

# 住宅業者との関係構築と アプローチはココがポイント!

村元正明 マイホームなび代表取締役

住宅関連業者を訪問する前の事前準備の進め方をみたらうえ、アプローチの基本と業者別に営業のコツを解説する。

1 訪問前の事前準備はこのように進めよう



① 言で「住宅業者」といっても、様々な業態がある。住宅業者は図表のように大別ができるので、それぞれの特性をよく理解したうえで、関係構築や住宅ローン案件の紹介促進活動を行う必要がある。

するとといった事前準備が必要である。

目標以下の場合には理由を具体的に把握

① 自行庫の既存取引先

対象となる住宅業者が自店とすでに取引がある場合は、年間の目標契約件数に対して、自行庫の住宅ローンの契約件数の割合が目標以上に達しているか確認を行う。

対象となる住宅業者が自行庫の他の営業店とすでに取引がある場合は、対象となる営業店に対して訪問の可否の確認を行う。

② 自行庫の未取引先

参考となる大手住宅情報サイトにおいて、対象先の確認とリストアップを行う。

大手住宅情報サイトに掲載

大手住宅情報サイトに掲載

掲載件数が多い先に優先的にアプローチ

② ビルダー、ハウスメーカー

1、工務店、建築設計事務所へのアプローチ

住宅情報サイトにおいて、「注文住宅」と「エリア・地域」の項目を選択することにより、対象となる住宅業者を絞り込む。

各住宅業者のホームページの確認と合わせて、営業所の所在地や住宅業者ごとの特徴（工法、建築費の坪単価など）も把握をする。

① 新築戸建て分譲・建売会社へのアプローチ

住宅情報サイトにおいて、「新築一戸建て」と「エリア・地域」の項目の選択により、対象の物件とその売主または販売代理会社、売買仲介会社である住宅業者を絞り込む。

② 新築マンション分譲会社へのアプローチ

住宅情報サイトにおいて、「新築マンション」と「エリア・地域」の項目を選択する

## POINT

- ▶ 既存取引先で契約件数が目標以下の場合、その理由を具体的に把握
- ▶ 未取引先の場合は住宅情報サイトで、対象先を抽出してリストアップ

### ●住宅業者の種類と特性

住宅業者の種類	概要	顧客との契約形態
ビルダー	・年間でおおよそ20棟~30棟以上の契約を受注 ・地域密着型の工務店とハウスメーカーの中間的な存在	工事請負契約
ハウスメーカー	・全国各地に営業店を有するナショナルブランド ・直営の営業店形式とフランチャイズ形式がある	
工務店	・年間でおおよそ20棟以下の契約を受注 ・元請け（注）が可能な「建築業許可」を有している	
建築設計事務所	・発注者は設計契約と施工監理契約を結ぶ ・施工は工務店との工事請負契約が必要となる	設計契約・施工監理契約
新築戸建て分譲・建売会社	・坪単価を抑えた土地付き戸建て住宅を分譲 ・全国規模の「パワービルダー」は年間1000棟以上の分譲を行う	売買契約
新築マンション分譲会社	・「マンションデベロッパー」とも呼ばれる ・販売だけを売り主から請け負う販売代理会社もある	
不動産売買仲介会社	・宅地、中古マンション、中古戸建ての売買仲介を行う ・新築分譲戸建ての売買仲介を行うこともある	

（注）正式には元請負人。工事請負契約において、発注者から直接仕事を請け負う業者で、下請けの対義語。元請業者は発注者から1件500万円以上の工事請負契約を結ぶ場合、建築業許可の取得が必要（出所）著者作成