

展示場レポート since2009

～sincerity～

必要な本当のニュースをそのままに

住宅展示場をなぜあのように運営できるのか不思議？

「あなたは、家づくりのために広告費をどのくらい支払えますか？」

展示場を運営するには月々の家賃がずいぶんかかります。
そう、経費ですね。

電気代はもちろん、パートさんや営業マン……etc
家をつくる人が来ても来なくても、いなければならない……。
ましてやイベントとか、それから総合公園の家賃とか……。

内部事情が知りたい！と思い、ある会社（ハウスメーカー）の会長さんに
直撃インタビューしました。

それらの費用はいったいどうしているんですか？

「え！何を言ってんだい！お客さんだってそのくらい知ってるよ！

それは支払うもんだと思っているさ。

そうでなきゃ展示場に何しに来るんだい？」

まあ～それもそうか……。

総合住宅公園って、ショーもあるし、CMもバンバン打つし……。

そりゃ、家をつくる人もそれが楽しみでサービスを受けているんだから、しょうがないか！

って、そうじゃないでしょ!!

いったいどのくらい、家づくり以外で営業費を戴いているのか？

「現役を（ちょっと前）退いた会長さんに聞いた裏事情」

展示場レポート since2009

PDF 版(以下、本冊子と表記)は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権に関しましては、著作権の放棄はしておりません。法律で保護されています。

★ 本冊子の著作権は中沢 達浩にあります。

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURL はクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReader をダウンロードし

てください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

発行者の事前許可なく本冊子の一部、または全てを印刷物、電子ファイル、テープレコーダ、ビデオ、CD、DVD、WEBサイトのあらゆるデータ蓄積手段により、複製、流用、転載、転売(オークションを含む)などすることを禁止いたします。

書面による事前許可を得ずして出版及び電子メディア等の配信により、一般公開並びに転売してはならないものとします。

このような行為が発覚した場合は法的手段を取らざるを得ませんのでご了承下さい。

本冊子の使用をご希望の場合は、下記へご連絡くださいますようお願いいたします。

ご連絡先メールアドレス : bf-naka@tbk.t-com.ne.jp

私の家づくりをご覧になるには、ひっそりと見て頂くことができます。

■ メルマガ 【今まで 200 を超えるマガジンを発行】

登録サイト

↳ <http://form1.fc2.com/form/?id=321157>

■ ブログ 【家づくりの出来事をご紹介】

ご覧になるには

↳ <http://bfaa.blog64.fc2.com/>

■ HP 【動画を使って今までの家づくりと家づくりを始めたきっかけをご紹介】

ご覧になるには

↳ <http://seieihouse.web.fc2.com/index.html>

メール相談 seiei@tbk.t-com.ne.jp

お問い合わせフォーム ⇒ [お問い合わせはこちら](#)

