

2021年10月4日

報道関係者各位

東急リバブル株式会社

投資用区分マンション売買を検討のお客様へ、スピーディに高精度なデジタル提案を

## 不動産投資サポートの新サービス『PROPERTISTA』を開始

業務効率化で、営業担当者による個別コンサルティングを充実

東急リバブル株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：太田 陽一）は、投資用区分マンションの売買を検討されているお客様向けに、営業担当者が担ってきた物件紹介や収益シミュレーションの提案や価格査定及び売却提案等の特定の顧客接点をデジタル化し、スピーディに高精度な情報を提供する新サービス『PROPERTISTA（プロパティスタ）』を8月に開始し9月から本格稼働しましたのでお知らせします。



### ■ 新サービス導入の背景

区分マンション投資に対するニーズは、老後資金確保や資産形成及び新たな収入源の確保などを目的に、あらゆる世代から注目され伸びています。さらに、コロナ禍以降は景気変動の影響を受け難い住居系不動産投資に対する注目が高まり、当社における投資用区分マンションの購入希望のお客様は、2019年度と比較し2020年度は約1.5倍に増加し、依然として購入需要は旺盛です。同時に購入ニーズも幅広く、お客様一人ひとりの要望に応じたコンサルティングの重要性も増しています。需要増加とニーズの多様化が進む中、より質の高いお客様対応と生産性向上が求められています。

### ■ 『PROPERTISTA』が実現する高精度でスピーディな顧客対応

#### 購入のお客様向けサービス

##### ステップ1 一次提案

お客様から物件問合せが入ると、リアルタイムで周辺環境、エリア特性（賃貸需要や賃貸相場）、再開発情報、資金計画イメージなどの資料を自動作成し、お問合せから10分後に物件ごとにパーソナライズされた詳細ページのURLをお客様へ自動送付します。

##### ステップ2 個別提案

より詳細な物件情報（マンションの管理状況、賃貸契約状況など）や資金計画についての問合せを自動受付後、個別提案書（資金計画・長期運用シミュレーション）を自動作成し、送付します。

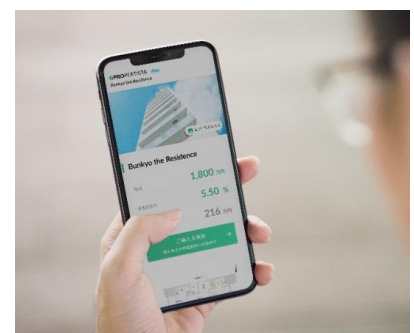
※より詳細な物件情報や自動送付された資料のご説明等は営業担当者がお客様ごとに個別に対応します。

##### ステップ3 AIレコメンド開始

ステップ1～2で物件と購入条件が合わなかった場合は、投資用区分マンションの専門組織で蓄積された実績とノウハウをベースに、NECの最先端AI技術群「NEC the WISE（※1）」を活用して開発したAIマッチングシステム（※2）によって、個々のお客様にパーソナライズされた物件情報を、定期的に自動配信します。

- ※1 「NEC the WISE」(エヌイーシーザワイズ)は、NECの最先端AI技術群の名称です。  
 "The WISE"には「賢者たち」という意味があり、複雑化・高度化する社会課題に対し、人とAIが協調しながら高度な叡智で解決していくという想いを込めています。  
 ・プレスリリース NEC、AI(人工知能)技術ブランド「NEC the WISE」を策定  
[https://jpn.nec.com/press/201607/20160719\\_01.html](https://jpn.nec.com/press/201607/20160719_01.html)  
 ・NECのAI  
<https://jpn.nec.com/bigdata/ai/>
- ※2 「投資用区分マンションAIマッチングシステム」開発・運用開始ニュースリリース  
<https://www.livable.co.jp/corp/release/2021/20210331.html>

PROPERTISTA による購入のお客様対応の流れ



送付する各種資料は、お客様がご自身のタイミングで快適に活用いただけるよう、スマートフォン利用を第一に考えた仕様及びデザインにしています。

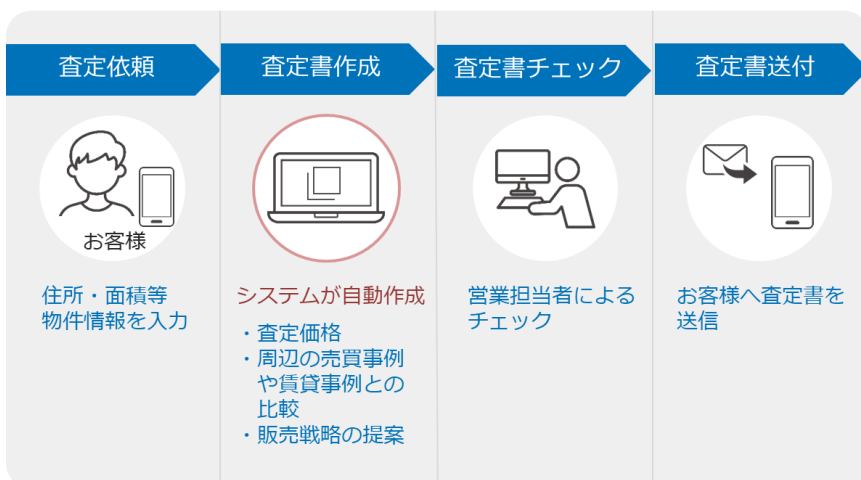


## 売却のお客様向けサービス

### 査定書及び販売提案書を自動作成し送付

本システムが、周辺の売買事例及び賃料相場情報等を分析・活用し、利回り等の必要条件を勘案した当社独自の価格査定を自動で行います。同時に、当社の強みを生かした販売提案書を自動作成し、最短で当日中にお客様へ送信します。本システムは、当社営業担当者が行う査定及び販売提案と同等レベルの精度を実現しています。

また、購入検討者に対するAIも活用した高度なアプローチにより、より早くより良い条件での成約が期待できます。



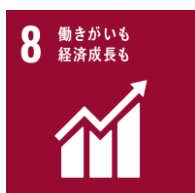
## ■ 安全で快適な投資機会を創出

本システムの活用により、購入検討のお客様へはパーソナライズされた物件及び投資情報を、売却検討のお客様へは適正で広範な視点に基づいた販売提案をスピーディに提供することで、安全で快適な投資機会の創出を実現してまいります。また、不動産売買における初期段階の営業業務（物件選定や定期的な情報提供、価格査定や販売提案書作成など）を本システムでデジタル化することで、営業担当者の業務時間を年間約12,500時間削減できます。（※）業務効率化により、営業担当者は個々のお客様との接点を増やし、お客様一人ひとりの疑問や相談に対応する投資コンサルティングに注力してまいります。不動産投資に革新的な新サービスを展開し、CX向上と取引機会拡大による収益向上を目指します。

※当社のシミュレーションによる想定削減時間となります。

当社は、今後も生産性向上と質の高いお客様サービスの提供を目指し、不動産取引におけるDX推進に取り組んでまいります。

<本リリースに関する取り組みが貢献するSDGs>



以上

— 本件に関するお問い合わせ —  
東急リバブル株式会社  
経営管理本部 経営企画部 広報課  
天野  
TEL : 03-6778-8328