

# 建築費を 500 万円減ら す最も簡単な方法

新しい家づくりの世界へようこそ。

こんな家づくりがあってもいい。

3000万円の建築費が2500万円にな  
っても内容変わらず。

小予算・無理しない豊かな暮らしを選ぶ自  
由があってもいい。

この教材はハウスメーカーの家を500万円  
安く建てることを可能にする家作りの教材

です。

※なお私の本業は家作りのサポートであり本を書いたり、記事を書くことではありません。誤字脱字があるかもしれませんし、文章構成も何も考えていませんが家作りに役立つ情報だけをまとめました。そのところご了承ください。

**まえがき**

**中間マージンを省く家づくりを考える時期**

住宅を作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、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

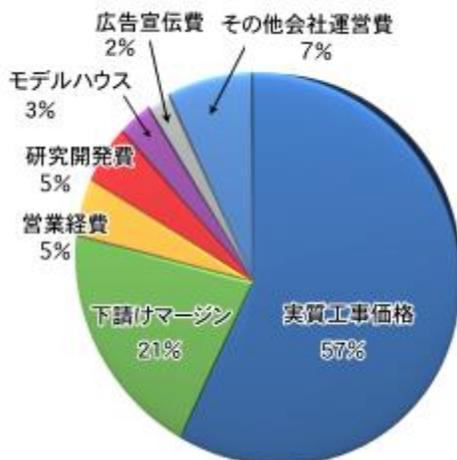
しているのに、なぜ、高いのでしょうか？それには、こんな理由があるのです。

ハウスメーカーは自社で工事をしません。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することになります。建て主と現場の職人との間に2重3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。

その他、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、金額の多い少ないはありますが、中間マージンが発生します。

また、いくら中間マージンなどの無駄な費用が建築費に上乗せされていても価格が高くなってもハウスメーカーが絶対良いと思っている人にはこの教本は役に立ちません。

## 大手ハウスメーカー建築費内訳



横のグラフは大

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。

(※2009年度の決算資料元に基づいています)

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%が原価を占め

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。

次に、このグラフの項目をご説明します

## 実質工事価格

実際工事に掛かる費用です。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。そして、実際にその工事するのは、さらにその下の「孫請けの工務店」です。実質工事価格は、「孫請け工務店」の原価に当たります。

## 下請けマージン

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。そして更にその下の「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します。それぞれがマージンを取るなので、いらぬ費用がどんどん増えてしまいます。「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。

## 営業経費

大手住宅メーカーは沢山の営業マンを抱え、人海戦術で住宅の受注を獲得していきます。その大量に抱えている営業マン達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。

## 研究開発費

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。

## モデルハウス

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もの費用が掛かります。

## 広告宣伝費

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、雑誌広告費などです。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%ほどは費やしています。会社によって広告宣伝費は様々で、多いところで10%費やす大手メーカーも存在します。

## その他会社運営費

直接住宅販売にはかかわらない員の人件費や事務所、車両、その他設備等、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掛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掛かっている分、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。

大手住宅メーカーは広告宣伝や営業経費などに掛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掛かっている分、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。

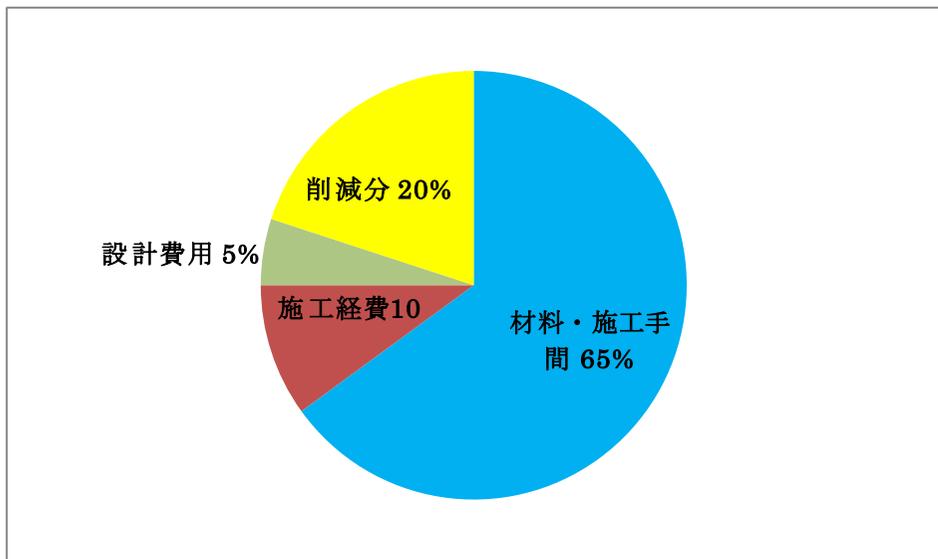
ところが、これをハウスメーカーに家づくりを頼むのではなく現場

で働いている大工工務店に頼めば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、大工です。変わらないのです。

ハウスメーカーの大工もその他の大工も同じなんです。

## 理想の建築費内訳



3000万円の家で600万円削減できました。

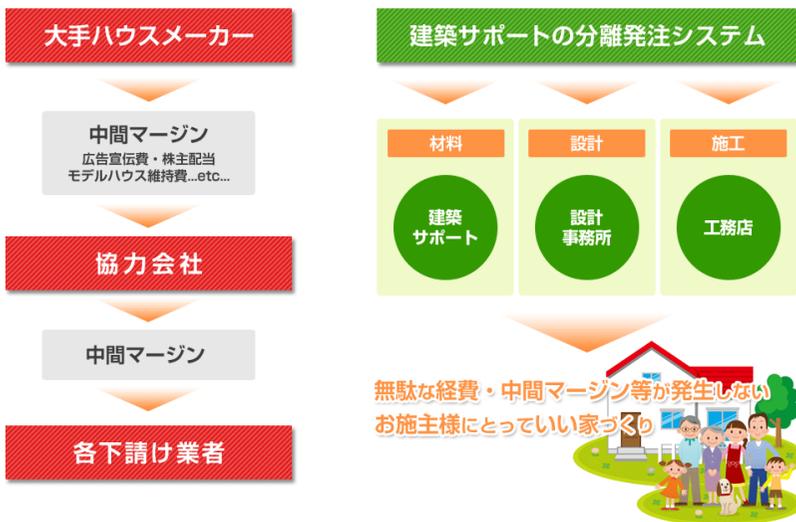
建築費をできるだけ少なくしたいのなら、無駄と思える費用を元から絶たなければなりません。

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、利益ゼロではなか難しいのです。

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から、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ください。

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多額になります。

この施工体制が建築価格が高い一つの原因です。



## 家づくりの基礎を知る

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。

もちろん家作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大勢います。

家づくりの基礎を知り、「小予算・豊かな暮らしができる家作り」を

目指していただければと思いこの教材を作りました。

これを読めば2つのことがわかります。

### 1・建築業界の現実・実態

### 2・施主のための家づくりの基本

この2つの家づくりの基礎を軸にいい家を手に入れていただき安心

安全に長く住み続けていただきたいと考えています。

**「ただ安けりゃそれでいいというわけじゃないけど他の建築会社と違ういい家ができる」**

をコンセプトに家づくりの計画から契約までを具体的・実践的に家づくりができる施主のための教本です。

この教本に書かれていることをそのまま実践すれば**ハウスメーカーの家より 500 万円、工務店の家より 200 万円**安く家を手に入れることができます。しかも適正価格です。それでは、早速始めましょう。

具体的な方法は最後に書いていますので分からない部分は読み飛ばしてください。

これを消費者に教えることは建築業界を敵に回すようなものです

が・・・

## ■家づくりの現状

最近のニュースでもインターネットでも建築会社の欠陥住宅や倒産など話題に事欠きません。ある人は安心だと思い年間何百棟、何千棟も住宅を請け負っている会社に家作りを依頼していましたが、自分も知らないうちに倒産。今まで払ったお金は戻ってきません。

安心、信頼できる会社だと思って家作りを頼んだのに・・・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、安全安心な家作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家作りを依頼しま

した。そして出来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！と引き渡されてから怒鳴っても後の祭りです。

設計図面と見積もり書にそうなっているでしょう。（営業マン）

とあっさり言われてしまいました。

またある人は価格が安いからといろいろな大事なことを調べないまま価格の安さに引かれ家作りを頼んでしました。そしてすみ始めると・・・妙に寒い。新築の家がこんなに寒いはずはない。そう思い専門家に調べてもらった結果、さあ～どうだったんでしょうか？

きちんと隙間なく入っていな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ました。床下を見てみると、一部脱落  
している断熱材も見えます。もちろんあちこちに隙間が見えます。

寒いはずだ！

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入っているとは考えられません。

なぜこのような施工、家作りがまかり通るのでしょうか？なぜこの  
ような家ができてしまうのでしょうか？なぜこのようハウスメー  
カーや建築会社、工務店が存在するのでしょうか？なぜ、施主はこ  
のような家で満足しなければならないのでしょうか？なぜ？な  
ぜ？なぜ？

