

日 時：2025 年 8 月 27 日（水）19:00～20:30

方 法：オンライン開催 Zoom（ウェビナー）

テーマ：旧耐震マンションの終活について

講 師：調布マンション管理士総合事務所 代表マンション管理士 中山孝仁氏

オンラインでの開催で当日は 125 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多数の申込みがありました。）

〈講演要旨〉（詳細は「別添資料」参照）

I 旧耐震マンションの課題

1. 新耐震基準を満たしていないことのリスク

- ・「首都直下地震は 30 年以内に 70%の確率」と政府発表。旧耐震マンションは倒壊リスクが高い。

2. 設備更新の必要性

- ・1981 年 6 月 1 日以前の建築確認マンションはすでに築 43 年以上で、給排水管などの設備が寿命を超過しており、全国で旧耐震基準のマンションは 100 万戸以上あって、耐震補強工事済みは約 6%にとどまっている。

3. 資金計画上の問題

- ・多くの長期修繕計画に耐震補強工事が想定されておらず、設備等の更新においても資金不足で赤字になるマンションが多い。

4. 耐震補強工事が困難な理由

- ・バルコニーに補強ブレースが必要で、眺望悪化となる住戸から反対者が出る。
- ・工事費が高額で、借入しても返済原資に必要な修繕積立金の値上げが難しい。

II. 再生の選択肢

1. 建替え

- ・居住性を大幅に改善可能だが、実績は全国で 270 件程度（災害建替えを除く）。
- ・余剰容積率が減少（1970 年代 77 → 2020 年代 34.1）しており、今後は資金負担が増大し、建替えができないマンションが増えていく。

2. 大規模修繕・耐震補強で長寿命化

- ・適切な修繕により 80 年以上の維持も可能。全面補強が無理でも、弱点部分のみ補強することでリスクを軽減できる。ただし、多額の積立金が必要。

3. 敷地清算

- ・建替え・長寿命化が困難な場合は、建物を解体して敷地を売却し、組合を解散する方法しか残されていない。

III. 再生手法による資金シミュレーション

1. 建替え

- ・容積率制限により建替え後は延床面積が縮小するケースあり。建替え費用は 1 m²あたり 65 万円。50 m²住戸なら 3,250 万円以上の負担。今後の建築費上昇によりさらに増額の可能性。デベロッパーが参画しにくく、組合単独の建替えは困難。

2. 長寿命化（修繕＋耐震補強）

・事例では、修繕積立金を1㎡あたり280円→630円（約2.25倍）へ引き上げが必要となり、50㎡2DKで31,500円/月となる。高齢者の多いマンションでは値上げは難しい。

3. 敷地清算

・次回の大規模修繕時（例：2036年）に解体し、敷地を売却して清算することで組合を解散し、分配金を区分所有者へ。ただし、最近購入した高額取得者は反対の可能性大。

IV. 国交省マニュアル

・公開されている主なマニュアル：

「建替えか修繕かを判断するためのマニュアル」、「要除却認定実務マニュアル」、「マンションの建替えに向けた合意形成に関するマニュアル」、「マンション建替え実務マニュアル」、「マンション敷地売却ガイドライン」、「改修によるマンションの再生手法に関するマニュアル」、「マンション耐震化マニュアル」

V. マンション敷地売却ガイドライン（プロセス）

〈準備段階〉

・有志による勉強会発足 ⇒ 情報収集（事例・資料・専門家相談） ⇒ 基礎的検討 ⇒ 総会決議により正式検討へ。

〈検討段階〉

・「再生検討委員会」設置 ⇒ 専門家（マンション管理士・建替えコンサル）の選定 ⇒ 耐震診断・工事費算出 ⇒ 住民ニーズ調査 ⇒ 修繕・建替え・売却を比較検討。

〈計画段階〉

・再生方針決議（修繕・建替え・売却） ⇒ 計画委員会設置 ⇒ デベロッパー候補の選定 ⇒ 売却推進決議 ⇒ 行政への「要除却認定」申請

〈売却段階〉

・デベロッパーが買受計画を作成・認定 ⇒ 敷地売却決議（5分の4以上の多数、令和8年以降は緩和事由があれば4分の3で可） ⇒ 売却組合設立認可 ⇒ 反対者へ時価で売渡請求 ⇒ 分配金取得計画の認可 ⇒ 区分所有者に分配金支払い、明渡し ⇒ 組合が解散し権利は買受人へ。

