

空き家所有者等の課題を解決するために

NPO法人空家・空地管理センター 代表理事 上田 真一

空家・空地管理センターと空き家問題

NPO法人空家・空地管理センター（以下、「当センター」という。）は、空き家の所有者や管理者等（以下、「所有者等」という。）に対して空き家の管理代行サービス、空き家問題に関する啓発活動、空き家に関するワンストップ相談窓口の3つのサービスを提供している。管理代行サービスは現地へボランティア職員を派遣し、写真撮影や報告書作成を行っている。啓発活動では、当センターHPでの情報発信やパンフレット等の制作・配布、また自治体と連携したセミナー等のイベント開催にも力を入れている。ワンストップ相談窓口は所有者等のあらゆる相談に企業や専門家と連携して対応するもので、自治体の窓口として業務委託を受けている地域もある。

空き家の管理代行サービス

空き家の管理代行サービスは所有者等の代わりに空き家現地へ行き、異常がないかを確認するサービスだ。当センターでは「100円管理サービス」と「しっかり管理サービス」の2種類があり、「100円管理サービス」は現地で外観写真を撮影し、外回りの異常がないかを確認するサービスで利用料は月額100円となっている。「しっかり管理サービス」は

空き家の鍵をお預かりし、建物内部の写真撮影や風通し、ポスト内清掃といったサービスも加えて行い、利用料は月額4,000円～となっている。全国で300件程度の空き家を管理しており、内訳は100円管理サービスが約3分の2、しっかり管理サービスが約3分の1となっている。

空き家問題に関する啓発活動

空き家問題に関する啓発活動では、当センターのホームページを通じた情報提供のほか、所有者等は高齢者も多いため、パンフレット等の紙媒体の配布やセミナー等のイベント開催も行っている。チラシ配布やイベント開催では自治体（主に市区町村）と連携しており、市区町村広報誌などを通してイベント参加を呼び掛けている。新型コロナウイルス感染拡大の影響から2020年度、2021年度は開催数、来場者数ともに減少しているが、それ以前は年間1,000名以上が当センターのセミナーに参加していた。2021年度は多くの自治体でセミナー等のイベント開催を見送っていたが、12月時点では新型コロナウイルスの感染状況が落ち着きを見せていることからセミナー等を再開させる動きが本格化しており、今後も重要な情報発信の手段であり続けると想定している。

ワンストップ相談窓口

空き家は空き家になってから、解消されるまでに多くの企業や専門家が関わる必要がある。管理フェーズでは空き家管理代行会社や除草・伐採、リフォーム会社などが、相続フェーズでは行政書士や司法書士、税理士、弁護士といった専門家が、活用フェーズでは不動産会社や解体会社、アパートメーカーなどが関わってくる。これらの企業、専門家に関する情報収集や選定をする作業は所有者等の大きな負担となっている。そのため、当センターではすべての相談者に専任担当者を配置、さまざまな企業・団体・専門家と連携して対応するワンストップ相談窓口サービスを提供している。当センターへの相談は年間2,000件以上となっており、ワンストップ相談窓口へのニーズは高いものと感じている。

空き家問題における自治体の役割

空家等対策の推進に関する特別措置法が平成27年に施行されて以来、自治体は空家等対策計画を策定し、それに基づいたさまざまな空き家対策を推進してきた。自治体による空き家対策は主に適正管理、啓発活動、そして活用促進の3つである。このうち、適正管理の分野では特定空家等に対する行政指導・行政処分の強化等が進められており、問題空き家の解消に繋がっている。また、啓発活動ではチラシ・パンフレットの制作やセミナー等のイベント開催を進めてきた。新型コロナウイルスの感染拡大により、セミナー等イベントの開催は急ブレーキがかかってしまったが、草の根レベルでの情報発信を続けている自治体が多く、成果も少しずつではあるが確

