

編集  
後期

# 夏休みのご案内

少し早いのですが、今年の当社の夏休みをお知らせします

## 8月7日(月曜)～16日(水曜)

夏と年末年始はいつも長いお休みをいただきご不便をおかけしますが、たっぷり遊んで、休み明けからはバリバリ皆様のお役に立てるようリフレッシュしてきたいと思っております



ただいま原宿、俣野、深谷方面でチラシ撒きをしてくださる方募集中です  
詳しいエリア、枚数、金額など一度気軽にお問い合わせください

### ◆ ニュース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。



### 遠慮は禁物! 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!



お電話は下記まで

## 戸塚区内の不動産売却専門



(社)全日本不動産協会会員 神奈川県知事免許(1)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 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/

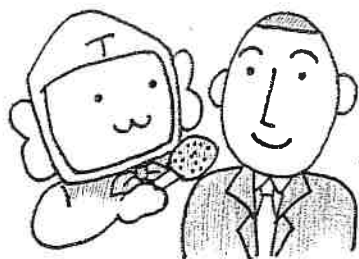
## 戸塚区売却実績レポート

### <2017年 6月の状況> <先月比>

売れた土地	11件	-6
売れた新築戸建	18件	-10
売れた中古戸建	15件	-13
売れたマンション	62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	57組	<先月比> -3
一戸建をお探しのお客様	105組	+4
マンションをお探しのお客様	121組	±0



夏前の閑散期で、マンション以外は全て件数が減りました  
こういう時期は年間で何度かあるので、その後に期待!

### 今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた匿名希望様からお声をいただきました

Qなぜ数ある不動産会社の中から当社をご利用いただいたのですか?

A. 戸塚区専門だったので、地域に詳しく地域に合った売り方をして頂けると思った。  
プロフィールやチラシを見て信頼できると思った。  
大手不動産だと担当の人によって知識や能力にバラつきがあると思い、個人で経営しているので責任をもってやって頂けると思った。

Q. 当社に対しての感想をお聞かせください

A. プロフィールや広告にある通りで、丁寧で落ち着いた対応をして頂き安心しておまかせしていました。  
1件目の買主様で1か月以内ぐらいで話がまとまり、とても助かりました。  
ありがとうございました。

匿名希望様、  
ありがとうございました  
売却を検討している方の多くは『大手に頼むか、  
地元の会社に頼むか』と悩むようです  
どちらが正解ということはありませんが、  
どちらとも会って話を聞いてみるのは  
大事な作業かもしれませんね  
今回はとてもスムーズに売却でき、  
喜んでいただき、期待に応えられて  
私もうれしかったです  
マンション周辺のおいしいお店情報も  
ありがとうございました



# 住み替え通信

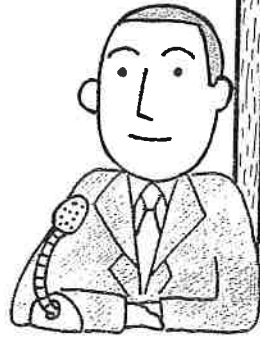
第62号

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、大学日本一を達成。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は茶碗めしを愛する人。売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、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。





# 売却講座⑥2

## 『不動産会社の見極め方 (ホームページ編)』

今回も売却を依頼する不動産会社の見極め方  
 前はチラシでの見極め方をご説明しましたが今回は『ホームページ編』  
 いまや、ホームページの無い不動産会社などほとんどありません

ただ、ホームページもチラシと同様に、有るだけでは意味が無く  
 見てもらう工夫がしてあるかどうか？がポイントです

例えば戸塚区でマイホームを探している人は  
 インターネット上でどのような行動をするでしょうか？



おそらく『戸塚区 不動産』とか『東戸塚 マンション』とか  
 探しているエリアと物件種類などで検索していると思います

学区やマンションを限定している具体的なお客さんは  
 『〇〇マンション』『〇〇小学校 新築一戸建て』など  
 だいたい検索するキーワードも具体的になると思われます



そんな時に検索結果に表示されていないければ、  
 いくらホームページがあっても意味がありません。  
 あなたのお住まいも、依頼した会社のホームページが  
 検索結果に表示されなければ、売っていないのと同じことになります。

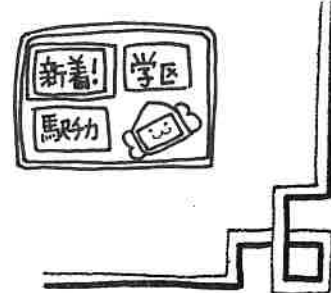
ですから、実際に検索してみてください。



検索してみて、検索結果の上位に表示されている会社  
 その会社は上位になるように工夫している会社と思って間違いありません

また実際にその会社のホームページを見てみましょう  
 自分が買う立場だったら見やすいかどうか？  
 あなたの住まいの売却と関連があるかどうか？

そんな目でホームページを見てみると良いでしょう



高鳥修一の  
**つづき気分**  
 Vol.62

### 辞書ゲーム

小学6年になる私の娘は、自分の考えや思っていること  
 を人にうまく伝えるのが苦手なようです  
 説明が下手な人って、伝えたい核心以外の情報を入れ  
 込みすぎていて、結局何が言いたいのかわかりづらくなる  
 傾向にあるようです  
 そんな娘と会話していた時に、私が話を聞きながらイライラし  
 『で、結局どうゆうこと？辞書みたいに短い言葉で説明して！』  
 と言ったことから『辞書ゲーム』(勝手に名付けました)が生まれました  
 なんでもいいので目についたもの、例えば『ハサミ』とか『椅子』とかをお題にし  
 て辞書ではどのようにその言葉を説明しているのか考える、という単純な遊びです  
 単純ですが、とっても難しく、余計な情報をそぎ落としたり、整理したり  
 論理的な考えをする練習にもってこい。しかも親子ではまって盛り上がりました。  
 説明下手も説明上手になるんじゃないか？これは発明だ〜と興奮してしまいました  
 辞書に書いてある事と自分の説明が同じだったときは  
 『俺ってすげ〜』ってうれしくなりますよ。ぜひやってみてください！  
 ※ちなみに『右』の辞書の説明は【東に向いたとき南にあたる方】です。  
 すごくないですか？説明って奥が深いです

# つづきの戸塚区 探検レポート

## ブックオフ→父→私

私の父は定年を迎え、現在は完全な隠居生活を送っています。  
 少し楽しそうに、『わし、年金暮らしだから』と言うのが決め台詞です。  
 そんな父は、特に趣味はなく、ブックオフで古本を買って読むのが  
 ここ何年のお決まりの行動です。  
 文庫よりハードカバーが好きで、たまったら何故か私の家に運んできます。  
 何故かと書きましたが、答えは簡単！本は場所を取りかさばるからです。  
 そこで私の家に運んでくるわけですが、正直本の趣味が全然違います。  
 話題作もありますが、自分では興味もなく絶対買わない本も流れてきます  
 そんな本を見ていると、  
 本の趣向が、普段口数の多くない父を理解する糸口のように感じました。  
 知らない作家でも、硬そうな本でも読んでみようと思い、  
 読んでみると意外と面白い！歴史小説だと、人物にも興味がわいてきます  
 外出時の荷物は重たくなりますが、携帯ばかり見ていないで  
 父経由の本を読んでいる今日この頃です。