

取り組み続ける

—タワーマンションの課題と未来—

まきの ともひろ
牧野 知弘

オラガ総研(株) 代表取締役

1 増加し続けるタワーマンション

タワーマンションという言葉がメディアやSNSなどで話題になることが増えている。略して「タワマン」などといわれるが、超高層マンションであるがゆえに資産価値が高い、あるいは富裕層が多く住むなどといったイメージで語られることが多い。

実はタワーマンションという定義は建設・不動産業界には存在しない。マンションマーケットの調査を行う(株)不動産経済研究所では「建物階数で20階以上のもの」と定義しているため、本稿ではこの定義を採用する。

我が国で最初に建設されたタワーマンションは埼玉県与野市にある「与野ハウス」である。1976年に住友不動産によって分譲されたもので、全4棟、総戸数463戸で構成される。このうち1号棟及び2号棟がそれぞれ21階建てとなる。JR埼京線「北与野駅」至近ということで当時話題になったが、この時代は建築基準法における容積率、日影規制が厳しく、タワーマンションの供給ができる土地はごく限られたものにすぎなかった。

タワーマンション供給の追い風となったのが、1996年の大都市法改正とされる。この改正において都心部の容積率が大幅に緩和されたのだ。大都市圏の人口急増を背景に郊外へと住宅地が拡大し続けていることに対し、都心居住を推進し、都市部に一定の人口を確保しようとする試みが背景に

あった。そしてこの動きを後押ししたのが、1997年の男女雇用機会均等法の改正と急速に進んだ円高である。

夫婦共働きが当たり前になる中、仕事と子育ての両立に悩む夫婦にとって、勤務先までの時間距離を縮減できる都心居住は魅力的だった。一方で、1995年4月には一時1ドル79.75円をつけた円高は、都市湾岸部にあった工場などがアジア近隣諸国に移転することを促した。それまで湾岸部工業地域では容積率が200%程度であったものが400%、600%に嵩上げされ、広い敷地に容積率アップというボーナスを得た敷地を取得したデベロッパーやゼネコンによってタワーマンションが林立することとなる。

図1は2004年から2023年までに首都圏(1都3県)で供給されたタワーマンションの供給戸数と棟数を示したもので、2024年以降は供給予定数で

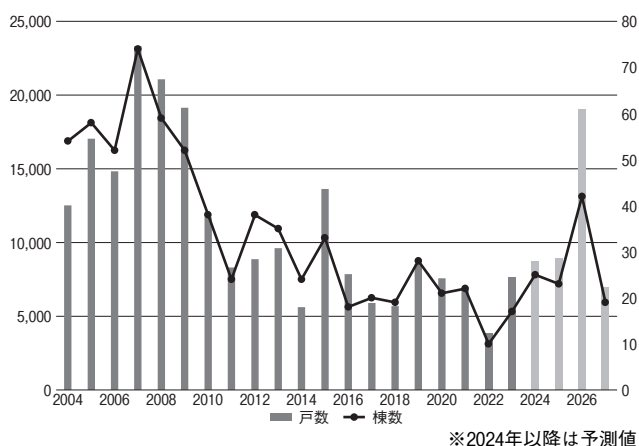


図1 タワーマンション供給推移(首都圏：2004年～2023年)

出所：(株)不動産経済研究所

ある。2023年までの20年間で、実に696棟21万9,000戸もの供給があったことが分かる。2024年以降も194棟8万2,000戸が新規に供給予定である。

また、この間に首都圏で供給された新築マンション戸数は91万9,000戸、そのうちタワーマンションが21万9,000戸であるから新築供給マンション戸数の24%、概ね4戸に1戸がタワーマンションということになる(図2)。そうした意味では冒頭に記したようにタワーマンションは決して一部の富裕層だけが購入するイメージのものではなく、最近のマンション購入における一般的な形態のものと考えてもよいだろう。

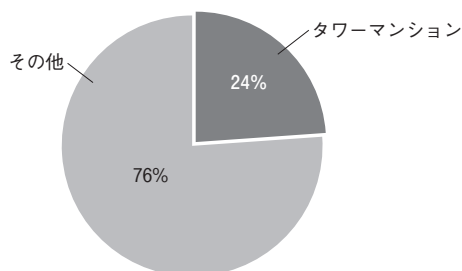


図2 首都圏マンション供給におけるタワーマンションの割合(2004年～2023年)

