

こんな一言を きっかけに住宅業者との 距離を縮めよう

南川善光

ここでは、金融機関の担当者が住宅業者との距離を縮める切り札となるようなトーク例を紹介。そこからどう展開すればローン案件を獲得できるのか解説していく。



1 ローン審査のスピードには自信があります



住 宅業者は自社の商品や提案を施主に気に入ってもらえても、最終的に必要資金の調達が出来ないため、ローン審査のスピードには非常に敏感である。

もし審査に通らない、あるいは減額や保証人の追加など一定の条件が付された場合には、他の金融機関での調達可能性を探らなければならぬため、審査結果を早く出してもらう必要がある。審査が遅いと、マイホームを取得しようとしているお客様の気持ちが冷め

てしまつて計画そのものが流れたり、他の住宅業者からのアプローチを受けて、建築契約を奪われたりする懸念もあるからだ。

審査日数等を事前に説明

一方、施主にとつても資金調達の目途がついていれば、予算内でじっくりと建物の間取りや仕様等を検討できるため、心理的な安心感が得られるメリットがある。したがって、ローン審査は結果の良し悪しにかかわらず、スピードが最も重要な要素となる。

そこで、自行車のローン審査について、受付から審査結果が出るまでに要する標準的な日数と、急を要する案件についての対応方法を事前に説明しておけば、住宅業者も安心して施主と話を進めることができる。

また、競合他行庫と自行車の審査日数の違いについても把握しておく。もし他行庫のほうが短期間で結論を出しているようであれば、他行庫に先駆けて自行車への案件申込みを行ってもらうように住宅業者へ働きかけたい。

2 他行庫で通らなかった案件を当行で審査させてもらえませんか



住 宅ローンは保証会社の保証を受けて融資実行するのが一般的だが、利用する保証会社は自行車の関連会社や独立系の住宅ローン保証専門会社など金融機関によって異なる。

審査が通らなかつた理由が申込人の信用情報である場合は保証会社を変えても保証は得られない。しかし、債務負担率や申込人が自営業者の場合における所得の考え方、転職による勤続年数不足など属性情報が理由の場合は、解釈次第で審査結果が変わってくる

がある。

臨機応変な対応がカギ

公務員や大手企業の従業員など高収入で雇用が安定しているような申込人であれば、どの金融機関で申し込んでみてもすんなりと保証承諾を得られるが、実際にはこのように申し分ない人物だけではなく、多少基準から外れたケースも多い。

こつした案件に対し臨機応変に対応してくれる金融機関こそ、住宅業者にとつて頼りになる存在だといえる。住宅業者も数多くのお客様と接しているため、スムーズに審査に通るような施主とそうでない施主の区別は最初からある程度分かっているはずだ。問題含みの申込みについても、保証会社への説明と交渉をしつかり行って保証承諾を取りつけることが、住宅業者からの信頼を勝ち得るポイントである。

他行庫で通らなかつた案件を紹介してもらい、応諾実績を積み重ねれば、住宅業者から頼りにされる金融機関になれるだろう。

3 再開発や立ち退き等地域の情報を定期的にお持ちします



住 宅業者の営業担当者や信頼関係を築いて住宅ローン案件の申込みを促すのが、業者ルートにおける代表的な案件獲得手法だが、当然ながら他行庫との競合に晒されるため、自行車に案件を誘導するのは簡単なことではない。たださえ住宅ローンは低い収益性が問題になっていて、案件獲得のためにさらなる金利デ

ィスカウントもしなければならぬ状況となっている。

そこで、できる限り無用な競合を避けつつ案件を獲得するため

に、自行車に案件が流れる仕組みを構築する必要がある。

地域の情報を提供しよう

具体的な方法としては、再開発や立ち退きなど地域の情報を提供し、マンション建設や住宅地の開発分譲などに計画当初から携わることである。

住宅建設は既存住宅の建替えの場合を除くと、新たな建設用地の取得から始まる。住宅業者にとつて重要な仕事は、マンション・住宅を販売することに加えて、適当な建設用地を発見して取得することにあるので、金融機関からの地域情報の提供は大歓迎なのだ。

紹介した土地にマンションが建設されたり、住宅地の開発分譲が開始されたりすれば、当該物件から発生するローン案件については、優先的に用地取得に協力した金融機関に持ち込むはずだ。

金融機関としても当該物件についてローン提携できれば、購入を検討している施主に対して住宅ローン利用を強く訴えかけることができる。