JSK 住宅産業研究所　調査資料のご案内　＜2016 年 4 月 25 日発刊＞

注文住宅【富裕層】攻略 2016

＜第一部＞　住宅メーカーの富裕層への取り組みと受注実態
＜第二部＞　富裕層と一般層の住宅契約行動比較～住宅契約者アンケート調査より～

A4 タテ版　350 ページ　CD 付き（住宅契約者 206 人の回答データ収録）

販売価格　90,000 円（税別）／会員価格 81,000 円（税別）

調査資料発刊の狙い

注文住宅市場は相変わらず様子見・長期化が目立つなど厳しい受注環境が続いています。金利低下は住宅ローン利用者にとってメリットが大きいものの、そもそも史上初の“マイナス金利政策”は景気低迷、市況低迷下の副産物です。このような厳しい市場環境の中で、消費税 10%の先送りも濃厚になりつつあり、住宅計画者の様子見・長期化がしばらく続きそうな状況です。

一方、経済的に余裕のある【富裕層】は景気変動の影響が比較的小さく、注文住宅市場においても比較的堅調な動きが見られます。富裕層は市場ボリュームが小さいものの、今後攻略すべき有カターゲットといえるでしょう。

そこで、【富裕層】攻略をテーマに、「住宅会社の動向」と「住宅契約者の動向」の両面から 1 冊の調査資料にまとめました。今後の富裕層攻略のための戦略・戦術の見直し、より効果的な商談の進め方、競合対策などに少しでも活用してもらいたいというのが今回の調査資料発刊の狙いです。

＜第一部＞　住宅メーカーの富裕層への取り組みと受注実態

主要住宅メーカー12 社に富裕層攻略への最新の取り組みや受注実態について聞きました。

■取材対象企業

積水ハウス、大和ハウス工業、積水化学工業、ミサワホーム、住友林業、パナホーム、旭化成ホームズ、三井ホーム、ヤマダ・エスバイエルホーム、スウェーデンハウス、三菱地所ホーム、大成建設ハウジング

■調査項目

①富裕層の社内定義　②請負金額 5,000 万円以上のシェア推移　③富裕層向け販売組織／名称、開設時期、位置付け、人員　④富裕層向け営業拠点　⑤富裕層向け設計組織／名称、開設時期、位置付け、人員　⑥富裕層向け商品／商品名、販売価格、特徴、反響･受注実績　⑦富裕層の契約情報源／展示場、入居者紹介、その他紹介、イベント、ホームページ、新聞・雑誌、その他　⑧契約金額帯の構成　⑨契約客の職業構成　⑩契約客の年齢構成　⑪富裕層のこだわり・要望の特徴　⑫富裕層の今後の受注予測　⑬富裕層獲得に向けた今後の課題・強化ポイント

■こんなことが分かりました

☆富裕層の社内定義は「請負金額 5,000 万円以上」が目安　☆住林に加え、三井、地所Hが新たに富裕層の社内定義を設定　☆富裕層受注はリーマンショック後低迷も最近 3 年間はジリジリ伸びる傾向　☆富裕層向けの専任チームは設計部門が中心　☆積水、大和、ミサワ、住林、パナH、三井など設計の社内資格制度に注力　☆パナHは 7 月から高級木造住宅販売　☆情報源は展示場が単純平均 58%でトップ　☆富裕層の職業は医師・会社役員・自営業がトップ 3・・・等々

