

各種資材価格高騰などで、益々ボリュームゾーン客との乖離がデカくなったハウスメーカー。「棟経営」から「額経営」にシフトするケースは増えたものの、新規受注依存型では経営の波大きく、戸建＝ストック（OB 客）を活用、賃貸＝管理での安定収益源化、が求められ始めている。

「ハウスメーカーの戦い方」～次代を戦うには不動産力がキー～

2つの講座を選択して
受講出来る！

戸建は：単価 UP の掛け声続くがポチポチ限界？、「棟」を売れない営業モチベ DN を回復する「不動産力」ポイント。セカンドブランド模索が本格化へ
 アパートは：進む ZEH 化、でも木造は好まない入居者、ZEH 徹底度の差は経営陣の覚悟の差？、資材価格 UP で家賃 UP 当たり前、どうなるプレミアム賃貸は？

【大阪会場(限定 20 名)】10/27 (木)

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 40 名)】10/28 (金)

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。

10 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～一条持家 1.5 万棟と二極化する大手、差は何か？
- ②自社地は本当に悪？高額客を集客する「好立地自社地」撒き餌
- ③誰トク？金融機関までアテンド業者化で、奪られる戸建利益
- ④課題は FAN の集客力。OB 客活用で「濃い客」を集める手法も

テーマ②：アパート 15:15 ~ 16:45 (休憩無)

- ①市場動向～大手まあまあ、元気中堅。中層増で木造より非木造
- ②旨味は管理安定収益と気付く企業増も不動産紹介脱出が課題
- ③プレミアム高家賃 VS 相場並、違いは考え方とブランディング
- ④本気 ZEH 積水旭化成、爆増大東は結局それしか商品が無い？

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)	
			10/27 大阪	10/28 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!!)

JSK 株式会社住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 VORT 新宿御苑 6F

TEL：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い合わせ：清水 セミナー申込に関するお問い合わせ：阿我田 (あがた)