

えっ？ たった、それだけでいいの？

家づくりでトラブルに合わないための
最も簡単な方法とは？

目次

- 【はじめに】
- 【家づくりはわからない】
- 【家づくりの目的とは？】
- 【家の適正価格とは？】
- 【適正価格の内訳】
- 【なぜ？私がこの小冊子を書いているのか？】
- 【わかりやすさを求めてみよう】
- 【おわりに】

【はじめに】

これは、あるリフォーム現場で実際にあった会話です。

現場監督 「お疲れ。初めての現場だけど、どう困ったことない？」

大工 「おう、今んところ、大丈夫だ。」

現場監督 「それはよかった。初めての現場はやっぱ、気になるからさ」

大工 「いい心がけだな（笑）。」

現場監督 「当たり前さ（笑）。でも、このお宅、最近、リフォームやったみたいだね？」

大工 「まあな。（急に声をひそめて）だけど・・・この断熱材、ひでえな。」

現場監督 「確かに。あちこちに断熱材を入れているだけだからね。」

でも、それを言っちゃ可愛そうだから・・・。」

大工 「わかってるって。ココだけの話さ」

いかがでしょう？

せつかくリフォームをしたというのに、こんなふうには、建築のプロ達からヒソヒソ話をされた上「可愛そう・・・」と言われてしまったのは、正直、たまったものではありません。

しかし建築工事での、こういったトラブルは、非常に多いのが現実です。

あなたも、ニュースやテレビで頻繁に放送されるこういったトラブルを多分ご存知だと思います。

だからこそ、多くの方が、必死にトラブルに合わないようと、様々な情報を集めていらっしゃると思います。

しかし、それでも・・・

トラブルに合う・・・ことから避けられないのです。

一体、なぜ？でしょうか？

【家づくりはわからない】

その答えは、とても簡単です。

それは、どんなに、情報を集めても、

「結局のところ、建築のことは、よくわからない」からです。

「ええっ！そんなあ・・・」

「今、一生懸命、家のことをネットで調べてるのに・・・」

「それが、無駄ってこと？」

という声が聞こえてきそうです。

もちろん、建築費の目安とか、床材の種類などは、知らないより知っていた方が、いいのですが、家づくりでおきる「トラブル」と言うのは、

そういった事前に手に入れられる「知識」以外の部分で起きていることが

非常に多い・・・のです。

つまり、最初のヒソヒソ話のような現場が圧倒的に多いということです。

それは、どういうことか？と申しますと、

先の現場でも、

「断熱材があちこちに入っている」というのは、工事後だったために、目に見えた・・・だけの話で、もし、これが「工事前」だったなら、わかるはずもなかった・・・からです。

それに、このケースでは、目に見えただけ「ましだった」わけですが、目に見えない部分の……、

たとえば「断熱材の品質を落とす。」と言った手抜きも、現実にはあるのです。

このようなケースでは、仕上がりは綺麗だが、わずか1年もしないうちに、

結露でカーテンが汚れたりクロスが剥げたり・・・などの現象が起きてきます。実際、こういった、目に見えない部分の手抜きに関しては、**建築経験豊富なプロでも見抜くのは難しい・・・のです。**

