

家づくりで失敗する原因と それを防ぐ方法！

あなたは、家づくりを失敗する原因をしっていますか？
それとも家づくりで失敗している人がいることすら知りませんか？
このレポートは、家づくりで大きな失敗や後悔をしたくないと思っている人のために書きました。

本当に重要な事は隠されていることが多いのです。
家づくりを思い経ったあなたは、毎日インターネットや住宅雑誌をみて、いろいろな情報を身につけていると思います。

あなたがどんなに情報を集めても、家づくりの肝の部分知らない限り時間の無駄になるのです。いい家を建てたいと思いたくさんの情報を集めれば集めるほど、ワケがわからなくなり最後は悪い家を建ててしまうのです。

家づくりで失敗する原因は家の事を良く知らないまま家づくりを進めているということなのです。

では、その失敗を防ぎいい家を建てている人はどのような方法で家をたてているのでしょうか？

それは、いい工務店を探す為だけの情報を集めているのです。

そうです。いい工務店を探す事が家づくりを失敗しない為の唯一の方法なのです。

「本音でお話します。」

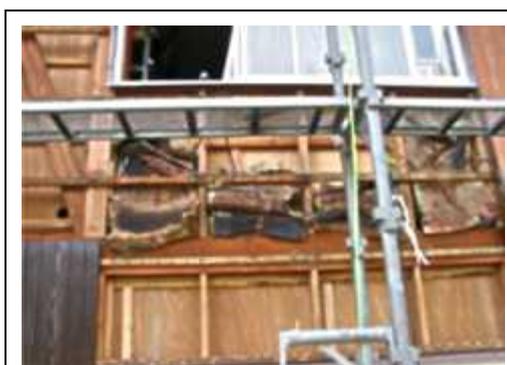
「ウソはつきません。何でも本当のことを言います。」という住宅会社や住宅営業マンがいます。

しかし、実際には、重要なこと、大事なことは、公開できないことが多いのです。

この未公開情報にこそ、知らないではすまされない大事な情報が多いというのに・・・それを今から公開します。

下の写真を見てどう思いますか？

屋根裏の結露で腐朽菌が発生しています。また湿気を含んだグラスウールという断熱材が下に落ちています。これが間違った施工した結果です。



これが実際に今の家には起こっているのです。しかしこのような危険がある事を工務店やハウスメーカーは言いません。ほとんどの家はこの写真のようにグラスウールといわれる安価な断熱材を使いこのようになる危険があるのです。

でもよく考えてみればこれは仕方がないことなのです。
もしあなたが工務店やハウスメーカーの立場だったら、自社に不利になるような情報を教えますか？
きっと教えませんよね。

だって教えたら受注できなくて儲けられませんかね。

誰だって1円でも多く儲けたいと思っているからです。

それを誰にでも事実や本当のことであっても公開したら、受注は半減し、最悪、倒産してしまいますからね。

だから差しさわりのない情報は教えますが、施主さんにとって重要なことは何一つ教えないのです。この施主さんにとって一番重要なことが、工務店やハウスメーカーにとっては、一番隠しておきたいことなのです。

まず、今の家づくりがどのようなものなのか知ってほしいことがあります。
それは家づくりの主導権は住宅会社が握っているという事実。それにより多くの人が損をしているのです。

隠された事実を知らないために最近、起こった悲劇。

大手住宅会社の倒産で2重の住宅ローン
ムダな費用は建築価格の20%
建築士の構造偽装
断熱性能不足で翌年追加断熱工事
ローコストメーカーに依頼して追加工事で予算オーバー
住宅会社の知識不足による不適切材料の使用
施主と住宅会社の意識の違いによる不満
家の価格の根拠が不透明
シックハウスの危険

