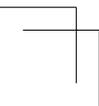
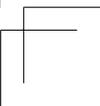
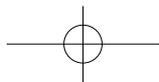
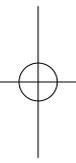
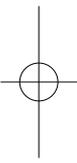


トビラ



はじめに

一生に一度の家づくりを失敗しないために……

本書を手にとったいただきありがとうございます。

私が建築業として創業したのは今から44年前です。法人化したのが18年前のこと。よく今まで建築一筋でやってこられたと我ながら思います。

起業して多くの会社は5年から7年で倒産しています。40年以上建築をやってこれたのは、価値観が同じクライアントさんが家づくりを依頼してくれたおかげです。改めて感謝申し上げます。

多くの方々にとって、マイホームを建てるのは一生に一度のことだと思えます。初めての家づくりに、さまざまな不安や疑問があふれてきて当然です。

「どんなデザインの家にしようか?」「建てる場所は?」「間取りは?」「機能性にも

こだわりたい」

それ以上に悩むのは、「どこの建築会社に頼めばいいの?」「理想の家が予算通りに建てられるの?」ということではないでしょうか。

家づくりを決めてから、まずはネットで不動産会社や施工会社を検索すると思います。または新築物件を調べるでしょう。ネット検索で出てきた情報をもとに、「このくらいの広さと間取りの家は、このくらいの予算」という相場感を知ることになると思います。

しかし、ちょっと待ってください。

その相場は本当に妥当でしょうか? 施工方法は本当に合っているでしょうか? 大手の建築会社だから本当に信頼できるでしょうか?

「広告に出していたし、CMで流れていたから大丈夫」と、すべて鵜呑みにしてしまう前に、ぜひお伝えしたいことがあります。

これまでさまざまな建築業界の現場に携わらせていただいた中で、大手ハウスメーカーさんや工務店さんの価格が高すぎると感じてきました。必要な費用だけで立派な家を建てることのできることをもっと、多くの方に知ってもらいたい、という思いが強くなります。

あなたがもし、理想の家を予算内で建てたいと思ったら、無駄なコストをかけずに設計費や材料費、施工費だけで家づくりをすることです。

今の家づくりを変えて施主も建築会社も大工も設計士や建築家も利益が出る家づくり。

そういうイメージです。

それにはまず「比較する」ことが何より重要になります。比較というと、これまできつとこう考えていたでしょう。

「家のデザインは和風がいいかな、それともロココ調がいいかな」

「庭が広いのと、バルコニーが広いのでは、どちらが使い勝手がいいかしら」

もちろん目に見えるデザインの比較検討も大事です。ですがそれ以上に大切な比較は、予算の中に無駄なコストをかけていないかどうか、いろいろな建築会社を比較し

てほしいのです。

建築サポートが提案する「失敗や後悔しない家づくり」の流れは以下の通りです。

- 1 企画する
- 2 設計する
- 3 工務店を選ぶ
- 4 工事契約をする

今までの家づくりと大きく違う点は家づくりの進め方です。通常は建築業者を先に決めてその業者と打ち合わせして、家を完成させるやり方です。

この進め方だと良心的な建築業者ならいいですが、利益を最大化したい建築業者に家づくりを任せてしまうと、あなたが欲しい家があなたの予算内で実現するのは不可能と言えます。

それを踏まえて、建築サポートでは建築業者を最初に決めるのではなく、企画や設計図ができてから建築業者を決める、家づくりの流れに変えました。企画や設計をし

てから建築業者を決めるこの家づくりの進め方だけが安くても良い家を実現する唯一の方法です。

本書では、これまでの家づくりの常識をいい意味でどんどん覆していきます。本当にクライアントさまが求めるのは、無駄を省いて予算内で理想の家をつくることです。これから家づくりをしたい方、過去の家づくりで後悔があり、新たに家づくりをしたい方に、建築サポートが「世に回る相場の家より安くて、デザイン性、機能性に優れた家づくり」を提供いたします。

コストダウンエージェントである建築サポートならでの極意を本書にはたくさん詰め込みました。「夢の我が家をつくろう」という方々のお役に立てるならば、これほど嬉しいことはありません。

令和5年9月

建築サポート代表 高井弘一郎

第 1 章

知っておこう、
建築業界の大きな非常識

今の家づくりでは、価格を安くすることはムリ！……………16

家づくりの常識が本当は非常識だった……………19

建築業界の常識は、世間の非常識……………23

コストを下げて、住み心地を悪くしない家を目指す……………27

「知らなかった」では済まされない！ 化学建材の危険性は？……………31

安い断熱材で大失敗！ その素材、本当に大丈夫？……………32

第 2 章

建築業界の常識を覆すことで、
コストをかけない家づくりが実現

家を建てるなら、最低限知っておきたい『常識』とは？……………35

失敗しない家づくりの正しい手順……………40

お金が貯まる家と、お金がドンドン出ていく家……………56

理想の家づくりとは、無駄な費用を使わないこと……………61

注文住宅でも安く建つ理由……………64

家づくりに必要な費用を知る……………66

一般的な家づくりでの費用とその実状……………69

最優先すべきは、施工費と材料費……………73

なぜ大手住宅メーカーの家は高いのか？……………75

現在の施工体制が、建築価格の高い原因……………80

建築費を500万円減らす 最も簡単な方法

- いい家づくり成否は良い施工業者に巡り会うかどうか……………84
- これが当たり前？ 家づくりの基本……………87
- 今つくろうとしている家は高すぎる……………90
- 信頼できる業者には任せろ……………93
- 少ない費用でいい家を手に入れる方法はあるのか……………96
- 建築業者でも、いくらかかるのかはわかっていない……………101
- 家の設計図は誰がつくるもの？……………104
- 建てた家が欠陥住宅だった！ 安すぎる業者の危険性……………108
- うまい言葉に惑わされないコミュニケーションとは？……………112
- お金のことを考えないと安くて良い家ができない……………113

欲しい家を欲しい価格で買う方法

- 家の建築費は関係者全員で決めるもの……………117
- 一番はムダなコストやムダな時間が多いが原因……………120
- 工務店は中間層、ローコスト住宅メーカーは低所得者がターゲット……………124
- 家づくりの依頼先を変えてみる……………127
- いい職人が少ないから家の質が下がる……………134
- 家の値段と価値は比例しない……………139
- 多くの建築業者にとって、家づくりは利益拡大のビジネス……………142
- 誰にとっても適正価格……………146
- 依頼先を間違うとどうなる？……………149
- 大手ハウスメーカーは高い……………151

建築サポートは家づくりの アドバイスをするのが役目

建築サポートって、どういう会社？	210
コロナ以後も、オンラインがメイン	215
予算オーバーしない資金計画を立てるために！	222
安心安全な家づくりを完全サポート	226
クライアントさまのための建築マネジメント	229
建築サポート&建築マネジメントの活用メリット	234
建築サポートは欲しい家を予算内でサポート	236
建築サポートは、予算オーバーしない理想の家づくりを実現	241
建築サポート家づくりの5大特徴	244

おわりに

246

適正価格を実現する方法と、安さと高級住宅の両立を実現	157
ネットで間取り集を使いながら、設計士とつくるのも良い方法	160
適正な工事費をどうやって出すか	166
施工店・工務店を決定する	172
適正価格を守らなければすべての人が不幸になる	175
工事請負契約を結ぶ前に	182
工事請負の契約後、後悔したことは何か？	185
予算オーバーを防ぐ秘訣とは？	188
中間マージンを省く方法	197
注文住宅で予算オーバーしないためには？	199
分離発注は難しい	204

第 **1** 章

**知っておこう、
建築業界の
大きな非常識**

建築業界では当たり前の常識は、一般の人たちからすると非常識なことがたくさんあります。この“非常識”を理解することは、あなたの家づくりの成功の第一歩といえます。

今の家づくりでは、価格を安くすることはムリ！

本章では、これまでの建築業界で常識とされてきたことの矛盾や、真実についてお伝えしていこうと思います。なかには思わず「ギョッ」とする話もあるかもしれません。なぜ今までこのような建築業界のリアルな話が表に出てこなかったのでしょうか。理由は簡単です。

クライアントさまの利益よりも、ハウスメーカー側の儲けを重視してきたからです。

「家づくりをするなら、大手のハウスメーカーのほうが安心」と思っていないませんか？
もしあるのなら、その根拠は何でしょうか。

「大がかりな宣伝で、知名度が高いから？」「全国に多くの支店があるから？」「規模が大きくて、倒産の心配がなさそうだと感じるから？」

残念ですが、「大手なら安心」というのは大きな間違いなのです。なぜなら、広告

宣伝費は、当然ながらすべてクライアントさまが負担しています。大手のハウスメーカーは大量発注などでコスト削減の努力はしていますが、結局は広告宣伝費用が予算の中に乗せられています。

それ以外にも豪華なモデルハウスや多くの営業マンなどの費用がすべて建築費に上乗せされています。

また、支店が多いと自分の担当者が転勤して、窓口となる担当者が次々と変わることもよくある話です。

さらに家づくりとは、その土地の気候に合わせるべきものです。大手のハウスメーカーは全国の支店で同じ方法で家づくりをしています。本来はクライアントさまが住む土地の気候や風土に合ったご提案が必要ですが、同じ施工方法でのご提案はクライアントさまのためではなく、自分たちの会社都合ということになります。

また規模が大きい会社は、維持費の捻出のための家づくりをすることがあります。

それは結果的にクライアントさまの予算以上の家づくりの提案や、工期の無謀な短縮などにつながります。クライアントさまが「支払い可能額」で家づくりをしたいと思っ

ていても、銀行からの「融資可能額」を提示してくる営業マンは、本当に多いのです。その結果、クライアントさまの多くは長期のローンを組むことになります。なかには勤め先の変更などによってローンの支払いが厳しくなり、最悪は家を手放すケースがあるかもしれません。

さらに困りものなのが、無謀に建築期間を短縮したため、入居直後から家の不具合に悩むケースもあります。

一方で、勉強不足で信頼できない地元の工務店があることも事実です。一概に「大手だから」「小さいから」という視点では正しい判断はできません。

特に会社の規模の大きさをアピールしてあなたの信頼を得ようとするような会社は、その時点で候補から外すことをおすすめします。

これらの理由で大手建築会社は人件費、会社運営費がかかりすぎて価格を安くすることは不可能なのです。

家づくりの常識が本当は非常識だった

さらに建築業界の真実をお話しします。

積水ハウスや住友林業、大和ハウスなど住宅業界超一流が建てる家は大概、良い家です。これは材料や住宅性能が良いという意味ではなく、ブランド価値があり、一般的に見た目が良い家という意味です。

大手の建築会社が建てる家や売る家のほとんどは、安くて坪単価70万円以上、高いものになると90万円以上になります。40坪程度の家を建てると、ざっと見積もっても2800万円〜3600万円にもなりません。

この金額を自己資金と住宅ローンで賄うわけですが、これに金利を加えると住宅ローンに金利分の1000万円以上を加えた金額を35年もかけて返済することになります。

投資で利益を生むわけではなく、ただ単に家族が住む家にそんなに大金をかけてつ



アルミ樹脂複合断熱サッシ

くる意味がありますか？ もちろん、富裕層の大金持ちは違います。お金に余裕があるなら、大手の建築会社にブランド代という予算の家を建てればいいでしょう。しかし、一般的な収入の人がこれと同じことをしてはいけません。長期のローンの支払いに追われて家族の生活が大変になるだけですから。

本当に良い家は坪単価50万円でも60万円以下でもつくれます。大手の建築業者は品質を高めて安く家をつくろう、という考えはありません。そこが、住宅業界の異常なところなのです。

例えば、他の業界はどうでしょうか。自動車業界や家電業界で世界的に超一流な企業は、多くの人々に自社の製品を買ってもらうため、良い商品を安く販売できるように、コスト管理やコストダウン、マーケティングを徹底的に行っています。

それに比べて住宅業界は、本当の値引きは一切しません。

「良い家はこれくらいかかります」「建築費が高い家が良い家なのです」

など訳のわからないことを言うのが、残念ながら今の住宅業界なのです。

本書をお読みの賢いあなたは、誤解や間違いのない家づくりをしていただきたいと思います。それには賢くコストダウンをすることです。クライアントさんにとってのムダな費用を省くこと。家づくりの方法を少し変えるだけで、一般的な工務店なら、300万円、少し大きな建築会社なら600万円、大手ハウスメーカーなら最大800万円の建築費を節約することができるのです。

節約できたお金で、以下の3つの使い道が生まれます。

1 単純に建築費を減らす。



施工性が高い断熱材を使い、高気密・高断熱の家に

2 材料や住宅の品質を高める。

3 家の大きさを広くする。

私がおすすめるのは、やはり材料を普通の合板フローリングやビニールクロスから本物の無垢の床板や塗り壁を使った自然素材の家にグレードアップしてほしいと思います。

また、サッシも樹脂サッシにして断熱材も施工性の良い断熱材を使い、高気密・高断熱で住み心地の良い家にグレードアップしていただきたいと思えます。

家は安ければいいというものではありません。可能なら材料や家の品質を

高めるために使うというのが正しい選択だと思います。

家づくりは工務店や建築会社、ハウスメーカーだけの専売特許ではありません。腕の確かな大工と設計図面をつくれる建築士、そして家全体のマネージメントができる家づくりの経験豊富な専門家がいればいいのです。

建築業界の常識は、世間の非常識

建築業界には大きな3つの非常識があります。

1. 不透明な見積価格

見積りの中の現場経費や一般管理費は、会社の企業理念や体質で違うのが普通です。基本的には、会社の規模が大きいほど、現場管理費や、一般管理費が多くなるのですが、実際には、見積金額と実行金額との差額が粗利益、利益となるのですが、その粗利

益が材料代や外注の人件費に上乘せされ、どこまでが本来の建築コストで、どこまでが経費なのがわかりにくい見積りとなっています。

建築工事の場合は完成した家をそのまま売るのではなく、材料や製品を現場で組み立てたり取り付けたりして売るか、一からつくって売るかのどちらかになります。したがって、その材料や製品から儲けがなくてもいいはずですが。

しかし建築会社は工事そのものからだけではなく、人件費や材料からも利益を出しているのです。

また、30%〜40%が大手住宅メーカーの経費ですが、この中に多額の広告宣伝費や開発費営業費が入っており、これが建築費を高くしている一因にもなっています。

複数の業者に見積りを取り、価格や条件を比較する相見積りの場合、仕事を絶対取りたい業者は価格を下げてきます。この辺が、建築費が不透明だといわれている所以です。

2. 価格を高くする下請け構造

仮に住宅メーカーが2000万円建て主から家を請け負ったとします。住宅メーカーは25%のマージンを取って1500万円の下請けの建築会社に請け負わせます。下請けの建築会社は、15%のマージンを取って1275万円を孫請けの大工や専門業者に請け負わせます。そうすると2000万円の家がたったの1275万円です。てしまうということになります。

すべての中間マージンが不要とは言いませんが、納得できるものではありません。よく考えてみると、建築現場で働いている大工は数名ですが、その仕事を元請の社員や下請け会社の社長、大工の親方など3、4人は何もせず見ているだけなのです。

人件費を考えると実際に現場で働いている大工が一番安いのではないかと思われま。現場で一生懸命働いている大工の何十倍もの人件費が、外野で見ている人のために使われていることとなります。

同じお金を払うなら、30%〜40%もの中間マージンを払わずに、大工さんにキッチンと丁寧建ててもらおうほうがどんなに得かわかりません。

そんな下請け構造が建築費を高くしている大きな原因の一つにもなっているのです。

3. 価格を安く見せる仕組み

家の価格には、決まりがありません。だから、どんな値段を付けても自由なのです。ある建築会社はすべて含んで坪単価50万円、同程度の仕様で別の建築会社は坪単価30万円です。しかし、これには価格を安く見せるいくつかのカラクリが仕掛けられているのです。

一つは、最近よくチラシで見せかける本体価格という表示の仕方です。この本体価格は、家の価格を分解し安く見せるという方法です。

例えば、照明器具、カーテン、設備工事、設計費、確認申請費などを別にします。このように建築費を細かく分けて、そのままでは住めない本体価格で表示し、安いことを宣伝します。しかしこの本体価格では住めませんので、オプションやら追加工事で住めるようにして引き渡された状態になった時はビックリするほどの金額になっているのです。

最近では、坪単価を安く見せるために施工面積というのも出てきました。これは、延べ床面積に吹き抜け、ポーチ・ベランダの面積をプラスした面積をいいますが、最近の建築会社はほとんど施工面積で坪単価を表示しています。

施工面積で坪単価を表示すると、延べ面積より大きな面積で工事費を割りますので、坪単価を安く見せることができます。

メータモジュールも同じ間取りで床面積が増えますので、同じ仕組みになります。坪単価を建築業者に聞く時は、ここに注意をして坪単価を見る必要があるのです。

コストを下げても、住み心地を悪くしない家を目指す

私はこれまで省エネのための家づくりを試行錯誤で行ってきました。ここ数年は、地球温暖化や環境問題がクローズアップされていることで、高气密・高断熱の住宅に注目が集まっています。断熱材や木製サッシを高性能なものにし、夏涼しく冬暖かい

家にするというものです。しかも少ないエネルギーでそれを実現できるのが、省エネルギー住宅の技術です。

確かにこれからは、そのような家しか法的にも建てられなくなるのですが、唯一の欠点は素材そのものの価格が高いことです。高い素材を使った家ですから結果、販売価格、建築価格が高くなってしまいます。

それでも、富裕層やある一定の収入のある方は、問題ないのでしょうか、収入が少ない方、又は家の建築には多くのお金を使いたくない方は仕方なく安い素材を使った低性能な家しか手に入れることができませんでした。

そのような方にいろいろとお話を聞いたことがあります。すると多くの方々の本音は、

「建築コストは下げたいけれど、単に安い材料を使った安いだけの家には住みたくな
い」

ということでした。

普通に考えれば、「お金は出したくないけど、いい家には住みたい」ということで

すから、建築業界の人間からしたら、「そんなことは無理に決まっているだろう」という話になるのは当然です。

それはそれで、真つ当な話です。家に限らず、いいものは高い！ しかしながら私は、皆さんの「いい家に住みたい」という思いに、応えたくなったのです。それは同時に、いいものは高いという常識に挑戦するということです。

いくら建築費用が少ない家と言っても1000万円以上のお金を出すのですから、単に安いだけの家がほしいということでしたら、賃貸マンションやアパートでもいいはずですよ。

私は賃貸マンションやアパート暮らしでは得られない幸せな暮らしが一户建てにはあると思っています。

夢の一户建てが絵に描いた餅ではいけないと思い、コストを下げても住み心地が悪くならない建築をずっと研究し続けてきました。

「そんなことは無理だろう」と建設業界の人間は皆、言うと思います。そうではあり
ません。余計なコストを下げることで、収入が少ない人にも家づくりに多くのお金を

使いたくない人にも、土地付きの二戸建てを提供できるようにしたのが、建築サポートのサービスです。

コストを下げても住み心地を良くすることは、これから家を建てる人のためだけではありません。私たち建築に携わる業界人にも大いにプラスになります。

コストを下げれば家を買う人、建てる人が増えるということ。それはそのまま、私たちの仕事が増えるということです。

これから家を建てる予定のある人と、大工さんをはじめ、建築関係の仕事をしている人たちのために、コストを下げても住み心地が悪くならない建築設計は必要なのです。

しかも、誰もがコストを下げている家に住みたいというのは共通した常識ですから、建築サポートの役目は非常に大きく、意義のあるものだと思います。

「知らなかった」では済まされない！ 化学建材の危険性は？

建築材料の決定的な違いとは、冬の寒い朝、窓にビッシリと結露がついていませんか？ この結露は、窓廻りのビニールクロスの壁や、化学建材の床、カーテンなどにカビを発生させます。カビが発生したら、もちろんダニもいると思ってください。

もし、あなたの家に、小さな赤ちゃんや、幼いお子さんがいらっしやるなら、慎重な家づくりが必要です。なぜなら、赤ちゃんはハイハイしながら化学建材のカビでいる床をなめたり、カビやダニが付いたカーテンや化学建材の床に落ちた食べ物を口にしたりして、健康を害することがあるからです。

これは、別に脅かしではありません。このような住環境の中では、あなたの赤ちゃんや幼いお子さんの健康に悪影響を与える危険性が非常に高くなる事実をお伝えしているのです。

ただ、最近では、化学建材は規制が厳しくなり、大分良くなりました。これから新しく家を建てる場合は、そこまで神経質ならずとも、施工会社にどのような建材を使っているか確認してみると良いでしょう。

安い断熱材で大失敗！ その素材、本当に大丈夫？

寒すぎる洗面脱衣所やトイレで、高齢者の方がヒートショックを起こさないように、断熱性能が高い樹脂サッシや、隙間が出ない断熱材を選んでいきますか？

多くの建築業者は、単に安いからという理由だけで、グラスウールという断熱材を使っています。このスカスカの断熱材を天井裏に乗せただけ、壁の中に無造作に押し込んだだけの家で、冬は暖かく夏は涼しく過ごせるでしょうか。

施工性が悪い安物の断熱材を使った家の実態は、冬は凍てつくように寒く、夏は蒸

しかえるように暑い空間となります。断熱材は、あとで気づいても取り替えることができません。断熱工事、断熱材については、建てる前にきちんと考えるべきことなのです。

また、毎年、想像を超えた破壊力を持つ地震や台風、竜巻などの自然災害により、倒壊した家の下敷きになって亡くなる方が大勢います。理由は、衝撃に耐えられる家づくりをしていないからです。

その家づくりは、巨大台風の風速60〜70メートルでも倒壊しないと切り切れますか？ 屋根が飛ばないように、壁が剥がれ落ちないように、そして柱が傾かないようになっていますか？

万が一、不具合が起こった場合にも、きちんと対応できる建築業者に依頼することです。これは家族の命を守るために、決していい加減にはいけない重要なことなのです。

今の時代、耐震構造は欠かせない条件です。30年先を見据えて建てる重要性がますます

ます高まっています。

「まさか自分のところにはそんな災害起きないだろう」「地震が来ても何とかなる」そんな風に考えているのだとしたら、将来、あなたの家族が命の危険にさらされるかもしれません。

家族の命を守るのはあなたです。これらの自然災害に備えるならば、大地震の震度7以上で倒壊しない家をつくらなければならない、安心して住み続けることはできないでしょう。

住宅は30年、いや50年以上も長く暮らすものです。長い目で見て、さまざまナリスクを考慮する必要があります。

家を建てるなら、最低限知っておきたい “常識”とは？

いきなりですが、あなたは、次の10個の質問に答えられますか？

1. 本物の無垢の床板30mmと、合板フローリング15mmの床で、足触りが気持ちいいのはどちらですか？
2. ビニールクロスを張った家と、漆喰を塗った家の空気の質が違うことは知っていますか？
3. 断熱材の中で、省エネ住宅に使われている断熱材は何ですか？ また断熱材をどのように施工したらいいのかわかりますか？
4. アルミサッシと樹脂サッシの性能の違いがわかりますか？
5. ガラスではなくサッシ枠も大事だと思えますか？
6. 夏涼しく、冬暖かい家にするには何が一番大事かわかりますか？

7. 壁や床、天井にどのような建材を使えば室内の湿気の調湿が可能かわかりますか？
8. 窓の結露を防ぐにはアルミサッシがいいですか？ それとも樹脂サッシですか？
9. 赤ちゃんにも高齢の人にも優しい床板は合板の固い床ですか？ それともやわらかい杉の床ですか？
10. 脱衣室、浴室やトイレで、ヒートショックで人が倒れないようにするためにはどのような建材を使うか知っていますか？

さて、いくつ答えられましたか？ もし、ほとんど答えられなかったのだとしたら、家を建てた後、あなたはきっと後悔します。

例えば、壁の中の断熱材にグラスウールなどの繊維系断熱材を使う場合は、湿気は壁の中に入れないビニールクロスがいいかもしれません。

しかし、それでもビニールクロスと塗壁では、見た目が全然違いますし、空気の種類も違います。

私なら、塗壁や無垢の木をおすすめします。価格はもちろん化学建材の家より自然

素材の家のほうが高くなりますが、それだけの価値があるのは事実です。

ただ、塗壁や無垢の木は自然素材なのでクラックや反りなどが出てきますが、自然素材の味と見ることもできます。素材のメリットを優先するのか、価格の安さを取るのか、それを決めるのはあなた次第です。

建てた後に後悔したくないのなら、上記10個の質問のすべてに答えられるよう、準備しておきましょう。

第 **2** 章

**建築業界の
常識を覆すことで、
コストをかけない
家づくりが実現**

「無駄なコストを削減」することが、予算内で理想の家をつくるための最大のポイントになります。本章では、コストをかけない家づくりについてお伝えします。

失敗しない家づくりの正しい手順

家づくりには正しいセオリーがあります。この手順を知らないと、儲けしか考えていない建築業者に騙されてしまうかもしれません。

正しい手順は以下になります。

1. 資金計画

いくらの総予算でどのような大きさの家を建てるのかを施主様が決めます。仕様も大体で良いので決めます。

家の大きさを30坪にするのか、35坪かザツクリと決めます。自然素材、高断熱、高耐震、デザインを考えながら、工事予算も最初に決めます。

大きすぎると建築費が多くなり、小さいと狭い感じがしますので、ご家族で最適な広さを決めます。

毎月の住宅ローンの支払いを無理なく払える金額が、住宅ローンの借入れ金額になります。多くの方々が予算オーバーし、契約後の追加のローンを組むのは、最初に適切に予算を決めていないからです。

