

マンションの魅力とはなにか —都市的生活様式としてのマンションの モビリティの限界—

立教大学社会学部准教授 貞包 英之

マンションの魅力には、①都市と相関する「利便性」、②「快適性」という要素があるが、それらを根底的に支えているのが、③モビリティの高さである。売り買いしやすく、それゆえ転居もしやすいというモビリティの自由度が、マンション居住を都市のなかでつねに便利で、快適性の高いものに保つてあり、それを大衆的に供給することでブームになったのが、超高層マンションだった。

ただしマンションのモビリティに限界がないわけではない。老朽化すればするほど売り買いが困難になるためであり、それをリセットするものとしての建て替えも現実的には困難である。人口減少下のなか、住宅需要が充分ではないからであり、そのもっとも困難なケースとして、地方都市の場合を本論は調査した。そこではその都市に愛着をもつ者ほど建て替えに賛成しないという皮肉な事態が観察されたが、こうした結果から、ではいかなる対処が可能かを考える。

1 都市的生活様式としてのマンション居住

20世紀後半以降、マンション暮らしはわたしたちの生活に根を下ろした。その起点となったのは、第二次マンションブームである。1960年代始めの第一次マンションブームが、富裕層にラグジュアリーな住居を提供するものに留まったのに対し、1960年代後半の第二次ブームでは、価格が低下し、供給戸数も1万戸を超えるなど、まがりなりにもマンションの大衆化が進んでいくのである¹。

この第二次マンションブームを起点とすれば、マンション居住には50年ほどの歴史があることになる。その間に、マンション居住は着実に拡がり、国土交通省によれば、2018年末の時点でマンションのストックは654.7万戸、居住者は1525万人と、国民の一割がマンションに居住している状況である²。

ではなぜ人びとはマンションに住むのだろうか。それを考える上でまず注目すべきは、マンションが都市型の住まいとして定着して

1 高層住宅史研究会編『マンション60年史：同潤会アパートから超高層へ』1989年、187頁。

2 https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html

いることである。2018年の新設住宅戸数においても東京都ではマンションは34,142戸、全体の23.6%に及び、全国における11.7%と比べ、2倍以上の割合を示している（国土交通省『住宅着工統計』）。

さらに都市のなかでも、マンションは基本的に利便性の高い場所に建てられる。そのほうが販売に有利だからだけではない。容積率や高さなどの制限が厳しい日本の都市では、マンションが建築可能なのは、大通りに面した場所や商業地区、または新しく開発された新開地にしばしば限られる。そしてそれは他の商業施設や交通機関なども同じである。おかげでマンションは都市的な施設や設備などの様々な集積に近接し、どこに行くにも便利な拠点になっているのである。

こうしたマンションが、ますます多忙化する現代都市の暮らしのなかで好まれていることは不思議ではない。たとえば近年、東京都心にマンションが多数建てられているが、駅チカ都心部のマンションに住んでいるかぎり、職住近接を実現し、子育てに最大限時間を費すことができる。また買い物や、お出かけにも無駄な時間を割かずによくなるのであり、そうして共働き世帯が増え、家族の時間が取りにくくなるなかで、マンションは都市生活を効率的に送る拠点として受け入れられている。

この意味でマンションの魅力は第一に都市の「利便性」と深く関わる。ただしそれにつけるわけではない。第二に考えなければなら

ないのが、マンションの「快適性」である。マンションにはしばしばあらたな設備がいち早く導入される。快適なネット環境や集中的な冷房暖房装置、最新のキッチン、防音設備や免震耐震設備、さらに大規模になればなるほど、キッズルームや、キッチンスタジオ、ジムや図書室、コンセルジュサービスなど、多様なサービスがマンションには付随する。