ヒートショックの災い
使用材料の選定ミス
単純な施工ミス（以下の写真参照）
施工の知識の欠如



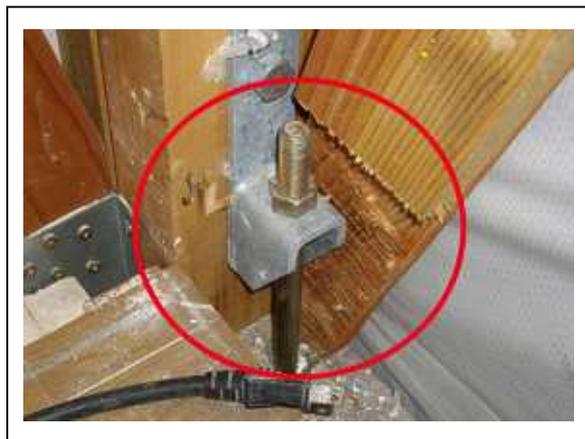
【上の写真：築1年で断熱リフォームをした大手住宅会社 谷 建設の床下】



【上の写真：ある住宅会社の断熱施工：あ～これでは・・・】



【上の写真：ある住宅会社の断熱施工：断熱材を入れる意味を理解していない】



【上の写真：ある住宅会社の金物施工：金物と筋交いが接触：地震が来たら倒れる】



【上の写真：ある住宅会社の筋交い施工：これはもはやプロの仕事ではない。良心を疑う】

写真のような工事は珍しいものではありません。大工のや現場監督の知識不足か？見て見ぬふりを決め込んでいるのか？今も全国の建築現場で実際に起こっている事実なのです。そう。あなたの家もこのような事が起きる可能性は非常に高いのです。(一番下の施工例は珍しい。ここまでバカな施工は見たことない)

最近このような家づくりをされそんな住宅会社や工務店に依頼して後悔している方が増えてきているようです。要注意！

今建てようとしている家の性能や材料が何かご存知ですか？工業製品で作られ

た家の長所短所、柱の太さ、サッシの性能、基本的な建築技術、断熱材の施工技術・・・

このままの家づくりでは、本当にご家族が安心して暮せるような家にはなりません。多額の住宅ローン地獄・不健康な住み心地の家・安心して住めない家は今日も明日も全国の至るところで作り続けられているのです。

今あなたがお住いの家が夏は暑く冬は寒い、そして暖房しているところは暖かいが廊下やトイレ、脱衣洗面所、浴室はとても寒かったら、それは断熱材が隙間だらけで何も役立っていないということです。

例えば断熱施工不良の家を建てたら？

(社)日本木造住宅産業協会の08年度の住宅着工アンケート調査データでは、次世代省エネルギー基準に適合していない新築住宅が64.1%。次世代省エネルギー基準適合住宅の割合は、35.9%となっています。

この次世代省エネ基準に適合していない家に住むとどうなるのか？

- ヒートショックの危険がある。
- 冷暖房の光熱費が多くかかる。
- 窓には結露が付く。
- カビ、ダニが発生しやすい。
- 結露により構造材が腐る。
- メンテナンス費用が必要。
- 家中に温度差ができるので不快。

多額の資金をつぎ込んで生命保険までかけて、ようやく手に入れたマイホームですが、これは今までの家がそうだったように、紛れもない事実なのです。これは次世代省エネ基準という一つのことを知らないためにこのような性能の低い家を作った結果、起こったことです。

広告宣伝では、「安くていい家が建ちます」「利益度外視しても一生懸命頑張り

ます」「安くても快適な住み心地です」こんな上手い話があるわけありません。安ければそれなりの材料を使っているだけです。ちゃんとした断熱技術がないのに快適な住み心地になるわけありません。

利益がないのに会社が存続できるわけがありません。このような良いことだけをいう会社や営業マンを信じたらいけません。ただ、何も知らないあなたがそのような広告やチラシに目を奪われるのもわかります。でもあなたがほんの少し家づくりについて真剣に考え大事な事を知ることができたら、今までになかった感動の家づくりが出来るのです。

実際に家づくりを体験し、新しい家に住んでみての感想です。それを理解してお読みください。

佐賀県鳥栖市在住（主婦：42歳・女性・太田様）

日時 平成24年12月29日

今回、家を建てるにあたって木造にするか？鉄骨にするか？またはハウスメーカーにするか？工務店にするか？とまずはそこから始めました。最終的には自然素材を使った木造と適正価格の言葉に魅力を感じ建築サポートに決めました。実際に高井代表様とお会いしお話を聞いたところ「一緒に良い家を作りましょう」と厚く語っていただきこの人なら任せても大丈夫だと再確認しました。。また腕のいい平川大工様と出会えた事も心強い限りでした。プランや工事関係も順調に進みました。途中で前日に変更したいところが一部見つかると高井代表に相談したところ、快く承諾