2. 設計者選び・設計図作成

設計図とは間取り図と外観図を基本に配置図、詳細図などの図面をつくります。完成した図面が基本となり工事を行うので、あなたの要望がキッチリ入った図面をできるだけ多くつくるのがポイントです。

姿形が見えない家をつくるのですから、この図面の良し悪しが実際の家に大きく関係してきます。

図面がいいなら家も良いですし、図面がそこそこなら家もそこそこになります。図面を見て施工をしますので、設計者と共によく図面を慎重につくりましょう。

工務店は図面に記載しないものはしませんし、記載があれば施工します。それだけ図面は重要なものですから納得いくまでつくりましょう。

<建築サポート 設計図>例③

House Plan
ハウスマプラン

南・東玄関 3105



■ DATA		3Dモデル	
延床面積	102.67㎡(31.051)	竣工総床面積	119.63㎡(36.181)
1階	57.96㎡(17.531)	ポーチ	3.72㎡(1.121)
2階	44.71㎡(13.521)	バルコニー	4.96㎡(1.501)
		軒高	8.26m(2.501)

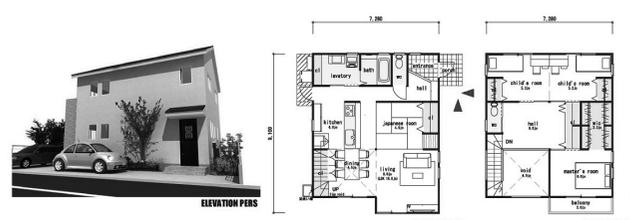
有限会社建築サポート

図・HousePlan100 section1-52

<建築サポート 設計図>例①

House Plan
ハウスマプラン

南・東玄関



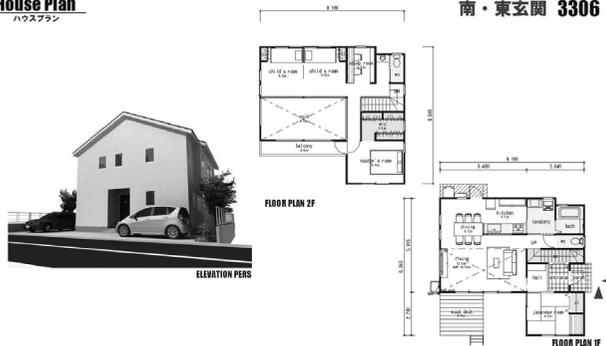
■ DATA		3Dモデル	
延床面積	115.10㎡(34.811)	竣工総床面積	128.34㎡(39.821)
1階	62.03㎡(19.031)	ポーチ	2.48㎡(0.751)
2階	52.17㎡(15.781)	バルコニー	3.31㎡(1.001)
		軒高	7.45m(2.251)

有限会社建築サポート

<建築サポート 設計図>例④

House Plan
ハウスマプラン

南・東玄関 3306



■ DATA		3Dモデル	
延床面積	109.29㎡(33.061)	竣工総床面積	139.08㎡(42.071)
1階	61.27㎡(18.531)	ポーチ	2.48㎡(0.751)
2階	48.02㎡(14.521)	バルコニー	4.96㎡(1.501)
		ウッドデッキ	7.45㎡(2.251)

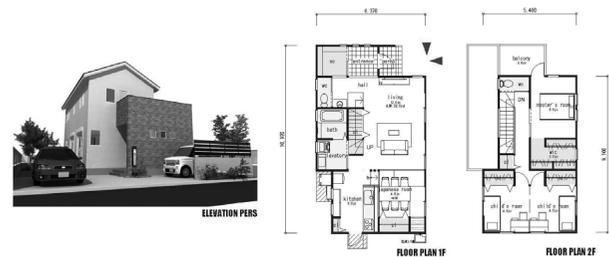
有限会社建築サポート

図・HousePlan100 section1-60

<建築サポート 設計図>例②

House Plan
ハウスマプラン

北・東玄関 3205



■ DATA		3Dモデル	
延床面積	105.96㎡(32.051)	竣工総床面積	113.42㎡(34.301)
1階	61.27㎡(18.531)	ポーチ	2.48㎡(0.751)
2階	44.71㎡(13.521)	バルコニー	4.96㎡(1.501)

有限会社建築サポート

図・HousePlan100 section1-12

<新築工事予算配分書>例①

新築工事予算配分書			予算金額
A 工事・材料	坪数 単位	単価(税込)	金額 (税込)
建物基本工事費	30 坪	210,358	6,310,740
建物基本材料費	30 坪	241,000	7,230,000
換気システム	1 式	88,000	88,000
システムキッチン	1 セット	290,000	290,000
システムバス	1 セット	250,000	250,000
洗面台	1 セット	87,000	87,000
便器	1 セット	85,000	85,000
エコキュート	1 セット	220,000	220,000
高断熱高耐震設計施工材料費	30 坪	0	0
建築費合計			14,560,740
坪単価			485,358
B 設計関係			
基本設計費	30 坪	7,000	210,000
工事監理費	30 坪	12,000	360,000
設計確認調査費	坪		0
構造計算費用	坪		0
建築確認申請費	1 式	250,000	250,000
設計費			820,000
C 地盤改良工事			
地盤改良工事	1 式		0
登記関係費用	1 式		150,000
住宅ローン関係費用	1 式		0
つなぎ融資	1 式		0

火災保険	1 式		0
農地転用	1 式		50,000
解体工事関係費用	1 式		0
外構工事	1 式		0
ガス配管工事	1 式		0
上水道メーター	1 式		50,000
上水道本管工事	1 式		0
下水道本管工事	1 式		0
整地費用	1 式		200,000
仮設水道費用	1 式		0
仮設電気費用	1 式		0
テレビアンテナ費用	1 式		69,000
家具家電	1 式		0
施主支給建材	1 式		0
カーテン	1 式	施主支給	0
エアコン	3 台	施主支給	0
照明器具	1 式	本体工事	0
			0
別途費用			519,000
D 土地代			
土地に関する費用			
土地代			4,100,000
総費用			19,999,740
A+B+C			15,899,740

<新築工事予算配分書>例②

佐賀デザイン住宅&CASAVIVACE			
予算配分見積書		提案 1	
A 高断熱タイプ	坪数 単位	単価(税込)	金額 (税込)
建物基本本体工事	32 坪	450,000	14,400,000
予備工事	32 坪		0
換気システム	1 式	150,000	150,000
システムキッチン	1 セット	460,000	460,000
システムバス	1 セット	360,000	360,000
洗面台	1 セット	85,000	85,000
便器	2 セット	150,000	300,000
エコキュート	1 セット	220,000	220,000
施工業者経費利益	1 式	430,000	430,000
※この予算配分書はムダゼロ原価 建築の見積もりです。		建築費合計	16,405,000
		坪単価	512,656
B 設計関係費用			
基本設計費	32 坪	7,500	240,000
工事監理費	32 坪	7,000	224,000
構造計算費	32 坪	0	0
デザイン設計費用	32 坪	0	0
建築確認申請費	1 式	250,000	250,000
		設計監理費	714,000
C 別途工事費、諸経費			
地盤改良工事	1 式	地盤調査後決定	0
登記関係費用	1 式		150,000
住宅ローン関係費用	1 式	銀行へ確認	300,000

つなぎ融資	1 式		0
火災保険	1 式	保険会社へ確認	250,000
浄化槽設置工事関係	1 式	現地調査後決定	0
解体工事関係費用	1 式		0
外構工事	1 式	予算	0
太陽光発電システム	1 式		0
上水道メーター	1 式	敷地調査後決定	0
上水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
下水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
整地費用	1 式	予算	100,000
仮設水道費用	1 式		0
仮設電気費用	1 式		0
テレビアンテナ費用	1 式		70,000
家具家電	1 式		0
施主希望工事	1 式		0
カーテン	1 式	施主支給	0
エアコン	1 式	施主支給	0
断熱工事グレードアップ	1 式	暖炉関係	0
			0
別途費用			870,000
D 土地代			
土地に関する費用			
			土地代
			5,000,000
総費用			22,989,000
有限会社建築サポート			A+B+C
			17,989,000

<新築工事予算配分書>例③

佐賀デザイン住宅&CASAVIVACE			
予算配分見積書		提案 1	
A 高断熱タイプ	坪数 単位	単価(税込)	金額 (税込)
建物基本本体工事	35 坪	567,000	19,845,000
予備工事	35 坪	30,000	1,050,000
換気システム	1 式	150,000	150,000
システムキッチン	1 セット	460,000	460,000
システムバス	1 セット	360,000	360,000
洗面台	1 セット	85,000	85,000
便器	2 セット	150,000	300,000
エコキュート	1 セット	220,000	220,000
施工業者経費利益	1 式	1,200,000	1,200,000
※この予算配分書はムダゼロ原価 建築の見積もりです。		建築費合計	23,670,000
		坪単価	676,286
B 設計関係費用			
基本設計費	35 坪	12,000	420,000
工事監理費	35 坪	15,000	525,000
構造計算費	35 坪	0	0
デザイン設計費用	35 坪	0	0
建築確認申請費	1 式	250,000	250,000
		設計監理費	1,195,000
C 別途工事費、諸経費			
地盤改良工事	1 式	地盤調査後決定	0
登記関係費用	1 式		150,000
住宅ローン関係費用	1 式	銀行へ確認	300,000

つなぎ融資	1 式		0
火災保険	1 式	保険会社へ確認	250,000
浄化槽設置工事関係	1 式	現地調査後決定	0
解体工事関係費用	1 式		0
外構工事	1 式	予算	1,000,000
太陽光発電システム	1 式		0
上水道メーター	1 式	敷地調査後決定	0
上水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
下水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
整地費用	1 式	予算	100,000
仮設水道費用	1 式		0
仮設電気費用	1 式		0
テレビアンテナ費用	1 式		70,000
家具家電	1 式		0
施主希望工事	1 式		0
カーテン	1 式	施主支給	0
エアコン	1 式	施主支給	0
断熱工事グレードアップ	1 式	暖炉関係	0
			0
別途費用			1,870,000
D 土地代			
土地に関する費用			
			土地代
総費用			26,735,000
有限会社建築サポート A+B+C			26,735,000

<新築工事予算配分書>例④

佐賀デザイン住宅&CASAVIVACE			
予算配分見積書		提案 1	
A 高断熱タイプ	坪数 単位	単価(税込)	金額 (税込)
建物基本本体工事	35 坪	567,000	19,845,000
予備工事	35 坪	30,000	1,050,000
換気システム	1 式	150,000	150,000
システムキッチン	1 セット	460,000	460,000
システムバス	1 セット	360,000	360,000
洗面台	1 セット	85,000	85,000
便器	2 セット	150,000	300,000
エコキュート	1 セット	220,000	220,000
施工業者経費利益	1 式	1,200,000	1,200,000
※この予算配分書はムダゼロ原価 建築の見積もりです。		建築費合計	23,670,000
		坪単価	676,286
B 設計関係費用			
基本設計費	35 坪	35,000	1,225,000
工事監理費	35 坪	25,000	875,000
構造計算費	35 坪	0	0
デザイン設計費用	35 坪	0	0
建築確認申請費	1 式	250,000	250,000
		設計監理費	2,350,000
C 別途工事費、諸経費			
地盤改良工事	1 式	地盤調査後決定	0
登記関係費用	1 式		150,000
住宅ローン関係費用	1 式	銀行へ確認	300,000

つなぎ融資	1 式		0
火災保険	1 式	保険会社へ確認	250,000
浄化槽設置工事関係	1 式	現地調査後決定	0
解体工事関係費用	1 式		0
外構工事	1 式	予算	2,000,000
太陽光発電システム	1 式		0
上水道メーター	1 式	敷地調査後決定	0
上水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
下水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
整地費用	1 式	予算	100,000
仮設水道費用	1 式		0
仮設電気費用	1 式		0
テレビアンテナ費用	1 式		70,000
家具家電	1 式		0
施主希望工事	1 式		0
カーテン	1 式	施主支給	0
エアコン	1 式	施主支給	0
断熱工事グレードアップ	1 式	暖炉関係	0
			0
別途費用			2,870,000
D 土地代			
土地に関する費用			
			土地代
総費用			28,890,000
有限会社建築サポート			A+B+C
			28,890,000

<新築工事予算配分書>例⑤

佐賀デザイン住宅&CASAVIVACE			
予算配分見積書		提案 1	
A 高断熱タイプ	坪数 単位	単価(税込)	金額 (税込)
建物基本本体工事	38 坪	410,000	15,580,000
予備工事	38 坪		0
換気システム	1 式	150,000	150,000
システムキッチン	1 セット	460,000	460,000
システムバス	1 セット	360,000	360,000
洗面台	1 セット	85,000	85,000
便器	2 セット	150,000	300,000
エコキュート	1 セット	220,000	220,000
施工業者経費利益	1 式	430,000	430,000
※この予算配分書はムダゼロ原価 建築の見積もりです。		建築費合計	17,585,000
		坪単価	462,763
B 設計関係費用			
基本設計費	38 坪	5,000	190,000
工事監理費	38 坪	7,000	266,000
構造計算費	38 坪	0	0
デザイン設計費用	38 坪	0	0
建築確認申請費	1 式	250,000	250,000
		設計監理費	706,000
C 別途工事費、諸経費			
地盤改良工事	1 式	地盤調査後決定	0
登記関係費用	1 式		150,000
住宅ローン関係費用	1 式	銀行へ確認	0

つなぎ融資	1 式		0
火災保険	1 式	保険会社へ確認	300,000
浄化槽設置工事関係	1 式	現地調査後決定	0
解体工事関係費用	1 式		0
外構工事	1 式	予算	0
太陽光発電システム	1 式		0
上水道メーター	1 式	敷地調査後決定	0
上水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
下水道本管工事	1 式	敷地調査後決定	0
整地費用	1 式	予算	100,000
仮設水道費用	1 式		0
仮設電気費用	1 式		0
テレビアンテナ費用	1 式		70,000
家具家電	1 式		0
施主希望工事	1 式		0
カーテン	1 式	施主支給	0
エアコン	1 式	施主支給	0
断熱工事グレードアップ	1 式	暖炉関係	0
			0
別途費用			620,000
D 土地代			
土地に関する費用			
			土地代
			9,000,000
総費用			27,911,000
有限会社建築サポート			A+B+C
			18,911,000

ただし、設計期間が長いと設計費が多くかかるのでそこは気をつけてください。
今はネット上の間取り集などを使い設計する方法もあります。これなら設計費はほとんどかかりません。

3. 工務店、施工業者選び

資金計画や工事予算書、そして設計図（仕様書）が完成しましたら、ここでいよいよ工務店や施工業者選びです。設計図の通りの家を工事予算書の通りの金額で施工、工事ができる優良工務店を選ぶようにしましょう。

工務店や専門工事業者次第で同じ家でも工事費は大きく変わってきますので、できるだけ経費をかけていない腕が確かな工務店や専門業者を選ぶことです。

会社規模が大きい建築会社は工事費も高く、会社規模が小さい会社は工事費が安い傾向にあります。

ただ、工事費の高い、安いだけでは決められないのが工務店や専門工事業者です。自分の価値観や予算に合う業者を納得がいくまで選ぶようにしましょう。

4. 工事請負契約

資金計画や工事予算書、そして設計図が完成し、施工の工務店、専門業者も決まったら、次は書面での工事契約です。

お金のことや家の品質、性能のことなど不明点がないか？ 追加や変更が生じた場合はどのような精算をするのか？ 地盤補償は何年か？ 保証はどうなっているのか？

雨漏りや外壁の割れ汚れのアフターやメンテナンスの内容や時期、すべてのことを工務店等に確認し納得できましたら工事契約です。

後々困らないように契約内容をしっかり確認します。多くのケースでは工務店や建築会社が有利になるような契約書になっている場合も多いので注意が必要です。

この流れがすっかり頭に入っていれば、大きく間違えることはありません。仮に途中でわからないことがあっても、専門家に聞いてその答えに納得がいかなかったら、別の業者にあたればいいのです。

間違っても、契約を急かしてきたり、「そんなに心配なら、他社でどうぞ。でなければ、私たちにすべてお任せください」と圧迫してくるような業者は要注意です。

お金が貯まる家と、お金がドンドン出ていく家

「お金が貯まる家と、お金が貯まらない家」

家づくりをこのように考えたことはありませんか？ お金がすべてではないですが、お金は豊かな暮らしや幸せな人生には必ず必要です。

いい家を安く建てるには？ いい家を予算の中で、相場より2割から3割安く家を建てるには、ムダな費用を省くだけです。

ただ、言うは易し、行方は難し。これが普通の工務店や建築会社、ハウスメーカーはなかなか実現できません。理由は簡単です。売上げを取りに行っているからです。

自社の利益を出すのが一番だと考えているから、多額の広告宣伝費や多くの営業マ

ンを雇い、豪華なモデルハウスを使って、受注拡大を目標に家を建てています。

このように、売上げや利益を取るのが最大の目標になっている建築会社に家づくりを任せると、経費や利益が大部分を占める「価格だけが安い家」になります。

それでも、価格が高くて品質や性能が見合っていればいいのですが、多くの場合は価格と家の性能が見合っていません。

やはりクライアントさんにとっての理想の家づくりは、建築業者のムダな経費や利益を省き適正にすることです。

それには材料費や施工費に予算をまわすことができれば、いい家が安くなります。

今の家づくりには多くの無駄な費用がたくさん入っています。この無駄な費用を全部省けば価格は安くなり、必然的に良い家になります。

例えば、2000万円の価格の場合、ムダを省けばいくらになると思いますか？ おおまかには、以下ようになります。

2000万円の家 ↓ 1600万円
2500万円の家 ↓ 1870万円
3000万円の家 ↓ 2100万円

400万円から900万円くらい安くなるのが現実です。

この金額の差って結構大きくないですか？

要するに自分の家を建てるのに、400万円から900万円もの大金をムダに使うか、自分のための家に使うのか？ この違いは人生を通じて考えると、とても大きいです。

この安くなった分、400万円から900万円の使い道はあなたが自由に使えます。例えば、品質や性能、耐震耐風のグレードアップに数十万円使ってもいいでしょう。

または、今はやりの太陽光発電を付けたり、高気密・高断熱になるように断熱材をしつかり取り入れて、冷暖房費を減らすのもおすすめです。

短期間で家のアフターメンテナンスをしないように、外壁や床材のグレードを上げてもいいですね。

理想のいい家を安く建てるということは、正確に言うと、住宅ローンの金利分も安くなるだけでなく、将来のアフターメンテナンスの費用や、光熱費を少なくするだけでなく、本物の素材や結露対策をした家は長持ちもします。

普通の業者が建てる家は30年から35年くらいしか平均寿命がないと言われていますが、長持ちするいい家は60年は快適に暮らせるように計画します。

30年くらいで建て替えないといけない家と、60年で建て替える家では、どちらがいいかは聞くまでもないでしょう。

さらに具体例を挙げると、2000万円建てた家が30年で建て替える場合と、60年で建て替える場合を考えると、30年の家は2000万円ですが、60年の家は30年長く暮らせるので半分の1000万円建てた家と同じになります。

仮に30歳で建てたとしたら、60歳でまた大掛かりなリフォームすることになり、どちらにしても大金が必要です。

住宅ローンがやっと終わったと思ったら、また新築かりフォームをしなければなら

ないのです。

ムダを省いていい家を安く建てることは、目先の金額が400万円から900万円安くなるだけではなく、将来かかるメンテナンス費用の支払いも、大きく減らすことが可能になるといふことなのです。

「家づくりは息の長いスパンで考えてください」

と、私が家づくりを考えている人たちに、まずお伝えしているのは、そういう理由からです。

「できるだけお金が残る家」

「できるだけ家の支払いを少なくできる家」

さらにもっと言えば、「お金が貯まる家づくり」を提案したいと思っています。

以前、何かの本で読みましたが、「家は大きな貯金箱」と言っている人がいました。私もまったく同感で、昔から「資産になる家を建てましょう」という家を持つことは浪費ではなく、自分や家族が幸せになるための資産づくりです。

いい家をムダな費用を省き今の家の2倍の耐久性を持つ家を作れば大きな貯金箱のでき上がりです。

お金が貯まらない人の特徴は収入よりも出ていくお金が多い人です。

出ていくお金を少なくする家づくりこそあなたや家族が豊かに暮せる家づくりです。建築業者のブランドや広告宣伝に踊らされお金が貯まらない、お金がドンドン出ていく家づくりはしない方がよいと思いますよ。

また、アパートにお住まいの人も、家賃というお金が永遠に出ていく住み方なので早めに将来を考えた、お金がドンドン貯まる住まいを考えた方がよいかと思えます。

理想の家づくりとは、無駄な費用を使わないこと

理想の家を建築する場合には、可能な限り安く建てたいと考える人も多いはずですが、そこで、どのようにしたら安く建築できるかを理解しておくことが大切になります。

第一に、ムダな費用は使わないことが重要です。具体的には、設計費と施工費、材料費だけで家づくりを行うと、建築業者の利益分の300万円から1000万円安くなるわけです。

※設計費の中に設計監理費や施工費の中にアフター費用など含まれる。

それとは別の方法もあります。まず基本的な素材に必要な以上にこだわらないことです。フローリングを特別な地域の希少性が高い無垢材にしたり、あるいは高級で品薄なサイディングにしたりすることで、お金は湯水のように飛んでいきます。

これを避けるためには、一つ一つに必要な以上のこだわりを持たないことも必要です。

次に、複雑で危険なデザインの住宅に建築しないことも大事になるでしょう。住宅のデザインは、複雑なほどおしゃれでデザイン性が込められているといえます。

しかしながら、いくらデザイン性が高いからといっても、あまり凝ったデザインにしてしまうと、その分だけ必然的に料金はかかってしまうのです。

例えば、正方形や長方形の住宅は、シンプルでそれぞれ角が4カ所ずつしかありませんが、複雑なデザインの住宅にすると角が10カ所以上になってしまうこともありまます。そうすると、その分だけ建築に手間がかかるため、当然、費用もかかってしまいます。

ここまでこだわってしまうと、さすがに安くすることは難しくなるため、可能な限り正方形に近いか、長方形に近いデザインにすることをオススメします。

あとは、建築デザイナーにこだわらないことです。家は一生に一度の買い物なのだから、著名なデザイナーに依頼してしまう人もいます。

もちろん、十分な資金があり、余裕があるのならばそれでも構いません。しかし、予算が限られた中ならば、デザイナーは著名な人を選んではいけません。

著名なデザイナーは、デザイン料だけで1000万円を超えてしまうケースもあるからです。

デザインを重視してしまうと、いくらほかの所で切り詰めたとしても意味がなくなってしまう。

注文住宅でも安く建つ理由

注文住宅は分譲住宅に比べるとコストが高くなるので、建築費が高くても仕方がないと最初から諦めている人も多いかもしれません。

しかし、ムダな費用は使わないで設計費と施工費、材料費だけで注文住宅を建てるようにすれば、今までのハウスメーカーや工務店が建てる家よりも、大幅にコストを抑えながら理想の家を実現できます。

コストダウンを徹底すると建築業者が手抜き工事をするようになり、欠陥住宅になって最終的にはクライアントも損をすると思っている人は意外と多いかもしれません。

これは住宅の専門家としてお伝えすると、基本的に本当のコストダウンとは、クライアントも建築業者も誰も損しない方法になります。

コストダウンを徹底すれば無駄な建築コストが下がり、クライアントは経済的な負担が軽くなりますし、建築業者にとっても低予算で良い家を建てられることで、それが強みとなりより多くの顧客を獲得できることになります。

日本ではコストダウンをすると誰かが割を食って損をすると思いがちですが、賢い方法でコストを下げればクライアントも建築業者も誰も損をしないようになります。そのためにも重要なポイントは、徹底的にムダな費用は使わないことなのです。

具体的にお話ししましょう。建築業者が下請けに工事を任せると、その分の中間マージンで建築費は上昇していきます。

しかし設計から施工まですべてを自社で行い、1社の建築業者に依頼をすれば、下請けに払う費用を丸々カットできます。

さらに建築業者がテレビコマーシャルを放送したり、大規模なモデルハウスを使って宣伝しているのも、家を建てるクライアントにとってはムダな費用です。

大規模な広告宣伝は当然、建築費に上乘せられています。WEBなどコストのかからない方法で宣伝をしたり、営業マンの人数を必要最低限にしていると広告宣伝費を抑えられます。このように広告宣伝費を抑えられれば、その分クライアントが支払う費用も少なくなるので、全体のコストも下がるでしょう。

このように注文住宅の建設でムダな費用は使わないポイントはいくつもあります。それらに注意しながらコストダウンを図れば設計費と施工費、材料費だけで建てるのも無理ではありません。

家づくりに必要な費用を知る

「そろそろマイホームを建てたい」と思っても、大多数の方がまず考えるのは予算の問題です。

頭金や月々のローンの返済額など、期待より先に心配や不安がふくらんでしまいます。大切な家族と過ごす理想のマイホームを現実にするために、まずは、「家づくりに必要な費用の現実とその内容」を十分に知る必要があるのです。

●家づくりで間違っ二つの問題

「安く建てる家」と「予算の中で安く建てる家」では大きく内容が異なります。

「安く建てる家」とは、金額を重視して建てるために、理想のデザインや住み心地、耐久性など、希望や理想通りの家づくりができるわけではありません。

「予算の中で安く建てる家」というのは、簡単に言えば「必要なことは妥協せず、本物の良い材料を使用し、理想の家づくりを実現する」ということです。

●住宅相談からわかるクライアントの反応

今まで多くの方々からの住宅相談を受けましたが、その中で最も多い相談は「希望の家は予算の範囲では建てられないのでは？」という声でした。

「こんな風に家を建てたい」「ここに収納スペースが欲しい」などの希望を業者に図面と見積りをつくってもらったら「自分たちの予算が全然足りない」「希望は現実とは違う、思い知らされた」など、そのような方々がたくさん住宅相談に来られます。

