

## 今月の『トピックス』★地震の時、あなたはどうする？

★実りある勉強会！

★価格査定書に納得！

★女性だけで売買契約！

★家賃の滞納は早めの処理を！

★横柄な態度が急変！

★痴呆症の老人の将来は・・・

●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！

## ★実りある勉強会！

仲間の不動産会社が集合して、マンションセンターさいたまで勉強会を開催しました。

川越のアプト企画さん、狭山市のサンバーディさん、上福岡市のエスケイ不動産センターさん、新潟のマンションセンターさん、そしてマンションセンターさいたまです。

それぞれの会社説明やノウハウを語り合いまた苦労話などをお聞きして、同じような悩みを持っているのだと安心したり、仲間の輪を広げる事が出来ました。

不動産会社もいろいろとありますが、見事に個性が違ふ会社ばかりが集まったものです。共通している所は「不動産の仕事が好きである・勉強家・真面目・人柄が良い」事でした。そして仕事の厳しさを一番知っている経営者達です。

皆さん、不動産の勉強をする為に、九州・東京・北海道などに出かけたり、ノウハウを仕入れるためにたくさんの経費を掛けています。それが実を結んで成功しています。

アプト企画さんは、全国の不動産会社の社長さん約100名と交流があり毎月「リード・ハンド」というニュースレターを6年継続しています。その記事には全国の社長さん達の元気な言葉や成功者のアドバイス・苦労話が掲載されていて、いつも励まされます。

皆さんに記事のお願いをするだけでも大変だと思います。私も何度か投稿しました。

サンバーディさんは、親子3人とパートさんで営業をされています。社長さんは30才という若さでラグビーで鍛えた体が自慢です。ものすごい売上をする社長さんという事を風のウワサに聞いていましたので、てっきり

迫力のある人だと思っていましたが、優しいパパでした。

なんと「お客様を訪問しない、電話も掛けない、それでもサンバーディで家を買いたい」と思わせるテクニックを持っておられます。

エスケイ不動産センターさんは、大手コンピューター会社に勤務していたのを早期退職して不動産会社経営です。戦略を取り入れて、パートさんと二人で頑張っておられます。

マンションセンターさいたまとは近い距離ですので、今後は取引もしていけそうですね。同じような悩みで、苦労も理解できます。お話を聞いていて、反省と発展的な考えが浮かんできました。一緒に頑張りましょう。

新潟のマンションセンターさんは、マンションセンターさいたまが手本としている会社さんですが、短期で規模を拡大し、市場占有率では新潟ではトップです。真似はあまり出来ていませんが、少しでも多く取り入れたいと思っています。

以前の会社を閉めた時は、とても再起は考えられない状態の経営者でしたが、どんどんと売上を伸ばし、失敗者から成功者への道を辿っており、全国の経営者の間では有名人です。



左からマンションセンターさん・サンバーディさん・エスケイ不動産センターさん・アプト企画さん・右端がマンションセンターさいたま（中野）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

さいたま市西区宝来1656-20 埼玉県知事(1)19667号

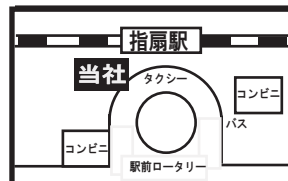
http://www.mansionc.com/saitama/

■定休日 毎火曜

mail mcs@mansionc.com

至川越

至大宮



マンションセンターさいたまは、女性だけの会社です。

営業エリアを絞り込んで、賃貸と売買・リフォーム・管理など、不動産全般の仕事をこなしています。短期間で地元の人たちに知られるようになりました。賃貸客から購入客への営業戦略を考えて実践しています。賃貸を基盤とする安定収入を確保しています。

お客様も女性客が多くなり、将来の不動産業界は女性が中心に動いて行くと信じています。・・・最後の言葉は、誰にも話していませんが。

それぞれの会社からの発表会が終わり、懇親会をしました。

お酒を飲みながらざっくばらんの話しも、本音が出て良いものです。何でも興味津々で少しでも仕事に取り入れたくて、時間も忘れて楽しい時間を過ごしました。これだけのすばらしいメンバーが集合する事はあまり無いと思います。

## ★価格査定書に納得！

売却のご相談を受けたお客様の、中古住宅価格査定書を作成して、お客様宅を訪問しました。お母さんが住んでおられた家ですが、現在は空室になっていて息子さんご家族と暮らしておられます。

木造住宅の建物評価は建築後22年でゼロとなります。建物はすでに35年をはるかに経過しています。建物があると、逆に解体費用が掛かることとなります。

**現地調査・法務局調査・路線価格・公示価格・取引事例などを基に査定書を作成しました。地域の環境調査も重要なポイントです。**

インターネットで調べていますと、航空写真を見つけました。日本全国どこの地域でも空から写真を撮っているようです。

査定を受けた家は、土地が12坪を超える程度の比較的小さなものでしたが、見つける事が出来ました。

そう言えば、税金を課される時に届け出をしていないのに、堅固な駐車場や大きな看板に対しても請求をすると聞いた事があります。インターネットで誰もが閲覧出来る物よりもっと精密な写真をたくさん撮って調査しているのでしょうか。

