

# 不動産業界1年生 ベテランに負けない営業力

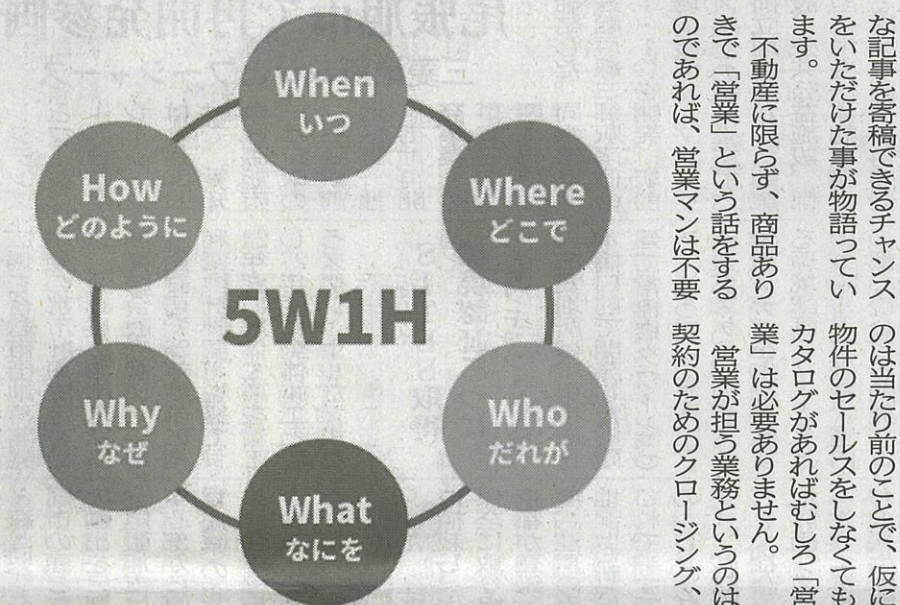
## <プロフィール>

鈴木宏明氏  
大学卒業後、財閥系不動産会社で新築マンションを販売。その後グループ内の注文住宅部門で営業を行う。営業経験を商品に生かすため、デベロッパーで国内マンションの商品企画に従事、のちに海外進出の第一陣としてベトナムでマンション開発を行う。  
関わった経験を生かし、①新築マンション販売、②注文住宅販売、③分譲マンション商品企画、④⑤⑥海外（ベトナム）マンション開発・分譲事業の全6回に分けてその経験を入社1カ月から業績につながる営業方法として毎月1回連載する。



## 第1回 新築マンション販売 新人営業・クロージング方法

今回は新築分譲マンションの営業方法についてお話ししたいと思います。営業方法の中でも販売戦略など、販売側の視点ではなく購入検討者に向けて販売活動をする現場の営業マンがどのように顧客と向き合えば契約につなげていけるかという視点でお話したいと思います。



この4月から新社会人になる人、さらにはもう既に現場で販売活動に従事している人にも役に立つように、極力業界用語は排除し、かつわかりやすく説明したいと思っております。今後の営業活動の基盤づくりに役立てば幸いです。

私は特に住宅不動産を専門に取り扱わせていただきます。シンプルに結論として営業マンが必要とするものは一つです。それは「相手の視点でどれだけ物事を見れるか」という事です。そのような視点を取得るためには、相手の視点と自分の視点がしっかりと合った会話をするという事だと思えます。これは営業

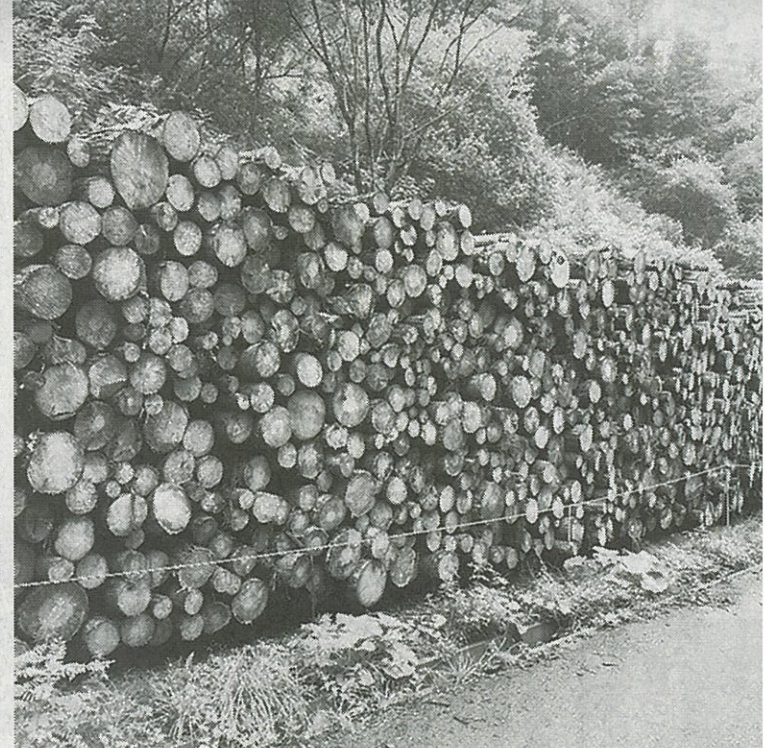
今回は新築分譲マンションという仕事の特性ではなく、生きていく上で人として重要な心持ちでそれを生業、社会活動の中でどこまで落とし込めるかというのが一番の課題なのかもしれません。簡単なようで難しいのは、このような記事を寄稿できるチャンスをおいただけただけが物語っていただけません。