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作りを任せ、大変な目にあっている人がたくさんいるようです。

建築業界のこと家作りのことは建築会社が考えればよ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素人（失礼）の施主さんが全てを勉強し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。

良い施工業者です。現場で働いている施工業者です。

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いが今までの家づくりを変えることができます。

### ■これが当たり前？家作りの基本？

家作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？

大部分の人たちは、インターネット、住宅雑誌、あるいは大手ハウ

スメーカーのモデルハウスを見に行き、そしてたまに入っている地元工務店の見学会の案内チラシを見て見学会に参加、このようなことをしています。

ほぼ間違いなく。

特に見学会参加やモデルハウスを見に行くことは家作りをする上でとても参考になることだと思いますしこの行動が現在当たり前のように行われています。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。

家作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？モデルハウスを見て、イメージを膨らませること？なんでしょうか？しかし、モデルハウスや、見学会で家を見ることは間違っていないように感じもしますよね。確かに参考になります。間違っているとはいえませんが。しかし・・・

あなたが希望する家を手に入れるには、依頼先がどのような考え方やポリシーを持って家を造っているかで全てが決まります。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のどこに家づくりを依頼したらいいのか分からなくなっています。

またどのような家を造ったらいいのかと迷っています。

依頼先を間違えると、とんでもない家になる可能性があるから人は依

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「どこのどの家がいいんだよ～」とわからなくなっていること

でしょう。(笑)

結局、家や工法では差別化が難しいということなんです。

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、いいことばかりなんです。

建て主さんが本当に望んでいることはなんでしょうか

それは、できるだけ少ない費用で家を手に入れる。しかもいい家。ということなんです。

しかし現実にはなかなかそうはいきません。なぜなら、家作りの基本が当たり前になっていないからです。あなたもひょっとして、モデルハウスや見学会に参加することがいい家作りの基本なんて思っていますか？

ただ、見学に絶対行ったらだめということではないんです。

行くなら、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？ そうしないと、建築会社にとって

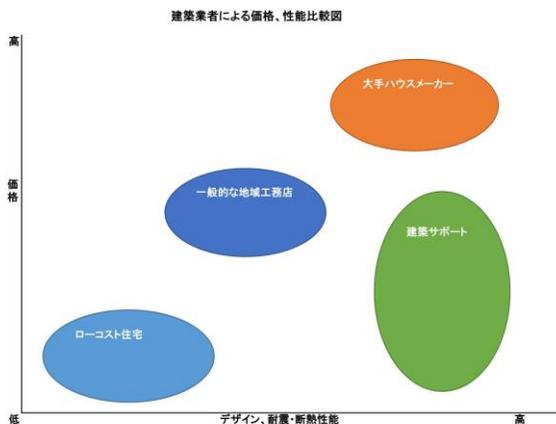
は見込み客になりあなたをターゲットに営業活動が始まります。

「出来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です。

(笑)

## ◆今つくろうとしている家高すぎます



価格の話は家作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。」

私も以前は設計施工を請け負う建築業者でした。だからよくわかります。

何がって？そう建築費が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、施主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なんていうのはわかって当たり前です。

そしてそのように積み上げられて原価に対して建築会社の利益やら経費やらがズッシリ上乘せされたのが施主さんの見積もりとしてだされた家の価格になるのです。

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？

安いと思う方はいないと思います。やはり高いと思う人が圧倒的に多いのです。その他に現在、建てられている家は家の寿命が短い、住み心地が悪い、結露、カビ・ダニが発生する、価格の割に安っぽい、施工業者が信用できないなどいろいろな問題がでてきています。

その中で、最も問題なのは、購入した家その本来の価値にあった価格になっている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なのです。

一般的に新築で三千万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二千万円になります。

なぜだか分かりますか？その原因は、建築費用の中に建築会社の利

益、その他ムダな費用分の1千万円が入っているからです。だから引き渡されると、家そのものの価値の分だけの二千万円が家の本当の価値として査定されるのです。

今の家の仕上がった家を良く見ると壁、天井はほとんどビニールクロス。

床は張物の合板フローリング。本物の材料が使われていない。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。このようなことが普通に行われているのですね。

「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、「大手が安心だよ」と言われ

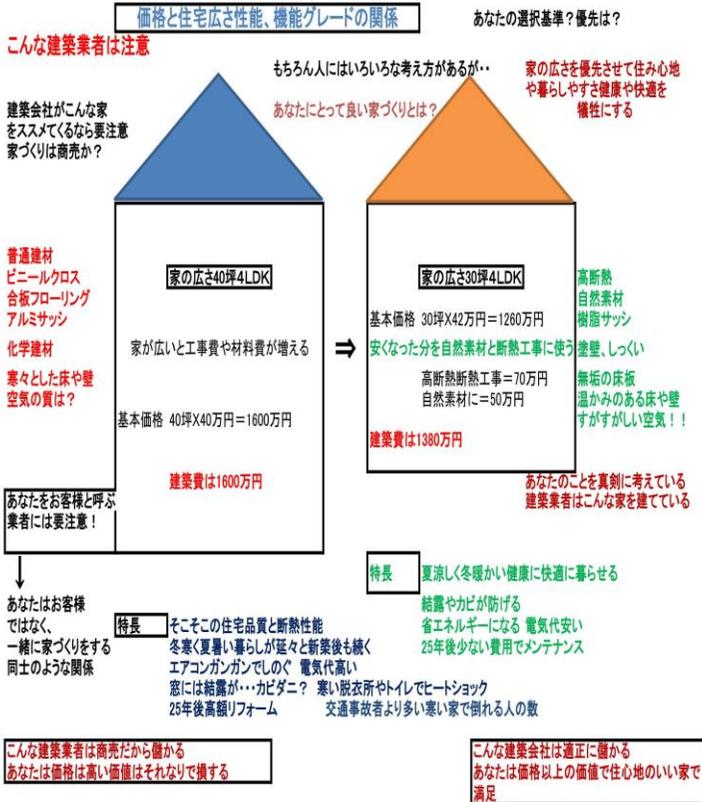
る方もいます。

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方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よくないのも知らなくてはなりません。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。

## ◆ 建築業者に全て任せない



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。これは当然の事です。

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、「適切な価格でキチンと建て安心・安全な家で家族が健康に暮し続ける」ということ

なのです。

※適切な価格とはムダな費用を省き、きちんと丁寧に施工できる人件費と最安値で仕入れられた建材、設備機器の合計です。

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よ。」

例えば、施主さんが希望されれば安い家を建てるのは可能です。

品質に関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る。

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。

これなんかはとんでもない事です、素人には見抜くことができません。

今は、建築業界全体が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て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です。

「家族が健康に快適に暮ることができる家」になるのかです。

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、前に

も言ったように、「適切な価格でキチンと建て安心・安全な家で家

族が健康に住み続ける」

ということなのです。

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

まで出たら大変なことになるのです。

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も危険な  
のです。

それを防ぐには、建築業者に全てを任せないことです。

#### ◆少ない費用でいい家を手に入れる方法はあるのか

では家の値段は高ければいいのか？

だからと言って高いからいい家と言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為  
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おそらく一番高いかいものですから、ただ単に低価格が良いと言うわけにはいかないのです。

業者側としては建て主の利益を第一に考えたら、価格に見合った家を建てる事やサービスを考える事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階建てを作るとかそのような、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（笑）究極ですよ。

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。

なんだ～そんなことかと思いましたが？それとも建築業者に依頼  
しないでどこに依頼するんだと思いましたが？しかし・・・

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  
てる方法はありません。

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い  
らいするのでしょうか？もう答えを言いましたのでお分かりです  
ね。そうそれは、腕のいい性格もいい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。大工工事の他基礎工事や屋根工事などの工  
事を仕切ってくれる人のことです。

この大工さんに工事の施工を依頼すればいいのです。

建築会社に依頼しないで大工さんに依頼すると最大1000万円  
安くできます。

100万円じゃなく1000万円ですよ。同じ家が1000万円も安く作  
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つくれるのでしょうか？そのわけは  
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、利益、ちょっと考えただけでも、大手企業中小企業の差こそあれこれくらいあります。

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んですが、施主にとっては家づくりには関係ないムダ金なんです。

良く考えてみてください。

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はありますか？「このシステムキッチン欲しいけど、建築会社の間接マージンに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出来るけど、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」なんて言いますか？

このような工事費にズッシリと上乘せされていた、ムダな費用をスッキリそぎ落と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んです。

これは 100%保証します。

ちなみに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。この大工にそれ相応の賃金を払えばいい仕事をしてくれます。

逆にハウスメーカーや工務店、ローコスト住宅のように、生かさ

ず殺さず的な賃金で仕事をさせるから欠陥住宅や、施工についてのトラブルが増えるのです。

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全てなんです。

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だとか。ま～これが本当ですけどね。残念なことには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っと出ます。

