



今月の 『トピックス』

決意新たな新年がスタート
仕事はいつも真剣勝負
中野の不動産業務プロフィール

古き良き時代に習って
若者とつき合う方法
指扇・川越地区の不動産情勢は・・

決意新たな新年がスタート

2003年、明けましておめでとうございます。
新年をどのように迎えられましたか？
やはり、日本のお正月は「家族揃って、
お雑煮を食べて。」が楽しいですね！
さいたま市で仕事をしている《中野》
ですが、関西で暮らす両親とお正月を
過ごす為にいつも冬期休暇は、大阪で
過ごします。今も現役で仕事をしている
両親は、元気で仲が良くて、あの元気の
源はイッタイ何だろう？と昔から不思議
でした。解明するのが、子供として生まれた私の使命だと
感じている位です。本当にどこの誰にも、そう言われます。

年に何度かこうやって関西と関東を行ったり来たりしてい
る、面白いことに気づきます。東京も大阪も本当に人が多
くて、歩いていても混雑ぶりは同じくらいのですが、東京
の人は無口で、大阪の人はあちこちで話をしながら歩いてい
ます。関西出身の私にとって、その時に聞く関西弁に、なんとも言えない感情が湧いてきます。楽しいですね！

路地裏に入ると、お正月も戻る家が無さそうな人たちが段
ボールを敷いて生活していました。「日本の経済さえもっと
シッカリしていたら・・・、人はみんな平等に幸せになる権
利があるのに。」と、思いました。

小さな平和や幸せを感じる時、いつも心に留めて、自分が
出来ることを考えよう・・・そう思う瞬間です。

でも、「社会の厳しさに負けず、死にものぐるいの努力を
しましょう。」と同時に語りかけたかったです。

いろいろな決意を新たに、1年の目標や夢を語り、実現に
向けての第一歩を踏み出す1月がスタートしました。

仕事はいつも真剣勝負

「マンションセンターさいたま」では、営業を開始してからたくさんのお客様に、不動産に関するあらゆるご相談を頂きました。そしてご希望を叶い、喜ばれておられる笑顔を見
る時が、私たちにとって一番幸せを感じる瞬間です。

今年もより一層、その笑顔がたくさん見られますように、
お客様にとっての良き相談相手となれる事を目指しています。

最近は「知り合いが探していて、相談を受けたからどんなものがあるか資料を頂きにきました。」と気軽に立ち寄られる方が増えられたのが嬉しいです。

「駅のそばにある事務所なので、よく看板は見かけるけれど、特に今は用がないので・・・、でも何かあれば。」と言われます。不動産は、人が暮らして行く上で、家族が幸せな生活を送って行く上で、欠かせない生活の場です。

困った時に大きなお金に換えられるもの、それも不動産です。そんな大切な不動産について、お客様からご相談を受ける訳ですから、いつも真剣勝負です。



今年もヨロシク！

中野の不動産業務プロフィール

不動産の仕事を続けてきて、20年が過ぎました。

初めは関西の大坂府門真市で、コワイお兄さんがしている会社とも知らず、生活のために3ヶ月働きました。

「社会で恐れられている不動産屋」って、たぶんそんな会社の事を指すのでしょうかね。世間知らずだった私は、何も疑わず、毎日真面目に仕事をしていましたが、鈍感な私にも、

「これはまずいことになりそう。。。」と予感がしたので辞めました。どうやらお客様のお金を持ち逃げして、会社を計画倒産させそうな雰囲気です。正真正銘のヤクザ屋さんだったようですが、関係の無い私には本当に親切でしたが。でも、この時の経験が私をコワイ物知らずに変えたようです。

次に勤めたのが、大阪の北摂に8店舗支店がある不動産会社でした。女性営業としては初めて雇用でした。不動産の売買営業をして、賃貸営業・賃貸管理、また売買営業と、部署を変わってたくさんの事を勉強しました。

その会社では、営業レベルでは、賃貸管理をしている人の方へ評価が高いのです。まず、賃貸仲介は物件を覚えてお客様をご案内すれば、物件が気に入られれば契約になります。売買の営業はそれなりの専門知識と物件・そして営業をしての接客で契約が出来ます。

