

“中古の時代”到来! 人気物件を徹底調査

週刊

2010 10/16 定価580円

平成22年10月16日発行
大正2年5月10日第3種郵便物認可

ダイヤモンド

http://dw.diamond.ne.jp/

別冊

中古を
読み解く
6つのキーワード
売り頃
買い頃
お宝物件を発掘!
住宅ローン
節税etc.
後悔しない購入テクニック

マンション 戸建て

「瑕疵保険」が中古の未来を変える!?

最強の中古を 探し!

の
極上物件の
選び方
完全ガイド

主要駅別中古マンション売買単価・利回り一覧

首都圏&近畿圏中古マンション比較

中古+リフォームで
理想の新生活!

リノベーションの
実例と可能性を探る
個人間売買が拓く
中古取引の新時代



徹底調査!
「買い頃」物件はここだ!
格付け上位マンションの「いま」

リニュアル仲介ネットワーク

「中古の時代」を切り拓く 本当に豊かな住まいを実現する方法

2009年9月に発足して以来、全国規模で急拡大を続けているリニュアル仲介ネットワーク。加盟社数は、2010年3月に140、5カ月後の8月には220となつた。リニュアル仲介が、不動産&リフォーム業者に支持される理由はどこにあるのだろうか。

消費者にとっての「いい家」はさまざまな条件からなる。

希望の広さ、間取りをもつてもコスト的に割高なら、その満足度は半減するし、見た目がどんなにきれいでも耐震性などの保証がなければ不安のまま住み続けなければならない。

物件探しから、リフォーム、資金調達、さらにはアフター・サービスまで、総合的な顧客満足を得ることは、1社だけでは難しかった。しかし、1社ではできないことも、リニュアル仲介のネットワークの力を借りれば実現可能——これこそが、リニュアル仲介ネットワークリーに加盟する企業にとって、最大の魅力だろう。

サービスを提供する業者の立場からと言えば、リニュアル

このことが、消費者にとって

仲介ネットワークは、共有共栄の仕組み。たとえば、不動産仲介業者でいえば、リリフォーム、ローン・節税対策などの不慣れな周辺分野に経営資源を割く必要がない。他のネットワーク加盟業者と役割分担して総合的なサービスを提供できる。その分、

自社の得意分野に注力することができるわけだ。顧客にも何倍も大きな満足を提供できる。

また、ネットワークを通じて、顧客を共有すれば、受注数も増える。さらに、リニュアル仲介に興味を持った人の多くは、リニュアル仲介本部のホームページで物件を探しているエリアの加盟企業を見つけ、問い合わせを行なうことだろう。顧客獲得の有効なチャネルとなる。

ネットワークを活かしたプロモーション



リニュアル仲介では、この9月から購入予定者・売却予定者を募る広告を共同で展開する。200社を超える会員企業が同じ広告物を利用することで広告の浸透度の相乗効果を狙い、消費者へ積極的にPRしていく。

安心で確かな住宅購入を実現するリニュアル仲介のサポーター企業

- 日本モーゲージサービス<フラット取り扱いモーゲージバンク>
- ERIソリューション<建築資金出来高払制度>
- 首都圏司法書士事務所ネットワーク<司法書士事務所グループ>
- ウィークエンド<意匠設計コンペティション>
- ハウスジーメン<住宅性能評価機関／適合証明検査機関／瑕疵担保責任保険法人>
- 大塚家具<家具購入サポート>
- 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合<インスペクション／耐震・劣化診断実施機関>
- リニュアル仲介ネットワーク<全国の不動産仲介ネットワーク>
- リニュアルパートナー会<優良設計事務所・建築会社>
- エイム<リニュアル仲介ネットワーク本部>

の利益にもなることはいうまでもない。顧客獲得にかかるコストは、最終的にサービス価格に上乗せされるからだ。

仲介という形態だから、売り主は物件を安く買い叩かれずにすむ。またリフォームという付加価値と建物調査による安心感により、買い手を見つけやすくなる。

一方、買い主は、希望する内容のリフォームを行なつたうえで、建物調査を行なつた確かな物件を購入できる。しかも、金利の安い住宅ローンが利用でき、優遇税制の恩恵も受けられるのだ。このように、リニュアル仲介は、売り手、買い手、そして業者のすべてに恩恵をもたらす仕組みと言える。

