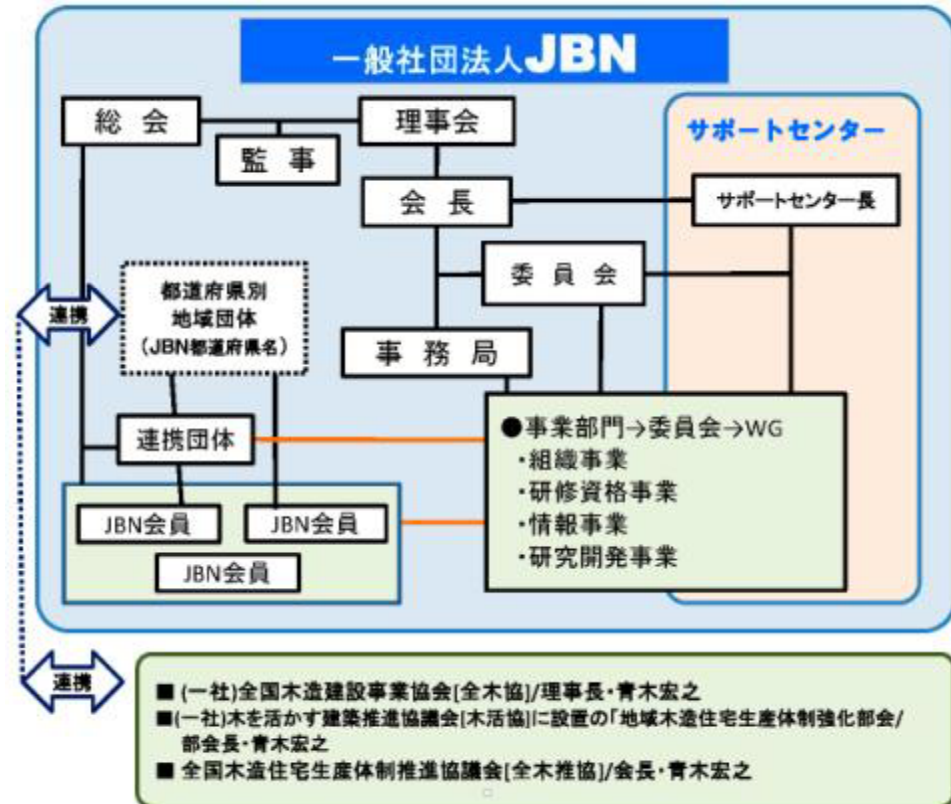


# JBN 中古住宅流通WGの 活動について

JBN 中古住宅流通WG

# 一般社団法人JBNについて



- 一般社団法人JBN(Japan Builders Network)は全国最大の工務店ネットワークで、現在約2,700社の会員工務店から組織されています。
- JBNの会員工務店を支援する目的で設立された法人が一般社団法人JBNで、関係省庁や研究機関等と密接に連携をとりながら運営されています。

## ■賃貸マンション改装 BEFOR



JBN

## ■賃貸マンション改装 AFTER



JBN

# ■賃貸マンションリフォーム BEFORE⇒AFTER



JBN

# ■賃貸リフォーム BEFOR⇒AFTER



JBN



## ■賃貸リフォーム BEFOR



JBN

## ■賃貸リフォーム BEFOR



JBN



## ■賃貸リフォーム AFTER



JBN

## ■ 中古住宅リノベ後賃貸へ(耐震・省エネ)



JBN

# ■after(バリアフリー・太陽光)



JBN



# ■戸建賃貸 外装 befor



JBN

# ■戸建賃貸 外装 after



JBN





WGメンバー 主査  
坂下 託一さん  
坂下工務店 代表取締役社長

工務店の姿が  
見えてくる



WGメンバー  
青木 哲也さん  
青木工務店 代表取締役



WGメンバー  
小林 稔政さん  
小林創建 代表取締役社長

## JBN中古住宅流通ワーキンググループメンバー



主査、坂下 託一  
(坂下工務店 代表取締役社長)



コーディネーター、阿久津 浩之  
(クオリア 代表取締役社長)



青木 哲也  
(青木工務店 代表取締役)



河田 崇  
(住宅金融支援機構  
フラット35推進室長)



池田 浩和  
(岡庭建設 専務取締役)



