

と
り
せ
し

トアロードの不動産会社



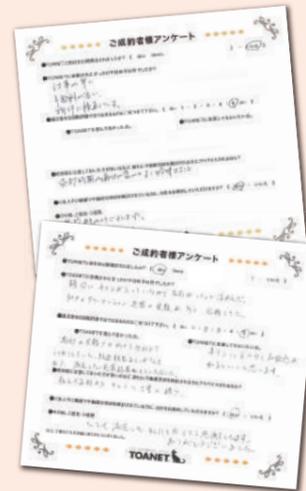
TOANET は人気のある
資産性の高いマンションの売買に
特化した不動産会社です



「TOANETに頼んでよかった！」

顧客満足度
96.4%

「また頼みたい」
そう思っただけのサービスを
実現するためにお取引後に
アンケートを実施しています



TOANETではお取引後にお客様にアンケートをお願いしています。「今度もまたTOANETに頼もう」「TOANETをぜひ紹介しよう」——おかげさまでそういうお声が増えています。生のお声をしっかり受け止め心底「TOANETに頼んでよかった」と思っただけのよう、これからもTOANETは進化し続けます。

お客様の声

たくさんの売主様からお声をいただいています。ぜひご覧いただき、ご参考になさってください。 https://library.toanet.jp/selling_renewal/voice/



「仕事が早く、物件に精通していると感じました。手数料が安いことも、TOANETに依頼する決め手となりました」

「人気のタワーマンション売買の実績が多く信頼できました。見積もり段階からしっかり対応いただき、経過報告も丁寧で、売買結果にも満足です」

「わからないことだらけで不安でしたが、なんでも相談できたので心強かったです」

「時代に合った的確な相場だったと思います。よい買主様を紹介していただき感謝しています」



TOANET株式会社

〒650-0004 神戸市中央区中山手通3丁目10-6
TEL:078-232-3339(代表)
神戸市中央区のTOANET指定物件のマンション、売却情報を多数掲載しております。
<https://library.toanet.jp>



CONTENTS

ご挨拶……………	p.2
TOANETについて ……	p.4
数字で見るTOANETの実力	
誇れる独自の専門力 ……	p.6
安心の買取保証……………	p.7
売却も買取もTOANETなら安心	
不動産サイト……………	p.8
売却虎の巻……………	p.9
売却の流れ……………	p.12
売却Q&A……………	p.14
お問い合わせの多いご質問をご紹介します	
TOANETに お任せください……………	p.15
Customer's Voice ……	p.16
お客様のご満足のお声をご紹介します	

