

令和2年度

「ランドバンクの活用等による土地の適切な利用・管理の
推進に向けた先進事例構築モデル調査」

ランドバンクの相談実例から見る
空き家・空き地の流通手法の検討事業

報 告 書

令和3年3月

特定非営利活動法人

つるおかランド・バンク

第1章

つるおかランド・バンクによる

空き家空き地相談対応の実態

1.1 目的

つるおかランド・バンク（以下 LB とする）は、2013 年に法人化をして（LB 研究会は、2011 年に発足）以降鶴岡市の空き家・空き地の相談窓口と対策の実行部隊としての役割を担ってきた。相談窓口の業務としては、①事務所において来訪・電話・メール等を通じた常設の空き家・空き地の相談窓口対応と、②鶴岡市と年 3 回程度共催してきた空き家相談会がある。その蓄積として①相談窓口対応と②空き家相談会での相談の件数は、合計約 1,500 件（2013/1-2020/3 まで）7 年分がある。その中で LB では、一般に売買などで流通できるもの（問題を抱えていないような物件）は、地元の不動産会社等の利益を損ずることないよう、通常取引可の相談者の方々からは地元の業者へ自由に行って相談してもらうように誘導し、問題のある空き家空き地での解決に地元不動産業者等から協力してもらえるようにと考えている、又 LB についての相談やその場で解決提案できるような軽い内容の相談に関しては、受け付けただけであり、その合計数が 500 件以上ある。

そんな中で、具体的に動かしたいという相談を③LB の会員事業者を通じて行われてきた不動産流通（以下、LB 案件）について、その詳細を整理し、組織設立からの空き家空き地相談の全体像を把握することを目的とする。

□鶴岡市の基礎データ（2020 年 3 月末現在）

人口 124,697 人 世帯数 48,927 世帯 1 世帯当たり 2.54 人

1.2 調査方法

まず、本調査に当たって、LB のデータ①-③について集計作業を行った。

①については「相談シート（2013-2019 年度）」、②については「空き家相談会データ（2013-2019 年度）」、③については「LB 物件情報シート（2013-2019 年度）」を参照した。

なお、①については、初年度の 2013 年度について電話等による短時間の問い合わせが多く、詳細が把握できていなかった部分が多いため、件数のみの集計となっている。③について、LB の協力のもと会員事業者に対し情報の回収作業を行った。

1.3 データの概要

①「相談窓口シート（2013-2019 年度、993 件ただし、2013 年度は件数のみ）」（813 件：2014 以降）これは、2013 年に LB が活動を開始してから、LB の事務局に対して、来訪・電話・メール等を通じて相談窓口へ寄せられた全ての空き家に関する問い合わせの情報である。

データには、「相談日時」「相談の方法」「相談の目的」「相談者の氏名」「相談者の所在地」

「所有者との続柄」「相談内容」「相談を知ったきっかけ」「備考」の記載がある。

②「空き家相談会データ（2013-2019年度、442件）」

これは、2013年からLBが実施している空き家相談会において寄せられた全ての空き家相談の情報である。

データには、「開催日」「相談者の氏名」「相談者の所在地」「空き家の住所」「所有者との続柄」「相談内容」「相談の対応者」「対応内容」「備考」の記載がある。

③「LB物件情報シート（2013-2019年度までに登録された477件）」

データには、「登録日時」「エリア」「地域」「小学校区」「成約状況」「成約日時」「相談者の氏名」「相談者の年齢」「所在地」「物件情報」「地積」「所有者の所在地」「引渡希望」「備考」の記載がある。

また、成約になったLB案件には、「問題や困難だった点」「買主の分類①」「買主の分類②」「買主の年代」「買主の利用目的」「成約価格（税込）」の記載がある。

1.4 空き家相談窓口の集計結果

LBでは、組織設立の2013年度から事務局において、来訪・電話・メール等を通じて空き家・空き地の相談窓口対応を行っている。本項では、その空き家相談窓口対応の2013年から2019年までのデータを集計した。

1.4.1 相談対応の総数・推移

LBが実施してきた2013年度・2019年度の相談窓口対応について、以下に集計として図1-1を示す。

集計結果として、2013年度は180件、2014年度は164件、2015年度は133件、2016年度は136件、2017年度は132件、2018年度は124件、2019年度は123件、**合計2013-2019年度で993件**（2014-2019年度で812件）となった。

窓口対応の推移について着目すると、件数は毎年度120-130件台程度で推移している。

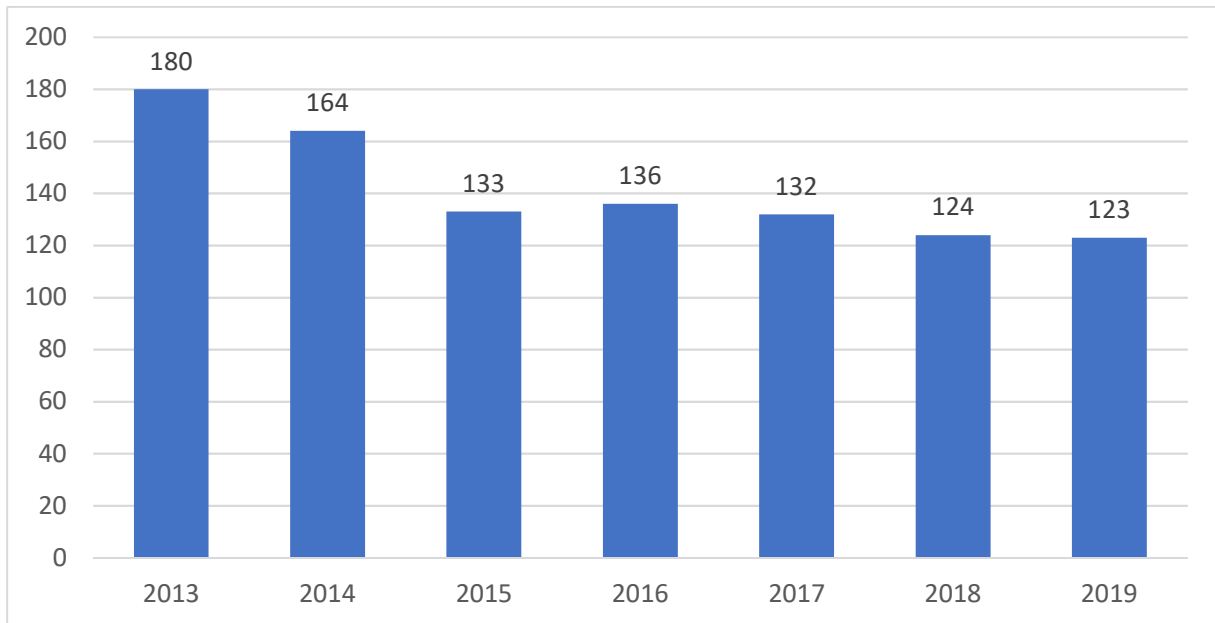


図 1-1 相談対応の総数・変遷

1.4.2 相談の方法

以下に集計として図 1-2,1-3 を示す。

相談の方法として、「電話」が 450 (54.9%)と「来所」が 292 (36%)で9割をしめる結果となっていた。この結果は、地域内に潜在している空き家問題に対して、鶴岡市以外の地域のように、行政の空き家関係部署への問い合わせや、定期開催の相談会の実施のような手法とは異なり、事務所を構え「来所・電話」などの常時相談の受入体制を構築することの必要性を示している。

項目の推移に着目すると、「電話」での相談対応の割合がわずかに増加しているように見える。また全体の割合の中で、「市役所」の割合が大きくはないが、後述する 3-4-6「相談のきっかけ」には市役所からの紹介が多く見受けられたため、市役所との公民連携の必要があることが伺える。

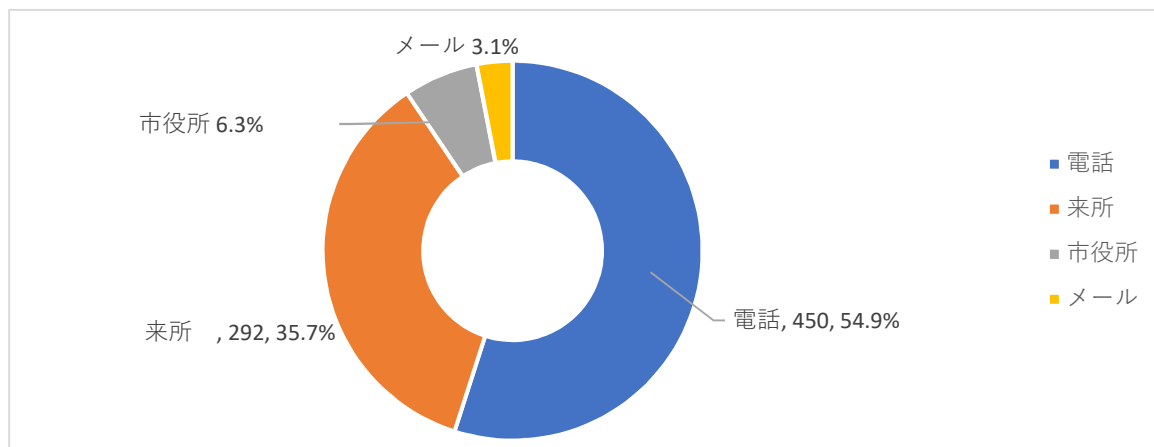


図 1-2 相談の方法(N=819、(812))

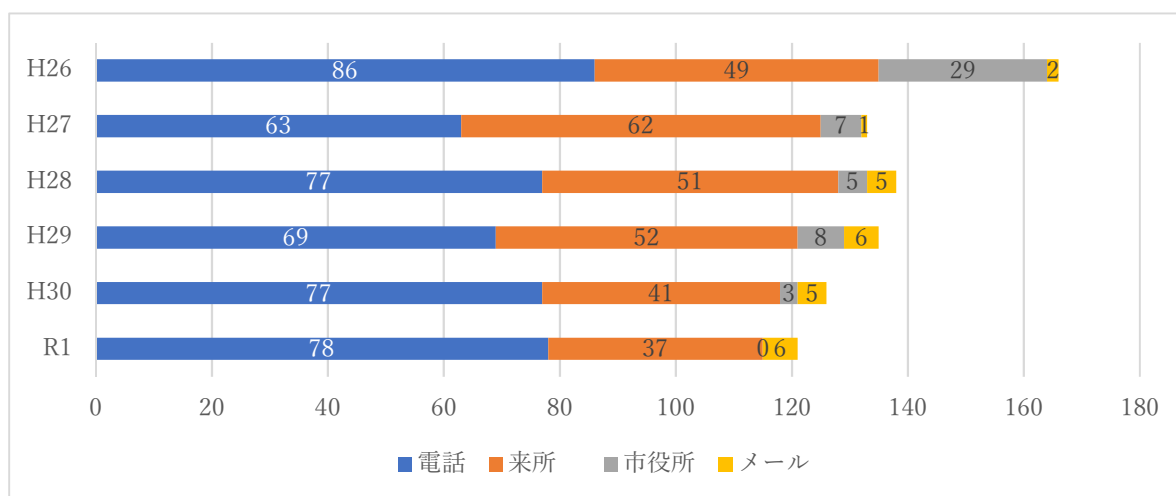


図 1-3 相談の方法の推移(N=819、(812))

1.4.3 相談者の目的

「売」「買」「貸」「借」「その他」「管理」「寄付」「解体」「相続」「苦情」で分類を、相談内容に応じて重複を含んで集計を行った。(例:相談内容「相続した権利関係の煩雑な実家の処分」→「売」「解体」「相続」)以下に集計として図1-4,1-5を示す。

集計結果として、「売」「貸」「管理」「寄付」「解体」「相続」といった「所有者」視点での相談利用が多く見られた。その中で、「売」「貸」「寄付」といった空き家の所有方法について着目すると、「貸」の割合が45(4.6%)と低く、所有者が空き家を「手放したい」という傾向があることが伺える。

また、後述する②空き家相談会での「相談の目的」と比較すると、「買」「借」といった「利用者」視点での相談も3割程度見られ、空き家相談会と相談窓口対応において寄せられる相談の目的の質が違うことがわかった。

項目の推移に着目すると、「売」の割合が年々増加傾向であることが読み取れる。

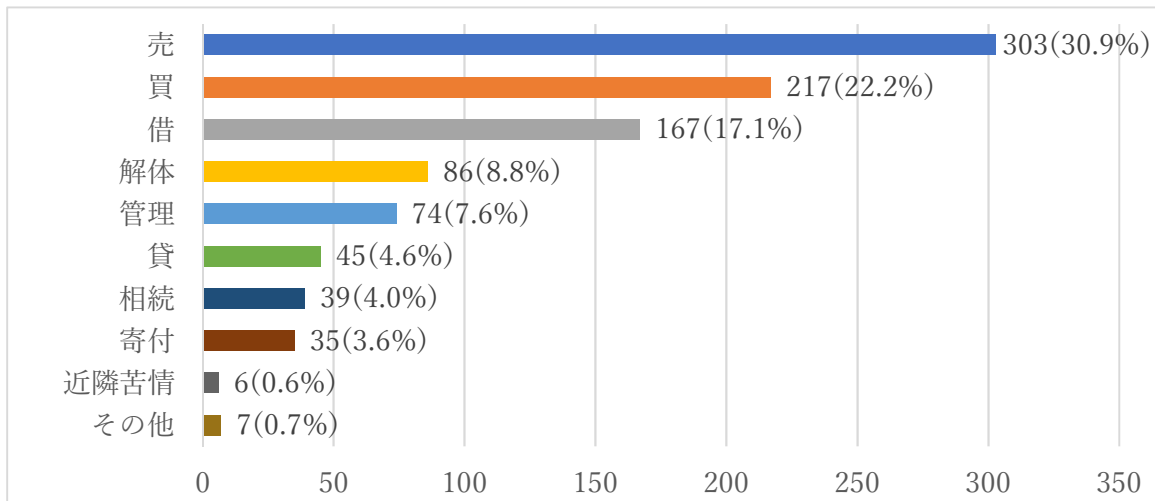


図 1-4 相談の目的(N=979、(812))

