

2016年新年号

編集・発行 ☆住まいる倶楽部☆

不動産売却物件募集

マンション 地
中古戸建 収益物件

急ぎで売却したい方へ買取制度有
TEL046-261-6101

ひまわり会報

明けましておめでとうございます

謹賀新年



旧年中は格別のお引き立てを賜わり厚く御礼申し上げます。
本年も、スタッフ一同、一層の努力をして参る所存でございます。
何とぞ倍旧のご愛顧を賜わりますよう、お願い申し上げます。

平成二十八年 元旦

心つながるあたたかな一年になりますように！！

旧年中はいろいろとお世話になり心よりお礼を申し上げます。

昨年は8%消費税の影響なのか経済は依然厳しい状況下ではありましたが、弊社スローガン【感動と絆の創造！】のもと少しは成長出来たのではないかと新年を迎えております。従前からの目標、【新商品開発】、【人事強化・経営合理化】についてほぼ一年を掛けてプロジェクトとして取り組みました。【新商品開発】では不動産売買や仲介分野において『ホーム・ステージング』技法（別頁参照）を取り入れ魅力ある住宅の見せ方を試みました。結果、一年以上売却出来なかった物件がこの『ホーム・ステージング』技法を取り入れたら10日間で売却が出来ました。自分でも驚きましたし、大変嬉しい出来事でした。（笑）昨年、個人的に『整理収納アドバイザー』の資格を取得しましたので、これからは今まで以上に、設計段階から『収納』『整理』を意識し『ホーム・ステージング』を取り入れ、魅了する住宅造りに取り組んでいきます。

もう一つは大手ハウスメーカーと同等の評価を得られるように、『ゼロエネルギー住宅（ZEH）』へのチャレンジです。外注に任せるのではなく、自社でエネルギー消費量の計算を行なえるように整備し、耐震構造と含めて邸別設計の制度を高める事を行いました。昨年より改正省エネルギー基準の施工準備を進め『認定低炭素住宅』を標準仕様にし、今まで以上に性能の高い住宅をご提供できる準備が整いました。ちなみにこの『認定低炭素住宅』、東京都町田市では第一号の認可を受けました（笑）

そして【人事強化・経営合理化】では工事の内製化に重点をおきました。通常、建築業界では様々な特殊工事があり、多くの技術者が携わります。俗に言う外注工事です。この外注が悪いわけでは有りませんが、施工分野が広がる事で施工納まりの不均衡やコミュニケーション不足などの意思疎通の低下が予測され、又将来の技術者不足などを考慮し自社社員の直接施工の幅を拡げてみようと思いました。弊社で10年以上現場監理を行い木造建築士の陳、二級建築士で大工職人だった大橋と話をしない、設計監理課に工事の内製化を指示しました。

まずは弊社所有物件の解体工事からスタートし、その後内装工事、塗装工事、防水工事、外構工事と少しずつですが進んでいきました。施工方法に疑問を持ち、改善策を考える。お施主様とのコミュニケーションもスムーズで、工期短縮は勿論、お施主様にも大変喜ばれました。これからも【人事強化・経営合理化】を強く意識していきたいと感じております。

そして本年、大きく話題として出てくるのが【消費税】です。平成29年4月に10%が決定していますが、本年9月30日までに注文住宅・リフォーム工事などの請負契約を締結していれば8%が引き継がれるという内容です。今後ご検討していかれるお客様には重要な情報ですので、引き続き注目しておいてください。

『ひまわり会報』も初刊より16年目に突入します。旧年に倍して皆様のお役に立てるよう精進してまいります。本年も宜しくお引き立ての程お願い申し上げます。

代表取締役 栗城 健

