

## 【つまづき3つのポイント】

\* せっかちな人・早く帰ろうとする人・一方的に話してくる人、様々だが、どの流れであっても、話を聞いてもらえる体勢を作ること

\* 話が脱線しても、必ず以下のトーク順を必ず踏んでいくこと

初回、お客様が物件を見終わった後から開始

物件見てみて、いかがでしたか？

良いところ・気になったところ・ざっくばらんに話す

ここで最低限の信頼関係を5～10分で作る

### <フリートーク>

ご予算とか、ご条件とかのお話しも、もっと詳しく伺いたいんですが、その前に、私たちが大事にしていることがありますて、お伝えしたいんですけど・・・

10分くらい、お話しさせていただいてもよろしいですか？

〇〇様が当てはまるとは言わないんですけど、多くのお客様が住宅購入でよくあるつまづきポイントがあるので、我々が全ての方に対して、1番最初にお話しさせていただいています。

それが「住宅購入でよくある3つのつまづきパターン」です。

これ聞かれたことありますか？

ですよ！

じゃあ、その「3つのつまづきパターン」は何かと言うと・・・

まず1つ目、叶えたい暮らしの優先順位が決まっていない。  
ということなんです。

先ほどお話いただいた、良かったところ□□とか、△△とか、\* \*とかあると思うんですけど、今の段階で結構なので、お家を探す上での条件の優先順位1、2、3つけるとしたら、何がありますか？

### <未定のパターン>

「んー。分からない。決まってない」

ですよ、難しいですよ。大丈夫です！一緒に優先順位つけていきましょうね！

### <決まってるパターン>

「3LDK以上と、駅10分と、船橋市内！」

素晴らしいですね！多くの方が優先順位を付けられずに、つまづいてるケースが多いんですよ～

まあ、じゃあ仮に 優先順位1,2,3が揃った理想的な物件があったとして、よくあるケースが次なんですけども・・・

それが次の2つ目、良い物件に出会ったときに、すぐに動ける準備ができていない。

ここに書いてあることなんですけど、「これだ」って思える物件であったとしても、住宅ローン等の準備が整ってないと他の人に先を越されちゃうんです。

今回は、「お家を買う」という立場でお話ししていますが、一旦横に置いておいて、まだお家は買ってないですけど、〇〇様がお家を売る立場になったとします。

そして、〇〇様が売りに出してるお家に、同じタイミングで、2名から購入の申込が来ました。

一方は、銀行から「～～万円までのローンOKです。いつでも貸せます」の人、もう一方は「ローン組めるか、まだわかりません。自己資金がいくらかもわかりません」の人。

同じタイミングに、同じ購入希望額で申込が来た場合、どちらの人と優先して話を進めたいですか？

そうですね。その「ローンOKになってる」と言うのが、それが準備なんです。

ちなみに、ローンの事前審査はされてされたことありますか？

<ある・ない それぞれでフリートーク>

いずれにしても、仮に、理想的な物件があったとしたら、進める準備は出来ておいた方がいいのかな、と♪

よく、先を越されてしまった場合に、「この物件とはご縁がなかった」という人がいらっしゃるけど、実際、物件を見に来て足を踏み入れた時点で、もうご縁は発生していると思うんですね。

それを、良き縁として活かせる準備っていうのは、しておいた方がいいのかな、と♪  
(軽めに、そんなに深刻に話さない)

で！3つ目。

優先順位を決めなかった結果、「なんか違うな～」となり判断できないとか、準備が出来ていなかったが故に、「あの物件で契約できてたらよかったな～」とか・・・

その結果、次々と内見を繰り返しているうちに、どの物件が自分たちに合っているかという判断が

できなくなってしまうことが多いです。

〇〇様がそうなると思ってないですけど、我々は〇〇様につまづいて頂きたくないの、次の提案を大事にしています。

それがこれです！

mkホームが大切にしている3つのポイントがあります

まず1つ目。

将来の支出も含めて一緒に整理するということです。

ちなみに、今回購入される予定のおうちには、何人でお住まいになりますか？

そうすると、お子様の教育費とか今後かかってきますよね・・・

あとは、〇〇の費用とか、かかってくる可能性ありますよね・・・

お車をお持ちですか？

お車の買い替えとかも必要になってきますよね・・・

あとは買った後に、水回りとか外壁とか、おうちのリフォーム代とかも必要になってきます。

これらを踏まえて無理のないご予算と一緒に考えていきたいと思ってます。

2つ目は

判断基準を事前に作るってことです。

これは、『これに当てはまるなら前向きに検討する』もしくは『これに当てはまらない物件は見送る』というラインを事前に決めておきましょうね、ということです。

ご予算に無理のない範囲の中で「これだ！」って迷わず判断できるように、一緒に明確な判断基準を作っていきますよ！

ちなみに、これは「絶対なし！」という条件はありますか？

わかりました！

では、そのNGなものは外しましょう。

このラインを作るのが、基準を作るということです。

それ以外のOKラインを超えた物件を、一緒に見にいきましょう！

そして、3つ目です。

予算を決めて、判断基準を決めて、私とともに物件を見学していきます。

基本的に私たちは、お客様の条件に当てはまる物件は、全て見に行くと言うスタンスです。

その見に行った物件、1件1件がどうだったのか、整理しながら進めていきます。

物件ごとによかった点、気になった点を整理して、優先順位を一緒に明確にしていきます。

このような進め方をmkホームは大切にしています。

ここまでで何かご質問ありますか？

で、もう1つ。

(内容が重たくなりがちなので、気持ち軽めに話す)

私たちmkホームは、この最初に決めたご予算の中で、ご家族やご自身にとっての100点を一緒に探していきます♪

家は暮らしの中で、とっても大切なものです。  
ただ人生や生活の全てではないかなーと思います。

私たちmkホームは、お客様がお住まいになってからも、家計にも心にも無理のない健全な生活を続けていただけること、何よりも大切にしています♪

なので、どこかで我慢して決めるのではなく、ちゃんと 100点だと思える家をご予算の中で一緒に探していきたいと考えています♪

こんな進め方で私たちは考えているんですが、大丈夫そうですか？♪

(軽めに聞く感じで )

では、いつまでに、どのぐらいのご予算で、どんな物件がいいかなどについて、詳しくお伺いしたいので、こちらのお客様シートにご希望条件をご記入いただきたいんですが、よろしいですか？

下の資金計画は大事な予算のところなので、この後、まず最初に私と一緒に進めていきたいと考えているので、未記入で構いません。

(お客様カードを渡す)

ご条件のご記入ありがとうございます！なるほど、～～ですね！

では、お話ししたように、まず将来も踏まえた資金計画を一緒に考えていきましょう。

まず、今回の物件の価格が＊＊万円なので～～～ → 予算設定トークへ