











一般的に分譲住宅は市街地中心部(一等地)でなければ販売が難しいと考えられるケースが多いです。確かに分譲住宅の購入者は立地条件を重視するため、中心部や駅近の立地は望ましいです。しかし、一等地を狙いすぎて他社と競合して土地の仕入れが計画的にできないこと、販売価格が高くなることにより長期在庫になることがあります。地域密着の住宅不動産会社としては、分譲事業で業績を伸ばすために、安定的な土地の仕入れと在庫リスクの最小化は必須になります。

## ◆終◆ 住宅・不動産業界成功事例 サンタ不動産

船井総研



す。シアーム期販売方法「若手営業ループ」は創業者の経験から、30年間で年商100億円に上り、等立地でも販売円を達成しやすい仕組みを構築し、5000戸以上を販売しています。これからの分譲住宅は高価格で1等地よりも低価格で提供できる2等地で展開する。現在、在りての住宅市場の顧客をターゲットにした「シアーム」を推進しています。

成前に80%を売り切る。スループは創業者の経験から、30年間で年商100億円に上り、等立地でも販売円を達成しやすい仕組みを構築し、5000戸以上を販売しています。

入りのための投入金額が少なく済みます。販売面においても小規模現場に集中し、長期在庫に陥らないように早期に完売させることが可能です。また、ホームとキャストホームに加えて、建設分譲事業を手掛けるサンタ不動産は、建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲事業を手掛けるサンタ不動産は、建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

「仕入れやすい二等立地を売りやすく」は、小規模な土地が下落したとしても経営を左右するようになり、売却しやすくなります。建設分譲事業導入5年で150棟販売を実現したサンタ不動産は、「仕入れやすい二等立地を売りやすく」を実現しています。

## 仕入れやすい二等立地を売りやすく

建設分譲事業を手掛けるサンタ不動産は、建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。



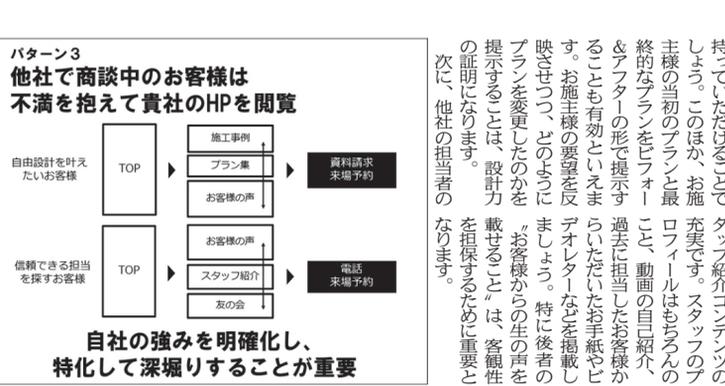
## ネット追客の成功法

（株）追客力代表 曾根田 太郎

「仕入れやすい二等立地を売りやすく」は、小規模な土地が下落したとしても経営を左右するようになり、売却しやすくなります。建設分譲事業導入5年で150棟販売を実現したサンタ不動産は、「仕入れやすい二等立地を売りやすく」を実現しています。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

## ネット反響を獲得するHP作り(終)



「仕入れやすい二等立地を売りやすく」は、小規模な土地が下落したとしても経営を左右するようになり、売却しやすくなります。建設分譲事業導入5年で150棟販売を実現したサンタ不動産は、「仕入れやすい二等立地を売りやすく」を実現しています。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

## 東京都 無電柱化事業を募集

東京都は5月7日から2021年度末までに、12月28日まで、戸建分譲の無電柱化推進を目的とした「無電柱化推進事業」を募集しています。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

## 「先客万来!中尾家deごはん」1社提供の新番組を放送開始



「先客万来!中尾家deごはん」は、12月30日の放送から、毎週日曜日の午後12時から、MBCの真鍋かをりさん、中尾家deごはん、池波志乃さん、中尾家のメンバーが出演する新番組です。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。建設分譲成功の秘訣をお話いただけます。

# 住宅産業新聞専用無料アプリ

いつでも、どこでも iPhone や iPad で 住宅産業新聞を 購入・購読することができます。

過去1年分のバックナンバー購入も可能

ダウンロードは 今すぐAppStoreで!

http://www.housenews.jp  
TEL:03-6233-9611  
FAX:03-3204-5255









通勤時間帯のヘッドタンの駅、感覚的には8割以上の減少(上)。一方、遊歩道は子供から高齢者まで普段より多くの人が散歩していた(下)



# 緊急事態宣言「自粛」の街



住宅展示場の各社のモデルハウスは予約制、センターハウスは休業となっていた



人もまばらな新宿歌舞伎町。地下街のサブナードは閉鎖中(左上)、東宝シネマズ前(左下)、東宝シネマズ前(右)



