

小樽市内を
走行中!



<https://hokusho-fudousan.jp>

北章宅建株式会社

2023年度版

北章宅建 総合ガイドブック

不動産売却の手引き



皆様の街の専門家。

高品質な不動産サービスをこの街で。

この度は北章宅建株式会社へお問い合わせいただきありがとうございます。当社はイエステーションの看板を掲げ道央圏を中心に店舗展開を行っております。

2010年の創業から企業努力としての全体品質の向上を図り、高品質な不動産及び関連サービスを、地元の街で継続して提供できるよう努力して参りました。

お客様へのお役立ちに完成はありませんので、決して完全無欠とは言えません。しかし日々の改善と継続的な努力、そういった考えを組織として絶えず忘れることなく持つようにしています。

不動産に関するご相談の際は、ぜひ当社を選択肢の一つとして思い出していただきお問合せくださればと思います。

きっと、皆様のお役に立てます。

今後とも、北章宅建及びグループをよろしく願い申し上げます。



この街と共に歩む。

目次

P01	Introduction / メッセージ	P12	スタッフインタビュー
P03	北章宅建の4つのお約束ごと	P43	[コラム] 地域との連携 Vol.1
P05	不動産に関するお悩みの例	P44	各店舗のご紹介
P06	北章宅建が選ばれる理由	P55	[コラム] 地域との連携 Vol.2
P07	不動産売却の流れ	P56	不動産売却の手引き
P09	さまざまなサービスのご紹介	P75	[コラム] 不動産売却のヒント
P10	よくあるご質問 (Q&A)	P77	会社沿革
P11	当社WEBサイトのご紹介	P78	会社概要

不動産売却のご提案について 4つのお約束ごと



不動産価格査定は、
ご事情を問わず
全て無料で承ります。

一戸建てからマンションへの住替え、
相続問題、住宅ローンのご返済に
ついて、ご家庭の事情により手放さ
なければならないなど、すべて無料
でご相談を承ります。



今すぐではないお話でも、
いつでもお気軽に
ご相談いただけます。

今すぐというわけではない、将来的
なお話でも構いません。不動産売却
に関する疑問や不安など、お客様に
とって必要な時にいつでもご相談・
ご依頼ください。



お客様にとって
最善と考えられるご提案に
心配りをいたします。

もし担当者がその場でのご提案に悩
む場合は一旦持ち帰らせていただ
き、お客様にとって最善と考えられ
るご提案を次回のお打ち合わせまで
に必ずご用意いたします。



ご希望の場合、
仲介と買取の両面で
価格査定を行います。

ご希望の場合、当社では不動産仲介
と買取の両面での価格査定を行いま
す[※]。お客様はよりご希望に近い方
をお選びください。買取の場合は、
「不要なお荷物はそのまま」で、お客
様にとって分かりやすい手取金額で
提案させていただきます。

※物件により直接買取ができない場合もございます。

ご相談は全て無料。

不動産を売却される方にとって

私たちはお客様の身近な相談相手です。



不動産売却のご相談ではこんなお悩みを解決します！



他社で提示された
見積り金額が
妥当か知りたい。



自宅や所有している
土地の査定価格や
相場が知りたい。



親から相続で
受け継いだ家を
どうしようか？



地方在住なので
遠方の物件の
管理が厳しい。



不動産に関する
税金の相談がしたい。



空き家を
所有している。

イエステーション北章宅建が選ばれるポイント

point
1

徹底した地域密着で精度の高い査定価格

イエステーション北章宅建では、それぞれの店舗が管轄する地域をさらに細かくエリア分けし、各エリアごとに専属の担当者を配置。他の誰よりもその地域の物件や相場を熟知することで、精度の高い査定価格を実現しています。



不動産売却の流れ

▶ P07

point
2

不動産に関するすべてのことを ワンストップでご提供

お荷物の撤去、お引越、相続の登記や税金のこと、遺品整理に解体に測量・・・などなど。不動産の売買だけでなく、お住まいに関連するすべてのことをワンストップでご提供。不動産に関する面倒なことはすべて私たちにお任せいただくことで、お客さまの悩みを解決いたします。



土木・片付けサービス

▶ P09

point
3

売買契約成立の高い可能性

全国チェーンの強みを生かし、地域密着型でありながらも大手の不動産売買企業と同等のサービスを各地域のお客さまに提供いたします。多様なメディアやサービスを活用し様々な地域にて物件情報を公開することで、売買契約に結びつく可能性が高くなります。



豊富な掲載サイト

▶ P09

point
4

いちばん大切なのはお客さまの暮らし

お客さまにとって身近な存在であり続ける。そのために必要なのは、常にお客さまの声に耳を傾け、それぞれのライフスタイルにとって最善のご提案を続けること。イエステーション北章宅建は不動産売買を通じて、住生活総合サービス業としてこれからも進化していきます。



不動産売却の流れ



北章宅建が仲介をする場合

仲介の場合はインターネットやチラシ、店頭紹介などで販売活動を行います。一般に広く募集を行うので成約までお時間を頂くことがあります。相場価格を目安にした売却が可能です。また、室内のお荷物などは基本的に売主様にて撤去いただく等、より魅力のある物件にするためにご協力をお願いする事もあります。その分販売方法の自由度も高いのが特徴です。

1 査定 不動産を査定。インターネットかお電話でお問い合わせいただき、査定日時を決定します。

2 売り出し価格の決定 ご希望の金額と査定金額にてご納得していただいたのち、媒介契約[※]を締結いたします。

3 販売開始 当社ネットワークから、インターネット広告やチラシ広告などを活用して販売。宅建業法に基づいて販売状況の報告をいたします。

4 売買契約・引き渡し 購入希望者との交渉がまとまったら、いよいよ売買契約。契約書の取り交わしを行います。契約時に取り決めた時期に、売買代金と引き換えに不動産の所有権移転と引き渡しを行い完了となります。

北章宅建が買い取る場合

当社グループ会社にて買い取らせていただきます。

基本的に仲介より安価な売却金額になりますが、当社が買主なので即現金化が可能です。また、「不要なお荷物は残して構わないこと」「仲介手数料をはじめとした一切の経費が当社負担で手取金額でのご提案（※税金は除きます）」「売却後の保証は不要で引き渡し後の不安が少ない」「早期に売却が確定する」等、分かりやすさと利便性に配慮したご提案が可能です。

1 査定 不動産を査定。インターネットかお電話でお問い合わせいただき、査定日時を決定します。

2 買取価格の決定 買取ご提案価格を決定、売主様へ提示いたします。諸条件を含め合意の後、ご契約手続きとなります。

3 ご契約 当社と売主様の二者で直接契約を締結いたします。ご都合により **3**ご契約 → **4**引き渡し と別日程で手続きするか、**3**ご契約 と **4**引き渡し を同日に行う事も可能です。

4 引き渡し 契約時に取り決めた時期に、売買代金と引き換えに不動産の所有権移転と引き渡しを行い完了となります。

※媒介契約：不動産会社に不動産売り出しを依頼いただく際の契約です。この時点ではお客様の費用負担はございません。

面倒なおまかせ！

土木・片付けサービス



ご自宅、事務所、外回り、物置、車庫、倉庫、引越し時に出るご不要品の搬出・処分・片付け、遺品整理など、売却前の様々な準備も業界の水準より低料金を承っております。

また他にも土木工事サービスや、冬季には除排雪業務も承ります。

不用品処分・片付け



Before



After

遺品整理



Before



After

物置撤去



Before



After

WEBサイトで
さらに詳しく見る ▶



ネットワークの活用で売却率UP！

豊富な物件掲載サイト

現在、不動産購入検討者の85%以上がインターネットサイトを入口としてお問い合わせをいただいております。物件を複数サイトに掲載することで売却の可能性が高くなります。



合計20～30サイト（時期により変動します）

よくあるご質問

- Q** 住みながら物件売却を進めることはできますか？
- A** 可能です。不動産売却は売主様が住みながら売却を行うのが一般的ですのでご安心ください。
- Q** 査定時間はどれぐらいかかりますか？
- A** 簡易査定は30分～1時間程度かかります。また、書面でのご提案を基本としておりますので、机上査定用の査定書のご提示に数日お時間をいただきます。訪問査定では、現場で1時間～1時間半程度お時間をいただきます。その後一度持ち帰り、事例などを調査の上で正式な査定書を作成します。後日査定書を元にして、ご提案を行います。
- Q** 鍵は預けなければいけないのですか？
- A** 居住中の場合は鍵を預けなくても問題ありません。空家の場合は、不動産会社に預けていただいた方が購入希望者様のご案内時に早めに対応出来る上、売主様の手を煩わせる事ありません。
- Q** 折込広告やインターネット、住宅情報誌などに掲載する場合、広告費用は誰の負担になるのですか？
- A** 広告にかかる費用は売主様からの特別な依頼が無い限り当社が負担しますので、売主様にご負担いただく事はありません。インターネット広告は主に自社ホームページや提携住宅情報サイトに公開いたします。
- Q** 売却代金はいつもらえるでしょうか？
- A** 一般的には契約時と引き渡し時の2回に分けて支払われます。ご契約時に手付金の受け取り、引き渡し時に残額が支払われます。
- Q** 近所に知られたくないのですが、広告を出さずに売却することは可能ですか？
- A** 広告を出さずに売却する事も可能です。仲介の場合は当社独自のネットワークを利用し、条件の合う方へご紹介いたします。但し、販売間口が狭くなる分、成約までにお時間を頂いたり、成約まで至らない場合もあります。このような場合、当社直接買取も視野にご検討いただくと広告を出さずに確実な売却が可能になります。



当社のWEBサイトは お役立ち情報満載です。

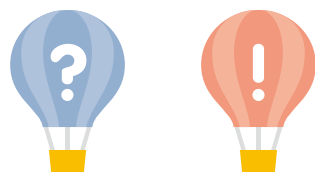
当社のオフィシャルWEBサイトは、不動産売却にご興味のある方にとって、さまざまなお役立ち情報や記事が満載です。ぜひ一度ご覧ください。

不動産売却のヒント

【不動産売却の基礎知識】【不動産査定のこと】【税金のこと】これら3つのカテゴリについて、「そこが知りたかった!」というお役立ち記事を定期的に更新していきます。

<https://hokusho-fudousan.jp/column/>

WEBサイトで詳しく見る ▶



不動産売却物語

お客様の数だけ想いとストーリーがあります。ご相談理由をはじめお客様のお悩み、ご提案した解決方法をまじえて不動産売却の事例を担当スタッフをご紹介します。

<https://hokusho-fudousan.jp/story/>

WEBサイトで詳しく見る ▶



スタッフブログ

北章宅建スタッフによるブログです。当社の考え方や不動産売買についてはもちろん、地域の歴史やお役立ち情報など、盛りだくさんな内容でお届けします。

<https://hokusho-fudousan.jp/blog/>

WEBサイトで詳しく見る ▶



スタッフ紹介

地域の不動産情報について他の誰よりも知っていること、それが私たちの責任。イエステーション北章宅建を支える優秀なスタッフたちをご紹介します。

<https://hokusho-fudousan.jp/staff/>

WEBサイトで詳しく見る ▶



スタッフインタビュー

WEBサイトで見ると

<https://hokusho-fudousan.jp/company/staff/> ▶



PICK UP - 01

一人一人のお悩みに 1点もののご提案を

岩見沢支社 支社長

あかい けいいち

赤井 圭一

[管轄店舗]

岩見沢店・江別店・滝川店・
美唄店・栗山店



不安があるのはどなたも同じ。

不動産を取り巻く、漠然とした不安。それは、どなたでも感じる当然の感情だと思います。私自身も、営業担当としての経験や知識があるにも関わらず、実際に不動産を購入する時はなんとも言えぬ不安を覚えました。ということは、お客さまが感じる不安や心配事は、より大きなものであるのではないのでしょうか。あらためて不動産を取り扱う仕事をする重みを感じています。

岩見沢支社では、「三方よし」の考え方を社員・スタッフ間で共有していますが、そこには「お客さまの立場であれば、どのように感じるか」という視点が欠かせません。

そして、単なる御用聞きとしてではなく、皆さまが今抱えている不安を解消していくこと。それぞれに必要なご提案が私たち営業担当に求められていると感じます。

広がるエリア。広がる窓口。

世の中的には効率の視点から、サービスの集約化が進んでいるかもしれませんが、一方で、当社は皆さまのお悩みを気軽に相談できる窓口になるべく、店舗数を充実させ、サービス品質の向上に努めています。岩見沢支社では空知や留萌エリアを中心に、現在は胆振の一部エリアにもお邪魔させていただいてるところです。今後も皆さまのニーズにお応えできるよう、努めてまいります。

地方圏では、ご自身が高齢となり札幌などの都市に転居される場合や、相続したご実家の管理が難しいため売却を検討される方が増えています。人口の減少等も免れない事実です。そのようなニュースや雰囲気を感じていらっしゃるからか、皆さまから寄せられるご相談で圧倒的に多いのが「所有している不動産が、本当に売れるのか」という点です。



その反面、都市では地価の高騰を受けて地方に住まいを求め方が増える側面もあります。また、地元でお仕事を見つけられ、若年層の方たちの中古住宅ニーズも確かに存在しています。

北章宅建では、買取や仲介、個人では対応が難しいリフォーム対応や賃貸など、さまざまな形で皆さまのご心配ごとを解決いたします。お一人でお悩みを抱えず、まずはご相談していただけたら幸いです。



