

ダイジェスト版

もうこれで
だまされない！

夢のマイホームに仕掛けられた落とし穴

ハウスマーケティング研究所 Polaris 代表 高田 公雄 著

第一章 業態別に見る「住宅会社」の特徴

あなたが家を建てようとした場合、家作りを依頼する会社は、大きく分けると次の5つに分けられます。

- 大手ハウスメーカー……………ダイワハウス・積水ハウス・パナホーム・ミサワホーム など
- ローコスト系フランチャイズ加盟店……………アイフルホーム・クレバリーホーム など
- 高断熱高気密系フランチャイズ加盟店……………FPの家・スーパーウォール工法 など
- 設計事務所
- 地元工務店

それぞれに、長所あり短所あり、やり方も違います。それぞれの特徴をしっかりとつかんで、あなたに合ったところを選択してください。

大手ハウスメーカー

テレビコマーシャルなどでよく見かけるので、あなたもよくご存知だと思います。住宅展示場に行くのと立派なモデルハウスをかまえています。プランや仕様の変更はあまり自由にできません。しかし、車を買うような感覚で、ラクして家作りをしたい方には向いています。

価格は高いのですが、何といつても大企業ですから、信用を落とすようなことはめったにしないという安心感があります。

ローコスト系フランチャイズ加盟店

材料を大量仕入れし、全国各地の加盟店へ輸送する形態をとっています。

加盟店のほとんどは、もともと地元の工務店でしたが、自分たちの看板を下ろしてフランチャイズのブランド名を名乗り、商品販売のライセンスと、営業支援を受けています。

価格は、坪単価三十万円以下という安さですが、価格に見合ったそれなりの家です。でも、色々と要望を加えてオプション仕様が增えると、大量仕入れのメリットがなくなり、高くつい

てしまうので注意してください。

高断熱高気密系フランチャイズ加盟店

やはり、材料を大量仕入れし、各地の工務店に輸送する形態をとっています。

でも、ローコスト系フランチャイズと違うのは、高断熱高気密にこだわった家作りをしているという点です。

価格は、こだわりの分、かなり高めです。坪単価七十万円以上は覚悟しなければなりません。ただ、高断熱高気密の住宅は、少ない冷暖房費で「夏涼しく、冬暖かい」という、快適な住環境を実現できるところが魅力です。

設計事務所

提案力を求めるのであれば最適です。インテリア雑誌やテレビ番組の「建もの探訪」で紹介されるような、スタイリッシュな家作りをすることも可能です。

ただし、施工費用がいくらかかるのか予想しにくいのが難点です。そもそも、建築士はコストに関してうとく、細かいお金の計算が苦手です。しかも、色々なことにこだわるので、必ず高くついでしまいます。予算に余裕のない方にはお奨めできません。

地元工務店

価格が安い割に良質な家を建てている工務店や、本格的な和風住宅を得意とする工務店、高断熱高気密に徹底的にこだわる工務店など、実に様々な工務店があります。

地元工務店の主な集客手段は口コミなので、あまり広告宣伝をしていません。ですから、自分に合った工務店を見つけるのは大変です。

でも、もしあなたにピッタリの工務店を探し出すことができれば、本当にいい家作りができるでしょう。

いかがでしょうか？簡単にそれぞれの長所と短所をあげてみました。

ところで、これだけは、お伝えしておかなければなりません。それは大手ハウスメーカーのことです。

先ほど私は大手ハウスメーカーについて

「大企業ですから、信用を落とすようなことはめつたにしないという安心感があります」と書きました。

しかし、実のところ必ずしも安心できるとは言えないのです。

次章では、本邦初公開の

大手ハウスメーカーのウラ側についてのお話をします。

第二章 大手ハウスメーカーのウラ側 徹底解剖！

どの大手ハウスメーカーも、年に何回か、見込み客を沢山集めて、「工場見学バスツアー」というようなイベントをやっています。実は私も、見込み客の振りをして、家族4人で参加したことがあります。バスツアーの内容はこんな感じでした……。

