住まいづくりサポーターズＮＥＴ

［趣旨書］

現在、住宅を新築、購入、増改築をご希望されるお客様が、一生の内で一番高価な買い物と覚悟して、生命保険をかけて、「命がけ」で挑み、ご検討される場合、多くの方々が不安感を払拭する方法として情報を得るべく選択しているのは、そのほとんどが、露出度（広告宣伝）が高い、住宅展示場や折り込み広告やインターネット情報に頼らざるを得ない状況にあります。

それに対する建築会社は、多様化するお客様のニーズと加速化する情報量の下でその企業規模にかかわらず、一社の建築会社が顧客ニーズの全てを網羅して提供できるのは難しい時代に陥っている状況にあります。尚且つ、住宅を提供する側の会社の多くが、残念ながら効率とお金を優先せざるを得ない世知辛い状況にあり、お客様との商談過程で、お客様にとって、メリットの売り込みはされるが、デメリットの説明はなかなか受けることができなく、適切な判断ができない不利な状況にあります。全ての検討内容において、万能は無く、メリットとデメリットは裏表にあり、その両方の説明を受けなければ最適な判断をすることはできません。お客様はインターネットや建物図面作成ソフト等の普及により得ようとすれば多量の情報を得ることはできる時代になっていますが、「一度建ててみましょうか？」なんていうことはもちろんできず、結局はご契約時の決断が正しかったかどうかは、ご入居後何年か経過後の住み心地の良し悪しで確認するしかない状況です。

私は、あえて会社に勤めて、給料をいただく立場を捨てて建築会社とお客様の中立の立場に立つことで、これまで経験してきた、良い事も悪い事も含めて、全てを正直に伝えます。（私自身の事も含めて、悪い事や不得手な供給する側としては話したくない都合の悪い話もあえて先に話します。）

また、やはり良い住宅を建てるには建築会社の枠を超えた、良い人（ｽﾍﾟｼｬﾘｽﾄ）との出会いが必須だと考えていますので、お客がご希望されるそれぞれのニーズに対して、地元でも第一人者である各界（設計士　ファィナンシャルプランナー　収納アドバイザー等）の逸材との出会いをマッチングサービスさせていただきたいと思います。そうさせていただくことで、住まいづくりで現在困っているか方々や悩んでいる若い一次取得者の方々の少しでもお役に立てればと考えています。また、そのような適切で効果的なサービスをご提供させていただくことで、結果として、大切な夢のマイホームのご入居後も「どうせ予算もあったのでこんなもんかな～」とか「何か結局はどこにでもある友達の家と似ているな～」とかでは無く、毎日ご自宅に帰られる道で少しずつマイホームが見えてきた時に、「やっぱりうちの家が一番かっこいいな～」とか、「友達を呼んでも自慢できる家だな～」と言っていただきたいのです。

良い家づくりは、お金をかければ良いというものではありません。限られたご予算の中でも、提供する側のアイディアと工夫次第でどんどん満足度のレベルはまちがいなく上がっていきます。

私達と一緒に、提供する側のお金と効率優先主義の「見せかけだけのカスタマーズサービス」に騙されずに、お客様に笑顔でご満足していただけた結果として、お金をいただけるというあたりまえだけれど、とても心地良い関係で一生お付き合いさせていただける、「感動と想い出を共有できる家づくりへの道程」を共に歩んでいきませんか？

住まいづくりサポーターズＮＥＴ

代表 塚田 哲明