

戸建て既存住宅の流通・活用の促進等に関する調査研究
—空き家の実態と流通・活用の促進手法について—

2024 年 7 月

国土交通省 国土交通政策研究所

前研究官	福田	昌代
前主任研究官	伊藤	夏樹
前研究官	當麻	雅章
研究官	兼元	雄基
研究官	西原	まり
研究官	高橋	海里
前主任研究官	荒金	恵太

はじめに

我が国では、住宅ストック数（約 6,240 万戸）が総世帯数（約 5,400 万戸）を上回っており（2018 年時点）、住宅の量は充足している。一方で、空き家の総数は、1998 年から 2018 年の 20 年間に 576 万戸から 849 万戸と約 1.5 倍に、さらに、賃貸・売却等の利用目的がある空き家を除いた「その他空き家」は、20 年間で 182 万戸から 349 万戸と約 1.9 倍に増加し、空き家総数の約 4 割（2018 年時点）を占めている。また、「その他空き家」のうち約 7 割が戸建て住宅である。

既存住宅流通量に着目すると、1998 年には 15.6 万戸、2018 年には 16.0 万戸であり、年により変動はあるものの毎年約 16 万戸前後が流通している。このうち、「共同建」の流通量は 1998 年の 6.2 万戸から 2018 年の 7.9 万戸へ増加したが、「一戸建・長屋建」の流通量は 1998 年の 9.4 万戸から 2018 年に 8.1 万戸に減少している。このように、共同住宅に比べ、戸建ての既存住宅の流通は進んでいない。

そこで、当研究所では、戸建て既存住宅の流通を困難にしている要因を分析するため、都心部と遠郊外部における、戸建て既存住宅の所有者等を対象に、インタビュー調査を行い、戸建て既存住宅を流通させる際の課題、既存住宅の取得経緯や理由等を整理した。また、戸建て既存住宅の流通促進に資する取組を行っている先進事例の調査を行い、その特徴と課題を整理した。

2024年7月

国土交通省 国土交通政策研究所

前研究官	福田	昌代
前主任研究官	伊藤	夏樹
前研究官	當麻	雅章
研究官	兼元	雄基
研究官	西原	まり
研究官	高橋	海里
前主任研究官	荒金	恵太

要旨

我が国では、住宅ストック数が総世帯数を上回っており（2018 年時点）、住宅の量は充足している。一方で、賃貸・売却等の利用目的のない「その他空き家」の数は、2018 年までの 20 年間に 1.9 倍に増加した。そこで、当研究所では、2021 年度に都心部の東京都世田谷区、2022 年度に遠郊外部の栃木県小山市を対象に、空き家所有者等へのアンケート及びインタビュー調査を行い、空き家を流通させる際の課題等を調査するとともに、2023 年度には戸建て既存住宅の流通促進に資する取組の先行事例調査を行った。

空き家所有者等へのアンケート調査では、現状では空き家であるが放置できないため管理を継続している、困っていることはない等の理由から、空き家のまま維持している傾向が見られた。

空き家所有者等へのインタビュー調査では、空き家を流通・活用する際の課題を調査し、上記のように空き家のまま維持するなどの「①所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因」に加え、相談先が分からないなどの「②流通・活用等を進める際に支障となる要因」、立地条件などによる「③所有者の意向に関わらず流通・活用等を阻害する要因」に類型化した。

先行事例調査からは、各種の情報提供を行うことで空き家所有者をサポートしている事例や、専門性を持った第三者が介入することで、所有者から空き家の借受けや買取りを行い、リフォームを経て再び流通市場に載せている事例などを把握した。

目 次

はじめに

要旨

本編

第1章 背景及び目的

第1節 背景	1
第2節 調査研究の構成	2

第2章 都心部における戸建て既存住宅所有者による流通・活用の実態

第1節 概要	3
第2節 調査の対象及び方法	3
第1項 調査対象区域	3
第2項 調査対象者と調査方法	3
第3節 空き家所有者の実態	8
第1項 アンケート調査	8
第2項 インタビュー調査	17
第3項 空き家所有者の居住地調査	38
第4節 一般の住宅所有者の意向	41
第1項 住宅相談会の開催	41

第3章 遠郊外部における戸建て既存住宅所有者による流通・活用の実態

第1節 概要	51
第2節 調査の対象及び方法	51
第1項 調査対象地域の選定	51
第2項 調査対象者と調査方法	52
第3節 空き家所有者等の実態	54
第1項 アンケート調査	54
第2項 インタビュー調査	63
第3項 小括	94
第4節 一般の住宅所有者の実態	96
第1項 住宅相談会及び地域座談会の開催概要	96
第2項 インタビュー調査	97
第3項 小括	107
第5節 戸建て既存住宅の流通に至った所有者の実態	108
第1項 空き家バンク物件登録者へのインタビュー調査の概要	108
第2項 調査結果	108
第3項 小括	124

第4章	戸建て既存住宅の流通・活用促進に資する取組の実態	
第1節	概要	125
第1項	既往文献の整理	125
第2節	先行事例の調査	127
第1項	相談・マッチングの取組	128
第2項	買取再販の取組	148
第3項	転貸の取組	156
第4項	家財処分・建物解体の取組	162
第5項	その他、既存住宅を活用する取組	166
第6項	小括	168
第3節	戸建て既存住宅の流通・活用の課題と取組実態に係る意見聴取	174
第1項	既存住宅流通・促進の実態についての実務者への意見聴取	174
第2項	戸建て既存住宅の流通・活用手法の検討（有識者ヒアリング）	176
第5章	総括	
第1項	各種調査から抽出された課題	179
第2項	課題の解決に資する取組の現状	182

第1章 背景及び目的

第1節 背景

我が国では、住宅総数（約 6,240 万戸）が世帯総数（約 5,400 万世帯）（2018 年 10 月、住宅・土地統計調査）を上回っており、住宅ストックは充足している。他方で、空き家の総数は 1998 年から 2018 年の 20 年間で 576 万戸から 849 万戸と約 1.5 倍に増加している。特に空き家の総数から賃貸用または売却用の住宅数、別荘等で利用される二次的住宅数を除いた「その他空き家」（以下「空き家」という。）の戸数は、182 万戸から 349 万戸と約 1.9 倍に増加した。（図 1-1）

2023 年 12 月には、空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「空家特措法」という。）の一部を改正する法律が施行され、接道規制や用途規制等の合理化等により重点的に空家の活用を図る空家等活用促進区域の設定や、所有者への普及啓発・相談対応等を担う空家等管理活用支援法人の指定、放置すれば特定空家になるおそれのある空家（管理不全空家）に対する市区町村長からの指導・勧告等の実施等が可能となり、空家の活用拡大、管理の確保、特定空家の除却等の対応が強化された。

他方で、社会資本整備審議会住宅宅地分科会空き家対策小委員会（2023）のとりまとめによると、空き家について、将来、賃貸・売却する意向を持つ所有者が 23%、除却意向を持つ所有者が 13%、空き家のままにしておく意向を持つ所有者が 28%となっている。さらに、賃貸・売却意向を持つ所有者の 40%近くが賃貸・売却に向けた活動をしていないこと、除却意向を持つ所有者の 30%が除却費用の用意が未定であることから、「そのままにされている空き家」が相当数に上ると推察されている。

空き家の発生抑制を図るためには既存住宅の流通・活用を促進することが重要である。このため、本調査研究では、戸建て既存住宅の所有者が住宅を流通・活用させる際の課題をアンケート調査及びインタビュー調査から把握するとともに、民間事業者や NPO 等の団体にインタビュー調査を行い、戸建て既存住宅活用の取組事例の特徴と課題を整理した。

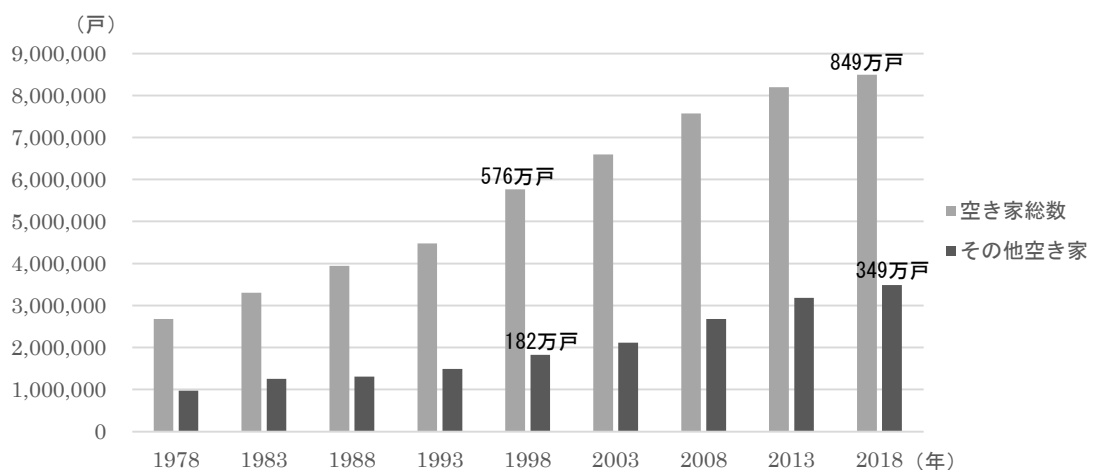


図 1-1 空き家数の推移
(出典: 2018 年住宅・土地統計調査(総務省統計局))

第2節 調査研究の構成

本調査研究は、2021 年度から 2023 年度の 3 か年にわたり、図 1-2 の流れで実施した。

2021 年度、2022 年度には、それぞれ都心部の東京都世田谷区、遠郊外部の栃木県小山市の戸建て既存住宅の所有者を対象に、住宅の利活用意向や管理の実態、流通・活用等を行う際の課題等に関するアンケート及びインタビュー調査を実施した。2023 年度には、過年度までに把握できた既存住宅の流通・活用に関する課題を踏まえ、既存住宅の流通・活用等を担う民間事業者、一般社団法人、NPO 法人等の団体にインタビュー調査を行った。また、これら調査研究を踏まえ、戸建て既存住宅の流通・活用の課題が生じている要因と対応しうる取組について整理を行った。

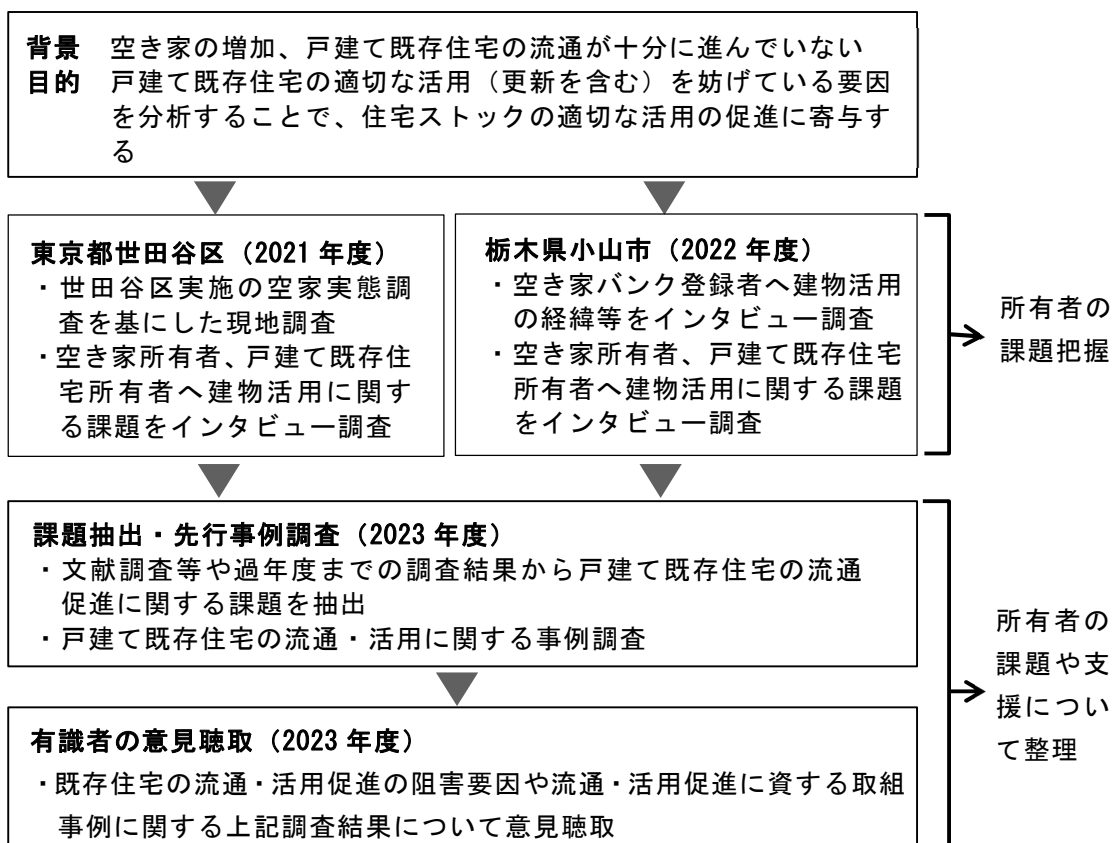


図 1-2 調査研究の構成

第2章 都心部における戸建て既存住宅所有者による流通・ 活用の実態

第1節 概要

本章では、都心部における戸建て既存住宅所有者を対象に実施した意向調査を行い、その流通や活用に係る実態を整理した。

意向調査にあたっては調査対象区域（都心部）として世田谷区を選定し、同区内における既存住宅所有者（空き家所有者及びそれ以外の一般的な住宅所有者）に対してアンケート及びインタビュー調査によりその意向を把握した。調査対象の選定、抽出、方法については第2節、調査結果については第3節及び第4節にまとめている。

第2節 調査の対象及び方法

第1項 調査対象区域

調査対象となる「都心部」としては東京都を想定した。その上で、住宅所有者への聞き取りによる情報収集という方法をとるため、①多くの事例を収集できること、②物件に関して立地等の条件に多様性があることの2点を重視し、世田谷区を調査対象区域に選定した。

①については、世田谷区の空き家数が都内最多¹であり、より多くの空き家所有者へアプローチできる可能性が高いこと、②については都心周辺から郊外まで幅広い区域を有し、区内の鉄道8路線の沿線や駅ごとに異なる地域特性がみられることから、多様な事例を把握することができると考えたためである。

【世田谷区の概要²】

・面積 58.05 km² ・人口 943,664 人（高齢化率 20.3%） ・世帯数 492,065 世帯

第2項 調査対象者と調査方法

調査にあたっては、空き家所有者の意向だけではなく一般的な住宅所有者の意向も把握することを想定し、次の(1)及び(2)のように、それぞれ異なる方法でアプローチした。

(1) 空き家所有者へのアプローチ

① 空き家の特定

世田谷区では、2016年度から2017年度にかけて実施した「世田谷区空家等実態調査」や区民からの情報提供等によって区内の空き家を把握している。そこで当研究所は2021年に同区と調査研究に係る相互連携に関する覚書を締結し、720戸の空き家に関する住所情報の提供を受けた。

¹ 2018年の住宅・土地統計調査（総務省統計局）によると、東京都内には全国の空き家のおよそ1割に当たる約81万戸もの空き家が存在している。その7割は23区内に存在しているが、世田谷区の空き家は約5万戸と都内最多である。

² 2020年国勢調査（総務省統計局）より。

【世田谷区提供データ】

○2016 年、2017 年に世田谷区が実施した空家等実態調査（現地調査）の空き家等
○上記調査以降 2021 年 6 月までに区民等からの情報提供等から把握した空き家等

この提供データを基に 2021 年 7 月から 9 月にかけて空き家の現地確認調査を実施した（表 2-1）。その結果、情報提供された 720 戸のうち 66.3%にあたる 477 戸が調査時点においても空き家であると判断された。さらに、調査時に新たに空き家 116 戸が確認され、最終的に把握された空き家は 593 戸であった（表 2-2・図 2-1）。

表 2-1 現地調査の概要

項 目	内 容														
調査期間	2021 年 7 月 26 日から 9 月 13 日まで（計 10 日間）														
調査対象	・ 世田谷区から情報提供された空き家（720 戸） ・ 現地調査中に発見した空き家の可能性が高い住宅														
調査方法	外観目視により空き家を特定 ① 調査対象となる空き家の特定、空き家の可能性が高い住宅の発見 ② 空き家か否かの判断³ ・ 下記の「非空き家基準」に基づき、住宅が「非空き家」か否かを判断（1 つでも該当すれば原則として非空き家とする） ・ 非空き家ではない（空き家と思われる）住宅について「確定空き家基準」に基づき、空き家を確定（1 つでも該当すれば原則として空き家とする） <table border="1"> <thead> <tr> <th>非空き家基準</th><th>確定空き家基準</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>・ 電気メーターが稼働中である</td><td>・ 電気メーターが止まっている</td></tr> <tr> <td>・ 人の出入りを確認できる</td><td>・ 出入り口に人の出入りの形跡が無い</td></tr> <tr> <td>・ 洗濯物が干されている</td><td>・ 家具・家財が見受けられない</td></tr> <tr> <td>・ 花壇が手入れされている</td><td>・ ポストが閉鎖されている</td></tr> <tr> <td>・ 電気がついている</td><td>・ 販売・賃貸用の看板が掲示されている</td></tr> <tr> <td>・ 常用されている自動車がある等⁴</td><td>・ 建物が居住不可能な程度に崩壊している</td></tr> </tbody> </table> ③ 空き家について、状態及び周辺環境（接道状況等）を確認	非空き家基準	確定空き家基準	・ 電気メーターが稼働中である	・ 電気メーターが止まっている	・ 人の出入りを確認できる	・ 出入り口に人の出入りの形跡が無い	・ 洗濯物が干されている	・ 家具・家財が見受けられない	・ 花壇が手入れされている	・ ポストが閉鎖されている	・ 電気がついている	・ 販売・賃貸用の看板が掲示されている	・ 常用されている自動車がある等 ⁴	・ 建物が居住不可能な程度に崩壊している
非空き家基準	確定空き家基準														
・ 電気メーターが稼働中である	・ 電気メーターが止まっている														
・ 人の出入りを確認できる	・ 出入り口に人の出入りの形跡が無い														
・ 洗濯物が干されている	・ 家具・家財が見受けられない														
・ 花壇が手入れされている	・ ポストが閉鎖されている														
・ 電気がついている	・ 販売・賃貸用の看板が掲示されている														
・ 常用されている自動車がある等 ⁴	・ 建物が居住不可能な程度に崩壊している														

³ 空き家の判断基準については、当研究所が 2016 年に実施した空き家現地調査の際の基準を用いている（国土交通政策研究第 136 号「空き家発生・分布メカニズムの解明に関する調査研究（その 1）」（2017 年））。

⁴ その他にも、家の中から物音がしている、郵便物が配送されている等、状況により様々な判断基準が考えられるため「等」としている。

表 2-2 調査対象空き家

分 類	戸 数
世田谷区より提供された 空き家情報に基づいて、 現地で確認された空き家	477 戸
現地調査の際に新たに 発見された空き家	116 戸
合 計	593 戸

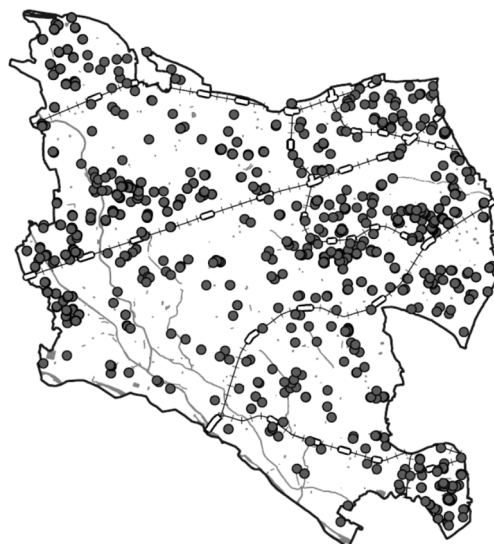


図 2-1 空き家分布図
(国土数値情報をもとに作成)

② 所有者の特定

現地調査で確認された空き家の所有者に対して調査票を郵送するため、以下により所有者とその住所の特定作業を行った。

ア 地番の特定：

現地調査で得られた空き家の住所をもとに、株式会社ゼンリン発行の「ブルーマップ」により地番を特定

イ 登記事項証明書等の取得：

当該地番に該当する土地・建物の登記事項証明書及び地図・地積測量図等の証明書を東京法務局世田谷出張所に対して公用請求し取得

(2021 年 10 月から 11 月までの間に 4 回に分けて提供された)

ウ 所有者及びその住所の特定：

登記事項証明書の権利部（甲区）欄に氏名及び住所が表示された所有名義人を確認

なお、イの登記事項証明書の取得段階で、登記簿の不存在や登記手続き中という理由で証明書を取得できなかったものが 11 戸あった⁵。

更にウの所有者の特定段階では、権利部の記載がない等、所有者情報の欠落により 40 戸について特定に至らなかった。さらに残りの 542 戸の所有者 809 名のうち 214 名については、同一地番内に複数建物があり特定できない、住居表示実施前の町名等で記載されている、所有者が海外在住である、所有者の氏名が読み取り困難であるといったことから作業の困難性・効率性を鑑みて除外し、最終的に 372 戸の空き家について 595 名の所有者を特定した（図 2-2）。

⁵ うち 8 戸は登記の存在が確認できず、3 戸は登記手続き中であったために登記事項証明書を取得できなかった。

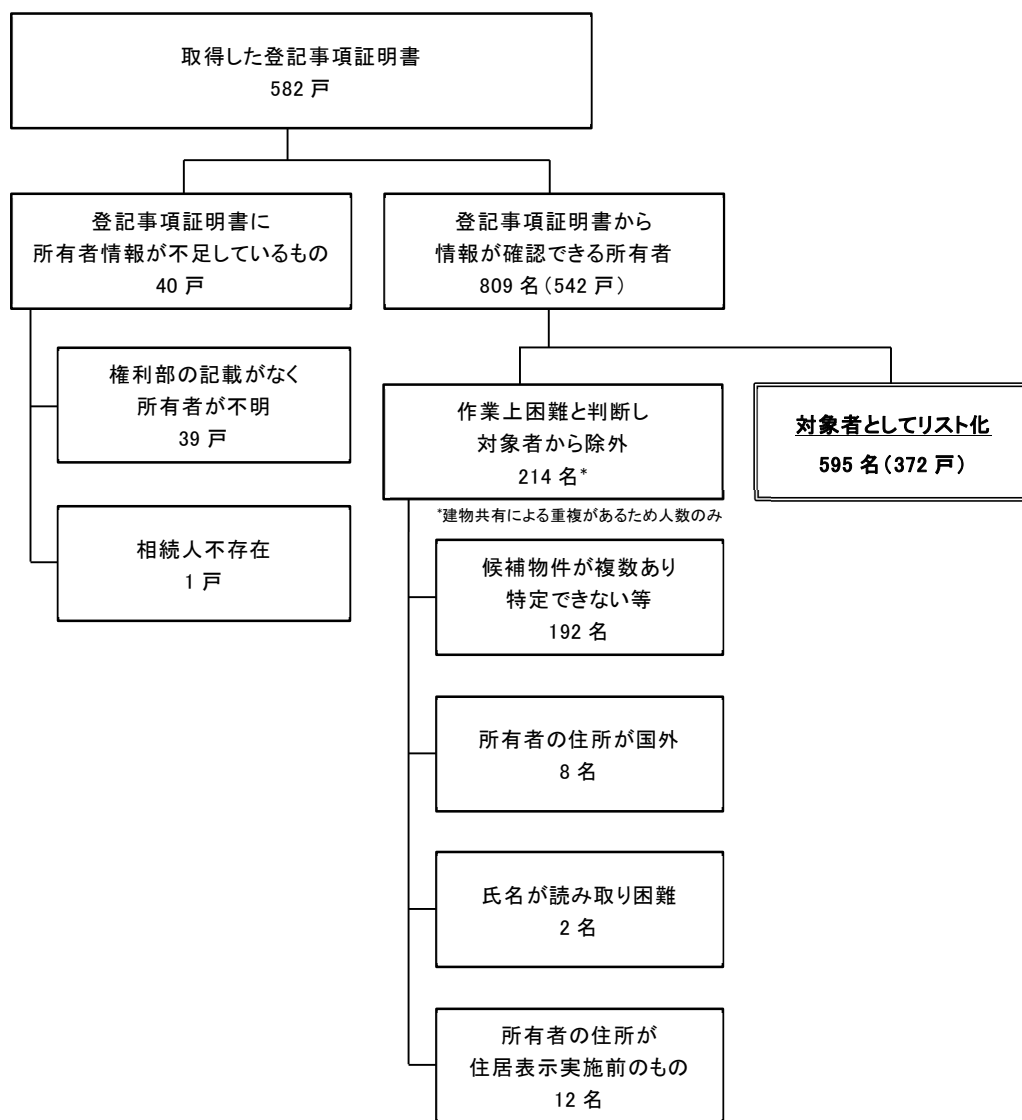


図 2-2 登記事項証明書による所有者及び住所の特定状況

③ 調査方法

所有者及びその住所の特定後、リスト化した 595 名の所有者に対して調査票を送付し、アンケート調査を実施した。なお、調査票の発送は登記簿の取得時期に合わせて 3 回に分けて行った（第 1 回送付：2021 年 11 月 17 日、第 2 回送付：同年 12 月 7 日、第 3 回送付：同年 12 月 10 日）。

また、調査票にはインタビューへの協力依頼も掲載しており、協力の申し出があった回答者には別途、詳細に聞き取りを行うインタビュー調査を実施した。加えて、後述する住宅相談会において申し込みのあった空き家所有者に対してもインタビュー調査を実施した。

(2) 一般の住宅所有者（空き家以外の住宅所有者）へのアプローチ

空き家以外の住宅所有者については、住宅の管理や処分等について事情や関心を有する方を対象とした。このような方にアプローチするため、無料の住宅相談会を開催し、専門家による相談対応と合わせ、相談者から住宅の情報、相続や管理、処分に関する悩み事等の聞き取りを行った（開催日：2022年1月18日、2月1日、2月2日）⁶。

なお、開催にあたっては、当時の新型コロナウイルス感染症の流行拡大の状況を鑑み、事前申込みによる完全予約制とし、原則として対面ではなく、相談者が会場にいる専門家やスタッフと電話やオンラインビデオ通話⁷により対話する非接触形式をとった。

① 住宅相談会の周知

一般区民に対して広く周知するため、大手三社の新聞折込みチラシを利用した⁸。また、区役所の協力を得て公共施設へのチラシ配架やポスター掲示を行ったほか、区内の不動産業者や住宅・まちづくり団体にもチラシ配架に協力いただいた（表2-3）。

表 2-3 住宅相談会の周知方法

依頼先		媒体	日時	区域・場所
新聞折込	朝日新聞	チラシ配布 52,100 部	2021 年 1 月 7 日	区内全域
	読売新聞	チラシ配布 40,900 部	2021 年 1 月 7 日	区内全域
	毎日新聞	チラシ配布 10,950 部	2021 年 1 月 7 日	区内全域
世田谷区	区役所	ポスター掲示	2021 年 1 月 5 日～	世田谷庁舎
	まちづくりセンター	チラシ配架 各 20 枚	2021 年 1 月 14 日～	28 施設
不動産業者	(公社)全日本不動産協会 東京都本部世田谷支部	チラシ PDF を会員に配布 (会員が顧客等に紹介)	2021 年 1 月 5 日～	会員店舗
	(公社)東京都宅地建物 取引業協会世田谷区支部	チラシ PDF を会員に配布 (会員が顧客等に紹介)	2021 年 1 月 5 日～	会員店舗
協力団体	実家なんとかし隊	チラシ配架 150 枚	2021 年 1 月 5 日～	事務局
	NPO 法人 玉川まちづくりハウス	チラシ配架 50 枚	2021 年 1 月 5 日～	事務局

② 住宅相談会の体制

相談者一組につき、スタッフがインタビューを 30 分程度行った後、相談内容に応じた専門家による無料相談⁹を最大 1 時間行うこととした。なお、専門家として複数の弁護士、税理士、不動産鑑定士、宅地建物取引士、一級建築士に参加を依頼し、必要に応じて関連する専門家が同時に対応できる体制をとった。

⁶ 住宅相談会に参加した相談者には空き家の所有者も含まれている。

⁷ ビデオ通話では参加者の自宅と接続したほか、会場の隣室に設けたブースとのオンライン接続でも実施した。会場では検温、消毒、マスク着用、パーテーション設置等の感染症対策を施した。

⁸ 区の広報紙には掲載余地がなかったため、区全域への周知手段として新聞折込を選択した。

⁹ 住宅相談についてはスタッフは関わらず、専門家のみで対応した。

第3節 空き家所有者の実態

第1項 アンケート調査

(1) 実施概要

世田谷区内の空き家の実態、所有者の利活用意向とその課題を把握するため、登記事項証明書をもとにリスト化した空き家所有者に対し、アンケート調査を実施した。2021年11月から12月にかけて3回に分けて調査票を計595通発送し、86件の回答を得た（回収率14.5%）。調査概要は表2-4のとおりである。

なお、調査票はできるだけ簡潔なものとし、調査項目として回答者と建物の属性、建物の使用状況とその利活用について質問を設け、最後にインタビュー調査のための協力依頼の項目を加えている（表2-5）。

なお、今回の郵送では、「あて所に尋ねあたりません」として返送されたもの（以下「不達」という）が119件と配布数の2割に達しており、アンケートの回収率の低さと併せて、登記上の所有名義人の氏名や住所の正確性について疑義が生じた。そこで、これらの者の居住地の実態を確認するため、別途調査を実施した（当該調査内容は第3項に記載）。

表 2-4 調査概要

調査名	戸建て住宅等の利活用に向けた調査研究	
調査時期 (2021年)	第1回配布:11月17日(110通) 第3回配布:12月10日(128通)	第2回配布:12月7日(357通)
調査対象	現地調査で確認した空き家の登記上の所有名義人(共有名義の場合は全員)のうち、住所を特定できた者	
調査方法	配布:595通を郵送 回収:郵送(返信用封筒を同封)及びオンライン(アンケートサイトのURL・QRコードを記載)	
回収状況	回収数:86件(郵送76件、オンライン10件) 回収率14.5% 有効回答数(「日常的に利用」「賃貸中(入居者有)」を除く「空き家」所有者の回答):69件	

表 2-5 調査項目

回答者属性	・年齢	・建物所有者との関係
建物属性	・建築年代	・現在の状態
建物の使用状況	・現時点での使用状況 ・住まいとして使用しなくなった原因・きっかけ	・住まいとして使用しなくなってからの期間
建物の利活用	・将来どのようにしていきたいか	・利活用に関する悩み
聞き取り調査への 協力依頼	・希望する実施形式 ・専門家相談の希望の有無	・連絡先 ・相談内容

※以下では「建物の利活用」までのアンケート本体の結果のみを分析対象とする

(2) 調査結果

① 回答者の属性

回答者の年齢は「70歳以上」が37.7%と最も多く、「60歳代」と合わせてほぼ7割を占めている（図2-3）。なお、今回の回答者のうち「建物所有者本人」が48人、「建物所有者の親族」が13人であったが、建物所有者に占める60歳以上の割合は77.1%と、回答者全体より多少高い（図2-4）。

このように空き家の所有者やその親族等関係者には高齢化の傾向がみられる。高齢になるほど住宅の売却・賃貸等の取引行為に係る負担が大きいことを考えると、高齢化は処分が進まない要因の一つともいえる。

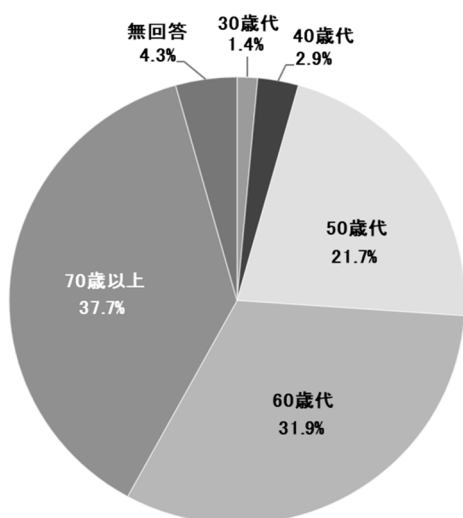


図 2-3 回答者の年齢 (n=69)

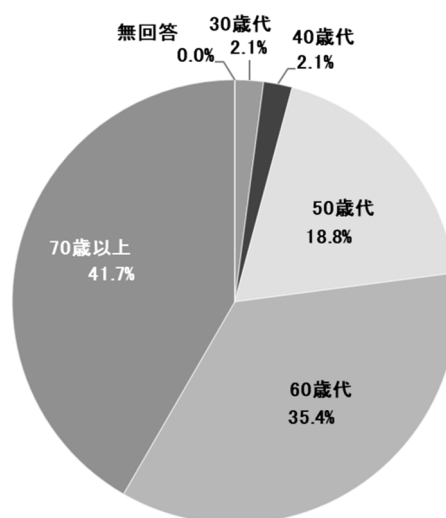


図 2-4 建物所有者の年齢 (n=48)

② 建物の属性

建物の建築年代をみると「～昭和46年（1971）」が58.0%と最も多く、次いで「昭和47年（1972）～昭和56年（1981）」が17.4%と続いており（図2-5）、1981年の建築基準法改正に伴う新耐震基準を満たさないと思われる古い物件が4分の3にのぼっている。

旧耐震基準時代の既存住宅は売却価格が低くなり、耐震改修工事にもコストがかかるため、空き家の多くを占めている古い物件は利活用の際して不利な状況にあると考えられる。

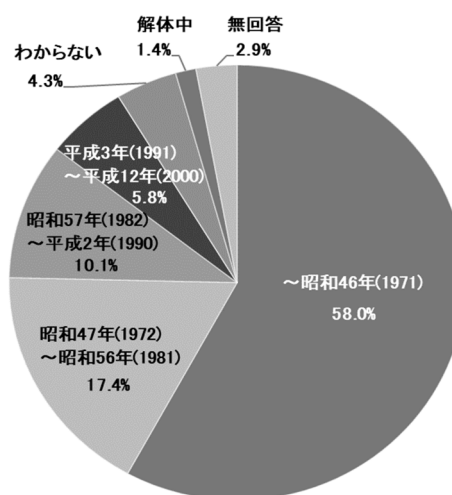


図 2-5 建物の建築年代 (n=69)

なお、建物所有者の年齢と建築年代の関係をみると（図 2-6）、60 歳以上の高齢者の所有する物件について 1981 年以前に建築されたものが 8 割を超え、1971 年以前の特
に古いものだけで 3 分の 2 を占めるなど、所有者の高齢化に合わせるように建物も老
朽化していることが分かる。

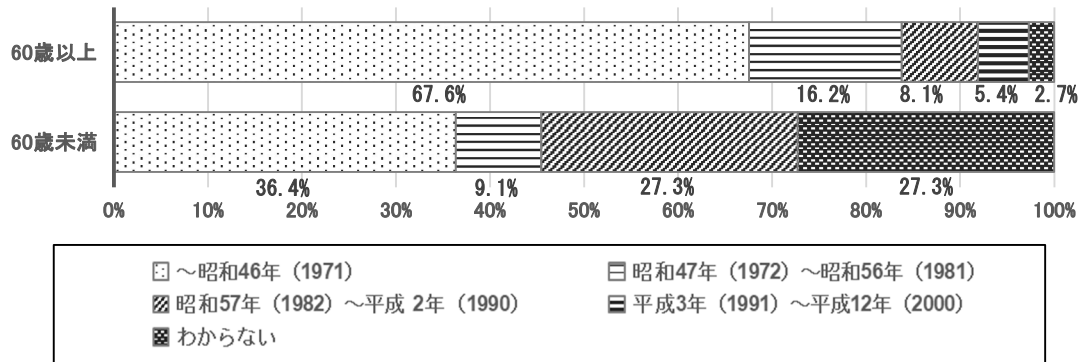


図 2-6 所有者の年齢と建物の建築年代 (n=48)

また、建物の状態については「老朽化や破損等により、住むためには大規模な修繕等が必要である」が 31.9% と最も多く、「住むのには困難な状態である」と合わせると半数を超えている（図 2-7）。特に 1971 年以前に建築された古い物件では 6 割超がこ
うした状態にある。

これらの物件は修繕や建替え等が必要になるため、利活用が容易ではない。

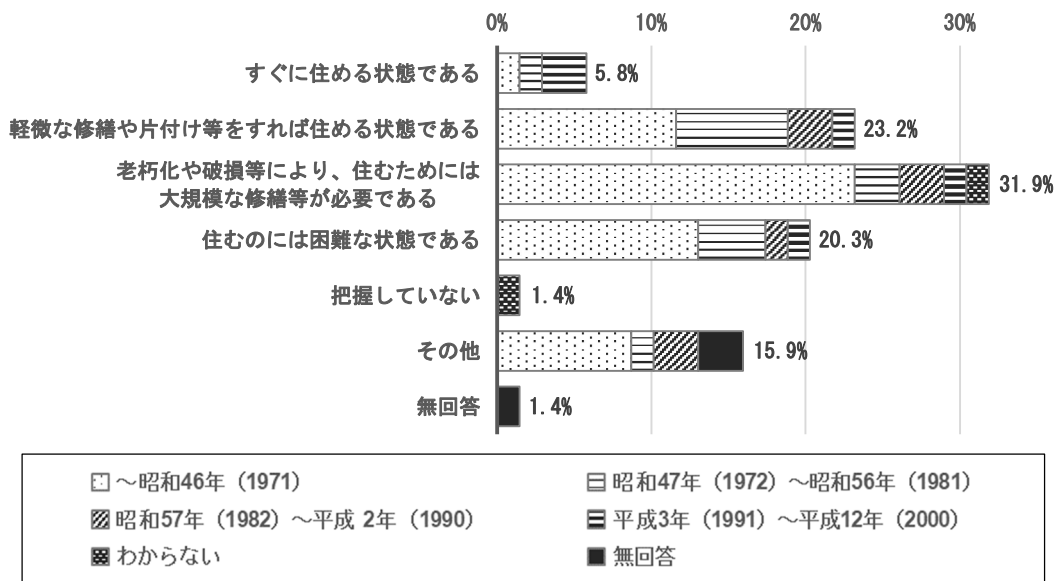


図 2-7 建物の現在の状態と建築年代 (n=69)

③ 建物の現時点における使用状況

図 2-8 の現時点の建物使用状況では、「住んでいない（使っていない）」が 29.0%と最も多く、11.6%の「物置や倉庫として使用」等と合わせて 4 割超が住まいとして利用されない状態にある。

一方で、「解体予定・解体中」「賃貸の入居者を募集している」「売りに出している」「売却・譲渡済み」を合わせると 5 割を超えていることから、半数以上は放置されずに何らかの形で利活用に繋がっていくと想定され、世田谷区の住宅（宅地）の市場性の高さがうかがえる。

なお、建物の建築年代と合わせてみると、「住んでいない（使っていない）」物件については、9 割以上が新耐震基準以前の物件であるため、売却等の際に不利になる点が利活用の意向を鈍らせている可能性がある。ただし、建替えや売却に繋がる「解体予定・解体中」の物件でも新耐震基準以前の物件が 4 分の 3 を占めており、他の要因も働いているものと考えられる。

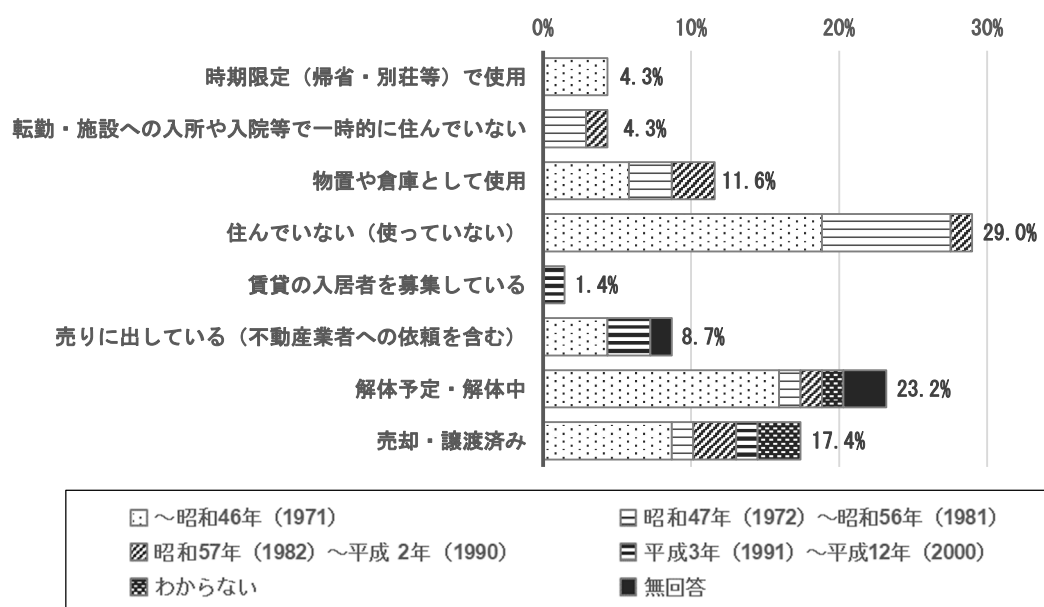


図 2-8 建物の現時点における使用状況と建築年代(n=69)

④ 建物を住まいとして使用しなくなってからの期間

前述の建物の使用状況について、居住利用されていない（「物置や倉庫として使用」「転勤・施設への入所や入院等で一時的に住んでいない」「住んでいない（使っていない）」「賃貸の入居者を募集している」「売りに出している（不動産業者への依頼を含む）」）物件の所有者にその期間を聞いたものが図 2-9 である。

最も多いのが「10 年以上」で 34.2%、次いで「5 年～10 年未満」が 26.3%と、6 割以上が長期間にわたって空き家状態となっている。

なお、現時点での使用状況と合わせてみると、10 年以上居住利用されていない物件の 9 割以上を「住んでいない（使っていない）」か「物置や倉庫として使用」の状態が占めており、このような使われ方をしている住宅は空き家の状態が継続しやすいと考えられる。

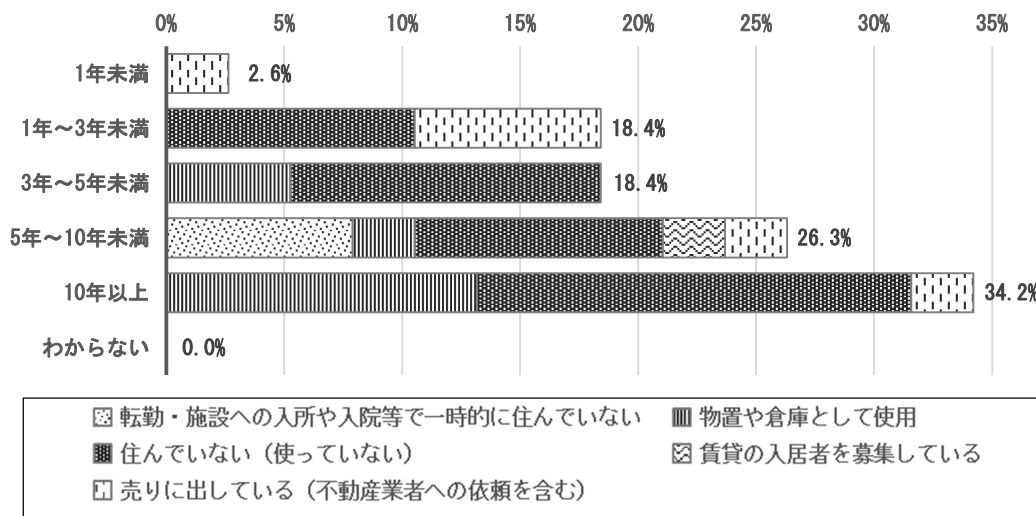


図 2-9 建物を住まいとして使用しなくなってからの期間と現時点における使用状況(n=38)

⑤ 建物を住まいとして使用しなくなった原因・きっかけ

④と同様に、居住利用されていない物件の所有者に使用しなくなった原因やきっかけを尋ねた結果が図 2-10 である。親や親族が使用していた場合の「住んでいた人が死亡し相続したが、他に居住している住宅があるため」が 42.1%、「住んでいた人が入院したり介護施設等に入所したため」も 15.8%と両方で 6 割近くを占め、自ら使用していた場合に比べて圧倒的に多い。相続物件の一部で売却等の手続きが進められているものの、その多くは「住んでいない（使っていない）」か「物置や倉庫として使用」の状態である。

子世代が親元を離れて別世帯として住宅を取得した後、実家に戻らないまま親が入院や高齢者施設に入所し、更には死亡して相続するというのが一般的であるが、このようなケースでは既に自分の生活基盤が確保された上で住宅を追加的に取得・管理する形になるため、利活用に対する動機付けが弱くなっていることも考えられる。

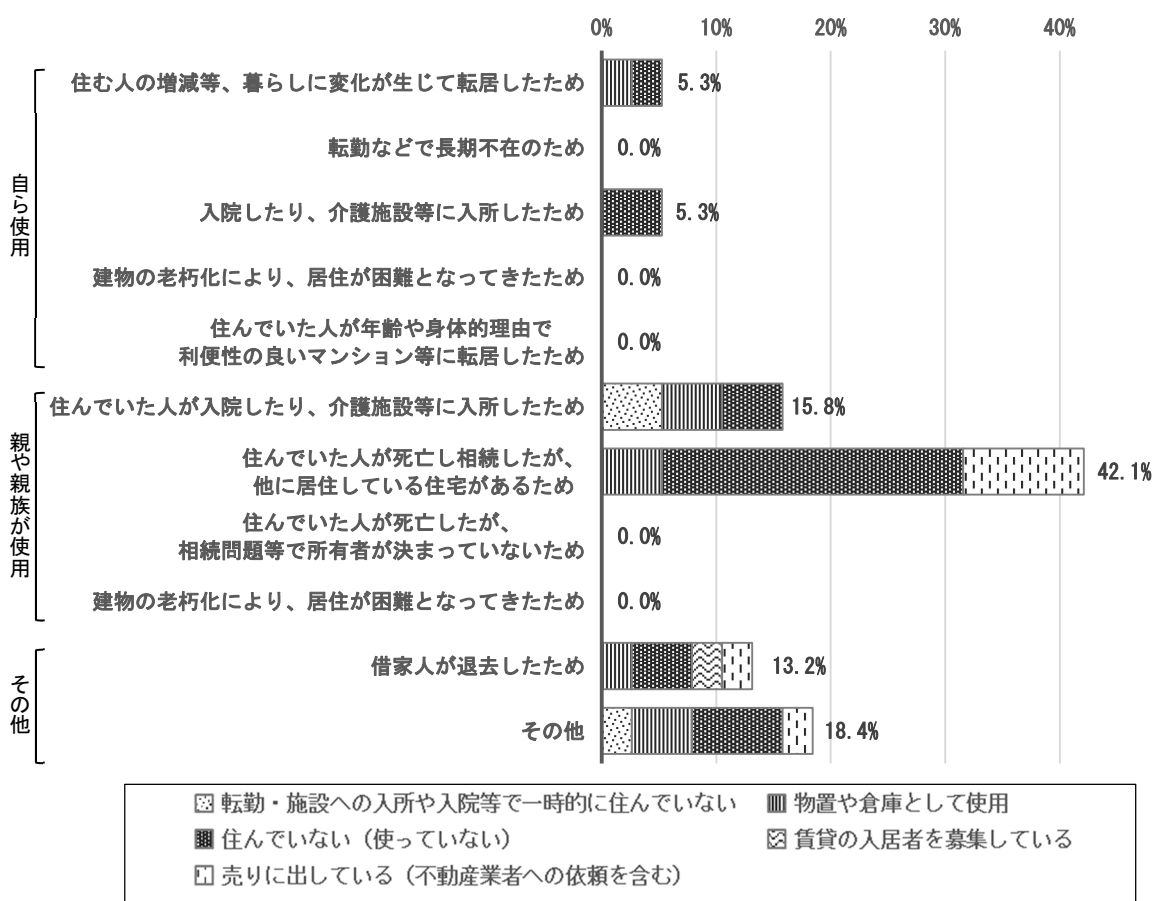


図 2-10 建物を住まいとして使用しなくなった原因・きっかけと現時点における使用状況（n=38）

⑥ 建物を将来どのようにしていきたいか

既に「売却・譲渡済み」の物件以外の空き家所有者に対して将来的な利活用について尋ねたものである（図 2-11）。

選択肢のうち 7 つが 10.5%から 15.8%の間に入り、将来の方向性は分散している。売却や賃貸、自分や親族の使用を「具体的に検討中」の物件は合わせて 36.8%を占めるが、そのうち現時点の使用状況で「売りに出している」ものや「解体予定・解体中」のものが 7 割以上あり、一定の利活用の動きがみられる。一方で合計 47.4%を占める「まだ何も考えていない」物件と売却や賃貸、自分や親族の使用の「時期未定」の物件の現時点の使用状況は「物置や倉庫として利用」や、「住んでいない（使っていない）」状態のままで残されており、将来的な利活用構想の具体性が現時点の使用状況に反映されている。

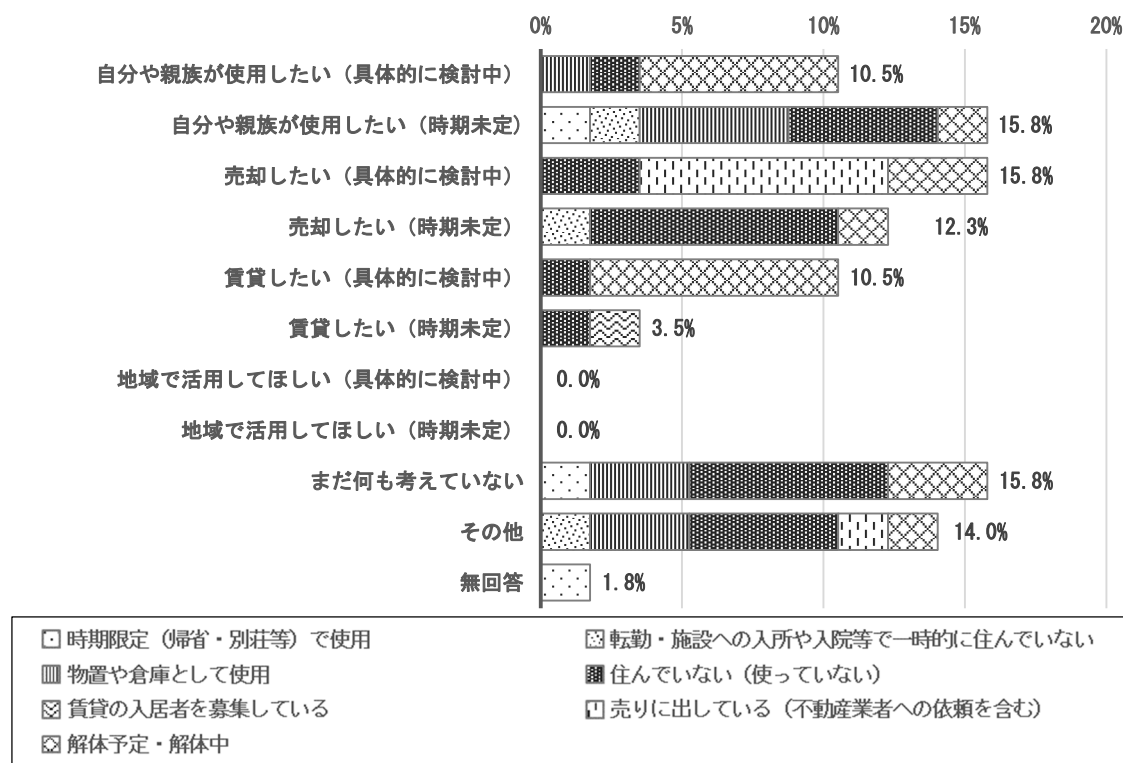


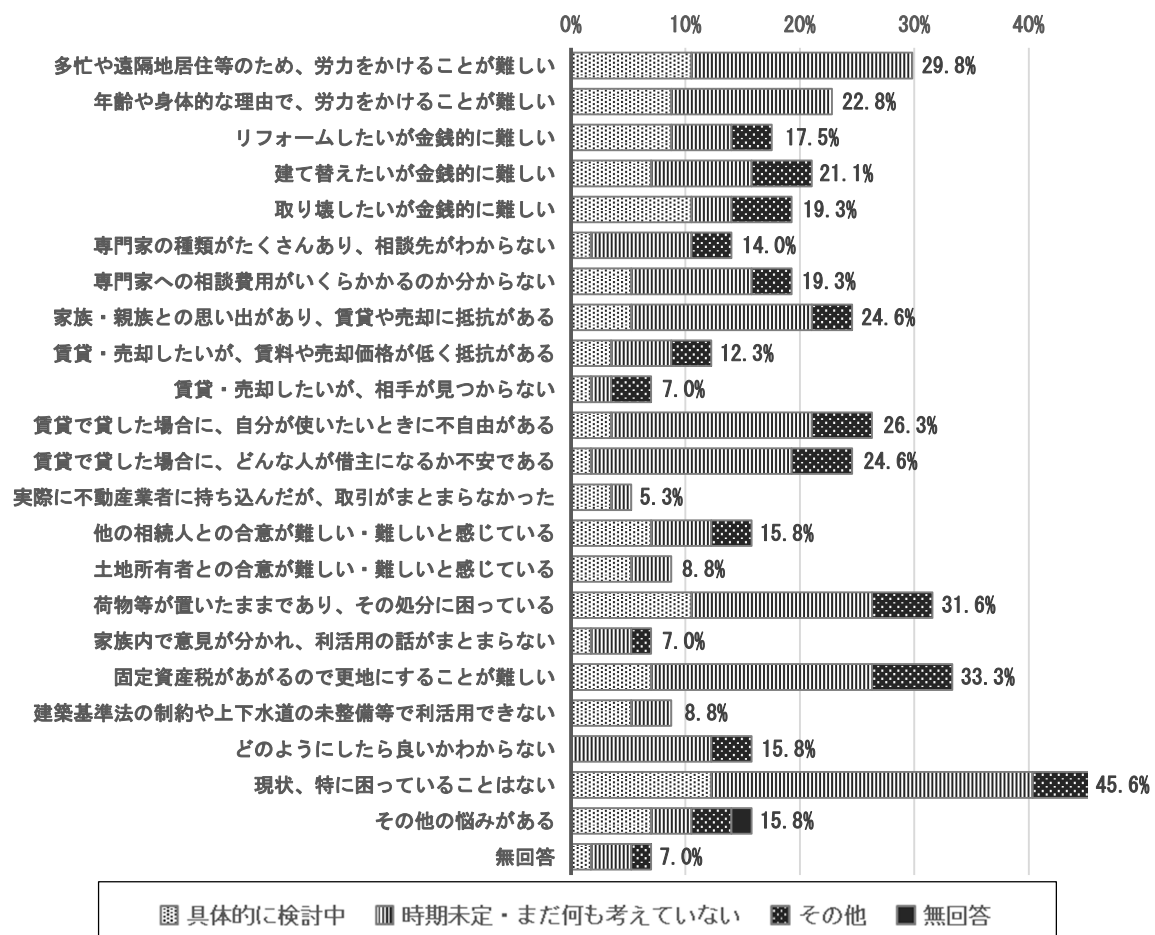
図 2-11 建物を将来どのようにしていきたいかと現時点における使用状況（n=57）

⑦ 建物の利活用に関する悩み

同じく、既に「売却・譲渡済み」の物件以外の所有者に対して建物の利活用に関する悩みについて尋ねた（図 2-12）。

「現状、特に困っていることはない」が 45.6%と最も多いが、本選択肢の回答者のうち所有物件の将来について「具体的に検討中」は 3 割に満たず、困っていない場合には利活用の意識が弱い状況にある。

次いで多いのは「固定資産税があがるので更地にすることが難しい」の 33.3%、「荷物等が置いたままであり、その処分に困っている」の 31.6%であり、これらの売却や賃貸等に進める前の課題が具体的な検討に踏み出せない要因になってしまっている。また、賃貸に関しては「自分が使いたいときに不自由がある」「どんな借主になるのか不安である」がそれぞれ 26.3%、24.6%となっており、売却や自己利用に比べて将来の選択肢として選ばれにくい要因と考えられる。一方、これらの課題に対し「賃貸・売却したいが、相手が見つからない」「実際に不動産業者に持ち込んだが、取引がまとまらなかった」を挙げた回答者は少なく、悩みや不安が先に立ってしまい具体的な行動を起こすに至っていない可能性もある。



※「将来どのようにしていきたいか」の回答のうち「その他」「無回答」以外を、「具体的に検討中」、「時期未定・まだ何も考えていない」に再集計している

図 2-12 建物の利活用に関する悩みと将来の利活用構想(n=57、複数回答)

