

ハートフルハウス便り

オーナー様へ



オーナーの皆様

春の繁忙期も過ぎ我々不動産業界は少しのんびりしております。今原稿を書いておりますのは若葉が清々しい5月も終わりに近づいた頃です。
このお便りが届く頃にはきっと梅雨に入っていることと思います。
今月号も尚一層充実したお便りをお届け致します。

代表取締役 佐々木雅宣

■三島由紀夫氏や川端康成氏ら文豪たちが愛したトンカツのお店・・・

東京に出張の際、私の楽しみの一つにあるお店で食事をすることがあります。

そのお店の名は「かつ吉」といい水道橋駅の近く、東京ドームの真ん前です。店の入り口には「かつて、三島由紀夫氏や川端康成氏ら文豪たちに愛されたお店です。」と書かれた看板があります。

なんとなくその看板に吸い寄せられるよう中に入ってみたのが約2年前です。

まず、お店に入って圧倒されるのがその造りです。

古民家の古材を再利用したとみられる木材はとても立派で、テーブルなどの厚さも20センチくらい、椅子も重厚な木製、周囲の飾り棚や仕切り板、天井の梁など今まで見たことがないくらい全てが頑丈で太く黒光りしており、相当な建築費を投入したと思われます。なるほど昔、一流の人たちが気楽に食事に来たくなるような雰囲気が感じられます。

店のテーブルの一角に三島由紀夫氏や川端康成氏が仲間たちと談笑しながら食事をしてい

る姿を容易に想像できます。
きっと、

その世代の人達がこのお店がお気に入りで足げに通ったと思われます。

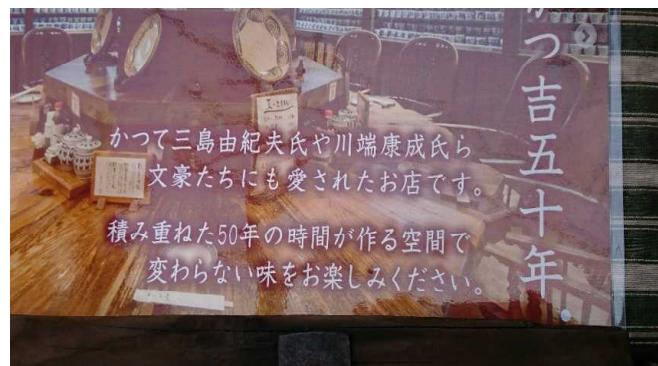
約56年経過しても店の雰囲気はその重厚さを更に増し、なお一層落ち着いた独特の気品と莊厳を感じさせます。客席の周囲の棚には沢山の有田焼きの大皿やそば猪口が何百、何千と飾られ、豪華な美術館の中で食事をしているような贅沢な気持ちになります。

また、店に来ていつも感心しますのは、その接客サービスのすべてです。最初に店に入りますと、いつも一人でするので、大きな丸い重厚なテーブルに案内されます。

10人以上は座れそうな大きなテーブルですが、一つ



「座敷席やテーブル席もあります。」



「店の入り口の看板」



「いつも案内される丸いテーブル」



「最初に出される漬け物セット」



「チキンカツカレーセット」

おきに案内され両脇の椅子は必ず空席のままで、ゆったりとした気持ちになります。最初にお茶とお手拭きが出され、すぐに突き出しの漬物セット（べったら漬け、キムチ、青菜付け等）が並べられます。たっぷりのボリュームでお替わりもできます。そして次に大きなすり鉢のような入れ物に、これもたっぷりの野菜サラダが出され、お替わりも自由のことです。

ドレッシングは3種類並べられ、さらにお願いしますと別な種類のドレッシングを3種類用意してくれるようです。

漬物やサラダを取り皿にとり、頂いておりますとそれだけでお腹がいい加減いっぱいになりますがメインの料理はこれからです。

私はいつも特製カツ丼やチキンカツカレーなどを注文するのですが、値段は確か¥1,600円程度だったと思います。

こだわりの肉はとても柔らかく、おいしい味噌汁と一緒に頂きます。

他のメニューもだいたい¥2,000円前後のようです。そして、充分に満足しておりますとお口直しの梅茶と2度目のおしぼりが出てきます。

店の造りといい、食事の内容といい、お店の対応といい、どれもこだわり抜いたその姿勢に長くお客様に愛されるお店の秘訣があるようです。とても参考になり、店のすべてが私の学びの対象です。

