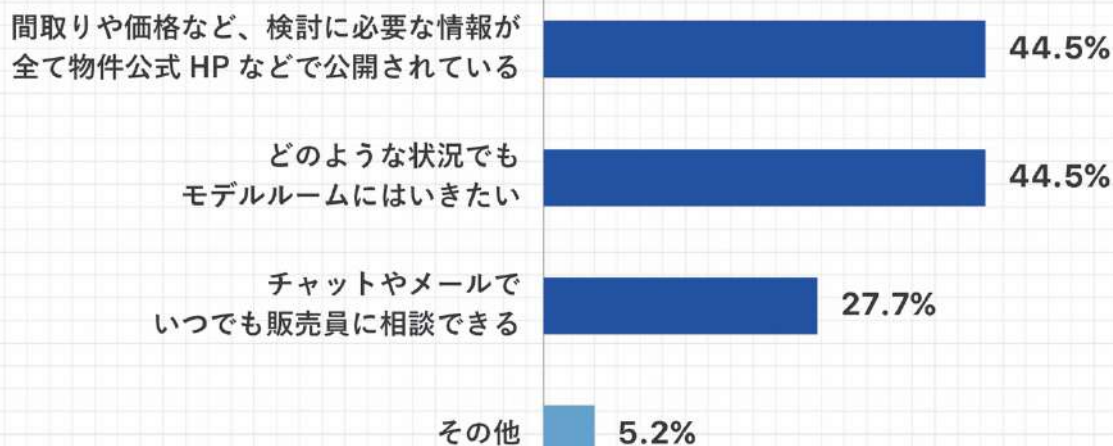
## モデルルーム必要の理由は「実際に目で見て確かめたい」「実物に興味がわく」

### <自由回答・一部抜粋>

- ・五感で感じてみたくなるから。
- ・実際に見ないとわからないところもあると思うから。
- ・先にVRやARで確認できるのは便利だが、実際にも見に行きたくなると思った。

加えて、「Bに近い」「ややBに近い」と回答した人でも、「VR内覧があり、検討に必要な情報がすべて物件公式ホームページなどで公開されていればモデルルームに行く必要はない」との回答を44.5%得ました。

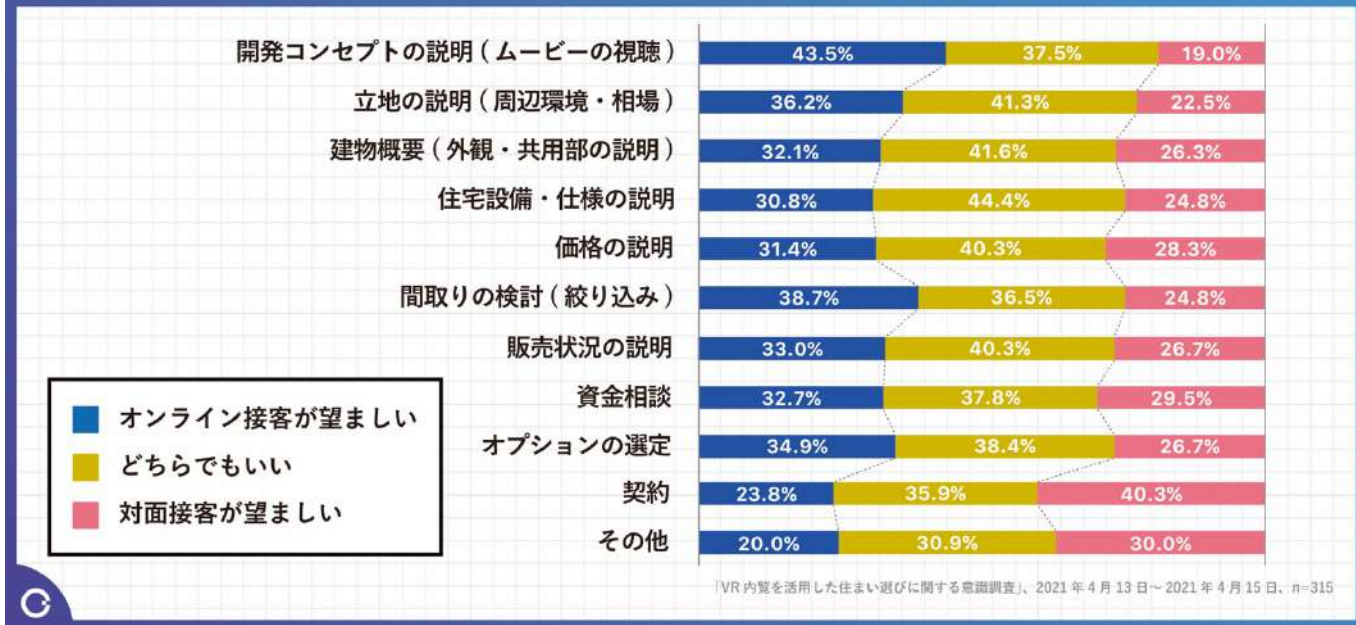
先ほどの質問で「Bに近い」「ややBに近い」と回答した方にお聞きします。  
どのような条件があれば、モデルルームに行く必要はないと思いますか？  
あてはまるものをすべてお答えください。（複数回答）