それを、

ずぶの素人が、

しかも、

契約前（工事前）に、

見抜くなどということは、不可能に近いことだと言えるでしょう。

「じゃあ、運を天にまかせるしかないのか？」

と、お怒りの声も聞こえてきそうです。

いいえ！

そうではありません。

つまり、これらのことから、わかるように、

「建築工事の知識は、良心的な業者と話すには、効果があるが、

悪徳業者に対しては、何の役にも立たない・・・」ということなのです。

ですから、もし、あなたが、良心的な建築業者をすでにご存知であれば、
建築の知識をドンドン手に入れた方が良いのです。

逆に、もし、あなたが、未だ良心的な建築業者を見つけれない、

あるいは、

騙されたくない！

後悔したくない！

とお思いならば、

「建築の知識を手に入れる」ことは、二の次にするべきです。

では、一体、何をすれば良いのか？

それを、これからお話ししたいと思います。

【家づくりの目的とは？】

そもそも、家造りの目的とはなんででしょうか？

それは、言わずと知れた、

「あなたとご家族が幸せになること」

です。

そのために、大切な資金を使い家を造ります。

もちろん、それと同時に快適な空間をつくる・・・ということもあります。

つまり、本来の目的は、

「あなたが幸せになること」なのですが、

あまりに、悪徳業者がはびこっているために、

いつのまにか、あなたの目的が

「建築工事で、トラブルに合わないこと」

にすり変わってしまったているのです。

「何を言う？騙されないための話をするって言ったのはお前だろ？」

はい。

確かに、そうなのですが、最終的な目的は、騙されないことではないんです。

最終的な目的は、やはり、家を建て、ご家族が健康に快適に楽しく暮すこと

によつてあなたが幸せになること。そこを、しっかり持つておいて頂きたいのです。

実際、騙されたくない！損したくない！

という気持ちが強ければ強い人ほど、

見事に！簡単に！トラブルに巻き込まれます。

それは、本来の目的をすでに見失っているからです。

たとえば、

「キャンペーン中につき、大幅な値引きをさせていただきます」

とか

「今、ご契約いただければ、バルコニーをサービスします」

とか

「モデルハウスになって頂ければ、特別価格に致します」

そう言われたとたん、

本来の目的など、すっ飛んでしまい、

「騙されていない」

「損はしない」

「お得」

といった、感情だけで、契約してしまうのです。

大切なことなので、もう一度言います。

あなたの最終的な望みは、

騙されないことではありません。

あくまでも、あなたとご家族が幸せになるための家を建てること。

そして、そのために、建築業者に求めることは、たった一つ。

「適正価格で、我が家をきちんと建ててくれること」

ただ、それだけなのです。

【家の適正価格とは？】

こうやって、シンプルに考えると、なんだかすっきりしませんか？

「なるほど！適正価格で、きちんと建ててもらおう」

いいこと言うな！

でも、待てよ？適正価格って一体いくらなんだ？

そう、疑問に思われた方もいらっしゃると思います。

たとえば、Aと言う床材が、1坪あたり、〇〇〇円である。

こういった金額は、インターネットや積算本を見ると、書いてあることが多いですが、この場合、目安にはなっても、それが「適正価格」であるとは言い切れません。

何故か？とえば、建築工事は、工場で生産されてくる「商品」とは異なり、家の大きさ、形状、外観、内観、外壁の素材など、一つとして同じものはありません。

つまり、建築工事とは、現場の状況に合わせて、その場で仕上げていく、言うならば、オーダー品なのです。

だからこそ、当たり前のように、どの業者も「見積もり書」の提出を行うわけですが、

そもそも、こういったオーダー品に「適正価格」なんて、あるのか？
といった疑問も湧きます。

それも、もつともなご意見です。

しかし、やはり、オーダー品とは言え、「適正価格」はあるのです。

では、どうやって、見積もり書の価格が、適正価格であるか？どうか？を見極めればいいのか？

実は・・・

残念ですが、これに対する明確な答えは、ない・・・のです。

なぜなら、適正価格とは、他でもない「あなた自身」が、決めるものだからです。

※（業者側の適正価格の判断は、当社では、全国2500社の工務店の平均仕入れ金額と平均外注工賃を参考に算出しています。）

【適正価格の内訳】

えっ？適正価格って、業者が提出するものではないの？

ほとんどの方が、そう勘違いされています。

確かに、業者側の適正価格というのは、存在します。

いわゆる、ぼったくららず、適正利益を手に入れる。

という意味での適正価格です。

しかし、建築工事で一番大切なことは、

あなた自身の「適正価格」を

あなた自身が、きちんと把握している・・・

ということなのです。

たとえば、

大手ハウスメーカーに建築工事を頼めば、どんなところよりも高くなることは、誰にでも容易に想像できるはずです。

あれだけ、毎日のように、テレビ等で大々的にコマースィナルをしていれば、経費もすごいはずですよ。

当然のごとく、そういったお金は、お客様から仕事の対価と一緒に頂く仕組みになっています。

しかし、それでも、大手ハウスメーカーに頼む方というのは、いらつしやるわけです。

何故だと思われませんか？

それは、その方にとっての、「適正価格」は、大手ハウスメーカーに頼むことによつてしか満たせない・・

そう、信じていらつしやるからです。

つまり、

「大手ハウスメーカーなら一流」

「大手ハウスメーカーなら倒産しない」

「大手ハウスメーカーなら信頼できる」

「大手ハウスメーカーならアフターも万全」

「それに、我が家はその大手ハウスメーカーの家だから、我が家のことは一番よくわかっているはず」

おわかりでしょうか？

誰だって、全く同じものならば、安い方がいいに決まっています。

しかし、同じものが全くない、マイホームだからこそ、

同じ条件などあり得ない「建築工事」だからこそ、

あなた自身の「適正価格」を知ることが何より重要になってくるのです。

では、あなた自身の「適正な価格」とは、一体、何なのでしょうか？

この小冊子を読まれているということは、あなたの「適正価格」とは、

先の例の方のように、「大手ハウスメーカーじゃなきゃダメ」

というわけではなさそうです。(笑)

