

TOKYU LIVABLE KAMATA

駅、徒歩1分。この街の不動産のことなら
東急リバブル蒲田センターへ。



つなぐ。答えへ。未来へ。

 東急リバブル



武蔵小山センター
MUSASHI KOYAMA CENTER



旗の台センター
HATANODAI CENTER



大岡山センター
OOKAYAMA CENTER



田園調布センター
DENENCHOFU CENTER



蒲田センター
KAMATA CENTER

スタッフ総数 **30**名
※2026年5月時点。



久が原センター
KUGAHARA CENTER

城南エリア全域をつなぐ。

10店舗、総勢142名。
地域を網羅する要員数。

※2026年5月時点の蒲田センター、武蔵小山センター、旗の台センター、大岡山センター、田園調布センター、久が原センター、大森センター、大井町センター、五反田センター、品川センターの売買・賃貸合計要員数。
※管理職・営業職・事務スタッフ含む(非正規社員含む)



品川センター
SHINAGAWA CENTER



五反田センター
GOTANDA CENTER



大井町センター
OIMACHI CENTER



大森センター
OMORI CENTER

羽田空港

羽田空港第1・第2ターミナル

羽田空港第3ターミナル

JR 蒲田駅～蒲田センター
経路マップはこちら



地元を知るからこそできる、 土地・戸建の提案。

蒲田の街を熟知する東急グループとして、地域に根ざした売買仲介を行っています。
土地・戸建は一件ごとに条件が異なりますが、地元ネットワークと市場理解により、
お客様の状況やご希望に合わせた最適なお提案を行ってまいります。

House / Land 戸建 / 土地



大田区品川区の戸建・土地 売買仲介取扱件数

1,929件

※当社取引実績：2023年4月1日～2026年3月31日

地域を知り、 建物を知る仲介。

マンションは建物管理や修繕履歴、立地環境など、見える部分だけでは判断できません。私たちは、地元ネットワークと市場理解に加え、建物に関する専門的視点から、お客様にとって納得度の高い売買をご支援しています。

Mansion マンション



取扱いマンション一例

- | | | | |
|------------------|--------------------|------------------------|-----------------------|
| 1 アールブラン下丸子センティア | 8 コーブ野村東六郷 | 15 ブラウドシティ蒲田 | 22 多摩川芙蓉ハイツ |
| 2 エンゼルハイム南六郷第2 | 9 ザ・リバープレイス | 16 ブラウドシティ大田六郷 | 23 東急ドエルアルス蒲田 |
| 3 オーベルグランディオ萩中 | 10 サーパスシティ下丸子 | 17 ブラウトリエ | 24 東急ドエルアルス多摩川 |
| 4 クレセント西蒲田 | 11 ザ・久が原レジデンス | 18 ブラウド池上 | 25 東急ドエルアルス多摩川イーストサイド |
| 5 アールブラン西蒲田 | 12 シエルズガーデン | 19 ライオンズウイングゲート | 26 東京サーハウス |
| 6 クレセント東京リブライム | 13 ステーションツインタワーズ糀谷 | 20 ライオンズステージ蒲田アクロスフォート | |
| 7 クレセント萩中 | 14 パークス池上 | 21 多摩川ハイム | |

大田区品川区のマンション 売買仲介取扱件数

2,078件

※当社取引実績:2023年4月1日~2026年3月31日

Kamata Market Report

今、再注目される 大田区の不動産市場

1 円安とインフレが 都心の不動産価格の追い風に。

近年、日本の不動産市場は、世界経済の変動と密接に関わりながらも強い底堅さを見せています。都心の不動産は国内では価格上昇が進む一方で、円安により海外から見れば依然として割安水準にあります。東京の都心部では外資系ファンドやアジアの富裕層による高額物件の取引が再び活発化しており、海外投資マネーが都心部へ流れ込み、地価の底堅さを支える構図が続いています。円安が続く限り、都心部の地価は今後も堅調に推移すると考えられます。

