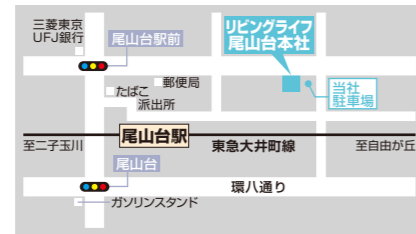


■尾山台本社



〒158-0082  
東京都世田谷区等々力5-4-15 リビングライフ本社ビル  
代表：☎ 03-5706-3166



東急大井町線「尾山台駅」徒歩3分

■蒲田支店



〒144-0051  
東京都大田区西蒲田8-11-11 リビングライフ蒲田ビル  
代表：☎ 03-5480-6488  
住宅流通事業部：☎ 03-5480-6166  
ディベロップメント事業部：☎ 03-5480-6090  
アセットソリューション事業課：☎ 03-5480-6077

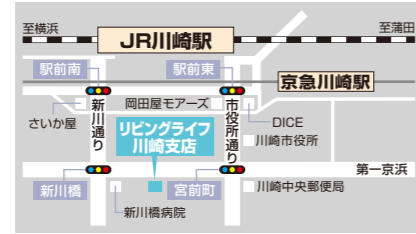


JR京浜東北線・東急池上線・東急多摩川線「蒲田駅」南口徒歩8分  
東急池上線「蓮沼駅」徒歩5分

■川崎支店



〒210-0012  
神奈川県川崎市川崎区宮前町2-3 リビングライフ川崎ビル  
代表：☎ 044-223-2077  
住宅流通事業部：☎ 044-223-2088



JR京浜東北線・南武線・東海道本線「川崎駅」徒歩15分

シヨールーム

住まいのイメージをより具現化

(▼写真は尾山台シヨールーム)



(▼写真は蒲田シヨールーム)



写真や間取り図だけではわからない住まいのイメージを、より実感していただくために、尾山台本社・蒲田支店にシヨールームをご用意しております。「見て、触れて、体感」してお客様にぴったりの住まいづくり、住まい選びにお役立てください。

キッズルーム

全ての支店にキッズルーム完備

(▼写真は蒲田支店)



(▼写真は川崎支店)



小さなお子様がいらっしゃるご家族もゆっくりとお打ち合わせができるよう、全ての支店にキッズルームをご用意しております。お打ち合わせスペースからキッズルームの様子をご覧いただけるようになっているため、とても安心です。

メディア掲載情報

「初めて家を持つ人を応援する」



住まいからはじまる個人・家庭・社会の生涯幸福設計。不動産に関するあらゆる事業を展開する「リビングライフ」躍進の原動力とは。

# 2013 Corporate Profile



おかげさまでリビングライフは創業23年  
住宅流通事業部

城南・神奈川エリアの物件情報を豊富にラインナップ

●Eメールアドレス [myhome@living-life.co.jp](mailto:myhome@living-life.co.jp)

一戸建てや土地、マンションの情報の検索が容易で、コンテンツが充実しています。物件情報ページでは、会員登録すると未公開物件やその詳細を見ることができます。

●ホームページアドレス  
<http://www.living-life.co.jp/kodate/>  
\*Webで「リビングライフ 戸建て」と検索してください。

●スマートフォンサイト  
<http://www.living-life.co.jp/kodate/>  
\*スマートフォンで「リビングライフ」と検索してください。

●スタッフブログアドレス  
<http://ameblo.jp/livinglifefanavi/>

●twitter アドレス  
【物件速報】<https://twitter.com/livinglifefanavi>

●リビングライフ住宅流通事業部/公式 facebook アドレス  
<http://www.facebook.com/livinglife.info>

【リビングライフみらいえ / facebook アドレス】  
<http://www.facebook.com/livinglife.miraie>

【住宅ローンの鉄人 / facebook アドレス】  
<http://www.facebook.com/juutakuloan.tetsujin>



スマートフォンサイトOPEN!



大田区・品川区や神奈川の不動産情報をスマートフォンでも見やすくなりました。

住まいから始まる個人・家庭・会社の生涯幸福設計<3KM>

## 株式会社 リビングライフ

## リビングライフグループ会社概要

設立	1990年(平成2年)7月
資本金	9900万円
授權資本	3億9000万円
売上高	179億円(グループ合算:2012年度)
取扱高	224億円(リビングライフ単独:2011年3月期)
代表者名	代表取締役 炭谷 久雄
従業員数	281名(グループ総数:2012年3月)
事業内容	不動産の売買・仲介・賃貸および管理 建築物工事の設計・施工・請負および監理 室内装飾工事の設計・施工・請負および監理 損害保険代理業

主要取引銀行	上記各号に付帯する一切の業務 横浜銀行 三菱東京UFJ銀行 三井住友銀行 みずほ銀行 八千代銀行 東京都民銀行 山梨中央銀行 東日本銀行 北陸銀行 りそな銀行 東京スター銀行 中央三井信託銀行 新銀行東京 みなと銀行 さわやか信用金庫 東京シティ信用金庫 川崎信用金庫 世田谷信用金庫 芝信用金庫 湘南信用金庫 城南信用金庫 大東京信用組合 第一勧業信用組合 共立信用組合 商工組合中央金庫 日本政策金融公庫 中央労働金庫 他
--------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

※本誌掲載写真のライフレビュー  
※本誌掲載写真のライフレビュー  
※本誌掲載写真のライフレビュー

- (一社)日本住宅建設産業協会会員 ●(社)全日本不動産協会会員
- (公社)不動産保証協会会員 ●(一社)不動産流通経営協会会員
- (公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
- 国土交通大臣(2)第7124号
- 国土交通大臣(特-20)第22821号
- 一級建築士事務所登録 東京都知事 第40217号

## 株式会社リビングライフ

【本社】〒158-0082 東京都世田谷区等々力5-4-15 リビングライフ本社ビル  
☎03-5706-3166

【蒲田支店】〒144-0051 東京都大田区西蒲田8-11-11 リビングライフ蒲田ビル  
☎03-5480-6166(住宅流通事業部)

☎03-5480-6090(ディベロップメント事業部)

☎03-5480-6077(アセットソリューション事業部)

【川崎支店】〒210-0012 神奈川県川崎市川崎区宮前町2-3 リビングライフ川崎ビル  
☎044-223-2077

ホームページアドレス/ http://www.living-life.co.jp

事業内容 マンション・ビルの総合管理業務  
住宅関連商品の紹介・代理店業務  
損害保険代理店業務

- マンション管理業者登録番号 国土交通大臣(1)第033398号
- (社)高層住宅管理業協会会員

## 株式会社リビングコミュニティ

【本社】〒144-0051 東京都大田区西蒲田8-11-11 リビングライフ蒲田ビル  
☎03-5480-6392(マンション管理事業部)

事業内容 賃貸管理運営、賃貸仲介、パーキング事業

- 東京都知事(1)第93290号

## 株式会社リビングセンター

【蒲田支店】〒144-0051 東京都大田区西蒲田7-47-1  
☎03-5713-0211(賃貸事業部)

【パーキング事業部】〒158-0082 東京都世田谷区等々力5-4-15 リビングライフ本社ビル  
☎03-5706-5107

事業内容 総合建設業

- 神奈川県知事(特-23)第71257号
- 一級建築士事務所登録 神奈川県知事 第14260号
- 神奈川県知事(2)第26187号

## 朝日建設株式会社

【本社】〒252-0206 神奈川県相模原市中央区淵野辺4-16-14 朝日建設本社ビル  
☎042-753-5077

【横浜支店】〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-8-4 横浜駅西口 KNCビル1F  
☎045-290-8411