賃貸管理は、まずはクレーム処理です。家賃の滞納や建物の損傷・事故処理をすぐに動かなければなりません。家主様から若い入居者まで、いろいろな方との話し合いや、法律知識・建物設備・関係のある設備会社や警察・消防署との交渉・弁護士への依頼やその後の対処方法を考えたり、時には憎まれ役を買って出て、問題を早期に解決したり。相続税対策や事業計画を提案したり、幅広い仕事でした。

大きく事業をしている会社で、いろいろな部署で仕事をこなし、8年間いましたがこの時に覚えた事が大変役に立っています。また全国的にいろいろな業者さんと付き合いがあった会社でしたので、会社を変わってもいろいろな人たちに出会います。世間は狭い、日本は狭い・・・と思います。

大阪から今度は埼玉で仕事をしました。

大阪での経験を買われて、最初から子会社の賃貸専門店の3店舗を任せられました。店はあるけれど、経験の少ない若い社員ばかりの会社で、経営として軌道に乗せるには少し時間が必要でしたが、なんとか地元の皆様に信頼される不動産会社となり、毎年売上げも伸びていきました。

ここでも8年仕事をしましたが、最後の方になると社会情勢がどんどん暗くなってきて、アパートの家賃も目に見えて下がっていました。

次はなんと、九州の長崎県で不動産の仕事をしました。
「日本一不動産の仕事が大変だ」と言われている地域で、本当に大変な経験をして、今度は埼玉県さいたま市で今までの経験を生かした会社設立をしたのです。

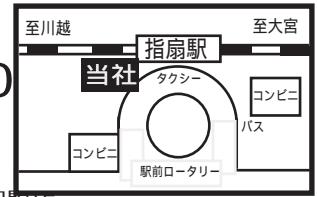
有限会社マンションセンターさいたま

T E L 048 - 621 - 1300 F A X 0

〒331 - 004

さいたま市宝来 1656 - 20 埼玉県知事 (119667号)
中野佳代子 http://www.mcm-a.or.jp/isoanin.tanaka@mansio.jp

定休日 每火曜



3

古き良き時代に習って若者とつき合う方法

今年も成人式がやってきます。

成人式で思い出すのが、息子から貰った手紙。今年22才になる息子が、2年前の成人式の日に私に手紙をくれました。

仕事から帰って、暗い部屋に電気をともすと何やら手紙しき物が……。「何があったのかしら?」と思って読んでいくうちに涙が止まらなくなりました。

息子からは「誰にも見せないように。」と書いてあったのですが、見せるな!と言われると、見せたくなるのが心情で……。でも今までは、誰にも公開しませんでしたが、その息子も昨年に結婚して、今年は父親になります。

息子には内緒ですが、少しだけ……。

「ここまで成長したのはお母さんのおかげです。
一生懸命育ててくれて感謝しています。
ありがとう。……たかのり」

一姫二太郎に恵まれた私でしたが、家庭の事情で子供達を母子家庭で育てることになりました。

父親の顔を覚えていない息子が、私にこのような手紙をくれるような優しい大人に成長し、今度は自分が父親になります。私は、三人の子供達を大学に進学させる事も出来ませんでした。「勉強しなさい。」と厳しく言わなかつたですし、塾にも行かせませんでしたから、字も下手だし、文章もおかしいのです。でも、私にとっては世界で一番の宝物です。

お嫁さんも父親の愛に恵まれなかつた苦労をしたそうなので、二人できつと幸せな家庭を築いてくれる!と信じています。

最近、事務所に来られるお客様で、一番多いのが20代の若者です。賃貸を探される方が多いのですが、購入された方もおられます。いろいろな方と接してお話ししていく、気付く事があります。若いですが、きちんと将来設計を立てられている方!、今は仕事に専念してお金に余裕が出来たときに結婚と持ち家を!と、千差万別です。