倉沢 史人  
(アットホーム R&D企画室室長)



小林 稔政  
(小林創建 代表取締役社長)



畑 中 学  
(武蔵野不動産相談室代表取締役)

## JBN中古住宅流通 ワーキンググループとは

一般社団法人JBNが、独自の中古住宅流通モデルを構築するために組織したワーキンググループ。最新の取り組み事例を実地に見学し、先駆者との意見交換などを通じて、事業の在り方や取り組み方法を模索する。JBN会員のほかに、住宅金融支援機構やアットホーム、武蔵野不動産相談室をメンバーに加えることで、流通体制の整備も含めて検討する。

WGコーディネーター  
阿久津 浩之さん  
クオリア代表取締役



キラリと光る  
取り組みは？

WGメンバー  
畑 中学さん  
武蔵野不動産相談室  
代表取締役



見積り金額の  
折り合いは？

消費者が  
気づくには？

WGメンバー  
倉沢 史人さん  
アットホーム  
R&D企画室室長



保険を使って  
瑕疵保証する？

WGメンバー  
河田 崇さん  
住宅金融支援機構  
フラット35推進室長



# JBN 中古住宅流通WGの歩み

- 第1回 リフォームと不動産の異業種コラボ
- 第2回 全国地域連携協議会の動き
- 第3回 滋賀県のワンストップサービス
- 第4回 JBNメンバーの新規事業展開
- 第5回 建築と不動産の溝を乗り越える智恵
- 第6回 ストックの魅力を伝えるプレゼン極意







## ● 異業種コラボする2社の特徴

<b>スタイルオブ東京</b> (東京都港区)	×	<b>スタイル工房</b> (東京都杉並区)
不動産、ローンだけでなく 建築にも詳しいローンコン シェルジュ	<div style="background-color: red; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">異業種 コラボ</div> ↓	豊富な施工実績を有し、 自然素材を生かしたリノ ベーションを得意とするリ フォーム会社
中古物件仲介(マンショ ン・一戸建)、資金計画・住 宅ローン、ライフプラン		リフォーム、リノベーシ ョン、新築の設計・施工
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「ワンストップリノベーション相談会」の開催(月2回)</li> <li>● ウェブサイト「Wan stop不動産」の運営</li> </ul>		

## ● 両社の役割分担とプロセス

スタイルオブ東京		スタイル工房
希望物件の ヒアリング	資金相談、 ライフプラン	リノベーション相談
<b>思いの整理</b>		
下見	買い付け申し込み	概算見積もり
不動産売買契約	住宅ローン仮審査	リノベーション 仮契約
物件引き渡し	住宅ローン本審査 住宅ローン契約	プラン打ち合わせ 工事請負契約
		着工
中古物件	資金	リノベーション

**ワンストップ  
リノベーション  
相談会でヒア  
リング**

**2~3日で希  
望のリノベが  
できるか、リノ  
ベの概算費用  
を算出してジ  
ャッジ**



スタイル工房とスタイルオブ東京のコラボレーションによる戸建て住宅の改修事例。上が改修前。下が改修後。キッチンを対面式に変え、和室の間仕切りを撤去して広い空間をつくった  
(写真：スタイル工房)







# 連携で意識を高める 協議会の挑戦に工務店参画の秘訣を探る

中古住宅流通とリフォームを一体化したサービスにどう取り組むかを探るシリーズの第2弾。不動産会社や金融機関が連携して地域協議会をつくる国土交通省の事業で、事務局を務めた価値総合研究所に話を聞いた。\*お隣様\*のさらには難しい市場を変える挑戦が、「JBN中古住宅流通ワーキンググループ」(以下WG)のメンバーを驚かせた。(記事 林一ライター)



79 MIKKEI HOME BUILDER 2013.7

(イラスト) 渡辺 隆一 T.Gone Studio

中古住宅流通とリフォームの市場の2012年までに20%増を目指させるため国が打ち出した「中古住宅・リフォーム・ムトウ・プラン」の一環として運営されている、不動産や金融機関、建築士など連携して連携する全国の地域協議会を支援している。事業の事務局を担った価値総合研究所の都市・住宅・不動産戦略調査室室長である小沢輝市郎さんに、地域協議会によるキラリと光る取り組みや、工務店が関わっていく上での秘訣などを、取材を交えて話した。



