



つなぐ。答えへ。未来へ。

東急リバブル 会社案内

「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年の創立以来、変革とチャレンジを続け業界の先駆けとなる独自のサービスや新たな事業の創出など、常に新しい価値を提供し、不動産流通業界の発展と信頼の向上に貢献してきました。

その精神は、現在も引き継がれ、社会情勢やお客様ニーズの変化に応じた事業展開と組織づくりに取り組んでいます。主軸である「売買仲介業」をより発展させ、「賃貸仲介業」「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」の多様な事業領域と培ってきたノウハウを駆使し、不動産の価値を高める最適解を見出す「不動産情報のマルチバリュークリエイター」として、これからもお客様をサポートしてまいります。

お客様の大切な資産を取り扱う私たちは、信頼されるパートナーとして選ばれ続ける存在であるために、社員一人ひとりがお客様に真摯に向き合い、様ざまなご要望に最適な提案ができるプロフェッショナルになることを目指しています。そして、私たちの事業を通してお客様の感動を生み、社員が成長と働きがいを感じられる企業でありたいと思っています。

これからも、更なる挑戦と進化を続け社会への貢献を果たしてまいります。

代表取締役社長 太田 陽一



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

売買取介

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などの開発・販売、区分マンションの買取再販事業を行っています。



多彩な事業

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富裕層・シニア向けのサービスを展開しています。また、レンタル収納スペースなどの賃貸事業も行っていきます。



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



東急の仲介



2020



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「ウイライブ中野富士見町」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(現オーティー・グループ社)」に資本出資

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)、東急リノベーション(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

2015.10

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

2017.05

お客様からの「良い評価」「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

2018.05

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

2019.06

不動産小口投資商品「レガシア」販売開始

2019.12

シニアの住まい選びの専用相談窓口「リバブルシニアの住みかえサロン」を開設

2020.04

「ウェルスマインドバイザリー本部」を設置

2021.02

「働きがいのある会社」ランキングに4年連続ランクイン

2021.04

全国のリバブルネットワーク200拠点超

2021.10

「東急リバブルのリースバック」サービスを開始

2023.03

「健康経営優良法人2023」に認定



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

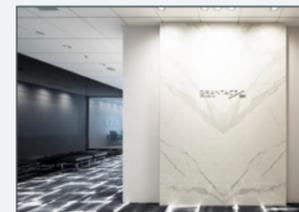
不良債権処理の迅速化が求められる中、法人所有の不良債権を対象としたソリューション事業を始動。事業再生や不動産資産処理のサポートなど、様々なソリューションニーズに対応し、現在もホールセール市場にて先進的な取組みを続けています。



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1号店を開設し、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。



2022

「東急リバブル・銀座サロン」オープン

新築マンション・新築戸建の集約型販売拠点として銀座一丁目に開設。「Seamless」をテーマに境界を極力排除した開放的な空間でデジタルとリアルを組み合わせ新たな住まい選びの体験の場を実現。お客様のペースで気軽に見学ができ、尋ねられる住まい選びの場となりました。



2022

コーポレートブランドを刷新

創立50周年を機に、更なるお客様への価値提供と事業の発展を目指しコーポレートブランドを刷新。新スローガンは「つなぐ。答えへ。未来へ。」「つなぐ」のはお客様一人ひとりへの最適解とそれぞれの未来、そして社会全体の未来です。当社の様々な専門領域を繋ぎ合わせ新たな価値を創っています。

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、2022年9月末現在、東急株式会社(旧:東京急行電鉄株式会社)を中核企業とした222社5法人で構成する企業グループです。交通事業を基盤とした「まちづくり」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、皆さまの日々の生活に密着したさまざま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、互いに連携しあい、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、地域社会に根差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、東急住宅リース、学生情報センターの主要5社を中心に、グループの幅広い事業や人材の多様性を活かして、都市開発事業、戦略投資事業、管理運営事業、不動産流通事業の4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。

東急不動産ホールディングス

東急不動産 | 東急コミュニティー | 東急リパブル | 東急住宅リース | Naric 学生情報センター



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、シンガポールに拠点を設けています。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、アメリカにおける事業展開の拠点としました。



<p>1 TAIWAN</p> <p>2014年4月 合併会社 東急不動産股份有限公司を設立</p>	<p>2 SINGAPORE</p> <p>2014年5月 OrangeTee Holdings Pte Ltd (現OT GROUP PTE. LTD.)に資本出資</p>	<p>3 LOS ANGELES</p> <p>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</p>	<p>4 DALLAS</p> <p>2018年5月 米国テキサス州ダラスにTokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC設立</p>
---	--	--	---

- 【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 (現ORANGETEE & TIE 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
台湾において、日本不動産のインバウンド事業、台湾不動産の仲介事業を展開
 - 2014.05**
シンガポールの不動産会社OrangeTee Holdings Pte Ltd (現OT GROUP PTE. LTD.)に資本出資
 - 2016.04**
ASIAN BUSINESS PARTNERS (THAI LAND) CO.LTD
【現 Shinyu Real Estate 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
 - 2021.06**
Relo Redac, Inc.と業務提携、国内富裕層向けにニューヨーク不動産の紹介を開始

新しい価値への取り組み

健康経営優良法人2023 (大規模法人部門(ホワイト500))に認定

健康経営優良法人認定制度とは、経済産業省が地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実施している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。東急リパブルは2016年度に初認定されていますが、2023年は大規模法人部門の中で上位500位までの法人のみとなる『ホワイト500』に認定されました。

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞、障害者雇用エクセレントカンパニー賞 東京都知事賞 受賞

特例子会社の東急リパブルスタッフ株式会社は、障害者を積極的に多数雇用している事業所として「独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 理事長努力賞」を、また障害者法定雇用率を達成している都内企業のうち、障害者の能力や処遇改善を積極的に行うなど、優良な取り組みを行う企業として「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」(東京都知事賞)を受賞しました。

