

「マンション再生促進に向けたマンション敷地売却制度の活用方法と留意点」
三井不動産レジデンシャル株式会社 プロジェクト推進部 プロジェクト推進室長
新出 博文氏

平成26年7月8日

【新出】 ただいまご紹介を賜りました三井不動産レジデンシャルの新出と申します。
1時間弱ぐらいのお話になると思いますが、どうぞよろしく願いいたします。

本日は、去る6月25日に公布されましたマンション建替え円滑化法の改正に伴いましてマンション敷地売却制度が新設されましたが、このマンション敷地売却制度の創設によりましてマンションの再生がどのように変化するのか、さらに、管理組合の皆様方にとって効果的にこの制度を活用するためにはどうすればよいのかということについてお話をさせていただこうと思います。どうぞよろしく願いいたします。

私たち三井不動産レジデンシャルはマンション再生に本格的に取り組んでおります。こちらの資料は、建替えセミナーで、いつもお話しさせていただいている内容でございます。

「マンション再生とは」生命を守るということと、資産を守るという2つの意味を持ち、将来展望のある住まいと資産を形成するということと捉えております。将来展望のある住まいとは、マンションを建替える等により耐震性能の問題が解消され、安全・安心、さらに最適な設備で快適な住まいを手に入れる、結果としては、生命を守るということにつながります。一方、資産を守るということですが、住宅は皆様方のご資産の中でも最も高価で、何かあったときにいざといったときに最も頼りになる資産ではないでしょうか。マンションを再生ということは、マンションの市場の流通性を高め資産を守ることにつながります。最近では、老朽化マンションを取り巻く環境が変化しておりまして、老朽化マンションの市場の評価も大きく変わってきてございます。具体的にお話しますと、このスライドはお手元の資料にはございませんが、「老朽化マンションに対する市場の見方」です。①番は耐震診断をまだやっていないという物件、②番は耐震診断の結果、耐震強度不足であるという判定をされた物件、③番は耐震診断をした結果、全く問題がありませんよという3つの物件があった場合、マンションの中古取引の価格につきましては、当然ながら問題がない③番が一番中古の価格が高くて、次に①番の未実施、最後は②番の耐

震性に問題がある物件という順番になります。しかしながら、ここ最近では、旧耐震基準の耐震診断未実施のマンションに対する融資に金融機関がかなり消極的になってきているというお話や、特定緊急輸送道路の沿道にあるマンションの耐震診断未実施のマンションには融資をしないという事例も出てきているというお話が聞こえてまいります。また、転売目的で老朽化マンションを購入する買い取り会社が、耐震不足マンションへの融資が消極的となっている状況下、老朽化マンションがなかなか売れなくなり、以前ほど買わなくなったというお話も聞こえてきます。このように市場が反応するという事はまさに老朽化マンションという課題が顕在化しつつあるということが言えるのではないのでしょうか。

売却制度のお話に入る前に、現在のマンションの状況について整理をさせていただきます。現在マンションのストック件数は2012年末で590万戸、居住人口としましては、全国の方々のうち1,450万人がお住まいになっています。居住世帯でいいますと11.5%の方がマンションに居住されておりまして、首都圏でいうと、約20%の世帯がマンションに、東京では約25%の世帯がマンションに住んでいるという状況だそうです。そのうち1981年の旧耐震基準に基づいて建設されたマンションの戸数のストックは約106万戸ということでございます。

国交省が作成した資料で具体的に見てまいりますと、この黄色の棒グラフのところはマンションの新規供給戸数、平成24年にはマンションの新規供給が約8万戸ということでございます。過去、20万戸を超えるような供給もあるという年もございました。赤線がマンションのストックの戸数でございますが、2013年には、先ほども申し上げましたが、590万戸のストック戸数があるという状況でございます。1981年、昭和56年の旧耐震基準に基づいて設計をされましたマンションのストック戸数は106万戸という状況です。

