



公司简介

「成為持續受顧客青睞的企業」是我們的目標。

東急Livable自1972年設立以來持續推動革新與挑戰，以開創領先業界的獨家服務和嶄新事業等作為，不斷提供全新價值，同時為不動產流通產業的發展和提升對業界的信任貢獻心力。

此精神亦傳承至今，東急Livable現正致力推動因應社會情勢和顧客需求的事業發展與組織建構。為使東急Livable的核心業務—「買賣仲介業」更進一步發展，同時善用東急Livable在「租賃仲介業」、「不動產解決方案事業」、「新成屋承銷業」、「不動產銷售業」等多樣化事業領域中累積的專業知識，東急Livable今後將以「不動產資訊多元價值創造者」自詡，發掘可提升不動產價值的最佳解決方案的，為顧客提供協助。

我們的存在是為顧客處理重要資產，持續受到顧客青睞而成為顧客信賴的夥伴，因此每一位員工皆真誠對待顧客，成為能提供符合顧客各類要求的最佳建議方案的專業人員，是我們的目標。不僅如此，在此也期許透過我們的事業使顧客心生感動，同時身為能讓員工感受自身成長和擁有工作成就感的企業。

東急Livable未來也將持續更進階的挑戰和進化，實現對社會的貢獻。

董事長兼總經理 太田 陽一



以5項事業為基礎，回應客戶多種需求的「綜合不動產流通企業」。

為了讓客戶將重要資產安心託付給我們，我們創造出本公司獨家的服務及事業，期許成為獲得大眾信賴的企業。身為綜合不動產流通企業，今後我們也將回應各種需求，持續提供嶄新價值的方案。



業務介紹

買賣仲介

由「值得信賴的伙伴」，亦即經驗豐富的工作人員陪同回應客戶需求。

身為想要買賣不動產的客戶雙方之間的仲介者，本公司派出知識經驗豐富的專業人員，在諮商、介紹、條件交涉、簽訂合約至交屋的過程中，恰如其分地支援客戶，順利完成不動產交易。



租賃仲介

滿足房客與房東雙方需求的當地支援

為房東出租需求提供最適合的管理方案，並針對想租房的房客，從介紹符合需求的租賃物件、簽訂合約至入住、更新或解約，均給予全方位支援。



不動產解決方案

於投資、經營不動產市場中為客戶提供不動產策略的支援

為配合法人、投資客的多項需求，我們發展出與投資、經營不動產相關的各種解決方案，並透過在全國不動產交易中建構的廣大資訊網路及知識，提供精通市場的服務。



新建代銷

以豐富的銷售實績與知識支援不動產分售業務

受理代銷地產發展商所提供的新建公寓大廈及新建獨棟住宅。透過數量龐大的委託銷售經驗所培育出高度銷售知識、與活用綜合不動產流通企業的通路，強力支援企業主的不動產分售業務。



不動產銷售

本公司開發、銷售種類豐富的商品陣容

「新建豪華小坪住宅」、「整棟舊宅翻新」、「投資型」公寓大廈或都市型商業設施、新建投資用整棟公寓大廈的開發和販售，以及套房的買進賣出業務。



多元化的業務

發展各種服務及居住支援

推展居住生活相關的各種服務，以及針對銀髮族提供的服務。此外也辦理收納空間出租等租賃事業。



從1972年建立以來，身為不動產流通業的先驅，
提供及發展領先業界的各項服務。

沿革

1970



東急の仲介



2020



1972.03

成立東急不動產(株)的100%子公司，亦即本公司的前身(株)Area Service。

1978.07

變更公司名稱為東急不動產地域Service(株)

1978.10

將東急の仲介「蔚藍天空」訂為仲介品牌

1980.04

依序移交東急不動產(株)的首都圈經營店舖(～1984年10月)

1982.10

於札幌、仙台、福岡成立營業處

1983.07

引進「售出保證系統」

1987.04

於名古屋成立營業處

1987.10

與東急不動產近畿地域Service(株)合併 成立關西分公司

1988.01

公司名稱變更為東急Livable(株)，品牌名稱也更改為「Livable」。

1990.10

東急不動產(株)全面移交新建商品銷售業務(代銷)

1993.10

東急集團以外的新建商品銷售業務(代銷)業務的成熟化

1994.07

初次開始銷售自有分售公寓大廈「We Live中野富士見町」

1995.04

租賃仲介業務成熟化

1999.12

於東京證券交易所市場第二部股票上市

2000.04

正式加入法人市場

2001.03

指定於東京證券交易所市場第一部發行

2002.04

成立Solution事業本部

2003.02

成立以租賃業為目的的子公司「Livable資產管理(株)」(現為合併財報子公司)

2008.02

榮獲一般社團法人日本能率協會的「開發能力優秀企業獎」

2012.10

開始提供中古屋檢查、保證制度「Livable安心仲介保證」服務

2013.07

開始提供以遺產稅納稅的「遺產稅代付服務」

2013.10

成立由東急不動產(株)、(株)東急Community、東急Livable(株)三間公司持股的「東急不動產控股(株)」，於東京證券交易所市場第一部股票上市(2013年9月三公司下市)。

2014.04

於台灣台北市成立「東急房地產股份有限公司」
取得次世代認定標章「くるみん」(Kurumin)

2014.05

投資新加坡的大型不動產公司「OrangeTee.com Pte Ltd (現稱ORANGETEE & TIE PTE. LTD.)」。

2014.08

開始提供空房診斷、提案服務「Livable『空屋』諮詢」

2015.04

將(株)東急Community、東急Livable(株)、東急Relocation(株)三間公司的租賃住宅管理業務統整為東急住宅Lease(株)

2015.10

榮獲獲得厚生勞動省的「均等、兩立促進企業表彰」及「東京勞動局長優良獎」

2016.04

成立「L'GENTE事業本部(現資產事業本部)」

2016.07

開始銷售翻新公寓大廈的新品牌「Lideas」

2016.07

成立建築檢查、住宅設施檢查新公司「First Inspection Service(株)」

2017.05

開始在官網公開回應客戶的「優良評價」或「負面評價」

2017.07

專營市中心高規格公寓大廈的仲介「GRANTACT」誕生

2017.09

開始提供提升資產價值的銷售提案服務「Active銷售方案」(通稱ActSell)

2018.06

以早期培育員工為目的的「虎之卷專案」，在第7屆「日本HR挑戰大獎」榮獲「大獎」。

2019.06

開始銷售不動產小額投資商品「Legacia」

2019.12

開設專供銀髮族住處選擇的洽詢窗口「LIVABLE 銀髮族移居洽詢處」

2020.04

成立「財富諮詢本部」

2021.02

「最佳職場」排行榜連續四年進榜

2021.04

全國Livable網超過200個據點

2021.10

開始提供「東急Livable售後回租」服務

2022.08

取得AI外牆裂縫檢測應用程式「CRACK SCANNER」專利

2024.02

取得「不動產價格評估AI系統」專利

2024.03

「2024年度健康經營優良法人(大型法人部門(WHITE 500))」之認證

2024.04

推薦AI開始提供資訊服務



1972

以不動產仲介業先驅的身分建立

在經濟高度成長時代，東急不動產以綜合不動產業為目標，秉持「日本也將迎來不動產仲介業的時代」之信念，成立本公司的前身(株)Area Service，於大型企業中率先進軍仲介行業。



