

建築サポートのことをよく知らない人のために建築サポートのことを少しだけお伝えします。

建築サポートの主な仕事は家づくりのアドバイスやサポートです。

そして別途にご依頼があればプロデュースや設計、材料仕入れ、専門工事業者の紹介も行います。

他の住宅会社のように設計と工事を建築 1 式で請け負うことはしません。

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り、あなた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。

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います。

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。

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
の家づくりで、家づくりの知識もない。

家づくりで失敗や後悔している人の話も時々聞いたりして
心配になり不安も大きくなる。

普通の住宅会社に家づくりのことをちょっと聞いても

すぐ売り込まれたり、自社の PR だけされても迷惑。

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
書かされる。

そのあとの売り込み営業が怖い。迷惑。

忙しいのにうっとうしい。

日曜日や平日の夜に来られても非常に～迷惑。

まだ建てるとも建てないとも決まっていないときに

バンバンと営業マンから売り込まれる。

そういう迷惑な営業活動をや営業マンが嫌で住宅相談にも
いけない。

そして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。

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はない。
そのような人のために家づくりのアドバイスやサポートを
しています。

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上手く行きます。

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です。

例えば、住宅ローンの返済が大変になった。

なぜそうなった。

その原因は資金け計画をきちんとやらなかったから。

夏は暑く冬は寒い家になった。

なぜそうなった。

その原因は断熱性能を高くしなかったから。

窓に結露がたくさんつく。

なぜそうなった。

その原因は窓の断熱性能が低いから。

品質の割に家の価格が高い。

なぜそうなった。

品質が普通の家を価格が高い住宅会社で建てたから。

材料費が高いから。

工事費が高いから。

住宅会社の利益が多いから。

などなど。

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作っている

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。

ま～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
を提案する家づくりオタクのような会社です(笑)

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ください
ね。

10 年後 20 年後に家づくりであんなこともあった、こんな
こともあったね。

と楽しく思い出話ができるような家づくりをしたいですね。

もし、質問や問い合わせがあればメールください。

建築サポート

家づくりアドバイザー 高井友彰

コロナの影響で住宅業界も少し変わってきています。

今までは対面の営業やモデルハウスや見学会での集客が主でした。

今はそれが感染防止でできません。

そのためオンラインで仕事を取ろうと多くの会社さんが取り組み始めています。

建築サポートは10年以上も前からオンラインです（笑）

インターネットを使った家づくりです。

全てのことをオンラインに変えることは不可能ですが、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と区別して家づくりを行うことがこれからは重要です。

資料やメルマガでも家づくりのことを勉強してもらっています。

確かに直接お会いしてという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も今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。

コロナの影響で住宅業界も変わろうとしています。

いいか悪いかは別として、オンラインの家づくりは必要になってくるということです。

これからの家づくりは価格が安くなるオンラインの特徴を十分に生かした家づくりをする時代ということでしょうか。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。

今は見学会やモデルハウスは少ないということですが。

情報収集自体は本当にいいことだと思います。

ただ、注意して欲しいのは、これらの情報が、本当にあなたの役にたっているかです。

たとえば、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分かりましたか？

しかし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。

このような事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、ハウスメーカーや工務店は売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いませんからね。

不利な事、欠点などというはずもありません。

それならなぜ私は建築業者のくせに建築業界の良いことも悪い事も工務店の長所・短所、材料の価格・工務店の利益など全てのことをオープンにするのか。

それは「誰にでも売らない」と決めているからです。

ですので、住宅相談があっても価値観の違いや私が企画した家を特別に欲しくない人からの依頼は私の方からお断りしています。

だって私がお手伝いする理由がないですからね。

それで価値観が合った方で私が企画した家が欲しい
と思ってくれた人とじっくり相談しながら作るんです。

だから、本当に家づくりの良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。

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
をおすすめします。

そのために自分が出来る範囲でいいので家づくりの勉強を
してくださいね。

しかし、家づくりの本当の情報や具体的な対策を知るには
この資料やメルマガを読むしか方法はありません。

残念ですが、今の住宅業界はまだまだ閉ざされた業界なん
ですね。

家づくりサポート

建築サポート 代表 高井弘一郎