



今月の「トピックス」5. 趣味が同じのお客様！

1. インターネットの悪影響？
2. 初対面で購入申し込み！
3. 土地の売買契約！
4. マンション、要注意事項！
6. 賃貸物件、入居率アップ！
7. 独身の方に余計なお節介を！
8. 売買の重要事項説明書！
9. 「安かろう悪かろう」の工事！

●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くださいネ！
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. インターネットの悪影響？

平成18年が間もなく終わろうとしています。「今年の出来事」を考えてみました。

「えーっ、何があったのかしら？」と過ぎてきた日々の時間の早さに、ただ驚くばかりです。

年齢の時速で人生が、より加速して走り抜けて行くと言われますが、本当に早かったです。

個人的には、家族が増え絆が深まり、ご近所様の知り合いが増え、趣味のスポーツをする機会ができ友人がたくさん出来た事です。生き甲斐や楽しみが増えて私にとって「良い年」であったと思います。

仕事面では、インターネット普及による影響をとて強く感じました。

今や情報発信の手段としてインターネットはなくてはならないものです。お知らせしたい情報が一瞬にして文字や画像で発信出来ます。逆に調べようとした時にも、豊富な情報が瞬時に手元に入ります。

お客様にとっても同様で、いつでもどこでも、不動産情報のすべてを知る事が出来ます。より有利な条件の情報が思うままに手に入り問い合わせが出来る時代になりました。



川本の「白鳥飛来地」に今年もたくさん白鳥が来ています。餌付けの時間です。餌付けの時間です。

ところが、これが果たして良いことなのかどうなのか、最近は疑問に感じる事があります。

結論から言いますと、パソコンに向かうことが中心となり、一人で考える事が多くなったのか分かりませんが、「人間関係がとて希薄になってきて、仕事を通じてのコミュニケーションが取りにくくなった」という印象が強いです。

お客様にとって、不動産の条件や設備関係などが一番知りたい所です。少しでも安くキレイで・・・たくさんの物件の中から選んで絶対に後悔したくない、と考えるのは当然の事です。

しかし不動産の仕事をしていて一番重要に思うのが「不動産は見掛けで選んではいけない。廻りの環境や関係する人たち、窓口になる不動産会社の事もよく調べる必要がある」という事です。

今や、多くの方達は深いご近所付き合いをされなくなりました。いろいろな人たちが住んでいますので、なかなか心を許せないかも知れません。私はご近所同士でご挨拶をしたり、困った時は助け合ったりする事はとても大切な事だと考えます。

隣に住んでいる人がどんな人か知らない・大変な事が起こってから初めて知った・私には自治会や地域の行事には関係ない・ルールやマナーは関係ないし、自分は人に迷惑を掛けていない！

そう考えている人がいかに多い事か・・・こんな様子だと、不動産を探しに来られていくら説明しても聞く耳を持たれない方が増えてくるのは当然です。



中野佳代子

有限会社マンションセンターさいたま

TEL 0120-241-060

〒331-0074

さいたま市西区宝来1656-20

http://www.mansionc.com/saitama/

■定休日 毎火曜

■営業時間 10～19



休みには時間があるから不動産屋を回ってみよう。どうせ無料で案内してくれるのだから・・・と、不動産屋泣かせのお客が増えました。物件をご紹介しますが、なかなか成約に結びつきません。なにしろ豊富な情報を知っておられますので、いろいろな会社を回られます。

マンションセンターさいたまでは、地域のすべての物件ををご紹介出来るのですが。。

そこで「一言もの申す！」という気持ちで「人とつながりを大切にしましょう」と声を大にして訴えたいのです。

毎日の報道では、信じられないようなニュースが連日流れています。子供の自殺や家族での殺し合い・・・全くいやになりますネ。

働く人たちを見ても同じです。派遣社員が増え、割り切った考えを持ち自由な行動で人付き合いを薄くしています。

このような状態で、日本の将来はどうなるのでしょうか？景気も決して良いとは思えません。格差社会が益々広がり、貧乏な人は益々貧乏になっています。

暗い話ばかりとなってしまいましたが、これらを真正面から向き合う事も大切だと思うのです。大抵の人は「自分に都合の良い事だけ」を信じます。そうではなく、日頃からいろいろなアドバイスに耳を向け「何か大変な事が起こった時、困る事無く対処出来るのは常に万全の体制を整えておく事」です。

