

注文住宅【富裕層】攻略 2018

～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 100ページ

販売価格 60,000 円（税別）／会員価格 54,000 円（税別）

調査資料発刊の狙い

最近の注文住宅市場は、様子見や長期化が常態化するなど厳しい受注環境が続いていますが、直近の8・9月受注ではやや上向きの兆しも感じられます。

やや上向きの背景には、低金利＋金利先高観測と地価上昇により、一次取得の土地絡み中心に、住宅ローン利用率が高い2,000～3,000万円台クラスの動きがやや持ち直してきたこと、また、株価上昇（乱高下を伴いますが）による資産効果や消費税10%を先取りした富裕層の動きが堅調であることが主な要因として挙げられます。

10月15日には、安倍首相による「19年10月から消費税10%」の正式表明がありました。同時に住宅向けの増税対策も控えており、これが様子見・長期化要因になるとも考えられます。

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、増税を先取りした動き、増税後も比較的堅調な動きが続くと予想され、今後注力すべき有力ターゲットといえそうです。

そこで、今回の調査資料では【富裕層】攻略をテーマに、大手・中堅メーカーの富裕層への取り組みや受注実態をまとめました。今後の富裕層攻略のための戦略・戦術の見直し、競合対策などに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。

■資料概要

【調査対象企業】

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。

※2018年10月30日 発行

■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2018

価格：定価 60,000 円（税別）／会員価格 54,000 円（税別）

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・JSK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