そこで「希望の家を予算の中で建てるのができたらどんなにいいのだろう」「希望の家を予算の範囲で建てるにはどうしたらいいのだろう」と考えました。

以前は普通の建築業者と同じように設計施工を一括で請け負い、家づくりをしていました。

しかし、従来の家づくりの方法では、単に安く建てることはできても、予算の中でクライアントの希望の家を建てるのは不可能でした。

もちろん、コスト削減の方法として、建材メーカーと価格交渉をして安く仕入れたら、下請の専門業者さんにも無理な価格交渉をしたこともあります。

ただ、いくら材料を安く買い、専門工業者に安い価格で仕事をしてもらっても、予算の中で希望の家を建てることは無理だという現実は変わりませんでした。

ではどうすれば「予算の中で希望の家を建てること」が可能になるのか、これから説明したいと思います。

一般的な家づくりでの費用とその実状

家づくりとは施主もハウスメーカーも工務店も、家づくりに関わるすべての人が利益を出せることが理想です。

家を建てるときは、クライアントから元請の建築会社が請けますが、そこから下請け・孫請け・ひ孫請けと、中間マージンをそれぞれが抜くことなどから、自然と建築費用が高くなる理由は想像できます。

しかも最後は赤字のような工事費で現場の仕事をしていることなど以前より指摘されていることですが、なかなか改善されません。

また、設計する業者と施工する業者が同じ業者ということもありますが、これは自分が設計して自分が工事して自分が検査することと同じで、これではきちんとした設計、施工、公平な品質検査ができないのは当たり前です。

このように設計施工を一括で請け負う方法は「良い家を予算内で安く建てたい」と思っている方には向かない家づくりの方法です。

ですが、この方法というのは大手の建築会社にはありがちな実状というのをご存知でしょうか？

その理由というのが、見えないコストが会社規模に合わせてかかるということなのです。

ここではまず、

1. 重層下請構造では、家本体以外の中間マージンが多くかかる
 2. 設計と施工が同じ業者では品質検査が適正にできない
 3. 建築会社の経費利益が見えない部分で多くかかる
- という実状を知っていただきたいと思います。

ここまで説明したように、家の価格は材料費と専門業者の施工費と、建築会社の経費利益から成り立っています。

材料費や施工費は安くできても、建築会社の経費利益が安くできないのが実状です。材料費と施工費と建築会社の経費利益はほぼ同じ割合としてみてください。

建築費の33%が材料費、施工費、経費利益になります。設計施工を一括で請け負う建築会社は施工のリスクや見積り不足のリスク、万が一の場合のリスク、クレーム対応費、メンテナンス費用、会社経営の費用と、クライアントであるクライアントさまに対してのサービス費用など多くのお金が必要です。

安さと良い家のイメージは大工や建材店の利益や工務店や建築会社の利益を値引くイメージがありますが、建築サポートの家づくりはその値切ることとは真逆です。

言い換えれば、誰もが儲かる家づくりです。安さと高級住宅は通常の半額で実現できますが、誰かが損をする値切り安売りとは全く違います。

例えば、建築費用が3000万円の場合で1000万円、2000万円の場合でも600万円程度のお金が建築会社の経費や利益として必要なのです。

じつはこれらを減らすことができれば、希望の家を予算の中で建てるのが可能になります。

そして経費、利益を減らす唯一の方法が、設計施工を一括で請け負わないということなのです。設計施工を一括で請け負う場合、建築費用の30%のお金が必要ですが、設計施工を一括で請け負わなければ経費利益は安くできます。

実際、3000万円の家で500万円、2000万円の家で300万円程安くすることが可能なのです。

「予算の中で安く建てる家」を実現するためには、コストを最大限減らすことと、設計・施工、そして材料仕入れを分離することで可能になります。

最優先すべきは、施工費と材料費

ここで一番大切なことは「最初に予算計上するのは施工費と材料費」ということです。下請け・孫請けで発生する中間マージン省き、可能な限り家自体に建築費を投入します。

施工は現場で働く大工さんに直接、仕事を発注するようにすれば余計な中間マージンを省けますし、材料費は直接建材メーカーから価格交渉して最安値で仕入れることで安く仕入れることができます。

最後に当社の利益や経費を予算内で計上することで、施工費や材料費以外のムダな費用を含まない建築費で家づくりが可能になります。

ただ、当社の場合クライアントさんはクライアントさまではなく、いろいろなリスクから守るべきクライアントであり、「予算以内で希望の家をつくることに特化」していますので、ムダと思えるサービスは基本的にはいたしません。

では、何から始めていけばいいのでしょうか？ それは「予算内で良い家を安く建てる」ことを目標に取り組まれる際に、しっかり下調べをすることです。
当社では「何を下調べしたらいいかわからない」という方のために、「無料レポート」やメルマガをご用意しています。

家づくりの計画のための下調べは、何も難しく考えることはありません。まずは家づくりに必要で正しい情報を集めてみてはいかがでしょうか？

多くの方が家づくりのこと、資金計画、材料のことなど、知らないことばかりだと驚かれますが、何も知らない状態で家づくりをスタートするより、十分理解した上でスタートすることが安心にもつながる大事な工程の一つなのです。

なぜ大手住宅メーカーの家は高いのか？

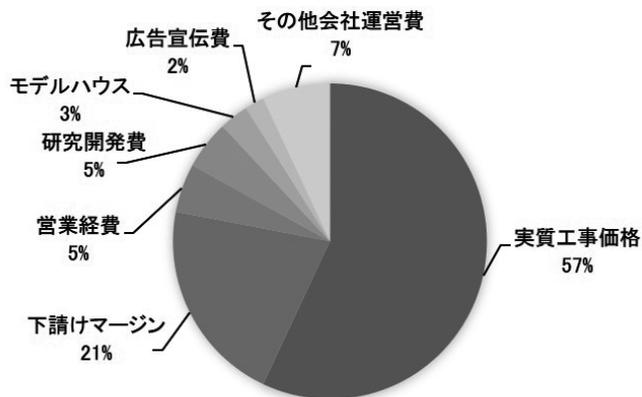
住宅をつくるにはたくさんのお金がかかりますが、大手ハウスメーカーと、地元工務店や設計事務所の住宅価格と比較すると、大手住宅メーカーが一番高いです。

工場で大量生産しているのに、なぜ高いのでしょうか？ それには、次のような理由があります。ハウスメーカーは自社では工事をしません。当然、下請工務店や、孫請け工務店が実際の工事現場で仕事をするようになります。

建て主と現場の職人との間に、二重三重の大小の建築会社が入ることで、いろいろな中間マージンが発生します。

そのほか、地域の工務店も設計事務所の場合も直接自社で施工をしない場合、大手ハウスメーカーと同じように、中間マージンが発生します。

大手ハウスメーカー建築費内訳



※2009年度の決算資料を元に著者作成

以下のグラフは大手住宅メーカー10社が公表しているIR情報を元に試算した、大手ハウスメーカーの建築工事費の内訳です。

大手住宅メーカーの原価は「実質工事価格」と「下請けマージン」を足した価格になります。売上価格の78%が大手住宅メーカーの原価となるので、粗利は22%になります。

ただし、これは大規模分譲地の建売住宅や、集合住宅なども含んでいます。また、材料費や施工費の純粋な工事原価で見ると、原価57%で粗利益が43%になります。

次に、グラフの項目をより詳しく説明します。大手住宅メーカーは、「下請け工務店」に住宅工事を丸投げします。しかし、実際にその工事をするのは、さらにその下の「孫請けの工務店」です。

つまり、実質工事価格は、「孫請け工務店」の原価に当たります。大手住宅メーカーは、住宅を販売するだけで住宅の工事ができません。

そこで、「下請け工務店」に住宅工事を丸投げします。そしてさらにその下の「孫請け工務店」にその工事を投げ、「孫請け工務店」が各専門業者を手配し工事をします。

それぞれがマージンを取るのです、いろいろな費用がどんどん増えていくのです。

結局、「下請け工務店」への発注価格が、大手住宅メーカーにとっての原価となります。大手住宅メーカーはたくさん営業マンを抱え、人海戦術で住宅の受注を獲得していきます。

大量に抱えている営業マンたちや、営業に関わる人員の給料や福利厚生費、販売促進費などが、これに当たります。

住宅の商品開発のために、大手住宅

メーカーは毎年、研究開発費として、何十億円もの投資をしています。研究開発には住宅の性能に関する研究だけではなく、住宅とは直接関係のないマーケティングに関する研究等も含まれます。

また、大手住宅メーカーは日本全国に、建築費1億円ぐらいする豪華なモデルハウスを持っています。そして、モデルハウスのほとんどが5年もすると、最新のデザインに建て替えます。そのモデルハウスの償却費や、住宅展示場への出展料、光熱費や維持費に毎年何千万円もの費用がかかるのです。

さらに、ゴールデンタイムに放映されるテレビコマーシャル費、新聞のフルカラーの一面広告費、雑誌広告費なども費用が莫大にかかります。

最近、住宅業界は法改正や不況などのあおりを受けて、大手住宅メーカーはどこも苦戦を強いられています。

そのため、広告宣伝費をかなり抑え、以前から比べると、コマーシャルの数はかなり減りましたが、それでも平均的に売上の2%ほどは広告宣伝費に費やしています。会社によって**広告宣伝費はさまざま**で、多い会社では**10%も費やす大手メーカーも存在します**。

そのほか、会社運営費は当然かかります。直接、住宅販売には関わらない人件費や、事務所の家賃、車両、その他の設備など、会社を運営していくのに必要となる費用です。

大手住宅メーカーの従業員は、普通のサラリーマンと比べるとかなり高給です。大手住宅メーカーは**広告宣伝や営業経費などにかかる経費が比較的多くを占めています**。

また、**工事を下請けに丸投げするので、余分なマージンが発生します**。それらの余分な経費がかかっている分、**地元工務店と比較すると、価格が高くなってしまいう主な要因**です。

特に大手住宅メーカーは、**広告宣伝や営業経費などにかかる経費が比較的多くを占めています**。工事も下請けに丸投げするので、余分なマージンが発生します。それら

の余分な経費がかかってしまうので、地元工務店と比較すると、価格が高くなってしまうのです。

現在の施工体制が、建築価格の高い原因

大手ハウスメーカーの家がなぜ高くなってしまったのかわかったところで、家づくりを工務店に頼むとどうなるのでしょうか？

ハウスメーカーで建ててもその他の建築会社で建てても実際に現場で作業しているのは、大工で変わりません。ハウスメーカーの大工もその他の大工も同じなのです。

建築費をできるだけ少なくしたいのなら、無駄と思える費用を元から絶たなければなりません。一番良いのは、材料費と施工の手間賃のみで建築を請け負ってくれるところが一番良いのですが、利益がゼロではなかなか難しいのが現状です。

しかし、あなたが考えることは無駄な費用を削減して、建築費用を少なくすることです。材料費と施工手間賃（工事原価）をベースに、まずは、建築会社との交渉をスタートしてみてください。

繰り返しになりますが、受注した元請けは下請けに、下請けはさらに孫請けの専門業者に工事を依頼するため、中間マージンがどうしても多額になります。

この施工体制が、建築価格の高い原因なのです。何をやるにも基礎が大事ですよ。スポーツをやるにしても、勉強あるいはビジネスにも効率よく、仕事をこなすための基礎があります。

もちろん家づくりにも大事な基礎があります。それを知らないばかりに失敗している人がたくさんいるのです。

大工との家づくりを勧めるものではなく、予算にに応じてベストな建築業者を選ぶことが重要です。予算が多ければハウスメーカーや有名建築会社でもOKです。

第 **3** 章

**建築費を
500万円減らす
最も簡単な方法**

本章では、具体的にどのように考え、家づくりの流れを徹底していけば、建設費用を合理的に減らせるのか、事例も入れて大事なポイントをご説明します。

いい家づくりの成否は良い施工業者に巡り会うかどうか

最近のニュースでは、建築会社の欠陥住宅や、建築会社の倒産など話題に事欠きません。ある人は、年間、何百棟、何千棟も住宅を請け負っている会社に家づくりを依頼していましたが、知らないうちに倒産してしまっただけです。

当然、今まで払ったお金は戻ってきません。信頼できる会社だと思って、家づくりを頼んだのに、家という夢が飛んでしまい、借金だけが重く残ってしまいました。

またある人は、安全安心な家づくりを専門にやっているということで、住宅雑誌やホームページに書いてあることを信用して家づくりを依頼しました。

そしてでき上がった家はなんと、化学建材を大量に使った、とても粗末な家でした。

「話と違うじゃないか！」

と、家を引き渡されてから怒鳴っても後の祭りです。営業マンからは、

「設計図面と見積書にそう記載されています。承認印もいただいているので問題あり

ません」

と、あっさり言われてしまい、諦めるしかなかったそうです。

またある人は、いろいろな大事なことを調べないまま、価格の安さに惹かれ、家づくりを頼みました。そして住み始めると、妙に寒いのです。

新築の家がこんなに寒いはずはない、と思い、専門家に調べてもらった結果、きちんと隙間なく入っていないければいけないはずの断熱材が、無造作に天井の上に置かれていたそうです。

さらに床下を見ると、一部、脱落している断熱材が見えて、あちこちに隙間が見えたといいます。それは寒いはずです。壁は剥いでまで見ることはできませんが、床下や天井上の断熱材の施工状況から、適切に断熱材が入っているとは考えられません。

なぜこのような家ができるのでしょうか？ なぜこのようなハウスメーカーや建築会社、工務店が存在するのでしょうか？ なぜ、クライアントはこのような家

で満足しなければならぬのでしょうか？

世の中には私自身も知らないようなひどい建築会社や工務店に家づくりを任せ、大変な目に遭っている人がたくさんいるのです。

建築業界のことや家づくりのことは建築会社が考えればいいというような単純なことでは、今までと何ら変わらない家ができてしまいます。

ただ、設計から施工までのことを、建築業界をよく知らないクライアントさまが、すべてを勉強して知識を習得する必要はありません。

今までの家づくりの経験から言えることですが、良い施工業者に巡り会うことができれば、ほとんどの問題は解決します。

間違わないでください。現場で働いている良い施工業者のことです。ハウスメーカーでも高級車を乗り回す工務店の社長が率いる工務店でもなく、現場で働く大工の工務店に頼むのが一番です。

少しでも少ない費用で少しでもいい家を、とお考えなら、腕のいい大工との出会うことで今までの家づくりを変えることができます。

ただ残念なことに、現状、腕のいい大工はなかなかいないようです。探すのに時間がかかるのが現状です。

これが当たり前？ 家づくりの基本

家づくりを計画されたあなたはまずどのようなことから始めますか？ 大部分の人は、インターネットや住宅雑誌で調べたり、大手ハウスメーカーのモデルハウスを見に行ったり、地元の工務店の見学会の案内チラシを見て見学会に参加しています。

特に見学会やモデルハウスを見に行くことは家づくりをする上で、とても参考になることだと思います。

でもこの行動こそ、家の価格を押し上げている一つの原因であることはあまり知られていません。家づくりの基本は工務店の見学会に参加して、たくさんの家を見るこ

とでしょうか？ モデルハウスを見てイメージを膨らませることででしょうか？

私はモデルハウスや、見学会で家を見ることは、確かに参考になるとは思っていません。ただ大事なことは、あなたが希望する家を手に入れることです。

それには見学会に行くよりも、依頼先がどのような考え方やポリシーを持って、家をつくっているかですべてが決まっています。

そしてこれから家を建てようと思っている人たちは、大手ハウスメーカーや、地域の工務店、あるいは建築家と言われる設計事務所、どこに家づくりを依頼したいのかわからなくなっているのが問題なのです。

さらにどのような家をつくったらいいのかと迷っています。依頼先を間違うと、とんでもない家になる可能性があるのです、人は依頼先の情報を一生懸命集めているのです。

多くの業界で偽装問題が発覚しています。建築業界でも構造偽装がありました。こんな時代だから、本当の情報、正直な業者が必要とされています。

いろいろな住宅会社からアプローチがあり、どこも同じように「わが社の家が最高です」と押し売りされているではありませんか？

結局「どこの家がいいのか？」とわからなくなっていることでしょう。家や工法では差別化が難しいということなのです。

ところで最近の家づくりはハウスメーカー、工務店限らず、確かに見た目はきれいで施工が簡単、工期も短くていいことばかりです。

でも、そのいいことが実は作り手であるハウスメーカーや工務店にとって、いいことばかりなのです。クライアントさまが本当に望んでいることは何でしょうか。それは、できるだけ少ない費用でしかも機能性の良い家を手に入れる、ということなのです。

しかし現実には、なかなかそうはいきません。なぜなら、家づくりの基本がきちんと確立されていないからです。あなたもひよっとして、モデルハウスや見学会に参加することが、いい家づくりの基本などと思っていないませんか？

ただ、見学会に絶対行ったらだめということではありません。もし行くのなら、目的を

持っていくことを忘れないようにしてください。

例えば、自然素材とはどのようなものか？ 6畳の広さはどれくらいなのか？ それらを知らないで、建築会社にとってはただの見込み客になり、あなたをターゲットに営業活動が始まります。

「できるだけ少ない費用でいい家を手に入れたい」

と思うなら、最初は建築会社から目を付けられないようにすることが大事だと、覚えておきましょう。

今つくろうとしている家は高すぎる

価格の話は家づくりにおいては、特に重要です。なぜなら、家づくりで最も肝になることだからです。

「建築業者を簡単に信じてはいけません」

私がここまで言い切れるのは、以前は設計施工を請け負う建築業者だったからです。だから建築費がいかに高いということがよくわかります。

自分で見積もっていたのですから、材料代がいくらで、大工さんに払う賃金がいくら、クライアントさんが希望されたシステムキッチンがいくらで仕入れができるかなどは、わかっていて当然です。

そして、そのように積み上げられた原価に対して、建築会社の利益や経費がズッシリ上乘せされたのが、クライアントさまへ見積りとして提出する家の価格になります。

その住宅の価格をどう思いますか？ 高いですか？ 安いと思いますか？ 安いと思う方はなかなかいないと思います。やはり高いと思う人が圧倒的に多いと思います。そのほかに現在、建てられている家は家の寿命が短い上、住み心地が悪いのです。結露でカビやダニが発生したり、価格の割に家全体が安っぽかったりすることで、結果的に施工業者が信用できなくなり、家を建てたあとにさまざまなトラブルが起きます。

そのなかで、最も問題なのは、購入した家その本来の価値に合った価格になっているかどうか、ということなのです。つまり、価格に見合う価値があるかどうかです。一般的に新築で3000万円の家を購入しても、引き渡されたそのときから、家の価値は2000万円になります。

なぜだかわかりますか？ その原因は、建築費用の中に建築会社の利益、そのほかのムダな費用分の1000万円が入っているからです。

引き渡されると、家そのものの価値の分だけの2000万円が、その家の本当の価値として査定されるのです。

今の仕上がった家を良く見ると壁や天井はほとんどビニールクロスです。床は張物の合板フローリングで本物の材料が使われていません。

このような家に多額の住宅ローンを組んで、一生、払い続けるのです。これが普通に行われているのが現実です。

「家はどこの会社で建てても同じだよ。安ければどこでもいいよ」と言われる方もいらっしゃいますし、

「とにかくハウスメーカーは大手が安心だ」

と言われる方もいます。しかし、本当にどこで建てても同じなのでしょうか？ 安ければいいのでしょうか？ 大手が本当に安心なのでしょうか？

確かに、無名の会社よりは、知名度の高い会社のほうが安心感はあるでしょう。でも、その大手の家が一番、価格の割には品質が良くないのも知っておく必要があります。これから家を建てようと思っている方には、ぜひ自分の希望が取り入れられた住み心地のいい家を、手の届く納得の価格で建ててもらいたいです。

信頼できる業者には任せる

今はローコスト住宅ばかりではなく、大手のハウスメーカーまでもが低価格の商品を出しています。

この低価格に対して、本当に大丈夫だろうか？ と心配しているのは私だけでしょ

うか？同じ品質や同じ性能なら誰だって安いほうを買います。

例えば、同じメーカーで同じ性能のパソコンが店舗により価格が違うのなら価格だけを比較して安い店舗から買います。これは当然のことです。

ただ、家となると価格だけを根拠に選んでしまうと、とんでもないことになります。価格と同じように考えなければいけないことは、

「適切な価格でキッチンと建て、安心・安全な家で、家族が健康に暮し続けられる」ということに尽きます。このことが家づくりでは一番大事なことになります。

一方、安さを求めるあまり、きちんと施工できない低価格の家が存在します。なぜ、低価格がいけないのか？ それは、「価格に見合った家やサービスしかできない」ということです。

例えば、クライアントさまが希望されれば安い家を建てるのは可能です。品質に係なく安い材料を使い、安く仕入れられるキッチンやバス、トイレを使い、間取りも決まったパターンから選び、大工や左官の賃金をギリギリまで値切り、屋根工事、基

礎工事の外注金額を可能な限り下げればいいのです。

また、仕上がってしまったら全く見えない構造材や、断熱材の品質を落とすのです。これはとんでもないことですが、素人には見抜くことができません。

今は、建築業界全体に対して仕事が少なくなっていますので、安い価格でも、仕事がないよりマシという業者もいて、仕事の品質を下げた施工する業者もいます。

そうすればかなり安く家は建ちます。ただ、このように建てられた家で建て主が満足するかどうかがです。

「家族が健康に快適に暮らすことができる家」になるのかが一番重要です。ほとんどの人はこれでは満足できないのです。満足できないような家なら、最初から建てないほうがいいのです。

家づくりをお手伝いする私たちが考えなくてはいけないのは、「適切な価格でキッチンと建て、安心・安全な家で家族が健康に住み続ける」ことなのです。

価格を下げて、品質を落とし、適正な工事ができなくて万が一、欠陥が出たら大変

なことになります。

このような理由から、低価格だけがその家の特徴というのは危険です。それを防ぐには、建築業者にすべてを任せないことなのです。

少ない費用でいい家を手に入れる方法はあるのか

家の値段は高ければいい家というわけではありません。あくまで、適切な価格がいいのです。適切な価格とは、建て主が家に対する想いやこだわりを実現するために必要な価格ということです。

家はあなたが買うものではなく、おそらく一番高い買い物ですから、ただ単に低価格が良いいというわけにはいきません。

業者側としては建て主の利益を第一に考えると、価格に見合った家を建てることや、サービスを考えることが当然ではないでしょうか。

ここでこの本の主題でもある「可能な限り少ない費用で最大限のいい家をつくる方法」をお教えします。安い材料を使うとか、凸凹のない真四角な箱のような2階建てをつくるとか、そのようなありふれた方法ではありません。

今までにない究極な方法です。しかも、その方法は至ってカンタンです。その方法とは、「ハウスメーカーや建築会社、工務店に家づくりを依頼しないこと」です。

施工費が安い良心的なハウスメーカーや工務店、建築会社に依頼しましょう。ちゃんと家づくりをまとめられる大工がいればそれが一番ですが……。

なんだ、そんなことかと思いませんか？ それとも建築業者に依頼しないで、どこに依頼すればいいのか、と思いませんか？

あなたがどう思おうと、この方法しか、少ない費用でいい家を建てる方法はないのです。

ではハウスメーカーや工務店に依頼しないでどこに家づくりを依頼すればいいのでしょうか？ もうおわかりですね。それは、腕が良くて責任感がある大工さんに工事

の施工だけをお願いするのです。

昔で言う棟梁ですね。大工工事のほか、基礎工事や屋根工事などの工事を仕切ってくれる大工さんです。

この大工さんに工事の施工を依頼することで、建築会社に依頼するより最大1000万円安くできます。

100万円ではなく1000万円です。同じ家が1000万円も安くつくれる大工さんに家づくりを依頼しない手はありません。

なぜ大工さんがそんなに安く家をつくれるのでしょうか？ その理由は建築会社のようにムダ金をたくさん工事費に上乗せしていないからです。

ハウスメーカーを筆頭に建築会社、工務店での家づくりは工事費にムダ金が多く上乗せされています。

モデルハウス維持費、広告宣伝費、下請構造による中間マージン、高く売るための不要な研究開発費、大人数の営業マンの給料、社員の給料、挙句の果ては株主への配

当、会社の運営費と利益などが加算されています。

これは建築会社にとっては必要な費用で他人からとやかく言われる筋合いのものではないのですが、クライアントさまにとって家づくりには関係ないムダ金なのです。

あなたが顔も姿形も知らない赤の他人のために1000万円近いムダ金を払う余裕がありますか？

「このシステムキッチン欲しいけど、建築会社の中間マージンに300万円払うから安いのにするわ」

「このサッシを使えば健康に快適に暮らすことができるけど、建築会社の広告宣伝費や株主さんの配当、社長の給料に500万円払うから寒くても我慢するわ」

などと言いますか？ このような工事費にズッシリと上乗せされていた、ムダな費用をスッキリそぎ落した家づくりの方法が、腕のいい大工さんとの家づくりなのです。

これは100%言い切れますが、ハウスメーカーも工務店の家づくりも、実際に工事現場で働いているのは大工さんです。大工にそれ相応の賃金を払えば、いい仕事を

してくれれます。可能な限り少ない費用で最大限のいい家をつくるには、大工さんとの家づくりがすべてなのです。

ちなみにアメリカをはじめ住宅先進国では、年間に何万棟も家をつくるビッグハウスメーカーはないそうです。施工の大工さんとその現場を監理する建築士とがチームを組んでの家づくりが基本なのです。

