

建てる前に必読！

これ！を「知っている」と「知らない」では大違い！！
「いい家」を建てるための【3つのお話】



【はじめに】

「家」の価格を比較するということは、非常に難しいものです。

家電製品のように、品番がついていれば、

「A販売店とB販売店では、どちらが安いだろうか？」

なんて、カンタンに比較が出来ます。

また、外食なら「今日はここで食べてみようかなあ〜」

といった具合に、実際に食事をして美味しくて値打ちなお店を気軽に探すこともできます。

しかし「家」の場合は、そんなわけにはいきません。

それぞれの家の仕様を吟味して比較しようにも、何万パーツに及ぶ部品や、その部品や施工の適正さ、職人の技術力までも確認して比較することは建築のプロでも大変困難です。

結局、キッチンやお風呂などの住宅設備のランクや、内装の仕上げなど、目に見えてわかり易い範囲の仕様で、

「A工務店は坪単価いくらで、Bホームはいくら」

といったシンプルかつ大胆な比較方法に、辿りついてしまいます。

でも、家の価格を比較するときには考えなくてはいけないものには、設備のランクや内装の仕上げももちろんですが、

- 構造材
- 基礎
- 下地材
- 釘や耐震用の金物
- 各種パーツ
- 各職人の技術力
- 工事工程内容
- 家の耐久性

- メンテナンスコスト
- アフターフォロー
- プラン力
- デザイン力
- 営業マンや設計士の打合せ能力
- 現場監督の対応能力
- 住宅ローンや火災保険のサポート
などなど・・・、

この他にもたくさんあります。

単純な価格比較だけでは「高い・安い」の判断が難しいのが、「家の価格」なのです。

こんな簡単であたりまえのことを、常に「頭の片隅」に入れておくよう心がけるだけでも、これからの「家造り」には、大きな意味を持ちます。

そして、これからお話しすることも「家造り」の大切な基本のお話です。

「何事も基本が大切」と言われるように、家造りにおいても基本は大切です。

これから、家造りをはじめの方、もうすではじめている方、そして近い将来マイホームが欲しいとお考えの方に、読んでいただき「満足のいく家造り」実現の、お役に立てていただければうれしく思います。

また、できる限りわかりやすく書いたつもりです。しかし、説明不足のところもあると思います。

ですから、わからないところや、もっと知りたいところなどございましたら、お気軽にご質問ください。

当社では決してそれをキツカケに、ご迷惑になるような営業をすることはございませんので安心してお問合せください。

【『お話その一』 自分の家造りにあつた依頼先を知る】

家造りをする場合、大きく分けて三つの依頼先があります。

一つ目は「ハウスメーカー」

二つ目は「工務店」

そして、

三つ目は「建築設計事務所」です。

現状では「ハウスメーカー」と「工務店」に依頼する方が多く、「建築設計事務所」は少数派となります。

この三つの依頼先は、それぞれメリットとデメリットがありますので、次にご紹介します。

【「ハウスメーカー」】

ハウスメーカーは、テレビコマーシャルなどでお馴染みのところもたくさんあるので、ご存知の方も多いと思います。

会社の規模は、全国展開をする巨大な会社から中堅まであります。

ほとんどのハウスメーカーは自社に設計部門がありますが、外注する場合も多々あるようです。また、実際の施工は、自社ではなく下請けの工務店に任せるところが多く、商品企画をして受注を取ることがメインとなります。

メリットは、モデルハウスがありパンフレットなども豊富に用意されているため、事前に仕上がりなどを判断しやすいことがあげられます。

また、同じような仕様でたくさんの家を造るため品質が一定で安定します。

その他には、多くの会社が上場企業で経営状態が把握しやすいという点もメリットです。

「同じような仕様による品質安定」といったメリットの反面、設計の自由度が低いといったデメリットもあります。

また、モデルハウスや営業マンの人件費、テレビコマーシャルなどの宣伝広告費に膨大な経費を必要とするため、実質の建築費にかなりそのような費用が加算されます。

その他には、社員の出入りが激しく担当者が退社もしくは転勤でいなくなる場合があり、建築後のアフターフォローで問題が発生することもあるようです。

【工務店】

工務店は、大規模で全国展開する会社を中心のハウスメーカーとは違い、小規模で地域に密着した会社を中心となります。

自社に建築士をおき設計力が売りの会社、

大工を社員にし施工技術力を特長とする会社、

特定工法のフランチャイズに加盟する会社、

建売住宅をメインとする会社など、そのタイプはさまざまです。

一般的な工務店は、その地方特有の気候や地質、生活習慣などを熟知しています。また、社員の出入りが少ないので「住まいを通した末永いお付き合い」ができることもメリットです。

