

マンション建替え・改修アドバイザー制度

【A-オプションコース】

「マンション再生法に基づく マンション等売却について」テキスト

このテキストは、国土交通省が公表したマンションの再生等に係るマニュアル等より、抜粋して作成したものです。

【抜粋元】 「マンション等売却実務マニュアル」

令和8年8月

公益財団法人 東京都防災・建築まちづくりセンター

マンション等売却実務マニュアル

令和8年3月

国土交通省

Aーオプション テキスト

マンション再生法に基づくマンション等売却について 目次

テキスト 分割 番号				ページ番号
				(各ページ右下に表示)
(1)	序 章	0. 2	他のマニュアルとの関係	1
	第1章	1. 2	マンション等の売却に係る法律	2
		1. 3	マンション等の売却手法の概要	4
		1. 4	マンション等売却事業の基本的な進め方	8
(2)		2. 0	概論：売却決議までの合意形成の基本的な進め方	11
		2. 3	売却計画の検討【手順C】	12
		2. 3. 1	客観的事由への該当性の確認	14
		2. 3. 2	売却条件の検討	16
(3)	第2章	2. 3. 3	買受人の検討	19
		2. 3. 4	分配金の算定方法等の検討	24
		2. 4	未賛同者等への対応【手順C】	25
(4)	第3章	3. 1	区分所有法に基づく売却決議	30
		3. 1. 4	売却決議成立から売却合意までの手続き	33
		3. 1. 5	賃貸借の終了請求等の手続き	36
(5)		3. 2. 1	マンション再生円滑化法に基づく事業実施のフロー	37
		3. 2. 3	マンション等売却組合の設立と組織・運営	39
		3. 2. 4	分配金取得計画の策定及び認可	41
		3. 2. 5	売却等マンション等の引渡しから売却組合の解散まで	43
		3. 2. 6	マンション等売却に関連する税制特例措	44
		3. 3. 3	マンション等売却事業における登記手続き	46

マンション等売却実務マニュアル（国土交通省）から抜粋

※ 抜粋元である国土交通省のマニュアルのページ数については、各ページ下部中央の（ ）に示されています。

凡例

○ 本文中、次の法令等については、以下のとおり記載している。

法令等の名称	略記	引用時の表記
建物の区分所有等に関する法律（昭和 37 年法律第 69 号）	区分所有法	区法○
マンションの建替え等の円滑化に関する法律（平成 14 年法律第 78 号）	マンション建替円滑化法	—
マンションの再生等の円滑化に関する法律（平成 14 年法律第 78 号）	マンション再生円滑化法	再法○
マンションの再生等の円滑化に関する法律施行令（平成 14 年政令第 367 号）	マンション再生円滑化法施行令	再令○
マンションの再生等の円滑化に関する法律施行規則（平成 14 年国土交通省令第 116 号）	マンション再生円滑化法施行規則	再省○
除却等の必要性に係る認定に関する基準等を定める告示（令和 3 年国土交通省告示第 1522 号）	要除却等認定基準告示	—
建築基準法（昭和 25 年法律第 201 号）	建築基準法	建基法○
建築基準法施行令（昭和 25 年政令第 338 号）	建築基準法施行令	建基令○
高齢者、障害者等の移動等の円滑化の促進に関する法律（平成 18 年法律第 91 号）	バリアフリー法	—
高齢者、障害者等の移動等の円滑化の促進に関する法律施行令（平成 18 年政令第 379 号）	バリアフリー法施行令	—
建築物の耐震改修の促進に関する法律（平成 7 年法律第 123 号）	耐震改修促進法	—
マンションの再生等の円滑化に関する基本的な方針	基本方針	基本方針○

○ 全ての法令等で、条項を記載する際には、「条」は算用数字、「項」は○付の算用数字、「号」はローマ数字で表記している。また、他の条文を準用している場合には、準用する旨を規定している条文、準用する条文の順番で列記している。

（例）区分所有法第 62 条第 2 項第三号 → 区法 62②Ⅲ

区分所有法第 64 条の 6 第 3 項により読み替えて準用する同法第 63 条第 1 項

→区法 64-6③、63①

- 管理組合の総会については、区分所有法では「集会」と表現するが、マンション管理や団地の管理においては「総会」という表現が一般的に使われているため、本マニュアルでは、法律の規定を引用する場合を除き「総会」と表現している。

0. 2 他のマニュアルとの関係

国土交通省ではこれまで、マンションの改修、建替え、マンション敷地売却、団地の再生を促進するための各マニュアル等を作成・公表してきた。

今回の法改正を踏まえ、令和7年度に「マンションの再生等に係るマニュアル等に関する検討会」（委員名簿、開催状況等は別添のとおり）を開催し、図0-1に示すとおり、本マニュアル以外の各マニュアル等についても更新、統合再編、新規作成等を行っている。

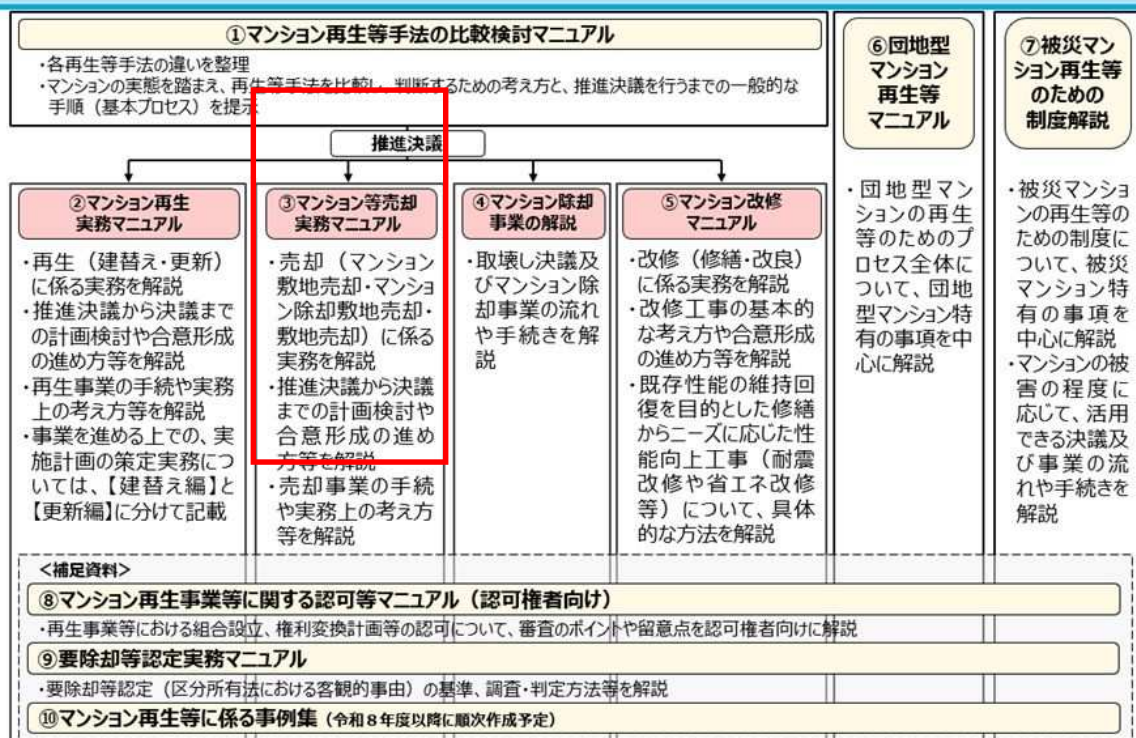
まずは、『①マンション再生等手法の比較検討マニュアル』を活用して、再生等手法を比較検討し、売却を推進することが決定された場合、本マニュアルを活用して、決議までの合意形成や事業実施に取り組むことを想定している。

本マニュアルは1棟のマンションの老朽化に伴う売却を想定している。団地型マンションの売却については、『⑥団地型マンション再生等マニュアル』において、被災により滅失したマンションの敷地売却については『⑦被災マンション再生等のための制度解説』において、それぞれ解説している。

なお、マンション再生円滑化法に基づく事業化は必須ではないが、前述した事業化の流れが主流になると考えられることから、本マニュアルにおいてはマンション等売却事業を進めるための基本的なプロセスを解説している。

図0-1：マンションの再生等に係るマニュアル等の全体像

マンションの再生等に係るマニュアル等(令和8年度)



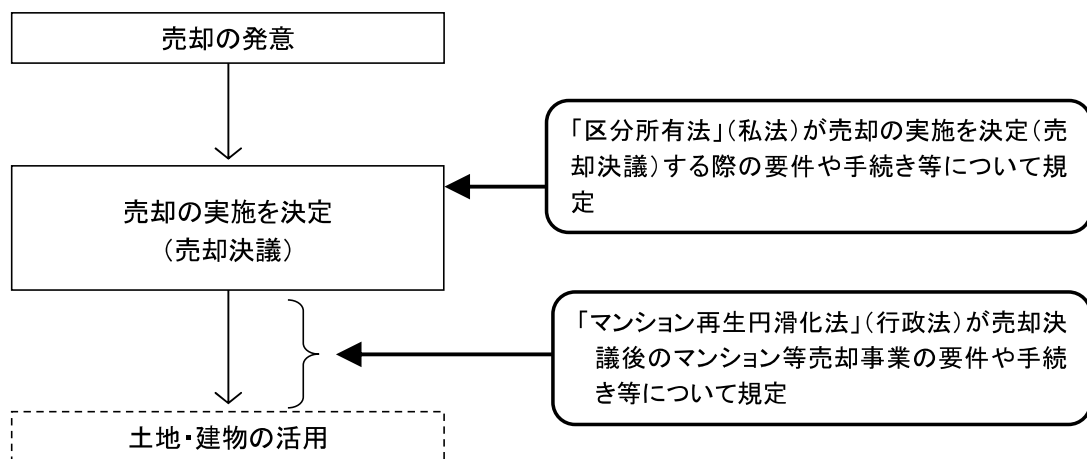
1. 2 マンション等の売却に係る法律

(1) 区分所有法とマンション再生円滑化法の関係

マンション等の売却に係る主な法律として、区分所有法とマンション再生円滑化法がある。マンション等売却事業を円滑かつ安定的に進めるためには、この2つの法律に基づき売却を進めることが望まれるが、そのためには法律の内容を十分に理解する必要がある。

区分所有法は、私法分野である民法の特別法として制定され、区分所有建物の権利義務関係や管理・再生に関する基本的なルールを定めた法律となっている。この区分所有法には、売却決議の規定があるが、売却決議がなされた後の具体的な事業の実施手続きに関する規定は設けられていない。マンション再生円滑化法は、売却決議がなされた場合に、行政の関与のもと売却が円滑に実施できるための事業手法を利用するための任意の事業法制度となっている。

図1-1 区分所有法とマンション再生円滑化法の流れ



より詳細を述べると、マンション等の売却に際しては、主として管理組合が中心となり売却計画を策定しながら合意形成を行い、区分所有者の理解が最大限に得られた段階で、管理組合の集会において売却の実施を決定（売却決議）する必要がある。この売却決議に関する手続きや、売却決議において賛成しなかった区分所有者に対する手続きに関しては区分所有法に規定されている。なお、管理組合のほか、有志の団体で売却の検討を進めることも可能であるが、本マニュアルでは、売却の検討主体は管理組合を想定するものとする。

一方、区分所有法に基づく売却決議が成立すると、売却を具体的に推進し実現する段階となる。この段階において、分配金取得計画という手法を用いて売却を実現するための事業手続き等がマンション再生円滑化法に規定されている。

マンション再生円滑化法を適用することにより、マンション等売却事業を施行する主体の明確化、売却前のマンションに関する権利を消滅させ、分配金・補償金として配分する仕組みにより、マンション等売却事業を円滑かつ安定的に進めることが可能となる。

(2) マンション再生円滑化法を適用したマンション等売却事業のメリット

マンション再生円滑化法は、法人格を有する売却組合の設立による事業主体の法的位置付け、マンション等の売却の運営ルールと権利義務関係の明確化、分配金取得計画の手続きによる関係権利を分配金・補償金として配分する仕組み等、マンション等の売却の円滑化に係る様々な措置を講じているものである。

表 1-2 マンション再生円滑化法を適用したマンション等売却事業のメリット

マンション再生円滑化法の事業手法を利用しない場合の課題	マンション再生円滑化法の事業手法を利用した場合の改善点
事業主体の法的安定性	売却組合の意思・運営決定のルールが法律により明確化される。 売却組合に法人格が与えられ、売却組合が主体となって各種契約行為ができるようになる。
関係権利の円滑な移行	売却組合の決議と行政の認可により、分配金取得計画について少数の反対者がいても売却を進めることが可能となる。 区分所有権や敷地利用権に抵当権が付されているときは、権利消滅期日までに分配金を法務局に供託すれば権利消滅期日に抵当権は消滅する。賃借権の終了請求がなされれば、建物の明渡し時に移転補償金を支払うことになる。
決議の反対者への対応	分配金取得計画が決議され、都道府県知事等の認可を受けたときは、権利消滅期日に建物と敷地の権利は売却組合に帰属するため、売却組合と買受人との間で売買契約を締結することができる。
	売却決議時に賛成したが、その後の事業推進に協力をしない者に対しては、対応方法がないため、各売却参加区分所有者が買受人と個別で売買契約を締結する必要がある等、事業の円滑な実施が阻害される可能性がある（契約をためらう者について、説得する以外の手法がない。）。

1. 3 マンション等の売却手法の概要

改正前のマンション建替円滑化法による「マンション敷地売却決議」は、売却後に必ずマンションが除却されるという特徴や、権利消滅期日に借家権が消滅する「マンション敷地売却事業」の特徴を踏まえ、従来の「マンション敷地売却ガイドライン」においては、「マンション敷地売却事業」を活用してマンション建替えを行うことをメインルートとして解説を行っていたが、今般の法改正に伴い、売却手法が建替えと同様に一般化された手法として位置付けられたことや、建替え決議を含めて全ての決議において、賃貸借終了請求という借家権に対応するための仕組みが整備されたことを踏まえ、本マニュアルでは、売却することそのものに着目して、解説を行うこととする。

(1) マンション等の売却手法の一覧

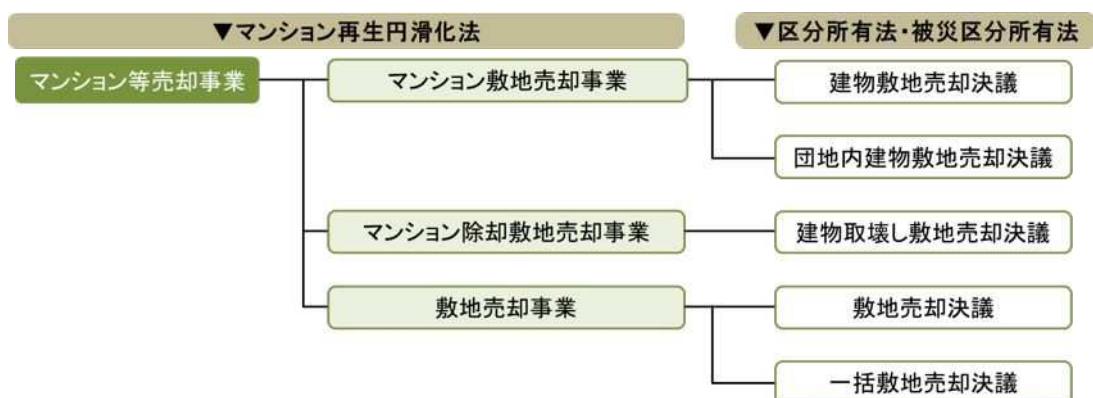
マンション等の売却手法として、区分所有法では、①建物敷地売却決議、②建物取壊し敷地売却決議、③敷地売却決議の3つの決議が位置付けられている。(団地型マンションに係るものは除く。)