出所：(株)不動産経済研究所

タワーマンションの供給は首都圏などの大都市圏に限ったものではない。(株)不動産経済研究所の調べによれば、首都圏及び近畿圏を除く地域におけるタワーマンションの供給は2004年から2023年の20年間で311棟5万9,000戸に及んでいる。同期間に全国で供給されたタワーマンション供給戸数(35万8,000戸)の約16%は地方圏における供給だ。

地方では、人口の減少や住民の高齢化に伴い、郊外に拡散した人口が中心市街地に収斂するコンパクト化現象が見られ始めている。地方都市の中心市街地にあった多くの商店などでは店主の高齢化に伴う廃業が相次ぎ、かつて賑わっていた商店街がシャッター通り商店街と揶揄されるようにゴースタウン化が進んでいる。これらの土地をま

とめて再開発する市街地再開発事業の制度を用いて、主要都市の駅前でタワーマンションを開発することで、郊外から中心市街地に人を集める受け皿になっているのである。

また、地方都市の郊外で育った子弟が東京や大阪などの大都市に移動せずに主要都市の第三次産業の職に就き、便利な中心市街地でのマンションライフを選択する動きも開発を後押ししている。

2 タワーマンション内部で生じている課題

首都圏や関西圏だけでなく、全国の主要都市でも見られるようになったタワーマンションであるが、メディアやSNSなどによる、マンション内部で生じている様々な課題、問題についての指摘が最近相次いでいる。

指摘として特に目立つのが、マンション内部での住民間のトラブルである。マンションという共同住宅において住民同士のトラブルはつきものである。だが、タワーマンション特有ともいえるのが、低層部と中、高層部住民間のトラブルだという。タワーマンションは眺望が売りともいわれ、高層部にいくほど同じ専有面積の住戸でも分譲価格が高くなる。とりわけ高層部は専有面積も広めの高価格帯の住戸を揃える傾向にある。

そのことで低層部と中、高層部の住民間に金銭的な格差がある、あるいはあると想定したトラブルが起こるのだという。俄かには信じがたいが、タワマン文学なるものが巷にはあり、高層部住民による中、低層部住民へのあからさまな差別発言や子供へのいじめなどが描かれている。

もう一つが住戸所有者の購買動機の違いがもたらすトラブルである。2013年以降の大規模金融緩和によって大都市圏を中心に不動産価格が高騰している。この状況に反応した投資家がタワーマンションを資産運用の位置づけとして積極的に購入している。また、低金利政策の継続による欧米政

策金利との金利差拡大は円安を誘発し、この恩恵にあずかった外国人投資家が首都圏や関西圏のタワーマンションを購入する事例が目立っている。さらに、高齢富裕層が相続対策としてタワーマンションを購入して節税を図るなど、従来の実需層とは異なるプロフィールの所有者が混在しているタワーマンションが増えているのである。

首都圏湾岸エリアに所在するあるタワーマンションでは、物件引き渡し後に開催された最初の管理組合総会において、外国人所有者から管理組合総会資料がなぜ日本語のみのものであるのか質疑が出されたという。このマンションは所有者の半数が中国人であり、資料には中国語表記が必要であるとの提議だった。

マンション内で外国人住民が多ければ、管理規則なども多言語での表記が求められ、生活習慣の違いも相まって、ゴミ出しのルールや共用施設の使用法、廊下など共用部への私物の放置など多くのトラブルが発生している。

外国人に限らず、投資家が所有する住戸は空き住戸のまま放置する、民泊などに提供され観光客が出入りする、所有期間中の管理費や修繕積立金の値上げには応じないなど、一般住民の価値観にそぐわない状況を生み出している例も報告されている。特に投資家を含む外国人所有者にとって管理費はともかく、修繕積立金を毎月定額で徴収されることに違和感を覚える者は多い。彼らの論理でいえば、修繕負担は実際に修繕が発生した時に徴収すればよく、根拠もなく積立てを行い、途中で物件を売却する際には積立て分の返金が受けられない仕組み自体に異議を唱える。彼らは概ね3年から5年でエグジット(売却)することを前提に投資を行っている。所有するスタンスが他の所有者とは根本から異なるがゆえだ。

これまではマンションは所有者のほとんどが実際に居住する実需をベースに考えられてきたのだ

が、国内外の投資家、実際には居住していない節税目的の高齢者などが比較的大きな割合を占めるようになり、ただでさえコミュニティ意識が希薄になりがちといわれるマンション内のコミュニケーションを絶望的なものとしている。

