



やまとくん

今月の「トピックス」

- 1. 甘えるのが親孝行？
- 2. 高齢の家主様これからが心配！
- 3. 入居率を高める対策は・・・
- 4. 入居申込を断られたお客様
- 5. ソフトボールでピッチャーを！
- 6. 离婚調停中！財産分与は・・・
- 7. リフォーム工事の注意事項！
- 8. 無責任な営業マンが増えている！
- 9. 慎重に、かつ積極的に決断！
- 10. ローン返済、抹消手続き同時に！

●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. 甘えるのが親孝行？

私の両親は兵庫県の淡路島で元気に暮らしています。

昭和一桁生まれで健康な両親は、野菜を作りながらの自給自足生活です。無農薬の新鮮な野菜を子供や孫達に送るのが楽しみなようです。

そんな生活をしている母ですが、この春に生まれたひ孫に会うために、先日淡路島から一人でさいたま市までやってきました。

母がやって来る事を仕事の関係者やお客様に話していますと「中野さんのお母さんてどんな人だろう？」と興味津々でした。

母の身体は小柄なのですが、その身体から溢れるパワーが普通ではありません。

一目会った人が「お母さんの廻りにオーラが漂っている」と言っています。

とにかく、元気！明るい！強い！面白い！と誰もが同じ印象を受けるようです。会ってみて「想像以上の元気さだわ」とどなたからも言われました。

遠く離れて暮らす両親ですが、いつも母の元気な言葉に私たち家族全員が励されています。子供を始めとして、孫・ひ孫まで、みんなが母の作った野菜を食べ、遠くからアドバイスを受け、甘えています。

嬉しい事ですね。

「親の介護をしている」という話をよく耳にしますが、私の場合は先祖代々年老いても元気に働き続ける人が多く、寝込む事も無くアッという間に天国に行くケースが多いです。

両親の場合はひ孫がいてもまだまだ70代です。親戚の多い故郷で、ゆったりと二人で幸せに暮らしています。

振り返ってみると、母は若い頃からじっとしているのが嫌いでした。朝早くから夜遅くまで家事をしたり仕事をしたり、じっと座ってテレビを見ているような姿を見た事はありません。

テレビを付けながら裁縫をしてたり、時間を有意義に使っています。

私もどこか似ている所があります。母ほど器用ではありませんが、のんびりするのが嫌いなのです。この点は「仕事が忙しい時でも苦にならない」という事につながっています。親の後ろ姿をいつも見ていたのですね。

母が事務所にいた時、家主様が来店されて内装工事や外装工事についてのご相談を受けました。

「若い方に喜ばれるリフォームで印象の良い仕上がりを」と希望される家主様は、ご自分でもクロスの張替をされたり、一家総出で工事に携わっておられます。



孫、ひ孫達に囲まれて！
おばあちゃんがいたから今の私たちがあるのですネ！ワイワイガヤガヤ大騒ぎで水族館に出かけ、一緒にご飯を作つて。



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！



「ちょっとアドバイスを頂きたいので現地を見て下さい」と来店されたのですが、あいにくと私の予定が詰まっており、すぐに現地に飛んで行く事が出来ませんでした。

折角来て頂いたのに、家主様も残念そうに肩を落とされました。

「母ですが建築のプロなので、現地を見て貰います」と言って、家主様に同行させて頂きました。家主様にとっては、「ただのおばあちゃん」にしか見えないのですが、若い頃は父が建築会社を経営し母が仕事のすべてを切り盛りしていたのです。

100棟の建て売り住宅を一挙に工事手配をしていました。経理を始めとして、営業や職人さんの手配から、会社の決算処理も一人でこなしていました。工事の仕上がりについては、特に厳しい目を持っています。

現地を見に行ってしばらく帰って来ませんでしたが、戻って来て話を聞きますと、それは納得出来るものでした。

家主様はお部屋のドアを出た所に雨よけのひさしを大工さんに作ってもらったのですが見た目のデザインがあまり良くないのでやり替えようかどうかどうしようか、悩んでおられたのです。

