

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

※ このテキストは(3)の内容のみになります。(1)(2)(4)(5)のテキストは別途ございます。 ページ番号

(各ページ右下に表示)

	序 章	0. 2	他のマニュアルとの関係	1
(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。

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。

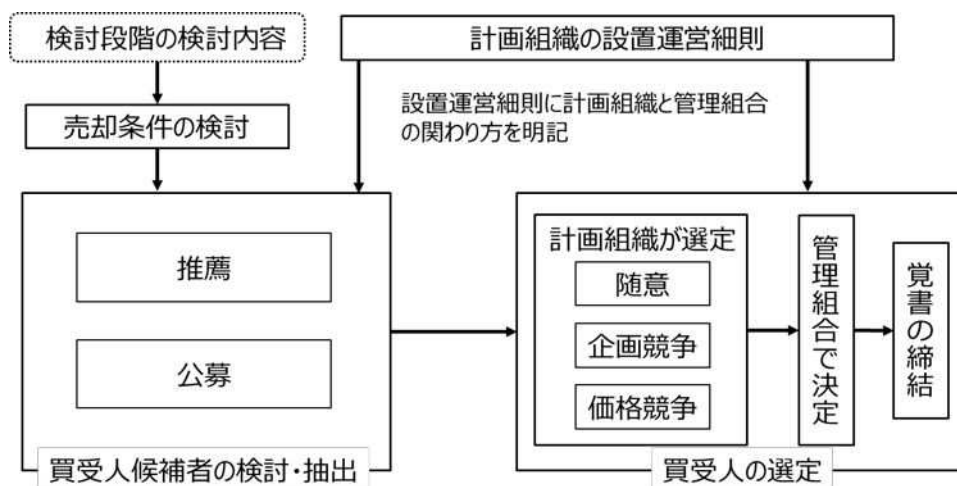
（３）買受人の選定

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、売却は必要ないとの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。