

住宅会社展示場では

教えてくれない

家づくりの本音

住宅会社展示場では教えてくれない 家づくりの本音

目次

～はじめに～

1. 住宅展示場での家づくりの特徴



- 1) 来場者は複数のハウスメーカーを見学するのが前提
- 2) 数値競争になってしまいがち
- 3) カタログ価格をうのみにしてはいけない
- 4) 本当に良い家の条件は「適切な価格と性能」

2. 適切な価格の見極め方

- 1) 住環境が健康にあたえる影響
- 2) カタログに掲載されている数値は実現できるのか？

3. 適切な性能の見極め方

- 1) ライフプランニングを意識しよう
- 2) 「実際に財布から出していくお金」を意識しよう

4. 展示場だけでは分からず情報とは？

- 1) 建築面積、延べ床面積を減らす、プランを変える
- 2) 新しい土地を探す

～最後に～自分にあった本当によい家を建てよう



～はじめに～

住宅展示場には豪華な建物がたくさん建っており、見学して回るだけで楽しい時間を過ごせるという方もいらっしゃるでしょう。しかし、特に、本格的に家づくりをしたいと考えている方にとて、住宅展示場での情報収集では気をつけないといけないこともあります。本レポートでは、展示場に来場するだけでは分からぬ情報や、展示場での落とし穴を中心、本当に良い家、人を健康にする家とはどんなものなのかをお伝えします。

① 住宅展示場での家づくりの特徴

家を建てる時の入り口としては、以下のような方法があります。

- ・ハウスメーカーや工務店の本社に行く
- ・モデルハウス（建売住宅）を見学する
- ・住宅展示場に行く



ここでは、このうち住宅展示場に行って家づくりの検討をするときの特徴についてお伝えしていきます。

1 来場者は複数のハウスメーカーを見学するのが前提



まず、住宅展示場に訪れる人の多くが複数のハウスメーカーを見学します。訪問する方としては、1度にたくさんのハウスメーカーを見られて良いような気がしますが、1日に何社も見学していると徐々に疲れていきますし、そうなると集中して話を聞くことが難しくなります。結果として、見学し終わった頃にはたくさんのカタログは手に入れたものの頭には何も入っていない…といったことになりかねません。こうならないためには、事前に見学するハウスメーカーを1~3社程度絞り込んでおくとよいでしょう。

2 数値競争になってしまいがち

住宅展示場では、ほとんどの方が複数のハウスメーカーを見学しますが、各ハウスメーカーの営業担当者は自社の住宅を説明する際、「Q値」や「C値」、「U値」や「UA値」といった数値を説明することが多いです。

Q値

UA値

C値

U値

Q値 (熱損失係数)	断熱性能を示す数値で、室内と屋外との温度差が1°Cある時、家全体から逃げる熱量を延床面積で割って算出します。値が小さいほど室内の空気を屋外に逃がしにくくなるので断熱性能が高いと判断できます。
C値 (隙間相当面積)	気密性能を示す数値で、施工の結果、建物にどれだけの隙間があるかを示します。値が小さいほど隙間が小さく、断熱性が高いと判断できます。
U値 (熱還流率)	壁を伝わってどれくらいの熱が外に逃げるかを示す数値で、家の中と外で1°Cの気温差がある時に壁1m ² あたりどのくらいの熱量が逃げるかを示します。U値が小さいほど逃げる熱量が少なく断熱性能が高いと判断できます。
UA値 (外皮平均熱貫流率)	家全体の断熱性能を表す数値で、U値と同じく、室内と屋外とで気温差が1°C以上ある時に逃げていく熱量を壁や床、屋根、床など外部に面する全ての面積(外皮面積)で割ります。UA値が小さければ小さい程、断熱性能が高いと判断できます。

3 カタログ価格をうのみにしてはいけない

ハウスメーカーを見学するとカタログを貰うことができますが、カタログに記載されている価格はその建物を建てられる価格ではない点に注意が必要です。そもそも、注文住宅は建てる場所によって必要な費用が異なるため、正確な金額を算出することはできません。

