

既存高経年マンションの保全と最大活用による地域活性化策の検討

-湯沢リゾートマンションの定住化と資産価値維持に着目して-

新潟工科大学 樋口 秀

1. はじめに

全国各地で建設が続く分譲マンションであるが、既存の高経年マンションは建物の老朽化と居住者の高齢化が同時に進み、その保全や建て替えに向けた準備等に大きな問題を抱えたまま放置されている。さらに、高齢居住者の死亡に伴う相続等も進むが、相続放棄による空室化も懸念されている。一方で新潟県湯沢町にはバブル期に建設された58棟14,700戸（区分所有の会員制ホテル含む）もの大規模なリゾートマンション（以下、RM）が存在する。現在、そのすべてが築30年以上となっており一部には障子が破れたままの住戸が散見される。また、区分所有型会員制ホテルでは閉鎖後放置されて外壁剥離が発生しているものもある。管理不全の状態を放置すれば、外部不経済の影響も重なり大量のマンションが廃墟になる恐れもある。廃墟となったマンションの存在は湯沢町のイメージを悪化させ、地域活性化には多大なる悪影響を与えることが予想される。

一方で、冬季の一時的なリゾート利用ではなく近年RMに居住する定住者が増加している。その数は2020年3月末時点で町人口の17%に達し¹⁾、その後も増加が続いている。しかし湯沢町のRMは、管理不全物件の存在に加えて、多数の住戸を抱える大規模な建物であること、その住戸の多くは非居住のオーナーが所有していること、オーナーも高齢化が進み売却を希望する者も多いこと²⁾等を踏まえると、今後、すべてのRMを保全していくのは現実的ではない。さらに各マンションの管理組合が個別に管理不全化しないよう努力することにも限界がある。このため、解体かつ敷地売却による区分所有関係の解消（以下、解消）も念頭に置く必要があると考えるが、建替えと比べ解消に関する法整備は十分とはいえず、その難易度は高い。なお、RMは民間の建物ではあるが町にとって重要な社会インフラでもある。その保全もしくは解消に向けた方針策定は重要な課題だと考え

るが、町もRMを今後どうしていくのか、その方針を示せていない。そこで、RM問題を各マンションの問題に留めず湯沢町の都市問題と捉え、面的・総合的な解決策の提示を目指し、定住者や非居住オーナーの利用実態や今後の意向、管理組合の管理実態の調査を進めてきた。

本事業では、1)RMオーナーの高齢化¹⁾が進行するなかで、今後、空室化を防ぎ利用住戸の割合を維持するうえで必須である“新たな所有者による購入”による中古物件の流通実態を明らかにするとともに、2)全員合意によりマンション解消に成功した「マンション苗場」の実態を把握し、3)RMの資産価値維持と湯沢町の地域活性化策を検討することを目的とする。

2. 研究の方法

1) 中古物件の販売状況および流通状況の把握

中古物件の販売状況および流通状況を把握するため、湯沢町のRM物件掲載数が最多の地元不動産会社HPに掲載された物件概要を収集した¹⁾。物件概要の収集は2020年9月10日（359件）、2022年12月13日（329件）、2025年4月4日（174件）の3時点で掲載されていた全物件を対象に実施した。

2) マンション解消事例の実態把握

全員合意によるマンション解消に成功した「マンション苗場」の関係者にヒアリング調査を実施し、マンション建設から解消までの経緯を辿るとともに、土地登記簿を取得し当時の所有権移転状況を整理した。

3. 中古物件の販売状況および流通状況

これまでの調査からいずれのRMでも未利用住戸は少なからず存在していることが明らかになっている。また、滞納や相続の問題を抱えており、これらの物件を発生させないこと、あるいは減らしていくことが適切な管理を維持し、活用を進めていくうえでの課題となる。そのためにはオーナーチェンジが円滑に行われ