優良住宅を生み出す プロのネットワーク

インスペクションなどを請け

負うリニュアル仲介パートナーの構成員は、木耐協（日本木造住宅耐震補強事業者協同組合）の組員だ。

「エコの観点からも、安全性の観点からも、豊かな暮らしを実現するには、中古市場を活性化する仕組みが必要だ」——こんな志に賛同して、数多くの耐震

リフォームを手がけてきた一級建築士やリリフォーム会社が多数、リニュアル仲介ネットワークに加盟している。眞の優良住宅を生み出す技術力は、リニュアル仲介のリリフォームの強みだ。

残念なことに、悪徳リリフォーム業者による被害が後を絶たない。「そのリリフォーム工事が本当に必要だったのか」「請求が適正な価額なのか」は、一般の人には判断できないからだ。

この結果、「名の知れた大手業者を選ぶ」「信頼できる業者を知り合いから紹介してもらう」「複数の業者から見積もりを取つて一番安い業者に発注する」の三つのパターンが、リリフォームの大部分を占めているのが現状だ。3番目の価格競争の場合は、目に見えない構造面の改修が不十分となる可能性もあり、安心・安全な家を手に入れられない可能性が高い。

根本的な問題は、一般的の消費者には、どのリリフォーム業者にまかせれば安心かを、見極める術がないことだ。「だから、リニュアル仲介ネットワークが責任をもつて信頼できる業者を紹介します。お客様は、どんな家に住みたいか、夢だけ抱いていいのです」と、リニュアル仲介ネットワーク代表の西生建氏は言う。

「中古の時代」は これからが本番

現在の厳しい市場環境において、誠実な仕事をしているのに知知名度のなさが障害となつて苦戦している中小のリリフォーム業者には朗報だろう。また、消費者にとっても、身近に相談ができる心強い住まいのパートナーと出会う機会となる。

の流通活性化の機運が官民ともに高まってきたのは、近年になつてからだ。「中古の時代」が本格到来するのは、まさにこれからといつてよい。新築偏重の時代から、中古の時代へ――その変化に伴い、不動産業界自身も変革を迫られていることになる。

リニュアル仲介ネットワークの加盟企業にはこの変化をチャンスと考えるところも多い。こうした企業からは、リニュアル仲介は、チャンスをつかむ有効な手段ととらえられているのだ。「先んずれば人を制す」と言うが、不動産業界変革の機は、いよいよ熟しつつあるようだ。

やりたくてもできなかつた顧客フォローを実現!



T·A·P社長 高橋佳代子氏

当社は、渋谷区、世田谷区、目黒区……といった東京の城南エリアを中心に、不動産仲介を行なっています。お客様に十分なアフターフォローができなかつたことは、当社の大きな悩みでした。

たとえば、中古物件の場合、物件のお引き渡し後に、リリフォームのご相談をいただくことも少なくありません。信頼できる業者をご紹介することはできるのですが、割高な金利のローンを利用することになつてしまい、お客様にとって、最善とはいひませんでした。

お客様に喜んでいただけるサービスを心がけてはいるものの、当社だけでできることには限界があり、頭を痛めてきたのです。リニュアル仲介を知ったときは、「当社がやりたかったのは、まさにこういうことだ」という感じでした。

来店されるお客様も、リニュアル仲介に興味を持ってくださいますので、手応えを感じています。物件を売った後、お客様に安心・快適に住んでいただけるよう、リニュアル仲介を活用ていきたいと考えています。

リニュアル仲介ネットワーク本部(エイム)

●創業:1996年 ●設立:1991年 ●資本金:5000万円 ●売上高:4億8000万円
(2009年12月度実績) ●従業員数:30名 ●事業内容:耐震改修部材の開発・販売

連絡先 〒332-0002 埼玉県川口市弥平2-20-3 エイムWingビル

0120-4329-41 FAX.048-224-8180

URL <http://www.aimkk.com/renewal/>