

2019 アパート販売徹底研究セミナー

レオパレス問題拡大で、空室 & 供給過剰リスクに加え、パートナー企業リスクも追加で、オーナー不安増大市場をどう攻めるのか！

主催
JSK 株式会社 住宅産業研究所

大阪会場 4/25(木)
13:30~16:30
ハービス PLAZA5 階
JR 大阪駅より徒歩 7 分

東京会場 4/26(金)
13:30~16:30
幼幼アレンス
JR 新宿駅より徒歩 7 分

受講料
月刊ハウスメーカーレポート会員：1名無料ご招待、2人目からはおひとり 25,000円
その他弊社各種会員：40,000円(1人目)、2人目からはおひとり 25,000円
非会員：45,000円(1人目)、2人目からはおひとり 30,000円

18年暦年計新設住宅着工戸数は94.2万戸と前年比▲2.3%。貸家着工は、**低層貸家は更にマイナス幅が拡大の▲6.3%**、中高層貸家もマイナスに転じた。地方部は地銀を中心に融資姿勢が依然厳しいこともあるが、やはり直近はオーナーのマインドが下がっていることが大きいよう。またやらかした**レオパレス**が面白おかしくワイドショーネタにされ、賃貸住宅経営を一羽一絡げでみると、その印象は少なくとも悪くなった。初期対応の重要性や見た目や態度で付いた印象が大きく影響することを再び学んだものの、**業界全体で印象転換は必要**かもしれない、「**ナンボ儲かる**」だけではない訴求が求められる時代になりそうだ。各社の足元受注は、2月に**消費増税駆け込み効果**は見られたほか、苦しんで来たことで下げ止まった感のある企業も増えているが、**非住宅受注が拡大**するほか様々な**ドーピング**効果もある筈で、決して楽観出来る状況とは言えない。

主要企業動向は、**トップ大東**の18年度受注は2月末時点で前期比▲2.2%。3月は毎度のドーピングで一定プラスはありそうだが厳しき続く。社長交代の新体制で来期以降どう変わる？。大和は地方パネル系受注が厳しく、RC造での額カバーが更に進むが、ここでポチポチ大きな変化が欲しい。**積水**は専門性強化が定着。立地選定を更に厳しくし、もっと内側へ突入。大型化進行と非住宅強化で復活へ。ビレッジで各社の注目を集める**旭化成**は業界で唯一機能する併売で19年度は神奈川狙いか？。その他は、今のところグループ力での爆発感はない**パナ**、蔵付賃貸が一部でヒット**ミサワ**、グループ連携で非住宅が伸びそう**三井**、クリーンイメージNo.1なのに伸びない**住林**、戸建並みスペック ZEH 賃貸で盛り上がる**ハイム**、リース債務計上で負債増える**東建**、どうなる**レオパ**、**TATERU** など、アパート市場の今後と各社動向、今期戦う上でのポイントを弊社専務取締役 **清水直人**が講師としてお話しします。



～講師ご紹介～
株式会社住宅産業研究所 専務取締役 清水 直人

住友林業(株)での8年間の営業現場経験の後、平成13年3月に住宅産業研究所へ入社。現場営業マンや各地のメーカー・ビルダーへの直接取材を行い、時代にあった住宅販売戦略を分析。それらの分析情報をもとに研修・講演業務を実施している。

一方で月刊 TACT などへの執筆活動も実施。最近ではアパート市場の販売分析にも注力し、アパート関連において、住宅会社向けだけでなくオーナー向け、金融機関向けなどの講演や研修実績も多数！

第1部 (時間：13:30~14:45)

アパート市場分析
～不安な新規、ローン厳しく、適正エリアセグメント進む

- I. 市場動向
 - ・曲がり角にきた貸家着工、今後の見通しは？
 - ・疲弊する地方、今後は立地適正化計画で更に厳しく？
- II. 狙いはリピートと建替狙いと非住宅がメインに
 - ・他社物件も含め、賃貸オーナーの囲い込みが本格化
 - ・加速する非住宅戦略～各社の狙いはどこに？
- III. 現役オーナーから見たアパート業界
 - ・緊急アンケート実施！、現役オーナーはアパート業界をどう見ているのか？、レオパレス問題についての本音は？、更にはモノでの差別化は通用するのか？

第2部 (時間：15:00~16:30)

アパート業界分析
～厳しい時代こそ競合に勝ち抜く力が改めて求められる

- I. 業界動向
 - ・各社受注動向～消費税駆け込みを含め、足元回復の大手ハウスメーカーに対し、逆風止まぬ専門
 - ・大手が注力する都市部中層の戦いのその後は？
- II. 各社の切り口、新戦略動向
 - ・販売戦略…囲い込み強化のオーナー戦略、法人ルートで属性の良い客を狙うケース増加、人気イベントは？
 - ・商品戦略…定着ホテルライクの次積水、RC強化大和、好調ミサワ蔵、ZEHハイム、コミュニティ先行旭化成…
 - ・賃貸管理や入居付での動向は？
- III. アパート競合戦線分析
 - ・オーナーアンケートに見る、各社の選ばれている理由、提案して断られた理由とは？
 - ・顧客との出会い→事業提案→契約の各社歩留り分析、効率良いのはどこか？

緊急オーナーアンケートを実施！

お申し込みは下記記入の上 FAX して下さい

FAX : 03-3358-1429

貴社名	ご住所 〒		
申込者名	部署名	お役職	
E-mail	TEL	FAX	
会員種別	ハウスメーカーレポート会員 ・ その他各種会員 ・ 非会員		
参加者名①		参加者名②	
会場名	氏名	部署・役職名	会場名
	氏名		氏名
			部署・役職名
参加者名③		参加者名④	
会場名	氏名	部署・役職名	会場名
	氏名		氏名
			部署・役職名

- 注意 月刊 TACT と月刊ハウスメーカーレポートは別媒体ですので、本セミナーにおいて TACT セミナー無料枠のご使用が出来ません。また費用に関しては、セミナー前日までにお振込み下さい。
- 会場 お申し込み後、会場案内図、受講票、請求書を申込者様あてに送付します。

弊社 HP からでもお申し込みが出来ます。 JSK 住宅 で検索！

問い合わせ：(株)住宅産業研究所 本社
新宿区新宿 2-3-11 電話 03-3358-1407 FAX 03-3358-1429 E-mail : jsk-mrk@tact-jsk.co.jp
セミナー内容に関するお問合せ：清水 セミナー申込みに関するお問合せ：阿我田(あがた) 【HP】