

【Brillia Tower Takasaki ALPHA RESIDENCIA 限定】

不用品処分無料 弊社ですべて処分いたします！

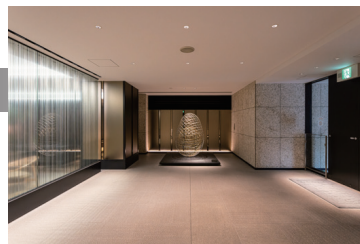
サービス概要

不用品処分費用を弊社にて負担いたします。

※家電リサイクル料金が発生する商品の処分についても、取扱います。
※媒介契約期間中の契約解除または媒介契約の更新がなくなった際は、
違約金としてすでに実施されたサービスに支払われた、弊社負担金の実費をお支払いいただきます。

サービス提供会社 ご利用条件

弊社指定業者での作業の場合のみサービスの対象とし、お客様がご指定またはご手配された業者での作業は対象となりません。予めご了承ください。
弊社と専任媒介契約または専属専任媒介契約を新規で締結いただいた売主様が対象となります。



Sales performance

— 弊社にて“好条件でのご売却”を叶えました —



2023年5月、弊社でお預かりした中層階・専有面積90.35㎡のお住まいを
売価7,680万円[新築時価格の約1.5倍の金額]でのご売却を実現いたしました。

WEBにて訪問査定依頼をいただき、仲介会社として弊社をお選びいただきました。
室内コンディションを高める「ハウスクリーニング」、
物件の魅力を惹き出す「プロカメラマン撮影写真」、
「メジャー不動産情報サイト4社への掲載」など、
弊社が最も得意とするプロセッション活動で、
販売開始から購入申込まで約3週間の早期売却を叶えています。

Sales policy

— オーナー様目線での販売方針 —

弊社では、より確度の高いお客様をご紹介しますため、
WEBアンケートにてお客様の情報・ご希望を事前にヒアリングします。
お部屋を見たい方をご案内するのではなく、
具体的に購入検討していただけるお客様をご案内できるよう努めています。

内見希望のお客様のなかには、「興味本位でただ見てみたい」というお客様や
購入資金のご用意が難しいお客様もいらっしゃいます。
特に居住中物件の場合、事前にお客様へのヒアリングを行い、
資金的に購入を検討できないお客様や条件の乖離があるお客様はお断りするケースもあります。
チャンスのあるお客様は一度ご覧いただき、購入に繋がるようアプローチを行なっております。



弊社では、最低2社以上の訪問査定・面談をおすすめしております。
市内の不動産会社様との面談に加えもう1社、
マンション売買専門の弊社の話も聞いてみませんか？
ブリリアタワー高崎を高く売するために役立つ情報を提供いたします。

訪問査定は無料です。
概ね1時間～1時間半お時間を頂戴できましたら幸いです。
ご連絡を心よりお待ちしております。



※弊社と専任媒介契約または専属専任媒介契約を締結いただいたお客様が対象となります。 ※各種サービスには一部適用条件等がございます。 [掲載の情報は2023年10月現在の情報です]

Brillia Tower TAKASAKI ALPHA RESIDENCIA

真心を尽くす売却。



常にお客様視点で考え、
「お客様に喜んでいただけるよう付加価値の高い仕事をしたい」という
純粋な想いで売却活動に臨んでいます。

代表取締役 阿部 尚史

CONTACT

SHINKOU
ZENSAI
Great idea & Challenging Spirit for Real Estate

弊社はブリリアタワー高崎を仲介させていただき、好条件でのお取引に携わらせていただいております。
当マンション限定でお探しのお客様をはじめ、多くの購入検討者様のストックがあることが強みです。
また、当マンションの設備や構造、周辺エリアの魅力をしっかりアピールできることも強みとしております。
オーナー様のご期待に応えられるようしっかりと売却活動してまいりますので、ぜひお声掛けください。

株式会社深考全卓 東京オフィス
〒141-0031 東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル4階 44号室
TEL:03-3490-4503

不動産公正取引協議会加盟
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会会員
公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会会員
宅地建物取引業 国土交通大臣(3)第8347号

0120-450-394 受付時間/9:00～20:00
定休日/無休(年末年始除く)