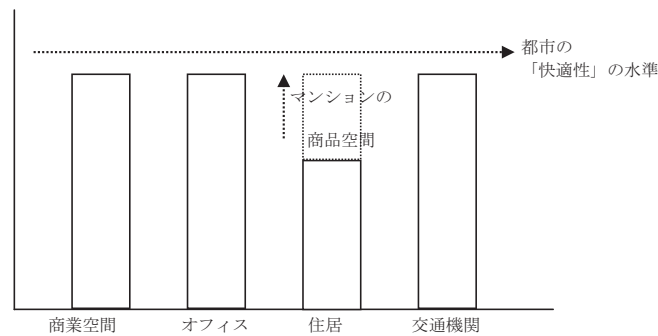
こうした最新の設備や装置によって、マンションは「快適」な住空間を実現する。「快適」というのはたんに肉体的・精神的に心地よい状態を指すわけではない。都市のなかの「快」、つまり数多くの都市生活のなかに住生活がシームレスに、たがいがたがいの違和になることなくつながっている状態を、ここでは「快適」と呼びたいのである³。

都市のオフィスや交通機関、商業地区は、最新の機械や器具を次々と更新させていく。都市は集団によって消費が行われるいわゆる「集合的消費」の場として社会的にはしばしば定義されるが、都市のオフィスや商業地区は、多数の人々が共通して利用する場として、多大な投資と更新がいち早くなされるのである。

それに触れることが、たしかに都市に暮らすひとつの魅力になるといえよう。しかし問題はたとえ都市であれ、または都市でこそ住生活はなかなか更新されないことである。「私的な消費」の対象としてあくまで住生活は個々人の恣意にまかされ、だからこそ地価が上がり住居費が高くなる都市では、しばし

3 貞包英之「住居と感覚水準——超高層住宅論」遠藤知巳編『フラット・カルチャー——現代日本の社会学』せりか書房、2010年。

図1 都市の快適性の模式図



ば人びとは劣悪な環境で暮らさざるをえない。

こうして生まれる「快適性」の懸隔を埋めるのが、マンションである(図1参照)。マンションでは、集団としての居住者が「消費」し、つまりマンションは「集合的消費」の原理を住居にも持ち込むことで、最新の設備をしばしばいち早く備える。オフィスや商業空間、交通空間と、シームレスなモードを共有する空間をつくり出すのであり、結果、実現される都市空間をはみ出さずに生きる「快適性」の感覚——逆にそれは人びとを都市空間の内部に逃げ道なく絡め取ることにもなるが——こそ、戸建てでは得がたいマンションの魅力となる。

以上のようにマンションは、①都市生活のために利便性が高く、また②「快適」な空間を実現するが、それを大衆的な規模で、また相対的に安価に提供したもののこそ、高層マンションだった。

東京が過密化していくなかで都市の内部に、最新のモードに適合する戸建住宅を構えることは、いっそう難しくなる。そのなかで高層マンションは、利便性が高く、快適度も高い空間を大量に販売した。当初は大川端リバーシティ(1989)や恵比寿ガーデンプレイ

ス(1994)などラグジュアリーなマンションが多かったが、2000年代以降にもなると、多様な価格帯を持つ住戸が東京やさらに地方都市に建てられる。こうして希少性の高い都市における家族向け住宅を、高層マンションは「大衆」へと開放する役割をはたした。「大衆」といってもここでは一定の購買力を持つ層のことを意味するが、都市の変容とともに、住宅に対する要求水準がこの意味での「大衆」的規模で高まりをみせたことを、高層マンションのブームはあきらかにするのである。

2 モビリティというマンションの魅力

以上から都市とのふかいむすびつきが、マンションの魅力になっていることがみえてくる。都市の利便性や快適性を最大限「消費」させる拠点として、高層マンションを中心に多くのマンションが現在高い人気を誇っているのである。

だとしても、それだけでマンションの魅力を充分説明できるわけではない。都市とマンションの深い結び付きは、皮肉なことに、マンションの魅力をしばしば危機にさらす。活力ある都市ほど新陳代謝が重なり、中心部の有り様はたやすく変化する。そうすると既存

のマンションの立地の優位性はしばしば失われ、また新たな中心に新規のマンションが多数供給されることで、最新の設備を備えていたはずの既存のマンションもたやすく陳腐化されるからである。

都市の活力にいわば「寄生」し価値を高めていたマンションは、こうしてその都市の変わりやすさによって急速に価値を減じるのだが、ただしマンションは、以上のような限界にまったく無防備というわけでもない。変わりやすい都市のなかで魅力をなお支えるのが、相対的な売りやすさとそれを前提とした引っ越しやすさ、つまり、③マンションの高い「モビリティ」である。

