

編集  
後期

# もうすぐ100号

この住み替え通信も約8年前からスタートして一度も休まず、来月号で100号を迎えます!!  
続けてこられたのも、お会いした時に『いつも読んでます』『楽しみにしています』と声をかけてくださるお客様のおかげです。そして、いつも手書きで原稿を清書してくれる、戸塚さん役の友人のしづこありがとうございます!  
ここまで続くと思っていまらなかったが、よく続けてきたなと感慨深い気持ちになります。また100号ではないのですが、すっかり100号の挨拶をしてしまいました。



## ◆ 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(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/](http://www.1totsuka.jp/)

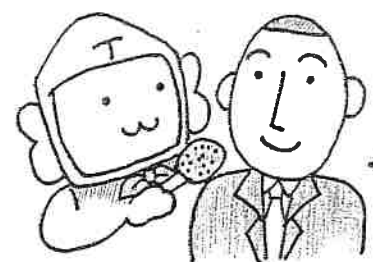
## 戸塚区売却実況レポート

<2020年 7月の状況> <先月比>

|          |     |    |
|----------|-----|----|
| 売れた土地    | 15件 | +8 |
| 売れた新築戸建  | 19件 | +5 |
| 売れた中古戸建  | 15件 | +7 |
| 売れたマンション | 25件 | +3 |

## ※ 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 ... 49組  
一戸建をお探しのお客様 ... 117組  
マンションをお探しのお客様 ... 136組



だいぶいつもの状況に戻ってきました。しかし、売却物件の数もだいぶ増えており在庫になっている物件も多数です。

今回は一戸建て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 当社に依頼いただくにあたり、不安に思ったこと、気になったことは?

A 売却の条件が悪いところかと思いきや、売れるのか、貴社が売却決定まで相談にのってくれるか、安価な物件ということで突然売却できないと断られるかとも思いました。

Q、当社に対しての感想をお聞かせください

A 大手の不動産屋と違い、戸塚区専門の不動産であり、私たちの要望を聞いてくれると思いお願いしたところ、思ったとおり熱心に私たちの話を聞いてくれたことと高鳥さんの印象がチラシと同じく良かったです。

匿名希望様ありがとうございました。不動産が売り手市場だった昔とは違い、現在の買手市場では、少し条件が悪いと、売るのがとても難しくなっています。不動産会社は物件の価格が高くなるので、売るのが難しく、安価な物件はあまり積極的に買いたくないという現実があります。本来は、安価で少し難しい物件の方がプロのサポートが必要なのですが...



# 住み替え通信

第99号



.....プロフィール.....  
老舗不動産会社の長男として誕生。大学時代に開業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。現在は毎月家を買い、売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ー、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⑨ 『隣人に声をかけてみる』

家を売る時に、隣人が買ってくれるというケースは少なからずあります。昔は『隣の土地は借金をしてでも買え』と言っていたくらいで、お隣の人が買う事で土地の価値が上がるといった場合も多くあります。

例えば、容積率の制約のため、小さな建物しか建てることのできない土地が、お隣の土地を買う事で、大きめの建物が建てられるようになったり

道路と接する間口が狭い土地をお隣の方が買う事で、間口が広くなり全体の土地の価値もアップしたりと

結構、お隣の方もそれを期待していたりすることもあります

もちろん、ご近所付き合いがありますから、必ず声をかけることは必須ではありますが、関係が良好であれば、売却の意思が決まった時点でぜひ声をかけてみてください。もし隣人が買わなかったとしても、その人の友人や親族や知人が買ってくれるといったケースも多いですから、ぜひ！

土地や一戸建ての場合だけでなく、マンションでも同じようなことがあります。

息子さん、娘さんの住んでいる同じマンションに両親が購入を検討していたり、その逆で、ご両親の住んでいる同じマンションへそのお子さん達が購入するケース

こういうケースを見越して、不動産会社の販売活動でもこういった近所にチラシなど配布するのは、当然の前の販売活動です。

実はご近所が一番良いお客さんかも、なんです



高島 修一の  
つぶやき気分  
Vol.90

この頃、便利屋サービスを始めたばかりで、今まで直面してこなかった、新しい体験や知識に出会います。新鮮で楽しくもあるのですが、すぐに理解できなかったり、うまくできなかったりとストレスに感じることも多く、もっと楽しみたいのに～と、もどかしい毎日です。

なんでストレスに感じるのか？なんでもどかしいのか？考えてみると、うまくやれる自分という理想像があったり、いつまでにこういう状態にしたいという目的があったり、それがうまくいかないからストレスに感じるんだらうなとわかってきます。

今まで若いころは目的を定めてそれを達成するという生き方がうまく機能していましたが、歳をとると同じやり方では、なかなか合わなくなってくることを実感しています。

『目的や理想をもつ』ということの弊害の方が大きくなってきています。

もちろん仕事では、きちんとプロとして成果を出すのは当たり前なのですが、それ以外の準備やマイペースでできることは意識して目的を持たず、その直面している体験そのものを楽しめるようになっていきたいものです。

目的を持たない

うー

うー

うー

つかみ9

戸塚区

探検レポート

「オンライン」保護者面談

今日私は「ZOOM」デビュー致しました！！！！

コロナの影響で、娘の保護者面談がズームか来校かを選ぶようになり、本日オンラインで保護者面談をしました。

私は今まで「直接会う人間関係」が一番大切だと思ってきました。

コロナから「オンライン」への社会変化に疑問を感じ、つまらない世の中になると思っていました。

しかし、今日の保護者面談は想像した以上に「よい」ものでした！

直接会う事と全く変わらない、学校までの移動がない、意外と話しやすいなどなど、メリットの多さを実感しました。

私は上半身だけ身綺麗にし、画面の背景は娘にセットしてもらい、なぜかディズニー映画の「リメンバーミー」の死者の国での面談となりました。

さすがに死者の国とはまだオンラインでつながっていませんが、「オンライン」が変えるのは、「移動」の概念なのかもしれないな、と思いました。

インターネットが世の中に出てきた時の印象をもっと具体的な可能性として見てきた気がします。

直接会う、触れることはもちろん大切なのですが、仕事上の会議や集会など「そこまどはよい」関係は「オンライン」で十分なのかもしれません。

「直接会う事」が特別になる、そんな時代がやって来ます。

お世にならねえ

お世にならねえ

お世にならねえ