

『私はぜったい、だまされない！』

「何でだまされるの？
だまされるっていったいどんな事!？」

監修 中沢 達浩

「私はぜったい、だまされない！」

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出来ます。

■ 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](#)

「ぜったいだまされるものか！」

……。

あなたをだましている会社はほとんどいないです。

まあ～少しはいるかな？

全国的に見ると……。

●契約金だけとって、倒産した。

とか、

●契約の時とずいぶん違う……

とか、

●営業にだまされた！

とか。

本当に色々と耳にします。

だます方はもちろん悪いけど……

だまされる方にも何かあった？かも。

その何かっていったい何でしょうか？

それさえ分かれば、

「あなたは、だまされない」

目 次



坪単価で比べて本当にいいの？



負けない知識の付け方



本当はこわい日本の家



知らないところい必殺技



契約までの道のり

坪単価で比べて本当にいいの？

家づくりをまだ**良く理解できていない人**によく質問されること。

「坪単価はどの位ですか？」

なんてお答えしたらいいのか分かりません。

分からないという言い方は正確ではないので、これからそのお話をします。

住宅メーカー、工務店、数十社調べてみたら、まさに**坪単価の基準がバラバラ**です。

時には「基礎はオプション!？」という会社まであったのは驚きの極みでした。

基礎がなくて家が建つの？

私でなくとも不思議に思いますよね。

「分からない」とは、その坪単価の基本となる所があいまいで、なんてお答えしたらいいのか迷ってしまう。

ということが正確です。

あの有名なローコスト住宅の会社でも、本体工事とオプションを付け加えると、坪単価 45 万円を超すと聞いています。

「最初の価格とずいぶん開きがあるな～」

と感じるのは、私だけではないらしいですよ。

「坪単価」は含まれているもの、(オプション、外部給排水 etc……。)によって大きく変化しますね。

敷地が大きく、たくさんの排水や給水のための材料を必要としたり、下水道か浄化槽か?によっても違います。

もっと違うのは、

家の仕様、つくり方、内装、外装……etc

家は本当に様々なことによって**大きく価格が変わります**から、

「坪単価」だけでは、目安にはなっても、比べることはできないですね。

まあ～いくなれば、

「坪単価が他と比べて安すぎる」

と思ったら、含まれているものを確認しましょうね。

坪単価が安い家がお望みなら、それで家をつくれることはつくれますが、倉庫のような家は誰も望まないでしょうから……。

そのつくりの仕様、そして含まれているものまで確認しても、まだ次から次へと出てくると思っていた方がいいです。

あの有名なローコスト住宅会社でさえも、あの設備、あの建物の仕様、あの断熱で45万超えですから……。

それで「本当に安い！」と思えるのでしょうか？

そんな心配をしているのは私だけですかね……。



負けない知識の付け方

「誰に負けなければいいですか？」

営業マン？ 大工？ 建築家？ 工務店の社長？ ……。

専門的な知識を付けようと思って、毎日10年間勉強してもたぶん身に付かなかなくて……、無駄に終わることでしょう。

また、専門的な知識を付ければ付ける程、家をつくるのが困難になってくることを私は知っています。

なぜなら、

「各社いいことしか言わずに、何を信じていいのか分からない」と言ってお家づくりをあきらめた方を見てきたからです。

さて、これじゃ話が前に進まないのので、「負けない知識の付け方」をお話しましょうね。

まず、知識を付けることは、いい家がつくれる反面、今まで気にもしなかったことが目に付くということを知っておいてくださいね。

そう、断熱だけでも6種類あります。基礎の作りだけでも4種類あります。外壁にいたっては数をかぞえるほうがむずかしいです。

使用するべき木材も、今は外国産の木もありますから、もう憶えるだけで精一杯です。その上、適材適所、なんて考え出したら、無限大です。

「そんな中であなたがしなければいけない事」

見学会に行くことです。

そして行動し聞くべきことは、メリットとデメリットです。両方を言えない担当者ならば、すぐに交代してもらおうか、後日お話できる担当者と会い、しっかりと話を聞かなければなりません。

なぜなら、

「あなたが大金を使って手に入れる家ですから」

知らなければいけないですし、その違いと良し悪しを知って選択しなければなりません。いいところだけ聞いていたのでは自分でチョイスしたとは言えませんからね。

「与えられたものだけで満足することから早く抜け出す」

あなたの今の**最大の課題**はここにあります。

自分でチョイスできることの**勇気と知識**はあなたにとって**かけがえのない家づくり**を約束できたも同然です。

まずは、**4種類の基礎**と、**6種類の断熱材**、そのメリットとデメリットを聞いてみるのがあなたの第一歩です。

そしてその中から、**あなたにとってのNo.1**をチョイスすべきであり、課せられた使命だと思います。

ただし、

「いい家を安く手に入れたい」と思う方**限定**ですけどね。

家づくり途中の見学会へ参加しましょう。

あなたの想像以上の発見をすることが本当にたくさんあります。

「いい家を手に入れるための**大切なステップ1**です」



本当はこわい日本の家

一時、外断熱がはやりましたね。

“基礎から一体で家全体を包み込む”工法。

断熱材を基礎の外側に貼り付けて土の中から断熱するあの工法です。

今、あれ大変なことになっているそうです。

当初より専門家が指摘していた通りの問題が発生しています。

シロアリの生態も知らずに、流行りだけでこの工法を採用してしまったところは、大変なことになっているそうです。

● いまだに行っている薬剤散布

5～8年に一度行わなければいけない**シロアリの薬の散布**です。

木材の材種を変えることにより、その多くはしなくて良くなるのですが、いまだに木材を変えるということをしません。

輸入された「ツガ類」の木材に薬を高圧力で強制的に薬剤を注入した木を使用した家。家に住みながら、シロアリの薬をすぐにまかなければいけなくなるのは目に見えているのに…。なぜ、気付かない？