【蒲田支店】〒144-0051 東京都大田区西蒲田8-11-11 リビングライフ蒲田ビル  
☎03-5744-4155

事業内容 戸建分譲事業、リフォーム事業、  
総合建設業

- 国土交通大臣(1)第8097号
- 東京都知事(特-20)第108762号
- 一級建築士事務所登録 東京都知事 第42002号

## 株式会社東横建設

【本社】〒158-0082 東京都世田谷区等々力5-4-15 リビングライフ本社ビル  
☎03-5707-4822

【川崎支店】〒210-0012 神奈川県川崎市川崎区宮前町2-3 リビングライフ川崎ビル  
☎044-223-2044

## 株式会社リビングライフ代表メッセージ

住まいを通じて、  
お客様一人ひとりの生涯設計を。  
「オンリーワン企業」をめざして。

代表取締役 炭谷 久雄

## 選ばれる不動産会社をめざして

リビングライフはナンバーワンではなく、一人のお客様の生涯におけるあらゆる不動産ニーズに応えられるオンリーワン、つまり選ばれる不動産会社になることをめざしてビジネスを拡大、展開してきました。

リビングライフはおかげさまで売買仲介事業、新築マンション分譲・リノベーション・大規模宅地分譲事業、新築戸建分譲事業、賃貸仲介・管理事業、不動産投資事業、コインパーキング事業、マンション管理事業、アパート・マンション建設請負事業などの多彩な事業を展開し、お客様のご要望にワンストップで応えられる総合不動産会社へと成長しました。しかし、リビングライフがめざしてきたのは「ワンストップ企業」

になることではありません。

お客様の住まいに対するご要望は、例えば独身時には賃貸に住み、結婚を機に一戸建てを買い、お子様が独立したらマンションに住み替えるなど、人生のあらゆるステージにおいて変化し続けるものです。そのステージごとのお客様のご要望にお応えできる「お客様から選ばれるオンリーワン企業」。それが、創業以来一貫してリビングライフのめざすところなのです。

グループ力により、  
お客様をサポート

より幅広くお客様のニーズにお応えするために、リビングライフはそのグループ力を結集して対応いたします。マンション等の施工を手がける朝日建設、戸建の建設や分譲、リフォーム事業を行う東横建設、ビルメンテナンスやマンションの管理事業を行うリビングコミュニティ、コインパーキング事業や賃貸事業を行うリビングセンター。これらのグループ企業とリビングライフのそれぞれの事業部が力を結集し、様々な提案や新しいプロジェクトの立ち上げなどを遂行します。全てはお客様のために、そしてお客様のオンリーワン企業となるために。リビングライフはグループ一丸となって取り組みます。

## 住まいから始まる個人・家庭・会社の生涯幸福設計 &lt;3KM&gt; とは

「3KM」とは「個人」「家庭」「会社」の頭文字である3つのKと、一人ひとりが目標(Mark)を持ち、それらを自ら管理(Management)し、実現に向けて意欲を引き出すこと(Motivation)の頭文字である3つのMを表しています。リビングライフはこの「3KM」の考え方を採用・実践し、単なる不動産の提供ではなく、幸せな生涯をつくるための拠点、つまり「住まいから始まる生涯幸福設計」を企業理念として、「個人」「家庭」「会社」が共に幸福を実現できる社会の創造に貢献してまいります。

## リビングライフ・ロゴマーク

頭文字の「L」をモチーフにすることで、「住まいから一人ひとりの生涯設計をコンサルティング」の信条を、つまり「LIVE=住む=暮らす=生きる」を表現しています。コーポレートカラーは「安定感」を感じさせる青、ロゴは「真摯な姿勢」「柔軟な思想・幅広い知識」を表す白を用い、常に上を目指す意思を持ち続ける上昇志向を表現しています。



## 住宅流通事業部代表メッセージ

## お客様のライフサイクルを、そばに寄り添いながら共に歩んでいきたい。

## 住まいから始まる生涯設計

リビングライフの願いは住まいを通し、お客様の幸せを生涯にわたって設計していくことです。そのためには、まず人と街を繋ぐことが大切だと考えます。単に「家」があるだけでは「街」は成立しません。また単に「人」がいるだけでも街は成立しないのです。「人と街」をつなぐことこそが大切だと私たちは考えます。東京都の城南エリア、そして川崎、横浜はリビングライフとも縁の深いエリア。当社はこれらのエリアを中心に、地域密着企業であり続けます。

人と街を繋ぎ、  
お客様をサポート

リビングライフが地域に密着することにより、お客様へお届けできるサービス。そのメリットは計り知れません。

たとえば地元根ざしているからこそ、地主様などからの新鮮で豊富な情報をどこよりもいち早くお届けすることができるのです。またスタッフは担当するエリアについて隔々まで熟知しているため、地元

でしかわからない様々な情報をお伝えするとともに、新たな生活スタイルなど一歩踏み込んだご提案をすることもできます。何よりも住まいの近くに当社がある、これはお客様に安心をご提供できるのはもちろん、私たちも常に緊張感を持って業務を遂行することができるのです。

プロによるチーム力で、  
お客様をサポート

リビングライフはお客様に対して、必ずチームを組んで対応いたします。営業、管理職、契約課、ローン課などのスタッフが力を合わせ、お客様の夢をかなえるべく力を尽くすのです。もちろん各部門の担当者は、それぞれの業務に精通したプロフェッショナルたち。

たとえばローン課は元銀行マンなどを擁し、困難と思われる融資に対しても様々な角度から検討していきます。さらにご購入以外のお客様、たとえば注文住宅、ご売却やお買い替え、住み替え、不動産資産運用、そして購入後の法律相談などに対してもそれぞれのプロがサポートさせ

ていただきます。

## 蒲田支店は10周年

おかげさまで、開設以来、蒲田支店は10周年を迎えることができました。これもひとえに地域の皆様方のご支援の賜物と深く感謝しております。今後も不動産のご案内にとどまらず、お客様の人生設計、最適な住まいと資金プランのアドバイスをトータルにご提供し、より一層お客様にご満足いただけるよう取り組んで参る所存です。リビングライフは、これからもオンリーワン企業に向けて歩んでまいります。



住宅流通事業部 執行役員 藤原 大輔

## 株式会社リビングライフでは、お客様の満足向上への取り組みの一貫としてFPソフトを導入いたしました。

## 1 マイホーム購入時期診断

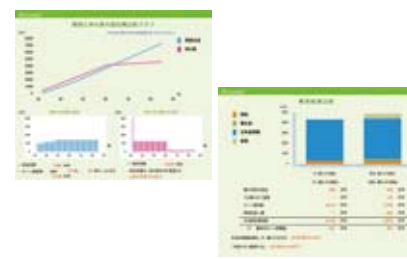
マイホームの最適な購入時期はお客様により異なります。無料個別相談で、賃貸暮らしを続けて頭金が貯まるのを待つか、今すぐ購入するべきなのかをシミュレーション比較してみましょう。お客様にとって最適な購入タイミングを提案いたします。



マイホーム診断・住宅シュミレーションなど各種シュミレーション結果を冊子にして差し上げます。

## 2 マイホーム購入資金診断

マイホーム購入は、土地や建物の代金以外にも、税金・ローンなどの諸費用がかかります。「土地購入に費用をかけすぎて、建物にかかる資金が足りなくなり思い通りの家が建てられない…」「せっかく気に入った土地が見つかったけど、決断しきれず逃してしまった…」こんなことが起こらないように、土地と建物の購入費用のバランスや購入可能金額を、具体的な数字で算出いたします。



無理なく買えるマイホームの金額は? グラフでわかりやすく説明します。

## 3 ライフプラン・シミュレーション

マイホームは人生で一番大きなお買い物。購入予算を決めるには、お子様の教育費・老後資金など、家計全体を見すえた計画が必要です。ヒアリングした情報を元に、お客様独自のライフプラン表を作成いたします。診断結果は冊子にまとめてお持ち帰りいただけます。



