

空き家の活用や多様な主体との連携
ーストックの有効活用のための既存住宅流通での取組みー

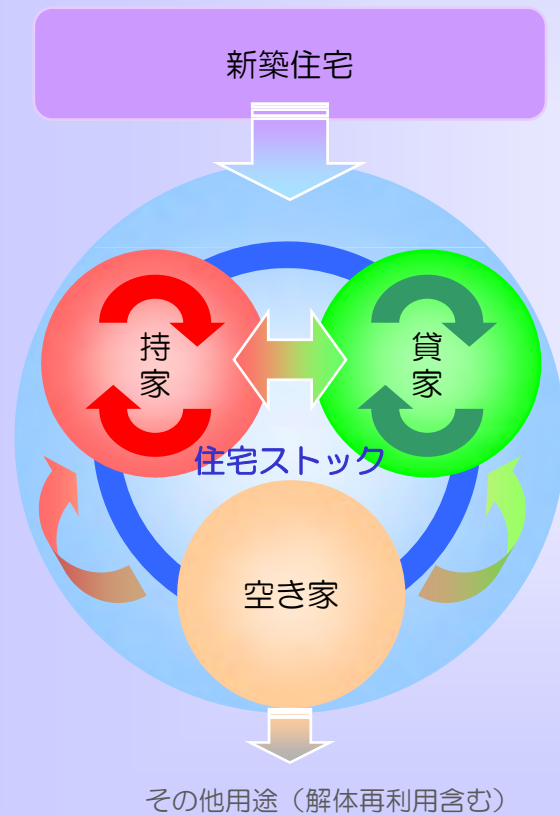
平成22年12月24日

社団法人不動産流通経営協会運営委員長
三井不動産販売株式会社代表取締役副社長
竹井 英久

不動産流通業界としての取組み

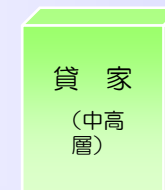
▶既存住宅流通マーケットの活性化

不動産流通業界としては、業界ミッションである既存住宅の流通活性化促進策を実施していくことにより、空き家対策への貢献を図りたい。



既存住宅流通の現状と課題

- 築古物件の増加
- 新築供給量の影響
- 空室率の上昇
- 賃料の下落
- 耐震・地盤不安
- 郊外⇒都心 傾向



分譲・賃貸条件の調整（価格（賃料）の見直しなど）や商品価値の維持・向上対応（耐震診断、建物検査、リフォームなど）により、流通性の維持が行われているものの、エリア協調度の低い物件あるいは著しく状態の悪い物件の流通性の回復は非常に難易度が高い状況。

既存住宅に対する懸念要因を払拭するため、耐震診断・建物検査・リフォーム施策の改善を進めていくことで、流通可能な物件範囲の拡大を実現したい。

直近既存住宅マーケットについて

FRK既存住宅予測

2015年には、新築住宅（自己居住用）は徐々に減少し55.6万戸、既存住宅マーケットは徐々に回復し流通量49.5万戸

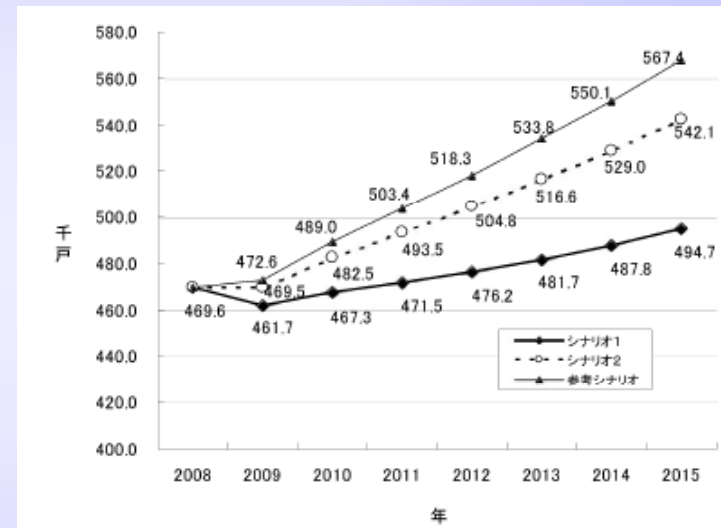
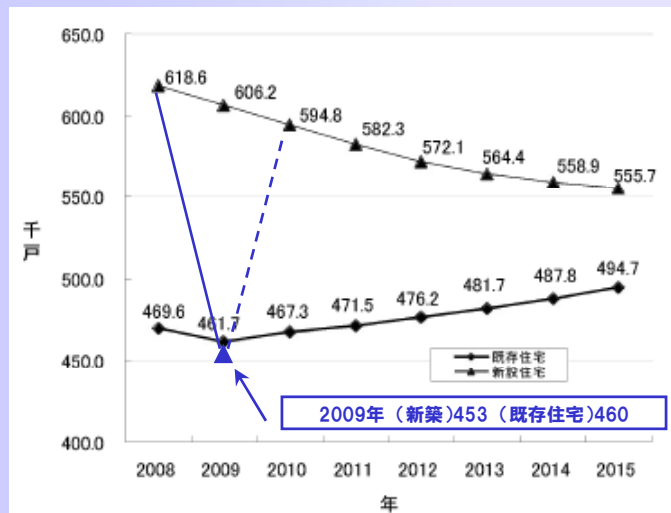
リーマンショックに端を発するわが国の景気後退によって既存住宅流通量はやや低迷したが、2010年以降徐々に回復していくことが予想され、2015年には49.5万戸に達すると予想される。

なお、新築住宅（自己居住用）については徐々に減少していき、2015年には55.6万戸まで減少すると予想される。

【新設住宅供給量・既存住宅流通量シミュレーション結果（シナリオ1）】

【既存住宅流通量シミュレーション結果（シナリオ1・2・参考シナリオ）】

（注）グラフの新設住宅は自己居住用住宅のみであり、借家や給与住宅は含まない。



（注）シナリオ2～本推計のために実施した「住み替えアンケート」の集計結果を用いて、既存住宅への住み替え阻害要因を特定するとともに、阻害要因が購入者の既存住宅選択に与える影響の大きさを算出。取り除くことのできる要因に対する施策が実施された場合の新築・既存住宅流通量のシミュレーション結果。