マンションの建替え棟数の推移でございます。2013年4月1日時点で建替えの完了済みの件数は183件、実施中も含めまして217件という実績となっています。この表を見ますと、右肩上がりであるマンションの建替えが増えているというふうに見えますが、実をいうと、円滑化法施行前の区分所有法改正前にマンションの建替えが行われた件数がそのうちに69件ございまして、この69件は、建替え決議等によらず、全員同意型で、比較的容積に余裕があるマンションが建替えられたということでございますので、現行の建替え決議による建替えの事例は完了済みに114件、実施中を含めまして2013年時点で148件という状況です。

2013年、これも国交省が作成した資料でございますが、築後30年、40年、50年超の分譲マンションの戸数が今後どうなるかということを示した資料でございます。

2033年、20年後には築40年超のマンションが将来的には264万戸になるという統計資料となっております。このような状況からしても、老朽化マンション対策というのはまさに喫緊の課題であると言えるのではないかと思います。

では、本題に入ります。本日のご説明の流れとしまして、まず、1番と2番で「現在のマンションの再生の現状」と「現在の再生検討の流れとその特徴」をご説明させていただきます。また、3番と4番で新設されました敷地売却制度が管理組合の皆様にとりましてどういう制度であり、その効果的な活用にはどうすればいいのかというのをご説明させていただこうと思います。

まず、マンション再生の現状を説明いたします。現在の再生手法とポイントですが、敷地売却制度が施行される前までは、再生手法としましては①番の耐震改修等と②番の建替えという2つが主な手法です。①番の耐震改修につきましては、安全性の確保はできますけれども、改修が進むポイントとしましては、技術的な課題と費用負担の問題がクリアできるかというこの2点になります。②番の建替えにつきましては、マンションが新築されますので、安全性に加えまして快適性を付与することができます。建替えが進むポイントは、現在と同等の生活を確保するための費用負担がクリアできるかということです。もし現在のお住まいと同じ面積を確保する必要があるということであれば、同じ面積にするためにその費用が現実的かどうかというのが建替えが進んでいくかのポイントになります。今のお話ですと、やや抽象的でございますので、まず耐震改修の概要をお話しさせていただきます。

このスライドを見ていただきますと、耐震改修のやり方として幾つかの方法がございます。1つは外付けのフレーム補強で、建物の外部から改修を行うという手法、それと建物の内部で改修を行う、壁等を立て建物を改修するという手法、それ以外では、スライドの右側でございますけれども、柱を炭素繊維等で強度を高めるという手法がありますが、それぞれのマンションに合った最適な手法を使いながら耐震改修をすることになります。

皆様方も古い建物がブレース補強された建物というのをよく見かけることがあると思いますが、この補強をするときの技術的な課題といたしましては、敷地と建物の上に約3メートル程度の余裕がなければ施工することはできません。その理由は、外付けのアウトフ

レームというのは独立で自立しているわけではございませんので、そのフレームの足を杭できちんと受けなくちゃいけません。そのため杭打ちをするための余裕がないとこの外部からの補強というのはできないということです。また、先ほどスライドに壁の絵がございましたけども、建物内部から補強する場合につきましては、住戸内に壁ができてしまうとその住戸にお住まいになっている所有者の方の同意がとれるかどうかというのがポイントとなります。

もう1つ、分譲マンションの改修を行うときには、費用負担という問題がございます。耐震改修は過半数の同意でその実施が可能となりますが、改修を行うということになった場合は、その費用負担は全員が応分に負担するというのが原則となります。そのため、費用が多額になる場合は負担ができない方も出てきます。そういう場合には実質的には耐震改修が困難になります。

次に建替えの概要を説明いたします。建替えの場合は、現在のマンションを取り壊しまして、デベロッパーが新しいマンションを建設します。その新しく建てるマンションの事業費はデベロッパーが負担をし、その負担に応じたマンションの床面積をデベロッパーが取得するというのが基本的な仕組みでございます。それ以外の床面積、このスライドでいいますと、青い部分でございますが、青い部分の床をもととの地権者の方々が取得されることとなります。