地域との繋がり

地域の方へ交流の場を

地域に密着し、地元の方に親しまれる店づくりを目指し、全国200カ所以上で店舗を展開しています。店内にフリースペースを設けた店舗では、地域の皆さまが交流し楽しんでいただけるようなワークショップや暮らしに役立つセミナーを開催し、地域コミュニティへの貢献に取り組んでいます。

町田センターフリースペース

地域の情報発信拠点へ

店頭を設置した大型ビジョンを活用して、地域の行政機関との連携による情報発信に取り組んでいます。街の掲示板をテーマに、街の魅力や観光情報、季節のイベント告知や通行人への交通安全への注意喚起などさまざまな情報を発信し、街の風景の一部となるような開かれた店舗づくりを進めています。

上野センター大型ビジョン



売買の先にあるお客様の
新しい生活の充実を目指して
対話を重ねていきます。

《東急リバブル担当者の声》

ご家族みなさまの生活に
最適な解決策を提案します。

お客様に信頼していただくこと、それが私たちの仕事のスタートだと思っています。そのために、お客様と様々な話をさせていただきます。それは、お仕事から、通勤や通学の時間と移動手段、それぞれの生活サイクル、インテリアなど住まいへのこだわり、離れて暮らすご親族のことまで、ご家族みなさまの日々の生活を知ることが、お客様に対する最適な解決策の提案につながると考えているからです。

対話のなかでとくに意識していることは、売買の先にある新しい生活です。単に不動産を売り買いするのではなく、お客様が目指す暮らし方を実現できるようサポートしていきたいと思っています。



■売買仲介担当
副センター長 三浦 琢

売買の目的はお客様ごとに事情があり、時にはお話しにくい事柄もあるでしょう。ご希望されていることが必ずしもベストでないこともあります。私たちは不動産のプロとしてどのようなご相談にも正面から向き合い、些細な相談や困りごとにも丁寧に応えていくことで信頼をいただき、結果として本当にお客様のためになる取引を実現したいと思っています。

こうしたお客様の満足を第一に考える営業スタイルは、東急リバブルの社風と言えます。当社のホームページにはお客様からいただいた良い声も悪い評価も正直に掲載していますが、営業担当は自分に足りないことを真摯に受け止め改善することで成長し、お客様の期待にもっと応えようと努力しています。今後、デジタル技術の発展や社会の変革によってお客様のニーズも販売方法も変わっていくかもしれませんが、変化に対応しつつも「お客様のために」を忘れず営業に取り組んでいきたいと思っています。

《お客様の声》

「私達の要望に応え、真摯な対応で
無事購入することができました」

知人からの紹介で、御社の三浦さんにご相談させていただきました。第一印象は、さわやかな方、そして私共の希望をじっくり聴いて下さり、様々な条件を尊重しながらも、物件や周辺の現状を説明し、何度も案内してくれました。担当者さん御自身のお話もして下さり、とても親しみを感じました。決して押し付けたり、急がせるのではなく、ゆったりと構えて着実に前進させて下さる魅力があり、喜ばしい気持ちで契約することができました。ありがとうございました。

(買主のお客様)



➤ 売買仲介

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。

➤ 都心高級マンションに特化した店舗

都心の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)を展開しております。都心マンションに精通した専門性の高いスタッフが、お客様に寄り添い、お客様の様々なニーズに対して「最善の戦略」を提案します。

➤ 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。

➤ 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

■売却サポートページ

売却のご相談をいただいたお客様専用のページを無料でご提供いたします。周辺エリアに特化したマーケット情報や、販売開始後の活動状況をリアルタイムにご確認いただけます。



■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、お部屋の雰囲気にあ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。



■東急リバブルの
リースバック



※「リースバック」のご利用にあたっては、当社または提携企業による調査があります。対象不動産によっては本サービスをご利用いただけない場合があります。



賃貸仲介は人と人の関係づくり
オーナー様と借主様の双方に
喜ばれる提案をしたい。

《東急リアル担当者声》

お客様のご希望をしっかりと
お聞きすることが大切です。

単身の学生や社会人、新婚のご夫婦、ファミリー世帯など、賃貸住宅を探しているお客様は様々です。また、お客様それぞれが独自の生活スタイルをお持ちです。それだけに、住まいに関するご希望をしっかりと聞き出すことが、賃貸仲介の仕事の基本と考えています。最近ではネット対応も増えていますが、私はできるだけ直接お会いして話をしたいと考えています。こちらから興味と関心を持って接することで、お客様も私を信頼し心を開いて話をしてくださると思っています。対話をする中で最初は漠然としていた新居のイメージが次第に具体的になり、譲れない条件や実現したいことの優先順位もはっきりしてきます。



■ 賃貸仲介担当
チーフ 納谷梨沙

お客様の話す表情、投げかけた質問への反応、何度も口にする言葉などを参考に、お客様ご自身で大切なポイントに気付くように背中を押してあげます。それが、納得できる住まいを選ぶために重要なことだと思っています。一方、オーナー様への対応も賃貸仲介では大切な仕事です。オーナー様との良好な関係があってこそ借主様に自信を持って紹介することができます。入居者の募集から契約、更新、リフォーム等の相談まで、オーナー様とのお付き合いは長くなりますので、いつでも気軽にご相談をいただける関係を築けるよう、私からもまめに連絡を入れるようにしています。賃貸仲介は、そうした借主様とオーナー様との間を取りもつ仕事です。お互いの要望や条件を擦り合わせ、ご満足いただける物件とお客様を紹介する、人と人との関係づくりです。私が間に立つことで双方に喜んでいただける結果を実現できた時に、この仕事の醍醐味と面白さを実感します。

《お客様の声》

安心して物件をお任せできます。

今後も、売買・賃貸の契約がある際には、納谷さんをお願いしたいと思います。それは彼女に対する信頼があるからです。安心して物件を任せられる人材がいるという事は、御社にとって貴重な財産だと思います。これからも宜しくお願い致します。

(貸主のお客様)

きめ細かな対応に満足です。

細かい質問を含めて、いつも明確にお答えいただき、大変助かりました。外国出身の夫との引っ越しで、初めは少し不安がありましたが、納谷さんのきめ細やかなご対応のおかげで、スムーズに契約手続きを行うことができました。将来、引っ越しの機会がある時も、ぜひお願いしたいです。どうもありがとうございました。

