



DEAI TEAM Newsletter

DEAI TEAM



30年固定:6.875% Prime Rate:8.25% (7月2日現在)

July 2007

Vol. 45

*** 目次 ***

- * Lease Option? 長所と短所について
- * お家の色合わせのコツ
- * 出相チーム ウェブサイト立ち上げ!
- * 心の喫茶室

Lease Option? 長所と短所について

リースオプションとは、近い将来にその物件を購入するという約束のもとに賃貸すること。このリース契約時に売買価格も書面上で合意し、手付金を納めて契約を始める。頭金がない、収入が足りない、クレジットが悪い、等の理由で通常の購入ができない(つまり通常のローンをつまみ組めない)場合に使われる方法。市場がスローになり、スムーズに家が売れない状況でみかけることが多い。

買い手にとっての利点は、リース期間中に家の価値が上昇し契約の合意価格を上回った場合は、とてもよい買い物となる。

買い手にとってのリスクは、前述の理由で通常の購入が困難な方が選択するため、結果として合意された購入日がきても購入を行わず流れてしまうケースが多い。その場合は、契約に則って手付金等、すでに払い込んである金額は戻ってこないことになる。

売り手にとっての利点は、

- 通常より高めの値段設定で契約入りすることが多い
- スローな市場で買い手を見つけるひとつの方法
- 通常のリースよりは毎月の収入が多くなる
- 買い手が購入を遂行できない際には手付金を没収できる

売り手にとってのリスクは、一度この契約を締結すると、市場が良くなったのでリースを辞めて他の人に売るといったことはできない。

リースオプションをするということは、最終的にはどこかの銀行で住宅ローンを組むことになる。リース期間中に頭金を揃え、雇用や収入を安定させ、クレジットを良くする準備が必要。リース期間中にこういった有効な準備が行えるか、冷静に数字の計算をすること。そうでないと、買い手にとっては損失となることもあり得るので注意する。

<市場動向>

最近発表された今年5月の統計によると、加州での住宅売買の取引件数は前年比 25%減、前月比 1.9%減。主なエリアの価格の動きは、Los Angeles: +2.0%/-2.7%(前年比/前月比)、Orange: -1.4%/-4.4%、San Diego: -1.6%/+0.2%、High Desert: -5.6%/-1.2%、Riverside/San Bernardino: +0.7%/-0.8%、San Francisco Bay: +8.7%/+1.2%、となっている。

取引件数減少の原因としては、今年に入ってから住宅ローン貸し出し審査がより厳しくなったこと、フォークロージャーや subprime lending のニュースが購入者に精神的な不安感を与えている、等が挙げられる。

ハウジング市場の cooling に対し、加州の経済は今のところ予想以上の根強さを示している。建築業界は、工業・商業物件の受注で何とか持ちこたえてきたが、今後12ヶ月間で新築住宅減少の打撃が表れてくると思われる。

サウスベイ・エリアでは、この2ヶ月で売り物件数が 18%増。価格的には他のエリアに比べて安定している。コンディションが良く、価格設定が妥当な物件は短期間で買い手が決まっている。建築資材のコストが大きく上昇しているため、修理や改装の必要な物件の値引き額は以前より大きいようだ。

数年前に比べて、買い手がクロージング費用をセラーにクレジットとして戻してもらおうケースが増えた。これは事実上の値引きであるが、売却価格の統計には一切表れない。ネット売却価格は、発表されたものより低い可能性があることに注意。

エリア	売物件	契約中	売却済	平均価格	市場日数
Torr 90501	59 件	14 件	12 件	\$647,091	32 日
Torr 90503	42 件	18 件	16 件	\$756,869	28 日
Torr 90504	45 件	13 件	22 件	\$590,491	48 日
Torr 90505	61 件	30 件	15 件	\$830,867	35 日
R.B. 90277	59 件	23 件	12 件	\$1,111,083	45 日
R.B. 90278	60 件	26 件	23 件	\$851,170	54 日
Rancho P.V.	104 件	54 件	30 件	\$1,173,527	42 日
P.V.E.	56 件	31 件	22 件	\$1,811,000	67 日
R.H.E.	17 件	14 件	7 件	\$1,475,571	25 日
Rolling Hills	16 件	1 件	5 件	\$3,816,400	41 日
サウスベイ総計	1,879 件	465 件	365 件	\$1,019,485	45 日

