

マンション購入におけるリスクマネジメント

大阪ケース研究会 座長・東京経済大学講師 柳瀬 典由
建設業グループ

打出 勲、竹本 菊郎、茶木 康友、中村 宏彰、松尾 昭彦、持田 佳則

■序 論

テーマ選定の理由

阪神・淡路大震災では、多くの住宅が倒壊・消失し、たぐさんの家庭で生活の基盤を一瞬にして失いました。地震発生から8年が経過した今でも、公的支援等再建への取組みが進められていますが、以前の生活を取り戻せていない方、不必要な建て替えだったのではないかと疑われる再建など、新たな問題も発生しています。

「組織」の最小単位である「家庭」を維持するための最大のリスクは、①将来損失を招くこと、②資金が不足すること*1の2つといわれています。阪神・淡路大震災は、家庭におけるリスクが大規模かつ突然、顕在化した例といえるでしょう。

しかし、阪神・淡路大震災を特異な例と考えても、ライフサイクルの中で住宅を取得するという決断そのものが、家庭における最も大きなリスクとの付き合いの始まりでもあるのです。なぜならば、住宅の取得は一生に1、2度しか経験のできないことであり、さらに金額の大きさから住宅ローンを組むことがほとんどである現実からも、大きなリスクが潜在していることは、容易に想像できます。

一般的にリスクを認識する手段（きっかけ）は、「経験」と「情報」である*2といわれています。「経験」という手段に頼ることがほとんど不可能な「住宅を購入するリスク」をマネジメントするためには、「情報」が非常に重要であることはいうまでもありません。インターネットの発達により、情報の発信・入手が容易になった昨今、住宅購入に関するノウハウ、欠陥問題やトラブルに巻き込まれて裁判にまでいたった事例など、

「住宅を購入するリスク」に関する多くの情報を入手することが可能となりました。

特にマンションの場合、その所有形態の複雑さ、多様な購入動機や価値観を持つ人・家庭の共同体であるなど、戸建住宅とは異なる特有のリスクも多くみられます。マンションは、平成に入ってから毎年15万～20万戸、累計で406万戸（平成13年竣工ベース、図表1参照）が供給されており、当分の間住宅市場の主要な地位を占めるものと思われれます。

そこで企業とは異なる「家庭」という最小単位の組織の視点から、マンション購入に関連する一連のプロセスを通して家庭におけるリスクマネジメントについて研究し、さらにディベロッパー・ゼネコン・販売会社など供給者側との需給間のリスク評価の違いなどが発見できればと考えています。

マンションの定義

本論文では、「マンション」を以下のように定義します。

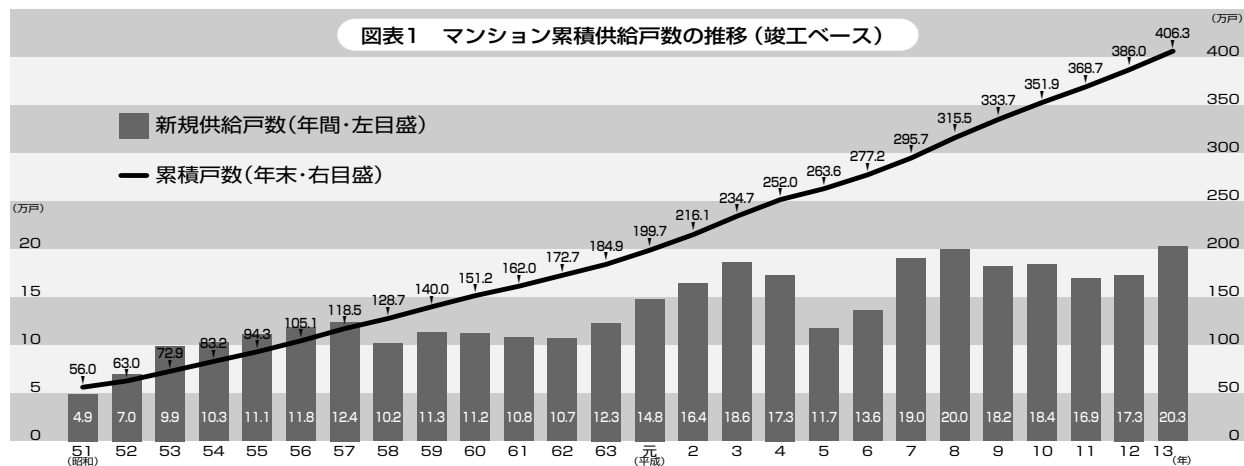
— 鉄筋コンクリート造（RC造）、鉄骨鉄筋コンクリート造（SRC造）、鉄骨造（S造）で作られた、中高層（3階以上）の区分所有*3された分譲住宅。（賃貸住宅は含まず）—

