

編集
後期

またお店が出来ました



[OPEN]



当社の近くにカフェがオープンしました
戸塚駅周辺は新しいお店が頻りにオープンするので
毎日、戸塚周辺でランチを食べる私にとっては
レポートリーが増えて、ありがたいです
あとは、普通の定食屋さんと蕎麦屋さんが
もう少し充実して欲しい
それと、歩ける距離にコメダコーヒー
そしたら私にとって完璧な街になります



◆ 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!



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(3)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・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/

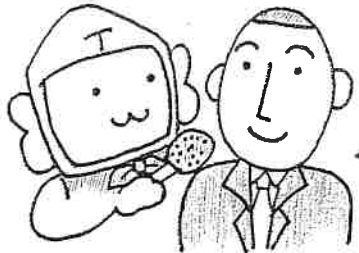
戸塚区売却実績レポート

<2018年 6月の状況> <先月比>

売れた土地10件	+1
売れた新築戸建17件	-1
売れた中古戸建25件	+2
売れたマンション79件	+1

※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 ... 48組
- 一戸建をお探しのお客様 ... 114組
- マンションをお探しのお客様 ... 146組



6月は5月と比べるとほぼ横ばい
運動会や梅雨シーズンの影響も
あって、動きは停滞している
感じもしています

今回は一戸建て売却のお手伝いをさせていただいた
青木敏郎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、初回の打ち合わせの際の第一印象で決めました。
地域密着の営業に安心感があり、またこちらの希望もしっかり把握して頂き
楽観的な事もおっしゃらず、
他の不動産会社で感じる不安感を感じませんでした。
- Q、当社に対しての感想をお聞かせください
- A、定期的な報告や連絡をいただき、第一印象通り安心して
売却までお願いすることが出来ました。
地域の類似物件情報やニーズに精通されているので、
不要な改装などすることもなく助かりました

青木様、ご感想ありがとうございます
地域密着である反面、大きな会社ではない
不安感もあったと思いますが
信用してお付き合いいただき
ありがとうございました。
少し予定より時間はかかりましたが
期待に応えられてホッとしています。
行動が早く、書類などの提出をお願い
すると、次の日には用意してくれて
そういった事もたいぶ助かりました



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74号



.....プロフィール.....
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開成学院大学ラグビー部に所属。レギュラーとして活躍し、大学日本一キキキキ。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は茶碗めしをやる人・売る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や、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⑦④

『「すぐ買う人がいます」って本当なの?』

よくポストに入ってくる『このマンションで物件を探している人がいます。』などの内容のチラシむかーし、むかしから定番の内容のチラシです。やっぱり売る人にとっては『すぐ買う人がいます』って魅力的すぎる言葉です



実際に営業マンと会っての査定の時もそうです。営業マンが『当社にはこの物件を買いたいお客様がいます』その言葉に弱い売主さんは、半分疑いながらも、専任媒介契約を結びすぐにお客さんは連れてきたものの、契約には至らず... というのもパターンです。『理由は価格面でちょっと折り合わず...』とか『日当たりが思っていたより...』とか、結局そのまま数カ月が経過中、ということはよくあります



『お客さんがいるって言うから、依頼したのに。もしそうじゃなければ別の会社に依頼したかった』

そんなことを回避するための良い方法をお伝えします

それは... 『1週間程度の短い期間で、一般媒介契約を結ぶ』という方法。すぐ買うお客さんがいるという事が嘘の場合、短期間で契約を白紙に戻せますし、その後も別の不動産会社にすぐ依頼可能です

きっとこんな事を言う売主さんはあまりいないので嘘をついている会社は絶句することと思います。しかし、本当に買うお客さんがいる場合、快くこの申し出を受けてくれるはずですが、しかし、その会社が信頼でき、依頼したいと思えるのであれば、そんな申し出はせず、普通に媒介契約を結ぶのがベストです



高鳥 修一の つかやき気分 Vol.74

スーパーラグビー

元ラグーマンの高鳥です。スーパーラグビーってご存知でしょうか? 簡単に言うと、ニュージーランドやオーストラリア、南アフリカなどのラグビー強豪国のクラブチームが争う世界最高峰のリーグ。日本の「サンウルブズ」というチームもこのリーグに参加しています。日本チームの参戦なんて最初は信じられませんでした。というのもボクシングで言うと、ヘビー級にミドル級が挑んでいくようなもの。ラグビーは格闘技ですから、体格が劣る日本人が外国の大きな選手と戦うのは圧倒的に不利。そんな中でワンシーズン15試合行うのですが、日本は数試合しか勝てません。結果にがっかりして、批判する人もいますが、実は1勝するだけでも、とんでもなくすごいことだと思うのです。しかも、参戦初年度こそレベルの差を感じましたが、今年で3年目。確実に差が埋まっていて、ちゃんと戦っているのです。勝ちが少ないので、毎回試合を見るたびに「弱いチームの応援はつまらない」と思いますが、勝った時の喜びは相当なもの。「感動をありがとう!」と3~4回繰り返し見ては泣いています。来年は日本で開催のラグビーワールドカップ。スーパーラグビーで鍛えられた、日本代表チームに期待しててください!

感動

戸塚区 探検レポート

嘘について

私は子育てで、自分の経験から大切だと感じた事を伝えたいと思っています。そのうちの1つは「嘘」について、です。私は「嘘をついてはいけない」と怒るより「嘘は必ずばれる」ということを伝えたい。それは、生きていく上で「嘘」が必要な時があると思うからです。何かを誤魔化したい、本当のことが言えない、ダメとわかっていてもやりたいことがあるなど、その場しのぎの嘘もあれば誰かを傷つけてしまう嘘もあります。私も今まで数々の大なり小なりの嘘をついてきました。そこから学んだことは「嘘は必ずばれる」という事。そして、嘘をついた事で、現実が良くなった事は無かったということです。親になって「子供の頃についた嘘は、本当は親に全部バレていたんだな」とわかりました。現在はいろんな方法で「嘘」の追及ができ、暴き合いが激しく、それが瞬時に世の中に広がります。もちろん、「嘘」をつくことは良くない事です。ですが、「嘘」をつかなければならなかった「理由」も大切だと思っています。親としては、子供の「嘘」の理由に心を傾けたいと思っています。