実にあがっている。

活用の促進では空き家バンク、リフォーム費用への助成や移住者への助成金等の取り組みがあるが、制度の利用実績がゼロという自治体も多く、なかなか成果があげられていないのが現状だ。これは空き家が私有財産であることから、行政の取り組みが所有者等への補助ではなく、空き家を利用する側への助成（例えば、空き家を利用した地域交流施設の整備費用への補助）に偏っていることが大きな原因だ。自分たちにメリットのない制度に所有者等は当然に興味を持たない。空き家対策で最も成果を上げている政策は「居住用財産（空き家）を売ったときの特例（いわゆる空き家の3,000万円控除）」ではないだろうか。空き家所有者にとって税金が少なくなるという明確なメリットがあるため利用が多い。ほかにも除草などを含めた空き家の適正管理に対する補助金も予算の消化率が比較的高い自治体が多い。つまり、空き家の活用を促進するためには、所有者等にメリットのある施策を打ち出す必要があるのだ。

また、自治体が設置するワンストップ相談窓口の利用も伸びている。空き家問題は発生してしまってからでは対策が限られてしまうため、所有者等がまだ具体的に活用を検討する前から、相続や空き家管理、不動産活用等に関する情報提供を行い、どうすべきかを一緒に考え、必要であれば専門家を紹介するなどして具体的な対策を促していく。そうすることで長期間空き家にならずに活用される住宅も多いはずだ。例えば、東京都は平成28年度に「東京都相続空家等の利活用円滑化モデル事業」として民間企業・団体と協力してワンストップ相談窓口を整備し、令和3年度時点においても「東京都空き家利活用等普及啓発・相談事業」の一環として継続されている。令和2年度までで累計2,178件の相談に対応

しており、自治体が設置したワンストップ相談窓口の中でも成功事例となっている。

不動産会社の役割

空き家の活用促進は不動産業界が中心となって取り組むべき課題であると筆者は考える。空き家は中古戸建や古家付土地として売買されていたり、賃貸戸建として賃貸されていたりと一般的な不動産市場で流通していることが大きな理由だ。空き家は不動産業界にとっては特別な存在ではなく、長年取り扱ってきた商品である。そして、空き家は今後も増加し続けることが予想されていることから、不動産業界では空き家をチャンスと捉え、さまざまな事業を展開する企業が増加している。

ただ、不動産業界が空き家の活用を促進してきたという点必ずしもそうではない。空き家には空き家になっている理由が必ず存在しているが、多くの不動産会社が提供しているのは、それらの課題を解決するようなサービスではなく、既存の不動産取引のみだ。「空き家」は単なる広告のうえでのキャッチコピーとなってしまっているのだ。

空き家の多くは売却や賃貸といった不動産取引になる前の状態であり、いわば不動産会社にとっては潜在顧客となっている。しかし、多くの不動産会社は潜在顧客に対して、空き家の早期売却や高価買取といった宣伝文句を並べてしまっているのである。これでは、所有者等の課題は解決できず、効果（利益）はほぼ見込めない。今、不動産業界に求められているのは、所有者等に対して広告宣伝で競うのではなく、所有者等の課題を整理し、その課題を一緒に解決し、不動産取引へと繋げていく、所有者等のためのサービス開発であ

ると確信している。

空き家となっている理由

すべての空き家には、空き家になっている理由が存在している。空き家活用の促進は、これらの理由（課題）を解決し、空き家でなくすることと同義である。ただ、空き家活用として広く報じられているものは、空き家を活用したシェアハウスや宿泊施設といった事業や地域サロンといった公的活用ばかりだ。これらは空き家問題解決の事例ではなく、空き家を利用した事業や地域課題解決の事例である。そのため、これらの事例は量として多くなく、空き家の活用を促進していると言えるほどの社会的インパクトはない。空き家である理由を解消すれば、多くの空き家は自ずと不動産市場で取引されることになるのだ。そのため、今でもほとんどの空き家は古家付土地などとして大量に不動産市場で取引されている。つまり、空き家活用の推進は、空き家の活用方法ではなく、空き家となっている理由の解消を題材とすべきである。

空き家になっている理由は法的問題、所有者の問題、不動産の問題などがあり、いずれも問題は複雑なものが多く、また複合的である場合が多い。これらの問題を解決するには所有者等とともに課題を整理し、一つ一つ解決し、活用できる状況を作る必要がある。ただ、これらの問題解決を業とする業界は残念ながら、このことこそが空き家の活用が進まない原因である。認知症などの法的問題、遺産分割協議がまとまらない、または共有者での意思統一ができないなどの所有者問題、そして再建築不可や田舎の空き家といった不動産の問題にどう向き合い、解消できるものは解消し、解消できないものはその空き家の

