

建築家との出会いのために

建築家は、建築主の「夢」を「かたち」にする
仕事をしています。

建築家は、建築主の信頼を得なければその仕事を行うことが
できません。

建築家は、その信頼に応えるために、高い技術と能力を身に
付けるための研鑽を積んでいます。また自由で独立した職業人
としての立場を確保するために、建築主からの報酬以外の経済
的利益を受けません。

建築家は、建築の仕事をとおして、ひとつの建築だけでなく、
優れた生活環境づくりを行い、社会の信頼に応えられるよう努
力する義務を負っています。

社団法人 日本建築家協会
関東甲信越支部 住宅部会編

なぜ建築家が必要か

家を建てようとするとき、建築家に設計監理を依頼する方はまだ少ないようです。確かに建築家に頼まなくても、工務店に相談すれば簡単な図面を引いて工事をしてくれるし、ハウスメーカーの展示場へ行けば実物を見て選ぶこともできます。それなら設計監理料というお金を費やしてまで建築家に頼む必要はないだろう。こう考えて敬遠しているのではないのでしょうか。

しかし、それならなぜ、少数とはいえ建築家に依頼する人々がおられるのでしょうか？。それは本当に自分にシッカリと合う家を望むからでしょう。「自分にシッカリと合う家」を得ることは昔よりずっと難しくなりました。それはライフスタイルが多様化したからです。昔の日本の家はよく似ていました。職業や経済的階層による差や地域による差はありましたが、同じ地域で似たような職業なら、家のづくりも似ていたので、自分の体験から親や友人の家を思い出してアレンジすれば、大工さんに相談するだけで足りたわけです。

しかし現在では、たとえ隣に住む人や会社で机を並べている同僚ですら、理想とするライフスタイルが異なります。自分の暮らしにこだわる人には建築家が必要なのではないのでしょうか。

「分かりにくい差」こそが住み心地を決める

既製服が多くの人たちにそこそこ馴染むように、ハウスメーカーの住宅や建売住宅に、満足できると感じている方も多いかもかもしれません。

しかし、住まいに敏感な方がメーカーの住宅に満足できないことも確かです。それは、これらは商品の宿命として、一般的多数のニーズに応じること、いわば最大公約数を満たすことを目指しているからです。それらは多種多様に見えても、その差は上中並、あるいは和定食と洋定食という風に分かりやすい違いで差別化したものです。乗用車が、見た目が違ってもエンジンの種類はたいして違わないように、基本仕様とオプションの組み合わせに過ぎません。個性的なライフスタイルを望む方にとっての住み心地というのは、単に窓の形や屋根や壁の色などの「分かりやすい差」よりも、空間の広がりや自然光の入り方、モノの質感などの「分かりにくい差」で決まるものです。こうしたことは、建て主さんには

なかなか言葉で言い表せないことですが、それを打ち合わせの中から汲み取って、「分かりにくい差」を実現していくのが建築家の仕事なのです。

建築家とは施工から独立した立場

建築家は、単に図面が引ける人ではありません。このことが日本ではとくに分かり難くなっています。日本には「建築士」という資格があって「建築家」と紛らわしいからです。「建築士」は法規や技術の知識を保証する国家資格ですが、すべての建築士が「建築家」であるわけではありません。設計はせずに、役所や建設会社の施工管理部、教育機関などで働いている建築士の方もたくさんいます。

「建築家」とは、施工業者から独立して設計と工事監理を行ない、建て主さんから報酬を受ける人です。建築家は計画する建物をまず図面で表わし、それを実現させるわけですが、その過程で、工事費や工事内容が適正かどうかを監理します。これは施工業者の下ではできないことです。

建築のアマチュアである建て主さんがプロである施工業者と契約する場合に、「建築家」はプロとして建て主を護る職業だ、と言ってもよいでしょう。このことは住宅を建てる方には重要です。企業では社内に専門知識を持つ人がいますが、住宅の建て主はほとんどの場合そうした知識を持たない個人だからです。

建築家は「イエスマン」ではない

建築家に依頼する方が少数にとどまる理由はもう一つあります。建築家に依頼することは、金銭的な面だけではなく、時間的にも負担を要し、平たく言えばけっこう面倒くさいことだからです。

建築家はいつもハイハイと言うことを聞くとは限らず異論を唱えることがあります。それはなぜでしょう。もし、設計を早く進めることを優先するならば、イエスマンでいる方が楽で、議論をすれば建築家自身の時間も費やされます。それなのに意見を言うのは、その場限りの円滑さよりも最終的な結果、つまり建った家の真の住み心地を共に喜びたいからです。

もちろんハウスメーカーや工務店にも良心的で誠意のある設計者はいますが、意見を言う度合いはずっと少ないでしょう。工事まで請け負う会社では、設計は工事を受注するための営業的性格のものなので、なるべく手間を掛けずに本来の利潤の源である工事に移ったほうがいいわけです。ですから、どうしてもイエスマンになりがちです。

建築家に設計を依頼することは、打ち合わせの議論を重ねることです。それが嫌なら建築家に依頼しないほうがいいかもしれません。しかし、もし自分にシッカリ合った家を建てたいと思い、そのための努力を惜しまない覚悟があれば、建築家と議論することは、むしろ楽しみに変わります。あなたはその中で、これまで言葉にならず自覚していなかった人生観がしだいに形になっていくのを体験し、ほんとうの自分を発見するでしょう。

大切なのは「相性」がいいこと

自分にシッカリ合った家を建てることは、自分の人生観を問い直すことで、心ある建築家はその手助けをしたいと考えています。

建築には唯一の正解というものがなく、一つの答えを選択するのは、建て主と建築家の人生観にかかっています。建築家のほうにも個性があり、人によつて言うことも異なるでしょう。もちろん建築家はプロですから自分の個性をかたくなに守るわけではなく、住み手の個性に重ね合わせようと努めます。しかしそれでも、誰でも同じというわけにはいかないのは当然なことです。

