

無料レポート

家は一生で1回だけの買い物。

そして普通の人にとっては、人生で一番高い買い物になると思います。そういう家づくりですからできるだけいい家を品質の高い家を建てたいと思うのではないのでしょうか？そして建築の予算も無限にあるわけではなくできるだけ安く建築費を抑えたい。

予算に合わせた家ではなく予算以上の価値ある家。

そんな思いもあるかと思えます。ただ、安い家は品質や欠陥なども心配。安物買いの銭失いだけは避けたい。そのようなことを誰しもが考えて家づくりに臨みます。そこで建築サポートからのいい家を安く適正な価格で建てるためのご提案です。

あなたが「希望する家をあなたの予算内でしっかり建てる」ご提案です。少し長くなりますが、私からの家づくりの話をお聞きいただければ幸いです。

住宅ローンという長期の多額の借金のリスクを減らすために建築費削減を真剣に考えていますか？

今の家づくりではいい家の価格を安くすることはムリ！

「家づくりをするなら、大手の方が安心」と思ったことはありますか？
もしあるのなら、その根拠は何でしょう。
大がかりな宣伝で、知名度が高いから？
それとも、全国に多くの支店があるから？
規模が大きくて、倒産の心配がなさそうだと感じるから？

・・・残念ながら、
「大手なら安心」というのは大きな間違いです。
なぜなら、広告宣伝費は、当然ながら、全てお客様が負担しています。
大量発注などでコスト削減の努力をしても、結局は、広告宣伝費用分が上乗せされてしまいます。その他、豪華なモデルハウス、多くの営業マンなどの費用が全て建築費に上乗せされます。

また、支店が多いと、自分の担当者が転勤して、相談相手が次々と変わります。
いなくなります。
最近のアンケートを見ても、契約の決め手が「信頼できる営業マンだったから」と答える人は、全体の4割ほどいます。

その営業マンが転勤することまで考えているのでしょうか。
転勤ならまだしも、退職してしまったらどうするのでしょうか。
住宅業界の営業マンの離職率は、決して低くはありません。

それに、家づくりは、その土地の気候に合わせなければいけません。
全国の支店で、同じ方法で家づくりをしているのなら、その会社は、お客様の
ためではなく、自分たちの都合で仕事をしていることになります。
会社の規模と維持費は比例しますよね。
規模が大きい会社は、維持費の捻出のための家づくりをすることがあります。

それは、
お客様の予算以上の家づくりの提案や、工期の無謀な短縮などです。
お客様が「支払い可能額」で家づくりをしたいと願っていても、「融資可能額」
で話をしてくる営業マンって、本当に多いんです。
その結果、お客様は住宅ローンに追われることになりますよね。
場合によっては、家を手放すこともあります。
また、無謀に工期を短縮したために、入居直後から家の不具合に悩むことになり
ます。

実際に裁判を起こした施主もいますが、希望する保証が得られないことが多いものです。

裁判費用や精神的負担で、体調を崩す人もいます。

ところであなたはそんな家づくりがイヤになり、独立して工務店を興す人がいることをご存知ですか？

「大手」や「ハウスメーカー」では、お客様に本当に提供したい家はできない、と判断した人たちです。

その地域で昔から営業している工務店と同様、お客様のための家づくりに奮闘しています。

一方で、勉強不足で信頼できない工務店があることも事実です。

「大手だから」「小さいから」という視点では正しい判断はできません。

「大手だから安心」と言いきれない理由は分かりましたね。

規模の大きさをアピールしてあなたの信頼を得ようとするような会社は、その時点で候補から外しても大丈夫です。

大手建築会社は人件費、会社運営費がかかりすぎて価格を安くすることは不可能です。

家づくりの常識が本当は非常識だった

積水ハウスや住友林業、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。

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70万円～高いのになると90万円以上になります。

40坪程度の家を建てて、2800万～3600万円にもなります。

この金額を自己資金と住宅ローンで賄う訳なんですが、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60万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う考えはありません。
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・・・
本当の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
業の本来の姿です。

