

管理会社を選ぶに当たっての関住協の基本的な考え方

単に、値段が安いだけで、管理会社を決めるべきではありません。管理委託費を安くした分以上に不要な工事や割高な工事を自社や関連会社で行うことで、管理会社は元が取れ、管理組合にとっては、安物買いの銭失いになってしまいかねません。

現在の主流である理事会方式は、たとえ、そのような形で利益を図ろうとする管理会社に対しても、最後の防波堤となっていますが、第三者管理方式は、理事会自体をなくして、管理会社にとって、理事会という邪魔者をなくしてしまおうとの思惑が見え隠れします。その上、役員をせずに楽が出来るとか、理事会への支援をしなくて済むので、費用も安く出来るとか甘い言葉で奨めてきますが、一旦、はまれば抜け出せない蟻地獄です。第三者管理の導入時に規約改正が行われ、管理者となった管理会社を解任するには、組合員の実印と印鑑証明書を要求する事例も報道されています。

どこが、良い管理会社、悪い管理会社かは、一概には言えません。会社全体の善し悪しではなく、担当するフロントの出来不出来がかなりのウエイトを占めます。このため、プレゼンの際に、営業担当者だけでなく委託すれば担当することになるであろうフロントの出席を求めることが大切です。

とは言うものの、管理会社の基本的な方針が、管理組合のニーズに合っているかどうかは、確認する必要があります。第三者管理を強く奨めようとしている管理会社は、関住協としては、お勧めできません。

金額的に見ると、管理員や清掃員は、リタイヤした高齢者が最低賃金やそれに近い低水準で業務を行っているのが通例であり、休日や就業時間を綿密に限定して見積もった場合、管理会社の適正な利潤を加えた金額を加えても、どの管理会社もほぼ近い金額を提示することになります。それでも極端に安いところは、逆に要注意だということになります。

また、他の管理組合の管理委託費と比べることは、余り意味がありません。管理員・清掃員の人数や勤務時間によって金額が大きく左右するのであって、管理組合の組合員の人数（専有部分の数）によって左右されるのではないからです。そのため、仕様を厳密に提示したうえで見積りを依頼することが必要です。値引き交渉する際に、仕様を変えずに金額のみを値切ることは、逆に、要らない工事・高い工事などの別の方法での利益獲得に走ることに繋がります。（たとえ、系列関係のない施工会社でも、工事費の見積書を管理会社が積極的にとってきた施工会社からは、リベートをもらっている可能性も充分に考えられるのです。）

値引きを要求するなら、勤務時間など業務内容を簡略化できるかどうか等を検討して、理屈に合った値引き要求をするべきであり、管理会社には管理委託業務自体から適正な報酬を得ることを確保することが必要です。このように、関住協と管理会社は敵同士ではなく、管理組合の活動を支える車の両輪だと考えています。