マンションの歴史*4

戦前のマンション

一般住宅向けのRC造のマンションは、大正12年東京市（当時）の市営アパート（江東区深川地区）といわれています。

その後大正13年に関東大震災の被災者の住宅対策として「財団法人同潤会」が設立され、東京、横浜に供給されました。同潤会解散後は、住宅営団に継承されました。



（出所）：社団法人 不動産協会（<http://www.fdk.or.jp/>）不動産事業の歩み

資料：国土交通省「建設白書」（平成12年版）、一部修正

注）1. 新規供給戸数は建設着工統計等を基に推計した。

2. ストック戸数は新規供給戸数の累計等を基に推計した。

3. ここでいうマンションとは、中高層（3階建以上）・分譲・共同建て、RC造、SRC造またはS造の住宅をいう。

戦後のマンション

戦後、大都市の住宅事情は壊滅的になり、敗戦時で420万戸不足していました。

住宅営団がGHQの命令により解散されて地方公共団体の管理下に置かれ、昭和26年以降居住者に払い下げられました。それらが区分所有建物となり、この頃から区分所有マンションが一般化されました。

また、住宅建設が急がれる中、都市の不燃化・土地の高度利用を目的としてRC造の公営マンションの建設も積極的に進められました。昭和26年に分譲マンション（宮益坂アパート）が完成、昭和31年に賃貸マンション（稲毛海岸住宅）が販売されました。

民間分譲マンションの第1号は、四谷コーポラス（昭和31年）といわれています。

住宅公園の役割

住宅公園（現・都市基盤整備公団）は、団地（RC造の中・高層住宅）を新しい住形式として定着させました。椅子のある生活、洋式トイレ、ステンレス流し台、浴室付など、モダンでハイカラな住スタイルは、「団地族」という言葉も生み出し、今日のマンションの基礎となっています。

民間のマンション

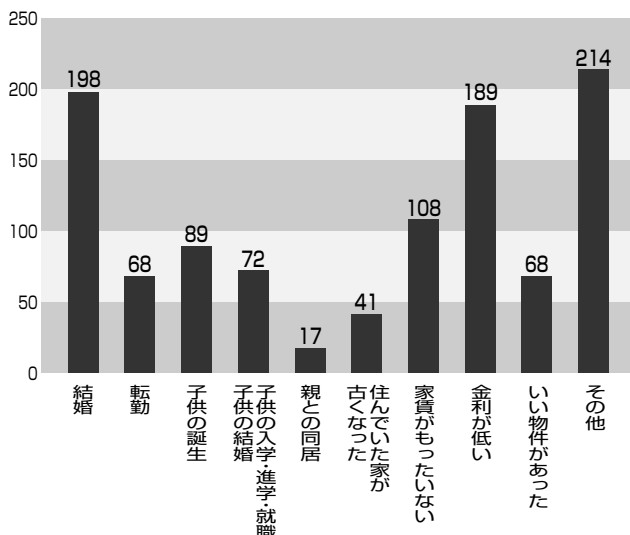
民間では、「団地」と一線を画し、立地は都心部、エレベーター付、1階に駐車場やレストランを設けるなど、一部の限られた階層を対象にした「高級マンション」としてスタートしました。昭和40年代に入り、高級化路線から大衆化・市民化路線をとる民間の大手不動産、商社など数多く参入し、マンションの幅広い需要層を開拓しました。

マンションが市民権を得るとともに、昭和45年から住宅金融公庫によるマンション融資が行なわれることとなりました。

■マンション購入のプロセス

ここでは、マンションを購入する場合に多くの家庭にみられるプロセスとそれぞれのポイントを整理し、販売側からみたマンション事業との比較を行ないます。

図表2 マンション購入の動機



(出所) 有限会社プライムHP「マンションマップ」
(<http://www.mansion-map.jp/>)4月のマンションアンケート調査参照

マンション購入のプロセス

動機の発生

図表2に示す通り、マンション購入の動機は、他の消費財の購入動機と異なり、購入者の生活環境の大きな変化が主たる要因となっています。つまり結婚や子供の誕生、就職・転職・転勤あるいは所得の増減など、人生のターニングポイントとなる時期と重なっているのかもしれません。

