

建築家は何をする人

建築家は、建築主の「夢」を「かたち」にする仕事をしています。

●建築家は、建築主の信頼を得なければその仕事を行うことが出来ません。

●建築家は、その信頼に応えるために、高い技術と能力を身に付けるための研鑽を積んでいます。また自由で独立した職業人としての立場を確保するために、建築主からの報酬以外の経済的利益を受けません。

●建築家は、建築の仕事をとおして、ひとつの建築だけでなく、優れた生活環境づくりを行い、社会の信頼に応えられるよう努力する義務を負っています。

この契約書はこうした考え方のもとに、建築主と建築家を結ぶ関係を整理したものです。



建築家の報酬

●基本的な考え方

建築家とその共同者が受け取る設計・監理業務報酬の額は、それぞれの業務に対して

- ① 建築家とその共同者が働いた時間に対して支払う経費
(人件費、主として給料)
- ② 建築家が事務所を運営していくための必要な諸経費
(家賃、光熱費、交通費、諸外注費など)
- ③ 建築主が建築家に依頼したことによって得られる付加価値
(その建築家独自の技術やデザインなどの評価と価値)

以上の三つを算出して合計した額とする考え方があります。建築士の報酬について定めた「国土交通省告示1206号」はこの考え方に基づいています。

●小規模建築の特異性

しかし、住宅などの小規模な建築工事では、より簡便な算出方法が採られるのが普通です。

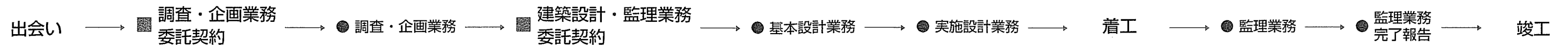
一般的に

- ① 工事金額の総額に一定のパーセントを掛ける。
 - ② 工事面積に一定の金額を掛ける
- などの方法が採られています。

これらの一定額のパーセンテージや金額は、建築家によって異なるのが普通で、それぞれの建築家が独自で報酬基準を定めています。

ちなみに、一般的な戸建て住宅の場合は、総工事費の10%から15%程度に定めている建築家が多いようですが、この報酬は前出の国土交通省告示によって算出した報酬額よりも低い金額になります。





建築家の業務

● 出会い

建築主と建築家との出会いは、お見合いに似ています。建築主の善意や建築家の能力だけでは「夢」は「かたち」になりません。住まいに対する好みや生活のスタイルなどを十分に話し合っ、お互いの相性が合うかどうか確かめることが大切です。

● はじめに

■ 調査・企画業務委託契約

建築の希望があったとしても、すぐに設計にかかるわけにはいきません。なぜなら建築はたくさんの法律や利害関係に囲まれています。建築主の希望を実現するために、はじめに調査・企画業務契約書を交わし、さまざまな情報を集め、また現地調査や行政との打合せなどを行い、報告書の作成などを行います。

■ 建築設計・監理業務委託契約

建築主と建築家は調査・企画業務契約によってつくられた報告書をもとに、さらに打合せを重ねてお互いが信頼できるパートナーであることを確認したうえで、建築設計・監理業務契約書をむすびます。これらの業務はおおむね以下の3つです。

● 基本設計業務

建築家は建築主の希望をできる限り実現しながら、安全性や快適性、近隣の町並みや環境などに配慮して構想をねっていきます。そして、建築の規模、かたちを決定し、基本設計図書をまとめます。

● 実施設計業務

建築家は基本設計の構想をもとにさらに建築主と打ちあわせを重ね、生活に密着したもっと詳細な図面や仕様書などを作成していきます。こうして作成された設計図書が、工事の請負契約のもとになります。

● 監理業務

工事を行うにあたって建築家は建築主に施工者選びのアドバイスをします。また工事が始まれば建築主に代わって、適正に工事が行われているかを監理し報告します。工事が完成したときは三者が立会い、建築家は建築主に業務が完了したことを書類で報告し、承諾を得ます。

● おわりに

以上が建築主と建築家が交わす契約のおもな流れです。

出会いから建物の完成まで、建築主と建築家は互いに信頼を得て、さまざまな業務をとおして、ともに「夢」を「かたち」に変えていきます。また、建築家と建築主の関係は、建築の完成で終わるわけではありません。建築家は建築主とともにアフターケアなどの業務を通して、新しい生活を創ることに協力していきます。