さらに設計の自由度も高く、営業マンの人件費、テレビコマーシャルなどの宣伝広告費に膨

大な経費をかけないため、その分値打ちに家造りができるのも特長です。

逆に、モデルハウスがある会社は少なく、営業マンがいない会社も少なくありません。そのため、お客様を気持ちよくナビゲートすることが不得意など、営業面に弱点を持つ会社も多くあります。

また、経営状態などが把握しにくいこともデメリットにあげられます。

さらに、平均レベルに集中するハウスメーカーと違い、レベルの高い会社から低い会社まで幅広く存在するため、しっかり吟味することも必要となります。

「建築設計事務所」

工務店と同様に、建築設計事務所にも、

住宅の設計が得意な事務所、

デザインが得意な事務所、

構造が得意な事務所、

設備が得意な事務所、

店舗が得意な事務所、

大きなビルが得意な事務所など、さまざまなタイプがあります。

建築設計事務所に依頼する場合には、設計だけを頼むこともできますし、建築業者の選定から完成に至る一切の監理までも依頼することができます。

メリットは、デザインなどの設計力が優れていること、また施工と設計が切り離されるため、建築業者の立場とは違った立ち位置で監理をしてもらえることです。

デメリットとしては、設計・監理料として工事金額の10%程度が余分に必要となることや、コスト感覚の弱い事務所も多く存在し、伝えてあった予算を大幅に超えてしまうプランが出来るようになってくることかもしれません。

また、デザイン重視の事務所も多々あり、住みだしてからいろいろな不便が発生することもちらほら見られます。

このように三つの依頼先には、それぞれメリットとデメリットがあります。

これは、どの依頼先が良くて、どの依頼先が悪いと言うことではありません。

その特長を良く理解して、ご自身の家造りにあった依頼先を選ぶことが大切です。

【 『お話その二』 土地を探す前に、候補の依頼先を探す 】

「土地探し」をする場合、最初に不動産業者や土地情報誌などで、物件情報を集めるのが一般的です。

しかし、本当に最初にしなくてはいけないことは、

「どのような家に住みたいか？」

ということを考えることです。

もちろん、細かなことをいまの段階で決めても、これから探す「土地」の大きさや、間口、接道などにより変わってきてしまうのでおおまかに決めることがポイントです。

「リビングにダイニング、そしてキッチン。先日見に行った見学会の家、たしかLDKが2

0帖って言ってたなく。アレぐらいあれば十分だな」

「あと1階には、和室が1部屋欲しいなく」

「2階は、子供部屋が2部屋に寝室の計3部屋あれば十分だな。子供部屋は、勉強できるスペースがあればいいから、1室6帖あればいいよな」

と、こんな感じで思い描いている希望をおおまかに出してみましよう。

すると、大体の「家」の大きさが見えてきます。

「家」の大きさは、雑誌やチラシに載っている平面図で、あなたの思い描いている「家」と似た感じのものを見つけて確認するのも良いですし、見学会に出向いて実際に体感するのも良いでしょう。

一般の方は、普段図面を見慣れていないので、なかなか平面図から正確な家の大きさをイメージをすることは難しいので、ホントは見学会に出向いて空間を体で感じて見ることをお勧めです。

こうすることで、

「ああ、私達の希望を取り入れた『家』をつくると、床面積で35坪くらい、ちよつと収納を多く取ると40坪くらいになるなく。ということは、『家』の大きさは35〜40坪くらいを考えておけばいいんだな」

