

編集
後期

突然ですが便利屋さん始めます

コロナウィルスで大変な時期ですが
去年から計画を立て、準備をしていました
当面はあまり大々的には行わず、
住み替え通信などで当社の事を知っていただいている
お客様向けに
便利屋業をやろうと思います
不動産の仕事をしていると家の事にまつわって
様々なお手伝いが必要だと前々から感じており、
それなら当社でまとめてお手伝いできるようにしようと
そういう事で始めることになりました
また詳しくは徐々にご案内をさせていただきますね

◆ 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。

遠慮は禁物よ 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

www.1totsuka.jp/

検索

戸塚区売却実況レポート

<2020年 5月の状況> <先月比>

売れた土地	 3件	-5
売れた新築戸建	 12件	-13
売れた中古戸建	 4件	-13
売れたマンション	 15件	-18

※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 42組

一戸建をお探しのお客様 110組

○ マンションをお探しのお客様 138組 ○



コロナウィルスの影響で
不動産売買の市場は
ほぼ停止状態
物件売買検討中の方も
今はまだ様子見の状況です

今回はマンションの売却のお手伝いをさせていただいた
竹中康晴様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, 不動産売却にあたり、不安に思っていた事全てについて、教科書のような資料で
わかりやすく納得いく説明をしていただいたので、信用できると思い決めました

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A, 今回チャレンジ的な売り出し価格でしたが、短い期間でほぼ希望通りの
価格・条件で売却して頂き、とても感謝しています。
また今回、買主様のローン契約が2軒・3軒したり、コロナウィルスで
生活が一変したりする中で、迅速かつ誠実な対応をしていただいたので
終始安心して取引できました。どうもありがとうございました。

竹中様、ありがとうございます！

今回は文章の通り、想定外のことが何度か起こり
竹中様にもヒヤヒヤ不安な思いをさせてしまったのは、私には
『高島さんのおかげで乗り越えられました』
と引き渡しの時も言ってもらえて、
報われた気分になっていただきました
不動産の取引では
コロナウィルスもそうですが、
想定外のことが起きてしまうことは
やはりあります。そんな時こそ、
プロとして真価が問われると用います
想定外の事は当然起こって欲しくありませんが、
そういう事を一緒に経験したお客様とは
戦友のような気持ちになります。
竹中様、本当に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97号



..... スロフィール.....
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
買入・売入が安心でき
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ます。
実績が評価され、様々な
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⑨ 『いよいよ売却の ベストシーズンです』

1月の後半から3月にかけて
不動産売買の市場は一年のうち、一番の繁忙期になります

それは、
4月の新年度から新しい家で新生活をしたいというニーズが増えるため
4月から新生活をするためには、この期間内に物件を決めておかないと
手続きなど含めて間に合いませんから
お正月明けの1月中盤くらいから、一気に需要も供給も増えてきます

もし今、不動産の売却をしているのであれば
この時期を逃したくありません
まだ売れていなくて、値下げも検討しているのであれば
ぜひこの時期に価格を下げておきましょう
4月を過ぎてからでは、値下げの効果も薄らぐ可能性があります

また売却を計画している人で、この時期に間に合わせることができれば
ぜひこの時期に売りに出しましょう
これも4月を過ぎてから売り出すよりも
スムーズに売れる可能性が高くなります

ただ、売るのを急がないのであれば、あえて価格競争に巻き込まれず
ハイシーズンが終わってからじっくり売る覚悟をすればいいと思います

この時期で大切なことは
『できることは早めにやっておくこと』

不動産会社をどこにするか？よりも
この時期にはスピードが一番大事です
検討する時間ももちろん大切なのですが、できればこの時期に入る前に
じっくり検討できるような計画でできたらいいですね！



高島 陽一の
つぶやき
Vol. 97

コロナウィルス

この文章を書いているのが4月末
ゴールデンウィーク前でまだ緊急事態宣言が
継続中。ワイドショーやネットニュースを
見ていると、いろいろな人がいろいろな事を
言ったり発信していますが
事実を発信している人は少数で、ほとんどが自分の思っ
ていることを発信しているだけに思えます
そんな他人の投影や思い込みに付き合っていると
心が病んできそうになります。
こんな緊急時に必要な態度は
『事実を見る。自分で考える。優先順位を決めて行動する』
これを肝に銘じて、私自身もコロナウィルスに向き合っていこう
と思います

自分ど
ろえ!!

コロナ
ウィルス

戸塚区 探検レポート 電話の向こう側

私がコールセンターでお仕事をしていた時のお話です。
ある日、電話でのご案内を終え、お客様が電話を切るのを待っていました。
すると、お客様が電話が繋がっていないと思って、ご友人と2人で話し始めました。
「めっちゃ、親切な人だったなあ〜。たぶん綺麗な人やぞ」
と、ここまでは私もにやにやしながら黙って聞いていました。
すると、ご友人の方が
「いやいやいや、おばはんやぞ絶対」(友人)
「そんなわけあるかい。声若かったぞ」(お客様)
「50才ぐらいのおばはんやぞ！」(友人)
「コールセンターはおばはんしかおらんもん」(友人)
「そうかなあ〜あッ！電話つなげてないやろな」(お客様)
と言って、電話が切れました。
つながってましたよ、しっかり聞きましたよ...
確かに、誰しも声は実年齢よりも若く聞こえるとは思いますが。
今はいい声の持ち主を「イケボ」(イケてるボイスの略)と呼んで、
男力の1つです！
「50代のおばはん」ではございませんが、
電話の向こう側で、ぜひたくさん想像して頂き、楽しんでほしいです。

