

クライアントの要望と住宅の計画

－長崎市郊外の丘陵地に建つ住宅を事例として－

橋 口 剛

A Housing Planning and Changes of Client's Demands －A Case of a house built at the suburb of Nagasaki City－

Tsuyoshi HASHIGUCHI

In case of designing a new house, there are lots of factor concerned deeply. Especially, client demands must be a central factor, in case of designing about the housing concept. Even if we make a study about amounts of the factors, it doesn't make no sense of our efforts without client's agreement. Contrarily, the project with a client's agreement, it can be a successful project.

This report has a purpose of concerning about efficient process, in case of the housing planning.

1. はじめに

住宅の設計を行うにあたり、配慮すべき条件は数多く存在する。その中でも施主の要望は、住宅建築の方向性を考えるうえで、中心的な条件といえる。どんなに、多くの設計条件を整理し、良いコンセプトを導き出したとしても、施主がその趣旨に賛同がえられなければ、その調査もコンセプトも、無価値なものとなる。逆に、施主の理解が得られ、その意向に沿った住宅建築が実施されるのであれば、そのプロジェクトは一定の成功をしたものと同義となる。すなわち、施主の意向は、住宅プロジェクトにおいては、ある意味絶対的なものといえる。

では、住宅の設計において、施主の要望を拾い上げ、その意向に沿うコンセプト及び建築計画を実施していくには、どのようにすれば良いのだろうか？一般に施主の要望は、施主との直接的な打ち合わせを通して、計画の当初に行われるものである。

施主の要望については、建築計画の当初に行われるものであるが、この時点で建築への具体的なイメージや暮らしへの具体的な意見がまとまっているかどうかは、施主次第といえるわけだが、施主が真剣に要望について考えているか否かに関わらず、そのプランニングが進み、計画が具体的になるにつれて、その要望の根幹が変化する場合がある。この場合、建築家の仕事は、手戻りとなるわけだが、設計が終盤になればなるほど、その手戻りの痛手は、建築家にとっては大きなリスクとなるものである。

本稿においては、筆者が計画した長崎市郊外の丘陵地に建つ住宅を事例として、クライアントの要望の変化に対応できるような住宅計画の効率化を図るための注意点について考察を行う。

2. 事例における住宅のプランニング

筆者が設計したN邸は、長崎市北部のベッドタウンである長与町高田郷の丘陵地に建てられた。クライアントはレストランを経営するご夫婦と子供3人のための住宅である。この計画の2年前にも、そのレストランを建築し、オープンさせている（写真1～3）。地元の食材を使ったフレンチレストランとして、平日のランチタイムの運営を主体に計画を進めたが、小規模のガーデンウェディングへの利用を考え、光と緑を室内に取り入れた、どことなく神聖な雰囲気のある建物として、この店を訪れたお客様方には好評を頂いている。



写真1 レストラン（内観1）

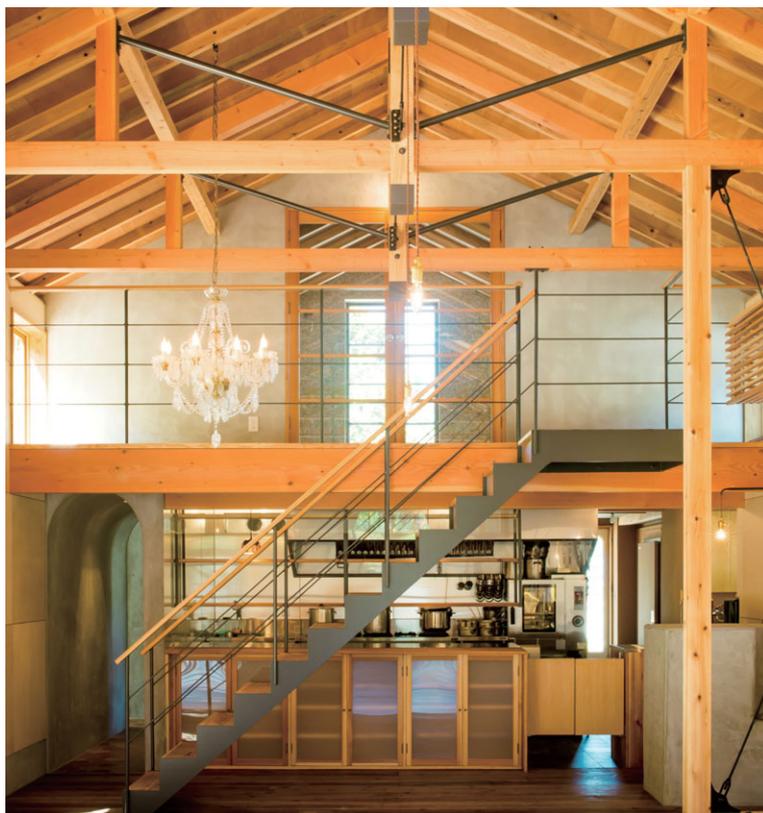


写真2 レストラン (内観2)



