

今月の『トピックス』

- ★今年も宜しくお祈いします！
- ★家主様あたふた事件！
- ★困った時こそ強くなれ！
- ★賃貸営業のノウハウ研修！
- ★自営業のマンション購入は？
- ◇ご感想を聞かせて下さいネ！

●私たちの「不動産に関わる仕事への熱意」をおすそ分けです。
頑張っている姿をご覧下さいネ！
編集長：中野 佳代子

★今年も宜しく願ひ致します！

オリンピックの年、申年がスタートしました！

皆様はどんなお正月を迎えられましたか？

お天気が良い年明けでしたので、**明るい・希望の持てる年になる予感が・・・**

少し去年の事を振り返ってみました。この1年で、新たに発見したり進歩したり、お客様にたくさんの事を教えて頂きながら、仕事の幅がたくさん広がってきました。

昨年1月はまだ今の事務所の2階で営業していましたが、ご近所の方にもあまり知られていませんでした。

5月に1階に移転し、サイクルセンターを始め、広告も活発に行うようになりました。

年末に振り返ってみますと、**指扇にある分譲マンションの数の70%の契約**をしていました。

中古住宅や、特に**多いのは賃貸マンションとアパートの契約**です。店舗事務所も契約して、たくさんのお客様が新規開業して頑張っておられます。

家主様にお電話をしてみますと「今は空いていないけれど、今度お願いしますね。」と言われます。

1年前にお電話した時の記録も取っていますが、「関係ないわ、ガチャン。」と切られていた事が多かったのです。**家主様回りを続け、毎月ダイレクトメールをお送りしていますと、親しみを感じて頂けたようです。毎週新聞折り込みや、ポスティングをしていますので、名前も知られて来ました。**

皆様のご要望が多くなるに連れ、付帯業務も必要とされ、段々と業務を広げて行きました。**損害保険・カギ交換・リフォーム・消毒など、取引業者さんも増えてきて、迅速にサービスをご提供出来るようになりました。ただ受託するのではなく、お引き受けして責任を持って、安心をお届けするように心がけています。**

それぞれの業務をすべて把握して、お客様のご質問にもお応えしています。

「売りたい。」「貸したい。」とご相談があった時、すぐに見に行き、なぜ今まで決まらなかったのかご提案します。見積もりを出して、ご了解を頂いて綺麗にしてお客様をご案内します。

仲介とは、お客様とお客様を結びつけるのが仕事です。すぐに契約出来る時もありますが、時間が掛かってしまう事もあります。

契約とは、お客様間の事です、契約のあとにトラブルが出てくることが多いです。

他の会社さんで契約して、対処出来ない時、ご相談に来られるお客様が多いので驚きました。

マンションセンターさいたまは、営業を開始して1年4ヶ月が経ちました。

歴史はまだ短いですが、**仕事の中身は大手に負けないつもりです。**

不動産一筋に「宅地建物取引主任者・不動産アナリスト・不動産コンサルティング技能登録・損害保険代理店上級資格・防火管理者」など、資格を取得し実践営業で経験にプラスして、益々知識を吸収して今の仕事に活かしています。

新潟・名古屋・大阪・千葉・宮城などの不動産会社社長さん達と友好を深め、意見交換をしたり、アドバイスを頂いたり、よりお客様にご満足頂ける会社を目指して、日々頑張っています。



キャンディちゃんです

つぶらな瞳のワンちゃんが、事務所にやってきました。
見たことも無い位大きな犬で、ご主人様に忠実なおりこうさんでした。
近くを通る子供達も大騒ぎです。



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

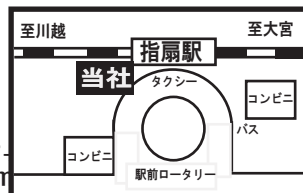
〒331-0074

■定休日 毎火曜

さいたま市西区宝来1656-20 埼玉県知事(1)19667-

http://www.mansionc.com/saitamamail 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



たくさんの協会にも加盟させて頂いて、不動産に関する知識を高める様、研修会に参加しています。

地域の不動産会社さんとも面識を深める事ができ、仕事での情報交換が出来るようになりました。

皆様に感謝の1年でした。もっとお客様の言葉に耳を傾け、努力して参ります。

《畳屋さん》
若くてカッコイイ！
さわやかな笑顔で
いつもお仕事。



《クリーニング業者さん》
いつでもどこでも
飛んで行って、キレイな
お部屋にしてくれます！



《クロス屋さん》
職人技はピカー！
任せて安心のご夫婦
親切丁寧・明るく元気
・歌上手です。



★困った時こそ強くなれ！

貸事務所の家賃を4ヶ月も滞納しているお客様の自宅を訪問しても、ルスでなかなか連絡が取れなかったのですが、本日やっと逢うことが出来ました。

家主様に連絡を取って、貸事務所のカギをお預かりして中の様子を見てから、入居している貸家を家主様と一緒に訪問した時に、家の中におられたのです。

何度か訪問したり、その人のお父さんに電話をしたり、いろいろな手を尽くしました。なかなか本人の行方が解らなかったので、本当に心配しました。家主様から家賃を滞納している事もお聞きしていなかったなので、この短期間の内に行動しました。

