

「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 こそこがハマっている印象は強い。大手 III 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

1)市場動向

・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??

②分野別リフォームの動き

- ・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
- ・新規リフォーム客を掴むには攻め る集客力
- ・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

③2020年の切り口は?

- 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 オーム+耐震&防災
- ・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

①市場動向

売の動きは?

・19年上期着工は好調も、下期から 陰りが出始めた持家着工、好調建

②今強い会社の特徴は何か?

- ・ビルダー台頭目覚ましく 2020年は メインプレーヤーが HM→ビルダ ーになる?
- ・防災切り口蔓延も、それで客は動機 付く?
- ・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

③2020年の切り口は?

- 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?
- ・まずは価格で一次選択に残れるか どうかが基本も、資産価値持続を どこまで刷り込む?

①市場動向

- ・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?
- ②飛込受注→法人ルート、1 棟 4 戸→ 大型化…何が変わった?
- ・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
- •各社都市部進行で、多層化+大型化
- ・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?

③2020年の切り口は?

- ・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
- ・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

新大阪ブリックビル

JR 新大阪駅より徒歩1分

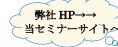
10:30~16:30

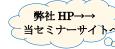
東京会場

10:30~16:30

新宿 NS ビル会議室 JR 新宿駅より徒歩7分

弊社 HP からでも お申込みが出来ます。





~講師ご紹介~

株式会社住宅産業研究所 専務取締役 清水

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。

 $\overline{ ext{FAX}}: 03 ext{-}3358 ext{-}1429$ か $\overline{ ext{E-mail}}$ 添付か $\overline{ ext{HP}}$ 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 1/23大阪	(〇印を) 1/27東京		み講座(C 戸建)印を) アパート	
1											
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。 ②3 コマを別々の方が受講されるのは OK とします。 ③弊社各種会員様は受講料が1割引きとなります。

●手続き

①の申込窓口様へ郵送にて送付します。

おひとり当り費用(税別) 非会員 会員 |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コマ受講 | 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|| 20,000円 | 36,000円 | 48,000円 | 18,000円 | 32,400円 | 43,200円

問い合わせ:㈱住宅産業研究所 本社

電話: 03-3358-1407 FAX: 03-3358-1429 E-mail: jsk-mrk@tact-jsk.co.jp 新宿区新宿 2-3-11 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)