▼紀伊国屋書店や伊勢丹までもが休業へ▼



ぼく、ポラ猫。  
やっぱり家が一番って、  
ここの家が一番なんだ。

POLUS地域活性プロジェクト #3「体感すまいパーク」体感すまいパーク柏

## つつい寄りたくなる、おうちがあります。

家づくりは、じっくり時間をかけて考えるものだから。いつでもふらっと来られて、ちょっと見て帰る。そのくらい気軽に楽しんでもらえたらと思うのです。この家で、どんな暮らしをしようかな。そんな風に、夢を膨らませる休日も、悪くないと思いませんか？居心地にはちょっと自信あるんだなあ。ここは、「体感すまいパーク」です。

街に、人に。あたらしい居心地をつくらう。

住まい価値創造企業  
**POLUS**  
ポラスグループ

ポラス株式会社 埼玉県越谷市南越谷1-21-2 TEL048-989-9119 (宅建業 国土交通大臣(12)第2401号(株)中央住宅)

全額住宅 | 注文住宅 | 併介 | フォーム | 賃貸

## 震度7に60回耐えた家。

創立以来40年以上、大地震の揺れから住まいの安全を守り続けてきた三井ホーム。しかし三井ホームは、この実績に於いて満足していません。最新の試験(プレミアム・モノコックG)では、震度7連続60回にも耐え抜きました。その強さを生み出すのは、「プレミアム・モノコック構法」。6面体構造で衝撃を分散させる、三井ホームだけの独自技術です。地震があったとき、いちばん揺らぐのは、そこに住む家族の暮らしだと思うから。それを守りぬくために、私たち三井ホームは、技術と知恵をどこまでも磨きつづけていきます。

耐震実験動画をWEBで公開!



三井ホームは、独自の先進建築法「プレミアム・モノコック」を採用した建物で実大耐震実験を行い、その強さを誇る建築物の強度向上を図っています。実験期間 2019年10月28日(土)11時~12時(2日)、実験場所 国土省建築研究所土木研究所、実験機材は、プレミアム・モノコックG(震度7に60回連続耐震実験)です。実験結果は、プレミアム・モノコックG(震度7に60回連続耐震実験)に関する記事をご覧ください。

加振最大加速度 <b>5,115gal</b>	過酷な耐震実験で強さを実証。 加振最大速度 <b>231kine</b>	震度7連続加振回数 <b>60回</b>
-------------------------	---	----------------------

カタログ請求・モデルハウスに関するお問い合わせは...  
☎0120-94-4331 9:00-18:00  
(土・日・夜間)  
三井ホーム株式会社 本社  
〒183-0453 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル53階



# FAX:03-3204-5255

## 住宅産業新聞 購読申込書

年 月 日

お届け先	ご住所	〒 -	
	ふりがな 貴社名		
	部署・役職名 お名前		
申込ご担当者	お名前		
	TEL	FAX	
	Eメール	@	
	ご住所 (請求先が上記と異なる場合)	〒	
ご購入期間 (送料・税込)	1年間 <input type="checkbox"/> ¥18,000+税 (1部につき)	6ヶ月 <input type="checkbox"/> ¥11,000+税 (1部につき)	お申込部数  部
	購読開始 希望月	年 月 (原則、ご購入は当該月の第1週号からとなります。)	
お申し込みのきっかけとなった記事があればご記入ください			
記事 タイトル	( 月 日付 面)		
貴社の 業種分類 (1つだけチェック してください)	○プレハブメーカー ○2×4メーカー ○木造メーカー ○不動産業 ○ゼネコン ○工務店 ○デベロッパー ○住設メーカー ○建材メーカー ○販売施工店 ○インテリア関係 ○設計事務所 ○コンサル業 ○FC本部 ○その他 ( )		

- ◆毎週木曜日、月4回発行(5週月は休刊あり。その他、祝日・郵便事情により休刊の場合あり)
- ◆第三種郵便物としてお届けいたします。
- ◆お申込受付後、ご購入の手配をし、請求書とお振込用紙を郵送いたします。
- ◆契約期間中のご解約の場合、購読料はご返金できません。
- ◆お問合せは、住宅産業新聞社 購読申込係 ☎03-6233-9611まで

### 個人情報について

お客様の個人情報は、お客様のお問い合わせや修正、新聞の発送に利用するため、弊社に一定期間保管させていただきます。新聞の発送の必要上、印刷所や発送業者に連絡させていただきます。  
また、新刊情報やセミナーやイベントのご案内、新たなサービスに関する情報のご提供、アンケートをお願いする場合がございますのでご了承願います。