シナリオ3～シナリオ2の予測値をベースとして、持ち家居住者の住み替え回数が増加した場合のシミュレーション結果。

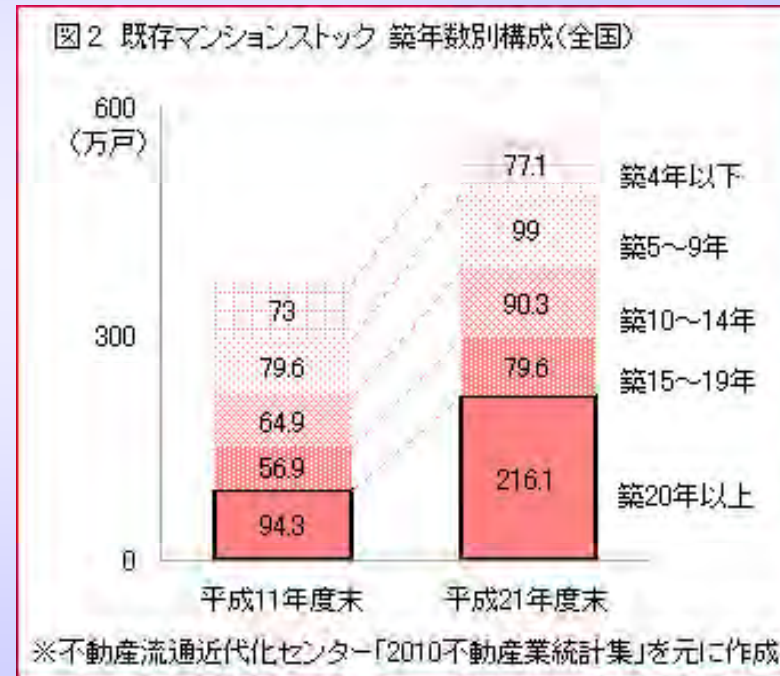
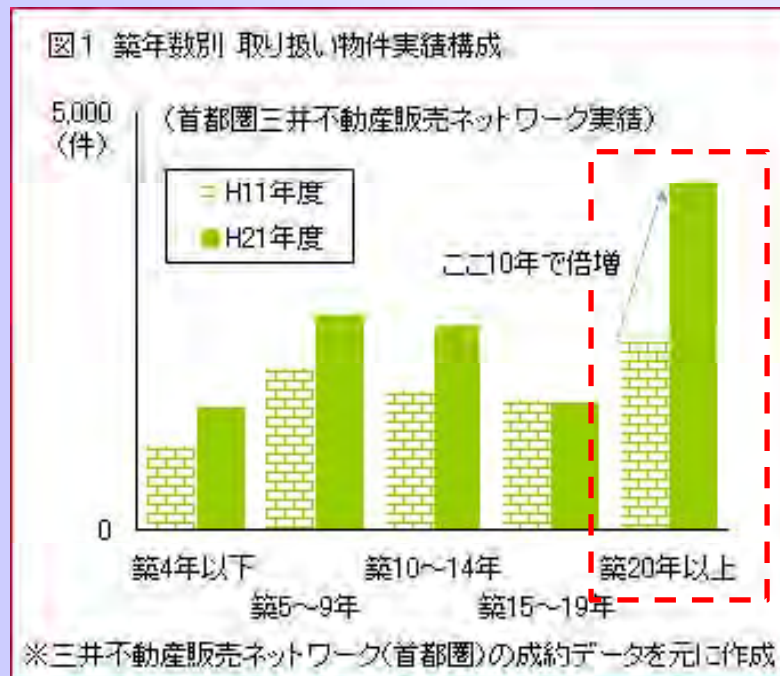
【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「既存住宅フロー予測および流通促進施策検討研究会報告」（平成21年4月7日）

直近既存住宅マーケットについて

既存住宅ストックの築年数

ストック拡大に合わせて築20年以上の物件取引数が増加

- ▶ 築20年を超えた既存マンションの取引が著しく増加しており、10年前と比べて2倍近くにもなっている（図1）
⇒ マンション市場が成熟し、既存マンションストックが増加したことによる影響が大きいと思われる
- ▶ 現在、全国で既存分譲マンションは560万戸あるといわれているが、そのうち4割弱の220万戸が、実に築20年以上の物件であり、10年前と比べると、およそ2.3倍にも増加している（図2）

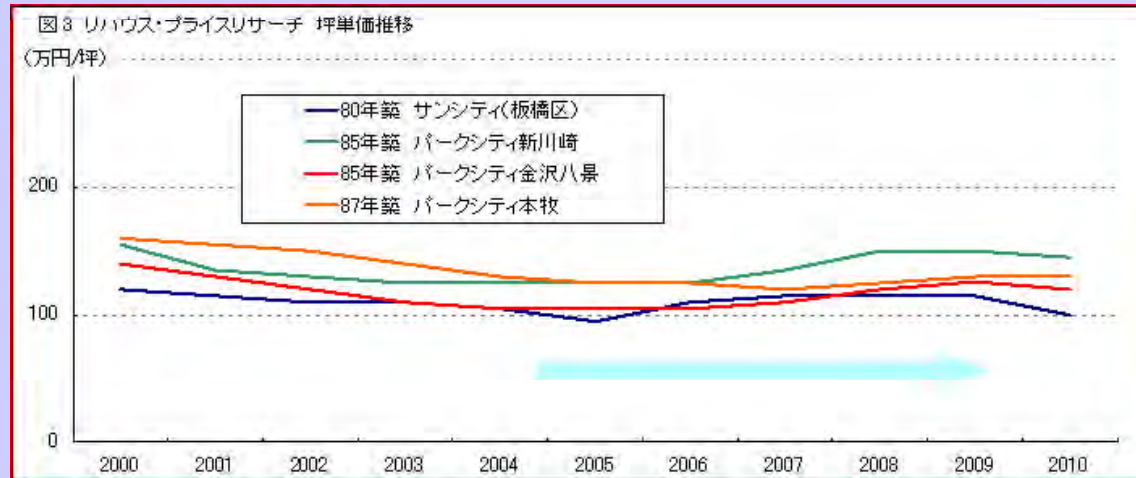


直近既存住宅マーケットについて

既存住宅ストック「経年優化」の考え方

築20年を経過すると価格が安定

▶物件市況により多少の価格の上下はあるものの、10年前と比して価格が安定的に推移していることがわかる



■データベース

当社が定点観測をしている既存マンション4物件の成約可能坪単価の推移。

■各物件築年数

- ・サンシティ板橋区：築30年
- ・パークシティ新川崎：築25年
- ・パークシティ金沢八景：築25年
- ・パークシティ本牧：築23年

「経年優化」という考え方

築年数が経過することで、他の物件にはない価値、存在感を、時間をかけて育み、「経年優化」しているそこにしかない「オンリーワンの価値」を築いている物件もある

- ▶築20年超の物件が建築された年代は、三井不動産が分譲を開始した「パークシティ」シリーズをはじめとした、民間による大規模の面開発が本格的に開始された時代
- ▶配棟計画や共用部分の充実、オートロックの導入によるセキュリティの確保など、近年のマンション分譲における基礎ができあがった時代ということもできる