ということが、みえてきます。これが、「土地探し」の第一歩です。

そして「家」の大体の大きさが思い描けたら、次は「土地」です。

「土地」に関しても、形や接道状況によっていろいろなケースが出てくるため、ここでも、大まかに考えておきましょう。

「車は、2台は駐車できるスペースを確保したいな。

止め方は、出来れば並列で止めたいけど、贅沢ばかりもいつてられないから、縦列駐車でも良しとするか」

「あ、それから、出来れば来客があったときに、もう1台駐車できるスペースがあればス

トだなく」

「私は、大きくななくてもいいから、お花を植える場所が欲しいわ。

一戸建てになったら、小さくてもいいから、花壇を作るのが夢だったの」

「そうすると、車が2〜3台駐車できて、小さな花壇が作れて、35〜40坪くらいの『家』が建てられる大きさの『土地』を探せばいいんだな。

車は、縦列駐車でもいいから・・・、

間口はある程度狭くても候補にあげられるなく

これぐらいの要望だと、どれ位の大きさの土地が必要なのかな」

そこで、ここでもまた先程と同じように、雑誌やチラシに載っている配置図で、あなたの思い描いているものと似た感じのものを見つけて確認するか見学会に出向いて実際に体感すると良いでしょう。

すると、

「ああ、私達の希望を取り入れると、50坪く60坪くらいの大きさの土地が必要になってくるなく。」

ということが、わかります。

これで、35く40坪くらいの床面積の「家」が建てられて、車が2く3台駐車でき小さな花壇が作れるスペースが取れる大きさの50く60坪くらいの「土地」を探せばいいのだ。ということがわかってきます。

続いては、立地条件に関する要望も整理しましょう。

「会社は、車で通勤するから、最寄り駅には、拘らないよ」

『土地』の形は、三角形は嫌だけど、思うような間取りが作れるなら、少々変形の『土地』でもかまわない」

「南側接道の『土地』が良いにこしたことはないけれど、北側接道の『土地』でも、日当りがある程度確保されるなら検討してみてもいいなく」

といった点です。

これは、これから出会う「土地」を判断するのに、非常に重要な判断基準となります。

予算などの現実をしっかりと念頭に置き、自分なりの判断基準をしっかりと持っているということは「自分自身にとっての良い土地」を見逃さないための秘訣なのです。

誰もが欲しがる夢のような「良い土地」を、希望の予算で手に入れることはなかなか困難なことです。

しかし、自分自身の判断基準をしっかりと持ったうえで、「土地を見極める知識」と「土地を活かすアイデア」がプラスされた場合「自分自身にとっての良い土地」を手に入れる可能性はグンと高くなります。

そして、次に知っておいていただきたいのが、一言で「土地」と言っても、いろいろな状況の「土地」があるということです。

「現況が田などで、造成が必要な土地」

「下水道が整備されていないので、浄化槽を埋設しなくてはいけない土地」

「キレイに造成され、上水道もガスも下水も宅内に引込み済みの土地」

「全面道路に上水道の本管がないため、上水道の引込みをするのに、必要以上に自己負担が
いる土地」

などなど、簡単に言えば、後から「お金のかかる土地」と、「かからない土地」があるのです。

もちろん、その点を考慮して、価格が安く設定されている場合が多いのですが、そうでない
所もあります。

そんなこととは知らず、

「値打ちな土地を手に入れたぞ！」

と喜んでいると、あとから、いろいろな費用が必要となり、資金計画を狂わせショックを受
けることになってしまいますので、いまの段階から頭の片隅にチョット入れておいてくださ
い。

