

i-homeのご案内

アイホーム滋賀湖西



i-home 滋賀湖西 有限会社ケア・サポート愛のご紹介

【企業プロフィール】

- 企業名：i-home 滋賀湖西
- 有限会社ケア・サポート愛
- 代表取締役 木村 かほり
- i-home滋賀湖西 店長 木村 大祐
- 本社所在地 滋賀県大津市真野五丁目9番13
- TEL 077-532-3173
- FAX 077-532-9099
- URL <https://ihome-shiga.com/>
- 登録免許 滋賀県知事(1)第3950号

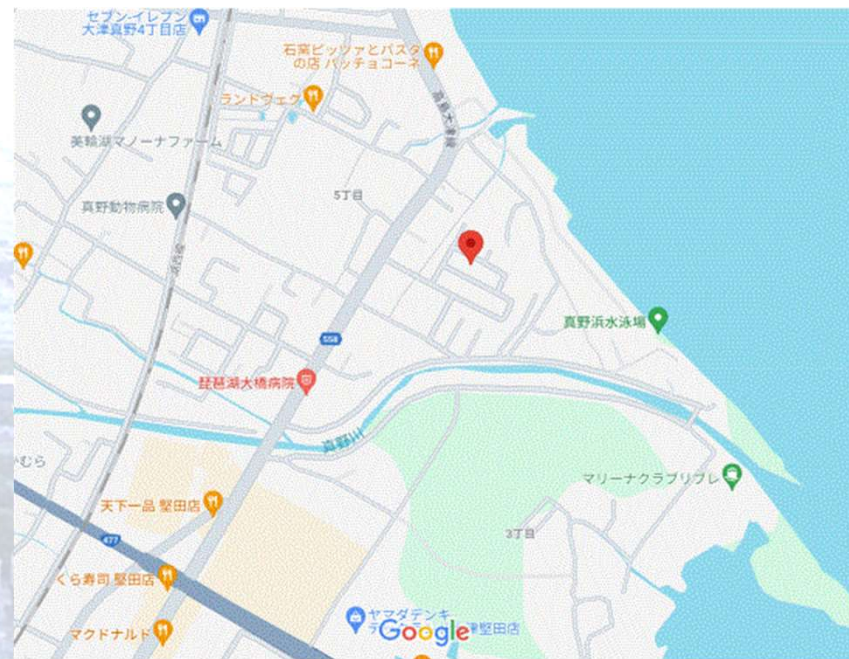


JR湖西線「小野」駅から

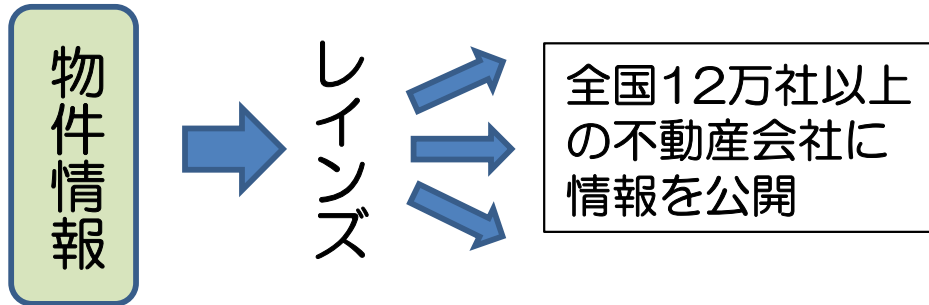
徒歩9分

地域密着の建築・不動産会社

提案力が違います！！



集客力のある会社（積極的な販売活動）



7営業日（または5営業日）以内に、レインズに登録し、日本全国の不動産会社へ情報を公開
広くお客様をお探しいたします。



不動産総合情報サイト、
athome webに掲載し、一般の
お客様に**直接情報公開**致します。



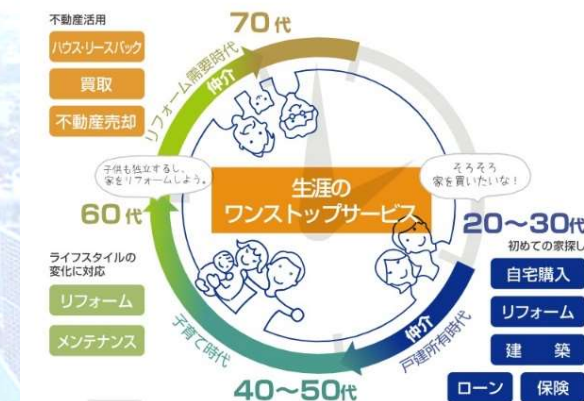
i-homeの顧客管理システムをフル活用。
購入希望のお客様に対し、**即座に物件が紹介できる
仕組み**が整っております。