借り主様の会社の社員さん達もアパートを借りておられたのですが、次々と退去されました。その社員さん達も、お給料が貰えなくて社長さんと連絡が取れなくて困っておられました。

会社が倒産すると、行方をくらます経営者が多いです。

住んでいた貸家を何度訪問してもルスなので、もう逢えないかと思っていました。

その人のお父さんに電話をしましたので、お父さんに説得されて、本人が貸家に舞い戻ったのでしょうか。

家主様と借り主様に事務所に来ていただいて、解約手続きについて話し合いました。

事務所の解約は居住用物件の解約と違い、3ヶ月前の解約申出が多いです。中には6ヶ月前の解約も法律では認められていますので、契約書を確認する事が重要です。

今回の事務所の契約は解約予告が3ヶ月前となっています。

もう明け渡すばかりになっても、今から3ヶ月分の家賃を支払わなければなりません。しかも4ヶ月の家賃を滞納しています。会社が倒産してしまったこの借り主様に請求しても、支払えるかどうか解りません。

契約書には約束事がたくさん書かれています。これを基本に話し合っただけで適宜に処理を進めて行きます。

家主様は会社を倒産させてしまったこの経営者に「まだ若いからいくらでもやり直せるよ。頑張れなさい。」と言いながら、家賃の滞納分を支払えば、解約予告後の家賃3ヶ月分は免除する旨、お話されました。

預かり敷金から滞納家賃を差し引いても、まだ不足分があります。

事務所に残された備品の処理と、残金の支払いを期日までに終える念書を書いて頂いて、お客様は帰って行かれました。

それぞれの人生、いろいろな事があります。うまく行っているときもあれば、どうしてもうまく事が運ばない時があります。うまく行かない時は誰でもみんな逃げ出します。

困った時に助けてくれる人がいるかないかで、人の人生は変わります。助けてくれる人がいるかどうかは、本人の日頃の行いが関わってきます。

口でいうのは簡単です。本当に困った時に筋を通すのは、なかなか難しい事です。でも、**人に迷惑を掛けないようにしましょう。誰が一番悲しむかという、自分を生んでくれた両親で**しょう。

「息子さんの会社が倒産しました。社員さんはみんな退職しました。家賃を滞納して家主さんに迷惑を掛けています。」という、「そんな事はありません。でも本当なら私が支払います。」そう言われたお父さんの胸の内はどんなだったでしょう？

やり直す事は大変な事です。でも、まだまだ長い人生です。頑張ってください。

★自営業のマンション購入は？

やまとくん便り

No.18-3

2004. 1

ご結婚予定のカップルから、「中古マンションを購入希望」という事で、ご相談を受けていましたが、銀行に「ローン事前審査」を出していたところ、「事前での審査は通りましたので、本申し込みを出して頂いて大丈夫ですよ。」と銀行さんから連絡が入りました。

売買の契約では、ほとんどの方が銀行ローンを使われます。契約したあと「ローンが通りませんでした。」では、たくさんの方に損害を与えてしまいますので、いつも事前の承認を取ります。

若いカップルは、私の子供と同年代です。お祖父ちゃんの代から続いているお仕事を手伝っておられます。

職人さんなので、いつも仕事着のまま事務所に来られます。若いですが風体を気にされず、一生懸命お仕事をされているのが解ります。

しかもまだお若いのにちゃんと貯金をして、お金をたくさん貯めておられたのでビックリしました。家選びも慎重でした。いろいろな質問を受け、ご案内の時も細かい所まで確認されていました。

自営業の方は、銀行ローンを利用されるとき、過去3年分の決算書のコピーが必要です。

マンションセンターさいたまの決算を自分でしたので、少しは見方が解るのですが、3年分の流れを見ると、いろいろな様子が分かります。皆さん、税金を納めないようにいろいろな工夫をされています。

ただし利益が出ていないと、あらゆる所で不利に見られる場合があります。

黒字にする方法、赤字になってしまう方法、少しの事で変わってきますネ。

どのような場合に銀行さんが融資をしてくれるのか、不動産の仲介だけをしていると、解らない事が多いので、銀行出身の不動産経営者様と親しくさせて頂いていますので、詳しく教えて頂きました。

金融に明るいとい何でも出来てしまいますね。その社長さんは、事前承認を断られたお客様にも、苦労されたようですが融資を可能にして決済出来たそうです。スゴイですね。

サラリーマンの方が多いので、手続きはそう難しく無いのですが、**自営業の方は少し注意が必要です。**

ローンの申込みをするのは銀行ですが、審査をするのは、審査機関です。結果が出るまで、いつもドキドキします。過去には断られたケースもありますので、いつも慎重に！

いよいよ契約です。

お客様のご都合が良い、夜の7時から中古マンションの売買契約を行いました。

売り主様も買主様も、当社の近くに住んでおられます。**売り主様は別の不動産会社に売却を依頼されていたので、購入希望のお客様を、業者さんを通じてご案内して、契約に至りました。**

