





ご挨拶

お客様から選ばれ続ける企業を目指します。

東急リバブルは、1972年の創業以来45年以上に渡り、不動産流通業界の発展と信頼性の向上に取り組んできました。

私たちは、多くのお客様との出会いを通じて培った経験とノウハウを生かし、業界の先駆けとなる当社独自のサービスや、新たな事業の創出など、常にお客様へ新しい価値を提供し続けています。

これからも、主軸である「売買仲介業」をより強化するとともに、「賃貸仲介業」や「不動産ソリューション事業」「新築販売受託業」「不動産販売業」などを更に発展させ、その多様な事業領域を生かすことにより、不動産の価値を高める最適な提案を行い、お客様をサポートする「不動産情報のマルチバリュークリエイター」を目指してまいります。

お客様の大切な資産を取り扱う私たちが目指すのは、信頼されるパートナーになることであり、お客様から選ばれ続ける存在でありたいと思っています。そのために、顧客満足を起点に、資質を高める人材育成と、社員の働きがい向上にも積極的に取り組んでいます。

お客様の想いを受けとめ、それを形にするベストパートナーとして、皆様の信頼にお応えできるよう、更なる挑戦と進化を続けてまいります。

代表取締役社長 榎 真二



5つの事業を基軸に、お客様の様々なニーズにお応えする「総合不動産流通企業」です。

お客様の大切な資産を安心して託していただくために、当社ならではのサービスや事業を創出し、皆様に信頼される企業を目指しています。これからも総合不動産流通企業として様々なニーズにお応えし、常に新しい価値を提案し続けます。

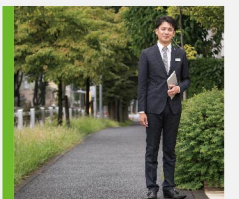


事業紹介

売 買 仲 介

経験豊かなスタッフがお客様に寄り添いながら対応する“信頼のパートナー”

不動産を売りたいお客様と買いたいお客様の間に立ち、知識・経験の豊富な専門スタッフが、ご相談から物件紹介、条件交渉、契約締結、お引渡しまで、円滑な不動産取引を的確にサポートします。



賃 貸 仲 介

入居者様とオーナー様、双方の満足にお応えする地域に根ざしたサポート

オーナー様からの賃貸のご相談に対し、最適な運営プランをご提案します。また、入居を希望されるお客様には、ご希望に合った賃貸物件のご紹介から契約、入居、更新、解約までサポートします。



不 動 産 ソ リ ュ ー シ ョ ン

投資用・事業用不動産市場におけるお客様の不動産戦略をサポート

法人・投資家のお客様の多様なニーズにお応えするため、投資用・事業用不動産に関わる様々なソリューションビジネスを展開しています。さらに全国における不動産取引を通じて構築した広範な情報ネットワークとノウハウをもとに、市場に精通したサービスを提供します。



新 築 販 売 受 託

豊富な販売実績とノウハウで不動産分譲事業をサポート

デベロッパーが供給する新築マンション、および新築戸建の販売受託を行っています。数多くの販売受託を通して培ってきた高度な販売ノウハウと総合不動産流通企業のチャンネルを生かし、事業主様の不動産分譲事業を強力にサポートします。



不 動 産 販 売

当社が開発・販売する多彩なラインナップ

「新築プレミアムコンパクト」「一棟リノベーション」「投資型」マンションや都市型商業施設、新築投資用一棟レジデンスの開発、区分マンションの買取再販事業を行っています。



そ の 他 の 事 業

様々なサービスを展開し、暮らしをサポート

暮らしに関連する様々なサービスや地域サービスを展開しています。また、賃貸マンションの開発も行っています。



1972年、不動産流通業のパイオニアとして誕生して以来、 業界に先駆けた様々なサービスを提案し、発展してきました。

沿革

1970



2018



1972.03

当社の前身である(株)エリアサービスが、東急不動産(株)の100%子会社として誕生

1978.07

東急不動産地域サービス(株)に商号変更

1978.10

東急の仲介「青い空」を仲介ブランドとして制定

1980.04

東急不動産(株)の首都圏営業店舗を順次移管(～1984年10月)

1982.10

札幌、仙台、福岡に営業所を開設

1983.07

「売却保証システム」の導入

1987.04

名古屋に営業所を開設

1987.10

東急不動産近畿地域サービス(株)と合併、関西支社を開設

1988.01

東急リバブル(株)に商号変更、ブランド名も「リバブル」に再制定

1990.10

東急不動産(株)より新築商品の販売業務(受託)を全面移管

1993.10

東急グループ以外の新築商品の販売業務(受託)事業を本格化

1994.07

初の自社分譲マンション「ウィライプ中野富士見町」販売開始

1995.04

賃貸仲介事業を本格化

1999.12

東京証券取引所市場第二部に株式上場

2000.04

ホールセール市場に本格参入

2001.03

東京証券取引所市場第一部に指定

2002.04

ソリューション事業本部を設置

2003.02

賃貸業を目的とした子会社「リバブルアセットマネジメント(株)」(現・連結子会社)設立

2008.02

一般社団法人日本能率協会主催「能力開発優秀企業賞」本賞受賞

2012.10

中古住宅検査・保証制度「リバブルあんしん仲介保証」サービスを開始

2013.07

相続税納税を目的とした「相続税立替払サービス」を開始

2013.10

東急不動産(株)、(株)東急コミュニティー、東急リバブル(株)の3社による持株会社「東急不動産ホールディングス(株)」設立、東京証券取引所市場第一部に株式上場(2013年9月3日上場廃止)

2014.04

台湾台北市に「東急不動産股份有限公司」設立
次世代認定マーク「くるみん」取得

2014.05

シンガポールの大手不動産会社「オレンジティー・ホールディングス社」に資本出資

2014.07

レンタル収納事業を開始

2014.08

空き家の診断・提案サービス「リバブル「空き家」相談」を開始

2015.04

(株)東急コミュニティー、東急リバブル(株)、東急リロケーション(株)の3社の賃貸住宅管理事業を東急住宅リース(株)に統合

2015.06

香港支店を開設

2015.09

「投資用鉄骨造アパート開発・販売」を開始

2015.10

厚生労働省主催「均等・両立推進企業表彰」で「東京労働局長優良賞」を受賞

2016.04

「ルジェンテ事業本部(現アセット事業本部)」を設置

2016.07

リノベーションマンションの新ブランド「Lideas(リディアス)」販売開始

2016.07

建物検査・住宅設備検査を行う新会社「ファーストインスペクションサービス(株)」を設立

2017.02

『健康経営優良法人2017』に認定

2017.05

お客様からの"良い評価"も"悪い評価"も当社の返答付きでHP上に公開開始

2017.07

都心ハイグレードマンションの仲介に特化した「GRANTACT(グランタクト)」誕生

2017.09

資産価値を高める売却提案サービス「アクティブ売却パッケージ」(通称:アクセル君)開始

2018.02

2年連続『健康経営優良法人』に認定
2018年版『働きがいのある会社』ランキングにランクイン

2018.03

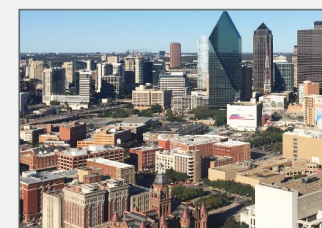
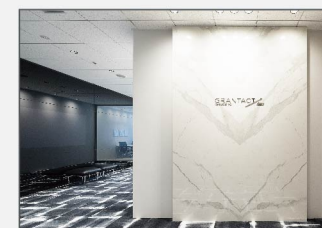
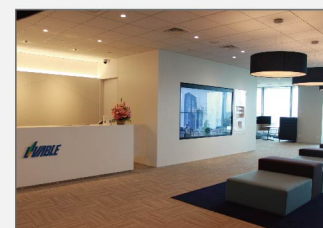
女性活躍推進法に基づく『えるぼし』認定の最高位を取得

