

修繕積立金はなぜ値上げされるか？ 5つの理由とその対策



「このままでは大規模修繕の費用が足りない」「修繕積立金を値上げしなければならない」そんな問題・悩みを抱えていないでしょうか？マンションの資産価値、快適な住居を維持するために計画修繕、そして大規模修繕は必要であり、そのためには修繕積立金がしっかりと貯蓄されている必要があります。

しかし、なぜ計画通りに修繕積立金を集めているにもかかわらず、不足してしまうのでしょうか？値上げをしなければならないのでしょうか？

- 今回は 1. 修繕積立金の徴収額の決定方法
2. 修繕積立金が値上げされる 5 つ理由
3. 修繕積立金の値上げ対策のためにすべきことをご紹介します。

修繕積立金の徴収額の決定方法

マンションの修繕積立金の徴収額は長期修繕計画から決められます。

「長期修繕計画」とは「いつ」「どのような工事を」「いくらで」行うかを 30 年から 35 年の単位で計画した計画書になります。

この「長期修繕計画表」は、概ね 5 年毎に見直します。見直し案を管理会社から管理組合に提案し、内容が総会で可決されれば、その中に網羅されている修繕積立金の改定も合わせて行われます。

つまり、長期修繕計画に沿って修繕積立金の値上げは決められるのです。

例えば見直した「長期修繕計画表」で 2 回目の大規模修繕工事(国交省のガイドラインでは、建物竣工から 24 年目)実施予定時点で、修繕積立金がショートする内容であれば『修繕積立金が足りない』ということになります。

あくまで計画ではありますが、この計画に沿って修繕積立金の値上げが検討・実施されていくのです。

■ 修繕積立金が値上げされる5つ理由



長期修繕計画の見直しによって値上げされることはわかりました。では他にどのようなケースがあるのでしょうか？修繕積立金が値上げされる理由は概ね次の5つです。

1. 分譲時の修繕積立金の初期設定価格が低いから値上げされる

マンション分譲時の初期設定価格が低いからです。ではどのくらい低く設定されているのでしょうか？

(修繕積立金の適正価格と分譲価格)

適正価格：200円/㎡

分譲時価格：85円/㎡

70平米の3LDKのマンションで例えると、月額14000円が必要ですが、5950円しか徴収していないことになります。

実際には購入時は基金という形で修繕金を集めていたり、機械式駐車場によって計算方法が変わるため、これほど単純ではありませんが、適正価格に対して全く足りていません。

また初期価格が低いため、将来不足分を取り戻す必要があります。そのため、値上げ率がより大きくなってしまいます。

2. 修繕積立金の値上げはすで決まっている

修繕積立金の積み立て方式は、均等積立方式と段階増額積立方式の2つがあります。

均等積立方式は必要な修繕金を計画期間が割り、毎月同じ金額を払う方式です。そのため、期間中は修繕積立金が変わることはありません。国交省のガイドラインにおいても、均等方式が望ましいとされています。

しかし、多くのマンションでは後者の「段階増額積立方式」が採用されています。これは徐々に値上げをする方式です。

「分譲時の価格設定が低い」のは、段階方式を取っているからです。マンション購入時、修繕積立金の値上げ計画について説明を受けているはずですが、「10年後のことだから」とあまり意識しないのが現実なのではないでしょうか？

3. 修繕工事費の価格上昇に合わせて修繕積立金が値上げされる

高齢化社会によって労働人口が減っています。それに伴い施工を手がける職人の方の人口も減っています。人手不足によって人件費が高騰し、修繕工事費も値上がりしているのです。

この人手不足に加え、オリンピックや震災復興需要で工事そのものが増えているため、どうしても建築費は上がってしまいます。

ある施工会社の執行役員の方から「前回の大規模修繕で1億円かかったのであれば、今回は2億円かかってしまうかも知れない」との話を聞きました。

これは極端な例かもしれませんが、今後建築現場における外国人雇用を拡大させるという方針を政府は打ち立てているので、人件費は多少緩和されるかもしれません。

ただ現時点で言えることは、それほど修繕工事費の価格は上がっているということです。

4. グレードアップ工事は長期修繕計画に組み込まれていない

ある程度マンションの年数が経過すれば、当時は最新だった設備もどうしても古くなってしまいます。リニューアル工事で特に多いのは玄関とバリアフリーの工事ですが、これは長期修繕計画には組み込まれていません。