診断結果の冊子を差し上げます。

# グループの力を結集。不動産に関するあらゆるニーズに応えられる、より柔軟な企業へ。

## 人と街をつなぐ不動産総合ソリューション



<リビングライフグループ組織概念図および事業展開図>

※図中の写真は分譲済みまたは同仕様のもの

### 沿革

1990年 7月 会社設立	2003年 4月 分譲マンション管理業務を開始 (リビングセンター)	2008年 4月 アセットソリューション事業部を設立
1991年 1月 創業開始 仲介販売事業開始	2003年 7月 蒲田支店開設	2010年 2月 ㈱リビングコミュニティ マンション管理業務開始
1995年 7月 業務拡張のため本社移転	2003年 8月 パーキング事業開始(リビングセンター)	2010年 5月 マンションリノベーション事業に着手 (リリファシリーズ発表)
1996年 3月 ㈱リビングセンターを設立	2005年 9月 川崎支店開設	2010年 7月 設立20周年を迎える
1996年 5月 本社ビル完成のため移転	2006年 2月 「リビングライフ宣言。」を内外に発表	2010年10月 朝日建設株蒲田支店開設
1999年 9月 マンション受託販売事業開始	2006年10月 朝日建設株がグループに参加	2011年 1月 ㈱東横建設川崎支店開設
2001年 6月 自社開発マンション第1号 「ライフレビュー 矢向」発売(2001年分譲済)	2007年12月 大規模分譲宅地ライフアソートシリーズ発表	

創業20年を超える  
絶対の信頼と実績の  
不動産売買仲介事業  
**株式会社リビングライフ**  
●住宅流通事業

城南エリア・神奈川北東部エリアを中心に活動するリビングライフの住宅流通事業部。不動産売買の仲介事業を担い、年間約500件以上の販売実績と年間約5,000件以上の問い合わせを誇ります。

※詳しくは、次の6ページをご覧ください。

マンション・戸建用地の  
仕入れ・企画・開発・販売・  
アフターフォロー  
**株式会社リビングライフ**  
●ディベロップメント事業

新築分譲マンションシリーズ「ライフレビュー」、大型分譲宅地「ライフアソート」、リノベーションマンションシリーズ「リリファ」の仕入れから企画・開発・販売・アフターフォローを行っています。独自の付加価値を加え、安心してご購入いただける不動産をご提供しております。

収益事業の  
トータルソリューション  
**株式会社リビングライフ**  
●アセットソリューション事業

リビングライフグループ保有資産のアセットマネジメントやプロパティマネジメント、ビルマネジメントを行い、ビルやマンションの入居者が快適に思える物件環境をプロデュースして資産価値向上に努めています。また、多様化する不動産ニーズに応えられるよう多角的にマネジメントしています。

賃貸仲介や  
賃貸不動産の管理・運用  
**株式会社リビングセンター**  
●賃貸事業

地元大田区だけでなく、品川・川崎・横浜方面にも多数物件を管理していることから、より多くのお客様に賃貸物件を紹介しています。オーナー様に対しては、地域の不動産運用の窓口として、賃貸客付・管理はもちろん、売却・建設等の要望まで、付加価値の高いサービスを提供しています。

地元の皆様に愛される  
コインパーキングを  
**株式会社リビングセンター**  
●コインパーキング事業

「リビングパーク」のブランドで、都内近郊において資産形成のサポートや土地の有効活用で安定収入の確保を提案するコインパーキング事業を展開しています。無人運営のコインパーキングだからこそ、人の手を掛け、地元の皆様に愛されるコインパーキング作りを目指しています。

お引き渡し後の  
快適を見守る  
**株式会社リビングコミュニティ**  
●ビルメンテナンス・  
マンション管理事業

分譲マンションの管理業務を担うのがリビングコミュニティです。管理事務・管理員業務、設備点検、共用部の清掃等幅広いサポートを行い、快適な住まいづくりに貢献し、マンションお引き渡し後のきめ細やかなサービスを行っています。グループ企業としての強みが生かされています。

ぬくもりの“木の家”を  
つくる  
**株式会社東横建設**  
●戸建分譲事業

戸建住宅「グレイスウッド」シリーズを手掛けるのは東横建設。外観デザインや内装の豪華さだけでなく、木の魅力である「自然の持つやさしさと持続性・耐久性の高さ」を追求しています。家族の「集い・ぬくもり・成長」をテーマに品質へのこだわりを表現。また、リフォームで事業の幅を広げています。

マンション等の施工を  
幅広く手がける  
**朝日建設株式会社**  
●総合建設事業

多くの「ライフレビュー」シリーズの施工を担当するのが、グループ内の建設会社・朝日建設。高気密・高断熱を実現した独自の「断熱型枠工法」は確かな技術力の賜物です。自社開発の賃貸マンションも3,700戸の施工実績があります。近年では、リフォーム事業にも力を入れております。

ご購入・ご売却  
お買い替え・お住み替え  
住宅ローン借換え相談  
不動産資産運用 アフターフォロー

リノベーションマンション  
新築分譲マンション  
大規模分譲住宅



リリファ本拠地

アセットマネジメント  
プロパティマネジメント  
ビルマネジメント



自社所有マンション

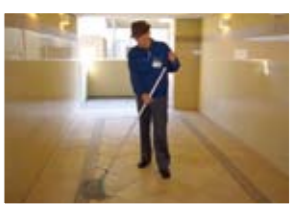
空室ゼロを目指す、  
地域密着の客付力  
安心の管理力  
トータルコンサルティング



毎月安定収入確保  
月極駐車場との併設可能  
住宅地や郊外の駐車場でもOK  
設備費用負担はなし  
運営管理費はリビングセンター負担  
24時間365日警備対応



マンション・  
ビル共用部の清掃業務  
マンション管理を  
トータルサポート



戸建住宅「グレイスウッド」  
シリーズ  
注文住宅  
リフォーム



賃貸マンション  
鉄筋コンクリート造住宅  
リニューアル



賃貸マンション(当社施工例:横浜市)

# 城南・川崎・横浜エリアと人を地域密着でつなぐ

「人と街をつなぐ」…これがリビングライフのキーワード。

地域に密着することで、街とそこに暮らす人との結びつきをより深く、確かなものにしたい。お客様に、地域に愛され、社会に必要とされるリビングライフでありたいと考えています。

## 住宅流通事業部



## 人と街をつなぐ、地域密着の不動産事業総合企業へ

### 城南・神奈川エリアに密着した、リビングライフグループ

リビングライフグループは、23年にわたり城南・神奈川エリアを中心に事業を拡大してまいりました。その実績と信頼を胸に、これからもグループの結束を強め、お客様に、そして地域に愛され、社会に必要とされるグループ企業を目指してまいります。

#### <地域密着だからこそその当社の強み>

- ① 地元根付いているからこそ情報が豊富です。
- ② 常時100現場の現地販売会を開催しています。
- ③ 自社エリア内の物件を熟知した上で紹介しています。
- ④ 地域を知っているからこそ街紹介や生活スタイルまで提案できます。

**[現地販売会/活動実績]**  
大田区 70現場  
川崎市 30現場  
合計:常時100現場

※2012年度実績

## 一人のお客様に対して、必ずチームを組んで対応します！

池上 裕治 住宅流通事業部 川崎支店 部長

リビングライフは、一人のお客様に対しても必ずチームを組んで対応します。営業スタッフはもちろん、チームリーダー、契約課、ローン課と最低でも4名によるチームを構成し、それぞれプロフェッショナルの知識を駆使して、お客様のご要望にお応えすべく全力を尽くします。さらに、毎週開かれる合同会議により情報を共有化するなど、横の繋がりが密接なことも当社の長特です。全てはお客様のために、リビングライフは丸ごと取り組めます。

※2012年度実績

◎年間500件以上の販売実績 ◎年間約5,000件のお問い合わせ

### ■地域密着だからこそできる豊富な物件情報の確保

### ■お客様に多彩な提案が可能なチーム体制



■前田 謙太郎 (34歳)  
住宅流通事業部 蒲田支店 課長

もし不動産を購入しようとして、地元をよく知っている会社とあまり知らない会社があるとしたらどちらに依頼しますか？やはり、よく知っている会社ではないでしょうか。実は不動産を売却する売主様にも、同じことがいえるのです。私たちリビングライフは、地域に密着して23年。この実績と信頼により、売主様から貴重な物件情報を数多くいただき、不動産をお探しの方へご紹介させていただきます。

