

家づくりで後悔しないための 3つのポイント



このレポートでは、

「限られた予算の中で家を建てたい！」

「でも、自分たちの個性や憧れはしっかりと表現したい！」

という方に向けて、家づくりで後悔しないための3つのポイントをご紹介します。

なるべく予算を抑えて家づくりをしたいと思った時に、多くの方が興味を持つのは「**ローコスト住宅**」というキーワードではないでしょうか？

ローコスト住宅とは、一般的な住宅よりも安価で建てられる注文住宅のことです。

一般的な大手ハウスメーカーの坪単価（1坪あたりの建築費用）は、60万円～70万円程度と言われているのに対して、ローコスト住宅の坪単価は30万円～50万円程度が目安です。

ローコスト住宅は、建材や住宅設備の大量仕入れ、施工の

効率化などの企業努力によって低コストでの家づくりを実現したものです。



しかし、ローコスト住宅の多くは家づくり全体の自由度が低く、標準仕様としてパッケージ化されたものがあらかじめ想定されています。

ですから、

◇キッチンやお風呂などの設備や、仕上げ材の選択肢が少ない

◇デザインや仕様にこだわる場合に追加費用がかかり、結局割高になるケースも多い

◇外装や内装が比較的安価なため、見栄えや質感、性能などが劣ることもある

などのデメリットも挙げられます。

そのため、ローコスト住宅は「なるべく予算を抑えて家づくりをしたい！」という方のニーズには応えることができますが、「自分たちの個性や憧れをしっかりと表現した理想の家づくりをしたい！」というニーズには 100%応えることができないのです。

これらの事実を知ることなく、価格が安いというだけで深く考えずにローコスト住宅を建ててしまい、後悔する方も

中にはいます。

住む人全員が満足できる家を建てるためにも、このレポートをご覧ください。理想の家づくりをするための注意点をぜひ知ってください。

家づくりでよくある失敗や後悔

ここからは、ローコスト住宅を建てる際によくある失敗や後悔を引き合いに出し、家づくりにおける注意点を **3つのポイント** に絞ってご紹介します。

多くの人を経験するローコスト住宅での失敗は、まさに家づくりでありがちな失敗や後悔とも言えるからです。

ローコスト住宅の3つの注意点を知っておくことで、失敗を避け、理想の家づくりができるようになるでしょう。

1. 設備や内装の失敗



まず1つ目の注意点が、『設備や内装の失敗』です。

ローコスト住宅はリーズナブルな建材を使用しているのもので、一般的に各種資材や設備の寿命が短く、**短期間で取り替えなければいけない可能性**があります。

例えば屋根や外壁を10年ごとに塗り替えるのであれば、1

回につき 100 万円程度の費用がかかります。

このように、家づくりでは例えイニシャルコストを抑えられたとしても、**メンテナンスなどのランニングコスト**にお金がかかってしまい、最終的には高くついてしまったという事例は珍しくありません。

