

2022年3月22日（火）

株式会社南勝

報道関係者各位

「2022年問題」で今年はマイホームの買い時!?
44.9%が「注文住宅の営業担当者の対応良かった」と回答。
一方、「口が達者」「強引」など悪い対応の回答もあり！
プロがアドバイス “こんな営業マンには気をつけろ！”

今年は、生産緑地2022年問題（※1）で、住宅価格や地価が下落する可能性があると言われていています。さらに、2022年度の税制改正で住宅ローン控除も大きく変わることが明らかになっています。そのため、マイホーム建てようと考えている人も多いのではないのでしょうか。そこで、一級建築士兼宅地建物取引士として、不動産・土地の選び方などについて様々なノウハウを伝えている印南 和行が代表を務める株式会社南勝は、自身または配偶者が建てた築5年以内の注文住宅に居住中の25歳以上45歳以下の男女全国613人を対象に「注文住宅の営業担当者」について調査いたしました。

※1 生産緑地2022年問題とは、東京や大阪など大都市部の生産緑地の8割が2022年に指定から30年の期限を迎えることで、それらの農地が宅地として不動産市場に大量供給されることで、宅地が供給過剰になり、地価が下落する可能性があることと懸念されている問題のこと。

気をつけたい！
 注文住宅の営業担当者の特徴 7



■ 調査概要

調査期間：2022年3月4日～5日

調査手法：インターネット調査

調査地域：全国

調査年齢・性別：25歳以上45歳以下の男女

調査対象：自身または配偶者が建てた築5年以内の注文住宅に住んでいる男女

サンプル数：613人

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「[YouTube不動産 調べ](#)」とご明記ください。

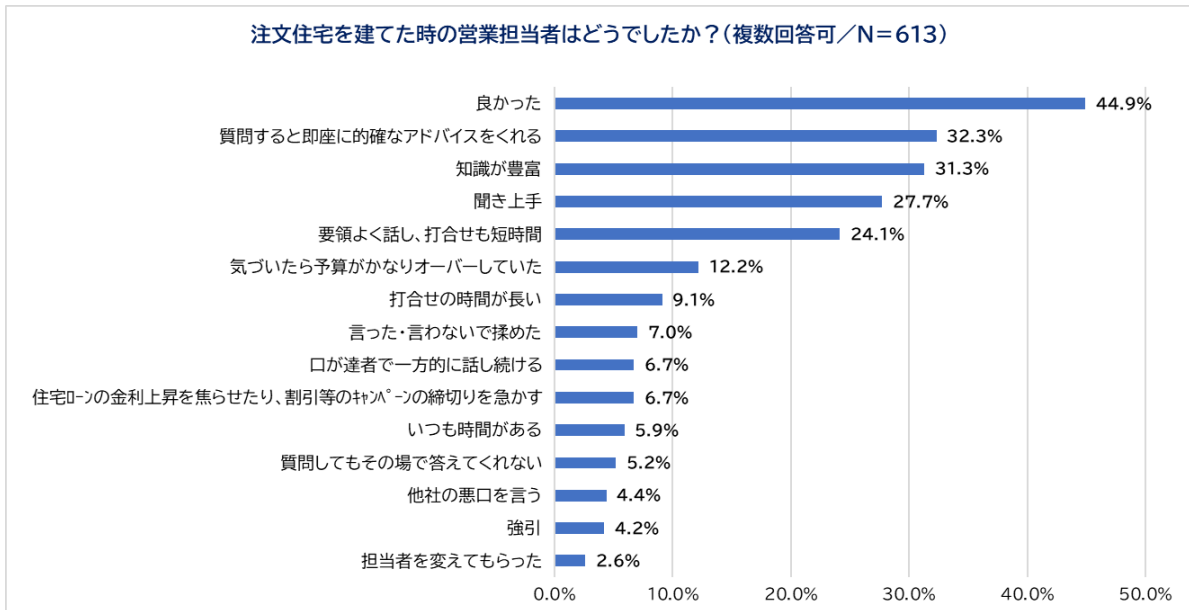
本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）

