



## お知らせ掲示板

### 成約事例

遠方にお住まいの売主様で、管理の行き届かない事を悩んでおりました。家屋解体後にはすぐに買主様がみつかりました。皆様とのご縁に感謝です。



### お客様の声

色々な所に相談しましたが相手ペースになりなかなかうまくいかなくて苦しんでいた時に、救世主の様に現れた方でした。その後知り合いの方が次々と良い縁を結んで下さり最初から最後まで笑顔で接して下さり安心でした。相談事は何でも解決されて素敵でした。笑顔とスピードが良かったです。パーフェクトでした。全般的な感想として、本当に申し分のない方でした。知人にも紹介したいです。ありがとうございました。

出水市 G様



### 教えて！ふくろう博士さん！不動産売却相談室

**Q. 建物の引渡し前に、地震で家が全壊してしまいました。残代金の支払いはしてもらえるのでしょうか。**

売買契約締結後に、引き渡しなどの契約行為を履行するまでに地震や台風などの天災が理由で家の引き渡しができなくなったりの場合、民法では買主は代金の支払いを拒絶できることになっています。拒絶しても支払いの責任が残っていてはいけないので、売買契約書には解除の条項があるのが一般的です。

**当社のご紹介**

**株式会社きれいハウジング**

◆住所:〒895-0072  
薩摩川内市中郷3丁目1-1

◆TEL:0996-26-1072

◆FAX:0996-26-1076

◆URL:<https://kirei-h.com>

ホームページ  
QRコード



売却専門家 草留裕也

薩摩川内市の不動産のこととは  
私にお任せください！！

きれいハウジングと地域の皆さまのコミュニケーション情報誌

# きれいハウジング ジャーナル

2025年9月号

### 今月のピックアップテーマ



◆安心して住み続けるための適切な修繕

修繕費用は数百万円必要とも言われています。実際に修繕をしたことがある個所は「外壁」が多くを占めます。常に雨風にさらされている屋外なので当然なのかもしれません。外壁の修繕は塗装などが一般的ですが、定期的なメンテナンスのスパンとしては、15年くらいがよいのではないかと思います(材質によります)。建物は時間が経つくると、ひび割れなどが発生して、水漏れなどを防止するコーティングなども劣化していきます。メンテナンスを怠っていると雨漏れやシロアリが発生する被害などにもつながります。定期的なメンテナンスが家の耐久性を高めてくれることになります。トイレや給湯設備などもメンテナンスの需要が高いものになります。

大切な家を長期的に安心して住み続けるためには適切なメンテナンスが必要だということです。考える機会にしてみてください。



## ゆったりぽん!

042  
作者 ようみん



### 9 September

定休日です

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

### 10 October

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
1	2	3	4	5		
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

### 11 November

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30



## 鳴呼面白い、虫の声

### 日本人にしか「声」として聞こえない

日本人は虫の鳴き声を「音楽」や「自然のBGM」として楽しむ文化がありますが、西洋人の多くはただの「ノイズ」として聞き取る傾向があるそうです。これは言語と脳の処理の違いにより、日本語を母語とする人は虫の音を左脳(言語処理)で、処理しているためだとする説があります。

### 平安時代から愛でていた

『源氏物語』や『枕草子』など、平安文学にも虫の音を楽しむ記述があり、風流として鑑賞されていました。当時は虫を飼ってその声を楽しむ「虫聴き」も貴族のたしなみだったのです。

### 江戸時代には「虫売り」がいた

江戸では秋になると鈴虫やマツムシを売る虫売り屋台が登場し、虫の音を風流として楽しんでいました。静寂の中で虫の音を楽しむ文化が、今も日本各地に残っています。



## 今月の不動産占い～地方不動産売却編～



優柔不断になりがち。判断基準を明確にしておくと良いでしょう。	逃すことは避けたい。	価格を強気にしきてチャンスを	複数回の相場チェックと地元密着	感情に左右されがちな時期。第三	業者との連携が吉。	人と違う視点を活かして、活用提	12月に売却成約の兆しあり。	内覧時はリフォーム履歴や書類を	しっかりと開示して。	プロカメラマンによる写真撮影を導入すると物件の集客力高まる。	好奇心旺盛なあなたは、ネットや口コミからの情報がカギ。



9月～10月頃、査定から一気に売却まで進めると好結果に。

冬に近づく時期(11月～12月)に良い買い手が現れる暗示。