

今月の『トピックス』

★人生山あり谷あり！

★開業して丸三年経過！

★地域ぐるみで防犯対策！

★買い替え時の重要ポイント！

★一番心配な老後の生活！

★夜食の差し入れに感謝！

★経営サポートを受けて塾経営！

●私たちの「不動産に関わる仕事
への熱意」をおすすめ分けて。
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！

★人生山あり谷あり！

「わー、すばらしい景色。感動したわ」

5月のある日の事、秩父の丸山に登山して、
発した第一声です。

高校生のときに、鳥取県の大山に登山した
時のすばらしい光景を忘れる事が出来ず

「いつか高い山に登って、あの感激をもう一
度味わいたい」と思っていました。

仕事の関係でなかなか時間が取れなくて、
夢物語で終わりそうでしたが、なんとそのチ
ャンスに巡り会う事が出来たのです。

五月晴れのある日、秩父の丸山に登りまし
た。960mの低い山でしたが、素晴らしく
良いお天気の中で、自然界に咲くかわいい草
花を観察しながら、一歩ずつ足を進めての山
登りは、心が洗われて行くような経験でした。
イカリソウ・クサボケ・ダイコンソウ・チ
ゴユリ・ヒトリシズカ・マムシグサなど、初
めて目にする草花ばかりです。マムシグサは
本物のマムシに似ていてドッキリしました。

日本中の山に登り続けている人たちにリー
ドして頂きながら、高山植物の名前を教えて
頂き、デジカメで写真を撮って、ピクニック
気分ですばらしい一日を過ごす事が出来ました。

「山って最高！」その言葉がすべてですネ。

4時間半の山登りで一番心配なのが、足が
付いて行くかどうかでした。いくら昔スポー
ツで鍛えた体だと言っても、今がどうなのか
皆さんが心配しておられたようです。

団体で行動するとなると、一人の脱落者が
いても、他の人たちに迷惑を掛けてしまいま
す。昨年暮れからスポーツジムに通っていま
すので、驚いた事に全然平気でした。

山登りをしていると、70才を超えて二
人で仲良く登っているご夫婦何組かにお会い
しました。とてもお元気な皆さんでスイスイ
と私たちを追い越して行かれました。

平坦な道を歩くのとは違って、一歩一歩の
山登りが大変でした。筋肉の使い方が違いま
す。太股の筋肉やふくらはぎが張って苦しく
なった時もありましたが、苦労した甲斐があ
って頂上に登ったときの感動は、表現しきれ
ない位すばらしいものでした。

山上には素晴らしい青空が広がっており、
澄み切った空気を胸一杯に吸い込みました。
木々や草花も美しく、秩父の山々も壮大でし
た。天国に近くなった気がして、人間世界の
出来事はとても小さくて、悩みがすべて吹き
飛んだように感じました。

最近はたくさんの良いことが多いので、私
自身に悩みはあまりありませんが、ニュース
などを見ていると、たくさんのトラブルを
目にします。

「人生山あり谷あり」と言いますが、山登り
はまさしくその通りです。山登りも人生も同
じだとハッキリと身体で感じる事ができまし
た。苦労の後にはすばらしい世界が広がって
いるのですね。



武甲山を背にして記念撮影



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

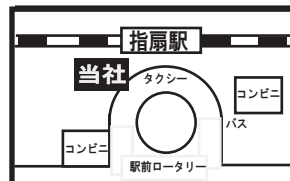
http://www.mansionc.com/saitama/

■定休日 毎火曜

mail mcs@mansionc.com

至川越

至大宮



毎日の日常生活や仕事において、時には苦しくなったり逃げ出したりしたくなる事もありますが、**山の頂上から見た人間社会は、とても小さな出来事です。まして一人の人間の考える事や行動は、とても小さなものです。**「くよくよ悩む事なんてないわ」と、気持ちが大きくなったようです。

山に登ることが出来るのは健康な証拠です。丸山に登った経験は、日頃感じる事の出来ないたくさんの事を教えてくれました。

特に、人生について考える部分が多かったです。いつまでも心や身体が健康でありたいと思います。年を取って山登りが出来なくなったとしても、いつも大らかな気持ちで何事にもチャレンジして行きたいと思います。

今度はいつどこに登ろうかしら？
楽しみだわ。秩父の駅では年配のハイキング姿の方を多く見かけました。皆様もチャレンジしてみませんか？

★開業して丸三年経過！

マンションセンターさいたまが営業を開始して、2年10ヶ月が経過しました。

資料を整理していますと、いろいろな事が昨日のように思い出されます。

「このお客様元気にしておられるかしら？」

売買・賃貸など、たくさんのお客様のお手伝いをさせて頂きました。

家主様との関わりも増えて、たくさんのお客様のご相談をお受けしました。

「まだ3年、もう3年」という感じです。初めて事務所に来られる方は「まだ3年しか経っていないの？」と驚かれる方が多いです。もう10年もマンションセンターさいたまで仕事をしているような顔をしているのでしょうか。