WEBからの
価格査定お申込みフォームも
ぜひご利用ください



所要時間約3分
フォームに入力いただき、ご送信ください

空室でも、居住中でも。 プロのカメラマンがお部屋を美しく撮影。 心を打つ宣材写真が、売却を圧倒的に有利 にします。

不動産情報サイトの宣材写真は、一般顧客の購買意欲と密接に関わっています。

様々なアングルから撮影した高品質な写真はそこに住まうことをイメージさせ、多くの問い合わせ獲得へと導きます。



——プロカメラマンの撮影にこだわる理由は？

競合ひしめく中古マンション市場でひときわ目を引き、第一印象で購入検討者様の心を掴むためです。本来魅力的な物件も宣材写真の質が今ひとつだと、「問い合わせるほどではない」「購入検討外」と判断されてしまうケースも少なくありません。

そのため、売却物件の看板となる写真は、物件の魅力が伝わる高品質なものが求められます。弊社は無償でプロカメラマン撮影を実施いたします。

——リアルを美しく。弊社独自の居住中物件撮影サービス

「ネット広告に写真を載せない」「生活感のある写真を掲載する」、このような事例はオーナー様居住中の売り物件でよく見られ、空室物件と比較すると一般顧客からの問い合わせが鈍化しがちです。

解決策として、弊社では「オーナー様居住中物件の撮影サービス」を行なっています。居住中でも室内写真を掲載し、それが魅力的であれば、購入確度の高いお客様からのお問い合わせが格段に増え、より好条件での売却に繋がります。

写真⁷¹点、居住中で撮影したカット数。



——オーナー様居住中での弊社撮影率は実に約8割 撮影はどのように行なっているのか？

撮影当日は、弊社スタッフ1～2名・プロカメラマン1名・清掃スタッフ1名がお伺いします。スタッフにてお荷物やご家財を一時的に別室へ移動させていただき、生活感を極力排除。プライバシーに配慮した写真を撮影いたします。

また、サッシュや水回りなど細かな箇所の清掃も行い、磨かれた美しい写真に仕上げます。撮影時の清掃は写真の出来栄だけでなく、内見にお越しになる購入検討者様の印象もアップするメリットもあり大変好評です。所要時間の目安は、80㎡前後のお部屋で3～4時間です。

——大手不動産情報サイト4社に掲載

物件探しに利用するサイトはお客様により異なります。そのため仲介会社の提携サイトが少なくない「集客漏れ」が生じ、販売が長期化してしまうケースもごございます。弊社ではユーザーが多い主要4サイトに広告掲載し、漏れない集客を図っています。

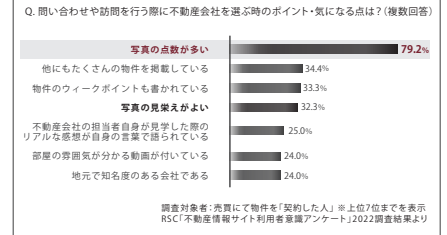
[弊社掲載 | 主要4サイト]



写真¹¹⁹点、空室で撮影したカット数。

——写真は各サイトの上限まで掲載

写真の掲載点数は、選ばれる物件の重要ポイントの一つです。視覚的な情報量の多さでも競合物件と差別化を図ります。



撮影した数多くの写真の中から専任スタッフが厳選し、各サイトの掲載枠をフル活用します。

[各不動産情報サイト | 写真掲載最大点数]

SUUMO max 20 点	at home max 40 点	HOME' S max 30 点	Yahoo! 不動産 max 36 点
弊社では最大点数を掲載いたします			

——CGによる写真加工を行わない理由

昨今では不動産会社向けの家具消しツールも登場していますが、加工された写真は高品質とは言えず、どこか違和感や不自然さを感じます。何を買うにもネットから情報を得る現代において、顧客が求めているのは偽りのないリアルな写真であり、それは人の手でしか作り出せません。

手間隙をかけて体や時間を使ったサービスですが、販促効果抜群のこの手法にこだわり、これからも愚直に取り組んでまいります。

新幹線の通る瞬間を押さえ、駅近立地を魅せる



設備を細かく撮影し、充実感を伝える



昼夜、撮影を行なうことで、それぞれの魅力を魅せる



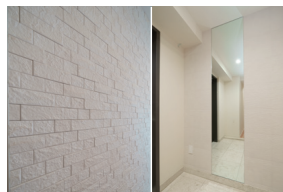
——顧客目線で撮影する写真

「顧客は物件の何をみたいか？」という視点で、魅力が伝わる写真をあらゆるアングルから撮影します。例えば収納内部の様子やシンク・コンロの形状、水回りの広さ・奥行き感、引きと寄りでの印象の違いなど、顧客が求める画角を魅力的に切り取ります。さらに眺望の魅せ方にも一工夫。バルコニーや窓辺からの視点だけでなく室内からの眺望も体感できるように、露出の異なる2枚の写真を重ね合わせるなどの工夫を凝らします。[下記のお写真でご確認いただけます]