なお、「多忙や遠隔地居住等のため、労力をかけることが難しい」も 29.8%と多くなっているが、これは相続等により自宅以外に住宅を取得するパターンが多くあるためと考えられる。当該回答のうち将来の利活用を「時期未定・まだ何も考えていない」とする回答者も多く、空き家のまま残し続けてさらに管理が難しくなる前に何らかの利活用につなげることが求められる。

(3) 小括

世田谷区の空き家事情と空き家が利活用されずに残されてしまう要因について、アンケート調査結果から得られた知見を整理する。

空き家の実態は、1981 年以前に建てられた新耐震基準を満たさないと思われる古い物件が 4 分の 3 を占めており、所有者の 8 割近くが 60 歳以上であるなど、住宅の老朽化と関係者の高齢化がみられた。空き家のうち、住まいとして利用されない状態の住宅が 4 割を超えるが、大都市部の市場性の高さを背景として、5 割は将来の利活用について具体的な検討がなされ、解体、売却、賃貸など利活用に向けた処置がとられている。一方、建物を使用していない期間をみると、5 年以上未利用状態の物件の割合が 6 割と高くなっている。

住宅が居住利用されなくなった原因として、親や親族が入院や高齢者施設への入所等の理由で住宅を離れた場合や、親や親族の死後に相続することになったものの既に居住している住宅がある場合等が約 6 割を占めた。このような場合には親や当人の住宅への思い入れが強いこともあるが、そもそも自分の生活基盤が確保されているため利活用の動機づけが薄くなっていることも考えられる。こうした動機づけの薄さは、物件の利活用に関して特に困難を感じていないにも関わらず、将来的な利活用を具体的に検討する所有者が少ないことにも表れている。

また、多忙や遠隔地居住等の理由により労力をかけることが難しいなかで、更地にした場合の固定資産税の住宅用地特例の解除、荷物等の残置物の処分、賃貸への不安など利活用にかかる悩みを抱えながら、不動産業者への相談など具体の行動に踏み込めていない様子もうかがえる。

第2項 インタビュー調査

(1) 実施概要

アンケート回答者のうち、調査協力の申し出があった14名に対し、より詳細な事情や意向を聞き取るインタビュー調査を2022年1月から2月にかけて実施した。なお、別途開催した住宅相談会（後述）においても空き家に関する相談があったことから、合わせて事例として整理している。

調査概要は表2-6、調査項目は表2-7の通りである。

表2-6 調査概要

調査時期及び 件数 (2022年)	1月7日 2件	1月10日 2件	1月11日 1件	1月13日 1件
	1月14日 2件	1月17日 1件	1月18日 3件	1月14日 1件
	1月20日 1件	2月1日 2件	2月16日 1件	
	※1月18日のうち1件、2月1日の2件は住宅相談会での案件			
調査対象	・アンケート調査票のインタビュー協力欄に申込みがあった14名 ・住宅相談会への応募者3名			
調査方法	新型コロナウイルスの感染拡大状況を鑑み、原則として電話等による遠隔での聞き取り形式とし、本人から希望のあった1名のみ対面形式で実施(1月7日2件目)			

表2-7 調査項目(確認・聞き取り事項)

回答者属性	・年齢	・居住地
	・建物所有者との関係	・土地所有者との関係
住宅の属性	・所在地	・最寄り駅(距離)
	・建築年	・立地条件(接道条件等)
住宅の取得経緯	・住宅の取得時期	・取得の際の経緯や権利関係の変動
現在の使用状況	・使用目的と内容	・管理の目的、頻度、負担
空き家になる前後の使用状況	・居住者または使用者	・使用目的と内容
	・空き家になった時期	・空き家になった経緯
利活用意向	・現状での利活用の必要性	・将来的な構想
利活用に係る問題	・利活用における悩み	

(2) 調査結果

インタビュー調査結果について、以下の通り個票として整理した。

No. 1	駅からの距離	徒歩 5～10 分 ¹⁰			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	50 m ² 以下		用途地域	中高層住居専用系 ¹¹
	建築年	1971 年以前		前面道路	未接道
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：兄弟で共有（母名義）	
空き家となっている要因		【法令上の課題】接道条件を満たさないため、建て替えできない。賃貸したいと考えているが 2 階建てにできず床面積も狭いため対応を模索している。			

【回答者の情報】

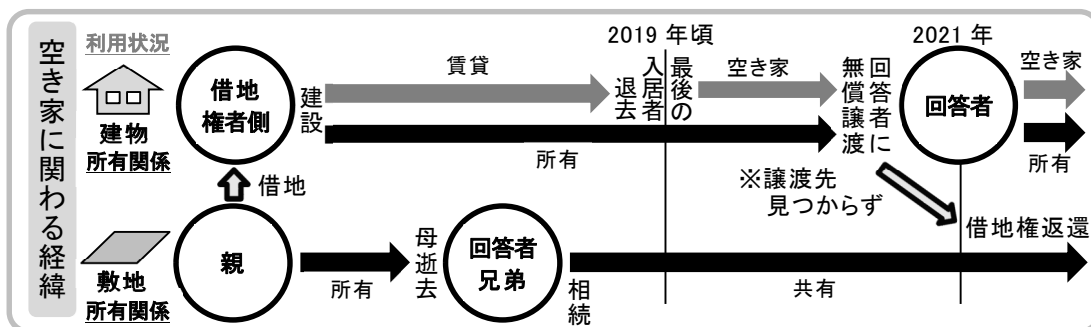
近所の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

付近一帯の土地は元々回答者の親が所有しており、本物件の敷地は貸していた。母が逝去し兄弟で相続した（相続未登記）。今は近所に住む回答者が管理する形になっている。

隣地も合わせて貸しており、借地権者が両方の土地に 1 軒ずつ住宅を建てて賃貸していたが、2019 年頃に入居者が退去してからは空き家である。建物を所有することになったのは 2021 年の夏頃で、借地権者が譲渡先を探していたが結局見つからなかったことから、その間の地代を貰わない代わりに借地権を返還してもらい、建物も無償譲渡してもらった。

返還された土地はどちらも接道要件を満たしていない。かつて、借地権者が私道の道路位置指定を試みたものの隣家からの同意が得られず申請できなかったと聞いている。その隣家も元は親の所有する土地だったが、敷地に隣接する私道の一部も含めて売却した。結果として当該空き家を含む 2 軒が未接道のままになってしまった。



【建物の現在の利用状況】

入居者が退去する以前から状態が悪く、人が住める状態ではない。

解体するつもりなので定期的な風通しなどの管理もしていない。庭の除草のみ行っているが、広いため費用が10万円ほど掛かっている。固定資産税は借地にしていたので安い。

【利活用意向・利活用の課題】

本来は建て直して賃貸住宅にしたいが接道義務を満たしておらず厳しい状況なので、何らかの方法で改築できないか検討している。場所は良く庭もあるので、銀行からローンを借りても家賃収入で賄えるのではないかと考えている。改築できるとしても現状が平屋のため2階建てにはできないことが悩みである。

¹⁰ 駅からの徒歩での所要時間は Google Map から引用している。

¹¹ 第一種中高層住居専用地域及び第二種中高層住居専用地域。

No. 2	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50 m ² 以下
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	中高層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	区道
回答者	年齢	50 歳以上	権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	本人			

空き家となっている要因

【家財処分】 利活用するには物置の荷物を整理しなければならない。
【活用方法の選択肢】 利活用には修繕が必要である。リフォームまでしてくれる借り手がいるなら活用を考えなくもないが、現状は更地にしてマンションにするくらいしか思いつかない。

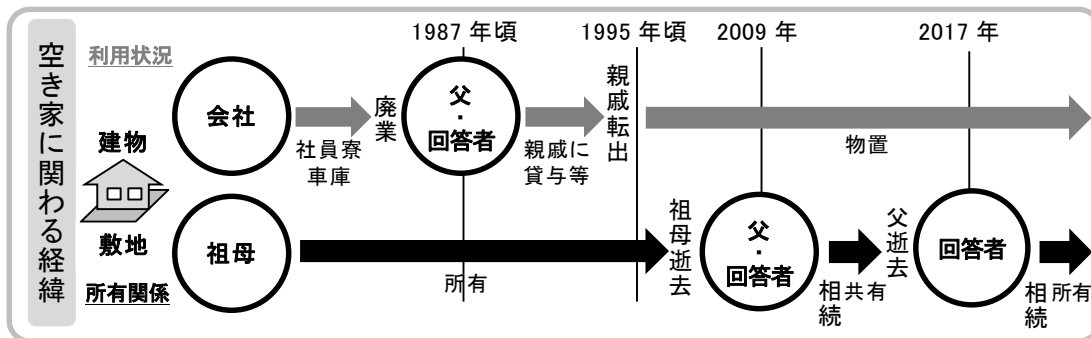
【回答者の情報】

近所の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地と建物は祖父の代からのもので、もともと父と共有していたが、2017 年に父が逝去したため残りの持分も相続した。兄弟はいないので回答者が単独所有している。

もともと都心で事業を営んでおり、本物件は当時、社員寮と車庫に利用していた。1980 年代後半に廃業してからは親戚に貸していたが、1990 年代後半以降は物置として利用している。



【建物の現在の利用状況】

物置として荷物が詰め込まれた状態である。

10 年ほど前に修繕しているためそれほど傷んではないが、住宅として利用するなら修繕が必要となる。

【利活用意向・利活用の課題】

物置として利用しているので、将来的にどうするかはまだ考えられない。利活用する場合には、修繕が必要になる上、現在入っている荷物をどうするかという問題もある。

借り手が事前に決まっている場合や、リフォームまでしてくれる借り手がいるような状況であれば活用を考える機会にもなるが、駅から離れた住宅地では新たな活用は難しく、更地にしてマンションにするくらいしかできないのではないかな。

（空き家問題について）相続も面倒で手間もかかるため、小規模な土地の場合は誰かが声をかけてくるまで放置してしまう気持ちも分かる。

No. 3	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	低層住居専用系 ¹²
	建築年	1972～1981 年		前面道路	位置指定道路
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】 親から譲り受けたものを自分の代で手放すのは勇気がいる。 【困っていない】 金銭的に困っておらず固定資産税の負担も問題ない。 【将来の利活用見込み】 最終的に子に相続すると思う。 【相談先・情報不足】 不動産業者への持ち込み方が分からない。賃貸に向けた修繕費用や業者の信頼性等もわからず、見積りのための立会等も負担である。 【賃貸への不安】 借り手の人柄やトラブルがあった場合も心配なので現状を維持している。			

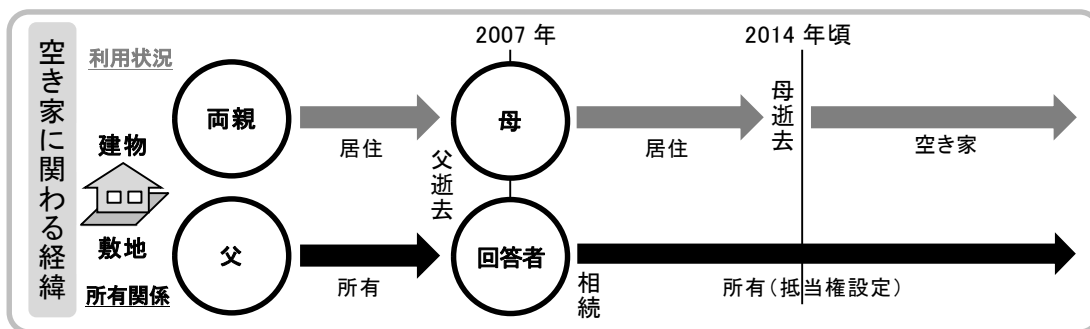
【回答者の情報】

多摩地域の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

2007 年に父が逝去し土地と建物を相続した（どちらもローンの担保として抵当権を設定）。

母の逝去まで居住していたが、その後は 7 年ほど利用しておらず、空き家になっている。



【建物の現在の利用状況】

荷物等が少し残っている。

時々には換気するほか、夏は雑草が生えるのでその対応もしている。管理に行くのは負担となっている。

【利活用意向・利活用の課題】

既に自宅があり、勤務上世田谷区が便利なわけでもないため本物件に転居するメリットはない。

売却は考えていない。金銭面でそれほど困っていないこと、固定資産税も今の程度で金額であれば問題ない。また、ローンの担保となっているため売却できる状況にはない。

賃貸については、修繕等の費用負担の面だけでなく、貸した後になくなるのかが分からないので躊躇している。借家人が出ていかない、事件事故が発生する等のトラブルが心配である。

不動産業者についても、今後の活用方法も決め切れていないのでどのように持ち込むべきか分からない。活用の提案でもあれば別であるが、今のところ考えられないので一歩が踏み出せない。賃貸するために必要な修繕等やそのための費用や収入の見込みも分からず、補助金なども調べていない。業者に見積りをもらうにも立ち合いの時間などかなりの労力を要する上、信頼性も不明である。こうした事情から今のところは現状維持としている。

最終的には、息子に相続すると思う。親から譲り受けたものを自分の代で手放すのはとても勇気が必要で、兄弟は東京を離れているので自分が持ち続けなければならないと考えている。

¹² 第一種低層住居専用地域及び第二種低層住居専用地域。

No. 4	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 m ² 以上
	床面積	延べ 100 m ² 以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	区道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：親族で共有 土地：借地	
	所有者との関係	本人			

空き家となっている
要因

【親族間の合意】空き家のまま放置しておきたくないで第三者に売却したいが、共有物件なため相続人の一人と連絡がつかない状態では処分ができず困っている。

【相談先・情報不足】登記や税、法律などに関する専門知識がなく、知識を習得し状況を理解するのに時間を要した。

※利活用の促進要因 地主から弁護士紹介等の支援があったので踏み出せた。

【回答者の情報】

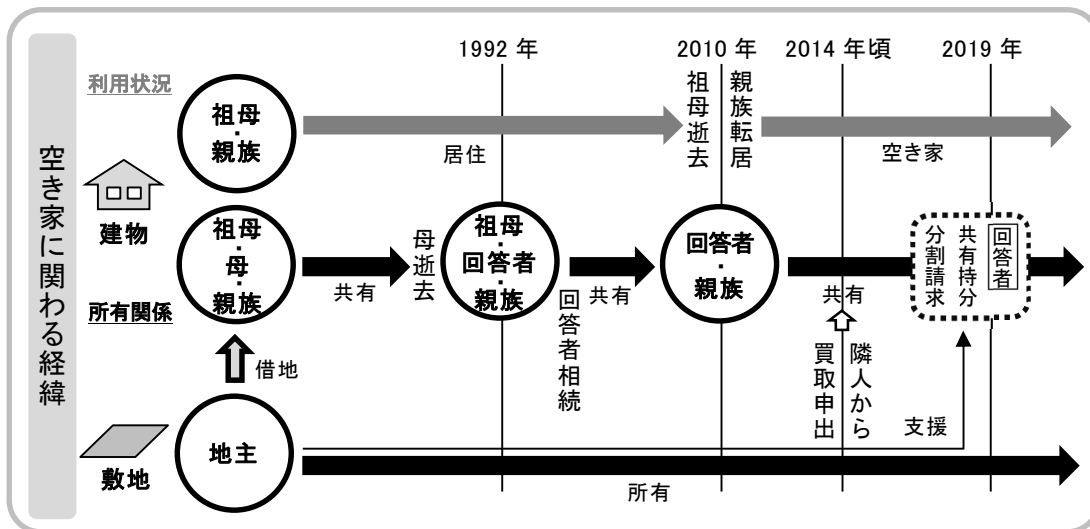
近所の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

建物は母の実家で、借地上に建てられている。1992 年に母が逝去したため母の共有持ち分（9 分の 2）を相続した。

2010 年まで祖母と親族が住んでいたが、祖母の逝去後、2011 年に同居していた親族が遠方へ転居したため空き家になっている。

その後、2014 年頃に隣人から買取り希望があったため当該親族に連絡したが連絡がつかなかった。以降も直接連絡がつかない状態である。



【建物の現利用状況】

借地料は今でも親族が支払っているため親族の管理下にあるが、11 年間空き家のままなので建物内部の傷みがひどく庭も荒れている。また、庭に不法投棄されることも困っている。

【利活用意向・利活用の課題】

建物や庭の状態がかなり悪く近所にも迷惑をかけているので対処したいが、親族と直接連絡がつかない。現在、地主から弁護士紹介等の支援を得て共有持分の分割請求をしており、折り合えば第三者に売却して空き家も解体してもらえるのではないかと考えている。

登記や税、法律などに関する専門知識がなかったため状況が把握できず、自分で勉強したので空き家への対処に時間を要した。分割請求も弁護士紹介等の地主の支援がなければ難しかった。

No. 5	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	50 ㎡以下		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	区道
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】逝去した母の想いに配慮したいので売却はしたくない。 【将来の利活用見込み】子に渡そうと思っている。 【賃貸への不安】賃貸すると使いたいときに使えなくなってしまうかもしれない。			

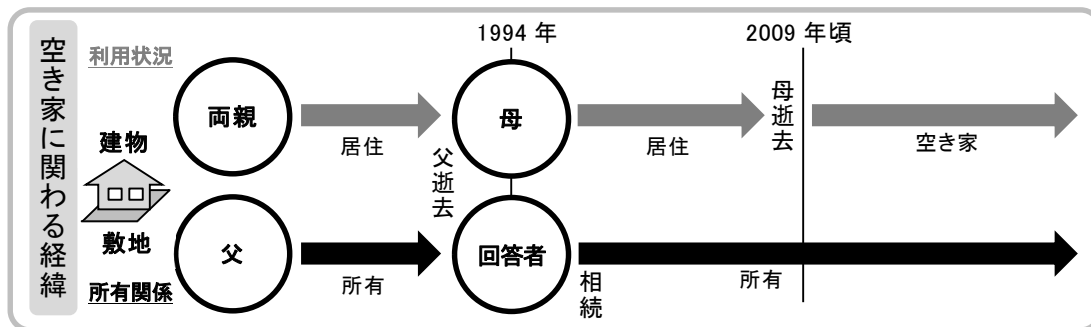
【回答者の情報】

隣県に自宅がある。子は独立して夫婦で住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地と建物は父が購入したもので、1994 年に父が逝去した際に相続した（兄弟はいるが、当該物件は回答者が単独相続）。

父逝去後も母が住んでいたが 2009 年頃に逝去し、以降は空き家になっている。



【建物の現在の利用状況】

しっかりとした造りではあるが、シロアリ被害があった。

屋内には貴重品などはないが、両親の生活用品等の荷物が多少残っている。

2、3 か月に一度管理に行くようにしている。年齢とともに体力的に面倒になってきており、交通費もかかるので負担である。

【利活用意向・利活用の課題】

隣県に住んでおり、今のところ世田谷区に戻るつもりはない。

母が生前「出来れば売ってほしくない」と言っていたため、売却は考えていない。

子が将来的に住みたいと言うので渡そうと思っている。古いので建替えも選択肢としてあるが、子夫婦の意向があるので自分の代で行うつもりはない。賃貸すると使いたいときに使えなくなり困るため、特に行動は起こしていない。

No. 6	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	位置指定道路
回答者	年齢	30 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【将来の利活用見込み】 転勤先から戻ったら自宅を建てようと考えていた。 【近隣との協議】 建て替えには法令上セットバックする必要があり、そのためには塀を除却しなければならないが、敷地に面する私道の所有者から承諾が得られず進展しない。			

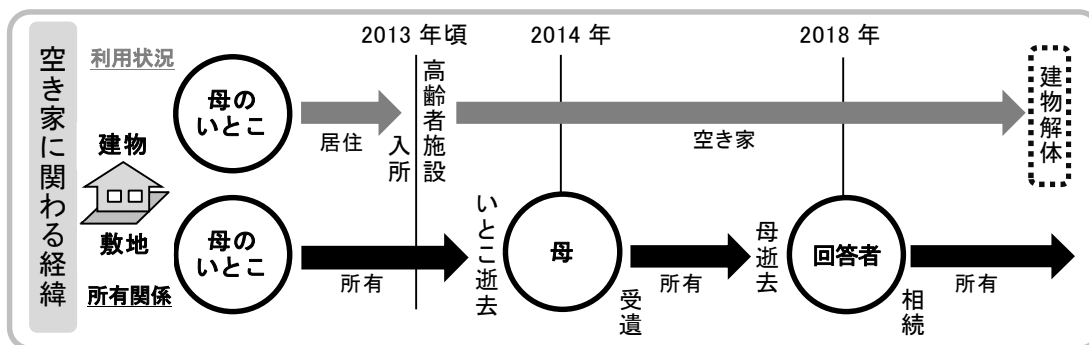
【回答者の情報】

転勤で遠方に住んでいたが、現在は東京に戻り、世田谷区内に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地と建物は、母がいところから 2014 年に遺贈されたものである。2018 年に母が逝去した際、父も兄も健在ではあったが、ここを建て替えて住めるのが回答者だけだったため単独で相続した。

2013 年頃に母のいところが高齢者施設に入所してからは空き家となり、母への遺贈後もそのままだった。遺贈の時点でかなり汚れていて荷物も多く、住むのが難しい状態だった。自分も協力して内部の確認や片づけをしていたが、母の体調が悪化し、自分も転勤で遠方に引っ越したため、その状態で放置することになった。



【建物の現在の利用状況】

引っ越し先が遠方で、新型コロナウイルスの流行もあったために行き来ができず、管理はあまりできていなかった。泥棒に入られた形跡もあった。

現在は東京に戻ってきており、建物を解体して自宅を建設するため、ハウスメーカーとも契約済みである。

【利活用意向・利活用の課題】

相続した時点で、転勤先から戻ったら自宅を建てようと考えていた。

建て替える際に法令上セットバックする必要があり、そのためには近隣の協力を得てブロック塀を除却しなければならないが、敷地に面する私道の所有者から承諾が得られないため進展していない。

No. 7	駅からの距離	徒歩 5 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 50～100 ㎡		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：姉妹で共有	
	所有者との関係	本人		土地：姉妹で共有	
空き家となっている要因		【親族間の合意】愛着があり残したい回答者と売却したい妹で意向が異なり、半年ほど売却しない方法を模索した。土地を残し賃貸住宅に建て替えたかったが、費用が捻出できず最終的に売却を選択した。 【近隣との協議】境界画定測量の際、隣家と合意に至らず境界の画定が遅れた。また、別の隣家の外観上の問題が売却に影響を及ぼしている。			

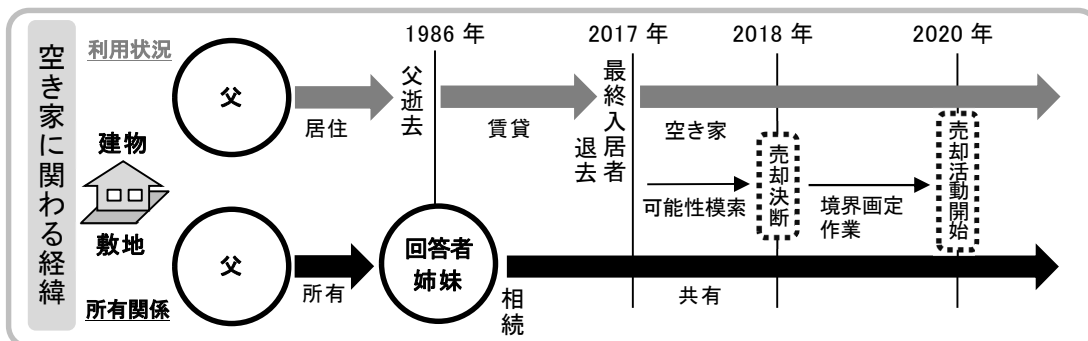
【回答者の情報】

近所の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地と建物は両親が購入したもので、一人暮らししていた父が 1986 年に逝去したため相続した。当時は若く悲しみも深かったため金銭問題を話し合う気にならず、漠然と姉妹で共有する形になった。父の逝去後は不動産業者を介して賃貸に出し、2017 年に最後の入居者が退去して空き家になった。その時点で姉妹の一人が売却を希望し、賃貸を継続したい回答者は半年ほど他の方法を模索したが 2018 年に売却を決断した。しかしその後、測量の際に隣家の建物が越境していることが判明し、境界画定が遅れた上に買取りも拒否されたため、やむなく土地を無償譲渡した。売りに出したのは 2020 年からである。

売りに出したものの、別の隣家の庭の外観が悪く（家財が乱雑に野積みされた状態）、購入希望者の現地確認後に売却の話が流れるということが何度もあった。



【建物の現在の利用状況】

最後の入居者の退去時点で不動産業者との契約は終了したので、空き家になってからは自分が掃除や庭の手入れなどの管理をしてきた。「荒れさせたくない」「近所に迷惑をかけたくない」との思いは強い。2019 年の台風で屋根が破損したため解体するほかなくなり、売り値を大幅に下げることになった。

【利活用意向・利活用の課題】

自分は愛着があり売却せずに賃貸を継続したかったが、建て替えの費用が捻出できないので売却するほかなかった。

隣家の外観の問題には苦勞しているが、近所とは円滑に付き合いたいと考えているので事を荒立てるつもりはない。

No. 8	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 50～100 ㎡		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	位置指定道路
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：母単独所有	
	所有者との関係	子		土地：母単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】母が存命な間は戻れるように、売却や更地化はしない。 【活用方法の選択肢】修繕して賃貸するか建替えるかの判断がつかない。 【相談先・情報不足】リバースモーゲージの清算時期の判断がつかない。相談先も分からない。 【家財処分・賃貸への不安】賃貸するには荷物の整理が必要。すぐに処分できなくなるのも気がかり。			

【回答者の情報】

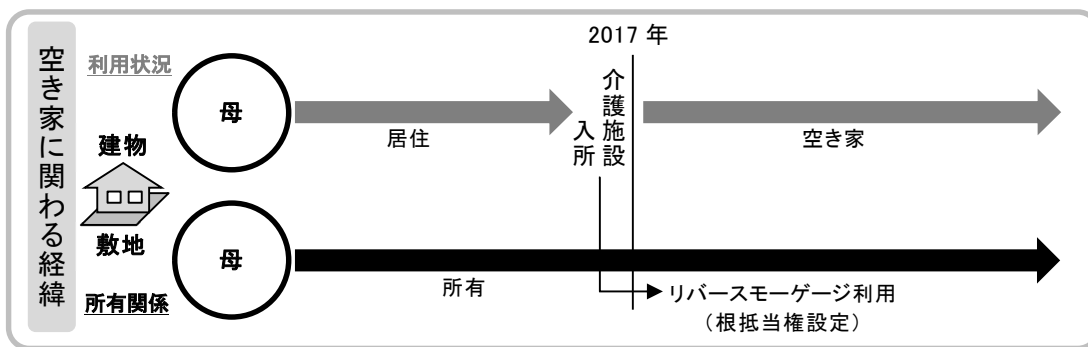
23 区内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地、建物とも母が所有者である。

父の逝去後は母が一人暮らししていたが 2017 年に介護施設に入所し、以降は空き家になっている。

母の介護施設への入所の際、費用を調達するために土地と建物を担保にしてリバースモーゲージを利用している。



【建物の現在の利用状況】

住めることはないものの、雨漏りや壁の隙間等があり部分的な修繕が必要な状態である。

内部には家族の荷物が残っている。自分や兄弟の荷物は片付けられるが父母の荷物には手を出せない。

古い住宅で、何かがあると近所に迷惑をかけてしまうため、定期的に（月 1 回程度）確認に行き風を通し、夏には草刈りをしている。

【利活用意向・利活用の課題】

母が存命な間は、本人が希望すれば戻れるように自宅を残しておきたいと考えている。そのため、売却は考えておらず、更地にすることも考えていない。

将来の利活用について自分の兄弟と具体的に話したことはないが、お互いに本物件に戻る意向がないことは確認している。

可能ならば賃貸しても良いが、残っている荷物の整理や、修繕と建替えの判断ができないこと等からすぐには難しい。賃貸してしまうとすぐに処分できなくなるのも気がかりである。

リバースモーゲージは最終的に母が亡くなった時点で清算になるが、存命うちに処分して借金を返すべきか、判断がつかない。どこに相談したら良いかも分からない。

No. 9	駅からの距離	徒歩 5 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	住居地域系 ¹³
	建築年	1971 年以前		前面道路	2 項道路
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物：妻単独所有	
	所有者との関係	配偶者		土地：妻単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】妻が育った思い入れある土地なので、所有したまま活用することを考えて賃貸アパートを建てることにした。 ※利活用の促進要因 子が信頼できる業者や行政の補助制度を紹介してくれた。			

【回答者の情報】

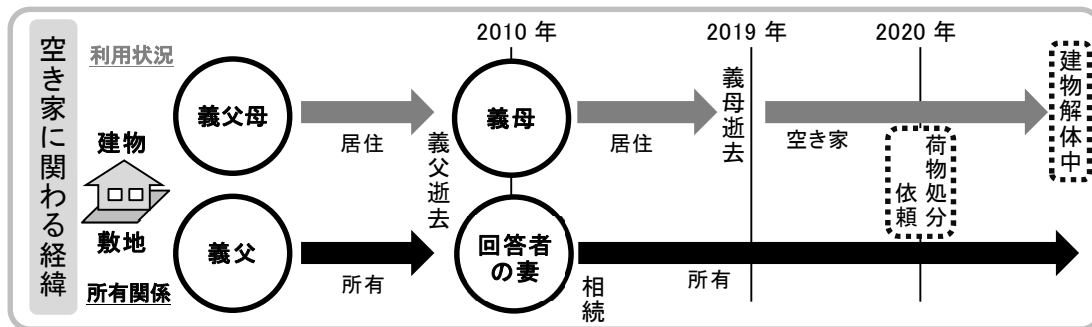
多摩地域に自宅があり、子も周辺に自宅を構えている。

【建物等の取得と利用の経緯】

2010 年に義父が逝去し妻が相続した。

その後も義母が一人で暮らしていたが、2019 年に逝去し空き家になった。

当初はまだ解体までは考えていなかったが、いずれにしても住むことはないので荷物は徐々に片付け 2020 年に最終的にインターネット上で見つけた業者に廃棄処分を依頼した。



【建物の現在の利用状況】

もともと古い建物だったため修繕して住めるという状態ではなく、2022 年 1 月から解体を進めている最中である。

電車一本、車で 40 分の距離なので、解体までの間の管理は負担ではなかった。

【利活用意向・利活用の課題】

自分たちが世田谷区に転居する予定はなく、子からも本物件を利活用したいとの希望はなかった。

居住可能な状態であれば家族内での一時的な利活用も考えられたが、古い建物なので難しかった。一方で妻にとっては両親が購入した土地、育った家であり売却には抵抗があった。

子が以前勤めていた住宅メーカーに相談した結果、解体して賃貸アパート経営をすることになった。また、別の子が公務員なこともあって区の補助制度を紹介してくれたため、申請して利用できた。妻が 60 代で建替えのローンを組むと次代に相続することになるので子達にも関与してもらった結果、話が進んだ。

¹³ 第一種住居地域、第二種住居地域及び準住居地域。

No. 10	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 50～100 ㎡		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	区道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：兄妹共有（母名義）	
	所有者との関係	本人		土地：借地	
空き家となっている要因		【親族間の合意】自分は実家に住み続けたいが、兄は遺産分割のために空き家と実家の解体・売却を考えており、合意に至らない。			

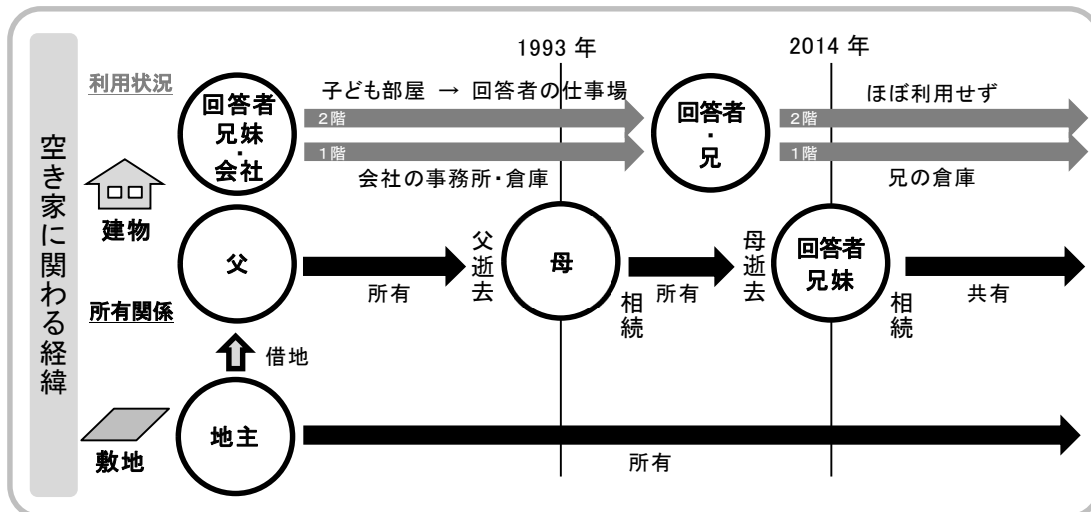
【回答者の情報】

近所の実家で母が逝去するまで同居しており、現在は一人で住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

建物は 1993 年の父の逝去後に母が相続し、敷地（借地権）は母と兄で相続していた。その後、2014 年に母が逝去したため、兄妹で相続した（相続未登記）。

父が会社を営んでいたため、当初は 1 階は事務所と倉庫として利用されており、2 階は回答者と姉、兄の部屋だった。その後、姉や兄が結婚して家を離れ、2 階は回答者が仕事で利用していた。1 階は母が会社を営むのが難しくなったため、現在は兄が倉庫にしている。



【建物の現在の利用状況】

2 階は自分の仕事場だが、長く母の介護をしていたためほとんど利用しておらず、荒れている。1 階は一度業者に依頼してきれいにしたようである。

【利活用意向・利活用の課題】

自分としては親と同居していた実家に住み続けたいが、兄は本物件と実家を解体・売却し現金化した上で遺産分割したいと考えており、合意に至らない。

No. 11	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	中高層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：母単独所有	
	所有者との関係	子		土地：母単独所有	

空き家となっている要因

【思い入れ】母が存命な間はそのままにする。
 【困っていない】金銭を要する事情もなく、手間を考えても急ぐ理由がない。
 【法令上の課題】前面が幅員 2m ほどの私道なので再建築は難しい。リフォームの可能性を残しつつ固定資産税の上昇を避けるため、更地にはしない。
 【活用方法の選択肢】売却・賃貸とも条件が厳しく、使い道を決められない。
 【相談先・情報不足】将来的に売却か賃貸になるが、銀行に紹介された業者間で査定幅が大きかった。建替えやリフォームは費用が分からないと難しい。

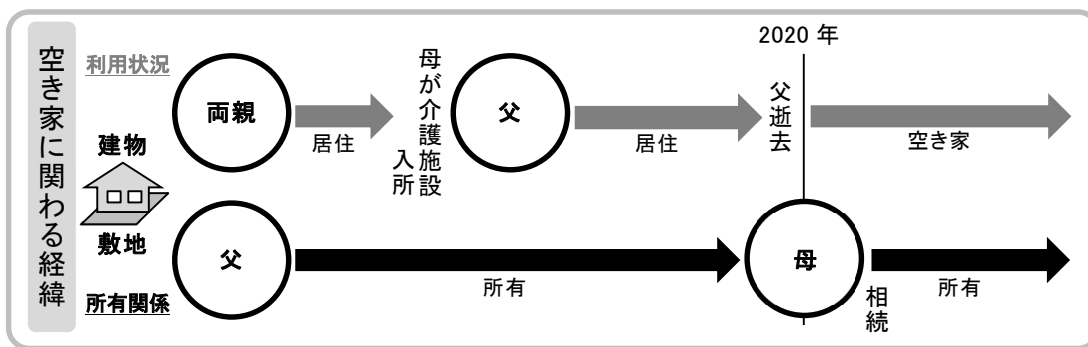
【回答者の情報】

多摩地域の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

自分が家を出た後は両親 2 人で暮らしていた。その後、母が高齢者施設に入所し、一人暮らししていた父が 2020 年に逝去して以降は空き家になっている。

父の死後、土地と建物は母が相続している。



【建物の現在の利用状況】

2 年前まで父が居住していたので住める状態にはあるが、家財等がそのまま残っている。

近隣の迷惑にならないように 2、3 か月に一度様子を見に行っている。昨年の夏は草木が伸びて近隣に越境していたので伐採した。

【利活用意向・利活用の課題】

母が存命な間はそのまま残しておこうと考えている。母は高齢で書類を書くのも難しいため登記や相続の手間もかかるので、急いで処分しなければいけない理由がない。

兄弟がおらず最終的に一人で相続するので利活用するならそのタイミングになるが、世田谷区に戻るつもりはないため、売却か賃貸だと思う。前面が幅員 2m ほどの私道で再建築できないため売却は難しい。賃貸する場合でも古い家でリフォーム費用が高額になる見通しであることから、使い道を決めきれない。賃貸の可能性と固定資産税の上昇を考えると更地にもできない。まとまった資金を必要とする事情もないため、急ぐことはないと思っている。

相続時に、知り合いの銀行を通じて不動産業者に売却の相場を確認してみたところ、業者間の価格差が大きかったため、それ以上具体化しなかった。また、建替えやリフォームは費用が分からないと収支の計画が立たないため意思決定が難しい。

「思い出」を言い出すときりがないので、いいタイミングでいい話があれば良いと思っている。自分の子に相続するにしても（子は思い入れはないので）現金化して渡した方が良いと思う。

No. 12	駅からの距離	徒歩 5 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代以上	権利関係		建物：単独所有
	所有者との関係	本人			土地：単独所有
空き家となっている要因		【その他】将来は住もうと考えているが、業者の資金繰りが理由で工事が進まない。売却しようにも、リフォームが完了しないことには不動産業者にも相談できない状況である。			

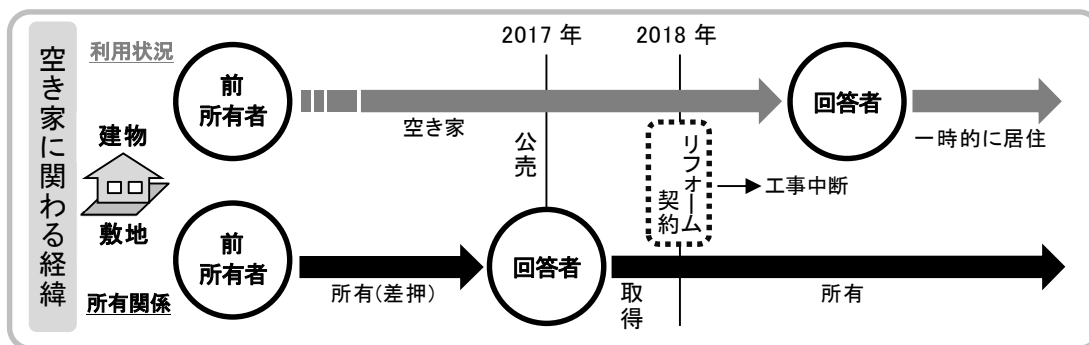
【回答者の情報】

23 区内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

2017 年に公売で取得した。

翌年にインターネット上で業者にリフォームを依頼し代金も全額支払ったものの、工事をしたのは屋根と外壁だけで内部は手つかずのまま工事が止まっている。訴訟を起こすと倒産してしまうと業者に言われており、手詰まりな状況である。



【建物の現在の利用状況】

週に何度か宿泊している。

外観（屋根と外壁）はリフォーム工事が完了したが、内装は未だ途中で止まっている。

取得時に前所有者の荷物が大量に残されており、一部を処分したものの残りが庭に積まれている。

【利活用意向・利活用の課題】

リフォームが終わったら自宅にしたいと考えている。

売却しようにも、リフォームが完了していないため不動産業者に相談もできていない状況である。

No. 13	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	延べ 100 m ² 以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	

空き家となっている要因	【思い入れ】 親が建てた家なので手放すことは考えていない。 【困っていない】 管理や固定資産税は負担になっていない。 【賃貸への不安】 賃貸は借り手が分からないこと、部屋を汚されることや事故物件となること、家賃滞納等のトラブルが心配なので貸さない。 【将来の利活用見込み】 具体的な話はしていないが、子が使うかもしれない。
-------------	---

【回答者の情報】
 23 区内の自宅に住んでいる。子は独立していて、いわゆる転勤族である。

【建物等の取得と利用の経緯】
 両親が二人で住んでいたが、母が逝去し、2007 年には父も逝去したため回答者が土地・建物を相続した。父が逝去して以降は空き家になっている。

空き家に関する経緯

```

    graph LR
      subgraph "利用状況"
        P1((両親)) -- 居住 --> P2((父))
        P2 -- 居住 --> P3[2007 年 父逝去]
        P3 --> A[空き家]
      end
      subgraph "建物"
        P1 --> P2
        P2 --> P3
        P3 --> A
      end
      subgraph "敷地"
        P1 --> P2
        P2 --> P3
        P3 --> A
      end
      subgraph "所有関係"
        P1 -- 所有 --> P2
        P2 -- 所有 --> R((回答者))
        R -- 相続 --> A
      end
  
```

【建物の現在の利用状況】
 建物の傷みは少なく、住もうと思えば住める状態である。
 父が逝去した際に荷物は処分し、現在は物置として自分の荷物を入れている。
 近所迷惑にならないよう月に一度は管理に行き掃除やせん定等をしている。自分はまだ元気で、植木の手入れ等も好きなので苦痛ではない。固定資産税も負担になっていない。

【利活用意向・利活用の課題】
 親の建てた家なので手放すことは考えていない。
 賃貸は、どんな借り手がつくか分からないこと、部屋を汚されることや、事故物件となること、家賃滞納等のトラブルが心配である。過去に賃貸経営していた際、ひどく汚損されて原状回復費用も回収できなかった苦い経験があるため、二度と賃貸はしたくない。
 具体的には話していないが、将来は子が使うかもしれない。自分も絶対に世田谷区に戻らないと言いつけられない。
 リフォームや建替えは住む人次第なので現段階では考えておらず、近所迷惑にならないようしっかり管理するつもりである。

No. 14	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	区道
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：父と共有	
	所有者との関係	本人		土地：父単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ・親族間の合意】両親はもう一度世田谷区に帰りたいとの意思が強く、認知症で処分に関する意思決定も難しいため、父の存命中の処分はできない。 【家財処分】一人っ子の回答者が遠方のため家財整理ができず、貴重品があるので業者に依頼することもできない。 【相談先・情報不足】家や財産の扱いについて誰に相談したらいいのか漠然としている。			

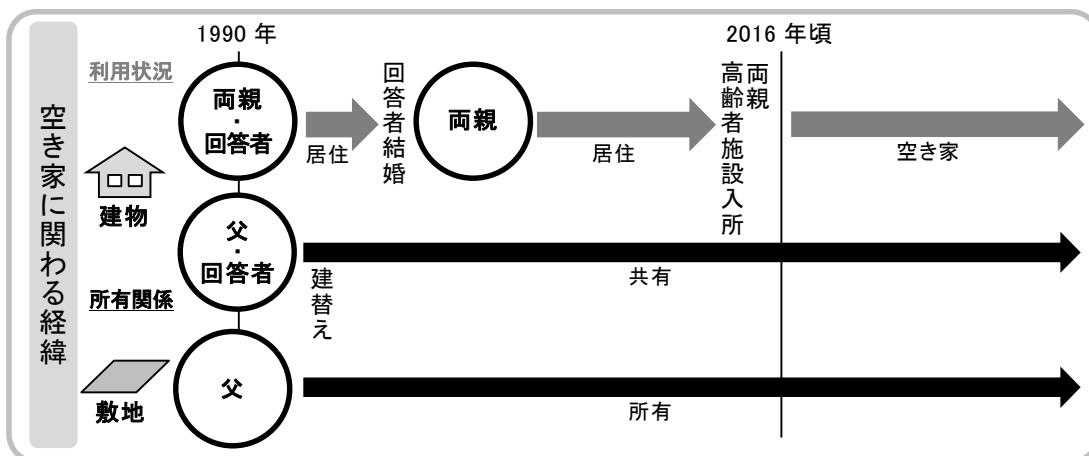
【回答者の情報】

仕事の関係で遠方に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地の所有者は父で、建物は 1990 年に建て替える際に父と回答者の親子ローンを組んだため二人の共有名義である（ローンは返済済み）。

自分の結婚後は両親二人で住んでいたが、高齢になり両親の認知症等が悪化し二人だけで暮らすのが難しくなったため、回答者の住む地域の高齢者施設に引き取った。2016 年頃から空き家になっている。



【建物の現在の利用状況】

両親が暮らしていた最後の頃は片付けも出来ておらず、一人っ子の自分も遠方にいるため家財の整理ができていない。見つからない貴重品もあるため業者に処分を頼むこともできない状況である。

年に数回片付けに行くほか、近所からのクレームに対応するため庭木のせん定を業者に依頼している。せん定費用や固定資産税等の本物件にかかる費用は両親が負担している。

【利活用意向・利活用の課題】

両親はこの土地で長く暮らしてきたので愛着があり、もう一度世田谷区に帰りたいとの意思が強いため手放すという発想にはならない。認知症で金銭的な管理ができず処分に関する意思決定も難しいことから、名義人である父の存命中の処分は考えていない。

父や母に万が一のことがあった場合、家や財産の扱いについて誰に相談したらいいのか漠然としているが、自分の代で整理しなければならないと考えている。子はそれぞれ仕事や家庭があり東京に行く予定はなく、空き家をそのままにして周囲に迷惑をかけたくないので売却したい。

No. 15	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 50～100 ㎡		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	未接道
回答者	年齢	—	権利関係	建物：母・兄弟と共有	
	所有者との関係	本人		土地：母・兄弟と共有	
空き家となっている要因		【法令上の課題】 接道義務を満たしていないため建替えができない。 【近隣との協議】 前面道路への出入口の共有者と面識がなく合意形成が困難である。 【価格が見合わない】 不動産業者が提示した売却見積額が極端に安かった。			

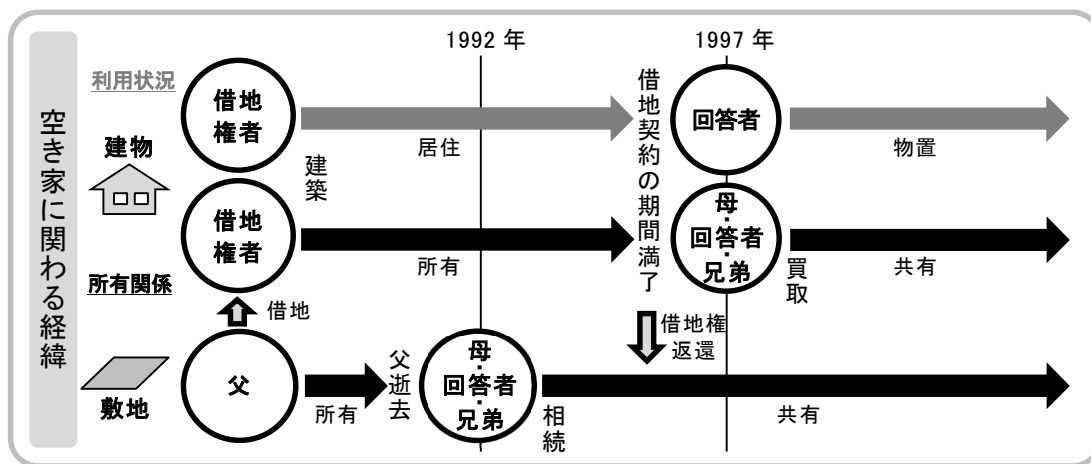
【回答者の情報】

隣接する自宅に高齢の母と同居している。

【建物等の取得と利用の経緯】

敷地はもともと貸していた土地で、1992 年に父が逝去し母・兄弟二人と 4 人で相続した。

建物は当時の借地権者が建築した。契約期間満了時に借地を返還してもらい、1997 年に建物を買取って母・兄弟と 4 人で共有している。



【建物の現在の利用状況】

建物取得後は家財道具を入れる物置として利用している。

当初は風通しなどをしていたが、現在は時々玄関を開ける程度である。大分傷んできており手を入れないと使いづらい。

固定資産税はそれほど負担ではない。前面道路までの共有私道があり、共有者が近隣に不在のため筆頭者として納税している。

【利活用意向・利活用の課題】

本物件から前面道路までは間口 2m 未満のため接道義務を満たしていない。共有者が他に 2 人おり 1 人は全く面識がない（隣接する自宅側も幅員 4m 未満の私道で、20 人以上の共有となっている。1997 年頃に弟が道路位置指定を試みたが全員の同意が得られなかった経緯がある。）。

2 年前の台風時に自宅の雨漏りが酷く、空き家と 2 棟合わせて解体しようと考えたが、費用がかかること、高齢な母がいることなどで躊躇している。不動産業者には売却の見積依頼を出したが、通常の土地に比べて極端に低い価格であったため悩んでいる。

私道の権利関係が複雑で接道条件を満たすのが難しいこともあって兄が相続を放棄すると言い出しており、今後どうすべきか悩んでいる。

参考 1	駅からの距離	徒歩 5 分以内			
建物	構造	鉄骨造 3 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 100 m ² 以上		用途地域	商業系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	区道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：姉妹で共有	
	所有者との関係	本人		土地：姉妹で共有	
空き家となっている要因		【活用方法の選択肢】旧耐震基準の建物で構造に不安があるため、利活用方法の判断がつかない（売却、リフォームまたは建て替え後に賃貸、解体して借地等）。良い提案があれば助かる。 【相談先・情報不足】専門家に相談しようにも、信頼できる相手でない不安が大きい。			

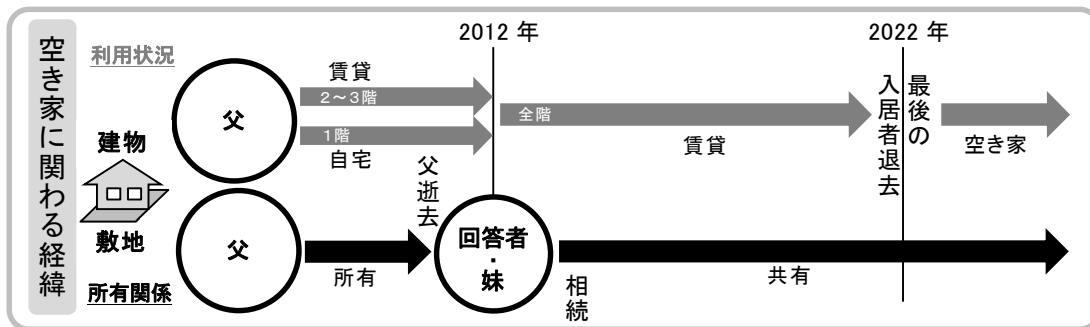
【回答者の情報】

世田谷区に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

2012 年に父が逝去し、区外にある実家の土地・建物を姉妹で相続した。

もともと 1 階を自宅として利用し 2 階と 3 階を賃貸しており、父の逝去後は 1 階も賃貸していたが、3 か月ほど前に入居者が全て退去し空き家になった。



【建物の現在の利用状況】

何度かリフォームして見た目はきれいだが、旧耐震基準時代の建物である。

内部に荷物はほとんど残っていない。

月に 2 回ほど換気等をしているが、空き家になって 3 か月なので今はまだ負担ではない。

【利活用意向・利活用の課題】

旧耐震基準なので見えない構造部分に不安がある。

売却するのとリフォームや建替え後に賃貸するのとどちらが有利か分からない。また、解体して借地にすることも考えられる。小さい土地でも利活用できる方法がないか知りたいので何か良い提案があれば助かる。煩わしさを考えると民間業者が借りて活用してくれるとありがたい。

相談はしたいが専門家は当たり外れがあるので信頼できる相手でない不安が大きい。

参考 2	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	－		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	位置指定道路
回答者	年齢	－	権利関係	建物：①母名義 ②夫単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【近隣との協議】利活用を進めたいが、隣人（借地権者）との折り合いが悪く、関係が改善するまで何もできない状況にある。 【思い入れ】祖母が守ってきた土地なので売却はしない。 【将来の利活用見込み】将来的には孫が住むなど利活用するかもしれない。			

【回答者の情報】

隣接する自宅に住んでいる。

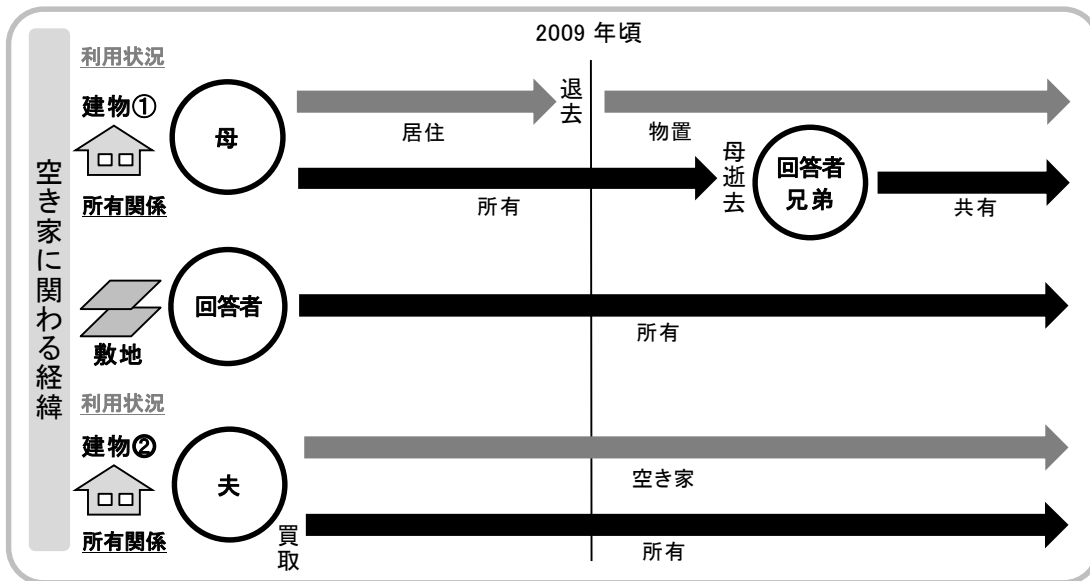
空き家 2 棟以外にも、隣接して借地している土地 2 筆を有している。

【建物等の取得と利用の経緯】

祖母が農業を営んでいたので元々畑地だった自宅まわり一帯の土地を所有している。空き家 2 棟（以下建物①、建物②という）の敷地はともに回答者名義である。

建物①は父が建築し賃貸していたが、老朽化したので 12、3 年前から物置にしている。母が逝去した際に遺産分割協議をせず母名義のままである。

建物②は借地権者と地代が折り合わず最終的に買い取って退去してもらった経緯がある。名義は夫。空き家になってから 30 年ほど経過している。



【建物の現在の利用状況】

建物①は築 50 年以上と古いものの修繕すれば住める状態である。現状、手入れはしていない。

建物②は築 70 年以上で老朽化しており、損傷も激しいため解体するしかないと考えている。

【利活用意向・利活用の課題】

祖母が守ってきた土地なので売却することは考えられないが、固定資産税もかかることから収入確保のためにも活用したいと考えている。しかし、隣接する借地権者と折り合いが悪いためアパート建設は反対されている。当該借地権者との関係が改善しない限りは何もできない状況にある。

孫がいるので、将来的には孫が住むなど利活用するかもしれない。

(3) 小括

各インタビュー事例の内容をもとに空き家となっている要因を整理すると、所有者が空き家を利活用するに至るまでの段階ごとに「①所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因」「②流通・活用等を進める際に支障となる要因」に分けられる。また、この他に「③所有者の意向に関わらず流通・活用等を阻害する要因」も存在する。

① 所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因

所有者が空き家の今後を考える際に、利活用に対して躊躇や判断を先送りする方向に働く要因について、以下の4つに分類した。

【思い入れ】

空き家には親や親族の所有物件やそれを相続した物件が多く、親が健在な間は手放さない、親から引継いだものだから残したいなど親に対する配慮が多くみられた。また、対象が実家の場合には自らの愛着を理由に手放したくないとする例もあった。

【将来の利活用見込み】

自分の転勤後の利活用を明確に想定している例もあったが、他は漠然と将来は子どもや孫に引き継ぐというもので、親子での話し合いなど具体の検討はされていない。

【困っていない】

空き家の管理負担を感じる所有者がいる一方で、固定資産税も含めて負担に感じているという例もあった。また、金銭面で困っていない、まとまった資金を必要としていない等の理由から、特に売却等を急ぐ必要がないという意見もみられた。

