

建物概要

建物名称:中央区Aマンション

設計年:昭和48年

設計施工:大成建設株式会社

用 途:共同住宅

建築面積:613.4m (約186坪)

延床面積:5333.3㎡(約1,616坪)

階数:地上10階、塔屋2階

構造種別:鉄骨鉄筋コンクリート造(1~6階)

鉄筋コンクリート造(7~10階)

基 礎: 杭基礎(場所打ちコンクリート杭)

(建物紹介) 全景写真





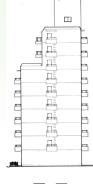
北 面

西 面

(建物紹介) 平面図 8~10階 2~7階

(建物紹介) 立 面 図





北 面

西面

売れるマンションへ、大変身!

- 理事長と理事会の役割
 - ・・・売買条件整備のための意識統一
- 耐震補強の必要性の認識
 - ・・・世間から取り残される前に
- 支援事業の活用
 - ・・・小さな力で大きな仕事
- 耐震補強は2年がかりを覚悟
 - •••総会提案、総会決定、支援申請、着手

I 『合意』形成に向けて

- 1. そのマンション、いますぐ売れますか!? 売れる姿に・・・・
- 2.「びっくりぽん!」の大変身! みんなの意識改革・・・・
- 3. ちょっぴり見せます大変身メニュー!

6

I −1 そのマンション、 いますぐ売れますか!?

- 中古マンション、売買に必要な三種の神器
- ① 耐震診断書
 - ***新耐震か? 旧耐震か? 診断済み?
- ② 長期修繕計画書(建物劣化診断書)
 - ・・・作成済み? 大規模修繕の実績は?
- ③ 修繕費用積立金
 - ・・・修繕計画に見合う金銭的裏付け?

Ⅰ-2「びっくりぽん!」の大変身!

- 理事長の役目・・・揺さぶり
 - → 売れるマンションへの条件整備
 - → 組合員の合意一致に持ち込む
- 合意一致に「背腹の敵」
 安全よりも安上がり ⇒ 金こそ命!
 いまでなくとも! ⇒ 事なかれ主義!
- 理事長の最強最後の『決め台詞』 ⇒
 「わかった、金がないなら俺が取ってくる!!」

I-3 ちょっぴり見せます 大変身メニュー

- 時代に乗り遅れるな!オリンピック、耐震化は待ったなし
- やるときめたら「石の上にも3年」 耐震補強は2年越し!
- 合意表明は「総会決議」で理事長、担がれてお神輿に乗る!
- 助成事業は「福の神」 お金がないとは云わせない!
- 我慢でもお役所手順で「お墨付き」

I 『合意』のまとめ

- ① 売れるマンションへみんなの目線を一致させる
 - 住人の安全確保(当然の根底意識)
 - 安全を先延ばしにしない(次世代のためにも)
 - 必要なことにはお金をケチらない
- ② 理事会も「実績」と「信用」は裏表
 - 「実績」ができれば、「信用」アップ
 - ⇒「信用」が合意形成の後押し
- ③ 助成事業を活用する「3つの利点」! 「費用補助」、「期間限定」、「役所の信用力」

10

Ⅱ 理事長の具体的行動メニュー

- 耐震補強支援事業の「概要」を知る(役所窓口 or HP)
- 工事業者の情報収集 (役所窓口で相談も可)
- 役所窓口が確認したい事項
 - ① 建物の情報(建築確認書面、建築設計図書 etc.)
 - ② 組合員の明確な合意(総会予算資料、総会議事録)
 - ③ 作業に必要な見積金額(複数、未契約状態)
 - ④「役所時間」で動けるか (交付決定、助成金支出等に民間とのタイムラグ)
- 組合総会による事業選択と合意確認
 - ① 耐震診断 (建物強度が不足していたら②、③へ)
 - ② 耐震補強設計 (臨時総会で②、③作業の「go |確認)
 - ③ 耐震補強工事

Ⅲ 耐震補強工事費用支援体制『いまならば・・・・!』

- 「耐震診断」への助成金 診断費用の2/3(限度額400万円)
- 「耐震補強設計」への助成金 設計費用の2/3(限度額200万円)
- 「耐震補強工事」への助成金 補助は現在行っていません! 工事費用の2/3 + 30.9万円×任戸数 (限度額3,000万円 + 30.9万円×住戸数)

12

IV Aマンションの具体的作業例

- ・ 劍建築設計による
 - ① 耐震診断の肝
 - ② 耐震補強設計の肝 (①と同一業者がお薦め)
 - ③ 耐震補強工事の肝 (②の業者に工事管理をお願いする ことをお薦め)

