

業者を一社ずつ個別に呼び、見積もり内容のうち、金額が飛び抜けて高かったり安かったりする項目について、どういふ方針で見積もりをしたのか、それは設計側の意思に沿っているのかどうかを一つ一つ確認していく作業である。そしてこの修正を経て、最終金額を文字通り入札してもらおう。

ヒアリングだけでも一日仕事だ。だが、充実感のある仕事だ。すべてのヒアリングが終了したところで最終金額を開いて見ると、寒冷地に本社のある中堅ゼネコンと、塗料メーカーの子会社とが、わずか二十一万円の差で首位を争っていた。内容的にも両社とも十分に信頼が置けそうだった。念のために両社の株価や帝国データバンクの評価も参照したが、経営的にも安心だと思われた。工事の保証期間は最長七年にも及ぶのだから、その間に倒産されては困るからだ。そこで寒冷地の工事の経験の差と、二十一万円の差とを評価して、中堅ゼネコンが工事を獲得したのである。

設計見積もりでは一億三千万円の工事が、結局、税込み七千八百五十四万円で

契約できたのである。建設業の冬の時代だからこそ、格安で工事できたという面もあるだろう。そう考えると、工事するなら不況の今がチャンスだと思おうのだ。

費用を安くするために、実費精算という項目が多く取り入れられていたことも目を引いた。たとえば「三十センチ以下のヒビ割れが百三十個あると仮定して、一個につきいくら」というように、単価によって見積もる方式である。この方式は、ヒビ割れ補修一式いくらという見積もり方式に比べて、安くつく。

なぜなら実際に工事を始めてみるまで問題箇所が何箇所あるかわからない。実費精算方式とは、予想以上に工事箇所が多かった場合のリスクを、発注者側で負う方式なのである。逆に「一式いくら方式」ではリスクを業者側が背負うことになる。必然的にリスクを見込んで業者は高めに見積もる必要があるのだ。だから今回の工事で、最終的には追加工事も含めると五百万円ほど費用が増加した。これはやむを得ないことだと思う。

工事が終了して、見違えるほどに美しくなったところを見計らい、再度、管理費等を一六%値上げさせていただいた。節約をして浮いた余剰金も積立金に回しているのです、年間で二千数百万円もの勢いで、積立金が積み上がっている。これは五年前の十倍のスピードだ。

建物が古くなれば加速度的に修理費はかさむことだろう。だが少なくともこれから先、数十年間は、大規模修理を定期的に行い、エレベーターの交換や水道管の入れ換えなどの難工事にも対応できるだけの基礎は作れたと思っっている。

頭痛生理痛歯痛



ケロリン

使用上の注意をよく読んでお使い下さい。特にアレルギー体質の方は服用前に医師や薬剤師にご相談下さい。 **内外薬品**