



アルファヴォイス倶楽部

VOL.157

2009.1

発行責任者：アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 『戸建賃貸による市場拡大戦略』（5）
～戸建賃貸住宅のクロージング～
代表取締役 野村 敬一
2. 川田竹也先生の土地活用営業のための知識
ワンポイントアドバイス～平成21年度税制改正について～
コンサルタント 川田 竹也

『戸建賃貸による市場拡大戦略』（5） ～戸建賃貸住宅のクロージング～

代表取締役 野村 敬一

戸建賃貸住宅の営業は、商談開始からクロージングまでの時間が短いのが特徴である。特徴というよりは短い時間でクロージングしなければならない。また事業特性からして短いクロージングが可能なのである。一般的に戸建賃貸住宅の請負契約は、商談開始から一ヵ月以内である。短い事例では一週間という場合もある。

初期面談からクロージングまでの段階を3ステップに分け、プロセスを管理すると営業の意識もわかりやすく効果的である。

ステップ 初期面談

初期面談で受注は80%決定する。それは戸建賃貸住宅の商品と事業メリットのインプリント（刷り込み）と顧客選別（セグメント）できることが重要な要素である。

セグメントのポイントは、顧客ニーズ（土地利用に関する要望・問題）と資金計画である。「100坪前後の宅地を所有していても、今後、住宅を建築する予定がな

い。値上がりする期待もできない」「固定資産税も負担になってきた」「売却を考えてみたけど、値下がりしてしまって売りに売れない」このようなニーズの顧客に提案すると効果的であろう。要するに宅地を所有しているが、使い道がなく困っている顧客はたくさんいるのである。また 100 坪前後の宅地に対する土地活用提案は、今までほとんどされてこなかった。商品があっても営業してこなかったのが実態である。土地活用ニーズを持っている顧客を選別し、提案すればよいのである。選別が悪いと営業効率が落ちるのである。ほとんどのトップセールスは、顧客選別が優れているのである。

初回面談の次回アポイント取得は 市場調査 敷地調査 プラン・配置・収支の提案の 3 種類である。

ステップ 商談ランクアップ

市場調査報告

市場調査の主な内容は、顧客の土地に戸建賃貸住宅を建てた時の『入居予測』と『家賃設定調査』である。周辺の利便性や入居者像のイメージも大切である。家賃補助世帯が多く入居している事実からも、ワンラン優良な入居者が好む立地であるかどうかが大切な調査項目となる。周辺の総合病院や優良企業などの存在も大きく入居にかかわる。医療関係者や通勤族の入居者が多いのがその理由である。

敷地調査報告

配置とプラン、見積もりを計画する上でポイントとなる敷地条件を的確に説明することが重要である。最低 2 棟からの受注で、受注金額は 2000 万円位になる。一般的に見てアパートや RC 賃貸マンションよりは少額である。したがって外部給排水や造成工事などの細かい見積もりを落としてしまうと利益が少なくなってしまう。敷地調査を的確に行い、少額の見積もり金額も正確に出さなければならない。

また、敷地調査に顧客が立ち会ってもらうことができたなら契約確率はアップする。境界石の確認や配置の要望、現地での建物イメージ、外構造園の要望など現地での打ち合わせは顧客の建築動機付けに役に立つのである。

プラン・配置・事業収支の提案

市場調査と敷地調査の報告をしたのであれば、配置計画とプラン、収支を提出するのは当たり前である。これらの市場調査報告書、敷地調査報告書、配置計画・プラン・収支の書類提示を一気に行うか、徐々に行うかは**営業の判断**である。場合によっては一気に提出し短期間で契約に持ち込む事も可能である。もしくは順番に提出し、信頼関係構築に時間をかけなければならないこともある。書類が準備できていても提出せず、顧客との問題解決に時間をかけることも重要な判断である。**営業力とは攻め時の判断力**と言うこともできる。

