

編集
後期

今年も早いもので 年末年始のお休みのご案内です

もう年末かあ～、本当に一年って早いものですね
今年の年末年始のお休みをお知らせします

12月24日（火）～1月5日（日）まで

上記の期間をお休みさせていただきます
毎度、長いお休みをいただきますが『この期間しか時間が取れない!』
という方がいらっしゃるれば、柔軟に対応できるかもしれませんので
ご相談ください!

◆ 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



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える!! 戸塚区物件サーチ

戸塚区不動産センター

www.1totsuka.jp/

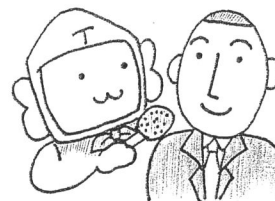
検索

戸塚区売却実況レポート ＜2019年 11月の状況＞ ＜先月比＞

売れた土地	15件	-2
売れた新築戸建	29件	-1
売れた中古戸建	22件	+1
売れたマンション	61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 ... 45組
一戸建をお探しのお客様 ... 125組
マンションをお探しのお客様 ... 148組



戸塚区全体。特にバス便の
物件の動きが長期にわたって
悪いです。新築マンションや
新築一戸建ての需要過多の
影響もあるかも

今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた
匿名希望様ご夫妻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販売のターゲットや営業方法を明確に持っていらっしゃる点と人柄
売りにくい間取りであること等、マイナス面も正直にお話しただけのこと
が好感が持てた

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A 初めての販売活動で不安もありましたが
無事買い手がみつかり喜びました。インターネットだけでなく、
地道なチラシ営業など粘り強く活動に尽力いただけましたこと
心から感謝申し上げます。大変お世話になりました

匿名希望様、ご感想ありがとうございます
今回の売主様もそうだったのですが、
不動産会社各社の違いがわからない
というのはよく売主さんからも聞く意見です
今回は直接お話しができ
ご説明もできたのですが、不動産会社に
声をかける前にそういう情報を求めて
いる人も多いのではと思います。
当社と他社の違いなど分かりやすい情報も
これから公開していきたいです
貴重なご意見ありがとうございました。



住み替え通信

第91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。
現在は家族で家を
買う人、売る人が安心でき
るよう情報を提供してい
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⑨ 『資産価値の下がり方』

売却の相談で、

『本当は家族のタイミングの関係で来年売りたいんだけど、資産価値が1年経過して下がってしまうのではないかな?』という質問をよくされます

普通、不動産会社の営業マンはそんなとき今流行の『売るなら、いまでしょ!』と早期に売却することを勧めてくると思いますので、本当はこういう質問は営業マンにしない方が良いでしょう

3年先、5年先、くらいでは確かに築年数の経過によって資産価値が下がる可能性も大きいですが、特に築年数の新しい物件はよりその傾向にあります

しかし、通常1年程度では、そこまで価値は下がりにくいです。当然プラスにはなりません。下がったとしても数十万円くらいでその間に支払っている住宅ローンが減額していくことを考えるとあまり気にしなくてもいいくらいです

それよりも、ご自宅の周辺での販売状況の方が価格には大きく影響します

例えばマンションであれば、同じマンション内で数件売りに出ている状況よりも1件も売りに出していない状況の方がより売やすいし、一戸建てであれば、周辺で新築一戸建てなどが安売りにしている状況の時よりもその新築一戸建てが売れてくれた後の方が売やすいです

もし売りに出す時期が比較的自由がきくのであれば、資産価値の減少のことよりも、そういった周辺の状況を気にして販売時期を決めるのが良いと思います



高島一夫のつなぎ Vol. 91

不動産会社の事情...

不動産会社って成功報酬なんです。成功報酬というのは契約が成立して初めて報酬をもらえるってこと。だからお客さんにたくさん時間を使って一生懸命サポートしても、そのお客さんが『別の会社で買っちゃいました』となったら1円ももらえません。そういう仕組みが、しつこい営業マンや契約ばかりしか頭に無い営業マンを生んでいるのでは? と思ってしまいます

何十時間もお客様のために時間を使って、タダ働き。そんなことが何回もあれば心も折れ、ダークサイドへ行ってしまふのもわからないでもない。お客様もそういう事情を知っておくと、うまくお付き合いできるかなと思います。

『なんかこの営業マンとは合わないな』そう思ったなら早めに離れる(時間を使わせない)真剣に買おう(売ろう)と思っているのであれば、相手の営業マンを安心させてあげる(あなたから買いますよとアピールしてあげる)

営業マンだって、本当はお客さんの役にたつて感謝されたいはずなんです。相談で〇〇円、案内で〇〇円とその都度サービスに対して課金したらどうなるんでしょうか? お客さんにはきつと抵抗があるでしょう。なかなか難しい問題ですね

つなぎの戸塚区探検レポート

25年ぶりの受験生

私の今までの人生で後悔があるとするなら、それは大学選びです。在籍した大学に後悔があるのではなく、その学校を選択する過程です。指定校推薦で決めたのですが、オープンキャンパスなどでいろいろな大学をみることもせず、「試験無しで行ける」というのが一番の理由で決めてしまいました。

大学受験生の娘といくつかの大学に足を運び、見学する中でその後悔をさらに強く思いました。もう少し真剣に取り組むべきだったと...そして今回娘と私が気に入った大学が一致し、そのAO入試に挑戦しました。自分の受験以上に関わり、毎日1時間以上小論を添削し、課題の本も一緒に読みこれで落ちたら私が入学を拒否されたと思うくらい頑張りました。

まだ結果は出ていませんが、私の方がすべてやり切った感があるくらいです。私は深く考えず決めた大学進学ですが、その大学で出会った高島社長夫婦と今も住み替えてつながっていると思うと、きつとご縁があったんだと思います。娘の結果が出るまでドキドキの日々です。