もちろん情報の鮮度も、地域密着ならではの新鮮なものであることは言うまでもありません。

地域に根付くことは、私たち営業スタッフにも大きな喜びをもたらしてくれます。先日、2年前に物件をご紹介したお客様に、街でばったり出会いました。そのお客様はお子さんが3人、それも男の子ばかりのご家庭で当時住んでいたマンションでは連日、音に対する苦情が寄せられていました。そこで様々な物件へご案内し、とくに音の響き方や外部への漏れ方をじっくりご確認いただき、新築一戸建ての完成物件をご購入いただいたのです。そして2年後の再会。住み心地にとっても満足されているようで、私も自分のことのように嬉しくなりました。地域に密着していると、こんな嬉しい偶然もあるんですね。



■佐藤 圭介 (27歳)  
住宅流通事業部 川崎支店 次長

お客様への対応をチームで行う体制はリビングライフの特徴の一つですが、私はチームリーダーとしてチームに参加しております。私の役割は、チームを構成するスタッフ本来の能力をいかに発揮させるか、ということです。

チーム体制の最大のメリットは、物件はもちろんお客様の生活スタイルなどを複数の目により様々な角度から見る事ができ、それによりお客様に多彩な提案ができるこ

とです。しかしスタッフが、自分のアイデアを提案することに恐れを抱いたりしているようでは本来の力が発揮されません。お客様により多くの提案をさせていただくためにも、スタッフにはオンリーワンの個性を発揮してもらう。そのため私は、普段の職場の雰囲気づくりから大切にしています。

さらにチーム体制には他のスタッフの考えを吸収し、次のお客様へより多彩な提案が可能になる、といった好循環もあります。お客様のことを考えた上でのチーム体制ですが、実は私たちリビングライフを成長させてくれる体制でもあるのです。入社するまで情熱を注いできたサッカーでも、チームプレーが大切でした。これからは「チーム」リビングライフに情熱を注いでいきたいと思ひます。

## 住宅購入をプロフェッショナルがバックアップ

住宅購入の各プロセスでお客様が求めるのはきめ細かく、そして迅速なサービスの提供。私たちは、担当営業スタッフに加え、各セクションのプロフェッショナルたちで組織、連携してお客様をバックアップすることで、ご満足いただけるよう努めています。



### リビングライフの住宅購入プロセス

1 ご希望条件お打ち合わせ  
(一戸建て・土地・マンション、地域・環境、広さ・間取り等)

2 ライフスタイルを参考に  
資金計画をご提案

3 物件ご案内

4 資金計画の確定

5 売買契約締結

6 住宅ローンのお申込み等各種手続き

7 お引き渡し

将来的なご売却

#### ■将来的なご売却の相談にもお応えします。

ご売却後の住宅設備の故障はクレームのもと。場合によっては、売主の瑕疵担保責任として買主から修理や保証を求められることもあります。そこでリビングライフでは、売主様に安心して住宅をご売却いただけるよう、第三者機関による住宅設備の事前検査とご売却後の設備の保証をセットにしたサービス「**住設あんしんサポート**」をご提供いたします。これにより売主様、買主様ともに対象住宅の設備の状況を把握することができ、お互い納得してご売却・ご購入いただけるので、トラブルを未然に防止することができるのです。また「**リビングライフみらいえ**」では、さらにリフォームを前提とした適合良質住宅のご売却・ご購入のご提案をスタートいたしました。

### 各セクションのプロフェッショナルが対応します

#### 営業部

地域との密接なネットワークを生かし、担当エリアの土地や住まいに関するあらゆる情報を日々収集。お客様の立場に立って、ご要望を親身に受け止め、ご要望に沿った物件を選び出し、ご案内します。営業担当プロフィール「自分史」をお渡しし、お客様との付き合いをより密接にしています。



「自分史」…営業担当のプロフィールを自らまとめた小冊子 お客様との距離がより密接に、より身近になると好評です。

#### 契約課

建築基準法や各種権利等の法令関係から、各種設備、住環境まで、お客様に代わってプロの視点で厳しく物件を審査いたします。宅地建物取引主任者の資格を持ったスタッフが、誠実にお客様の疑問やご相談に応じます。



お客様の視点に立ちながらも厳しいプロの眼で物件を審査 疑問やご相談にも分かりやすく誠実にお応えします。

#### 広告企画課

売却相談によりご依頼を受けた売主様の物件について、チラシやオープンハウス、インターネット広告や不動産会社間情報といった様々な広告活動を積極的に展開します。地域に密着して築いたネットワークを生かして、早期ご売却の実現に向けて販売宣伝活動を行います。



正確な情報をいち早くインターネットやチラシなどメディアを駆使して幅広く広告展開します。

#### ローン課

金融サービスのプロフェッショナルの力を結集し、お客様のライフスタイルに合った無理なく返済ができる最適な住宅ローンをご提案。金融機関のローン審査も安心してお任せください。また、お買い替えの際の資産売却に関するご相談や、資金面などのご相談にも対応させていただきます。



住宅のご購入やお住み替えの際に、資金の調達は悩みの種 お客様に最適な住宅ローンをご提案いたします。

※「住設あんしんサポート」については10ページを、「リビングライフみらいえ」については12ページをご覧ください。

## 〈ご購入 戸建・土地・マンション〉



「新築を購入したい」「中古物件を買ってリフォームしたい」「土地を買って自由設計をしたい」など、不動産購入に関することは何でもご相談ください。地域密着不動産会社ならではの最新の地域情報、物件相場などをお伝えします。また長年の地域密着により培った地主様との信頼関係により、豊富な物件情報も取り揃えております。さらに、お客様の将来設計などを踏まえた資金計画や各種住宅ローンのご紹介、お引渡し後のアフターサービスまでを考えた、多岐にわたるお手伝いをさせていただきます。

## 「住宅ローンの鉄人」の 住宅ローン個別相談会 毎日開催中

予約制▶お気軽にお申し込みください

秘密厳守 個別相談 参加無料

住宅購入に安心をプラス

### あなたの住宅ローンに関する疑問に「住宅ローンの鉄人」がお応えいたします!

初めて住宅ローンを借りる方を対象とした「住宅ローン個別相談会」を開催しています。超ベテラン元銀行マンを講師として、住宅ローンの基礎から応用編まで初心者にも分かりやすくレクチャーします。住宅購入をあきらめていませんか? 買えないと思っている方、是非ご相談ください。この相談会への参加者の皆様からは、どなた様からも「満足」もしくは「また参加したい」というお言葉をいただいております。また、住宅ローンの金利優遇相談も行っています。

#### 住宅ローンの鉄人



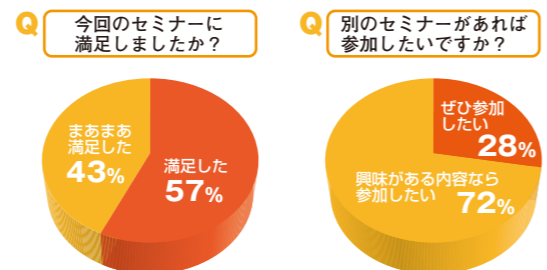
住宅ローンは私にお任せください。

株式会社リビングライフ  
住宅流通事業部  
管理部ローン課

講師 榎原 孝佳  
(かしはら たかよし)

昭和56年地方銀行入行。20年以上にわたり個人融資・法人融資の新規融資の営業に従事し、平成18年リビングライフに入社。以降、元銀行マンの経験を生かし、住宅ローン専門アドバイザーとして数多くのお客様のマイホームのご購入に携わってきた。実践に則した様々なケースに精通し、半期で55~60億の住宅ローンを取り扱う住宅ローンの鉄人。

#### 参加者様の声



「家探するのは少し早いかと迷いがあつたが決してそうでないと勇気がでた」(20代女性) / 「自営業の自分に借りられると思っていなかった」(30代男性) / 「どの銀行から借り入れしたら良いか迷っていたが、相談して納得の行く銀行が見つかった」(20代男性)