MESSAGE

お客様へのメッセージ

お客さま一人一人が持つ、それぞれの想いに共感し、最後には「任せて良かった」と納得していただけるよう取り組んでまいります。皆さまの声をお聞かせください。

WEBサイトでプロフィールを見る

<https://hokusho-fudousan.jp/staff/k-akai/>



PICK UP - 02

新たな出会いが 楽しみとやりがいに

小樽支社 支社長

こばやし やすゆき

小林 康之

[管轄店舗]

小樽店・小樽駅前店・
後志店・岩内店



情報の“広さと深さ”が強みです。

私が在籍する小樽支社では、小樽市をはじめ後志エリア一円を広く担当しています。海岸沿いの町や内陸の豪雪地帯、観光地など、特徴ある事例を盛りだくさんに抱えた支社であると言えるかもしれません。

例えば小樽市では歴史的な背景から建築年数の長さや区画に特徴があったり、急勾配の住宅地ならではの不動産売買事情も見られます。

また、道内有数の観光開発が進む倶知安町やニセコ町では、購入ニーズも他の自治体とは少し様相が異なっています。

私たちは、このような地域性や不動産市場をしっかりと見据えながら適正価格でのお取引を心がけるとともに、“広さ”や“深さ”を意識した物件情報の提供で購入検討者様との仲介・売買をお手伝いしています。

地域密着型のサービスを 充実させて。

不動産の相場には高い時もあれば、低い時もあり、買いたい人の心理もさまざまに移り変わるものです。1年という短いスパンで見ても、その変化をひしひしと感じます。

こういった社会の動きや購入検討者のニーズなどを見据えつつ、皆さまのご事情に応じ、しっかりと真摯にご相談にお応えする。そのためには、営業担当個々の知識・経験を高め、スピーディーかつ細やかな対応ができる社内体制の充実・仕組みづくりも必要です。当社では営業担当をサポートするスタッフとともに常に業務改善に取り組み、サービスの向上に繋げています。

これまでエリアの広さゆえお客さまにご不便をおかけしていた部分もありましたが、新たに



店舗をオープンするなど、より地域に密着したサービスを展開しているところです。これからどんな出会いが待っているのか、スタッフ一同楽しみにしております。社員・スタッフとのチームワークをさらに強化し、皆さまをお待ちしております。

賃貸、管理、相続、資産運用など住生活全般のご相談を承っておりますので、皆さまの町のかかりつけとしてご活用ください。



MESSAGE

お客様へのメッセージ

不動産や人との会話が大好きで、この仕事に携わり20数年が経ちました。お取引についての不安や心配ごとを、どうぞ遠慮なくお聞かせ下さい。一緒に住まいの華を咲かせましょう。

WEBサイトでプロフィールを見る

<https://hokusho-fudousan.jp/staff/y-kobayashi/>



PICK UP - 03

お客さま視点の サービスを追求して

石狩支社 支社長

ふるき とくひろ

古木 篤広

[管轄店舗]

石狩店・札幌手稲店・
札幌東店・札幌北店



皆さんのお悩みに応え続ける努力を。

不動産業に携わり20年が経ちますが、不動産は“生き物”だと感じます。ここ数年を振り返ってみるだけでも、人の動きや都市と地方の関係性、新型コロナをはじめとする世界情勢が絶妙に絡まり合い、相場が変動するのを実感しているところです。

また、多くの方にとって不動産を売却したいタイミングは相場に合わせてやってくるとは限り

ません。ですから、私たちはそれぞれ知識・経験の量と質を高め、皆さまのお悩みにいつでも的確にお応えできる力を養う努力を続けています。

特に札幌エリアでは、数ある企業の中で「選ばれるサービス」を提供する気概を。石狩エリアでは、営業一人当たりの担当件数が多い中でも「きめ細かいサービス」をお届けすることをスタッフの目標として掲げています。

何よりも正直であること。

私自身は世の中の動きやエリアの実情、直近の成約事例などをベースにした査定額をオープンかつ正直にお伝えし、嘘をつかないこと。そして、お一人お一人の不動産に関するお悩みに真摯にお応えすることを営業担当の心構えとして大切にしてきました。

特に不動産の売買は多くの方にとっては一生に一度の経験であることと思いますから、お客さまとの関わり方は「一期一会」のお付き合いと言えるかもしれません。ですが、私はお取引を終えた後も不動産に関するお悩みを気軽に相談していただき、何年経っても記憶に残る営業マンでありたいと考えています。

実際に10年、15年前にお取引があった方から、あらためてご相談を承ることもありました。そういった息の長いお付き合いができること、皆さま



に喜んでもらえることが何よりのやりがいにつながっています。

これからも初心を忘れず、税金や宅建業法といった専門知識とともに、地域に関する情報のアップデートを怠らず「お客さまを向いた営業担当」としてまい進してまいります。そして、皆様にとって最善と思われるご提案で、お役に立てるよう頑張ります。



MESSAGE

お客様へのメッセージ

これまで、土地・一戸建・マンション・事業用不動産・新築など幅広い不動産売買をお手伝いしてきました。経験と知識を活かしてご提案いたします。ぜひ、お気軽にご相談下さい。

WEBサイトでプロフィールを見る

<https://hokusho-fudousan.jp/staff/t-huruki/>



北章宅建 スタッフインタビュー

10段階の クエスチョン

北章宅建は「不動産の専門家」として皆さまお悩みにお応えするため、スタッフ全員が日々自己研さんを積み、自らを改善していく姿勢を大切にしています。私たちがどのような変化を続け、仕事に向き合っているか。新入社員からベテラン社員まで勤続年数に応じた10段階のクエスチョンを通して皆さまにご紹介します。

入社 1-3 年目 のスタッフへの質問

Q1 /10 北章宅建に入社してから学んだこと、身についたことを教えてください。

Q2 /10 不動産業界で取り入れているのが珍しい『人材教育システム』は、どんな場面で生きていますか？

Q3 /10 スキルアップやステップアップに向けて、これから取り組んでみたいことを教えてください。

入社 4-10 年目 のスタッフへの質問

Q4 /10 この1年に担当したお取引や業務の中で印象に残っていること、学びになったことを教えてください。

Q5 /10 担当地域ならではの不動産の特色、お取引や業務で気を付けていることはありますか？

Q6 /10 業務に取り入れたことや改善したこと、取り組んで良かったことはありますか？

Q7 /10 入社当時から比べて、自分自身の中で変化した仕事に対する考え方を教えてください。

Q8 /10 マネリ化を防ぐための仕事への向き合い方はありますか？

Q9 /10 自分なりの不動産業における“格言”を教えてください。

Q10 /10 10年を振り返って、ターニングポイントとなったお取引や業務を教えてください。



岩見沢店

江別店

滝川店

美唄店

栗山店

不動産流通部

赤井 圭一

あかい けいいち

私たちの財産は、
お客様の喜びの声。

10段階のクエスチョン

Q9 / 10 自分なりの不動産における“格言”を教えてください。

私たちらしい、あり方。

「無理に売るな。客の好むものも売るな。客のためになるものを売れ」。これは、経営の神様と呼ばれる松下幸之助氏の言葉です。私はこの言葉が、当社のあり方をまさに表していると思います。

入社して間もない頃、当社の代表から「この仕事は、お客さまの喜びに対して数字がついてくる」と教わりました。当社がなぜ、無理やりに不動産の売買をオススメしたり、しつこい営業をしないのか。ビジネスの上ではもちろん数字や目標は重要です。しかし、私たちの仕事で一番大切なのはお客さまにとっての安心や満足、信頼を作っていくことであり、それが結果として実績に結びつくのだと感じています。

近江商人の経済哲学は現代にも通じる。

この格言は、「三方よし」にも言い換えることができるのではないのでしょうか。「売り手によし、買い手によし、世間によし」という近江商人の経済哲学であり、皆さんもよくご存知ですよね。不動産売買においては、まさに「売主さま、買主さま、地域」にとって良い結果につながる事が三方よしだと思います。

入社して、11年が経ちました。大変ありがたいことに、お客さまからの喜びの声をいただく機会が増えているのを実感する毎日です。これは私たちにとっての“財産”でもあり、これからも守り続けていきたいものの一つです。

10段階のクエスチョン

Q8 / 10 マンネリ化を防ぐための、仕事への向き合い方はありますか？

繰り返すことで、見えてくるもの。

毎日のように取り組む業務であったとしても、単なるルーティンワークとして捉えないように心がけています。ただ淡々とこなすのではなく、もっと良い方法はないかと模索し続ける姿勢が大切なのではないでしょうか。

経験を重ねていくと、新人の頃には分からなかった改善点がいくつも見えてくるものです。そういった気づきは業務マニュアルに落とし込み、同僚にも共有できる資料として整理しています。業務の引き継ぎもしやすくなりますし、効率化という面でも大きな効果が期待できます。

「慣れる」ことをマイナスだと思わずに、さらなる成長への糧にしていこう。継続から生まれる新たな視点を活かして日々の業務を見直すことで、働き方をより良い方向へ変えていけると思っています。

お客さまのための時間を、増やしていきたい。

業務の効率化は、時間の使い方にも大きな影響を与えます。時間に余裕が生まれたおかげで、お客さまとの打ち合わせ用資料や手書きのお手紙の作成にも、これまで以上にじっくりと取り組むことができます。

ムダを省くために重要なのは、業務の内容を適切に見極めること。スケジュール感や仕事量をしっかりと把握し、滞りなく進行できるように先に先を見据えた計画を立てるようにしています。

2023年は岩内店がオープンし、自分の担当するエリアも拡大します。これまでの経験を活かしながらも、また新たな気持ちでお客さまの想いを叶えるためのチャレンジを続けていきたいと考えています。



後志店

岩内店

不動産流通部

梅津 大樹

うめつ だいき

「慣れる」ことが、
さらなる飛躍へのチャンスに。



小樽店

不動産流通部
枝久保 良太
えだくぼりょうた

大切な気持ちを
つなぐ、その使命を
全うしたい。

10段階のクエスチョン

Q9/10 自分なりの不動産業における“格言”を教えてください。

もし自分がお客さまだったら、どう考えるか。

私たちが手がけている不動産のお取引は、とても大きな金額が動きます。お客さまにとって一生モノの買い物に、営業としてどのような姿勢で向き合えるのか。私はこの仕事の意義を「気持ちのこもったバトンを、次の人に渡すこと」だと考えています。

売る方の想いが詰まった住まいを、買う方が安心して受け継いでいけるように全力でサポートする。それぞれの案件を精査し、どんな状況でも正確かつ素早い対応ができるよう、万全の準備を整えて毎回の打ち合わせに臨んでいます。

いつも意識しているのは、「自分がお客さまなら、この営業に任せたいと思うのか」という視点。普段の行動や振る舞いを謙虚に見つめ直し続けることが、何より重要なのではないのでしょうか。

生まれ育ったまちの、頼れる相談先として。

現在の担当は、地元である小樽エリア。少しずつ過疎化が進んでいて、空き家も増加傾向にあります。しかしながら最近ではテレワークが定着したことで、都心部からの移住を希望されるお客さまのご依頼を受ける機会も多くなってきました。

小樽のまちに少しでも恩返しができるよう、不動産のお取引を通して地域の活性化にも貢献していきたい。住まい探しの身近なパートナーとして、これからも地元とともに歩んでいけたら嬉しいです。

10段階のクエスチョン

Q7/10 入社当時から比べて、自分自身の中で変化した仕事に対する考え方を教えてください。

売ったら終わり、ではない。

入社当時は自分の業務を進めることがメインで、必死に頑張る続ける毎日。正直に言って、周りの状況を見る余裕はありませんでした。

しかし今では、「地域のお客さまのために、自分は何ができるか?」という考えがすべての業務のスタート地点にあります。私が担当している地域では、不動産業の店舗がそもそも存在しないという場所も少なくありません。たとえ店舗がなかったとしても、そこには住まいの売買を必要とするお客さまがいるのです。

弊社が掲げている「地域密着」の志を忘れることなく、土地ならではのニーズに応え続けること。物件のお取引はもちろんですが、その先にある地域の課題解決にもしっかりと目を向けられる、そんな営業でありたいと思っています。

人と人とのつながりを第一に。

お客さまからご相談をいただくきっかけは、様々な接点から生まれまます。最近だとウェブを介した手法が主流ですが、意外にも手紙やDMといったアナログな媒体をご覧になってやってくる方も多くいます。

きっかけがウェブでもアナログでも、やはり大切なのはその後顔をあわせてお話しをしながら、関係性を深めていくことではないでしょうか。お客さまとやりとりを重ねていくと、その人となりや背景が自然と浮かび上がってきます。

これからも地域とともに歩みながら、業務を通してたくさんのつながりを生み出していきたい。お客さまとの新たな出会いを、私自身も楽しみにしています。



岩見沢店

美唄店

不動産流通部
小河 利也
おがわとしや

地域のために、
お客さまのために、
頼れる存在でありたい。



滝川店
不動産流通部
上家 郁也
かみいえ ふみや

その気持ち
をお客さまに丁寧に寄り添う、
忘れずに。

10段階のクエスチョン

Q8 / 10 マンネリ化を防ぐための、
仕事への向き合い方はありますか？

生の声から新たな気づきを得る。

お客さまの住まいに対する想いは本当に多様で、同じものは一つとして
ありません。営業の経験を長く重ねてきましたが、先入観を持たずにい
つも新鮮な気持ちでお客さまのお話を伺うように心がけています。