る必要があり、住戸が不要になったオーナーが希望時に資産価値を一定程度維持しつつ他者に適切に売却できる状態が望ましい。そこで、本章では中古物件の流通状況を分析し、オーナーチェンジの実態とその特徴を解明する。

3-1. 収集した中古物件の売り出し価格

先行研究で実施した管理実態調査実施年の約2年前2020年9月10日(359件)、実施年2022年12月13日(329件)、約2年後の2025年4月4日(174件)、5年間の3時点で掲載されていた全862件の情報を収集した。

2020年時点の中古物件の売り出し価格⁽²⁾(以下、価格)は10万円～9,800万円までの物件がみられ、割合で見ると100万円未満の物件が全体で75%、さらに500万円未満の物件が95%を占める(表1)。しかし、調査年が新しくなるにつれ、掲載物件全体の平均価格が上昇しており、2025年時点には100万円未満の物件が全体の53%まで減少し、500万円以上の物件が5%から20%まで増加している。また、掲載件数も2020年から2025年にかけて185件減少しており、売却希望者の減少あるいは物件購入者の増加が考えられる。特に50万円未満の物件数が大きく減少し、減少した掲載件数185件の82%を占める。50万円未満の物件をさらに細かくみると、各時点ともに最低価格である10万円が最多であり、2020年時点では掲載物件全体の40%を占める(表2)。また、10万円の中古物件はいずれの年も90%以上が苗場地域に存在しており(図1)、価格の低い物件つまりは他のマンションと比べ相対的に需要の低い物件が苗場地域に集中していると考えられる。

3-2. 中古物件の価格の変動

本節では㎡単価の視点から中古物件の価格変動を分析する。各調査年における専有面積と価格の関係を図2に示す。

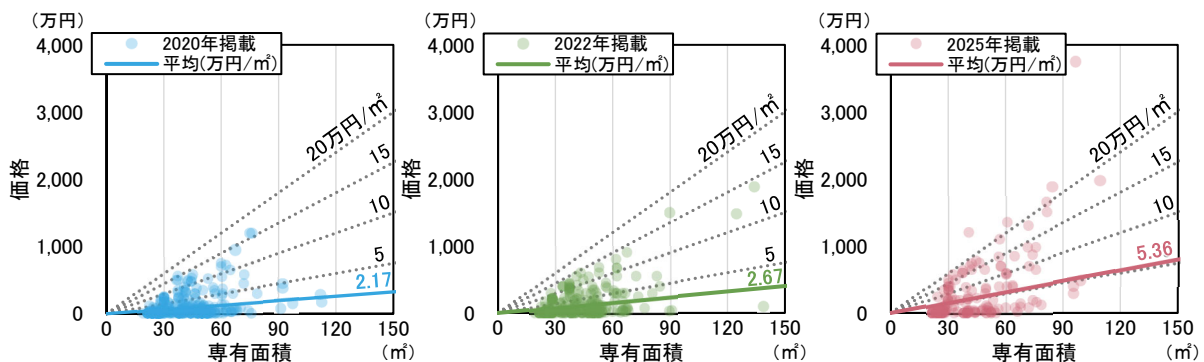


図2 専有面積と価格の関係

表1 中古物件価格と掲載数の推移

価格	調査年		
	2020	2022	2025
50万円未満	221 (62%)	183 (56%)	69 (40%)
50～100	45 (13%)	34 (10%)	23 (13%)
100～500	76 (21%)	95 (29%)	48 (28%)
500～1,000	14 (4%)	13 (4%)	24 (14%)
1,000～2,000	2 (1%)	3 (1%)	8 (5%)
2,000～3,000	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
3,000万円以上	1 (0%)	1 (0%)	2 (1%)
合計	359 (100%)	329 (100%)	174 (100%)
最高値 (万円)	9,800	10,780	11,000
最低値 (万円)	10	10	10
平均 (万円)	125	157	336