また、年金や保険の代替品として投機目的のためにマンションを購入する例も散見されます。

地域の選定

マンションの購入を決めたならば、次に「どこに」住むかを決める必要があります。

「〇〇に住みたい」という夢や憧れのほかにも、以下のような判断基準が考えられます。

- ①利便性：通勤・通学に要する時間、店舗・病院等の施設の充足など
- ②環境面：自然環境、教育環境など
- ③行政面：教育、福祉などの公共サービスの状況
- ④ステータス：自分自身の満足度を満たしているか

これらの条件は、購入するマンションの居住期間（永住または引越を前提としているか）により重点部分が異なる部分です。

物件の選定

地域の選定とほとんど同時に行なわれ、互いに影響される部分が非常に多く、すべてのプロセスの中で、購入者が最もエネルギーを費やす部分であると思われます。

第1段階は、広告や住宅雑誌の中から主に下記の条件から物件を絞り込んでいきます。

- ①間取り・広さ・グレード：家族構成や将来の計画
- ②環境：日照、通風、周辺環境
- ③価格：物件購入の対価としての妥当性、値ごろ感

第2段階は、上記条件を満たした物件のモデルルームに出向き、間取り・広さ・グレードの確認、販売員から説明を受けて第1段階におけるイメージとの大きな隔たりがないか確認します。

また建設地を訪れることにより、周辺環境も含めて自分が購入しようとする物件をより現実的にとらえることが可能となります。

資金計画

これまでのプロセスの中で、最も現実的な部分であり、後々変更することが困難な部分です。物件の選定での資料の中に支払い参考例があり、以下の点については、自分自身で大まかな判断が可能です。

- ①借入期間と毎月の返済額
- ②返済額の妥当性（年取との比較）

また、モデルルームを訪問した際に詳細な支払い計画のシミュレーションを行ない、当初考えていた資金計画と大きな隔たりがないか十分確認する必要があります。

なお、住宅金融公庫等のホームページにもシミュレーションの簡易ソフトがあり、独自に資金シミュレーションを行なうことも可能です。

しかし、リフォームや長期修繕計画に基づくランニングコスト（管理費・修繕積立金 etc）に関しては、特に詳細な説明が

ないことが多いようであり、要注意ポイントです。

契約

ここで以下の点を最終確認し、売買契約を正式に結びます。

- ①契約内容の確認
- ②管理規約（案）・施設利用規約（案）などの確認
- ③支払（金融公庫・銀行への審査申請など）手続（現金購入の場合は手付金の送金方法の確認などのみ）、手付金の支払（送金方法）

ただし、購入する部屋の実物を見ることのないまま契約を行なう場合がほとんどです。

建物の完成（内覧会）

ここで自分が購入した部屋と初対面することになり、「内覧会」を通してモデルルームでのイメージと現物との差異、傷・汚れ・不具合部分を指摘し、是正を要求することが可能です。

ただし、この要求は建築に対して素人である購入者自身の判断基準に基づいたものであり、購入者が気付いた部分に限られます。またその範囲は、あくまで購入した『専有部分』に限られます。

