

家づくり教本

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。

この教材はハウスメーカーの家を1000万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、文章が変なところ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。

真剣に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。

具体的な方法を早く知りたい方は、最初は読み飛ばして 17

ページと159ページから読んでも構いません。

ただその後は全部読んでくださいね。

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をすることになり

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

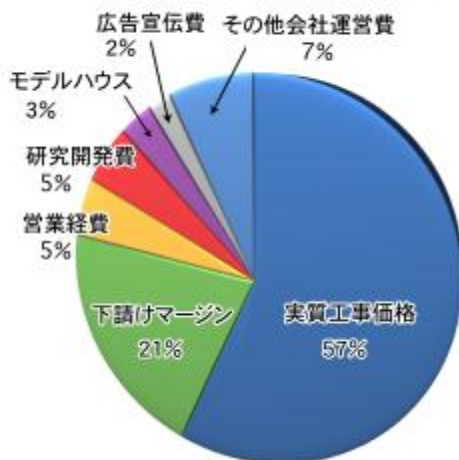
社が入ることによっていろいろな中間マージンが発生します。

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。

なお、

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していきます)

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の、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。

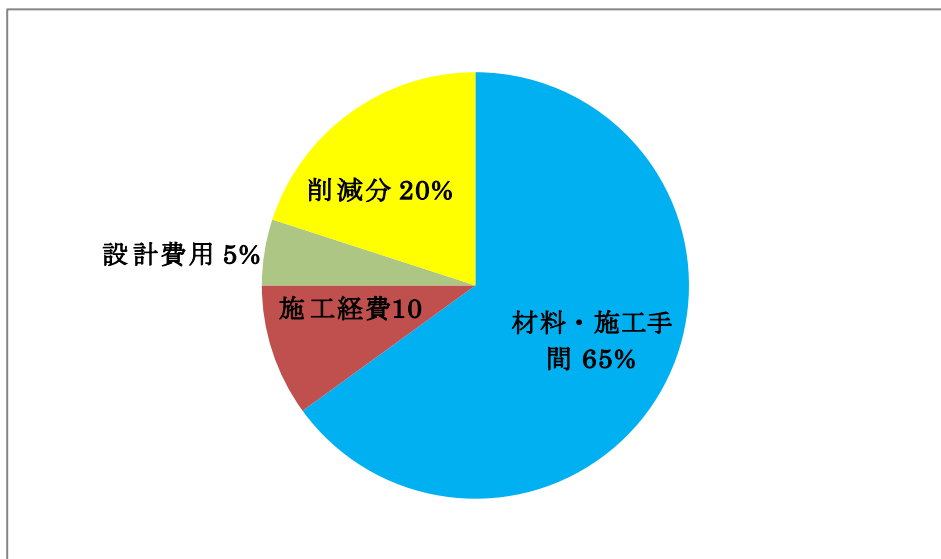
大手住宅メーカーは広告宣伝や営業経費などに掛かる経費が比較的多くを占めています。また、工事を下請けに丸投げするので、余分なマージンが発生します。それらの余分な経費が掛かっている分、地元工務店と比較すると、価格が高くなってしまう主な要因です。

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。

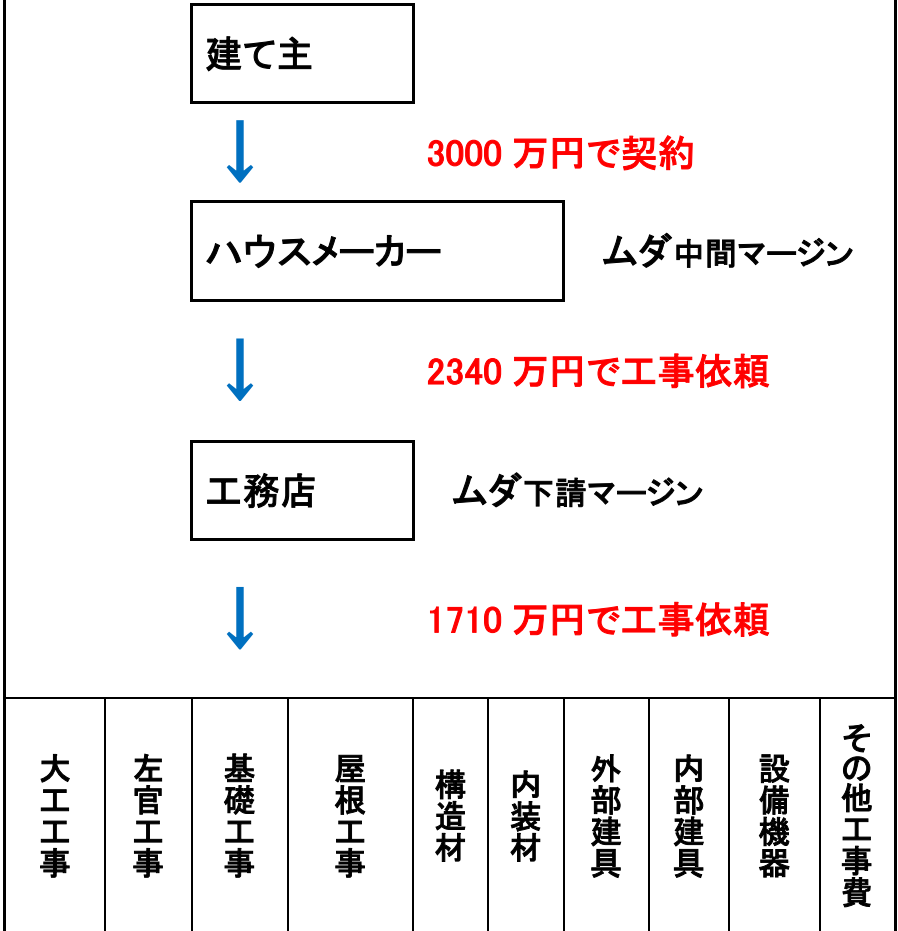
建築費をできるだけ少なくしたいのなら、無駄と思える費用を元から絶たなければなりません。