1980-81

領先業界的仲介服務系統

在不動產流通市場活躍的時期，開始實行業界首創的中古屋免費檢查制度「Home Maintenance Plan」及「中古屋性能售後服務」。此外，引進獨家「價格核定手冊」，制定全公司統一的價格核定基準。



1983

引進「售出保證系統」

進一步積極擴大服務，於1983年引進「售出保證系統」，解決售出後使得購買的難題。1985年起亦開始提供搬家、房屋清潔、損害保險等整體服務。



2000

正式加入法人市場

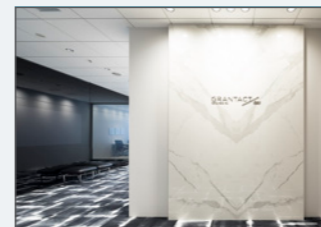
在追求迅速處理不良債權的情況下，以法人持有的不良債權為對象，啟動解決方案業務，企業再造及支援不動產資產處理等，提供各種解決方案需求，現在依然於法人市場中保持領先地位。



2012

開始提供「Livable安心仲介保證」

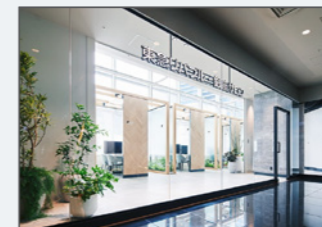
開始實施獨家的建築檢查與保證制度。只要符合指定檢查機關所定條件，於交屋後一定期間內，建築物的修繕費用等本公司均給予保證，以對買賣雙方均有利的服務引發話題，至今持續擴大服務內容。



2017

「GRANTACT」建立

於港區六本木設立1號店，作為專營市中心高規格分售公寓大廈的仲介品牌，以上流社會為目標群的市中心策略正式啟動。由精通市中心公寓大廈的高度專業工作人員提供諮詢服務。2018年亦開始提供租賃仲介業務。



2022

「東急Livable 銀座接待中心」開幕

在銀座一丁目設置新建公寓大廈與獨棟房屋的集約式販售據點。在以「Seamless」為主題而極力排除邊界的開放空間中，實現了融合數位和現實的新型態找房體驗場所。致力於打造以客戶為基礎能輕鬆參觀與諮詢的找房據點。



2022

刷新企業品牌

以創立50週年為契機刷新企業品牌，期望能進一步為客戶提供價值及推動事業發展。我們的新標語「連結——連結出答案。連結到未來。」「連結」是讓每位客戶能獲得最佳解決方案，並通往各自的未來，邁向社會全體的未來。同時連結整合本公司各種專業領域以創造全新的價值。

運用東急集團廣大的業務範圍與綜合力， 以一站式服務滿足客戶需求。

集團介紹

邁向美好時代——東急集團

東急集團始於1922年創立的「目黑蒲田電鐵株式會社」，截至2023年9月底，已經成為以東急株式會社（前東京急行電鐵株式會社）為核心企業，旗下有220間企業、7間法人所組成的企業集團。長年來，以交通事業視為基盤的「都市建設」作為事業根幹，在不動産、生活服務、飯店及渡假村等與人們生活密不可分的各個領域中推動事業。

「邁向美好時代」為標語，揭示滿足人們在不同價值觀下「創造美好生活環境」為集團理念，各公司在「獨立」的前提下互相合作，產生加乘效果，積極朝「共創」發展，以確立贏得信任與受愛護的東急品牌。

另外，透過學校法人與財團活動、在日本全國展開的東急會活動等，生根地方社會，積極參與對社會有所貢獻的活動。



關於東急不動產控股集團

東急不動產控股集團是透過都市建設創造生活型態的企業集團。在控股公司東急不動產控股的旗下，主要以東急不動產、東急社區、東急Livable、東急住宅租賃和學生資訊中心五間公司為中心，拓展都市開發事業、戰略投資事業、管理營運事業和不動產流通事業。為了實現長期願景「GROUP VISION 2030」，以「WE ARE GREEN」為口號，集團旗下100多家公司約28,000名員工，充分運用集團廣泛的事業範圍和多樣化的人才，持續為客戶提供創新價值。

WE ARE GREEN
東急不動產ホールディングス

東急不動產 | 東急コミュニティー | 東急パバル | 東急住宅リース | naric 学生情報センター

全球發展

利用日本國內豐富的不動產交易知識和遍布日本全國的不動產資訊網路，發展海外跨國交易。為滿足海外對日不動產投資需求，在台灣與新加坡設立據點。同時，為了回應日本對海外不動產投資的需求，我們與當地不動產公司建立事業合作，擴展介紹海外不動產的可能領域。



1 TAIWAN
懷抱「成為日本與台灣之間的橋樑，提供更多資訊與更優質服務。」的想法，在台灣當地設立法人。2014年開始入境事業，並自2017年起因應日系企業進軍台灣的需求，開始發展出境事業。



2 SINGAPORE
在合作夥伴「OrangeTee Advisory Pte. Ltd.」內部設立Japan Business Development，主要發展BtoB入境事業，並處理各種資產（如飯店、整棟物件、物流倉庫、宿舍等）

[全球業務發展]

- 2011.04**
於解決方案事業總部成立「國外業務部」
- 2013.05**
與新加坡不動產公司「OrangeTee.com Pte Ltd (現OrangeTee Advisory Pte.Ltd)」進行商務合作
- 2014.04**
於台灣台北成立合資公司設立「東急房地產股份有限公司」
- 2014.05**
投資新加坡業務合作夥伴「OrangeTee.com Pte.Ltd.」的控股公司「OrangeTee Holdings Pte. Ltd. (現稱OrangeTee Group Pte. Ltd.)」
- 2016.04**
ASIAN BUSINESS PARTNERS (THAILAND) CO.LTD 與【現 Shinyu Real Estate Co., Ltd./商號：心友不動產】進行事業合作
- 2021.06**
與美國紐約州的不動產公司「Rero Redac, Inc.」進行商務合作
- 2022.01**
與美國夏威夷州的不動產公司「BLUE BUNNY HAWAII REALTY LLC」進行商務合作

永續發展措施

東急Livable透過事業活動解決社會課題，與利益相關者共同努力，並與公司為實現永續的社會與成長採取具體行動的的理念相聯繫，建立永續發展戰略。利用根植於地區的業務活動展開特點，以地區貢獻為主軸，推進環境貢獻、促進多樣性以及數位時代實現價值創造為目標的措施。

透過核心業務建設生活基礎設施，促進現有住宅的流通 [地區貢獻][環境]

不動產仲介事業本身支持著在地居民的生活基礎，並且聯繫著地區貢獻。我們在全國超過220個地點擴展了Livable網絡（店舖），推進根植於地區的營業活動。每年處理大約3萬件的不動產買賣仲介，以及大約7千件的不動產租賃仲介，支持客戶的生活和事業基礎上的不動產買賣。此外透過建物和設備的保證服務、翻新公寓業務和重新裝修提案等，推動現有住宅的充分利用，為實現永續發展社會作出貢獻。

透過共生為永續發展的社會貢獻心力 [多樣性]

本公司自2022年起成為（公益財團法人）日本身心障礙體育協會的官方合作夥伴。我們認同該協會「實現充滿活力的共生社會」的目標願景，並致力於推廣身心障礙人士的體育活動。



「2024 年度健康經營優良法人 [多樣性] (大型法人部門 (WHITE 500))」之認證

健康經營優良法人認證制度是經濟產業省根據地方健康課題的實施方案或與日本健康會議推動的健康促進方案等，同時表彰實施健康經營的大企業和中小企業等法人中表現傑出者的制度。本公司在2024年度連續2年獲得大型法人部門中只有排名前500位才能得到的「WHITE 500」認證。



