

「もう大きな家はいらない！」
～目から鱗の家づくり～

ACTIVE DESIGN

INDEX

■ 住宅展示場へ行く前に

1. 営業マンはつくり手ではない、売り手です
2. ○ LDK だけが間取りではない

■ 自分たちのこと、もっとよく考えよう

3. 家の在り方は家族の在り方
4. 家に幻想を抱かない
5. 住まい手としての意識を持つ
6. 間取りは変わる

■ 小さく建てて大きく住もう！

7. 住宅ローンを考える
8. 空間としての豊かさとは
9. 真のゆとりとは、ハードではなくソフト

■ 本当に欲しい家を適正価格で建てるには

10. 小さいと何が得？
11. 設計と施工を切り離す
12. 複数の業者に見積りを依頼する

■ まとめ

13. 暮らしをデザインする

INTRODUCTION

私たちのまわりをちょっと見渡してみても、子供がみんな独立して、大きな家に夫婦2人で住んでおられるお宅って結構ありますよね。以下はそんなあるご夫婦の現状を書いてみました。

「家を建てた業者の営業マンがいい人だったので、何かもおまかせで建てたところ、展示場で見たイメージとは全然違って、何だかどこにでもあるような家になってしまったが、近所もみな同じ様なカンジなので、まあこんなものかと自分で納得していた。子供がいた頃は広いとは思わなかった我が家も、子供が独立してからは急にがらんとして、使わない部屋ばかり。なのに私たちが普段過ごす茶の間は狭く、ものがあふれて片づかない。陽当たりのいい2階は開かずの間と化しているのが、リフォームをして使いたいところだが、まだローンが10年程残っていて、それもできない。

考えてみれば、25年のローンを組んで、何千万円という買い物だったのに、目先のことばかりで、先のことまであまり考えていなかった。営業マンもそんなこと教えてはくれなかったし。数年しか住まなかった子供達のために割いたスペースとお金を、今の生活のために有効に使うことができれば、私たちの老後はもっと快適なものになったのではないかと今になって思っている。」

以上のようなケースは、割とよく目にする光景ではないかと思えます。ここで思うのは、この大きさの家が、本当にこの家族に必要なだったのかということです。数年後にいらなくなるであろう子供部屋は、それぞれの専ら室にせず、最小限に間仕切って使うなど、スペースを工夫することで、箱の大きさをもっと小さくしていれば、もしかしたら今頃はローンの返済も終わっていたかもしれません。また、ものがあふれて片づかないのは、それを使う場所に適切な収納計画がなされていないからです。

家族の年齢の変化とともに生活のスタイルは変わります。営業マンがどんなに信頼できるひとでも、数千万という高額のお金を支払うのですから、家を建てる側は、業者まかせにせずに、もっと真剣に、自分たちの家づくりを考えるべきです。

この小冊子は、家づくりの際に、もっと自由な選択肢をたくさん持って欲しい、そして住まいのあり方について、建てる側のひとにも、もっとよく考えて欲しいという想いをこめて書いたものです。それは誰も教えてくれない話しですし、少し耳が痛いかもしれませんが、目から鱗が落ちるような、きっと知って良かったと思える話になると思えます。

■ 展示場へ行く前に...

1. 営業マンはつくり手ではない、売り手です

いつの頃からか、ハウスメーカーや工務店には、営業マンがお客様に対する窓口として存在するようになりました。ソフトな物腰しと誠実な笑顔で「安心しておまかせ下さい」と言われると、悪い人じゃなさそうだし、この人ならまかせても大丈夫かなと思ってしまうのもわかるような気がします。

しかし、営業マンが家をつくるわけでも、設計するわけでもありません。それどころか営業マンがいるということは、彼を養っていくだけの経費が、家の価格に乗せられているという事実をもっと認識するべきです。それは、豪華なカタログや、展示場の建設費と維持費、新聞や雑誌への広告費などにも言えることです。

本来家づくりに、これら営業マンや豪華なカタログやモデルハウスは必要なのでしょうか。

どこの業者でも、営業マンには当然営業ノルマが課せられているので、彼らはまだアバウトな話し合いの段階でも、仮契約を取り付けようと一生懸命お客様の気を引きます。その場合、本体工事以外に別途必要な、例えば屋外の給排水・電気・ガス工事、外構工事、空調設備、照明設備などにはあまりふれないようにして、価格を安くみせて仮契約を急がせるのです。

