

今月の「トピックス」

- ★世界に1つの商店街マップ！
- ★不動産選びの前に営業マン選び
- ★売買契約から決済まで半年！
- ★不動産売買塾！
- ★高齢者向きアパートは？
- ★裁判所の競売物件取り扱います

●私たちの「不動産に関わる仕事への熱意」をお知らせします。
頑張っている姿をご覧くださいネ！
編集長：中野 佳代子

★世界に1つの商店街マップ！

指扇駅を中心として16号沿いの「駅入口」から「指扇病院」までの商店街をマップにしました。

全部で178店舗のお店があり、業種・電話番号・住所・特徴を記載しています。歩いて調べていて新発見がイッパイありました。「こんな所にこんなお店が！」少し感動しましたね。

店頭にお店の広告をしている所はいろいろな特徴が出ています。食べ物やさんの、安くておいしいお店がたくさんあります。地域の事がたくさん解りました。



お電話頂いた方に、無料おしらせ！
「マル得情報」がたくさん掲載されています。

私達の街は、私達で活性化を！知ったかっただい！
離れ時代行くと、「頑張っているお店」がたくさんあります。
行ってみよう！二つのお店、あつちのお店！

新聞折り込みのチラシに広告をしていますと「指扇駅商店街マップを下さい」と早速ご要望があり、郵送しました。

また、アパートを契約されるお客様が来られたので、早速プレゼントしました。他地域からやってきて、生活するにはお店がどこにあるのか、探さなければいけません。指扇近くにはコンビニがたくさんあり喜んでおられました。

家主さんであり商店を営まれている方に、マップをお持ちしました。「お店の宣伝になります」と喜んで頂きました。

お店の外観の写真も撮りましたので、現在編集集中です。たくさんのお店の便利情報を、近日中にホームページに掲載致します。

お店マップを作成した目的は「地域の活性化」です。車で遠くのスーパーの出かけているお客様にご近所にある商店でお買い物をして頂けたら嬉しいなあ、と思います。地域の交流と助け合いが出来ること、若者の教育が出来たり、不景気を乗り越えられたり、たくさんの効果があるのではないかと思います。

マンションセンターさいたまは、小さな会社ですが、不動産の事では大手不動産会社に負けない情報や知識があります。小さな会社でも「これだけ頑張っているんですよ」とお知らせして、「近くのお店もこんなにステキなお店がありますよ」とご紹介させて頂きます。

助け合いと情報交換を進めていけば、きっとみなさん一緒に不景気をぶっ飛ばせると思います。

★売買契約から決済まで半年

4月に売買契約を結んでいた中古住宅ですが、半年以上の期間を置いて無事に「決済」が完了しました。

売買契約は、すべての事情が違います。売り主様・買主様のご事情を酌みながら、一番良い方法を考えて取り決めていきます。

契約の条件から、契約内容の条項まで小さな所にも気を遣いましたが、なんとか無事に完了してホッとしました。

買主様は、若いご夫婦です。お子さんが3人おられます。半年以上の間にお子さん達も大きくなりました。



中野佳代子

有限会社マンションセンターさいたま

TEL 0120-241-060 FAX 048-621-1301

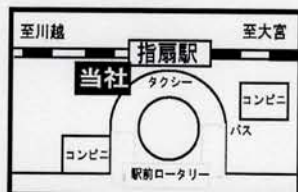
〒331-0074

■定休日 毎火曜

さいたま市西区宝来1656-20 埼玉県知事(1)19667号

http://www.mansionc.com/saitama/ mail mcs@mansionc.com

全日本不動産協会 不動産保証協会 ミスター・ビジネス加盟店



末っ子の「ケイン君」は2歳8ヶ月になり、たくさんお話ができるようになりました。何度も事務所に来られたので私たちはすっかり仲良しです。お兄ちゃんやお姉ちゃんも礼儀正しいので驚いた事があります。

ご両親の明るい性格で、お子さん達は元気に明るくスクスクと成長しているようです。お母さんのおおらかで明るい性格もイイですね。



ケイン君はみんなの人気者！

中古住宅で建物も古かったのですが、売り主様の管理も良く、契約の時と変わらない状態でお引き渡しをして頂く事が出来ました。

買主様は今まで「賃貸アパート」に住んでおられます。購入した事により毎月の住宅ローンは、家賃と比べて2万円ほど安くなります。こんな不景気な時代だからこそ「購入」する方が得なのです。

ご主人に万が一の事があった場合は、団体信用生命保険を掛けていますので、家族にローンの負担が無くなります。

購入した家は自由に改装できますし、広い土地がありますし、車も2台駐車できます。

皆さん、お引っ越しが楽しみですね。どうぞお幸せに！

★高齢者向きアパートは？

「78歳の母が一人暮らし出来るアパートはありますか？」

そう言うとお店にご相談に来られたお客様、高齢でも貸してくれるかどうか心配そうです。

世間一般的には、65歳を過ぎると家主さんや不動産会社で、入居審査が厳しくなる場合が多いです。

ご家庭の事情で、どうしてもお子さん達と同居出来ない方がおられます。なんとかお力になりたいと思って物件を探しましたが、ご希望の地域の中では物件も少なく、不動産会社が断られるところが多いですね。

売り主様と買主様との関係も、お友達同志に発展しました。

こと契約の事となりますと、私たち不動産会社が仲介を

それでも、一番ご希望に近いアパートがありましたので、ご案内しました。

お話を勧めて行くと、現在お母様は関西に住んでおられるそうです。親戚が関西に住んでおられても子供さんはお一人で、埼玉県指扇に住んでおられます。少子高齢化に起因の問題、典型的なパターンですね。たくさん子供がいれば安心か、ということも違ってきます。