2018.05

米国に現地法人を設立
米国の不動産販売事業をスタート

2018.06

社員早期育成を目的とした『虎の巻プロジェクト』が第7回「日本HRチャレンジ大賞」にて「大賞」を受賞



1972

不動産仲介業のパイオニアとして誕生

高度成長時代、総合不動産業を目指していた東急不動産は、「日本にも不動産仲介業の時代が到来する」との信念の基、当社の前身である(株)エリアサービスを設立し、大手不動産企業の先陣を切って仲介事業に乗り出しました。

1980-81

業界に先駆けた仲介サービスシステム

不動産流通市場が活性化化する中、業界初となる中古住宅の無料診断制度「ホームメンテナンス・プラン」や「中古住宅性能アフターサービス」を開始。また、独自の「価格査定マニュアル」を導入し、全社で統一した価格査定基準を制定しました。

1983

「売却保証システム」の導入

さらなるサービスの拡充に積極的に取り組み、1983年に「売却保証システム」を導入し、売却後でなければ購入できないネックを解消。1985年からは引越、ハウスクリーニング、損害保険等のトータルサービスの提供も開始しました。

2000

ホールセール市場への本格参入

不良債権処理の迅速化が求められる中、法人所有の不良債権を対象としたソリューション事業を始動。事業再生や不動産資産処理のサポートなど、様々なソリューションニーズに対応し、現在もホールセール市場にて先進的な取り組みを続けています。

2012

「リバブルあんしん仲介保証」を開始

独自の建物検査・保証制度としてスタート。指定検査機関にて所定の条件を満たすことで引渡しから一定期間、建物の補修費用等を当社が保証するもので、売主様・買主様双方に有益なサービスとして話題を呼び、現在も内容の拡充を続けています。

2017

「GRANTACT(グランタクト)」誕生

都心のハイグレード分譲マンションに特化した仲介ブランドとして、港区六本木に開設し、富裕層向け都心戦略を本格始動。都心マンションに精通した専門性の高いスタッフがコンサルティングいたします。2018年には賃貸仲介事業も開始しました。

2017

「アクティブ売却パッケージ」を開始

空き家マンションをリフォームし、家具や装飾品でお部屋を演出して高値売却にチャレンジできるサービス。費用の支払いは売却成立後で初期投資が不要。万一、売却できない場合は、リフォーム費用を含めた金額で当社が購入するという新しい売り方が登場しました。

2018

米国に現地法人を設立

カリフォルニア州ロサンゼルスとテキサス州ダラスに現地法人を設立。米国の現地不動産を取得し、リフォーム及びリーシング後に日本国内の投資家へ米国不動産の新たな投資モデルとして提案し販売します。販売後もワンストップでサポートします。

東急グループの幅広い事業領域と総合力を生かし、 お客様のニーズにワンストップでお応えします。

グループ紹介

美しい時代へ——東急グループ

東急グループは、1922年の「目黒蒲田電鉄株式会社」設立に始まり、東京急行電鉄を中核企業とした200社超の企業・団体で構成する企業グループです。交通事業を基盤とした「街づくり」を事業の根幹に置き、不動産、生活サービス、ホテル・リゾートなど、長年にわたって、皆様の日々の生活に密着した様々な分野で事業を進めています。

「美しい時代へ」をスローガンに、人々の多様な価値観に対応した「美しい生活環境の創造」をグループ理念として掲げ、各社の「自立」を前提に、互いに連携し合い、相乗効果を生み出す「共創」を推し進め、信頼され愛される東急ブランドの確立を目指しています。

また、学校法人・財団の活動、全国で展開している東急会の活動などを通して、地域社会に根ざした社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。



東急不動産ホールディングスグループについて

東急不動産ホールディングスグループは、価値を創造し続ける企業グループとして、ハコやモノの枠を超えて、ライフスタイルを創造・提案しています。持株会社である東急不動産ホールディングスの下、東急不動産、東急コミュニティー、東急リパブル、東急ハンズ、東急住宅リース、学生情報センターの主要6社を中心に、都市事業、住宅事業、管理事業、仲介事業、ウェルネス事業、ハンズ事業、次世代・関連事業の7つの事業を展開しています。理想の街づくりをめざして1918年に設立された田園都市株式会社による田園調布の開発以来、脈々と受け継がれる「挑戦するDNA」とグループ総合力を生かして、お客様に新たな価値を提供し続けています。



グローバル展開

国内での豊富な不動産取引のノウハウを生かし、海外とのクロスボーダー取引を推進しています。対日不動産投資ニーズに応えるため、台湾、シンガポール、香港に拠点を設けています。また2018年には米国ロサンゼルスとダラスにも現地法人を設立し、現地不動産を投資用不動産として国内投資家に販売する事業を開始しました。



1 TAIWAN	2 SINGAPORE	3 HONG KONG	4 LOS ANGELES	5 DALLAS
2014年4月 合併会社 東急不動産 股份有限公司を設立	2014年5月 OrangeTee Holdings Pte Ltd に資本出資	2015年6月 香港支店を開設	2018年5月 米国カリフォルニア州 ロサンゼルスに Tokyu Livable US, Inc. 設立	2018年5月 米国テキサス州 ダラスに Tokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC 設立

「グローバル事業展開」

- 2011.04**
ソリューション事業本部内に「海外営業部」設置
- 2013.05**
シンガポールの不動産会社「OrangeTee.com Pte Ltd」と業務提携
- 2014.04**
台湾・台北市に合併会社「東急不動産股份有限公司」を設立
- 2014.05**
シンガポールの不動産会社「OrangeTee Holdings Pte Ltd」に資本出資
- 2015.04**
株式会社コスモス・プランと業務提携、マレーシアにおいてアウトバウンドの取り組み開始
- 2015.06**
香港支店を開設
- 2016.04**
ASIAN BUSINESS PARTNERS (THAILAND) CO. LTD【屋号:心友不動産】と業務提携、タイにおいてアウトバウンドの取り組み開始
- 2018.05**
米国カリフォルニア州ロサンゼルスにTokyu Livable US, Inc. 設立、米国テキサス州ダラスにTokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC 設立

新しい価値への取り組み

健康経営が評され、2年連続 「健康経営優良法人」に認定



経済産業省が日本健康会議と共同で、特に優良な健康経営を実践する法人を顕彰する「健康経営優良法人(ホワイト500)」に、2017年・2018年と2年連続で認定されました。「活き活きと永く働ける職場環境」を目指して、就業時間内禁煙ルールの導入、がん・睡眠セミナーの開催、メタボ対策の保健指導、ビタミンパーの設置など、社員のこころとからだの健康施策を積極的に推進しています。

女性活躍推進法に基づく 「えるぼし」最高ランクを取得



2018年、厚生労働大臣より「えるぼし」最高位の「三段階目」に認定されました。「えるぼし」とは、厚生労働省が示す基準を満たし、女性の活躍推進への状況が優良な企業に対して定めるものです。不動産流通業界で女性が活躍できる職場環境づくりと、全従業員が能力を発揮でき、働きがいのある組織風土づくりに取り組んでいます。

「働きがいのある会社」 ランキング24位にランクイン



Great Place to Work® Institute Japanが世界共通の基準で調査・評価し、優れた企業を発表する2018年版「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門で24位に選出されました。この調査は、毎年50ヵ国から7,000社、500万人を超える従業員が参加する世界最大規模の従業員意識調査とされています。

『虎の巻プロジェクト』が 「日本HRチャレンジ大賞」で大賞を受賞



人材領域で積極的な取り組みを進める企業を表彰する「第7回 日本HRチャレンジ大賞」において大賞を受賞しました。当社の『虎の巻プロジェクト』は、お客様満足度を起点に入社3年間で一人前の営業担当者到達を目標とし、組織全体で若手社員を育成するもので、3年間で飛躍的な成果を上げたことが高く評価されました。