なお、事業費ですが、設計費や解体工事費、建築工事費、昨今は建築費が相当高騰しておりまして、事業費のうち85%前後ぐらいを建築工事が占めることになっています。最近では建築費の高騰により、現在と同じ床面積を取得するのはかなり難しくなっているというのが現実で、同じ床面積に戻すためにはどれぐらいの費用が必要なのかということが、管理組合の中でよく議論されています。さらに、その費用に加えまして、仮住まい費用と引っ越し費用が建替えの場合にはかかってくるということになります。

次に、マンションの再生が進む条件をお話しさせていただきます。マンションの再生が進むということにつきましては、A、経済条件、B、合意形成、この2つの条件をクリアすることが重要です。経済条件といいますのは、修繕改修・建替えの負担額が現実的であるかということでございます。Bの合意形成ですが、マンションは1つ屋根の下に区分所有者様が多数いらっしゃいます。お住まいになられている皆様のご年齢、生活の事情や資産の状況はそれぞれ異なります。そういう様々な方がいるマンションで同じタイミングで耐震改修や建替えを合意するというのは、相当に時間がかかるということでございます。

また、建替えの場合には、借家人の退去というのも合意形成には影響を与えることとなります。つまり、マンションの改修や建替えが進む条件としましては、経済条件と合意形成、その両面が同時に整うことが必須の条件となります。

マンションの再生の現状を図でまとめますと、縦軸が経済条件で、その上側が現実的な負担額、下は負担額がちょっと大きいということです。横軸は合意形成で右側は合意形成が容易、左に行きますと合意形成が困難ということです。合意形成が容易という例でいいますと、所有者数が少ないであるとか、借家人が少ないだとか、高齢者の方が少ないということがございます。今までマンションの再生が進んできたというのは、こちらの経済条件と合意形成、この2つが合わさったところ、先ほどマンション建替えが進んだのは183件と申し上げましたけども、そのほとんどがこの経済条件と合意形成が両立できたという事例でございます。右下の象限は、合意形成は容易なんですけど、経済条件の負担が大きいということでございますので、負担軽減の工夫が必要です。こちらの左上の象限は、経済条件は問題ないのですが、合意形成が困難というマンションですので、合意形成の工夫が必要になってまいります。また、こちら、左下の象限でございますが、合意形成も経済条件も両方とも難しいというマンションにつきましては、なかなかまとまった議論にならずに現況のまま再生が進まないという構造になっています。

次に、現在の再生検討の流れと特徴についてご説明をさせていただきます。現在の再生検討の流れについて、耐震改修と建替えについて述べさせていただきます。

このスライドはマンション再生の検討のフローを説明させていただいたものでございます。マンションが古くなった時に一般的に皆様がどうお考えになるかといいますと、多分現在の生活スタイルは変えたくないなというふうにお考えになる方が多いと思います。そのため、まずは、耐震改修で安全性の確保ができないかということをご検討されるのではないのでしょうか。検討後、先ほど申し上げたとおり、費用負担の問題であるとか、技術的な問題があって、耐震改修ができない場合は、次に現住地での建替えを検討しようという流れになるのではないのでしょうか。合意に至った場合につきましては、耐震改修や建替えが進むということでございますが、その合意ができなかった場合につきましては、再生検討が進まずに、そこで停滞してしまいそのままの状態が続き、耐震強度が不足のままマンションに住み続けるという状況が続きます。

再生手法の制度も皆様の検討フローに応じてつくられてきました。耐震改修をして住むことはできないかというのを最初に考えるということに合わせて、耐震改修促進法が施行

され、現住地に建替えて安全に住みたいという考えに合わせて、マンション建替え円滑化法が2002年に施行されました。つまり現住地で安全な生活を確保するための法整備が今回の敷地売却制度に先行して法制度化されてきたという経緯があります。

