



- 今月の『トピックス』**
- 5. 買い主が家主・売り主が借り主
 - 1. 未婚率増加・空室率増加の分析 6. 建物老朽化で借主建て替え希望
 - 2. 任意売却で契約後差押え！ 7. 小川歯科クリニックがオープン
 - 3. 持ち回りの売買契約！ 8. 手数料報酬に感謝！
 - 4. 認知症のお客様からの相談！ 9. 違法駐車取締の影響！

●私たちの「不動産に関わる仕事への熱意」をおすそ分けです。
頑張っている姿をご覧下さいネ！
編集長：中野 佳代子

こんな事もしているの？
為になるお話、盛りだくさんです！

1. 未婚率増加・空室率増加の分析

国土交通省の「首都圏白書」によると、東京都心に住む世帯が増加する一方、近郊都市の世帯減少が進んでいる実態が明らかになりました。

また、人口が減少している地区町は41にのぼり、空室率も11パーセントと上昇傾向です。

東京都心部は平成5年までは転出超過だったのが、平成10年まではその数が減少し、15年までの5年間で転入超過となり、転出から転入へ大きく変化しています。

若い方の持ち家転入が多くなり、高齢世帯は地域へ転出する傾向にあるようです。

その理由は不動産価格が安くなり、都内へ勤務する方は通勤や環境を考えて、都内でマンションを購入する方が増加したのです。

不動産の仕事を通じて、たくさんの方にお話を聞きました。

不動産会社で、たくさんの支店を持っている会社の中でも「地域によって転入と転出の割合が違っており、結果として売上が伸びているか減少しているか地域格差となって現れている」との事です。

やはり都内に近いエリアは人口が増え、さいたま市で考えると「大宮」より南の地域は空室率が少ないです。

大宮から北・東・西など、路線が都内から離れるに連れ、共同住宅の空室率が目立ちます。多くは1割・2割が空いており、中には3割・4割空いている物件もあります。

昔から6月は「ジューンブライド」と、結婚するカップルが多く来店される月ですが、今年の来店は非常に少ないと感じました。

2000年の未婚率を見ると、特に25才から29才までがら割を突破しています。

また平均結婚年齢は、男性29.4才、女性は27.6才です。

・・これでは少子化が進むはずですね！

結婚への価値観・相手へ望む事・親との同居など、条件面を考えると結婚へ踏み切れない方が増えているようです。

「成人すると親から独立・結婚して子供を持つ」当たり前に考えていた事が、大きく変化しています。

日本全体がいつの間にか、とても大きな魔物に取り憑かれているような気がします。

社会を良くするのが先か、それぞれが行動する事が先か、何か解決方法があるのか、考える事が多いです。

「何をどうしよう」という大それた事は考えていませんが、人として生きて来たからは一通りの経験をしておくのが良いと、機会が有るたびに話しています。

いつかきっと「自分が生きてきた本当の意味」を知る事が出来ると考えるからです。



仲良し家族（孫は目に入れても痛くない）



有限会社マンションセンターさいたま

TEL 0120-241-060 ■定休日 毎火曜

〒331-0074

さいたま市西区宝来1656-20
<http://www.mansionc.com/saitama/>

よこそ【マンションセンターさいたま】へ

西区不動産専門店

ご相談無料！



不動産に関わる者として不安を感じるのは「結婚予定でアパート探しをするカップルが激減している」という事により、人口が確実に減って行くのだろうと予想される事です。

子供は二十歳を過ぎたら独立し、適齢期になると結婚し子供が生まれる。

兄弟仲良く成長し、よく学びよく遊ぶ。家に帰るとお母さんが夕食を作つて待ってくれる。

お父さんは家の大黒柱で、威厳を保ち子供達は顔色を伺いながら、いたずらを抑える。

これが当たり前のように感じていたのは、今から20年か30年前の過去です。普通の事なのですが、なぜかスゴイ事だったのですね。

- ①結婚する年齢が高くなり、独身主義者の多く、出産しても一人っ子が多い。
- ②高齢者の割合がどんどん高くなり、年金支給の政府負担が益々増える。
- ③学校や自宅では犯罪に巻き込まれるケースが増え、安心して学校にも通えない。
- ④子供達を一人にさせられないので、親の負担が増えるが、景気が良くないので家計を助ける為に母親も働きに出る。
- ⑤父親の権力が低下し、家族のために働き続けて、やっとこれから平穏な人生を送ろうとした時に家族から冷たくされる。中には離婚を突きつけられる。