経験豊富なスタッフがお客様に寄り添いながら責任をもって対応する“信頼のパートナー”。

不動産を売りたいお客様と買いたいお客様の間に立ち、豊富な知識と経験を備えた専門スタッフがご相談から物件紹介、条件交渉、契約締結、引渡しまで、不動産取引を的確にサポートします。居住用不動産だけでなく、投資用・事業用不動産の売買仲介まで、あらゆるご相談・ご要望に責任をもってお応えします。

● 売却サポート

豊富な仲介実績に基づき、お客様にとって最善の販売計画を立案し、ご提案します。全国のネットワークと独自の販売チャネルを駆使した効果的な販売活動によって、早期売却を実現します。

● 購入サポート

ご希望エリアの物件情報のご提供はもちろん、各種ローンのご紹介や資金計画等もご提案します。購入前のご相談からお引き渡し後のアフターサービスや確定申告のことまでしっかりとサポートします。

● 当社ホームページに「お客様の声」を掲載

売買仲介で当社をご利用いただき、成約されたお客様にアンケートをお願いしています。当社を「また利用をしたい」と思うかどうかを5段階で評価していただき、その結果と「お客様の声」を当社ホームページに掲載しています。



● 幅広いニーズにお応えする多彩なサービス

売主様・買主様が共に、ご相談時からお取引完了後まで“あんしん”できる不動産売買を実現するため、様々なサービスをご用意しています。

サービスの一例

■リバブルあんしん仲介保証

中古住宅の売却時、お引渡しから一定期間、建物の補修費用などを当社が保証するサービスです。建物は最長2年間・500万円まで、設備は50万円まで保証（他、埋設物撤去保証、地盤調査保証等）。



■ルームデコレーション

専任のインテリアコーディネーターが、お部屋の雰囲気合った家具や装飾品を設置してモデルルームのように演出し、売却物件の魅力を最大限に引き出します。



■アクティブ売却パッケージ

空き家マンションをリフォームして、さらにルームデコレーション（左記参照）を行い、高値売却にチャレンジできるサービスです。一定期間に売却できなかった場合は、当社が買い取ります。



1. リフォーム

東急リバブルとLIXILが共同開発した定額制リフォームパッケージ。新築マンションを参考に設備を採用。



2. 家具の演出

売却されるお部屋を専門のインテリアコーディネーターがまるでモデルルームのように演出。



3. 売却保証

一定期間に売却できなかった場合、あらかじめお約束していた金額で、東急リバブルが購入。

※各種サービスの適用には条件があります

お客様との信頼関係を築き
不動産売買を成功へと導く
パートナーでありたい。



《東急リバブル担当者の声》

お客様の笑顔を大切に 信頼のサービスを提供します。

お客様のご要望に的確にお応えするために、まずお客様を知ることから始めます。会話を通して信頼関係を築き、不動産売買のパートナーとして認めてもらえるような行動を心がけています。お取引が完了するまでには数ヶ月間のお付き合いになることもあり、お会いする機会も多くなります。そうした中でお客様の不安を解消し、良きアドバイザーとなれるよう、笑顔のコミュニケーションをとても大切にしています。

当社の一番の強みは、各種保証サービスや売却不動産の価値を高める様々な



サービスの充実、そしてそれらを組み合わせることで、さらなる安心と信頼をお約束できる点にあります。また、全国に広がるネットワークを生かして、最善の提案で売買仲介のお手伝いをさせていただけることも大きな強みです。

プロとしての確な対応を行い、ご納得いただける不動産売買の成功へ導くことで、次に繋がる関係を築けるものと思っています。また当社を選んでいただけるように、お客様と向き合っています。

それぞれの社員がお客様との信頼関係を大切にしており、当社を選んでよかったと、ご満足いただけることが一番の励みになります。

不動産会社は、敷居が高いと思われる方もまだまだ多いようですが、お住まいに関することはもちろん、不動産投資に関することまで、どんな小さなご相談にも真摯に対応し、お客様から選ばれるように成長していきたいと思っています。

■売買仲介営業
チームリーダー 木村亮寛

《お客様の声》

「売却保証システム」で 安心してお任せできました。

提案してもらった「売却保証システム」を利用して、本当に良かったと思います。買換えを検討していた時、メリットだけでなくデメリットについても丁寧に説明してもらえたので、納得して決断することができました。

当初は不安だらけでしたが、木村さんの迅速できめ細やかな対応のおかげで、信頼してお任せすることができました。

不動産のことだけでなく、生活面でもいろいろと相談に乗ってもらいました。

（お買換えのお客様）





お客様一人ひとりに
丁寧な対応を心がけご要望に
合ったご提案をします。

《東急リパブル担当者の声》

地域に精通した情報力と
細やかな心配りで接客します。

ライフステージの違いによってお客様のニーズは様々です。それらのニーズにお応えするために、ご高齢の方には、ご来店いただくのではなく、こちらからご自宅に訪問するなど、一人ひとりの状況に合わせた行動を心がけてます。また、お客様に対して常にスピーディーかつタイムリーな情報提供ができるよう、情報収集も徹底しています。

当社では、地域ごとにそのエリアに精通したスタッフが担当していますので、



■賃貸仲介営業
チーフ 土屋 愛

不動産のご紹介だけでなく、お客様の生活に必要な地域の情報なども提供させていただいています。

また、お客様のライフスタイルに合わせたご提案をできるように、自分自身のスキルを磨くことも大切にしています。

当社には、営業職のための休日保育のサポートや、休日事業所内保育所、時短勤務など、結婚・出産後も働きやすい環境が整っており、女性社員も将来を見据えた働き方ができます。そのため、お客様と末永くお付き合いをさせていただき、将来的な不動産ニーズの変化にも、当社の強みである幅広い連携でお応えし、信頼につなげていきたいと思っています。

今後も、お客様とのコミュニケーションを第一に、私自身の強みを生かした接客を心がけていきたいと思っています。

《お客様の声》

次の機会にも、お願いします。

一旦はキャンセルになったこともありましたが、親身に対応してもらい、結果的にスムーズに決まったことに感謝しています。手続きもテキパキと進めてもらえたので、次の機会もぜひお願いしたいと思います。
(貸主のお客様)

無駄のない対応に満足でした。

内見時、とても丁寧に案内してもらいました。契約やその後のフォローも的確で、今は快適に暮らしています。土屋さんの無駄のない対応に満足しています。
(借主のお客様)



賃貸仲介

入居者様とオーナー様、双方の満足にお応えする
地域に根ざしたサポート。

オーナー様からの賃貸のご相談に対しては、最適な運営プランのご提案と幅広い紹介ルートを活用した早期成約をお約束します。また入居を希望されるお客様には、ご希望に合った賃貸物件のご紹介から契約、入居、更新、解約まで、地域情報に精通したスタッフが責任をもって信頼のサポート力でお応えします。

入居者募集の
プロフェッショナル



賃貸管理・運営の
プロフェッショナル

当社ならではの2つの大きな強みを発揮し、安心して質の高いサービスをお届けします。

賃貸管理プラン

目的や条件に合わせて、東急不動産ホールディングスグループの管理プランの中から、貸主様のニーズに応じたプランをお選びいただけます。

管理プランの一例

マスターリースプラン

賃貸経営の煩雑な業務からトラブル対応までフルサポートを希望される貸主様へ

- 国内外への転勤や住換え等により初めて自宅を貸出したい方にお勧めのプラン
- 滞納賃料保証など保証内容も充実しているので安心
- オーナー様によって東急住宅リースが貸主になる転貸形式のため、賃料未払いや訴訟などの万が一のリスクからも解放

シンプルプラスプラン

毎月の管理コストはかけずに賃料管理・滞納保証を受けたい貸主様へ

- 賃料滞納の有無に関わらず、保証会社から毎月確実に賃料を受け取れるので安心
- 設備故障の対応は24時間年中無休で対応
- 毎月の賃料はクレジットカードで支払いできる借主様のメリットもあり

