



# 同級生

先日、中高時代の同級生が働いてるイタリアンへ食事に出かけました。

イタリアで修業をし、日本の色々なお店で働き、そろそろ独立を考えている様子。

物件の事や、メニューの事、これから事を考えている今が一番楽しいだろうなあ。

私の独立開業当時を思い出させてくれました。

実際形にして、結果を出して、維持して、成長し、続けていくのは大変だけど

やっぱり初心のワクワク感は忘れずにいたいものです！



## ニュースレター発行の目的とは

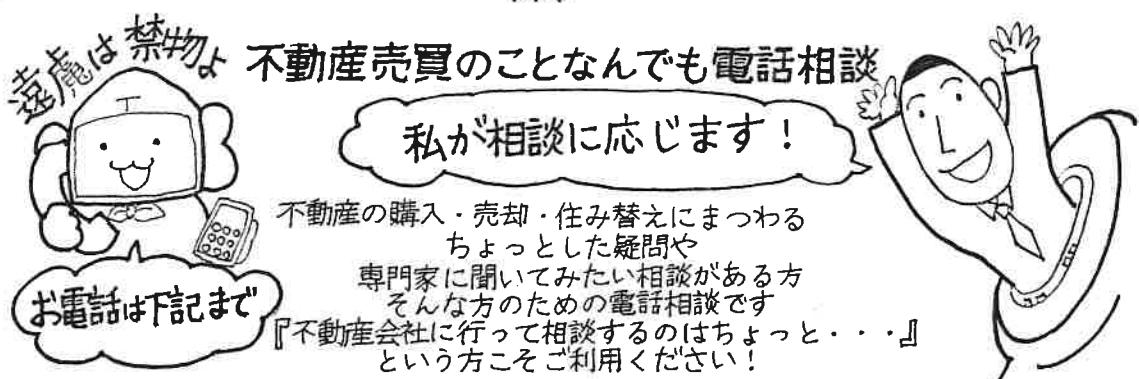
私達は大好きな戸塚区だけを専門にすることで、一人一人の細やかな要望に合った不動産売買のお手伝いをしています。

そんな中で、お客様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。



## 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**

E-mail: [home@1totsuka.jp](mailto: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/](http://www.1totsuka.jp/)

## 戸塚区売却実況レポート <2018年 4月の状況> <先月比>

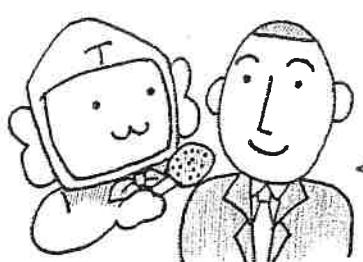
|          |     |    |
|----------|-----|----|
| 売れた土地    | 12件 | -2 |
| 売れた新築戸建  | 20件 | -8 |
| 売れた中古戸建  | 22件 | -1 |
| 売れたマンション | 76件 | +1 |

\*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 ... 50組

一戸建をお探しのお客様 ... 113組

マンションをお探しのお客様 ... 145組



1月中旬からの繁忙期も終わり  
少し落ち着いた4月  
それでも例年よりは件数の  
落ち幅が少ないです

今日は土地購入のお手伝いをさせていただいた  
高橋亜利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. 戸塚周辺で土地を探していたが、なかなか条件に合う土地が見つからなかったいくつかの不動産会社もあきらめていた時、HPにて貴社の取り扱い物件を拝見した際に合致する不動産を取り扱っていたため



Q. 当社に対しての感想をお聞かせください

A. 色々と問題のある土地であったにもかかわらず、長期にわたり調整いたしましたが、購入することができた初めての土地購入でわからぬことだらけでした。質問にも非常に丁寧にご回答頂くほか、適切なアドバイスを頂くことができた対応もとても親切で、丁寧で、信頼できる人柄でありますので安心して購入できました。

