

第34回	こんな建物いくらかな 概算の考え方		平成21年 11月 17日 (火)	
	進行役	植田 隆明(UDA建築事務所)	特別講師	

質問に対する講師の回答及び補足説明

番号	質問事項	回答及び補足事項
1	設備の概算金額(m ² 単価等)についてご指示願います。	コストバランスをチェックすることが必要です。建築、電気、空調、衛生の割合は建物用途によりある程度比率が決まってきます。常にデータを作成(実績データ)しバランスを確認してください。事務所建築であれば建築65%設備35%位ですので建築のm ² 単価を試算すれば設備単価は見えてきます。
2	概算と精算の誤差はどの程度あるものですか。	概算には企画段階・基本計画段階・基本設計段階とありますが、どうしても差異は生じます。それを僅差になるように各段階でコストコントロールをすべきでしょう。実施設計段階で回復可能な範囲は5%位です。
3	改修工事、リニューアル工事等も概算はしますか。	基本設計段階ですべきです。特に改修、リニューアル関連は小規模工事ですのでひとつひとつの金額が全体の金額に影響を及ぼす要素が多いからです。
4	試算～概算で大切な事は、お客様の与条件をいかに引き出し、企画・基本設計に反映する事と思いますが、コストマネジメントを長年培われた経験での苦労話・自慢話をお聞かせください	苦労面:常に現状把握する努力(単価・業界状況・発注者の考え方等)をしなければならないこと。 自慢面:発注者へ提示した工事費が差異が少なく着地(契約)した時に社内外に評価されたこと。
5	歩掛的な話の基本と言いますか、これだけは知っておくと便利な事、常識的な事がありましたらご教示ください。	1)杭の想定坪単価=杭長さ×¥1,200 これは結構、的を得ています。(一度データを作成してみてください。) 2)EVの基本額(本体)+階数×¥1,000,000 基本額はカゴの仕様、速度、積載荷重により変化します。(例:共同住宅90m速度であれば¥5,000,000→これもデータを作成して自分なりの歩掛を作成してみてください。)
6	お客は一足飛びに坪いくらだから高い。安くせいと言われる事が多いと思いますが、どの様に説明・説得されてきましたか。(設計者に対しても同じですが)手法・手段で効果があった事をお聞かせください。	発注者はそれぞれ坪単価は調べています。その時の条件を必ず確認してください。(場所、時期、仕様等)それに対して設計者としての答弁を自信をもって行うことが重要と思います。理論武装を確実にしておけば発注者も納得することもあります。 それでも予算と合わないことは常に発生しますので、VE案の提示をすることです。 常に最新の情報を持って説明することが肝要と思います。 また、発注者とのヒアリングを通じてコミュニケーションを良好にし信頼をとることも重要です。