

編集
後期

【求人】引き続き募集中

2022年も引き続き人材募集をしています
特に便利屋のスタッフが足りません
週2日から5日でシフトに入れる方(時給1300円~)
また登録制でお仕事のある時だけお願いできる方
(時給1500円~)
興味のある方はぜひ高島までお問合せください!
今年もよろしくお願いいたします

◆ 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?と考へたのち、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
『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/

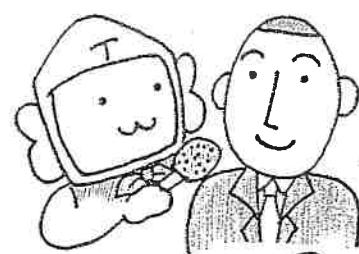
戸塚区売却実況レポート

<2021年 12月の状況> <先月比>

売れた土地	17件	+2
売れた新築戸建	18件	+2
売れた中古戸建	18件	+1
売れたマンション	33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 ... 50組
一戸建をお探しのお客様 ... 111組
マンションをお探しのお客様 ... 142組



まだまだ例年並みにはほど遠い動きの少なさです
年度末が通常は売買の繁忙期になりますが、今年はどんな動きになるのか? 例外だらけで予想ができません

《掃除機の組立》

「通販で買った掃除機を組み立てて欲しい」と電話がありました。
「わかりました!」と引き受けたものの「掃除機って、組み立てるものなの?」
特殊な掃除機なのかなあ? と思いつつ行ってみると、すでに掃除機は完成形になっていて掃除機を立てかける部品の組立依頼でした
その組立ても簡単なものですぐに終わり、別のご依頼(不用品片付け)をいただきました
もしかしたら初めて当社に依頼するので少し不安で

小さな依頼で様子をみたかったのかもしれないなあ、
そういう人も多いかもなあ
と思いました

便利屋サービス奮闘記

住み替え通信

第116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、初めての家を、買う人・売る人が安心して、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、顧客依頼も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①①⑥

『売れないので 不動産会社を変えたい』

売りに出して3か月、6か月と売れないと不安が大きくなり
『このままこの会社に依頼していてもいいのかなあ？
他の会社に変えたら状況が良くなるのかなあ』と
思い始める方も多くいらっしゃいます



売却の依頼期間は通常『専任媒介契約』という契約形態の場合
3か月のことが多いので、その期間を満了する時期に不動産会社を変えても
ペナルティーなどはありませんので自由に変えられます

しかし、他の不動産会社に変えても
状況が変わらない場合もありますので慎重に判断しないといけません

不動産会社が行う販売活動のだいたい80%くらいはどの会社も同じような活動で
ホームページやチラシなどの文句につられてこの会社なら売れるかもと思って
よく聞いてみるとどこでもやっているような販売手法であることが多いです

また、『このエリアで探しているお客さんがいます』なんてチラシも
そのまま信頼してはいけません
不動産会社は物件情報を共有していますから、本当に探している人がいるなら
すでに販売中の今、そのチラシの会社がお客さんを連れて
案内に来てくれているはず

このようにあの手、この手で皆さんの気を引こうと不動産会社も必死ですが
『隣の芝生は・・・』で本当のところはどの会社の販売能力も同じようなものです

それなので、不動産会社を変える時には
その会社のオリジナリティーのある販売手法は何か？
それと担当してくれる営業マンが、お世辞ばかりではなくて
ちゃんとあなたの目的を達成するための助言をくれるかどうか？

そういう観点で実際に会って話を聞いてみてください
それで不動産会社を変える価値があるかどうか判断するのが良いと思います



高島 修一 の
つぶやき
Vol. 116

戸塚区地域づくり大学校

戸塚区地域づくり大学校という戸塚区主催の
講座に参加しています
どんなものか？あまり深く考えず参加しましたが
老若男女多くの方が参加していて驚きました
『地域の課題を解決するために、何か自分にできることはないか？』
そういう思いで参加されている方がほとんどで、戸塚区には
こんなにたくさん地元を良くしたいと思って行動している方がいるのを
知って安心感とうれしさがありました。
私にもこの仕事を通じて出来るコトがあるはずで、
それを形にしていくために
先に行動されている方達を参考にしながら自分なりにやってみたい
参加したことで、そういう気持ちがより一層強くなりました。

戸塚区
探検レポート

笑顔が見たい！

コロナでマスク生活が始まって、2年になりました。
日本ではコロナの感染者数が減っても、マスクを外さないのが外国から見たら
本当に不思議なこと。
逆に日本では「マスクが外せない」若者が増えていると言います。
もはやマスクは「顔の下着」・・・
マスクを外すのが取っ手かしい、そんな言葉が聞かれるようになりました。
私は初対面の人と会う時、必ず1度マスクを外します。
初めに顔を全部見せないと、相手が思う「私の顔」を絶対超えられないからです。
私にとってのマスクの利点は
「ランチに餃子が食べられる」
「化粧やおヒゲ、鼻毛を気にしない」
この程度のマスクの恩恵にしておくのが、私のベストです。
どんな人でも、みんな笑顔はとっても素敵！
マスクはその素敵なお顔を隠してしまいます。
笑った顔の曲に音のりがついていて、世界1チャーミングな笑顔です！

