

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

- 先月に引き続き
- あの飯田結太さんの講演会を主催
- 不動産豆知識
- お勧めの本
- 小型電気自動車の実証運行
- コンサルタントのお仕事もします

皆さん、こんにちは。つい先日、初日の出を見ておせち料理を食べて初詣に行ったような記憶があるのですが、もう師走を迎えてしまいました。子どものころはこんなに早く感じませんでした。新幹線「のぞみ」と「こだま」くらいの差がある気がします。本当に「あっ」という間です(^;)。

今年はどんな一年でしたか？ そして来年はどんな一年にしたいですか？ 「来年こそ家を買おう」とか「家を売ろうかな」という方にはぜひお手伝いさせていただきたく存じますので、どんなことでもお気軽にご相談ください。私の今年の一番の出来事は娘が嫁いだことがダントツの思い出です。この前生まれてきてくれたと思ったのに。幸せに暮らしているようですので一安心です。

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お仕事をさせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。



●市役所でのボランティア活動●

狛江市役所で行っている不動産取引相談は、我々（公社）宅地建物取引業協会会員が毎月交代でご相談を承っています。

今まで培ってきた知識が市民サービスに役立っています。10年ほど前、私が支部の幹事長を仰せつかっていたころ、不動産取引相談は市役所の2階奥の会議室にて行っていました。秘密保持の観点では抜群の環境ですが、奥まった部屋におりますので当然ながら飛び込みのご相談の方はいらっしゃいませんし、市民の方の眼には行き届きません。事前ご予約が少ないときは手持ち無沙汰となってしまいます。

せっかく我々相談員が二名時間を作って市役所に行っているのですから「もっと目立つ場所で実施させて欲しい」と市役所担当者の方に掛け合ったところ、7年ほど前から2階正面玄関前で実施することができました。それによって視認性が高まり、飛び込みでのご相談の方も格段に増えました。中には人目に付かないところで相談されたい方もいらっしゃいますので、その際は個室にご案内します。ご相談にいらっしゃる方は皆さんご不安そうなお顔でいらっしゃいますが、お帰りの際はホッとされて笑顔でお帰りになる方も多くいらっしゃいます。今では私のライフワークになっているボランティアです。宅建協会の会員が毎月交代で担当しております。お気軽にご相談ください。

市役所での不動産取引相談は毎月第二火曜日の一度しか実施しておりませんので、タイミングが合わなくて何かお困りごとやご相談ごとがございましたら、お気軽に弊社までお越しください。

●飯田結太さんの研修会●

先月号でも告知させていただきましたが、浅草かっぱ橋商店街で料理道具問屋さんを経営されている株式会社飯田 6代目店主の飯田結太さんをお招きして、武蔵府中法人会狛江第一支部で研修会を実施しました。前段は武蔵府中税務署の方の電子帳簿保存法についての研修、その後待ちに待った飯田結太さんの講演会。飯田さんはTBS「マツコの知らない世界」、テレビ東京の「カンブリア宮殿」、NHK「あさイチ」などに出演し、実際にご自身で試した料理道具の良さを伝え販売されています。

昨年末に飯田さんが書かれた本を偶然書店で見つけ購入。お正月に読了し、早速かっぱ橋の店舗に伺ったら飯田さんが店頭にいらして、ピーラーと大根おろしを購入し、店内でお話させていただきました。書籍持参で伺ったところ、こちらから申し上げるまでもなく「サイン書きましょう」と本当にお気軽に接してくださいました。その後共通に知り合いが私が大尊敬する松岡さんだということが分かり、松岡さんにもご相談お力添えをいただき、今回狛江にて開催することができました（松岡さんも当日ご遠方からわざわざ駆けつけてくださいました。ありがとうございます）。

講演会では「とことん人を喜ばせること」、「2万回ルール」「接客は質問攻め」「大久保寛司さんのセミナーの話」「自分に指を向ける」「目に見えない報酬」「感謝することや生産性、信頼関係の大切さ」など目からウロコの話の数々でした。当初打合せでは60分の予定でしたが、飯田さんの方から「60分では短いので90分お話をさせてください」ととても積極的なお言葉をいただき、かなり内容の濃い、テレビではお話しできないようなことまで語ってくださいました。

これから仕事をしていく上でのヒント、人間関係がうまくいくコツ、誰のために仕事をするのかがよく理解できました。飯田さん・松岡さん、懇親会までお付き合いいただきありがとうございます。



●今月の不動産豆知識●

中古住宅購入のリフォームのポイント

新築住宅ご購入に関しては基本的にリフォームは必要ありませんが、中古住宅購入の場合はある程度リフォームや修繕は必要があります。中古住宅を購入する場合、まずは総予算を決めていただき、総額予算-物件価格-諸費用=リフォーム予算となります。そしてリフォームを行う場合、ポイントは4つあります。

① 購入する中古住宅の現状をよく知ること

構造や機能、デザインなど現状がどうなっているか、きちんと把握することが重要です。それぞれ問題や課題があれば、それを変えていく箇所でのご検討が必要です。

② リフォーム箇所の優先順位を決めること

「あれもこれも変えたい」ご希望は尽きないと思いますが、ご予算は限られています。優先順位をつけること、お引越す前にやっておきたいことなどを明確にしておきましょう。

③ 事前打合せを納得いくまで行うこと

リフォーム箇所が多くなれば当然ながら打合せ時間もかかります。リフォームにはできること、できないことがあります。それを納得した上で進めていきましょう。

④ リフォーム現場、建物をいろいろ見て歩くこと

机上ではなかなかイメージが湧かないものです。住設メーカーの展示場に行って現物をご欄になる、実際のリフォーム現場をご見学するなどすることによって完成時のイメージが想像できます。

