

マンション管理の適正化に向けた取り組み等について

2014・8・28

NPO 法人日本住宅管理組合協議会

会長 川上 湛永

1、管理不全マンション等について

マンション管理組合団体としては、近年の管理不全マンションの増加については、強い関心をもっており、サポートすべきだと考えています。会員のうち、2件ほどが、管理不全一步前の管理不活性マンションとみられ、重点的に管理運営について支援を行っています。いずれも都内23区で、高齢化が進み理事のなり手がいないなどで、理事会活動、計画修繕が適切におこなわれていません。管理不全もそうですが、管理組合が十分機能しない、組合員の無関心、役員のなり手不足、管理費の滞納が増える一方、といった一部マンションの状況に、どう対応してゆくか腐心しています。

我々の会員の半分以上は、築30年、40年以上のマンション・団地です。とりわけ住民の高齢化が顕著で、せつかく守り通してきた自主管理の維持が困難になり、管理会社に全面委託しようか、あるいは一部委託で当面の苦境を乗り越えようか、といった相談が増えてきました。そうしたマンション・団地では、数人の役員の頑張りによるところがほとんどです。ボランティア精神にあふれた、一握りのひとたちの献身的な活動です。もしその人たちが引退したらマンション・団地の未来はもろくも崩壊するのではないかという危機感を抱きます。

ただ、多摩ニュータウンのある団地のように、ここ数年、30代の住民が少しずつ入居、幼い子らの遊ぶ姿が、目立つようになってきました。年収が低くても、1000万円以下で購入が可能ということで、中古の団地が、見直されてきた、といえます。この人たちが、管理組合運営に寄与するようになれば、悲観ばかりの団地に明るい日が差すのでは、と期待しています。

マンションは、私有財産ですが、すぐれて公共的性格の強いものです。街の景観の形成に寄与するほか、火災の際には、防火帯になります。反対に、耐震性に問題があれば、大地震では倒壊するなどの被害をもたらすわけで、その意味で、マンションの管理が崩壊すれば、地域へ及ぼす影響は、甚大になります。マンションの公共性を維持するためにも、管理運営の重要性を改めて強調したい。

補助より制度を

豊島区は、昨年7月、マンション管理推進条例を施行しました。管理状況の届け出数は、8月25日付で、591件でした。区内のマンションは、1105件ですから、5

4%の届け出数です。届け出は5年以内ということですから、想定以上に多い、というのがマンション担当課の説明です。50戸未満、50戸以上100戸未満、100戸以上と規模が大きくなるほど、届け出率は、47%、66%、76%と高くなっています。管理組合だけでなく管理会社がきちんとコントロールしていることがうかがわれます。豊島区にも、管理不全マンションはありますが、条例の施行で、マンション管理に関心が高まってきた効果とみていいかもしれません。区にはマンションへの助成制度、専門家派遣事業、耐震診断、分譲マンション建替え・改修アドバイザー制度などの助成制度がありますが、利用率は意外に低く、助成より条例による関心の高まりの方が、効果があるのかもしれないという担当者の指摘です。

2、中古マンションの流通等について

空き家が800万戸といわれていますが、そんな中で、中古マンションの流通について、管理組合の立場からみた状況を指摘したい。

不動産取引上、マンションの評価は、交通、広さ、築年数などの要素で決められます。交通でいえば、駅から遠くても、早朝から深夜までバス便が頻繁に運行していれば不利な条件にしない、といった変化が出ています。

問題は、たとえば大規模修繕工事を実施して、住環境が改善されても、価格にほとんど反映されないということです。12～15年前後に一度の大規模修繕は、管理組合の一大事業です。2億～5億円もかける工事もあります。しかし、工事が竣工しても、マンションの評価額はほとんど変わらないというのが現実です。昨年2億3千万円かけて給排水管、給湯管、ガス管の更新を実施した管理組合では、竣工後に売買されたケースは、相変わらず駅からの便、築年数、広さなどの評価で価格が決められ、がっかりした、という理事長のボヤキを聞きました。戸あたりにすれば、150万円ほどの工事額ですが、それが反映されないわけです。

空き家が増える中で、リフォームした程度では、財産価値はかわらないと、認識すべきでしょうか。住民、管理組合、マンション改修業者からみて、落胆させる事象です。マンションの長寿命化を目指す動きが目立つ中で、この事象は、好ましいとはいえません。一定の改修工事をすれば、マンションの評価のポイントが上がる、といった仕組みを、国が先頭に立って推進したらいかがでしょうか。

都内のある団地が、大規模修繕工事をしたあと、1昨年、管理組合で、団地の魅力をアピールするチラシを作成、団地周辺の不動産屋さんに配りました。古くて狭いけれど、緑も多く、そのうえ大規模修繕をきちんと重ねて、住み心地は素晴らしいですよ、という訴えです。自力でアピールして、セールスしようという試みです。こんなマンション・団地が、これから増えてくるのでは、とみています。

マンションの売買では、仲介業者が、管理組合に対して、修繕積立金の額、管理規約、

長期修繕計画などの確認を行います。管理組合にとっては、いちいち対応できないので、窓口の管理員に任せています。管理委託契約にもとづく業務ですが、管理組合は管理会社に一切お任せです。管理組合によっては、耐震診断の有無、個別の滞納金については、理事が直接説明する方針で臨んでいるところもありますが、途中入居者として、マンションの仲間になる可能性があるわけで、業者を通じてでも、購入者の情報を逆に聞くとか、管理組合も関心を持って対応すべきではないかと反省しています。周辺の不動産屋さんと、年に一度でも定期的に情報交換会をもつなど、管理組合側も努力すべきかもしれません。