

編集
後期

オンライン相談。意外といけるね!



『オンラインなんて・・・』と少し斜に構えていた私
会わないと表面的な情報しか受け取れないと思っていましたが
実際にオンライン相談をしてみると、会わなくても十分にやりとりができました
もちろん会わないとわからない事、言葉だけでは伝えない情報
そういったものもありますが、『初回の相談』というきっかけとしては
十分に機能しているなと考えを改めました

お待ちしてね!!



コロナ禍ではなくても、小さなお子さんがいる場合や、遠方の方
忙しくて時間がとれない方
オンラインはとても便利なツールでした。
気軽に相談できるきっかけにもなるので、ぜひご利用いただきたいです

◆ 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。



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

<2021年 3月の状況> <先月比>

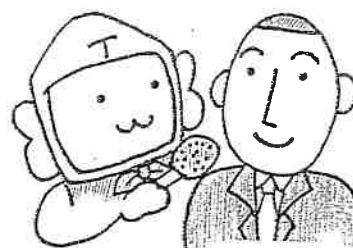
売れた土地	16件	+1
売れた新築戸建	15件	-1
売れた中古戸建	14件	-2
売れたマンション	33件	+6

※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 ... 56組

一戸建をお探しのお客様 ... 125組

マンションをお探しのお客様 ... 139組



例年の繁忙期の基準と
比較するとだいぶ低調な
市場ですが、コロナ禍に
おいては少し復調の兆し
もあります。

《ハウスクリーニング》

皆さんがやるお掃除と、我々プロがやるお掃除は
何が違うのか?

「洗剤」と「根気」です

市販されている洗剤は家庭で誰が使っても安心な
基準で作られています。が、
プロが使うものは汚れを落とすことに
特化していて、安全ではありません
ふき掃除にしても、マスクとゴーグルは
必須です

後は根気だけ、朝から夕方まで、
ゴシゴシひたすら根気よく
掃除していきます。

クリーニングの終わった
あの家の中の澄んだ空気感は
なんとも言えません



住み替え通信

第107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。
現在は家族のために家を
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、顧客満足
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(107) 『売り方の工夫』

不動産の売却をする時に、不動産会社が行う代表的な販売手法としては

- ・購入見込み客への紹介
- ・インターネット広告
- ・新聞折込やポスティングなどのチラシ
- ・オープンハウス

などなど物件によって、会社によって
細かな販売手法はまだまだありますが
代表的なものはこんな感じです



昔と違って、たやすく売却できない事が多い昨今
少しでも自分の不動産をスムーズに売るためには以前よりも工夫が必要になります

それぞれの広告を購入希望のお客様が見て
まずは『見てみたい!』と思ってもらえなければなりません
そのためには、今まで昔から使い古されたようなセールスポイント

例えば・・・
『日当良好』『閑静な住宅街』『南道路』『最上階』などでしょうか
こんな感じではせっかくの物件の良い点が半減だと思いませんか?

そこで『見てみたい!』と思ってもらえるための工夫としては
もう一歩つっこんだ情報の伝達が必要です

- ★日当良好だと、毎日どんな気分で過ごせるのか
- ★閑静だと他の住宅と比べてどう過ごしやすいのか
- ★南道路って具体的にどんなメリットがあるのか
- ★最上階で暮らすってどんな気持ちなのか

要するに言いたいことは
住む人がそのセールスポイントから受け取れる『価値』に着目しましょう
ということですね
そうすることで『見てみたい』にきっとつながります

ちょっとした工夫ですが、こんな風に良い面がもっと伝わるといいですね



高島 陽一の
つぶやき
Vol.107

nagasaki
長崎へ出張

不動産の契約のため長崎に出張に行きました。
コロナ禍で都心に行くのはちょっと・・・
というお客様の依頼で、はるばる長崎へ
もうすぐ90歳になろうというご夫婦
契約自体は1時間程度で終了なのですが、
お昼ご飯も用意してくださってご厚意に甘えてご馳走になり、
いろいろなお話をしました。
気づけばもう3時間。飛行機の時間が・・・
『みんなで食事すると楽しいね』と奥様
コロナ禍で人と会う機会も少ない昨今ですが、やはり人は人との触れ合いが
必要なんだなと思います
帰りにはお土産もたくさんいただいて、親戚の家に来たみたい
『長崎に来たらまた来てね』と見送っていただき
ぜひまた長崎へ行って、二人を驚かせたいなあとと思います
帰りの飛行機でもなんだか暖かい気持ちに満たされていた私でした

お土産

つかみ
戸塚区
探検レポート
スキンケア

私はあまりお化粧をしません。特にこの時期は花粉症で顔がかゆい事、
マスクも相まってほぼ日焼け止めだけです。
お肌のお手入れは、主人があるイベントで試供品を持ち帰ってくれたご縁の
スキンケア用品を何年も使っています。
その商品は店舗販売ではなく、メールでやりとりをして購入しています。
先日、たまたま近くでその化粧品会社の出店イベントがあり立ち寄りしました。
初めまして、のあいさつの後、気になるのは担当さんのお肌
昔エステに勧誘された時、無料体験の後の説明担当の方の肌がとても荒れていたのど
逃げ帰ったことがあり、どうしても気になってしまいました。
さすがに担当さんのご年齢はお伺いしませんでしたか?
お肌はキメが細かくツルツルしていたので、とても安心しました!
年々娘たちが誕生日プレゼントにくれたアンチエイジングのクリームと一緒に
今後も愛用していきたいと思います!

スキンケア

