

編集
後期

お客様とまた会える

8年前に当社でマンション購入のお手伝いをしたお客様から
便利屋としてエアコンクリーニングのご依頼を受けました
当時、お腹の中にいた赤ちゃんも元気な小学生になっていて
そういう姿を見たり話を聞いたりするのは
地域で仕事をしている特権だなと感じます
戸塚で仕事を始めて13年、
まだこの先もこうやって良いお客様との関係が続いていくと
思うと、私の老後も楽しみになってきます

◆ 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て"も"電話相談

『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!!

私が相談に応じます!

オンラインでも
ご相談受付中!

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

<2021年 6月の状況> <先月比>

売れた土地	14件	-1
売れた新築戸建	13件	-2
売れた中古戸建	13件	-3
売れたマンション	30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 57組

一戸建をお探しのお客様 127組

マンションをお探しのお客様 144組

売り物件が少なく、市場が停滞
している状況が続きます
物件が少ないため、普段より
好条件で売るチャンスでは
あるのですが、コロナ禍で行動を
控えている方が多い状況です

《草刈り・草むしり》

草刈りと草むしりは同じように思っている方も
多いですが、違う作業です
『草刈り』は草を切り取る作業。
長くなった草を短く切りそろえる感じ
『草むしり』は草を引き抜く作業。
根っこごと取り除きます
草刈りは、機械や道具を使いますが、
草むしりは基本人手です。
かかる時間も労力も違うので
価格も違ってきます。
(草むしりの方が高くなります)

依頼する時はどちらをお願いしたいのか
間違えないように伝えましょう。
これから本格的な暑さになっ
てきます。自分で作業する
場合は熱中症対策を
万全に!

便利屋サービス奮闘記

住み替え通信

第110号



.....フロアール.....
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。
現在は家族で家を
買う人・売る人が安心して
る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、顧客依頼
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、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⑪ 『売ると決める前に 相談できるか?』

住まいや不動産を売却しようと決める前には
様々な事情や背景があり、その状況によって、不安や悩みも様々です

売る可能性もあるんだけど
賃貸で貸すのがいいのか、それともリフォームして住み続けるのがいいのか
その他にも状況によってはいろいろな選択肢がある方もいます

その中で自分達にとってはどれが一番良い方法なのかを相談したい
そういうニーズは実はとても多いと思います

不動産会社に相談しても、『売るのがベストです』と言われるに決まっていると
相談相手として諦めている方もいるかもしれませんが
実はそんな事はありません

もしかしたら、
あなたの立場に立ってくれない会社都合優先の営業マンもいるかもしれませんが
親身にアドバイスしてくれる営業マンもたくさんいます

売主さんがどの会社売却を依頼するかを決定する決め手は何かと質問してみると
『営業マンの誠実さ、人間性が重要』とよく答えられます

その誠実さや人間性を判断する上でも
まだ具体的に無い時にこそ、悩みや不安を相談してみるのには良い方法だと思います

物件をスムーズに販売するのが不動産会社の仕事なのは言うまでもありませんが
本当はそれだけでなく、顧客の不安や悩みを解決してさしあげるのが
本当のプロの仕事です

遠慮することなく、相談相手として活用しましょう



高鳥修一の
つぶやき気分
Vol. 110

文章を書くとき

仕事で文章を書く機会が多くあります。——
駄文ばかりではあります。——
たまに良い文章が書けた時は自分でも『うまくかけた』と
わかります。
それは、自分が思っていることが素直にコトバになった文章です
『うまい』というのは、私の場合そういう定義であって、
プロのような上手な表現ができていることではありません。
あくまでも目的は『伝える』こと。
書いたものを読み返すと『こう思われたい』みたいな雑念があると
それが文章に出てしまうので、一度書いたものを何日か寝かせたりする事もあります
また妻のチェックも大変助かっています
『何これ? 回りくどい!』『キモイ。独りよがり!』と辛辣に意見してくれるので
その場ではイラッとしますが、かなりの的確な意見をくれます
思っていることがコトバの端々に現れちゃうので文章って怖いんです
皆さんも意識はしていなくても、読むとき無意識で敏感に感じ取っているはずなんです。
だから、体裁は良くても伝わってこない文章はそういうことなんです
そういう点で小さな子供が書く文章って最高です
『一年一組 せんせいあのお』(著: 灰谷健次郎) という本があるのですが、傑作です
私も常に小学1年生のような純粋さで文章が書けたらなと思います

戸塚区 探検レポート

私の贅沢

私が利用する駅の商業施設に新しいお店が入りました。
原宿にある「りんご館」屋さん、シナモンロール屋さん。
デザートは、ピクマンの口に生クリームやフルーツが入った様な
イタリアのお菓子「マリトッツォ」が流行っています。
昔は「ナタデココ」に「パンナコッタ」「ティラミス」
最近「タピオカ」など甘いものブームは次から次へと移り変わります。
「りんご館」も「シナモンロール」もオープンして1週間くらいは行列ができていましたが、
今はもう落ち着いてしまいました。
ブームに乗ることはできても「永く」好まれることはそれ以上に難しいと感じます。
「飽きさせない」「満足感がある」
食べ物だけではなく、人間関係や社会現象でも絶えず求められる要素です。
でも、そればかり追求していくのは大変な事です。誰でもいびと体が疲弊します。
ブームがあるからこそ「伝統」と「安らぎ」
定番のようなメニューの夕食の後の流行りのデザートが最高!
外でしゃべり倒して楽しい時間のお家の安らぎ。
両方そろっているのが、一番の贅沢なんじゃないかと感じる今日この頃です。

シナモンロール
りんご館

あー
あー