⇒今後ますます既存マンション流通市場は築古物件の割合が増加するものとみられ、今あるストックを上手く「活用する」方向への転換期を迎えているといえる

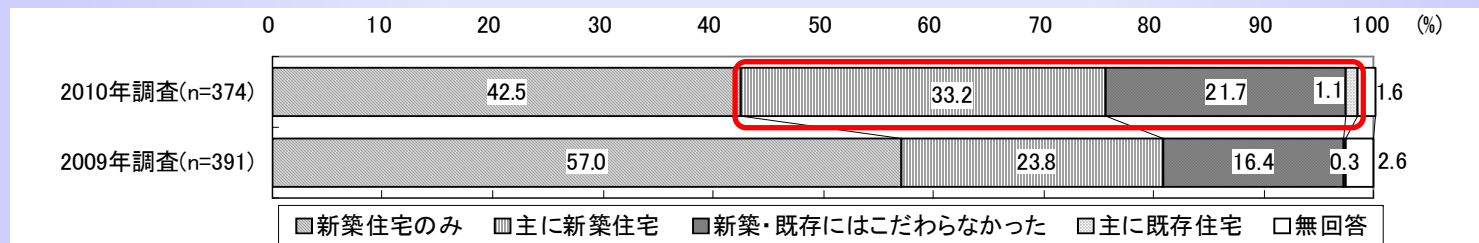
既存住宅に関する消費者動向

住宅購入者の住宅検討状況

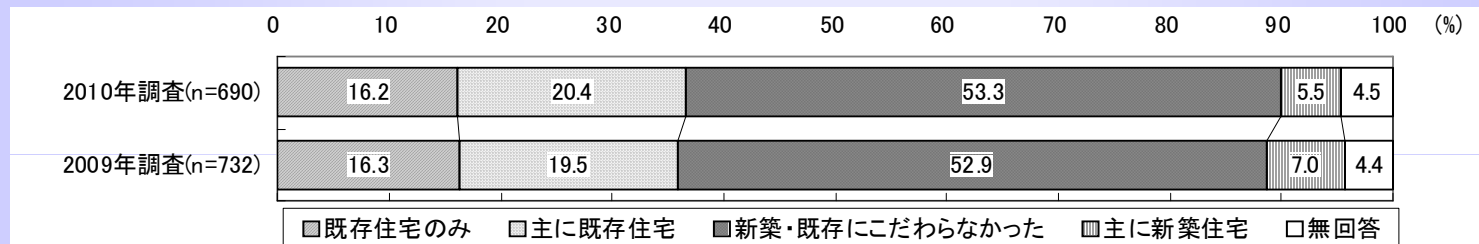
既存住宅も探した新築住宅購入者が前年度から大幅に増加し56.0%

住宅の購入にあたって探した住宅についてみると、既存住宅も探した新築住宅購入者（「主に既存住宅」、「新築・既存にはこだわらなかった」、「主に新築住宅」）は、前年度より大幅に増加し、56.0%となっており、住宅購入にあたって選択肢を広げている様子がうかがえる。

住宅購入にあたって探した住宅<新築住宅購入者>



住宅購入にあたって探した住宅<既存住宅購入者>



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第15回（2010年度）>（平成22年9月）

既存住宅に関する消費者動向

「郊外」から「都心」への住み替え傾向

「戸建」から「マンション」への住み替え

以前は「戸建」は「終の棲家」というイメージだったが、昨今は「マンション」選好の傾向が見られる。

- ▶核家族化が進み、子供が独立した後の住まいとして「戸建」は広く「マンション」に縮小買換えをしても十分な生活スペースがある。
- ▶平均寿命年齢が上がり、高齢者には建物、庭などのメンテナンス負担が大きい。
- ▶「マンション」はフラットで暮らしやすく、セキュリティも高いので老後の生活に適している。

「郊外」から「都心」への住み替え

地価の下落により、都心エリアでのマンション供給が増加（＝良質な既存住宅ストックも増加）している。

- ▶以前は、1億を超える取得予算があった場合、「戸建」の購入検討をすることが多かったが、最近では都心エリアのマンションも選択肢となってきた。
- ▶老後を考え、生活利便性の高い都心エリア嗜好が高くなってきている。

既存住宅マーケットおよび消費者の動向

既存住宅流通量の増加

既存住宅ストックの高齢化

- ・人気の都心エリアにおいても同様

顧客の選好の変化

- ・新築検討者の既存住宅併検率の上昇
- ・「戸建」⇒「マンション」、「郊外」⇒「戸建」



既存住宅流通の活性化のために

以前にも増して、安全・安心な取引のための対応が必要となってきたのではないだろうか。

建物の基本性能に関する不安の払拭

- ・耐震診断、建物検査（インスペクション）

建物の外装・内装に関する不安の払拭

- ・リフォーム

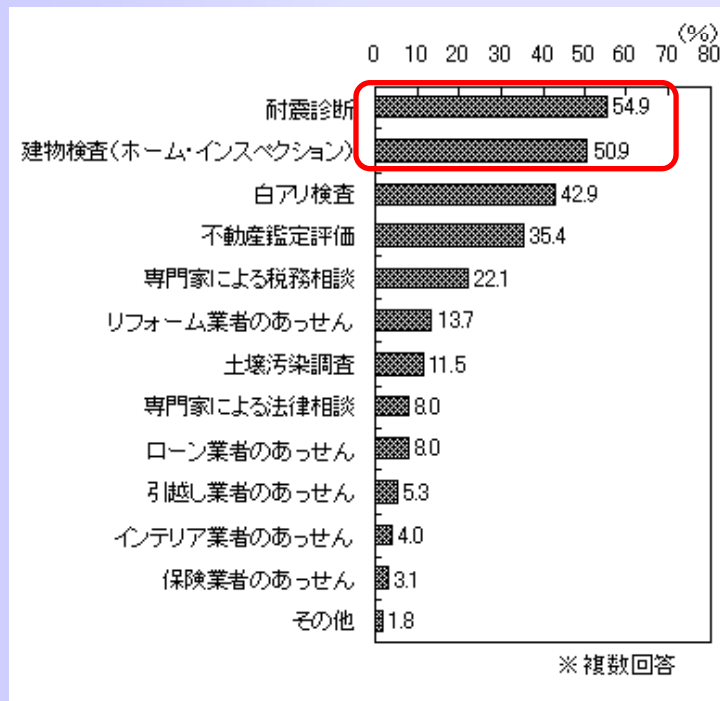
既存住宅流通における課題

「耐震診断」「建物検査（インスペクション）」－既存住宅に関する消費者認識①

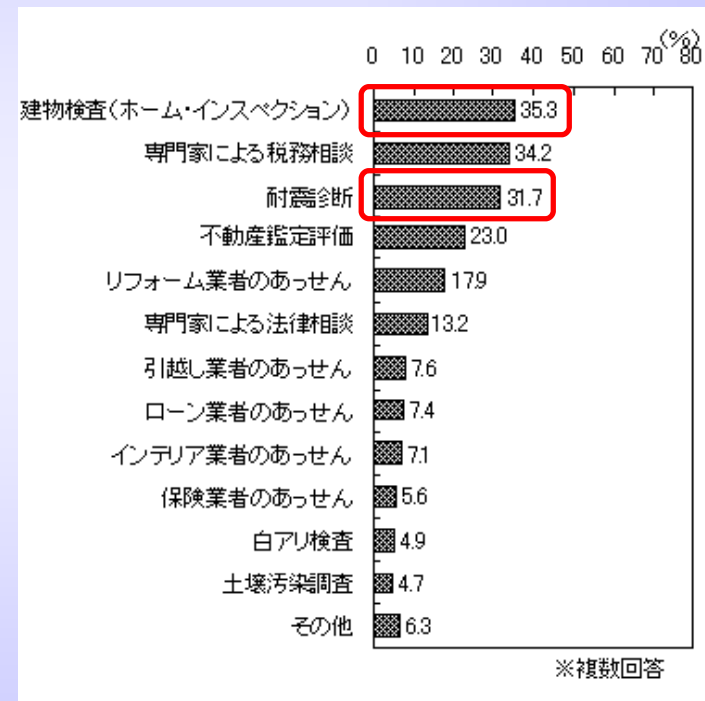
不動産の売買に際して受けたサービスとして「耐震診断」、「建物検査（ホーム・インスペクション）」に高ニーズ

