

平成27年3月18日(水)

中古不動産取引における情報提供促進モデル事業
活動成果発表会

OKINAWA型中古住宅流通研究会

<http://www.study.okinawa/>

- 発表者 柿本 洋 -



OKINAWA型中古住宅流通研究会 発表概要

- **事業の目的**
- **事業の概要について**
- **成果物作成に至るまでの取組みについて**
- **成果物及び得られた成果について**
- **今後の活動方針について**



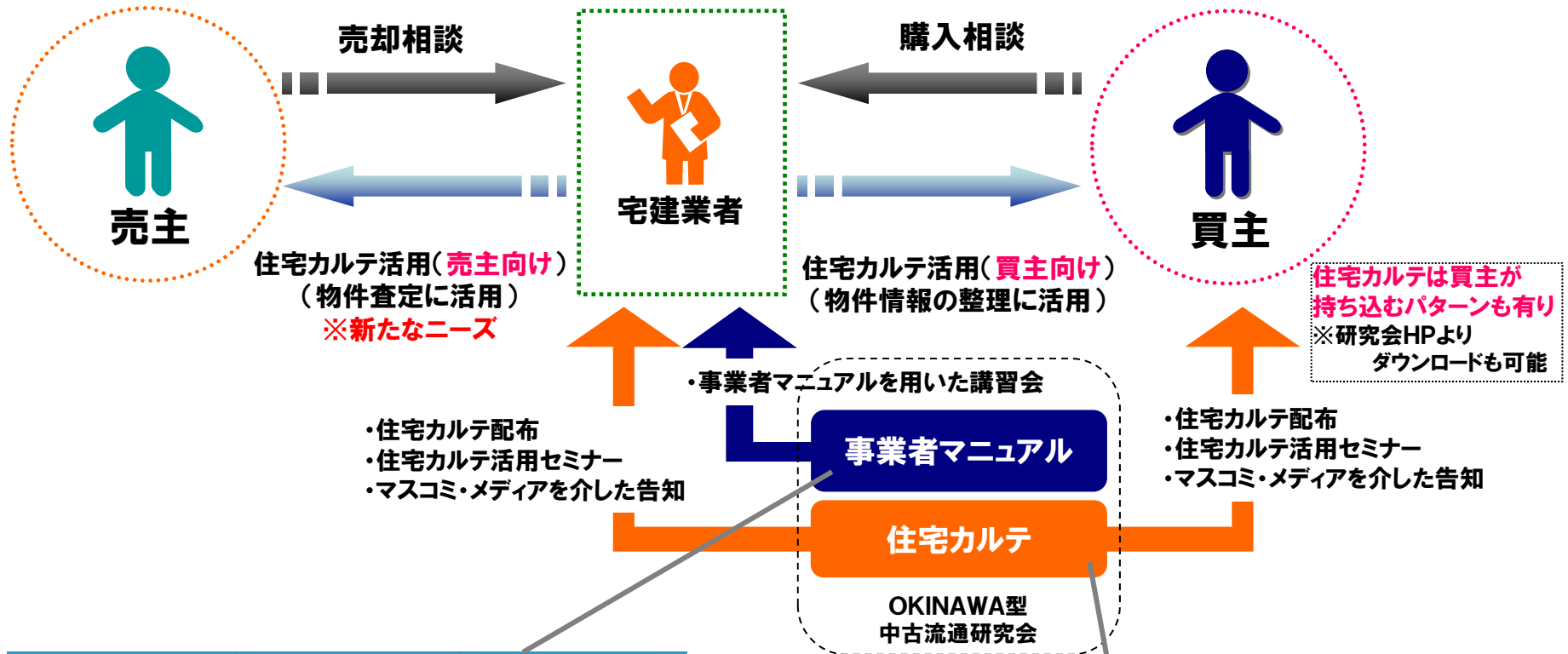
1. 事業の目的

- ・ 沖縄の中古不動産流通における情報提供促進のための現状分析及び課題抽出
- ・ 中古住宅購入時に必要な情報を得ることができる「**住宅カルテ**」の作成し、消費者に有効活用してもらう
- ・ 宅建業者サイドから「住宅カルテ」を積極的に活用を促すことができるよう「**事業者マニュアル**」を作成・提供し、消費者への情報提供を促進させることに繋げる

※当初の相談窓口開設的なものより、具体的なツール作成とその活用を目指す方向性にシフト。また、研究会自体も異業種から色々な情報を得て、その情報を整理し、中古住宅流通活性化のためのより良い仕組みを提供する場に目的を変更した。