そのため、給排水工事等、建物以外にかかる費用についてはカタログ価格には含まれていないのが普通です。一度、ハウスメーカーからそうした経費の説明を受けていればよいですが、そうでない場合はカタログに掲載されている価格をうのみにしないようにしましょう。なお、同じ理由でハウスメーカーを比較する際に使われる「坪単価」という言葉にも注意が必要です。

例えば、カタログ価格が2,000万円の商品があるとして、

延床面積が40坪であれば $2,000\text{万円} \div 40\text{坪} = 50\text{万円/坪}$ です。しかし、この価格にはどこまで含まれているかが明確ではありません。各種経費を含めて3,000万円になるのであれば、坪単価は $3,000\text{万円} \div 40\text{坪} = 75\text{万円/坪}$ となります。一方、住宅会社によってはカタログ価格2,000万円、経費を含めた価格2,200万円といった会社もあります。 $2,200\text{万円} \div 40\text{坪} = 55\text{万円/坪}$ なので、カタログ価格は同じ50万円/坪でも、実際の坪単価は20万円/坪も変わることになります。

このように、ハウスメーカーを価格で比較する際に用いられる坪単価については各社どこまで含まれているか明確でないことを覚えておきましょう。

4 本当に良い家の条件は「適切な価格と性能」

家づくりを考える時、本当に良い家の条件とは何なのでしょうか。それは、「適切な価格と性能」を備えた住宅だと考えます。性能がよくとも価格が高ければ購入後の生活が厳しくなってしまいますし、価格が安くても適切な性能を備えていなければ家で快適な生活を送ることができません。

それでは、「適切な価格」や「適切な性能」はどのように考えるとよいのでしょうか？



② 適切な価格の見極め方

ここでは、適切な価格の見極め方を解説します。

1 ライフプランニングを意識しよう

家づくりにおける適切な価格とは、購入する人によって異なります。家を購入すると35年など長期間住宅ローンを支払っていくのが一般的で、その間、生活費やお子様のための教育費、趣味に使うお金などは異なるからです。つまり、住む人の家族構成や年齢、現在の生活費や趣味に使うお金など、ライフプランニングを意識した上で、負担できる住宅ローン返済額から家づくりにおける適切な価格を決めるべきだと言えます。

ここでは、エクセルなど表計算ソフトで作成できる簡単なライフプランニングの流れをご紹介します。

1. 生活費や通信費等を把握

まず、現在支出している生活費や通信費、保険費用などを把握しましょう。
通信費用や保険費用については、内容を変えなければずっと同じ費用です。



	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
通信費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
保険料	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
生活費	50,000	51,500	53,045	54,636	56,275

通信費のうち携帯電話料金はこの機会に格安スマホに変更すると全体の支出を減らすことができます。生活費について、お子様がいるご家庭はお子様の年齢に応じて「15歳まで年数×3%」など調整するとよいでしょう。

2. 自動車の買い替え時期を想定する

自動車について何年に1度買い替えをし、その費用はどのくらいかかるかなどを想定しておきます。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
自動車費用	120,000	420,000	120,000	1,320,000	120,000

あくまでも目安なのでそこまで厳密に考える必要はありません。また、ガソリン代金や車検費用も同じ項目で入れておくとよいでしょう。



3. お子様の教育費用を想定する

お子様の年齢に応じて、何歳になったら小学校、中学校、高校に入学し、それぞれ学費はどのくらいか、また大学に行くのか、専門学校に行くのか、大学に行くのであれば国立か私立かなど想定します。これもあくまでも想定なので厳密である必要はありません。なお、費用については文部科学省の公表している「子供の学習費調査」や「学生納付金調査」を参考にするとよいでしょう。



子供の学習費調査

http://www.mext.go.jp/b_menu/toukei/chousa03/gakushuuhi/kekka/k_detail/1399308.html

