

# 高齢者向け分譲型ケア付き マンションの動向

## 所有権と利用権の変遷をたどる

1970年代(昭和40年代後半)に高齢者を入居対象とした大規模マンションが開発され、入居者には食事・健康管理・緊急時対応などのサービスが提供された。入居年齢制限(55歳以上で同居配偶者の年齢を問わない)があり、健康で自立した高齢者で、入居時には当時では高額な約1000万円の入居費用がかかり、庶民にとっては高嶺の花だった。

高齢者向けマンションの契約形態は、区分所有権を売買する分譲方式と入居者が終身利用できる終身利用権方式の2種類に分かれていた。分譲方式は、中銀マンションが「ライフケア」のブランドで静岡県熱海市に展開し、終身利用権方式は聖隷福祉事業団が「エデンの園」、日本老人福祉財団が「ゆうゆうの里」のブランドで全国の気候温暖な地に開設した。

老人福祉法で有料老人ホームの定義が定められ、「高齢者を住まわせる」とあり、分譲方式はこの定義に当てはまらなると解釈されて有料老人ホームの扱いから外れていた。

分譲方式は中銀マンション1社がほぼ市場を形成してきたといい。一方の有料老人ホームは、「芙蓉ミオ・ファミリア」「グリーン東京」「サクラピア成城」「ライフニクス高井戸」「サンピナス立川」「ラピドール御宿」と、大手民間企業が続々と参入し、数千万円から1億円超の高額でありながらも一大ブームを巻き起こした。

バブルが崩壊した1990年代に入り、分譲方式の供給はいったん途絶える。この間、住宅供給公社の「ケア付き高齢者向け住宅」や、デベロッパーの「シニア住宅」が有料老人ホームの定義にあてはまらなるとして、終身利用権もどきの家賃前払い方式での供給が始まる。しかしこれらは2000年に介護保険制度が始まると、有料老人ホームに認められた「特定施設入居者生活介護」の指定をとるため看板の架け替えをする。分譲方式の新規供給が停止状態だったのに対して、バブル崩壊後も終身利用権方式(その後「終身」の文字はカット)の有料老人ホームの供給は続いたことになる。

## 資産価値の条件は医療やケアの提供に

バブル崩壊で打撃を受けた中銀マンションは実質上、分譲方式から撤退することになるが、2006年プレサンスコーポレーションが「エイジングコート三宮」を分譲方式で販売したところ好評だったことから、続々と開設する。追従する民間事業者も多く、一挙に20数カ所が開設されて供給過剰となり、2011年を最後に関西圏の高齢者向けケア付きマンションブームは終焉する。購入者が実需の高齢者だけでなく投資家にまで広がったことで、入居者間の良好なコミュニティが形成できなかった問題を契機に販売不振に陥った。

同じころ首都圏ではシニア住宅で経営破綻した有料老人ホームを「ザ・レジデンス白金スイーツ」に衣替えて分譲方式で再募集したところ人気となり完売した。この事業にかかわったフューチャーズが2015年「デュオセーヌつくばみらい」の販売を開始、それを皮切りに、開発が進んでいる。「デグランコスモ武蔵浦和」「ダイヤモンドライフ若葉台」など他の事業者の参入もあり、首都圏での供給は活況を呈してきた感がある。

分譲方式のメリットは資産価値があることだと宣伝するが、所有者が売りに出したときに滞りなく売れる中古市場が形成されて初めてその価値が認められる。

高齢者の住まいであるかぎり、医療連携と介護サービスの提供は切り離せない。高品質の看取りや認知症ケアをいかに提供するかも、入居者にとっては関心の高いサービスだ。サービスの品質を担保することが中銀マンションや関西圏での失敗を繰り返さない方策だと考える。他業種からの参入が高齢者住宅業界を良好にすることはいうまでもない。



Name	田村 明孝
	たむら・あきたか
Profile	タムラプランニング& オペレーティング代表。 有料老人ホームなどの開設コンサル ティングのほか、全国の高齢者施設、 介護保険居宅サービス、自治体の介 護保険事業計画のデータベースの取 集・販売などを手がける。高齢者住 宅連絡協議会総監督。