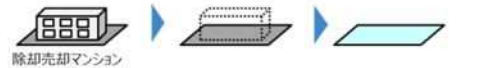
表 1-3 マンション等の売却決議の一覧

再生等手法	根拠条文 (区分所有法)	概要
①建物敷地売却	区法 64-6	建物と敷地を一括して売却
②建物取壊し敷地売却	区法 64-7	建物を取り壊した上で敷地を売却
③敷地売却	区法 76	滅失した建物の敷地を売却 ※ 建物の滅失（取壊し決議による滅失を含む）が前提

マンション再生円滑化法では、これらの決議がされた後の事業手続きとして、①マンション敷地売却事業、②マンション除却敷地売却事業、③敷地売却事業の3つの事業が位置付けられている。

図 1-2 マンション等売却手法の一覧



①マンション敷地売却事業 (1) マンションと敷地を一括して売却	 売却マンション (売却等マンション)
(2) 団地内の全ての建物※と敷地を一括して売却	 売却マンション (売却等マンション)
②マンション除却敷地売却事業 マンションを取り壊した上で敷地を売却	 除却売却マンション (売却等マンション)
③敷地売却事業 (1) 滅失したマンションの敷地を売却	 売却敷地
(2) 団地内の全部の建物※が滅失した敷地を一括して売却	 売却敷地

※その全部又は一部がマンションであるものに限る

(2) 建物敷地売却



【定義】

- ・建物とその敷地の権利を一括して第三者に売却することを「建物敷地売却」という。

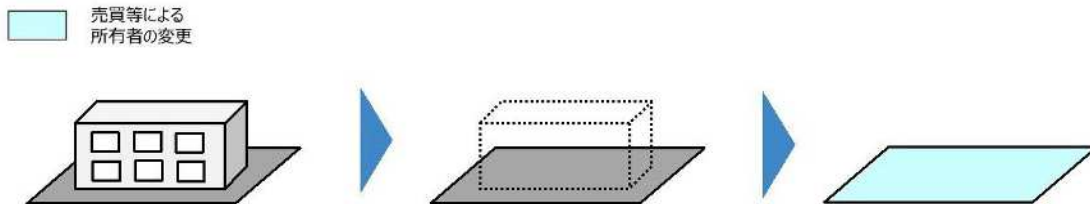
【特徴】

- ・建物敷地売却を行う場合は、区分所有者や賃借人は現在のマンションから退去し、マンション及びその敷地をデベロッパー等の買受人に売却する。このため、区分所有者等は、代替となる住宅を確保することが必要となる。
- ・売却によって得られる代金は、各区分所有者に分配金として分配される。
- ・マンション及びその敷地を購入した買受人は、それらを自由に活用することが可能。
 - ①マンションを取り壊して、新たなマンションを建築すること
 - ②マンションを取り壊して、マンションとは異なる土地利用を行うこと
 - ③マンションを残して、必要な工事を行った上で、再度マンションとして分譲すること
 - ④マンションを残して、必要な工事を行った上で、賃貸住宅など別用途の建物として活用すること
- ・上記①や③の場合で、元の区分所有者が新たなマンション等の購入を希望する場合には、買受人と個別に売買を行うことも考えられる。

【想定される手法選択のケース】

- ・マンションの老朽化が進み区分所有者の改善ニーズがあるものの、建替えに係る費用負担が困難である場合
- ・建物及びその敷地の購入を希望するデベロッパー等が存在するとともに、多くの区分所有者が売却代金について納得できる場合 等

（３）建物取壊し敷地売却



【定義】

- ・建物を取り壊した上で、残った敷地を第三者に売却すること「建物取壊し敷地売却」という。

【特徴】

- ・建物取壊し敷地売却を行う場合は、区分所有者や賃借人は現在のマンションから退去し、マンションを取り壊した上で、残った敷地をデベロッパー等の買受人に売却する。このため、区分所有者等は、代替となる住宅を確保することが必要となる。
- ・売却によって得られる代金は、各区分所有者に分配金として配分される。
- ・取り壊しに要する費用は、各区分所有者が負担することが必要。
- ・敷地を購入した買受人は、それらを自由に利活用することが可能。
- ・買受人が新たなマンションを建築する場合で、元の区分所有者が新たなマンション等の購入を希望する場合には、買受人と個別に売買を行うことも考えられる。

【想定される手法選択のケース】

- ・「建物敷地売却」と同様の場合に、本手法を選択することが想定される。
- ・ただし、「建物取壊し敷地売却」は、売買の前に、区分所有者側で取壊しを行うことが特徴的な手法であるため、区分所有者側で有利な条件でマンションの取り壊しができる場合や、マンションが残っていると買受人が見つからない場合等に、本手法を選択することが想定される。

(4) 敷地売却

 売買等による
所有者の変更



【定義】

老朽化、被災等により建物が滅失した場合や、建物取壊し決議により既存建物が取り壊された場合の敷地を売却することを「敷地売却」という。

【想定される手法選択のケース】

- ・「建物取壊し敷地売却」を予定していたものの、買受人がすぐに見つからなかった場合で、「取壊し」と「敷地売却」を分割して実施する場合
- ・上記のほか、被災等によりマンションが滅失した場合で、その敷地共有者の相当多数が、現地でのマンションの再建を希望しない場合

1. 4 マンション等売却事業の基本的な進め方

(1) マンション等売却事業の進め方の概要

マンション等の売却の検討に当たっては、それぞれの手法による、改善効果と所要費用等を比較するなどしてその必要性を確認するとともに、各区分所有者等の意向把握を十分に行うよう努める必要がある。

管理組合が適切な時期に説明会を繰り返し開催するなど、区分所有者等の再生等に関する知識の普及に努めるとともに、検討段階ごとに、専門家の協力を得ながら策定した計画内容等の区分所有者への情報提供の徹底、区分所有者の意向の反映に努める必要がある。

このようにして、売却の決定に向けては、区分所有者の合意形成を適切に図りながら、売却推進決議、売却決議と順番に進めていくことが基本的な流れとなる。売却決議の成立後においては、売却組合の設立、マンション等売却事業における分配金や補償金の配分のための分配金取得計画等の策定等が円滑にできるよう、関係権利者の合意を深めていくことが必要とされる。

このように、マンション等の売却の実現に向けては、初期の検討段階から事業実施の段階に至る全プロセスにわたって、関係権利者の合意形成が円滑に図られることが重要である。

(2) マンション等売却事業に取り組む上での基本姿勢

1) リスクマネジメント（訴訟リスクの軽減）

従来、マンション敷地売却事業は、その多くが改正前のマンション建替円滑化法におけるマンション敷地売却決議を経て行われてきており、令和8年4月の改正マンション関係法施行後においても、マンション等売却事業の多くが区分所有法に新たに位置付けられた売却決議を経て行うものとされる。区分所有法において定められた売却決議は、共有物の処分に関する民法の例外規定であり、売却決議が可決すると売却を行うことが法的に決定する。

また、区分所有法の特徴として、売却決議に賛成しなかった区分所有者に対して、決議で決まった売却に参加するか否かを促す仕組み（以下「催告」という。）がある。催告によっても売却に参加する旨の意思表示をしなかった区分所有者の権利については、売却参加者又は売却参加者全員の同意による買受指定者（そのほか、組合施行方式による場合は売却組合）が売渡し請求権を行使することによって強制的に買い取ることが可能となっており、その結果として、実質的にマンション等売却事業について全員同意の状況を作り出すことができるようになっている。

こうしたことから、売却決議に当たっては、少数者の利益が不当に害されることがないように法的に配慮され、そのための手続きは厳格に定められている。その裏返しとして、売却決議の手続きに過失や瑕疵等がある場合には、訴訟につながるリスクが高まり、場合によってはその決議そのものが無効となるおそれがある。

したがって、マンション等売却事業の実施に当たっては、法的な視点からのプロセスの適切性等についても意識し、売却決議や売渡し請求等の際の手続きに過失や瑕疵がないよ

う十分に注意を払う必要がある。さらに、法的な判断を伴う問題が生じた場合の対応として、弁護士等の専門家との協力体制を築いておき、将来的に発生しそうなトラブルや訴訟リスク等をあらかじめ想定し、早い段階からそれらへの対応を考え、準備しておくことが望ましい。

2) 事業過程で生じる計画内容の変更への対応

マンション等売却事業においては、予測できない社会経済等の事業環境の変化や関係権利者の事情変更等によって、事業の実現に向けた計画内容の変更や、これに伴う手続きの変更等が必要となる場合がある。

売却決議前の段階であれば、売却計画の策定過程で検討した売却条件等が変更される可能性があることを周知しておくとともに、売却条件等のうち、どの事項を重視し基本的に変えないものとするか、変更する場合にはどの程度の幅を認めるかといった部分についても検討し、明らかにしておくことが大切である。

売却決議後に計画内容の変更等を余儀なくされる場合には、決議内容からの変更、具体的には売却代金の見込額やマンション等売却事業における合意形成への影響等を踏まえつつ、改めて決議をする必要があるかどうかについて、関係地方公共団体との協議のみならず、弁護士等の専門家の意見も聞いた上で検討する必要がある。

マンション再生円滑化法による売却組合の設立後に資金計画の変更等を余儀なくされた場合には、資金計画や分配金取得計画等の変更について、売却組合の総会による決議を得た上で、都道府県知事等の認可（分配金取得計画の軽微な変更を除く。）等を得る必要がある。

(3) 段階的な合意形成の進め方

マンション等売却事業の基本的な流れは、「準備段階」→「検討段階」→「計画段階」→「実施段階」という段階を踏んでいくことが想定される。

準備段階では区分所有者の有志や理事会が中心となり基礎的な検討・勉強を行うなどして、管理組合に対して売却以外の手法も含めて再生等を提起するものであり、検討段階では、管理組合として再生等の構想や改修との比較を含めた再生等の必要性について検討することとなる。その結果、法律上の手続きではなく、成立要件についても法的な定めはないものの、次の段階に進むための手続きとして、いずれかの手法を判断し、マンション等売却事業の検討を行っていくことを管理組合の集会に諮る「売却推進決議」が一般的に行われることとなる。

売却推進決議後、管理組合として、各区分所有者の合意形成を図りながら、売却計画を本格的に検討する計画段階に移り、「売却決議」を目標とした活動を行っていくことになる。

売却決議が成立すると、いよいよ事業の「実施段階」に入り、マンション再生円滑化法による定款・資金計画を策定し、組合設立の同意を得た上で、売却組合設立の認可を受け、事業に着手することとなる。

(4) 売却推進決議の意味・効果

1) 推進決議

売却推進決議等は、法で定められた手続きではなく、成立要件についても法的な定めはない。検討段階において、管理組合における検討組織を設置し、専門家の協力を得ながら再生等に向けた検討が進められることとなる。再生等手法の比較検討をした上で、売却が適切と判断された場合に、本格的に売却の検討を行っていくこと（売却を計画すること）を管理組合の集会に諮り、決議することを一般に「売却推進決議」という。

売却に関する本格的な検討に入ると、検討内容の深度化に伴い検討にかかる費用が増加するとともに、買受人の選定を行うことから、売却決議に向けた1つのステップとして、この推進決議を通じて合意形成を着実に高め、あるいは熟度を確認することが重要となる。

なお、売却推進決議については、管理規約において定めておくことも可能であり、その場合の決議要件については、普通決議（過半数）とすることも特別決議（4分の3以上等）とすることも可能であると考えられるが、管理規約に特段の定めがない場合には、法的には普通決議事項となる。しかしながら、売却決議の成立要件が出席区分所有者及びその議決権の各5分の4以上であることに鑑みた場合、できるだけ多くの賛成を得ることを目指すべきである。なお、地方公共団体では、コンサルタント等の専門家の派遣支援の要件として、4分の3以上の推進決議を条件としている場合もある。

2) 売却決議

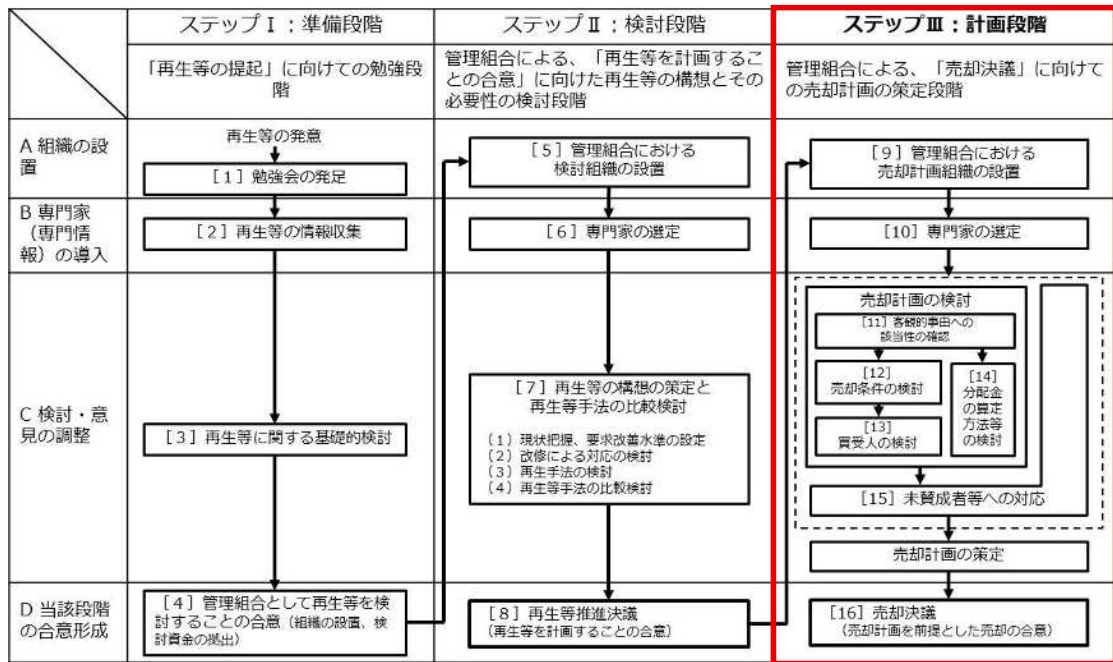
売却決議は、区分所有法で定められた手続きであり、共有物の処分には共有者全員の同意が必要と定めている民法の例外規定にあたる。

建物敷地売却決議 (区法 64-6①)	建物取壊し敷地売却決議 (区法 64-7①)	敷地売却決議 (区法 76①)
敷地利用権が数人で有する所有権その他の権利であるときは、集会において、区分所有者（議決権を有しないものを除く。）、議決権及び当該敷地利用権の持分（議決権を有しない区分所有者が有するものを除く。）の価格の各五分の四以上の多数で、建物及びその敷地（これに関する権利を含む。）を売却する旨の決議	敷地利用権が数人で有する所有権その他の権利であるときは、集会において、区分所有者（議決権を有しないものを除く。）、議決権及び当該敷地利用権の持分（議決権を有しない区分所有者が有するものを除く。）の価格の各五分の四以上の多数で、建物を取り壊し、かつ、建物の敷地（これに関する権利を含む。次項において同じ。）を売却する旨の決議	専有部分のある建物が滅失した場合において、当該専有部分のある建物に係る敷地利用権が数人で有する所有権その他の権利であつたときは、敷地共有者等集会において、敷地共有者等の議決権の五分の四以上の多数で、敷地共有持分等に係る土地（これに関する権利を含む。）を売却する旨の決議

売却決議の効果は、売却に参加しない区分所有者の権利を強制的に買い取り（売渡し請求）、事業に対して全員同意の状態をつくりだすことで、売却の実現を図る点にある。

このように、個人の財産権に対する強制的な制限を認めることから、売却決議等については、管理規約等において成立要件を緩和することは認められていない（強行規定）。また、少数者への不当な権利侵害を防ぐため、売却決議等における手続きは厳格に定められており、手続き上の透明性や適法性等に十分に注意を払うことが必要となる。

図 2-3 売却決議までの合意形成の基本プロセス



2. 3 売却計画の検討【手順C】

売却計画とは、売却決議に向けて、区分所有者の合意形成を進めていくための計画であり、少なくとも、売却決議における決議事項が包含されたものであることが必要である。売却計画で検討すべき事項と売却決議における決議事項との関係は表2－5のとおり。

