

ハウスメーカーは、戸建は高額狙い、賃貸は大型高付加価値シフトも、意外にそこはレッドオーシャンで、モノの差別化だけではダメで、ここにきて人材の量&質が十分か否かがポイントに。

戸建はボリュームゾーンを取り返す戦い始まりそうなほか、賃貸は非住宅もターゲットに含めた戦略に。

「ハウスメーカーの戦い方セミナー」～2023年春～

2つの講座を選択して
受講出来る！

戸建は：23年度は額狙いを一定維持しつつ、再び棟を狙う大手HMが増加に。平屋、規格住宅も増えて、地方での差が全体の差に。リセールバリューも本格化
 アパートは：ZEHを進める傍ら土地から賃貸住宅を増やして実績維持が実態も、営業マンの請負受注能力低下は懸念。ターゲットエリアが内側に入り更に競合激化

【大阪会場(定員20名)】4/27(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(定員60名)】4/28(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

～足元市況感は…

2022年暦年での持家着工は前年比▲11.3%の一人負け。価格高騰でHMは一般人には手が出せない領域に突入し、特に3Q以降は未曾有の苦戦を強いられるケースも増加。HM風の一段価格下のアイ、タマあたりはそこそこ元気。足元は集客も厳しいが、工期が厳しいケースも増えているようで、持家市場は予断を許さない。一方賃貸着工は前年比プラスとなるが、爆増中高層が牽引で低層は微増程度。足元不安感は根強く、個人地主がイマイチで、各社法人ルートへアプローチが殺到。ローンも一部で厳しくなり、法人地主か金持ち狙いが研ぎ澄まされる？

テーマ①：戸建 (主に注文) 13:15～14:45 (休憩無)

- ①市場動向～持家一人負け着工の中、存在感高まる新興HM
- ②旧大手は積水真似て額目指すも、4月以降は規格で棟狙いへ
- ③モノ訴求+ヒト訴求で差別化増加も、期待値上げ過ぎ問題に
- ④結局商売は人口ボリュームとの相関大で5,60代需要喚起策を

テーマ②：アパート 15:15～16:45 (休憩無)

- ①市場動向～低層微増中高層爆増の怪、24年目安光熱費開始？
- ②関与率拘るS,D,AH,DKvs どうでもいいM,MH,SRで受注差？
- ③積水更に内側で遂にRC?、デベ化する大和、大型化旭化成
- ④都会は環境切り口ZEHvsゼロエミ絡めてお金訴求、郊外は？

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) | ハウスメーカーレポート会員・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) | |
| | | | 4/27 大阪 | 4/28 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

座席の間隔を開けた、コロナ感染症対策継続で安心聴講。
 オンライン配信はしません。

| 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!!) |