表2 50万円未満の中古物件価格と掲載数の推移

価格	調査年		
	2020	2022	2025
10万円	142 (40%)	122 (37%)	49 (28%)
11～20	12 (3%)	4 (1%)	2 (1%)
20～30	23 (6%)	27 (8%)	5 (3%)
30～40	27 (8%)	21 (6%)	9 (5%)
40～50	17 (5%)	9 (3%)	4 (2%)
合計	221 (62%)	183 (56%)	69 (40%)

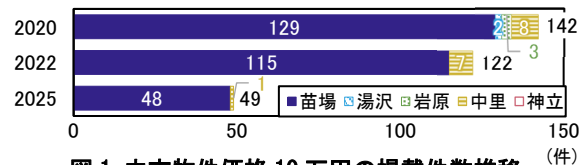


図1 中古物件価格10万円の掲載件数推移

各調査年の平均㎡単価をみると、2020年時点6で2.17万円/㎡、2022年時点で2.67万円/㎡、2025年時点で5.36万円/㎡と上昇が続いている⁽³⁾。特に2022年時点から2025年時点にかけては約2倍に上昇している。この要因として、㎡単価15万円/㎡以上の物件が明らかに増加しており各物件の㎡単価が上昇したことに加え、先に示した10万円の物件数が2022年比半数に減少したことが挙げられる。

地域別に平均㎡単価を比較すると、全ての地域で上昇がみられた(図3)。特に越後湯沢駅が立地する湯沢地域では、2022年から2025年に

かけて 10.3 万円/㎡上昇し、2025 年時点で最も高い。また中里地域、神立地域においても、2020 年時点と 2022 年時点を比較した上昇幅より、2022 年時点から 2025 年時点を比較した上昇幅の方が大きい。一方で 10 万円の物件が多い苗場地域は 1.0 万円/㎡を唯一下回り、㎡単価の上昇も他地域に比べわずかである。

3-3. 中古物件の流動性

本節では、RM のオーナーチェンジがなされているかを中古物件の流動状況から把握する。具体的には、不動産 HP 上で各物件に割り当てられていた問い合わせ番号を紐づけ、次の調査時に同一の番号がある場合は売買が成立しなかった物件⁽⁴⁾、同一の番号がない場合は売買が成立した物件、新しい番号は新規に掲載された物件と想定し、流通状況別に類型①から⑥の 6 つに分類した (図 4)。

上記類型ごとの専有面積と価格の関係に着目すると大きく 3 つのパターンがみられた (図 5)⁽⁵⁾。1) 売買が成立し、㎡単価が高く、専有面積が 60 ㎡以上の比較的面積の大きい物件を含む類型①と類型④、2) 売買が成立し、㎡単価が小さく、専有面積が 60 ㎡未満に集中している類型②、3) 売買が成立せず、㎡単価が小さく、専有面積が 60 ㎡未満に集中している類型③と類型⑤である。流動性の視点を踏まえると類型①と類型④は短期間で売買が成立している一方で、類型②は売買成立に時間を要していることから、類型②は売買が成立している物件のなかでは RM 購入希望者による購入優先度 (以下、購入優先度) は低いことが推察される。また売買が成立していない類型③と類型⑤はさらに購入優先度が低いといえる。