自分の原点として思い出されるのが、入社1年目の時代。まだ知識も
少なかったので下調べを徹底的に行い、何度もお客さまのもとへ通っ
てお話を聞かせていただきました。そこで学んだのは、生の声にはたく
さんのヒントが隠されているということ。何気ない一言から、家の売り
買いに至るまでのストーリーやお客さまの本音が見えてくることもあり
ます。当時の業務レポートを見返す度に、お客さまと真摯に向き合い、
やりとりすることの大切さを再確認することができます。

広い視点で「当たり前」を見つめ直す。

最近では、新しく入社した社員に営業へ同行してもらう機会も増えてき
ました。業務に関する質問を受けるのですが、教える側になって初めて
気づく点も多くあります。営業のスキルははっきりと明文化しづらい部
分もあるのですが、言葉で説明をしていくと自分自身の理解も深まって
いくんですね。教える側と教わる側、お互いが良い刺激を与え合いなが
ら、業務をさらにブラッシュアップしていければと考えています。

これからもたくさんの人やモノに出会うことで、自分の視点をさらに大き
く広げていきたい。お客さま一人一人にとってのベストなご提案のため
に、できることはまだまだあるはずです。

どんな小さなお悩みでも構いません。私たちに皆さんの声をお聞かせく
ださい。その想いに応えるべく、全力でサポートいたします。

10段階のクエスチョン

Q6 / 10 業務に取り入れたことや改善したこと、
取り組んで良かったことはありますか？

「時間は有限」のジレンマ。

全社的な取り組みになりますが、各担当者の仕事を細分化したこと
で、それぞれの業務の質とスピードにつながったことが挙げられます。

不動産売買の営業業務は、お客さまから住宅や今後の暮らしについ
てお話を伺いご提案する、いわゆる“接客”のイメージが先行するの
ではないでしょうか。実際は、そのほかにも間取りの作成や鍵の受け
取り、買主さまに向けた物件情報の発信など、さまざまな業務を担当
しています。

担当物件数やエリアが広がる嬉しさとやりがいの一方で、業務にかけ
る時間がもっと欲しい…!というジレンマがありました。

互いを信頼し、それぞれが責任を持つ。

現在は営業サポートスタッフや物件案内スタッフと協力しながら、業
務内容を見直し、アップデートするスタイルが社内で定着しています。
任された業務をそれぞれが責任を持ってやり切る。当たり前のことで
すが、そこにはお互いの信頼が必要です。

取り組みの成果もあり、私をはじめとする営業担当は不動産の専門性
をより高く持ちながら、ご提案の精度をさらに上げることができるよ
うになりました。同時に、これまで足を運ばなかった地域に赴き、皆さま
との新しい出会いを作ることも現実のものとなっています。

これからも社員・スタッフと業務の改善を続け、皆さまの良き相談相
手となるように取り組んで参ります。



小樽店
後志店
岩内店

不動産流通部
小林 康之
こばやし やすゆき

業務改善が、
新しい出会いの足掛かりに。



本社
商品部
近藤 勇真
こんどう ゆうま

さらに学びを深めていく。
工夫を重ねて、

10段階のクエスチョン

Q2/10 不動産業界で取り入れているのが珍しい『人材教育システム』は、どんな場面で活きていますか？

マニュアル化で、知を共有する。

まったくの未経験から不動産業界に飛び込んだので、入社当初は分からないことだらけでした。先輩社員の皆さんから研修をしていただく中で、必死に業務内容を吸収していったのを覚えています。

とても印象的だったのは、あらゆる業務についてマニュアルが用意されていたということ。経験の有無に関わらず、社内の誰もが基本的な動き方を理解できるような仕様になっていて驚きました。

自分で得た知識を、他の人にも共有できるようなかたちでまとめる。書籍やSNSで収集した参考情報を資料にわかりやすく落とし込むチカラは、研修で接した「マニュアル化」という考え方を通して身につけられたと思っています。

スキルアップへの挑戦を、後押しするシステム。

資格取得のための支援制度が手厚いことも、弊社ならではの大きな特徴ではないでしょうか。私自身も入社後に制度を活用して、不動産業務に関連する国家資格を4つも取得することができました。

社員それぞれのキャリアの可能性を広げるチャレンジを応援する意識が会社全体に根付いており、働く上でのモチベーションも非常に高めやすい環境だと実感しています。

これから自分が後輩に対して業務を教える立場になった際にも、積み重ねた知識やノウハウをしっかりと共有しながら、その成長を親身になってサポートしていければと考えています。

10段階のクエスチョン

Q1/10 北章宅建に入社してから学んだこと、身についたことを教えてください。

コミュニケーションの質を上げる大切さ。

当社の特徴の一つとして、それぞれの社員・スタッフが自分の仕事に専念できる職場環境づくりに力を入れていることが挙げられます。そして、“良い意味”で分業化が担当業務の質を上げることを学びました。

私は前職でも不動産業の賃貸管理業務を行っていましたが、当時は賃貸管理をオーナーの皆さんから任せさせていただくための営業活動、実際の住宅の管理業務、それらに付随する諸々の手続きや書類作成業務などをすべて自分で担当しなくてはなりませんでした。

当社は地域密着を大切にしていますので、皆さまとの信頼関係をどのように築いていくかが業務の上でも重要なテーマとなります。ですから、一つ一つの物件対応、オーナー様や入居者様とのコミュニケーションをしっかりと取っていくためにも、時間や業務に専念できる環境があることをありがたく感じています。

唯一の物件を大切に。

また、当社とお取引をいただいているオーナーの皆さまは、一つの物件への思い入れがある方が多いように感じています。その思いに応えられるよう、信頼関係を基本に、管理業務に尽力していく姿勢を持ち続けていきたいと思っています。

これからも地域密着型の賃貸管理の形を自分なりに模索しながら、皆さんの期待に応えて参ります。



栗山店
不動産管理部
佐々木 博明
ささき ひろあき

地域密着型の賃貸管理を
模索していきたい。



小樽店

不動産流通部
柴田 朋也
しばたともや

課題を解決するヒントは、
いつも現場の中にある。

10段階のクエスチョン

Q4
/10

この1年に担当したお取引や業務の中で印象に残っていること、学びになったことを教えてください。

動き出さなきゃ、始まらない。

最も印象に残っているのは、売買予定だった土地の地下に隣家の上水道管が通っていたという事例です。スムーズに売買の手続きを進めるためには、隣家の所有者と早急に連絡を取って取引の関連書類に同意をいただく必要がありました。

しかしながら、隣家には長らくお住まいになっていなかったようで連絡先も不明。あきらめずに手がかりはないかと、現地に通い続けました。近隣の方々に聞き取りを行っていたところ、ちょうど連絡先を知っている人がいて、無事に書類のやりとりを完了することができました。

課題に直面した時は会社のデスクで考えているだけではなく、自分の足を動かすことが何よりも大事だということ。積極的な行動が、解決への突破口になることをあらためて実感しました。

徹底的な下調べが、カギを握る。

土地の図面からは様々な情報を得ることができますが、もちろんそれだけではカバーしきれない部分もあります。例えば、私の担当する小樽地域は坂道がとても多く、図面を見るだけでは周辺立地の高低差などを明確には読み取れません。

現地の下見で入念に状況をチェックし、自分自身が見て・聞いて・感じた点をまとめておく。そうすることで、お客さまからのご質問に自分の意見を交えながらお答えすることができますし、打ち合わせの質もより一層高めていけると考えています。

お客さま一人一人からいただく信頼が、自分を動かす原動力。これからも現場で得た学びを大切にしながら、心の通ったご提案を続けていきたいですね。

10段階のクエスチョン

Q1
/10

北章宅建に入社してから学んだこと、身についたことを教えてください。

一歩踏み込んだ、本質的なコミュニケーションを。

前職は小売業で働いていましたが、そこではお客さまと直接関わる機会はほとんどありませんでした。入社後に初めて営業の仕事に携わることになり、「聞く」「話す」ことの大切さをあらためて実感しています。

まずはお客さまの視点に立って、ご相談内容を聞く。そして自分の考えをお客さまに伝えるようにわかりやすく話す。ただし聞いてばかりでは消極的な受け身の姿勢に、話してばかりでは一方的なやりとりになってしまう。お客さまの本音を引き出し、隠れたニーズを掴むためには、「聞く」と「話す」のバランスをうまく取ることが重要です。

そのためには、事前の入念な準備も欠かせません。「ここまでやっておけば大丈夫」という油断や先入観をなくし、少しでも疑問に思う点があればお客さまへのご提案の前に解消するようにしています。

自分がやるんだ、という前向きな責任感。

新たに担当するエリアが増えたことで、お取引に関わる機会もこれまでより多くなってきました。仕事を任せていただいているという責任感は、大きなモチベーションにもつながっています。

また、会社のサポート制度を活用して宅建士の資格を取得したことで、以前と比べて仕事の幅も広がりました。不動産業務への理解も一層深まり、自信を持ってお客さまへのご提案ができていますね。

資料作りもスケジュール管理も、業務のあらゆる面で自分の求める理想像にはまだ達していません。お客さまから変わらぬ信頼をいただける営業として、現状に満足することなく、さらなるレベルアップを目指していきたいと思っています。



岩見沢店

栗山店

不動産流通部
鈴木 良幸
すずき よしゆき

自ら考え、自ら動く、
積極性をいつも忘れずに。



本社
経理部
須藤 優友
すどう ゆうすけ

同じようでもなく、
仕事の奥深さから得る気づき。

10段階のクエスチョン

Q8 / 10 マンネリ化を防ぐための、
仕事への向き合い方はありますか？

培ってきたものを、次につなげていく。

経理の仕事メインですが、正直に言ってあまりマンネリを感じることはありません。取り扱う数字の大きさや条件は案件ごとに異なり、ひとつとして同じものはないからです。最近では後輩社員に業務の指導を行う機会も増え、「教える」という立場からまた新たな着眼点を得ることができています。

自分自身の業務に対する理解力、処理のスピードも年々高まってきていると感じます。現場の最前線で働く営業の方々にサポートしたいという強い想いが、さらなる向上心につながっていますね。

会社のために、自分ができることは何か。

気をつけているのは、常にベストなコンディションを整えておくこと。心身をフレッシュで健康な状態に保つことは、ミスを防ぐために欠かせない要素だと言えます。

自分のスタイルを確立することは大切なのですが、そこに縛られすぎてもいけません。会社にとってベストな選択は何なのか、という俯瞰的な視点を意識するよう心がけています。

社内外を問わず、出会う方々への感謝と心遣いを大切に。これからもフットワークを軽く、臨機応変な対応力で目の前の業務に丁寧に向き合っていければと考えています。



石狩店
不動産流通部
関川 純
せきかわ じゅん

誰にでもやってくる可能性がある、
不動産問題。

10段階のクエスチョン

Q1 / 10 北章宅建に入社してから学んだこと、
身についたことを教えてください。

不動産の困りごとは、こんなにも多い。

「気づき」という視点で捉えると、世の中には不動産に関わる困りごとが想像以上に多いことを入社以来、実感しています。

先輩の営業に同行し、皆さまとお話を重ねていく中で「両親が亡くなったが、自分自身は北海道を離れているので実家を管理できない」ですとか「車を運転しなくなったので、交通面で便利な地域に住み替えたい」といった、さまざまな悩みを目の当たりにしました。

私生活ではこれまで不動産を買ったり・売ったりした経験がないこともあり、家に対する悩みをさほど感じずに生活していましたが、不動産のお悩みは「誰にでも起こり得る課題である」ということに気づくことができました。

毎日の学びが、新鮮。

前職も営業をしていましたが、業界が異なるため不動産については一から学ぶ日々です。ですが、専門用語を覚えることであっても一つ一つがとても新鮮で、やりがいを感じています。

当社は、「地域密着型」の不動産売買に力を注いできました。店舗が拡大し、私たちがお邪魔するエリアも着々と増えつつあります。皆さまのお悩みに丁寧に耳を傾け、買主さま・売主さま、そして地域の架け橋のような営業になれるよう邁進してまいります。



本社
広告部
相馬 和徳
そうま かずのり

北章宅建品質は、
環境づくりからはじまる。

10段階のクエスチョン

Q2 / 10 不動産業界で取り入れているのが珍しい『人材教育システム』は、どんな場面で生きていますか？

正しいステップで、営業の質を上げる。

当社に入社した営業担当は、まず不動産売買の知識を座学で学び、同時に他の営業担当に同行しながら実務経験値を積みます。そして、先輩や上司がそれぞれの営業担当の業務状況をヒアリングし、どうすればお客さまのためにより良いご提案ができるかをアドバイスしていきます。一見、時間がかかるようにも感じますが、結果的に“正しい”知識・ノウハウが身に付いていくのだと思います。

私自身は部署が異なるため、業務上で教育システムを取り入れることはありません。しかし、前職時代に不動産広告業の営業として同業他社を見てきた経験や、他部署からの客観的な視点で営業担当の姿を見ると、当社の営業品質はこの教育システムで担保されているのがよく分かります。

誰もが実力を発揮できる環境を。

一方で広告部に所属する私自身は、全店舗の広告業務をスムーズに執り進めるための仕組みづくりに力を注ぎたいと考えています。

スタッフそれぞれの実力を発揮してもらえるように職務環境を整えることは、結果的にお客さまに対する高品質なサービスの提供に繋がるからです。入社歴に限らず、日々の業務のスピードアップ・効率アップを図っていきたいと思います。今後の北章宅建のサービス、取り組みにご期待ください。