たくさんの資料を基に査定した資料を見られて、売り主様は納得されたようでした。お母さんが33年間暮らした家です。売却の決心が付けば、当社にご依頼されるとの事です。

不動産を処分して、暮らしやすいマンションへ買い替えを希望されています。

売り主様は今はお元気なのですが、いざ処分しようと思った時に病気になってしまったり、空室の家の火災や地震による建物倒壊など、ご近所へ被害を掛けてしまう恐れもありますので、なるべく早い決断をされた方が良いでしょう。

お返事をお待ちしています。

## ★女性だけで売買契約！

分譲マンション売買契約のお客様の顔ぶれは、すべて女性でした。

売り主様が女性、買い主様も若い女性、契約担当の私も女性です。女性ばかりの会社ですので、当社のスタッフも全員女性です。

契約のお話が決まって2日間で書類を揃えなければならなかったのも、結構慌てました。契約即決済引渡が約1時間半で終了しました。

売り主様の持っておられるマンションが、ずっと空室でしたのでダイレクトメールを出し続けていました。するとある日「どうして私の所に手紙が来るの？」と、事務所を訪ねて来られたのです。

10年間空き家にしていた、税金も管理費ももったいないと、手紙が来るようになってやっと考え始められたようです。空室が長くなったお部屋は、結構傷んでいました。大規模リフォームのご提案をして、約170万円を掛けて水回りの設備交換、全室の壁クロスの張替などを行いました。

オープンルームをしたり、毎週のチラシ・インターネットなどへの掲載など、広告を続けました。

綺麗になったお部屋でしたが、エレベーターが無い4階のお部屋という事もあり、なかなかお問い合わせがありませんでした。

でも、チラシは続けるものですね。見られたお客様からお問い合わせを頂き、すぐに契約を決められました。そして本日の契約に至ったのです。

売り主様の物件は、ローン等の借入れがありませんでした。買い主様も現金での購入でした。書類を交わしてお金のやりとりをすれば、即引渡となります。

売却出来るまで時間が少し掛かりましたがマンションの契約が終わり、売り主様が大層喜ばれました。

綺麗なマンションが売り出し価格より30万円安くなって買い主様もとても喜ばれました。

皆さんの喜ばれているお顔を見て、「不動産の仕事をしていて良かった！」と思います。

もっともっとたくさんのお客様のお手伝いをさせて頂いて、皆さんの「幸せな顔」を拝見したいですネ。

## ★地震の時、あなたは どうする？

加入している「日管協の定例会」があり、三好不動産社長による「大地震発生時に管理会社は何をするべきか」という特別講演を聴いてきました。

先日関東地方でも連日、震度5・震度4の地震を経験したばかりです。震度6にもなると、震度5の30倍の強さで影響を受けるそうです。特に興味深かった話が、「阪神淡路大震災の半年から1年後に、急激に離婚率が高くなった」と内容でした。

その理由がなぜか納得出来てしまうので笑ってしまいます。

母親は震災が起こったときに、命に替えても子供を守ります。・・さて、父親はというと、頭で考えるのとは別に、家族をほおっておいて自分だけ逃げてしまう人が多いのだそうです。

世の中に、たくさんの無責任な男がいる事を知っていますので、この事実については変に納得してしまう自分が怖い・・・、と思ってしまいました。いざとなったら、ほんの一部の男性かも知れませんが、家族の事を考えない人がいるのです。

賃貸でトラブルを起こす男性は、特にそのような傾向があり、家族に見捨てられます。



のあ撮なツ  
ナっらかバ  
イとせなメ  
ス言てかは  
シう貰この  
ョ間えの心  
ッのなシ深  
トほいヨい  
! んんッの  
のすトで  
一すは  
瞬よ。

話題が地震だったのに、本筋からそれてしまいました。

災害が起きたとき、電話はすぐに使えなくなります。社員のメールアドレスを登録して連絡が取れるようにする事、自転車や徒歩で通勤出来るようにする事、被害の確認を行う事、修理の手配の方法など、たくさんの対処方法を教えて頂きました。

福岡県の三好不動産へ初めて出かけたのは、もう20年位前でしょうか。

北九州の不動産中央情報センターの方も24時間クレーム処理の新しいシステムの説明にいられていましたが、昔たくさんの社員さんと交流した事がありましたので、とても懐かしく感じました。

三好社長と名刺交換をして、「三好社長が、家族同然にお付き合いしていた長崎県の不動産会社の社長のところで私が3年間仕事をしていたんですよ」と話をしましたら、とても喜んで聞いておられました。

そして「全国あちこち渡り歩いているね」と言われました。

地域密着型営業をしている、その中でも地域No.1の会社を探しては自分を売り込んで仕事をしてきましたので、働いて来た会社はどこも良い会社で、たくさんの勉強をさせて頂いたのだと実感しました。

