

宅建業者の総合コンサルティング機能の向上をどう進めていくか

第4回不動産流通市場活性化フォーラム報告資料

報告日:2012年3月1日

報告者:株式会社LIXIL

営業カンパニー

THリフォーム推進統括部

小島 規和

■ 報告テーマ

1. 宅建業者の総合コンサルティング機能の向上をどう進めていくか。
2. 消費者ニーズの増大する分野を担う事業者をどう育成するか。

■ 報告の構成

1. 中古戸建住宅購入者アンケートから見る購入傾向。
2. 購入者が求めるコンサルティング機能と提供された機能。
3. 弊社関係会社のコンサルティング提供サービスの紹介。
4. コンサルティング機能向上のための事業形態の提案。
5. 中古住宅流通促進及びコンサルティング機能向上の課題。
6. 参考/不動産流通需要活性化事例。

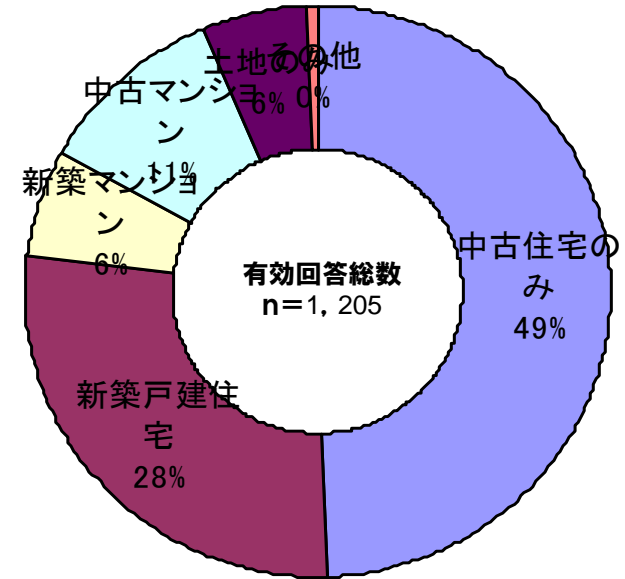
■ アンケート実施内容と回答者属性

- **調査形態** : WEBアンケート
- **回答者** : 中古戸建住宅購入者
- **調査期間** : 2012年2月10日～13日
- **有効回答数** : 1,030件
- **性別属性** : 男性505名(49.0%)、女性525名(51.0%)
- **年齢属性** : 20歳代 61名(6.0%)、30歳代407名(39.5%)
40歳代342名(33.2%)、50歳代124名(12.1%)
60歳以上96名(9.3%)
- **地域属性** : 北海道103名(10.0%)、首都圏309名(30.0%)
中部圏206名(20.0%)、関西圏206名(20.0%)
中国圏103名(10.0%)、九州 103名(10.0%)

1-② 中古戸建住宅購入者アンケートから見る傾向

■ 中古住宅購入の際、同時に検討した物件を教えてください。(複数回答)

回答	回答者数	%
中古住宅のみ	595	49.4%
新築戸建住宅	333	27.6%
新築マンション	72	6.0%
中古マンション	129	10.7%
土地のみ	70	5.8%
その他	6	5.8%
計	1,205	100.0%



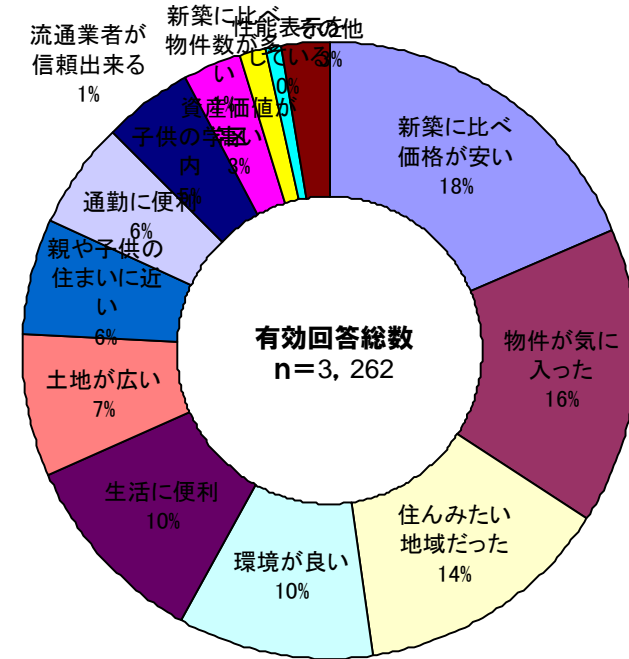
Pointo

- 中古戸建住宅購入者の約28%は、新築住宅を検討しており、中古住宅と新築住宅を同時並行にて検討している事が判ります。
- 新築、中古マンション検討者は少なく、戸建派とマンション派に分かれる傾向が判ります。

1-③ 中古戸建住宅購入者アンケートから見る傾向

■中古戸建住宅購入の理由をお教え下さい。(複数回答)