#### 住宅ローンアドバイザー

### ワンランク上の安心と信用をご提供!

住宅ローンアドバイザーとは、「お客様が最適な住宅ローンをお選びいただけるように、消費者保護や説明責任を果たし、住宅ローンの利用を検討されている方に住宅ローンについての正確な商品知識、リスク情報などをアドバイスする資格者」のことです。この資格は、(財)住宅金融普及協会の試験に合格した人だけが登録できる資格です。

(株)リビングライフ住宅流通事業部は、お客様にワンランク上の安心・信用をご提供するために、住宅ローンアドバイザーの資格取得を励行。住宅ローンに関する深い知識を持った、多くの住宅ローンアドバイザーが在籍しています。

● 当社の住宅アドバイザーは下記アドレスから確認できます。  
[http://www.living-life.co.jp/kodate/special\\_feature/adviser.php](http://www.living-life.co.jp/kodate/special_feature/adviser.php)



## 〈注文住宅〉



「こだわりの家を自分で建ててみたい」「キッチンまわりとバスルーム、思い切って水廻りをリフォームしたい」「建売住宅では、なかなか気に入る間取がない」そう思ったら、お気軽にご相談ください。リビングライフは土地の仕入れはもちろん、建築やリフォームに関してグループ企業のほか、独自のコネクションにより多くの優れたハウスメーカーや工務店をご紹介します。注文住宅やリフォームのことなら、私たちリビングライフが、しっかりとバックアップいたしますので、ぜひお任せください。

## リビングライフが提案する「提案型売地」

間取りプランを「無料」で提案

ご納得頂けるまで「何度でも」

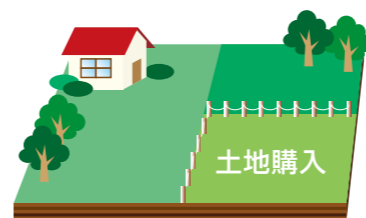
### リビングライフでは、独自のコネクションにより多くの優れたハウスメーカー様・工務店様をご紹介します。

予算がないからと諦めていたお客様、私達リビングライフにお任せください! 建売住宅では、間取りや壁の色、キッチンの配置や床の素材など、好みに合わない部分を妥協しなければならない場合があります。かといって注文住宅は高いのでは? と考えているお客様をサポートいたします。



#### リビングライフでは、大手ハウスメーカーに加え地元工務店もご紹介いたします。

リビングライフでは、「注文住宅」の幅広い選択肢の中から、お客様のお考えの条件…つまり、ご予算、将来のご予定、ライフスタイルなどをお伺いし、最適な「注文住宅の道しるべ」を一緒に考えてまいります。お客様の最善の「家づくり」をするお手伝いをさせていただきます。



#### ハウスメーカー・工務店の選定

お客様の家づくりに対するご希望をお伺いし、イメージにピッタリのハウスメーカー・工務店を複数社ご提案します。その上で複数社によるコンペを行い、納得の行くプラン作りをご提案いたします。

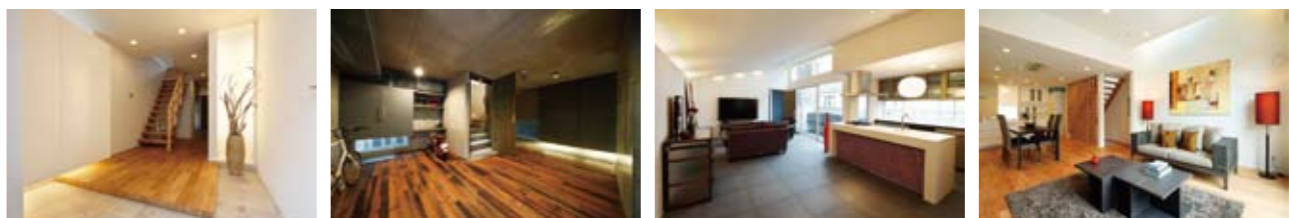


#### 理想の我が家を注文建築

注文住宅は自分の希望を伝えて設計するのが醍醐味。「無料で」「何度でも」「納得いくまで」お付き合いします。更に、完成見本やショールームへご案内いたしますので、思い描いている住まいを、私たちリビングライフと一緒にとことんプランニングし、自分達だけのオリジナルの我が家を建てましょう。



#### 施工事例 グループ企業の東横建設はもちろん、数多くのハウスメーカー様・工務店様と取り組んでいます。



# 住み替え、売却もお任せ。リビングライフの安心プラン。

ご相談からお引き渡しまで一貫してお手伝い。リスクを減らすプラン多数。

## 〈相続によるご売却・お買い替え・お住み替え〉



マンションや一戸建て、さらに土地の売却をお考えなら、お気軽にご相談ください。リビングライフは、売主様のリスクを極力減らし、安心という付加価値をプラスしたご売却をご提案します。また「今住んでいる家を売って、もっと広い家に住みたい」とお考えの方も、ぜひご相談ください。お買い替えの場合、購入と売却を同時に行えるのが理想です。リビングライフは地域密着の強みを生かし、このエリアで物件を望む買主様を多く存じております。お客様のお住み替えが少しでもスムーズに行えるように、ご相談からお引き渡しまでしっかりとお手伝いします。

## 売却提案

無料査定	豊富な広告量	現地販売会を開催	地域密着
多くのご購入希望者様		売却以外のご提案も可能です	

### 不動産の売却について、まずはご相談ください。一貫したお手伝いでトータルサポート!

ライフステージの変化によって住まいのお悩みも広がるものです。そんな時、“不動産”のご売却ならリビングライフにお任せください。物件の査定から広告宣伝、売買契約まで、スムーズに一貫してお手伝いいたしますので安心・安全です。

#### 一貫したお手伝い

物件の査定から、広告宣伝、売買契約まで一貫してお手伝いします。



#### 無料検査 / 住設あんしんサポート

### 住設あんしんサポート EX 売主様の不安を解消する 安心の売却をご提案します!

住宅の売却前に住宅設備の事前検査を実施。適合の場合、2年間の保証付きで売却するため、売却後の買主からのクレームも来にくく、買主が抱く水廻り設備への不安も軽減。売却時に売主様が抱かれる不安を解消します。

住宅の売却前に 住宅設備の <b>事前検査</b>	引渡し後 給配水管を 含めた住宅設備の <b>2年保証</b> ※1	水廻り・鍵・窓の トラブル <b>24時間</b> 365日緊急出動
---------------------------------	------------------------------------------------	---------------------------------------------

#### 検査保証対象

給配水管 給湯器 ガスコンロ 水廻り設備 換気扇

#### 売主様のメリット

- 故障の有無を確認し納得して売却できる
- 買主からクレームが来にくい
- 給配水管を含めた設備を保証
- 「設備保証付き」中古住宅として強くアピール
- 検査費用はリビングライフ負担

#### 買主様のメリット

- 検査報告書を見て納得して購入できる
- 対象設備は2年間保証
- 給配水管を含めた設備を保証
- 万一設備が故障しても保証期間内なら保証会社が対応
- 保証料はリビングライフが負担

※1: 給配水管は1990年以降の竣工物件のみ

#### リビングライフの不動産売却はここが違います

##### ① 豊富な広告量!

- HP  
お預かりした物件を、当社のホームページ内に、写真を付けて掲載いたします。
- インターネット  
不動産情報サイトへ多数掲載いたします。SUUMO、HOME'S、O-uccino、athome、Yahoo!不動産、ホームナビ、アドパーク、goo、不動産ジャパン、など
- 折込チラシ  
毎週発行している新聞折込みチラシに掲載いたします。



##### ② 現地販売会を開催!

リビングライフでは、毎週約100物件の現地販売会を行っています。ご希望の方には毎週末現地販売会を開催いたします。チラシ・ホームページ等で告知し、物件を実際に見ていただけます。そうすることにより、より短い期間でのご売却が可能となります。



##### ③ 地域密着!

弊社は大田区・品川区・川崎区・幸区・鶴見区を中心とし、創業20年以上の実績がございます。これまで築き上げてきた信頼と実績を生かし、人と街をつなぐ不動産総合ソリューション企業として、またエリア内提案力No.1企業として、お客様からお預かりした大切な物件をご売却いたします。

##### ④ 限定情報満載の会員サービス!

会員制「エルエルクラブ」に登録していただいたお客様は、通常物件に加え会員限定の物件の検索が可能になります。また、メールマガジンでいち早くお得な物件情報もお届けし、住まい探しをサポートしています。

# プロのチカラが結集したチーム力で、お客様を全力サポート。

購入後も安心! 土地の有効活用や不動産に関するあらゆるお悩みはリビングライフにご相談を!