扉を閉めた状態・開けた状態の両方を撮影し、収納力を伝える



素材や陰影を捉え、上質感を魅せる



露出を変えて撮影。実際の眺望を体感できるよう、工夫を凝らす



広告掲載は“情報の質”と“わかりやすさ”で 差を付ける 目に見えない構造まで魅せるプロモーション

マンション売買のプロが物件のセールスポイントを見極め、独自のプロモーションツールを制作します。

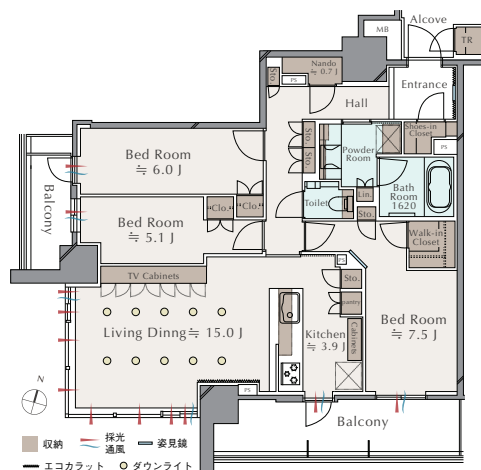
物件のもつクオリティを詳細且つ丁寧に打ち出すことで、多くの反響をいただけるよう努めます。

——間取図はイチから自社制作

室内の概要が一目でわかる、精細な間取図を自社制作いたします。収納や通風・採光部の表記のほか、新築時のオプション品や造作家具まで図面に落とし込み、お部屋の魅力をPR。上質な空間を印象付けるため、デザインやカラーにもこだわります。

——付加価値が伝わる図解で競合と差別化

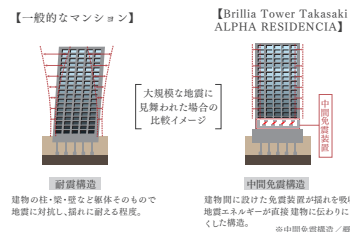
特徴的な設備・構造の図解、立地訴求も掲載いたします。エントランスから住戸に至るまでのセキュリティシステム、免震構造、駅近立地、キッチンディスプレイ、住戸位置の優位性など、特筆すべき点をわかりやすく図解し、競合物件と差別化を図ります。



実際の生活のイメージが描けるよう間取図を作成

目に見えない構造部分を図解で説明

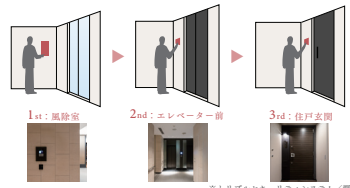
地震の揺れを軽減する中間免震構造採用



セキュリティの詳細を図解で表現

トリプルセキュリティシステム採用

1階または2階の風除室から各階専有部に至るまで3段階のセキュリティ



駅からペDESTリアンデッキ直結であることを画像で表現



駅近マンションであることを視覚でお伝え



“新築時のように徹底的にキレイに” 強い信念で行なうハウスクリーニング

通常のクリーニングでは落とし切れない目に見えない部分、
手の届かないところまで、プロが美しく仕上げます。

— なぜ無償でハウスクリーニングを行うのか？

室内の美しさは、すべての販売活動に通ずると言っても過言ではありません。磨かれたお部屋は、プロカメラマンの手により一層魅力的に切り取られ顧客の目を引き、内見時にも好印象を与え購買意欲を掻き立てます。

ハウスクリーニングは売却をスムーズにするために不可欠なプロセスで、それは仲介会社が当然負担すべきとの考えから、無償で実施しています。

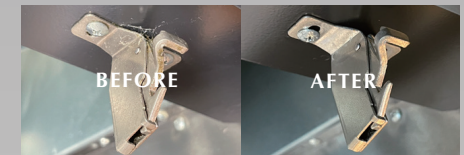
— 専属スタッフによる高品質なクリーニングを提供

多少の汚れは「中古だから」と受け止めてくださる買主様がほとんどですが、目に付いたとき少しだけ残念な気持ちになるのが正直なところかと思います。

弊社仲介では自社専属のスタッフが作業を行うため、一般的にオプションとなる箇所の清掃も可能です。レンジフード内部や浴槽のエプロン部分など細部まで妥協せず、まるで新築時のようなコンディションでお引渡しいたします。