2.住宅性能に関する失敗



2つ目の注意点として、家づくりでのよくある後悔が『住宅

性能に関する失敗』です。

最近では高断熱・高气密で、住宅性能の高い家が当たり前になっています。

高断熱・高气密の家は冷暖房が効率よくかかるため、夏は涼しく冬は暖かく過ごせます。年間を通して快適に暮らせるのが最大のメリットですね。

しかしローコストを実現するために断熱材の量や質を下げたことによって、十分な断熱性が保てなくなってしまうのです。

その結果、夏は暑く冬は寒くなるため、冷暖房などの光熱費が高くなる可能性があります。

家の断熱性が低いと家の中で温度差が発生し、**結露やカビなどが発生**してしまいます。

結露やカビは家の腐食を引き起こす原因になりますから、修繕が必要になったり、あるいは家の寿命を縮めたりすることにもつながるでしょう。

高断熱・高气密は当たり前の時代ですが、家を建てる際は「断熱材に何を使っているのか？」をしっかりと確認する必要があります。

3.妥協したことによる後悔



そして 3 つ目のよくある失敗が、『妥協したことによる後悔』です。

ローコストを実現している理由のひとつが、「規格化」です。

いわばローコスト住宅は、フルオーダーできる注文住宅ではなく、提案された規格品の中から選択をして組み立てていく「**セミオーダー方式**」なのです。

ハウスメーカーと契約をし、打ち合わせが進むにつれ、様々な面で妥協が必要になってくるのが分かる方もいるかもしれません。

「本当はもっとこだわりのデザインにしたかったのに…」

「理想のキッチンの形があったのにこんなはずじゃ…」

という後悔の気持ちがじわじわ湧き出てきても、着工後にもう後戻りはできません。

結果的に妥協しながら家作りを進めることになり、「こだわりをもった理想の家を建てられなかった」という後悔の気持ちはずっと抱えることになってしまいます。

※補足 住宅展示場に関する注意点



ローコスト住宅を建てる際の注意点やデメリットは理解して頂けたと思います。

ではその次に、注意点を踏まえた上で、こだわりのマイホームを低予算で建てたい方はどのようにすれば良いのでしょうか？

多くの方が最初にやることと言えば、「どのような家を建てたいのかをイメージするため」に**住宅展示場に足を運ぶ**ということです。

住宅展示場に見学に行く際には、以下の点を把握しておいた方が良いでしょう。

**低価格で家づくりをしたい人には
住宅展示場はあまり参考にならない**

まず1つめの大きなデメリットが、低価格で家づくりをしたい人にとって、住宅展示場のモデルハウスはあまり参考にならないという点です。

住宅展示場に行ってモデルハウスを内覧すれば、どの家も素晴らしく素敵に映ることでしょう。

しかし注意しなければいけないのは、住宅展示場の家は**標準装備でない場合がほとんど**だという事です。



つまり、最大限魅力的に見せるためにガッツリとオプションで彩られているのが住宅展示場のモデルハウスなのです。

それに、住宅展示場の家は敷地面積もかなり広く贅沢に使われていることが多いでしょう。

住宅展示場に行ってモデルハウスに惚れ込んだとしても、同じような家を建てようと思えば当然それだけのオプション料金が加算されますし、土地も広ければ広いほど金額はハネ上がります。

これが、住宅展示場があまり当てにならない理由です。

しつこい営業をされる

そして住宅展示場の2つめのデメリットが、しつこい押し
の営業をされるという点です。



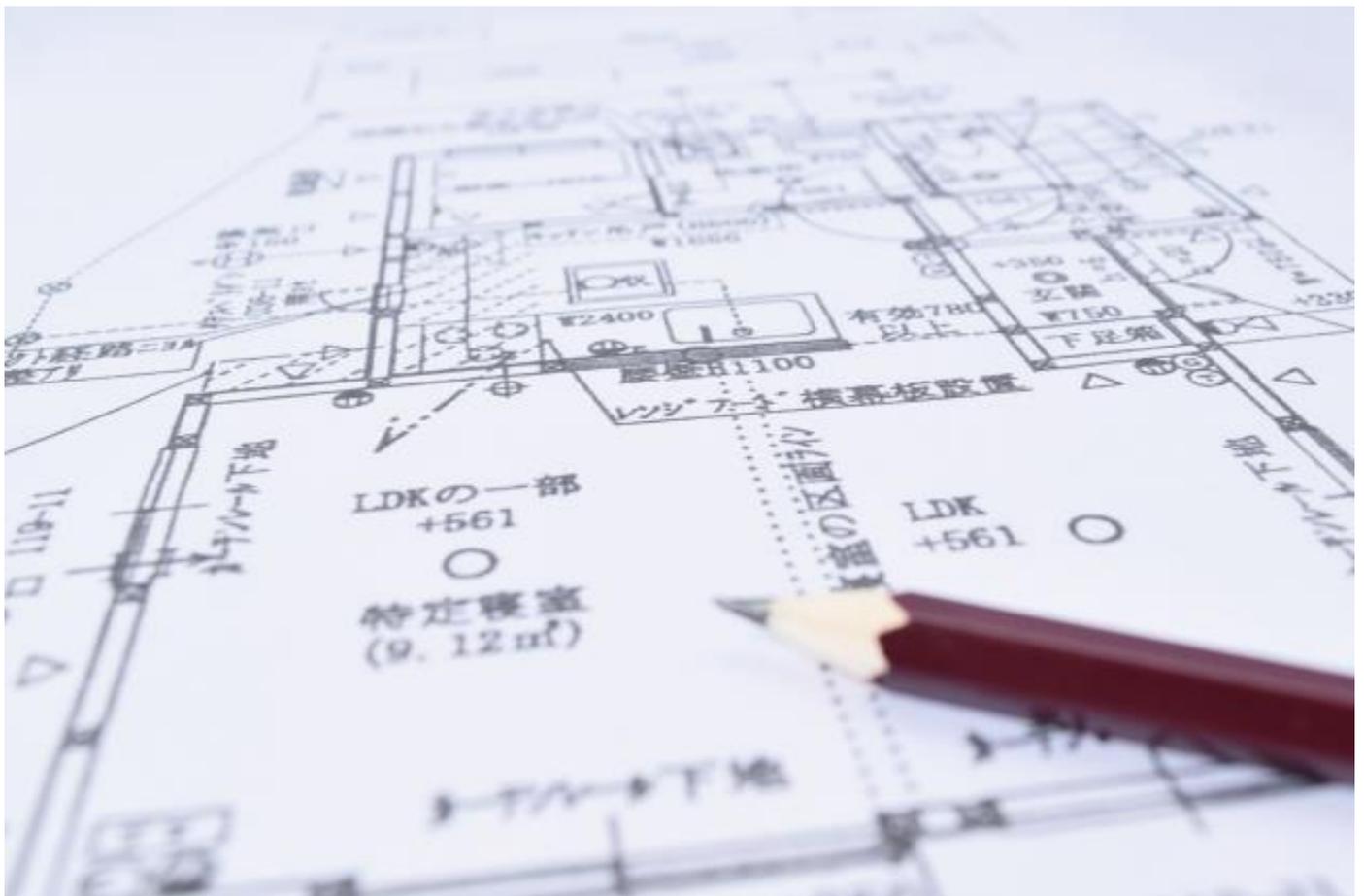
住宅展示場にひとたび足を踏み入れて、ハウスメーカーの人と名刺交換をしようものなら、そこから怒涛の営業電話や自宅への飛び込み営業が始まるのは有名な話です。