一戸建ての住宅に比べ、マンションでは相対的に売却が容易である。それは後者において、より流動性の高い中古市場が成立しているからである。たしかに戸建住宅も中古販売できるが、日本では建物部分の価値が急減することに加え、住宅用地の活用性が乏しいために戸建ての売却はむずかしい。人口減少下で住宅の需要が低くなるなかで、細分化された土地を住宅以外の用途に使うことは困難になり、そのせいで大都市の一部以外の場所では、中古住宅は値が付きにくくなっているのである。

こうした情勢のなかでも、マンションは流動性をまがりなりにも保つ。高層マンションを中心に、多くの場合都市の利便性の高い場所にあり、また間取りや設備が標準化されているため相対的に安心して取引できるためである。

結果としてのモビリティの高さが、マンション暮らしの大きな魅力となる。一戸建て

に暮らすかぎり職場や学校に応じて引っ越すことはむずかしい。しかしマンション暮らしでは住居を売り、転居することが比較的容易なのであり、そうして都市におけるフレキシブルな暮らしをモビリティの高さは実現する。

さらにいえば先に触れた①利便性、②快適性といったマンションの魅力も、根底的にはこの③移動の自由度＝モビリティによって支えられている。いつでも新しい住戸に移動することができる可能性は、職場や学校を選択する自由度を高めるとともに、住んでいるマンションが設備や器具で時代遅れのものになる恐れを個人レベルで償う。

高層マンションが人気なもの、ひとつにはそのためである。ブームのなかで、比較的値が落ちにくい「勝ち組」として高層マンションをもてはやされている。たしかに資産形成の有利さがあるとしても、それが転居の可能性を開いておくことが、高層マンションのひとつの魅力になっているのである。

3 モビリティの限界

だが一方で、こうしたモビリティの高さは、短期的なものにすぎない。長期的にみればマンションのモビリティは大きな問題を抱えている。それはマンションが老朽化するからである。前世紀に建てられたマンションの多くがすでにあまり長い未来を持っていないといわれている。それゆえマンションの売却は、最終的にはババ抜きの様相を呈す。最初のうちは好条件で引き取る買い手が多数現れるが、建造から時が経つにつれてマンションは維持費用がかさみ、最後には取り壊し費用

がかかるという意味で価値はマイナスにさえなるからである。

だからこそ老朽化し、売りにくくなる前にマンションを手放すことが、所有者には求められる。こうした一種のチキンレースは、住み代わりによって低所得者が増加することによって加速される。かつての富裕層がマンションを手放し、その代りより低所得の者がマンションに残る、または新たに住み変わることで、マンションの維持管理はますます難しくなり、価格の下落は促進されるからである。

物理面に加え、こうして社会的にもマンションの寿命は制限されており、それがその魅力を減らす。マンションが売りにくくなれば、それを売却して代わりにあらたな家を探すことはむずかしくなるのであり、結果として利便性も快適性も失われたマンションに留まらざるをえなくなるからである。

たしかにそれを克服する起死回生の策もなくはない。マンションを建て替え、もう一度、新品の状態に戻すこと、それができれば、マンションの価格も回復し、再びモビリティを高めることができる。

ただし現実的には、建て替えは容易ではない。マンション再生協議会によれば、2018年4月までに総計249件、13,483戸（従前戸数の確認されない2件を除く）の建替えの実現が確認される⁴が、この数はかなり少ないと

いわざるをえない。国土交通省によれば、2018年現在、築40年を超えたマンションは、81.4万戸だが⁵、それを遅かれ早かれ建て替えるが必要なマンションとみなせば、全体の1.6%しか建て替えは実現されていないのである。

建て替えがなかなか進まないのは、根本的にいえば、費用負担の目処が立たないためである。そもそもこれまで建て替えされたマンションをみれば、その多くは、①容積率を満たす割合がもともと低く、大幅な増床が期待されたもの、②優れた立地にあり建て替えてかなりの価格上昇が見込まれたもの、③道路に隣接し崩壊の場合交通が寸断されるなどの理由で自治体から補助金や容積率割増の特例を適用されたものに属している。マンション建替えは個々の居住者の資金によってなされることを基本とし、だからこそ、建て替え後に一定の利得が生まれ、それで費用が賄われる見込みがなければ、建て替えは容易には実現されないのである。