大切なわが家を手放す… そんな人生の大きな分岐点に 関わらせていただけることを 私たちは誇りに思います

「不動産」。

それは読んで字のごとく、

動かすことのできない財産のこと。

でも、私たちは「不動産」だけを

扱うつもりはありません。

家や土地には、そこに住まう方々が

日々の暮らしの中で築いてこられた

歴史や思い出が詰まっています。

そんな目に見えず、カタチのない財産も

大切にしたいのです。

手放される時には、その家や土地への愛着や

想いを尊重し、大切にしてくれる方への

橋渡しをしたい。

住み替える時には、新たに歴史や思い出を紡げる

最適な場所探しをお手伝いしたい。

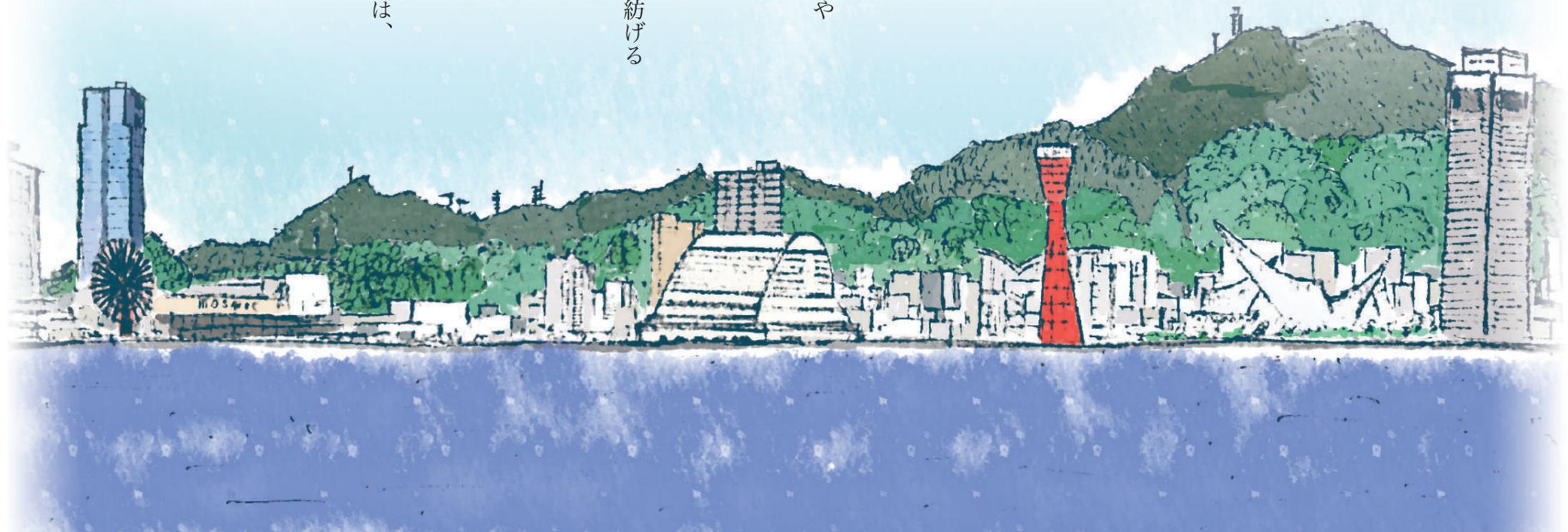
人生の分岐点に関わらせていただくからには、

モノだって、コトだって、思いだって

丸ごとサポートさせていただきます。

TOANET株式会社は、

そんな不動産会社です。





神戸生まれの不動産会社
「TOANET」の生い立ち

2013年11月、神戸・トアウエストで産声を上げた「TOANET」は、中古マンションの売買に特化した、神戸生まれ・神戸育ちの不動産会社です。

豊かな自然、旧居留地や異人館周辺の歴史的な建物、洗練された街並み、オシャレなお店…多彩な魅力が詰まった神戸市に
こだわり、
地域密着で
着々と実績
を積み重ね
てきました。



お客様にいただいたデッサン。現在の事務所の当初の外観デザインです。

すごさ実感！数字で見る「TOANET」

売却成功率
96.7%



現在(令和3年4月)までのマンション売却成功率(売却→成約)は96.7%!

当社指定マンション
250棟



資産性の高いマンション約250件を当社指定マンションとして登録しています。

売りたいニーズとマッチング
100%



TOANET



他社大手

大手不動産会社に寄せられるお問い合わせは、マンションに限らず戸建てや土地さらには広域な不動産に対してです。その点、TOANETのお客様は、神戸市のマンションをお探しの方ですので、売りたいお客様のニーズにマッチします。

仲介手数料
50%OFF*

不動産売却時の仲介手数料が、TOANETなら半額!
※当社指定のマンションに限ります

たとえば

5,000万円の取引なら仲介手数料は通常5,000万円×3%+6万円=156万円

↓ **半額!**

TOANETなら78万円に!

「TOANET」が
選ばれる理由とは？

① 優良マンションに特化した営業力

人気のある物件を厳選することで、ターゲットを絞った営業活動が行えるため、早期売却が叶います。

② 実績に基づく集客力

マンションに特化することで効率的に集客。また、リピーターや口コミ、紹介が多いのは、多くの実績と信頼の証です。

③ 層の厚い購入希望者

扱うのは人気のあるエリアの優良物件のみなので、ターゲットとなるお客様が自然と集まります。

④ 仲介手数料が半額*

売却時仲介手数料が半額で済むので手元に残る資金も増える!

*当社指定マンションに限ります。

胸を張れます! 「TOANET」の強み

① 専門力

物件情報はもちろん、周辺環境までしっかり把握。「この街で暮らすこと」をトータルにサポートできる専門家です。

② 情報力

地域の企業とコラボした企画や還元イベント開催など「地域密着」で集めた「生の情報」は貴重です。さらに市場動向や成約事例も常に更新し、最新の情報を提供できます。

③ 提案力

知識・経験・実績・情報力、持ちうるすべての力を使って、ご売却・お買い替え・ご購入から相続・税金・資産運用まで、お客様のご事情や目的に合わせたご提案をさせていただきます。

専門力・情報力・提案力が揃っているから、どんなご要望にもお応えできます!



