

シリーズ 「マンション管理計画認定制度～管理組合は何をすればよいのか」

第11回 「結局、管理組合は何をすればよいのだろうか（その1）」

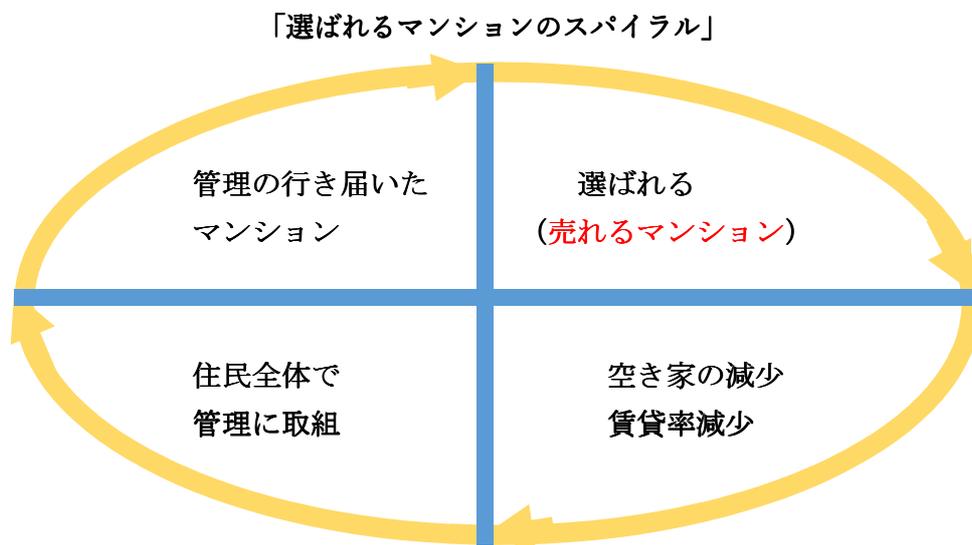
今回から、最後のテーマになりました。管理組合がどのように対応すればよいのかを考えたいと思います。

第1回目で、管理計画認定を受けるメリットを

1. 認定制度を申請するにあたり、今の管理状況を見直す必要があり、このことが区分所有者全員の管理に対する意識改革のきっかけになる
2. マンションの資産価値が上がることによる流通価格（売却価格）の上昇が見込まれる
3. 住宅金融支援機構の借入金利の引き下げや「マンションすまい・る債」の金利優遇がある

とお話ししました。

この3つのメリットによって、「選ばれるマンションのスパイラル」が実現できます。



「選ばれるマンションのスパイラル」の中でもっとも大きなメリットは、「売れやすい(換金性が高い) マンション」になるということです。

「**売れやすいマンション**」とはどういうことでしょうか。

外壁が欠落している、階段が錆びだらけであれば、いくら安くても買いたいと思う人は少ないでしょう。

「**売れやすいマンション**」は、駅近で、買い物に便利で、入れたい小学校・中学校が近くにある、という住環境にあるものです。

こういう住環境にあるマンションは比較的スムーズに売れますが、そうでないマンションは「住みたい」と思ってもらわなければ売れません。

「住みたい」と思ってもらえるマンションの条件の一つに「**管理計画認定マンション**」が当てはまると思います（思いたい・・・）。

これが、最大のメリットだと思いますが、「買いたいと思ってもらえるマンションのリストに入れよう」ことが必要だと思わないなら、当面は静観していればよいと思います。

静観していてよい理由

これまで「管理計画認定基準」をみてきて気づかれたと思いますが、例えば、「修繕積立金の平均額」がクリアしていても、「均等積立方式」でなく「段階増額積立方式」になっていると何年か後に値上げがあります。

「管理計画認定制度のガイドライン」が発表されたときは、「修繕積立金の平均額」を下限額以上に値上げすることが最もハードルが高い認定基準だと、誰しもが思いました。

しかし、修繕積立金の積立方式が「段階増額積立方式」も認められたことから、例えば、『**最初の数年間は現状の修繕積立金額の値上げはしないで、数年後毎に何回か値上げをして、30年間で修繕積立金の下限額を上回る**』ようにしておけば、改正の総会時には修繕積立金月額が変わらないので、比較的スムーズに総会決議が取れます。