学生納付金調査

http://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/shinkou/07021403/1399613.html

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
教育費	640,000	640,000	800,000	800,000	800,000

※公立小学校に通う子供が2人、3年目から上の子が公立中学へ進学

4.老後の生活費を想定する

最後に、老後の生活費を想定しましょう。生命保険文化センターの平成28年度生活保障に関する調査によると、老後必要と考えられる最低日常生活費は22.0万円/月、ゆとりある老後生活に必要な費用は34.9万円/月とされています。一方、現時点で65歳以降貰える年金は、夫婦共に会社員であった場合に30万円/月程度、夫が自営業で妻が専業主婦だった場合には14万円/月程度です。ご自分の働き方ではいくら年金が貰える予定なのか、老後の生活費として毎月

どのくらいあるか計算し、貯蓄はどの程度貯めておく必要があるかを想定するとよいでしょう。例えば、夫が自営業、妻が専業主婦の場合でゆとりある生活に必要な額とされる34.9万円/月を65歳以降20年維持しようと思えば、 $34.9\text{万円}/\text{月} \times 14\text{万円} \times 12\text{カ月} \times 20\text{年} = 5,016\text{万円}$ 貯めておく必要があります。

なお、現在20代や30代の方は、将来自分達が年金を貰える年齢になった時には満足に年金を貰えないことも想定しておいたほうがよいでしょう。

5.住宅ローン返済額の簡単な計算方法

住宅ローン返済額は、借入額をいくらにするかによって変わりますが、最初に住宅ローン返済額の簡単な計算方法を押さえておくと便利です。その方法とは、「金利1%、借入期間35年の時、借入額100万円につき返済額2,800円程度」と考えることです。

※住宅ローン返済額80,000円/月にて計算

借入額	計算式	毎月返済額の目安	実際の返済額
2,000万円	$20 \times 2,800\text{円}$	56,000円	56,457円
3,000万円	$30 \times 2,800\text{円}$	84,000円	84,685円
5,000万円	$50 \times 2,800\text{円}$	140,000円	141,142円

計算が苦手な方は「借入額100万円につき返済額3,000円程度」としてもよいでしょう。大切なことは、ざっくりとした返済額を暗算できるということなので、ちょっとした差異は気にしなくてよいでしょう。なお、金利や借入期間が変わると返済額も変わる点には注意が必要です。

ここまでを表にしてみると、以下のようになります。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
通信費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
保険料	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
生活費	50,000	51,500	53,045	54,636	56,275
自動車費用	120,000	420,000	120,000	1,320,000	120,000
教育費	640,000	640,000	800,000	800,000	800,000
住宅ローン返済	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
合計	1,815,000	2,116,500	1,978,045	3,179,636	1,981,275
手取り年収	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
貯蓄	685,000	1,068,500	1,590,455	910,819	1,429,543

このように老後まで計算し、貯蓄が残るかどうかを計算していきます。厳しい場合は住宅ローン借入額を見直す必要があります。

上記はあくまでも簡単な内容です。
しっかり計算したいという方は
ファイナンシャルプランナーなど
専門家に相談すると◎



2 「実際に財布から出していくお金」を意識しよう

家の購入時には大きなお金が動くこともあります。金銭感覚がマヒしがちです。オプションで100万円追加といったことも珍しくありません。100万円と言えば大金ですが、「3,000万円が3,100万円になる」と考えるとそう大きな違いではないような気もしますよね。そこで、おすすめなのが

「実際に財布から出していくお金」を意識することです。例えば、金利1%、借入期間35年の住宅ローンであれば、3,000万円借りた時のおおよその返済額は84,000円、一方、3,100万円借りた時は86,800円です。先ほど作成したライフプランニングの表を使って、増加した返済額に変えてみるのもよいでしょう。

