

編集
後期

住替え通信の配布員さん募集中!

この住替え通信も発行を始めて、もう5年目
お陰様でたくさんの方に

『いつも見てますよ〜』『楽しみにしています』

と言ってもらえ、ここからのご縁も多くなりました

細々と始めたプロジェクトでしたが、今では配布する枚数も範囲も増え

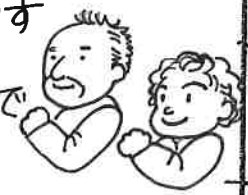
それに伴い、配布をしてくれるスタッフさんを募集いたします

今回募集の配布エリアは深谷、原宿、俣野方面がメインです

お近くの方ウオーキングついでにいかがでしょうか

興味ある方は、配布の量や料金についてご説明しますので

お気軽に高鳥までご連絡ください

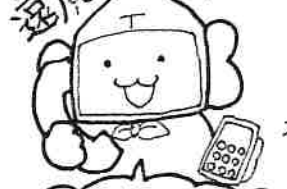


◆ ニュースター発行の目的とは ◆

私達は大好きな戸塚区だけを専門にすることで、一人一人の細やかな要望に合った不動産売買のお手伝いをしています。
そんな中で、お客さんの不安や心配などの相談を多く受けています。
人生で何度も無い不動産の取引。そんな取引を始める前に、少しでも不安が無くなり、知らず知らずのうちに判断基準が身につくような方法はないか?と考えたのち、思いついたのがこの『住み替え通信』でした。
戸塚区内の誰にも不動産売買で後悔や失敗をさせない。
それがこの『住み替え通信』の最終目的です。



遠慮は禁物! 不動産売買のことなんでも電話相談



私が相談に応じます!

不動産の購入・売却・住み替えにまつわる
ちょっとした疑問や

専門家に聞いてみたい相談がある方
そんな方のための電話相談です

『不動産会社に行って相談するのはちょっと...』
という方こそご利用ください!

お電話は下記まで

戸塚区内の不動産売却専門



戸塚区不動産センター

(社)全日本不動産協会会員 神奈川県知事免許(1)第26744号
(株)エントリー 横浜市戸塚区戸塚町120番 旭ビル301号

お問い合わせは今すぐ!
Eメール・FAXは24時間受付中!!

☎045-489-7272

✉ home@1totsuka.jp 9:00~18:00
FAX:045-489-7273 水曜定休

» 戸塚区の物件が全部見れる!! 戸塚区物件サーチ

戸塚区不動産センター 検索

www.1totsuka.jp/

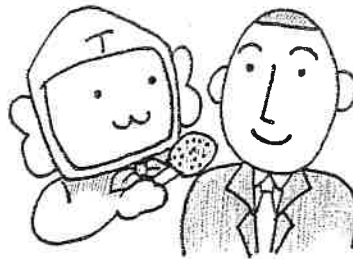
戸塚区売却実況レポート

<2017年 3月の状況> <先月比>

売れた土地	15件	-2
売れた新築戸建	26件	+3
売れた中古戸建	21件	+9
売れたマンション	63件	+3

※当社で戸塚区の物件をお探しのお客様※

土地をお探しのお客様	65組	-5
一戸建をお探しのお客様	102組	-9
マンションをお探しのお客様	121組	-4



3月は2月に引き続き繁忙期が
続いている印象です
土地以外はすべて取引数が
増えていて、
年度末の駆け込みもありました

今回はマンション売却+中古一戸建て購入のお手伝いをさせていただいた
鈴木章功様からお声をいただきました

Qなぜ数ある不動産会社の中から当社をご利用いただいたのですか?

A、インターネット検索で気に入った物件の不動産会社であったから
気に入った物件の不動産会社が戸塚区不動産センターさんで
良かったと思います

Q当社に対しての感想をお聞かせください

A、不動産の購入、売却まで分からないことが多かったのですが
親切なアドバイスと説明、丁寧な対応に感謝しています

鈴木様、ありがとうございました!
初めてお会いしてから、
物件の購入、ご自宅の売却と
お話がトントンと進んでいき、
サポートする私の方が躊躇するほどでした
ただ、毎回の打ち合わせできちんと時間を
とっていただき、
一つ一つ判断をしていけるように
サポートができたと思います
鈴木さんは決断は早いですが、
肝心なところは頼りにしていただけ
うれしかったです!

