

戸建は棟を売るための額の確保がキーで、高額層などを上手く捕まえることが引き続き課題。自社土地戦略も各社で本格化し、仕入れ競争も激化。狙いは高額層客向け用地の確保で、最悪売れなければ、盛り上がっている賃貸ランドセットに置き換えもあり。賃貸は更に供給エリアが内側化で、ポチポチ市場拡大も終焉の香りが漂い始め、各社とも非住宅が本格化か。

「ハウスメーカーの戦い方セミナー」～2025年春～

2つの講座を選択して
受講出来る！

戸建は：引き続き金額ベースでは堅調な各社も、ポチポチ値上げドーピングも切れ始めるか。棟好調は住林、一条、アイ、タマ撃沈。実は気持ちの問題の差？
アパートは：大型化で単価2億円目前積水、重鉄新商品で都市部攻める？大和、地方を捨てられる？大東、積水追う旭化成、ミサワはデザイン回帰？、戦力不足パナ

【大阪会場(定員20名)】4/24(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50名)】4/25(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～

2024年暦年での新設住宅着工戸数は、前年比▲3.4%の792,098戸と遂に80万戸を切った。利用関係別は、持家が前年比▲2.8%、低層貸家同+2.1%、建売同▲10.9%と、引続き戸建系が厳しく、今決断早く買うのは外国人だったりする。HMは引き続き額で踏ん張るが、それを狙うには利益が必要で、戸建以外で儲けて、戸建を薄利でも棟維持となるかも。戸建以外の筆頭は、シェアがそこまででもない中堅HMは賃貸への注目度熱いまだが、足元賃貸着工が増えているのはビルダーのせいで、賃貸トップメーカーたちは、非住宅など既に違うところを見ていそう。

テーマ①：戸建 (主に注文) 13:15～14:45 (休憩無)

- ①市場動向～持家も建売も▲継続。戸建がいい所の裏は外国人？
- ②一条2万棟受注目前、アイは全国制覇へ、も共に出口は？
- ③不動産力で棟が化けるか積水、大和、好立地仕入れ力がキーに
- ④GX進み性能差別化難&金持ち狙いなら、テーマはデザインか

テーマ②：アパート 15:15～16:45 (休憩無)

- ①市場動向～戸数微増はビルダー収益増要因で、時代は良質賃貸
- ②受注源は更に法人カリピートに。結局、人たらし力？
- ③都会ランドセット増で、価格よりも立地、見た目の重要度UP
- ④長期優良は継続テーマ&賃料維持エビデンスリノベカがキー

講師：株式会社住宅産業研究所
専務取締役 清水 直人



申込方法 HP / E-mail 添付 / FAX: 03-3358-1429 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・その他会員・非会員・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)	
			4/24 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 E-mail にて送付します。

受講ストレス軽減目的で、広めの会場をご準備しています。
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!!)