

編集
後期

ツイッター・フェイスブック始めました



facebook

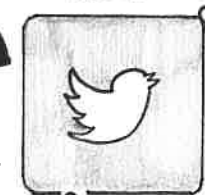


だいぶ遅いのですがツイッターとフェイスブックを始めました
色々な事にチャレンジしている一環でして、
操作方法や投稿方法など娘たちに聞きながら
細々と投稿をしています。

正直、どれくらい需要があるのか手探りですが、
まずは始めてみました

地域情報や不動産にまつわる情報などを中心に、
日々面白く役立つ情報を発信できるよう
工夫していきたいと思ひます

良かったら、一度ご覧になって『いいね!』ください!



◆ 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!



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 4月の状況> <先月比>

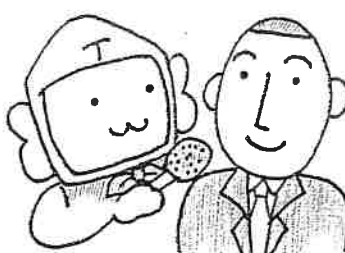
売れた土地	8件	-5
売れた新築戸建	35件	±0
売れた中古戸建	17件	-9
売れたマンション	43件	-20

※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 ... 44組

一戸建をお探しのお客様 ... 122組

○ マンションをお探しのお客様... 140組 ○



新型コロナウイルスの
影響が色濃く出ています。
早くコロナが一段落する
ことを願うばかりです

『最初から最後まで、安心していられた』

不動産取引手続きの最後に言ってもらえた言葉です
ご自分で『心配性だから一つ一つゆっくりやっていきたい』と
言っていたI様
なるべく心配事の無いように、あまり早く進めないように
I様のペースを心がけてサポートしていきました。
しかし、
今回の取引では途中で思いもよらないトラブルが発生しました。
しょうがない事ではあったものの、
I様の心労はそうとう強かったと思います。
そんな中で最後に私に言うてくれた一言
私に気を使っていただき、労ってもらったのだと思います。
I様、本当にありがとうございました!

少しでも負担を軽減できるよう、
私もサポートを改善していきたいと思ひます
I様、お疲れ様でした。
そしておめでとうございませう!

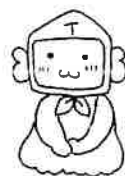


住み替え通信

第96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。
現在は毎月100万円の家賃
を払う人・売る人が安心して
暮らすための情報を提供して
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。



アシスタ
ん ぽん



売却講座⑨⑥

『本当に適正な 価格査定とは？』

不動産の査定の時に、どのように営業マンが査定するかご存知ですか？

一般的にはマンションであれば同じマンション
一戸建てや土地であればご近所、の過去に売れた物件事例を
できるだけ集めます

それらの過去の事例を元に
マンションであれば1㎡当たりの単価
土地や一戸建てであれば坪単価などの平均値などを算出し
その値を元にして、過去の事例と、実際の査定する物件との特性などの
細かな点などを比較して、プラスやマイナスをしていきます

なので、全国津々浦々、どのエリアの物件でも
過去の事例の収集ができれば基本的には査定可能なのですが
これだけだと本当の意味での適正価格にはなりません

それは過去のデータのみで判断しているからです

本当の適正価格を出すには、
現在や将来のそのエリアの情報が必要になります
例えば、今売りに出したら、どういう物件がライバルになるのか？
今そのエリアの人気の度合いはどうか？
将来、そのエリアの周辺が便利になるような計画はないか？

などなど、これらの情報は地元で詳しくないとわからないことがほとんど
この適正価格を算出できずに、過去のデータだけで査定をすると
売れそうな価格より、すごく安かったり、逆にすごく高くて
売れなかったりしますからとても大事なことです

ですから、その土地に詳しい、本当の適正価格を提案してもらえる
会社を見つけるようにしましょう

査定中...



高島 陽一の
つぶやき
Vol.96

新型コロナで思う事

この文章を書いているのがまだ3月初旬
子供達は学校休校、大人たちも皆マスクをして、
出来る限り外出を控えています
土日も平日も戸塚の街はいつもよりも人が少なく
飲食店やリフォーム屋さん、同業者やハウスメーカーさん
などなどどこに行っても『暇で大変です』と
口をそろえている状況です
こんな風になってみて商売人として思うのは
『ちょっと先の未来の予行練習なんじゃないか??』
人口が減っていく世の中ってこんな感じ？
今までの売り上げが当てにならず、人の消費量・活動量が圧倒的に減っていくと
コロナで大変な今のようになるんじゃないのか？ そう思ってしまう
嘆いていても何も始まりませんし、そんな状況になっても
なんとかやっていけるためには今から何が準備できるか？
不謹慎ではありますが、私にとってはそんな事を考えるきっかけになっています



「知らない幸せ」を探そう！

コロナが流行している「今」の重みや大切さは人それぞれ違います。
私の大切な「今」は娘の卒業式と大学の入学式に出席したい
という希望でしたが、コロナの影響で両方出席できなくなりました。
お仕事も不思議と長く続けているお仕事から休講や出勤停止になっています。
自然と自宅にいる時間も多くなり、ホラー映画ばかり見えています。
「今」が歴史的な転換期になると多くの人が感じているように、コロナの影響で
価値観や社会的システムが変化することは間違いのないと思います。
私はあまり変化を好まない方であり、先日私のそんな性格を
「知らない幸せより知ってる不幸を選ぶタイプ」と言われました。
でも、この「今」から学ぶことは「知っている不幸」に備えるのではなく
「知らない幸せ」を得る努力をすること、だと思います。
「神様は耐えられない試練は与えない」という女学校時代の聖書の言葉を
思い出しながら、「今」をみなさんと同様に乗り切りたいと思っています。