オフィス・店舗の仲介

オフィス店舗賃貸センターは、東急グループのネットワークと、オフィス仲介に携わってきた当社の25年以上の実績を基に、都心部を中心としたオフィス・店舗物件の「貸す」「借りる」をサポートします。当社独自の190を超える売買・賃貸仲介店舗ネットワークからの情報や、事業資産のソリューションを提供する事業部からのマーケット情報など、量・質・鮮度の高い情報網で最適なオフィス・店舗探しをサポート。オーナー様、テナント様の双方にご満足いただけるサービスを迅速にご提供します。





お客様と向き合うために
幅広い知識と迅速な行動を
大切にしています。

《東急リバブル担当者の声》

スケールの大きな案件も 経験値を生かして対応します。

基本的に対法人様との取引なので、扱う金額も案件のスケールも非常に大きくなります。お客様には外資系金融グループなども多く、グローバルかつ幅広い視点でお客様と向き合うことが必要だと考えています。一つの案件で半年以上にわたって情報を交換することも多く、また契約間近になるとより密な意思の疎通が不可欠となります。そうした中でもお客様のスケジュールを確認しながら、スムーズなコミュニケーションが図れるよう配慮しています。また、不動産取引はお客様に膨大な資料に目を通していただき、多くの質問にも答えていただく



■ソリューション事業
営業主任 大島 荘一郎

といった煩雑なやり取りがつきものですが、そうしたストレスもできるだけ軽減できるよう努力しています。

当社の強みは、法人向けの不動産サービスを他社に先駆けて行なってきたことにあります。リーマンショックなどの景気変動や、社会情勢によって移り変わるお客様のニーズにも対応してきました。こうした長年培ってきたノウハウを生かすことで、どのような課題についても柔軟に対応し、迅速に行動することができます。売買仲介だけではなく、幅広い事業分野における知識と経験を生かして、お客様にとって最適な提案をしております。さらに、地域に精通した担当者を多く配しているため、エリア情報も豊富に有していることも強みと言えます。

今後も、東急リバブルとして何を求められているのかを考え、スピード感のある対応をしていくことが、次の一步につながると考えています。

《お客様の声》

迅速で的確な調査力と 知識の深さを実感しました。

2012年頃から事業用不動産の売買仲介をお願いしています。常に安心・安全な取引ができてるのは、大手ならではの豊富な経験によるものと信頼しています。

前は立ち退き物件のビル売却をお願いし、スケジュール調整など大変だったと思いますが、大島さんの迅速かつ的確な対応と調査力に専門性の高さを感じました。今後も、信頼関係を踏まえた有益なお付き合いを続けたいと思います。

■株式会社TRIAD(トライアド)
不動産アセットマネジメント事業 安田 季雄 さん



不動産ソリューション

投資用・事業用不動産市場における お客様の多様なニーズへのご提案。

法人・投資家のお客様の多様なニーズにお応えするため、投資用・事業用不動産に関わる様々なソリューションビジネスを展開しています。全国の不動産取引を通じて構築した広範な情報ネットワークとノウハウを基に、市場に精通したサービスを経験豊富なスタッフが幅広い視点からご提供します。

広範なステークホルダーとの
取引を通して信頼関係を構築



売却サポート

エリア・アセットなどの特性によって、物件ごとに異なる流動性や想定購入者等を総合的に勘案。適切な売却戦略をご提案すると同時にスピーディーな売却を目指します。

購入サポート

オフィスビル、レジデンス、土地はもとより、ホテル、店舗、物流施設等、常時1,000件を超える多彩な物件情報をベースにお客様の購入・投資戦略をサポートします。

その他のサービス

■買取

短期売却や確実な資金化、情報の拡散回避等のお客様のご要望に合わせ、直接購入から複数物件の一括購入(バルク取引)、他社との共同購入にも対応します。

■アセットマネジメント

投資対象物件の選定に関するアドバイスから運用計画の策定、資産価値の向上と出口戦略まで、お客様の不動産投資をトータルにサポート。安定した利益分配と投資効果の最大化をお手伝いします。

オペレーショナルアセット

ホテル、物流施設、商業施設、ヘルスケア施設等、オペレーショナルアセットの取り扱いに注力しています。事業・不動産の両面からアドバイスをを行い、ワンストップかつスピーディーな取引を目指します。



ホテル・旅館



物流施設



商業施設



ヘルスケア施設

■出資

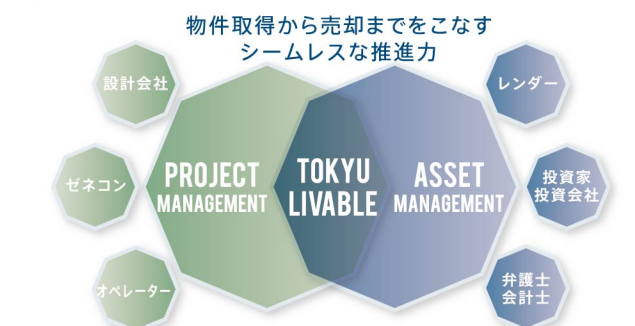
当社はエクイティ出資も行っています。また、物件のソーシングやアセットマネジメント業務、出口における売却先の選定等を合わせた対応も可能で、効率的な投資をサポートします。

■調査・査定

遵法性の確認やコストの予測には高い見識と経験値が求められます。また、資産評価の把握やマクロ経済への理解も欠かせません。当社では高度な専門性を備えた査定・調査部隊が精度の高いサービスをご提供します。

開発型アセットマネジメント

稼働型アセットマネジメントに加え、プロジェクトマネジメント機能を備えた開発型アセットマネジメントにも取り組み、幅広いアセットを対象に情報量を生かし、事業拡大を目指します。



開発型アセットマネジメントの特長は「プロジェクトマネジメント(PJM)」と「アセットマネジメント(AM)」を兼ね備えていること。高い専門性が求められるオペレーショナルアセットについても実績を積み上げています。



社内のリソースを活用した
効果的な販売手法を導き出し
事業主様の信頼に応えます。

《東急リバブル受託開発担当者の声》

社内の円滑な連携で 事業主様の期待に応えます。

事業主様から新築物件の販売を受託する窓口であるため、常に会社の代表という意識でお客様に接するよう心がけています。事業主様とのコミュニケーションにおいては、自分の考えをしっかりと伝えるようにしています。遠慮せず、積極的に意見を述べることでお互いの信頼関係が生まれ、ひいてはプロジェクトの成功にもつながると考えるからです。具体的な事業化案件がない時でも、事業主様との情報交換を絶やさないようにしています。また、これまで取引実績のない企業にもこまめに足を運ぶことでコンペのお声がけをいただくこともあり、その後の関係構築につながればと思っています。



当社の最大の強みは、仲介事業、ソリューション事業、不動産販売事業との連携にあります。マンション用地として活用できる情報を他社に先駆けてご紹介することはもちろん、販売活動において豊富な顧客接点を有している点にも高い評価をいただいています。こうした強みを最大限に生かすためにも、販売物件を受託した後、営業部へのよりスムーズな引き継ぎや調整も重要だと考えています。

また、当社は新築戸建販売にも長年の実績があり、他社にはない強みであるため、より効果的な販売手法にも多角的にチャレンジしたいと思っています。

これらを行う上で、当社は営業や販売戦略・販売促進など、幅広い業務を経験し、これらの経験で培った知識や人脈を生かせるような人材育成にも力を入れております。今後も、豊富な実績に基づきプロジェクトを俯瞰的に見る力を持つことで、より良い提案につなげていきたいと考えています。

