

藤沢T邸建替プロジェクトCM業務

プロジェクトの概要



【プロジェクト概要】	
建設地	神奈川県藤沢市
本体着工	2023年6月
本体竣工	2023年11月末日
外構着工	2023年12月
外構竣工	2024年2月
【建物概要】	
2階建	木造2x4工法
延床面積	98.54㎡ (容積率 49.3%)
建築面積	51.75㎡ (建蔽率 25.9%)
【敷地条件】	
敷地面積	199.89㎡
用途地域	第一種低層住居専用地域
	建蔽率40% 容積率80%

個人住宅プロジェクトでもCMRが参画する意義は十二分にある

川清商店では昨年、マンション賃貸化事業を取り上げたが、今年は、基本的な街角プロジェクトの好事例として「住宅の新築」をご紹介したい。
 実は、CM協会の仲間から「住宅新築でCMRのやることありますか？」との質問を受けたことがある。大型プロジェクトのような複雑な課題も小規模プロジェクトでは少なく、ハウスメーカーに任せていれば、CMRの出る幕はあるのか？という素朴な疑問である。
 しかし、住宅は個人にとって高額な買い物であり、経験値を持たない発注者の多くは、山積する課題に翻弄される。希望の住居は誰に任せればできる？ 何から進めればよい？ 課題発生によるプロジェクトの遅れや、度重なる建設費の増額など、など。。。

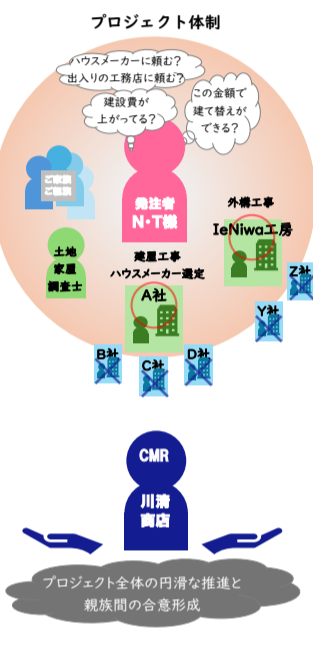
本事例では、CMRによる先回りした課題解決や円滑なプロジェクト推進で、プロジェクト遅延を避けるなど、発注者に多くのメリットを提供できることを示したい。

- CMR参画による今回プロジェクトの発注者メリット
- ・マスタースケジュール通りにプロジェクトを推進：先を見越した課題発見と解決
- ・補助金の確実な取得：着工を5月に設定し補助金応募開始時期に申請し取得実現
- ・外構工事の分離発注：コストパフォーマンスの良い庭造りを実現
- ・予算内竣工：建設物価高騰がはじまった状況で予算超過を防止して竣工

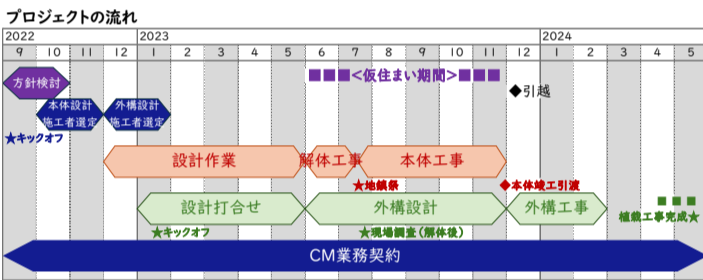
限られた予算で家を建てることのできるのか？

【本プロジェクトの発注者課題】 新築を実現できる**予算の確保が発注者の優先課題**であった。限りある自己資金と借入可能額から、実現可能な建屋規模の検討、必要機能の洗い出しを行い、本プロジェクトはスタートした。ヒアリングにより「**予算内竣工**」を**必須課題と位置づけ、コストコントロールのためのマネジメント**を心がけた。

【付帯する課題】 本プロジェクトの特殊要因として「**親族と共有になっている広い敷地**」への建設がある。ローン借入れには、共有された敷地所有権を整理する必要があった。また、敷地の広さは、法的制約では有利な反面、**外構工事規模が大きくなるため、「予算内竣工」**にとって**重要な対応課題**となった。



【業務受注時の状況】
 建設予定地は発注者の生家であり、祖父の代から居住している土地である。ご両親が建てた現在の家は、築年数も45年を超え、老朽化していた。ご家族は、家の建替を望んでいるが、建替費用を押さえたいとの要望もあり、新築かリフォームかで悩んでおられた。初期のご相談段階で、別棟の防音室を敷地内に建てたいとの要望もお持ちであることも踏まえ、リフォーム+防音室新築ではなく新築をお勧めし、新築による自宅建替プロジェクトとして、正式にスタートした。



発注者様より わからないことが多い中、的確なアドバイスや業者との調整など、予算立ての段階からきめ細やかにサポートしていただきました。おかげで何一つ後悔することもなく、安心して家をたてることができ、感謝しています。

外構設計ご担当者様より 建物計画と並行した早期設計により、統一感のある外観が実現したのは勿論のこと、建物配置や敷地高低差等も最適化することができ、無駄なコストを抑えつつ、満足度の高い庭空間を実現できました。

