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

良質中古住宅推進協議会

発表者 高橋正典

良質中古住宅推進協議会 発表概要

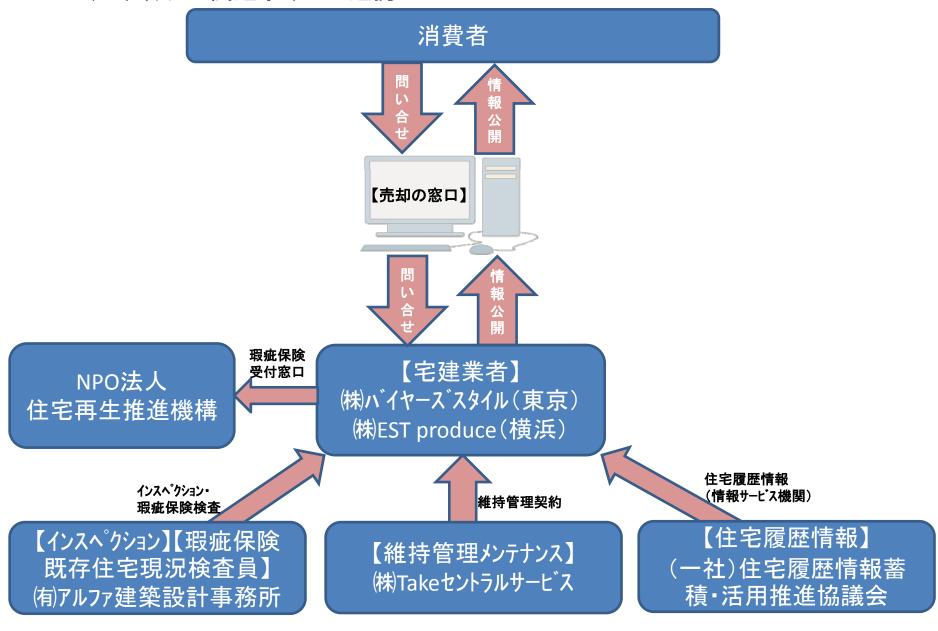
- 1. 事業の目的
- 2. 事業の概要について
- 3. 成果物作成に至るまでの取組みについて
- 4. 成果物及び得られた成果について
- 5. 今後の活動方針について

1. 事業の目的①

- 1.売却時における情報開示による「早期高値売却」のインセンティブの実現と周知
- 2.売主の財産価値を高め、好条件売却を実施する「セラーズエージェント」的宅建業 者の必要性の周知
- 3.宅建業者における、売却案件取得に必要な説明資料の作成
- 4.財産価値を高めるための、住宅所有者による維持管理メンテナンス意識の継承

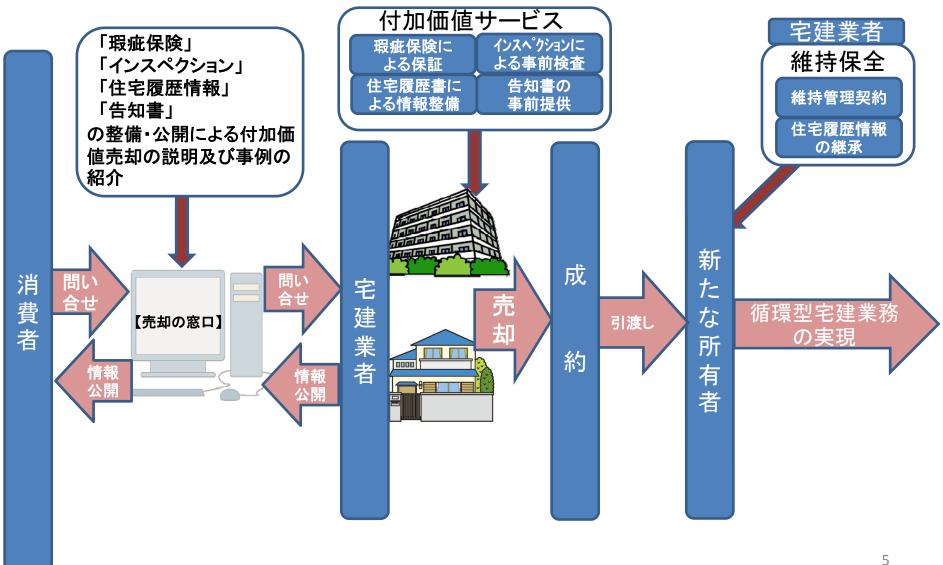
1. 事業の目的②

●宅建業者及び関連事業との連携について



1. 事業の目的③

●宅建業者及び関連事業との連携について(売却受託から維持管理までの流れ)