ただしこれは、あらかじめ資金がなければ、絶対に建て替えができないことを意味しているわけではない。実際、筆者らは、全国の経年マンションに住む者に建て替えに対するネット調査（2016年実施、N=813）を実施した⁶。調査では、自己資金を多く持つ者がたしかに建て替えに賛成する場合が多かった——たとえば自己資金が1,000～1,499万円

4 <http://m-saisei.info/>、ただし「阪神・淡路大震災による被災マンションの、マンション建替法によらない建替え（計108件）」は除かれている。

5 <https://www.mlit.go.jp/common/001290997.pdf>

6 筑波大学・花里俊廣を代表とし、2015年にマクロミルに行った調査を前提として、2016年にモビリティ関連についての質問を同じくマクロミルに委託し追加調査した結果である。なお1990年までに建てられた経年マンションを調査の対象とした。

の層で賛成は67.4%——が、ほとんどない者でも賛成——たとえば自己資金が0~99万円の層で賛成が15.6%——がないわけではなかったのである⁷。

これはひとつには、建て替え後のマンションの値上がりが見込める場合があるからと考えられる⁸。建て替え後のマンション価格の高騰が見込めるならば、①建て替え後に売ることを前提に金を借りる、または蓄えをつぎ込む、②あるいはそもそも価格高騰を見込む買い手に売ること、建て替えは可能になる。実際、同じ調査でも建て替え後の居住意向を聞くと、19.3%が売却を計画しており、さらに自己負担可能額250万未満に絞れば24.7%と4分の1近くが売却を企図していた。

資金が充分ではないのに建て替えを支持する層のなかには、こうして値上がり後の売却を前提とするものが潜在していると想定される。この仮説を補強するのが、建て替え賛意と引っ越し可能性、つまりモビリティとの関係である。

建て替え後も全員が同じマンションに住み続けるといった想定は、かなり条件の恵まれたマンションでなければ難しい。今なお残されている大抵の条件不利のマンションでは、建て替え後（または前）に一定数の人びとが住戸を売却・移転することが、建て替え賛意を集める条件になる。

実際、先の調査でも、永住に固執するのではなく、引っ越しても良いと考える者のほうが、1%水準で有意に建て替え賛意を示していた。移動可能と答えた者は34.5%が建て替え賛意を示すのに対し、そうでないものは23.9%——それぞれ調整済み標準化残差2.62と-2.46——に留まった。

全てではないとして、こうして多くの者がマンションの売却を想定していることが建て替えの条件になる。マンションを売却した資金が建て替えの元手になるからであり、この意味で引っ越し可能性という短期的な意味でのモビリティが、建て替えによって長期的なモビリティを回復するという累乗的な関係がここでは確認されるのである。

4 地方都市の場合

だからこそ問題になるのが、近年の地方都市の衰退である。近年、「地方消滅」への危惧が叫ばれ、地方の中小都市も人口減少が進んでいる。たとえば関東・近畿・中京圏、さらに出生率の高い沖縄県を除けば、2010年から15年で人口がわずかでも増加した市は505市中57市、11.3%に限られる（国勢調査）。

先にマンションは一戸建てに比べ価値を保つといったが、それはあくまで相対的な話で、こうした状況のなかでは、マンションの価値も下がらざるをえない。とくに地方では多くのマンションがかつての中心街近くに建

7 「もしも近い将来に建替えの計画が出たらどうしますか?」という問いに対して7段階の回答を得た上で、以下、「強く賛成・賛成・やや賛成」を賛成、「やや反対・反対・強く反対」を反対、「どちらともいえない」をそのままとして3段階に整理した。

8 もうひとつには、建て替え後の大幅な専有面積の減少を前提としている場合も考えられるが、そうしてシビアナ計画をしているケースは少ないと考えられる。実際、建て替え後の居住を望む者(N=634)で以前より狭い住戸でも良いと答えたものは、10.7%に限られた。