(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
- オーナー様が変わ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

スマートプラン

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200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。





お客様との意思疎通を大切にし
頼られ相談しやすい存在に
なることを心がけています。

《東急リアル担当者声》

当社の強みを生かして、
スピーディーに対応します。

国内外の法人・投資家のお客様を中心に、事業用・投資用の不動産ニーズにお応えするのが私たちのビジネスです。お客様が私たちに期待するのは、不動産のプロとしてのアドバイスやサポートです。対象となる不動産の規模・金額は大きく、それだけに専門的な知識と物件の特性に応じた対応力、豊富な情報量が求められます。また、お客様の事業内容や不動産戦略だけでなく、業界全体の動向、過去の事例なども把握したうえで、最適な解決策を提案します。お客様の事業タイミングに合うように迅速な対応が求められますが、時には数年に渡る



■ソリューション事業担当
課長 長谷川 雄一

お付き合いを経て取引に至るケースもあり、円滑なコミュニケーションと頼られ相談しやすい存在になることを常に心がけています。

当社は、法人・投資家向けの不動産サービスにおいて業界トップクラスの実績を有しています。また、総勢350名のメンバーが情報を共有し、組織を横断した柔軟なチーム編成で対応できる機動力があります。さらに当社ならではの強みは、調査・査定など高精度のサービスの提供や、事業再生支援やオペレーショナルアセットなど専門性の高いプロジェクトの推進。全国の不動産を扱えるネットワークと仲介だけでなく、買い取りや出資、アセットマネジメントなどの幅広い機能。そして、国内外のお取引先や東急不動産ホールディングスグループなどから集まる豊富な情報をタイムリーに提供できる点です。これらを生かして、丁寧でスピード感のある対応を行っていきたくと考えています。

《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。

今回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も大変だったと思いますが、長谷川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 安田季雄様



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・事業用不動産に関す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。

多彩なサービスメニュー

※各サービスは弊社基準によりお取り扱いできない場合があります

- 売却サポート
お客様の希望条件や物件の特性に応じた売却戦略を提案し、スピーディーな売却を目指します。
- 購入サポート
オフィスビルや共同住宅をはじめ全国の幅広いラインナップでお客様の購入・投資を支援します。
- 調査
不動産調査の専門スタッフが権利関係や法令規制、インフラ、現地等の調査を実施します。
- 査定
不動産査定の専門スタッフが流動性や収益性、将来性(安定性)を分析し、市場価格を算出します。
- 買取
当社が直接購入するためスムーズに資金化できます。現状のままや複数まとめての取引も可能です。
- 不動産M&Aサポート
不動産売買を目的とする株式売買を支援。的確な不動産評価に基づき企業価値を算定します。
- アセットマネジメント・出資
AM業務の期中運営・管理(サブAM)や、ファンド組成時のエクイティ出資を行っています。
- プロジェクトマネジメント
開発計画から設計、許認可取得、建築、出口戦略まで、一気通貫のマネジメントを提供しています。

特色(強み)

《情報量》

■広範な顧客ネットワーク

不動産会社やREIT、投資ファンド等の不動産事業者はもとより、金融機関や一般事業会社、海外投資家まで幅広くネットワークを構築しています。お客様のニーズに沿った情報をタイムリーにお届けします。

《エリア》

■全国47都道府県に対応

北海道から沖縄まで、日本全国の不動産を取り扱っています。地方の不動産を専門に営業するチームもあり、異なるエリアの不動産にも数を問わずまとめで対応することが可能です。

《アセット》

■あらゆる不動産種別に対応

オフィスビルや共同住宅をはじめ、多様な種別の不動産を取り扱っています。調査・査定は専任の部署があり、専門性が求められる不動産にも種別を問わず高い精度でサービスを提供します。

不動産会社	事業法人	外国法人
REIT ファンド	東急リアル	個人投資家 (国内外)
金融機関 サービス	弁護士 税理士 会計士	公的機関



事務所・ビル	マンション	工場
寮・社宅	駐車場・土地	宿泊施設
商業施設	物流施設	ヘルスケア施設



豊富な実績に基づいた
提案と販売活動で、お客様と
事業主様の期待に応えます。

《東急リバブル担当者の声》

情報と実績をベースとした
販売戦略で、プロジェクトを
成功に導きます。

事業主様の良きパートナーとなり、新築のマンションや戸建てのプロジェクトを成功に導くことが私たちの役割です。新築物件を開発しスムーズに販売していくためには、様々な計画立案と課題の解決が必要です。例えば、ターゲットの設定、ニーズに合った間取りや設備仕様、販売価格の検討などですが、そうした事業計画に対して事業主様から販売サイドとしての意見を求められることも少なくありません。事業主様の意向や商品特性をしっかりと聞きしうえて、双方の視点に立ったご提案を行っています。



当社には、コンパクト物件から大規模タワーマンションまで、多様な新築商品の販売実績があります。これまでの経験で培ってきた豊富なノウハウ、販売手法、お客様情報は、どのような案件にも活用することができます。また、当社の売買仲介部門や法人向けソリューション事業部門との連携によって、豊富な顧客接点の活用や、ご自宅の買換えニーズへのワンストップ対応、建設用地の情報提供など、事業主様のプロジェクトを多方面からサポートすることができます。

新しい試みとして、銀座に複数の新築物件を集約して販売するサロンを開設しました。事業主様のモデルルーム等の設置・維持費の負担を大幅に軽減すると同時に、お客様へ複数物件の情報提供とご相談ができるようになるなど、新規物件を効率的にアピールすることができます。

このように、多様な情報提供と販売活動を通して事業主様のプロジェクトを積極的に支援し、最後に「東急リバブルに頼んでよかった」と思ってもらえるような仕事をしたいと考えています。

