

マンションコミュニティ研究会
勉強会資料 2017年10月26日
月島区民館

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（代表理事）高橋 稔
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

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

- 1. 新潟県湯沢町のリゾートマンションの背景・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
- 2. 具体的なリゾートマンション事例「パノラミック湯沢（管理組合法人）」・・・・ 3
- 3. 管理組合の熱意と、本件活動協力者の努力により、行政に勝った。・・・・ 4
- 4. 管理組合の現況について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5
- 5. 課題について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 7
- 最後に...・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8

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

1. 新潟県湯沢町のリゾートマンションの背景

- ・ スキー人口の増加に加え、バブル景気を背景に、約15,000戸が販売。
- ・ 高値天井で取り引きされ、過剰ローン契約が組まれる。
- ・ バブル崩壊後、夢物語は急激な終焉を向かえ、多くの小金持ちが倒産や破産の憂き目に。
- ・ スキー人口の減少も加わり、歯止めの効かない暴落。
- ・ 寒冬を越えるための防寒エネルギーの消費と大浴場、温泉施設、プール施設などの贅沢施設エネルギーを維持するため、管理費と修繕積立金の合計金額は、㎡あたり450円～750円位。一般的なファミリータイプの80㎡の部屋に直してみると、40,000円～60,000円。つまり、所有するだけで年間500,000円～700,000円の維持費が発生。それ以外に固定資産税年間120,000円～150,000円。居住しなくても町県民税年間60,000円。
- ・ このように、所有して維持費をかけるのであれば、その分旅行費用に充てた方がお得であることに気づき、手放したい人が増加。当然売り手が多くなり、買い手が少なければ、流通価格は右肩下がり。
- ・ 持ち続ければ持ち続けるほど管理費・修繕積立金・固定資産税・町県民税が発生するため、投売りが起こり、価値が更に下落。（ノアの方舟状態）
- ・ マンション管理費等の未納金を無視し、固定資産税や町県民税の未納分の回収だけを目的に湯沢町が公売したため、資産価値を大きく低下させる要因にもなった。

1

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

- ・ 流通価格が60万円～160万円で売り出しを掛けるも、年間維持費500,000円を考えると購入層はあっそう減少。
- ・ 今、リゾートマンションはタダでもいらないとされています。
- ・ 親類への相続や贈与も断られます。もはや資産ではなく、負債。
- ・ 住宅ローンや各種税金の滞納金、管理費等の滞納金があつという間に増加し、マンション価値より、負債額が上回り不良債権と化します。
- ・ 住宅ローン貸付残高1,000万円、管理費等未納金300万円ついているのに、流通価値が150万円。これでは誰も買いません。貸付会社は債券の確定に留め、以降は何もしなくなります。貸付会社は利息が増え、元本が戻らないだけで、新たな貸付金が発生する訳ではありません。
- ・ 行政側は、ひとまず差し押えに留めます。仮に公売へ移行したとしても、マンション管理費等のことは考慮せず、固定資産税滞納額の回収だけを念頭とした対応しかされません。
- ・ しかし、マンション管理組合法人は、毎月発生する管理費や修繕積立金で運営しているので、毎月滞納金が発生するため、延々と滞納金が増額し続けます。
- ・ 行政側は入らないだけ、入る金額が少なくなるだけですが、管理組合としては、生活費が入らなくなってしまうことになるので、放置してられません。なぜなら、管理組合は、生活費が窮していても、生活保護は受けられないのです。

➡ それでは次に、マンション管理組合法人の具体的な事例に移ります！

2

リゾートマンション（湯沢町）の管理費等高額滞納金の対処事例

2. 具体的なリゾートマンション事例 「パノラミック湯沢（管理組合法人）」

- ・ 建築年月 1990年11月（築27年）
- ・ 総戸数 476戸
- ・ 階建 地上16階、地下1階
- ・ 管理会社 日本ハウズイング株式会社
- ・ 平成16年～29年の間、管理費等滞納金合計は、7,200万円を突破。
年間500万円の管理費等滞納金が発生。このうち行方不明者や破綻企業が生み出す滞納金は年間**480万円**。
- ・ 第一段階 請求書・電話督促・督促状・内容証明通知
- ・ 第二段階 任意売却補助・代物弁済・残置処分 最初はできたが「宅建業法違反」を指摘されてしまい中断。
- ・ 第三段階 抵当権者交渉による競売打診（競売費用管理組合提供、管理組合法人で競落する事前約束）。
- ・ 第四段階 管理組合法人自ら、区分所有法第59条競売の実施。そして落札者がいない場合に管理組合法人で競落する。
- ・ 第五段階 マンション区分所有者を優先して購入者を募集して販売。
- ・ 第六段階 地元不動産会社へ売却仲介を依頼し、売却額と管理費等滞納金を相殺させ、足りない分は、雑損処理する。そうして、新たな区分所有者から正規の管理費等の入金が始まる。（過去は一旦整理し、生きた血が通い始め正常化する。）売却完了までは、内装清掃や工事を行い、ゲストルームとして運用。
- ・ 事件発生 妨害者が現れたのか、これまでの反復的な競落と販売の行為が「宅建業法違反」であるとのことで、湯沢町から「1億円の罰金」になるとの警告を受ける。
更に地元不動産会社へ「仲介等の対応を手伝うな。」との圧力を掛けてきた。

