

# 「2020年の住宅市場展望と今年の戦い方」

ハウスメーカー凋落でビルダーの存在感が増した 2019 年持家市場。今年は何を切り口に戦う？リフォームは？アパートは？

19年度上半期の新設住宅着工戸数は、消費税駆け込み受注がそれなりにあった影響で、**持家**は前年同期比4.4%増と好調に推移しているかのように見えるが、**下期のオーダー残が減っている企業は少なくなく、今後の見通しは厳しいものに。受注環境も、大手ハウスメーカーは持家ではどこもマイナスで、ここ数年伸びが目立った一条もイマイチ元気が無い。**建替受注は落ち込みが止まらず、**土地絡みでどこまで凌ぐかの勝負に。**一方、**元気があるのはビルダーでタマがその筆頭か。**今の客が買える価格でかつモノもそこそこハマっている印象は強い。大手HMはスムストックなどで資産価値を言い出すが、注文住宅で作ったクチャクチャなプランでは中古流通させにくいかもしれず、**企画住宅をどう売るかは課題かも。**

**アパート**に関しては3階建以下の**低層貸家が前年同期比▲17.8%**とボロボロ。主にはアパートローン厳格化の影響が大きいと思われるが、**地方を攻めている大東や大和の厳しさが目立つ。**やはり賃料が取れる都市部に各社集中し始め、**ローンが付きやすい属性の良い客を狙うべく法人ルートを攻めるケースが増えているが、急に狙い始めても即増えるものでも無い。**


**リフォーム**に関しては、市場拡大が期待されていたが、**結局ブームは起こっておらず、新築とトレンドは近いものがある。**とはいえ、これまで真剣に攻めていなかった分、**伸び代は大きくあるのは間違いなく、各社ストックからの受注増に邁進。**特に直近は**FIT 切れで蓄電池がブームで、ファミエス筆頭に旭化成 R なども注力中。**人手を儲からないため**効率化が課題**ではあるが、IT絡みに加え、客の方から来てもらう仕組みをどう作るのかは課題。

テーマ①：リフォーム 10:30～12:00 (途中休憩なし)	テーマ②：戸建(主に注文) 13:00～14:30 (途中休憩なし)	テーマ③：アパート 15:00～16:30 (途中休憩なし)
3つの講座を選択して受講出来る！=テーマ毎で入れ替えを行います。受付開始は各回開始15分前です。		
<p>①市場動向</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・伸びない新築、期待のリフォーム市場も厳しい。さてどうする？</li> </ul> <p>②分野別リフォームの動き</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リフォームの基本はOB顧客からのリピート受注。ネックは放置客との繋がり再構築</li> <li>・新規リフォーム客を掴むには攻める集客力</li> <li>・中古市場の動向～戸建よりマンションだが、不動産仲介店とのつながりポイント</li> </ul> <p>③2020年の切り口は？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・次のリフォームテーマの基本は人生100年時代をベースに断熱リフォーム+耐震&amp;防災</li> <li>・モノの改善だけでは客は動かない。生活改善提案「ワクワクリフォーム」がキーに</li> </ul>	<p>①市場動向</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・19年上期着工は好調も、下期から陰りが始まった持家着工、好調建売の動きは？</li> </ul> <p>②今強い会社の特徴は何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルダー台頭目覚ましく2020年はメインプレイヤーがHM→ビルダーになる？</li> <li>・防災切り口蔓延も、それで客は動機付く？</li> <li>・一次取得層と地方受注から逃げずに工夫する企業に強みが出てきた</li> </ul> <p>③2020年の切り口は？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルダーで取り組み目立つ別ブランドローコスト企画商品は上手く行くのか？</li> <li>・まずは価格で一次選択に残れるかどうか基本も、資産価値持続をどこまで刷り込む？</li> </ul>	<p>①市場動向</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・APローン厳格化+ネガティブで減少著しい貸家着工。各社受注も厳しく、今後どうなる？</li> </ul> <p>②飛込受注→法人ルート、1棟4戸→大型化…何が変わった？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・継続してきたオーナーフォローでリピートGET+法人紹介力が受注の明暗を分ける</li> <li>・各社都市部進行で、多層化+大型化</li> <li>・BKにこそ知って欲しい、2018年住宅土地統計調査に見る、公的統計での空室実態は？</li> </ul> <p>③2020年の切り口は？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸住宅での性能競争が本格化の予感。目先の儲けよりも長期安定入居のモノの良さ大事</li> <li>・都市部多層化での課題は1階活用で、テナント付力がテーマに</li> </ul>

<p><b>大阪会場</b> 1/23(木) 10:30～16:30 新大阪ブリックビル JR新大阪駅より徒歩1分</p>	<p><b>東京会場</b> 1/27(月) 10:30～16:30 新宿NSビル会議室 JR新宿駅より徒歩7分</p>
---	--

弊社HPからでもお申込みが出来ます。  
**JSK 住宅** で検索！

弊社HP→  
当セミナーサイトへ




～講師ご紹介～  
株式会社住宅産業研究所 専務取締役 清水 直人

住友林業(株)での8年間の営業現場経験の後、2001年3月に住宅産業研究所へ入社。現場営業マンや各地のメーカー・ビルダーへの直接取材を行い、時代にあった住宅販売戦術を分析。月刊TACTなどへの執筆活動も実施しています。加えて、それらの分析情報をもとに、HM向け及びビルダー向けには住設会社と共に、持家やリフォームをテーマに、各地で講演業務を実施。最近ではアパート市場の販売分析にも注力し、アパート関連において、住宅会社向けだけでなくオーナー向け、金融機関向けなどの講演や研修実績も多数あります。

お申し込みは下記記入の上 FAX : 03-3358-1429 か E-mail 添付か HP から申し込み

貴社名	ご住所 〒				
会員区分	会員・非会員	TEL	FAX		
参加者氏名(①は申込窓口)	部署	役職	参加会場(○印を)	申し込み講座(○印を)	
①			1/23大阪	1/27東京	リフォーム 戸建 アパート
受講票送付e-mail:					
②					
受講票送付e-mail:					
③					
受講票送付e-mail:					
●費用	おひとり当り費用(税別)				
①右記の通り、受講される講座数によって費用が異なります。	非会員		会員		
②3コマを別々の方が受講されるのはOKとします。	1コマ受講	2コマ受講	3コマ受講	1コマ受講	2コマ受講
③弊社各種会員様は受講料が1割引となります。	20,000円	36,000円	48,000円	18,000円	32,400円
●手続き	お申し込み後、案内図、受講票を各受講者様 e-mail へ、請求書をお申し込み窓口に郵送にて送付します。				

問い合わせ：㈱住宅産業研究所 本社  
 新宿区新宿 2-3-11 電話：03-3358-1407 FAX：03-3358-1429 E-mail：jsk-mrk@tact-jsk.co.jp  
 セミナー内容に関するお問合せ：清水 セミナー申込みに関するお問合せ：阿我田(あがた)