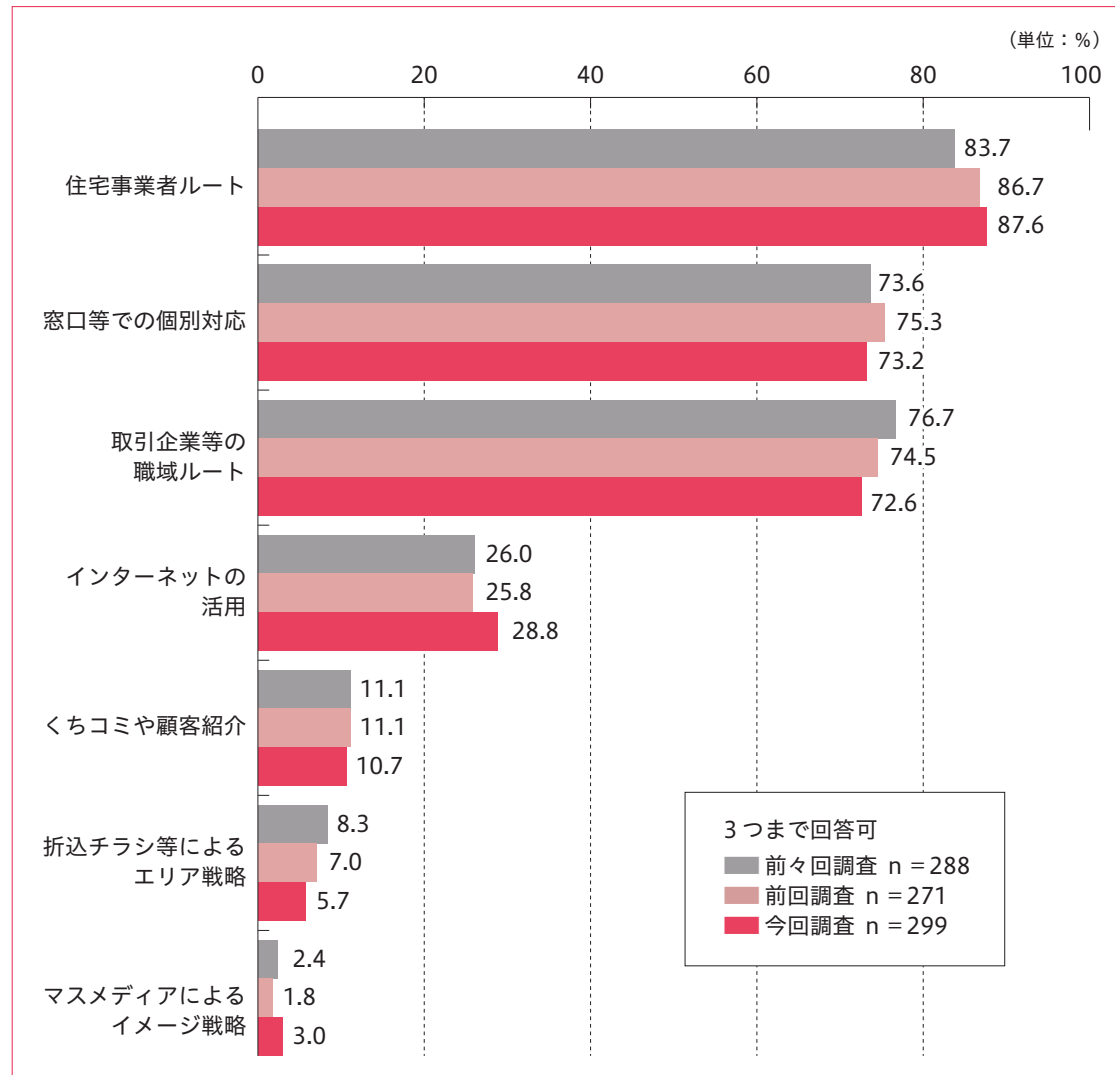




特集

金利以外で勝負する！  
住宅ローン獲得術

図表1 住宅ローンの営業戦略（重視する販売チャンネル）



(出所) 住宅金融支援機構「2022年度 住宅ローン貸出動向調査」より抜粋

社、リフォーム会社など多岐にわたる。

住宅ローン獲得にあたっては、不動産会社の特性をよく理解して、住宅ローンの紹介の確度が高い不動産会社を重点的に工作したい。

不動産関連業者の分類については様々な考え方がありますが、住宅ローンの推進にあたっては、①注文住宅建築会社（ハウスメーカー等）、②新築マンションデベロッパー、③新築戸建て開発分譲会社（新築戸建て分譲会社）、④不動産売買仲介会社が主な候補となる。

**①注文住宅建築会社（ハウスメーカー等）**

代表的な企業は、認知度が高く全国に営業所を設置しているハウスメーカーである。住宅展示場を主な営業所として活動をしている。

全国規模のハウスメーカーでもフランチャイズ（FC）

# 不動産関連業者から新規案件を獲得するためのアプローチ手法

村元正明 マイホームなび代表取締役

不動産関連業者の業態ごとの特徴と、新規案件の紹介を得るためのアプローチ方法を解説する。

## 1 不動産関連業者ごとの特徴を理解しておこう

**住** 宅金融支援機構が金融機関向けに行った「住宅ローン貸出動向調査」（図表1）によると、金融機関が重視する住宅ローンの販売チャンネルについては、「住宅事業者ルート」が最も多く、次いで「窓口等での個別対応」「取引企業等の職域ルート」となった。

また、住宅金融支援機構による「住宅ローン利用予定者調査（2022年10月調査）」（図表2）によると、資金計画、住宅ローンの借入計画の作成・相談等を行ったのは約6割で、具体的には「インターネットの住宅情報サイトを利用して、自分で行った」「住宅事業者の営業マンに相談」「住宅情報誌等を利用し

て、自分で行った」の順に多くなっている。

一方で「金融機関のローンセンターの担当者に相談」した割合は、「住宅事業者の営業マンに相談」した割合の約半分。「住宅事業者の営業マンに相談」が多い実態が見受けられる。

個人顧客がマイホームを取得・購入する際、多くの人は、金融機関に住宅ローンの相談をしてから住宅展示場やモデルルームを訪問することはない。まず住宅展示場やモデルルームを訪問し、マイホームの取得・購入を決定する際に、不動産会社経由で住宅ローンの事前審査を行う。そうした関係もあり、個人顧客は不動産会社の営業担当

者から住宅ローンの提案を受けるため、不動産会社主体で住宅ローンの提案が行われているのが実態である。

住宅ローンの新規案件の獲得には、不動産会社からの紹介に重点を置く必要があるというわけだ。

確度が高い先へ  
重点的に工作

不動産業者といっても、戸建ての場合はハウスメーカーや戸建ての建売業者、新築の場合はマンションデベロッパー、宅地や中古物件の取得の場合は不動産売買の仲介会