関西の全ての支店から数十台もの大型バスで、千人ほどのお客さんが集まっていました。

まず、最初に屋形船でのんびりと遊覧し、豪華なお弁当が振舞われました。これが本当に豪華なお弁当で、一つ二千元は下らなかつたのではないでしょうか。

次に、工場見学をした後、そのハウスメーカーのモデルハウスだけが建ち並ぶ展示場に連れて行かれました。

するとそこには、たくさんのお屋台が並んでいて、まるでお祭りのようでした。

屋台には、お好み焼き、焼そば、たこやき、フランクフルト、クレープ、チヨコバナナなど……

：そこにあるものは全て「食べ放題、飲み放題」。子供たちは「コイン落とし」や「スーパーボールすくい」、「射的」などで遊び放題。

丸一日、家族みんなで接待を受け、「もう、この会社で家を建てようかな……。」なんて思ってしまう。

でも、ちょっと待ってください！

私はそのハウスメーカーで家を建てるつもりはありません。

なのに、私は楽しく遊ばせてもらいました。……1円も払っていないのに。

私たち家族4人で4万円はかかっていると思うのですが、その費用はいったいどうなったんでしょうか？

そうですね、もうおわかりですね。

そのハウスメーカーで家を建てた方々が、私の家族が遊んだ分を払ってくれているのです。

大手ハウスメーカーの家が高い訳

自分が遊んだ分を払うならまだしも、他人の分まで払っているなんて……あなたは納得で
きますか？ でも、こんなことは、まだまだ序の口です。

他にも色々と無駄な経費が、家の価格に載っています。

大手ハウスメーカーがなぜたかいのか？

有料版の小冊子ではもっと具体的にその辺りを解説いたします。

「でも、大手ハウスメーカーは何とんでも大企業だから信用がある。高い分、信用を買って
いると思えば納得できる」という方もいらつしやるかも知れません。

本当にそうなら、私も特にいう事はありませんが、しかし、必ずしもそうとは言えないのが
実態です。

大手ハウスメーカーの職人のレベル

「腕の良い職人」は、仕事が丁寧なのはもちろんですが、作業中に何か不具合を発見したら、必ず現場監督に報告します。

一方、「そうでない職人」は、不具合を見つけても見なかったことにしてしまいます。不具合によって、自分の仕事がストップしてしまうのが嫌なのです。なぜなら、職人さんは仕事がストップすると、その分、収入が減ってしまうからです。

「腕の良い職人」は、自分の収入が減ることよりも、いい家を作ること優先してくれます。ですから、工務店や他の職人からも一目置かれています。

ただし、もし、あなたが大手ハウスメーカーに家を建ててもらうならば、「腕の良い職人」にめぐり合う可能性は極めて低いと言わざるを得ません。

先にご説明したように、大手ハウスメーカーは経費のウエイトが大きくなってしまうので、下請けの工務店に、びっくりするような安い価格で工事をさせているのです。

ですから、下請けの工務店はいい家作りよりも工事の効率を優先させます。「腕の良い職人」の考え方とは180度違ってしまいうのです。

「腕の良い職人」は色々な工事現場から声が掛かります。大手ハウスメーカーの仕事をしなくても、他にいくらかでも仕事があるのです。

結局、大手ハウスメーカーの工事には「そうでない職人」しか集まってこないのです。

もし、工事の途中で重大な欠陥を見つけても、当然、直さずにそのまま工事を進めてしまうことになります。

大手ハウスメーカーでは、「優秀な営業マン」にめぐり合えない

「優秀な営業マン」は、以前担当したお客さんや、彼を知る周りの人々からの紹介が絶えません。ですから、土日ともなれば、お客さんとの打合せで予定が詰まっています。住宅展示場にのんびりというようなことはありません。

ところで、ハウスメーカーの営業マンにはルールがあつて、

「そのハウスメーカーで最初に会った営業マンが、あなたの担当」になります。

もし、あなたが土日を利用して住宅展示場に行っても、そこには「優秀な営業マン」はいません。「そうでない営業マン」が待ち構えているのです。

必然的に「そうでない営業マン」があなたの担当になってしまいます。

大手ハウスメーカーで、家を建てる場合、担当する営業マンによって、あなたの家作りが成功するか否かは大きく左右されます。ですから、何と少しでも「優秀な営業マン」に担当してもらわなくてはなりません。

