

---

# 活動報告

近畿圈不動産流通活性化協議会  
理事 印南 和行



# 近畿圏不動産流通活性化協議会の事業目的・目標

---

## (1)事業の目的

中古住宅売買時に今後スタンダード化を目指している、瑕疵保険・住宅履歴書・インスペクション・リフォーム等の事業を広めるとともに、消費者が安心・安全な中古住宅の売買ができる市場を形成し、中古住宅流通の活性化に貢献することを目的とする。

---

## (2)事業の目標

宅建業者の買い取り再販用及び中古マンションの「ワンステート」を8月中に商品化し、9月より募集を開始。全ての中古住宅の取引時に「ワンステート」が利用できるようにするとともに、近畿二府四県で「ワンステート」を利用できる環境を整備するために、(社)大阪府宅地建物取引業協会が中心となり、各団体にアプローチを行い、説明会などにより告知する。

説明会参加業者(昨年度参加業者を含む)に対しては、当協議会から「ワンステート」取扱い業者として認定証を発行、店舗内に「ワンステート」ポスターの掲示、チラシ・パンフレットの展示により、業者の意識を高めると共に、広く消費者の目に触れることができるような活動を行う。

更に、(社)大阪府不動産鑑定士協会による価格調査及びかし保険の加入によって金利優遇を可能にし商品化することで、来年度以降の利用者数の倍増を目標とする。

「ワンステート」の告知に関しては、チラシ、ホームページを主媒体とし、期間限定のキャンペーン価格、モニター制度による割引などにより利用を促進する。

また、利用者に対するアンケートを実施し、ホームページに掲載することにより、生の声により商品をアピールする。



## 本年度事業の概要 ①協議会組織体制について

---

### 【正会員】



社団法人**大阪府宅地建物取引業協会**



公益社団法人**京都府宅地建物取引業協会**



公益社団法人**滋賀県宅地建物取引業協会**



公益社団法人**和歌山県宅地建物取引業協会**

株式会社大阪宅建サポートセンター

公益社団法人滋賀県不動産鑑定士協会

公益社団法人京都府不動産鑑定士協会

一般社団法人和歌山県不動産鑑定士協会

株式会社日本住宅保証検査機構・日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合

株式会社関西アーバン銀行・特定非営利活動法人住宅情報ネットワーク

### 【賛助会員】

社団法人日本住宅リフォーム産業協会 近畿支部



# 本年度事業の概要 ②ビジネスモデルについて

## 商品・サービス等の開発

**【ワンステート】** 中古住宅の個人間売買の際、建物検査(かし保険適合検査)、かし保険指摘項目補修見積り、シロアリ点検・シロアリ1年保証、住宅履歴の登録、住宅アフター点検(1年後)、リフォーム付き住宅ローンをパッケージ化し、サービスを提供。オプションでかし保険に加入可能。

**【ワンステート・プロ】** 宅建業者が売主となる中古住宅の売買の際、建物検査(かし保険適合検査)、かし保険加入、シロアリ点検・シロアリ1年保証、住宅履歴の登録、住宅アフター点検(1・2年後)をパッケージ化し、サービスを提供。

大阪府不動産流通活性化協議会

**安心・安全**  
中古住宅を**売る時・買う時**の  
トータルサポートサービス

中古住宅  
売 買  
サポート **Onestate**  
ワンステート

中古住宅を売買するときの不安を6つのサービスでサポート!  
それぞれのサービス全て各分野のスペシャリストが担当するから安心!

ついに6つのサービスがパッケージ化!

- 1 建物検査 (かし保険適合検査)**  
建物の中心・外壁を  
徹底的検査!
- 2 かし保険指摘項目  
補修見積**  
建物検査で不具合が  
見つかったら大丈夫!
- 3 シロアリ点検・  
1年保証**  
シロアリの発生もして  
5年以内なら保証!
- 4 リフォーム付き  
住宅ローン**  
住宅ローンにリフォームローンが  
含まれた  
かんたんリフォームローン
- 5 住宅履歴の登録**  
建物の履歴を上げる  
「履歴書」作りもします!
- 6 住宅アフター点検  
(1年後)**  
住宅購入後も安心の  
1年保証!

6つのサービスがついて **89,250円**(税込) ※税込100万未満

オプション **かし保険** 売買後、住みこんでいく不安がなくなるように、  
保険会社が決められる保証制度です。

詳しくは裏面へ

近畿圏不動産流通活性化協議会

宅建業者様が売主となる物件に  
**「ワンステート・プロ」**  
お客さまが物件を選ぶ**「決め手」**になるサービス

中古住宅  
売 買  
サポート **Onestate**  
ワンステート

大手不動産会社に負けないサービスを  
提供できるから自信が  
溢れる! 一歩先を行けるので安心です!

