

《トップ営業マンのクロージング》3回目

物件案内とクロージング ③

前回に続き、物件の案内について解説します。
今回は物件のスペックについてです。

■物件のスペックはどうか

「案内物件の提案」の部分でも少し触れましたが、物件のスペックが訴求できる場合もありますので、事前にしっかりと見ておきましょう。ここでは一般論で解説します。戸建住宅の場合、収納率は延べ床面積の15%程度、マンションであれば8%程度です。よって収納力がある物件であるか否か、どの部分が標準よりも優れているのか……、例えばシューズインクロークがあり玄関部分の収納力がある。各部屋に1間以上のクローゼットがあり、居室の使い勝手がいいのかなど、訴求できるポイントがあるのか否かについて事前に確認しておきましょう。

■施工会社は

年間で供給される新築の戸建住宅は注文住宅と建売住宅とを合わせて約40万戸前後です（もちろん年によって供給戸数は異なります）。そのうち、トップ10のハウスメーカーが供給する戸建住宅は年間で約6万戸。おおそ新築戸建住宅の15%が大手ハウスメーカー施工です。よって、案内をする中古住宅が大手ハウスメーカー施工であれば、事前に売り主や売り主を担当している業者に確認を行い、「こちらは●●社施工のお住まいで、耐震等級○で建てられています」「こちらのお住まいは、省エネ等級○です」という表現ができるかもしれません。

建築学会から、「熊本地震の被害にあわれた益城町の住宅」の損傷についての調査結果（熊本地震における木造住宅の建築時期別損傷比率／益城町中心部調査）が発表されていますが、耐震等級3の戸建住宅は87.5%が無被害、2000年6月1日の建築基準法改正のあとの住宅は61.4%が無被害です。ちなみに新耐震基準でも2000年の法改正前の住宅は20.4%が無被害、旧耐震基準の住宅の無被害率は5.1%です。あくまでも参考値ですが、顧客に耐震性を訴求しながら、商談を前に進めることができるかもしれません。

次回も引き続き物件案内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>