回答	回答者数	%
新築に比べ価格が安い	603	18.5%
物件が気に入った	514	15.8%
住みたい地域だった	441	13.5%
環境が良い	338	10.4%
生活に便利	334	10.2%
土地が広い	243	10.2%
親や子供の住まいに近い	198	6.1%
通勤に便利	182	5.6%
子供の学区内	157	4.8%
資産価値が高い	94	2.9%
流通業者が信頼出来る	45	1.4%
新築に比べ物件数が多い	27	0.8%
性能表示をしている	3	0.1%
その他	83	2.5%
計	3,262	100.0%



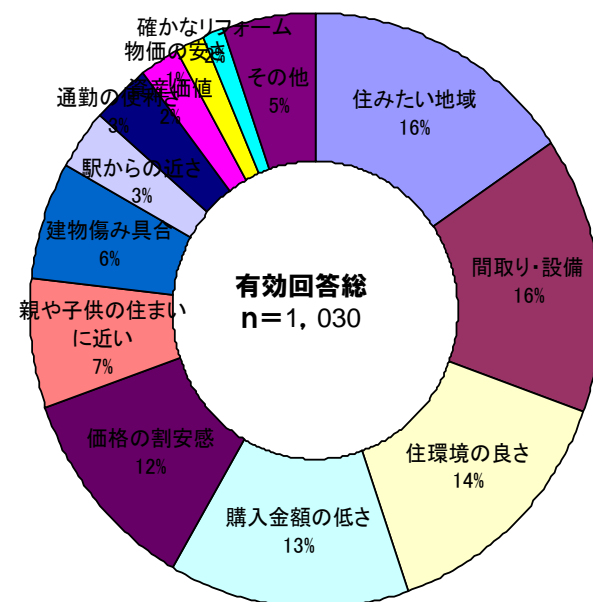
Pointo

- ・購入要因は、価格が安い、物件が気に入った、住んでみたい地域、環境が良い、生活に便利、土地が広いの順で、多岐に渡る事が判ります。
- ・資産価値、流通業者の信頼性、性能表示を購入要因に挙げている方は極めて少ない事が判ります。

1-④ 中古戸建住宅購入者アンケートから見る購入傾向

■ 中古住宅の購入の際に最も重視した項目をお教え下さい。(単一回答)

回答	回答者数	%
住みたい地域	159	15.4%
間取り・設備	156	15.1%
住環境の良さ	147	14.3%
購入金額の低さ	138	13.4%
価格の割安感	119	11.6%
親や子供の住まいに近い	70	11.6%
建物傷み具合	66	6.4%
駅からの近さ	36	3.5%
通勤の便利さ	33	3.2%
資産価値	22	2.1%
確かなリフォーム	17	1.7%
物価の安さ	12	1.2%
その他	55	5.3%
計	1,030	100.0%



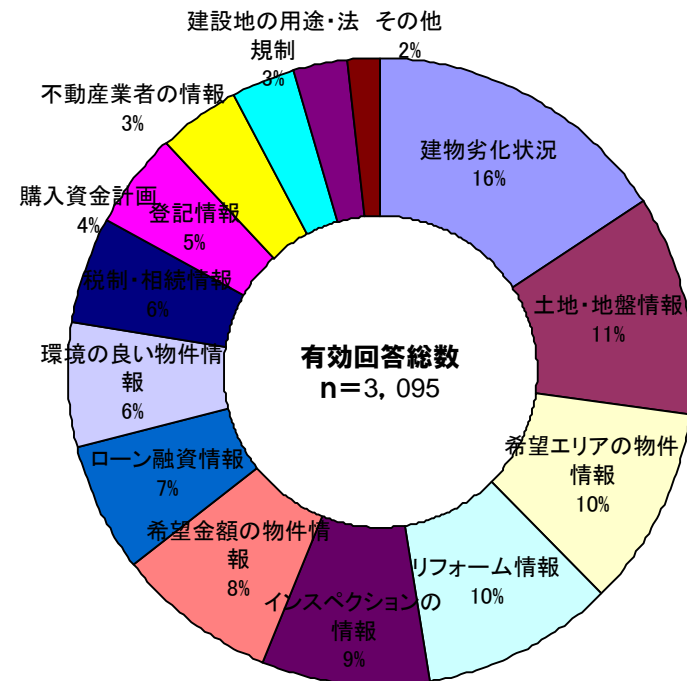
Pointo

- ・購入時に重視する項目は、住みたい地域、間取り・設備、環境の良さ、価格の手頃さ。購入理由の傾向とほぼ一致致します。
- ・建物劣化やリフォームなど、中古物件固有の理由は物件選択時には重視していない傾向が見られます。

1-⑤ 中古戸建住宅購入者アンケートから見る購入傾向

■中古住宅の際、不動産業者から受けたかったアドバイスは。(複数回答)

