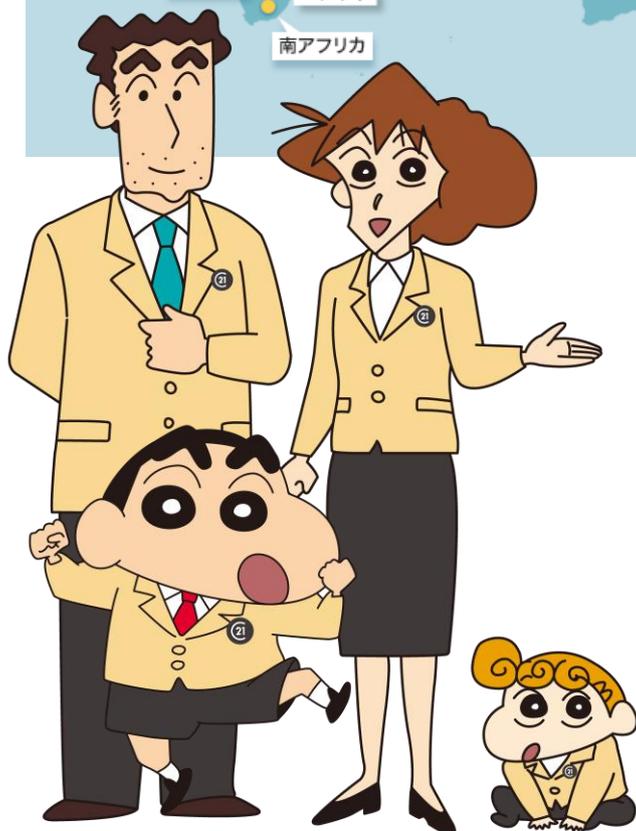


センチュリー21ネットワーク

センチュリー21は、世界84の国と地域で13,000店舗に及ぶ、**世界最大規模の不動産ネットワーク**

また、日本国内においては全国に広がるネットワークにより、多くのお客様の幸せに続く住まい探しをお手伝いしております！



地元での認知度が違います

約90%の 圧倒的認知度

※(対象年齢 25歳~59歳)

会社紹介

サイン・アップについて

代表あいさつ

はじめまして、私はセンチュリー21サイン・アップ代表取締役の粕谷と申します。私は不動産価格査定など、お客様の大切な不動産のご相談は、一番知識と経験が豊富な社長が行うべきと考えており、弊社では私が担当させて頂いております。

その私の知識と経験を活かし、お客様をしっかりサポートさせていただきますのでどうぞ宜しくお願い申し上げます。

代表取締役 **粕谷 政彰**



私たちはこんな会社です！

安心・安全な取引を提供し「不動産のことならサイン・アップ」と地元の皆様にご支持頂ける不動産会社を目指しております。

当社のスタッフは、地元品川区の居住者で構成されています。

地元精通しているスタッフが揃っているため、新居探しのお客様へも地域の良さをアピール出来る事が強みです。

サイン・アップが今日まで、この品川区で営業させて頂いているのは、お客様は勿論のこと地元地域の人達に支えられているお陰だと感謝しております。

今後も弊社の事業活動が「地域繁栄」の一助となれば幸いです。

会社概要

会社名	サイン・アップ株式会社
代表者	粕谷 政彰 (かすや まさあき)
設立	2008年8月29日
所在地	東京都品川区東大井3-28-8
宅建業免許	東京都知事免許 (3) 89984号
所属団体	(公社) 全国宅地建物取引業協会連合会



担当者の紹介

不動産の相談は、人生の相談だ。



代表取締役
粕谷政彰 かすやまさあき

役職・・・・・・・・・・代表取締役
 出身・・・・・・・・・・東京都大田区
 生年月日・・・・・・・・ 1977年10月18日
 家族構成・・・・・・・・ トーマスに夢中な息子2名とジャニーズに夢中な妻。
 不動産所有・・・・・・・・ 自宅及び投資用不動産の購入と売却の経験が有ります。
 趣味・・・・・・・・・・ゴルフ、お酒、九星気学風水、パワースポット巡り
 保有資格・・・・・・・・ 宅地建物取引士、相続診断士、住宅ローンアドバイザー
 日本フラワーデザイン協会技能検定2級