▶不動産売買に際して受けたサービスを見ると、一戸建て購入者・マンション購入者ともに「耐震診断」、「建物検査（ホーム・インスペクション）」が上位3位以内に入っており、**建物の性能品質に対する関心の高さ**がうかがえる。

■既存一戸建て購入者にとって不動産の売買に際して受けたサービス



■既存マンション購入者にとって不動産の売買に際して受けたサービス



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第15回（2010年度）＞（平成22年9月）

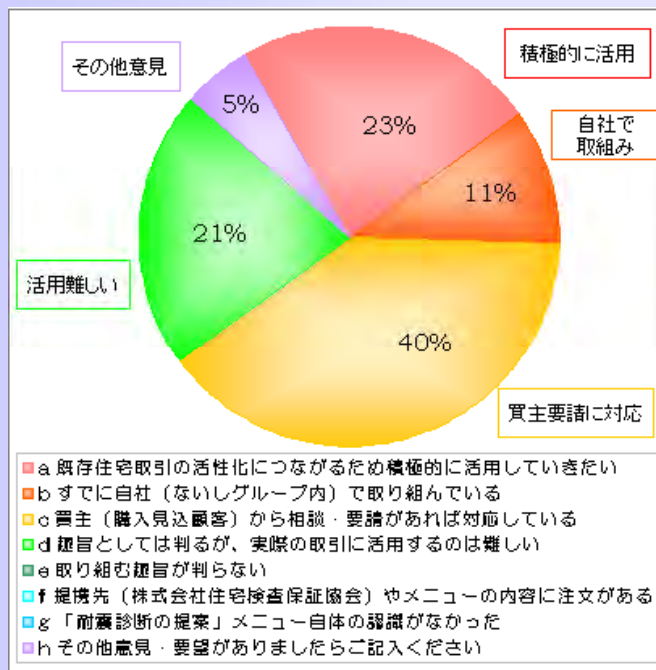
既存住宅流通における課題

「耐震診断」「建物検査（インスペクション）」—不動産流通業者認識

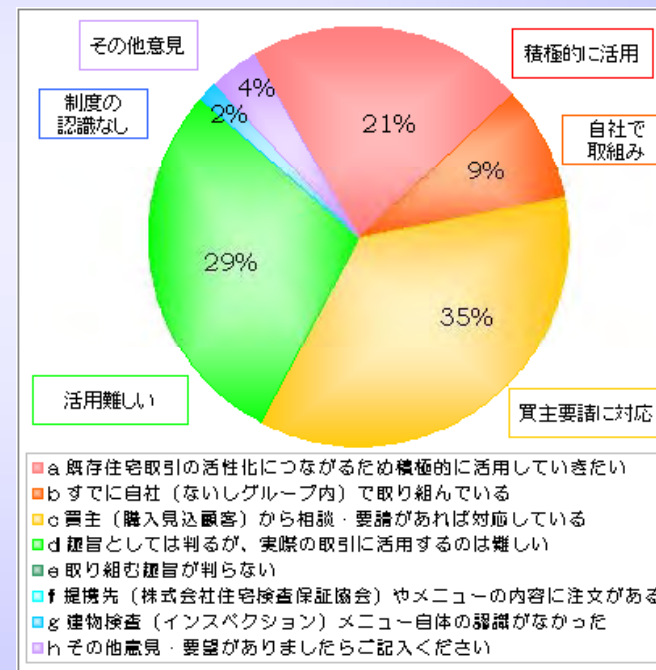
「耐震診断」「建物検査（インスペクション）」ともに、買主からの相談・要請による対応が中心

- ▶ 「耐震診断の提案」および「建物検査（インスペクション）の提案」について「買主からの相談・要請があれば対応している」が各々40%、35%と最も多い回答となっている
- ▶ 「活用していきたい」「すでに取り組んでいる」の合計が各々34%、30%となり、**活用・対応の実施が70%程度**を占めている
- ▶ 一方、「趣旨は判るが活用が難しい」という意見も21%、29%となっており、今後の普及への課題が残る結果となっている

■ 「耐震診断の提案」について ※複数選択可



■ 「建物検査（インスペクション）の提案」について ※複数選択可



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「FRKバリューアップモデル」導入6ヵ月後アンケート集計（平成22年11月22日～30日）、対象：協会会員300社

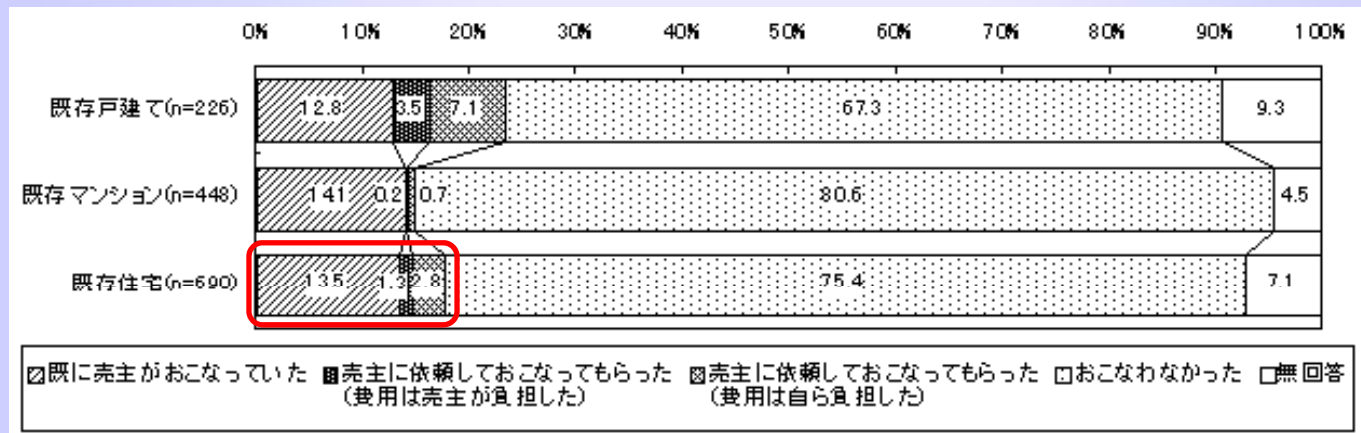
既存住宅流通における課題

「耐震診断」「建物検査（インスペクション）」－既存住宅に関する消費者認識②

建物検査（ホーム・インスペクション）の実施率は17.6%

- ▶ 既存住宅購入時における建物検査（ホーム・インスペクション）の実施率（※）は、「既に売主がおこなっていた」が13.5%、「売主に依頼しておこなってもらった」が4.1%、合計で17.6%となっている。
 - ▶ 買主からの依頼により建物検査がおこなわれた場合の費用負担は、買主負担が2に対し、売主負担が1となっている。
- ※不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス（主に買主側の購入申込前に実施）がおこなわれた場合を含む。

