

購入顧客との面談 ⑧ その4

その他の営業ツール（資金計画書）

■資金計画書

買い主との面談に必要なツールのひとつです。

資金計画に対する営業担当者の対応はいくつかのタイプに分かれます。一例として資金計画に関する能力開示について考えてみましょう。

① 資金計画ができない（やらない）営業担当者

買い主とお金のお話ができないので、「銀行に相談してください」という対応になります。

不動産は高額で、買い主は長期の住宅ローンを返済しますので、不安に思う人も多くいます。

初期段階では概算でも構わないので、ある程度の資金計画ができれば、「今の家賃並みで返済ができそうですね」と安心いただくことで商談は前に進みますが、資金計画ができないと、そこで顧客との商談が切れてしまうかもしれません。営業にとっては致命傷です。

また、資金計画ができないと、住宅ローンを組めない顧客に対して一生懸命に追客をしてしまい、時間を有効に使えないということも発生します。

仲介営業は時間を有効に使えば使うほど生産性が上がります。

② ローン電卓の画面を見せるだけの営業担当者

営業担当者の中には、ローン電卓をバタバタと操作して、結果のみ画面で見せて「毎月の返済額は〇〇〇〇円です」などと説明する人もいます。

一般の消費者にとって、住まい（不動産）の購入は大きなイベントです。

家に帰って、ご主人様と奥様が住宅購入についてお話しをしましょう。今の預貯金を考慮しながら「どうしようか」と相談し合うこともあるでしょう。

それなのに、家に持ち帰ることができる資金計画の結果を画面で渡すことをせずに、画面を見せるだけで終わってしまう。

たぶん、顧客は家に帰るときには毎月の返済額を忘れてしまうでしょう。

「分かりにくい営業＝不親切な営業」と思われると、次の面談はないでしょうね。

書類1枚をお渡しするか否かで、顧客との関係性が好転するのであれば、お渡ししたほうが絶対にいいと思うのですが、ローン電卓の画面を見せつけ、プレゼンで終わっている営業の人は意外と多くいます。

新人の皆さん。チャンスです。借入額に対する毎月の返済額計算、顧客の年収からの借入限度額計算、繰上返済の計算など、ちょっと勉強すればすぐにできるようになります。次回も引き続き、資金計画について解説します。

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>