私自身も建築会社を経営しているので分かるんです。

如何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を。しかしそれは経営側の都合です。

施主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、価格は高いという施主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。

**「改めよう工事費に上乗せするムダ金と、中間マーヅンが必要な**

**下請構造」**

**◆建築業者でもいくらかかるのかは分かっていない**

この教本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

ている方々ではないでしょうか？まず注文住宅とは一体どのような

な住宅ですか？

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住宅か知らない人がいました。また、工務店とは何をするお店なのか分からない人もいました。これは・・・

このような人達中にはいるのです。このような人達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。簡単に騙せますからね。騙すとまではいかないまでも、いろいろな手を使い住宅の売込みをかけているのが現状です。

注文住宅とは、施主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いらいすることです。例えば私はラーメン屋さんで味噌ラーメンが好きなので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

ーメンを食べたい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、規格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。全てが決まっているので価格も決めることができます。

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。施主が満足できないのです。その結果、注文住宅というこ

とになります。

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  
っていません。決まっていない状態では建築会社でも価格がいくら  
なるのか分からないのです。そうは言っても価格が全く分からない  
ということでは、資金計画が立てられないのも困ります。そういう  
時に役に立つのがあなたも知っている坪単価なのです。

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であ  
ったり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七十五万円になり建築  
会社の坪単価が六十万円、小さい工務店の坪単価が五十五万円くら

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  
います。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作らないで工事  
を行う業者もいますが、家を安く作るためには、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作らなければなりません。

その設計図を作るのは建築業者が良いのか？又は施主が良いの  
か？どちらでしょうか？多くの場合は建築会社を作るのが一般的  
ですが、それでは価格が下がりません。

なぜなら設計費用と称して、過大な金額が見積もりに含まれるから  
です。実際に設計費としての項目は見積もりにはないかも知れませ  
んし、設計費はサービスしますと建築会社の営業マンは言います。

しかし、詳細な設計図面を20数枚きちんと施工出来るように設計  
図を作るのには相当な費用が掛かります。その証拠に設計事務所に  
正式に設計をゼロの段階から依頼すれば五十万以上、百万円くらい  
は普通にかかります。

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%～  
15%は設計事務所に払わなくてははいけません。

そのように費用がかかる設計図を建築会社がサービス、無料でやる  
わけがないのです。やれないのです。では、設計図は誰が作ればい

いのか。それは施主が作ればいいのです。しかも実費程度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出来る人は自分で考えた間取り図を設計図面作成事務所に図面作成を依頼しましょう。

20枚書くのなら20万円～30万円で建築確認申請用の図面と工事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、1プラン10～15万であなたの希望に合うように間取りを作ってくれます。

間取り、設計図を作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、設計図を作ることです。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、家の広さを出来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（笑）になってしまいます。設計図が出来てもお金が足りないので作ることができません。そうならないためにも、予算ありきで設計図はつくります。設計図作成と予算は同時進行で考えるのが基本です。設計図を作るのは簡単です。

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 F A X または E メールを送りましょう。たったこれだけでトータルの建築費は下がります。間取りや設計図を作るのは建築会社ではありません。施主であるあなたと設計事務所です。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ということで、あなたが作った設計図面通りの家が出来ることとなります。

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が引き受け、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。だって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する。そういう約束ですから。

## ◆ 建築業界の常識は非常識

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かかります。

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乗せされ、どこまで

が本来の建築コストでどこまでが経費なのかがわかりにくい見積  
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を売るのではなく、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、一から造って  
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。

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  
らも利益をだしているのです。

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。

また、相見積や仕事を絶対取りたいと言う場合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のです。

## **2・価格を高くする下請け構造**

仮に住宅メーカーが2000万で建て主から家を請け負ったとします。住宅メーカーは25%のマーヅンをとって1500万で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%のマーヅンをとって1275万で孫請けの大工や専門業社に請け負わせます。そうなると2000万の家がたったの1275万でできてしまうということになります。

全ての中間マーヅ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、大工の親方等3、4人が何もせず見ているのです。

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います。

現場で一生懸命働いている大工の何十倍もの人件費がただ見ている人の為に使われている事になります。

同じお金を払うなら、30～40%もの中間マージンを払わずにキチンと丁寧に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、決まった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。

ある建築会社は全て含んで坪単価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かける本体価格という表示の仕方があり

ます。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。

たとえば、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為に施工面積というのもでてきました。

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。

#### ◆送られてきたメール

住宅業界を知れば知るほど血圧が上がりますよ！

この文章は、熊本市在住の建築士 F 氏からの、年賀状に

書き添えてあった内容です。

彼は、建築ジャーナルの文筆家であり、各地で建築の問題点について講演に参加している偉い人でもあります。

そもそも、家作りは、設計図面、建築材料、職人、

この三つの要素を満たせば可能なものです。

欧米ではゼネコンも、住宅メーカーも存在しません。

欧米では、職人が家を作っていますから、良い材料を使って安価で建築できます。

しかし、日本では、企業が家を作っている為に、企業の論理『利潤追求』が最優先されますので、安い建材、安い設計料、安い工賃『職人賃金』等を徹底的に追求します。

又、モデルハウスへも多額の出費が高みます。

あなた、その結果はどうなるか考えてみて下さい？

F氏の言葉 -住宅業界を知れば知るほど血圧が上がる！とは、会社の利益が最優先で、住まい手の意見とか、夢は、二の次という事であり、いい加減な建材を使って、いかに誤魔化しているか？に対する、皮肉を込めた言葉でしょう。

誠実で、まともな建築士、建築家、工務店であれば、疑問に思う。

当たり前の事です。

どんなに世の中が変わろうとも、正しく、良いものは

必ず世の中から評価されると思います。

本質的なもの、哲学的なもの、原理原則は不変です。

最後に、家は職人が作るものです。企業がやる産業ではない。これが、家作りの本質的なものです。

以上です。

全くその通りだと思います。今の家作りはムダが多すぎます。無駄なところをスッキリすることで、家の品質も上がり費用も少なくすみます。

## ■ お金が一番じゃないけど一番にお金のことを考える

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回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か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ます。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。ただ、そこまでしてそのキッチン必要ですか？その照明付けたいですか？そういつ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。無理したらどこかでひずみが出出来ます。最悪支払能力以上の住宅ローンを組んで、破たんしてしまいます。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出来るだけ少ない費用で家をつくるというものです。

メルマガも毎日配信していて、いろいろなことを書いてきました。

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、大工さんの話などどれも家づくりには役立つ興味深いものではなかったでしょうか？

しかし、作り手（建築業者）と消費者（施主）との明確な違いが一

つだけあります。

いい家を創りたい、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。

作り手は利益を求めることが最優先。

消費者は出来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す。

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方がもっと大事だと話されます。

それは当たり前すぎて、良い人すぎます。（笑）

お金が一番重要じゃないけれど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  
のです。

私自身も昔は、お金は2の次だよね。とかいい家を創るのにはあ  
る程度のお金が必要だね。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んです。100円、200円の商品ではないんですよ。そして家はどこで建てても、買って同じ値段ではないんです。

同じ広さの家を同じ材料を使った家でも、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3000万このように同じ家でも依頼する会社が違えば何千万円も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しなければ、お金の問題はクリアーすることになります。ただ、注意することは「安けりゃそれでいいのか」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などと思っていませんか？

その当たり前のようなことが当たり前のように建築業者からも語

られてきました。

しかし、なぜ、そうなるの？

なぜ高いの？なぜそれが常識なの？

なぜ、後悔するの？なぜ失敗するの？

なぜ？なぜ？なぜ？

これを一つ一つ解き明かせば「出来るだけ少ない費用で家をつくる」ことが可能になります。しかしこのなぜを解決するのに40年かかりました。

その辺のところを明日から、また分かりやすく話したいと思います。

もう一度言いますが、「お金が一番重要じゃない」けれどお金のことを一番に考えようではありませんか？なぜなら、お金のことを真剣に考えなかったばかりに最悪自殺や死に追いやられることがあるからです。

折角の人生です。家のために自分や家族を失ってしまっただけは何に

もなりません。

家はいくまでモノです。幸せになる為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。

無理したらいけません。

#### ◆家の建築費は誰が決めるもの

家づくりのアドバイスをメールで始めて約3年になりますが、ホン

トに家づくりというのは、大変な労力と精神力がいるかと思います。

アドバイスする側も真剣なんです、このアドバイスを受けるあな

たも、毎日大変だと思います。(笑)

ただ、ここで書いていることは、家づくりをするうえで大切なことばかりです。

特にお金の話は、重要だと思います。

お金が全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いるので、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。

お建築予算を曖昧にしたために、家づくりが大変な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も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・・・

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、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。

