

## 「FP がおすすめする建築会社の選び方 ②」

～ 実は第一印象はアテになる！？ ～

一生に一度の家だからこそ、お願いする建築会社を慎重に選びたい。  
そう思うのは当然かもしれません。

FP（ファイナンシャルプランナー）としてこれまで1000名を超える方の資金計画をお手伝いする中で、「上手に会社を選ぶ人」と「会社選びに失敗した人」の両方を見てきました。

そこで、資金計画のプロがおすすめする建築会社の選び方についてお話ししましょう。

前回「まず会社に訪問する前にホームページに書かれている内容をよく読んでください。」とお伝えしました。

カッコイイ施工事例は写真映えをよくすれば可能ですが、文章はそうはいきません。その会社が考える「いい家の作り方」が書かれているのか。そしてそれに共感できるか。その2つは大きなポイントになるからです。

○ 人間の直感は当たっている。

SNS で会社を見つけ、ホームページを確認して候補を絞り込み、そしてモデルハウスや見学会、相談会に訪問する。

これが皆さんの会社選びのおおまかな行動パターンだと思います。

そして、会社選びでもっとも重要なのは、建築会社との初めての接触。

「初対面」です。

これを言ったらおしまいですが、会社選びに論理的な成功方法はありません。

結局は「直感」がものをいいます。

イスラエルのある大学の研究によると、人間の直観的中率は90%というから驚異的。

直観とは、脳が過去にインプットしてきた経験や学習のデータベースから、無意識に答えを引き出してくる超高速の脳的意思決定プロセス。つまり直観は、記憶という根拠に基づいた、脳の論理思考の一種なのだと言われています。

ですから、第一印象が全てだと言っても過言ではありません。

多くのお客様を見てきて第一印象で会社選びをした方はほとんどのケースで家づくりに満足しています。

### ○ 会社選びで失敗する人の特徴

逆に、会社選びで失敗してしまう人の特徴はどんなものか。

- ・ 条件提示に引っ張られてしまう。
- ・ 相見積りをしすぎる。
- ・ 夫婦の意見が合わない。

大きく分けてこの3つです。「条件提示に引っ張られる。」というのは第一印象ではイマイチかなと感じたのに、「今ならオプション 100 万円プレゼント」みたいな条件をつけられたことで、値引きやオプションに惑わされて契約してしまう人です。

次の「相見積りをしすぎる」も同じようなケースです。はじめて買う家に素人が条件を求めれば求めるほど、セールスのプロに術中にハマります。

最後の「夫婦の意見が合わない」はかなり重要です。建築会社選びで一番の失敗ポイントと言っても過言ではありません。

ですから、夫婦2人とも第一印象でOKが出る会社を選ぶことが最も重要なのです。

一生に一度の買い物だからこそ、実は「直感」が一番信用できるのかも知れません。