＜第二部＞　富裕層と一般層の住宅契約行動比較～住宅契約者アンケート調査より～

富裕層単世帯と一般層単世帯を比較し、【富裕層単世帯】の傾向・特性を探りました。

■調査概要

調査主体／住宅産業研究所　**調査方法**／インターネットリサーチ　**実施機関**／株式会社マクロミル
実施期間／2015 年 12 月 24 日～12 月 26 日　**有効サンプル**／206 人（富裕層・一般層各 103 人）
サンプル条件／**①富裕層：**建物価格 5,000 万円以上（税別）で注文住宅を契約、居住期間 5 年以内
②一般層：建物価格 1,500～3,000 万円未満（税別）で注文住宅を契約、居住期間 5 年以内
調査対象住宅会社／＜事前調査（絞り込み）で指定した住宅メーカー19 社＞積水H、大和H、積水化学、ミサワ、住林、旭化成、パナH、三井H、トヨタ、ヤマダＳ×Ｌ、一条、日本H、スウェーデン、地所H、大成建設H、東急H、三洋H、住友不、木下工　**＜事前調査（絞り込み）で上記 19 社以外に指定したカテゴリー＞**その他ハウスメーカー、地域ビルダー、地域工務店、その他ディベロッパー

■調査項目

【準備期間】１．計画を進めた最初の動機／２．注文住宅以外で検討した住宅タイプ／３．注文住宅に決めた理由／４．建築資金の調達方法／５．住宅会社との最初の接点／６．展示場を見学した社数
【思い立ってから図面依頼まで】の傾向・特性１．思い立ってから契約した会社に図面を依頼するまでの期間／２．契約した会社に図面を依頼するまでの行動回数／３．図面依頼までに取った行動／４．図面を依頼した会社の社数／５．契約先以外で図面を依頼したところ／６．図面依頼先決定の際の重視点
【図面依頼から契約まで】の傾向・特性１．図面依頼から契約までの期間／２．図面依頼から契約までの行動回数／３．図面依頼から契約までに取った行動／４．見積もりを依頼した会社の社数／５．契約先以外で見積もりを依頼したところ／６．契約する際の重視点
【住宅契約行動におけるその他】の傾向・特性１．採用した設備機器／２．本体工事以外で住宅会社に依頼したもの／３．本体工事以外の金額／４．予算と契約金額の差額
【参考データ・趣味嗜好】１．趣味／２．休日の時間の使い方

■こんなことが分かりました

・富裕層単世帯の住宅会社との最初の接点は「展示場」が 5 割以上で突出
・富裕層単世帯の図面依頼までの期間は「3～9 カ月未満」が 3 分の 1 以上。一般層よりもじっくり選別
・富裕層単世帯の図面依頼までの行動ベスト 3 は①展示場、②ショールーム、③営業マンと商談
・富裕層単世帯が図面を依頼した社数は「1 社」が半数以上
・富裕層単世帯の図面依頼から契約までの期間は「9 カ月未満」が 9 割近く、「3 カ月未満」は 5 割近く
・富裕層単世帯は図目依頼から契約までの行動回数が一般層よりも多い
・富裕層単世帯は人（営業・設計）と装置（ショールーム・展示場）を積極活用し契約先を選別
・富裕層単世帯の住宅会社への依頼率／「家具」3 割、「家電」約 2 割
・富裕層単世帯の建物工事以外の契約金額「1,000 万円以上」約 5 割、「2,000 万円以上」約 3 割・・・等々

申し込みは、このままＦＡＸをお送りください　ＦＡＸ０６－６３６５－５８７０

注文住宅【富裕層】攻略 2016	一般価格 90,000 円（税別）／会員価格 81,000 円（税別）		冊
会員種別（いずれかに○）	ＴＡＣＴ・エクスプレス・ＴＡＣＴリフォーム・ＴＡＣＴハウスメーカーレポート オンデマンド・ｅカウンセリング／非会員（いずれも未加入）		
御住所	〒		
貴社名		ＴＥＬ	
部署・役職		ＦＡＸ	
御名前		振込銀行	
メールアドレス	@		

お申し込みは、上記の表にご記入の上ＦＡＸをお送りください。資料の完成後、請求書を同封しお送りいたします。

＜お問い合わせ先＞
株式会社　住宅産業研究所　関西支社　担当／岩澤
〒５３０－００４７　大阪市北区西天満５－１１－７　サンク西天満ビル４Ｆ
ＴＥＬ：０６－６３６５－５８３１　ＦＡＸ：０６－６３６５－５８７０