上下水道の状況などは、不動産業者さんに確認すれば教えてもらえますし、自分で、役所に行って確認することもできます。

浄化槽の埋設が必要な場合は、地域によっては補助金が出ます。その点も役所で確認することができます。

ただ、ここまでお話してきたいくつかのことを一般の方が一人で調べたり判断することは結構大変なことです。

ですから、「土地探し」をはじめの段階で、すでに「依頼する建築業者」の目星をつけておくことがお勧めなのです。

もちろん、この段階で「依頼する建築業者」を決めてしまう必要はありません。あくまでも、ここでは

「この建築業者、なかなか良いよな」

と頭に浮かぶ何社かを候補にして、

これから出てくる候補の「土地」や「家」に関する法規制などの相談、

「土地」の活用方法の相談、

資金計画の相談にのってもらうのです。

すると、

「このハウスメーカーは、法規制に関する知識がスゴイな〜」

「ここの建築設計事務所は、カッコイイデザインの『家』を造っているけど、いまひとつ、

親身になって話を聞いてくれないな〜」

「この工務店は、経験豊富で、いろいろなアイデアを出してくれるし、プロとしての提案もしてくれる。それに、いつも親身になって考えてくれる」

「この工務店は、『家』の価格は安いけど、どの『土地』の相談をしても『いい土地ですよ。直ぐ購入して、早く建てましょう』ばかりだな〜」

といったように、「土地探し」をする過程で、それぞれの建築業者の特長や人間性が見えてき

ます。

ですから、一人で「法規制」「ライフライン環境」「土地の活用方法」「資金計画」などを抱え込まないようにはしてください。

経験豊富な「建築のプロ」に相談しながら「土地探し」をすることは、いろいろな点でメリットがありますので、そのことを知っておいてください。

【『お話その三』 完成見学会は積極的に利用する】

「坪単価24・8万円！」。

週末の折り込み広告には、このような文字が躍っています。

Aホームは坪単価24・8万円。

B工務店は坪単価45万円。

Cハウスは坪単価56万円。

だから、断然Aホームが安い！と思われる方もたくさんいらっしゃるようですが、実はそう

ではないのです。

そもそも坪単価とは、建物の本体価格を延床面積で割って算出するのが一般的です。

しかし、この坪単価の算出方法は建築基準法などの法律でしっかりと決められているわけではありません。

ですから、本体価格を施工面積で割って算出しているところもあります。

延床面積・・・建築基準法に基づき、建物の各階の床面積を合計した面積のことです。なお、

吹き抜け部分は床がないので床面積には含まれません。また、バルコニーの

先端から2mまでの部分も含まれないなどの基準があります。

施工面積・・・延床面積に加え、バルコニーや玄関ポーチ、ロフトなどの施工した面積を含

め算出されます。

このように「施工面積」には、「延床面積」では含まれない部分も算入するため、必然的に面積は大きくなります。

つまり同じ家でも、小さな面積の「延床面積」を使って算出した場合と、大きな面積の「施工面積」で算出した場合では坪単価は変わってきます。

さらに、本体価格についてもまた明確な区分ができていません。

建物価格は、

- 仮設工事費
- 基礎工事費
- 木工事費
- 屋根・板金工事費
- 建具工事費
- 左官工事費
- 塗装工事費
- 家具工事費

- 内外装工事費
- 雑工事費
- 電気設備工事費
- 給排水・衛生設備工事費
- 諸経費
- 冷暖房工事費
- 照明器具工事費
- 給配水管引込工事費
- ガス工事費
- カーテン工事費
- 外構工事費
- 地盤補強工事費

などなど・・・、

細かく分類されます。ここに書き出したものも全てではありませんし、建築業者それぞれで表記方法や分類方法が異なるところもあります。

この建物価格の、どこまでを本体価格としてどこからをオプションとするのか。このあたりの線引きも各建築業者それぞれで異なります。

また、使用する材料やキッチン、ユニットバス、トイレなどの設備のグレードもさまざまです。

このように家の価格は「坪単価」というもので比較されることが多いのですが、その算出方法は各建築業者にゆだねられ、非常にアバウトなものなのです。

ですから「坪単価」が安いから安い建築業者。

逆に、「坪単価」が高いから高い建築業者。

と、決めつけてしまわないことが大切です。

では、建物の価格はどのように把握したら良いのでしょうか？

それは、完成見学会に積極的に参加することです。

「完成見学会に参加すると、次の日から営業マンがおしかけてくるから、

嫌だわ〜」

と思われる方もいらっしゃると思います。

しかしこれは、お客様の立場で家造りを進めてくれる建築業者なのか、そうでないところなのかを見極める良いチャンスです。

家造りは、人生の中で最大の買い物と言われています。

そんな大切な買い物を「あの手この手」の営業攻勢でお客様を夢心地にさせ、一時の気分の盛り上がりで安易に決めさせてしまうように追い込むことは良くないことだと考えます。

