

9. 経歴・理念

私たち、株式会社リビングインは、2013年に設立し、現在、港区白金に事務所を構える不動産会社です。不動産会社にありがちな売上ノルマを廃止し、お客様との長期的な信頼関係構築を重視し、「専門性を高め、不動産を通じ明るい毎日を過ごしてもらう」ことを目標に活動しています。

代表あいさつ（相楽 喜一郎）

「誠実に、コツコツと。不動産で安心を届けたい」祖父の代から不動産賃貸業を行い、三代にわたり、60年以上、東京で住まいの安心を届けてきました。

私たちは、2013年の設立以来、「売るための営業」ではなく、「悩みを解決し、相談できるパートナー」として、1,600件以上のご相談に誠実に向き合ってきました。不動産のお悩みを納得に変える事が、私たちの役割です。



東京出身、1978年生まれ、東京工業大学卒業後、証券・総合不動産会社を経て、不動産賃貸管理業に従事。

保有資格：不動産鑑定士補、宅地建物取引士、管理業務主任者他

共同代表プロフィール（馬場 紘司）

東京都出身、1977年生まれ。早稲田大学卒業後、商社を経て2013年から不動産業に従事。西東京エリアでの投資・リノベ経験が豊富で、収支に合った実践的な提案が強みです。お客様目線を大切に、建物調査や保険申請、改修工事まで幅広く対応。

保有資格：宅地建物取引士 / ファイナンシャルプランナー2級・防犯設備士・住宅ローンアドバイザー

10. アクセス



〒108-0072

東京都港区白金6丁目21-4 モデルナ3階

- 東京メトロ日比谷線『広尾』駅 徒歩10分
- 東京メトロ南北線『白金台』駅 徒歩13分
- JR山手線『恵比寿』駅 徒歩16分

免許

宅地建物…宅地建物取引業 東京都知事(3)第96307号

賃貸住宅…賃貸住宅管理業 国土交通大臣(2)第2733号

不動産投資…不動産投資顧問業 国土交通大臣一般第1309号

11. 営業時間・お問い合わせ

年中無休・毎日10時から20時までやっています。
東京の不動産管理や取引に関する無料相談を行っています。
メール(DM)またはお電話にてご連絡ください。



メール：info@livingin.co.jp

電話：03-6555-3053

FAX：03-6831-6208

代表のXアカウント
(DM受付)
https://x.com/living_2013



コーポレートサイト
はこちらから
<http://livingin.co.jp/>



グーグルの
クチコミ



事例を基に、賢く解決

東京の不動産管理や取引に関する無料相談を行っています。



LIVINGIN, Ltd.
SECURITY FIRST 2013

株式会社リビングイン Livingin, Ltd.

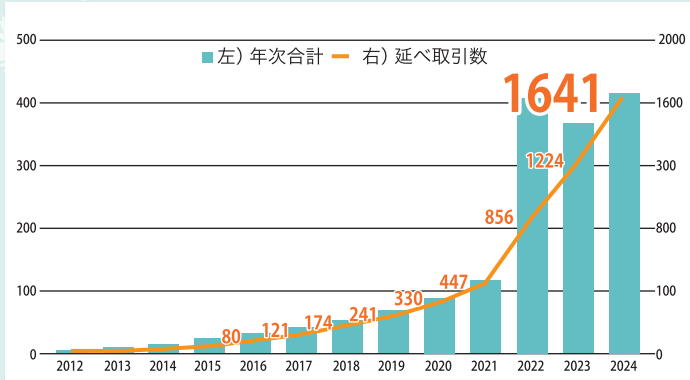
1. 家賃収入を上げ、資産価値の向上を目的とした管理

私たちの管理は、オーナー様の収益を最大化する「攻めの資産運用」です。効果的なリノベーションや粘り強いテナント交渉により、空室対策と家賃増額を両立。実際に、年間800万円を超える賃料アップを実現した実績もございます。

開始年	地域	構造	タイプ・世帯数	収入増加分 (円/年)	コメント
2018	渋谷区	RC造	家族向け21世帯	7,800,000	事業法人へ、売却済み
2019	板橋区	RC造	家族向け13世帯	3,750,000	高齢者の自主管理（施設入所）
2015	豊島区	木造	家族向け4世帯	1,750,000	自営業者の自主管理（借金返済）
2016	板橋区	RC造	単身者向け7世帯	1,500,000	自営業者の自主管理（借金返済）
2015	渋谷区	S造	家族向け7世帯	950,000	自営業者の自主管理（借金返済）
2020	杉並区	RC造	単身者向け10世帯	900,000	不動産業者の管理（リノベ転売）
2022	港区	RC造	家族向け8世帯	590,000	事業法人へ、売却済み
2021	中野区	RC造	単身者向け10世帯	400,000	地場業者による管理
2019	台東区	RC造	家族向け9世帯	330,000	事業法人へ、売却済み
2020	大田区	RC造	家族向け5世帯	320,000	自営業者の自主管理（借金返済）
2021	新宿区	S造	単身者向け9世帯	200,000	大手フランチャイズによる管理
2019	江戸川区	RC造	単身者向け16世帯	250,000	事業法人へ、売却済み

2. 不動産の悩みを解消する相談件数の推移

相続、空室、売却など、不動産のお悩みは様々です。私たちは2021年以降、毎年400件ものご相談をお受けし、最適な解決策の提案から実行まで伴走してまいりました。豊富な実績に裏打ちされた的確なアドバイスでオーナー様の不安を解消します。



