

編集
後期

本音で言って欲しい

～後編～

不動産会社が「機嫌取り」のために、高い査定をしたり、本音を避けて文句を言われたいような、保身のようなことばかりしか言わないからギャップがどんどん広がります。

だから私はいつでもプロとして本音のアドバイスを心がけていますでも難しいのは、このお客さんが、1年売れなかった今ではなく

売出し始める前に同じことをアドバイスしたら、

今回のように喜んでくれているだろうという点です

お客さんが聞く耳をもっているかどうか？そういうタイミングかどうか人は聞きたい事しか聞いてくれません

売る前から、厳しい現実を聞かされるより、

夢を見させてくれる人に心ひかれるものです

それでも私は本音を続けていく覚悟であります



◆ 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！ 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も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(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

○ 戸塚区売却実況レポート ○

<2019年 5月の状況><先月比>

売れた土地	15件	+2
売れた新築戸建	31件	+1
売れた中古戸建	20件	-1
売れたマンション	68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 ... 41組

一戸建をお探しのお客様 ... 123組

○ マンションをお探しのお客様 ... 144組 ○



5月は前月までの低調の反動で少し動きが活発になってきました
夏休み前までに徐々に市場動向が
上向いていく気がします

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた
KM様からお声をいただきました

Q. 当社に対しての感想をお聞かせください

最初の面談の時に、私達の不動産購入希望の『時期』『場所』『広さ』『価格』等を伝えました。その後、希望の物件が出るたびにメールが届いたのが非常に助かりました。届いたメールを見て、気になる物件の見学を希望した際には高島さんが丁寧に案内をしてくださったので、都度信頼は増しました。希望の不動産が絞られて、購入を決めようとした際に生じた迷いや、購入を決めた後の手続き等で生じた疑問に対して、高島さんはお忙しい中でも都度丁寧に丁寧に対応してくださったので、疑問は殆ど解消されて引渡しを受けることができました。不動産は高い買い物なので、お客様との信頼関係を構築できる会社から購入するのが一番良いと思います。今の時代は人手不足で効率性を求められる事が多くなり、会社の規模が大きくなればなるほど、利益を出すことに主眼が置かれてお客様の目線を無視しているような気がしてなりません。戸塚区不動産センターさんは、他社の手が届かない所に配慮する事で安心感が生まれ、私達顧客との信頼関係構築につながっているのだと思います。不動産売買をお考えの多くの方々に、この満足感を感じて欲しいと思います。高島さん、ありがとうございました

KM様、
すぐく丁寧に感想を書いて頂き、
とてもうれしい気持ちになります。
この期待に応え続けられるように精進したい
と思います

今月のお客様の声

住み替え通信

第85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、大学日本一を達成。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は毎月で家を買い、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、様々な種類の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ー、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

『トラブルは事前に 解消しましょう』

長年住み続けた家や、相続した土地など土地や建物には歴史があります。何十年も前から、その土地や建物では色々な人が生活しその間に、色々なことがあるのが普通です



その中で、特に土地や一戸建てに多いのですが権利関係や、隣接地の所有者との間の取り決めや過去のトラブルなどうやむやになっている諸問題があることも多くあります特に境界、越境、私道に関する事など、様々な要素が考えられます

『もう売ってしまうんだから、後の事は知らない!』
こんな売主さんも少ないでしょうが、もしかしたら、いるかもしれません
そんな方はぜひ一度、
その物件の購入するお客さんの立場に立ってみて下さい

希望やワクワクした気持ちで、何千万円ものお金をあなたに支払う
そんな方が、トラブルを引き継がされるというのは
許されないことだと思います



不動産売買の取引に関する法律や習慣も
さまざまなトラブルなどから日々改善されていて
数十年前に比べると、
調べることも説明することも何倍にも増えているのが現状です

『とても自分一人じゃトラブルを解消できない』

そんな時には、我々不動産会社や各種専門家の手を借りて
きちんと準備をし、次の方に引き継ぐまでには解消するのが
売主の義務だと私は思います



高島 修一の つがやき 気分 Vol. 85

あるお客さんから先日相談があり、自宅がいつまで経っても売れないということ。そのお客さんは売れないのは不動産会社が一生懸命やってくれてない、売る力が無いからだと言っているのですが、物件の詳細や価格を聞いて、売出し情報を見てみると、需要が少ない立地であること、それと相場よりもだいぶ高い価格で出している事。プロから見たら『これは売れないだろう』と売れないのも納得の物件でした。

相談のお客さんは、自分のお家かなり自信がある様子だったので怒られるかな?とも思いつつ、物件が売れない理由は不動産会社の力不足ではなく、需要の少なさと価格の高さですと事例などを交えて本音でお伝えしたところ、大変喜んでくれました『あなたみたいに、本音で言ってくれると気持ちがいい、私だって売れないような高い価格で売りたいんじゃない。ちゃんと納得できる説明があればいつだって売れる価格に値引きするよ』これは一つの電話相談の事例ですが、同じような原因で起こっている認識のギャップはいたるところにあります

本音で言って欲しい

.....編集後記に続く.....



GWにお出かけは行かなかった我が家は、ソファのカバーを新調したり、本棚を買ったりと少し家の中を模様替えしました...という和やかな話に聞こえますが、これには理由があります。GWど真ん中に飲み会に行った主人が、泥酔して帰ってきました。ガチャガチャと鍵もうまく開けられず、問いかけにも無反応で服を脱ぎ、下着でドカッとソファに座り、あっという間に寝てしまいました。嫌な予感にはしていたのですが、しばらくほっといて別室にいたところ、娘が「おやすみ」と言いに来たので、お父さんの様子を見てもらうよう頼みました。娘の叫びと「ママ、パパは絶対もうどん食べたよ」との状況報告で全てを悟りました。皆様のご想像通りの状況で、本人に呼びかけても反応がなく、どうすることもできないので、まだ濡れた下着のまま寝るには寒いかなと、そっと全身に新聞紙をかけて今晚は見なかったことにしようと、そのままにしました。翌朝、朝早くから洗濯機が回る音が聞こえ、消臭スプレーを振りまくっていましたが、主人を許すことができません。ソファのクッションを買ってもらいました。「なんでそこまで飲んだの?」と聞くと、「男はお酒も仕事だから、断れない酒もあるんだ!」といつもの「オレの酒は仕事」と主張。昨今の新入社員は飲み会に参加しないと言われる時代。体を張って飲む主人は、やはり昭和の時代の男なのでしょう。誰か、令和のスマートな飲み方を主人に教えてくれる方はいませんか?