

今回は創刊号

編集
後期

今回が「住み替え通信」の第一号となります。
現在の住まいを売却して、次の住まいを探す＝『住み替え』
多くの人には現時点で関係の無いことかもしれませんが

将来関係してくる可能性があることです。
不動産の売却や購入、どちらかだけでも大変な作業ですが、
それを同時に行おうとする『住み替え』は
専門的なアドバイスやサポートが必須になります。
また、そんな大事な作業にも関わらず、不動産業界のイメージが悪いので
誰に聞けばいいのか？ 何を聞けばいいのか？
手探りの状況の方がほとんどです。
そんな皆様に少しでもお役にたてればと思い、作成を思い立ちました。
次回以降も住まいの売却や、住み替えに役立つ情報をお届けします。
現時点で関係無い方にもお読みいただき、
毎回読んでいただけ『いざ!!』という時に役に立つ、
そんな媒体になればと思っています。



◆ ニュースター発行の目的とは ◆

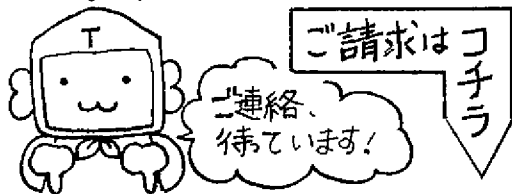
戸塚区の不動産売買のみを専門とし、お手伝いをしているという
特殊な立場から戸塚区内の生の〔住み替え〕〔売却〕事情を
リアルタイムでお伝えし、
いざという時の備えにしてもらうこと。
また何かと不安要素の多い不動産取引をする前に、
その不安を少しでも軽減し
後悔や失敗も無く、取引を終了できる方が増えること。



あなたのお家を
早く。高く。
売る方法

住み替えのノウハウ小冊子

無料プレゼント!!



売却講座をひとまとめ!!

- 売却時はいつ?
 - 不動産会社選び
 - 売るか? 貸すか?
 - などなど
- 売却講座の保存版です!

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

www.1totsuka.jp/

戸塚区売却実況レポート! 〈2012年5月の状況〉

売れた土地	8件
売れた新築戸建	7件
売れた中古戸建	13件
売れたマンション	29件

※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	...	101組
一戸建をお探しのお客様	...	113組
マンションをお探しのお客様	...	178組



ゴールデンウィークが明けてから徐々に
購入者の意欲が増している気がします。
夏休みまでには決めたいという声もよく
聞きますし、売却や住み替えにはよい時期
といえるのではないのでしょうか?

◎2012年プライマルシティ売却 高野様

- Q 多くの不動産会社から当社を選んでいただいた理由は?
- A 大手の会社も含めて4社に査定を依頼し、それぞれの担当者と話をしました。
その中で、高取さんの印象が一番よく、ここなら安心して任せられると思えました。
- Q どのような点が良かったですか?
- A 他社の担当者は私たちの話を聞く前に「これがいいです」「こうしましょう」と話をどんどん先に進めていく感じが対応でしたが、高鳥さんは最後まで私たちの話をじっくりと聴いてくれて、そのうえで私達の希望を優先して、アドバイスをしてくれたからです。
- Q ご依頼いただき、ご感想は?
- A 高鳥さん一人で営業されているので、高鳥さんが病気になるたりしたらどうしようか? などと不安もありましたが、質問や連絡にもすぐに対応してもらって、とても助かりました。また、マンションも思ったより早く希望価格で売却でき感謝しています。今回は本当にありがとうございました。



今月の売主様の声

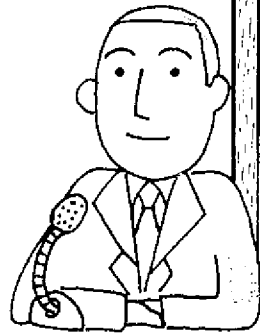
住み替え通信 第1号

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする
住み替え:現在の住まいを売却して新しい住まいに住み替えること



.....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、大学日本一も経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は初めて家を買う人・売る人が安心してできる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。





