

会社名 ■ 株式会社インプルーブ(英文名: IMPROVE,INC.)

所在地 ■ 〒106-0047
東京都港区南麻布2-7-25 日高ビル5F
Tel.03-6722-0576 Fax.03-6722-0588

フリーダイヤル ■ 0120-716-567

設立 ■ 2005年3月22日

資本金 ■ 1,000万円

代表者 ■ 代表取締役 加藤 義学

免許登録 ■ 宅地建物取引業 東京都知事(3) 92827号

所属団体 ■ 社団法人 宅地建物取引業協会
社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
社団法人 東日本不動産流通機構

事業内容 ■ 不動産の売買、仲介、及び賃貸管理
不動産の保有及び運用
不動産の有効利用に関するコンサルティング業務
不動産の管理運営(プロパティマネジメント)
建築物の空間、室内外の企画設計施工及びデザイン
相続対策コンサルティング
借地権コンサルティング
セール&リースバック不動産の企画運用

取引金融機関 ■ みずほ銀行 麻布支店
三井住友銀行 三田通支店
西武信用金庫 虎ノ門支店
さわやか信用金庫 本店営業部
川崎信用金庫 本店

株式会社インプルーブオフィシャルサイト

<https://improve-group.co.jp/>



賢者の不動産売却

<https://fudousan-pro.com/>



IMPROVE
CONSULTING&SOLUTION

株式会社インプルーブ
会社案内

私たちのミッションは、 「不動産 × 土業 × ITテクノロジーで安心と感動を。」です

2005年3月に設立したインプルーブは「何の為に会社を設立して、何の為に存在するのか」を胸に、様々な課題を抱える不動産に携わってまいりました。これら課題の解決には弁護士や税理士、司法書士などの専門土業のみしか取り扱うことができない業務も多くあります。

そこで我々が最初に取り掛かったのが各土業とのパートナーネットワークを構築する事でした。これによりあらゆる課題に対してもインプルーブが総合窓口となり、ワンストップソリューション体制を整えて、解決までの全体地図を示すことができることで、お客様が安心して便利にご利用いただけることが、我々にとってこの上ない喜びです。

インターネットは今、生活になくてはならないものとなりました。知りたい情報は検索すれば膨大な情報を得ることができます。我々のミッションは「不動産 × 土業 × ITテクノロジーで安心と感動を。」です。ITを活用することで多様なデータを集約し、より多くのお客様に感動をお届けしたいと考えております。

大事に思う事。それは「人と人」ということ

不動産を通じて、強く感じることはITテクノロジーが進化した現在でも大事なことは、人と人としての繋がりと考えています。気になることや知りたいことがあったとき、気軽に相談していただき迅速にお応えする環境を創っていきます。

不動産を通じて一人でも多くの方が、それぞれの思い描く将来環境を手に入れることで、安心と感動が溢れる社会への実現に向けて挑戦し続ける企業を目指してまいります。

代表取締役
加藤 義学

インプルーブを選んでいただく。
それは一生涯頼れる不動産のコンサルタントをお持ちになる事です。
WE ARE ESTATE PLANNER

我々は エステートプランナーです

インプルーブを選んでいただく。
それは一生涯頼れる不動産のコンサルタントをお持ちになることです。

我々はただ「売る・買う」や「貸す・借りる」等のご依頼を無事に完了するという事が「ゴール」ではなく、「スタート」の第一歩だと考えております。

エステートプランナーとは ESTATE PLANNER?

ライフステージのターニングポイントで、不動産との接し方が大きく変わってきます。

エステートプランナーとは、土地・建物の売買や賃貸の代理・媒介等の不動産業務全般を中心に、保険に関する助言や金融・財務に関する情報の提供を通じてお客様が描く「豊かで安心できる人生設計」に向けてサポートする、一生涯のパートナーの事です。

10年、20年、30年先のライフスタイルの変化までを見据えた
不動産設計と共に寄り添いサポート
豊かで安心できる人生設計

エステートプランナーの使命

エステートプランナーは、お客様のライフプランをお伺いして、10年、20年、30年先のライフスタイルの変化までを見据えた不動産設計と共に寄り添いサポート致します。

我々が求められていることは、お客様のライフステージに合わせて適切なアドバイスやサポートにより、不動産で経済的
なリスクを取り除き「豊かで安心できる人生設計」を実現するため、寄り添い続けることだと考えております。