その点、残念なことに日本の家づくりはお金儲けの手段になってしまいました（ムダな費用1000万円というのは、ハウスメーカーと、地域の工務店が建てる家の平均価格の価格差から算出しています）。

ハウスメーカーと大工さんが工事する家で比較するとこの差はもつと出ます。私自身も建築会社を経営しているので、いかにムダな費用を工事費の他に上乗せしなければ、健全な経営はできないということがよくわかります。

しかしそれは、経営側の都合です。クライアントであるクライアントさまには関係ないことです。工事費の他に最大で1000万円以上のムダ金を上乗せする、今の家

づくりが良いはずありません。新しいカタチの家づくりをしていく時代がすでに来ているのです。

今までの建築会社の設計施工一括請負の弊害が、品質は普通、価格は高いというクライアントにとってはメリットがない家づくりになっているのです。設計施工一括請負をするからムダな費用も多くかかります。

建築業者でも、いくらかかるのかはわかっていない

本書をお読みの方のほとんどは、注文住宅が良いのではと思っっているのではないのでしょうか？ まず注文住宅とは一体どのような家だと思えますか？

私もびっくりした経験がありますが、注文住宅とはどのような家のことを言うのか全く知らない人がいました。

また、工務店とは何をしてお店なのかわからない人もいました。このような人たちを相手に商売をしている建築会社が儲かることは目に見えています。

言い方は悪いですが、騙すとまではいかないまでも、いろいろな手を使って、自分たちが儲かる住宅の売込みをかけられるからです。

注文住宅とは、クライアントがいろいろな要望を建築会社に伝え、自分好みに間取りや使う材料を指定して家づくりを依頼することです。

例えば、私はラーメン屋さんでは味噌ラーメンを注文します。塩ラーメンでも、普通のラーメンでもなく味噌ラーメンが好きなので注文するのです。注文住宅もそれと同じです。

どのような家に住みたいのか決まっているなら、そのような家を注文します。価格の話に戻すと、注文住宅は車や電化製品のように決まった価格は付いていません。

ちなみに企画住宅というのがあります。この住宅は使う材料や設備機器はもちろん、間取りや外観まで決まっています。すべてが決まっているので価格も決めることができます。

きます。

ただ、多くの方はこの企画通りに建てる方はまずいませんので、注文住宅に移行するというのが多いようです。企画住宅は価格重視の家が多いので安い材料、安い設備機器を使っている場合がほとんどですので、クライアントが満足できないのです。

さて、注文住宅の場合は、使う材料や間取り等々最初は何も決まっています。決まっていない状態では建築会社と言えども、価格がいくらになるのかわからないので、

そうは言っても価格が全くわからないのでは、資金計画が立てられないのも困ります。そういう時に役に立つのが「坪単価」です。

ただこの「坪単価」に決まった根拠はありません。各建築会社が自社の標準的な仕様に基づいたり、今まで建ててきた家の平均価格など、あくまで目安にしかならない価格です。

参考までにハウスメーカーの平均坪単価が75万円になり、建築会社の坪単価が60万円、小さい工務店の坪単価が55万円くらいになります。これを目安に家の大きさを考えられたらいいかと思えます。ただ、あくまで目安だということをお忘れなく！

家の設計図は誰がつくるもの？

家を建てるためには必ず設計図が必要です。建築業者の中には、建築確認申請用の簡単な平面図と立面図くらいしかつくらないで工事を行う業者もいますが、家を安くつくるためには、追加工事やオプション工事が発生しない詳しい設計図をつくらなければなりません。

その設計図をつくるのは、建築業者が良いのか？ またはクライアントが良いのか？ どちらでしょう？

多くの場合は、建築会社がつくるのが一般的ですが、それでは家の価格は下がりにせん。なぜなら設計費用と称して、過大な金額が見積りに含まれるからです。実際に設計費としての項目は見積りにはないかもしれません。設計費はサービスしますと建築会社の営業マンはよく言うからです。

しかし、詳細な設計図面を20数枚きちんとつくるのには、相当な費用がかかります。その証拠に設計事務所が正式に設計をゼロの段階から依頼すれば50万円以上、100万円くらいはかかります。建築確認申請、設計監理までということなら、建築費用の10%は設計事務所に払わなくてはいけません。そのように費用がかかる設計図を建築会社がサービスとして無料でやるわけがないのです。

では、設計図は誰がつくれればいいのでしょうか。それはクライアントであるクライアントさまがつくれればいいのです。

しかも実費程度の費用をかけて、というのがコツです。自分で間取り図を考えることができる人は自分で考えた間取図を設計図面作成事務所へ行って図面作成を依頼し

ましょう。

例えば、20枚書くのなら15万円〜20万円で建築確認申請と工用の図面ができます。間取りを自分で考えられない人は、間取りを考えてくれる設計事務所もあるのでそこに依頼すれば、5プランを5万円〜6万円でああなたの希望に合うように間取りをつくってくれます。

間取り、設計図をつくるときの注意点は、予算内に納まるような家の大きさとデザインで間取りと設計図をつくることです。これだけは注意してください

予算オーバーしないためには、坪単価を少し高めに設定して、家の広さをできるだけ小さめに考えると失敗しません。いくら良い間取りでも、家が大きすぎて建築費が予算オーバーしてしまうようなら「絵に描いた餅」になってしまいます。

設計図ができて、お金が足らなければつくることができません。そうならないために、予算ありきで設計図をつくるようにしましょう。

設計図作成と予算は同時進行で考えるのが基本です。設計図をつくるのは簡単です。あなたの家と予算に関する希望を箇条書きにまとめ、安く間取りや設計図を書いてくれる設計事務所に依頼すればOKです。

たったこれだけでトータルの建築費は下がります。間取りや設計図をつくるのは建築会社ではありません。クライアントであるあなたと設計事務所です。ぜひ間違わないようにしてください。

設計図を建築会社に依頼しないメリットは他にもあります。設計施工の分離です。設計と施工を同じ建築会社で請け負わないことで、あなたがつくった設計図面通りの家ができることになります。

設計施工を同じ建築会社がやる弊害は、建築会社の都合で勝手に仕上げる材料や、工事の工程を悪い方に変えてしまうことです。

これを防ぐには、設計と施工を別の会社を引き受け、図面の中にはあなたの要望や希望を記載することです。図面上に記載されていないことは建築会社はやりません。

工事請負契約とは双方が納得し、決められた金額と図面で家づくりをします。それが双方の約束なのです。

建てた家が欠陥住宅だった！ 安すぎる業者の危険性

業者選びが家づくりの成功と失敗の分かれ道です。「安い予算で質のいい家を建てますよ！」そんなうまい話があると思いますか？ 担当者の言葉を鵜呑みにし、その具体的な素材や工法について知らずに業者に任せてしまうと、手抜きや粗悪素材による欠陥住宅という危険性も生まれてきます。

安くした分のしわ寄せが、下請けである大工さんに及ぶと、最悪の場合、手抜き施工という可能性も否定できなくなってしまうからです。実際、ネットを見ると大手建築業者も小さな大工の工務店も、規模に関係なく手抜き欠陥住宅を建てている事実が

見つかります。

また、粗悪な素材と雑な施工によりひどい結露被害が生じ、屋根裏や床下、壁の中が腐ってしまうという事態が起こってしまうのです。

「安くて質のいい家」を謳い文句にしているハウスメーカーはたくさんありますが、そんなにうまい話はありません！

では、多くの建築費をかければいいのか？ という点、それも少し違います。なぜなら、建築費用には、何の根拠もない多額の利益が上乗せされているからです。

そんなことのために、住宅ローンを無理したのでは元も子もあません。問題のない施工や工事のため、そして無理のないローン計画には、適正価格で建てるのが大切なのです。

あなたが今、やり取りしているその業者は本当に大丈夫ですか？ 建築業者には考えるべきことがたくさんあります。例えば、化学建材、合板フローリング、ビニールクロスなど、品質や耐久性が悪く、安い建材を使いすぎている業者が多すぎます。

でも、多くの建築業者や営業マンはこう言うでしょう。

「コストパフォーマンスの良いアルミサッシで十分ですよ！」

「窓や壁の中の結露なんて、たいしたことないですよ」

「きちんと地震や台風の災害にも対応できるようになっています。建築基準法をちゃんとクリアしていますので安全ですよ！」

「高断熱だから夏は涼しく、冬は暖かいですよ。ヒートショックなんて昔のことです」「大地震や大きな台風は頻繁に來ないので問題ありません」

このように一見まともなことを言っているようですが、私からすると説明が全然足りていません。アルミサッシは結露が湧きやすく、寒い朝などは掃除が大変です。壁の中にも結露が湧いて、カビやダニの原因にもなりやすくなります。

また、建築基準法は実は基準が等級1から3までの3段階あり、一番低い「耐震等級1」でも建築基準はクリアと言えますが、実際のところは、大きめの地震などで、家の損害が大きく出やすくなります。

これは高断熱にも当てはまることで、素材によってピンキリであり、高断熱材がすべてヒートショックを防いでくれるわけではありません。

正直、これが建築業者の実態なのです。その証拠に、経費や利益を極限まで削って、あなたのために良い材料を使い、いい家にしようと思うような覚悟のある建築業者はほぼいません。場合によっては、そこに住む人の命や健康に大きく関係するにもかかわらず、安い化学建材を使って自社利益の最大化を狙い、材料費や施工費の原価を安くあげているのです。

このように、建築業者は「良いことも言うが、悪いことはわざわざ言わない」のが常識ということを肝に銘じ、話を聞くようにしてください。

逆に言うと、良い所だけではなく、悪い所も伝えてくれる営業マンは信用できる人といえるかもしれませんね。

うまい言葉に惑わされない コミュニケーションとは？

多くの建築会社は家づくりのプロですから、

「良い建材とは何か？」「どのような材料が一番身体に良いのか？」「どうしたら健康に、そして快適に暮らせるのか？」「耐久性がよいのは本物の建材で、耐久性が悪いのは化学建材やビニールクロスである？」

…：建築業界の人間なら、本当はこれらのことは知っています。でも、言わないんです！ 自社のことしか考えていないので、多くの経費や利益を得るために、安い化学建材を使った安い家を、価値があるように見せて高く売ろうとするのです。

では、家づくりの適正価格とは、どのように見極めればよいのでしょうか？ そもそも適正価格がいくらなのかご存知ですか。業者が提出する見積額には、300万円

〜1000万円もの建築業者の経費と利益が上乗せされているという事実があります。あなたは、こんな大金を笑って払うことができますか？ 希望する自然素材の健康住宅を、無理しない価格で建てたほうがよいに決まっています。

もっと材料のグレードアップや安全を図るための構造計算に、費用を使うべきではないでしょうか。私が今、ここで伝えたことについて、じっくりとお考えいただきたいうえで、業者選びをしてください。

お金のことを考えないと安くて良い家ができない

私が建築費用を下げるためにこのような本を書いて販売しているのは、少ない費用で家を手に入れてほしいからです。打ち合わせをしていると多くの方は、一生で1度きりの家づくりだから後悔したくないとか、失敗したくないと言って高価なシステムキッチンや照明器具を付けたがりです。

しかし良く考えてください。無理をしたらその設備機器は買えるかもしれませんが。ただ、そこまでしてそのキッチンが必要ですか？ その照明を付けたいですか？ そういってあれもこれもと無理をすれば、建築費用はドンドン膨れ上がります。

無理をしたらどこかでひずみができます。最悪、支払能力以上の住宅ローンを組んで、破たんしてしまうかもしれません。本当に必要なものかどうかもう一度考えることです。

この本を読む目的はできるだけ少ない費用で家をつくるというものです。さらに言うなら、単に安さだけを求めるのではなく、安くて良い家を実現したい人に読んでもらいたいと思っています。

家づくりで大事なお金のことや、業界の常識、非常識、実際の工事のこと、大工さんの話など、どれも家づくりに役立つ興味深いものだと自負しています。

ここで作り手（建築業者）と消費者（クライアント）との明確な違いが一つだけあります。いい家をつくりたい、いい家を提供したい、提供してもらいたい、良い材料を使いたいなどは、作り手も消費者も共通するものです。

ただ、お金に関することは、どうしようもない隔たりがあるのです。建築業者、作り手は利益を求めることが最優先です。消費者はできるだけ少なくというのが優先します。この違いはどうしようもありません。どちらかが間違っているものでもありません。

しかし消費者がお金を出す以上、少ないお金で家を建てることを、家づくりでは考えなければいけないのです。もちろん、お金が一番重要じゃないというのはわかりません。

アンケートの結果や人にいろいろ聞いても、お金はある程度かかってもいい家ができることのほうがもっと大事だと話されます。

お金が一番重要ではありませんが、家づくりで後悔や失敗しないために、お金のことを一番に考えようではありませんか、と言いたいです。

私自身も昔は、お金は二の次とか、いい家をつくるにはある程度のお金は必要だなど常識的なことを思っていました。

しかし家づくりに関してはそれではダメなのです。1000円、2000円の商品では

ないからです。家はどこで建てても、買っても同じ値段ではないのです。

同じ広さの家を、同じ材料で使った家でも、A工務店は2000万円、Bハウジング、Cハウスは同じ2500万円、Eホームは3000万円というように、同じ家でも依頼する会社が違えば何千万円ものお金の差が出てきてしまうのです。

逆に考えると依頼先の選択を間違えさえないければ、お金の問題はクリアすることになります。ただ、注意することは「安ければそれでいいのか」ということではもちろんありません。消費者のあなたは、今までいい家は高い、良い材料を使えば家は高くなる、どの会社で建てても大体同じだと思っていまいませんか？

その当たり前のようなことが、建築業者からも語られてきました。しかし、なぜそうなるのか？ なぜ高いのか？ なぜそれが常識なのか？ なぜ、後悔したり、失敗するのか？

これらの疑問を一つひとつ解き明かせば「できるだけ少ない費用で家をつくる」ことが可能になります。

このなぜを解決するのに40年もかかりました。もう一度言いますが、「お金が一番重要ではないけれど、お金のことを一番に考えようではありませんか？ 折角の人生です。家のために家ばかりか、自分や家族を失ってしまつては何にもなりません。家はいくまでも幸せになるためのモノだということを忘れてはいけません。

自分や家族に合った懐具合で賢い住まいづくりをしてほしいのです。

家の建築費は関係者全員で決めるもの

家づくりのアドバイスをメールで始めて約18年になりますが、家づくりというのは、大変な労力と精神力があると思います。特にお金の話は、重要です。お金がすべての家づくりの成功にかかっているとまでは言いませんが、いい家を建てて、健康に幸せに暮らすには、お金の話は避けて通れないと思います。

あなたの家づくりの依頼先が、ハウスメーカーにしろ、地域の工務店にしろ、建築

家にしろ、設計事務所にしろ、建築予算というお金の話は、曖昧にせず、ハッキリと話し合いをしてもらいたいと思っています。

業者側も建築予算を初対面の人に聞くのは勇気があるので、聞かない業者も多いのですが、やはり家づくりのスタートはお金の話から始めるほうがベストです。

建築予算を曖昧にしたために、家づくりが不幸の始まりになった話はいくらでもあります。例えば、建築費が建て主が考えていた金額よりかなりオーバーしたために、建て主が建築家を訴えたケースもあります。

建築家は建て主と相談上、予算内に納めるつもりだったということですが、建て主は裁判に持ち込んで、その結果勝訴して、建築家の業務報酬は払わなくてもいいという結果になったのです。

そして、そんな建て主との家づくりが嫌になり、建築家は廃業して職替えしました。建築予算は業者が決めるものでも、見積もるものでもありません。クライアントさまの懐とお財布の中身を考えて、クライアントさま自身決めるものです。

クライアントさまが決めた建築予算を業者に伝え、その中でできることを精いっぱいやってもらうことこそ、いい家を安くつくるための秘訣です。

だからこそ業者選びは重要です。あなたの予算や家づくりの想い、建てた後の暮らしを真剣に業者の都合ではなく考えてくれる業者を選んでいただきたいと思えます。

何回も言いますが、建築予算は業者が決めるものでも見積もるものでもありません。あなたが、最初に決めるものです。それを元に業者が家の提案をするのが正しい家づくりなのです。

あなたはまだ、「その家、いくらでできますか？」なんて聞いていませんか？ 業者に家の価格を聞いているから業者は自分の都合のいい価格を見積りとして出すのです。

賢いあなたは、見積りなどいりません。なぜなら見積りは、業者の都合でどうにもつくれるからです。

業者主導での家づくりは、間取りをつくってから建築費を自社の都合に合わせて出

す見積りですが、建て主導では、建築予算を決めてから間取りを考えます。あなたにとって都合のいいのはどちらでしょうか？ あなたの都合で出した建築予算を業者に伝えてください。そうすれば、良心的な業者はその建築予算で最高のいい家を提案してくれるはずです。予算オーバーしても構わない人はこの限りではありません。

一番はムダなコストやムダな時間が多いが原因

家を建てる方が重要視するのは価格・デザイン・信頼関係という3つのポイントが多いのですが、価格についても考えてみましょう。

これまで何度かお伝えしてきましたが、価格については、やはり大工さんに家づくりを依頼するのが一番安いです。ただし、普通の職人で働く大工さんではなく、請負工事もやる、施工専門の大工さんです。

一般的には大工兼工務店と呼びます。職人である大工さんも安そうですが、仕入れや製造メーカーとの価格交渉をやったことがないので、仕入れが高くなります。その点、大工兼工務店の大工さんは価格交渉や値引き交渉をいつもやっているのです、割と安く仕入れることができます。

そして、大工兼工務店でも特別な仕入れルートを持っている大工兼工務店のほうがもっと安く仕入れができます。特別なルートをつくるには、初期投資のお金がかかるので、仕入れ金額を下げるのに熱心な大工兼工務店でないと難しいです。

安く仕入れるための加盟金などが数百万円かかってしまいます。例えば80万円ほどのシステムキッチンが32万円に、75万円のシステムバスが23万円です。仕入れ可能になります。

話がずれましたが、価格を下げるためには、特別仕入れルートを持っている大工兼工務店に依頼するのが一番いいです。一番、建築費が高いパターンは、ハウスメーカーです。ハウスメーカーを始め、大手建築会社に依頼すれば広告宣伝費やら研究開発費などで1000万円近く取られてしまいます。

その点、大工兼工務店なら、現場の施工管理費が多くて100万円だけで済みます。ただ、大工兼工務店は施工が仕事ですので、ちゃんと施工できるだけの設計図は別に建築士につくってもらう必要があります。

そのため建築士の設計図面作成費用が20万円くらいかかり、設計監理まで依頼するならすべての費用で220万円くらいはかかります。

しかし、**大工兼工務店の管理費と、建築士に払う設計監理費を足してもハウスメーカーあたりと比べると、700万円以上、安くなります。**

設計施工分離で、建物を大工と建築士が協力して建てるのがベストな方法です。公共工事はすべて、施工と設計は別々です。これが当たり前です。住宅業界が異常なのです。

このように大工兼工務店で作る家が一番安いにもかかわらず、なぜ多くの人は有名ハウスメーカーに家づくりを依頼するのでしょうか？ それは簡単な話で、大手ハウスメーカーは良く知っているけれど、大工兼工務店はどこにあるかもわからないし、全く知らないからです。

ハウスメーカーでも建てるのは地元の大工ですから、大工兼工務店とじつは同じです。同じ家を建てるのにわざわざ1000万円近い中間マージンを支払うなど、馬鹿らしいと思いませんか？

ここまでお話ししても、まだ「ハウスメーカーのほうが安心」と言う人がいます。なぜ安心ですか？ 大手は100%倒産しないのですか？ 大工兼工務店は100%逃げも隠れもしません。

「ハウスメーカーのほうが、技術が高い」という人もいます。なぜ技術が高いのですか？ 断熱や湿気対策を十分考えているのですか？ 大工兼工務店は、長期優良住宅は当たり前で、湿気対策、シロアリまで気を配っています。

「ハウスメーカーはメンテナンスが安心」と言う人もいます。なぜメンテナンスが安心なんですか？ メンテナンスが頻繁に必要なんですか？ 大工工務店はメンテナンスを最小限の材料を使い、丁寧に施工しています。

これでもハウスメーカーに頼みますか？ ハウスメーカーに頼む理由はありません。繰り返しになり恐縮ですが、このことは家づくりにおいてとても大事なポイントにな

ります。家づくりで失敗しないためには、覚えておいてほしいのです。

工務店が中間層、ローコスト住宅メーカーは低所得者がターゲット

住宅業界では、消費者（建て主）を3つの階層で分けています。三角形をイメージしてみてください。その頂点はいわゆる「富裕層」と言われる人たちです。坪単価100万円以上のお金をかける人たちです。

その下が「中間層」と言われる人たちで、坪単価60万円以上になります。そして、その下が「ローコスト」ということで50万円以下の家を建てる人たちになります。

地域性があるので地域により多少価格は違いますが、「富裕層」は1%の人たち。「中間層」は36%、「ローコスト」は63%の割合になります。

建築会社としては、どの層が一番おいしい仕事になるのでしょうか？「富裕層」でしょうか？それとも「中間層」でしょうか？意外に「ローコスト」でしょうか？

じつは建築会社が一番おいしいと思うターゲットは「中間層」の人たちです。この層はいわゆるハウスメーカーが狙っています。

「富裕層」はそもそも数が少ないうえに、家に対するこだわり強く、面倒な客になります。「富裕層」をターゲットにするのは、主に大手ハウスメーカーや一級建築家です。また「ローコスト」は、総額が少ないため利益になりません。だからハウスメーカーは「中間層」が一番おいしいと思っています。

地域の工務店やパワービルダーと呼ばれるローコスト住宅の会社は、「ローコスト層」を相手に仕事をしています。

地域の工務店は少ない利益でもそここやっていきますし、パワービルダーは全国をまたにかけ、数で勝負しているというわけです。

地域の工務店は誰にも負けない技術を持っているのですから、ハウスメーカーと勝

負してほしいと思っています。

ハウスメーカーはご存知のように、諸経費をたくさん取っているため、家の価格が高くなっています。家づくりでズッシリ上乘せされている、ムダなお金をバツサリそぎ落とせば500万円以上安くなるのは間違いありません。

私は今、地域の工務店というより、地域の腕の良い職人たちとの家づくりを勧めています。家はハウスメーカーで買うものではありません。地域の職人たちとつくるものです。

セキ●イハウス、大●ハウスに代表されるハウスメーカーの家づくりの他に、かかるムダなお金は半端じゃありません。それをすべてなくせば価格もスリムになります。

広告宣伝費を年間150億円以上使えるハウスメーカーと違い、私が勧める工務店は毎日コツコツと良質な家づくりをしています。

ハウスメーカーの家を買った人の意見を聞くと、「ハウスメーカーが高いのは知っ

ているけれど安心だから」という声が一番多かったようです。

ハッキリ言います。ハウスメーカーで家を買うのは止めてください。地域の大工さんをはじめ職人さんと家づくりをしてください。何百万円も安く、ハウスメーカーの家より数段いい家ができます。

これは長年、私が家づくりに関わってきたからこそ、自信をもって言い切れることなのです。

家づくりの依頼先を変えてみる

注文住宅をつくる場合は、ハウスメーカーか工務店、建築会社に頼むわけなのですが、前ページでも述べたように、「ハウスメーカーが安心」と思う方が多いのですが、私の考えは違います。

確かにハウスメーカーは大きい会社で利益もばっちり取っているため、倒産のリス

クは低いかもかもしれませんが、今の世の中、100%大丈夫といえるものではありません。

一方、大工さんや小さい工務店の場合は、傍からみるといかにもつぶれそうなイメージもありますが、それは単なる思い込みです。

もともと大工さんや小さな工務店は、株式会社や有限会社ではないので倒産しません。大きな株式会社は倒産したら家づくりの責任もすべて放棄します。

家は50年以上、その地域に建ち続けます。家の持ち主さんも当然、住み続けます。10年も経てば、メンテナンスも必要になるでしょう。

家族構成が変わって、改装工事もあるかもしれませんが。その時、果たして約30年もの先に、大手のハウスメーカーは存続しているでしょうか？ 甚だ疑問です。

一方、大工さんや工務店はどうでしょう。大工さんや小さな工務店は倒産しない代わりに後継者がいないという問題があります。

後継者がいなければ、メンテナンスもリフォーム工事もほかの会社に依頼するしかありません。このように考えると、ハウスメーカーも大工さん、工務店も存続し続けることが、重要なのです。

そう考えると、後継者が育ちやすい小さな工務店が一番安心ということになります。それと実際の施工に関しては、ハウスメーカー自体は施工する社員を持ちません。ハウスメーカーは家づくりをしているわけではありません。株主のことを考え、会社運営のことを考え、広告戦略を考えて、いかに数多くの人に家を売ることが主な業務にしています。

それはそれでハウスメーカーとしては当たり前のことです。否定はしません。それぞれの会社の自由です。しかし、元請けの建築会社がそのよう考えや方針では、クライアントさまは困るのです。

その結果、下請けや孫請けの大工さんが少ない賃金で仕事をようになります。理由はわかると思いますが。広告宣伝費及び、その他経費、最も大きいのが大工さんや工務店の人件費や経費までも取ってしまう中間マージン搾取です。

少ない賃金で質のいい仕事を求められても、厳しいものがあります。そして最悪、ハウスメーカーが、裏でこっそり手を抜くのです。

それが今も問題になっている、欠陥住宅の原因にもなるわけです。誰だって赤字になる仕事をまともやりたくない、というのが本心だからです。

そうならないためには、中間マージンを省き、その分を直接大工さんへ渡せば、適切な施工ができます。

直接、現場で働く大工さんに、思う存分、プロの腕前を發揮してもらいましょう。そしてクライアントさまとの信頼関係を結ぶのが一番です。

今までの下請け構造ではどうしてもクライアントさまと大工さんは、直接のつながりがなく、大工さんにとってのクライアントは施主ではなく、仕事を発注してくれるハウスメーカーであり、大手建築会社ということになります。