写真3 レストラン (外観)

このような、クライアントとの良好な関係の中、住宅の計画は進められたが、初回ヒアリングにおける、そのご夫婦の要望は、レストランの建築の際は、事業ということもあり、真剣に取り組んだが、住宅に関しては、あまり要望らしい要望はない。筆者はレストランの計画を通して、こちらの要望をある程度分かっているであろうし、非常に信頼しているので、家づくりは筆者に任せるといったものだった。

宮脇¹⁾によると通常、建築計画における基本設計は図1のような5段階のプロセスを経て計画され、クライアントへ提案されていく。一般には、この段階を1回ないし、2回行い、2ヶ月程度をかけてクライアントの理解を得ることとなる。

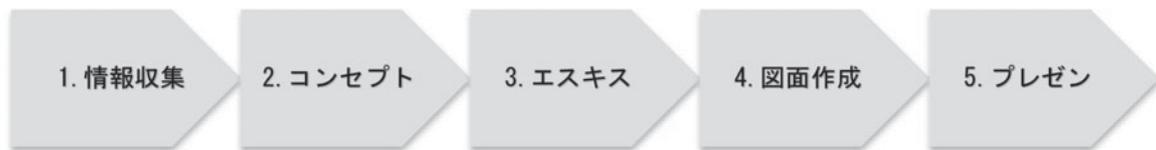


図1 建築計画における基本設計の流れ

ところが、本計画においては、最終的に6ヶ月を費やし、計6回の提案をするに至った。これは、クライアントの要望が定まらず、計画が二転三転してしまったことに起因している（図2～5）。これにより、図1に示す工程を想定以上に繰り返すことになり、設計への手間が膨大なものとなってしまった。

図2に示すのは、初回プランとして提出した基本図面である。要望や予算を踏まえ2階建の箱型の建物を提案している。1階部分には、LDKと水回りを設け、2階に寝室系の居室を配置している。シンプルでコンパクトな形状のため、経済的でありながら、吹抜けなどを設けた開放性を併せ持つ提案としている。クライアントは、基本的にこの建物全体の方向性を気に入っており、玄関や階段そしてキッチンなどの水回りの位置について、2回目以降は変更しながら提案を行った。しかしながら、2回目、3回目と要望を踏まえて微細な変更を行い、打ち合わせに望んでも、クライアントが完全に納得のいく基本図面が完成せず、設計を開始してから予定を大幅に過ぎた5ヶ月あまりが経過した後、図4に示す第5回目の基本図面を提案するとともに、図5に示す第6案目の計画を示すに至った。第6案は前案と比較して、平屋建ての、LDKを中心とした廊下のない間取りで、使いやすい間取りとなっているのが特徴である。この変更プランの提示は施主にとっては突然のものであったが、ご主人は2階建案に限界を感じていたようで、すぐにこの案に賛同頂いた。奥様はこれまで、何ヶ月も2階建案を考えて来ていたので戸惑ったようだが、こちらの説明を聞き、数日考えたのちに全体計画への理解を得ることができた。この同意は、クライアントが新しい家でどのように暮らしたいのかという、基本的な要望が明確になり、当初から変化したことを示している。