住宅ローンについても物件ご購入価格とリフォーム費用を合わせた住宅ローンをお借りになるか、リフォームローンを別にご利用になるか、住宅ローンのお申込金融機関によってお手続きの流れが異なる場合がありますので、詳しくは弊社営業マンにお聞きください。住宅リフォームを得意とする業者さんともいくつかお付き合いがあります。ご紹介させていただくことも可能ですのでお気軽にご相談ください。



●仙台育英 日本一からの招待●

題名：仙台育英 日本一からの招待
著者：須江 航さん
発行所：株式会社カンゼン
価格：1,700円＋税



著者の須江航さんは仙台育英学園高校の教諭で硬式野球部の監督。昨年の夏の甲子園で東北勢初の日本一に導いた監督で「青春は密」という心に残る言葉を寄せられた方です。今年の夏は準優勝でしたが、「人生は敗者復活戦」とやはり心に響く言葉を残されています。須江さんの言葉の力を勉強したくて手に取った一冊ですが、素晴らしかったので今月はこの一冊をお勧めします。

本書には「『人生は敗者復活戦』です。勝ちっぴなしの人生もなければ負けっぴなしの人生もあります。ただし、負けたこと、うまくいかなかったことに真摯に向き合わない限り、敗者復活戦を勝ち抜くことはできません。負けから何を学び、どう生かしていくか、それが人生を決めるとさえ思っています」と書かれています。

確かに私も今までの人生を振り返ってみると、小学6年生のとき狛江市の夏の野球大会で負けたり、高校時代のラグビーの試合で負けたり、受験に失敗したり、失恋したり、かなりの負けを経験してきました。勝ちから学ぶことももちろんありますが、負けからの方が学ぶことが多いと思います。負けから何を学ぶか、その繰り返しでしか人は成長していかないと思います。あの時の須江監督の「人生は敗者復活戦」とはそのような背景があったと実感しました。

その他「野球と思うな、人生と思え」、「準備に勝るものなし」など腑に落ちる言葉が随所に溢れています。本書の他に須江監督の著書で「伝わる言葉。失敗から学んだ言葉たち」も良かったです。

子育てをしている方はもちろんのこと、部下を持つ上司の方、心に響く言葉を伝えたい方には特におすすめいたします。二冊とも



かなり良かったです。

●小型電気自動車の実証運行●

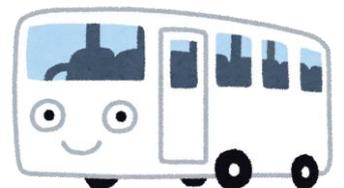
狛江市は11月15日から22日まで、小型電気自動車を利用した移動サービス「グリーンスローモビリティ」の実証運行を実施しました。市内では民間バスの減便がすでに行われており、高齢者の方を中心とした、いわゆる交通弱者の方へのニーズ把握と行政として次世代交通を提供する可能性を探る目的で実施されました。

無料で行う実証運行の走行区間は小田急線と泉多摩川駅一慈恵医大第三病院。人があまりいない多摩川の土手を走行するのは疑問ですが、多摩川住宅、都営団地などを通り、全部で10か所の停留所を設けました（狛江市内の西側がメインです）。利用定員は5名で、1日7～10便が時速20キロ未満で片道40分を駆け走行します。

今回の実証運行の背景には、コロナ過を契機にバス会社さんが市内で路線の廃止や運行減らしたことがあります。市民の方の高齢化が進み、マイカー運転ができなくなった方の交通手段が課題になっていました。ご存じのとおり狛江市内は幅員の狭い道がとても多く、大型の路線バスが走れない地域が多いため、狛江市は小型の次世代モビリティを行政サービスとして提供できないかを検討、今回の実証運行はその第一歩だそうです。

実証運行は22日（17日と20日はお休みでした）まで行われました。狛江市ではご利用された方へのアンケートや車内に搭載されたカメラの映像を分析するなどして、今後の展開を検討するそうです。

アンケート結果の集計が出たら是非拝見させていただきたいと思います。そして次世代の交通について考えてみたいです。これからも住み良いまちづくりが出来るよう、実証運行で終わることなく、ミニバスを含めた「市民の足」として実現させていただきたいと思っています。



●コンサルタントのお仕事もします●

先日、ボランティア活動をご一緒させていただいているM先輩からW様をご紹介していただきました。

今すぐに不動産をご売却するわけではないのですが（将来的にはご売却の予定あり）、今回、W様とは不動産コンサルタント業務として関わらせていただきました。その際「お隣の方から境界の立会いをして欲しいと言われたので、一緒に聞いて欲しい」とご連絡があり、日程調整をしてお伺いし、ご一緒に立会いさせていただきました。昔からの境界石が目視できましたし、トラブルの要素もないので、「大丈夫ですよ」とお伝えし、特に問題も無く無事に終わりました。

不動産の仕事は多岐にわたります。お買いになったりお売りになったり、お貸しになったりお借りになったりするだけではなく、今回のように不動産業として直接お取引をすることなく不動産に関連するお仕事も意外と多いんです。

先日は「空き家を解体したいので業者を紹介して欲しい」とご連絡をいただきました。「確定申告をしたいので税理士先生を紹介して欲しい」「相続登記をしたいのでお勧めの司法書士はいないか？」など様々にご相談ごとが舞い込んできます。

不動産に関すること、もちろんそれ以外でもまずはお気軽にご相談ください。私の周りには素晴らしい仲間をご紹介させていただきます。それが弊社の強みでもあります。



今年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、お書きください。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の方は、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。



イエステーション狛江店

藤田不動産株式会社

〒201-0003

東京都狛江市和泉本町 1-2-8

ウスタリア狛江ビル 1階

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

E-mail info@fujitaf.co.jp

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