致力於打造安心、安全的城市 [地區貢獻]

部分店舖裡充分利用店面設置的大型視覺看板進行地區貢獻的相關措施，展示行政資訊或警察廳的防範犯罪影片等。另外還有在店內設置自由空間的分店，提供租借空間服務，舉辦在地居民能互相交流與享受的活動，致力於為地方作出貢獻。一系列的措施受到肯定，在2023年11月收到東京都政府的感謝狀，表揚企業對推動「讓社會更光明運動」貢獻心力。



環境保護措施 [環境][數位]

在新建公寓大樓的集約型銷售據點「東急Livable銀座沙龍」，充分利用VR技術，讓客戶能以接近實體的臨場感體驗室內與景觀。相較於與傳統設置樣品屋的銷售方式，大幅減少因為拆除而產生的廢棄物。另外不動產仲介部門正逐步將用於接待客戶的營業車輛更換為混合動力車（部分分店已導入電動車）。截至2024年3月底，超過9成的營業車輛已更換為混合動力車或電動車等低燃費車輛，預計在2025年度之前將幾乎所有車輛更換為低燃費車輛。



透過不斷對話，
讓客戶在買賣之後的全新生活
更加充實。

《東急Livable專員的心聲》

為您的家庭生活
提供最佳解決方案。

我認為贏得客戶的信賴，是我們工作的原點。所以我們會與客戶進行各方面的談話。從客戶的工作、上班上學時間及交通方式、各自的生活規律、住家裝潢等居住上的講究，甚至是住在別處的親人等，透過了解家庭中每個人的日常生活，才能提供對客戶最佳的解決方案。

我們在對話中特別關注的，就是客戶在買賣之後的全新生活。我們希望不只單純地替客戶買賣不動產，還能夠支援客戶實現目標生活方式。每位客戶對買賣屋屋



■買賣仲介專員
所長 三浦 琢

的目的有各自的考量，有時候也可能有難以啟齒的事由。而且提出來的要求可能也不一定是最好的。我們身為不動產專家，無論是來商量什麼樣的問題，都會給予正面回應，即使是枝微末節的要求或苦惱也會透過細心的回覆以獲得信賴，希望能實現客戶真正想要的交易結果。

這種以滿足客戶為第一考量的業務風格，可說是東急Livable的企業風氣。本公司官網上直接刊登客戶給予我們的正面回饋及負面評價，業務專員據此坦誠接受自身的不足之處並努力改進、成長，才能更加滿足客戶的期望。今後隨著數位技術的發展及社會變革，客戶需求及銷售方式或許也會隨之改變，但在因應這些變化時，也希望不要忘記「以客戶為出發點」的業務做法。

《客戶的心聲》

「回應我們的需求，真摯地
應對讓我們能順利買房」

透過友人的介紹，我們向貴公司的三浦先生諮詢。三浦先生給我們的第一印象是非常爽朗的人，會仔細聆聽我們的需求，尊重我們開出的各項條件，並說明物件及其周遭的現況，帶我們看了好多次房。

還會跟我們聊到專員自己的事，讓我們覺得很親切。而且絕對不會強迫推銷，催促我們下決定，整個過程慢慢地推展這點就很有魅力，讓我們懷著愉快的心情簽下契約。由衷感謝。

(購買房子的客戶)



買賣仲介

由經驗豐富的工作人員陪同並負責回應客戶需的
「值得信賴的伙伴」。

在想要買賣不動產的客戶雙方之間，由知識、經驗豐富的專業工作人員在討論、介紹建築物、條件交涉、簽訂合約至交屋的過程中確實支援，完成不動產交易。不僅是居住用不動產，包含投資用及企業用不動產的買賣仲介，負責回應客戶一切的商談與期望。

售出支援

以豐富的仲介實績為基礎，為客戶提供最佳的銷售計畫。運用日本全國營運網絡及獨特的銷售管道展開有效率的銷售活動，讓客戶得以迅速售出。

購買支援

除了提供建築物資訊之外，也提供各種貸款介紹及資金計畫。無論是購買前的諮商、交屋後的售後服務或報稅，均提供支援。

專門處理都心高級大廈的分店

開啟了專營市中心高規格公寓大廈的仲介GRANTACT。由精通都心公寓大廈的高度專業工作人員來接待客戶，因應客戶的各種需求提出「最佳策略」方案。

符合廣大需求的多元服務

為實現買賣雙方由商談起至交易完成後均能「放心」的不動產交易，本公司提供各式各樣的服務。

服務案例

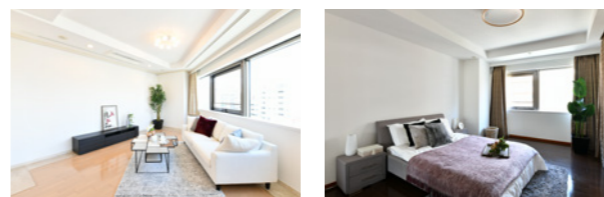
■Livable
安心仲介保證

出售中古屋時，在交屋後一定期間內，建築物的修繕費用由本公司予以保證的服務。建物最長保證2年內、最高上限500萬日圓；設備最高上限50萬日圓（例如埋設物去除保證、地基調查保證等）。

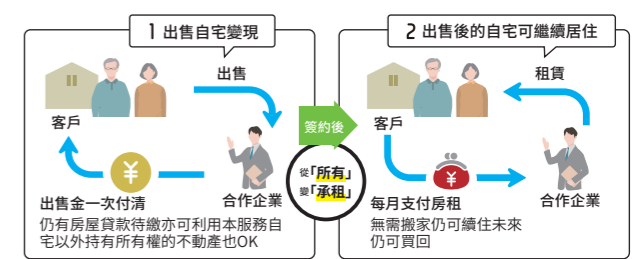


■房間裝潢

由專屬室內設計師選擇適合房子氛圍的家具及裝潢，將出售的房子布置成宛如樣品屋般美輪美奐，展現該物件最大的魅力。



■東急Livable
售後回租



■售屋支援網頁

免費提供給洽詢售屋的客戶專用網頁。可以即時檢視針對周邊區域的市場資訊，以及開始銷售後的活動情況等。





租賃仲介是建立人與人之間的關係
並提供房東與租客雙方都滿意的
方案。

《東急Livable專員的心聲》

確實傾聽客戶需求
是很重要的事。

單身的學生、社會人士、新婚夫妻或整個家庭等，尋找租屋的客戶林林種種。而每一個客戶都有屬於他們自己的生活方式。光是這一點，確實傾聽顧客們租屋相關期望，就是租賃仲介工作中的最基本內容。近來還增加了網路應對等，但我還是想要盡可能直接見面對話。相信因為有我們保持興趣及關心的應對，讓客戶能信賴我們進而願意敞開心房傾訴。

透過對話，一開始對新居的模糊想法會逐漸清晰具體，一定不能讓步的條件及想要



■租賃仲介專員
團隊負責人 納谷 梨沙

實現的要求等優先順位也會越來越清楚。參考客戶在談話時的表情，對於我們提出問題時的反應，以及強調數次的內容等，從中察覺對客戶本身來說重視的要點。這對於選擇可以接受的住所而言，是很重要的一環。