■受託開発
プロジェクトリーダー **和田亮輔**

《事業主様の声》

豊富なチャネルを備えた 情報力が何よりも心強いです。

東急リバブル様の特長はグループ力の強さ。東急グループとして、賃貸サポート・売買仲介といったチャネルを備えていることは、私共にとっても価値の高い情報が得られます。例えば近年、単身者向け分譲マンションが増えています。投資目的の購入や、将来的な売却も視野に入れて購入するケースが多いと思います。そうした場合もワンストップで対応できる点が心強いです。住宅の販売方法も、時代とともに変化してきているので、今後も柔軟な関係で力を合わせていきたいと考えています。

■新日鉄興和不動産株式会社 住宅事業本部
和田浩明さん



新築販売受託

豊富な実績とノウハウで不動産の分譲事業をサポート。

事業主様から、新築マンション・新築戸建の販売受託を承ります。大規模プロジェクトからコンパクトマンション・戸建住宅まで最適な商品計画と販売方針を提案します。販売活動においては、経験豊富なスタッフが住まい探しのお手伝いから快適な暮らしのご提案、資金計画のご相談などお客様の入居までを一貫してサポートします。

《受託開発》

販売受託の特色とサービス

用地のご紹介をはじめ、豊富なデータとマーケティング情報をもとに客観的な視点で物件の魅力を分析します。当社の広範な事業領域も活用し、販売方法や販売スケジュールおよび広告・販売促進計画をご提案します。

市場調査と商品企画のご提案

当社の強みである全国のネットワークや豊富な顧客データを生かした市場調査を行い、時代のニーズに合った競争力の高い商品づくりをバックアップします。

販売受託物件



ヴィークコート千川



ミッドレジデンス文京



ルフォン常盤台ザ・レジデンス



ハビアガーデン桜台三丁目

《販売活動》

マンションギャラリー（モデルルーム）や新築戸建住宅の見学にご来場されたお客様に、住宅販売における豊富な知識と経験を備えたスタッフが一人ひとりのご要望をお聞きし、快適な暮らしをご提案するなど、物件に合った販売活動をしています。

《新築分譲マンション販売担当の声》

ライフスタイルを提案し、住まい探しのお手伝いをします。

当社では、受託開発チームと販売チームが連携し、物件を熟知した担当者がお客様に物件の魅力と価値をご提案します。また、お客様をお迎えする際の事前準備を徹底し、新居での暮らしが豊かで快適なものになるよう、ご案内をさせていただきます。同時に、こうした販売活動から得られる情報やノウハウが事業主様の分譲事業のサポートにも生かされています。

マンツーマン接客を基本とし、暮らしのご提案から資金計画まで、お客様に寄り添いながら、納得して暮らせる住まい探しのお手伝いをします。

■新築販売
チーフ **河野俊一郎**

《お客様の声》

分かりやすく丁寧な説明に安心できました。

正直、最初は不安だらけでしたがモデルルームや資料を見るうちに楽しみへと変わっていきました。河野さんとは年齢も近く、何でも気軽に相談できたこと、幅広い経験と分かりやすい説明に安心して任せることができました。

（新築分譲マンションご購入のお客様）

当社が開発・販売する多彩なラインナップ。

「新築プレミアムコンパクト」「一棟リノベーション」「投資型」マンションや都市型商業施設、新築投資用一棟レジデンスの開発、区分マンションの買取再販事業を行っています。

WELL SQUARE 「新築投資用」一棟レジデンスシリーズ 「WELL SQUARE (ウェルスクエア)」

資産性の高いエリアで、新築分譲マンション開発の経験を生かした商品企画と多彩なラインナップを揃え、魅力的な投資効率を提供します。入居者募集から賃貸管理までグループ力でサポートします。



ウェルスクエア高円寺南
(2018年3月竣工)



ウェルスクエア中野
(2018年4月竣工)

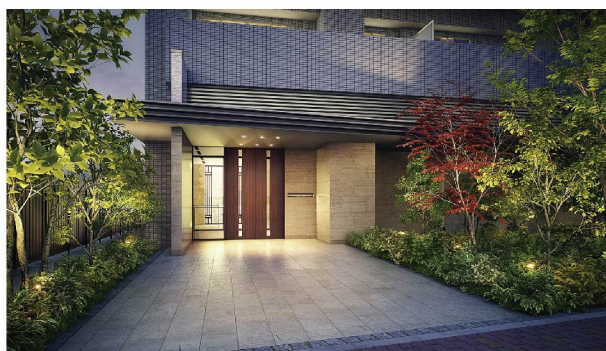


ウェルスクエアイズム奥沢
(2018年8月竣工)



新築プレミアム コンパクト・レジデンス 「L'GENTE (ルジェンテ)」

都市の暮らしを提案する新築プレミアムコンパクト・レジデンスです。居住性へのこだわりはもちろん、お客様に“くつろぎ”をご提供する住まいとして、上質な空間と資産としての価値を備えたレジデンスです。



ルジェンテ武蔵小山 (2018年10月竣工)

一棟リノベーション・レジデンス 「L'GENTE LIBER (ルジェンテ・リベル)」

暮らしやすさを重視した“立地”と“建物”を当社独自のネットワークで選び抜き、その良さを残しながらも「進化」する住まいをご提案する一棟オールリノベーション・レジデンスです。



ルジェンテ・リベル六甲道



ルジェンテ・リベル志木



投資型レジデンス 「L'GENTE VALU (ルジェンテ・バリュ)」

資産価値を追求する投資型住宅でありながらも、周辺環境における“居住性”を探究し、時を経ても価値が落ちにくい住まいとして、持続性の高い運用と収益性を可能にしたレジデンスです。



ルジェンテ・バリュ蔵前
(2016年2月竣工)



ルジェンテ・バリュ麻布十番
(2016年2月竣工)



都市型商業施設 「L'tia (ルティア)」

都市の生活を彩る様々な機能を集結したハイクレードな都市型商業施設です。施設を保有する投資家様、利用されるテナント様、施設を訪れる皆様に、豊かなライフスタイルをご提案します。



ルティア代官山 (2018年10月竣工)



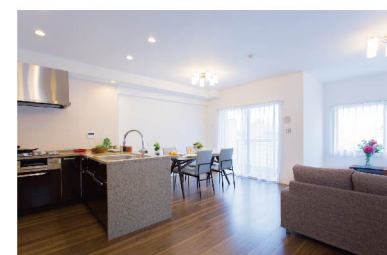
ルティア桜新町 (2018年10月竣工)



区分マンションのリノベーション 「Lideas (リディアス)」

立地環境から物件の選定、リノベーション工事前後の点検・検査、設備・仕上げの全交換、さらに住み始めてからのアフターサービスまで、当社が独自に定めた厳しい安心基準を満たしたハイクオリティなリノベーションマンションです。

リディアス物件事例



暮らし始めてからもお客様へ安心と安全をお届けします。

Lideasは、完成してからでは見えない部分まで当社独自の基準に沿って、施工前・施工後の点検・検査を実施し、その結果をお客様に書面で開示しています。また、お引き渡し後2年間のアフターサービス保証をお付けしており、お客様の安心が続くよう努めています。

■買取再販事業
主任 前窪孝幸

様々なサービスを展開し、暮らしをサポート。

レンタル収納「STORAGE SQUARE」



Webから24時間申込・契約手続きができるレンタル収納スペースサービスです。大切な収納物を安心してお預けいただけるよう、24時間監視の下、温度・湿度・セキュリティ管理を徹底しています。お客様のニーズに合わせて様々なシーンでご利用いただけます。



プロの「相続×不動産」診断

税理士法人レガシィと連携し、相続税の簡易診断と不動産の簡易査定を無料でを行います。また診断後に税理士による個別相談をご利用いただけます。



リバブル「空き家」相談

「空き家」を所有のお客様からのご相談に対して、「売却」「賃貸」「管理」の3つの視点から総合的な診断を無料でいき、将来に向けた最適な提案をします。



シニア住宅への住換えをお手伝い「ウェルスサポート」

シニア住宅へのお住換えをお考えのお客様をサポートするご案内窓口です。全国のリバブルネットワークと連携し、ご自宅の売却からシニア住宅のご紹介まで、多彩なサービスをご用意して希望に合ったお住換えをサポートします。