そして平面PLANと外観のイメージが固まったぐらいの段階で(この段階にいくと、建て主の頭の中は新しい家のイメージがかなり膨らんでいるはず)本契約となることが多いようです。一度契約してしまえば、解約するには高い違約金を払わなければなりませんから、その後はじまる詳しい仕様の打ち合わせは、業者のペースで進んでいくこととなります。つまり、標準

仕様以外は高額なオプション価格(これで利益を確保するらしい)が設定されているために、やりたかったこともやれずに、モデルハウスとは全然違う、安っぽい家になってしまうか、または最初は坪40万円ということで話をすすめていくうちに、結局最後は坪80万になってしまったということも、よくある話です。

建て主に、家づくりは一生に一度の機会だからという意識が働くと、どうしても「せっかくなら」とか「この際ついでに」とグレードの高いものやオプションを、勧められるままに受け入れてしまう傾向があるようですが、契約後の追加工事には、もう他との競争原理が働きませんから、非常に割高なものになってしまうのです。

2. ○LDKだけが間取りではない

住宅展示場へ行って、最初に営業マンから大まかな聞き取り調査を受ける時に、聞かれるのが、

「リビングは何畳くらい必要ですか」

「ダイニングは？」

「子供部屋は？」

「寝室は？」

・

・

・

という質問。だけど、これって最初から間取りを決めているようなものだと思いますか。建てる側にも最初から間取りは○LDKという先入観があるので、あまり疑問にも思わない方がほとんどなのかもしれません。

しかし、例えば「ワンルームで、リビングもダイニングもベッドルームも兼用したい」というひとがいてもい

と思うし、「我が家は大きなテーブルを中心に過ごしたいから、ダイニングルームがリビングルームです」という場合があってもいいわけで、実際そういう方はいらっしゃると思います。本来家づくりには、その家庭ごとの考え方や暮らし方によって、百人百様のスタイルがあるはずで、単に専用室をいくつも並べていくだけが家づくりではないのです。

家を売る側としては、専用室をいくつも並べていく方が、床面積が増えるので、結果的に高く売ることができるといことがあります。それに建物が大きくなればなるほど（つまり無駄なスペースをつくれれば作るほど）建築費は上がりますが、坪単価は逆に下がるといいうトリックに、買う方としても、広い方が得という錯覚を覚えてしまうところがあります。

なぜなら、どんなに家を小さくしても、キッチンや浴室、トイレといった設備負担はあまり変わらないので（逆に機能性や合理性を追求すれば設備にかかる金額は大きくなるかもしれない）、坪単価を比べると小さな家の方が割高になります。けれど本当に必要な部分にお金をかけた、機能的でシンプルな家と、ただ大きいだけの住みにくい家があるとしたら、どちらに住みたいと思いますか？

本当は、もっと自由に、もっとフレキシブルに空間そのものを楽しむような家づくりを、納得のいく価格でつくることはできるんです。ただハウスメーカーや業者にとってそのような家は、手間ばかりかかって、割が合わないし、第一、営業マンでは対応しきれません。企業としては、手っ取り早い万人向けのPLANを、いかに納得させて買わせるかが勝負なのです。

■ 自分たちのこと、もっとよく考えよう

つくり手側にフレキシビリティが無いという問題と同時に、住まい手である建て主に明確なビジョンが無いという現実が、家づくりを画一的なものにしてしまっているという側面もあると思います。PLANに入る前に、もっとよく自分たちのことを考えてみましょう。

3. 家の在り方は家族の在り方

親子のコミュニケーション不足が、ここ数年深刻な社会問題として取り上げられています。未成年や大人になりきれない大人たちによる凶悪犯罪が、世間を騒がせているのは、それ自体の異常性もさることながら、その背景にある、家族の存在とその在り方に、疑問が持たれてきているからではないかと思います。

同じ屋根の下に暮らしていながら、自分の子供が何をしているのか全くわからないという状況は、子供を子供ではなく、単なる下宿人のような存在にしてしまった結果ではないでしょうか。ドアに鍵がかかり、テレビから電話まで、一通りの生活用品がそろった子供室を与えておいて、ひきこもるなと言う方が無理な気もします。