■建物検査（ホーム・インスペクション）の実施状況＜既存住宅購入者＞



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第15回（2010年度）＞（平成22年9月）

既存住宅流通における課題

「リフォーム（リモデリング）」－既存住宅に関する消費者認識①

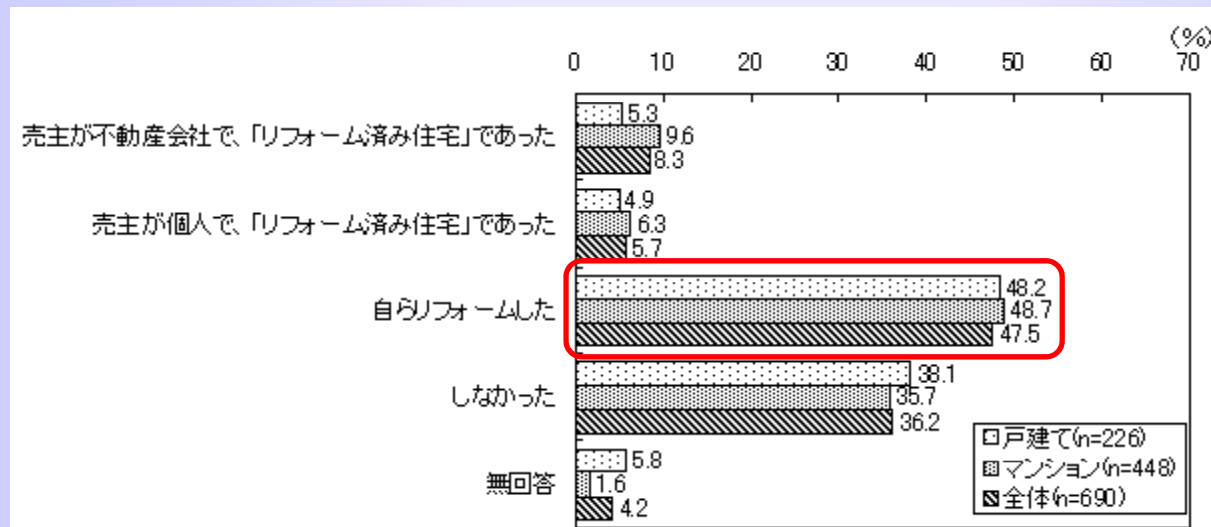
リフォーム実施率は59.6%、購入時にリフォーム済みの既存住宅は14%程度

▶住宅購入前後のリフォーム実施率（「リフォーム済み住宅（※）」を購入もしくは「自らリフォームした」購入者の割合〔但し、重複回答を除く〕）は、59.6%（対前年度比1.1ポイント増）となっている。「リフォーム済み住宅」は約14%（売主が不動産会社の場合：

8.3%、個人売主の場合：5.7%）、「自らリフォームした」は47.5%となっており、半数近くが購入後に買主自らリフォームを実施している。

※「リフォーム済み住宅」とは、売主が販売（売り出し）にあたって、リフォームを施したものを指す。

■住宅の建て方別購入した既存住宅のリフォーム実施状況



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第15回（2010年度）＞（平成22年9月）

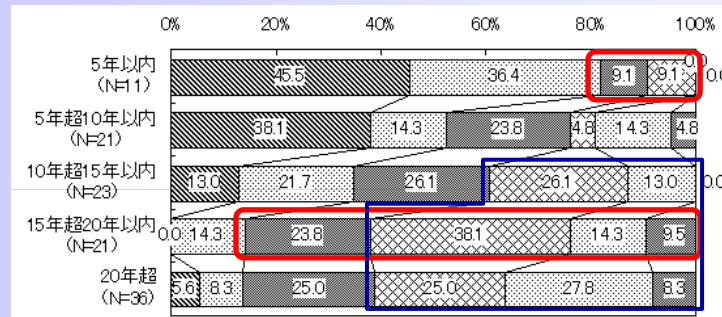
既存住宅流通における課題

「リフォーム（リモデリング）」－既存住宅に関する消費者認識②

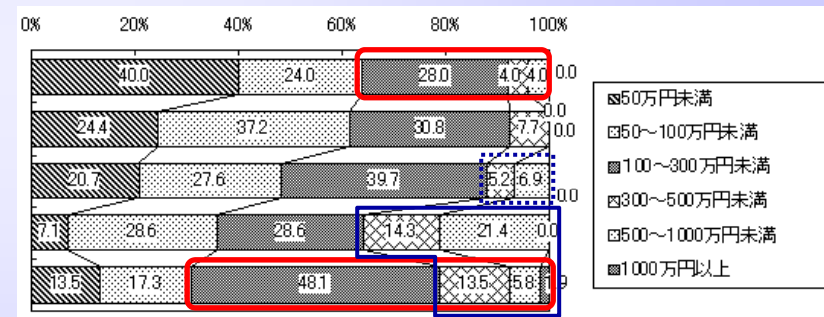
戸建て・マンションともに、築年数が古いほどリフォーム費用が高額化

- ▶ 戸建て・マンションともに、築年数が古いほどリフォーム費用が高くなっている
- ▶ 戸建ての場合、100万円以上のリフォームの割合は「5年以内」で18.2%であるが、築15年超では85%を超えており、築年数が古くなるほどその割合は大きくなっている。また、築10年超では300万円以上の比較的高額なリフォームが4割～6割程度を占めている。
- ▶ マンションの場合、100万円以上のリフォームの割合は「5年以内」で36.0%、「5年超～10年以内」で38.5%となっているが、「20年超」では69.3%となっている。また、300万円以上のリフォームは築15年までは10%程度であるのに対し、「15年超～20年以内」では35.7%、「20年超」では21.2%となっている。

