



こんなトークを展開しよう



**渉** 外担当者としては、オーナーと不動産業者の双方から融資を獲得できる図を描きながら、不動産業者とともに、オーナー希望者に対するニーズ喚起を行っていききたい。

オーナー希望者に対して収益物件購入のニーズを喚起するには、以下に挙げる3点についてアピールしていく。

①賃料収入を私的年金と位置付けて、老後の備えとしてアビール公的年金だけでは老後の生活資金に不安を抱いているお客様に

こんな切り札トークでアプローチ！  
 収益物件のオーナー希望者が参加する  
 セミナー・相談会に興味はありませんか

一連の資金ニーズをつかむことができる。

渉外活動で得た情報をコンスタントに提供していく

不動産業者からの融資獲得のポイントは、「いかに情報の提供・収集ができるか」に尽きる。

地域のマンションやアパートなどの建設・購入・売却や、土地の購入・売却情報など、日頃の渉外活動で得た情報を、コンプライアンスに留意しながらコンスタントに提供することで、不動産業者からの情報も手しやすくなる。

不動産業者に情報を提供し、そこから融資獲得につながるには、まず収益物件のオーナー候補となるお客様について、アンテナを高くして情報収集を行うことだ。

オーナーになりそうなお客様が

は、収益物件の経営は安定した収入源が確保でき、私的年金の代わりになることを伝えよう。

税金対策やインフレ対策になることを具体的に説明

②税金対策として、節税効果をアビール

年収や購入物件によって差はあるが、物件を購入すると、固定資産税や相続税の節税となる。また確定申告をすることで、所得税や住民税の節税効果も期待できることを認識してもらおう。

③インフレによる預貯金の目減りをカバーできることをアビール

景気の好転によりインフレが進むと、預貯金は目減りしてしまう。だが、収益物件は固定資産税のアップに伴い家賃も引き上げやすいため、預貯金の目減り分をカバーできることを伝えよう。

こうしたメリットを伝え、ニーズを喚起するためには、マンガのように、自行庫で開催される収益物件相談会等へ足を運んでもらうことが効果的だ。その場で税理士や不動産業者から具体的なアドバイスももらうことで、収益物件を購入するメリットをより実感してもらえるので、積極的に提案していききたい。

収益物件に興味を持ってもらうための最も大きなポイントは、「所有財産を維持しながら、将来の安定収入も確保できること」を認識してもらうことだ。金融機関が確実に融資を獲得するには、不動産業者と連携しながら、オーナー希望者それぞれの状況に合わせて投資方法のアドバイスにも参画していくことが重要である。

PART 3

# 不動産の仮説・検証トークはこう進めよう



## 地域で収益物件のニーズが増えている

こんな仮説を立ててみよう

収益物件の経営は、長期にわたって安定した収入が見込める資産運用と考えられており、景気好転が見込まれている今、インフレに強く将来的にも目減りの少ない投資として注目されている。さらに、節税や相続対策としてのメリットも期待できるため、個人による投資ニーズが増えている。

不動産業者に対しては、「すでにオーナーとなっているお客様との取引拡大だけではなく、新たにオーナーとなり得るお客様を探しているのではないか」と仮説を立て、情報提供を行っていききたい。

そうしたオーナー希望者と不動産業者とのマッチングを行うことにより、土地の購入から建設までの

一連の資金ニーズをつかむことができる。

渉外活動で得た情報をコンスタントに提供していく

不動産業者からの融資獲得のポイントは、「いかに情報の提供・収集ができるか」に尽きる。

地域のマンションやアパートなどの建設・購入・売却や、土地の購入・売却情報など、日頃の渉外活動で得た情報を、コンプライアンスに留意しながらコンスタントに提供することで、不動産業者からの情報も手しやすくなる。

不動産業者に情報を提供し、そこから融資獲得につながるには、まず収益物件のオーナー候補となるお客様について、アンテナを高くして情報収集を行うことだ。

オーナーになりそうなお客様が

一連の資金ニーズをつかむことができる。

渉外活動で得た情報をコンスタントに提供していく

不動産業者からの融資獲得のポイントは、「いかに情報の提供・収集ができるか」に尽きる。

地域のマンションやアパートなどの建設・購入・売却や、土地の購入・売却情報など、日頃の渉外活動で得た情報を、コンプライアンスに留意しながらコンスタントに提供することで、不動産業者からの情報も手しやすくなる。

不動産業者に情報を提供し、そこから融資獲得につながるには、まず収益物件のオーナー候補となるお客様について、アンテナを高くして情報収集を行うことだ。

オーナーになりそうなお客様が

一連の資金ニーズをつかむことができる。

渉外活動で得た情報をコンスタントに提供していく

不動産業者からの融資獲得のポイントは、「いかに情報の提供・収集ができるか」に尽きる。

地域のマンションやアパートなどの建設・購入・売却や、土地の購入・売却情報など、日頃の渉外活動で得た情報を、コンプライアンスに留意しながらコンスタントに提供することで、不動産業者からの情報も手しやすくなる。

不動産業者に情報を提供し、そこから融資獲得につながるには、まず収益物件のオーナー候補となるお客様について、アンテナを高くして情報収集を行うことだ。

オーナーになりそうなお客様が

