

100万安く建てるテクニック集



その①

◎店長さんやトップセールスマンに担当してもらう

実は営業さんによって「値引きの権限」に大きく差があります。

「成績優秀な人」や「責任者」の方は新人や成績の良くない営業さんよりも社内での立場や決裁権が強い為、値引きできる幅も大きいのです。

目安：50万ほどの差が出ることもあります。

その為、「営業ガチャ」という単語がある程です！

しかし、人気の担当者や店長さんに担当してもらうことは、運が良くないと難しいです。

◎解決方法

「注文住宅の相談窓口」では店長さん、成績優秀な営業さんを指名してご紹介させて頂いております！

「お願いするだけ」

それは値引き
交渉とは
言いません



その①

◎ご注意点

カタログの「資料請求」をされる方も多いと思いますが、
実は**資料請求をした時点で営業担当は決定します。**

つまり、「**会ったこともない人が担当として決定**」してしまうのです。
資料請求は時間に余裕のある**新人さんが担当することが多い**です。

また、ご見学の際にアンケートを記入した時点で、その方が担当になります。
接客に満足できなかった場合はアンケート記入を慎重に判断しましょう。

※資料請求、アンケート記入をされたことがある会社様はご紹介ができません。



その②

◎建築会社の決算月やキャンペーン月に契約する

どの業界でも同じかもしれませんが、決算月の契約やキャンペーン月の契約では、値引き幅が大きいです。

又、建築会社の場合は、決算月の契約だけでなく、**決算月の引渡しになるお客様にも値引きをしてもらえます。**

そして大手ハウスメーカーでは、設備メーカーからのキャンペーンなどもあります。

例：トイレをタンクレスのトイレに無料でグレードUP

目安：20万

タイミングが合えばキャンペーンや決算を利用されることもお勧めです。

「お願いするだけ」

それは値引き
交渉とは
言いません



その③

◎間取りやお家の形状を工夫する

1. 総二階に近づける

2階の面積を減らしても思ったように値段は下がりません。
「下屋割増し」という瓦などの屋根材に費用が掛かる為です。
又、30坪以下のお家は割増しが発生する会社が多い為、
コンパクトに家を小さくしても思った以上に安くはなりません。

2. お家の角を減らす

屋根や建物の角の数が増えると部材や工賃が余分に掛かる為、
数か所でも20万以上変わる会社もあります。



その③

◎間取りやお家の形状を工夫する

3. 窓の数を減らす

デザイン上で必要な場合もありますが、必要ない箇所を減らすとお家 全体で20万以上減らせることもあります。

目安：小窓1カ所 3万 大きな窓 5万

4. 屋根を切妻や寄棟にする

こだわりがなければですが、片流れは割増しになっているケースがありますので、シンプルに切妻や寄棟が最もお値打ちです。

目安：20万



その④

◎外構で工夫する

1. 土間コンクリートを砂利や砕石にする

意外に高いのが駐車場の土間コンクリートです。

3台目の臨時スペースなどは砂利にするのも一つです。

2. 建築会社の紹介ではない、地元の外構業者さんに依頼する

自力で地元で評判の良い外構業者さんに依頼することも選択肢の一つです。

建築会社さんの紹介よりも**1～2割ほど安いケースも多いです。**

目安：200万の外構工事で20万

📍注文住宅の相談窓口では外構業者さんのご紹介もしております！



その④

◎外構で工夫する

3.DIY

最近流行りのDIYですが、
ウッドデッキなど、自力でできてしまう部分に関しては休日を利用して
のんびりやるのも一つです。
入居時に外構が完成していないといけない理由もありませんので、
楽しんでやってみて頂いてはいかがでしょうか。

目安：ウッドデッキ 20万



その⑤

◎1階のみに力を注ぐ

カーテンと照明について

全てオーダーでオシャレなものを選択したいところではありますが、長時間ゆっくり過ごすLDK、来客が目にする**1階部分だけをこだわり**、2階は規格品をニトリやヤマダ電機で揃えるのもあります。

