都市は甦る

コーポラティブ ―その可能性・・・4

コーポラの活用②

〝建て替え〟の前提はずす

インタビュー

天宅 毅氏 都市コーディネーターキューブ社長

一九九五年の阪神・淡路大震災で、六甲道・八幡商店街（神戸市灘区）沿いの二階建て店舗付き住宅五棟が全壊した。再建計画は、等価交換方式で十二戸の共同住宅「スクウェア六甲」を建設する建て替え案に決定。住宅コンサルタント、キューブのコーディネートでコーポラティブ方式も採用することになり、その結果、新マンションとして見事に復興を遂げた。同社の天宅毅社長に完成までを聞く。

（前回の続き）

プロジェクト2 「スクウェア六甲」

空洞化と老朽化、高齢化とインナーシティ問題にさらされた商店街の長屋を震災による被災から地権者の希望もありマンションに復興した事例。事業採算からキューブが初めてコーポラティブを活用したが、合意形成の重要さと困難さを知ることになったディセット渦が森の経験を生かし、参加者が喧々囂々（けんけんごうごう）の議論に陥り紛糾を招きかねない従来型の手法を踏襲しなかった。

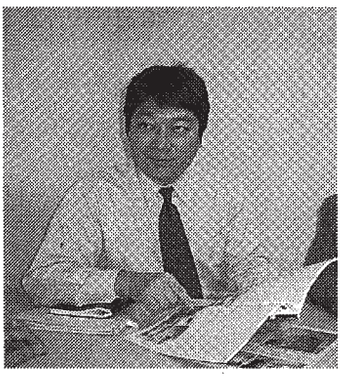
■第一にメンテ

――一般的にマンションが内包する課題などについてうかがいます。

「これまでのマンションは、老朽化すれば『いずれ建て替えればよい』ということで、あまり長期的視点に立ってのメンテナンス性を重視してこなかった。現在はマンション建て替え円滑化法など関連法の整備・改正でマンション建て替えは以前に比べ行いやすくなったものの、住人の合意形成が前提となる事実には変わりはない。社会的・経済的背景が個々に異なる住人が集まって建て替えを進める事業の困難さは、ディセット渦が森（シリーズ1、2参照）を通じて痛感していた」

「従来の市街地再開発事業などは、狭小地を集約し共同化することで住環境の改善を果たすことが（事業目的として）考えられてきた。しかし、メンテナンス性も十分に確保されず建て替えも困難であれば、こうして共同化された住宅も長期的には、区分所有という形に、さらに細分化した権利関係が絡み複雑で困難な状況が生み出されているだけに過ぎなくなる」

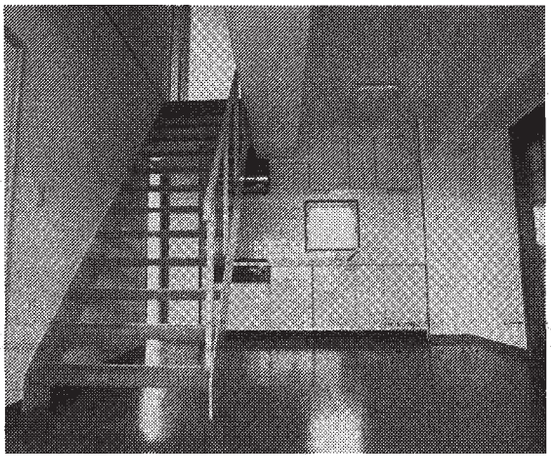
「この歴然とした事実が震災で明らかになった今、これから新しくつくるマンションは、実現の可能性が不透明な建て替えを前提とするのではなく、長期的なメンテナンス性に配慮した定される専有部分のリフォームなどにも柔軟に対応できるよう、できる限りスケルトン（躯体）とインフィル（内装）の分離を図った。さらに道路斜線など高さ制限が厳しい地域だったため十分な階高が採れない条件だったが総十二戸を設定、事業性を高め、将来のメンテナンス性を確保する工夫も極力追求した。インフィルの設計もコーポラの手法に沿って住戸ごとに入居者と設計者が直接打ち合わせを行い個別に進めた」