VI. 「マンションの終活」という考え方

・築50年を超えると大規模な修繕投資が必須。「投入費用」と「その効果の発現」を比較し、合理性がなくなる時点で終活を判断。終活の形としては建替えまたは敷地売却（解体・組合解散）

VII. 合意形成の課題

・終活に至るには総会で5分の4以上の賛成が必要（将来は4分の3）。高齢者・賃貸オーナー・外国籍・最近購入者など、多様な事情を抱える区分所有者が障壁となる。

・手順としては：1. 建物劣化診断・解体費見積 2. 修繕積立金シミュレーション 3. 清算配当計画案の作成 4. 説明会開催 5. アンケート・意向調査 6. 分析・方針決定 7. 終活に向けての合意形成 8. 総会での理事会方針報告 9. 敷地売却決議までの手続きフローに従い進める

VIII. 結び

・耐震補強や建替えが困難なマンションは、早期に「終活」を検討する必要がある。

・高齢化や反対住民の存在により、合意形成がますます困難になる。

・本講義が、マンション再生を考える上での参考となることを期待する。

【Q&A】(抜粋)

Q. 国交省提案の再生メニューの一つで、建物の更新（一棟リノベーションやリファインングと呼ばれている）についての見解をお聞かせください。建替えて大きくできない容積や日影の制限がかかっているマンションでは工事の費用や期間においてメリットがあるのではないかと思います、いかがでしょうか？

A. その通りで、今、法改正によりいろいろなやり方が出てきています。一棟リノベーションは、新耐震であれば非常に有効な手法になると思いますが、旧耐震のマンションでは、リノベーションをするなかで耐震補強もしなければならぬとなれば非常に大きな負担がかかるので、実際には難しいと思います。

Q. 通常の建替え（建替え組合主導）と「等価交換」の違いを向き、不向きのマンションを含めて教えてください。

A. 等価交換については、その住居や地域に長く住んでいると云う愛着から、少しの差金を出して同じところに住みたいという方は多いと思います。この場合、余剰床があって、今の面積から、例えば倍の大きさでできれば半分売れるわけですので、売却した分が建築資金として充当できるので、追加の差金という工事費の負担は少なくなります。しかし、倍の容積が立てられるような土地をお持ちの古い管理組合はほとんどもう建替えに進んでいるのかと思います。管理組合主導での建替えも可能性はあるかもしれませんが、等価交換による手法が一番妥当と思われ、いずれにしても、高齢化によってローンを組むのが難しいと言う事情もあって、余剰床がよほどなければ建替えは難しいと思います。

Q. 修繕積立金値上げによる大規模修繕工事もしくは建替えのどちらの方法も無理なマンションの場合、第三の方法として敷地売却が挙げられていますが、もし、総会で敷地売却が決議されても反対する者が出た場合、管理組合あるいは敷地の買取り指定者はその反対者に対して売り渡し請求はできますか？

もし、売渡し請求が可能な場合、価格はどのように算定するのでしょうか？

一方で、敷地売却に関する総会で、決議が否決されてしまった場合、何か第四の方法、修繕、建替え、敷地売却のいずれにも当てはまらない方法がありますか？

A. 敷地売却決議に反対している方に関しては、私は実際関わったことがないのですが、ガイドラインの通り読めば時価で買い取ることを請求できるとあります。この時価というのは家屋土地家屋調査士などの資格者が鑑定した金額となりますが、実際は、その通りには進まず、訴訟といった手続きになって、時間もかかり、問題解決は難しいというふうに思います。

次に、敷地売却決議が否決された場合の第四の方向について、これはもう第四の方向というよりも、ほとんど多くの管理組合が取っていることで、耐震補強工事もせずにそのまま維持ということになってしまうのかなと思います。震災が起これなければ良いのかもしれませんが、最終的にはどこかの時点で除却をすることになるので、それに基づいてしっかりと計画を立てる必要があると思います。

Q. 新区分所有法では、建替え決議後6ヶ月経てば借家法の効力が失われるとのこと。駐車場

や駐輪場の専用使用权の効力はどうなるのでしょうか？

A. 専用所有権に関しては、建物の使用に伴っているものなので、当然、同じようになると思います。法的なことよりも、早い段階で分かっているならば、オーナーである区分所有者が賃借人に、通常2年に1回の更新の際に、このマンションは耐震補強をしないと危険であり、解体や建替えを検討することになるので、何年ぐらいを目処に考えてくださいということを早めに伝えて協力いただくという方法があると思います。さらには、とりあえずは一度更新できるが、その次の更新は分かりませんよとか、任意ですが定期借家に変えていただけませんか？と伝えるというような方法で、俗に云う、居座りに対して高額な立ち退き料を払わなくてすむ対応になるかと思います。そして、今回の法改正により、今まで困難だったところが解決されるという意味で良いことと思っています。