札幌北店
石狩店
不動産流通部
蛸星 香奈実
たごほし かなみ

これまでになく視野を持って、
自分をアップデートする。

10段階のクエスチョン

Q7 / 10 入社当時から比べて、自分自身の中で変化した仕事に対する考え方を教えてください。

決めつけはせず、柔軟な発想で。

現在は地元である札幌北区に加え、近郊エリアの案件も担当しています。以前はお客さまに対して、土地勘を活かしてお話をする機会も多かったのですが、近郊エリアは新たな挑戦の舞台。イチから地域の情報を収集し、まっさらな気持ちで業務に取り組んでいます。

地域が変われば、マーケット状況やお客さまの求めるニーズも変わります。これまでの経験を土台にしつつも、答えを事前に求めるのではなく、ケースごとに最適なご提案を追求することを心がけています。

弊社は道内の様々な地域をカバーする店舗網があり、社内システムを介し他店舗の社員からアドバイスをもらえます。担当とは異なるエリアでのお取引事例から、新たに学べることもとても多いと感じます。

お客さまのメリットになるか?を問う。

最近ご担当した案件で、高齢のお母さまと息子さまがお住まいの家を売却したいというケースがありました。ご年齢のことも考慮しながら、価格ではなくスピード重視でご契約を成立させたほうが良いと判断。早期に売却を完了、お客さまには大変喜んでいただけました。

どんな時でもまずはお客さまの立場になって、その要望にかなうご提案を実現する。その提案の積み重ねが、地域それぞれでの、お客さま一人一人からの弊社への信頼醸成につながっていくのだと思います。

日々やりがいを持って業務に取り組んでいるのは、一緒に働いている社員や関係会社の方々、そして地域の皆さんやお客さまのおかげです。いつも感謝の気持ちを忘れることなく、目の前の案件に全力で取り組みながら、さらなる成長を目指して頑張っていきたいですね。



土木・片付
サービス事業部

田中 隼
たなか はやと

「片付ける」ことに、
プラスアルファの価値を。

10段階のクエスチョン

Q4
/10

この1年に担当したお取引や業務の中で印象に残っていること、学びになったことを教えてください。

会って話すことで、自分らしさが伝わる。

最近ご対応するお客さまに感じるのは、「個人情報」の取扱いに対する意識の大きさ。氏名や住所などが記載された書類の処分を行う際には、ご安心いただけるよう廃棄する手順を丁寧にお伝えするようにしています。

わかりやすいご説明をするためには、自分自身の仕事の内容を深く理解していなければなりません。単にモノを片付けて終わりではなく、そこからどのような付加価値をご提供できるのかという視点を大切にしています。

お客さまとのコミュニケーションはサービスの質の向上に欠かすことのできない要素ですし、信頼獲得への大きなきっかけにもなります。「この仕事は、田中さんだからお願いしたんですよ」と言っていただけた時は、本当に嬉しかったですね。

業務が多い時ほど、気持ちに余裕を持って。

仕事が忙しい時に心がけているのは、決して無理をしないということ。現場では高所の雪おろしなど、危険なシチュエーションも多くあります。万が一のケガを未然に防ぐためにも、あせらずに余裕を持って作業することが大事だと思っています。

所属する社員は少人数ですが、保有しているトラックなど設備が充実しているのが本部署の強み。自分もその一員としての自覚を強く持って、さらにスキルを磨いていきたいです。

10段階のクエスチョン

Q5
/10

担当地域ならではの不動産の特色、お取引や業務で気を付けていることはありますか？

すべての始まりは、ヒアリングから。

現在担当している江別エリアは、ここ数年で土地の価格が上昇する傾向にあります。地域の不動産マーケットの状況は、日々刻々と変化をしていくもの。その流れを掴むためには、まず目の前のお客さまからお話を聞くことが大切です。

例えば、お伺いした営業先にあるお客さまの荷物から会話のきっかけが生まれることもあります。常にアンテナを張り巡らせて、お客さまの興味や関心が何にあるのかを探っていく。一件一件のヒアリングの積み重ねから、その地域で暮らす方々の本当のニーズが見えてくると思っています。

ライバルが多いからこそ、やりがいも大きい。

江別エリアは他の地域と比べて、競合他社が多いことも特徴のひとつです。お客さまにとっては様々な選択肢があるのですが、一方で「どこに相談したらいいのか分からない」といった声もお聞きします。

そんな時に、頼りになる存在として真っ先に選ばれるような存在でありたい。お客さまとの誠実なコミュニケーションは、ライバルとの差別化につながる弊社ならではの強みです。

今後は取得した宅地建物取引士（宅建）の資格を活かしつつ、FP（ファイナンシャルプランナー）の資格取得も視野に、お客さまへのご提案の幅をさらに広げていきたいですね。



江別店

不動産流通部
寺杉 友紀
てらそま ゆき

変化を続けるまちの声に、
じっくりと耳を傾ける。



小樽駅前店

不動産管理部
富田 征宏
とみた ゆきひろ

全てを一巡して、
見えてくるものがある。

10段階のクエスチョン

Q9 / 10 自分なりの不動産における“格言”を教えてください。

人間のステージと同様に、一歩ずつ。

これまで、これからも、私なりに実践してきた仕事への取り組み方があります。それは、業界・業務の中で「あらゆる経験をする」ことです。人間の成長に置き換えると、赤ん坊、小学生、中学生…と。それぞれのステージで経験を積んでいくイメージかもしれません。

不動産に関しても、賃貸・管理・売買といったさまざまなステージ（業務）があります。そして、それらの業務は首都圏・中核都市・地方といったエリアによっても様相が変わります。もっと言えば、不動産の種類にも分譲マンション・土地・戸建てなどの違いがあるわけですから、得られる経験も異なるはずですよ。

思いはフレッシュなままで。

私はこれまで、東京、札幌、道内の地方圏などさまざまなエリアを歩き来し、賃貸、管理、売買とあらゆる業務にトライしてきました。そして、不動産の全容を把握しながら、管理業務に求められる効果予測（少し未来の視点）でお客様とお話し、ご提案できるようになってきたと感じます。

ただし経験を盾に驕り、「これが当たり前」という決めつけはあってはならないと考えています。お客様のニーズに沿って良いサービスを提供していく。その思いは、いつまでもフレッシュなままでいたいと考えています。



栗山店

不動産流通部
藤田 修宏
ふじた のぶひろ

不動産業は、
未来図を描くお手伝いです。

10段階のクエスチョン

Q9 / 10 自分なりの不動産における“格言”を教えてください。

根強く残る不動産へのイメージ。

「未来図を描くことができれば家は売れる」というのが、私なりの不動産の格言です。

入社して早9年が経ちますが、お客様の多くが不動産に対して“あるイメージ”を根強く持っているのを感じます。それは、「自分の家は売れないのではないか」という不安やマイナスイメージです。

確かに不動産市場の変化は激しく、必ず「想定金額で売れる」わけではありません。大きなプラスを望むことは難しい場合もありますが、持ち出しをなくし、家計の負担を減らす工夫もできるはずですよ。

デメリットは、メリットになり得る。

では営業担当として、実際にどんなお手伝いできるのか。それは買主さまに対して、購入後の「未来図を描いてもらう工夫」です。

例えば、駅や公共交通機関、町の主要機能から離れた場所にお住まいがある場合は、別荘用地や“トランクルーム”のような利用をおすすめするケースもあります。デメリットと思われがちな環境も、「自然が豊か」「静か」「土地の価格が手頃」というメリットになり得ますし、都会では手に入れたくても入れられない価値でもあるからです。

お客様にとっては、そのお住まいが最後の財産になるかもしれない。だからこそ、皆さまに納得していただける未来図をご提案していきたい。入社以来、忘れずに持ち続けている私の指針です。



石狩店
不動産流通部
古木 篤広
ふるきとくひろ

良いサービスの本質を
考え続ける営業でありたい。

10段階のクエスチョン

Q10 / 10 10年を振り返って、ターニングポイントとなったお取引や業務を教えてください。

業界“あるある”を見直してみる。

当社に入社して10年ほど経ちますが、これまでに何度も経験した出来事があります。それは、お住まいを1年かけて高い金額で売ることができた場合より、多少金額がお安くなったとしても早期にお取引が完了できた場合の方が、お客さまに笑顔になっていただけたことです。

これは業界の“あるある”かもしれませんが、不動産の営業担当は「高く売れる」ことを、ある種“使命”のように感じている人が多いような気がしています。

もちろん、皆さまの不動産が高い金額で売れることに越したことはないのですが、実はお客さまが一番求めていることは“それ”ではないことも大いにあり得るのだと実感しました。

本当に求めていることを見極めて。

例えば、お仕事が忙しい中でお住まいを売りたい方。何かしらの期限が迫っていたり、家のあれこれとお仕事を両立する難しさもあると思います。また、住みながら売り先を見つける場合もしかりです。買主さまが内覧に来るたびに掃除や空気の入替え、除雪…と気配りが必要で、その期間が長いほど負担を感じざるを得ないでしょう。

皆さまの声にしっかり耳を傾け、お一人お一人が「本当は何を一番に求めているのか」を見極める。そして、良いサービスの本質とは何かを考え続けられる営業でありたいと思います。

10段階のクエスチョン

Q5 / 10 担当地域ならではの不動産の特色、お取引や業務で気を付けていることはありますか？

金額だけが、決め手になるのではない。

現在担当しているエリアは3つあり、地域性やマーケットの特徴も多様です。全体として言えるのは、以前よりも土地の価格が高騰しているということ。最近ではお客さま自身がウェブであらかじめ情報を調べて条件を比較検討している場合が多く、ご提案の質もより高いものが求められるようになりました。

そんな中で重要視しているのが、お客さまに納得いただくための最適な査定です。マーケットの変化を読み取り、いかに適正な価格を設定できるかが勝負だと思っています。

一番嬉しいのは、お客さまに「あなたを信頼してお任せしたい」と言っていただくこと。金額ももちろん大事なのですが、「人」を見て選んでもらえることが何よりのやりがいになっています。

お客さまとの「共通認識」をつくっていく。

自分の中では「当たり前」のことが、お客さまにとっては「初めて」のことになる。その視点を忘れてしまうと、本当に必要とされるご提案は実現できません。

経験を積むと自らの基準で物事を捉えてしまいがちで、慣れから油断も生まれます。いつでもお客さまの立場から、新鮮な気持ちで案件に向き合うように徹底しています。

目指したいのは、各エリアでの不動産取扱件数No.1。地域の発展に貢献するべく、これからも全力で走り続けたいと思います。



札幌手稲店
札幌東店
江別店
不動産流通部
星 尊之
ほし たかゆき

それぞれの考えを尊重する、
柔軟な発想が武器になる。



美唄店

土地販売部
前平 竜斗
まえひら りゅうと

お客様にとっての正解を、
真摯に探し続けて。

10段階のクエスチョン

Q6/10 業務に取り入れたことや改善したこと、
取り組んで良かったことはありますか？

丁寧なご説明から、信頼が生まれる。

不動産のお取引が初めてというお客さまも多いので、説明をわかりやすく丁寧に行うことを心がけています。売買のスケジュールや書類の記入方法など、説明した内容をあらためて書面に落とし込み、お客さまがいつでも見返せるように資料としてお渡ししています。

資料作りで特に意識しているのは、年齢を問わず誰もが理解できるようになるべく平易な言葉で、細かな部分まで解説をすること。お客さまからご意見を伺いながら、定期的に改善を加えてフォーマットを更新してきました。

また、私が所属している土地販売部では、担当する案件が成立するまで年単位で長期化することも珍しくありません。マーケットの状況をしっかりと見極めた上で、お客さまにはご契約までの見通しを正直に、本音ベースでお伝えするようにしています。

自分自身で考え抜くことが、大きな成長に。

弊社では行動予定表アプリを使ってスケジュールを管理しているのですが、それとは別に細かな予定を個人メモに記入するのが私のルーティン。やるべきタスクが明確になって、頭の中もスッキリと整理できます。

自分なりのアイデアを取り入れることで、業務のクオリティをさらに引き上げていく。さまざまなアプローチを試行錯誤しながら、お客さまのニーズを叶えられるご提案を続けていきたいですね。

10段階のクエスチョン

Q6/10 業務に取り入れたことや改善したこと、
取り組んで良かったことはありますか？

早さと正確性を、どのように両立するか。

私たちの事業部は少人数のチームなので、日々の業務を進める上で「いかに効率よく、ベストな状態でそれぞれが能力を発揮できるか」という観点を特に重要視しています。社員同士で密にコミュニケーションを取り合い、作業時間や内容は案件ごとに全員で細かく共有。ムダのない連携につなげています。

また、現場での実作業はなるべく午前中で完了のメドがつくようにしています。特に気温の上がる夏場は、長時間の室内活動には熱中症などのリスクもあり、体調管理の面からも効果的だと考えています。

コストカットは、お客さまへの還元に。

昨年には、新たに現場用の大型車両を導入しました。1回で運べる搭載量はこれまでと比べて2～3倍にパワーアップ。よりスピーディに作業を進められています。さらに、土木工事に使っているパワーショベルも現場まで載せていけるようになったので、外部に頼んでいた運搬費用も削減。結果的に、時間・金額ともに大幅なコストカットに成功しました。

他の競合よりも低価格かつ高品質な、納得のサービスをお届けするために。作業面でもマネジメント面でも、まだまだ改善できる余地は残されていると感じています。現場での経験を次に活かしながら、チーム一丸でこれからも頑張っていきたいですね。



土木・片付
サービス事業部

吉田 勇也
よしだ ゆうや

お客様の願いを叶える、
現場ならではのチームワーク。

朝里ダムと美唄ダムに イエステーションの看板がつけました。

令和2年8月に弊社でネーミングライツ(命名権)を取得した「朝里ダム」「美唄ダム」にイエステーションの看板がつけました。看板のデザインは弊社ホームページのイメージに合わせて作成しました。