そのあたりの業界のからくりがわからないと、家づくりで大きな失敗をします。家の建築はでき上がったら「ハイ終わり」ではなく、そこから家守りが始まります。

そしてその家守りができるのは、実際に工事をした大工さんであり、工務店なのです。

繰り返しになりますが、一生のうちで一番高い買い物である家を建築するのに、一番安心な業者は後継者がいる大工さんであり、小さな工務店なのです。

そうはいってもなかなか一般の人が、いい大工さんや腕のいい大工さん、まじめで誠意のある工務店を探すのは至難の業です。

そこで現在、建築サポートでは、クライアントさんのために仕事をしていると言えることができる、優秀な大工さんや、まじめな工務店を紹介するサイトをつくっています。

家づくりに真剣なクライアントさんと、家づくりにまじめに取り組んでいる大工さん、工務店の橋渡しができれば幸いです。

第 **4** 章

欲しい家を 欲しい価格で 買う方法

希望の家を予算内で建てるためには、知っておくべき知識や情報があります。ここでは、住宅ローンのことや見積りのことなど、家づくりに欠かせない要素をお伝えします。

いい職人が少ないから家の質が下がる

家づくりに関わり35年以上になります。実際の現場で大工仕事もたくさんやり、そして工務店としても多くの方々から依頼していただき、建築会社も設立して経営も経験しています。

また最近は設計事務所としても図面作成や、安全な建物をつくるための技術的な知識も習得しながら活動しています。

しかし、それらの業種業態をいろいろ経験してきたなかで、どれも大なり小なり問題があるのがわかりました。それは何かと言うと、大工や工務店、建築会社、設計事務所が、本気でクライアントさまのために考え、クライアントさまの利益を最優先に考えているのか？ という疑問です。

はっきり言えることは、悪徳業者や利益を出すことが第一目標である大手住宅会社以外の地域密着の工務店や、職人気質の大工さんや、家づくりが生きがいみたいな建築士のほとんどは、「クライアントさんのためにいい家をつくろう」と頑張っていることです。

私の知り合いにも、腕のいい大工さんが大勢いますが、仕事がない状態です。地域密着で頑張っている工務店も同じです。仕事がないので大手住宅会社の仕事を安い賃金で請け負うしかないのです。

仕事がないのは大工さんや、左官さんばかりではありません。建具屋さんや畳屋さんなどの日本の家づくりを昔からしっかり支えてきた職人の仕事も、利益至上主義の大手住宅会社や、年間に何百棟もこなすパワービルダーといわれるローコストメーカーの進出により、廃業の危機にさらされているのです。

時代が変わったと言えばそれまでですが、家づくりの本質は変わらないはずですよ。いつの時代もクライアントさんは「いい家をできるだけ安く建てたい」という思いがあります。

ひとり一人のいい家をつくるにはやはり、大手では無理です。それぞれのクライアントさまに合わせた家をつくっていたら、時間がかかってしまい、利益を出せません。ですが、あえて私は言いたいのです。普通の人たちが一生で一度きりの大事業が家づくりです。一生掛けて払うお金を使った事業で、車や電化製品とは違う、手づくりの一品生産品が家なのです。

その大事な家づくりを担う職人が激減している状況は、クライアントさまにとっても私たちにとってもよくないのはおわかりだと思えます。問題点はいろいろあります。ここで挙げてみましょう。

● いい職人が少ないから家の質が下がる

質が下がる原因は何でしょうか？ それは賃金が安いし収入が少ないからです。大手住宅会社から仕事を引き受けても、手間賃が少ないのも原因です。

● 価格の不透明、見積りの不正確

建築業者の仕様についての説明不足や、建築費用に無駄な費用まで入っていることが大きいのです。

● お仕着せの家を買わされる

こういう業者はほとんど、契約を急がせたり、アフターの対応が悪かったりします。また、クライアントの話を聞こうとしないことも多いようです。

● 下請け業者の大工などに適正に工事できる賃金が渡されていない

これは何度もお伝えしている通り、クライアントから預かったお金を、チラシや広告宣伝費その他に流用しているからです。

● 業者の利益優先

予算オーバーや施工不良、価格に見合わない家、間取りがイマイチな家ができてし

まうのは、クライアントのためと言いながら、陰で仕様を変えたり、コストバランスが悪い（工事原価55%、利益45%の家もある）ことが原因です。

……まだまだあるのですが、きりがないのでこの辺でやめておきます。やはり一番の問題は、「クライアントが希望する価格で最良の家を提供できているか」ということを徹底することではないでしょうか。

これらの多くの家づくりの問題を解決しながら、クライアントが希望する価格で最良の家を提供していくには、単なる建築確認を出すための設計事務所や、施工するだけの施工店、工務店、住宅メーカーではダメなのです。

だから私は、家づくりのサポートを工務店や設計事務所という形ではなく建築サポーターという形で、新たな家づくりのサービスをしています。

特に建築費用と間取りデザインなどの家そのもののプランの問題を解決すれば、クライアントが希望する価格で最良の家を提供できるはずです。

家の値段と価値は比例しない

決められた予算の中で家を完成させるのに、重要な仕事を疎かにしている場合が多々あります。例えば、契約金額以外に追加工事やオプションとして、後から後から追加請求をするケースです。

また、概算段階の見積りと契約金額が大きくかけ離れている場合も問題だと思えます。それらはコストコントロールの意識が低いことが原因です。

施主の要望した工事内容に対し、工事代金を大まかに算出した金額を提示する概算見積りと、詳細に見積もった本見積りの誤差は、やはり3%〜5%以内にしたところが必要です。大きく予算を超過しないためには、最初のプランの時からコスト意識を常に持つということが重要です。

家づくりに関わる総予算を決めたなら、引き算方式で予算を割り振ることが大事なのです。例を挙げると、総予算が2500万円だとすると、その金額から必ず必要な

諸費用の税金や登記費用、引っ越し費用など、200万円を引き、残った2300万円から、次は別途工事費の土地改良工事や、外溝工事、照明器具、カーテン工事、解体工事など200万円を引いたら、残りは2100万円になります。

土地がすでにあるなら、この2100万円が建物本体にかけられる費用です。土地を購入しなければならぬ場合は2100万円から土地の購入代金500万円を引かなければなりません。

それで残ったお金の1600万円で建物本体を建てなければなりません。1600万円どれくらいの大きさ、どのような仕様の家がつくれるのかは、それぞれの建築会社や工務店で違ってきます。

しかし、予算オーバーしないためには、このように総予算をまず考えて、それから必要な費用を引いていく引き算的な考えがとても大切です。

それを考えずに、建築会社や工務店に行き、いきなり「御社の家はいくらでできますか？」と聞いても、意味がないのです。

聞かれた業者も、自分の会社が都合の良いようにしか答えません。この坪単価が目安以外の何物でもないというのは、これまで再三、お伝えした通りです。通常、どの業者も安く言います。

家づくりを考え始めたら、常にコスト意識を持ち、自分にふさわしい予算と家を建てないと、後で大変な目に遭うかもしれません。

このコストコントロールがしっかりできていれば大きな問題にはなりません。施工専門の工務店や設計だけしている設計事務所は、コストコントロールが甘い場合が多いです。

追加オプションで儲けようなどと考えている業者は問題外ですが、コストコントロールがきちんとしてくれる会社に頼みたいものです。

結局、家づくりのトラブルで一番多いのはお金絡みです。これもあれもと、いいものを使いたいのはわかりますが、コスト意識を持たずに積み上げていけば、予算がいくらあっても足りません。注意しましょう。

多くの建築業者にとって、 家づくりは利益拡大のビジネス

自宅と小さな事務所でパソコン1台とコピー機1台で、健康住宅専門の建築会社として独立して5年が経ちました。大手ハウスメーカーやローコストのパワービルダーとのブランドや価格競争に勝つため、大手ハウスメーカーよりは安く、ローコスト住宅よりは品質が高い家をつくり続けてきた結果、自然と建築業界では、適正な価格で価値のある家をつくる住宅会社として評価をいただくようになりました。

着工棟数の激減という建築業者にとっては不況風が吹く中、住宅業界にとって少ない利益を数で補う時代から、品質の高い価値ある家を提供し、正直に正当な利益をいただく時代だと考えています。

会社設立後5年間の家づくりのための打ち合わせから、現場管理、利益、会社経費、

メンテナンス費用、見積りの出し方など、私の経験やうまくできた方法や失敗したところなども、これからクライアントさまにお伝えしていくつもりです。

これらの情報をクライアントさまと私たち業者が共有することにより、質の高い家がつくれるのです。家づくりを商売にはいけない理由が2つあります。

●商売にはいけない理由①

クライアントさまが生命保険までかけて一生かかって住宅ローンを払い続け、場合によっては家族離散までしてしまう可能性がある、人生で一番高い買い物だから家だからです。

この家づくりを商売と考えるから、安易に安い材料を使い、利益を出すことだけに力を使い、価値のない家を高く売るといふ、間違った家づくりがまかり通るのです。クライアントさまの人生を左右する家づくりには、「商売」という考え方はふさわしくありません。

● 商売でしてはいけない理由②

家（商品）に利益を隠して上乘せしてはいけないと思っています。家づくりはものづくりです。注文主の要望に応えて建てる家に適した材料や職人を揃え、現場でつくり上げていくものです。

電化製品や車のように、店頭に並べて「ハイ、300万円です。今特別キャンペーンなのでお安いですよ」といったものではないのです。

クライアントさまの要望や希望に合った家を提供し、その対価として報酬をいただくものです。今の住宅業界の家づくりは、自分たちがやりやすいように、利益を出しやすいように商品という家をつくりました。

結局、すべて業者目線で考えられた家なのです。その家を何も知らないクライアントさまが、

「大手メーカーの家だから、きつといい家だわ」「いい家が本当に安いね」

と、わけのわからないことを言うのです。

その結果、とんでもなく高い価格や、質の悪い家を買わされているのが現実です。

このように、何も知らないため、後悔や失敗をしている人が少しでも減るように、あえて警笛を鳴らし続けています。

あなたは、契約前に家がどのくらいでできるのかを知っていますか？

契約前に工事金額が決まっていないと、知らず知らずのうちに工事金額が追加によって増えていきます。

問題はその中身です。どのような家ができていくらなのか？　ここが、シツカリわかっていないと、後で追加や変更がドンドン出てきます。

住宅会社によっては追加変更でガッポリ利益を出す、という業者もいます。あなたの予算を大切に使うためにも、工事費の中身をキッチリ知ることが大事です。

まずは自分の予算がどのように使われるのかを知ることが必要なのです。ただ他の会社では難しいと思いますが、諦めずに確認してみましょう。

「この工事費の中身を知りたいので教えてください。私の家を1500万円で作ってください」

と、最初に伝えて、建築会社とすり合わせをすることです。ここで納得のいく回答がなかったり、相談することもなく、一方的にプランを押し付ける業者は要注意です。

セカンドオピニオンという意味でも、別の建築会社や、私の会社のような中立の立場の会社にも相談するべきだと思います。

誰にとっても適正価格

長年、家づくりをしてきてわかったことがあります。クライアントさんにとって「快適に住める良い家」「快適に住めない悪い家」「自然素材の健康住宅」「化学素材の危険な住宅」「家族が幸せになる家」「家族が不幸になる家」と、今の家づくりが、はっきりわかるようになってきていることです。

「成功する家づくり」も「失敗する家づくり」も当たり前のことを建て主が知っているか知っていないかの違いだけだと思うのです。その当たり前のこととは、「クライアントと工務店が一緒になって考えて家をつくる」ということだと気づいたのです。

「これって、どこのハウスメーカーでもやっているんじゃないの？」

と言われそうですが、実際はクライアントさまそっちのけで話が進む場合が多いのです。

その証拠に、家に使う材料の良し悪しや、材料の本当の値段など、あなたは知っていますか？ システムキッチンの本当の値段を知っていますか？

例えば、現在、ほとんどの家で使われている「合板フローリング」は、ベニヤの上に厚さ2ミリ程度の薄い木を接着材で張ってあります。価格は仕入れ価格で坪5000円程度です。

値段も安くて、収縮もしないのですが、接着材に健康を害する化学物質が少し含まれています。人によってはシックハウスになる建材です。耐久年数は25年で、後で剥

げたり、湿気で痛んで交換しなければなりません。

きつと、ほとんどのクライアントさまがこのような話は聞かれないと思います。本当のことを言ったらクライアントさまが、「それなら他の床板を使いたい」と言ったら面倒だからです。それに価格も高くなってしまう。もしそれが契約後だったら「床板の値段が上がった分のお金は、誰が負担するの？」と、きつとトラブルになります。

今の家づくりは、不透明な部分が多すぎるのです。これが今、建築業界で問題になっている、構造偽装や欠陥住宅の原因なのです。

賢明な皆さんなら、もうおわかりでしょう。クライアントと一緒に考えてつくるというのは、家づくりのすべての情報を公開して、クライアントさまと私たち建築業者が一緒になって、「適正な施工費できちんと丁寧に、より良い家をつくりましょう」と宣言することなのです。

依頼先を間違うとどうなる？

これまで何回も同じことを言っていますが、家づくりにおいてのパートナーや依頼先の選択を間違うと、残念ながらあなたの望む家は建ちません。

あなたが希望する家を建てるには、依頼先がどのような考え方やポリシーを持って家をつくっているかですべてが決まります。

大手ハウスメーカーや地域の工務店、あるいは建築家と言われる設計事務所はどこに家づくりを依頼したらいいのかと多くの方が悩んでいます。

また、どのような家をつくったらいのかと迷っています。依頼先を間違うと、とんでもない家になる可能性があるのです、人は依頼先の情報を一生懸命集めているのです。

ここ数年でも多くの業界で偽装問題が発覚しました。ある調査機関から言わせると、

今建てられている80%以上の家は、欠陥があるとまで言われています。

本当に残念なことですが、こんな時代だから、本当の情報や正直な業者が必要とされています。

クライアントさまの思いや使う資金の大きさを考えたら、生半可な気持ちでは家づくりはできません。

おそらく家づくりを考えられたあなたの中には、いろいろな住宅会社からアプローチがあり、どの会社も同じように、「わが社の家が最高です」と、売り込みされていると思います。

もし、そうだったら結局、どのメーカーの家がいいのか、わからなくなっていることでしょう。それも無理はありません。ほとんどの住宅会社は、自社のいいところだけしか話をしないからです。

残念なことですが、多くの住宅会社が言うように、「本当にいい家」なら、今問題になっている「シックハウス」や、建築後20年くらいで資産価値がなくなるような家にはならないはずですよ。

あなたにも、広告宣伝のキャッチコピーで言われていることの先入観を捨てて、本当のことを見る目を養ってもらいたいと願っています。

大手ハウスメーカーは高い

本来は住宅もメンテナンスに費用がかからず、長持ちするような本物の材料を使うのが一番です。しかし価格を下げるためには、安い材料を使い、坪数を減らしたり、仕様を変えたりする方法が一般的なのです。

例えば、塗壁を安いビニールクロスに変更した場合、面積が多ければ60万円から80万円ほど下がります。この方法で予算内に収まったにしても、5年後、10年後のメンテナンスでそれと同じくらい費用がかかったら返って高くつきます。

また、塗壁や断熱材は家の性能や湿気にも影響してきますので、これをコストダウ

ンしても日頃の冷暖房費が高くてついでしてしまいます。結局のところ、最初にしっかりとかけるべきところにお金をかければ、これから先、何十年とお金が不要ということになり、ムリして予算内に収めようと、重要な部分をケチったりすると、後でお金がかかるようになってしまいます。

仮に普通の家より500万円くらい高くても、今の25年程度の寿命の家を建てるより、最低でも50年以上長持ちできる家をつくれれば、結局、安く建てたということになるのではないのでしょうか。

でも本当に良い物を知ってしまうと、予算調整のために内容を変えるのは難しいと思います。私もできるだけ理想の予算に近づけるように応援したいと思います。

ただ、金額だけを考えると、コストダウンということになりますが、私の場合、できるコストダウンはすでに材料、設備機器、外注費など主だった項目について行っています。今の金額から大きくコストを下げることは、厳しいかもしれませんが、削るべき項目を削ったら、こだわりの部分にはしっかり予算をかけるメリハリは必要です。

ここで具体的なケースをお話しします。昨年、家の引き渡しを行ったクライアントさまとの出会いは弊社のホームページから資料を請求されたことがきっかけでした。そのクライアントさまも最初は予算オーバーでした。奥様も「これから先、何十年も住宅ローンを払っていきけるかしら」と心配されていました。

しかし、なんとか家計をやり繰りして自分たちが望む自然素材の快適な輸入住宅をどうしても欲しい、ということを決断されました。

そして、でき上がった家に住んでみて、大満足だったそうです。

「予算はオーバーしてしまっただんですが、今は生活が充実していて、建てて本当に良かった。家中が暖かく、風邪を引きにくくなりました」

「前の家より光熱費が安くなりました」

と笑顔で話されています。当初、予算がオーバーしていたので、正直、私も心配でしたが、こんなに喜んでいただき、仕事をした私もとても嬉しく思いました。

今まで、ハウスメーカーの下請けで仕事が面白くなく、正直、建築の仕事を辞めようと思ったことが何度ありました。

でも、クライアントさまが喜ぶ姿を目の前で見ると、この仕事を続けてきて本当に

良かったと思います。これ以外にも、たくさんの方の気持ちのいいクライアントさまとの出会いがあり、理想の家づくりをお手伝いさせていただき、本当にありがたいと思っています。

これから家づくりをされる方にアドバイスですが、見積りに出てくる金額は瞬間的金額です。これも、安いのに越したことはないのですが、長い目で見ると、継続的金額が大事だということになります。

ご存知のように住宅というものは高額なため、予算ありきで考えなくてはいけません。大事な資金をどこに使うのか考えてください。

例えば木の柱なのか？ それとも構造材なのか？ または工法なのか？ あるいはデザインなのか？ 一体どこに価値を見出し、資産価値があるのか考えてください。その価値観はいろいろあり、人それぞれ違うと思います。価格を考える時、なぜその家は他の家より高いのか？ または安いのかということ、しっかりと建築会社にわかるように聞いてください。

例えば、工務店を食べ物屋さん置き換えるとわかりやすくなります。行きたいと

ころ、食べたいものがおすし屋さんなのか？ うどん屋さんなのか？ ファミリーレストランなのか？ いろいろなお店があると思います。

それと同じように、あなたが欲しい家はどこの会社でできるのか？ というふうに考えてみてください。

同じように見える価格にもピンからキリまで設定されています。ローコストメーカーが坪単価30万円〜40万円という価格で売り込んでいる反面、大手ハウスメーカーが坪単価60万円以上でもクライアントさまは家を建てているのです。

この場合、ただ安いだけのローコスト住宅を選ぶのか？ 大手メーカーのブランドを選ぶのか？ あるいは特別なこだわりを持ったところを選ぶのか？ いろいろ選択肢があると思います。

ただ単に、安かったから、または大手だからという理由で選んでしまうと、後で後悔するかもしれません。価格だけ、またはブランドだけで決めるのは、やめてください。

「クライアントさまの希望だと坪数がこれくらいになり、好みの仕様でつくるとなる

と坪単価50万円くらいはかかります。これで計算すると総予算はこれくらいになります。これで進めながら予算内に収まるように一緒に考えていきましょうね」

と、打ち合わせを進める会社が理想です。

ビジネスとは、儲けを出すことが目的です。クライアントさま第一、いい商品をつくる。これもビジネスを進める上では大事な要素ですが、目的ではありません。

では、家づくりはビジネスではないのでしょうか？ 少なくとも私の中で家づくりとはビジネスではありません。私の知識、技術、価値ある家を提供したことによる対価や報酬だと考えます。

医者や弁護士と同じです。患者の命を預かるお医者さまがビジネスで儲けを出すことを目的にしたら怖いと思いませんか？ 家づくりも、人の一生を左右します。家づくりとはそういうものです。

適正価格を実現する方法と、 安さと高級住宅の両立を実現

大事なことなので、何度もお伝えしますが、家は人生の中でも最も高い買い物になります。家は高額なので安く建てたいと思うのが普通ですが、大事なところや、材料の品質を落としてまで安くするのは家の価値を下げ、家の寿命も短くし、建てる意味さえ失ってしまうのでやるべきではありません。

単に安く建てるのではなく、できるだけ安くする、可能な限り安くというのがポイントになります。できるだけ、可能な限りというのは、大事な部分（材料の品質、大工、左官などの人件費）は下げないで、家の品質性能に関係ないムダな部分をなくし、安くするということです。

家の価格は原価と言われる資材費、人件費＋諸経費で決まります。原価とは木材や床材などの材料費や現場で働く大工、左官の人件費、それと基礎工事、屋根工事など

の専門工事外注費になります。

また、諸経費とは建築会社の運営費、利益になります。家は何千万円というお金が必要なので、できるだけ安く建てたいというのが当然です。しかも適正価格というのが重要です。

では、適正価格とは一体いくらでしょうか？ 適正価格とは、適切な施工ができる可能な限り安い原価と、適切で健全な会社運営ができる分だけを足したのが適正価格です。

そして、この適正価格ができるだけ安い価格となるのです。できるだけ安い価格 Ⅱ 適正価格ということですね。ただ、この適正価格は会社によって違ってきます。

一般的に大手ハウスメーカーが高くなり、小さい工務店が安くなります。したがって、適正価格で安く建てたいのなら、小さい工務店に頼むのが一番です。

原価は材料の仕入れ値、外注費ですから、それぞれの建築会社で違います。一般的には大きい会社が安く仕入れているのは確かですが、それでも会社運営費がそれ以上

に高くなってしまっているため、大手住宅メーカーの家は高いのです。

業界の事情がわかったところで、では具体的にどうすれば安くできるのか？ ここからが本題です。結論から言います。それは簡単です。

以下のプロセス通りに進めてください。

1. 間取りを考える

自分でできない場合は、設計事務所に依頼すれば、5万円〜10万円できます。

2. 間取りが決まったら資金計画や見積りをつくる

坪単価で出せる単価見積りを参考に自分でつくりまます。施工を依頼する工務店を決めて、見積りをもとに経費利益が少ない業者に依頼します。

3. 金額に納得したら工事契約

詳細なところまで打ち合わせをして金額を確定します。

あとは工務店が作成した図面を基に着工します。このプロセスで家を建てると、かなり安く家が建ちます。この中で重要なことは、あなたの希望の間取りと外観をつくらんと見積書は、建築業者ではなくあなた自身がつくる、ということです。

建築会社に相談に行く前に、ある程度の間取りと、簡単な見積りがあれば、希望の家を無駄な費用を払わないで手に入れることができます。

ネットで間取り集を使いながら、 設計士とつくるのも良い方法

いい家づくり、もしくは、失敗しない家づくりには建築業者の存在は大きく関係し

てきます。依頼先を間違ったばかりに多額の住宅ローンを負わされ、自己破産や家族離散した人は、じつは多いのです。

また今も欠陥住宅の問題はありますし、裁判中も多いのです。脅かすつもりはありませんが、まかり間違えば地獄を見るのも家づくりなので、失敗は許されません。

同じ家なら安く建てたいし、同じ工事費なら、品質の高い家、住み心地のいい家がいいし、同じような依頼先なら希望や、要望をしっかりと聞いてくれるところがいいに決まっています。

しかし、ここが難しいところで、同じ家なら安く建てることができる依頼先や同じ工事費なら品質が高い家をつくることができる依頼先、そして業者の都合ではなく、クライアントさまの希望や要望をしっかりと聞いてくれる依頼先は、結局、どこにあるのでしょうか？

残念ながら、このようなクライアントさまにとって都合のいい依頼先は、そう簡単に見つかりません。しかし、見つからないといって諦めて、大手ハウスメーカーや、家づくりより金儲け主義の建築会社や工務店に安易に連絡してはいけません。

それをしたら、ライオンに生まれた、ねずみ状態です。ライオンは隙さえあれば、ねずみを喰らおうとしています。何も家づくりの情報、基礎知識を持たないでいったら、この上ない危険が待っているのです。

すべての建築会社がライオンだとはいいません。中にはウサギのような建築会社があるかもしれませんが、あなたにとって一番いい依頼先は、仲間のようなねずみの建築会社なのです。たとえが変になりましたが、そのことは忘れてはいけません。

建築業者主導はこれと同じです。クライアント主導の家づくりをしない限り、「可能な限り少ない費用で最大限のいい家」をつくるのは不可能です。

では、クライアントのことを一番に考えてくれる建築会社はどこで見つかるのでしょうか？ ここで発想の転換です。クライアントにとって都合のいい建築会社が見つからないなら、クライアント自ら、クライアントの都合のいいように、建築業者に変えればいいと思いませんか？ そのようなことができるのでしょうか？ それができるのです。

その方法はいたって簡単です。普通のクライアントさんは家づくりを考え始めたら、ハウスメーカーのモデルハウスや工務店の見学会に行くと思います。そこで気に入った建築会社を数社選び、プランや見積りを出してもらおうのですが、その初めてのプランや見積りは、あなたの要望や希望はほとんど入っていないのです。