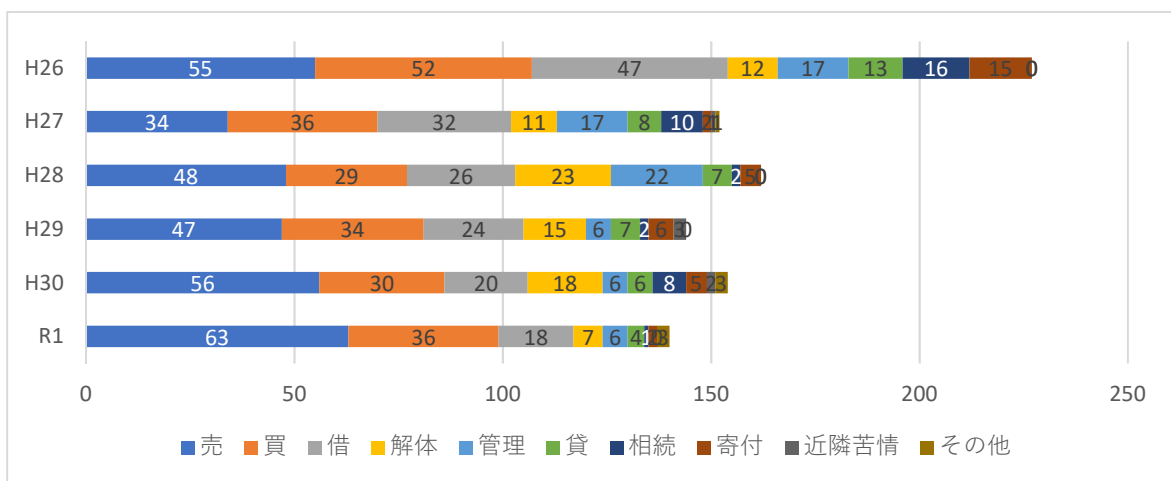


図 1-5 相談者の目的の推移(N=979、(812))

1.4.4 相談者の所在地

分類を「市内」「県内」「県外」と定義し、相談者の所在地を集計した。以下に集計として図 1-6,1-7 を示す。

結果として、「市内」で 351 (43.2%) が割合として大きかったが、「市外 (県内・県外)」で 348 (42.8%) とほぼ同程度となっている。つまり、LB の窓口対応は、後述する②3-5-4 の相談会に参加できていない市外 (県内・県外) に潜在している相談者の需要に対して、相談を可能にしていると言える。

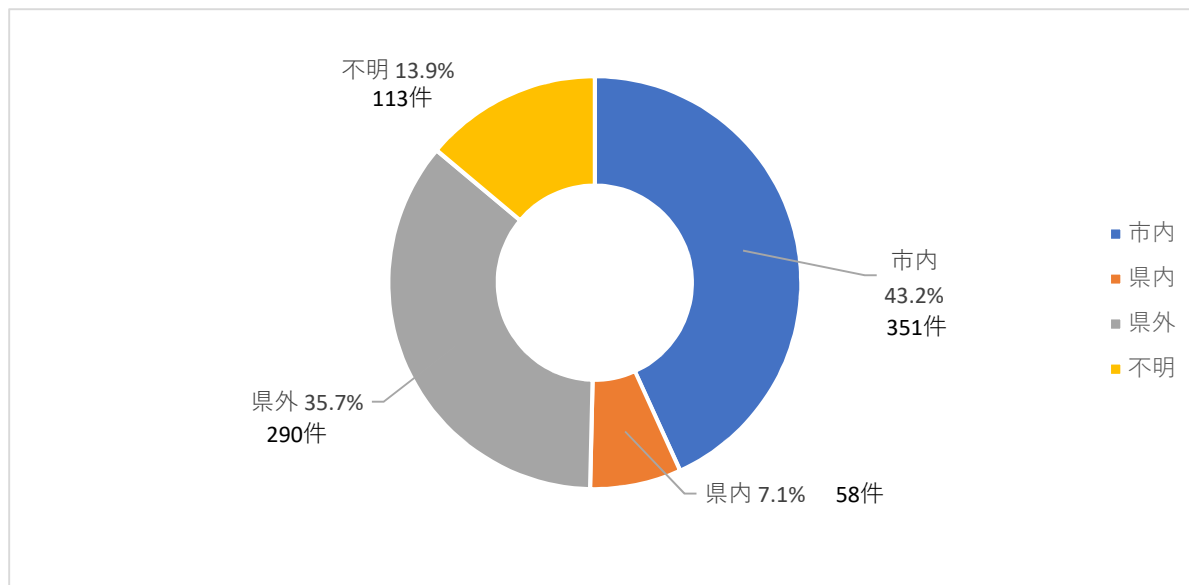


図 1-6 所有者の所在地 (N=812)

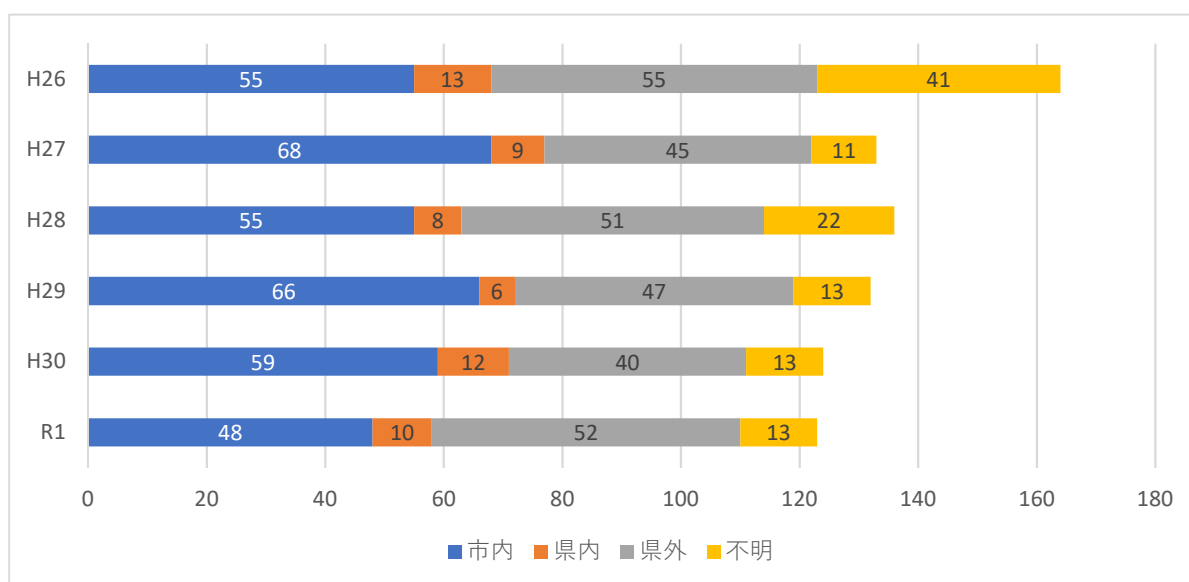


図 1-7 所有者の所在地の推移 (N=812)

1.4.5 相談者の所有者との続柄

LBに空き家相談を寄せた相談者と所有者との続柄を「本人」「親族」「近隣住民」「利用希望者」「その他」、に分けて集計した。以下に集計として図 1-8, 1-9 を示す。

集計結果として、「本人」「親族」などの所有者視点で6割程度が占められている結果となった。また、所有者「本人」だけでなく、所有者の「親族」も多く見られた。これについて備考欄にて詳細を見ると、所有者の死亡や福祉施設への入居を契機に相談に訪れるケースが多数見られた。

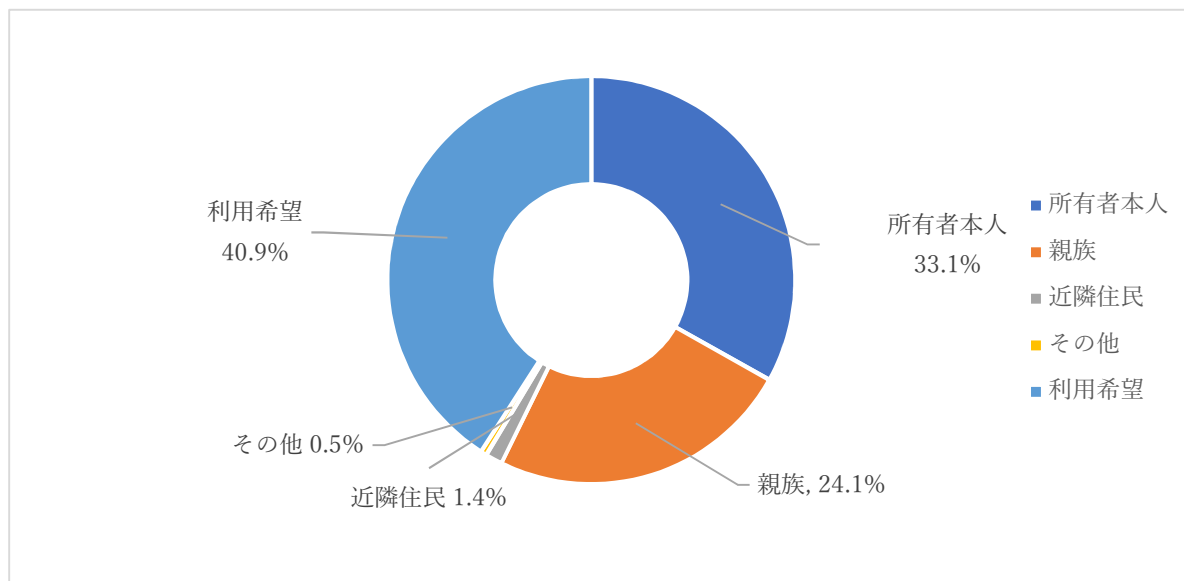


図 1-8 所有者との続柄 (N=812)

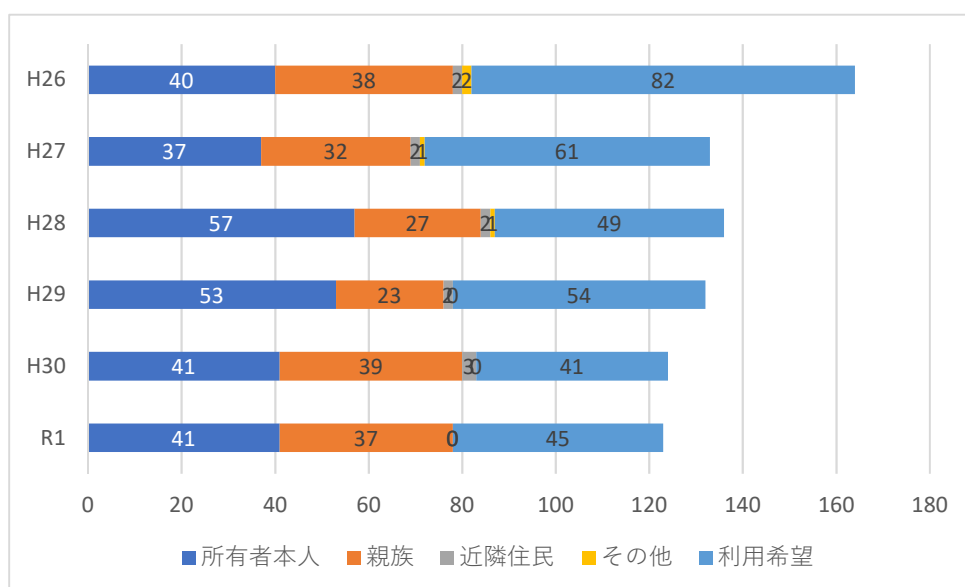


図 1-9 所有者との続柄の推移 (N=812)

1.4.6 相談窓口対応を知ったきっかけ

LBに空き家相談を寄せた相談者が、LBの相談対応を知ったきっかけを「行政紹介」「固定資産税納付書案内」「HP/チラシ/パンフ/地方紙」「会員事業者・知人の紹介」「その他」「不明」に分けて集計を行った。以下に集計として図1-10, 1-11を示す。

結果、「行政紹介」「HP/チラシ/パンフ/地方紙」が比較的大きな割合を占めていることがわかった。また同時に、他の項目についても大きな割合ではないものの、一定の割合で相談窓口対応を知るきっかけとなっていることがわかる。

項目の推移に着目すると、各項目の割合は年度ごとにばらついており、増減の傾向などは見られなかった。ただし、「行政紹介」「固定資産税納付書案内」といった鶴岡市の協力が、相談会を知るきっかけとなっており、空き家相談を適切に引き受けることに対して、公民連携の効果が伺える。