表2－5 売却計画で検討すべき事項と売却決議における決議事項との関係

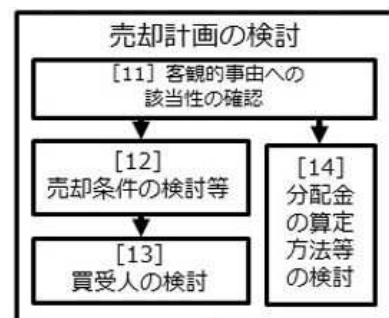
売却計画で 検討すべき事項	決議事項		
	建物敷地売却決議	建物取壊し 敷地売却決議	取壊し決議
① 建物の取壊し に関する事項		一 建物の取壊しに要 する費用の概算額 二 前号に規定する費 用の分担に関する事 項	一 建物の取壊しに要 する費用の概算額 二 前号に規定する費 用の分担に関する事 項
			敷地売却決議
② 買受人に関す る事項	一 売却の相手方とな るべき者の氏名又は 名称 二 売却による代金の 見込額	三 建物の敷地の売却 の相手方となるべき 者の氏名又は名称 四 建物の敷地の売却 による代金の見込額	一 売却の相手方とな るべき者の氏名又は 名称 二 売却による代金の 見込額
③ 分配金の算定 方法に関する 事項	三 売却によって各区 分所有者が取得する ことができる金銭の 額の算定方法に関す る事項	五 建物の敷地の売却 によって各区分所有 者が取得することが できる金銭の額の算 定方法に関する事項	

売却計画の検討においては、右図の流れのとおり、売却計画の検討に当たっての前提条件として、「客観的事由への該当性を確認」する。その上で、②買受人に関する事項を検討するために、「売却条件の検討等」を経て、「買受人の検討」を行う。併せて、③分配金の算定方法に関する事項の検討を行う。

①建物の取壊しに関する事項については、これらの検討と併行して、以下の点を確認しておくことが必要となる。

除却費用（建物の取壊しに要する費用）については、除却業者から見積もりを取得するなど把握しておくことが必要である。なお、除却工事は、原則的には、地上部分だけでなく地下や杭なども含めたものとする必要があることから、地下に除去が必要な埋設物が存在する場合には、それも含めた除却費用を確認する必要があることに注意が必要である。

また、老朽化した建物にはアスベストが含まれている場合があり、その除去には特別な処置と費用を要するため、事前の調査結果から必要に応じて準備する必要がある。



この除却費用の分担については、建物の専有面積割合で負担することが一般的である。もつとも複合用途型のマンション等、一部の区分所有者の必要により特別な施設が敷設されているようなときは、そうした事情を鑑みたうえでの配分ルールを検討が必要である。

2. 3. 1 客観的事由への該当性の確認

売却決議を行うにあたり、マンションに一定の客観的事由がある場合は、決議の多数決割合を5分の4以上から4分の3以上に引き下げることができる。

この緩和措置を活用できるかどうか、実際に活用するかどうかは、売却決議に向けた合意形成を進める上での重要な確認事項であることから、専門家が選定された後、売却計画の検討初期において、客観的事由への該当性を確認しておくことが合理的である。

(1) 客観的事由に係る基準

1) 客観的事由に係る基準

客観的事由については、区分所有法第62条第2項（建物敷地売却決議については、同法第64条の6第3項において準用、建物取壊し敷地売却決議については、同法第64条の7第3項において準用）において、以下の①～⑤の客観的事由が規定されており、客観的事由に係る法務大臣が定める基準は、基本的には※、要除却等認定基準と同様の内容となっている。

表2-6 客観的事由に係る基準の概要

分類	基準	調査資格者の要件
①耐震性不足	耐震改修促進法第22条第2項及び第25条第2項の規定に基づき地震に対する安全上耐震関係規定に準ずるものとして定める基準に適合していないもの（I s 値が0.6未満のもの）	耐震診断資格者等
②火災安全性不足	建築基準法の防火・避難規定に不適合で、簡易な修繕で適合させることが困難なもの（防火区画、2以上の直通階段、非常用昇降機 など）	建物の構造・規模に応じた建築士・建築基準適合判定資格者
③外壁等剥落危険性	鉄筋に沿った浮き・ひび割れ等が一定程度以上発生し、剥落の危険性が高いもの（劣化グレード3の観測数+劣化グレード2の観測数×0.71）÷調査箇所数≥0.34 など	一級建築士・二級建築士
④配管設備腐食等	スラブ下配管方式※の排水管で、2か所以上で漏水が生じているもの ※ 専有部分の天井裏に直上階の専有部分又は共用部分の給水又は排水のための配管設備を設ける方式	一級建築士・二級建築士
⑤バリアフリー不適合	建物出入口から多数の者が利用する居室（集会室等）又は各住戸等に至る一の経路が、移動等円滑化経路に適用される全ての基準に適合することを基準とし、これに該当していないもの（階段・段を設けない（1階分の上下の移動に係る部分を除く）、廊下の幅が120 cm以上など）	建物の構造・規模に応じた建築士・建築基準適合判定資格者

※ ③外壁等剥落危険性について、要除却等基準においては、「一級建築士、二級建築士その他国土交通大臣が定める者がマンションについて目視その他の方法により調査を行った結果、外壁、外装材その他これらに類する建物の部分が剥離し、落下することにより周辺に危害を生ずるおそれがあるものとして、特定行政庁が認めるものであること」と規定されているところ（要除却等認定基準告示第3第2号）、客観的事由に係る基準においては、「マンションの再生等の円滑化に関する法律第百六十三の五十六第二項第三号に該当する

ものとして同条第一項の認定を受けたものであること。」と規定されている（令和8年法務省告示第21号第3第2号）。このため、③外壁等剥落危険性の事由については、要除却等認定を受けているのであれば、区分所有法第62条の2第2項第3号に該当することとなり、売却決議の多数決割合を引き下げることができる。

2）客観的事由の判定方法

これらの客観的事由に係る基準への該当性の判定については、要除却等認定基準への該当性の確認方法が記載されている「要除却等認定実務マニュアル」を参照することが有用である。いずれの基準も「●●の資格者が、△△の方法により調査を行った結果、××の基準に適合することが確かめられること」という構成になっているため、判定に当たっては、適切な資格者に調査を依頼することが必要となる。

検討段階で行ったマンションの老朽度判定の際に、客観的事由の判定を見据えた調査を行っている場合には、その調査結果を活用することが可能である。（マンション再生等手法の比較検討マニュアル参照）

（2）要除却等認定の取得について

客観的事由の該当性に関し、要除却等認定を受けることは必須ではない。しかしながら、区分所有者への説明や訴訟において決議の有効性等が争われた場合に備え、売却決議に先立って基準の該当性について公的な判断を得たいという場合には、要除却等認定を受けておくことが考えられる。

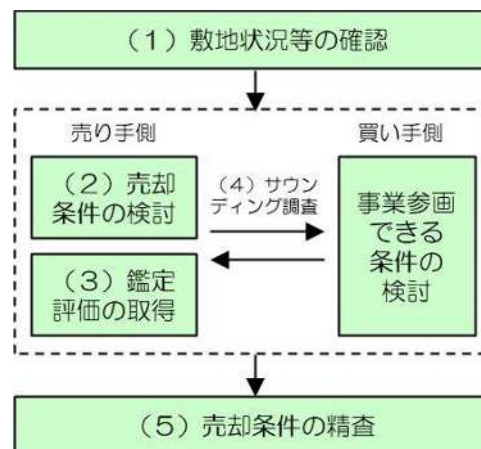
なお、要除却等認定を受けた場合には、除却等の努力義務が発生する。このため、売却決議の手続きが進まない場合には、除却等の努力義務を履行できなくなるため、要除却等認定の申請に当たっては、その必要性、効果等に関する慎重な検討が望まれる。

2. 3. 2 売却条件の検討

売却計画案を区分所有者の意向により合ったものとし、その理解と同意を得るためには、検討段階で把握した個々の区分所有者の要望を踏まえて、売り手側が買受人に求める売却条件やその優先順位を整理することが必要である。

その上で、買い手側への意見収集（サウンディング調査）等を行い、必要に応じてさらに、区分所有者の意向調査を行い、売却条件の調整や修正を行っていくことが必要となる。

図2-6 売却条件の検討等のフロー



(1) 敷地状況等の確認

売却に向けた準備として、まず対応すべき事項は、敷地境界の確定である。特に、地価が高いエリアでは、敷地境界が少しでもずれると、資産価値に大きな影響が生じるため、調整に時間を要する場合や、裁判所の関与が必要な場合もあり得る。このため、早い段階で敷地境界の確定作業を進めておくことが大切となる。

なお、築年数の古いマンションでは、隣接地所有者が敷地境界を越境してしまっている場合も考えられる。敷地境界の確定の際には、こうした点についての確認も必要となる。

また、過去の敷地利用の履歴や周辺の土地利用を踏まえ、土壤汚染の可能性や、地下に除去が必要な埋設物が存在する可能性がある場合には、専門家の協力を得て、調査を行うことが必要となる。

(2) 売り手側が買受人に求める売却条件の検討

買受人の選定に当たっては、区分所有者の意向を踏まえ、売り手側（管理組合）が買受人に求める売却条件を検討することが必要である。売却条件としては、以下の事項について、具体的に設定することが考えられる。

表2-7 売り手側が買受人に求める売却条件（例）

①売却額の希望（最低額等）
②売却後の建物の利用方針
③売却後の敷地の利用方針
④代替住宅の確保等に対する希望 等

立地が良いなど敷地としてのニーズが高いエリアであれば、売り手側として買受人に条件を求めやすいことが想定されるが、そうではない場合には、厳しい条件を付け過ぎると、買受人の候補者が現れないことも考えられる。このため、売却条件の検討に当たっては、譲れない条件や買い手が付きづらい場合には諦めても良い条件など、管理組合として条件の優先順位を整理しておくことが必要である。

また、立地が悪く敷地としてのニーズが低いエリアでは、買受人の候補者を見つけることすら困難である可能性も認識しておく必要がある。

③売却後の敷地の利用方針について、区分所有者の居住継続意向を踏まえ、マンション用地としての利用を条件に設定することも考えられるが、当該敷地の最有効使用がマンション以外である場合には、こうした条件を設定することで売却額が下がる可能性があることに留意するとともに、売渡請求の時価の算定においても留意が必要となる。

(3) 不動産鑑定評価の取得

売却額の検討においては、不動産鑑定評価の活用を推奨する。管理組合による検討段階において、予算の都合などから、不動産鑑定士による正式な鑑定評価を取得していない場合には、買受人候補が提示する購入価格の妥当性を判断するとともに、売却決議に向けた区分所有者の合意形成を円滑に図る上でも、このタイミングで取得しておくべきである。

(4) 買い手側への意見収集（サウンディング調査）

(2)(3) で検討した売却条件や不動産鑑定評価を踏まえ、買い手側への意見収集（サウンディング調査）を行い、売却条件の精査に繋げることで、売却の実現可能性を高めていく。

意見収集を行う事業者の選定方法は、大きく分けて2通りの方法が想定され、マンションの状況等に応じて、有効な方法を選択することが重要である。第一に、検討段階でヒアリングを実施したデベロッパー等のほか、計画段階において協力を得ている専門家から推薦を受けることや、既に売却を実現した管理組合や当該マンションの区分所有者等から紹介を受ける方法が考えられる。もう一つは、買受人の選定に先立ち、この段階で、業界紙などで広く公募する方法である。

意見収集で確認すべき事項としては、表2-8に掲げる事項が挙げられる。

表2-8 意見収集（サウンディング調査）による確認事項（例）

- | |
|--|
| ①売却条件での事業参画の見込み
②事業参画できる条件
③売却額の想定 |
|--|

また、建物の状態が良く、売却後にも除却されずに活用される可能性がある場合には、建物の活用意向等を確認しておくことが必要となる。

(5) 売却条件の精査

上記で検討した売却条件の検討や、買い手側への意見収集の結果を踏まえ、必要に応じて、さらに区分所有者への意向調査を行った上で、売却条件を精査する。

◎建物敷地売却と建物取壊し敷地売却の選択について

敷地に建物が存する場合、売却には、建物敷地売却と建物取壊し敷地売却の2つの手法がある。2つの手法の概略と選択されるケースについて整理する。

1) 建物敷地売却

- ・ 建物敷地売却を行う場合は、区分所有者や賃借人は現在のマンションから退去し、建物と敷地を買受人に売却する。買受人は買受けた建物を除却し新たに土地の有効活用をすることも、建物をリノベーションし再利用することも可能である。
- ・ 建物敷地の購入を希望する買受人が存するとともに、多くの区分所有者が売却代金

について納得できる場合は、建物敷地売却を選択することが想定される。

- ・ なお、買受人としては、自らが関与しない建物の除却工事において地中障害が残るケース等も考えられるため、建物の除却を前提とするのであれば、建物敷地売却により、自ら建物の除却を行う手法を選択すると思われる。
- ・ 買受人が、建物と敷地を購入した後に、新たに建物を建設、又は既存の建物をリノベーションし住宅利用する場合には、従前の区分所有者のうち購入を希望する者が再取得するケースもあり得る。
- ・ 特に既存の建物をリノベーションすることを視野に売却する場合には、買い手側への意見収集（サウンディング調査）において、その可能性を精査する必要がある。また、専門家の協力を得た建物診断（インスペクション）を管理組合として実施しておく必要もある。

2) 建物取壊し敷地売却

- ・ 建物取壊し敷地売却では、売却組合が、マンションの建物を除却し、買受人に敷地を売却することになる。
- ・ 区分所有者の多くが「売却」を希望する場合で、かつ、以下に示すケースのように、区分所有建物が老朽化や局地的な災害等により危険な状態にある場合では、建物敷地売却ではなく、建物取壊し敷地売却を選択することが想定される。

*災害で建物が大きな被害を受けたときの公費解体等、除却について公的な補助を受けられるとき（公費解体の対象となるのは地上部分のみであり、地下部分（杭を抜く費用も含む）の撤去は対象外となること留意すること）

*売却組合の側で有利に除却できる条件がそろっているとき（例えば、建物の取り壊しに行政から補助金が適用される場合、売却組合に有利な条件で建物の除却に対応する事業者がいる場合等）

- ・ 売却組合として、建物を確実に取り壊すためには、建物取壊し敷地売却決議を選択する必要があるが、売却組合側で除却費用を準備できない可能性がある。
- ・ その場合には、決議事項の「建物の敷地の売却による代金の見込額」において、除却費用を控除した額を記載し、買受人が除却費用とその責任を負うことを前提に、建物取壊し敷地売却決議を進めるという考え方もある。具体的には「建物の敷地の売却による代金の見込額」（区法 64-7 ②Ⅳ）として、除却費用を控除しない代金の見込額と除却費用控除後の代金の見込額の双方を記載することが考えられる。

2. 3. 3 買受人の検討

買受人の検討にあたり、まずは、候補者をリストアップして、その中から最も相応しいと考える買受人を選定する。候補者の中から選定する方法としては、随意方式による場合、企画競争（プロポーザル）方式による場合又は価格競争方式による場合がある。

売却計画の検討などを踏まえ、専門家の協力を得ながら、適切な買受人を選ぶこととなるが、選定条件を事前に決めておき、公開性・透明性のある手続きで選定することが重要となる。

（１）候補者の検討・抽出

まずは、買受人の候補者を抽出する。大きく分けて２通りの方法が想定され、マンションの状況等に応じて、有効な方法を選択することが重要である。第一に、計画段階において協力を得ている専門家から推薦を受けることや、既に売却を実現した管理組合や当該マンションの区分所有者等から紹介を受ける方法が考えられる。もう一つは、業界紙などで広く公募する方法がある。

また、売却条件として、売却後の敷地の利用方針について、マンション用地として利用することを求める場合には、マンションデベロッパーから買受人の候補者を抽出するなど、候補者の検討・抽出の段階で一定の絞込みを行うことも考えられる。

（２）買受人の選定方法の検討

候補者をリストアップしたら、その中から最も相応しいと考えられる買受人を選定する。候補者の中から選定する方法としては、随意方式による場合、企画競争（プロポーザル）方式による場合又は価格競争方式による場合とがある。