提案したらその場でクロージングをかけるのが定石である。しかしながら二回目ではあまりも早急過ぎると感じるならば、完成現場を案内するのが最も得策

であろう。事業計画提案時には現場案内のアポイント取得をゴールにするとよい。

ステップ クロージング

クロージングには一定のルールがある。まず大切なのはクロージングのタイミングを間違えないことである。『顧客の意識が一番盛り上がった時』クロージングとはそのような場面を意図的に設定し、契約の意思を決定していただくのである。

クロージングにはいろいろな場面が想定されるが、一般的で最も効果的なのが完成現場案内と会社案内（上司や経営者の登場）である。できれば現場案内と会社案内は同日に設定すべきである。完成現場は顧客に事業イメージを持って頂く最も効果的なタイミングであり、その日にクロージングをかけるのが定石である。つまり現場案内と会社案内、上司や経営者面談が最もクライマックスな場面で、これ以上クロージングに適したチャンスはないのである。会社全体で顧客を迎える社員の姿勢も重要である。

また顧客はキーマン全員を案内すべきである。ご主人だけだと、「家族に相談してから」という理由で引き伸ばされてしまう。クロージングは、家族やキーマン同席で行うのが定石である。

以上のようなイベント的なクロージング行動が大切なのである。『この日にクロージングを掛ける』という営業のみならず会社全体の明確な意識が大切なのである。この行動を、勝利の方程式、WP（ウイニング・パターン）と呼んでいる。この勝利の方程式を確立することが受注アップにつながる。要するにクロージングとは会社全体で行うものなのである。現場監督の対応、受付の対応、上司や経営者の対応が顧客の信頼を勝得るのである。クロージング力とは会社全体の組織力ということがいえる。

続く

全国賃貸住宅新聞掲載記事

川田竹也先生の土地活用営業のための知識 ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

平成21年度税制改正について

平成21年度の税制改正大綱が発表されました。営業マンが必要と思われる税制改正について、土地活用、戸建住宅、リフォーム&リノベーションの3つに分けてまとめましたので参考にしてください。

1. 土地活用関係

【土地の長期譲渡所得1,000万円の特別控除制度が創設】

平成21年1月1日から平成22年12月31日の間に取得した土地を、5年を超えて所有し譲渡する場合、譲渡所得の金額から1,000万円が控除できます。

例 土地の売却価格5,000万円の譲渡税を計算します。

(取得価格3,000万円、売却に関わる費用200万円)

譲渡所得の計算 $5,000 \text{万円} - (3,000 \text{万円} + 200 \text{万円}) = 1,800 \text{万円}$

通常の譲渡税の計算 $1,800 \text{万円} \times 20\% = \underline{360 \text{万円}}$

特別控除の譲渡税の計算 $(1,800 \text{万円} - 1,000 \text{万円}) \times 20\% = \underline{160 \text{万円}}$

最大で譲渡税が200万円安くなる制度です。

【特定事業用資産の買換え特例が3年間延長】

事業用で使っていた資産を売却して、その売却資金で別の事業用資産を買い換えた場合に、売却に伴う譲渡税が80%安くなる特例です。農地を売ってその資金で賃貸住宅を建築する場合などにこの特例が使えます。

【土地売買による所有権移転登記の税率軽減措置が2年間据え置き】

土地売買の所有権移転登記の税率軽減措置について、平成21年から段階的に引き上げる予定でしたが、2年間据え置きになりました。(現行税率1.0%)

変更前	変更後	税率
平成20年4月1日～ 平成21年3月31日	平成21年4月1日～ 平成23年3月31日	1.0%
平成21年4月1日～ 平成22年3月31日	平成23年4月1日～ 平成24年3月31日	1.3%
平成22年4月1日～ 平成23年3月31日	平成24年4月1日～ 平成25年3月31日	1.5%

2. 戸建住宅関係

【住宅借入金の所得税額特別控除の拡大・・・住宅ローン減税】

住宅ローン減税の適用期限が5年間延長するとともに、認定長期優良住宅に対する特別控除の制度化や、所得税額から控除しきれない場合は、住民税からも税額控除ができるようになりました。

