

編集
後期

新人さん入社しました

年末からずっと人材募集をしていましたが、やっと新しいスタッフが入ってきてくれました。巷では人手不足と言われていますが、本当にそう。10年前に募集した時にはたくさんの応募がありましたが、今回はだいぶ時間がかかりました。まだ継続して募集中ですが、とりあえず一安心。スタッフ全員が働きやすい『ここに入ってよかった』と感じられる職場にしていきたいと思います。

◆ 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て電話相談『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!!

私が相談に応じます!

オンラインでも相談受付中!

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

<2022年 3月の状況> <先月比>

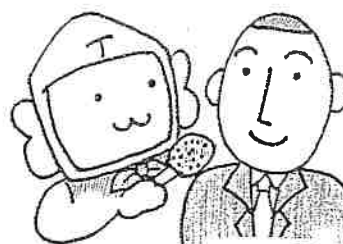
売れた土地	15件	-4
売れた新築戸建	15件	-1
売れた中古戸建	22件	+1
売れたマンション	35件	-4

※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 ... 56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 ... 148組



まだまだオミクロン株の影響が残る3月
年度末で急ぐ方の売買は活況ですが急がない方は様子見の状況

《エアコン設置》

普通、エアコンを買おうと思ったら家電量販店などに行くものだと思っていました。お得意様のT様から『エアコンをつけて欲しい』と言われ、少し驚いていると、部屋のどの位置に付けられるか? またコンセントが無いからどこから電源を引くか? 家電量販店で聞いたもの。そこまで相談には乗ってくれなかったということ。なるほど。と現地に見に行くと、エアコンを設置するにはブレーカー、コンセント等の増設が必要でした。電気工事は資格も必要なので、資格のある協力会社さんに依頼し、無事にエアコンを設置できました。

便利屋ではこのようにコーディネートのような役割もしています

便利屋サービス奮闘記

住み替え通信

第119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、初めて家を買い、売る人が安心して暮らすため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、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。





売却講座⑪⑨

『急ぎませんと言う売主さん』

売却をするときに時間的な余裕がもてるというのはとても良い事です
急げば急ぐほど、打ち手が少なくなりますし
期限が決まっている場合には、最終的に安い価格で売却することになる
可能性もあります。

ただ、その反面、不動産の売却は
時間をかければ状況がよくなるわけではありません
急がないという売主さんも、反響が無ければ、きちんと定期的に売却条件を
見直していくことをお勧めします

急がないから高く売りたいという意味で、急がないという言葉を使う方もいますが
急がないのと、高く売れるのとは関係ありません
われわれ不動産会社の販売活動というのは、だいたいどこも2か月程度あれば
一通りの活動を行うことができますので、そこで反応を見て、ダメなら
次にどうするのかを考えていくのが良い条件で売るためのコツです

次にどうするのかというのは、一概に値引きだけではありませんので
時間的な余裕がある方は、二の手、三の手と、可能性を試す期間があるという風に
考えてもらうのが良いと思います

ただ、本当に時間的に余裕があり
売却価格も適正相場価格で高いわけでもない場合には
ご縁を待つという意味で、しばらく様子を見るというのも良いと思います

ただ、依頼している不動産会社の立場からすると早く売りたいのが
本音だと思ってしまうので
『値段を下げましょう』と何度も提案されるかもしれません
そんな時は、営業マンと本音で話し合い
営業マンも納得して、良い関係で進めていくことも大切です



高島 陽一の
つぶやき気分
Vol.119

新年度

昔からこの時期が嫌いです
『新しい生活のスタート』と言えばキラキラしたイメージですが
慣れない環境への対応を迫られる、毎日ソワソワとした
地に足のつかないこの季節。花粉症もひどいので、頭もぼーっ
とするし、嫌いです。自分で仕事をするようになってからは、
新年度と言っても新しい環境になる訳ではなく今までと同じ。
それでも昔のイメージが残っていて、なんとなく気持ちがソワソワします
しかし、思い返せば、学生時代のように強制的に環境が変わること、生まれ変わることに
嫌だ！という大変な時期が人間を成長させるのも今はわかりません
現状維持、安定、そんな幻想に憧れることもあります。そんなのはツマラナイこと
飛行機はライト兄弟が安定を捨てたことで安定して飛べるようになりました
安定を求めるのではなく、自分で舵を握って操縦できるようになる
それが自分に対する信頼や自信になり、やがて安定して飛べるようになる
街でキャッキャしてる学生を見てると、そんな風に考えるおじさんは
応援したい気分になります
でも、それはおじさんが自分自身に言い聞かせないといけないことでもあります

つかみ

戸塚区

探検レポート

直感

あ？ ひらめいた！

私は今まで「直感」が3回閃いて当たったことがあります
1つ目は、姉に2人目の赤ちゃんができた時、お家の掃除をしていたら
名前が浮かびました。姉には伝えなかったのですが、姉が名前が決まったと
その浮かんだ名前を言った時は驚きました。
2つ目は長女が進学先の大学選びを迷っていた時、何校か一緒に見学し閃きました。
「君の居場所はここだ!!!」と伝え、無事合格。
3つ目は次女が今年大学を一般受験しました。本命で行きたい大学が3校ある中で
ある日「ここに決まるだろうな」と直感が来ました。先に言わないと嘘っぽいかな
と思い、閃いた大学の受験日前日に「この大学に決まると思うよ」と伝えました。
試験当日、次女は全然できなかったと泣いていましたが、見事合格!!
この大学1択で大学受験は無事希望が叶いました。
大した「直感」ではないのですが、当たると嬉しいものです!
「この人と結婚する!!!」と直感が閃いたのは今の旦那さんとは
現在些細な事がきっかけで長めの喧嘩中です。
この直感の結末はまだまだ未知数です。