良い家を安く建てる、つくる努力をしないビッグ建築会社は家づくりには必要
ありません。建築業界他の業界に比べて遅れていると良く言われます。
全くその通りです。

賢いあなたは誤解や間違い失敗のない家づくりをしてください。

賢くコストダウンをしよう。

家づくりの方法を少し変えるだけで最大 800 万円の建築費を節約（安く）することができるかとあなたは知っていますか？

施主さんにとってのムダな費用を省く。そんなことが可能な家づくりを建築サポートでは行っています。

何処に比べてが重要ですが、一般的な工務店なら、300 万円！少し大きな建築会社なら 600 万円！

大手ハウスメーカーなら最大 800 万円、建築費を安くできますが、この 300 万円～800 万円の使い道は人それぞれです。

ですが、大きくは以下の 3 つの使い方をされる方が多いです。

- 1・単純に建築費を減らす。
- 2・材料や住宅の品質を高める。
- 3・家の大きさを広くする。

私が勧めるのはやはり 2 番の材料を普通の合板フローリングやビニールクロスから本物の無垢の床板や塗り壁を使った自然素材の家にグレードアップしてほしいと思います。

また、サッシも樹脂サッシにして断熱材も施工性が良い断熱材を使い住み心地もグレードアップするために使っていただきたいと思っています。

家は安ければいいというものではないので、可能なら材料や家の品質を高めるために使うというのが正しい選択だと思います。

もちろん、安全のための耐震性が高いのは当たり前ですが。

1・の単純に建築費を減らすというのは、どう頑張っても予算が足りないという場合は仕方ないですが、それでもフローリングだけは無垢の床板にしたいものです。

家づくりは普通の工務店や建築会社、ハウスメーカーだけが出来る専売特許ではありません。

腕の確かな大工と設計図面が書ける建築士、そして家全体のマネージメントができる家づくりの経験豊富な専門家がいればいいのです。
大きなお金がかかる家づくりです。

その大切なお金を有効に大切にあなたのために！
あなたの家のために効果的に使おうではありませんか！
建築費に使えるお金が多ければ多いほど、設計や材料の自由度が広がりあなたの希望や夢を実現する可能性は高くなります。

反対に予算が少なくなれば少なくなるほど、設計や使える材料も制限されてきます。
少ない予算の中で、あなたの夢や希望を実現させるにはいろいろな智慧を出しそれを実行するしか方法はありません。

家づくりでは建築費というのは頭を悩ませることの一つで、大きな問題です。

一般的には、ハウスメーカーで家を建てると、大体坪単価 75 万円前後になります。

地域の工務店や建築会社で建てると大体 60 万円前後になります。
ローコスト住宅で建てると大体 45 万円くらいになります。
ハウスメーカーで建てる人はある程度収入がありブランド志向の人で、ローコスト住宅で建てる人は、安ければどんな家、何でもいいという人で、地域の工務店で建てる人は、ある程度のコダワリはあるものの建築費もある程度は抑えたい人。こんな感じでしょうか。

しかし、ハウスメーカーの坪 75 万円。
地域の工務店、建築会社の坪 60 万円。
ローコスト住宅の坪 45 万円。
というのはあくまで相場であり平均単価です。
なので、その単価よりもっと高かったり、安かったりします。
そして施主によってもいろいろな価格の考え方があり、一概に安いから良いとか、高いからダメだとは言えないのです。