ならば、

単純に、逆を考えてみましょう。

たとえば、建築工事において、

「失敗したな」と感じたり、

「騙された」

あるいは、「絶対に許せない」と、

あなたが感じるのはどういう時でしょうか？

これは、豊富にある、過去のトラブルから容易に想像できます。

おそらく、あなたは、

◎見積額が安かったから頼んだのに、後から大幅な追加料金が来た。

◎工事内容が思っているのと違った

◎建てたばかりなのに、壁紙がはがれてきた

◎工事の手抜きをされた

◎職人の態度が悪い

◎自然素材を頼んだのに、ここは、見積もりには入っていませんと言われた

◎お金を支払ったら、なしのつぶてになった
などなど。

こういったことは、絶対に起きてほしくない！

そう感じていらっしやるはずですよ。

書いている私自身、なんだか、腹が立ってきました。

実際、どれもこれも、

私達、建築のプロに言わせると、

当たり前じゃないことばかりが起きています。

しかし、何故？

こういったトラブルが避けられないのでしょうか？

実はこれらのことは、契約前に「確認」できることがほとんどなのです。

たとえば、見積額が安かったから頼んだのに、後から大幅な追加料金が来た
というのは、見積もり書と工事内容が事前に確認できていなかったから。

自然素材を頼んだのに、見積もりには入っていませんと言われた、
工事内容が思っているのと違った
のも、同じ理由です。

さらに、

建てたばかりなのに、壁紙がはがれてきた
工事の手抜きをされた

職人の態度が悪い

お金を支払ったら、なしのつぶてになった

は、そもそもが信頼できる業者ではなかった・・・ということになります。

「何なの？要するに、私達、お客が信頼できない業者を選んで、工事内容と
見積もり書を確認しなかったからいけない・・・とでも言うの？」

いえいえ。

決して、そうではありません。

これらは、すべて！何もかも！業者側に問題があるのです。

【なぜ？私がこの小冊子を書いているのか？】

なぜ？私がこの小冊子を書いているのか？

それは、あるお客様と雑談をしていたときのことです。

お客様が

「まだ、お宅を知る前にね、さんざん、お願いされてね。

リフォームをしたけれど、結局、一番高い材料使ってね。

お金もかかったけれど、十五年は持つって、言う話なんだ。

何でも、〇〇という材料らしいよ」

それを聞いて、私は何も答えることができませんでした。

なぜなら、その営業トークとは程遠い仕上がりに見えたからです。

お客様は、どうも「ほんとはどうなんだい？」と聞きたい様子でしたが、まさか、真実を述べるわけにもいきません。

「そうですか、よかったですね」

そういうのが精一杯でした。

知らないほうが幸せ・・・ということもある。

その時は、そう、自分に言い聞かせたものの、私は、帰りの車の中で、腹が立って仕方ありませんでした。

業者として、許せん！

その想いは、日に日に強くなりました。

もちろん、私共も、建築工事を請け負う身です。

しかし、私共は、決して、

「家を建ててください！」

などと、むりやり、お願いすることは一切ありませんし、

事実、私共以外にも、良い業者さんはたくさんいることを知っています。

そんな中、一握りの輩のおかげで、業界全体が、クレーム産業と呼ばれる
までになっている。

私は、それが、悔しかったのです。

そして、それと同時に、反省もさせられました。

それは……

私達自身、

お客様には、少しも「わからない」内容の見積もり書や提案書だけを提出し、信頼してください！と虫のいいことを考えていたのではないかと。

※わかりにくい見積もりとは工事項目ごとに専門用語を使い数量や金額を羅列してある見積もりです。多くの会社の見積もりがこの形式です。