## 新しい不動産流通の関わり

小沢輝市郎さん  
価値総合研究所 都市・住宅・不動産戦略調査室室長、コンサルティングという業務、経営者としての視点、不動産・都市開発を中心に調査・研究を行っている

建物検査、リフォーム、金融、不動産鑑定など、異なる分野の専門家が連携し、関係者に対して安心を確保するサービスを推進してきます(下図参照)。最終的なイメージは、業界間の連携によって、消費者にワンストップでサービスを提供することです。

当初、宅建業界の方が保守的ではないかと危惧しましたが、基盤を固けてみると活発な動きが見られ、いくつかの協議会は結果を出し始めています。代表的な取り組みを、3つの項目に分けてみました(次ページの図も参照)。金融商品の開発、ワンストップサービス、空き家対策

(写真) 林一

など、取り組みは多岐にわたります。12年度は、不動産流通の新しい意図の半となったように思います。

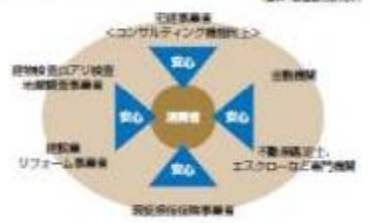
WG 阿久津 キラリと光る取り組みを教えてください。

小沢 特に意識が高いなど感じたのが九州・住宅流通促進協議会です。米因に何回も行って、日本にシステムを導入しようとしています。

金融では富山県中古住宅流通促進協議会による住宅ローンとリフォームを一体化した商品の提供が挙げられます。中古住宅と金融はなかなか結びつかない状況が長らく続いていましたから、画期的な取り組みだと思えます。金融機関の考え方は不動産や建築とは異なりますから、その考え方の違いをまず理解するところから始まります。「こういう考え方をしているのか」と、「それだったら、こういう提案をしてみよう」とか、いろんな土壌をして、そこでやっとならコミュニケーションがこれ、非常に強い交渉で音の関係を築いたと聞いています。

ワンストップサービスを実現するうえで金融機関をどう絡めていくかが重要なテーマです。例えば、不動産鑑定士が物件の評価をして、それが金融と連携するのが望ましい。

## ●地域の現状特性に応じた連携事業の構築



キラリと光る取り組みは?

建物評価と金融の連携は?

WGコーディネーター 阿久津浩之さん

WGメンバー 河田隆一さん

クライアントの視点

住宅金融連携の視点

フロントの視点



## ●全国12の地域協議会による 取り組みの分類

### 金融商品の開発

地元金融機関と連携し、金利優遇商品やリフォーム一体型ローンなどの開発を行う

### インターネットの活用

インターネット上で、連携企業が提供する付加価値物件を掲載し、サービスを提供する

### ワンストップサービス

協議会が窓口となり、連携企業が提供するインスペクション、瑕疵保険などのサービスをワンストップで提供する

### 教育研修・認定事業

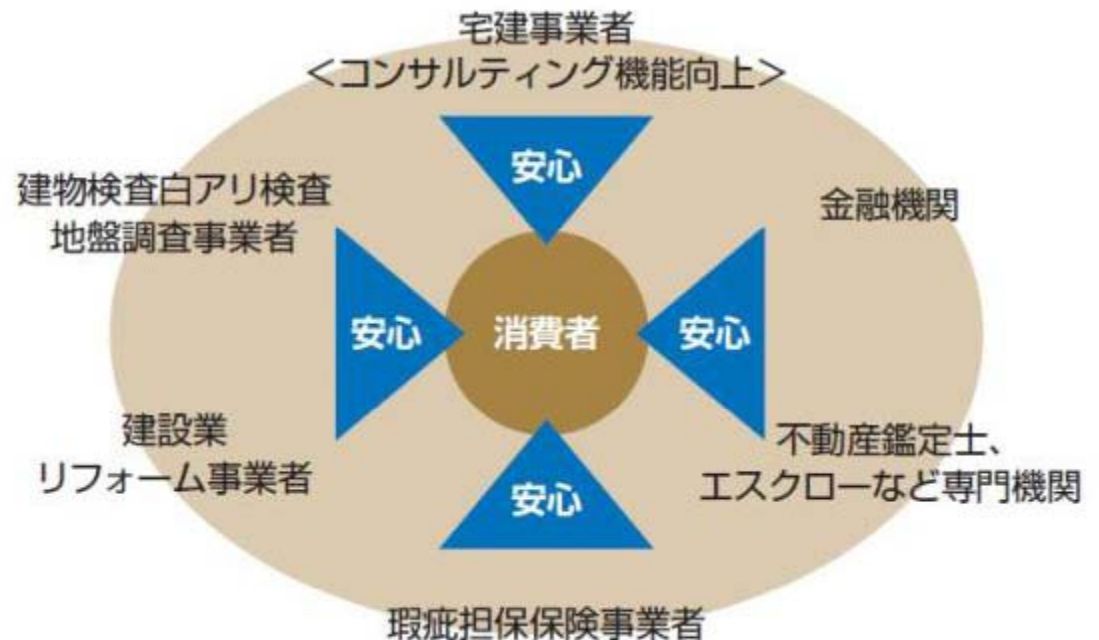
既存住宅流通市場に関わる各種プレイヤーに対して、共通の教育研修プログラムを提供する。またリフォーム事業者の認定制度を実施する

