

発行日 2023年08月16日

Good HEART

お客様の感動が私たちの喜びです

グッドハート株式会社
News Letter

ニュースレター

表紙

平田 輝雄

8

住まいを楽しむ、暮らし方。

永く住まうお手伝い

賢い電気の使い方 / お家まるごとリフォーム / 新築住宅

特集

社長あいさつ「買取再販事業を始めました」
お客様の声各事業部

買取再販事業

住宅再生や建て替え、土地活用への取り組み

社

長

挨

拶

グッドハート株式会社
代表取締役社長

平田 輝雄



「買取再販事業を始めました」

毎日、相変わらずの猛暑が続いておりますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？

こんにちは、グッドハート株式会社の平田です。さて、今回は「買取再販」について書きたいと思います。中古の一戸建てやマンションを買い取り（購入）して、リフォームした後、販売することを「買取再販」といいます。私たちグッドハートはリフォーム事業も行っていますので、これまでも中古住宅を購入したお客様からリフォームを請け負うことはありました。昨年、試験的に中古住宅を自ら買い取って、リフォームして販売してみたところ、すぐに売却できたので、今年から本格的に「買取再販事業」を始めることにしました。背景には新築価格の高騰があります。台湾の半導体企業TSMCが菊陽町に進出することが決まった頃から、地価が上がり始めました。大津町や菊陽町から上がり始め、東区や南区の土地も上がってきています。また、令和3年の6月にウッドショックが起こり、まず木材の価格が高騰しました。その後、令和4年のロシアによるウクライナ侵攻あたりからほとんどの建築資材が値上げになり、それは現在も続いています。地価と建築資材が高くなった結果、東区や南区でハウスメーカーに依頼して、土地を購入後、建物を新築する場合、4,000万円以上の資金が必要になりました。ご主人の年収が400万円、奥様のパート収入100万円、世帯年収500万円の家庭で、車のローンなどがあると銀行は4,000万円貸してくれません。私たちが運営しているペンギンホームは4,000万円以下で土地+建物を提供できますが、3,000万円以下では難しくなっています。そこで今回、買取再販事業を始めることにしました。今年の4月以降、南区八分字町、南区孫代町、中央区京町、合志市豊岡の中古住宅を会社で購入することを決め、リフォーム工事を行った後、2,000万円程度から3,000万円未満で販売していきます。まだまだ使える建物を、解体することなく再生することで環境にも貢献できる事業です。中央区京町の建物は昭和53年新築で、築後45年経過していて、解体される予定でした。その建物を私たちが購入して、耐震補強を含め、内外装をすべてリノベーションして再生することにしました。京町の物件は年内に完成させる予定です。皆様ご自身やお知り合いの方で、相続や住み替えで不要になった建物の売却をお考えの場合はぜひお声掛けください。私たちは建築（リフォーム）で利益が出せますのでどこよりも高く買い取りできる可能性があります。何卒よろしくご厚意申し上げます。

お客様の声

エネルギー事業部

お客様より頂いた嬉しい声をご紹介します

「発電・充電・蓄電」のできる家。

担当職人の印象・対応はいかがでしたか？

下見の時も工事の日の朝も挨拶していただいて話しやすい印象で、黙々と作業されていてしっかり仕事をしていただいている印象でとても安心だなと思っています。



担当営業
川野の印象・対応はいかがでしたか？

話しやすく、説明もわかりやすいし私達がわからないこともわかりやすく提案してくれたのですごく進めやすかったですし、安心してお任せできました。

工事を終えての感想をお願いします。

電気代をいかに抑えられるかが一番の楽しみです。災害にも備えられますし、息子が将来車に乗るようになったときに電気自動車という選択肢もできて楽しみになりました。



グッドハートの
おすすめポイントを
教えてください

川野さんの商品説明などから決めた部分も大きかったのでアフターケアまで含めて良い会社ですよ、とおすすめすると思います。



LiB Tower Plus

家庭用蓄電システム
屋外設置専用モデル



GOOD HEART



担当者コメント

太陽光発電から10年目を迎えられてトライブリッド蓄電池工事をご提案させて頂きました。ご夫婦で私の提案に耳を傾けて頂き本当にありがとうございました。今後についても、しっかりアフターケアを頑張ります。電気自動車を購入された際には、またご連絡頂ければ幸いです。今後ともグッドハート株式会社をどうぞよろしくお願いいたします。





