

# 対応迅速、誠実な情報提供

## ユースフル不動産

2月にオープンしたユースフル不動産(札幌)は、町内唯一の不動産会社として赤貫仲介や買取、新築・リフォーム事業や土業などの紹介を手掛ける。地域に寄り添いながら迅速な対応と誠実な情報提供をモットーにする。非住宅なら天引案件にも対応し、将来的には賃貸管理も担う構想だ。

### 坂井 美咲社長



1984年9月22日生まれ。専門学校卒業後、引越し会社へ就職。その後、4社の不動産会社を経験後、2024年2月から現職。

### 南幌のオンリーワン

坂井美咲社長は、以前の職場で江別・南幌、厚田エリアを担当した経験がある。町民が不動産の窓口困っているのを見て創業を決意。それまでは特別まで出向が必要だったが、冬場でも気軽に相談に応じられる。町の移住者促進施策もあり、一次取得者などのファミリー層を中心に問い合わせがある。

顧客は「午前中に物件査定すると、午後には査定書が出てきた」とそのスピード感に驚くという。調査などの必要な手続きに迅速な対応をすることで、顧客満足度が向上。また、

## 官民連携で付加価値創出を 将来的に賃貸管理も

思わぬ形で、顧客が限られる開取り、立地的に不利なものの情報も正確に伝える。耳当たりの良いことだけ説明するより、価値を得られる。結果的に顧客からの紹介が増え、顧問取引件数を拡大している。

まちの課題は不動産付加価値の創出だ。最寄りのJR駅まで距離があるため、土地価格が上がるのが悩みの。町外へのマイクロスバス運賃、商業施設の誘致など官民連携でできることがあれば協力したい。今後は人員を増やして賃貸管理もできる「まちの総合不動産」として買収したいと話す。

25年は取引件数40件を目標に掲げる。

## 住都協の高山理事長ら 新国立競技場を視察

### トラック&フィールド一望

北海道住宅都市開発協会(札幌)の高山理事長ほか有志約20人は10月10日、新国立競技場のスタジアムツアーに参加した。

2024年度全国住宅産業協会の視察旅行の一環で、VIPエリアを巡るコースを回った。



最初に、吉野杉を用いた柱や折り紙をモチーフに製作した天井があるVIPロビーを見学。馬場テニキからは、トラック&フィールドと車椅子シートを含む約6万8000席を一望したり写真

## 高断熱の「桧家住宅」

2階のVIP専用客室では長時間座っても快適なクッションを体験したほか、和紙で断熱等級6の新モデル「The Elite One (エリートワン)」を発売した。自社開発の全館空調システムを標準搭載し、消費エネルギーを1層抑制する。

道内では外壁と屋根にガルバリウム鋼板を使う「TYPE G」を提供。好みのプラン・間取りを遊ぶ企画型の「セレクト」と自由



きた壁や障子を配したVIPラウンジ、天童・豊后両陣が行幸した貴賓室などを運った。

価格はカスタムで2万4000円から(税抜き)としている。断熱等級6を表現したことで同等級と比べ30%程度の消費エネルギー削減が可能。高い気密性を確保しているため、総合的な光熱費抑制効果が期待できる。高いデザイン性も特徴だ。10月に改定した新・長期保証制度の対象になるため最長で60年間にわたりサポートが受けられる。

道外では外装が高耐久窯業系サイディング、ハイグレードの「TYPE X」も提供。参考価格はカスタム、2階、35坪で1坪61万1000円(税抜き)から。

設計型の「カスタム」両方に対応する。参考

TYPE Gの完成イメージ