

自社の建築受注を獲得するには？

不動産仲介
反響から
受注に繋げる
スキーム



本資料をおすすめしたい方

- ・不動産仲介業を始めた工務店さま
- ・自社の新築受注数を伸ばしたい工務店さま

「最近不動産仲介業を始めたが、自社の建築受注が伸びない・・・」
「自社建築受注に繋げるために、どのような提案をすべきなのだろうか」

このようにお悩みの工務店さまもいらっしゃるかと思います。

本資料では、「**不動産仲介から自社建築受注に繋げるスキーム**」をご紹介します！
全体の流れから営業アプローチの方法までお伝えします。

自社建築受注に繋げる スキームとは？

【前提】住宅選びには3つの要素がある

お客様が住宅を選ぶとき、基準となるのが「**お金**」「**建物**」「**エリア**」の3です。

- ①**お金**：住宅購入にいくらかかるのか？予算内に収めたい
- ②**建物**：〇〇（設計や仕様）な家を建てたい。建築会社はどこを選ぶか
- ③**エリア**：希望の場所に家を建てたい

3要素の中でも、不動産仲介から自社建築受注に繋がりやすいのは「**お金**」と「**エリア**」を選ぶ人。

特に「**エリア**」は重要で、立地さえよければ（希望の場所であれば）、さほど建物の仕様はこだわらないという方も多いです。

→まず先に、希望のエリアの土地を申し込んでいただく！

希望エリアの土地さえ確保できれば、建築費用は後から調整可能です。

→結果、お客様の予算にあった提案ができるため「お金**」の要素もクリアされる！**

まず、窓口を訪れたお客様に対して、周辺のすべての土地情報を見ていただきます。
その上で、気になる土地を5つほどピックアップしてもらいましょう。

そして、ピックアップした5つの土地を見学します。
いわゆる「土地ツアー」です。

土地ツアーでは何をする？

- ・気になる土地を実際に見ていただく
- ・土地の「採点」をしてもらう（広さ、雰囲気、価格など）
- ・見学した土地すべてを採点し、最高得点の土地を見出す

最高得点の土地に対して、工務店はプランを乗せて提案します。
「土地をもとに概算の資金計画を作成します」 と提案するなど、次回のアプローチに繋げましょう。

建物は「提案」にどども、まずは「土地」を確実に押さえる

土地ツアー後の来店にて、概算の資金計画を見ていただきます。
→自社としては、お客様の予算や建物の希望を初回面談で把握しているので、
希望に即した住宅を提案できます。

ただし、あくまで提案するだけで「当社で家を建ててください」と押すのはNG。
建物よりも、まずは「土地」を確実に押さえましょう。

【提案例】

「土地ツアーで最高得点になった土地は、他の不動産会社のお客様も見ています。
もし他の方にとられたいとお考えなら、現時点で土地だけは確保するのがおすすめです」

→了承を得たら、土地の仲介に進みましょう。

「3つの契約」のスケジュールを説明する

注文住宅を購入する際、お客様は次の「3つの契約」を結ぶ必要があります。

- ①**売買契約**：土地や物件の売買で、売主と買主の間で交わす契約
- ②**請負契約**：工務店・建築会社に建築を依頼する際に結ぶ契約
- ③**金銭消費貸貸契約**：住宅ローンを組む際に金融機関と結ぶ契約

お客様は、すでに決まっている「土地」だけでなく、
請負契約（建築会社）と金銭消費貸貸契約（住宅ローンの契約）も結ばなければなりません。

金融機関への住宅ローンの本審査までは約1週間。
この間に売買契約と請負契約を完了する必要があり、スケジュールがとにかくタイト！

スケジュールが忙しい上に、各契約を別会社で行うと費用も嵩みます。
→**お客様にとっての負担が大きい！（この旨を初回面談で伝えておく）**

そこでお客様のグリップを掴むために、「**3つの契約すべてを当社で対応します！**」と提案しましょう。

すべての契約を請け負えること、契約スケジュールを伝えたあと、
自社に建築を依頼いただけないか提案を行きましょう。（高い確率で自社建築受注につながる！）

高い確率で自社建築受注つながるといえる裏付け

- ・初回面談でお客様の希望条件を把握しているため、ほぼ条件に即した建物を提案可能
- ・担当者が土地探しからサポートしているため信頼もいただいている
- ・3つの契約すべてを自社で請け負えることを伝えている
- ・自社は「建築のプロ」なので、自社の魅力を訴求できれば安心して依頼いただける

ここまでのプロセスで、お客様からのグリップはしっかりと掴めている。
しっかりと自社の魅力を訴求できれば、高い確率で自社建築受注につながる！

【まとめ】不動産仲介反響から自社建築受注を獲得する方法

- 自社建築受注に繋がりやすいのは「**お金（予算）**」と「**エリア**」を重視する人
- 窓口に訪れたお客様に対して「**土地ツアー**」を行い、土地を絞ってもらう
- 選んだ土地に対して概算の資金計画を出し、**まずは土地の仲介に進む**
- 売買契約、請負契約、金銭消費貸借契約を**自社でワンストップ対応**できる旨を伝える
- 初回面談で希望条件を把握済み、土地探しからサポートしている、**自社が建築のプロである**、
- **3契約すべてを請け負えるなどお客様からのグリップを掴めている** ため、高確率で自社建築受注につながる

私たち物件王は

建築会社・工務店からの
不動産仲介業参入を専門に支援する

VC ボランタリー
チェーンです

サービス
資料請求は
こちら



説明会の
開催情報は
こちら

