

「リゾートマンション（新潟県湯沢町）の管理費等高額滞納金の対処事例」

講師：パノラミック湯沢管理組合法人 理事長 高橋 稔 氏

コーディネーター：マンションコミュニティ研究会 理事 中村 亘男 氏

第 56 回勉強会は、高額滞納金を抱えた新潟県湯沢市のリゾートマンションで理事長を務め、正常化に立ち向かってこられた高橋稔氏を招き経験談をうかがいました。

居住用マンションは一般的な生活の場として普及しているのに対して、リゾートマンションを買いおうという人はさほど多くはないと思います。それにも関わらず、当日は 60 名を超える聴講者が来場しました。少子高齢化が一層進めば、居住用マンションでも管理費等の滞納が積み上がるという不安を抱いて、一足早く存続の危機を迎えたリゾートマンションでの対処事例に関心が集まったのだらうと推察します。

この度の勉強会は、コミュニティ研究会理事の中村氏が事前に高橋理事長からうかがった内容を報告し、要所要所で高橋理事長より中村氏からの質問の回答や補足説明をしていただく形式で進行しました。

始めに、湯沢町全体のリゾートマンションの歴史と実態の報告がありました。

バブル景気の頃はスキーブームもあって、15,000 戸の物件が高値で販売されました。バブル崩壊後は世間の金回りが悪化し、滞納者が増加しました。その結果、手放そうとする売り手ばかりが増えて転売の流通価格は暴落しました。

リゾートマンションならではの温泉施設やプールなど贅沢な施設を有し、冬季間の暖房費用も要するため㎡あたりの管理費は割高です。管理費、修繕積立金、固定資産税それに居住しなくても町県民税が課税され、所有するだけで都内の居住用マンションとは比較にならない金額を払い続けなければなりません。

流通価格が 100 万円前後まで下落しても、年間 50 万円の経費がかかる物件では買う人もなかなか現れないという状況になっています。流通価格以上の滞納管理費等がある物件はますます売れなくなり、このため、ローン貸付をした債権者も競売に踏み切るに至らず、行政側も税金滞納物件を差押えるだけに留めるそうです。そうする間にも管理組合では滞納金が累積し続けています。

そんな中、高橋氏が理事長を務めるパノラミック湯沢においても、平成 16 年からの管理費等の滞納が年々積み上がりピーク時の額累積は 7,200 万円を超えたそうです。

滞納者に対しての督促は当然に実施しましたが、支払い能力のない滞納者からは回収の見込みはありません。そこで、滞納者と滞納金と相殺で物件を買取る交渉をして取得して、転売で管理費を払える所有者に変えることを始めたそうです。

最初のうちはよかったですのですが、繰り返すことにより行政から「宅建業法違反」（不動産取引業を無免許で行っている）と指摘があり中断しました。

それ以後は、抵当権者への競売打診や区分所有法 59 条判決で競売にかけ、落札者がいない場合は管理組合で取得して地元の不動産会社の仲介で新たな所有者への転売を行いました。

競売の落札者が現われることもありましたが、それは、安値で落札して滞納金を支払う意思はなく管理組合へ落札価格以上で買取りを迫るような団体だったりもします・・・そんな団体からの圧力に屈することなく戦ったそうです。

その頃に、不動産会社の仲介があっても反復的な競落と転売は「宅建業法違反」との警告が湯沢町からありました。地元不動産会社にも手伝わぬよう指導する念の入れようだったそうです。

その対処方法は、管理組合法人自らが宅建業免許を取得することでした。

しかし、新潟地方法務局へ免許申請したところ管理組合法人からの申請は前例がないとの理由で受理されませんでした。困った高橋理事長が東京都内の勉強会で管理組合法人の宅建業免取得可否をテーマにとりあげてもらったところ、受理を拒む法律的な根拠はないとのことで、勉強会に参加した弁護士から支援の申し出がありました。弁護士と新潟法務局が何度と交渉しても埒が明かず、最終手段として訴訟提起の意向を新潟法務局へ伝えたところ、再申請を促され免許取得が出来たとのことです。

免許を取得してからは、地元不動産業者も再び協力してくれるようになったそうです。

ちなみに、宅建業を営むには専任の宅建取引士を置かなければなりません。高橋理事長は知合いに宅建取引士資格取得の教材を提供し、翌年、その方が試験に合格して専任宅建取引士になってもらったそうです。

幾多の困難を乗り越え、現在は、健全な所有者への転売することで新たな滞納金の発生を減らし、また売却益によって未回収金の埋合せをしつつ回収不能なものは損金処理をするなどして、長期不良債権を大幅に解消する見込が立っているとのことです。

ここまで出来たことは、高橋理事長の個人的の力量（伝手や精神力等）に負うところが多く、「後任が現われずに困っている」とご本人もおっしゃっていました。

それに、莫大な滞納金を抱えていたとはいえ、競売物件等の買取りや回収見込みの滞納金を損金処理できるなど、当座の資金には困っていない懐具合であることがうかがえます。

人材がなく資金もないまでに困窮した管理組合では出来ないことだと思いました。今回の勉強会での教訓は「何事も余力があるうちに始めるべき」ということです。

【Q&A】

① Q： 滞納している戸数は？

A： 当初、約 40 戸だった。（総戸数は 476 戸）

② Q： 滞納者が多い一方で、総会で物件取得や 59 条訴訟の決議が承認されていることから区分所有者のまとまりの良さがうかがえる。合意形成に向け何か工夫をしているか？

A： 理事会で方向性を決め、次回総会までに時間をかけて区分所有者に情報提供している。ちなみに理事会は 2 か月に 1 回の開催で、理事会・総会ともに現地（パラノミック湯沢）で開催している。総会は委任状が多い。

③ Q： 59 条競売を行うにあたり、債権者の了解はとっているか？

A： 総会決議のみで債権者の了解は取っていない。

④ Q : 管理組合を法人化したのは物件取得のためか？

A : そのとおり。

⑤ Q : 転売時の売却価格はどのように決めるのか？

A : 理事会で価格を決められるよう規約に規定している。

⑥ Q : 行方不明者を相手に 59 条競売の訴訟は起こせるのか？

A : 裁判所に被告代理人を選出してもらうことで可能となる。

⑦ Q : 理事の報酬はあるのか？

A : 理事会に出席する際の（現地への）交通費だけ支給している。

以上