

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。

防犯対策！？

こんにちは、プレシークの柴田です。10月29日（水）天高く馬肥ゆる秋というような秋晴れです。天気予報では、今日の最高気温が24度となっております。暑くなったり寒くなったりで、体調を崩されてはいませんか？私は、風邪気味がずっと続き、なかなか治りません。まわりでも風邪を引いたと聞くことが多いのですが、皆様もお気をつけ下さい。不動産探しには、**体力も必要**で、契約間近はかなり忙しくなり、日常生活に加えて多忙になります。不動産の購入では、契約後より契約前にすることが多くなります。不動産購入の流れを簡単にお話しますと、物件の収集をし、現地を何度も見に行き、資金の計画・相談、建物やリフォームの打ち合わせ、書類の準備にローンの申し込みと契約前にすることが大半を占めます。契約が終わってしまいますと、ローンの返事を待ち、手続きをしていくだけになりますので、契約前の忙しさから比べると拍子抜けするくらいです。契約までは気が張っているのに乗り切ってしまうのですが、契約後に疲れがどっと出て体調を崩す方もいらっしゃいます。日常生活に支障が出てはいけませんので、検討する物件が出てきた時は、無理な予定を組まずに、体力の温存にも注意を払ってください。

世間では、日本シリーズも終わり、総選挙に向けて動き出しました。先日、弊社が加盟しています不動産会社の協会の研修に出席して参りました。ここでも、選挙に向けて、候補者の方が何名か出席され、演説をされていきました。この研修は、宅建業の免許更新などに必要な研修のため、半ば強制になります。終了のハンコを受けなければいけないため、途中で帰ることが出来ません。そのような行政からの縛りの中で、政治活動が入るのはどうかと思いました。その候補者方々には何もあるわけではありませんが、参加せざる負えないことにつけこんだやり方に抵抗を覚えました。さて、その研修の中身ですが、今回は柏警察の生活安全課の方から、地域の現状と防犯対策についてのお話でした。毎日のようにマスコミで報道されるように、凶悪な事件が増えております。柏警察管内では、ニュースになるような大きい事件は起きていませんが、身近で起きる犯罪は、かなり増えています。ひったくり（前年比27%増）や車上狙い（前年比9%増）特に増えているのが**空き巣で前年比87%増**です。共通して言える対策は、「隙を見せない」ことです。車上狙いでは、ほんのちょっとだからとか周りで人が居るからと、エンジン・鍵のつけたまま車から離れると、ほんの2,3分でも狙われます。ひったくりでも、常に周りを意識しましょう。被害の多い所では、黄色の看板が出ていますので、注意しましょう。

空き巣対策は、地域と建物の両面から考えることが大切です。地域特性として、空き巣が多いエリアには共通して言える特徴は、1.ごみ集積所が乱雑 2.町内掲示板の管理が雑 3.放置車両や自転車がある 4.行き交う人が挨拶をしない 5.町内パトロールがない などです。選挙と同じですが、自分一人では出来ないからと諦めずに、一人一人の意識が大切で、その小さな積み重ねが、**犯罪者が避ける地域**を作ります。建物の対策は、各ハウスメーカーでも考えており、防犯のパンフレットなどもございますので、建築の計画の際には、十分なお打ち合わせをして下さい。毎年このことで、十分なお打ち合わせをして下さい。毎年このことで、これから年末に向けての時期は、一番犯罪が多い時期になります。くれぐれも隙を見せずに、被害に遭わぬようお気をつけ下さい。

体調についてや防犯について、偉そうなことを書いてしまいましたが、私も実践できておりませんので、注意したいと思います。被害は少なかったのですが、私も車上狙いを今年だけで2回も遭ってしまいました。人の身体・財産を奪うことは、犯罪ですから当然いけないのですが、人に迷惑をかける・困らせるのも、苦痛を与えることですから、犯罪とはならずともいけないことです。これをしているのが、我々住宅業界です。先日、**業界全体の営業姿勢**に対し、お叱りのお言葉を頂きました。昼夜を問わず相手の都合を考えない突然の訪問、執拗な電話や勧誘、提案には程遠い押し付け営業、どれも反論の余地がありません。これは特定の会社のことではなく、全ての会社と言えるほど業界全体の問題です。不動産にしる住宅にしる、必ず**必要な過程**があり、それにはある程度の時間がかかります。それを無視したとしか考えられない営業が行われているのが実態で、表面ではお客様のためとどこでも言うのですが、矛盾しています。営利を目的として活動していますので、利益追求をするのは構わないと思いますが、量による営業から質を高めた営業に変換し、自然と利益が出る形に変わらなければいけません。販売会社からは、「何を甘いこと言っているんだ」と言われそうですが、もっと業界全体の地位を向上させたいと思っております。我々の自助努力も必要なのですが、この体質を変えるには、皆様のお力も必要になります。このような企業論議の押し付けやお客様を無視した会社や営業には、**断固拒絶**して下さい。そして会社が気づけば変われます、気づかない会社は退去して頂くしかありません。その淘汰により、業界全体が変われると思います。市場が「NO」と言うしかありません。お願い致します。 柴田 誠

【旭化成ホームズ・イベントのご案内】 土地の選び方セミナー 11月15日（土）午前10時～ 松戸営業所、11月1日（土）午前10時～ 柏営業所。 バス見学会、11月2日（日）松戸営業所。