另一方面，面對房東的應對也是租賃仲介中的重要工作。只有和房東建立良好關係，才能有自信地向租客介紹物件。從招租到簽約、續約、重新整建等洽談的過程，與房東的往來時間會很長，我們會主動且事無大小地積極聯絡，建立房東願意隨時無顧慮來商量的良好關係。

租賃仲介就是這種在房東及租客之間提供協助的工作。彼此協調要求和條件，介紹符合客戶要求的物件，建立人與人之間的關係。當我在中間提供的協助能讓雙方滿意並有所結果時，就能真正體會到這份工作的樂趣和價值。

《客戶的心聲》

可以放心將物件交給他們。

以後如果我還有買賣或租賃契約要處理，還是會拜託納谷小姐。因為我很相信她。擁有能讓人放心交託物件的人才，我想是貴公司的寶貴財產。以後也請多多指教。
(出租房子的客戶)

細心的應對讓我很滿意。

包含我各種細節上的問題在內，總是能明確地給我答案，非常有幫助。跟我的外籍先生搬家時，一開始有一些不安，但是因為有納谷小姐的細心應對，讓我能順利完成簽約手續。未來若還有搬家的機會，也請多多指教。由衷感謝。
(租用房子的客戶)



租賃仲介

滿足房東房客雙方的本地化支援。

針對房東出租的諮詢，提供最適合的經營方案並利用廣大通路，保證能夠快速出租。至於有租房需求的客戶，則由精通當地資訊的專員介紹符合期望的物件至協助簽約、入住、更新合約或解約，負責提供值得信賴的支援。

與東急住宅租賃的合作提供 [招募] [管理] 一站式支持服務

充分利用各自的專業性，提供一元化的服務並提升服務品質。

[招募房客的專家]



[租賃管理、經營的專家]



發揮東急不動產控股集團獨特的兩大優勢，提供令人安心的高品質服務。

租賃管理方案

從東急不動產控股集團的管理方案中，選出符合租屋客戶需求的目的及條件方案。

管理方案實例

Master Lease 方案

從租賃計畫的繁雜業務至糾紛處理，
提供給希望獲得全方位支援的房東。

- 推薦給國內外轉調或換屋，初次出租自宅客戶的方案
- 滯納金保證等保證內容也很完善，安心有保障
- 採用所有權從屋主移轉至東急住宅Lease的轉租形式，無須負擔可能發生的租金欠繳或訴訟事宜

Smart 方案

適合不想每月花費管理成本，
而想要有房租管理、滯納保證的房東。

- 無論有無租金滯納，保證每月確實收到本公司支付的租金，無須擔心
- 室內設備故障的受理窗口全年無休，24小時提供服務
- 每月租金能夠以信用卡支付，對租屋者來說也是一項優點

辦公室、店鋪的仲介

辦公室店鋪租賃中心以東急集團的營運網絡、及本公司與辦公室仲介合作超過25年的實績為基礎，主要支援市區辦公室、店鋪建築物的「出租」與「租用」。本公司自有超過200間買賣、租賃仲介店鋪網路資訊，及提供企業資產解決方案的業務部提供的市場資訊等，在高品質、大量與高熱度的資訊網中，協助尋找最適合的辦公室、店鋪，快速提供另房東與租戶雙方滿意的服務。



針對投資用、業務用不動產市場客戶的不動產策略提供支援。

為滿足法人、投資人客戶的多樣需求，開始發展與投資用、業務用不動產相關的各種解決方案業務。以透過日本全國不動產交易建立的大範圍資訊網與專業知識為基礎，提供精通市場的服務。

身為不動產專家，
以專業知識及最新資訊提供策略性建議。



《東急Livable專員的心聲》

擁有解決不動產課題的 多樣功能及資訊。

本公司正在拓展業務，以滿足國內外法人、投資家的不動產需求。本公司率先導入投資用和事業用不動產的買賣仲介業務，累積全國各地各種房地產買賣實績，同時解決企業和投資家面臨的課題。客戶對我們的期待是，作為不動產交易的專家，擁有專業知識和最新資訊，並根據這些資訊提出策略性建議。

為了及時提供符合客戶事業計畫的資訊，與客戶之間圓融的有效溝通也是非常重要的。我們不僅精通市場動向和交易案例，亦致力於以簡單明瞭的方式向客戶傳達訊息，並以確保客戶能理解來進行對話。我們認為，獲得客戶的信任，並一一解除他們的擔憂、不安和疑問，是成功的關鍵。

此外，本公司擁有能共享客戶面臨的問



題和資訊，並以跨部門團隊快速應對的機動力。我們提供高精確度的調查和評估服務，以及購買和出資、資產管理等功能，同時推進M&A(併購)和專案管理等高專業性的業務。並且透過與本公司各業務部門以及東急不動產控股集團各公司的聯繫，我們能夠提供不動產開發、租賃和零售資訊等，應對廣泛的各種需求。透過多樣化的功能和資訊以及迅速的應對，解決不動產領域的各種課題。

■ 解決方案業務負責人
主任 濱子 拓也

《客戶的心聲》

即使是複雜的權利關係 調整也能安心委託。

東急Livable始終協助處理事業用不動產買賣仲介事宜。具體來說，協助購買敝公司所需的商業用地或出售敝公司擁有的土地，到目前為止，已經完成了多筆我所負責案件交易。

前次的情況是涉及與鄰地所有者的權利調整非常困難的地方案件銷售諮詢事宜，感謝貴公司成功調整相鄰關係，使得最終能夠順利成交。期望未來能繼續與貴公司保持良好的商業夥伴關係。

■ 株式會社長谷工Corporation
橫濱分店 不動產1部 北地 航先生



各式各樣的服務選單

※各項服務皆依據本公司標準，也可能無法提供。

■ 售屋支援

依據客戶的期望條件及物件特性提出銷售策略，以期能夠迅速售出。

■ 買屋支援

包括辦公室或共同住宅在內的日本全國各種物件，都可支援客戶購買或投資。

■ 調查

由負責不動產調查的專業工作人員，進行權利關係、法令規章、基礎建設及現場等相關調查。

■ 核定

由負責不動產核定的專業工作人員，分析其流動性、收益性、未來性(穩定性)，計算出市場價格。

■ 購買

由本公司直接購買以順利轉化資金。可以維持現狀或整合多個項目進行交易。

■ 不動產 M&A 支援

支援以實現稅務效益為目的、出售持有不動產的公司全部股份的股份交易。

■ 資產管理、出資

我們也進行了AM業務的期中運營和管理(Sub-AM)，以及在基金組建時進行股權出資。

■ 專案管理

從開發計畫到設計、取得許可認證、建築、退出策略等，提供一站式的管理。

特色(優勢)

《資訊量》

■ 廣大的顧客網路

不只有不動產公司、REIT、投資基金等不動產業者，還構築金融機構、一般企業和海外投資者等大範圍的網路。才能按照客戶需求及時傳達資訊。

《區域》

■ 全日本47都道府縣皆可應對

從北海道到沖繩，經手全日本的不動產。我們有專門經營地方不動產的團隊，可以不計數量整合處理不同地區的不動產。

《資產》

■ 因應各種不動產的類型

處理包括辦公大樓、共同住宅在內等各種類型之不動產。調查、核定皆有專責部門，即使是對專業性要求較高的不動產，也不分類別提供高度精確的服務。





憑藉豐富實績為根基的提案和銷售活動，回應顧客和業主的期待。

《東急Livable專員的心聲》

運用以資訊和實績為基礎的銷售策略，促使專案成功。

我們成為業主的好夥伴，扮演促使新建公寓大廈和獨棟住宅專案成功的角色。為開發並順利銷售新建房產，必須研擬各類計畫並解決課題，諸如設定客群、討論符合需求的隔間和設備規格、銷售價格等。不少業主需要我們站在銷售端的立場為這類事業計畫提供意見。我們會在仔細聽取業主的意願和商品特性後，提供兼顧雙方觀點的方案。從小型房產到大規模摩天大廈，本公司擁有豐富多樣的新建商品銷售實績。由既有經驗累積的豐富專業與