入居（購入後）

リスクマネジメントの面から考えると、「購入」までのプロセスだけではなく、生活を始めてからのプロセスも加えることが必要であると考えています。

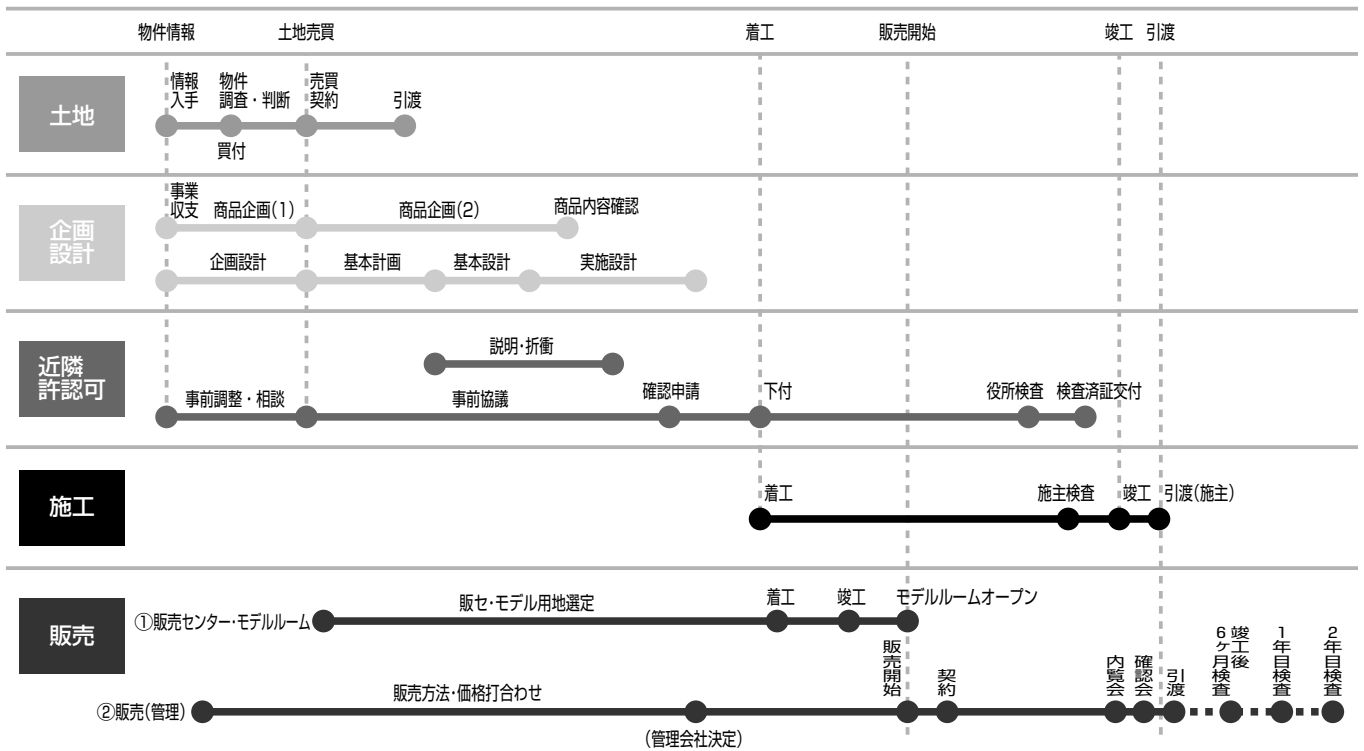
- ①建物についての問題点（漏水、結露など）
- ②周辺環境による問題点（騒音、コミュニケーションなど）
- ③運営面についての問題点（管理会社、管理組合など）

販売側からみたマンション事業

マンション事業の流れ

ここに販売側からみた一般的なマンション事業のフロー図を示します（図表3）。

図表3 マンション事業のフロー図



初期投資（特に土地の取得）の大きい事業であり、どれだけ早期に初期投資を回収できるかがマンション事業の成否を決める大きな要因であるといえそうです。

購入プロセスとマンション事業の比較

図表3に前述のマンション購入のプロセスを重ねると、図表4のように表現することができます。

販売側の事業フローに沿った購入プロセスをたどっていることがわかります。

■リスクのリストアップ

ここでは前に記したプロセスの中からマンション購入に関するリスクをハードおよびソフトの両面からリストアップし、さらにそれらがマンション購入プロセスのどの段階で顕在化する（自分自身の経験として認識できる）可能性が高いか検討します。

ハード面（建物）についてのリスク

- ①建物の品質（構造強度、雨漏れ、音、日照、耐久性など）に関してのリスク
- ②建物が期限内に完成しないリスク
- ③建物の資産価値が下がる（地域環境の変化、維持管理不足など）リスク
- ④費用（金利の変動、大規模修繕、建替、植栽・駐車場などの維持管理費用）に関するリスク

ソフト面

マンションの運営に関するリスク

- ①管理組合についてのリスク
- ②管理会社についてのリスク

コミュニケーションに関するリスク

- ①居住者間のリスク
- ②近隣に関するリスク

環境に関するリスク

- ①外的要因によるリスク
- ②内的要因によるリスク

リスクの顕在化とプロセスの関係

一般的にリスクは、時間の経過と共に顕在化（経験としての認識）してくる割合が高くなるといえます。特にマンションの場合、その使用（居住）期間が数十年単位の長期であることから、前述のハード面・ソフト面のリスクがすべて顕在化する可能性も否定できません。

そこで、各リスクがどのプロセスで顕在化する可能性が高いか、その関係をまとめると、図表5のようになると考えられます。

この図表から、契約～入居時点で顕在化しているリスクは比較的少なく、入居後に顕在化するリスクの割合が多いと予想できます。

■リスクに対する解決策

「マンション購入のリスク」を認識するためには、「情報」は非常に重要な材料のひとつです。日本各地でマンション問題に関する研究会や団体、ホームページ、さまざまなノウハウ本・雑誌があります。ここでは、それらを有効活用することも含め、解決策を探ります。

