

ふじちゃん通信

お客様と藤田不動産のお付き合いをより深くするための通信です

- 感動の野球場、エスコンフィールド
- ありがとうございます、62年になりました
- 不動産豆知識
- お勧めの本
- 狛江市から20万円も補助があります！

今月号で「ふじちゃん通信」を発行してからちょうど満20年を迎えることが出来ました。作成するきっかけとなったのは、愛知県豊橋市の不動産会社を営む井本社長からの一言がきっかけなんです。不動産売買仲介を生業とする方々の全国大会の集まりがあり、その席で井本社長が「ニュースレターの発行を是非お進めします！」と仰っていて名刺交換をさせていただいたことが、ふじちゃん通信の始まりです。最初のことは何を書いていいかわからず試行錯誤の連続でしたが、まちでバツリお客様にお会いした時「いつも見てるわよ」とか「お勧めの本を読んで早速買ってみたらすごく良かった」などの言葉をいただくようになり、お客様との会話がかなり広がりました。続けてきて本当に良かったです。井本社長、ありがとうございます。

私たちは今月も「お客様を親友のように、同僚を家族のように」の気持ちを忘れずに笑顔で仕事をさせていただきます。どうぞよろしくお願い致します。



●エスコンフィールドへ行ってきました●

日本ハムファイターズのホーム球場のエスコンフィールド北海道、完成前から一度は行ってみたいとワクワクしていました。5月下旬から始まったプロ野球交流戦、大好きなヤクルトスワローズの試合がちょうど弊社の定休日と重なってしまっていたので、火曜日に一泊して初観戦してきました。ちなみに今回は妻と二人旅でしたが、二人で旅行に出かけるのは娘が生まれる前、約30年ぶりだと思います。

最寄り駅からのアクセスはイマイチ（北広島駅から歩くと約30分、料金100円の送迎バスやタクシーだと約5分かかります）ですし、売店の食事味もかなり高かったものの、開閉式のドーム球場で天然芝、とても素晴らしい施設でした。通路や食事をするスペースもとてもゆったりしていて、食事をする店舗も数多く、試合開始の相当前から行っても楽しめる空間でした。実際に4時前に球場に到着しましたが、売店は大行列でかなり賑わっていました。そしてファイターズグッズの売店がかなり多いのも特徴的でした。試合は残念な結果でしたが、素晴らしい球場を堪能することができました。こんな球場で試合が出来るファイターズの選手やファンの方が凄く羨ましいです。

今回は野球観戦がメインでしたので観光は北海道神宮、大倉山ジャンプ競技場、札幌の中央卸売市場の場外などを観光して帰ってきました。それでもかなりの量のサッポロビールをいただきました。久しぶりにとてもいい休暇を過ごすことができました。エスコンフィールド北海道、是非、お勧めします。野球場の概念が変わります。

●おかげさまで62年●

7月1日で62歳になります。私ではなく藤田不動産のお誕生日です。私は59歳ですので当たり前ですが、もちろん創業者ではありません。私の祖父の藤田富平が61年前に創業しました。

私が入社したのは平成6年5月です。あれから早くも29年、あっという間です。平成12年9月に父が他界し、社長業をやるようになって23年。本当に「あっ」という間でした。弊社のホームページや会社案内には以下のように書かれています。毎年この通信に同じことを記していますが、初心を忘れない意味でも、今年も書かせていただきますのでご覧ください。

（ここから）

藤田不動産は昭和36年7月、当時68歳の祖父 藤田富平が住んだことも無く、知り合いもないこの狛江の地に起業したことから出発しました。以来約60年間、祖父から私の父 藤田博、そして私、藤田克彦へと引き継いでいます。

祖父、藤田富平は全くの異業種からの転身でした。転身のきっかけは祖父が不動産取引で騙されたことによります。戦後、苦勞して吉祥寺に100坪の土地を手に入れた祖父ですが、それを騙し取られてしまいました。不動産取引はそれを事業としている人は別ですが、多くの人が一生の内に何度も経験するものではありません。身内や親しい人に不動産業者がいれば別ですが、多くの人にとって、不動産業者とは一期一会の関係になります。その関係の中で、大切な財産を預けなくてはならないのです。

