

《トップ営業マンのクロージング》4回目

物件案内とクロージング ④

前回に続き、物件の案内について解説します。
「物件提案のポイント」で解説した部分を案内の場面でも応用。

■価格の妥当性

買い手が物件をご覧になり「いい物件だな」と思ったからといって、すぐに購入申し込みをしてくれるわけではありません。「この物件は高くないかな?」「相場かな?」と考えたりします。よって価格の妥当性を説明するために、類似物件の成約事例はしっかりと準備しておきましょう。中古マンションや土地の案内であれば「坪単価」が妥当であることを説明できるようにしておきます。中古住宅の案内であれば、再調達原価からおおよその建物価格を引いて、土地の坪単価が相場である(相場からかけ離れていない)ことなどを説明できるようにしておきます。誰だって相場よりも高い物は買いたくありません。不動産は定価が無く、需要と供給のバランスで価格が決まります。そのことをしっかりと説明し、買い手が安心して申し込みができるような環境をつくることも仲介営業の役割です。根拠も提示せず、「この物件は相場ですよ」と口頭で伝えても信じてもらえません。

■顧客のライフスタイルなどを考慮

すでに面談が済んでいる、もしくは過去に案内を行ったことがある顧客であれば、その買い手の「背景」がつかめているはず。家族構成、主人や奥さんの勤務先、お子さんが通っている学校、日常のライフスタイル、休日の過ごし方、実家や友人との関係性、趣味などは把握できているでしょう。通勤が今よりも便利になる。お子さんの通学路は今よりも安全かつ近くなる。日常の買い物は今よりも便利になる。休日の過ごし方は今よりも充実する。実家や友人との往来は、いまよりもしやすくなるなど、「生活が改善する」、「今よりも充実する」ということが訴求できるかも知れません。案内前に物件だけを下見するのではなく、周辺環境などもしっかりと確認することで買い手が購入意欲を高めていただけるお話ができるかもしれません。次回から物件案内からクロージングに入る流れ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>