## ★家賃の滞納は早めの処理を！

遠方から家主様が来られました。当社で仲介したお客様が退去されるとの事です。一緒にアパートに出かけて、お部屋の点検をしました。入居期間が短かったので、それほど痛んでいませんでした。

驚いた事に「家賃を滞納」していたのです。入居された時から、お家賃の滞納については「決して家主様にご迷惑をお掛けしないように」と忠告していたのにとんでもない事を・・・。

当社の指導が厳しかったのか、家主様に直接相談をして「家賃は遅くなるけれど、マンションセンターさいたまには言わないで下さい」と話していたそうです。

家主様からいきなりお電話で解約のお電話を頂いた時に、すでに未納額は10ヵ月分になっていました。

驚いて「どうしてすぐに言って頂けなかったのですか？」とお話しますと、「本人から泣きつかれたから」との事です。

家賃を滞納する借り主のほとんどは、口がうまくて情に訴えて家主様に泣きつくのです。

「退去したとしても必ず家賃を支払って下さい」と言って、念書を書いて頂きました。

一見真面目そうに見えますが、喧嘩っ早くてお酒を飲みそうです。

間もなく40才を迎える男性は独身です。

「今後の自分の人生を良い物にする為に、きちんと責任を取って支払いなさい」と話しました。

家主様には「退去してしまった人が家賃を支払う可能性は非常に少ないです」とご説明しましたが、今後も注意して見守って行きたいと思っています。

家主様、家賃の滞納があったら、一日でも早くご相談下さい。マンションセンターさいたまはきちんと取り立てを致します。

## ★横柄な態度が急変！

家主様から「アパートの更新手続きをお願いします」と言われていたのですが、その入居者様が来られました。契約した時の不動産会社が閉店してしまったので、2年前は個人間で書類を交わしておられたようです。

いろいろと事情はお聞きしていましたが、入居者の態度に少し驚いてしまいました。

いきなり事務所に入って来られて、別のお客様がおられるのにも関わらず「更新するのに、お金はいくらかかる？」と、肩で風を切って睨みつけながら、威圧するような横柄な態度でした。

お客様が帰られたあと、再度事務所に来ていただいたのですが、やはりテーブルに肘をついて足を組んで、話し方も偉そうにしています。

その内容が「更新料なんて払ったことが無い、火災保険料は払わない、家賃は毎月その月の5日過ぎに払う事で家主と約束している」と言われるのです。

契約書を確認しながら、お話を進めて行きましたが、火災保険には加入して頂けなければ事故があった時に困ります。保険に入る事はご自分のためでもある事をお話しました。

なかなか話を聞き入れて貰えず、益々横柄な態度で偉そうにしています。その態度を見て、とうとう爆発してしまいました。

「安い家賃もまともに払わないで偉そうにしているんじゃないよ。貸して頂いている身分でその態度は何？お金もケチって部屋の設備が悪いと文句を言って、イヤなら出て行けばいいし、家主さまもよい方に長く入っていて貰いたいと

思っているのよ」と、機関銃のように言いました。

すると、あまりの興奮振りと話の内容について、入居者は「まあまあ・・・」と言いながら、最後は「すみませんでした。家賃が早めに払えるように努力します」と、ペコリをお辞儀をして事務所を後にしました。

来られた時とは大違いで、私が話したことでやっとまともな考えを持たれたようでした。いろいろな人がおられますね。

## ★痴呆症の老人の将来は・・・

世間話としてよく「痴呆症の老人」の方が多いことを耳にします。

ところがすぐ近い所でそのような経験をしていけませんので、一体どのような状況になるのか実際の所は理解出来ていなかったと思う事がありました。

家主様から「更新手続きをお願いします」とご相談を受けて、80才の女性を訪ねました。家主様も高齢で耳が遠いです。事前に「借り主は痴呆症が出てきているよ」と言われていました。

訪問しますとお話する態度は普通に見えます。連帯保証人さんの件になりますと、話しがトンチンカンになってきました。

なんとか住所だけお聞きして、当社で連絡を取るようになりました。名刺をお渡しして、二日後に書類を持って訪問する約束をしました。

ところが事務所に戻ると、「水道の水が止まらない」と借り主様から電話がありました。

マンションセンターさいたまに電話を掛けて来られたのですが、どこに何の目的で電話をしているのか解らない様子です。

自宅のそばで水道の工事をしていたのは確かなのですが、当社に電話を掛けて来られても困ります。水が出たままでも困りますので、家主様に電話を掛けて、行って頂く事になりました。

まだ若かった60才で入居されてはや20年経過したようです。独身で過ごして来た人生ですので、現在の身内と言えは近くに住む甥です。

物覚えが悪く、意味が通じない事が多いので人に迷惑を掛ける事はもちろん、日常生活の事故も心配です。

年金で生活しているものの、これからの生活は心配ですよね。やはり若いときから自分の老後の為に計画を立てておかなければ！