

今月の『トピックス』

- ★賢い不動産購入とは・・・
- ★やくざのような営業マン！
- ★マンションで携帯が使えない？
- ★本気で怒った！
- ★レオパレス21の取次店開始
- ★ツバメの旅立ちの日！

●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くださいネ！
編集長：中野 佳代子

こんな事もしているの？
為になるお話、盛りだくさんです！

★賢い不動産購入とは・・・

おつき合いのある不動産会社の社長さんが、本を出版しました。美建コーポレーションの、西本社長です。

題名は「賢い不動産購入」です。

不動産に関する本は、細かい説明や数字が多いです。難しい文章を使い、一般のお客様に理解しにくい事が書いてあったり、誤解を招いてしまったり、現実離れした内容も中にはあります。

そんな中、**西本社長の言葉で書かれた「賢い不動産購入」の本を少し読んだだけで、頭をガーンと打たれた衝撃を受けました。その一節をご紹介します。**

数多くの悲劇を目の当たりにして、私は、一つの大切なことを学びました。

マイホームは「身の丈に合った家を手に入れることが大切」ということ。ムダだらけの高級住宅は、お金に余裕のある人が買えばいい。普通の人には堅実な買い物をして将来に備えた方がいい。

もちろんあなたは今、十分すぎるほどのお給料をもらっているかもしれません。

これまでに貯めた預金もあることでしょう。

しかし、**マイホームに関しては、絶対に財布のヒモをゆるめてはいけません。**なぜなら普通の人々が家庭を崩壊させてしまう原因は、無理してマイホームを手に入れたときか、脱サラした時と相場はきまっているからです。

つまり、今は住宅ローンが払えても、将来はどうなるかわからない。給料が減るかもしれない。子供が私立大学に行きたいと言い出すかもしれない。

旦那さんが不当なリストラに遭うかもしれない。どのような嵐が我が家を襲ってもゆっくりローンが払えるようなマイホームを手に入れなければならないということなのです。

マイホームの購入は、心の底から信頼できるパートナーに出会えてこそ、成功するものなのです。

もし、あなたが所有している不動産を「売る」としたらどうしますか？

たまたま見たチラシの不動産会社に電話をして、自分の大切な財産である不動産を「売って欲しい」と頼むでしょうか？

そうです。たぶん頼まないと思います。なぜ頼まないのでしょうか？

「どんな会社かもわからないのに大切な不動産の売却なんか頼めるはずがない」

そう思われるはずです。

「どんな会社に頼んだら、一番良いのだろうか？」真剣に悩まれるはずです。

「いろいろな会社の評判を聞いてみたりするのではないですか？それでもまだ悩まれるはずです。もし評判通りの会社ではなかったら終わった後になってわかってもし取り返しのつかないことになる！」

そうです。**大切に高価な財産である「不動産の売買」を依頼するには、信頼できる会社を探すことがいかに大切かがわかるでしょう。「不動産を買う」場合も同じなのです。**



紳士でシャイな感じを受ける西本社長です。たくさんさんの資格を持っておられる方で、尊敬しています！



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

さいたま市西区宝来1656-20

<http://www.mansionc.com/saitama/>

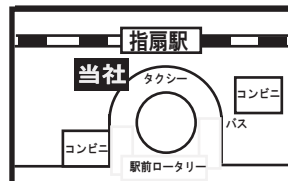
■定休日 毎火曜

埼玉県知事(1)19667号

mail mcs@mansionc.com

至川越

至大宮



★やくざのような営業マン！

西本社長の経験談にも書いてありましたが、不動産会社は本当にいろいろな営業スタイルがあります。

最近、とても驚く事がありました。

大手の立派な会社ですが、業界では考えられない方法で営業しています。すべての営業ではないのですが、この人に依頼した方は本当に気の毒だと思いました。

売却依頼を受けると、不動産業者は業界のホームページに物件登録をする義務があります。

成約すると、事例として契約日や価格も登録します。ところが、まだ契約の話しもまとまっていないのに、物件を削除してチラシを配り続けています。

それが相場より相当安い価格です。

契約の話をまとめかけていたお客様が、このチラシを見られて、契約が出来なくなりました。この物件を見たいというご希望なので、業者さんに問い合わせをしましたが、「売却中止」とのお返事です。