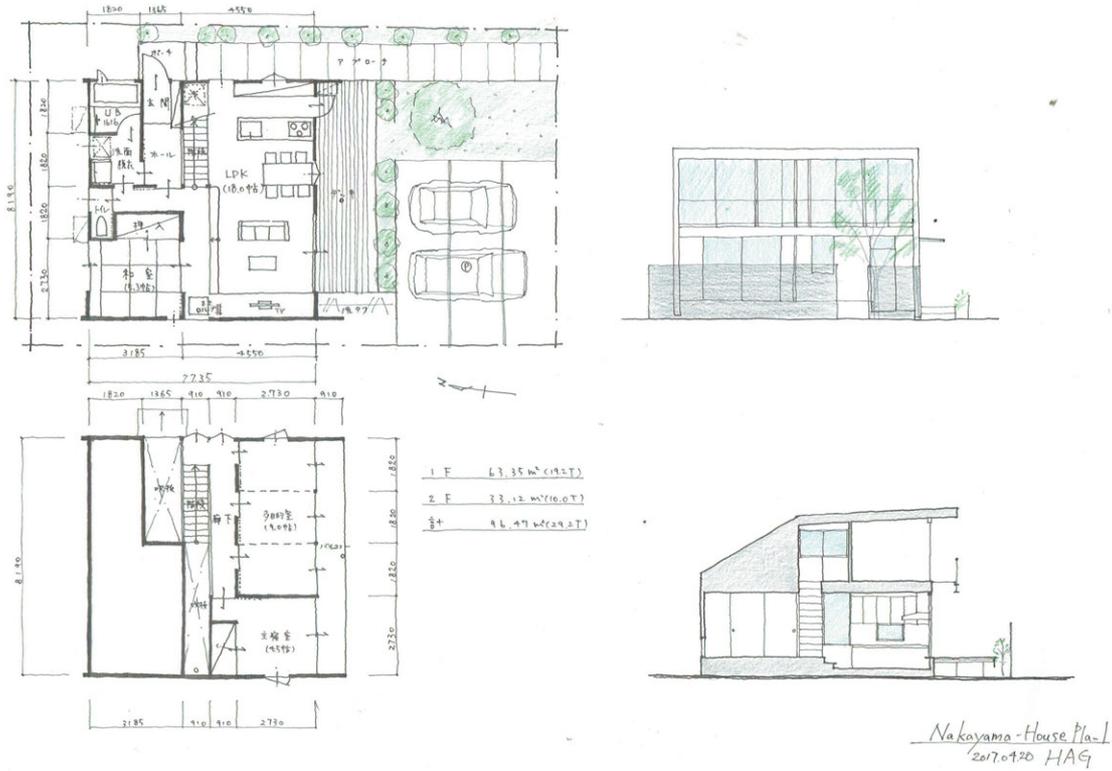


図2 第1回提案書 (初回プラン)

