

編集
後期

ゴールデンウィークのお休み

今年の当社のゴールデンウィークのお休みは・・・

4月27日(土)～5月6日(月)です

世間と同じ10連休の長いお休みをいただきます

5月7日(火)は通常だと定休日ですが営業します
(さすがに10連休以上長いと気が引けてしまいました)

毎度、休みはがっつりと休む私ですが
今回ものびのびフレッシュしていきたいと思います!

◆ 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。

TOTSUKA

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

戸塚区不動産センター

(社)全日本不動産協会会員 神奈川県知事免許(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/

検索

戸塚区売却実績レポート

<2019年 3月の状況> <先月比>

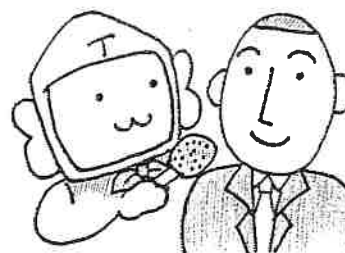
売れた土地	16件	+1
売れた新築戸建	33件	+4
売れた中古戸建	22件	-3
売れたマンション	76件	+2

※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 ... 43組

一戸建をお探しのお客様 ... 121組

○ マンションをお探しのお客様 ... 145組 ○



3月は新築住宅の売主の決算期
などが多い事もあり
新築一戸建ての契約が
多かったです。
4月からは少し落ち着きます

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた
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 インターネットを見て、地元根付いた会社で実績があったことと
初めて連絡をした時から親身になってくださり、定期的にお手紙を
くれるなどあったため、安心してお任せしようと思いました

Q、当社に対しての感想をお聞かせください

A、最寄駅から遠いなど、不利な条件があり不安の中、的確なアドバイスや
対応をしてくださり感謝しています
引越しまだたっても業者を紹介してくれたり、気を付けるポイントなど
教えてくださり、不安を解消する事ができました
いつも親身に対応して下さり、本当にありがとうございました
戸塚不動産センターさんのおかげでスムーズに家を売却することが
できたと思っています

匿名希望様、
駅から遠い物件で売れないのではないかと心配していた匿名希望様。
もちろん駅近の物件に比べれば
安価になってしまいますが
その立地その立地でちゃんと
需要があるもの。
適正な価格で売りに出せば、
売れないなんてことはありません。
今回は思っていたよりもスムーズに契約でき
私もホッとしています



住み替え通信

第83号



.....プロフィール.....
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開業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。現在は家を買って、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、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⑧ 『全然売れない場合』

『売りに出して、3か月がたち、半年たち
とうとう1年になるけど、まだ全然売れない。どうしたらいいのでしょうか？』

こんな状況は実は珍しくありません
こんな時には、担当者と今までの売却期間を振り返ってみましょう

まず、売れない場合でも2つパターンに分かれます
・物件見学が少ない。ほとんど無い場合
・物件の見学はあるけど、申込みにならない場合

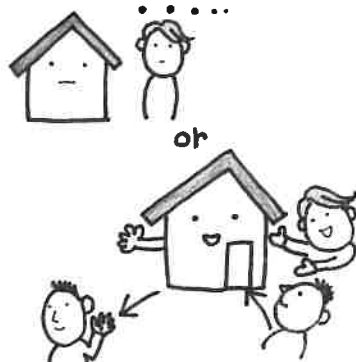
この2つで打つべき対策は違ってきます

まず案内が無い場合、
原因としては価格が相場よりも割高であること
不動産会社がきちんと告知や広告活動をしていないこと
だいたい皆さん不動産会社の活動に不信感をいただくことが多いですが
実際は価格が相場より高かったり、周辺で同じくらいの価格でもっと
良い条件の物件が売りに出ていることが多いです
こういう場合、現実を直視し、価格を値下げできれば、見直すことが先決です

次に見学者が多いが申込みにならない場合
これは室内が汚れていたり、物件周辺に坂や嫌悪施設があったり
道が狭かったりと、色々な理由が考えられます
いままで見学に来た方の感想などを元に、
担当営業マンに対策を考えてもらいましょう

そのうえで、リフォームやクリーニングが必要な場合は
それも視野に入れることが重要です

売れずに不安な日々が続くのは辛いものです
一刻も早く対策し、売れるように不動産会社と一緒に頑張って
頑張りましょう！



高鳥 修一の
つぶやき気分
Vol. 83

新元号

4月1日に発表される元号
この住替え通信が皆さんのお手元に届いている時点では
すでに発表されていますが、この記事を書いている今は
発表前です
こんな時代に立ち会える機会は一生のうち何度もないので
大胆にも私の予想を発表しておきたいと思います
当たったら、何かニュースに取り上げられるかなあ・・・

私の予想は **『安理』**

どうですか？一字でも当たっていますか？
予想の理由は全くのヤマ勘です。深い意味はありません
柏尾川を散歩している時に思いつきました
当たっていたら、自分にご褒美を上げたいと思います



高鳥社長が新元号を柏尾川沿いで閃いたように、
実は私も新元号を秘かに考えていました。
本当に誰にも言わず、お気に入りの候補を考えていたのですが
ある日の情報番組で、
「企業が新元号を当てるキャンペーンをしていて、応募が集まっている」
というコーナーを見ました。私が温めていた候補は、何と応募の中で2位！！
秘めた案と思っていたのは私だけで、
不思議と国民が考えることは同じなんだなあと思いました。
私の案は『安永』
平らに成る「平成」の次は「安らかな時代が永く続くよう」と考えました
テレビで紹介されていた候補も「安」の字が多く入っていました。
イニシャルもAで、バッチリ！と考えていたのですが
先日ネットで「安が元号に入らない理由」という内容が載っていて、
それによると「安倍首相の安の字は入れないだろう。」と書いてありました
たくさんの候補と国民の期待とが合わさって、
新しい元号が、新しい日本の始まりのような高揚感があるのはいいですね！
今しか味わえない貴重で楽しい思い出になりそうです！
*『安永』は以前使われた時代があったと判明し、発表前に消えました...