回答	回答者数	%
建物劣化状況	488	15.8%
土地・地盤情報	353	11.4%
希望エリアの物件情報	319	10.3%
リフォーム情報	310	10.0%
インスペクションの情報	268	8.7%
希望金額の物件情報	258	8.7%
ローン融資情報	208	6.7%
環境の良い物件情報	194	6.3%
税制・相続情報	171	5.5%
登記情報	154	5.0%
購入資金計画	128	4.1%
不動産業者の情報	105	3.4%
建設地の用途・法規制	91	2.9%
その他	48	1.6%
計	3,095	100.0%



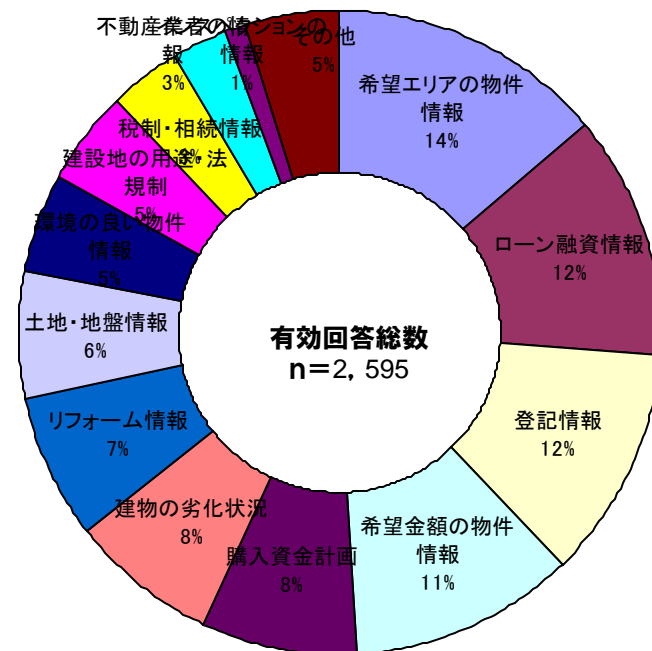
Pointo

- ・購入時に不動産業者から提供を望む情報の上位は、建物の劣化、土地・地盤、リフォーム、インスペクションなどハード系の情報を多く望んでいます。
- ・ローン、税制、資金計画などソフト系の情報は不動産業者には余り望まれていない事が判ります。

1-⑥ 中古戸建住宅購入者アンケートから見る購入傾向

■ 中古住宅の際、不動産業者から受けたアドバイスは。(複数回答)

回答	回答者数	%
希望エリアの物件情報	359	13.8%
ローン融資情報	319	12.3%
登記情報	302	11.6%
希望金額の物件情報	298	11.5%
購入資金計画	202	7.8%
建物の劣化状況	195	7.8%
リフォーム情報	184	7.1%
土地・地盤情報	168	6.5%
環境の良い物件情報	129	5.0%
建設地の用途・法規制	125	4.8%
税制・相続情報	90	3.5%
不動産業者の情報	75	2.9%
インスペクションの情報	24	0.9%
その他	125	4.8%
計	2,595	100.0%



Pointo

- ・購入時に不動産業者から受けたアドバイスは、希望エリアの物件情報、ローン融資情報、登記情報、希望金額の物件情報が上位を占めています。
- ・ハード系の建物の劣化状況、土地・地盤情報、インスペクション情報などのアドバイスを受けた方は少ない事が判ります。

2-① 購入者が求めるコンサルティング機能と提供された機能

■コンサルティング機能向上を求められている項目

項目	機能	回答数			コンサルティング機能向上を求められている項目
		受けたかったアドバイス①	受けたアドバイス②	①-②	
物件情報	希望エリアの物件情報	319	359	-40	—
	希望金額の物件情報	258	298	-40	—
	環境の良い物件情報	194	129	65	⑥
融資ローン	購入資金計画	128	202	-74	—
	ローン融資情報	208	319	-111	—
建築技術情報	建物の劣化状況	105	75	30	⑦
	インスペクションの情報	488	195	293	①
	リフォーム情報	268	24	244	②
法規・税制	税制・相続情報	171	90	81	⑤
	登記情報	310	184	126	④
	用途地域・法規制	154	302	-148	—
その他	土地・地盤情報	353	168	185	③
	流通業者情報	91	125	-34	—
	その他	48	125	-77	—
計		3,095	2,595		