立地地域および竣工年に着目すると、湯沢地

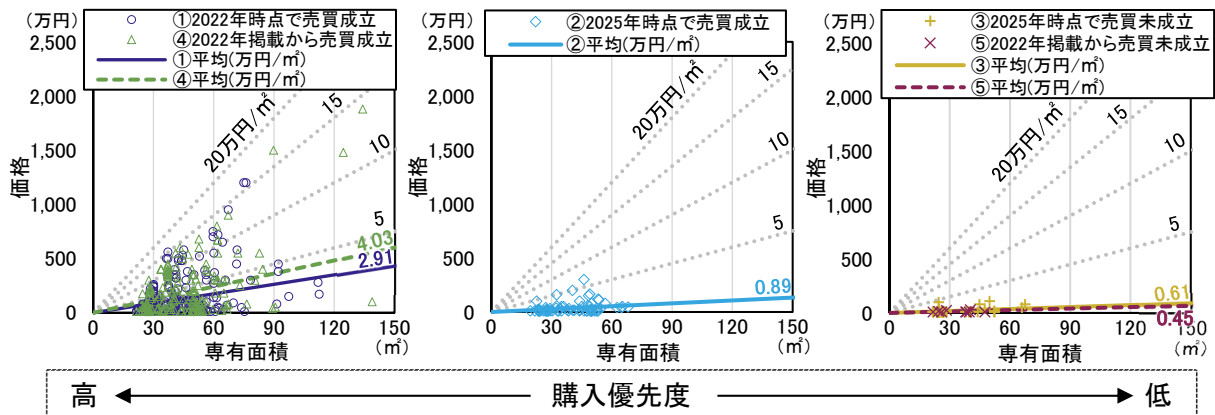


図 5 流通状況別の専有面積と価格の関係

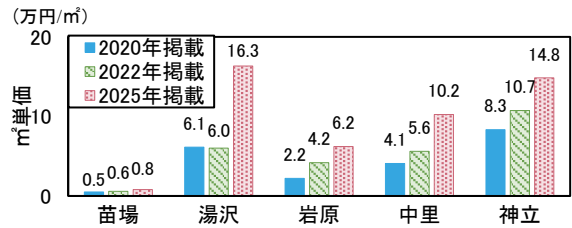


図 3 地域別平均㎡単価の推移

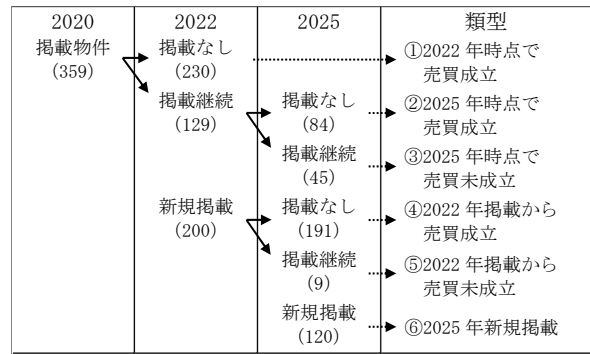


図 4 中古物件の流通状況の分類 (カッコ内は件数)

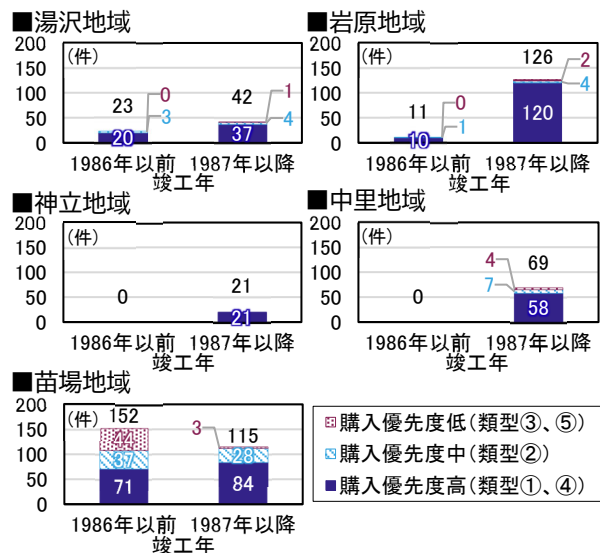


図 6 地域別竣工時期別流通状況

域、神立地域、岩原地域、中里地域では竣工年に関わらず購入優先度が高いと考えられる類型①・④の物件が多くを占める(図6)。一方で苗場地域をみると1987年以降に建設されたマンションでは購入優先度が高い類型①と④は97%を占めるものの、築40年以上経過した1986年以前に建設されたマンションでは、その割合が71%に減少している。

3-4. 中古物件の流通状況(まとめ)

