

住生活エージェント

普及に向けネットワーク設立へ

サービスの標準化、認知向上を目指す

東京で第1回ミーティング

「住生活エージェント」と呼ばれる、住まい手とつくり手の仲立ちをする業態が注目されて久しい。このほど、住生活エージェント企業が集まり、サービスの標準化や業態の認知度向上に向け、ネットワーク化に動き出した。



9月11日、東京新宿の「OZONE」(デザイン・リビングセンター)で開催されたミーティングの様子

住まいとつくり手を仲立ち 両社ともにハッピーにして対価

ミーティングに参加した住生活エージェント

- ダブルスネットワーク (広島市、若本修治社長)
- ネクスト・アイズ (東京都港区、小野信一社長)
- ハウスナビ・システム (埼玉県川口市、関佐年代表)
- ポラリス・ハウジングサービス (京都市、高田公雄社長)
- リビング・デザインセンター (東京都新宿区、若宮直行社長)
- リブネット・プラス (名古屋市、馬淵裕嘉志社長)

住まい手とつくり手の仲立ちをする「住生活エージェント」。それを業とする企業などが集まり、ネットワークの立ち上げのための意の呼びかけによるもの。I社長の馬淵裕嘉志氏は「住生活エージェントは経済産業省がガイド

ラインを策定したものの現状の認知度は低い。また、中間搾取構造との印象を持つつくり手も少なくない。一方でエージェント

業者はここ数年増加しており(ネット上のマッチングポータルなど類似業態も含む)、一定の市場ができてきた。ただ、法的な規制がなく、サービス内容にばらつきがあり、「一部業者の悪評が業態全体への評価となる」ことが危惧されている。盛り上がりつつある状況に水を差さないため標準化を進める組織が必要。こうした思いが今回のミーティングにつながったという。

情報格差を解消

「住生活エージェントは住まい手とつくり手の間に立ち、情報の行き違いを解消することで、両者ともにハッピーにする。その価値の対価としてフィーをとる。このことについて正しい認識をもってほしい、サービスを普及を目指す。」

「住生活エージェントは住まい手とつくり手の間に立ち、情報の行き違いを解消することで、両者ともにハッピーにする。その価値の対価としてフィーをとる。このことについて正しい認識をもってほしい、サービスを普及を目指す。」

広島県でエージェント業を手掛けるダブルスネットワークの若本修治社長は、フランチャイズ本部やコンサルティング会社に勤務した経験から「つくり手には住生活エージェントに対する根強い不信感、アレルギーがある」と指摘した。つくり手が持つこうした負のイメージを解消していくのもネットワーク結成の目的のひとつだ。

「つくり手にも利益をサポートしていくとする。」

住生活エージェントのサービス例

■ダブルスネットワーク 住宅CMサービスを提供

ダブルスネットワーク(広島市、若本修治社長)は「住宅CMサービス」として、まずプラン作成(無料)から基本設計(有料)を行い、その基本設計に対する入札という形で、提携するつくり手から見積もりを取り、住まい手を引き合わせる。

「住まい手は必ずしも見積もりが安いところを選ぶわけではない。また登録業者にとっては営業マンの固定費がなくなるため、最初懐疑的だったつくり手も肯定的になっている」という。

■ハウスナビ・システム 全額返金保証サービスで信頼

埼玉県川口市の住生活エージェント、ハウスナビ・システム(関佐年代表)は、住まい手に対して、サービスに不満があれば、引き渡し後でも全額返金に応じる保証制度を導入、「住まい手の側に立つ」という姿勢を貫く。

その一方でつくり手にとってクレマーとなりそうな見込み客はあらかじめ同社が断るなど、つくり手にとってもメリットになるような活動を心がけ、両者から評価を得ているという。