最悪の事態に備えて、いつも 最善の努力をしておく！

私はこの一歩として、まず良い人間関係造りを目指します。なかなか出来ない事なのですが、言葉に出していると自然とその方向に向かっていくと思っています。

2. 初対面で購入申し込み！

売買契約を進めていく場合、物件選びからご案内・資金相談など、たくさんの経過を経て交渉しますので時間が掛かる場合が多いです。

ところが、お電話頂いてすぐに初対面、ご案内物件がたった2つで、その日の内にこの中の1つに購入申し込みを頂きました。

お客様は日頃から当社のホームページをご覧下さっているそうです。「ライオンズマンションのこの物件が見たいのです」とお電話を頂きました。さいたま市西区やライオンズ

マンションの事はよくご存じです。

マンションセンターさいたまの事も近くに来られる事が多く、よくご知っておられてご説明するまでもありませんでした。

ご案内させて頂いたお部屋がご希望に合っていましたので、購入するという事で話が決まりました。マンションを購入するこの方のポイントは、環境・階数・内装状況・引渡時期などでした。現金での購入なので買い主様には何の不安もありません。あとは売り主様にお引越先を決めて頂くだけです。

いきなりお問い合わせを頂いて、何の苦勞もなく売買契約に進んでいるように思えますが、ホームページを初めとして会社の信用度も徐々に増して来ているのでご相談頂けたのだと感じています。

さいたま市西区の事、分譲マンションの詳細など当社もたくさんの情報を持ち経験を積んで来て、お客様に地域の専門家としてアドバイス出来るようになりました。それらがお客様に伝わっているのですネ。

ホームページには、たくさんの物件情報や詳細、売買・賃貸のアドバイス情報が掲載されています。是非活用して頂いて、勉強してから契約に進みましょう。

不動産は大きな金額が動きます。後悔しないように前もって何でもご相談下さい。



元気にスクスク、いつも笑顔

3. 土地の売買契約！

買い主様側お二人、売り主様側が四人のお客様が来られましたので、狭い事務所がお客様で一杯になりました。

買い主様から土地購入のご相談を受けて約半年経ちました。やっと念願の土地購入に進むことができたのです。今回の土地は売りに出ていたものではなく、当社より売却するようにお話を

売りに出している土地であれば、それから価格交渉するのですが、売る予定の無い土地の価格を決めるのは大変でした。

取引事例を参考にしたり路線価格などの資料や、売り主様のご希望など、時間を掛けて信頼関係を作りながら、徐々に話を進めてきました。

売り主様は相続登記の手続きが必要で、問題が無いかどうかの確認も必要でした。

測量・分筆・地積更正についても隣地の方にご説明と承諾が必要です。手続きに万が一の事が起こり、決済引渡が出来ない可能性もあります。当事者同士が了解していても、第三者の意向によってはうまく測量登記が出来ない場合もあるのです。

それらを契約書の特約に書き込み、お客様にご説明し了解を頂きました。

売り主様はご近所の方ばかりです。今回の契約にあたり、当社のホームページをご覧下さったとの事、どうもありがとうございました。

「たくさんの写真が載っていたね」と声を掛けられました。

マンションセンターさいたまは、不動産に関する契約は何でもします。

名前から「マンションや賃貸」だけしか取り扱っていないと思われがちですが、中古住宅や土地取引も行います。

皆様からのご相談をお待ちしています。

「幼児は、少し見ないと驚いてしまいます。知らないだけで、知恵がついても話せません。スゴイですね。」



3. マンション売買、注意事項！

売買の契約は通常「契約日」と「決済日」に一定期間を設ける事が多いです。

時々、売り主様が遠方に住んでおられて、購主様が現金購入の場合、一括決済をする場合があります。

同じ日に重要事項説明・売買契約書を読み合わせて、署名捺印頂いたあと司法書士の先生に

「引渡関係の書類がそろっているかどうかの確認」をして頂いてから売買代金を支払います。

その「売買一括決済」を行いました。本当はもう少し早い日時で設定していたのですが、売り主様が「抵当権の抹消」をしていない事が分かったので、契約日が延期となりました。

不動産を担保としてローンを借りる方は多いのですが、借入金を返済しても「抵当権の抹消手続き」をしてもらえないケースもありますので気を付けましょう。

売り主様が、契約直前になってとても大変な事を言い始めました。

マンションの契約だったのですが「修繕積立金は私たちが払い続けたものだ。現在残っている積立金を所有者全員で分割した金額は返して貰う。必要であれば、マンションを買った人に請求すれば良い。」という内容でした。

