

「社長の邸宅」が手掛けた鎌倉のN邸に立つ長澤さん。玄関を入ると、圧巻の空間が訪れる人を迎え入れる。リビングは設計のテクニックで江ノ電と国道の存在を消し、海だけが見えるようにした。2階には、素晴らしい環境の書斎やベッドルームが配置されている。

海のビューを贅沢に独り占めする
鎌倉のビーチハウス



Profile

長澤 信
ながさわまこと / FREEDOM株式会社ソリューション事業部事業部長兼社長の邸宅設計部部長。2002年～2014年プランテック総合計画事務所関東エリア商業設計チーム代表・執行役員。作品のメディア掲載、受賞歴多数。ホテルや商業施設の設計経験を生かした、高層住宅の設計で「日常の少し先にある非常を取り入れた住宅」をクライアントと創造する。

FREEDOM

富裕層の心をワシづかみにする設計とは？

「エビデンス・アーキテクト」の方法論

「社長の邸宅」は、FREEDOM株式会社が手掛ける高級注文住宅のブランド。

ローンチ7年で20棟と着実に実績を上げ、注目を集めています。

プロジェクトのキーパーソンである社長の邸宅設計部の長澤信さんにお話を伺いました。

設計:フリーダム 撮影:橋本祐貴(p.127)

Point 1 大規模建築と住宅の融合。海外レベルの大邸宅を実現

100mを超える超高層ビルや日本を代表する商業施設、ホテルの設計を前職で手掛けてきた長澤信さん。そうした経歴をもつ人物がなぜ、住宅の設計を行っているのか。インタビュアーから、既存の住宅設計者と富裕層が描く住宅とのギャップを見せてきました。

日本の住宅は、柱が3.6m間隔で設置されています。私は30m柱のない大規模建築も設計してきました。前職では、国内外の最新の建築工法や建材を使用し、その情報と知識は常に更新して更新しています。そこまでの経験と知識をもつて住宅の設計を行なっている設計者が、国内に何人いるでしょうか？ また、そのような建築をつくるためには、個人の知識だけでなく、実現できる外部のパートナーも必要です。今の構造設計者は前職で大型案件を二棟に担っていたパートナー。そのほかにもビルの外装や右などを熟知し、世界中から商品を見つけてきてくれるパートナーもいます。知識と経験に加え、それを実現できるルートをもっている。だから、「社長の邸宅」では、写真で見えるような、海外の大邸宅クラスの家が実現できるのです。

Point 2 富裕層が望むイメージを具体的に共有

お客さまとのコミュニケーションは、「マのホテルに泊まった」あのレストラン

「行った」という話題から始まりです。こちらの知識がないと、そこで話が終わってしまいます。富裕層クライアントと同等の生活レベルの設計者はいません。しかし、クライアントが体験している空間を共有することはできません。若いときは「旅行に行ったら、その街で一番高いホテルに泊まる」のが不文律で、「泊だけは無理にしても宿泊してしました。その後、研修やクライアントとの海外視察では、世界中の高級ホテルや商業施設、レストランに同行。また国内では、会食などに上司と同行し、最新の空間を体験してきました。今でも定期的に、新しいホテルやレストランに足を運ぶようにしています。それらを事前に見て知っておくことは設計者として、最低限必要な知識です。そこからクライアントとの信頼関係が生まれる。クライアントが知らない、空間や設計などの情報を伝えることができる、信頼はさらに増します。その関係ができてから設計の本当のスタートなのです。

Point 3 スピードは価値。要点を簡潔にまとめるビジネストーク

要点をまとめて簡潔に話すビジネストークは重要です。クライアントの多くは会社の経営者で、最良のソリューションを短時間で行うことに慣れています。大規模プロジェクトの担当者であれば誰でもできることですが、住宅設計の担当者は違います。住宅設計者は1時間かけて平面図とコンセプトを説明します。それは忙しい経営者にとって、不毛な時間です。話し方で、手が吸収できる情報量に差が出ます。

Point 4 住宅特有の気遣いやトラブルに対する知見の集積

また、毎回の打ち合わせでBIMとリアルタイムレンダリング、VRを使うことで、クライアントと設計者が同じ形を共有できるようになりました。ITツールの利用は、作業時間を短縮し、設計者はより多くの時間をクライアントとの会話とデザイン検討にかけられるのです。

大規模建築の設計者が住宅を設計できるかといわれると、かならずしもそうではありません。BIMでは、細かい打ち合わせを必要としない部分もありますが、住宅はそうはいきません。奥さまとキッチン収納について、数時間にわたって考えたり、寝室の雨音や排水の音を考慮した設備計画をしたり。きめ細やかな設計が必要で、住宅特有の難しい問題も多数あります。FREEDOMが過去29年間、1年あたり設計する住宅は約400件。その成功と失敗の知識の蓄積があります。また、住宅の施工に長けた工務店を、多数抱えているのもわれわれのメリットです。

私がフリーダムに入り、個人の知見とフリーダムの知見を融合しプロジェクトを実現するためのメンバー育成とITシステム構築、施工体制の構築に5年の時間がかかりました。今後も大規模建築と住宅設計の融合をさらに加速させ、住宅設計の可能性を広げていき、写真で見えるような邸宅が、国内でも当たり前になる環境をつくる。それを実現することが私の使命だと考えています。

1「社長の邸宅」の施工例、鎌倉のN邸。敷地面積約320㎡、延床面積約400㎡、天井高約6.5m、リビングの開口部の幅約11m。施主の要望はこの眺望を最大限に生かすこと。「最初の案を3Dで見たときに「ここにこんな家ができるのか」と、自分の想像を超えたデザインに驚きましたね」とはN氏の談。2 テラスにはプールも設けた。家族や友人とBBQを楽しむこともできる。3 リビングは壁のブロックがアクセント。日が落ちてからの海の眺望も美しい。