E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707

■ 調査結果

「注文住宅を建てた時のハウスメーカーや工務店などの営業担当者はどうだったか」尋ねました。「良かった」（44.9%）が最多となり、「質問すると即座に的確なアドバイスをくれる」（32.3%）、「知識が豊富」（31.3%）、「聞き上手」（27.7%）など良い回答が目立つ一方、少数ですが「言った・言わないで揉めた」（7.0%）、「口が達者で一方向的に話し続ける」「住宅ローンの金利上昇を焦らせたり、割引等のキャンペーンの締切りを急かす」（各6.7%）、「他社の悪口を言う」（4.4%）、「強引」（4.2%）などの回答もありました。また、「担当者を変えてもらった」方も2.6%いることもわかりました。



■ 建築や不動産、土地のプロ・印南 和行（いんなみ かずゆき）が解説！

注文住宅を検討しているご家庭にとっては、ハウスメーカーや工務店の営業担当者との出会いがその後の生活まで左右する場合があります。担当者が残念だったために、払わなくてもいいようなお金を払ってしまった、完成したマイホームが理想通りではなかったなどの残念な話を聞くことがあります。そこで今回は、私なら避けたい！残念な営業担当者に見られる傾向について7つお伝えいたします。

1. 口が達者で一方向的に話し続ける

営業成績が良くない担当者ほどたくさん喋るとされています。なぜなら、自分の営業成績を上げるために、売らなければいけないという気持ちが常に先走り、お客様のことをきちんと考えられなくなっているからです。

優秀な営業担当者ほど聞き上手だと言われています。聞きもしないことを矢継ぎ早にバンバン話してくる、または必要以上にセールストークが多いといった営業担当者には注意してください。

2. 強引

相手に考えるすきを与えず、自分の売りたいものを強引に勧める。こういう営業担当者も自分の営業成績のことしか考えていないことが多いので、注意してください。

ハウスメーカーや工務店の営業職のお給料は、歩合制のところが多く、更にノルマもあります。売るために必死になることは悪いことではありませんが、お客様の都合よりも利益の大きいものを売ろうとする担当者に当たると、色々なことを論破されてしまっ

本リリースに関するお問い合わせ先
 株式会社南勝（なんしやう） 担当：印南（いんなみ）
 E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

て、自分の理想のマイホームとは程遠くなってしまいます。また、気づけば予算がかなりオーバーしてしまっているというようなことも起こっています。

そのため、**ここは譲れないという部分は、営業担当者しっかりと伝え、何かを決める際の優先順位をはっきりさせておくことが大切です。**そこがうまく噛みあわないとどうしても営業担当者の強引さに負けてしまいます。もし、強引な営業担当者に当たったら、担当者を変えてもらうことを相談するか、契約前であれば、他の会社を検討してみるのも良いかもしれません。

3. いつも時間がある

いつ連絡しても、「これからすぐ伺います」という営業担当者は親切なようですが、私は少し不安に感じます。それは、他に対応するお客様がないのではないかと不安です。いつでも対応できる＝時間がある＝お客様がない＝営業成績が悪い＝悪い担当者・・・となると良くないです。

また、打合せの時間がいつも長い、世間話が多すぎるなども親身になって考えてくれているようなイメージですが、実はそうでもない場合もあります。できる営業担当者ほど、必要なことを要領よく話し、短時間できっちり切り上げます。一見冷たいようにも見えますが、優秀な人ほどマルチタスク（※2）です。