選定に当たっては、売却条件だけでなく、候補者がマンション・敷地を購入するかどうかを検討するため必要な情報についても、実施要項として明示することが必要である。特に、建物を除却せずに活用することが想定される場合には、建物価値を評価するための調査結果を示すことや、候補者による調査を選定プロセスに組み込むことも考えられる。

なお、企画競争方式や価格競争方式の場合において、入札が不調に終わった場合には、価格や売却条件等の見直しが必要となる。

表 2-9 買受人の選定方法

選定方法	考え方と留意点
随意方式で選定する方法	・競争の方法によらず、候補者の中から相手方を選択し、随意にこれと契約を結ぶ方法。 ・企画競争や価格競争などの競争方式と比較すると、選定が短期間でできて効率的であるが、選定に当たっては、選ばれた買受人と計画組織の関係が癒着であるとの不信感を持たれないよう、区分所有者全員に対する選考理由の説明や情報開示等が重要になる。過去に各社がどのようなスタンスで事業を行っているかという情報を把握したり、その業者が実施した事業の当時の管理組合役員などに、その評価をヒアリングしたりすることなどが効果的である。
企画競争方式で選定する方法	・候補者の競争により選定する方法で、売却額をはじめ買受計画の内容を競うプロポーザル方式が考えられる。 ・候補者に上げた数者（社）に対して、マンション・敷地の情報や売却

選定方法	考え方と留意点
	条件を提示し、その条件に対する回答案を提出してもらい、その中から最も適切と考えるものを選定する方法。 - 具体的な取組姿勢や買受計画案等の内容を判断して選ぶことができるという大きな利点があり、また、公平性も担保されることになる。ただし、事前に選定条件や評価基準等を定めておく必要があり、手続きが煩雑で相対的に労力と時間がかかる。 □企画競争（プロポーザル）の条件の取りまとめのポイント (1) 売り手側の売却条件 - 区分所有者の意向を踏まえて、「2.3.2 売却条件の検討」で検討した「売り手側として買受人に求める売却条件」を分かりやすい形で提示することが重要。 ①売却後の建物の利用方針 ②売却後の敷地の利用方針 ③売却額 ④代替住居の確保策 (2) 企画競争（プロポーザル）への提出書類（例） - 買受代金と買受計画に関する補足資料 - 売り手側から示された売却条件への対応方針 - スケジュール案 - 買受人の概要（法人の場合は過去3年分の決算書） - 提案への参加表明書
価格競争方式で選定する方法	- 候補者の競争により選定する方法で、売却額で評価を行う方法。 - 売却額以外の条件について、区分所有者の意向として必須条件があれば、競争に参加するための要件にした上で、価格競争を行うことも考えられる。 - 具体的な取組姿勢や買受計画案等の内容を判断して選ぶことができない一方で、評価軸がわかりやすく、また、公正性も担保されることになる。

表2-10 候補者に明示すべきマンション等の情報

- マンションの概況（住戸数、専有部分の床面積、専有部分の用途、区分所有者数等） - 登記事項証明書（土地及び建物）、公図、地積測量図 【建物を除却しない可能性がある場合に必要な情報】 - 建築確認申請関係書類（建築物、昇降機、工作物） - 修繕、改修、増改築及び用途変更の履歴等に関わる書類 - 建築基準法及び関係規定に基づく定期報告に係る書類（昇降機など） - 建物状況調査（インスペクション）報告書

◎専門家の関わり方のポイント

- 買受人の選定に当たっては、まず、協力を得ている専門家から推薦を受けることが考えられる。公募等により候補者を抽出するに当たって、区分所有者の意向を踏まえて設定した売却条件や、買い手側が購入を検討する際に必要なマンションの情報を整理しておき、これらをもとに候補者を募る。 - 区分所有者の計画組織から、候補となる買受人について推薦を求められた場合、抽象的なアドバイスをするのか、具体的な業者名をあげるのかといった点はよく考える必要がある。計画組織が候補者を自らで探すということは大変であるため、推薦を受けることは計画組織の側から見れば非常に助かることであるが、一方で、専門家が推薦

した業者が適切でなかった場合に問題になりかねず、また専門家と買受人との間の癒着などが問題視されることも危惧される。

- ・ 一方、企画競争（プロポーザル）等を行うに際しては、どのような準備が必要であり、手順としてどのようなことを踏まなければいけないのか、また、採点の基準等を計画組織に伝え、これらの事項をプロポーザルの実施要項としてまとめる作業を支援することが期待される。また、プロポーザルの依頼に当たっては、検討段階で検討した区分所有者の意見・要望をもとに、計画が満たすべき基本要件を設定し、明示する必要がある。

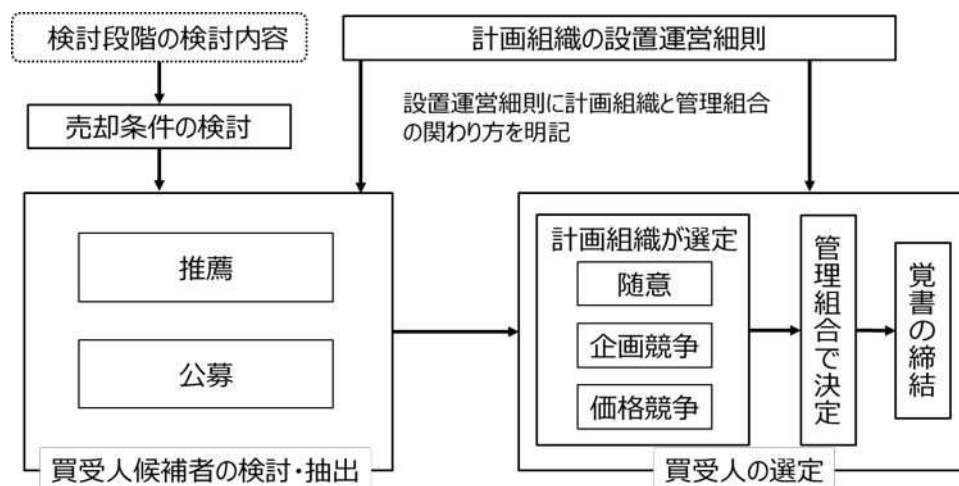
（３）買受人の選定

１）選定方法の透明性の確保

候補者の中から買受人の選定をする際に、計画組織と管理組合（各区分所有者）が選定にどのように関わるのか、その役割分担について、計画組織の設置運用細則に、明確に定めておくことが大切である。計画組織が選考して絞り込んだ買受人の候補者を、管理組合の集会で承認（決定）する方法や、候補者の中から区分所有者の全員の投票で選ぶという方法も考えられる。

買受人の選定に関する説明会や選定委員会を開催する際には、全区分所有者に開催日時を周知するなどして、手続きのプロセスを公開することが必要となる。

図２－７ 買受人の選定プロセス



２）買受人の選定に当たっての留意点

買受人の選定においては、区分所有者から自分と関係のある業者の選定を求めてくる場合などがある。買受人の選定基準を計画組織の中で話し合い、事前に区分所有者に周知しておくことが重要になる。

区分所有者だけで買受人の候補者の中から１者（社）を比較して選ぶことは大変な作業である。協力を受けている専門家から、区分所有者の立場に立って、専門的なアドバイスをもらうことが効果的になる。専門家との契約には、買受人の選定についての協力を受けることを明記しておくことが望ましい。

◎専門家の関わり方のポイント

- ・ 選定する買受人の候補者から提示された計画案などは、専門的知識を持たない区分

所有者には、その意味が分かりにくく、適切な選定ができない可能性がある。計画提案などに関して、計画組織及び区分所有者から疑問や理解できない部分がある場合には、わかりやすい形で説明することが求められる。

- ・ 買受人の候補者の実績や計画案を専門的な見地から客観的に評価することが求められる。必要に応じて「比較表」を作成するなどして、区分所有者が判断しやすい客観的資料を提示することが効果的である。
- ・ 区分所有者側から、買受人の計画案に対する評価を求められた場合には、客観的な観点で意見を示すことが必要であると考えられる。特定の計画案又は買受人を推薦したり、区分所有者の判断をある方向に誘導したりするような発言は、慎むべきである。

(4) 覚書の締結

マンション等売却事業では、買受人と売買契約を締結するのは、売却決議後に設立される売却組合であるため、計画段階においては、管理組合と買受人との間で、契約に向けた覚書を締結することが一般的である。覚書で確認すべき事項を表2-11に示す。

表2-11 買受人との覚書において確認すべき事項

- | |
|--|
| ①売却代金の見込額 |
| ②売却組合の設立、分配金取得計画の決議及び認可、権利消滅期日及び売買契約の予定日 |
| ③売却代金の支払いについて（特に、権利消滅期日の前に代金の一部を支払う場合） |
| ④買受人が協力する事項（移転先のあっせん等） |
| ⑤売却組合が設立した場合は、この覚書に係る債権債務を同組合が引き継ぐこと |
| ⑥その他 |

覚書では、管理組合と買受人との間で必要な事項（表2-11①～④）について取り決めるとともに、売却組合の設立後は、管理組合と買受人との間で締結した合意内容を承継すること（表2-11⑤）を基本に考えるべきである。

④買受人が協力する事項として、例えば、区分所有者の合意形成を進めるために、買受人に代替住戸のあっせんの協力を求めること、同様に、買受人が売却された敷地でマンションを建設し、元の区分所有者がそのマンションの住戸の取得を希望する際には優先的に分譲することなど、ケースによって、管理組合と買受人との間で合意しておく事項を覚書に加えることが考えられる。

なお、買受人が売却された敷地でマンションを建設し、元の区分所有者がそのマンションの住戸の取得を希望する場合には、管理組合と買受人と覚書だけでなく、取得を希望する区分所有者と買受人の間でも、取得に関する覚書（又は確認書）を締結しておくことが望ましい。ただし、この時点では、住戸や購入金額の詳細に至ることはできず、取得を合意している程度の記載に留まることになる。

◎買受人と売却組合との関係

- | |
|---|
| ・ 建替えなどの場合には、再生組合に「参加組合員」の仕組みがあり、デベロッパーが参加組合員となっていることが多い。参加組合員は、負担金を支払って負担金に相応する区分所有権と敷地利用権を取得する存在であるが、実際には、それだけでなく、コンサルタント等の専門家とともに合意形成にも協力をしているケースや、負担金の範囲内で必要な費用を機動的に支払うことで、事業の進捗に協力をするケースも存在する。 |
|---|

- ・ 他方で、売却組合には「参加組合員」の仕組みがなく、本来、買受人は、権利消滅期日後に売却組合から建物や敷地を購入する存在にすぎないため、前述の建替えにおける参加組合員の役割を必ずしも担うわけではないことに留意が必要である。
- ・ 買受人に事業への協力を求めるには、その旨を買受人の選定条件に位置づけるとともに、選定後には、買受人との覚書に協力を求める事項も含めて交わしておくことが考えられる。例えば、賃借人が多い場合の明渡し交渉への対応について、弁護士等の専門家に依頼する場合の費用負担が大きい場合には、その費用負担や資金調達への協力を買受人に求めることを覚書に記載すればよい。なお、その対価を売却代金の見込額に上乗せするのか又は見込額には含まず別途定めるのかについて、管理組合と買受人の間で合意しておく必要がある。
- ・ 前述のような事業への協力を、買受人に期待することが困難な際には、特に規模が大きなマンションの場合等において、コンサルタント等の専門家だけでなく、売却組合の執行部等も積極的に事業に協力しないと、合意形成に時間がかかってしまう可能性があることを理解しておく必要がある。

2. 3. 4 分配金の算定方法等の検討

建物敷地売却又は建物取壊し敷地売却では、売却決議において、売却によって各区分所有者が取得することができる金銭の額（分配金）の算定方法に関する事項を定める必要がある。

（１）分配金の算定方法の検討

分配金の算定方法には、以下に示す２つの考え方がある。

- ・「敷地の共有持分（準共有持分）価格割合に応じて配分」する方法
- ・「基本は敷地の共有持分価格割合により配分するものの、建物の評価、すなわち専有部分の位置別又は用途別の効用比も併せて考慮」する方法

建物取壊し敷地売却の場合や、建物敷地売却で買受人が購入後に既存建物を取り壊した上で土地の再利用をする場合は、既存建物の価値は購入価格（売却金額）の評価に反映されていないと考えられるため、前者の「敷地の共有持分（準共有持分）価格割合に応じて配分」する方法が基本になると考えられる。

一方、建物敷地売却で買受人が既存建物を活用する場合には、既存建物の価値が一定程度評価されていると考えられるため、後者の「基本は敷地の共有持分価格割合により配分するものの、建物の評価、すなわち専有部分の位置別又は用途別の効用比も併せて考慮」する方法が基本になると考えられる。

（２）分配金の算定方法の検討に当たっての留意点

前述の２つの方法をはじめ、決定した分配金の算定方法が、区分所有者間の衡平性を害することがないように留意する必要がある。（建物敷地売却：区法 64-6③、62⑤。建物取壊し敷地売却：区法 64-7③、62⑤。）。

分配金の算定方法の妥当性を説明するためにも、不動産鑑定士による鑑定評価等を踏まえて検討することが望ましい。それでも区分所有者から、管理組合の提示した算定方法に異論が出る場合には、他の不動産鑑定士からも意見（セカンドオピニオン）を求めることも考慮される。

売却決議において、分配金の算定方法を理由に決議に反対する区分所有者が出ることも想定される。また、当該区分所有者に対して売渡し請求権を行使した場合に、分配金の算定方法に問題があることを理由に訴訟になる恐れもある。訴訟において争点となるのは、算定方法の妥当性にあるので、前述のように不動産鑑定士による客観的な評価に基づき、検討することが重要である。

2. 4 未賛同者等への対応【手順C】

売却決議の成立に向けて、計画内容について区分所有者全員で意見交換を行い、計画の調整や修正を行うことが必要である。

売却計画を練り上げながら合意形成を進めるためには、未賛同者への対応が必要となる。合意が得られていない区分所有者に対しては、様々な可能性を検討し、解決することが可能かどうか十分な検討を行い、できる限り多くの者が参加できるような計画とすることが大切である。

また、不在区分所有者への対応、認知症の疑いがある者等への対応、相続が発生している場合への対応等も重要な課題である。こうした区分所有者への個別対応は、建替え等の場合と同様であることから、「マンション再生実務マニュアル 第3章 区分所有者の個別対応や関係権利者との調整等に係る実務」も参照されたい。

(1) 区分所有者の意向の調整

説明会を開催するなどして作成した計画案を区分所有者に提示し、アンケートや直接的なヒアリング等を重ねて行い、計画案に対する各区分所有者の評価や意見を整理するとともに、その内容についての説明会や意見交換会を開催し、公開で議論した意見を踏まえて計画を練り上げつつ合意の形成を図っていく必要がある。各区分所有者の意向把握や合意の取り付けなどの作業についても、計画組織が可能な限り積極的に関わるようにすべきである。

検討してきた内容について説明会を開催するに当たっては、検討段階の場合と同様、一般の区分所有者にとって分かりやすい形で提示し、分かりやすい言葉で説明する必要がある。

マンションの特性に応じた効果的な説明や意見交換の方法をとることが望まれる。例えば、戸数の多い団地やマンションでは、区分所有者全体を対象とした説明や意見交換は難しいため、各棟に代表者又は担当者を決めて対応したり、各棟あるいは階段室単位で説明会を開催したりするなどして、部分的な意見をまとめてそれを積み上げていくような形も必要になる。

(2) 未賛同等の区分所有者への対応

1) 未賛同者への対応の基本的考え方

売却に賛同していない区分所有者に対しては、「反対者」という呼び方をせずに、「まだ賛成できていない者（未賛同者）」として扱うようにしたい。反対者と呼ばれると、その者が態度を硬化させる場合も想定される。区分所有者間の意向や利害の調整を行う中で、未賛同者が存在する場合は、賛同者と未賛同者との間で感情的な対立が生じたり、あるいは消極的な賛同者が同調して反対に回ってしまったりすることがないように十分な配慮が必要である。

