

日時：2025年3月26日（水）19:00～20:30

方法：オンライン開催 Zoom（ウェビナー）

テーマ：「長寿命化か建替えかを迷うときどうするか」

講師：(株) コスモスイニシア

企画開発本部都市開発部担当部長 金森 剛氏

企画開発本部都市開発部一課 中村夕紀子氏

内容：耐震改修工事をして長寿命化を目指すのか、建替えや敷地売却を考えるのか迷う場面があります。コスモスイニシアは「大規模修繕」、「耐震改修をして大規模修繕」、「建替えた場合」の金額を比較できる資料をつくり、これをもとに、建て替えを選択した場合、建て替え決議にいたるまで、管理組合の費用負担なく、サポートをします。まずは、管理組合の検討の入口を開いてくれるしくみについて話を聞きたいと思います。

オンラインでの開催で当日は102名の方にご参加頂きました。（後日の見逃し録画配信での視聴をご希望の方も、別途に、150名余の申込みがありました。）

〈講演要旨〉（詳細は「別添資料」参照）

1. はじめに

マンション分譲で51年の経験を持つコスモスイニシアでは、管理組合様の当面のご負担なく、修繕若しくは建て替えの比較検討のご協力をします。建て替えに進んだ場合に、参加組合員として、余剰床（権利者が取得しない床）を分譲させていただいて企業利益を上げることにより、事業をさせていただいております。

2. コスモスイニシアについて

コスモスイニシアではこれまで首都圏を中心に大阪、福岡等で12件の建替えを行ってきた。その内容は大規模な団地建替えから従前総戸数14戸の小規模な案件まで多岐に渡っている。

【事例紹介】

（イニシア板橋桜レジデンス）従前16戸を多くの地権者・関係者の協力を得て152戸にして新築分譲。敷地内にお花見テラスを作るなど周囲の街並みに馴染む美しいマンションとなった。

（ミハマシティ検見川浜）既存13棟・500戸の団地を全9棟約1000戸のマンションに更新する、建て替えの検討から10年以上を要し、千葉県内では最大規模で社会的意義のあるマンション建替え。

（六本木建替えプロジェクト）従前総戸数14戸から総戸数36戸に。検討段階からコンサルタントとして共に検証を重ねてきた。建替え決議後は事業協力者として事業参画し、2024年2月に建替組合を設立、現在進行中のプロジェクト。

3. 大和コスモスコンストラクションについて

比較検討の結果、管理組合が大規模修繕工事を選択した場合に対応できる。大和コスモスコンストラクションでは、設立より9年、183件の大規模修繕工事を受注してきている。

マンションの再生に向けた検討を開始してから大規模修繕か建替えかを定めるまでに平均して約4年かかり、その間にも建物の経年化は進んでいくため、なるべく早い段階から協議を開始することが重要である。

4. 建替え・修繕・改修の判断について

マンションの再生が必要となった場合、①建替え②大規模修繕工事③リファイニングという3つの選択肢がある。リファイニングとは新しい建築手法で、建物の躯体を残し、周りのコンクリートや給排水などの設備をすべて取替えるといった工事で、容積率が変わったり、日影の規制がかかったり、既存建物と同じ面積が確保できない場合に用いられることがある。

建替え・修繕・改修の判断については、【A案】大規模修繕工事、【B案】大規模修繕工事に耐震補強工事を加える、【C案】建替える場合 について 弊社が具体的な数字を示した詳細な比較表を作成し、管理組合の検討のお手伝いをする。

【C案】の建替え で検討していくとなった場合、その先に次の3つの手法がある。

- ① 等価交換……建替え決議により建替えが決まった場合、事業協力者であるデベロッパーと売買契約を締結し、一旦土地を売却し、その後、再建マンションの優先分譲を受け、再度、デベロッパーと売買契約を締結することにより買戻しを行うという、昔からある手法。
- ② 円滑化法を用いた建替え……建替え決議により建替えが決まった場合、建替え組合を設立する組合事業。デベロッパーは参加組員として事業に参加する。権利変換により売買することなく、再建マンションの住戸を取得する手法。
- ③ 円滑化法を用いた敷地売却……既存のマンションの取り壊しを行い、その敷地を売却することで配分金・補償金を配分する制度。容積の余剰がない、還元率が低い、負担金が多額等の理由により建替えが難しい場合に用いられることが多い。デベロッパーはマンション分譲に限らず、ホテルやビルなどその土地に最適な事業を検討することにより最大の評価を享受することができる。デメリットとしては、事業によっては再建建物を取得できないことがある。

5. コスモスイニシアの役割

事業協力者としての参画が確定した場合、マンション再生事業に関する準備・検討・計画という検討の初期の段階からのアドバイザー業務を無償で担う。下記のような内容の業務を行う。

- ・ マンション再生に関する勉強会の開催
- ・ マンション再生委員会など検討組織の構成や進め方への支援
- ・ 再生の選択肢についての判断材料となる資料の検討や整理
- ・ 区分所有者への意向調査と調査結果の分析・課題などの抽出
- ・ 行政や関係機関との事前協議
- ・ 区分所有者向けの説明会や集会の実施
- ・ 専門家などの選定の支援

事業エリアとしては、現在は首都圏をメインとさせていただいている。

デベロッパーを事業協力者として早い段階で選定することをお勧めするマンションとしては、

- ・ 管理計画、財務状況によりコンサルタント料の負担が厳しい場合
- ・ 区分所有者数が少ない小規模マンション
- ・ 権利形態が複雑な場合（借地、不明者の存在、転貸）

