

編集
後期

新しい出会いの季節

子供達を見ていると、この時期はクラスが変わったり、進学したり嫌でも新しい環境に身を置かなければならなくて、
 どんどん人間が更新されていくのが、見ていてもはっきりとわかります
 大変だなあと思う反面、うらやましくもあります
 もうこの歳になると、中々新しい生活とか新しい出会いとかはなくて
 『再会』とか『別れ』とか、そういうキーワードの方が多くなります
 意識していないと自分の更新というのは難しく
 1年前とほぼ変わらない自分にがっかりしたりします
 今年はどれだけ自分を更新できるのか？
 子供たちに負けないよう頑張りたいです

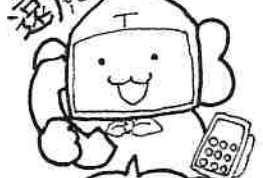


◆ ニュースレター発行の目的とは ◆

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



お電話は下記まで

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 <2020年 3月の状況> <先月比>

売れた土地	13件	-4
売れた新築戸建	35件	-1
売れた中古戸建	26件	-1
売れたマンション	63件	-3

※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 ... 46組
 一戸建をお探しのお客様 ... 120組
 マンションをお探しのお客様 ... 141組



繁忙期が一段落ついたこと
 ありますが、
 やはりコロナウィルスの
 影響を強く感じた3月でした
 4月以降に期待したいです

『高鳥さんに頼んでなかったら、途中でやめてました』

引越しが終わって、わざわざ当社まで挨拶に来てくれたK様
 まだまだ引越し後の手続きなどで忙しい最中ですが
 ひとまず引越しが終わって、
 表情もちょっとホッとしていました
 今回、K様は購入と売却を同時に進める住替え
 仕事も忙しいし、お子さんも小さく子育て真っ最中のK様
 そんな中、タイトなスケジュールで色々大変だったと思います
 購入・売却、どちらか一方だけでも結構大変なイベントですが
 それを同時に行うとなると頭がこんがらがります
 K様も私に言われて覚悟はしていたのですが、
 想像以上だったようです
 少しでも負担を軽減できるよう、
 私サポートを改善していきたいと思えます
 K様、お疲れ様でした。
 そしておめでとうございます！

今月のお客様の声



住み替え通信

第95号



.....プロフィール.....
 老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開成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。現在は家族のために家を買い、売る人が安心して暮らす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、雑誌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。



アシスタント
 じっかさん



売却講座⑨5

『専任か？一般か？』

不動産会社に売却の依頼をする際の契約形態の話です。

簡単に説明しますと

『専任媒介契約』というのは、1社にしか売却の依頼をできません。
その反対に『一般媒介契約』というのは、数社に売却の依頼ができます

大きな違いはこの点で

その他にも色々と細かな違いはありますが、ここでは割愛します

この簡単な説明だけ聞くと、どう考えても『一般媒介』の方が
売主にとって有利な気がしますが、実はその反対です。

不動産会社の報酬は完全成功報酬です。

契約に結び付かなければ、1円も報酬をもらえません

そんな不動産会社の立場に立って考えてみると、
数社に依頼できる『一般媒介契約』で物件の売却を預かった場合、
別の不動産会社で契約が成立してしまったら報酬はゼロ円。

こんな立場で物件を預かったらどうなるか？

一生懸命やりませんよね・・・

具体的にはお金のかかる広告などは積極的にできません。

広告費をかければかけるほど、赤字のリスクが増す訳ですから当たり前です

『一般媒介では一生懸命やりません』と

言ってくれる営業マンはほぼいないと思いますが、本音は前記の通り

信頼できる会社を選んで、

『専任媒介契約』を結ぶのが一番の近道だと私は思います

契約期間は3カ月ですから、もし信頼したのに、期待外れだった場合は
3カ月後に不動産会社を変えることは可能です

その際にも売れていなければ報酬はかかりませんのでご安心ください

信頼できる会社との出会いを大切に！



高島修一のつづき Vol. 95

DIY修行中

ひよんなご縁から、古い戸建てを買う事になりました。築60年の年季の入ったお家ですが、廃屋というほどではなく適度に手直しもされています。

ちょうど、DIY（日曜大工）をできるようになりたいと思っていたので、リフォーム屋さんや職人さんには極力頼まず、自分で直せるところは自分で勉強しながらやってみるつもりです。今はインターネットや本などで、丁寧に修繕の仕方など教えてもらえますので、一つ一つ取り組んでいけば、半年くらいで家一軒分、自分でリフォームできるんじゃないかと張り切っています。取りあえず、工具と作業服を揃えるところからスタート。なんでも形から入るのが私流です。

戸塚区探検レポート

トイレトペーパー騒動

9年前の震災で学んだはずなのに、またまたトイレトペーパー品薄騒動に巻き込まれてしまいました。

お店で買えなくなった時の我が家の在庫は、残り1ロール！

点検2つまでの使用と周知徹底し、それでもなくなってトイレトペーパーにまさに拭いた心地もしませんでした。

そろそろ真剣に、新聞紙や葉っぱなどの代替品を検討し始めたころ、やっと1パック購入する事ができました。

我が家は今まで一番安い200円台のペーパーでしたが、購入できたのは500円台の高級品。さすが分厚くて柔らかく、

今までより少ない長さで済んでいる気がします。

そういえば、子供がまだ幼稚園のころ、お友達のお家のトイレトペーパーが花柄や匂い付きを使っていると、「このお家は経済的に豊かなんだな～」と思っていました。

200円台か500円台、安さかふき心地か、悩めるところです。