実需と投資の両面から住宅購入意欲が高く、マンション市場を中心に高い需要が維持されています。東京都心5区では、再開発と企業の本社移転が続き、住宅価格の上昇が止まる気配を見せません。その波は周辺区にも及び、大田区を含む城南エリアや湾岸エリアでは、利便性と価格バランスを重視した「選ばれる街」が明確になりつつあります。その中でも、大田区は羽田空港という国際的な交通インフラを備え、物流・観光・ビジネスの拠点として注目度が高まっています。

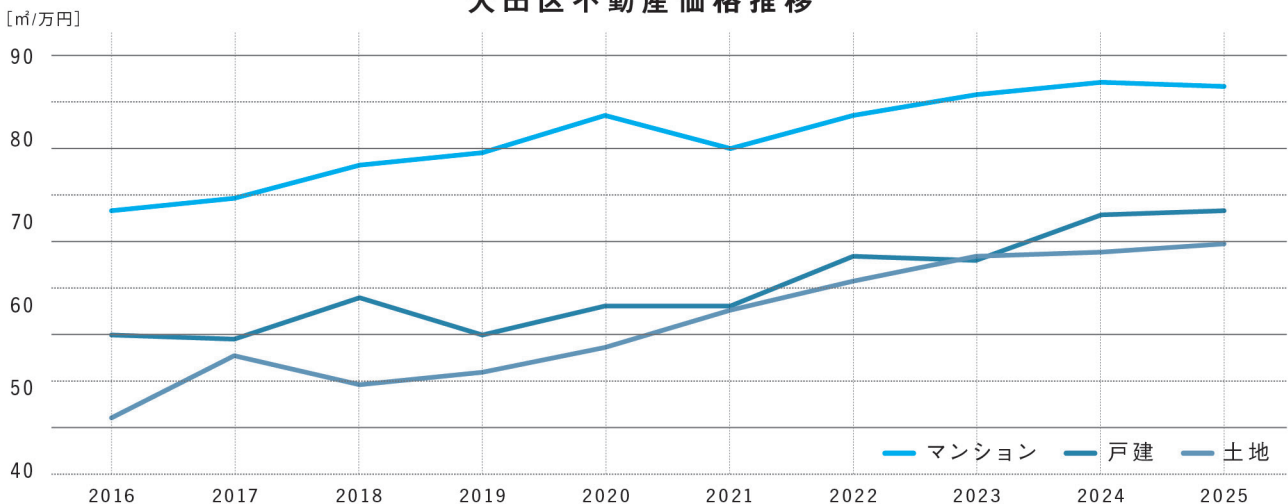
2 交通利便性の良さと再開発で 注目度が上がる大田区。

蒲田エリアは、JR・東急・京急が交差し、都心・横浜・羽田へダイレクトにアクセスできる交通結節点です。駅周辺には商店街と新しい商業施設が共存し、暮らしやすさから定住志向が強いエリアとして知られています。さらに「蒲田駅東口再開発」や「羽田イノベーションシティ」、新空港線（“蒲蒲線”）の計画など、大型プロジェクトが進行しており、今後の価値向上が期待されています。

2 インフレに強い資産「不動産」。 金利の低水準が需要を促す。

一方、国内では物価上昇とともに「現金より不動産へ」という資産シフトが進んでいます。インフレ局面では現金の実質的な価値が目減りするため、実物資産である不動産に資金を移す動きが個人・法人ともに強まっています。特に金利がまだ低水準にある日本では、

大田区不動産価格推移



4 住環境が整った大田区は マンション市場の好調さが顕著に。

住宅市場をみると、大田区全体でマンション価格の上昇基調が続いており、特に築浅・駅近物件は強い人気を維持しています。建築費の高騰と土地価格の上昇が新築マンションの供給を抑制しているため、中古マンションへの需要が集中。結果として、築10～20年程度の物件でも高値で取引されるケースが目立ちます。蒲田・大森・池上など、生活利便性と交通アクセスを兼ね備えたエリアでは、早期成約・高値成約の傾向が顕著です。一方で、戸建市場は土地取得コストや建築コストの上昇を背景に、価格上昇の勢いがやや鈍化しています。都心に近いエリアでは戸建てよりもマンションを選ぶ層が増加しており、資産性・流動性の観点からもマンション優位の状況が続くとみられます。