「予算や仕上がり、入居者の希望など全体的な事を考えると、取り壊してやり替えるほど の事も無い」というのが母の結論でした。

念のために私も後で現地を確認しました。母の話す通りでした。家主様も私の一言で納得されたようです。

昔の両親は私と弟の面倒をほとんど見ずに1年365日ほとんど寝ても覚めても仕事に追われていました。

もし子供が出来たら私は両親と違って、きちんと子育てしようと思っていたのですが、やはり同じように仕事ばかりしていて、仕事に対する姿勢も厳しいのは、母の姿を見て來たからなんでしょうね。

2. 高齢の家主様、これからが心配！

指扇地区で賃貸物件を取り扱っていますといろいろな事に遭遇します。

家主様も高齢化が進み、お話をするにも中には耳が聞こえにくい方もおられます。よくよくご説明しても理解を示されない方もありお客様共々大変困ってしまうでき事がありま した。

やまとくん便り No.52-2 2006.11

駐車場の契約をさせて頂いたのですが、借り主が大手法人様でした。家賃は会社より家主様の口座へ振り込みとなります。まず問題が無いお客様です。

ところが家主様は「駐車場代が現金で無いと受け取りません」と言われて、こちらの説明を聞き入れようとしませんでした。

駐車場の契約については、利用される方からのお話だったので「家主様と話し合ってから来店して下さい」と説明しました。

契約金は頂いており家主様には「契約書が揃ってから一緒に持ちします」と言って、了解を頂きました。借り主の法人様は「契約書に振込先が書いてないので印鑑を押せません」と言われますし、利用者様からの返事を待っている状態でした。

ところが返事がなくて家主様もいつまで経っても書類とお金を持って来ないので、怒って電話をしてこられました。

お聞きすると「駐車場代を振り込んで来ない会社があって、ひどい目にあった」との事です。「大手法人様で問題はありません」とお話ししても、全く聞き入れてくれません。

利用者様が会社と相談して、しばらく現金で支払うという事になりました。

あの家主様、お年で耳が聞こえにくいし、みんなが現金で持って行っても、何かあったときに不動産の管理はどうなるのでしょうか？

奥様は入院されたとお聞きしましたが、その後全く姿を見ません。ご家族やご親戚のお話もあまりお聞きしていませんが、この先が心配です。



両手に孫！兄弟の仲良い姿を見ていると本当にかわいい！男の子は本当に元気！

3. 入居率を高める対策は・・・

賃貸契約には、いろいろな形式が出てきました。「敷金礼金」の事もそうですが、「解約時清算金の費用・契約時の部屋設備も借り主が選択出来る」ように、いろいろなパターンで募集しています。

おもに「敷金礼金がある場合と無い場合」では、賃料が変わって来る事と、半年以内の解約と1年以内の解約では違約金が付きます。

この期間に契約されたお客様は「解約時清算金を無料にしよう」というキャンペーンを行っている管理会社もあります。

管理会社によっては解約清算金を定額制にしたり、経過年数により負担割合を決める場合があります。

「お部屋の家具を付けた場合は、家賃の何割かアップにする」など、単身者にとって「新生活で家具を揃えるまとまった費用が掛かる」等の不安が無くなるというケースもあります。

どこの賃貸物件もそうなのですが、まずは「お部屋がピカピカに奇麗である事」が入居率を高める最大のポイントです。

増える空室率と、減少する借り主にアピール出来る商品化との戦いです。

今多少なりとも費用が掛かっても、契約して貰えばいつかは家賃で取り戻せます。

空室が続き、何の対策も取らないでいると、益々お部屋の状態が悪くなり、いつまで経っても借り主が決まりません。

費用が掛かる事なので、お客様によっては厳しい事もあるかと思いますが、是非ご検討して頂きたいと思います。

当社では、常にいろいろな社会現象やお客様のニーズなどの情報提供をさせて頂いています。契約に至っている賃貸物件は、家主様から募集条件を変更される連絡を頂いた方や、借り主様からご希望があった場合に、条件を酌んで頂いた物件です。

リフォーム・礼金ナシ、家賃の値下げなど、当然のように借り主様は希望されます。いつまでも強気で家賃を下げる物件は、空室期間が1年・2年と続きます。家賃を下げる方も頂いた方が建物が傷まなくていいです。