6月30日現在の統計(一戸建てのみ): 売却済は、過去30日間に契約終了したものを示す

。。。。心の喫茶室。。。。

「Realization」

一年目 やる気がなかったから、やらなかった。当然、やらないからできなかった。

二年目 やりたくなかったけど、友人に無理やり誘われた。やっではみたけど、やる気がなかったから、やっぱりできなかった。

三年目 自分より体力も知識も経験も劣っている A 君から「自信ないけど一緒にやろう」と声を掛けられた。「去年やったけどダメだったから無理だよ」と断った。A 君も意気消沈してやめた。

四年目 全てにおいて劣っていると思っていた A 君が、ひとりで頑張った。私は黙って外から見ていた。自分を情けなく感じたけど、「でも・・・だって・・・」いつものように自分に言い訳をした。

五年目 A 君が、「去年は途中で断念してしまったけど、一緒にやってくれるならもう一度だけ挑戦してみたい」と熱心に頼まれた。彼の真剣な目を見たら断れなくて一緒にやってみた。でもやっぱり辛いから途中でやめようと思ってふと隣を見ると、A 君は今にも倒れそうな苦しい顔をして、でも諦めずに頑張っていた。その姿を見て初めて心が動いた。「A 君、一緒に頑張ろう！」と自分の口から励ましの言葉が出た。「一緒にやってくれば、絶対に諦めないから」と A 君のかすれた声が聞こえた。A 君のためにも、自分の中にある「弱さ」に打ち勝ってみると覚悟を決めた。お互いに何度も倒れそうになりながら、その度に励まし合って、とうとう目的地まで一緒にたどり着くことができた。

心が動いた時、我々は初めて変わることができる。

感動をもらい、感動を分かち合う。

感動は勇気となる。優しさとなる。そして本当の力となる。

Otta cliff



“お家の色合わせのコツ”

お家を売る前になって慌てて内装のペイントをしたり、家具やアクセサリの色あいを見直して印象を良くする工夫をします。そして、変身した我が家を見直し、「こんなに素敵になるならもっと早くからやっておけば良かった！」と言います。

家を売る時まで待たずに、ちょっとした色の使い分けで毎日の生活の空間を素敵に演出してみませんか？

まず最初に理解しなければならないのは色にバリエーションがあるということ。一口に“グリーン”と言っても、hunter green, forest green, lime green, sage green, olive green, etc...と沢山の異なるトーンがある。グリーンでもどのバリエーションが好きなのかを理解する。例えば Home Depot ペイント・コーナーへ行くと色のサンプルのカードが沢山置いてある。いくつか気に入ったものを家へ持って帰り壁やキャビネット、家具などに照らし合わせて見てみると具体的なイメージが湧いてくるでしょう。

- 1) ホームマガジンを参考にどのようなスタイルが好みか考えてみる。自分が思っていたのと全然違ったスタイルや色あいに魅力を感じるのに驚かされることがある。
- 2) メイン・カラーを1色か2色、アクセント・カラーを1色か2色、ホワイトかアイボリー系をベース色にするとまとまりやすい。他の色をベースにする場合はバランスに気を付けること。
- 3) 薄い色はカジュアル、濃い色はフォーマルな感じを与える。グリーンやブルーは落ち着き、レッドやイエローは活動的な色。ホワイトは新しさや清潔感を出し、アイボリーは落ち着き、アンティークな雰囲気をかもし出す。
- 4) 家に存在するキャビネットや手すりやどうい種類か？オーク、レッドウッド、メイプル、ダークチェリーなどなど。壁やドアの色を変えるの方が、キャビネットの色を変えるより簡単で手間がかからない。変更しない物の色やデザインとの調和を取る。
- 5) 忘れてはいけないのが、明るい色は部屋を広く見せ、暗い色は空間を狭く見せる効果があること。狭い部屋はできるだけ明るい色を使うと良い。



ご自分の家に住んでいる限り、自分の好きな色やスタイルを大いに楽しむことができます。しかし、家を売りに出すための準備では、自分の好みではなく、一般受けする色使いやスタイルを選ぶことがとても大切です。