不動産に限らず、商品ありきで「営業」という話をするのであれば、営業マンは不要契約のためのクロージング、

「営業」とは何を指すのか、と考えると、物件のセールスをするのは当たり前で、仮に物件のセールスをしなくてもカタログがあればむしろ「営業」は必要ありません。

営業が担う業務というのは契約のためのクロージング、つまり結論を出すためにそのお客様の動機をしっかりと理解する事です。なぜ検討を始めたのか、なぜ足を運んで自分のものにまで来ていたのか、というところのひも解きが必要になります。分かりやすいビジネススキルでお伝えするならば「5W1H」の実践になります。詳しくはイラストをご参照下さい。相手を手を解し、自分の取り扱う商品とどれだけマッチングするか、もしくは顧客の希望と自分の取り扱う物件のどこが一致しないかをこの実践によりしっかりと把握し伝える事です。相手の視点で物事を見る事です。これを行わず一方的に自分が伝えたい事を話すことによりコミュニケーションが崩れてしまいます。根拠を把握し、根拠を基に事実をきちんと伝える会話をすると「お客様はその言葉に信頼を置きます。次には営業マンの意見を求めてくる」。これが真に顧客に求められる営業業務ではないでしょうか。クロージングという事で、「契約入

20年9月から22年1月までに木材価格は約74%高騰した



乾燥など5%から10%、こと、20年連続して上ダイケン(床材、壁材、昇中の労働単価はさらに室内ドア、耐震ボード、上昇、③ウクライナ戦争による資材不足、物流の停滞、④人手不足の建設業で、就業者はさらに減少を決定している。夏以降に値上げを予定しているメーカーも少なくない。サンゲツの説明によれば、原材料の塩化ビニル樹脂やナイロン繊維などが、木材と鉄筋や鉄骨などの価格が高騰し、物流コストが高止まりしている。資材価格は20年9月から22年1月までに木材価格は約74%、鋼材価格は約44%、建設資材物価は約20%上昇した。

木材は、ウッドショックが引き金となり、世界の1万3072円から22年度6・28%から4・73%に下がっている。つまりゼネコン自らによるコスト吸収という自助努力も限界が差し迫っている。

建設費は売り手市場の局面に入るとの観測が出ています。

特に懸念されているのが、木材と鉄筋や鉄骨などの価格が高騰し、これら因として挙げられている。実際、労働単価は10年連続で上昇しており、国交省の統計(22年3月)によると、平均値で12年度・中堅ゼネコン13社の場

20年9月から22年1月までに木材価格は約74%高騰した

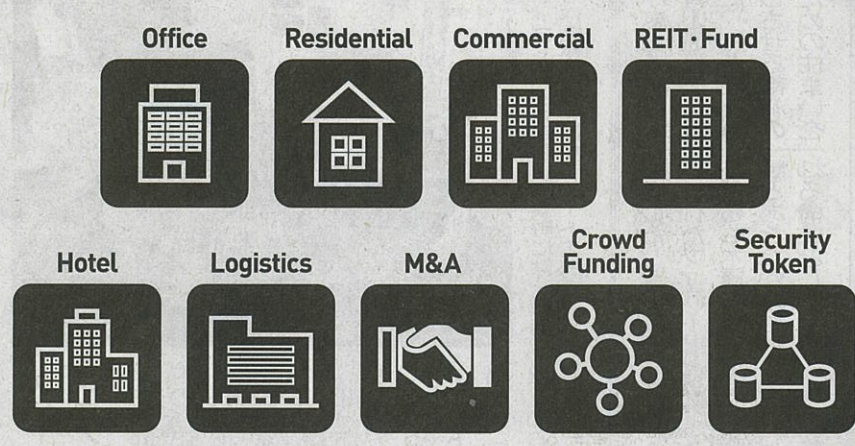
乾燥など5%から10%、こと、20年連続して上ダイケン(床材、壁材、昇中の労働単価はさらに室内ドア、耐震ボード、上昇、③ウクライナ戦争による資材不足、物流の停滞、④人手不足の建設業で、就業者はさらに減少を決定している。夏以降に値上げを予定しているメーカーも少なくない。サンゲツの説明によれば、原材料の塩化ビニル樹脂やナイロン繊維などが、木材と鉄筋や鉄骨などの価格が高騰し、物流コストが高止まりしている。資材価格は20年9月から22年1月までに木材価格は約74%、鋼材価格は約44%、建設資材物価は約20%上昇した。

木材は、ウッドショックが引き金となり、世界の1万3072円から22年度6・28%から4・73%に下がっている。つまりゼネコン自らによるコスト吸収という自助努力も限界が差し迫っている。

建設費は売り手市場の局面に入るとの観測が出ています。

特に懸念されているのが、木材と鉄筋や鉄骨などの価格が高騰し、これら因として挙げられている。実際、労働単価は10年連続で上昇しており、国交省の統計(22年3月)によると、平均値で12年度・中堅ゼネコン13社の場

# 不動産 新たな 価値と



変動の激しい不動産業界は、