仕事を続けながらも子どもの急な体調変化にも対応できれば…

↓ **ご提案!**

現在の住まいを売却し、ご実家近くのマンションに住み替えると安心です。



家族が増え、今住んでいるマンションが手狭になった

↓ **ご提案!**

同じマンション内で部屋数の多い部屋への住み替えなら、お客様の学区も変わりません。



住みたいエリアなのに新築物件では見つからない

↓ **ご提案!**

中古物件を購入しリノベーションすれば、新しく自分好みにカスタマイズできます。

誇れる
独自の
専門力



街と物件への愛情で
独自の専門力を構築

不動産会社というと、土地・戸建て・マンションなど不動産全般を取り扱うのが一般的ですが、TOANETが扱うのは「人気のある優良マンション」だけ。つまり、そこに全精力を一点集中させられるからこそ、他にはない専門力があるのです。

「全く一緒」という物件はありません。各々の特性を把握する時間も労力も徹底して注げますし、エリアを絞り込むことで学校の様子や治安、腕の良いお医者さんなど地域環境の新鮮な情報も得られます。もちろん、広告・営業活動も集中的かつ有効に行えるのも強み。「物件の専門家」かつ「街の専門家」かつ「営業活動の専門家」それが、TOANETなのです。

全精力を注いで「究極のプロ」に
これぞ強み！TOANETの専門力

人気のある優良マンションに特化＝専門力UP！

人材

その地域の物件に詳しいスタッフばかりなので情報交換もしながら、より専門性を磨いています。その街と物件のエキスパートが徹底的にサポートします。

販売活動

集客のターゲットを絞ることができるので、より効果的かつ有効な広告・営業が可能です。

情報収集

- ・物件
間取り・広さ・設備・駅からの距離・築年数など物件の情報をしっかりインプット。どんな質問にもお応えします！
- ・相場
その地域での相場を常にリサーチ。きちんと売れる適正価格を算出・ご提示できます。
- ・街
購入時に気になる街の施設や制度、雰囲気、治安など「暮らしやすさ」も確認。物件の魅力+αでアピールできるので、買い手が早く見つかります。



安心の
買取保証



他社で断られた案件もご相談ください！
TOANETの「買取保証」

手に余るお困り物件も歓迎！

築年数がかなり経過している、長期間空き家で老朽化が進んでいる、中に荷物がいっぱい…そんな物件も、お気軽にご相談ください。他社で断られた物件や通常では買取できないような物件も、TOANETでは士業・専門家と連携して問題解決まで徹底的にサポートします。

また、売りに出したものの、一定期間に売却できなかった場合も、あらかじめお約束した金額でTOANETが購入させていただきます。「買取保証」もあります。

「どうしよう」「いつかそのうち」「どうせダメでしょ…」などと自己判断で放置してしまうと、経過年数に応じて価値がどんどん下がってしまいます。あきらめず、先延ばしにせず、まずはお気軽にご相談ください。



築古戸建	長期空家	相続	残置物あり	引っ越しに時間要	
賃貸中	買替え	滞納中	内覧不可	所有者不明	借地権付建物・底地

? 買取と仲介の違いは？

	買取	仲介
買主	不動産会社	主に個人のお客様
仲介手数料	不要 不動産会社が購入するため手数料はかかりません。	必要 仲介業を挟むため「売価の3%+6万円」の手数料が必要です。
物件売却後の保証	不要 問題が起きてもお客様に負担はありません。	必要 設備修復責任や瑕疵担保責任があり、一定期間の保証が必要です。
現金化までの時間	即日可 即日査定でスピーディーに現金化。TOANETなら即日現金化も可能です。	長期化 買い手が見つかるまでの現金化となるため時間を要します。
私物の処分	不要 TOANETではそのままOK。家具・家電などの買取ができる場合も。	必要 処分にお金がかかりますが、必ず私物は処分しなければいけません。
土地・建物の測量	不要 測量の手間や費用はかかりません。	必要 土地の面積を専門の測量士に依頼して、正確に測る必要があります。
売買の情報	秘密厳守 直接不動産会社が買い取るため外部に情報が公開されることはありません。	ネットに掲載 買主を探す必要があるためネットにも掲載されます。
売買金額	相場同等程度	一般的に買取より高い