再生検討の特徴のまとめでございますが、耐震改修・建替えとも現住地に住み続けるということが前提で、現住地に住み続けるための、例えば、前の住宅と同じ床面積を確保するための費用は幾らになるのか、負担や引っ越しにかかる費用が幾らになるのだろうかというのが耐震改修・建替えのときの議論の中心になります。もし、議論がまとまらない場合は再生の糸口が見出せないという状況になります。

そのような環境下、敷地売却制度が創設されたわけでございますが、敷地売却制度が管理組合にとってどういう制度なのかをご説明させていただきます。

売却制度の特徴ですが、国土交通省の竹村課長補佐からもお話がございましたけども、耐震性不足の認定を受けたマンションについては、区分所有者の5分の4以上の賛成でマンション及びその敷地の売却を行う旨の決議ができ、売却した分配金を使って新しい住まいを確保するというのが制度の骨子です。建替えとの大きな相違点は、現住地にこだわらず安全な生活を確保するという点でございます。もちろんですが、売却後、新たにマンションが建設される場合には戻ってくることも可能ですし、皆様現住地にこだわらず個人でいろいろな住宅を選択できるというのが敷地売却制度の最大の特徴です。

耐震改修と建替えと売却制度の考え方の違いをもう一度ご説明させていただきますが、耐震改修・建替え、こちらは繰り返しになりますが、現住地に住み続けるということが前提でございます、住み続けるための負担額を前提とした議論が管理組合の中で行われます。売却制度の特徴は、現住地にこだわらない、分配金を使って多様な選択肢を管理組合の中で議論ができるということでございます。これまでの耐震改修・建替えの議論は同じ場所に住むために幾らお金がかかるのだろうかということでしたが、売却の場合は受け取ったお金で自分に合った生活スタイルをどのように実現しようということでございますので、表現としては、180度視点を変えた再生手法とも言えるのではないのでしょうか。また、今なかなか再生が進まない管理組合の方々にとっては新しい再生検討ができるきっかけとなる可能性を秘めた制度ではないかと思えます。

このスライドは敷地売却の概要でございます。簡単にお話をさせていただきますが、まず、耐震不足の認定を受け、その次に買受計画の認定を受けた後、マンション敷地の売却決議という流れになります。この買受計画には、資金計画や代替住宅のあっせんに関連し

た内容が記載されることになっておりますので、買受計画は、管理組合の皆様方にとりまして将来どういう生活を送るかという青写真に等しく、将来の生活のイメージをする大変重要な要素となります。また、買受計画は的確なパートナーを見つけることにもつながり、今回の制度の重要なポイントではないかと思えます。売却決議後、売却組合設立認可を受けて、反対区分所有者への売り渡し請求を行い、分配金取得計画が決まりその認可を受けます。その後、個々の皆様方から売却組合にマンションと敷地の所有権が移り、最終的に買受人等に土地を売却するというのが大きな流れです。

このスライドでは、建替えと売却では議論の中心となる将来プラン、ご自分の将来の生活のプランの幅が異なるということを説明しております。繰り返しになりますけれども、建替えの議論の中心は、同じマンションの場所で何㎡のお部屋が取得できるのかしらということであったり、現在と等面積の住戸を確保するためには幾らかかるのかしらということになりますので、将来プランの幅は現在あるマンションの敷地の中での検討になります。一方、売却の議論の中心は、受け取った分配金でどのようなエリアでどんな住まいを買おうかしらと、また、買うだけではなくて、賃貸であるとか、シニアであるとか、戸建てであるとか、いろんな選択肢がございます。売却の将来のプランの幅が敷地売却の場合は建替えと違い多様な選択が可能でございますし、また、区分所有者様におかれましてはいろいろなニーズがあると思えますが、そのニーズへの対応が可能ということにあります。