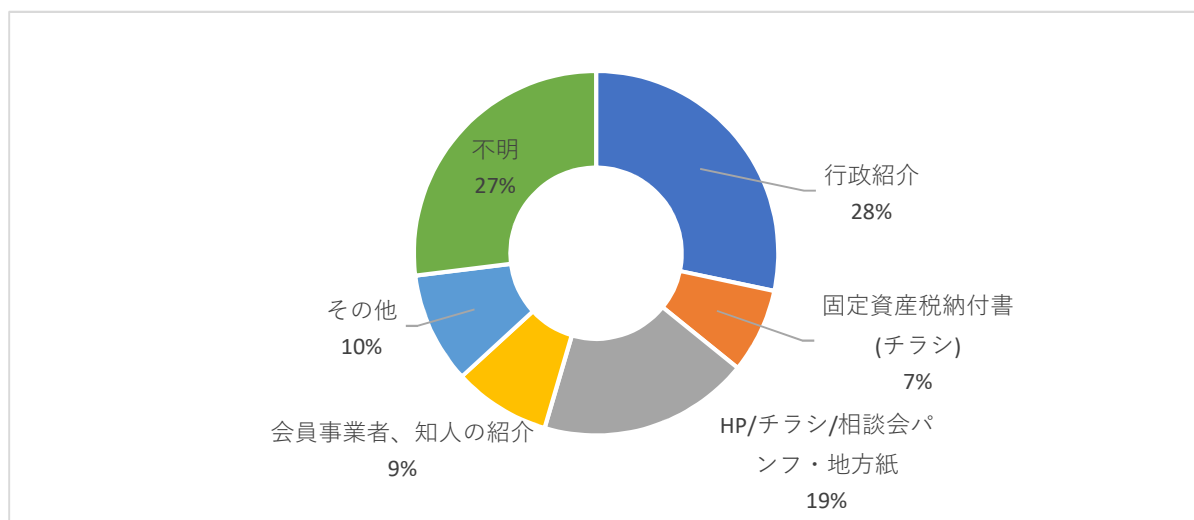


図 1-10 相談のきっかけ (N=812)

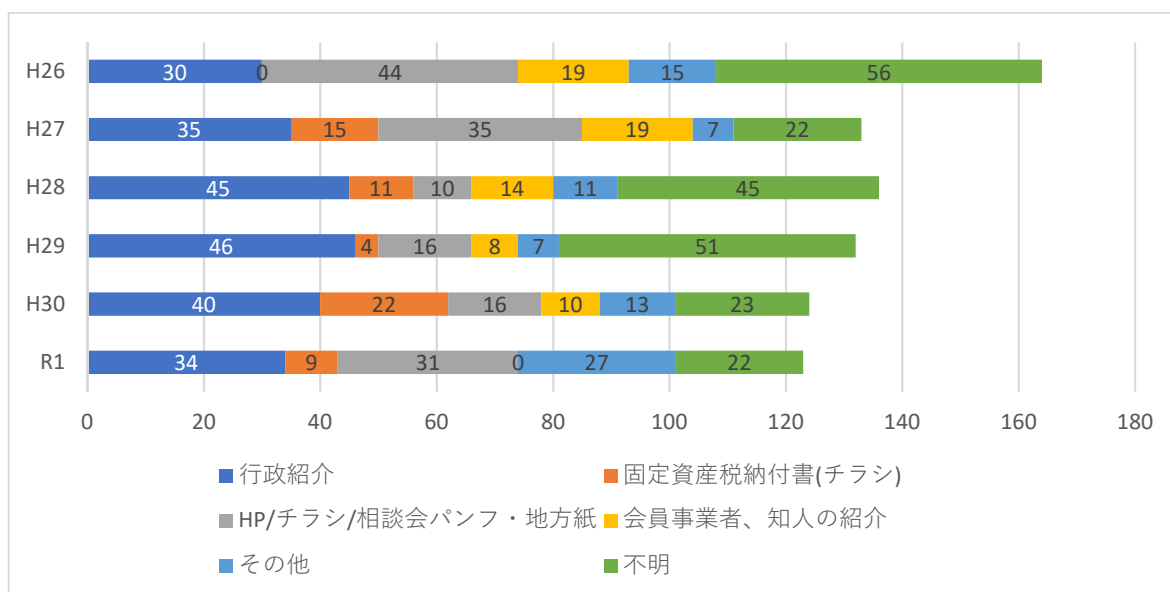


図 1-11 相談のきっかけの推移 (N=812)

1.5 空き家相談会の集計結果

1.5.1 相談対応の総数・変遷

以下に集計結果として図 1-12 と表 1-1 を示す。

LB は基本的に年 3 回（2013：1 回、2014 年：2 回）空き家相談会を実施している。

相談会の年度ごとの相談件数は 2015 年以降、およそ 80 件程度の相談となっている。

1 年の動きに着目すると、年度始めに多くなり、年末に向けて減少するような周期的な推移をしている。

なお、空き家相談会の案内として、2015 年度以降の鶴岡市における固定資産税納付書に鶴岡 LB による空き家相談会の案内が同梱されるようになってからは、相談件数が増加したことが読み取れる。（※鶴岡市は固定資産税納付書を毎年 5 月 15 日以降目処に発送している。）

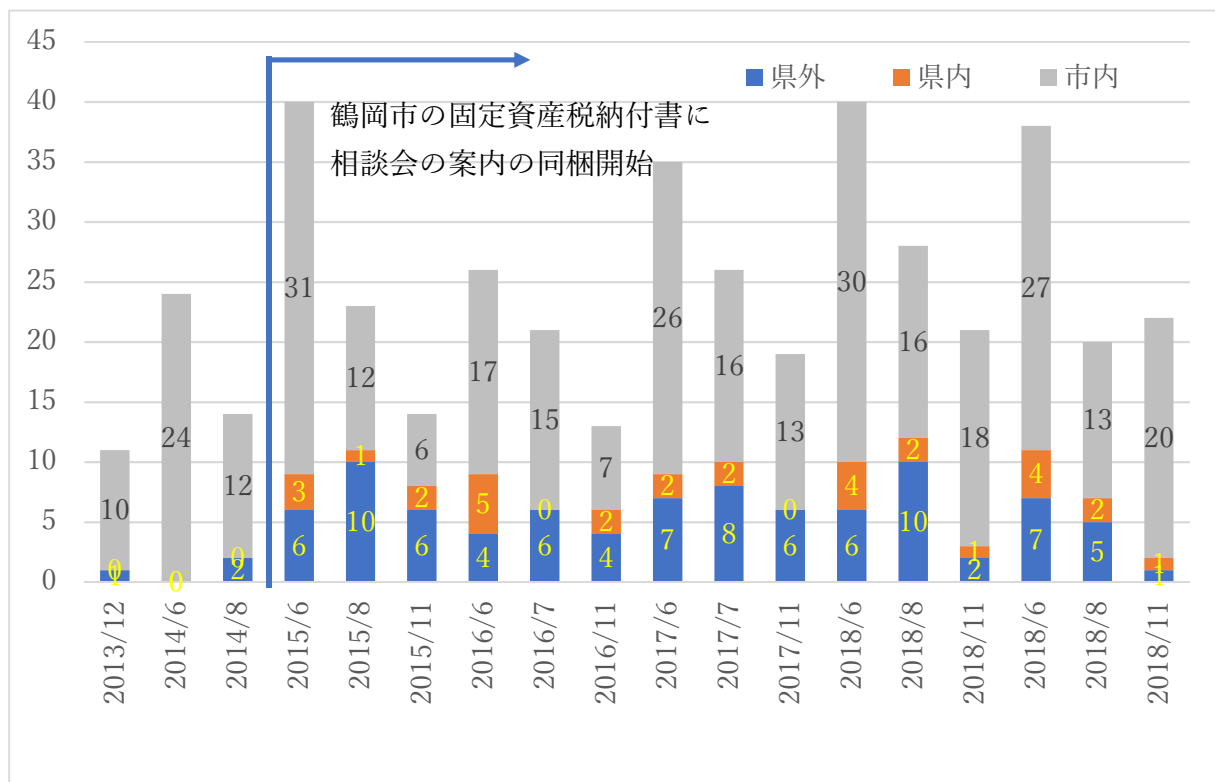


図 1-12 空き家相談会ごとの相談の総数・推移

表 1-1 空き家相談会の年度ごとの相談件数

| 年度 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 合計 |
|----|------|------|------|------|------|------|------|-----|
| 件数 | 12 | 38 | 81 | 61 | 81 | 89 | 80 | 442 |

1.5.2 相談の目的

空き家相談会に参加した相談者の相談目的について前述の①1.4.3と同様に「売」「買」「貸」「借」「その他」「管理」「寄付」「解体」「相続」「苦情」とし、相談内容に応じて重複を含んで集計を行った。(例：相談内容「相続した権利関係の煩雑な実家の処分」→「売」「解体」「相続」)以下に集計として図 1-13, 1-14 を示す。

集計結果として、「売」の相談が 41.3%と最も多く、次いで「解体」の 21.8%、「相続」の 13.0%の順で続いていた。また、項目の上位には「売」「解体」「相続」「貸」「管理」「寄付」といった「所有者」視点での相談利用が多く見られた。

また、前述の①1.4.3 空き家相談窓口と異なり、「買」「借」といった「利用者」視点での相談は合計でも 7 (1.2%) ほどしか見られず、空き家相談会と相談窓口対応は寄せられる相談内容に違いがあることがわかった。

項目の推移に着目すると、前述の①1.4.2と同様に年々「売」の割合が増加していることが読み取れる。

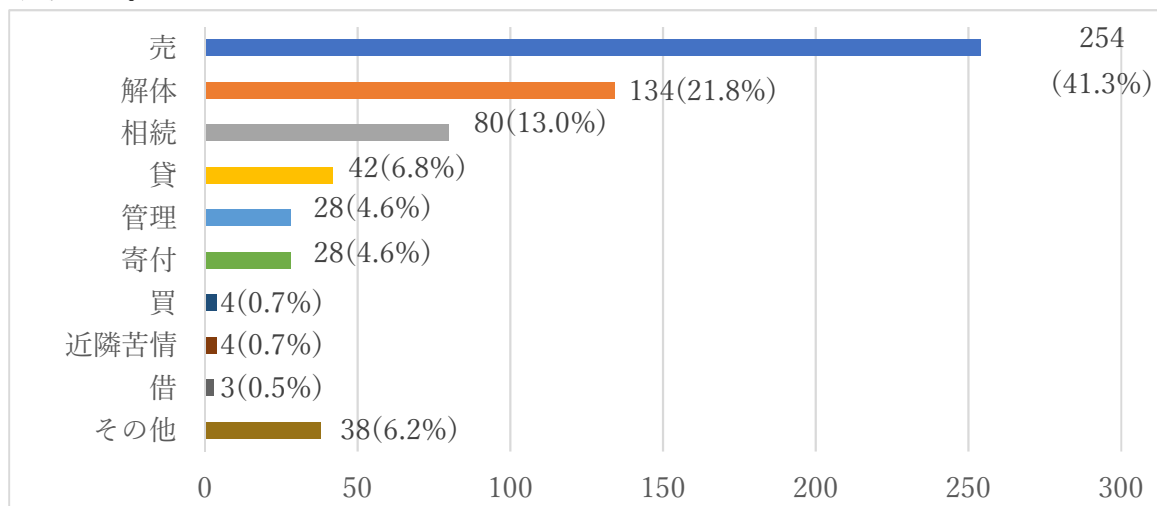


図 1-13 相談の目的 (N=442(486))

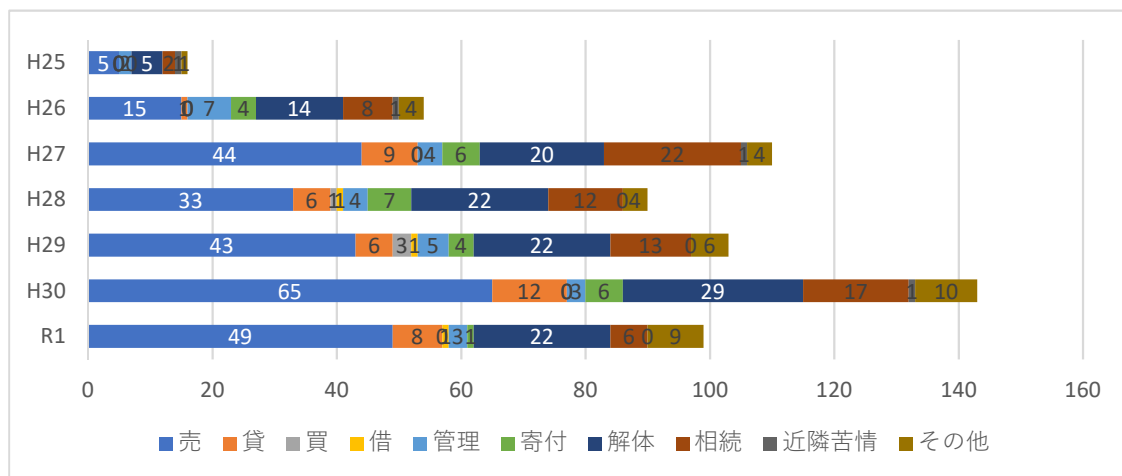


図 1-14 相談の目的の推移 (N=442(486))

1.5.3 相談者の所有者との続柄

LBに空き家相談を寄せた相談者と所有者との続柄を前述の①1-4-5と同様に「本人」「親族」「近隣住民」「利用希望者」「その他」とに分けて集計した。以下に集計として図1-10を示す。集計結果として、「本人」「親族」などの所有者で9割超が占められている結果となった。また、前述の①1-4-5と同様に「本人」だけでなく、所有者の「親族」も多く見られ、これについて詳細を見ると、所有者の死亡や福祉施設への入居を契機に相談に訪れるケースが多数見られた。ただし、前述の①1-4-2と違う点としては、「利用希望者」がほぼ見られなかった。