【家財処分】

倉庫として利用している場合のほか、相続等で取得した場合には家族等の家財や荷物が残されており、これらを処分しないことには利活用まで考えられないとの意見がみられた。遠隔地に住んでいるので処分が進まず、貴重品があるため業者に依頼することもできないなど困っている例もあった。

これらのうち「家財処分」以外の要因は「親が健在な間は手放さない」「転勤から戻るまで維持しておく」「倉庫が必要なので使い続ける」等の明確な意図がある場合を除いて、その多くが利活用を強く阻害する要因ではないと考えられる。今回のインタビューではすべての対象者が空き家とは別に生活拠点となる自宅を保有しており、また空き家の管理の手間や固定資産税に対する負担感がそれほど大きくないということもあり、急ぐ理由がない、困っていないという意見がみられた。空き家の利活用に本腰を入れて取り組んでもらうためには、むしろ空き家の問題点を理解してもらうなど空き家に関する判断の優先度を高めていく工夫¹⁴が有効と考えられる。

② 流通・活用しようとする際に支障となる要因

空き家を流通・活用しようとする際に、活用の方向性の検討や手続きの障害となる要因について、以下の4つに分類した。

¹⁴ 例えば、所有者の多くは「地域に迷惑をかけることは避けたい」という強い意識から定期的な管理は行っていた。このように空き家の問題点が理解・納得されれば優先度が上がる可能性もある。

【活用方法の選択肢】

売却や賃貸、解体等も含めて、どのような形で活用するのが良いのか、その判断がつかないというもので、「状況が整えば考える」「良い提案があれば考えたい」といった受け身の姿勢もみられた。

【賃貸への不安】

活用方法の一つである賃貸については、特に不安視する声があった。入居者の質、家賃滞納、家屋の汚損、事故等の可能性、使いたい時に使えなくなる点などがリスクとして挙げられた。

【相談先・情報不足】

修繕・解体・建替えの費用や相談先が分からない、業者間の見積額に差がある、不動産業者等の信頼性への不安、専門知識の乏しさなど必要な情報の不足や、情報入手に要する手間などが挙げられた。これら理由から利活用の決断まで至らず、具体の手続きに踏み出せない例がみられた。

【価格が見合わない】

世田谷区の地価は高水準であるが、接道義務を満たしていない再建築不可物件は市場価格が極端に低くなり、利益が見込めないことから売却等の検討をやめてしまった例があった。

一般的に不動産取引に馴染みが薄い空き家の所有者にとって利活用に関する情報を入手し判断していくことは負担やリスクが大きいと、利活用が進みにくいと考えられる。例えば①で挙げた「思い入れ」や「将来の利活用見込み」といった要因がある場合でも賃貸であれば利活用と両立が可能であるが、実際は様々な賃貸への不安から活用が進んでいない。

ただし、親族からの情報提供や付き合いのある銀行の紹介等が具体の手続きや契約に至った例もあることから、このような手続きのサポートを誰がどう担っていくのかは検討すべき課題と考えられる。

③ 所有者の意向に関わらず流通・活用等を阻害する要因

①や②は所有者自身の意思や判断に関する要因を整理したが、所有者本人のみでは解決や克服が難しい要因について、以下の3つに整理した。

【法令上の課題】

制約として多く挙げられたのは建築基準法第43条第1項の接道義務で、建築物の敷地は原則、幅員4m以上の道路¹⁵に2m以上接する必要がある。空き家の敷地がこの条件を満たしていない場合は住宅の建築等ができないため、自ら建て替えての利活用や希望額での売却等が難しくなる。敷地に接する私道が位置指定道路とされていない場合などもこの制約を受けることになる。

また、制度上厳密に制約があるわけではないが、敷地境界が画定されていない場合には、基本的取引前に整理する必要があるため、売却の難易度が上がることになる。

¹⁵ ここでの道路は建築基準法上の道路を指す（同法42条）。

【親族間の合意】

相続等で空き家が共有されている場合、共有者において利活用意向の齟齬により合意形成に至らないことや、そもそも話し合いや意思確認ができないために調整が進まないことがある。

【近隣との協議】

近隣との関係で、利活用の際に必要な塀の除却や敷地境界の画定に隣人等の同意が得られない例や隣家の外観上の問題から負の影響を受けた例があった。業者トラブルも含め、これらは事前の予測が困難で、相手方の背景事情も様々であるため対処が難しいと考えられる。

その他の要因として、当該物件に抵当権が設定されている、リバースモーゲージを活用している、という事例も見られた。

空き家について、「法令上の課題」がある場合には流通や利活用が困難になり、「親族間の合意」「近隣との協議」の課題がある場合も利活用が進まない事例が見られた。これらの課題の解消は容易ではないが、例えば、複数人での相続が予想される場合には、早い段階から将来の活用方法について調整を行っておくことも有効と考えられる。

第3項 空き家所有者の居住地調査

(1) 実施概要

空き家所有者宛てに送付したアンケートは不達が多く、また回収率も低かった。そこで、空き家の登記上の所有名義人の居住地の実態を確認するため、調査で回答がなかった者（不達も含む）のうち住所が世田谷区内の者（法人を除く）を対象に、同区に対して 2022 年 1 月に公用請求により住民票の写し及び住民票の除票の写しの交付申請を行った。

なお、住民票の取得に時間を要するため調査期間内で全数を取得することが難しいことから、アンケート調査のうち第 1 回配布のみを対象とすることとした。回答のなかった（不達を含む）58 名について公用請求し、34 件の住民票の写し及び 10 件の住民票の除票の写しを取得した。14 件は除票も存在せず「該当なし」とした。

(2) 調査結果

調査結果をもとに空き家所有者の居住地の実態を以下の通り分類した（図 2-13）。

① 回答があったもの：8 件（12.1%）

- ・アンケートは確実に到達している。

② 回答がなかったもの：58 件（87.9%）

ア 区内に居住【登記手続済】：10 件（15.2%）

- ・空き家と異なる区内の住所に住民票を置き、登記上の住所も同一である。
- ・住民票を残したまま転居していない限り、アンケートは到達している。

イ 所在不明【住民票・登記未手続】（住民票の住所が空き家所在地と同一）：23 件（34.8%）

- ・空き家に住民票を置いているが実際には住んでおらず（例：入院や高齢者施設への入所、転勤で赴任先に滞在等）、そもそも住民票の異動手続きをしていない。
- ・空き家に郵便物の回収に来ていない限りアンケートは到達していない。

ウ 区内に転居【登記未手続】：1 件（1.5%）

- ・登記上の住所から区内に転居したが住所変更登記の手続きを行っていない。
- ・アンケートは到達していない。

エ 区外に転居【登記未手続】：5 件（7.6%）

- ・登記上の住所から区外へ転居したが住所変更登記の手続きを行っていない。
- ・アンケートは到達していない。

オ 死亡【登記未手続】：5 件（7.6%）

- ・相続人が相続登記の手続きを行っていない。
- ・相続人が同住所に居住していない限りアンケートが到達した可能性は低い。

カ 区外転居または死亡【長期にわたり登記未手続】：14 件（21.2%）

- ・死亡または転居から長期間経過していると見られるが、変更登記の手続きを行っていない。

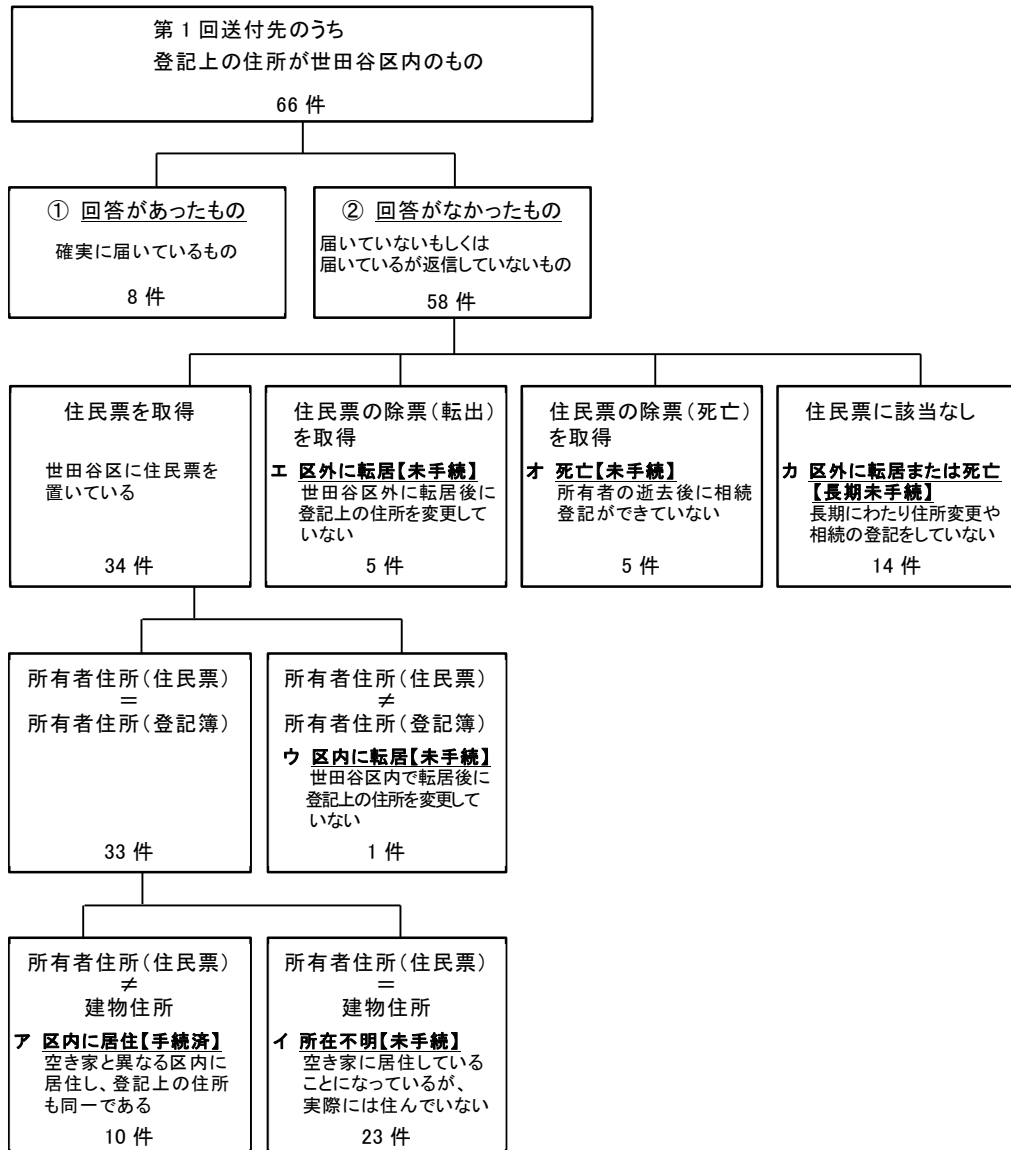


図 2-13 アンケート対象者の居住地実態

(3) 小括

回答がなかった者の 58 件のうち登記上の住所と住民票の住所が一致していたのは 33 件であった。住民票の住所が実際の住所であると仮定するならば、回答があった者を加えた全対象者のうち 4 割弱が相続登記や住所変更登記を行っていなかったことになる。また、登記上の住所と住民票の住所が一致しているものの、33 件中 23 件は空き家の住所であるため実際には住んでいない可能性が高い。このため、アンケートが到達した可能性が高いのは回答があった 8 件と回答はなかったが区内に居住している 10 件、の合計で 18 件であり全体の 3 割弱であったと考えられる。

このように、登記情報から所有者を特定することは難しく¹⁶、NPO や民間事業者などが空き家の利活用を試みるにあたって、空き家所有者の同意に基づき空き家情報が提供されていない場合には¹⁷多大な労力を要することになる。

¹⁶ ただし、2021 年に公布された改正不動産登記法の 2024 年 4 月からの施行により相続登記の申請が義務づけられ、また 2026 年 4 月までに住所変更登記も義務付けられるため、こうした問題は徐々に改善されていくものと考えられる。

¹⁷ 空き家所有者情報の民間事業者等への提供は、所有者本人の同意が得られれば、個人情報保護法、地方税法及び地方公務員法上可能である。国土交通省住宅局では、空き家の利活用促進を図るための民間事業者等との連携に向けて、情報提供のための法務的な整理や留意点をまとめた「空き家所有者情報の外部提供に関するガイドライン」を公表している。

第4節 一般の住宅所有者の意向

第1項 住宅相談会の開催

(1) 実施概要

空き家以外の住宅所有者からも住宅の利活用に関する意向を聴取するため、専門家による相談対応と合わせて相談者へのインタビューを行う無料の住宅相談会を 2022 年 1 月から 2 月にかけて 3 日間開催した。

調査概要は表 2-8、調査項目は表 2-9 の通りである。

インタビュー 11 件のうち空き家に関する事例が 3 件あったが、ここでは入居中の住宅に関する事例 8 件について整理した。

表 2-8 調査概要

開催日及び件数 (2022 年)	1 月 18 日 4 件 2 月 1 日 2 件 2 月 2 日 5 件 ※1 月 18 日のうち 1 件、2 月 1 日の 2 件は空き家所有者からの相談案件
調査対象	相談会への応募者 11 名
調査方法	新型コロナウイルスの感染拡大状況を鑑み、事前申込みによる完全予約制とし、原則として対面ではなく、相談者が会場にいる専門家やスタッフと電話やオンラインビデオ通話により対話する非接触形式で実施

表 2-9 調査項目

回答者属性	・年齢 ・建物所有者との関係	・居住地 ・土地所有者との関係
住宅の属性	・所在地 ・建築年	・最寄り駅(距離) ・立地条件(接道条件等)
住宅の取得経緯	・住宅の取得時期	・取得の際の経緯や権利関係の変動
現在の使用状況	・使用目的と内容	・現在の状態
利活用意向	・現状での利活用の必要性	・将来的な構想
利活用に係る問題	・利活用における悩み	

※入居中の住宅に関する調査項目のみ（空き家所有者の案件は前節で紹介済のため）

(2) 調査結果

入居中の住宅に関するインタビュー調査結果について、以下の通り整理した。

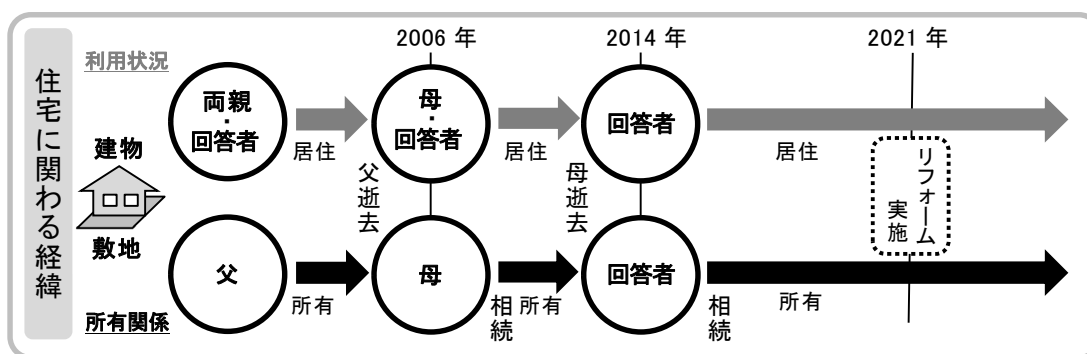
No. 1	駅からの距離	徒歩 15 分以上			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	延べ 50～100 m ²		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	私道
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		住める限り住み続け、最終的に高齢者施設に入所する際に売却等を考えている。 【法令上の課題】接道義務を満たしておらず建替えできないため、リフォームを実施した。 【相談先・情報不足】リフォーム時は経験や専門知識がないため業者以外の相談先がほしかった。隣地購入する場合の解体費用や税負担が分からない。 ※利活用の促進要因 リフォームの際、知人の建築士から助言を受けた。 隣地の所有者から購入について打診があった。			

【回答者の情報】

約 50 年前から住んでおり、現在は一人暮らしである。

【建物等の取得と利用の経緯】

祖父の代からの住宅で、2006 年に父が逝去した後は母が相続して回答者と二人暮らしだった。2014 年に母が逝去した際、それまで母の介護を担っており家を継ぐ立場であったことや兄弟は既に自宅を所有していたことから回答者が単独で相続した。



【建物の現在の状態】

狭い部屋が多く住みづらい家だったため、2021 年に退職したタイミングで部屋数を減らす大規模なリフォームを行った。その際、経験や専門知識がないため業者以外の相談先を求めて知人の建築士に助言を受けた。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

前面道路は 4m 未満の私道で接道義務を満たさず建替えができないため、リフォームを行った。

同じく未接道である隣地所有者から将来的な購入について相談があったので条件が整えば購入を前向きに考えたい。購入したら解体して更地にしたいが、解体費用や固定資産税等に必要となる金額が分からないのが悩みである。

今後も住める限りは住み続けたいと思っているが、一人なので最終的に高齢者施設に入所する場合には売却するか担保にするかして資金調達することになると思う。

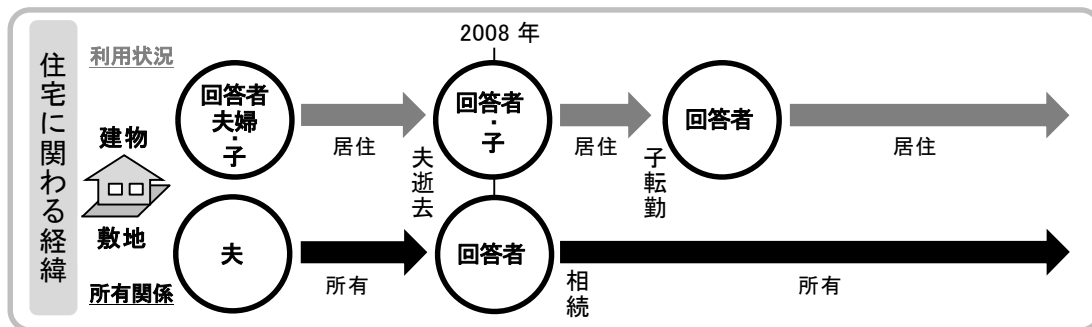
No. 2	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 50～100 ㎡		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		今後も住み続けたい。相談会のチラシを見て考えを整理する必要性を感じた。 【法令上の課題】接道義務を満たしておらず建替えができない可能性がある。 【相談先・情報不足】接道義務の問題の相談先となる専門家が分からない。 【将来の利活用見込み】将来的に子が住むことも考えられるが勤務先次第である。			

【回答者の情報】

本物件に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

もともと夫の両親から相続したものだが、夫が 2008 年に逝去し回答者が相続した。夫の逝去後は子と二人で住んでいたが、現在は子が海外勤務のため一人暮らしをしている。



【建物の現在の状態】

古い家であるため最近台風等で樋が落ちる等しているが、都度修理している。内装・外構もリフォームして問題なく住むことができる。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

自宅前の私道が幅員 1.5m で接道義務を満たしていない。建築時は隣家と私道の持ち分を調整して建築確認がおりたようだが、今後先方に相続等があった場合には同様にできるのか分からず不安である。こういった専門家等に相談すればよいのか分からない。

逝去するまで本物件に住み続けたいが、子がどうするかは勤務先次第などところがある。本物件を相続して住む可能性もあるが、建替えが困難なので売却する可能性もある。

これまで住宅に関して専門家に相談したことはなかったが、今回の相談会のチラシを見て様々なことを考えるようになり、どこかで整理する必要があると思った。

No. 3	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	鉄筋コンクリート造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	区道
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物：夫婦で共有	
	所有者との関係	本人		土地：借地	
利活用の意向と課題や悩み		子に法的手続きを残さないよう、今後 10 年を目処に売却の道筋をつけたい。 【相談先・情報不足】将来の売却に向けて、地主から承諾を得る際の留意点が知りたい。住宅の相続時に売却について相談先がほしい（公的機関・信用できる民間業者）。			

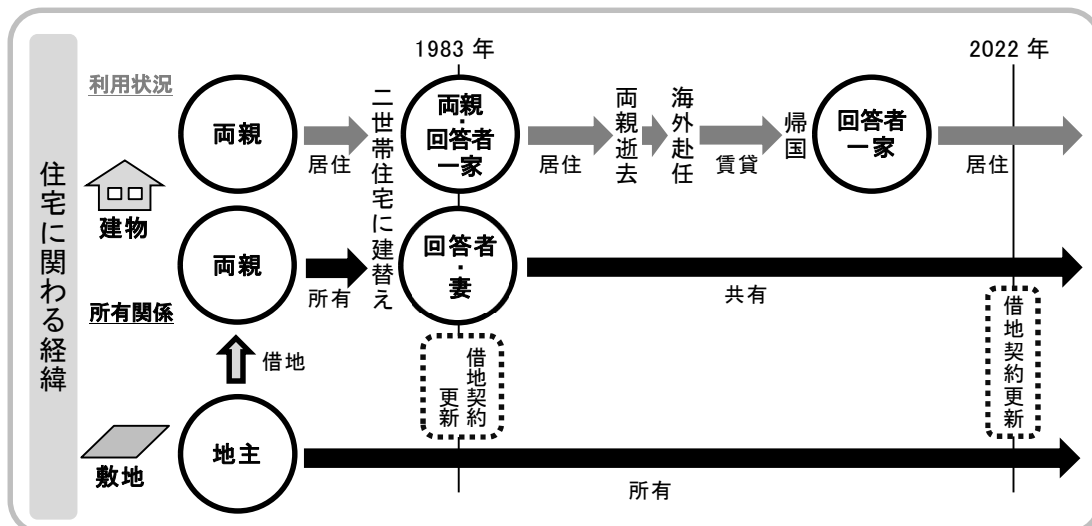
【回答者の情報】

本物件に妻子と住んでいる。保護した猫がいるため引っ越しは考えていない。

【建物等の取得と利用の経緯】

母の借地上の実家に両親が住んでいたが、1980 年代になって両親と同居することになり、回答者の名義で二世帯住宅に建て替えた。建物が鉄筋コンクリート造のため 30 年の借地契約を結んでおり、今年更新した。親の代の借地契約は契約書がなかったため相続の際に苦労した。

両親逝去後は回答者の海外赴任期間中に賃貸したこともあったが、現在は妻子と 3 人で住んでいる。



【建物の現在の状態】

地元の老舗の工務店が建築した家なので、地元の業者を紹介してもらいメンテナンスしている。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

子に法的な手続きを残さないよう、今後 10 年を目途に売却の道筋をつけたい。借地権は次世代で揉めても困るので、今回は更新せず地主に買い取ってもらうか、地主とともに第三者に売却するようにしたい。売却について地主から承諾を得る際の留意点が知りたい。

住宅を相続した際に売却の相談に乗ってもらえるような公的な仕組みがあると良い。民間事業者であっても、信用できる仲介業者であれば依頼したい。

No. 4	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	区道
回答者	年齢	－	権利関係	建物：夫婦で共有	
	所有者との関係	本人		土地：借地	
利活用の意向と課題や悩み		借地の更新時期が迫っているため悩んでいる。 【相談先・情報不足】借地契約をどうしたらよいか悩んでいる。同じ借地内で子が別棟に住んでおり、将来的に自宅は不要になるので自宅分の借地を地主と等価交換することも検討している。			

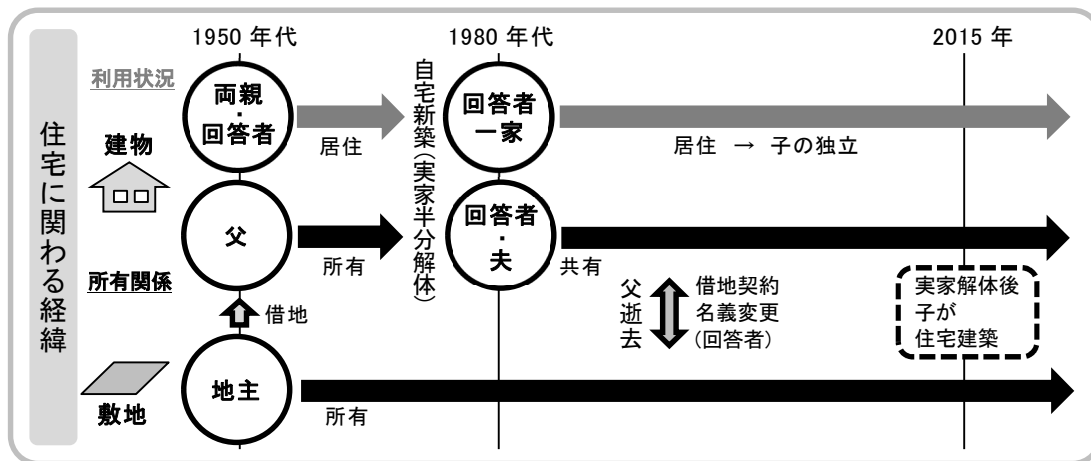
【回答者の情報】

本物件に住んでいる。同一借地内に子が別の住宅を建てている。

【建物等の取得と利用の経緯】

父が 1950 年代に地主から借地して実家を所有していたが、30 年以上前に実家を半分解体して自宅を建てた。父の逝去後に母も高齢者施設に入所し、地主側から等価交換の話を持ち掛けられたが子に止められた。2015 年に残っていた実家を取り壊し、地主に承諾料を支払った上で子が住宅を建てた。

借地権は回答者が相続しており手続きは全て自ら行った。建物は夫と共有している。



【利活用意向・利活用の課題や悩み】

4 年後が借地の更新時期にあたる。子は既に隣接して自宅を建てており、将来的には自分たちの家が不要になる。地代や更新料が高額なので、どのようにしたらよいか悩んでいる。不要となる自宅分の借地（全体の半分）を地主と等価交換することも検討している。

No. 5	駅からの距離	徒歩 5 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	住居地域系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	区道
回答者	年齢	70 歳以上	権利関係	建物（専有部分）： 姉妹と父名義で共有	
	所有者との関係	本人		土地：姉妹で共有	
利活用の意向と課題や悩み		年齢的に高齢者施設へ入所等が必要な場合は売却も考えている。 【相談先・情報不足】 自宅建物について、相続未登記のため父の共有名義が残っており、売却する際に支障があるか知りたい。			

【回答者の情報】

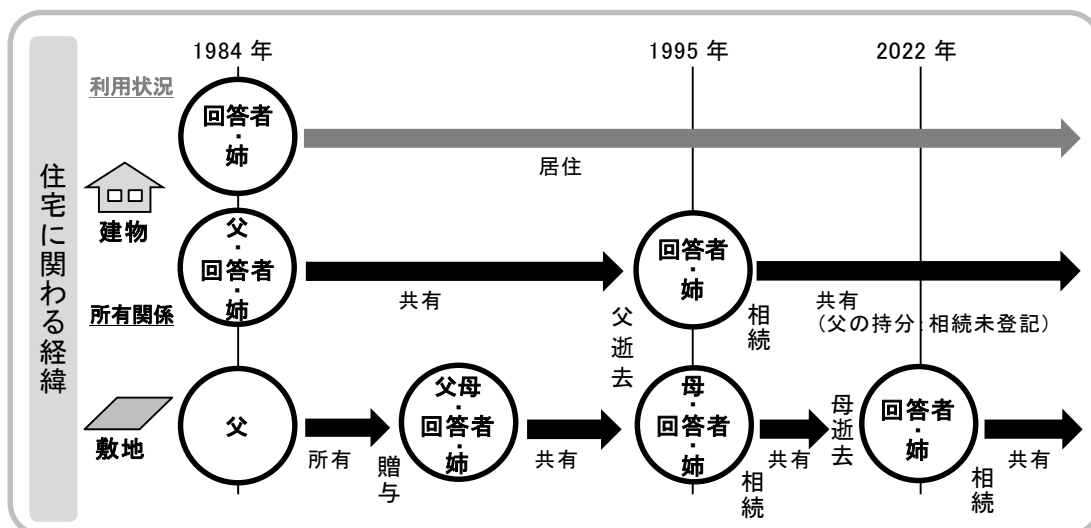
連棟長屋式の二世帯住宅に住んでいる。兄弟は 3 人である（長男と回答者姉妹）。

【建物等の取得と利用の経緯】

もともと父が所有していた土地を分筆し、2 つの土地をまたぐ形で 1984 年に二世帯住宅を建てた（敷地境界＝建物内の 2 戸の間の壁）。

建物はほぼ均等に区分所有されており、一方は長男の名義、もう一方（自宅）は回答者姉妹 2 人と父の共有名義となっている。父母はすでに逝去しているが父の共有持ち分が相続未登記の状態が残っている。

土地は住宅を建てた数年後に父から贈与され、自宅側の敷地は当初父母姉妹 4 人での共有であったが、父母が逝去し現在は回答者姉妹二人の共有となっている。



【利活用意向・利活用の課題や悩み】

年齢的に高齢者なので、高齢者施設へ入所等が必要な場合は売却も考えている。父の共有名義が残っていることで売却に支障があるか知りたい。

No. 6	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200 m ² 以上
	床面積	延べ 100 m ² 以上		用途地域	住居地域系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	区道
回答者	年齢	—	権利関係	建物：母単独所有 土地：母単独所有	
	所有者との関係	子			

利活用の意向と
課題や悩み

母が亡くなる前に相続後の利活用の方向性をまとめておきたい。

【親族間の合意】姉達が望む遺産分割をすると自分の望む実家の利活用は困難となる。母は認知症のため相続の相談はできない。

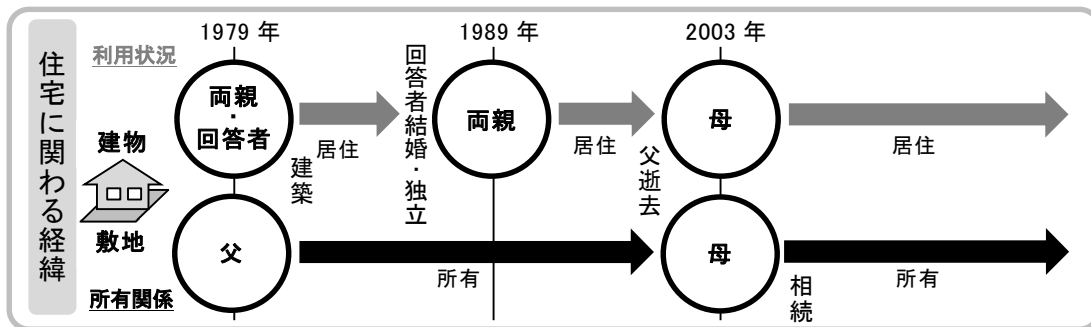
【相談先・情報不足】利活用する場合でも、不動産業者と付き合いがないため業者選定に不安がある。

【回答者の情報】

隣接する自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

実家は 1979 年に建てられたもので、自分も両親と同居していたが 1989 年に結婚して隣地に新居を構えた。2003 年に土地・建物の所有者だった父が逝去し、母が相続して一人暮らしをしているが、近年は介護が必要な状況である。



【建物の状態】

築古であるが、10 年ほど前に外壁修繕をしているため外観はそれほど古くない。母が室内で転倒骨折したことから、内装も床の段差以外はバリアフリー改修済みである。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

母は 90 代で認知症であるため、相続など細かい話をするのは難しい。

充分居住可能な実家を取り壊すのはもったいないが、自分の子に残すのは負担が大きいと感じている。隣接する自宅の建物が老朽化しているため実家と一体で建て替えて賃貸マンション等の経営を考えているが、不動産業者と付き合いがないため業者選定に不安がある。

また、姉 2 人は遺産の三等分での分割を主張しているが、遺産に占める不動産の割合が高いため三等分すると実家の敷地を全て相続して利活用することが難しくなる。

No. 7	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	中高層住居専用系
	建築年	1971 年以前		前面道路	位置指定道路
回答者	年齢	90 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		切羽詰まった状況ではなかったが、そろそろ本気で考えないといけないと思っている。 【親族間の合意】子には相続の意思確認はしておらず、相続したあと処分してもらえばいい。 【相談先・情報不足】相続税の額が分からず不安である。相続をどのように進めたらよいか分からない。			

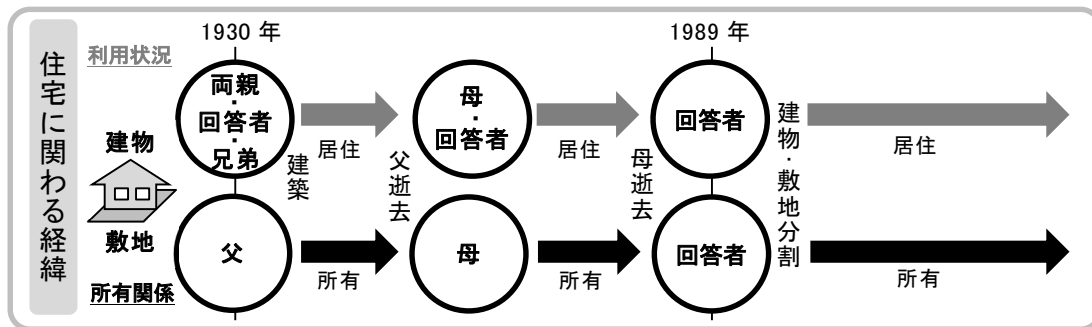
【回答者の情報】

本物件に一人で住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

もとは土地・建物ともに父の所有であったが、父と母が逝去し相続する際に兄弟で分割したため、現在は回答者が単独で所有している。

前面の私道は母から相続した際に道路位置の指定を受けているので再建築は可能である。



【建物の状態】

築 90 年以上でリフォーム等も行っていないが、しっかりした造りなので暮らす上での不備はない。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

子には相続の意思確認はまだしていない。法定相続分で相続してあとで処分してもらえばいい。

現状、子と同居しておらず小規模宅地等の特例が適用されないため、相続税が高額にならないか心配している。これまでは切羽詰まった状況ではなかったが、そろそろ本気になって考えないといけないと思っている。先日、法務局で路線価を確認し、今回の相談会にも申し込んだ。

No. 8	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 3 階建	敷地	土地面積	200 ㎡以上
	床面積	延べ 100 ㎡以上		用途地域	低層住居専用系
	建築年	1991～2000 年		前面道路	2 項道路
回答者	年齢	70 歳代	権利関係		建物：単独所有
	所有者との関係	本人			土地：単独所有
利活用の意向と課題や悩み		高齢で階段が辛いので売却して転居したい。 【相談先・情報不足】敷地の一部に公有地の畦畔が含まれており、払下げの手続き等をせずに売却できるのかわからない。			

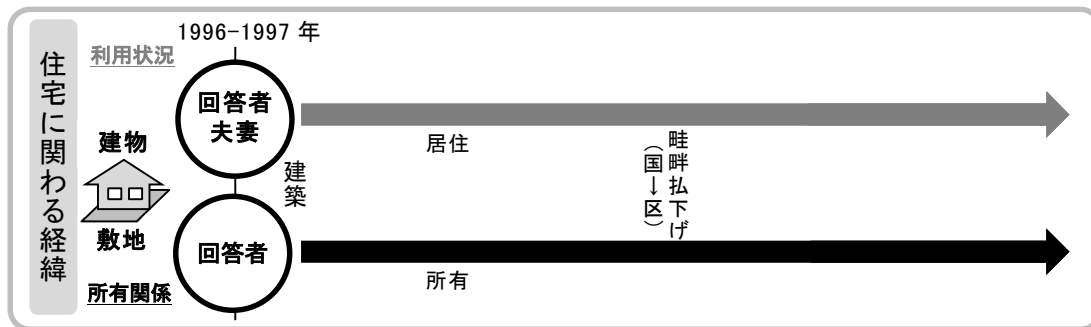
【回答者の情報】

本物件に夫婦で住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地・建物とも回答者が所有している。1996 年に古家付きの土地を購入し、老朽化していた建物を取壊して新しく住宅を建築した。

土地の購入時に一部国有地の畦畔が含まれているとの認識はあったが図面上境界が明示されておらず、また、20 年で時効取得できると聞いていた。期間経過後、払下げを受けた区に問い合わせたところ、時効は成立しないので境界測量をして払下げの手続きをとるよう言われた。



【利活用意向・利活用の課題や悩み】

高齢夫婦二人で暮らしており、階段の昇り降り等に苦労していることから、売却してマンションに転居したい。子も、相続するとしても住みたくはないと言っている。

売却するにあたり、敷地の一部に畦畔が残っているとの指摘を受けているが、このまま売却が可能なかわからない。

(3) 小括

住宅相談会に申し込んだ理由は、直近で借地契約交渉を経験したこと、数年後に借地契約の更新が迫っていること、隣人から買取りの打診があったことなど、住宅の利活用に関わる何らかの出来事がそのきっかけとなっている例が多く、今回の相談会の案内を見たことがきっかけになったという相談者もいた。

「親が生きているうちに相続の方向性を決めておきたい」という相談者のように積極的に考えている例は少ない。ただし、住宅に関する外部との交渉や自身の老いを感じて転居や相続等を考え始めるタイミングは、具体的に利活用を検討するきっかけとして重要と考えられる。

住宅相談会で相談された内容は、「法令上の課題」や「親族間の合意」など一般的に対応が難しい案件や、相続未登記や公有地の扱いなど実際の処分手続きの際に支障があると思われる事項について専門的な見地からの助言や選択肢の提示を求めるものであった。また、「信頼できる業者が分からない」との声も多かった。

現時点で居住している住宅については、住宅に何らかの関心が向けられるタイミングに合わせて信頼性の高い相手から情報提供や助言を得られることができれば、実際の利活用の検討に進みやすくなると考えられる。

第3章 遠郊外部における戸建て既存住宅所有者による流通・活用の実態

第1節 概要

前章では、不動産の価値が安定し流通可能性の高い都心部の東京都世田谷区を対象に調査を行った。これに対し、本章では人口減少及び高齢化の進行、不動産価値や流通性の低下、既存住宅所有者の遠方居住など、各地で共通して起こりうる課題を有する遠郊外部での戸建て既存住宅所有者へのアンケート調査、インタビュー調査の結果を報告する。

第2節 調査の対象及び方法

第1項 調査対象地域の選定

対象地域は、以下の3つの理由から栃木県小山市（図3-1）を選定した。

第一に、一定規模の人口を持つ地域であり、アンケート調査やインタビュー調査に必要なサンプル数の確保が可能であると考えられたためである。小山市は人口166,069人（2024年2月1日時点）¹⁸、面積171.75km²（2023年10月1日時点）¹⁹と栃木県内では宇都宮市に次ぐ人口規模を持つ自治体であり、隣接する下野市、野木町及び茨城県結城市とともに構成する定住自立圏の中心市として教育、商業、医療・福祉、公共交通等の都市機能が集積している。

第二に、交通利便性の高さや多様な形態での住宅整備が行われてきたことから、幅広い事例を収集できると考えたためである。小山市は都心から70～80km圏内と比較的遠方に位置するが、東北本線及び東北新幹線、国道4号等の幹線道路が走り交通利便性が高く、都心部への通勤も可能な地域である。市の全域が都市計画区域に属し、農村部（市街化調整区域）と市街地部（市街化区域）が区分されている。市街化区域内では既成の市街地に加え、土地区画整理事業や民間による住宅地整備等、多様な手法により住宅供給が行われてきた。

第三に、行政が積極的に空き家対策に取り組んでいるためである。小山市では、2021年度に空家等実態調査を実施し、2022年3月に空家等対策計画の一部改訂を行い、継続して空き家対策を実施している。良好な生活環境の確保と安全で安心なまちづくりを推進する「小山市老朽危険空き家等の適正管理に関する条例（2014年10月）」、空き家等を活用した移住・定住を促進するための「小山市空き家バンク実施要綱」を施行し、空き家バンクを運営している。なお、2024年3月現在、空き家バンクへの登録数²⁰は181件であり、売却・賃貸成約件数は139件（2014年の空き家バ

¹⁸ 小山市 栃木県小山市大字町丁名別世帯数および人口推計（毎月1日）2024年2月1日現在（<https://www.city.oyama.tochigi.jp/shisei/gyouzaisei/toukei/jinkou/page003967.html>（2024年2月19日閲覧））より。

¹⁹ 国土地理院 全国都道府県市町村面積調（2023年10月1日時点）（https://www.gsi.go.jp/KOKUJY_OHO/OLD-MENCHO-title.htm（2024年2月19日閲覧））より。

²⁰ 小山市提供資料より。

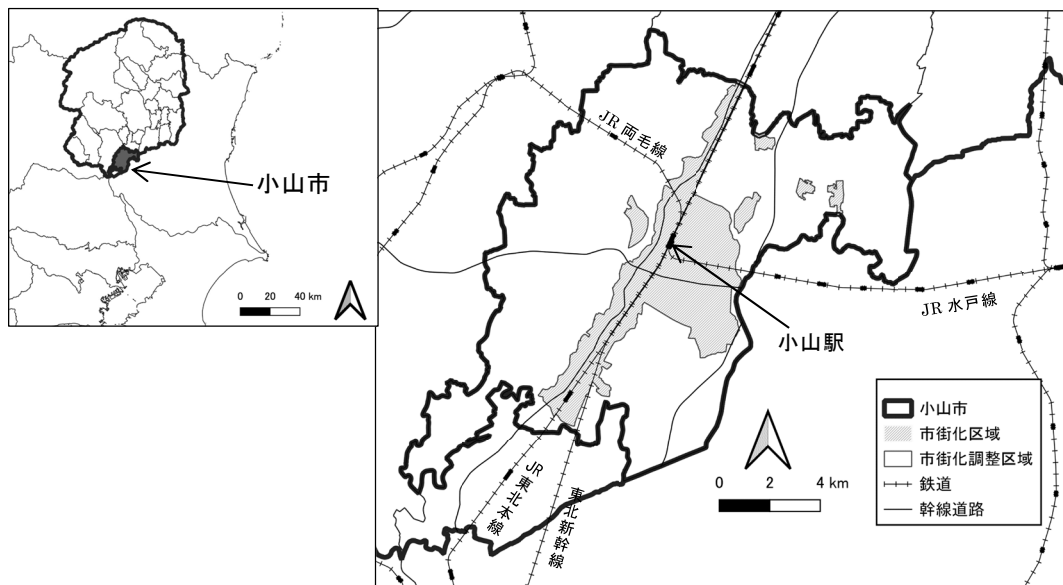


図 3-1 小山市の土地利用の概況²¹

ンク創設から 2024 年 3 月までの合計) である。空き家バンクでは、市内の小山工業高等専門学校²²の学生と連携し、学生目線で空き家バンク登録物件の利活用手法を提案している。また、空き家バンク登録物件を対象とした不動産仲介業者の紹介、リフォームや家財処分、空き家管理の補助金を設けている。

第 2 項 調査対象者と調査方法

調査は、①空き家所有者、②空き家所有の有無に関わらず住宅の将来に不安を持つ方、③空き家バンクを利用し物件を登録した方、を対象に行った。具体的には、①は小山市が把握している空き家の所有者、②は小山市と協働で実施した無料住宅相談会や地域座談会の参加者、③は所有する空き家を流通させるという意思決定を行った方として、空き家バンクを通じて物件を流通させた方および現在物件を登録中の方を対象とした (表 3-1)。

表 3-1 調査対象者及び方法

属性	対象	調査手法
①空き家所有者	空き家所有者	アンケート(786 名送付・199 名回答)
		インタビュー(30 名)
②住宅の将来に不安を持つ方	無料住宅相談会参加者	インタビュー(9 名)
	地域座談会参加者	グループインタビュー(25 名)
③既存住宅を流通させると いう意思決定を行った方	空き家バンクを通じて物件を売却・ 賃貸した方・現在物件登録中の方	インタビュー(15 名)

²¹ 国土交通省 国土数値情報 (<https://nlftp.mlit.go.jp/ksj/> (2024 年 2 月 19 日閲覧)) より作成。

(1) 空き家所有者への調査

① 空き家の特定

まず、空き家の特定のため、国土交通政策研究所長から小山市長あての依頼文「既存住宅活用促進に関する調査研究へのご協力をお願い」を発出し、小山市空き家バンクへの登録者や小山市空家実態調査の結果等の提供を受けた。

【小山市提供データ】

○2021 年度小山市空家等実態調査により特定された空き家及び市民からの情報提供により把握した空き家 1,028 件（小山市空き家バンクに登録されている 28 件を除いた数）の地番データ（2022 年 8 月 30 日受領）

上記の地番に該当する土地及び建物の全部事項証明書を宇都宮地方整備局尾山出張所から公用交付にて取得し、711 件の空き家を特定した。

② 空き家所有者の特定

特定した空き家の登記事項証明書の権利部（甲区）欄に記載のある所有名義人と住所を確認し、711 件の空き家について、共有者を含めた所有者 786 名を特定した。

③ アンケート調査およびインタビュー調査

②で特定した空き家所有者 786 名に対して、郵送にて調査票を送付しアンケート調査を行った（2023 年 12 月 13 日発送）。調査票ではインタビュー調査への協力の可否も質問しており、「協力可」と回答いただいた所有者にはアンケート調査での回答内容を詳細に聞き取るインタビュー調査を行った。

なお、新型コロナウイルス感染症流行下かつ小山市から遠方に居住する所有者が多数存在したため、インタビューは電話、オンラインまたは対面として、空き家所有者が希望する方法にて実施した。

(2) 空き家所有の有無に関わらず住宅の将来に不安を持つ所有者への調査

空き家所有の有無に関わらず、自宅等の将来の管理や利活用に関心や不安を持つ所有者を対象に調査を行うため、住宅に関する悩み等を専門家へ相談することができる場として、無料住宅相談会及び地域座談会を開催し、それぞれの会への参加者に協力をいただき、インタビュー調査を行った。

(3) 空き家バンク物件登録者への調査

戸建て既存住宅を流通させるという意思決定を行った方として、空き家バンクを通じて物件を売却・賃貸した方、及び現在物件登録中の方を対象にインタビュー調査を行った。

第3節 空き家所有者等の実態

第1項 アンケート調査

(1) 実施概要

アンケートを送付した 786 名のうち、199 名（回答率 25.3%）より回答を得た。さらに、回答者のうち「建物所有者本人、その親族、またはその関係者である者」かつ「建物を日常的使用していない」と回答した 130 名（有効回答率 16.5%）をアンケートの分析対象とした。なお、「あて所に尋ねありません」と不達であったものが 277 名（35.2%）、回答なしが 310 名（39.4%）であった。

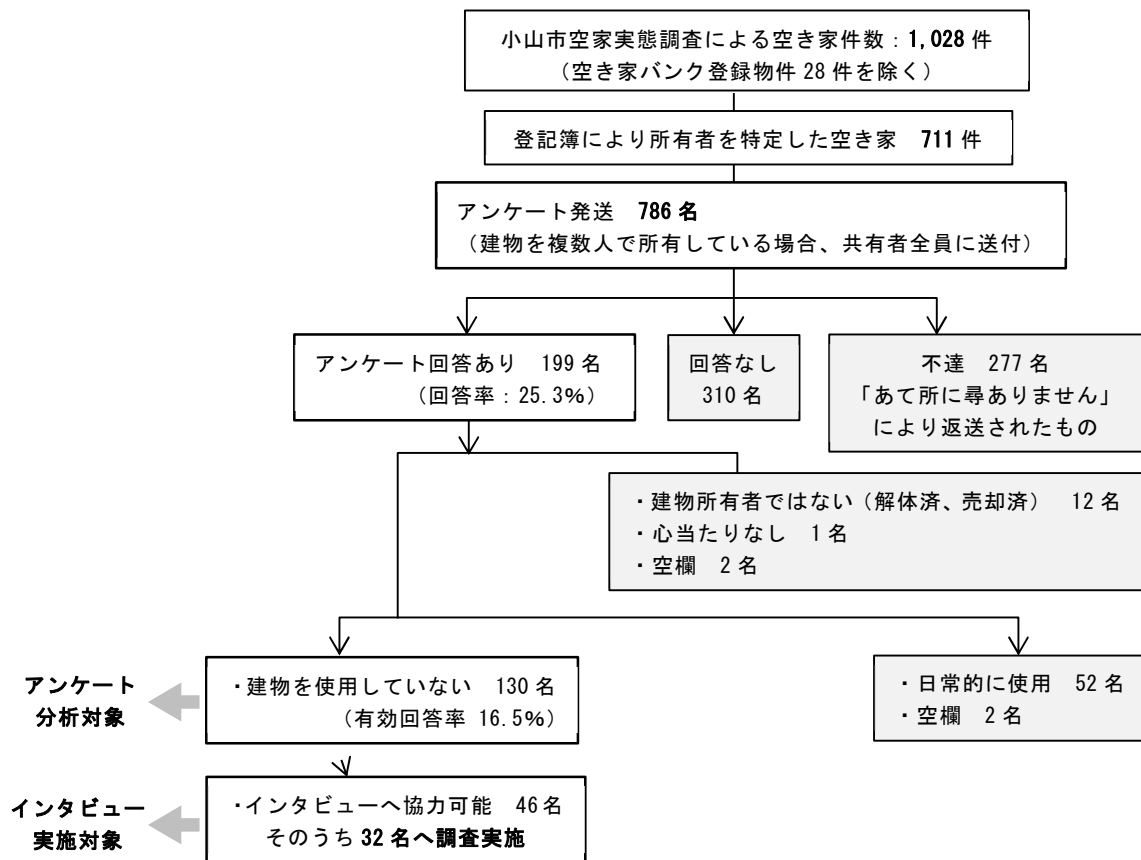


図 3-2 調査対象者の特定方法

アンケート調査では、「回答者の属性」「建物の状態」「建物の利用状況」「建物の維持管理の状況」「今後の利活用の意向」について調査した。

表 3-2 アンケート調査項目

大項目	小項目
回答者の属性	年齢、居住地等
建物の状態	築年数、構造、建物の状態、土地・建物の権利関係、取得の経緯等
建物の利用状況	現在の建物の利用状況、住まいとして使用しなくなった原因、住まいとして使用しなくなってからの期間
建物の維持管理	管理の頻度、目的、内容
今後の利活用	利活用の意向、利活用の際の課題、利活用に必要な仕組み

(2) 調査結果

アンケートの質問は、空き家の所有者若しくは所有者の親族、または親族以外の関係者に対して回答を依頼した。以下にその集計結果を示す。

① 回答者の属性

回答者の年齢は、「60 歳代」、「70 歳代」がそれぞれ約 35%を占めている。

回答者の居住地は、「小山市内」が 33.1%、小山市外の「栃木県内」が 23.1%、「栃木県外」が 43.8%と遠方に居住する空き家所有者等の割合が高い。

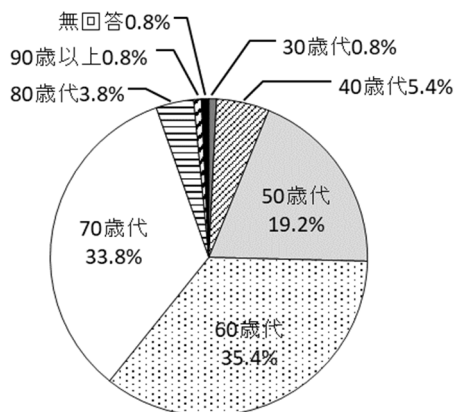


図 3-3 回答者の年齢 (n=130)

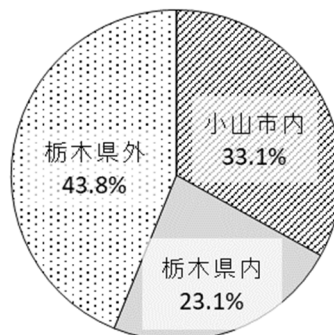


図 3-4 回答者の居住地 (n=130)

② 建物の状態

建物の建築年代は、「昭和 45 (1970) 年以前」が 21.5%、「昭和 46 (1971) ～昭和 55 (1980) 年」が 36.2%と、昭和 56 年以前の旧耐震基準の建物が 57.7%を占める。建物の構造は木造が約 9 割を占めている。

建物の状態は「軽微な修繕や片付け等をすれば住める状態」が 34.6%であり、「老朽化や破損等により、住むためには大規模な修繕等が必要」な状態が 30.0%、「すぐに住める状態」が 25.4%である。大規模な修繕が必要な空き家は 3 割にとどまり、空き家である要因は建物の状態だけによらず複数存在すると考えられる。

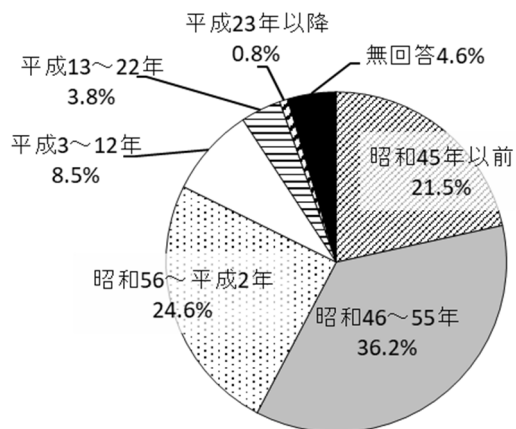


図 3-5 建物の建築年代 (n=130)

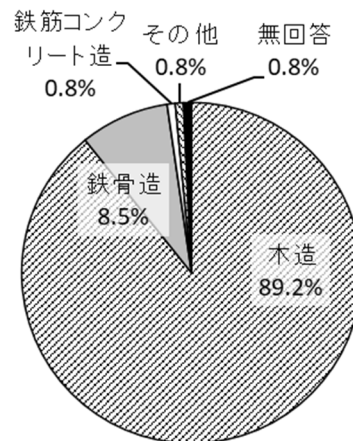


図 3-6 建物の構造 (n=130)

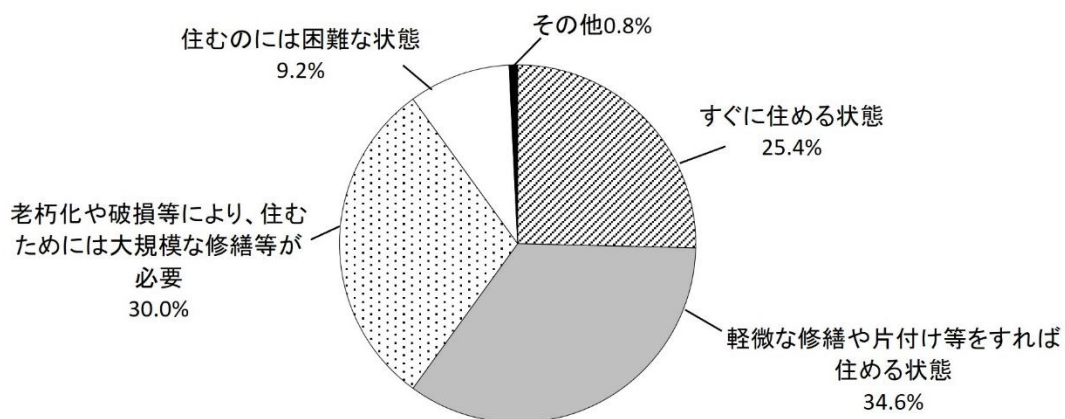


図 3-7 建物の状態 (n=130)

建物の権利関係は単独所有が 80.0%と最も多く、共有は 20.0%にとどまる。建物が立地する土地はほぼ自己所有であり、借地はほとんど見られなかった。建物取得の経緯は「相続」が 56.9%と最も多く、次いで「新築・建売」が 20.0%、「中古の住宅を購入」が 14.6%となっている。

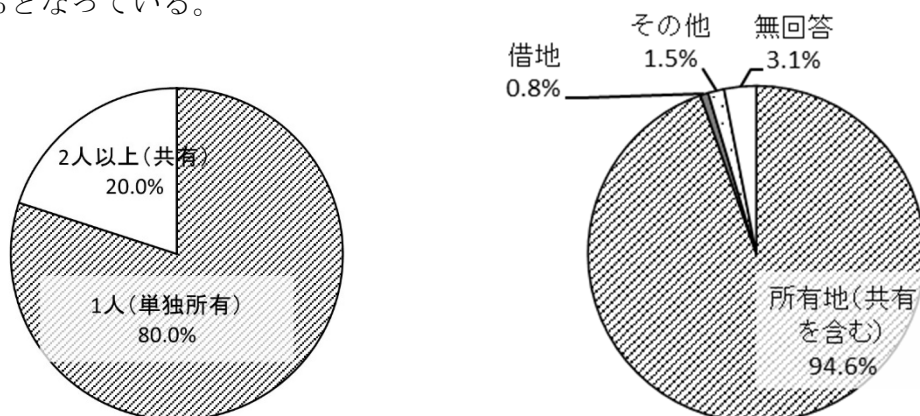


図 3-8 建物所有者の人数 (n=130)

図 3-9 建物がある土地の権利関係 (n=130)