色々な提案から
お客様のベストを！

当社と契約される前は
どんなことでお悩みでしたか？

太陽光発電を載せてから10年経って
売電価格が42円から7円に下がったことが
悩みでした。売電を無駄にたくないという
気持ちが大きくて、発電したものをいかに
上手に使うかというところで
蓄電池の設置を検討し始めました。

災害で停電になったときのことや
子供たちが成長してそれぞれの部屋で使う
電気量が増えていこうということを
考えて電気代を抑えるために
蓄電池を導入しようと
思いました。



LiB Tower Plus の保証と安全性

LiBタワープラスは機器15年保証に加えて「10年災害補償制度」も備えています

機器保証サービス

業界最長 **20年保証** を実現
(2022年9月現在)*

パワコン・蓄電池V2H 15年保証 無料	パワコン・蓄電池 5年保証 有料
----------------------------	------------------------

10年災害補償制度

自然災害等の事故による損害を「修理または代替物」で補償する制度



当社を知って
すぐに連絡されましたか？

蓄電池を設置するならどこの会社がいいだろうと考えていたのですが、同業なので設置をするなら知らない会社よりも信用できる会社の方が安心だと思っていて、その中で一番身近な会社だったのでグッドハートさんでした。主人の仕事の付き合いでグッドハートが良い会社だということはわかっていたので安心してお任せできました。

他にも似たような会社があったにもかかわらず、何が決め手となって当社と契約されたのですか？

選択肢としては我が家ではグッドハートさん一択でした。主人が同じ現場で社員の方々を見て良い会社だという印象を持っていたようで間違いのないと思っていました。

グッドハートの「G」ポーズで記念撮影♪



お客様の声

リフォーム事業部

お客様より頂いた
嬉しい声を
ご紹介いたします

もっと快適に、自分らしく暮らすために、リフォームしました。

Q. グッドハートのおすすめポイントを教えてください

A. 防音室もそうだったのですが「防音室を作りたいな」くらいの自分が具体化できていない希望の中、それをどういう風に仕上げるのかも全然わかっていなかったのですが、実際にどういったものを使うかなど詳しく説明してもらえたので、具体的なイメージが出来上がってからお願ひできるので安心して依頼できました。また、リフォーム中に困ったことも即座に質問出来てすぐに対応してもらえるので安心して色々相談できる場所がおすすめポイントだと思います。



Q. 他にも似たような会社があったにもかかわらず、何が決め手となって当社と契約されたのですか？

A. 相談に色々乗ってくれそうですし、わからないことはわかりやすく説明してくれる、そういう風に対応していただけるので安心してお任せできるかなと思ひ決めました。

Q. どうやって当社を知りましたか？

A. Googleで熊本のリフォーム会社を検索して知りました。



Q. 当社を知ってすぐに連絡されましたか？

A. グッドハートを知ってすぐに連絡しました。他社で相見積もりなどは取っていません。

Q. 担当営業・内田の印象・対応はいかがでしたか？

A. 話しやすく、説明もわかりやすいし私達がわからないこともわかりやすく提案してくれたのですごく進めやすかったです。安心してお任せできました。

Q.当社と契約される前はどんなことでお悩みでしたか？

A. 費用面がどれくらいかかるかわからなかったので親身に相談に乗ってくれそうな会社をずっと探していました。口コミを見てグッドハートだったら安心して任せられるのではと思いました。

Q.こだわったポイントを教えてください

A. 古いマンションだったので少しでも工夫したいなと思って壁紙の色を一面だけ変えてみたので、ちょっとは今風に見えるかなと思います。お風呂もゆっくりする場所なので疲れが取れる空間にしたいなと思ってワンサイズ大きくしてもらいました。防音室ができたので、そこでゲームもできるし仕事もできるかと思いません。