長期修繕計画に組み込まれていないということは、毎月の修繕積立金として積み立てていない、ということです。

多くの銀行ではマンションの管理組合向けにローンを貸し付けており、不足する予算を銀行ローンで補った場合、修繕積立金から返済していくことになります。そうなれば、修繕積立金の値上げはせざるを得ません。

5. 修繕工事費の価格が必要以上に高い

自主管理のマンションを除いて、少なくとも何かしらの業務を管理組合は管理会社に委託しています。

そして、管理会社に修繕工事を委託する管理組合もあるでしょう。国交省が発行しているマンション総合調査によると4割の管理組合は管理会社に修繕工事も依頼しています。

管理会社に任せることはワンストップで出来る、普段も任せている、何かあったときに安心、などのメリットはあると思いますが、その分割高になります。なぜなら中間マージンが工事をする修繕会社より管理会社に支払われるためです。

支払う額が増えれば、将来の資金は不足し、修繕積立金を値上げするという流れになっていきます。

■ 修繕積立金の値上げの対策

値上げに関しては、賛成意見、反対意見、色々なご意見をお持ちの方がいらっしゃるはずです。ただし、共通して言えることは「誰も値上げはしたくない」ということです。

修繕積立金の値上げを抑制するためには、

- ・マンションの収入を増やす
- ・マンションの支出を減らす

の2つしかありません。マンションの収入は簡単には増やせません。そのため、マンションの支出を減らす方法を考える必要があります。

管理委託費を削減する

マンションの支出の中で大部分を占めているは管理会社への管理委託費です。

この管理委託費を削減することこそが、修繕積立金の値上げ対策につながります。前項の「修繕積立金が値上げされる理由」で説明した低く設定されている修繕積立金とは反対に、管理費は割高に設定されています。

項目	見直し前	見直し後	削減額	削減率
九州76戸の組合様	¥ 6,882,408	¥ 4,584,000	-¥2,298,408	-33.4%
大阪302戸の組合様	¥ 16,057,368	¥ 13,129,128	-¥2,928,240	-18.2%
東京44戸の組合様	¥ 7,703,792	¥ 5,987,520	-¥1,716,272	-22.3%
東京53戸の組合様	¥ 7,788,000	¥ 5,055,444	-¥2,732,556	-35.1%

この割高に設定されている管理費を見直し、削減額を修繕積立金に上乗せすれば値上げを抑制することができます。見直して年間管理費の3割近くの管理費を削減できた組合もあります。その削減事例の一部を紹介します。

これは決して珍しい事例ではありません。これだけ管理費は高く設定されているのです。

大規模修繕の工事費を下げる

国交省が発行しているマンション総合調査によると4割の管理組合は管理会社に工事を依頼しています。施工会社と管理会社の間には、どうしても工事を発注する管理会社(元請け)と工事を行う施工会社(下請け)という関係が存在します。

管理組合主体で修繕工事を行う施工会社を探せば、施工会社は元請けとして工事できるため、修繕工事費はぐっと安くなるでしょう。管理組合自らが自分たちで探す手間を惜しまなければ、工事費は下げられます。

工事費を削減することで値上げ対策となるのです。

参考リンク：[大規模修繕・修繕工事の費用を削減するために！管理組合がすべきこと](#)

修繕積立金の値上げ対策すべきこと

修繕積立金を値上げする前に、まずは管理費の見直しを行ってみてください。

管理会社のいうままに管理費の見直しもせず、「修繕積立金が不足するから値上げする」ということであれば、その管理費は必ず下がります。

修繕積立金が足りないというのは、残念ながら多くのマンションに当てはまります。

1 回目の大規模修繕では、修繕積立金は足りるかもしれませんが、2 回目の大規模修繕では改修範囲が増えるため、1 回目の大規模修繕以上に修繕工事費は掛かるでしょう。