早い段階では、未賛同者に対しては、あまり無理に説得をしないで、できる限り良好なコミュニケーションを図りつつ、賛同できていない理由（本心）を把握するよう努力することが大切である。売却は区分所有者全員が協調しながら、区分所有者としての責任を果たし、将来世代に継承できるまちを作り出すための共同作業であるという意識を持ってもらうような働きかけが望まれる。

なお、建替えの場合と比較すると、売却は「地上げ」と勘違いされてしまう可能性がある

るため、合意計形成の過程で売却の必要性等を十分に理解してもらえよう、丁寧な説明が求められる。

2) 未賛同の理由の明確化

未賛同の区分所有者といっても、その理由は様々なものが考えられる。賛同できない理由について、何が根本的な問題となっているのか、その原因を明らかにすることが重要である。これまでの事例からすると、基本的に売却の必要性は認めるが、生活環境の変化への不安や体力面などプライバシーの点で賛成できていない人、引っ越しが面倒で賛同できていない人、代替住居の確保が不安で賛同できていない人、売却金額や分配金の額に満足しないため賛同できていない人、等がみられる。この他にも、売却は必要ないと明確な信念を持って疑問を投げかける人、計画組織との間での感情的な対立から受け入れようとしない人などが見られる。それぞれについて取るべき対応の方法も異なってくる。

賛同できていない理由を正確につかむためには、第三者の専門家（コンサルタント等）が対応した方が良い場合と、計画組織が対応した方が良い場合とがある。状況に応じて役割分担を考えたい。特に反対理由が個人のプライバシー（資金面、健康面等）に関わることや他人（計画組織）に知られたくないと想定される事項については、第三者である専門家が相談に乗るなどの対応が必要になる。

3) 未賛同理由への対応と対応時期

売却に賛同できていない理由について、計画の変更や解決策の提示など、計画組織や専門家の努力によって解決が可能と見られる部分については、できる限り早いタイミングで対応するという姿勢が大切である。特に買受人の選定後に、マンション等売却事業を実施するプロセスへと進むことが遅れると、市場動向の変化に伴い買受人が提示した買受代金の変動してしまう可能性もあることから、未賛同者への対応を速やかに終えることが望ましい。以下ア～エに未賛成の理由に応じて、対応すべき時期と対応の考え方を整理する。

ア. 売却そのものに賛同できない場合

区分所有者の多数が売却に賛同していても、改修や建替え等の売却以外の再生等手法を望んでいる者がいる場合には、まずは推進決議までに、売却への合意形成を十分に図り、納得した上で賛同を得ることが肝要となる。推進決議以降も売却に賛同できていない者にも、粘り強くフォローし続ける必要がある。

イ. 売却には賛同できるが、売却条件を理由に賛同できない場合

賛同できない大きな理由として生活環境の変化への不安を挙げている者が多い場合、立地が良いなどマンションの敷地としてのニーズが高いエリアであれば、売却後の敷地に新たなマンションを建築することを売却条件とすることを前提に、丁寧な説明を行い理解が得られるようにすることが考えられる。また、体力面などで引っ越しが大変なことが賛同できない要因となっている場合には、計画組織や専門家が引っ越しを手伝うことや、引っ越しの支援を売却条件として、買受人に支援を求めることが考えられる。

さらに、売却後の代替住居の確保の問題が賛同できない大きな要因となる場合も考えられる。売却後の代替住居がうまく見つけられなければ、売却に賛同できないばかりか、

売却決議後の建物の明渡しも順調に進まないことから、代替住居の確保の支援は重要となる。次のような対応が考えられる。

- ① 専門家において、近隣の不動産仲介業者等へ情報提供等の依頼をしておくこと
- ② 専門家において、地元自治体と協議をし、公営住宅等の公的賃貸住宅や、セーフティネット住宅の情報収集等を行うこと
- ③ 代替住居の確保の支援を行うことを売却条件として、買受人に協力の依頼を行うこと

買受人から提示のあった売却金額や分配金の額、分配金の算定方法への不満が未賛成の要因となっている場合は、売却金額の条件や分配金の算定方法の妥当性について丁寧に説明し、理解を求めていく必要がある。例えば、不動産鑑定評価などの客観的なデータを活用し、売却金額等の妥当性を説明するなどが考えられる。

ウ. 売却には賛同できるが、買受人を理由に賛同できない場合

例えば、実績や財政基盤等の総合的な評価から買受人候補を選定した場合には、売却額が最上位の候補を選ぶべきという意見、一方、価格競争方式により売却額のみを評価した場合には、総合的な評価から買受人を選定すべきという意見があり得る。このように買受人を理由に賛同できない者が生じないように、買受人の選定や評価方法の検討において、重視すべき基準などを丁寧に説明し、区分所有者間の共有を十分に図ることが重要である。

エ. その他

計画組織との間での感情的な対立から売却を受け入れようとしない者などには、計画組織が対応するよりも日頃から親しくしている区分所有者を介し、第三者である専門家が相談に乗るなどの対応により、感情的な対立とは切り離し、売却に理解を求めていくことが望ましい。

上記のような対応により、賛同できていない要因を解決することで、当事者から賛同が得られるだけでなく、他の区分所有者にとってもより好ましい計画に変わる可能性もある。

計画変更などでは対応ができない理由については、的確かつ丁寧な説明を行い、理解が得られるようにすることが必要になる。専門家の協力を得ながら進めることが大切である。

4) その他の不安事項への対応

住戸を担保に融資を受けている場合の抵当権への対応方法、賃借人等への対応方法、売却に伴う税金など、区分所有者にとってマンション等売却事業を行っていく上で不安要素となりうるその他の問題についても、専門家の協力を得ながら、できる限り早くその対応方法や関係する情報等の提供を行い、区分所有者の不安を解消することが必要である。

表 2-12 マンション等売却事業を行っていく上で不安要素となりうる事項

売却に関して、区分所有者等が不安に感じている事項については、注意深く耳を傾け、その考え方や対応策について情報提供を行うようにする。次のようなものが想定される。
① 分配金はどの程度か

- ② 売却に伴う税金は
- ③ 引っ越しの費用はどうなるのか
- ④ 売却後も現地で居住継続できるのか
- ⑤ ローン残債・抵当権問題
- ⑥ 賃貸世帯の立ち退きは 等

(3) 区分所有者以外の関係権利者への対応

1) 抵当権者への対応

売却前マンションの区分所有権等に設定される「担保権等」の中で最も一般的であるのは、住宅ローンの貸し付けに際して金融機関が設定する「抵当権」である。

区分所有権に抵当権等が設定されている場合、売却組合で分配金取得計画が決議され、都道府県知事等が同計画を認可すれば分配金は供託され、抵当権等が権利消滅期日に消滅する。なお、抵当権者等が供託をしなくてよい旨の申出をすれば、供託の必要はない。

ところが、金融機関等の抵当権者は、マンション等売却事業に関する知見を十分に有していない可能性もあることから、早い段階から抵当権の有無を把握し、抵当権者と協議しておく必要がある。

例えば、住宅ローン等の債務が過少であっても、分配金が全額供託されてしまえば、区分所有者は供託された分配金を自由に引き出すことができない。このような事態にならないよう、事前に抵当権者と協議し残債を一括返済し、抵当権を抹消することを考えるべきである。一方、分配金よりも抵当権の金額の方が大きい、すなわち債務超過の場合には、抵当権が消滅しても債務はなくなるので、その時点で債務から分配金を差し引いた残額の一括返済を求められると思われる。このような点を早い段階から抵当権者と協議しておく必要がある。

また、法人や事業を行っている個人で、根抵当権が付されている場合には、担保の付け替え等の検討が必要になると思われる。根抵当権は、事業をする上での運転資金の確保に必要なケースが多いので、早い段階から抵当権者に対応を協議しておく必要がある。

2) 賃借人への対応

売却組合で分配金取得計画が決議され、都道府県知事等が同計画を認可しても、権利消滅期日に借家権は消滅しないことから、賃借人からの建物の明渡しを終えなければ、マンション等売却事業を進めることはできない。

賃借人に対しては、貸主である区分所有者が任意に明渡し交渉をするか、又は賃貸借の終了請求等を行う必要がある（区法 64-2・再法 122／区法 64-4・再法 124）。

明渡し交渉は任意の手続きであり、立退料や補償金の有無や金額も当事者間の交渉次第となる。一方、賃貸借の終了請求の場合は、所定の補償金の支払いが必要であり、明渡しと補償金の支払いは同時履行となる（再法 155①Ⅱ）。

賃借人の明渡しを円滑に進めるためには、移転先のあっせんも必要である。また、賃借人が必要性を認識すれば自らが移転先を探すことに繋がるので、早い段階から移転が必要な時期など適切な情報を提供しておくことが考えられる。

また、定期建物賃貸借契約としていれば、賃借人の明渡し交渉等の負担は軽減されるので、売却を検討するマンションでは、賃貸に際しては、定期建物賃貸借契約とし、契約期間もマンション内で統一するなどの情報発信を管理組合が行うことが望ましい。ただし、定期借家制度の施行（平成 12 年 3 月 1 日）前に締結された居住用建物賃貸借契約については、定期借家契約への切り替えは認められていないことに留意する必要がある。

3) 借地権マンションの場合

借地権マンションにおいても、建物と敷地利用権である借地権を売却する旨の決議は可能であり、決議後も売却組合で売却の手続きを進めることができる。

敷地利用権である借地権が「地上権」の場合は、売却について地主（借地権設定者）の承諾は不要であるが、借地権が「賃借権」の場合には、売却について地主の承諾が原則として必要となる。

また、表 2-13 に示す行為を伴う場合には、費用負担が生じる可能性があることに留意し、地主との事前相談や交渉を行う必要がある。

表 2-13 借地権に関わる行為と費用負担

借地権に関わる行為	費用負担の内容
①借地権の売却（譲渡）	名義書換料
②建物の建替え又は更新	建替え承諾料 又は 増改築承諾料
③借地権の更新、期間延長等	更新料等

①について、借地権者はマンション等売却事業を進める中で、各区分所有者から、売却組合、買受人へと変更されていくことになる。また、②について、買受人が既存の建物を取壊し新たな建物を建設、又は既存の建物をリノベーションする場合には、建替え承諾料又は増改築承諾料が生じることになる。同様に③に示す借地権の更新時に、更新料が都度必要となる。

このように、借地権に関わる費用負担の必要性を把握した上で、地主と借地権の更新等の契約を行うべきである。地主から底地も併せた売却等を持ち掛けられるケースも考えられるので、専門家に相談しながら検討を進める必要がある。

