



いろいろな顔



この頃、学生時代の先輩や後輩にばったり会うことが続きました。その度、当時の関係性を一瞬で思い出し、自然に後輩の顔になったり、先輩の顔になったりすることに自分でも驚きました。他にも父の顔、夫の顔、仕事での営業マンの顔などなど、いろいろな場面でいろいろな顔があり、自然と使い分けをしているんだろうと思いますが、年々どの顔も差がなくなってきた、自然体でいられるようになってきた自分に気づき、ちょっとうれしくなりました。

誰にでも同じように、自然体で接する事って、若いうちには意識していても難しいかもしれませんが、年をとるにつれて自然とできるようになることなのかもしれませんね。

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。



遠慮は禁物よ 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



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/

戸塚区売却実績レポート <2017年 10月の状況>

| | 件数 | 先月比 |
|----------|-----|-----|
| 売れた土地 | 19件 | -11 |
| 売れた新築戸建 | 19件 | -10 |
| 売れた中古戸建 | 21件 | ±0 |
| 売れたマンション | 63件 | +8 |

※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 ... 104組
- マンションをお探しのお客様 ... 129組



10月はマンションが好調でした。一戸建ては9月が多かった反動で減少しましたが、年末に向けて徐々に増えると思います。

今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた押田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、地元（戸塚）中心の業者なので情報量も多く信頼できそうなので選びました（地元なのでヘタな商売はできないと再いました）
- Q、当社に対しての感想をお聞かせください
- A、問い合わせをしてからのレスポンスの良さ、丁寧な説明、そして何より他社と比較して、買い取り価格が約2割ほど高くつくとも満足しました。

押田様、ご感想ありがとうございます。今回、田舎暮らしをするためにご自宅マンションの売却のお手伝いでした。通常の売却ではなく、すぐに資金化できる『買取』を希望されていて、数社に買取額を提示してもらい比較されました。『買取』をする会社にも得意なエリアや高く買える時期があり、提示価格もマチマチです。そんな中でも一番高い価格をつけてくれる業者さんを探すのも私の腕の見せ所。今回はそれが適って良かったです！



今月のお客様の声

住み替え通信

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする

第66号



プロフィール
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開成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。現在はフリーランスで、買手・売手人が安心できる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、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⑥⑥

『案内時の対応 接客編』

前回に引き続き、住みながら売方のためのコラム
今回はお客様が見学に来た時の対応の仕方についてです

住んでいる家に、他人が来るのですから
買う方も、売る方も、どのように対応していいものかわからないのは当然です

緊張や気遣いしてしまいいながらも良い対応ができるよう
一般的な良い対応をお伝えします。



まず、見に来るお客様には遠慮があり、聞きたいけど聞きづらい
見たいけれども『見せて』と言えずらい
こんな心理状態を考慮してあげながら、室内のドアの開閉や収納の開閉などは
売主様が進んでやってあげると良いと思います

収納などは特に開けたくても、勝手には開けられません
売主さんの中には、『汚くしてるから』と収納など見せたがりませんが
買う人は汚いかどうかではなく、広さや奥行きなどを確認したいのです

また、会話についてですが
中には営業マンよりも饒舌な売主さんもいますし
全く何もしゃべらない売主さんもいます



なかなか難しいですが、ご自分の友人に接するように自然体で対応するのが
一番の好印象になると思います

良い事ばかり、あれもこれもとしゃべっていても逆効果で
『3つ良い点を言ったら、1つ悪い点も伝えておく』
これくらいのバランスが良いように思います

また、ご主人よりも奥様が対応する方が
雰囲気良くなる場合が多いですね



高橋 修一 の つまやき気分 Vol.66

健康診断

毎年恒例でこの時期に健康診断をしています。この時期にするのには2つ理由があって、一つ目は、夏休み前後の不摂生で太ったり、生活リズムが崩れ、それが元に戻るのがこの時期になってしまうという理由。もう一つは、健康診断の結果が出るのが年末近くになると『要再検査』となった場合に、心配なまま年を越したくないという理由。今年も健康診断は終わり、結果待ちです。この結果待ちの期間って、いつになっても嫌なものです。今年も何事も無く、年越ししたいものです。健康第一!

戸塚区 探検レポート

私のストレス解消法

私はストレスがたまると、毎週月曜日発行のフリーペーパーの求人誌を隅から隅まで見ます。駅などに置いてあるタウンワークなどを熟読し、妄想にふけります。私の中では『求人誌=違う自分を想像=現実からの逃避』なのです。パン屋さんで働く私、歯医者さんで働く私、など現実にできそうな違う自分を想像します。私にとって重要なのが、実現できそうな妄想で楽しむ事。例えば、石油王と結婚する、偶然ぶつかった人が王様だった、など。現実離れた妄想では何の逃避にもならないからです。電車で求人誌を読みまくっている姿は正直恥ずかしいのですが、家でゆっくり見るといよりは、時間の隙間で効率よく妄想するのが良いのでやめられません。もし、電車でむさぼるように求人誌を見ている人がいたら、私かもしれませんよ!