増加する賃貸物件と少ない借り主との間で不動産会社は借り主にとって良い条件の物を紹介します。それで無ければ、借り主は他の不動産会社を探しに行ってしまいますから。



最近のテレビニュースを見ると、虐待された子供たちが多く、家庭内殺人や子供への暴力が報じられます。歩づつ輪を広げましたから良くなっています。私たちから元気になりました。笑顔で！

4. 入居申し込みを断られたお客様

賃貸契約を申し込む時、当社では必ず「賃貸保証委託契約」も結んで頂きます。

入居審査を保証会社に委託し、審査を通過して初めて契約出来るシステムです。以前は異論を唱えるお客様も多かったのですが、今では当然のように義務としている不動産管理会社がほとんどで、お客様も納得されます。

賃貸保証に加入すれば、連帯保証人が要らないのではないか、とよく聞かれるのですが、当社では万一の事故に備えて、保証会社の保証と連帯保証人の両方に契約をお願いしています。

借り主様にとって、別に不具合がなければ問題の無いことです。ご説明すると、ご了解して頂いています。

生活保護を受けている方から、賃貸マンションの申し込みを頂きました。

多少の条件交渉がありましたが、空室が増えている昨今もあり、役所から家賃分が支給されるという事は、滞納率も少ないと考えられます。申込書に書いて頂き、保証会社の審査を受けました。

すると「この方には審査を通す事が出来ません。理由はご説明出来かねます。」というお返事です。

個人情報がいろいろな形で流通しています。

問題を起こしていない方の情報は出回る事はありませんが、どこかで金銭的な事故やトラブルを起こしている人は、どこで調べられてもブラックに乗ってしまいます。

毎日いろいろなお客様が来られます。書類の審査だけでは、詳しい内容が分かりません。勤務先についてもうまくごまかす方も過去にはありました。

今回のお客様はどんなトラブルがあったのでしょうか。入居をお断りしましたが、入居してから家主様にご迷惑をお掛けしなくて良かったと思います。

5. ソフトボールでピッチャーを！

地域の人に誘われて「ソフトボールの練習」に参加する機会がありました。

休日が合わないので、なかなか仲間に入れて貰えないと思って諦めていたのですが、地域の人たちとの交流もいろいろな面でプラスになると思い、時間を作る事にしました。

ほとんどが仕事すくめの毎日です。ほんの数時間楽しむ時間があっても良いのでは・・・。

私にとって「ソフトボール」は、昔の話ですが「生き甲斐」でした。

今は「仕事が生き甲斐」ですが、それはそれで楽しみがあります。

20代の頃にママサンソフトボールの強いチームのメンバーでした。守備は外野とピッチャーです。子供を三人産んすぐの事でしたが、グラウンドに連れて行って練習や試合をしました。

兵庫県のとても強いチームで、県大会・近畿大会と勝ち進み、全国大会に二度参加しました。その時の写真や新聞記事・テレビから撮ったビデオを今でも大切にしています。

今の私の体力・根性は、たぶんソフトボールをして鍛えていたお陰でしょう。チームワークで勝ち取った勝利や、苦難を耐え抜いて見えてきた光は、ソフトボールも仕事も同じです。

久しぶりにピッチャーをさせて頂いて、マウンドに立った時のドキドキ感は刺激的でした。

10年ぶりに走り回ったのですが、若いときに覚えたスポーツは身体が覚えているものですね。思ったよりは良い球を投げる事が出来ました。

ところが腰が回らない、あと一歩が出ない・・・、間違いなく老化が進んでいるのでしょうか。これからは身体を慣らして行きながら、楽しいスポーツをしたいと思っています。

男性チームに参加してのピッチングでしたが三振にご協力頂きましてありがとうございました。気持ち良かったです。

6. 異婚調停中！財産分与は・・・

お客様から「不動産の査定をお願いします」とご依頼を受けました。

売却予定ではなく、あくまでも「価格を知りたい」とのご要望です。詳しく事情をお聞きしますと「友人が離婚調停中で、財産分与するのに査定が必要です」との事でした。いろいろなケースで査定が必要なのですね。