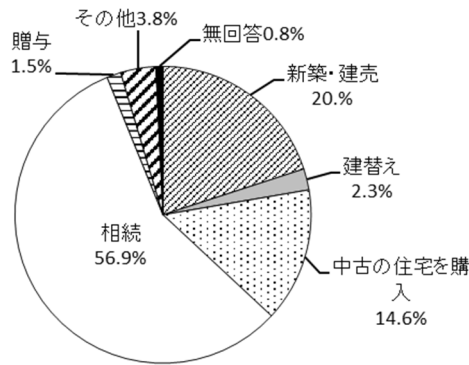


図 3-10 建物取得の経緯(n=130)

③ 建物の利用状況などについて

建物の利用状況については、「時期限定（帰省・別荘等）で使用」が 24.6%と最も多く、次いで特別な理由はなく使っていない状態（「上記以外の理由で使っていない」）が 22.3%、「物置や倉庫として使用」が 14.6%と約 65%が積極的な利用がされていない。利活用や解体が予定されているもの（「賃貸の入居者を募集中」「売りに出している」「解体予定」）は 26.1%にとどまっている。

「時期限定（帰省・別荘等）で使用」の場合の使用頻度は、月 1 回以上（「ほぼ毎日」「週に 1 回以上」「月に 1 回以上」）が計 71.9%となっており比較的頻度は高い。住まいとして利用しなくなつてからの年数はばらつきがあるものの、10 年以上のものが 39.2%となっており、空き家の期間が長期化した建物が多いといえる。住まいとして利用しなくなった理由は「住んでいた人が亡くなったため」が 48.5%と最も多い。

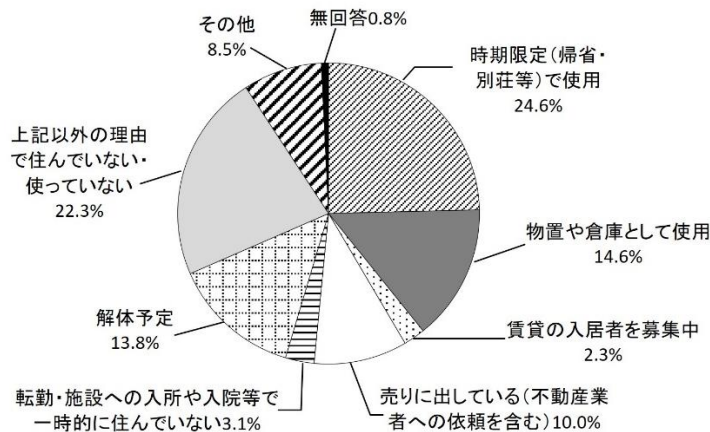


図 3-11 建物の利用状況(n=130)

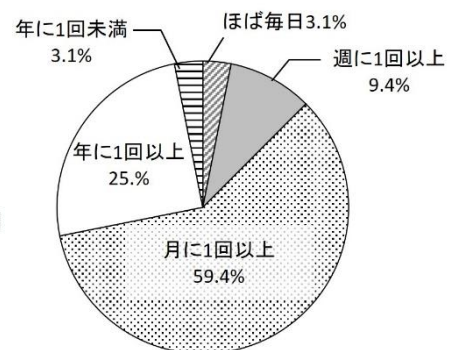


図 3-12 時期限定で使用している場合の利用頻度(n=32)

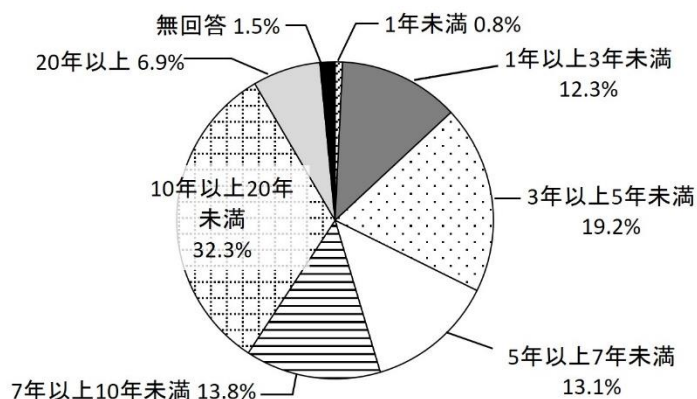


図 3-13 住まいとして使用しなくなったからの年数 (n=130)

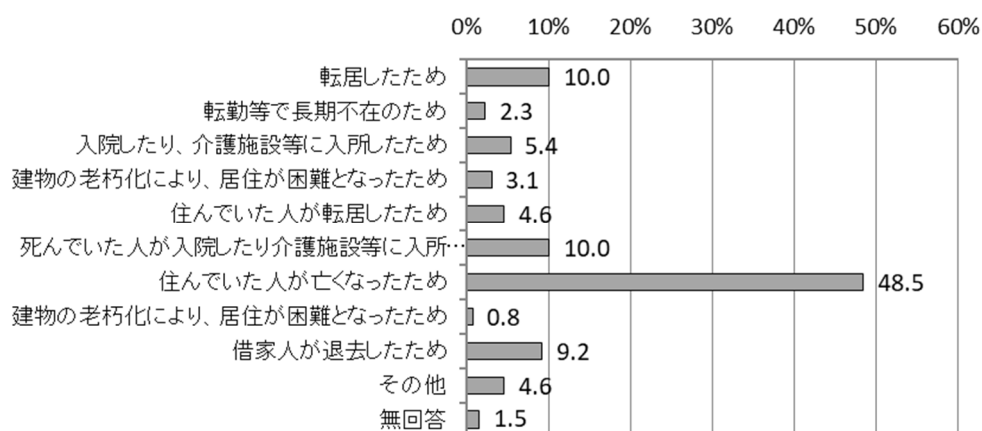


図 3-14 住まいとして使用しなくなった原因・きっかけ (n=130)

④ 建物の維持管理について

現在の建物の維持管理の頻度をみると、「ほぼ毎日」「週に1回以上」「月に1回以上」が計 50.0%であり、回答者の半数が庭の草取りや戸締りの確認、建物の通気・換気などの定期的な管理を行っている。一方で、「ほとんど管理をしていない」が 16.2%であり、管理が行き届いていない空き家が一定数存在すると考えられる。管理の内容では「外周りの清掃、庭の草取りなど外構の手入れ」が 81.5%と最も多く、次いで「戸締りの確認」が 61.5%、「郵便物、チラシなどの整理・処分」が 54.6%、「住宅の通気・換気」が 53.8%であった。外回りの維持管理、防犯面の対策は多くの所有者が行っている。

また、建物を管理する目的として、「当面の利活用の想定はないが、放置しておけないから」が 54.6%と最も高く、次いで「売却・賃貸できる状態にしておきたいから」

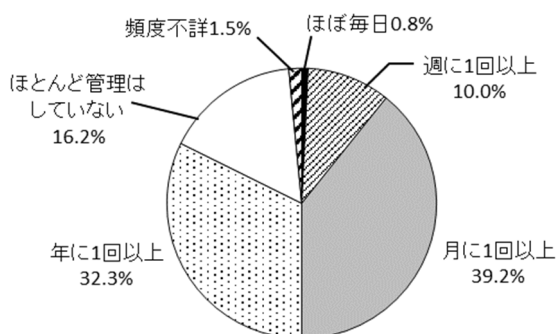


図 3-15 建物の管理頻度 (n=130)

が 28.5%、「住もうと思った時に住める状態にしておきたいから」が 20.0%であり、空き家所有者の多くが、直近の利活用の予定はないものの、近隣へ管理不全による迷惑をかけない等のために管理を行っているものと考えられる。

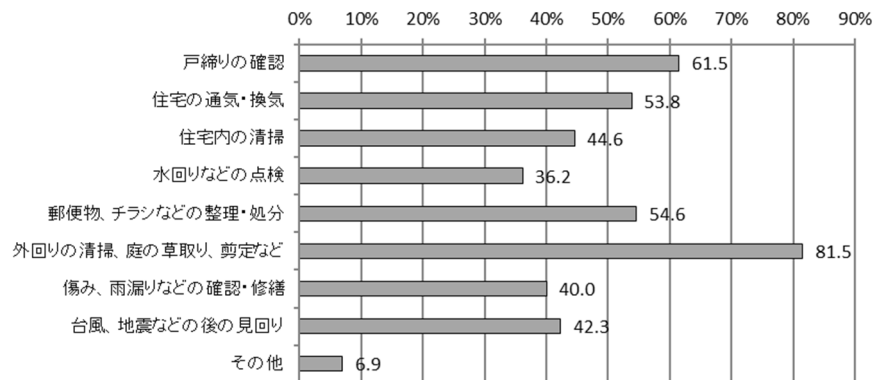


図 3-16 建物管理の内容 (n=130)

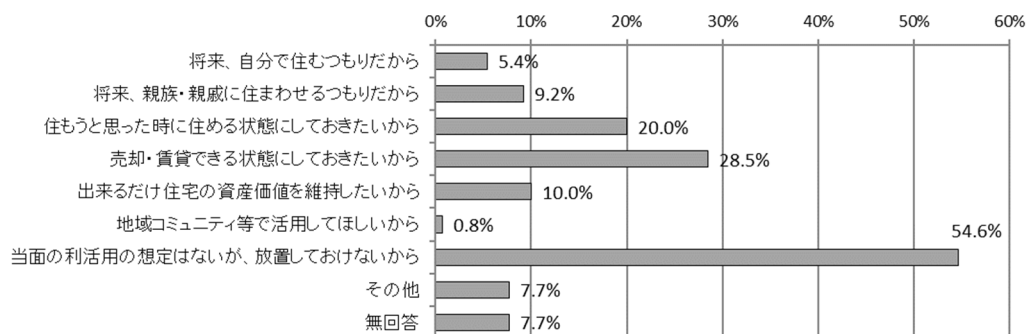


図 3-17 建物管理の目的 (n=130)

⑤ 今後の建物の利活用について

空き家所有者等の今後の利活用の意向では、「売却したい」が 41.5%と最も多い。一方で、「賃貸したい」は 1.5%と非常に低く、賃貸を避ける傾向が見られた。他方で、「当面は現状のままにしたい」「まだ何も考えていない」が計 26.9%であり、3 割弱が当面は空き家のまま放置しておく可能性があるといえる。

「自分や親族が使用したい」場合の意向では、「時期限定（帰省・別荘等）」「物置や倉庫として使用」の二次的な使い方が 36.3%を占めている。

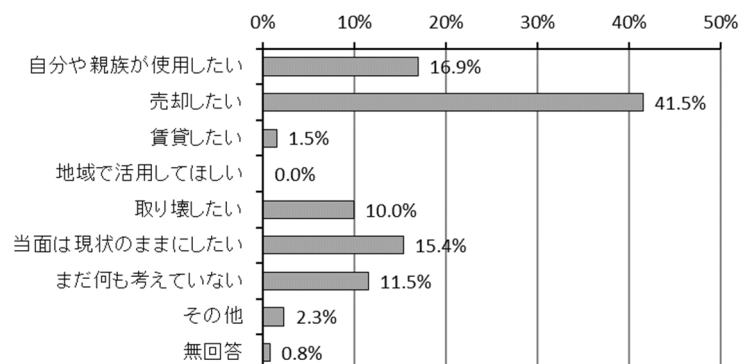


図 3-18 建物をどのように利活用していきたいか (n=130)

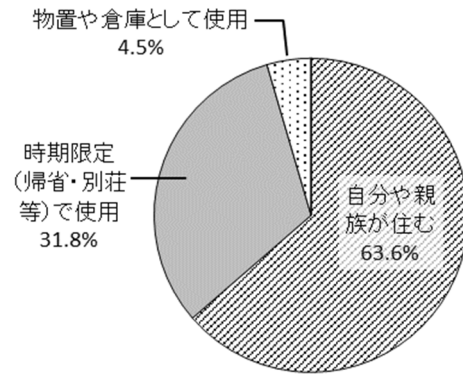


図 3-19 自分や親族が使用する場合の用途 (n=22)

建物の利活用にあたっての悩みについて、30%以上の回答者が「該当する」と回答した項目を抽出したところ、「固定資産税があがるので、更地にすることが難しい」「解体費用がかかるため取り壊すのが難しい」「リフォーム・修繕したいが金銭的に難しい」「建替えたいが金銭的に難しい」等、建物を解体若しくは流通する際の金銭的な負担が挙げられた。また、「年齢や身体的な理由で、労力をかけることが難しい」「多忙や遠隔地居住等のため、労力をかけることが難しい」といった労力の問題、「どのように利活用したらいいかわからない」「専門家等の種類がたくさんあり、相談先がわからない」といった情報や知識の不足、「荷物等が置いたままであり、その処分に困っている」といった家財処分の負担、「賃貸で貸した場合に、どんな人が借主になるか不安である」といった賃貸への不安が挙げられた。一方で、「特に困っていることはない」に「該当する」と回答した割合も約 40%あり、利活用の意向を持ちそれに向けた課題を認識している一方で、現状では空き家の維持管理や税金等の負担について、困っていないと認識している所有者が多く存在することが明らかとなった。

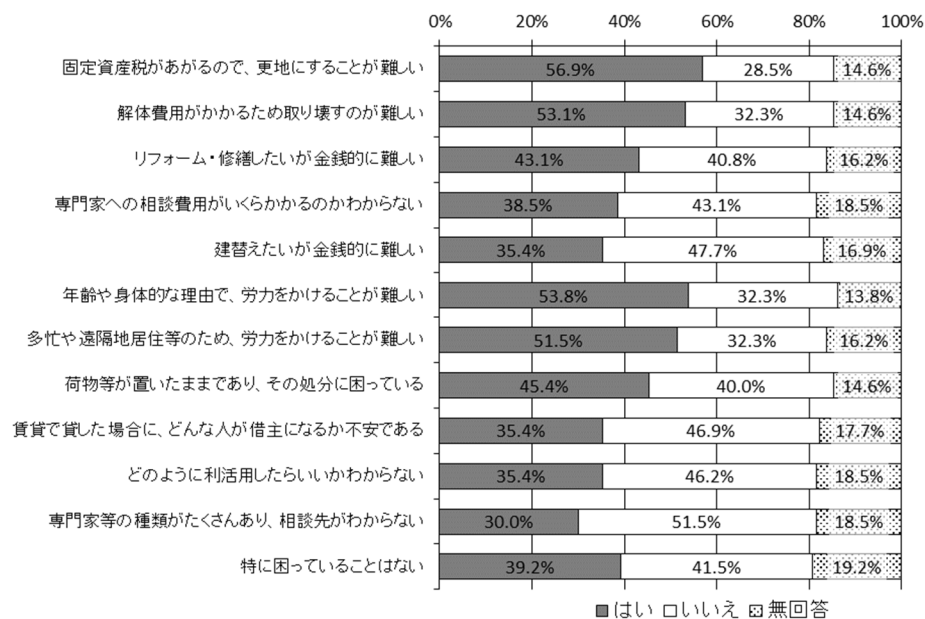


図 3-20 建物の利活用にあたっての悩み (n=130)

どのような仕組みがあれば、この建物を流通・活用させようと思うかについての問いでは、「建物の解体に対する補助」が 52.3%と最も多く、次いで「家財処分に対する補助」34.6%、「賃貸・売却の手続きの代行」31.5%、「流通・活用した場合の税の優遇」30.0%が続く。解体や家財処分の費用そのものやその後の税金などの費用が負担となっているほか、手続きへのサポートも求められていることが分かる。

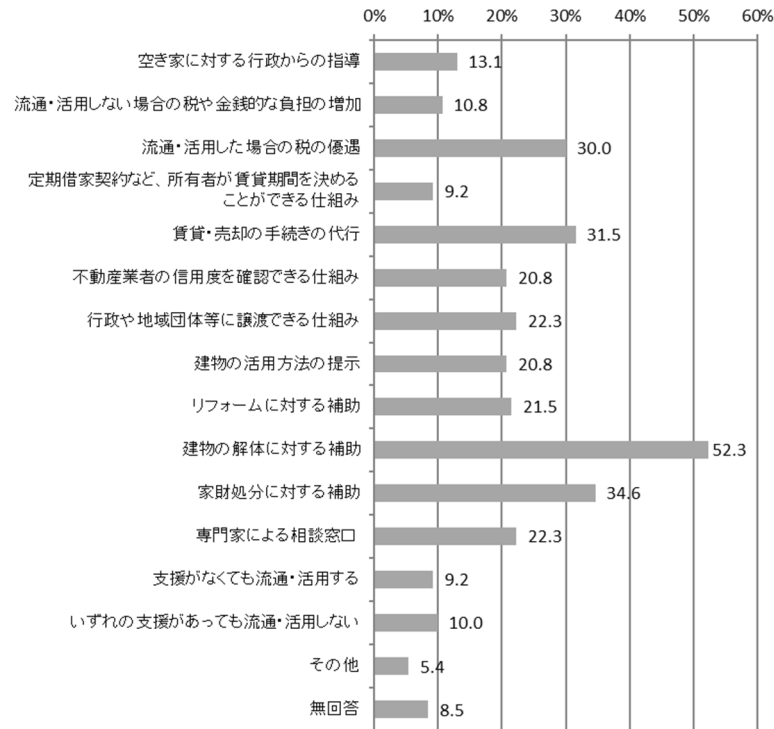


図 3-21 建物を流通・活用させるにあたって望む支援(n=130)

(3) 小括

空き家所有者及びその関係者の約 7 割以上が 60 歳以上の高齢者であり、市内居住者が約 3 割である一方、県外居住者も 4 割強と多い。高齢であることや遠隔地居住による管理の負担があると考えられる。

また、旧耐震基準の物件は 6 割弱であり、世田谷区での調査結果と比較すると低いものの半数以上を占めている。一方で建物の状態は大規模な修繕を行わなくとも住める状態のものが約 6 割あり、建物の状態や築年数以外にも空き家となっている要因は複数存在すると考えられる。

建物の利用状況は、時期限定（帰省・別荘等）で使用しているという回答が約 3 割となっており、世田谷区での調査結果を大きく上回った。取得の経緯は相続が半数以上を占めており、実家等を相続した所有者や親族が建物を時々利用しているケースがあることも、空き家である要因の一つであると見られる。

今後の意向については「売却したい」が 4 割であり、具体的な行動には移せていないものの手放すことを考えているケースも少なくない。利活用にあたっての課題では、半数以上の回答者が、更地にした場合の固定資産税や解体といった費用面、所有者の年齢や多忙さ、遠隔地居住からくる負担感をあげている。

第2項 インタビュー調査

(1) 実施概要

空き家所有者等へのアンケート調査において、インタビュー調査へ協力が可能と回答いただいた所有者 46 名のうち、日程調整が可能であった 30 名に空き家の活用意向や、流通・活用させる際の課題等を詳細に聞き取るインタビュー調査を行った。

インタビュー調査は、1 名当たり 30 分から 1 時間程度で、電話、オンラインまたは対面のうち、空き家所有者の希望する方法にて、2023 年 2 月から 3 月にかけて実施した。インタビュー内容は、空き家を取得した経緯、空き家の管理の状況と負担感、現在の利用状況と今後の活用意向、空き家の活用における悩みや課題等とした。

(2) 調査概要

空き家所有者インタビュー調査の結果を以下のとおり個票として整理した。

No. 1	駅からの距離	車 10 分以内 ²²			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1982～1990 年		前面道路	市道
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【価格が見合わない】土地が売れない、または売れたとしても安値でしか売れないと考えている。 【将来の利活用見込み】現在の居住地は東京近郊だが、リモートワークが可能のため、自宅は売却手続きで本物件のリノベーション終了後に入居する予定である。			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。（既に自宅の売却手続きが完了しており、小山市の本建物のリノベーションが完了次第、本建物への引越を予定。）

【建物等の取得と利用の経緯】

1974 年に父が土地を購入し、1984 年の退職後に住宅を新築した（回答者も 2 年ほど同居）。2005 年に父が逝去し、母が相続し一人暮らしをしていたが、2016 年から 2017 年頃には体調不良で介護施設に入所し、その後は空き家の状態である。母も 2020 年に逝去したため、回答者が相続した。

The diagram illustrates the property's history. On the left, a vertical box lists 'Utilization Status' (建物: 両親, 敷地: 父) and 'Ownership Relationship' (所有関係). The timeline shows: 1974 (Father owns land), 1984 (Mother inherits land), 2005 (Mother inherits building), 2016-2017 (Mother in nursing home, property vacant), 2020 (Mother dies, respondent inherits building and land), and Post-Renovation (Respondent owns both).

【建物の現在の利用状況】

母の逝去後に家財道具をほぼ処分し、自分の持ち物の一部を保管する物置として利用していた。管理は、近所に迷惑をかけないように 3 か月に一度、雑草除去や建物の風通しを行っていた（必要に応じて造園業者に依頼）。

交通費は 4、5 千円のため負担感はなく、固定資産税も年間 5 万円程度で気にならない。

【利活用意向・利活用の課題】

小山市の土地は売れない、または買い手がついたとしても安い金額でしか売れない。それであれば自分で活用した方が良く考えた。

現在の居住地は栃木県外だが、リモートワークが可能であるため、小山市の本建物のリノベーション終了後に同物件に入居する予定である。

リノベーション工事の資金は、栃木県外の自宅を売却し取得した資金を活用している。

また、小山市は関東の中でも地盤が強く、災害の危険度が低いと認識しているため、本建物を確保しておきたいと考えている。

No. 2	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	国道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	本人			

空き家となっている
要因

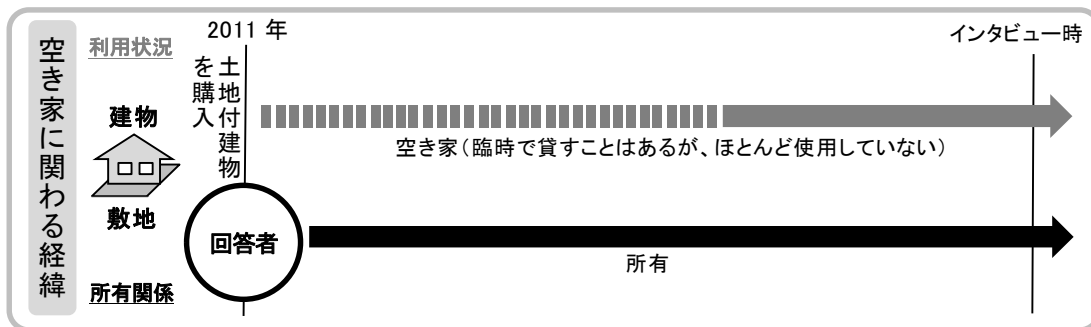
【インフラの条件】上下水道の接続条件が悪い。
 【法令上の課題】前面道路の国道を拡幅する計画があるが、拡幅すると敷地が狭くなるため使い物にならない。
 【困っていない】自宅から近いため、管理は負担ではない。
 【賃貸への不安】相場が安いこと、また賃貸トラブルになるリスクもあるため、積極的に賃貸はしたくない。

【本人の情報】

近所の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

条件が良い競売物件と思い、2011 年に国道沿いの事務所用の既存物件を土地付きで購入した。購入時は自分で使うことも考えていたが、賃貸しても良いと考えて購入した。



【建物の現在の利用状況】

建物等を取得してから人に臨時で貸している時期もあったが、基本的には使っていない。
 国道の拡張計画があるため程々に管理している。
 周囲に迷惑をかけていないか気にはしているがトラブルは現状ない。
 上水は井戸水だが、井戸の場所が不明。下水は国道下に通っているが、接続工事を行うのが大変なため浄化槽を使用している。
 自宅から 2、3 km と近いので負担ではない。
 固定資産税も高いとは思いますが払えないほどではない。

【利活用意向・利活用の課題】

相場が安いことから積極的に賃貸したくない（トラブルも困る）。
 売却額も高くないので、現金を必要としないため所有しておく方が良い（知り合いの不動産業者に買い手がいたら教えてほしいと伝えてある）。
 国道が拡張されると駐車場がなくなるので、建物を解体して駐車場にするか、セットバックして 2、3 階建てにするほかない。
 木造のため解体費用はあまり気にしておらず、その時に考えるつもりである。
 子どもに負担をかけたくないので、本物件について話はしていない。

No. 3	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	認定道路
回答者	年齢	70 歳代	権利関係		建物：単独所有
	所有者との関係	本人			土地：単独所有
空き家となっている要因		【親族間の合意】子どもに引き継ぎたいと考えていたが、2 回ほど話し合いをした際、欲しいという返事はなかった。			

【本人の情報】

居住地無回答。

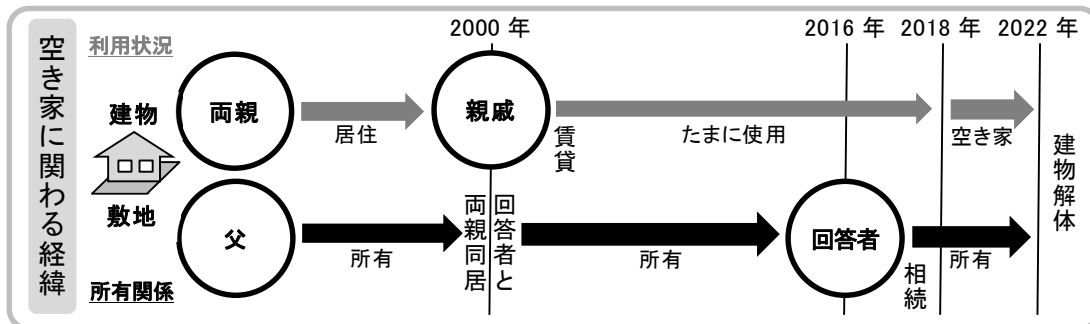
【建物等の取得と利用の経緯】

1974 年に父が土地を取得し、1976 年に建物を新築。

両親が居住していたが高齢になったため、2000 年からは回答者の自宅に同居していた。

その後、父が 2016 年に逝去したため土地・建物とも相続した。

両親の転出後は親戚に貸したが、不便さが原因であまり使われておらず、2018 年頃には空き家になった。



【建物の現在の利用状況】

月 1 回程度自分で除草するほか、造園業の経験がある親戚に樹木の手入れを依頼していた。

両親の家財道具が残っていた。

固定資産税は負担ではあっても、払うのが大変なほどではない。

現在は解体済み。

【利活用意向・利活用の課題】

子どもに引き継ぎたいと考えていたが、2 回ほど話し合いをした際、欲しいという返事はなかった。

当初、空き家バンク利用を検討したが解体費補助の条件に該当しないため、早く売ろうと思った。

不動産業者に聞くと更地の方が高く売却できるとのことだったので、とりあえず解体した。

基本的に売却を考えてはいるが、このあとどうするかは業者と話をしていない。

No. 4	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	300～500 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	工業系
	建築年	1971 年以前		前面道路	認定道路
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：親族単独所有	
	所有者との関係	従弟		土地：親族単独所有	
空き家となっている要因		【その他】空き家所有者である従兄が 2022 年に逝去したが、回答者は法定相続人ではないため、相続財産管理人を立てている。特別縁故者の申し立て手続き中であり、認められれば解体して更地として売却したい。			

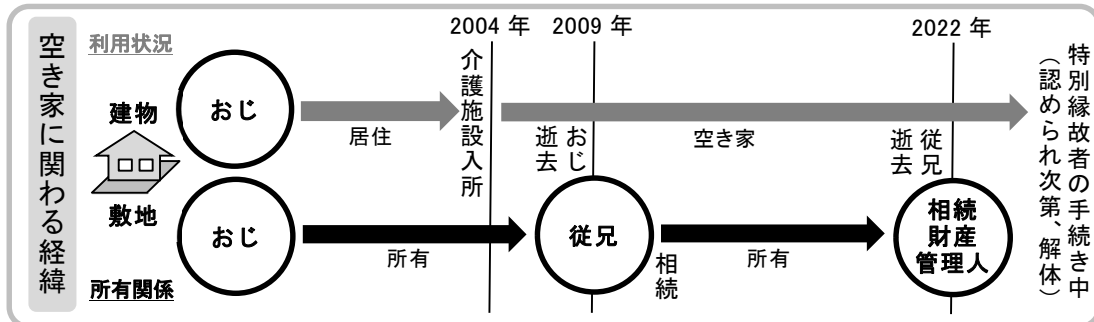
【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

土地・建物はもともとおじのものであったが、2004 年に介護施設に入所したため空き家となり、それ以降は現在までおそらく利用されていない。

2009 年におじが逝去し、東京在住の従兄が相続。2022 年には従兄も逝去し、生前から関係が深かった回答者が処分を担当することになった。



【建物の現在の利用状況】

おじの逝去後、従兄は草木の手入れを業者に依頼していたようであるが、建物はおじが介護施設に入所して空き家になった 2004 年の状態のままと思われる。現状は全く分からない。

【利活用意向・利活用の課題】

回答者は法定相続人ではないため、相続財産管理人を立てている。

特別縁故者の申し立て手続き中であり、認められれば解体して更地として売却したい。

20 年使われていない建物なので解体して更地にするのが一番良い。

従兄も生前、不動産業者に売却の相談をしていた。

回答者が特別縁故人になれなければ、国のものになる。一般的には判断が下るのに 2 年程度かかると聞いている。

No. 5	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50 m ² 以下		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	80 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人（土地は息子が所有）		土地：子単独所有	
空き家となっている要因		【価格が見合わない】一度売りに出しているが金銭面で折り合わなかった。 【親族間の合意】息子とは今後についてたまに話すことがあるが、積極的ではないため話が先に進まない。			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

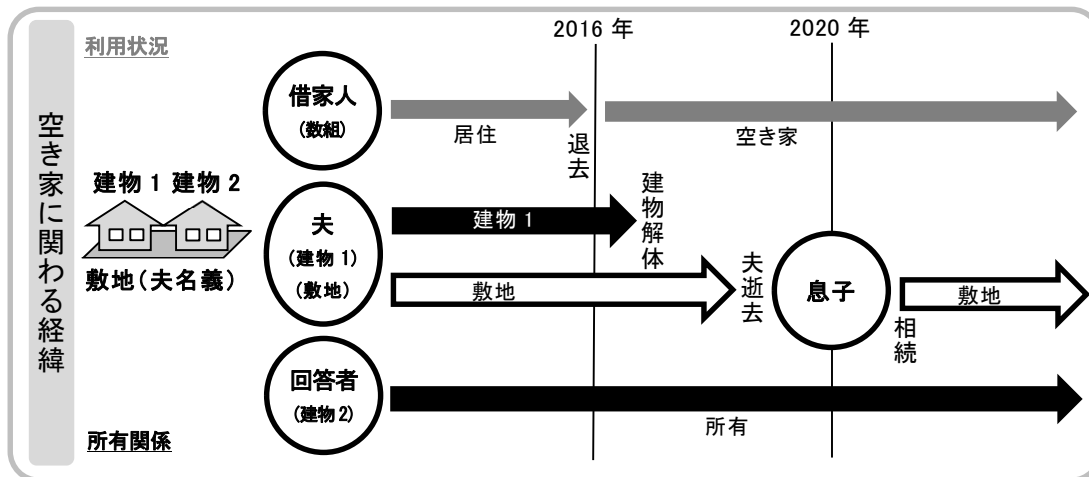
1971 年に購入した土地に 1976 年に夫婦それぞれの名義で建物 2 棟を建築した（下図の建物 1 が夫名義、建物 2 が回答者名義とする。）。

1 棟は夫婦で居住予定だったが仕事の都合で断念し、2 棟とも賃貸した。

夫名義の建物は入居者の退去後、状態が悪かったため解体して駐車場にした。

本建物は回答者名義で 2016 年頃に最後の入居者が退去した後に空き家になった。

土地は夫名義だったが 2020 年に夫が逝去し、息子が相続した。



【建物の現在の利用状況】

建物はかなり老朽化しておりそのままでは使えない。

管理は業者に任せることはせず、回答者が毎年掃除や除草などをしてきたが、夫が体調を崩して以降は行っていない（隣家が片付けてくれているようである）。

固定資産税はそれほど負担ではない。

【利活用意向・利活用の課題】

最後の入居者が退去してからすぐ不動産業者（購入時の業者と市内の業者）を介して売りに出している。一度引き合いがあったが金額面で折り合わなかった。

息子とは今後についてたまに話すことがあるが、積極的ではないため話が先に進まない。

No. 6	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係		建物：単独所有
	所有者との関係	本人			土地：単独所有
空き家となっている要因		【相談先・情報不足】取引のある銀行に相談したかったが小山市から撤退したため、相談先がなくなってしまった。不動産業者は様々なのでどこに話をすればいいのか地元の情報が分からない。			

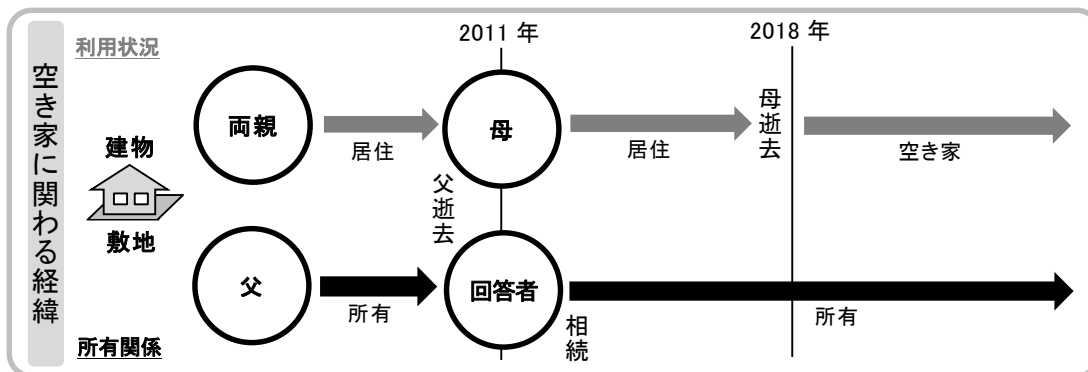
【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

家族で住んでいた自宅を 1976 年に建て替えた（土地・建物とも父名義）。

その後 2011 年に父が逝去し、その後母が一人暮らししていたが 2018 年に逝去した。それ以降は空き家になっている。土地・建物は父が逝去した際に回答者が相続している。



【建物の現在の利用状況】

建物の状態は、雨漏りの染みがあるが気にならない程度であり、家財は親が整理していたのでそれほど多くは残っていない。

母の逝去後から 1 年に 8 回ほど掃除のため訪れており、その際は 2～3 日宿泊して一通りの管理をしている。クレームが来たことはないが、樹木の繁茂やチラシ、たばこの吸い殻等、近隣への迷惑にならないよう気を遣っている。

自宅から片道 3 時間かかり、仕事もしているので苦労している。

固定資産税は 8 万円程度で少額だが負担ではある。交通費や電気代等の諸経費を合わせて年間 40 万円ほどかかっている。

【利活用意向・利活用の課題】

売却を想定している。解体は費用を用意する必要があるため難しい。

取引がある銀行に相談したかったが小山市から撤退したため、相談先がなくなってしまった。

不動産業者は様々なのでどこに話をすればいいのか、地元の情報が分からない。

個人間での取引はトラブルが怖いので、不動産業者を入れたい。

思い入れもあるが自分の年齢や両親の法要の節目などをめどに処分したい。

子ども達は全く興味を持っていないので自分が責任をもって処分するしかない。

No. 7	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	住居系
	建築年	1991～2000 年		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：夫単独所有	
	所有者との関係	妻		土地：夫単独所有	
空き家となっている要因		【将来の利活用見込み】子の一人が自宅を所有しておらず、孫も将来使う可能性があるため様子をみたい。また、現在の自宅が古く建替えの際に住まいが必要になるため、利用について考えるのはその後になる。			

【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

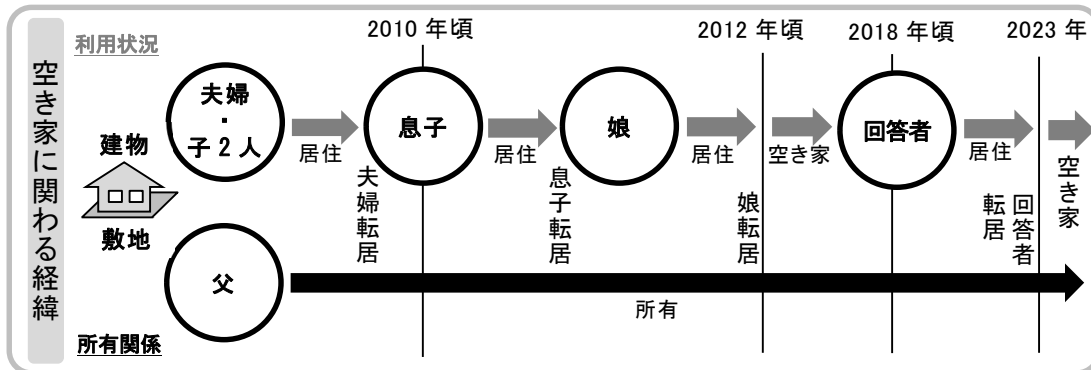
1995 年に更地の状態で購入し、住宅を新築（土地・建物とも夫名義）した。

家族で暮らしていたが、夫の実家の家業を継ぐため 2010 年頃に市外へ転居した。

転居後は本物件を子に貸していたが、10 年以上前に空き家になった。

2018 年頃から一時期回答者が居住していたものの、光熱費や交通費がかかるため 2023 年 2 月から自宅に戻り、現在は再び空き家になっている。

前面道路が幅員 4m 未満だったため 2008 年にセットバックしている。



【建物の現在の利用状況】

建物の状態は良好である。荷物はそのまま残してある。

固定資産税は支払っているが負担ではない（本物件は 5 万円程度）。

空き家になって以降はあまり行っていない。

【利活用意向・利活用の課題】

子の一人が自宅を所有しておらず、孫も将来使う可能性があるため様子をみたい。

ネットで見積りを取ったところ安かったため、売却は考えていない。

賃貸は想定されるが今のところ考えていない。自宅が古く建替えの際に住まいが必要になるため、利用について考えるのはその後になる。

現状、利活用にあたっては、困っていることはない。

子と本物件について話し合いはしていない。

No. 8	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1991～2000 年		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	

空き家となっている
要因

【将来の利活用見込み】万が一現在の住居に住めなくなるようなことがあった場合に避難場所となり得るので維持しておきたい。
【賃貸への不安】周辺の工場で勤務する外国人からの引き合いもあるが、生活習慣・近所付き合い等の不安があるので近所の人からは貸さないでほしいと言われた。

【本人の情報】

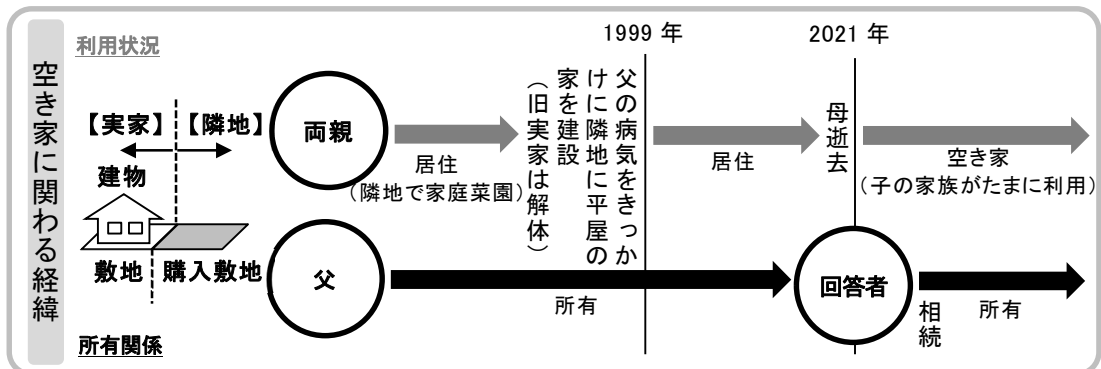
栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

実家の隣地（空き地）所有者から購入を持ち掛けられ、田舎に移り住む選択肢も考えて 1991 年に購入した。

その後は家庭菜園にしていたが、1999 年に病気を患った父を看病するために母が平屋の家を建てて移り住んだ（古い家は解体）。

2021 年に母が逝去し、回答者が建物を相続した。



【建物の現在の利用状況】

月 1、2 回程度定期的に手入れしているため、すぐに住める状態である。ガス、上下水道、電気は全てつながっている。家財等も揃っていて子の家族が長期休暇の際に別荘のように使っている。

小山市には親戚もあり、自宅から車で 90 分かかるので管理に行くことは手間ではない。

固定資産税は維持する以上は仕方ないと考えている。東京と比べると地価がはるかに安いので、むしろメンテナンスに費用がかかる。

【利活用意向・利活用の課題】

万が一現在の自宅に住めなくなるようなことがあった場合に避難場所となり得るので維持しておきたい。

今のように頻繁に行けなくなれば賃貸もあり得る（状态的には現状でも貸せる）。

周辺の工場で勤務する外国人から引き合いもあるが、生活習慣・近所付き合い等の不安があるので近所の人からは貸さないでほしいと言われた。

建物の今後の利活用について子と具体的に話したことはない。子もレクリエーションとしての利用を考えていて居住することは想定していないが、それでも十分喜んで活用している。

No. 9	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	50 ㎡以下		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1971 年以前		前面道路	私道
回答者	年齢	40 歳代	権利関係		建物：単独所有
	所有者との関係	本人			土地：単独所有
空き家となっている要因		【法令上の課題、インフラの条件】市街化調整区域内にあるため再建築不可であり、また下水は個別の浄化槽なので条件は厳しい。			

【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）の自宅に住んでいる。

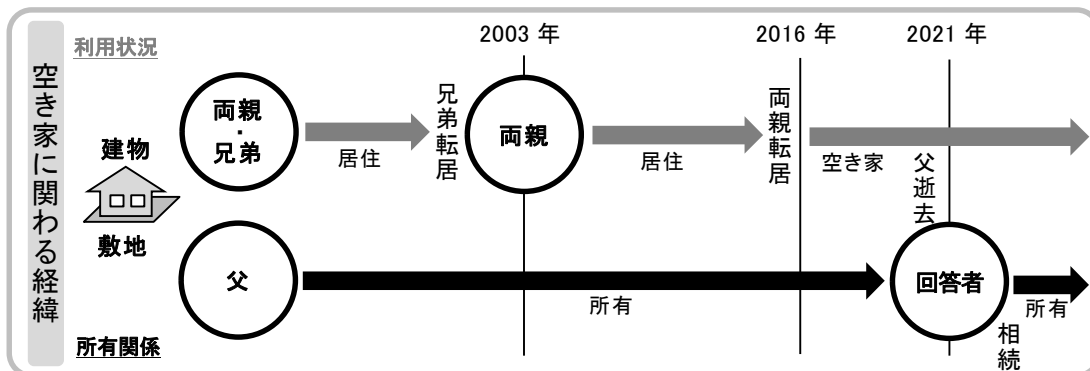
【建物等の取得と利用の経緯】

1980 年に父が古家付きの土地を購入し、家族で移り住んだ。

回答者が結婚して家を出た後は両親と兄弟が住んでいたが、2003 年頃から両親の二人暮らしになった。

その後、家の老朽化が著しかったため、両親は 2016 年頃に中古マンションを購入し転居した。

2021 年に父が逝去し、土地・建物とも相続した（兄弟がいるが誰も相続したがらず、長男である回答者が相続した。）。



【建物の現在の利用状況】

相続時から住める状態ではなく、解体しようと思っているため、年 1 回庭の手入れをする程度でほぼ管理していない。

電気、ガス、水道は契約していない。

栃木県内に住んでいるが、片道 90 分かかるので遠い。

固定資産税はほぼ土地のみであるため、それほど負担ではない。

家財道具は残っているが、使わないものなので問題ない。

【利活用意向・利活用の課題】

解体の見積りは既に取りっておりおおよその金額は把握しているが、現状のまま買い手がつくともいっている。

1 か月ほど前に不動産業者に相談し、古家ありの状態での売却で掲載している（不動産業者には不安があるので、親戚の伝手で相談している。）。

市街化調整区域であるため再建築不可であり、かつ個別の浄化槽なので条件は厳しい。

空き家バンクは知らない。いくつか活用方法の提示があるとありがたい。

子はまだ学生なので本物件の話をしておらず、自分の代で処分したいと考えている。

No. 10	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	200～300 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【価格が見合わない】売却に向けて不動産業者に相談したが、見積金額が低いため、物置として利用している。リフォーム代や除却費用も考慮すると差益が小さい。			

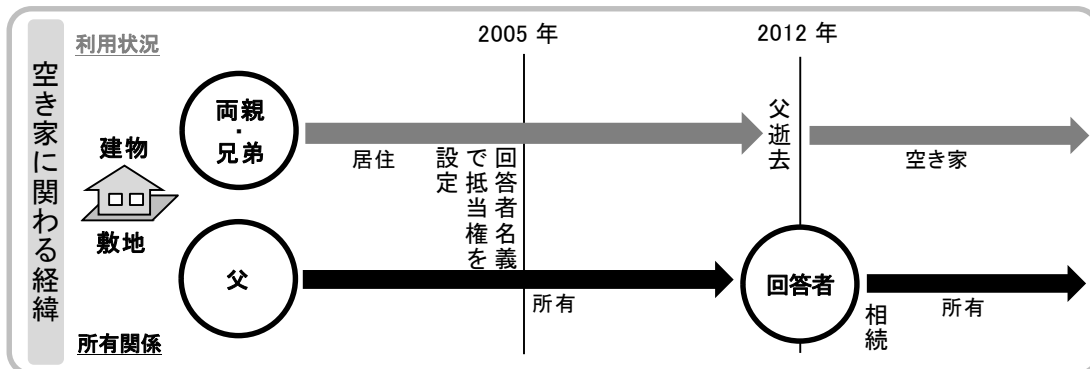
【本人の情報】

栃木県外の自宅（妻の実家）に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

1995 年に親族が中古住宅付きで土地を購入し、両親と兄弟が居住していた。回答者は住んでいない。

その後、回答者が 2005 年からローンを返済することになり、2012 年には回答者が父から相続した。



【建物の現在の利用状況】

空き家になった頃から月 2 回ほど、回答者自身が掃除など一通りの管理をしている。

水道や電気等は全て止めている。

現在は物置として利用している。親族の家財道具がまだ半分ほど残っている。

【利活用意向・利活用の課題】

不動産業者に見積りを取ったが、想定より安価なため物置として利用している。

売却に向けて不動産業者に相談したが、リフォーム代や除却費用も考慮すると差益が小さい。

（回答者がローン返済の肩代わりをしているため、今までの返済額と差益が見合っていない。）

賃貸については考えていない。

相続した時点から空き家になっており、回答者も自宅があるため住む予定はない。

No. 11	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	500～1000 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1991～2000 年		前面道路	市道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係		建物：兄弟共有
	所有者との関係	本人			土地：兄弟共有
空き家となっている要因		【親族間の合意】賃貸なども検討したが、共有者間で折り合いがつかなかった。現在不動産業者を介して売却にむけて募集中である。			

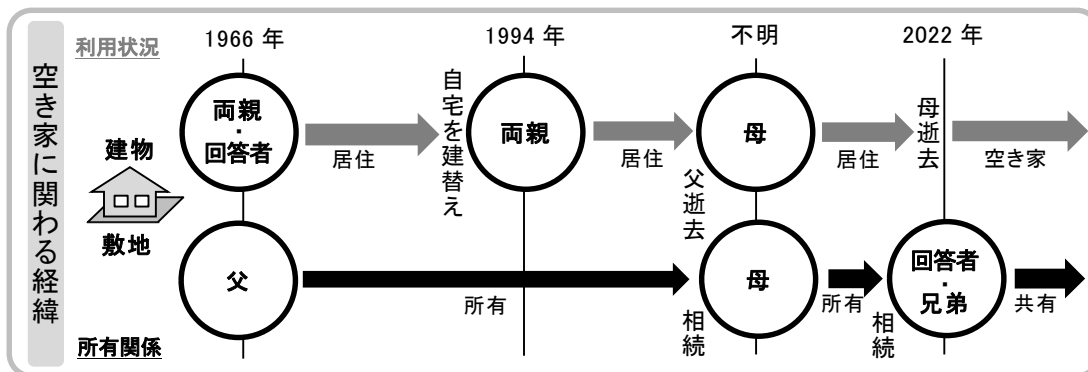
【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

家族で住むために、1966 年に両親が土地を購入し、住宅を建てた。その後両親は 1994 年に建て替えをし、現在の空き家はその建て替えをした住宅である。

父の逝去後に母が相続し、母が逝去した 2022 年に兄弟で土地と建物を相続し、共有することになった。



【建物の現在の利用状況】

電気と水道は止めていないが、ガスと電話は止めている。エアコンは撤去し、家財も整理済である。雨漏りなどはない状態。チェーンロックを付けて人が侵入しないようにしている。

庭の管理が大変だが、兄弟に協力してもらっているほか、業者に依頼し管理している。回答者の自宅から近いため、管理はそれほど負担ではない。また、家の管理はシルバー人材センターにお願いし、せん定は年に 2 回知り合いの業者にお願いしている。

【利活用意向・利活用の課題】

これまで、共有者が利用することや賃貸を検討してきたが、共有者間の合意形成が難しい等の理由により実現しなかった。

現在は売却に向けて、不動産業者を介して買い手を探している状況である。売却することとしたのは、子や孫に所有者間のトラブルを残したくないという思いがあるためである。

No. 14	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	50～100 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：妻単独所有	
	所有者との関係	夫		土地：夫婦共有	
空き家となっている要因		【親族間の合意】空き家は妻名義ではあるものの、相続に関して、妻の兄弟と合意が取れておらず、売却できない。			

【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

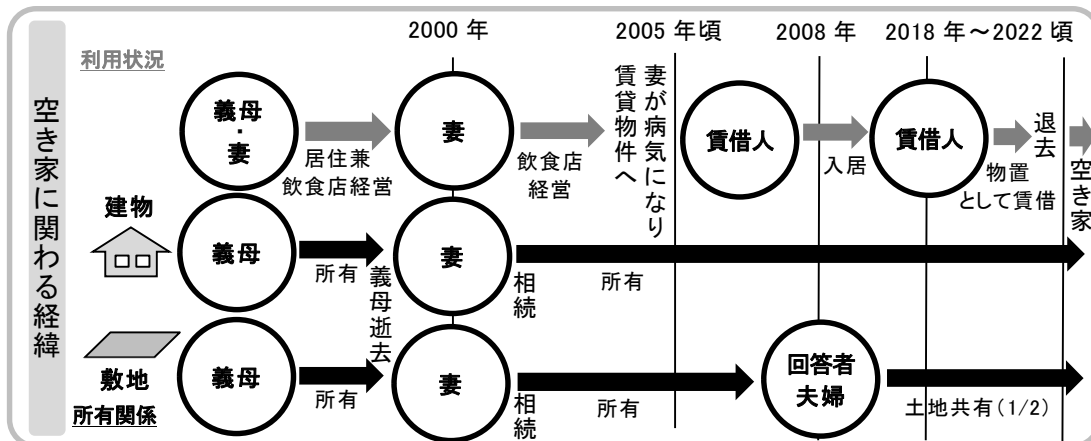
【建物等の取得と利用の経緯】

建物の所有者は妻。相続前の所有者は妻の母（義母）。

もともと義母が所有しており、建物の一角で妻と二人で小さな食堂を経営していた。

2000 年に義母が逝去したため妻が相続し、5 年ほど営業を続けていたが、病気で歩けなくなったため賃料収入を得ようと賃貸物件にしていた。その後老朽化したため、3、4 年前に不動産業者が住宅ではなく物置として貸し出したが、漏水が起きてしまった。賃借人には退去をお願いしたが 2、3 年しても応じなかったため裁判を経て退去してもらった（その間の家賃の支払いも滞っている。）。

土地の所有権は 2008 年から回答者と妻で 1/2 ずつにしている。



【建物の現在の利用状況】

水道が漏水しているが費用が高額になるため調査や修繕ができず、賃貸できない状態である。

管理は、月 1 回訪れて除草剤をまくなどしている。固定資産税は、建物が古いので年間 3 万円未満であるが、自宅分の税もあるので負担である。

【利活用意向・利活用の課題】

栃木県外と小山市内にいる子達には「生きているうちに処理してほしい」と言われおり、近隣にも迷惑をかけたくない。

しかし、空き家は妻名義ではあるものの、相続に関して、妻の兄弟と合意が取れておらず、売却はできない。自分にできるのは解体して更地にすることだけだが、年金生活のため費用を用意するのに 2 年ほど必要である。

No. 15	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1982～1990 年		前面道路	市道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係		建物：姉妹共有
	所有者との関係	本人			土地：姉妹共有
空き家となっている要因		【思い入れ】近所は親族が多く、普段、自分の代わりに物件や物件の隣の農地の管理をしてくれている親戚が存命のうちは、処分できないと考えている。			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

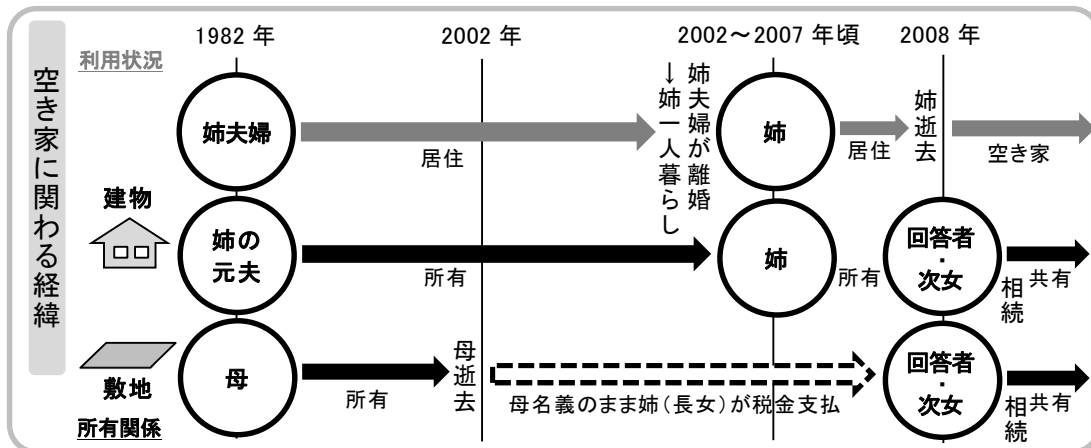
【建物等の取得と利用の経緯】

1982 年に姉（長女）夫婦が自らの居住用として新築した。

15 年から 20 年頃前より姉が一人暮らしをしていたが、2008 年に逝去した。

姉には子どもがいなかったため、回答者ともう一人の姉（次女）が土地、建物ともに相続し所有している。

回答者は当該物件には住んだことはない。



【建物の現在の利用状況】

毎年 3～10 月までは月に 2 回程度、冬場は月に 1 回程度通い、庭の手入れ（除草）を行っている。建物の管理は、窓を開けて風通しを行っている。このほか、近隣の親族が回答者と次女の共有である隣地の畑の手入れをしてくれている。

家財道具は、姉の逝去後 1 年くらいかけて片付け、現在は仏壇が残っている程度である。

固定資産税はそこまでの負担ではなく、土地・建物を共有している姉も負担してくれている。

【利活用意向・利活用の課題】

4、5 年前から賃貸物件として不動産業者に出しているが進展はない。借りたいという人もいたが、1 人は新たな土地取得が不要になり、もう 1 人は社員寮として使いたいと内見したが、取りやめとなった。

建物の修理をしないと貸せないと思うが、修理費に見合う家賃がとれるか不安がある。

また、近所は親族が多く、誰に売却・賃貸するかを親族が気にしており、普段、自分の代わりに物件や隣の農地の管理をしてくれている親戚が存命のうちは、処分できないと考えている。

は自分は賃貸でも売却でも使ってもらえたら良いと考えている。

No. 16	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【その他】本建物で会社の登記をしているが、2006 年以降は会社の業務は別の場所で行っており、本物件は空き家状態である。登記を移すまでは売却や賃貸はできない（現在、事業用の土地を確保し、新しい場所に事務所を建設し登記も変更する予定である。）。			

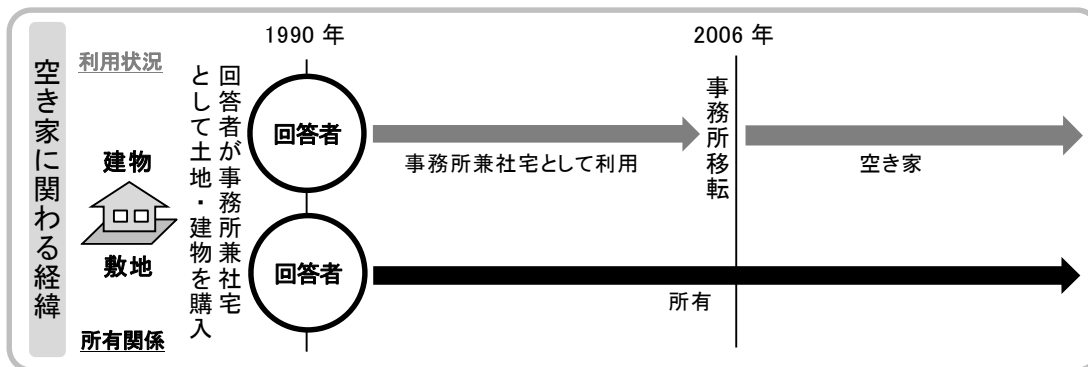
【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

