



今月の『トピックス』

- ★地震に遭ったときあなたは？ ★長いお付き合いを！
- ★信頼における地元の不動産会社 ★地域戦略研修会に参加！
- ★お客様もいろいろ！ ★不動産の買取査定！

★地震に遭ったときあなたは？

福岡県で震度6の地震が発生した時、一番早く情報が入ったのは娘からのメールでした。「すごかった」というものでしたが、「九州は地震が来ないから」と言っていた矢先でした。

その時何をしたのか・・・聞いてみますと「家具が倒れないように支えていた」との事です。

近年、阪神淡路・北海道沖・新潟県中越などが立て続けに地震が起こっていますので、日本列島どこに住んでも危険は同じです。

いつどこにでも逃げられるように「緊急避難グッズ」を揃えておかなければ・・・。みんなで、着替え・食料・貴重品などを寝るときも枕もとに置くよう、話をしました。いざとなった時、クツは絶対に必要です。通帳が無い時は、口座番号が解っていればなんとか出金出来る場合があるそうです。

身内の連絡先・血液型・通帳番号などを手帳に記入してバッグに入れておくと良いでしょう。

それにしても過去の地震を考え、復興あとを見ますと、日本人のエネルギー・パワーはとても強いと思います。

時々両親が暮らす関西に出かけますが、傷跡は全く残っていません。地震直後に出来た時はビルの倒壊が至る所で見られました。今はビルが建て直され、また補修されて前よりも綺麗な町になっています。

心配なのは、地震が与える経済への影響です。特に不動産への関心が一時薄れてしまう事が考えられます。

賃貸の部屋をご案内していく中、「住む時は地震が起きたときに被害が少なそうな建物

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

こんな事もしているの？
為になるお話、盛りだくさんです！

を選ぼう」と話をされています。

いつどこで自然災害に巻き込まれてしまうか解りませんが、地球の歴史を考えると私たちが生きている時間はほんの一瞬なのでしょう。

住み心地の良いところで、家族一緒に楽しむ暮らしが一番です。

考えすぎて楽しみを制限するより、何にでもチャレンジすることの方が良いかと考えます。あなたのお考えは？



で若不動産の仕事を始めた頃の
かかりし頃の中野と、元気
いたずら好きな子供達！

★信頼における地元の不動産会社

家主様が来られて、前回の借主様に夜逃げされた苦労話をお聞きしていました。

賃貸専門会社で契約して「あとのことは家主様で処理して下さい」と言われ、何度も足を運び様子を見にきたり、結局は「家賃を回収出来なかった」お話を聞きました。

大手の賃貸専門会社は売上中心で、クレームが起こっても知らないふりをする事が時々起こっている話しを聞きます。

関西の賃貸専門のある不動産会社は、クレームが溜まつて来ると社員を転勤させます。そしてお客様には「退職しました」とお返事して、あの処理をしてくれないのが非常に多かったです。

賃貸と言うのは、クレームが仕事だと言っ



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

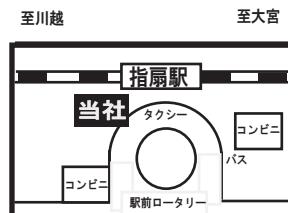
〒331-0074

中野佳代子

さいたま市西区宝来1656-20

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

■定休日 每火曜
埼玉県知事(1) 19667号
mail mcs@mansionc.com



ても過言ではありません。その仕事が増えると担当者は売上に関わる仕事が出来なくなるからです。

私たちは問題が小さいうちに解決して、気持ち良く住んで頂く為に日々走り回っています。

法律や常識・建物設備・事故のトラブルは仲介する能力が無ければ処理は出来ません。経験・知識・資格も必要です。どちらかの言い分ばかり聞いていては、クレームがより大きくなるばかりです。

