

2019 アパート販売徹底研究セミナーin 九州

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
 **株式会社 住宅産業研究所**

福岡会場 7/22(月)
 13:30~16:30
 キャナルシティ B1 階
 JR 博多駅より徒歩 10 分

18 年度親切住宅着工戸数は 95.3 万戸と前年比 0.7% 増となるが、貸家着工は、**低層貸家は更にマイナス幅が拡大の▲7.0%**。九州については低層貸家で▲2.8%と全国よりは落ち込みは小さいものの、中高層化が進む福岡や新幹線効果が薄れてきた長崎などが大きく苦戦するなど、まだら模様。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、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。**やらかしたレオパレス**ネタが続くほか、大和も…。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。**業界全体で印象転換は必要**かもしれず、「**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、3月に**消費増税駆け込み効果**は見られたものの、その後は大苦戦。**非住宅受注**などでなんとか凌ぐケースが散見できるが、本質的な解決にはなっていない中どうするか？

主要企業動向は、**トップ大東**の18年度受注は前期比マイナスで着地。4、5月も厳しいものの、建替え狙いで何とか凌ぐ作戦。沈黙の**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、ここら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。九州では目立たないものの、**旭化成**は業界で唯一機能する併売で戸建を維持してメゾンで伸ばす。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**、戸建偏重政策からの脱却が課題の**ハイム**、專業系としてレオパの煽りを喰らって前期比▲6.2%の**東建**、生き残れるか**レオパ**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！

問い合わせ：株式会社住宅産業研究所 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)

受講料

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

4月に好評だった
 セミナーを最新版 &
 九州版にアレンジ！

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～消費税駆け込みはあったが、その後地方中心に大苦戦、リピート、法人、非住宅、ホテル…
- ・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？

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		
TEL	FAX	会員種別	各種会員 ・ 非会員	
E-mail				
参加者名①		参加者名②		
氏名	部署・役職名	氏名	部署・役職名	
参加者名③		参加者名④		
氏名	部署・役職名	氏名	部署・役職名	

●注 意 各種無料枠のご使用は出来ません。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。

※当日に連絡なしの不参加は返金致しませんので、代理者の出席をお願いいたします。

[hp]

弊社 HP からでもお申し込みが出来ます。 **JSK 住宅** で検索！