コンサルティング機能は「インスペクション」「リフォーム情報」「土地・地盤情報」とハード系の向上が求められています。

3-① コンサルティング機能/住生活グループの提供サービス

■ 金属建材事業



主要商品サービス



■ 流通・小売事業



主要商品サービス



■ 水廻り建材事業



主要商品サービス



**コンサルティング機能
を担う事業**

■ 住宅・不動産事業



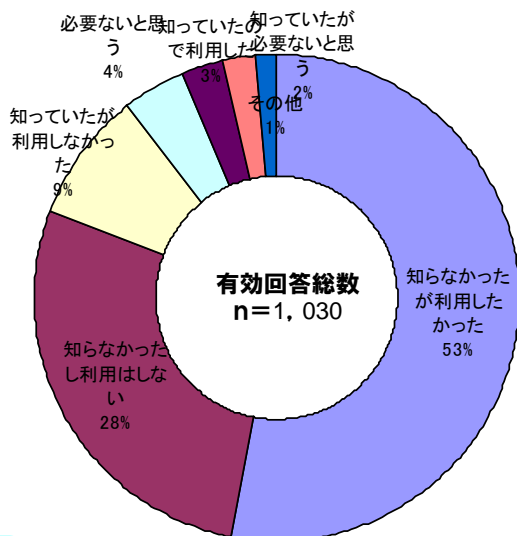
主要商品サービス



3-② コンサルティング機能/インスペクション

■ 中古住宅購入の際、インスペクション制度をご存知でしたか。（単一回答）

回答	回答者数	%
知らなかったが利用したかった	547	53.1%
知らなかったし利用はしない	286	27.8%
知っていたが利用しなかった	88	8.5%
必要ないと思う	44	4.3%
知っていたので利用した	28	2.7%
知っていたが必要ないと思う	24	2.7%
その他	13	1.3%
計	1,030	100.0%

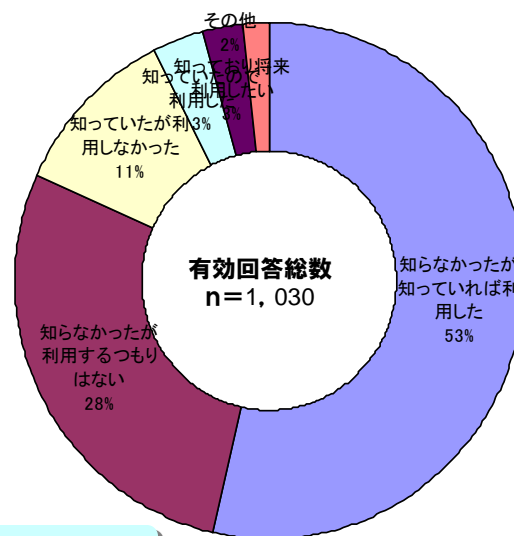


Pointo

- ・インスペクション利用者、希望者は55.8%です。
- ・インスペクションを知らなかった方が80.9%です。

■ 既存住宅瑕疵保険をご存知でしたか、また、利用したいと思いませんか。（単一回答）

回答	回答者数	%
知らなかったが知っていれば利用した	551	53.5%
知らなかったが利用するつもりはない	290	28.2%
知っていたが利用しなかった	111	10.8%
知っていたので利用した	35	3.4%
知っており将来利用したい	27	2.6%
その他	16	1.6%
計	1,030	100.0%



Pointo

- ・既存住宅瑕疵保険利用者、希望者は59.5%です。
- ・既存住宅瑕疵保険を知らなかった方が81.7%です。

インスペクション / JHS



建物検査システム (新築・既築)

基礎配筋・構造・防水の施工状況を確認します。

多項目にわたる検査を、施工品質の向上にご活用いただけます。

基礎配筋、構造、防水の施工状況について、多項目にわたる検査を実施。その結果を現地主様にもご覧いただけるよう「建物検査報告書」にて提供します。別途検査費を頂くことなく一定水準の検査が行えるとともに、工事の正確さを「見える化」し、さらに品質向上につながるシステムとしてご活用ください。

(新築)

■配筋検査

基礎コンクリート部分の鉄筋の向き・配置を検査します。



(既築)



■構造検査

構造耐力上重要な柱・梁・耐力壁などが、図面どおり適切な施工が行われているかを検査します。



■防水検査

防水シートや床下の防水処理などの施工状況を確認します。



調査報告書(例)

検査の結果は写真付きの
検査報告書でご覧いただけます。

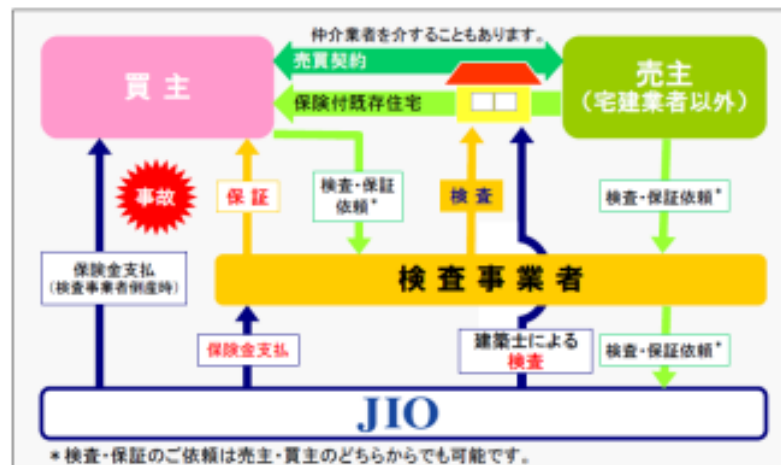


検査報告書見本

既存住宅瑕疵保険 / JIO



既存住宅瑕疵保険のスキーム(宅建業者以外)