自分たちのマンションを守るのは住んでいる自分たち自身です。まずは、できることから始めるのがスタートではないでしょうか？アクションを起こすことが何よりも重要です。

修繕積立金の改定すれども組合員の負担を軽くするには！

修繕積立金の値上げをする前にやるべきことが幾つもあります！

本来は管理組合とくに理事会で長期修繕計画の見直し、修繕積立金の額が適正であるかの検討を定期的に行なうべきなのですが、多くの場合、管理会社より予定の行動として修繕積立金の値上げの提案があって、やっと管理組合に修繕積立金についての認識がはじまります。

管理会社から修繕積立金の値上げの提案があった場合、(分譲会社や管理会社の作った)長期修繕計画を根拠に値上げを提案してくるので仕方がないものと受け入れがちですが、値上げに応ずる前にやるべきことがあります。

1 管理会社の提案を鵜呑みにしない！

値上げの根拠としている長期修繕計画はキチンと作られているか？

管理会社の長期修繕計画が、国土交通省の「長期修繕計画標準様式・作成ガイドライン」に基づいて作成されたものであれば、問題はありませんが、分譲会社や管理会社主導で作られた長期修繕計画には、建物の事態を踏まえて作成されていないばかりか、分譲会社の販売政策を色濃く反映されているものや、将来の大規模修繕工事の受注を視野に入れて、工事金額が高めに設定されているケース等意図的に作成していることがあるといわれております。反対に、売り易さのみ狙って、工事金額を圧縮して修繕積立金を極端に安く設定している酷いケースなども見うけています。皆様のそれぞれのマンションの実態を反映し適切な修繕周期が設定された長期修繕計画であるかどうか、出来れば、他の専門家にチェックを受けることをお勧めします。

【修繕積立金が不足していることが判明した場合の修繕積立対策】

長期修繕計画・修繕積立金の見直しなどで修繕積立金の不足が判明した場合、早急に対策を立てなければなりません。大幅な値上げには、なかなか合意が得られず、トラブルになりかねません。積立対策としては、

- 1 修繕積立金の現状を管理組合として先ず組合員全員に認識させることが重要。
- 2 不足分を全額値上げする事態は極力避け、不足分を充当出来得る手段がないかの検討から始める
- 3 常套手段の管理費会計会計を見直して余剰金を積立金会計に充当する。必ず先ず、やるべき対策
- 4 やるべき対策をやっても、なお不足する場合は無理が生じない計画的な引き上げを提案する

2 管理費を賢く削減して、その削減分を修繕積立金に充当することで値上の回避が可能！

修繕積立金が不足していることが判明しても直ちに修繕積立金の値上げではなく、先ず管理費の見直しをするべきです。「日本のほとんどのマンションは管理費を払いすぎ、一方で修繕積立金が足りない」という実態があります。多くのマンションで管理費の大幅な削減の可能性があります。それは

管理費は分譲時には決まっており、高止まりのまま続いたまま！

管理費の支出で大きなウェイトを占めるのが、管理会社に支払う管理委託費で約 7 割前後の多額な金額が管理会社に支払われています。とくに分譲会社の子会社や系列の管理会社は、**1 社指名の独占状態**で、競争原理が全く働かない「言い値」でしかも売買契約前、当然管理組合が機能する前から管理費が既にかまっていますので、**割高でしかも必要のない数々のサービスのど無駄な費用がかなり設定されています。**





本来は委託管理費ですので依頼する側と依頼される側との交渉の妥結で決まるべきものですが、分譲契約時の沢山の契約書類に紛れ込んで理解のないまま同意の押印させられているです。そして入居が始まって、形の上では、毎年管理委託契約が更新されていますが、一般的に、管理組合は管理会社に任せきりの状態ですので管理費は高止まりままで、「云わなければ高いまま」が平然と行われています。

一度も管理費の見直しをしていなければ、かなりの削減が可能！

「日本の中古マンションはの大半で、最低でも 20～25%以上」(暮らしの知恵袋オフィシャル BLG)、普通の交渉でも **30～35%以上の削減は可能**と言われております。事実、管理費削減に取り組んだ多くのマンションで大幅な削減に成功しています。もし、1 度も管理費の見直しされていないならば、管理費の見直して修繕積立金の不足を十分カバーすることができ組合員に負担を求める必要がなくなります。管理費の削減を求めるのは管理組合の権利であり、役員さんの義務でもあります。(管理費削減の方法については別項をご覧ください)