図2 建替え賛意と移動可能性（山形市）

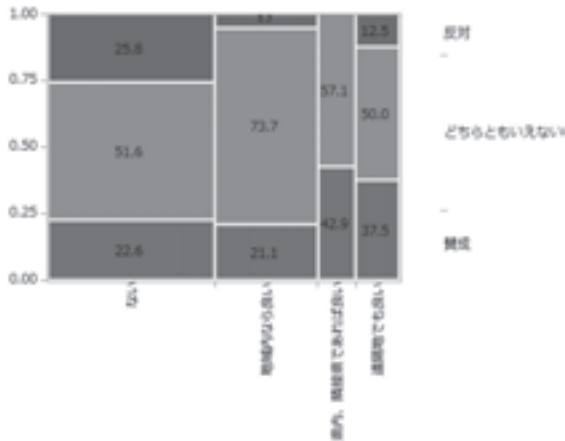
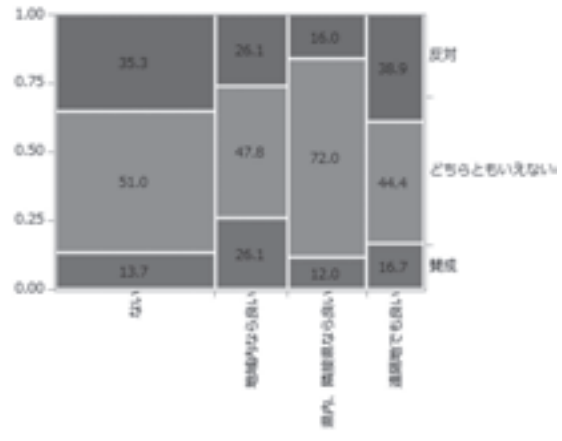


図3 建替え賛意と移動可能性（草加市）



てられている。郊外のスプロールの発展、自動車交通の発達によって、この中心街の空洞化が激しく、そのせいでマンションの価格も急減し、躯体の老朽化以前に社会的に価値を失うことさえ生じているのである。

以上のように地方都市の衰退はマンションの価格の低下を早め、そのはてに建て替えもできず、老朽化したマンションに住み続けるしかない人びとを生み出している。

その具体的なあり方を見るために筆者らは、先の全国的な調査に加え、①山形市の経年マンションに対する郵送アンケート調査（2018年）⁹、②草加市の経年マンションに対する各戸投函のアンケート調査（2018年）¹⁰を実施した。

結果は、総体としてはかならずしも満足いくものではなかった。たしかに移動可能性と建て替え賛意に関しては、どちらの調査も先の全国の調査と同じく、移動可能性がある方が賛意が高い傾向がみられたが、ただしデー

タが少ないことから、いずれも統計的に有意な差は出なかったのである。

以上のような限界はありながらも、興味深かったのは、建て替え賛意と移動可能性の距離の関係である。山形の場合グラフに示すように、遠隔地に引っ越してもよいと答えれば答えるほど建て替え賛意は増える傾向がみられた（図2）。逆に、草加の場合は、むしろ地域内なら引っ越しても良いと答えた者が建て替え賛意が高いことが観察された（図3）。

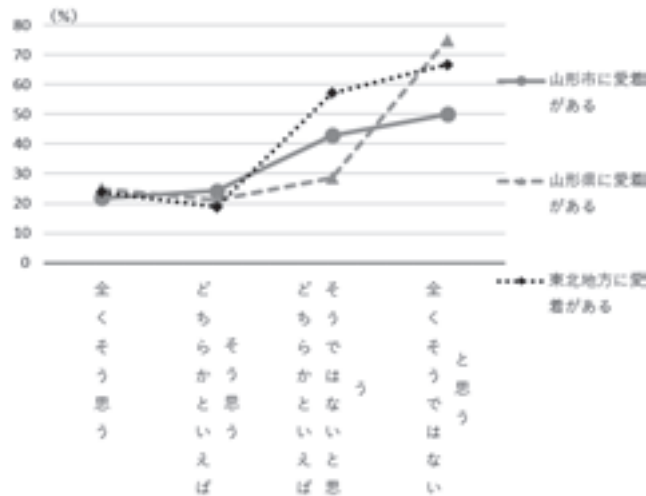
こうしたちがいはなぜ生じるのだろうか。

その最大の理由として考えられるのが、地方都市圏と大都市圏の住環境の差である。山形市の場合、たとえマンションを売却しても、建て替えに十分な費用が計算できない場合が多い。住宅価値そのものが地盤沈下している地方都市では、それを売却したとしても、建て替え費用を差し引きすれば、地域に満足に行く住戸をみつけれない危険性がある。だからこそ近隣に住みたい者は、建て替

