

住み替え通信

第126号

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする



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よう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や、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。



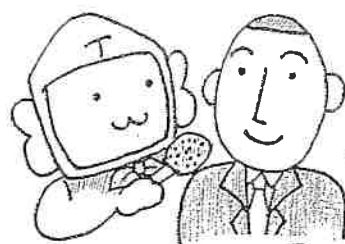
戸塚区売却実況レポート

<2022年 10月の状況>

		前月比
売れた土地	13件	-2
売れた新築戸建	17件	-1
売れた中古戸建	24件	+3
売れたマンション	34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 … 53組
一戸建をお探しのお客様 … 125組
マンションをお探しのお客様 … 144組



10月は中古一戸建ての動きが良かったです。資材高騰の影響で新築価格が上がり、中古物件が割安感が出ていることが要因の一つに思えます

《ベッドやタンスなど家具の移動》

お部屋の模様替えやライフスタイルの変化で、家具を移動される方から多く依頼されます。
お家の1階から2階へ、引越先へ他のお部屋へ…
スタッフが運びします
この前は『ベッドを30cmだけ移動して欲しい』という依頼もありました。

そんなちょっとした事でも遠慮なく、お申しつけください!!

便利屋サービス奮闘記

ITアレルギー



スケジュールの管理はずっと紙の手帳でしたが、ついこの間、やっとスマホのアプリに変えました。変えてみて思うのが『やっぱり紙がいい!』。スマホは便利なのですが、どうしてもあの紙の全体が見渡せる感じ。ペンで手帳に書きこむ、あの行動。その行為で頭の中に記憶されている感じがしませんか? 生まれながらのデジタル世代ではないおじさん特有の感覚かもしれませんが、わかってくれる同世代の方は多いはず! と思っています

◆ 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。

不動産売買のことなんて"も電話相談"

『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!

オンラインでもご相談受付中!

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

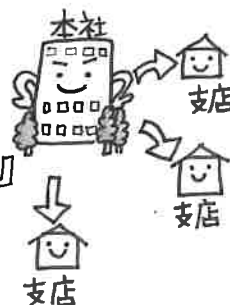
戸塚区不動産センター 検索
www.1totsuka.jp/



売却講座 ⑫⑥

『地域密着の会社と大手不動産会社』

不動産会社を選ぶ基準は人それぞれです
大手不動産会社に依頼する方の理由としてはこんな感じ
『大きな会社の実績や信頼力が魅力』『ネットワークが広そう』
『よく名前を聞くから安心できる』
『色々なサービスが受けられそう』



それに対して、地元の地域密着会社を選ぶ人は
『地域の事を熟知していそう』
『退職や転勤が無く、担当者や社長が責任をもってくれそう』
『地元の評判を大切にすることから一生懸命親身になってくれそう』
『事務的じゃなく、相談がしやすそう』



これはもう好みの問題で、
どちらが正しいとか、間違っているとかではありません
地域密着会社に行けば、自分の得意な事を話さずして
大手不動産会社に行っても同じです



先程書いたような、人それぞれの好みに忠実に選んでも間違いはそんなに
ないと思います

ただ、実際には会社がどうこうよりも、『担当者との相性』という要素の方が
売却を進めていくうえで、非常に重要なので
数社と面会してから、判断することをおススメします

実際不動産会社の販売力というのは、どの会社もそんなに大きく変わりません
それよりも売却する物件の需要があるかないかで売れる売れないは決まります

ですから、需要の多い物件はどの会社にも依頼しても、わりとすぐ売れます
需要が少なく売れない物件こそ、頼れるパートナーが必要です。
そのためにも、自分の好みにあった規模の不動産会社を選びましょう！

高島 陽一の
つぶやき
Vol.1

『コロナ禍の不動産市場を
振り返る』

まずコロナが流行してから現在に至るまでの
市場の動きを整理してみます
1. コロナが流行して、売り手も買い手も動きが止まった
2. しばらくして、リモートワークなどが始まり、
買い手の動きが活発化した
3. 売り手が動かず、物件在庫がないため、価格が上がり始めて
売り手市場になった
4. 買い手の動きもひと段落し、物価高騰などもあって買い手の動きも鈍ってきた
コロナ禍を振り返るとこんな感じですよ
それでは今後の動きはどうなるのでしょうか？
様子見している売り手が一気に動き出せばバブル崩壊の様相
市場は買い手市場にあっていう間に反転。値崩れる物件も多数でしょう
あくまで予想ですが、おそらく大局的にはそう動いていくと思います
嫌な話かもしれませんが、日本の経済的な未来は決して明るくありません
そうならなかったら良いですが、そうなら大丈夫なようにきちんと考えて
しっかりと準備をしていく側にいたいものです

つかくくの
戸塚区
探検レポート

おじゃま おおいた

高千穂峡

久しぶりに9月に家族旅行に行きました。
初めての九州の別府温泉&高千穂峡です。
別府温泉は昭和の新婚旅行地でもあり、別府の「地獄めぐり」は
今も変わらずほっこりした空間でした。
日本書紀で天照大神が隠れた岩戸伝説がある高千穂峡は、
とても素晴らしく、ちょうど雨の隙間に散策できたので虹もかかりました。
すぐに雨が戻ってきて、どしゃぶりで全身びしょ濡れになりながら、
神様が隠れた天照大神を出るために、集まって相談したと言われる洞窟まで行きました。
本当に神様が相談したような雰囲気を感じながら、日本中の幸せを願って来ました。
神々しい気持ちから一転、おぐにレンタカーで空港に向かったのですが
全身濡れてしまった私は寒さからトイレを我慢することになり、
大人としての尊厳を守るための試練に身もたえる羽目になりました...