エレベーターのメンテナンス料(保守・管理料)を賢く削減して修繕積立金会計に充当！

管理費の中で大きな額でひときわ目立つのがエレベーターのメンテナンス料です。実は、この大きな金額負担が、管理組合の考え次第で大きく解消し、修繕積立金会計充足に手間いらずで大きな救世主になります。ぜひ、検討してみてください。見直しのポイントは、

-  **①** 管理会社経由の間接契約から業者との直接契約にする
-  **②** 業者とメンテナンス料削減の交渉をする。不調なら、
-  **③** メンテナンス契約をメーカー系業者から独立系業者にかえる
-  **④** 状況によりフルメンテナンス契約から POG 契約にかえる

の 4 つです。エレベーターのメンテナンスにについては、ここでは修繕積立金の積立対策のコーナーですので詳しく詳しい節目は省きますが、経費削減の手段としては、簡便でしかも、効果的な方法です。

エレベーターのメンテナンス契約は、管理組合との直接契約にする！

エレベーターのメンテナンスについては、ほとんどのマンションでは管理会社に委託していますが、実のところ、管理会社はほとんど何もせず、保守・管理業者にまる投げ状態で何にもしていません。フロントマン・管理員は、エレベーターの知識はありませんのでほとんど知識はなく、立会い業務など無理な話です。

管理組合の直接契約にしても**ほとんど役員さんの負担もかかりません**ので是非検討してみてください。とくに後ほどの多額の出費になる**エレベーター取替え**に関して管理会社へのマージンがなくなりますので 2 割ほど安くなりますのでかなりの経費削減になります。メンテナンスの費用の削減に関しては、現在では、**遠**

隔監視による点検保守も可能になりましたので、エレベーターの点検・保守の回数を減らすなどの交渉でメンテナンス費用削減ができます。

しかし、このメーカー系業界の体質的欠点ですが、管理組合より管理会社の利益を優先しますので、思うような結果がでないこともあります。そんな時には次の手段に即移ります。最良の方法です。

02 ■ メンテナンス業者をメーカー系業者から独立系に業者に切り替える！

ほとんどのマンションでは、エレベーターのメンテナンス(保守・点検)の業者は、設置したエレベーターメーカーの会社か関連会社(子会社、下請け)になっております。現在、メンテナンス業者がこのメーカー系の会社であれば、保守管理費は大幅にカットすることができます。業者の寡占状態での優位な契約のまま(高い料金)になっているからです。

現在では、エレベーターの保守・点検をしている業者には、「メーカー系」(若しくはメーカー関連)業者の他に「独立系」といわれるエレベーターの保守・点検を専門に行っている業者があります。

数年前までは、エレベーターの保守点検はメカ系業者がほぼ独占の状態でした。このメンテナンス会社の技術者達が独立して開業するケースが出現して、メーカー系の業者の高値・高収益の維持が危うくなってきました。その対策にメーカーが、独立系業者には純製部品の供給を制限する等の妨害行為をしてきました。しかし、そのような不当行為は長続きはせず、公正取引委員会が調査に乗り出し、その結果、メーカーに厳しい警告が出され、またメーカーの不当行為の排除を訴えた独立系業者の裁判の全面勝訴を受け、一気に独立系保守業者の参入が相次ぎ、必然的に競争原理が働き、同レベルのサービスの質で、日本の高すぎるエレベーターの保守管理費の大幅な削減が可能になってきました。

そんな状況になり、現在では、保守管理費の値下がりが進んで、**独立系業者に切り替える**ことによって、現在と同じ保守・管理の内容で、普通でもメーカー系よりも**35から50%**近くの保守管理料の値下げが実現しています。その大きな理由は、いままで寡占状態にあった国内メーカー系業者の保守・管理料金が**不当に高すぎた**に他なりません。その背景は、いろいろありますが、本質的にはエレベーター業界は典型的な『メンテナンスで稼ぐ』仕組みになっているからです。それは、