売却講座①

『まずは、自分の家を客観視することから』

具体的なノウハウの紹介はちょっと先で。
その前にもっと大切なことをお伝えしたいと思います。

まず、家を売る時に重要なのが『客観性』

『客観性』とは
「自分が買主だったらどう思うか？」
「一般的にはどうみられるか」
という視点で自分のお家のことを考えることです。

言うのは簡単ですが、みなさん長年住まれた愛着のあるお家をいざとなるとなかなか客観視できないものです。

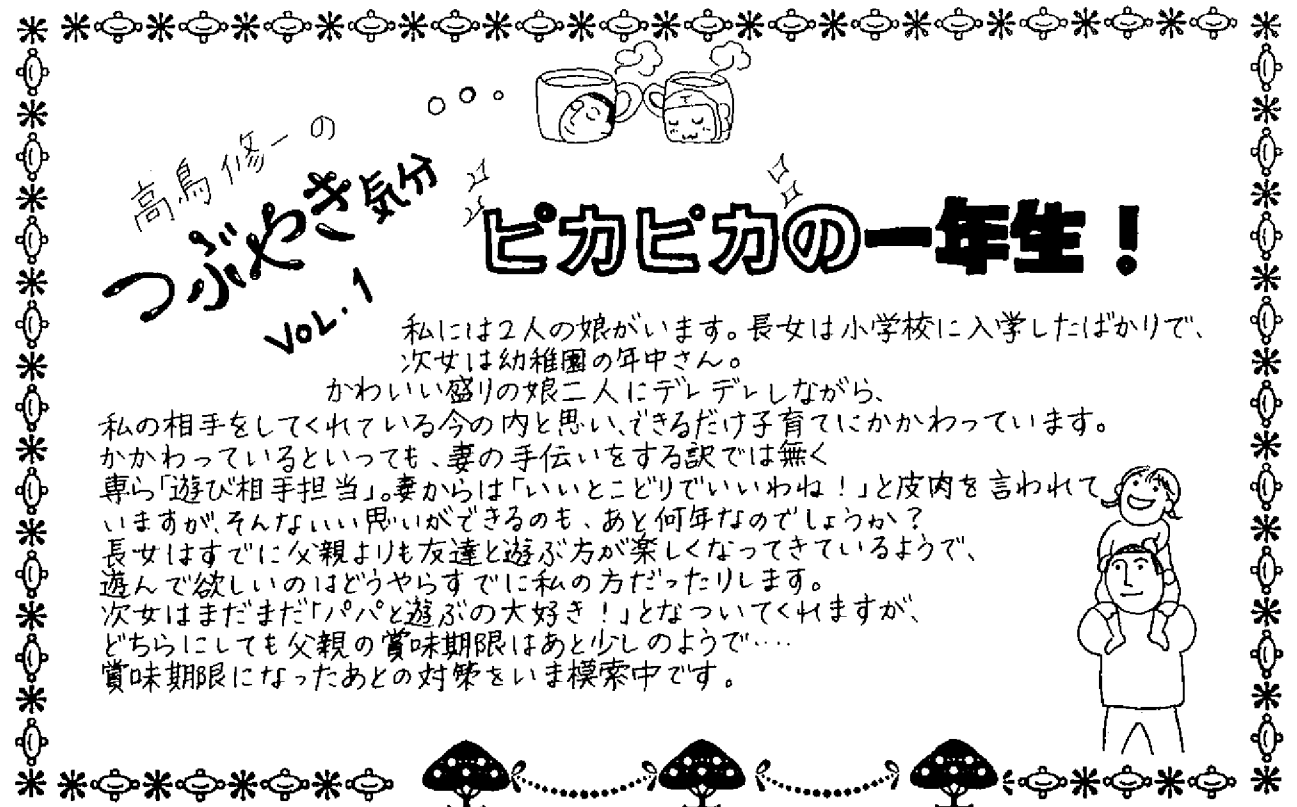
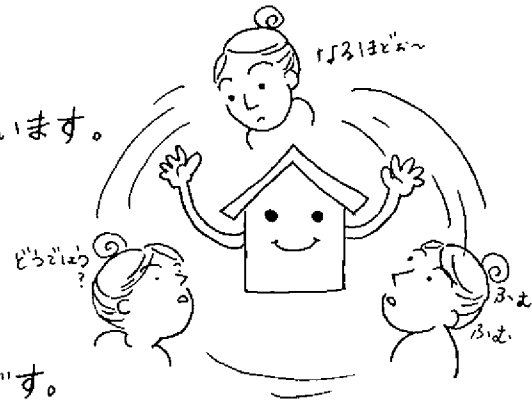
よくお家にお伺いすると、良い点ばかりを強調されて、デメリットについては『そんなの気にする人はいない』と目をそむけてしまう方がいらっやいます。