③ 適切な性能の見極め方

適切な性能はどのように見極めるとよいのでしょうか？

1 住環境が健康にあたえる影響

住環境を住宅性能と置き換えると、断熱性能の高い住宅に住むことで夏場に家の中で熱中症になってしまうリスクや、冬場に暖房の効いた居室と寒い廊下、または洗い場と湯舟の中の温度差によって引き起こされるヒートショックのリスクを抑えることができます。



厚生労働省の人口動態統計によると、家庭の浴槽での溺死者数は平成28年に5,138人、溺死以外の入浴中の事故死者数は19,000人と言われています。例えば、交通局交通企画課の発表する平成30年の交通事故者数3,532人と比べても5倍以上の数値となっています。その他、高い断熱性能を持つ住宅に住むことで血圧が改善されたり、結露によるダニやカビの発生を抑制し、空気が清浄されることで様々な症状の改善が期待できます。

高気密高断熱住宅に実際に住まれた方の体験談

展示場で打ち合わせされ、高気密高断熱住宅を建てられた方の話を聞いてみると以下のようなことを話されることが多いです。

- ◎結露がなくなった ◎冬でも家中で半袖でいられる ◎子どもが風邪を引かなくなった

賃貸住宅に住まれている間、結露に悩まされている方が少なくありません。結露が発生する箇所は、そのまま放置しているとカビの温床となり、場合によってはぜんそく等を引き起こす可能性もあります。ちなみに、最近の住宅であれば、特に気密性や断熱性にこだわった住宅でなくとも、結露についてはほとんど発生しません。また、高気密高断熱ならではの感想として、冬でも家中では半袖で過ごせるという感想を聞きます。ということは、それだけ身体への負担も少くなり、家の中でヒートショックの要因となる寒暖差を感じることも減るでしょう。高気密高断熱住宅に住むことでお客様が体調不良になることが減ったという声もあります。



小さなお子様がいる場合、ちょっとした健康問題が気になってしまいますが、気密性・断熱性の高い住宅であれば、家中で快適に過ごせてお子様の健康に不安を感じる時間を減らすことができます。

実際に住んでみて感じたギャップ

折角健康のことを考えて気密性・断熱性の高い住宅にしたのに、思ったより冬に寒さを感じるという感想を述べられる方も中にはいます。ハウスメーカーのカタログを見ると、気密性や断熱性に関する数値が掲載されているのが分かりますが、それらはあくまでも理論値であることに注意が必要です。こうしたギャップをなくすためにオススメなのが、ハウスメーカーが

建てた建売住宅を訪問してみることです。建売住宅は展示場のように贅沢なつくりではなく、現実的に作られていることが多く、性能面でも参考になりやすいです。できれば、朝や夜などにも見学させてもらい、実際に中に入ってみるとどう感じるのかを確かめてみるとよいでしょう。

2 カタログに掲載されている数値は実現できるのか？

ハウスメーカーのカタログにはC値やQ値、UA値といった数値が書かれていますが、これらの数値はあくまでもハウスメーカーのモデル棟で観測された数値であり、そのハウスメーカーの建てる建物全てについて保証された数値というわけではありません。とはいっても、カタログに掲載された数値と実際の数値が大きくかけ離れている場合は、その旨を訴えれば何らかの対策をしてくれる可能性はあるでしょう。カタログに掲載された数値をよく覚えておくと共に、費用がかかりますが、建築後はそれらの数値について専門家に依頼して測定してもらうようにしましょう。



3 宿泊棟やOB施主宅訪問を活用しよう



C値やQ値、UA値といった数値については、客観的な指標となるのでハウスメーカーを比較するのには役立ちますが、実際のところそれがどのくらい快適なのかについては分かりづらいですよね。

そこでおすすめなのが宿泊棟やOB施主宅訪問を活用することです。特に、家を建てたいと思っている環境に近い宿泊棟やOB施主宅を選んでもらうようにするとよいでしょう。実際に家の中に入ってみて、どのくらい快適なのか、足りないものはないか確認できますし、OB施主宅であれば失敗した点や注意しておくべき点なども聞ければもっとよいでしょう。