建築会社があなたの少ない情報の中から推測して、建築会社にとって都合のいいプランや見積りを出しているにすぎません。

クライアントであるあなたは、「ここをもう少し、この金額でどうにかならないの？」など、**建築会社**にお願いする立場になっていくべきです。

お願いする立場と、お願いされる立場。あなたはどちらがいいですか？ やはりお願いされる立場がいいと思います。でも内容が大事です。何をお願いされるか、です。見た目は、クライアントさまの要望を聞き、あなたのためのプランや見積りをつくる振りをしていますが、腹の中は「契約をとればこっちのもの」という輩も多いのです。

このような思惑が渦巻く中、建築業者に頼むプランや見積りがベストなわけがありません。仮に間取り、外観すべてが希望通りになったとします。それで安心してると、見積書は予算をはるかにオーバーしていたら、あなたは思うでしょうか？

じつはこのようなことは日常茶飯事です。そうならないためにも、クライアントが建築会社を選ぶ目を持ちましょう。

その方法は、請負工事をしない建築士に図面と見積書の作成を依頼することです。クライアントであるあなたと、建築士とが話し合いながら、クライアントが希望する間取りや予算内での工事費を算出すればいいのです。

クライアントにとって都合のいい間取りと見積りが、建築会社に打ち合わせに行く前に必要な書類になります。クライアントの要望がしっかり入った図面と見積りさえあれば、あとはこの図面と工事費で施工してくれる施工店を探せば、万事うまくいきます。

何もない状態で、ハウスメーカーや建築会社、工務店に行くから、無駄な費用が入った割高な建築費で、標準的な家しかつくれないのです。

早い話、足元を見られるのです。クライアントと建築士がつくった間取りと工事見積書をハウスメーカーや建築会社、工務店に持っていったら、まずこう言います。「この予算と、図面で家をつくってもらえますか？」

もし、「ハイ、わかりました。ぜひつくらせてください」と、先方が約束してくれたら、喜んでください。建築価格は、数百万円単位で下がります。今までの家づくりがいかにムダな費用が多かったのがわかります。

ここで注意点が2つあります。

1. 間取り見積書はクライアントがつくること。
2. いい施工店を探すこと。

一般的な建築会社は、施工だけを請け負うことに対して、あまりいい顔をしないと思います。なぜなら利益が取れないからです。

しかし、地域の工務店や大工さんは、利益やムダな費用を数百万円も取る考えがないのでしっかりした工事を適正な価格でやってくれます。

以上のように、家づくりで失敗しないためには、図面と適正な工事見積り、資金計画を最初につくり、それをもって施工店に行くだけです。あなたにも簡単にできます。

「この金額で、この家をつくってください」

このフレーズがポイントです。しかしながら、この方法だと、ハウスメーカーは対応不可能かもしれません。

なぜなら、クライアントにとっての適正価格を優先して、メーカーが欲しがるようなムダな費用はいっさい認めていないからです。

適正な工事費をどうやって出すか

建築費を決めるのは誰でしょうか？ もちろん、何度もお伝えしている通り、建築業者に決めさせたいわけではありません。建築業者が見積もった金額は、原価のほかにムダな

(図1)

項目		数量	単価	合計
土台	桧	10	3,500	35,000
柱	杉	20	2,000	40,000
トイレ	TOTO	1	67,000	67,000

(図2)

業種		
基礎工事	1式	80万円
木工事	1式	350万円
屋根工事	1式	60万円

費用が満載です。そのような金額で、妥協しているから安くならないのです。ムダな費用はいっさい認めない見積りをつくるのが、あなたの仕事です。「見積書は、素人には無理じゃないの？」と、よく聞かれますが、大丈夫です。一般的な見積りには決まった形式がありません。

いろいろな建築会社から見積りを取るとわかるのですが、細かく明細があるもの、ハウスメーカーのように明細がなくて、多種多様な見積りがあります。

ここであなたがつくる見積りは、明

細がある見積りではありません。明細があるパターンとは、例えば(図1)のような数字が入った見積書です。

この見積書をつくるにはやはり経験と実績が必要なので、初めての方には無理です。私が勧める見積りは、明細見積りではなく、専門工事業種別見積書です。

例えば、(図2)のような業種別見積りです。

この見積りなら、家の面積がわかれば、金額もわかります。基礎工事は1階の床面積が20坪なら「20坪×3万円平均施工単価≒60万円」となります。

屋根なら「100㎡屋根面積×30000コロニアル単価≒30万円」という具合です。ただ、その地域の適正に施工できる平均単価を知らないと、この坪単価見積りでは、見積りが出ません。

しかし大丈夫です。私の会社で調べてデータにしていますので、すぐわかります。家の図面を元に簡単に建築工事費適正金額を出します。

これで建築会社に依頼することなく、聞かないでも自分で計算できるのです。そもそも明細見積りの細かい明細の金額を一つひとつ比べてもあまり意味はありません。

重要なのはトータルの建築費です。ラーメンを食べるのに麺がいくら、スープがいくらとラーメン屋さんを比較しても意味がないですね。

そして、大根の値段がお店により違うのは当たり前のように、材料の仕入れ値が建築会社によって高かったり安かったりしているのです。その部分が「高い、安い」と比べても意味がありません。

ただ建築会社は細かい部分まで比べないと、自社の利益を圧迫してくるので、比べています。工事金額は自分で決めるといことです。クライアントが工事金額を計算できるようにしたら、建築会社は困ると思いますが、予算内で理想の家をつくらうと思ったら、この作業は外せません。

見積りについてももう少し詳しくお話しします。専門業種別見積りがいいのには理由が2つあります。

1つは、細かい部材の値段を、これから家を建てる消費者が知ってもあまり意味がないということです。A工務店は柱が1本2000円、Bホームは柱が1本3000

円など比較して、「A工務店は安いけれど、Bホームは高い！」と知ったところで、結局はトータルの金額で判断しなければならぬからです。

家の部材は建築会社の実績や仕入れ能力で違うのが当たり前なのです。大根やニンジンの値段もスーパーによって違います。それと同じで、細かい部材の単価が安くても、建築会社の利益やムダな費用が別のところであくさん上乗せされていたのでは、何もありません。結局、トータルの金額で比較することが大切なのです。

2つ目は、明細見積りは時間がかかるということです。普通に明細見積りを正確に出すには、1週間はかかります。鉄筋の本数から清掃の手間まで出すには、やはりそれくらいの時間が必要です。

しかし、専門工事業者別の基礎工事80万円、屋根工事60万円、大工工事150万円という見積りなら、5時間もあれば終わります。

「基礎面積×単価、屋根面積×単価、施工面積×単価」という具合に見積もるやり方です。注意するのは正確な数量と、正確な単価を出すことくらいです。これなら正確

な見積りが数時間でできますし、見積りにかかる人件費も削減できます。

この2つの理由から、1式見積りでなく、明細見積りでもなく、業種別工事見積りがクライアント、建築業者ともに良いのではと思っています。

ただ、この業種別工事見積りをクライアントが見る上で、注意することは、仕様がどのようなになっているかをちゃんと知らなければいけません。

基礎工事はべた基礎なのか布基礎なのか？ 構造材は乾燥材なのか濡れたままの生材なのか？ 外部の壁は、何ミリのサイディングなのか？ 室内の床は張物なのか？ 無垢の木なのか？ キッチンやバスは？ という具合に、どのような部材を使ってこの金額になっているのかを確認しなければなりません。

特に建築会社の見積りを2社〜5社ほど比較検討される場合もあると思いますが、トータルの金額とどの部材やどのような性能、品質の家がいくらでできるということを確認してください。

これが疎かになると「安もの買いの銭失い、高い割には粗悪な家」ということで失敗する可能性が高くなります。

定価100万円のキッチンを70万円で見積もるのも、10万円で見積もるのも建築業者の自由です。

大工さんの日当を3万円で見積もるのも、1万円で見積もるのも、これまた自由です。ある意味、見積りとは建築業者の都合でつくられるものなのだと、知っていたらさきたいのです。

施工店・工務店を決定する

工務店には工務店なりの強みがあります。ハウスメーカーやビルダーと比べて、工務店には強みがあります。でも、本人たちは気づいていません。

例えば、ハウスメーカーやビルダーの営業マンは、毎月1棟契約を求められます。3ヶ月も0棟の契約だと、会社にいられない環境で仕事をしているので、「売る」ための本気度が違うのです。

でも工務店は、人数によっても違います。3棟でも十分な会社もあります。小さい会社ということは、いろいろなメリットがあります。まず、人件費がかかりません。大きな建築会社では、社長をはじめた皆さんの社員がいます。その社員の中には、給料に見合った働きをしていない人も大勢いるのです。当然、その人たちの給料分まで家の価格に反映されます。

その点、小さい工務店は、無駄な人件費がありません。無駄な社員に人件費を払うこともありません。家づくりは、材料とそれを加工取り付ける人件費と、工務店の利益から成り立っています。

材料や人件費の無駄を省き、適正な利益を加算した正当な建築価格で、工事を引き受けることが、結局はクライアント、職人、資材業者、建築会社のすべての人にとってベストな家づくりになります。

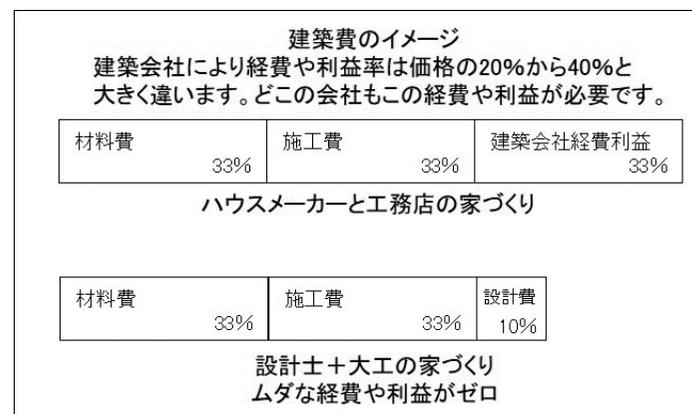
それができるのが小さな工務店や小さな建築会社です。当たり前に考えても、材料や職人の費用をトコトン値切って無駄な人件費（利益）をたくさん上乗せした建築価格で、まともな家が建つわけがありません。

地震や台風に強い家を建てていきますか？ 大きな地震が来ても壊れませんか？ 今の建築基準法では、構造計算はしなくても2階建ての木造住宅は建てられます。

適正価格を守らなければすべての人が不幸になる

私が考える正当な価格とは、無駄なコストは徹底的に省き、その製造原価に、正当な利益を加算した「適正価格」のことです。この当たり前のことを当たり前にやっている会社だけが良い家をつくることのできるのです。

逆に、材料代や職人の人件費のみで利益が全くない価格設定の安い家も、どうしても長続きするわけがありません。会社の蓄えもなく、アフターメンテナンスの費用もなく、その日暮らしのような会社では、少しでも不況がきたら持ちこたえることができません。



ムダな人件費がかかる



大きな建築会社、営業マンや現場監督、事務員、社長、部長、設計部員など人が多すぎる。株主やモデルハウス管理者など。

ムダな人件費がかからない



アドバイザー 設計者、監理者 大工兼管理者

しかし、建築経験がない構造材を加工するプレカット工場のオペレーターの設計で、本当に安心できるのでしょうか？ それとも大工がチェックしたから大丈夫なのでしょうか？

家の骨組みである構造設計を大工の経験と勘だけを頼りにして本当に安全なんでしょうか？ 甚だ、疑問に思うことがしばしばあります。

構造計算という言葉聞いたことはありませんか？ 建物の安全性を確認するための計算を構造計算といいます。壁だけではなく、梁や柱の構造材、基礎が地震や台風などの加重に対して建物が安全かどうかを事前の計算で確かめます。

「構造計算を偽装」など、少し前に大きく騒がれたことがありました。構造計算したとおりに鉄筋の太さや本数が入っていなかったということでした。

木造住宅において構造計算というのは、あまり馴染みがないと思います。木造住宅の場合は2階建てまでは、構造計算をしなくても壁量計算だけでもいいようになっていきます。構造計算の代わりに壁量計算とは、壁の量や、壁の配置、壁のバランスなど

を見る簡易的な計算方法で、耐震などの安全性をみる計算方法です。

壁量計算は壁の量だけで判断しますが、構造計算は柱や梁の断面など一本一本すべての構造材について、適切な大きさで適切に配置されているかを計算によって導きます。構造計算と比べて壁量計算は簡単で、費用もかからず、多くの住宅ではこの壁量計算で家を建てているのが現状ですが、壁の量だけの判断ですので、構造計算と比べるとかなりチェック項目も少なく曖昧な部分が多くあります。

また、壁量計算の結果は、建築確認申請時の添付書類として義務付けされていないので設計者によっては省略しているケースもあります。

昨今の住宅のあり方は、より安全、安心を求められますので、簡易的な壁量計算ではなく、建物の安全性、耐久性を確保するために柱、梁一本一本、基礎の鉄筋の太さ本数まで構造計算によって安全な建物をつくっていただきたいものです。

ここで耐震等級の説明を少しします。以前、耐震等級は建築基準法をクリアできる等級1というのが一般的でした。

しかし、阪神淡路大震災の被害を考え、最近もあちこちで地震のニュースなどを聞くと、やはり耐震性も家づくりには大事なことだとおわかりいただけると思います。

耐震等級には「耐震等級1・耐震等級2・耐震等級3」があります。耐震等級1は建築基準法をクリアできる耐震性能があるということです。損傷はあるが倒壊まではしない程度ということになっています。

耐震等級2は耐震等級1の1・25倍の強さ、耐震等級3は1・5倍の強さと決められています。耐震等級1では筋交いで構造体を固めますが、耐震等級3になると、筋交いだけでは間取りによっては無理な場合が多くあります。

その場合、使われるのが構造用合板という耐力面材と言われるものです。その他にもダイライトやモイスと呼ばれる合板以外の耐力面材もあります。

一般的に使用される構造用合板は、普通のベニアとは違い、耐水性が高い劣化にも強いように処理された合板になります。

耐力壁は普通、「1. 筋交いのみ 2. 構造用合板のみ 3. 筋違+構造用合板」という具合になります。1. 筋交いの場合、耐震等級を上げたい場合、耐震等

級3は特別な場合を除き無理です。万が一できても、筋交いがたすき掛けにたくさん入るので、断熱材をきちんと入れるのを重視する場合は不利になります。

2. 構造用合板のみの場合は、耐震等級3まで耐震等級を上げることが割合簡単できます。断熱材の施工も簡単です。ただ、いくら耐水性や劣化対策がされた合板だとしても、本当にこの合板で何十年も持つのかという不安が漠然とケースが多いのも実情でしょう。間取りも耐力壁が必要になり、思った間取りと少し違うようになる場合もあります。

3. 外部を構造用合板で固め内部を筋違で耐力壁をとる方法です。耐震性能はそこそこ上がり、断熱材も隙間なく入れることができます。

以上、耐力壁の特徴ですが、筋交いであれ、構造用合板であれ、きちんと施工しなければその等級の強さを維持することは言うまでもありません。

現在は耐震等級1というのが一般的で、最も多く建てられています。地震の少ない地域において耐震等級を上げるとは過剰なスペックだという考え方もあります。耐震性能を上げることで、25万円〜50万円と費用もアップします。

ただ資金的に余裕があれば、安全性を高めることは悪くないと思います。耐震等級の目安については、耐震等級1（建築基準法同等）は数百年に一度発生する地震。（東京では震度6強から震度7程度）の地震力に対して倒壊、崩壊せず数十年に一度発生する地震（東京では震度5強程度）の地震力に対して損傷しない程度です。

耐震等級2は上記の地震力の1・25倍の地震力に対抗できます。耐震等級3は上記の地震力の1・5倍の地震力に対抗できます。

非常にわかりにくい表現ですが、言い換えれば、建築基準法ギリギリの場合は震度6～7程度の地震に対して、倒壊や崩壊はしませんが、損傷を受ける可能性があります。

次に耐震等級の目安について、耐震等級1（建築基準法同等）は500年に一度発生する暴風（1991年19号台風時の宮古島気象台記録）の力に対して倒壊、崩壊せず、50年に一度発生する暴風（伊勢湾台風時の名古屋気象台記録）の力に対して、損傷しない程度と義務付けられています。

耐震等級2は上記の力の1・2倍の力に対抗できています。耐震等級の最高ランク

は3、耐震等級の最高ランクは2です。

ときどき「建築基準法をクリアしているから大丈夫」といった表現をする建築会社もありますが、建築基準法は大きな災害の被害を受けるたびに強化されています。

そして、3階建て住宅や重量鉄骨造を除けば、耐震性は役所では審査していません。また、建築基準法がもっとも強力な規定なら、品確法の耐震等級3という建築基準法の1・5倍もの高い耐震性まで必要ないと思います。

つまり、**建築基準法を満たすことは最低限の耐震性をクリアしたと考えましょう。**もう少し違う角度から見ると、木造2階建て住宅において、建築基準法に基づいて設計された（耐震等級1）住宅の場合、震度6強の地震に見舞われた時に倒壊する確率は1・3%なのだそうです。

耐震等級2グレードになると、その確率は0・11%なのだそうです。ちなみに耐震等級3にすると、その確率は0・021%なんだそうです。

建築基準法ギリギリの一般設計では、震度6強の地震に遭うと、98・7%は大丈夫という話です。長期優良住宅基準の耐震等級2住宅なら、震度6強の地震に遭うと

99・89%は大丈夫です。

一般的に木造住宅は地震に対して弱いというイメージが付いていますが、きちんとした構造設計に基づいて施工をすれば問題ありません。ただ、現時点では2階建て住宅において構造設計を行っている業者は皆無といってもいいでしょう。

ほとんどの住宅が、「多分、大丈夫だろう」と曖昧な意識で家づくりをしています。もちろん現在の家も建築確認申請を出して、役所から「問題なし」という判断をもらっていますので法的には何も問題ありません。

その基本になっている建築基準法での耐震等の決まりは、万全ではないということだけは覚えておいてください。

工事請負契約を結ぶ前に

工事契約を結ぶ前に、再度、確認してもらいたいことがあります。その図面と見積

りにあなたの希望や要望がすべて入っていますか？ 契約前の図面と見積りチェックが失敗と成功の分かれ道です。

最近の住宅はデザインや品質も良くなり、どの建築会社で家を建てても、家本体はあまり変わらないようになりました。一昔前は、建築会社や工務店により品質、住宅性能の違いが大きかったものです。

国が長期優良住宅や200年住宅を推進している関係もあり、建築会社が揃って、省エネ住宅はもちろん、長期優良住宅も標準仕様になってきています。このようにどこに家づくりを頼んでも横一列の感じで、優劣が明確にはわかりません。

どこに家づくりを依頼していいのかわからない、どこの家が良いのかわからない人が多い中、複数の建築会社を比較検討して、家づくりを依頼する会社を決めるにはどうしたらいいのでしょうか。

もちろん信頼できる会社というのは当たり前で、その上での比較検討することです。

では、いい依頼先を決める唯一の方法は何でしょうか？ それは、建築会社から出

される図面と見積りです。当たり前と言えば当たり前です。

しかし、建築会社から出される契約前の家づくりの資料と言えば、図面と見積りなのです。この図面と見積りだけで、判断して依頼先を決め、契約するといいでしよう。そう考えると図面と見積りはものすごく大事なものだと思いませんか？ 図面に書かれている家が見積りに書かれている金額でできるといいうわけです。

逆に言えば、図面に書かれていないことは建築会社はやらなくても良いのです。その見積りに希望や要望した工事金額が入っているか、確認しましょう。ここをきちんと見ておかないと、後で追加工事を請求されます。追加工事、オプション工事は極めて割高な金額です。それが元でトラブルや裁判に発展することも少なくありません。そのようなことを避けるためには図面と見積りがあるのです。ただ、家づくりで一番大事な図面と見積りをクライアントさんだけが自分でチェック、判断するのはよほど建築に詳しい人でない限り無理です。それをいいことに、数枚の基本的な詳細がわからない図面と、やたら細かい項目をつくり、不透明な見積りをつくる建築会社が多

いのも事実です。

繰り返しになりますが、やはり失敗や後悔しないためには医療のセカンドオピニオンと同じように経験豊富で、かつクライアント目線で図面や見積りをチェックすることができる専門の会社が必要なのです。

工事請負の契約後、後悔したことは何か？

ハウスメーカーはよく、

「ただいまキャンペーン開催中です。今月中に契約してくだされば、豪華システムキッチンが●●万円安くなります」

「決算月につき、今、契約していただくと、お値引きします」と、大々的に告知宣伝しています。

その言葉に乗せられて、詳しいことは決めないまま、契約される方がまだまだ多い

ようです。契約を急いだことで後悔したことは何かというと、一番多いのが「結局、安くなかった」ということです。

原因は、詳しく打ち合わせを細かいことについて、決めないまま契約書を交わしてしまったことです。そのため、契約後に追加工事やオプション工事がたくさん出てきてしまいます。

契約後ですから、他の会社と金額の比較をすることもできず、契約した会社が出した見積り金額をそのまま受け入れるしかありません。

追加工事やオプション工事は、本体工事より割高で出すのがこの業界の悪しき常識です。あまり言いたくありませんが、中にはぼったくり的な価格を出すところもあるようです。

また、「今月はキャンペーンや決算月だからお得」と営業マンは契約を急がせますが、本当のところ毎月がキャンペーンで、決算月なのです。特別、今だから安くしていたり、何かをサービスしているということはほとんどありません。あくまで早く契約をもらうための営業トークなのだ覚えておきましょう。

まともな会社なら、キャンペーンや決算月でなくても、契約する代わりに丁寧にお願ひすれば、値引きもサービスすることも応じてくれます。なぜなら、それで契約が流れたら今までの苦労が水の泡になりますから、必ず応じてくれます。

詳しいことは決めない内に契約をしてしまうと、どうなるのかと言うと、

1. 安くなかった。2. オプション、追加工事が増えた。3. 結局、他の工務店や建築会社と同じ価格になった。

ということになります。契約後に後悔しないためには、「詳しいことを決めるのは契約後でも全然問題ないですから」という営業マンの甘い言葉を信じたらダメです。

契約する前には必ず、自分の希望が図面や見積りに入っているのか？ 追加工事やオプション、別途工事が漏れていないか？ 契約金額以外の費用が何かあるのか？ その費用はいくらかかるのか？

以上を確認した上で契約してください。そうしないと家づくりに無用なトラブルが発生して、お金も足りなくなり、いろいろな希望や要望を諦めることになり、家づく

りが苦痛になります。それくらい、急ぎすぎるのは良くないということです。

建築会社の立場になれば、大まかな金額で一刻も早く契約をして、詳しいことは後で決めていきたい、のが本音です。契約さえすれば建築業者主導で進められるからです。そうならないためには、契約は納得できるまでしないことです。それでも急がせる会社なら、契約を止めたほうが無難です。

予算オーバーを防ぐ秘訣とは？

いい家を安く建てる方法を、お伝えします。

自分の希望にあわせて設備や建材を選ぶことができる注文住宅は、住み心地を良くしようとこだわってしまうと最終的に予算オーバーになってしまう恐れがあります。

住み心地を下げることなく予算の調整を行うためには、

1. 事前に家づくり全体の資金計画書と見積りを出しておくこと
2. 自分の要望が詳細にわかる設計図を建築会社や工務店を決める前につくること
3. その後、契約を済ませて工事着工後は変更しないこと

という3つのポイントを押さえておくことが大切になります。

注文住宅は、予算と希望をうまくすり合わせていくことで納得のいく家をつくることができるため、最初は設計事務所や建築会社（契約はしない）と念入りに打ち合わせを行い自分の予算と、欲しい部屋数や設備、建材の要望をきちんと出しておくことで、建築会社がある程度の見積りを出してくれます。

実際に見積りが予算を超えてしまった場合は、双方でよく話し合っって何を変更していくのかきちんと調整することで、基本設計と見積りを出すことが可能です。

この時に要望をすべて入れた設計図をあらかじめ用意しておけば、打ち合わせの時に建築会社側もどのような希望なのか判断しやすくなりますし、予算オーバーになっってしまった場合、設計図を双方で見ながら、どこを削るのか、変更すれば費用を抑え

ることができるのかもわかりやすくなります。

予算の調整を終えた時点で、家づくり全体にかかる資金計画書と見積りが確定されることになるので、この時点で契約と着工に取りかかることになり、以降は色や柄など費用と設計に影響しない範囲以外は、変更は一切しないことが重要です。

実際に建築途中に家の気になる部分が見えてしまうと、変更したいと考えてしまう方も多いですが、建築途中での変更は設計に大きな影響を与えてしまうので、予算を大幅にオーバーしてしまう原因になりやすいので、絶対にやめましょう。

設備や建材選びができることは注文住宅にする上で、大きな魅力の一つとなります。ただ、こだわりすぎてしまうと予算オーバーになりやすいため、自分が何を優先したいかポイントを絞っておくことが重要です。

また、注文住宅をつくる際に自分の身の丈の予算をオーバーしてしまい、ローンを支払えなくなる問題が起きることも少なくないので、それを防ぐ方法を把握しておく

必要があります。まず対策したほうがいいのが家づくり全体の資金計画書と見積りです。

住宅メーカーに注文住宅の相談をするときに、資金計画がしっかりしていないことが予算オーバーの原因になります。ローンを組むのであれば返済計画まで考えて、上限がいくらになるのか明確にしてから見積りを取ってもらいましょう。

さまざまな費用や経費が発生するので、住宅メーカーに漏れがないか確認すると良いです。

次に、詳細にわかる設計図をつくることも重要です。予算に合わせた設計をしたつもりになっていても、細部が不明確になっていると必要なものがすべて揃っていないのか把握できないことがあります。

