

誌面展開例



広告料金

4c2pタイアップ 390万円 (制作費込み) 通常料金430万円	4c1pタイアップ+4c1p純広告 370万円 (制作費込み) 通常料金410万円	4c2p純広告 350万円 通常料金370万円
4c1pタイアップ 200万円 (制作費込み) 通常料金225万円	4c1p純広告 180万円 通常料金185万円	1c1p純広告 100万円 通常料金108万円

資料請求はがきと文春オンラインでの資料請求受付フォームが付き。第2部 住宅・住宅設備特集と合わせて3社以上で企画成立となります。

スケジュール

タイアップ広告の場合		純広告の場合
~2/18: 申込締切	3/11: 色校正ご提出	3/14 (JMPAカラー準拠原稿): 校了
~2/26: 取材および撮影	3/23: 色校正お戻し	3/28: 発売
3/4: 初校ご提出	3/28: 発売	
3/6: 初校お戻し		

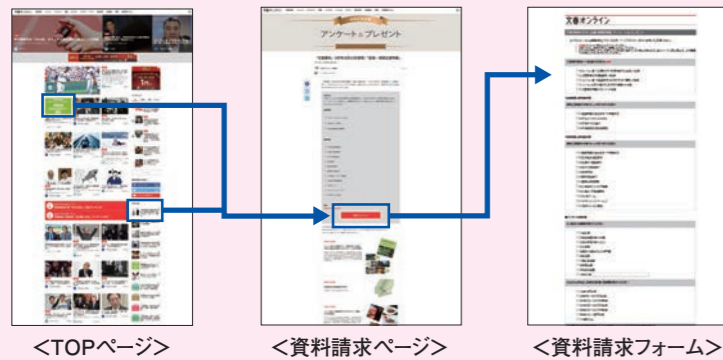
申込締切
2019年
2月18日
(月)

当企画限定! 文春オンラインを活用した二次展開をサービス。お得なオプションプランも!

無料サービス1

月間PV 6000万 / UU 1900万人

文春オンラインへの資料請求フォーム設置



無料サービス2

会員数22,962人
男性: 13,889人 女性: 9,073人

文春オンラインメールマガジン読者への号外

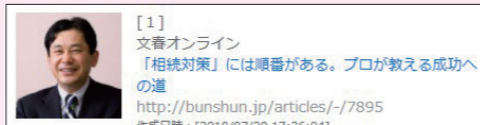


文春オンラインメールマガジン購読者に向けて、企画の案内メール&文春オンラインへのリンクを送付します。(通常10万円)

<号外イメージ>

無料サービス3

ネイティブアドの買い付けをサービス。外部媒体からも資料請求者を誘導



<外部誘導原稿イメージ>

弊社でレコメンドエンジンを用いたネイティブアドを買い付け。資産運用・相続に関心の高いユーザーにリーチし、さらなる反響増につなげます。

オプションプラン

タイアップご契約の会社様へ...

文春オンラインへの

タイアップページ転載

50万円

(1万PV想定・31日間期間保証)

※加筆修正を伴う場合

80万円

(1万PV想定・31日間期間保証)

- 資料請求ページ
- コンバージョンサイト
- クライアント様メルマガ登録

など、リンクは自由に設定いただけます。



<タイアップ転載イメージ>

お問い合わせ

株式会社 文藝春秋 メディア事業一部

TEL.03-3288-6166 FAX.03-3239-5481 <http://koukoku.bunshun.co.jp/>

(担当: 山本 n-yamamoto@bunshun.co.jp)

本企画書は <http://koukoku.bunshun.co.jp/documents/shukan-fudosan0328.pdf>

またはQRコードよりDLいただけます。



持ち家読者が8割! (約93万人)

2019年3月28日売

(4月4日号)

週刊文春 × 文春オンライン

広告企画「住まいを活かす」第1部

不動産投資・土地活用特集

相続対策にも、老後の資金にも
ダブルで役立つ資産運用

不動産投資、 土地活用で 人生100年時代に 備える!

文春オンラインでの
資料請求フォームもサービス!



資料請求
連合ハガキ付き!

前回実施時は
1社あたり
188件~380件の
抜群の
レスポンス!

実売部数 (総合週刊誌)

14年連続No.1!