などがあり、逆に、（早い段階では）お勧めできないマンションとしては、

- ・ 財務状況に余裕がある場合は先にコンサルタントを入れコンペによりデベロッパーを選定した方

が良い場合がある。(大規模な団地等)

コスモスイニシアを事業協力者として選定いただくことのお勧めポイントとしては、

- ・アドバイザー料が無料
- ・コスモスイニシアの社員が生活全般の支援含め、直接対応する。
- ・権利形態が複雑な場合の実績が多数あり得意とする
- ・大規模修繕工事にも対応できる

などがある。

(冒頭で述べたように)、建替え決議後は、弊社がコンサルタントもしくはデベロッパーとして参画させて頂き、余剰床を分譲して企業の収益とさせて頂くという事業スキームである。

建替え組合及び地権者への支援として、権利者個々に対し次のような生活全般の相談をお受けする。

「仮住居、引越し等の支援」、「高齢者の方への支援」、「転出される方への対応」、「金融機関と連携して住宅ローンに関する相談」、「新マンションを賃貸に出される方への支援」、「借家人への対処の支援」、「抵当権者への対処の支援」

【Q&A】(抜粋)

Q. 海外在住の日本語を理解しない外国人区分所有者が多いマンションについても再生に関して御社から何らかの支援(例えば、同外国人区分所有者への連絡交渉、契約締結業務各種書面の作成など)を受けることは可能ですか?その場合、費用は割高になりますか?

A. 中国在住の中国人の方で、投資目的で持っていて、非常に連絡が取りにくい権利者がいたときに、国際郵便で連絡を取ったり、弊社内にいた中国人の社員に通訳を依頼したりして、粘り強く説明し、最終的に建替え決議に賛成いただいたと言う経験があります。通訳を使ってでも、なんらかの支援ができると思います。費用については、(余剰床から収益を上げると言う事業スキームから)通常より割高になると言うことはありません。

Q. 余剰床分を分譲する事業とはどういうことか、具体的に説明していただけますか?

A. 例えば、今、20戸の世帯のマンションがあるとして、そのマンションを建て替えるとなったときには、二つのパターンがあります。

一つのパターンとしては、出来上がりのマンションが30戸になるという恵まれた環境であった場合は、10戸分が余剰ということになり、その10戸を弊社が利益をつけて分譲し、企業利益とさせて頂くというようなことです。

もう一つのパターンとしては、20戸のマンションの方全員が元に戻られるということにはならず、例えば、そのうち5戸の方は、もうこのマンションはお金に変えてしまいますとか、別のところに住みますというようなご事情の方もいらっしゃると思います。すると、その5戸は誰の名義でもない住戸になるので、弊社がその5戸分を買い取らせていただいて分譲するというような意味での余剰ということになります。

Q. リファイニング工事は分譲マンションというよりも、賃貸マンションの建て替え手法というのが実情かと思いますが、そのあたりはどのようにお考えでしょうか?

A. リファイニング自体が新しくてまだ事例が少ない中で、賃貸マンションだけでしかできないというわけではないですが、権利調整が進めやすい点では、オーナーが一人という方が、話し合いがスムーズなので、賃貸マンションの事例の方が多くなっていると把握しております。

Q. 他社との差別化要素はどのあたりのサービスとなりますか？

A. 初期段階からやるということと、小規模なマンションでも手掛けているということも差別化の一つと考えております。

Q. 管理組合が適正な大規模修繕や、あるいは、建て替えの提案を受けられる行政相談窓口はないのでしょうか？指定業者や認定業者の制度があれば信頼度と安心度が高まると思うのですが。

A. 東京都では、マンション建て替え・改修アドバイザーという支援制度があったはずですが。助成金の制度については、個別の行政によっており、好条件のところは少ないです。

Q. 敷地売却の場合、コスモスイニシア社では、更地でなくても対応していただけるのですか？

A. 建物がある状態からお手伝いをしています。敷地売却をする時、決議を取るというプロセスもあるので、管理組合の権利者の皆様だけで話し合うというよりは、早めにお声掛けをいただいた方が進みやすいと思います。

Q. 最近では割合広いお家を持っていても、高齢者が一人暮らしになってしまうと、前と同じ面積でなく、少なくともいいということで、自分の費用負担を減らしているというケースもあると聞きますが、その辺はどうですか。

A. 今は、建築費などが上がり、昔のように還元率が100%というのは難しいのですが、前より狭い住戸になっても良いと言う方については、自己負担なく建て替えを進められるケースもあります。

(※セミナー終了後にコミ研の理事から出された質問)

Q. 事業の損益分岐点があって、利益の多い案件とそうでない案件があると思われれます。例えば、利益が非常に高かった案件は、全部御社の利益になるのですか？利益を権利者の方にも還元するような仕組みにはなっていないのでしょうか？

A. 建物を引き渡して事業が完了する時期に清算と言う作業があります。事業費が予定より安くなった場合に出た利益は、権利者と弊社で平等に、返金と言う形で享受いただくというような仕組みになっています。逆に、建築費などが想定より高くなってしまった場合は、その清算の作業で双方の出費が増えるという結果に終わることもあります。あくまでも権利者の皆様方とデベロッパー側が平等に、いわば運命共同体として事業を行っていく、というような仕組みになっています。

以上