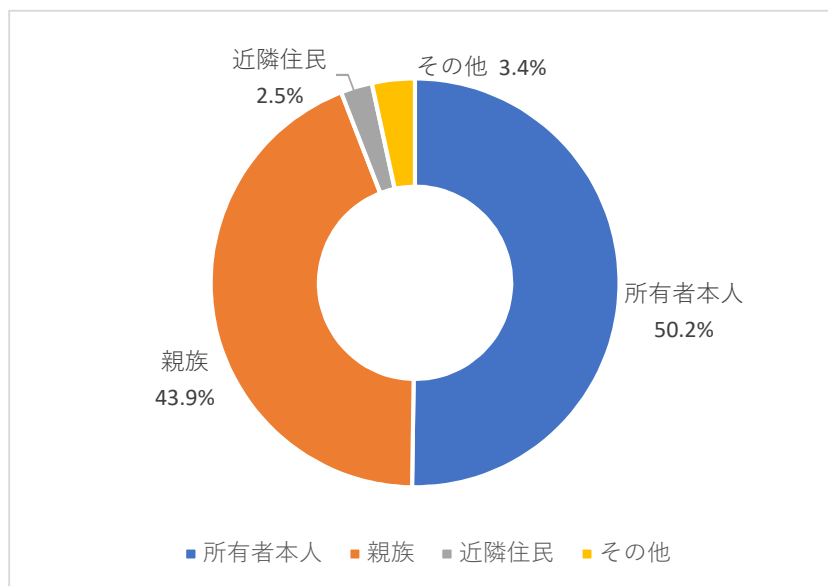


図 1-15 相談者の所有者との続柄 (N=442)

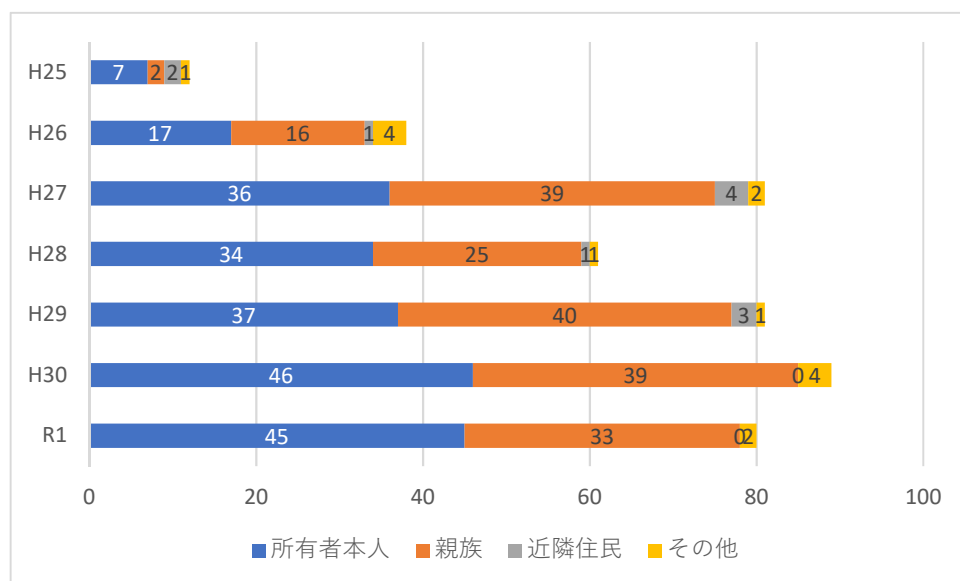


図 1-16 相談者の所有者との続柄の推移 (N=442)

1.5.4 相談者の所在地

LBに空き家相談を寄せた相談者の所在地を、前述の①1-4-4と同様に「市内」「県内」「県外」「不明」と定義し、相談者の所在地を集計した。以下に集計として図1-17, 1-18を示す。前述の①1-4-4と異なり、「市外（県内・県外）」の割合が少なく、「市内」在住の相談者が7割を占めていた

なお、2014年度以前には、市外（県内・県外）在住の参加者が2名程度であったが、2015年度以降の鶴岡市における固定資産税納付書に鶴岡LBによる空き家相談会の案内を同梱するようになってからは、参加者の増加とともに、市外（県内・県外）からの相談が増加していることが読み取れる。

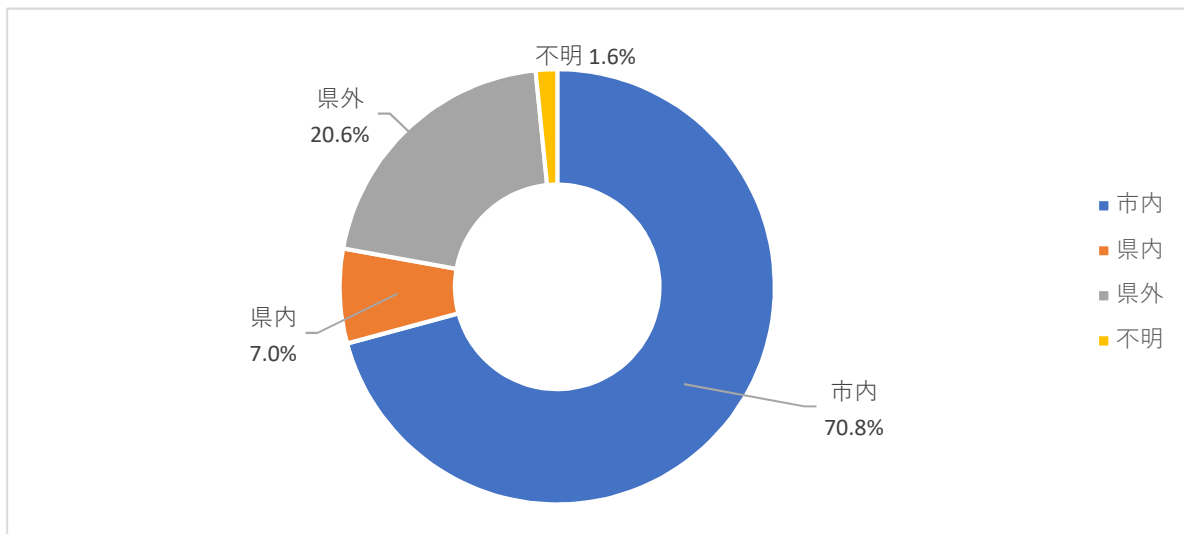


図 1-17 相談者の所在地 (N=442)

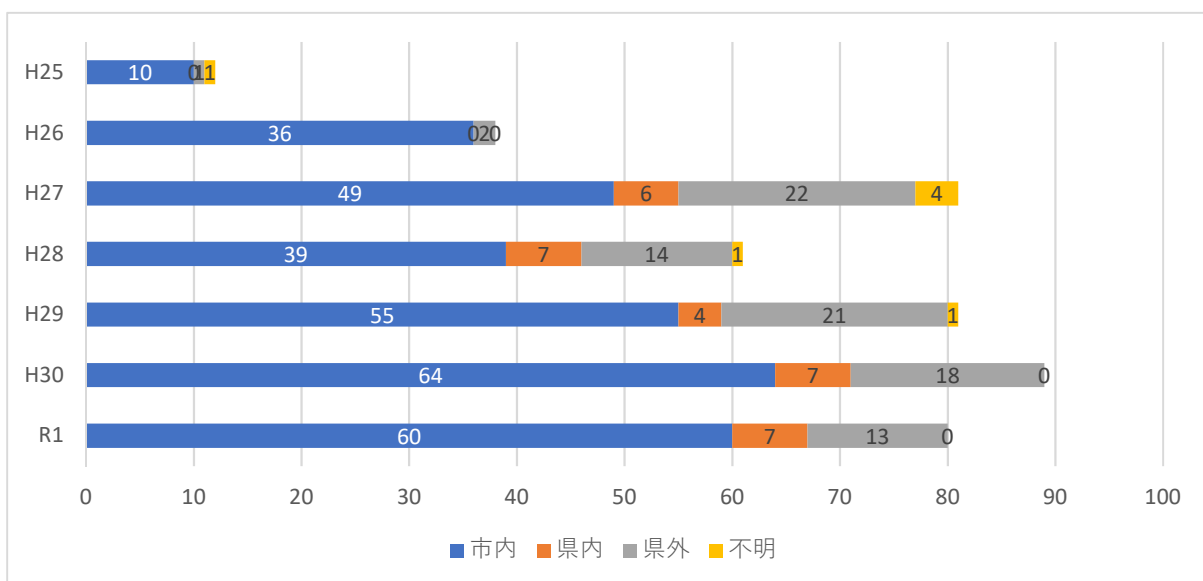


図 1-18 相談者の所在地の推移 (N=442)

1.5.5 相談会の相談対応を行った専門家

LBの空き家相談会にて対応を行なっている専門家である「宅建士」「解体業者」「司法書士」「行政書士」「土地家屋調査士」「建築士」「LB職員」「環境課」「都市計画課」「建築課」にわけて、集計を行った。以下に集計として図1-19, 1-20を示す。

結果として、「宅建士」が203(41.8%)、「LB職員」が96(19.8%)、「解体業者」が50(10.3%)「司法書士」が47(9.7%)「行政書士」が29(6%)と続いていた。ただし、他の専門家に対しても一定数の相談対応実績があり、空き家相談に対して多種多様な対応が迫られている。

また、鶴岡市(環境課・都市計画課・建築課)が合計で46(9.3%)と、相談対応において、民間事業者がもつノウハウのみならず、市の制度や縦割りの仕組みや関連機関との対応方法・固定資産税等関係において、行政への相談対応も必要不可欠である。

そんな中で、圧倒的な対応の数は宅建士とLBの職員の対応であり、LB職員の対応内容も基本的には宅建士が対応する内容に近く、空き家空地相談の窓口としては、宅建士が主力となって対応し、必要に応じて解体業者や司法書士等の専門家と連携して対応していく方法がベストであることが証明されている。LBでも設立当初より、チームを作って対応していく仕組みを考え、組織を作るメンバーに必要な専門家を選択し理事の体制に入ってもらった。尚且つ相談対応数に比例して相談会の人員配置も出来ており、効率良いが組織体制で、相談会が行われている。

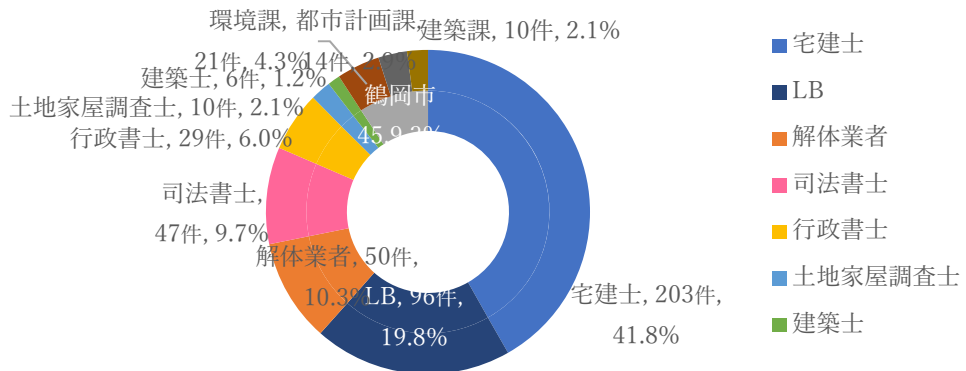


図 1-19 相談対応を行った専門家(N=442(486))

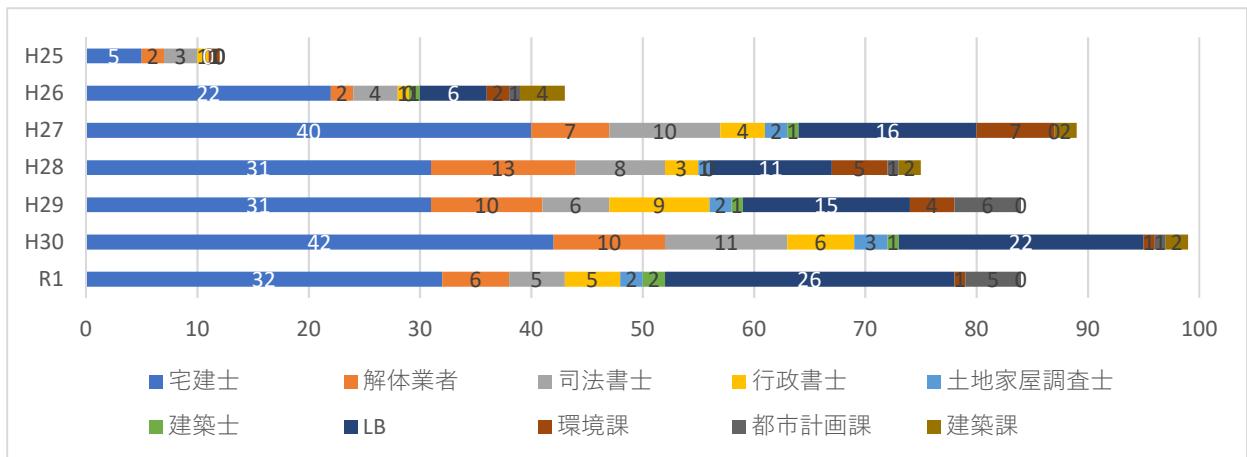


図 1-20 相談対応を行った専門家の推移(N=442(486))

1.6 LB の不動産事業者活動案件の集計結果

1.6.1 不動産事業者活動案件の登録・成約数

まず、LB が対応を行った不動産業者活動案件（以下、LB 案件）について、空き家相談から LB の登録された件数（以下、登録件数）と会員事業者の協力によって成約に至った件数（以下、成約件数）を年度ごとに LB 物件情報シートをもとに集計を行った。LB 案件の登録の推移について着目すると、登録件数は毎年度 62-76 件程度で推移しており、増減の傾向は現状では見られない。LB 案件の成約の推移について着目すると、成約件数は 2016 年度以降毎年度 22 件程度で推移している。