## 〈不動産資産運用〉



### ■ 土地の有効活用 など

「相続した土地をどうしようか悩んでいる」「所有している不動産を有効に活用したい」と思ったら、リビングライフまでご相談ください。ご売却した方がいいのか、アパートを建てて賃貸経営をした方がいいのか、コインパーキングで資産運用をした方がいいのかなど、お客様にとって最適な運用方法を、企画立案から入居者募集、審査、契約、運用管理まで、それぞれのプロフェッショナルが力を結集してサポートいたします。

## 〈アフターフォロー〉



### ■ FPによる各種ご相談 など

不動産を所有した時にかかる税金や法的手続きは、誰もが頭を悩ますところではないでしょうか。大多数の方にとって不動産の購入は、一生に一度か二度しか経験しないものなので無理もありません。不動産の売買や相続する場合の法律問題は、知識のない方には難しく分かりにくいもの。リビングライフではこのような悩みを解決できるFPの資格を保有したプロフェッショナルが、丁寧にわかりやすく無料にてアドバイスさせていただきます。

## 〈お客様相談室〉



### ■ メンテナンス相談 など

リビングライフでは、不動産をご購入された後でのお困りごとやお悩み、メンテナンスのご相談などについてもお問い合わせいただける窓口を、『お客様相談室』として設けております。下記のお電話番号まで、お気軽にご相談ください。

●お客様相談室●  
0120-025-501  
【受付時間/10:00~18:30】

## 住宅をご購入いただいたあとも 様々なアフターフォローを実施しています!

### 住宅ローン借り換え相談

住宅ローンの金利優遇ができたのは、約10年程前。当時は最大で約0.3%程度の優遇でした。それ以前に住宅をご購入された方は、金利優遇ゼロで住宅ローンを組んでいるのです。現在、住宅を購入される方は最大1.7%の金利優遇を受けているのをご存知ですか? そしてあなたにも住宅ローンの借り換えで、その恩恵を受けるチャンスがあるのをご存知でしょうか? あなたに合った金利や手続きの方法を伝授いたします。

予約制 お気軽にお申し込みください

### 住宅ローン借り換え相談会開催中!

金利優遇を受けるチャンス! リビングライフにご相談ください。

●お問い合わせ  
0120-876-132(受付時間/10:00~18:30)

#### こんな方はご相談ください!

- 住宅ローンをノンバンクで借りた方
- 住宅ローンの残りの期間が10年以上ある方
- 住宅ローンの残りの金額が1,000万円以上ある方
- 現在の住宅ローンとの金利差が1%以上ある方

### 確定申告相談

住宅を購入した方、住宅ローンを組んだ方は、住宅ローン控除の適用を受けるために、初年度に必ず確定申告をする必要があります。たくさんの書類を用意したり、煩雑な手続きに何日も煩わされたり…。そんな方々のために、リビングライフでは確定申告のご記入について無料相談を行っています。お気軽にご相談ください。

### リフォーム相談

住み始めて何年も経過すると、どうしても住宅には修理をする必要のある箇所がでてきます。水廻りを直したい、もっと住み易くしたい…。そうした時には、リビングライフにご相談ください。地元密着の蓄積された情報の中から、実績ある堅実で安心なリフォーム業者をご紹介します。

### 持ち家賃貸相談

持ち家があるのに、突然の転勤で今後どうしようかと悩まれている方は、意外と多いものです。リビングライフでは、転動している間の賃貸のご相談も承っています。また、弊社が一括借り上げし、サブリース(満室保証)も行っておりますのでご相談ください。

# リビングライフの新しいリフォーム・プロジェクト始動!



## 瑕疵担保保証付きオーダーリフォームシステム リビングライフみらいえ re+リプラス

「リビングライフみらいえ re+リプラス」は  
瑕疵担保保証付き・オーダーリフォーム。  
売主様も、買主様も、安心! 便利! おトクなサービスです。

株式会社東横建設 世田谷ショールーム

### リビングライフグループと公的第三者機関による安全・安心のコラボレーション



募集・販売  
株式会社  
リビングライフ



検査・保証サービス

中古住宅みらいえ

来社される不動産の売主様や、買主様からこのような悩みがよく聞かれます。

#### ■売主様のお悩み

- 「古いから売れないよ」
- 「汚いからきつと売れない」
- 「もっと高く売りたいな」
- 「売却後のクレームが怖い」
- 「売却後に欠陥が見つかって修理費用がかかると困る」

#### ■買主様のお悩み

- 「価格は魅力だけど、中古住宅は欠陥が無いか心配で」
- 「リフォーム済みの住宅って高いから」
- 「好みにあったリフォームをしたいけど、住宅の購入後だと、リフォームのローンがなかなか組めない」

このような数々のお悩みにお応えして誕生いたしましたのが、「リビングライフみらいえ re+ リプラス」なのです。

#### 売主様のメリット

中古住宅に、リフォームをすることを前提での売却をご提案します。

- 1 公的第三者機関による事前検査(インスペクション)を実施
- 2 適合すれば瑕疵担保保証5年 保証金最大1,000万円 (リフォーム部分は1年間) ※適合の場合
- 3 検査費用はリビングライフが負担
- 4 「保証付き」「オーダーリフォームが可能」という付加価値をプラスした「良質住宅」として販売

通常の売却に比べ、付加価値をプラスした物件となり、他の物件との大きな差別化が可能になります。事前検査済み・5年保証付きで、買主決定後、買主によりオーダーリフォームを行うため、売却後もクレームになりにくく、売主によるリフォームの負担もありません。

#### 買主様のメリット

「リビングライフみらいえ re+ リプラス」対応物件は、全てリフォーム前提の「適合良質住宅」です。

- 1 公的第三者機関による事前検査(インスペクション)を実施済
- 2 瑕疵担保保証5年 保証金最大1,000万円
- 3 保証料はリビングライフが負担
- 4 リフォーム瑕疵担保保証1年が受けられる
- 5 オーダーリフォームが可能 ※適合の場合
- 6 リフォーム費用・住宅購入費用一括ローン利用可

個人が売主であるため、業者が売主となっている物件と異なり、利益追求型の物件が少ないのが特徴です。万一、住宅に欠陥が見つかった場合でも保証期間内は最大1,000万円まで保証が受けられるので、安心してご購入いただけます。

#### 【メディア掲載情報】



週刊ダイヤモンド別冊  
2012年12月22日号掲載



週刊住宅  
2012年4月16日(月)付掲載



リビングダイニングキッチン/リフォーム施工例



「リビングライフみらいえ re+」  
プロジェクトリーダー  
矢持 慎之介

コミュニケーションズ  
マネージャー  
香西 盛輔

#### ■オーダーリフォームで思いのままに

間取り変更をはじめ、システムキッチン、フローリング、建具のセレクトなど多彩なセレクトプランをご用意。ご家族構成、ライフスタイルに合ったオーダーリフォームであなたの暮らしにフィットしたお住まいづくりを実現してください。

※リフォーム費用はオーダー内容により異なります。

#### ■住宅購入資金とリフォーム工事費用の一括ローンが可能に!

買主様が中古住宅を自分の好きなオーダーでリフォームをしようと思うと、一般的に対象の中古住宅を現況のまま購入・決済し、その後リフォームを依頼しなければなりません。いったん中古住宅の購入に多額のローンを組んでしまうと、リフォーム費用のためのローンは別口となり二重の支払いとなるため、金融機関によるローンが組みにくく、リフォーム費用は現金で用意するか、場合によっては断念せざるを得なくなることもあります。またリフォーム費用のローン金利は住宅購入費用のローン金利に比べ、高金利なものが多いのも難点です。「リビングライフみらいえ re+リプラス」では、中古住宅の購入費用とリフォーム費用をリフォームローンに比べ低金利な住宅購入費用ローンに一本化し、ローンを組むことが可能です。これにより、買主様はオーダーリフォームをより活用しやすくなります。