■受託開発担当
係長代理 坂巻陽介

《事業主様の声》

冷静な状況分析と
有言実行する力があります。

東急リバブルに販売をお願いする最大の理由は、情報力と営業力です。時には、難度の高い条件で販売に臨んでもらうこともありますが、それもマーケットを的確に把握していることと、着実に完売へとつなげられる販売計画や営業力があるからこそできることだと感じています。また、やむを得ないスケジュール変更や、販売活動中の新たな相談事項にも臨機応変に対応してもらえるだけでなく、冷静に状況分析を行い有言実行する頼もしさがあります。今後もプロジェクトを共に進めていく仲間として頼りにしています。

■株式会社サンケイビル 事業本部 住宅企画部
宇佐見 啓様



➤ 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・新築戸建て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・戸建て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。

➤ 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。

販売受託物件



フォレセーヌ渋谷富ヶ谷



THE YOKOHAMA FRONT

➤ 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。



リビオ宮崎台



フォレストガーデン世田谷等々力

➤ 東急リバブル・銀座サロン

自社の新築分譲マンション「L'GENTE」シリーズ及び当社が販売する新築マンション・戸建ての集約型販売拠点。モデルルームを設置せず、室内空間を3方向の壁面と床に投影して再現するバーチャルシアターや3D建物模型などVRを通じリアルな体感を提供し、専門スタッフが効率的な住まい選びをサポートします。



東急リバブル・銀座サロン

《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。

お客様は、不動産の購入に際して幾度も悩み戸惑い、多くの心配や不安を抱かれます。その声を真摯にお聞きし、一つひとつ解決に向けたお手伝いをしていくことが私たちの役目だと思っています。そのためにまず、話しやすい雰囲気づくりを心がけています。時には笑い話を交えて緊張を解きほぐし、モデルルームや模型を見ていただきながらお客様のご希望や将来の生活スタイルへの思いをお聞きしていきます。

新しい住まいに求める条件や大切にしたい事柄は、お客様自身でもはっきりしていないことが少なくありません。私からご質問やご提案をしていくなかで気付いたり、漠然としていたものが形になったりすることもあります。販売担当の仕事は、そうしたお客様の本心からのご希望と、販売物件の価値や魅力を結び付けて、住まい探しをサポートしていくことです。お客様に後悔しない選択をしていただくためにも、納得されるまでとことんお付き合いしていきたいと考えています。そして、最終的に当社が販売する物件を選んでいただく際に、私たちの提案やアドバイスが一つでも良い後押しになっていたら嬉しいと思います。

■新築販売 所長 高橋啓太郎





つくっているのは暮らしです。
人とその街に本当に必要な
建物計画・建築プランを
提案し実現していきます。

《東急リパブル担当者の声》

お客様目線のモノづくり・
コトづくりが
当社の開発スタンスです。

東急リパブルは、都市型コンパクトマンションを中心に多様な新築・リノベーション物件の開発を行っています。居住用分譲マンションの「ルジェンテ」、居住用一棟リノベーションマンション「ルジェンテ・リベル」、投資用一棟レジデンス「ウェルスクエアシリーズ(居住用/商業/事務所/ホテル)」等です。



これら当社の開発物件の特徴は、お客様目線のモノづくり・コトづくりにあります。売買仲介を主な事業とする当社は、住む人や利用する人たちの声に直接触れてきました。開発に携わる私たちも、当社の分譲マンションの購入者・入居者へのアンケートや座談会を定期的に行い、お客様一人ひとりの意見に耳を傾けています。そうしたお客様方が日々の生活で感じていること、求めていることを丁寧に拾いあげながら、既存概念にとらわれない商品計画を行っています。

開発用地をご提供いただく土地所有者様に対してもコミュニケーションを重ね、ご要望の実現に努めています。資産の処分や相続対策だけでなく、土地所有者様との共同事業として開発をしたり、その地域の特性を活かしたプランを立案したり、永くその地で暮らしてこられた土地所有者様にも喜んでいただけるような提案を心がけています。ある物件では、その場所で古くから受け継がれてきた伝統芸能を後世に伝えたいという土地所有者様の想いを受け止め、専用の稽古場をマンション内に設けたこともあります。

不動産マーケットの変化は激しくお客様のニーズも多様化していますが、住まいの売買仲介から、法人の不動産取引、賃貸、投資、開発まで多彩な不動産事業を展開している当社だからこそ、幅広く柔軟な開発提案をすることができます。中・小規模だからこそ個性的な開発もできます。つくっているのは暮らしそのものであり、それが街づくりだと私たちは自負しています。私たちはそこに暮らす人々とその街にとって本当に必要な不動産開発を今後も展開していきたいと思っています。

■事業計画担当
マネージャー **高橋寿弥**



➤ 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」マンションや事業用不動産、新築投資用一棟レジデンスの開発・販売、区分マンションの買取再販事業を行っています。

分譲用不動産

新築分譲マンション
「L'GENTE(ルジェンテ)」

都市を着こなすように生きるための「ライフスタイルレジデンス」。多様な生活価値を見つめ、住まいを拠点として人生の可能性が広がる暮らしを提供する、都市型レジデンスです。



ルジェンテ上野黒門町(2023年6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



L'and+
L'GENTE
all new design

L'GENTEシリーズのオリジナル仕様
一部の壁面に下地補強を施し、住み始めてからも壁面をアレンジできるDECO WALL(デコウォール)や限られた面積で機能性や収納効率を高める工夫、暮らしに快適な設備など、お客様目線を商品計画に取り入れました。



デコウォールイメージ

※新築分譲マンション「L'GENTE(ルジェンテ)」のオリジナル仕様です。「L'GENTE LIBER(ルジェンテ・リベル)」への採用はありません。

投資用不動産

**新築投資用
一棟レジデンスシリーズ**
「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。



ウェルスクエア下丸子SOUTH
(2020年4月竣工)



ウェルスクエアイズム白目EAST
(2020年4月竣工)

事業用不動産
「ウェルスクエア・プラザ」
「ウェルスクエア・オフィス」

都市の生活を彩る様々な機能を集結したハイグレードな複合商業施設(PLAZA)やオフィスビル(OFFICE)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。



複合商業施設の一部(世田谷区北沢)