お客さまに  
本当に喜ばれることも実現する。  
これからの住宅の売り手業界で生き残る!

もっと嬉しい! **お客さまが喜ぶ  
5つのサービスがひとつに!**

- 1 建物検査 (かし保険適合検査)**  
一般のサービス価格  
5万円前後
- 2 かし保険加入  
(保険料約20万・  
補修費用1,000万円)**  
宅建業者さまの  
負担を軽減
- 3 シロアリ点検  
1年保証**  
一般のサービス価格  
2万円前後
- 4 住宅の  
価値が  
上げられる!**  
住宅履歴  
情報保管  
一般のサービス価格  
3〜5万円前後
- 5 住宅アフター点検  
(1年間)**  
一般のサービス価格  
2万円前後

お客さまに  
信頼・信用を  
得られる!

宅建業者さまの  
責任を軽減

お客さまに  
より安心して  
いただける!

住宅の  
価値が  
上げられる!

お客さまとの  
繋がりが  
できる!

5つのパッケージがついて **87,900円** ※税込100万未満

詳しくは裏面へ



## 本年度事業の概要 ②ビジネスモデルについて

### 【制度・仕組等の構築】

各府県の宅建協会会員に向け、「ワンステート」、「ワンステート・プロ」の研修会を実施し、告知活動を行う。

研修会参加者には、店舗貼付用の「ワンステート」ポスターを配布し、消費者の目に触れるように働きかける。

### 【研修会実施実績】

6会場 290名参加



近畿圏不動産流通活性化協議会

Onestate  
取扱店

安心・安全・満足

中古住宅を売る時・買う時の  
トータルサポートサービス

中古住宅  
売買  
サポート

Onestate  
ワンステート

「ワンステート」とは近畿圏不動産流通活性化協議会が  
提供するサービスです。

私たちは中古住宅の安心・安全な取引をご提供します

- 建物検査  
(かし保険適合検査)
- シロアリ点検  
1年保証
- 住宅履歴  
情報保証
- 住宅アフター  
点検
- リフォーム付き  
住宅ローン
- かし保険

詳しくは Onestate 取扱店の  
当社までお問い合わせ下さい

お問い合わせ先

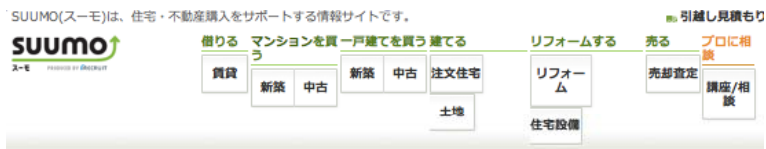
# 本年度事業の概要 ③活動における工夫について

## 消費者への周知・普及

【制作物】 宅建業者店舗貼付用ポスターの製作

【広告】 「SUUMO」サイトで「ワンステート」商品紹介ページを作成

【セミナー】 消費者向けセミナーを開催



不動産・住宅サイト SUUMO トップ >> 近畿圏不動産流通活性化協議会

2014年 2月22日土 14:00~16:00 (13:30開場)

□ 会場 サザンビルディング4F (大阪市中央区南本町3-4-8 (地下鉄御堂筋線「南本町」駅南口徒歩1分))

□ 参加無料

□ 定員/50名

講師 印南 和行 (おうちのHappy サポーター)

保有資格：1級建築士、宅建業種取引主任者、ファイナンシャルプランナー (AFP)、住宅ローンアドバイザー、1級建築施工管理技士、1級建築士、住宅性能評価士

講演テーマ：今回のセミナーは新築、中古物件どちらを検討しているも参考になるセミナーです。マイホーム購入で失敗したくないと言う方はぜひご参加ください。

かしこい住宅・マンション選び、7つのチェックポイント

- ▶ 今本当に買い時なのか？
- ▶ 新築物件vs中古物件それぞれの特徴を徹底比較！
- ▶ 買える価格と買いたい価格の違いを知ろう！
- ▶ 本当にあった欠陥住宅から学ぶ住宅の見極め方
- ▶ 買ってから後悔しないための周辺環境の調べ方
- ▶ 不動産会社が教えない!? 諸費用の落とし穴
- ▶ 住宅ローンのチェックポイントをお教えします！