カーテンや照明もピンキリですので、お家全体では20万以上の差額が出てきます。



その⑥

◎3.4月に引越しをしない

ご存知の方も多いですが、
3月の引越し代は1年間で最も高いです。
そして4月も意外に高いです。

同じ荷物の量にも関わらず、
繁忙期であることだけで2倍以上変わるケースもあります。
最も安いのは12月です。

理由がなければ高い時期を外して引越ししましょう。



その⑦

◎地盤改良のセカンドオピニオン

ご存知の方は少ないのですが、
地盤改良工事が調査の結果で必要となった場合、
あまりに高額な場合はセカンドオピニオンとして、
他の地盤調査会社の手配を依頼することも可能です。



**調査費が発生しますので賭けではありませんが、
セカンドオピニオンで費用が大幅に下がることもあります。**

※建築会社によってセカンドオピニオンが不可能な場合もあります。

その⑧

◎複数の銀行で事前審査して良い条件を出してもらおう

実はライバル同士の地方銀行で比較すると、状況によっては金利や条件を合わせてもらえる場合もあります。又、提携が強い住宅会社を経由して審査を出すと下がるケースもあります。

借入額によっては、**金利が0.2%変わるだけでも35年計算では100万**かわります。

金利だけではなく、がん特約などの全ての条件を比較して判断しましょう。



担当者紹介

名前：高木 幸生

出身地：名古屋市

学歴：愛知大学経営学部卒

年齢：38歳

家族構成：妻38歳 長男10才（小5） 長女7才（小2）

<経歴>

2012年～2020年 株式会社レオハウス

2015年 店長職を拝命

2019年度 年間受注棟数20棟 全国4位/250人

2019年度 四日市店を東海エリア売上1位の店舗へ導く

2020年度 株式会社アイ工務店

2020年度 10月31日 注文住宅の相談窓口 四日市店開設



経営理念

「正しい選択で人生を豊かに」

約10年間で100件以上のお引渡しを経験した中で、
住宅は専門用語が多く、一般の方にはわからない内容も多い為、
「買う側が不利な難しい買い物」だと感じるが多々ありました。
また、「**どうやって会社を選べば良いかわからない。**」
という悩みを持つお客様とたくさんお会いしました。
「どこの誰に相談したら良いのか？」

この悩みを解決したいという気持ちから
「注文住宅の相談窓口 四日市店」をオープンしました。

**他の窓口ではできない、住宅営業経験者ならではのサポートを
させていただきます！
特にローコスト、ミドルコストメーカーの知識は豊富です！**

ご利用者の声

紹介して頂いた3社の中で迷っていましたが、相談窓口で各社の見積書の比較の仕方を教えてもらって助かりました。
紹介してもらった住宅会社の担当の方も店長さんだったので、スムーズに打合せが進み、安心して決めることができました。



ご利用者の声

安心できる資金計画ができました。
予算の決め方もわからない状態でしたが、FPさんと一緒にお家の購入後も踏まえた資金計画ができたので、安心して進めることができました。
又、窓口の方が元住宅営業だったので詳しい話や失敗談も聞いたのが、良かったです。



ご利用者の声

安心して決めることができました。
何から始めていいのか、どこの住宅会社を見学したら良いのか勉強しようと思い、
とりあえず相談窓口に行きました。
自分達の希望の予算とポイントを叶えてくれる住宅会社を2社紹介して頂き、
スムーズに決めることができました。
担当者さんも店長さんを指名して頂いたので、安心感がありました。



ご来場予約特典とコロナ対策

☆ご来場予約特典☆

- ①FP（ファイナンシャルプランナー）による資金計画と各種保険を無料でご提案。
- ②「失敗しない土地の探し方ポイントチェックリスト」をプレゼント！
- ③「銀行金利・特徴比較一覧表」をプレゼント！
- ④「ハウスメーカー価格・特徴一覧表」をプレゼント！

コロナ対策

- ①光触媒にて店内を消毒済
- ②打合せ前後に打合せブースの消毒・換気
- ③完全予約制にて密を回避。（当日予約も歓迎！）



除菌作業👉

会社概要

注文住宅の相談窓口 四日市店

510-0824

三重県四日市城東町22-8

駐車場・キッズスペースあり

[TEL:0120-023-711](tel:0120-023-711)

TEL:059-351-0711

FAX:059-351-0712

メール:y-takagi@shinchiku-chuumon.com

[URL:https://shinchiku-chuumon.com](https://shinchiku-chuumon.com)

営業時間：10：00～18：00

定休日：火・水

Instagram:[chuumon_yokkaichi](https://www.instagram.com/chuumon_yokkaichi)



HP→

