

ドミノ住宅で 提案型建売分譲を 仕掛ける

外構までつくりこまれた
建売分譲

2020年9月13日、茨城県つくば市で4棟の建売分譲「CLASCO倉掛」が販売開始された。企画・設計・施工をしたのは、つくば市を中心に年間24棟の注文住宅を手がけている柴木材店。この場所の大きな特徴は、外構や植栽がつくりこまれていること。合計約370坪のL字の敷地には4棟の家がゆったりと並び、小さな街が形成されている。区画割は、1棟あたり90坪超、建坪は25坪（平屋含む）である。販売当初から、周辺環境の植栽の高さに合わせた8mのタブノキやアオダモなど、中高木20種、下草100種が植えられている。特筆すべきは、各戸の境界線のあし

らい。一般的な建売分譲であれば、ある程度の高さのブロック塀などを設置するが、「CLASCO倉掛」では高さ500mm程度の柵のみである（写真67頁）。

各戸には、将来畑がつくれるキッチンガーデンや、リビングと庭をつなぐ広いウッドデッキ、アウトドアグッズや庭仕事で使う用具などをたっぷり収納できる外物置、バーベキューができる5坪（D区画のみ）の東屋などが装備されている。また、訪れた人が集えるようにと玄関前にウッドデッキとベンチを設置。立地と価格で勝負することが多い一般的な建売分譲であれば、これらは販売後、住まい手にゆだねられることが多いが「CLASCO倉掛」では提案型建売分譲として最初から費用に含まれている。

緑豊かな環境づくりや、そこに住む住民同士、そして訪れた住まい手の親戚や友人との自発的なコミュニケーションが生まれるための仕組みを学ぶため、チームネットの甲斐徹郎さんと1年かけてワークショップを行いながら計画を練った。

同社がはじめて取り組んだ4棟の建売分譲「CLASCO倉掛」は、市場単価より1千万円程度高い価格設定だが、販売開始から1カ月で1棟が契約、2カ月目でさらにもう1棟が契約し、上々のスタートを切っている。

少しずつ
表情の違う家を
角度を変えて
並べる

右から、B、C、D区画。外観のガルバリウム鋼板は、右からグリーン・ダークブラウン・アイアンシルバーと微妙に色を変えている

街に対して開かれた
のびやかなアプローチ

C区画外観。開放的で街に対して開かれたアプローチには、下屋付きのウッドデッキを設置した。駐車スペースは2台分ある

ゆるやかな敷地境界線



区画の間の境界線は500mmの柵のみ。高い塀がないので、敷地面積以上の開放感がある

一緒にプロジェクトを進行しましたが、普段から私たちはこだわりの注文住宅をつくっています。そこで得た豊かな暮らしを実施するための形、必要な家の性能や機能などの知見があります。建売住宅では、これからの知識を存分に生かすことができます。

また、植栽については、1棟あたり約300万円かけてつくっています。4棟が集まることで、1棟だけでは実現できないような豊かな環境をつくることができました。建売分譲だからこそ、家づくりのプロである私たちが思い描く最高のバランスで提供することができたのだと思います。この手法をうまく展開すれば、土地を押さえて家を売るだけの販売会社とは全く違った、工務店ならではの生活提案型の建売分譲を提供できると考えています。」

デザインされた外物置



A区画の家の外物置。外壁にヒノキ材を使い、敷地全体の雰囲気になじませている



→ 視線の抜け
→ 風の流れ

配置図 (S=1:400)

370坪超の敷地に、約120種の植物を植えた。塀をつくらず境界線は500mmの柵でゆるやかにつながる。駐車スペースは各戸2台ずつ取っている

リビングの窓から見える豊かな緑



上/A区画のリビング窓からの眺望。ウッドデッキ、植栽を介して、B区画の家が見える
下/B区画のリビング窓からの眺望。ウッドデッキ、植栽を介して、A区画の家が見える

建売分譲だからできる
ユニークな配置計画

一見すると不規則に見える4棟の配置には秘密がある。①日射取得の確保、②リビング窓からの眺望の確保、③隣家との視線が気にならないようなプライバシーの確保が計画当初から考慮されている。どの住宅にも大きな掃出し窓を設置しているため、冬は十分な日射取得ができる。住宅の配置を少しずつずらすことと、植栽を植える

ことで、隣家同士の視界が交わらないように工夫している。また、高い塀がなく、お互いの庭の緑を共有できるため、視覚的な広がりも獲得できている。
この場所を手がけた柴木材店の代表取締役の柴修一郎さんがこれからの建売分譲について話してくれた。
「地域工務店らしい街のつくり方をこの分譲地で模索しました。今回はじめて複数の建売分譲だったため、チームネットの甲斐氏と

外でのアクティビティを促す仕掛け



右/C区画の家のウッドデッキ。奥行2,730mあるので、バーベキューなどでもできる広さ
左上/東屋のあるD区画は、販売してすぐに契約につながった
左下/外リビングとしてぜいたくに使える5坪の東屋

ドミノ住宅の 契約率は約8割

柴木材店は、主に月1回の完成見学会で集客をしている。イベントは2名の営業が企画から運営までを基本的に行う。イベントに来場した見込み客には、電話や訪問といった、追いかけて営業をせず、イベント後に問い合わせのあった顧客のみを接客するスタイルである。イベント後の電話や訪問などの追客の手間をなくした分、問い合わせをしてきた顧客への丁寧な対応に時間をかけている。