流通している中古物件の価格は立地する地域によらず年々上昇していることが明らかになった。特に、2022年から2025年にかけて、㎡単価15万円/㎡以上の物件が増加し、最低価格10万円の物件が減少したことで、平均㎡単価は約2倍に上昇している。なお、関越道IC、JR上越線と新幹線駅、中心市街地を含む湯沢地域では特に価格上昇が顕著である。一方で、国道沿いではあるがJR駅から約20km離れ、立地条件が悪い苗場地域では10万円の物件が依然として多く、平均㎡単価は他地域と比べ低い。

不動産HP上で各物件に割り当てられていた問い合わせ番号から中古物件の流動性を分析した結果、物件情報掲載から2年以内に売買が成立しているとみられる物件が多く、専有面積が大きく㎡単価が高い物件ほど短期間で売買が成立し、専有面積が小さく㎡単価の低い物件ほど流通が滞る傾向がみられた。流通が滞り、購入優先度が低いと考えられる物件は主に苗場地域の竣工年が古い物件であった。

すでに流通が滞っている物件が存在することから、保全だけでなく解体を見据えた方針を検討する必要性が示唆されたため、次章では、湯沢町で全国的にも事例の少ない全員合意によるマンションの解消に成功した「マンション苗場」を対象に、その実態を把握する。

4. 全員合意によるマンション解消事例の実態

本章では全員合意による建物解体から跡地売却までのマンション解消に成功した「マンション苗場」を対象に建設から解体に至る経緯を辿り、解消に成功した要因を明らかにする。

4-1. 解消に動き出すまでの経緯

「マンション苗場」は湯沢町でRM第1号として1975年12月に苗場地域で竣工された(表3)。住戸数は30戸であり、湯沢町の中では小規模のRMである⁽⁶⁾。建設当時は管理費のみで

修繕積立金が設定されておらず、1993年の修繕工事をきっかけに修繕積立金を設定したが、滞納に対する措置が行われておらず、2010年頃には滞納者が増え管理・運営が停滞していた。また2005年頃にはすでに買い手がつかず手放し

表3 「マンション苗場」の建設から解消に至る経緯

1975.12	○湯沢町のRM第1号「マンション苗場」竣工 ・デベロッパーが竣工後2年ほどで倒産 ・修繕積立金の設定なし(自主管理) ・利用者が多く、法人所有の住戸では予約が埋まっていた
1993	○外壁等の中規模修繕を実施 ・修繕積立金を設定
2003	○最後の大規模修繕を実施
2010頃	○管理費等が集まらなくなり管理・運営が停滞 ・2005年頃にはすでに手放せない状態になっていた(売買による所有権移転は1997年が最後)
2014	○エレベーターの保証期間が終了間近となる ・部品交換不可、新規入れ替えに1,000万円必要 →管理費等を払い続けてきた個人所有のオーナーが事務局に「マンション苗場」をどうしていか相談 ⇒事務局が地元管理会社に相談
2015~	○建物整理・組合解散に向けた活動開始
2015.2~4	○オーナーにアンケートを実施 (個人16名、法人12名) ・21名(75%)が回答(残り連絡不明4名、無回答3名) →調査時点で利用あり2名 →今後について「解体可」が17名。全員が保有継続意思なし。
2015.5	○臨時総会 ①理事会の役員選任(新潟県内在住者を選任)、 ②過去の会計報告(残額約3,500万円)、 ③建物機能停止決議
2015.10	○定時総会 ①行方不明者対応本格化(管理会社がメインで行動) ・回答のなかった7名について捜索、連絡 ・1名が解体に反対 →反対者に「何かあれば1人で責任を取る必要がある」と説得し了承を得る ②管理費等未納支払い請求本格化 ・解体費用の不足分を未納分から請求 ③解体の方針を決議 ○定期総会后、土地建物一括購入希望者が現れる ・社員寮として「マンション苗場」を利用することを希望 →現場確認、価格等を詰めていきながら1年間検討
2015.11	○解体に反対していたオーナーが底地売却に反対
2016.11	○建物使用停止
2016.11	○オーナー(地元宿泊施設経営)1名が土地の購入を申し込み
2017.4	○オーナー(地元宿泊施設経営)への敷地売却決定 ・一括購入希望者に対し事業の信用性が得られず、約40年お世話になった地域に迷惑をかけたくないという思いから敷地売却に決定(理事会で最終面談により決定)
2017.7	○臨時総会 ①建物取り壊し決議、②底地売却承認、 ③特別会計基金設立、④残余財産清算について
2017.9	○建物解体着工(解体費用・諸費用約4,600万円) ・固定資産税の支払いをなくすため、当初11月中に解体完了予定だったが、工事が遅れ越年(解体中のため課税対象外)
2018.4	○未払い管理費の回収がおおよそ完了
2018.6	○建物解体完了・減失登記・財産整理本格化
2019.2	○底地売却完了
2019.4	○組合財産清算完了通知