オフィスビルの一例(渋谷区千駄ヶ谷)

東急リバブルの不動産小口投資
レガシア **LEGACIA** 不動産小口投資商品

ひとつの賃貸不動産を多数の投資家でお金を出し合って購入(任意組合を組成)し、得られた利益を投資家に出资比例に応じて分配する不動産小口投資商品です。お客様の資産背景やニーズに合わせて少額から都心の不動産に投資できる商品です。



レガシア桜新町(運用中)



レガシア千代田三崎町(運用中)

不動産小口投資の特徴

- 1 少額から都心の収益不動産に投資できる
- 2 管理の手間がかからない
- 3 原則、毎年分配金が受け取れる
- 4 遺産分割対策に効果的
- 5 適用される税制は原則、通常の不動産投資と同じ

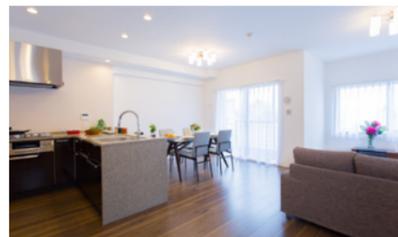
東急リバブルのリノベ品質保証
リディアス **LIDEAS**

「Lideas(リディアス)」は当社が売主となる
中古区分マンションのリノベーション品質保証

「Lideas(リディアス)」は独自の品質保証を設定しています。

- 専門機関であるファーストインスペクションサービスによる施工前点検
- 設備(交換可能な給排水管の更新も含む)や仕上げを含む全面的なリニューアル
- 工事完了後の点検・検査
- 引き渡し後2年間のアフターサービス保証(一部住宅設備については10年保証)
- 購入後の暮らしを支える各種サービス(スポーツオアシス利用権、Safe1機器提供、25年保存可能な備蓄食料の提供等)

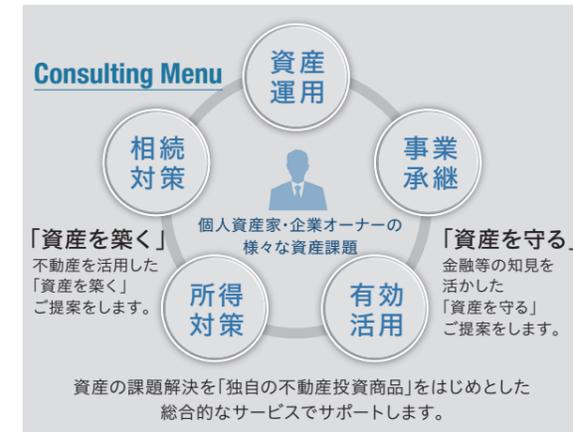
リディアス物件事例



様々なサービスを展開し、暮らしをサポート。

富裕層向け資産コンサルティング

資産上の課題への“攻め”と“守り”を総合的にサポートいたします。個人資産家・企業オーナーの方からのご相談を担当する専門組織「アセットコンサルティンググループ」を設置し、「相続対策」「資産運用」「事業承継」「有効活用」「所得計画」の5つの対策ニーズに対して、社内に在籍する公認会計士や税理士、外部の専門家ネットワークを駆使して、お客様一人一人のために、オーダーメイドな解決策を提案いたします。



シニアの住まい選びの専用相談窓口



シニアのお住まいかえをサポートする専用相談窓口です。不動産のプロである当社と、介護やファイナンシャルプランニングに関する専門家が連携して、住まい選びから、将来の介護のことや資金・相続に関することまでワンストップでお応えします。



住まいも < 住まい相談 >
駅近分譲マンションやシニア向け分譲・賃貸、サービス付き高齢者向け住宅や各種有料老人ホームなどをご紹介します。

介護も < 介護相談 >
老々介護や独居不安の解決法、在宅介護のセカンドオピニオンとしてリバブルの介護支援専門員がお応えします。

資金も < FP相談 >
人生100年時代を暮らす老後資金計画や相続問題などFP(ファイナンシャルプランナー)にご相談ください。

区分マンション投資サービス

東急リバブルの区分マンション投資サービス
プロバティスタ **PROPERTISTA**

東急リバブルが長年培ってきた経験のうえに、最新のAIテクノロジーを融合。多様な経験知と先進技術を駆使し、膨大なデータからパーソナライズされた情報を迅速かつ的確にご提供いたします。さらに不動産投資に深い知識を持つスタッフが購入から売却、さらにアフターフォローまで区分マンション投資を戦略的にサポートします。



トランクルーム

東急リバブルのトランクルーム
STORAGE SQUARE

Webから24時間申込・契約手続きができるトランクルームサービスです。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。



■ 会社概要

■ 社名

東急リバブル株式会社
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

163,521百万円(2023年3月期・単体)

■ 営業利益

27,116百万円(2023年3月期・単体)

■ 経常利益

27,047百万円(2023年3月期・単体)

■ 設立

1972年3月10日

■ 代表者

代表取締役社長 太田 陽一

■ 従業員数

3,863名(連結3,977名)(2023年9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)
・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)
・新築販売受託業
(新築マンション・建売等の販売代理)

■ 許認可

・宅地建物取引業者免許
国土交通大臣(12)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(6)第1408号
・建築工事業
東京都知事許可(特-2)第102963号
・不動産特定共同事業
東京都知事第168号
・賃貸住宅管理業者登録
国土交通大臣(01)第003536号