不動産
サイト



人気のある優良マンション情報が満載！
「ライブラリ」は売却の強い味方

TOANETライブラリ

<http://library.toanet.jp>

優良なプレミアムマンションのご紹介や、町並みのご紹介、不動産にかかわる税金、売却の手引きなど、不動産取引に必要な情報が詰まったサイトです。



TOANET マンションライブラリ



弊社指定のプレミアムマンションをご紹介。マンション全体の概要から、間取りや設備、そのほか共用部に至るまで詳しくご紹介しています。「マンション名または住所から」「こだわり条件」から検索して探すことができます。

TOANET 売却ライブラリ



不動産売却の基本的な流れから、知っておきたい知識、不動産売却に関するQ&Aなどさまざまな情報をご紹介。いざ不動産を売却するとなると何から手をつけて良いか分からないものです。そんな時に役に立つサイトです。

購入希望者様に特化したサイト

マンション購入カウンター

<https://www.reagent.jp/>



不動産検索には欠かせない新着物件メール機能や、不動産の相場が瞬時にわかる瞬間査定ツール、そして一人ひとりの条件に合わせて作成されるマイページなど、便利機能がたっぷり詰まった中古マンション検索サイトです。



なるほど！納得！売却虎の巻

其の巻 適正価格

一. 適正価格に気を付けるべし

- ① 直近の成功事例
- ② 近隣の新興物件の販売価格情報
- ③ 購入希望顧客のニーズ

これらから導き出されるのが、「適正価格」です。

【最適な売出し価格】

適正価格
×105%~110%

安くはないが検討はしてみたいと感じる価格だとされています。



二. 高く売る秘訣を知るべし

- ① 販売価格情報・成約情報の収集
- ② 売主様に寄り添った時価の提案
- ③ 購入希望者の問い合わせの多さ

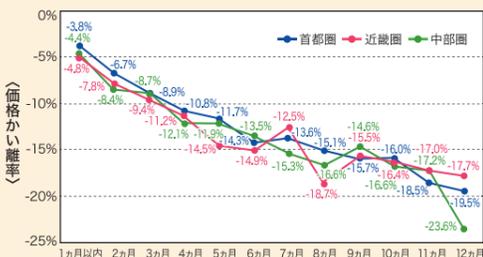
これらを満たすのがTOANET。神戸市内の優良マンションに特化しているため、情報も購入希望者も充実しています。

三. 高額査定に注意すべし

媒介契約ほしさに、適正価格とはかけ離れた根拠のない高値を提示する不動産会社もあります。高すぎる金額で売りに出した場合、なかなか買い手が付かず好機を逃します。

四. 売却期間を見極めるべし

売り出しから成約までの期間が長くなるほど、値下げ幅が大きくなる傾向にあります。相場以上の高値をつけると買い手はなかなか見つからず、結局足元を見られて、相場以下の取引価格になってしまう傾向にあります。実



（株）東京カンテイ 「中古マンションの売出・取引事例の価格乖離率」より抜粋

績ある不動産会社と相談して売出し価格を慎重に設定することが大切です。

其の式 媒介契約

不動産会社に正式に売買の仲介を依頼するときには、「媒介契約」を締結します。媒介契約書には、契約の種類や有効期間（3カ月以内）、不動産会社の業務や義務、売り出し価格、報酬額となる仲介手数料などが記載されています。

一般媒介契約	専任媒介契約	専属専任媒介契約	
			<p>契約できる不動産会社数</p>
何社でも可	1社のみ	1社のみ	自分で見つけた買主との契約
可能	可能	不動産会社が仲介に入る	活動状況の報告頻度
なし	2週間に1回以上	1週間に1回以上	レインズ(不動産流通機構が運営しているネットワークシステム)への登録義務
任意	契約締結後7日以内	契約締結後5日以内	契約有効期間
指定なし (一般的には3カ月以内)	3カ月以内	3カ月以内	

其の参 お金

一. 売却時にかかるお金

不動産を売却する時のお金の出入りについて確認しておきましょう。

- 【支払い】**
- 仲介手数料(契約成立時)
 - 印紙税(不動産売買契約書に必要)
 - 司法書士報酬(抵当権抹消登記・司法書士への報酬)
 - 引越し費用
- 【受取り】**
- 購入時ローンの保証料の還付(外枠方式の場合)
 - 火災保険解約還付金
 - 固定資産税・都市計画税の日割清算金
 - 管理費・修繕積立金等の日割清算金

二. 購入時にかかるお金

借入額や自己資金を把握して計画を立てる必要があります。また、自己資金には物件以外に諸費用も含めて考えましょう。諸費用の合計は売買価格の約6~8%前後が目安です。

- 仲介手数料
- 登記費用及び登録免許税
- 不動産取得税
- 火災保険(保険種別により異なります)
- 固定資産税・都市計画税の日割清算金
- 管理費・修繕積立金等の日割清算金
- ローン諸費用(事務手数料・保証料・金銭消費貸借契約書印紙代)
- 引越し費用

TOANETがしっかりサポートするので、ご不明な点はお気軽にご相談ください!



