

チャンスを拡大するための 不動産業者との 関係構築法

南川善光

住宅ローン案件をつかむには、普段から不動産業者と親交を図り、紹介してもらえる関係を築くことが不可欠。ここでは顧客を紹介してもらえる担当者になるためのポイントを解説する。



地域の建設・不動産業者とは
どのように良好な関係を構築するか

① 営業担当者との 関係構築

新築物件に関する住宅ローン案件の中で圧倒的に多いのは、建設・不動産業者からの持込案件である。業者にとっては、住宅建設や物件売買を成約できるならば、顧客がどの金融機関から資金を借りようとする問題ないわけだが、施主から金融機関の紹介を求められることも多く、借入先の決定に関する営業担当者の影響力は大きい。

紹介に際しては、ローン金利が同一であれば、渉外担当者や強い信頼関係が築けている金融機関や、早期契約に持ち込めるようスムーズに融資を応諾してくれる金融機関を優先することが多いといわれている。

トップダウンで自行庫に案件を持ち込んでもらえるよう、指示を発信してもらう方法もあるが、現

場で施主と接している営業担当者との意思疎通や人間関係がギクシヤクしているようでは、案件持込みも期待薄だ。

そこで、営業担当者と良好なコミュニケーションを図り、強い信頼関係を築いていくことが重要となる。そのためには、定期的に顔を出して常に接触を維持したうえで、住宅関連税制の改正内容や地域情報の提供など、金融機関としてできる限りのサポートをしていくことが必要だ。

業者の営業担当者が施主から金融機関の紹介を求められた際に、数ある金融機関の中から、真っ先に浮かんでくるレベルまで人間関係を築いていくのが理想である。

② クイックレスポンス

施主が住宅建設または取得の契約をするには、資金調達の問題をクリアすることが大前提となる。

全額自己資金で対応するのは極めて稀であり、通常はどこかで住宅ローンを組むことになるが、資金調達のメドが立たない限り契約はできないため、借入れの可否について速やかに回答を得られることが最大のポイントになる。

業者の担当者としては、金融機関から借入可能の回答を速やかに入手できれば住宅建設契約も早期のクロージングに持ち込めるが、回答がもたついていると、その間に施主が心変わりする懸念も出てくるからだ。

また、希望金額での借入れは不

可でも、減額申込みであれば借入可能なケースについては、早く回答を得られさえすれば、設計変更等によって借入可能額の範囲内に納められるかどうかを検討する余地も出てくる。

業者の営業担当者としては、金融機関に紹介した案件すべてが借入可能だと考えているわけではないし、無理な案件を押し通すつもりもない。A銀行でダメならB銀行。それもダメならC金庫や住宅支援機構といった按配で、次々に可能性を探っていく。最終的にどここの金融機関でも借入不可であれば、当該施主との契約を諦めて、早期に次の顧客を探す活動に切り替えたいだけなのである。

つまり、金融機関に早く結論を出してもらえば次のステップに進むことができるのに、いつまでも回答がない場合には身動きが取れず、ビジネスチャンスを逃がしてしまうことを嫌うのである。

③ 借入手続き面での サポート

施主のほとんどは初めて住宅を

建設、または取得する人であり、住宅ローンについても初めての経験になる。当然ながら、住宅建設や借入手続きの知識もないので、業者の営業担当者にその役割を期待する施主も多い。

そこで、金融機関の担当者が積極的にそのサポートを申し出れば業者の担当者は本来の営業活動に専念できるため非常に感謝されるはずだ。

さらには、建設中の設計変更や仕様変更等に伴う借入金額の変更等に柔軟に対応してもらえ、この金融機関を選択する際のポイントになる。

つまり、住宅建設に関わる金融面での手続き一切を金融機関が引き受ける態勢を取ると、営業担当者のみならず、施主からも金融手続きの煩雑さ、不安から解放され感謝されることは間違いない。

④ 各種情報の提供

業者が求めている情報には、地

域の開発動向、土地情報、中古物件情報、紹介を含めた顧客情報などが挙げられるが、優先順位を付ければ、土地や中古住宅等の物件情報が上位になる。

新築住宅やアパート・商業用建物等の建設・販売を行う場合には、肝心の物件を仕込んでおかなければならない。そのため不動産業者は、開発分譲可能な用地の情報や土地の有効活用を検討している地主等の情報には常にアンテナを張っているほか、常日頃から「新聞のお悔やみ欄」についても留意している。なぜなら、地主である人物が死亡した場合、相続した土地を売却して相続税の支払いに充当する可能性や、遠隔地に居住している相続人が不動産を処分する可能性など、相続後に様々な事情で不動産を売却する必要性に迫られているかもしれないからである。

さらに、住宅の建設・取得を検討している顧客や投資目的で賃貸物件の購入を検討している顧客を紹介することも、非常に有効な手段である。