時には入居者を追い出すこともあります。保証人が知らんぷりしても、しつこく督促します。ちょっとコツが要りますけれど。

不動産仲介会社の営業は、最初は賃貸の営業から入る場合が多いです。

その後、売買をします。大きな不動産を取り扱いますので、お客様にご提案するのにやはり知識が必要です。それ以上に社員が評価されるのは、賃貸管理能力です。

・・・・そうお話をすると、家主様は「売買の方がレベルが高いのでは？」と質問されました。

確かに売買は、大変な仕事です。交渉・ローン・登記など、専門分野で知識が必要です。でも管理の仕事も、より広い分野の知識や仲介能力が必要なのです。

お客様は、家主・借主・法人・業者さんなど、私たちいろいろな人と交渉します。裁判に至るケースもあったり、もめごとは奥深いことが多いです。

また、相続・税金対策・事業のご提案など専門的で難しい内容も多いのです。

何より大変なのはクレーム処理です。人の数だけ性格が違いますので、お互いの言い分を聞いて、解決に向けて道筋を立てて提案して納得するまでおつき合いします。

法律を守るのが仕事ですが、場合によってはそんなことを言っている猶予が無い場合もあります。

結果を見据えて、いますべき事を判断して短時間に解決し、お客様の負担が少なくなるように仕事をして行きます。

いろいろな部分を考えますと、大手の不動産会社より、経験や知識が豊富で、なんでも一人の担当者で解決できる地元の不動産会社が安心です。

やまとくん便り No.33-2 2005.4

家主様も、当社の紹介で良いお客様が契約されたので、大喜びでした。



春ですね！
きれいなパンジーを見つけて思わずパンチリ。

★お客様もいろいろ！

仲介業務をしていて、「本当に世の中にはいろいろな考え方の人がおられるわ」と思います。

退去されたお客様のお部屋を見ますと「入居前よりきれい」と思う方もおられれば、短期間に汚れがひどく「敷金を全額返せ」と言う人がいます。

「お世話になりました」とご親切にお菓子を持ってこられる方もいます。

お世話させて頂いて、手数料を頂いてその上にお礼を持って来られるのです。

マンションセンターさいたまは、手数料をきちんと頂いて、ちゃんとした仕事をするのがお客様へのサービスだと考えています。

いろいろな方がおられるので、1つのことについても手間暇は違ってきます。

不動産会社は成約報酬ですので、過程がどうであれ、契約に至らなければ手数料は頂きません。手数料は物件の賃料や価格によって変わってきます。

契約が終わりますとお客様に「ご近所への挨拶」についてもお教えしています。「どの辺りまでご挨拶すれば良いのですか？」と聞かれる方はすばらしいと思います。

核家族が増え、親子が会う機会も年に数回になってしまふと、親として子供に「ご近所付き合いや社会一般の常識」を教えるチャンスが少なくなるようです。

物騒な世の中です。親切にご説明しても、「余計なお世話」と感じる人もおられたり、話を聞く耳をもっておられない方がいると、言葉を失ってしまいます。

すばらしい方は「この人は愛情に満ち溢れた家庭で育ったのかしら」と思います。そこにご両親の姿が浮かんできます。

初対面の方をご案内して、契約にまで進み、長いお付き合いが始まるのですが、何年も経過しますと、契約時とは取り巻く環境が変わったり、人間性が変わったり、難しい問題が発生する事があります。

退去された入居者様から家主様へ送られた書類について、家主さまからご相談を受けました。「たくさんの契約があれば、中には変な人もいるわ。たまたま運が悪かったのよ」と言わっていましたが、家主様にとってご納得が行くまで当社もお手伝いして行こうと思っています。

★長いお付き合いを！

しばらくお会いしていなかった家主様からお電話を頂きました。

初めてお会いしたのは5年以上前でした。なかなか不動産会社を信用しない感じで、お話を聞いて頂くにも苦労をした経験があります。

ところが、一度心を開くと全面的に信頼して頂いて、家族のようにかわいがって下さいました。もう70才を超えておられます、5年前は奥様はお元気でした。

だんだんと身体が弱ってきて、歩くにも苦労をされるようになり、奥様は病気が進みとうとう亡くなられました。

写真を見せて頂き「昔はキレイだったんだよ」とお話されました。そして「知っている人がどんどん死んで行くんだ。寂しいねえ」と言っておられました。

私の職場が変わっても、不動産のお付き合いは続きました。今もマンションセンターさいたまでテナントの管理をお引き受けしています。

しばらくお会いしていなかったですし、風の便りに「入院」されている事を聞いていました。突然お電話を頂き、私の声を聞いてしばらく胸が詰まって話しが出来ない感じでした。

