

第4ステージ はじめにプランヒヤリングから入る営業マン

10月12日（火）

今日は敷地調査の結果報告とプランヒヤリングを目的とした訪問である。

2世帯住宅ということであらかじめ望月ジュニアにも同席をお願いしてある。

永田 「松井ホームの永田と申します」

とって望月ジュニアに名刺を渡し自己紹介をする。

幸弘 「望月幸弘と申します。」

永田 「今日は先日実施しました敷地調査のご報告と、プランのヒヤリングに参りました。こちらは当社が設計を委託している〇〇設計事務所の岡本先生です。」

岡本 「はじめまして。岡本と申します。」

永田 「岡本先生は当社のモデルハウスの設計も手がけていらっしゃる優秀な先生で、今回望月様の設計を担当していただきます。早速ですが敷地調査の報告をさせていただきます。」

永田は持参した敷地調査報告書と地盤調査の報告書をひとしきり説明し・・・

永田 「結局、道路は狭隘申請が必要であること以外は特にご計画を進める上で問題となることはないようです。ただ地盤のほう若干弱いとのデータが出ておきまして、計画によっては地盤の補強が必要になる可能性があります。」

望月 「地盤補強とはどんなことをするのですか？」

永田 「いろいろな方法がありますが、こちらも建物の規模、たとえば3階建てになったりしたら建物の重量が重くなりますので、いずれにしてもプランニングを進めてから詳細をご説明いたします。」

望月 「そうなんですか・・・」

（解説）地盤補強についての説明も後回しで、まずはプランを決めさせることを優先して何とか次の段階へ進めようとしています。

結局地盤補強の話は途中で止まってしまい、このまま契約まで進んでしまう。このことが追加契約時に地盤補強費の追加費用として予定外の費用を望月さんに負担させることとなる。

建て替えの場合でも庭先で地盤調査を実施することは可能で、優秀な営業マンほど契約前に地盤調査を実施させてほしいとの話をし、その結果地盤補強が必要であれば、そのデータに基づいて補強費用を資金計画の中に組み込みます。

岡本 「それでは望月様がお考えのプランについてヒヤリングをしていきたいと思いますが、今回ご計画のお住まいは 2 世帯をお考えと聞いておりますが、家族構成を教えてくださいませんか・・・プランのヒヤリングが続く」

望月 「簡単に言えば、親世帯は 1 階で 2LDK+和室+納戸、息子世帯は 2 階で 3LDK+納戸・・・といった感じでしょうか。また駐車場はできれば屋内に 1 台と屋外に 1 台。自転車を 4 台おきたいのでそのスペースを確保してください。」

岡本 「そうですね、延べ床面積は 40 坪までが限界ですからお部屋の大きさはこちらにお任せいただくとして、それでは次に外観デザインのイメージはどのようにお考えかお聞かせいただければと思います。」

望月 「外観は町並みに溶け込めるような和洋折衷がいいと考えていますが・・・」

(解説) この段階では施主の要望を事細かにたずねる設計士と、設計士の考えを押し付けようとする設計士もいるので、施主としては自分たちの住まいに対する考えをまとめて、箇条書きにしておくといいです。

例えば、

- ・ LDK はオープンスタイルかそれとも K+LD にするとか
- ・ キッチン は対面式か独立がいいとか
- ・ 高断熱、高気密にこだわるとか
- ・ 照明器具 は白熱灯か蛍光灯とか
- ・ エアコン は個別か全館空調とか
- ・ 床暖房 は絶対必要とか
- ・ オール電化 にしたいとか
- ・ 屋根 は切り妻か寄棟とか
- ・ 現在使用している家具や家電製品で絶対持ち込むもののリストアップとか
- ・ 子供室 は南側かこだわらないとか

・・・等々

欲張りすぎて無理だろうと思われることでも、この段階では注文をつけたほうがよいと思います。

岡本 「お伺いしました内容では延べ床面積に対してご希望のほうが大きいように思います。コスト面のことを考えずにお伺いしますが、1・2 階で間取りが不足した場合は地下室を考えることはいかがでしょうか？」

望月 「地下室の居住性が心配だし、地下室は高いと聞いていますが」

岡本 「居住性はドライエリアを確保したりして、採光通風を考慮することができますよ」

永田 「コストは確かにアップしますが、2世帯ですから十分な間取りを確保するためには地下室もよろしいのではないのでしょうか。今回のご資金はおおよそどのくらいをお考えなのでしょうか。」

望月 「自己資金は1000万円で後は息子のほうが住宅ローンを借りる予定ですが、息子のほうの月々の返済がどのくらいまでなら納得するかで借入額が決まると思います。」

永田 「幸弘様のお住まいは賃貸住宅でしょうか？」

幸弘 「はい、そうですが」

永田 「お家賃はどのくらいお支払いでしょうか。」

幸弘 「15万円ですが。」

永田 「では現在のお家賃以内でご返済でしたらお借り入れは可能でしょうか？」

幸弘 「であれば負担は増えませんので助かります。」

永田 「月々15万円の返済であれば相当な借入額になりますが、まことに差し出がましいのですが、ご年収はいかほどでしょう。この場でおおよその借入額は算定できますが。」

幸弘 「そうですね。昨年の年収は850万円ですが。」

永田 「そうですね・・・たとえばフラット35で借り入れした場合、35年返済で約3900万円ほどになります。ということは自己資金とあわせて4900万円で資金計画を進めればよろしいのでしょうか。」

望月 「そういうことになりますか・・・」

永田 「それでは早速プランを作成して、次回はお見積もりもご用意しますので次回のお打ち合わせの日取りを決めたいと思いますが、1週間お時間いただければ幸いです。」

望月 「そんなに早くできるのですか？」

永田 「はい、岡本先生には急いでいただきます。先生大丈夫ですよ。」

岡本 「はい、明日から早速取り掛かりますから。」

望月 「1週間後ということは19日ですが、幸弘は大丈夫か？」

幸弘 「19:00なら来れるよ。」

永田 「それでは19日19:00に訪問させていただきます。今回は基本計画と見積もりを持参いたしますのでよろしくお願いいたします。」

(解説) 2度目の訪問で永田君はしっかりと資金内訳までヒヤリングをしてしまった。

ここで注意することは、営業マンに資金を聞かれたら、自分たちで想定して

いる金額を正直には言わないほうがよろしいと思います。不思議なことに、次回見積もり提示の段階では行ったとおりの金額に近い見積もりを持ってきます。

まだどのような間取りになるか、また使用する内装材・外装材・住宅設備機器などもわからないうちに目いっぱい予算を教えると、細かな内容を決める際に予備費がないと満足した内容になりません。

たとえば望月さんの例では自己資金 1000 万でしたら 500 万と少なめに伝えたほうがよいでしょう。

永田君は帰り道の途中岡本先生に「何とか 2 日でプラン作成してください。」

そうすれば 18 日には見積もりまで作れますからと懇願するのである。営業所には 22 : 00 に戻ったが、今日の結果を所長が待っていた。所長に次回 19 日の訪問内容を伝えると、所長は大喜びで、19 日の結果次第でその次は所長が同行してくれることとなる。

(C) Copyright 2009 住まいと土地の検査機構 All rights reserved.