ハード面に関する解決策

ハード面に関する解決策として、以下の点が考えられます。

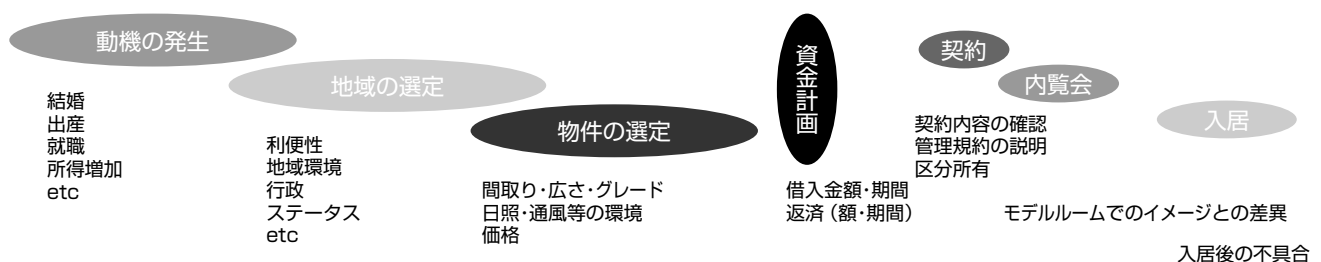
- ①建物に関する知識の向上……how to本、研究会・団体のホームページなどの活用
- ②デベロッパー・管理会社・設計・施工会社に対する情報の収集……投資家情報（有価証券報告書、決算短信）、データバンク情報などを参照
- ③契約内容の理解を深める
- ④施工期間中の現場確認……施工中の現場（モデルルームに行く時点から内覧会までの間。可能であれば、建築士を伴う方がより安心）を確認することが望ましいと考えます。また、施工中の現場へ建築士が同行する業務を行なっている会社もあります。
- ⑤資産価値の重要性について理解を深める……インターネットの発達により、一般ユーザーでもマンションの資産価値に関するデータを比較的容易に収集^{*5}することが可能となりました。また、資産価値には周辺環境の変化の影響も大きいため、建設地の用途地域や周辺地域でのマンションなどの建築計画の有無も事前に確認しておく方がいいでしょう。

図表5 リスクの顕在化とマンション購入プロセスの関係

	リスクの種類	リスクを認識できるプロセス
ハード面	建物の品質	内覧会・入居時、入居後
	建物が期限内に完成しない	契約～入居まで
	建物の資産価値が下がる	施工中・入居後
	費用関連	契約時・入居後
ソフト面	マンションの運営 (管理組合/管理会社)	契約時・入居後
	コミュニケーション (居住者間/近隣)	入居後
	環境(外的要因/内的要因)	入居後

図表4 マンション事業フローと購入プロセスの比較

	物件情報	土地売買	着工	販売開始	竣工	引渡
土地	情報入手	売買契約	引渡			
企画設計	事業収支 企画設計	商品企画 基本設計	実施設計			
近隣許認可	事前調整	事前協議	確認申請			
施工			着工		検査	竣工
販売	販売センター ・モデルルーム	販売センターモデル用地選定	着工	竣工	モデルルームオープン	引渡(施主)
	販売(管理)		管理会社決定	販売開始	契約	内覧会
						確認会
						引渡
						検査



ソフト面

マンションの適切な維持・管理により、ソフト面のリスクを減少させることが可能と思われ、そのためには管理組合の活動が重要^{*6}であるといわれており、管理組合が主役となるべき管理業務の範囲・注意事項として、以下のような点があげられています。

- ①居住者の利益を代弁する。
- ②大規模修繕工事は管理組合が主役となり、建物診断、工事監理などを直接依頼する。
- ③管理組合運営の財源（管理費、修繕積立金、駐車場使用料、共有部分使用料など）の確保。修繕積立金の有無、積立額の多寡こそ、マンションの快適性と流動性（資産価値）を維持するための基本要素。積立金不足は、そのマンションの将来にとって致命傷。
- ④滞納の防止

■まとめ

マンション購入のリスクを減らすためには、適切な維持管理が重要であり、その担い手は区分所有者の代表である管理組合であることがわかりました。マンションの管理に関しては、法律^{*7}が整備され、また管理会社の変更など、管理組合が活発に活動しているマンションも身近にあります。