2. 事業の概要について①

●取引における情報公開に関する宅建業者及び関連事業者の役割について



2. 事業の概要について②

【消費者向け情報公開WEBサイトによる付加価値売却の実現】

●消費者が売却にあたりネット上において業者選択する際に、当サイトが表示される ことで、他の宅建業者と差別化された内容を知る事によって、問い合せを促す。



マンション売却の窓口とは?

マンションを賢く売却するノウハウ

他社との違い

マンション売却の基礎知識

会社概要



平成26年度 国土交通省採択モデル事業

日本以外の先進国では、建物は古くなっても、きちんと手入れやメンテナンスをすることで、価値が維持さ れています。時には、新築以上に高く売れることも珍しくありません。

しかし、日本は戦後新築ばかりを造り続け、更に人口減少時代に突入した結果、建物が余り空き家が急増し ています。

現在、国土交通省では、新築の建設だけではなく、現存する中古住宅の流通を倍増させる計画を実行中で す。そこで、国土交通省は、宅建業者が他の専門家と連携して行う、売主による物件情報開示や、買主によ る物件情報収集の補助等に係る先進的な取組みをモデル事業として支援することとし、当社が事業管理者を している「良質中古住宅推進協議会(※)」がその採択を受けました。

当社は、このモデル事業を通して、あるべき中古住宅の価値を高める市場に流通させる取組みを行っており ます。

お気軽にご相談下さい ご相談・お問い合わせ

早く高く売れる 5つの理由 「瑕疵保険」加入による

- 安心の5年保証
- 「インスペクション」による 建物診断書付
- 建物の不安を見える化 「住宅履歴書」付住宅
- 事前にリノベーションする
- 「リノベ売り」
- 入居後の安心「無料駆けつけサービス」 24時間コールセンター

マンション売却のご相談

- 今すぐ知りたい!
- 無料査定フォーム

『売却の窓口』アドレス; http://www.baikyaku-mado.com/

2. 事業の概要について③

【宅建業者向け売却受託用説明資料】

●宅建業者が、消費者に対して行う情報公開による早期高値売却の実現について本資料を以て説明を行う。 「マンション売却の窓口」4つの付加価値

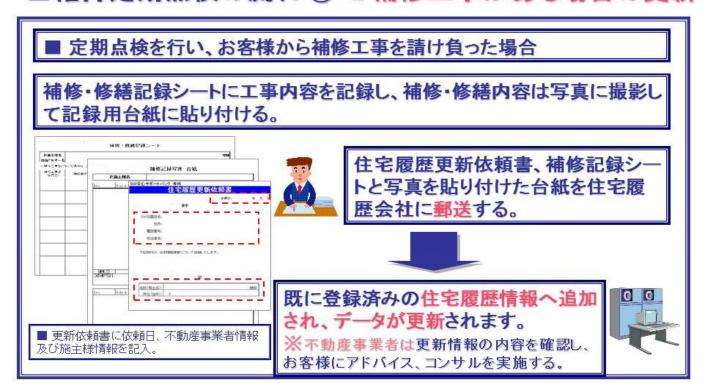




2. 事業の概要について4

【中古住宅向け維持管理マニュアル】

- ●宅建業者が、本情報公開の仕組みによって購入した新たな物件所有者に対して行う、引き渡し後に提供する維持管理契約に関する説明資料。
 - ■中古住宅30年間 維持定期点検制度の運用方法
 - ■維持定期点検の流れ ③-2 補修工事がある場合の更新