あなたの懐とお財布の中身を考えて、あなたが決めるものです。

あなた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、いい家を安く作るための秘訣です。

ですから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います。

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もりとして出すのです。

賢いあなたは、見積なんか知りません。

なぜなら見積もりは、業者の都合でどうにでも作れるからそんな見積もりをみても業者の言いなりになるだけです。

業者主導での家づくりは、間取りを作ってから建築費を自社の都合

に合わせて出す見積もりですが、建て主主導では、建築予算を決めてから間取りです。

あなたにとって都合のいいのはどちらでしょうか？

業者にとって都合のいいのはどっち？

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よ。

あくまで良心的業者ですが・・・

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（笑）

※建築予算を業者に最初に言うときは、建築予算の10%程度低めの金額を言いましょ。

10%の余裕を持たせた建築予算の場合、追加変更が出た場合でも、  
楽ですよ。

#### ◆家が高いのはこれが原因

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  
この3つが多いのですが、少し価格について考えて  
みましょう。

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ないので仕入れが高くなります。

その点、大工工務店の大工さんは価格交渉や値引き交渉も常々や  
っているので、割と安く仕入れられます。そして、大工工務店  
も特別な仕入れルートを持っている大工工務店の方がもっと安く  
仕入れができます。

特別なルートを作るには、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工務店でないと無理です。

安く仕入れるための加盟金などが数百万かかりますからね。

例えば、80万円ほどのシステムキッチンが32万円75万円のシステムバスが23万円で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

などなど1000万円近くとられますからね（笑）

その点大工工務店なら、現場の施工管理費の多くて 100 万円だけですみます。

ただ、大工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

別に建築士に作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全ての費用で 220 万くらいはかかります。

しかし、大工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。

公共工事は皆、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ね。

このように大工工務店で作る家が一番安いにもかかわらず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ど大工工務店なんてどこにあるかも分からないし、全く知らないからです。

そのような人の相談を受けると、「そんなにお金もないのにバッカ  
じゃないの」とアドバイス（笑）します。

自分の首を絞めるだけです。ハウスメーカーでも建てるのは地元  
の大工ですから、大工工務店と同じです。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バカはどうしようもあ  
りません。

バカにならないように良く考えてほしいと思います。

ハウスメーカーが安心。なぜ安心ですか？100%倒産しないんで

すか？

大工工務店は 100%逃げも隠れもしません。ハウスメーカーが技術が高い。

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んですか？

すか？

大工工務店は長期優良住宅は当たり前、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。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なんですか？大工工務店

はメンテナンスが最小限の材料を使い丁寧に施工しています。

そ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。

それでもハウスメーカー信仰の人はいます。

### ◆ムダを省きスッキリしてみる

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100万以上のお金を掛ける人です。

その下が中間層と言われる人たちで坪単価60万以上になります。

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、どこの層が一番おいしい仕事になるでしょう

か？

富裕層はでしょうか？中間層？ローコスト？建築会社が一番おい

しいと思うのはゲットは

は中間層です。

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、家に対するコダワリが強く、面倒な客になります。

す。

そのお相手は建築家が主にしています。

ローコストはというと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るので  
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  
利益でもそこそこやっていけ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訳です。

有名なのがタマホームですね。

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。

家づくりの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意良い職人たちとの家づくり

を考勸めています。家はハウスメーカーで買うものではありません。

地域の職人たちと作るものです。

セキスイハウス、大和ハウスに代表されるハウスメーカーの家づくりの他ににかかるムダなお金は半端じゃありませんから、それを全てなくせば

スッキリ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勤める工務店は毎日コツコツ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ど安心だからというのが一番多かったようです。

なぜ安心かという質問には、何となくとか、テレビでCMをやっているからとか潰れはしないだろうとかそんな答えです。

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。何百万も安くハウスメーカーの家より数段いい家が出るのですから。

#### ◆家づくりの依頼先を変えてみる

注文住宅を作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んですけど、よく「ハウスメーカーが安心よね。」と言われる方が多いのですが、私の考えは違いますね。

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ので倒産のリスクは低いかも知れません。

しかし、これも 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貧弱ですぐつぶれそうなイメージがありますが、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（笑）

大きな株式会社は倒産したら家づくりの責任も全て放棄します。

家は 50 年以上その地域に建ち続けます。施主さんも住み続けます。

そのうちにメンテナンスも必要になるでしょう。

改装工事もあるかも知れません。

その時、果たして、30年先、大手のハウスメーカーは存続しているでしょうか？

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所に

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

重要なんですね。

なので、後継者が育つ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言えば、ハウスメーカー自身は施工する社員

を持ちません。ハウスメーカーは家づくりをしているのではありません。

株主のことを考え、会社運営のことを考え、広告戦略を考え如何にして数多くの人に家売ることを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から否定はしません。それぞれの会社の自由です。

しかし、元請の建築会社がそのよう考えや方針ではでは施主さんは困るのです。

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しようになります。理由はわかりますよね。なんども言っているの

で。

そう。あなたも知っている、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。

その結果、少ない賃金で質のいい仕事を求められてもできないんです。

そして最悪、ハウスメーカーが分からないところで手抜くんですね。

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なんです。

誰だって赤字になる仕事をまともにやりたくないというのが本心ですからね。

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腕を思う存分発揮してもらいましょう。

そして施主さん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施主さん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お客様は施主さんではなく仕  
事をくれるハウスメーカーであり大手建築会社なんです。

そこら辺が分からないと、家づくりで大きな失敗をします。

家の建築は出来上がったら「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  
り工務店なんですね。

これから家を建てる人は、早くハウスメーカーの広告戦略の呪縛  
から逃れることを願っています。断言します。

一生のうちで一番高い買い物の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です。

そうはいつでもなかなか一般の人が、いい大工さん腕のいい大工さん、まじめで、誠意がある工務店を探すのは至難の業です。

そこで現在、「家づくりは商売ではない」施主さんのために仕事をしていると言い切ることができるいい大工さんやまじめな工務店を紹介するサイトを作っています。

夏ごろにはオープンの前定ですが、家づくりに真剣な施主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。

誰のために仕事していますか？ときかれれば私はもちろんなんの迷いもなく「施主さんのためです」と答えます。なぜなら施主さんのおかげで私も家族も平穩に毎日暮らせますからね。

#### ◆住宅ローンは家より高い買い物

家づくりに関わり 35 年以上なり、実際の現場での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から依頼していただき、建築会社も設立し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恵や知識も習得し活動しています。

しかし、それらのいろいろな業種業態を経験してきた中、どれも

大なり小なり

問題があるのが分かりました。

それは何かというと、建てる人、施主のために大工が又は、工務

店が、建築会社がそして設計事務所が本気で施主のために考え施

主の利益を最優先に考えているのかという疑問です。

はっきりいえることは、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零細工務店や、職人氣質の大

工、そして、家づくりが生きがいみたいな建築士のほとんどは、

みんな、施主さんのためにいい家をつくろうとがんばっていると

思います。

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。

地域密着でがんばっている、零細な工務店もそうです。

仕事がないので大手住宅会社の仕事を安い賃金でやっているのです。

仕事がないのは大工や、左官ばかりではありません。

建具屋さん豊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で利益を出すことが一番の目標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ればそれまでですが、家づくりの本質は変わ

らないはずです。いつの時代も施主さんは「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。そしていい家の基準は人それぞれで違うということです。

一人一人のいい家をつくるにはやはり、大手では無理です。

一人一人に合わせた家をつくっていたら、時間がかかるし、利益なんて出ません。出せません。家づくりは事業です。普通の人たちが一生で一回きりの大事業なんです。

一生掛けて払うお金を使った事業なんです。

車や電化製品とは違う一品生産品なんです。

しかも手作りの一品生産品なんです。

その大事な家づくりを担う職人が激減している状況は施主さんにとっても私たちにとってもよくないのはお分かりだと思います。

職人が減る。いい職人が少ない。家の質が下がる。職人の質が下がればどうなるか？

実際、怖いと思います。質が下がる原因は何か？

- ・賃金が安い収入が少ない
- ・大手住宅会社からの手間賃が少ない
- ・仕事そのものがない

現状、住宅メーカー、工務店の家づくりの問題はいろいろあると思います。

- ・価格の不透明、見積もりの不正確（本当にその費用が必要か？）
- ・建築業者の仕様についての説明不足・建築費用に無駄な費用ま

で入っている

- ・お仕着せの家を買わされる
- ・契約を急がせる
- ・アフターの対応が悪い
- ・施主の話を聞こうとしない
- ・下請け業者の大工や左官などに適正に工事できる分の賃金が行

っていない

- ・施主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。

- ・業者の利益優先・予算オーバー
- ・施工不良

- ・ 価格に見合わない家
- ・ 間取がイマイチ
- ・ デザインがイマイチ
- ・ 施主のためといいながら、分からないところで仕様を変える
- ・ コストバランスが悪い（工事原価 55%利益 45%の家づくりもある）
- ・ コストコントロールができない、しない（後で追加の請求がくる）

まだまだあるのですが、きりがないのでこの辺で（笑）

やはり一番の問題は、「施主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施主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だけ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んです。

本当に心底、施主の利益を優先し、サポート（支える）

ことができないとダメなんです。

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トという形を新たな家づくりのサービスとして又、本業として家づくりをしていくつもりです。