東京出張の際には殆どこの店に立ち寄り、おいしい食事と店の雰囲気、サービスに感動しながら自分の仕事もこうありたいと云う思いを更に募らせ帰ってまいります。

時代の流れにも動じることなく、お客様への徹底したサービス精神が他店の追随を許さない圧倒的な存在感を保っているようです。

仕事にはお客様第一という基本中の基本を徹底して究めることの大切さをいつも感じさせて頂いております。

—感謝—

※すぐ近くに姉妹店の「菩提樹」というお店があります。こちらはステーキ類も出しているようです。

私は基本的に肉類は控えているのですが、このお店だけは例外で月に一度の自分へのご褒美として頂いております。



「姉妹店「菩提樹」の入り口」

■フレッチャリズム（その驚くべき噛み方効果）■

—昭和18年、桜沢如一氏著「戦争に勝つ食物」より

■マクロビオティック（無双原理）の創始者、桜沢如一氏が昭和18年に発行した「戦争に勝つ食物」に記載されたアメリカ人実業家フレッチャー氏の体験談です。「Fletcherism, how I became young at Sixty」噛み方がいかに絶大な効果があるかの実例として紹介されています。

—フレッチャー氏は19世紀の中頃に生まれた米国の商人。例にもれず大の活動家で大いに食らい、大いに飲んだものである。ところが40歳頃、身長168センチで体重は85キロ余になり、体力は衰え白髪の老人になってしまった。生命保険を断られて驚いたフレッチャーはすっかり一切の仕事を放棄し、医者の言葉に従って養生専門の生活をはじめ、欧米各地の療養地を歩き様々な療法を試み医学書を読みちらした。
少しも健康にならない。彼は健康を求める旅をつづけた。ふとしたことから、彼は1897年の夏、食物の選び方、取り方、食べ方をまったく医者の言うことの反対に自分の腹の要求にまかすこととした。



まず、腹がペコペコになるまでは食べないこと。ほしいものを食べること。
口に入れたものはドロドロになるまで、ほかのことは考えずにその食物のことばかりに精神を集中して噛むことにした。

この新しい方法を続けている間に彼は大変調子が良くなってくるのを覚えた。4ヶ月目には23キロ減って、体重97.75キロから74.37キロになり、150センチもあったおなかが94センチになって不思議なことに体力が出てきた。



20年若返った気持ちで仕事が出来るようになった。

食事は30分から35分で、噛み方は2500回くらい。それでいて一日に一食で間に合うようになった。水を飲むにも、ほんの少しづつ口に入れて、体温ほど温めてから飲んだ。5ヶ月目には70.87キロ、最後には58.25キロになった。実行前からみると38キロ減った。噛み方はネギひと切れを700回噛むほどの徹底ぶりだった。

その後、彼はグングン良くなった。1899年の夏、51歳の彼はオランダとフランスに遊んだ。自転車で3ヶ月間に2400キロ旅行した。4ヶ月目には月1120キロ走った。そこで7月のある日、パリを朝早く発って午前中に80キロ走った。2年前なら一日かかるてへトへトになるところだった。そして5、6日は休まねばならなかったのである。午後はもっと早く、もっと長距離を走った。これには自分ながら呆れた。

彼は普通の人の三分の一量の食事をとっている。

8月15日の誕生日に彼は20歳も若い自転車旅行家と一緒に走り出した。早朝4時出発、5時間で100キロ走った。若い友人は一休みして、ここから汽車で帰るつもりでいた。ところがフレッチャーはまた走り出した。友人は疲れた。グロアに着いたとき、この友人はケイレンを起こしてしまった。しかし、しばらく休んでまた元気を出して走り出したものの、6キロばかり行って疲れ果て、全部で170キロで走行を中止した。