■ 築年数別リフォーム費用<戸建て>



■ 築年数別リフォーム費用<マンション>



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第15回（2010年度）>（平成22年9月）

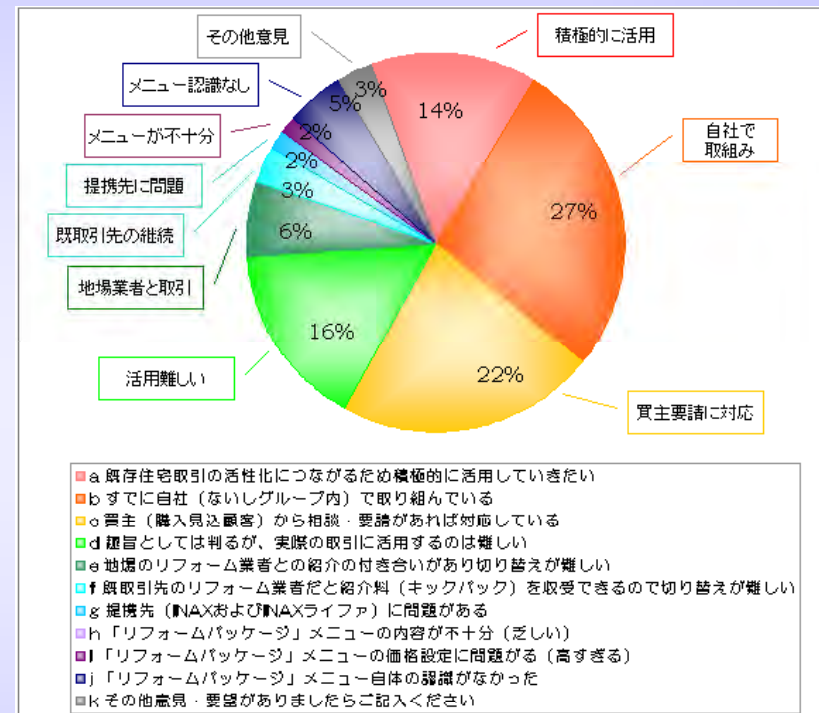
既存住宅流通における課題

「リフォーム（リモデリング）」ー不動産流通業者認識

「すでに取り組んでいる」回答が27%でトップ、既存取引先を継続利用が約10%

- 「耐震診断の提案」および「建物検査（インスペクション）の提案」とは異なり、「すでに自社（ないしグループ内）で取り組んでいる」が27%と最も多い回答となった。
- 「地場のリフォーム業者」「既取引先のリフォーム業者」を優先利用する回答が9.5%、「リフォームパッケージ」メニューへの問題指摘が8%となっている
- 「活用は難しい」との回答が16%あるものの、メニューの改善により、活用率の向上を図ることは十分可能だと考えられる
- 既存取引先の継続利用を含めれば既に「リフォーム」への取り組みは大半の会員において実施されていることがうかがえる

■ 「リフォーム情報の提案」について ※複数選択可



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「FRKバリューアップモデル」導入6ヵ月後アンケート集計（平成22年11月22日～30日）、対象：協会会員300社

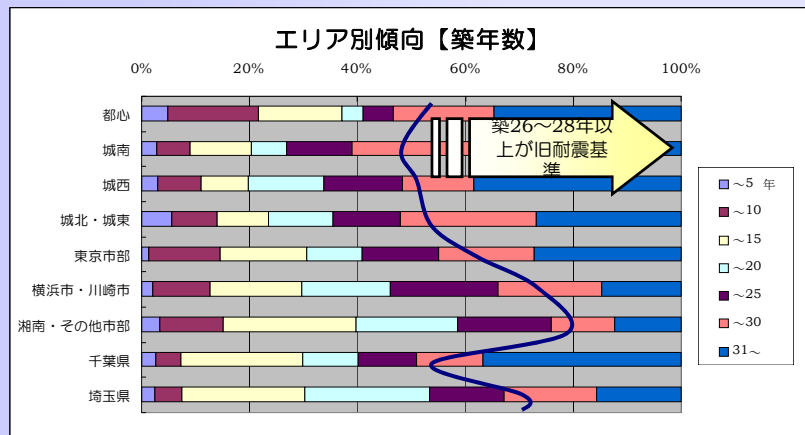
既存住宅に関する消費者動向

マンション買取業者の傾向

築古物件などは検討の俎上にあがること自体が難しく、流通促進のためのリフォームがかかせない状況

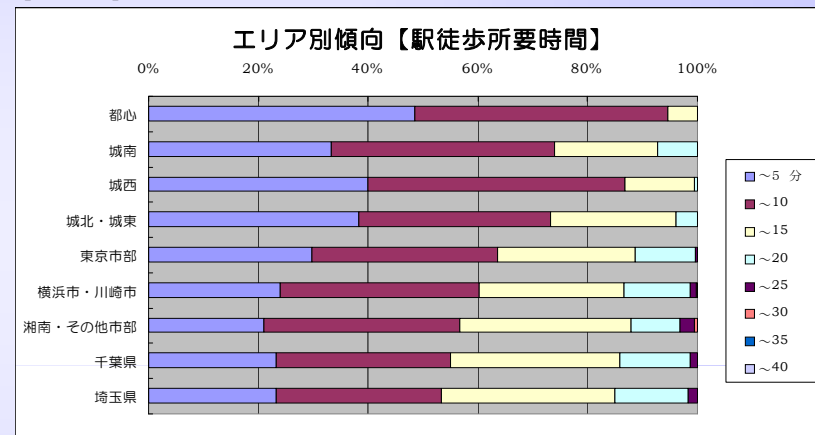
- ▶ 前述のとおり買主によるリフォームが半数近くを占めているが、外装・内装劣悪な物件については検討の俎上にもあがらない。
- ▶ 立地・商品企画などに問題がなく、リフォームにより流通可能な既存住宅については、不動産業者による買取、リフォームのニーズが高まってきている。
- ▶ 特に、築年数の古い物件では不動産業者による再生により、流通性の向上が必要である。

[築年数]



※旧耐震：S56以前

[駅距離]



- 取引されている物件の傾向として、築20年超の物件、さらには旧耐震物件でも取引されている。
- 顧客協調度の高い徒歩圏（15分圏内）が80%程度を占めている。

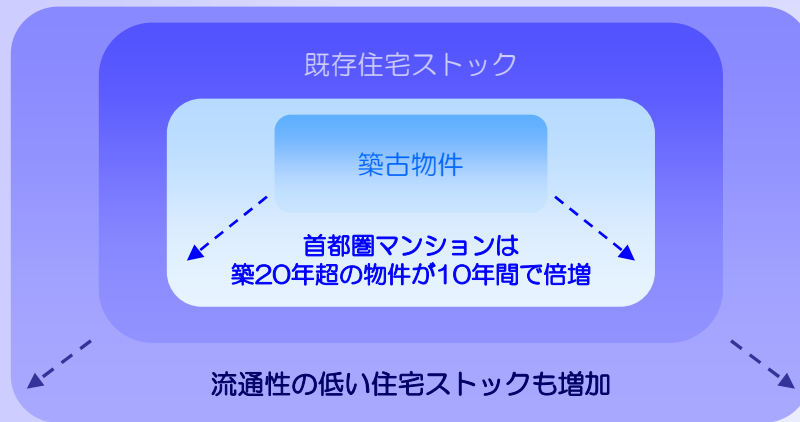
【集計データ】 ①集計日：2007年～2009年 ②三井のリハウス仲介によりマンションを購入したマンション買取業者取引（重複含む） ③エリア：「都心」千代田区・中央区・港区「城西」新宿区・杉並区・中野区「城南」渋谷区・世田谷区・目黒区・品川区・大田区「城北」文京区・練馬区・板橋区・豊島区・北区・足立区・荒川区「城東」台東区・墨田区・江東区・葛飾区・江戸川区