青空と街並み。できるだけ景観を崩さないように、景色と溶け込むような配色を意識しました。当日はダムの関係者の



イエステーション北章宅建 朝里ダム

方々も設置の様子を見にいらっしやり、「賑やかになるね」「たくさんの人の話題になればいいね」と期待を寄せてくださっているようでした。

ぜひこのネーミングライツの取り組みが、地域振興の一役になれば幸いです。もしドライブの目的地にお悩みでしたら、ダムカードを求めてダム巡りなんていかがでしょう？山合いに鎮座する巨大なダムは圧巻の迫力ですよ。



イエステーション北章宅建 美唄ダム



オリジナル
ダムカード
配布中！

当社ダムカードに関するコラムです

<https://hokusho-fudousan.jp/blog/otaru/area-history/asari-dam-limited-card/>



各店舗のご紹介

WEBサイトで見ると

<https://hokusho-fudousan.jp/shop/>



広い活動エリアと豊富な実績。

イエステーション北章宅建は、数多くのさまざまな不動産査定・売却の実績がございます。主な活動エリアとして道央地方、石狩・空知・後志(札幌市、石狩市、小樽市、余市町、江別市、岩見沢市、滝川市、美幌市)と周辺地域を拠点に、数々の売主様と買主様の仲介・買取をさせていただきました。不動産売却のご依頼の前に、仲介成約実績やエリア店舗情報を確認してからお問い合わせいただいても構いません。当社はおお客様の満足いく形でお手伝いさせていただきます。

※活動エリアについての詳細は各店・各担当者へ直接お問い合わせください。

59市町村
対応可能です。

※2023年7月現在



小樽店

WEB PAGE ▶



● INFORMATION

- 住所** 〒047-0024
小樽市花園2丁目6-7 プラムビル3F
- TEL** 0134-64-1317
- FAX** 0134-64-1318
- 営業時間** 9:30～19:00
- 定休日** 水曜日
- 駐車場** 店舗前3台 / 店舗横4台 / ビル地下2台 / その他1台
- キッズスペース** あり
- オープン日** 2012年6月

対応エリア

小樽市

● MESSAGE

小樽店は石狩店に次ぐ、北章宅建の2号店となります。ありがたいことに、現在は小樽市内の年間不動産売買件数の約30%を当社が担っております。このような実績を残せたのはお客様ならびに地域にお住まいの皆様のおかげです。これからも決してそこに甘んじることなく、地元小樽の皆様不動産を通じて良いサービスを提供してまいります。

石狩店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

当社は石狩店から創業しました。1店舗2名でスタートした小さな会社でしたが、地元石狩市で10年連続取引数No1の実績を残しており、これは「不動産の専門企業として地元へ貢献したい」という想いが生んだ成果だと自負しています。これからも、創業の地である石狩市の皆様が良いサービスを提供してまいります。

● INFORMATION

- 住所** 〒061-3201
石狩市花川南1条4丁目250
- TEL** 0133-77-5870
- FAX** 0133-77-5871
- 営業時間** 9:30～19:00
- 定休日** 水曜日
- 駐車場** 店舗前3台 / 店舗外4台
- キッズスペース** あり
- オープン日** 2010年4月

対応エリア

石狩市 / 当別町 / 新篠津村

江別店

WEB PAGE ▶



● INFORMATION

- 住所** 〒069-0813
江別市野幌町50-5
- TEL** 011-391-5800
- FAX** 011-391-5803
- 営業時間** 9:30～19:00
- 定休日** 水曜日
- 駐車場** 建物裏5台
- キッズスペース** あり
- オープン日** 2013年3月

対応エリア

江別市 / 南幌町

● MESSAGE

当社の中でも比較的初期に出店した江別店は、元々別の会社が運営していた店舗を引き継ぎました。日々地域の皆様に寄り添い活動してきたことで、今日まで成長することができました。女性スタッフによる「女性目線のご提案」が得意な江別店は、今後も変わらず地域の皆様の良き相談相手として、お役に立てるよう努めてまいります。

岩見沢店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

岩見沢店は不動産流通の専門家です。空知管内では他に類を見ない実績を持ちます。岩見沢市で年間30%程度、三笠市で50%以上の不動産流通を担当しています。サービス品質の改善や企業努力を続け、地方でも都市部と同等以上のサービスをお客様にご提供。空き家など生かされていない不動産の状況解決も得意としています。

● INFORMATION

住所 〒068-0005
岩見沢市5条東8丁目1-33

TEL 0126-38-4110

FAX 0126-38-4118

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗前3台 / 店舗隣7台

キッズスペース あり

オープン日 2016年6月

対応エリア

岩見沢市 / 三笠市

滝川店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

不動産はその土地特有の情勢に大きく左右されやすく、旧産炭地が多くエネルギー政策の影響を直接受けてきた空知でもその傾向は同様です。当社の不動産売却は、地域に合わせた方法で都市部に劣らないサービス品質を確保。また、滝川店の担当エリアは広く、今後も地域の皆様に優れたサービス提供を行うために努力して参ります。

● INFORMATION

住所 〒073-0031
滝川市栄町4丁目4-29

TEL 0125-28-8801

FAX 0125-28-8802

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗前3台 / 店舗隣4台

キッズスペース あり

オープン日 2018年6月

対応エリア

滝川市 / 砂川市 / 上砂川町 / 歌志内市 / 赤平市
芦別市 / 深川市 / 秩父別町 / 雨竜町 / 北竜町
妹背牛町 / 沼田町 / 留萌市

後志店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

後志店は、余市町初の全国チェーン加盟の不動産売買専門店です。2016年に出店し、都市部と同等以上のサービスを地元後志・余市に提供しています。当社は地元のお客様に寄り添い、地元の情報を集約、日々サービスの品質を高める努力をしています。これからも後志管内の皆様不動産を軸とした良いサービスを提供します。

● INFORMATION

住所 〒046-0004
余市郡余市町大川町4丁目64-1

TEL 0135-48-5251

FAX 0135-48-5261

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2016年11月

対応エリア

余市町 / 仁木町 / 古平町 / 積丹町 / 赤井川村

小樽駅前店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

不動産流通・売買が主力の当社がお客様からの不動産管理のご要望にお応えするため、小樽市内2店舗目としてイエステーション小樽駅前店を開設しました。賃貸保有規模は近年拡大傾向にあり、当店はオーナー様の立場、お困りごとの改善、所有不動産を増やす際のアドバイスなど、オーナー様に徹底的に寄り添える店舗だと自負しております。

● INFORMATION

住所 〒047-0032
小樽市稲穂3丁目8-7

TEL 0134-64-5476

FAX 0134-64-5477

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2018年11月

対応エリア

札幌市 / 石狩市 / 後志管内

札幌手稲店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

札幌市手稲区に店舗を構える手稲店は、手稲区・西区を担当しております。札幌市は不動産会社も多く、競争が激しい地域です。しかし、他社に勝つことよりも、当社にお問い合わせいただいたお客さまへの適切な対応やお困りごとの解消が第一と考え、そういった姿勢が少しでも差別化に繋がればと考えております。

● INFORMATION

住所 〒006-0815
札幌市手稲区前田5条12丁目13-30
ノルテビル2階

TEL 011-688-8625

FAX 011-688-8626

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2019年3月

対応エリア

札幌市手稲区 / 札幌市西区

美唄店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

美唄店は北章宅建の10店舗目で、空知管内では3店舗目となる不動産会社です。美唄市における不動産の売買や賃貸を専門に扱っており、美唄市に根ざした営業活動を行っています。美唄市の不動産流通の60%を担っている実績があります。お客様の不動産に関するご相談に親身になってお応えできるよう、スタッフ一同頑張っています。

● INFORMATION

住所 〒072-0021
美唄市大通西1条北2丁目1-28

TEL 0126-35-7520

FAX 0126-35-7530

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗前6台

キッズスペース あり

オープン日 2020年7月

対応エリア

美唄市 / 奈井江町

札幌北店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

札幌市北区で活動しております。主に北区・中央区を担当しておりますが、ご要望に応じて他の地域にもお伺いし対応させていただきます。北区はマンションや戸建など不動産の種類やニーズが様々で、専門家の立場からもやりがいのあるエリアです。競合他社も多い場所ですが、良いサービス提供ができるように日々精進してまいります。

● INFORMATION

住所 〒001-0032
札幌市北区北32条西5丁目3-27
レガート北32 1F

TEL 011-374-8202

FAX 011-374-8206

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2020年4月

対応エリア

札幌市北区 / 札幌市中央区

札幌東店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

札幌市の東区をメインで担当しております。東区は築古物件から比較的新しい住宅街の築浅物件までご相談内容も多様です。お客様の様々なお悩みを解決すべく、このイエステーション東店を活用いただくと嬉しいです。近場には非常に多くの不動産会社がありますが、他社に負けずに日々精進していきたいと思っております。

● INFORMATION

住所 〒065-0022
札幌市東区北22条東15丁目4-22
おおぎビル1F

TEL 011-594-8943

FAX 011-594-8944

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2021年10月

対応エリア

札幌市東区

栗山店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

北章宅建12店舗目、空知管内4店舗目としてここ栗山町に店舗を開業いたしました。栗山町を拠点として、近隣では夕張市や由仁町、胆振管内の安平町まで対応可能です。また、不動産管理部門も併設しておりますので、不動産オーナー様のご相談も承っております。不動産の売買・管理のご相談お待ちしております。

● INFORMATION

住所 〒069-1511
夕張郡栗山町中央2丁目80-1-1

TEL 0123-76-9573

FAX 0123-76-9576

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 道路挟んで向かいに商店街駐車場あり

キッズスペース あり

オープン日 2022年6月

対応エリア

栗山町 / 由仁町 / 夕張市 / 長沼町 / 安平町

八雲店

2023年7月 OPEN



● MESSAGE

渡島・松山地方をメインに担当いたします。不動産に関する事業はどうしても都市部に集中してしまう傾向にあり、都市部以外の地域では十分なサービスが行き届いていません。当社では各地域で都市部と同様のサービス・価値提供をするため八雲町にも出店しました。想いを形にできるよう精進していきます。

● INFORMATION

住所 〒049-3105
二海郡八雲町東雲町17-34

TEL 0137-66-6535

FAX 0137-66-6536

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2023年7月

対応エリア

八雲町 / 長万部町 / せたな町 / 今金町 / 森町
鹿部町

岩内店

WEB PAGE ▶



● MESSAGE

2023年4月にオープンした、岩内町初となる全国チェーン加盟の不動産売買専門店です。当社では後志管内で4店舗目となり、地元の方々に今まで以上に良いサービスを提供したいという想いで出店、日々業務に取り組んでいます。今までより対応エリアも広くなりましたので、不動産に関するご相談はぜひお気軽にお問い合わせください。

● INFORMATION

住所 〒045-0001
岩内郡岩内町字大浜9-1

TEL 0135-67-7228

FAX 0135-67-7229

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗横にあり

キッズスペース あり

オープン日 2023年4月

対応エリア

岩内町 / 共和町 / 泊村 / 京極町 / 倶知安町
ニセコ町 / 蘭越町 / 真狩村 / 寿都町
黒松内町 / 留寿都村

むかわ店

2023年8月 OPEN



● MESSAGE

むかわ店では胆振・日高の一部を担当いたします。当社他店舗と同様に、都市部以外では十分な不動産サービスが行き届いていないと考えており、むかわ店でも不動産を軸とした質の良いサービスを地域の皆様に提供していきたいと考えております。

● INFORMATION

住所 〒054-0022
勇払郡むかわ町花園2丁目82

TEL 0145-47-7701

FAX 0145-47-7702

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 あり

キッズスペース あり

オープン日 2023年8月

対応エリア

むかわ町 / 厚真町 / 日高町 / 平取町

新ひだか店

2023年9月 OPEN



● INFORMATION

住所 〒056-0017
日高郡新ひだか町静内御幸町3丁目1-78

TEL 準備中

FAX 準備中

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 3台あり

オープン日 2023年9月オープン予定

対応エリア

日高地方

● MESSAGE

北章宅建16店舗目は新ひだか町にて計画しております。桜の名所、日本有数の馬産地と魅力の多いこの町で不動産の専門家としてお困りごとや売却・購入に関してのサポートをしていきたいと考えております。絶賛出店計画中ですので、もうしばらくお待ちください。

WEB PAGE ▶



特販部



● INFORMATION

住所 〒061-3201
石狩市花川南1条4丁目250

TEL 0133-77-5870

FAX 0133-77-5871

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗前3台 / 店舗外4台

キッズスペース あり

対応エリア

当社商圏内全域(競売案件) / 札幌市内

● MESSAGE

特販部では、当社商圏内における競売案件を担当しております。不動産の売却には様々な理由や背景がありますが、当社は一つひとつの案件に柔軟な対応を心掛け、少しでもお役に立てるよう業務に挑んでおります。また、札幌市内3店舗が対応していない地域の売却・購入のご相談も対応させていただきます。

土地販売部

WEB PAGE ▶



● INFORMATION

住所 〒072-0021
美幌市大通西1条北2丁目1-28

TEL 0126-35-7520

FAX 0126-35-7530

営業時間 9:30～19:00

定休日 水曜日

駐車場 店舗前6台

キッズスペース あり

対応エリア

石狩 / 空知 / 後志管内 全域

● MESSAGE

イエステーション北章宅建では、2019年に土地販売部門を設立しました。石狩、空知、後志管内に直営店舗を展開しており、広域での土地売却に強みを持っています。地元のお客様からも広域のお客様からも信頼される不動産会社として、土地販売のご相談に応じます。どうぞお気軽にお問い合わせください。

