



今月の『トピックス』

★暗い暗いと嘆くより・・・！

★個人情報保護法施行！

★大手の不動産会社より地元へ！

★トラブルの解決方法は！

★ポスティングのチラシを見て！

★駅前にお弁当屋さんオープン！

●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！

★暗い暗いと嘆くより・・・！

変動が多い時代の中で仕事をしていくには知識を身につけたり新しい事にチャレンジする事が重要になります。先日も都内に出かけて勉強をしてきました。今までに参加した研修とは違い、座談会方式でした。時々意見を求められたり、質疑応答も入ったり、充実した時間を過ごしましたヨ！

「暗い暗いと嘆くより、自ら明かりを灯しましょう」という合言葉で始まった研修でした。今までと同じ事をしている、他の会社に勝てない。他で成功している事が自分の会社で成功するとは限らない。その中で今すべき重要な事は・・・など、考えさせられる事がとても多かったです。

マンションセンターさいたまも、営業を開始して3年目となり、将来に続く仕事の在り方を考えて行く毎日です。

「賃貸契約した方の更新手続き・解約の立会い・売買契約した方の買い替え・ご紹介」など、お客様のとお話しながら「長い将来に渡って、お付き合いしたい」と、考えます。

その為には会社の土台をしっかりと築いて、充実した業務・お客様への対応など、安心してご相談を受けられるように、スタッフ全員で前向きに取り組んで行く事が大切です。

ファイト！



仲の良い姉妹、お母さんと一緒に来店！

今までに、全国の不動産会社さんの社長さん・社員さん達とお会いする機会があると、交流を深め、話をしたらすぐに興味を持って「私もこんな事をしてみたい」と考えてきました。その中ですぐに出来そうな事、将来考えなければいけない事など、いつもたくさんの課題が出てきます。

今回も、東京・静岡・春日部・熊谷の社長さん達と知り合い、親しくさせて頂きました。

日頃の業務のデータをまとめたり、与えられた課題の本を読むなどの宿題を持ち帰り、また来月に集合します。

大変ですが、しなければいけない事だと思いました。どんどん良い事を取り入れて業務をこなしています。処理が増えて忙しいけれど、それがお客様への提案に役立っている事ばかりです。

地域密着の不動産会社として、学んだ事を取り入れて、いつまでも続くより大きな会社にして行きたいと思っています。

研修を受けて学んだ方法で、今までのデータを集計してみました。

さいたま市西区の『賃貸物件394』のうち、204件をマンションセンターさいたまで家主様から直接ご相談を受けています。

西区の不動産会社の中ではNo.1の数です。

会社設立後、半年はデータ収集に徹しました。その後は西区の不動産をすべてパソコンに入力して、細かく分析したり、取引事例を残しています。それらをまとめてみますと、見えて来たことがありました。

売買物件は過去2年間で940物件が売りに出て、現在は204物件が売却中です。

940物件の中でマンションが売りに出されたのは202物件でした。



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

さいたま市西区宝来1656-20 埼玉県知事(1)19667号

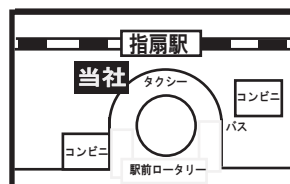
http://www.mansionc.com/saitama/

■定休日 毎火曜

mail mcs@mansionc.com

至川越

至大宮



指扇の不動産会社からマンションを売りに出されたのは25件、当社が22件お引き受けしましたので、ここでも**マンションセンターさいたまが売りマンション分野で指扇地区ではNo.1**だという事が解りました。

土地・建物・マンションすべて合わせると、西区の不動産会社から売りに出された物件は82件でした。この中では25%をマンションセンターさいたまが占めています。

マンションでは地域No.1で、全体でもジワジワを売り受託を伸ばしている事が解ります。

さいたま市は政令指定都市です。都内にも近く、大手の不動産会社や建築業者がひしめき合っています。

指扇地区には大手不動産会社はおられませんが、**マンションセンターさいたまが指扇地区情報量No.1**で頑張っている事になります。

お客様から「行ってみよう。相談してみよう。」と気軽に立ち寄れる会社を目指しています。

★個人情報保護法施行！

4月1日から施行される「個人情報保護法」についても研修を受けてきました。

主催は「日本賃貸住宅管理協会」です。全国の不動産会社が集合して、たくさんの方が参加していました。

不動産会社にとって、お客様の個人情報がすべてだと言っても過言ではない業務です。

来店時に書いて頂く「お客様カード」から始まって、入居申込書・契約書・それに関わる住民票や印鑑証明書など、取り扱いを間違えたら大変な事になります。

しっかりと勉強してきて、社内でも徹底して研修します。

一部を挙げてみますと、

法第1条 この法律は、**高度情報通信社会の進展に伴い個人情報の利用が著しく拡大していることにかんがみ、個人情報の適正な取り扱いに関し、基本理念及び政府による基本方針の作成その他の個人情報の保護に関する施策の基本となる事項を定め、国及び地方公共団体の責務等を明らかにするとともに、個人情報を取り扱う事業者の遵守すべき義務等を定めることにより、個人情報の有用性に配慮しつつ、個人の権利利益を保護することを目的とする。**