### 空き家対策

特に地方部で深刻となっている空き家を定期借家などを活用して流通に乗せる

## ●地域の現状特性に応じた連携事業の構築

(資料：価値総合研究所)







## 〓お見合い〓となる初回面談では 不動産購入のイロハを手ほどき

顧客の不動産に関する知識は様々。匠工房では、「初回面談」と呼ぶ打ち合わせの機会を最初に持ち、顧客層の知識の均一化を図っている。

最初の電話かメールを受けた時点で、必ず近くの店舗まで来店してほしいこと、その際に2〜3時間の打ち合わせを持ちたいことを伝える。初回面談では、具体的な物件資料を見せることなく、不動産の買い方に限定して説明する。途中で帰ってし

まわれないかと心配になるが、「どのような家がほしいか、ということベースに据えていけば嫌がられることはなく、逆に詳しい説明で信頼を得る」と永井氏は語る。

営業マンは、会社紹介からはじめて15分ほどかけてまず自己紹介すること。完全固定給の給与体系であること、どのように顧客に接しているかという姿勢などだ。「そこまで言うてくれるのに、心を閉ざしたままの人はいません」（永井氏）。

### 顧客との効果的なやりとり

- 大量に獲得する顧客には知識に優越が存在する
- ここで言う知識とは「不動産を購入するという知識」
- 初回の打ち合わせの時にその知識の均一化をする
- 知識の均一化をする最中にグリップを連続する
- 「不動産購入 → 住環境良 → 幸せ」という定義