※ 紙面に掲載する場合はお名前を隠してもよろしいでしょうか。
□はい □いいえ □匿名で □年齢はがマ

ご住所	〒840-0202 佐賀県鳥栖市	お名前	太田 様
お電話		Eメール	
お誕生日	M/31 H/27	ご年齢	42歳

今回、家を建てるにあたって木造にするか？鉄骨にするか？またはハウスメーカーにするか？工務店にするか？とまずはそこからはじめました。

最終的には、自然素材を使った木造と適正価格の言葉に魅力を感じ建築サポートに決めました。

実際に高井代表様とお会いしお話を聞いたところ「一緒に良い家を作りましょう」と厚く語っていただきこの人なら任せても大丈夫だと再確認しました。。また腕のいい平川大工様と出会えた事も心強い限りでした。プランや工事関係も順調に進みました。途中で前日に変更したいところが一部見つかると高井代表に相談したところ、快く承諾

していただきました。今では変更して良かったと思うと同時に、この柔軟さは他社にはない魅力だと思います。

長丁場でしたが完成したときには、理想の家が目の前にあり建築サポートに依頼してよかったですと家族一同思いました。

これからも長い付き合いでいたいと思います。有難うございました。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県嬉野市在住（会社員：42歳・男性・久保様）



思い返せば今年の八月に「輸入住宅風のしゃれた外観と余裕のある間取りを、可能な限り集合材や新建材、化学製品を使わずに自然素材の持ち味を生かした日本古来の木造軸組み工法でできないものか」と高井代表様に二律相反する無理な相談をした。

にもかかわらず、「大丈夫ですよ。できますよ」と快く承知をいただきました。

以来、完成引渡しの日を迎えるまで、ただの一度もトラブルや誤解も起こらず、本当に楽しく良い家づくりができました。

最後になりましたが、高井代表様、野中棟梁様をはじめ、

みなさまには本当にお世話になりました。

家族一同、あらためて御礼申し上げます。

ありがとうございました。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県佐賀市在住（会社員：42歳・男性・中村様）

知人が大手メーカーで家を建てた時、かなりの値引きをしてもらったと言っていました。が、原価がわからないまま値引きしてもらっても、価格は使用する機材の種類でどうにでも調節できるので、工事原価が具体的でないとなんげ感は得られず、逆に注意が必要だと思ひます。

今度の家はたくさんの収納を作り、大工さんも大変だったといわれていましたが、自分たちが考へた間取りで、非常に生活がしやすくなりました。

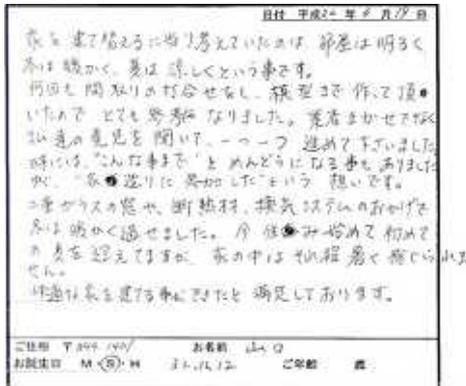
何回も言いたくなりますが、特に家の中の空気が新鮮で、結露も無いようなので、間違いなくストレスが減り、健康で長生きしそうな気がします。そう考へるとよい決断をしたと満足しています。

今、検討されている方には自信を持って高井さんの家づくりを推薦したいと思ひます。作った直後はどの家も立派に見えますが、10年、20年経ったときの違いを、今後の楽しみにして生活して行きたいと思ひます。断熱材は『アイシネン』窓は樹脂サッシ、壁は「西洋漆喰」暖房は夜間の深夜電力を利用する蓄熱暖房を利用しました。