After

Before



「
こだわりたい部分だけ
こだわる事も！」



「お客様の声」を
「形」にする

Q.工事を終えての感想をお願いします。

A. 満足です。リフォームして良かったなと思います。特にお風呂場と、防音室ができたことが大きいです。押し入れから防音室の変更は大変だったと思うのですが、対応してもらえたのでありがたかったです。妻もリフォームをして感動していました。特にお風呂は決めるときに展示場に行って見せてもらったのでわかりやすく良かったと言っていました。3Dや組み立てる模型などで見せてもらったのもわかりやすかったです。

担当者コメント

この度は弊社に工事依頼いただきありがとうございました。今回はユニットバス・防音室をメインとして工事させていただきました。既存の浴槽が狭く気になられておられましたがメーカーさんとの打ち合わせを踏まえ浴室を拡張することができました。また、リモートワークなどで使用できるような1畳分の防音室もお洒落に仕上がりました。理想の空間を造るお手伝いができ大変嬉しく思っております。打ち合わせの際もご夫婦とても仲が良く、その姿を見て微笑ましい気持ちになりました。今後もお家のことでお困り事ございましたらいつでもご連絡ください。



リフォーム事業部
営業 内田 貴大

お客様の声

新築事業部

お客様より頂いた
嬉しい声を
ご紹介いたします

建てたときの思い出が：
壁紙ひとつにひとつに
こだわりの収納スペース



Q.当社と契約される前はどんなことでお悩みでしたか？

- A. 悩んだことは、資金がいくら必要なのか、ということです。
「頭金なし」と言っても、結局頭金が必要になるという話をよく聞いていたので、自己資金がいくら必要なのか、お金のことが一番心配でした。
例えばモデルハウスの場合、全部込みでの金額は分かりますが、注文住宅の場合、土地・建物・その他諸経費と総額でどのくらい必要なのか、それ以前に私たちは住宅ローンが通るのか、お金に関しては大きな不安があり、一番の悩みでした。

Q.どうやって当社を知りましたか？

- A. ポータルサイトで希望の地域を調べていたところモデルハウスが掲載されていて知りました。
それまでは、ペンギンホームのことを知りませんでした。

Q.当社を知ってすぐに連絡されましたか？

- A. 最初はポータルサイトで希望の地域の物件を色々と見ていました。
間取り・立地・金額をみたり、ポータルサイト内のローンシミュレーションを試したりしましたが、実際連絡したのはペンギンホームが初めてでした。

当時、検討している間に売却済みが増えていき、希望地域から物件がなくなった時がありました。合志の別の地域で再検討しようと思っていた時に、偶然その地域にペンギンホームのモデルハウスを見つけました。
「パントリー・シューズインクローゼット・ウォークインクローゼット」など私たちの希望が全部備わっている建売が他社には無かった事と間取りがすごく気に入って見学したいと思い、問い合わせた事を覚えています。

Q.他にも似たような会社があったにもかかわらず、何が決め手となって当社と契約されたのですか？

- A. 大手ハウスメーカーや大手工務店は周りからも良い話を聞いておらず、また金額がすごく高いというイメージがあったので自分たちには合わないかなと思っていました。
希望の地域で探していた時、ペンギンホームのモデルハウスを見つけた事が大きな決め手です。
建売で探していた為、実際にモデルハウスを見てとてもいいなと感じましたが、既に売却済みの物件でした。同じ分譲地に土地がありましたが、「注文住宅用です」と言われ、建売希望でしたし、家について大してこだわりもなかったのですごく悩みました。最後は、見学したモデルハウスの間取り・雰囲気良かったので、ペンギンホームにお願いすることにしました。

Q.お家のこだわりポイントは？

A. 奥様)パントリーとシューズインクローゼットを採用したところと、LDK20帖、ベランダを付けなかったところです。他にも、掃除をラクにしたいとお風呂場に鏡を付けませんでした。

旦那様)壁紙は全室こだわり、ニッチの1つ1つ、壁紙の色も相談に乗っていただきましたが、スヌーピーの壁紙が一番みんなに見せたいなと思っているポイントです。

Q.実際に工事を行ってみていかがでしたか？

A. 引き渡しの際はスタッフの方がたくさんいらっしゃり、設備説明などをしていただきましたが、まだモデルハウスの見学に来たような、自分の家じゃないような気持ちになりました。

Q.担当営業(宮本)の印象・対応はいかがでしたか？

A. 奥様)すごく丁寧で、初めてお会いした時も2時間くらいゆっくりお話しして下さって、相談にも乗っていただきました。

旦那様)個人的に担当営業はよし悪しをしっかりとってくれる人が良いと思っていました。

兄が他社で新築を建てる準備をしており、担当営業の話をした時、こんなに違うんだと感じました。兄の担当営業は、LINEの文章に誤字脱字があったり、連絡がマメでなかったりと聞き、宮本さんとのLINEのやりとりを話す、「こんなにマメにやりとりしているの?」と驚かれました。