特徴として受け止め、価格等の条件で調整していくのが大事なのだ。

空き家の原因として代表的なものの一つに、空き家となっている実家を相続した共有者での意見調整がまとまらないことが挙げられる。例えば、所有者等の一人は「すぐにも空き家を売却したい」と主張しても、ほかの兄弟からは、「三回忌までは実家で法事をしてあげたい」といった意見が出てくる。共有名義の空き家を活用するには、空き家の活用方法（売却か賃貸か）、活用の時期、そして活用の条件（依頼先や予算）で合意する必要がある。兄弟のうちの一人でも空き家の活用に反対すればその住宅は活用されず空き家のままとなってしまう。所有者等に相続や空き家管理、不動産活用に関する知識や経験もないことが多く、兄弟と揉めてまでは活用したくないとそのままになってしまうのだ。

空き家となっている理由の解消

空き家が活用されない理由でも多いのは所有者等が高齢のため活用に消極的であるという問題がある。自宅の中にあるほとんどのものを断捨離しなければいけなかったり、多額のリフォーム費用がかかったり、貸主責任などのリスクを負いたくないといった理由からだ。そこで、当センターではAKARI(あかり)という空き家借上げサービスを提供している。これは、事業者が空き家を固定資産税と都市計画税の合算で借上げ、所有者等に代わって大規模リフォームを実施し、それをサブリースするというものだ。

AKARIの第1号は東京都三鷹市にある空き家だった。戦前に建築された平屋の空き家は老朽化が進んでおり、大規模な修繕には1,000万円近くを要することが判明した。所

有者は当時97歳の高齢者で高額な費用負担に活用を諦めていた。しかし、空き家を管理している息子は車で片道3時間を要す場所に住んでおり、また建物や庭の管理作業に大変苦労していたため、活用を強く希望されていた。そこで、息子を通して所有者に当センターのAKARIをご提案し、リフォーム費用全てを不動産会社が負担することで建物を賃貸戸建として蘇らせたのだ。サブリースのため所有者の貸主負担も限定的なものとなり、所有者にも安心してご契約いただくことができた。

このケースでは、空き家のままとなっていた理由は大きく2つある。所有者の年齢と投資負担の重さだ。契約を定期借家契約とすることで相続後にも影響が少ない形とし、サブリースとすることで投資負担を無くし、賃貸経営リスクも最小限に抑えることができた。このように、空き家となっている理由を解消することができれば、空き家の活用方法で特別なものにこだわる必要はない。空き家活用で重要なのは民泊施設や地域貢献活動に利用するなどの活用方法ではなく、活用できない理由の解消なのだ。

低価格な空き家の流通

空き家が滞留する原因としてもう一つ具体例をあげたい。空き家の瑕疵だ。これらの不動産は調査や販売が難しく、また価格も相場に比べて安い。取引が難しいにも関わらず価格が低いため仲介手数料も安く、赤字取引となる可能性すらある。そのため、不動産会社からは媒介すら断られてしまうケースも多い。

自治体は空き家バンクを設置し、低価格不動産の流通に取り組んでいるが、ホームページや不動産ポータルサイトへの情報掲載に留まることが多く、不動産の管理や所有者等へ

の条件交渉といった業務は行わない。そのため、低価格空き家の流通に一定の役割を果たしているものの、成約件数は伸び悩んでおり、切り札とはなっていない。

低価格な空き家はこれからも増加していくことが予想される。その流通は、不動産業界が解決すべき空き家問題であり、さまざまな取組みが試されるべきだ。例えば、中古戸建の買取再販だ。法的瑕疵や物理的瑕疵を抱えるような低価格な不動産の買取再販事業に取り組む不動産会社はまだ少ないが、仲介事業と比較すると利益は大きく、今後も成長が見込める市場ではなかろうか。

ただ、低価格な空き家の買取再販事業を収益化するには、法的瑕疵や物理的瑕疵等を適正にリスク評価することが必要不可欠である。瑕疵がうまく解消できるケースもあるが、瑕疵のある状態での販売となるケースも多い。その瑕疵が価格に与える影響や、引渡し後の契約不適合リスク等の適正な評価ができなければ赤字になってしまう可能性もある。もちろん、不動産会社はその瑕疵を所有者等にも理解してもらい、適正な価格で買取ることが収益化をする上で最も重要である。

