IKKO NEWS 2021.3 No.45

料金後納

ゆうメール

一幸建設は昭和53年の設立以来、三河エリアで地元密着での建築と不動産に 携わる会社です。本来ならば直接ご挨拶申し上げるべきところ不躾ではござい ますが、私どもの会社を知っていただきたいとの想いから、一度でも名刺交換 などでご縁を賜りました方に、ニュースレターを送付しております。仕事でか かわった皆様にお力添えいただきながら、社員の幸せと日々の成長を糧に、地 域の皆様に必要とされる地元でのお役立ち企業を目指しております。

東三河での建築と不動産に関することでしたら、小さなことでもお気軽にご相 談ください。 代表取締役 山本敬輔 営業スタッフ一同

住友林業 豊橋展示場×豊橋南展示場 W リニューアルオープンフェア 3/27.28

地元工務店として昭和53年の会社設立より住宅建築に携わっております が、時代と共に住宅産業も変化をしてきました。30年程前までは自社で木材 を買付け、図面を書き、加工場で大工が墨を引いて、手刻みを行って梁や柱 に加工し、設計・デザイン・施工まで一貫して、家づくりの殆ど全てを大工 と工務店が行っていました。今は工場の加工技術が発達し、現場ではなくプ レカット工場での生産割合が増え、標準化に伴う生産性の向上、工期短縮な どの合理化に繋がりましたが、我々、大工・工務店の独自の技術が活躍する 場は減少していきました。



【木材加工場 昭和53年設立当時】

人々のライフスタイルが変化し、住環境に多様性が求められる時代、住宅産業も全国展開する大手住宅メー カーが多くのシェアを担う時代となりました。住友林業グループは元禄4年住友家の別子銅山経営に始まり、 日本の国土の約 1/800 に相当する社有林を管理、再生可能な資源である木を活かし、事業を展開していま す。住友林業グループの注文住宅・建築事業が全国に拡大する中、当社は地元工務店としての技術を買われ、 昭和 62 年に東三河エリアで最初の指定工務店として登録いただきました。工場での木材加工技術が幾ら発達 したとはいえ、注文住宅の現場では大工の匠の技を必要とするため、技能士を養成すべく全国から建築大工を 目指す若者を募集しています。当社からも、採用した豊橋工業高校の卒業生を、千葉県の住友林業建築技術専 門校に毎年1~2名を入校させていますが、建築技術者として『心・技・体』を身に付けようと頑張っていま す。これからも時代の変化と共に求められる建築技術は変わっていくと思いますが、いつの時代も必要とされ る建築技術者集団を目指して参ります。









住友林業の豊橋展示場・豊橋南第二展示場がリニューアルオープンいたします。 コロナ禍のため予約制での開催となりますが、是非この機会に 木造注文住宅建築 NO1!『住友林業の家』の住宅展示場にご来場下さい! 詳細は同封のチラシをご覧ください。皆様のお越しをお待ちしております。

地元密着東三河での不動産と建築のことなら小さなことでもお気軽にご相談下さい! ※ニュースレターがご不要な場合はお手数ですが 0532-46-9336 まで

建築の専門家として

既存住宅状況調査技術者の更新講習を受けてきました。

従来から日本では「空き家問題」への対応が課題となっていました。中古住宅の活用が少ない理由の一つに挙げられるのは、中古住宅の情報が少ないことに対する不安でした。新築の場合は建築するハウスメーカーや工務店が保証をします。中古住宅は売主が個人の場合がほとんどで、売買契約に不動産業者が関わっていたとしてもあくまでも仲介の立場であるため、購入した物件に何かあったとしても責任を負っていませんでした。住宅を購入しようとしたときに新築だけでなく、中古物件の購入を視野に入れた方が選択肢は広がりますが、耐震性や修繕修理にどれくらいかかるのかなど不安を拭い去ることができないために、手を出しにくかったのです。住宅を、構造耐力上の安全性や雨漏り・水漏れ等の観点からその状態を検査し、状態を把握することで、今後のリスクがわかり、リノベーションや用途変更などの活用にもつながります。買主・売主双方に利点があるのです。

住宅の検査をするインスペクションは普及の過程で複数の民間資格も出来ました。しかし診断項目や基準が統一されていなかったため、 国が定めたのが既存住宅状況調査技術者です。建築士の資格を持ち、 国指定の機関で講習を受けた者だけが既存住宅状況調査技術者となる ことができます。

そして不動産取引の際の重要事項説明に記載できる「建物状況調査」を行えるのは既存住宅状況調査技 術者だけです。

建築・建設にかかわる資格は多数ありますが、弊社には有資格者が在籍しております。住宅を始めと した建物に対するお困りごとがありましたら、一度ご相談ください。

営業・設計 山﨑

不動産の売買仲介

不動産の売買仲介業としての仕事は、大きく分けて二つありま

す。売却の仲介と購入の仲介です。売却の仲介では、不動産を売りたい、活用したいという方からお話 を聞き、建物や土地など不動産の調査を行ってから提案をさせていただきます。購入の場合、不動産を 購入したい方からご要望を聞き、その条件に合った不動産を探します。

不動産購入のお客様で多いのは、やはり住宅用の土地になります。大半は不動産を購入することに対し

て初めてという方になります。学校区、環境、広さ、価格、 理想の住まいが建築可能なのかなどたくさんの考えることが あったり、専門的なことでわからないことが多かったりしま すので、私自身なるべくわかりやすくお伝えできるように 心がけています。



賃貸とは違って長い間、もしくは一生その選んだ場所で住み続けていきたいという気持ちで不動産を選ばれていますので、ご決断されるのは大変かと思います。

物件を詳しく教えて欲しい、探し方がわからない、良い物件が見つからないという方はぜひ一度お声がけください。

建築不動産営業 筒井