

****90%の人が家づくりを間違っています。**

その理由は、ハウスメーカーの“売り込み戦略”に惑わされているからです。**

家づくりは、人生でもっとも大きな買い物。

本来あれば「正しい情報」と「公平な選択」ができるべきです。

しかし現実には、

約 90%の人が間違ったスタートを切り、結果的にムダなコストを払い続けています。

なぜこんなことが起こるのか？

その最大の原因は——

■ ハウスメーカーの巧妙な“売り込み戦略”に惑わされているからです。

住宅業界は、施主が「本当に何を知るべきか」を意図的に隠しています。

代わりに、施主の心を動かす“魅力的な情報”だけを見せる。

その結果、

ほとんどの人が“正しい家づくり”ではなく

“買わされる家づくり”に引き込まれています。

ここからは、ほとんどの施主が陥る

3つの罠を解説します。

■ 罠 1: モデルハウスの「非現実的な魅力」に引き込まれる

モデルハウスは、
実際の建築費の 1.5~2 倍くらいの仕様で作られています。

- 床材 → 高級仕様
- キッチン → 最上級
- 外壁 → 高グレード
- 天井高 → 標準より高い
- 空間 → 広く見せるために間取りを操作

しかし営業マンは言いません。

「このモデルハウスは実際の標準ではありません。
建てる数百万円高くなります」

施主は「こういう家が建つ」と勘違いし、契約後に差額を知って驚くのです。

■ 罠 2: キャンペーンや“今だけ特典”で 焦らせる心理戦

ハウスメーカーは心理学を駆使しています。

- 「今月中の契約で 100 万円値引きします」
- 「今なら太陽光が無料です」
- 「この土地はすぐ売れます」

こうした言葉は、
冷静な判断を奪うための“典型的な営業戦略”です。

本当は、
その 100 万円以上のムダが最初から価格に乗っています。

■ 罠 3: 見積りの“カラクリ”で安く見せて高く売る

よくある見積りの手口：

- 最初は低い金額を提示する
- 契約後に「追加費用」が次々に発生
- 実際には 300 万～800 万円アップする

これを業界では「追い込み型見積り」と呼びます。施主はこう言われます。

「これは契約後の詳細打合せで金額が決まります」

しかしこれは“戦略”。

業界では常識です。

■ では、どうすれば間違わない家づくりができるのか？

結論はシンプル。

** ■ ハウスマーカーの売り込みではなく、

“家の仕組み”から理解すること。**

家づくりを正しく進めるには、
以下の順番を守るだけで十分です。

① 家づくりの正しいプロセスを知る

(相談 → 設計 → 材料 → 施工)

② ムダな中間コストの仕組みを知る

(広告費・営業費・下請け費など)

③ 必要なプロに“直接依頼する”方式を選ぶ

(これだけで建築費は半額になる)

この 3 つを知るだけで、
あなたは 90% の間違った家づくりから抜け出し、
正しい成功ルートに入ることができます。

■ まとめ：家づくりの主導権は「施主」が持つべきもの

ハウスメーカーの戦略に流されると、
家づくりは高く・不透明で・後悔の多いものになります。

しかし、
家づくりの本質を知れば、
誰でもムダのない“正しい家づくり”ができます。

**90%の人が間違うのは、間違いを自分で選んでいるのではなく、

最初から“間違わされる仕組み”の中にいるからです。**