実売部数 (ABC公査
2017.1-12)

367,689部

発行部数 (JMPA印刷証明付
2017.10-12)

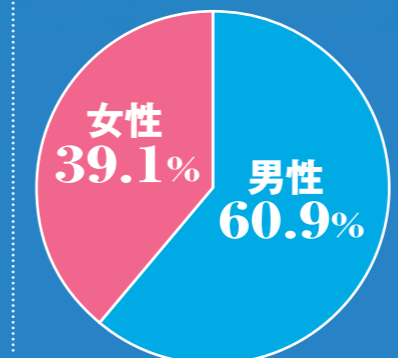
626,154部

*銀行、病院等 公共機関に置かれることも多く
回読人数は3.2人。約120万人に読まれて
います

読者の男女比

読者の男女比はほぼ6:4。

「安心して自宅に持ち帰れる週刊誌」として、
ご夫婦・ご家族で愛読されています。



他誌比較

他誌を寄せ付けぬ圧倒的な売れ行き

週刊文春 367,689部

週刊現代 255,605部

週刊新潮 244,896部

日経ビジネス 181,169部

プレジデント 154,788部

AERA 48,561部

*各誌の数字は、
ABC公査(17年1月~12月)
より掲載

医師が読む
雑誌ランキングでも
一般誌1位

グリーン車利用者が
読む雑誌
ランキング1位

想定
クライアント

アパート・マンション経営、賃貸併用住宅、二世帯住宅、駐車場・レンタルボックス等土地活用、
不動産仲介、リノベーション、物件広告、マンション大規模修繕、住宅ローン、各金融機関の相続サービス、
相続コンサルティング、不動産証券化商品、不動産小口化商品、住宅・不動産専門サイトなど。

企画趣旨

「週刊文春」は総合週刊誌の中では14年連続実売部数No.1をキープし、常に旬の話題を提供している雑誌です。2006年より金融相続特集を実施しており、アンケートによると不動産や土地活用への関心が高い読者が多数いることから、2015年より不動産活用特集も実施致しております。マイナス金利政策で、資産形成や相続対策としての不動産・土地活用が注目を集める中、企画としても非常に高いレスポンスがありました(前回1社あたり188件から380件)。アンケート結果でも、戸建住宅所有者が6割おり、また約56%の方が不動産活用をしていたり、前向きに検討していると答えています。今回の特集では、ミドル～シニア層で、資産運用・相続対策に高い関心を持つ週刊文春読者に向けて、不動産投資のメリットや、土地の活用法などをわかりやすく解説する記事を掲載。その後、広告ページへと導きます。今回も資料請求はがきや、文春オンラインでの資料請求フォーム・レコメンドエンジンによる外部誘導を無料でご提供。オプションで文春オンラインへのタイアップ転載も可能です。ぜひこの機会に貴社の広報宣伝活動の一環としてご活用賜りますようお願い申し上げます(第2部「住宅・住宅設備企画」との連企画です)。

