

《新入社員研修》

購入顧客との面談 ⑨ その5

その他の営業ツール(資金計画書、購入計画書)

■資金計画、購入計画：前回に続き、資金計画からの解説です。

③ひとつのパターンしか説明しない営業担当者

お客さんは住まいのためだけに生きているわけではありません。お子さんの教育、家族の余暇、親御様の介護など、家族によってお金の使い方には異なる優先順位があります。

ひとつのパターンしか提案しないということは、選択肢を与えないということです。

「自己資金は少なく、住宅ローンを中心に考えたい」、逆に「住宅ローンはできる限り少なくしたいので、自己資金を多めに入れて考えたい」「月々均等返済とボーナス併用返済の両面から検討したい」など、顧客が自宅で検討できるよう、さまざまな提案をしてあげること、顧客は自身の優先順位を考慮しながら、住み替えの計画を立てることができます。

営業担当者が提案した資金計画が、顧客の優先順位にぴったりとはまれがいいのですが、そうでない場合、「買えないね」「もう少しばらばら貸貸でいいか」という結論になってしまうかも知れません。

④資金計画書に複数のパターンで資金計画を提案する営業担当者

前回掲載の②や③の通り、自宅で色々な要素を検討し、住宅の購入に関するお金について検討します。顧客の返済希望額、年収からの借入れ限度額、月々均等返済かボーナス併用返済か、自己資金の額は、などの要望をうかがって、それに合わせて複数の資金計画を提案することで、「うちはこのパターンがいいよね」と夫婦で検討することもできるでしょう。

その他のツールとして「購入計画書」があれば、初めて不動産購入をする顧客に分かりやすく今後のスケジュールやすべきことなどを説明できるでしょう。また両親から資金的な援助を受けて不動産購入を検討しているのであれば、住宅取得資金贈与の特例について説明するために「税金ガイド」のような冊子も必要となるでしょう。

顧客から「次も会ってみたい」、「次も会ってもいいかな」と思ってもらえる対応をしないと競合他社に負けてしまいます。

私たちは常に比較されています。

ネット時代。多くの物件情報は公開され、共有されています。

どこの不動産会社でも同じ物件が提案できます。そのような中で、顧客から選んでいただくために、会社や営業担当者の信頼性、資金計画の提案の質など、「他社と比べて分かりやすい」「他社よりも親切」「この営業担当の話は勉強になる」と思ってもらえる対応が、顧客との距離を縮め、契約に向けて時間を共有させていただけることにつながるのではないのでしょうか。

今回は、購入顧客へ物件を提案する段階へ進みます。

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>

2022.11.14 (週刊住宅)