

CENTURY 21

CENTURY 21 STYLE

CENTURY21
富士リアルティ

変わる時代に、変わらぬ価値を
安心して住まい選びできる環境を
ご提供いたします

前身となる会社から半世紀以上、CENTURY21富士リアルティは、神奈川県に密着して営業を続けてまいりました。戸塚区を中心に、横浜エリアや湘南エリアなど、神奈川県上記エリアの新築一戸建・中古一戸建・中古マンション・土地のご購入はお気軽にご相談ください。

CENTURY21
神奈川地連

2021年春季セールスラリー

受賞記念特別号

CENTURY21富士リアルティ

〒244-0003

神奈川県横浜市戸塚区戸塚町4253-1サクラス戸塚1F

TEL.045-863-0166

FAX.045-863-0156

<https://www.century21totsuka.com/>

センチュリー21の加盟店は、すべて独立・自営です。



CENTURY 21

2019年・2020年
CENTURY21
店舗センチュリオン※

2年連続
受賞店

※センチュリオンとは、センチュリー21の世界共通の称号。
大変厳しい基準の下審査されるため、
わずか上位4%程度の企業や営業担当者しか
受賞することはできません。

「担当者の個々の力」と
「ご紹介させていただく物件の質」は、
どこにも負けません

FUJII Realty

CENTURY21
富士リアルティ

不動産会社の役割は変化している 今、求められるのは「サポート力」

不動産業界に身を置いて、私自身、10年以上が経ちます。この10年は、リーマンショック後の大震災、2度の増税、そしてコロナ禍。さまざまなことがありました。「不動産仲介」の形もまた、大きく変わった時期でもあります。昨今では、不動産会社間で物件情報が共有され、ネットなどから買主様の多くが自ら物件情報をリサーチされます。それに伴い、不動産会社の役割も変化してきています。従来までは、取り扱っている物件の数で不動産会社の価値が測られる傾向でしたが、今は「サポート力」が最も重要だと感じています。安心してマイホーム計画を進められる環境が整っているかが、良い不動産会社かを判断する指標になっていると思います。

同じ物件を購入されるとしても、不動産

会社によって、買主様の費やす時間と負担は大きく変わってきます。富士リアルティの担当者は、お客さまの気になる点や不安要素などを先回りして把握しお客様のサポート体制を整えていきます。特にコロナ禍では不動産の動きが非常に速くなっていますので、ご購入をご決断いただいた物件を迅速に押さえるために、資金計画や住宅ローンの審査は初回からご案内させていただき、これだ！という物件が見つかったときはすぐにご契約に進めるよう準備を整えさせていただきます。これだ！という時の迅速な対応はいたしますが、押し売りのようなことは一切いたしません。ご決断いただくのは、お客さま自身です。そしてご決断いただくまでのサポートに関しては、安心して弊社にお任せいただければと思います。

CENTURY21 富士リアルティ
サクラス戸塚店 店長

Murai Makoto

村井

誠



富士リアルティがご紹介する、 新築二戸建

弊社では、中古物件はもちろんですが、新築二戸建のお取り扱いが多くございます。正直に申し上げれば、注力しているエリアをしっかりと決めていくので、掲載している物件数は、他社と比較すると多いとは言えません。ただ、「ご紹介させていただく物件の質」には絶対の自信がございます。

住まいの品質はもちろん、アフターサービスにおいてもお客さまにご安心いただける物件を主に「ご紹介させていただいております。弊社がご紹介させていただく物件は、新築二戸建を中心に弊社を含めた「数社のみ」しか取り扱っていない物件情報も多数あります。お客さまに安心して「検討いただける物件や他社では取り扱いきかない物件を」ご紹介できるのも、弊社の「紹介させていただく物件の「質」の所以です。

昨今では、ウッドショックという世界的に木材が不足している現象により、新築二戸建の供給数が減少しています。さらに、「コロナ禍」で二戸建での需要拡大が加速している今、市場では物件の在庫数も減少傾向にあり、需要と供給のバランスが崩れています。