基本的課題対応 メーカー選定・予算の遵守

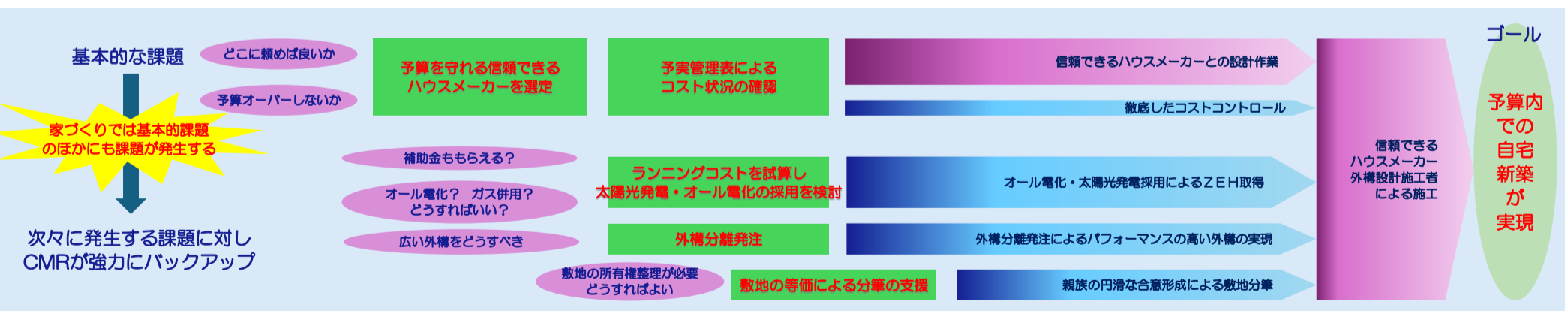
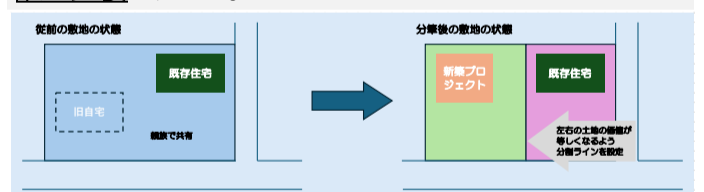
- ・**網羅性のある資金計画立案** 発注者から資金計画を伺うとともに、家具・FFEや税金・ローン関係の諸費用・仮住まい関係費用など**ハウスメーカーに支払う以外のものも網羅して予算をまとめた**。また、ローン返済シミュレーションも提供し、将来不安にも対応。
- ・**競争によるハウスメーカー選定** モデルプランを複数社に提示し発注者の予算・要望を伝え、各社の**要望への対応力を審査し、1社を選定**。(コストのみではない選定)
- ・**徹底したコストコントロール** 選定後の打合に適時同席し、建設費超過を起こさないよう**予実管理表を運用**。予備費を管理して仕様変更や外的要因による増額にも対応。
- ・**ZEH補助金取得** オール電化や太陽光発電導入のメリットを**ランニングコストの試算で確認**。ZEH取得による借入金利の優遇や補助金取得など、**コストメリットも最大化**。

特殊な課題対応① 外構工事の分離発注

- ・**外構の分離発注を提案** 敷地が広いというプロジェクトの特徴から、外構工事費の予算比率も大きく、ハウスメーカーへの発注は割高と判断した。**外構専門会社への発注**を勧め、地元の外構専門設計施工者を選定した。
- ・**外構設計への早期着手** 外構設計施工者の選定はハウスメーカー選定後すぐに行った。**早い段階から外構設計者に参画してもらう**ことにより、建屋の位置決めや敷地内の高さ関係の合理的決定、無駄な工事の排除などを目指した。また、敷地の広さを有効利用し、発注者に駐車場として貸せるスペースを設けることを提案し、設計者への要求水準にも早い段階で反映し設計を進めた。
- ・**隣地との連続性確保など** 十分な計画期間により、親族所有**隣地との連続性も重視した計画**とできた。また、既存植栽の移植なども可能となった。

特殊な課題対応② 敷地の等価分割

- ・**課題のみ見える化** 敷地内には新築住宅のほか親族所有の既存住宅もあり、土地は全員の共有であった。借入の担保権設定など、**分筆がプロジェクトの必須条件である資料を用意し親族に説明し、関係者への周知を支援**。
- ・**親族間の合意形成支援** 土地の所有権は、デリケートな問題であり、分筆方法の検討と**親族間の合意形成は重要**である。特に税法上、従前と等価で分ける必要があり、税理士のアドバイスの元、**分筆案を資料化し親族の合意形成の支援**を行った。



効果① 予算内の竣工

- ・**予算内竣工** 予算内竣工が実現が何よりの成果である。住宅本体価格もさることながら、**付帯費用を発注者に見える化**できたことで**発注者に安心感**を与えられた。
- ・**ZEHを実現** 予算は厳しかったが、竣工後のエネルギーコスト低減も視野に入れ、オール電化のZEHを検討し、実現ができた。2023年竣工時より、現在、エネルギー価格はじわじわ上がり、将来を考えるとZEHを目指した価値のある成功例となった。

効果② 発注者の要望をかなえた庭造り

- ・**コストパフォーマンスの良い庭づくり** 今回、依頼したIeNiwa工房は住宅リフォームも手掛ける外構設計施工者で、デザイン力の高さ、知見の広さから**発注者の満足度も高い庭造りが実現**できた。分離発注の成功事例である。
- ・**トータルな設計および施工** 家の設計と同時に進行させることで外壁・屋根・玄関扉の色決めと外構のイメージを一致させられた。またインフラ引込位置なども**外構設計が先行**できていたため、本体設計に反映できた。

効果③ プロジェクトの円滑な推進

- ・**合意形成** 等価で分ける案は無数に存在する。その中で建屋位置や関係者の想い、税法の制約などから、分割案の提案を行い、**合意形成が円滑に行えた**。
- ・**スケジュール管理** 敷地の確定はローン実行の必須条件であった。手続き遅延は発注者に大きな不利益をもたらす。周辺土地に所有者不明部分があるなど課題もあったが、土地家屋調査士とも連携し、**全体スケジュールを遅らせることなく完了**できた。