今月のお客様の声

住み替え通信

第59号

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする



プロフィール.....
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に関東学院大学ラグビー部に所属。レギュラーとして活躍し、大学日本一を達成。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は初めて家を買い、売人が安心して暮らすように情報を提供していくことをモットーに、日々サポートに励んでいる。実績が評価され、講演依頼や各種マスコミにも取り上げられる。FMラジオでのパーソナリティ、地元タウン誌「タウンニュース」において不動産のコラムも連載している。



アシスタント
とっかさん



売却講座⑤9

『買った時の値段は忘れること』

ご自宅の売却で査定に伺うと、期待していた価格とあまりにもかけ離れていることに愕然としてしまう方が多くいらっしゃいます

特にバブル期前後に購入された方は、当時の価格の半分以下は当たり前3分の1以下、4分の1以下、ということも決して珍しくありません。当時は1億円以上して買った家が、今では3000万円台納得できない気持ちもわかりますが、これが現実です

またバブル期に買った訳ではなくても、現在の不動産市場では買ってからの値上がりはあまり期待できません。それどころか、新築は買って住んだ瞬間に2割は値段が下がると言われています。

ただ、誰も自分の家に思い入れがあるものです。リフォームをしたり、手を入れたりして、大切に住んできた方ならなおさらです。買った値段以上とは言わなくても、それなりに評価されるんじゃないかと期待も高まってしまうと思います

しかし、市場や買主はそうは見てくれません。周辺の物件と比較して、価格が妥当かどうか真剣に検討します。当然ですが、自分の家だけ周りの相場より高く売れる理由などないのです

その為、当時の購入価格を基準にお家の価格を期待するのはやめましょう。結局は相場価格まで価格を下げることになりますし、タイミングによっては焦って、相場よりも安く売ることになってしまうことにもなりかねません。お気持ちはよくわかりますけど・・・



高鳥 陽一の つかやき気分 Vol.59

高齢者の不動産売却

高齢者の方のお話を聞くと、詐欺的な電話や訪問営業などに遭遇した人が多く驚きます。また、詐欺ではないにしても、ちょっと強引なやり方や、自分や会社にとって有利に話をすすめようとする営業マンなど、お客さんにとってフェアじゃないやり口もよく耳にします。こういう何を信用したらよいか疑心暗鬼になる環境の中で騙されず、フェアに物事を進めるためには『すぐに決めない』という態度が大事だと思いました。高齢者の方は人情に厚い方が多く、私と話していてもすぐに『あなたに任せる』と言ってくれるのですが、私が詐欺師だったらと思うと怖いのでその場ですぐに契約しないで、まずは一旦冷静になって、親族に相談したり、インターネットで調べたり、調べてもらったり、詳しい人に聞いてみたり・・・そういうワンクッションが大事です。不動産の売却以外でもそういう態度が必要だと思います。いつからこんな世の中になってしまったのだろうと悲しくなりますが、まずは自分の身を守ることを第一優先にしていきましょう。

相談

戸塚区 探検レポート

アプリに異議あり!!

スマホの普及とともに様々な便利なアプリがありますが、先日テレビで「割り勘会計アプリ」が紹介されていました。数人で飲み会をした時、会計がめんどくさいですね。参加者が共通でアプリを落とし、飲み会后幹事が会計金額を連絡、連絡を受けた参加者が振り込むという手順なのですが・・・さてはて、何が便利なのかさっぱりわからない私が時代遅れなののでしょうか？

そもそも...飲み会ならばお金をある程度崩して参加すればよいだけの話しです。しかも、後で通知して絶対支払ってくれる保証はありません。仲が良ければ、お金の話は尚更後から言いにくいではありませんか。当日その場の現金回収が一番良いに決まっています。参加するなら会計のことを考えて、ちょっと細かく用意すれば済む話です。以前サッカーの監督が、日本のサッカー選手が駄目になった理由を「どこに行ってもコンビニがあるから」と言ったそうです。便利になり過ぎて、少しの気遣いや先を読む習慣が無くなったという意味です。私はアプリを落とす前提の飲み会なんて参加しません!!

困る

マテック 上げ