私も不動産の仕事をして来て、23年目となりました。

厳しい不動産の仕事を通じての歴史を振り返ってみますと、時代とともに仕事の方法が変わって来たように思います。

不動産価格の上昇からバブルの崩壊までが一番の大事件でしたが、常に変わらないで心がけて来たことが「日々の勉強と惜しまない努力」でした。

「不動産の仕事を一筋で続けるって大変な事」と言って下さる人がおられました。不動産業を長くするのはそう難しい事ではないと思います。

仕事だけなら続ける事は出来るでしょうが「家庭環境の変化がありながら、勤務会社を変えても不動産の続ける」のが大変だったかも知れません。

私にとっての仕事の歴史は、子供達を育てて自立に至るまでの人生の歴史でもありました。その願いが叶った今、「今までの経験を生かして、社会に貢献して行きたい」と考えています。

身体も心も健康で、動ける限りいくつになっても仕事を続けて行きたいと思います。



子供が公園で、お友達と楽しく遊べるのが自然なのですが、今はそれも危険な私たちの力で子供を守り、正しく育てましょう。

★地域ぐるみで防犯対策！

「部屋にどろぼうが入って、お金を盗まれた」
賃貸の入居者様からお電話がありました。

詳しくお話を聞きますと、雨戸がある1階の部屋のガラスを壊され、部屋の中に置いていた現金が無くなっていたとの事です。部屋は2つありますが、一人暮らしなので仕事で忙しいお客様は、使わない部屋には1週間ほど立ち入りませんでした。

休みに部屋のカーテンを開けようとして、ガラスが破られていて現金がなくなっているのに気づいたそうです。

空き巣は窓側の雨戸を開け、ガラスを破って侵入し、お金を盗んでまた窓から出て行って、カーテンを閉め雨戸を閉めて出て行ったのです。カーテンを開けなければ空き巣にも気が付きません。

お客様は「いつ入られたのか解らない。この部屋に誰かが入ったと思うと気持ち悪い」と言われています。

早速警察に電話をされたようですが、保険に入っておられますので、保険会社にも連絡をして頂くようにお話をしました。

現金の盗難は、警察の証明が出てきちんとした手続きをすれば保険で返ってきます。
他に被害が無いかどうかお聞きしますと、ガ

ガラスなどの建物設備の被害は、入居者が加入している借家人賠償保険では出ない場合が多いので、家主様に連絡をしました。家主さまも建物保険に入っておられますので、手続きを進めて頂きました。

空き巣の被害は、なんとか保険で賄えますが精神的に受けたダメージは大変に大きいです。最近のどろぼうは、部屋に誰かいても平気が入ってくるそうなので、鉢合わせをすると命も狙われます。

防犯対策は自己責任ですが、家主様もある程度対策を立てて置かなければ、入居者も危険を感じると退去されてしまう可能性があります。地域ぐるみで防犯対策をする事も大切です。

★買い替え時の重要ポイント！

毎週「分譲マンションのオープンルーム」をしています。

オープンルームとは、どなたでも自由に売り出し中のマンションの中を見学出来る事です。新築分譲マンションのモデルルームと考え方は同じですね。

よく来られるのは、同じマンションの住人です。いつか自分が売ろうとしたときに、他の部屋と比較していくら位で売れる物か、参考にしたいと考えられます。

売りに出たマンションがありますと、すぐに見学に行かれている方が多く、内装や階数によってお客様の好みが違う事もよく知っておられます。

来られた方の中に、10月に新築住宅に引っ越す事が決まっている方がおられました。

引っ越すことは決まっているけれど、売却するマンションの資金も充てますので、売れなと困るのです。「最低いくらで売れそうなのか」ご相談に来られました。買換の場合は本当に慎重に考える必要があります。

購入する物件を先に探して後からゆっくりと売却するには、ある程度資金的に余裕がある人にお勧めです。いざとなったときに慌てなくてすむからです。「買った後で二重のローンで苦しみたくない」という人は、売れたあとで購入する物件を決めます。

不動産の価格が上昇していた時期には心配は少なかったのですが、今は下落傾向にあります。ぎりぎりのところで考えている人は、先に売却すべきでしょう。

お客様は、売却する時の広告費用も気になるようでした。広告費は当社負担です。不動産会社の仲介手数料は、成約報酬となっていますので、売買契約するまで手数料は全くかかりません。宅建業法で定められている報酬額は「物件価格の3%+6万円」と消費税です。

★一番心配な老後の生活！

最近ご相談を受ける内容で一番多いのが「老後を安心快適に住める物件探し」です。

年金受給の見通しがどんどん暗くなっていく昨今です。毎月の生活費の中で、家賃・食費の負担がもっとも多い負担となりますが、せめて家賃がかからないように早めに対策を考えて行動しておく事が大切です。

食費だけならなんとか切り詰めてやっていけるでしょうが、ギリギリの生活費になってしまったら、病気になるとまた予定が狂ってしまいます。健康でいて、尚且つゆとりのある生活をしたいものです。