- (1) エレベーターの受注競争(ゼネコン主導)が激烈で、採算を度がえししてでも請負い、高収益のメンテナンス業務につながる命題(出血を何十年と続く高収益のメンテナンスで回収できる)があること
- (2) ほとんどの管理組合のエレベーター保守・管理契約は、分譲時から変わることがない

ということが背景にある。一般的にはほとんどの管理組合がエレベーターのメンテナンスは分譲時と同じ業者で同じ内容・同じ料金の契約のままで委託されています。

マンションの住人には、根強い「ブランド志向」「一流メーカー志向」が多い！

管理組合員の中には「エレベーターの保守・管理は命に関わるから高くてもメーカー系がいい」という意見がだされ、管理費のコストダウンに熱心な組合役員さんは引けてしまうかもしれませんが、**一般的に独**

立系業者とメーカー系業者は技術的にも保守管理サービスの内容や質は差はなく、独立系業者は、メーカー系のように背中にブランドがありませんので、抜けがなく高い品質の保守管理サービスの提供でなければ業者として存続ができませんので必死です。

最近では一流メーカー系業者に引けを取らないエレベーターメンテナンス受託軒数が数千台からい1万台を超す独立メーカーもあり、独立系業者もかなりの客に指示が得られている証だと思われます。

マンションの居住者にはブランド志向・メーカー系志向の方が多くいわれていますが、内容・品質が同じであるものを、コストで選ぶか、社名で選ぶかは顧客様の自由であります。マンションの積立金の不足を値上げなしに補う貴重な手段であり、修繕積立金会計が危ういが、値上げもできないというマンションがこれを使わない手はないことを強調しておきます。

03 エレベーターの保守契約 フルメンテナンス契約から POG 契約への変更する！

エレベーターの保守・点検契約にはフルメンテナンス契約と POG 契約の 2 つの契約方式があります。

フルメンテナンス契約というのは各機器の部品取替え、修理を状況に合わせて行うことを内容とした契約で、大きな修理も含んでいる(契約料金内)ので、月々の保守契約料金がかなり割高になりますが、一時的な高額出費を要しない契約です。

POG 契約は消耗品付き契約のことで、定期点検、管理仕様範囲内の消耗品の交換は含まれますが、それ以外の部品取替え、修理は別途料金となる方式のため、フルメンテナンス契約よりかなり割安料金になります。実際に受けるフルメンテナンス契約のサービスの実績と POG 契約のサービスの実績の差がほとんどない現実を考えますと、フルメンテナンス契約は、何かあった時の安心感(保険のような)はありますが、

- ① マンションのエレベーターの利用率は商用エレベーターにくらべ著しく少なく10年から15年くらいまでは故障もほとんどなく部品交換も少ないこと、
- ② 別個のエレベーターの長期修繕計画に基づきエレベーターの修繕積立金を確保しておくこと、
- ③ マンション保険で設備機器故障対応でエレベーターの故障の保障をする保険もありますのでその利用で万が一の大きな修理に対応する等など、

賢く POG 契約を利用するとかなりのムダが節約できて大きな管理費削減になり修繕積立金会計に補填することができます。少なくとも故障のほとんどない最初の10年間までは POG 契約で十分で、この10年間だけでもフルメンテナンス契約の差額の累計がいかに大きいかわかるか理解していただけることと思います。

但し高経年のエレベーターでは、フルメンテから POG 契約に切り替えることにより、保守点検費用は下がりますが、逆に補修費用がより多くかかることがあり、トータルでは高額になる恐れもありますので、注意が必要です。

4 管理会計の収入として扱われている駐車場料金などの使用料は修繕積立会計に回す

既に標準管理規約で「駐車場使用料その他の敷地及び共用部分にかかわる使用料は、それらの管理に要する費用に充てるほか、修繕積立金として積み立てる」とリコメントしているにもかかわらず、管理費会計の収入にされているマンションがあります。

駐車場使用料を管理会計の収入にしていることを管理組合が認識していれば問題はありませんが、分譲時の販売政策「売り易さのために管理費を安く見せる」ためだったり、「管理会社の利益確保」のためにだったりすることが業者の常套手段となっていることが多いのです。

