

# ライフサポートニュース

住まいと保険を中心に生活全般についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

## 住宅アドバイザー！？

こんにちは、快適生活実践会の柴田です。お盆休みが明けた途端に暑くなりました。24日の日曜日に旭化成柏営業所のバス見学会に、旭化成提携の不動産会社としての仕事半分とヘーベルハウスを知るためのお客様半分で参加したのですが、この日は今年一番の暑さで、汗ダクダクになってしまいました。旭化成の社員の皆様、スーツの上着を脱がずに汗をびっしょりかきながら仕事をしているので、私も脱ぐわけにいかず、辛抱です。そんな姿を見て、一緒に参加されたお客様がバスの車中で、私のことを団扇で扇いでくれました。その風がとても涼しかったこと以上に、**お心遣いが嬉しく、ちょっとぐっときてしまいました。**ありがとうございました。

8月21日(木)

東京駅と言えば、皆様はどのようなイメージを持たれるでしょうか？赤いレンガの駅舎を思い描く方も多いと思います。八重洲口は駅ビルになっており、丸がありますが、**赤いレンガ**の丸の内側駅舎の上は、東京駅ステーションホテルになっております。このロビーで待ち合わせをしました。初めてお会いする方で、大阪からいらっしゃるとのことでしたので、東京駅待ち合わせのすぐ分かる所をご希望され、あまり人が多い所では探すのに苦労しそうなので、ステーションホテルのロビーにしました。ホテルのロビーなら、**涼しく静かでもタダ**だから、打ち合わせにはもっていかと思っていたのですが、ちょっと狭くて断念です。そこで、まだ行ったことがない「丸ビル」へ移動しました。

お会いした方は、今年から大阪で住宅アドバイザーをしている **荒井 康矩** 様です。住宅アドバイザーとは、文字通り、住宅・マンションを購入する方へアドバイス(サポート)することです。これだけなら、私も普通の不動産会社の営業マンやハウスメーカーの営業マンも、なんら変わることはありません。どこの会社に行っても「アドバイスします」「お手伝いします」などの言葉を聞いたことはあると思います。この方と我々の決定的な違いは、「**販売目的でない中立的な立場で**」アドバイスをすることです。あえて宅建業(不動産会社)の免許は取らなかったそうです。自動車運転するのに免許が必要のように、不動産業を営むには、知事または大臣からの免許が必要になります。この免許が無いということは、不動産の取引をすることが出来ません。免許が無い=不動産を販売出来ない=アドバイスが販売目的にならない=お客様のためになるアドバイスが出来る、ということになります。我々の痛い所を突いてきました。

不動産業界に限らず、営業についてまわる命題です。お客様にとっての利益と会社にとっての利益は、**相反する時**があります。不動産会社の営業マンがお薦める土地や建物が、お客様にとって良いからではなく、会社にとって都合が良いから薦める場合があります。土地2,000万円の取引と新築住宅4,000万円の取引では、仲介手数料が倍になります。更に新築住宅の場合、売主の不動産会社からも手数料が出る場合がほとんどですので、更に倍になり、**4倍の手数料入金**になります。また、土地の取引では、建物の商談も平行して行われるため、関係者が多くなり、それだけ手間が増えます。同じ1件の取引で、手間が減り、手数料が4倍にもなったら、会社としてどちらが良いか自明の理です。営業マンも手数料額により成績が決まるので、同じことです。お客様にとって、本当に良い住まいをご紹介します、手数料を頂く、理想的な営業になることもたくさんあると思います。しかし、販売をする以上、真のお客様のためのアドバイスにはならないのではというのが、荒井様のご意見でした。特に荒井様が本拠としています大阪は、騙すことが当たり前で、お客様自身が賢くしっかりしないと、とんでもないことになることがよくあるそうです。関東ではないのかと言えば、そうでもありません。表面では分からない分、なおさら注意が必要かもしれません。不動産会社やハウスメーカーを裏側から見ていると、同じようなことがあります。今月の成績にしたいから、決めたいと**自社(自分)の都合**で動くのを見ると、ちょっと違うんじゃないと思います。当然、営利企業ですから、利益が出ないと駄目です。それには売り上げが必要ですが、売り上げを上げるために、無理に押し付ける営業が多いのを感じます。お客様にとって何が必要か、薦める商品がお客様に合っているのかを考え、適切な判断が出来るようにアドバイスをして、判断して頂く。合わなければ、潔く引き下がり、合う商品を探し提案するか、諦めて他のお客様を探した方が良いと思うのですが、粘るに粘って無理に押し付けるような営業がとても多いです。こんな営業会社が多いからこそ、販売目的ではない**中立的なアドバイザー**が必要なのかもしれません。下記に荒井様のホームページアドレスを記載しましたので、ご興味がある方はご覧下さい。今回は、自分を見つめ直す良い機会になりました。  
柴田 誠

オフィスアネスト (<http://www.anest.net/>)

イベントの予定

8月31日・ヘーベルハウス松戸営業所にて「バス見学会」  
8月30日・ららぽーとにて「土地の選び方セミナー」を開催します。詳細は、旭化成各営業所または展示場へご確認下さい。