9 山形市の1999年以前に建造されたマンションを対象に住所のわかる住戸312戸に対して郵送アンケート調査を行い68人の結果を得た。（回収率21.8%）

10 日本工業大学・佐々木誠研究室と合同で、草加市の経年マンションに対するポスティングを利用し、2138件のアンケートを配布の上、243戸から回答をいただいた（回収率11.4%）。えられた回答のうち、ここでのデータは1999年以前建造のマンション128戸に絞っている。

図4 建て替え賛意の割合と地域への愛着の関係（山形）



えを拒否し、老朽化した住戸に住み続けるしかないのである。

他方で遠隔地への引っ越しを望んでいる者は建て替えに対する賛成が多いが、これは実家暮らしやさらなる田舎暮らし、または大都市であれば子供とともに暮らすことを念頭に置く者が一定数いるからと考えられる。標本数はかなり少ない(N=14)が、山形調査では、「祖父母、親、兄弟、子供などの親族」が離れて住んでいる場合に、遠隔地に引っ越しして良いと思う者が多かった。親族が遠隔地に暮らす場合、引っ越しが地域内なら良いと応えるものは14.3%、隣接地域なら良いと応える者は21.4%に対して、遠隔地では28.6%なのである。こうして親族が遠隔地にいれば、あまり費用をかけず住宅が確保できる場合もあると考えられ、それゆえ住戸があまり高く売れなくとも、建て替え賛意を示しやすいのである。

他方、草加市の場合、地域内への引っ越しを許容する人で建て替え賛意が多いことは、地域の住宅環境が相対的に整っていることを表現していると考えられる。まず大都市圏であれば建て替えマンションも、比較的高い価格で売却できると予想される。そこから建替費用を差し引きしたとしても、少し離れたマンションや戸建て、または近隣の中古マンションに引っ越せるところでは算段され、結果として、地域に留まりたい者も、建て替えを支持していると考えられる¹¹。

以上のような因果関係はたしかに推測の料を出ないが、地方都市では地域に留まるために、老朽化したマンションに住み続けるしかない傾向が示されることは事実である。先にみたように、全国的には、モビリティが高いほど建て替え賛意が多い。ただし地方都市では、マンションを売り近場に住み替えしようとしても、その手段は多くない。たとえば、

11 もう一つ考えられるのが、山形の場合とは別にそもそも地域内に子供等の親族が多い場合である。ただし草加の調査では親族がどこに住んでいるかを聞いておらず、その程度はあきらかではない。

山形調査では「山形市に愛着がある」、「山形県に愛着がある」、「東北地方に愛着がある」といった質問で愛着があると答えた者のほうが、建て替えへの賛成が少ないという傾向がみられた。建て替えしても地元に残る見込みが少ないから、おそらく建て替えは支持されないのである（図4）。

こうした傾向は、地方都市における経年マンションに加え、新しいマンションの魅力が危険にさらすことで問題となる。建て替えられない経年マンションの残存が全体的なマンションの価格を下げるからであり、さらには、最終的な先が見えないことが、マンションを買うリスクを大きくするためである。

近年、地方都市で、高層マンションがブームになっているのもひとつにはそのためである。山形市もそうだが、近年、地方都市の中心街には、かつての商業地の跡地に、高層マンションが立ち続けている¹²。それは、他に収益の見込める施設がないからでもあるが、マンションをそれでも買いたい層が、希少性が高く、それゆえ値崩れも起きにくい（と考える）高層マンションに集中しやすいためである。