分譲マンションを所有すると「修繕積立金と管理費」を支払う義務があります。管理費は共用部分の日常維持管理に使います。

修繕積立金は、大規模修繕などの為に毎月積み立てておくものです。支払う義務がありますが、一旦支払ったものは返ってくる性質のものではありません。

売り主様にご説明しましたが、なかなか納得されません。「弁護士を使って裁判を起こしても取り返す」と言っておられました。

競売で手に入れた方も、修繕積立金や管理費等の未納があれば、支払う義務があります。区分所有法や売買契約に関する法律・マンションの管理規約などに定められている内容も確認しましょう。

売り主様にご説明しましたが、聞き入れて頂けませんでした。売買契約とは無関係いなので、あとで各専門分野の方に確認して頂けるよう連絡先をお知らせしました。

どうしてこんな考えを持つようになったのでしょうか？全く不思議です。

分譲マンションを取引する時に専門用語として「専有部分」と「共用部分」という言葉が出てきます。部屋の中は専有部分ですが、ベランダや専用庭は共用部分です。

万が一の事故が起こったとき、例えば「火災が起きて避難する時はベランダの隣室との境の板を壊して逃げても良い」というのが共用部分だからです。

建物についてトラブルが起こった時、どちらの負担になるのか、少し考えさせられる事がありました。

分譲マンションを仲介させて頂いたお客様から「窓枠から雨が来て、部屋がびしょ濡れになった」と言ってこられたのです。

すぐに駆けつけると、窓のサッシ枠のネジ穴から雨がしたたり落ちています。

ひどい雨でどんどんひどくなってきました。畳2帖分が濡れてしまい、畳屋さんに見て貰うと「表替えが必要です」と言われました。

マンションは自主管理だった為、理事長さんにお話をしました。

すると「原因によって、専有部分と共用部分では費用の負担先が違う。漏れているのは専有部分だから修理は所有者が支払う事になるかも知れない。」と言われました。

お客様はマンションを購入されたばかりで、「いつからこうなったのか。1階なのにどうして雨漏りするのか。」と納得されません。

以前の所有者は3年位空き家にしていましたが、当社でリフォームを行った為、部屋に異常が無かった事は分かっています。

畳屋さんも、畳は表替えだけをし畳床も腐っていませんでした。

建物壁のどこかに防水切れの可能性がります。大規模修繕の時に工事してくれた業者は多忙の為、当社で業者手配をする事になりました。建築後30年経過した鉄筋コンクリートのマンションは、いろいろと不具合が出てくるのですね。

おそらく管理組合の費用負担で、修繕工事をする事になります。

4. 趣味が同じのお客様！

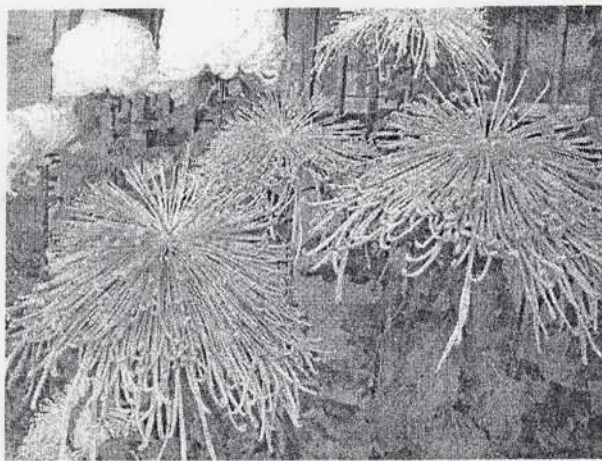
私は20代の時に「ママさんソフトボール」の強いチームに入っていました。

その関係で、ソフトボールを趣味としている人とはとても気が合います。ある日、地域のソフトボールチームの練習に参加していた時の事です。男性ばかりのチームで練習試合をし、私はピッチャーをさせて頂いていました。

バッターに対して、どんどんストライクボールを投げていました。

「あれ？どこかで見かけた人だわ。でも・・・まさかあの人はソフトボールをしそうに思わないし・・・。」と思っていたのですが、その方はうまいバッティングで1塁ベースに出塁しました。

