

## 笑顔になる家造りのコツ

### 私の家に経費を乗せないで！

「お宅は坪いくらで建てるの？」「いや～、大手メーカーで見積もって貰ったら、ビックリするような金額になったんでお尋ねするんです。」とお客様から電話をいただきました。

なぜ大手住宅メーカーの家は高いのでしょうか？

同じような家で、我々中小工務店の家と比べると、5～600万円は確実に高くなります。性能や構造も、そして使っているものもほとんど変わりません。

昔、大手住宅メーカーは専用の住宅建材などを使って差別化していました。

その住宅建材メーカーも統廃合され数社になり、大手住宅メーカー専用の住宅建材を作る業者や部署がなくなっていますので、今は大手も中小もほとんど同じものを使っています。

では、なぜ高いのかと言うと、これは全て会社の経費が乗っかっているからなのです。

まずテレビコマーシャル、きれいで大きなチラシや新聞広告、また各地にある住宅総合展示場にモデルハウスを建てて出展しています。

また事務所と言えば、広くてきれいで立派な事務所を本店や支店で構えています。

そして数多くの営業マン、受付嬢、設計、コーディネーター、現場監督、経理の人など多くの社員が働いています。

極めつけは、直接家造りに関係ない会長がいたり社長や取締役などたくさんの方がいて、人件費は多額の金額に膨らんでいます。

この広告宣伝費や人件費などの多額な経費が、お客様が建てる家に乗っているのです、高い家になるのです。

ではなぜ皆さんは、この高い家になる大手住宅メーカーに依頼するのでしょうか？

それは、TVコマーシャルで見たり、総合展示場でモデルハウスを見たりで、家を作る会社と言えば大手住宅メーカーしか思い浮かばないからです。

近くに工務店があるのは知っているけど、どんな家を作るのかわからないので、大手メーカーに頼むようになるのです。

ただ大手メーカーも自社が造る家が高いのはわかっています。それをカバーするため大勢の営業マンがいます。

若くてカッコいい営業マンが笑顔でやさしく接します。

契約するまでは、かゆい所に手が届くように対応してくれるので、中小工務店のおっさんが対応するのと全然違います。

この様にして高い家をオブラートに包み、笑顔で話を進めるのが営業マンの仕事です。

ただ契約を済ませると営業マンは担当から外れ、設計やコーディネーター、現場監督と、担当者が変わっていくのが大手住宅メーカーなのです。

あのカッコよくてやさしい営業マンが最後まで担当はしてくれません。

それともうひとつ裏話をしておきます。

大手メーカーでプランを書いているのは、ほとんど担当の営業マンという事です。

設計担当者は、営業マンが書いたプランを正式な図面にしたり、施工図面にするのが仕事です。

殆んど素人に毛が生えた程度の営業マンがプランニングしているのです。

だから若い営業マンの経験の浅いプランニング力では、住みにくい家になったり使い勝手の悪い家になったりするのです。

この様に“大手メーカーの家は高いけどいい家だ”と言う考え方を改めていただきたいと思います。

本当は、普通の家にバカ高い経費がのった家なのです。

でもいくら中小工務店の方がいいと言っても、年間に新築を1～2棟しか建てていない工務店では、部材の仕入れ値が高くて安く出来ない所もあります。そして家造りのセンスも昔のままのダサいものだったり、住宅ローンの手続きなどはしたことがなく、お客様自ら銀行探しから手続きまでしなければならぬ工務店もあります。

そこで中小工務店でも広告等で見かける所をチェックし、完成見学会で実際の家を見ておく必要があります。

そして責任者と直接会って話をし、どんな対応をしてくれるか確かめておくことです。

家造りは、全く無いものから形にするものです。

その為にも、いい建築業者に巡り会える事が家造りを成功させるカギとなります。