

常設モデルハウスにVR導入

東海建設(室蘭市) 売り方で差別図る



モデルハウスの一室をVR体験コーナーに使用している



高台から室蘭市内を一望できる常設展示モデル

ユーザー自身に理想の住宅をVR上で体験してもらい、住宅づくりの疑問や悩みを解消する。

VR上では様々な展示パターンを展開できるのが強み。実際に複数のパターンを体験してもらうことで住宅のイメージをより深く理解してもらえ

これまでの注文住宅のプランをプレゼンする際、平面図とパースを基に説明していたが、VRを活用することでキッチンの高さや吹き抜けなどで実際の位置を仮想空間内で確認できるため、より具体的な提案を行うことができる。

映像などのコンテンツ産業を中心に普及が進むバーチャルリアリティ(VR)。住宅業界にもVRを活用した事例が増えている。

東海建設(室蘭市、中田孔幸社長)はこのほど、同市内の常設モデルハウスにVRシステムを導入した。

を受け、「シュガーホーム室蘭」として断熱性・気密性を高めた道内仕様の住宅を手掛けている。

常設モデルハウスに導入されたVRシステムはコンピュータシステム研究所(東京都、CST)の「ALTA VR-mini」(アルタVRミニ)「CSTによると、同製品を常設モデルハウスに導入したのは道内では当社が初めて。

同社は2013年に住宅部門を発足。「シュガーホーム」ブランドで岩手県を中心にFC展開を行っているシリウス(岩手県盛岡市)の基本理念に賛同し、業務提携の形で住宅販売ノウハウの提供

当初はVRシステムが顧客に受け入れられるか不安だったが、メイン顧客である30代の一次取得層がデジタルネイティブ世代ということもあって興味を引き、抵抗なく受け入れられ好評という。

「ALTA VRミニは、VR技術を駆使して仮想の住宅空間を体験できるシステム。設計図やプランを確認するだけでなく、

同社は「打ち合わせの中でプラン修正などに活用していく。完成前に大まかなイメージをつかむことができるためスムーズにプランニングできる」とメリットを強調し、「今後は住宅性能やデザインだけでなく売り方で差別化を図ることが重要になる。VRは顧客の呼び水になるので当社の特色にしていきたい」と話す。

を確保するだけでなく、

「VRプレゼン」で提案力UP

伝わる
完成イメージ

まるで本物の家の中!!
驚きと感動をお施主様へ

信頼 道内250社以上の導入実績

簡単 手書き図面が自動でパースに ※特許取得済

安心 道内どこでも無料訪問デモ受付中

新築・リフォーム対応
住宅プレゼンシステム