④ 展示場だけでは分からず情報とは？

最後に、展示場だけでは分からず情報についてお伝えしたいと思います。

1 そんなに大きな家建てられるの？

展示場にあるモデルハウスのほとんどは、見学者に夢を見せるためにかなり大きく作られています。しかし実際のところ、展示場にあるモデルハウス程の大きさで家を建てられる人はほとんどいないでしょう。展示場で夢を見るのもよいですが、気に入ったハウスメーカーが見つかったら、そのハウスメーカーが建てている建売住宅や、自分の希望に近い大きさのOB施主宅を訪問させてもらうようにするとイメージしやすくなります。例えば、展示場にある建物のほとんどが、延床面積で50坪～70坪など非常に大きく作られているはずです。

しかし、それだけの建物を建てるには、例えば坪単価70万円を想定したとしても、建物だけで3,500万円～4,900万円と非常に高額です。そうでなくとも、一般的な家族が住むのに50坪～70坪の広さは不要なことが多いでしょう。

一方、ハウスメーカーの建てる建売住宅は、現実的な30坪～40坪といった大きさで建てられていることが少なくありません。実際に建てる建物の大きさはどちらかというと、後者と答える方がほとんどなのではないでしょうか。

2 そんなに豪華なインテリアを置けるの？

また、展示場にあるモデルハウスはインテリアや家具もかなり豪華です。フローリング一つとっても、そのハウスメーカーの標準仕様ではないものが使われていることが多いでしょう。それ一つ一つは、そこまで高価なものではないかもしれません、全部合わせればとんでもない金額になるはずです。こちらも、気に入ったハウスメーカーが見つかったら、等身大のイメージを掴むためにも、そのハウスメーカーの建売住宅等見学させてもらうようにしましょう。

例えば、実はフローリング1つとってもさまざまなグレードが存在します。比較的安いフローリングだと、合成材の上にフローリングシートを張って木目を表現していますが、それより少しグレードが高くなると、合成材の上に、本物の木を張っているタイプのフローリングになります。最も高いのは、板材まるごと無垢板を用いているタイプで、さらに、どんな木材を使うかによっても金額は変わってきます。

展示場のフローリングを見てみると、多くが比較的

しかし、いくつも他に優先したいことがある中で、フローリングにお金を掛けたくないという方は少なくないでしょう。こうした時、豪華な展示場ではなく、等身大の素材を採用している可能性の高い建売住宅が参考になりやすいと言えるでしょう。



3

営業マンは最後まで熱心とは限らない

最後にお伝えしたいのは展示場のハウスメーカーの営業マンに関することです。

展示場に訪れる人の多くは複数のハウスメーカーを見学することを前提としており、そのことは、対応する営業マンの方も分かっています。



お客様が見学した複数のハウスメーカーの中で、どうにかして印象に残そうと熱心に住宅の提案をしてくれるはずです。しかし、その熱心さに打たれて商談を進め、いざ契約すると、その営業マンは次のお客様の相手で忙しくなり、熱心さを失うということが少なからずあります。

もちろん、住宅展示場に限らず、営業マンがそのような態度を取ることははあるかもしれません、一般的に住宅展示場に出展するような大手ハウスメーカーの営業マンの方が、厳しいノルマに追われている可能性は高いと言えるでしょう。なお、大手ハウスメーカーには営業マンの転勤もありますし、業績不振になるとハウスメーカー自体の撤退も考えられます。展示場の営業マンにはこうした側面もあることを覚えておくとよいでしょう。

～最後に～ 自分に合った本当によい家を建てよう

住宅展示場での家づくりについてお伝えしてきました。

住宅展示場は一度に複数のハウスメーカーを見ることができるというメリットがありますが、

住宅展示場ならではの落とし穴もあります。本レポートで紹介した内容を参考に、ご自分にとって適切な価格や適切な性能について考え、本当によい家を建てられることを願います。