弊社クリーニング事例① | キッチン



弊社クリーニング事例② | レンジフード内



弊社クリーニング事例③ | バルコニー

— 売主様からのお声 —

売却するにあたり自分たちでハウスクリーニングを手配しなくても、すべてお任せできたので大変助かりました。
相当大変なはずのことを無償で行なっていただき、仕上がりに
も大満足です。
そして何よりも、買主様が購入の決め手となるようなコンディ
ションに上げてくださったこと、心より感謝しております。
売却へ向けての一生懸命な姿勢が気持ち良かったです。



“買主様が納得できる状態まで妥協ナシ” 弊社の設備・内装補修サービス

フローリングの傷・クロスの汚れなど、気になる点をお聞かせください。

お部屋のコンディションを改善し、売却を後押しします。

—— 真心を込めてお直しします

「現状有姿」が基本の中古マンション売買ですが、弊社では買主様に気持ちよくご入居いただけるよう、設備や内装の補修サービスを行なっています。中でも職人によるフローリングのリペアは大変好評で、元々どこに傷があったのか分からないほどの仕上がりになります。補修サービスにマニュアルはありません。お部屋の状況を確認させていただき、臨機応変に対応いたします。

—— 買主様に安心してご入居いただくために

不具合解消や美観回復だけでなく、入居後の思わぬ危険を排除するよう努めています。例えば引き戸の指挟み防止ストッパーやお子様の転落防止の観点からサッシの補助錠取り付け、脱衣所は滑りにくい素材の床材に変更など、必要に応じてサービス工事をご提案します。

—— 買主様へのサービスは、 売主様のメリットにもなります

購入検討者様との商談の最終段階「クロージング」の場面において、柔軟な補修サービスの提案が最後の一押しとなることもあります。商談成立に営業マン個人の技量が不可欠なのは言うまでもありませんが、仲介会社のサービス体制が充実していれば鬼に金棒です。成約の確率も高まりますので、結果として売主様にもメリットがあると言えます。

—— 補修サービスにこだわる弊社の想い

売買仲介業に携わる私どもは、売主様・買主様の間に入らせていただき、円滑なお取引をサポートすることで対価をいただく立場にあります。お客様から対価をいただく“サービス業”である以上、本質的に求められているのは高い付加価値を生み出し、驚きと感動を与えることだと考えます。

「売って終わりの仲介会社には存在意義が無い」。このことを肝に銘じ、弊社にしかできないサービスを通じて満足度の高いお取引を提供できるよう努力してまいります。



弊社設備補修 事例① |
フローリングのリペアサービス

穴埋め土台一色付け・模様合わせ→ツヤだし、一つひとつの工程を丁寧に行ないます。
100箇所ものリペア補修を行なった事例もございますが、根気よく職人技で仕上げます。

BEFORE

AFTER

BEFORE

AFTER

弊社設備補修 事例② |
建具のズレ補修サービス

中古物件によく見られる、建具のズレ。開閉しにくかったり隙間ができてしまう扉の前後・上下・左右、それぞれ微調整を施し補修します。

BEFORE

AFTER

弊社設備補修 事例③ |
クロスの隙間コーキングサービス

「中古物件だから」という妥協は弊社にはありません。ちょっとしたクロスの隙間も、丁寧にコーキング。新築時のようなコンディションでお引き渡しいたします。

BEFORE

AFTER

弊社設備補修 事例④ |
ドアの指挟み防止部材新設サービス

クッションゴムのみ施工されていたリングドアに、指挟み防止用の部材を新設。買主様が安心・快適に生活できるよう、多様な視点から補修箇所を見極めます。

BEFORE

AFTER

— 買主様からのお声 —

床のリペアに關しましてお手配いただきまして誠にありがとうございました。
主人と共に改めて床を確認しましたが、綺麗に仕上がっており大変感動いたしました。
クロスの修繕や紙衝材の件など細かいところまでお心遣いいただき、本当にありがとうございます。
御社のお力添えのおかげで今回素敵なお物件をご紹介いただき、契約までスムーズに進めましたこと改めて御礼申し上げます。

