

マンションと近隣居住者とのより良き関係づくりを考える

「地域とマンション 手を携えてまちづくり」 シンポジウム

平成23年2月27日
台東リバーサイドスポーツセンター

浅草北部まちづくり協議会
地域とマンション部会

地域とマンションの会(まとめ)

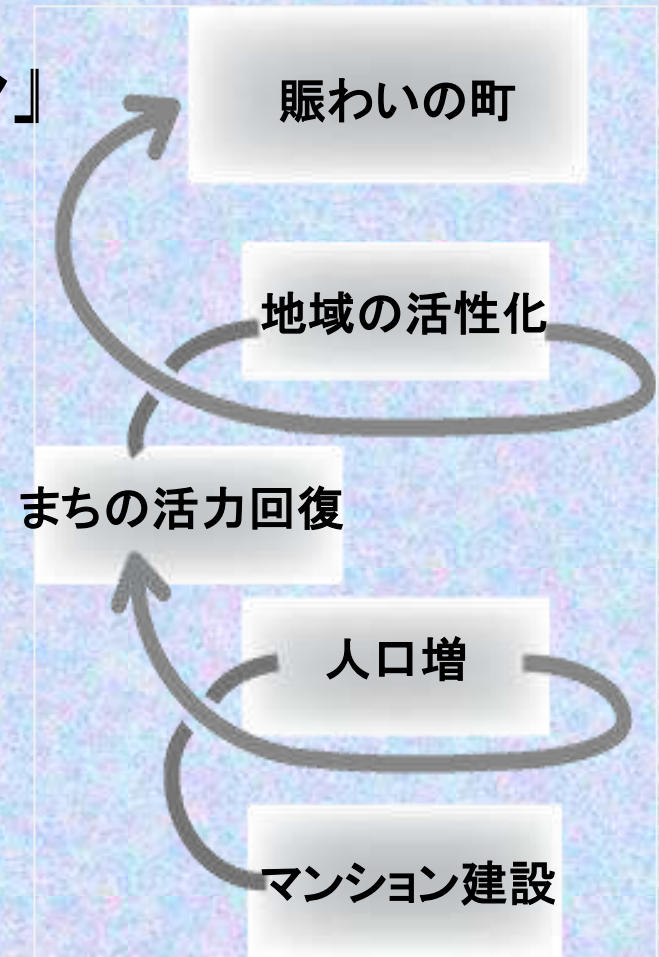
浅草北部まちづくり協議会 地域とマンション部会

はじめに

約半年にわたって、まちの活性化の大きな要素となる「地域とマンション」の関係づくりについて協議を進めて来ました。

変化、発展し続ける“まち”の姿の中から、現状分析が議論の中心となり「賑わいのまち」への処方箋を完成するには至りませんが、当面の手当てすべき項目が抽出された事は、今後への手掛りとして引き継がれる事と思われれます。

上昇気流発生の可能性



【1】協議から見えて来た事

1. 地域の人口増はまちの活性化につながる

過疎地域に限らず、高齢化、人口減少がまちの衰退要因ならば、マンションの建設が右記チャートに記した様に、まちの活性化に大きなインパクトを与える事が解ります。

2. 町会の役割、必要性

台東区が活力あるまちとして存在してきた背景には、「暮らしを支え合う町会組織」に支えられてきた事は言う迄も有りません。

今一度地域共同体(コミュニティ)としての町会の存在を確認し、新住民(転入者)にその役割と必要性を積極的に知らせたいと思います。

3. 建設工事前からの町会加入の働きかけ

とは言え、マンションの販売、完成時には「管理組合」が作られ、自己完結型の“ミニ共同体”が出現します。とかく日常生活に緊急な必要性を感じない場合、町会加入は後回しにされたり、取り組まれないケースが多数有ります。

建設工事の案内板が提示された時から、共に参加するまちづくりを目指し、町会加入を求めて参りましょう。

4. 建設工事における近隣説明の不足と、それに伴う業者不信

販売価格を下げて早期に利益回収を図りたい建設工事会社、販売業者(以下業者と言う)は、時間と時にはコストアップに繋がる周辺住民説明会を避けたがる風潮を見受ける事も有ります。