たくても手放せない状態になっていた。

その後、2014年にエレベーターの保証期間が終了間近となったが部品の交換はできず、新規入れ替えには1,000万円が必要になった。これを受け、管理費を払い続けてきた個人所有のオーナーが管理組合事務局にマンションの処分に関する相談を持ち掛けたことを契機に、2015年から解消に向け動き出すこととなった。

4-2. 合意形成プロセス

今後のマンションの在り方を検討するため、事務局が全オーナーを対象にアンケート調査を実施した。対象者は2015年時点での所有者28名であり21名から回答が得られた（無回答3、所在不明4）。調査時点でRMを利用していたのはわずか2名であり、ほとんど利用されていなかった。また、マンション解体に対し17名が賛同し、さらに保有継続意思を示した者はいなかった。この結果を受け、2015年5月に臨時総会で建物機能停止決議を行った。

その後、2015年10月の定時総会で解体の方針を決議したことを機にアンケートへの無回答者、所在不明者の搜索、連絡を本格化した。委託した地元管理会社に対応にあたった。その結果、6名からは協力を得られることになったが、1名が解体に反対した。当所有者は1995年に競売により取得していた。取得当初から前所有者の滞納費や共益費の支払いを拒否していたことで共有部の利用停止になっていた。管理会社はこのまま反対した場合「何かあれば1人で責任を取る必要がある」と説得を重ねて解体についての了承を得た。しかし、当所有者は解体については了承したものの解体後の底地売却には反対の意向を示し続けた。最後まで了承を得ることができなかったため、最終的には管理費等の未払いを理由に東京裁判所に申立てを行い、強制競売を実施することで2019年に権利を移転した。この権利移転を最後に区分所有関係が解消した（表3）。

4-3. 費用負担構造

解消に要した費用は約4,600万円（諸費用含む）であった。これに対し、2015年5月の臨時総会時点で修繕積立金および管理費が約3,500万円（解消費の76%）残っていた。5部屋分のオーナーが管理費等を支払い続けたことに加え、携帯電話の基地局アンテナを屋上に設置していたことによる共用部使用料が10年近く積

み立てられていた。アンテナ設置当時は不測の事態に備え積み立てることとしていたが、その後管理組合が機能しなくなり結果的に一度も使用されることなく積み立てられていた。この共用部使用料が残額の72%を占めていた。残りの不足分は、管理費等の滞納者を対象とした未納分を徴収することで補った。

4-4. 敷地売却による区分所有関係の解消

解消に向け動き出していた当初から解体後の敷地売却の課題が存在していた。管理組合で検討を進める中で、2015年の定時総会の後、社員寮としての使用を目的とした建物・底地の一括購入を希望する企業が現れた。しかし、現場確認や売却価格等など打合せを重ねていくなかで、事業に対しての信用性に疑問があり即時