また、需要面では改善の兆しも出てきている。近年は不動産投資の対象として個人が1,000万円以下の空き家を購入し、賃貸戸建としてリフォームする事例が増えている。低価格空き家の瑕疵で多い接道条件を満たしていないケースでは金融機関からの融資が難しいが、低価格空き家の購入は現金で行われることが多い。低価格な不動産に対する投資需要が高まれば、空き家の流通が促進され空き家の抑制に繋がっていくだろう。

空き家管理の重要性

所有者等にとって最も厄介な問題が空き家の管理だ。所有者等が空き家の近くに居住していることもあるが、多くは他市町村に居住しており、当センターの管理空き家の1%程度は実は海外居住者だ。ただ、相続人全員が協力して空き家を管理することは稀で、多くのケースでは実家に一番近い場所に住んでいる兄弟が空き家の管理をする。ただ、長年の管理に疲れてしまったり、定期的に現地へ行っても除草等の管理までは手が回らなかったり、といった理由から空き家の管理代行サービスを利用する人は少しずつだが確実に増えている。前述の通り、空き家所有者は不動産会社にとっては潜在顧客という存在だ。空き家である期間は数か月から10年以上になるものもありさまざまだ。共有者で対立しているケースや、所有者が認知症になってしまっているケースでは3年以上となることが多い。不動産取引が顕在化してくるまでの間も、いかに所有者等とコンタクトを続けられるかが重要となる。

空き家管理は定期的に現地へ行き、その状態を写真等に記録し、所有者へ知らせるサービスだ。不動産会社のほか、シルバー人材センターやNPO法人、警備会社が主に取り扱っている。サービス自体はシンプルなため新規参入をする不動産会社も多いが、管理戸数を増やしていくには企業の信頼性が重要となる。大切な資産である空き家の鍵を預けるのは、きちんとした会社へと思われる方がほとんどだからだ。ただ、地域外に住む所有者等にとって地元不動産会社の知名度は高くなく、サービスを開始しても思うように契約件数が増えないという悩みを抱える企業も多い。自治体との連携や全国組織への加盟など、

信頼性を高める工夫が必要不可欠だ。空き家管理を新たに取り組む場合は新規事業の立ち上げであるということを理解したうえで、事業やサービスの設計をすることが必要なのではないだろうか。空き家の管理件数が増えていくことで、潜在顧客のストックが増えていく。そうすれば自ずと空き家の取引は増えていくはずだ。

所有者等へのリーチ

所有者等は、もちろんだが、空き家には住んでおらず、近隣市町村にも住んでいない場合も多い。そのため、不動産会社の伝統的な広告手段であるチラシの新聞折込やポスティングは費用対効果が低い。また、所有者等は高齢者も多く、インターネット検索に長けていない方がほとんどだ。そのため、インターネット広告も競合が多い割には成果が出づらい。

所有者等が多く触れる媒体は、マスメディアと口コミだ。近年テレビやラジオ等のマスメディアで空き家のキーワードが使用されていることが多い。反響も大きくマスメディアの強さを感じている。また、広範囲での新聞折込や新聞広告も効果があるように思える。口コミは親族や友人のほか、自治体や郵便局、銀行、介護職員など普段から付き合いのある職業の人たちからの情報は信頼性が高いと感じているようだ。所有者等に情報を届ける場合、自治体や郵便局が主催するイベントに参加したり、金融機関や介護施設と連携したりすることができれば効果的だ。また、子供たちなど所有者等の関係者はインターネットを利用することも多い。サイトの規模が大きい場合に限るがホームページでの集客も可能だ。

所有者等はチラシとインターネット広告という不動産会社が得意とする広告媒体ではリーチがづらい。空き家所有者の特性を踏まえてしっかりとした広告プランニングをすることで、空き家管理や活用の相談は増えていくはずだ。

まとめ

空き家には空き家になっている理由がある。その理由には個人的な要因が多く、または相続トラブルなど複雑で解決に時間を要す問題も多い。所有者等は自身だけでは問題解決をすることができずにいる。そのため、現状維持として空き家がそのままになっているのだ。

