

編集
後期

勝手にトツカ遺産

ツイッターとインスタにて
「勝手にトツカ遺産」という企画をスタートしました
私が戸塚の街中で出会った、グッとくる、印象に残ったアレコレを
勝手にトツカ遺産として認定しています。
毎日目にしているアレコレも考え事していたり、スマホしていたりで
スルーしている素敵なアレコレが街中にはたくさんあります
私はこの企画をスタートしてから、散歩が何倍も楽しくなりました
皆さんも知っているアレコレも
トツカ遺産に認定されているかもしれません！
ぜひご覧ください



◆ 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。



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 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/

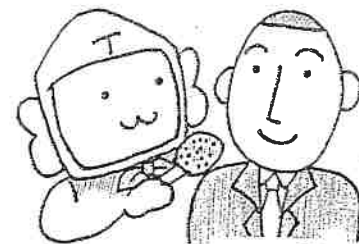
戸塚区売却実況レポート

<2021年 5月の状況><先月比>

売れた土地	15件	+1
売れた新築戸建	15件	-4
売れた中古戸建	16件	+3
売れたマンション	32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 ... 55組
一戸建をお探しのお客様 ... 124組
マンションをお探しのお客様 ... 141組



土地の売り物件が少なくなっ
てきています。緊急事態宣言
の影響は去年ほどは
ありませんが、低調市場は
まだ続いています

《壁紙の張替え》

壁紙は家の内部の大部分を占めているため、
壁紙の状態によって家全体の印象が
決まってしまうこともあります。
その割に、水回り等の設備に比べて安価で交換
できるので、コストパフォーマンスに優れています
少し練習すればだれでもできるので
安価でやる業者さんもありますが
職人の腕の良し悪しでだいぶ左右される
作業ですので、注意が必要

丁寧な施工は見た目だけでなく、
剥がれや隙間もできずらく、
長くもちます。スケジュールも
少し余裕をもって、丁寧に
施工してもらいましょう



.....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、
大学日本一を達成。卒業後、
大手不動産会社に勤務。
現在は、初めて家を
買った人、売りたい人が安心でき
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る。
実績が評価され、顧客依頼や
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。



住み替え通信

第109号

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする



売却講座⑩⑨

『長期間売れなかった 物件が売れた』

先日、約1年半売れなかった物件がやっと売れました

売主さんは『高鳥さん、急いでないからゆっくりやってね!』
なんて事を言ってくれていたのですが
やはり売れずに期間が経過していくのはプレッシャーに感じます

定期的に売主さんと話す機会もあるので
その都度、状況など説明し、値下げの提案もしていたのですが
『時間はゆっくりでいいから、良いご縁があるのを待ってみます』
というお返事

時間をかけて売れるのであればいいのですが
普通は時間が経過すればするほど、同じ価格では売りづらいのが一般的
でも今回はたまたま、良いタイミングでその物件を必要としている人がいて
売主さんの言っていた通り、良いご縁が出てきた訳です

不動産の売却のセオリーでは無いですが
セオリー以外のこともおこるのが不動産の世界

その物件、その売主さん、その時の状況
そういった個別個別できちんと考えていくことが大切だなあと
改めて感じさせてくれました

業界の常識やセオリーももちろん大事ですが
それを100%過信しすぎではいけませんね

購入申し込みが入って、売主さんに電話したところ
『思っていたよりも早く売れてくれて良かったです!』という事
どのくらいゆっくり身構えていたんだらうと
驚いてしまいました



高鳥 修一の つぶやき気分 Vol.109

いつもと違ったコロナ禍
の不動産市場

最初の緊急事態宣言が発令されてから1年以上が経過し
不動産市場も例年とは違う動きに右往左往しました
ここまでをふり返ると、この1年に起こっていたことが
後付けで色々わかってきました
簡単に言い切ってしまうと『局地的、一時的な売り手市場』
だった一年
売り手側のメイン世代である高齢世代がコロナ禍でほぼ動かず、それに比較して
若い世代メインの買い手側がよく動いた
そのことで一時的に需要と供給のバランスが逆転したと私は総括しています
そして、大事なことは今後のこと
私の見解では、コロナの落ち着きとともに今度は一気に売り手側が動き
コロナ以前よりも極端な買い手市場になるのではないかと思います
そうすると、ますます物件が売りづらい、価格が下がりやすい市場に突入
景観も悲観もせず、事実から私が予想するとそのようになると思います
コロナが落ち着いたとしても、大変なことが山積みです

つかさどる 戸塚区 探検レポート

小さな寄付

私が「アメリカってすごいなあ」と思うことの1つが「寄付」の文化です。
誰かが困っていたら、レモネードスタンドを作ってお金を集める、
支持政党に寄付をするなど、自分の生活状況が苦しくても「寄付」をする
人々が多く、社会に「寄付」が根付いていると感じます。
日本はどこからかと言えば「寄付」は「余裕のある人が」「お金の余裕があれば」
すればいいという感覚があるのではないのでしょうか。
最近クラウドファンディングなど、「お金」「資金」の集め方も
様々な可能性の広がりを見せてきました。
私は今月から「公益財団法人 京都大学iPS細胞研究財団」に毎月1000円
「寄付」を始めました。
たまたま、ネットで記事を目にし、1000円なら続けられるかもしれないと
手続きをしました。自分にはできない社会的に意義のある研究のために
ほんのちよつとですがお役に立ちたいな、との思いからです。
私が食べるお菓子をちょっと少なくして、素晴らしい研究に使う手袋の1枚
にでもなれば、1000円札も喜んでくれるかな!