ここで生じる不信感が、本来は友好的関係が構成されるマンション居住者と近隣との間にスキマ風が吹く要素になり兼ねません。

5. 業者の不適切な対応、見切り発車

協議不足のまま工事が進み、既成事実が積み上って行く事で募る不信感とあきらめが数多く語られました。

●未解決課題例：日影、振動、騒音、ゴミ処理、路上駐車・駐輪 等

6. 転売による交渉結果の不継続、反故

業者への不信が一番強く、後々課題の残るケースと言えます。

所有者の変更(転売、一棟売り等)が有っても、契約が引き継がれる様な交渉記録を残す必要性が有ります。

7. 所有形態の相違に伴う対応の違い

マンションの所有形態も様々です。近隣もそのケース毎の対応が必要でしょう。

- ・分譲型：区分所有者による管理組合設立型でこのケースが一番多い
- ・賃貸型：
 - ・オーナーが建物内に居住しているケース
 - ・オーナーは住まず管理会社が代行するケース
- ・分譲と賃貸の混合ケース等

【2】いま考えられる対応

1. 各種規制等の学習と活用

紛争を防止する為に様々な法律や条例が有ります。交渉に際して必要な知識を得る事は極めて大切な条件です。

業者の独走にブレーキを掛ける上からも、是非勉強し、活用したいものです。

- ・紛争予防条例、協定(例)、集合住宅の建築及び管理に関する条例

2. 行政に助言を求める努力

“活力ある台東区づくり”は、行政と住民とが互いに協力し進めていくテーマです。専門家である行政からの支援、助言は交渉に大変大きな影響が有ります。

時間が掛かっても努力を重ね、根気良く進めましょう。

[行政の窓口]

- ・ゴミ問題 — 清掃リサイクル課
- ・違法駐車・駐輪 — 警察署および道路交通課
- ・町会加入 — 区民課
- ・建築紛争 — 住宅課

3. 町会、コミュニティ委員会等、周辺社会の受け入れ体制(ムード)の育成

新住民は興味と新鮮な感覚で周辺社会(町会・コミュニティ委員会等)を見えています。受け入れに際しては、区民課発行の町会加入を促進するチラシを活用するのもよいでしょう。

新住民の意欲、感性を更なる発展の芽として柔軟に受け入れて行きましょう。

【3】これからの課題

1. 経験の交流(成功・失敗から学び、今後に活かす)

業者との交渉は、地域特性を反映した個別の協議もありますが、多くは他の交渉と共有出来る経験が沢山あります。

個別の交渉で一件落着とせず、協議内容を共有化すれば、一層有効なまちづくりが図られます。

2. 交渉経験の共有化(データベース化)・・・「協議の記録」づくり

1項の交流を通じて得られた成果を記録し、蓄積する事で、普遍的なデータが整備され、これからも続く交渉の資産を残す事は大切な仕事と思われれます。

3. 解決アドバイザー(仮称)の育成、必要ならばNPO化も

交渉経験者の有無は交渉進捗の上で大きな違いが生じます。アドバイザーの育成、登録、必要ならば助言者組織(NPO的な考え)も視野に入れた展開も選択肢として考えられます。

4. 地域協定(建物の高さ、容積率等)の検討

地域の合意形成に多大な努力が必要と思われますが、今後のまちづくりを考える上で検討に値する課題と思われます。

5. 「ふるさと」意識の醸成

なによりも「このまちが好き」「ここが私の故郷」という想いに支えられたまちづくりは意欲が違います。本物です。

そんな想いが燃え続ける地域力を蓄えてゆきたいものです。

以上

**これからも，継続して
マンションと近隣居住者との
より良き関係づくりを考え，
「地域とマンション 手を携えてまちづくり」
のために
町会，住民の皆様，行政とともに協働で
活動していきたいと思っておりますので
よろしく願いいたします。**

浅草北部まちづくり協議会