### 初回面談での主なヒアリング項目

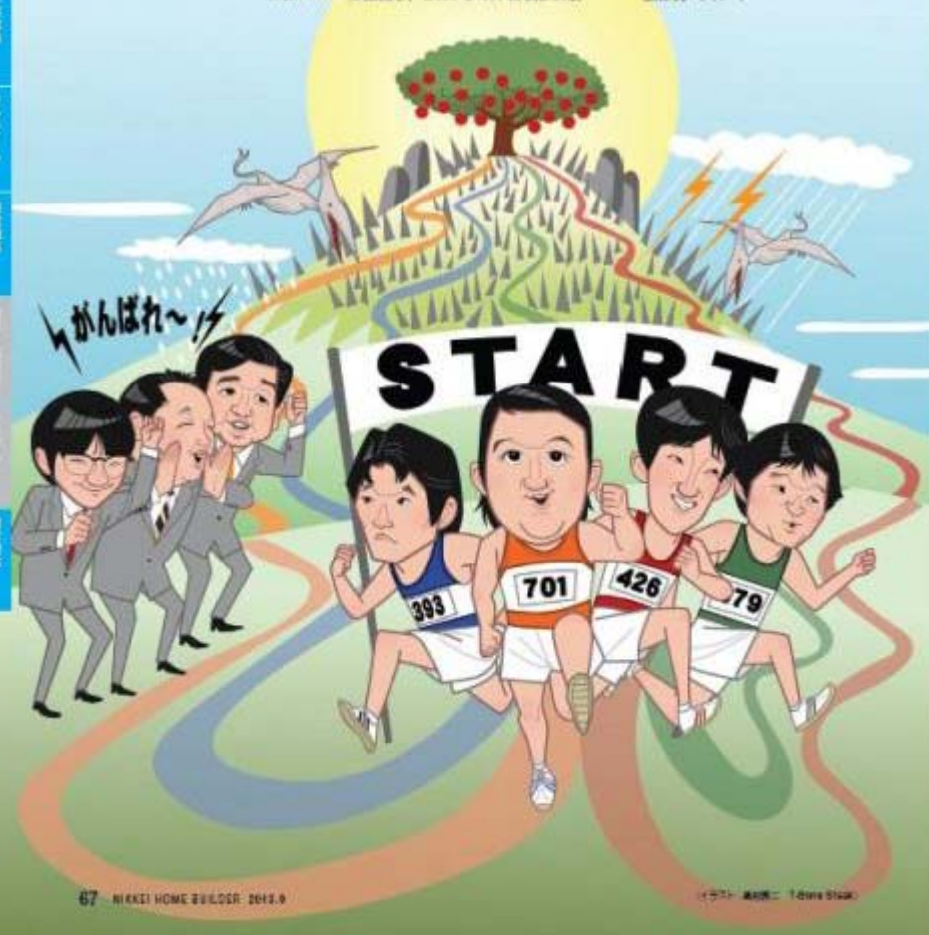
- ・希望の立地条件(エリア)
- ・購入動機
- ・希望の物件種類
- ・絶対条件
- ・希望の価格帯
- ・現在の住まいの種別
- ・家族構成
- ・住宅ローン利用の際のデータ
- ・希望購入予定日





# 困難越え“果実”目指せ 建築と不動産の一体サービスに挑戦

建築と不動産の一体サービスの先進的な成功事例を目の当たりにし、大いに刺激を受けた「JBN中古住宅流通ワーキンググループ」(以下WG)のメンバー。それぞれの地元で新規事業を展開することを心に決めて、動き出した。建築業界での経験があるとはいえ、不安がつきまとうのもまた事実。WGメンバーは集結し、これからの作戦を練った。(加藤 剛一ライター)



ワンストップ  
サービスを教に  
立ち上げます



WGメンバー 水戸  
板下 健一さん  
東京工務店 代表取締役社長

「まずやる中古住宅の流通事業を思い切って、建築と不動産のワンストップサービスと不動産屋との連携で成功している事例を研究して、またWGのメンバー、地元で同じような事業をするところからどうアプローチするか、地元でよいのか、自分の中で選んでいた企画書。このたびは私が実践する決意を固めた。どのような形でも進んでいるのか、事業立ち上げに必要に任じて、誰かが何のWGメンバー同士の連携は白紙にした」

「松本市で、同業建設(東京豊西東京市)の4社で実際に動いていることにしました。それぞれ規模もエリアも違いますし、建築と不動産をワンストップサービスでいくかなど検討中です。この4社で成功事例をつくることで、全国の工務店にも方向性を示すことができるのではないかと考えています」

WG 青木 隆也さん 私のところは、神奈川エリアの地場の不動産会社と連携していく予定です。現在は、結婚相手となる、同じく中古住宅流通を広めたいと思っている不動産会社を探しているところです。新規事業として別会社にするのも視野に入れています」



WGメンバー  
青木 隆也さん  
東京工務店 代表取締役

連携相手を  
募集中!