今まで大工、工務店、設計事務所、建築会社といろいろな経験を  
させてもらいました。それがあからそいろいろな問題も分か  
りそれに対してどのような対策が必要かということも  
分かってきています。

特に建築費用と間取りデザイン等の家そのもののプランの問題

この2つの問題を解決すれば、施主が希望する価格で最良の家を  
提供できるはずです。35年以上の経験と知識をあなたの家づくり  
に少しでも役立ててもらえれば、とてもうれしく思います。

#### ◆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ことですがその重要な仕事

を疎かにしている場合が多々あります。その良い例が、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されるケースです。

また、概算段階の見積も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く、コストコントロールが甘い結果そうなります。

概算見積と詳細に見積もった本見積の誤差はやはり3～5%以内にしたいところです。

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んです。

例えば総予算が2500万だとすると、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

例えば500万円を引かなければなりません。

それで残ったお金が 1600 万円（泣）

1600 万円で建物本体を建てなければなりません。

1600 万円で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います。

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。

聞かれた業者も業者に都合が良いようにしか答えません。

「そうですね、大体坪単価 40 万くらいでしょうね」とか（笑）

この坪単価が目安以外の何物でもないというのはあなたもご存じ

のはずですね。

通常、どの業者も安く言います。理由はお分かりですね。

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合うかも知れませんよ。

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番外ですが、

コストコントロールがきちんとできるところに頼みたいものです

ね。家づくりトラブルで一番多いのもお金がらみです。

これもあれもといいものを使いたいのは分かりますがそれをその

まま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

足りないものです。

注意しましょう。

#### ◆ハウスメーカーの見積もり

今回はハウスメーカーの一つである住友林業の見積もりを調査

定してみます。

設計施工：住友林業建築面積：63・76 m<sup>2</sup>延べ面積：119.24 m<sup>2</sup>

建物用途：専用住宅

階数：2 階

構法：木造軸組み

完成時期：2010 年 3 月

家族構成：2 人

建設費

本体価格 2495 万円提案工事 306 万円 （標準仕様からの変更）

付帯工事 172 万円 （屋外水道、冷暖房、エコキュート）

設計諸手続き料 89 万円 （確認申請、設計費、監理費）

インテリア工事 175 万円（照明器具、カーテン）

特別値引き 84 万円出精値引き 170 万円合計 2983 万円税別

ということです。

このお宅は総 2 階建の普通に言えばローコストで建設可能になる  
平面図、外観です。この住友林業で建てられた家をそっくりその  
まま地域の大工さんで建てた場合いくらになるのでしょうか？ま  
ず、見積もり条件として、同じ間取り、同じ外観。仕様書がなか  
ったので仕様は詳しく分かりませんでした。多くのハウスメー  
カーの仕様。壁、天井クロス、床複合フローリング外壁サイディ  
ング、長期優良住宅タイプを基準に見積もります。

本体価格 1620 万円提案工事 0 万円 （標準仕様からの変更）

付帯工事 50 万円 （蓄熱暖房機）設計諸手続き料 200 万円 （確

認申請、設計費、監理費）インテリア工事 70 万円（照明器具、カ

ーテン）特別値引き 0 万円

出精値引き 0 万円

合計 1940 万円 税別

（実際に作れる金額です）

あら～予想通り 1000 万円以上安くなりました。

しかも同じ家で！ハウスメーカーの家より 500 万円くらいは安く

なると思ってはいたんですが、予想以上に違うのが分かりました。

人の商売を邪魔するつもりはありませんがハウスメーカーの本体価格は恐ろしく高いですね。この中に利益や経費が一杯含まれているのですね。

提案工事？これも不可解な項目ですね。内容をよく見ると、標準仕様からの変更分ですが食洗機を付けたり、収納を増やしたり、ロフトを付けたりそのような項目がずらーっと 50 項目位あります。

このような項目は大工施工なら標準です。

次に付帯工事ですが、これも摩訶不思議？

屋外給排水にエアコン、エコキュートときています。

これは普通に本体工事でしょうが・・・

付帯工事とは、施主さんの都合で必要になる工事です。

例えば解体工事、地盤改良工事等々です。

設計手続き料が 89 万円とは？どのような設計をしてどのような監理をするのでしょうか？

設計監理が 9 万円なり。

これではほとんど建築士が行う設計監理はできません。

インテリア工事は照明とカーテンですが、こんなもの 70 万もあれば施主さんに自由に選んでもらえます。特別値引き 84 万円出精値

引き 170 万円これってなんなの？ 値引きするくらいなら、提案工事なんて訳の分からない追加を出すな！

と私が施主なら言いたいです。いかがでしょうか？

如何にハウスメーカーの見積もりがデタラメだということが今回分かりました。

見積とは、その会社が可能な限り安く作れる価格とその会社が健全に経営出来るだけの費用を合算させたものです。

住友林業の 2983 万円は大工さんの施工と比べたら 1000 万以上高いですがそれはそれで、住友林業の適正価格でしょう。

大きい会社ほど経費も大きいですからね。

しかし施主にとっての適正金額は 1940 万円なんです。

建築会社の広告宣伝費やモデルハウス維持費、役員報酬など家以外に 1000 万円も払う必要はありません。

ただ、施主が住友林業の家を高くても欲しい、自分の年収 2 年分の無駄金を払っても欲しいというなら話は別です。

またもう一問題があります。その金額を施主に分からないように適当に作る見積もりが良くありません。

見積とは施主が家づくりの初めに手にする大事な資料です。

これを見て他社と比較したり、自分の家の資産価値がどれくらいか判断するものです。

施主にとっての適正金額の見積もりが成功する家づくりの基本です。

これからも見積もりの調査査定をしていきます。

少ない費用でいい家を建てるをコンセプトに腕のいい大工さんとの家づくりの輪を広げていきたいですね。

## ■家づくりは商売

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、今は家づくりのアドバイスサポートをして12年。

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  
や価格競争に勝つ為に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作り続けてきた結果、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？になっていまし  
た。

着工棟数の激減と不況という建築業者にとっては風が吹く中、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。

家づくり 45 年間の中で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、見積り出し方などなど私のこれまでの経験や  
うまく出来た方法や失敗したことなどもこれからお伝えしていく  
つもりです。

これらの情報をお客様と私たち業者が共有することにより、より質  
の高い家が作れるのです。

家づくりが商売ではいけない理由が2つあります。

### **商売ではいけない理由1つ目。**

お客様が生命保険まで掛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、離婚までしてしまう可能性がある人生で  
一番高いと言われる買い物だからです。

実際に家づくりに失敗して多額の借金をし、最後は自殺にまで追い込まれたという話も聞きます。

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う間違った家づくりが行なわれているのです。

お客様の人生を左右する家造りには商売と言う考え方はふさわしくありません。

## **商売ではいけない理由2つ目**

家（商品）に利益を隠し上乗せするものではないからです。

家づくりはものづくりです。

注文主の要望に応え建てる家に適した材料や職人を

揃え現場で作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。〇〇万円です。

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。

要望や希望に合った家を提供し、その対価として報酬を頂くもので  
す。

今の住宅業界の家造りは、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作りました。

全て業者目線で考えられた家なのです。

その家を無知なお客様が「ブランドがいいからいい家だわ」「いい家が本当に安いね」「大手だから安心ね」などとわけの分からないことをいうのです。

その結果とんでもない高い価格や質の悪い家を買わされているのが現実です。

「自分で決めて自分が住むんだからほっとけ」と言われそうですが何も知らない為、後悔や失敗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。

お～今日は少し力が入りすぎましたね～（笑）

いい家づくりをする為の心構え。

あなたは、契約前に家がどのくらいの価格で出来るのかをキチンと知っていますか？

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。

もちろん契約の段階ですから、総額でいくらと言う金額はお分かりでしょう。

しかし問題はその中身です。

どのような家が出来ていくらなのか？

ここが、シッカリ分かっていないと、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だ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事が大事です。

まずは自分の予算がどのように使われるのかを知る事が必要なのです。

ただ他の会社では難しいでしょうね。

でも諦めずに尋ねましょう。

この工事費の中身を知りたいと・・・私の家ですから。この家1600万円で行ってください。ということです。

## ■ 適正価格の問題

長年家づくりをしてきてわかったことがあります。

施主さんにとって「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、はっきり分かれるようになってきていると思います。

「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何だと思いますか」

「施主と工務店が一緒になって考えて家を作る」

ということだと気づいたんです。

「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、実際は施主さんそっちのけで話が進む場合が多いんですよ。

その証拠に、家に使う材料の良し悪しやその材料の本当の値段などを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知っていますか？バスは？トイレは？

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」  
「この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～8000 円程度です。安く収縮もし

ないのですが、その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  
らない場合があります・・・・・・」