5 不動産価格が上昇している今が 売却に有利なタイミング。

このように、東京全体の不動産市場が引き続き上昇トレンドを描く一方で、インフレや金利上昇、再開発スケジュールの遅れなど、不確定要素も少なくありません。市場に流入していた資金が落ち着きを見せ



始めると、不動産価格の上昇ペースも緩やかになる可能性があります。そうした中で「今の高値水準をどう活かすか」という視点が、資産形成のうえで重要なテーマとなります。現在の大田区・蒲田エリアは、交通・生活利便性・再開発という三拍子がそろった希少な地域です。将来的な成長性を期待できる一方で、今は買い手が多く、売却に有利なタイミングでもあります。特に築年数の浅いマンションや、駅から徒歩圏の物件は、需要が強く価格も安定しているため、戦略的な売却で資産価値を最大化しやすい環境にあります。

「まだ上がる」を待つか 「高いときに動く」か。

市場の勢いが続くうちに、次の一手を考えることが大切です。いま売却すれば、これまでの上昇分をしっかりと利益として確定でき、次の投資や住み替えにも余裕を持って臨むことができます。「まだ上がるかもしれない」と待つよりも、「高いときに動く」——それが結果的に最も賢い選択となるケースは少なくありません。大田区・蒲田エリアの不動産は、まさにその局面に差し掛かっています。市場の流れを見極め、専門家の意見を交えながら、今こそ売却の好機を逃さない判断が求められます。



市場分析をもとにした売却戦略は東急リバブルへ。

Total Life Planning Report

「人生の転機」から考える 住まいの再設計

生涯のパートナーへ

東急リバブルの「生涯設計プランニング」

進学・就職・結婚・出産・独立など、
暮らしはライフステージごとに変化します。
東急リバブルでは、お客様一人ひとりの
「これからの暮らし」に寄り添ったご提案を行っています。

子どもの小学校入学を機に 住み替え

今の私たちに最適な暮らしの ご提案をいただきました。

共働きだったため、通勤利便性を重視し結婚後は
マンションに住んでいました。

ただ、子どもが二人になり、机を置ける個室が足り
ないことが課題に。

長男が小学校に入学するタイミングで、住み替えを
検討しました。

東急リバブルのご提案

まず重視したのは、子育て環境と子ども部屋
の確保でした。そこで、通学しやすい学区
内で、落ち着いた住宅街と生活利便性の
バランスが良いエリアをご提案しました。
また、お子さま一人ひとりが自分の時間を
過ごせるよう個室がとれる間取りをご紹介。
実際にお住まいになってからは、ご家族で
過ごす時間と、それぞれの時間の両方が
心地よくなったと喜んでいただいています。



2 結婚前まで住んでいた 実家を売却

生まれ育った実家を、 大切に売却して くれました。

実家も古くなってきたので住み替えたいと両親から相談が。私にとっても長年住んだ実家ということもあり、寂しさもありましたが、以前担当していただいた地域に精通している東急リバブルさんなら信頼しておまかせできると思い、紹介しました。



東急リバブルのご提案

長年お住まいになったご実家のご売却。大切にお預かりしなければ、と身の引き締まる思いでした。土地柄、築年数が経過した家屋は建て替えるケースが多いのですが、今回のご実家は築年数の割に傷みも少なかったため、できればそのまま住んでいただける買主様を探したいと考えました。立地や広さなどは申し分なかったので、購入問合せも多くいただき、建物自体も気に入っていただけただけにお客さまにご購入いただきました。

3 子どもの独立をきっかけに 新しい人生へ

家だけではなく、人生にまで 寄り添ってくれました。

実家を売却してから十数年。我が家の子どもたちも就職し、一人暮らしをはじめました。夫婦2人の暮らしになり、ふと気づくと、かつてはにぎやかだった4LDKの一戸建が、いまは少し持て余すようになっていました。そんなとき、以前お世話になった東急リバブルの担当さんから連絡をいただきました。