希望に近い物件
が登録されると、
自動的にお客様
へ物件紹介メール
が届きます。

一生涯のワンストップサービス

土地売買から建築、
リフォーム、
リノベーション。
不動産相続から
売買まで生涯に渡り
フルサポート！！



不動産に関わる全ての事柄にご対応！

築10年以上の物件はリフォームまで提案できる会社です。

売却物件 + リフォーム セットで提案

築古の物件でも売れやすい！！
もちろん、リフォーム対応のローンもご紹介します！



購入のお客様の関心度と成約期間

売却を成功させるポイントは「スピード」

販売期間が経過するにつれて
成約できる可能性の**価格は下がっていく**



売却時の契約の種類

	一般媒介	専任媒介	専属専任媒介
重複依頼	可能	不可能	不可能
買主との直接契約	可能	可能	不可能
業務報告義務	なし	2週間に1回	1週間に1回
REINS登録義務	なし	7営業日以内	5営業日以内
メリット	売れ筋物件であれば売れやすい	状況把握が一元管理できる 売却活動に必死になる	報告頻度が高いので 状況把握しやすい
デメリット	業者とのやり取りが面倒	物件情報を 囲い込まれる危険性	買主を自分で探せない

契約時には「一般媒介」「**専任媒介**」「専属専任媒介」の3種類がございます。

ご売却までの流れ

契約まで最短8日～3か月以上



媒介
契約

- 店頭掲載
- ポスティング
- 各種媒体掲載
- 買主様ご案内
- インスペクション

申込

- 抹消手続きの確認
- 手付金の受取

お引
越し



- 販売図面作成
- 販売準備
- REINS登録

販売
活動

- 契約書作成
- 重説作成
- 物件調査
- 売主様交渉・承諾

ご契約

- 現地立ち会い
- 残置物の撤去
- 確定測量
- 建物解体

残金決済
所有権移転
抵当権抹消登記

最短8日で申し込みが入る場合もあります！

売却時にかかる諸費用

不動産の売却には税金や諸経費がかかり、手取りの金額はその分を差し引いた金額になります。

売買金額

－

諸費用

=

手取り金額

※ローンの残債がある場合は左記より差し引かれます。

-諸費用とは？-

仲介手数料

不動産会社に支払う仲介手数料が発生します。通常、売却代金の3%+60,000円（別途消費税）がかかります。

譲渡税

不動産を売却し、**譲渡益**が出た場合、譲渡益に対して**所得税**や**住民税**がかかります。所有期間や特例もございます。

登記費用

ローンが残っている時などの**抵当権抹消登記費用**、**住所・氏名変更登記**、**司法書士への報酬**

印紙代

売買契約書には必ず**収入印紙**を貼り、消印をしなければなりません。こちらに費用が発生します。

測量・建物解体費用（土地戸建てのみ）

売買時、あらためて実測する場合や境界が確定できない場合など、**土地の測量費用**が発生する場合があります。他にも、**古屋を解体して売却**するケースなどもあります。

引越し費用

売却物件に住んでいる場合など、**引越しの費用**が必要です。また、買い替えによる売却で、購入物件が未定の場合などは、**仮住まいの費用**が必要になりますので、スケジュールと費用を事前に想定しておきましょう。

物件購入希望者様へのご対応について

土日祝日のご案内希望者が多くございます

部屋の電気を点けて下さい

他社の営業担当者様もいらっしゃいます

買主様からのご質問にお答え頂くことがございます

過度なアピールは逆効果です

案内時間は前後する可能性がございます

購入の申し込みが入った際のポイント

01. 早めのご判断を！

買主様は、買付後から期間が空いてしまうと気持ちが不安に変わっていき、他の物件を探そうという気持ちになってしまいます。できるだけ早いタイミングでのご判断をオススメします。

02. スタート時期が最も売れるタイミングです！

「売却スタート＝新規物件」ということもあり、このタイミングが最も注目を浴びるタイミングです。そのため購入希望者が一番集まりやすいタイミングになります。交渉条件が入ってきたとしても、ご検討頂くことをオススメします。その際は担当者も売主様の立場に立ってご相談に乗らせて頂きます。

03. 交渉は我々にお任せ下さい！

非常に温度の高いお客様でも、交渉（価格面、引渡し時期）が入ってくるのが普通だと思ってください。またその際は、我々が売主様と買主様の間に立ち、入ってきた交渉内容について取りまとめさせていただきます。

会社選びのポイント

01.実績のある会社

02.販売活動に積極的な会社

03.売却後も安心できる会社

04.集客力のある会社

05.地元を知っている会社

06.リフォームを自社で提案できる会社

不動産売買から買取・建築・リフォーム・リノベーション・相続に至るまで
i-home滋賀湖西 有限会社ケア・サポート愛にご相談ください。



住まいのすべてを、スマートに。



【会社概要】

滋賀県知事(1)第3950号
i-home 滋賀湖西
有限会社 ケア・サポート愛

建築業の許可
有限会社ケア・サポート愛
滋賀県知事許可(般-6)第13692号
一般建設業

二級建築士事務所
滋賀県知事登録(い)第2749号
2級建築士 木村 大祐

〒520-0232
滋賀県大津市真野五丁目9番13
TEL:077-532-3173
FAX:077-532-9099
Mail:tochibox@ihome-shiga.com

<https://ihome-shiga.com/>