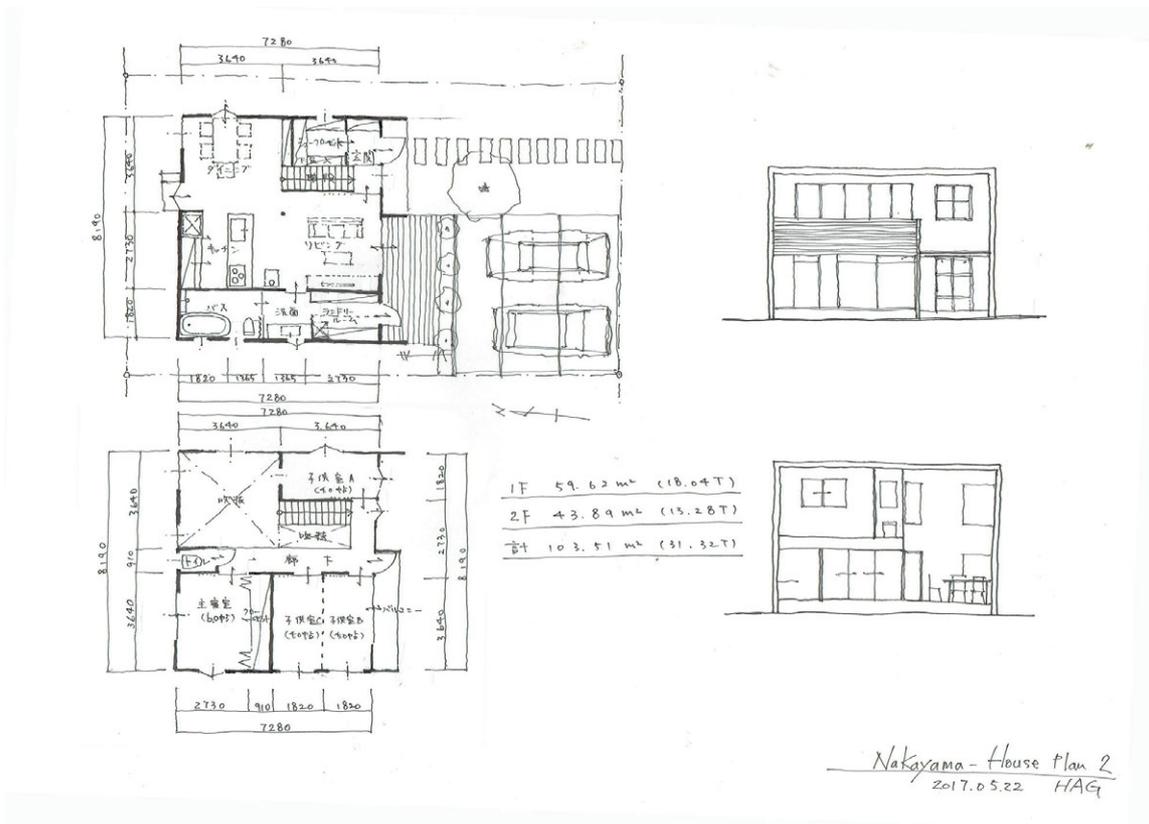


図3 第2回提案書

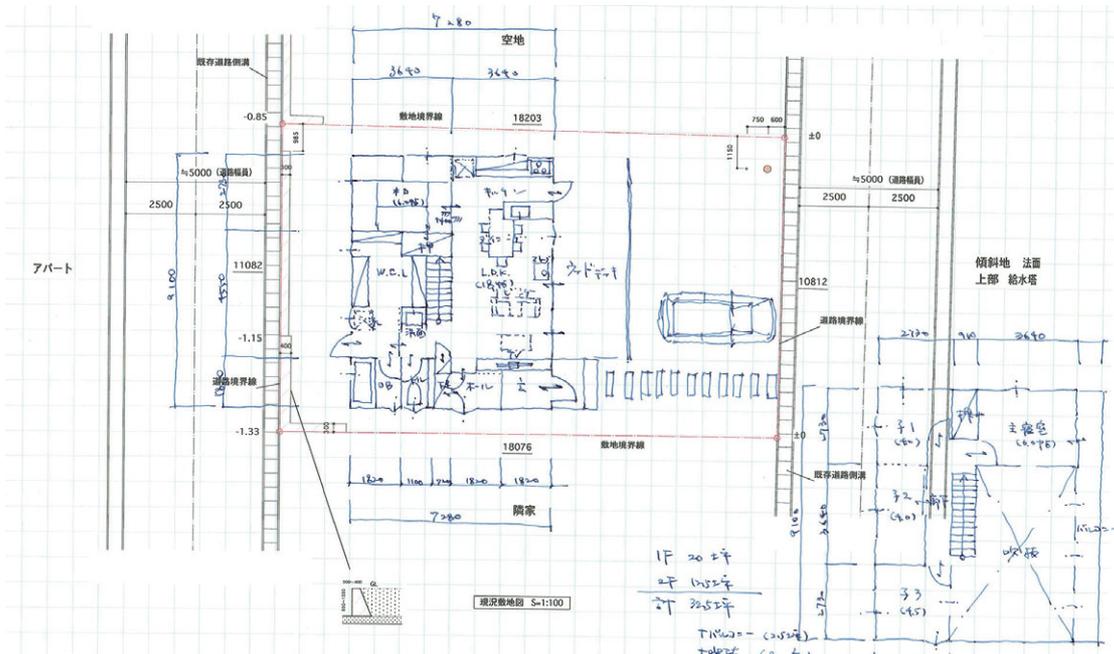


図4 第5回提案書

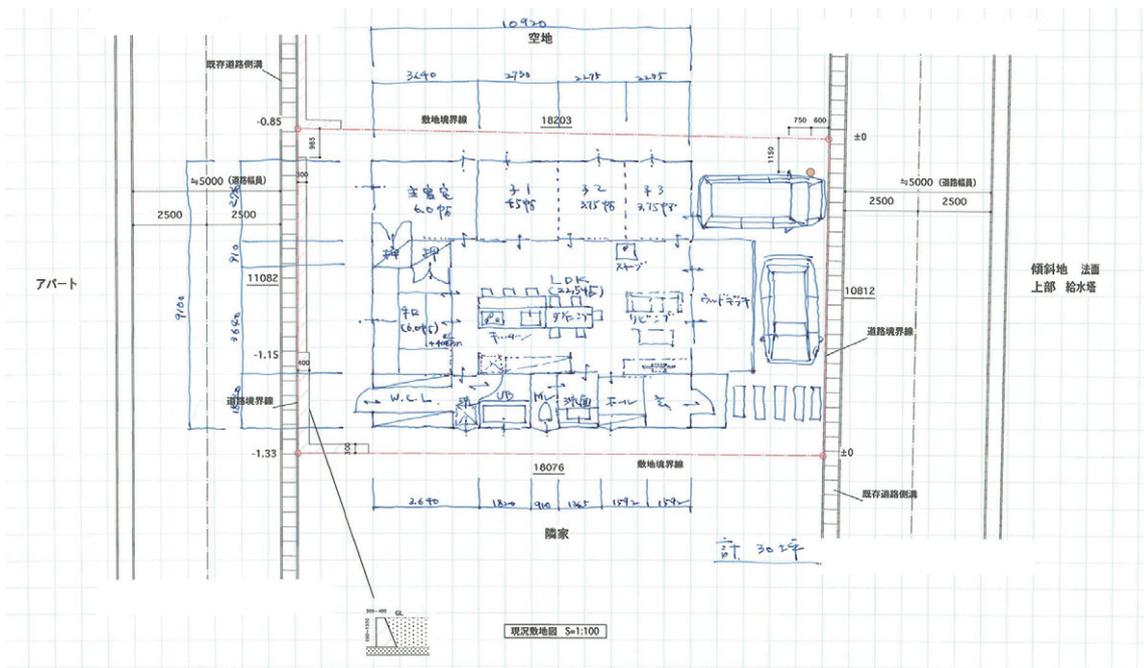


図5 第6回提案書 (最終案)

3. 住宅プランニングの効率化に向けて

写真4から写真6に示すのは、本住宅の完成写真である。写真1から写真3に示すレストランの完成写真と比較すると一目瞭然であるが、クライアントが同じ2つの建物は、表1に示すように最終的にはほとんど同じコンセプトで造られていることがわかる。

表1 レストランと住宅の共通点

共通点	レストラン	住宅
外観	2F建風の切り妻の大屋根	平屋建ての切り妻の大屋根
外壁色	グレー塗装の木板貼り	シルバー色の鋼板貼り
間取り	レストラン客席を中心に諸室を配置	LDKを中心とし諸室を配置
構造	木造トラス構造	木造トラス構造
開口部	室内空間から望む緑	室内空間から望む緑
熱環境	薪ストーブ	薪ストーブ

同じクライアントであることから、同じ趣味趣向を持つのは当然であるが、図2から図4に示すような、筆者が当初にプランニングした住宅とは、似ても似つかないものとなっている。筆者は、クライアントからの「提案に任せます」という、ある種の信頼関係の中で、図1に示す設計の流れに従い、敷地を調査し、住宅における施主の要望や経済的な条件を整理検討し、当初の2階建案にてプランニングを進めるに至った。初期案を気に入り、クライアント自ら、自分たちの生活習慣などについて、初期案をベースに検討していくにつれ、その箱型の建物と、生活のイメージとの微細なズレが生じ、何ヶ月にも渡り、試行錯誤を繰り返すこととなったことが伺える。中村²⁾は、クライアントにとっての住宅を普段着のようなものとして、比喩を使って説明しているが、いくら気に入っていたとしても、サイズ感の合わない服に自分を合わせて着ようとしても、どうしてもしっくりこないのは当然のことと言える。