

建築をサポート
高井弘一郎

佐賀県にお住いでこれから家づくりを
したいと考えている人で

・・・今の家づくりは建築費が高いと思っていたり「もっと
安くできないか」と考えている人のためのレポートです。

今の家づくりでは価格を安くすることはムリ！

ダイワハウス（大手ハウスメーカー）

<http://www.daiwahouse.co.jp/>

床面積：31.4坪 2階建て 建築費：1973万円税込 坪単価：62.8万円

城南建設（福岡県の工務店）

<http://www.jounan-kensetsu.jp/>

床面積：30.6坪 2階建て 建築費：2253万円税込 坪単価：73.6万円

住友林業（大手ハウスメーカー）

<http://sfc.jp/ie/>

床面積：36.1坪 2階建て 建築費：3220万円税込 坪単価：89.2万円

以上の3社の見積もりと家の図面を見る機会があったんですが、すさまじいほど高いですね（笑）

固定費の高いハウスメーカーや大手建築会社が建てる家は高いとは思っていたんですが、実際の見積もりを見ると、本体価格そのものも高いのですが、提案工事やらオプション工事が300万円～500万円とこれまた驚きの追加金額です。

固定費の高いハウスメーカーや大手建築会社は値引きできない体質というのは分かりませんが、ダイワハウスで500万円、城南建設で800万円、住友林業に至っては1300万円安い金額で建てるのが、施主にとっての適正な金額というところでしょう。

この3社の図面と見積もりは実際にここで家づくりをされた人の見積もりと図面ですが、いくら家づくりについて無知だったとしてもあまりにも建築業者の言いなりの金額で家を建ててしまったようです。

正しい家づくりをしている方は、このような法外な価格で建てる人はいないと思いますが、広告宣伝や営業マンの誘惑に負けないできちんとした、適正な価格で家づくりをしていただきたいと思います。

そしてこの3社に共通していることは、本体工事の見積もりに内訳がないということです。

本体1式で2000万円という具合ですね。
それからオプションやら提案工事などという追加工事の項目がぎっしり何百万円も見積もられています。

基本の本体工事の部分は不透明な金額で追加工事やオプション工事の部分は明細を作ってきちんと見積もられている（笑）

これは何を意味しているのか？

もうお分かりだと思いますが、出来るだけ高く受注したいがための見積りの出し方です。

建築費の大部分を占める本体価格は高いのか安いのか分からないようにして追加やオプションはハッキリ明細を出して、建築費の上乗せを狙うやり方ということです。

500万円～1300万円も高くなっているということは住宅ローンの総支払額で言うと、もっと高くなっているということです。

あぶない、あぶない！

あなたの近くに大工さんや建具屋さんはいませんか？

近くにいる職人さんたちと家づくりをするとそんなにお金を掛けないでもあなたが欲しい家が手に入ります。

ハウスメーカーや大きな建築会社にしてもその職人さんに家づくりを依頼しているだけです。

それも多額のマージンを取ってですが・・・

だったらあなたが直接依頼した方が良いと思いますよ。

コストダウンと値引きを間違えると大変なことになる

あなたはコストダウンと建築会社に要求する値引きとは別物だと思っていますか？

それとも同じだと思っていますか？

コストダウンと値引き要求は完全に別物です。

表面的には、建築費を下げるためのものですが中身は全然違うものです。

建築会社に要求する値引きは良く相見積もりをされる方や価格重視の方が行いますが、建築費が安くなっても施主であるあなたが得をすることはありません。

なぜなら、値引き要求に簡単に応じるような建築会社がつくる見積りは最初から

値引き要求されることを想定済の上見積価格が出されているからです。

また、値引き要求されても値引き前と同じ利益は確保しています。
同じ利益を確保しながら値引きに応じた場合、どうして値引きができるのでしょうか？

それは、材料を安いのに変え、専門工事を根切っているのです。

通常、値引きは施主にとって特にはなりませんし、帰って粗悪な住宅をつくる原因になってしまいます。

ではコストダウンはどうなのでしょう？

コストダウンは賢く上手にやると施主さんのためになります。
得になります。

上手なコストダウンは材料や品質変わらず建築費が下がる。

ということです。施主さんは得をしますし、建築会社もきちんと利益確保ができますので誰もこまりません。

損をしません。

では上手なコストダウンの1地番の方法は、施主が希望する家を建てるための費用は優先的に使いますが、それ以外のムダな費用を省くということです。

ムダな部分とは建築会社の多すぎる経費や利益ばかりではありません。

あなたにとって必要ない性能や材料です。

たとえば、高気密高断熱の家が欲しい人にとっては省エネルギーや夏涼しい冬暖かい家というのがその人にとって欲しい家になります。

過剰な地震対策や、タイル張りの外壁など必要ありません。

過剰な設備や材料を使わなければ自然とコストダウンできます。

このような傾向は大手ハウスメーカーの家に多く見られます。

太陽光を標準でセットし、一般ではあまり使わない特別な材料や建築システムを使った家を販売しがります。

このような家は賢いコストダウンはできません。

その他には、基礎工事や大工工事などの専門工事を建築会社や工務店ではなく専門工事業者に直接工事を依頼するとか建材メーカーと価格交渉をして値段を下げてもらうとか、いろいろあります。