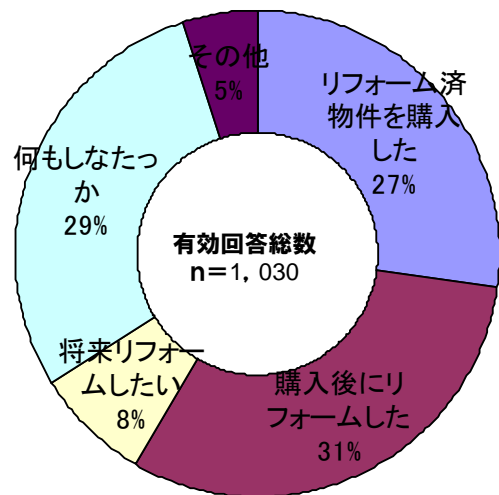
既存住宅瑕疵保険の対象部位



3-④ コンサルティング機能/リフォーム情報提供

■中古住宅購入の際、リフォーム工事を同時行いましたか。(単一回答)

回答	回答者数	%
リフォーム済物件を購入した	279	27.1%
購入後にリフォームした	321	31.2%
将来リフォームしたい	80	7.8%
何もしなっただ	299	29.0%
その他	51	5.0%
計	1,030	100.0%

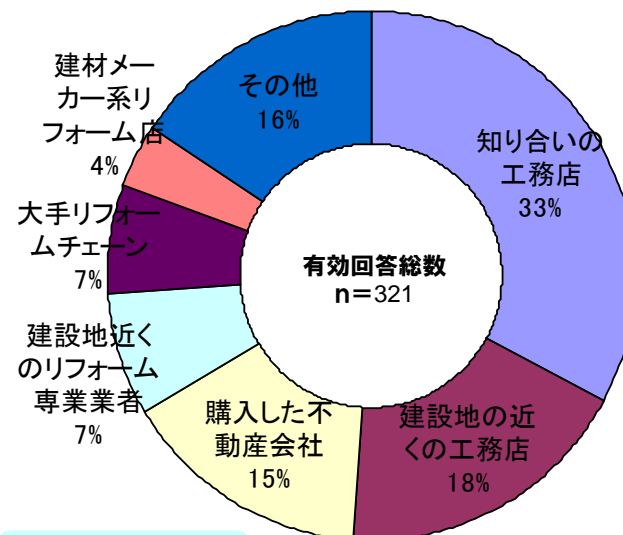


Pointo

- ・中古住宅購入時に58.3%がリフォームを行っている。
- ・中古住宅購入時に何もしない方は29.0%でした。

■購入後にリフォームした方の、依頼先はどちらですか。(単一回答)

回答	回答者数	%
知り合いの工務店	105	32.7%
建設地の近くの工務店	59	18.4%
購入した不動産会社	49	15.3%
建設地近くのリフォーム専門業者	24	7.5%
大手リフォームチェーン	22	6.9%
建材メーカー系リフォーム店	12	3.7%
その他	50	15.6%
計	321	100.0%



Pointo

- ・縁故、地縁、購入した不動産会社で66.4%。
- ・メーカー系や大手チェーンの比率は低い。

3-⑤ コンサルティング機能/リフォームFCによる提案

リフォームFC/LIFA INAX リフォーム LIFA



LIXIL認定の「リフォームコンシェルジュ®」

住まいや暮らしのご相談から、設計、施工、アフターサービスに至るまで、お客様に期待以上の満足をご提供できるプロフェッショナルを、LIXILリフォームコンシェルジュとして認定しています。



「リフォームコンシェルジュ」制度により、ショップスタッフの提案スキルを養成。

リフォームFC/ホームウェル



住宅の全面リフォームに特化したリフォームFC

3-⑥ コンサルティング機能/リフォーム提案による高性能化(例)

全面リフォーム 新築二世の展開



- 一次取得層を中心に中古住宅+リノベーションで「駅近+広い敷地」
- 北海道R住宅制度を活用し、新築時を上回る高性能・高機能住宅

事例紹介/T建設(北海道札幌市)

After



現場見学会

完成・引渡し

(ローン実行)
(補助金申請)
(瑕疵検査)
(性能検査)

構造現場見学会
※

見込み客集客
(リノベーション周知活動)



リフォーム工事
(中間検査)

資金計画
ローン申込み

物件情報紹介

(不動産部門と連携)
(中古物件紹介)
(インスペクション)
(耐震診断)※
(長期優良住宅申請)
(空間設計)
(性能設計)
(耐震補強)※
(売買契約)
(リフォーム契約)

Before



※:長期優良先導モデルの場合
(北海道R住宅)