高井さんが勧められる「夏涼冬暖の家」の家は最高で、住みやすさや健康の事、耐久性を考へた上に、機材購入等の工事原価をはっきり見せてくれたので、価格については、更になんげ感が得られました。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県嬉野市在住（会社員：47歳・女性・山口様）



家を建替えるに当たり、考えていたのは、部屋は明るく、冬は暖かく、夏は涼しくということでした。

何回も間取りの打ち合わせをし、模型まで作っていただいたので、とても参考になりました。業者任せ出なく、私たちの意見を聞いて、一つ一つ進めてくださいました。

時には"こんなことまで"と面倒になることもありましたが、"家造りに参加した"という想いです。

二重ガラスの窓や、断熱材、換気システムのおかげで、冬は暖かく過ごせました。今、住み始めて初めての夏を迎えてますが、家の中はそれほど暑く感じられません。

快適な家を建てる事ができたと、満足しております。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県嬉野市在住（大学講師：63歳・男性・宮地様）

母も、近所の人も推薦してくれていたし、度重なる打合せでも真面目な態度に満足していたので何ら心配はありませんでした。

正直な所、設計段階から完成にいたるまでほとんど家内が仕切っていたので、そばで

見ていてそこまでするのかという、今になってみれば無責任なことを考えたこともあったし、途中ではできあがりのマンションやプレハブの大手住宅メーカー だったらこんなに頭を痛めずとも済んだという泣き言が出たこともあったが、やはり自分の考えた家がほぼ 100% 出来上がった現在での満足度は非常に高いものがあります。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県武雄市在住（会社員：42 歳・男性・宮崎様）

私はアレルギー体質です。
ビニールクロスや集成材には敏感に反応してしまうのです。
ですから家づくりには無垢の木材と漆喰を求めました。

5社程度の住宅展示場や見学会に参加したのですが、予算内で私が求めているものができず、ホームページで知り合った高井さんと会って話したところ、この人なら大丈夫と感じ、任せることに決めました。変更対応にも融通が利き、誠実に行動してくれて、本当に高井さんにめぐり合えて良かったです。

【お客様の声からの抜粋】

佐賀県嬉野市在住（会社員：38 歳・男性・K 様）

入居した2月の寒い日から、1日中20℃を保って一般には寒くなりがちな廊下やトイレ、洗面室が暖かいので助かりました。
しかも光熱費は以前の家の半分くらいになって、大助かりです。夏でも冬でも心地良い温度や湿度になっていていつでも春や秋のような、自然な爽やかさが感じられます。

住む人の健康を考え、職人さんの丁寧な仕事ぶりとお上質な素材でできる限りのこだわりを実現する。難題に出会っても、「できない」と言う言葉を持たない建築サポートさんこそ、これからの家づくりのパートナーにふさわしいと確信しております。

【お客様の声からの抜粋】

何か建築サポートの PR みたいなお客様の声になっていますが、

依頼先を慎重に選び事実を知った上で家づくりをされた結果なのです。

これだけは覚えていてください。

工務店やハウスメーカーは自社にとって不利益な事は何も言わない。

教えないということです。

あなたは良い家を建てたいですか？

適切な価格で建てたいですか？

良いことも悪い事も知ってその上で判断したいですか？

家族が健康で幸せに暮せる家を建てたいですか？

本音で話し合うことが出来る人ですか？

使用する材料や設備機器の値段を知りたいですか？

予算オーバーしないように何かを我慢することは出来ますか？

家づくりで失敗する原因とそれを防ぐ方法！

何回も言いますが、それは事実や本当のことを知ること

たったこれだけです。

そして、事実や本当のことを知るには、

正直ないい工務店とめぐり合うこと、これだけなのです。

あなたに以下のような疑問や不安はありませんか？

どうしてそのような価格になっているのか根拠が曖昧である。価格の決め方が曖昧で公平でなく、提示された価格の内訳を見ても高いか安いかわからず、自分は損をしているのではないかといった不安がある。

変更しても価格が変わらないと思っていたのに費用が別途請求された。
注文戸建住宅では、工事契約後もさらに工事が始まってからも、施主側の希望で設計変更される場合が多い。こうした変更の金額が工事完了後請求されしかも思った以上に高いことが多く不満を生んでいる。