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。

今までの家づくり

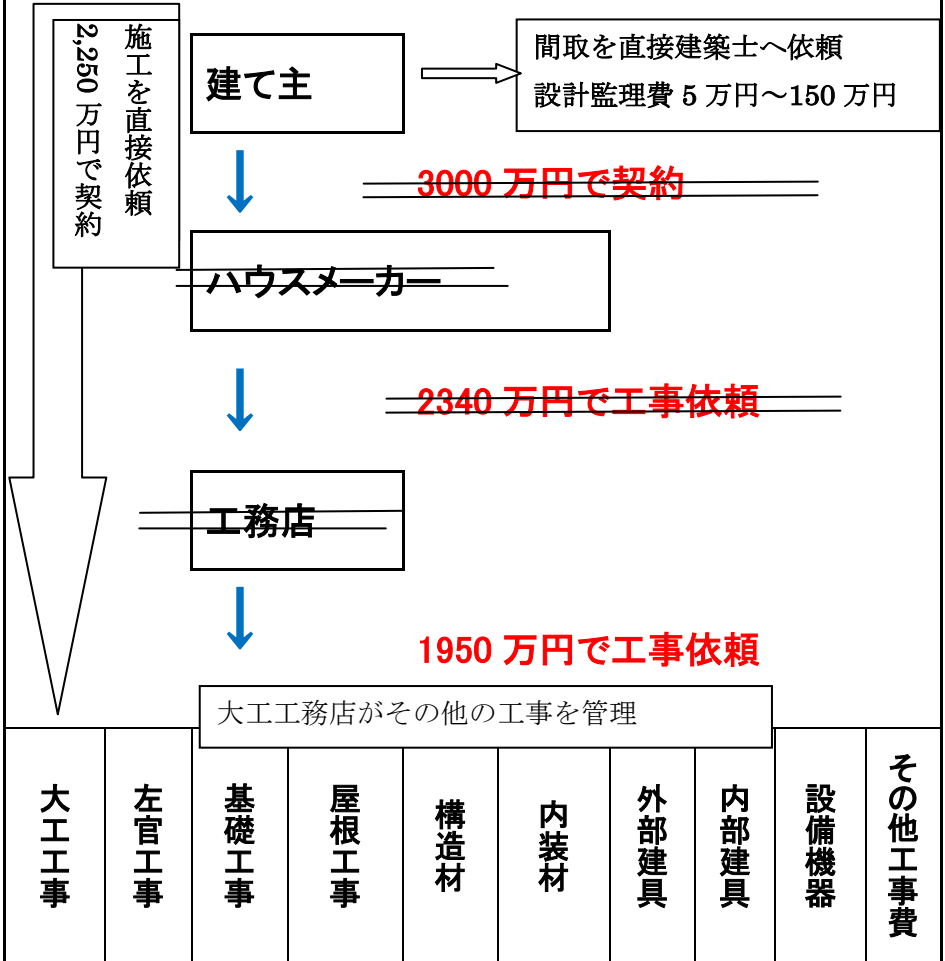
ハウスメーカー・工務店の家づくり



施工体制概念図

新しい家づくり

大工工務店へ直接工事依頼



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・施主のための家作りの基本

この2つの家作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1千万円、工務店の家より二百万円**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、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いいと
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。

ほぼ間違いなくです。

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？
为什么呢？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。間違っているともいえません。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。

依頼先を間違っていると、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のではあ
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。しかもいい家を。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。

何かって？ 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1千万年が入っているたからです。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のです。

◆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、「適切な価格でキッチンと建て安心・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るんです。

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
とです。」

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が、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すことができる家」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、「適切な価格でキッチンと建て安心・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ことも危険なのです。

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か？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か？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、拳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 98%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、中間マージ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・・・

このような人達も中にはいるのです。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まなので、注文住宅に移行するという人が多いようです。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と言えども価格がいくらに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こと言うことでは、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が作るのが
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
かも知れませんが、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15万円～20万円で建築確認申請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、5プランで5～6万円であ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の材料や、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られます。

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

たします。住宅メーカーは25%のマージンをとって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%のマージンをとって1275万で孫請けの大工や専門業社に請け負わせます。そうすると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。