#### ■新築同様の住み心地をリーズナブルに実現

リフォーム工事は、グループ会社の東横建設が担当します。同社は注文住宅からリフォームまで豊富な実績があり、設備機器や建材を一括で仕入れることでコストダウンを実現します。そのため、品質の高い住宅設備をリーズナブルな価格で提供することができるのです。



リビングライフ蒲田支店と東横建設世田谷ショールームにて、リフォームで使用する設備仕様を実際に見て触って確認できます。

#### ■蒲田ショールーム

大田区西蒲田8-11-11 リビングライフ蒲田ビル1F  
【受付時間/10:00~20:00】

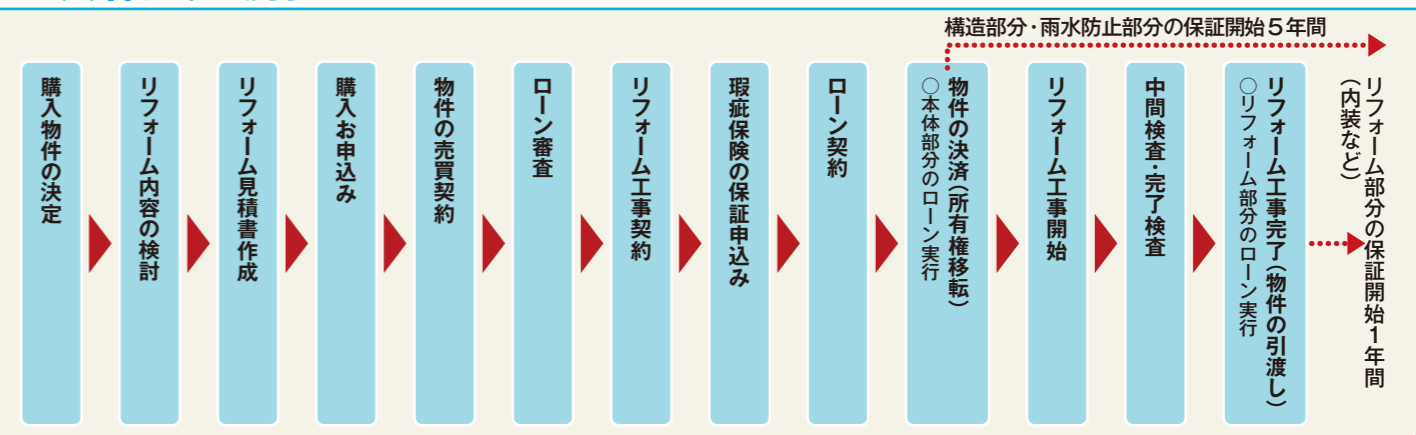
#### ■世田谷ショールーム

世田谷区等々力5-4-15 リビングライフ本社ビル1F  
【受付時間/10:00~20:00】

#### 住宅探しからオーダーリフォーム、ローン、保証、メンテナンスまでワンストップで実現する新サービス



#### ご入居までの流れ



構造部分・雨水防止部分の保証開始5年間

○本体部分のローン実行

○リフォーム部分のローン実行

リフォーム部分の保証開始1年間(内装など)

ご購入者の声 | 「Sさま」ご一家 (大田区)

ローン担当 榎原 孝佳

まさに一目惚れの分譲地に出会ってしまった!でも資金が足りない...、S様の奥様にお話をうかがいました。



私たち夫婦は、お互いに一戸建てで育ちました。「結婚したら、ある程度広さがあり、リビングが吹き抜けの一戸建てが欲しいね」と話し合っていました。そしてその吹き抜けに、シーリングファンを付けるのが夢だったんです。以前住んでいた賃貸マンションでも付けていて、冷暖房の効率が良く、とても気に入っていました。そして何よりも、私たちに合った「ちょっとした贅沢」という気分が味わえるのがシーリングファンなんです。ですから、「一戸建てを購入するなら、必ず

シーリングファンをつける」ということが大前提でした。結婚が決まり、知り合いに家のことを相談したところ、「大田区の不動産のことならこの人に聞け!」と、リビングライフの営業さんを紹介され、連絡をとってみると、まず、住宅ローンセミナーに参加してみようかと提案されました。自分たちがいくら位の物件を買うのか知っていた方が良くと思い、住宅ローンセミナーに参加することにしました。

セミナーで自分たちの借り入れできる予算がわかったので、予算内でどんな物件が購入できるのか、実際に見てみたいと思いました。「1件だけご希望に合いそうな土地がありますよ」と言われ、分譲地を見に行くことに。そして、この土地に出会ってしまったんです。まさにこの土地に一目惚れしていました。セミナーで「ローンの鉄人」榎原さんに教わった資金計画から、完全に予算オーバーであることは二人とも理解していました。自分たちだけの購入は無理と考え、母に支援をお願いすると、「東京にはこんな土地はなかなかない」と気に入ってくれ、納得してくれ、資金を援助してくれることになったんです。



S様より、これからご購入を考えている方へ

気が付けば、3カ所しか物件を見ておらず、住宅ローンセミナーに参加した3日後にはこの物件を契約していました。その際、住宅ローン担当の榎原さんには、丁寧に書類の見本まで書いて送っていただいたり、税金の相談に乗っていただいたりして、本当に助かりました。リビングライフには、不動産のプロフェッショナルが揃っているので、安心して任せられました。

ご購入者の声 | 「Hさま」ご一家 (品川区)

担当営業/蒲田支店 伊藤 佳祐

マンションを東横建設にご売却し、新築一戸建てをご購入いただいた、H様ご夫婦にお話をうかがいました。



最初は夫婦2人で住み始めたマンションでしたが、マンションを購入する日に最初の子を妊娠していることが分かって、その後すぐに2人子供が生まれ、いつの間にか5人住まい。ちょっと手狭になっていました。あとは住宅ローンの控除がちょうど終わるタイミングでしたから、買い換えても良い頃かなと思っていました。どうせ買ったら実家に近い場所が良いと思い、地域限定でずっと一戸建てを探していたんです。偶然見た現地販売会で、ここしかないってすぐ決めました。(奥様)

家探しのことは何も聞かされておらず、本当に突然でした。妻が家を買って換えようって。しかも、もう買う家も決めてあって、驚きましたよ。でも家族のことを思うと、買えるのなら買っていいかなと。

ローンは何社にも問い合わせたんですが、前のマンションのローンが残っていたので、売却先が決定しないと次のローンを借りられる状況ではなく、なかなかOKが出る銀行が見つかりませんでした。無理かなと諦めかけていたところにリビングライフさんのローン担当の方から「ローンが通りました」って電話をもらったんです。「やった、すごい!」って思わず声に出して喜びましたよ。リビングライフのローン課には本当に感心しました。その日の晩御飯の時、「いよいよ家が買い換えることになったぞ!」って家族みんなに胸を張って、報告しましたよ。(ご主人)

住んでいたマンションを、リビングライフさんのグループ会社が買い取ってくださるということで、売却先も早く決まって安心しました。(奥様)



H様より、これからご購入を考えている方へ

今回の購入した家は、発売して間も無い時期に即決したので購入できました。実は妻の友人が隣の家を購入したいと申し込んだんですが、もう他の方が購入された後で間に合わなかったんです。前のマンションの購入も、妻の父に勧められて残り1戸だったところを即決したんです。結婚も妻と知り合って3ヶ月で結婚しました。悩まずに早く決断したことが良かったんだと思います。

ご購入者の声 | 「Aさま」ご一家 (大田区)