このような説明を受けているのでしょうか。

ほとんどの施主さんがこのような話は聞かれないと思います。

だって、本当の事を言ったら施主さんが「他の床板を使いたい」っ  
ていったら面倒ですもんね。

価格も高くなってしまいます。もしそれが契約後だったら、「上が

った分のお金は誰が負担するの」とトラブルにもなります。

「今の家づくりは不透明な部分が多すぎる～」 「本当にそれでいいんですか～」

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。

「もうお分かりでしょう。」

施主と一緒に考えて作るというのは、家づくりの全ての情報を施主さんに公開して施主さんと私たち建築業者が一緒になって「適正な施行費できちんと丁寧により良い家を作りましょうよ」ということなんです。

ただ、現状は大手資本が広告宣伝をしまくり、当たり前と思われるような家づくりをしているところは、ムダなお金は使えないという考え方で、大手と対抗した広告宣伝はできません。

なのでホームページやメールで地道に伝えていくしかないのでしょうね。

あなたは本当のことが分かる目を持っていますか？

### ■ 依頼先を間違うとどうなる？

今までも何回も同じことを言っていますが、家づくりにおいて家づくりのパートナー・

依頼先の選択を間違うとけして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造っているかで全てが決まります。

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の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造ったらいいのかと迷っています。依頼先を間違えると、とんでもない家になる可能性があるから人は依頼先の情報を一生懸命集めているんです。

多くの業界で偽装問題が発覚しました。建築業界でも構造偽装がありました。

もしかするとまだまだあるかもしれません。

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。

本当に残念な事ですが・・・

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。

もちろん、確かな技術を持っていることは、当然ですが。施主さん  
の想い、使うお金を考えたら、生半可な気持ちでは家づくりは出来  
ません。

おそらく家づくりを考えられたあなたは、もしかしたらこのような  
ものをたくさん読んでいるかも知れません。

そして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のではありませんか？

もし、そうだったら結局「どこのどの家がいいんだよ～」

と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ませんからね。

それを鵜呑みにして建てるのは、本当は危険な事なんですね。

残念なことです。今の時代・・・

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年ぐ  
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。

あなたも素人だからわからないという先入観を捨てて本当のこと  
を見る目を養ってください。

#### ■ 大手建築会社は高い

住宅もメンテナンスに費用が掛からないようにそして長持するよ  
うに本物の材料を使うのが一番ですが、価格を下げる為には、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  
なんです。

例えば塗り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60万から80万円ほど下がります。

しかし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位費用が掛かったら返って高くつきます。

また塗り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付いてしまいます。

結局の所、最初にしっかりと掛けるべきところにお金を掛ければこれから先、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掛かるよ

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年以上持てる長持ちの家を作れば、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。（計算してみてください。）

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って難しいですね。

昨日打ち合わせのOさんも減らすどころか逆に欲しいものがあるということでした。

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えます。

ただ、金額だけを考えると、コストダウンということになるんですが私の場合、やれ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やっています。

なので、今の金額より更に大きくコストを下げることは、厳しいかもわかりま。

ところで昨年、引き渡した嬉野のKさんとの出会いもホームページから資料を請求されてから始まりました。

Kさんも確かに予算オーバーだったと思います。

奥様も「これから先何十年も住宅ローンを払っていけるかしら」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で決断されました。

そして、出来上がった家に住んでみて「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んですよ」

「家中が暖かく風邪を引きにくくなりました」

「寒い外に出てもカラダが心から暖まっているので、いつまでも暖かいんです」

「前の家より光熱費が安くなりました」

と話されています。

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、工事をした私もとても嬉しいです。

ありがとうございました。

今まで、ハウスメーカーの下請けで仕事が面白くなく建築の仕事をやめようと思ったことも何回か正直ありました。

でも、Kさんのような人と出会い、この仕事を続けてきて本当に良かったと思います。Kさんの他にも今年引き渡したNさん昨年引渡しのおさん、みなさん気持ちのいい人たちで本当にありがたいと思っています。

今日はチョッと個人的な話しになってしまいましたが、これからもいい人たちとの出会いを楽しみに頑張っていきたいと思っています。

これから家づくりをされる人にアドバイスですが見積に出てくる金額は瞬間的金額です。

これも、安いのに越した事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。

例えば桧の柱なのか？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？

又は安いのかとすることをしっかり分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分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？

いろんなお店があると思います。

あなたが欲しい家はどこの会社で出来るのかとということです。

同じように見える価格にもピンからキリまでの価格が設定されています。

ローコストメーカーが坪単価30～40万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60万円以上でもお客

様は建てているのです。

この場合ただ安だけのローコスト住宅を選ぶのか？

大手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？

選択肢があると思います。

ただ単に安かったから又は大手だからとかで選んでしまうと後で

後悔するかもしれませんね。

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。

「お客様の希望ですと坪数がこれくらいになり、好みの仕様で作る

となると約、坪50万円位はかかります。これで計算すると総予算はこれ位になります。

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。」

と打ち合わせする会社と言うのが理想です。

ビジネスとは、儲けを出す事が目的です。

お客様第一・いい商品を作る。これもビジネスを進める上では大事な要素です。しかし、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か？

お金を頂く以上ビジネスではないのか？

しかし、少なくとも私の中では家づくりとはビジネスではありません

ん。

私の知識・技術・そして価値ある家を提供したことによる対価・報酬だと考えます。

医者や弁護士もそうですよね。

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。今お金がないから、この治療とこの手術をすれば儲かるからそうしよう。なんてね

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。

## ■ 価格の適正化

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。

しかし、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、出来るだけ安くする、可能な限り安くというのがポイントになります。

出来るだけ、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。家は何千万というお金が必要なので出来るだけ安く建てたいものです。

しかも適正価格というのが重要です。

適正価格とは一体いくらでしょうか？

適正価格とは、適切な施工が出来る可能な限り安い原価と適切で健全な会社運営が出来る分だけを足したのが適正価格です。

そして、この適正価格が出来るだけ安い価格となるのです。

出来るだけ安い価格＝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。

可能な限り少ない費用で最大限のいい家を建てましょうね。

## ◆業界のことは分かったじゃあ具体的にどうすれば安くできるの

か

さあ～ここから本題です。結論から言います。簡単です。以下のプ

ロセス通りに進めてください。

### 1・資金計画を立てる。

建物本体工事、別途工事、土地代まで含んだ資金計画書をつくる。

### 2・資金計画を基に間取り、外観図をつくる。

プラン集やネット等を利用し設計のベースをつくる。

### 3・施工を依頼する工務店を決める

経験豊富な業歴が長い小規模な施工業者を探す。

### 4・双方が金額に納得したら工事契約

詳細なところまで確認し金額を決定する。

これだけです。後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外観を作ることと見積もり書を建築業者ではなくあなたが作る。ということです。

建築会社に相談に行く前のある程度の間取りと簡単な見積も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。簡単でしょう。

#### ■間取りを作るのは業者ではなく施主

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。

依頼先を間違っただけに多額の住宅ローンを負わされ

自己破産、家族離散した人も多いのです。

今も欠陥住宅の問題はありますし、裁判中も多いのです。

まかり間違えば地獄を見る家づくりですので、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

っかり聞いてくれるところが言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

る依頼先同じ工事費なら品質が高い家をつくることのできる依頼

先、そして業者の都合ではなく、施主の都合で施主の希望や要望

をしっかり聞いてくれる依頼先。このような施主にとっては、この上ない依頼先はどこなのでしょう？

残念ながらこのような施主にとって都合のいい依頼先はそう簡単に見つかるものではありません。

しかし、見つからないといって、見つけることが簡単なハウスメーカーや、家づくりより商売が好きな金儲け主義の建築会社や工務店に電話をし打ち合わせを始めたらいけません。

それをしたら「ライオンににらまれたねずみ状態です」(笑)

ライオンはすきさえあればねずみを喰らおうとしています。

なにも家づくりの情報、基礎知識を持たないでいったらこの上ない危険がまっています。

全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知れません。

しかし、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。たとえば変になりましたが・・

そのことを忘れてはいけません。

建築業者主導はこれと同じです。施主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。では施主のことを一番に考えてくれる建築会社はどこに  
～となるわけですが・・・

ここで発想の転換です。

施主にとって都合のいい建築会社が見つからないなら

施主自ら、施主の都合のいい建築業者に変えればいいと思いませんか？

んか？

そのようなことができるのでしょうか？

それができるんです。

その方法はいたって簡単です。

普通の施主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とかに最初行きますよね。

そこで気に入った建築会社を数社選びプランや見積もりやらを出してもらおうのですがその初めてのプランや見積もりはあなたの

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、建築会社の都合のいいプランや見積もりを出しているんですね。

そして、施主であるあなたは、ここをもう少し、この金額は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のです。