三. 売買時の税金

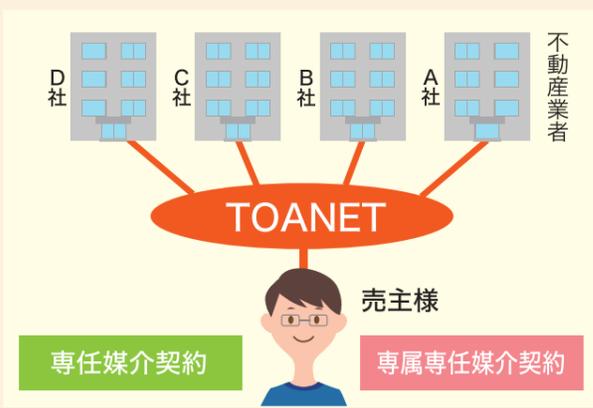
不動産の種類、面積などの諸条件や、譲渡するタイミングによって税額が変化します。

- 印紙税
- 不動産取得税
- 譲渡所得税
- 登録免許税



「3000万円控除」とは?

居住用財産を譲渡して得た譲渡所得から3000万円を控除する特例。譲渡益が3000万円に満たない場合はその金額までの控除となり、税額は0になります。譲渡益が3000万円を超える場合には、超える金額に対して短期譲渡所得または長期譲渡所得などの税率を適用することになります。



TOANET となら!

1社としか契約できない専任媒介契約や専属専任媒介契約でも、その1社をTOANETにすれば、当社が複数の会社との窓口・パイプ役となって効率的かつ有益な売却をサポートいたします。

売却の 手順



スムーズ&満足な売却を徹底サポート！
「TOANET」売却の流れ

START

1 売却のご相談
お電話・メール等にて
TOANETにお問い合わせ
合わせください。

2 訪問査定
売却不動産の調査を行
い、売却のご事情なども考
慮した上で、ご希望条件に
最適な販売プランをご提
案します。

3 お打ち合わせ
売買スケジュールなどを
お話し合いさせていただきます。

10 鍵のお引渡し
物件の引っ越し(鍵の
授受)を行います。

GOAL!!