多くの業者が真面目に商売をされています。ですが希に祖父のように騙されることもあるのです。そこで祖父は自分と同じような思いをさせたくないという気持ちから、不動産業を興したのです。一期一会になりがちな不動産業だからこそ、生涯に渡って、不動産に関するありとあらゆる悩みを相談して戴ける、そんな不動産屋さんになりたい、という思いです。この精神は二代目の藤田博にも受け継がれ、私も幼少の頃から、「不動産屋になるんだったら利

より信、売買の前に相談される不動産屋になれ」と教えられてきました。私は微力です。

しかし、この創業の地である狛江という地域においては、「不動産取引の一隅を照らす存在」でありたいと思います。住まい、建築、土地、遺産継承など不動産に関する悩みは何でもご相談ください。三代に渡って引き継がれた精神とノウハウそして「お客様を自分の友達のように思いたい」という心を持って、誠心誠意対応したいと思います。その結果、「地域一番の取扱件数」となり、「地域一番のお客様満足度」を得ることができれば、祖父 藤田富平も父 藤田博も「良くやった」と褒めてくれると思います。それを信じて、今日も頑張ります。

（ここまで）

62年前の68歳ですから相当のお年寄りのはずですが、祖父がそのような想いで全くの異業種から、そして当時は吉祥寺に住んでいたようですので、縁もゆかりもないこの狛江で不動産の仕事を始めただけですから、大変だったことは容易に想像できます。父も商社に勤めていたそうですが、しばらくして祖父と一緒に仕事をするようになり、そして私が父と仕事をして、その父も他界し現在に至っています。

もちろんその間に弊社で働いてくれたスタッフがいたこと、そして何よりも数多くのお客様が弊社を選んでくださったこと、地域の方々にお世話になりながら、現在の藤田不動産がここにあるわけです。

地域社会に恩返しができるよう、様々な機会地域と関わって来ていますし、これからも狛江という地域を心より大切にしながら、愛情をもって愚直に仕事に取り組んで参りますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。

お誕生日当日は弊社スタッフにセ・ジュールさんのケーキを振舞ってささやかながらお祝いをする予定です。62年間、本当にありがとうございました。そしてこれからも藤田不動産をどうぞよろしくお願い申し上げます。



●今月の不動産豆知識●

住宅ローン、全面的にサポートいたします！

不動産をお買いになるほとんどの方が住宅ローンを利用されます。不動産会社は不動産をご紹介するのが生業です。住宅ローンのご紹介を全くしない（知識がなくてできない）不動産会社、紹介はしてもきっちり紹介料を請求する不動産会社など、住宅ローンについて、各社まちまちのようです。弊社では提携ローンは特にありませんが、メガバンクさんをはじめ、狛江に支店のある地方銀行さんや信用金庫さんなどをご紹介させていただいています。

弊社ではお客様の住宅ローンの窓口を増やせるように先日、新たに住宅ローン診断をしていただく会社と提携させていただきました。簡単にご説明すると「住宅ローンについて全面的にサポートをしていただける会社さん」です。過去に審査に落ちてしまった方や減額回答になってしまった方、審査が通るか不安な方、弊社にご相談ください。申込書にご記入いただき、個人信用情報の確認をさせていただき、様々な金融機関のなかから、審査に通りやすい・最適な住宅ローンプランをご提案させていただきます。お客様のご勤続年数やご勤務先、ご年収によって、お借入できる金額や期間などは様々です。

こちらの会社では、過去の実績をもとに独自の診断基準と個人信用情報をもとにお借入の可能性を見極め、正確な診断をさせていただきます。もちろん無理な住宅ローンを組むことはお勧めいたしません。例えば今のお家賃と変わらない返済額であればお借入をお勧めいたします。

住宅ローンのお悩みをすべて解決して下さる会社さんです（住宅ローンの審査を保証するものではありませんのでご了承ください）。特に紹介料や成功報酬での費用は掛かりません（無料でご利用していただくことが可能です）。住宅ローンについて、ご心配事がございましたらどうぞお気軽にご相談ください。



3

●「ありがとう」という日本語にありがとう●

題名：「ありがとう」という
日本語にありがとう

著者：山本孝弘さん
発行所：JDC出版
価格：1,500円＋税



書店パトロール（休日に書店に行き2時間ほど様々な本を見てあること）で見つけた一冊、帯に大好きな作家の志賀内泰弘さんが推薦を書かれていたのも目を引きました。著者の山本孝弘さんは、1970年、愛知県刈谷市生まれ。コラムニスト・講演家・(株)宮崎中央新聞社中部支局長をされています(この会社の新聞もお勧めです)。