1990 年に事務所兼住宅として新築し、会社の登記も本建物で登録した。2006 年頃まで会社の事務所として使っていたが、現在は会社の業務を別の場所で借家して行っており、本建物は空き家状態である。

会社の登記を本建物にしているため、登記を移すまでは売却や賃貸はできないが、現在、事業用の土地を確保し、新しい場所に事務所を建設し登記も変更する予定である。



【建物の現在の利用状況】

一部は物置になっているが、他の部屋に荷物はなく、家具や家電も残っていない。電気、ガス、水道は止めておらず、今すぐに住もうと思えば住める状態である。

以前から老朽化していたことに加え、東日本大震災で傷みが進んだため、4、5 年前にリフォームを行い、その後から業者に委託し月に 2 回程度掃除をしてもらっている。管理費用は 5 万くらいで負担ではない。

業者に委託する前は自分で管理していたが、多忙で 3 か月に 1 回程度しかできなかった。

【利活用意向・利活用の課題】

会社の登記を変更後の、本建物の活用方法を決めたい。現在、社宅、家族で利用、売却の 3 つの可能性を考えている。現在、自社ではアパート 30 部屋程度を借上げて社宅としているが、社宅を利用している社員のうち家族連れの社員を本建物に住ませることを想定している。

家族に利用意向があれば家族で利用する可能性もある。

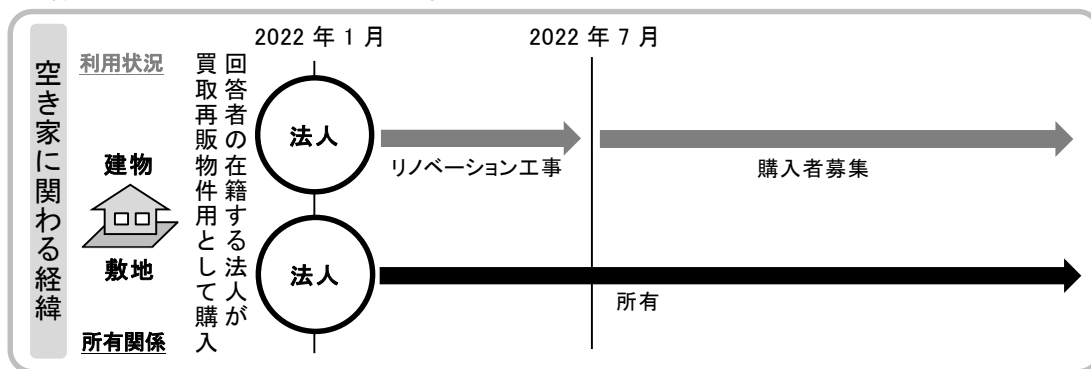
No. 17	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	工業系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	市道
回答者	年齢	—	権利関係	建物：単独所有（法人）	
	所有者との関係	本人（法人スタッフ）		土地：単独所有（法人）	
空き家となっている要因		【その他】 買取再販用物件であり売り出し中である。リノベーションの完了後から販売中である。問合せは随時あり案内しているが成約には至っていない。			

【本人の情報】

栃木県内に本社を構えている（小山市内にも営業所あり）。

【建物等の取得と利用の経緯】

買取再販用の物件として、知り合いの不動産会社の仲介で 2022 年 1 月に土地・建物を約 300 万円で取得し、4 か月でリノベーション工事が完了した。



【建物の現在の利用状況】

購入時、家財や荷物はほぼ無くきれいな状態だった（残置物があれば買取価格に反映される）。

【利活用意向・利活用の課題】

リノベーションの完了後から販売中（約 1,800 万円）である。

問合せは随時あり案内しているが成約には至っていない。

自社のサービスは、外装・内装のコンセプトや性能を決めてリノベーションし設備もこだわる。県北エリアでは販売実績があり、テイストが好みに合った方に買ってもらっている。

本物件は建物・土地面積が狭く、新築戸建てと同様の価格帯ということもあり、まだ成約に至っていない。

No. 18	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1971 年以前		前面道路	市道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	本人			

空き家となっている要因

【価格が見合わない】不動産業者から売却の問合せはあるが、現状では片付けや解体の業者依頼費用が数百万円と考えられ、行動に移せていない。
 【将来の利活用見込み】持ち家のない子たちがいるので、時間はかかるが自力で片付けを行い、更地にして住宅を建築できるようにしようと考えている。ただし、将来について子たちとはしっかりと話していない。

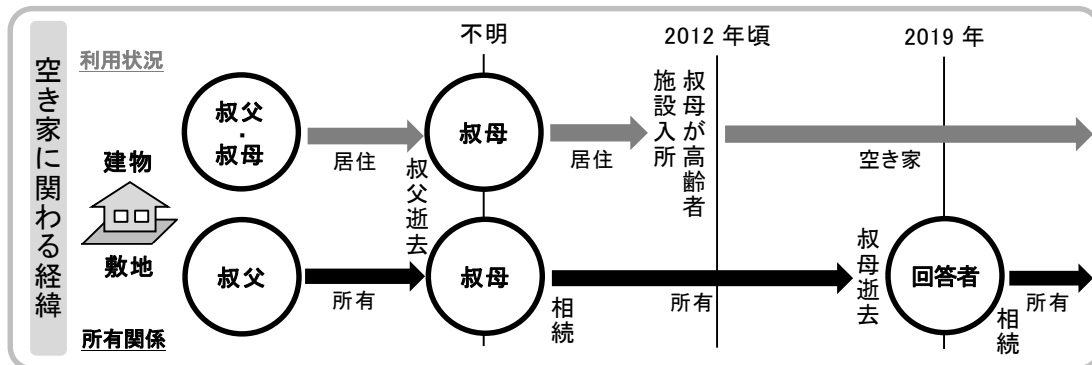
【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

もともと叔母夫婦が住んでいて、叔父が逝去した頃は回答者も顔を出していた。

2019 年に叔母が逝去すると、子がないため甥である回答者が土地・建物を相続した。叔母は 10 年以上高齢者施設に入っていて、その時点から空き家の状態である。



【建物の現在の利用状況】

現在は電気、ガス、水道を全部止めている。

老朽化で傷んでいるため住むのは難しい。床の状態はゴザを剥がさないと分からない。

叔父叔母の荷物が多く、相続後から 10 年以上片付けに通っているが大量に残っている。

月 1 回以上、管理に訪れて風通しをしているほか、清掃センターへの直接持込日に合わせて片付けをしている。

除草や植木のせん定も行っている。不審者に入られたことがあるので頻繁に行くようにしているが、車で片道 30 分かかるので大変である。

【利活用意向・利活用の課題】

既に市内に自宅があるため住むことは考えられない。

不動産業者から売却の問合せはあるが、現状では片付けや解体の業者依頼費用が数百万円と考えられ、二の足を踏んでいる（本物件の相続前に退職金で自宅を建て替えており金銭的余裕はない）。

持ち家のない子たちがいるので、自力で片づけを続けて、更地にして住宅を建築できるようにしようと考えているが、将来について子たちとはしっかりと話していない。

トイレは非水洗であり、かつ下水には接続していない。片付けた後は解体する可能性が高いが、屋内には仏壇も残っており課題が多い。

No. 20	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：夫婦共有	
	所有者との関係	本人（妻）		土地：夫婦共有	
空き家となっている要因		【家財処分】解体費がかかるため、できればそのまま売却したい。以前、業者から購入の問合せがあったが、荷物が母の生前のままの状態に残っており、荷物を片付けなければとの気持ちはあるが進んでいない。			

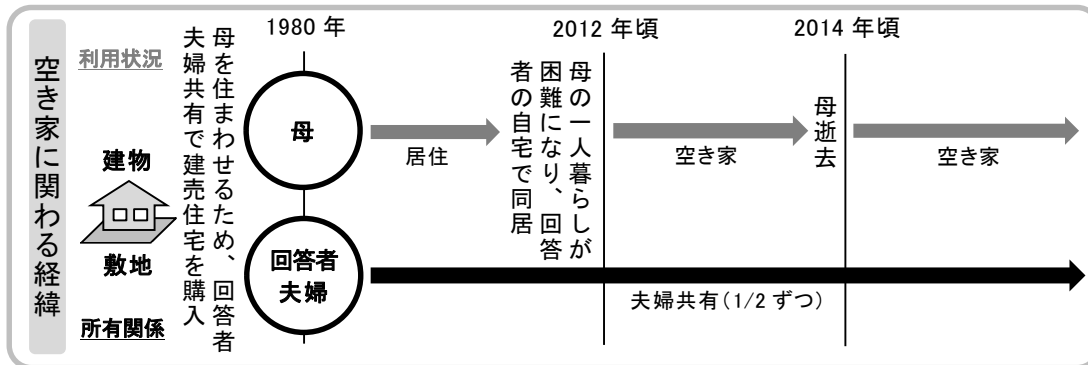
【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

母が一人暮らしで心配だったので、1980 年に自宅近くの建売住宅を夫婦で購入（1/2 ずつ共有）して住ませた。

2014 年頃に母が逝去したが、その 1、2 年前から一人暮らしが困難になり自宅で面倒を見ていたため、空き家となってから 10 年ほど経っている。



【建物の現在の利用状況】

建物の状態は詳しくは分からないが、玄関先の軒天が剥離するなど一部が傷んでいる。

母の残した荷物が多く、片付けられずにいる。家の中を整理するため電気は通っているが、水道やガスは止めてある。

管理は 2 か月に 1 度の郵便物回収のほか、夏期は頻繁に除草をしているが、冬はあまり行かない。

固定資産税があるので早めに処分したいとは思っているが、生活に負担がかかるほどではない。

廃棄物を庭に投棄されたことや、縁側の下で猫が出産し近所からクレームを受けたことがある。

【利活用意向・利活用の課題】

希望者がいれば賃貸でも構わないが、売却したい気持ちが強い。解体費がかかるため、できればそのまま売却したい。以前、業者から購入の問合せがあったが、荷物が多く未整理だったため見積依頼まで進展しなかった。

家の中の荷物を片付けなければとの気持ちはあるが、母の生前と変わらない状態のまま（貴重品の選別が必要であるのも処分が進まない一因）。荷物を片付けなければとの気持ちはあるが進んでいない。

売却に関して夫婦間で話はしており、子に迷惑がかかる前に対処したいとは思っているが、片付いていないので業者に相談はしていない。

No. 21	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 ㎡ 隣地込み 1,000～1,500 ㎡
	床面積	50～100 ㎡		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1982～1990 年		前面道路	市道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【法令上の課題】年齢的に維持が難いため、建物と畑を一緒に売却したいが、市街化調整区域であるため、売却が難しいと思われる。 【価格が見合わない】年金暮らしのため追加で費用をかけることが難しい。			

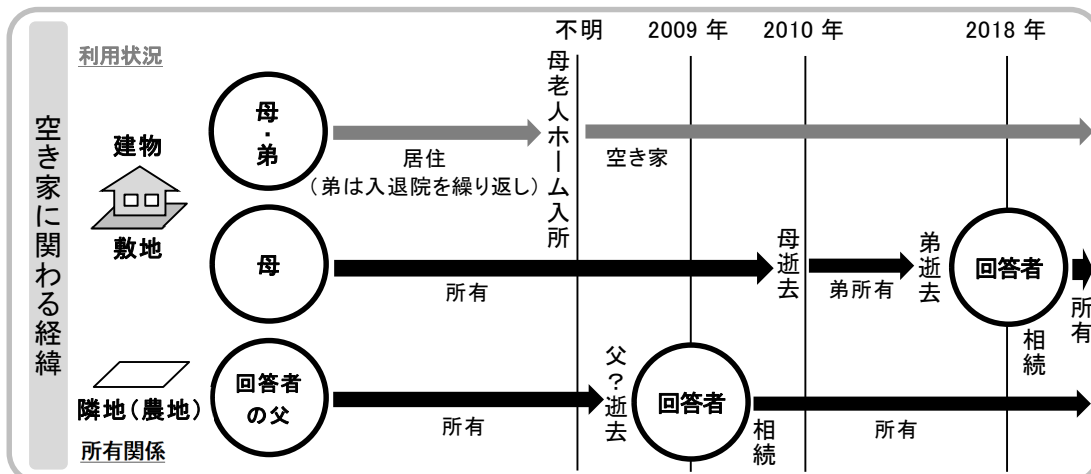
【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

母が弟と一緒に住んでいたが、弟は何年か入退院を繰り返しており、一人暮らしをしていた母も高齢者施設に入所したため、以降空き家になっていた。母は 2010 年に逝去し、2018 年には独身だった弟が逝去したため、回答者が土地・建物を相続した。隣接する畑は 2009 年に相続し、夫と農作業をしている。

建物は 1985 年に建築されたもので、東日本大震災の後に瓦を修繕したが、外壁が一部破損している状態である。内部は使っていないため水回りの改修が必要である。



【建物の現在の利用状況】

家財はだいぶ片付けたが、家具などがそのまま残っている状況である。ガスは止め、電気は通したままにしてある。畑は周辺住民に貸し出している。

週に一度、畑仕事に通う際に管理している（暖かい時期は週に何度も行く）。以前 2 回泥棒に入られたため管理をしっかりするようにしている。

隣町から車で通っているため距離は問題ないが、最近では年齢的に足が痛むようになってきたため負担が増している。固定資産税は畑を含めても年に 5 万円弱で負担ではない。

【利活用意向・利活用の課題】

年金暮らしのため費用をかけることが難しい。年齢的に維持が難しいため、可能なら建物と畑と一緒に売却したいが、市街化調整区域であるため難しいと思われる。売却できなければ解体するしかない。賃貸は考えていない。不動産業者に相談したことはないが、業者には不安もあるので市に相談してみたい。

まだ何も行動していないが、終活しないといけなと思っています。同居している子からは自分の代で処分するように言われているため、手放して心配をかけないようにしたい。

No. 22	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	住居系
	建築年	1991～2000 年		前面道路	市道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】兄弟が小山市内におり、周辺には知人も多いため、これらの地縁があるうちは建物を処分する気になれないが、子ども世代に引き継ぐつもりはなく、回答者の代で処分したいと考えている。 【家財処分・将来の利活用見込み】家財道具が残っており、費用を要するため片付けが止まっている。将来住むか迷っているため処分自体悩んでいる。			

【本人の情報】

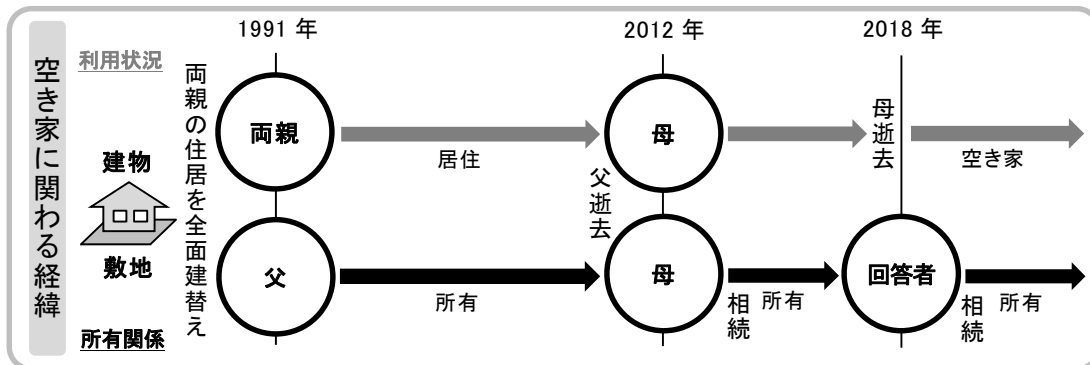
栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

60 年ほど前に両親が住宅を新築し、1991 年に二世帯住宅として建替えたが、結局同居せずに両親だけで生活していた。

2012 年に父が、2018 年に母が逝去し、回答者が相続した。

小山市内に居住している兄弟がおり、実家を使うことも考えていたが、別で住宅を確保することになったため、長男である回答者が相続した。



【建物の現在の利用状況】

建物は住める状態であり、1 ヶ月に 10 日ほど寝泊まりし、換気や清掃等を行っている。

家財道具はほとんど残っており、タンスやテレビなどの大きい家具や自ら処分できない家具・家電が残っている。寝泊まりしながら家財を片付けようと思っていたが、新型コロナウイルス感染症の流行により小山市の清掃工場への持ち込みが制限され、業者に委託して処分すると数十万の費用を要するため、片付けが止まっている。業建物に回答者自身が住むか迷っているため、処分するか悩んでいる。

ただし、管理の負担感が大きく、管理費用は小山までの移動費や寝泊まり時の電気代や食事代等を含め年間 40 万程度であり、この額が限界と感じている。また、庭木の管理が大変で、せん定業者に大きな木のみ伐採してもらった。残りの小規模な樹木は回答者自ら伐採する予定である。

【利活用意向・利活用の課題】

回答者自らが居住しようか迷っている。また兄弟も小山市内におり、周辺には知人も多いため、これらの地縁があるうちは建物を処分する気になれない。

本当は退職時に決めようと思っていたが、現在も決められず、意思決定をする目安がなくなっている。ただ、子が空き家を引き継いでも困ると思うので、子ども世代に引き継ぐつもりはなく、自分の世代で処分したいと考えている。

No. 23	駅からの距離	徒歩 10～15 分			
建物	構造	鉄骨造平屋建	敷地	土地面積	300～500 ㎡
	床面積	100～200 ㎡		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	市道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係		建物：夫婦共有
	所有者との関係	本人			土地：妻単独所有
空き家となっている要因		【活用方法の選択肢】修繕して貸し出すか解体するか悩んでいる。市からまだ使えるとアドバイスがもらえたら利活用したい。			

【本人の情報】

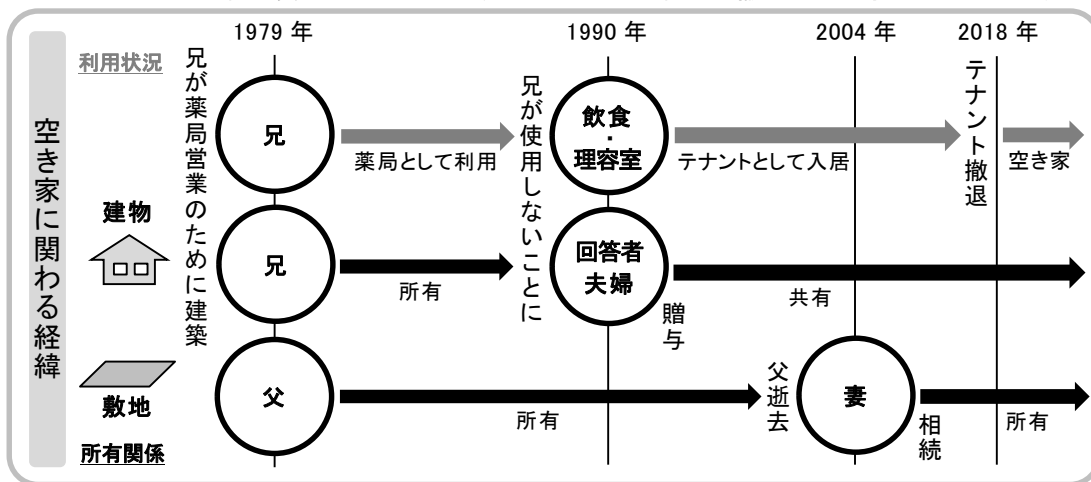
小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

1979 年に建築し、もともとは兄が薬局を営むために建築した建物である。しかし、兄が使わないことになったため、回答者が帰郷し 1990 年に妻と共有で贈与を受けた。

土地は、2004 年に父が逝去し、妻が単独で相続した。

テナントとして 2 件に貸し出していたが、2018 年には 2 件とも撤退し空き家となっている。



【建物の現在の利用状況】

築 40 年を経過し雨漏りが数箇所ある状態である。電気・水道・ガスはいずれも止めており、建物内部に荷物はほとんどない。

固定資産税は、払える程度の負担である。

鉄骨造のため建物解体する場合に多額の費用がかかるのではないかと心配しているが、まだ見積りは依頼していない。また、更地にすると固定資産税が上がることも解体を躊躇する理由の一つである。

建物近くに公民館があるため、頻繁に建物の様子を見ている。西側の雑種地の管理は、知り合いに頼み、年に数回除草剤をまいてもらっている。管理は体力的にきつくなってきた。

【利活用意向・利活用の課題】

修繕して貸し出すか、解体するか悩んでいる。

市からまだ使えるとアドバイスをもらえたら利活用したいと思う。

年 1 回程度貸してほしいと問い合わせがあるが、以前より仲介依頼している不動産業者が入居者の（信用度合いの）見極めに慎重であることに加え、売ってしまうとそれで終わりのため、売却の決断もなかなかできずにいる。古い建物のため子ども世代にはなるべく残したくないが、妻の意見が分からない。建物がないよりはあった方が良く考えている。

No. 24	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1972～1981 年		前面道路	市道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
空き家となっている要因		【思い入れ】 父が建てた建物で自分も住んでいたため、愛着がある。一番の希望は賃貸で、誰かに使ってもらいたい。 【法令上の課題】 市街化調整区域に立地しているため、売却が難しい。			

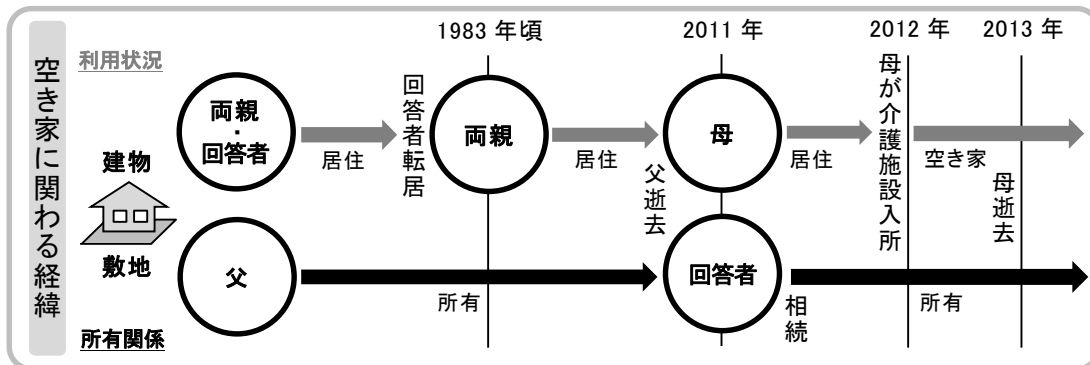
【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

園芸好きの父が庭仕事を行える広い土地を求めて、1975 年に土地を購入し、1976 年に建物を新築した。回答者は 6 年から 7 年間、家族と同居した後、30 年ほど前に隣接市の住宅団地に転居した。

2011 年に父が逝去し、回答者が土地、建物を相続した。2012 年頃に母が病気により一人暮らしが難しくなり介護施設に入所したが、2013 年に逝去した。建物は母が介護施設に入所した 2012 年頃から空き家となっている。



【建物の現在の利用状況】

築 25 年程度経過した頃、回答者家族と両親の二世帯住宅への改修を検討したが、①母の意向（改修不要）、②回答者家族が居住する地域と比較して利便性の低い地域で生活することに対する妻からの同意が得られなかった、③改修するには多額のローンが必要、以上 3 点の理由から断念し、バリアフリー改修のみ行った。

建物は軒下等が破損しているが、雨漏り等はない。ガス、ボイラーは使えないが水道・電気は使える。

建物等の管理については、回答者が月に 2、3 回程度通い、除草や庭木のせん定等を行っている。近所に知り合いがおり、何かあった際にはすぐに連絡してもらっている。管理の負担は体力的に大きい、固定資産税はそれほど負担になっていない。また、両親や回答者の妻の家財道具が多く残っている状況である。

これまでに、3 回ほど泥棒に入られ、室内を荒らされた。

【利活用意向・利活用の課題】

父が建てた建物で自分も住んでいたため、愛着がある。一番の希望は賃貸で、誰かに使ってもらいたい。次に売却、やむを得ない場合は解体せざるを得ない。ただし、家賃を払って借りたい人がいないと思われる（土地の価格が低いため購入した方が安い）。

父が土地を購入した際に紹介してくれた知人が存命の間は手放せないと思い、積極的な賃貸・販売活動は行っていなかったが、その知人も逝去した。

また、子夫婦が使う可能性も見込んでいたが、自分の家で同居することとなったため、当該建物を利用する人がいない状況であり、処分しようという気持ちになっている。

No. 25	駅からの距離	車 10～20 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：夫単独所有	
	所有者との関係	妻		土地：夫単独所有	

空き家となっている要因

【思い入れ】回答者は何年も前から不要とみなして売却を考えているが、夫は自分で購入した大切な土地という気持ちが強い。

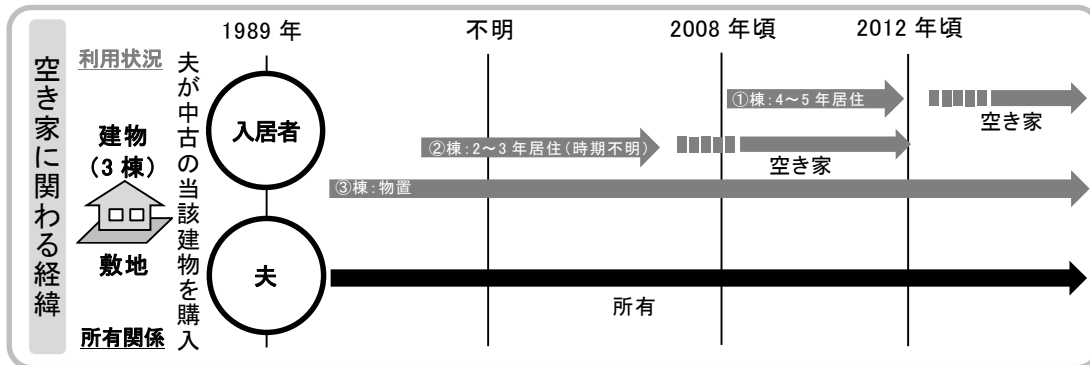
【相談先・情報不足】建物を解体しないと売却できないと思うが解体費用が分からない。売却が決まらない段階で解体費用を先行投資できない。

【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

3 棟建物を所有しており、購入当初は 3 棟ともに貸家として考えていた。1 棟目は 10 年ほど前まで自社の従業員が住んでいたが、その後は空いている。2 棟目は購入してしばらくした後、2、3 年は貸したが以降は空き家となっている。3 棟目は使わなくなった商売道具の物置となっている。



【建物の現在の利用状況】

3 棟ともに電気、ガス、水道を止めている。

外回りの清掃は度々シルバー人材センターに依頼したことがあったが、現在は経済的に厳しく依頼しておらず、雑草が近所迷惑になっていないかが気がかりである。過去にはスズメバチの巣が見つかったこともあった。建物内部は管理しておらず、雨漏りをしている可能性がある。建物内部は立ち入っていないため、様子が分からない。

固定資産税の支払いを考えると早く手放したいが、税負担よりも物件を子どもたちに残したくないという思いの方が大きい。しかし、新型コロナウイルス感染症の流行により飲食業の経営が厳しく、解体費用を捻出できない。

【利活用意向・利活用の課題】

自分は何年も前から売却を考えているが、夫は自分で購入した大切な土地という気持ちが強い。

7 年ほど前に住宅メーカーから建物活用について問い合わせがあったが、夫が断ってしまった。しかし、夫にこのインタビューにあたって建物の売却について確認したところ、売却の意向を許容してくれた。(ただし、価格が低すぎると認めてもらえないと思う。)

建物を解体しないと売却できないと思うが解体費用が分からない。更地で売却した方が高く売れると思うが、売却が決まらない段階で解体費用を先行投資できない。土地の相場で売り出し解体費用は回答者夫婦が負担するのがよいと考えている。

建物は自分が存命の間に処分し、その利益を老後のための資金にしたいと考えている。子どもには、現在居住している自宅を譲りたい。

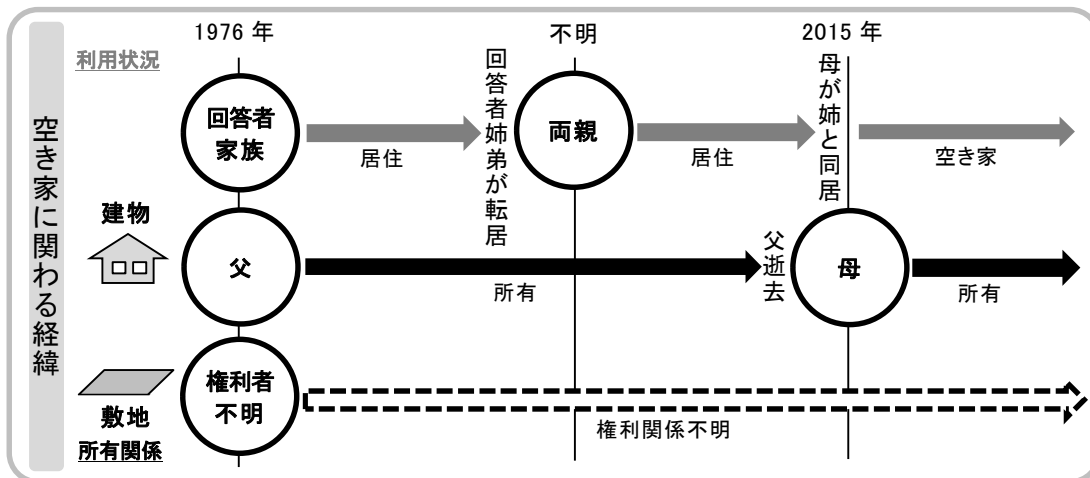
No. 26	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	鉄骨造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1972～1981 年		前面道路	県道
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：母単独所有	
	所有者との関係	子		土地：不明	
空き家となっている要因		【法令上の課題】市街化調整区域のため再建築不可である。 【近隣との協議】昭和 40 年代（1965 年から 1974 年）の頃から、土地の権利関係が複雑なまま現在に至っている。			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

1976 年に家族で居住用として新築した。2015 年に父が逝去し母が相続したが、母は一人で生活できる状態ではなく栃木県外の妹の家で生活しており、母が相続した直後から空き家となっている。



【建物の現在の利用状況】

雨漏り等の破損はなく問題なく住める状態であるが、老朽化しているため、利用する場合はリノベーションをした方が良い状態である。電気、水道は契約しており、防犯のために電気は常時点灯している。浄化槽も稼働している。

建物の管理のため、月に 1～2 回日帰りで訪問し、窓開けと簡易な清掃を行っている。家財処分は全くしていない。庭の除草は、道路向かい側に居住者や隣接する農地を貸している人に時給・月給を支払って作業してもらっている。隣地への落葉、鳥の糞が落ちる等の迷惑をかけていると近所の別の人が言われたことがある。

固定資産税の支払いや小山への移動に係る費用が負担であり、高速代やガソリン代で 8,000 円程度はかかってしまう。

【利活用意向・利活用の課題】

母が売却を希望し、地元の不動産業者へ相談したところ、再建築不可物件であり不動産としての価値が相当低くなることが分かった。

建物が建築される以前の昭和 40 年代（1965 年から 1974 年）頃から土地の権利関係を整理しきれず、現在も所有者の異なる筆が入り組んでいるなど、土地の権利関係が複雑となっている。自分の敷地に他の方の権利が重なっていることについてクレームを受けたことがあるが、その方も逝去してしまい、権利関係を把握できていない。地元の不動産業者から再建築不可物件と指摘を受けたため、他社には相談していない。不動産業者には、「このような条件でも希望する人がいれば売却可能だが、不動産業者が広告を出して売却するほどのものではない（価値がない）」と言われた。

No. 27	駅からの距離	徒歩 5～10 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	50～100 ㎡		用途地域	住居系
	建築年	1972～1981 年		前面道路	私道
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：兄弟共有	
	所有者との関係	本人		土地：兄弟共有	
空き家となっている要因		【法令上の課題】相続後、前面道路が幅員 4m を満たしておらず、一部が私道であることが判明したため、再建築できない状態となっている。また隣地の所有者も不明である。 【インフラの条件】下水道へ接続していない。			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

母の居住用に 1975 年に新築した。母は一人で生活していたが、2007 年頃から老人ホームに入所し、2014 年に逝去した。母が老人ホームに入所してから当該建物は誰も使っておらず空き家の状態である。土地・建物ともに回答者を含む兄弟 2 名で相続した。

相続後、前面道路が幅員 4m を満たしておらず、一部が私道であることが判明したため、再建築できない状態となっている。また、同じ前面道路に面している隣地の所有者が分からず、連絡が取れない状況である。母が土地を取得したときから隣地は一度も建物が建ったことがなく、前面道路も雑草や樹木が茂り、進入するのが困難な状態になっている。

空き家に関する経緯

利用状況

建物

敷地

所有関係

1975 年

母

居住

母老人ホーム入所

2007 年頃

空き家

2014 年

母逝去

回答者・兄弟

相続

所有

【建物の現在の利用状況】

建物は比較的美丽で、家財道具も片付け、ほとんど残っていない状態であるが、庭に雑草が生い茂り玄関までたどり着けないこともあった。隣地からもツルが伸びており、ペランダの屋根を覆っている。回答者の居住地は、小山から鉄道で 2 時間以上離れた遠方であり、昨年、空き家になってから 2 回目の訪問をした。訪問時には、建物の外見から屋根の状態や雨漏りの箇所を確認するほか、庭に除草剤をまく等の管理を行った。

現在も下水道へ接続しておらず、浄化槽も設置していない。もともと下水道が未整備であり、近隣で住宅開発が行われた際に下水道が整備されたが、母は当該建物を子ども（回答者兄弟）に引き継がないつもりであったことや金銭的な理由から下水道への接続を断った。

【利活用意向・利活用の課題】

処分したいが接道条件を満たしておらず売れない状況である。弁護士に相談したが、話を聞くだけで具体的なアドバイスはもらえなかった。また、不動産業者 7 社ほどに相談をしたところ、1 件だけ見積額が提示されたものの、他社はいずれも接道関係で売却できないと断られた。

建物を解体すると固定資産税が 6 倍になることも疑問を感じる。

当該建物の活用方法としては、建物を解体し駐車場にしても良いと考えている。

以下 3 件は現状空き家ではないが空き家の期間が長かった物件である。

参考1	駅からの距離	徒歩 15～20 分			
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	—（調整区域）
	建築年	1982～1990 年		前面道路	認定道路
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
現在の状態		【現在賃貸中】現在は市内の不動産業者の仲介で外国人に賃貸しており、2 名が入居している（住居兼事務所）。 【将来の利活用見込み】将来的な建替えは考えておらず、現在の賃借人が退去したらリフォームするか、場合によっては売却する。			

【本人の情報】

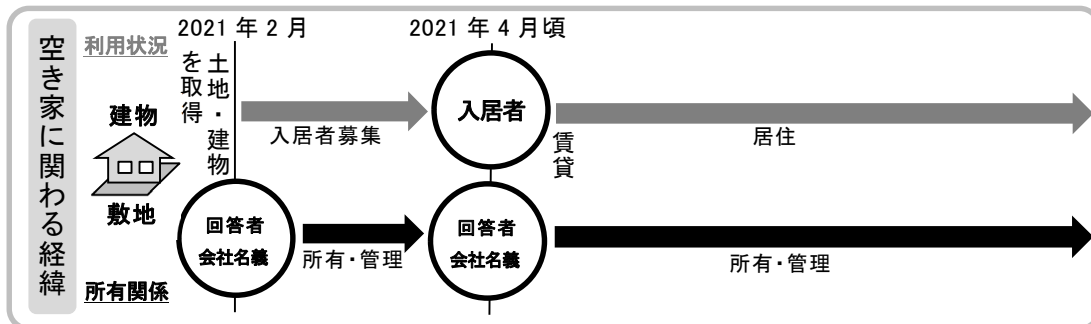
栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

不動産業者を営んでおり、2021 年に土地・建物を会社名義で取得した。

元々は雑草が繁茂した空き家で前所有者の負担になっていたため、相談を受けた不動産業者から紹介された。一度は価格面で折り合わなかったが、半年から 1 年経った頃、価格を下げて再度照会があったので購入した。

残置物がほとんどなくきれいだったことから、家賃を抑えるためにクリーニングのみ実施し、内装リフォームはしなかった。



【建物の現在の利用状況】

市内の不動産管理会社の仲介で外国人に賃貸しており、2 名が入居している（住居兼事務所）。

外国人を避ける大家が少なくないこと、また駐車スペースが広い（3 台分）こと等により、取得後 1 か月から 2 か月での入居となったため、空き家の期間はほとんどなかった。

前所有者はご近所と顔見知りのため、変な人に住んでほしくないとの希望があり、挨拶やゴミ出し等を助言した。入居者は人柄も良く近隣からクレーム等もない。

管理は自社で行い、家賃は保証会社経由で徴収している。管理上の負担はない。

【利活用意向・利活用の課題】

将来的な建替えは考えておらず、現在の賃借人が退去したらリフォームするか、場合によっては売却する。

同物件についての話は家族としていない。不動産業者には向き不向きがあるので、子どもたちが希望しない限り承継させるつもりはない。

参考 2	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	鉄骨造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	40 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
現在の状態		【将来の利活用見込み ※当該建物を購入し入居】現時点では、小山市の地域性などを知るため、お試しで住んでいる状態であり、他に良い場所があれば移るかもしれない。			

【本人の情報】

当該建物を購入し、住んでいる。

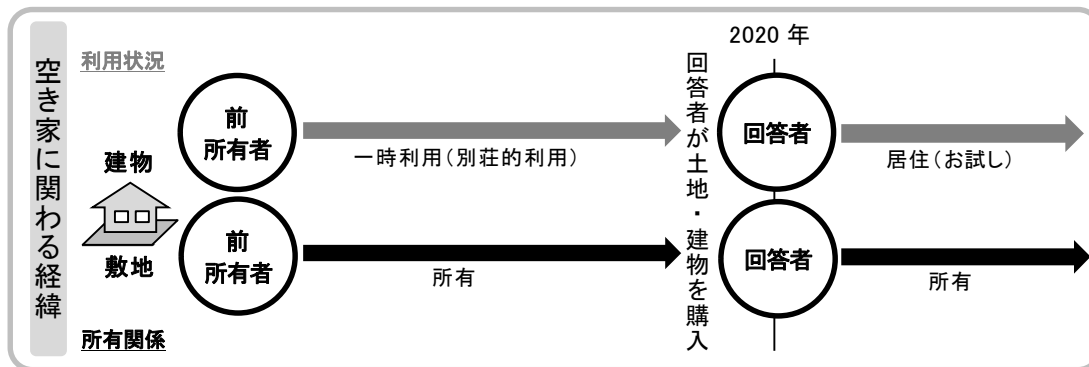
【建物等の取得と利用の経緯】

栃木県外に居住していたが、人口密度が低いところに引っ越したい、終の棲家を建てたいと思っていた。

不動産業者に相談をした際、当該土地・建物の紹介を受けた。

ハザードマップで災害リスクがないことと土地の価格を条件に埼玉県などでも探したが価格が見合わなかったため、小山市を選んだ。小山市は新幹線が停車することも魅力であった。

もともとは土地を探しており、当該建物にも住む予定はなかったが、状態を見て住めそうであったためお試しで住んでいる。



【建物の現在の利用状況】

水回りは 7 年ほど前に全てリフォームされ、壁紙やガス給湯器もリフォームされていたため、修理等が必要な状態ではなかった。残置物も残っていなかった。

しかし、屋根の軒の一部で雨漏りしている（室内で雨漏りしているわけでない。）。

また、天井も腐っている部分があったため、室内の修繕は必要と考えている。

【利活用意向・利活用の課題】

現時点では、小山市の地域性などを知るため、お試しで住んでいる状態であり、他に良い場所があれば移るかもしれない。

参考 3	駅からの距離	車 10 分以内			
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	住居系
	建築年	1982～1990 年		前面道路	私道
回答者	年齢	－	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	
現在の状態		【利活用中（賃貸）】ペット可の物件として、地元の不動産業者及び大手のウェブサイトを通して募集し、現在は東京から小山に引っ越してきた方へ賃貸している。			

【本人の情報】

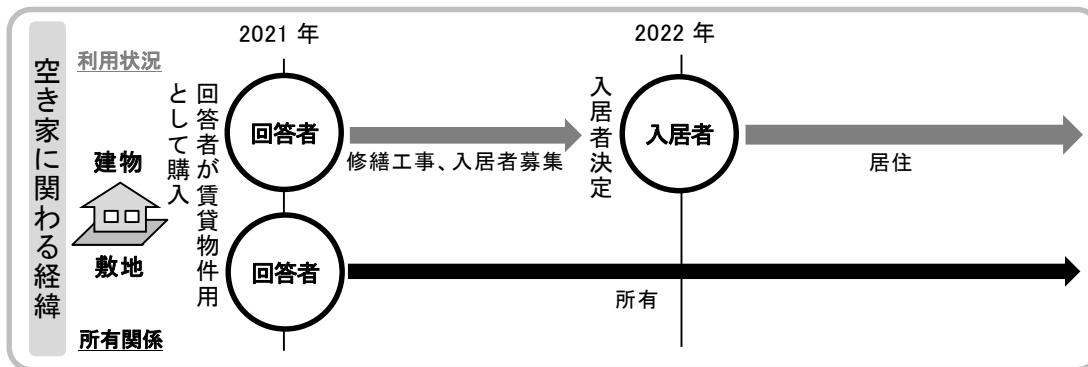
栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と利用の経緯】

2021 年に不動産業者の仲介により 350 万円で購入した。

100 万円以上かけて雨漏りの修繕等を 2 か月ほどで行い、地元の不動産業者を窓口大手のウェブサイトに入居者を募集し、2022 年には東京からの転居者が入居した。

戸建て賃貸はアパートでは難しいペットが飼えるのも強みである。



【建物の現在の利用状況】

建物の取得時、雨漏りがあり修繕に費用がかかったが、その他は壁紙や洗面台を変えた程度である。

前所有者が物置代わりに使っていたため残置物が非常に多かったが、交渉の上、売主に片付けてもらったため負担は無かった。

自身では、内見時、購入の打ち合わせ、リフォームの打ち合わせ、リフォーム後の確認、賃貸が決まるまでに 1 回、計 5 回くらい行った。

入居者が決まるまでの清掃や風通し等の管理は不動産業者に依頼した。

【利活用意向・利活用の課題】

築 35 年で、まだ長く住める物件であると考えており、しばらくは修繕しながら賃貸物件として利用する予定である。

空き家の活用については、築年数が古くても住める状態であれば良く、人里離れた場所であっても民泊やワーケーションの需要もある。DIY ブームで自分なりの使い方を実現する人もいる。グループホームやシェアハウスなどの形で活用する例もある。

第3項 小括

インタビュー調査の結果を踏まえ、空き家所有者等の空き家の利活用を阻害している要因等を分類したところ 13 項目が抽出された。さらに、13 項目の課題等は、空き家の利活用に向けた段階ごとに「①流通・活用等の意思決定に関する課題」「②流通・活用等を進める際の課題」「③意向の有無に関わらず流通・活用等を阻害する要因」に分けられた。

そのほか、インタビューからは「④流通・活用を促す可能性のある要素」も得られた。

① 所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因

【思い入れ】

親がローンを組んで建てた家である、自分も居住したことがある、親戚・知人が近隣に住んでおり建物や農地の管理をしてもらっているなど地縁がある、といった理由から愛着があり手放せない事例があった。

【将来の利活用の見込み】

自分が将来住む可能性がある、子どもや孫が住むかもしれない、リモートワークであるため東京近郊に勤めていても支障はないので転居予定、万が一都市部に住めなくなったときのために持っておきたい等、自分や親族が将来使うことを見込み、空き家を維持したい考えを示した事例があった。また、自宅建て替えの際の仮住まい先として所有しておきたい、という事例も見られた。

【二次的利用】

長期休暇の際に親族が集まる別荘として利用している事例があった。

【家財処分】

何年もかけて手入れをしているが、居住者が居住していたときからほとんど片付いておらず、不動産業者から買い取りの申し出があったが、大量の家財が残っていたため具体化しなかった事例や、家財処分の費用や自分が住む可能性も考えて片付けきれないという事例が見られた。

【困っていない】

空き家の維持管理について、固定資産税の支払いや自宅から空き家への移動に負担感を感じておらず、特に困っていることはないと認識している事例があった。固定資産税の支払いが高額でないため、大きな負担感を感じていない所有者が多かった。

② 流通・活用等を進める際に支障となる要因

【活用方法の選択肢】

建物の状態を見てもらった上で、市や専門家からいくつかの活用方法の選択肢を助言してほしい、という事例があった。

【賃貸への不安】

どのような賃借人が居住するか分からないという不安があるため、近隣からは貸さないでほしいと言われているという貸主としての責任感や、相場が安いこと、トラブルなどを懸念して賃貸は考えていないという事例があった。

【相談先・情報不足】

利用していた銀行が撤退し相談先がなくなりどこに相談したら良いかわからない、一部未登記のものが困っている、不動産業者への不信があり市に相談してみたい、といった事例があった。

【価格が見合わない】

賃貸価格、売却額の相場が低く、ローン等でこれまで建物にかけてきた費用に対する利益を見込めないことや、空き家を解体し売却する場合の売却額と除却費用の差益が小さいことから、行動に移せない等の事例があった。修繕や除却等の所有者が負担する費用に対して賃貸・売却により得られる収入が見合わないことのほか、解体費用が分からない、相場を知りたいという事例も複数見られた。

③ 所有者の意向に関わらず流通・活用等を阻害する要因

【法令上の課題】

市街化調整区域に立地しているため流通・活用が不利であると考えられる事例が複数見られたほか、接道条件を満たしておらず、前面道路の一部が私道で所有者が不明である、という事例も見られた。

【親族間の合意】

親族間や共有者間で合意が取れず売却できないなど、合意が取れないことにより利活用できない事例のほか、所有する物件の今後についての検討に子どもが積極的でないなど家族・親族間で話し合いが進んでいない事例が見られた。そのほか、相続財産清算人を立てる必要があるなど相続の手続きのために活用に至っていない事例も見られた。

【近隣との協議】

権利関係が複雑で筆が入り組んでおり、関係者も逝去しているため現在の所有関係が分からないという事例が見られた。

【インフラの条件】

上水道や下水道に接続していない、浄化槽利用であるため流通に不利ではないかと考えている事例が見られた。

④ 流通・活用を促す可能性のある要素

【管理の負担感】

遠方居住による移動や、庭木の管理・草刈、空き家の清掃等の維持管理における体力面での負担、移動にかかる費用や維持管理を業者に委託する際の費用、固定資産税を負担を感じている事例があった。①の【困っていない】とは対照的に、負担感を軽減するために空き家の利活用を促す要因となる可能性がある。

【自分の代で処分したい】

空き家を所有していることを負担に感じており、子どもには引き継ぐことなく処分したい、子どもから自分の代で処分するように言われているといった事例が見られた。空き家の流通・利活用を促す要因となると考えられる。

第4節 一般の住宅所有者の実態

第1項 住宅相談会及び地域座談会の開催概要

無料住宅相談会は、2022年12月15日及び17日の2日間にわたり、小山市内の公共施設にて対面で実施した。相談会の開催にあたっては、地元紙及び大手新聞社の新聞折り込みを活用し、相談会の案内チラシを頒布した他、小山市の協力を得て広報紙及びホームページへ掲載し周知を図った。

相談者1組あたり、調査スタッフが30分程度インタビュー調査を行い、その後、相談内容に合わせた複数の専門家（宅地建物取引士、弁護士、税理士、不動産鑑定士、1級建築士）による最大1時間の無料相談を実施した。住宅相談会は事前申し込み制とし、申し込み時に聞き取った相談内容に適した複数の分野の専門家を開催者側で選定し、住宅所有者の相談内容に多角的に対応できる体制を作った。

地域座談会は2023年2月23日に、小山市楓山公民館にて対面で実施した。小山市まちづくり推進課及びもみじ山まちづくり推進協議会の協力のもと、国土交通政策研究所の主催として開催し、周知にあたっては、もみじ山まちづくり推進協議会の回覧等により地区住民に参加を募った。地域座談会のプログラムは高齢期の住まいに関する勉強会を兼ねた内容として二部構成で行い、第一部は専門家による住宅の相続・終活に関するセミナー、第二部は住宅の将来に関する不安についてのグループインタビューとした。参加人数は第一部32名、第二部25名であった。

第二部のグループインタビューでは事前にヒアリングシートを作成し、住宅の概要や家族構成、住宅に関する将来の意向と不安の有無について聞き取りを行った。

第2項 インタビュー調査

(1) 住宅相談会でのインタビュー調査結果

入居中の住宅に関するインタビュー調査結果について、以下の通り整理した。

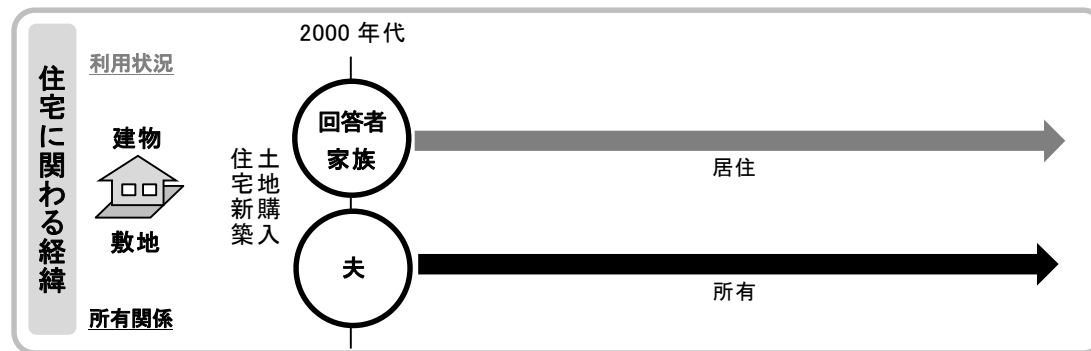
No. 1					
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	—
	床面積	延べ 100～150 m ²		用途地域	—
	建築年	2001～2010 年		前面道路	—（問題なし）
回答者	年齢	40 歳代	権利関係	建物：配偶者単独所有	
	所有者との関係	配偶者		土地：配偶者単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		今後も住み続ける予定。			

【本人の情報】

小山市内の相談物件に居住している。

【建物等の取得と利用の経緯】

分譲地を購入し建物を新築した。予算に合う物件だった。購入当時は周囲に何もなくて不便だった。もともと新築を予定しており、中古は想定していなかった。



【建物の現在の状態】

敷地の広さに余裕がある。車 2 台駐車可である。

下水は浄化槽を利用している。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

将来も住み続けたい。子どもが住むのであれば手入れしながら使っていきたい。

住宅ローンを返済中であり、もしも配偶者が逝去した場合のローンは心配である。

No. 2					
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	—
	床面積	—		用途地域	—
	建築年	1972～1981 年		前面道路	道路が共有地であり名義変更されていない
回答者	年齢	—	権利関係	建物：回答者単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：回答者単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		【法令上の課題、インフラの条件】 前面道路が共有地で名義変更されていないため下水道整備が困難である。			

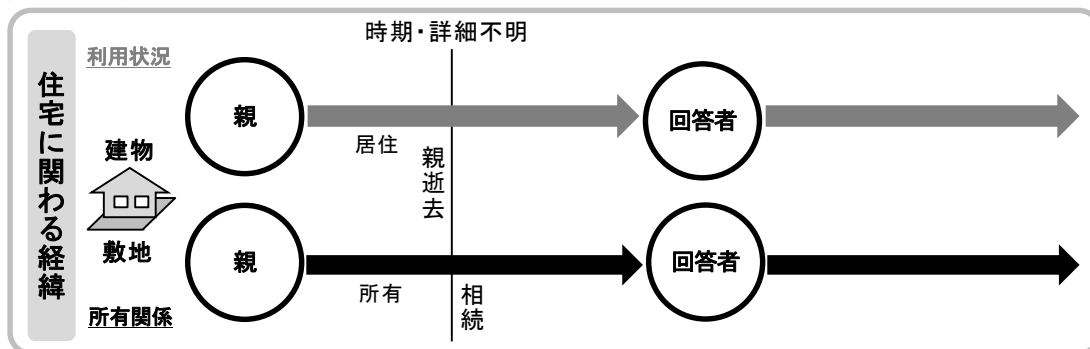
【本人の情報】

小山市内の相談物件に居住している。

【建物等の取得と利用の経緯】

50～60 年前に親が分譲地を購入し、自宅を新築した。

向かいの土地も所有している。駐車場スペースとして親が購入したが現在は物置になっており売却を考えている。



【建物の現在の状態】

排水に問題があり大雨が降ると水がたまる。浸水被害にあったこともある。

浄化槽を利用しており、近隣数軒が連名で下水道整備を市へ相談したこともあるが、前面道路が共有地で名義変更されていないため難しいと言われた。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

住宅を残すことは考えておらず、県外に居住する子どもに負担をかけたくない。子どもも戻ってくる予定はない。

更地にした方が売却しやすいと聞かすが、解体費用がかかる。

高齢になり草刈りなど土地の手入れが負担になっている。

No. 3					
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 m ²
	床面積	100～200 m ²		用途地域	—
	建築年	1982～1990 年		前面道路	問題なし
回答者	年齢	70 代	権利関係	建物：回答者単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：回答者単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		【インフラの条件】公共上下水に接続していない。上下水道に接続した方が早く売却できると不動産業者より言われているが、費用がかかるため考えていない。			
【本人の情報】 小山市内の自宅に住んでいる。 【建物等の取得と利用の経緯】 店舗兼住宅用地として土地を購入し、建物を建てた。 1980 年代 最近 住宅に関わる経緯 利用状況 建物 敷地 住宅地新購入 所有者関係 回答者 回答者 店舗兼住宅利用 所有 転居 店を閉め 空き家					

【建物の現在の状態】

井戸水を利用しており公共上下水ともに接続していない。道路の拡張の際に上下水道整備の話はあった。

店舗を閉め、売却を進めるために退去したため空き家である。

住宅の中は概ね片づけたが、厨房の設備などはまだ残っている。引取り手がない。

不動産業者に空き家の管理は任せている。

【利活用意向・利活用の課題や悩み】

早く売却したい。はじめは専任契約で不動産業者に依頼していたが現在は一般媒介である。一度価格を引き下げ、引き合いもあったが成約には至っていない。

上下水道に接続した方が早く売れると言われるが費用がかかるので考えていない。

No. 4					
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	—
	床面積	100～200 m ²		用途地域	—
	建築年	1972～1981 年		前面道路	問題なし
回答者	年齢	80 代	権利関係	建物：配偶者単独所有	
	所有者との関係	配偶者		土地：配偶者単独所有	
利活用の意向と 課題や悩み		【家財処分】 住みながら荷物を片付けるのが億劫である。 【相談先・情報不足】 更地にした場合の税金を知りたい。			
【本人の情報】 小山市内の相談物件に居住中している。					
【建物等の取得と利用の経緯】 40 年から 50 年ほど前に土地を購入し、自宅を建てた。住宅は知人の大工に依頼して建築した。 その後子ども部屋を増築した。					
住宅に関わる経緯 1980 年代 1990 年代 利用状況  建物 土地新築購入 住宅 敷地 所有関係 1980 年代 回答者 家族 1990 年代 回答者 夫婦 居住 増築 子ども転出					
【建物の現在の状態】 10 年ほど前にシロアリが出た。最近も出てきたことがある。 道路の突き当たりなので不便である。					
【利活用意向・利活用の課題や悩み】 シロアリのこともあり、建物を解体して土地を売却し利便性のよいところに転居したいと考えている。子どもにこのまま残すのも申し訳ない。 土地だけにした場合の税金を知りたい。 住みながら荷物を片付けるのも億劫である。 買い物の時は夫に車を出してもらうが、運転できるのもあと 2 年程度と考えている。					