駐車場収入は先ずこの駐車場の維持管理のためのものです。特に金食い虫で悪名高い機械式駐車場の場合高額な維持管理費がかかります。これを管理費収入で使ってしまったらどうなるでしょうか？。ダダでさえ不足している修繕積立金でまかなうことができるのでしょうか？。もし管理費会計の収入にしなければ管理会計が赤字になるようであるならば最初の設定に問題があります。駐車場使用料を管理収入にしますと駐車場を使用しない組合員に不公平感があります。駐車場使用料を管理費収入にしているマンションは、先ずこの点を確認してください。おそらく管理会社の利益になっていることが多いと思われます。

駐車場収入は管理費会計の収入とするのは本来望ましくありませんのでぜひ見直しをお勧めします。修繕積立金が不足しているマンションでは、管理費の見直し時に、**駐車場などの使用料を修繕積立会計に振り替える**ことによって、修繕積立会計が改善され値上げを回避することができます。

5 修繕積立金を柔軟に引き上げる方策を！

最後の対策になりますが、管理費の見直し、無駄の削減、節約などを十分検討しても予定の適正な修繕積立金の金額が不足しているならば、最後の手段「毎月徴収する修繕積立金を引き上げ」をすることになります。概して値上げには組合員の反発を受けることとなりますので、**組合員の合意を得やすいように、値上げの必要性を伝えるためにも、理事会の取り組み等を広報しながら組合員の意見も取り入れる形で進めることが必要です**。長期修繕計画を見直しのタイミングを調整し3～5年ぐらいに一度の間隔で定期的に毎月の積立額を徐々に引き上げるなど**負担感を和らげるなど穏やかな方策**を検討します。

尚、年間削減額の○年分とか、削減額の○%を成功報酬として提案している管理費の削減を目的とした専門家もありますが、これは削減により管理組合が修繕積立金として本来残る資産から支払うこととなりますので、管理組合のためになりません。管理費の見直しで専門家に依頼する場合は成功報酬型ではなく、適正な料金を提示している専門家(マンション管理士等)を選ぶことが必要です。

マンションに住む人にとって重たい費用の一つが修繕積立金です。近年は物件の老朽化や計画の狂いにより資金が不足し、住人が追加の出費を迫られることもあります。修繕積立金を巡る問題点を考えてみましょう。

国土交通省の調査によると、2013 年度の修繕積立金の平均額は 1 戸当たり月 1 万 1800 円です(グラフ)。平均額はここ 10 年くらい、大きくは変わっていませんが、実態を探ると、様々な変化や問題がみられます。

例えば住戸間の負担割合です。かつては積立金の負担額は全住戸で一律、同じ金額というマンションが大半でした。すべての住戸で面積がほぼ同じだったため、特段の問題はありませんでした。

■面積に応じて負担額に差

しかし近年、住戸ごとに広さが異なる物件が目立つようになりました。このため、「面積に応じて負担額に差をつける例が増えた」と、マンション関連の法律に詳しい篠原みち子弁護士は話します。

同弁護士によると、修繕積立金は「区分所有者それぞれの共有持ち分(所有権割合)」に応じて、負担割合を決めるのが原則」です。区分所有法が定めています。

新築時に決めた修繕積立金の額を、後になって変更する例も見られます。修繕費用が当初の見込み額よりかさむことがあるからです。老朽マンションは全国的に多く、値上げが必要になるケースは今後増えていきそうです。

積立金額の変更は通常、マンションの全体のうち過半が賛成すれば可能です。「普通決議」という手続きです。月々の積立額を変えずに一時金として臨時に徴収する方法もあり、これも原則、普通決議で済みます。

マンション管理規約に積立金の金額まで記載してある場合は、規約自体を変更する必要があります。この場合は「特別決議」によって 4 分の 3 以上の賛成を要します。

判断が難しいのは規約に「積立金額は別表に記載の金額」などとある場合です。篠原弁護士は「規約変更に当たるのか不明ならマンション管理士など専門家に早めに相談するのが無難」と話します。

