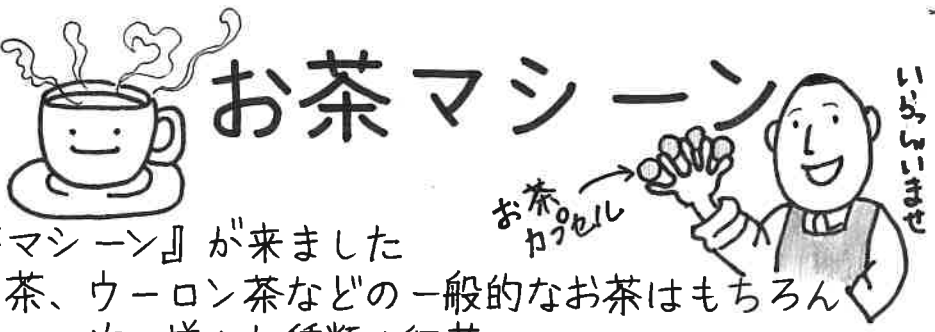


編集  
後期



# お茶マシン

会社に『お茶マシン』が来ました  
煎茶やほうじ茶、ウーロン茶などの一般的なお茶はもちろん  
フレーバーティーや、様々な種類の紅茶、  
変わり種のたくさんの種類のお茶がカプセルになっていて、  
ボタン一つで最適の濃さで抽出してくれるマシンです  
『お客さんが来たら、色々選び放題で楽しそう』  
と思い注文したのですが  
いまのところ、私が一番テンション高く楽しんでいます  
当社にいらっしやっただけは最高の一杯を提供します！



## ◆ ニュースレ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。



## 遠慮は禁物よ 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



(社)全日本不動産協会会員 神奈川県知事免許(第)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

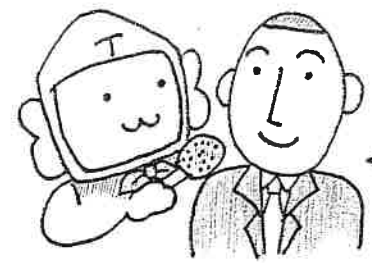
お問い合わせは今すぐ！  
Eメール・FAXは24時間受付中！！  
**☎045-489-7272**  
home@1totsuka.jp 9:00~18:00  
FAX:045-489-7273 火曜水曜定休  
>> 戸塚区の物件が全部見れる!! 戸塚区物件サーチ  
戸塚区不動産センター    
www.1totsuka.jp/

## 戸塚区売却実績レポート <2018年 5月の状況> <先月比>

売れた土地	9件	-3
売れた新築戸建	18件	-2
売れた中古戸建	23件	+1
売れたマンション	78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 ... 45組
- 一戸建をお探しのお客様 ... 116組
- マンションをお探しのお客様 ... 146組



5月は買いよりも売りの  
相談件数が多い月でした  
例年6月からは夏休みに向けて  
需要が上向きになります

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた  
小栗総成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 戸塚区を専門とする仲介業者に対するノウハウの豊かさに期待しました
- Q、当社に対しての感想をお聞かせください
- A、高鳥様、先日は大変お世話になり、ありがとうございました。  
1月12日に仲介依頼をして、わずか1か月余りの2月16日に物件引渡しと  
スピーディーな成約に驚きと満足を感じています。  
又、お世話になる事もあろうかと思っております。  
その節はよろしくお願ひいたします

小栗様、ご感想ありがとうございました。  
満足して喜んでいただき、  
私もとてもうれしく思います  
今回ましても早い売却成立でしたが、  
1件目のお申し込みで  
交渉があったにも関わらず、  
買主様の条件をのんでくれた小栗様の  
決断力の賜物だと思います。  
不動産の売却に関しても、  
しっかりご自分の考えをもって  
お話を聞いて、  
私にとっても勉強になりました。  
また機会があればぜひご相談ください



# 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73号



.....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、大学日本一を経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は家族で家を買い、売る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。



# 売却講座⑦③

## 『契約後、どこまで進めば安心なの?』



やっと買主さんが現れ、売買契約も成立  
ホッと安心と思いきや、担当者から電話が入り  
『買主さんのローンが通りませんでしたので、白紙になりました』

もう売れたと思ったから、次の住まいも決めちゃったよー  
こんな悲劇にならないために、知っておいてください



売買契約をしたからといって、  
100%契約が安定したということではありません  
先程のように、住宅ローンによる解約が一般的ですが  
その他にも解約になるケースというのはいくつかあります。

- ・住宅ローン解約
- ・手付解約
- ・物件の瑕疵による解約

その中でもだんとして多いのが『住宅ローン解約』  
買主の住宅ローンが否決されたため、家を購入することが出来なくなり  
白紙解約

買主がローンを利用する場合には、必ずこの特約が入ります  
こうならないためにも、  
できれば契約前に金融機関の事前審査の承認を取ってもらい、  
契約するのが望ましいです。  
また手付解除は、契約後一定の期間内であれば、理由を問わず  
手付金分のペナルティで契約を解約することができるというもの。  
これもその期間と手付金の額を事前に把握しておきましょう

最後の物件の瑕疵による解約

これはわかりやすい例では、土地物件など引き渡し後、  
土地に見えない問題があり建物の建築などができない場合などです。

色々な例がありますが、ケースバイケースの為、担当者と連絡を密にして  
そういった可能性を最小限にするための対策をしていきましょう



高島 陽一の つぶやき 巻分 Vol.73

この仕事のつらい場面

不動産売却のお手伝いでは、扱う物件も様々魅力的ですぐに売れるような物件もあれば、  
難点が多く中々売れない物件もあります。  
売るのが難しい物件でも、タイミングやご縁を待てば  
何とかなる物件もありますが、どうにもならない  
(誰も買わない、希望額を大幅に下回る) 物件もあります。  
どんな物件も売主さんにとっては、思い入れのある大切な資産です  
そんな物件の売主さんに『希望額ではとても売れない』と伝えるのは  
つらい時間です  
重病の患者さんに告知するお医者さんはこんな心境だろうか?  
こういう事も含めて不動産仲介業ですが、  
わかっている毎呼吸が重くなります...

つかかきの戸塚区探検レポート

今時の中学生

先日、現在中学生の娘の友人が6人も我が家に遊びに来ました。  
友人を迎える我が家はお昼、おやつ、飲み物と用意するわけですが  
6人も遊びに来ればまとまった出費になるかと思いきや、  
さすが現代っ子は違いました。  
我が子は買い物のレシートを写真に撮り、すぐに6人に送り、割り勘して  
ちゃちゃっと私に必要な経費を精算してくれました。  
自分が中学生の時に友達のお家に遊びに行く際は、  
「挨拶はちゃんとしよう」ぐらいで  
ケーキが出てきても「リッチだな〜」と思うぐらいで  
私が遊びに行くことにかかる費用、なんて考えたこともありませんでした。  
現代っ子は経済観念がしっかりしていると、感心。  
我が家で人生ゲームが始まった時も  
「子供はお金がかかるからな〜」とか、「先払い出来るなら、先払いで」  
とリアルな人生観を見せながら、ゲームを楽しんでいました。