WEB PAGE ▶



土木・片付けサービス事業部



● INFORMATION

住所 〒069-0813
江別市野幌町50-5

TEL 011-398-8006

FAX 0133-60-2037

営業時間 9:30～19:00

定休日 日曜日

駐車場 建物裏5台

キッズスペース あり

対応エリア

当社商圏エリア全域

● MESSAGE

不動産売買のニーズは時代と共に変化します。相続による不動産売却や処分をお考えの方は多くいらっしゃいますが、家には平均して4tトラック4台分の荷物があ、ご自身での処分はとて大変です。当社では、お荷物はそのままで直接の買取りが可能、仲介で売却される際もワンストップでお荷物整理をお手伝いします。

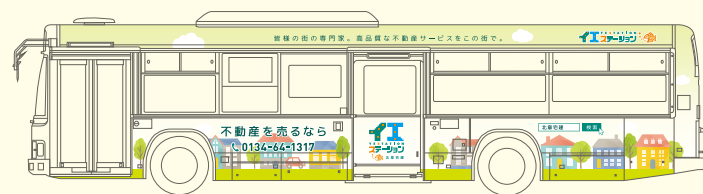


小樽市内をイエステーション北章宅建のラッピングバスが走っています。

2019年3月から、イエステーション北章宅建のラッピングが施された路線バスが小樽市内を走っています。デザイナーさんと2ヶ月打ち合わせを行い、街並みに溶け込む、夏でも冬でも映える様な親しみを感じられるデザインを考えました。小樽市内で見かけられましたら、「ああ、こういう不動産会社も

あったな～」と思い出して頂ければと思います。

小樽市内の不動産売却、ご相談は【イエステーション小樽店】までお気軽にお問合せ下さい。地元出身、地元での経験豊富な社員が皆様のお役に立てるよう、有益なご提案をさせていただきますのでよろしく申し上げます。



不動産売却の手引き

WEBサイトからダウンロードする
<https://hokusho-fudousan.jp/#footer>



不動産売却の流れ

FOR SALE

1 売却に関わる諸費用ってどんなものがあるの？

発生する費用を事前に正しく理解しておくことで、不測の出費を抑え、事前に発生費用に対して準備をしておくことができます。不動産を売却する方に安心してお取引に臨んで頂けるよう、仲介手数料をはじめ税金・登記費用など不動産を売却するときに必要な経費をご紹介します。

p59

2 お住まいの買い替え — 売却と購入はどちらが先？ —

今住んでいるお家を売却して住み替える時に、悩みとなるのは「購入」と「売却」のどちらを先にすべきかということです。一般的に「購入先行型」「売却先行型」といわれていますが、ここではそれぞれの特徴をご紹介します。

p61

3 事前測量の重要性、境界明示って何？

売却に必要な書類の多くは「もともと持っている書類」もしくは「すぐ取得できる書類」です。しかし測量に関しては時間を要するため、あらかじめ準備しておく必要があります。しっかりチェックしましょう。

p63

4 媒介契約の締結

不動産会社に売却活動を依頼するにあたり、媒介契約を結ぶこととなります。こちらでは3種類の「専属専任媒介」「専任媒介」「一般媒介」の内容についてご説明いたします。

p65

5 売却活動の経過報告と購入申込み

北章宅建にご依頼頂いたご自身の不動産がどのような方法で売却されているかを担当営業からお客様へ定期的にご報告いたします。その内容やその際にご提案させて頂く事についてご紹介いたします。

p67

6 不動産売買契約の締結（ご売却）と手付金の受領

不動産売買契約締結の運びとなったら、北章宅建では売主様・買主様双方へ詳細を充分確認の上で売買契約書を作成いたします。契約時にご持参いただくものがございますので、事前にしっかりと確認しましょう。

p68

7 不動産引き渡しの準備と抵当権抹消手続き

残代金の受領日までに済ませておく必要のある事についてご説明いたします。スケジュール調整や管理は担当営業にお任せください。

p69

✓ 引越しチェックリスト

p71

8 売買残代金の受領と引渡し・所有権の移転

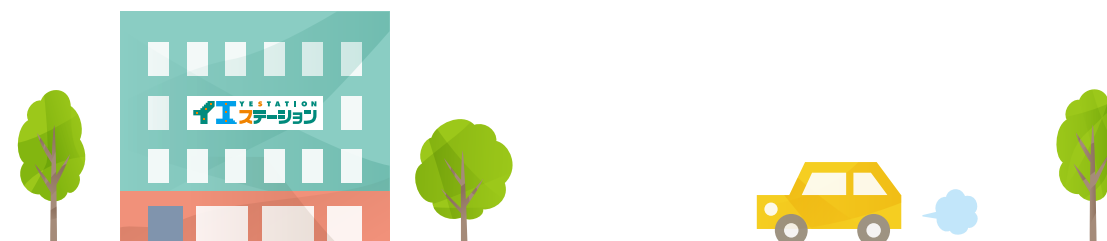
各種登記手続き、残代金の受領、お引渡にあたり、流れとご用意いただくものについてご説明いたします。

p73

9 確定申告

自宅の売却をすると様々な税金がかかる場合があります。一定の条件を満たす事で支払った税金が戻ってきたり、控除される特例もあり、それらを受けるには確定申告が必要です。確定申告時期が来る前に確認しておきましょう。

p74



[1] 売却に関わる諸費用ってどんなものがあるの？

売却に関わる諸費用

税金

● 所得税／住民税

マイホームを売却し譲渡益が出た場合、3,000万円の特別控除が利用できる場合があります。

※ 税率は、短期所有／長期所有によって異なります。

● 印紙代

売買契約書に印紙を貼付します。

経費

● 土地家屋調査士費用

境界の明示、土地の測量、建物未登記部分の登記などが必要になる場合があります。

ローン関係

● ローン残債額

● 抵当権の抹消費用

● 司法書士手数料*

※ 既に新居へお移りの場合は住所変更登記が必要になることもあります。

◆ 仲介手数料の算出方法 ◆

売却価格に

- ① 200万円以下の金額・・・5%
- ② 200万円～400万円・・・4%
- ③ 400万円以上の金額を乗じて得た金額の合計・・・3%

※400万円以下の場合、現地調査などの費用を合計した額として上限は18万円となります。

※仲介手数料には消費税が課税されます。

※仲介手数料は、成功報酬です。

売買価格1,000万円の場合

- ① 200万円 × 5% = 10万円
- ② 200万円 × 4% = 8万円
- ③ 600万円 × 3% = 18万円



仲介手数料

$$\text{①} \quad \text{②} \quad \text{③} \\ 10\text{万円} + 8\text{万円} + 18\text{万円} = \underline{36\text{万円}}$$

※国土交通省告示

その他

● 引越し費用

● 国民健康保険税

など

たとえば・・・こんな場合にはこんな費用もかかります

ケーススタディ 1

不動産を相続しても、まだその不動産の登記名義人を変更していない場合は、現在の売主様の名義に変更する相続登記費用がかかります。時間が経過するほど複雑になるケースが多いので、早めに済ませておくことをおすすめいたします。

ケーススタディ 2

もし、登記識別情報（権利証）を紛失した場合、司法書士による本人確認手続き費用がかかります。

ケーススタディ 3

土地の地目が田や畑などの農地の場合、宅地にするための農地転用費用がかかります。

ケーススタディ 4

登記簿の売主様の住所と現住所（住民票の住所）に変更がある場合、登記簿の住所を現住所に変更する住所変更登記費用がかかります。

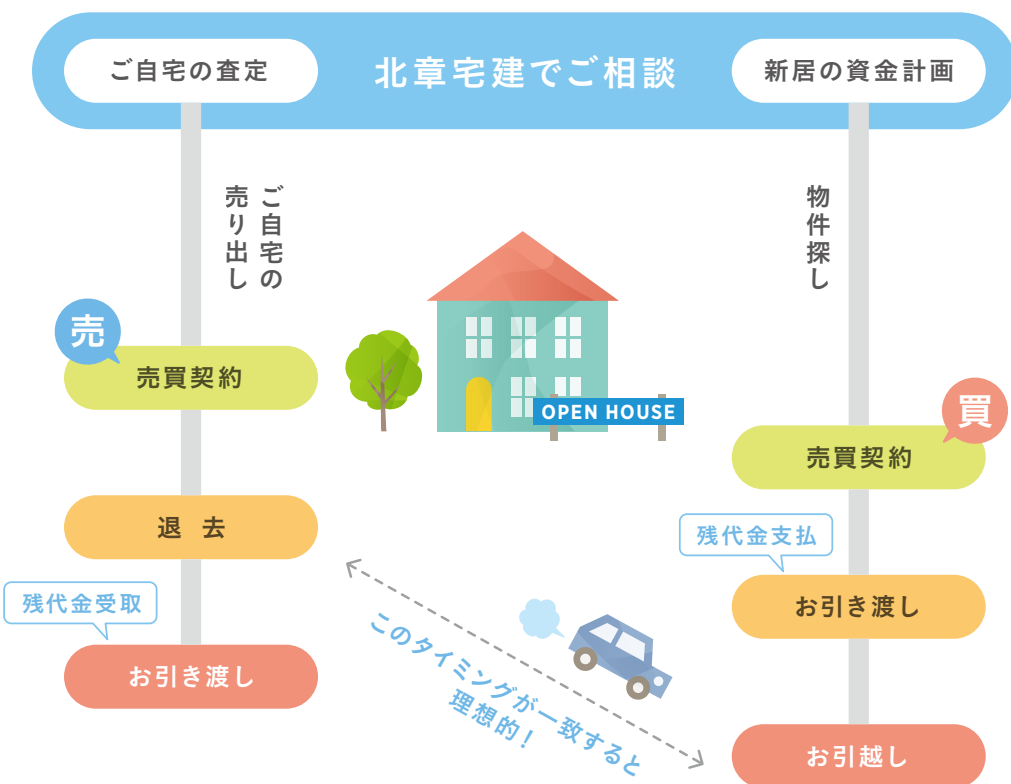


目的は達成できていますか？

[2] お住まいの買い替え — 売却と購入はどちらが先? —

買い替えをされる場合は、売却と購入のタイミングが重要となります。それぞれのお引き渡しの時期、売買代金の受け取り時期、お支払いの時期をうまく一致させることが理想ですが、なかなか難しいのが現状です。「売却先行」と「購入先行」のどちらにもメリット/デメリットがございますので、スタッフとご相談の上でお決めください。

「売却」先行の場合



● 「売却」先行のメリット

- ・ 資金計画が立てやすい
- ・ 物件探しのスケジュールが立てやすい

▲ 「売却」先行のデメリット

- ・ 限られた期間で新居を探さないといけない
- ・ 新居が決まっていなくても退去しなくてはならない
(賃貸物件など、仮住まいが必要になります)

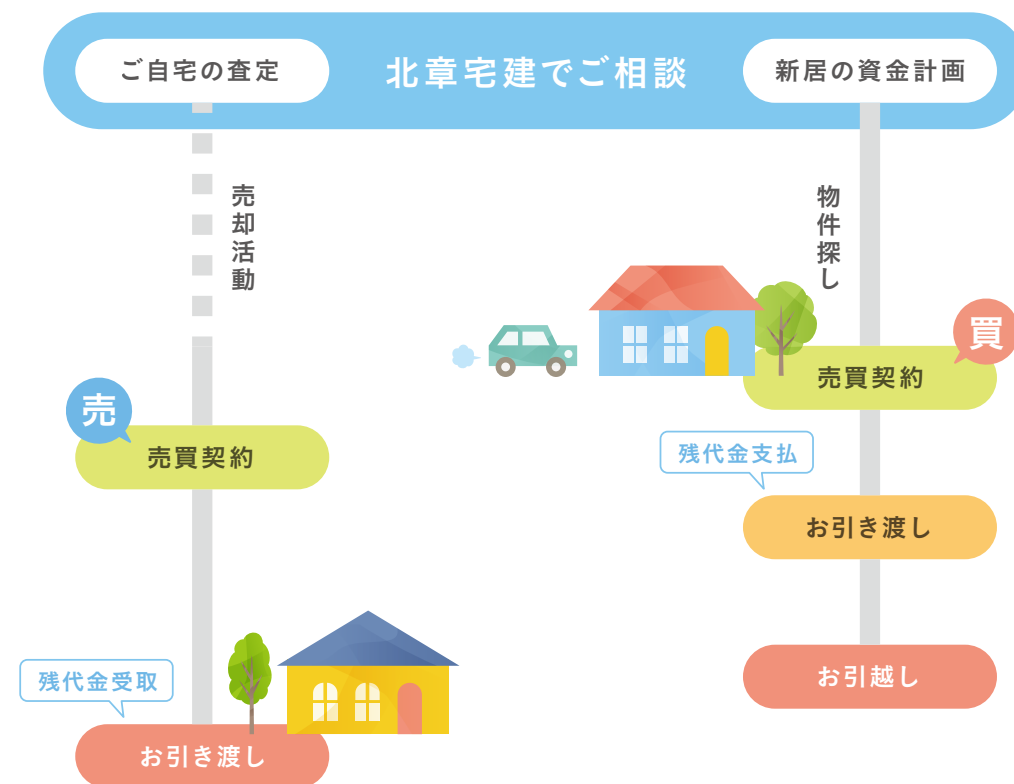
オススメの方

- ・ リフォーム済み/新築物件をご購入予定の方
ご自宅のお引き渡しと新居へのお引越をスムーズにできるため

オススメしない方

- ・ 買い替え理由に「特別なこだわり」がある方
お引き渡し日が決まったら急がなくてはならないため

「購入」先行の場合



● 「購入」先行のメリット

- ・ 希望通りの新居をじっくり探すことができる
- ・ 新居が決まっているため、仮住まいが不要

▲ 「購入」先行のデメリット

- ・ 売却を前提の住み替えの場合、売れないと新居の資金計画ができない
- ・ 早く売りたいあまり、相場より安価で妥協の可能性も

オススメの方

- ・ ご購入資金に余裕がある方
売却時期・価格が予定と変わってもローン申込みがスムーズにできるため

オススメしない方

- ・ ローンの二重払いをしたくない方
買主様が見つかるまで二重ローンになってしまうため

境界標を明示して事前にトラブルを防ぎましょう

売却に必要な書類の多くは「元々持っている書類」、もしくは「すぐに取得できる書類」です。
しかし、**測量には時間が必要**なため、あらかじめ準備しておく必要があります。