■受託開發專員
股長 坂卷 陽介

知識、銷售方法、顧客資訊，都能充分運用在各類案件上。

除此之外，我們更藉由與本公司的買賣仲介部門和對應法人客戶的解決方案事業部門合作，藉此充分運用本公司與顧客之間豐富的接觸管道、一站式滿足顧客更換自用住宅的換屋需求以及提供建築用地資訊等服務，為業主的專案提供多方面的支援。

我們新近的嘗試，是在銀座開設整合銷售複數新建房產的接待中心。大幅減輕業主的樣品屋等設置與維護費用的負擔，同時向顧客提供多項物件的資訊並提供諮詢等，讓新上架的物件能更有效地推薦給顧客。

誠如前述，我們透過提供豐富多樣的資訊和銷售活動，積極支援業主的專案，期盼我們的工作在最後能讓業主認為「好在是委託東急Livable代銷」。

《業主的心聲》

冷靜分析狀況與有言出必行的能力

我們之所以委託東急Livable代銷，最重要的理由是東急Livable具備的資訊力和業務推廣能力。東急Livable有時是在高難度條件下承接代銷，但我們仍感受到東急Livable之所以能達成任務，是因為精準掌握銷售市場，同時擁有穩健實現完銷目標的銷售計畫和業務推廣能力。除此之外，面對銷售活動過程中的新諮詢事項，東急Livable不僅能隨機應變給予回應，冷靜分析狀況並有言出必行的可靠表現。未來東急Livable仍將是我們推動專案時持續仰賴的合作夥伴。

■株式會社Sankei建物 事業本部 住宅企畫部

宇佐見 啓先生



新建代銷

以豐富的實績與知識支援不動產的分售業務。

我們承接業主的新建公寓大廈、新建獨棟的銷售委託。由大規模專案、小型公寓大廈至獨棟房屋，我們均可提供最適合的商品計畫及銷售方針。銷售活動由經驗豐富的工作人員協助尋找住處、提供舒適的居住方案、以及資金的計畫討論等，直到客戶入住為止提供一條龍作業支援。

銷售委託的特色與服務

由用地的介紹至豐富的資料及市場資訊，以客觀的角度來分析建物的魅力。運用本公司廣泛的業務領域，提供銷售方法及銷售行程、廣告、銷售促銷計畫。

銷售委託建物



FORETSEINE澀谷富谷



LEFOND THE TOWER大塚

市場調查與商品企劃的提案

本公司的強項為以全國的網路與豐富的客戶資料來進行市場調查，可協助製造符合時代需求的高競爭力商品。



LIVIO宮崎台



FOREST GARDEN世田谷等等力

東急Livable 銀座接待中心

本公司新建分售公寓大廈「L'GENTE」系列及本公司販售新建公寓大廈與獨棟房屋的集約式販售據點。不設置樣品屋，而是在室內空間投影3面牆壁和地面以重現畫面的虛擬實境劇場，或是將3D建物模型等透過VR提供真實體感，由專業人員有效率地協助顧客選擇住家。



東急Livable 銀座接待中心

《銷售專員》

協助顧客做出不後悔的選擇。

顧客購買不動產時難免會不斷煩惱、困惑，懷抱著許多擔憂和不安，而我們扮演的角色正是真誠傾聽顧客的心聲，協助顧客逐一化解。因此，一開始要先用心營造輕鬆交談的氛圍，時而穿插笑話消除顧客的緊張，引領顧客參觀樣品屋或欣賞模型，同時聆聽顧客的期望和對未來生活型態的想法。

不少顧客不太清楚自己對新居要求的條件和注重的事項，甚至有的顧客是在我提出問題和建議方案的過程中才察覺或具體釐清原本模糊不清的想法。銷售承辦工作是將顧客內心真正的期望和銷售建築的價值與吸引人之處相結合，進而協助顧客找房子。為使顧客做出不後悔的選擇，我會一直從旁協助，直到顧客滿意為止。若顧客最終選擇本公司銷售的房產時，我希望我們的提案和建議會是促成顧客選購的些許正面助力。



■新建銷售 所長 高橋 啟太郎



我們打造的是生活。
希望能夠給人們和他的城市
提供真正需要的建築計畫、
建築方案，並加以實現。

《東急Livable專員的心聲》

本公司的開發理念是以客戶的
觀點開發產品和服務。

東急Livable是以都會型小型公寓大廈
為主進行多種新建、整修物件的開發。包括
住宅式分售大廈「L'GENTE」、整棟舊宅翻新
「L'GENTE LIBER」、投資用整棟住宅「WELL
SQUARE系列(住宅、商業、辦公、飯店)」等。

這些由本公司開發的物件，特色是以

客戶觀點的產品和服務開發。本公司以買
賣仲介為主業，重視直接接觸居住的人及
利用人們的心聲。我們既然也參與開發，
因此會針對本公司分售大廈的買家、住戶
定期實施問卷調查及舉辦座談會，傾聽每
一位客戶的意見。因為細心地去關注客戶
們在日常生活中所感所求，才能提出不受
既定印象侷限的商品企畫。

對於提供開發用地的土地所有權人，
也會一再地溝通，努力達成其要求。除了
資產處分和繼承方案外，還與土地所有權
人合作共同開發，並活用該地區的特點制
定計畫。並致力提出讓長期在當地居住的
土地所有人也能感到高興的方案。例如某
個物件，我們知道土地所有人希望該地點
自古以來繼承的傳統藝能能夠傳給後世，
便在大廈內設立了專用練習場。

儘管不動產市場變化劇烈，客戶需求

也日益多元化，但本公司因為發展了從住
宅買賣仲介到法人不動產交易、租賃、投
資、開發等各種不動產事業，才能夠提出
範圍廣泛且靈活的開發提案。正因為是
中、小規模，才能夠進行充滿個性的開發。
因為我們打造的是生活本身，我們有自信
這就是都市建設。我們希望未來也能繼續
提供居住的人們及其城市真正必要的不動
產開發。

■事業計畫專員
經理 高橋 寿弥



本公司所開發、銷售的多種選擇種類。

「新建豪華小坪住宅」、「整棟舊宅翻新」、「投資型」公寓大廈或辦公用不動產、
新建投資用整棟公寓大廈的開發和販售，以及套房的買進賣出業務。

分售用不動產



新建分售大廈
「L'GENTE」

自在融入都會生活的「生活型態住宅」。著眼於多樣化
的生活價值，提供以住宅為據點，拓展人生可能性的生
活的都會型住宅。



L'GENTE上野黑門町(2023年6月竣工)