■シニア住宅へのお住換えをお手伝いします。



※シニア住宅とは《住宅型老人ホーム》《介護付き有料老人ホーム》《サービス付き高齢者住宅》等の高齢者専用住宅施設のことです。

賃貸マンション「リバーレ」シリーズ

当社100%出資子会社のリバブルアセットマネジメント(株)が、「入居される方が自慢に思う住まいの提供」をコンセプトに開発・保有する賃貸マンションシリーズです。



リバーレ東新宿(2018年6月竣工)

IoT機器を搭載

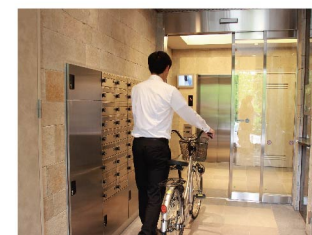
外出先からでもスマートフォンでエアコンや電化製品の操作ができるIoTを導入しています。さらに、遠隔操作による鍵の施錠・解錠や、オートロック機能による鍵の閉め忘れ防止等、セキュリティも強化した「安心」かつ「快適」な住まいです。



インテリジェントホームスマートロック

エントランスの顔認証

入居者の顔写真をシステムに登録することで、エントランスを通過する際に、ドアを自動で解錠できる顔認証システムを導入しています。両手が荷物でふさがっている時や、ベビーカー・自転車を押しながらでも、立ち止まることなく、スムーズに入室できます。

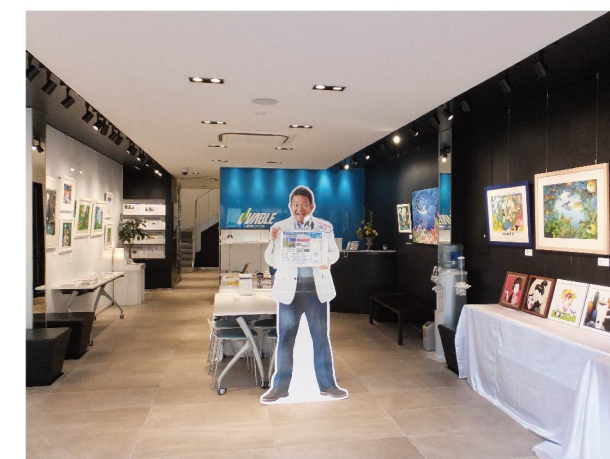


※IoT・顔認証は2018年3月以降に完成した物件より適用

新しい「地域との繋がり」のご提案



地域に密着し、地元の皆様に親しんでいただけるお店づくりを目指して、店内にて展示会やイベントを開催し、無料で楽しんでいただいています。また、ご希望のお客様には店舗スペースの無料貸し出しも実施し、地域の皆様と一体となった新しい店舗づくりに取り組んでいます。



「こども110番の店」活動

子供の安全に対する社会的関心の高まりから、当社では地域に根ざした社会活動の一環として、子供の緊急避難場所に当社店舗を提供しています。具体的には、児童・生徒が身に危険を感じた際に駆け込める場所として、すぐに状況を把握し、事件・事故と認知される場合には警察に連絡します。



※対象店舗：首都圏売買仲介店舗のうち一階所在店舗

損害保険代理業

個人用火災総合保険「THEすまいの保険」をはじめ、店舗総合保険、地震保険など、暮らしの大切な財産を万一のアクシデントから守るため、お客様のニーズに最適な保険プランをご用意。各プランのご提案や、ご加入のお手続きに関するコンサルティングサービスを行っています。



https://www.livable.co.jp/corp/

■ 会社概要

■ 社名

東急リパブル株式会社
法人番号 8011001025952

■ 本社所在地

〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号

■ 関西支社所在地

〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田1丁目11番4号-1511

■ 資本金

13 億9630万円

■ 営業収益

99,996百万円 (2018年3月期・単体)

■ 営業利益

13,320百万円 (2018年3月期・単体)

■ 経常利益

13,719百万円 (2018年3月期・単体)

■ 設立

1972年3月10日

■ 代表者

代表取締役社長 榊 真二

■ 従業員数

3,097名 (連結3,159名) (2018年3月末現在)

■ 事業内容

・不動産仲介業 (売買仲介および賃貸仲介)
・新築販売受託業
(新築マンション・建売等の販売代理)
・不動産販売業
(新築マンションの分譲・リノベーション事業等)

■ 許可可

・宅地建物取引業者免許
国土交通大臣 (11) 第2611号
・金融商品取引業者登録
【第二種金融商品取引業/
投資助言・代理業】
関東財務局長 (金商) 第1386号
・不動産鑑定業者登録
東京都知事登録 (5) 第1408号
・建築工事業
東京都知事許可 (特-27) 第102963号
・不動産特定共同事業
金融庁長官・国土交通大臣第32号

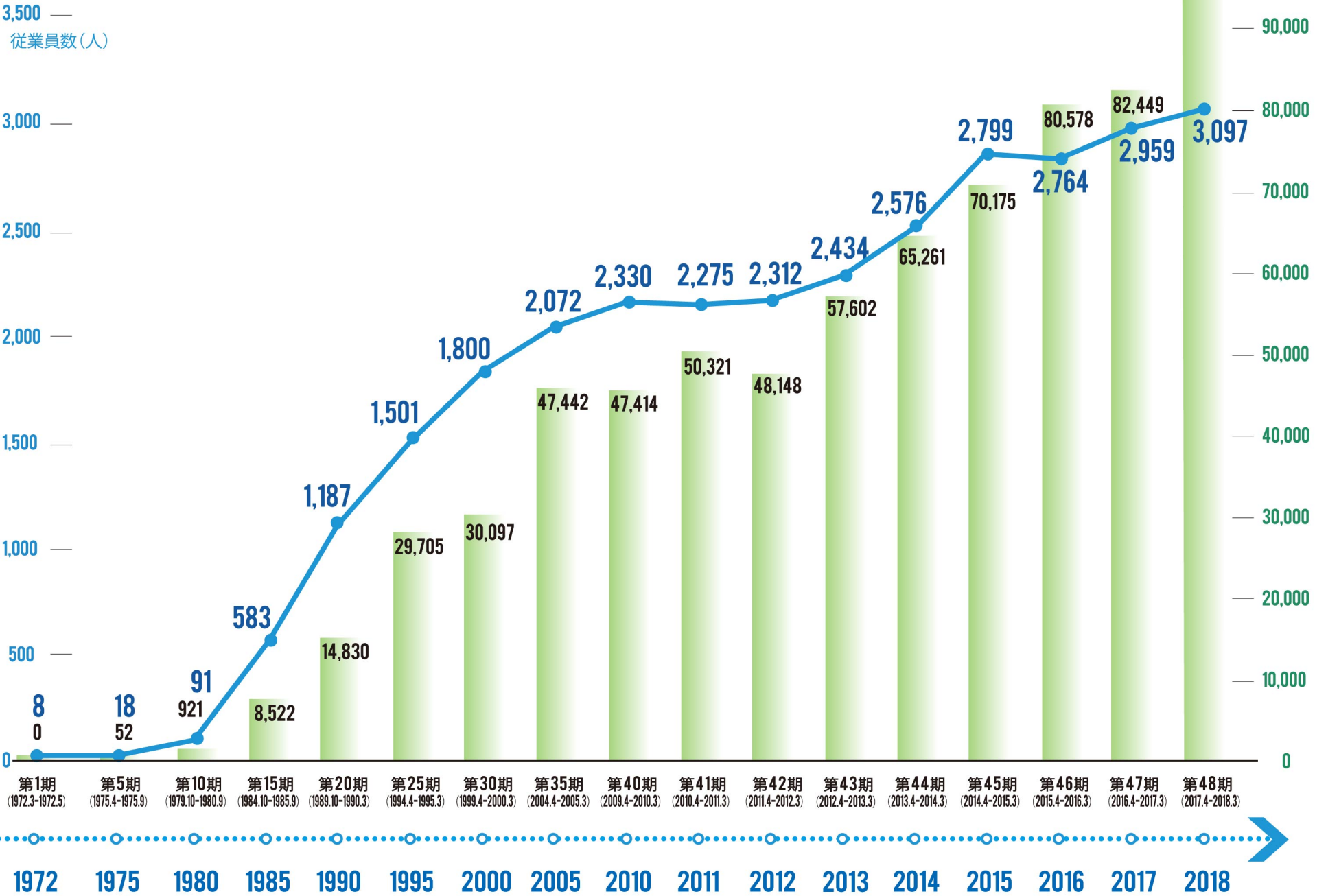
■ 主な加盟団体

一般社団法人不動産流通経営協会
一般社団法人不動産協会
公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会
一般社団法人不動産証券化協会
公益社団法人日本不動産鑑定士協会連合会
一般社団法人日本投資顧問業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

