

編集
後期

2月は売買の繁忙期

2月になりました
不動産の売買は1月後半から3月初旬くらいまでが
一番忙しい時期です

購入する人も、売却する人も、4月の新年度から
新居での生活をスタートさせたいという人が多いからです
こういう市場の波というか、タイミングはとても大事で
値下げや売却する時期を見計らっている売主さんは
この時期に動くことをおすすめします。
私も体調を崩さないように自己管理をしっかりと
今年も繁忙期の波を乗り越えたいと思います！

◆ 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！

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/

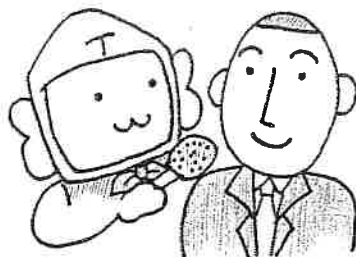
戸塚区売却実況レポート

<2017年 1月の状況> <先月比>

売れた土地	17件	-1
売れた新築戸建	12件	+3
売れた中古戸建	23件	+1
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	72組	-3
一戸建をお探しのお客様	112組	+1
マンションをお探しのお客様	128組	+5



1月のスタートは例年に比べて
少しおとなしい感じでした
その分、2月に取引件数が
大きく増える可能性があります

今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた
匿名希望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. 色々なチラシがポスターアップされていますが、すべてパソコンのもので
貴社の様な手書きの気持ちのこもった、又、イラストも楽しく
このようなチラシは他社にはありませんでした。
大変印象に残り、子供達も全員一致で決めました。

Q、当社に対しての感想をお聞かせください。

A. 売却物件は長い時間が必要と思って一年位は覚悟してましたが、
OFFシーズンにも関わらず、50日と驚くスピードで売却して頂き
皆で感謝しています。
又、無理なお願いもこころよく聞いて頂き誠にありがとうございました
今後、友人知人にも紹介させていただきたいと思っております

匿名希望様、ありがとうございました！

この住み替え通信を見て、
声をかけてくださいました。
色々な経路で問い合わせを頂きますが
住み替え通信を見てくださっている
お客様は、
最初から知り合いのような感じで、
私としてもとても気分よく
お手伝いさせてもらっています

今月のお客様の声

住み替え通信

第57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、大学日本一も経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は茶わめて亭を営む。売人・買人が安心して暮らすために情報を提供していくことをモットーに、日々サポーターに励んでいる。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ー、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
じっかさん



売却講座⑤7

『家族に売る場合』

ご自宅をご両親に、ご兄弟に、お子さんに売却する方もいらっしゃいます

売ってはいけないという法律もありませんし
家族が買ってくれる方が何かと安心な面も多いのですが、
いくつか注意も必要です

大きくは2点あります

- ・購入費用の工面はどうするか？
- ・売却価格は相場価格と大幅に乖離していないか？



まず購入費用の工面についてですが、
基本的に家族間の売買は都市銀行などでは取扱いたがりません。
特に仲介会社が間に入っていない場合は、借りるのは無理だと思えます。
ただ、信用金庫や地方銀行などでは比較的借りれる場合もあるようですが
希望額を減額されたり、通常の売買より厳しくみられるのが
一般的のようです。

また売却価格についてですが、
これも相場価格よりも極めて安価な場合などは
贈与とみなされ、贈与税が課せられる可能性もあります
また住宅ローンの審査でも物件価格の妥協性を審査されますので
審査に悪影響にもなってしまいます。

自分の家族に売るのには色々と注意点がありますが
まずは不動産会社に相談をしてみましょう。

当然仲介手数料がかかってしまいますが、
購入者が決まっています、手続きの手伝いだけですので
手数料の割引交渉に応じてくれるかもしれません



高橋 陽一の
つるかめ気分
Vol.57

最後の砦

長い期間、売却できず相談に来られる方に『最後の砦なんです』とよく言われます。頼ってくれている気持ちが良くわかるので、うれしくもあり身が引き締まるような気持ちになる言葉です。最後の砦の期待に応えるべく、色々な作戦を考えて、それがうまく成就したときには売主さんにもとても喜んでもらえますし、私自身のやり甲斐も大きいです。

でも、ちょっと思うのが『最後じゃなくて、最初に来てほしいなあ』という本音もあります。小さな会社ですし、あまり大きく宣伝もしていませんので、最初に声をかけるにはちょっと不安があることもわかります。こういう不安を解消して、最初に声をかけてもらえるようになるのも当社の課題です。世の中には小さくても素晴らしい会社やサービスがたくさんあります。私もそんな風になれるよう、頑張っていきたいなと思います。

つるかめ 戸塚区 探検レポート

格差とは言いたくないけれど...

今年のお正月は、あるホテルの新春イベントに参加しました。そのホテルは東京にある老舗のホテルで、お正月の宿泊客向けに新春イベントを開催しています。縁日の様な出店や、落語の寄席、占いなどいろんなコーナーが設けられ、私はその中のブースの1つでお手伝いとして参加しました。お正月のホテルに泊まる人は、経済的に豊かな人達ばかりです。上品なおばあちゃん、可愛いお孫ちゃんなど、お話した方は皆さん上から目線でもなく、キラキラと宝石を身に付けているわけでもなく、良い方達ばかりでした。なのに、時間がたつにつれ、私の心に黒いモヤモヤとしたものが... そう、単純に嫉妬です。あまりに裕福な人と話して血液がドロドロしてきたような、何とも言えない感情が出てきました。経済を回しているのはこういう人達なのかなと思ってみたり、経済的な豊かさ=幸せではない！と自分を励ましてみたり、勝手に遺産相続でもめてないかなと想像してみたり、複雑な感情で今年スタートしました。