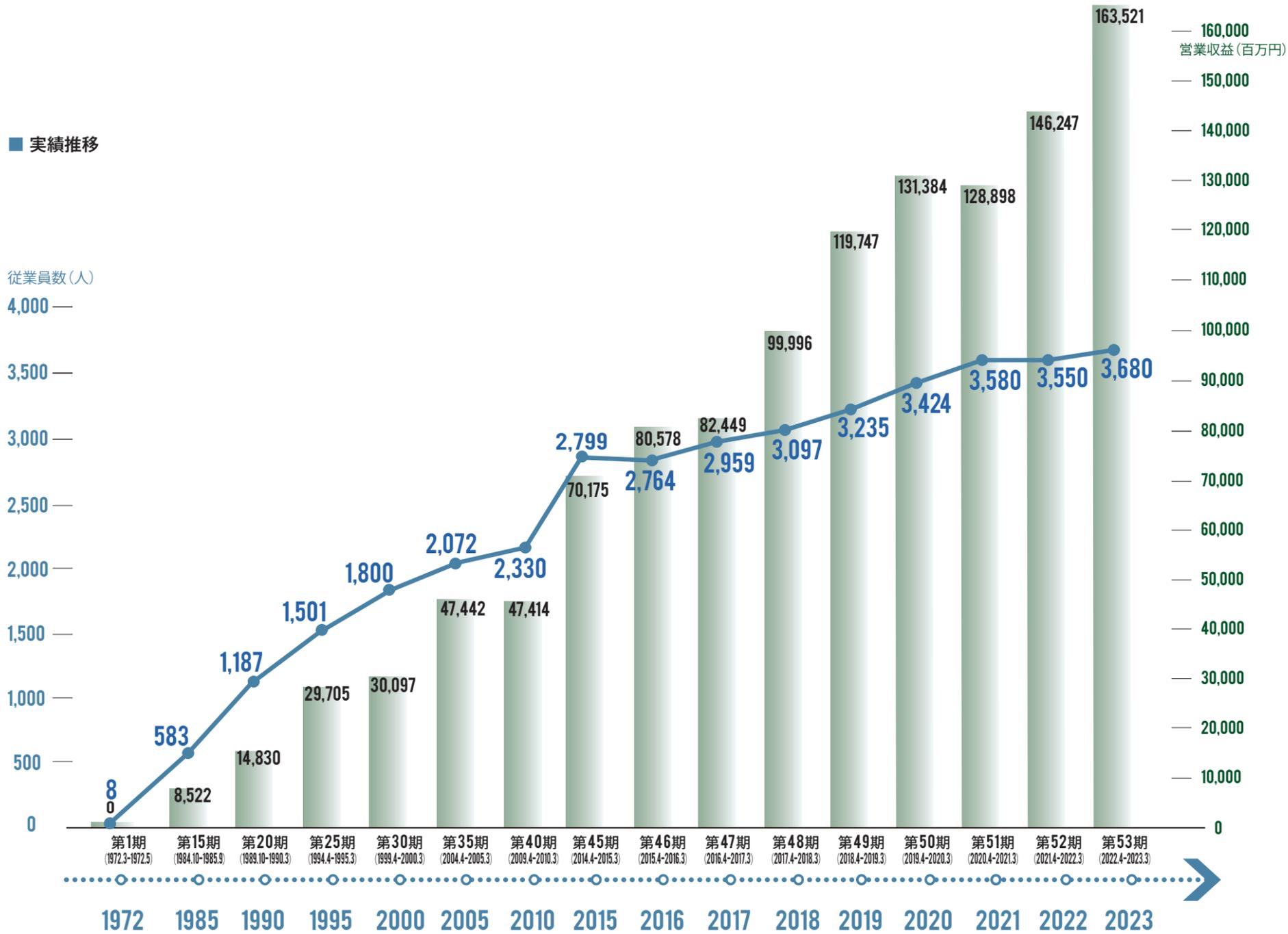
■ 主な加盟団体

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

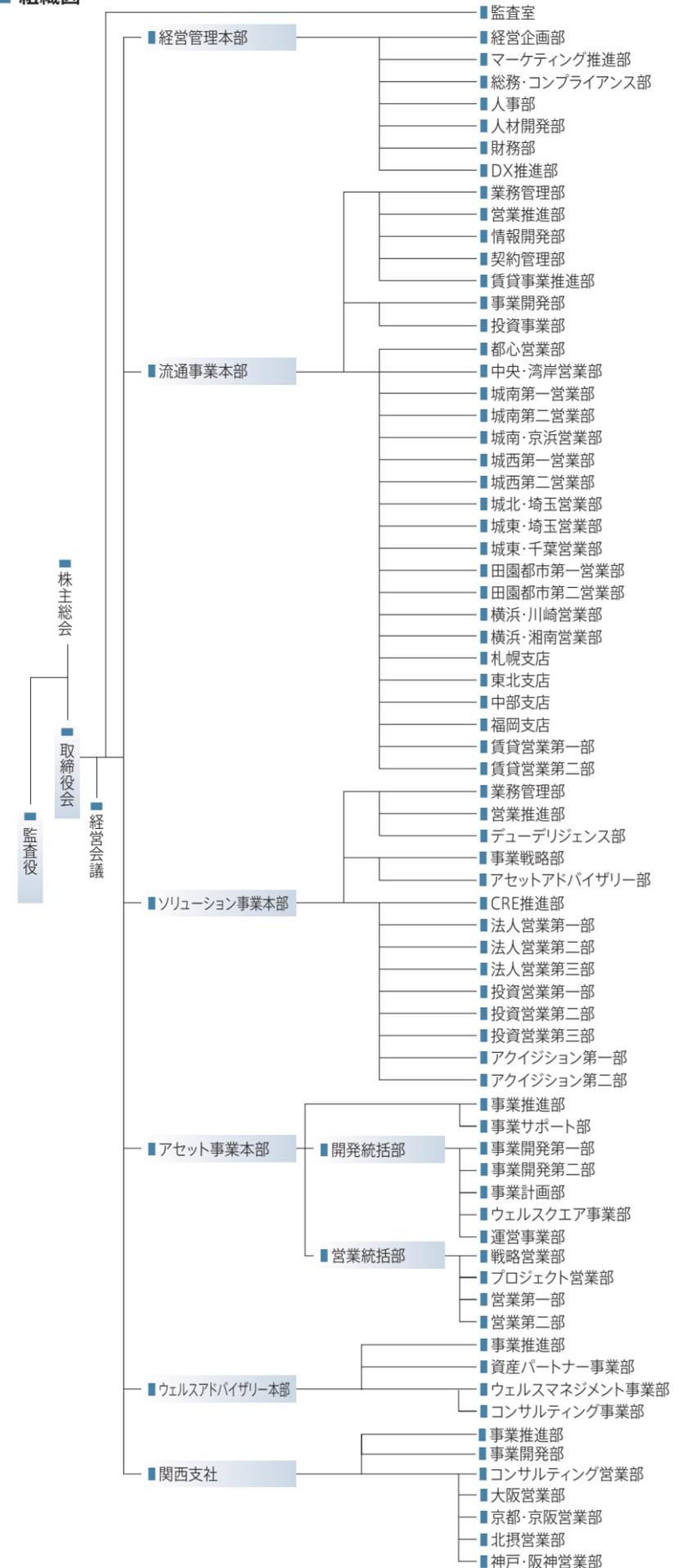
■ 関連子会社

東急リバブルスタッフ株式会社
リバブルアセットマネジメント株式会社