※2 マルチタスクとは、複数の作業を同時にもしくは短期間に並行して切り替えながら実行すること。

4. 他社の悪口を言う

他にどのようなハウスメーカーや工務店を検討しているのかをしつこく聞いてきて、競合にとってマイナスイメージとなるようなことを言い始めたら要注意です。**他社の悪口を言う担当者は本当に良くありません。**他社と比べて、自社の方が優れていることが根拠のある話なら良いのですが、無作為に悪口を言う人はダメです。自社の物件に自信を持つことは大切ですが、会社ごとに強みとなっていることは異なります。メリットばかりではなく、必要であれば自社のデメリットもしっかり説明できる営業担当者の方が信頼できると思いませんか。常に他社の悪口を言うような担当者は、顧客のことも他で愚痴っていたりするものです。もし、こういう営業担当者ばかりの会社でしたら、その会社自体を考えてみた方が良いかもしれません。

5. その場で答えられないことが多い

営業担当者が専門的なことまで全て理解しているわけではないですが、自社のパンフレットに記載されているようなことだけしか言えないような担当者は、少し残念です。お客様がパンフレットに記載されていないことを知りたいから質問をしているのに、いつも回答がうやむやで、「確認してご連絡いたします」ばかりの営業担当者では頼りになりません。経験豊富な担当者は、様々なお客様と接しているので知識も豊富です。即座的確なアドバイスができるか、「どう思いますか?」「どうすればいいですか?」などの質問をたくさんしてみましょう。優秀な営業担当者の回答は「なるほど」と思えることが多いです。

6. こんなセールストークには要注意!

次の3つのトークには騙させないようにしてください。

・「いつ金利が上がるか分かりませんよ」

経済が不安定な時期にこれを言われると焦る人も多いですが、数日で金利が何%も上がることはありませんので、冷静に考えましょう。

・「この特別割引キャンペーンには、たくさんのお問合せをいただいています。キャンペーン割引が適用されなくなってしまうかもしれませんので、急いだ方が良いでしょう」

本当に問い合わせが多いかどうか怪しい言葉です。迷っている時は、このような言葉に惑わされないように注意してください。

・「賃貸の家賃がもったいない」

本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社南勝（なんしょう） 担当：印南（いんなみ）
E-mail : info@nansho-group.co.jp TEL : 0800-600-0707

例えば、月10万円以上の家賃を払っているご家庭に、早く決めないと損すると思わせてしまうような言葉です。惑わされないようにしましょう。

7. 言った・言わない

依頼したものと違った時に、「言った・言わない」で逃げられてしまう可能性があります。契約前にはサービスすると言っていたはずなのに、契約後に後出し請求されて揉めたというケースもあります。録音とまでは言いませんが、契約前から引き渡しまで、打合せをするごとに日付入りでメモを取ることがポイントです。

■ 印南 和行 (いんなみ かずゆき) プロフィール

一級建築士。宅地建物取引士。

株式会社南勝 代表取締役。

日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合技術顧問でもあり、ファイナンシャルプランナー (AFP)、一級建築施工管理技士、不動産コンサルティング技能士試験合格など多くの建築・不動産関連の資格を保有している。

2014年には、週刊住宅新聞社から『プロが教える 資産価値を上げる住まいのメンテナンス』を発売し、翌年の「日本図書館協会選定図書」に選ばれる。

また、2020年に一級建築士ユーチューバーとして「**住宅専門チャンネル YouTube 不動産**」を開設し、建築や不動産、土地などについて様々なノウハウを伝えている。

公式サイト：<https://innami.info/>

YouTube：<https://www.youtube.com/channel/UCu5pac3VmabJ-OvFiPxlzIA>



■ 会社概要

商号：株式会社南勝 (なんしょう)

所在地：大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9 新大阪中里ビル

代表者：代表取締役 印南 和行 (いんなみ かずゆき)

設立：2011年

事業内容：不動産業務支援他

電話番号：0800-600-0707 (通話料無料)

連絡先：info@nansho-group.co.jp

URL：<https://www.nansho.jp/>

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社南勝 (なんしょう) 担当：印南 (いんなみ)

E-mail：info@nansho-group.co.jp TEL：0800-600-0707