

※ヘッダー（ロゴ・社名・電話番号・営業時間・定休日・メールアイコン）

※グローバルメニュー

当社について

■メッセージ

当社は首都圏約400店舗が加盟するアパマンストア加盟店です。
積水ハウスのシャームゾンをはじめ、上質な賃貸住宅を数多くお客さまのご案内して参りました。

平成12年に会社設立依頼、当社は「常に顧客の視点にたったサービス提供」を
モットーにしております。

これは、例えば「業界用語は極力使わない」「情報公開は徹底的に行う」と聞くと、
一見すると当たり前のことのように思えますが、業界全体としてはできていないことが多いように思います。

当社が「不動産会社っぽくない店内」を目指しているのも、顧客視点に立って考えているからです。

ゆったりとくつろげる空間で、部屋探しや契約をする方がお客さまも喜ばれるかと思えます。

今後も顧客視点に立って考え、お客さまにより良いサービスを提供して参ります。

株式会社ディーブ不動産
代表取締役 新橋太郎

■会社概要

社名：株式会社ディーブ不動産
代表：新橋太郎
設立：平成15年1月
資本金：1,000万円
所在地：東京都港区新橋1-1-1
免許番号：東京都（1）00000
加盟団体：公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会
事業内容：不動産賃貸仲介、賃貸管理、不動産売買仲介、不動産売買
取引銀行：三井住友銀行 新橋支店
関連会社：株式会社ディープリフォームサービス

■当社案内図

●新橋店案内図

※Googleマップを表示。

●田町店案内図

※Googleマップを表示。

※フッター

*ヘッダー

*グローバルメニュー

*パンくずメニュー (ある場合)

貸したい方

賃貸物件を所有されている方、これから賃貸経営をはじめたいと考えている方向けのページです。

■当社の特徴

①地域に密着しているのでノウハウが豊富

当社は東京都港区・品川区を中心に、JR京浜東北線、JR山手線、JR総武線で賃貸管理業を行っております。

周辺賃料相場やお客さまの属性等のデータベースを蓄積しておりますので、お持ちの物件がすぐに決まる物件かどうかの判断や、どのように賃料設定やリフォームすればすぐ決まるか等にお応えできます。

②集客力に自信アリ！

当社はおもりにクルート社の不動産ポータルサイトSUUMO(<http://suumo.jp/>)への掲載を行っており、この地域での物件掲載数はNo.1です。

また、JR京浜山手線「新橋」駅から徒歩5分の位置にありますので、お買い物帰りや帰宅途中などに立ち寄られるお客様も多いです。

③広告は写真が命！物件の撮影の仕方を工夫します

インターネットからの集客のポイントは、写真の枚数と質です。

物件の外と中の写真はもとより、近所のスーパーや公園等も撮影し、周辺環境がイメージできるよう工夫しています。

■当社の賃貸管理サービス

大家さんの事情に合わせて選べるサービスをご用意しました。

▶集金代行サービス

当社がお客さまの集客から下見のご案内、契約代行、入居後のフォロー、賃料の集金、更新契約代行、退去時の受付まで一貫して行うサービスです。

オーナー様は、たとえ遠方に住んでいて物件を見ることができなくても、当社が一切のサービスを行いますので安心です。

【サービスの含まれる業務内容】

・集客代行 ・物件下見代行 ・契約代行 ・集金代行
・入居後のクレーム受付代行 ・トラブル発生時の一次対応 ・更新契約代行
・敷金預かり・精算 ・退去時の立ち会い代行 ・敷金の精算代行 ・現状回復手配代行

▶集客代行サービス

当社が集客のみを行うサービスです。

オーナー様ご自身で賃貸管理業務が出来る場合に最適なサービスです。

【サービスの含まれる業務内容】

・集客代行 ・物件下見代行

*フッター

※ヘッダー

※グローバルメニュー

※パンくずメニュー

※3階層メニュー
(3階層がある場合)

売却までの流れ

こちらでは、売却のご相談から契約締結までの流れをご紹介します。

①まずはご相談下さい。

「ざっくりいくくらいで売れる?」「まずは相談にのって欲しい」
どんなことでも結構です。まずは当社へご相談を。
ご連絡頂いた後、机上査定の場合は当日中に売却可能額をご提示。
訪問しての現地査定をご希望の場合は、お邪魔する日時を決定します。

※お問合せ欄（電話、営業時間、定休日、メールアイコン）

②無料！机上査定

「まずはざっくりとした価格が知りたい」「家に来て欲しく無い」といった場合、
机上査定をご利用下さい。
売却対象不動産の住所や築年数、広さ等を教えて頂ければ
売却可能額をご提出します。

当社は新橋周辺の取引実績が豊富ですが、正確な売却可能額は
現地調査の上提示させていただきます。

※イメージ写真

③無料！現地査定

売却対象不動産を見させていただき、より詳しい売却可能額をご提示します。
その他、法務局や区役所にも行って調査します。
報告書には増価（減価）要因、近隣事例も合わせて掲載します。
地域密着であることと、不動産業界経験が長い写真

※イメージ写真

④媒介契約締結

いよいよ契約の締結です。
「専属専任」、「専任」、「一般」の3種類の媒介契約があります。
(詳細は担当者にご確認ください。)

※イメージ写真

⑤販売活動開始

媒介契約後、インターネット等を使って物件の販売活動を行います。
販売活動の状況報告を、2週間に1回行いますのでご安心下さい。
また、その際にお客様からのお問合せが極端に少ない場合、
売却価格の交渉をさせて頂く場合がございますので、あらかじめご了承下さい。

※イメージ写真

⑥万が一売れなかった場合の買取保証も

万一期限まで売却できない場合に備えて、買取保証をおつけすることができます。
※買取保証を付けられない場合もございますので、ご了承下さい。

※フッター