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んです。

でも内容が大事です。

何をお願いされるかです。

見た目は、お客さんの要望を聞き、あなたのためのプランや見積もりを作るふりをしていますが、腹の中は「契約をとればこっちのもの」というやからもおおいのです。

このような中、建築業者に頼むプランや見積もりがベストなわけがありません。

間取り外観全て希望通りにしました。いかがです？聞かれ見積書を見ると予算をはるかにオーバーしている。

このようなことが日常茶飯事です。

もう建築会社は当てにしないでください。

施主が建築会社を変えましょう。

前置きが長くなりましたが、その方法は、請負工事をしない建築士に図面と見積もり書の作成を依頼しましょう。

ということです。たとえば私のような人です（笑）

施主と建築士と話し合いながら、施主が希望する間取りや予算内での工事費を出すのです。

施主にとって都合のいい間取りと見積も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。

施主の要望や希望がしっかり入った図面と見積もりこれさえあれば後は、この図面とこの工事費で施工してくれる

施工店を探せば、万事上手くいきます。いくと思います。

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まで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。足元を見られるんです。

施主と建築士が作った間取りと工事見積もり書をハウスメーカーや建築会社、工務店にもって行きこういしましょう。

あなた「この金額でこの図面の家をつくってもらえますか？」

建築会社「ハイ分かりました。ぜひ作らせてください」

あなた帰り際に大きな声で「やったー」

といきましょう（笑）

この方法で家づくりをやると建築価格は数百万単位で下がります。

今までの家づくりが如何に無駄な費用が多かったのかが分かります。

注意点が2つあります。。

1・設計と資金計画書は施主が最終判断でつくる。

2・安く施工できる施工店を探すこと。一般的な建築会社や大きな工務店は施工だけを請け負うことはあまり言い顔しないと思います。なぜなら利益が取れないからです。

しかし、地域の小さな工務店や大工さんは、利益や無駄な費用を

数百万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もり、資金計画を最初につくり、それをもって施工店に行く。

ただこれだけです。

あなたも簡単にできます。

「この金額でこの家をつくってください」これがポイントです。

あ・この方法はハウスメーカーは無理かも知れません。

施主にとっての適正価格ですので、無駄な費用は一切認めていませんから。

## ■ 適正な工事費どうやって出す

建築費を決めるのは誰でしょうか。

もちろん建築業者に決めさせたいけません。建築業者が見積もった金額は原価の他にムダな費用が満載です。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。

ムダな費用は一切認めない見積もりを作るのがあなたの仕事です。

え！見積もり書いて素人には無理じゃないの？とお考えのあなた。

大丈夫ですよ。一般的な見積もりには決まった形がありません。

いろいろな建築会社から見積も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無くて一式のもの  
の多種多様な見積もりがあります。

ここであなたが作る見積もりは明細がある見積もりではありません。  
ん。明細があるとは、例えば

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	

このような見積もり書です。この見積もり書を作るにはやはり経  
験と実績が必要ですのであなたには無理です。

私が薦める見積もりは明細見積もりではなく専門工事業種別見積  
もり書です。

例えば

業種			
基礎工事	1 式	100 万円	坪単価 5 万円
木工事	1 式	350 万円	坪単価 7 万円
屋根工事	1 式	60 万円	坪単価 3 万円

このような業種別坪単価見積もりです。

この見積もりなら家の大きさ面積が分かれば金額も分かります。

基礎工事は1階床面積が20坪なら

20坪×5万円平均施工単価=100万円となります。

カンタンでしょう。

屋根なら

20坪の屋根面積×3万円=60万円

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もりでは見積もりができません。

しかし大丈夫です。

私の会社で調べてデーターにしていますのですぐ分かります。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。

そもそも明細見積もりの細かい明細の金額を一つ一つ比べてもあ

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うことです。

**施主が工事金額を計算できるようになったら建築会社は困るだろ**

**うね。建築会社が見積もった金額のムダな費用の正当性を証明しなければいけないから大変だ！**

**見積もりについてももう少し詳しく**

専門業種別坪単価見積もりがいい理由。

理由は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のでは？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工務店が安いね。Bホームが高い！と言ったところで結局はトータルの金額で判断するのが普通です。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。大根や二ンジンの値段もスーパーによって違いますよね。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たくさん上乗せされていたんでは、何もなりません。結局トータルの金額で比較するのですね。

2つ目は、明細見積もりは時間がかかるということです。普通に明細見積も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100万円、屋根工事60万円、大工工事150万円という見積もりなら、1時間もあれば終わります。

基礎面積×坪単価、屋根面積×坪単価、施工面積×坪単価という具合に見積もるやり方ですからね。

注意するのは正確な坪面積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もりが1時間でできますし見積も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式見積もりでもなく明細見積もりでもなく、業種別工事見積もりとでもいいでしょうか、この見積もりが施主、建築業者共に良いのではと思っています。ただ、この業種別工事見積もりを施主が見る上で注意することは、仕様がどのよう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？バス  
は？トイレは？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もりを2～5社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  
家がいくらで出来るということを確認してください。これが疎かに  
なると安物買いの銭失い、高い割には粗悪な家ということで失敗し  
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。ある意味見積と  
は建築業者の都合で作られるものなのなのです。

### ■ 施工店を決定する

工務店には工務店なりの強みがある。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る。でも、本人たちは気付いていない。  
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  
求められる。

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。

でも、工務店は、人数によっても違うが、年3棟でも十分な会社もある。小さいのが強みなのです！

小さいということは、いろいろなメリットがあります。

まず、人件費がかからない。

大きな建築会社では、社長はじめたく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。

ろくに働きもしない社長や役員の給料が一番高いのですがこれが無駄な費用です。

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し無駄な社員に人件費を払うこともないんですね。

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、施主、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。

当たり前にも考えても、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）をたくさん上乘せした、建築価格でまともな家が建つわけがありませんしお客さんが納得するはずもありません。

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考え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、ちょっとでも不況がきたなら持ちこたえることができません。最終的には、倒産。倒産することでどれだ施主に迷惑がかかることか。

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」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作ることができるのです。

「適正価格を守らなければ全ての人が不幸になる」

## ■ 詳細図面作成・構造伏図作成

詳細図面に自分の希望、要望が全て記載されているのか確認した上で構造伏せ図を作成します。地震や台風に強い家建てていますか？、大きな地震が来ても壊れませんか？強い風が吹いても屋根が飛びませんか？

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。

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んですか？家の骨組みである構造設計を

大工の経験と感だけを頼りにして本当に安全なんですか？

構造計算という言葉を知っていますか？

「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ものでした。

さて木造住宅において構造計算というのは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ます。

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。**あくまで簡易的**にです。

一方構造計算とは、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る計算です。

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等  
一本一本全ての構造材について、適切な大きさと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、費用も掛からず、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、壁量計算の結果を建築確認申請時の添付書類として義務付けら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も柱、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作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。以前は耐震等級は建築基準法をクリアーできる等級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分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ー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 になると筋違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言わ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ヤ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・筋交いのみの場合で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にできます。

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残る人も多いという

のが実情でしょう。

そして、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。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こ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、25万～50万と費用もアップしますからね。

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。

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る。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る。とあります。

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ないが、損傷をうける可能性はある。

と読み替えた方が良いかも知れません。

次に耐風等級の目安について耐風等級1（建築基準法同等）は50年一度発生する暴風（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。

耐風等級 2 は上記の力の 1. 2 倍の力に対抗できる。

とあります。

耐震等級の最高ランクは 3。

耐風等級の最高ランクは 2。

時々、建築基準法をクリアしているから大丈夫。

あるいは、建築確認で役所がチェックするから大丈夫。

といった表現をする建築会社もいますが、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

必要ないですね。

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。

上の説明でもなかなか分かりづらいと思いますが、もう少し違う角

度から見てみると、木造 2 階建て住宅において

建築基準法に基づき設計された（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%なんだ

そうです。

耐震等級 2 グレードになるとその確率は、0. 1 1%なんだそうで

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。(まるで銀行の預金金利)

実はこれ、わかりやすい説明ですよねぇ。

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%は大丈夫という話です。

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。

しかし、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階建ての住宅においては構造設計を行なっている

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ことで、

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

法的には何も問題ないのですが、その基になっている

建築基準法での耐震等の決まりは、万全ではないと言う事だけは覚

えておいて下さい。

## ■ 耐震偽装

姉齒建築士の問題も現実にありますし、役所の OK が出ても

安心ではないということでしょうか？

震度 6 強

耐震性の低い建物は傾くものや壊れるものが多くなる。

家は安心、安全な住いでなくてははいけません。

その安心、安全な住いを作るためには、構造設計が必須となっ  
てきています。

しかし、通常の木造住宅で構造設計をやっているところは

ほとんどないという現実。

今は 3 階建て以上の木造住宅にだけ義務付けされている、

構造設計、構造計算を 2 階建て、そして平屋建てにも行ない、柱 1

本、梁から垂木に至るまで安心・安全という根拠ある建物を提供していかなければならないと考えています。

あなたが建てようとしている家は地震大国日本に建つ家です。

その地震対策、で本当に大丈夫でしょうか？

## ■ 工事請負契約を結ぶ前に

その図面と見積もりあなたの希望・要望全て入っていますか？

契約前の図面と見積もりチェックが失敗成功の分かれ道！

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分からない、どこの家が良いの  
か分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？何を  
元に**比較検討**すればいいのでしょうか？