全ての間接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

ではないかと思われます。

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嵩みます。

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教材を書いて販売し

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。

メルマガで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、買っても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いさえしなければ、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っています。

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つて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。

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えます。アドバイスする側も真剣なんですけど、このアドバイスを受けるあなたも、毎日大変だと思えます。(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、重要だと思えます。

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る地域の工務店にしる、建築家にしる、設計事務所にしる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あなたのことを一番に考えてくれる業者
を選んでいただきたいのです。

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。

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う。

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す、割と安く仕入れられます。そして、大工工務店で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なぜ多くの方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？

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 3 6 %。ローコストは 6 3 %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ターゲットは中間層です。

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。

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乗せされている、ムダなお金をバッサリそぎ落とせば 500 万円以上安くなるのは間違いありません

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勧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

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来るのですから。

◆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ん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。

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
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
するようになります。理由はわかりますよね。

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
よう。

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。

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手配ですが、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？と聞かれましたら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穏に毎日暮らせますからね。

◆2つの問題解決に向けて

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。また最近で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
気質の大工、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が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ばそれまでですが、家づくりの本質は
変わらないはずで、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っています。

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ります。

- ・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。それがあからこ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の例えば 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査定してみます。

設計施工：住友林業建築面積：63・76 m²

延べ面積：119.24 m²

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んで

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
が、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

うな監理をするんでしょうか？

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て 5 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。

会社設立後5年間の家造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、見積もりの出し方などなど私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。

商売で家づくりをしてはいけない理由 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しも聞きます。

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。

商売で家づくりをしてはいけない理由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で出来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。

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

り知る事が大事です。

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1500万円でやってください。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 5,000 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ね。

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ふ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。依頼先を間違ふと、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・・・

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。施主さんの思い、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りません。

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2

0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ち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なります。

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

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きています。

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 O 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？

又は安いのかと言う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言うことです。

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30～40万円と言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。

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足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・間取りを考える。あるいは間取り集より選ぶ。

自分でできない場合は設計事務所に依頼、5～10万円で見積もりをつくれます。

2・間取りが決まったら見積もりをつくる

単価見積もりを参考に自分でつくる

3・施工を依頼する工務店を決める

見積もりを根拠に優良施工店へ依頼する

4・双方が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と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の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と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んですか？

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。たとえが変になりましたが・・・

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？

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」というやからがおおいのです。

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。

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。

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uk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・間取り見積もり書は施主が作る

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。明細があるとは、例えば

項目		数量	単価	合計	
土台	桧	10本	3,500	35,000	
柱	杉	20本	2,000	40,000	
トイレ	TOTO	1式	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	80 万円	
木工事	1 式	350 万円	
屋根工事	1 式	60 万円	

このような業種別見積もりです。

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×3万円平均施工単価=60万円となります。

カンタンでしょう。

屋根なら

100㎡屋根面積×3千円コロニアル単価=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。

そもそも明細見積りの中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。

使用材料の数量を知ることは全く無駄とは言いませんが、金額は施主が知ってもどうしようもないものです。

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。

大事なことは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う少し詳しく

専門業種別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。大根やニ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乘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80万円、屋根工事60万円、大工工事150万円という見積もりなら、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からね。

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もりが数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？トイレ？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

ことでどれだけ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

大工の経験と感だけを頼りにして本当に安全なんでしょう
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
ということでした。

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。

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。**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、適切な大きさに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ベ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 500 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、0.11%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ええ。

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っていない

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

姉歯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ろいろなことを決めていな

かったということです。

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。

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。

という家づくりが施主にとってベストな家づくりです。

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ことなのです。

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ところ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願っているのです。

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基礎知識を習得できるようにこの教材
を作りました。

私自身、お金儲けだけで家づくりをしているではありません
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。

だから、これを読んでいるあなたにもムダな費用をかけない
あなたのための家づくりをしてほしいと願っています。

確かに他の建築会社とはいろいろ違うことをお勧めしていま

すが、このやり方、この家づくりも一つの考え方です。

今まで通りの建築会社で今までの通り価値のない家を高く買い、住宅ローンに縛られるのも自由です。

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。私はお金に縛られない家づくりを選んだだけです。

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。

40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 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いさえしなければ、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でしたか？

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。

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。

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・間取りを考える

2・間取りが決まったら見積もりをつくる

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。

建築サポート

高井弘一郎

あとがき

■ 建築コストについて

今は住宅価格を坪単価〇〇万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〇〇万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いければ、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いきます。

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、価格だけが高い品質が悪い家の典型的な家づくりです。

■住宅性能について

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はいけません。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あるまでもありません。

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（経費）について

家の価格については本文で説明したとおり、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5

7%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・見積について

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なら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、坪〇〇万円というおおまかな目安にのみに基いて、「工事一式〇〇円」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、低品質もたらず要因になってきたと思っています。

施主は元請けに図面、見積り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「工事一式〇〇円」などの大雑把な見積り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りりを出します。

(ハウスメーカーや一部工務店は一式見積りを出している)

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乘せしています。

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もりを出した場合、競争上、より安い見積も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って工事を行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

りか、消費者の利益も大きく損っているといえます。

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。