WGメンバー  
小林 健哉さん  
小林建設 代表取締役社長

不動産部門  
は別組織に

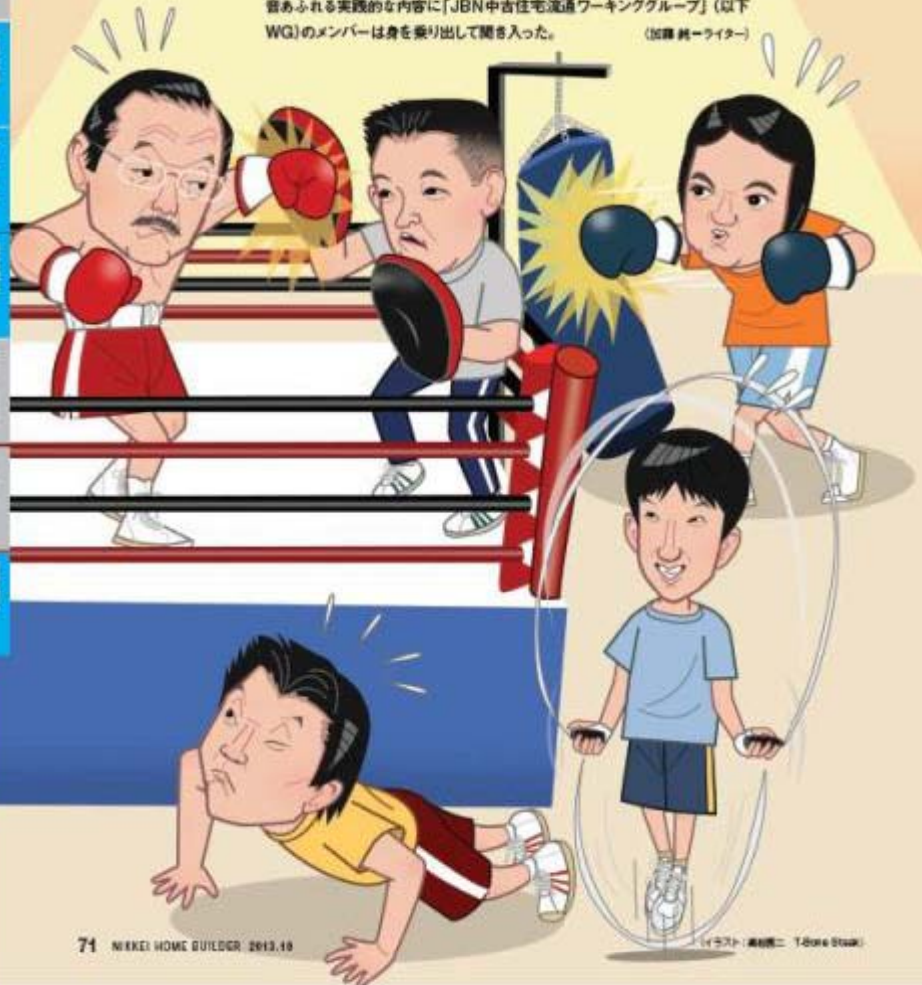




## 連携の“苦勞”を学ぶ 建築と不動産の溝を乗り越える知恵

中古住宅流通とリフォームの一体サービスにどのように取り組むか、シリーズ第5回目は、不動産流通のフランチャイズチェーン(FC)展開をするリニューアル仲介と、パートナーの一社であるK&K建築工業に話を聞いた。本音あふれる実践的な内容に「JBN中古住宅流通ワーキンググループ」(以下WG)のメンバーは身を乗り出して聞き入った。

(加藤 純一ライター)



「買い主に建設的に寄り添うのが、まず第一。不動産流通のFC展開をしているリニューアル仲介(東京都港区)代表取締役の西生謙さんは、建築会社と不動産会社が連携して買い主に対応するビジネスモデルを構築する。今回は、加盟会社であるK&K建築工業(東京都世田谷区)の代表取締役を務める木村和政さんにも参加していただき、連携の重要性を聞くことにした。不動産仲介に乗り出すWGメンバーは、思わず身を乗り出す。まるでワークショップの選手が、ベテラン選手とトレーナーの練習から、「1」でも多くのことを学びたいと熱い視線を送っている。

建築と不動産が歩み寄らないと機会損失!



西生 謙さん  
リニューアル仲介 代表取締役、住宅情報誌編集、建設会社に就いて、新築関連の取材を行う「エイム」の編集、日本不動産情報機構加盟の不動産会社の立ち上げに参加。2010年「リニューアル仲介」を立ち上げ、代表取締役を務める。

**歩み寄らないのは機会損失!**  
西生 謙さん もともと私は既存木造住宅の耐震化に取り組んでいました。中古流通は住宅の性能を担保するよい機会とみて、リニューアル仲介の仕事に立ち上がったのです。資産価値の減らない物件を購入してもらえようにならなければ、健全な中古住宅流通はありません。私たちは住宅の性能のインスペクション(建物検査)もしていますが、より大切なのは住宅の資産価値に関する判断だと考えています。買い付け申し込みの段階までの多角的なインスペクションが、リニューアル仲介の長所です。ただ、実際のオペレーションは簡単にはいきません。一番大変なのは、

