

編集
後期

年末年始のお休みのご案内

2021

年末年始どこにいこうかなあ？ なんて楽しみな気分になりませんが
お休みをとって、しっかりリフレッシュしたいと思います

12月23日(水)から1月6日(水)まで

上記期間をお休みさせていただきます

来年は2021年。
この記事を書いている時点ではオリンピックがどうなるのか
決まっていませんが、コロナも終息しているといいなあと思います



◆ 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、お客様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。



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(3)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 11月の状況> <先月比>

売れた土地	… 13件	-2
売れた新築戸建	… 22件	+2
売れた中古戸建	… 10件	-2
売れたマンション	… 27件	-1

当社で戸塚区の物件をお探しのお客様

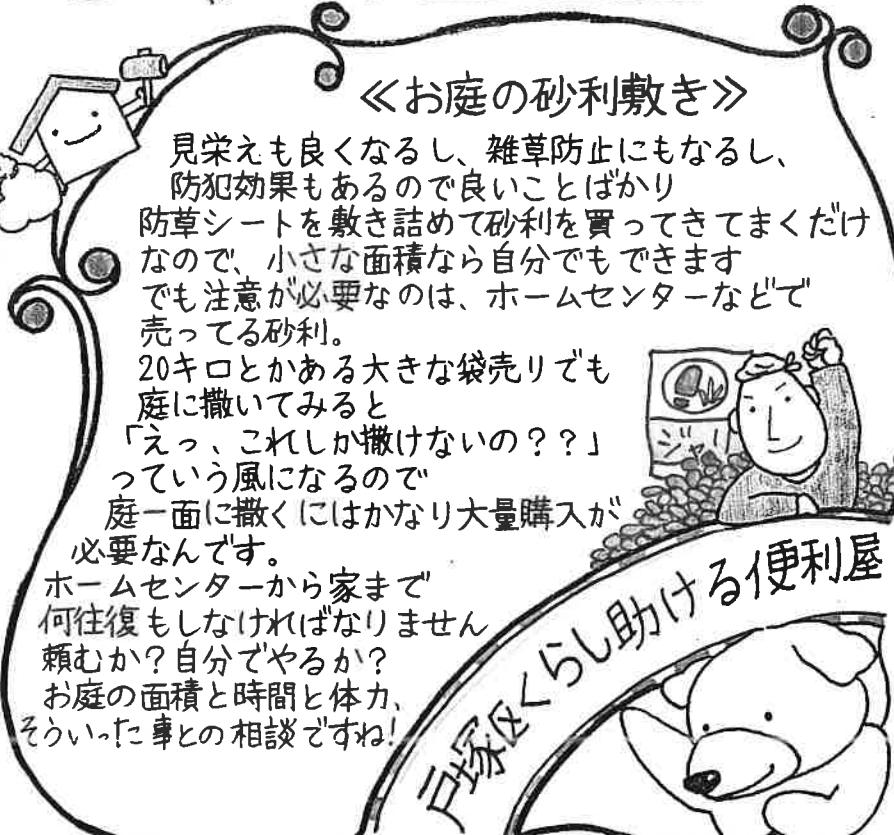
土地をお探しのお客様 … 54組

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 … 135組



コロナもまだ予断を許さない
状況ですが、不動産市場(戸塚の)
は例年より低水準ですが、
波が落ち着いてきました。
来年以降どう動くのか?
まったく予想がつきません



《お庭の砂利敷き》

見栄えも良くなるし、雑草防止にもなるし、
防犯効果もあるので良いことばかり
防草シートを敷き詰めて砂利を買ってきてまくだけ
なので、小さな面積なら自分でもできます
でも注意が必要なのは、ホームセンターなどで
売ってる砂利。

20キロとかある大きな袋売りでも
庭に撒いてみると
「えっ、これしか撒けないの??」
っていう風になるので

庭一面に撒くにはかなり大量購入が
必要なんです。

ホームセンターから家まで
何往復もしなければなりません
頼むか?自分でやるか?
お庭の面積と時間と体力、
そういうことに車との相談ですね!



アシスタント
とつかさん

住み替え通信

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする

第103号



アドバイザー
高鳥修
…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、大学日本一を経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。
現在は初めて家を販賣する人が安心できるよう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ます。
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⑩③

『売るか？ リフォームして住むか？』

家が古くなってきて、設備なども老朽化して手直ししなければならない箇所が増えてくると

『リフォームするにもお金が結構かかりそうだなあ、一層の事、家を売ってしまおうか？』

と考える方も多いです。

そういう場合に、まだ売るのか、リフォームするのか決まっていない状態で相談しても大丈夫ですか？とよく質問されます。

もちろん相談していただいて大丈夫ですし
そういう状況の方の方がより相談が必要だと思います

やはり売却にしても、リフォームにしても資金面は大きな判断材料ですから、
売るとしたらいくらで売れるのか？
リフォームをしたとしたら、見積もりはいくらくらいなのか？
どちらの場合も把握しておくことが必要です

資金的な事以外にも
ご自身の今の状況や、相談しようと思ったきっかけなどもお話しし
結局、現在の不満を解消するためには、売るか！リフォームかどちらが
目的を達成できるのか？という視点での検討が必要です

私の個人的な考え方
リフォームは『建物の不具合や老朽化による不便の解消』ができますし
売却は『立地の不便や、ライフスタイルの変化への対応』ができます

それぞれ行動する目的が違いますので
皆さんの目的を達成できる判断ができるように
遠慮せずに、まずは専門の会社に相談することからスタートしてください



高鳥伊房の
つばやき気分
VOL.103

不安について

不安で眠れない夜、というのが何度もありました。

お金の事、人間関係、理由は様々ですが
その度、もう二度とこんな思いをしたくないと、
様々な試みをし続け以前に比べて、いくらか付き合える
ようになってきました。

それはある本との出会いでした。本の名前は忘れたのですが
飛行機の操縦の本でした。

『安定』というは操縦しないと得られないというごく当たり前の内容でした。
飛行機は操縦しないと墜落しちゃうし、安定したければしっかり操縦すること。
それからは、受動的に不安になるよりも主体的に操縦しようと
考えが変わりました。

また、不安な気持ちに名前をつける、という方法も効果的でした。
『あっ、また不安君が来たな』とか、心の中で呟いて、不安君を見つめるだけ。
バカバカしいような方法ですが、これが良いんです。
決して不安君を消そうとせずただ、観察すること。

そうするといつもよりも早く不安な気持ちが消えていきます



私は、とある専門学校の広報課で事務のパートをしています。
直属の上司は同じ年の男性課長さんです。

最近学校掲示用に、ポスターを制作しました。

しかし残念な事に、制作を依頼した会社のデザインがいまひとつ。
それについて10歳ほど年下の職員さんと話していたところ
「課長ポスター好きですよね(笑)今の若い子ポスター見ます？」
と言われ、はっとしました。

そう、44歳の私たちは「ポスター大好き世代ではないか」と
何かの広告といえば「ポスター」、自分の部屋に好きな芸能人の「ポスター」を張ったり、
本人より大きな額の「ポスター」にドキドキしたり…

でも今の若者たちは、顔を上げて街を見ているのでしょうか？

検索もスマート、情報・広告も#(ハッシュタグ)でスマートの中。

私達の愛する「ポスター」は今や電子版に変わり、広告としての効果は薄れてしまったのか…

職員さんの(笑)にも、ちょっと皮肉な要素も感じられ、昭和の終わりを感じた瞬間でした。

