

編集  
後期

# 2019 あけましておめでとございます

長い年末年始のお休みが明け  
1月7日(月)から通常営業しています  
やっぱり長い休みって人間には必要ですね  
1週間以上休むと、  
心の底から『仕事したい!』って思えます  
短い休みだと『もう少し休みたい』って感じなのに  
休む時には徹底的に休む、メリハリが大切ですね  
今年も皆さんのお役に立てる住み替え通信  
でありたいと思います  
住替え通信と当社共々、よろしく願いいたします



## ◆ 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!



## 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(第)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・水曜定休  
» 戸塚区の物件が全部見える!! 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 〈2018年 12月の状況〉〈先月比〉

売れた土地	12件	-3
売れた新築戸建	25件	+1
売れた中古戸建	22件	-2
売れたマンション	73件	+0

### ※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 ... 53組  
一戸建をお探しのお客様 ... 122組  
マンションをお探しのお客様 ... 141組



12月はクリスマス前まで  
が勝負なので、少しだけ  
前月に比べ取引数は減り  
ましたが、例年並みの  
水準です

今回はマンション売却のお手伝いをさせていただいた  
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. 地域に根付いた業者であった。住居近辺の売却相場の把握と  
売却の方法が信頼出来た

Q当社に対しての感想をお聞かせください

A. 売却は初めてで、よく手順など説明いただきフォローがよかった  
担当者の人柄、特に私と同じスポーツをしていたことと  
息子と同じ学校のOBだったこともよかった

匿名希望様、  
ご感想ありがとうございました  
ラグビーはまだまだ  
マイナースポーツですから  
ラグビーをやっていたということ  
何だか一気に親近感が湧きます  
同志って感じですね  
来年のワールドカップは  
お互い楽しみですね!



# 住み替え通信

第80号

戸塚区専門の戸塚不動産センターがお届けする



..... スロフィール.....  
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。現在は帰国して家を買い、売る人が安心して暮らすため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、雑誌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⑧

## 『近所の人に知られたくない』

売却の依頼をされる時に、『近所の人にはなるべく内密にお願いします』と言われることがあります。



このお願い、当然ですが、不動産会社はきちんと聞いてくれます。我々は売主様の要望に沿ってお手伝いをしていくのが仕事ですからもちろん、『近所の人に知られないように』という要望にもこたえます。

ただ、知られないようにするために、どのように販売をするのか通常であれば、新聞折込広告・ポスティング・インターネット・購入見込み客への紹介。これらが一般的な販売方法ですが、近所の人に知られないように販売するためには購入見込み客への紹介しかできないこととなります。

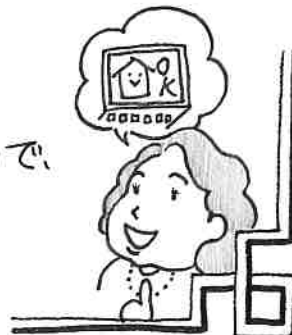


これはもちろん、機会損失です。

本当に内密にして、絶対に知られたくないならしょうがないと思いますが、『ちょっと気を使って販売してね』くらいの意味合いなのであればインターネットとポスティングくらいは不動産会社にやってもらうようにしましょう。

インターネットは、物件探しという目的を持った人しか見ませんしポスティングも、どのエリアに配布するかコントロールが可能です。新聞折込に関しては、コントロールが難しいので、近所に知られてしまうことがあります。

ですので、『近所に知られたくない』という場合もどの程度の要望があるのかを担当者に伝えないと、ただ単に販売ルートを狭め機会損失をしてしまいますので、注意してください。



高鳥 傷一の つがやき 長分 Vol.80

### 今年の抱負 (テーマ)

毎年、その年のテーマを正月に決めることにしています。去年の1月の住替え通信を見てみたら、2018年テーマは『観る』と書いていました。

自分の周りや、世の中の流れ、今後進んでいく方向などを見極めるためにじっくりと『観る』というテーマ

だったのですが、去年1年を振り返ってみるとちゃんとテーマ通り『観る』1年だったと思います。そして今年2019年のテーマは『主体性』です。自分が進みたい、進むべき方向は決まってきたので『主体性』を発揮して、受け身ではなく、主体的な1年にしたいと思います。来年の1月にまた1年を振り返って『主体的だったな』と納得できるような1年を送りたいと思います。

## つがやきの 戸塚区 探検レポート

### 2019年の目玉

人生も折り返し地点に来ると、人生後半は自分のやりたいことをやろうと考えるようになってきました。やりたい事、やり残した事、今からでもできる事、色々ありますが、その内の1つがスポーツボランティア。来年はラグビーのワールドカップ、そしてそれを熱く迎え、盛り上がる高鳥社長、戸塚さんはラグビーワールドカップのボランティアに当選しました！

先日、初説明会があり参加してきました。集まったのはまさに老若男女。若干、老男が多い印象でした。説明を受けても全く初心者の私は活動内容をイメージできていませんが、少しでも役に立てるように、頑張りたいです。悔やまれるのは、私が全く英語が話せない事。ルー大柴とほぼ同等の英語力とボディアランゲージのみで勝負してきます。