のんびりしている建築会社と急いでいる不動産会社、両者の歩調を合わせることです。不動産会社には急がねばならない事情があります。売り物件を集めているのはほとんどが大手の不動産会社で、買い付け申し込みができてから売買契約をせざるを得ない。この3年間で、中古住宅流通の環境整備は進みました。それでも建築会社と不動産仲介会社が歩み寄らないのは、機会損失だと思います。木村和政 西生さんと10年ほど前に日本木造住宅耐震補強事業者協同組合(木耐協)で知り合い、3年前にリニューアル仲介に参加しました。耐震や劣化の把握をチェックしたうえで設計に入るのはプロとして安心感があります。自分たちも構造性能を担保しリフォームしていたので、方向が合致したのです。リニューアル仲介は、耐震補強を呼び掛ける営業をしなくても仕事が続いてくる利点があります。しかし、弊社は時間感覚です。話があって3~4日のうちに現場に行つて顧客の希望を聞き、図面にして見積もりを出し、絵を起こす。これを1週間以内に実施するスピード感が求められます。WG小森建設 事業部のインスペクションは無料ですが、売買契約



木村和政さん  
K&K建築工業 代表取締役

スピードが求められる



# 新築と同じ、安心感と性能で訴求する リニュアル仲介のネットワーク

リニュアル仲介が物件の購入前のプロセスに力を入れているのは、本文で触れたとおり。購入決定後に従来の建築会社と大きく異なるのは、中古住宅購入でもアフターサービスがあること。購入後5年間は住宅履歴を蓄積し、24時間365日、緊急電話受付は無料。「新築住宅を買うのと同じ安心感と性能を担保し、新築住宅と遜色のないアフターサービスを提供する」と西生さんは語る。

リニュアル仲介のパートナー会社

としての建築会社は、現時点で約70社。不動産仲介会社のネットワークは500社ほどである。

不動産仲介会社の集客は基本的に物件情報から。インスペクションの依頼がFC本部にあり、本部がパートナーを選定する流れだ。仕組みを使った実績は3年で約100件で、「まだ十分に成功しているとはいえないが、仕組みが完成すればアドバンテージが高い」と西生さんは意気込みを語る。

## リニュアル仲介の概要

- ・購入前に無償でインスペクション（建物・立地）を行う
- ・リフォーム費用を住宅ローンと一本化する
- ・購入者にとってメリットのある情報は必ず伝える
- ・本部で選定した優秀な建築会社を紹介する
- ・瑕疵保険の付帯を推奨・提案する
- ・充実のアフターサービスを提供する

## リニュアル仲介のパートナー（認定建築会社）選定基準

- ・建設業の許可を取得している
- ・建築士事務所登録をしている
- ・瑕疵保険検査会社へ登録している
- ・瑕疵保険検査員が在籍している
- ・耐震基準適合証明書の発行実績がある
- ・フラット35など適合技術者が在籍している
- ・建設工事賠償責任保険に加入している
- ・業法違反などの指導を受けていない



高村 寛樹 氏  
FC本部 営業部長

スピードが  
求められる





# リノベで波に乗れ!

## ストックの魅力伝えるプレゼンの極意

中古住宅の流通とリフォームを一体にしたサービスの実現を掲げる本連載。第6回は、リノベーションのイメージを広げるツールを用いて顧客にアピールする和久雄組に話を聞いた。リノベを入りにストック活用という大きな波に乗ろうとする同社の秘密なプレゼンに、『JBN中古住宅流通ワーキンググループ』（以下WG）のメンバーは感嘆の声をあげた。（加藤 純一ライター）



イラスト：高橋 誠二 (Tomo Takai)

### リノベがもつ可能性を顧客に感じてもらう

藤田友和さん  
和久雄組代表取締役、不動産会社のリノベ（リフォーム）を促す、2012年年初の業績を立ち上げる。いままでにないのびのびさをする。和久雄組の成長を促した活動に尽力する。