フレッチャーはいよいよ元気で日暮れにトゥールに着き、10時過ぎには目的地ノウミュールに着いた。

途中での休息時間を含めて、18時間に304キロ走ったのである。翌朝、日の出に起きて、また80キロ走った。その後彼はイタリーへ自転車で向かった。



日本では、すでに明治時代に咀嚼が奨励され、大正時代になると米国から伝えられた「フレッチャリズム」の影響により、より一層奨励されるようになりました。

今年の繁忙期をふりかえって・・・

—おかげさまで無事乗り切ることができました—

昨年末より繁忙期に入り、4月の中旬ごろまでが我々不動産業者の繁忙期になります。ほとんどのお客様は3月末から4月初めにかけてお引越しを終え、新しい生活をスタートいたします。当社は少しでも新生活のスタートがスムーズにいくように様々なお手伝いをさせて頂きました。特にこれまでご入居していた方は気にならなかつたことも、新しくご入居した方にとりましては気になることもあります。一つ一つ丁寧に対応し、少しでも快適な新生活ができますように社員はもとより関係業者全員が気持ちを一つにして取り組んでまいりました。

・気になる業界の動き・

少子化が叫ばれてからしばらく経過しておりますが、明らかにアパートを探されるお客様は減少傾向にあります。

当社の管理しておりますアパート・マンションにおきましても退去者が年々減少しております。

少子化の問題もございますが、やはり景気が今ひとつよくありませんので法人も含め、お金のかかる引越しは控える傾向にあります。

このような傾向と連動して、最近の業界の動きに少し気になる現象が起きております。

とくに全国展開の大手管理会社や、地元でも長年にわたり継続している業者に、顕著に表れております。

・オーナー様の利益よりも管理会社の利益を優先・

どのような動きかと申しますと、自社管理物件を業界に情報公開せず、自社の営業窓口のみで客付けをしようとする動きです。お客様の減少に伴い少しでも手数料を客付け業者と折半ではなく、全額取得しようとするとする動きです。これはオーナー様の物件を早く成約することよりも、管理会社の利益を優先する姿勢です。このような姿勢が最近特に目に付くようになりました。

空室が続いて困ってしまったオーナー様が、当社に相談に訪れることが最近多くなってきましたが、管理は全国組織の大手に依頼している方々でした。

当社で物件を調べてみると業界には流通しておらず、自社のみで客付けしていることが多くあることが判明しました。

また、ある管理会社は決まりにくい物件のみを業界に公開し、決まりやすい物件は温存し自社で客付けすることにより少しでも利益をあげようとしておりました。

我々は同じ同業者ですのでこのような動きはすぐにわかります。

・同業者から嫌われる管理会社・

人情として、あからさまにこの様な営業姿勢の会社の物件は、なるべく取り扱いたくないのは当然です。

結果的にこの管理会社の物件は、空室期間が長くなりオーナー様に迷惑をかけてしまいます。

決まりやすい物件も、決まりにくい物件も分け隔てなくオープンにし、早く部屋を満室にすることが我々管理会社の第一義的な義務のはずです。

自社の利益を優先し、オーナー様の利益を後回しにする姿勢に、同業者として大変恥ずかしい思いがいたします。

・客付け業者は第2のお客様・

客付け業者に様々な便宜を図ることにより、良い印象をもってもらい、当社の管理物件を優先的にご紹介していただく様、働きかけることは管理会社として大切なことだと思います。

これからは物件がだぶつく傾向が強くなりますので、客付け業者と良い関係を維持し、オーナー様からお預かりしている大切な物件を、一日も早く埋めることをいっそう心掛けていきたいと思います。



—当社 社内風景—

築33年・50室のワンルームマンションが常に95%以上の稼働率を維持！

概要・・このマンションは仙台駅より徒歩15分くらいの距離にあり立地に恵まれておりますが、築33年経過していることから間取りや設備面で周辺のアパート・マンションに比べ条件が悪く、競争が厳しい状況になっておりました。