2. 事業の概要について①





2. 事業の概要について②

取引のタイミング	①販売開始時	②販売開始後 ～購入申込までの間
誰が誰に対して	「宅建業者が売主に」	「宅建業者が買主に」 「買主が宅建業者に」
提供する情報 (その際の役割)	物件査定の際の物件情報 (告知書作成の補助的役割)	相談・購入の際の物件情報 (安心して損をしない不動産仲介)
各タイミングにおける情報提供の 位置づけ	売却相談 ↓ 物件調査・建物検査 情報提供「住宅カルテ」 ↓ 販売開始	情報提供「住宅カルテ」 「事業者マニュアル」 ↓ 購入希望・建物検査 ↓ 購入申込み



3. 成果物作成に至るまでの取組みについて①

①検討体制について

対象者	コアメンバー + 異業種メンバー
WG名称	第1回異業種MTG(キックオフMTG) 第2回異業種MTG 第3回異業種MTG
WG概要	<p>【検討会の目的】 県内の中古流通促進について、しっかりとした志又は関心のあるメンバーを呼び、沖縄県での現状確認や課題を資料をもとにディスカッションすることで、協議会事務局側で分野別に課題を抽出</p> <p>【検討内容】 県内事例/インスペクション現状/県内RC造住宅の構造特性/営業マンのインセンティブ/メンテナンスノ大切さ/住宅カルテ等の取組みの普及について</p>
開催日	第1回:2014/8/14 第2回:2014/8/26 第3回:2014/11/11
参加者数	第1回:コアメンバー3人、異業種メンバー10名 第2回:コアメンバー3人、異業種メンバー14名 第3回:コアメンバー3人、異業種メンバー5名
その他	第1回は、既存のワンストップサービスを実施している他の協議会の課題を踏まえ、県内の各分野の現状・課題を探り、成果物作成をするにあたっての情報収集。 第2回は、第1回のキックオフMTGのなかで抽出した課題を踏まえ、協議会で進めていく取組みや成果物についての指摘・意見を募り、ディスカッションを重ねた。 第3回は、主に県内で不動産・建築向けの新聞を毎週発行しているマスコミ関係者らとともに、事業期間中盤における告知状況や取組みの課題などについて、ざっくばらんに談話。

対象者	コアメンバー + デザイナー
WG名称	コアミーティング
WG概要	<p>【検討会の目的】 本事業の目的と、協議会での活動を遂行し、成果物完成するために、定期的な場として</p> <p>【検討内容】 以下成果物作成及び内容検討にあたってのディスカッション ・パンフレット(消費者・事業者) ・業者間連携マニュアル(事業者) ・専用HP及びスマートフォンアプリ(消費者) ・お客様アンケート結果分析(事業者) ・運営ノウハウ(事業者) ・物件調査チェックリスト</p>
開催日	2014/8/5 2014/8/28 2014/9/5 2014/10/6 2014/10/30 2014/10/31 2014/11/25 2014/12/11 2014/12/18 2015/1/8 2015/2/6 2015/2/28
参加者数	毎回:コアメンバー3人、(必要に応じてデザイナー1名)
その他	SNS、メールを介して常に情報共有を心掛けていた



3. 成果物作成に至るまでの取組みについて②

②事業者等に対する調査について(主なもの)

対象者	県内に3店舗展開している地元不動産会社
ヒアリング名称	「おうちクリニック 住宅カルテ」宅建業者ヒアリング
ヒアリング概要	<ul style="list-style-type: none"> ●アンケートの項目 ①問診票を使用してみているかがでしたか？ ②建物状態セルフチェック表を使用してみているかがでしたか？ ③使える制度チェックシートを使用してみているかがでしたか？ ④今後「おうちクリニック 住宅カルテ」を使用したいですか？ ⑤チェックリストのご意見、改善点等がございましたら、お気軽にご記入ください。 ⑥備考欄:宅建業者担当者の意見
実施日	アンケート回収日の12月15日(事前メールにてやりとりもあり)
参加者数	宅建業者所長1人
意見	<ul style="list-style-type: none"> ・説明を行ったが、制度の理解が難しい ・お客様の関心が薄く、順番を制度のチェックシートから行っていたほうが説明しやすい ・もう少し知識のない人でも分かりやすくてできれば(分譲マンション売買担当) ・家主がいる時は記入しづらい(戸建売買担当)



対象者	(公社)沖縄県宅地建物取引業協会会員
講習会名称	平成26年度 後期実務研修会
講習会概要	<ul style="list-style-type: none"> ●目的 協会が定期的に行っている会員向け勉強会 ●内容(約15分間) 事業目的の説明と「住宅カルテ」紹介と使い方説明
開催日	2015/1/22
参加者数	会員約300名
その他	多くの宅建業者に認知して頂くことができた

対象者	(公社)全日本不動産協会会員
講習会名称	平成26年度 第2回流通研究会(流通委員会主催)
講習会概要	<ul style="list-style-type: none"> ●目的 協会が定期的に行っている会員向け勉強会 ●内容(質疑入れて約80分間) 前半:「住宅カルテ」の紹介と使い方
開催日	2015/2/5
参加者数	会員約30名
その他	多くの宅建業者に認知して頂くことができた