リノベーションの手法を用い、中古住宅の新しい価値を創出する和久雄組の橋本正浩（「アツクワ」）に話を聞いた。社名のとおり、住まい手が自分だけの個性を発見する喜びをサポートする不動産ビジネスを日指す。この9月から、リノベーションのワンストップサービス「10000H OUSING」を本格的に稼働した。建築と不動産の連携を推進するWGメンバーは、ストック活用型ビジネスの大きな波に乗るコツを聞き出すところを喜び出す。

### 10000円10万円の定期制

藤田友和 中古住宅は個人間売買で保証もなく、クレームになることも

### パターンで魅力や伝達

榎原清裕さん  
和久雄組デザイナー、執筆で情報を発信。BOONZIRO LINE DESIGN FACTORYを設立。和久雄組にはデザイナーとして参加。



多々あります。不動産仲介の営業マンは、顧客に中古を案内しつつも、新築を勧めることが多いでしょう。ただ、建て売りの新築住宅は間取りから材料まで、どうしても画一的になりがちです。一方で顧客では、好きな間取りの家に住める方法はないかと悩んでいる方も多く、想いを低コストでかなえるため中古のリノベーションに行きついたので。中古物件に対するネガティブイメージを払拭することに力を入れていきます。仲介手数料のなかからインセンティブによる年間約数割減を全物件に付けています。そして中古では、とにかくスピードが要求されます。物件を見つけてプランの提出に1週間

### 価格の優位性と資産価値、選択の広がり強調

高橋勇太さん  
和久雄組執行役員、大学経営コンサルティング会社で起業。和久雄組に参入した企業コンサルティングを行った後、和久雄組にアドバイザーとして参加。



顧客の口積もりに1週間かかっている。物件が売れてしまうことも多い。それで、まずパッケージ商品をつくりました。榎原清裕「アドバイザー」は、リノベーションではどのようなことができるのか、その魅力を強固に理解していただけるデザインプランをアパティン用意したものです（15ページの企画記事参照）。高橋勇太 多くの会社では実際の施工事例を見せていますが、それでは顧客は自分の想いが実際にどうかたよるかを想像するのが難しい。よって、顧客がどれほどの可能性を秘めているのかを伝えることで、「私ならこういう風にしたい」と感じてもらったかったです。

藤田 工費費はマンションでは定期制で、1回あたり10万円です。引き渡した住宅にお住まいの間はアフターサービスとして、24時間緊急トラブルサービスやサポートデスクを無料提供します。顧客は、フェイェスブックでの発信からセミナーに来ていたというリノベーションに対する需要が高い。そこで営業しています。高橋 セミナーではリノベーションのメリットとデメリットを説明し、当社の商品とサービスを伝えます。メリットとして紹介しているのは、第一に新築に対する価格面での優位性です。また、主に男性が気にするのは資産価値についてです。新築は目減りの割合が激しく、購入して中古にならんとすると価格は10〜15%下



# 7プランの展開で顧客の発想を広げる 提案商品「7・Feee」

「7・Feee」は、横浜市東戸塚の築27年マンションの一般的な3LDKの住戸をモデルとしたBeat HOUSEのプラン提案。1800万円の物件について7つのパターンを設定し、いずれも800万円分のリフトームをしてバリエーションを見せている。

このプラン提案には、初めてリノベーションを考える顧客の発想を広げると同時に、コストメリットを強調する役割もある。「同じエリアで同等の広さや間取りの新築住戸を探そうとしても徒歩15分で3600万円し、ほとんどの場合はごく普通の間取りや仕上げになってしまう。それが『7・Feee』では合計2600万円と新築よりも1000万円安い金額で、自分の個性を発揮でき、しかも耐震基準を満たす住宅がつけられることを伝えます」(渡邊さん)。



湘南の海辺を感じさせる「beach」、北欧の家具で演出する「nordic」、ビンテージの雰囲気をもつ「vintage」、ログハウスのような内装の「log cabin」、和のテイストを取り入れた「japanese roman」、自然素材や緑を取り入れる「organic」、ギャラリーのような演出の「stylish」の7種類を用意 (資料：和久環組)



## JBNのこれから...

- 性能向上リフォーム・長期優良リフォーム  
のインスペクションの整備
- 保険法人・流通業者との提携
- JTIとのタッグを組み資産価値向上