“色のもたらす威力(良くも悪くも)”は、あなたの想像をはるかに超えています！大いに楽しみ、そして必要な時には力強い味方とされてください。

最善の結果を出すためのご相談は出相チームまで

構想一年
DEATEAM.COM
2人に立ち上げ！

皆様から多くのご支援をいただき、まだ完全ではありませんが、この度やっと新しいホームページを立ち上げる運びとなりました。

皆様への良い情報提供の場として、改善を続けて参ります。

WWW.DEATEAM.COM

お客様からの声

いつも出相さんのニュースレターを楽しみに読んでいました。貴重な情報だけでなく、お人柄もわかるような内容に感銘を受けておりましたので、家を売却しようと思ったときにすぐ出相さんに相談を致しました。

私たちの都合に合わせてスケジュールを常に調整し、全てを納得ゆくまで時間をかけて説明し、家の売買以外の相談まで嫌な顔ひとつせず真剣に聞いてくださる。

本当に最初から最後まで安心してお任せ致しました。不動産に関する相談は、是非、是非、出相さんをお勧め致します。

Rancho Palos Verdes
富永

Getting to know JAY

“私が一体何者なのか？”を知っていただくために小出しでお伝えするコーナー。今回は「今だから言える過去の秘話 その2」

滞米生活19年。ホームシックとか、「日本へ帰りたい」と思ったことは一度もなかった・・・いや、一度だけあった。それは・・・

1988年5月に単身フロリダ州マイアミへ渡り、大学付属の英語学校へ入った。そこを半年で辞め、英語もできないのにアメリカ人のフライトスクールの門を叩いた。日本人は私だけ。英語ができないのも私独り。航空法規、気象学、航空力学などの授業は何を言われているのか全然理解できなかった。教官には「わかっているのか？」といつも心配されていた。「No problem」と口では言っていたが、内心は“ヤバイ！どーしよー”とすごく焦っていた。

その時に間借りしていたのがジャマイカ人の家。いろいろと話しかけてくれるのだが、レゲエみたいな口調で余計わからなくなって困った。飛行訓練中にはインストラクターから言われることも、管制塔からの指示も理解できず、「セスナの免許取得は無理か？」と感じた。

「早く日本へ帰りたい」と弱気になった。



RE/MAX
Palos Verdes Realty
出相一英 QSC

出相チーム代表
Quality Service Certified
P.V. & South Bay 専門コンサルタント
Reconstructive Transaction Specialist[®]
(※ 駄目になりかけた売買を立て直す専門家)

でも始めた以上途中で辞めるわけにもいかず、夜寝る時間を削って必死に英和辞典を引きながら厚い教科書を独学で勉強した。訓練が終わると飛行場に残りいつまでも、管制塔と周囲の航空機の交信を聞く努力も続けた。夜腕立て伏せをするときには、「一、二、三」と数えていたのを「one, two, three」へ変えた。今振り返って見ると、この“あがき”のお陰で短期間に英語力が急速に上達したようだ。

同期のエアライン志望のオランダ人と同じ日に自家用免許の試験に合格した。あの時の感動と達成感は忘れられない。オランダ人の彼と世話になったインストラクターの Oscar と一緒にその晩スポーツ・バーへ飲みに行った。それまでの緊張感から開放され、久しぶりに沢山笑った。パドワイザーが美味しかった。

その2年後に自分がインストラクターとなり、日本からの生徒さんに教習をしているとき「彼らは恵まれている」とつくづく思ったが、今考えると恵まれているのは試練を経験できた自分だったのだろう。

「英語がわからなーいっ」なんて文句を言っている生徒さんを見ると「努力もしないで何言ってるの！」と激を飛ばしていたので、皆には厳しい教官だと思われていたようだ。

「日本へ帰りたい」と弱気になったのは、この一度きり。

<< お申し込み コーナー >>

以下を希望します！

ファックスまたは E メールにてお申し込みください。
Fax: (310) 494-0177 Email: jay@deateam.com

無料相談：「あまりお金をかけずに、お家の第一印象を飛躍的に向上させる秘訣」を希望

お名前： _____

宛先： _____

万が一、宛先のご住所などが読み取れなかった場合の
ご連絡先：(電話、Eメール) _____

誠に勝手ながら、これらの無料オファーはパロスバーデス・サウスベイ地区内に限定させていただきます。ビジネス・アドレスや P.O.Box はプロセスされませんこと予めご了承ください。

ありがとうございます

ホームライフのパートナー
出相チーム
高値・最短売却の専門家

450 Silver Spur Road,
Rancho Palos Verdes, CA 90275

(310)703-1884