

2013年10月25日

# 北海道住宅新聞

発行所：北海道住宅新聞社 〒001-0029 札幌市北区北29西4-2-1-201 TEL.011-736-9811 FAX.011-717-1770 発行人：白井 康永 発行日：毎月5・15・25日 購読料：3,150円/月(送料込)

PICK UP  
フラット35 10周年 5面

λ=0.035を実現!  
**SUN R**  
シリーズ

パラマウント硝子工業株式会社  
北海道支店 Tel.011-590-8800  
<http://www.pgm.co.jp/>



## 消費増税後に備える

来年4月の消費増税後に予想される住宅市場の冷え込み。それに対し、住宅会社は、今からどんな手を打っておくことが必要なのか。キーワードとなるのは「OB客とのつながり」「提案みがき」「商品みがき」だ。



省エネで風に強い100Vタイプ

## デマンド型のダクトレス換気

日本スティーベル ☎ 0120-146497

日本スティーベル(株)は、温湿度センサーで換気量を自動制御するデマンドモードを内蔵したダクトレスタイプの換気システム「LA60」シリーズに、100Vタイプを追加して発売した。これを機に拡販を目指している。

LA60は壁などに取り付けるダクトレスタイプの第3種換気で、ダーティゾーンのトイレやユーティリティに設置し、給気は居室からレジスターでおこなう。

換気モードは、30m<sup>3</sup>/hと60m<sup>3</sup>/hの固定モード、30～60m<sup>3</sup>/hのデマンドモードがあり、デマンドモードは温湿度によって30から60m<sup>3</sup>/hまで4段階で換気量が可変する。例えば、22℃、湿度50%までは30m<sup>3</sup>/h、湿度が50%以上になると40m<sup>3</sup>/hに自動

制御で切り替わる。また、VOCの揮発などが少なくなる秋・冬の10月～4月は省エネを優先してデマンドモード、それ以外は固定モードで運転するカレンダー機能を備えている。

湿度は空気汚染のセンサーともいわれ、室内空気がキレイなときは換気量を自動で抑えるため、省エネ効果は熱交換換気とほぼ同等、イニシャルコストは大幅に削減されるという。

LA60のもう一つの特徴は、静圧200パスカルまで一定の換気量を確保できる力強さと制御機能。国産のパイプファンなどは風に負けてファンが空回りするケースが多いといわれるが、風速20m/S程度の風が吹き付けても設計換気量を維持することができる。



ケースユニット、ファンユニット、フロントパネルで構成され、フロントパネルにはフィルターの掃除時期を知らせるランプがつく

商品は、一般的な壁掛けタイプと埋込タイプがあり、本体寸法はタテ・ヨコ260mm、奥行きは壁掛けタイプが108mm、埋込タイプが128mm。標準価格は、いずれも7万8000円(税抜)。

問い合わせは同社お客さまセンター(フリーダイヤル0120-146497)、または各拠点へ。

次世代不織布で吸音・調音

## 心地よい音場創るパネル

クラレ ☎ 03-6701-1377

音楽・映画鑑賞で音場をクリアにしたい時に効果を発揮する吸音・調音パネル「静御殿(しずかごてん)」が、オーディオファンを中心に注目を集めている。(株)クラレクラフレックスが、多機能な次世代不織布・フレクスターを使って開発し、今年5月から発売した。

静御殿は、紙製のハニカム板を吸音用と調音用の2枚のフレクスターで挟んだ3層構造のパネル。一方の面が中高音域の吸音に優れ、「キーン」という耳につく音を軽減する吸音面、もう一方の面が中低音域の吸音に優れ、クリアな音場を創る調音面となり、部屋の用途に合わせ、いずれかの面を表にして壁掛けする。

例えば、子どもの甲高い騒ぎ声などが耳に響く場合などは吸音面、音楽や映画鑑賞で効果音に重なったセリフを



調音面を表にして壁掛けしたAVルームでの採用例

聞き取りやすくする場合には調音面を表にして使用すると効果があるという。

パネルは天然木(樺)のフレームにセットされており、表面は好みの柄・デザインの布地でカバーすることができるので、部屋のインテリアとしても楽しめる。

サイズは縦900×横600×厚さ44mm。価格は1枚5万5000円(税別)。

スマートキー標準装備

## カバー工法のリフォーム用ドア

YKK AP ☎ 011-662-4161

YKKAP(株)は、電気錠「スマートコントロールキー」機能を標準装備した「リフォームスマートドア ヴェナートRD」をこのほど発売した。

同製品は、外壁工事が不要なカバー工法により1日で交換可能なリフォーム用玄関ドア。スマートコントロールキーは、電気錠ユニットやカギ穴がドア表面から見えないスマートな納まりで、鍵方式はカードタイプか手持ちの携帯電話などに張る「ピタッとkey」と、ポケットにしまったまま施錠できる「ポケットキー」の2種類。停電時は、非常用カギで施錠できる。

このほか、同社の従来製品に比べてデザインバリエーションが約3倍に増え、一部を除き新築用と同じデザイン・カラーから選べるようになった。

施工は、既存ドアを外して不要な部



ヴェナートRD施工例

分をカット。新しい枠・ドアを取り付け、額縁、電気配線をした後で仕上げる。断熱性能は次世代省エネ基準I地域まで対応可能なD2仕様とIII地域まで対応可能なD3仕様の2種類ある。

設計価格は、写真の親子タイプ、S14デザイン、D3仕様のピタッとkeyタイプで59万8000円(税別、工事費別)。

## 編集室から

信頼失う減額リスト



当社が運営する札幌圏の住宅会社選びサイト「札幌良い住宅」内に、この7月から相談窓口を設けたところ、ユーザーから難しいご相談が舞い込むようになった。例えば、ある会社に魅力を感じ見積もったら予算を400万円オーバーし、面積の縮小や間取り変

更を提案された人は、「実現できない間取りの打ち合わせをしていたかとガッカリ」「コスト管理してほしかった」「今後は不安になった」ともらす。この話を何人かの主婦にすると、いっせいに共感の声があがった。『予算を伝えているのにおかしい』『予算通りにできないのか』『うちもそうだった』などなど。

請負側の会社に悪意などない。企画型住宅なら住宅会社側も原価の大枠をつかめるだろうが、注文住宅は1棟1棟が特注であり、見積もりはいわば第1回提示に過ぎない。しかし、注文側の消費者は請負

契約に慣れていないため、見積もりに入った段階で価格交渉は終わった気分になっている。だからガッカリし、不安になる。消費者の心構えは請負側とまるで違うのだ。

減額リストを提出することで消費者が不信感を抱くことがないように、いくつかの作戦を立てる必要がある。企画型も答えだと思し、注文主に心構えを教えること、とくに見積もり作成がゴールではなく通過点に過ぎないことをしっかり論ずる必要もある。請負側が予算管理をするのも方法のひとつだ。(白井康永)