

(2) 業態別のアプローチ方法

地元住宅業者との親交を深めて 案件の紹介につなげよう！

ここでは、住宅業者との関係構築に必要なポイントを説明したうえで、案件紹介につなげるためのアプローチ方法を業態別に解説します。

フロンティア代表講師 奥山文雄

(1) 住宅業者との関係構築のために 必要とされる対応とは

金

融機関で受け付ける住宅ローン案件は、①相談会を含む個人先への営業活動によって獲得したもの、②提携を含む住宅業者から持ち込まれたもの、このいずれかに大別される。

担当者としては、個人先への営業活動ももちろん重要ではあるが、同様に住宅業者に対する営業活動も非常に重要となる。成果を上げるためには、地元住宅業者と良好な関係を築き、他行庫に先がけて案件情報をつかむことがカギとなるのだ。

良好な関係を築くために必要なことを一言でいえば、「地元住宅業者が理想とする金融機関となること」に尽きる。その理想とする条件とは次のとおりだ。

①住宅ローンに対する取組み姿勢が優れていること（お客様の立場に立った親切な対応、審査結果のスピーディーな回答、分かりやす

い説明と正確な事務処理など）

②情報提供に積極的であること（取引先から収集した住宅ニーズに関わる情報の提供、地域の売り物件等についての各種情報の提供、住宅ローン商品に関する情報ならびに税制改正などの情報提供など）

③地元住宅業者との取引方針が積極的な姿勢であること（用地の取得や建物の建築に要する資金調達のための積極的な支援、親交を深めるための日頃のコミュニケーションの充実、積極的なコンサルティング活動など）

業者との良好な関係と商品性の強みの両立が必要

しかし、これだけでは地元住宅業者を満足させることはできず、住宅ローンの推進は実現しない。なぜなら、お客様を満足させるためには競争力のある住宅ローン商

品が必要だからである。競争力のある商品と、前述した関係構築のための条件が両立して、初めて地元住宅業者ならびにお客様を満足させることができる。

競争力のある商品とは、次のような特徴を備えたものをいう。
ア 低金利
イ 住宅ローン保証料がかからない
ウ 団体信用生命保険料、団体信用介護保障保険料、3大疾病保障特約保険料、8大疾病保障特約保険料、傷害補償保険料、などが金融機関負担
エ 一部ならびに一括繰上返済手数料が無料
オ ATM手数料が無料

こうした特徴が自庫の住宅ローン商品に一つでも当てはまるならば、その特徴をしっかりとアピールしたい。そのうえで、お客様一人ひとりに合ったきめ細かいアドバイスと、親切・丁寧な対応を心がけることが重要となる。

たとえ金利でほかの金融機関より勝っていたとしても、それだけで住宅ローン案件の紹介獲得には結びつかないということだ。

① 中小工務店

地域密着の特性を踏まえて 地元住民の情報をキャッチ



中 小工務店の大きな特徴は、「地域住民とのつながりが非常に強い」ということである。

多くの中小工務店は、その地で創業し、地域住民とともに歩んできた歴史がある。そしてその経営者は、長い間地域に貢献し、実績と信頼を築き上げてきた創業者、もしくはその二代目、三代目などであり、地域住民と深い関わりを持つ人である。

こうした、中小工務店の創業からの歴史的な背景から、住宅の新築をはじめとして、代々にわたって地元住民と密接な取引関係が続いていることは、担当者として覚えておく必要がある。

りが徐々に薄れてきている点も事実であり、新旧両面の流れがあることは無視できないだろう。

地域住民の住宅新築や建替えの情報を引き出す
中小工務店に対する、地域住民のニーズを考えると、以下の3点が挙げられる。言い換えれば、こうした地域住民のニーズが工務店の主な受注となる。

- ① 住宅の新築
 - ② 住宅の建替え
 - ③ リフォーム（増改築・修理・修繕・養生工事など）
- 地域に密着した中小工務店にはマイホームの新築、建替え等を検討する地元住民の情報が集積されており、こうした情報をキャッチ

することが住宅ローン案件の獲得に直結する。地域に密着した中小工務店は、金融機関にとって貴重な情報源なのだ。

では、情報収集のためのアプローチについてだが、情報が欲しいからといって唐突に話を切り出したとしても、そう簡単に情報は得られない。場合によっては、印象を悪くして二度と訪問できなくなることもある。

情報を得るためには、こちらからも喜んでもらえるような情報を提供することがカギとなる。そして何よりも、アプローチを行うためには、経営者と日頃から親交を深めておくことが必要だ。

POINT

- 中小工務店と地域住民とのつながりの強さを理解したうえでアプローチすることが重要
- 定期的に訪問し、取引先の紹介やビジネスフェアの案内など、経営者が望むことを探りながら情報収集を行っていく

りながら情報収集を行っていきたい。

ア 取引先の紹介
イ 必要運転資金の融資提案
ウ 商談会・ビジネスフェアなどの案内
エ 地域不動産販売業者からの建売住宅建築工事の紹介

一般的に、地元で長年実績のある中小工務店は、資産背景もあり信用力が高い。また、工事を依頼するお客様としては、後日のメンテナンスにも不安がないなど安心感がある。こうした点が中小工務店の大きなセールスポイントであることを理解しておきたい。