その後のバッターは打ち取ったので、チェン



毎年、菊を育てておられる
ご近所の方を訪問。パチリ！

ジとなりその時に声を掛けました。

「Aさんですか？」「中野さん？」やはり、そうでした。

仕事でお逢いするする場合と、プライベートでお逢いする場合とでは、お客様の印象が全く違います。

でも、同じ趣味を持つ仲間として、とても身近に感じられました。

仕事以外でこのように地域の皆様と友達になれる事が嬉しいです。道で歩いていても声を掛けられるようになりました。指扇地区には良い人が多いと思う、今日この頃です。久しぶりに再開したソフトボールですが、少し動きが鈍いものの楽しくてついつい調子にのって激しい動きをしてしまいました。

ソフトボールは、走り回ったりボールを投げたり、普段から筋肉を鍛えていないと後で身体がガタガタになります。

始めて数回かはとても調子が良かったです。しかしやはり筋肉が薄くなっていたところに激しい動きをしてしまったので、腕が言うことを聞いてくれなくなってきました。

ボールを投げたいけれど、痛くて投げられないのです。肩の筋肉を急激に動かしたので、しばらくは身体を鍛えて体調を整える事が必要です。

皆さんにお話を聞きますと、「50歳代以上の人は、昔取ったキネツカを思い出し、ついハッスルして動いてしまうけれど、身体が衰えているので怪我をしやすい」との事です。

急に速い球を思いっきり投げれば、筋肉を痛めるのは当たり前です。頑張りすぎてしまいました。この冬に筋トレをしましょう。

ソフトボールの試合に誘われて、身障者のチームと対決しました。

3回ピッチャーをさせて頂いたのですが、肩を痛めているためストライクを入れて打たせる

ことに集中しました。チームの人たちの守備が良かったため、勝ち投手になる事が出来ました。嬉しいですね。

バッティングも、昔は馬力があったので4番を打っていた時期もあるのですが、今はワンヒットを狙います。ジャストミートでショートオーバーにクリーンヒットを打つことが出来たので、とても気持ち良かったです。

きっと早い球には付いていけないかも知れないけれど、10年ぶりにしたソフトボールの試合ですが、身体は覚えているものですね。

ソフトボールをしている人たちの中に、何人も当社のお客様がおられるので、お逢いするのも楽しみです。

6. 賃貸物件、入居率を高める！

募集を依頼されている「ワンルームのアパート」を所有されている家主様からお電話がありました。

「お部屋の空室が長く続く為、他社に募集依頼をしても良いかどうか」というご相談でした。当社で広告をさせて頂いていますが、なかなか問い合わせがありません。

その理由にはいろいろな事が考えられます。

1. ワンルームを探すお客様が減少している
2. 敷地内に駐車場が無い
3. 家賃が高く、敷金が2ヶ月である
4. 新築のワンルームに比べて設備が不足している
5. 駅から離れている

..... etc

「やまとくん便り」では、社会的な傾向をお知らせしています。家賃の値下げ、契約条件の変更、設備の充実など、家主様にいろいろな提案をさせて頂いています。

そこまでして頂いても、お客様の反応が少ないのですが、なんとか入居して貰わないと、お部屋がどんどん傷みます。

人口が減少しているにも拘わらず、まだワンルームのマンションが建築されています。駅から徒歩6分の場所で、オートロック・追い焚き浴槽・フローリング洋室など、若い人に人気のマンションです。

数年前までは、新築物件の場合、完成する1ヶ月前にはすでに満室でした。しかし最近は完成しても2～3割は空室です。

ワンルームの場合、平均入居期間は2年に満たないケースが非常に多いです。退去すると家主様の修理代負担が重くのしかかります。

そんな中であっても入居して貰わなければ家主様の死活問題です。

他社に依頼されても、まずは「契約条件の引き下げ」を言われます。なんとかその辺りをご検討頂いて、新たな条件で募集させて頂きたいですね。

7. 独身の方に余計なお節介を！

お客様が「賃貸契約」の二度目の更新手続きをされました。

若い男性ですが、息子と同年なので特に印象深く今までの経過を思い出していました。ガールフレンドの事を聞いたり、ドロボウに入れた時は保険で賠償請求手続きをしました。

お一人で2DKに住んでおられるので、「結婚してもこのアパートに住めますね」とお話ししますと、「結婚する時は、彼女の好みもあるので引越するでしょう」とお返事されました。

今もお付き合いされているそうなので、更新手続きはしたもののそう長く住まないのかも知れませんね。長くお付き合いしたいような、結婚して幸せになって欲しいような、私の子供と同じ年の若者が来るとつい母親のような気持ちになります。