マンションデベロッパー出身者が集う、 “マンション売買専門企業”

「早く高く売却するために何をすべきか？」を考え、それを実行し、売主様・買主様双方にご満足いただける仲介を提供いたします。
ブリリアタワー高崎のご売却は、私たちにお任せください。

—— 深考全幸の特長は？

不動産の中でも弊社は「マンション売買」に特化しています。営業スタッフは新築マンションの開発・販売経験を有し、マンションの構造や設備に関する豊富な知識がございます。

独自の無償サービスとプロモーション活動については本紙前頁までにご紹介した通りですが、会社組織として強みは次の2点です。

・少数精鋭／分業体制

代表と社員の距離が近いため意思決定が速く、代表自らも第一線で営業を行なっているため、臨機応変且つマニュアルに捉われない販売活動が可能です。オーナー様それぞれに最適な売却プランをご提案いたします。また、各部門に専任のスタッフを置くことで、正確でスピーディーな対応を可能にしています。営業スタッフは個別のお客様対応や商談戦略の立案に集中できますので、成約率の向上にも繋がっています。

・定休日なしの営業体制

火曜・水曜休みが多い不動産会社ですが、弊社は年末年始を除き通年営業を行なっています。週休2日の不動産会社との営業日数の差は、年間で100日を超えます。「鉄は熱いうちに打て」。販売機会を逃さぬよう、お客様からのお問い合わせに即日対応できる体制でご売却活動をバックアップいたします。

—— オフィスのないエリアでも、 数多くの仲介依頼・売買実績がある理由は？

「地域に店舗はないようだけど、マンション売買専門というからまずは話を聞いてみよう」、初めはご興味本位でお問い合わせいただくオーナー様も少なくありません。

高崎市内にオフィスが無い弊社が営業活動を行うには、売主様・買主様双方にメリットがなければ意味がないと考えています。

15年以上のマンション売買経験に基づく商談力と他にはない質の高いサービス・プロモーション戦略の掛け合わせで、「依頼する価値のある不動産会社」「この会社ならしっかり売ってくれそう」と感じていただけているのが、多くのオーナー様にご支持いただいている理由の一つです。

物理的な距離については、高崎駅は弊社東京オフィスから1時間圏内と都内での営業活動とほとんど差がありません。

また、東日本を中心に8箇所の拠点を置いているため、様々な地域にお住まいのお客様を繋ぐネットワークも弊社の強みです。弊社にしか出来ない売却仲介を提供いたします。





東京オフィス
Tokyo Office

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-22-17
TOCビル4階 44号室
TEL:03-3490-4503
公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会会員



中古マンション仲介実績 | 東京都／23区内 埼玉県／熊谷市・深谷市・さいたま市・上尾市・東松山市・本庄市 神奈川県／横浜市・相模原市・川崎市 山梨県／甲府市 群馬県／高崎市・太田市・桐生市・前橋市 栃木県／宇都宮市・小山市・那須塩原市・佐野市 茨城県／つくば市



盛岡オフィス
Morioka Office
中古マンション仲介実績 | 青森市・弘前市・八戸市・盛岡市・花巻市・北上市・奥州市・一関市・仙台市



金沢オフィス
Kanazawa Office
中古マンション仲介実績 | 金沢市・富山市・高岡市・新富市・上越市・燕市



静岡オフィス
Shizuoka Office
中古マンション仲介実績 | 静岡市・富士宮市・富士市・沼津市



長野オフィス
Nagano Office
中古マンション仲介実績 | 長野市・松本市・諏訪市・上田市・塩尻市・佐久市・岡谷市・茅野市・下諏訪町



郡山オフィス
Koriyama Office
中古マンション仲介実績 | 福島市・郡山市・いわき市・会津若松市・白河市・須賀川市・山形市・酒田市・鶴岡市・米沢市



秋田オフィス
Akita Office
中古マンション仲介実績 | 秋田市・由利本荘市



函館オフィス
Hakodate Office
中古マンション仲介実績 | 札幌市・函館市

—— 業界経験15年以上＆マンションデベロッパー出身 深考全幸の営業スタッフの強みは？

弊社仲介の平均成約率は内見2件中1件、決定力の高さが営業スタッフの強みです。内見にお越しになるお客様のご検討状況は様々です。ブリリアタワー高崎をかねてから購入したかったお客様であれば、単にお部屋をお見せするだけでなく購入を決めていただける可能性が高いです。つまり本来的にその物件への熱量が高いお客様は、どんな営業マンでも商談が成立します。

