

半額住宅紹介センター事業 ご説明資料

この資料は、
半額住宅紹介センター事業にお問い合わせいただいた方へ向けて、

- どんな事業なのか
- なぜ失敗しにくいのか
- どんな働き方・収益になるのか

を、
売り込みではなく、**事実と仕組み**としてご説明するためのものです。

まず最初にお伝えしたいこと

この事業は、

「家売る事業」でも
「建築会社になる事業」でもありません。

****人と人をつなぐ“紹介・マッチング事業”****です。

そのため、

- 設計や施工はしません
- 工務店・不動産業務もしません
- 現場や工事の責任も持ちません

リスクの高い部分は一切行わないのが大きな特徴です。

1. 半額住宅紹介センター事業とは

「良い家を、できるだけ安く建てたい人(施主)」と
「適正価格・適正品質で家づくりができる建築会社」を
中立な立場でマッチング(紹介)する事業です。

あなたの役割は、

- 相談を受ける
- 仕組みを説明する
- 条件に合う建築会社を紹介する

これだけです。

2. なぜ“半額水準”が実現できるのか

現在の住宅価格には、

- 過剰な広告費
- 展示場維持費
- 営業人件費
- 不透明な中間マージン

といった、

施主にとって不要なコストが多く含まれています。

この事業では、

- 営業しない
- 家売らない
- 広告費を最小化する

ことで、

同等品質でも価格を大きく下げることが可能になります。

3. お客さんも建築会社も「山ほどいる」理由

施主(家づくり希望者)

- 家づくりは毎年必ず発生する需要
- 金額が大きく、失敗したくない
- 中立な第三者を求めている

建築会社・工務店

- 技術力はあるが集客が苦手
- 広告費・営業費に限界がある
- 良いお客さんとだけ出会いたい

この両者をつなぐ存在は、常に不足しているのが現実です。

4. 収益の仕組み

基本となるマッチング収益

- 1件あたり:50万円~100万円
- 主な支払い元:建築会社(契約条件により異なる場合あり)

収益イメージ

- 月1件 → 月収50万~100万円
- 年10件 → 年収500万~1,000万円

副業・個人でも十分成立する数字です。

5. 本業にした場合の将来性

この事業は、

- 人を増やす
- 現場を抱える
- 作業量を増やす

必要がありません。

マッチング数を増やすだけで売上が伸びるため、

- 年 100 件 → 年商 5 億～10 億円

といったスケールも、
構造上は十分可能です。

6. マッチング以外でも利益が広がる理由

この事業は、

****家づくりを真剣に考えている人が集まる“入口”****です。

そのため、

- 住宅ローン・資金計画
- 太陽光・省エネ設備
- 家具・外構・メンテナンス

などの

関連商品・サービスが自然に選ばれやすい環境があります。

さらに、

将来的には

自社オリジナル商品・サービスを扱うことで、
利益率を高めることも可能です。

※いずれも「売り込み」ではなく、

選択肢として提案する形を大切にします。

7. なぜ失敗しにくいのか

この事業が失敗しにくい最大の理由は、

- 需要が尽きない
- 供給も尽きない
- 自分がリスクを負わない

という事業構造にあります。

唯一うまくいかなくなるとしたら、

中立性・誠実さを失ったとき

です。

逆に言えば、

- 正直に
- 無理をせず
- 合わない場合は断る

この姿勢を守れば、

長期的に続く事業になります。

最後に

半額住宅紹介センター事業は、

- 派手さはない
- でも堅実
- 長く続けられる

そんな事業です。

この資料は、
「やるかどうか」を決めるための判断材料として
お読みいただければ十分です。

ご不明点があれば、
個別にご説明いたしますので、
遠慮なくご相談ください。