やはり国が、いろいろな問題を解決して行く対策を取るのが一番なのでしょう。

今、高齢者の入居を促進する財団法人があります。不動産の管理会社も、共同してバックアップに参加する制度が出来てきました。

マンションセンターさいたまも時代に乗り遅れないように、高齢者入居促進に参加しています。でも、高齢者の入居が可能な物件はまだ数が少ないです。

本当に借りたい物件は、ご家族の暮らすそばが良いのです。

例え、気に入った物件が見つかったとしても、長い人生住み慣れた地域から全く知らない土地に引っ越して、精神的なストレスから来る病気も心配です。心のケアも大切です。

同じように70歳代の両親を関西に残している私も心配です。難しい問題ですね。

★不動産選びの前に営業マン選び

毎日の業務で、賃貸や売買の物件をたくさん情報収集して、お客様にご紹介しています。

マンションセンターさいたまに来ていただければ、他の不動産会社に行かなくても、たくさんの情報をご案内出来るようにしています。

でも最近、困った事があります。お取引している不動産会社の担当者によっては、質問したりお願いした事に対して、なかなか返答が無いのです。賃貸で借りたいお客様がおられるのですが、担当者から電話がかかってきません。

また、売買契約で買主様を付けて下さって、契約したのは良いのですが、ローンを使っているのに銀行さんに申し込んでいて、審査の結果を返答する期限がとくに過ぎているのですが、全く向こうから電話を掛けてくる様子がありません。

ローンを使つての購入は、もしローンを借りれない場合、売買契約自体を白紙撤回出来る場合があります。

ただし、それには期限を設けています。長い期間引っ張って、「結局、ローンが組めませんでした。」では、売り主様に大損害を与える事になります。

当社ではどんな場合でも、きちんとお返事したり確認したりしながら仕事を進めています。いろいろな不動産会社があるのですね。「**会社の歴史が古い**」とか、「**会社の規模が大きい**」とか、「**経営者が知名度がある**」とか、全く関係ないと思いました。

何事も誠意が重要です。関わってしまった仕事は、なんとか最後までお話を進めていきますが、もう二度と取引はしたく無いですね。困った事です。

不動産を選ぶときは、物件の選択も大事ですが、信頼出来る営業マンを先に選びましょう。

★不動産売買塾

毎月、都内に出かけて研修を受けています。**不動産という専門知識を必要とする仕事は、いつも新しい知識や社会の動きを洞察して身につける必要があります。**

今日は「**藤本流不動産売買塾**」に出かけました。ご自分の営業経験を交えながら、ズバリ突き刺す言葉で講習されるので、息抜くヒマもありません。今日は特に「**不動産売買の営業**」の**重要ポイント**を教えて頂いたので、本当に勉強になりました。

お話されている内容は、よくお聞きすると当然の事を言っておられるだけなのです。

でも、その「**当然に出来る事**」が、**なかなか出来ないものなんですね**。勇気を出してお客様に伝えるって本当に大変な事です。**お客様は、会社を選び、営業マンを選びます。選ばれる営業になるには、知識と営業力を持つ事です。**

私たちがお客さんになったとき、やはり同じ事を考えます。

「**この営業の人は**の事をよく知っている。だから**を買おう。**」と思ったら、少し高くても買うのです。信頼関係を築く為に、今すぐしなければならぬ事、たくさん発見しました。

お客様が望んでおられる事は、本当にたくさんあると思います。毎日、マンションセンターさいたまにお客様がたくさん来られています。まだまだ皆様に行き届くほどご満足して頂ける情報をお知らせ出来ていません。なんとか**少しずつご要望にお応えしよう**と思います。

一緒に研修に来ている人達と名刺交換をしました。実務でいろいろな**アイデア**を出して実行しておられる不動産会社さんのお話を聞くのは、**大変参考になります。**

マンションセンターさいたまにも来られた事があり、都内でお仕事をされている「**アドバルーン**」の津永様も来られていました。

講師の藤本先生と、記念撮影をしました。有名な先生とご一緒させて頂いて光栄です。



不動産フラインクバンクの「藤本社長と中野」です！

★裁判所の競売物件取り扱います

売れ筋の不動産がないかと、裁判所に出かけてみました。**競売物件の仕入れも必要な時代になりました。**各不動産会社が先を競って競売物件を落札しています。**ここに一般ユーザーさんも入り込んで来られて、昔からの競売屋さんは、「なかなか手に入らない・価格が高くなってしまった。」などと嘆いておられます。**

入札期間というのがあり、買受申出の保証の額を納めて、最低売却価格より高めの金額を書いて、裁判所に書類を提出します。最低売却価格は非常に安い金額ですが、**入札というのは、この中で一番高く書いた人の手に落ちるようになっていきます。**だから予想が付かない事が多かったり、べらぼうに高く買う人もいます。

たくさんの方が資料を閲覧したり、コピーをしていました。しかし、**裁判所というのはいつ行っても独特の雰囲気**がしています。怖そうな警備員さんが玄関で立っています。**あまりお世話にはないたくない所ですが、競売物件が不動産会社には欠かせないものになりました。**

市場に出回っている不動産の中で、1割か2割は競売物件を落札して、大規模リフォームして、販売しているものです。完璧なリフォームをして相場で売りに出されていますので、気に入られるお客様が多いのです。**物件が良ければ、「売却の理由を気にされなくなった時代」です。**

いろいろな事に関わって、お客様に良い不動産を紹介させて頂こうと思っています。

小さなお客様が多いので事務所の中は「**禁煙！**」たくさんおもちゃやお人形を置いていて、お父さんやお母さんが大切な話をしている時は、遊んで待っています。ぬいぐるみは一人に1つプレゼント！