性能や仕上げを変えると価格がどの程度変わるのか的確に教えて欲しかった。耐震性、耐久性、省エネルギー、バリアフリー、快適な設備など施主にとって住宅建設予算をどの部分にどの程度配分するかには大きな関心がある。居住後ああすればよかった、これはいらなかったといった不満も多い。ペアガラスは非常に高いと思ったのに、50万円程度でペアガラスに変えられる、わかっていたらペアガラスにしたのにといいた不満である。

他の商品と違って比較しにくく示された価格が高い安いかわからない。
注文住宅でしかもグレードなどから㎡単価にしても2～3倍も違いがあるので、価格の比較がなかなか難しい。住宅の性能表示が行われるようになると、比較はしやすくなるが価格情報そのものは現状では住宅展示場や住宅情報誌に限られており、地域に対応した相場感の形成はなかなか難しい。

【ヒルトップ博士の未来研究室ブログからの抜粋】

このような疑問や不安も本当の事実がわからないのが原因です。

現在、ほとんどの家で断熱材といえば一番安いグラスウールと言うものが使われています。何もグラスウールがいけないというわけではありませんが、グラスウールでは、大工がきちんと隙間なく入れることは不可能なのです。断熱材が隙間だらけでは、いくら入れていても効果は半減します。

繰り返しになりますが、断熱材の効果が無ければ、冬は寒く夏は暑いのが当たり前です。結露やカビ・ダニも発生します。そればかりか断熱材を入れないほうが壁内結露で土台や柱が腐らずまだマシだということになるのです。

粗末な断熱施工で肝心の土台や柱が腐ってしまうのです。

このような短命で不健康な家で本当にいいんでしょうか？

住宅性能の事実

今建てられているほとんどの家は住み手の健康や住み心地に関して何も対策がなされていない、低性能な家です。ある意味欠陥住宅です。

アルミサッシや新建材の使用で気密性能は昔の家と比べて格段に良くなりました。

しかしこの気密性能が良くなったことで、新しい問題も出てきました。

1・家の中に温度差（暖かい部屋と寒い部屋）があるため心臓麻痺でなくなる人が増えた。

2・湿気が室内にこもり窓に結露が付き、カビやダニが発生する原因になる。

3・ダニの死骸や生活上の埃が部屋に漂いその空気を吸って体調が悪くなる。

4・断熱性能が悪いので冷暖房費が多く掛かる。

5・壁の中に結露が発生し、柱や土台が腐る場合もある。

6・化学物質で作られるため有害な空気を吸い体調を崩す人がいる。

（シックハウス）

これからの住まいは、家中がカラダに負担にならない適度な温度で熱帯夜でもぐっすり休めて、冬の台所も寒くなく、窓の結露やカビ・ダニとは無縁の生活ができなくてはなりません。もちろん地球環境を壊さないように省エネ住宅だということは言うまでもありません。

25年程度で壊されゴミになる、低性能な家は作る価値がありません。これからの住まいは、地球環境・省エネ・長寿命・健康・資産価値がある家、年月が経っても飽きない汚くならないデザイン、これらがキーワードです。

住宅会社の利益の事実

家の価格については、材料費、専門業者の外注費、住宅会社の利益で決まります。

そして材料費と専門業者の外注費は年間受注棟数の多いところが、安く仕入れ安く施工させています。

単純に考えれば、住宅メーカーさんの家が安くても良さそうですが、そうはいきません。

例えば、大手住宅メーカーさんの住宅が2000万円だったとします。

その内訳は、大きく分けて材料費と専門業者の外注費が57%の1140万円、です。

その金額に会社利益の43%860万円を上乗せして2000万円になります。同じような住宅を粗利益の少ない工務店で建てた場合、大量仕入れが出来ないので、材料費や人件費は高く材料費と専門業者の外注費が、1292万程度でしょう。

そして、会社の利益が20%320万円を上乗せして住宅価格は1600万円になります。

この差額400万円。

なんと給料30万円の人の年収分が、粗利益が少ない工務店に依頼したほうが、得だと言えます。ただ、お金が有り余っている方や全て住宅会社に任せたい方は大手住宅メーカーさんがいいのかも知れません。