今後の課題と取組みについて

既存住宅ストック流通における課題

➤ 既存住宅流通マーケットの活性化

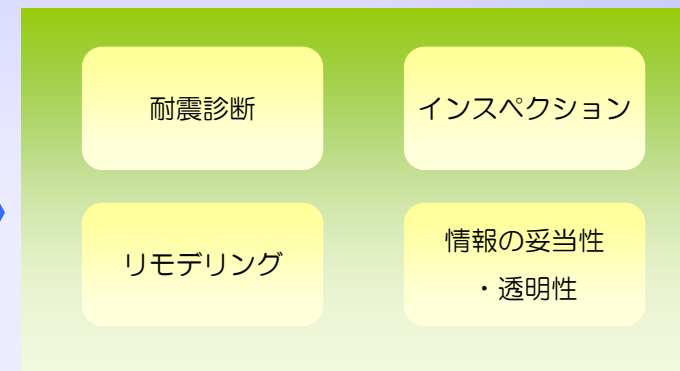
【既存住宅流通における問題点・課題】



建物基本性能に関する不安 建物外装・内装に関する不安 媒介業者に対する信頼感 売主⇄買主間の情報の信頼性

- 現況では流通性の低い物件をどのように流通させるか
- 既存住宅に関する不安をどのように払拭するか

【不動産流通業界の対応・取組み】



安全・安心な取引環境の整備

夢のある住宅

今後の課題と取組みについて

耐震診断・建物検査（インスペクション）の取組み

【FRK海外（カリフォルニア）視察時の業者ヒアリング】

- ▶法制度化ではなく、業界・業者での取組みにより「建物検査（インスペクション）」が取引慣行となり定着している
- ▶物件価格に応じて実施率が異なる（＝平均的な価格以上の物件では90%程度が実施、一方低額物件では20%程度）
- ▶「一般的検査」の検査項目「構造・設備」の費用は買主負担、結果に応じて詳細調査が必要な場合は、売主にその実施や費用負担を求める場合がある（「シロアリ検査」は慣行により売主が行う）

【日本での現状の課題】

- ▶売主負担にて実施することの明確なメリットがなく、実施の促進・定着が進んでいない
- ▶既存住宅の流通（安全・安心な取引）に影響が生じる場合も見られる ⇒業者の取組み意識向上の障害にもなっている
- ▶診断・検査業者の存在（選択肢）・必要検査項目やコストが広く認知されていない

【今後の取組み】

流通性の低い物件を再生・流通化し、また安全・安心な取引を実施するためには、耐震診断・建物検査の普及・定着が欠かせない要素であり、既存住宅ストックの流通促進という観点からも、不動産流通業界が中心となって取り組んでいくことが必要であると認識している。

その他

既存ストックの有効活用に留まらず、官民一体となり顧客ニーズに合う良質な住宅を供給していくことが肝要

- ▶住宅としての競争力がなくなった物件は、有効活用に留まらず、良質なものにダイナミックに転換していく
- ▶貸家においても同様なことが言え、住宅全体として顧客ニーズに合う優良なものを、官民一体となって継続して供給していく

FRKバリューアッププラン（メニュー概要）のご紹介 ※詳細は別紙参照

【耐震診断】

料金
※当協会会員会社が仲介させていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。
耐震診断料金表（税込）

耐震基準適合検査	¥90,000	※1 建物検査併用の場合 :¥120,000 ※2 木造の場合 ※3 延床面積 65㎡まで
再検査	¥20,000	
証明書発行費	¥40,000	
事前机上診断	設計図書（※新築時の平面図、立面図、断面図一式）がある場合に限り無料サービス	

※2 木造以外の工法の場合はご相談ください。
※3 延床面積 65㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます。

【建物検査（ホームインスペクション）】

建物検査、保証制度の概要と料金
1.戸建住宅

検査・保証項目	検査内容	
(1) 雨漏り	屋根	屋根全般、破風、軒裏、樋（瓦の割れ、欠損、腐食、劣化等）
	屋根裏	漏水痕の有無
	内覧目視	各部屋の内観（漏水痕の有無）
(2) 蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
(3) 主要構造部の瑕疵	外壁	外壁全般（壁、柱、梁等）、バルコニー（仕上げ等の割れ、欠損、剥がれ等）
	屋根裏	梁、柱、束、母屋、垂木
	床下（構造）	床下点検口まわりの構造部材（束、束石、大引き、土台、基礎等）
	内覧目視	天井点検口からの目視（筋交い及び柱と梁の状態）
(4) 給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備（配管からの漏水、水栓からの吐水）

料金表（税込）
※当協会会員会社が仲介をさせていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。

検査料	¥50,000	※1 耐震基準適合検査併用の場合 ¥120,000 ※2 延床面積 100㎡まで
保証料	¥15,000	
合計	¥65,000	

※2 延床面積 100㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます。

【リフォーム情報のご提供】

設備の大手メーカー『株式会社INAX』と提携し、既存住宅のご購入に際してニーズが高い水まわり設備の入れ替えを中心としたパッケージ商品をご提供いたします。また、同社が地域ごとに組織する住宅リフォーム専門店ネットワーク「INAX LIFA ライファ」をご紹介させていただくことができます。

2.共同住宅（専有部分）

検査・保証項目	検査内容	
(1) 雨漏り	外壁	亀裂、劣化等
	バルコニー	亀裂、劣化、漏水痕の有無等
	外部開口部	亀裂、劣化等
	内覧目視	各部屋の内観（漏水痕の有無）
(2) 蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
(3) 給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備（配管からの漏水、水栓からの吐水）

※「雨漏り」の保証対象としては、外部開口部廻りの亀裂・劣化に限定されます。

料金表（税込）
※当協会会員会社が仲介をさせていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。

検査料	¥40,000	※専有面積 100㎡まで
保証料	¥5,000	
合計	¥45,000	

※専有面積 100㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます



FRKバリューアップモデル

ポイント

当協会では、既存住宅※取引の透明性を高め、より安心してお取引していただくために、住宅の検査・診断、瑕疵に対する役割分担の新たな構築、リフォーム情報の提供について「FRKバリューアップモデル」と総称し、売主様、買主様へ積極的にご提案しています。

※既存住宅:いわゆる「中古住宅」のことを、米国では「existing home」(和訳で「現存する住宅」「既存の住宅」と呼称しており、行政や当協会でも「既存住宅」と呼んでいます。

検査会社の瑕疵保証制度を利用し、売主様の瑕疵担保責任を免責します。



耐震診断

耐震基準に適合すると減税の優遇やローンの選択肢が増えます。



建物検査

FRKバリューアップモデルの3要素



リフォーム

設備の大手メーカーと提携し、信頼と安心のリフォームを実現します。

バリューアップモデルの概要

メニュー	提携先	取扱いエリア(当初)
媒介売出し時における売主様への 耐震診断 実施の提案	株式会社 住宅検査保証協会	関東圏、近畿圏、仙台市周辺、 福岡市周辺
媒介売出し時における売主様への 建物検査(ホームインスペクション) 実施の提案		
媒介売出し時における購入検討段階のお客様への リフォーム商品や施工店情報の提供	株式会社INAX	関東圏 (東京都、神奈川県、千葉県)

