

不動産投資ビジネス

「ネガティブ志向は伸びない」

年間365戸の販売視野 トップセールスマンが説く

中古ワンルームマンション販売・管理の日本財託グループ(東京都新宿区)でトップセールスマンの天田浩平シニアマネージャーは、同社9月決算期最終コーナーを周ったなかで、今期の販売実績を聞くと6月末時点で約300戸を売っており、「このまま行けば期末までの残り3カ月で年間365戸の販売もあり得るのではないかと話す。そんな天田氏が7月に「月商6億円日本No.1営業マンの『最速』仕事術」を出版。2冊目となった本書執筆の背景や現状の個人投資家マーケットについて聞いた。



本書執筆の背景についてお聞きします

「営業マンへのメッセージである。1冊目の出版から3年ほど経過していることで市況も変化している。自分のキャリアにも変化が出ている。1冊目の出版の頃の販売実績は年間170戸ほどだった。この3年間の成長のためにしたことを包み隠さず記した。不動産の営業にとどまらず、あらゆる種類のトップセールスマン

ゆージャンルの営業マンに通じるマインドの部分を取り下げたつもりだ。本書では、自分の日々の営業スケジュールを隠さず披露した。営業マンに最も強調したい部分はないでしょうか。「商品进行研究から顧客に商品をお勧めする営業マンが少ない。私は不動産だが、例えば自動車や保険など他の業種のトップセールスマン

日本財託グループ 天田浩平氏に聞く

との交流を通じてそんな感じが強い」

「素直な人が伸びる。悲観的に物事を考えたり、ネガティブな発言や印象を残す人は成績を残せない」というのが実感だ。もちろん、スルガ銀行の一件で金融機

械の交流を通じてそんな感じが強い」

「素直な人が伸びる。悲観的に物事を考えたり、ネガティブな発言や印象を

残す人は成績を残せない」というのが実感だ。もちろん、スルガ銀行の一件で金融機

械の交流を通じてそんな感じが強い」

「素直な人が伸びる。悲観的に物事を考えたり、ネガティブな発言や印象を

残す人は成績を残せない」というのが実感だ。もちろん、スルガ銀行の一件で金融機

械の交流を通じてそんな感じが強い」

「素直な人が伸びる。悲観的に物事を考えたり、ネガティブな発言や印象を

残す人は成績を残せない」というのが実感だ。もちろん、スルガ銀行の一件で金融機

械の交流を通じてそんな感じが強い」

月商6億円  
日本No.1営業マンの  
「最速」  
仕事術  
天田浩平

成功する  
マインドセット  
+  
SPEED  
仕事10時間  
+  
「最速」の  
ノウハウ  
+  
最高の結果

突き抜けるには「3つのこと」をするだけ!

不動産投資市場は金融機関に揺さぶられる

関の融資姿勢が絞り込まれたとの声も聞くが、我われのような一棟販売をしない、区分販売事業者にとってはあまり感じない。金融機関の中には、区分ならば事故率が低いと考えて融資しているところもある。

現状では年収50万円もあれば審査は通過する。しかし、これは金融庁、金融機関の考え方しだいでずいぶん変わる。不動産マーケットというのは金融機関に揺さぶられる業界である。そうした場合に对应できるように当社では管理戸数の積み上げに注力してきた。

管理戸数2万戸を突破したうちの1万7000戸程度が区分マンション。フロアだけでなくストック事業に注力したい」

(聞き手・中野淳)

日本財託グループは約20人の営業部隊を配する。天田氏の次に売り上げる年間1200ペースの営業マンが現在2人いるという。既存顧客のフォローや相続コンサルの専属も設けて対応している。こうした総合力により、同社では今期の総販売数は1500戸超えをうかがっている。