まとめると、

1・多すぎる建築会社（建築費の30%~50%）の経費利益を適正（20%~25%）にする。

2・価格が高い過剰な設備や材料を使用しない。

3・専門工事は建築会社の中間マージンを省いた金額で注文する。

4・コストダウンしやすい間取りプランにする。

5・建材メーカーとコスト交渉をし、値段を下げてもらおう。

この5つです。

この5つを実践することで品質を下げずにコストを下げることができます。施主が損をする値引きとは大きく違います。

間取りはやはりそこに住む施主が主導で考えた方がベストです。なぜなら、他人では本当の施主の暮らしが分からないからです。

間取りにもコストダウンに向いている間取りとコストダウンできない間取りがあります。

そこはプロの仕事になってくるので、間取りがつかれない人は大まかな間取りを自分で作り、後は設計士に任せればいいでしょう。

コストダウンの効果はハウスメーカー対比最大 800 万円です。少なくとも 500 万円多くて 800 万円~1000 万円もコストダウンができるのです。これはすごいことだと思いませんか？
以上ですが値引きとコストダウンの違いが分かりましたか？

コストダウンはホントは施主さんが自分で行えば一番コスト的にはいいのですがなかなか自分で全部できるものではありません。そんな中で、おススメは施主さんが自分でできないことややれないことを、設計事務所や建築士に頼む方法もあります。

しかし、設計事務所では建材メーカーとの価格交渉をやれない、専門工事業者

の実際の価格を知らない設計事務所や建築士が多いので実際の家づくりをやったことがあるのかどうか実績を確認してから依頼してください。

いい家を無理な住宅ローン支払ではなく生活にゆとりある支払にするには品質を下げずにコストダウンというのは必須です。

賢いコストダウンを行い、賢い家づくりをしましょうね。

1万円する畳を6000円でやれという建築会社

知り合いの畳屋さんと話す機会があったんですが、ある建築会社から畳を1枚6500円でやってくれという依頼があったそうです。

新築の現場だそうですが、この値段ではとてもとてもやれないと言っていました。

その畳屋さんが施主さんと知り合いらしくその家の坪単価を聞いたところ坪55万円ぐらいかかっているそうです。

お客さんからは普通より高いくらいで請けていて、下請けの畳屋にはえらい安い金額で言ってくる。

と嘆いていました。

今の畳の価格は1枚1万円前後が相場なので、ピンハネもいいところですね。原価を可能な限り公表して、施主も下請け業者も設計者もうそのない価格で家づくりをしたい私としては、このような価格での依頼は考えられません。ま～もともと住宅業界がピンハネの業界ですので、これも仕方ないところでしょうかね～