ところが、毎日のようにチラシが入っています。

価格を下げて、不動産会社をシャットアウトして、広告を続けています。これはマナー違反です。調査をしていますと、営業の人から電話が入りました。

まるでやくざのような口調で、脅かされました。そんな言葉で引き下がる私ではありませんが、大手の不動産会社がこんな事をして・・・と、思うと気持ちが収まるのに時間がかかりました。

不動産の取引には価格相場があると思います。若干下がり続ける事は仕方ありません。

それぞれの売却理由もあります。

購入希望の方は少しでも安い物件を探します。売買取引は、契約から始まってお客様とは長いお付き合いになります。

「自分さえ良ければ良い」という考えでは、一時の利益が出るかも知れませんが、あとで跳ね返ってくる得体の知れない損失もあります。

私たちは、地域の皆様に信頼して頂けるように、真面目に毎日仕事をしています。

信頼を得るには毎日の努力が必要です。

信頼を失うのは一瞬の出来事です。確かに利益も大切です。でも、それが見え見えになると、仕事は出来ません。お客様は本当にすぐに感じてしまいますから。

お客様との日々のご挨拶から始まって、たくさんさんの情報を教えて頂いています。

私たちはお客様を大切に考える仕事をして、業界のルールをまず第一に守ります。

良い不動産選びをして、長いつき合いをする事が、「賢い不動産購入」ですね。

西本社長の本の中には、納得出来ることがたくさん書いてあります。



事務所に来られたペットのお客様へキャンディちゃん愛らしい瞳をしています。

★マンションで携帯が使えない？

売買の中古マンションを、他の不動産会社の営業マンが案内して下さいました。

お客様は時間をかけて見ておられたようで、「どんな結果になったかしら？」と思い、カギを返しにこられた時に不動産会社さんにお聞きしました。

すると「**途中までは乗り気だったんですが、携帯電話が通じないのを知って、難しくなりました。**」と言われたので驚きました。

確かに電波が届きにくい事は知っていました。でも、生活する上でそんな重要性を感じていなかったのも、たいして気にも留めていませんでした。

ところが、考えてみると、固定電話を付けないで携帯で連絡を取り合う事が多い時代です。

携帯が使えないとなると、これは大問題です。早速売り主様にお電話して、様子を聞いてみました。

すると「**電波を通じやすくするアンテナが売っているかも知れませんよ。**」とのお返事でした。

このマンションの別のお部屋をを買ってい

ただいたお客様にもお電話して、様子をお聞きしました。「携帯の会社によってはよく通じるものもありますよ。」という事でした。

鉄筋コンクリートは電波を通しません、最近では地下でもビルの中でも携帯を掛けられるようになってきました。特に何も考えないでやり過ごしていますが、不動産の取引でも電波の事は重要です。

いろいろなトラブルがあると、慌ててしまう事が多いですが、原因を考えて対処していくと、良い勉強になります。そして、益々サービスの行き届いた会社になる事が出来ます。

私たちはお客様からたくさんの質問を受けて、いろいろ調査してお返事します。

不動産の取引は、お客様と同じ数だけ、内容がそれぞれ違います。

本当にたくさんの問題が発生しますが、1つ1つ調べてお返事する事が私たちの使命です。

私たちに何でもお聞き下さい！

★本気で怒った！

家賃が遅れているお客様がおられるので、訪問してみました。

大きな一戸建ての家に近づく、ものすごい大きな音楽が聞こえます。びっくりする位大きな音です。

チャイムを鳴らしても聞こえません。玄関で大声を出しました。

やっと奥様が出て来られたので、「近所迷惑になる音は契約違反ですよ。家主解約の理由になります。」と言いました。やっと二十歳前の息子さんが出てきて「どうしたの？」と聞いています。