いやな時代になったものですが、この20年の間にはやはり危険を予知するような現象があったのです。

- ①核家族が増え、子供が欲しがる物は何でも買ひ与える。
- ②学校ではゆとり教育が始まり、競争意識が無くなり、教養や体力も無い子供達が増えた。
- ③親は自分たちの事に必死で、子供達に本当の意味での愛情を注ぐ時間が無かった。
- ④困った事があると、学校のせいにしたり権力や法律で処理しようとする。

これらのツケがこれからの日本の将来に暗い影を落としています。

今は若い人と思っている人もあつと言う間に年を取り高齢者の仲間に入ってしまいます。

今の多くの高齢者には子供がいますが、結婚しない高齢者が増えた時は、いざという時に、たくさんの人々に迷惑を掛けたり寂しい思いをする事になります。

不動産に関わる仕事をしていますと、高齢者の一人暮らしは不安でなかなか貸す事が出来ません。自宅を持っていたとしてもいつ事故があって孤独死を迎えるか解りません。

痴呆症になれば生活面の事故も不安です。

若い方、誰の為でもありません。真剣に自分の将来を考えて行動しましょう。

たくさんの人々のそれぞれの人生に関わる仕事をしていますと、いろいろな事を考えます。人として生まれ、仕事・結婚・出産など一通りの経験をしてやっと一人前です。中でも親になる経験を通して、人生における一番大切な事を学びます。

やはり家族の愛情が一番人を成長させるのでしょうか。厳しさの中に本当の愛があります。面倒を見すぎてもいけません。

お客様の中には「仕事をしない、結婚をしない成人をした子供」を持つ方もおられ、親の苦悩を感じています。

お節介と思われても提案し続けましょう！

2. 任意売却で契約後差押え

売物件の売却事情により、通常売却・競売・任意売却・買取など、処分の方法は様々です。事情があって、一刻も早くお金を手に入れたい場合は「買取」となります。

買取価格は通常売却よりも割安になってしまいますが、手間暇が掛からず間違いない現金が手に入りますので、今後の予定が組めます。

「競売」は大抵の方がご存じのように、裁判所で入札して価格を一番高く書いた人の手に入る仕組みです。

最近は素人の人が入札するケースが多いのですが、危険負担として「現物を見ることが出来ず、裁判所だけの資料だけで決断しなければならない事や入札価格以外に管理費や固定資産税の滞納額が相当高額になっている」場合があります。注意を払いましょう。



かわいいお客様が来ら
れました。
し力も向けると緊張
かわいが
れました。
かしら。
事務所にあ
る。「たくさ
でんの才モチヤーで遊ん
で楽しそ
うでした。
また来て下さ
いネ！」

住宅ローンなどの滞納をする人は、お部屋を掃除していない人が多く、設備も壊れている事がよくあり、リフォーム代にたくさんの費用が掛かります。

「任意売却」は、競売になる前に債権者の了解を得て、少しでも高く売れるようにする事です。競売にても任意売却にしても、住宅ローンなどの借入額が多く、返済出来ないので、現実には売却価格より残債が多いので、売り主は売却出来ても借金だけが残る事になります。

債権者は残債を返済しなければ抵当権の抹消をしないのが普通ですが、そのままでは一銭も返さないで夜逃げされる可能性もあります。少しでも多く資金を回収するために、任意売却を売り主に求めます。

「通常売却」は、通常の処分・買い換えなど、取引に問題が無い方の売却方法です。

購入時よりも不動産価格が下がっていますので、売却価格よりローンの残債が多く残っている方もあり、売却価格と自分の資金を足して抵当権を抹消する方もおられます。

今回の契約では「任意売却で売買契約を結んだお客様が、固定資産税を滞納していて、契約後に差押えがついて予定通りに決済が進まない」という事件がありました。

なんとか買い主様に決済を延ばして頂き、役所に差押えを解除して頂く手続きをして事なきを得ました。

取引は様々です。1つ1つの契約はすべて内容が違います。慎重に良い物件を選んで購入しましょう。どんな内容のものでも、良い物件を納得価格で手に入れば良いのです。複雑な手続きは私たち専門家にお任せ下さい。