CENTURY 21

サイン・アップ

自己紹介

人の話を聞く事が好きで、プライベートでも話し相手を求め出歩いています。

特に売却相談で、お客様から拝聴する人生観は私の自己啓発に活用出来る事が多く、役得だと感じています。

お酒が入るコミュニケーションも好きで、個人が経営されているオリジナルブランド店に好んで足を運びます。

ゴルフは月に1回、気晴らしにラウンドを楽しみますが上達しません(笑)

売却をご検討される方へ

売主様も買主様も「センチュリー21サイン・アップに任せて良かった」と仰って頂ける様な「三方よし」の精神で、皆様が気持ちよく

お取引が出来る様に心掛けております。

同じ売主様が、同じ買主様へ、同じ不動産を、同じ金額で売却されたとしてもご売却の方法やご売却の時期によっては、所得税や健康保険料に差が生じ最終的にお手元に残る金額に違いが生じます。

弊社ではお客様にとって最適のご提案をいたします。

公式スポンサーチームのご紹介



サインしながわ フットボール



【サインフットボールしながわ】

「デフサッカー男子日本代表監督である植松氏との出会い思考と行動力に感銘を受けスポンサーを志願。令和2年10月11日に行われた「しながわ手話でサッカー教室」に参加させて頂き

【お互いの良さを認め合える環境づくり】は今後も発展を遂げていく事を確信致しました。【デフリンピック】の日本開催を実現する日を楽しみにしております。」



SATSUKI FOOTBALL CLUB

【皐月フットボールクラブ】

「クラブ創設者でもある代表の理念に共感し、設立当初より微力ながら応援しています。サッカーの技術と人格形成にフォーカスしたテーマを掲げ、日々の練習に励んでいる姿をブログで拝見し、私自身も襟を正す今日この頃。皐月フットボールクラブから多くのなでしこジャパンを輩出する日を楽しみにしております。」

依頼するにあたって

会社選びのポイント



大事な会社選び

お客様がご納得する売却活動にするためにも、会社選びは一番大切なポイントになってきます。しかし、どの会社を選べばよいか分からない！というお声を聞くこともしばしば。そこで、会社選びのポイントをご紹介します。

01

実績のある会社

➡ まず一番に挙げられるのが「実績のある会社」です。お客様にとって理想的な売却のかたちは「より早く、より高く」売れることだと思いますが、販売実績のある会社が直接それに当てはまると考えて下さい。

02

販売活動に積極的な会社

➡ 不動産会社がおお客様の物件をより早く、より高く販売するために、どれだけ販売活動を活発にしているかも重要な指標です。

03

売却後も安心できる会社

➡ 売却後の1ヶ月～3ヶ月程度の間でも何かトラブルがあった際、責任を問われるのは買主様ではなく、売主様であるケースがほとんどです。ご売却の際は、依頼する不動産会社のサポート内容を確認しておきましょう。

04

集客力のある会社

➡ 毎月およそ60組のお客様にご来店・お問い合わせを頂いております

05

住宅ローン金利が低い会社

➡ 今は史上最低金利と言われています。その中でも、さらに低金利で、買主様が購入しやすいサービスがあるかどうかポイントです。

06

リフォームを自社で提案できる会社

➡ お客様がご売却される物件は、恐らく長年住まわれている物件かと思います。買主様からすると、所謂「築古」物件となり、漠然とした不安がつきまといまいます。そのような不安を払拭できるサービスがあるかどうか見るべきポイントです。

依頼するにあたって

会社選びのポイント



01 実績のある会社



弊社の店舗は世界最大級の不動産流通ネットワークをもつセンチュリー21です。購入客の実績では世界ナンバー1を誇る会社になります。弊社にお任せ頂ければより早く買主様を見つけることには自信がありますので、ご安心頂ければと思います。不動産会社のプロフェッショナルとして、お客様のご要望にお応えします。

02 販売活動に積極的な会社



当社では売却をご依頼頂き次第、REINSに登録させて頂き、他社様の目にも行き渡るようにさせて頂きます。また、販売活動を自社の店舗でするだけではなく、他社様にも活発に販売活動のお願いをさせて頂き、より早期に販売できるように努めております。また、全国商圈で運営しているセンチュリー21のHPへの掲載や、各種大手のポータルサイトにもご登録させて頂きますので、全国各地のお客様に認知して頂くことができます。さらにより早期売却をするためにも、現地 販売会をお願いすることもございます。また、販売活動状況等は、定期的に売主様に報告をさせて頂いております。

