

## 住宅メーカー&amp;ビルダーの営業責任者・営業企画担当・研修担当者向けセミナー

## 速報！注文住宅購入実態調査報告①

～消費税が上がってから注文住宅を購入した人は、どのような選択をしたのか？～

## 注文住宅会社の本業は一体何なのか？

土地活用や相続税対策などの影響で、賃貸住宅の販売が大手各社のメインの仕事のようになってきました。しかし、本業である注文住宅はどうなのでしょう？需要が少ないのかもしれませんが、ひよっとすると地元のビルダーや工務店に負けているのかもしれない。

## そんな疑問から調査をしてみました！

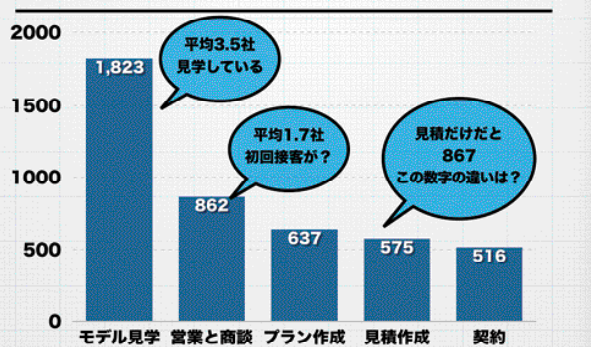
消費税が上がってから注文住宅を購入した人 516 人。内訳は、メーカー 231 人ビルダー 133 人工務店 152 人。契約価格帯を 2,000 万以下、2,000 万から 3,000 万、3,000 万から 4,000 万、4,000 万以上の 4 階層に分けて調べました。

最終的には報告書にまとめますが、まず速報をお届けします！

「注文住宅をもっと売りたい！」

とお思いの方の参加をお待ちしております

## 契約までの流れ



## ■セミナースケジュール (2 時間半)

午前の部 受付開始 10:15 ～ 講義開始 10:30

午後の部 受付開始 13:45 ～ 講義開始 14:00

※午前の部、午後の部どちらも同じ内容です

項目
1. サンプル属性について
2. 全体分析 会社別・契約時点の年収・当初予算・大きさ・きっかけなど
3. 契約までのフロー 最初に行った行動 モデルを見た会社、見なかった会社それぞれの理由 モデル以外のイベント（見学会、シミュレーション参加状況） 営業担当と打合せした会社、しなかった会社とその理由 間取りを作成した会社、そうでない会社とその理由・ 見積もりをもらった会社、もらわなかった会社とその理由・ 契約を決めた理由・見積もり後契約しなかった理由 契約した時期
4. その他 利用した住宅ローンとその理由 満足度・次回計画するとしたら・紹介はするか 最近の設備採用状況など
分析状況により内容は変更する可能性があります

講師 音地常弘 (株) 住宅産業研究所ゼネラルプロデューサー

お申込みは このまま FAX で ⇒ 03-3358-1429  
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp  
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSK テレビ) ・ 非会員		

■料金 各種会員様 30,000 円 非会員様 35,000 円 (どちらも税込)

会場名	日程	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)	午前の部 6月22日(木) 10:30～13:00		
	午後の部 6月22日(木) 14:00～16:30		

※このセミナーについてのお問い合わせは (株) 住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで

※今後ご案内が不要の場合は、お手数ですが、下の欄に FAX 番号を記入していただき、03-3358-1429 まで、FAX して下さい

□今後この番号への、案内は不要です。FAX 番号 ( )