point 1 境界標の事前確認

担当営業と一緒に確認しましょう。

point 2 境界明示って何？

物件引渡し前に売主様が買主様へ境界標を明示することです。
買主様に安心して購入して頂くためでもあります。

point 3 測量はなぜ必要？

境界標が無い場合、境界明示ができません。購入検討者の購買意欲をなくさないため、
購入後のトラブルを防ぐために測量が行われます。

point 4 測量期間

時期にもよりますが、1ヶ月～2ヶ月程かかります。

point 5 売却後のトラブル事例

- ・公差の範囲を超える地積増減によるトラブル
- ・越境物によるトラブル
- ・隣接地所有者との境界線トラブル

まとめ 売主様と買主様が安心・安全に取引するためにも、事前測量は大切です。

[4] 媒介契約の締結

不動産会社と結ぶ媒介契約とは？

条件が決まりましたら、媒介契約を結びます（媒介契約は、売却活動を依頼する契約であり、売買契約とは異なります）。媒介契約の締結後、速やかに売却活動に入ります。

媒介契約には3種類あります

1 専属専任媒介契約

お客様自らが相手方を発見した場合であっても、その相手方とは直接取引することはできません。

2 専任媒介契約

特定の不動産業者に仲介を依頼し、他の不動産業者に重ねて依頼することができない契約です。

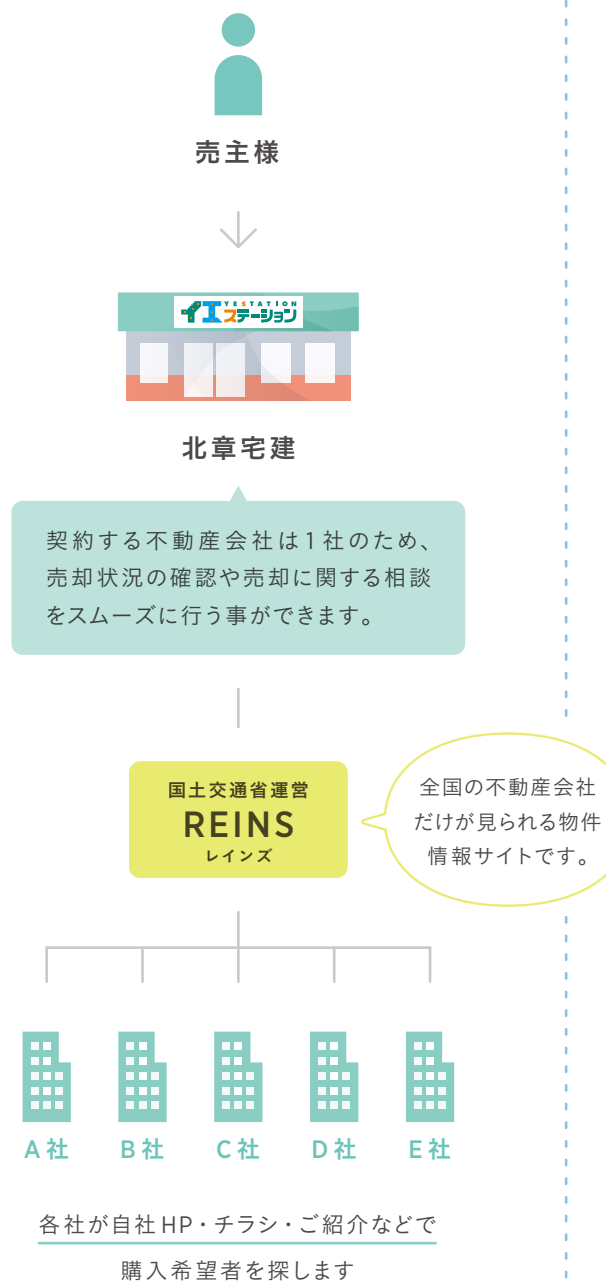
3 一般媒介契約

複数の不動産業者に重ねて仲介を依頼する契約です。

	複数業者との契約	依頼者自ら発見した相手との取引	指定流通機構への登録業務	業務処理報告義務
1 専属専任媒介契約	×	×	5営業日以内	1週間に1回以上
2 専任媒介契約	×	○	7営業日以内	2週間に1回以上
3 一般媒介契約	○	○	なし	なし

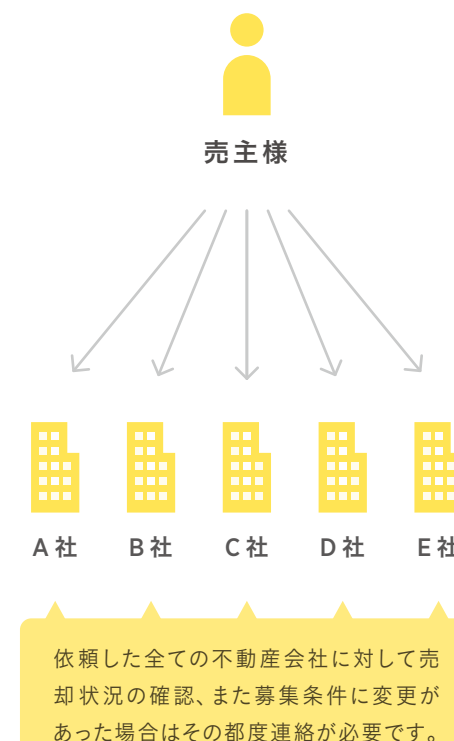
専任媒介契約の場合

（1社に依頼）



一般媒介契約の場合

（複数の不動産会社に依頼）



専任媒介契約との違い

- 報告義務がない為、販売状況や問い合わせ状況が分かりません。
- 複数社から販売状況の確認が入り大変です。

売却状況の報告と相談、購入希望者との条件交渉について

お客様からご依頼の売却不動産は、どんな広告媒体で情報を公開しているか、不動産の流通市場の反応・・・など、逐次お伝えいたします。

- **売却活動報告** ご自身の不動産がどのような方法で売却されているかは、お客様にとって最も気になることだと思います。北章宅建では、お客様にどのような広告媒体を使って営業活動を行っているか、それに対する問い合わせの状況や不動産を見学されたお客様の反応等、売却活動の経過報告を定期的に行っています（報告回数・内容・方法等は媒介契約によっても異なります）。さらに、日々変化する不動産流通市場の状況も報告し、購入相手を見つけるには何をすべきかなどのご提案も併せていたします。
- **購入希望者をご紹介します** 北章宅建の売却活動によりご紹介した買主様の中から、売主様の不動産を購入したいとの希望があった場合「不動産購入申込書」が提出されます。この時点で担当営業が購入希望者の代金の支払い方法や、引渡し時期、住宅ローン利用、契約締結日など希望条件をご説明いたします。
- **売却の承諾を伝えます** 購入希望者より購入申込書が提出されましたら、買主様の購入条件を確認します。その条件でよろしければ、売渡承書を提出いたします。売主様、買主様の条件が整いましたら、不動産売買契約の締結になります。



購入希望者との売買契約について

北章宅建では、不動産売買契約締結にあたり売主様・買主様双方の条件確認、登記・権利関係、法律関係、その他契約に関わる諸条件を十分に確認して、契約関係書類を作成いたします。

- **売買契約書の読み合わせを行います** 売主様、買主様立会いの上で担当営業が不動産売買契約書の読み合わせを行い、諸条件確認の上、双方署名・押印します。この時点で売主様は手付金を受領します。また、対象不動産に関する物件状況の告知を書面で行います。契約後のトラブルを避ける為にも、きちんと確認した上でご署名ください。契約後はこの契約書に記載された条文に基づいてお互いの義務と権利を履行しなければならず、義務に違反した場合は罰則もあります。売主様には記載された期日までに所有権移転登記申請、物件引渡し等の義務が発生します。ご不明な点などは速やかに担当営業にお申し出ください。お客様の立場になってアドバイスさせていただきます。
- **本人確認が必要です** 平成20年3月1日に施行された犯罪収益移転防止法によりマネーロンダリングやテロ資金供与の防止を目的として、一定の取引を行う際の本人確認を義務付けるものです。不動産取引の場合に、宅地建物取引業者が本人確認をしなければならない相手は、売買契約の時の売主と買主です。したがって不動産を売ろうとする人も、買おうとする人も事前に本人確認書類を提出しなければなりません。

【 契約時に用意するもの（売主様） 】

- | | |
|--|----------------------|
| ① 登記識別情報（権利証） | ③ 実印 |
| ② 仲介手数料（別途消費税及び地方消費税）
※ 媒介契約の内容によります。 | ④ 印紙代（売買金額によって異なります） |
| | ⑤ 身分証明書（運転免許証など） |

【 代理人による契約の締結の場合 】 下記追加書類が必要となります。

- | | |
|------------------------|--|
| ⑥ 委任状（売主様ご本人の自署と実印を押印） | ⑧ 印鑑証明書（3ヶ月以内のもの1通）
※ 委任状に押印した実印のもの |
| ⑦ 代理人の身分証明書（運転免許証など） | |

売買契約後、忘れずに行いましょう

残代金受領日の前までに引越しも済ませておかなければなりません。

その他、残代金の受領・抵当権の抹消・物件の引き渡しスケジュールもご相談の上調整いたします。

しっかりとサポートさせていただきますので、当社スタッフにおまかせください。

- 物件引渡しの準備** 物件引渡し日が近づきましたら、担当営業とこまめに連絡をとっていただき、残代金受領日（決済日）に持参する書類などについてご確認ください。また、ご売却不動産に抵当権などの抹消が必要な場合には、担当営業、司法書士が借入金融機関とローン残高の確認や抵当権抹消書類の手配等の準備をしますので、事前に借入先金融機関の担当者をご紹介します。
- 物件引渡し時の必要書類など** 現在、ご所有の不動産の種類や状態によってご用意いただく書類などがそれぞれ異なります。事前に担当営業より詳細をご案内いたしますので、お住まいに関連する書類などはあらかじめまとめておいてください。
- 引渡し日の前までに引越しが必要です** 残代金の受領と物件の引き渡しは同時に行われます。したがって引き渡しまでに引越しを済ませておかなければなりません。引越しが終わったら、公共料金（電気・ガス・水道料金など）の精算を行なってください。
- 抵当権などの抹消** 売主様は不動産のご売却に際して、もしその売却物件に住宅ローンや他の抵当権などがついていて、その残債務を清算して抵当権などを抹消しなければなりません。抵当権等の登記抹消手続きは、司法書士がお客様から必要書類をお預かりし、登記の申請書を作成して、お客様に代わり法務局に提出します。担当営業が調整を行い、スムーズに抵当権の抹消、売買残代金の受領を行います。

新住所を書き込んでおきましょう！

〒 _____ _____

☑ 引越しチェックリスト

引越し予定日 月 日

いよいよ引越しの準備です。

でもその前に荷造りや書類の変更手続きなど、やらなければならないことがたくさんあります。

このチェックリストを使って一つずつ確認しながら効率良く準備していきましょう！

1か月前 引越しは早め早めに準備しておくことが大事。済んだらリストにチェックしていきましょう。

- 引越し業者を選ぶ 料金は様々なので、1社に決めるより2～3社から見積もりを取るといいでしょう。担当営業にご相談ください。
- 粗大ゴミの回収方法 市区町村の清掃課に連絡をして、回収を依頼するか回収方法を確認しておきましょう。
- 転校の手続き お子様のいる家庭では最も重要です。通学中の学校で転校手続きを行います。そこで転学通知書・在学証明書・成績証明書・教科書給付証明書をもらいます。転居したら、転入先の住民票と教育委員会からの入学通知書を合わせて転入学校先へ提出します。公立/私立などにより時間がかかる場合がありますので、余裕を持って手続きをしてください。

2週間前 この時期に済ませる手続きは忘れないようにしましょう。諸手続きは意外と時間がかかります。

- あいさつ状の準備 2週間前までに知人・友人・親類縁者・取引先などにします。早めに準備しておくといでしょう。
- 公共料金の変更 電気・ガス・水道など各会社・役所に引越し日を連絡します。自動振替の変更は最寄りの銀行、郵便局にあるハガキに必要事項を記入し捺印、投函します。
- 郵便物の転送届け 郵便局窓口にある所定のハガキで申請します。向こう1年間は転送してくれます。
- 電話の移転・新設 移転の場合はNTT(116)へ電話連絡をします。新設の場合は身分証明書と申込み費用を持参し、お近くのNTTへ。
- 新聞の解約 新聞の解約・精算は電話連絡をすると対応してくれます。
- ペット類の手続き 印鑑・予防注射済書・鑑札を持って保健所へ行き、手続きをします。

