

駆け込み需要後の顧客をつかめ！

まだ間に合う増税対策セミナー

住宅市場を取り巻く環境は日々厳しさを増しています。新築住宅着工件数にかつての勢いはなく、人口減少・少子高齢化が拍車をかけています。人口動態や市場構造の変化を考えると、今後新築需要が右肩上がりに増える可能性は低く、リフォームや不動産流通、高齢者対応、資金計画など消費者が求める住生活サービスを提案出来る業態に変えていく必要があります。

その中で建設業部会の皆様は、「施工」に携わる業態の方がほとんどだと思われるので、「リフォーム」分野への進出が鍵になると思います。この機会に、ぜひご参加くださいませ。



講演内容

- 増税の時期と経過措置のおさらい（元請と顧客間）
5%でOKなケース1と2をおさらいして8%・10%への対策を
- 元請業者さんと協力業者さんに起こる危機とは？
①経過措置で起こる請負現象（知って身を守る）
②下請法と建設業法（いざというときの構え）
- 駆け込み需要時期における大手HMの戦略から学ぼう
①顧客取り組みの動き出し時期と営業利益は？
②駆け込み需要を取り込んだ付帯設備は？
③営業の手法を知る（インターネットと住宅展示場）
- 顧客のニーズを学ぼう
①採用したい省エネ建材・設備とは？
②予算別に見る顧客の住宅へのニーズの違い
③首都圏のニーズ 郊外（地方）のニーズの違い
④大手との棲み分け 新たなメニューづくり
- 増税後、顧客を助ける補助や助成を知ろう
所得税の住宅ローン減税・贈与税・リフォームの減税など

講師プロフィール

(さいとう しんいち)
齋藤 進一氏



1967年埼玉県生まれ。「やすらぎ介護福祉設計」代表。
介護福祉分野を得意とする一級建築士。
大学卒業後、大手ゼネコンで施工管理を経験し、ハウスメーカー系工務店で設計・施工を経験する。介護福祉の需要が多いのにも関わらず、専門とする建築士がほとんどいないことに気づき、2004年「ワンストップ型介護福祉建築設計事務所」を創業し今に至る。同年、草加市起業プランコンテスト大賞に選ばれる。木造からSRC造までの設計・施工経験を活かし、高齢者・障害者のバリアフリー住宅をはじめ、ユニバーサルデザインの視点で住みやすい住宅づくりに定評がある。
地域密着型「かかりつけ建築士」制度の全国展開を思案中。

【日 時】平成25年 **12月2日**(月) 午後 **6時00分** ~ **7時30分**

【会 場】内子町内子 内子町就業改善センター(内子町商工会) 3階

【申込み】FAX (0893) 44-4936 にてお申込み下さい。

受講者名(複数可)	事業所名	電話番号	FAX

主催：内子町商工会建設部会 TEL(0893) 44-2166 FAX(0893) 44-4936