整棟翻新住宅
「L'GENTE LIBER」

由本公司獨特的網絡中選出重視生活便利性的「地點」
與「建築」，留下其優點使其「進化」的住宅，整棟翻新住
宅。



L'GENTE LIBER六甲道



L'GENTE LIBER志木



L'GENTE系列的原創規格

針對部分牆面進行結構補強，讓住戶在入住初期就能點
綴牆面的DECO WALL(裝飾牆)和運用有限面積提升機
能性和收納效率的巧思、為生活帶來舒適感的設備等站
在顧客立場考量顧客需求的安排納入商品計畫中。

※新建分售大廈「L'GENTE」的原創規格 未採用於「L'GENTE LIBER」。



DECO WALL示意圖

投資用不動產



「新建投資用」整棟住宅系列
「WELL SQUARE」

在高資產性的地區新建分售公寓大廈開發的經驗所產生
的商品企劃，具有多種選擇，提供高吸引力的投資報酬率。
由招募入住者至租賃管理均由集團統合支援。



WELL SQUARE下丸子SOUTH
(2020年4月完工)



WELL SQUARE ISM目白EAST
(2020年3月完工)



事業用不動產
「WELL SQUARE PLAZA」
「WELL SQUARE OFFICE」

集結了各式機能讓都市生活更多彩多姿的高級複合式
商場(PLAZA)或辦公大樓(OFFICE)。為持有設施的投
資人、使用設施的租戶及造訪設施的人們提供豐富的
生活方式。



複合式商場一例(世田谷區北澤)



辦公大樓一例(澀谷區千駄谷)

東急リバブルの不動産小口投資
レガシア
LEGACIA 不動産小額投資商品

由多位投資者合資購買1件租賃不動產(由任意組合所構成),並將獲得的利益按投資者的出資比分配的不動產小額投資商品。是能夠配合顧客資產背景及需求,以較少金額就能夠投資都心不動產的一項商品。



Legacia櫻新町(運用中)



Legacia千代田三崎町(運用中)

不動産小額投資の特色

- 1 較少金額就能夠投資都心的收益不動產
- 2 不用花費心力管理
- 3 原則上每年收取到分配利潤
- 4 是有效的遺產分配策略
- 5 適用的稅制原則上與一般不動產投資相同。

東急リバブルのリノベ品質保証
リディアス
LIDEAS

「Lideas」是本公司以持有人身分對中古套房公寓大廈的翻新品質保證。

「Lideas」設有獨家的品質保證。

- 由First Inspection Service這家專業機構進行施工前檢查
- 包含設備(包含可更換的供排水管等在內)及裝潢等在內的全面更新
- 工程結束後的盤點、檢查
- 交屋後10年內(部分住宅設備享有)的售後保固服務
- 支持購買後生活的各種服務(運動休閒設備使用權、Safe1機器提供、可保存25年的儲備食物之提供等)

Lideas建築物實例



發展各種服務,支援生活。

專供富裕階級的資產諮詢

在資產課題方面提供「攻」「守」兩方綜合性的支援。設置提供個人投資者、企業老闆諮詢的專門組織「資產諮詢團隊」,針對「繼承策略」「資產運用」「事業承繼」「有效活用」「所得計畫」五種策略需求,運用公司內的公證會計師、稅務師、外部專家網路等,為每一位客戶提供客製化的解決方案。



專供銀髮族住處選擇的洽詢窗口



這是支援銀髮族移居的專用洽詢窗口。本公司身為不動產專家,與照護、理財等相關專家合作,從住宅的選擇到未來的照護、資金、繼承等問題全都能以單一窗口服務。



- 居住** <住居諮詢>
介紹臨近車站的分售公寓大廈、以銀髮族為對象出售與租賃的附服務高齡適宜住宅,以及各種付費老人之家等。
- 照護** <照護諮詢>
Livable的照護支援專家會針對老人彼此照護、獨居疑慮的解決方法,以及居家照護提供第二種建議。
- 資金** <財務規畫諮詢>
請來與我們的財務規畫師討論人生百年時代的老後資金計畫以及繼承問題。

套房公寓大廈投資服務

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

東急Livable在長年培養下來的經驗之上,融入最新的AI人工智慧科技。運用各方面的經驗知識及最先進技術,從龐大的數據中迅速且確實地提供個性化的資訊。而且擁有深入不動產投資知識的工作人員,也會在購買、售出,甚至售後追蹤等方面都策略性地支援套房公寓投資。