弊社がご紹介させていただく新築二戸建は、品質やアフターサービスなどの信頼度だけでなく、建築会社の規模や仕入状況なども把握しております。安定した棟数を建築している業者は優先的に木材が確保しやすく、そういった業

者は今後も一定の供給数の確保ができています。

住宅ローンに強い！

—その理由は、個々の力を
重視しているから

新築物件を買うにも、中古物件を買うにも、ほとんどの方が利用される住宅ローン。昨今では「底値」といわれるほどの水準で金利が推移しています。今、不動産を購入される方にとっては、非常にいい時期だと言えるでしょう。ただし、金利がいくら低いとはいえ、住宅ローンは自分が借りたいと思うだけ借り入れできるものではありません。「ローン審査に通らずマイホームを買えない」という方も少なからずいらっしゃいます。

時間を無駄にしないマイホーム計画にはコツがあります。コツの1つはまず、しっかりと資金計画を立てること。まずはお客さまが無理なくお支払いできる月々のお支払い額から購入できる物件の価格帯を知り、それを基準にしてお住まい探しを進めていきます。

併せて、資金計画の中で重要な住宅ローン審査を初めに行う事をご提案しています。

住宅ローン審査については、組み立て方によつて審査の承認率も変わりますので、「ご相談いただく不動産会社によつても審査結果が左右される事があります。お客さまの条件に合わせて、より良い条件で審査が通る金融機関の選定を行いご提案いたします。弊社では、永くお付き合いをいただいている金融機関だけな



会社の地力や個人の担当者の
能力で選んでいただきたいというのは、
何よりお客さまに機会損失を
避けていただきたいという思いからです。



く、新規でも提案力やお客さまにとってメリットのある金利やサービスを取り扱っている金融機関との付き合いも継続的に行っているため、他社では断られてしまった難しい条件だとしても、日頃から金融機関と連携を取りやすい環境を整えています。

金融機関も不動産会社も担当者ベースで結果が大きく事なる場合があります。上記のような金融機関の中でも、私たちが信頼している担当者への相談を継続的に行っています。

このように「個々の担当者の力」というのは不動産売買において非常に重要になってくると思います。住宅ローン審査に通らない理由の中に、お客さまへのヒアリングが足りない、あるいはローンの仕組みを良く知らないことに原因がある場合があります。大手不動産会社なら住宅ローン審査に通りやすいということも一切ありません。会社の規模や知名度ではなく、会社の地力や担当者個人の能力で相談する不動産会社を選んでいただきたいというのは、何よりお客さまに機会損失を避けていただきたいという思いからです。

「買い時」を考えるときは 「先送りのリスク」も考える

不動産価格が高騰傾向にあると購入を先送りにすべきか……と悩まれる方もいらっしゃる

います。悩むうちは購入すべきではありませんが先送りにすることによるリスクについても考えを及ぼせてみてください。

例えば、金利。これ以上は低くならないだろうと思っていた金利優遇は、いまだに低下を続けていました。しかし、この状況がいつまでも継続するとは考えにくいでしょう。住宅ローン金利は、政府による金融緩和の影響を大きく受けています。日本銀行がいつまでマイナス金利を続けるのか、民間銀行がいつまで今の金利優遇を継続できるのか。国債の価値がいつまで保てるのか。先送りするのであれば、このような情勢にも注視する必要があります。変動金利、固定金利を選択するときもまた、将来の金利上昇リスクを考えなければなりません。

不動産価格についても同様のことが言えます。購入を先送りにすれば価格が下がるとは限りません。コロナウイルス感染症の蔓延が始まったときも、多くの方は「不動産価格は下がる」と予想しましたが、まるで逆の状況になっていることが良い例です。また、先延ばししている間にも、賃貸住宅にお住まいであれば家賃を支払い、住宅ローンを借り入れできる年数の減少や現職の定年後の残債額も大きく残る事となります。

