資料１３

管理に対するマンション購入者の低い関心と問題提起

マンション販売広告会社からヒアリング

１．マンションの販売の実態と管理への関心

○　管理について、購入予定者からの質問はあるが、多くの購入者の関心は低く、管理会社（あるいは管理人）が抜かりなくやってくれるものと信頼しているように思われる。マンションの管理に関心がある人も、買ってから関心を持つようになっている。

○　マンション販売の広告をしている立場の感覚では、同じマンションでも購入者によって入居後のマンションの管理へのニーズ、負担能力、将来の売却や資産価値などに対する考え方がだいぶ異なるように感じられる。

○　マンションを中長期的に適切に管理し、中古も流通することを目指すのであれば､マンション管理の方法の選択肢を広げるような標準管理規約を用意することは、基本的に良いのではないか。

２．最近の購入者の関心と管理への要望

○　3.11 の東日本大震災後は、購入希望者から震災に関連した質問が多くなっている。質問の多くは、耐震構造などハードに関することが多いと認識している。

○　一方、販売側は、ハード以外に、災害対応のためのソフトの取組み等も売りにしようと広告しているところもある。但し、購入者の反応はそれ程大きくない。

○　もし、国が標準管理規約等で、災害時の管理の課題についてルールの明確化や充実を図るのであれば､関心の高い購入者には良い説明材料になると考える。

→　一般的に､マンション購入者に管理に対する関心は高くない。分譲後、管理が適切に行われず、将来にわたる資産価値の低下と、それに伴う売却・賃貸の困難化が懸念される。