家族と話をしても、担当営業が宮本さんで本当に良かったなと感じます。家を建てる際、営業の方を比べるのは難しいと思うんです。最初に見学に行った時の対応だけでなく、買うと決めてからのお付き合いも長いので、身近に同時期に建てる人が居たからこそ、宮本さんの良さが分かりました。

Q.担当職人の印象・対応はいかがでしたか？

A. 作業されている時に何度か現場に行きましたが、邪魔しちやいけないうちで帰っていました。ですが、営業の宮本さんと工務の開さんと現地確認に行った際には、色々丁寧説明していただいて印象が良かったです。

Q.ペンギンホームのおすすめポイントを教えてください

A. スタッフの皆さんがとてもいい人達だと伝えたいです。家を建てるとなった時、周りにペンギンホームを知っている人が少なく、仕上がりに差があるのかな...と少し不安に思っていたのですが、完成後はネームブランドの差が全く感じられない、ハイクオリティな家になり満足しています。担当営業の宮本さんが熱心に接してくれるので、要望を伝えやすかったですし、施工中不安になることもありませんでした。自社施工で一棟一棟丁寧に建てられるのもペンギンホームの強みだと思います。他社さんが分譲地で一斉に建築されているのを見ると逆に少し心配になるようになりました。

担当者コメント

H様
この度は新築住宅のご完成、誠にありがとうございます。当初はモデルハウスのご購入でご連絡をいただきましたが、ご縁あって注文住宅の新築をお手伝いさせていただく形になりました。H様ご夫婦のこだわりを詰め込んで完成したご新居の間取りやデザインは、そのままモデルハウスとして展示したいほどの完成度でした。H様ご夫婦が注文住宅を選んで下さって良かったなという気持ちでいっぱいです！今後とも末永いお付き合いのほど、何卒よろしくお願ひ申し上げます。



新築事業部
営業 宮本 紬麦

リビング

LIVING



家族のくつろぎの空間として
広々リビングを採用。

ダイニング

DINING



家族で美味しいものを共有できる
ダイニングスペース。

新築引渡

EXTRADITION



色々こだわったマイホームが
自分のものになった瞬間！

お客様の声

不動産事業部

お客様より頂いた
嬉しい声を
ご紹介いたします

Q.当社と契約される前はどんなことでお悩みでしたか？

A. 職場や実家に近いこともそうですし、売るにしても貸すにしても条件が良い所という事を考えて家探しをしていました。土地を持っていればこの家が古くなくても建替えることができますし、土地別で探して新築を建てるのは资金的に厳しかったので建売が一番良いのかなと思っていました。

Q.どうやって当社を知りましたか？

A. 営業の島村さんと学生時代から付き合いがあったので会社自体は知っていました。

Q.他にも似たような会社があったにもかかわらず、何が決め手となって当社と契約されたのですか？

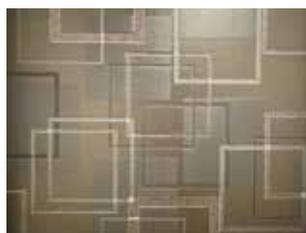
A. 島村さんの対応で決めました。建売に対して不安な面もあったのですが、島村さんに色々説明していただき納得して購入出来ました。

