



【社長から～心にとめておきたい言葉】

努力は素質を越え、気力は実力を越える！

【まごころ通信】by小峰裕子

第12話 勝負

現代は競争社会です。10年前よりずっと加速しているようにも感じます。日本は資本主義ですから、競争に支配されるのは当然ですし、少なからず当社もその中にあります。つまり勝つことが求められているんですね。

皆さんには売上のノルマはありません。ただ成果としての業績給もありますから、店長を筆頭に色々智恵を絞ってくれています。智恵を出すのは結果を出すため、それ以外は自己満足です。必要なのは「本番で勝利する」ことなのです。勝負は避けては通れません。

実は日常の雑務に小さな勝負事はあつたりします。信頼のおける電話の応対、正確な契約書の作成、行き届いたクレーム処理、些細なことでも勝ちにこだわってみて下さい。やがて「こうすれば勝てるんだ」という確証を得ることが出来るはずですよ。そして責任を持たされ大勝負に立ち向かえるようになるのです。ただ、その頃はおそらく「相手を打ち負かしてやろう」という気持ちはないはずですよ。なぜなら勝負の相手は「自分自身」だからです。勝っているのに逆転負けしたり接戦で負けてしまうのは、あたまの片隅で「勝てるわけがない」「今回もダメだろう」と考えていたりしませんか。自分に負けずにいられたらいいですね。

負け癖を封じ込めるには、毎日とは言いませんがあえて緊張を自分に課すのもひとつです。そして勝負するのです。勝負事を避けずに、ぜひ勝利の女神(名前はニーケーと言います)とお友達になって下さい。ちなみにスポーツブランド「NIKE」の名の由来は、勝利の女神「ニーケー」にあるそうです。



10月の記録

【今月の自己申告ノルマ:達成】

今月は、酒匂さん、藤原さんともに自己申告した売り上げ目標に到達していません。業績給は留保します。

【今月の売上トップ】

賃貸仲介手数料トップ藤原さん



【今月の管理受託物件】

カーサ・アヴィエント事務所



【酒匂店長より】

スケジュール確認はできているでしょうか？仕事のできる人の必須条件です。予定を立て行動し、無駄がないように時間を有効に使いましょう。

【10月の社内研修会】強制参加

10月16日(木) 16:00～17:30

社内研修会を開催しました。テーマ「不動産トラブル事例の対処法、解決策」講師は小峰勇治さんでした。



【小峰勇治さんが宅建協会東部支部中間監査を行いました】

10月2日(木) 宅建協会無料相談員を執務しました。
10月9日(木) 宅建協会業者講習会に参加しました。
10月14日(火) 宅建協会東部支部中間監査を行いました。

【小峰裕子さんが勉強会に参加しました】

10月16日(木) 日本生命保険主催のセミナーに参加しました。テーマは「相続・事業承継コンサルティングと生命保険の活用」でした。
10月22日(水) WAFP九州勉強会に参加しました。テーマは「公証制度とその活用法」講師は公証人の野島香苗氏でした。
10月23日(木) 福岡市NPO・ボランティアセンターあすみん交流会に参加しました。テーマは「壱岐南公民館におけるコミュニティカフェ」の企画でした。



【レッツスタディ】No.20 文責:酒匂房信

心理的瑕疵とは？

難しい漢字が出てきました。心理的瑕疵(しんりてきかし)と読みます。不動産という瑕疵とは売主や賃貸人でも知りえない物理的な欠陥を指します。例えば建物の雨漏りや白アリ被害、地中の土壌汚染や産業廃棄物などが挙げられます。



これに対して心理的瑕疵とは、簡単に言えば心理的に辛い、キツイということです。例えば、その建物で過去に殺人事件や飛び降り自殺があったなどです。「え？居室内以外の事故なんてのも説明しなければならないの？」と私も最初は疑問を持ちました。しかし買主(賃借人)からすると周辺でそのようなことがあると、住み心地の良さを欠くという点で心理的な欠陥があると考えられるわけです。重要事項説明時にそのような説明があれば当然契約してなかったのに説明がないために(善意無過失に)契約してしまった……。これではトラブルになる可能性大となります。さらに、近所の建物が暴力団事務所であった、カルト宗教団体の修行場であったことなども、治安や事件性を考慮すると心理的瑕疵に当たると言えます。

実際に心理的瑕疵として当事者(買主や賃借人)から仲介業者が訴えられるケースもあります。過去の事件や事故からどれほどの時間が経過したかによっても判決が左右されるというのが一つの特徴にもなっているようです。判例としては訴状が棄却されたり、業者が損害賠償を負ったりと個々の事案によって様々でひとくくりで結論づけることは出来ませんが、いずれにしてもトラブルは避けたいものです。

最初から「問題なんて何もない」と思い込みが大変なトラブルに発展しかねません。もちろん過度に不必要な情報までお客様に伝えて余計な不安を与える必要はありません。しかし、我々は募集する際、その物件の過去の歴史や周辺環境、法令の縛りなどさまざまな角度から調査をした上でお客様にご紹介することが肝要です。

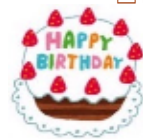
我々が取り扱う「不動産」は高額でそれ相応の「責任」が課せられます。しっかりとした調査を重ねてお客様に安心して取引していただけるように努めていかなくてはなりません。



■□■—————11月の予定—————□■

【11月のお誕生日】

11月4日 栗林健太郎さん



【特別社内研修】全員強制参加

11月13日(木)

店舗営業は14:00で終了してください。

14:00～ コンプライアンス清掃

16:00～ 社内研修会 テーマは「相続税法改正直前」講師は小峰裕子さんです。

【月次報告会議】任意参加

11月4日(火)7:40～8:00

8:00～8:30は町内清掃を行います。

【素直塾】全員強制参加

11月25日(火)17:00～18:00

【月次営業会議・異見会】店長以上参加

11月12日(水)18:00～19:00

【早朝勉強会】任意参加

11月18日(火)8:30～9:50

【今月の社員】 中島玲子



9月よりパートとして入社しました中島玲子と申します。自己紹介を兼ねて家族のことを書きたいと思います。

子供は3人で長男は水産加工会社に勤めています。長女は結婚して子供(男の子)がいます。次女は京都にいますが11月に帰ってくるようです。主人は内装の仕事をしています。

私たち夫婦も結婚29年になりました。何も取り柄もない夫婦ですが大きなけんかをすることもなくごく普通の夫婦だと思います。先日、義父が急死しました。一人になって寂しそうにしていた義母を見ると、私たち夫婦もどちらか先に逝くのかわかりませんが今まで以上に感謝の気持ちをきちんと伝えていきたいと思います。

子供たちもそれぞれ成長し、孫も授かり、来年にはもう一人生まれる予定です。子供たちや孫の成長を見守りながら夫婦仲良く健康に気をつけてこれからも頑張りたいと思います。