価格ほど曖昧なものもないと思いますが、一つ言えることは施主は材料代、ユニットバスやキッチン、建築業者の経費や利益にお金を払っていないということです。

施主がお金を払っているのは、その家を建てることによって得られるメリットや特徴に払っているのです。

たとえば、高气密高断熱にすると、少ない光熱費で夏は涼しく冬は暖かく暮らすことができます。

ということは、毎日の暮らしが快適になりしかも少しの電気代で済みます。

毎月の高い電気代に困ることはないのです。

無垢の床板を使えば、冬は床が温かく感じますし長持ちします。

赤ちゃんが床板をなめても問題なく、健康に暮らせます。

化学物質が入っていない自然素材の材料は健康のためや快適に暮らすために使います。

車だって、安い車はいくらでもありますが、ベンツや BMW を買う人はどうだい、いい車だろう。

こんな良い外車に俺は乗っているんだぜ！（笑）

いいだろう！

なんて自慢したい気持ちがあるんです。

だから、私のような一般庶民からすると高くても、その人にとってはいろいろな欲求を満たす車だから高くても買うのです。

決してタイヤやハンドル、エンジンに対してお金を払ってはいません。

そして、家の場合も同じなんです。

健康で快適、幸せな暮らしやゆとりある生活、毎日が有意義で張り合いのある日々を送るために一生で一番高い買い物と言われる家を建て建築費を払うのです。

他の人は価格に対してどう思っているのか分かりませんが、少なくとも私はそ

の人の価値や欲求に対しての対価と思っています。

他の大きな建築会社のように見学会のイベントやお祭りみたいな見学会は費用がかかるし、私の家づくりの考え方と違うのでやっていませんが、施主さんの欲求や想いを出来るだけ無理のない最大限の価格で実現したいと考えて家づくりをしています。

建築費が高い！安い！家の価格が高い！

というのはいろいろありますが、あなたが幸せに健康に快適に暮らすためにあなたが準備できる最大の建築費で良い家を建ててくださいね。
あ・もちろん無理をしたらいけませんよ。

チラシなどによく坪単価というのが書いてありますが、あの坪単価というのはあまり当てにならないものです。

特にローコスト住宅の坪単価は安さをPRするために独自の坪単価を設定しています。

たとえば外部の給排水工事やカーテンや照明器具などが入っていなかったりします。
これはおかしいでしょう。

どう考えても水道の給排水工事は絶対必要ですし、照明器具やカーテンがなくても暮らせるというような人はいないはずですよ。

絶対必要なものや手続き費は最初から建築費に入れておくのが当たり前だと思うのですが・・・

建築費は使う材料や住宅性能のグレードで高くもなり安くもなります。
注文住宅の場合は特に施主さんのこだわりがある家づくりの方法ですので、間取りや外観が決まっても見積もりは出せないのが本当のところですよ。
材料や細かい納まりまで決まらないと出ません。

そうは言ってもまっさらな状態で資金計画をするのは大変ですから今までの経

験や建築費を元にして大まかな建築費を床面積で割った坪単価を目安として使うのです。

その目安の坪単価を使って見積もりを比較するときの注意点としては、坪単価だけで比較をしてはいけないということですね。

坪単価に含まれているものと含まれていないものを調べて、家が完成し住める状態になるのにいくらかかるかということが大事です。

坪単価は安くても全体の総額を比べたら大分高くなったということにならないようにしたいものです。

坪単価は目安の金額で、比較するときは総額で比べることです。

また、同じような家を同じような規模の会社建てても価格が違うのはなぜだと思いますか？

それはその会社が得たい利益の金額が違うからです。

面白いことに建築業界には価格に対してのルールが存在しません。

人が人生の中で一番高い買物であろう家の価格は建築業者次第で決まるのです。

安いぼろい材料を使った家（笑）でも高く売っていいし、高級な設備や高い材料を使った家でも安く売っていいのです。ま～ほとんどの会社は後者ではなく前者です。

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。

通常の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。

では良いコストダウンはどうなんでしょうか？

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広告宣伝費、営業活動費、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、高气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や工法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、屋根工事、大工工事などを行う建築会社や工務店ではなく下請の専門工業者に工事を直接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35%～50%）の経費利益を適正（20%）にする。
- 2・価格が高い過剰な設備や滅多に使わない特別な材料を使用しない。
- 3・専門工事や材料は建築会社の中間マージンを省いた金額で注文する。
- 4・コストダウンできない複雑な奇抜な間取りにしない。
- 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。

そのような設計事務所を知らない方は建築サポートまでご連絡ください。

現在は、日本の家を安くする！

というと大げさですが、そのような気持ちで「品質落とさずコストダウンを行う建築事務所」として活動しています。

いい家を無理な住宅ローンの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。

建築サポートではそれを本業としてやっていますのでお任せください。

賢いコストダウンを行い、賢い家づくりをしましょう。

1万円する畳を6000円でやれという建築会社

以前、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が、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なのでしょうか？