では、次に建替えと売却の経済条件の比較を検討いたします。建替えと売却では基本的に経済条件は大幅に変わらないのではと考えます。その理由は、売却後の土地にマンションが建設されるという前提ではありますが、マンションの開発の採算を前提としてデベロッパーは土地価格の算出をしますので、将来の建物が同じであるため、建替えと売却の経済条件の差はあまり大きくないということになります。ただし、先ほど国土交通省の竹村課長補佐からもお話がございましたけれども、建替えと比較して売却決議をした後のスピードは速くなることが予想されるため、その分削減される経費等につきましては、売却のほうが若干土地の価格は高くなるとは思いますが、基本的には建替えをした場合と敷地売却をしたときの土地の価格は大きく異なることはないだろうと考えます。

次は、合意形成の要件でございますが、建替え決議につきましては、5分の4の決議、敷地売却の決議も5分の4と全く同じ決議要件となっております。区分所有者の皆様は、建替えをするのか、敷地売却をするのかということを検討する場面が出てくるかと思えます。目的が違うことを意思決定する際にほかの条件が異なっていると、その比較や意思

決定はなかなか難しいのですが、条件が同じであれば、管理組合様にとって建替える方がメリットがあるのか、敷地売却の方がいいのかということの選択となり意思決定はしやすくなると思います。そういう意味で、今回の敷地売却制度は建替えと同様にイコールコンディションの制度設計となっており、議論が複雑にならないように制度設計上も配慮されています。また、容積率の特例であるとか、税制、その他の項目につきましてもほぼ同条件の制度設計になっていますので、実際建替えをするのか、敷地売却をするのかにつきましては、区分所有者様の皆様方のご選択によるということになると思います。

最後、管理組合様にとっての敷地売却制度をまとめます。まず、経済条件としましては、先ほどお話をさせていただきましたけれども、マンションが建設される場合につきましては建替えと比較して大幅な違いはございません。合意形成につきましても、決議は5分の4ということで同じでございます。では何が違うかということ、売却制度の場合は現住地にこだわらない多様な選択が可能であり、多様な選択肢が皆様の議論の中心になるということです。幅広い選択肢が可能となり、幅広い選択肢の検討の中で合意形成を図っていくことができるということだと考えます。

次に、売却制度の効果的な活用方法についてご説明させていただきます。

もう一度こちらで整理をさせていただきますが、売却制度のポイントでございますが、区分所有者の個別の事情にマッチした多様な選択肢を提示してもらうことが管理組合様にとっては重要だと思います。組合員の皆様が安全だとか、安心だとか、快適な将来の生活を具体的にイメージできるようになるからです。そうなりますと、管理組合内部の議論もまとまった方向に向かいやすくなるのではと思いますし、敷地売却制度を活用した再生の促進にもつながっていくのではないかと考えます。

次に、効果的な活用にあたっての具体的なポイントでございますが、①組合員の方々の現状と今後の生活要望の把握。②今後の生活要望に基づく多様な選択肢の提示と管理組合での共有化。③売却検討の始め方と進め方④売却検討にあたってのパートナーの選定。⑤安心感の持てる買受計画。⑥借家人と抵当権者への対応。⑦経済条件の改善。このような観点から具体的な敷地売却の活用ポイントについてスライドを使ってご説明させていただきます。

これ以降につきましては手元の資料はございませんけれども、①管理組合の現状と今後の生活要望の把握ということですが、管理組合には、さまざまなライフステージの世帯が1つの屋根の下で住んでいらっしゃると思います。例えば、高齢者世帯で、ご主人が病氣

で病院の近くのマンションに住み替えたいわ、という人もいるかもしれません。また、子育て世帯の方の例でいいますと、小学校の息子が1人、主人の帰宅はいつも遅いんですと、そのため学校と職場に近い場所で代替住戸を確保したい、そういう人がいるかもしれません。また、単身世帯の方については、帰宅は深夜遅いので、職場近くで駅の至近のマンションがいいなと、将来はそのマンションを賃貸にしたいという、今お話したような、いろんな方がいらっしゃると思いますので、まずは多様なニーズが管理組合の中であるということをご前提としまして、現在の生活のご事情であるとか、家族の将来設計だとか、将来マンションの資産をどうやって運用しているのか、資産としての認識の相違等をしっかりと把握していくことが効果的な活用のポイントの1つだと考えます。