お話ししていく、生活に対する考え方や、ご両親の事に話題が飛んでしまうこともあります。楽しいお話を聞きます。

20代といえば、もうお客様は私の子供の年代です。時には母親のように「もっと結婚やご両親の事も考えた方が。」とアドバイスをしてしまう事もあったり、「本当にこの物件を購入しても、ご両親は大丈夫なんですか?」とお聞きする事もあります。

不動産の仕事をしていますが、いつもそのお客様も含めて、ご家族皆様にご納得頂けなければ、何事も前に進めないよう心がけています。

成人式を迎えた若者達に、社会での第一歩の独立した生活・社会人としての責任を果たせるよう、母親のような優しさと厳しさで、仕事を通じておつき合いをさせて頂けたら……と思っています。特に遠方に住まれるご両親のご心配は手に取るように理解できます。

古き良き時代のように、地域の人たちみんなで、いい社会やいい若者を育てて行きたいのです。まず第一歩として、私は事務所に来られておつき合い出来る若者達から始めましょう。

やまとくん便り

6

2003.1

指扇川越地区の不動産情勢は……

お客様に、いろいろとご意見をお聞きしますと「この事務所には本当にたくさん物件の資料が揃えているわ。」と言われます。

会社の方針で、地域を限定して賃貸も売買もすべてご覧頂けるようにしています。つまり「マンションセンターさいたまに行くと、賃貸も売買もすべての資料が、つまり、どこの業者さんの物件も一目瞭然。」だという事です。

貸される家主様も、売買を考えられておられる方も、この地域で物件を探されているお客様が一番多い不動産会社に依頼されると安心です。

情報量の豊富さと、女性スタッフの会社独特の家庭的な雰囲気で、またコンサルティング資格を持つ担当からのアドバイスは、大手の不動産会社の営業の方には負けません。



《小さなお客様大歓迎です》

指扇駅改札となりに事務所を構えていますが、最近この「指扇駅」が注目されています。都内から物件を探しに来られた方にお聞きしますと、「都内の北部から探し始めて物件が高いので、埼玉の南部を探したんですが、もっと安い所……」という事でここまで来てしまいました。指扇駅なら新宿まで1本で行けますね。」と、こちらから説明しなくても、言われました。本当にその通りです。

指扇駅はさいたま市にお住まいの方も、少しづつ注目して来られたようです。もうすぐさいたま市西区となり区役所も近い将来出来る予定です。

その指扇地区の中で、古くから頑張っておられる不動産業者さんとも仲良くさせて頂きながら、時にはライバルとしてお客様へのサービス合戦をしたりします。真のサービスとは、お客様に一番合った情報提供と、未永いおつき合いだと思います。時としてプロとして厳しいアドバイスをさせて頂く事もあり、またお客様から教えて頂くことが多いです。そんな日々の中で、お客様が困られた時に役立つ会社でありたいと、考えていました。



《22才同士の若いご夫婦です》

売買も賃貸も、また法律や税金のご相談や、他社でのトラブル相談や、時には結婚への悩み相談室かと思われる事があります。不動産とは、人生の岐路に立ったとき、共に発生する問題も多いです。指扇駅改札となりの、皆様のお役に立つ不動産会社です。どうぞ便利に使って下さいね。

今、一番ご相談として多いのがアパートやマンションの空室です。借りる方から考えると、一番は賃料、二番が設備です。早く決まるようにアドバイスをさせて頂くのですが、むずかしい方もおられます。空室が長引けばお部屋も傷みますし、数ヶ月の空室期間より、わずかの値下げで早く入居者が決まった方が得策かと思う時もあるのですが。

次はマンションの査定相談です。いくらで売れますか?お客様が聞かれたいのはその点だと思います。今までの売り出されている価格をお知らせする事は簡単です。ただ売却事情によって売り出す価格も決まりますし、売らない方が良い場合もあります。また売却の依頼方法についても細かくアドバイスさせて頂きます。その結果、お客様が不動産会社を選ばれるとイイと思います。縁があるってのおつき合いです。

今は「借りたい方」と「買いたい方」が多く、物件が不足していますので、早く物件をお持ちの方ともっと出会えると嬉しいです。お電話をお待ちしています!