家族間のコミュニケーションというのは、何もいつもベタベタとじゃれ合うことではないと思います。お互いを思いやりながら、相手を一人の人間として尊重することで、自然とそこに家族の一員としての居場所が生まれ、お互いの存在を感じながらも、程良い距離で、自分の世界を持つことができれば、それは理想の家族の在り方ではないかと思います。

家は家族の生活を支える器です。その中で、そこに住む人たちがどのように関わり、どう自分の居場所を

位置づけていくのか。単なる見かけの豪華さや装飾的なことばかりに目を向けず、自分たち家族が、どう在りたいのかを、考えてみることからスタートしてみませんか。

4. 家に幻想を抱かない

家を建てる人が「新しい家ができたらちゃんと片づけます」とか、「家が新しくなれば～するでしょう」と言うのを時々耳にしますが、家を建てたからといって、生活そのものを180度変えることはできません。家というのはあくまでも箱であり、器なのですから、できた家に生活を合わせるのではなく、生活に家を合わせていく必要があります。

例えば、家事室をつくったからといって、苦手だった家事が急に得意になるわけではないし、勉強部屋をつくったからといって、子供がいきなり勉強をするようになるとは思えません。

家を建てること自体が一生の目的のようになってしまった感がある昨今の風潮にあおられて、「家を建てたら家族が仲良くなる」「家を建てたらしあわせになれる」かのような幻想を抱いてしまう傾向がありますが、それは家を建てる以前の問題であって、実際は何十年という住宅ローンを背負うことになるのですから、もっとシビアに現実を直視するべきではないでしょうか。

そのスペースが本当に我が家に必要なスペースなのか。夢を実現する部分と、妥協できる部分、何を優先するかを決めて臨まなければ、いたずらに床面積を増やすだけで、その結果ローン地獄で自分の首を絞めてしまっては元も子もありませんから。

5. 住まい手としての意識を持つ

「家を建てるなら、まずは収納を充実させたい」という人は多いと思います。確かに収納計画は、快適な暮らしを実現させるために、非常に重要な部分です。ただ何年も使っていないような物の収納にスペースをとられて、居住スペースが少なくなったということでは、本末転倒です。収納の考え方は、ただ物を詰め込むことではなくて、物を管理するということ。自分の住まいに必要な物の量を把握して、それ以上の物は持たないというような、住まい手としての高い意識と厳しい目を持つことが、家づくりの第一歩ではないでしょうか。

6. 間取りは変わる

家族の年齢の変化によって、必要な間取りは変わっていきます。また、時代とともに趣味嗜好も変われば、考え方も変わっていくものです。これが絶対だと思っても、10年後にはいらなくなるものって意外と多いのです。

ですから、目先の夢ばかりにとらわれしないで、10年後、20年後に自分たちがどんな状況か、よくシュミレーションしてみてください。将来いらなくなるであろうものに関しては、最小限にとどめるか、簡単に変更できるようにしくみにする。なるべく不必要な間仕切りはなくして、間取りよりも、広い空間の確保を優先することで、将来的なライフスタイルの変化に対応でき、そして結果的にそれは、インシヤルコストの軽減にもつながるのです。

■ 小さく建てて大きく住もう！

7. 住宅ローンを考える

よく漠然と「家っていくらくらいするんですか？」と聞く人がいますが、その答えは「あなたが払える金額」です。無理な返済計画で大きな家を建てたところで、そこでの暮らしが豊かなものになるはずはありません。

一般にいくら借りられるか？を試算して、めいっばいのところで家の金額をはじきだす場合が多いと思いますが、いくらまでの負担なら、生活を変えずに払っていけるのか？ということを中心に、考えた方がいいのではないかと思います。

政府による、公的住宅ローンの金利引き下げや、減税によって、以前に比べると、住宅に対する金利や税負担は大幅に減少しています。しかし現在の社会はリストラや賃金カットなど、先の見通しのきかない時代です。給与やボーナスが、年功序列で増えるどころか、減少することも珍しくありません。それに対して支出は、教育費、医療費、年金と確実に増加していきます。右肩上がりの経済上昇を前提とすることができない時代に、20年～30年のローンを組むのですから、長期的な生活設計に基づいた、無理のない返済計画を建てる必要があります。

収入に対するローンの割合は、以前は35%位と言われていましたが、現在の社会情勢を考えると、もっと無理のない値まで下げるべきかもしれません。

返済期間を長くすれば、それだけ月々の返済額は小さくてすみますが、長くなればなるほど、金利の負担は大きくなるわけですから、できれば、20年以内で返してしまうくらいの組み方ができると本当はいいと思うのですが...