次に、今後の生活要望に基づく多様な選択肢の提示とそれを管理組合で共有することが重要だということをごさいます。例えば、高齢者世帯の方に対しては、先ほどこよつと例示したような方であれば、病院至近の新耐震マンションをご紹介するという提示もできるでしょうし、また、サービス付高齢者住宅を提案することが有効かもしれません。また、マンションにこだわらず、お子様と一緒に住みたいという方もいらっしゃると思いますので、子供世帯との二世帯住宅の建築費用の一部として先ほどの分配金を使ってはいかかでしょうかという提示をすることも可能かもしれません。子育て世帯の方々に対しては、学校と職場に近い子育て施設を持つ、例えばキッズルームだとか、そういうマンションをご提案させていただいたりだとか、学校と職場に近い面積の広いマンション、例えばお子さんが2人いらっしゃると、どちらかという、小さいマンションよりも面積が広いマンションを提案してみようと、そういった意味では、新築だとなかなか難しいかもしれませんが、築古の割安のマンションを提案したりだとか、あとは、学校と職場に近い賃貸のマンションを提案したりだとかいうこともあるかもしれません。単身世帯に対しては貸しやすい駅前タワーマンションを提案してみたり、駅前の賃貸マンションを提案してみたり、また、将来を見据えて、例えば、将来結婚するので2人で住むために広めの1LDKがいいなという方もいらっしゃるでしょうから、多世代、多様な家族構成、多様なニーズに対応した選択肢を、デベロッパーの協力のもとで検討することで各区分所有者の将来の不安を払拭することが重要になります。その観点からしても、買受計画を作成する場合には、個別面談等により個別の区分所有者の皆様方の意向把握というのが重要になってくるのではないかというふうに思います。

次に、売却検討の始め方と進め方をごさいます。例えばですが、耐震改修・建替えの両

方ともなかなか合意が進まなかったマンションの管理組合の方々はどのように検討を開始したらいいかということの説明いたします。先ほどもお話いたしました、耐震不足のまま、そのまま検討が止まってしまっておりますので、生命の危機と背中合わせという状態にあります。そういうマンションの管理組合の方々には、現住地にこだわらないで安全な生活を確保するための検討してみようというお考えを持たらなければいけません。マンション敷地売却制度が創設されたことを契機に、その場所にこだわらない生活も選択肢に加えてマンションの再生の検討を再開してみようというふうに管理組合でお話をしてみてはいかがなと思います。

次のケース2ですが、これから本格的な再生検討を開始する管理組合様がいらっしゃるとうなると、売却を含めた再生検討の方針を管理組合で共有化することが重要になってくると思います。現住地での生活継続を前提とするものの、組合員の方々の安全な生活を確保するためには、売却・住み替えもあわせて検討する、検討の入口というか、選択の幅を狭めないということが重要になってくるというふうに思います。

次はファミリー世帯中心のマンションの方々はどうやってマンションの検討を進めるかについて説明します。ファミリー世帯のマンションは、お子様がいらっしゃる区分所有者も多いので、現在の場所からの移転というのは生活への影響が大きいと思われるので、まずは、現住地にお住み続けるために耐震改修と建替えの検討をされたらいいかなと思います。それでも合意に至らなかった場合は、現住地にこだわらないで安全な生活の確保を検討してみたらいいかなでしょうか。そういう場面でも敷地売却制度は利用できると思います。

賃貸中心のワンルームマンションの管理組合の方々の検討の進め方ですが、この場合は、建替えよりもマンションを売却して別物件に買い替えて賃貸事業を継続したほうがよい場合があります。ワンルームですので、賃貸に出されている方も多いため、売却であれば工事期間が要りませんので、家賃減収の期間がないということになります。このように検討の初期から耐震改修・建替えに加えまして売却制度の導入も検討されたらいいかなでしょうか。