目 次

なぜそんなにかかる？経費

展示場の運営経費

展示場に行く時、帰る時

展示場ではこれだけの情報を集めて帰ろう

注意事項（心構え）

なぜそんなににかかる？経費

少なからず、住宅展示場にあなたも、一度や二度は足を運んでいると思います。

よく思い出してくださいね。これからはその記憶が手がかりとなりますからね。

まず、あなたが行った所は

広い駐車場があり、駐車場誘導員がいて、駐車場にはキャラクターや動物たちがいました。

子供を楽しませる遊具もありましたね。

各展示の住宅には、にこやかな営業マンときれいな受付の女性もいました。

展示住宅の中に入ると、すてきな家具と、きれいに飾られた数々の装飾品があり、

沢山の照明が点灯して、とても明るく感じましたね。

とてもスムーズに流れるような口調で、家全体を説明され、そしておいしいお茶が運ばれてきます。

家づくりのいろは、そう、断熱や他社との違い、他社工法の欠点、自社のメリットの数々を説明される頃には

もう家づくりを考えずにはいられないのです。

……少しだけ思い出していただけましたか？

とても素晴らしい体験だったと思います。

それらすべてのサービスを **あなた以外の皆さんも受け**、そのサービスにかかるお金のほとんどが契約した人のみ支払う仕組みだと言ったら

「驚きますか？」

10 人の人がそのサービスを受けて、10 人分のサービスを契約者一人が支払うとしたら？

それが経費です。

そんなにかかってしまいます。

家賃が月々150～300万、調査費、豪華なパンフレット……etc

まだ契約もしていない人の分までの様々なサービスにかかる経費は、

契約者だけが支払う仕組みです。

契約してからのサービスではなく、他の人のサービス分と含めた自分のサービス分。

だからかかってしまう営業経費

「あなたはいくらまでなら支払えますか？」

展示場営業経費

住宅展示場の特徴といえば……（総合住宅公園内）

1. 延べ床面積が 60 坪以下の物件を探すのが困難なくらい広い住宅
2. 玄関がとにかく広くて、一般にはめったにお目にかかれない
3. オプション扱いのグレードの高い仕様と設備
4. 5～6年で建て替え（他社に見劣りするため）
5. 豪華なカタログが必ず用意されている
6. アンケートの記入が半ば強制的（書かないとヒーローと握手できないとか）
7. 正式な依頼なしで、調査、プラン、見積もりができあがってくる

とまあ、大体こんな感じですね。

これに総合住宅公園の場合、家賃とイベント費、広告宣伝費 etc……。

「まず本当によくやっていましたよ！ 「会長さん」と言ってしまいました・・・思わず。

「自分のところが出せないことのひがみに聞こえたりしない？」

と心なしか心配にはなりますが……。

たしかにそんなにたくさんの費用を出したくても出せない事情が私の所にはあります。

● 私がそれほどの経費を出せない理由……

それだけ経費をかけて、いったいいくらの家がつくれるのか？

とまあ～

本当に家づくりを手がけているまじめな建築家ならば、全ての人が思うはず。

…「安心感のある企業」はやっぱり TV 局が運営する総合公園に入ったほうがいい？

… その分色々な経費は、契約者に負担してもらえばいい？

どうしても納得がいかないのは、「いい家をつくりたい」と思う

建築家のエゴでしょか？

あなただったらどの様に感じますか？

● 確かにあなたの気持ちはよく分かります

耐震偽装や欠陥住宅は誰もつかみたくない。
地元でつくりたくても、ほとんどが大手の下請け。
しかも材料の仕入れに努力もしないのだから、

家を手に入れたいと思っている方は

「もっとちゃんと努力しろよ！地元」

と言いたくなる気持ちも十分わかります。

- … 地元に工務店は、材料メーカーに多く支払う。
- … 名のあるメーカーに営業費として支払う。

この様な違いがあるだけで、結局かわらないのでは？
と思ってしまうよね。

● 経費は、ばかにならない

住宅展示場は、その家賃だけでも月々150～300万ですって！
それを月々の契約者に分配して支払ってもらっているそうです。
それと、広告、営業マン、無料の調査費、無料プラン etc……。