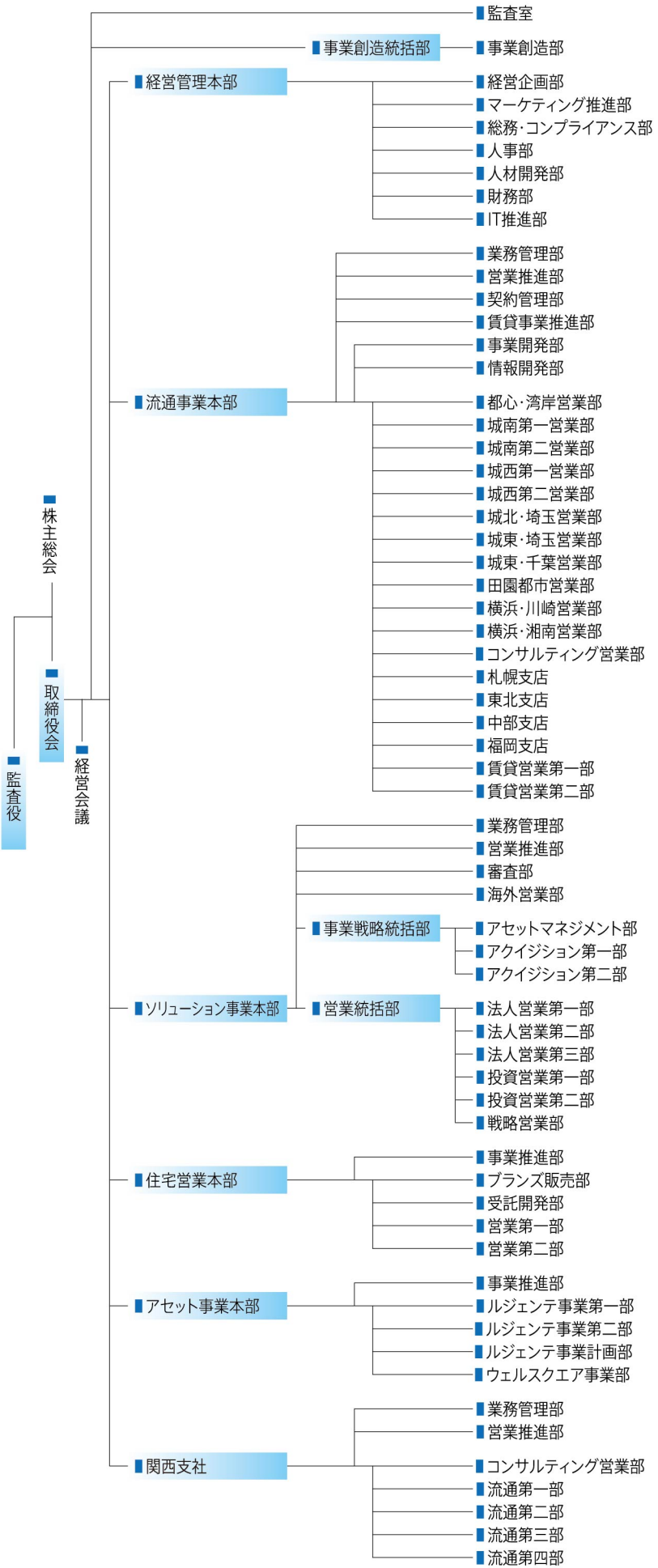
■ 関連子会社

東急リパブルスタッフ株式会社
リパブルアセットマネジメント株式会社
東急房地產股份有限公司 (台湾)

■ 実績推移



■ 組織図

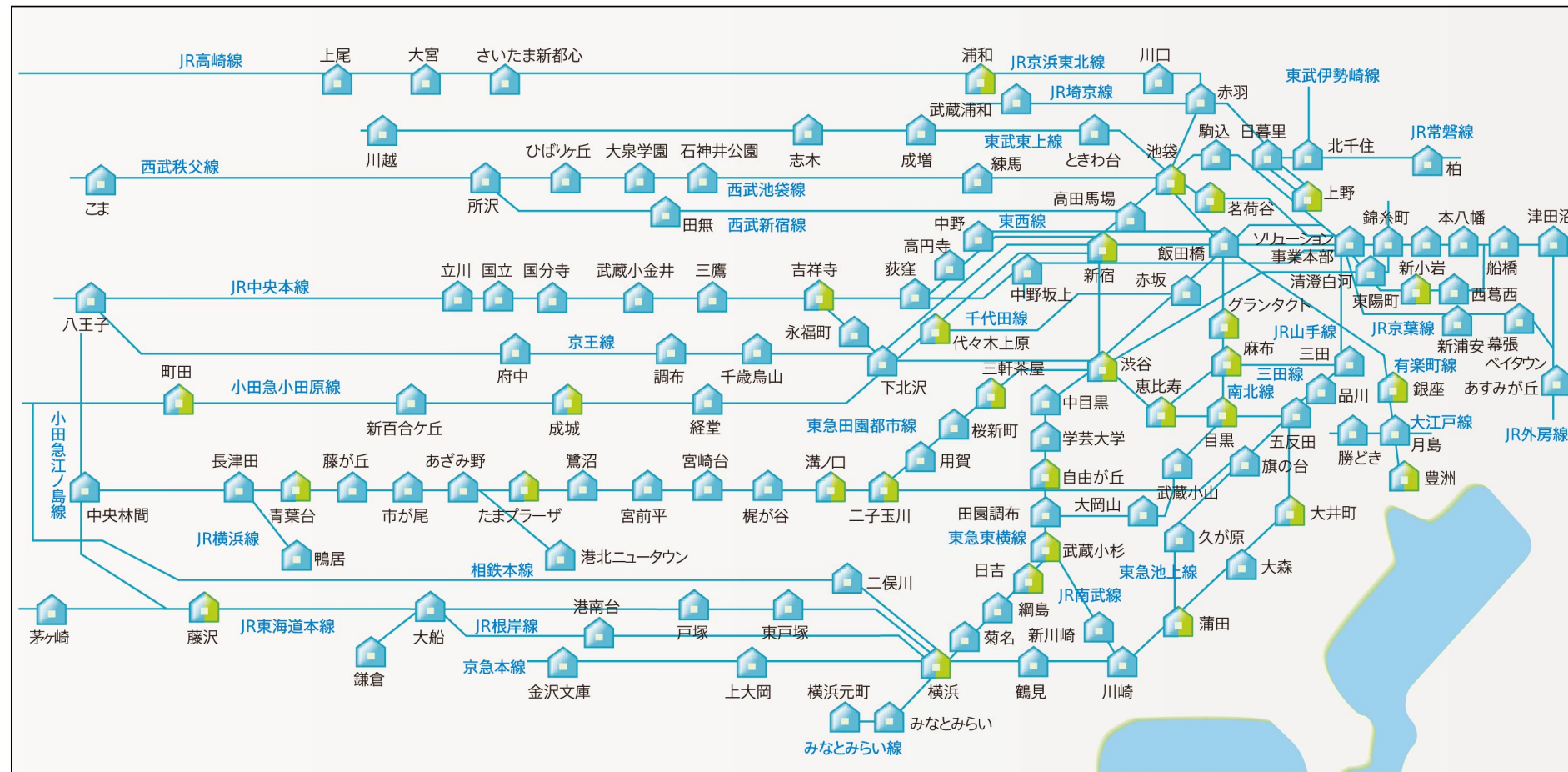


(2018年10月1日現在)