何とかこのプランに合わせようと試行錯誤している、クライアントの姿を見たとき、この住宅が普段着のような着心地の家となり得ないのではないかと疑念を抱いた筆者は、それまでとは全く違う案とも言える、平屋建ての平屋建て案(図5)を提案するに至った。数ヶ月に渡り2階建の箱型案を検討していたクライアント夫妻は、一瞬何が起こったのか、わからないような表情で筆者の説明を聞いていたが、表1に示すようにクライアントが、元々好きなものを織り込んで計画した変更案をすぐに気に入り、その後はあまり試行錯誤することなく、写真4から写真6に示す建物の完成へと向かうのである。

すなわち、効率的なプランニングのためには、クライアントの生活スタイルを聞き出し、さらには観察することで、クライアントにとってどのような形がよりフィットするのか、普段着のような住宅を提案することも重要なプロセスといえる。



写真4 完成写真 (内観1)



写真5 完成写真 (内観2)



写真6 完成写真（外観）

4. おわりに

本稿では、クライアントの要望と住宅計画の整合に焦点を当て、事例として筆者が計画した長崎市郊外に建つ住宅建築におけるプロセスについて紹介した。プランニング初期の情報収集の段階において、アンケートやヒアリングなどをもとに整理するクライアントの要望は、クライアントの性質や、家づくりへの準備の状況によっては、本事例のように変化する場合がある。これを事前に周知しつつ、ヒアリングやアンケートなどの情報収集に関する設計初期の段階で把握することは、現実的には限界がある。如何にして、設計が進みすぎない早い段階で、そのことに気づき軌道修正できるかが、設計者が効率的に設計を進めていく上での課題である。設計者は自らのプランニングに自信を持つこととともに、クライアントの要望が変化するかもしれないという意識をバランスよく持つことにより、要望の変化に早い段階で気づくことができるのではないと思われる。設計者はこの点を意識しつつ、クライアントにとって最良の住宅を提案する努力を怠ってはならない。

参考文献

- 1) 宮脇塾講師室, 「眼を養い、手を練れ」, 彰国社, 2003年3月.
- 2) 中村好文, 「普段着の住宅術」, 王国社, 2002年4月.