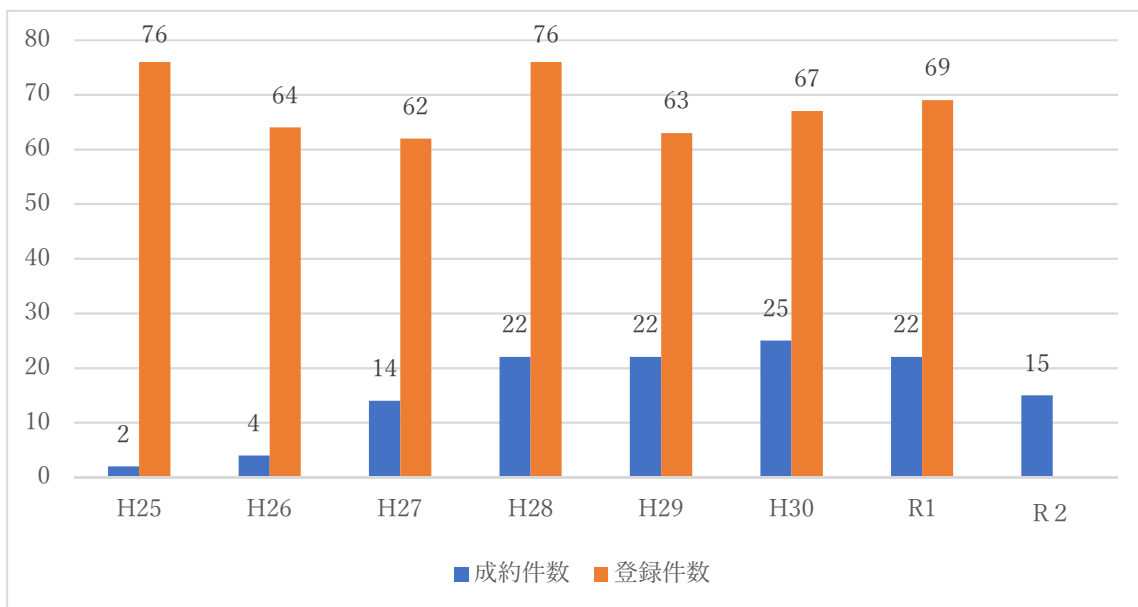


図 1-21 LB 案件の成約件数と登録件数の推移

1.6.2 不動産業者活動案件の取引状況の内訳

まず、LB 案件の取引状況について、①市場に流通できた、②相談者が相談を取りやめた、③それら以外、の3分類でそれぞれ①「成約」②「取消」③「対応中」と分けて、LB 物件情報シートから集計を行った。以下に集計として図 3-13 を示す。

集計結果として、2013-2019 年度にかけて 477 件の不動産案件の内、「成約」が 142 件 (29.8%)、「取消」が 109 件 (22.9%)、「対応中」が 226 件 (47.4%) となっており、全体の約 3 割程度が成約に至っていることがわかる。

項目の内訳に注目すると、最近の不動産案件になるほど、「対応中」が多くなっている。

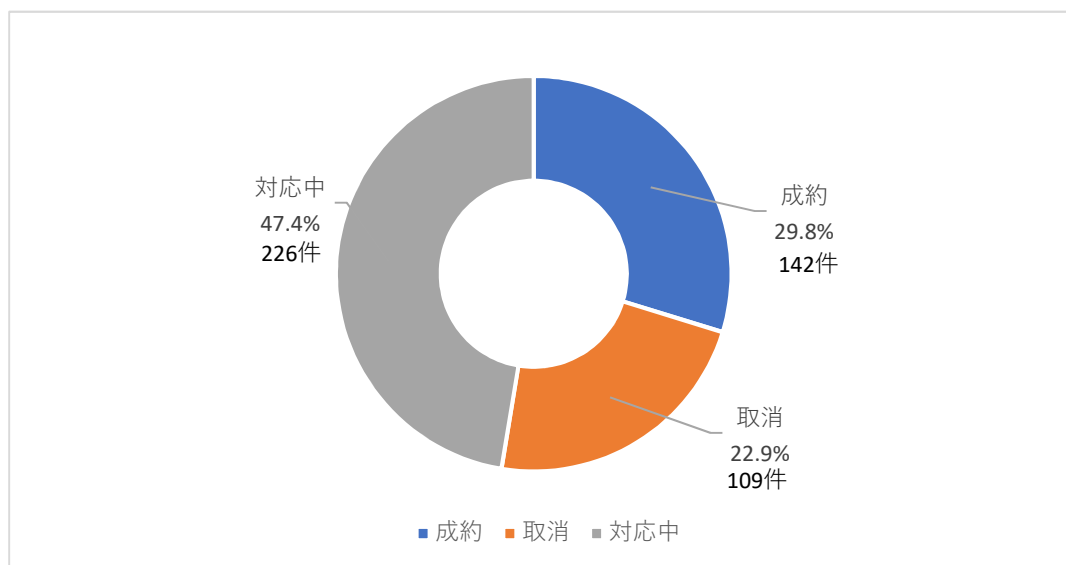


図 1-22 LB 案件の取引状況(N=477)

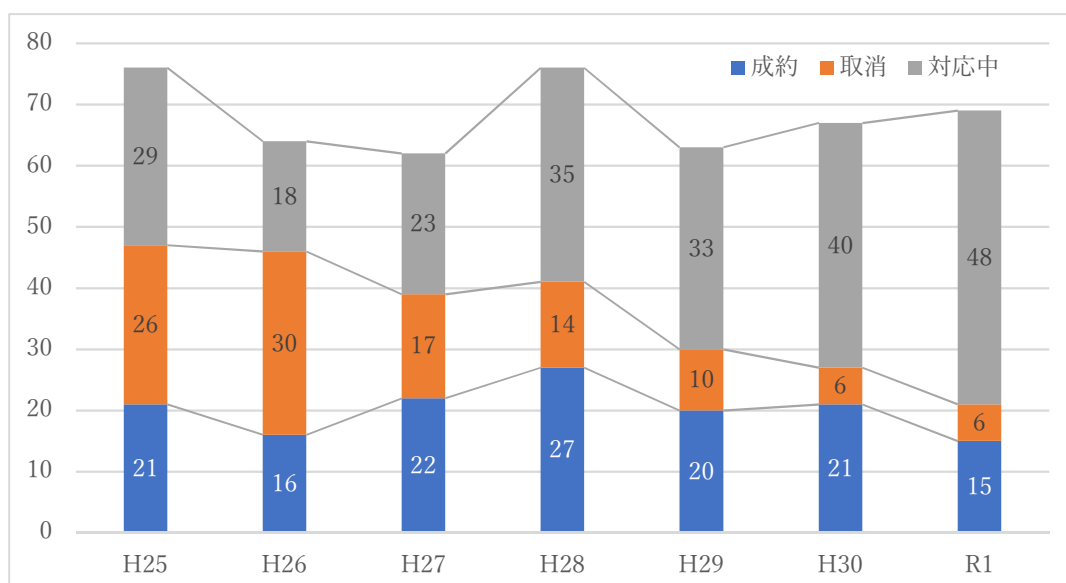


図 1-23 LB 案件の取引状況の推移(N=477)

1.6.3 不動産業者活動案件の土地・建物の別

LB へ寄せられた LB 案件について、「土地」「戸建」「不明」で分類を行った。結果を以下の図 1-24, 表 1-2 に示す。

まず、全数で「土地」が 82 (17.2%) 「戸建」が 391 (82.0%) 「不明」が 4 (0.8%) であり、「土地」より「戸建」物件の登録が多いことがわかった。また、成約状況に着目すると、「土地」が 22 (26.8%) 「戸建」が 119 (30.4%) となっており、「土地」と「建物」の成約状況は大きく変わらないことが読み取れる。

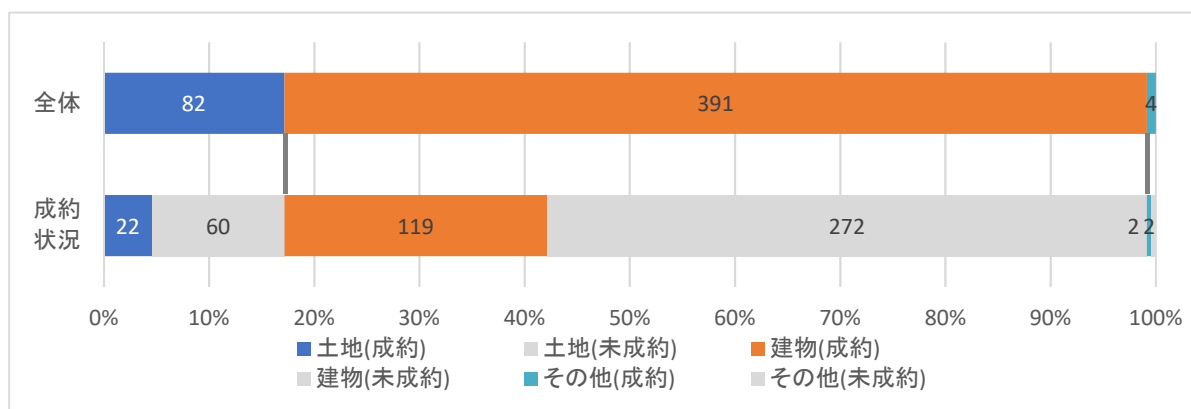


図 1-24 土地建物の別と成約状況(N=477)

表 1-2 土地建物の別と相談・成約状況(N=477)

| | 相談数 | 成約数 | 成約率 | 平均成約価格 |
|-----|-----|-----|-------|-------------------|
| 土地 | 82 | 22 | 26.8% | 264.4 万円 |
| 建物付 | 391 | 119 | 30.4% | 322.5 万円 (105 件分) |

1.6.4 不動産案件の立地状況

LB 物件情報シートに記載されていた住所情報を元にアドレスマッチングサービスを用いて GIS 空間上に空き家・空き地をプロットした。

鶴岡市全域を見ると、鶴岡市中心部と比較すると、不動産の取引状況に着目すると、市街地部分で成約した割合が高く、沿岸部では成約した案件が少ないことが読み取れる。(図 1-25)。地域地区(市街化区域・市街化調整区域)で分類し集計を行うと、「市街化区域」で 267 件(56%)「市街化調整区域」で 124 件(26%)「指定なし」で 86 件(18%)となった。うち成約状況に着目すると、市街化区域」で 86 件(32.2%)「市街化調整区域」で 25 件(20.2%)「指定なし」で 31 件(36.0%)となり、市街化調整区域の LB 案件は市街化区域と比べて成約しにくいことが読み取れる。

また、鶴岡市中心部(旧鶴岡市)の居住誘導区域に着目すると、旧鶴岡市内の用途地域内で成約した 116 件のうち、「居住誘導区域内」が 94 件(81.0%)、「居住誘導区域外」が 22 件(19.0%)となり、居住誘導区域内に位置しているものが多く見られた(図 1-29)。

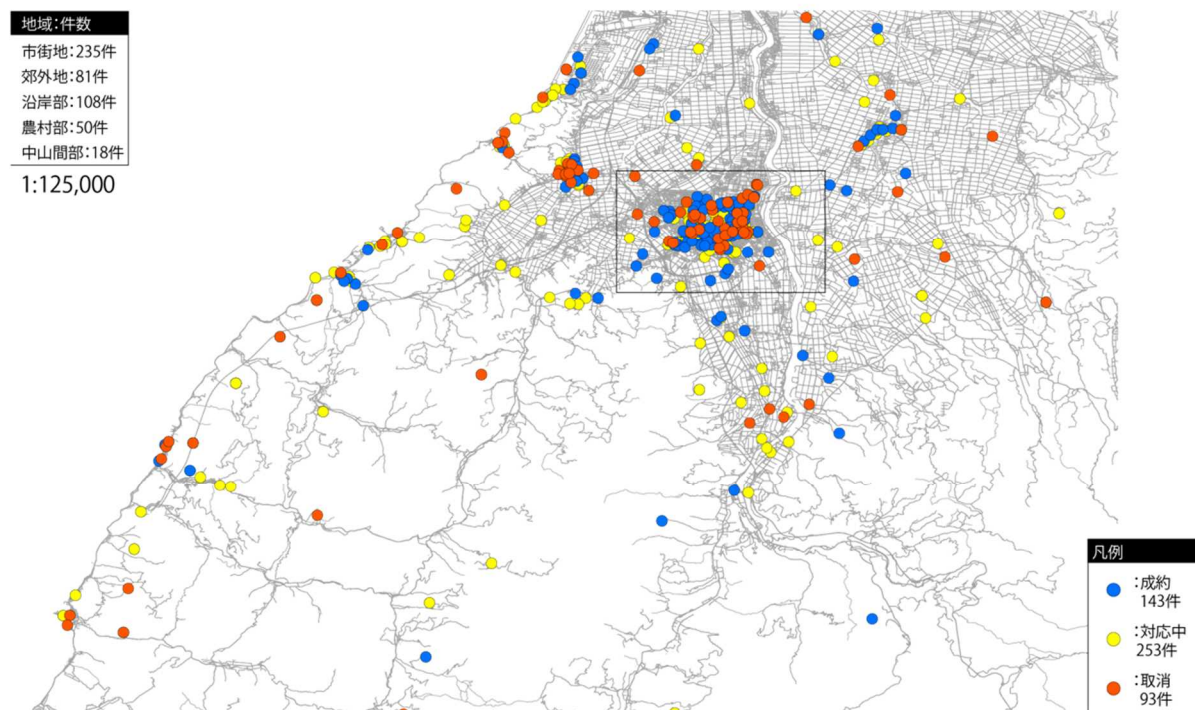


図 1-25 鶴岡市全域における不動産案件の立地状況 (N=477)