東急不動産股份有限公司(台湾)
Tokyu Livable US, Inc.
Tokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC

■ 実績推移



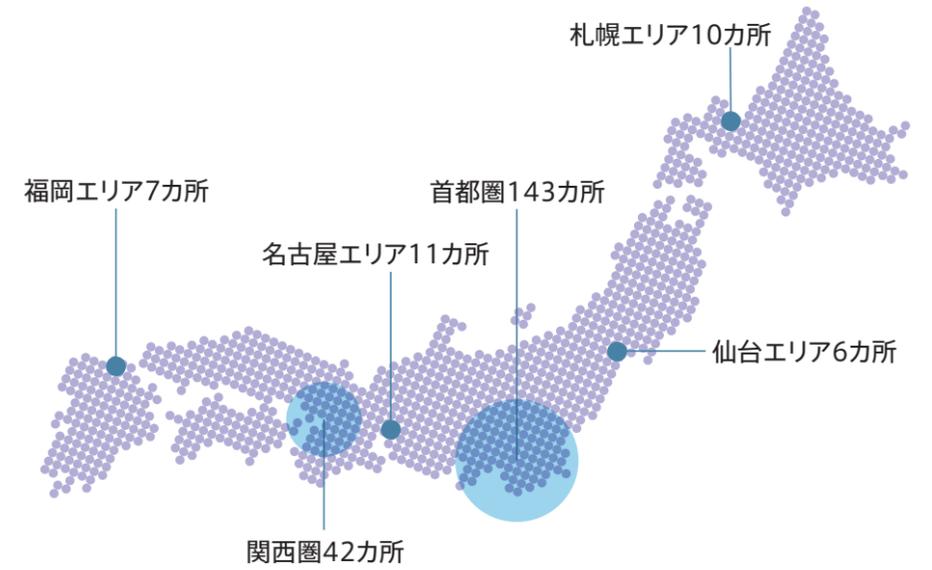
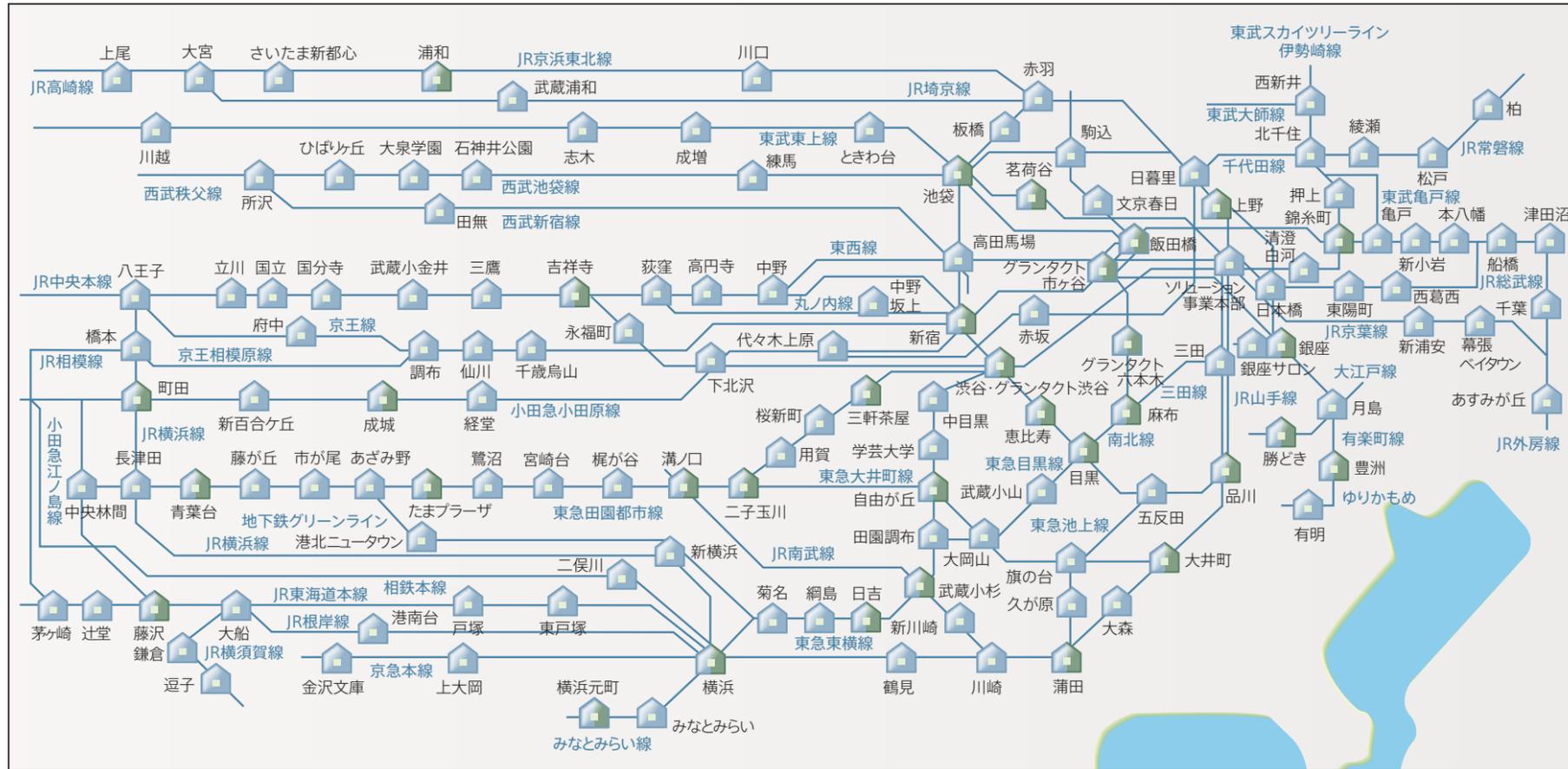
■ 組織図



