

金利上昇時代こそ、住宅営業の「営業力」が問われる

住宅ローン金利の上昇が、お客様の心理に大きな影響を与えています。

金利が低い時代であれば、住宅購入に前向きだったお客様も、金利が上昇すれば、「今、本当に買って大丈夫だろうか」「もう少し待った方がいいのではないか」「将来、返済が負担にならないだろうか」と、これまで以上に慎重になります。

こうした時代だからこそ、住宅営業では、営業担当者一人ひとりの「営業力」がより重要になります。

お客様の購入意欲が高く、市場環境にも追い風が吹いているときには、立地や間取り、設備、価格といった商品そのものの魅力を伝えることで、商談が前に進むこともあります。

しかし、お客様の不安や迷いが大きくなればなるほど、商品の良さを説明するだけでは、なかなか決断にはつながりません。つまり、市場環境が厳しくなるほど、商品力だけではなく、営業担当者一人ひとりの「営業力」が成約を左右するようになるのです。

では、こうした時代に求められる「営業力」とは、どのような力なのでしょうか。

例えば、お客様から「金利が上がっているので、今買うのは不安です」と言われたとします。

そこで、「今購入するメリットもあります」とすぐに説明を始めるのか。それとも、「どのような点に一番不安を感じていらっしゃるでしょうか」と問いかけ、その背景にある本音まで掘り下げるのか。同じ商品を扱っていても、この対応の違いによって、その後の商談は大きく変わっていきます。

そこで、まず重要なのは、お客様の話を丁寧に聴く「傾聴力」です。そして、お客様自身もまだ明確にできていないニーズや不安を引き出す「質問力」、さらに、そこで得られた情報をもとに、そのお客様にとっての住宅購入の価値を伝える「提案力」が求められます。

しかし、特に若手の営業担当者にとって、こうした力を身につけることは決して簡単ではありません。商品について説明することはできても、お客様との会話を深め、本音や潜在的なニーズを引き出すことを苦手とするケースも少なくありません。

だからこそ、経験だけに任せるのではなく、傾聴・質問・提案といった営業の基本スキルを体系的に学び、実践を通じて身につけていくことが重要なのです。また、住宅は多くのお客様にとって人生で最も大きな買い物の一つです。不安が大きい時代ほど、**「何を買うか」だけではなく、「誰から買うか」もより重要になります。**

「この営業担当者なら安心して相談できる」

「自分たちのことを本当に理解してくれている」

「この人の提案なら納得して決断できる」

そう感じていただける信頼関係を築くことが、最終的な成約へとつながっていきます。

弊社の営業力強化研修では、単に営業知識を学ぶだけではなく、実際の商談を想定したロールプレイングや演習を行います。それにより、お客様の本音を引き出す「傾聴力・質問力」、ニーズを的確に捉える力、そしてお客様の心を動かす「提案力」を実践的に強化します。

営業担当者一人ひとりの商談力を高め、「この人から買いたい」とお客様から選ばれる営業パーソンを育成し、成約率の向上につなげていく。

金利上昇によって住宅営業を取り巻く環境が変化している今こそ、自社の営業力を改めて見直し、強化してみたいはいかがでしょうか。

住宅営業の成約率向上や営業担当者の育成に課題を感じている企業様は、ぜひ一度、下記リンク、またはQRコードよりお問い合わせください。

[> お問い合わせはこちら](#)