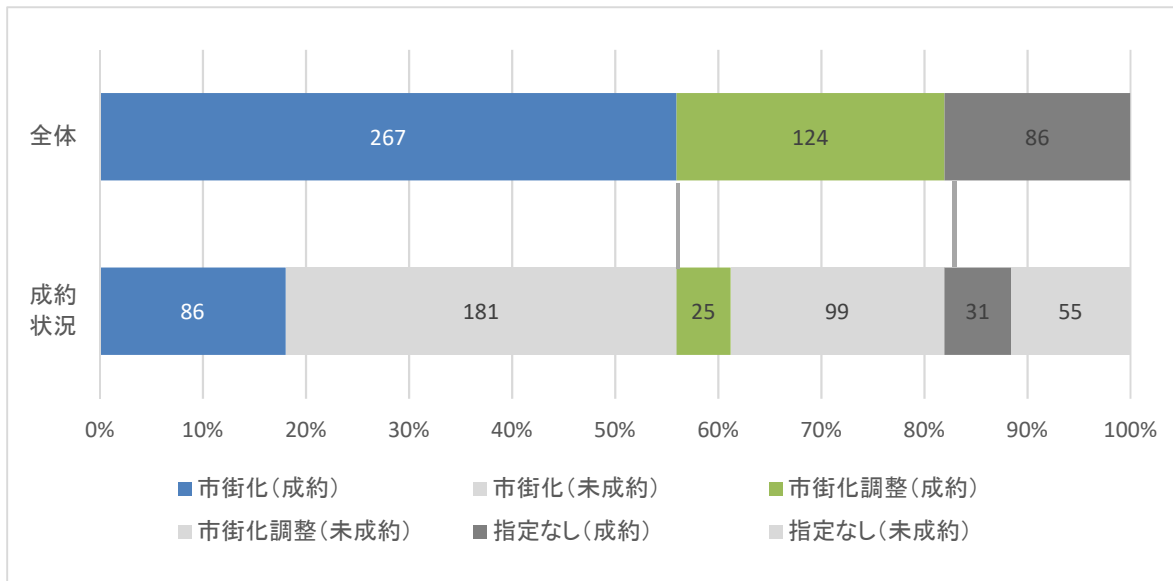


図 1-26 立地状況の別と成約状況(N=477)

表 1-3 立地状況と相談・成約状況(N=477)

| | 相談数 | 成約数 | 成約率 | 平均成約価格 |
|---------|-----|-----|-------|------------------|
| 市街化区域 | 267 | 86 | 32.2% | 365.2 万円 (83 件分) |
| 市街化調整区域 | 124 | 25 | 20.2% | 242.1 万円 (20 件分) |
| 指定なし | 86 | 31 | 36.0% | 230.2 万円 (23 件分) |

図 1-27 成約状況の違いに見る立地状況の割合(N=477)

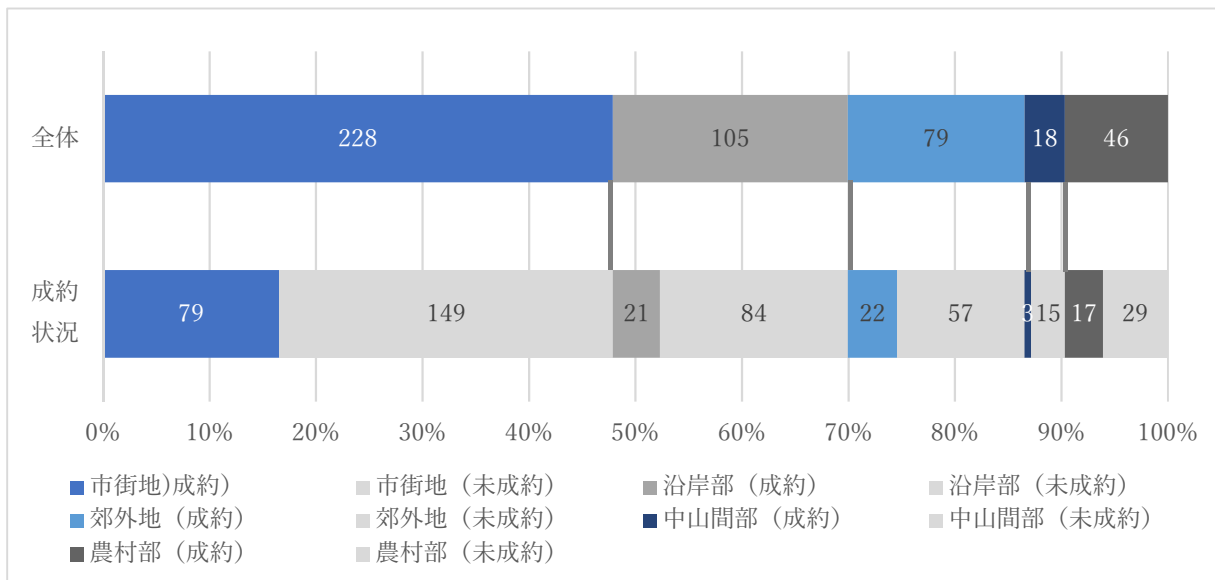


図 1-28 立地状況の別と成約状況(N=477)

表 1-4 立地状況と相談・成約状況(N=477)

| | 相談数 | 成約数 | 成約率 | 平均成約価格 |
|------|-----|-----|-------|---------------|
| 市街地 | 228 | 79 | 47.9% | 356.4万円(70件分) |
| 沿岸部 | 105 | 21 | 20.0% | 192.2万円(17件分) |
| 郊外地 | 79 | 22 | 27.8% | 310.7万円(19件分) |
| 中山間部 | 18 | 3 | 3.8% | 20.0万円(2件分) |
| 農村部 | 46 | 17 | 9.6% | 296.9万円(16件分) |

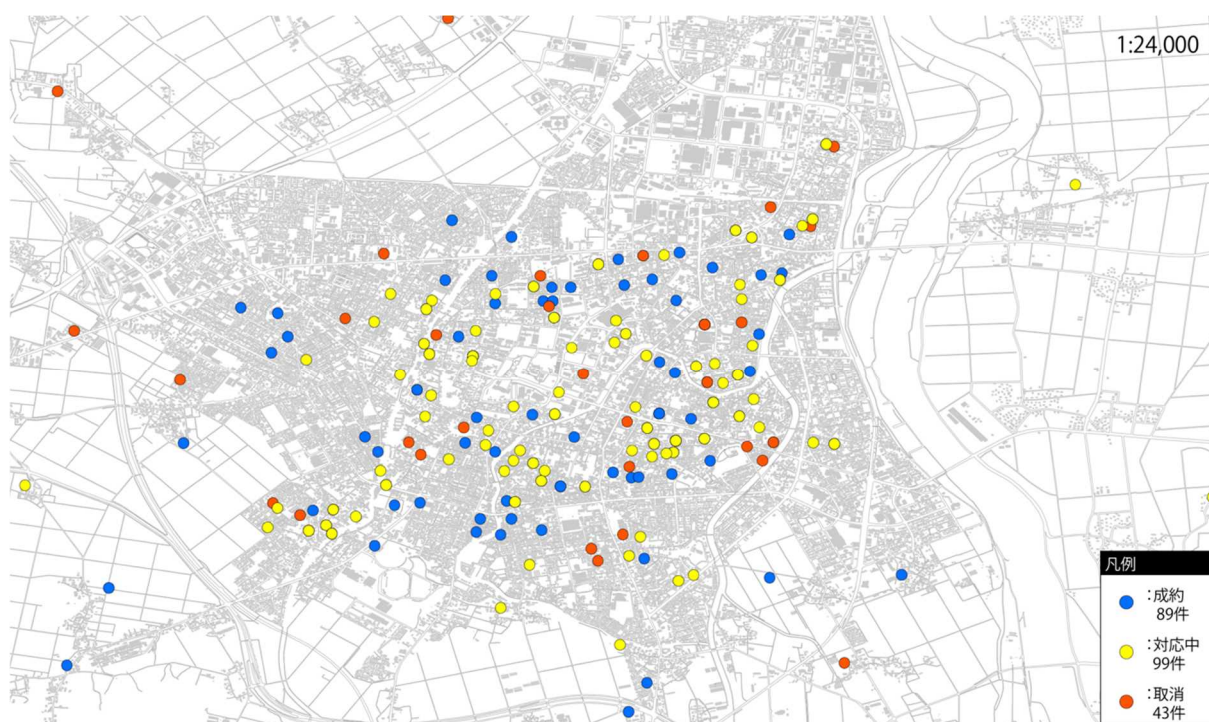


図 1-29 鶴岡市中心市街地（旧鶴岡市）における不動産案件の立地状況

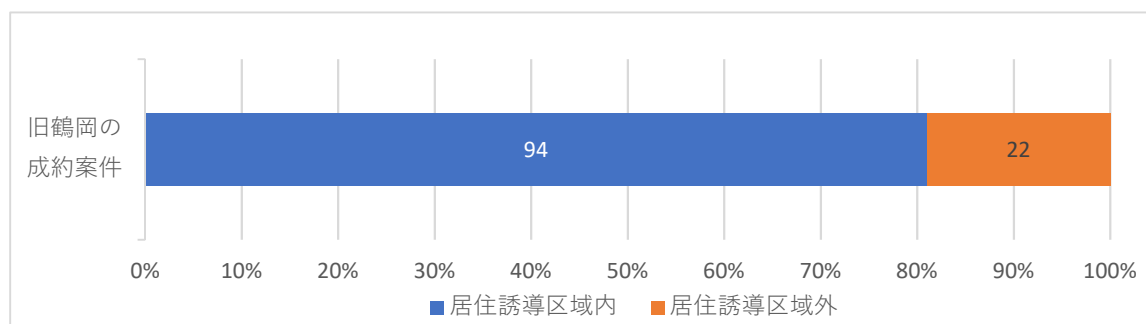


図 1-30 旧鶴岡市用途地域における成約案件の居住誘導区域内外の別

1.6.5 不動産案件の成約価格

LB 案件の成約に至った 144 件のうち、130 件でデータの記載が確認できた。以下に集計として表 3-2 を示す。

集計結果として、成約物件の平均値が 311 万円、中央値が 200 万円であり、400 万円までで 81 件（73%）と低廉な価格による不動産取引が多くを占めていた。（図 3-17）

表 1-5 価格帯による成約率と成約件数

| 金額 | 割合 | 成約件数 |
|-----------|-------|------|
| 400 万円以下- | 72.3% | 94 |
| 300 万円以下- | 63.1% | 82 |
| 200 万円以下- | 51.5% | 67 |
| 100 万円以下- | 32.3% | 42 |
| 50 万円以下- | 24.6% | 32 |

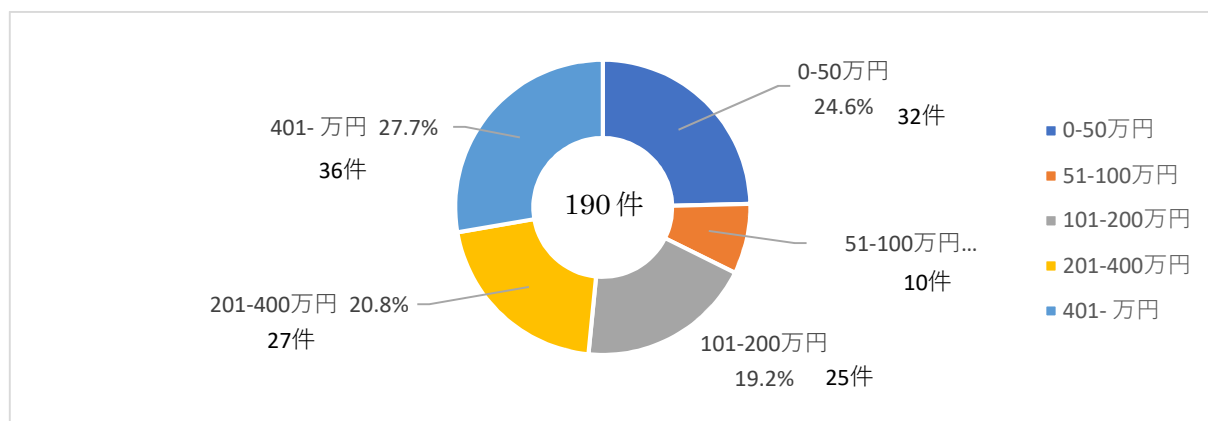


表 1-6 成約物件の情報

| 件数 | 最小値 (円) | 最大値 (円) | 平均値 (円) | 中央値 (円) |
|-----|---------|------------|--------------|--------------|
| 130 | 5 | 18,900,000 | 3,117,084.55 | 2,000,000.00 |

1.6.6 不動産案件のランク

LB の不動産案件は前述の通り、LB 委員会によって A-E の 5 段階で審査を受けている。LB 案件 477 件のうち、記録のあった 349 件について集計を行った。全数に着目すると、A,B,C ランクといった比較的市場性を有していると評価を受けたランクは全体の 4 割程度となっていた。A ランクは成約率 52.9%・平均価格 751 万円、B ランクは成約率 79.3%・平均価格 433 万円となっているが、下位のランクになるほど成約率・成約価格が低くなる傾向であり、特に、D,E ランクは成約しにくいことが読み取れる。