売買契約書を売り主担当で作成するのか、買主担当で作成するのか、業者間でお話します。

不動産の仕事をはじめた時、勤務していた会社は「不動産学校」と呼ばれている位、基本の勉強をたくさん教えてくれる会社でした。そこで仕事を覚えて独立する人が多かったのです。

その会社では「**売り主担当が契約書を作る。買主の為に自分で説明する為に契約書を作る。**」と教えられました。

結局の所、どんな契約の場合でも契約書を作っていたのです。

今回は同じマンションで3度目の契約となる、「ガーテ大宮指扇」でした。マンションの契約は一度調査しておけば、あとは権利関係が違っただけでそう手間がかかるものではありません。

夜の7時から始まった契約が終了したのは9時です。契約には大体2時間程度掛かります。**契約書や重要事項説明書は、難しい専門用語が使われています。買主様は若い方ですので、出来るだけ解りやすい言葉で説明しました。**たくさん資料も用意しました。買主様はマンションの管理規約が気になったようで、管理人さんの日常業務やマンションでの取り決めについてご質問されました。

売り主様は買い替え希望で売却されたのですが、まだ購入先が決まっていません。仮住まいのお部屋をお探しするお手伝いのご依頼を受けました。決済まで1ヶ月ちょっと。忙しいですが、皆さん一緒に頑張りましょう。



早くこんなにかわいい赤ちゃんが生まれるといいですね！お幸せに。

★家主様あたふた事件！

家主様が、自転車でやって来られたと思ったら「預けていたカギを返して！」と言われるのです。驚いて理由を尋ねてみると「今まで頼んでいた不動産会社に怒られたから。」と言われました。



今まで何ヶ月も空室で困っていたので、ご依頼を受けたわけですが、お客様を付けなくて文句を言われるとは驚きです。

マンションセンターさいたまが、どんどん広告をしているのでビックリしたんでしょうね。

事務所の隣に出没するネコちゃん

まず、物件の前に募集広告を貼りました。マンションセンターさいたまの前に、写真入りの物件資料を貼りました。

本日の新聞折り込みに賃貸物件一覧のチラシを入れました。レインズへの登録やインターネットにも掲載しました。あらゆる手段でお客様を契約に結びつけたいと行動しています。

家主様にお話すると「**やっぱりカギを置いていきます。これからも頼むわね。**」と話して帰られました。

「今までの不動産会社に怒られても、文句を言い返すから。」と元気に帰って行かれました。

今の時代は単独での募集はとても難しいと思います。お客様や不動産会社が協力しあって広告したり連携を取らないと、借り主様が少ないので契約に結びつきません。

いろいろな手を尽くしていると、きっといつかは報われる時が来ます。それを信じて前向きに頑張らしましょう。

笑顔でいるときっとお客様が集まってきます。

本日の家主様も笑顔で帰って行かれました。朗報をお届けできるように頑張ります。



小さな子供の笑顔はステキです！

★賃貸営業のノウハウ研修！

加盟している「日本賃貸管理協会」の研修に参加しました。

賃貸管理をしている北関東の会社がたくさん来られていました。春の商戦に向けて、ノウハウを勉強しに来たのです。**社会情勢に応じて、不動産会社に立ち寄られるお客様の傾向も変化しています。**

お問い合わせ方法も、インターネットを通じてのお客様が増えています。

大手賃貸専門業者に長年勤めておられた方が、実務経験をたくさん話して下さいました。

実務について、細かいアドバイスを頂いたことが無かったので、本当に為になりました。

注意事項もたくさんあります。このご時世です。本日も少し変わったお客様が来られました。年末になると特に注意しなければいけません。ご入居を急がれておられる方、転居理由をハッキリ言われない方は要注意です。

売買営業は、いつも資金相談などコンサルティングをしていますが、**賃貸営業も信頼関係を築いてから物件資料をご説明する事の重要性を感じました。**賃貸を探しに来られるかたは、たくさんの不動産会社に出かけて物件を探されます。でも本当は1つの不動産会社で探す事が出来るのです。

不動産会社は横の連携があります。資料を交換したり、お互いに入居の斡旋をしています。たくさんの資料を揃えている会社に相談すると、必ず探している物件が見つかります。

ご希望は数え上げたらたくさんあると思います。家賃が安くて綺麗で駅に近くて・・・など、たくさんのご要望があると思いますが、すべての希望を満たしてくれる物はありませんが、最優先希望を4つ満たせる事が出来れば、きっと納得出来ます。

いろいろなご希望をお聞きして、ご要望に応じた物件紹介をする事が大切です。

あちこちの不動産会社に行かなくても、当社に来て頂ければ必ずご希望物件が見つけれられるよう、より一層努力して行こうと思います。皆さん、お越しく下さいね。

そしてたくさんの物件を取り扱って、すぐにご案内出来ると、その場でお申し込みを頂けます。そのために**家主様から直接のご相談をお受けして、鍵を預かるのがキーポイントです。**

最近では他の管理会社さんの鍵をお預かりするケースを増えました。業者さんの間でも、認識されて来て、本当に嬉しいですネ。