そのような意味からも、完成見学会などには積極的に参加し、どのようなスタンスの建築業者なのかということをよく知ることがも大切なことです。

また、完成見学会は実際に住まわれる家ですから、大きさや材質などの面でも現実的な建物がほとんどです。

その建物がどれくらいの価格で建てられたのかを知れば、「価格に対してどれくらい価値のある家」を造る建築業者なのかを理解しやすくなります。

もちろん、その価格には、どのようなものが含まれているかの確認は重要です。

地盤改良の有無、浄化槽なのか公共下水なのか、都市ガスなのかプロパンガスなのか、断熱材は？、また構造材（柱や梁、土台など）はどのようなものが使用されているのか、などといった点をあらかじめピックアップして確認するようにしておく、何度か見学をするうちに大体の価格がつかめるようになります。

もちろん、この方法もザツクリとした価格の把握方法ですが、「坪単価」で判断するよりは実質的で確実です。

また、完成見学会には、その建築業者ですでに家を建てたOB施主が遊びに来ていることも

少なくないので、お話を聞くといろいろな参考になります。

小規模の工務店では、年間に数棟しか建築しないところもあります。

こういった小規模の工務店でも、良い家を造っているところはたくさんありますから見逃せません。

ただ、建築数の関係でなかなか見学会を開くことができないところが多いので、そのような場合には、いままでに建築したお宅を見学させてもらうと良いでしょう。

依頼する建築業者はたくさんあります。

会社の規模は大きくても、不誠実な会社もあります。

また逆に、小規模な会社でも、高い技術力を持ち誠実な家造りをするところもあります。

ですから、いろいろな建築業者の見学会に参加して、たくさんのお家造りを見ることをお勧めします。

【おわりに】

「お客様のことを思い、誠実に・・・」

と、言葉にすることは、とても簡単なことです。

そして、どこの建築業者も口を揃えて同じことを言うと思います。

そして当社も、同じことを言います。

「お客様のことを思い、誠実に家造りを致します」

と・・・。

お客様にとっては、聞き飽きるくらいに、どこもが口を揃えていうこの言葉。一体、どこの建築業者の言葉を信じて「一生に一度の家造り」を任せたら良いのか、分からなくなってしまうですね。

私は、本当に思いがあるならば、それは「行動」にあらわれると考えています。

ですから、当社では、「お客様のことを思い、誠実に家造りを致します」

というこの言葉を信じてください。

とは、言いません。

当社は、その想いを「行動」であらわします。

その「行動」を見て、信頼できるかそうでないのかを判断していただきたく考えています。

今回のこの小冊子もそのような想いで作成しました。

ですから、当社と「ご縁のいただけるお客様」、

そして残念ながら「ご縁をいただけないお客様」。

どちらのお客様にもお役に立つよう

1人の人間として、

そして建築のプロとして、中立な立場を心がけて作成いたしました。

もちろん、ご縁があつて当社で夢の実現のお手伝いをさせていただけることは、大変うれしいことです。

しかし、残念ながらご縁がいただけないお客様も、この小冊子が夢実現のお役に立てばうれしく思います。

そして、できる限りたくさんの方が「満足のいく家造り」ができ、幸せになることを心より願っています。

■ 発行元

有限会社 建築サポート

〒849-1401

佐賀県嬉野市塩田町大字久間甲 860 番地

TEL:0954-66-5732 FAX:0954-66-5734

メール info@kenchiku-support.jp :

ホームページ : <http://kenchiku-support.jp/>

■ 発行責任者プロフィール

高井弘一郎（たかいこういちろう）

佐賀県嬉野市塩田町出身。

大工経験 33 年。

二級建築士

家造り相談・問合せ

「住宅相談の件で電話しました」とお電話いただければ、あとは
担当者が対応致します。

受付：月～土（8時～17時）

お電話 0954-66-5732

FAX・メールでの問い合わせはこちらまで

F A X : 0954-66-5734 (24 時間受付)

メール : info@kenchiku-support.jp (24 時間受付)