8. 空間としての豊かさとは

専用室を平面的に並べるだけでは、独立した空間の集合体にしかありません。例えば、家全体を一つの空間としてとらえ、その中でたてのつながりを持たせながら、間仕切りを可能な限りなくすことで、視覚的な広がりや、どこにいても光や風を感じることもできる、開放感のある家にすることができます。快適な空間を考えると、平面だけで考えると、失敗してしまいます。空間の豊かさとは、床面積では表せないものです。

実際、東京や大阪など大都市では、土地の値段は坪何百万円の世界ですから、10坪をきる土地に、家を建てている人も珍しくありません。そこには、たてのつながりをうまく使うことによって、10坪の敷地とは思えない内部空間が実現されています。それは、規格住宅で対応できるものではなく、小さいからこそ、建築家やデザイナーによる発想の転換とアイデアで、豊かな空間をつくりだしているのです。

9. 真のゆとりとは、ハードではなくソフト

単に家を小さくしてコストを下げるだけでは意味がありません。無駄なものを省いて、本当に必要だと思う部分にお金をかけることが、より自分たちのライフスタイルを実現することになります。

例えば、建築費で一杯一杯だから、家具もカーテンも安物しか買えないというケースが結構多いようですが、高い入れ物を買った方がいいが、中に暮らす人の生活はレベルアップできないというのでは、家を持つことが、豊かなことなのかどうか。

とくに家具は、毎日の暮らしで直接かかわる物です

から、やはり、本物を選んで欲しいし、これからの時代の在り方としても、消耗品的な考え方で、安易に選んで欲しくないという気がします。

真のゆとりとは、ハード(箱)ではなくソフト ——つまりそこで何をするのかということ。そのための家が、モデルハウスのように、大きな家である必要があるかどうか、よく考えてみて下さい。

10. 小さいと何が得？

- ★まず当然ながらイニシャルコスト(建築費)が安くすむ。
- ★床面積が小さくなれば、それに応じて登記費用、不動産取得税、固定資産税、火災保険料等が安くなる。
- ★ランニングコスト(光熱費)が安くすむ。
- ★メンテナンス費用が安くすむ。
- ★掃除や維持管理がしやすい。
- ★狭小地にも対応できるので、土地の値段の高い都市部にも、家を持つことができる。
etc...

建築費を抑えることによって、その分、家具や収納などの造作、設備面にお金をかけることができますので、より快適で、機能的な家にすることができます。小さくすることで、無駄をそぎ落とし、豊かな暮らしをつくりだそうという考え方は、これからの家づくりの基本形ではないかと思うのです。

■ 本当に欲しい家を適正価格で建てるには

家を建てようとする場合に、複数のハウスメーカーや工務店に同じ様な要望を述べてPLANを見積ってもらっても、設計自体をその業者とする限り、それぞれの会社で、構造や仕様や費用の内訳が違うので、単に金額の比較を行うことは、違う土俵で相撲をとるようなもので、意味がありません。逆に言えば、業者は他と同じ土俵に上げられないように、あの手この手でお客を囲い込もうとしています。

では、自分が本当に欲しい家を適正な価格で建てるためには、どうすればいいのでしょうか。

11. 設計と施工を切り離す

まずは建て主の要望や想いを盛り込んだ、できるだけ詳しい図面と仕様書を、住宅設計に携わる建築家やデザイナーに依頼してつくることです。その場合、工務店やハウスメーカーの連れてくる、いわゆる下請けの設計事務所ではなく、業者とは関係なく独自で仕事をしている、公正な立場の専門家を選ぶことが肝心です。なぜなら、業者から仕事をもらっている場合、業者の不利益になるようなことに対しては、なかなか率直な意見が言えないからです。業者と対等な関係であれば、建て主の立場で業者にはっきり物が言えますし、設計の段階で、予算をにらみながら、建て主の要望を細かく図面に反映させることができます。

