

編集
後期

便利屋のニーズの多さを実感中

前回、当社で便利屋事業をスタートさせることをお伝えしました
当社のお客様数名に

『こんな事もできますよ』と告知してみましたが
非常にニーズの多さを感じています

『不用品処分』『庭木の剪定、草むしり』『クリーニング』
など、さっそくいくつかご依頼いただきました
やはり「同じ業者に一度に頼めるのはありがたい」
「知らない業者に頼むのが怖い」
そんな風な方が多いようです。色々なサービスも考え中です
お困りごとのある方はぜひご相談ください

◆ 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！

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(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 火・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/

戸塚区売却実況レポート

<2020年 6月の状況> <先月比>

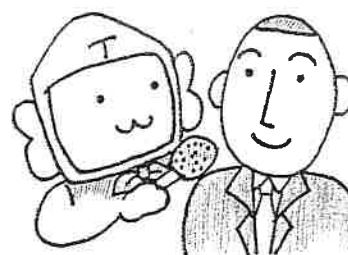
売れた土地	 7件	+4
売れた新築戸建	 14件	+2
売れた中古戸建	 8件	+4
売れたマンション	 22件	+7

※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 ... 45組

一戸建をお探しのお客様 ... 112組

マンションをお探しのお客様 ... 135組



ほとんど動きが無かった
時期は終わりましたが
まだまだコロナの影響は絶大
もう少しの我慢でしょうか

今回はマンションの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 多くの不動産会社の中から当社を選んでいただいた決め手は？

A. 不動産業界の仕組みなどもわかりやすく教えていただき
不安に思っていた事が全部解決できたため御社に決めました

Q 当社に対しての感想をお聞かせください

A. 媒介契約時に不安な点をよく説明してもらい、納得して進められたので
不安な点はありませんでした。聞きたいことがあるたびにわかりやすく
説明してもらいました。ありがとうございました。

匿名希望様ありがとうございました
皆さん不動産会社を比べますが
比べても違いがわからない。
判断できないという方も多いです
お客様にとって

どの不動産会社が良いのか？
その判断基準が理解いただいて
その上で当社を選んでいただく
のが一番うれしいことです

今月のお客様の声

住み替え通信

第98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、
大学日本一を達成。卒業後、
大手不動産会社に勤務。
現在は、初めて家を
買う人、売る人が安心でき
るよう、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、地元タウン誌を
「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⑨ 『気がかりな事は 早めに伝える』

家を売る時に、ちょっと気になっていることなどがある場合
査定の時や、売却を依頼するくらいの
早いタイミングで担当者に伝えておくことで
事前に解決出来たり、担当者の作業が楽になったりします

例えば、近隣とのトラブルや、家族間でのトラブルなど
なかなか初対面の人には言いづらいことだと思いますが
こういうちょっとした小さな気がかりな事にこそ
後で大きなトラブルを招く元が潜んでいます

売却前から対策しておけば、
なんでも無い問題だったことも
契約後に『解決できないので売買できません』
なんてことになってしまうような事態になれば
大きな損害として自分自身の身に降りかかってきます

ベテランの営業マンなどであれば、
打ち合わせの段階や物件の査定や調査をする段階で
『あれ、これはよく調べないと』と
小さなことにもきちんと気づいて、
早めに問題が表明化するので対策のしようもあるのですが
『まあ、いいか』と後回しにしてしまう担当者だと
後でもっと困ってしまいます

ですから、聞かれなかったとしても、
売主さん自身が気になっていることは
依頼する担当者に事前に伝えておきましょう
トラブルや問題があったとしても、一緒に解決をしていく
運命共同体のような担当がいてくれると心強いです



高島 陽一の つぶやき 気分 Vol. 98

テイクアウトで家飲みって楽しい

コロナの影響で戸塚区でもたくさんの飲食店が
テイクアウトメニューをやり始め
以前から家飲みが大好きな私は、
晩酌のおつまみが選り放題のような気分で
テイクアウトを楽しんでいます
どのお店も趣向を凝らして、お店の味を安価で提供してくれていて
とても楽しませてもらっています
普段あまり行かないお店の味も知ることができますし
コロナ後にもぜひテイクアウトを続けて欲しいと思っています。
お店の方々は大変だと思いますが、
こんな時期こそお店はたくましくなっていくものです
この試行錯誤の時期はきっと将来資産になると思うので
戸塚区の飲食店の皆さんも頑張ってください！

戸塚区 探検レポート

同窓生

人と人の距離をぐっと縮める要素は色々ありますが
「同じ学校の卒業生」という共通点は、
それが分かった途端、急激に距離が縮まります。
娘の大学が決まった時に、幼稚園年少さんの時の担任の先生に会いに行きました。
園長先生に挨拶をして、訪問の目的をお話したら、偶然
その時一緒にいた教材の業者さんが娘の進学する大学の卒業生！
ということが分かりました。
業者さんは戦後その大学の法学部の1期生で、「同窓生」と分かった時には
おじいさんの顔が輝き、当時の思い出があふれてきて、キラキラした瞳で
学生時代の思い出話をたくさんしてくれました。
話をしてくれるおじいさんは本当に嬉しそうで、校歌まで歌ってくれました。
同じクラスだったマドンナへの実らなかった甘い恋の思い出が
おじいさんの身体をかけめぐり、楽しそうに話しながら娘にくれた
最大のアドバイスは「たくさん恋をなさい！」でした
若い時にたくさん恋をして、色んな経験をして、それが人生の糧になる
そんなお話を聞いた、楽しい出会いでした！