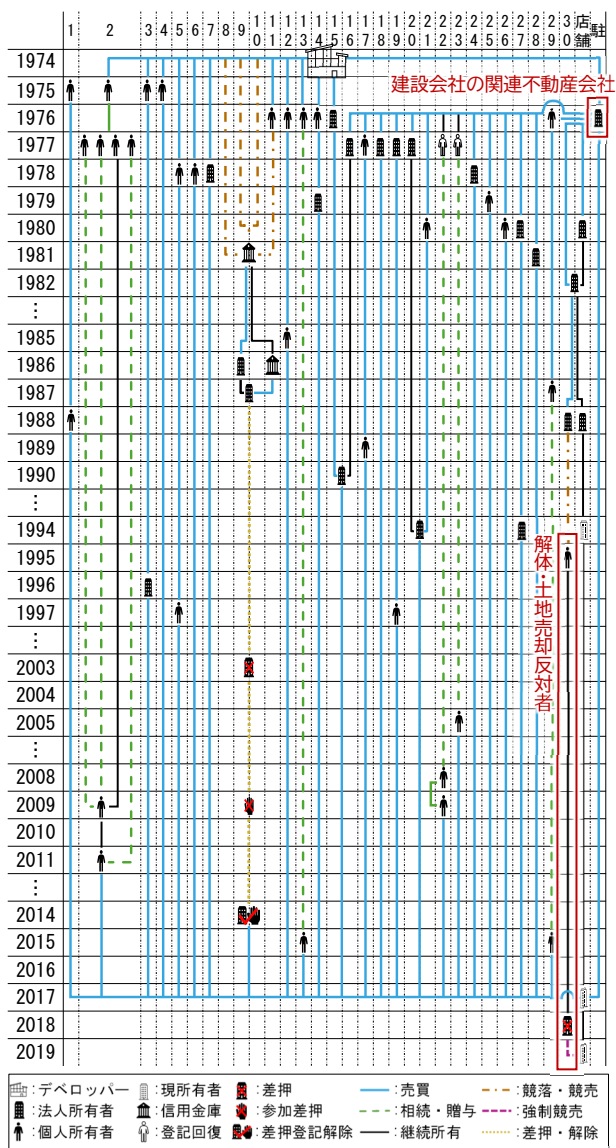


図7 「マンション苗場」の所有権移転状況

契約には至らなかった。一括売却について検討を始め約1年が経った2016年11月に地元宿泊施設を経営するオーナーの1人から建物解体後の底地の購入の申し込みがあった。その後も一括購入希望者との打ち合わせは続いたが、約40年お世話になった地域に迷惑をかけたくないという思いから早期解決を目指して2017年4月に底地購入希望者への売却を決定し、2018年6月に建物解体を完了した。解消に動き出してから約4年後の2019年2月に底地の売却が完了した。なお一括購入希望者はその後事業撤退しており、仮に売却されていれば解消は実現していなかったと考えられる。

4-5. マンション解消の成功要因

解消に成功した要因として以下5点が挙げられる。1)戸数が30戸と少なく所有者同士の連携があり話を進めやすかった。また、利用者が少なく定住者もいなかったため意思統一を図りやすかった。2)「マンション苗場」は湯沢町で最初のRMであり、当時の所有者は高額な住戸を購入していることから所有者の質(意識と収入等)が高かった。3)委託した管理会社が解体未経験ながらも所在不明所有者の搜索や各種手続きなどに対し積極的に関与した。4)屋上に携帯基地局アンテナが設置されており、その使用料を使わずに積み立てていたことで解体費に対する追加徴収金を抑えられた。5)解体後の土地購入希望者が現れたことで、真の意味での「解消」が完了(清算)できた。

