

ライフサポートニュース

住まいと保険を中心に生活全般についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

こんなことがありました

こんにちは、プレシークの柴田です。早いもので今年も、あっという間に二ヶ月が過ぎようとしています。。と、前号と同じ出だしとなってしまいました。ということは、このニュースレターを一ヶ月近く発行していないということですね。お待ちしていらっしゃる方が何名様か、考えると怖いのですが、お待たせして誠に申し訳ございません。今月は、私が不動産業界に入り、売買の取引を携わるようになった中で一番忙しい月になりました。これも皆様よりご信頼頂きましたおかげであり、これからもこの**信頼を裏切らぬよう**仕事を続けていく所存ですので、今後ともご指導ご鞭撻の程、宜しくお願ひ申し上げます。

さて、毎回、今号は何を書こうかと考えるのに、出だしを書き始めてから、カレンダーを見て今月にあった事柄などを振り返るのですが、今年はどういう年なのですね。ということは**オリンピックイヤー**です。自分の中では、いまいち今年はオリンピックだと盛り上がってきていないのですが、みなさまはいかがですか？そういえば去年の秋、野球には珍しく国別の試合がありました。日本代表ということですから、とても熱くテレビを見ていたのですが、どうもオリンピックに出られる出られないではなく、単純に日本を応援していたと思います。このニュースレターを長い間お読みいただいた方は、「またこいつ、次はサッカーの話題に移るぞ」と推測できたかと思いますが、その通りちょっとサッカーの話題を。3月1日より、サッカーのオリンピック**最終予選**が始まります。第一ラウンドはUAEで、第二ラウンドは日本で、一ヶ月間の短期間に6試合を消化し、オリンピック出場国を決めます。今回も試合は熱く観戦すると思いますが、オリンピックに出られる出られないというドキドキ感や盛り上がりは、前回より冷めている自分を感じます。どうしたのかなと自分なり考えてみました。年なのかなとも思いましたが、たぶん日本は最終予選を通過するだろうと見ているからだと思います。**勝って当たり前**、実力差があると、見るのもちょっとトーンダウンしますよね。やはり、実力伯仲、どっちが勝つか分からないというくらいの公式戦が一番盛り上がりやすい。ここ10年の間に、日本も実力が上がったんだなと、しみじみと実感してしまいました。先日行われたワールドカップ一次予選でも、そのような感じでした。サポーターからハーフタイムにブーイングがあったり、監督更迭のデモがあったりするの、実力が上がった分だけ要求も厳しくなっていることからでしょう。勝って当たりの試合ほど、実際にプレーしている選手にとっては**プレッシャーはきつい**と思います。我々普通の仕事でも、きちんと仕事をこなすことがプロとして当たり前ですが、不動産という高額な商品を扱うので、失敗は絶対

に許されません。勝って当たり前の試合をする選手と同じようにプレッシャーはきついですが、それをプロとしての誇りとして、これからも仕事をしていきたいと思ひます。

しかし、この不動産業界、まだまだいい加減な会社も多く存在しています。そのような方々には、先ほどお話ししたようなプレッシャーとかないのかなと不思議でしたかたがありません。今月の半月ばにあった出来事です。実名を出すわけにはいきなりなのですが、鎌ヶ谷の不動産会社でことは起こりました。鎌ヶ谷市に所在する土地が売り出されており、あるお客様がその土地を購入したいと申し出ました。購入申込の手順としましては、通常、電話をしてFAXするのが不動産業者間のやり取りになるのですが、それをした上でより確実に話を詰めるため、私はご記入頂いた申込書を持ち、その不動産業者を訪問しました。そこで売主から任されている社長と面談の上、条件交渉並びに契約の打ち合わせをさせて頂きました。最終的には**売主様の承諾**を得なければなりません、かなりの土地を所有している今回の売主様より一手に任されているという社長からの「まず条件面は大丈夫だろう」と「今回の申込を第一優先で取り扱う」という言葉を頂き、契約の段取りまで済ませて帰社し、後は売主の承認を得ただけだと返事を待っていました。翌日、社長より電話が入り、当然契約についての打ち合わせ事項だろうと、ちょっとウキウキしながら電話に出ると、「今回はお断りする」との言葉です。びっくりして理由を聞くと「他に売る」と。売主が条件を承諾しないというなら分かります。しかしその場合でも、いきなりの断りはありません。「この条件では駄目だから、条件を変えて」となるものが、いきなりの断りで、それも他所に売るという**理解不能な内容**です。法的拘束力が無いとは言え、そのような好き勝手にまかり通ると無法地帯になることから、不動産業界内には独特の商慣習と暗黙の掟、しきたりがあります。他に売るので、まず最初に話が入った方に**筋を通すのが礼儀**であり、人としての当たりのことです。簡単すぎて理解し辛いかと思いますが、このような人としての礼儀・仁義を無視し自分勝手なことをする人がまだまだいます。人生の転機になることに携わっている**自覚がない**のかと信じられませんでした。結局、他の話も崩れ、まだその土地は売り出されています。この土地をご購入できなかったお客様は、その土地以上に満足する土地をご購入頂きまして、「結果的にあの土地を買わなくて良かった」とおっしゃって頂けた事が救いです。この件以外でも今月は売主側に泣かされてしまいました。しかし、そのような方には必ず良い住まいを見つけて頂きます。もう商売じゃないですね、意地です。意地でも良い住まいに巡り会って頂かないと納得出来ません。不動産業界を変えていきたいです。柴田 誠