住宅展示場がダメなら、住宅雑誌などの巻末についている資料請求ハガキを送るのはどうでしょうか？資料請求ハガキを送ると、ハウスメーカーの営業マンが資料を届けにきます。

しかし、この場合も「そうでない営業マン」があなたの家を訪れ、担当になります。

なぜなら、営業マンの上司は、部下にまんべんなく仕事をさせなくてはなりません。ですから、

見込み客をたくさん抱えている「優秀な営業マン」には仕事を与える必要がないのです。

それなら、あなたが営業マンの変更をその上司に訴えたらどうなるでしょうか？

その場合も、上司はまんべんなく仕事をさせなくてはならないので、別の「そうでない営業マン」に変えるだけです。

ではどうしたら「優秀な営業マン」に担当になつてもらえるのでしょうか？

その方法は、「優秀な営業マン」の知り合いから紹介してもらおう以外に方法はありません。

つまり、普通の人々が「優秀な営業マン」に担当してもらおうことは、ほぼ不可能なのです。

他にもまだまだ、一般の人には知られていない事実が沢山あります。有料版の小冊子では、さらに突っ込んだ、驚愕の事実をご紹介します。

あとがき

無料小冊子、『もうこれでだまされない！ダイジェスト版』では、大手ハウスメーカーのウラ事情についての、ほんの極一部をご紹介します。

極一部ではありますが、もしかしたら「大手ハウスメーカーだから安心できる」なんてことは単なる迷信かも知れないということを感じていただけたことと思います。

さて、有料版の小冊子『もうこれでだまされない！』では、もっと多くの裏事情を、もっと詳しく解説しています。更に突っ込んで、住宅営業の手の内についても書いています。

大手ハウスメーカーに限らず、住宅会社の営業マンはあの手この手で、あなたに営業攻勢をかけてきます。その典型的な営業手法のパターンをお教えします。相手の手の内さえ知っていれば、ホンロウされることなく冷静に対処できます。

私がそこで書いたことを住宅業界の人が見たら、目を覆いたくなることでしょう。

とても、サイト上で公開できる内容ではありません。

ですから、印刷した紙媒体という形で、ご興味のある方だけにご提供させていただきます。

もし、ご興味がありましたら、次のURLよりご購入できます。

→ <http://www.polaris-hs.jp/booklet.html>

(「ポラリス 住宅」で検索→無料ダウンロードをクリック)

ご購入いただいた方には、特典があります。

他では絶対に手に入らない「家づくりの参考になる貴重な資料」をご提供します。

どのような資料かと言いますと、実際に数社のハウスメーカーから取った見積書と、その見積書を私が査定した資料です。これを見れば、見積金額が高いのか安いのかを、どうすれば見分けられるのかが分かります。

ところで私は、月に2回メルマガを発行しております。タイトルは「～家づくりのプロが偵察～ 突撃！ハウスメーカーレポート」

ハウスメーカー選びの羅針盤となるメルマガです。

私が実際にモデルハウスを訪問して、プロの目でハウスメーカーを徹底的にチェックします。

営業マンのセールストークだけでは分からない、良い所・悪い所、すごく悪い所、真の実力をあばきます。

次のURLよりバックナンバーをご覧いただけます。

もしよろしければ、登録してください。

→ <http://archive.mag2.com/0000255637/index.html>



著者プロフィール

株式会社 Polaris ハウジングサービス

代表取締役 高田 公雄

1964年7月6日 生まれ

静岡県御殿場市 出身

辰年 かに座 血液型:A型

資格:インテリアコーディネーター

著者経歴

日大三島高校 卒

(タレントの 勝俣 州和 君が同級生でした)

大阪芸術大学 デザイン学科 卒

工業デザイナーとして、照明器具メーカー、ペット用品メーカー、エクステリアメーカーで勤務

その後、京都の会社で住宅事業の立上げに携わり、

10年間、営業、設計、積算、現場監督など、住宅事業の全ての業務に携わる。

2008年 株式会社 Polaris ハウジングサービスを設立

家づくりのサポートをする「住宅 CM サービス京都」を開始

Polaris (ポラリス)とは

ラテン語で北極星の意味。住宅のことで迷う人たちに進むべき方向を伝えたいという思いを込めました。

ホームページ <http://www.polaris-hs.jp>