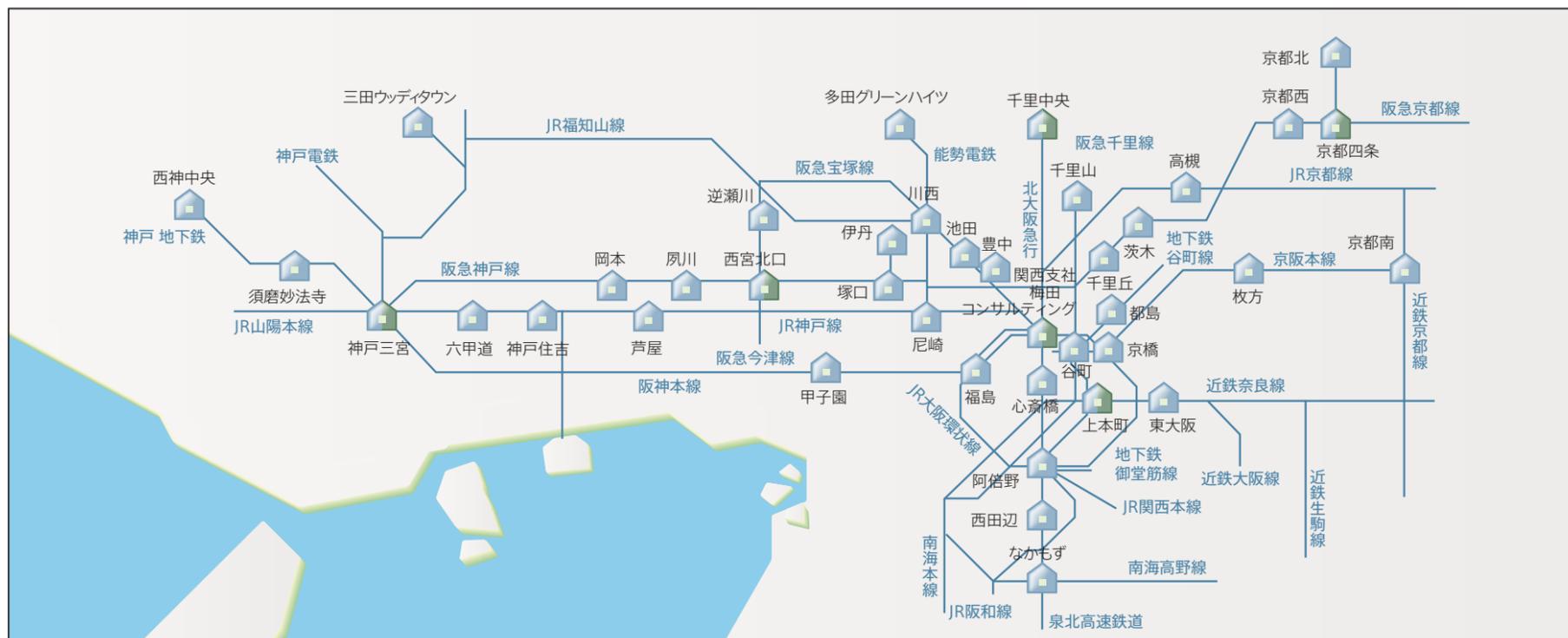
東急リバブルのネットワーク

■ 首都圏

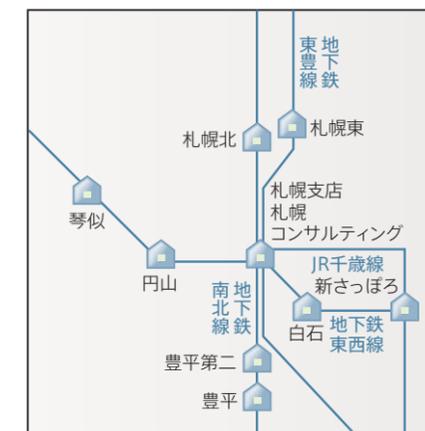
🏠 売買店舗 🏡 売買・賃貸店舗



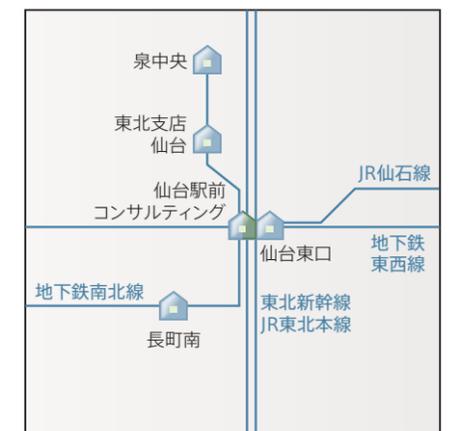
■ 関西圏



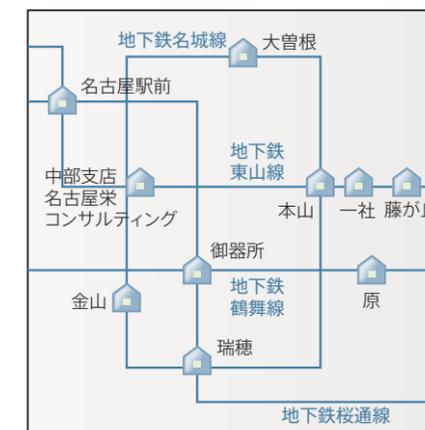
■ 札幌エリア



■ 仙台エリア



■ 名古屋エリア



■ 福岡エリア