「ディセット渦が森の例では、総戸数が七十一戸で従前地権者も五十名にのぼったうえ、①再建事業という性格上、できる限り事業を迅速に進める必要があったこと②事業協力者であるデベロッパーの事業リスクを少しでも低減する必要があったこと―から、個別に設計対応することができなかったが、それでも居住者グループとの話し合いを通じてメニュープランを設定していく際に個々の希望の多様性を強く感じていた。そこでスクウェア六甲では総十二戸と事業規模が小さく、コーポラ方式で進めることを踏まえて、個別の設計対応によって個々のニーズを具体化することにしてみた」

――具体的には？

「コーポラティブハウスとして（入居者の）一般募集を行う前に、従前地権者の意向を踏まえ、前提となるプランを設定、これを基に全体計画を詳細に想定した。総事業費は約四億円、十二戸のうち地権者の希望で店舗一戸を配置した。専有面積は五十五―九十㎡で販売価格は二千六百万―四千五百万円台。地権者の入居住戸を事前に決めてから残りの住戸について一般募集に踏み切った。九七年六月のことで、コーポラ参加者募集のチラシを折り込んだところ、約一週間で全入居者が確定した」



コーポラ・SIでインフィルにニーズ実現

「周辺地域に最小限の告知を行っただけに過ぎないにもかかわらず、こうした短期間で募集できたということは、震災後の復興需要がまだ旺（おう）盛な時期だったとはいえ、従来型の分譲マンションの固定化したプランに消費者が満足できず、『自らの住まい方にあわせた住まいづくりを実現したい』というニーズが潜在的にかなり高まっている現実を感じさせたし、実際、参加者へのヒアリングでもこうしたニーズに応えられるコーポラの可能性は非常に大きいと感じた」

――その後も計画はスムーズに運んだ。

「一般募集前に地権者と全体の事業フレームについて前提条件を詰めていたことから、一般参加者はその条件を知ったうえでそれに賛同できる人だけが参加することになり、その後もフレームを根本から影響するような意見対立も生まれることなく、想定していたスケジュールとコストで進めることができた。結果的には、九八年二月に着工にこぎ着け、翌年二月に竣工、入居を開始した。コーポラティブハウスは一般的に組合運営（参加者間の合意形成）が難しいとされるが、やり方次第でこうした問題は解消できると、この事業を通して実感した」

■従来型の限界

「一方で、デベロッパーが分譲マンションを計画する際、どうしても（利益確定のため）事業リスク低減を前提にしたマーケティングに陥りがちで、結果として最大公約数的な商品企画にならざるを得ないし、そのことの限界は強く感じていた。つまりそうしたマーケティングの結果は『（公約数では計り切れない）失われた顧客』の情報を提供するだけにとどまる。これに対してコーポラティブは従来型のマーケティングでは捉え切れない潜在需要を掘り起こし、事業化するのに適していると感じた」

「この事業をきっかけにコーポラティブ事業に積極的に取り組み、その可能性をさらに探っていこうと考えるようになった」

天宅 毅（あまやけ・たけし）さん キューブ代表取締役で、一級建築士、一級建築施工管理技士、宅地建物取引主任者。神戸大学大学院工学研究科建築学科修了。

阪神大震災での被災マンションの建て替えを機に都市コーディネート会社のキューブを設立。コーポラティブ方式のコンサルティング・事業企画や設計監理など行う。尼崎市で関西初のスケルトン定期借地事業とコーポラティブ手法を融合させた「塚口コーポラティブハウス」で事業立ち上げから計画づくり、入居者募集など竣工まですべて手がけたことで知られる。神戸・長田東部地区の復興まちづくり型分譲住宅設計コンペで最優秀賞受賞。39歳。