租借置物

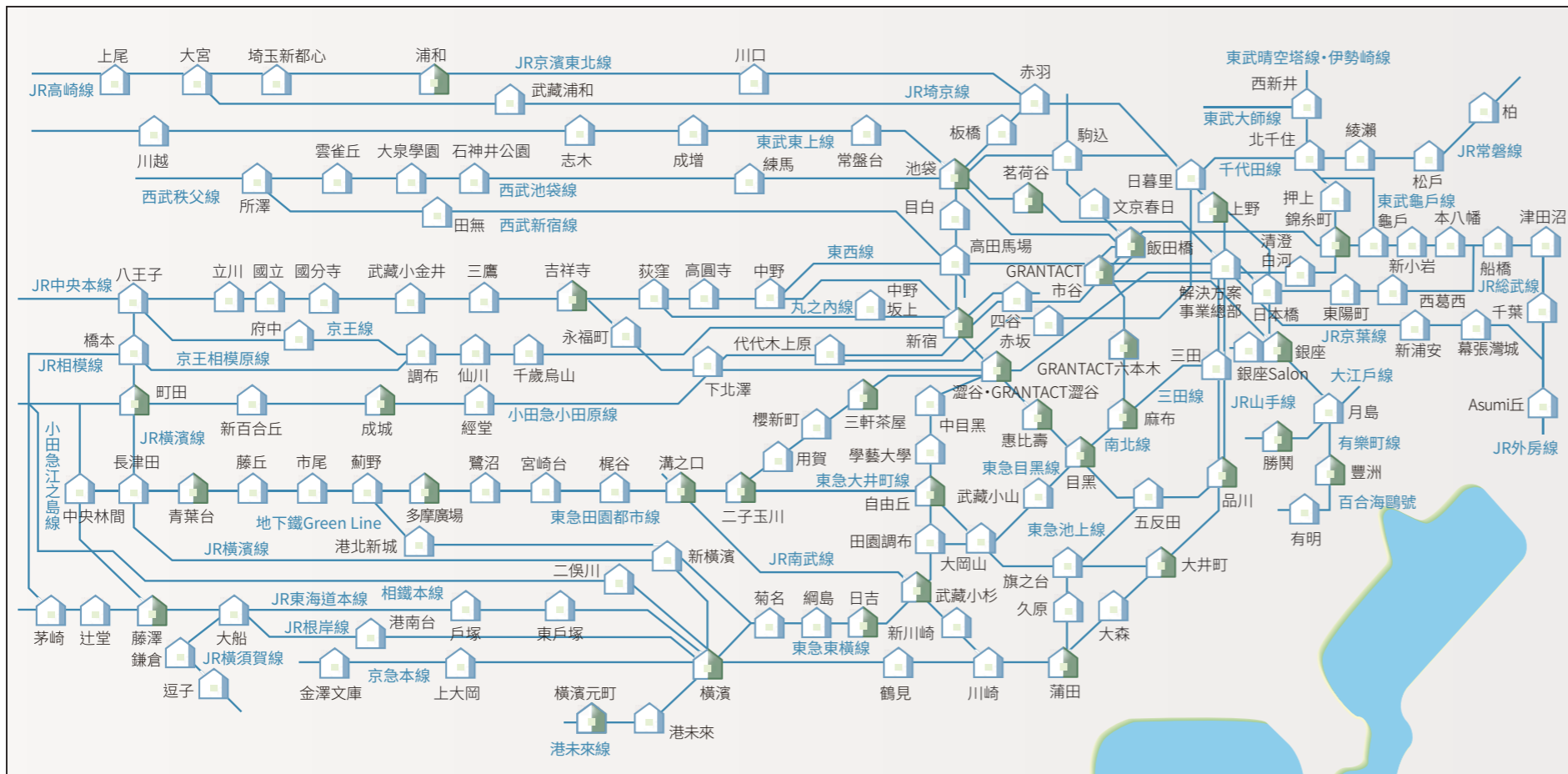
東急リバブルのトランクルーム
STORAGE SQUARE

可經由網路24小時申請、簽約的小型個人倉庫服務。安裝了監視器,徹底實施溫度、濕度及保全管理,讓客戶可以安心存放重要物品。可滿足客戶不同場合的需求

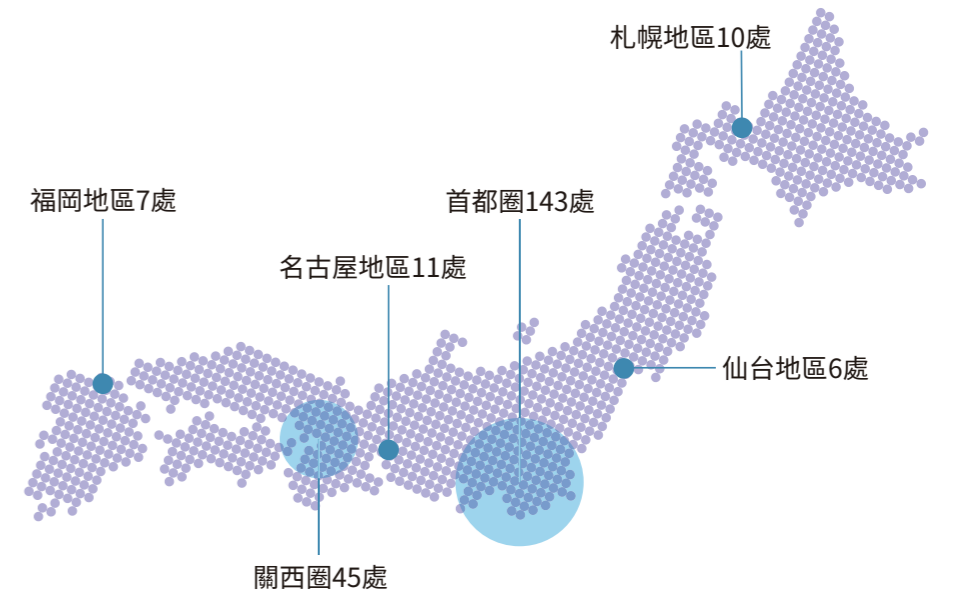
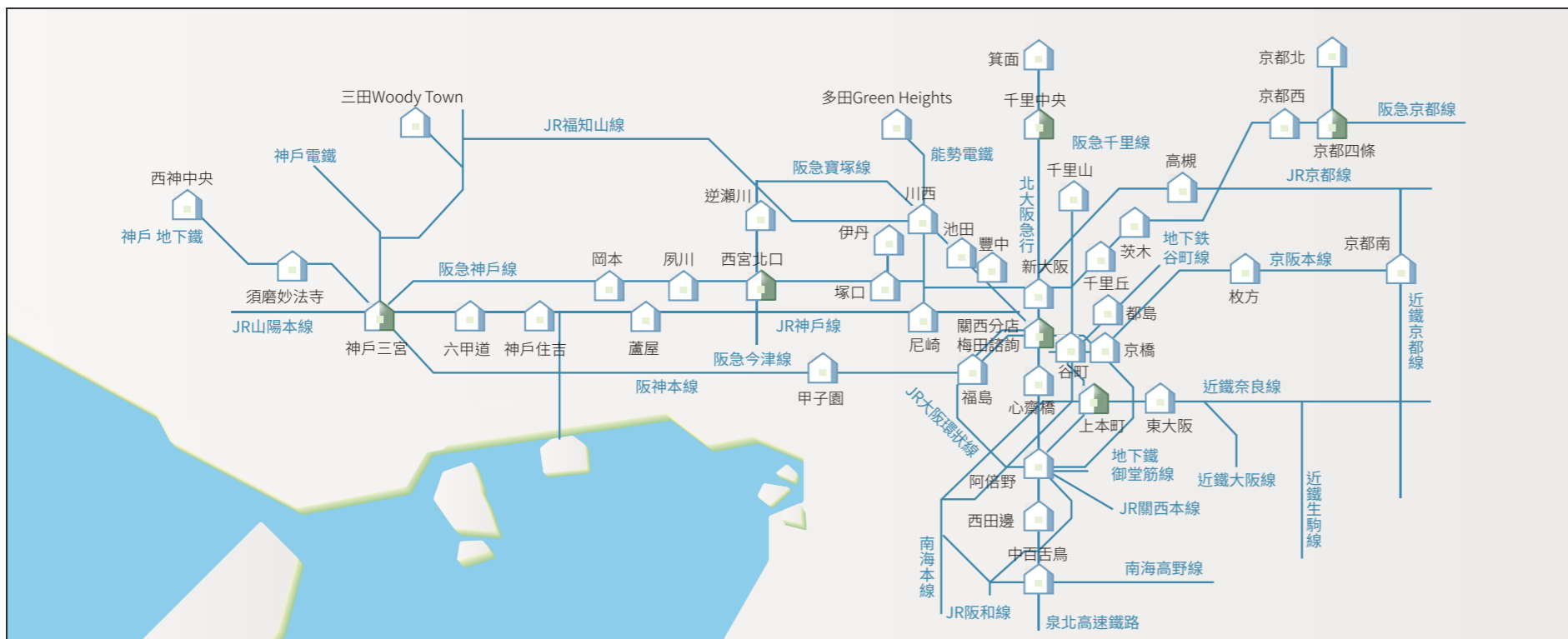