3 建物の経年劣化と大規模修繕

建物は経年とともに劣化する。通常分譲マンションでは建物を建設するのにあたって、建物竣工後に必要となる大規模修繕に関しては、LCC(Life Cycle Cost)と呼ばれる、10年後、15年後、20年後などにかかるコストをあらかじめ算出し、修繕積立金として所有者から徴収する。この積立金は管理組合で預かり、必要に応じて支出し、この支出については管理組合総会などでの議決を基に承認される仕組みとなっている。

この仕組みはタワーマンションでも基本的に変わりはない。だが、タワーマンションは通常のマンションとは異なり、建物の高さが高く、巨大な建物であるがゆえに、修繕に要する費用は一般のそれとは異なる。

具体的には、高層建築物であるために外壁修繕にあたっては足場が組めず屋上から吊り下げたゴンドラによる作業となること、高層エレベーターは高品質高機能で通常のマンションエレベーターの数倍のコストがかかること、また豪華な共用施設の設備、家具の更新なども通常のマンションにはないものが多いことが挙げられる。さらに、高層建築物についての大规模修繕の事例が少ないこともあって、タワーマンションの大规模修繕工事に手を挙げることができるゼネコンが少ないなどの課題が出てきている。

これまでは、タワーマンションの販売現場では修繕積立金を負担する住戸数が多いので、1戸当たりの積立金額は少額ですむなどという誤った説明が横行していた。販売時は顧客の多くが住宅口

ーンを組むので当初負担をなるべく少なく見せるために意図的に積立金額を低く見せようとする業者も多かった。

国土交通省ではマンションの修繕積立金については平成23年(2011年)に積立金額のガイドラインを示したものを令和3年(2021年)9月に改定、さらに令和6年(2024年)6月に改定している。今回の改定によれば、20階建て以上のいわゆるタワーマンションでは、機械式駐車場施設を含まない建物の修繕積立金のガイドラインを専有面積1㎡当たり平均月額338円とし、調査対象事例の3分の2が包含される積立金額の幅を同じ定義で240円から410円とした。また計画期間については30年以上とし、この間で2回以上大規模修繕工事を行うという前提で試算している。これは新築でタワーマンションを購入する際にも、中古のタワーマンションを購入するにあたって一つの目安になるものとされている。

こうしたガイドラインが示されることは非常に意味のあることである一方で、ガイドラインは常に改定される可能性があることに留意する必要がある。ここ数年間にわたる建築費、設備費の急騰は瞠目すべき状態にある。大規模修繕に伴う工事費、設備更新に伴う設備費についても大幅な値上がりが続いている。この状況を今回のガイドラインでどこまで見込んでいるか、ある程度見込んでいたのだとしても今後の更なる高騰のリスクについては注意が必要である。

最近のマンション価格の高騰はこのような建設費高騰も原因の一つとなっているが、購入者の中でもとりわけ実際に住むため(実需)に買い求めた一般顧客は多額の住宅ローンを組むケースが増えている。夫婦共働きで夫婦ペアローンと呼ばれる夫婦それぞれがローンで資金調達し返済していくもので返済期間も30年超となるものが多い。彼らにとっては管理費や修繕積立金が今後上昇してい

くリスクをどこまで織り込んでいるのか懸念される。また、既存物件の中でも既にリタイアして年金暮らしになっているシニア層の中からは修繕積立金の値上げに応じられない住民も出てくることが予想される。

管理組合での丁寧な説明による合意形成が求められる。

4 将来リスクの軽減に向けて

このほかにも、今後高い確率で発生することが予想される大規模地震への備えが課題だ。タワーマンションのような高層建築物は地震の揺れには比較的強いとされているが、多くの自治体では地震による避難民の収容にタワーマンション住民の数を織り込んでいない。タワーマンション住民については安全な建物内に残り、電気ガス水道等の復旧を待つということが基本的な考えであるからだ。建物内での水や食料、医薬品、防寒具などの備えを十分に保つことが求められる。

こうした将来リスクも含めたタワーマンションの課題については即効的な解決策は少なく、中長期にわたってリスクに対する備えを充実させていくことが肝要である。そのためにも管理組合を中心としてマンション住民間のコミュニケーションを醸成していかなければならない。

マンション所有者や住民の中には、マンションは他人と顔をあわせずに暮らすことができ、生活でも干渉を受けにくいことを選択理由に挙げている者が多い。だが多くの者で一つの建物を所有し、適切に維持管理していくには互いのコミュニケーションがしっかり形成されていなければならない。とりわけタワーマンションのような巨大なコミュニティで様々な目的を抱えている所有者や住民がいる建物は一つの街のようなものだ。建物管理会社だけでなくマンション管理士や多くの専門家の力を結集する意味がここにある。