エステートプランナーは、インプルーブにとって会社を支える大切な財産であると共に、不動産を通じてお客様へ「豊かで
安心できる人生設計」を使命とし、お客様が描くライフプランを共有して不動産のプロフェッショナルとして自己研鑽に励み、常にサービスの質を追求しております。

インプルーブの優位性 SUPERIORITY OF IMPROVE

「行動力」

当社の強みは行動力です。
我々が今までの経験で培ってきた豊富なデータと成功モデルを武器に、「何のために存在し、何をすべきか」を考え、常に新しいことに挑戦していく「行動力」こそが当社の強みです。

専門士業パートナーネットワーク

インプルーブでは、ワンストップソリューションを提供するために弁護士・税理士・司法書士・不動産鑑定士・一級建築士・行政書士等の専門士業とパートナーネットワークを全国的に構築しております。
これにより不動産のあらゆる問題に対して対応できる環境を整えています。



不動産売却の新たなカタチ「JSP」

インプルーブでは、主に広大地の売却において関係法規を駆使し、スケールメリットを改善し、かつ節税手法にもなるオーナー主導型ソリューション共同事業「JSP」を展開しております。

これにより広大地を高値・早期で売却できる市場環境を創ってまいります。



不動産テック ITテクノロジーで感動を

ITテクノロジーにより不動産マッチングにイノベーションを起こし、膨大な不動産取引ビッグデータを用いてAIが将来の賃料変化や空室率を解析。

ディープラーニング技術によって将来のキャッシュフローとキャップレートを高精度で算出します。



DIVISION
1

SELL
CONSULTING

売却コンサルティング 販売戦略×企画立案力×ネットワーク

インプルーブでは、通常の売却仲介業務では行き届かない問題にコンサルティングを用いることで、売主様の利益最大化に貢献できると考えます。それには「販売戦略 ×企画立案力 ×ネットワーク」が必要となり、いずれか一つが不足しても成り立ちません。そこで我々が提供する不動産売却コンサルティングをご紹介します。



販売戦略

不動産には事業用不動産、居住用不動産というカテゴリー、権利関係や違法性または、瑕疵問題やエリア性といった不動産各々が持つ特徴、合わせて、ご売却の理由や売却活動に許される期間、そして一番大事な売主様が希望されるソリューションという様々な特徴があり、それらに基づいた販売戦略の構築が、売主様の利益最大化に重要なファクターとなります。

我々は様々な特徴の不動産売却に携わることで、幅広い成功モデルを蓄積し、ソリューションに必要な専門士業とオーダーメイド型のチームを組成して販売戦略を構築しております。

企画立案力

エリア特性を分析して、ターゲット層のニーズを把握し対象不動産が不足している要素を補う企画と成約までの全体地図を立案を行います。

広大地であれば関係法規を駆使し、スケールメリットを改善し、かつ節税手法にもなるオーナー主導型ソリューション共同事業「JSP」（※弊社独自の売却ソリューションスキーム）や、不動産を活用した資金確保の手法としたリースバック、権利関係や瑕疵問題等にも最適な立案を提供しております。



ネットワーク

販売戦略を構築するうえでは専門士業とのネットワークが必要となり、企画立案を描くためには建築や登記・測量、リノベーションを施すためには建設会社などとのネットワークが必要です。

これらにより付加価値を生み出したあと、一番重要となるのは出口戦略です。

景気動向や時期、不動産のカテゴリーによって、最適な購入者は日々変化しています。我々は規定概念にとらわれることなく常に需要層にアンテナを張り、購入ネットワークを拡大しております。

DIVISION 2

INVESTMENT
ADVISORY

不動産投資アドバイザー 情報力×事業計画×運営管理

資産形成していくうえで価格の変動が緩やかな不動産投資は、比較的低い預貯金や個人国債と、大きなリターンが見込めるFXや株式投資の中間に位置するミドルリスク・ミドルリターンと言われており、堅実な資金形成が見込める投資対象です。

