

編集
後期

接客スペース

当社事務所の接客スペースの机とイス
10年も同じものを使っていましたが、
さすがにくたびれてきたので、快適なものに新調しました
いつもお客さんが来るたびに『狭くてすみませんね〜』と
恐縮した気持ちで迎え入れていたので
快適でリラックスできる接客スペースにしたいと思います
ただでさえ、不動産会社に行くのって、緊張しますよね
大事な話をするのに、やはりリラックスできる環境は大事です
机とイス以外にもちょっとずつ、改良していけたらと思います

◆ 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



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/

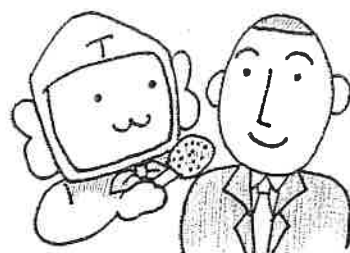
戸塚区売却実績レポート

<2018年 8月の状況> <先月比>

売れた土地	10件	+0
売れた新築戸建	15件	-1
売れた中古戸建	22件	-1
売れたマンション	75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 ... 110組
マンションをお探しのお客様 ... 143組



夏休みもありますので、
例年この時期は売買市場が一旦
お休みモードになりますが、
明けから徐々に上向きになります

今回は一戸建て売却のお手伝いをさせていただいた
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. 大きな不動産会社ではなかったのが、正直なところ大丈夫かな?
と不安もありましたが、戸塚区内の不動産会社が一番かと思いました。

Q. 当社に対しての感想をお聞かせください

A. たくさんの不動産会社に査定に来ていただきましたが
査定額はもちろん、査定額の理由や、対応等、他社にはない説明が
とても印象に残り、戸塚区不動産センターを選びました

匿名希望様、ご感想ありがとうございました
査定額を提示するのは誰にでもできることですが
(根拠に乏しいおおよその査定額なら
インターネット上でもできるようになってきています)
その価格の妥当性や、なぜその価格なのか、
買主さんからどう見られているか
販売戦略まで提示できてこそ、
頼っていただく理由があると思います
正直、戸塚区内の事しか詳しくありませんが
これからもそういう価値を提供できるよう
頑張りたいです。
匿名希望様、ありがとうございました

今月のお客様の声

住み替え通信

第76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。
現在は家族で家を
買う人・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、雑誌や
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、地元タワシ
「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⑦⑥

『売るかどうか決めてないけど相談してもいい?』



答え。『はい。もちろんです』

これ、不動産会社からすると当たり前なのですが
査定依頼や売却の相談の時に結構いつも聞かれます

売主さんにも色々な状況の方がいて、売る理由も様々です



急な転職が決まった方、今の住まいより、良い環境へ住替えを考えている方
相続した資産を売却する方、離婚の方、ローンの支払いがきつくなった方

その方、その状況によって、売るタイミングも違うはずですが
慎重で賢明な方ほど、事前にいざという時のための準備をしておくものです

『もし近い将来売ることになった場合、いくらで売れるのか?』
『売った場合にどんなリスクが生じるのか?』
などは、資産を売却する可能性があるならば誰でも気になることです

そうなった時に備えて、事前に専門家に聞くことは当然ですし、
その事は普通の不動産会社にとっても当然のことです



もし、『売ることが決まってから、相談しに来てください』
なんてことを言う不動産会社があれば、それはもうあなたのパートナーとして
あまりおススメはできませんね

また、相談をしたり、査定をお願いしたりするのに費用も通常かかりません
安心してご相談になってください

ただ、中には相談や査定を依頼すると
とてもしつこく、強引なセールスをしてくる会社はあってもいいかもしれません
そんな相談の対応も、イザという時に信頼できるかどうか?という視点で
判断材料にされると良いと思います



高鳥 陽一の つぶやき 気分 Vol.76

不動産コンサルティングマスター

先日不動産コンサルティングマスターの研修を受けてきました。今年中には資格を取得してみようと勉強中です。不動産売買の仕事をしていると、特に売却の方に色々込み入った相談を受けることが多く、その中でも、相続や税金、空家問題や資産の活用などなどまさに不動産コンサル領域のご相談が年々増加しています

今でも、もちろんアドバイスはしているのですが『もっと具体的に判断基準を提示したい』『アドバイスだけでなく、問題を解決してあげたい』そんな思いが私自身強くなってきたので、チャレンジしてみることにしました

資格をとったから何か変わる訳ではないのですが、専門家として自分を成長させ、『戸塚区の不動産の困りごとには私に任せなさい!』と自信を持って言えるように、取り組んでいきたいと思っています

戸塚区 探検レポート

働き方改革の犠牲になる

この度、わたくし働き方改革の犠牲になりました。7年間、ある専門学校の事務パートをしており、通常の事務からイベントの看板制作まで、結構『使える』存在だったと自負しております。ところが、ある日、校長と課長から呼び出され『戸塚さん、ここではパートさんの無期雇用はしないので、5年以上の方は半年休んで下さい』と言われました。その半年後の雇用も保証はないまま口約束だけという状況。特に無期雇用を望んでいないのに、なんだかな……と契約期間満了で退職することになりました。今まで、意外とアルバイトの面接は受かってきたので、すぐに仕事が見つかるかと思いきやこれが年齢の壁なのか、全然相手にされません。私の履歴書の内容が悪いのか、顔写真が好みでないのか、40オーバーは必要ないのか、一生懸命書いた履歴書が送り返される、面接すらしてもらえない日々が続いています。なんだか、社会から必要とされていないような気がして、落ち込みますが、どこかに必要としてくれる場所があると信じて、頑張ります!! まだまだ、私の賞味期限は終わっていませんよ!