東急Livable的營運網絡 全國222處

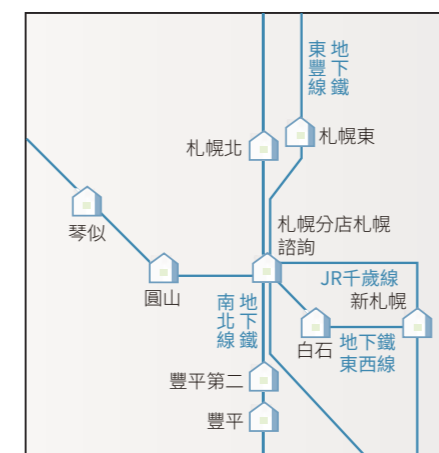
■ 首都圈



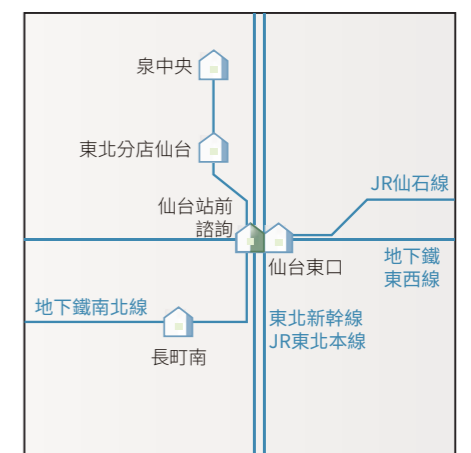
■ 關西圈



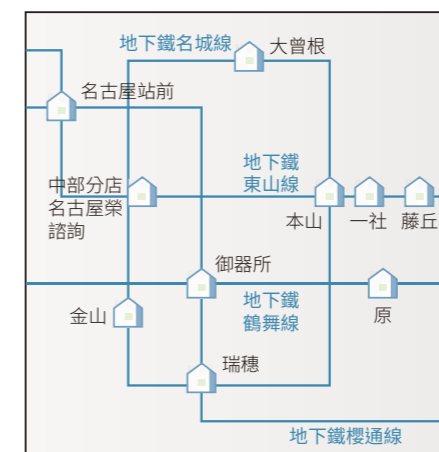
■ 札幌地區



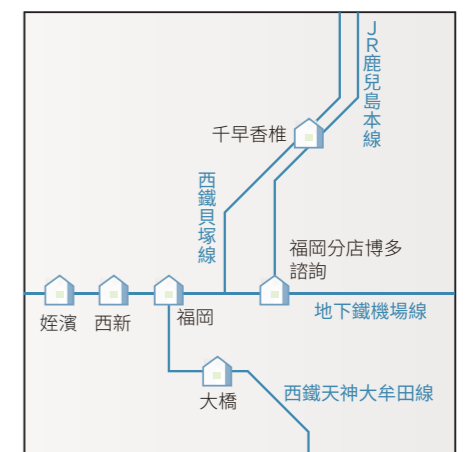
■ 仙台地區



■ 名古屋地區



■ 福岡地區



■ 公司概要

■ 公司名稱

東急Livable株式會社
法人編號 8011001025952

■ 總公司所在地

〒150-0043
東京都澀谷區道玄坂1丁目9番5號

■ 關西分公司所在地

〒530-0001
大阪府大阪市北區梅田1丁目11番4號-1511

■ 資本額

13億9,630萬日圓

■ 營業收入

188,498百萬日圓 (2024年3月期・連結)

■ 營業利潤

33,008百萬日圓 (2024年3月期・連結)

■ 經常利益

33,342百萬日圓 (2024年3月期・連結)

■ 設立日期

1972年3月10日

■ 代表人

董事長兼總經理 太田 陽一

■ 員工人數

3,945人 (單體3,832人) (截至2024年3月底)

■ 事業內容

・不動產仲介業 (買賣仲介及租賃仲介)
・委賣業 (新建公寓 / 商品房屋的代理銷售)
・不動產銷售業 (新建大樓的分售、翻修業務等)

■ 許可證

・住宅用地建物交易業者許可證
國土交通大臣(12)第2611號
・金融商品交易業者登錄
【第二種金融商品交易業 / 投資顧問、代理業】
・關東財務局長(金商)第1386號
・不動產鑑定業者登錄
東京都知事登錄(6)第1408號
・營造業
東京都知事許可(特-2)第102963號
・不動產特定共同事業
東京都知事第168號
・租賃住宅管理業者登錄
國土交通大臣(01)第003536號

■ 主要加盟團體

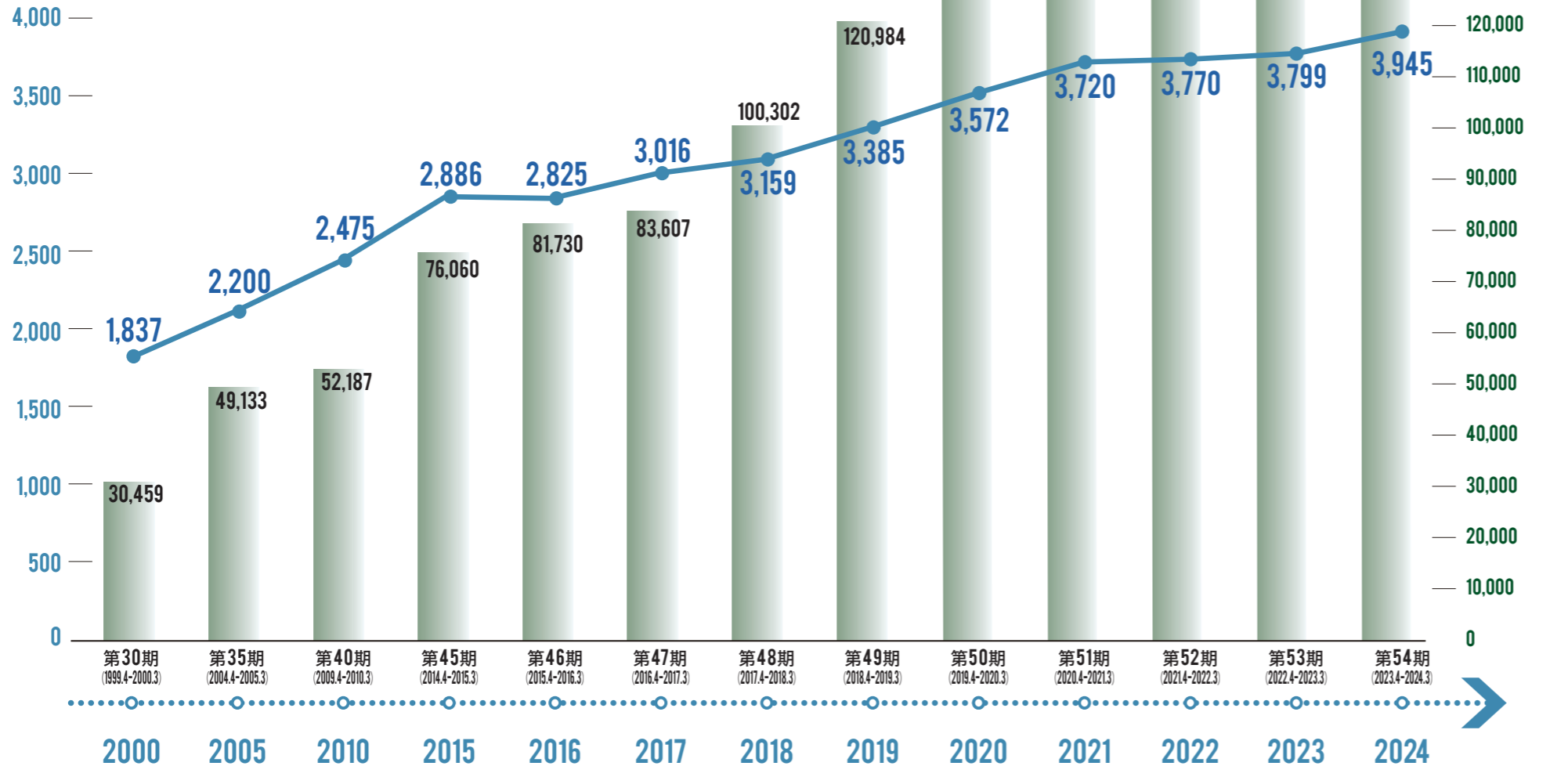
一般社團法人不動產流通經營協會
一般社團法人不動產協會
公益社團法人首都圈不動產公平交易協議會
一般社團法人不動產證券化協會
公益社團法人日本不動產鑑定士協會聯合會
一般社團法人日本投資顧問業協會
一般社團法人第二種金融商品交易業協會

■ 相關企業

Tokyu Livable Staff Corporation
Livable Asset Management Inc.
東急房地產股份有限公司(台灣)

■ 實際成果發展

員工人數(人)



■ 組織圖