東急リバブルのご提案

はじめにお住み替えをお手伝いしてから折に触れ連絡をさせていただいておりました。お子さまが独立されたことを知り、改めて今後の生活についてご提案いたしました。今しばらくご夫婦でお住まいになられるとのこと。以前、ご実家のご売却もお手伝いしましたが、ご両親、ご夫婦、お子さまと、住まいは変わっても想いはつながっていくことに、この仕事の大切さを学んだ気がします。いずれ住み替える機会が訪れた際にはお手伝いさせていただくことをお約束し、感謝の想いを伝えました。

Professional Staff

街と人と未来を結ぶ 蒲田のプロフェッショナル

この街に愛着を持ち、常にひたむきに。

ここで不動産仲介をする者は、そうでなくてはならない。

不動産の仲介は、人生の仲介。

街と、人と、未来を結ぶ、プロフェッショナルとして。

センター長

國分 祐貴

YUKI KOKUBUN

蒲田センターでは、スタッフ総勢30名にて、大田区を中心に不動産のご売却・ご購入、収益・事業用不動産、底地借地、相続、資産活用等の各種ご相談を承っております。不動産の賃貸に関しましてもお気軽にご相談くださいませ。



副センター長

寺島 彰吾

SHOGO TERAJIMA

不動産のご購入・ご売却というお客様にとっての人生における一大イベントをご依頼いただいた際には、ご期待に沿えるよう、また不安を解消できるよう、お客様に寄り添った提案を第一に考えてお手伝いをさせていただきます。

Customer Voices

マンションを ご購入・ご売却されたお客様

**東急沿線は
東急リバブルと心得ました。**



常に丁寧に対応していただきました。安心感のある接待をいつも心がけていただき、快適に打ち合わせに臨むことができました。やはり東急沿線は東急リバブルと心得ました。

**ご担当者さんが
いる限り推薦します。**



素早い対応、迅速な連絡や分かりやすい説明に不安はありませんでした。また垣間見える実直な人柄に好感が持てました。対応していただいたご担当者さんが在籍している限り薦めます。

**気持ちの良い
お付き合いができました。**



マンションと新居の購入までの2ヶ月間、大きなトラブルなく、気持ちの良いお付き合いができました。仕事内容、アフターサービス、事務所とスタッフの清潔感など、リバブルさんでよかったです。

**本当にたくさん
ありがとうございました。**



些細なことにも親身になって相談ののってくれて、条件にあった理想のお家に出会うことができました。

**担当者の人柄が良くて
選んで正解でした。**



非常に満足なご対応をしていただきました。何事にも親切丁寧に応じて下さり、安心して分からない事等を聞いていました。ご担当者さんの人柄が良くて選んで正解でした。

**誠実な対応に
好印象を持ちました。**



大手不動産会社の安心感とご担当者さんの誠実な対応に好印象を持ちました。また豊富な知識と分析力で希望する期間、価格条件で売買につながったことを感謝いたします。

多くのお客様にご満足いただいています。

顧客満足度 94.9%

※2025年4月1日～2026年3月31日の間に当社売買仲介店舗にてお取引いただき、アンケートにて再度当社を利用したいとご回答いただいたお客様の割合。



Customer Voices

土地/戸建を ご購入・ご売却されたお客様

全てご担当者さんの
功績だと思っています。



トラブルや値引の駆け引きもなく、短期間で契約できました。全てご担当者さんの功績だと思っています。次回も何かあればご担当者さんをお願いしたいと思っています。ありがとうございます。

担当の方が良い雰囲気を
作ってくださったおかげ。



いつも親切丁寧で私どもの立場になり考えてくださいました。契約の際も和やかに過ごすことができ、思っていた以上の金額で売却できたことは、ご担当者さんが良い雰囲気を作ってくださいましたおかげだと思っています。

希望価格で売却出来ました。



ご担当者さんが法人の買い手を直ぐに探してくれて売却費用を最小限に抑えられ希望価格で売却出来ました。頻繁に連絡をくれて、休日でも返事をくれて助かりました。また、仲介以外でも機会があればお願いします。