健全な会社経営のための利益分だけを頂くのが価値ある家を建てるための基本です。

施工・見積の事実

日本の住宅の品質と価格に対する不安や不信感の高さの原因は、日本特有の施工体制が深く関わっていると思います。

工事価格の見積では、材料費と労務費を一緒にして見積もる「材工一式」の請負、「元請け 下請け 孫請け」といった2重3重の下請け構造、高い割には性能や使う材料が悪いということがその典型として多くの方から指摘されています。

そんな指摘があるにも関わらず変えようとしない業界体質に問題があります。

材工一式での請負は、最も極端なケースでは、坪 万円というおおまかな目安にのみに基いて、「工事一式 円」などのどんぶり勘定で見積もりが行われ、いわゆる「坪単価」でコストを削減するために大事な原価管理が適正に行われない要因となっています。

トラブルになる大きな原因は、価格の目安や根拠が消費者には、全く分からないということです。

一方、2重3重の下請け構造は、仕事を下請けに外注するたびに中間マージンが発生し、高いコストを招く原因となっています。

また、元請、下請けの2重3重下請け構造は、施工の責任の所在をあいまいなものとし、手抜き工事をもたらす一因ともなっています。

住宅の場合は、車や電化製品と違い、消費者（施主）が住宅の本当の性能、品質が分かりにくいという問題があります。

住宅の情報に特に価格や材料の良し悪しに不透明な部分が多くあるため、曖昧な見積りや施工を行って消費者に供給してきた日本の住宅業界の悪習が、日本の住宅の高価格、低性能、低品質をもたらす要因になってきたと思っています。

施主は元請けに図面、見積もりの作成を依頼しますが、元請けは、現在では、建築、食品の偽装問題が発覚して「工事一式 円」などの大雑把な見積もりでは信用しなくなっているため、形の上では本体工事費、別途工事費、諸費用などに明細を付けた見積もりを出します。

（ハウスメーカーや一部工務店は一式見積を出している）

しかし見積もりの中である程度明細が示されていたとしても、それが適正な数量か金額かどうかを施主が判断することは難しいため、各項目の費用にはあらかじめ会社の利益などを上乗せしています。

また、施主から値引きを要求されやすい又は理解が得られない諸経費（一般管理費）などは、目立たないように最初から少なめに計上しておく。つまり、見積書には明細の費用が示されているものの、費目の中にあらかじめ利益が隠されている形になっているというわけです。

こうした不透明な見積りによって契約が成立すると、元請けは、後は下請けにできるだけ安く請け負わせることに一生懸命で、自ら得る利益を最大化しようとします。

しかし、現在では受注棟数が減り、住宅会社の受注競争が厳しくなっているため、他社がより安い見積りを出した場合、競争上、より安い見積りを出さなければ受注できないという状況になっています。

元請けはそうした金額で受注すると、利益を出すために、下請けにさらに安い金額で発注することになるのです。（いわゆる下請け叩き）

このように、不況が続く中では、値切られた費用は、下請けにしわ寄せされま

す。

ここでさらに問題になるのは、下請けが必要以上の安い価格での工事を請けた場合、安い金額なりの仕事しかできなくなり（あるいはしなくなり）、手抜き工事につながりやすくなるという点です。

こうした施主と元請け、下請けの関係は、工事価格の適正金額がどこにあるのかという点は視野の外において、とりあえず施主と契約することを最優先し、後は、契約できた価格を前提として、元請けが必要に応じ下請けを叩いて利益を確保する構造になっているということがわかります。

また、交渉やかけひきが厳しいものになった場合、三者間の信頼関係が築けず、施工の責任の所在があいまいになったり、手抜き工事の原因になりかねないという危険な問題もあります。

このような問題が生じるのは、現在の住宅建設が「一式請負方式」で、元請けが施主から建築一式を請負、専門工事業者を下請けに使う方式になっていることによります。

材工一式型の見積もりが行われるのは、一式請負方式になっているという点と関係しているのです。

他社に工事を丸投げすることで家づくりが成り立っている会社では、その分余計に利益を確保しておくことが必要なため、工事費用全体が割高なものになることはいうまでもありません。

