

編集
後期

卒業の季節

3月は卒業の季節

色々なさようならが、そこらじゅうに溢れている切ない季節です
我が家の次女も3月で小学校を卒業。

『パパ! パパ!』と近寄ってきてくれた時期も
もう終わりを迎えています

子供達の良き遊び相手としてのパパはもう卒業。

『僕の子育てはもう終わったよ』と妻に言うと、

『大変なのはこれからなんだから、お金がかかるのはこれからなの』
と怒られました

そうです役割が変わってしまったのです

これからは娘が相手してくれない代わりに、仕事を一生懸命頑張ろう
そんな決意を新たに3月の今日この頃でした

◆ 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 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/

戸塚区売却実況レポート <2020年 2月の状況> <先月比>

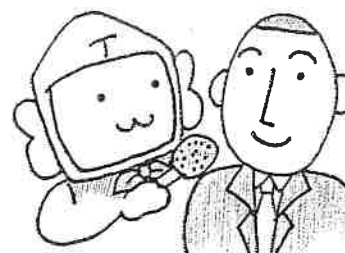
売れた土地	17件	+2
売れた新築戸建	36件	+4
売れた中古戸建	27件	+3
売れたマンション	66件	+1

※ 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 ... 121組

○ マンションをお探しのお客様 ... 144組 ○



今年も1月・2月は繁忙期らしく
市場は活況に動いていました
3月もまだ余韻が残り
忙しいですが、値下げなど
最後のチャンスです

今回は他社で新築を購入したS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

A そろそろ相談のTELをしてみようかと思っていた時に
新築物件が出てきて、他社で決めてしまいました。
しつこい勧誘もなく、定期的に物件情報が送られてきて
頼りにしていました。
この度はありがとうございました!
ホームページの見やすさはナンバー1です!
学区で検索できるので、毎日チェックしています

S様、ご感想ありがとうございました

当社でお取引していただかなくても、
このようにご感想をいただけることは
本当にありがたいことです。

お会いしたことがなくても
役に立っているんだ
という実感がもてて、
励みになります。
ありがとうございました!

今のお客様の声

住み替え通信

第94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、初めての家を
買う人・売る人が安心して
できる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。





売却講座⑨4

『売った後の保証について』

売買が終了した後に、買主から建物の不具合を指摘される
それは売主が直すものなのか？ 買主が直すものなのか？
こういったケースで揉めることは、中古の不動産売買では昔まで多くありました。

そんな事から、不動産仲介の契約書式では
売主の保証範囲等を明確に定めるようになりました

売ったあと3か月（2か月の場合もあります）
売主が保証しなければならない範囲は

- ・雨漏り
 - ・シロアリ
 - ・給排水設備の故障
 - ・建物の主要構造部の腐食
- 以上の4点です



それ以外にも
設備の故障。例えば、給湯器や換気扇など、
目に見えない生活してみないとわからない箇所の不具合については
7日間とするのが一般的になりました。

また契約時に付帯設備表という書式に故障の有無を記載するのですが
その欄に『故障有』と申告した箇所については保証の対象にはなりません

他にも細かな汚れや傷、などといった目に見える範囲のものは
中古の場合、保証の対象にはなりません

他にももっと細かく規定されていますので
今ではトラブルも以前に比べると減ってきたと実感しています

またこれらの売主の保証を一切しないという『瑕疵担保免責』という
契約もできますが、物件の価値も下がりますし
買主としては不安なため、売れづらくもなってしまいます



高島修一の
つぶやき気分
Vol. 94

『相手の立場になる』ということ

70代の女性からのご相談がありました。
ご主人はお亡くなりになっていて、一人で大きなお家に
住んでいます。管理も大変だし、建物も古いし、
自宅を売却してマンション住まいでもしたい。
そういう相談でした。お話を聞いて私も
『マンションの方が楽だし、快適ですよ。それがいいですよ！』と
売却の話や物件のご紹介などしていたのですが、なぜだかあまり楽しそうに見えなくて、
不安な様子がにじみ出ていました。
『どうしたんですか？』と聞いてみると、『この歳で新しい場所で馴染めるか不安』
とのこと。その気持ちに気付かなかった自分が恥ずかしくなりました。
【お客様の立場で】という心がけていますが、自分の価値観優先で動いていたなあ・・・
改めて、共感すること、相手の立場に立つこと、の深さや難しさに気付いた気がしました。
自分の経験、自分の考えを通して、相手を見ているうちは本当の意味で
相手の立場に立てないんだと改めて気づかされました。
気づいた事は大きな前進ですが、すぐにできるほど簡単な事ではないのはわかります
日々修行ですね



私は色々な仕事に興味があり、アルバイトをたくさん経験しました。
今回は、多くのアルバイトの中でも思い出深い、チャマチャマを紹介します。
チャマチャマは、私が歯医者さんでアルバイトした時の院長先生です。
もちろん、この名前は助手さんや衛生士さんとの間で呼んでいた先生のあだ名です。
先生はとてもユニークな方で、
ある時ケンカをして口を血だらけにした高校生が来院した際、
口の様子を見る前に「ケンカは勝ったのか？ 負けたのか？」と聞き、
治療の前に実演しながらケンカの方法を教えていました。
また、その頃「セクハラ」が問題になり始めた頃で、女性たちが雑誌に載っていた
「セクハラチェック表」をつけてみよう！とチェックしていったら
全項目にチェックがついたという、昔ながらのスケベでお茶目な先生でした。
スタッフからも、患者さんからも慕われていましたか、
歯科医としての腕はちょっと不安で、私はこのアルバイトから
「歯医者さんの腕は見極めて選んだ方がいい」ことを学びました。