次に、「管理規約」も標準管理規約に準拠して改正することもハードルが高いと思われていましたが、「認定基準」は3項目だけになったので、『**その部分だけクリアしてその他は今の標準管理規約とは異なって**』いても認定されます。

また、たとえ『**予定工事項目の見積金額がいい加減**』であっても、見積金額の精査は認定基準には入っていません。

これらのことは、マンション管理センターのHPの「管理計画認定マンションのリスト」を見ても分かりません。

したがって、「管理計画認定マンションのリスト」に載っているマンションが、『**どのような管理状況で認定を受けたのかが分からない**』のなら、「**管理計画認定マンション**」の価

値はかなり下がると思います。

今は、認定マンションを増やしたいから、こうした認定基準になっていますが、今後は認定基準が厳格化していく中で「管理計画認定マンション」の価値が上がりますので、それまで待っていてもよいと思います。

新築マンションの「予備認定」も同じようなことが言えますので、「予備認定マンション」は「管理がいいマンション」とは限らないことに気を付ける必要があります。

特に、新築マンションのほとんどが、修繕積立金の積立方式を「段階増額積立方式」としていますので、「予備認定」を受けた新築マンションもほとんどが同じ状況です。

したがって、「予備認定」が管理の優良なマンションとは言えませんが、こうした状況においても「予備認定」に合格しないマンションは、避けたほうがよいと思います。

さて、ただ待っていてもマンションを取り巻く状況が良くなりませんので、待っている間にやっていただきたいことをお伝えします。

1. 自分たちのマンションの将来像をみんなで話し合う機会を作る

さきほども、書きましたが「売れやすいマンション」にしたいのか、したくないのかを話し合しましょう。

「したくない」という人などいない。本当ですか。「売れやすいマンション」にするために修繕積立金や管理費の値上げがあるなら、今のままでいい、という人は多いと思います。「このマンションを相続する子供もいない」という人にとっては、自分が死んだあとのことなど関係ないと思っています。

こうした人たちと、何とか「売れやすいマンション」にするために管理状況を改善しようと思う人が混じっていたら、何も話が進みません。

次に、どうなっていれば「売れやすいマンション」になるのかを話し合しましょう。

先程、「売れやすいマンション」は、「駅近で、買い物に便利で、入れたい小学校・中学校が近くにある」という住環境にあると言いましたが、マンションを駅の近くや学校の近くに移動させることはできません。マンションの一階をスーパーに改装することはやってやれないことはないでしょうが、現実的には不可能です。

では、どうすればいいのでしょうか。

「外壁が欠落している、階段が錆びだらけであれば、いくら安くても買いたいと思う人は少ないでしょう。」と書きました。

それならば、例えば「外壁がきれいで、階段も手すりもきれいに塗装されていて、玄関

アプローチがピカピカに磨かれている。エントランスに絵画が飾られ、マンションの周りの植栽もきれいに剪定されている。不法駐輪や不法駐車もない。廊下にゴミ一つも落ちていないし、照明にクモの巣が張っていない。」これなら、住みたいな、と思いませんか。

今、お住まいのマンションを買われるときに何を思って買われましたか。

新築マンションの場合は、「モデルルームを見て、こんな生活したい!」、エントランスがまだできていないので、「パンフレットを見て、こんなマンションに住みたい!」と、思ったのではありませんか。

新築でない場合は、見に行ったマンションのエントランスや外壁、手すり、廊下、駐車場などを見て「これなら、いいかな」と思われたのではないのでしょうか。

購入する部屋だけで決めましたか?

購入する部屋はリフォームできます。でも、共用部分は自分ではリフォームできません。自分でリフォームできない場所が自分の気に入ったようになっている、それが、

共用部分の見た目が第一!