「あなたは家づくりのために、どのくらい広告費等を支払うことができますか？」

坪単価にするとおおよそ「10万～15万」ほどになるそうです。

そう、

あなたが展示場で見ただ「夢」(あこがれ)は果たして正夢になりますか？

展示場に行く時、帰る時

● 行く時は……

総合住宅公園に行くと、営業さんが近づいてきて、家づくりの「あれこれ」を言うてくるのは当たり前ですから、

「しつこいんだよね〜。」

まあ〜それが彼らの仕事ですから、仕方ないですね。

家をつくっている訳ではなく、売るのが彼らの仕事です。

心理的にも、あなたの**心を開かせるテクニックは十分**持ち合わせています。

たぶん……負けます。

いくら拒んでも、負けます。

ですから、その覚悟で行けばいいのです。

拒むとかえってだめですから、拒まず、そして具体的なことを話さないといいかもしれませんが、まず負けます。

● 帰る時は……

必ずアンケートを書いてしまいます。

書かずに帰ってはこれないはずです。

“うそ”を書くとなんかの心が、すさんでいきます。

また、せっかくいい人だった営業マンが、

その様なアンケートをもらう度に人が悪くなります。

“うそ”は、自分ばかりでなく、人も傷つけますからよくないです。

アンケートに書いたら、必ず自宅へ何らかのアプローチがあります。

今は少なくなったと聞きますが……

ちょっと前までは、車のナンバーをひかえて、

調べてから自宅へ行く営業マンもいたというから

その売するための念入りな計画と実行力には頭が下がります。

そのことを「キチッ」と心して総合展示場には行きましょう。

後から「ちょっと行っただけなのに……」と、後悔だけはしないでください。

展示場で集める情報

展示場に来場する 80%以上の方が総合住宅展示場に建っている家と
違う家をつくるそうです。

「展示場と同様の規模、グレードの家を建てる人はいない。断言できる」

と、元ハウスメーカーの会長さんは言っていました。

それなら**総合公園では何をしたら良い?**のでしょうか。

そうですね。

「見学会の案内をもらう」

これがいいですよ。

営業マンが自慢にも近い口調で話していた、他社との差、つくりの違いを見るチャンスです。

しかも

構造見学会ならなおさら良いです。 「構造見学会はやっていない？」 うそでしょ～??

完成して、仕上がった所も見たいのは山々です。そちらへ行くことも大事です。

どのくらいのグレードの建物になっているのか、

展示場との違い（現実）を知ることは大切です。

それにもまして大切なのは

家づくり途中の見学会ですね。（構造見学会）

「工法の違いなど分からないし興味がない？」 もし、あなたがこの様なお考えなら・・・

そんなことは言わずに色々なメーカーの工法の違いを知って

お金を出すことに、ためらいのない家づくりをしてください。

「一度つくと、やり直しができない家」

ですから、

その差をしっかりと知ることがとても、大切です。

注 意 事 項 (心構え) ステップシート

1. 展示場に行ったら営業マンが自宅に来ることは、たとえ断っても無理ですので、**覚悟**しておいたほうがいいです。

2. 名前等、“うそ”をついて書くと、あなたの**心が傷つきます**のでやらない方がいいです。

3. 展示場だけ見て決めるのはあまり得策ではないです。

展示場をそのままつくったとしても……。

家づくり途中の見学会に行き、それをじっくりと知る方がいいと思いますよ。

4. **「家をつくる」のか「家を買う」のか**、その違いを知らないのなら、それくらいは知ってから決断しましょう。営業マンが家をつくるわけではないことも知っておいてくださいね。

5. 「家を買う」ではなく「家をつくる」と決めたら、**営業マンのいない会社**を選んだ方がいいですね。

私の所が営業社員がいないから言うわけじゃないですが……。

「営業社員一人雇うことを考えると、その分家づくりにお金をかけたいと思っている」家づくりはそんなところから始まりますからね。

6. 過去のお客様の声を参考にして決めた方がいいですよ。

家に住んだ人の感想は、**営業マンよりも確か**ですからね。

時々、「私もここで家を手に入れましたよ！」という営業マンもいますけどね。

それはあまりあてにはならないと思いますよ。

7. 家づくり途中をたくさん見ましょう。

1社見て違いが分かるのなら、総合展示場には行かないはずですから、

「知らないことを恥ずかしがらずに」

知ることを楽しみとした方がいいです。

知らなくて当たり前ですから、知らないからと言って、

誰もあなたをばかになんかしません。

むしろ、

知らないことをそのままにして家を手に入れるのは“得”とは言えないです。

「知って納得」

得を手に入れて、いい家がつくれます。

家づくりのご参考にしてください。

気に入ったら連絡下さい。

私の家づくりをご覧になるには、ひっそりと見て頂くことができます。

■ メルマガ 【今まで 200 を超えるマガジンを発行】

登録サイト

↳ <http://form1.fc2.com/form/?id=321157>

■ ブログ 【家づくりの出来事をご紹介】

ご覧になるには

↳ <http://bfaa.blog64.fc2.com/>

■ HP 【動画を使って今までの家づくりと家づくりを始めたきっかけをご紹介】

ご覧になるには

↳ <http://seieihouse.web.fc2.com/index.html>

メール相談 seiei@tbk.t-com.ne.jp

お問い合わせフォーム ⇒ [お問い合わせはこちら](#)

最後まで「**展示場レポート since2009**」をご覧ください

ありがとうございます。

このレポートは読むだけでは無く、ご活用頂けて始めて効果が出てきます。

あなたの家づくりが成功する事を、心より望んでいます。



家づくり現場にて
中沢達浩 水曜日 PM3:30

中沢達浩