

編集
後期

You Tube 準備中

白状しますとユーチューブなんて子供が見るものと思っていた
人気ユーチューバーの動画を見ても、全然面白いと思えないし
若者が承認欲求を満たすツールだろうと相手にしていませんでしたが
本質は紙芝居のようなもので、人に何かを伝える有効な手段だと
考えが変わってきました
どうせやるなら、ちゃんとやろうと、現在番組名や企画を考えたり
必要な機材やソフトを調べたり買ったり、準備進行中
お披露目がいつになるやらまだ未定ですが、
またこの紙面でもお伝えします

◆ 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

www.1totsuka.jp/

検索

戸塚区売却実況レポート

<2021年 4月の状況> <先月比>

売れた土地	14件	-2
売れた新築戸建	19件	+4
売れた中古戸建	13件	-1
売れたマンション	31件	-2

※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 ... 59組
一戸建をお探しのお客様 ... 126組
マンションをお探しのお客様 ... 142組

新築一戸建てが売れている
ようです。テレワークで
部屋が足りなくなっている
家庭が多いみたいです

《塗装》

塗装の良し悪しは、準備で決まります
難しい左官塗装は別ですが、塗る作業は
素人の方でも簡単にでき、腕によって、
仕上がりにもそこまで差はでません

しかし、塗装作業の準備をしっかりとやるかどうかで
仕上がりも全然変わってきます。
具体的には塗装しない箇所をマスキング
テープなどで養生するのですが
これを丁寧にやるかやらないかが重要なのです

『全然塗り始めないなあ、大丈夫かなあ』
という職人さんがいたら
それは当たりの職人さんです
準備を丁寧にやっている
証拠だからです

戸塚区くらし助ける便利屋

住み替え通信

第108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、家づくりを志す
買手・売手両方が安心して
暮らすための情報を提供し
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、顧客の信頼
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、地元タレント、
「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⑩ 『見学の際に伝える事』

物件として自宅を売りに出すと
当然ですが、購入希望のお客さんが見学に来ます
掃除や片付けなどその都度大変ですが
それよりも大切なのが見学時にお客さんに伝える事

ご自宅の設備の使い方や、良い点を伝えるのはもちろん大事ですが
購入希望のお客さんが、本当に知りたい事って
『売主さんの本音』なんです

買う人は当然ですが、
大きな買い物で絶対に失敗したくないと思っています
良い点ばかりじゃなくて、悪い点も知った上で買うか買わないかの判断を
したいと思いながら物件を見ています

良い点ばかり言われると、逆に心配になってくるのが人の心理
売主さんが物件のデメリットもきちんと伝えることで
売主さんに対しても、その物件に対しても信頼度がアップして
良い点がより良く感じられるものです

ですから、良い点を一つ言ったら、
ちょっと困っているなというような点も一つ伝えてあげると
お客さんも安心して物件を検討できます
悪いところがない物件なんて無いって、みんななんとなくわかってますから

それと、購入希望のお客さんが知りたいのは
『売る理由』と『ご近所関係』
この2つは直接伝えるのに抵抗があるようであれば、
営業マンに後で言ってもらいましょう

やっぱり誰しも納得して買いたいものです
その納得材料はきちんと伝えて、あとはご縁を待ちましょう



高島 修一の
つぶやき気分
Vol.108

今年になって戸塚区探検日記（当社のブログ）
に力を入れはじめ、戸塚区内のいろいろな
スポットに足を運んでいます
長いこと戸塚に住んでいるのに、今まではスルー
していた場所やお店歴史的な背景や伝説
昔の人の暮らしなどを知る機会が多くなってきました
今までも、目に触れていましたが、改めて調べたり、
現地に行ったりして、新たに自分の知識になってくると、
そこからさらに『もっと知りたい』『なんでだろう』
という気持ちが触発され、どんどん知識の欲望が膨れ上がってきます
それがなんとも楽しいのです。
これを続けていくともっと戸塚区も戸塚での生活も楽しめそう、
戸塚愛が増加中です。

『知る』は楽しい

富塚と碑

さいごー

戸塚区探検レポート 幸せ加算

私は自分がどれだけ恵まれているか、たまに考えることがあります。

「平和」な国に住んで安心して暮らせること
「屋根がある」場所で「天気を気にせず」生活できること
「何を食べようか」を楽しみにできること
「明日」を楽しみに寝られる事

日本に住んでいると当たり前前の4つ、かもしれませんが
世界にはこの4つが当たり前でない国、人々がたくさんいます
この4つプラス、

「お仕事」がある幸せ、「健康」の有難さなど、数えていくと幸せ加算が
たくさんできます。

普段の生活でストレスがたまってくると

「もっとお金があれば…」 「もっと自由があれば」

自分の中で「もっともっと」と不満加算が増えてきた時に 立ち止まって
「私は充分恵まれている!!」と立ち返る大切な4つです。