3. 持ち回りの売買契約

不動産の売買契約は、通常「売り主様・買い主様」が立ち会って、重要事項説明と売買契約書をご説明します。

双方のご都合を確認して、契約日時を決めますが、時々お客様のお仕事の関係でなかなか決められない事があります。
そんな時は「契約書」の持ち回りをします。

まず買い主様にご説明して、手付け金を預かり、後日売り主様にご説明して手付け金をお渡しします。立ち会いで契約を行う場合は、買い主様のいろいろなご質問に対して売り主様からご説明して頂けますが、契約書を読み合せている時に質問が出ると、あとで確認してお返事をする事になります。

問題が無いように、契約書の中身を前もってより一層慎重に確認しておく必要があります。

今回の売買契約は、持ち回り契約となりました。売り主様と買い主様がお会いするのは、決済引渡の時になります。

売り主様から売却依頼を受けて、1ヶ月も立たないうちの契約となりました。

「思っていたより早く決まりましたね」と、売り主様も大喜びです。

ただ、待てば条件の良いお客様が現れるか、というと、そういう訳ではありません。お客様が検討されている時に、交渉に応じるというのが一番大事なのです。

・・・・あの時、安くして買ってもらえば良かった。。。などと後悔したくありません。

売れなくて広告を続けていると、いつまでも反応が無くて、結局はもっと価格を下げる事になってしまいます。

当社で行っているリフォーム工事も間もなく完了します。内装を変えると見違えるように綺麗なお部屋になりました。売買契約・リフォームをセットでご依頼される方が多いです。

最近エレベーターの事故がニュースで取り上げられていましたが、今回の契約は5階建ての階段のマンションで5階部分です。建物は古いでですが駅から近く、陽当たりが良くて、価格もお手ごろです。

価値観はすべてのお客様にとって違います。
エレベーターを利用するより、階段を上がる方が安心だと考える方も現れています。

売り主様・買い主様、ご契約おめでとうございます。

元気なトモ君に「何才?」と聞くと
指を出した。事務所の前で、「2才」と言つてくれました。



4. 認知症のお客様からの相談！

高齢の女性から、「これから終の棲家にする為にマンション購入したいんです」とご相談を受けていました。

まだお電話でしかお話していないのですが、資料を郵送したりお電話で契約の流れをお話していました。

しかし、仕事の関係で少し連絡が遅くなるとすごく私を非難されました。

こちらも細かい連絡をしないといけない・・・と反省しましたが、内容はそんなに大事ではありませんでした。

そして、いろいろな経緯で「少し変だな」と思う所があったのです。

そう考えていた時、身内の方からお電話を頂きました。

女性は70才くらいだそうですが、近ごろ認知症が出てきたそうです。認知症は50代など若い人でも発病するようです。被害妄想や物忘れなどが多くなり、廻りの人たちを振り回します。

仕事柄、他にもこのような方とお話しした事がありますが、対等に話をしていると「変だ」と思うのですが、全く事情を知らない人が見ても解らず、普通の人に見えてしまいます。話し方がシッカリしていますし、真面目そうに見えるから不思議です。

身内の方は「本人のしたいようにさせる」と言われましたが、私は「この話は無かった事にしましょう」とお返事しました。

マンションを購入しても事故が心配です。管理会社や住民に迷惑を掛ける事も出てきます。「身内の方が近くで見守ってあげて下さい」とお話ししました。

不動産の仕事を通じて、たくさんの方とお話ししますが、ほとんどの方が初めてお逢いする方です。そのお客様を理解しながら「お金や法律に係わる重要な事」とお話しするには、いろいろな経験が必要です。

人を見る目をもっと養わなければ・・・。そう考えた一日でした。

5. 買い主が家主・売り主が借り主

中古マンションの購入希望のお客様をご案内した時に、売り主様と買い主様が仲良くお話しされました。

不動産を購入検討する時に「前に住んでいた人はどんな人だったのかしら？」と、ほとんどの人が気になります。



事務所の受付にかわいい
ワンちゃんを置きました

売買物件をご案内した時に、売り主様がまだ住んでおられる所が多いです。

それは売却見込みが付いてからお引っ越しを検討されるからです。中には希望の価格では売却出来ないと、売却を断念される方もおられます。

お客様が売り主様と直接お話をし、売却理由・地域の環境・学校関係・隣近所の人たちの情報を聞かれるのは、とても安心出来る事で住んでからの心構えも出来ます。

売却理由を詳しくお聞きした時、「買い主様が早めの入居を希望した場合、仮住まいを探さなければならない」と言わされました。

本来は、来年の春休みに両親と同居する為に今年内に売却しておくとの事でした。

ご両親が遠方なので、お子さんの学校の関係で三学期まではこちらで通学されるそうです。

買い主様は、売り主様のご都合も考えて、いろいろな提案をされました。

「仮住まいも含めると2度引越しないといけないのであれば、1度の引っ越し代を価格交渉して安くして貰えないだろうか」「決済しておいて、転居するまでの期間、ローン分を家賃収入として貸せないだろうか」