不動産がご夫婦の共有名義なので、お一人の名義にするには、お金のやり取りでしか手段はありません。

お二人とも立派な職業に就かれていることで、不動産を奥様にお渡しし、ご主人がお金を受け取る事になっているそうです。

どういう理由で離婚をされるのか、詳しくは分かりませんが結果として財産分与でもめている事は確かです。

公示価格や取引事例を参考に、ある程度近いと思われる金額を出しました。

それから道路・環境・土地の大きさや流通性比率を参考に、金額を出して行きます。

奥様は出来るだけ安く、ご主人はもっと高く・・・と、お二人の意見がなかなか噛み合わなかったようです。ある程度の金額を出しますとご相談に来られたお客様にとって納得出来る価格のようでした。

そこで私は「どんな理由で別れるのか知りませんが、ご自分で選んだパートナーです。自分ばかりの言い分ばかり言わずに、相手のこれから幸運を願う事も大事です。お金だけがすべてではありません。早く決着を付けてそれぞれの人生を前向きに歩きましょう。あっと言う間に年を取ってしまいますから。」とお話をしました。

親友の為に情報を集めようとしているお客様にお話したのですが、ご本人にも私の言葉が伝わると嬉しいのですが。

今は憎しみが強いかも知れませんが、それに反省する部分も多いと思います。あとになって「やっぱりあの人はいい人だったなあ」と思う人もいるんですよ。

心をきれいさっぱりにして、笑顔で頑張りましょう。



羽の色が全く違うのに
同じカモのカッフルです。

7. リフォーム工事の注意事項！

いつもお客様からリフォーム工事のご相談を受け、ご予算やご希望の内装について親身になってアドバイスをさせて頂いています。

トントン拍子に工事が進む場合もあれば、見積もり自体に時間が掛かり、打ち合わせに手間暇が掛かり、工事発注において職人さんの段取りを組むのに、時として相当苦労する場合があります。

お客様のご要望は「少しでも安く、なるべく早く！」と急がれます。

工事は大きくなればなるほど、いざ工事を始めてみなければ分からぬ追加工事が出てきたりします。古くなったマンションなどは特に給水管や排水管、ガス管などの表面には見えない部分の工事が出てきたりします。

今リフォーム業界は大忙しです。

特に腕の良い評判の職人さんに工事をお願いしようとすると、何ヶ月も待っていなければなりません。

当社は良い職人さんに工事をお願いしていますが、急いでお願いしても皆さん忙しくてお客様との間に立ってイライラする事も多いです。

なるべく早くお客様にご提案をしたい時は、見積書作成を急いで貰って夜遅くに出来上がったものをお客様にお届けします。

工事の予定がいろいろと入っている所を無理矢理割り込んで、早く工事をして頂くようお願いしました。なんとか今回のお客様の引越予定に間に合いそうです。

工事依頼をされる時に、お客様にも注意事項があります。工事期間は余裕を持ちましょう。引越日は、工事が進行している状況を見てから決定しましょう。

万が一の職人さんのアクシデントや、手直し工事が入ったり、ハウスクリーニングやワックス後の乾燥も必要です。

今年もキレイなコスモスの花を見に出かけました。



8. 無責任な営業マンが増えている！

仕事を通じていろいろな営業の方とお逢いして、交渉ごとをお話している時に、時々「この人はなんて無責任なんだろう。この会社は大丈夫かしら？」と感じる事があります。

サラリーマンや公務員に多いように感じますが、当然人によっては違うのでしょうか。

ところが同じ会社の人に数人いたので、特に感じたのかも知れません。

仕事の依頼をしてまともな返事が返ってこないので、厳しく要求した所、別の人気がやって来るのです。また別のお願いをすると「自分が休みなので・・・」とまた別の人気がやってきました。その後は、今まで接して来た人は見かけません。

当然すべき事が出来ていないので、普通の要求をしただけなのですが、「私が細かいとかうるさい」とか思ったのでしょうか。でも業者同士の話です。

当社からすると、お客様にご迷惑をお掛けする事は出来ませんので、間違いない正しいお返事が頂きたかったのですが、最近の営業は「自分の責任で結果を出す」という事をしないのでしょうか。