依頼するにあたって

会社選びのポイント



03 売却後も安心できる会社



売主様をご売却を依頼される物件は買主様にとっては「中古住宅」になります。買主様が中古住宅を探される際に不安に感じられることとして、「物件に欠陥はないか?」「住んだ後に何かトラブルはないか?」といったことを主に考えられています。売主様にとっても、引き渡しからの3ヶ月以内にトラブルが見つかった場合は、その責任は売主様に委ねられますので、その点では不安が付きまとうかと思えます。その「もしも何かがあったとき」のための対策として、弊社ではご契約の際、基本的には住みながらのサポート21の瑕疵保証に入っております。こちらの保証で、売主様には引渡し後の3ヶ月間は200万円の、買主様には4ヶ月～9ヶ月間は200万円の補修費用を保証します。

04 集客力のある会社



あらゆるチャネルで販売活動にあたり、また、店舗でも数多くの物件を掲載いたします。そのため、販売物件の認知がされやすく、実際に当社の店舗では多くの来店や電話で、案内のご依頼を承っております。

依頼するにあたって

会社選びのポイント



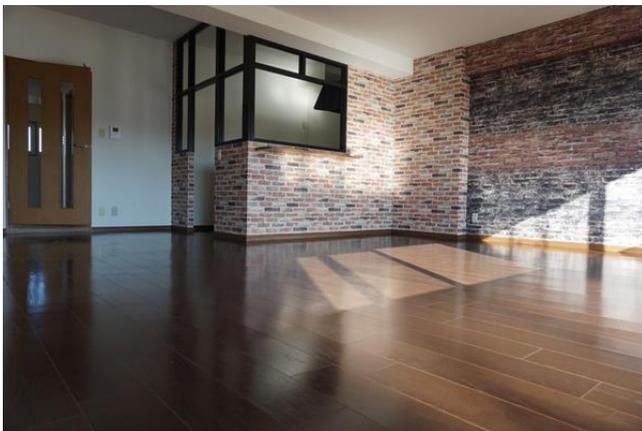
05 住宅ローン金利の安い会社

		りそな銀行		ちほきん		常陽銀行		埼玉縣信用金庫		豊田信用金庫	
令和3年1月		店頭金利	最大優遇	店頭金利	最大優遇	店頭金利	最大優遇	店頭金利	最大優遇	店頭金利	最大優遇
実効金利		2.475%	0.470%	2.475%	0.625%	2.475%	0.625%	2.475%	0.625%		0.825%
固定金利	固定(3年)	3.007%	0.99%	2.99%	0.800%	2.600%	0.750%	3.000%	1.000%		0.975%
	固定(5年)	3.050%	1.04%	3.050%	0.850%	2.650%	0.800%	3.050%	1.050%		1.175%
	固定(10年)	3.250%	1.245%	3.300%	1.050%	2.850%	0.900%	3.250%	1.150%		1.475%
	固定(20年)	4.150%	2.145%	4.900%	1.650%	-	-	-	-		-
全期間固定	21~25年	1.150%	-	-	-	-	-	1.275%	-		-
	26~30年	1.203%	-	2.280%	1.950%	-	-	1.375%	-		-
	31~35年	1.203%	-	-	-	-	-	1.375%	-		-

※上記金利は一例です。各金融機関により、その他のキャンペーン金利もご紹介します。詳しくは、担当営業までお問合せください。
 ※最大優遇金利に関しては、審査の内容（勤続年数・ご年収・ご勤務先等）によるものであり、確約できるものではありませんので予めご了承ください。
 ※上記金利の他に各金融機関・保証会社への保証料・手数料がかかります。詳しくは、担当営業までお問合せください。

お客様が住宅を購入されました当初は住宅ローン金利が2~3%だったため、住宅ローン返済に伴う利息の支払いも結構なもので、購入の際も頭金をしっかり貯めた上で購入されるという方が多かったように思います。しかしながら今の金利は、マイナス金利政策の導入もあり、住宅ローンの金利は1%を切っている会社様がほとんどです。ですので、今の買主様の購入の傾向と致しまして、頭金を貯めずに購入している若年層が増えております。また、他社様では金利0.6~0.8%といった場合がほとんどですが、弊社提携金融機関では、金利0.475%の金融商品を提案させて頂いております。ですので、他社様よりも買主様が付きやすい環境が整っております。