Q.リフォーム担当の印象・対応はいかがでしたか？

A. 内田さんもとても対応が良かったです。こちらの要望に関してしっかり調べて対応していただきました。



新築建売でも自分らしいこだわりのアクセントクロスを採用し安心できる担当と決めたマイホーム。



Q.担当営業・島村の印象・対応はいかがでしたか？

A. 主人の友人ということで安心感がありませんでした。他の不動産屋さんに行ってよく知らない人にお任せするよりもすぐに相談できる人がいることが心強かったです。

Q.新居で暮らし始めての感想をお願いします。

A. 初めての持ち家なので「やっと戸建て」だなという感じです。家のお気に入りにはトイレの壁紙です。元々その壁紙を気に入っていてリビングに採用したかったのですが、くどくなってしまうのでなんとか使いたいと思いトイレのアクセントに採用しました。



担当者コメント

A様、この度は新築おめでとうございます！ご主人様とは大学時代からの友人で、今回ご相談頂いたときはとても嬉しかったです！エリアをとっても悩まれていましたが、ご夫婦の職場やご実家の位置関係などライフスタイルを考慮し、今回の物件に出会うことが出来て本当に良かったです！内装と外構のリフォームも弊社にご依頼いただきありがとうございます。建売は間取りを変えることは出来ませんが、こだわりのクロスに張り替えたりすることでA様らしいお住まいに生まれ変わりました。

一緒にいろんなことを悩み、A様と今回の住まいの懸け橋になれたことを心から嬉しく思います。これからも末永いお付き合いを宜しくお願い致します。



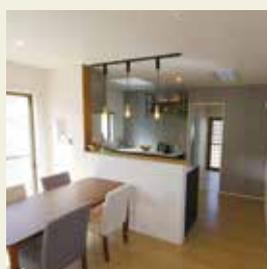
不動産事業部
営業 島村 繕行



#リノベーション

グッドハートは今、不動産の**買取再販**に取り組んでいます。

熊本市を中心に多くの不動産を扱ってきた当社だからこそ、土地の広さや建物の築年数だけで価格を設定するのではなく、その不動産にどのような付加価値があるか、どのような需要があるかを踏まえて、売却計画をご提案し、買取致します。



どこよりも高い買取査定を検討!

買取をして転売をするだけでなく、買取後に新築事業で有効に活用。買取後にリフォーム事業で再利用。など土地本来の適正価格より導き出し、他の不動産事業にはできない「高価買取」を素早く対応します。

専門スタッフがスピーディーに回答!

当社は直接不動産を買い取るので、素早く対応します。早く相談したい・売りたい方ぜひご検討ください。専門の営業部隊が現地調査・売却査定承ります。

一貫体制だから仲介手数料が不要!

間に仲介業者が入らないので、不動産を売却するときに仲介手数料が発生いたしません! 余計なコストを削減できます。



グッドハート株式会社

〒862-0965 熊本市南区田井島2丁目3-8
 TEL.096-370-8100 FAX.096-370-1717
 E-mail info@goodheart.jp
 総合 goodheart.jp
 フリーダイヤル
 (通話料は無料です) ☎0120-118-810

グッドホーム熊本

〒862-0942 熊本市東区江津1丁目16-17
 TEL.096-373-7000 FAX.096-373-7100
 E-mail info@goodhome-kumamoto.com
 不動産 goodhome-kumamoto.com
 フリーダイヤル
 (通話料は無料です) ☎0120-927-172

グッドハート塗装

〒862-0965 熊本市南区田井島2丁目3-8
 TEL.096-370-8100 FAX.096-370-1717
 塗装 tosou-kumamoto.com
 屋根修理 yane-kumamoto.com
 フリーダイヤル(通話料は無料です) ☎0120-118-810

Reform Goodheart

リフォーム グッドハート

〒862-0965 熊本市南区田井島2丁目3-8
 TEL.096-370-8100 FAX.096-370-1717
 内装リフォーム reform-goodheart.com



住宅ローンのご相談
 土地探しもお任せください。
 TEL.096-234-6085 FAX.096-370-1717
 ペンギンホーム penguin-home.com

今月も、私たちの作った「ニュースレター」をご覧いただきましてありがとうございました。
 次回も一生懸命作りますので、どうぞお楽しみに！

◆ 当社が提供できるもの ◆

不動産事業	新築事業	太陽光発電/蓄電池工事
オール電化工事	外壁・屋根塗装工事	リフォーム工事

この「ニュースレター」があなた様のご迷惑になっていませんか？
 ご不要の場合、又は登録のお名前やご住所が間違っている時には、お手数ですが、
 上記フリーダイヤルにお電話頂くか、FAX・電子メールにて、その旨をお伝えください。