

編集  
後期

# 冬休みのご案内

今年もこの季節がやって参りました。  
年末年始のお休みのご案内をいたします

**12月26日(火曜)～1月7日(日曜)**

1月8日(月曜祝日)から通常営業いたします

毎度長いお休みをいただきますが、たっぷりリフレッシュしたいと思います  
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! 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

# 戸塚区不動産センター

(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/

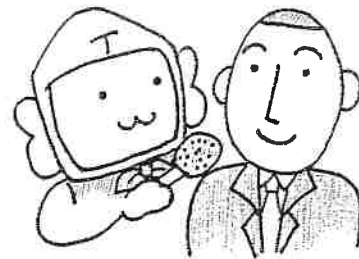
## 戸塚区売却実績レポート

<2017年 11月の状況><先月比>

売れた土地	29件	+10
売れた新築戸建	29件	+10
売れた中古戸建	19件	-2
売れたマンション	73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 ... 58組
- 一戸建をお探しのお客様 ... 105組
- マンションをお探しのお客様 ... 134組



10月は全体的な数字が減少していたので、11月はその反動か中古一戸建て以外はプラスに転じました。年末に向けて期待

今回はマンション購入のお手伝いをさせていただいた  
〇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、実は他の不動産業者にも物件紹介をお願いしたのですが、いつまで経っても反応が無かったり、こちらの予算を上げようとしてくる業者もいました。結局、対応が早く、誠実であった貴社にお願いすることにしました

Q、当社に対しての感想をお聞かせください

A、お陰様で気持ちよく物件を選ぶことができました。ありがとうございました。初めての家の購入で不安もありましたが、高鳥さんのお陰で良いタイミングに良い物件にめぐり会えました。妊娠中の身体のこともお気遣いいただきありがとうございます。今度は戸塚の街中でお会いできるのを楽しみにしています

〇様、ご感想ありがとうございました。出産とマイホームを同時に迎えることは大変だったと思いますがなんとか出産前に引越しができてホッとしました。今度は赤ちゃんを連れてところを見られると思うと、とても楽しみです。その子の成長を知れるのも地元でやっている私の醍醐味です

今月のお客様の声

# 住み替え通信

第67号



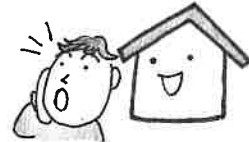
プロフィール  
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開成学院大学ラグビー部に所属。レギュラーとして活躍し、大学日本一も経験。卒業後大手不動産会社に勤務。現在は初めて家を買い、売る人が安心して暮らすように情報を提供していくことをモットーに、日々サポートに励んでいる。実績が評価され、講演依頼や各種マスコミにも取り上げられる。FMラジオでのパーソナリティや、地元タウン誌「タウンニュース」において不動産のコラムも連載している。





# 売却講座⑥7 『最初のお客さん』

不動産会社に売却を依頼して、販売を開始し1週間もせず、すぐに見学の予約があります



最初にすぐに見に来てくれるお客さんは全部とは言いませんが、かなり優良なお客さんであることが多いです

そういったお客さんの場合、以前から周辺で物件を探していて不動産会社の営業マンにも『このあたりで物件が出たら、すぐ教えてね』とお願いしている場合が多いからです。

すでに、他の物件とも比較検討し、希望条件も具体的であとは希望の物件が出次第、購入したいそういうお客さんがいた場合、営業マンもまずそういったお客さんに紹介します



紹介と同時に、すぐに案内になり、そのまま契約となるというのは珍しくありません

売主さんにとっては本来ラッキーなことなのですがここで勘違いをされてしまう方もいます



『これだけすぐ見に来る人がいるってことは、価格を安くしすぎたかな』『条件交渉などには応じなくても、いくらでも買い手がいるぞだなあ』

そういった勘違いによって、初回のお客さんの交渉を強気に断りその後、一向に案内も無く、結局初回のお客さんの交渉より大幅な値下げをせざるを得ないといったケースもよく聞きます

当然、交渉に全て応じる必要はありませんが、妥当な範疇かどうかを冷静に判断をし、初回のお客さんが優良であるという事実を踏まえて、決断すると良いと思います



高橋 陽一の つぶやき気分 Vol. 67

40歳過ぎて新聞を読む

最近この歳になって初めて、新聞を読む生活を送るようになりました。今までは知りたいニュースはネットからで充分と感じていました。テレビのニュースを見ても酷くて辛いものが多かったり、コメンテーターの的外れな発言にイライラ。そんな中、40歳を過ぎて軽い思い付きで始めた新聞生活。毎日その日のうちに読むのが難しかったり、流し読みではありますが、ネットニュースには無い新聞の面白さを感じています。あまり興味のなかった分野の見出しが目の片隅に入る。それだけで知らなかった世界が広がっていきます。さらに折込チラシで地域の様子が少し見えてくる。ネットニュースから自分が知りたい情報を見るだけでなく、紙面に広がった様々な情報を感じていく時間はとても新鮮です

経済 政治 生活

つかかか、戸塚区探検レポート

課税願 課税ナシ

得したっていいじゃない!!!

『世にも奇妙な物語』で、美人には美人税がかかるようになるお話がありました。美人は普通の人より得しているんだから、というのが課税の理由です。現実の社会では、レディースデーなど女性が少しお得な場面もありますし、シニア割りなど年齢・性別によって様々な特典があります。先日どこかのホテルが『ハゲ割』を始めたというニュースが出ていました。理由は「抜け毛などが少なく、お掃除など時間がかからないため」ハゲ割というネーミングはともかく、よく考えたら、フローリングだけでなく、シャンプーの使用量、お風呂場の掃除も確かに髪の毛の長い人が泊まるより経済的で手間がかからない…。サービスを受けられる十分な理由がある!! その着眼点に関心してしまいました。外国では髪の毛の薄い男性は「かわいい」という印象で、決してマイナスのイメージではありません。日本もそんな風になっていくといいなと思います。そういえば、最近我が家の税金が高くなっているような…。主人にイケメン税がかかってないか、一度確認が必要です。