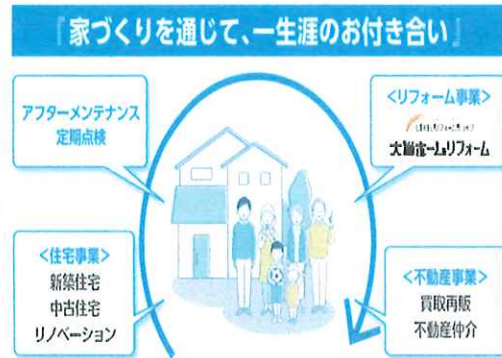


## 4/1～札幌 創業53年の住宅会社が戸建て住宅の買取・仲介を開始 リノベ・中古市場は拡大予測 高齢化など既存顧客からの相談にも応えたい

初めまして。私は札幌市で住宅会社を経営しております、大進（たいしん）ホーム株式会社 代表取締役 星野覚一郎（ほしの こういちろう）と申します。この度、4月1日付けで「不動産事業部」を発足させ、新築戸建ての建設に加え、新たに買取・仲介のご相談にも応じることを始めます。先代が地元札幌で創業し53年、高齢化などを理由に顧客からの住宅の売却相談が増える中、そうした声に最後まで責任をもってお応えしたい決意であります。

（※弊社ホームページ「不動産事業部」発足のお知らせ <https://www.taishinhome.com/eventinfo/post-65.shtml>）



実際に買取相談のあった弊社施工住宅（築41年）・顧客の売却相談に施工会社として責任を果たす新体制・代表の星野 覚一郎（ほしの こういちろう）

国土交通省がまとめた昨年2023年の道内新設住宅着工戸数は3.6%減（前年比）の2万8736戸となり、2年連続で減少。特に注文住宅は最小戸数を更新し今後も減少傾向が続くとの見方が多くなっております。（<https://www.hokkaido-np.co.jp/article/976776/> 北海道新聞 2024年2月18日記事より抜粋）新築住宅価格は高止まりしており、こうした費用の面からも今後は中古住宅の需要が増えていくと予測する見方も出ています。

そこで今回、私たちの会社ではこうした中古住宅の需要に 대응していくため、不動産仲介の豊富な経験を持つ専任担当者を社員に迎え、新築戸建て住宅の提供にとどまらず、住宅の買取・仲介も始めることにいたしました。弊社で施工した住宅を自らで買い取ることで、過去の図面やリフォーム履歴などをもとに再販に向けた間取り変更やリノベーション作業を速やかに行うことができます。修繕など住宅メンテナンスの履歴は売値にも反映される重要な要素となり、正確に把握することで結果として売主側には価格面で還元されることにもつながります。

私自身は証券会社に勤務の後、2015年、38歳で経営を父から引き継ぎました。農業を営んでいた父 星野清成（ほしの きよしげ）が1971年、32歳で立ち上げた弊社は今年で創業53年となり、先代の社長の頃にマイホームをご注文下さった方々の中には、高齢化など、今後の暮らしに変化が訪れている方もおり、相談を受ける機会も増えてまいりました。リフォームのご提案をしたり、ご自宅の売却を望む方には買取・仲介会社を紹介してまいりましたが、かねてより、「家づくりを生涯にわたってご支援したい」との想いがあり、弊社で施工した住宅を責任をもって買い取り、さらに必要とされる方へ提供していく体制を整えました。

マイホームを手に入れることは夢や憧れでもあり、同時に生涯で最も高額な買い物ともいえます。購入を決めるときも、手放すときも生涯にわたりサポートできる住宅会社として、二代目社長として北海道の皆さまの暮らしに貢献していきたいと思っております。大変お忙しいとは存じますが、この件につきましてご取材いただき、報道のお力でより多くの皆さまへ届けるきっかけとしていただければ幸いです。

【本件に関するお問い合わせ先/取材のご依頼】

大進（たいしん）ホーム株式会社

〒007-0803 北海道札幌市東区東苗穂3条1丁目2-1 URL: <https://www.taishinhome.com/>

Mail: [koho@castreport.jp](mailto:koho@castreport.jp) TEL: 090-2074-3578（広報担当：掛橋）



会社ホームページ