空き家に関する取り組みを始めた不動産会社も多いが、空き家所有者のニーズを把握し、空き家管理や活用の新たなサービスを開発し、それらの情報を空き家所有者に届ける努力をしている企業はほんの一握りだ。ただ、所有者等のニーズを捉えた商品・サービスを開発することができれば、困っている所有者等は多く、大きなビジネスとなる可能性がある。

自治体や介護事業者にとっても所有者等への情報提供は課題となっている。空き家の活用を促進することで、地域の景観や安全が守られたり、所有者の心労が減ったりする。不動産取引にとらわれず、所有者等にとってメリットのあるサービス開発がポイントとなる。例えば、空き家セミナーを開催する際には、法律や制度の説明だけをするのではなく、事例も交えながら所有者等の悩みを解決する手段を提示するといった工夫が必要だ。

木造戸建の空き家は平成30年時点で全国におよそ238万戸（総務省「平成30年度 土地・住宅統計調査」）。空き家は巨大なマーケット

となっており、市場はさらに拡大することが予想されている。このマーケットは、不動産取引の予備軍という、不動産業界が今までに対峙してこなかった部分だ。そのため、空き家への取組みは新規事業の立ち上げに等しい。どこまで本気で空き家対策に取り組めるかが重要となってくるだろう。

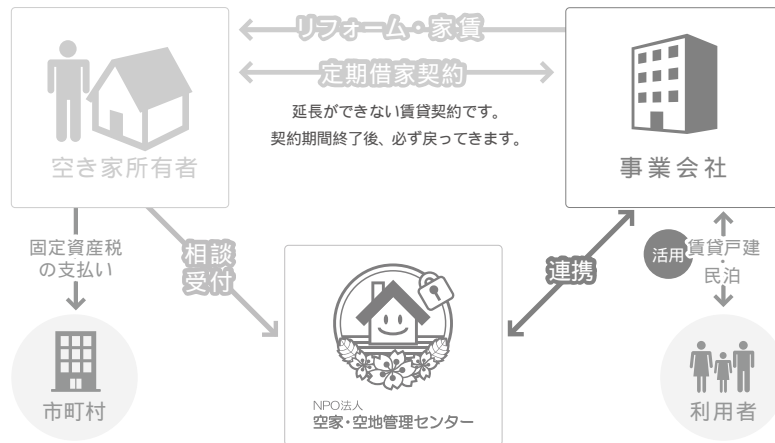
■ AKARI - 空き家借上げ制度 -

AKARIについて

空き家活用が進まない大きな要因として、リフォームの投資負担が重いという問題がありました。当センターでは空き家の活用を促進するため、事業会社と協力して、投資負担がなく利用できるサービス「AKARI」(あかり)をご提供しています。

AKARI

事業会社が空き家を3～7年間、固定資産税と都市計画税の合計額で借上げ、事業会社の負担でリフォームをします。そして、空き家を賃貸戸建や店舗、民泊として活用を行うという商品です。その間、空き家の管理は事業者と入居者が行うため、管理の手間や近隣からのクレームに悩まされることもありません。また、契約期間が終了すれば、以前よりもキレイな状態で空き家が戻ってくるというメリットがあります。



AKARIのメリット・デメリット

「AKARI」は借り上げ契約終了までの保有コストとリスクをゼロにし、管理の手間を無くすサービスです。空き家の所有者は空き家をどうするかを決断を先延ばしにすることができます。



	人に貸さない	AKARI (あかり)	自分で人に貸す
収入	家賃収入なし	相場より安い安定した収入	相場の家賃収入が得られる ¹
投資額	固定資産税や修繕費	なし	多額の初期投資が必要
管理の手間	月1回程度、管理が必要	なし	空室時の管理 ²

¹ 空室時は家賃収入なし

² 入居者とのトラブル対応が必要

東京都住宅政策本部

【令和3年度 東京都空き家利活用等普及啓発・相談事業】

空き家問題の普及啓発・空き家の利活用等についての
相談事業者の一つに選定され、当窓口を実施しております

住んでいない実家・自宅の
お悩みはございませんか？

相談
無料

東京都

空き家の 相談窓口

売却・賃貸



管理



草木の剪定



リフォーム・修繕



税金



相続



解体



家財・遺品整理



空き家・空地に関するお悩み・ご相談、まずはお気軽にお電話ください！



NPO法人
空家・空地管理センター

☎0120-336-366

受付時間 9時~17時

詳しくは 空家空地管理センター

検索