2～3日前 いよいよ引越しが間近に迫りました。

- 荷造りの仕方 使わないものから荷造りを始めます。当日使うものや貴重品類は別にしてひとまとめにしておくといでしょう。
- 冷蔵庫・洗濯機 冷蔵庫の霜取り・洗濯機の水切りをしましょう。
- ご近所へのあいさつ できれば前日までに引越しの報告とお礼を伝えておきましょう。

当日 待ちに待った引越しの当日。忘れていたことはありませんか？

最終チェック

- 現金の用意 当日は引越業者への支払い・各種料金の精算・食事代・お礼・交通費など、なにかと出費がかさみます。多めに用意しておくといでしょう。
- 手元に置いておくもの 預貯金通帳・有価証券・保険証書・貴金属・印鑑などは手元に置いて持参しましょう。
- 掃除道具の用意 掃除機・雑巾・バケツ・ほうき・ちりとり・新聞紙・ゴミ袋・軍手など

【当日忘れやすいもの】

- 火元確認 寝具 表札撤去 食品・調理器具 印鑑 薬 トイレtpペーパー
- 照明器具 衣類 スリッパ カーテン 工具類

引越し後 さあ新しい住まいです！新生活の手続きは早めに済ませてしまいましょう。

- ご近所へのあいさつ 当日か遅くとも翌日までにあいさつしておくといでしょう。
- 転出届(役所にて) 印鑑・国民健康保険証(加入者のみ)・身分証明書を持って、市区町村役所へ行き転出証明書もらいます。
- 印鑑登録の抹消 転出手続の時、一緒に印鑑登録証の返却をしましょう。
- 転入届 転出して2週間以内に印鑑・転出証明書を持って市区町村役所へ行きましょう。
- 印鑑登録 転入手続きの後、身分証(免許証など)と登録する印鑑を持って転入する市区町村の役所にて手続きを行います。 ※自治体により手順などが異なるので確認してください
- 国民年金・国民健康保険 取得が必要な場合には、転入の手続きと一緒に済ませてしまいましょう。
- 各種手当・手続き 乳幼児医療・児童手当・老人医療・敬老年金・福祉手当・母子健康手帳などは、必要証書・印鑑・転出届を持って市区町村役所で手続きをします。
- 運転免許証の住所変更 所轄の警察署へ免許証・住民票(他都道府県からの転入は本籍地の明記、本人の写真1枚)を持って行きます。
- 車庫証明書の登録変更 所定の申請書類を持って、所轄の警察署で手続きをします。
- 自動車の登録変更 引越し先の所轄陸運事務所で行います。必要なものは住民票・印鑑・車検証・車庫証明・自動車です。
- ゴミの出し方 ゴミの収集場所・収集日・分別方法を確認しましょう。
- 新聞購読の申し込み 電話で新聞購読の申し込みをします。
- 各種保険の住所変更 生命保険・損害保険(自動車保険も)会社などへ電話連絡をして住所変更します。
- クレジットカードの住所変更 クレジットカードの住所変更も忘れずにおきましょう。

当日の必要書類をしっかりと確認しましょう

各種登記手続き、残代金の受領、お引き渡しの流れは、当社スタッフがわかりやすくご説明いたします。ご不明な点がありましたらお気軽にお尋ねください。

売買残代金の受領時に用意するもの

- 登記識別情報（権利証）
- 管理規約、パンフレット、建築確認証等、建築時の図面等
- 印鑑（実印）
- 登記費用（抵当権抹消登記等がある場合）
- 印鑑証明書（3ヶ月以内）
- 売却物件の鍵
- 固定資産税納付書

※ 登記されている住所と印鑑証明書の住所が異なる場合には、これら以外にも書類が必要になります。

売買残代金の受領と不動産の引渡しの流れ

① 登記の申請書類の確認

所有権の移転登記の申請を行います。登記を代行する司法書士に必要な書類を渡し、登記申請を依頼します。

② 売買残代金の受領・所有権の移転

売買残代金を受領し、領収書を発行します。

③ 固定資産税、マンションの管理費等の精算

引渡前日までの金額を日割りで計算して、精算金・受益者負担金を買主様より受領します。マンション等の管理費・修繕積立金も月額を日割りで計算して精算金を買主様より受領します。

④ 関係書類の引渡し

管理規約やパンフレット、付帯設備の保証書など、関係書類をまとめて買主様に引渡します。

⑤ 鍵の引渡し

建物に付属する鍵を全て買主様にお渡しします。

⑥ 諸費用の精算

抵当権抹消登記などの諸費用を支払います。

- 残代金の受領日の前に、担当営業から、所有権移転登記申請に必要な諸費用などを書面にした「決済と引渡しのご案内」が届きます。ご不明な点がありましたらお気軽にお尋ねください。

- 固定資産税・都市計画税の精算は、納税通知書が売主様に送付される前の不動産引渡しにおいては、売主様・買主様間で定めた方法により清算します。

住宅を売却するときには各種の税金がかかる場合があります。払った税金が戻ってきたり、税金が控除される特例もあります。ただし、それぞれ住宅や売主様が一定の条件を満たし、税務署に申告することが必要になります。

● 売主様による 確定申告

不動産を売却した時は、売却（原則は引き渡し日）した日の属する年分の所得（譲渡所得）があったとされ、その翌年に確定申告をしなければなりません。居住用財産「3000万円特別控除」「譲渡損失の繰越控除」など、一定要件を満たす税法上の特例の適用を受ける場合もあわせて申告をしてください。

※ 申告を行わない場合、売買不動産が適用対象となっても税法上の特殊制度の適用は受けられません。

※ 税金の控除につきましては申告が必要になります。専門家にご相談ください。

最寄りの税務署は

税務署です

住所

TEL

-

-



今後とも末永くお付き合いください。

お住み替え・ご売却の際はぜひ当社をご利用ください。

「仲介」と「買取」で迷ったら。

● 不動産の売却方法2種類「仲介」「買取」とは

不動産売却には「仲介」と「買取」の2つの方法があります。

それぞれの特徴をご紹介します。

仲介

不動産会社へ不動産の買主探しと売却手続きのサポートを依頼して、不動産を売却する方法です。

不動産会社が媒体へ広告を出し、希望者との交渉や売買契約締結のサポートなども行います。無事に売却できた際には、不動産会社へ決められた金額の仲介手数料を支払います。

買取

不動産会社に物件を直接買い取ってもらう方法です。

売却金額さえ折り合えばすぐに売却可能なので、購入希望者を探す手間や時間がかからず、仲介手数料もかかりません。不動産会社は買取後再度販売する際、修理修繕を行う事が多く、売却価格は一般の仲介価格相場に比べて安くなるケースも考えられます。

● 不動産売却では仲介と買取のどちらがオススメ？

仲介と買取、どちらの売却方法を選択すべきかは物件の状態や売却状況によります。

仲介は購入希望者を広く募るため、人気エリアや築浅の物件などは買取と比べて高値で売れる可能性があります。ただし、物件の状態によっては売れるのに時間がかかってしまう場合も。時間がかかってもよいので、少しでも高く売りたいという場合は仲介で売却するのがおすすめです。

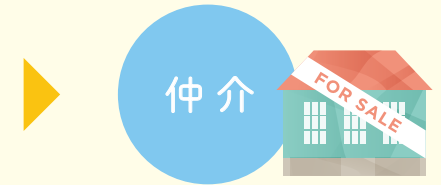
一方、買取は購入希望者を探す必要がないため売却の手続きが早く済むのがメリットです。築年数や状態などの理由から仲介だとなかなか買い手が付きづらい物件も、金額さえ納得できればスムーズに売却、現金化することができます。仲介で買い手を探すと時間がかかってしまいそうな場合や、安くても良いので早く確実に売却してしまいたいという場合は買取がおすすめです。

● まとめ

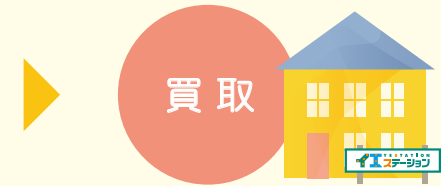
不動産の売却方法は仲介と買取の2つ。不動産会社に購入希望者探しと契約締結のサポートを依頼する「仲介」、不動産会社に直接買い取ってもらう「買取」です。

物件の状態や売却状況に合わせ適している売却方法を選択することをおすすめします。

- ・高く売りたい
- ・希望価格で売りたい
- ・時間がかかってもいい



- ・早く売りたい
- ・とにかく手放したい
- ・売却期限が決まっている



仲介で購入希望者を探したもののなかなか買い手が見つからず、買取に変更するというのも可能です。最初は仲介で売却活動をし、一定期間が過ぎると不動産会社に保証価格で買い取ってもらえる「買取保証サービス」もあります。

不動産売却のヒントをもっと知りたい。



当社のオフィシャルWEBサイトにて、【不動産売却の基礎知識】【不動産査定のこと】【税金のこと】これら3つのカテゴリについて、「そこが知りたかった!」というお役立ち記事を定期的に更新していきます。

WEBサイトで詳しく見る ▶



会社沿革

2010年	4月	石狩市花川にて不動産仲介業を目的に創業【イエステーション石狩店】
2011年	9月	不動産買取再販業を開始【北章宅建直営事業】
	12月	全店年間売買件数 96件 (2011年1月1日～2011年12月31日 実績)
2012年	6月	小樽市花園に出店【イエステーション小樽店】
	7月	不動産調査部門を設立
	10月	買取再販業務を目的に子会社分社設立【アイハウジングサポート株式会社】
	12月	全店年間売買件数 127件 (2012年1月1日～2012年12月31日 実績)
2013年	3月	江別市の店舗をイエステーションFC加盟店より引き継ぎ出店【イエステーション江別店】
	10月	遺品整理事業、荷物片付事業部設立
	12月	全店年間売買件数 286件 (2013年1月1日～2013年12月31日 実績)
2014年	6月	不動産賃貸事業開始 (商圏内貸家運営)
	12月	全店年間売買件数 436件 (2014年1月1日～2014年12月31日 実績)
2015年	3月	リフォーム業務を目的に【イエスあとり家株式会社】設立
	11月	アイハウジングサポート株式会社にて「産業廃棄物収集運搬業免許」取得
	12月	全店年間売買件数 450件 (2015年1月1日～2015年12月31日 実績)
2016年	6月	岩見沢市5条東へ出店【イエステーション岩見沢店】
	7月	競売物件取扱いを開始【北章宅建株式会社本社】
	11月	余市町大川町へ出店【イエステーション後志店】
	11月	自社倉庫、資材置き場として石狩市生振に土地取得 (6,600㎡)
	12月	全店年間売買件数 483件 (2016年1月1日～2016年12月31日 実績)
2017年	6月	競売取扱いを目的に特販部を設立 同時に札幌市内の取扱いを開始【北章宅建株式会社特販部】
	12月	全店年間売買件数 550件 (2017年1月1日～2017年12月31日 実績)
2018年	5月	お客さまサポート課を設立【北章宅建株式会社本社 お客さまサポート課】
	6月	土地販売を目的に土地販売部を設立【北章宅建株式会社 土地販売部】
	6月	滝川市栄町へ出店【イエステーション滝川店】
	11月	小樽市稲穂へ出店する【イエステーション小樽駅前店 北章宅建賃貸管理部】
	12月	全店年間売買件数 558件 (2018年1月1日～2018年12月31日 実績)
2019年	2月	札幌市手稲区に出店【イエステーション札幌手稲店】
	6月	イエステーション石狩店拡張移転
	7月	株式会社北洋銀行より旧)北洋銀行花川支店を譲り受ける
	12月	北海道信用金庫より旧)小樽信用金庫 奥沢支店を譲り受ける
	12月	全店年間売買件数 578件 (2019年1月1日～2019年12月31日 実績)
2020年	4月	札幌市北区へ出店【イエステーション札幌北店】
	8月	朝里ダム・美唄ダムのネーミングライツ (命名権) を取得
	9月	北海道信用金庫より旧)北海信用金庫 塩谷代理店を譲り受ける (北海道信用金庫との直接契約)
	12月	全店年間売買件数 641件 (2020年1月1日～2020年12月31日 実績)
2021年	2月	全国共済農業協同組合連合会より旧)岩見沢公宅を取得
	10月	札幌市東区へ出店【イエステーション札幌東店】
	12月	全店年間売買件数 688件 (2021年1月1日～2021年12月31日 実績)
2022年	6月	夕張郡栗山町へ出店【イエステーション栗山店】
	12月	全店年間売買件数 690件 (2022年1月1日～2022年12月31日 実績)
2023年	4月	岩内郡岩内町へ出店【イエステーション岩内店】

会社概要

社名

北章宅建株式会社
(イエステーションFC加盟店)

免許

宅地建物取引業免許
北海道知事(3)第7724号

本社所在地

北海道石狩市花川南1条4丁目250
オカムラビル1F

TEL

0133-77-5870 (代表番号)

FAX

0133-77-5871

資本金

4,000万円 (グループ会社含む)

設立

平成22年6月

代表取締役

坂本 周平

事業内容

- 不動産売買業、売買仲介及び販売代理業
- 不動産賃貸業、賃貸仲介及び賃貸管理業
- 一般建築工事の設計、施工及び管理
- 建築、建物設備のリフォーム工事の設計、施工及びコンサルタント業務
- 各種損害保険及び小額短期保険代理店業務
- リサイクル業、家具、不用品の引取及び買取、販売

定休日

毎週 水曜日