ただ、このような建築会社で家づくりをされる施主さんがなんともかわいそうな気がします。

結局その畳屋さんは6500円ではいくら材料を落としても利益が出ないので、施主さんに差額分を負担していただいたそうです。

なんだかおかしい話ですね。

施主さんとしては、建築会社の内情を知ると怖いので、知らないほうがいいということもあります。そこまでピンハネするか建築会社！

施主と施工者、設計者が和を持って協力しい家を作るという家づくりの基本的な理念や考え方はどこへ行ったのでしょうか。

こうゆう家づくりの考え方を忠実に守り続けている私が時代遅れでしょうか。時代遅れでも何でもその考えが一番いいのです。

しかし、今も昔も元請の建築会社やハウスメーカーに無理難題を押し付けられるのは下請の専門業者というのは変わらないようですね。

特に金額に関しては、元請業者はもっと下請の大工や左官を初めもっとちゃんとした金額を出してもらいたいものです。

現場で施工する大工や左官その他の零細業者にも生活があるのでありますから。

ちなみに1万円の畳を6500円で依頼してきた建築会社は地域で誰でもが知っているような割と有名な建築会社です。

広告宣伝や完成見学会を頻繁にやっているところですが、このような家以外のところに多くのお金がかかり、家にはお金がかけられない。

施主としては大変残念なんです、今の住宅会社の特徴が良く出た畳屋さんの話ですね。

家づくりの常識は非常識だった

積水ハウスや一条工務店、大和ハウスなど住宅業界では超一流でビッグな建築業者の家は良い家です。いや、いい家だと思われているというのが正しいでしょう。

それは、

材料や住宅性能が良いという意味ではなく、ブランドや一般的に見た目が良い家ということです。

多くの方々は勘違いしていますし誤解しています。

あの手のビッグな建築会社が建てる家・売る家のほとんどが安くて坪単価60万円~高いのになると80万円以上になります。

40坪程度の家を建てて、2400万~3200万円にもなります。

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

これは異常ではないですか！

投資でもなく利益を生まない、ただ単に家族が住む家にそんなに大金をかけて作る意味がありますか？

もちろん、お金が有り余っている大金持ちは違います。ビッグ建築会社にブランド代というお金をばらまけばいいでしょう。

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。

自分の生活や家族の生活が大変になるだけですから。

本当の意味での良い家はビッグ建築会社では作れません。

なぜなら、本当に良い家とは、値段も安く住宅品質も高い！

そんな家が本当の良い家なんです。

そして本当に良い家は坪単価50万円でも50万円以下でもつくれます。

ビッグ建築業者は品質を高めて安くつくるといふ考えはありません。

そこが、住宅業界の異常なところですよ。

他の業界を見てください。

自動車業界や家電業界をみてください。

世界的に超一流なビッグ企業が、多くの人に買ってもらうために、良い商品を安く販売できるよう、コスト管理やコストダウン、マーケティングを必死でやっています。

それに比べ住宅業界ときたら・・・

値引きは一切しない・・・

良い家はこれくらいかかる・・・

高い家が良い家なんです・・・

など訳の分からないことを言う住宅業界とは、雲泥の差です。

これが今の住宅業界です。

良い商品を可能な限り安く売る。

良い家を誰もが手に入れられる価格でつくる。

これが本当に消費者のために役立つ商品売っている、つくっている会社、企業の姿です。

良い家を安く建てる、つくる努力をしないそんなビッグ建築会社は家づくりには必要ありません。

賢いあなたは誤解や間違いのない家づくりをしてください。

これからの新しい家づくりの方法

今まで多くの方が住宅相談を希望されて、いろいろな悩みや困ったことなどを打ち明けられてその解決策を提案してきました。

その住宅相談で一番多いのがやはり価格のことです。
自分たちが考えていた予算よりも建築会社の見積もりが遥にオーバーしていてどうしたらいいのか分からない。

自分たちの予算まで建築費を下げるには、希望や夢を諦めなければならない。
材料やグレードを下げなければならない。
夢や希望を実現したいなら住宅ローンの借り入れを増やす必要がある。
そういう悩みです。

今ではタマホームの坪単価 24.8 万円 大安心の家というような広告を本当に信じている人はいないと思いますが、あのような坪単価では普通の家さえ建築できません。
坪単価の表示は以前のメールでも書きましたが、目安にしかならないものです。
タマホームや昭和建設のようなローコスト住宅の坪単価は目安にもなりません
が（笑）

土地選びや他県からは建築業者選びに関する悩みや困りごとたまには相談されますが圧倒的に多いのは建築費が高い！ということの悩みです。
そのような高い建築費の悩みや困ったことをどうにか解決できないかと、考え抜いた結果が今の分離発注の家づくりです。

建築費用を安くするために、一般の建築業者と全く違う新しい家づくりになったわけです。
他の会社は知りませんが、私はこうやったらいい家が安く出来ると思っています。
ただ、私は建築費を安くするというより適正な価格にするためという方が実態に合っています。

工務店が施工をやり建築確認など手続きを設計事務所がやり、家づくり全体の企画や材料仕入れを建築サポートがやります。
この分離発注の仕組みでムダな経費が省け、材料も仕入れ価格で提供でき、

ハウスメーカー対比最大 800 万円も建築費が安くなります。
建築費が下がると、借り入れの住宅ローンを少なくなり毎月の返済が楽になります。

また、住み心地アップのためにそのお金を使うこともできますしあなたが希望することがあればそれを実現させることもできます。

まとめると、

- 1・設計施工材料仕入れの分離
- 2・建築費が安くなる
- 3・住宅ローンの返済が楽になる。夢の実現！

本体価格 1000 万円の家

以前、本屋さんでローハウスを作りませんか？
という本を見ました。

ちょっと気になるタイトルでしたので、中をペラペラとめくって読んでみると、間取りや材料にこだわらず低価格のみにこだわって、3LDK・1000 万円の本体価格で家を建てませんか？という内容でした。

