

住まいを演出する

創造の提案

16

中立的な立場で最適な家を

「建築家に設計を頼みたいが、敷居が高そう」という人は少なくない。そうした需要層を見込んだ建築家紹介ビジネスがすそ野を広げる中、札幌を拠点に活動する「建築家プラザ・リブ」は、道内で活躍する6人の建築家とともに、北海道の風土に合った住宅づくりを提案する。建築家に

対するニーズや要求はどう見ても、仕事を通じて建築家の仕事を間近で見てきた。彼らは、高品質で値ごろ感のある住宅をつくる技量を持つが、仕事を

得る機会になかなか恵まれない。それをなんとかしたいと思った。建築家を紹介する単発のイベントも考えたが、建築家に興味を持つ人がいつても足を運べる常設のスペースが必要だと思い、建築家プラザを開設することにした。建築家と施工業者それぞれからの成約手数料でこ

を運営している。開設して4年半たつが、この秋から1回目のペースで現場見学会や建築家による



建築家プラザ・リブ

飯田 宣充さん

建築家を近い存在に

38件が成約した。成約率は高い方だと思ふ。年齢層はばらばらで、60、70歳代の人も来る。札幌圏だけでなく、釧路、旭川、十勝のお客さまや、北海道に移住したいという本州からの問い合わせもある。

「どのようにしてここを知り、訪れるのか。インターネットで情報を得て来る人が多い。ここで

成約したお客さまの紹介で来る人もいる。たまに新聞や雑誌に広告を出すのが、こ

この秋から1回目のペースで現場見学会や建築家による

「具体的なにはどのようにして依頼者と建築家を結び付けているのか。基本的な与条件をヒアリングし、建築家と家を建てるメリットとデメリットを説明してから「建築家と話をしてみませんか」と持ち掛ける。それから何人かの建築家に集まってもらい、後は自由にその後の段取りを決めることになる。

ただ、建築家による家づくりがすべての人に向くわけではない。ハウスメーカーのほうがあざむかしい人も

いる。お客さまが家を建てる上で、あくまでも中立的な立場で最適なことを提案するのがわたしの役割だと思っている。

「運営する上でこれからの目標は。多くの人にとって、建築家は依然として遠い存在だ。会うことすらとても勇気がいるようだ。

家を建てる際、入り口となるのはホームセンターか雑誌ぐらいしかない。そのきっかけの一つとして、このプラザが加われば良いと思う。建築家に設計を依頼するのは全体の5%程度といわれる。ただ、潜在的に彼らが必要としている人たちはいらる。そうした人たちを掘り起こし、建築家に仕事を依頼する人が少しでも増えてほしい。