

Beハウス・アクト

住宅価格の透明性やコストダウンに対して独自の手法で成功を収めている工務店がある。茨城県牛久市に本社を置くBeハウスだ。

不透明だった住宅価格のしくみを公開することで、顧客から信頼を得て実績を上げている。

また、茨城県や千葉県などの工務店30社と1000万円の出資でファンDを結成、共同購入することで住宅のコストダウンを図る努力をしている。



Beハウス・アクト代表取締役 飯田高氏

住宅価格の面でも透明

また、茨城県や千葉県などの工務店30社と1000万円の出資でファンDを結成、共同購入することで住宅のコストダウンを図る努力をしている。

原価見積り方式

監理代価などを合計したものが、販売価格となる。つまり、「原価見積り方式」になるので部材や設備の「定価」や「掛け率」が一目でわかる仕組みだ。

オール電化9割強

1棟(延床面積40坪)の価格は1800万円から2000万円。オール電化が標準装備のため、電化率は9割となっている。

たとえば

工事原価1530万円

なら、販売

価格は1800万円。

大手住宅メ

ーカーは2

500万円

以上となる

Mなど。告知は主にミニ

ものだ。つまり同じ家なら2割は安くなる。

さらに、驚くべきことは、業者から仕入れた見積書をそのまま見せるということだ。

Beハウス・アクト(本

社・茨城県牛久市)は、従業員28名、うち設計者は補助をあわせて15名、営業は置かず、設計者が打ち合わせから引渡しま

で全てを担当するという

から、顧客の満足度もかなり高くなっている。

価格が標準装備のため、電化率は9割となっている。

注文住宅のみで、2×4工法が8割、木造軸組工法が2割となっている。

販売エリアは牛久、県南全域で、主な集客は現場見学会やセミナー、DMなど。告知は主にミニ

コミ紙だ。1回につき、現場見学会は40組、セミナーでは20人が来場する。両方参加する人も多い。また、月400枚は出すDMも功を奏し、成約率は8割を超える。

主な購入者は40代で、共働きの家庭も多い。

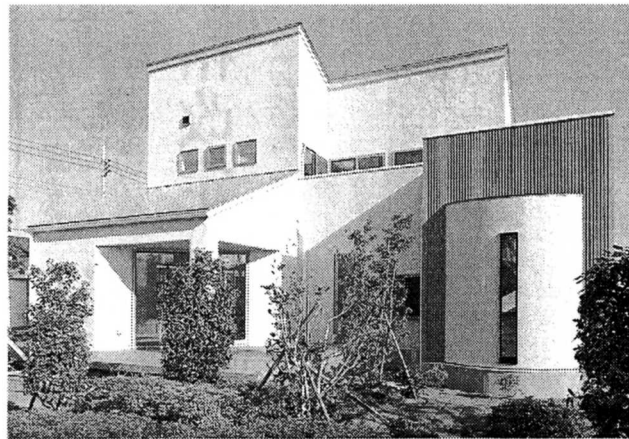
大工に厚い保証

大工の人材にも力を入れている。3年前から大工を社員として採用、最低30万円の賃金保証をす

る。月1回の勉強会や四季のイベントを織り交ぜながら、大工とのコミュニケーションとスキルアップを図る。実際、この制度を導入してから、大工との信頼関係が深まる

と同時に、大工の技術力もレベルアップし、顧客からの評判も高い。

初年度の実績は24棟、年商4億円。昨年度(10月決算)の実績は90棟、年商16億円と実績は大きな伸びを続けている。



龍ヶ崎新世紀邑展示場外観