3. 成果物作成に至るまでの取組みについて

- ●以下3つのWGに分け成果物の作成にあたった。
- ①消費者向け情報公開Webサイト構築及び検証
 - ○検討メンバー・・・株式会社バイヤーズスタイル

株式会社EST produce

NPO法人住宅再生推進機構

株式会社バイヤーズスタイル(業務委託) 以上構成事業者

グルーヴィ株式会社(外部有識者)

株式会社ジェイコス(外部有識者)

- 〇取り纏め・・・・・ 株式会社バイヤーズスタイル
- ②宅建業者向け受託用説明資料
 - ○検討メンバー・・・株式会社バイヤーズスタイル

NPO法人住宅再生推進機構 以上構成事業者

株式会社WARIKAN(外部有識者)

- ○取り纏め・・・・・・株式会社バイヤーズスタイル
- ③中古住宅向け維持管理マニュアル
 - ○検討メンバー・・・株式会社バイヤーズスタイル

株式会社Takeセントラルサービス 以上構成事業者

株式会社フォーラムジェイ(外部有識者)

〇取り纏め・・・・・ 株式会社バイヤーズスタイル

株式会社Takeセントラルサービス

4. 成果物及び得られた成果について①

【消費者向け情報公開WEBサイトによる付加価値売却の実現】

『売却の窓口』アドレス; http://www.baikyaku-mado.com/

☆ ホーム → よくあるご質問 → 無料査定フォーム → ご相談・お問い合わせ

マンション 売却の窓

あなたのマンションに「付加価値」を提供し、査定価格以上の成約を実現します!

マンション売却の窓口とは?

マンションを賢く売却するノウハウ

他社との違い

マンション売却の基礎知識

成約実績

会社概要



平成26年度 国土交通省採択モデル事業

日本以外の先進国では、建物は古くなっても、きちんと手入れやメンテナンスをすることで、価値が維持さ れています。時には、新築以上に高く売れることも珍しくありません。

しかし、日本は戦後新築ばかりを造り続け、更に人口減少時代に突入した結果、建物が余り空き家が急増し ています。

現在、国土交通省では、新築の建設だけではなく、現存する中古住宅の流通を倍増させる計画を実行中で す。そこで、国土交通省は、宅建業者が他の専門家と連携して行う、売主による物件情報開示や、買主によ る物件情報収集の補助等に係る先進的な取組みをモデル事業として支援することとし、当社が事業管理者を している「良質中古住宅推進協議会(※)」がその採択を受けました。

当社は、このモデル事業を通して、あるべき中古住宅の価値を高める市場に流通させる取組みを行っており ます。

早く高く売れる5つの理由

- 「瑕疵保険」加入による
- 安心の5年保証
- 「インスペクション」による 建物診断書付
- 建物の不安を見える化
- **「住宅履歴書」**付住宅
- 事前にリノベーションする
- 「リノベ売り
- 入居後の安心「無料駆けつけサービス」 24時間コールセンター

マンション売却のご相談

- 今すぐ知りたい! 無料査定フォーム
- お気軽にご相談下さい ご相談・お問い合わせ

4. 成果物及び得られた成果について②

【消費者向け情報公開WEBサイトによる付加価値売却の実現】

<瑕疵保険説明欄>

▲ 「瑕疵保険」加入による安心の5年保証

新築住宅を購入する場合、買主様は売主である不動産会社から建物の保証を受けられます。つまり購入後に何か不具合が見つかったら売主が直してくれるのです。しかし、中古住宅では売主が個人であるために、引き渡し後に保証をするのは無理です。仕方のないことではありますが、それでは新築の方が安心だと思われても仕方ありません。そこで、国は中古住宅にも一定の基準をクリアすれば売買後最長5年間の保険を付ける制度を創りました。この保険に入ることで、買主様は引き渡しを受けた