声が少し弱々しくなっておられましたが「いつも世話になって、本当にありがとうございます」と言って下さいました。

最近他の家主様からも、「大手の不動産会社に管理を任せているけれど、担当者が変わつてなかなか話も出来ない。担当者が若くて話しが通じない」と言われる事があります。

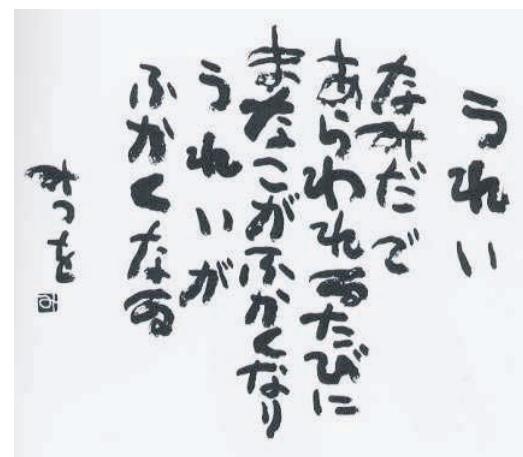
不動産の仕事は、人ととの付き合いが中心で、信頼関係が大変重要になります。

お客様のライフプランのご提案も出来なければ、良いおつき合いが続きません。

長くおつき合いして、何でもご相談を受けられる様な体制作りを目指しています。

地域の皆様とどんどん深くコミュニケーションが取れて来ています。

嬉しい事ですね。お電話頂いた家主様は、まだ病院に入院中です。早くお見舞いに出かけて顔を見せて元気になって頂きましょう。



愛読書「相田みつを」の著書より
一人で静かに声を出して読みます。

★地域戦略研修会に参加！

不動産売買の研修で「地域戦略」の講義を受けてきました。宿題があって、資料作りが結構大変でした。自分で出さなければ、どこにも答えはありません。

自分の仕事をしているエリアの調査です。不動産会社の数、過去の売り物件の種別ごと件数、成約率、世帯数・持ち家割合などを調べて、当社の売上による占有率を調べます。

将来の予測数字を入れて、目標とする物件や地域を再設定します。

いろいろなデータを集めて、資料が出来ました。その発表をしたのです。調べているうちにいろいろな事が見えてきました。

インターネットタウンページで「さいたま市西区・不動産」で検索すると、不動産会社が46社出てきます。その中で実質稼働している会社で、売買仲介をしている競合不動産がエリア内で5社でした。

マンションの実績を調べていますと、大手不動産2社の次にマンションセンターさいたまが3位に付けていました。西区の不動産会社ではトップです。

中古住宅の売り受託も結構頑張っているところにいました。

営業開始2年半にしては目立っています。地域ナンバー1を目指して不動産営業をしていましたので、いつの間にか目標に近づいていたようです。

本格的に売買にのみ打ち込んで来たわけでは無

いので、方法によってはまだまだ占有率を上げられるような気がします。

他の不動産会社の社長さんたちも、いろいろな研究をして発表されていました。たくさん細かい分析をしています。データがたくさんあると、より信頼が高い不動産会社になれると思います。来月の研修がありますので、今度はもう少し研究したもの用意しましょう。

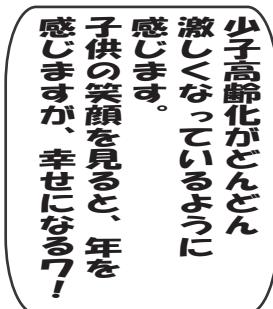
懇親会では多くの不動産会社の人たちと食事をしながら、レベルの高いお話を聞くことが出来ました。

月に20件の契約をする営業マンの話です。賃貸の契約でも月に20件は忙しいです。売買ともなると、重要事項の説明・ローンの申し込み・決済をするとなると、とんでもなく忙しいはずです。でもお話をしていると、なぜ出来るのかが理解出来てきました。たくさん契約が出来るようになるには、いろいろなポイントがあるようです。

忙し過ぎるのも大変ですが、少しでも多くのお客様のご要望にお応えしたいと思っていますので、もっともっと研究してお役に立たなければ！

九州や北海道から、日本中あちこちからたくさんの営業マンが研修を受けに来ています。

良い仲間・友達が増えて、たくさん情報交換をする事が出来ました。



★不動産の買取査定！

「中古住宅を買い取って欲しい」と、お客様からご相談があり、いろいろと調査して査定書をお作りしました。

「買取となると、仲介するより価格が低くなりますよ」とお話ししていたのですが、「急ぐので早く決断したいし、出来るだけ高く買って欲しい」との希望です。

マンションセンターさいたまでは、中古マンションや中古住宅の買取もしています。アパートも買い取った事がありますので、急いで処分したい方は、どしどしご相談下さい。特に中古マンションのご相談をよく受けます。

インターネットで、土地建物の譲本を閲覧・コピーして内容詳細を確認し、またインターネットから路線価図をコピーしました。近隣の過去の売り物件や、現在の売り物件の価格を調査し、売れる価格を計算していきます。詳しい資料を持って、売主様を訪問しました。

耐用年数を超えて建物は、逆に建物解体費用が掛かってしまいます。価格を出して、必要経費を差し引いていくと、売主様の手取り価格が出ます。

お客様に資料をお見せして詳しくご説明しました。価格については納得されたようですが、もう少し高く買っててくれる所が無いかどうか、迷われています。

買取をするには将来の売り物件としての価格も予想しなければなりませんので、慎重に検討することになります。

売主様がなぜ売却を急いでおられるのかが解りました。週に3日は、人工透析を受けておられます。透析を受けずに2日過ぎると、体がだるくなるそうです。

「透析を受けるために動脈と静脈のバイパス手術した」と、腕を見せて下さいました。「触ってみて」というので、腕に触れると、電気でビリビリしている感じでビックリしました。

一生人工透析を続けて行かなければ、生きていけないのですね。家族の為に、心配事を一件一件処理しているようです。

不動産取引においては4つの価格が存在します。それぞれ内容が違います。

「査定価格・希望価格・売出価格・成約価格」

不動産会社が、相場・市場動向などの知識の上で算出する「査定価格」、売り主様の希望される「希望価格」、実際に広告などをする「売出価格」、売買契約成立の「成約価格」です。

仲介をする場合は、この4つの価格が動くのですが、「買取価格」となりますと、市場で取引される価格の70%前後になる場合が多いです。それでも「急いでお金に換えたい」という方にとっては良いお話をとなります。

買取価格が決まりますと、契約を交わして一ヶ月以内に決済します。それでは良いお返事をお待ちしています。