- 長期優良住宅先導事業対象(北海道R住宅)
- ・インスペクション(北海道住宅検査人)
- ・性能設計(耐震性、断熱性、気密性、他)
- ・長期修繕計画、住宅履歴
- ・優遇ローン(地方銀行提携35年ローン)

リフォーム部門と不動産部門の連携により中古物件仲介+リノベーションで、新築より付加価値の高い中古高性能住宅供給をビジネスモデル化。

土地情報レポートの提供



- 住宅の地盤調査で蓄積の実施累計50万件の地盤情報DBを活用
- 地盤の揺れ、液状化、洪水、活断層、古地図情報を加えレポート化

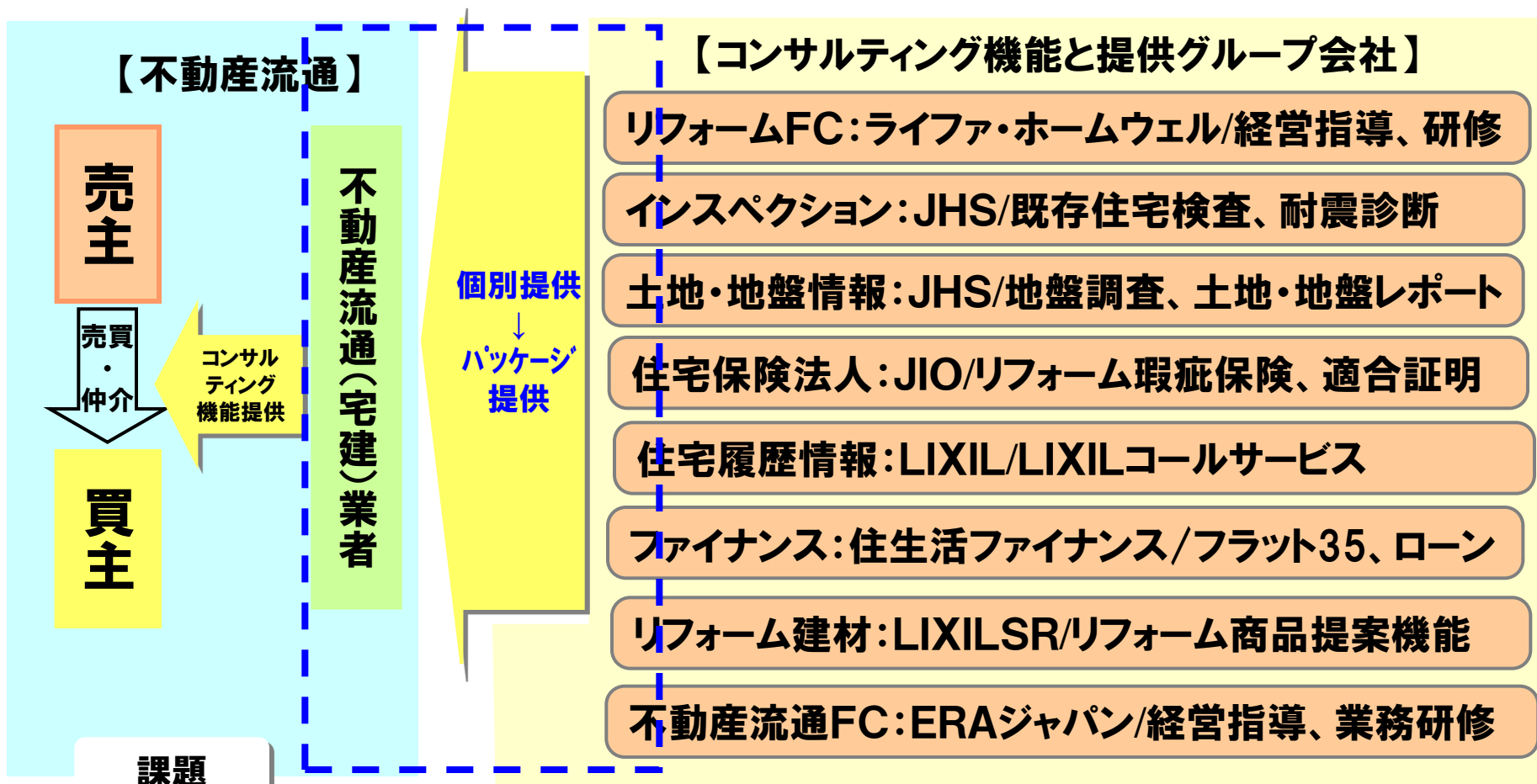


JHS/土地情報レポート

4-① コンサルティング機能向上のための事業形態の提案

住生活グループの提供コンサルティングサービス

凡例：JIO/(株)日本住宅保証検査機構
JHS/ジャパン・ホームシールド(株)