あとに発見された雨漏りや傾きといった隠れた瑕疵(欠陥)が保険で保証されることになるということです。

ところが、その制度についての不動産会社の理解度が足りないため、説明されずに取引を進められるケースが多いのが実態です。当社では、その保険に関する手続きとノウハウを国から直接指導を受け、皆様にご提供しております。保険制度を活用することによって、買主様が安心であることは当然のこと、売主様におかれましても、物件を引き渡した後に通常売主様が負担させられる瑕疵担保責任(物件に見つかった隠れた欠略等が見つかった場合の補修等)について、その責任を保険で補うことが出来るようになります。尚、保険加入費用は当社が負担致します。

<インスペクション説明欄>

<住宅履歴書説明欄>

B インスペクションによる建物診断書付



買主様が中古住宅に持つ不安の中でもっとも多いのが「建物への不安」 です。

新築が必ずしも安全というわけではありませんが、それでも新築は中古 に比較すると建物ついての不安が少ないと考える人が多いようです。し かし、実際の中古住宅は相当にしっかり作られているものが多数あり、 新築以上の耐震性を有する場合すらあります。それをきちんと事前に調 べて提供することで、買主様は安心の取引が出来るのです。それがこの

「インスペクション」という建物診断制度です。

このインスペクションを行うことで、買主様は購入後にどの部分を修理したりリフォームしたりすれば良いのか?という判断が可能となり、購入後の不安の一つである「リフォームにいくらかかるかわからない」という問題が解決します。

当社では、売却にあたっては、まずこのインスペクションを全額当社負担にて実施し、買主様が心配であろうリフォームや補修に関する見積もりを事前に作成します。これによって、買主様の適切な判断が速やかに行われることとなります。

● 建物の不安を見える化「住宅履歴書」付住宅

中古住宅の買主様は、ほぼ購入後にリフォームを行います。そこで問題になるのが、新築時の設計図書がなかったり、住んでから行ったリフォームや設備の交換内容が分からないことです。中古車を購入する際に、整備点検記録が無ければ不安であるのと同じで、得体の知れない物件を購入するのは難しいことです。また、そのような情報がない場合には、購入後に必要なリフォームと必要のないリフォームがわからず、余分な値引き交渉をされかねません。

そうした問題を解決するのが「**住宅履歴情報**」という制度です。 この情報は、電子化されたもので住宅の所有者から所有者へ引き継がれます。



国は、住宅を長持ちさせるためには、メンテンスや補修を定期的に実施し、それを履歴として蓄積していくことが必要であるとしています。もちろん、現在の所有者がそうした情報の全てを保有しているというわけではありません。しかし、現在ある情報からスタートし、買主様がその情報に厚みを増していくことで、優良なストック住宅が生まれます。

当社では、この住宅履歴情報への登録コストやデータを電子化保存されていくための費用も負担致します。

4. 成果物及び得られた成果について③

<売却マンション事例①>

〇〇〇〇〇〇石神井公園 西武池袋線「石神井公園」駅徒歩6分 価格(B)万円

通常査定金額(A)万円⇒付加価値査定金額(B)万円

媒介取得年月日;平成26年11月28日⇒成 約 年 月 日;平成26年12月28日 成 約 価 格;(B)万円



4. 成果物及び得られた成果について④

<売却マンション事例②>

〇〇〇〇〇〇浮間公園 JR埼京線「浮間舟渡」駅徒歩12分 価格(B)万円

通常査定金額(A)万円⇒付加価値査定金額(B)万円

媒介取得年月日: 平成27年2月16日⇒成 約 年 月 日: 平成27年3月8日

成 約 価 格:(B-10)万円



5. 今後の活動方針について

- 消費者向け情報公開WEBサイトによる付加価値売却の実現について、当該Webサイト公開が年度末に差し掛かったため、消費者からの効果検証が不十分であり、継続して消費者のアクセス解析を行っていきます。また、同サイトの市場認知を拡大し、サービスの普及を行いたい。
- マンション版を先行作成し公開したため、続いて戸建版に着手する予定。
- 宅建業者向け売却受託用説明資料に関する、宅建業者のヒアリングの実施及び改善。
- 中古不動産向け維持刊マニュアルの実運営の開始。運営によって得られる改善点の 抽出と対応を行いたい。また、より多くの維持管理会社との協議も実施したい。