これが「**売れやすいマンション**」ではないのでしょうか。

こうしたマンションにするために何をすればよいのでしょうか。

一戸建てなら、家の前の道路を清掃することはあたり前でしょう。でも、自分の部屋の前の廊下を清掃することをやっていますか。管理会社に管理費を払っているのだから、管理会社の社員が清掃するのがあたり前と思っていませんか。ゴミがあれば拾う、廊下を掃く。廊下の手すりを拭く。玄関アプローチ、マンションの外構周り、駐車場などなどをみんなで清掃する。

管理会社がする仕事だから、管理会社の社員がすればいい。でも、社員からすると、自分が住んでいないマンションの清掃はマニュアル通りにすればそれでいい。住んでいるマンションへの愛着はどちらがあると思いますか。

こうしたことから始めて、そして、自分たちのマンションの将来像をみんなで話し合う機会を作り、合意できる範囲を広げる努力をしましょう。

2. 大規模修繕計画をしっかりと作る

「共用部分の見た目が第一!」ですが、そのために必要なことは、「長期修繕計画標準様式・作成ガイドライン・同コメント（以下、「長期修繕計画作成ガイドライン」といいます）」（国土交通省作成）をベースに作成するということになります。

「長期修繕計画」を作成する際は、管理会社や建築士等の建築の専門家に委託します

が、それをチェックするのは、管理組合の理事会あるいは修繕委員会等の専門委員会のメンバーで、たいていは、専門家対素人です。

素人が、専門家に立ち向かうにはそれなりの武器があります。それが、「長期修繕計画作成ガイドライン」です。

この「長期修繕計画作成ガイドライン」の「標準様式」として示されている「様式1～5」を手元に置いて、『なんで、この項目はガイドラインと違うのか』、『なんで、この項目がないのか』など、突き合わせて質問します。

専門家は嫌な顔をしますが、たいていはきちんと答えてくれます。「素人がなにをいう」という態度できちんと答えてくれないなら、その方に依頼するのは止めた方がいいでしょう。絶対にうまくいきません。「でも、言いにくい」という場合は、マンション管理士の出番です。マンション管理士はきちんと聞き出してくれます。もっとも、マンション管理士に「素人がなにをいう」という態度が見えたら、こういうマンション管理士に依頼をするのはやめましょう。これも絶対にうまくいきません。

3. 居住者名簿を作る

なぜ、必要でしょうか。「災害時に必要だから」。正解ですが、それだけではありません。

「区分所有者名簿や居住者名簿」は、管理規約で規定しておけば購入時や入居時に届出してもらえます。でも、区分所有者はその後、届出がなくても最悪は、登記簿謄本で確認できますが、賃貸の方は分かりません。

「居住者名簿」が整備できているマンションは、普段からコミュニケーションが図れているマンションといえます。

そのために、「居住者名簿」が作成できるようになっていく必要があります。

少し後ろ向きのお話しをしましたが、それでは「管理計画認定制度」の認定を受けたい管理組合はどうすればよいかを考えていきます。

理事会で管理計画認定を受けたいと思ったら、まず初めにやって欲しいことは、「なぜ、管理計画認定を受けたいのか」を理事の皆さんで話し合っていたきたいということです。

「こんな制度ができたので、受けませんか」と管理会社から言われた。「ネットや新聞、雑誌でこんな制度ができたことを知ったので受けたい」と思った。

認定を受けてどうするのですか？

いままでお話ししてきたとおり、認定を受けたら国が求めている基準はクリアしま

す。

でも、クリアしたら管理状況が良くなるのですか。

認定基準をクリアしようと思えば、なんとでもなります。管理規約を標準管理規約に合わせればクリアします。

長期修繕計画も標準書式の総括表に合わせればクリアします。

しかし、そのようなことをして管理計画の認定を受けても数年後に値上げができるか不明ですので、問題の先送りにしかすぎません。

必要なことは、住んでいるマンションの将来をどうするのか、を考えることです。

子供たちが相続した際に、**売れない「負動産」**にしないようにする。**「売れるマンション」**にしていく。また、子供たちがそのまま住み続けたいと思うマンションにしていく。

そのためには、何をすればよいのかをみんなで考え、話し合う。住民間のコミュニケーションが活発にできるマンションになることが必要です。

そのきっかけに**「管理計画認定制度」**を利用することが、管理組合が行うことだと思います。

それでも、「管理計画認定制度」の認定を受けたいというマンションはどうすればいいのか。

次回は、その対策をお伝えします。