「間違っていてもきちんと謝る」とか「質問を受ければ調べて返事をする」とか、普通の事が出来ない営業がいるんですね。

それが40代の男性だったものですから、少し情け無くなりました。

でも言った所で人の性格が変わる訳ではなくどうする事も出来ないので、きちんと仕事をして頂ける所に仕事を依頼しようと思いました。会社にとって、このような社員が存在する事は大きな損害です。

でも代表者の姿勢を見れば、このような社員は働けないとと思うのですが、会社自体に問題があるのでしょうか？

若い人たちだけではなく、働き盛りの人たちも、難しい問題を抱えているように感じました。「サラリーマンになって仕事をしていれば、家族を養うお給料が入る」と考え、仕事に対する信念は持ち合わせなくなるのでしょうか？

自営業者や職人さんは、とても働き者だと感じるのは私だけでしょうか？自分の姿は子供達が見ていますよ。頑張りましょう！

9. 慎重に、かつ積極的に決断！

不動産購入を検討し始めると、お客様は不動産会社を訪ねて物件探しをします。

「どの不動産会社に相談しようか？」とまず悩むところですね。

マンションセンターさいたまは地域にあり、たくさんの情報発信をしていますので多くの方からご相談を受けます。

若いカップルやご家族、女性の方、地元のお客様など、気軽に立ち寄られます。

お客様のご要望をお聞きして、一番ご希望に近い物件をご紹介してご案内をさせて頂きます。1物件を見ただけでお客様は気に入られる事が多いのですが、なぜか悩れます。

「物件は申し分ない。家族の意見も一致している。このまま契約に進んでも特に問題も無い」と考えられます。

では、どこに対して何を悩むのでしょうか？「本当にこんなに簡単に決めてしまつていいものだろうか？」という事らしいです。

慎重に物事を検討されるお客様が多いですがあまりにもドンピシャリと良い物件をご紹介するものですから、逆に決心しかねるのかも知れません。

地域で仕事をしていますと、段々と皆様とはお友達のような身内のような気持ちで接するようになってきました。

親身になって、お客様の立場に立ってご相談を受けていると「自分ならこんな所に住みたい。子供はこんな所に住んだら安心。」と思ってます自分が気に入る物件をお客様にご紹介します。

ただどんな物件でも完璧なものはありませんので、長所と共に短所についても、きちんとご説明します。

お話をするとお客様も安心されて、不動産以外のいろいろな悩みについてもご相談を受ける事が多いです。

「不動産に関わる事を考える」という方は「人生に関わる重大な岐路に立たされている」という方が本当に多いです。

だからこそ「この物件に出会って良かった。この営業マンならすっと相談していける」と思われるような仕事をしたいと考えています。

良いとき悪いとき、どんな時でも思い出して下さい。

お客様も「慎重に、かつ積極的に、幸せに向かう為の大決心」が必要です。一緒に考えていきましょう。

10. ローン返済、抹消手続き同時に！

不動産を購入する時、ローンを利用される方が多いですが、途中で繰り上げ返済をされる方も増えています。

ここで1つ、注意が必要です。
ローンの残債を一括返済する場合、必ず「抵当権の抹消」も行いましょう。
お金を返す事と、書類上の手続きは別です。

マンションの売却を依頼されたお客様から「ローンは残っていません」とお聞きしていたのですが、法務局で建物謄本を取ったところ謄本の乙区にローンの借入を示す「抵当権」が付いたままでした。

これはおそらく、ローンの返済をした時に「抵当権の抹消手続き」をしていなかったのでしょう。

通常のまま所有し続けるだけであれば、特に問題が無いのですが、売却する時「抵当権」が付いたままで「所有権移転」が出来ないのです。

売り主様にご連絡して「すぐに抵当権者に抹消手続きについて依頼をして下さい」とお願いしました。

現在、購入希望者様が現れ、間もなく契約予定です。現金での購入で、早く決済して大規模なリフォームを行い、年内に入居希望です。

お客様のご要望に応じるため、手続きは一刻も早く行わなければなりません。

皆様も「ローンは返したから」と安心して、書類上の手続きをしておられない方はいませんか？

抵当権の抹消は、金融機関から書類を頂いて司法書士に手続きを依頼しなければなりません。今一度確認してみましょう。



たパ
パにそつくり！
に笑顔で
ハイ、初め
チリ。逢つ