気持ちは痛いほどわかるのですが、デメリットの無いお家などありません。どう良い方へ解釈しようと相場価格は変わりません。それよりも、デメリットを客観視し、デメリットを補う販売方法を担当者と一緒に考えていく方がスムーズに売れます。

価格査定にもきちんと正直にアドバイスしてくれる担当者ならいいのですが、売主様に嫌われたくないがために、明らかに高額な売りに出てくることもあります。

当然売れず、時間だけが経過し、結局は相場価格まで価格は値下がりにいきます。

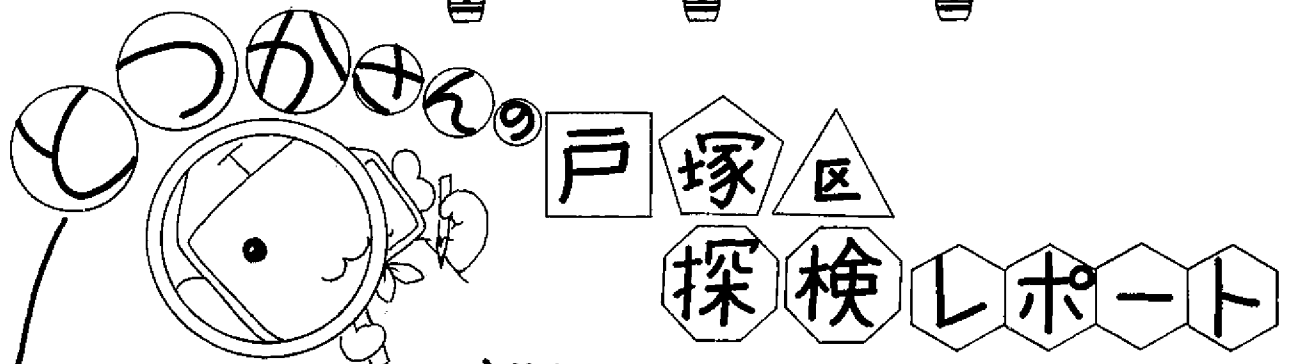
そんな無駄をせず、スムーズに担当者と信頼関係の中で販売活動を進めるにはきちんと客観視できるかどうかがとても重要になってくるのです。



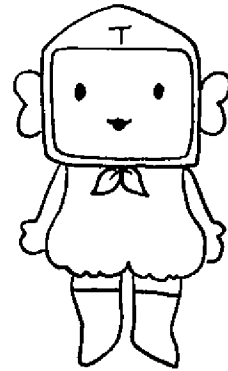
高鳥修一の
つぶやき気分
Vol.1

ピカピカの一年生！

私には2人の娘がいます。長女は小学校に入学したばかりで、次女は幼稚園の年中さん。
かわいい盛り娘二人にデレデレしながら、私の相手をしてきている今の内と思いき、できるだけ子育てにかかわっています。かかわっているといっても、妻の手伝いをする訳では無く専ら「遊び相手担当」。妻からは「いいとこどりでいいわね！」と皮肉を言われていますが、そんないい思いができるのも、あと何年なのでしょう？
長女はすでに父親よりも友達と遊ぶ方が楽しくなっているようで、遊んで欲しいのほどやらすでに私の方だったりします。次女はまだまだ「パパと遊ぶのが大好き！」となつてくれますが、どちらにしても父親の賞味期限はあと少しのようで……賞味期限になったあとの対策をいま模索中です。



WHO IS とっかさん!?!



年齢・性別・経歴など不詳。勤務先は戸塚区不動産センター謎の生命体戸塚さん。
戸塚不動産センターのオープン初日、代表の高鳥が出社すると、なぜか戸塚さんが出迎えてくれた。
第一声は「あら、いらっやい。」
生態は日本の「おぼちゃん」に似ている。
おせっかい焼きで、人情味厚い。何事にも興味津々。
自慢の福耳とほっかむりがお気に入り。
ほっかむりのTの字は、戸塚のTだと思われるが、レポートと気分によっては、文字が「柏尾川」や「再開発」など戸塚ならではの文字に変わっていることがある。

次回からは戸塚のスポットやマイブームなどをお伝えします!