

だが結果を見れば明らかだ。実際に一億三千万円の良質な工事を、建築士の代金と合わせても最終的に九千万円以下でおさめることができたのだから、モトを取ってお釣りが来たのである。

設計をし、契約のアドバイスをし、工事現場に週二〜三日は建築士本人が来て隅々まで施工監理をするとすると、一人の建築士が同時に抱えられる現場は二カ所か三カ所ぐらいが限度だろう。そこから逆算し、何カ月もの間、プロの「経験と知識」を拘束する代金と考えれば、五百万円程度の監理料は高くはない。

逆に言うと、同時に十カ所も二十カ所も設計監理の仕事を抱えているような建築士は、たとえ監理料が安くても、避けるべきかも知れない。

業者の談合を防ぐには

入札参加業者に談合されては元も子もない。だが確実に談合を防止するコツがある。入札資格をなるべく広くし、誰が入札するか予想できなくすることだ。

建設業は日本の主要産業の一つなのだ

から驚くには値しないが、マンションには建設業に関係する人が意外に多く住んでいる。そこでニューズレターで募集告知をキッチリ行う必要がある。工事についての不平不満は、知らないうちに業者が選ばれた、という点が大きいのだ。

談合とは、入札参加業者の全員が集まって行うものである。参加業者の顔ぶれが不明なら、談合は不可能なのだ。仮に談合をしても他の業者が競り落とす可能性が高くなる。談合した業者が誰も落札できないのでは談合をする意味がない。

だから、予定価格だけでなく、参加業者のリストや総数についても秘密を守ることが重要なのだ。国後島のムネオハウスの入札で、鈴木代議士が入札資格を絞り込むことに異常にこだわったと噂されているが、今ならその理由も推測できる。

筆者のマンションでは、業者を呼んでの見積もりのための説明会は、あえて三回に分けて開催した。参加業者の横のつながりを未然に防止するためである。見積もり書類の受付も、郵便局の局留めで書留便で受け取ることにした。開札当日

の朝、郵便局に行くまでは、応募した業者名はおろか、何軒の業者が応募したかという点すら、誰も知らない。誰も知らなければ秘密がバレることもない。入札は必然的に真剣勝負になる。

とはいえ、郵便局に書留を取りに行くまでは不安だった。これで二〜三社ぐらいいしか応募してこなかったらどうしよう、と思ったのである。

不安は杞憂だった。理事会名を告げると、段ボール箱二箱にギッシリと詰まった書類の山を渡されたからである。

十二社から届いた見積もり書類を詳細に調べるのは建築士の仕事だ。見積もりの各項目ごとに、横に金額を一覧できるサマリーが作成されると、ようやくわれわれ素人でも各社の見積もり内容を、おぼろげながら比較できるようになる。

この作業で理事会は対象を三社に絞った。すぐに一社に決定するわけではなく、ここから最終ヒアリングという作業を行うのである。

頭痛 歯痛 生理痛
この医薬品は「使用上の注意」をよく読んで正しくお使いください。
ケロリン
内外薬品