

小坂工務店の賃貸住宅経営セミナー

# 市場調査もしないで 建てるんですか!

参加無料



日時 2006年 11月 25日 土

会場 三沢市総合社会福祉センター  
三沢市幸町3丁目11-5

定員 50名様 (申込順)

開場 13:00

開講 13:30

閉講 16:00

抽選会 16:00

個別相談会

16:15~17:00

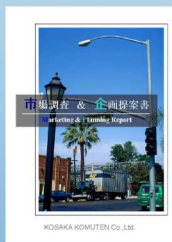


## 第1部

### 講師プロフィール

1961年(昭和36)年12月生まれ。  
CFP/上級ファイナンシャル・プランナー、CPM/不動産経営管理士(サーティファイド・プロパティ・マネージャー)

著作:「200万円からはじめるマンション投資術」(主婦の友社)  
「実践版 アパート・マンション経営企画運営マニュアル」(住宅新報社)ほか多数



ご来場の方には、もちろん  
「三沢市の市場調査報告書<sup>秘</sup>」をプレゼント!

## 「新築もリフォームも エリアマーケティングが鍵」

### 講師

オーナーズエージェント株式会社

代表取締役 藤澤 雅義 先生

賃貸住宅を建てる時、またリフォームするとき、何を根拠にそのように建てるのでしょうか? つまり、なぜ、その間取りを選んだのでしょうか? 入居者の最大関心事は「間取り」です。また、なぜ、その外観・外構工事、設備・仕様を選択したのでしょうか? 何千万、または何億円という投資をするのに、その根拠がいままでは非常に気薄ではありませんでしたか? なんとなく決まっていた…。「企画」がまず大事です。そのためには、市場調査をおろそかにしてはいけません。市場調査の重要性とそのあり方について、しっかりとお話ししたいと思います。

## 第2部

## 「小坂工務店若手社員、 三沢市全域の市場調査を語る」

小坂工務店では、アパマンショップに加盟し多くの仲介物件を手掛けています。その中で気付かされることは、「市場には入居者のニーズに合った物件が少ない」ということです。逆にいうと、「入居者ニーズ」に応えれば、「差別化」し易いとも言えます。今回、三沢市エリアの6835戸の物件を徹底的に調査しました。間取り別、構造別、タイプ別、築年数別、etc…、それぞれの空室率。そして、また、このエリアで実際に部屋探しをする人がどういった賃貸物件を望んでいるのかも調べました。まずこれらの、マーケティングと分析からいろいろなことが見えてきました。結果、「入居者ニーズ」と「市場にある物件」には大きな開きがあるということがよくわかったのです。全体では、空室率13.90%でした。決して低くはないです。しかし、決まる物件は「決まる」のです。

第2部では、現場で実務にあたっている若手スタッフを含め講師の藤澤先生が、今回の市場調査の結果を踏まえパネルディスカッション方式で、三沢の賃貸市場を熱く語り合います!

主催

株式会社  
小坂工務店

協賛

全国土地活用研究会  
青森支部

パネリスト



アパマンショップ三沢店  
河野 純一



アパマンショップ三沢店  
店長 門上 富美子



営業部 課長  
神代 誠一

参加希望の方は  
11月21日まで  
に電話または  
FAXにてお申込み下さい

お申込先 TEL 0176-57-5085 FAX 0176-52-3398