

編集
後期

オリンピックイヤー TOKYO 2020

ラグビーワールドカップが終わったと思ったら
もう東京オリンピック開催の年です
ワールドカップでは外国の方が大勢来日し、大盛り上がりでしたが
もっと多くが来日するオリンピック。期間もエリアも、ワールドカップよりも
限定されているので、東京はどうなってしまうのか？ 想像もできません。
人口減少などの要因もあり、経済的な成長があまり見込めない日本ですが
経済以外でも、もっと日本が世界に誇れるような価値観が定着する
そんな大会になって欲しいなあと個人的には望んでいます
(ラグビーワールドカップはそういう意味では大成功だったと思います)
チケットがいくつか当選しているので、生で見られるのが今から楽しみです

◆ 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！ 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

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)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

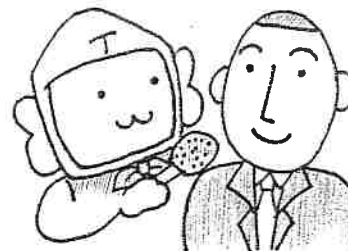
お問い合わせは今すぐ！
Eメール・FAXは24時間受付中！！
☎045-489-7272
home@1totsuka.jp 9:00~18:00
FAX:045-489-7273 火・水曜定休
戸塚区の物件が全部見れる!! 戸塚区物件サーチ
戸塚区不動産センター 検索
www.1totsuka.jp/

戸塚区売却実況レポート ＜2019年 12月の状況＞ ＜先月比＞

売れた土地	14件	-1
売れた新築戸建	32件	+3
売れた中古戸建	23件	+1
売れたマンション	63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 ... 47組
一戸建をお探しのお客様 ... 127組
マンションをお探しのお客様 ... 149組



やっと物件やお客様の動きが
活発化してきた感があります
例年ですとこれから繁忙期
ですので準備を万全に
していきましょう

今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた
M様ご夫妻からお声をいただきました

Q 多くの不動産会社の中から当社を選んでいただいた決め手は？

A. 不動産の売買に関するノウハウを
素人にも分かり易く情報発信されていたことで、信頼できると感じたこと、
提示していただいた売却価格の根拠を説明していただき納得できたため

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A. 売却の状況を書面や電話で逐一報告をしていただいたことにより
安心してお任せすることができました。
そして何よりスムーズに売却できたことを心より感謝申し上げます
ありがとうございました。

M様、ご感想ありがとうございました
売却期間中の報告は専任媒介の
2週間に1以上のペースとなっています
書面などで報告するのですが、
どんな風に売却しているんだろうと
心配の度合いも人それぞれ
不動産会社と売主様で販売の状況を
共有し続けることがとても重要です
電話をする、メールするなど数分の事でも
きちんと共有することは
大事なと思っています



住み替え通信

第92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。現在は専任で家を買い手・売主が安心して取引できるように情報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、朝日新聞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。



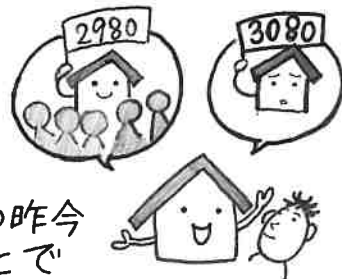
アシスタント
ひっかさん



売却講座⑨ 『価格の決め方』

不動産会社が査定をして
おおよその相場価格を売主さんへアドバイスします
その相場価格帯を元に、
最終的には売主さんが価格を決めるのですが
どうやって決めればいいですか？と迷われる方が多いです

例えば、不動産会社提示の相場価格が3000万円だったとして
その価格が妥当だなあと納得された場合
最終的に2980万円で売りに出すのか？
それとも提示額そのままの3000万円か
はたまた3080万円なのか？



当然、売主さんとしては高い方が良いので
3080万円で売り出したいところ
ただ、インターネットで物件検索が当たり前の昨今
2980万円と、3000万円を少しでも下回ること
物件検索にもヒットしやすくなります

3000万円で売りに出すのと、3080万円で売りに出すのは
広告等の反響にさほど影響ありませんが

2980万円と3000万円では、たった20万円の差ですが
反響に大きくかわってきます

売主さんの売却ペースの考え方にもよってなので
一律のアドバイスはできませんが
この大台を超えるか超えないか、という点は重要ですので
価格を決める際にはぜひご一考いただくと良いと思います



高鳥 陽一の
つぶやき気分
Vol.92

2020

毎度ですが... 今年の抱負

毎年1月号では
その年の抱負を勝手に語らせていただいています
今年のテーマは『またゼロから』
会社も個人も今までの延長線上ではなく、ゼロから考える時期に
来ていると感じます
世の中も自分も、いつも同じに見えて、常に変化しています
『今までのやり方』というのが賞味期限を迎えて、生まれ変わる事を迫られている気がします
私の場合は人生を振り返るとだいたい10~12年周期で脱皮のように
大きく環境が変化してきています。ちょうど今年がその最初の年で、
『今、ゼロから何かをするならば...』という思考をしていく一年になるんだろうなあ
と思います。今まで通りの方が楽だし、気持ちをゼロにするのはシンドイと
わかっていますから、気分的には嫌です。
しかし、44歳にもなると、そういう事を何度か経験し、思い切った変化が必要な事は
身をもってわかっています。それを無視し続けてその先に待っているのは『時すでに遅し』と
後悔している自分です。急激に何かを変える訳ではありませんが、
そういう思考で物事を見たり考えたりしていく一年。嫌だなあという気持ちが強いですが、
できるだけ楽しみながら過ごしたいものです。

つかみ戸塚区探検レポート

ご報告!

住替え通信を毎月楽しみに読んでくださっている皆さま、
前回私は「ドキドキした日々を送っています」と書きましたので
ご報告させていただきます。
なかなか大変だった2カ月を経て、娘は希望の大学への進学が決まりました。
私はほぼ毎日試験課題を添削し、2次試験の課題図書も一緒に1冊読み、
予想問題を作り、またそれを添削する日々でしたが、私の主人は何もせず
「それはママ担当」とばかりに全くからんできませんでした。
合格が決まり、主人がラインで「ママもお疲れ様。半分はママのお陰だね」
と送ってきたので「8割私のお陰です」と返しました。
そしたら「8割は言い過ぎです」と言ってきたので、
本当は「あなたは0割でしょ!!!」と言いつつ、ぐぐぐとこらえました。
4月からの新しい場所で、たくさんの人と出会う、色々な経験をして
ぜひとも、「人を見る目を」養って欲しいと思います。
特に「本質を見抜く力」は大切だと、今から言い聞かせたいと思います