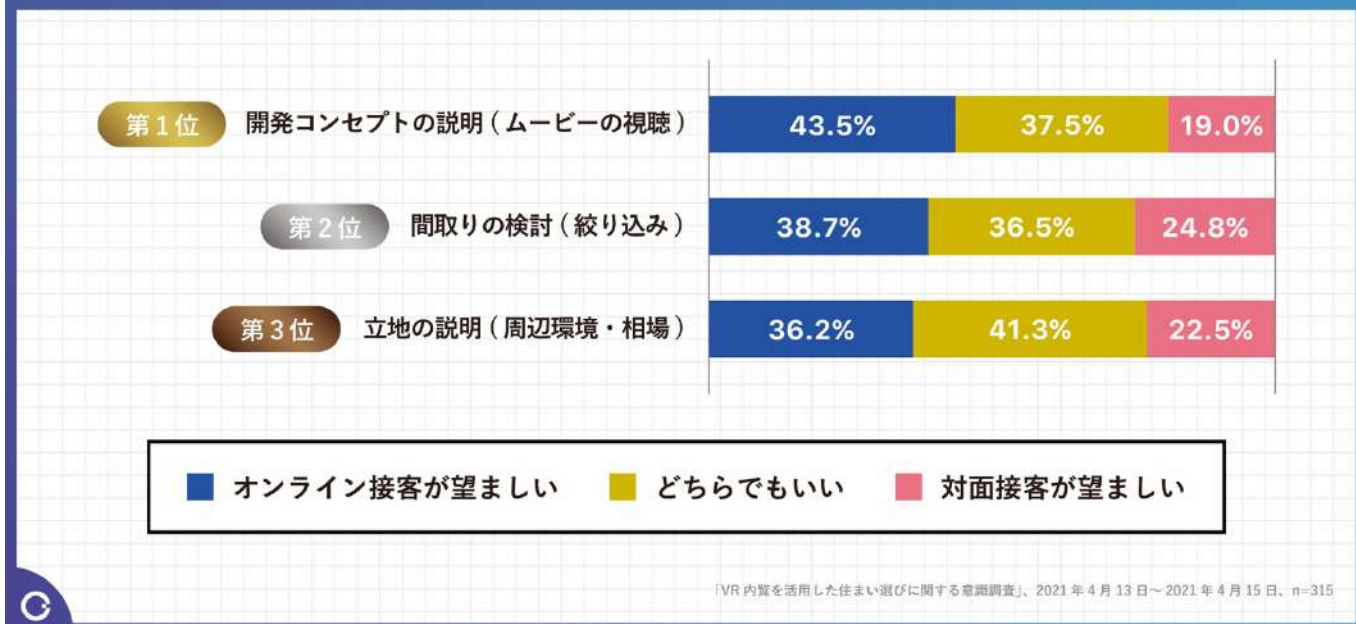
「VR内覧を活用した住まい選びに関する意識調査」、2021年4月13日～2021年4月15日、n=315

