

投資用の中古マンションを販売・管理する日本財託グループ（東京・新宿、重吉勉社長）の天田浩平さん（33）は2017年9月期に272戸を売った。社内では断トツ、業界でも驚異的な数字だ。自身も70戸のマンションに投資する。自らリスクを取る姿勢と経験を語ることで顧客の信頼が連鎖的に広がった。

売れる営業 私の秘密

私は70戸以上の物件に投資しています。天田さんは営業の際に自分のマンション投資の状況を隠さない。あまりにも多くに投資していることを聞くと、顧客の表情が引き締まる。

天田さんがマンション投資のペースを上げたのは2年ほど前から。日銀のいわゆる「異次元緩和」の影響で住宅ローン金利の低下がより顕著になったからだ。

単なる財産形成だけでなく、活発な投資には「営業に役立つ」と意識も働いているという。投資を増やすなかで16年9月期、天田さんの年間の販売数は初めて200戸の大台に乗せた。

天田さんは農業大学の出身。「何の変哲もない普通の学生だった」。投資に関心があったので就職活動では銀行や証券会社などを受けたが、農大出身だったからか内定を得られず、ようやく日本財託に決まった。

自ら70戸投資 経験語る

投資用マンション年272戸販売



日本財託グループ
天田 浩平さん

あまだ・こうへい 2007年東京農大卒、日本財託入社。コンサルティング本部で投資用中古マンションの販売に携わる。10年に年110戸を売り、社内首位に。14年に170戸を販売し、提携金融機関の表彰を受けた。

「話をしてもらって、1人の実業家に出会った。」
「話をしたらすぐに興味を持って購入してくれた。不動産投資に関心を持つ別の知り合いを紹介してくれた。その知り合いもまた別の知り合いを――。この営業マンは信頼できるから会ってみたい。」
天田さんに不動産投資を託す人の輪が広がりはじめた。自身のマンション投資の経験をもとに話す信用し

日本財託は無作為に電話多かった。1年目は月に数件程度の成約が限界で、契約が取れない月もあった。入社3年目からセミナーに講師を任せられるようになり、25歳で投資家や資産家やり方を語る。セミナーにきた人は不動産投資に少しするようになった。最初は「うまく話せず、ボロボロと関心のある層なら新人でいい」と思っていた。入社4年目の10年度に年間契約が100戸を超え、成約数は「伝説」と呼ばれていたベ

天田さんの一日	
9:00	起床
9:45	出社。朝礼、打ち合わせ
11:00	商談
12:00	タクシーで訪問先に移動しながら昼食
13:00	商談
17:00	帰社
19:00	商談
22:00	帰宅。飲み会に行くことも

心がけているポイント

- レスポンスは早く
客からの問い合わせは可能な限り早くする。アポイントメントは最短で入れる
- ウソはつかない
不動産投資に関わるリスクはきちんと説明。マイナス面も含めて「いい商品だ」ということを理解してもらう
- ムダ話はしない
客との商談はポイントに絞った話だけをする。1時間以上かかりそうときは、日を改める

信頼の連鎖、商談1時間

てくれた。購入後などの程度の費用がかかるのかを心配していたある男性客には、自身の運用経験から経年で家賃が下がる可能性があることや空室で家賃が入らなくなる場合があることなど、試算を示して説明すると契約してくれた。失敗した例も話す。

信頼がそうさせるのか、顧客との打ち合わせは1時間で済ませる。1時間で次の約束が取れなければ契約につながる可能性が低かった。経験から3時間の商談を1回するよりも、1時間の商談を3回する方が契約を取れる。複数の約束を入れるのは手間がかかるが、「面倒くさがるずに実行できるかが、売れるか売れないかの分かれ目」。

人脈の連鎖で13年9月期に110戸だった販売件数は翌14年に170戸に増え、15年は190戸、16年には253戸に達し、17年には272戸を記録した。一度断トツのトップに上り詰めた成績を保つのは簡単ではない。「信頼関係でつながってくれた顧客には力の続く限り全力で対応していきたい」と話す。

