

■業界の裏側を暴露

なぜ営業マンはこの話をしないのか？

本当は住宅価格の 30%安くなる理由

はじめに

「なぜこんなに家は高いのか？」

家づくりを考え始めた多くの人が、最初に感じる疑問です。

- ・同じような家なのに価格が全然違う
- ・値引きと言われても本当に得しているのか分からない
- ・何が適正価格なのか誰も教えてくれない

実はこれには**明確な理由**があります。

そして、その理由は

****営業マンが絶対に話さない“業界の仕組み”****にあります。

第 1 章：住宅価格の正体

まず知っておいてほしい事実があります。

👉 **住宅価格の約 30%は「ムダなコスト」**です

これは誇張ではありません。

では、その内訳は何か？

■① 広告費(モデルハウス・CM・展示場)

あなたが見ている豪華なモデルハウス
テレビ CM やネット広告

👉 すべて建築費に上乗せされています

■② 営業マンの人的費・歩合

営業マンの給料・インセンティブ

👉 契約金額に比例して上がります

つまり
高く売るほど利益が増える仕組み

■③ 中間マージン(下請け構造)

実際に家を建てるのは職人ですが

元請け → 下請け → 孫請け

👉 間に会社が入るたびに利益が乗ります

■④ 会社の利益

当然ですが企業は利益を取ります

👉 一般的に 20~30%

第2章:なぜ営業マンは言わないのか？

理由はシンプルです

👉 言うと売れなくなるからです

■営業マンの本音

- ・値引きは「最初から上乘せされている」
- ・本当の原価は言えない
- ・比較されると不利になる

つまり

👉 情報を知られた瞬間、ビジネスが崩れる

■よくある営業トークの裏側

「今月中なら値引きできます」

👉 最初からその価格です

「この仕様でこの価格は特別です」

👉 他でも同じです

「他社より安いです」

👉 比較条件が違うだけです

第3章:なぜ30%安くできるのか？

ここが一番重要です

👉 ムダを削れば、そのまま安くなる

■具体的な方法

- ① 広告費を削る
→ SNS・紹介中心にする
 - ② 中間業者を減らす
→ 直接発注・適正な関係
 - ③ 適正利益にする
→ 過剰な利益を取らない
 - ④ 情報をオープンにする
→ 透明な見積もり
-

■結果

- 👉 同じ性能・同じデザインでも
 - 👉 30%以上安くなることは普通に起こる
-

第4章:知らない人が損する理由

ではなぜ、多くの人が高い家を買ってしまうのか？

■理由① 比較できない

- ・見積もりの中身が分からない
- ・条件がバラバラ

■理由② 情報が閉鎖されている

- ・業界の常識＝一般人は知らない
- ・聞いても教えてくれない

■理由③ 不安を利用される

- 「今決めないと損します」
- 「この土地はすぐ売れます」

👉 冷静な判断ができなくなる

第5章:これから家を建てる人へ

これだけは覚えておいてください

■重要なポイント

- ・価格は「仕組み」で決まる
- ・会社で選ぶと失敗する
- ・中身を見れば差は分かる

■一番大事な考え方



「知らないと損する」ではなく
「知れば得する」世界です

最後に

この PDF でお伝えした内容は
業界では「当たり前」ですが

👉 お客様にはほとんど知らされていません

だからこそ

- ・高い家を買ってしまう
- ・後悔する
- ・比較できない

という状況が生まれます。

もしあなたが

- ・ムダなく家を建てたい
- ・適正価格で納得したい
- ・後悔しない家づくりをしたい

そう思っているなら

👉 まずは「知ること」から始めてください

■ 次のステップ(導線)

「もっと具体的に知りたい方へ」

- 👉 無料で個別相談を行っています
- 👉 あなたの状況に合わせてアドバイスします

(※売り込みは一切しません)