バリューアップモデルを提案することによるお客様のメリット

1	築20年超の住宅(耐火構造の場合築25年)について耐震診断を実施し耐震基準に適合すると、買主様において住宅ローン減税をはじめさまざまな減税の優遇が受けられる。 また住宅金融支援機構のフラット35など住宅ローンの選択肢が増えることになるため、購入を検討しているお客様に対して大きくアピールすることができ、売却がよりスムーズになる。
2	建物検査を実施することで、「検査済物件」として購入を検討しているお客様に対して大きくアピールすることができる。
3	建物検査を実施することで判明した建物の瑕疵(故障や不具合)を予め開示し、建物引渡し後におけるリスクを軽減することができる。
4	検査会社の瑕疵保証制度を活用すると、瑕疵担保責任を免責することを前提に購入見込みのお客様と交渉することができ、建物引渡し後における責任リスクが軽減される。
5	リフォーム、特に水まわり設備を中心とした具体的な商品情報とリフォーム実施店舗情報を、購入検討初期段階に購入を検討しているお客様に提供することで、既存住宅の「見た目による敬遠」要素やリフォーム予算、発注業者についての不安を払拭または軽減する。

耐震診断／建物検査 料金表

(社)不動産流通経営協会の提携料金です(税込)。

I. 耐震診断 ※診断対象は戸建住宅に限ります。

種類	料金
耐震基準適合検査	¥90,000 ※1 木造の場合 ※2 延床面積165㎡まで
再検査	¥20,000
証明書発行費	¥40,000
事前机上診断	設計図書(新築時の平面図、立面図、断面図一式)がある場合に限り 無料サービス

※1 木造以外の工法の場合にご相談ください。

※2 延床面積165㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます。

II. 建物検査(ホームインスペクション)

1. 戸建住宅

■ 検査項目・保証制度保証項目

保証項目	検査項目	
①雨漏り	屋根	屋根全般、破風、軒裏、樋(瓦の割れ、欠損、腐食、劣化等)
	屋根裏	漏水痕の有無
	内覧目視	各部屋の内観(漏水痕の有無)
②蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
③主要構造部の瑕疵	外壁	外壁全般(壁、柱、梁等)、バルコニー(仕上げ等の割れ、欠損、剥がれ等)
	屋根裏	梁、柱、束、母屋、垂木
	床下(構造)	床下点検口まわりの構造部材(束、束石、大引き、土台、基礎の内側等)
	内覧目視	天井点検口からの目視(筋交い及び柱と梁の状態)
④給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備(配管からの漏水、水栓からの吐水)

■ 料金

検査料	¥50,000 ※延床面積300㎡まで 耐震基準適合検査併用の場合 ¥120,000 ※保証料は別途
保証料	¥15,000
合計	¥65,000

※延床面積300㎡を超える場合、検査料に250円/㎡が加算されます。

2. 共同住宅

■ 検査項目・保証制度保証項目

保証項目	検査項目	
①雨漏り	外壁	亀裂、劣化等
	バルコニー	亀裂、劣化、漏水痕の有無等
	外部開口部	亀裂、劣化等
	内覧目視	各部屋の内観(漏水痕の有無)
②蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
③給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備(配管からの漏水、水栓からの吐水)

※「雨漏り」の保証対象は外部開口部まわりの亀裂・劣化に限定されます。

■ 料金

検査料	¥40,000
保証料	¥5,000
合計	¥45,000

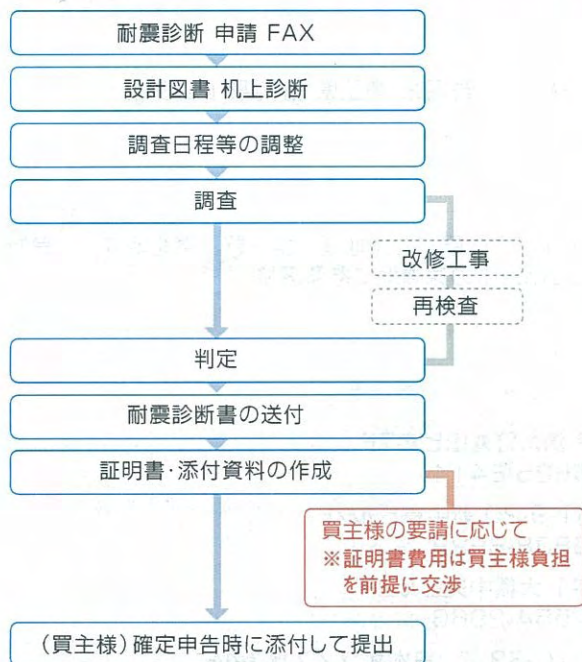
※専有面積100㎡を超える場合、検査料に250円/㎡が加算されます。

お申込み（紹介）フロー

I. 耐震診断

売主様に趣旨を十分説明したうえで、耐震診断を行うことについて了解が得られた場合は、以下の要領で診断事業者へのお申込みをフォローします。

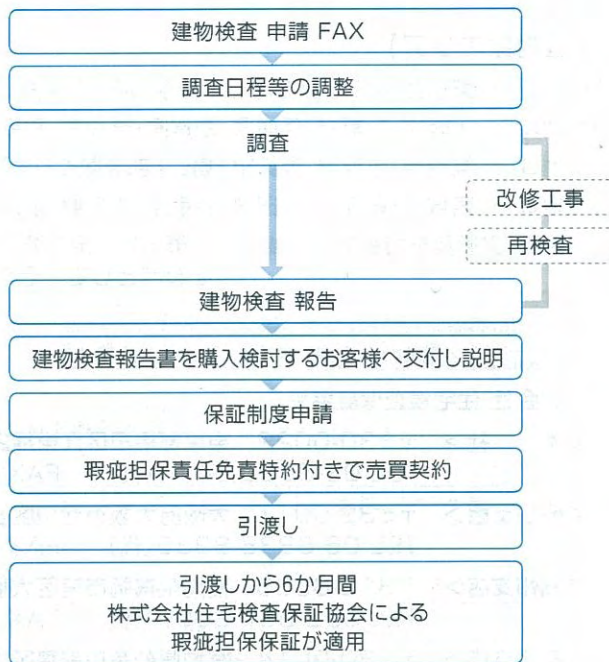
※お申込みの際は必ず「FRK会員です」とお伝えください。



II. 建物検査（ホームインスペクション）

売主様に趣旨を十分説明したうえで、建物検査を行うことについて了解が得られた場合は、以下の要領で検査会社へのお申込みをフォローします。

※お申込みの際は必ず「FRK会員です」とお伝えください。



III. リフォーム

購入見込みのお客様から「INAX LIFA ライファ」への相談、リフォーム施工の発注等の要望があった場合は、以下の要領で株式会社INAXへご紹介してください。

※取扱いエリアについて

「INAX LIFA ライファ」は全国で約250店が営業しておりますが、FRKバリューアップモデルリリース時から当面の間は、まず首都圏（東京都、神奈川県、千葉県）での取扱いを開始し、順次エリアの拡大を図る予定です。

なお、一部お取扱いできないエリアがありますので「取扱い店詳細」にてご確認ください。

