

変えよう！
ニッポンの
家づくり

新建

ハウジング

▲THE SHINKEN HOUSING

2020
8|20
Vol.872

THE SHINKEN HOUSING

2020年8月20日 7



工務店×建売分譲

「幸せへの投資」提案する緑豊かな分譲地

ドミノ研が視察、柴木材店が近く販売の4区画

茨城県下妻市の柴木材店（柴修一郎社長）は7月28日、所属する木造ドミノ研究会の会員向けに、豊かな緑のある街並みとして、つくば市内に整備している分譲住宅地「クラスコ倉掛（くらかけ）」（4区画）の見学会を開いた。全国の会員工務店・設計事務所などから約50人が参加した。



「クラスコ倉掛」の各区画（各棟）は8月末にも販売が始まる予定だ。住宅は規格型の「木造ドミノ」をベースにしている

左：あらかじめ庭の豊かな緑と室内がゆるやかにつながるように設計されている。ステイホームが求められるコロナ禍で、家に居ながらにして自然に親しめる暮らしへのニーズが高まっている
右：奥行きを感じられる室内からの眺め



クラスコ倉掛は、同社が初めて手がける建売の分譲プロジェクトで、デザインや温熱環境などの性能にこだわり木造戸建て住宅4棟を建築。計画段階から、まちづくりプロデューサーの甲斐徹郎さんのアドバイスを受け、約400坪の分譲地全体のバランスを考えながら、各区画の庭（植栽）や住宅とのつながり（中間領域）を一体的にデザインした。コロナ禍でも注目が高まっている、屋外も生活空間として取り込む緑（自然）に親しむ暮らしを提案する。

植栽工事が完了する9月初旬に、4区画を一齐に販売開始する。価格は平屋（1棟）が5000万円弱、2階建て（3棟）

が5500万円前後の予定。社長の柴さんは「施主に用意してもらった資金で家を建てるのが当たり前」の工務店にとって、分譲住宅はお金の流れが真逆のビジネスモデルで経営リスクは大きい、今回のプロジェクトを通じて、ハウスメーカーでは実現できない、われわれ地域工務店が目指す住まいや街のあり方を存分に感じてもらいたい」と意気込みを語る。

庭で活動したくなる仕掛けを

見学会では甲斐さんが、暮らしの快適さや良質な景観をつくるために同分譲地に設けた基本ルールについて解説。ポイントとして、①

各区画の庭が折り重なるように配置し、各邸の窓から奥行きのある植栽風景を感じられる、②各邸に通風の軸線となる大開口部を必ず2方向で配置（北面に水まわりを集中させて窓が設けられないことがないようにする）、③窓際の間接領域に植栽して温度を下げる（コンクリートなど蓄熱性の高いものを直射日光に露出させない）、④隣地窓や前面道路からの視線を遮るように植栽し、窓を開けやすく屋外に意識が向きやすい環境をつくる、⑤屋外活動ができるスペース、庭を歩き回れる「小径（こみち）」、土足で入れる物置など、住まい手が庭で活動した

くなる仕掛けをつくる一などを挙げた。

この日は、「下草」の造園を手掛けるPlanted代表の三輪善昭さんも駆けつけ、施主のこぎり鎌1本で簡単にできる植栽や土壌のメンテナンス方法を紹介した。

暮らし体感型の営業スタイルで

見学会後の講演で甲斐さんは、同分譲地の販売戦略について「顧客に空間の心地よさを実感してもらい、『家族の将来の幸せに投資したい』と考えてもらえるかがカギ。営業スタッフも建物仕様を言葉で説明するだけではなく、バーベキューなどのイベント

を企画して顧客と一緒に暮らし方を体感するようなスタイルなどが求められる」とアドバイスした。

見学会を主催した木造ドミノ研究会の事務局長の迎川利夫さんは「家賃並みのローン返済額で家が持てるという宣伝でローコストの分譲戸建て住宅を購入したものの、コロナ禍で続くステイホームで住み心地の悪さを実感するという例は多い。今回のような新しい形の分譲の提案を『幸せに投資したい』と選んだ施主が、後で『あの時、投資してよかった』と思ってくれたら、われわれ地域工務店の本望ではないか」と話していた。

POINT

- 工務店らしいデザイン・性能に優れた良質な木造戸建て住宅を、周囲の緑（自然）と一体的に街並みとしてデザインすることにより資産価値を高めながら建売分譲で提案
- コロナ禍でもニーズが高まっている庭（植栽）も生活空間として取り込む自然に親しむ暮らしを提案
- 眺望を含む暮らしの快適性や良質な景観を確保するための基本ルールを設ける
- 顧客が住んだ後の暮らしを体感できるようなイベント型の営業戦略が必要