

## 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

## 注文住宅購入実態調査報告

～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?～

最近の注文住宅購入者はどんな選び方をしているのだろうか？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、まずセミナーでその内容をご紹介します

「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

■セミナースケジュール(3 時間)

受付開始 9:45～ 講義開始 10:00 終了予定 13:00

項目
<b>第一部 全体分析</b>
1. サンプル属性について
2. 全体分析
家づくりのきっかけは、「金利」「家賃」「老朽化」「老後」
3. 契約までのフロー
最初にとった行動別対応。総展では「選び方」、単展では「お金」、ネットは「進め方」。来場率と歩留まり率。歩留まり率が高い会社は、イベント参加率も高い！

項目
営業担当と打合せ。 <b>本命率と冷やかし率</b> 。何組くれば本命が？ 間取り依頼の理由には、 <b>積極的理由と消極的な理由</b> がある。 会社によって理由はいろいろ。歩留まりが悪い会社は？ <b>概算見積率</b> 。意外と高いのは住林？ 年々契約を決めた理由が少なくなっている。 <b>メーカーは「構造」「会社」「営業」</b> 。ビルダーは「価格」「間取り」 <b>85% の人が、最初から契約時期を決めている</b> 。時期が早まるのは、きっかけによって決まる
<b>4. その他</b>
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
<b>第二部 価格帯別・業態別分析</b>
<b>1. 価格帯別分析</b>
契約金額を 4 階層に分けて、一部と同じ項目で比較する
<b>2. 業態別分析</b>
契約した会社を「住宅メーカー」「ローコスト系」「ビルダー」「工務店」の 4 種類に分けて、一部と同じ項目で比較する

講師

第一部 恵美 哲 第二部 音地常弘

**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**

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

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)

参加される会場に○を	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 9月1日(金)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
名古屋会場 9月7日(木)	AP 名古屋・名駅 M+N 号室 (名古屋駅)		
大阪会場 9月8日(金)	大阪御堂筋貸会議室 地下4階 M5 会議室 (本町駅)		

※このセミナーの内容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