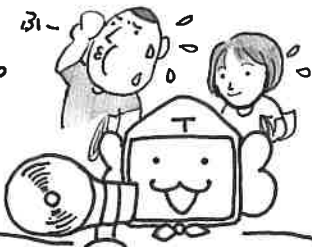


編集
後期

引き続き、 チラシ撒きの方募集中です

毎月ご案内をしています、
住替え通信を配布してくれる人を募集中です
7月・8月とクラクラするような暑さの中、私も妻と一緒に配布していました
暑い日の配布はこんな大変だったんだなあ、
いつも配ってくれているスタッフに改めて感謝です。
9月からだいぶ気候も落ち着いてきますので
運動も兼ねていかがでしょうか？
ご興味のある方はご連絡ください！



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/

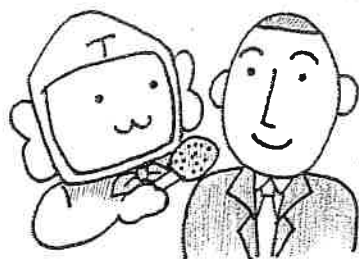
戸塚区売却実績レポート

<2017年 8月の状況> <先月比>

売れた土地	35件	+13
売れた新築戸建	17件	+3
売れた中古戸建	24件	-3
売れたマンション	53件	-10

※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	-2
一戸建をお探しのお客様	109組	+2
マンションをお探しのお客様	128組	+6



夏休みやお盆の時期もあって
今一つの動きでしたが
土地物件に関してはだいぶ
増えました。年末に向けて
需要が高まります

今回はマンション購入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、戸塚で家を探したかったので、戸塚の物件に詳しいという所で
お世話になりました

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A 細かい疑問や質問にもすぐに対応して頂き、とても助かりました
初めて家さがしをしたのですが、高鳥さんに相談して
安心して購入することができました
ありがとうございました。

こちらこそ、ありがとうございました！

初めての購入で、不安の無い人は
ほとんどいませんが
一つ一つ、解消して
不安を少なくしていくことは
できると思いますし
それが当社の役割だと自負しています
『安心して購入出来ました』と
言ってもらえるのが一番うれしいです！

今月のお客様の声

住み替え通信

第64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、売人が安心して情報を提供してくれることをモットーに、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⑥

『不動産会社の見極め方 (営業マン編)』

今回の題材は『担当の営業マン』
不動産業界の多くの会社では、担当者が最初から最後まで
1つの物件を責任持って担当しています

ですから、会社選びというよりも、担当営業マン選びが非常に重要です。

『会社のイメージや規模で売却を依頼したのに、担当者が全然意思疎通出来ない』
なんて話はいたるところでよく聞きます

あなたのお家の担当には誰がなるのか？
査定に来た人がなります。



また上司などと2人組で査定に来る会社もありますが
上司の印象で決めてしまっはけません。
そういったケースほど、一緒にいるのは新人営業マンが多いのですが
その新人営業マンが実際には担当することになります

見極めのポイントですが
『会話をしている、ストレスに感じないかどうか』
『きちんと売主の話をよく聞こうという姿勢になっているかどうか』

この2点と、あとはあなたの第六感を信じて決めてください

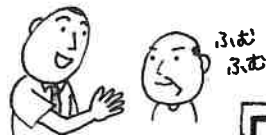
- 知識はすごいけど、ベラベラしゃべってばかりいる
- 言っていることは妥当だけど、なんかイライラする

そんな風を感じた場合は見送るのが賢明でしょう



大変な『売却』『住替え』という大きなプロジェクトと一緒に戦っていける
戦友を探すつもりで、のぞみましょう。
それくらい担当者選びは大切です

間違っても、査定額の大小や、会社のイメージだけで決めてしまう事の無いよう
思考停止にならず、見極めようという姿勢が重要です



高島 修一の つぶやき気分 Vol.64

寂しい父親

子供がどんどん大きくなり、私と遊んでくれなくなってきました。休日だというのに、友達とはかり約束してきて、私との時間は後回しです。長女は来年中学生、次女は5年生ですから当たり前といえば当たり前前からわかっていたことですが、ついにそういう時期が来てしまったなあという実感です。仕事に行く前に『パパ、世界一速く帰ってきてね』と送り出してくれたのはまだ最近のことなのですが、もうそんな時は二度と戻ってこないのだと諦めなければなりません。そんな状況がとても寂しく、家族の前で泣いてくれたりする今日この頃。完全に『うざい父親』化してきています。家族にかまってもらえなくなりつつある今、私の歩むべき道は一つ「仕事にもっと打ち込む事」これが良い方法だと思っています。私のこんな気持ちわかってくれるお父さん、きっとたくさんいますよね？ぜひそういう人たちと飲みたい！語り合いたい！そんな気分です。

プンッ
めんばさーいっ
だれか
いませんかあ〜

戸塚区 探検レポート

35年ぶりの再会

15年ぶりに、夫婦だけで過ごす夏休みがありました。せっかくの機会なので、宿も決めずにプチ旅行に出かけました。大きなサービスエリアに寄りながら、飛騨高山や白川郷、天橋立をめぐるしてきました。私は幼稚園まで石川県の金沢で過ごしました。その時の大好物は『甘エビ』。トロっと甘くて、夕食に甘エビが出るとテンションが上がったものです。その後横浜に父の転勤に伴い引っ越しました。一番がっかりした事が『横浜の甘えび』。身は小さく、全然甘くもなく、トロっともしていない。友達と別れた事よりも、日本海の甘エビと別れたことが悲しかったです。その愛してやまない甘エビに、35年ぶりに再会しました！！私は歳を取りましたが、甘エビ達はそのまま、記憶のままの美味しさでした！海鮮丼の甘えびは2尾だったので、夫に1尾あげるよと言いましたが「そんなに好きなら、どうぞお食べ下さい」とのこと。お言葉に甘えて、遠慮なく味わいました。皆様も、日本海側に行った際には是非甘エビをお召し上がり下さい！！