ただしその見通しは、甘いといわざるをえない。地方都市の中心部の未来は不確かで、そこに建つ高層マンションがどれほど人気であり続けるかは、誰にもわからない。仮に価値減少が続いた場合、地方の高層マンションは巨大であるがゆえに、大規模修繕や建て替えが、資金面だけではなく合意形成の上でも

難しくなるのであり、結果、よりひどい問題物件となる恐れも強いのである。

5 ではどうするのか？

こうして価格低下や老朽化に伴い、マンションのモビリティが低くなる場合、その「利便性」や「快適性」という魅力も制限される。建て替えや改修に合議が必要になるという意味でマンションは、一戸建て以上に生活を縛る「不動産」になりかねない。

ではいかなる対処が可能か。たとえば東京都は、不動産会社が老朽マンションを買い取るなら、別の場所に建てるマンションの容積率を緩和するという方針も検討している¹³。それによってたしかに短期的には建て替えが促されるだろうが、①都市計画との全体的な不整合性が生まれることに加え、②人口減少下において過剰供給をもたらすという意味で全国的に応用可能な施策とはいえない。それは建て替えのコストを、都市をより過密化するという社会的コストで代償することで、モラルハザードを生む危険性があり、また住宅需要がなお高い大都市でのみ有効な施策といわざるをえないからである。

加えて根本的にはその効果は、③一回限りのものに留まるという限界がある。それで一旦の危機は回避されるかもしれないが、今後マンションの建て替えにいかに対処するかという長期的な問題に、施策は答えてはくれないためである。

結局、そもそもの問題は、「集合住宅」とし

12 貞包英之『地方都市を考える：消費社会の先端から』花伝社、2015年。

13 「老朽マンション、玉突き建て替え 都が容積率上乘せ」日本経済新聞、2018/8/19。

てのマンションが、個々それぞれに区分所有されているという矛盾にある。こうした体制を取ることで、未来に確実に来る建て替えをどうするかの見通しは不鮮明になっており、それがマンションのモビリティの重しになる。

だとすれば、本質的な道は、区分所有をやめる道とならざるをえない。区分所有するマンションに住むという暮らし方はせいぜい50年程度しか歴史のない、あくまで一戸建ての購入との連想で着想された「古い」理想である。戦後政府は、経済政策や安定的な支持層の拡大を狙い、持ち家政策を主導してきた。そうして住宅取得のため金利や税制が優遇されていくなかで、一戸建てを持っていないひと／地域において、マンションは徒花のように成長する。それを促進する道を改め、賃貸マンションに住む道や、または定期借地権を設定したマンションを有限期間使うという道を優遇すべきなのではないか。そもそも区分所有権にこだわらないほうが、都市の変化に合わせた居住形式としてのマンションの魅力は、より発揮されるはずなのである。

ただし現実には、区分所有を完全に切りやめることは、経路依存性からむずかしいことも事実である。実際なお有力な投資として、またはその裏面としての都市の高い賃料のために、富を持つ者の多くは区分所有のマンションを好み、定期借地家賃付き分譲などの新しい住まいは一般的なものとしては受け入

れられていないのである。

この現実と妥協するならば、次善の策になるのは、マンション所有者または居住者全体に建て替えの経費が共通に負担される仕組みをつくることである。マンションは住戸を「集団的な消費」の対象に変えることで人気を集めた。それならばその処理も集団的なものへ変える必要がある。たとえば新築マンション購入時の費用に、または月々の管理費の支払いに、他のマンションの建て替え費用を含める仕組みはできないだろうか。一棟のマンションで建て替え資金をプールしておくことが本当は必要だったのだが、それがもはや不可能だとすれば、建て替えコストをマンション群の内部で保険のように吸収する仕組みが求められるのである。

こうした仕組みをいかに具体的に設定するかについては、ここでは留保しておこう。いずれにしても求められるのは、マンションの建造から解体までトータルに考えることである。

高層マンションを含め、マンションは新陳代謝の激しい都市で、わたしたちの生活をより自由にするものとして産まれ、受け入れられている。このマンションの売買しやすさ／移動しやすさを維持し、それを都市のなかで魅力的な住まいとして保つために、マンションの過去と未来について今、真剣に考えなければならないのである。