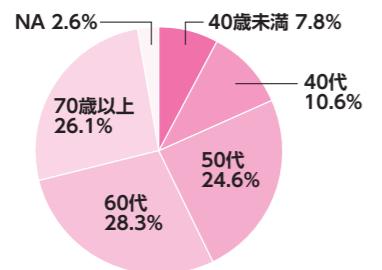
過去事例



不動産活用特集・金融相続特集のアンケート結果より抜粋

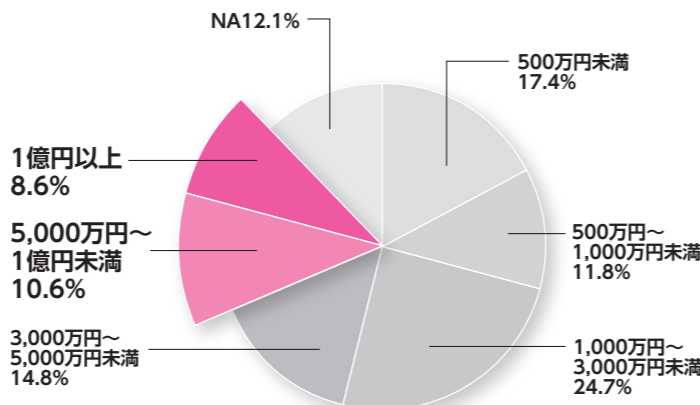
1 年齢

読者の年齢は30～70代と幅広いですが、不動産活用特集に資料請求された方は50代以上がおよそ8割でした。



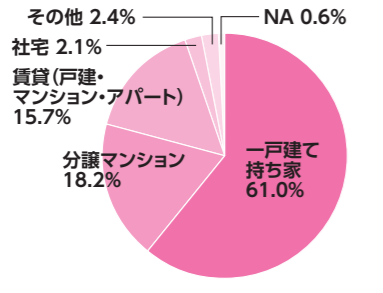
2 現在の資産額

約6割の読者が1,000万円以上を所有しています。資産1億円以上の富裕層も8.6%おり、約18万人に訴求できます。



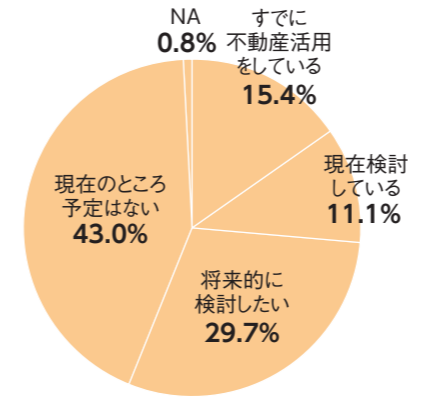
3 現在の住まい

61%の読者が一戸建てオーナー、約80%が持ち家です。



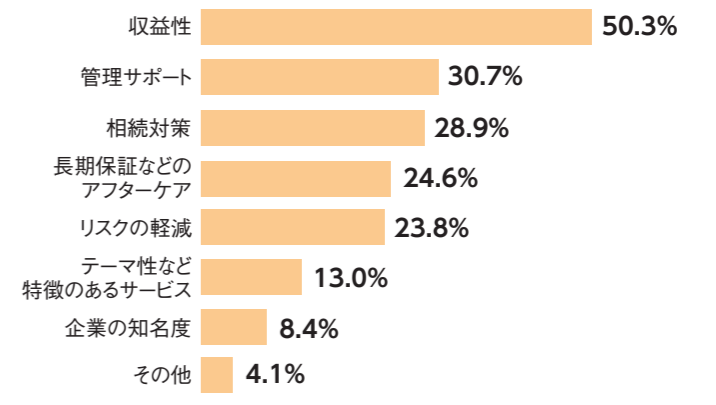
4 不動産活用を検討されていますか

半数以上が不動産活用をしたり検討の意向があります。

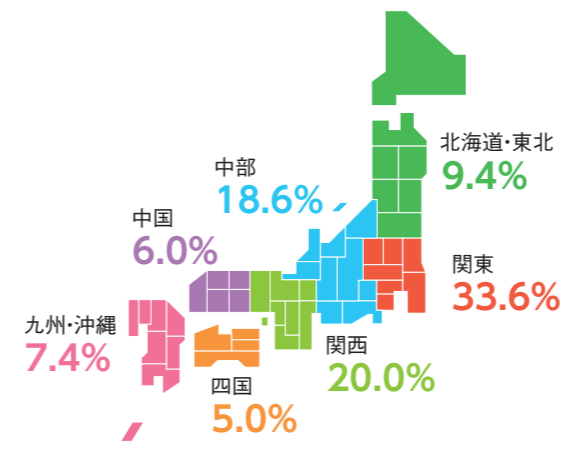


5 不動産活用・投資に関心のある方で重視している点

収益性を重視し、相続対策として考えている方も多くいます。

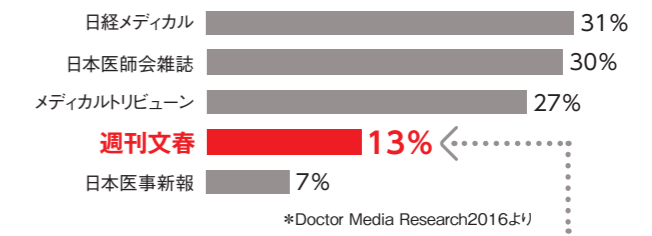


6 首都圏、都市圏を中心に全国をカバーする読者層



医師がよく読む雑誌Top5

医師が読む一般誌No.1は「週刊文春」です。



お医者様(開業医)との成約も出たとお喜びいただいております!

「営業活動に使える」と好評!
資料請求者リストには下記のコメントも記載しています

前回の不動産活用特集のレスポンスは高く1社あたり188件～380件の資料請求がありました。土地オーナーや、不動産投資に興味のある読者から多数コメントも寄せられています。

- 投資については、将来的なことも見据えて活用していきたいです。自分で考えて自分で資産運用しないと生きていけない時代が絶対来ると思っています。
- 現在、アパートと農地を所有しているのですが、農地の管理も困難で、どんな活用方法があるのか参考までに資料を拝見したく、申し込みました。
- 現在も注文住宅に住んでいますが、子供が娘一人なので将来は二世帯住宅、もしくは、土地が100坪以上あるので賃貸併用の住宅などはどうかと考えています。
- 市街化調整区域で500㎡を個人の自動車販売店に貸しているが、後継者がいないので返却された時の利用方法に苦慮している。
- 信用のある企業と出版社の企画なので信頼感がある。具体的な内容が多いので参考になる。

- 800坪あまりの宅地があり現在は賃貸でその土地を貸しています。ですが賃貸者の高齢化に伴い、今後この土地をどのようにしていくのがよいのか、考えています。
- 駅近あるいは病院近接の医療関連店舗と住まい併設を検討しています
- 現在、貸家、貸地、山林、売地、畑の物件があり、売却を含めた不動産の有効活用を検討しております。長男にスムーズな相続をしたいと考えています。
- 江戸川区、北区、板橋区など、23区でも手の届きやすいエリアで、今後地価上昇が見込まれる穴場を知りたい。
- 私達夫婦で、今後、不動産投資を検討させて頂いているのでとても気に入りました。今の住まいは、築37年程で、全体的に、とても老朽化しておりますので、是非、リフォームをしたいです。