

## 《祝！新入社員》

# 物件とエリア知識 ②

### ■相場観

「この物件は相場ですか?」、と買主から質問をされることがあります。それに対して「はい。相場です!」と答えて、納得してくださる人は皆無です。しかし、業界にはこのような対応をする人がかなりの割合でいます。説明を受けているお客様は「根拠=エビデンス」の提示を求めています。つまり、「高い買い物ではない」と納得をしたいのですが、説明をしている人がその根拠の提示をしないので、逆に「購入の決断ができない」というコミュニケーションになってしまいます。

### ■エビデンスの整理

エビデンスの提示の仕方は、会社や営業担当者によって異なります。今は「不動産DX」の時代なので、会社によっては有料のアプリを利用し、お客様に相場であることを納得いただける成約事例や売出事例を提示しながら、相場であることをご理解・ご納得いただくことで購入に向けての商談を進めています。アプリがなくても、成約事例や売出事例はレインズで入手できるので、ご提案やご案内の前に類似している物件の事例を準備しておくことでアプリの活用と同様の提案を行うことができます。

### ■販売図面に書いてあることしか言わない営業担当者

「この物件は築10年です」、「南開口部です」、「3LDKです」と買主に説明している営業担当者を目にすることが多くあります。説明することは悪くありませんが、すべて販売図面に書いてあります。

買主が求めているのは、他の物件と比較して提案してもらっている物件はどこが違うのか、いいのか、そうでないのかということです。

1回目でお伝えしたとおり、不動産は「特定物」で、お客様のニーズもさまざまです。ただし、お客様の立場になってみると、「販売図面に書いてあることしか言わない」営業担当者よりも、物件の見方や特徴について説明してくれる営業担当者のほうがお役に立てるのではないのでしょうか。

### ■違いや特徴を伝えてくれる営業担当者

例えば、戸建であれば、建物の基礎の仕様について、「基礎パッキン仕様」か「換気口仕様」かの違い・特徴を伝えてくれる営業担当者がいれば、二つの物件を比較検討する際にどちらがいいのかという判断をする際の参考になります。

マンションであれば、「直床仕様」と「二重床仕様」の違い・特徴を伝えてくれる営業担当者がいれば、判断しやすくなりますね。

このように建物の構造や仕様についての知識をつけておくと、他社や他の営業と競合した際に、ご自身を選んでいただける可能性を高めることができます。

次回も、引き続き物件を見る際に知っていた方がいいポイントをご紹介します。

株式会社RIAコア・ブレインズ

代表取締役 土屋克己

RIAコア・ブレインズのEラーニング：基本編から応用編まで

<https://ria-corebrains.co.jp/about/e-learning>