そして当社は、当社が業務上使用する当社の顧客・その他関係者の個人情報について、個人情報保護に関する法令及びその他の規範を遵守し、かつ国際的な動向にも配慮して自主的なルール及び体制を確立し、別紙の通り個人情報保護方針を定め、これを実行し維持することを宣言します。

ようするに、**知り得た個人情報をどのような目的で使用するのか、お客様に公表をして情報を漏らさないシステムを作っていれば、大きな問題には発展しない**と思います。

これはすべての人に関わる事です。働いている人や・関連業者さんにも情報の使用を間違えないように監督する責任もあります。

もっと実務の上でも勉強しながら進めて行きましょう。



この写真は、毎月登場している「ひびきくん」のパパです。二十二年前のものですが、なんと親子でそっくりなんです。

★大手の不動産会社より地元へ！

「マンションが売れないから、賃貸にしようかと思って・・・」と所有者の方からお電話があり、まずお逢いしてお話を聞こうと思い、事務所に来て頂きました。

お聞きしますと、売りに出して2ヶ月になるとの事です。

「当社は賃貸だけではなく、売買もしているんですよ」とお話しました。

大手不動産会社に専任媒介契約で売却依頼をしておられます。

売りに出された時に資料を請求したことがありましたが「商談中です」と言われ、当社には売り図がありませんでした。その時、通常の売却価格より高めなので、それ以降は気にも留めていませんでした。

そのまま2ヶ月が過ぎてもまだ売れていなか

売れ筋の物件が出ますと、契約予定でも無いのに「商談中です」と言う大手不動産会社が多いです。

やはり自分の会社で広告をし、手数料がより多く入るほうが良いと考えるからです。

マンションセンターさいたまは、西区の不動産をすべて取り扱っているのですが、これでは手が出せないことになります。

売主様に「価格が少し高めですね。当社でも売却させて頂けませんか？」とお話しますと、あと1ヶ月経てば考えていただけるようですが、今は賃貸でも良いので、早く決まって欲しいとのことです。

日当たりの良い築浅のマンションですので、綺麗にすれば決まりそうです。

お客様は当社が毎週入れている「新聞の折込チラシ」を見ておられるそうです。今年からよく目立つように赤いインクと二色刷りにしていますので、見て頂ける方が増えたようです。

今までは表と裏の2回印刷機を刷っていたのが、二色にすると3回刷ることになり、手間が増えましたが赤色が目立ち、評判がよくなりました。

賃貸にしても売買にしても、「綺麗で安い」とお客様が感じた時にお話が進みます。ご相談のお客様から、カギをお預かりして、リフォームの提案をする事になりました。

大手の不動産会社に売却依頼されても、購入者は指扇に探しに来られます。地元で営業している当社なら毎週広告を入れますよ！



左のパパの子孫の「ひびきくん」です。性格や話し方もソックリ！この不思議な楽しさを感じる事が出来て、毎日充実！

★トラブルの解決方法は！

売買の決済引渡しを行ったあと、浴槽の老化に伴いあまり使用しないまま取替え工事をしなければならなくなった買主様に、いろいろと事情を聞いたところ、「ガスの開栓をした時から異常音が出ていた」と言われましたので、売主様担当の不動産会社に電話をしました。

売主様が入居中に、異常事態に気づかなかったのかどうかを知るためです。

担当者は、法律や判例や担当者独自の考えばかり話して、売主様に確認する事さえしませんでした。

逆に変な事を言われたら証拠として残そうとしたのか、何の為に使うのか、電話での会話を録音しながらの会話になってしまいました。話しながら「この会話は録音しています」と言われたので、ビックリしました。でも聞かれて悪いことは何一つ言っていないので「どうぞ」とお返事しました。

建物の設備は耐用年数を超えると、取替え交換は必要です。

買主様も、それはご存知なのですが、引渡しの時にどうしてその説明が無かったのか、ほとんど使わないうちに多額の修理費が必要になってしまった事を、残念がっておられました。

