



仲介とリフォーム、保険 などを一つのサービスに

従来、中古住宅の売買がいま一つパツとしなかったのは、新築に比べ買いにくく、購入のハードルが高かった事情もある。「どれがいい中古住宅で、どれ

が悪いのか、見分けるのが難しい。買って改修しようと思っても、何から手を付ければいいのかわからない。最近になってようやく、不動産会社とリフォーム業者が提携して、提案型の仲介スタイルが出てきました。これならセミオーダー方式で気軽に着手できます」（明海大学不動産学部教授・齊藤広子氏）

例えば今年1月、不動産仲介フランチャイズを展開するLIXILイーアールエージャパン（ERA本部）が、不動産フランチャイズのリニューアル仲介と提携した。これによりリニューアル仲介のサービスの仕組み（中古住宅瑕疵^{かし}保険、耐震診断と耐震補強、リフォームおよび、それらの費用を一括した上で融資

が受けられるローンなどのワンストップサービス）が、ERA加盟店で導入可能になる。ビジネススタイルが異なるグループ同士、手を結んだ形だ。

7月からは同じく不動産仲介フランチャイズを展開するセシユリー21・ジャパンが、パナソニックのリフォーム部隊であるパナソニックエコソリユーシヨンズと提携し、ワンストップサービスを開始する。こちらにも購入とリフォームが結び付く上、インターネットを利用した家歴管理など、従来にないサービス展開を行う。

全国展開をする大手チェーンが乗り出したことで、「物件探し」「リフォーム」「資金調達」などバラバラに進めてきた従来

の中古売買スタイルが進化し、ワンストップ化が進展する。

エス・バイ・エルを買収したヤマダ電機の「エコな中古住宅」など、異業種参入による市場活性化も進みそうな勢いだ。