これに気がついて変更を行えば元の設計に対して追加になるので、その分の設備費用などが発生して当初の予算よりも増えます。

住宅メーカーの中には、契約の前に安く見せるために詳細を決めずに話を進め、後から調整を行っていくことがあります。このような進め方では不足が多くなるので

予算通りに注文住宅をつくるのは難しいです。

そのため、事前にどのような住宅をつくりたいのか明確にしておき、契約をする前に必要なものがすべて含まれているのか把握できる詳細な設計書をつくと良いでしょう。

工事に着工してからの仕様変更も予算に大きな影響を与える可能性のあるもので、基本的には工事着工後は変更しないことが重要です。

着工済みの場所に影響しない内容であれば、その分の設備費用の追加などで済む場合もあります。

しかし、内容によっては既に建築、工事が終わった場所を取り壊し、まだ建築前工事前であっても住宅メーカー側で必要な道具や材料などを発注が終わっており、そのキャンセル料が発生する恐れがあるので予算オーバーしやすくなります。

このようにならないように抜け漏れのない資金計画で見積りを取り、建てたい住宅のイメージを明確にして詳細な設計で確認し、着工後に変更しないようにしましょう。

注文住宅を建てる際には、予算オーバーになってしまうことを防ぐために、事前にかちんとした家づくり全体の資金計画書と見積りを施工店に提出してもらうことが重要です。後から追加料金が発生してしまうと、予算的な部分で不都合を感じることになり、トラブルに発展してしまう可能性も否定できません。

資金計画書と見積りは詳細にわかる設計図をつくることから始めます。これがいい家を予算内で建てる時の基本です。

住宅の構造そのものから基礎づくりにかかる費用、屋根材や壁材の選定、玄関周りからエクステリア関連に関する経費、室内の間取りを決めて床材や壁材の選定をすること、建具や窓ガラスの選定なども重要です。

水周りの4ヶ所にも重要な要素があります。バスルーム、トイレ、キッチン、洗面台については面積や用いる機材類の選定でも価格に大きく影響するので、予算オーバーを防ぐためにはこの箇所を調整をしてみる方法も効果的です。

注文住宅の場合は施主の要望を反映させることができることに大きな意義がありま

す。そのため要望をすべて入れることができるように、事前に住宅についての一定の知識を得ておくことも必要になるケースも出てきます。

例えば、室内側では居室を思い通りの間取りにすることや、キッチンをオープンキッチンにすること、リビングには吹き抜けにすることも人気があります。他にもウォークインクローゼットの設置や床下収納の導入などもあり、選べる範囲は非常に広いのです。

屋外でも省エネ対応の給湯器を設置し、太陽光パネルや蓄電池の搭載も考えられます。要望があれば、すべてを対象に施工店と話し合いをすることは欠かせません。予算の中には現物として利用するもの他に、作業費・工賃・管理費・諸経費などがかかります。

このすべてをまとめた見積りを出してもらうことで予算オーバーは防げます。工事中は変更しないということも原則になり、後から変更を申し出てしまうと、物品や機材類の金額だけではなく、工事費が上乘せされてしまう場合が多いので、事前に

入念な打ち合わせと詳細にわかる設計図をつくることで問題を回避できます。

家の建設費用をできるだけ安く抑えたいと思うならば、見直したほうがいいのか、施工・設計・材料仕入れです。一般的にはハウスメーカーや地方の工務店に家を建ててもらうときには、その3つをまとめて一任していることが多いです。

確かにそうすれば、工事会社との交渉や工事の管理、材料の選定などをする必要はないので便利ですが、その分コストは高くなりやすいです。

分離発注というやり方があります。分離発注とは、工事請負契約の発注者が、複数の事業者の本事業の補助対象工事を発注することを言います。

依頼主が直接的に設計・施工・材料仕入れの手配をします。設計事務所や工務店などを探していく手間はかかりますが、ハウスメーカーが介在しないから、中間マージンを払わなくていいのがメリットです。建築費が安くなることを重視するならば、分離発注は検討してみるべきです。

ただし、そのときには依頼主が何をしなければいけないのか、どういう基準で業者

を選ぶべきかということをしつかりと理解することが重要です。なぜならば、設計のことがよくわからないのに、この設計事務所は信頼できると判断できません。工事をするときも、専門業者がいくつも現場で作業をします。

工事のスケジュールを管理し、連携を取らなければいけない部分で意思疎通ができないと工事がいつまでも終わらないし、無理に進めれば欠陥住宅ができます。

材料だって、安ければ良いというものではなく、強度や大きさなどをよく確認しておかなければ使えるかどうかわかりません。

専門業者と直に契約をするというのは、とても難しいことです。建築の素人であれば慎重に事を進めるべきです。もちろん、準備を入念にやればトラブルを防ぐことができ、コスト削減もできて依頼主にとっては大きなメリットを得られます。

建築のことは詳しくないけれども、分離発注をやってみたいと思うならば、建築士に相談をすればサポートをしてくれる場合もあります。

業者の選定などについてのアドバイスや工事の管理などやってくれますから、スムーズに家を建てることができます。

もちろん、建築士を雇うならば料金を支払う必要がありますが、質を保ちながら建築費が安くなることを考えれば、その価値は十分にあります。

中間マージンを省く方法

家を安く建てる方法として、設定施工材料を全体の設計から分離して発注する方法があります。この方法の場合だと直接設計施工材料を仕入れることになるため、ハウスメーカーが介在しないことにより中間マージンを払わなくていいため、その分安くできるというメリットがあるのです。

一般的にはハウスメーカーが介在することで、そのマージンをハウスメーカーが取るため、設計施工材料の価格も割高となってしまうのですが、直接仕入れることで建築費が安くなるというメリットがあります。

ただし、この方法は一般の人では手間がかかるため、その方法を知っていないとなかなか難しい方法となってしまうのが難点です。

一般的に住宅を建てる場合にはハウスメーカーや工務店などにそのすべてを任せるのが通常です。

ハウスメーカーや工務店は自らが使用する設計施工材料を発注しますが、これらの建築費用の中に利益、経費も含めて施主に請求することになるため、利益や広告宣伝費、労災等の経費、下請けに出すときの経費などの中間マージンを建築費に上乗せして請求することになります。

実際には発注の手間やその他の営業マンなどの人件費がこの中間マージンに含まれるため、その割合は比較的大きなものとなり、全体の建築費が上がることになるのです。

ただし、クライアントさまにとってはすべての作業を工務店やハウスメーカーに任せることができるので手間は省けることになります。

建築費が安くなるこの方法は、直接設計施工材料を発注することができる人に限ら

れ、またハウスメーカー等が必要とする材料を確実に入手することが困難となってしまうケースもあるため十分に注意をしなければなりません。

ハウスメーカーの中にはこの方法を嫌って必要な材料の情報を提出してくれないケースもありますが、個人的なところであればより価格を安くするために情報を提供し、また発注先を教えてくれるケースもあります。

一般のクライアントさまにとっては難しい方法ですが、建築事務所などに対応を依頼することで、条件が揃えば今以上に効率的に建築費を安くすることができます。

注文住宅で予算オーバーしないためには？

注文住宅は設計や仕様、使う素材の自由度が高く、いろいろなこだわりを入れることができるのがメリットの1つですが、結果として予算オーバーしてしまうことは防ぎたいところです。

予算オーバーをしない方法は、どのような点に注意が必要か確認してみましよう。
まず、家づくり全体の資金計画書と見積りをしっかりと確認することが大事です。住宅を建てる際にどの部分を優先したいのか、設備や建材は何を選ぶのかといった部分を整理します。

そして工事費や住宅ローンなど必要事項が記載された資金計画書を作成します。あくまでも概算の金額や項目が並んでいる書類ですので、見積書とは異なります。

その後詳細な金額が記載された見積書が完成しますが、これが相手側に支払う総額となり、すべての経費が含まれている物です。

そして予算オーバーしないためのポイントとして、詳細にわかる設計図をつくることも大事です。業者側と相談しながら自分の希望を取り入れた間取り図を作成します。この間取り図を正式な設計図作成前につくることで、注文住宅を予算内に収める計画を立てていきます。具体的に必要な部分と不要部分を見極めて、間取りの基本形をつくります。

正式に設計士が書く図面に起こしますが、ここで設計料が発生してきますので注意が必要です。書き直しなどがあると、追加料金が発生するケースもありますので確認しておきましょう。

注文住宅は工事開始後に細かな部分などを修正するケースも多く見られますが、追加料金がかかることもあるので工事着工後は変更しないことが必要でしょう。

新たに材料を注文し、工事個所の取り壊しなども必要になり、工期も伸びる可能性があります。

変更は費用が発生しない部分もありますが、見積書の段階で確認しておくことが大事でしょう。工事後に変更がないようにするためにも、設計図の打ち合わせなどはしっかりと行うことが必要です。

予算オーバーしないためには見積時のコスト調整や詳細な設計図を確認し、その後の変更がないように完璧なプランを立てておくのがポイントとなっています。

また、注文住宅は自分でさまざまな希望の間取りやパーツなどを組み合わせて建築

する方法であるため、場合によっては当社の予算をオーバーしてしまうことも少なくありません。

建築会社の営業マンはより多くの売上げを上げるために、ある程度の予算を聞いてからもさまざまな魅力的な追加の工程を提案することも多いものです。

しかし住宅は非常に大きな金額の買い物であるため、住宅ローンを利用することも多く、当社の予算をオーバーしてしまうと返済計画やその他の資金繰りに大きな影響を与えてしまうので注意をしなければなりません。

注文住宅予算をオーバーしないためには、しっかりとした計画を立ててそこから変更をしないことが重要です。そのためには、当初の計画をどれだけ綿密につくることができかが勝負になるのです。

まず家づくり全体の資金計画書と見積りを明確にし、これを十分に建築会社の担当者と検討します。さまざまなポイントについてできるだけ細かく金額を含めて綿密に設計することで、その後の価格変動を抑えることができるようになるのです。

さらにおおまかな計画が決定したら、これを実現するための詳細にわかる設計図をつくることが重要です。詳細な設計図をつくることでそれぞれの細かな仕様や金額に関して確認をすることができ、問題点を浮き彫りにすることができます。

実際の契約が完了してからさまざまな施工上の問題が出る 경우가多く、これにより費用が大きくなり予算をオーバーしてしまうことが実際には多いので、この時点でどこまで綿密な計画を立てることができるかで予算をオーバーすることを抑えることができます。

多くの建築会社の営業マンはこの時点を曖昧にしても契約を急ぐことも多いのですが、ここで相手に流されてはいけません。

このようにして詳細にまで金額を確認し、その金額に納得したら契約を行うこととなりますが、工事着工後は変更しないことが最も重要です。

そのためには工事着工前にできるだけ詳細にその仕様と金額を確認し、納得してから契約を行うことが重要となります。

分離発注は難しい

大工との分離発注は私が大工をしていた20年前以上にやっていたもので、今はできる大工や工務店がないのが現状です。

現在はムダゼロのエコシステムで、ムダなコストとムダな時間をゼロにする家づくりがメインとなります。

日本で家を建てるときは、設計や工事、材料の仕入れの一括発注が主流です。施主となる依頼主がハウスメーカーに住宅建築を依頼し、元請けが現場監督となり下請けの職人や専門工事業者が実際の工事を行います。

一括発注には家を簡単、楽に建てられるメリットはありますが、その分のコストが膨れ上がるのがデメリットです。

コストが膨れ上がると建築費にも大きく影響するので、家を安く建てたいときに向いている方法ではありません。大手ハウスメーカーや地域のビルダーの価格や建築費

が高いのは人件費や広告費等が多くなるためです。

家を安く建てたいなら、ハウスメーカーが介在しない分離発注がおすすめです。分離発注ではハウスメーカーが介在しないため、直接設計事務所や各専門業者に連絡して施工を依頼する方式です。

ハウスメーカーが介在しないため中間マージンを払わなくていいので、建築費が安くなるメリットがあります。

これだけでも建築費が安くなる理由ですが、各種費用を施主が把握しやすいのもメリットです。

設計や施工などを行う業者は直接施主に見積書を提出するので、それぞれにどれだけお金が必要になるのか把握できます。

そのため無駄な部分を発見したらカットする、逆に余裕があるので増やすなどコストを明確化することが可能です。

一括発注だとハウスメーカーから提出された全体的な見積書を見てすぐに納得しがちですが、分離発注なら細かい部分まで把握し一つ一つを検証できるので、建築費が安

くなるでしょう。

中間マージンを払わなくていいことにより、減らしたコストを活用できるのもメリットです。ハウスメーカーが介在しないで中間マージンを払わなくていいようにしておけば、建築費を大きく削減できます。

そのため一括発注では諦めていた部分にもコストをかけられるようになり、理想の家近づけられるようになります。

建築費が予算オーバーすると理想を諦めて、ある程度ところで妥協し我慢しなければいけません。

しかし、中間マージンを払わなくていい分離発注なら、建築費にも余裕ができるので理想をとことん実現できるでしょう。建築費が安くなることとともに、理想を実現しやすくなるのもメリットです。

家を安く建てたいのであれば、設計施工材料の仕入れを分離した発注方法が有効であるとされています。

何度も言いますが、理由としては、ハウスメーカーが介在しないので、中間マージンを払わなくていいという点があるからです。通常の発注方式であれば、建築の際に必要な資材の仕入れから施工会社への問い合わせなどの作業をハウスメーカー会社が仲介して行っています。

これらは手間がかからないというメリットはありますが、その分ハウスメーカー側の人件費にお金がかかってしまうのです。

それだけでなく、ハウスメーカーが施工会社を選択し材料の仕入れをするので、最安値で施工材料を仕入れることが難しくなってしまうデメリットもあります。

一方で、設計施工材料を自分で発注する方式であれば、多少、手間がかかってしまいますが、中間マージンを払わなくていいので、その分安く家を建てることのできるのです。結果的に建築費が安くなるなどのメリットを享受できます。

ただし、適切な施工材料仕入れができる専門の方でなければ避けたほうが無難でしょう。設計施工材料を提供している会社の中には安全性を軽視して値段の安さだけ

第 **5** 章

建築サポートは 家づくりのアドバイスを するのが役目

最終章では、建築サポートのポリシーやクライアントさまと築いていきたい関係性、これから目指すものをお話します。

で市場展開している業者も存在します。これらを事前に見分けることができないのであれば、通常のハウスメーカーを介在した建築にしたほうが無難です。

分離発注のメリットは他にもあり、建築に使用する材料や資材を自分で調整することができ点があります。例えば、断熱材の性能や外壁の防音性能、屋根の遮熱性能等細かく指定したいのであれば、ハウスメーカーにすべてを任せてしまうよりも、分離発注方式のほうが安心できます。建築が終わった後に自分の考えていたものと異なっているなどというギャップも発生しにくいのです。

建築サポートって、どういう会社？

建築サポートは、設計施工を請負わない建築会社であり、安くて良い家を提供する建築会社です。今よりもっと良い家を、もっと安く提供できる建築会社であり、将来は大手ハウスメーカーを目指しています。

また、スマホひとつでシンプルにカンタンに、わかりやすく夢のマイホームを提供できる会社になります。

建築サポートの業務内容は、家づくりのアドバイスを専門特化しています。他の住宅会社のように設計と工事を建築一式で請け負うことはしません。

いろいろな一式請け負うと、他の住宅会社のように家づくりがビジネスになってしまい、利益追求のための家づくりになってしまいます。

クライアントさまのための純粋な家づくりのアドバイスやサポートができなくなりますので、工事請負はしていません。

工務店やハウスメーカーと同じ業務、似たようなことはしないということで、安さと高品質の家が両立しています。

家づくりは初めてでいろいろな不安や心配があるかと思えます。特に建築費のことや土地探し、住宅ローン、業者選びこのようなことで悩んだり困ったりすることも多いかと思えます。

人により悩みや困りごと、問題はそれぞれですが、初めての家づくりで、家づくりの知識もないと、家づくりで失敗や後悔している人の話を聞いたりすると、余計に心配になり不安も大きくなるかもしれません。

また、普通の住宅会社に家づくりのことを少しでも質問しようものなら、営業マンからすぐ売り込まれたり、自社のPRを聞かされるだけでは、迷惑というものです。

モデルハウスや見学会に行けば、住所や氏名をアンケートで書かされます。そのあとの売り込み営業が怖いし、迷惑という声もよく聞きます。

まだ建てるとも建てないとも決まっていないうちに、そういう迷惑な営業活動が嫌で、気軽に住宅相談に行けない人は予想以上に多いのです。

ネットでいろいろな情報を探しても、どの住宅会社や建築会社、工務店も自社のいいことだけアピールします。自分が知りたい情報や価格のことや材料の選択基準など丁寧に親切に売り込みがなく教えてくれるところがないのが現状ではないでしょうか。そのような人のために家づくりのアドバイスを専門としているのが、「建築サポート」です。

家づくりの本当のことを知り正しい選択をすれば、あなたの家づくりは大体うまくいきます。家づくりで失敗した後悔したという人はなぜ失敗や後悔するのか？ まずはその原因を知ることが大切です。

例えば、住宅ローンの返済が大変になった場合、なぜそうなったのか？ その原因は資金計画をきちんとやらなかったからです。

また、夏は暑く、冬は寒い家になったのは、なぜか？ その原因は断熱性能を高くしなかったからです。

品質の割に家の価格が高いのは、なぜそうなったのか？ それは品質が普通の家を価格が高い住宅会社で建てたからです。

このように、家を建てる時、いろいろな家づくりの問題が出てきます。そしてその問題を解決するには、その問題をつくっている原因が何かを突き止めて、その解決策を考えます。

建築サポートはこのようなことを毎日毎日やっています。世間一般の人から見れば建築サポートは工事も請け負わない、設計もしないで何をやっている会社かわからないようですが、いい家を安く建てたい人のためだけに「理想の家づくりを提案する」家づくりオタクのような会社です。

建築サポートは工務店ではありません。昔は工務店でしたが、現在は主に設計・施工・材料仕入れの三業務に関するアドバイスをしています。

特に初めて家を建てる方にとっては、設計・施工・材料仕入れなどについて、わか

らないことだらけだと思います。

だからと言って、この部分をわからないままハウスメーカーに家づくりを丸投げしてしまうと、無駄なコストがかかるだけの家になってしまうのです。

建築サポートは、なかなかわかりにくい設計や施工、材料仕入れのアドバイスをすることで、いかに余計なコストを削減できるか、お手伝いしています。

そういう意味では予算のコストコントロールや予算管理が主な業務になるのかもしれませんが。こうすることで、ムダな費用や過剰な建築業者の経費や利益を省くことができますし、クライアントさまのご希望の家がご希望の予算の中でできるといわれています。

また、予算が十分にある人や有名ハウスメーカーや特定の建築会社で絶対建てたいと思っている人に対しては、建築サポートはお役に立ちません。

建築会社の名前とか会社の規模、ブランドにはこだわりがなく、いい家を予算内で建てたい。身の丈に合った家づくりをしたい。自然素材の高断熱の家を建てたい。夏涼しく冬暖かい健康住宅に暮らしたい。無垢の木や漆喰など塗り壁の家を建てたい。

地震や台風にも強い家を建てたい。無駄な費用を省きその分を家にかけたい、と思っている人向けに、家づくりのアドバイスをしています。

本編では繰り返しお伝えしていますが、家づくりは多くの人にとって一生で1回だけの高い買い物です。ストレスだらけの家づくりの思い出ではいけません。ストレスフリーで十分に楽しめる家づくりをしてほしいと思っています。

コロナ以後も、オンラインがメイン

建築サポートは15年もオンラインでのやりとりがメインで、インターネットを使った家づくりのアドバイスをモットーとしています。

今後もオンラインがいい場合と、リアルがいい場合とをしっかり区別して、家づくりのお手伝いを行っていくつもりです。

確かに直接お会いするのが一番いいのかもしれませんが、直接会うのも時間調整や仕事の関係で頻繁に会って打ち合わせというのは、現実的ではありません。そして何よりオンラインでの家づくりはコスト削減が可能になります。打ち合わせをオンラインで行えば営業マンも不要ですし、作業の効率も上がります。

ところで、家を建てる人は、建てる前に家づくりの情報をインターネットや住宅雑誌・完成見学会またはハウスメーカーのモデルハウスで集めていると思います。

情報収集自体は本当にいいことだと思いますが、注意してほしいのは、これらの情報が、本当にあなたの役に立っているかです。

例えば、モデルハウスや完成見学会には、あなたも行ったことがあると思います。モデルハウスや完成見学会で本当にあなたが知りたいこと知らなければならぬことがわかりましたか？

家を建てる上であなたが知らなければいけないのは、

「実際に建てる自分の家がどのくらいの金額で建つのか」

「自分好みの思い通りの家が本当にできるのか」

「ちゃんと工事をやってくれるのか」

「どんな材料を使っているのか」

「予算オーバーはしないのか」「なぜこの価格なのか」

「健康で快適に暮せるのか」「家族が幸せになれるのか」

「住宅ローンの支払いは大丈夫なのか」

といったことではないのでしょうか。

もちろんこれだけではありませんが、こういったことを知らなければ、適切な価格であなたが欲しい家を手に入れることはできません。

このようなことを知らないばかりに、高額で自分が欲しい家ではない家を建てることになってしまった人も多くいます。

そうならないためにも本当のことを知る必要があるのです。でも「本当のことを知る」ことは、容易なことではありません。

なぜなら、何度もお伝えしている通り、ハウスメーカーや工務店は売するための商売

をしていますから、自社にとってのいいことしか言わないからです。
不利なこと、欠点など言うはずありません。

それならなぜ私は、建築業界の人間のくせに建築業界のいいことも悪いことも、工務店の長所・短所、材料の価格・工務店の利益などすべてのことをオープンにすると
思いますか？

それは「私の価値観と合ったクライアントさまとしか取引しない」と決めているから
です。

価値観が合った方で、私のアドバイスをもとに、希望通りの家がほしいと思ってく
れた人の相談にお応えしたいと思っています。

本当に家づくりのいいことも悪いことも知った上で、家を建ててほしいのです。だ
から、「建築サポート」がお手伝いした家は、どれもクライアントさまが大満足して
くれているのは、それが理由です。

逆に、あなたにとって別の会社の家がふさわしいなら、別の会社の家をおススメしま
す。

そのために自分ができる範囲でいいので家づくりの勉強をしてください。残念です
が、今の住宅業界はまだまだ閉ざされた業界なのです。

建築業界の隠しておきたい現状は、まだまだたくさんあります。これからご紹介す
る内容は脅かしでも嘘でもありません。大金を払い、家をつくらうとしているクライ
アントさまに対して、本来、建築業者が取って然るべき行動と内容を淡々とお伝えし
たいと思います。

いい家を安く建てる方法はたくさんあります。ノウハウも知ることができます。た
だ、それを知ったところで素人のあなたにはどうすることもできません。唯一の方法
はいい家を安く建てようとしている建築のプロを味方につけて家づくりをすること
です。これだけしかないので。

時代遅れの「建築業界」とクライアントさまのことなど頭のない「建築業者」に家
づくりを任せなければならない事実があります。

もう一度言います。ムダな経費を負担している現実や、断熱性能が低く、値段が安い建築材料を平気で使っているため、結露が発生したり、子どもや高齢者の方に大きな健康被害が及んだりしている事実があります。

最新情報の収集に無関心な多くの建築業者は、「自然素材で高断熱の健康住宅を安く建てること」の重要性を全くわかっていません。

ヒートショックやアレルギー、カビ、ダニ、熱中症、シックハウスを発症させる危険のある化学建材や、しかも、そのような安い建材を使いながらも、価格は自社の都合で高く設定をしています。

建築費の中には、モデルハウスや広告宣伝費、多くの営業マンへの報酬などを含む多額の経費と利益が含まれていますが、そのことをご存知ないクライアントさまは、生涯にわたり、高いローンを払い続けることとなります。

しかし、多くの建築業者はあなたが一生をかけて払い続ける住宅ローンの返済には全く興味を持ちません。もちろん、あなたが希望する建てたい家や、あなたが無理なく出せる建築費用にも興味を示さないでしょう。

住宅ローンが破綻しようが、家族離散しようが、お構いなしなのです。このような建築業者を、あなたは許すことができますか？ 実際、このような建築会社が多いため、いろいろな悲劇が起きています。

無理な住宅ローンを組んで、休日も住宅ローン返済のために働き、毎月の支払いに追われる人生を送っている人が多数存在しているのです。

その結果、家族との団らんの時間が持てなくなり、家族離散という残念な結果になる人も大勢います。にもかかわらず、多くの建築会社は危険性が高い家づくりであることを承知の上で、価値がない安い建材を多用し、クライアントさまの支払能力をはるかに超える高い価格で売っています。

このような真実を知っても、あなたはこんな詐欺まがいの業者に依頼をするのですか？ 今ならまだ間に合います！ あなたの大切な家づくりのために、そしてあなたの大切な家族のために、「本当に住みやすい家づくり」のメソッドをこれからも伝え続けていきたいと思います。

予算オーバーしない資金計画を立てるために！

あなたのことや予算のこと、あなたが建てたい家のことなど全く考えずに、無神経な家づくりをしている建築業者がたくさんいる事実を知ってください。確かに他の建築業者の中にはいい家を建てる建築業者がいると思いますが、彼らは、「ムダな費用をかけずにいい家を安く建てる」「クライアントさまの予算内で希望の家を建てる」ということに重点を置いていないところがあります。

建築業者主導でいい家を高くつくる時代は終わりました。今は、

「あなたの身の丈に合った予算内で、自然素材の健康に暮らせる家を建てます」

「いい家が無駄な費用をかけないで建てる方法をあなたに伝え、それを実行します」と、言わなければならないのです。

適正価格を判断するためにも、見積り段階で、どんな素材をどんなふう使用する

のか、それらについて、見積りに明確に金額が記載されていることが大切でしょう。

ここでもう少し資金計画のことをお伝えしましょう。家づくりで大事なことは、たくさんあります。暮らしやすい間取りや便利な設備機器、カラダにいい建築材料断熱性能を高めるための素材もたくさんあります。