問い合わせ後から、ヒアリング、プラン提案、有料の建築申込みまでをクロージング期間としている。クロージング期間は、注文住宅で3カ月ほどだが、ドミノ住宅は1、2カ月程度。ヒアリングのときに、希望予算が注文住宅だと難しいと判断した場合にドミノ住宅を提案する。そして、共感した顧客にのみプラン提案を行うため、ドミノ住宅の契約率は約8割である。クロージング期間が長い注文住宅の成約率は約6割なので、ドミノ住宅はクロージング期間も短く成約率も高い、高コストな商品といえる。

ドミノ住宅の成約率が高い理由

注文住宅との差別化と 質を落とさない合理化

柴木材店が手がける住宅は、大きく分けると注文住宅、規格住宅の「iworks project（本誌28頁）」、ドミノ住宅の3つである。現在、年間24棟の受注で、内訳は注文住宅が9割で、残り1割がドミノ住宅や「iworks project」である。確かな大工の腕があり、造作家具やグレードの高い自然素材を多く扱う同社の注文住宅の坪単価は80〜90万円。この坪単価は、茨城県での家づくり検討客の上位2割程度が届く予算のため母数が小さい。そこで、〃注文住宅には手が届かないが、同社で質の高い家づくりをしたい〃という客層に向けて、大工の手仕事と自然素材を生かせる坪単価70万円以上のドミノ

の1つに、モデルハウスを構えていることがあげられる。同社が手がける注文住宅との違いを明確に伝えられることと、坪単価を落としたとしても、ここまでの品質は確保されているという実物を見せることができるので、顧客も納得して契約する。同社では、半年間モデルとして使って売却したり、引渡しを半年延ばした間に借り受けてモデルとして使わせてもらったりしながら、顧客にドミノ住宅を見せることで成約につなげている。



「CLASSCO 倉掛」でのイベントの様子。見学会は予約制で行い、70組以上が来店した。成約したのは、都心から移住するファミリーと、市内でマンションを検討していたが戸建てに変更したファミリーである。どちらもコロナ禍で、家への価値観が変わったことで成約につながった（2020年11月現在）

住宅を提案している。

ドミノ住宅は構法のルールを守れば、間取りや仕様など自由につくることができるが、同社では注文住宅と差別化を図るために標準仕様のドミノ住宅を基本としている。たとえば、外観はガルバリウム鋼板とジョリパット仕上げで、下屋なしのオーソドックスな形状。内装は左官ではなく塗装仕上げ、間仕切壁や造作家具もシンプルなつくりになっている。その分、品質にはこだわり、地域の国産スギの構造材、無垢床、壁は自然塗料など同社がかける体に優しい、使うほどに空間になじむ素材をふんだんに使用している。性能は、耐震等級3、断熱性能は「サーモスX（LIXIL）」の複合樹脂サッシのペアガラスを使い、HEAT20のG1程度のUA値0.5W/m²K程度、C値は0.7cm/m程度である。坪70万円以上で、注文住宅より少し単価を落としつつ、粗利は注文住宅より1%減程度で設定している。

「CLASSCO 倉掛」では、下屋やウッドデッキを玄関前やリビングまわりにあしらっている

差別化.1

外観

ドミノ住宅の仕上げは注文住宅とは区別している。注文住宅であれば、外壁はスギ板張りやそとん壁などが多いが、ドミノ住宅の外壁はジョリパット&ガルバ仕上げを基本としている。



独自のブランディングができるドミノ住宅

ドミノ住宅の扱いやすさは、構法のルールに則れば、間取りや仕様は注文住宅と一緒にあるため、どんな提案をするかは各社が自由に決められることである。一方、位置づけをしっかりと決めないと、自社の注文住宅とあまり変わらないともいえる。同社では、ドミノ住宅をメインとして提案はしていない。あくまで、注文住宅の次の選択肢として選べるように用意している。

同社がセカンド事業としてドミノ住宅を選んで、自社オリジナルのローコスト住宅を手がけなかった理由は、自分たちの強みはあくまでこだわりの注文住宅で、ローコスト住宅を開発するプロでもないし、開発するためにはそれなりの労力や人件費もかかる。そこでやって、売れない可能性もある。ドミノ住宅は工務店が理になかった方法で生み出した構法だから安心感があったという。

B区画の家のリビング。床はパイン材（松）、壁や天井は自然派の塗料など、自然素材をふんだんに使っている

差別化.2

内装仕上げ

注文住宅では「薩摩中霧島壁（高千穂シラス）」を使うこともあるが、ドミノ住宅は「クレイペイント（縄文）」の水性内装用塗料を採用することが多い。理由は、材料の原価と職人の人工を抑えるため。「クレイペイント」は塗料なので、左官職人ではなく塗装職人が扱えるため単価が少し下がる。仕上がりは、クロスとは違った陰影のある豊かな質感である。



差別化.3

天井仕上げ

2階天井は、根太露し、または針葉樹構造用合板のロフト床をそのまま露している。ドミノ住宅の標準仕様である。

B区画の家の2階。天井の仕上げは根太露し



右／柴木材店が手がけた注文住宅。家事机と本棚、キッチン作業台、吊食器収納、エアコン隠し格子戸、飾り棚など大工の造作が各所にあしらわれている
下／C区画のリビングと玄関土間。作業机とキッチンカウンターを造作した（テレビボード除く）

差別化.4

造作家具

造作家具にかかる手間も注文住宅とは区別しており、造作家具のつくりをシンプルにしている。シナ仕上げやタモ集成材など国産材を使用し、既製品を使ったローコスト住宅ではなく、大工の息遣いが感じられる工務店の良質な住宅を提供している。