今、アベノミクスと消費増税で、住宅業界は強きムード。本当に今、消費者にとって買い時なのか？も知らず2000万円のマイホームを購入する事は非常に危険です。マイホーム購入の前にぜひこのセミナーにご参加ください。

お申込み・お問い合わせ 近畿圏不動産流通活性化協議会 事務局 〒532-0011 大阪市淀川区西中島5-11-9 (NPO法人住宅情報ネットワーク内) TEL.06-6304-8833 FAX.06-6838-2104

## 売却査定時に「ワンステート」を活用頂いた不動産業者さんのアンケート結果

---

Q. 費用負担は？

→検査等を売主負担 →オプションの瑕疵保険は買主負担  
→費用負担者に決まりを設けないのが良かった。

Q. その時のお客様の反応はいかがでしたか？

→「自宅の建物にあまり自信がないのか、あまり乗り気ではなかった。が、私の検査は、了解してもらいました。汗だくになりながら検査をして、各部屋の水平・垂直に問題が無いことを伝え、後は、ヒビ割れ等は補修をすればよいことや、他の補修項目等を含め補修費の見積もりもしていただけることを伝え、了解を得ました。」

→営業担当者に建物アドバイザーの知識(インスペクションの実践知識)があることで  
売主さんの建物への不安が解消されることがわかった。

Q. 「ワンステート」を利用する時、不動産会社にメリットがありますか？

①自信を持って販売できる②お客様の結論が早い(建物の不安が無いので、あとは予算と物件の位置的条件だけ)  
→建物の不安を解消していればお客様の結論が早くなる

Q10. 「建物アドバイザー」を取得している方は、その知識をどのように営業に活かされましたか？

やはり、建物診断に対しての不安が大きく、拒否される確率が高い。そのため、事前調査を営業マンがすることにより、安心感を持たれるし、また一生懸命建物診断をすることは、大きく顧客に信頼されます。本当にお客様の対応が変わる。

→お客様の建物に対する不安を払拭するのは、営業担当者の役割というのがわかった。

### アンケート結果から

今後は商品説明と同時にインスペクションの**実務**知識【建物アドバイザー研修】で営業担当者の**コンサルティング機能**を向上してもらいたい。

---



## 本年度事業の概要 ④本年度事業の成果

---

### ①ワンストップ商品のラインナップ充実(買取再販物件、中古マンションなど)

(達成) 宅建業者が売主となる物件「ワンステート・プロ」の商品開発

(再検討)「ワンステート・マンション」は、消費者をかし保険サービスに結び付けるのが困難

### ②金利優遇を含む商品等の開発・普及

サービスに金利優遇、価格調査の導入が難しい。理由;金融機関による了解が得られない  
⇒次年度の目標とする

### ③ワンステート説明会参加及び利用

【説明会について】 今年度より新たに参加した滋賀県宅地建物取引業協会役員向けに説明会、和歌山県、京都府宅地建物取引業協会役員及び会員向けに説明会・研修会を開催  
→現在290名参加、

【利用者数について】 宅建業者のかし保険やインスペクションの認知度が低い。

宅建業者からエンドユーザーに対する商品の伝え方がわからない。

【成果達成のための工夫】

商品説明会だけでは会員の受講者数は伸びないため、「インスペクション」研修会を同時に開催





## 本年度事業の概要 ⑤本年度事業の課題

---

### 【協議会組織の課題】

協議会を運営していくための収入源の確保が困難。当協議会に関しては来年度より正会員の年会費の増額を予定しているが、サービスの利用件数も少なく、各参加団体が収益を享受できていない。

### 【協議会活動の課題】

現在は、住宅の仲介の仕組みを改善し、中古住宅の流通活性化を目的に各団体が参加しているが、協議会を存続するためには、利用件数を増加する活動が必要。

消費者に対して「インスペクション」、「かし保険」、「住宅履歴」を認知してもらうのが近道であるが、その費用を捻出することが困難な状態。



## 今後の発展・普及に向けて

---

### 【活動目標】

「ワンステート」、「ワンステート・プロ」の普及と各宅地建物取引業協会会員に対するインスペクションの実務研修(二級建物アドバイザー)に注力。

更に価格査定導入による住宅ローンの金利優遇の商品化を目標とする。(以下を検討)

### 【住宅ファイル制度の活用】

日本不動産鑑定士協会連合会が検討している「住宅ファイル制度」には、鑑定士さんによる「価格調査」的なサービスが検討されている。

このため、この制度とワンステートの相互協力により、ワンステートの商品向上を検討し、来年秋頃にモデルケース的な試験運用する予定。