担当営業/蒲田支店 黒田弘明

病院を開業されるために土地をご購入し、ご紹介した建設会社で建築した、A様にお話をうかがいました。



夫婦でドクターをしています。娘2人も現在医学部に通っています。将来的には家族みんなと一緒に病院を運営したいと考えていて、開業するために土地を探していました。最初はテナントで探していたのですが、「テナントは高いのでどうしようか」と迷っていたところ、長女から「必ず病院を継ぐから、物件を購入して欲しい」との強い要望があって、購入に踏み切りました。来院されるお子さんが危なくないように、車の通り

が少なく大通りに面していない物件が妻の要望で、リビングライフさんに紹介された物件は、まさに理想的な立地でした。ただ居住用ではないこと、かつ開業するので元々働いていた病院を二人とも退職するため、なかなかローンが通らなかったんですが、妻が事業計画を作成し、銀行を口説き落としてくれました。

建物に関しては、リビングライフさんが3社のプレゼンを用意してくれ提案力と担当の人柄で決めました。建築をする際、隣地とのトラブルがありました。営業担当の黒田さんが間に入ってくださり、真摯な対応で納得してもらえられました。

私は「医学に専念する空間をくれ」と無理を言っただけですが、妻は良く理解者としてサポートしてくれています。私と妻、娘たちの熱意を汲んでもらい、黒田さんには大変感謝しています。今では、リビングライフさんの予防接種も当院で受けていただいています。また、その後のお付き合いも継続し、黒田さんの奥様は当院で働くことに。ここまで親密になれる不動産屋さんは、他にはないと思います。



A様より、これからご購入を考えている方へ

病院の建設という、住宅がメインのリビングライフさんにとっては珍しい難題に取り組んでいただきました。私も医師という職業柄、人との関わりを大切にしています。行きつく先は、やはり人とのつながり、人柄なんだと今回の件でさらに強く思いました。病院完成後の今でも続く人間関係。そしてこれからも...。こんな不動産会社って、他にもあるんでしょうか? 他にはないと思います。

ご購入者の声 | 「Yさま」ご一家 (鶴見区)

担当営業/川崎支店 佐藤 圭介

希望の住宅ローンを組めない!諦めきれないY様のとった行動とは? Y様にお話をうかがいました。



憧れていたマンションのチラシがポストに。さっそく不動産会社に向かいましたが、資金計算より組みたい住宅ローンは難しいとの回答。納得のいかない私たちはインターネットで住宅ローンに関する情報を集め、リビングライフの住宅ローンセミナーを見つけました。すぐに予約し、セミナーに参加しました。講師は住宅ローンの鉄人と称する榎原さんです。分かりやすい説明に、やっと自分たちが組める住宅ローンは限られていることを納得しました。でも、どうしても住みたい

マンションです。わらをもつかむ思いで、セミナー後の個別相談をお願いしました。そこで自分たちの現在の状況を詳しく説明したところ、なんと、組みたい住宅ローンを組めることが判明したんです。感激のあまり、帰りには榎原さんを先生と呼んでいたほどです(笑)。

そこからは時間との戦いです。マンションが売れてしまう前に、榎原さんをはじめ営業スタッフの佐藤さんが迅速に動いてくれました。すぐに書類を集め銀行に提出したところ、本当に審査に通ったのです!

今振り返ると、自分たちがまさかこんな山の手の高級住宅地に住めるとは全く思っていなかったのですが、とても満足しています。

●住宅ローンの鉄人・榎原からのメッセージ

「Y様は勤務先、収入ともに申し分なかったのですが、1点だけ銀行の審査に引っかかる要素がありました。しかし銀行の選択、準備する書類の種類、さらに当社の積み上げてきた実績から必ず審査が通る自信がありました。諦めずにご相談いただいたことにより、道が開けた好例ですね。」



Y様より、これからご購入を考えている方へ

15年も経ってから、偶然にもこのあこがれのマンションのチラシがポストに投函されていた「縁」。そして、住宅ローンがなかなか通らなかつたからこそ生まれたリビングライフさんの「縁」。住宅ローンセミナーに参加し、個別相談にのってもらった「縁」によって、あこがれのマンションを手に入れることができました。みなさまにも、良い「縁」が結ばれることを願います。

ご購入者の声 | 「Hさま」ご一家 (幸区)

担当営業/川崎支店 平岩 忠

何度も住宅の購入を諦めかけたH様ご夫婦が決断した理由は営業マンにあった? H様にお話をうかがいました。



息子と私たち夫婦の3人家族で、団地に仲良く暮らしていました。賃料がすごく安く、住み心地も良かったのですが、ゆくゆくは息子に家を残してあげたいと漠然と考えていました。過去に何度か不動産会社に出向き、いくつか住宅を見せてもらいましたが、ローンについて尋ねると全部組めないとのことでした。「やっぱり駄目か」と住宅購入をあきらめていたところ、たまたまリビングライフを見つけ、希望エリアの建築前物件を営業の平岩さんに紹介してもらい、気に入って

しまいました。さらにローンも通ってしまっぴっくり。

ただ、それからが大変なことばかり。更地なので、これからどんな家ができるのかイメージできず、購入をやめようかと何度も思いました。それを思いとどまらせてくれたのが営業担当の平岩さんでした。いくつかの物件を見せてもらい説明を受けるなかで不安は解消していきました。「あなたたちにはこの物件がいい、このエリアでこんな物件はなかなか出てきませんよ!」と、熱く情熱をもって強く勧めていただいたこともあって、購入を決断することができたのです。

建築前の早い段階での購入だったため、お風呂の壁の色やリビングの窓の位置など、私たちのこだわりをほとんど全て聞いていただいたことも満足しました。自分が頭の中でイメージしていたものより、実際に出来上がった本物の家は数倍も良く感動しました。あのとき平岩さんの話を聞いて本当に良かった。家の完成・引越後、友人や両親を呼びましたが、みんなにうらやましいと言われ、購入して本当に良かったと感謝しています。



H様より、これからご購入を考えている方へ

住宅の購入には、越えなくてはいけない壁がいくつもあります。大抵の人は素人なので、嫌気がさして購入をあきらめてしまう方も多いのでは? 私が出会ったリビングライフという会社、平岩さんという営業担当は、プロフェッショナルな知識と、とても熱い情熱で私たちの背中を支えてくれました。人と人との信頼関係。最近では聞かない話ですがここにはありました。

ご購入者の声 | 「Oさま」ご一家 (川崎市)

担当営業/蒲田支店 有馬 章司

過去に患った心筋梗塞が原因で民間住宅ローンを組めない? O様にお話をうかがいました。



男手一つで3人の男の子を育て上げてきました。今度息子が結婚することになりまして、息子たちに、嫁さんと孫を連れて帰って来られる実家を作ってあげたいと思ったんです。私はハーレーを所有しているので、駐車場付きのマンションを探していました。

私は消防関係に勤めているので、立地にはこだわりがありました。地震に強く、火災に強い、またバイクに乗るのに騒音にあまり敏感でない場所、という難題をクリアするには、マンションしかないかなと思って

ました。しかし、担当営業の有馬さんが探し出して紹介していただいたのは、広々とした一戸建てでした。

問題はローンでした。5年前に心筋梗塞を患った影響で、団体信用生命保険ではフラットしか組めず金利に問題が残りました。「どうしても銀行ローンで組みたい...」そこでローン課に相談すると、あらゆる方法を考えていただき、銀行の承認がおりたのです。さらに優遇までとっていただき、本当に驚きました。

マンションと比べてゆったりとした住み心地で駐車場もついているので、孫ができた駐車場にプールを出して遊ばせてあげよう、今から楽しみです。

近所への騒音対策で、バイクは大通りまで引いて出てから乗っていますが、まったく苦になりません。



O様より、これからご購入を考えている方へ

私の場合は心筋梗塞でしたが、病気が原因で住宅ローンを組めない方はたくさんいるはず。そんな時に誰に相談するかで、結果が大きく変わってしまうのかもしれない。私はリビングライフの営業さんやローン課の方々と出会えることができたので、比較的すんなりと成功することができました。とにかくまずは確かなところから相談、これをお勧めします。