次に売却検討に当たってのパートナー選定でございます。パートナー選定にあたりましては、多様な選択肢・将来プランの提供というのが重要になりますので、それが可能なデベロッパーをパートナーにするということが重要になります。また、的確な買受人をパートナーにするためには、買受人の候補選定というのがさらに重要になってきますので、検

討の初期から不動産業界に流通したアドバイザーを採用するということが必要になってくるかと思えます。

次に、将来の生活に安心感が持てる買受計画とは何かということですが、安心感というのは、代替住宅、住みかえ先の取得を具体的にイメージできることが重要になってきます。そこで、買受計画を策定するに当たっての代替住宅のあっせんについてちょっと述べさせていただきます。

まずはアンケートや個別面談によりまして組合員様の意向を把握します。新しいマンションへ再入居されたいのか、また他の住宅へ住み替えされるのか、お金で持っておきたいということなのかというのをまず把握することが重要です。もし、新マンションへ再入居したいという組合員の方々がいらっしゃれば、等価交換の説明と基本合意をその時点で行う必要がございます。新しくできたマンション、何階に住みたいのか、方位はどちらなのか、広さ、間取り等、どういうものがお好みなのかということを知ることが重要であります。また、取得にあたり追加の費用が必要などときには資金のご相談でありますとか、ローンを紹介するということが重要になります。また、マンションが除却された後については、仮住戸の紹介の協力をする、例えば賃貸先の物件の内見を案内したり、契約事務の協力の協力をするということが必要になってきます。また、着工前には等価交換契約を締結、マンション竣工時には引き渡しと入居ということの流れになります。また、他の住宅に住み替えたいという組合員の方々につきましては、要望をしっかりと聞きさせていただき、買い替え、賃貸への住み替え等のご要望をお聞きする。希望のエリア、広さ、間取り、築年数、シニアマンションなのか、また、マンションでペットが飼えたほうがいいのかということまで細かく聞かせていただいて、予算やローンの有無等のヒアリングもする必要がございます。また、住み替え先の売買契約だとか、賃貸借契約の締結も必要になってきます。買受計画につきましては、こういう先まで見据えた計画というのが必要になってくると思えます。

⑥借家人と抵当権者への対応ですが、今回の敷地売却制度では敷地売却組合に所有権が移転される時点、権利の消滅期日に所有権以外の権利、借家権と担保権等は消滅するということになっております。しかしながら、借家権は消滅するものの、実際の退去には借家人との合意というのが必要になってきます。退去費用等の具体的な内容等につきましては、先ほど国土交通省の竹村課長補佐からも話がありましたが、ガイドライン等を作成中ということでございます。また、担保権につきましても、担保権は消滅するものの、担保権者

との調整というのも将来的には必要になってくるのではないかと思います。通常は全額弁済、または借入金の借りかえというのが必要になってきますので、借家人と抵当権者への対応につきましては、今後の継続検討課題であると考えています。

最後となりますが、経済条件の改善についてですが、マンション敷地売却制度とともに法制化されました容積率の緩和特例の適用を受けられるという場合につきましては、土地の評価が高くなりますので、売却による分配金は現在の評価よりも高くなり、経済条件の改善がなされますので、合意形成がスムーズになる可能性があるのではと考えます。

本日のまとめでございます。今回創設されました敷地売却制度のポイントをまとめます。1番目は、経済条件と合意形成の要件というのは、建替えの場合と敷地売却に対しては大きな違いはございません。2番目は現住地にこだわらず、安全な生活を確保するための多様な選択肢（将来プラン）を議論の中心とする点が建替えとは異なるということでございます。3番目としましては、多様な選択肢（将来プラン）を提示し管理組合内でそれを共有し、納得の高い再生検討をすることが重要であるということでございます。

本日は敷地売却制度をどのように活用すれば円滑な運用ができるかという点につきましてお話をさせていただきました。長時間ご清聴賜りましてどうもありがとうございました。

（拍手）

— 了 —