第3章 マンション等の売却に係る法律上の手続き

3. 1 区分所有法に基づく売却決議

区分所有法に基づく売却決議の流れは図3-1～3-3のとおりである。

図3-1 建物敷地売却決議までの手続き（区法64-6関係）

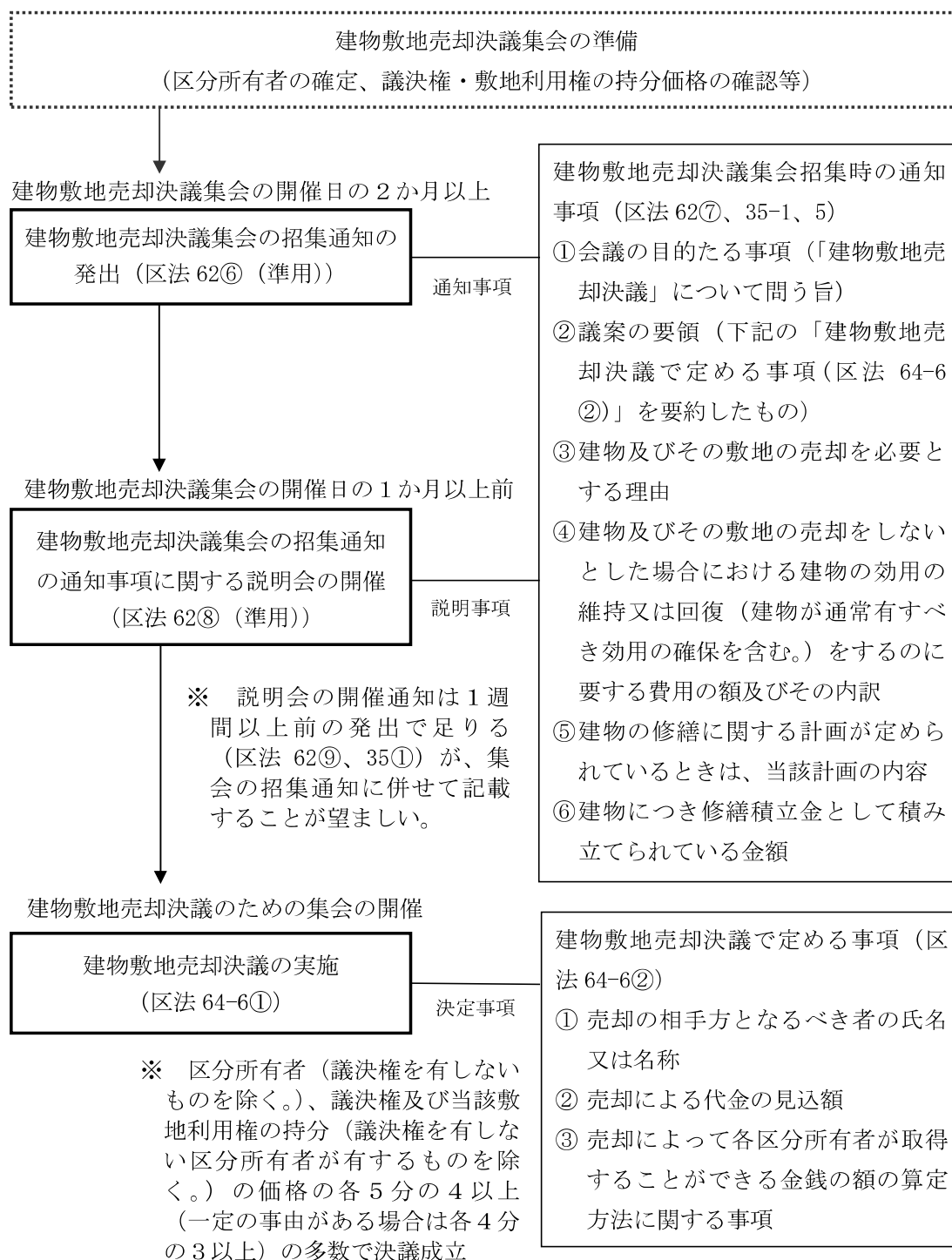


図 3 - 2 建物取壊し敷地売却決議までの手続き（区法 64-7 関係）

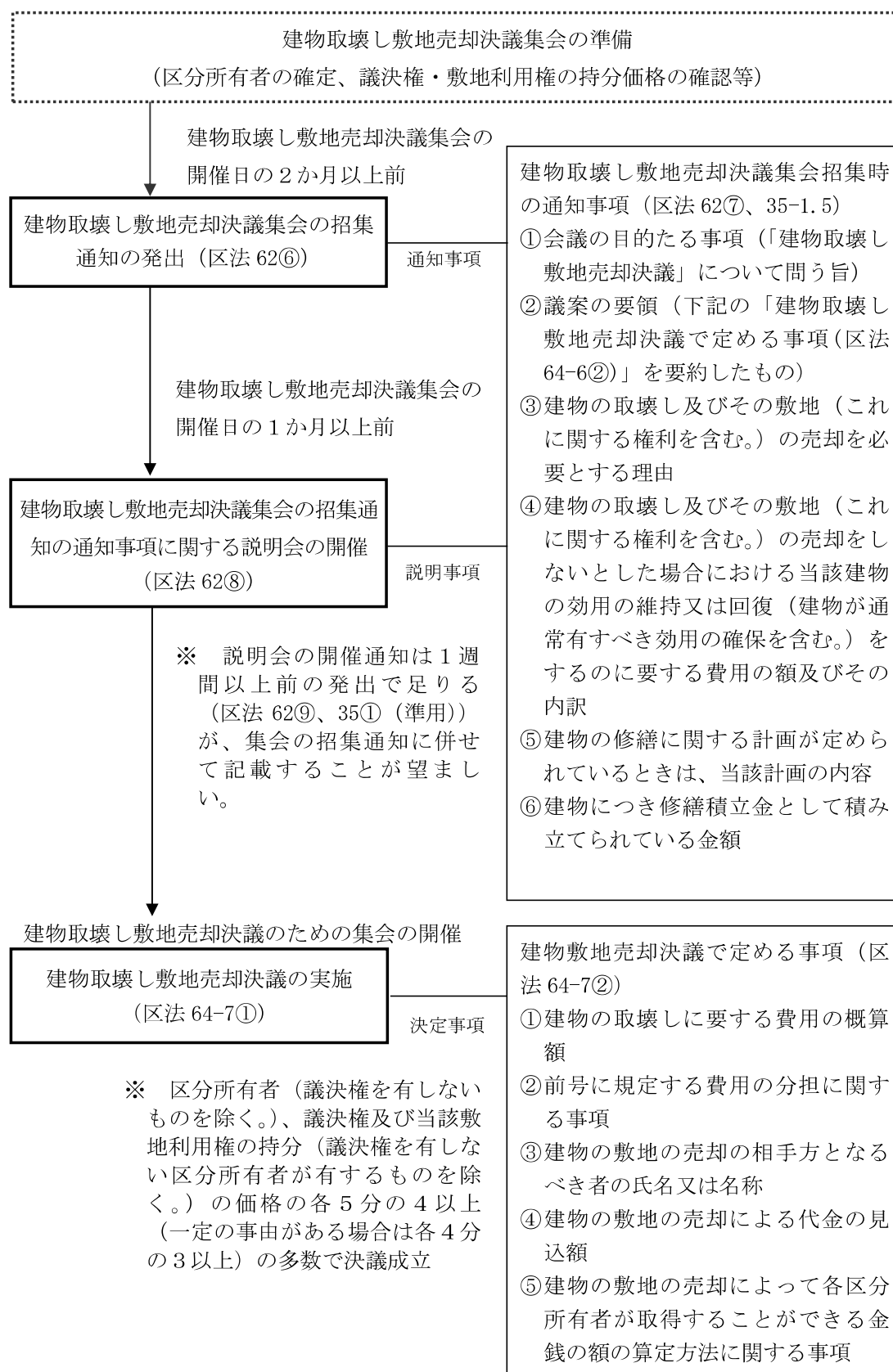
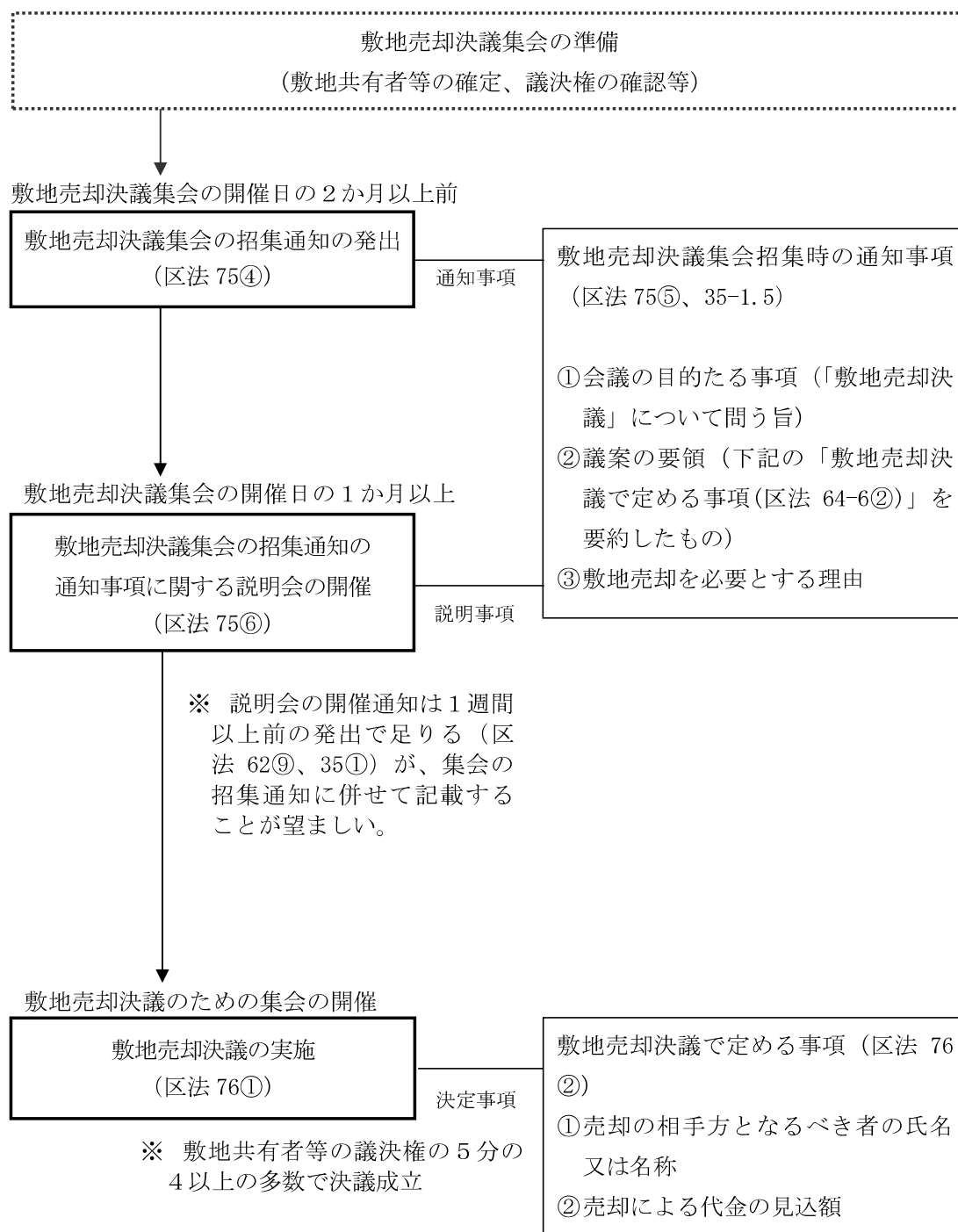


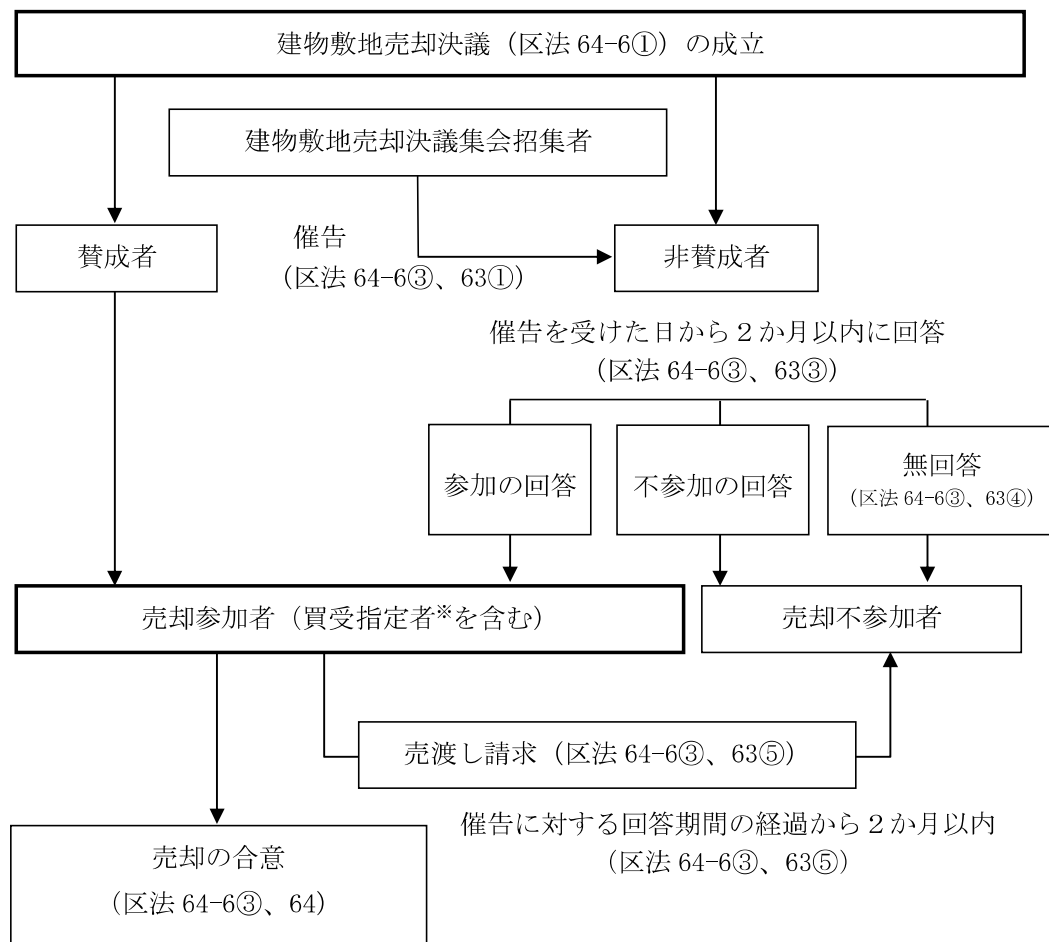
図 3-3 敷地売却決議までの手続き（区法 76 関係）



3. 1. 4 売却決議成立から売却合意までの手続き

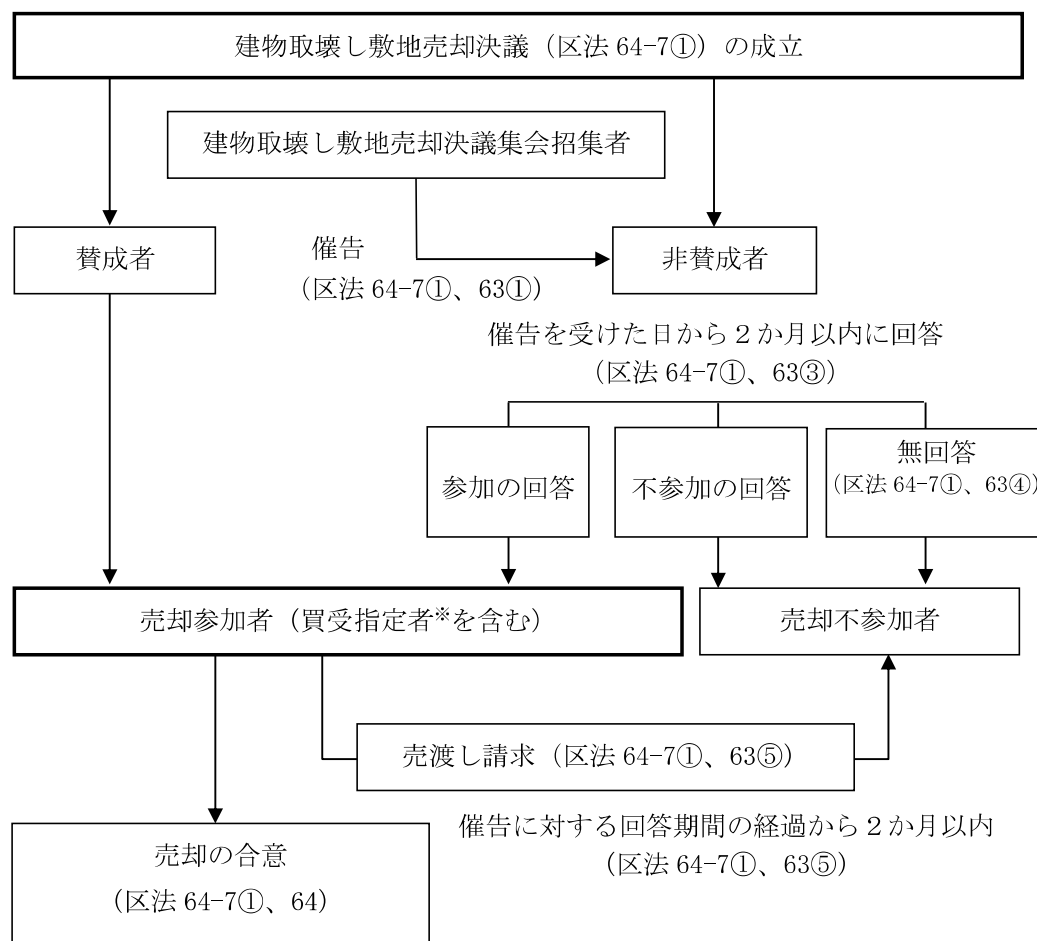
売却決議の成立から売却合意に至る区分所有法上の手続きについて解説する。

図3-4 建物敷地売却決議から売却合意までの手続き（区法64-6③、63・64）



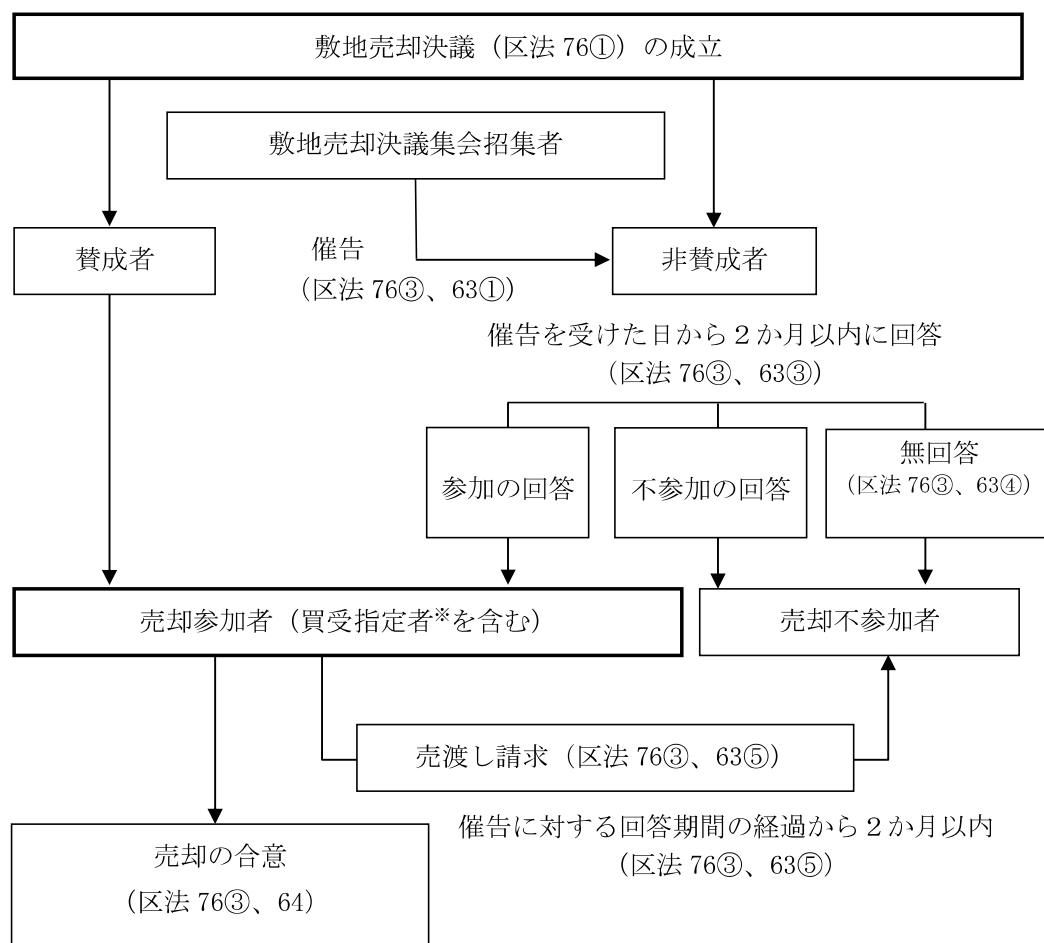
※ 買受指定者（区法64-6③、63⑤）とは、建物敷地売却決議に賛成した各区分所有者もしくは建物敷地売却決議の内容により売却に参加する旨を回答した各区分所有者（これらの者の承継人を含む）の全員の合意により、区分所有権及び敷地利用権を買い受けることができる者として指定された者をいう。