Q. 敷地売却の合意は現実的に相当難しいと思われられますが、実際に敷地売却に至ったケースは多々あるのでしょうか？また、可決した場合でも、反対者の不服からの訴訟も懸念されるとありますが、実際には可決したことへの実施に向けてどうなっていくのでしょうか？

A. まず、私も含めて、ほとんどのマンション管理士で敷地売却に携わった方はいないと思います。国交省のガイドラインに書いてある通りに進めていけば出来る、というものではないというところが非常に問題です。当初から住んでいる高齢者の方、途中で買われた若い方、そして、外国人の方など、いろいろな方がいる中で、合意形成をどう取っていくのかというのは非常に難しい問題です。

もっと言うと、まだ土地価格の高い都内の中心部であれば結構土地の価格が高く売却できますが、地方に行ってしまうと、土地価格よりも解体費の方が高く解体さえできないというマンションがどんどん増え、このことが今後全国的には非常に大きな問題になってくると思います。すると、将来、住まなくて廃墟のまま置いておかれてしまうということが起こるかもしれないです。

今、一軒家等で行政による強制的な解体が行われていますが、**行政が強制執行した場合、必ず所有者に請求し、情け容赦なく財産の差し押さえになります。**ですから、知らないで放置しておいて、行政が解体して請求されてしまうところまで行くよりは、皆さん、ちゃんと考えておいた方がいいですよ、ということになると思います。

Q. 終活の作成や建て替え、敷地売却などを管理組合に初めて提案する際、中山先生がお持ちになっているタイミングはございますか？

A. 消去法で、できないことを消して行ったら最後に残るのであれば、その道に進むしかなく、最長でも、大規模修繕工事を次に行う前に清算する必要があると思っています。どのように判断して早く清算できるかについては、震災に対して住民がどのように考えていて、それに対する責務としてももう解体しかないとして合意形成されるのを待つという感じです。

マンション学会では100年以上の長期修繕計画を最初から作っているところもありますし、特に、定期借家のマンションというのがあって、そこでは、解体までの長期修繕計画を最初から作って販売をしているので、定期借家が終われば解体して解散してしまうということを分かったうえで、購入するわけです。**普通のマンションにおいても、マンションには終わりがある**ということを皆が認識すべきではないか、というふうに思っています。

Q. 今日のお話をお聞きして、マンションは収入の多様化を図る必要があると痛感しました。修繕にせよ、建て替えにせよ、敷地清算にせよ、選択肢に関係なく管理組合の収入を増やすための努力をどのように進めるべきとお考えでしょうか。

A. 一番は修繕計画に関して、早い段階から修繕積立金を改訂することです。そのためには、30年でなくて、築20年のマンションであれば80年まで、後60年ぐらいの長いシミュレーションを作っても良いのかなと思います。将来このマンションの終焉を迎えるまでの必要な工事費を賄うためには、今ここまで値上げをしておけなければいけないとなり、60年前から値上げをしていれば、値上げの幅は割と少なく済むと思います。

ただ、問題は、築40年経って、大規模修繕は終わって、ほとんどお金が残っていない、そこに耐震補強をしなければいけないとなった場合には、もうほとんど値上げは難しいという風な状況になるので、**早い段階から長い修繕計画を一度作るということ、今後とも私は勧めたいです。**要は、どのマンションであっても、30年ではなくマンションの終活までの長期修繕計画を一度作成していただくというのが一番分かり易く、皆さんが真剣になっていただけるのかな、というふうに思っています。

Q. 高経年小規模マンションの場合、デベロッパーによっては全戸買取りした上で、デベロッパー所有の形で組合解散後、最低限の改修工事を入れた上で、建替えずに賃貸物件にする場合もあるのでしょうか？

A. 今は、敷地売却だけでなく、いろいろな方式があります。現実的に言えば、デベロッパーが買い取って、改修したりするというのは十分考えられ、小さな面積であると、分譲として販売するにしても戸数が少ない場合は、当初から一棟の賃貸マンションとして再生するということもあると思います。

ただし、実際にどういう方法にしても、買って建築した上で売却し、そこで利益が取れるような形でしか購入ができないので、土地価格によっては配当が少なくなると思います。

以上