一般的に言う間取りや使う材料、設備機器を限定し同じ図面や設備機器を使うことで、工期短縮を行い、コストカットする規格住宅を勧める本でした。

このような規格住宅の特徴は低価格にあるんですが、間取りを始め何も自分のこだわりがない方には、1000 万円という価格は魅力的な家に映るかもしれせんね。

しかしあくまで規格住宅ですから、ここを広くしたいとか、あの材料をここに使いたいとかの変更はできないわけです。

変更ができる場合であっても価格が上がる場合がほとんどです。
また、変更するぐらいなら、規格住宅ではなく注文住宅をたてるのを考えた方が得策です。

あくまで規格住宅は変更しないのが前提で価格も 1000 万円と安く設定されているのですから。

もちろん低価格の規格住宅が悪いと言っているわけではありません。
低価格にこだわって、住宅ローンの返済に苦しまず、其のお金で他の楽しみを見つけるのも、一つの選択だと思います。

しかし、低価格の規格住宅でなくても、いろいろなアイデアや智慧を出せば、ある程度安くつくることは可能ですので、低価格規格住宅に縛られることもないように思います。

自由設計にした場合、いくらかの制限はもちろん加わりますが、ローハウスに書いてあったように間取りや材料の変更は全くできないというのも、私としては面白くありません（笑）

間取りや使う材料にこだわらず低価格のみにこだわって家を建てても構いませんがせっかく 1000 万円も出すなら多少なりとも何かしら家に自分のこだわりをいれた方が家づくりも楽しめるのではないのでしょうか。

ま～人が書いた本にケチをつけるわけではないですが、読みながらふと価格だけの魅力でその家を選ぶというのも何かしら寂しいものもあります。
私もどうしても予算が足りない人向けに規格住宅もつくることは可能です。
もちろん 1000 万円です。

しかし、多くの方は、間取りや素材にこだわって変更してしまいますので、規格住宅をそのまま建てる人はいません。
価格よりも、もっと大事にしていること、大切に思っていることが他にあるということでしょう。

間取りや素材は関係なく価格のみで選ぶ人には

余計なお世話でしたね。

縦から横の家づくりへ変えたら中間マージンが省ける

従来の家づくりは縦の家づくりです。

頭に施主がいて、それから元請の建築会社がありその下に専門工事業者が数十社います。

いわゆる重層下請構造っていうやつですね。

家づくりの実際現場で仕事しているのは、元請の建築会社の社員ではなく、下請のまた下請の職人さんたちです。

施主から頂いた工事費がそのまま下請の職人さんに届けばそれはそれで問題はありませんが、元請から下請、そしてその下請の職人さんに届く間にたくさんのお金がピンハネされています。

これが良くないということですね。

現場の職人がいい仕事をしたくてもできないというのは手元に届くお金が少ないというのが大きな原因です。

私はこの縦の家づくりを止めて横の家づくりをお勧めしています。

元請や下請の関係がなく直接施主さんから仕事を依頼してもらうことができれば、ピンハネ、中間搾取は無くなります。

施主さんが直接、大工さんや専門の職人さんと契約する横の家づくりが個人住宅を作る上では一番いい方法と考えます。

横の家づくりの一番のメリットは建築費用が安くなるということです。

縦の家づくりは仕事の下にいくにしたがっていろいろなマージンや軽費がかかりますが、横の家づくりは、最低限必要な経費のみです。

なので良い材料を使っても全体の建築費として安くなります。

元請の建築会社にとっては今まで通りの縦の家づくりが利益が一番出るのでベストな方法とっていますが、施主にとってのベストな家づくりはムダな費用が、かからない横の家づくりなのです。