06 リフォームを自社で提案できる会社



基本的に築10年以上の物件の場合、買主様も中古物件をあまり見ていないので、案内時にお客様の購買意欲が下がる危険性があります。このような物件は普通の不動産会社様は積極的に案内をしない傾向にあります。一方、当社ではリフォームもセットで提案しておりますため、築古の物件でも売りやすい環境を整えております。

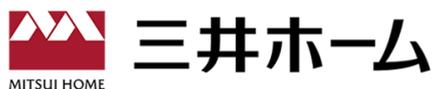
依頼するにあたって

会社選びのポイント



■土地のご売却にあたって

土地の購入者は弊社に直接お客様よりお問い合わせがあり成約することもございますが、契約総数のうち約70%は、大手ハウスメーカーや地元建築会社からのご紹介のお客様です。お客様がマイホームを建てたくハウスメーカー等に相談して建築する土地をお持ちでない場合には、そのハウスメーカー等より弊社を紹介されてご購入いただきます。



等他多数取引有り

売り方を変えれば
結果は変わる。

CENTURY 21
サイン・アップ

売却専門チームが、
100%の営業力を注ぎます

Support service

あらゆる物件をご成約までサポートする豊富なラインナップ。
お客様に最適なサービスをご提案致します。

私たち売却専門チームが目指すもの

豊富な経験から事前にトラブルを防ぎ、
専門知識を活かした安心安全な売却活動を実現します。

- ・ 物件の専任窓口となり、窓口を一本化
- ・ きめ細やかで、しっかりとした相談と対応
- ・ お客様それぞれに合った、売却方法のご提案
- ・ 的確な販売戦略に基づいた、ご希望金額での早期ご成約

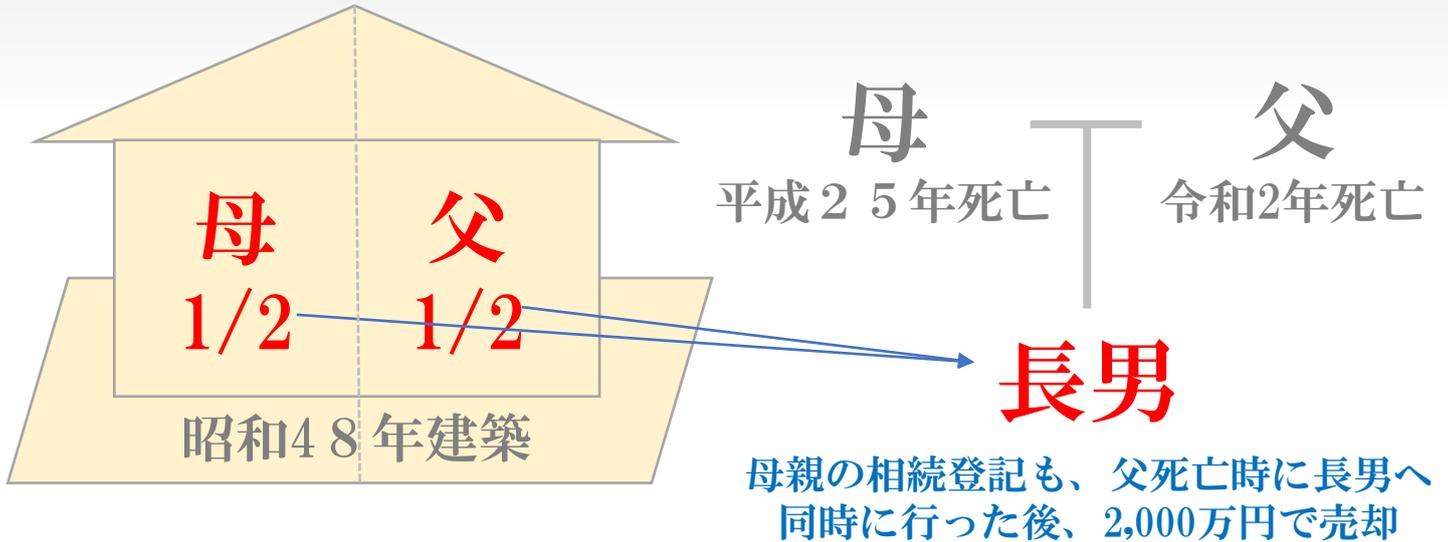


よくある失敗例

空き家の特別控除



相続税がかからなければ、遺産分割に期限はなく、相続登記をしていないケースはよくありますし、今のところ罰則もありません。



空き家の3,000万円控除が使える状態であったが、母親から直接長男へ相続登記をしたため、**100万円以上の譲渡税を払うことになった**お客様がいらっしゃいました。

