

各種資材価格高騰などで、価格戦略に注目度が高まってきたハウスメーカー。とはいえ、顧客の所得はそう簡単に高まりそうもなく、世の中何でも値上げの中、「安く売る工夫」ではなく「高くても買って貰える工夫」のが大事な時代で、「棟経営」から「額経営」への転換期がやってきた！

「2022 年度ハウスメーカーの戦い方」

2つの講座を選択して
受講出来る！

戸建は：一声坪 100 万円スタートの HM。高額客狙いたいも設計力課題のケースもリアルに引っ張り出す施設が充実したが、まだ WEB 客の扱いが下手
アパートは：ZEH が本格化しそうな 22 年度。どこまで環境訴求で金融機関が釣れるか？結局は入居者への認知度勝負で、光熱費ゼロ賃貸訴求が始まるか？

【大阪会場(限定 20 名)】 4/22 (金)

梅田センタービル 16F 会議室 13:15 ~ 16:45
JR 大阪駅より徒歩 7 分 最大延長 16:55 まで

【東京会場(限定 60 名)】 4/25 (月)

※申込多数で会場変更にて増員
新宿 NS ビルスカイカンファレンス 13:15 ~ 16:45
JR 新宿駅より徒歩 7 分 最大延長 16:55 まで

【開催にあたって、主催者より】

WEB セミナーが時流になり、弊社も多くのセミナーをオンライン形式で発信していますが、他のセミナー参加者がいることの刺激や、セミナーそのものの熱量などを感じる事が少なく、リアルセミナーの良さを指摘する声も聞こえてきます。

4 月開催時点での感染状況は不明ながら、大型会場を借り、参加者数を絞るなど、十分な感染症対策をした上で開催致しますので、ご理解賜れる方のご参加をお待ち申し上げます。

テーマ①：戸建 (主に注文) 13:15 ~ 14:45 (休憩無)

- ①市場動向～止まらない価格 UP、でも顧客は下ブレで HM 岐路
- ②勝ち組住林の最大のポイントは WEB やリモートでの「丁寧さ」
- ③営業不要？設計兼務？等重い人探し開始、高齢営業こそ分譲だ
- ④「家は資産」人生 100 年時代こそ HM の家が老後を豊かに

テーマ②：アパート 15:15 ~ 16:45 (休憩無)

- ①市場動向～商品よりも提案力、大和もグラサ復活でどうなる
- ②目安光熱費表示が伸びても、賃貸 ZEH の流れは止まらない
- ③エンボディードゼロ環境訴求で木造各社の巻き返しが始まる
- ④次は長期優良と高まる国の要求、貧乏日本でも家賃 UP 課題

講師：株式会社住宅産業研究所
専務取締役 清水 直人



お申込みは下記記入の上 FAX：03-3358-1429 か E-mail 添付又は HP から

貴社名		御住所	〒			
会員区分 (○印を)	HMR 会員・非会員・その他会員・わからない (TACT 等)	TEL	FAX			
参加者氏名 (①は申込窓口)	部署	御役職	参加会場 (○印を)		申込講座 (○印を)	
			4/22 大阪	4/25 東京	戸建	アパート
①						
受講票送付 E-mail：						
②						
受講票送付 E-mail：						

●費用

①ハウスメーカーレポート (HMR) 会員無料枠利用は 1 人×2 コマもしくは 2 人×1 コマ。また、2 コマを別々の方が受講するのは OK。(TACT 無料枠は使用不可)

②会員種別が「わからない」場合は、弊社にて状況を確認させていただき、会員種別に応じた受講料にて受付させていただきます。

●手続き

お申込み後、案内図、受講票を各受講者様 E-mail へ、請求書を①の申込窓口様へ郵送にて送付します

隣席は必ず空席の、コロナ感染症対策でゆったり安心聴講。
マスク着用、体温計測ほかご協力願います。

1 コマあたり受講費用		
ハウスメーカーレポート 会員	非会員	TACT・エクスプレス等 その他会員
2 コマまで (無料!!)	22,000 円 (税込!!)	20,000 円 (税込!!)