5. RMの資産価値維持と湯沢町の地域活性化策

近年、湯沢町のRMは定住者の増加とともに、中古物件の流通が活発化し価格が上昇している。しかし一部には価格が低く流通が停滞した物件も存在していた。今後、RMをどのように保全、活用していくかも重要な課題であるが、利用が停滞して管理不全が懸念されるRMでは解体を検討し、供給過多状態にあるRMストック数の適正化を図ることも重要な課題といえる。

マンション解消事例からは、湯沢町のRMの平均戸数が200戸以上であることにに対し、30戸と小規模であり、約4年を要したが合意形成が取れたことに加え、屋上共用部使用料の積立により解消費の多くを賄っていた稀有な事例であった。適切に解消を進めていくためには早い段階から対応方針の検討・準備が必要である。

高経年RMの問題を各マンションの管理組合に任せるには限界がある。町全体の問題として、RMの将来を見据えた方針を検討していく必要がある。具体的には、①適切なRMストック数の検討したうえで、②維持すべきマンションと解消すべきマンションを分類し、③各類型に適した支援を実施することが必要である。維持すべきマンションには、適切な管理に向けた支援、管理組合との連携による滞納や所有者不明状態の放置防止、流通促進支援等が考えられる。また、解消すべきマンションには、管理組合再構築や合意形成支援、解体計画策定支援、解体に動き出した際の空室の柔軟な活用方法の検討・実施支援、解体後の土地の在り方検討などが考えられる。また、解体を考える場合、定住者の存在も合意形成上の課題となりうる。立地適正化計画と連動させ、定住者を一部のマンションに集約していくことなど、まちづくりの方針と連動させた対策も重要である。

【謝辞】

本研究の実施に当たり湯沢町役場、(株)エンゼルコミュニティ、(株)きら星伊藤綾氏から多大なる支援と協力を得た。新潟工科大学大学院博士後期課程生方翔也氏、同工学部工学科橋本龍氏には調査分析を主体的に担当いただいた。ここに記して謝意を表します。

【補注】

- (1) 2020年調査時点でリゾートマンションの中古物件の掲載件数が最も多かったエンゼル不動産HP(2025年8月時点も掲載件数が最多であることを確認)から、各調査日に掲載されていた中古物件を対象に、主に問い合わせ番号、売り出し価格、専有面積、階数、管理費等を把握した。
- (2) 本調査で収集した価格は売り出し価格であり、実際の成約価格と異なる可能性がある。また、管理費や修繕積立金、不動産取得税等の各税金、仲介手数料等の諸経費は含まない。
- (3) 各調査年で最高額の物件の㎡単価は、2020年時点で45.55万円/㎡、2022年時点で50.10万円/㎡、2025年時点で51.12万円/㎡と他の物件と比べ大きく異なる。当該物件の㎡単価に引張られ全体像が正しく把握できなくなることを防ぐため、平均㎡単価は当該物件を除外して算定した。なお、各調査年で最高額の物件は全て同一の物件である。
- (4) 同一の問い合わせ番号を割り当てられた物件のマンションや専有面積、階数などの物件概要を照らし合わせ、該当する物件すべてが物件概要も一致することを確認した。
- (5) 類型⑥は売買が成立しているかどうかという視点で他の類型と比較できないため対象外とした。また数年にわたり継続して掲載されていた物件のなかには、価格が変化しているものもみられた。平均㎡単価の算定においては、初めて当該物件の掲載を確認した時点の価格を採用した。
- (6) 住戸30、店舗1、地下駐車場の全32区画であった。

【参考文献】

- 1)生方翔也・樋口秀(2022)、「新潟県湯沢町におけるリゾートマンションの定住化の実態と課題に関する研究-定住者と非居住オーナーの意識調査結果からの検討-」,都市計画論文集,Vol.57, No.3, pp.808-815
- 2)生方翔也・樋口秀(2025)、「新潟県湯沢町におけるリゾートマンションの管理実態の解明と保全・活用に向けた課題に関する研究-管理組合を対象とした調査と中古物件の流通実態に着目して-」,都市計画論文集,Vol.60, No.3, pp.1038-1045