とても優秀な方が
サポートしてくださった。



ご担当者さんが契約後も何度も連絡をくれて安心して取引することができました。とても優しく聞いたことを的確に回答してくれた点も良かったです。とても優秀な方がサポートしてくださって嬉しかったです。

蒲田センターは、当社の中でも城南エリア南部(大田区・品川区)の旗艦店舗となっており、日々多くのご相談を承っています。地域の皆様に貢献できることを誇りに思い、これからもスタッフ一同、一つ一つのご相談に一生懸命ご対応して参ります。大田区のご相談は、東急リバブル蒲田センターにお任せください。

京浜東北・根岸線「蒲田」駅 東口徒歩 1分



3年間の成約実績

蒲田センター
売買仲介
取扱件数

821件

※1 2023年4月1日~2026年3月31日の蒲田センターの売買仲介取扱件数

部門別全社表彰
2年連続受賞

※東急リバブル㈱における社内表彰

2024年度上期

全社1位

2025年度上期

全社3位

Proposal Ability

お客様に合わせた 売却戦略

査定額の提示だけでなく、売却スケジュール・税金相談・住み替え計画など、
専門スタッフ30名がチームでバックアップ。“お客様本位”の解決策を導きます。

“売れなくても安心”

売却保証システム



一定期間内に売却できなかった場合、当社が買取を保証する安心の制度。価格リスクを抑え、確実な売却をサポートします。

- ・販売期間中に一定期間経過後、保証額で引き取り可能
- ・価格リスク軽減・資金計画が立てやすい

資金負担ゼロで始められる売却準備

立替払制度



売却に必要なリフォーム・測量・引越費用などを一時立替。売却後に清算できるため、初期負担を軽減します。

- ・売却活動の前段階からサポート
- ・費用負担ゼロでスムーズな取引

“最適金利”を見える化

ローン金利提案



提携金融機関との協力により、最適なローン条件を比較・提案。借換え・購入双方の金利交渉にも対応しています。

- ・優遇金利提携先紹介
- ・ローン返済計画・借換え相談対応

最短7日で売却完了

当社買取制度



スピーディーな売却を希望するお客様に、当社が直接買取を行う制度。即時査定・現金化により、早期の資金回収が可能です。

- ・最短1週間のスピード決済
- ・仲介手数料不要で即時売却可能

“法律×不動産”を一体でサポート

無料税務・法律相談



相続・贈与・登記など、税理士・弁護士と提携した無料相談を実施。専門家の視点で最適な取引プランを構築します。

- ・税務・法務の専門相談
- ・相続登記や贈与契約の支援対応

“価値を高める”提案力

リフォーム提案



売却前の価値向上、購入後の快適化まで。提携リフォーム会社と連携し、最適なプランを提案します。

- ・「リフォームしてから売る」選択肢を提示
- ・施工費用の立替にも対応可能
- ・リフォームセレクト

※上記サービスには条件がございます。詳しくはお問合せください。

About Sales Price

資産価値を最大限に高める 売却プランをご提案



ご売却イメージ

ご売却
相談中

ご希望条件や売却時期・価格目安をヒアリング。
市場相場・販売想定期間をもとに最適な販売プランを設計。

※実際の販売方法はお客様との打ち合わせにより決定をします。

売り出し
開始

売り出し提案価格

___万円

■ 販促内容

自社HP、SUUMO、at home等ポータルサイトへ掲載
日経・朝日・読売など主要新聞折込広告
社内登録顧客への物件情報配信