**4 媒介契約の
締結**
売買価格を決定し、媒介
契約の種類を決めます。

9 残代金の受領
残代金および各種精算を行いま
す。所有権の移転登記手続きは
弊社提携司法書士が行います。

8 お引渡しの準備
お引渡しの期間に間に合うよう
にご新居の手配、引っ越しの準
備を進めていただきます。

**7 ご成約
(売買契約)**
価格・諸条件がまと
まればご成約です。
弊社の宅地建物取引
士による重要事項の
説明を経てご契約い
ただけます。

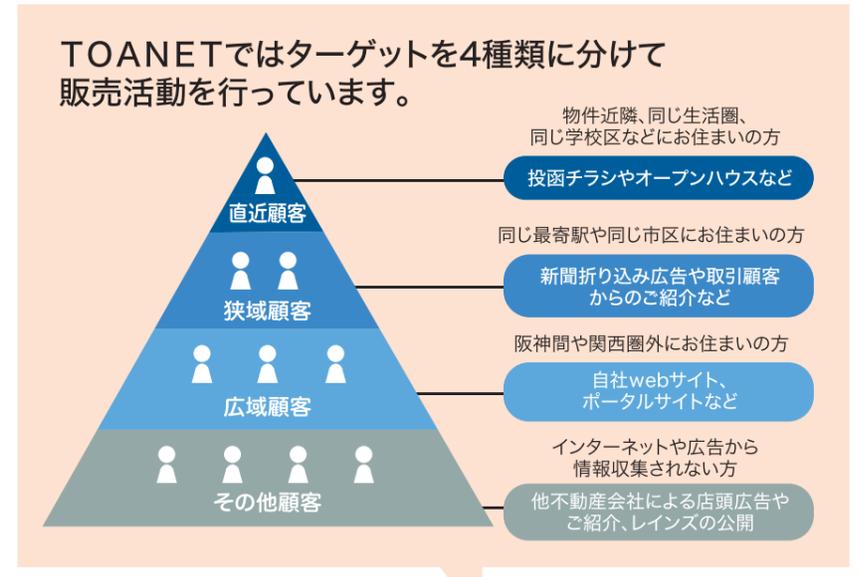
**6 購入希望者
内覧**

**5 販売活動の
展開**
チラシ広告・インターネッ
トなどの媒体に加え、弊社
待機顧客にご紹介します。

仲介手数料(半金)・
印紙代をお支払いいただきます。
売却代金の一部(5~10%)を
受け取れます。

仲介手数料(半金)・
登記費用をお支払いいただきます。
売却代金の残額を受け
取れます。

匿名で
すぐに査定価格を
調べられる「マンション瞬間査定」、
メールフォームからできる
「机上査定(簡易査定)」も
ございます。いずれも
査定は無料!



売却の疑問にお答えします！

査定について

Q. 査定価格はどのようにやって算出されるのですか？

A. 近隣の取引事例や公示価格、路線価などを基に、その物件の特徴(前面の道路との接道状況や土地の形状、方位や周辺環境など)から多面的に判断し、都市計画法上の制限なども考慮して、市場価格として最も適正と思われる金額を算出します。

売却までの流れについて

Q. 買い替えの際、購入と売却どちらを優先すればよいですか？

A. 売却資金で購入をする方は、売却を先行させるのが良いでしょう。また、住宅ローンが残っている場合は、完済してからでないと新規にローンを組むことができないため売却先行になります。ローンがない、既に完済している、自己資金にゆとりがある方などは、購入を先行させることができます。

Q. 広告活動の費用は別途請求されますか？

A. いいえ、全て無料です。ターゲットに合わせた確かな広告活動で効率よくアピールできます。ご近所の方に知られたくない等の場合は個別にご相談ください。

Q. なるべく早く売りたいのですが…

A. 早期売却のためには、「査定価格」により近い「販売価格」を設定していただくことが重要です。事前にご相談ください。

Q. 契約後は買主と直接やりとりしなければいけないのですか？

A. 契約から引渡しまでの期間は、弊社が売主様と買主様の間に入って調整しますので、ご安心ください。

物件について

Q. 売りに出す前にリフォームした方がよいのでしょうか？

その他、疑問や気になる点はどうぞお気軽にお問い合わせください。

A. いいえ。一般的にリフォームの必要はございませんが、少しでも良い印象を与えるために、担当者が個別にアドバイスします。

手続きについて

Q. 売却した場合、確定申告は必要ですか？

A. 売却した年の翌年に、確定申告をする必要があります。通常、年末調整で納税しているサラリーマンの方も不動産を譲渡した場合は確定申告が必要となりますのでご注意ください。

その他

Q. 不動産会社を通さず自分で売却するのは可能ですか？

A. 不動産会社を通さなければいけない決まりはありませんが、契約時のトラブルを防ぐためにも一度TOANETにご相談ください。



お客様のご満足が私たちの誇りです

悩むより、迷うより、お気軽にご相談を！

TOANETにお任せください！



このようなお悩みはありませんか？

- 子供の入学に合わせて学校の近くに転居したい
- 子供が増えマンションでは手狭になってきたので戸建てに住み替えたい
- 息子夫婦に所有の不動産を相続させたい
- 転勤が決まったので、売るか貸すか迷っている
- 放置している空き家、空き地を売却して今後の生活資金にしたい
- 家を売って娘夫婦とかわいい孫の近所に引っ越したい
- 住みたいエリアなのに新築物件が見つからない
- なるべく高く売りたい
- なるべく早く売って現金化したい
- 税金のことなども含めて相談したい



不動産の売買は人生の中でも大きな決断を要します。そして、一旦決めたらそう簡単にはやり直しはできません。だからこそ、決して後悔のないように、私たちはお客様のお声にしっかりと耳を傾けます。今抱えておられるお悩みや不安、ご希望、迷い、将来設計…どんなことでもお気軽にご相談ください。TOANETが情報と知識と知恵を総動員して、全力でお手伝い！ 気持ちよく次のステップへと踏み出していただけるよう、お客様の「想像の上」をいくご提案をさせていただきます。