No. 5					
建物	構造	木造平屋建	敷地	土地面積	300～400 m ²
	床面積	50～100 m ²		用途地域	—
	建築年	不詳（登記は1971年以前）		前面道路	問題なし
回答者	年齢	80歳代	権利関係	建物：配偶者単独所有	
	所有者との関係	配偶者		土地：配偶者単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		【活用方法の選択肢】 利便性もあり建物の耐久性もあるため古民家としての再利用を希望している。 【相談先・情報不足】 リースバックを検討しているがよく分かっていない。			
【本人の情報】 小山市内の相談物件に居住中している。					
【建物等の取得と利用の経緯】 親が購入し、当時は親子で居住していた。その後回答者は東京に転出した。 1970年代に母が逝去し父が一人で居住していた。回答者は週末に通っていた。 1980年代に回答者は小山に戻り、父と回答者夫婦で居住していた。現在は夫婦で居住している。					
住宅に関する経緯 利用状況 The diagram illustrates the timeline of the property's use and ownership: 1960年代: Both parents (両親) and the respondent (回答者) reside in the building. The respondent's father (父) owns the land. 1970年代: The respondent moves to Tokyo (本人転出). The father (父) remains in residence until the mother's death (母逝去). Ownership of the land remains with the father. 1980年代: The respondent returns to live with the father (同居). The respondent's spouse (回答者夫婦) joins them. 現在 (Present): The respondent's father (父) has passed away (父逝去). The respondent and their spouse (回答者夫婦) now reside in the building. The spouse (配偶者) has inherited the land (相続).					
【建物の現在の状態】 住んでいる範囲では問題ない。古いがしっかりした造りであり、昔のしつらえも残っている。 一度屋根の改修を行った。 庭木の管理は地域包括センターに依頼している。昨年夫婦で体調を崩すなどし、はじめて依頼した。					
【利活用意向・利活用の課題や悩み】 ずっと暮らし続けたいと考えている。 昨年頃から家をどうしようかと考えはじめ、リースバックの資料も取り寄せたがよく分からなかった。 駅からも近く、古いがしっかりした造りであり、古民家として今の家をそのまま使ってもらいたいと考えている。 子はいないので知り合いに譲ることも考えている。					

No. 6					
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	100～200 ㎡
	床面積	50～100 ㎡		用途地域	—
	建築年	1972～1981 年		前面道路	—
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：配偶者単独所有	
	所有者との関係	配偶者（故人）		土地：配偶者単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		【将来の利活用見込み】 子どもが帰ってくることも視野に入れて残しておきたい。 【相談先・情報不足】 土地と建物が故人である夫名義のため対応が分からない。			
【本人の情報】 小山市内の相談物件に居住中している。					
【建物等の取得と利用の経緯】 1970 年代に新築し家族で居住した。 夫は 20 数年前に逝去しているが、土地建物の名義は夫である（土地の一部は本人名義）。 子どもは独立し、現在は回答者本人が一人で居住している。					
住宅に関わる経緯 1970 年代 2000 年頃 利用状況  建物 敷地 所有関係 回答者 家族 夫 居住 子転出 回答者 夫逝去 所有（土地の一部は回答者名義）					
【利活用意向・利活用の課題や悩み】 売却して施設に行くことを考えていたが、都合により子どもが帰ってくるかもしれず、売らずに残しておきたいと考えている。 土地建物とも夫名義（故人）なのでどうしたらよいか対応が分からない。					

No. 7							
建物	構造	木造 2 階建	敷地	土地面積	200～300 m ²		
	床面積	100～150 m ²		用途地域	—		
	建築年	1972～1981 年		前面道路	—（接道条件は問題なし）		
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：単独所有			
	所有者との関係	本人		土地：単独所有			
利活用の意向と課題や悩み		解体または現存のまま売却し、引っ越しをしたい。 【家財処分】 両親が長年暮らした家のため、引っ越しの際は家財道具の処分が大変になる。					
【本人の情報】 小山市内の相談建物に居住している。							
【建物等の取得と利用の経緯】 1975 年に両親が土地を購入して新築した。 新築した当時は父母、回答者、妹の 4 人暮らしだった。 妹の結婚後は 3 人暮らしになり、2018 年に父が逝去し、2022 年に母が逝去したため、現在は回答者が一人で暮らしている。 回答者は独身で子はおらず、法定相続人としては妹がいる。							
住宅に関する経緯 <table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> 利用状況 建物 敷地 所有関係 </td> <td> 不明 両親 回答者・妹 居住 2018 年 両親 回答者 居住 2022 年 回答者 居住 父または母 所有 回答者 相続 所有 </td> </tr> </table>						利用状況 建物 敷地 所有関係	不明 両親 回答者・妹 居住 2018 年 両親 回答者 居住 2022 年 回答者 居住 父または母 所有 回答者 相続 所有
利用状況 建物 敷地 所有関係	不明 両親 回答者・妹 居住 2018 年 両親 回答者 居住 2022 年 回答者 居住 父または母 所有 回答者 相続 所有						
【建物の現在の状態】 生活はできるが、築 50 年近いため量がかかなり痛んでいる。							
【利活用意向・利活用の課題や悩み】 65 歳で定年になるため、売却して引っ越したい。 売却の際、更地にして売るしかないと思っていたが、以前市の住宅相談に行った際、住宅付き土地のまま売却するという選択肢もあることを聞いて、そんなやり方もあるのかと思った。住宅相談に行った際は査定までしてもらった。 65 歳になったら妹がいる山梨に引っ越す予定で、引っ越し資金はある。 売却または解体を検討しているため、今からリフォームする予定はない。 両親が長年暮らした家のため、引っ越しの際は家財道具の処分が大変になると考えている。							

No. 8					
建物	構造	鉄骨造 2 階建	敷地	土地面積	—
	床面積	150～200 m ²		用途地域	—
	建築年	1991～2000 年		前面道路	—（接道条件は問題なし）
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：母単独所有	
	所有者との関係	子		土地：母単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		【その他】賃貸物件として入居者を募集中である。			
【本人の情報】 小山市内の自宅に住んでいる。 【建物等の取得と利用の経緯】 1993 年に土地を購入して、店舗（1 階）兼アパート（2 階）として新築した。 1 階では、母が店舗を経営していたが、2020 年頃、高齢のため店を閉じた。 2 階のアパートは、2018 年から 2019 年頃に空き家になった。 2018～2019 年 2020 年 2022 年 住宅に関する経緯 利用状況 建物 敷地 所有関係 入居者 母 母 2 階 1 階 住居（アパート） 店舗（母が経営） 所有 店舗の経営終了 高齢により 空き家 空き家 福祉施設 入居（テナント）					
【建物の現在の状態】 1 階は福祉施設がテナントとして決まり、2022 年春から入居したが、2 階は空室の状態である。 母は一人暮らししており、管理は母が行っている。 【利活用意向・利活用の課題や悩み】 2 階の空き室部分が埋まるようにしたい。 空き室の賃貸に向け、複数の不動産業者に相談している。 不動産業者の方からの営業をきっかけに話を聞きに行ったが、成約に至らない。 築年数が経っているため、建物が老朽化してきている。 入居者が決まったらリフォームやクリーニングをしようと思っているが、現状はそのままである。					

No. 9					
建物	構造	軽量鉄骨造 2 階建	敷地	土地面積	—
	床面積	100～150 m ²		用途地域	—
	建築年	1972～1981 年		前面道路	—（接道条件は問題なし）
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	建物：母単独所有	
	所有者との関係	子		土地：母単独所有	
利活用の意向と課題や悩み		現在居住している弟と話し合い、兄弟共有名義への変更や処分等を検討している。 【思い入れ】実家のため手放したくない思いはあるが、相続人間で揉めたくないため、手放した方が良いと考えている。 【親族間の合意】現在居住している弟との具体的な話し合いができていない。弟は永住を考えていないと言っているが、現状は転居する見込みがない。			
【本人の情報】 小山市内の自宅に住んでいる。 【建物等の取得と利用の経緯】 回答者は嫁いで、兄弟もそれぞれ家を出ていたが、両親が独身の兄を呼び寄せて 3 人で同居していた。1987 年頃に父が逝去し、母と兄で同居していたが、母は 2020 年頃から施設に入所し、兄が 2022 年に逝去した。 兄の逝去後は空き家の状態だったが、弟の家の賃貸借契約が切れるという理由で、現在は弟家族が住んでいる。それについて兄弟間の話し合いはほとんどなかった。 空き家の間は回答者が毎日のように出入りしていた。					
The diagram illustrates the history of the residence. It is divided into three main periods: 1987, 2020, and 2022. On the left, a vertical bar indicates the status of the building (建物), plot (敷地), and ownership (所有関係). The timeline shows that in 1987, both parents and the brother lived there. The father passed away. The mother and brother lived there until 2020 when the mother moved to a nursing home. The brother lived there until 2022 when he passed away. After 2022, the brother's family moved in. The ownership remained with the mother throughout, passing to the brother after her death.					
【建物の現在の状態】 鉄骨造で芯はしっかりしているが、老朽化しており良い状態ではない。 リフォームも何度かしておりきれいに使っているが、壁がはがれたりしている部分もある。 【利活用意向・利活用の課題や悩み】 空き家にはしたくない。弟がほかに家を見つけたら、処分した方が良いのかもしれない。 実家の将来については、生前兄とも話をしていたが、兄も処分して良いと言っていた。 従兄弟から共有名義という方法があると聞いた。そのため、実家の名義を兄弟共有に変更したい。 市役所の法律相談に行った際は、第 1 人の名義にすると弟の判断で処分ができてしまうため、母が存命中に名義は動かしてはいけないと言われた。 弟の気持ちを確かめることが第一である。弟は永住を考えていないと言っているが、弟の収入の状況から転居は難しいと思われる。 実家なので手放したくない思いはあるが、相続人の中で揉める可能性があるため手放した方が良く考えている。 母が逝去したら、遺産分割協議を相続人（回答者、弟、妹）で行う予定である。					

(2) 地域座談会でのグループインタビュー調査結果

参加者 25 名を 4 つのグループに分け、事前に作成したヒアリングシートをもとにグループインタビューを行った。主な意見を以下の通り整理した。

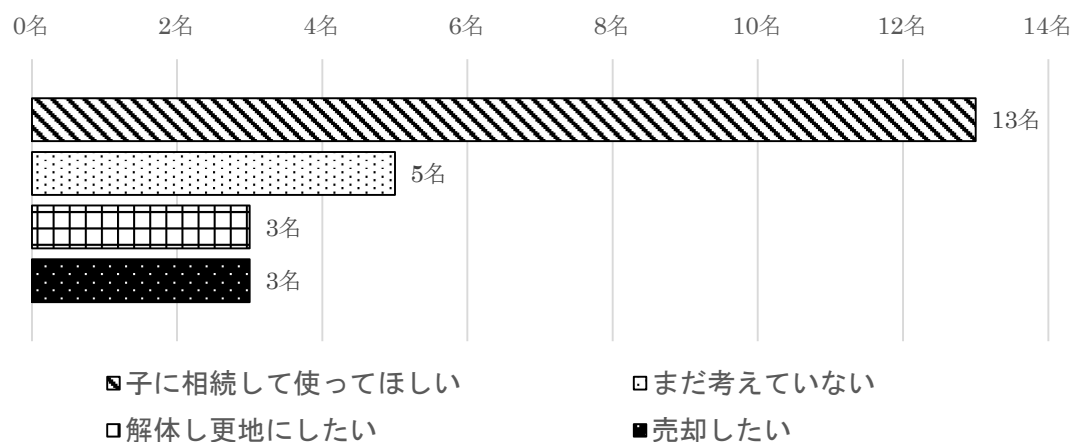


図 3-22 将来の住宅の利活用に関する意向(n=25、複数回答)

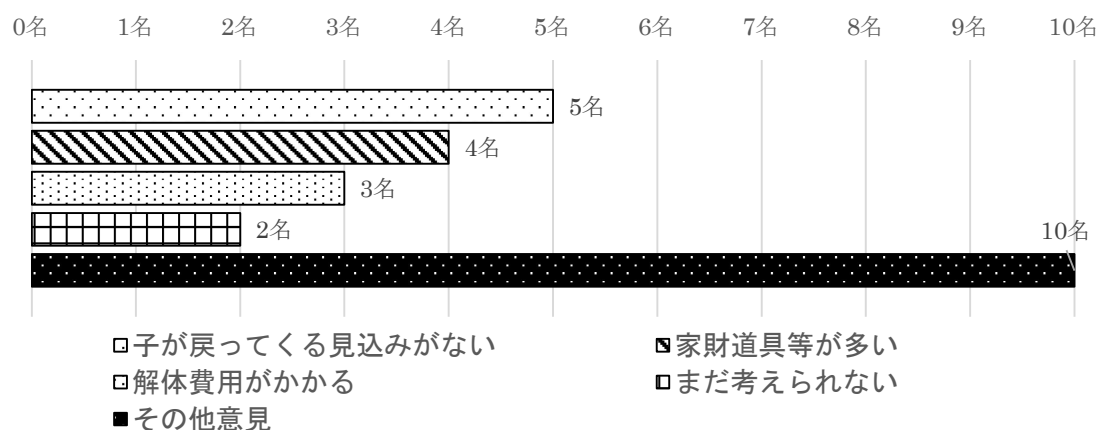


図 3-23 住宅の利活用等の悩み(n=25、複数回答)

住宅の利活用等の悩み についてのその他意見	・ 子と話し合いができていない。 ・ 相続後にかかる相続税がいくらになるのか不安である。 ・ 親の遺言書が残されていたが、内容が曖昧なため親族間の話し合いがまとまらない。 ・ 前面道路の私道が共有地となっており、自宅はその突き当たりにある。 ・ 相続後の手続きや遺産分割に関する知識がない。 ・ 売却したいが、買い手が付かない。 ・ 家の道路付けが悪い。 ・ 家が古いため寒く、寒暖差によるヒートショックが心配である。 ・ 子の相続後に利活用ができるか心配している。 ・ 子が遺産をどのように分けて相続するかが心配である。
----------------------------------	--

第3項 小括

(1) 住宅相談会

住宅相談会での空き家所有者からの相談では、高齢になり草刈りなど手入れが負担であるという管理の負担や、更地にする際の解体費用やその後の税金が心配である、あるいは家財を処分する手間が負担になるだろうという、流通・活用を考えた際の費用や労力についての相談が寄せられた。また、土地や建物の名義が親族（故人）のままであり手続きが分からない、今後の相続で親族間の合意が得られるか分からないといった、相続の手続きや意思決定の相談もみられた。前面道路が共有地だが、名義変更されていないというケースもあり、これらは都心部での空き家所有者とも共通する課題である。

遠郊外部の立地特性と関連した課題としては、住宅のインフラについて、浄化槽利用であるほか、上水に接続していない、排水が悪いといった相談があり、流通・活用に不利と考えられるケースも見られた。そのほか、自宅以外に隣接地の土地も持っているが管理が負担なので手放したい、という複数所有地に関する相談が見られた。

費用や相続に関しては、まずは適切なタイミングでの助言や情報提供を受けることができれば、具体的な検討を進めやすくなると考えられる。一方、接道条件の問題や現在の所有者が不明であるといった状態については、個人での対応には限界もあり、専門家などによる相談窓口などの支援があることが望ましいと考えられる。

(2) 地域座談会

地域座談会のグループインタビューでは、将来の住宅の利活用に関する意向において、「子が相続して使ってほしい」といった意見が最も多かった。参加者のほとんどが現在居住中であり、現所有者の代で売却や賃貸等の処分を検討せず、子に受け継ぎたいと考えていることが分かる。次に多かったのは「まだ考えていない」である。一方で、将来の処分や利活用を見据え、「売却したい」「解体し更地にしたい」といった意向の人も一定数見受けられた。

「子が相続して使ってほしい」と親である所有者が思っているにもかかわらず、子は別の場所で自宅を既に所有しているため戻ってくる見込みがない、自宅の将来について子と話し合いができていない等のケースが見受けられ、このまま親子間での話し合いがされない状態で相続が発生した場合は、将来空き家となる可能性が高くなることが予想される。また、「売却したい」「解体し更地にしたい」という意向があっても、「解体費用がかかる」「家財道具等が多い」といった課題があった。

第5節 戸建て既存住宅の流通に至った所有者の実態

第1項 空き家バンク物件登録者へのインタビュー調査の概要

戸建て既存住宅を流通させるという意思決定を行った方への調査として、小山市空き家バンクに売却または賃貸を希望して物件を登録している（過去に登録していた人を含む）所有者（以下「空き家バンク物件登録者」という。）へのインタビュー調査を行った。本調査は空き家を活用できていない所有者の状況と比較して、空き家を流通・活用させる意思決定に至った経緯を把握することを目的として実施した。

調査実施にあたっては小山市の協力をいただき、国土交通政策研究所にて作成の依頼文、調査協力の可否および連絡先を記入する調査票を小山市シティプロモーション課から空き家バンク物件登録者へ郵送し、国土交通政策研究所へ返送してもらう流れで調査協力者を募集した。

具体的には、空き家バンク物件登録者（167名）へインタビューの調査依頼を郵送して協力を得られた22名を候補者とし、辞退や日程調整がつかなかった7名を除いた15名に調査を行った。インタビュー調査実施期間は2022年8月から11月で、対面、オンライン、電話のいずれかの方法にて1名あたり30分から1時間程度の聞き取りを行った。

第2項 調査結果

以下に、空き家バンク物件登録者へのインタビュー結果を個票に整理した。なお、No.1からNo.10までは調査時点で売却・賃貸済みの事例、No.11からNo.15までは売却・賃貸に至っておらず、空き家バンクに登録中の事例である。

No. 1	駅からの距離	徒歩 15～20 分 ²³		状態	売却済
建物	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2018 年
	床面積／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2019 年
	建築年	1972～1981 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	無
	前面道路	市道		補助制度の利用	家財処分補助
回答者	年齢	50 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。（空き家所有時の住所も同じ）

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

回答者が高校生の時に父が建売住宅を購入し、両親、妹と同居していたが、大学進学タイミングで家を出た。

父が逝去後は母が一人で住んでいたが、2018 年に母が逝去し、回答者が相続した。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

母の葬式から 3 か月ほど経過後、誰も住む人がいない家を持っても仕方ないので、手放すことにした。家を持っても固定資産税がかかるだけなので、売却しようと考え登録した。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

民間の不動産業者などには全く相談していない。

賃貸も考えたが、駅から遠いため借りる人がいないと思われたため、売却することを決断した。仲介の不動産業者からも、賃貸に関して、大家としてメンテナンスをすることの負担や、リフォームしても誰も住まないことのリスクについてアドバイスをもらった。

（不動産業者の見つけ方）

小山市から紹介してもらった。最初に仲介に入った不動産業者が辞退した（理由は不明）ため、すぐに次の不動産業者を紹介してもらい、その業者が丁寧に対応してくれた。

（価格の設定方法）

回答者の設定した最初の希望金額では買う人がいないと不動産業者に言われた。周辺相場についても説明を受け、当初の希望金額と周辺相場の中間の金額で募集することにした。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

不動産業者がかなり骨を折って頑張ってくれた。3～4 者ほど売却の候補をあたってくれた。

空き家バンク登録から約 1 年後に東京の不動産業者へ売却した。今は解体し、建売住宅となっている。

家財道具等の残置物が多く残されており、売却にあたって苦労した。

仲介に入った不動産業者からも、家財を処分しないと売りづらいと言われて処分することにした。

小山市の家財処分の補助金は利用したが、自己負担分で数十万円の費用がかかった。補助金を利用できることは、市の担当者から教えてもらった。

²³ 駅は空き家所在地からの最寄り駅で、駅からの所要時間は Google Map から引用している。

No. 2	駅からの距離	①車 10～15 分 ②車 10 分以内 ③車 10 分以内		状態	賃貸中	
建物①	構造	鉄骨造 2 階建		建物②	構造	鉄骨造 2 階建
	床面積／ 土地面積	50～100 ㎡／ 100～200 ㎡			床面積／ 土地面積	50～100 ㎡／ 200～300 ㎡
	建築年	1972～1981 年			建築年	1972～1981 年
	用途地域	工業系			用途地域	住居系
	前面道路	市道			前面道路	私道
建物③	構造	鉄骨造 2 階建		空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2019～2020 年頃
	床面積／ 土地面積	100～200 ㎡／ 100～200 ㎡			成約時期	登録してすぐ成約
	建築年	1972～1981 年			媒介契約	有
	用途地域	住居系			修繕の実施状況	有（点検、耐震基準適 合証明※、リフォーム） ※建物①・③で実施
	前面道路	私道			補助制度の利用	有（リフォーム）
回答者	年齢	30 歳代		権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	本人				

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

建物①は築 2 年の段階で空き家となり、35 年間放置されていた残置物のみ処分済の物件だった。

建物②は従前の所有者が自宅として使った後、リフォームして息子たちに使わせていたが、その後空き家になり、軒天がはがれるといった腐朽状態だった。残置物はほとんどなかった。

建物③は前所有者が賃貸に出していたが、リフォーム時期に床の張替えが必要になり、再度利活用するのに数百万円かかることが分かり、売却に至った。残置物はほとんどなかった。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

以前空き家バンクを活用したことがあり、その際は賃貸の入居者も補助率 1/2、上限 50 万円までリフォームの補助が下りていたため、メリットがあるという理由で選んだ。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

民間住宅セーフティネット推進事業や国土交通省のリフォーム補助制度などもあるが、入居できる方が条件付きになってしまうため、入居者条件の制約がない空き家バンクを活用した。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

空き家バンクの登録後、地元の不動産業者を紹介してもらい、同社を通じて募集した。

本物件は 3 件とも応募者が多く、リフォーム完了後すぐに成約した。

一般の人は腐朽した古い建物をみても、生活のイメージやリフォームの費用などを想像できないため、敬遠する傾向がある。戸建て住宅は「建てたら最後」と考える人が多いため、誰も住まなくなった家が市場に出されている。

No. 3	駅からの距離	徒歩 5～10 分		状態	売却済（解体後売却）
建物	構造	鉄骨造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2014 年 6～7 月
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2018～2019 年頃
	建築年	1982～1990 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有（リフォーム）
	前面道路	市道		補助制度の利用	無
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	本人			

【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

もともと両親が二人で住んでいて、部屋を増築して回答者家族も一緒に住んでいた。

30 年ほど前、回答者家族は市内の別の場所へ引っ越し、その時に増築部分は元に戻した。

現在の自宅を増築し両親の部屋を作り、一緒に住んでいたが、父の逝去後、母が元の家に戻りたいと一人で住んでいた。母が逝去し、長女である回答者が住宅を単独で相続した。

建物は母の逝去前に火事の延焼を受け、雨樋がすべて溶ける等の被害があった。火事があった年には大雨の影響で天井に水が漏れてシミができてしまった。

母の逝去後、家の片づけや修理は回答者と夫、子の 3 人で行った。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

広報で小山市に空き家対策の担当課ができたことを知った。

ずっと暮らしてきた小山市に多少の協力ができればと思い、空き家バンクへの登録を決めた。

相続したため、責任を持たないといけな一方、回答者は市内の別の家に拠点を移しており、住む人がいない家をそのままにしておくべきではないと感じた。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

検討していない。

（不動産業者の見つけ方）

空き家バンク登録後、すぐに不動産業者より直接連絡があった。

（価格の設定方法）

不動産業者と相談し、土地の価格は相場程度とした。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

空き家バンクへの登録後、最初のうちは借りたい人がいるという話もあった。2 か月に 1 回くらいの頻度で賃貸についての問い合わせもあったが、金額面や入居者への信頼に対する判断ができず、契約には至らなかった。それから徐々に話が来なくなり、賃貸するとしても値段も下げざるを得ない状況となったため、不動産業者と相談し、解体して更地で売却することにした。

愛着もあったが、近くに自宅があり二重生活は非効率なため、決断せざるを得なかった。

No. 4	駅からの距離	徒歩 5～10 分		状態	市へ無償貸与中
建物	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2021 年の夏頃
	延床／ 土地面積	100～200 m ² ／ 50～100 m ²		成約時期	2021 年の夏頃
	建築年	1971 年以前		媒介契約	無
	用途地域	商業系		修繕の実施状況	無
	前面道路	未接道 (幅 1m 程度の通路)		補助制度の利用	無(家財処分は市の方が対応)
回答者	年齢	40 歳代	権利関係	建物：単独所有 土地：単独所有	
	所有者との関係	単独世帯			

【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

妻が 2018 年から 2019 年頃に逝去し、1 年ほど一人で暮らした後、空き家になっていた。

妻の生前から小山市で暮らしていたが、仕事場は市外で通勤に時間がかかるため、負担を減らすために市外に引っ越し、元の家は空き家となった。

市外に引っ越した後も、月に 1 回程度は市内の病院に通院していたため、そのついでに管理をしていた。

【空き家バンク登録の経緯】

(空き家バンク登録のきっかけ)

偶然市役所の方から話を聞く機会があり、空き家バンクのことを知った。

(空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況)

市内の不動産業者へ相談に行ったが、接道していないことを理由に売却できないと言われた。

市外に住んでいる兄に空き家となった家を使ってもいいと勧めたが、兄家族も使わないとの返答だった。

(不動産業者の見つけ方)

空き家バンク登録後は市の担当者のみと話を進めたため、不動産業者とは話をしていない。

(価格の設定方法)

空き家バンク登録当初から、市に対して無償で好きに活用してよいと伝えていた。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

建物を現状のまま市へ無償貸与している。市から民泊事業者に委託している。

市や民泊事業者がリフォームして活用しており、10 年後にリフォームされた状態で返してもらう契約となっている。

今後、60 歳で定年となったときに帰るところがなくなるのは困るという思いもあり、売却ではなく市に貸与することにした。

家財道具については、建物を現状のまま市に引き渡した後、市が処分してくれた。

市の担当者が積極的に空き家活用に取り組んでおり、市内で民泊を 3 か所くらい手掛けている。

空き家バンクを知って市役所に相談にいったときに、無償貸与の提案をもらったため、その後はスムーズに進んだ。

No. 5	駅からの距離	徒歩 15～20 分		状態	売却済
建物	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	5～6 年前
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2021 年 1 月
	建築年	1982～1990 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有（庭をつぶして駐車場にした）
	前面道路	私道（土地を分譲した 不動産業者が所有）		補助制度の利用	不明（不動産業者に全 て任せた）
	回答者	年齢		60 歳代	権利関係（成約前）
所有者との関係	子				

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

もともと両親と 3 人で借地の家に住んでいたが、回答者の結婚を機に栃木県外へ引っ越し、両親は小山市内の別の場所へ転居した。

父の逝去後、母はしばらくの間小山市で一人暮らしをしていたが、独居は難しいと判断して回答者の自宅近くの施設へ入所することになり、2 年ほど空き家の状態だった。

庭は植木業者へ何度か手入れを頼んだ。回答者も年に 2 回ほど管理のため行き来していた。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

親族へ活用の打診をしたが、駐車場が無い点や周囲の家と近接していたため活用希望はなかった。

回答者の住んでいる自治体が空き家バンク事業を行っていることを広報で何度か見かけていた。

小山市にも同様の制度があるのではと思いネットで調べ、空き家バンクがあることを知った。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

不動産業者など他の手段は頭になく、まず初めに空き家バンクに登録することを考えた。

（不動産業者の見つけ方）

空き家バンク登録後、市から不動産業者を紹介してもらった。

（価格の設定方法）

空き家バンクに掲載されている他の物件を参考に決定した。駐車場整備費と家の清掃費用を上乗せしている。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

市から紹介された不動産業者が土地を調査したところ、道路から建物までの通路が私道であることがわかった。両親より預かっていた書類を調べ、私道の持ち主である不動産業者が判明し連絡を取った。同社は当時の状況を認識しており、話が通りやすく売買までつなげることができた。

私道などは空き家バンクに登録して初めて分かったことであり、両親の残したものを子が処理するのは難しい面もあると感じた。

夫からは更地売却を提案されたが、両親が建てた家でありそれほど老朽化も進んでいないため、現状のまま使ってもらいたいと思っていた。とにかく手放したいと思い、賃貸は考えなかった。

問い合わせは不動産業者へ入っていたため、直接対応したことはなかった。

近所に住んでいる方に家の雰囲気や大きさを気に入っていただき、その方が購入してくれた。

No. 6	駅からの距離	車 10 分以内	状態	売却済
建物	構造	木造平屋建	登録時期	2020 年秋頃
	延床／ 土地面積	50 m ² 以下／ 50～100 m ²	成約時期	2021 年 7 月売却
	建築年	1971 年以前	媒介契約	有
	用途地域	住居系	修繕の実施状況	無
	前面道路	私道	補助制度の利用	無
回答者	年齢	60 代	権利関係	建物：姉妹共有 土地：姉妹共有
	所有者との関係	本人		

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

回答者の実家であり、土地建物ともに母名義で購入した。もともと両親、回答者、妹の 4 人で住んでいた。回答者姉妹が大学進学で家を離れたあとは、両親 2 人で住んでいた。

父が逝去した後、母が一人で住んでいたが、施設に入所したため空き家になった。

母が逝去した後、妹と持ち分 1/2 ずつの共有で相続した。

母の施設生活は 7 年から 8 年続いた。母と面会する機会に家の様子を見に行った。当初は月に 1 回程度、晩年は妹とそれぞれ月 2 回程度、合わせて月に 4 回程度である。回答者姉妹は栃木県外から通っていた。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

空き家バンクの存在は固定資産税の納付通知書に同封されていたので知っていた。

妹と相談の上、小山市へ問い合わせた。処分の流れが分からなかったため、まずは動いてみようと思い空き家バンクに登録した。母の逝去後、相続するよりも先に空き家バンクに登録した。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

検討していなかった。いきなり不動産業者へ相談に行くと足元を見られるような気がした。

（不動産業者の見つけ方）

空き家バンク登録後、市から不動産業者を紹介してもらった。

（価格の設定方法）

不動産業者から提案された金額を採用した。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

処分方法は売却しか考えていなかった。賃貸で家賃収入を得ることも考えたが、回答者姉妹とも遠方におり地元へ戻る予定もなかったため、いずれお荷物になってしまうと考えた。

問い合わせは不動産業者に受けてもらい、定期的に連絡や郵送で経過報告を頂いた。3～4 件の問い合わせがあった。

売却金額は募集金額より下がったが、購入者はリフォームして貸家にする目的だったため、解体費用がかからずに売れるのなら悪い話ではないということで納得した。他の問い合わせは不動産業者で、安く買って売ろうという内容だったため、少し踏み切れない感じがした。

No. 7	駅からの距離	徒歩 15～20 分		状態	売却済
建物①	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2021 年 5 月
	延床／ 土地面積	100～200 ㎡／ 100～200 ㎡		成約時期	2021 年 9 月（購入希 望者が現れ、売却）
	建築年	1982～1990 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有
	前面道路	私道		補助制度の利用	リフォーム工事費用 （小山市補助）、不動産 仲介費用
	回答者	年齢		—	権利関係
所有者との関係	子				

【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。（物件の隣接地に居住）

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

分譲地 5 件のうち、隣接する 2 区画を購入した。1 区画は、父が家建てて家族で居住し、もう一方を賃貸用として購入した。後者が空き家バンクへ登録した物件である。

入居者が変わる度に不動産業者と家賃について相談していたが、老朽化の影響で設定家賃が下がっていった。2020 年の入居者退去後、リフォームをして新たに貸すことにした。

築 30 年が経過しており、特にここ 10 年は水漏れや詰まり、上からの落下物等、入居者からの不具合の問い合わせが増え、この先借りてもらえないのではないかという心配があった。入居中のトラブルや家賃について指摘されることのないよう、最後の入居者が退去したタイミングでリフォームして、改めて賃貸しようと考えた。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

空き家バンクやリフォーム補助については、父がパンフレットを持っていた。

リフォーム補助金を使えることを理由に、登録することにした。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

検討していない。

（不動産業者の見つけ方）

市から不動産業者のリストをもらい、知人から勧められた不動産業者と連絡を取った。

（価格の設定方法）

相場がわからなかったため、不動産業者や知人に相談の上、決定した。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

空き家バンクに

賃貸用として登録したが、ホームページへの掲載前に購入希望者が現れ、売却することにした。

両親が高齢となり、今後子である回答者が管理することになると、リフォームなども大変になると思い、両親の意志決定により手放すことを決めた。

知人にも売却を勧められ、知人の知り合いが購入してくれた。

リフォーム直後で綺麗な状態であり、外壁やベランダが白色なので、賃貸していた頃から人気があった。南向きで庭や駐車スペースもあり、駅にも近いことが購入に至った理由だと思う。

No. 8	駅からの距離	車 10～15 分		状態	賃貸中
建物	構造	RC 造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2022 年 5～6 月
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2022 年 10 月
	建築年	1972～1981 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有
	前面道路	私道		補助制度の利用	リフォーム（小山市補助）、残置物（小山市補助）
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	土地：単独所有 建物：単独所有	
	所有者との関係	本人			

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

栃木県外でマンション住まいだったが、子に残すなら戸建てが良いと思い 1989 年に購入した。

回答者夫婦とも栃木県出身で、親類縁者も栃木県内に多い。

当初から賃貸用だったため入居者がおり、回答者家族が居住したことはない。

当時の入居者が長年居住したため、退去後にリフォームが必要になった。偶然リフォームの専門業者を紹介する新聞広告の中で見つけた小山市の業者と長く付き合っている。

2022 年 6 月に前入居者が退去した後は空き家となったため、夫や親戚と一緒に換気や草刈りを行い、親戚にゴミ処分をお願いした。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

前入居者の退去をきっかけに、補助金を使ってリフォームをしようと思い空き家バンクに登録。

固定資産税の納付通知書にチラシが同封されているのを見て空き家バンクを知った。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

空き家バンクを通じて、前回リフォームを依頼した不動産業者へ再度お願いすることにした。

（不動産業者の見つけ方）

同上。市の指定登録業者になっているため、お願いすることにした。

（価格の設定方法）

不動産業者の助言により、前回のリフォーム後に設定した家賃よりも下げて募集した。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

リフォーム、残置物の処分は不動産業者にお任せした。

リフォーム補助金を活用できることが分かったため、当初の想定より予算を上げて実施した。

不動産業者より、必要なリフォームと性能向上型リフォームの 2 種類の見積を提案してくれた。

夫は売却を希望していたが、回答者は場所も建物も気に入っているため、賃貸を継続した。

空き家バンクに登録後、すぐに入居者が決まった。

今まで入居していた地元のファミリー層とは異なり、今回は普段テレワーク勤務をしている他県在住の独身男性だった。猫を 1 匹飼っている。募集にあたりペット可という宣伝をした。

No. 9	駅からの距離	車 10 分以内		状態	売却済
建物①	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2021 年 4 月頃
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2021 年夏頃
	建築年	1972～1981 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	無
	前面道路	市道		補助制度の利用	家財処分（小山市補助）、媒介報酬（小山市補助）
回答者	年齢	—	権利関係	土地：兄弟単独所有	
	所有者との関係	兄弟		建物：兄弟単独所有	

【本人の情報】

小山市内の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

土地建物ともに最初は両親の名義だったが、2003 年から 2004 年頃に両親が逝去し、弟が相続した。

弟は相続して一人暮らしをしていたが、2021 年に市内のサービス付き高齢者向け住宅に転居することになり、空き家となった。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

市の広報の案内の中に不動産相談の掲載を見つけ、まずは相談してみようと思って出向いた。

不動産相談窓口では空き家バンクの紹介と同時に、解体を勧められた。解体を扱う担当課へ相談し建物の調査をしてもらったところ、建物は丈夫なため壊すのは勿体ないと言われたため、空き家バンクに登録することにした。弟が施設に入所してから 1～2 週間で空き家バンクへの登録を決めた。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

検討していない。

（不動産業者の見つけ方）

市から紹介された。自分で直接不動産業者へ相談するのは不安だったが、市の紹介という安心感があり、お願いすることにした。

（価格の設定方法）

不動産業者と相談して決定。建物の価値はほぼゼロで土地を売る想定での金額設定を提案された。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

生まれ育った実家のため愛着はあり、残したいと思う気持ちはあったが、空き家管理の手間を考えると面倒だと思っていたため、売却しか考えていなかった。

後々のことを考えて不動産は残さず、金融資産だけにしようとして事前に兄弟で話し合い決めていた。

登録してから 3 か月後に不動産業者より状況確認の連絡があった際、金額を下げることも考えたが、当時はコロナ禍で購入希望者は物件を検討できる状況ではないのではと考え、次回の確認時に売れなかったら金額を下げようと話をし据え置きにした。そのタイミングで購入希望者が現れた。

不動産業者より、家財道具は片付けた方が良くアドバイスを受け、空き家バンクの補助金を活用して室内を空の状態にした。大事なものもあったので、週に 1～2 回ずつ行い約 2～3 か月かかった。現在は解体され、新しい家が建っている。

No. 10	駅からの距離	車 10 分以内		状態	売却済
建物①	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2018 年
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²		成約時期	2019 年
	建築年	1991～2000 年		媒介契約	無
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有（風呂場のみ）
	前面道路	市道		補助制度の利用	不動産業者が家財処分（小山市補助）を利用
回答者	年齢	—	権利関係	土地：夫婦共有	
	所有者との関係	夫（共有者）		建物：—	

【本人の情報】

栃木県外の自宅に住んでいる。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

回答者は子の県外の高校・大学への進学タイミングで小山市を離れた。その後は母が一人で住んでいた。2014 年頃まで 4 年から 5 年ほど母が住んでおり、その後母も家を離れ、5 年ほど空き家だった。

空き家になって以降、換気を月一回ほど、草刈りを年二回ほどしていた。

空き家になった段階で売却しないといけないと思ったが、回答者は小山市が地元でないため人脈・伝手もなく、悩んでいるうちに時間が経ってしまった。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

市外の知り合い（市外で空き家バンクを利用）から偶然、小山市にも空き家バンクの制度があるのではないかという話を聞き、登録に繋がった。

家財道具が残っており、処分をどこに頼めばいいかわからなかったが、市の空き家バンク担当者より、家財道具も現状のままで良いとのアドバイスをもらい登録した。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

検討していない。小山市が地元でないことから民間の不動産業者の知識が無いため、公的機関の制度は安心があった。

売却前提で、賃貸や地域利用等の選択肢はなかった。

（不動産業者の見つけ方）

市から不動産業者の紹介を受けた。

（価格の設定方法）

設定理由は特にない。購入した不動産業者によると、価格は土地代くらいとのことであった。

購入希望者からの要望により、金額を多少下げた。

【空き家の流通・成約に至るまでの経緯や課題】

本土地・建物の購入のため、不動産業者一社のみが手を挙げた。

回答者が立ち会ったのは成約の一回のみである。他の購入希望者と市から紹介を受けた不動産業者とのやり取りがあったかどうかは把握していない。

金額は多少下げたが、家財道具の処分も一緒に対応してもらえたため、満足している。

No. 11	駅からの距離	徒歩 20～25 分	状態	売却募集中
建物	構造	木造 2 階建	登録時期	2021 年 4 月
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 100～200 m ²	成約時期	—
	建築年	1982～1990 年	媒介契約	有（4 社と一般媒介）
	用途地域	住居系	修繕の実施状況	有
	前面道路	幅員 4.1m（共有私道）	補助制度の利用	無
回答者	年齢	60 歳代	権利関係	土地：妻単独所有 建物：妻単独所有
	所有者との関係	夫		

【本人の情報】

栃木県外に居住している。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

妻の母（以下、義母）が、親戚が居住する小山市に転居するため、1982 年に本建物を購入した。義母は 2 年程度居住したが、その後、入院等の後逝去したため、妻が相続した。

1987 年からは空き家の状態だったが、義母の入院後、1994 年までは妻が定期的に掃除をしていた。

1994 年から 2018 年頃までは、隣人に除草や花植え、窓開け等の管理を依頼していたが、50 歳を過ぎ子育てが落ち着いたタイミングで処分を考えるようになった。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

2019 年から 2020 年頃に固定資産税の納付書に添付されたチラシを見て、空き家バンクを知った。

小山市外で生活しており、不動産業者の情報が全く分からないため、市からであれば信頼できる業者を紹介してもらえんという気持ちから、空き家バンクに登録した。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

隣人が知り合いの不動産業者に相談してくれたが、話が進まずに何年も経過してしまった。

誰かが居住するにしても修繕が必要なため、現状のままで売却したいと考えている。

（不動産業者の見つけ方）

市から紹介された不動産業者 1 社と専任媒介契約を締結後、購入希望者と 2 回マッチングの機会があったが、1 回目は購入希望者の融資の審査が通らず、2 回目は専任媒介業者から紹介された不動産業者から値下げ交渉をされたため契約まで至らなかった。1 年経っても契約に至らなかったため、現在は市から許可を得て、4 社と一般媒介契約を締結している。

【流通させるにあたっての課題】

物件の条件が需要と合っていない。1 台しかない駐車スペースやブロック塀などが売れない要因だと思う。

リフォームまたは解体して新築の 2 つの選択肢があるが、購入希望者が決定すれば良いと考える。リフォーム費用や解体費用のための値引きは購入希望者の相談に乗る考えを、不動産業者に伝えている。

【今後の展望】

購入者が決まらなければ、価格を下げることや、建物を解体することも考えていたが、新型コロナウイルスの流行による一時的な需要減もあると不動産業者から助言をもらい、現状はそのままにしている。

No. 12	駅からの距離	徒歩 10～15 分		状態	賃貸募集中(過去に4回賃貸した実績あり)
建物	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2018 年頃
	延床／ 土地面積	100～200 m ² ／ 300～500 m ²		成約時期	—
	建築年	1982～1990 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有
	前面道路	市道		補助制度の利用	リフォーム工事費用 (小山市補助)
	回答者	年齢		60 歳代	権利関係
	所有者との関係	本人			

【本人の情報】

小山市内に居住している。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

父が新築した建物であり両親が居住していたが、2017 年頃に両親ともに逝去し、回答者が相続した。

相続後は、庭の除草のため、2 か月に 1 回程度除草剤を散布する等の管理を行っていたが、固定資産税の支払いの負担もあり、建物の活用方法について検討していた。

【空き家バンク登録の経緯】

(空き家バンク登録のきっかけ)

空き家バンク制度は、本建物の活用方法を検討している際にインターネットで知った。

登録前、1 人目の入居希望者から不動産業者経由で問い合わせがあったことを機に、空き家バンクに登録した。空き家バンクのリフォーム補助を活用してリフォームし、賃貸することとなった。

過去に 4 回賃貸した実績があり、現在も賃貸で入居者募集をしている。

今までの賃借人の入居期間は平均 1 年程度である。自宅を建築中に間借りしたい人、荷物を置っておきたい人、外国人に貸した。工業地帯が近いので東南アジア系の外国人から多く問い合わせがあった。

(空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況)

不動産業者に相談に行ったことがあるが、顧客のニーズを分かっていないと感じ不信感を持った。

(不動産業者の見つけ方)

空き家バンク登録時に、自ら不動産業者に依頼した方が良くと市からと言われ、回答者自身で探した不動産業者に依頼した。賃借人との契約等は同社が行っている。

【流通させるにあたっての課題】

不動産業者には扱う物件や契約形態等による得手・不得手があり、不動産業者の選択が難しい。

【今後の展望】

両親が大切にしていた家のため、回答者の生存中は大事にしておきたい意向があり、売却は考えていない。子には回答者が逝去後は自由にしていと伝えてある。

No. 13	駅からの距離	車 20～30 分	状態	売却募集中
建物	構造	木造平屋建	登録時期	2013～2014 年
	延床／ 土地面積	100～200 m ² ／ 1500～2000 m ²	成約時期	—
	建築年	1971 年以前（明治）	媒介契約	有
	用途地域	—（市街化調整区域）	修繕の実施状況	無
	前面道路	市道	補助制度の利用	無
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	土地：単独所有 建物：単独所有
	所有者との関係	本人		

【本人の情報】

栃木県内（小山市以外）に居住している。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

もともとは回答者の祖母の家であり、回答者は戦時中に疎開のため本建物に転居した。

祖母の逝去後、回答者の父が相続し家族で居住することになった。

その後、回答者は小山市外に転居したが、2000 年に父が逝去し相続した。

建物等の管理は、夏期は週 3 回、冬期は週 2 回程度実施。敷地内で野菜や果物を栽培している。

リフォームは昭和 40 年代（1965 年から 1974 年）に行っている。

家財道具は両親の逝去後ほとんど処分したが、2 割程度残っている状況である。

下水道がないため、近くの農業集落排水施設への排水を考えたが実現していない。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

代々受け継がれた建物のため売却は考えていなかった。東日本大震災の被災者に無償で貸したいと思っていたが、相談先が分からなかった。1、2 年後に小山市に空き家バンクができ、登録した。

賃貸用での登録を考えていたが、市街化調整区域では賃貸ができず、売却用で登録している。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

上記のとおり、もともとは東日本大震災により避難してきた人に無償で貸したいと思っていた。

（不動産業者の見つけ方）

市から紹介を受けた不動産業者に相談したが、想定以上の低価格で販売する印象を受け、そのような条件で売却したいと思えなかった。縁のある方に売却したいと思い、市から断ってもらった。

【流通させるにあたっての課題】

空き家バンクに登録後、4、5 件の問い合わせがあったが、いずれも下水道の未整備を理由に成約に至らなかった。居住用より飲食店や宿泊所等の事業用途での問い合わせが多かった。

郊外部は、市中心部と同じやり方では上手くいかない。市街化調整区域の物件は工夫が必要である。

【今後の展望】

愛着があり、売却することは本意ではない。

子に継いでほしいが、あまり関心がなく、早めに処分してほしいと言われている。

雨漏りがあり、草木の手入れの負担もあるため、2～3 年で売却できなければ解体するしかない。

建物の活用希望者に対しては、リフォーム代を値引きする形で協力したい。

No. 14	駅からの距離	車 10 分以内	状態	売却募集中
建物	構造	木造 2 階建	登録時期	2021 年 12 月
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 200～300 m ²	成約時期	—
	建築年	1982～1990 年	媒介契約	有
	用途地域	工業系	修繕の実施状況	有（建築士による調査）
	前面道路	私道	補助制度の利用	有（空き家管理費用）
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	土地：単独所有
	所有者との関係	本人		建物：単独所有

【本人の情報】

小山市内に居住している。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】

以前は小山市内の別の場所に居住し事業を営んでいたが、事業兼居住用としてこの建物を購入し、リフォーム後に居住しようと準備を進めていた。元々社員寮として使われていた建物で、所有者も分かるので安心して購入した。また、利便性の高い立地も気に入っていた。

しかし新型コロナウイルスの流行により、材料や人材を確保できず、見積価格が高騰し、リフォーム完了時期も見通せなくなったため、空き家バンクに売却物件として登録し手放すことにした。

【空き家バンク登録の経緯】

（空き家バンク登録のきっかけ）

市の仕事に関わっているので、空き家バンク制度は知っていた。

不動産業者はどの程度信頼して良いか分からないが、空き家バンクでは正確な情報を入手でき、市の制度であり安心できる。

現在、売却物件として空き家バンクに登録している。

（空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）

利便性の高い地域であるため、リフォームの検討をしているときから不動産業者の営業があった。

（不動産業者の見つけ方）

空き家バンクへの登録前に営業に来ていた不動産業者と一般媒介契約を結んでいる。

（価格の設定方法）

購入時の金額と同額で設定している。購入時は地主の提示する金額で購入した。

【流通させるにあたっての課題】

空き家バンクへの登録中も建物の維持管理は自ら行う必要があり、苦労している。

1 週間から 10 日に 1 回の頻度で、人の出入りの確認や除草などを行っているが、門が開いており、人が出入りしている形跡、ゴミの投棄が見られる。周辺で放火被害も多いと聞いたため、物騒に感じる。

建物の維持管理は市の空き家管理補助金を活用し、地元の業者に委託している。

リフォームの準備として、天井や床をはがして雨漏りやシロアリの点検をしてもらった。調査費と調査箇所の修繕費で数十万かかった。

不動産業者が物件情報を掲載しており、月に 2 回問い合わせ状況の報告を受けている。業者からの問い合わせが多いが、価格面で折り合いがつかない。購入時の金額で売却したいが、固定資産税評価額などを考慮すると難しい。

【今後の展望】

全く知らない人に売却するよりは、知人等の縁のある方が良いと思っている。

更地にする場合、解体費用の半分くらいは自分が負担した方がいいかと考えたこともあるが、最近ではリフォーム物件が流通しており、周辺でも売れているので、そのまま売却しようと考えている。

No. 15	駅からの距離	車 10 分以内		状態	賃貸募集中
建物	構造	木造 2 階建	空 き 家 バン ク 登 録	登録時期	2017 年
	延床／ 土地面積	50～100 m ² ／ 200～300 m ²		成約時期	2020 年から借主がいたが 2022 年夏に退去
	建築年	1991～2000 年		媒介契約	有
	用途地域	住居系		修繕の実施状況	有
	前面道路	私道		補助制度の利用	リフォーム費用（小山市 補助）
回答者	年齢	70 歳代	権利関係	建物：単独所有	
	所有者との関係	本人		土地：単独所有	

【本人の情報】
 小山市内に居住している。

【建物等の取得と空き家バンク登録以前の建物の活用状況】
 母が一人で居住していたが、2013 年に逝去し空き家となった。姉妹で相談し回答者が相続した。
 相続後、庭の除草などは回答者が行っていたほか、この建物の建築業者が定期点検をしていた。
 電気等のライフラインは通っているため、相続後 5 年くらいは親族が出入りし、お盆やお彼岸などで
 年に 5～6 回は使用していた。

【空き家バンク登録の経緯】
 （空き家バンク登録のきっかけ）
 広報などで空き家バンク制度を知ってから 2、3 年後に相談に行った。
 不動産業者に直接相談するより市に依頼する方が安心なため、2017 年に空き家バンクに登録した。
 賃貸物件として登録している。数か月前まで入居していた住人が退去し、現在は空き家の状態。
 （空き家バンク以外の流通・活用手法の検討状況）
 生まれ育った実家であり、売却や処分はしたくなかったため、賃貸することにした。
 （不動産業者の見つけ方）
 登録後、手を挙げてくれた不動産業者へ依頼したが、2 年ほど経過しても入居者が決まらなかったた
 め契約を打ち切り、姉妹の知り合いが経営する不動産業者に切り替えた。
 （価格の設定方法）
 当初の家賃設定は不動産業者と決めた。現在募集中の価格も当初の家賃と同額。

【流通させるにあたっての課題】
 気持ちの整理をつけるのに時間がかかり、母の逝去直後は、売却や賃貸は考えられなかった。家財の
 片付けも当初はできず、5、6 年経過して賃貸しようと思ってから 1、2 か月かけて片付けた。
 入居者に庭木を切られる、退去するときにカーテンを外されるなど、回答者の感覚とは違うと思うこ
 とが過去にあった。

【今後の展望】
 建物の管理ができなくなった際の対応方法について、姉妹で話し合う必要があると考えている。
 現在も賃貸募集を続けているが、売却も検討した方が良いと思い始めている。
 地域の方が利用することについて、住宅として住まなくても有効活用されればそれの良いと思う。

第3項 小括

空き家バンクに登録し、所有する空き家の賃貸・売却を行った所有者からは、空き家バンクを利用したメリットとして、不動産業者に直接相談することには不安があり、行政が関与しているという安心感がある、という意見が複数挙げられた。また、相続を機に空き家バンクに登録したというケースが多く、制度を知ったきっかけとしては、固定資産税の通知書に空き家バンクのチラシが同封されていたという意見などがあった。

全体として、賃貸または売却を行った所有者は、所有する物件について流通・活用の意向を選択肢として既に持っていたと見られるケースが多かった。空き家バンクを知ったことが意思決定そのものにどの程度の影響を与えたかまでは判断できないが、制度を知って物件に登録し、不動産業者などの紹介を受けたことでその後の流通・活用を円滑に進めることができたと考えられる。

空き家バンクへの登録を通じた不動産仲介とあわせて、リフォーム補助や家財処分補助を利用したケースが複数見られた。インタビューの中ではリフォーム補助を利用していたのは賃貸物件所有者のみで、家財処分補助は一般所有者が利用していたが、このような補助制度は賃貸物件を含む空き家の流通に寄与していると考えられる。

第4章 戸建て既存住宅の流通・活用促進に資する取組実態

第1節 概要

本章では、戸建て既存住宅の流通・活用の実態とその促進策について、有識者等と意見交換を行うとともに、先行事例調査として、戸建て既存住宅の流通・活用の各段階で生じる阻害要因の解決に資する取組を行っている自治体やNPO、民間事業者等へのインタビュー調査を行った。また、インタビューに先立ち既往文献の整理を行った。

第1項 既往文献の整理

本項では、空き家の実態や活用の阻害要因に関する既往研究、空き家所有者の意向、既存住宅流通・活用に関する既往研究を紹介する。

(1) 空き家の実態と活用の阻害要因について

まず、空き家の地理的パターンについて、鎌田（2018）は、地方都市における調査から、鉄道沿線から遠く道路幅員も狭い地域においては世帯数に対する空き家数の比率が高く、さらに倒壊危険家屋数も多いことを明らかにしている。東京近郊について、鈴木ほか（2018）は、基本的には接道や敷地規模の面で不利な物件は空き家になりやすいが、一方で条件有利な物件であっても長期放置空き家となっている物件が多数存在することを指摘している。

空き家が問題視される理由のひとつは外部不経済を発生させるためであるが、外部不経済を生む管理不全空き家の発生過程や地域にもたらす影響について、馬場ほか（2018）は、建物・周辺環境特性、所有者特性に着目して管理不全空き家の傾向を分析し、幅員4m未満の道路に接道しているほど、空き家が古くなるほど、管理不全傾向が高まる傾向があることを明らかにしている。ただし、1960年以前に形成された住宅地では管理不全割合が下がることを指摘しており、古くからのコミュニティがあることが空き家の管理に影響していると考察している。また、延べ床面積、ゴミの散乱、樹木の繁茂、雑草の繁茂に着目して、住宅専用地域では、空き家の面積規模が大きいほど管理不全空き家に陥りやすい傾向があることを明らかにしている。加えて、所有者宅から空き家までの距離が遠い場合、前居住者死亡により空き家になった場合は、管理不全と正の相関があることや、建物・周辺環境を考慮しない場合、空き家期間が長くなるほど管理不全となりやすい傾向があることを指摘している。その背景には、空き家期間が長いと管理者の高齢化や管理費用の捻出の難しさ等により管理不全に陥りやすいこと、また、相続による住宅取得の場合、所有者が当該住宅に積極的な理由で居住しておらず管理動機を持たない等の理由があると述べている。

空き家を何らかの形で活用することにより、管理不全による外部不経済の課題解決につながるが、空き家活用の阻害要因について、鎌田（2018）は、空き家の老朽化などによる市場価値の低下や、売却・賃貸による活用を希望しても相手が見つからないこと、荷物・仏壇など家財の処分ができていないことが共通要因であると指摘している。さらに、市場に流通させるにあたって、活用方法についての情報がなく検討が進んでいないことや解体に伴う費用面などの諸問題が大きな阻害要因となっていることを指摘している。

(2) 空き家所有者の意向、活用の取組と空き家予防策について

空き家の所有者の今後の活用意向については、空き家所有者の中には空き家について特に困っておらず、そのために利活用ニーズの低い層がいる一方で、困っているがどうすれば良いかわからない層もいることがわかっている（徳田ほか（2022））。

鎌田（2018）は、空き家を市場を通して活用したいと考える層は、賃貸よりも売却して手放したい意向を持つものの、老朽化した空き家が多い、維持・管理の頻度が低いといった傾向があることを明らかにしている。さらに、自身や家族で維持活用を希望する、あるいは今後の意向が未定であるという層は、維持・管理や具体的な活用方法について未検討であることを指摘している。

また、荻巣ほか（2020）は、空き家活用に向けた専門家による相談対応の取組について、専門家が価格等の現状を所有者に説得的に説明できること、相談者が専門家に対して理解を持ち歩み寄りをするができることの双方が、流通の成約に大きく影響することを指摘している。

空き家の発生予防を予防するには、住宅所有者が住まいの将来について事前に検討することが必要であるが、中村ほか（2022）は、特に 75 歳以上 85 歳未満の高齢者世帯において、現在居住している住宅の将来に関する情報（耐久性や耐震、税制度など）を求めている世帯が多いことを明らかにしている。

(3) 既存住宅の流通・活用について

空き家の流通・活用を進める上では、既存住宅市場全体の活性化も必要となるが、既存住宅の流通に関しては、所有者が売却を希望しても、所有者の希望する価格では成約に至らず売却を諦める場合もある（鈴木ほか（2022））ほか、大越（2021）は住宅の売買経験者への調査から、住宅取引の満足度は、値引率の高さ、値下げ回数の多さ、取引期間の長期化により低下することを明らかにしている。

また、住宅のリフォームやなどの維持管理と流通の関係について、岩田ほか（2005）は、所有する住宅の転売を考えている世帯は、転売の予定がない世帯よりも、模様替え・修繕といった維持管理を行う傾向にあることを明らかにしている。