インブルーブでは、継続的に助言および事業等の支援をおこなうアドバイザー業務で、投資家様の利益最大化に貢献できると考えます。それには「情報力 × 事業計画 × 運営管理」が必要となり、いずれかが一つが不足しても成り立ちません。そこで我々が提供する不動産投資アドバイザーをご紹介致します。

1. 情報力

物件の中には、一般市場に流通せず水面下で取引されている物件も存在します。我々が持つ情報ネットワークにて市場に流通することのない全国の有益な情報をご提供しております。

2. 不動産投資 AI診断

膨大な不動産取引ビッグデータを蓄積したAIが、50年先までの賃料変動や空室リスクを分析し、収益性を予測することで、将来リスクに予測した事業計画を提供しております。

3. 企画提案力

不動産を取得後にかかる維持コストのひとつとして、修繕費が挙げられます。修繕した際の想定賃料上昇率から費用対効果を算出して、維持コストや将来を見越した出口戦略までの全体地図を提供しています。

4. 専門家とのチーム組成

金融機関による融資、有効活用するための設計、低コストによる建築、税金対策など、堅実な不動産投資に必要な多くの専門家とワンチームで様々な角度から安定運営の分析をおこない、不動産投資をより堅実なものとしします。

5. 運営管理

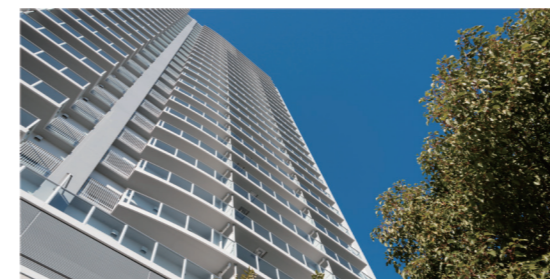
付加価値ある空間創造による賃料上昇と、リーシング業務から入居者の家賃滞納の対処、24時間365日トラブル対応など、満足度の高いカスタマーサポート対応で、安定した賃料収入を維持するための堅実運営をサポートします。

DIVISION 3

PROPERTY
MANAGEMENT

賃貸管理マネジメント 三大リスクマネジメント

インブルーブでは、賃貸経営の三大リスクに対するリスクマネジメントを用いて、安定した賃料収入をお届けすることがオーナー様に貢献できると考えます。そこで我々が提供する賃貸経営マネジメントをご紹介致します。



空室リスクマネジメント

空室対策に重要と考える5大要素を分析したリーシング業務で、入居募集開始から3か月以内の成約率実績は95%以上です。

At home、SUUMO、Yahoo不動産等の賃貸ポータルサイトへの掲載、賃貸仲介会社を活用してスピーディな成約を目指します。

家賃滞納マネジメント

家賃滞納があった場合は、提携している保証会社からオーナー様へ入居者に代わり賃料が保証されます。

サブリースプランでは、空室にかかわらず毎月確定した収入を確保でき、空室リスクの影響からオーナー様をお守りします。



明け渡しリスクマネジメント

賃料未払いが続いた際、滞納者への督促から退去勧告までの明け渡し業務が必要です。

必要に応じて、弁護士等の連携を取り、訴訟・支払命令や退去勧告、強制執行等の法的措置を講じて明け渡しリスクからオーナー様をお守りします。

アドバイザープラン

入居募集や更新業務、退去立ち合いや清算といった入退去に関する手続きやお任せいただけます。日常の管理業務はアドバイスを受けながら自分でやりたいというオーナー様に適したプランです。

ベーシックプラン

入居募集から賃料集金、トラブル時の24時間365日対応など、オーナー様に代わって煩雑な業務をお任せいただけます。入居後の契約更新業務や退室業務から賃料滞納対応も全てお任せいただける安心プランです。

サブリースプラン

オーナー様の不動産をインブルーブが借受け入居者に転貸します。入居状況に影響されることなく、毎月定額の賃料を当社が保証致しますので、空室のリスクを心配せず、安定収入を確保できます。