一方、管理会社も「不用品の買い取りサービス」などの新しいサービス^{*8}を開始し、各種点検業務を自社対応に切り替え、業務の効率化や管理費の値下げ要求に対応し始めるなど、トータルで適切な維持・管理を推進する方向に進み始めた感があります。

しかし、大規模災害だけでなく、設備の老朽化を含め建物の耐用年数を超えた場合、あるいは定期借地権の期限切れなど、いずれはすべてのマンションに建替え問題が発生します。日本（特に戦後）の建築物はスクラップ&ビルドの発想で作られてきており、仮に30歳代でマンションを購入した人であっても、リタイア後の年金生活に入り自己資金にゆとりがなくなった頃に建替え問題が発生するのです。

阪神大震災による被災マンションの建替え・再建を除き、建替えに成功した分譲マンションは全国で40棟あまりにすぎません。分譲マンションの場合、法的に2種類の建替え方法^{*9}があり、そのほとんどが任意建替えによるとの調査結果^{*10}があります。

それらのマンションには、旧建物が残っていた大量の余剰容積を利用して住戸の数や面積を大幅に増やし、その増やした住戸を売却し、元の区分所有者はほとんど「無償」で新しい住戸を手に入れることができたという、特筆すべき共通の事情がありました。容積率に余裕のある分譲マンションは、公団・公庫の古い物件に限られ、建替え時の容積率アップは、民間マンションでは、ほぼ期待できません。

民間の分譲マンションでは、事業を成功させるために「どれだけ早く投資資金を回収できるか＝何戸をいくらかで販売するか」という視点が基本にあり、容積率に余裕のある物件は皆無です。上記のような幸運な条件はほとんど考えられないことから、建替え時期に達したマンションでは、「建替え資金不足」による問題が多発すると予想されます。

マンション購入における最大のリスクは、「購入資金＋リフォーム・大規模修繕費や建替え資金も含めたランニングコスト」を家庭や個人のライフプランに合わせて設計できていないということではないでしょうか。最近のマンションは、「いつかは庭付き一戸建て」のための“つなぎ”ではなくなってきており、終の棲家ととらえた考え方も必要になってきています。

そのためには、まず購入側が、「マンション購入＝マイホームを持つ『夢』」ばかりを先行させるのではなく、家庭や個人のライフプランを組み立ててみるのが、マンション購入のリスクをマネジメントするスタートと考えます。

一方、現状のマンションの販売方法は、新しいマンション生活の「夢」を強調し過ぎており、自動車や電化製品と同じ感覚で販売しているのではないのでしょうか。イメージだけを伝えるカタカナ語や「自己資金ゼロ」「家賃と同額の支払い」など、耳あたりのいい言葉を羅列した広告を多く見かけます。

デベロッパー側が、家庭や個人のライフプランまで踏み込んでマンションの事業計画を立てることは、現状ではほとんど不可能と思います。しかし、今後は何らかの方法で販売側が購入側に対して、ライフプランの重要性を説き、それらも含めた資金計画の提供方法を検討する必要があるのではないのでしょうか。そのような状況を作り出すことで、リスクをコントロールできる環境が整ってくることを期待します。

【注】

- 1 前川寛『リスクマネジメント』p30（2003年）
- 2 同上p25
- 3 『建物の区分所有等に関する法律』
- 4 野村不動産アーバンネット（2001）vol.41
- 5 統計コンサルティング会社アトラクターズ・ラボのwebサイト <http://www.a-lab.co.jp/>
- 6 先田政弘『永住できるマンション—後悔しないマンション識別法』（1997年）p175
- 7 『マンション管理の適正化の推進に関する法律』
- 8 日刊工業新聞（2003.8.28）
- 9 先田政弘『永住できるマンション—後悔しないマンション識別法』（1997年）p217
- 10 先田政弘『永住できるマンション—後悔しないマンション識別法』（1997年）p220（出典：日経アーキテクチャ95年6月5日号）

【参考文献】

- 前川寛『リスクマネジメント』ダイヤモンド社（2003）
『不動産コラム vol.41』野村不動産アーバンネット資産コンサルティング室（2001）
小林一輔・藤木良明『マンション—安全と保全のために』岩波書店（2000）
先田政弘『永住できるマンション—後悔しないマンション識別法』日経BP社（1997）
『過渡期を迎えたマンション管理』日刊工業新聞（2003.8.28）