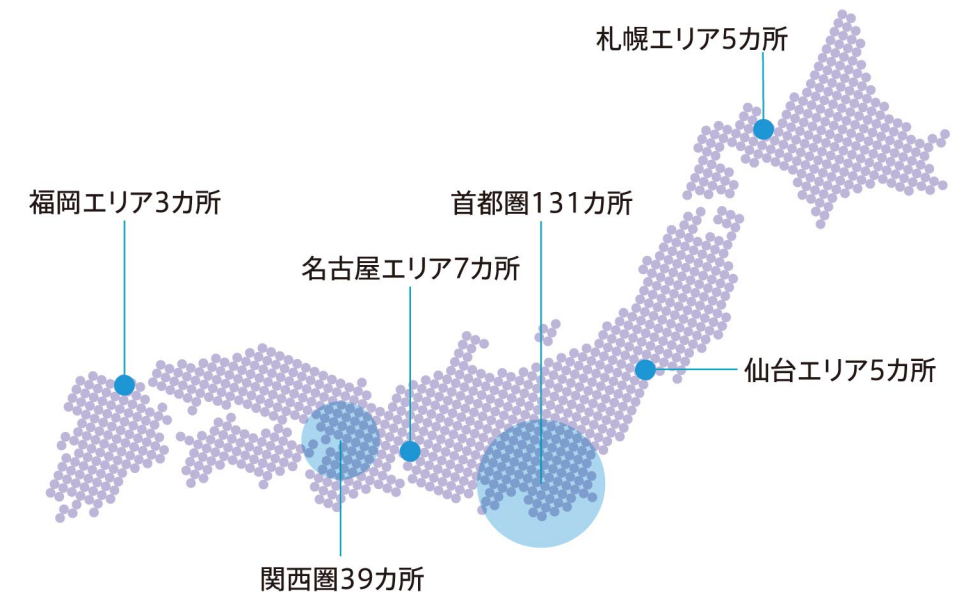
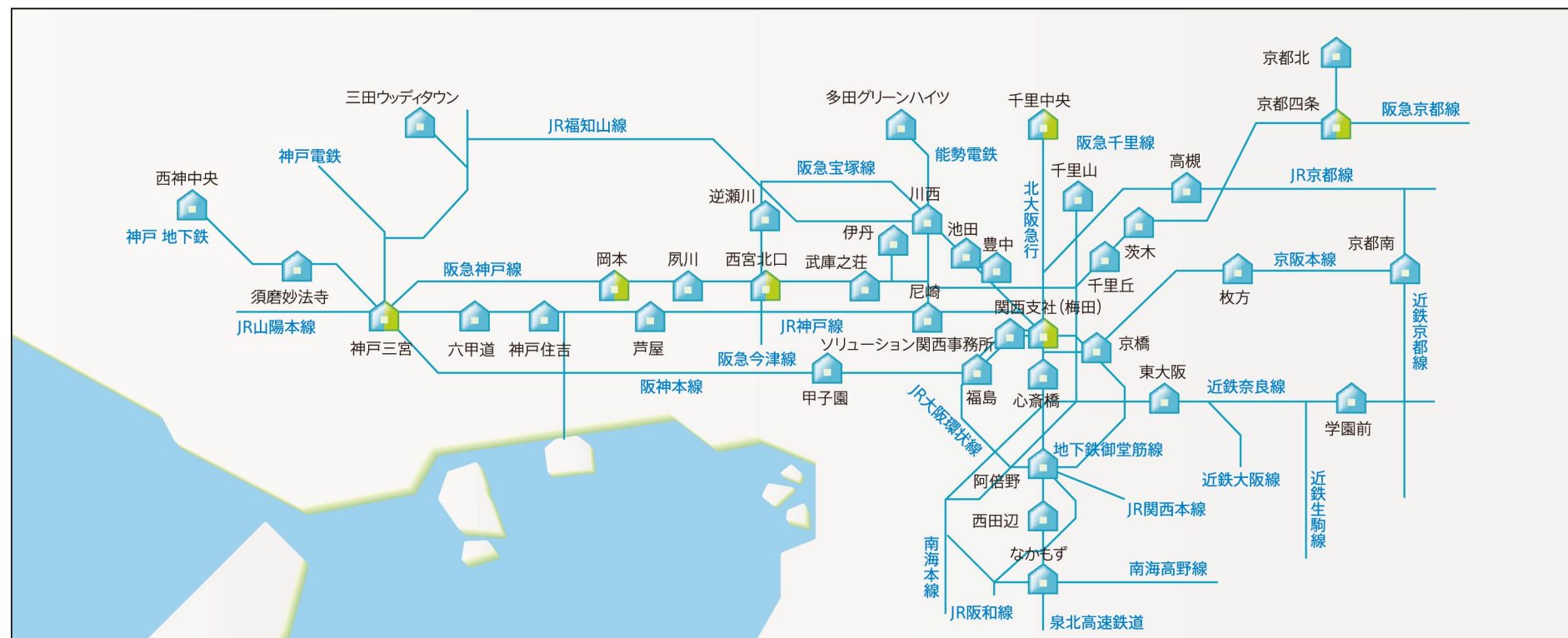
東急リバブルのネットワーク

■ 首都圏

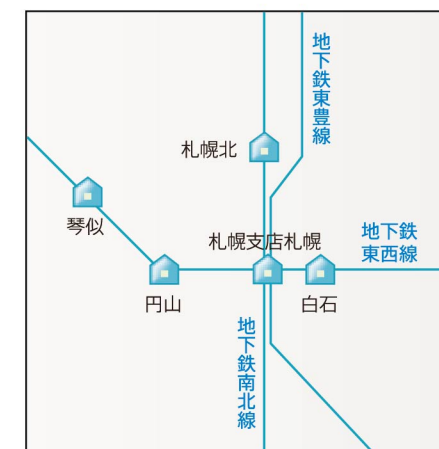
 売買店舗
  売買・賃貸店舗



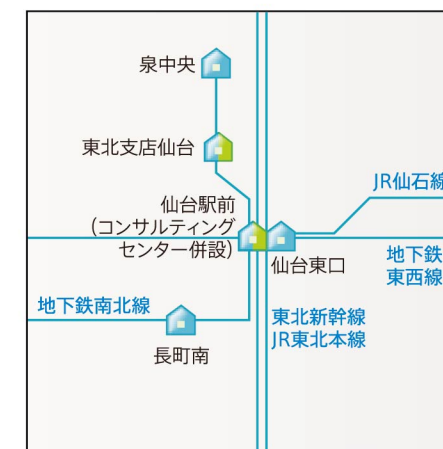
■ 関西圏



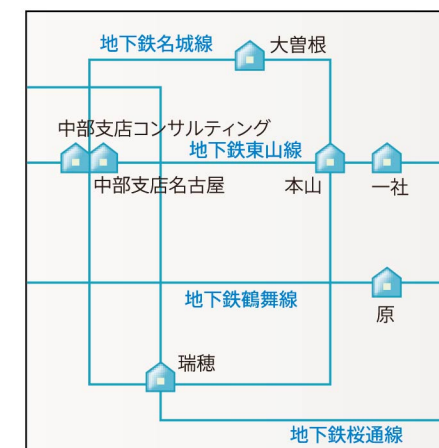
■ 札幌エリア



■ 仙台エリア



■ 名古屋エリア



■ 福岡エリア