細かく考えると、多少の問題もありますが、売り主様は引越が1度ですみます。

仮住まいをすると、賃貸の契約金が掛かります。手間暇を考えると売り主様にとっても悪いお話では無いかと思います。

これらの提案をお伝えすると、快く交渉に応じて頂きました。いろいろな事を問題無いように打ち合わせて、お話を進めて行きましょう。

6. 建物老朽化で、借り主建替希望

家主様からお電話があり「相談したい事があります」との事で、ご来店頂きました。

たくさんの賃貸物件を持っておられる方でしたので、空室物件もありお客様の契約が少ない

事も悩みの種のようでしたが、今回はテナントの賃貸についてのご相談が主な内容でした。

「テナントの賃貸契約をして、問題なく20年近く過ぎてきたけれど、建物が古くなり借り主が建て替えの希望を申し出て来るので困っています。」

広めの土地から契約の話を初めて、借り主の要望に応じて家主が建物建築をして賃貸するという契約内容でした。

建物の老朽化が進むと、借り主が古いテナントで営業するのに支障が出てきます。借り主からの「建物再建築」の要望はもっともな話なのですが、問題は家主側の近い将来起こるであろう「相続問題」です。

登記名義人は91才のお父さんです。

今はお元気なのですが、万一の事があったとき、たくさんの不動産を相続するとなると相続税も相当な金額となります。

アパートやマンションなどを建築して、税金対策をしているものある程度の相続税を支払う為にいつでも処分出来る不動産を、別に用意しておく必要があります。

家主様はこのテナントの土地を、まさにその対象と考えておられます。何か問題が起こるまで、賃貸収入があるのは有り難い事なのですがここで建物が建築されるとなると、ずっと長く貸す事になり処分出来なくなってしまいます。

借り主は、ずっと借り続けるのか、今ここで別の場所を探すのか、どちらもせっぱ詰まった問題となっています。

いろいろなご事情をお聞きして「目的や結果をハッキリさせて、伝えるべき事はきちんと伝える。情に流されるとあとできっと後悔する。冷静に話し合っても妥協はしない。」とアドバイスしました。

借り主は不動産関係の仕事をしている人だそうです。うまい話に乗ってしまって、相手の話を受け入れてしまう可能性もある優しい家主様だから、とても心配です。

万が一の処分の時は、当社にもたくさん購入希望のお客様がおられます。

ご相談頂いた場所が良い土地なので、処分に関しては心配ありません。土地価格についても資料をお渡ししてご説明しました。

うまく解決出来る事をお祈りしています。出来ない時はお手伝いしますのでご安心下さい。

7. 小川歯科クリニックがオープン

指扇駅から北へ5分行ったところに「小川歯



小川先生ご一家の笑顔！

科指扇クリニック」がオープンしました。

マンションセンターさいたまを通じて契約して頂いたお客様です。勤務していた歯科から独立して、内装工事をしたり、機械の導入など開業に向けてたくさんの過程を経てのオープンです。32歳の若くて親切な歯科医師、小川先生は経験・知識も豊富で、親切になんでも教えて下さいます。

小さな頃から歯が弱くて、虫歯の治療ばかりでまともな歯が少ない私にとっては、心強いアドバイザーです。

スーパークリエイティブのすぐ北側の通り沿いにあるビルの1階に「小川歯科指扇クリニック」がありますので、お買い物のついでにも気楽に立ち寄られてはいかがでしょうか。

治療を待たない為に、予約を入れておくと便利ですが、基本的にはいつでもどなたでも診察して頂けます。駐車場が少ないので、自転車で出かけると便利かもしれません。

さっそく、診察室を覗いてきました。

「最近の診察機械や、診察室の様子」に興味津々の私は、パチパチと写真を撮らせて頂きました。小川先生と奥様やお子様の記念撮影も「はい。ポーズ！」とバッチリいいショットが撮れましたので、ホームページの写真コーナーにもアップ致しました。