当社ではオーナー様のご協力を得ながら、様々な対策を施し常に95%以上の稼働率を維持しております。

今回はその内容を紹介致します。

物件所在地 宮城野区小田原1丁目
仙台駅より徒歩 15分
構 造 R C 6階建て



条件の厳しくなった、築33年のワンルームマンション50室

当社でご提案、実施した対策

1. 人気の無い電磁コンロ付きミニキッチンを新型のコンパクトキッチンに入れ替え
2. 洗濯機置き場がなかった台所に洗濯機置き場を設置
3. 人気のない3点ユニットバスをおしゃれに改造
4. 室内のデザインリフォーム
5. 募集形態を当社独自の敷金〇、仲介料〇、礼金〇、原状回復費用〇で募集
6. インターネット無料システムの導入
7. 監視カメラ設置
8. 夜間のセンサーライト設置
9. 集合郵便ボックス設置
10. カラーモニター付きインターフォン設置
11. 古くなったコインランドリールームをモダンにリニューアル
12. 徹底した定期清掃

このような改善は入居状況の様子をみながら随時3~4年かけて実施いたしました。



おしゃれなクロスに張替



流し台を交換・洗濯機置き場の設置



浴室におしゃれなダイノックシートを貼り、大型の鏡を取り付けました。

住まい

のことなら ハートフルハウス に なんでもお任せください！

私たちにお任せ下さい！

チラシ商品 施工のご紹介



佐藤



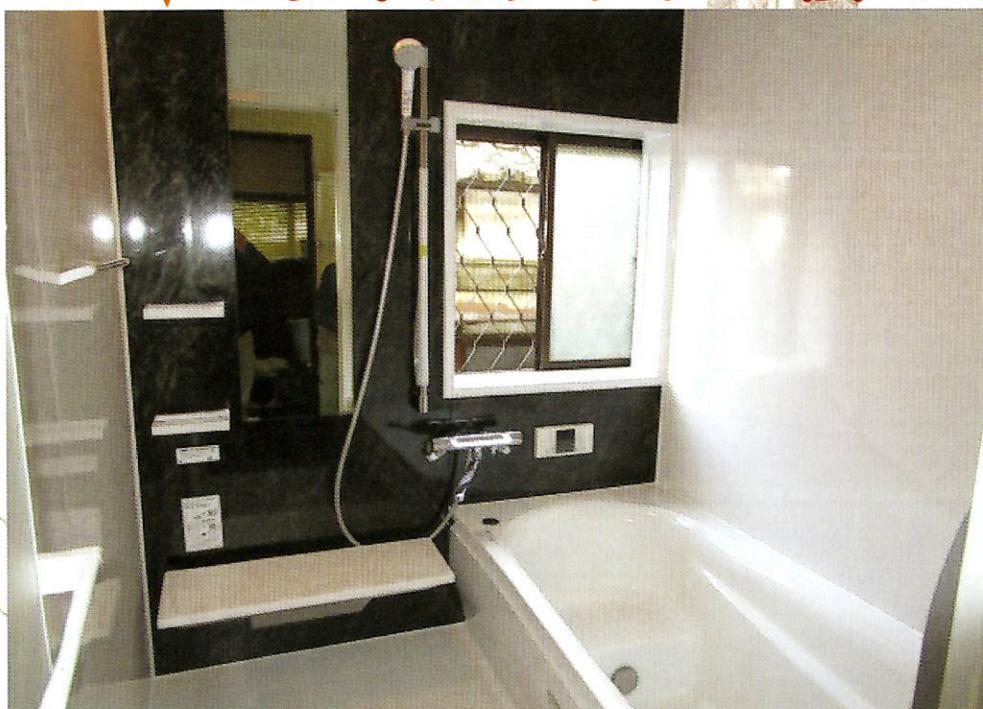
上野



“お風呂が狭く、広々した
お風呂にゆっくり入りたい。
この機会にジェットバスも
付けたい”

そんなご希望にお応えして…

▼ デザイン一新！
▼ サイズアップで広々！



情報誌と一緒に送らせて頂いております。
チラシを見たOさんが店頭にご来店いたしました。

ジェットバス

洗面所も交換



チラシの金額に既存ユニットバスの撤去・給排水管の切回し等の工事が追加になります。詳しくはお気軽にご相談下さい！