

中古住宅の目利きを活用したワンストップ不動産屋を創業

YAMAJIコーポレーション（京都府）

建築士と現場監督経験を持つ創業者が、目利きと住宅診断を基に買い手の「性能や質への不安」を取り除き、十分な情報を提供して京都市内の中古住宅取引の活性化を図る。

1. 相談のきっかけ

相談者は京都市で創業を考えていた。

人脈が少なく頼るところがなかった中で、知人より、当拠点の紹介を受けた。



2. 課題整理・分析

これまで建築士として設計や工事管理に携わった経験を活かし、中古住宅の診断により適正価格での不動産売買を展開したい。

中古住宅取引市場が拡大する中、今後さらに求められる住宅耐震診断や瑕疵保険診断にも対応できる宅建取引業者として強みがある。

事業計画を策定する中で、自社の強みを客観的に認識し、スムーズに事業を開始することが必要。

3. 解決策の提案

事業計画の作成を支援し、創業に必要な知識や考え方を助言。

自分自身の強みをしっかりと認識し、お客様目線でPRするポイントを整理。

創業補助金の案内を行うとともに、日本政策金融公庫の窓口も紹介し、金融機関の目線からも事業のチェックをしてもらうことで、ヌケモレのない計画とするよう助言した。



4. 成果

●顧客にPRする強みが明確に！

外部環境分析により市場のトレンドをつかみ、一般的である「宅地建物取引主任士による中古建物・土地の仲介・売買」との比較において、以下のとおり、より安心して取引できる、自社を選んでもらう理由が明確になった。

「住宅診断に精通した一級建築士による診断から適正価格での取引。既存住宅貸保証業務も併せ売主と買主に確かな『安心と安全』を提供」



●資金も確保し創業実現！

日本政策金融公庫とも連携して事業計画を作成できたことにより、創業補助金の申請書にも活用でき、結果として、補助事業に採択された。

平成27年4月に創業が実現し、自信を持って自社の「ウリ」のPR活動を始めたところであり、既に成約に結び付いた案件も出ている。