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、**選択基準**です。

いい依頼先を決める唯一の方法は？

それは、

建築会社から出される**図面と見積もり**です。

当たり前と言えば当たり前ですね。

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もりなんですね。この図面と見積もりだけで判断し依頼先を決め契約するのです。

そう考えると図面と見積も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もりに書かれている金額で出来るんですよ。

逆に言うと図面に**書かれていない**ことは建築会社はやらなくてもいいんです。

そういう**契約**ですから。

その図面にあなたの希望や要望がちゃんと反映されていますか？

その見積もりに

希望や要望した工事金額が入っていますか？ここをきちんと見て

おかないと後で追加工事費を請求されます。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、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もりがあるのです。

ただ、家づくりで一番大事な図面と見積もりを施主さんが自分でチ

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分からない図面と、やた

ら細かい項目をつくり、分かりにくい、不透明な見積もりをつくる建築会社が多いのも事実です。やはり失敗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施主目線で図面、見積もりを見ることができ、図面・見積もり専門のセカンドオピニオンが必要です。

#### ■ 工事請負契約を結んだ後に

契約後、後悔したことは何か？

ハウスメーカーなどは今月はキャンペーンをやっているから今月中に契約してくだされば、キッチンが・・・万円安くなりますよ。とか決算月ですから、今契約していただくと値引きが・・・万円

あります。

それにまんまと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。

契約を急いだため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しているいろいろなことを決めていなかった

たということです。

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

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もり金額をそのまま受け入れる

ことしかできません。

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。

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だと営業マンは契約

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で

す。

特別今だから安くしているとか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です。

これにまだまだ引っかかる人が多いのは残念です。

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（笑）

お願いすれば値引きも何かをサービスすることも普通の会社なら

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勞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たもんだから

- 1・安くなかった。
- 2・オプション、追加工事が増えた。
- 3・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」という営業マンの言葉を信じたらダメです。

大きな問題が出てきます。

契約する前には、自分の希望が図面や見積も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。

急ぎすぎるのは良くないということですね。

契約を急いでしまった。

他より安いと思ってしまった。

自分が思っている内容と違っていた。

気をつけましょう。

建築会社の立場に立てば、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行きたいというのが本音です。

契約さえすれば建築業者主導で進められますからね。

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、契約を止めた方が無難です。

## ■まとめ

最近、建築会社の家づくりは如何にして高く売るかを考え、如何に利益を出そうか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うように、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、お客さんのためには、これでいいのでしょうか？

**3000万円の建築費が2000万円になっても内容変わらず。**

**小予算・無理しない豊かな暮らしを選ぶ自由があってもいい。**

という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口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  
ないということではないでしょうか。

お金は無くても困りますが、お金があればそれで幸せかというそ  
うではありませんよね。

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。

私はそのような小予算・無理しない豊かな暮らしを選んだ人のた  
めに家づくりのアドバイス・サポートできればいいと思います。

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し、

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。そう思っ

ています。

他の建築会社と比べればお客さん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。

自分が好きなお客さんには大きいサービスもするし

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数百人の人、全部の人から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えません。

だから、

これ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いいと思っています。その数人のお客さんと知り合えれば私と私の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けます。

数人とは年間5～6人です（笑）

その5～6人の人たちと一緒に豊かな暮らしをしていきたいというのが今の夢ですね。

一時期はもっと多くの家作りを手がけたいと思っていましたが、逆に言うと設計も施工も責任を持ってアドバイス・サポートするには5～6人が限度だということです。

以前、妻が私の知り合いの結婚式に代理で出ましたがその時、招待されていた同じ建築関係の知人から「高井さんの奥さん？」と聞かれて、そのあと「高井さんちょっと変わってるもんね」なんて言われたそうです。

確かに他の建築会社とはいろいろ違うことをやっていますが変わっていると言われてしまいました。

私の中ではごく当たり前なことをやっているつもりですが他の会社から見ると変人扱い（笑）だそうです。

私から見ると、他の建築会社が変に見えますけどね。

家作りで受注棟数を求め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作りを選択するのも自由です。私は後者を選んだだけです。

あなたはどのような家作りを選びますか？

この教材を作った目的は、出来るだけ少ない費用で家をつくるとい

うものです。

45年家作りをしてきて、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、大工さんの話などどれも家づくりには役立つ興味深いものはなかったでしょうか？

しかし、作り手（建築業者）と消費者（施主）との明確な違いが一つあります。

いい家を創りたい、いい家を提供したい、提供してもらいたい、いい材料を使いたい。

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。

作り手は利益を求めることが最優先。

消費者は出来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。

しかし消費者が多額のお金を出す以上、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す。

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出来ることの方がもっと大事だと話されます。

それは当たり前すぎて、良い人すぎます。(笑)

お金が一番重要じゃ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？

と言いたいのです。

私自身も昔は、お金は2の次だよね。とかいい家を創るのにはある  
程度のお金が必要だね。

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んです。

100円、200円の商品ではないんですよ。

そして家はどこで建てても、買って同じ値段ではないんです。

3000万円の家でもあなたに相応しい工務店が見つければ2000万  
円で作ることができるのです。

同じ広さの家を同じ材料を使った家でも、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3000万このように同じ家でも依頼する会社が違えば何千万円も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しなければ、お金の問題は解決します。

ただ、注意することは「安けりゃそれでいいのか」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などと思っていませんか？

その当たり前のようなことが当たり前のように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？

なぜ高いの？なぜそれが常識なの？

なぜ、後悔するの？なぜ失敗するの？

なぜ？なぜ？なぜ？

これを一つ一つ解き明かせば「出来るだけ少ない費用で家をつくる」

ことが可能になります。

しかしこのなぜを解決するのに45年かかりました。

もう一度言いますが、「お金が一番重要じゃない」

けれどお金のことを一番に考えようではありませんか？

なぜなら、お金のことを真剣に考えなかったばかりに最悪

自殺や死に追いやられることがあるからです。

折角の人生です。

家のために自分や家族を失ってしまっただけは何にもなりません。

家はあくまでモノです。幸せになる為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。

ませんか。

以上で終わりです。

長い時間、読んでいただき、ありがとうございました。

あなたは家づくりの基礎を学ぶことができました。

後は、

**1・資金計画を立てる**

**2・資金計画を基に設計する**

**3・施工を依頼する工務店を決める**

**4・あなたと施工業者が金額と内容に納得したら工事契約**

**このプロセスで家作りをやるか？今まで通りの無駄な費用をたく**

**さん払って家作りをやるか？どちらでやるのか決めるだけです。**

あなたの家作りが失敗しないように願っています。

ではご縁があればまたお会いしましょう。

安くてもいい家を作ることは可能です。

しかし、本当に安くていい家とは建築会社の経費利益が安いことで  
す。安くてもいい家を作りますという営業マンの言葉に騙されない  
ように！

あなたが欲しい家を欲しい価格で建てることができるように！

あとがき

家づくりはとにかくお金がかかります。土地代は別として、安くて  
も 1500 万円、高くて 3000 万円くらいは普通にかかります。こん  
な高額な買い物をするのは後にも先にも家づくりくらいしかあり  
ません。

この高額な買い物何とか安くしたいというのは誰しも考えるもの

です。しかし安く家を買う、建てるとなると品質が下がる、小さな家になるなど自分の希望や要望を諦めなければならない場合がほとんどです。

こうなると人生一度きりのことだからとか、後悔したくないからとか高くても無理して買う、建てる人が出てきます。そのような状況で無理して家を持っても後でお金の苦勞をするのは目に見えています。実のところ無理して手に入れた我が家を手放すことになる方々が最近、非常に多くなってきています。

そこで、私は考えました。希望や要望をあきらめることなく少ない費用で家を手に入れる方法を。一般的なローコスト住宅の手法では

ありません。家が高い原因は何だか知っていますか？大工さんの日当が高いから？柱や梁が高いから。

いいえ違います。大工の日当なんて安すぎですし、家の骨組みになる構造材も家全体の価格からしたら 10%以下です。もうご存知ですね。このメールでも何回も言っていますので。

そう、建築会社のムダな費用です。このムダな費用が家全体の10%～30%にもなるのです。

2000万円の家なら200万～600万円。3000万円の場合ですと300万円～900万円にもなります。

これは建築会社の規模や形態で違います。

ただ、どっちにしろ建築会社で家を建てる以上、施主にとってはムダな費用でも建築会社にとっては必要な費用ってことで施主に請求します。見積もりでは分からないようにですが・・・

今日はここまでにしときます。

**最後に安くてもいい家は可能です。**

**材料費や施工費を安くして建築業者のムダな経費利益を減らせば可能です。**

**建築費を下げる最も簡単な方法**

**ハウスメーカーや建築会社に設計施工で家づくりを依頼するのをやめて大工又は大工工務店に依頼先を変える。**

**これだけで 500 万円は建築価格が下がります。**

**これからの家づくりは「カンタン・便利・安さ」**

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