

	■設計施工一貫発注方式 (ゼネコン 1社特命の場合)	■設計施工分離発注方式 (設計事務所) (設計事務所 施工見積はゼネコン3社程度→見積内容検討ネゴの上1社決定の場合)
初期段階 基本設計	安目の概算を呈示し、受注の確約を取る。	施主の要望する建築施設の現実的な概算コストを呈示する。 (現実的＝この時点で比較すると、金額は高く感じられる)
発注の内示後 実施設計	施主の要望を聞きコスト調整しながら設計を進める。 コストに合わせて、仕様(材料、工法など)を決めるが、 利益が確実に確保されるよう、内部で調整した設計になる。	別途工事(移動家具、TEL、LAN、警備、クレーン等)までを含めた全体の予算を考慮し、 施主サイドの立場(施主の代理人)で実施設計を進める。 設計料は施主と直接契約するので、設計の質が工事金額によって左右されない。
確認申請提出後 実施設計終了	施主の要望を入れると、結果として金額はこうなる・・・という再見積が提出される。 ゼネコンの利益を確保しながら、ほぼ確実に当初の金額よりUPした呈示となる。 この時点で、ゼネコン他社に見積を取ることはほぼ困難になる。 (スケジュールを大幅に見なおせば、他社でやり直すことも可能)	実施設計終了時点で、当初の概算金額と大きな開きがない。 複数社への見積依頼・・・3社以上のゼネコンへ行くと良い。 金額差は1割以上開くことも、ざらである。
契約時 確認済証交付	施工見積書のチェックを、施主自らが時間と費用を使い行う。(外部へ調査依頼など) 施主の予算が厳格であれば、設計の仕様を下げる提案がされる。 別途工事(例えば空調等を施主発注とし、工事金額を下げる等)の提案がなされ、 結果的に施主の費用と時間の負担が増える。ゼネコン優位の交渉が進められる。	見積の単価、数量等、見積調査(チェック)を行う。 ゼネコン各社とも、同じ設計図を基に見積するので、様々な比較検討が可能になる。 ゼネコン間に受注競争が発生し、1社特命と比べて安く発注(工事契約)出来る。 予算に合わせる変更も、常に施主サイド(自ら)が設計者と共に検討・調整できる。
発注	ゼネコン作成の契約書を、施主自らがくまなくチェックする時間が必要となる。 当然、支払い条件等も、過払いにならないようにチェックする必要がある。	設計図が基(関係者すべての共通認識)となり、それに見合う適正価格で発注できる。 設計者が、契約内容(工期・支払い条件・瑕疵等)をすべてチェックする。
発注後	施主がすべてを任せする形で施工が進むため、表に見えないコスト調整や、 さらなる仕様変更(下げる)により、ゼネコンの利益が確保される場合がある。 基の根拠を守るすが施主側には無いので、頼りになるのは信頼のみとなる。	正しい工事監理によって、契約内容が施主側で確実に保証される。 ゼネコンは、赤字を出しても契約を遂行する義務が生じる。
完成	完成時、建築自体には問題は無い。 問題があれば、改善しないと引き渡せない。(施主がチェックする)	各種チェックを行い、問題があれば引渡し前に改善指示を出し、施主に報告する。 場合によっては、書面化してゼネコンの約束を取付ける。(引渡し後に直す場合もある)
完成1年後	各社の規定による。	一年目検査を実施。 この時に出る手直しは、施主に起因すること以外は無償補修の指示をゼネコンに出す。
完成XX年後	建築物は、随時修繕工事が必要になります。 仕様を下げた場合、目に見えない部分から問題が発生することもあります。 何らかの問題は出るものですが、それに対するゼネコンの対応が重要です。 頼りは、信頼・・・という事になります。 設計当初の仕様と施工精度で、将来の修繕時期や費用が大幅に変わります。 修繕やリフォーム等は、ゼネコンの大きなビジネスチャンスとなっています。 それらビジネスの、大きさと時期は、将来もゼネコンの手中となります。	修繕工事が必要と考えられた時、要望に応じて原因を調査します。 ニュートラルな施主側の立場で、建物に起きた問題が、 経年劣化によるものか？故障か？どのように修繕するべきか？ 将来に向けて最も適切な判断は？等々を行うことが出来る、 ホームドクター(コンサルタント)となります。