今まで頑張ってきた自分へのご褒美として、快適な我が家に住んで、家族仲良く暮らして、興味を持つ事を増やしてチャレンジして行けるとステキな人生になりますね。

誰もが、「人に迷惑を掛けてまで長生きしたくない」と考えています。

・・・かと言って、自分の死ぬときを自分で決めることは出来ませんし。。。

住居にお金を掛けるとキリがありません。「そこそこの所に住んで、余裕のある健康な生活をしたい」

そのようなご相談がとても多く、ご希望に近い物件探しが大変です。

駅に近い・買い物が近い・日当たりが良い・環境が良い・管理が行き届いている・・・など、たくさんのご要望がありますが、価格が安い事もまた一番重要なポイントです。

売りたい人は、出来るだけ高い価格を希望されます。

厳しい世の中で、将来にもお金を持っていた方が安心なので、高い金額を査定提示する業者さんに依頼をされます。

でもそれは後で後悔する元です。受けるだけ受けて、すぐにきつい価格交渉をされます。地元のこと、地域の不動産のことを一番よく知っている「マンションセンターさいたま」なら安心です。

★夜食の差し入れに感謝！

毎日夜遅くまで仕事をしている事が多く、電車を下りて自宅に急ぐ人たちの姿をみながら、事務所で仕事をしています。

お客様に電話を掛けますと、「お風呂に入っているよ」「もう寝てます」「まだ仕事をしているの？」などと言われたりします。

・・・そうだわ、普通の人には5時に仕事を終えて、ゆっくりとくつろいでいるんだわ。。。ふと気付いたりします。

最近は差し入れをして下さる方が増えてきました。以前はお菓子が多かったのですが、最近では「晩ご飯の差し入れ」が増えて来たのです。

「多めに作ったから」と、ご飯とおかずと一緒に持って来て下さったり、わざわざコンビニでおにぎりを買って持って来て下さったり。。。本当に嬉しいです。

朝ごはんはパン食、お昼は会社でお弁当を買います。夜帰ってから自宅で夕食を・・・となると夜中になってしまいますので、やはり夜も会社の近くで買い物をして食べることが多くて、結果的に家でご飯を炊くことが無くなって来てしまいました。

家族団らんを忘れてしまいそうですが、今は会社と一緒に仕事をする人たちや、お客様と家族のようなお付き合いが出来ていますので、特に不自由や不満も感じていません。

昔々は家庭的な女性で、家事や手づくりで何でも作るのが趣味でした。今では想像も付きません。でも、一人でいろいろな人生を歩めて、とても面白いと思います。

今では男性のような考えや生活になってしまっています。

「家庭的な奥さんが欲しい」・・・なんて考えたりして！

お掃除や洗濯をする時間が少ないのが、一番の悩みです。帰って眠るだけの部屋です。なんとかしなくっちゃ・・・。



男の子は話すのが遅い？いえ、中には特別よくしゃべる子もいるようです。

★経営サポートを受けて塾経営！

テナントのご案内をして、少し驚いたことがありました。フランチャイズの加盟店としてオーナー登録して、新しい店舗の経営をする人とお話したのですが、全く関係の無い業種の会社を経営している社長さんでした。

「塾経営」を新たに考えて、新しい事業をどんどん増やしておられます。

いくつかのフランチャイズ本部の経営コンサルタントをしている会社が、加盟するオーナーを探して地域調査や分析を行い、店舗探しや内装工事をお手伝いして、塾経営の業務支援を行っています。

その塾の加盟店は全国で、現在400店舗ですが、経営助言をする会社がお手伝いをしてこの1年で100店舗増やされたそうです。

人口の多い所、子供の数、他の塾との競合などを調査して、テナントを1件ずつ調べていきます。目星を付けたところで、経営予定のオーナーをご案内します。

その方とお話したのですが、今まで地盤としてきた場所と全く違うエリアで塾を開く理由を質問しますと、「どんどん塾をする人が増えていて、見込みの良い所で空いている地域が指扇でした」と言われました。

経営コンサルタント様の資料を見せて頂きますと、埼玉県下の塾の場所と、重点エリアを塗りつぶした地図がありました。

一般の方が単純に「新しく店舗を作りたい、開業したい」と考えても、うまく行くかどうか賭けのような部分があります。お金を支払って社員教育から経営アドバイスを受けると、経営も安定します。

フランチャイズ本部が経営アドバイスをするのではなく、業務提携をしている会社がサポートしているところに新鮮さを感じました。

今回の塾はマンツーマンで勉強を教えます。「子供の数が減っているのに、どうして塾を増やすのか」疑問が残りましたのでお聞きしてみますと、「一人の子供に掛けるお金が高くなっている」のだそうです。

今時の両親や祖父母のかわいがり方はすごいものがあります。教育に掛ける費用は惜しまなくなっているようです。かわいい子供に正しい教育をして、明るい指扇・埼玉・日本に行きましょう。