さらに、住宅の維持管理が価格に及ぼす影響について、藤澤ほか（2003）は、中古集合住宅を対象にした調査から、リフォームや修繕の有無が住宅価格に与える影響を分析し、リフォームは住宅価格にプラスの影響を与えるがその効果は小さく、修繕は住宅価格に影響していないことを指摘しており、良質な住宅ストックを生み出すために、修繕やリフォームの履歴情報開示を進めることが望ましいと考察している。

第2節 先行事例の調査

戸建て既存住宅の流通・活用に資する取組について把握するため、先行事例を抽出しインタビュー調査を行った。

抽出の第一段階として、行政及び NPO 法人等が行う戸建て既存住宅の流通・活用の取組事例について、国土交通省住宅局「空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」（2018～2020）、「住宅市場を活用した空き家対策モデル事業」（2021～2022）の採択事例を取組内容別に整理し、成約件数の多い 5 事業者を抽出した。第二段階として、抽出した 5 事例を参考に、所有者が抱える課題の解決に資する戸建て既存住宅の流通・活用の取組を行っている民間事業者を抽出した。抽出にあたっては、特定のエリアに依存するものではなく他地域へも適用可能な事業であるという観点を基に 15 事業者を選定した。

これらにより抽出した合計 20 事業者を対象に、以下の項目についてインタビュー調査を行った。

- 事業概要
- 展開地域
- 特徴
- 物件へのアプローチ
- ビジネススキーム
- 行政・他業種との連携 など

また、各事業者及び団体のインタビュー調査結果を踏まえ、各業態の特徴を整理し、相談・マッチング、買い取り再販（性能向上型）、買い取り再販（リフォーム型）、賃貸・転貸型、転貸（リノベ型）、家財処分・建物解体、その他の 7 分野に分類した。

第1項 相談・マッチングの取組

【1】事業者 A

相談・マッチング	
① 事業概要	・空き家セミナーに合わせて相談会を開催（相談員は研修で育成）している。 ・ホームページ上に、空き家に関する費用概算システムを開設した。 ＜実績（2022 年度）＞ ・セミナー＆相談会：5 回 相談会：8 回 セミナー＆相談会＆イベント：2 回
② 展開地域	・大阪圏
③ 特徴	・自団体のネットワークを活かし、空き家の課題解決に取り組んでいる。 ・税金、解体・リフォーム費用等の概算額を HP 上で相談者自身が確認出来るシステムを提供している。 － 相談を受ける際に、相談員もシステムを活用することで、相談員の質を確保している。
④ 開設経緯	・当団体では元々空き家についても課題認識があり、2019 年から本事業を開始した。
⑤ 構成員	・加盟団体 504 社のうち 1 割程度が本プロジェクトチームに参加し、実質 20～30 名が相談員として活動している。
⑥ 事業内容	【所有者へのアプローチ及び普及啓発】 ・ホームページで空き家に関する情報を提供している。 ・セミナーや相談会への参加、会員が活動する場での啓発、地元のラジオ番組、不動産フェアなどで PR している 【相談フロー】 ・相談会では個別の相談時間は通常 30 分程度である。その場で解決できない場合は月 1 回の定例会で検討している。 ・相談者は空き家所有者が多い。 ・遠方の相談者はオンラインで対応している。 【課題解決のポイント】 ・相続登記ができていない場合：遺産分割協議書を司法書士が作成する。 ・認知症の場合：成年後見制度、任意後見制度を提案している。
⑦ 運営モデル	・研修を通じて人材を育成し、個別相談で解決していく。 ・相談員の情報交換の場を運営するなど、フォローも実施している。
⑧ 自治体等との連携	・「包括連携協定」は、10 市町村と締結した。 － 行政に相談に来る物件は流通が難しい物件であるため、空き家の問題意識を共有する当団体が対応している。 － 相談会では行政に事前に物件情報（接道や用途地域、ライフラインなど）の提供を依頼し、相談員が相談に活用している。

⑨ 行政に求める支援等

- ・ 空き家のデータベースとしてアプリを活用しているが、行政にもこのアプリを使用してもらいリアルタイムで情報を共有したい。
- ・ 空き家が流通しにくい要因として公図（地図に準ずる図面）の修正が重要。

【2】事業者 B

相談・マッチング	
① 事業概要	・今後空き家となる可能性が高い高齢者が住んでいる家、独居で住んでいる家、施設に入っただけの家を対象に暮らしの様々な相談窓口を開催している。 ＜従業員数＞ ・14名（内女性が10名） ＜実績（2022年度）＞ ・相談は100件程度だが、そのうち解決した案件は50件程度である。2～3年持ち越すものは多い。6年前の案件で解決できていないものがある。
② 展開地域	・地方中核都市郊外（九州地方）
③ 特徴	・相談員が専門家につないだ後も、所有者に寄り添いながら相談にのる仕組みである。 ・トータルな暮らしの悩み（空き家、相続、葬式、お墓、片付け、ペットなど）に対応し、専門家と連携しながら空き家の課題の解決を進めている。
④ 開設経緯	・高齢者が増え空き家が増える時代背景があり、ハード的な取組はあったが、ソフト的なトータルな暮らしからみたアプローチが必要だと感じ、2018年に市と組織を立ち上げた。
⑤ 構成員	・相談員4人 ・連携している専門家：建築士、司法書士、弁護士、行政書士、宅建士などである。
⑥ 事業内容	【所有者へのアプローチ】 ・自治体と協定を結び、広報などで広めている。 ・固定資産税の封書に相談窓口の電話番号を入れてもらったこともある。 【相談フロー】 ・自治体窓口で「空き家」というワードが出た時点で、当団体につないでもらっている。 ・相談がきたら相談員が対応し、必要があれば専門家を紹介するが、その際にも必ず付き添うようにしている。 【複数の専門家との連携体制】 ・本業やこれまでの活動で培われた関係性から、弁護士や測量事務所、会計事務所などとのつながりがあり、様々な相談に対応している。
⑦ 運営モデル	・相談は無料だが、相談事業の結果、顧客から不動産取引の話が持ち込まれることもある。 ・これまでの活動ノウハウの提供による収益化（講師等）を検討している。
⑧ 自治体等との連携	・行政との連携は、啓蒙活動に最も効果がある。
⑨ 行政に求める支援等	・空き家解消の取組を進めるためには片付けが第一歩で、そのための補助金があるとよい。 ・官民連携したワンストップ相談窓口の増設や福祉関係者との連携（独居高齢者等へのアプローチ）も重要である。 ・住宅を相続する人を対象にした取組の支援（親子セミナー等）も有効である。

⑩ 課題

- ・ 空き家所有者は、意思決定を先延ばしにしていると感じる。
- ・ 小規模組織では横展開が難しい。

【3】事業者 C

相談・マッチング
① 事業概要 ・専門相談員が常駐する、空き家と空き地に関するワンストップの無料相談窓口を運営している。 ＜会員数＞ ・22 団体 ＜実績（2022 年 1～12 月）＞ ・相談件数累計 265 件、課題解決件数 30 件。
② 展開地域 ・地方中小都市圏（九州地方）
③ 特徴 ・専門相談員が常駐する相談窓口を運営している。 － 平日及び第 2 日曜日の 10 時～15 時で、遠方の人にはリモート相談も実施している。 ・マッピングシステムによる相談員間の情報共有（細い道の有無、空き家の集中するエリアなど。）を行っている。
④ 開設経緯 ・地域には再建築できない場所が多く、行政と 10 年程前から意見交換を重ね、また、空き家について勉強会を開催してきた。 ・行政と 5 年前に協定を結び、同時期に常設の相談窓口を設置した。
⑤ 構成員 ・会員は、不動産業者（22 団体）である。 ・賛助会員は、司法書士、土地家屋調査士、建築士、解体業者、家財道具処分業者、清掃業者、防蟻業者などである。
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・市が年 1 回発送する固定資産税通知書に相談窓口のパンフレットを同封するほか、地域誌でも PR している。 【相談フロー】 ・登記名義を確認し、「貸す」「売る」など活用意向を確認している。 ・同時に現地調査を実施し、解体等が必要な場合見積もりを出している。 ・活用または処分の方針が決まった後、各相談員が不動産業者として土地の鑑定書を出し、相談者が自身で業者を探すか団体から業者を紹介している。 ・最後に、各相談員が不動産業者として土地の査定書を出し、宅建業者を紹介している。
⑦ 運営モデル ・団体の運営資金は年会費（月 1,000 円）。 ・相談が仕事につながって売却の仲介手数料が入った場合、紹介料として団体に支払う。 ・紹介料は、売主側仲介料の 20%、解体工事費・家財道具処分費の 5%である。
⑧ 自治体等との連携 ・1 自治体と、空き地及び空き家等の相談窓口の設置に関する協定を締結している。 － 行政の役割：相談窓口の周知。 － 団体の役割：相談窓口の設置（相談内容に応じた情報提供、提案、業者紹介など）。

⑨ 行政に求める支援等

【限定的な個人情報の開示】

- ・ 隣家との境界線を決めたくとも、所有者に連絡が取れないと決めることができない。空き家解決に必要な場合に限り情報を得られると良い。

⑩ 課題

- ・ 相談員の担い手の問題。
 - － 相談員はほぼ無償で対応しているが、相談案件は流通困難のものが圧倒的に多く、売却しても手数料が低額なため相談員を続けるのは難しい。
- ・ 家の管理に関する市民啓発。
 - － 所有者が遠方の場合、空き家期間が長いと資産価値が落ちて売却できない、解体しないといけないなど管理上の問題が発生する。
 - － 親が認知症になると意思決定が困難なため、事前に遺言書等の対応が必要となることの周知が必要である。

【4】事業者 D

相談・マッチング
① 事業概要 ・所有者の空き家に関する意向の調査、除却や活用希望者に専門業者の紹介、空き家バンク登録等のための現地調査を実施している。また、県外居住者対象の相談会を開催している。 ＜実績＞ ・100戸以上の空き家について活用等に向けた具体的な対応につながった。 － 活用に向けた対応：61件 － 解体に向けた対応：53件 － その他：16件
② 展開地域 ・近畿地方
③ 特徴 ・県＋市町＋民間団体が構成する組織である。 ・市町が空き家所有者へ意向調査を実施し、県・民間団体が所有者の意向に応じて不動産業者等を紹介し、民間団体が空き家バンク登録のための現地調査を実施している。
④ 開設経緯 ・行政による補助事業や指導・勧告等による空き家対策に限界を感じたため、民間連携の試行的な取組による解決を目指した。
⑤ 構成員 ・団体の構成員 － 地方公共団体（県、5市町）、業界団体（宅地建物業、建築士事務所、建設業） ・同協議会の連携団体 － 地方公共団体（2市）、業界団体（司法書士）
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・所有者の活用意向などに関するアンケートを実施している。 － 「解体したいか」「売買・賃貸したいか」「どちらでもない」「そのまま」などである。 ・チラシ等により広域相談会を周知している。 － アンケート郵送時に相談会のチラシを同封し、後日 HP で詳細を案内している。 － 大阪、東京でもチラシを配布した。 【相談フロー】 ・アンケートの回答を受けて、個別に専門家（建設業、建築士、宅建業）を紹介している。 － 空き家バンク登録希望者等には建築士による現地調査を実施し、図面や状況を報告している。 ・近畿、首都圏会場での広域相談会は、県外在住の空き家所有者等に対して実施している。 － 意向が決まっていない場合は、まずは宅建業者が対応し、相続者の意向がまとまらないなどの場合は司法書士が対応している。
⑦ 運営モデル —
⑧ 自治体等との連携 ・市町が運営する空き家バンクと、県の移住促進の担当課と連携している。
⑨ 行政に求める支援等 ・財政が潤沢ではないため、補助金等を継続してほしい。

⑩ 課題

- ・ 県や民間団体は所有者の情報を持っていないので、市町の協力を得ないと所有者にアプローチできない。
- ・ 団体運営の財源は補助金に頼っている。
- ・ 市町によってはマンパワー不足で連携自治体を増やしていくことが難しい。

【5】事業者 E

相談・マッチング
① 事業概要 ・空き家情報の発信、相談業務（相談カウンターの開設）、業者とのマッチングといった、自治体における空き家活用を支援している。 <従業員数> ・16名 <実績> ・自治体の導入実績：54 市区町村 ・協定締結：11 市区町村
② 展開地域 ・全国
③ 特徴 ・自治体の空き家活用を支援させるため、空き家をデータベース化している。 ・「掘り起こし」が肝と考え、複数回、定期的にアプローチを継続している。 － セミナーの開催やお知らせなどを DX 化している。 ・一般の不動産業者と異なるのは、売れた価格だけでなく、購入者の特徴も含めて成果の見える化をしていることである。 ・所有者には、現状を把握し、課題解決に向けてできるだけ費用がかからない方法を提案している。
④ 開設経緯 ・不動産の流通を促進し、日本国土の価値向上を掲げて起業した。
⑤ 構成員 ・登録事業者：宅建業者、司法書士、リフォーム業者などである。
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・所有者から自治体へ相談があり、自社の相談窓口を所有者に紹介してもらう場合も、所有者が直接相談窓口に来る場合もある。 【相談フロー】 ・相談が来ると、自社サービスを通じて所有者の課題が見える化し事業者をマッチングしている。 － 関連登録事業者に一斉に簡易査定を依頼し、提出された見積りを基に所有者が事業者を決定している。 － 継続的に登録事業者を募集し、登録者は増加中（登録料は無料）である。 ・空き家の利活用に関する課題は多い（家の片付け、登記、境界や関係者との話し合い、思い入れなど）。 【調査（データ管理）、相談促進、相談窓口のためのツールを提供】 ・空き家調査のための記録ツール（データ管理、マッピングなど）を提供している。 ・「相談者数」「マッチング数」「空き家登録件数」等のデータを月毎に集計している。 【流通マッチングツールを提供】 ・物件情報と街情報が掲載される流通プラットフォームを提供している。 【相談から解決に至るまでの工夫】 ・空き家のための保険を提供している。 － 相談をしやすくするために 1 年間無料でかけられる賠償保険を開発した。

・空き家購入時に利用できるローンを提供している。
⑦ 運営モデル 【収益構造】 ・主な収入は自治体から得られるサポート業務委託料と、事業者から得られるマッチング料である。
⑧ 自治体等との連携 ・自治体との連携のメリットは、安全安心して相談できる状態をつくれることである。
⑨ 行政に求める支援等 ・官だけでは、相談件数を増やしていくのは難しいので、官民連携が必要である。 - 連携することで、空き家の所在地など街の状況を理解し、戦略的に解決を進めることが可能と考えられる。
⑩ 課題 —

【6】事業者 F

相談・マッチング
① 事業概要 ・全国の空き家所有者への相談対応を中心に、空き家所有者と企業とのマッチング事業、空き家所有者と利活用希望者間の無償による贈与型マッチング事業、自治体と協働した啓発活動を実施している。 ＜従業員数＞ ・3名 ＜実績（2022年度）＞ ・空き家相談の受付件数：約270件 ・物件情報仕入れ数：約40件 ・マッチング件数：約20件
② 展開地域 ・全国
③ 特徴 ・連携している全国の自治体と協働した空き家問題啓発活動によるアプローチを行い、空き家相談の受付、解決策の提案を行っている。 ・空き家所有者が、維持管理や解体等を希望している場合、地元企業と連携を図って、見積もりの取得から対応企業への紹介を行っている。 ・空き家所有者が、無償でもいいから手放すことを希望している場合、利活用希望者を探してマッチングさせている。 ・下記の条件がある場合は、贈与型マッチング事業の対象外としている。 － 利活用希望者への所有権移転登記ができない場合。 － 抵当権が残っているなど、登記上の問題がある場合。 － 所在地を特定できない場合。 － 物件への進入が不可能な場合。等 ・贈与物件を取得する方は、移住目的、別荘・セカンドハウス利用目的・リフォーム後の賃貸利用目的の個人顧客が多い。
④ 開設経緯 ・2015年より全国の自治体と協働で空き家情報を掲載した冊子の発行をきっかけに、自治体の空き家対策担当職員の声を伺い、複雑な空き家問題に対し支援をしたいと考えた。 ・不動産市場で収支が合わないため、宅建業者が空き家の取り扱いを断るケースや自治体の空き家バンクでも登録を断るケースがあることについて問題意識を抱き、流通困難な空き家の解決策を増やすこと、利活用を促進することを目的に事業を開始した。
⑤ 構成員 ・専任担当3名で空き家所有者への相談業務、マッチング業務、自治体対応業務を実施している。 ・その他グループ会社にて法務・広報・経理の担当がおり、必要に応じて顧問弁護士の協力を仰いでいる。
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・全国の連携自治体と協働した空き家問題の啓発活動を行い、空き家相談の受付、物件情報を仕入れている。（約8割が連携自治体を通じた相談で、一般の顧客から直接相談も受け付けている。）

【相談フロー】 ＜各種業者とのマッチングが必要な場合＞ 1) 空き家情報や所有者の意向のヒアリング、アドバイスを実施する。 2) 売却や解体、登記など専門業者や専門家とのマッチングが必要と判断した際は、空き家が所在する地域の業者を中心に査定や見積の手配を行う。 3) 見積の内容を所有者と確認し、同意した場合は所有者と業者で契約を締結してもらう。 4) 履行後、必要な際には別業者へのマッチングを行う。 （例：解体業者とのマッチングで解体後、宅建業者とのマッチングを行う。） ＜贈与型マッチングが必要な場合＞ 1) 空き家情報や所有者の意向のヒアリング、アドバイスを実施する。 2) 市場流通が困難かつ解体資金を捻出できない場合は、贈与型マッチングを案内する。 3) 空き家所有者から贈与物件の登録申込があった場合は、自社で利活用希望者を募集している。 4) 利活用希望者から問い合わせがあれば、空き家所有者と当事者間での交渉を開始する。 5) 当事者間で合意となれば、贈与契約・登記を行う。
⑦ 運営モデル ・相談料は無料である。 ・公開されている贈与型マッチングの物件情報に受贈の申込があり、贈与契約の締結に至った場合、手数料を支払ってもらう仕組みである。自社が交渉等の仲介に入るプランと、当事者同士で交渉等を行うプランがある。
⑧ 自治体等との連携 ・所有者の相談対応を行っている。 －自治体では対応が難しい空き家所有者に対して相談対応を行っており、所有者の状況や希望によって、企業とのマッチングや贈与型マッチングを提案する。 ・空き家所有者への啓発活動。 －固定資産税納税通知書に同封するチラシでの啓発、空き家所有者への意向調査アンケートの実施、空き家相談会の参加、自治体の広報紙での啓発など、自治体が所有する媒体を活用した啓発活動を行っている。
⑨ 行政に求める支援等 ・連携できる自治体を全国的に増やしていきたい。 ・不動産流通が困難な地域のある自治体やこれまで啓発活動を十分に実施できていなかった自治体と積極的に連携を進めたい。 ・空き家問題解決を目的とした、固定資産台帳の個人情報をも民間企業も活用できるようになる体制の構築を依頼したい。 ・開発・建築制限のある土地（市街化調整区域など）に所在する空き家に対し、空き家問題解決の目的に限った取得要件緩和や除却補助などの支援内容の充実してほしい。
⑩ 課題 ・交通の利便性が悪い立地の物件や、空き家の状態が悪く利活用が難しい物件、農地付きの物件は、マッチングが難しい。具体的には以下の特徴のある物件のマッチングに難儀している。 －立地：車が入れない、駐車場がない、再建築不可物件、土砂災害警戒区域 等 －状態：雨漏り、上下水道管の故障、家財道具が大量に残されている物件 等

【7】事業者 G

不動産
① 事業概要 ・高齢者が賃貸住宅を借りやすくなるようなサービスを提供（不動産仲介、ポータルサイト、見守り事業）している。 <実績> ・部屋探しに関する自社への問い合わせは、インタビュー時点で毎月 50 件程度である。 ・見守りサービスの利用人数は約 500 人である。
② 展開地域 ・全国
③ 特徴 ・賃貸住宅の大家、不動産仲介業、不動産管理業などのパートナーと連携し、「高齢者が借りられる物件」を仲介している。
④ 既存住宅賃貸の仲介 ④-1 既存住宅の仕入れ・広報 【不動産仲介及びポータルサイト】 ・高齢者が借りられる賃貸住宅を仲介している。 ・自社が仲介する場合とパートナーが仲介する場合の両方がある。 ・ポータルサイトを始めたのは、不動産仲介のためには多くの物件を持っていないと難しいためである。 ④-2 既存住宅所有者（貸主）の特徴 【物件を提供するパートナーとのつながり】 ・パートナーは賃貸住宅の大家、不動産仲介業、不動産管理業など（全国に分布）である。 ・パートナーとは問い合わせ、セミナーでつながりが出来た。 ・高齢者を対象にする自社の取組を発信すると、パートナーから連絡が来るようになった。 ④-3 物件の条件 ・高齢者が借りられる物件を対象としており、特定の条件で除外することはない。
⑤ 高齢者向け賃貸を円滑するサービスの提供 ・家の電力データを使って、日常生活における異常の有無を見守るサービスを提供している。 － 利用するデータの時点は 24 時間前のもので、入居者の生活に異常がないか見ている。 － 異常または異常とみられる場合には入居者へ電話し、電話に出ない場合は管理会社に連絡している。 － 大事なことは、入居者が死亡しても早期に見つけることである。 － 見守りサービスについて、現在のところ認知症に対して解決策がない。 ・残置物は家族がいれば問題ないが、家族がいらない場合は所有者に難形で示して対応している。
⑥ ポータルサイトへ登録後の賃貸 ⑥-1 賃貸の経路・宣伝 ・入居希望者にポータルサイトを見てもらい、問い合わせがあれば所有者へ仲介している。 ⑥-2 借主の特徴 ・車椅子使用者であっても普通のマンションを借りる人もいる。 － ただし、仲介に際しては借りる人にとって不便がないかどうか確認している。 ・建物の老朽化、斜面地から平地への住み替え、持ち家の取り壊しや売却などをきっかけに、入居を希望する高齢者が多い。

⑦ 運営モデル 【収益上の工夫】 ・ パートナー管理物件のポータルサイトへの掲載料による売上は増加した。 ・ ただし、収支を合わせるため、自社で空き家を店舗やシェアハウスなどにサブリースしている。 【家賃の決め方】 ・ 各不動産会社がある考え方に応じて決定し、自社は特に関与しない。 ・ 見守りサービスの価格は保険を含め月額 1,000 円程度に設定しており、家賃によって変動しない。
⑧ 自治体等との連携 —
⑨ 行政に求める支援等 —

【8】事業者 H

相談・マッチング
① 事業概要 ・不動産の賃貸・売買の仲介を行っている。 ・地域で所属している不動産団体として、自治体主催の住宅相談セミナーや空き家相談会の協力を行っている。 ＜従業員数＞ ・2名 ＜実績＞ ・年間成約数：売買 約 10 件、賃貸 約 40 件
② 展開地域 ・東京都
③ 特徴 ・住宅相談セミナー及び空き家相談会の特徴は以下の通り。 －自治体と年に3回、90分のセミナー及び無料相談会を実施。 －対象者：当該自治体に勤務や通学している方 －相談会の担当者：弁護士3名、税理士3名、宅建士3名 －申込者のほとんどは、回覧板を見て申し込んでいただいた高齢者。
④ 開設経緯 ・前職で不動産に関する業務を幅広く経験し、知識を蓄積することができたため設立した。 ・2018年以降、特に2020年のコロナ禍以降において、空き家問題が顕在化してきたように感じたことをきっかけに、住宅相談セミナーや空き家相談会を実施するようになった。
⑤ 構成員 ・2名
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・住宅相談セミナーや空き家相談会を実施した。 【相談フロー】 ・空き家相談会に参加した高齢者の相談を行っている。 ・前職でつながりのある事業者（ハウスメーカー等）からの物件紹介や、以前担当した個人顧客からの物件紹介があるが、空き家の相談はなく新築時の土地探し等の相談が多い。 【取り扱い物件】 ・売買：戸建て（新築・中古）、事業用物件 －住み替え、相続対策等さまざまな問い合わせに対応している。 ・賃貸：住居、店舗、駐車場
⑦ 収益モデル ・賃貸及び売買の仲介による仲介手数料である。
⑧ 自治体等との連携 ・所属している不動産団体の活動として、東京都内で自治体主催の住宅相談セミナーや空き家相談会への協力、空き家相談のチラシ配布を行っている。
⑨ 行政に求める支援等 ・空き家相談窓口で業者を紹介する際には、その選定プロセスの透明性を高めてほしい。 ・不動産業者からの空き家利活用に関する発信をするため、固定資産税の納付通知書に空き家相談等に関するチラシを同封してもらうことができれば良い。

⑨ 課題

- ・ 高齢者の空き家所有者に対する活用提案ができていない。
- ・ 相談会やセミナーの参加者の多くは高齢者であるため、親子で一緒に参加してもらえると良い。
- ・ 空き家を見つけても所有者事情により貸し出す気が無いと断られるケースも多い。
- ・ 所有者が賃貸する場合に、入居者リスク（高齢者等）を強く感じている傾向が見られる。

【9】事業者Ⅰ

相談・マッチング
① 事業概要 ・移住定住を見据えつつ、空き家の総合相談窓口、管理代行や家財整理を行い、空き家バンクでのマッチングを促している。 ＜従業員数＞ ・全 7 名（空き家関連担当：5 名） ＜実績（2022 年）＞ ・総合窓口サービス：11 件 ・家財整理等サービス：12 件（古物販売：8 件） ・管理サポートサービス：20 件
② 展開地域 ・地方中小都市（東北地方）
③ 特徴 ・空き家所有者が抱える多様な問題（物件、手続き、親族関係、本人の感情等）に広く寄り添いながら長期的に関係を続けていくことを重視している。相手のライフステージや時間経過に対応していけるのが NPO としての強みである。 ・そのままでは空き家バンクで扱いづらい物件をワンストップの窓口で扱い、管理代行、家財整理等のサービスを通じて状態を改善してバンク登録し、成約率を上げるという構図を目指している。 ・相談窓口は業者のあっせんより、業者も一緒に物件の扱いを検討するチームの色合いが強い。
④ 開設経緯 ・移住定住を見据えたまちづくりの機運が高まり、受入れに関連する事業者仲間で 2017 年に設立した。 ・2017 年に開設された市の空き家バンクを運営している。バンクは売買・賃貸に適さない物件が非常に多いことから、前段となる相続、家財や建物の状態等の問題に関わるために空き家の総合相談窓口を 2020 年に設けた。
⑤ 構成員 ・東日本大震災後、地方創生の動きの中で作ったチームである。 ・スタッフは移住者が多い（地元出身者は 2 名）。専門はまちづくりなどである。
⑥ 事業内容 【所有者へのアプローチ】 ・市が固定資産税の納付書を送付するのに合わせてアンケート、管理や相談の案内等を送付している。 ・地方紙へのエッセイ掲載、空き家を改装した古書店経営など得意分野を通じて様々なアプローチを行っている。 【相談窓口】 ・問題が多岐にわたるため相談先が分からない空き家問題に対応したワンストップの相談窓口を開設した。 ・相談内容に応じて専門業者と調整し、調整や見積り依頼をしている（プラットフォームとなり、不動産業者、リフォーム業者、工務店、解体業者、廃棄物処分業者、ガス業者等とチームを形成している。）。 個別の業者の推薦など自治体にはできない踏み込んだ提案ができる。

・「誰かに使ってもらいたい」という気持ちへの配慮と、費用や手続き等の実務的支援のバランスをとりながら決めるタイミングを見極めている。 ・値付けが高く動かない物件には、不動産業者と連携しながら数字を精査し説明等している。 ・相談から利活用までの期間は平均半年ほど（過程で生じる問題は、物件より人に関わるものが主）である。 【管理代行・家財整理】 ・総合相談や空き家バンク等のサービスにつなげることが狙いである。 － 管理代行は月 1 回、換気・通水、防犯確認等を行っている（オプションとして草刈りや掃除）。 － 家財整理は空き家処分の前段として実施している。4LDK なら 5、6 人で 2、3 日がかかりで 2 トントラック 2、3 台分。買い取った物品を古物再販し所有者の負担を減らすようにしている。 【その他】 ・移住定住の総合支援業務を市から受託している。移住者は 20 代から 40 代の「背伸びせず、ストレスなく広いところに暮らしたい」という方、地元企業で働く方が多い。 ・移住定住を進めるにはまず賃貸なので、空き家バンクの売買と賃貸は半々くらいの割合が理想である。	
⑦ 収益モデル ・市からの移住定住事業の受託や地域おこし協力隊を活用している。 ・管理代行・家財整理等の収益事業で収入を確保している。 － 管理代行は月 1 万円である。 － 家財整理は一件 10～200 万円で、年間で一定の件数を確保できると空き家事業が安定する。 － 家財整理の収益構造強化のため買取った古物の販売にも注力している。	
⑧ 自治体等との連携 ・固定資産税の納付書と合わせてアンケートや空き家関連事業の資料を送付している。行政との連携のおかげでアンケートへの反応は良い。 ・総合相談窓口、管理代行、家財整理等の事業を通じて市の空き家バンクの利用促進を図っている。 ・移住定住の総合支援業務、地域おこし協力隊の支援業務を受託している。	
⑨ 行政に求める支援等 ・空き家という分野は「稼ぎが悪く手間ばかり」だったが、若い人にとって初期投資を抑えた住宅の選択肢になってきている。ライフステージの変化に応じて古い物件を効果的に使ってもらうには行政と民間、NPO でまちづくりのグランドデザインを描くことが大事で、民間事業者のモチベーションには行政の関与が影響する。	
⑩ 課題 ・家財整理は利用しやすい価格設定であることが重要だが、作業や廃棄物処分にかかる費用が大きいため、収支構造を改善する工夫が必要である。	

【10】自治体 J

相談・マッチング
① 事業概要 ・所有者と一緒にソフトに解決することを原則として、空き家の除却や活用の取組を進めている。 ＜担当者数＞ ・全 2 名（空き家関連担当） ＜実績＞ ・毎年 50～60 件程度の空き家を解体・除却している。
② 展開地域 ・地方中心都市（近畿地方）
③ 特徴 ・「所有者と一緒にソフトに解決する」ことを原則とし、市に対する信頼を活かして、空き家問題に取り組んでいる。 ・不良空家除却補助制度や空家売却あっせん制度を創設し、所有者、相続人、近隣の所有者等に対して、多様なアプローチを展開している。
④ 経緯 ・2015 年の空家法施行の後、2016 年 1 月から自治体の建設部建築課に空き家担当の専属職員を配置し、空き家対策に取り組んでいる。
⑤ 構成員 ・2023 年度末時点では空き家担当の専属職員は 2 名配置されている。 ※業務の状況や必要に応じて、課内の他の職員も空き家対策の業務のサポートを行っている。
⑥ 取組内容 【所有者等へのサポート】 ・以下のサポートを行っている。 －高齢者や遠方居住者に対する家屋の解体費や登記費用に関する見積り －家屋の解体を行う際の周辺への連絡 －電気や電話線の撤去申請の手続き －近隣から解体時の水道借用 －解体後の境界構造物の撤去等の調整 【補助制度】 ・不良空家等除却補助制度を創設・運用している。 【その他】 ・特定空家等になる前の段階での除却や活用を促すため、所有者が遠方在住者等である場合、解体業者の紹介や現地見積り等のサポートを市が行っていることを伝える文書を送っている。その際は柔らかい表現で記載するようにしている。2 回目以降のお願い文等を発信する際は、3 回目以降「助言・指導」に移行していくことも併せて記載している。また、周囲への悪影響を意識させるため、当該空き家の写真や所在地周辺の地図等を同封するなど、穏便に解決するための様々な工夫も行っている。
⑦ 空家売却あっせん制度の創設・運用 ・空家売却あっせん制度は、空き家の所有者が解体等の費用を負担できない場合に、市が隣地住民等との間に立ち、空き家の解体・登記費用程度の金額での買取りをあっせんする制度である。

- ・同制度は、相続人等が補助金の自己負担分を支払えずに空き家が管理不全となる例が生じたために創設された。
- ・同制度を通じた市の介入に関しては、民業圧迫とならないよう 3 つの条件を設けている。
 - 1) 売買金額は「解体費＋登記費用」程度
 - 2) 不動産流通に乗らないような物件であること
 - 3) 所有者や相続人が遠方や高齢の理由で将来的に管理不能と予測されるとき
- ・同制度はあくまでも解体・除却費用を捻出できない所有者や相続人がいた場合の補完的制度として活用されており、2023 年 10 月末までに 48 件の実績がある。
- ・所有者・相続人には大きな自己負担が生じず、隣地所有者にとっては安価で敷地を拡大でき、地域は危険な空き家がなくなり安全になるという「関係者の誰もが損しない仕組み」となっている。

⑧ 自治体等との連携

- ・県内や近隣の他の自治体とも情報交換等の連携を行っている。

⑨ 課題

- ・除却後の活用の出口が限られる。
- ・空き家対策における「自助、共助、公助の連携の強化」で、特に共助の一層の強化が重要である。
 - － 自助：空き家の所有者や相続人が売却や解体に向けた準備
 - － 共助：地域コミュニティ等による空き家の管理
 - － 公助：行政によるサポート

第2項 買取再販の取組

【11】事業者 K

買取再販（リフォーム型）	
① 事業概要	・築古の戸建て物件を買い取ってリフォーム再生し、新築の半額程度の価格で販売している。 ＜従業員数＞ ・約 800 名（全国各地域に根差した人員を採用・配属） ＜実績＞ ・買取再販実績：年間約 5,000 件
② 展開地域	・地方（人口 5～30 万人の地域）を中心に全国展開している。
③ 特徴	・仕入れる住宅の 8 割程度が空き家で、平均築年数は約 30 年である。 ・取扱件数が多く、査定や販売、その後の不具合への対応等のノウハウを蓄積し活用している。 ・残置物がある物件でも買い取りが可能である。 ・空き家所有者が遠隔地に居住していても、居住地の店舗と連携して対応している。
④ 既存住宅の仕入れ	
④-1 仕入れ方法	・地場の不動産業者との関係強化を通じて安定的に仕入れている。 ・仕入れ先の約 7 割が地元の不動産業者（一般流通にのらない物件）で、約 3 割が直接の問合せによるものである。 ・仕入れ前に、シロアリ・雨漏りなどの不具合をリフォーム協力会社、防蟻業者と三者で立ち合い入念に確認している。ノウハウを活かし荷物が残されたままの状態でも、不具合のチェックが可能である。 ・周辺価格等を含め、査定額の根拠を丁寧に説明することで信頼性を確保している。 ・営業担当が地域の状況やニーズを判断して買い取りをしている。
④-2 空き家所有者（仕入れ先）の特徴	・特に多いのは「空き家の管理が困難なため売却したい」「不動産業者に依頼しても買い手が見つからない」という例である。 ・「三回忌が終わった」等の区切りでの問合せも多い。 ・空き家の場合、所有者が遠隔地に居住している場合が多い。
④-3 物件の条件	・再生可能なら築年数の制限はない。（平均 30 年程度。築浅の物件も価格が折り合えば扱う。） ・間取りや床面積にはこだわらず、ファミリー向け住宅として需要が見込めれば買い取る。 ・住宅ローンの利用が困難な案件は対象外である（未接道物件や隣家との越境がある場合等）。 ・公共交通の利便性よりも駐車場の確保や拡大可能性、生活施設の立地を重視している。 ・残置物の処分込みでの買い取りも可能である（相談者の約 6 割が希望）。
⑤ リフォームの方法	・工期（リフォーム期間）は約 2～3 ヶ月である。 ・外観は重要で、工事は耐久性の確保と見栄えの向上の両立を考慮している。 ・駐車スペース拡大は地方では必須である。仕入時から拡張性を判断し、隣地買収や建物減築

等も検討している。 ・水回り設備は基本的に新品に交換し、床、壁の貼り替え、間取り変更も積極的に実施している。 ・設備は大量購入によって廉価に調達し施工している（個人リフォームに比べ半額程度）。
⑥ リフォーム後の販売 ⑥-1 販売経路・宣伝 ・約 7 割が自社での直接販売である（住宅販売紹介サイト掲載、インターネット販売）。 ・約 3 割が不動産業者を通して販売している。 ⑥-2 購入者・物件の特徴 <購買層> ・30～50 歳代、年収 200～500 万円の層が中心である。 <販売物件・条件> ・平均販売価格は 1,600 万円程度である。 新築の半額程度、月々のローン支払いが賃貸家賃よりも安い価格設定で、ライフステージに合わせて無理なく支払いができるようにしている。
⑦ 収益モデル ・非公表
⑧ 行政・他業者との連携 【行政との連携】 ・九州地方、近畿地方の 2 自治体と連携協定を締結している。 －九州の自治体では固定資産税納付書に空き家相談の案内を同封して発送している。 ・行政を通じて「遠隔地・残置物あり」の空き家も解消可能と周知できるメリットがある。 【他業者との連携】 ・全国の各地の不動産業者、工務店とネットワークを形成している。
⑨ 事業実施の課題 ・空き家所有者の抱える課題やニーズが見えない。行政から所有者に対して行動の選択肢を示してくれると良い。

【12】事業者 L

買取再販（性能向上型）	
① 事業概要	・ 買い取った住宅をリノベーションして耐震・断熱等の性能を向上させて販売している。 ＜従業員数＞ ・ 12 名：うち職人（多能工）8 名、建築士 1 名 ＜実績（2023 年）＞ ・ 既存住宅リノベーション 12 棟（買取再販 8 棟、直接受注 4 棟）、新築 1 棟 ※前年までは買取再販がほとんどであったが、住宅所有者からの直接受注が増加。
② 展開地域	・ 地方中核都市（北陸地方）
③ 特徴	・ 職人は大工だけでなく関連職種を広く担える「多能工」を育成しできるだけ内製化（既存住宅は新築と異なり施工の分業が難しいため）。 ・ 長期優良住宅化リフォーム推進事業補助金を活用した「性能向上リノベーション」による買取再販事業を実施。 ・ 買取再販以外に直接受注も行うことで資金繰りが安定。
④ 既存住宅の仕入れ	
④-1 仕入れ経路・広報	・ 不動産業者や懇意の司法書士等を経由するケースが多く、顧客からの直接的な売却相談は少ない。 ・ 不動産業者に対して、以前は営業を行っていたが現在は関係性が構築されており、先方から物件を紹介されることが多い。
④-2 空き家所有者（仕入れ先）の特徴	・ 所有者が解体費を負担可能なら、不動産業者は一般的に手離れが良い更地にして売却を進める。ただし解体費を捻出できずに古家付きのままの場合もあり、そういう物件を取得している。 ・ 売却を急いでいる所有者は金額を下げてでも処分したいので、入手できる可能性が高まる。
④-3 物件の条件	・ 未接道による再建築不可物件は積極的には取得しない。 ・ 旧耐震の物件でも、基礎に鉄筋が入っていれば取得しやすい。 ・ 建物の構造や見た目はリノベーションの工法で対応できるため、最も重視しているのは駐車場と近隣の建物、歩いている人等の現地の雰囲気である。 ・ 駅の近さではなく、市中心からの車での移動距離で判断している（1 時間程度まで）。 ・ 残置物がある場合でも費用分を差引いた額で取得し自社で処分する。
⑤ リノベーションの方法	・ 瑕疵^{かし}リスクを踏まえて 5 年程前から、耐震・断熱補強等により住宅の性能向上を図る形のリノベーション事業に切り替えている（通常の 1.5～2 倍の工期がかかる）。 ・ 性能向上型リノベーションでは長期優良住宅化リフォーム事業補助金（200～250 万円）が活用できるため、住宅性能を向上させつつ価格を抑えて販売が可能である。 ・ 基礎・軸組以外のすべての箇所を全面リノベーションしている。 ・ 同時施工可能な物件数は 3～4 棟である。

⑥ リノベーション後の販売

⑥-1 販売経路・宣伝

- ・ 広告掲載後にオープンハウスを行い、現地で見学して購入という流れが一般的である。
- ・ 広告は新聞（近隣エリアへの配布）及びインターネット広告に掲載している。
- ・ 自社で直接販売することで、オープンハウス等の来訪者からのリフォーム受注等にもつながっている。

⑥-2 購入者・物件の特徴

<購買層>

- ・ 30～40 代の一時取得層が中心である（⇔若い世代は新築志向が高い）。
- ・ 親が亡くなって広くなった実家からの買替えなど、住替え事情も多様化してきている。

<対象物件・条件>

- ・ 子どものために現住地と同じ学校区内で物件を求める割合が高い。
 - ・ 既存住宅を選ぶ際、向上した「性能」を考慮している顧客は少なく、ほとんどが場所や外見（きれいさ）が理由となっている。
- ※既に自宅を所有している場合には、性能向上を目的に発注先として選択されることもある。

⑦ 収益モデル

- ・ 市内の築 40 年前後の流通物件の価格は 500～1,000 万円。物件価格から建物の解体費用を差し聞いた額から立地条件やインスペクション（既存住宅状況調査）結果等を踏まえて値引きした上で取得し、取得価格に施工費、利益を乗せて販売している。補助金も交付される。
- ・ 同レベルの新築住宅と比べて 500～1,000 万円程度安い。
- ・ 買取再販は直接受注と比べて納期に捉われずに済み、クレームも少ないが、販売状況により資金繰りが不安定な面もあるため、計画的に着手金や中間金が見込める直接受注も重要である。

⑧ 行政・他業者との連携

- ・ 専門性が高い設備・電気工事や左官、壁紙等は専門業者に委託している。

⑨ 事業実施の課題

- ・ 補助金の申請は手続きが煩雑なため、現場施工が可能な場合でも利用しないこともあり、使いやすい助成制度ができると性能向上も進むのではないか。
- ・ リフォームやリノベーションの直接受注では、次世代省エネ建材の実証支援事業補助金を利用できるが、補助金は発注者側に入るため、見積り上は建材性能を向上させた分割高に感じられてしまい、積極的に推奨できていない。

【13】事業者 M

買取再販（性能向上型）	
① 事業概要	・既存住宅や古民家を買取り、リノベーションした後、新築に比べて安価に販売。最近、新築が衰退してきているため優秀な工務店と組んで設計業に注力したいとも考えている。 ＜実績＞ ・売却相談を受け直接購入物件で数棟、不動産からの紹介購入物件が十数棟である。
② 展開地域	・首都圏郊外
③ 特徴	【リノベーションのポイント】 ・コストを抑えた上でかわいらしく見せるリノベーションをしている。 ・既存住宅の購買層のターゲット設定をした上でリノベーションしている。
④ 既存住宅の仕入れ	④-1 仕入れ方法 【所有者からの相談】 ・空き家の所有者から売却に向けた相談を持ちかけられることがある。 【買取価格の説明】 ・算定根拠を提示している。例えば、本来の価値から解体費用等を引いたときの価格や、その価格より高く販売する場合の売却可能性などを説明している。 【残置物や境界不明などへの対応】 ・マイナス要因として買い取り価格を減額する、業者への処理を頼まれることもある。 ・団地内であれば隣人立ち合いのもと、土地家屋調査士へ依頼し、境界杭を復元している。 ④-2 空き家所有者（仕入れ先）の特徴 ・所有する物件の雨漏り等により、不動産業者に話を断られた人などである。 ・不動産業者から物件を紹介される場合もある。 ④-3 物件の条件 ・鉄骨やRC造では耐震補強が難しいため、在来木造工法を条件としている。 ・新耐震基準以降の物件としている。新耐震基準以前の物件も購入はしているが、耐震評点を現行基準にあげるためのマイナス要項（一定の金額を買取金額から減額）に該当する。 ・地方は市街化調整区域が多く再建出来ない物件があり、銀行ローンがつかないため、再建築可能な物件としている。 ・傾き物件も可能としており、床を剥し曳家に対応している。コストは基礎と土台の間に基礎パッキンを入れ数十万円程度である。
⑤ リノベーションの方法	・中古住宅の購買層のターゲット設定を重視し、コストを抑えてかわいらしく見せるリノベーションを行っている。 ・リノベーションした家を購入するといったマイナスイメージを払拭するようにしている。リノベーションした方が新築よりおしゃれで購入金額も得たと思えるようにし、お金が無かったから選んだとイメージさせないようにしている。 － 払拭させるコツはデザインで、新築では出せない味を出すことである。 － 天井も化粧パネルにペイントし味を出してみるといった工夫もある。 ・リノベーション工事は社内で実施している。デザイン性を重視しているため外注工事任せ

にしている。
⑥ リノベーション後の販売
⑥-1 販売経路・宣伝
・これまでは県内向けのチラシ中心だったが、SNS 利用にシフトして県外にもアプローチを広げた。 － 県外を対象とした場合の効果として、価格の上限が上がり、購買層が広がっている。都市部からの移住者にとって安価すぎると心配されることもある。
⑥-2 購入層の特徴
・新築住宅を購入することが難しい顧客が多い。 － シングルマザーの家族や夫婦とペットで暮らす家族、新築で数千万円のローンを組むことの難しい家族、子育て世代等である。 － 現在、コスト面から、新耐震基準や高断熱の性能の必要性を踏まえ購買層を模索している。 ・賃貸の発想で購入するケースもある。 － お金はあるが住宅に数千万円もかけるのが勿体ない、ここに長く住むかどうかはわからないといった人々である。 ・購入者は、マイカー通勤の方と駅等を利用する方の割合が半々である。最近は在宅勤務も増えている。バス便を使っている人はなく、駅まで車で行き駅前に駐車する人が多い。 ・リノベーション物件の購入者の所在地は、県内と県外が半々程度である。 ・地域ともつながりを持ちたいという顧客層が中心である。
⑦ 収益モデル
・本来の価格から自社で定めたマイナス要因を減額した後買い取りしている。 ・中古物件購入後にリノベーションして再販するため、購入後に更地にするといった除却費用を含んでいない。
⑧ 自治体等との連携
・現在、自治体行政との連携はない。
⑨ 行政に求める支援等
—
⑩ その他
・空き家の処分について、自分たちで処分するという考え方になっていない。現状は、子どもたちで対応していることがある。

【14】事業者 N

買取再販（性能向上型）	
① 事業概要	・ 古民家を買取り、古民家の味を残したリノベーションをした後、数千万円程度で販売している。 ＜実績＞ ・ 古民家の買取再販は年間数件である。
② 展開地域	・ 首都圏郊外
③ 特徴	【古民家のリノベーションでの共通ルール等】 ・ 古民家は、普段絶対に見ることできない非日常空間やビンテージ感であり、古いものからいいものをつくることである。そのために、出来るだけ古民家の構造体を見せる様に、太い材料、硬い材料など建物により魅せ場が異なる。床板は、基礎改修の際に1度剥がさなければならないため、再利用可能な良い床板は一部再利用している。建具は再利用しやすい。 ・ 古民家で必ず変更しなければならない箇所は、水回り、窓や断熱材、床、足元の基礎改修である。
④ 既存住宅の仕入れ	
④-1 仕入れ方法	【物件の仕入れに関する条件や基準等】 ・ 仕入れの際には、建物の状態、市場状況、販売できるトータルの改修費等を見込み算定した上で仕入れを決めている。 ・ 古民家に限らないが、事業の展開地域では、駐車場2台を確保できない場合と再建築不可の空き家物件は買取っていない。 ・ 販売時に購入者への説明責任が生じるため、浸水区域・土砂災害区域をチェックしている。弊社基準は、少しでもハザードに係る空き家は、販売リスクがあるため買取していない。
④-2 空き家所有者（仕入れ先）の特徴	【不動産業者を通じた古民家の空き家情報入手】 ・ 現在は仕入れ情報を不動産会社から入手するが多い。一般的な空き家流通サイトを見て、そこから古民家の空き家を購入することもある。
⑤ リノベーション方法	・ 入居者の要望の多様化や買取後の販売リスクを考えて、改修前契約を行っている。入居予定者と改修方法の確認を行った後、リノベーションを進めることが多い。 ・ 不動産業者を仲介して売却販売してもらう関係をつくると、今後の情報が入りやすい。
⑥ リノベーション後の販売	
⑥-1 販売経路・宣伝	【標準的な古民家モデルの提示】 ・ 標準的なリノベーション済みの古民家を見学できるようにしていて、その建築面積40坪程度である。見学できる古民家モデルの工事費価格は数千万円程度で、これに土地や不動産手数料が加わり販売価格を設定している。
⑥-2 購入者・物件の特徴	・ 購入者は、立地状況に一芸（見晴らしがよい等）がある場合ひかれやすい。

⑦ 収益モデル ・買取再販のビジネスモデルによる利益率は土地と建物のバランスにはよるが、利益率 30% を目標に設定している。 ・古民家専門で行うのは、1 棟の単価が大きいこと、物件購入にばらつきが生じることから難しい。古民家の事業と平行して、別の事業を行うことで収益が安定している。
⑧ 自治体等との連携 —
⑨ 行政に求める支援等 —

第3項 転貸の取組

【15】事業者 O

転貸（リノベーション型）	
① 事業概要	・ 現地調査と活用方法の提案を経てリノベーションした後、所有者と数年から十数年の契約を結び、入居者を自社が探して転賃するサービスである。
② 展開地域	・ 東京圏、大阪圏
③ 特徴	・ 空き家の活用の際して、所有者に負担がない。 ・ 利活用した際の空室のリスクは自社が負っている。
④ 既存住宅の借上げ	
④-1 借上げ経路・広報	・ 所有者から連絡が来て借り上げる場合がある。 - 所有者が自ら相談に来てもらえるように、テレビへの露出、CM などのマスメディアを活用して、反響があることを大事にしている。SNS 広告で、空き家を調べた人にも行くようにしている。 ・ 所有者の心理的コスト、労力的コスト、金銭的コストを軽減させる旨を伝えている。 ・ 空き家活用をやろうとしている人で、主なターゲットは初期投資を自身で行う金銭的余裕が大きい人になっているが、余力がある人もターゲットになり得ると考える。
④-2 空き家所有者(借上げ先)の特徴	・ 何をして良いのかわからない人も、賃貸したいが自身では費用を出せない人もいる。 ・ 相談者は、相続を受けるくらいの年齢の人が多い。
④-3 物件の条件	・ 制限は特に設けていない。 - 収入と費用を検討した上で契約を決定。傾いているなどの物件でも、立地がよく、高い利用料を見込める場合には活用が可能である。 - ただし、市街化調整区域にある物件や、違反建築物の取り扱いが困難である。 ・ 残置物については、提携している業者を所有者に紹介している。
⑤ リノベーションの方法	
【活用方法の検討】	・ 利活用の方法は住宅に限定せず、事業を行えるようにリノベーションすることもある。 - 住宅でなく、店舗やシェアハウスにリノベーションすることもある。 - 工事前からテナントが決まっている場合とそうではない場合がある。 ・ 活用方法は、所有者の意向を汲むときと、自社から提案するときがある。市場調査を行い、地域活性化も検討している。
⑥ リノベーション後の転貸	
⑥-1 転貸の経路・宣伝	・ 入居者を見つける際は、自社で見つけることもあるが、多くは不動産業者からの紹介である。
⑥-2 入居者の特徴	・ 住宅用途の他に、事業用でも入居者はいる。 - 扱った物件のうち、6～7割は居住用として活用している。

⑦ 収益モデル

- ・ 転貸した物件の利用者から受け取る利用料と所有者へ支払う賃貸料との差額である。
 - － 契約期間は3～15年間で、多いのは10年間の契約である。
 - － リノベーション費用は原則自社が全額を負担する。契約期間や利用料などを考慮した上で利益が見込めれば、数千万円程度になることもある。
 - － 転貸の賃料は、空室率のリスクを自社が負うため、慎重に査定している。
 - － 稼働率は90%程度。利用者が1年間いないということはなかった。
 - － 契約期間終了後に、所有者の希望で再契約する場合もある。

⑧ 自治体等との連携

- ・ 2自治体と連携協定を締結している。
- ・ 連携の一番のメリットは信頼。また、自治体での紹介から自社に相談がくる場合もある。
- ・ 総務省の「地域活性化起業人」制度を活用し、特定の自治体と協定を結んでいる。地域おこし協力隊とチームを組み、空き家の掘り起こしや普及啓発などに取り組んでいる。

⑨ 行政に求める支援等

- ・ 旧耐震の相談が圧倒的に多いが、グループホームなどに活用する場合は新耐震を求められるのでハードルが高い。

【16】事業者 P

転貸（リノベーション型）	
① 事業概要	・空き家や空きビルを借り上げ、リノベーションの初期投資を自社負担にて行った上で運用し、契約期間後に所有者へ返還するリノベ・転貸サービスを展開している。 ＜従業員数＞ ・約 20 名 ・20～30 代前半のスタッフがメインであり、女性比率は 4 割程度である。 ＜実績＞ ・リノベ・転貸サービス：累計約 100 件
② 展開地域	・首都圏
③ 特徴	・契約後の工事や賃貸募集、契約期間中の修繕など、所有者にとって面倒な管理業務も一切を引き受けている。 ・契約期間中の修繕費用も自社が負担している。 ・契約期間中は賃料の 10%を保証賃料として、入居者の有無に関わらず所有者に支払っている。 ・リノベ・転貸サービスに関する問い合わせのうち、7～8 割は戸建て住宅である。
④ 既存住宅の借上げ	
④-1 借上げ経路・広報	・首都圏で不動産紹介サイトを運営する仲介業者からの紹介である。 ・自社サイトや SNS を活用し情報を発信している。
④-2 空き家所有者（借上げ先）の特徴	・所有者（親）が直接相談に来るよりも、子どもからの問い合わせが多い。 ・相続をきっかけに問い合わせをくれる方もいるが、両親が施設に入所している間の空き家期間に自社のサービスを利用したいといった問い合わせも多い。 ・相談者の 7～8 割は借り上げが可能かどうかの相談。残りの約 3 割は悩まれている。
④-3 物件の条件	・駅からの距離は 10 分程度が目安で、徒歩 15 分圏内の場合は、周囲の賃料相場を見て検討している。 ・築 30 年以上の物件としている（築 50～70 年が多い。要望があれば築 10～20 年でも可能である。）。 ・建物用途：個人宅の空き家、賃貸物件の空室、ビル・店舗・倉庫や、長屋等。 ・再建築不可でも対象としており、相場賃料を調べ現地に行って建物利用が可能であれば借り上げている。
⑤ リノベーションの方法	【業務フロー】 以下の手順で業務を実施している。 1) お客様からの問い合わせを受け、自社担当者が現地調査。 2) 周辺相場の賃料を調査。 3) 契約期間の賃料に合った改修予算を算出し設定。 4) お客様の物件に合った改修プランを提案の上、契約。 5) 自社負担で空き家・空きビル等の改修を行い、契約期間（6～8 年）の賃貸・管理を実

施。 6) 契約期間終了後、所有者のもとへ返還。 ※契約期間終了後は、所有者の自己所有、引き続き賃貸活用、売却等を選択可能。 ・相談からリノベ・転貸までに要する期間は、約6ヶ月である。 － 問い合わせ・現地調査～第1案のプラン出し：3週間～1ヶ月程度 － 予算上限や改修内容の話し合い：1ヶ月程度 － 上記期間を含む契約までの期間：2～3ヶ月程度 － リノベーション工事：3ヶ月程度（設計・施工は自社で対応） ・デザインやコンセプトは、原則は自社が主体で決めるが、所有者のこだわり等があれば考慮する。 ・所有者が、古い建物のため耐震や躯体について心配しているようであれば、専門業者に委託し耐震診断をすることも可能である。
⑥ リノベーション後の転貸 ⑥-1 転貸の経路・宣伝 ・自社ホームページ、SNSにより賃貸募集している。 ・主にリノベ物件等を扱う賃貸募集サイトに掲載し、賃貸募集している。 ⑥-2 入居者の特徴 <対象物件・条件> ・住宅、事務所、店舗、併用住宅 ・基本的に定期建物賃貸借契約2年（再契約あり。）。 <入居者層> ・20代後半～30代カップル、子なし夫婦がメインである。 ・自身で事業をしている方、フリーランスや副業をしている方も多い。
⑦ 収益モデル ・契約期間：6～8年 ・改修予算：想定賃料に応じた改修予算の上限を設定（例：6年契約時は想定賃料の42ヶ月分まで。）。 ・保証賃料の額は、年間で考えるとおよそ固定資産税と同じくらいの金額であり、初期費用や賃貸期間中の修繕費用や管理の手間を考えると、デメリットよりもメリットの方が大きい。
⑧ 行政・他業者との連携 ・自治体の実績は今のところはないが、連携したいと考えている。 ・自治体主催のセミナー（一般住民向け）に登壇して関係づくりをしている。
⑨ 事業実施の課題 ・サービスを知ってもらうことで、そのために空き家所有者との安定した接点づくりが必要である。 ・人が住んでいない期間が長ければ長いほど、建物の傷みは大きくなっていく。同時に改修費用も膨らんでしまうので、少しでも早いタイミングで問い合わせがあれば、改修費用が安く済む。 空き家になって2～3年経ってしまうと、改修費が大きくなる。 ・自社のサービスは、空き家の大きな社会問題に対するニッチな解決策ではあるが、転貸以外の活用にも領域を広げ、地域社会の活性化や持続可能な社会の実現に貢献できる可能性がある。