近くのお花屋さんに出かけて、お祝いのお花を注文していますと、その花屋のご主人も「とても感じの良い先生ですね」と褒めておられました。

小川先生は「一般歯科と小児歯科」が専門です。ご自身にもお子さんがおられるので、小さなお子さんにも優しく診療して頂けます。「目を閉じているときに機械の音が聞こえると不安なので」と話しますと、いつも前もって治療について細かく説明して下さる方でした。

「マンションセンターさいたま」に聞いてきました、と言って頂くと、より一層親切さが増すかと思います。

・・・いえ、どなたにも平等に優しくして下さる先生のようですよ。

8. 手数料報酬に感謝！

毎月、賃貸物件一覧の新聞折込チラシを作っています。原稿を作成して、リソグラフで印刷します。他の不動産会社さんが来られて「自分の所で印刷しているのですか？」と驚かれることがあります。

私はこの不動産業界に入った時から「お客様からご依頼を受けた物件は、自分の責任で早く広告をする」という姿勢ですべて自分で印刷しています。

不動産会社の営業は「契約が優先」という考えの人が多く、昔は私もその一人でした。

極端な話として「売上さえ上げていれば、昼間はさぼってパチンコ店へ・・・」と聞いたこともあります。

私が仕事を覚えた会社は、またの名を「不動産学校」と呼ばっていました。研修が多く、資格を取るように指導を受けました。チームワークや上下関係についても、はみ出した行動を取った時はよく注意を受けました。

自分自身の営業力や資格が持てるようになると、少ない給料に対して大きな不満をもった物でした。他の会社の営業が羨ましく思ったのですが、いつか身にしみて反省するようになりました。

自分の力を過信し過ぎていたのです。

そして私たちの給料はお客様から頂いているのだと改めて認識したのです。ある規模の一員だからこそ、仕事が出来るのです。たった一人の自分に対して、誰も仕事の依頼をしてくれません。

経験や資格を持っている私に「あなたは何でも出来るのね」といわれる方が多いですが、そうではありません。

私たちがこうやって仕事が出来るのは、お客様が仕事の依頼を下さるからです。仕事をさせて頂いて、生きがいを持った毎日を過ごす事ができます。

甘い考えでは利益が生み出せない、非常に厳しい時代ですが、当社に仕事の依頼をして下さるお客様が本当に多くなりました。お客様からお預かりした物件は、一生懸命広告させて頂きます。

成約になった時は手数料を頂きます。お客様から頂いた手数料は、当然のことのように考えるのではなく、心からお礼を申し上げます。

大切に使わせていただき、会社を発展させ、いつまでも皆様のお役に立てるように努力いたします。

9. 違法駐車取締の影響！

6月1日より、違法駐車取り締まりが強化されました。

テレビのニュースを見ていると、民間委託された担当者が四苦八苦して取り締まりステッカーを貼っている様子が映っています。

大きな外車を避けている様子や、ステッカーを印刷するまで時間が掛かって運転手が去って行く様子を見て笑っていました。

・・・ところが、なんと銀行に行くのに少しの間駐車していて、出てきた時に取締官が私の車に対して機械に入力していたので驚きました。

商店が建ち並び、斜線が引かれたスペースがあります。そのスペースは商店に来る人たちの為の一時駐車スペースだと思っていましたので「ここに車を置いてはいけないのですか？」と聞きますと「駐車場ではないので駐車禁止ですよ」と言われました。

「知らなかったのですが、すぐに移動します」と言って、事なきを得ました。

さいたま市では大宮駅の付近が多く駐車違反取締りをするだろうと思っていたのですが、指扇地区のあちらこちらに取締官が出没しています。ステッカーを貼られたら罰金を払う事になりますので、仕事にも影響してきます。

お客様を車に乗せてご案内していますが「道路上にちょっと」というわけにはいきません。空き地や駐車場におく事になり、トラブルが増えるかもしれません。近い所は自転車に乗ってご案内するほうが良いでしょう。

それにしてもあちらこちらに駐車場が不足しています。

当社に来店される方は、お近くのコインparkingをご利用下さい。領収書をご持参下されば料金をお支払い致します。駐車違反にはくれぐれもご注意下さいネ！