ここまで話したように、元請けが施主から依頼された費用は変えず、後は下請けを叩いたり、場合によっては丸投げして、利益をひねり出すというやり方は、施主にとって本当の住宅の価格と品質が分からなくなるという情報の不透明さに加え手抜き工事を助長させる結果になっています。

こうした施工は、元請けと下請けの不健全な関係を招くばかりか、消費者の利益も大きく損んでいるといえます。

今後は、住宅業界が一丸となってこの消費者に不利益をもたらす、一連の請負体制や資材を仕入れる時の流通を変え無駄な経費を省いていかなければ、いつまでもたっても信頼・信用されないまま家づくりをすることになる事でしょう。

この事は消費者・施工業者共に良いことはないと考えています。

建築コストの事実

今は住宅価格を坪単価 万円という表示の仕方の会社が多くなっています。しかし、住宅価格は、間取り、使う材料、敷地条件、敷地廻りの状況、希望条件、モジュール、がちゃんと決まらなければ、正確には出せません。

ですから、一概にいくらですよと言う事は言えないのです。ローコストメーカーが必ず本体価格 万円という価格で安さをPRしていますが、全く参考になりません。

あのような坪単価表示には、惑わされないようにしてください。
建築費は建て主であるあなたが決めるものです。

無理な借り入れは止めてゆとりある返済金額を考えて建築予算を決めてください。そうすれば無理なく家を建てる事ができます。

日本の家が高いと言われる原因は2重3重の下請け体制の中で発生する中間マージンと建材や資材の仕入れ・管理から職人の管理に至るまで、総合的に現場管理を行うことができなければ、様々な面でのコストが発生することになります。

作業工程のまずさは、度重なる工事予定の変更や遅延によって、大工や職人の「手待ち」(資材が到着しないための待ち時間)という膨大な無駄を生んできます。

工事の遅延は労務費の大幅な上昇をもたらすことになりました、調達においては、メーカーから一時卸、販売店を経る間に中間マージンが発生し、資材の価格が割高になる要因になります。

こうした問題に加え、日本の住宅業界のもう一つの問題点としては、住宅会社の諸経費の高さが全体のコストを高くしています。

この諸経費の高さが一番の問題と考えています。

例えば、大手住宅会社の場合、会社が大きいばかりに、多くの費用が必要になります。

モデルハウスも全国に作り受注をします。

受注が多くなれば少人数では対応できず、多くの社員や営業マンを雇うことになります。社員や営業マンが増えれば、受注棟数を歩や増やさなければ給料が払えません。

受注棟数を上げる為にさらに費用を掛けてテレビや新聞インターネット等で広告宣伝費をバンバン使います。

これらの費用は全て受注した人の建築資金から出ているのです。全体の建築費の中の割合で、直接の工事費が53%住宅会社の経費が47%という愚かな家づくりは、価格だけが低い品質が悪い家の典型的な家づくりです。

最後に

たくさんの問題を書いてきましたが、あなたがどうすることも出来ない問題もあります。

こうした問題を起こした責任は全て住宅会社や工務店にあります。

住宅会社や工務店が変わらない限り品質の悪い価格だけが高い家をいつまでも消費者は手に入れることになりません。

私はこれではいけないと思い小さいながら住宅業界の仕組みや悪習を変えて、真に消費者にとっての良い家を提供したいと考えています。

石油高騰で物価がドンドン上がる時代です。このような厳しい時代に、

ムダな費用を住宅会社や工務店に払う必要はありません。

また、何も知らずに価値のない家を買わされたら悔やんでも悔やみきれません。

これからは賢く家づくりをする時代になったのです。

住宅会社の広告宣伝に惑わされず真の家を手に入れていただきたいと思っています。

家づくりとは本来自由で楽しいものだと感じませんか？

ただ、いろいろな問題をクリアーにしなければ、苦痛の家づくりになるのです。

このレポートを読んでいただく あなたの家づくりが、

成功することをお祈りしています。

有限会社 建築サポート

家づくりサポート 高井弘一郎