

JSK 住宅産業研究所 調査資料のご案内 <2022年10月28日発刊予定>

注文住宅【富裕層】攻略 2022

～住宅メーカーの富裕層への取り組みと受注実態～

A4 タテ版カラー 110 ページ

販売価格：定価 77,000 円（税込）／会員価格 69,300 円（税込）

☆住宅メーカー【富裕層】請負本体 5,000 万円以上シェアは上昇傾向！！
☆厳しい市場環境下こそ、堅調な【富裕層】が重要ターゲットに！！
☆今後の【富裕層】攻略、戦略・戦術の見直し、競合対策に活用！！

【各社掲載内容からの抜粋】

<積水ハウス>全国に9つの「DESIGN OFFICE (デザイン オフィス)」開設
<大和ハウス>「ZIZAI DesignOffice(ジザイデザインオフィス)」「ハウジングマイスター」中心に対応
<ミサワホーム>1 億円超の案件は「センチュリーデザインオフィス」中心に対応
<住友林業>「建築デザイン室」の専任デザイナーが都市部 6,000 万円以上の邸宅設計を担当
<パナソニックホームズ>鉄骨「カサートプレミアム」、木造「アーティム」展開
<旭化成ホームズ>本部付設計課が富裕層向け「RAUM FREX」などの設計支援
<三井ホーム>営業「プレミアムマイスター」、設計「プレミアムデザイナー」中心に対応
<スウェーデンハウス>設計社内認定制度「エキスパートデザイナー」中心に対応
<三菱地所ホーム>21 年度の請負本体 5,000 万円以上は 40%にまで上昇 e t c

■資料概要

【調査対象企業：11 社】

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、パナソニックホームズ、旭化成ホームズ、三井ホーム、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

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3-14-16 西天満パークビル3号館10階

TEL：06-6365-5831 FAX：06-6365-5870

資料お申込書

【FAX】または【Eメール】でお申込みください

お申込み受付け後、本資料と請求書を発送します。

請求・支払方法、または本資料内容のご質問も下記までお願いします。

※2022年10月28日 発行予定

■TEL：06-6365-5831

■FAX：06-6365-5870

■Eメール：iwazawa-t@tact-jsk.co.jp

資料名：注文住宅【富裕層】攻略2022

価格：定価 77,000 円（税込）／会員価格 69,300 円（税込）

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・TACTテレビ／非会員
必要冊数	冊
貴社名	
送付先住所	〒
お名前	
部署・役職	
電話番号	
FAX番号	
Eメール	

《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3-14-16 西天満パークビル3号館10階

TEL：06-6365-5831 FAX：06-6365-5870

ホームページ <http://www.tact-jsk.co.jp>

Eメール iwazawa-t@tact-jsk.co.jp