【17】 事業者 Q

転貸（一般型）
① 事業概要 ・ 空き家となっている自宅を借り上げて定期借家契約の賃貸住宅として運用している。 ＜従業員＞ ・ 21 名：うち借上げ業務関係 8 名 ＜実績＞ ・ 借上げ件数：約 1,200 件（約 800 件を貸出中）
② 展開地域 ・ 全国
③ 特徴 ・ 大きな修繕等を必要とせずそのまま住めるような状態の空き家を対象とし、借り上げた上で賃貸住宅として運用している。 ・ 「事業用」ではないマイホームの賃貸を想定しており、空き室時の賃料保障、入居者トラブルの対応、定期借家契約等により利用者の不安を軽減している。
④ 既存住宅の借上げ ④-1 借上げ方法 ・ ホームページ、自治体でのセミナー開催やパンフレット備置、広報誌に掲載している。 ・ 協賛ハウスメーカー・工務店等による紹介や、電話等での直接の問い合わせもある。 ・ 所有者に対しては賃貸に関しての十分な説明を行っている。 － 賃借人とは、3 年の定期借家契約なのでそのタイミングで契約を終了している。原状回復は一般と同様である。 － 貸主の義務として、エアコン等の据付機器の修繕や庭木のせん定等は原則オーナー負担としている。 ・ 貸出中にやむを得ず修繕が必要になる場合、オーナーに修理を依頼している（拒まれた場合は自ら費用負担し、オーナーに求償。）。 ④-2 空き家所有者（借上げ先）の特徴 ・ 原則として、50 歳以上の所有者から借り上げている。 ・ 3 割程度は「転勤から戻る」「子供が住む」「相続する」等借上げ終了後の明確な将来像があるが、他は漠然としている。多くは老朽化して借上げ継続のための修繕費用が過大になった時点で売却している。 ④-3 物件の条件 ・ 耐震性等所定の基準を満たしている必要がある（旧耐震の物件の場合は補強が必要）。 ・ 独自に建物診断を実施しており（築 20 年までは簡易診断）、特定の劣化事象があれば補強が必須である。それ以外のリフォームは、常識的な内容で勧めているが強要はしていない。→必要な修繕費用を提示して納得が得られれば契約に進んでいる。 ・ 残置物については、エアコン等据付機器は民間賃貸同様の扱いで、他の家具等は原則として空にしてもらっている。
⑤ 貸出し ⑤-1 入居者の募集経路・宣伝 ・ 各地の協賛事業者（不動産業者）が募集している。

⑤-2 物件の特徴 ・ 借上げ時に耐震性を要求し、建物診断も実施しているため、一般の賃貸物件よりも安心といえる。 ・ 入居後に修繕が必要となった場合もオーナーが発注し、費用を負担している（拒まれた場合は自社で発注し、費用負担した上でオーナーに求償している。）。
⑥ 収益モデル ・ 借上げの賃料は相場査定と協賛事業者ヒアリングをした上で提示している。相場家賃より低くはないが「想像より３割低い」と感じられることが多い。
⑦ 行政・他業者との連携 【行政との連携】 ・ 一部の自治体とは協定を結び、基金を受入れて特別対応（利用者の条件緩和など）している。 ・ 他の自治体とは事実上の協力関係にあり、講演やパンフレット備置等を実施。借上げの相談窓口として協働している自治体もある。 【他業者との連携】 ・ 協賛金を支出して住替えに関する資格を取得した不動産業者は、協賛事業者として借上げ制度に係る仲介・管理を行っている。 ・ 協賛社員のハウスメーカーや工務店には協賛金を支出してもらっている（社員の出向もあり。）。
⑧ 事業実施の課題 ・ 借上げの対象となる空き家は「人が出て間もなく、そのまま住めるような状態」を想定している。一般的に「空き家」と認識されるようになってからでは修繕等の費用が必要になり、借上げ制度での運用は困難になるため、「未利用で放置すると非常に短期間で傷む」という点への市民の理解が進むことが重要である。 ・ 借上げ制度の利用者（オーナー）には長期利用したい方も少なくない。長期間の転賃は安定的な居住を提供し若い層の居住の選択肢を増やすことにもなるが、現状、借家人や仲介事業者には契約を長期化するインセンティブが働かない。
⑨ その他 ・ 空き家バンクはそのままでは住めなくなっただけでしか登録されない。空き家対策は「空き家になってから」の議論ではなく「人が住まない状況」への対策、「空き家」にならない対策が必要である。行政がすべきは「家は住まなくなるとすぐ劣化する」という事実の周知ではないか。

第4項 家財処分・建物解体の取組

【18】事業者 R

残置物処分
① 事業概要 ＜従業員＞ ・約 20 名 ＜実績＞ ・残置物処理：平均約 600 件／年（うち、所有者からの直接依頼は約 450 件／年） ・家屋解体：平均 36 件／年（許可業者と連携） ・リフォーム：平均 60 件／年
② 展開地域 ・南関東が中心。
③ 特徴 ・「貴重品搜索」に特化している、最優先業務として顧客に周知している。 ・「遺品の整理」が事業発足の主体事業で実施している（貴重品搜索、買取り、各種撤去工事等）。 ・一部、リフォーム事業までのワンストップサービス事業を実施している（不動産・物件査定・売却サポート、リフォーム・リノベーション、家屋解体、ハウスクリーニング等）。
④ 事業内容 ④-1 利用者へのアプローチ ・所有者には、インターネット、看板、チラシ配布、リピーターや口コミ等である。 ・業者等については、土業、不動産業者、管理会社や葬儀社からの依頼が多い。 ・貴重品搜索に特化している点を周知しており、自身や身内で貴重品を探しきれないという理由での依頼が多い。 ④-2 作業手順 【残置物処理】 ・家財道具をトラック等で運搬し、作業スタッフが分別した後に搬出し、廃棄物処理している。 ・家財を一括回収し、独自の仕分け基準により可能な限りリユースに回している。 【家屋解体の処分】 ・許可業者と連携しチームで実施している。
⑤ 収益モデル 【家屋解体の処分】 ・一棟当たり作業人工＝[平均 5 名(ドライバー含む)]×[8 日間程度] ※物件の立地条件（狭小地等）や作業内容（足場・養生等）により変動。 ※休日を挟むため、着工してから更地まで 10～14 日程度。 ※粗利は 15%程度。 ・当初見積りより施工費が増える場合（解体前調査でアスベストが判明、解体後に地中埋設物が判明等）、事実を伝えて現場を確認してもらい、対処方法の判断を仰ぐことでトラブルを防止している。 【残置物処理の場合】 ・価格設定： 作業費用[家財道具の量×仕分けの細かさ(人数)×駐車車両との距離]－買い取り額 ※リユース・リサイクル品の買取り対応を行っており、買取り品の金額を差し引く。

・見積り額には人件費、交通費、燃料費、資材費等が含まれる。
⑥ 行政・他業者との連携 【行政との連携】 ・行政の立場では特定事業者には業務を斡旋できないため、パンフレットでの案内程度に留まる。 【他業者との連携】 ・一般社団法人家財整理相談窓口、一般財団法人遺品整理士認定協会に所属しており、両団体を介しての依頼がある（前者は、見守りサービスや居住支援団体と連携し活動）。 ・顧客にワンストップで対応できるよう、ネットワークを作っている。残置物処理の際、今後について質問すると持ち家なら7割は売却意思があるので、良い不動産事業者につながられれば関係者それぞれにメリットが生まれる。
⑦ 事業実施の課題 ・行政が特定業者にあっせんするのは困難ではあるが、何らかの基準を設けて優良企業と協定等を結べるようになれば、顧客は安心でき、円滑に目的が果たせるのではないかと。 ・一般廃棄物収集運搬業の新規許可は非常に困難であり、また広域で事業を行う場合は自治体ごとの許可が必要となることから残置物処理業を営む上での壁となっている。要件は厳しくても良いので、家財整理・遺品整理等に関する一般廃棄物許可の特例を設けてほしい。
⑧ その他 ・「遺品整理業」は許可などが無くとも即座に参入できる実態があり、古物商や廃棄物処理業の許可が無くとも開業する業者が多い、極めて参入障壁が低い業界である。 ・遺品や残置物の中に金品が埋もれているという現実がある。 ・一般廃棄物収集運搬業許可は新規の取得が難しいが、遺品整理時に発生するものに限定して収集運搬を認める自治体もある。

【19】事業者 S

残置物・解体
① 事業概要 ・解体業者に自社 DX プラットフォームに登録してもらい、解体工事のあっせんを行っている。 <従業員> ・81 名
② 展開地域 ・全国
③ 特徴 ・プラットフォームで、解体事業者の集客売上支援を行い、利用者向けに簡便性、安心、適正価格の工事提供を実現しており、電話での相談対応を行っている。 ・プラットフォーム上の統一フォーマットによる解体費用の見積り対応している。 ・顧客による評価を踏まえた助言により、解体業者のサービス改善を促し、利用者向けの工事会社選定の目安としても活用を行っている。
④ 事業内容 ④-1 利用者へのアプローチ ・従来、解体工事の相談手配先はハウスメーカー、工務店、不動産会社などが中心であったが、空き家所有者が、自ら解体業者を探索する行動が増加している。 － 利用者には、インターネット広告やテレビ CM などプロモーションを行っている。 － 解体業者には、ダイレクトメールや電話を行い、登録促進を勧めている。 ・利用者へ見積価格の詳細説明を行い、段取り手配や相談対応が簡便と評価されている。 ④-2 提供サービス 【解体業者と顧客をつなぐプラットフォーム】 ・はじめに、顧客に事業者を 3 社紹介している。 ・次に、アプリ上で解体業者が見積りを表示し、質問や価格相談を行い契約へ進んでいる。 － プラットフォームが用意した統一フォーマットにしたがって見積もりが表示される。 － 契約すると着金や完工保証がつけられる（担当の解体業者が倒産した際の差額保証、施工ミス発生時の原状回復、解体中の周辺被害への補償などに利用可能）。 ・契約顧客による解体業者の評価を記録しており（顧客の 7 割程度が回答）、それを基に業者への助言を行っている。 － ネガティブな評価は必ず報告し、改善を促している。解体業者に直接不満を伝えられない顧客もいるため、調整役として機能している。 － 優良な業者ほどマッチングされる仕組みとなっている。 【解体事業の施工管理】 ・解体業者の事務業務や見積対応の工数削減を支援するために、プラットフォーム自ら対応を進めている。 ・解体施工管理の DX 化で、施工現場で定点カメラ設置を行い、AI を活用した安全管理も検証中である。 上記によりプラットフォームのサービス水準向上を図っている。 【自治体向けのサポート】 ・連携協定を締結した自治体に、解体費用と土地の売却価格の査定シミュレーターを提供している。 － 空き家所有者の情報不足を解消し、意思決定を後押しすることで、空き家の早期解消を

目指している。 - 自治体が住民から相談を受けた際にシミュレーターを利用し、解体費用の相場感を伝えることも可能である。 - 空き家対策セミナーの講演・相談会を協力実施している。
⑤ 収益モデル 【成約時のあっせん料】 ・ 成約時に、解体業者からあっせん料を受け取っている。
⑥ 自治体等との連携 ・ 空き家問題の解決を推進するため行政連携を行っている。実績は 2024 年 3 月現在で 77 自治体である。 ・ 自治体と連携することで並行して当該地域の解体業者のプラットフォーム登録を促進し、産業育成も両立している。
⑦ 事業実施の課題 —
⑧ その他 ⑧-1 行政に求める支援等 【不法投棄の取り締まり】 ・ 産業廃棄物を不法投棄することで廃棄処分費を圧縮し、低価格で仕事を引き受ける業者が存在するため、対応を強化してほしい。 【補助金などのフォーマットの統一】 ・ 申請書類の手順や条件が自治体によって異なり煩雑である。全国一律のフォーマットなら手続きが申請者（解体業者、解体発注者）にとって容易になる。 【空き家解体に向けたインセンティブ】 ・ 空き家等を除却した際に、固定資産税の住宅用地特例が一定期間延長される制度や空き家の解体補助制度の拡充があれば、所有者に空き家の解体を促すことになり得ると思う。 【残置物撤去の支援】 ・ 空き家の残置物は一般廃棄物だが、有価物を仕分けし換金した後、残った不用品を一般廃棄物として処分する手間や処理コストも高額になるため、補助制度や特例などがあるとありがたい。 ⑧-2 業界事情 【業者間の見積価格の差】 ・ 多重下請け構造になるケースもあり見積りが依頼先業者で異なっている。 ・ 見積価格の算出方法や工事範囲（見積価格に含まれる積算対象）が依頼先業者によって異なるため、見積価格に差が生じやすい。 - 例：残置物の処分費用の有無による数十万円の差が生じる。 ・ 全国的に展開する事業者は無く、地域に根差した中小事業者が多いため、新規参入も多い。

第5項 その他、既存住宅を活用する取組

【20】事業者T

住宅査定
① 事業概要 ・ 良質な既存住宅の利活用及び流通促進のため、中古住宅査定システムを開発し、システム利用に関する資格の普及を促進している。 ＜従業員数＞ ・ 10名程度（一級建築士、不動産鑑定士、宅地建物取引士等で構成）
② 展開地域 ・ 全国
③ 特徴 ・ 部位ごとの査定で品質の見極めができる。 ・ 査定項目が簡便化されており、不動産業者が使いやすい。 ・ 査定価格の内訳が明瞭で、顧客が分かりやすい。
④ 開設経緯 ・ 築後20年～25年で価値ゼロとされる業界慣行を変革し、良質な住宅を適正かつ公正に評価し、中古住宅・リフォーム市場を健全に発展させることが国の重要な課題となっていることを問題意識としている。 ・ 2016年から金融機関・工務店・設計事務所・不動産業者・税理士・不動産鑑定士・建築士でチームをつくり、住宅を査定するためのシステムの礎をつくった。
⑤ 構成員 ・ 不動産鑑定士4名、一級建築士3名、宅建士5名等
⑥ 事業内容 【住宅査定システム】 ・ 従来の査定方法と比べ、合理的かつ簡便な評価と価格算出を行い、公正かつ適正な情報を売主や買主に分かりやすく提供する新しい査定システムである。中古住宅市場に適正な資産価値情報を提供し、市場の活性化に資するものである。 ・ 2024年4月以降にシステムの運用開始を予定している。 【システム利用に関する資格の認定】 ・ 住宅査定システムを用いて既存住宅の査定価格を計算し、その情報を消費者にわかりやすく提供する役割を担う人材を育成している。 ・ 資格を持つ宅地建物取引士が顧客の依頼を受けて適正な査定が可能である。
⑦ 運営モデル 【住宅査定システム】 ・ 品質や性能、リフォーム履歴及びデザイン性等を査定項目の基準として評価している。 ・ 査定金額の算出方法は、下記(1)を基本とし、(2)(3)を加味して算出している。 (1) 建物基準価格（再調達原価を基として算出） (2) 性能加算（断熱・耐震等） (3) 独自加算（建物の部位ごとのグレード、長期優良住宅の認定有無、デザイン性等） 【システム、資格に関する収入】 ・ システム利用料、資格認定講座受講料・資格認定料（3年ごとに更新）である。

⑧ 自治体等との連携

- ・ 中国地方の県、県内の不動産業者・建築業者と連携している。
 - － 2024 年に設立された住宅ストックの性能向上に関するコンソーシアムに参画し、本住宅査定システムをベースに県独自の住宅評価システムを開発した。

⑨ 行政に求める支援等

- ・ 行政が旗振り役として、住宅査定システムの普及活動を推進していただきたい。

⑩ 課題

- ・ 現行の不動産業者による木造住宅の価格査定は、20 年～25 年で価値ゼロ査定となり、中古住宅の評価が適正にされていない。
- ・ 現行制度では成約した場合にのみ報酬が発生するため、そこに至るまでの手間をかけたくない気持ちが強い。調査や査定にかかる費用を得られる仕組みがあるとよい。
- ・ 不動産業者が売り手・買い手双方からの手数料を得ることを目的に、売主から依頼された売却物件の情報が他社の目に触れないようにする、いわゆる抱え込みによる両手仲介が問題と感じている。
- ・ こうした問題が一般の消費者に対して不動産業者への不信感を与えている。

第6項 小括

各事業者への事例調査の結果より、業態ごとの特徴を整理した。

① 相談・マッチング

特徴	・自治体との協定締結や連携による広報活動や窓口を設置し、所有者の不動産相談に対する不安の解消につなげている。 ・固定資産税の納付通知書や空き家所有者へのアンケート送付に合わせ、住宅相談会やセミナー等のチラシを同封する等の働きかけをする団体もある。 ・セミナーや相談会を開催し、空き家の活用に向けた啓蒙活動や相談の場づくりをしている。遠方の空き家所有者が参加できるよう、オンラインセミナーを行う団体もある。 ・空き家所有者の相談内容に応じて、専門家、不動産業者、購入・入居希望者とのマッチングまで行うワンストップサービスを展開する団体もある。 ・空き家だけでなく、相続、葬式、お墓、片付け等の暮らしに関する総合的な相談窓口を設置している団体もある。
展開地域	全国型、地域密着型
相談者・所有者の特徴	・空き家所有者本人（遠方に居住する空き家所有者を含む） ・空き家所有者の家族 ・終活等の生活に関する悩みを抱える人 ・高齢者（独居、福祉施設の入所者等）
取り扱う物件の条件	・様々な条件の物件（市場で流通が難しい物件、再建築不可物件等を含む）に関する相談に対応している。
買主・借主の特徴	・不動産業者 ・移住者 ・別荘・セカンドハウスの利用者 ・賃貸利用者 ・高齢者
収益・運営モデル	・相談料は無料 ・仲介手数料や紹介料（仲介手数料や解体工事費、家財道具処分費の一部） ・会員企業等からの会費、行政からの委託料等 ・ポータルサイトへの掲載料
課題	・小規模組織の場合、団体単独でのアプローチに限界がある。 ・財政が潤沢ではない。 ・相談案件が流通困難なものが多いため、依頼する専門家や相談員への売却手数料が低額となり、担い手不足につながっている。

相談・マッチングには、一般社団法人や NPO 法人等の団体が自治体と連携して行う空き家の流通・活用に関する意識啓発を目的としたセミナーや相談会、相談窓口の取組がある。所有者の空き家相談受付から活用手法の提案、不動産業者や専門家、購入・入居希望者とのマッチングに至るまで、ワンストップで空き家所有者を支援する取組を行う事例が見られた。

一方で、非営利で活動している団体が多く、事業を継続させていく方法が求められる。物件の流通・活用に関心を持たない所有者が多い中、利用者を集めることが難しいことに加え、市場流通が難しい物件に関する相談が多いため、所有者から相談料を受け取らない運営モデルは事業継続や担い手確保の面における課題として挙げられる。

空き家をどのようにしたら良いか分からないと感じている所有者は多く、普段は家族と相談できない所有者が相談会に来て専門家から意見をもらうことで、家族と話し合うきっかけとなるなど、相談会やセミナー等が親族との話し合いを後押しする可能性が考えられる。遠方居住の所有者に対しては、オンラインでの相談会や、盆や正月など所有者の訪れやすい時期に開

催するなどの工夫が有効と考えられる。

②-1 買取再販（リフォーム型）

特徴	・戸建て物件を買い取ってリフォームを施し再生した上で、新築の半額程度の価格で再販している。 ・再生可能であれば、築年数に関わらず買い取り可能である。 ・遠隔地に居住する空き家所有者にも対応している。 ・残置物の処分込みでの買い取りも可能である。
展開地域	全国（人口 5～30 万人の地方都市）
相談者・所有者の特徴	・空き家の管理が大変で売却したい人 ・遠隔地に住んでいる人 ・仲介業者に相談したが、買い手が見つからない人 ・残置物の処分が進まず、売却できない人 ・「三回忌」後等の区切りのタイミングで売却を検討する人
取り扱う物件の条件	・築年数に関わらず、再生可能な物件 ・ファミリー向け住宅としての需要が見込める物件 ・駐車スペースの確保が可能な物件 ・残置物込みでの買取も可能
買主・借主の特徴	・30～50 歳代の年収 200～500 万円の層
収益・運営モデル	・直接販売（住宅販売紹介サイト、インターネット掲載）及び不動産業者を通じた販売
課題	・未接道物件や隣家との越境がある場合等、住宅ローンの利用が困難な物件は対象外となる。

買取再販（リフォーム型）として調査した事業者は全国で事業展開しており、遠方居住の所有者が現地を訪問しなくても、事業者が事前調査から買取まで対応するサービスを展開している。再生可能物件であれば築年数を問わず扱っており、残置物についても処分費用を差し引いた価格で物件の買い取りを行い、自社で処分するサービスを展開するなど、残置物処分から買取までを一貫して担うことで、所有者の心理的・身体的負担を軽減している。

②-2 買取再販（性能向上型）

特徴	・住宅を買い取りし、耐震・断熱等の性能を向上させるリノベーションを実施した上で再販している。 ・老朽化の著しい物件でもリノベーションし、再販可能な場合がある。中古住宅の特徴を生かしたリノベーションを行い、古いイメージを払拭している。 ・買い取る住宅の立地条件や地域の雰囲気の良いさを重視する傾向がある。 ・残置物がある物件でも取得可能な場合がある。
展開地域	地域密着型
相談者・所有者の特徴	・オープンハウス見学会で改修内容を直接見て興味を持った空き家所有者やその家族 ・解体費用の捻出が難しく古家付きの状態で売却を希望する空き家所有者 ・金額を下げてでも早く売却したいと急いでいる空き家所有者 ・不動産業者に物件の取り扱いを断られた空き家所有者
取り扱う物件の条件	・駐車スペースが確保されている物件 ・近隣の建物や周辺住民等の雰囲気が良い場所 ・再建築可能な物件 ・新耐震基準の物件 ・旧耐震物件や傾いた物件、残置物のある物件、境界非明示等の物件はマイナス

	査定となるものの、検討可能な場合がある。
買主・借主の特徴	・30～40 歳代の一時取得層 ・新築住宅の購入が難しい人 ・立地や物件の見た目を重視 ・地域とのつながりを持ちたいと考える人
収益・運営モデル	・物件価格から残置物処分費用、建物解体費用、立地条件やインスペクション結果等のマイナス要因を減額した買い取り価格を提示し、物件を取得している。 ・取得した価格に施工費、利益を乗せて販売している。
課題	・未接道による再建築不可物件は取得できない場合が多い。 ・旧耐震基準の物件は買い取り価格の減額対象となる。 ・住宅の立地や地域の雰囲気重視しており、立地条件が良くない場合買取りが難しい。 ・一度に施工できる棟数が限られている。

買取再販(性能向上型)では、建物が傾いている等、空き家所有者が流通できないのではないかと考えるような古い住宅でも改修、再販を行い事業として成立させている。老朽化の著しい住宅を修復するだけでなく、従来の住宅が持っている性能をリノベーションにより向上して販売することで、空き家の持つ古い・汚いといったイメージを払拭している。有識者へのヒアリングにおいて、買取再販は既存の空間を生かして最近の新築住宅では出せない価値を生み出しているという評価があるなど、特色ある事業であるが、それらの取組が一般に広く認知されていないことが課題と言える。

③-1 転貸（リノベーション型）

特徴	・空き家や空きビルを借上げ、自社負担にてリノベーションを実施し、入居者へ転貸している。 ・入居者募集や契約期間中の修繕等、空き家所有者にとって面倒な管理も引き受けている。
展開地域	首都圏、大阪圏
相談者・所有者の特徴	・空き家所有者の子ども(空き家所有者が施設に入所している間の活用希望者等) ・何をして良いのか分からない空き家所有者 ・空き家を賃貸したいが、自己負担で費用を捻出できない人
取り扱う物件の条件	・立地が良く、賃貸収入が見込める物件 ・駅から徒歩圏内にある物件 ・築年数が数十年経過している物件や老朽化が著しい物件であっても借上げが可能である。 ・再建築不可物件でも借上げの検討が可能な場合もある。
買主・借主の特徴	・居住用として活用する人 ・自身で事業をしている人や副業をしている人 ・20 歳代後半～30 歳代のカップルや夫婦
収益・運営モデル	・空き家所有者と一定期間(6～10 年程度)の契約を締結し、物件を借上げている。 ・空き家のリノベーション費用は原則自社にて全額負担している。 ・リノベーション費用の上限は、想定賃料をもとに算出している。 ・空き室リスクを考慮した上で転貸時の賃料を決定し、入居者へ転貸している。 ・入居者から受け取る利用料と空き家所有者に対して支払う賃料の差額が収益となる。
課題	・市街化調整区域内の再建築不可物件や違法建築物の取り扱いが困難である。 ・空き家の期間が長期化するほど、改修費が大きくなり、取扱いが難しくなる。 ・駅からの距離が遠い等の立地条件が良くない物件の扱いは困難である。

転貸(リノベーション型)として調査した事業者では、事業者が所有者から物件を定期借家により借上げ、事業者負担で改修、賃貸中の物件管理等を行っている。所有者は、初期費用を負担せずに賃貸用にリノベーションでき、賃貸中は一定の家賃収入を得られ、賃貸契約終了後は改修済の物件が戻ってくる。どのような賃借人が入居するか分からない、所有者が使いたい時に使えない等の賃貸に対する不安に対応できる。

一方、空き家のリノベーション費用は事業者が入居者へ転貸する際の想定賃料収入を基に算出するため、都市圏や駅から徒歩圏内など入居者が見込めるエリアを対象に事業が展開されており、郊外や駅から遠いエリアでは事業化が難しいといった課題も見受けられる。

③-2 転貸（一般型）

特徴	・当分住む予定のない空き家を借上げ、定期借家契約の賃貸住宅として運用している。 ・事業者が空き家所有者に代わり転貸するため、空き家所有者と入居者との間でトラブルが生じることがない。 ・入居者とは定期借家契約を結ぶため、空き家所有者のもとへ再び家に戻ってくる。 ・空き室時の賃料を保証するため、空き家所有者は安定した賃料収入が見込める。
展開地域	全国
相談者・所有者の特徴	・50歳以上の人 ・転勤後に戻ってくる、子供に住む、相続させたいといった将来の利活用意向が明確な人 ・その他、漠然とした将来の利活用意向を持つ人
取り扱う物件の条件	・大きな修繕を必要とせず、そのまま住めるような状態の物件 ・居住用の物件(事業用は原則取り扱わない) ・新耐震基準の物件 ・土地の所有権がある物件
買主・借主の特徴	・居住用として入居する人
収益・運営モデル	・事業者が入居者を募集している。 ・入居者の賃料の一部を毎月空き家所有者に支払っている。 ・定期借家期間の終了後は所有者に住宅を返却している。 ・入居後に修繕が必要な箇所が見つかった場合は、所有者が自ら発注し、費用を負担している。
課題	・人が出て間もない状態の空き家でないと、修繕や改修工事が必要になるため、本業態での取り扱いが困難となる。

転貸(一般型)として調査した事業者も定期借家により住宅を借り上げ、転貸を行っている。大きな修繕を必要としない新耐震基準の物件を対象としており、建物の状態としても、居住者の退去後、期間があまり空いていない物件であることが前提であるが、所有者にとっては初期投資の負担がないため、将来的な利用を想定している住宅を一定期間活用することにつながっている。

④-1 家財処分

特徴	・遺品整理を中心とした残置物処理を受託している。 ・遺品整理の中で貴重品の搜索や買い取り、撤去工事を実施している。 ・残置物処理のほか、物件査定や売却サポート、家屋解体やリフォーム等の空き家処分におけるニーズにワンストップで対応する団体もある。
展開地域	地域密着型
相談者・所有者の特徴	・自身や身内で貴重品を探しきれない人 ・不動産業者、管理会社、葬儀会社等の業者 ・家財整理の相談窓口を運営する団体や遺品整理資格を取り扱う団体等
収益・運営モデル	【残置物処理】 ・価格は家財道具の量や人件費、交通費、燃料費、資材費等の作業費用からリユース品の買い取り額を差し引いた額を設定している。 【家屋解体】 ・物件の立地条件や作業内容（足場・養生等）に合わせて設定した1棟当たりの作業人工より算出している。
課題	・一般廃棄物収集運搬業の新規許可は非常に困難であり、広域で事業を行う場合は自治体ごとの許可が必要となることから、残置物処理業を営む上での壁となっている。

家財処分の取組として調査を行った事業者では、家財処分だけでなく、物件査定や売却サポート、家屋解体やリフォーム等のニーズに対してもワンストップでサービスを提供している。価格を明確にし、見守りサービス提供団体等との連携を通じて紹介を受けることで、空き家所有者にとって利用しやすいサービスとして展開している。

④-2 建物解体

特徴	・空き家所有者と解体業者をマッチングするサービスを展開している。 ・自社のプラットフォームを介して、統一フォーマットによる解体業者の見積を入手することが可能である。 ・自治体との連携協定を締結し、自治体のホームページから解体費用や土地の売却価格の査定シミュレーターを提供している。 ・顧客による評価を踏まえた助言により、解体業者のサービス改善を促し、利用者向けの工事会社選定の目安としても活用を行っている。
展開地域	全国
相談者・所有者の特徴	・空き家所有者 ※以前は、解体工事の相談手配先はハウスメーカー、工務店、不動産業者等が中心だったが、空き家所有者が自ら解体業者を搜索・選定する行動が増加した。
収益・運営モデル	・解体工事成約時のあっせん料を解体業者から受け取っている。
課題	・多重下請け構造になるケースがあるため、依頼する解体業者によって見積の価格に差が生じている。 ・全国展開する解体工事業者は少なく、地域に根ざした中小事業者が多いため、空き家所有者にとっては事業者選定の際の障壁となっている。

解体業では、多重下請け構造となる場合が多く、下請けの数により見積額に大きなばらつきが生じるなどの理由から業界全体での信頼性が課題となっていることが事業者へのヒアリングから確認された。この課題に対応する取組として調査を行った事業者では、インターネット上で、統一フォーマットにより解体費用の見積を算出でき、顧客が同一の基準で複数社の価格を比較することのできるオンラインプラットフォームを開設している。解体業者には自社のオンラ

インプラットフォームに登録してもらい、顧客に業者をあっせんし、成約時にあっせん料を得ることでビジネスモデルを構築している。

⑤その他、既存住宅を活用する取組

その他、既存住宅流通・活用に資する取組として、消費者に分かりやすい中古住宅査定システムを開発し、システムの活用する人材の育成まで行っている例が確認できた。従来の査定システムと比較し合理的かつ簡便な評価と価格算出を行うこと、それらを扱う信頼できる査定の専門家を紹介することで、空き家所有者の利活用の判断を後押しするものである。

第3節 戸建て既存住宅の流通・活用の課題と取組実態に係る意見聴取

第1項 既存住宅流通・促進の実態についての実務者への意見聴取

(1) 都心部での戸建て既存住宅の流通・活用の実態

東京都世田谷区において、不動産鑑定士、弁護士、宅建士、税理士、一級建築士による住宅相談会とあわせて、上記の実務者への意見聴取を行った。(2022年1～2月・計3回)

一般所有者にとって不動産取引の経験があまりなく、相談先も分からないという情報不足にかかる指摘や、接道条件を満たしていない、借地である、近隣との調整が必要であるなどの相談が多いことが指摘された。

【主な意見】

- ・一般所有者にとって不動産取引を経験する機械がほとんどないということが、戸建て住宅が流通しない一番の問題ではないか。
- ・どこに相談すればよいか分からないという人が多い。
- ・都心部であるがために、今後も地価は変わらないだろうと考える人も多く、空き家を放置してしまう要因になっている。
- ・無料相談会では借地に関する相談が予想以上に多い印象であった。
- ・世田谷区の住宅相談委員としても、接道条件に問題がある住宅についての相談を受けることが多い。
- ・再建築不可等、近隣調整が必要な物件を動かすには個人間ではなかなか難しく、行政サイドが調整を図る必要があるだろう。
- ・相続にあたって代償分割の制度があるが、現状では銀行からローンを貸してもらえないことがほとんどである。代償分割のローンを整備されると相続の問題もある程度解消されるのではないか。

(2) 首都圏遠郊外地域での戸建て既存住宅の流通・活用の実態

栃木県小山市において、2022年8月に小山市内の不動産業者2者へヒアリングを行った。また、2022年12月の住宅相談会開催にあわせ、宅建士、税理士、弁護士、不動産鑑定士、一級建築士の計10名の専門家による意見交換会を開催した。

市内の不動産市場の概況のほか、戸建て既存住宅の流通にあたっては、登記の名義人が祖父母やさらに上の世代のままであるなど登記内容が古い状態であり、市場での流通を図る上で支障が出るケースが多く、不動産や相続についての継続的な周知を図っていく必要があることが指摘された。また、管理不全の空き地・空き家が近隣の物件の賃貸・売買の阻害要因になっていること、境界未画定の土地の存在、中でも所有者不明土地が隣接するために境界画定が進まず流通の妨げになっていることなど、土地の適切な管理や登記情報の適切な更新の必要性が指摘された。加えて、中古住宅のインスペクションが普及することは流通の促進に有効であるという意見が出された。

【市内の不動産市場】

- ・小山市内は新築が最近多く、中古住宅も市場に出ている。宅地分譲、建売とも売れており、アパート・マンションの空き部屋が増えるということも起きていない。人口は増えていないが世帯数は増えている。
- ・普段物件を取り扱っているエリアに限って言えば、家を求める人には、夫婦いずれ

かが地元で生まれ育ったケースと、近隣市に勤めており中間拠点として小山市を選ぶケースが多い。

- ・コロナ後、若干相場が上がってきているようだ。エリアにはよるが、便がよいところ、区画整理されている場所はやや価格が上がっている。

【中古物件のニーズ】

- ・分譲後 30 年以上経つ住宅地では、住民が高齢化し賃貸として市場に出ることや、中古で 1,000 万円未満に価格が落ちていることはあるが、空き家はあまり多くない印象である。
- ・庭よりも駐車場の台数が優先事項である。昔の駐車場 1 台の物件では、2 台に増やさないと売れない。
- ・市内にも一区画 30 坪程度の分譲地はあるが、そういうところは非常に売りにくく建物の再利用もほとんどない。隣地と合わせて 60 坪にする、投資家によるリフォームと再販、などが選択肢になる。

【戸建て中古住宅全般】

- ・日本の戸建て中古住宅には魅力がないのではないかと。維持管理に費用がかかり、見た目もみすぼらしくなる。木造住宅の価格は 10 年で半値、20 年で無価値になる印象である。
- ・マンションと異なり立地が郊外になるので、高齢になると住み続けられない人も出てくる。

【相続と空き家の現状】

- ・所有者の子世代から、土地家屋を処分してほしいと言われるケースが多い。
- ・70 代くらいまでの方は、相続・処分などの準備の意識があると思うが、80 代以上の方はそのような意識がないように感じている。
- ・相続人がいないケースは増えている。
- ・祖父母やさらに古い人の名義になっているようなケースでは空き家の流通が難しい。
- ・特定空き家と認定された場合の固定資産税の住宅特例の適用除外もあまり認知されていないのではないかと。
- ・相続など不動産に関する情報周知を、案内の送付や相談窓口の設置、専門家相談会などに図っていく必要がある。

【所有者への呼びかけ】

- ・不動産業者が直接声かけすると、商売のためだろうという印象になってしまう。
- ・自治会・連合会が声かけし、空き家の情報も自治会・連合会を通して入ってくるとよいのではないかと。

【管理不全空き地・空き家による影響】

- ・近隣に管理不全の空き地・空き家があると、売買の成約に影響が出る。

【所有者不明空き地・空き家による影響】

- ・隣に所有者不明の空き地・空き家があると、境界画定に支障が出る。所有者を探して連絡を取るようにしているが、立ち会いに応じてもらえず境界が決まらないケースが増えている。また、境界画定までに 3 年かかることもあり、土地を買いたいという人には待ってもらえない。境界が決まらず売断を断念することもある。

【地籍調査】

- ・境界を取りやすくなると良い。

- ・地籍調査を積極的にやってほしい。すでに調査済の土地や区画整理地でもデータが入手できないと取り直しになるので、データを整備してほしい。

【インスペクション（既存住宅状況調査）】

- ・インスペクションは有効な制度だと思う。売り手側も学ばなければいけない。

第2項 戸建て既存住宅の流通・活用手法の検討（有識者ヒアリング）

既存住宅の流通・活用に詳しい有識者にヒアリングを行った。主な意見を以下に示す。

○中古住宅の性能上の課題と可能性

- ・日本の戸建て住宅は建てた後にほとんど直していないので、築古の中古住宅は状態が悪い。誰も買わないような物件を安く買い取っても、内外装や設備のリフレッシュだけでなく主要構造部や耐震・断熱性の改修までするととなると新築と同等か新築よりも高くなる場合があり、再販しても売れない、というのが大方の事業者の認識である。そのため、戸建ての買取り再販事業は、新耐震基準で建てられた中古に表層的なリフォームをして、世帯年収 400 万円くらいの人に月々家賃並みの支払で買えますよ、という低価格をセールスポイントにするやり方が主流である。性能向上を行うのが良いことは分かっているけども、ターゲットのニーズがそこまでついてこない。
- ・ただし、しっかりお金をかけて性能向上リノベーションする事例も増えている。ある程度年数の経った中古物件や古民家を買って自由設計でリノベーションをすることで、安い新築戸建てよりも、豊かな空間と高い性能を確保することができる、ということに気づく人も出てきた。耐震補強についても、世帯人数が減っていることもあり 2 階建てを平屋にすることで耐震性を確保するなど、高い提案力を持っている。
- ・しかし、マーケットの認知が足りておらず、性能を向上させても価格に乘せられないことが一般的。真面目に技術力を持っている業者は会社が大きくないので、ケールメリットが出しにくく広告費もかけられない。性能向上に対するニーズを醸成できていないのが現状。

（株式会社 LIFULL LIFULL HOME'S 総研所長 島原万丈氏）

○中古住宅の需要

【ファミリー向け賃貸の不足からくるニーズ】

- ・地方には、地方中核都市や工業団地等の働き先があるエリアにファミリータイプの賃貸が一定数存在するが、賃貸は賃料が掛け捨てであり、広さ・品質面で持ち家に劣るため、買えるなら買いたいという志向がある。
- ・家賃が 6～7 万円払える層は建売ビルダーが供給する 2,500 万円程度の新築戸建てを購入する傾向があるが、家賃が 4～5 万円程度の賃貸住宅居住世帯は新築戸建てのローン審査が通らず購入できない。そのような層に買取再販業者が 1,000 万円から 1,500 万円の中古戸建てを供給して好調に売れている。
- ・土地価格が低い地方都市では、働く場があり、ローンも組みやすい層は、結婚後に短期間だけ賃貸住宅に住み、すぐに購入に踏み切ることが多い。

（株式会社リクルート SUUMO 編集長 池本洋一氏・副編集長 笠松美香氏）

【一般市場での住宅確保が困難な層に向けた活用】

- ・外国人が一般のマーケットで住宅を思うように見つけられないことがある。小山市

のように外国人労働者が増えている地域では、空き家を活用できる可能性が高いかもしれない。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

○建物の状態に応じた早期の検討の必要性

- ・空き家の状態は、賃貸として活用できるもの、解体するしかないもの、その中間のものなどがある。建物の状態と立地に応じて可能な限り早期に管理・活用の対策を立てる必要があり、そのためのインセンティブを創出していく必要がある。加えて、空き家になる前からの管理・活用の方策の検討が重要である。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

○事業者による維持管理・賃貸や買取再販

- ・空き家を今後どうするか決めかねている所有者にとっても、暫定的に、例えば 5 年間他人に定期借家として賃貸するということが円滑に行えるようになるとうい。
- ・もっとも、空き家の建物所有者が直接賃貸するのはハードルが高い場合もある。その場合、まだ空き家を手放したくない所有者は、空き家の管理を担う管理業者がいれば、多少の管理費用を払って貸すということができるのではないか。収益と費用のバランスがとれれば、空き家の賃貸流通が円滑になるだろう。
- ・空き家を最初から、あるいは賃貸している間に売却してもよいと考えた所有者のために、事業者が買い取って再販または賃貸する仕組みが普及するとよい。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

- ・買取再販の取組では、レベルの高い性能向上のリノベーションを施工している事業者がある一方、インスペクションによるエビデンスのある記録がないため、配管などの交換をしないなど見えないところの修繕が不十分な施工を行う事業者もある。事業者にとっての動きやすさも大事であるが、安心 R 住宅のように、改修工事の質についての安心材料が提供されることも重要である。

(株式会社リクルート SUUMO 編集長 池本洋一氏・副編集長 笠松美香氏)

○高齢期の所有者への継続的な相談対応

- ・NPO などはセミナーや相談会を行い、所有者に働きかけている。家を売るといったことだけでなく、その人の人生と生活についても寄り添うような形で相談に乗っている。お互い時間をかけて、高齢期の住まいのあり方を考えるという事例である。

(株式会社リクルート SUUMO 編集長 池本洋一氏・副編集長 笠松美香氏)

○マッチングに特化したサービス

- ・一般には市場性のない住宅でも、手数料 15 万円程度でマッチングを行うという業者がいる。物件所有者にとっては、15 万円で所有している物件の責任を切り離せるということである。こういったサービスも可能性はあるだろう。

(株式会社リクルート SUUMO 編集長 池本洋一氏・副編集長 笠松美香氏)

○空き家所有者へのアプローチ方法の共有

- ・空き家所有者をタイプ分けし、どの段階でどのような課題にぶつかるか、その際にこういった事業者につなげると解決するか、という情報は有効である。これらを整理した上で、誰がどの段階でアプローチするとよいかについて、行政の窓口や事業者、NPO など各主体と共有できるとよい。

(東京都立大学都市環境科学研究科都市政策科学域 朝日ちさと教授)

○事業コストの集約と標準化

- ・家電リサイクル法のように住宅についても処分費用を所有者が負担する仕組みが合理的ではあるが、現実的にはそうではない。そのため、事業者が情報を集約し、情報コストを下げる必要があるだろう。例えばリノベーションにより事業が成立するかどうかといった、事業としての標準化の取組、統一的な評価が有効である。

(東京都立大学都市環境科学研究科都市政策科学域 朝日ちさと教授)

- ・全体コストを下げるためにも、活用できる空き家と活用の見込みのない空き家の見極めをできるだけ早く行う必要がある。地域性もあるので行政が地元の業者やNPOなどと連携し、情報提供を積極的に行うべきである。さらに、活用が難しい建物についての解体費用の相場も明らかにするなど、ファイナンスも含めて方策を示せるとよい。解体費用に関する情報の一般化、解体費用の算定基準の客観化・標準化は信頼感につながる。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

○空き家対策の地域での検討

- ・所有者や空き家の状態をよく知るコミュニティベースで、問題意識を共有し取り組むことも必要である。空き家管理の方向性をコミュニティで検討していくことはインパクトがあるだろう。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

○空き家再生を核とした地域再生

- ・空き家は立地が不利であれば駄目というものでもなく、古民家として価値が見いだされることも数は少ないかもしれないが大事である。また、リフォームも性能向上により、リフォーム市場を拡大し、一層の普及が目指されるとよい。建物は景観と一体であり、再生された建物が数軒あるだけでも周囲の雰囲気は変わり、地域の担い手が戻ることに繋がるかもしれない。今が正念場である。

(慶應義塾大学大学院法務研究科 松尾弘教授)

第5章 総括

本調査研究では、戸建て既存住宅の流通・活用を促進するため、都心部及び遠郊外部の戸建て既存住宅所有者へのアンケート及びインタビュー調査から、流通・活用に関する課題を抽出するとともに、戸建て既存住宅の活用に資する取組を事例調査した。本章では、空き家発生の要因、流通・活用の課題と、これに対応しうる取組及び今後の展望を整理する。

第1項 各種調査から抽出された課題

東京都世田谷区（第2章）、栃木県小山市（第3章）における空き家所有者等への課題に関するアンケート調査、インタビュー調査、及び専門家へのヒアリング（第4章）から、空き家が発生するタイミングと、戸建て既存住宅の流通・活用を困難にしている要因を抽出した。

流通・活用の課題については、「所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因」「流通・活用しようとする際に支障となる要因」「所有者の意向に関わらず流通・活用等を阻害する要因」に分類できた。

(1) 空き家発生の要因・タイミング

「相続」

空き家発生の要因としては、入居者の逝去・相続をきっかけとしたものが多い。親が死亡し実家を相続したが、子はすでに自宅を所有しているため、実家は空き家となったままである、といった事例が多く、このタイミングでの対応が必要と考えられる。

「福祉施設等への入所」

高齢者福祉施設に入所した、高齢になり子と同居を始めた等をきっかけに、それ以降は空き家であるという事例が見られた。こういったケースでは、本人が存命である間は自宅をとっておきたいという親族の意思や、家財がそのままであるといった事情から空き家のままである場合が多い。定期的に管理を行っているが今後については未定である、といった事例も多く、判断しづらい状態から空き家へとつながっていると見られる。

「賃貸物件の借家人の退去」

借家人が退去し、それ以降空き家である、という賃貸物件のケースも複数見られる。建物もある程度の築年数であるため新たに入居者を募集するにあたって改修が必要となり、費用もかさむためそのまま空き家となっている等の事例があり、これは遠郊外地域でのインタビューでやや多く見られた。関連して、賃貸用として購入したもののその後の事情により未活用である、という事例もあった。

今後の人口減少に伴い賃貸物件の空き家もより課題となると考えられる。

(2) 空き家の流通・利活用の阻害要因

① 所有者の流通・活用等の意思決定を阻害する要因

【思い入れ】

実家であり親から引き継いだので手放したくない、自身もかつて住んでいたため愛着がある、親族も近隣に居住しており地縁があるといった理由や、建物の造りが良く現状のまま残したいなどの思い入れにより、判断を先送りにしている事例が見られた。現状のままでは所有者意識に大きな変化はないと考えられるため、活用方法や空き家であることのデメリットなどの情報提供により所有者へ働きかけることが必要と考えられる。

【将来の利活用の可能性】

将来子どもに引き継いでもらいたい、定年後などに自分が居住するため現居住地とは別に住宅を確保しておきたい、などの将来の利活用の意思や可能性を考え、現状維持として空き家のまま所有している事例が見られた。

ただし、子どもなど親族への期待については、当事者と具体的には話し合っていないケースも多く、将来の活用については不透明と思われる事例も見られた。世代間の意識の違いも空き家の発生に影響していると思われる。

【二次的利用】

法事で利用する、物置として使っている、帰省時や親族で集まる際に使うなど別荘利用として利用している事例があった。積極的な用途ではないものの現状では一定の頻度で利用しており、管理を特に負担と感じていない状態であるが、今後の生活の変化等により利用にも変化が出てくる可能性がある。

【家財処分】

住宅を相続で取得し居住者の家財がそのまま残っているため、それらの処分が負担である、残置物があるため流通・活用を具体化することができずにいる、という事例が複数見られた。空き家となっている具体的・物理的な要因であり、処分方法の情報提供等により対処することも可能と考えられる。

【困っていない】

現状では固定資産税や管理の手間、費用を負担とは感じておらず、空き家のまま所有している事例も見られた。なお、所有者が遠方に居住しているケースもあり、管理の負担感はある所有者によってそれぞれであるが、今後、年を経るにつれて管理に支障が生じることも考えられる。

②流通・活用等を進める際に支障となる要因

【活用方法の選択肢】

所有する物件について売買、賃貸などの選択肢があるのかどうかをどのように判断すればよいか分からない、建物の状態も含めて専門家からアドバイスをしてもらいたい、といった事例が見られた。具体的な対応が分からず、相談等の行動に移せないという状態であり、不動産の取り扱いが一般所有者にとってハードルが高いことが要因と言える。

【賃貸への不安】

空き家の活用を考えるものの、自宅を賃貸に出すことは不安であるという事例が複数見られた。どんな賃借人が入居するか分からず、近隣に迷惑がかかるのではないかとといった懸念、所有者が使いたい時や処分したい時にすぐ実行に移せない、借家人が出ていかないのではないかなどの不安が理由として挙げられた。賃貸に関する制度の周知や、地域性に応じた対応が必要であると考えられる。

【相談先・情報不足】

相続や登記変更等の手続きが分からない、今後親が亡くなった時にどこに相談したらよいか、といった全体的な不安感や、借地期限への対応、共有地の扱いなどの具体の懸念事項、解体やリフォーム相場が分からないが不動産業者に直接聞くのも不安であり不動産に関する費用の情報源が乏しい、という事例が多く、不動産に関する手続きや費用に関する情報が不足していることが分かる。

【価格が見合わない】

売却、賃貸ともに、活用しようとしても価格が見合わないという所有者が考える事例が多い。中古住宅として現状のまま売りに出しても安い金額でしか売れない、払ってきたローンに見合わないため決断できないというケースや、賃貸するための改修にも費用がかさむ、既存家屋を解体した方が買い手はつきやすいが解体費用が高い、更地にすると固定資産税が高くなる、などの費用面の理由により実行に移せないというケースが複数確認された。

中古物件の市場価値が低いことは地域を問わず共通の課題であるが、解体やリフォームの費用などの相場についての情報共有が不足しており、費用の標準化がなされていないことも要因の一つである可能性がある。

③所有者の意向にかかわらず流通・活用を阻害する要因

【法令上の課題】

接道条件を満たしておらず再建築不可である、そのため市場価値が低く売却も積極的に考えられない、といった事例が見られた。前面道路幅員が4m未満であるケースや、前面道路が私道である、私道でありかつ所有者が分からない、など複数の要因が関連することも多い。

また、市街化調整区域に立地しており賃貸は難しく売却にも支障があるといった事例も小山市では複数見られた。

【親族間の合意】

空き家や現在居住している自宅の今後について、共有者間で意見が異なり方向を決められない、という事例のほか、今後相続することになる子どもとは話していない、話す機会が持てないなどのケースも複数見られた。住宅の今後について話すこと自体が難しいことであると推測されるが、子どもからは親（現所有者）の代で処分してほしいと言われている、というケースもあり、家族内や世代間での話し合いを進めるための働きかけも必要と考えられる。

【近隣との協議】

塀の除却をめぐる隣人と意見が合わないといった問題や、隣地の管理が不十分で外観が悪く売却に影響が出ている、前面道路である私道の共有者が複数いるがコンタクトが取れない、などの課題がインタビュー調査から明らかになった。

実務者への調査においても、隣地所有者が所在不明であるため境界画定に時間を要するなど支障が生じ、結果として売却できないケースや、管理不全の土地のために近隣不動産の流通に支障が出ているケースが複数出ているという指摘があった。

【インフラの条件】

上水に接続していない、下水に接続しておらず浄化槽利用である、宅地周りの排水が悪く浸水が心配であるなど、売却に不利となり得る事例が小山市の調査で確認された。下水道整備区域であるかどうかにも関連するが、上下水道などのインフラも既存住宅の流通・活用の阻害要因の一つとなり得ることが分かる。

第2項 課題の解決に資する取組の現状

空き家には複数の要因が関係していることが多く、本調査では所有者個人の意識や親族の都合、残置物の処理、活用方法の選択肢や対応方法が分からないといった情報不足の問題、立地条件や法規制に起因する課題などが出されたが、第4章で示した通り、それらに対処するサービスを提供している取組も複数見られた。

活用方法の選択肢が不足している課題に対しては、活用に向けての検討段階として「建物の査定」により活用の選択肢を見極め、判断に応じては「転貸」「買取再販」による活用や、「建物解体」を行う必要がある。活用の取組にもスタイルがあり、転貸や買取再販を行うにあたって、住宅の当初の間取り・性能を修復する一般型のスタイルと、改修を機に既存住宅の特徴を生かしたリフォームや機能向上を図る性能向上型のスタイルが見られた。これらの取組がより認知され普及していくことで、空き家所有者や購入者層の潜在的なニーズや活用の選択肢が広がり、既存住宅市場の活性化につながることを期待される。建物査定により活用が困難と判断された場合も、信頼できる解体事業者の情報が提供されることで、空き家となる期間を短縮し、除却や土地の活用につなげることができる。

また、検討の各段階に対応した相談窓口の提供や、マッチング支援を行う取組も複数見られた。空き家発生のタイミングや活用を考える各段階において、必要となる情報提供、意識啓発を行っていくことで、空き家の円滑な流通・利活用を促進することができると考えられる。一方で、これらのサービスは利益を上げることが難しいものでもあり、資金の確保が課題となっている。

上記の空き家の流通・活用を促進するためには、自治体等の行政が空き家所有者と事業者との間に立つことの有効性も空き家所有者や事業者へのインタビュー等から読み取ることができた。空き家所有者が不動産業者等に対して直接相談することに対して不安を抱いているケースが多いため、信頼のおける行政が空き家所有者と不動産業者の間に入ることで、空き家所有者の行動を後押しすることに寄与する可能性がある。

一方、価格が見合わないことから空き家の流通・活用をためらう所有者が多いことも本調査から明らかになった。しかし、専門性を持った事業者による転貸や買取再販により解決が可能と考えられる既存住宅もある一方、接道条件を満たしていないなど再建築不可の物件では、このような取組の対象外となることもある。そのほか、市街化調整区域等では活用の選択肢が限られることから、これら立地条件により制約を受ける物件への対応については、個々の所有者だけでは対応が難しい場合がある。このようなケースについては、専門家やNPO等の地域コミュニティによるサポートや、行政によるサポートも受けながら、既存住宅の活用、さらには建物の除却の可能性も含めて、今後の方向性を検討していくことが有効と考えられる。

参考文献

- ・岩田真一郎，山鹿久木(2005)「住宅所有者の転売とリフォーム」，『都市住宅学』51号，pp.23-28.
- ・上田章紘，秋山祐樹，大野佳哉(2017)「国土交通政策研究第136号 空き家発生・分布メカニズムの解明に関する調査研究（その1）」，国土交通省国土交通政策研究所.
- ・大越利之(2021)「住宅取引における値下げプロセスと売主の満足度の関係—web アンケート調査による検証—」，『土地総合研究』2021年秋号，pp.116-149.
- ・荻巢知貴，岡絵理子(2020)「生駒市における空き家発生と流通化プロセスに関する研究：「いこま空き家流通促進プラットフォーム」の取り組みから」，『都市住宅学』111号，pp.132-138.
- ・鎌田誠史(2018)「地方都市における空き家所有者の管理実態・活用意向の分類から見た空き家活用の阻害要因の考察」，『生活環境学研究』No.6，pp.12-21.
- ・国土交通省社会資本整備審議会住宅宅地分科会空き家対策小委員会(2023)「空き家対策小委員会とりまとめ～今後の空き家対策のあり方について～」，<https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001586071.pdf> (最終閲覧日 2024年6月14日).
- ・国土交通省住宅局(2023)「空き家所有者情報の外部提供に関するガイドライン」，<https://www.mlit.go.jp/common/001237886.pdf> (最終閲覧日 2024年6月19日).
- ・鈴木雅智，樋野公宏(2018)「東京近郊の自治体における条件有利な長期放置空き家の実態 埼玉県川口市空き家実態調査の分析」，『日本建築学会計画系論文集』第83巻第746号，pp.725-733.
- ・鈴木雅智，武藤祥郎，浅見泰司，柳川範之(2022)「条件不利物件における売出価格設定上の課題と住宅市場からの撤退の可能性」，『公益差団法人日本都市計画学会 都市計画論文集』Vol.57 No.2，pp.329-336.
- ・世田谷区 (2018)『世田谷区空家等実態調査報告書』.
- ・総務省統計局(2019)「平成30年住宅・土地統計調査 調査の結果」，<https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2018/tyousake.html> (最終閲覧日 2024年6月4日).
- ・総務省統計局(2021)「令和2年国勢調査 調査の結果」，<https://www.stat.go.jp/data/kokusei/2020/kekka.html> (最終閲覧日 2024年3月22日).
- ・徳田光弘，石塚直登(2022)「空き家所有者の利活用に対する意識構造：地方における空き家の市場流通化に向けた方略」，『日本建築学会技術報告集』第28巻第70号，pp.1518-1523.
- ・中村久美(2022)「人生100年時代における高齢期の住居管理に関する研究—居住の選択と住宅の維持管理—」，『日本家政学会誌』Vol.73 No.6，pp.330-343.
- ・馬場弘樹，樋野公宏(2018)「空き家の管理不全要因とその傾向」，『日本建築学会計画系論文集』第83巻第749号，pp.1263-1271.
- ・藤澤美恵子，中西正彦，中井検裕(2003)「中古集合住宅市場におけるリフォーム情報の開示・査定方法に関する一考察」，『都市住宅学』43号，pp.90-95.