図 3-5 建物取壊し敷地売却決議から売却合意までの手続き（区法 64-7③、63・64）



※ 買受指定者（区法 64-7①、63⑤）とは、建物取壊し敷地売却決議に賛成した各区分所有者もしくは建物取壊し敷地売却決議の内容により売却に参加する旨を回答した各区分所有者（これらの者の承継人を含む）の全員の合意により、区分所有権及び敷地利用権を買い受けることができる者として指定された者をいう。

図 3-6 敷地売却決議から売却合意までの手続き（区法 76③、63・64）



※ 買受指定者（区法 76③、63⑤）とは、敷地売却決議に賛成した敷地共有者等又は敷地売却決議の内容により売却に参加する旨を回答した各敷地共有者等（これらの者の承継人を含む）の全員の合意により、敷地共有持分等を買受けることができる者として指定された者をいう。

3. 1. 5 賃貸借の終了請求等の手続き

(1) 賃貸借の終了請求

売却決議があったときは、売却決議に賛成した区分所有者等は、専有部分の賃借人に対し、賃貸借の終了を請求することができ、その請求があったときは、当該専有部分の賃貸借は、その請求があった日から6か月を経過することによって終了する（区法 64-6③、64-2②／64-7③、64-2②）が、専有部分を賃貸している区分所有者は、賃貸借の終了により通常生じる損失の補償金を支払うことになる（区法 64-6③、64-2③／64-7③、64-2③）。専有部分を賃貸している区分所有者以外の者が賃貸借の終了請求をした場合、その者は、専有部分の区分所有者と連帯して補償金の弁済義務を負う（区法 64-6③、64-2④／64-7③、64-2④）。賃借人はこの補償金の提供を受けるまで明渡しを拒むことができる（区法 64-6③、64-2⑤／64-7③、64-2⑤）。

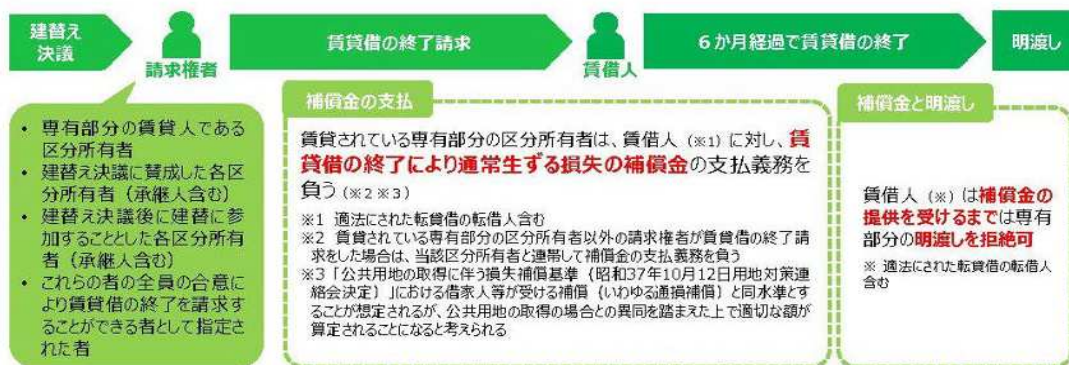
なお、請求があった日から6か月を経過する前に補償金を支払ったとしても、請求があった日から6か月を経過するまでは賃貸借契約は終了せず、賃借人に対して明渡しを求めることはできない。

図3-7 賃貸借等の終了に関する制度の概要

○建替え決議がされた場合の賃貸借等の終了

▶ 建替え決議がされても、賃借人の同意がない限り専有部分の賃貸借等は終了しないため、建替え工事の円滑な実施を阻害

● 建替え決議がされた場合に、**金銭補償を前提として賃貸借等を終了させる制度**を創設



1) 賃貸借の終了請求権者

賃貸借の終了請求を行うことができる者は、以下のいずれかの者である（区法 64-6③、64-2①／64-7③、64-2①）。

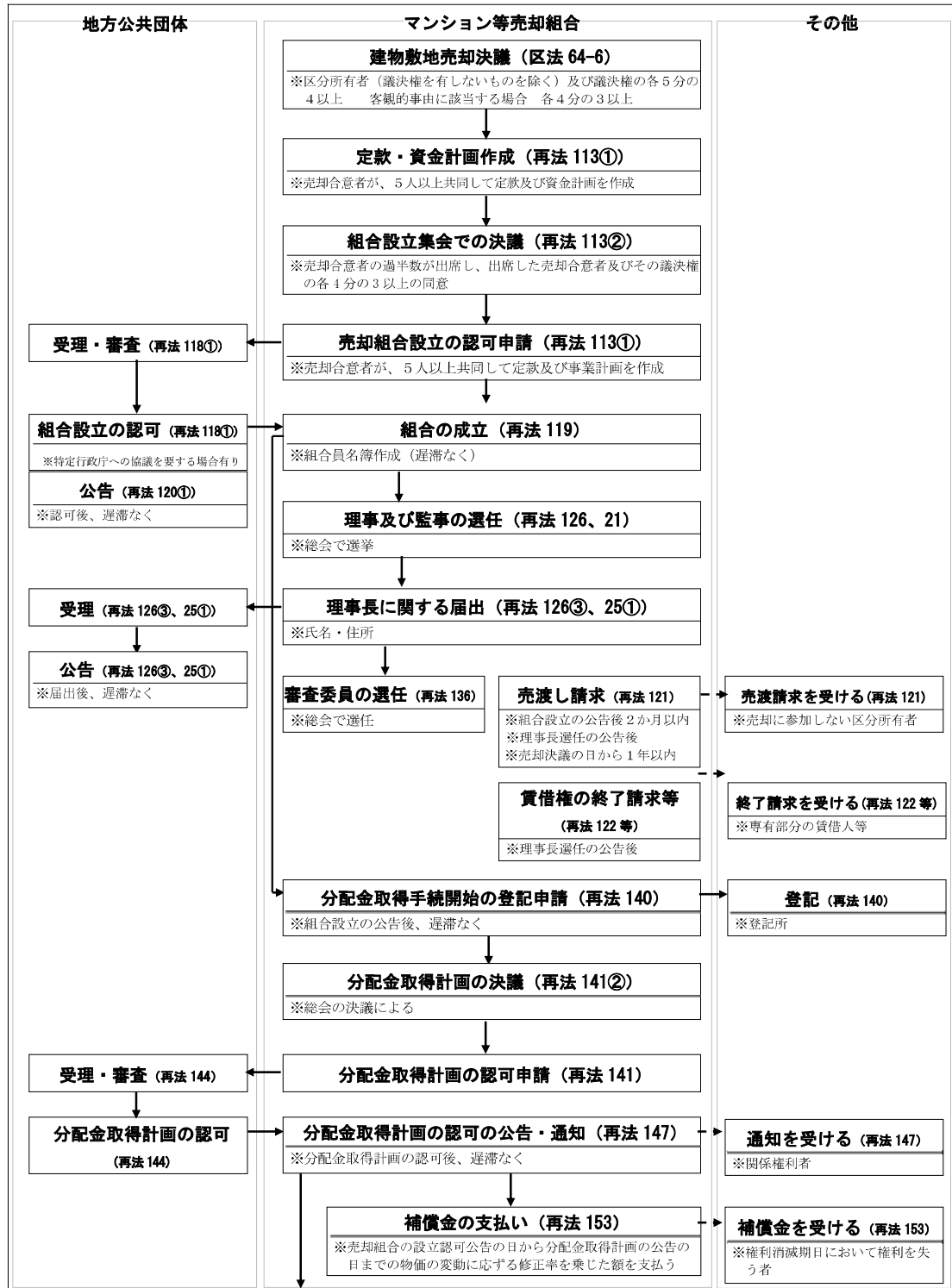
- ①賃貸されている専有部分の区分所有者
- ②売却決議に賛成した各区分所有者（その承継人を含む。）
- ③売却決議の内容により売却に参加する旨を回答した各区分所有者（その承継人を含む。）
- ④②③の全員の合意により賃貸借の終了を請求することができる者として指定された者

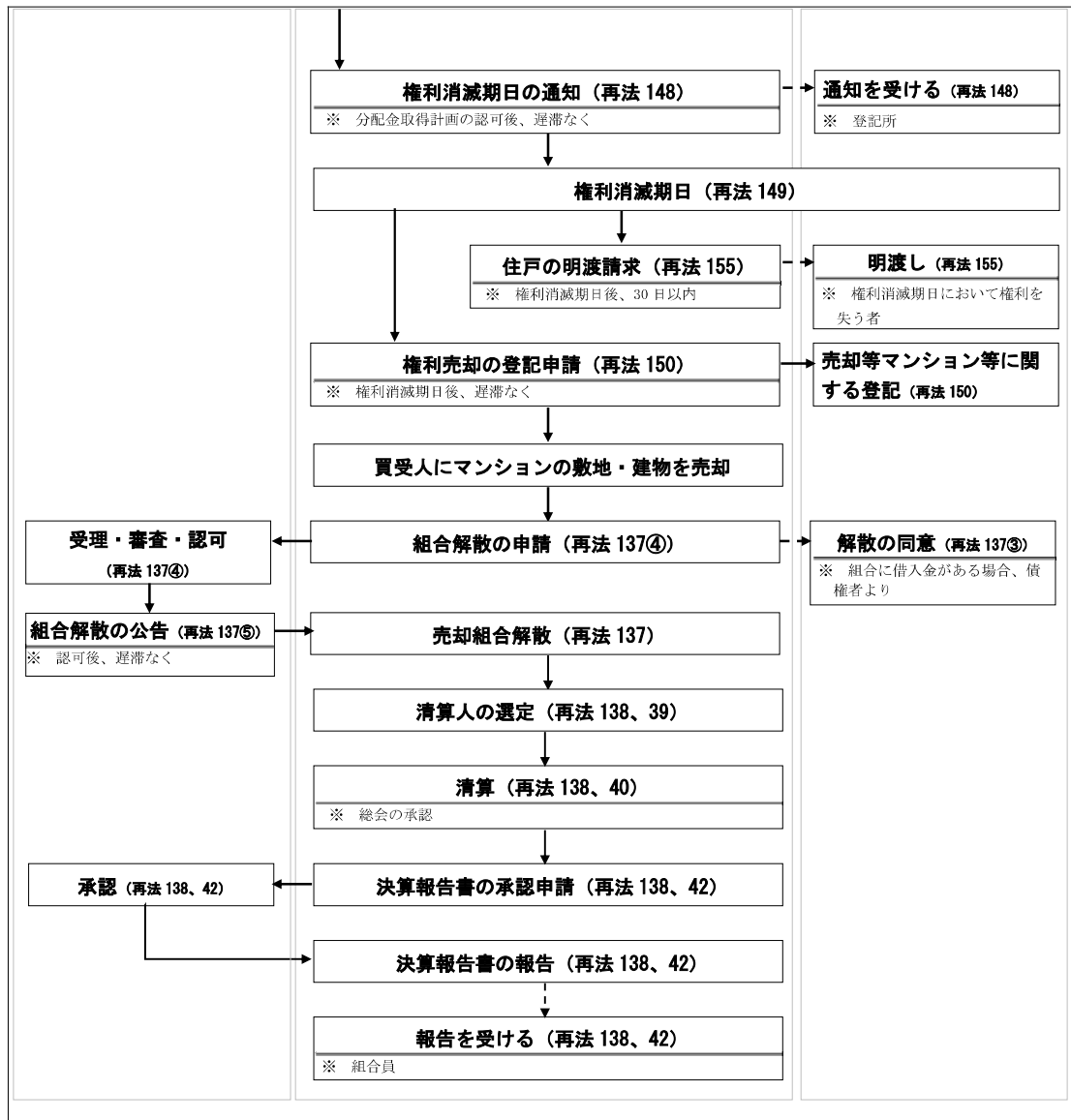
3. 2 マンション再生円滑化法に基づく事業実施の手続き

3. 2. 1 マンション再生円滑化法に基づく事業実施のフロー

マンション再生円滑化法に基づく、マンション等売却事業の流れ（代表して、マンション敷地売却事業を掲載）は次のフロー図のとおりである。

図 3-8 マンション再生円滑化法に基づく事業実施フロー（マンション敷地売却事業の場合）





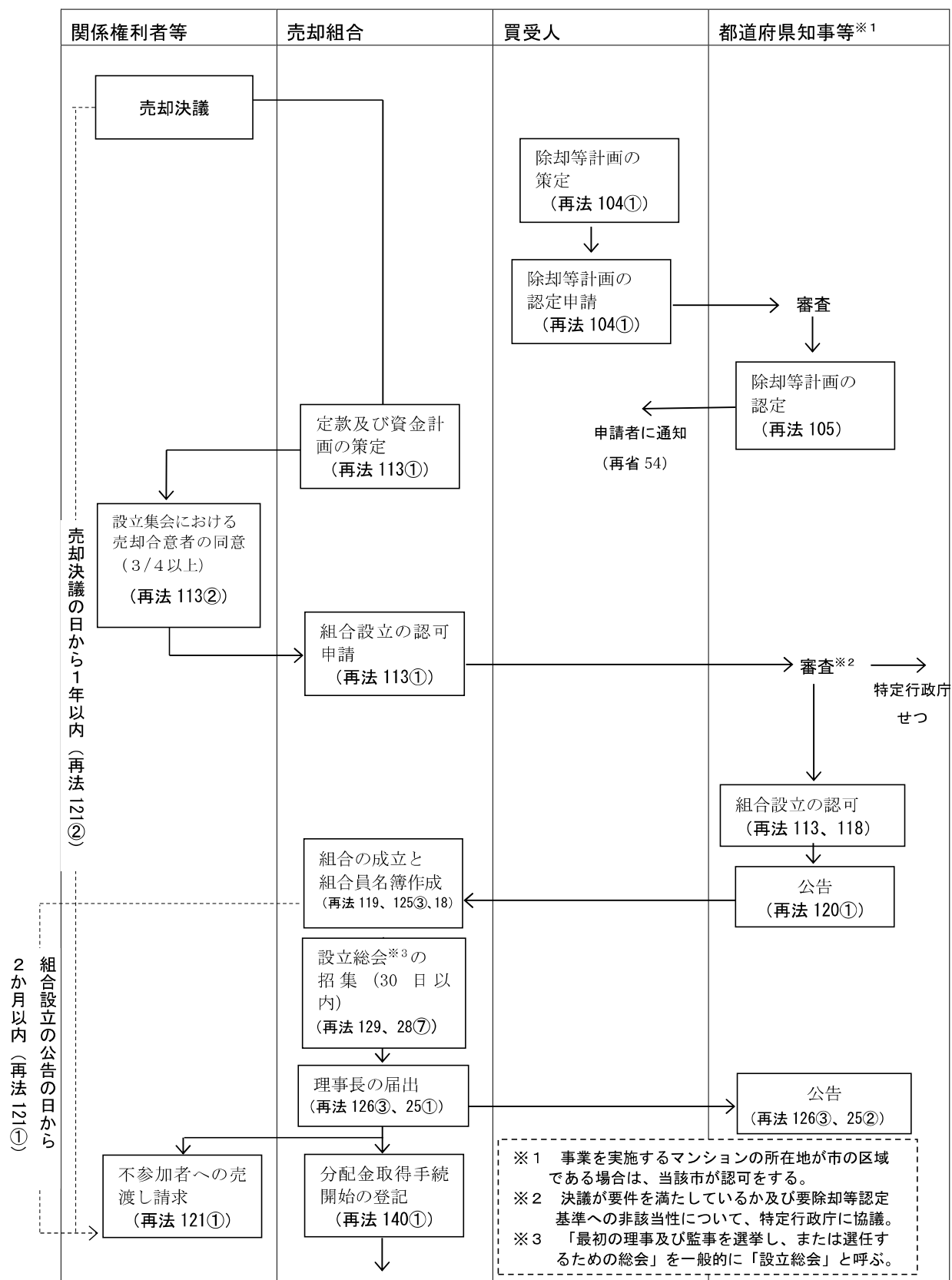
3. 2. 3 マンション等売却組合の設立と組織・運営

マンション再生円滑化法に基づき都道府県知事等の認可により設立される売却組合は、売却決議マンションの区分所有者のうち、売却に合意した者を構成員とするマンション等の売却を目的とした団体である。