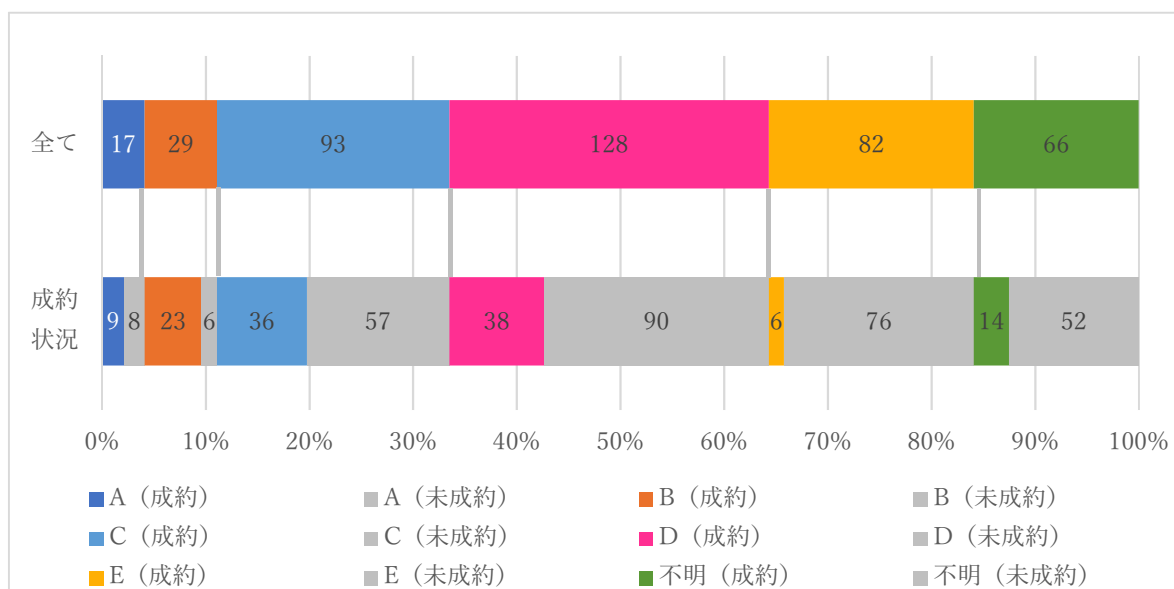


図 1-31 成約状況の別と不動産のランク (N=349)

表 1-7 ランクの別と成約状況

| ランク | 案件数 | 成約数 | 成約率 | 平均価格 |
|-----|-----|-----|--------|-----------------|
| A | 17 | 9 | 52.9% | 751 万円 (9 件) |
| B | 29 | 23 | 79.3% | 433.7 万円 (21 件) |
| C | 93 | 36 | 38.7% | 242.3 万円 (32 件) |
| D | 128 | 38 | 29.7% | 149.3 万円 (35 件) |
| E | 82 | 6 | 7.3% | 195.3 万円 (6 件) |
| その他 | 128 | 30 | 23.4% | 404.7 万円 (25 件) |
| 全体 | 477 | 142 | 29.76% | 311.7 万円 |

- Aランク … 市場価格で必ず取引ができる。手数料も十分である。
- Bランク … 問題も少なく市場価格での取引が可能。手数料もある程度十分確保できる。
- Cランク … 問題あり市場・低廉価格での取引ができる可能性有。ある程度の手数料。
- Dランク … 問題あり解決要で低廉価格での取引の可能性有。手数料も低価。
- Eランク … 問題あり解決も難しい。取引可能性も少。手数料も見込めない。

1.6.7 成約状況の違いで見る不動産案件の売主の所在地

LB 案件の売主の所在地の「市内」「県内」「県外」「不明」の割合について、以下に示す。
図 3-19 を見ると、成約・未成約の場合においても大きく「市内」「県内」「県外」「不明」の割合に大きく差がなく、成約状況において売主の所在地が関係ないことがわかった。

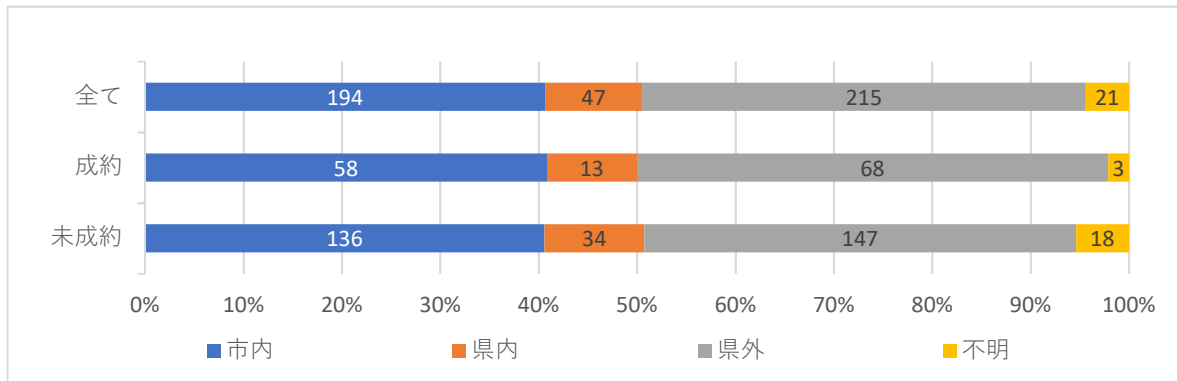


図 1-32 成約状況の別と売主の所在地

1.6.8 不動産案件の買主の属性

LB 物件情報シートに記載のあった買主の属性について集計を行った。結果を以下に示す。
(図 1-34, 1-35, 1-36, 1-37, 1-38, 1-39)

まず、買主の所在地は、「市内」「県内」「県外」「不明」で分類したところ、「市内」75(68.2%)「県内」16(14.5%)「県外」17(15.5%)「不明」2(1.8%)となった。() また、この買主の属性について、詳細をみると、「市内在住者」が 40 と一番多く、ついで「県外移住者」の 14、「近隣地所有者」の 12 と続く結果となった。

買主の年代は、「20代」が 5 (4.7%)「30代」が 32 (29.9%)「40代」が 19 (17.8%)「50代」27 (25.2%)「60代」が 19 (17.8%)「70代」が (2%) となり、比較的「30代」「50代」の割合が大きいものの、年齢での偏りは見られなかった。

買主の世帯は、「核家族 (ひとり親と子供)」「核家族 (夫婦と子供)」「核家族 (夫婦のみ)」「その他の世帯」「単独世帯」で分類したところ、核家族で過半数を占めていた。

買主の不動産取得の目的は、「居住用」の 75 (68.8%) が過半数を占めていた。

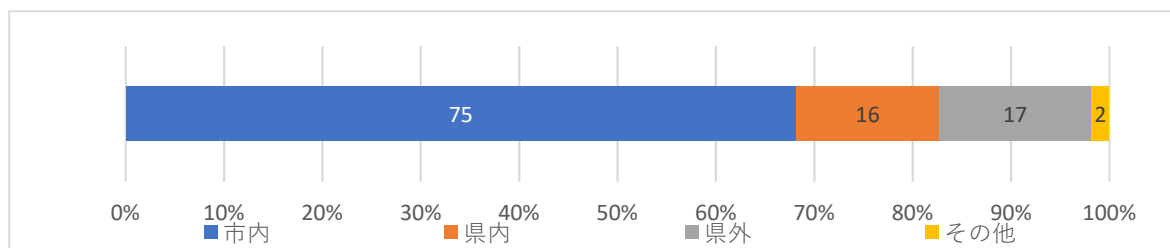


図 1-33 LB 案件の買主の所在地(N=110)

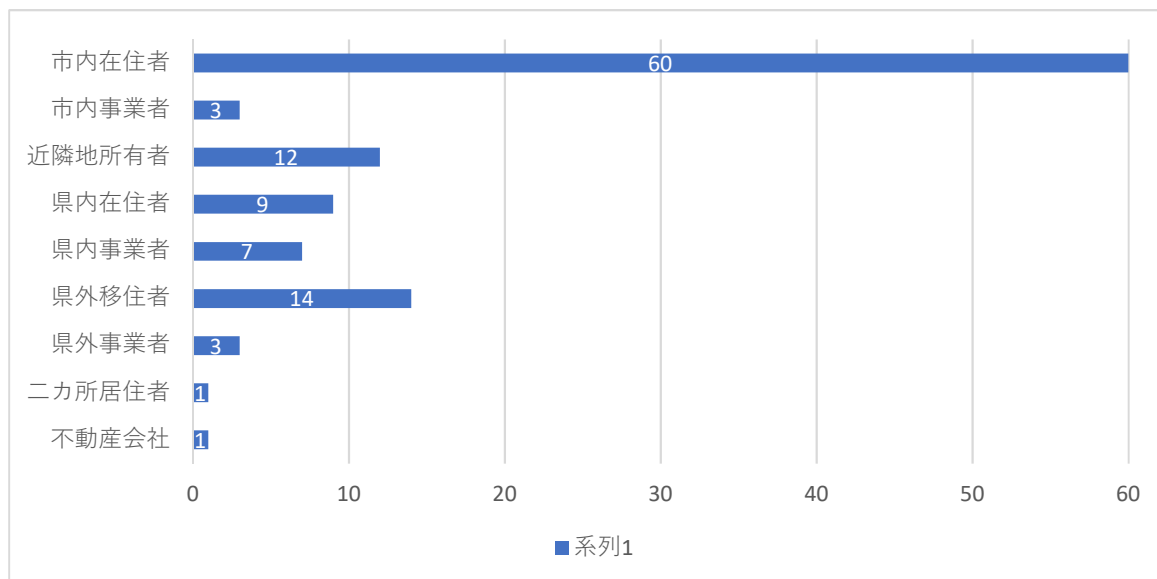


図 1-34 LB 案件の買主の所在状況の詳細(N=110)

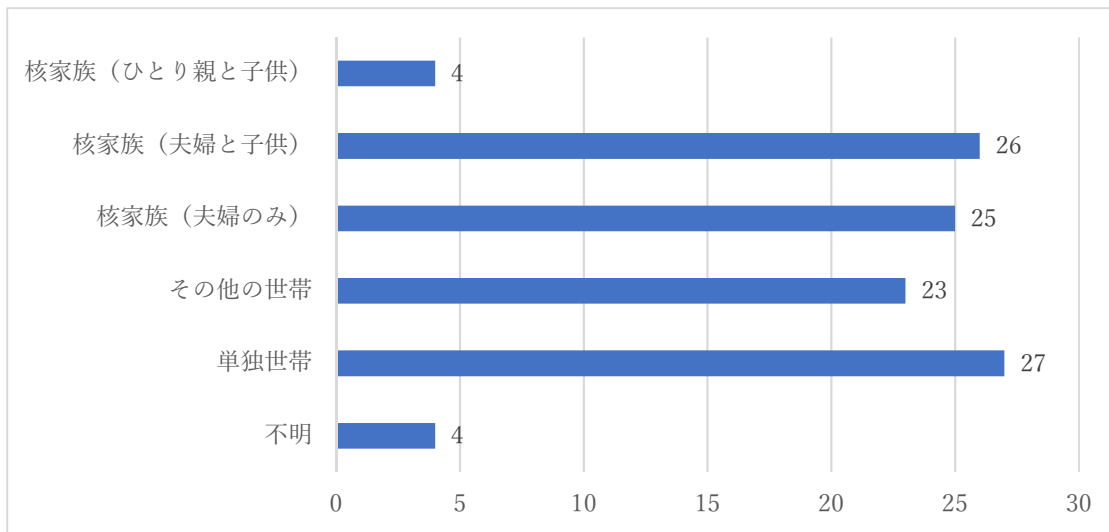


図 1-35 LB 案件の買主の世帯状況の詳細(N=110)