修繕積立金を値上げすれば、新築当時から住み続けている人たちだけでなく、後から中古で買った人にも影響が及びます。最近入居したばかりの人も値上げを免除されないのが普通です。購入前に積立金の状況や値上げの可能性はよく調べる必要があります。

「マンションの駐車場の使用状況についても確認が欠かせない」と、さくら事務所(東京・渋谷)の土屋輝之コンサルタントは話します。

駐車場の使用料収入はかつては一部が修繕積立金に加えられ、大切な原資となっていました。しかし近年、クルマ離れにより駐車場を借りる住人が減り、空きを抱えるマンションが増えています。

■駐車場自体の修理費が賄えなくなる例も

使用料収入が細り、駐車場自体の修理費さえ賄えなくなるケースも出ています。特に都心部に多い機械式の駐車場は多額の費用がかかります。収入が足りなければ、その穴埋めに修繕積立金を使う羽目になりかねません。

かつてマンション全体の修繕を支えていた駐車場が、かえって金食い虫になりかねないのです。土屋さんは「車に乗らない人ほど見落としがちだが、必ずチェックしたい」と話しています。

[日本経済新聞朝刊 2018 年 2 月 3 日付]

「破綻」という嫌な響きの言葉が最近によく使われる。もはやダイヤモンド・オンラインのカテゴリー“政治経済”の中だけには収まらない。分譲マンションに住む企業戦士諸氏は、プライベートでも「破綻」と戦わなければならないのだ。「破綻」をカテゴリー“ライフ”でお伝えするのは心苦しいが、現実を見ないわけにはいかない。

それが“修繕積立金破綻”だ。

私は、何年も前から「我が国の三大破綻＜財政破綻＞＜年金医療費破綻＞、そして＜修繕積立金破綻＞」と警告してきたのだが、修繕積立金破綻のリアルは未だに実感していただけていないようだ。

先月、大規模修繕工事で、積立金の値上げや、一時金の徴収、果ては銀行借り入れまでさせて“住民を食い物にする呆れた業界の実態(2017.9.8)”についてお伝えしたが、実は積立金破綻の芽は新築購入の時に既に存在していて、大規模修繕時に突然出てくるものではない。世にあるマンションの90%以上は、その先行きに＜修繕積立金破綻＞が待っている。それはつまり「長期修繕計画」という、マンションを長く維持していくために必要不可欠のロードマップ自体がフェイクだったということを意味する。

しかし希望はある。出ている芽をなるべく大きくならないうちに摘めばいいのだ。適切な手を打てば、まだ間に合うケースがほとんどだ。まずは最近の管理組合総会議案書、議事録、長期修繕計画書を見直してみよう。

各戸で負担する修繕積立金を20年後には3～5倍に値上げしなければ足りなくなるところばかり。稀には10倍近く値上げしなければ大規模修繕ができなくなるケースさえあった。私の目には滅茶苦茶に映るものがほとんどだ。値上げではなく、50万、100万といった一時金が計画されているところもある。さらには、値上げと一時金の両方を盛り込んだ、まさにダブルパンチな長期修繕計画も珍しくはないのだ。

なぜ破綻が目に見える長期修繕計画が横行するのか？

それは、購入者には知られたくない不都合な事実、業界の裏事情があるからだ。新築マンションの販売時は、マンション購入金額に付随する管理費などの費用は、販売のしやすさを考えればできるだけ抑えたい。

そこで販売側は、売だけの事を優先して、将来の大規模修繕工事の修繕費を考えず、低額の積立金を設定しているのだ。購入の数年後に突きつけられる値上げや一時金の要請を認識している購入者は皆無だ。管理費積立金の総額しか見ないから、そんな商売が成り立つ。これは無知に付け込んだ、計画倒産ならぬ「計画破綻」というほかない。30年後にマンション管理組合が破綻しても、販売会社は咎められない。管理会社にとっては逃げ出せばいいだけの泥舟だ。全ては住民の上へのしかかってくる。