それでも住宅展示場に足を運んでモデルハウスを見たいのなら、最初からある程度ハウスメーカーを絞り込み、カモにされないためにも、ある程度注文住宅の知識を押さえてから足を運ぶことをおすすめします。

優良な工務店や建築士に出会えない

そして3つめのデメリットです。

住宅展示場に行くだけでは、あなたの願いを叶えてくれるかもしれない、優良な工務店や建築士には出会えないというデメリットがあります。



住宅展示場にモデルハウスを展示しているようなメーカーは、知名度も資本力もある大手ハウスメーカーに限られます。

ですがもちろん、優良なハウスメーカーや人気の工務店はもっと他にも存在しています。

さらに言えば、住宅展示場に行くだけでは、**自分達だけの理想の間取りを描いてくれるような建築士**に出会うチャンスは得られないのです。

多く人は、住宅展示場や一括資料請求サイトに載っているハウスメーカーだけを比較検討して依頼するハウスメーカーを採集決定します。

しかし、そういった選択肢以外にも優良な工務店や建築士が存在していることを知れば、家づくりの可能性が一気に広がるのです。

家づくりにかける 作り手の“想い”が最も大切



以上、家づくりで後悔しないための3つのポイントをご紹介させて頂きましたが、いかがだったでしょうか？

最終的にハウスメーカーや工務店選びで悩んだ際の決め手にして頂きたいのが、「**家づくりに対する想い、考え方**」

です。

「お客様にとって本当に良い家とは何なのか？」

これを親身になって突き詰めて考えてくれるところに、自分達の家づくりをお願いしましょう。

ではここで、**実際にあったご家族の事例**を共有させていただきますので、参考にして下さい。

有名な大手ハウスメーカーT社での家づくりを検討しているご家族がいらっしゃいました。



このご家族も住宅展示場に足を運び、その中で最も印象の良かったハウスメーカーT社に最終決定しようとしていたのです。

ところが実は、最も理想的だった間取りプランAの実現は叶わず、妥協した2番目の間取りプランBで建築をスタートすることが、奥様にはどうしても最後まで引っかかっていたのです・・・

そんな矢先、奥様がある**一級建築士さんの存在**を偶然知りました。

「この方なら私の希望する間取りを実現してくれるかもしれない。」

そんな淡い希望を持って、念のためご夫婦でその一級建築士さんのお話を聞きに行ったそうです。

そしたら・・・

自分達が最も理想としていた間取りプラン A ではなく、さらにそれ以上に満足できる間取りプランを提案して貰えたことへの驚きや、その一級建築士さんの家づくりにかかる思いなどを知り、契約直前で依頼する住宅会社を変更することになったのです！

このような事例は、ハウスメーカーに限定して家づくりを進めていた方には実はよくあるお話です。

大手ハウスメーカーなどの大企業では組織としての仕事効率や利益率が最優先されますし、セールスマンは笑顔の裏側ではノルマ達成にがんじがらめになっているのが現状です。

「ビジネスなんだからそういうものだ」と割り切るのは簡単です。

しかし、多くの人にとってはこれから一生住み続けることになる家づくりですから、私達も妥協して頂きたくはないと考えています。

「価格、住み心地、性能、間取り…すべてを含めて自分達にとって本当に良い家とは何なのか？」

この問いに対する最良の答えを、ハウスメーカーの営業マ

ンに出してもらおうというのは、そもそも無理があるという事は否定できません。

ぜひ、ご自身でその答えを見つけて頂ければと思います。

営業マンは契約金額や契約件数が念頭にありますが、例えば一級建築士さんは「**良い家を作る**」ということが念頭にあります。

仮に一級建築士さんに家づくりを依頼した場合、彼ら彼女らは自分の作品に誇りと責任を持っていますから、自分が描いた設計図がちゃんとその通り出来上がるかを最後まで確認するでしょうし、現場の大工さんにも口うるさく指示出しをすることでしょう。

組織で動くわけではなく自分の腕ひとつで食べている建築士さんは、自分の手掛けた仕事の結果がそのまま自分の建築士としての評価や評判にダイレクトに影響します。

ですから、「お客様に最大限満足して貰える良い家を作りたい」との思いから、設備、性能、価格、見栄えなどのあらゆる面で、一切の妥協を許さないのです。

「こんな家が作れます」という営業トークを聞くよりも、「どんな人が作ってくれるか？」という見極めをすることが、家づくりを成功させる重要なポイントだと言えるでしょう。

このレポートが少しでもご参考になったのであれば幸いです。