

設計・見積書見直しコンサルティング

工事会社やメーカーから出された設計や見積書を見直してみませんか？



建物新築時

増改築時

リフォーム時

マンションの大規模修繕時

建築工事や内装工事を工事会社やメーカーに依頼した場合、簡単な設計図や仕様書と共に見積書が添付されてくるのが一般的でしょう。

しかし、素人の皆様がその内容を見ても、設計や仕様が妥当なのか、工事金額が安いのか高いのかなど分かりようもなく、工事会社を信頼するか、一言「もう少し安くならないか」と言うのが積の山ではないでしょうか。

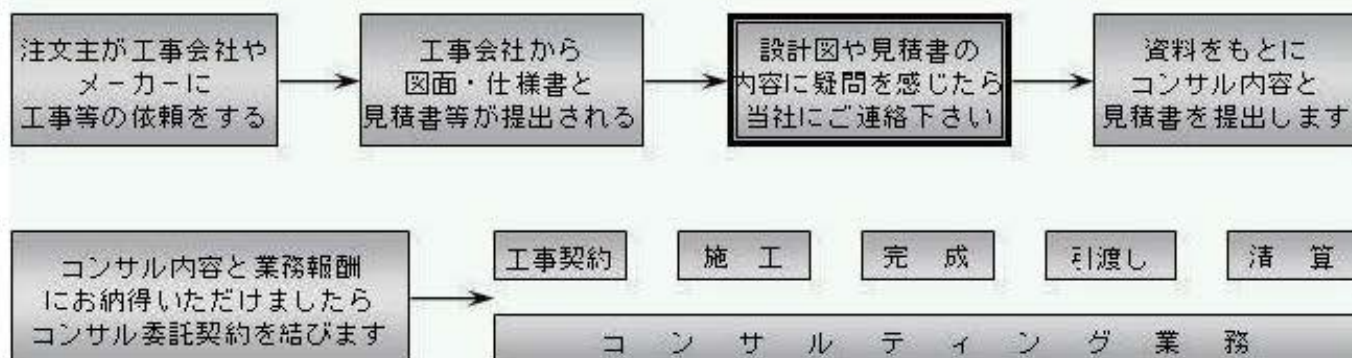
工事会社のほうもそのような値引き交渉が出てきて当然だと、前もって予測をたてて見積書を作成していてもおかしくはないと考えられないでしょうか。とくに特命(業者を指定して)依頼をした場合、他に比較するものがないため出てきた金額を信用して、もう一言値引き交渉するしかありません。もちろん入札や見積合わせをして、いくつかの業者の見積金額を比較する事が出来ますが、見積りの基になる設計図等がなければ各業者の使用材料が同じでなくなるため全体金額の大小で業者決定する意味がなく、また素人では各業者の見積書を比較することは難しいと思います(安かろう悪かろうでは困ります)。

注文主である皆様が見ている事は、希望するものを適正な価格で(もちろん安いにこしたことはありませんが)きちんと工事をして引き渡してもらうことではないでしょうか。



海外では注文主と業者の間にコンサルタントが入り、注文主の利益やリスクをコンサルするケースが増加しています。それは第三者を介入させ建物の価値を高めて注文主の利益を追求するという手法で、VE (V alue Engineering) と呼ばれ、様々な分野で活用されてきております。具体的には、設計図や仕様書及び見積書を基に、発注者の要求をベースにしたロジカルで第三者的な視点からの分析を行い、無駄の改善・削除や代替提案・改善のアイデアを提案するものです。また発注者の立場に立ち見積書の数量・単価のチェックをして適正価格で建築請負契約が結べるようアドバイスや交渉・契約の立会い及び完成時に契約通りの材料で仕上がっているかのチェックもお引き受けいたします。ハウスメーカーの建物や機械駐車設備などのように仕様が明確なものに対しては、他社との仕様比較や価格比較から皆様の希望に合致するメーカーを選定して価格交渉等のコンサルティングも行います。

コンサルティングの流れ



	ケース 1	ケース 2	ケース 3	ケース 4	ケース 5
工事会社の値引き対応策	材料の仕様をなるべく安いもので見積もっておいて見積金額を下げるか、逆に必要以上に高価な材料で見積もっておいて値引き交渉に備える。 建物用途やグレードに関わらず、工事を容易にするため単純化した変化の少ないプランニングにして見積り金額を下げる。	初めから見積り金額を高くし、出精値引を大きくして提出するか、出精値引きを低く抑え将来の値引き交渉に備える。	予定利益を越えた値引き交渉には、目立たない箇所で使用材料を落として工事を完成させる。	工事途中や最終段階で追加工事として追加請求して予定利益の帳尻を合わせる。	その他
当事務所の対応策	設計図・仕様書をチェックして無駄の改善・削除や代替提案や改善のアイデアを提案します (発注者の要求に対して適切な仕様になっているかをチェック)	特命業者の見積書のチェック及び入札の場合の各業者の見積書の比較チェック (適正な価格や数量で見積られているかチェック)	工事契約内容と完成内容との合致検査と改良の指示 (契約書通りの仕上材料が使用されたかチェック)	工事契約内容に対応した正当な追加かどうかチェック (最終支払の追加請求内容をチェック)	・契約方法の指導 ・工事契約の立ち会い ・設計及び工事内容のアドバイス等
コンサルティング料金	当初の工事見積り金額の 1~4% (建物の規模・用途・内容による) メーカー比較の場合は平均定価額の1~4% (価格・用途・内容による) ~1000万円: 2.0~4.0% ~2000万円: 1.5~3.0% 2000万円~: 1.0~3.0% 工事見積り金額が1000万円以下は1000万円として計算	チェック前とチェック後の工事見積り金額の差額、または一番高い入札業者と契約業者の見積り金額の 差額の20% 工事見積り金額が1億円を越える場合は10~20%です ★差がなければ無料です	工事契約金額により 0.5~2.0% (工事契約金額が1000万円以下は1000万円として計算)	追加請求金額の 4% (追加請求金額が500万円以下は500万円として計算)	4万円/回~ (内容によりお見積りいたします)