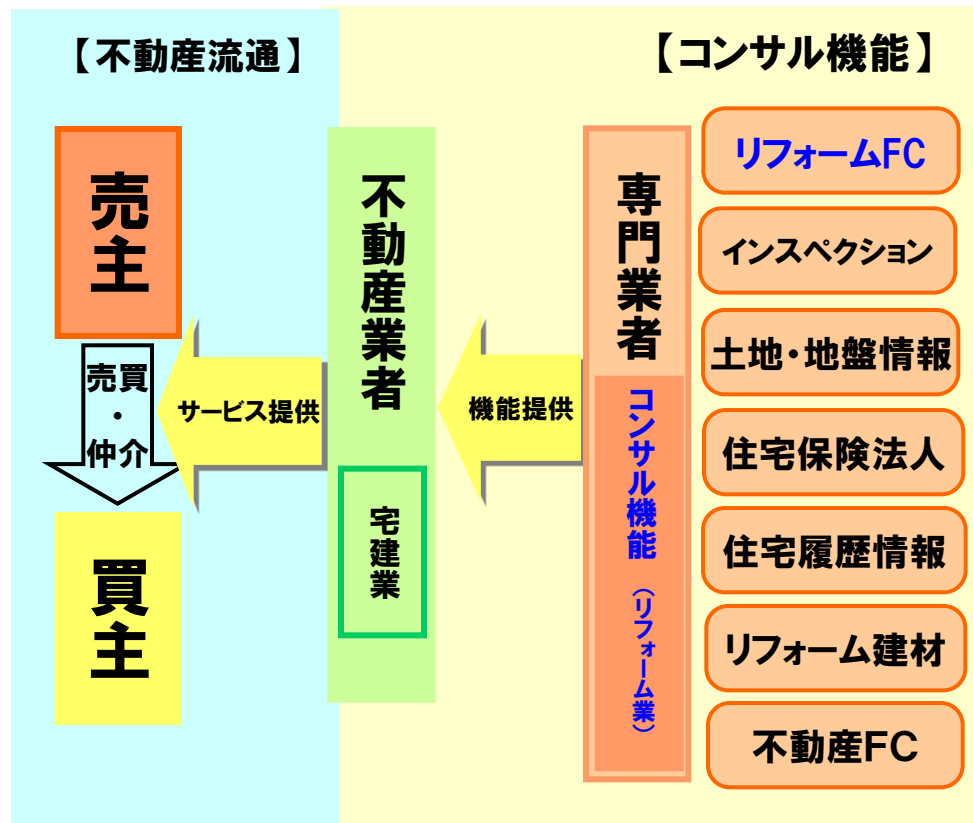
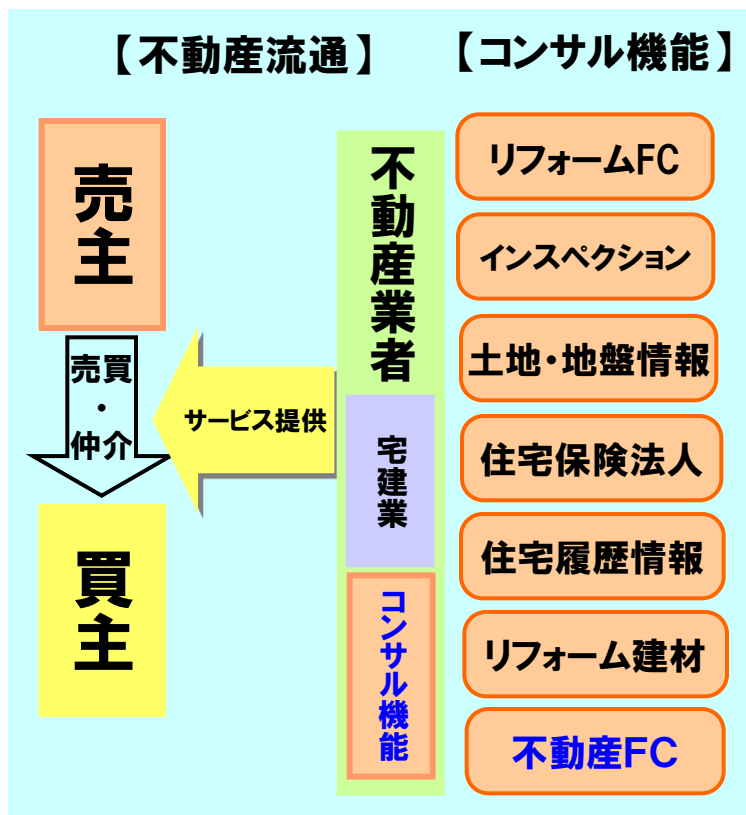