亡くなった父に一度相続登記してから、長男へ相続登記すれば譲渡税はかからなかったですね。

民法の判例では遺産分割協議は何回でもやり直すことができるが、税法上は贈与とみなされるので注意が必要です。

司法書士先生は税金の専門家ではないので登記を一度とばす方が多いと思います。譲渡税がかかる場合は、税理士先生か宅建士へご相談ください。



その他、気を付けたいポイント！

①解体前の写真を撮っておくこと

必要書類です。無ければ、原則特例が使えません

②契約日、決済日どちらでも申告できるが...

契約日ベースで申告する場合、契約日までに建物の解体が完了していることが必要です

③解体日によって固定資産税等が6倍になる

1月1日現在に建物が解体されていると、固定資産税が上がります

注意

家まるごと 買取キャンペーン

少しでも現金に換えたい、
手間を省きたいなど、まずは査定を！



こんな
お悩み
ありませんか？

住宅ローンが
残っているけど
売れるの？

仲介と買取の
違いって？

他社に依頼して
いるけどなかなか
売れない...

相続の相談に
乗ってほしいの

お客様への7つのお約束

01

仲介手数料0円！

→ お客様と当社の取引ですので、通常売却で掛かる**仲介手数料の負担はありません**。
※当然ながら、**事前の査定も無料**で行います。

02

契約解除の心配なし

→ 一般の買主様は住宅ローンを利用します。契約後住宅ローン審査が不承認の時契約解除となり、手付金も返還しなくてはならなくなりますが、当社で買取する場合**契約解除の心配はありません**。

03

即、買取OK！！引渡日も原則自由

→ 当社買取システムなら**最短7日で現金化**ができます最短2日の実績あり買主様を探す必要がなく、すぐに契約できます。契約締結後の引渡日は、お客様の都合を優先致します。

04

引渡後のクレームなし！

→ 通常の契約では、引渡した後、**契約不適合責任**を問われる場合がありますが、当社が買取する際は、**すべて免責**としており安心です。

05

不要品、残置物の処理不要

→ 必要な物以外は**すべてそのまま大丈夫**です。当社で処分を致します。冷蔵庫等の家電もそのままOKです。なかには値段をつけることも

06

完全徹底した秘密厳守を致します

→ 相談時知人・近隣に**知られることはありません**。

07

税理士・司法書士・測量士のサポート体制

→ **我々がすべて手配**、サポート致します。

自宅を売却しても そのまま住める



センチュリー21の

リースバック

売っても住めるんだわ!!



1	売却後も住み 続けられます!	不動産売買契約と同時に定期建物賃貸借契約も締結していただきます。所有者から借り主になることで住み続けていただけます。
2	再取得の選択肢 もあります!	協議のうえ条件が整った場合、再売買契約による再取得にも対応します。定期建物賃貸借契約の再契約による居住延長や事前通知による短縮退出等、お客様にお選びいただけます。
3	最短5日で 決済可能!	豊富な情報量を基に迅速な査定を行い、スピーディーな契約・決済に対応します。
4	売却代金を 必要資金に!	代金の使用用途に指定はございません。老後資金や事業資金などご自由にご使用いただけます。
5	ご近所・周囲に 知られず売却	広告や購入希望者の室内見学などの販売活動は行いませんので公開されません。 ※登記情報を閲覧された場合にはこの限りではありません。
6	どんな不動産 でも対象です!	協議のうえ条件が整った場合、再売買契約による再取得にも対応します。定期建物賃貸借契約の再契約による居住延長や事前通知による短縮退出等、お客様にお選びいただけます。
7	全国主要都市 対応可能!	全国主要都市に対応しております。まずはお気軽にご相談ください。 ※営業エリア外等、取り扱えない場合があります。
8	固定資産税が かかりません!	売却後は借主になるため、固定資産税の支払がなくなります。より支出を抑えることが可能です。



詳細はスタッフまで