セールストークのように聞こえてしまうかもしれませんが、買い時は「今」。むしろ、これまで



スタッフ紹介



サクラス戸塚店 店長
村井 誠
Murai Makoto

趣味 料理・格闘技・
読書・愛犬散歩

沢山のお客様や不動産会社様に経験を積ませていただき、今に至ります。恩返しのつもりで、経験を活かして皆様に安心してマイホーム計画を立てていただけるようサポートさせていただきます。お客様と担当者の信頼関係を一番大事にしています。ご相談お待ちしております。



サクラス戸塚店 主任
石川 達也
Ishikawa Tatsuya

趣味 旅行

マイホーム購入は一生のお買い物になりますので、お客様と担当者との信頼関係が大切だと思っております。海外留学の経験を活かし、アットホームな接客を心がけ日々奮闘しています。一児の父としてもお子様のいらっしゃるお客様とは特に分かり会える事が多いと思っておりますので、お気軽にご相談ください。



サクラス戸塚店 営業
小原 良和
Kohara Yoshikazu

趣味 読書・映画鑑賞・
サーフィン・水泳

マイホームは大切な人生の舞台、幸せな時も悲しいお気もご家族を包んでくれます。お客様のマイホーム探しは、常に身内のつもりで親身にサポートする事を心がけています。ご相談はお気軽にお問い合わせ下さい。



サクラス戸塚店 受付・事務
鷺谷 美智子
Sagiya Michiko

趣味 旅行・カラオケ・
映画鑑賞

お家を購入することも、人と出会うことも「縁」だと思います。沢山の方々のご縁をいただき感謝の日々です。いつも受付で「いらっしゃいませ」とお待ちしております。お気軽にご来店くださいませ。



サクラス戸塚店 受付・事務
磯西 知佐子
Isonishi Chisako

趣味 パン作り・映画鑑賞・
愛犬と遊ぶ

不動産業界に入ってアツと言う間に月日が経ちました。まだまだ勉強中ですが、明るく皆様にご安心いただける接客を心掛けています。ご来店お待ちしております。

お一人お一人のご状況・ご要望に合わせた「柔軟な対応」ができるからこそが、富士リアルティの強みです

買主様自身が、物件を検索できる時代になったとはいえ、物件情報含め、ローンや市況、不動産売買取引のことは、やはり我々不動産会社に頼っていただきたいと思えます。「自身やご家族のお考え、もまたに流れているニュース、どれも大事な見解であり情報ですが、不動産流通の最前線ではすでに別のことが起こっている可能性もあります。ウッドショックに関しては、ニュース等で取り沙汰される前から業界内ではその傾向がありました。住宅ローン金利についてもメディアより金融機関の担当者の方が確かな情報を持っているでしょう。

また、買主様の「年齢や今のお住まいによっても適切な予算や買い時というのは異なってくる

の経験から申し上げれば、買い時は「過去」だったと私は考えています。物件がたくさんあり、なおかつ増税前で価格も安かった10年ほど前です。それに反し、金利面だけで言えば、やはり今は買い時だといえるでしょう。とはいえ、私たちは「今買うべきです」や「今買っても大丈夫です」という売り方はしません。将来のことは、予測することしかできないからです。しかし、買う場合も買わない場合も、将来のリスクを知ることは是非行っていただきたいと思っております。

るはず。今すぐに買いたい方、熟考したい方。お客さまの数だけご状況、ご要望は異なります。また不動産も、一つとして同じものはありません。冒頭で述べた通り、選ぶ不動産会社によつて、買主様の負担は大きく変わります。不動産会社次第で、買える物件・買えない物件も出てきます。大切なのは、不動産会社のサポート力。つひとつ異なる不動産取引において、親切、丁寧そして柔軟な対応ができるか。弊社が大事にしているのは、この点に尽きます。