個別コンサルティング機能は既にあります、夫々専門性が高くワンストップ・パッケージとして提供する最適スキームの構築が今後の課題と考えられます。

4-② コンサルティング機能向上のための事業形態の提案

■ ケース(A) 不動産業者が機能を保有

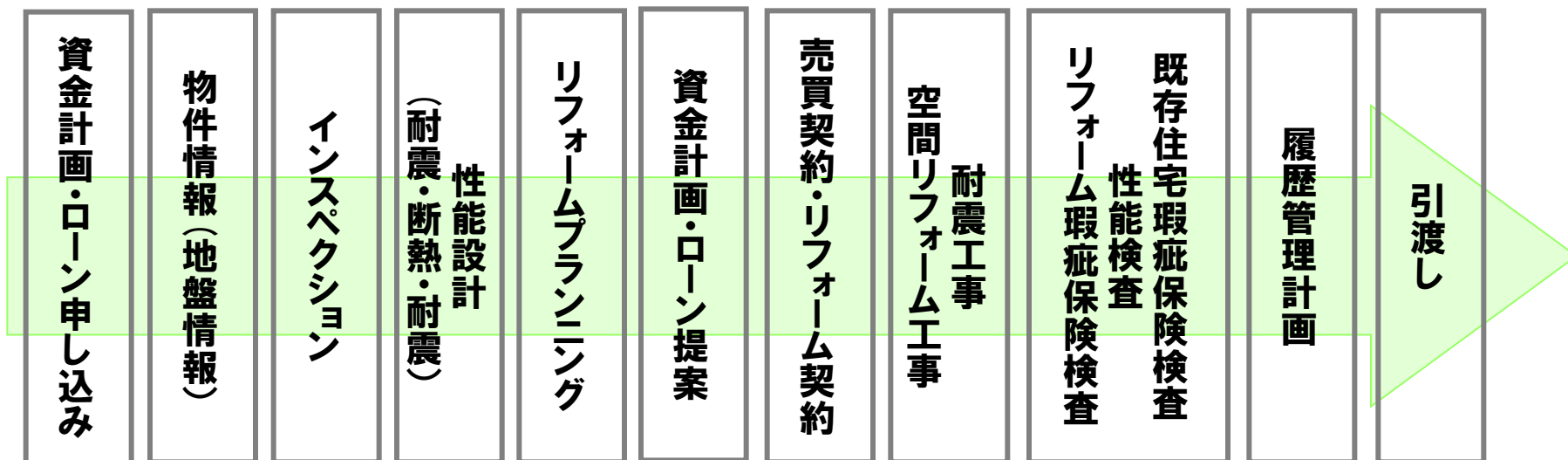
■ ケース(B) 専門業者が機能を提供



方向性(案)

ケース(A): 不動産FC等が情報提供・研修等を通じ機能を宅建業者に構築する。
ケース(B): リフォームFC等が研修・個別指導などで専門機能を習得し提供する。

5-① コンサルティング機能向上への課題



■ 良質な中古住宅の流通促進

- ・インспекションの評価基準の制定と検査員資格制度の創設。
- ・インспекションを他の公的検査と相互性を持たせ普及促進。
- ・インспекション実施物件へ補助金などインセンティブの付与。
- ・既存住宅の型式認定の制定と35年金利優遇ローン、ローン減税の適用連携

■ 安心な中古売買・リフォーム情報提供業者の育成

- ・優良リフォーム業者の格付け制度の検討による地位の向上。
- ・不動産流通業者と優良リフォーム業者の連携強化策の検討。

■ 土地・地盤情報の提供業者の育成

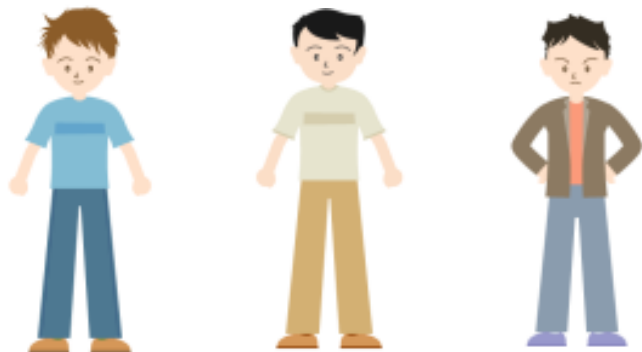
- ・土地・地盤情報提供業者と行政との連絡・協議機関の設置。
- ・官民地盤データの収集、蓄積、公開制度の公的整備の検討。
- ・住宅履歴情報「いえかるて」へ土地、地盤情報追加の検討。

空き家の活用

- 古くなった立地条件の良い空き家を、新たな需要発掘のため再生
- 事業者が入居者ニーズに合わせ、シェアハウスとして収益資産化
- リバースモーゲージ活用で、高齢オーナーの収入の安定化に寄与

ルームシェア(専有部分シェア)

学生や友人同士の同居



フラットシェア(共用部分シェア)

一人暮らしのご老人 + シングルマザー



活性化の課題

- 空き家は高齢者の所有が多く、活用事業者へ資金提供で活性化
- 民間住宅活用型住宅セーフティ整備推進事業の適用派拡大の検討

A large, stylized graphic of the letter 'X' is positioned on the left side of the page. The left vertical stroke of the 'X' is a solid orange shape. The right vertical stroke is a grey shape filled with horizontal lines. The two strokes meet at a central point, creating a white space where the word "END" is placed.

END