私が見るところ、今後30年間で修繕積立金を値上げせずに破綻しない健全な長期修繕計画を持っている管理組合は、全体のおよそ3%に過ぎない。

8年間で

修繕積立金が4倍に

私が相談を受けた、一番ひどいと思われる例を紹介したい。築25年、約100㎡の広々としたマンションを購入した40代前半のご夫婦のケースだ。

購入当時、月額修繕積立金は1㎡あたり150円、ご夫婦の負担は約1万5000円だった。入居3年後、管理組合総会で1㎡あたり350円とする値上げ案が可決して3万5000円、さらにその5年後、1㎡あたり600円に値上げされた。

物価の上昇がほとんどなかった8年間で修繕積立金は1万5000円から6万円になってしまったのだ。ご夫婦が毎月支払うのは、それに2万円の管理費を加えて8万円だ。100㎡の広さとはいえ築33年のマンション、それに加えて月8万円の固定費がかかる。売りに出しても買い手がつきにくく資産としての価値にも悪影響だ。

これは決して他人事では済まされない。

金額の多寡、深刻度の違いはあっても、冒頭で触れたように90%以上のマンションの長期修繕計画には問題があるのだ。そして修繕積立金破綻は家計を直撃する。40代のご夫婦ならまだ先の増収が見込めるだろうが、これがリタイアメントに近いタイミングでの購入であればどうか？月額3万5000円が8万円に跳ね上がれば、修繕積立金の前に家計が破綻してしまうだろう。

収入を増やすか？支出を減らすか？

品質を落とさず支出を減らす秘策

この破綻をどうすれば回避することができるのか？

単純な話だ。収入を増やすか支出を減らすかだ。値上げ、一時金、借り入れなどで収入を増やすことは、修繕積立金の破綻は回避できても、家計の負担は増大することになる。だから、収入を増やす方策は、住民にとっては最後の手段、使わないで済むなら使いたくない。

一方、管理会社にしてみれば、収入増は大歓迎だが、支出を減らすことは売り上げの減少を意味する。支出減に熱心でないのは当然のことで、管理組合の方から積極的に働きかけなければ、そんなことには決してならない。支出にメスを入れなければ破綻は避けられない。それは長期修繕計画の見直しと、修繕積立金会計と管理費会計の健全化を意味する。

長期修繕計画の見直しは非常に単純な話だ。大規模修繕工事のサイクルを伸ばすのだ。

今お住まいのマンションの長期修繕計画書を開いてみよう。大規模修繕は何年周期で計画されているだろうか？現在、多くのマンションの長期修繕計画では12年周期としているところが多い。平成20年に国土交通省が策定した長期修繕計画作成ガイドラインのコメントとして「大規模修繕工事の周期が12年程度」とあることが根拠とされている。

しかし、「12年『程度』」とあるように、これはあくまでもガイドラインで、個々のケースによって変わっているものなのだ。中には、10年ごとが最適と宣伝している業者もある。ガイドライン策定からほぼ10年が経って実状も変わっている。

最近では、一般社団法人「マンション大規模修繕協議会」が15年サイクルを提案している。単純に30年スパンで考えてみよう。10年サイクルなら3回、15年サイクルなら2回、この差は大きい。これだけでも住人の負担増と積立金破綻の両方を回避できるケースもあるだろう。

無駄な支出は、総会議案書でも発見できる。細かいところからいえば、共用部分の電気料金、火災保険料などの見直しが必要だ。省エネ技術、電力自由化によって低減できる支出がある。LED化、契約先、契約内容の変更だ。火災保険の見直しについては改めて詳しくお伝えしたいと考えている。

“削減の本丸”は管理委託費だ。

販売時の管理委託費は長期修繕積立金とは逆で、多くの場合、多少なりとも販売会社に関係する管理会社のために詰めの甘い設定となっている。さらに競争原理は働いていないので、その金額に見合う管理がなされていない場合が多い。

“あなたのマンションは管理会社の「カモ」にされていないか(2017.7.7)” で紹介させていただいたような「管理会社を変える」ことまでを視野に入れて競争原理を導入するなら、破綻回避どころか、数少ない健全な長期修繕計画を持つマンションとして生まれ変わることができる。

ただし、単に安ければいいのではない、ということは忘れずに。品質を落としては意味がない。管理会社を維持するにしても、変えるにしても、重要なのは適正な金額で適正な管理がなされることだ。現状は、適正を上回る金額で、適正を下回る管理がなされている可能性が高い。