

株主優待、補助金、ローン、税金、給料◎「おカネ大百科」

PRESIDENT

プレジデント

毎月第2・第4月曜日発売 2018.1.15号
特別定価750円

1年を大予測!

2018年 お金のいい話

毎日が楽しくなる情報満載

絶好の
チャンス到来♪

リライフクラブ

住宅の購入は、その後の人生を左右する大きな決断となる。顧客目線で安心・納得の家づくりを進めるために必要なことは何か。住宅に関するマネープランの立て方などを支援する工務店や不動産会社の全国ネットワーク「リライフクラブ」に加盟し、住宅FPグランドマスターの認定を得ている3人が話し合った。

身の丈の予算内で 最善の住まいをつくる

大田 これまでの住宅営業では、工務店はどうしても土地の話から始めがちです。まず土地を手に入れて、その上に建物を建てて、さらに設備を追加して、と加算型で考える。だから結果的に予算が膨らんでしまい、住宅ローンの上限ぎりぎりまで借り入れせざるを得なくなる。うちは工務店で「ファイナンス」「土地」「建物」の機能を持ち、一気通貫で進めています。用地取得も含めてそもそもの予算から適正規模を目指せば、おのずとオーバーローンのリスクは低くなります。

藤井 私たちもやはり「お金のことからお客様と接点を持つ」ことを営業全体で意識しています。見積もり競争になる一つ前の段階から、ファイナンスの部分も含めて信頼関係を構築できるのは強み。ただそのためには、営業がお客様に伝える力も問われます。例え

住宅FPグランドマスター特別座談会

誰もが安心・納得して わが家を手に入れられる社会へ!



大田康之

(おた・やすゆき)
株式会社グローイング
代表取締役



藤井善章

(ふじい・よしあき)
株式会社レオック
ハウス事業部 事業部長



中西憲司

(なかにし・けんじ)
株式会社ビーディホーム

徹底的に
分かりやすく
「伝える」ではなく
「伝わる」を大切に

ベストな提案の
ために
会社全体で
同じ方向を向く

家を売る
のではなく
幸せという
価値をもたらす

ば優秀な社員の営業トークを録音して共有するとか、組織の水準を高めるためにしつこいぐらい続けています。

中西 リライフクラブの住宅FPの研究や、マスター認定のためのプレゼ

ンテーションの場で、他社のセールスパーソンのスキル、切り口を見られるのは貴重な機会になっています。

大田 セールスの人間が気持ちよくしゃべっているつもりでも、お客様には

全然伝わっていないというのはよくある話です。大切なのはお客様が腹落ちして帰って帰っていただけるかなんですよね。

「見える化」ツールを生かし 二人三脚の家づくり

中西 お客様がどこまで納得されているのかを考える一つの目安として、「なぜこの住宅ローンにしたのか」を、ご自身で説明できるかどうかが大切だなと感じています。変動か固定か、頭金はいくらに設定すべきか、いつごろ購入すべきなのか……。1%の金利の違いによって数百万円単位の損益が生じることをわかってもらえるよう、シミュレーションツールの「ハイアーFP」を使うなどして工夫しています。

藤井 資金計画は数字の羅列になりやすいから、少ない言葉で直観的にわかっていただくことが大事です。金融電卓ではじき出した数字を見せるより、「ハイアーFP」でシミュレーション結果をグラフ化して示すほうが段違いに反応は良くなります。特に繰り上げ返済のシミュレーションなどをしているとき、ハイアーFPを見ている奥様が「じゃあ、私があと1万円頑張ったらどうなりますか?」と自発的に質問してくださったりしたら、「伝わったな」と思います。

大田 お互いに意見を出し合い、一緒

に住まいづくりを考えていこうという一体感が生まれますね。家づくりは工務店と施主様の二人三脚。お客様の納得した資金計画に基づいて、良い家を建てるのが私たちの仕事です。決して「家を売る」という態度で一方的に押し進めるものではないんです。

藤井 これからの課題は、家づくりを具体化していく設計部門も同じ感覚を

納得できる住まいの購入を支援する リライフクラブの住宅FPマスター

リライフクラブは、マネープランやライフプランを見据えた住宅検討をサポートする住宅・不動産会社の全国ネットワーク。住宅営業の中でも特に専門性が求められるFP（ファイナンシャルプランニング）の手法を用いながら、最適な住宅購入の時期や予算についてアドバイス。安心し、納得したうえで住まいを購入できるよう助ける。2015年には独自の認定資格「住宅FPマスター」制度をスタート。知識やプレゼン力、顧客志向などに優れた人を「グランドマスター」として認定している。現在の認定者は大田さん、藤井さん、中西さんの3人。

共有していくことかと思えます。プランナーと営業が同じ方向を見て、適正な予算でより良い住まいをつくっていくために知恵を絞る。よいタッグが組めるように取り組んでいます。

情報を提供することで
未来を具現化していく

シミュレーションツール 「ハイアーFP」

リライフクラブで提供している住まいとお金のシミュレーションツール。金利別の返済総額の比較や、ライフプランシミュレーションなどが可能。



大田 従来はお客様を説得して、建ててもらって「いた部分があったように思います。今は時代が違います。」「頑張ってローンを組んで、気合で返済を続けましょう」と訴えても、若い世代には通用しません。

藤井 セールス側も「できれば細かい話は避けて通りたい」と、お金の丁寧な情報提供をできていない部分があったように感じます。でも、お客様が感じているのは未来への言葉にできない不安なのです。だからこそ、こちらから老後資金や教育費などを具体的に示すことが大切なのだと思います。

中西 ほとんどのお客様にとって住宅ローンのような大きな借り入れについて勉強する機会は、実は少ないんですよ。一方で、最適な住宅ローンの組み方は家庭によって千差万別。だからこそ悩まれるのだと思います。営業の経験を重ねてくると、時にお客様をパターン化してしまいたい瞬間があります。一人一人にとって最適な提案をすることを胸に刻んでいます。

大田 家を建てることは、幸せになりたいという思いを込めて始めることです。住まいのためにお金の無理をして、不幸になることはあってはならない。リライフクラブに加盟しているのも、納得して住まいを購入していただくためです。私たちは家を売るのではなく、家を通じて幸せという価値をもたらすことを忘れずにいたいですね。