確かにこれを考えることも、失敗しない家づくりには大事なことです。しかし、じつは一番に考えなければいけないことがあります。何だと思えますか？

私は「商品」という言葉は好きではありませんが、とりあえずここでは「商品」と言います。家はどうしても高額になるため、最初から予算ありきで考える必要があるのです。

間取りや、デザインを考える前に予算をまず考えなければなりません。住宅会社や工務店も予算のことはクライアントさまになかなか聞きにくいので、後回しになる場合が多いのです。

とりあえず、予算は後回しにして、プランやデザインを先に考えて、打ち合わせを進めていって、いいプランができたと言いでいざ見積りを出してみると、「とても住

宅ローンを借りて、払える金額ではなかった」という話はいくらでもあります。

何ヶ月もかけて打ち合わせをしてきたのに、全くのムダになってしまうのです。そうならないためにも、プランを考える前か同時に、予算をしっかり把握しておく必要があります。

多くの住宅会社では家の価格を本体価格と別途諸費用とに分けて表示しています。広告などに掲載されている金額は、ほとんど本体価格ですので、それだけで家が建つと考えていたら、諸費用の分が不足したという事例も珍しくありません。

家が完成した後で、追加の請求書が送られてくる場合もあります。その結果、予算が足りないということになります。

そうならないためには、きちんとした見積り漏れがない資金計画書をつくる必要があります。

ところで資金計画の内訳はどうなっているのでしょうか。本体価格とは、敷地やお客さまがどのような条件でも変わらないもの、例えば、基礎工事、大工工事、屋根工事

など家づくりの基礎となる工事です。

別途諸経費（付帯工事）とは、クライアントさまの条件や要望で変わるもの、例えば、外回りの外溝工事、駐車場のカーポート、敷地の大きさによって違うものです。外部給排水工事、引越し費用、登記費用、住宅ローン経費、地鎮祭費用、エアコン費用、地盤補強工事費、解体工事費などが諸費用に当たります。

一般的には本体価格とは別に、100万円から300万円は必要です。庭などを豪華につくれば500万円程度かかる場合もあります。ですから、家を建てて住めるようになるには、全部でいくらかかるのかを知らなければいけません。

ここで一つ注意することがあります。総費用がいくらかかるということを知った上で、プランやデザインを考えて家づくりを進めてください。

そして見積り漏れがないことが完成後に追加請求されないための資金計画です。あなたの収入に応じた、家づくりの予算の順序で予算配分するのが、予算オーバーしないコツです。

この資金計画は自分でもある程度できると思っていますので、資金計画をきっちりやり、楽しい家づくりをしてください。

安心安全な家づくりを完全サポート

「建築サポートのような家づくりに関して、徹底してアドバイスをしてくれる会社を紹介してください」

というメールをよくいただきます。建築サポートのような会社は、残念ながらありません。

本当は設計事務所が私のような考え方で、家づくりができればいいのですが、あくまで設計事務所は設計監理が仕事で、家づくりの企画から設計施工までを責任をもってやってくれる設計事務所はなかなかないようです。

さて、現在の家づくりは建築業者が利益を出すことに一生懸命で、クライアントさまのことはあまり頭にありません。それは不動産業界も同じだと思います。多くの建築業界、不動産業界は生き残りをかけてクライアントさまどころではないのです。

建築業者が儲かればクライアントさまが損をします。逆にクライアントさまが儲かれば建築業者が損をします。そのような家づくりが現在の家づくりです。

ここを変えない限りクライアントさまは価格だけが高い価値のない家を手に入れることになるのです。クライアントさまも建築業者も家づくりに関わる人すべてが満足する納得する家づくりはこうあるべきです。

クライアントさまも建築業者も満足する家づくりを実現するには、いい家を安く建てることです。

特に建築業者としては、いい家を安く建てることで適正な利益を確保します。安く建てても儲かることを考えなければいけません。これができていないのです。

では、なぜできないのでしょうか？ それは経費のかけすぎです。営業マンの人件費やチラシ広告の販促費をかけすぎているのです。なぜこのように多大な経費をかけ

て家づくりをやるのか？ それは今の建築会社は利益第一主義だからです。家づくりを商売でやってはいけない。家づくりで利益をたくさん出すことはよくない。家づくりは大企業がやるものではない。家づくりは職人たちがコツコツとやるもの。

このようなことを真剣に考えないからです。利益を出して、会社を大きくすることを考えない家づくりの専門家が増えれば、家づくりはもっとよくなります。

「いい家を安く建てたい」と、これだけを真剣に考える専門家が増えれば、もっといい家が安くなります。

しかし、今の社会では私のような考え方が変人扱いで、営利企業の家づくりが常識だと思われるのです。今の家づくりをどうにかしないといけない、と思っている建築業者が残念ながらいないというのが現状です。

ただ、そのような現状でも、できるだけいい家を安く建てる方法があります。私が考える建築費の適正価格とは「材料費、施工費の最安値の原価＋建築会社の経費利益

10%から15%」と定義づけています。

クライアントさまのための建築マネジメント

あなたが欲しい家をあなたの予算内で実現するということを他社さんは保証しますか？

私は保証しています。だから腹を割ってウソがなく本音で話し合うことが必要です。さらに信用や信頼関係というのにも必要です。

ところで、建築サポートは会社設立から18年目を迎えました。じつは10年前の経験でクライアントさまに裏切られた経験がいまだに脳裏にあります。

こっちがクライアントさまのために一生懸命家づくりをしているのに、お礼の一言もないのです。

建築サポートの家づくりは、クライアントさまも設計者も業者も誰もが他の人に感

謝するような家づくりです。

ですから自分の気持ちを口に出して相手に伝えてほしいと思います。口に出せない人は笑顔でもいいです。

以前あったことですが、建材などを高額な商品に勝手に変更する。施工について細かいことを言われる。日曜日に電話に出ないとクレームと言われる。そんなことがあり、家づくりが嫌になった経験があります。

ほかに、サポートの責任を取りすぎて、工務店や設計者のミスも自分のミスとして引き受けてしまい、これでは工務店時代と何も変わらないと思ったのです。そのような経緯があり、今は完全に家づくりのアドバイスを本業としています。

サポートとは助言ということですよ。「このような設計を、この予算で建てたら失敗しませんよ」というアドバイスをしています。

結果として、あなたが欲しい家を予算内で実現するための家づくりサポートです。メールでのアドバイスは無料で行っていますが、このメールでのアドバイスの価値

は500万円くらいはあります。1000万円くらいあるかもわかりません。いや、もっとあるかもわかりません。

「なぜ、無料なのですか？」とよく聞かれます。その答えは簡単です、多くのクライアントさまに夢のマイホームを実現してほしい、私が持っている経験や知識や技術を使っしてほしいからです。

そして、ムダなコストをかけなくても理想のマイホームは可能ということを知ってほしいからです。この家づくりのアドバイス通りに家づくりを進めると失敗や後悔しません。

なぜなら、失敗や後悔しないための家づくりをお教えるからです。新築後の5年の暮らしを考えたら想像できないほどの価値あるアドバイスをしています。

あなたも使いませんか？ 家づくりの不安や心配がなくなります。家づくりがたぶん楽しくなると思います。

建築サポートは、大手ハウスメーカーさんのブランド力や営業力や、地元工務店の施工力、安価な価格。設計事務所の設計デザイン力は負けますが、クライアントさまの夢のマイホーム実現のための具体的なアドバイスは絶対に負けません。

建築マネジメントという言葉を知っていますか？ コンストラクションマネジメントとも言います。簡単に言うと、クライアントさまの立場になり、クライアントさまが希望する家を実現することです。

建築マネジメントとは、建築の専門家が施主様にアドバイスやサポートをしてより良い住宅をつくることです。建築士や施工管理者が設計や施工を請け負わないで、建築のマネジメントをする場合も多いです。

建築サポートもクライアントさまの立場でアドバイスをしています。なので建築アドバイザー&建築マネジメントという感じですよ。

あなたが欲しい家を予算内で実現するためのひとつの方法として、家づくりに関してアドバイス&マネジメントをご提案しているわけです。

また、建築サポートの家づくりへのアドバイスによって、これまでの家づくりで問題が多かった価格が不透明、適正な予算配分がなされていないという問題が解決されます。

さらにはムダなコストをかけない家づくりが可能になるので、家づくりに関わるすべての人が納得して、責任施工ができます。

ハウスメーカーや一般的な工務店との家づくりや、設計事務所の業務とは大きく違います。施主、設計者、施工者、建材店、建築サポートが協力して、クライアントさまの理想の家に仕上げるができます。

あなたが建築サポートのアドバイスを活用してマイホームの実現をされるか？ 予算オーバーや不透明な価格、ムダなコストが多い他社での家づくりを選ばれるかは自由です。

しかし、ハウスメーカーや工務店の家より良い家を予算内で適正に建てたいなら、建築サポートのアドバイスをどうぞご利用ください。

建築サポート&建築マネジメントの活用メリット

建築サポートでの家づくりにおける、あなたにとってのメリットは、以下の4つになります。

1. 欲しい家が予算内で実現する
2. ムダなコストが省ける
3. 住宅の品質や住宅性能が高くなる
4. 家づくりの不安や心配がなくなる

この家づくりは誰もが納得し誰もが損をしない家づくりです。

建築サポートのアドバイス費用は総事業費の5%~10%です。ご希望の予算やご希望の家の難易度でこの費用は変わります。

ハウスメーカーや工務店の経費や利益が価格の30%~40%ですので、良心的な価格

設定です。

冒頭でも書きましたが、本書は、「安くて良い家をつくる実践的な方法」について詳しく書いた本になります。

欲しい家を予算内で実現したい人のために書きました。ハウスメーカーや工務店で建てたい人は、それはそれでいいと思います。

ただ、私は安くて良い家がいいと思うので、そのような家づくりを提案しています。

建築サポートが企画した商品住宅を、ぜひ見ていただきたいと思います。坪単価は65万円（税込み）から69万円（税込み）で現在は販売しています。もちろん、キッチンなど変更は可能です。

自由設計の企画注文住宅で、自然素材×高断熱×デザイン住宅では佐賀県、福岡県、長崎県では一番です。一番が好きで一番良い家で安くしています。

また、あなたが欲しい家を予算内で実現するための0円支援アドバイスも佐賀県で

一番です。

建築サポートは欲しい家を予算内でサポート

繰り返しになって恐縮ですが、あなたが欲しい家を予算内で安く実現したいなら？
資金計画と設計図作成、施工、材料を分業することです。

分けることで、適正価格で建築可能になります。価格や工事費が安すぎ、高すぎる家づくりはだめなのです。

この家づくりの分業システムだけがムダなコストを省きあなたの理想のマイホームが実現できる家づくりの方法です。

建築サポートがムダゼロ建築やムダゼロ原価建築をアドバイスしているのは、良い家が予算内で安くできるからです。

ただし、この家づくりはクライアントさまと私たち建築サポートが同じ価値観や家

づくりのコンセプトに共感していることが大前提です。

●無料実践アドバイスは、クライアントさまがメールでアドバイスを受けながら、クライアントさま自身が主体的に家づくりを進めることができます。

以上のコンセプトから、あなたが欲しい家をあなたの予算内で実現する家づくりサービスを行っています。

また、設計や施工は別の工務店や設計事務所が請け負いますので、建築サポートはあなたの家づくりのアドバイスに専念しています。

何度も言います。

家づくりで後悔失敗しないためには？ あなたが欲しい家をいくら予算で実現するか？

ここだけです。

自然素材の高断熱のデザイン住宅を土地別で2000万円なのか？ 3000万円なのか？ または1500万円なのか？ ここだけが大事な数字です。

この建築サポートのアドバイスの基本である分業や協業の家づくりが、建築会社や工務店、ハウスメーカーとしてはベストではないということはよくわかっています。だからハウスメーカーや工務店はこの家づくりができません。あなたの予算内で希望の家を建てるには、この家づくりのやり方がベストな方法なのです。

だから建築サポートではそのような失敗や後悔をしない家づくりを提案しているのです。

建築サポートのアドバイス通りに家づくりを進めていただければ、あなたが欲しい家があるの予算内で実現できます。

しかもムダゼロ円ですので、相場より安く夢のマイホームが実現します。安いからと言って手抜きや材料抜きはありません。

なぜなら、手抜きや材料抜きで欠陥住宅や不具合、隠れた瑕疵が多い家になるのは、あなた以上に建築のプロの建築サポートが、一番嫌なことですし、会社が存続できなくなるほど怖いものですからです。

欠陥住宅を作った建築会社は間違いなく潰れます。その後の仕事ができせんからね。

欠陥住宅や隠れた瑕疵が多い家を設計し建てるのはあなたも困りますが、建築サポートとしても困ります。

私が建築サポートを立ち上げたのは、もっと良い家を安くつくれないか？これが家づくり支援アドバイスの原点です。

ハウスメーカーの家は広告宣伝費や営業経費が500万円以上建物価格に含まれています。だから坪単価は70万円〜90万円と高額になります。

また、ローコスト住宅のメーカーの家づくりは単に安さを求めているので規格型住宅で初めから使う材料や設備機器が決まっています、好きな材料や好みのキッチンなど使うことができません。

建築サポートはハウスメーカーや工務店のように設計や工事はしません。設計や工事で利益を出さないからこそ、クライアントさまにとって安く良い家づくりが可能

になるのです。

また、建築サポートの家づくりはクライアントさまを選びます。誰も彼もが建築サポートの家づくりがふさわしいとは限りません。

ブランドで建てたい人や建物価格の安さを求める人。そして無理難題を平気で言う人。適正価格の家づくりを値切る人。このようなクライアントさまはお断りしていません。

家づくりに真剣に取り組み、私や設計者と同じゴールを目指したい人、理想のマイホームをきちんと建てたい人と、幸せになるための家づくりをしていきたいのです。

クライアントさまと売り手の商売人としての関係ではなく、同じ想いや価値観を共有できる同志の関係での家づくりをしていきたいと思っています。

建築サポートは、 予算オーバーしない理想の家づくりを実現

建築サポートを工務店や建築会社と間違われる方も多いです。今まで工務店や建築会社を長くやってきました。簡単に言うとな建築サポートの価値がわかる人との家づくりです。

しかし、今はクライアントさまのこだわりの家を実現するために、建築サポートが「予算内で理想の家づくり」を支援するアドバイスをしています。

建築サポートは誰もが楽しく家づくりをするために、設計や施工を請け負わない家づくりサポートの会社を18年ほど前につくりました。

現場で働く大工やその他の職人は、今のハウスメーカーや工務店の家づくりに不満を持っています。安すぎる施工費、人件費に不満があるのです。

ところで、建築サポートに家づくりの相談をされる方はこんな人です。こだわりの

注文住宅を建てたい人です。

また、ハウスメーカーや工務店では満足できない人。このような人がほとんどです。その結果、サポートしているのは自由設計の注文住宅が多いのです。間取りや材料、設備機器や性能にもこだわっている人が、多く設計にも時間をかけられます。

コストを抑えるには設計時間を短くしたほうがいいのですが、それでも3か月から5か月ほどかかる人も多いです。

確かに設計図作成は、家づくりの基本中の基本ですので、しっかり時間をかけて納得する、満足する設計図を作成したほうが、あとで失敗はないのかもわかりません。

建築サポートはハウスメーカーや工務店ではないからできることですが、私が提案する見積りは、実費精算方式です。

私が失敗しない、後悔しない家づくりで言っていることは2つです。

1. ムダゼロ建築で安くて良い家を建てる
2. 安心安全予算内で希望の家を実現する

この2つのことを何十年も言い続けています。逆にこの2つのことをあなたが行うと家づくりで失敗や後悔をすることはありません。

具体的には、以下の流れになります。

1. 予算を決める
2. 設計図をつくる
3. 施工会社を決める
4. 工事契約

このような家づくりの流れで予算不足がなくなります。

また、自分や家族が住みたい家や、使いたい材料などを設計図にすることで、自分や家族が欲しい家になります。

予算や設計図が正式に決まったら地元の施工会社に施工をお願いします。予算を決めて、設計図をつくって、最後に施工会社を探し選ぶ。この家づくりの流れが、クライアントさまにとって一番いいと思います。

建築サポート家づくりの5大特徴

多くの人たちにとって、家づくりは初めてのことがほとんどです。何も知らないで、考えずに家づくりを始めると失敗します。

そこで家づくりの情報を集めたほうがいいのですが、どんな情報を集めればいいのか？

家づくりがうまくいかない最大の理由は依頼先の建築業者、建築会社選びの失敗です。

建築サポートでは、以下の5つのことを大切にしています。

- ① ムダなお金をかけない家づくりで住宅ローンも楽に返済
- ② 効率がいい家づくりの手順、スケジュールで時間を節約
- ③ 欲しい家が希望の予算内で安く建築可能
- ④ 失敗や後悔がない家づくりが可能

⑤ あなたや家族の人生が幸せになるためにいい家を安く建てる

さらに予算内というのがいいかと思えます。ホームページはもちろん、メルマガでも日々、有益な最新情報をお伝えしています。

「自分たちの理想の家を建てたいけれど、何から始めていいのか、わからない」という人は、気軽にメールで質問してきてください。

真面目なご質問に関しては、真面目にお答えしたいと思います。

おわりに

ここまで、繰り返し家づくりの基本について、お話ししてきました。何度も、「無駄なコストを省いて、自分が決めた予算内で理想の家を建てる」ためのノウハウをお伝えしてきました。

なかには、同じことを繰り返しお話ししてしまったところもあるかもしれませんが、でも、本当に大事なことは一度、伝えたくらいでは相手に伝わりません。何度もいろいろな角度から、事例も含めて伝え続けることで、

「なるほど、そういうことか！」

と、理解していただけるのだと思っています。

私が立ち上げた「建築サポート」の使命とは、私に関わってくださったクライアントの皆様に、無駄なお金を払わず、少しでも納得できる理想の家を建ててほしい、それだけです。

ときには厳しい現実についてもお話します。それは、ほかの建築業界の悪しき常識に惑わされて、家づくりが不幸の始まりになってしまった人をたくさん見てきたからです。

私が建築業界や家づくりの真実をこの本を通じて伝えることで、ひとりでも多くの方々が、幸せな家づくりを目指してほしいと願っています。

ここまで何度も語ってきましたが、最近、建築会社の家づくりは、いかにして高く売るかを考え、利益を出すことばかり考えています。それは大手のハウスメーカーばかりではなく、地域の工務店も同じです。

ローコスト住宅が売れると言われれば、ローコスト住宅をやり、スマートハウスが売れると聞けば、スマートハウスを売るといように、目先の利益のみ追及しています。

確かに消費者が求めているのなら、そのような家を提供することはプロとして当然のことです。

しかし売ることだけ、利益を出すことだけに焦点を合わせ、家づくりをするのは、間違っているとは言いませんが、クライアントさまのために良いとは思えません。

3000万円の建築費が2000万円になっても内容が変わらず、無理をしない豊かな暮らしを選ぶ自由と、家づくりがあってもいいのではないのでしょうか。

建築費をケチるということでも、ローコスト住宅を勧めるものでもありません。家を無理して建ててもロクなことがないということです。豊かな暮らしを選ぶというのは、お金を使わないということではありません。楽しみや趣味に必要なお金は使うし、必要でないムダなお金は使わないということです。

お金はなくても困りますが、お金があればそれで幸せかというと、そうではありません。心の豊かさを失わないような家づくりをしてほしいと思います。

私はそのような少予算や無理をしない豊かな暮らしを選んだ人のために、家づくりのサポートできればいいと思っています。

私自身、お金儲けだけで家づくりをしているわけではありません。豊かな暮らしを自由に謳歌したいと思っています。そのためには、仕事がありすぎて毎日忙しすぎるの

も良くないし、家族旅行もできないような人生を送りたくありません。

他の建築会社と比べればクライアントさまにペコペコもしないし、ご機嫌伺いもしません。仕事を取るために作り笑いも駆け引きもしたくありません。自分が好きなクライアントさまにはサービスをしますが、嫌いな人には何もしません。好き勝手、わがままなヤツと私のことを気に入らない人もいると思いますが、それで構いません。

これを読んでいただいているすべての人から好かれようとも思いません。また、それは無理な話です。人は考え方も興味があることも違うのですから、全部の人が共感するというようなことはありません。

だからこそ、本書を読んでくれている人の中から、私に好感を持ってくれた数人の人と家づくりを自由に楽しめればそれでもいいと思っています。その数人のクライアントさまと知り合えれば、私と家族はお金持ちにはなれないけど、楽しく自由に暮らしていきます。

一時期はもっと多くの家づくりを手がけたいと思っていましたが、逆に言う設計も施工も責任を持ってサポートするには、年に3〜4人が限度だと思っています。他の建築会社とはいろいろ違うことをやっているんで、なかには、私のことを「変わり者」だという人もいます。私の中ではすごく当たり前なことをやっているつもりです。もちろん、家づくりで受注棟数を求めて会社を大きくし、利益を最大化することも建築会社の一つの考え方です。

しかし、ゆっくりのんびり豊かな暮らしをするための家づくりを選択するのも自由です。私は後者を選んだだけです。

40年ほど、家づくりをしてきて、いろいろなことがありました。そしていろいろな情報を発信してきました。家づくりで大事なお金のことや、業界の常識、非常識、実際の工事のこと、大工さんの話など、それも家づくりには役立つ興味深いものではないかっただけでしょうか。

本文の中でもご紹介しましたが、アンケートの結果やいろいろな人に聞いても、「お

金はある程度かかって、いい家ができることのほうがもっと大事」だと言います。それは当たり前すぎます。

「お金が一番重要ではないけれど、お金のことを一番に考えようではありませんか？」と、言いたいです。

私自身も昔は、「お金は二の次だね。いい家をつくるにはある程度のお金は必要だ」

など、常識的なことを思っていました。でも、家づくりに関しては、それではダメなのです。何度も言いますが、家は100円、200円の商品ではないのです。

そして家はどこで建てても、買っても同じ値段ではありません。3000万円の家でも2000万円で作ることができるのです（このことは、もうすっかり理解されていますよね?）。

逆に考えると依頼先の選択さえしなければ、お金の問題は解決します。

「できるだけ少ない費用で家をつくる」ことが可能になることを実証するまでに、40年かかりました。

家はあくまでモノです。幸せになるためのモノだということを忘れてはいけません。自分や家族に合った懐具合で、賢い住まいづくりをしようではありませんか。

そして最後に、私事ではありますが、もうひとつ、本を書きたかった理由があります。5歳の頃から吃音がひどく中学校卒業時に担任の先生より高校進学を進められましたが、人と話をしなくてもいいように現場の大工になりました。しかし今は人と話をしなければならぬような仕事になりました(笑)。

ただ、大勢の前でセミナーや説明会で話すのはできないので、今回、本で私の家づくりや建築の考えや想いをお伝えしたく本書をつくりました。

長い吃音人生で、多くの人からバカにされたり、笑われたことがあり悔しいことが多々あり、この吃音がなければどんなに人生が楽しく楽だったでしょう。普通の人は話す内容を考えて話しますが、私は話しやすい言葉を選んで話します。話す内容はどうでもいいのです。だからおかしな文脈になったり意味がわからない言葉になったりします。

しかし、吃音があったからこそ他社に負けない会社になりたい、人から頼れる人になる、社会の役に立つ、そして、同じ吃音の人のためにも私自身が大きな建築会社の社長になり、吃音でもがんばれば会社の社長になれるということを証明したいと思えます。

そして、正直で過ぎて、家づくりにこだわりがある変わり者の私を、長いこと支えてくれた妻や家族に、心から感謝を伝えたいと思います。ありがとうございます！

ではご縁があれば、お会いしましょう。長い時間、読んでいただき、ありがとうございます。ございました。

令和5年9月吉日

有限会社 建築サポート家づくりアドバイザー 高井弘一郎

●著者プロフィール

高井 弘一郎（たかい・こういちろう）

- 昭和48年 大工職人のもとへ住み込み弟子入り。
昭和54年 弟子離れ。
昭和55年 大工職人として一般工務店を転々として腕を磨く。
昭和61年 2級建築士取得。
昭和65年 ハウスメーカー、大手建築会社の下請け、手間請けを始める。
平成10年 弘友建設開業 建設業許可取得 大手建築会社の協力会社になる。
平成16年 下請け、手間請けをやめる。
平成17年 組織変更 有限会社建築サポート設立。
平成20年 設計事務所 建築サポート設計室開業。
平成23年 設計、施工、材料仕入れの分離発注施工体制で家づくりを始める。
平成24年 「いい家を安く建てる」をコンセプトに実践的建築サポートによる家づくりを始める。
平成25年 全国展開。適正見積による家づくりコンサルティング、メールサポートを始める。
平成26年 家づくりの企画・設計・施工の実践的なサポートに特化する。



発行日／2023年10月15日

著者／高井弘一郎

発行者／赤井 仁

発行所／ゴマブックス株式会社

〒153-0064

東京都目黒区下目黒1丁目8番1号

アルコタワー7階

プロデュース協力／グローバルパートナーズ株式会社

編集協力／株式会社FIX JAPAN

表紙デザイン／●●●●●

© Kohichiro Takai, 2023

本誌の無断転載・複写を禁じます。

落丁・乱丁本はお取り替えいたします。

価格はカバーに表示してあります。

*ゴマブックス株式会社と「株式会社ごま書房」は関連会社ではありません。

ゴマブックスホームページ <http://www.goma-books.com>