もし解っていれば、入居前に工事をして、入居後は安心して住めたはずです。

価格交渉を全くせず、現金で購入されたお客様です。

もし少しでも交渉出来ていたのであれば、お客様も納得出来ていたのですが、そのままの価格で購入し、追加して数十万の修理費が掛かってしまいます。

売主様担当の設備確認の怠慢だと思います。そして、その後に対処してくれば問題ないのですが、電話での会話では、逆にいろいろな所に責任転嫁しています。最後には「ガスの点火をした時にきちんと確認説明をしなかったガス屋が悪い」と言い切り、一方的に電話を切られてしまいました。

会話を録音していたそうですので、自分の墓穴をどんどん広げているように感じました。このような不動産会社に依頼された方は気の毒ですね。

当社が求めていたのは、売主様および担当者の誠意です。とても難しい事だと思いますが、買主様やその担当者・ガス屋を責めないで、も

買主様は特別大きな要求をしている訳では無いのですが、大変悲しんでおられました。

いろいろな悩みをお聞きして、納得されるように一緒に考えて行こうと思っています。売買契約は、個々に内容が違いますし、いつどんな問題が発生するのか、誰にも想像出来ません。誰の責任でも無いケースも多いのです。

そんな時は、話し合っよりよい方法を考えたり、納得する答えを出して行きましょう。法律や判例は、問題解決出来ない時の1つの参考資料です。人間同士腹を割って、また誠意を持って考える事も大事です。

★ポスティングのチラシを見て！

お客様からお電話がありましたが、少し面白い内容でした。

「****マンションで売りに出ていますか？」というものでした。

詳しくお聞きしますと、他県からお引越しする予定があり、指扇地区を走り回っているうちに「このようなマンションに住みたい」と思い、マンションのポストに入っていたチラシを1枚持って帰り、当社に電話を掛けて来られたというのです。

何かのご縁があるのでしょうか。早速、売りに出ているマンションの確認をして連絡しました。

単身者なので、そんなに広いお部屋は要らないので、もう少し価格の安いマンションが無いのか、質問されましたが若い方に人気の設備が良くて建築年数も新しいマンションは、それなりの金額がします。いろいろとご説明して、ご来店頂くようにお話ししました。

毎週、分譲マンションにチラシをポスティングしていますが、時間が経っても効果があるものですね。新聞折込のチラシを見られる方も多いですが、チラシはいろいろな方の目に留まっているようです。

チラシを作成するには、いろいろなひらめきが必要です。時々頭が真っ白になり、原稿を作成するのに時間が掛かる場合がありますが、手づくりのチラシを見られて、ご案内・契約・決済と進み「マンションセンターさいたまで購入して良かったわ」と言われる時は、こちらまで嬉しくなります。

益々頑張っって、もっと印象の強い・内容の濃いチラシを作りたいと思っています。

★駅前にお弁当屋さんオープン！

指扇駅のすぐ近くに「オリジン弁当」のお店がオープンしました。オープン前から近所ではいろいろと評判をしていました。

「24時間営業らしいよ。高いんじゃない？家賃が高そうだから大変よね」と、たくさんの声が聞こえてきました。

特に指扇駅を通る人たちは、11時を過ぎると極端に少なくなります。実際は、午前11時から午前2時までの販売でした。お店によって違うようです。

2月17日にオープンして、早速お昼のお弁当を買いに出かけました。500円ちょっとでたくさんの種類のご飯やおかずを買うことが出来ました。食べてみると、それがまたおいしいんです。栄養もあります。

次の日に9時過ぎに行ってみると、せっせと準備中でしたが、「おにぎりを買えますか？」と聞きますと「作ります」と言って、ホッカホカのおにぎりを食べる事が出来ました。

申し訳ないけれど、コンビニで買うより安くおいしいです。レストランや食堂で食べるより、早くて安いです。自分で好きなものを好きな量を選ぶ事が出来ます。たくさんお弁当の種類がありますので、日替わりで食べるとしても1ヶ月以上かかります。

夜にスーパーの売れ残りのおかずを買っていたのですが、夜にもオリジン弁当でお総菜を買ってしまいました。

FAXで時間指定注文も出来ます。近くの食堂もこのような便利な所を取り入れるといいと思いました。

夕方、お店の前を通ると、50代の主婦が多く買っていました。



山口建築設計の山口君！
リフォームの王様です。ヨロシク！

「指扇の主婦達がどんどん手抜きになって行くわ」と話していましたが、安くておいしいし、後かたづけしなくて良いですし、どんどん利用者が増えそうです。

毎日お世話になってしまいそう。