12. 複数の業者に見積りを依頼する

次に、そうしてつくった詳細な設計図をもとに、複数の施工業者に見積りを依頼します。複数に依頼することで、競争原理が働くため、品質を落とさずにコストを下げることができますし、出てきた見積書の内容を比

較検討することで、信頼がおける業者かどうか査定することができるのです。

一般に建築家やデザイナーに依頼すると、高くつくと思われがちですが、ハウスメーカーのように見切り発車で契約させて、追加追加で工事費を上げられるよりも、はじめに詳細な仕様を決定した上で、複数の業者から見積りをとることで、より価格の信憑性を高めることができ、工事監理を建て主の立場で行うことで、建物の品質を高めることができます。ですから設計料は余分に必要でも、トータルで見ると安く上がる場合が多いと思います。

以前、クライアントが、施工は知り合いの工務店に頼みたいとおっしゃったのですが、一応もう一社見積りを取りましょうということで、別の業者からも見積りをとったことがあります。木造2階建ての、延べ床面積40坪程の住宅だったのですが、同じ設計図と同じ仕様書だったにもかかわらず、金額は500万円という開きがありました。(結果は、クライアントの知り合いの工務店の方が高かったので、工事はもう一社に頼まれました)

建築の価格というのは、その内容が、専門的で複雑なだけに、不透明でわかりにくいものが多いのです。ですから、適正な価格を知るためには、複数の業者が同じ図面で見積もった金額を比較することが有効で、設計と施工を分けることで、業者主導の流れに巻き込まれずに、より品質の高いものを安く手に入れることができるのです。

■まとめ

13. 暮らしをデザインする

私どもACTIVE DESIGNは、商業施設から住宅設計、インテリアデザイン、家具デザインまで、人の暮らしに非常に関わる分野で仕事をしています。デザイン設計業務が中心ですが、時には、ハウスメーカーのモデルハウスをプロデュースしたり、新築のお宅で「カーテンと照明と家具をコーディネートして」なんていう仕事もやってきました。

そういう中で感じるのは、一般的に、住宅を供給する側と、される側の間にズレが生じてきているということです。時代そのものが急速な展開で、新しく生まれ変わろうとしている今、住まいに関する人々の考え方も変わっていくのは当然のことだろうと思います。しかしながら、住宅産業の構造や、建築業界の体質は、あまりにも業界主体であり、旧態依然としていて時代遅れです。

この小冊子では、ハウスメーカーの悪口をずいぶん書いてしまいましたが、ハウスメーカーを否定してしまうつもりはありません。建て主にとって、それが最良の選択であれば、問題ないわけですから。

ただ、これだけ情報が氾濫し、価値観が多様化している時代にあって、「家に関する選択肢が少なすぎる」「もっと自分らしい家づくりがしたい」という不満の声をあちらこちらで耳にするにつけ、これはそろそろ私たちの出番だな、という実感を強く持った次第なのです。

これまで、私どもが住宅の設計をさせていただいた方々は、「ハウスメーカーの家のように、似たり寄ったりの家はイヤだ」という、はっきりとした意志と、こだわりを持った方がほとんどでした。そして私どもも、何ら

かの‘つて’や‘ご縁’があった方で、こだわりのある方だけを対象として、仕事をしてきたように思います。ですから、全くと言っていいほど、広く一般にPRをしてきませんでしたし、その必要性もあまり感じなかったのです。

しかし、時代の変わり目とともに、多くの人々が、住まいに対してもこだわりを持つようになったこと、そして供給側にそれに応えるだけの能力や体制ができていないことを痛感するにつけ、私たちがこれまでのやり方を改めて、もっと広く一般の方たちにも、存在を知っていただかなければならないのではないか。そんな使命感のようなものから、今回このような小冊子をつくって見たわけです。

自分らしいライフスタイルを実現させたいと思っても、それを形にすることほど、難しいものはありません。

施工業者にそれをするノウハウはありませんし、ましてや素人である建て主ができるほど簡単なものではありません。

私たちはこれからも、まさに「暮らしをデザインするプロ」という立場で、一人でも多くの建て主の願いを形にするお手伝いをしていきたいと考えています。

■お問い合わせ先■

アクティブ デザイン

〒862-0963 熊本市出仲間2-8-12

TEL 379-5503 FAX 379-5570

E-mail activedesign@mac.com