売却組合は法人格を有しており、独立した法的主体として、売買契約や工事請負契約、資金の借入れなど各種契約の締結が可能となっている。

ここでは、区分所有法に基づく売却決議の後に、マンション再生円滑化法に基づく売却組合を設立し、不参加者に対する売渡し請求を行うまでの法定の手続きについて、次図3－9のフローに沿って解説するとともに、売却組合の組織・運営についても触れる。

図 3-9 売却組合の設立から売渡し請求までのフロー



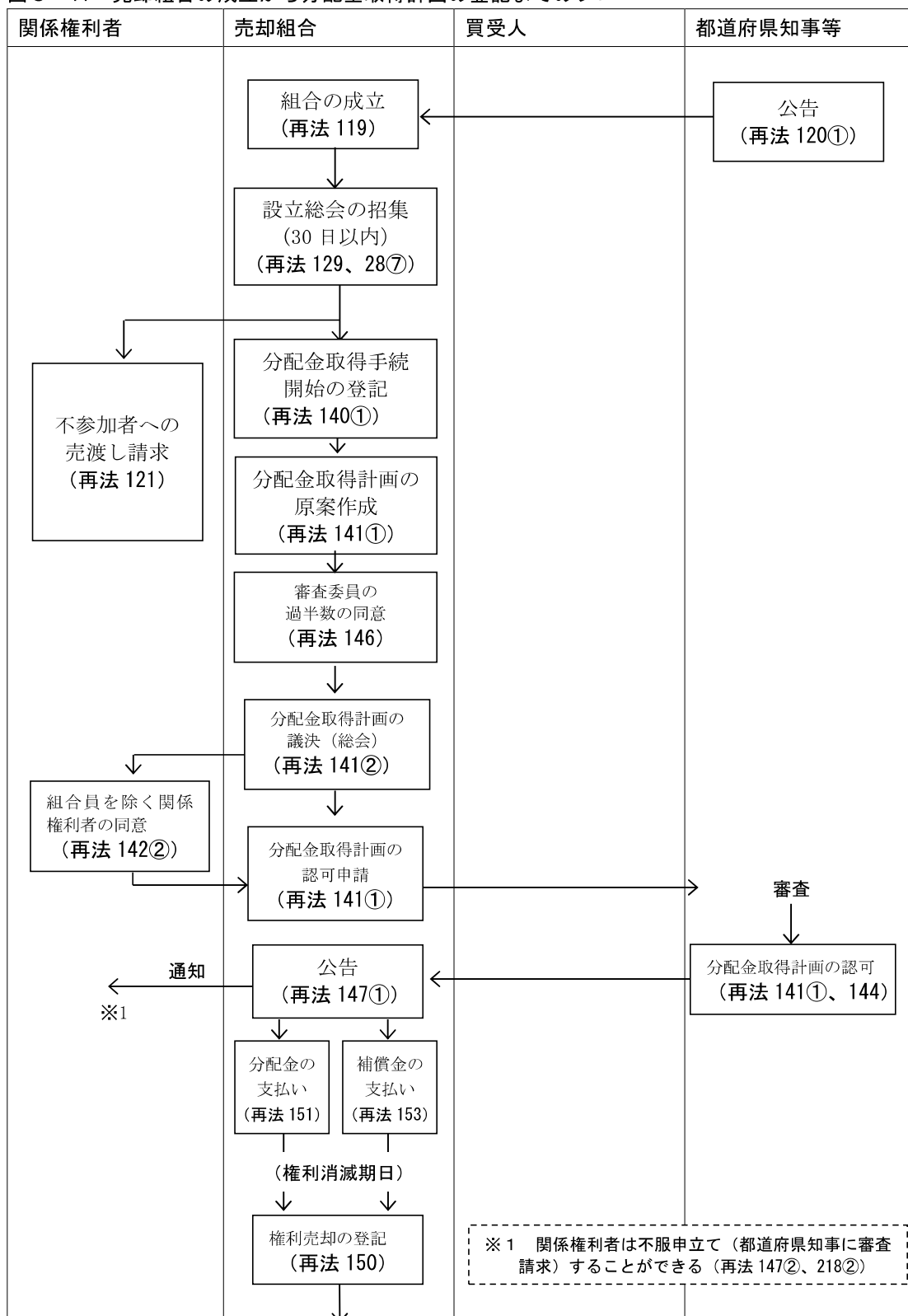
3. 2. 4 分配金取得計画の策定及び認可

マンション再生円滑化法を適用しない売却の場合、売却に参加するすべての区分所有者と買受人との間で区分所有権や敷地利用権の売買契約を締結する必要があるほか、抵当権その他の権利も個々の区分所有者が抹消の手続きをする必要がある。

こうした課題に対しては、マンション再生円滑化法を適用することにより、都道府県知事等が認可する分配金取得計画に基づき、売却等マンションや売却等マンションの敷地利用権等を売却組合に帰属させるとともに、抵当権その他の権利を消滅させることが可能となっている。その結果、売却組合は、買受人との売買契約を履行するが可能となる。

ここでは、売却組合設立の後に、分配金取得手続開始の登記、分配金取得計画の認可を得て、権利売却の登記を行うまで手続きについて解説する。

図 3-11 売却組合の成立から分配金取得計画の登記までのフロー



3. 2. 5 売却等マンション等の引渡しから売却組合の解散まで

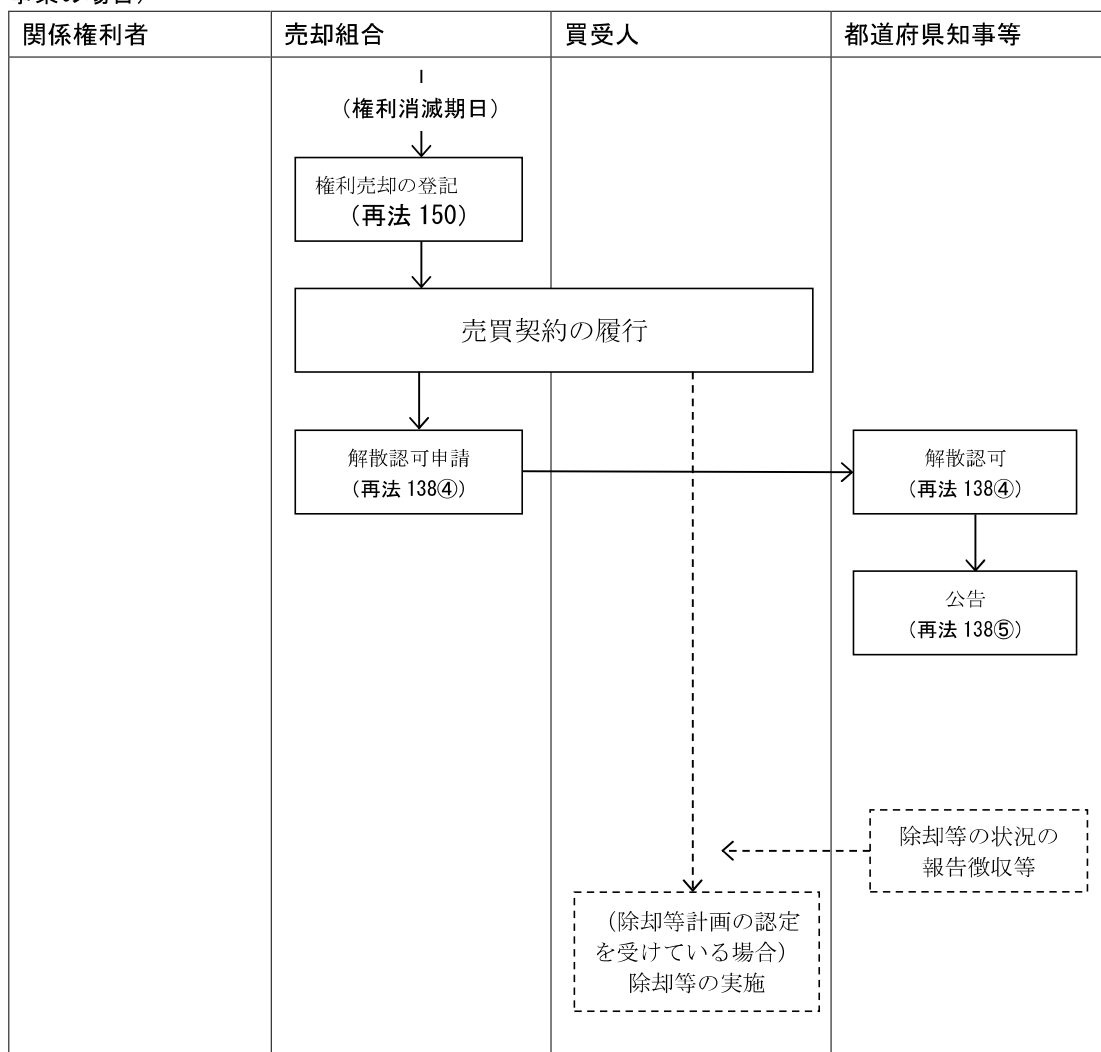
分配金取得計画が認可されると、権利消滅期日において、売却等マンション等の権利が売却組合に帰属し、権利売却の登記（再法 150①）によって、当該権利変動が登記される。

その後、売却組合と買受人との間の売買契約の義務履行として、売却組合は、売却代金と引き換えに、売却等マンション等を買受人に引き渡し、売却組合から買受人に権利が移転する。

マンション等売却事業の完了により、売価組合は解散する。

ここでは、これらの手続きについて解説する。

図3-24 売却等マンション等の引渡しから売却組合の解散までのフロー（マンション敷地売却事業の場合）



3. 2. 6 マンション等売却に関連する税制特例措置

本節では、マンション等売却に関連する税制について整理する。なお、本情報については令和8年度のものであり、税法の内容は毎年改正・追加・廃止があるため、その時点で適用されている特例の内容については、事業の進捗状況に合わせて、必ずその都度専門家に確認していただきたい。

※ 登録免許税に係る税制措置については、3. 3. 4 登録免許税の免税措置 を参照。

※ 最新の情報は国土交通省 HP に掲載。

(1) 1) は、こちら

(1) 2) ～ (3) は、こちら

※ 本節における租税特別措置法（昭和32年法律第26号）、租税特別措置法施行令（昭和32年政令第43号）の引用時の表記は、それぞれ「措法」「措令」とする。

(1) 所得税・法人税・個人住民税・法人住民税

1) 居住用財産を譲渡した場合の3,000万円特別控除

居住用財産の譲渡をした場合、その譲渡益から3,000万円を特別控除した額が課税譲渡所得とされる（措法35）。なお、所有期間の制限はない。

2) 特定住宅地造成事業等のために土地等を譲渡した場合の譲渡所得の1,500万円特別控除

地方住宅供給公社等によって住宅の建設又は宅地の造成を目的とする事業用地として買い取られる場合、その譲渡益から1,500万円の特別控除した額が課税譲渡所得とされる（措法34-2、65-4）。

マンション等売却事業（敷地売却事業を除く。）に関しては、一定の条件下のもと、以下のいずれかに該当する場合において適用されることとなる（措法34-2②XXⅡ-Ⅱ、65-4①XXⅡ-Ⅱ）。

①分配金取得計画（再法141①）に基づき、分配金を取得した場合

②売渡し請求（再法121①）により土地等が買い取られる場合

※ 「一定の条件下」とは、売却等マンションが耐震改修促進法第5条第3項第2号に規定する通行障害既存不適格建築物（同法第7条第2項又は第3項に掲げる建築物であるものに限る。）に該当するマンションの敷地の用に供されている土地等につき、マンション等売却事業（敷地売却事業を除き、認定除却等計画等にマンションを除却した後の土地に新たに建築されるマンション等に関する事項の記載があるものに限る。）が実施されることを示す。

3) 優良住宅地の造成等のために土地等を譲渡した場合の長期譲渡所得の課税の特例

令和10年12月31日までの間、優良住宅地の造成等のための土地等の譲渡に該当する場合、その課税譲渡所得について軽減税率が適用される（措法31-2、62-3）。

マンション等売却事業に関しては、認定除却等計画等にマンションを除却した後の土地に新たに建築されるマンション等に関する事項の記載があるもので、以下のいずれかに該当する場合において適用されることとなる（措法31-2②XI、62-3④XI、措令20-2⑨、38-4⑬）。

※ 新たにマンションを建築する場合は、当該マンションの住戸の規模等が一定の基準を満たす場合に限定。

①売渡し請求（再法 121①）により土地等が買い取られる場合

②分配金取得計画（再法 141①）に基づき、土地等を譲渡した場合

4) 賃貸借終了請求等を受けた場合における移転等の支出に充てる交付金の総収入への不算入措置（※所得税・個人住民税のみ）

売却組合から賃貸借の終了請求を受けた者は、当該請求から6月が経過することにより賃貸借が終了し、賃貸借の終了により通常生じる補償金が支払われる（再法 122②③、区法 64-2③～⑤）。

また、売却組合から配偶者居住権の消滅請求を受けた者も、当該請求から6月が経過することにより配偶者居住権が消滅し、配偶者居住権の消滅により通常生ずる損失の補償金が支払われる（再法 124①②、64-2③～⑤）。

この補償金のうち、資産の移転等の費用に充てるための金額の交付を受けた場合で、その交付を受けた金額をその交付の目的に従って資産等の移転等の費用に充てたときは、その費用に充てた金額は、その者の各種所得の金額の計算上、総収入に算入しない（所得税法（昭和 40 年法律第 33 号）第 44 条、所得税法施行令（昭和 40 年政令第 96 号）第 93 条）。

（2）不動産取得税

1) マンション等売却事業により売却組合が取得する建物・土地に係る課税の非課税措置

売却組合が要除却等認定マンション又はその敷地を取得した場合には、当該不動産の取得に関しては不動産取得税が非課税措置となる（地方税法（昭和 25 年法律第 226 号）附則第 10 条第 5 項）。

（3）その他

1) 売却組合の非収益事業所得にかかる課税の非課税措置（再法 139①、法人税法（昭和 40 年法律第 34 号）第 6 条、地方税法第 24 条第 5 項、第 72 条の 5 第 1 項第 8 号、第 294 条第 7 項、第 701 条の 34 第 2 項）（※法人税・法人住民税・法人事業税・事業所税）

2) 売却組合の資産の譲渡等の時期の特例措置、売却組合の仕入税額控除についての特例措置、売却組合の申告期限についての特例措置（再法 139②、消費税法（昭和 63 年法律第 108 号）第 60 条第 3 項、第 4 項、第 8 項）（※消費税・地方消費税）

3. 3. 3 マンション等売却事業における登記手続き

マンション等売却事業を行う上で、不動産登記の申請が必要となることは言うまでもないが、権利消滅期日における権利売却の登記等を中心に売却組合による一括登記や代位登記等、一般の不動産登記とは異なる特殊な登記を行う必要がある。

マンション再生円滑化法第 157 条で「売却等マンション及びその敷地並びに売却敷地の登記については、政令で、不動産登記法の特例を定めることができる。」と規定されており、これを受けて、「マンションの再生等の円滑化に関する法律による不動産登記に関する政令（以下、この政令の条文の引用に当たっては、登令〇条〇項と記す。）」が制定されている。

この節では、不動産登記に関する手続きの概要を示すが、申請書類の作成方法や添付書類の要否などについては専門的知識が不可欠であるため、実務に当たっては司法書士や土地家屋調査士等の専門家に依頼することが必要である。

マンション等売却事業の実施時に必要となる登記関係の手続き等を事業の流れに沿って示すと、次図のようになる。

図 3-13 マンション等売却事業のスケジュールと登記手続等