以前、某テレビ局が「あなたが美しいと思う言葉は何ですか？」というアンケート調査を行ったところ、1位に輝いたのは「ありがとう」だったそうです。その英語訳は「Thank you」、でもこの二つの言葉、つかい場所は同じでも由来は全然違うそうです。英語では「あなたに感謝します」とそのままだが、「ありがとう」の由来は「有り難し」、つまり「有ることが難しい」です。我々が今生きているということは、「有り得ないことが起こっている状態と同じこと」、これがすなわち有り難きこと、奇跡なのだと言われています。

また、「ありがとう」は魔法の言葉ともいわれています。「ありがとう」をいつも口にしていくと運気が自分に向いてくるという。我々の周りには「有り難きこと」が溢れている。朝目を覚ます、住む家があり、着る服がある、家族が元気で、戦争のない国に住んでいる。それらはすべて「有り難きこと」。歳を重ねるととても腑に落ちる言葉です。

ほかにも「寄り添う」という言葉の本当の意味、人は死んでしまっても魂は残ると感じる、ワクワクする方を選択するなど、とにかく感動の一冊に仕上がっています。是非、お勧めしたい一冊です。



●20万円もの補助があります！●

狛江市では、子育て世帯を対象に市内への近居・同居の費用を助成します。若年世帯の定住化および子育て世帯と親世帯（祖父母世帯）の居住安定を目的とし、近居または同居に係る費用の一部、最大20万円を助成する制度ができていました（すみません、知りませんでした）。

住宅取得の場合は購入費用や登記費用など、住宅取得費用を伴わない場合（賃貸など）は引っ越し費用を助成します。要件としては、子育て世帯全員が狛江市内に転入すること。子育て世帯は、5年以上にわたって狛江市内に居住を継続する見込みであること。親世帯が1年以上狛江市に居住していること。子育て世帯の属する子が18歳以下であることなどが条件です（その他の条件もあります）。

申請方法は、子育て世帯の世帯主が、狛江市子育て世帯に対する親世帯近居等促進助成金事前申請登録申請書、親世帯の市税の納付状況の確認に関する同意書、その他必要書類を添えて、狛江市都市建設部まちづくり推進課住宅担当さん（市役所5階）までご提出下さい。電話番号は03-3430-1359 申請書は狛江市ホームページからダウンロードができます。

こんな素晴らしい制度が今年から始まっています。市役所にひっそりと掲示されていたのを弊社営業マンの鮫島さんが発見し、市役所担当者の方に聞いてきてくれました。鮫島さんナイス！当然ながら役所も予算があることですが、我々宅建業者にもっとアピールすべきです。若年の世帯の方が増えればまちが活気づき、親世帯もお孫さんが近くに来ることによってイキイキすると思います。

弊社のお客様にも親御さんが狛江に住み、お子様世帯が狛江にお引越を検討されているので、制度のご説明をさせていただきます。是非単年度で終わらせることなく、継続して助成していただきたいものです。



4

今月も最後までご覧いただきありがとうございました。あなた様の声が励みとなって「よ～し、今日も頑張ろう！」というエネルギーが湧いてきます。

是非、あなたの声を聞かせてください。普段のちょっとした空いているお時間を利用して是非、書いてください。お手紙お待ちしております。

書けたらご自宅やお近くのコンビニからファクスして下さい。Eメール・ご郵送でも大歓迎です。

FAX 03-3489-6653

E-mail info@fujitaf.co.jp

▼ この通信は現在当社で不動産を探されている方や当社で不動産の売買をされた方、オーナー様を中心にお送りしています。この通信を見ていただける方は、自動的に通信会員とさせていただきます。もちろん会員といっても、何の義務も負担もありませんし、不要な場合はご一報ください。

いつもありがとうございます

イエステーション狛江店

藤田不動産株式会社 藤田克彦

〒201-0003

東京都狛江市和泉本町1-2-8

ウイスタリア狛江ビル1階

TEL 0120-13-2103 FAX 03-3489-6653

E-mail info@fujitaf.co.jp

HomePage <https://www.fujitaf.co.jp>