普通の住宅の住宅ローン減税の内容

住んだ年	控除期間	借入金の 年末残高限度額	控除率	最大控除額
平成 21 年	10 年間	5,000 万円	1.0%	500 万円
平成 22 年	10 年間	5,000 万円	1.0%	500 万円
平成 23 年	10 年間	4,000 万円	1.0%	400 万円
平成 24 年	10 年間	3,000 万円	1.0%	300 万円
平成 25 年	10 年間	2,000 万円	1.0%	200 万円

認定長期優良住宅に該当するものの住宅ローン減税の内容

住んだ年	控除期間	借入金の 年末残高限度額	控除率	最大控除額
平成 21 年	10 年間	5,000 万円	1.2%	600 万円
平成 22 年	10 年間	5,000 万円	1.2%	600 万円
平成 23 年	10 年間	5,000 万円	1.2%	600 万円
平成 24 年	10 年間	4,000 万円	1.0%	400 万円
平成 25 年	10 年間	3,000 万円	1.0%	300 万円

【認定長期優良住宅を新築した場合の所得税額特別控除の創設】

平成 23 年 12 月 31 日までに認定長期優良住宅を新築して住んだ場合に、認定長期優良住宅にするためにかけた費用（性能強化費用）の 10%を、その年の所得税額から控除できます。また、その年の所得税額で控除しきれない金額については、翌年の所得税額から控除できます。

性能強化費用の限度額は 1,000 万円まで。

最大 100 万円が所得税額から控除できる制度です。

住宅ローンを使わない場合には、この制度を利用することで所得税が節税できません。住宅ローン減税と併用して使うことは出来ません。

認定長期優良住宅・・・長期優良住宅の普及の促進に関する法律に規定する住宅とありますが詳細は分かりません。情報が入り次第お知らせします。

3. リフォーム&リノベーション関係

【特定改修工事をした場合の所得税額特別控除の創設】

一定の省エネ改修工事を行い、平成 21 年 4 月 1 日から平成 22 年 12 月 31 日までに住んだ場合、省エネ改修工事に関わる費用の 10%をその年の所得税額から控除できます。

- 一定の省エネ改修工事とは
- ・全ての居室の窓全部の改修工事
 - ・床の断熱工事
 - ・天井の断熱工事
 - ・壁の断熱工事
 - ・太陽光発電装置設置工事

省エネ改修工事費用の限度額は 200 万円まで。

(太陽光発電装置を設置する場合は 300 万円まで)

最大 20 万円(太陽光発電装置設置の場合は最大 30 万円)が所得税額から控除できる制度です。

一定のバリアフリー改修工事を行い、平成 21 年 4 月 1 日から平成 22 年 12 月 31 日までに住んだ場合、バリアフリー改修工事に関わる費用の 10%をその年の所得税額から控除できます。

- 一定のバリアフリー改修工事とは
- ・廊下の拡幅
 - ・階段の勾配緩和
 - ・浴室の改良
 - ・トイレの改良
 - ・手すり取り付け
 - ・床の段差解消
 - ・引き戸への取替え
 - ・床の滑り止め

バリアフリー改修工事費用の限度額は 200 万円まで。

最大 20 万円が所得税額から控除できる制度です。

【耐震改修工事をした場合の所得税額特別控除が 5 年間延長】

現行の耐震基準に適合させる耐震改修工事を行った場合、耐震改修工事に関わる費用の 10%をその年の所得税額から控除できます。

耐震改修工事費用の限度額は 200 万円まで。

最大 20 万円が所得税額から控除できる制度です。

今回は簡単に解説しますが、詳細については財務省ホームページを参照下さい。税制改正は顧客に情報提供をする良いチャンスです。顧客のお役に立てるようしっかりと勉強してください。

営業ツール(平成 21 年度税制改正)をホームページに記載していますのでご活用ください。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717