しかし中古マンション市場では「まずは参考までに内見だけ」、あるいは「幾つかの物件と比較検討中」といった状況のお客様が大多数を占めています。したがって、そのようなお客様に対し「今、この物件を購入すべき」と思わせるセールストークを展開できるかどうかが鍵になります。

弊社営業スタッフは、前職での新築マンション販売から現在に至るまで15年以上にわたり、お客様の気持ちを汲みながらベストを提案する商談力を培ってまいりました。全国各地で数多くのマンション売買に携わり知識を深めて来たからこそ、営業マン自身が販売をお受けした物件の良さが分かり、それをプロの視点からお客様にお伝えすることができます。独り善がりで押し付けけるような営業スタイルは私たち自身好ましく思っておりません。あくまでお客様自身が納得して購入をお決めいただくための判断材料を提示し導いていく、それが早期売却・高値成約に繋がると考えています。

—— 売却成功への近道とは？

不動産会社選びを妥協しないことです。不動産会社が提示する査定金額は、あくまで見立てによる概算金額です。実際の売却価格を保証するものではありません。そこで重要なのは、金額の根拠は何か、実際にその金額で売るためにどのような販売活動を行うのか、サービスやプロモーションは充実しているか、オーナー様が納得のいく説明を提示できるかが問われます。

訪問査定における営業マンの提案力や話しぶりは、いずれご自宅の内見に訪れる購入検討者様へ、どのようなセールストークを展開してくれるのかの参考になります。

大切な資産の売却は、オーナー様の代理人として安心して売却を任せられる不動産会社へご依頼ください。

CHIEF EXECUTIVE OFFICER



代表取締役社長 阿部 尚史 Naoshi Abe

前職を通しマンション販売12,000戸超に及ぶ経験で培った「マンションを見る目」には自信があります。オーナー様も気付かなかった物件本来の魅力も見つけ出すこともしばしばあり、その魅力を客観的にわかりやすく伝えるセールス活動を心掛けています。また、お客さま目線での独自サービスを追求することをご満足いただける取引を目指しています。

SALES STAFF



宮田 崇史 Takashi Miyata

【業界経験21年】
多数の新築マンション販売経験から、的確なヒアリングと客観的な説明で、安心と信頼をいただく商談をいたします。



櫛栞 信勝 Nobukatsu Kushigeta

【業界経験22年】
マンションデベロッパー出身者ならではの見識を活かし、競合物件との差別化を図る商談を行います。



斉藤 隆 Takashi Saitou

【業界経験16年】
お喜びの言葉をやりがいに、東北・関東・北陸エリアを社内の誰にも負けない機動力で徹底対応いたします。



三浦 純 Jun Miura

【業界経験18年】
不動産売買担当です。住宅ローンや保険・保障・税金等、お客様が知りたい情報を的確に説明いたします。



猪又 祐 Yuu Inomata

【業界経験18年】
マンション購入実体験、マンションデベロッパー出身者の視点から、ご売却を誠心誠意サポートいたします。

OUTLINE

商号	株式会社 深考全幸 (英文名:SHINKOUZENSAI Co., Ltd.)
代表者	代表取締役社長 阿部 尚史
会社設立日	2011年(平成23年)10月
資本金	4,000万円
事業内容	新築分譲マンション商品企画・販売代理事業 中古マンション買い取りプロデュース事業 中古マンション・中古住宅・土地等の不動産仲介事業 中古マンションの賃貸仲介・戸別管理事業
本社拠点	盛岡オフィス 盛岡市栗園1-12-10 日鉄総盛岡ビル4・5階 東京オフィス 品川区西五反田7-22-17 TOCビル4階 44号室 金沢オフィス 金沢市南町6-1 朝日生命金沢ビル10階 静岡オフィス 静岡市葵区追手町9-22 読売静岡ビル5階 長野オフィス 長野市鶴賀緑町1393-3 富士火災長野ビル5階 郡山オフィス 郡山市駅前2-10-15 三共郡山ビル6階 秋田オフィス 秋田市大町3-4-1 NLP秋田ビル6階 函館オフィス 函館市豊川町5-8プライム函館WEST7階 宅地建物取引業 国土交通大臣 (3) 第8347号
免許番号	