

編集
後期

3月は不動産取引のピーク

3月は移動のシーズン

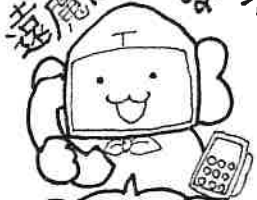
引越し料金が安いのはもちろん、業者さんのスケジュール確保も難しい時期です。不動産売買の業界も、お客様の4月からの新生活スタートに合わせて物件のお引渡しや、金消契約など、契約後の手続きがピークをむかえます。この時期の手続きは、不動産会社も金融機関も皆アップアップ状態通常であれば1時間弱で終わる手続きも、2時間以上かかったりすることもあり余裕を持ったスケジュールリングが必要です。担当の営業マンなども、気持ちに余裕がない状態の人が多いため大きなミスに発展する前に、色々確認することを意識して下さい。

◆ 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が、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 神奈川知事免許(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

<2019年 2月の状況> <先月比>

売れた土地	15件	+2
売れた新築戸建	29件	+3
売れた中古戸建	25件	+3
売れたマンション	74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 ... 50組
- 一戸建をお探しのお客様 ... 126組
- マンションをお探しのお客様 ... 149組



2月は繁忙期なので市場全体の動きが活発でした。3月も前半までが契約率が上がります。値下げのタイミングに要注意!

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた清水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. 戸塚区を専門に取り扱っていることと、ホームページを見ての印象と電話で相談する以前にも色々資料を送っていただいたの3点です。

Q. 当社に対する感想をお聞かせください

A. 家族一同、高鳥さんに感謝しています。50代という年齢で物件を購入する資金についての不安とポイントで購入場所を探していたこと、何もかも初めてのことで不安や分からないことしかありませんでしたが、一つ一つ順をおって、親切丁寧に対応してくださったので無事に購入引越しまでたどり着けて、本当に感謝しています。ありがとうございました。

清水様、ご感想ありがとうございました。資金面で不安のある方も多いのですが、物件探しの前にきちんとご相談いただいたことで、とてもスムーズに購入まで進める事ができました。なかなか資金の事は聞きづらかったとも思いますが、後回しにすると良い事はありません。『聞く』という、その一歩がとても大切です。

今月のお客様の声

住み替え通信

第82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、大学日本一も経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は家族のため家を譲り、売れ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。



アシスタント
とっかさん

売却講座⑧

『ここが変だよ、不動産査定』



査定を依頼された不動産会社は周辺の物件事例などを元に適切だと思われる価格を売主に提示します

その際のやり取りで、提示した価格をみた売主さんが『うーん、これじゃ、安すぎるでしょ!』と一言そして、言われた営業マンが、後日もっと高い査定額を再度提示してきたなんて話を聞いたことがあります。



まず、自分が提示した価格を売主に言われて、簡単に変えてしまう営業マンが、すごく変なのはよくわかりますよね。また私は『これじゃ安いでしょ』と売主さんが不動産会社に言う事にも違和感を感じます

売主さんが『安いなあ』と言う理由には、チラシで入っていた近所の物件との比較だったり、同じマンションの別の部屋の売出情報だったりしますが、よく比べてみると、広さや室内の状況だったりと全く同じ条件ではないので、当然価格も違うものになります。また売価はチラシで情報収集できますが、実際にいくらで売れたのかの成約事例を、売主が知ることはできません



プロの仕事が信用されない不動産業界。そして、現実にはわかっていても、ご機嫌取りのために自分の査定額を変える営業マン。こんな関係はいろいろな場面で歪みとなり、良いお付き合いはできません。業界の一員として、もっとこういう現状を改善していけたらと思います



高橋 修一 の つがやき気分 Vol. 82

40歳は1年生

ある本に書いてありました『40歳は人生の折り返しの最初的一步』『今までの人生前半、自分の力でやってきたと思っても実は家族や友人や、様々な周りの人に支えられてやってこれたのだと思ひ知る歳。40歳からは今まで得たものをさらに磨いて周りの人をサポートする側に回る人生、貢献する人生』

そう書いてありました。それを読んだとき、40過ぎてから感じていたモヤモヤしたものが『やっぱり、そうなんだなあ』とじっくり腑に落ちました。30歳の時点でこんな文章を読んでも『ケッ!』と全く受け付けなかったと思いますが、43歳の今の自分にはとてもじっくりくる言葉です。歳をとるといのは、色々な事を受け入れていく準備が整ってくることなんだなと改めて思いました。周りに貢献するには力が足りていない自分にウンザリしますが、まだ1年生ですから、まだまだこれからです

戸塚区 探検レポート

←君の名は?

私は大学で社会学科でしたが、印象深い授業があります。「社会的シンボル」や「差別用語」に関する授業だったのですが、その中で「マンホール」や「スノーマン」も差別用語に入り、今は「ヒューマンホール」や「スノーヒューマン」と言われているのか、言う様に訂正されていくのか忘れてしまいましたが、そんな内容でした。私は正直「気になるのは、そこ!？」と違和感が残りました。言葉でも行動でも、そこに「悪意」があるかどうか、「差別」という認識につながる原因と思うのですが、最近洋服のデザインや表現の分野にまで「差別的」という理由で批判されるニュースを見ると、気持ちは複雑です。すぐに「批判的」になるのではなく、「知らない事」も「差別」の大きな原因だと思うので、色々な方向・立場から考え、判断するような社会であってほしいと思います。私が大学4年生の頃にインターネットがようやく一般的になってきました。あの頃の社会学と、今の社会学は根本的に違う学問になっているのかなんて考えたりします。

