

総会までの顛末記(2)

6 見積り依頼業者選定(2009.09)

26日に見積りに参加を希望した業者は11社であった。

参加条件として他の管理組合ではあまり示されていないP点(総合評価値)を1100点以上に設定したことも応募が少なかった原因かも知れないと思った。

P点に達していない業者などは、ゼネコンの下請けになることを条件に参加した場合があったのかも知れないが詮索はしないでおきたい。

応募した11社の顔触れは全国的に工事を行っている大手ゼネコン、大手ゼネコンが親元のリニューアル会社、地元企業、マンションリニューアル専門会社など多彩な顔ぶれであったが、慎重に審議して6社に対して見積りを依頼することを決定した。

毎年、春と秋に甲子園で行われる高校野球は数千校の中から1校が深紅の優勝旗を手にする事ができきる。

工事に対しても複数の企業が応募しても、最後に残るのは1社だけである。しかし、高校野球は決勝戦で負けても準優勝の名誉も与えられるが、工事の場合は最終的に残った1社以外は2位も最下位も同じという厳しさがある。

私たちはスペリア佐屋に相応しい「優勝校」を決める責任がある。

7 工事仕様書(2009.10)

Tさん(コンサルタント)のご努力によって、工事仕様図書や工事内容がまとまった。

防水工事や塗装工事はどのマンションでも行われる内容であるが、スペリア佐屋では「その他工事」が圧倒的に多くなった。

マンションの金食い虫と言われる機械式駐車場の解体撤去工事や、駐輪場の増設など、会議を開いたり時間が経過するに従って内容が増えることになってしまった。

マンションによっては、コンサルタントが示した工事種目を減らすことの話し合いがあると聞いているが、スペリア佐屋は入居した当時から節減した経費を修繕積立金に廻してきたことによる結果でもある。

工事の内容については広報紙等でも紹介しているので、詳細については省略したい。

8 見積り依頼会社の説明会(2009.11)

いよいよ、最後の「優勝校」を決める前哨戦として6社に対して説明会を行うことになった。

ウィクデーの2日間を充てたので、コンサルタントのTさん、私と、事務局が立ち会った。

屋上まで6回も行き来したので正直言って疲れてしまった。歩数計を確認したら1万歩近くになっていたが、屋上とか階段の上り下がりはずつあった。

説明会で気が付いたことであるが、コンサルタントのTさんが説明すると真剣に聞いてくれる人たちと、そうでない人たちがいたことは私の勘違いだったのかも知れないが、これらは現場に出ても同じように感じた。

説明会には二通りのタイプがあったようだ。

ひとつは、営業担当、設計担当の社員のほかに、足場、塗装等の下請け業者を引き連れて参加する企業と、もう一つはまず営業担当が参加し、後日、下請け業者が現場を調査に訪れる企業である。

修繕工事に慣れていると思われる企業は、それぞれの担当者がポイントは確実に調査しているようであった。

我々のような素人にとっては、見積り費用の他に心証も大切にして「優勝校」を決めたい。

9 工事内容(2009.11)

通常のマンションの大規模修繕工事は、屋上防水工事、塗装工事(何れも洗浄、シーリング工事等を含め)が主である。

当マンションは、バルコニーも共用廊下も屋外階段もコンクリート打ちのままのため、塩ビシートを貼ることにした。

他には共用廊下には20Wの逆富士タイプの蛍光灯が取り付けられているが、カバーなどの発錆が目だってきたので取り替えることにした。この春から多くのメーカーが電球タイプのLEDを発売したことで、当初に発表したメーカーが40Wタイプで10500円(希望小売価格)が、60Wタイプで大型電気店では3000円台で売られている。

おそらく来年はもっと値下がりするかも知れない。

※12月には近くのホームセンターで輸入品で1890円のLED電球が並べられていた。

マンションの「金食い虫」は、浄化槽、機械式駐車場と言われているが、地域には公共下水道がないため浄化槽があり、20台分程度収容する機械式駐車場もある。

1住戸に1台分の駐車場が完備されているが、高齢化等により全ての住戸が契約しているわけではないため、機械式駐車場を解体して下の部分だけ使用することにした。

ちょっと前は鉄くずの値段が高かったので解体費用は無料で行われたらしいが、最近の不況により解体費用が必要のようである。

マンションの入居時には30代、40代の人たちであっても、20年過ぎ30年経過すると高齢者ばかりになるが、これは戸建ての団地でも同様である。

ところが、現在のスペリア佐屋は子供が多く自転車も収容する場所がなかったので、子供用自転車は共用廊下に置くことを暫定的に認めてきた。今回の修繕工事で新たに駐輪場を造り、現在の固定ラック式をスライドラックタイプの駐輪機に変えることで200台分ほどを確保することになる。

しかし、多くの子供たちが高校を卒業すると駐輪場はガラガラになってしまうことが予想されこれ以上の駐輪スペースを造ることはムダになる恐れがある。

置き場を見ていると、ほとんどの自転車は月に何回も使用されないため、管理組合で色々なタイプの自転車を揃え無料で使えるようにすることで契約台数を減らす方針にした。

10 最後の「優勝校」を決める(2009.12)

見積りに対する応募企業は11社であったが6社に見積りをお願いし、さらに3社に対してプレゼンテーションを行うことになった。

管理組合としては国会の行政刷新会議が行ったように「A社はOK」「B社はNG」と仕分けをすることになるが、業者の皆さんにとっては必死である。

特にデフレ不況と併せて国の公共事業が減少している状況では大変であることが理解できる。出来るなら応募して頂いた企業に等分に工事をお願いしたい気持ちもあるが、ここは心を鬼にして工事を発注する企業を1社だけ選ばないといけない。

どんなことがあっても、スペリア佐屋に相応しい「優勝校」を決める必要がある。

12月某日、3社に対するプレゼンテーションを行った。

各社ともプレゼンテーション用の書類はカラーも交え、文字の大きさも工夫して解りやすいものに工夫を凝らしていた。

人物(作業予定責任者)を売り込もうとする企業や、さになる値引きで勝負をかけようとしたり、企業によってプレゼンの特徴があるように思われた。