

はじめに

名古屋の郊外に「スペリア佐屋」という 276 住戸の大型マンションが建設されました。

マンションは入居が始まった段階で管理会社も決まっており、管理員もすでに配置されている場合がほとんどです。「そんな管理会社を頼んだ覚えはない」といっても、マンションを契約する段階で管理規約を承認し管理会社へ委託する署名・捺印を何の疑問を抱かずに済ませているのですから文句も言えません。むしろ、ほとんどの人は「ややこしいことは管理会社が入居者に代わってやってくれる」という期待感のほうが大きいといえます。住民の多くは、管理会社はマンションを販売した会社の系列のため、業務の多くを「サービス」としてやってくれるものと信じている人が少なくありません。

バブル期にはマンションやビルなどを管理するような地味な職種はあまり歓迎されませんでした。バブルがはじけデフレ不況になると「管理」という仕事が見直されるようになってきました。管理は物を売る仕事と違って、いったん契約すれば来年も再来年も継続することができるため取引がゼロになることはありません。ほとんどの管理会社も業務の継続ができるばかりか、管理には

素人同然の入居者や管理組合の役員を相手だけに比較的楽な商売と言われております。

入居者も役員になった者も面倒なことにはできるだけ関わりあいを持ちたくなく、働き盛りが多いマンションでは管理組合の活動に没頭する暇もないことも管理会社にお任せしてしまうことになります。

ところが、です。

ほとんどのマンションでは入居してから 10 数年過ぎると外壁の塗装や、屋上の防水工事が必要になった頃に積立金の残高を見ると愕然とするようです。これは、面倒なことは先送りした結果のツケで、もっと将来のことを見極めて修繕積立金を値上げするとか支出を切り詰めてプールするお金を多くしなかった見返りでもあります。

そうした時期になると管理組合の運営や管理会社の委託費の多さに疑問を持ち「改革」に燃える組合員も現れ、本来のマンション管理組合の活動が始まることになるようです。筆者が理事長を務める「スペリア佐屋管理組合」は、他のマンションより問題点が多くあり管理会社は委託費が高いばかりで、まともな業務をしないというマイナスから出発せざるを得ませんでした。

しかし、役員や住民の努力により管理会社を追及し、「H商事に管理を委託する」という理不尽な管理規約を改めて最後には入居が開始してから2年後には管理会社も変えてしまいました。そればかりか、理委託費を下げエレベータの保守費を見直し、諸々の工夫をこらし年間1,200万円以上の管理費を節減したのです。

ところが、入居者の多くはこうした佐屋管理組合の活動を当たり前にも思っていることが問題でもあります。おそらく、全国にあるマンションの多くは10数年後に始めて開眼することが多く、一年や二年程度で成果を上げる管理組合は多くないはずです。スペリア佐屋管理組合のような経過があったのかを入居者のために記録しておく必要があると考え本書をまとめたことが第一の理由です。

第二の理由は、やがて現在の入居者も代わり管理組合の役員も世代交代するわけです。世代を代わった人たちが新しい感覚で管理組合の運営に携われれば結構ではありますが、昔のことを知りたい役員や入居者が居た場合の参考資料となれば良いと考え本書をまとめることにしたわけです。

全国にどれだけのマンションがあるか知りませんが、おそらく現状を良いと考えていない入居者や役員も多いと思われます。最近では本屋にマンション管理

の本が数多く発売されていますが、ほとんどが管理会社の立場から書かれた本や、弁護士やアドバイザーと称するような「専門家」による著書が多いようです。

我々のような管理組合の役員は法律的なアドバイスも必要ではありますが、もっともほしいのは現場を体験した人の生の声です。私もマンションを購入することが決まった頃から本屋を回りマンション管理に関する本を30冊ほど購入しましたが、管理組合の役員が書いた本は数少なかったようですが、実はそうした現場を知っている人が書いた本が非常に参考になったのです。

私たちの活動の経験を皆さんの管理組合の運営のために役立てて頂ければ幸いですと考えて本書にまとめたことが第三の理由です。