時代遅れでも何でもその考えが施主のための家づくりには一番いいのです。

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。

なぜ、多くの人たちは予算オーバーしながら普通の粗悪な家し

か建てられないのか！

あなたは家づくりでこんな悩みがありませんか？

- 1・良い工務店が見つからない
- 2・希望を言うと建築予算がオーバーする
- 3・予算内に納めるために夢や希望を諦めなくてはならない
- 4・工務店から良い提案がない
- 5・住宅ローンの返済が負担になる

なぜ、これだけ情報がある中で、多くの方は家づくりで悩んでいるのでしょうか。

それは、建築費の削減にもっと真剣に取り組まないからです。

もっと家づくりを真剣に考えないからです。

建築業者任せにしているからです。
建築費が品質を落とさず下がれば家づくりの悩みの80%は解決します。
では、どうやって建築費を下げるのが一番いいのでしょうか？
安い材料を使えばもちろん下がります。

しかしそれではダメです。
良い家、良い材料を使った家の建築費を下げなければ意味がありません。
良い家を建てたい！しかも予算内で建てたい！
方法は一つ、あなたが希望する家をあなたが希望する予算で建ててくれる建築業者に依頼することです。
この方法で、家づくりの悩みの80%は解決します。

建築費を下げることはそんなに難しくありません。
あなたの価値観や想いに応えてくれる良心的な良い建築業者を探すだけです。
そしてそのような信頼できる業者が見つからないなら、建築サポートをご活用ください。建築のプロをあなたの家づくりのパートナーに選べばこれほど力強いことはないと思いませんか？
工事を行う建築会社や工務店は完全な敵ではありませんが、完全な味方でもありません。自社、会社の利益をもたらすような家づくりしかできません。
建築サポートは100%あなたの味方のパートナーです。

以上であなたに対する家づくりの提案は終わりです。
本当はもっと詳しく分かりやすく説明しなければいけないのですが、そうすると何百ページになります。そうすると読む方も大変ですので今回は要点だけをまとめました。

もし、この家づくりの提案をお読みになり、少しでも「いい家を安く、適正に建てたい」と思われたら、建築サポートまでご相談ください。
私の家づくりの経験と知識、実行力で必ずあなたが希望の家をあなたの予算内で建築できるようにサポートします。

施主のための家づくり。

施主のための家づくりとはどういうことですか？

このようなことを何度も何度も繰り返し考えています。

私が思う施主のための家づくりとは？

それは…

施主さんが欲しい家を施主さんの予算内で建てることです。

これしかないと思っています。

いろいろ家づくりをしてきて最終的にはそう思います。

これに行きつきました。

施主さんにとって予算はいくらがいいのか？

施主さんにとって、素材は何が一番いいのか？

施主さんにとって住宅性能はどれを選べばいいのか？

施主さんにとって工務店はどこがベストか？

施主さんにとって建材メーカーはどこがいいのか？

施主さんにとってどこまでどこにお金を掛ければいいのか？

こういうことです。

あくまで施主さんにとっての理想の家はどんな家？

希望の家はどんな間取り？

希望の予算はいくら？

設計にお金を使いたい？

それとも職人さんの人件費にお金を使いたい？

それとも建築会社に利益をたくさん払いたい？

それとも住宅ローンが少なくなるように建築費を抑えたい？

建築サポートでは施主さんの立場での家づくりをするために、いつからだろう、施工や設計をしないようになりました。

なぜ？

設計や施工を自社、私が請け負うと「施主さんの立場での家づくり」ができなくなり、他の住宅会社と同じように自社の利益を追求するようになるから。

いろいろと同業者からは風当たりが強い時期もありましたが、今はなくなりました。

私はこれからも時間や命がある限り立ち止まることはない。

前に進むだけ。

建築一筋47年の集大成にこれからも挑み続けます。

施主の立場での家づくりがしたいから・・・

建築サポートはこんな会社です・・・

建築サポートは47年の建築経験と建築の知識、技術、人脈の全てを使いあなたの家づくりを手伝います。

高井弘一郎