3. 成果物作成に至るまでの取組みについて③

③消費者に対する調査について(主なもの)

対象者	県内に3店舗展開している地元不動産会社
アンケート名称	「おうちクリニック 住宅カルテ」消費者アンケート
アンケート概要	●アンケートの項目 ①問診票を使用してみているかがでしたか？ ②建物状態セルフチェック表を使用してみているかがでしたか？ ③使える制度チェックシートを使用してみているかがでしたか？ ④今後「おうちクリニック 住宅カルテ」を使用したいですか？ ⑤チェックリストのご意見、改善点等がございましたら、お気軽にご記入ください。 ⑥備考欄：消費者の意見
実施日	アンケート期間は平成26年10月23日～11月23日
人数	アンケート母数は、23人※項目未記入者1人あり
意見	・他の不動産では、給付金の話などしてくれなかった ・たくさん物件をみてきたが、こういう資料があると助かる ・説明する人がいないと記入しづらい ・難しそうに見ていましたが、こういうのがあれば助かる

対象者	消費者
講習会名称	中古住宅買い方セミナー & インспекション体験会
講習会概要	【住宅カルテを使った中古住宅買い方セミナー】 ●第一部：住宅カルテ説明 ●第二部：実際に売り出し中の中古物件にてインспекション体験会 ※雨天のため延期(3月末に実施予定)
開催日	2015/3/1
参加者数	約30人
その他	・参加者の構成は、消費者半分、関連業者半分。 ・告知して5日後の開催にもかかわらず約30人の参加者が来たことは、関心の高さとともに、協議会の活動や本事業目的の告知の成果が感じ取れた。 ・住宅カルテについては高評価。 ・インспекション体験会について、とても興味を持たれている方が多かった。





4. 成果物及び得られた成果について

「消費者及び事業者向けパンフレット」と「物件調査チェックリスト」とを、「**住宅カルテ**」という形に集約。また、実際に、不動産営業の場面で使用して頂きアンケートをとるなどしその役割と活用タイミングを明確にした。合わせて、不動産業者に「住宅カルテ」を積極的に活用してもらえよう「**事業者マニュアル**」を作成した。また、メディアにも取り上げられ周知徹底にも繋がった。

「住宅カルテ」の4つの構成と各効果

【①表紙】

→親しみやすいイラストとともに「カルテ」という響きを持たせることにより、手に取ってもらいやすいデザインに。女性にも好評。

【②1ページ目：問診票】

→病院で記入するような問診票の形式を簡略化。分かりにくい制度についても、「知っているか・知らないか」程度の設問形式とすることで、記入の場では理解できなくても、次につながるための知るきっかけ、気づきとなる。

【③2ページ目：物件状態のセルフチェックシート】

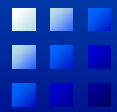
→インスペクションや既存住宅瑕疵保険時の建物検査時に行われるチェック項目に沿う内容とすることで、物件内覧時の確認漏れを防ぐこととともに、消費者及び宅建業者への制度の普及(地ならし)にもなる。

【④3ページ目：使える制度チェックシート】

→住宅購入時に活用できる制度について、建物(ハード)の築年数や面積等によって、まとめて制度をチェックすることができる。特に買主にとって購入検討している物件で利用可能な有益な制度があるかどうかを判断できる。(中間報告時から消費者により分かりやすいようデザインを変更)



実際の営業現場での住宅カルテの活用や住宅カルテ活用セミナーなどを行った結果、意識の高い消費者からは良い感触を得られ、実際に瑕疵保険やインスペクション等に興味を持って頂くきっかけとなった



5. 今後の活動方針について

【本年度の活動において残された課題について】

- ・実際に住宅カルテ・事業者マニュアルを製作してからの導入期間が短かったため十分といえる検証ができなかった。
- ・「住宅カルテ」を活用したことにより実際に瑕疵保険やインスペクションなどにつながる事例については明確に把握できなかった。

【今後の発展・普及に向けて】

- ・消費者が不動産相談・購入の場面で実際に「住宅カルテ」を積極的に活用できるようにし、安心・安全な不動産取引の事例を1件でも多くつくる
 - ・消費者により広く認知させるため不動産情報誌(グーホーム)との連携(3月から決定)
 - ・必要項目を入力することで完成する住宅カルテのアプリ版の作成
 - ・「売主向け」に特化した「(仮)住宅通信簿」の作成・提供
- ・消費者及び宅建業者向けに「住宅カルテ」活用セミナー & 体験インスペクション講座などを定期的 to開催し周知徹底を図っていく
- ・宅建協会・全日本の他、不動産業界以外の関連団体(設計事務所協会等)との連携
- ・異業種ミーティング開催や新しいツールの開発など研究会としての継続的活動



県内物件登録数No1