3. 不動産オーナー様のよくある悩み

売主管理で、全く管理がされていない

担当の返信が遅く、進まない

担当とそりが合わない

費用のみ上がって収入の改善がない

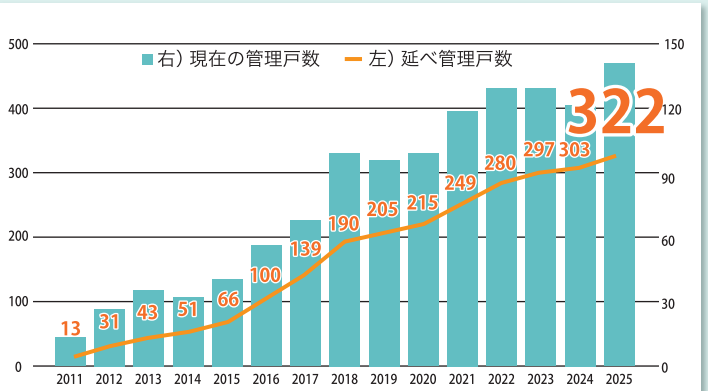
管理費が圧倒的に高い

多くの方が経験している通り、大手の管理費や手数料は高く、オーナーの利益が削られることが多いです。地場の不動産会社も業界習慣から費用が高止まりしているケースが多く、修繕費を含め、不透明な場合があるので要注意です。

項目	私たち（賃貸管理ゼロプラン）	大手不動産会社	地場老舗の不動産屋
管理費	0% 余計なコストなし	× 5%～8% 費用が高く、負担が大きい	× 5%～10% 地元の習慣で高止まり
新規募集手数料	○ 家賃の0.5ヶ月分 相場の半額	× 家賃の1ヶ月分 一般的に高め	× 家賃の1ヶ月分 地場の基準に依存
更新手数料	○ 家賃の0.3ヶ月分 最も低コスト	× 新家賃の0.5～1ヶ月分 一般的に高め	× 新家賃の0.5～1ヶ月分 標準的な水準
修繕費	○ 相見積もりOK オーナーが業者を自由に選べる	× 指定業者のみ 割高になりやすい	△ 地元の工務店に依存 費用が高くなりやすい
現地駆け付け費用	○ 5000円/回（税別）	△ 5%/回（税別）	× 10,000円～20,000円（税別）

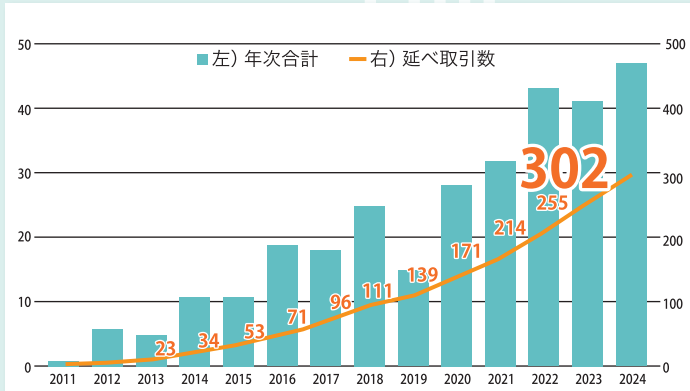
4. 賃貸管理戸数の推移

現在、東京23区を中心に130戸超の物件を管理。当社の価値向上策が評価され、直近半年で30世帯超の管理を受託しました。管理物件は賃料を最大化した上で売却し、利益を確定させる出口戦略までサポート。オーナー様の資産形成を着実に支えるパートナーとして、信頼をいただいています。



5. 不動産取引件数の推移

過去10年間で300件近い取引を行い、特に直近3年間は毎年40件以上の取引を継続しています。この豊富な実績こそが、市況を的確に読み、有利な条件で交渉を進める力の源泉です。売買から仲介まで、データと経験に基づいた的確な判断で、お客様に安心と満足の取引をお約束します。



6. 悩みに対する私たちのご提案

管理費無料の賃貸管理

差別化リノベで賃料アップ

植栽や日常清掃でイメージアップ

電話に加えメールやLINEで連絡

リノベイメージ写真

7. サービスのご紹介案

それぞれの強みは？実績？

事例

・賃貸管理・
賃貸募集・更新、空室・運用提案、日常巡回

事例や相場を基に最適な提案をリーズナブルな値段で

・リフォーム・
原状回復工事、リノベーション

管理物件のデータを基に、改修内容をご提案

・売買仲介・
売却、購入物件のご提案

時間を掛け、高く売る・安く買うを実現してきました。

8. 実績紹介・お客様の声

板橋区の区分マンション売却（2024年）

1年間他社でお願いしていた時はまったく相手にされず、相楽さんに相談しました。高く売るために時間がかかると言われましたが、5カ月で終わり、本当に助かりました。

台東区の更地売却（2023年）

立地が悪く、メガバンクが放置していた土地、相楽さんが資料を作ってくれ、キッチンと営業してくれた。3カ月以上掛かったけど、信用できる方です。

北区のアパート管理（2024年）

売主がそのまま管理していたが、一人でやっている会社で雑草など放置されていた。次第に連絡も取れなくなり、困っていた。相楽さんたちは保険の提案など連絡があり、本当に助かっています。