3. VR内覧があれば接客形式は「オンラインが望ましい」「オンライン・対面どちらでもよい」の合計が「対面接客が望ましい」を全項目で上回る

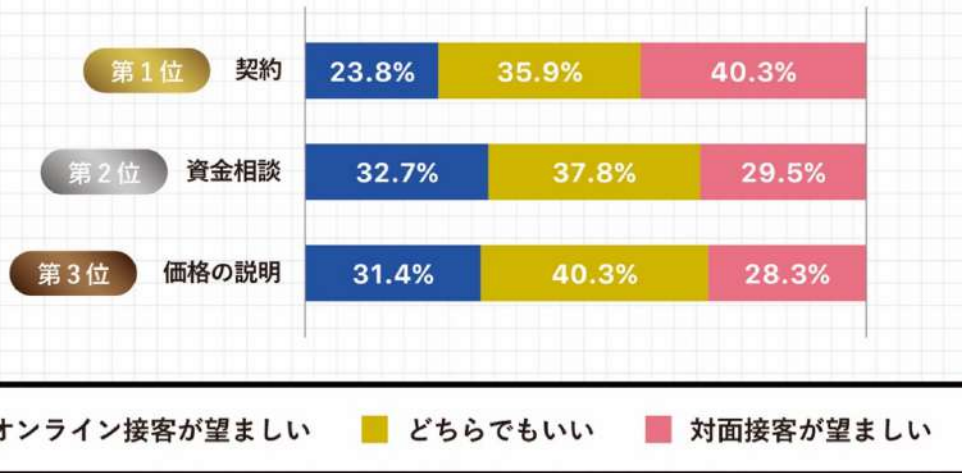
VR内覧ツールがある前提で、それぞれの情報を得る際に、オンラインと対面どちらの接客方法が望ましいかお答えください。



【オンライン接客が望ましい】とされる項目ベスト3



【対面接客が望ましい】とされる項目ベスト3



〔VR内覧を活用した住まい選びに関する意識調査〕、2021年4月13日～2021年4月15日、n=315

VR内覧の活用を前提とし、検討段階から購入までの接客形式について、昨年からの導入が進んでいるオンライン接客と従来の対面接客どちらが望ましいか尋ねたところ、すべての項目で「オンラインが望ましい」「オンライン・対面どちらでも良い」の合計が「対面接客が望ましい」を上回る結果となりました。

特にマンションギャラリー訪問の初回や序盤になされる、開発コンセプト説明などのイメージムービー視聴や、周辺環境、相場といった立地説明、間取りの検討・絞り込み、オプション選定がオンラインでの接客を希望する上位の情報となりました。

検討序盤では希望間取りの選定を含め、さまざまな情報をオンラインで効率良く収集し、気に入った物件のマンションギャラリーで販売員と購入資金などライフプランを相談しながら契約を決めたい、といった消費者の志向が読み取れる結果となっています。

【オンラインマンションギャラリーROOVについて】

スタイルポートが開発・提供を行うオフライン（対面接客）とオンライン（非対面接客）の営業活動をテクノロジーでつなぐクラウド型オンラインマンションギャラリーです。新築マンション向けクラウド型VR内覧システムとして導入実績No.1※の『ROOV walk（ループウォーク）』は、あらゆる形式のCADデータから短期間、低コストでの3DCG化を実現。導入実績約65社、215プロジェクトを突破しました。クラウド型新築マンション販売支援ツール『ROOV compass』、『ROOV walk』ともに外部機器やアプリ等をインストールすることなく、PC、スマホ、タブレット端末で誰でも簡単に利用できると同時に、ユーザーの行動ログ解析を可能にしています。※オンラインVR接客システムとして（スタイルポート調べ）



<会社概要>

代 表 者：代表取締役 間所暁彦

所 在 地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道322号（本社）

設 立：2017年10月

事業内容：不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供

U R L：コーポレートサイト <https://styleport.co.jp/> ROOVサービスサイト <https://roov.jp/>

**本件に関するお問い合わせ先** 広報担当：遠藤

TEL：03-6812-9555 FAX：03-6812-9556 E-mail：<https://styleport.co.jp/contact/>