高橋様、ご感想ありがとうございます!  
文章にあるように、問題が何点もある土地でしたが、一つ一つ解決していくことで、最終的に喜んでもらい。  
私の達成感もいつも以上でした。  
問題解決の最中も気長に待っていただき、気持ち的にもゆとりをもらいました。  
夏ごろには新築が建ってますね  
完成したお家、私も楽しみにしています



# 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72号



プロフィール  
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開発学院大学ラグビー部に所属。レギュラーとして活躍し、大学卒業後、不動産会社に勤務。現在は努力で稼ぎ、貰う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ます。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⑦2

### 『住み替え時の注意点③』

ご自宅を売って、新しくまた購入する『住み替え』注意点ご説明の3回目です。

今回は『自宅は無事に売れたけど、次に住む先が見つからない』という事にならないための注意点



まだどうと、のんびりしていたら、あっという間に売れてしまうなんてこともよくあり、うれしい悲鳴です。  
こんな状況で焦らないように、事前に準備が必要です

まずは

『買ってくれる買主さんに、なるべく引渡しまでの期間を猶予してもらう』こと  
売買契約を結んでから、家を引き渡すまでの期間は、その契約ごとで色々ですが一般的には1~2ヶ月程度が多いです



できれば、その期間を少し多めにもらっておくことで  
物件探しに充てられる時間が多くなるため、精神的にも安心できます  
ただ、この交渉は契約の前に行うのが通常の為、  
購入申し込みと同時に願いしましょう。

2番目は、『物件売り出しと同時に、物件探しも一生懸命頑張る』こと  
インターネットなどでも情報を収集できる時代です。  
これは!と思ふ物件が見つかったら、遠慮なく見学を依頼しましょう。  
『今、自宅が売れたらこの物件を買うぞ!』  
という物件を常に持ておくことで、自宅が売れてからすぐ行動に移せます



このように、イザという時に備えて、出来る限りの準備を進めておくことで  
タイミング良く、住み替える事ができます。  
どれも営業マンのサポートが必要ですので、まずは売り出し前に  
希望をちゃんと伝えておきましょう

高島陽一の  
つぶやき  
VOL.72

長女が中学生に

4月から長女が中学生になりました  
中学生になった途端、急に私に対する態度が  
変わって、そっけなくなりました  
話しかけても『あー』とか『うん』とかばかりで、  
中々会話をしてくれません  
反抗まではいきませんが、  
親との時間や会話より外の世界に気持ちが常にいっている感じ  
それも成長の過程で喜ばしいことでしょうが、  
上の空の態度が続くと、こっちもイライラ!  
かと思えば、一人楽しそうにくだらない話をしたり。  
これからますます不可解な年ごろになるんだろうなあ。  
戸惑いながらも距離を測って接していきたいと思います



土俵はたたかのリングか、神聖な場所か

私は相撲が好きです。  
横浜巡業を見に行きましたし、貴ノ花マグカップも持っていました。  
スポーツとしての相撲と、伝統のある国技という面でも応援しています。  
『土俵に女性は上がれない』という事も知っていましたが、  
特別そのことに対して何も思った事はありませんでした。  
『なぜ土俵に女性は上がれないのか』という、  
正確なルーツや理由は恐らくわからないと思いますし、  
どんな理由であれ『差別だ!』と騒ぐ人は騒ぐでしょう。  
土俵は相撲を取る人が上がればいいんです。  
もし、私が相撲でいいさつをする機会があつたら、堂々と言います。  
『私は女性ですので、伝統により土俵下からご挨拶させていただきます』と。  
どこで挨拶をするのか、よりも挨拶の内容の方がよっぽど大切です。  
相撲界の男女平等とは、いったいなんでしょうか?  
女性も回しあわせで、相撲をとる事でしょうか?  
『全ての人間は女性から生まれている』という絶対的事実があるんですから、  
土俵に上がれないくらいで、グダグダ言うのはやめましょう

