

エイム

リフォーム仲介で業者組織

仲介会社との連携強化



西生建社長

仲介」は、①購入者と売り主があらかじめ物件取得で合意した上で、②売り主とリフォーム会社が契約を交わして購入者の意向に沿った改修工事を行うというもの。当然、リフォーム費用は物件価格に上乗せするため実質的な売り主負担はない。

この手法を使えば、購入者はリフォームローンを新たに組むことなく、自分の嗜好に見合ったリフォーム済み住宅を手に入れることができる。同社ではこのスキームを、協業関係にあるリフォーム会社30社および全国の仲介会社とともに発展させていきたい考え。「リフォームと仲介の融合モデルにしたい」（西生社長）。

また、売り主との工事が成立した場合に、工事費用の最大1割をリフォーム会社が「営業協力金」として支払う仕組みとした。リフォーム会社にとっては、集客の手段が省けるため多少のキックバックがあってもなおメリットがあるという。参加に伴う費用やロイヤリティといった費用負担はない。

同社では、6月中旬から東京など4都市で仲介会社向け説明会を実施する予定だ。初年度500社程度、リニアル仲介の実績3000件程度を目指す。

ど全国4都市で仲介業者向け説明会を実施する予定だ。

中古住宅のリフォームは、買い手が物件購入後に工事契約するのが一般的だが、この場合住宅ローンとリフォームローンを別々に組む必要がある。しかし、リフォームローンの金利は住宅ローン金利と比べ数%程度高い上、自己資金に余裕がないと金融機関からの融資が下りにくいなどのハードルがある。

これに対し、同社が普及を目指す「リニアル

耐震補強などのエイム（埼玉県川口市、西生建社長）は、仲介とリフォームを同時並行する住宅流通手法「リニアル仲介」普及に向けた動きを進めている。6月には、同社を含むリフォーム会社30社と全国の不動産会社とが協力し合うための会員組織「リニアル仲介ネットワーク」を本格稼働する。今後、東京な