

《 ごあいさつ 》

住まい・暮らしの「かかりつけ医」を目指して

当社は従来の不動産業界の持つ不透明でマイナスなイメージを払拭し、お客さまに納得いただける取引やサービスを提供できるよう、日々努めております。難しい専門用語はできるだけ使わずにわかりやすい言葉でお客さまの質問にお答えし、同じ目線で一緒に考える「かかりつけ医」のようなポジションが当社の目標です。不動産のことならどんなことでも、どうぞお気軽にご相談ください。

不動産は法律用語が多く、そのために不安やトラブルの原因になることがあります。当社では可能な限り言葉を選びながら、一般の方にもわかりやすい説明を心がけております。

また不動産業界の最新の流れを把握するため、研修やセミナーに参加したり、ハウスメーカーやお付き合いのある同業者とも情報交換を行い、得た知識や経験をお客さまに還元できるようブラッシュアップに努めております。

株式会社栄商事
矢地 敏治

●略歴／プロフィール

宅地建物取引士／不動産コンサルティングマスター
賃貸不動産経営管理士



1980年 神奈川県藤沢市に生誕
1999年 神奈川県立深沢高等学校卒
2003年 関東学院大学 経済学部卒
2004年 栄商事に入社
2006年 宅地建物取引士を取得
2008年 組織変更に伴い代表取締役役に就任
2014年 不動産コンサルティングマスター取得
2015年 賃貸不動産経営管理士取得
2024年 不動産業に従事して20年経過



〒247-0056 神奈川県鎌倉市大船1-9-1

☎ 0467-46-3387

🌐 <https://sakae-shouji.jp>



《 営業時間 》

時間	月	火	水	木	金	土	日
10:00~18:00	●	×	●	●	●	●	▲

《 事業内容 》

- 不動産購入 ●不動産売却 ●賃貸仲介
- 賃貸管理 ●不動産コンサルティング

KAMAKURA OFUNA



不動産の三つ星コンシェルジュ

株式会社 栄商事



SAKAE SHOJI



《 大切にしていること 》

正確な情報を届ける

不動産業務、特に仲介業務という仕事は、当事者間の間に入る仲人役または御用聞きのようなものではないかと考えております。そのため、従前からの不動産業界特有の不透明でグレーな部分、マイナスイメージの部分但至少でも払拭しなければ、良好な関係を築けないと思っております。当事者でない分、片方の意見や考えにとらわれることなく、できるだけ公平・客観的な目でお仕事をし、正確な情報をお伝えできるよう心がけております。

安心安全な取引を

お客様の不動産に関するご要望は様々です。そのためヒアリングをしっかり行い、できるだけ現状を正しく把握します。その上で、お客様の目標に向かって、安心安全な取引になるよう、一つ、一つ確実に業務を進めてまいります。少し時間がかかるかもしれませんが、そうすることで意見の相違や、不動産取引後のトラブル発生を未然に防ぐことができます。私は不動産業に従事して20年になりますが、今まで重大なトラブルになったケースはありませんでした。今後も安心安全な取引を目指してまいります。

ご縁を大切に

不動産業者は全国で約13万社あり（コンビニエンスストアの約3倍）、宅地建物取引士の登録件数は107万人以上います。不動産業務の内容は、基本的にどの不動産業者でも大きな違いはありません。そのため、他社との差別化を図ることが難しい業界です。その中で、数ある不動産業者の中から弊社を選んで頂いたのも、きっと何かのご縁なので、そのご縁を大切に皆様のご要望に応えていきたいと考えております。

《 サービス内容 》

不動産購入

不動産をみたい方向けに、AIを駆使した物件情報紹介を行っております。AIを活用することで、営業マンの恣意的な情報ではなく、客観的かつスピーディーに情報を提供することができます。また、その情報を基に資金計画のサポートもいたします。

不動産売却

所有している不動産の売却をお手伝いしております。物件物件の現状把握し、所有している不動産が適切に売れるよう、近隣相場や市場状況を基に、売却の方法や手順をご提案いたします。

賃貸管理

アパート、駐車場、店舗など不動産を所有している不動産オーナー様向けに、賃貸物件の仲介業務、管理業務を行っております。集金や窓口業務・空室率を下げより良い経営になるようお手伝いしております。

賃貸仲介

大船・鎌倉に住みたい方（入居者）と所有している不動産物件を貸したい方とを仲介いたします。賃貸オーナー様・入居者それぞれの細かい条件やご要望を伺い、それに合った募集、または物件を仲介します。

不動産コンサルティング

土地の売却ができない、相続対策・有効活用で困った、不動産における問題を解決するために、コンサルティング業務を提供しております。コンサルティングを行うことで、所有されている不動産の諸問題の解決、収益の改善、将来的に有効な対策を行うことが可能になります。

《 お客様の声 》

賃貸経営の相談 / 60代女性

不動産：アパート（築40年の2階建 4部屋）

他社で賃貸管理を依頼していましたが、4年以上ほったらかしの状態で空室が続き困っておりました。

そこで、栄商事さんにご相談、募集条件の最適化（募集条件の見直し・変更）を行ったことで、半年も経たずして4部屋の入居が決まりました。入居率が25%→100%と改善されたことで、収益が取れるようになりました。

土地売却の相談 / 60代男性

不動産：土地120坪

当初の計画では、建物が1棟しか建てられない立地条件でした。そこで、役所との交渉を進めて売買のやり方を最適化することで、複数棟の家を建てることができ、不動産の価値が向上。予定売却金額よりも2倍以上の値で不動産を売ることができました。

※当初：3,000万円 → 結果：7,500万円

自宅の建替え / 60代女性

不動産：土地100坪／建物70坪

住んでいる平屋が古くて老朽化が激しく生活しづらい状況（築60年以上）しかし、資金がなくリフォーム工事ができずに困っていた。そこで、土地の一部を売却し、予定通り新しいマイホームといくらか現金も残すことができた。

任意売却 / 50代男性

不動産：ファミリー向け3LDKのマンション

毎月の支払いが10万円以上、仕事が変わり毎月の支払いが苦しくなり処分せざるを得ない状況でした。しかし、残債が後20年弱あるためご相談。まずは、債権者と交渉し債務整理。その結果、任意売却で不動産を手放すことに成功（競売にかからずに済んだ）。自分が予想していたよりも残債を減らせて、再スタートすることができました。