だから建築家に設計を頼む場合の大切なことは「誰を選ぶか」ということです。建て主さんと建築家は、必ずしも同じ人生観を持つわけではなく、だからこそ設計で議論も生じるのですが、そこには何か響き合うものがなくてはなりません。つまり建て主さんにとって重要なのは、建築家のデザインの傾向だけでなく人間としての「相性」がいいことです。そうであつてこそ、議論が喧嘩にならず、信頼を基礎にして互いを尊重し合う人間同士の会話として成立するわけです。逆に言えば、全く肌の合わない建築家に設計を依頼することほど不幸でくたびれることはないと思います。

建築家と「お見合い」を試してみる

では、どうすれば自分と肌の合う建築家に会えるでしょう。それはそんなに難しい事ではありません。雑誌やインターネットなどで（あるいは街で見かけた家でもいいのです）何か心に響くものを感じる住宅があったら、その設計者の事務所を訪ねてください。建築家は、面談してすぐに仕事を依頼されるとは期待していません。ですから、自分に合った建築家を捜している方が、いわば「お見合い」を求めても、決して拒みませんし、具体的な作業を頼むのではなく（たとえば敷地を見に行く、役所で規制を調べる、計画案を考える、といったことがなく）1時間ほど話し合うだけなら、相談料を請求することもないはずです。

また「小さな家だから」「予算が少ないから」建築家には相手にされないだろうと思う方もいらっしゃるかもしれませんが、そういう心配は全く無用です。「その予算ではその規模の家は無理です」と言われることもあるでしょうが、それは専門家の判断を伝えることで、あなたの計画を軽視しているわけではありません。限られたお金の効果的な使い道を考えるのが建築家の仕事ですから、遠慮することはなく、自分の予算内でできることを知る意味でも建築家に会うメリットはあります。

こうして建築家を捜すのもけっこうくたびれるかもしれませんが、でもそれは他にもないあなた自身の幸せを求める道なのです。その努力を回避して、向こうから売り込んでくる自称建築家や、たまたま紹介された建築家の個性をよく見極めずに依頼して、その結果がうまくいかなくても、それはあなたの責任です。建築家は門戸を開きつつ、自分で売り込むのではなくあなたが訪れるのを待っているのです。建築家は自分を選んでほしいのであり、選ぶのはあなたです。建築家の選択は努力を要しますが、もし自分と肌の合う建築家と出会い、一緒に建築を創っていければ、それはおそらく、この世で一番ぜいたくで、かつ楽しいことでしょう。

建築家の業務

はじめに

調査・企画業務委託契約

建築の希望があっても、すぐに設計にかかるわけではありません。建築はたくさんの法律や利害関係に囲まれています。はじめに調査・企画業務契約書を交わし、さまざまな情報を集め、また現地調査や行政との打合せなどを行い、報告書の作成などを行います。

建築設計・監理業務委託契約

建築主と建築家は、調査・企画業務の報告書をもとにして、さらに打合せを重ねてお互いが信頼できるパートナーであることを確認したうえで、建築設計・監理業務契約書をむすびます。これらの業務はおおむね次の3つです。

基本設計業務

建築家は建築主の希望をできる限り実現しながら、安全性や快適性、近隣の町並みや環境などに配慮して構想を練っていきます。そして、建築の規模、かたちを決定し、基本設計図書をまとめます。

実施設計業務

建築家は基本設計の構想をもとにさらに建築主と打ちあわせを重ね、詳細な図面や仕様書などを作成していきます。こうして作成された設計図書により見積りが行われ、工事の請負契約の内容になります。

監理業務

建築家は建築主に施工者選びのアドバイスをします。また工事が始まると建築主に代わって、適正に工事が行われているかを監理します。工事が完成したときは三者が立会い、建築家は建築主に業務が完了したことを報告し、承諾を得ます。

出会いから建物の完成までをとおして、建築主と建築家は互いに信頼を得て、ともに「夢」を「かたち」に変えていきます。また、建築家と建築主の関係は、建築の完成で終わるわけではなく、アフターケアなどの業務を通して、新しい生活を創ることに協力していきます。

建築家の報酬

基本的な考え方

建築家とその共同者が受け取る設計・監理業務報酬の額は、それぞれの業務に対して

建築家とその共同者が働いた時間に対して支払う経費（人件費、主として給料）

建築家が事務所を運営していくための必要な諸経費（家賃、光熱費、交通費、諸外注費など）

建築主が建築家に依頼したことによって得られる付加価値（その建築家独自の技術やデザインなどの評価と価値）

以上の3つを算出して合計した額とする考え方があります。建築士の報酬について定めた「国土交通省告示1206号」はこの考え方に基づいています。

小規模建築の特異性

しかし、住宅などの小規模な建築工事では、より簡便な算出方法が採られるのが普通です。

一般的に

工事金額の総額に一定のパーセントを掛ける

工事面積に一定の金額を掛ける

などの方法が採られています。

これら一定額のパーセンテージや金額は、建築家によって異なるのが普通で、それぞれの建築家が独自で報酬基準を定めています。

ちなみに、一般的な戸建て住宅の場合は、報酬額を総工事費の10%から15%程度に定めている建築家が多いようですが、10%以下の場合（総工事費が高い場合など）もあれば、15%を越えるもの（総工事費が低い場合や、手の込んだ設計の場合など）もあります。この10%～15%という報酬は、前述の国土交通省告示によって算出した報酬額よりも低い金額になっているのが実状です。