

編集
後期

ホームページリニューアル完了!

新しいホームページが3月1日から無事に公開できました
 物件検索がしやすくなったり、物件情報も見やすくなったほか
 不動産を売る時、買う時に、多くの方が疑問に思ったり、
 不安になったりしがちなことに焦点を当てて、
 少しでもモヤモヤが軽減できるような内容になっています。
 また、ちょっとしたことも直接私に質問できるようなコーナーもありますので
 ご相談のある方等はぜひ活用してみてください

今後も随時内容を更新し、役立つコンテンツを追加していきますので
 期待しててくださいね!

◆ 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



(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える!! 戸塚区物件サーチ
 戸塚区不動産センター 検索
 www.1totsuka.jp/

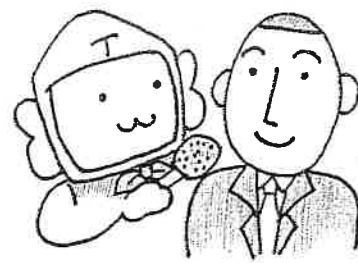
戸塚区売却実績レポート

<2018年 3月の状況> <先月比>

売れた土地	14件	+2
売れた新築戸建	28件	+3
売れた中古戸建	23件	+2
売れたマンション	75件	-2

※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 ... 54組
- 一戸建をお探しのお客様 ... 110組
- マンションをお探しのお客様 ... 148組



戸塚区の他の業者さんや
 銀行に聞いたところ
 戸塚区はあまり今年の繁忙期の
 動きは鈍かったようです

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた
 大菊和也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. 希望する物件の住所が限定的であり、戸塚区に特化しており
 担当者がコロコロ変わる事も心配なく、安心感があると思ったため

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A. 予算と住所を限定して物件を探して頂きましたが、一軒一軒案内して頂き
 長所も短所も説明してもらい、何でも答えてもらえる安心感がありました
 購入を迫られる事も無く、良い物件が出るまでお付き合い頂きました
 購入者の視点に立った接客に好感を持ち
 気持ちの良い買い物をする事ができました

大菊様、ご感想ありがとうございました
 安心感を持ってもらえる事は
 当社の目標でもあるので
 そう感じてもらえることができ、
 とてもうれしいです
 最初は一戸建てを探していた
 大菊さんでしたが
 お話を聞く中で条件も変わってきて、
 理想に近い物件に巡り合えたと思います
 皆さんで仲良くお過ごしくださいね!



住み替え通信

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする

第71号



アドバイザー
高島修一

.....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、家賃の安い家賃を
 買う人、売人が安心でき
 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。



アシスタント
とつかさん



売却講座⑦

『住み替え時の注意点②』

ご自宅を売って、新しい住まいに『住み替える』
購入と売却を同時に進行していくため、思わぬ落とし穴も多いものです

よくある困り事としては

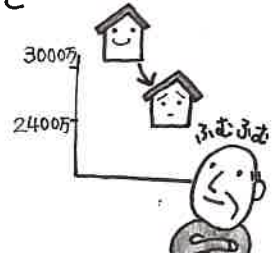
- ・住替え先は決まったけど、思った価格で自宅が売れない
- ・自宅は無事に売れたけど、次に住む先が見つからない
- ・住宅ローンが通らない



この中で『住宅ローン』について前回説明しましたので
他の2つについて簡単に解説します

『住替え先は決まったけど、思った価格で自宅が売れない』
こうならないための対策ですが、
それは自宅の売却額をマイナス思考で計画しておくこと

不動産会社の査定で3000万円と言われたからといって
その価格を鵜呑みにして計画してはだめ
査定額は通常、市場の相場価格です。
住み替え時の計画では『即売買取価格』
実際の売り出し価格は相場価格が良いでしょうが
住替え先が見つかり、すぐに現金化必要な場合には
最悪『買取』になってしまうので、それを前提に話を進めた方が健全です



運よく相場価格で売ってくれたら、計画自体がよりスムーズになりますし
買取りになってしまっても最初から計画どおりなので、
困ってしまう事はありません

こんな風に住み替えの資金計画はとにかくマイナス思考
これが基本です

次回は逆パターン

『自宅は無事売れたけど、次に住む先が見つからない』

について説明します



高島 修一の
つがやき屋
Vol.71

フィギュア第二弾

前々回の住替え通信で私自身の
自分フィギュアを紹介しましたが、
2体目の自分フィギュアも作りました

今回はコップのふち子さんを意識した小さなバージョン
持ち歩きも簡単にできるので、出先での撮影もできます
物件の写真撮影などフィギュアと一緒に撮影したら面白い
かなと思って作ったのですが、撮影風景を見かけた人には
かなり怪しい光景だろうと思うので
その辺は注意したいと思います

つかやきの戸塚区 探検レポート

残業を考える

正直に言います。私は給金が発生する残業が好きです。
そう、ただ単に手取りが増えるからです。
残業が無くなって、『時間』だけくれても何かするには『お金』が必要です。
残業に関するアンケートで
残業が無くなるなら『生活できるだけの基本給にしてほしい』とありました。
『生活ができる基本給』とは、いったいいくらぐらいなのでしょう？
答えはきっと『みんなバラバラ』
価値観が違えば、求める生活も違うので
みんなが納得できる基本給の額はこの世に存在しないと思います。
職場の友人とそんな話をして
『じゃあ、戸塚さんの最低限生活に必要な物は？』と聞かれたので
『私は屋根かな。雨風をしのいで生活できたらいい』と答えました。
友人はその答えに最初は驚いて笑っていたのに、なぜか泣き出して
『それは最低限ではなく生きるギリギリだよ』
としばらく涙をふいていました。