最後に

一般的な建築会社で自然素材の家を頼むと大体坪単価 60 万円以上かかります。その単価を聞いて自然素材の家を諦める方もいると思います。

その 60 万円～の根拠は？

変な意味ではなく、施主から求められる物や要求が多いと建築費が上がります。

ハウスメーカーや建築会社、工務店は住宅性能や品質向上は声高で言うけどそれと同じくらい大事な建築費削減についてはなぜ、一言も言わないのだろうか？

「良い家を建てたい！」「家を安く建てたい！」

この相反する矛盾している 2 つのことがキッカケで、誰もやらないなら自分でやろうと「品質向上と建築費削減のサポート」を現在行っています。

一つだけ誤解しないでください。

安い材料を使い、手間賃を値切って安い家を作るのが建築費削減ということではありません。

いい材料を使い手間賃もきちんと払い、無駄な部分、広告宣伝費などをそぎ落として全体的な建築費を下げることを建築費削減だと言うのです。

家を安く建てるには、広告宣伝費、モデルハウス維持費用など家の品質に関係ない費用を省くことです。

これをやらない限り建築費削減は無理です。

そして、今ままでように、建築業者に設計施工を一式で依頼するやり方では、このムダな費用を省くことなんてできません。

なぜなら、建築業者がつくった見積もりで家を建てるからです。

建築業者が自らつくる見積もりには広告宣伝費を初め、多くの経費利益が含まれています。

その見積もりで契約し家づくりをしても安くはなりません。

積算見積もりは工事を請け負わない第 3 者がやるべきなのです。

工事を請け負わない者が、純粋な施工費と建材費をきちんと見積もれば良いのです。

あなたは、今の家づくりが住宅先進国と比べて価格の割に品質が悪いという原因を知っていますか？

そうなんです。

建築費の中にムダな費用がたくさん含まれているからなんです。

純粋な施工費と仕入れ値で見積もると驚くほど安くなります。

「家は建築業者に設計施工で依頼しなければならない」

という今までの常識を変えれば違う形の家づくりが可能です。

原因を変えれば結果が変わります。

建築費の基準となる図面や見積もりを工事を請け負わない第3者の専門家に依頼し、ムダな費用を含まない建築費や建材費で工務店に施工を依頼すればいいのです。

ムダ費用が入っていない、純粋な工事費と卸値で見積もりを作り、その金額、建築費できちんと工務店に施工してもらう。

たったこれだけです。

建築サポートはその手伝いをしている、工務店でもあり設計事務所でもある建築事務所です。

小さい建築事務所ですが、これからもムダな費用を省いた建築費で価格に見合った価値のある家を建てるサポートをしています。

建築サポートの家づくりには現場に必要な経費のみで一切のムダな経費は入っていません。その分安くできますので、良い材料、良い施工ができます。

売り込む気はありませんが、こんな家づくりも現実に存在することを知っていただければ幸いです。

**施主のためのコストダウンを真剣に考える建築事務所
建築サポート 高井弘一郎**

見積実例

見積書			
施工面積 33.12 坪	一条工務店見積	ムダ費用を省いた 見積	差額
1 本体価格	¥19,314,403	¥17,000,000	¥2,314,403
2 建築申請費用	¥401,300	¥250,000	¥151,300
3 付帯屋外給排水雨水工事	¥809,800	¥0	¥809,800
4 標準仕様外工事	¥1,280,700	¥0	¥1,280,700
5 建物工事費合計	¥21,806,203	¥17,250,000	¥4,556,203
6 消費税	¥1,744,496	¥1,380,000	¥364,496
7 その他工事 カーテン	¥300,000	¥0	¥300,000
8 外構工事	¥1,000,000	¥1,000,000	¥0
9 土地取得費	¥8,000,000	¥8,000,000	¥0
10 フェンス代	¥150,000	¥150,000	¥0
11 太陽光発電システム	¥5,310,000	¥3,000,000	¥2,310,000
総合計	¥38,310,699	¥30,780,000	¥7,530,699
同程度の仕様で比較しています。 ムダな費用を省くと約 750 万円建築費が安くなります。 比較対象のハウスメーカーにより金額は増減します。			
平成 26 年 6 月に一条工務店から提出された見積もりを基に作成しています。			

一条工務店の、i-smart

I、建物本体工事見積書

施工面積 × m²単価

109.30 m² × 176,710 円 = 19,314,403 円

II、建築申請・その他業務諸費用

確認申請・長期優良住宅手続及び諸費用

331,300 円

住宅瑕疵担保責任保険法人検査確認書

45,000 円

中間検査申請手数料

25,000 円

III、付帯・屋外給排水・雨水排水

仮設工事

250,000 円

屋外給水設備工事

210,400 円

屋外排水設備工事

219,600 円

屋外雨水設備工事

129,800 円

IV、標準仕様外工事見積書

1、小口径鋼管

地盤改良工事

972000 円

2、ベタ基礎(立ち上がり巾 150 mm)

308,700 円

3、グランドカップボード(抽選当選品)

-243,000 円

V、その他工事(参考価格)

カーテン

300,000 円

外構工事

1,000,000 円

カーポート(480,000 円)、網戸、照明、オーニングがオプションです。

土地取得費

800,000 円

フェンス代

150,000 円

建物工事費合計(税抜)

21,806,203 円

消費税

1,744,496 円

税込み

23,550,699 円