



# 賢いリフォーム業者 の選び方



# リフォーム価格の実態について



基本的にリフォーム業は「個人の職人さん」「**工事店**」「リフォーム営業会社」の3つに分かれます。

当店はこの場合、自社大工さんや個人の各業種の職人さんを抱える「**工事店**」に該当します。  
**業界の反発があるのを覚悟で書きます。**

大々的に積極的に広告を打って、職人を雇わない営業マンばかりの会社のほとんどが、リフォーム営業会社です。

例えば、リフォーム営業会社に1000万のリフォームを頼んだ場合、上記の工事店に発注すれば、700万になる場合があります。

その場合、差額300万の安心「感」代を支払った事になります。

営業マンの人件費や広告費、場所代など多額の経費がかかっていますので、その差額が小さければ小さい程、下請けの工事単価が下げられています。

下請けの単価を下げると工事の質が下がる可能性があります。

極論を言えばリフォーム営業会社に依頼したら、上記で言う工事店が、下請けとして工事に来る可能性もあると言う事です。

だから、リフォーム営業会社の営業マンが自分の自宅のリフォームをする場合は自分の会社を通さずに、この工事店に依頼する訳です。

我々工事店は、工事する側としてリフォーム営業会社の営業マンより、建築の知識があります。いちばんベストな方法としては、マナー、誠実、提案力、建築知識、建築士の資格を持った優良な上記の「工事店」さんを探し、依頼するのがベストと言えるかもしれません。

安心感を買うのではなく、いい工事店さんと出会って、本当の「安心」を買われてみてはいかがでしょうか。

当店は、優良な工事店を目指しています。

# なぜ採算を無理せずに 良心価格を実現できるのか？



当店ではショールームを持たずに、チラシ広告を出さずに、営業マンを雇わずに営業と現場監督が兼任し、そのかからない経費の分、独自の仕入れルートの手元、建材、住設等の物販の利益を低く抑えてお安くお客様にご提供できるように努力致しております。

工事はメインである大工は自社施工、ご覧のように表具、畳、ハウスクリーニング、外壁塗装は業者さんの無理のかからない範囲のご協力の元、リフォーム屋の単価ではなく、それぞれの業種の単価でご提供させて頂いております。

また、工事に付随する不用品処分がある場合も自社施工で行なっております。

30種類くらいある建設業の各業種の職人さんの発注も建設業、リフォーム業でよくある孫請け制度ではなく、経費のかかっていない個人の職人さんに当社から直接発注かけております。

それらの要素を元に良心価格を実現致しております。

リフォームは現実的に既存の現場の状態や設置する商品の仕様によって価格が変動しますので、当店では巷でよく見る「基本工事費込み〇〇パック」などは、いわゆる客寄せとして考えており、集客にそのような方針は取っておりません。良心価格グレードをご希望の方は良心価格でかつ高品質の商品を在庫品ではなくオーダー発注品をご提案させて頂きます。

また、対応面でも技術力、提案力は勿論の事、人が人に物を売る、サービス業としての「営業力」を最優先としてスタッフ一同、お客様に心を込めたお付き合いをしたいと思っております。

どうぞ宜しくお願い申し上げます。

