

日本の『持ち家神話』崩壊

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!



スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長

文/久保川 議道

text:Yoshimichi Kubokawa

日本の住宅着工数は190万戸がピークでしたが(1973年)、今は80万戸まで落ち込んでいます。その中の注文住宅は去年22万戸になってしまいました。今年はまだ20万戸になる予想は確実です。一番多い時は注文住宅は76万戸も着工していたのに、今は1/3に落ち込んでしまつて、もう復活は不可能でしょう。

大きい理由は2つです。(1)住宅の空家が900万戸もありますから、新築を建てる必要があります。(2)それと若い人口の減少、結婚しない男女の増加、子供のいない家族の増加(少子化)です。ですから、家を建てたい人や、建てる必要のある人が居なくなつてしまいました。

アサヒグローバルホームには年間3,000組ほどのご来店がありますので、お客様心理を分析してみました。注文住宅会社へ来店するのですから、住宅を建てたいから、住宅が必要だから来られるのですが、お一人お一人の温度差が凄く違つているのです。

『Aタイプ』は住宅が必要だから、住宅がほしいから来店されるお客様。『Bタイプ』は住宅をどうしても建てる必要はないけど、住宅があるといいねのお客様。『Cタイプ』は住宅は私達には必要ないかな。住宅を買うことは無理じゃ

ないかな、と思われているお客様。しかしちょっと見てみようかなと思つて軽い気持ちで来店される人達です。この3タイプが3,000組の人達のご来店の動機となっています。

ですから私達アサヒグローバルホームは、このお客様のお気持ちを大切にしてお対応をすべきです。間違つても『住宅を売ろう』と考えてはいけません。わざわざ時間を使つていただいた、ご来店していただいたことに感謝すること。そしてお客様の側に立つてよくお話を聞くことです。住宅のプロとして3つのタイプのお客様にベストのアドバイスや専門的な説明をすることによつて、ここにきて良かったと思つていただくことが最高の接客ではないでしょうか。私はそう考えています。間違つても『住宅を売りたい』と考えてはいけません。

しかし1つだけ最初にどうしても説明しないといけないことがあります。それはアサヒグローバルホームには『10種類の住宅商品』があるということの説明です。もう一言付け加えれば、その説明を3分以内に行うことです。お客様に迷惑にならないように注意すべきです。

何故ご説明するのか。それはご来店のお客様は、自分はAタイプです。Bタイプです。Cタイプですと誰も言ってくれ

ません。だから10種類の住宅の中のどれがいいですかと質問するのです。そしてA・B・Cタイプを理解して接客しないとお客様の役に立つことができません。

さてその『10種類の住宅』とは①エコ家事(家事・育児・共働きにこだわった効率住宅)②ガレージ住宅(雨の日の車の出し入れや、趣味スペースに便利です)③平屋住宅(2階がないと楽に生活できて、建築面積が少なくしてお値打ちです)④1.5階建て住宅(日本では当社だけのコンセプト住宅・老後の80歳になつても快適に生活できます)⑤AIスマート住宅(日本では最新のAI・IoT住宅です)⑥ローンゼロ住宅(当社だけのローン支払いゼロの家。または住むだけで教育費や老後の資金が貯まる家です)⑦ドイツ断熱気密住宅(壁厚27cm・屋根厚43cmの世界第1位の性能住宅)⑧第2モデル住宅(最新モデル住宅を建てて、販売価格で販売する住宅)⑨建売住宅(見たままの住宅を土地付きで買えるのが建売の良いところです)⑩土地紹介と販売(土地だけ買つておいて後で家を建てたい人)

この10種類の住宅の説明を3分以内に行ななければいけません。住宅にご興味のある方は是非お気軽にご来店ください。3分で説明させていただきます。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

ワンフロアで暮らしが完結、平屋ライフ Vol. 269

2024

7

July

子育て世代からシニア世代まで！
平屋ライフを楽しむ家特集

