

2024年8月28日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

「世田谷区奥沢」の富裕層向け大型戸建 完成前のAR販売開始

ランディックスグループ（本社：東京都目黒区、代表取締役 岡田和也、以下「当社」）は、東京都世田谷区奥沢エリアで、戸建住宅の完成前段階でのAR販売を開始いたしました。

【本物件のコンセプトと特徴】

当社は主に富裕層向けの戸建住宅の販売を行っており、普遍的な価値を持つデザインの追求をコンセプトにリセールバリュー*の高い住宅開発を行っています。

奥沢は自由が丘と田園調布を結ぶ住宅エリアで、世田谷区の中でも有数の高級住宅街です。今回の物件は、シンプルモダンを基調とした大型の一戸建住宅で、デザイン・設備グレードなど様々な点において、一般的な建売住宅とは一線を画す内容となっており、立地・地域性を踏まえたうえで土地の持つポテンシャルを最大限に生かした設計となっています。

本物件の販売にあたっては、AR*を活用し、実物と遜色ないレベルで現地の完成イメージを可視化しており、購入検討のお客様が物件完成前の段階であっても安心して早期の意思決定ができる体制を整えております。当社では、富裕層向け高額物件における完成前の段階でのAR販売実績を蓄積しており、今後もARによる物件の早期販売に積極的に取り組んでいきます。

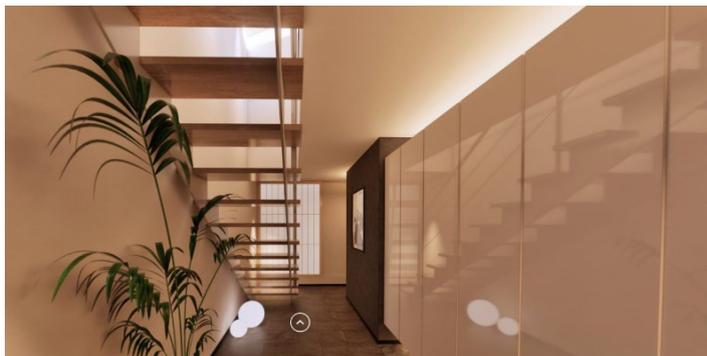
【実際の現地写真(Before)】



【完成イメージAR画像(After)】



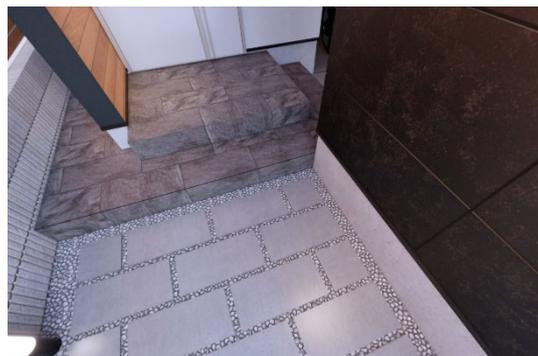
【内部の完成イメージAR画像】



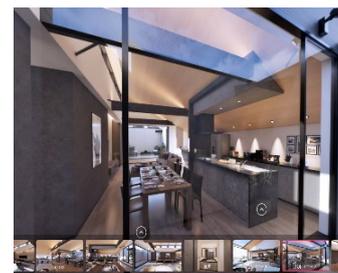
AR操作によって、物件内部を歩いているかのようにバーチャル内見が可能です。採光、空間感覚など実物と変わらないレベルで体感することが可能です。

過去にご購入いただいたお客様からは「ARで事前に想定していたイメージと、完成した実物にギャップが無い」と高い評価を頂いております。

ARでエントランスの足下の視点まで、はっきりと確認できます(→)。



【リビングスペース】



本物件の大きな特徴であるアウトドアリビング(↑)。室内から一続きで40畳にもなる空間が最高の解放感を実現しており、かつ外部からの目線が遮断されていることで高いプライバシー性を両立しています。ARでのバーチャル操作は感覚的かつ簡単に行うことができ、どなたでも実際の住み心地をイメージすることができます。



当社では、今後も高いデザイン性と圧倒的なコストパフォーマンスを備えた物件開発を行い、「東京エリアにおける富裕層向け不動産のトッププレイヤー」の地位を確立していきたいと考えています。

* リセールバリューとは将来的な再販価格や残存価値を指す概念で、当社では時間を経ても長期的に資産価値を保つ物件提案、デザイン提案を重視しています。

* ARとは「Augmented Reality」の略称で、拡張現実を意味しています。現実世界での画像にデジタル情報を重ね合わせ、新たな視覚効果を生み出し、あたかも実存するように見える技術を指します。