レインズにて他社仲介業者にご案内

売り出し
__ヵ月後

値段変更提案価格

___万円

■ 販売施策

反響顧客・過去問合せ顧客への再アプローチ
新価格での広告更新・チラシ再投函
ポータル再掲載+近隣エリアでの販売強化

売り出し
__ヵ月後

値段変更提案価格

___万円

■ 販売施策

新聞折込再配布
周辺売却物件比較データをもとに価格再提案
来店顧客・紹介顧客への重点アプローチ

売り出し
__ヵ月後

値段変更提案価格

___万円

■ 販売施策

新聞折込/ポータル再掲載
近隣売物件・買取業者情報を照合

ご契約

ご契約手続き・サポート

ご成約後は、契約内容のご説明やお手続きのサポートを丁寧に行います。
最後まで安心してお任せいただけるよう、
専任担当が責任をもってご対応いたします。

ご決済

**スピードと誠意で、
3か月以内の成約を目指します。**

売却経費

- 売買契約書印紙代 円
- 抵当権抹消登記費用 円
- 住所・氏名変更登記費用 円
- 仲介手数料 円
- お荷物処分費用 円
- お引越し費用 円
- 譲渡所得税 円
- 測量費用 円
- 解体費用 円
- その他 円
- 合計** 円

Conclusion After Contract

ご契約後も安心の アフターフォロー・手続きサポート

chapter 1 媒介契約の種類

媒介契約には「専属専任」「専任」「一般」の3種類があります。

契約種別	他社への依頼	自己発見取引	報告義務頻度	レインズ登録義務
専属専任	×	×	1週間以内	5営業日以内
専任	×	○	2週間以内	7営業日以内
一般	○	○	任意	任意

※各契約ごとに報告義務や他社依頼の可否などが異なります。上記の表はその主な違いを整理したものです。

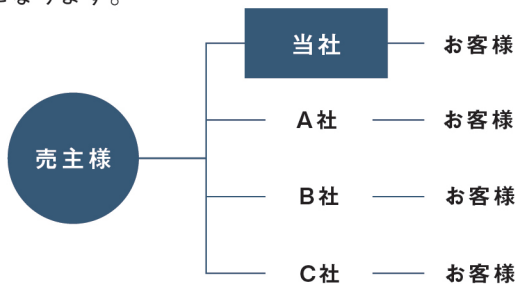
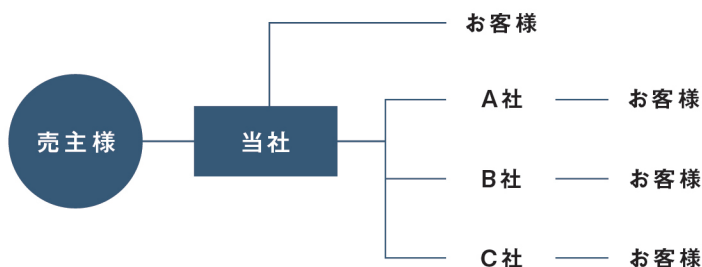
chapter 2 専任契約と一般媒介契約の違い

■ 専属専任・専任媒介

当社のみが売主様の窓口となるため、情報管理と販売活動をスムーズに行うことができます。

■ 一般媒介

複数社に対して売主様が直接、販売活動を依頼できます。窓口各社との連絡を全て売主様ご自身で行っていただくことになります。



よりスムーズで確実な売却活動のためには、
販売戦略を一元管理できる専任体制が有効です。

chapter 3 ご契約後の安心サポート 売却の進行とお手続きをしっかりとサポート。

営業活動報告・マンスリーレポート

販売活動の進捗や反響を分析し、最適な販売戦略をご提案します。週次の営業報告に加え、月次レポートで販売状況を「見える化」し、今後の販売方針を共有いたします。

売却サポートページ

契約・決済までの手続きをオンラインで確認できる、お客様専用のサポートページです。進行状況や必要書類、当日の持ち物などをスマートフォンやパソコンからいつでもご確認いただけます。

リバブルサポートナビ

ご売却・ご購入後の各種手続きや関連サービスをまとめた、東急リバブルのオンラインサポートです。契約書類の確認から火災保険、リフォーム、引越しまで、住まいに関するサポートを一元管理できます。

Time Schedule

お客様一人ひとりに 最適なお住み替えスケジュールを設定

様 お住み替えスケジュールイメージ

購入・賃貸

売却

売却のご相談

査定報告

販売方法のご提案

媒介契約

販売活動・ご紹介

売買契約

引越し

残代金決済

確定申告

ご成約