家中に響く大きな音楽の音でした。

家賃の滞納も忘れて「二度とこんなに大きな音を出さないでください。出て行って貰いますよ。」と、話すと怪訝そうな顔をしています。

お母さんの注意も柔らかいです。そもそも若者が真っ昼間に家で何をしているのでしょうか？

親が家賃を払えない位、生活が苦しいのに息子は何を・・・？

家賃を払わないのを一方的に怒っているわけではありません。

遅れるのであれば、誠意を見せる、とか、

一生懸命努力をする事が大事です。

それを相手に伝えて了解を貰う事です。

何も言わないで、電話を掛けても出ない。家にいても出てこない。ご近所に迷惑を掛ける。

生活が苦しいのは誰も同じです。それなら自分の身分相応の部屋に住めばいいのです。

高い家賃の所に住んで、払われなくなっても頑張っているのは、たくさんの人に迷惑を掛けます。

自分の家族に置き換えて、子供達の将来を考えて、親の態度に本気で怒りました。

しっかり親をしなくっちゃ駄目ですよ。お母さん、しっかりして下さい。



お客様の息子さん（かほちゃん）とすっかり仲良しになり、記念写真を撮りました

★レオパレス21の取次店開始

テレビで放映されている「藤原紀香のマンスリーレオパレス」のレオパレス21の取り扱い店になりました。

レオパレスは全国各地にたくさんの店舗を構えています。アパートは北海道から九州まで、ほんとうにたくさん建築されています。その数はどんどん増え続けています。

一番近い店舗の「レオパレス21大宮店」を訪問しました。大宮駅西口ソニックビルの南側です。

大きなビルの1階で、とても広くてキレイな事務所でした。若い社員さんが頑張っておられます。30歳までの9人のスタッフでした。

最近は賃貸契約にも、たくさんの種類があります。**レオパレスでは、短期契約のマンスリーがあり、生活に必要な備品がたくさんついていて、その日からすぐに生活が出来ます。**水道光熱費も家賃に含まれています。

また、会員になれば全国どこにでも、いつでも住み替える事が出来る会員制レオパレスもあります。

敷金礼金・仲介手数料が不要で、年会費と家賃だけ支払えばいいのです。

マンションセンターさいたまでは、レオパレス21の取り次ぎ店を始めました。

指扇地区にもたくさんのレオパレスがあります。両親から独立して、試験的に短期間生活してみるのもレオパレスなら簡単です。契約金も安くてすみます。

お客様のあらゆる形のご要望に応えられるよう、たくさんの契約形態の物件や、それらに関わるサービスのご提供をしています。お気軽に事務所にお立ち寄り下さい。



いつも明るい笑顔のママと一緒に「ひびき君」は、愛きょうイッパイの笑顔で振りまいて、廻りの人を幸せにしてくれそうです。

★ツバメの旅立ちの日！

事務所の前にあったツバメの巣から、とうとうツバメの姿が消えてしまいました。

6月18日の朝、5匹揃っていたヒナが、1時間後には3匹になっていました。

時々、羽を伸ばしたり落ちそうになってバタバタしていたので、心配になって下の植木の中を覗き込んでみましたが、何もいません。

夕方までに何度も巣を見上げていましたが、とうとうヒナは戻ってきませんでした。

そして、翌日の朝一番に見上げると、もう1匹も見えなくなっていました。

空っぽの巣があり、近くの電線には、何匹ものツバメが少し下手な鳴き方で、自慢そうに競って歌っています。歌は下手ですが、もう立派な大人のツバメです。

毎日写真を撮り続けて、10日過ぎました。写真を見返してみると、アッという間に成長した姿がありました。

やっと目が見えて黄色いくちばしを一生懸命に口を開けて、親ツバメが運んで来るエサをパクパク食べた様子を思い出します。親ツバメは、小さく食いちぎってエサを口に持っていきませんが、なかなか食べさせるのに時間がかかり、

苦労をしていました。

きちんと5匹の赤ちゃんツバメに順番にエサをあげています。段々と目が開いてきて、ネズミ色だった羽毛もキレイに生え替わってきました。

カメラを向ける私の姿を目で追っています。声を掛けると、頭を引っ込めたりします。親ツバメが、だんだんと大きなエサをあげていますが、アッというまに食べています。とうとうトンボ1匹もまるまる食べるようになりました。

ツバメよりもずっと大きなカラスがやってくると、親ツバメはカラスに向かって攻撃しました。

私がカメラを向けていると、心配そうに近くからこちらを観察していました。

たくさん苦労しながら子育てした親ツバメと、かわいい姿を見せてくれたヒナたちでした。

そして、とうとうすべてのツバメが姿を消しました。ツバメの子育てと、成長の記録に、たくさんの事を学んだ気がします。

ツバメさん、ありがとう。来年も待っていますネ！



6月17日
成長したツバメの子が全員揃った最後の写真です。

6月18日
今まさに、巣立ちを始めようとしている姿です。



巣立った後も、廻りの電線を飛び続けたり、時々懐かしそうに巣に戻ります。

立派になって、歌を歌っていますが、まだちょっととちっています。