* 城南エリアとは世田谷区・目黒区・大田区・渋谷区・品川区・港区の6区を指します。

【当社業績への影響】

本物件は2024年末頃の完成を見込んでおり、今期業績（2025年3月期）への寄与を見込んでおります。

所在地：東京都世田谷区奥沢

物件内容：完成戸建物件（居住用）

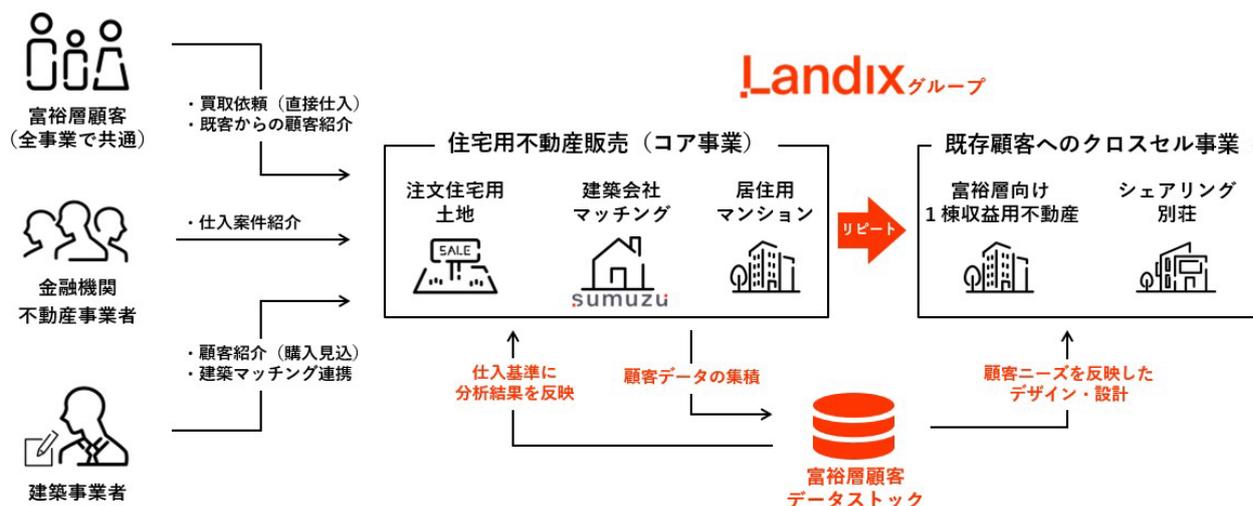
敷地面積：約150㎡

建物構造：木造2階建

本開示情報は現段階の想定であり、経済環境や販売状況等により、物件内容や引き渡し時期が上記見込と変更となる可能性があります。なお、本物件の取得は東京証券取引所が定める義務開示基準には該当していません。

【ランディックス事業のご紹介】

当社は、東京の城南エリア*を中心として、主に富裕層顧客を対象に住宅用不動産の販売を行っています。創業以来、顧客データを基にお客様ニーズに対応した事業展開を行っており、独自の建築会社マッチング（sumuzu Matching）、個人向け1棟収益用不動産、近年ではシェアリング別荘事業に取り組んでいます。現在では既存のお客様からのご紹介・リピートが全成約の3割程度となっており、今後も不動産領域においてお客様のニーズにワンストップで対応し、お客様の人生に寄り添い続ける企業でありたいと考えています。



<企業情報>

企業理念 唯一無二の豊かさを創造する
社名 株式会社ランディックス
本社所在地 東京都目黒区下目黒 1-2-14
Landix目黒ビル
設立年 2001年
連結社員数 122名（2024年6月末時点、役員含む）
業種 不動産業
事業内容
・不動産売買事業
・不動産仲介事業
・建築会社マッチング事業

ランディックスグループは、富裕層顧客を対象に不動産領域のワンストップサービスを展開しています。主力事業は戸建住宅の販売であり、全成約の30%程度が紹介・リピート取引によって構成されています。注文住宅希望者への建築会社マッチング（sumuzu Matching）や、リピート取引となるお客様に向けた1棟収益用不動産の販売など、時代と共に変化するお客様のニーズに応え、「パーソナライズ」をキーワードに事業展開を行っています。

サイトリンク
[ホームページ] <https://landix.jp/>
[sumuzuサイト] <https://sumu-z.jp/>
[不動産情報ポータルサイト]
<https://portal-landix.jp/>
[当社中国語版ランディングページ]
<https://portal-landix.jp/cn/>

お問い合わせ：コーポレート部門管掌取締役 松村隆平 (matsumura@landix.jp)