30代や40代のお客様で独身の方が来られると「ご結婚は？」とお聞きします。

本当に余計なお世話だという事は承知しているのですが、その人たちのご両親はもう口出ししないのかもしれませんが。それは諦めに近かったりして。。

「自分の人生は自分の自由だ！」と断言される方も多いです。

確かにそれはそうなのですが、一度しか無い人生をいつの間にか年だけ取って、可能性にチャレンジしないまま、他の幸せを感じないまま後になって後悔しても遅いのです。

幸せとは何か？

非常に難しい問題で、一生分からない事かも知

馬子にも衣装。どうして「孫」じゃないの？



れません。自分の要望や幸せは、達成されればまた欲が出ていつまで経っても満足出来る物ではありません。

自分のとった行動で誰かを幸せにする事が出来て、その笑顔を見たとき、自分は何倍もの幸福感を得られるでしょう。

お金では買えない幸せ、小さな世界に留まらないでチャレンジする事、いろいろな可能性のある人生が有ることを、知って頂きたいと思って、いつもお節介をしています。

8. 売買の重要事項説明書！

不動産の売買契約をする場合、不動産会社が用意する書類として「重要事項説明書・売買契約書」があります。

売買契約書はおもに、契約金の受け渡しや法的な約束事が書かれています。

重要事項説明書は物件の内容が中心ですが、とても細かい難しい事が多いです。

不動産会社は細かく調査して、買い主様に説明する義務があります。間違っている事を説明して、買い主様が購入目的を達せられない時、不動産会社として損害賠償義務などの責任が発生する場合があります。

お客様に正しい調査内容を、分かりやすくご説明出来るよう、各調査機関に問い合わせをします。法務局・役所・水道部・東京ガスなど、訪問したり電話を掛けたり、揃えられる物は図面を請求します。

例えば道路1つをとっても、私道か公道か、道路の幅は何メートルあるのか、再建築の時行政指導を受けるのか、下水管が埋まっているのか、水道管の太さはどうか、公道であれば道路番号は???。

・・・などと、たくさんの項目を調べます。

分譲マンションの場合、一度調べれば個別情報以外は同じなので、次回の契約はそんなに難しくありませんが、土地や一戸建て住宅はすべての状況が違いますので慎重に調査を進めています。

売買契約時には仲介手数料が発生します。売買価格の3%+6万円別途消費税を頂きます。一般的にお客様は「仲介手数料は高い」と思いますが、不動産会社にとっての責任の重要性や広告宣伝費や各種費用などを考えると、決して高くはないのです。

不動産取引はあくまでも「成約報酬」です。日頃たくさんのご相談を受けたりご案内したり広告したり、業務はたくさんありますが、契約

に至らなければ手数料を頂けません。

後々のご相談やトラブル解決など、いつでもアドバイスもさせて頂いています。お客様とは長く良いお付き合いを続けていきたいと考えています。

9. 「安かろう悪かろう」の工事！

お客様から「リフォーム工事」の依頼をされる事が多いですが、工事業者には信頼出来ない会社が多いことを知りました。

当社ではリフォーム工事をお引き受けすると細かい見積もりを出し、お客様のご了解を頂いてから着工します。依頼された商品の見本があれば見て頂いて、ご希望の仕上がりになるよう打ち合わせをします。

それが当然の事なのですが、業者によっては注文した物と完成した物が違うケースがあるのです。悪徳業者はニュースで流されている、ほんの一部だけかと思っていましたら、結構あちらこちらでトラブルがあるようです。

お客様は素人なので、多少の材質の違いには気が付きません。何も知らずに高い工事代を払って、実際は安い仕上がりになっているかも知れないのです。

すぐ近くの業者さんで、この実態を目の当たりにしてしまいましたので、真面目に工事をしている私たちにとってはショックです。

お客様はあちこちに見積もりを依頼して、表面的に大幅に値引きしてくれたり、他社と比べて「安い」と感じると価格だけで工事を依頼する方が多いです。

実際に、良い工事をお願いしようと思ったら普通はそれなりの金額が掛かって当然です。

腕の良い、信頼できる職人さんに工事をして頂けば、後々までもよく面倒を見てくれます。何かあると飛んで来てくれます。

安い工事をする、見かけだけは綺麗でも中身が信用できません。早く悪くなる場合が多いと、再工事をしてかえって高い物についてしまいます。

「安かろう悪かろう」という言葉をよく聞きますが、皆さんも気を付けて下さい。