「あなたはその時も知らずに家を手に入れて、家族と自身の健康を手放しますか？」

木材を変えると、薬剤散布はしなくてすむようになります。

家全体をこの薬剤注入した木材でつくっているなんて……

とても**正気の沙汰とは思えませんね。**

知らないというのは、本当にこわいことです。

「赤信号をみんなで渡っているから大丈夫」

そんな感じさえ受けます。

知らないというのは

欠陥住宅よりもおそろしい事なんです。



知らないところの必殺技

うん出たよー。

“オプション期間が切れますから契約を！”
と言って、とりあえず仮契約して、ある程度お金を入れたのですが……”

と相談されたことがあります。

「オプション期間」は必殺技らしいですね。
ほとんどの方がこれで契約、もしくは仮契約をしてしまい、後に解約する時、とても苦勞している様子です。

本当につくる気がなきゃ仮契約はしないでしょうけど、「オプション期間」だけで契約はしないほうがいいみたいです。

オプションは本当に魅力的のようですね。
それでとりあえずの図面で仮契約をする人が本当に多いらしいです。
そもそも、そんな短期間で切れるオプションなんて本当にあるのでしょうか？

● 私の所も限定商品があります。(限定商品は問い合わせください)

それはメーカー（建材や設備）が新商品であったりの場合がほとんどです。

資材メーカーの言い分はこうです。

「まずは商品を見てもらいたい、新しい商品は特に見てもらわないと、いいとは思ってもらえませんかからね！」

何か展示会をするよりも、商品そのものを得な価格で出した方が経費もかからず、多くの人の目に触れるからいいそうです。

資材メーカーの思惑としては、

“そのまま常に使用してもらえばなおいい”
です。

多くの人の目に触れるのが目的ですから、3ヶ月くらいで限定を切るほうが不自然です。

こんな事も聞いたことがありました。

「期間が延長になったらしいです」
もちろん私じゃなくて、私の所へ来てくれて、家づくりを一緒にした方からです。
もう、そうなると、**オプションの魔法は完全に解けて**しまいますよね。

● **オプションは得なようで損です。**

もしあなたが**オプションを迫る会社に決めたいのなら**聞いてください。

「あの例のオプションを付けてくれないと、ハンコを押さない」

そんな風に言ってみてください。

きっとあわてて

「付けます。」

と即座に言いますよ！

しかし、そんな駆け引きをする会社と本当に一生お付き合いできますか？

「あなたにとって大切な事はオプションですか？」



契約までの道のり

契約という形態は西洋のものですね。(知っていると思いますが)
それまでは家づくりにおいて契約書なんてなかったです。

「大工さん、今度家に来てください。ちょっと直したいから」
「あいよ！」

これがまあ～日本的な契約だったんでしょうね。

互いに信頼もありましたし、家庭の内部事情も知っていた。
大工の腕も知っていたし、大工としても下手な仕事をしたら、もうその町には住んで
いられないでしょうから真剣ですよ。

● 今は違う。まったく違う。

大工は下請けで、営業が家を売る。

その会社は、車の会社であつたり他県に本社を置く会社ですから、
互いに契約書が必要です。

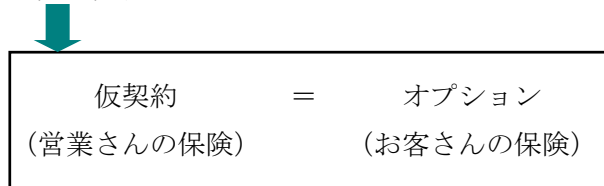
● でもおかしい……。

やっぱりどう考えてもおかしい……。

契約前に仮契約がある。それはいい。しかし、その仮契約のお金のほとんどを
返金しないという。

仮契約はオプションを付けるという代償でやるわけだから、オプションさえいらなくな
れば仮契約だって無効でしょ？

こういう事



だから、「オプションがいない」となれば「仮契約だって無くなる」。そうならないとおかしいにもかかわらず、やれ経費だの調査費だのと「気に入りもしない」「頼んでもいないもの」を勝手にやっておいて、「返金できない」のでは、サグすれすれの行為だと思いますか？

うん〜ん…そんな風に思うのは私だけ？と思ってネットで調べると、結構あるある。

国土交通省じゃ取り締まれないのでしょうか？

きっと法的な壁があるんでしょうね。

私の所にも、契約するまでに何度かお金のやりとりがありますが、

- 経費名目はほとんどないですし、
- 要望されないと行いませんし、
- 必要でない押し売りはしません。

たとえ契約までいたっても、**いつでも解約できる**ことをちゃんと説明します。

そりゃそうでしょ

互いにいやですよ！

押し売りするのも、されるのもいやだし、
だいたい、**緊張感**がない。

互いに良い緊張感があってこそ、いい意味で期待を裏切る程、**喜びあえるいい家**ができるんだと思っています。

一生の家をつくるのですから、

一生（100年）残るんです。

つくり手としても、いやなものがそこにいつまでもあるのは、大変いやなものですよ。

**「緊張感があってこそいい家が互いにつくれますし、
また喜び合える時間も長い。」**

契約は西洋の文化でしょうけど、日本人としての誇りや生き方を捨てて

「家を買う」のはもうやめませんか？

「あなたは本当にいい家が必要ですか？

本当に必要なら、互いにいい緊張感がある契約をしましょうね」

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いきっかけをご紹介】

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『**私はぜったい、だまされない！**』をご覧頂き

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。



中沢達浩