【わかりやすさを求めてみよう】

そうです。

建築工事で、トラブルに合わない最も、簡単な方法とは、

実は、お客様である、あなたが「わかりやすいか？どうか？」を徹底的に確認するだけで良いのです。

実際、今まで、私達が、お客様に提出していた見積もり書というのは、業者にしかわからないと言っているかもしれません。（すいません。反省しています）
イヤ、違いますね。

現実には、

「作成した本人にしかわからない・・・」

と言った方がいいぐらいのものなのです。

その証拠に、以前、お客様から、他の建築業者の見積もりを見て！

と頼まれたことがあったのですが、

なんとなくはわかって、

これって、どういう工事？

と、はっきりとは、理解できなかったのです。

それほどまでに、業者が提出する見積もり書とは、自分勝手なものです。

プロである私ですらわからない・・・

ならば、お客様は、なおさら、わからないだろうな・・・

そう感じたことを思い出したとき、はっとしたのです。

つまり、わかりやすい見積もり書と提案書があれば、工事内容と見積もり書の確認など、わけもないことだ！と。

わかりにくいから、

事前のチェックができないのです。

いや、悪徳業者は、それを見越して、作っているのかも知れません。

なぜなら、彼らにとっては「わからない」方がより好都合なのです。

「わかりにくくすればするだけ」高い追加料金もいただけるし、一番高い材料を売りつけることができる。

なのに、わかりやすくするバカはいませんかよね？

そう考えてくると、

あなた自身が、

業者に対して、

徹底的に

「わかりやすさ」を

求めていくことが、

すべての解決策につながるように私は思えてなりません。

ただ、多くの方が、

「わからない」と正直に言うのと付け込まれる・・・
そう感じていらつしやるのも確かです。

しかし、付け焼刃的な、知識が、

プロの詐欺師の前で、役に立つとは思えません。

それよりも、お客様の「素人」としての、

いや、「我が家を守る」という強い気持ちのこもった、

「素朴な疑問」

の方が、何倍も効果があるのではないのでしょうか？

実際、私共がお付き合いさせて頂いているお客様は、

皆、かなり、するどい質問をされますので、

プロである、私共の方が、よい勉強をさせていただいているほどなのです。

【おわりに】

いかがでしたでしょうか？

あまりに簡単なことで、びっくりされた方も多いかもかもしれません。

そんなことで、本当に、満足いく家づくりができるのか？

そう疑問に思われた方もいらっしゃるでしょう。

もちろん、現実には甘くないかもしれませんが。

しかし、これが、一番大切な芯であると、私共は考えています。

ただ、様々な情報があふれる中、こうしたことだけでは不安に感じる方もいらっしやるでしょう。

また、この小冊子を読んで、一度、見積もり書と提案書を提出してもらいたい！という方は、高井までご連絡を頂ければ、詳しい日程等を調整致します。

もちろん、見積もり書と提案書を提出したからと言って、しつこいお願い営業は一切致しません。

また、今は家づくりを考えていないけれど、いずれは、私もわかりやすい見積もり書と提案書が欲しい・・・という方には、せっかくのご縁です。

今後も、おつきあい頂ければ嬉しく思います。これからも、住まいを大切にしたいあなたを応援しています！

■ 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～20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)