

編集  
後期

# 夏にやること

- とつか夏祭り
- とつか納涼大会
- 近所の公園にホタルを見に行く
- 海水浴
- 家族旅行

毎年恒例で楽しんでいる夏の行事です。どの行事も『今年も無事に夏が来たなあ』と感じられる我が家の風物詩です。今年も一つも欠かすことなく楽しめたらいいなあ

※8月7日(月)～16日(水)まで夏休みをいただきます!

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。



## 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!

## 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    
www.1totsuka.jp/

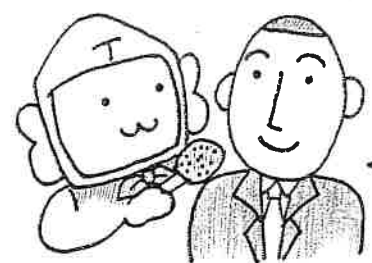
## 戸塚区売却実況レポート

<2017年 7月の状況> <先月比>

売れた土地	22件	+11
売れた新築戸建	14件	-8
売れた中古戸建	27件	+12
売れたマンション	63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	59組	+2
一戸建をお探しのお客様	107組	+2
マンションをお探しのお客様	122組	+1



数字の通り、活況になってきた戸塚区の売買市場。売却や住み替えの相談が多かった月でした

今回は一戸建て売却のお手伝いをさせていただいた加藤 友浩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. 購入の際にもお世話になり、安心感があったため

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A. いつも親身になってお話を聞いてくださり、また的確なアドバイスをいただけたので安心して相談できました。希望にほぼ近い価格で売却できたのも、高鳥さんに熱心に販売活動をしていただいたからだと思います。本当に細かいところまでお世話になり、ありがとうございました

加藤様、ありがとうございました。以前に当社で購入のお手伝いをさせて頂いた加藤様。その当時はまだ結婚前でお一人でしたが今回は奥さんと赤ちゃんも一緒に、なんだか感慨深い気持ちになりました。奥さんのご実家近くへの住み替え、タイミングもギリギリでしたが、なんとか頑張って私もホッとしています。遠くに行ってお会いできる機会も少ないですが、戸塚に来た時にはまた大きくなったお子さんを連れて遊びに来てください!



# 住み替え通信

第63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、大学日本一を経験。卒業後、大手不動産会社に勤務。現在は家賃の安い・売れやすい・購入者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。実績が豊富で、譲渡依頼や各種マスキ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⑥3

## 『不動産会社の見極め方 (販売活動編)』

今回の題材は『販売活動』  
 物件の売却を依頼したら、どんな活動してくれるのか?  
 気になると思います  
 査定など依頼した際に、営業マンに聞いてみましょう



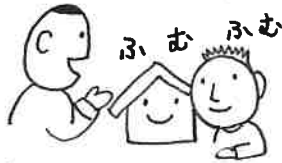
基本的には  
 『新聞折込チラシ』 『インターネット広告』 『お客様へのDM個別紹介』  
 『ポスティングチラシ』 『住宅情報誌』 などが一般的です

媒体についてはどの会社にも大差はないと思いますが  
 返答の仕方では会社の『売る力』の違いがわかります

ただ単に、こんな媒体に広告しますという説明だけの会社では  
 あまり期待できません  
 当然、全方向的に活動していくのですが、  
 1物件にかけられる費用には各会社で制限があるはずで  
 契約してからいただく仲介手数料以上の額をかけてまでも  
 販売活動をする会社はありませんし、時間がかかればかかるほど、  
 販売活動も手薄になってきます



そんな事にならないように、  
 きちんと戦略を持っている会社を選びたいものです  
 物件ごとに特徴やターゲットも違います  
 『この物件なら、ここら辺にチラシを配布するのが効果的です』  
 『ターゲットは30代、賃貸住まいのファミリー層だと思っています』  
 などなど  
 そこまで明確にプランを立てて販売してくれる会社は稀ですが  
 そんな会社を選べれば、ほぼ売却の成功は決まったようなものだと思います



ぜひ『どうやって販売してくれるのか?』  
 最初に聞いてみてください



高鳥修一の つぶやき気分 Vol.63

### 忙しい時の対処法

先月はとても忙しかったです。忙しくさせてもらうのはありがたいことですが、見学やご相談の予約の時に希望の日時に添えないことが多発し、ご迷惑をおかけしたのは心苦しいです。不動産の仕事はあまり先が読めず、急に忙しくなったり急に暇になったりします。忙しいという字は心を亡くすと書きますが、その通りで、一気に気持ちの余裕がなくなります。そんな時は、なるべく散歩するのを忘れないように意識しています。2時間に1回くらいのペースで川沿いを15分くらいフラッと歩くだけで視野が広がって、心が戻ってくるのを時間できます。心は心でコントロールできません。体を整えることで心を整えるアプローチが私にはとても合っている気がしています。

# つかさぐさの 戸塚区 探検レポート

## LINE 何でもネタになる

『世間を騒がせる方法』が多様化したな、と最近感じます。自分自身で発信することも、人にバラされることも、どちらにしても面白おかしく話題にされ、流され、飽きられてきたら終わりです。公表と、不正をあばくことと、暴露は違います。人にはバラされたくない事ってあるんですよ...多分みんな。表の顔も裏の顔も、みんな何とか使い分けて生活しているんです。もちろんそれが、暴力や人を傷つける行為であればバラすのではなく、ちゃんと訴える必要があります。ほんの何十年前なら、誰かの秘密がばらされても、学校単位だったり、地域単位であったり、有名人で初めて社会的に拡散されました。今は些細な事でも個人から世界中に拡散することができます。だから余計に、発信する自分とバラされた相手のその後がどうなるかをよく考えて発信しないとイケないと思います。どんな小さなことでも、知られたいくない事が他人に知られたら心が傷つきますよね...私達も面白がって煽ってばかりいると、明日は我が身かもしれませんよ! 私も気をつけないと、イケません。口が滑りやすいので...