



- 専門雑誌・情報紙誌の活用
- Web の活用
- リアルイベント（相談会、見学会など）の活用
- 経験者の体験談やアドバイスの活用

- 実現させたいライフスタイル、住まい方の検討
- 住宅購入後に想定されるライフイベントの検討
- 希望する間取りや設備、デザインなどの検討
- 配偶者など、一緒に住まわれるご家族等の要望確認

- 土地（用地）取得方法・相場・規制などの確認、検討

- 費用総額の目安検討
- 用意することが可能な自己資金額の確認
- 住宅ローンの月々の支払額シミュレーション

- 規格住宅・注文住宅の選択、決定
- 信頼できる業者探し
- 見積依頼時に盛り込む要望等の確認とリストアップ

- 基本設計では住まいのイメージを、実施設計では具体的な仕様などを確認
- 見積依頼～見積内容・見積金額確認

※以降の項目については、別の記事でご紹介予定です。

専門雑誌や情報紙誌、Web、リアルイベント（相談会、見学会など）を、目的に応じて使い分けることがポイント。経験者のアドバイスは重要な情報源です。

たとえば、子育てのご予定や希望するお子様の人数、将来同居することになるかもしれないご家族の存在など、あらゆる可能性をリストアップしてみましょう。

新築戸建て住宅は、簡単に買い替えが可能なお買い物ではありません。だからといって、全ての要望を満たすには相当な困難がつきまといます。そのバランス、優先順位付けを、予めしておくことがオススメです。

住宅ローンに関しては、条件を設定しシミュレーションすることができるオンラインサービスがたくさんあります。情報収集の段階で試しておきましょう。

信頼できる業者と聞くと、真っ先に大手ハウスメーカーの名が思い浮かぶことでしょう。それは当然のこと。

しかし、新築住宅業者は大手ハウスメーカーだけではなく、地域に根ざすカエデホームのような「工務店」のほうが数は多いのです。しかも、大手ハウスメーカーが受注した家を建てるのは、実は地域の工務店です。技術力や安定感が高いのに知名度が低いので、皆さまと目に見掛かる機会が少ないだけなのです。

資料請求などのコンタクトを図ると「営業される」と心配する方が多いのは事実。ネームバリューやイメージと引き換えに、`わずらわしさ、に耐えなければならないのだとしたら…。

カエデホームでは、資料請求やお問い合わせをいただいたお客様に対し、強引な営業はもちろん、必要以上のコンタクトを図ることはありません。どうぞご安心のうえお問い合わせ・資料請求等、お気軽にご利用ください。