➡ この思わぬ警告で困ってしまったマンション管理組合法人は、
はたしてどのようにして乗り切ったのでしょうか？

3

リゾートマンション（湯沢町）の管理費等高額滞納金の対処事例

3. 管理組合法人の熱意と、本件活動協力者の努力により、行政に勝った。

- ・ 湯沢町に陳情するも認めてもらえず、更に県庁に相談するも、結果は湯沢町に戻される。
- ・ 湯沢町としては、合法的に宅建業免許を取得するようにとのことで、新潟地方法務局へ登録申請したらどうかとのこと。
- ・ しかし、新潟地方法務局へ申請したところ、前例がないとのことで受理していただけない。
- ・ 困ってしまった管理組合法人理事長が、司法書士・行政書士・経理士・弁護士等が集まる勉強会（東京）で、本件をテーマとして行った際、管理組合法人へは宅建免許登録申請を受理できないとする法律等根拠はないとのことで、勉強会参加の弁護士が自らご支援をしたいとの申し出があり、無償とは行かないため、成功報酬50万円という破格の費用で法務局への掛け合いをしていただいた。
- ・ しかし、そこでも前例がないとのことで、新潟地方法務局から受理していただけない。
- ・ そこで、新潟地方法務局を相手に訴訟を起こして戦うことを表明した。
- ・ ほどなくして、新潟地方法務局より、もう一度、宅建業免許の再申請をするよう促される。
※ なぜ?! 心変わり？

➡ その後、無事に受理され、宅建業免許を取得した管理組合法人が全国ではじめて誕生。
（当然に、管理組合法人で宅建業免許を取得することを総会に上程。→可決。）

4

リゾートマンション（湯沢町）の管理費等高額滞納金の対処事例

4. 管理組合法人の現況について

- ・管理組合法人の専任登録宅建取引士を設置
- ・競売申立窓口 東京在住弁護士事務所
 - ※管理規約を変更して管理組合法人が訴訟裁判所を選べるようにした。
 - 但し、最終の競売手続きは、新潟地方裁判所長岡支部。
- ・税務処理 東京在住税理士
 - ※但し、湯沢町へ住民票を移す必要があり、協力をいただいた。
- ・競落後の登記処理
 - ※裁判所が職権で管理組合法人名義となる。
- ・競落後の部屋の清掃もしくはリフォームは、当マンション出入業者。
- ・競落後、マンション組合員を優先に購入者を募集し、売却完了までゲストルーム化で運用。
- ・その後の売買仲介業務 地元不動産会社
 - ※「宅建業免許」を所有している管理組合法人なので対応可。
 - ※仲介法定手数料あり。
 - それ以外に査定金額の80%を保証し、それを超えて売却できた分を報酬等とした。
- ・当時の管理費等滞納金額は、約7,200万円。
 - ⇒ 平成29年11月の通常総会で2,600万円まで減少する予定。
- ・年内には、長期不良債権は大幅になくなる予定。

5

リゾートマンション（湯沢町）の管理費等高額滞納金の対処事例

- ・取材は多くあるが、あえて断っている。
- ・現在、競売売札実績 25部屋（2017年8月31日現在）
 - （内訳） 競落済み 17部屋（10月管理組合法人名義になる予定が5部屋）
 - 売却依頼中 4部屋
 - ゲストルーム化 4部屋（平行して売却依頼中）
- ・現在、競売申請中 5部屋（2017年8月31日現在）
- ・所有者を変更しない限り何も改善しない。
 - 支払わない人（支払えない人）は、今後も管理費等の入金の可能性は無いに等しい。
 - 所有者が変われば、そこから管理費等が入ってくる。
 - ⇒ これが、「新しい血（管理費等）を入れる」ことであり、正常化への近道である。
- ・だからと言って、何でもかんでも過去の管理費等滞納金を免除して良いものではありません。
- ・毅然とした姿勢が重要。
 - ⇒ 悪徳業者等は、当マンションに手を掛けることを避けていただいているよう。

6

5. 課題について

- ・当初、10,000円競売→8,000円特別競売→管理組合法人で応札 の順で対応していたが、はじめから管理組合の滞納金を払わない、減額強制、総会に出てきて圧力をかける等、面倒な輩が現れるため、誰も他に応札できないような金額で自己競売するようにしている。つまり、妨害購入されないようにある程度応札額を高く設定。
- ・すべて解決するまでは、まだ数年かかりそう。
- ・弁護士等取り巻きが理事長の個人的な知人が多いので、理事長が変更しても引き続き面倒な輩が総会等に現れて怒鳴り散らそうが大声を上げようが何とも思わないが、自身が理事長を退任した場合、現在の取り巻きと一緒に辞めてしまう。
また、面倒な輩の圧力を跳ね返せる人物が理事長にならなければならないため、後任が現れず、理事長を続けなければならないので困っている。

最後に...

このような取り組みが、他のマンションでも活かせるかどうか。あまりにも独特な対応であるため、参考になったかどうか。実際、湯沢町には、新築分譲マンションが数十年なく、今後の計画もありません。建替の需要など、ある訳もなく、最後はマンションの「建て壊し・更地売却・管理組合法人の解散」となるであろうことから、いつこの時がやって来るか。そして、その準備をどうするか。

➡ マンションの長期修繕計画の次の段階として、マンションの「終活」も考えていかなければなりません。

《メモ》