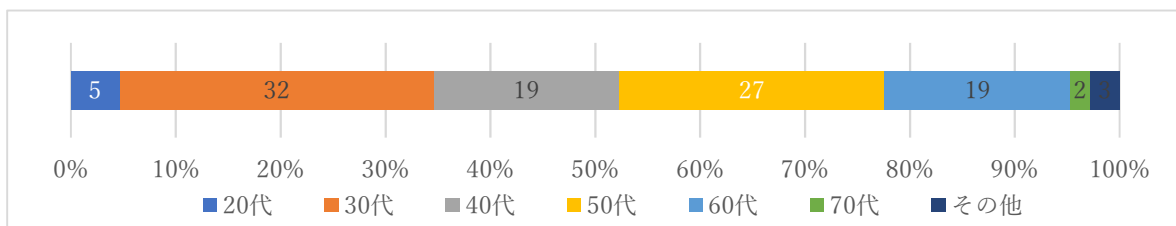


図 1-36 買主の年齢

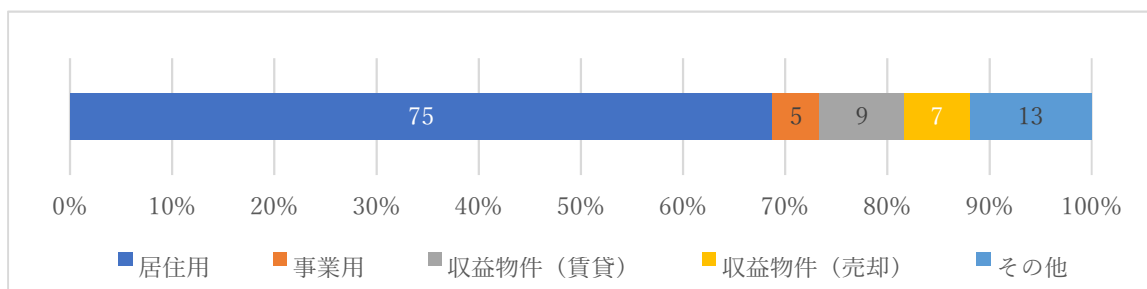


図 1-37 成約物件のうち買主の利用目的

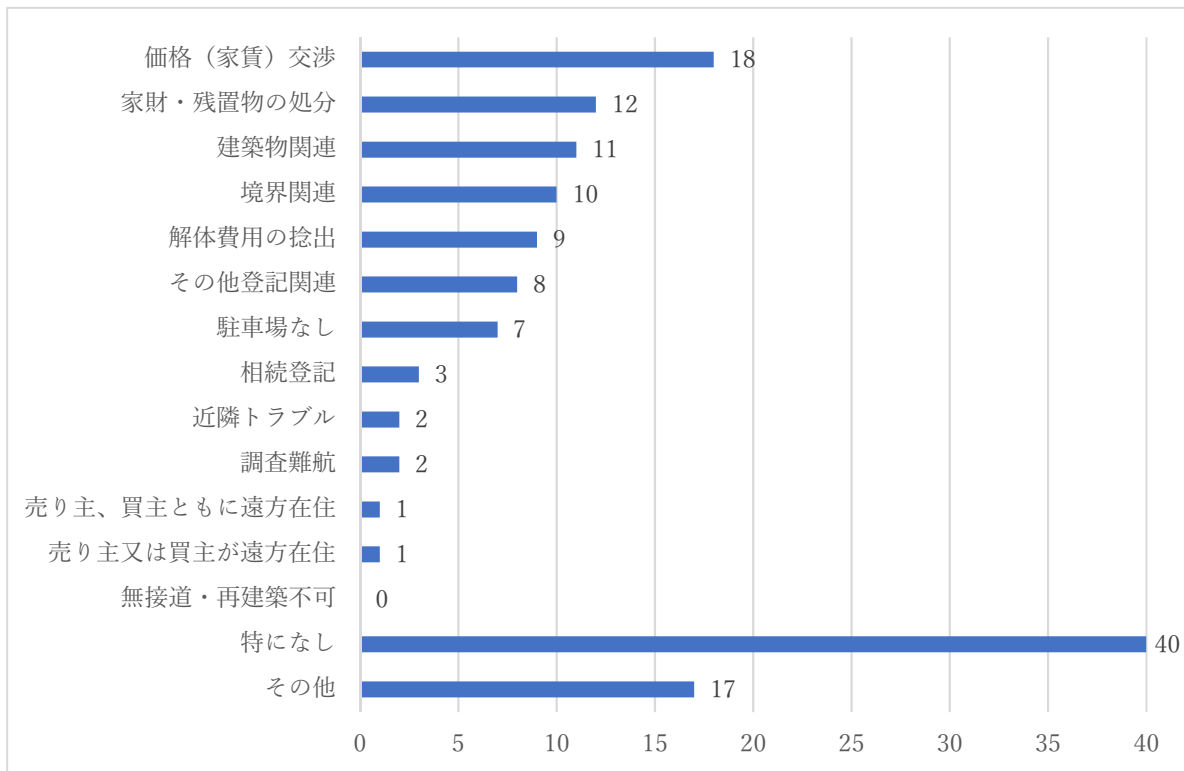


図 1-38 成約した不動産取引の問題の指摘されたもの

1.7.1 LB 会員事業者による空き家相談からの解体実績

LB の会員である解体事業者が行った解体実績について集計を行なった（2013 年度の解体相談件数が不明のため、2014—2019 年度について集計した）。以下に集計結果を示す。

全体では、LB の対応により、相談件数が 215 件、見積件数が 175 件、解体件数が 43 件となった。

相談件数は毎年 20 件後半から 40 件後半程度、見積件数は毎年 10 件程度から多い時で 50 件、解体件数は毎年 10 件程度で推移しており、増減の傾向は見られない。

LB が行った空き家相談の中で「解体」に関する相談から実際に見積を行なった割合（以下、相談見積率）は 81.4%、「解体」に関する相談から実際に解体を行なった割合（以下、相談解体率）は、24.6%、見積から実際に解体した割合（以下、見積解体率）は 20.0%となった。このことから、空き家の持ち主で「解体」の相談をした人の多くは、LB の会員事業者によって、そのまま見積を依頼するものの、解体の実施にはなかなか至れていないことがわかった。この見積解体率が 2 割程度にとどまっている現状は、解体事業者にとって負担になっていることが予想される。

表 1-8 空き家相談から解体に関する実績

| | 相談件数 | 見積件数 | 解体件数 | 相談見積率 (見積/相談) | 相談解体率 (解体/相談) | 見積解体率 (解体/見積) |
|----|------|------|------|------------------|------------------|------------------|
| 合計 | 215 | 175 | 43 | 81.4% | 24.6% | 20.0% |

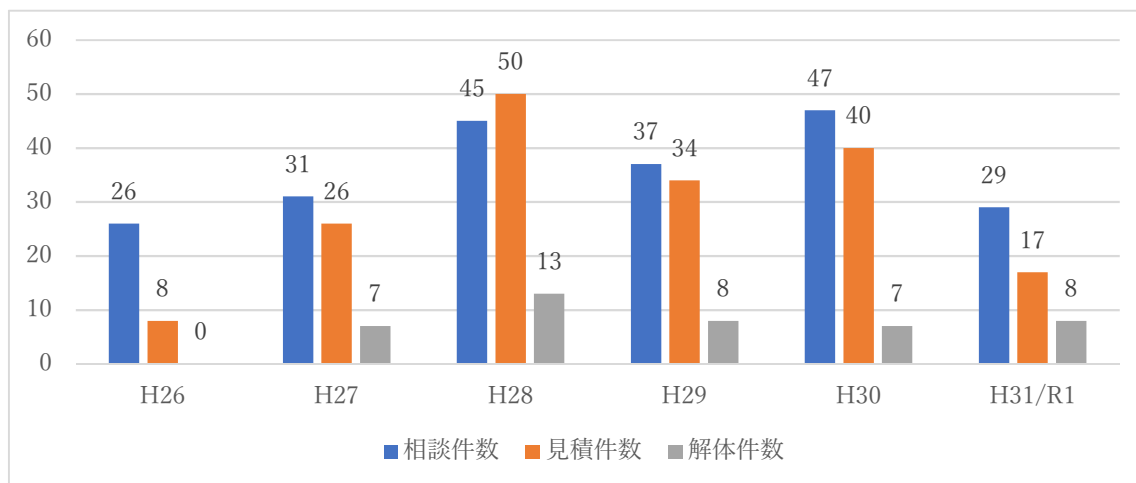


図 1-39 空き家相談から解体の状況の推移

また、これらの LB が相談を引き受け解体を行なったような空き家は、鶴岡市内の解体相場（12,000～15,000 円/㎡程度）に対して平均面積単価が 16,593 円/㎡と高かった。これには、建物の状況や立地・接道条件の悪さが原因となって、解体時に費用がかかっていることが予想される。

表 1-9 解体の実施状況

| | 平均解体費用（円） | 平均敷地面積（㎡） | 平均面積単価（円/㎡） |
|----|-----------|-----------|-------------|
| 合計 | 1,850,802 | 122 | 16,593 |

1.8.1 専門家会議の開催

今回のモデル事業での7年間分のデータの集計が終わり、その内容をLBの専門家を招集し、データ説明・問題物件についてのモデル事業への意見交換を行った。

2020年12月14日(月) 18:00～ 鶴岡市役所 第2庁舎2階 会議室



- ・参加専門家 : 宅地建物取引士 3名、
司法書士 1名
建築士 2名
行政書士 1名
解体業者 1名
金融機関 1名

市役所 2名
- ・資料送付でのヒアリング
土地家屋調査士 1名
建築士 1名

データによる相談者の行動実態や傾向を説明し、今迄に気づかない点等を共有化でき、これまでの活動を改めて見直す事ができ政策提言のポイントなども確認できた。
問題あり物件については、現状の問題点の共有化、問題点の解決に向けての専門家からの説明や解決に対しての行政側の意見等を話し合い、法や制度などの規制緩和等についても話し合われた。

第2章 LB 案件と一般不動産流通モデルの差異

2.1 LB 案件の一般市場モデルとの比較

LB が相談を引き受け、会員の不動産事業者が対応を行ってきた不動産取引（LB 案件）と鶴岡市内の一般的な不動産取引の間にはどの程度の差があるだろうか。そこで、成約した不動産情報を公開している、土地総合情報システム（国土交通省）から 2013 年第一四半期・2019 年第四四半期までの成約情報 1505 件（マンション・農地・林地の取引を除外し、土地・土地と建物の取引の情報のみ）を収集し、各情報について比較を行なった。

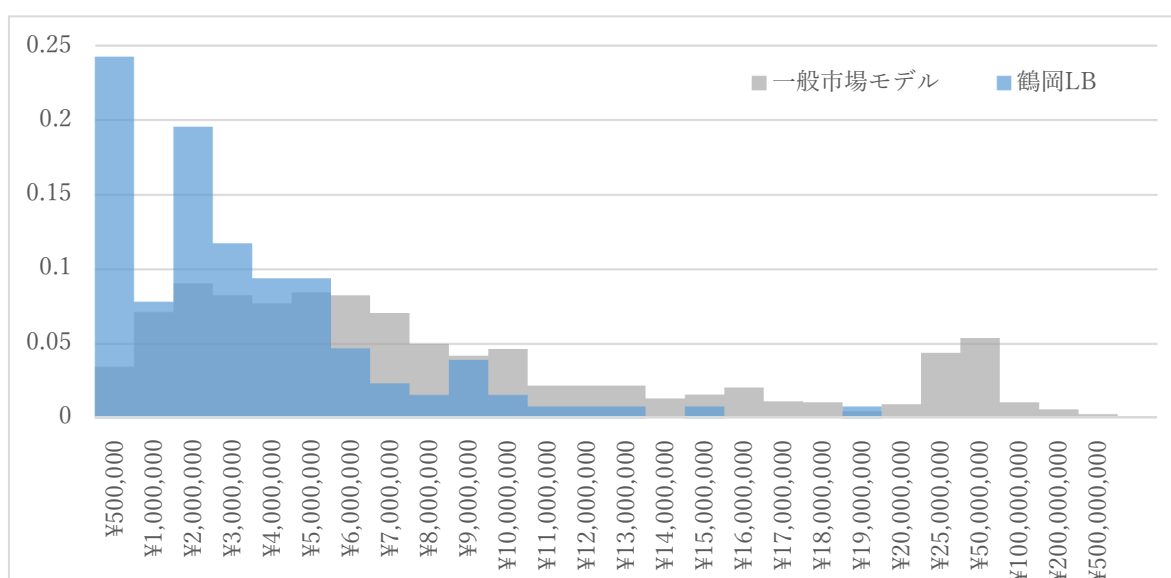
2.1.1 不動産取引における成約価格の比較

LB 案件と一般市場モデル（土地情報総合システム：国交省）の同時期の成約価格の平均値の差について比較をしてみた。

| | 件数 | 平均値（円） |
|---------|------|--------------|
| LB 案件 | 130 | 3,117,084.6 |
| 一般市場モデル | 1505 | 11,033,820.6 |

これにより、LB 案件の成約価格の平均値である約 311 万円は一般市場モデルの成約価格の平均値である約 1,103 万円より約 791 万円も低いことがわかった。（ $p=0.00$ ）

つまり、LB の扱う不動産取引は問題を抱えているものも多く、一般市場価格から著しく低い、LB の活動によって、鶴岡市内において低い価格での解決方法で不動産を流通させていることがわかった。これには、問題をかかえている物件が多いのと、売主が不動産を早く手放したい市場価格が低くなっていることも考えられる。



上の図は、件数の異なる LB 案件と一般市場モデルを比較するために、正規化を行ったヒストグラムである。

分布に着目すると、LB の成約価格は 50 万円以下の取引が最も多く、金額が上がるに連れて件数が下がっていくような分布である。基本LBの取扱いは問題あり物件が多いので顕著に低廉な価格に偏っている。成約価格は最大でも 1890 万円であった。一方、一般市場モデルでは、比較的なだらかな分布をしている。また、2000 万以上の成約価格でも一定の取引があり、詳細を見ると 5 億円を超える取引も見られた。

2.1.2 不動産取引における報酬額の比較

不動産取引の際に支払われる報酬額について、LB 案件と一般市場モデル（土地情報総合システム）の報酬額を宅地建物取引業法の報酬額の制限に基づき算出し、平均値の差について、比較を行なった。

| | 件数 | 平均値（円） |
|---------|------|---------|
| LB 案件 | 128 | 129,532 |
| 一般市場モデル | 1505 | 382,075 |

LB 案件の報酬額の平均値である約 12.9 万円は一般市場モデルの成約価格の平均値である約 38.2 万円より約 25.3 万円（双方媒介で 50.6 万円）低いことがわかった。（ $p=0.00$ ）

このことは、空き家・空き地に関わる低廉な不動産取引における民間事業者の介入において、問題を解決する労力や時間やコストもかかる中で、金銭的なインセンティブの低さもあり宅建業者の利他・共助・郷土愛など街づくりの為に低価な報酬で、問題解決をしながら成約に結び付けている事とLBによる民間事業者への街づくりへの協力を日頃からお願している啓蒙活動と民間業者自身の利他・共助・郷土愛等の意識が大きく、協力してくれる業者と全く協力してくれない業者とはっきりと判れている。

2.1.3 不動産取引における面積の比較

LB 案件と一般市場モデル（土地情報総合システム）の土地の面積の平均値の差について、比較を行なった。なお、面積の比較には、不動産の敷地の面積を用いた。

| | 件数 | 平均値（ m^2 ） |
|---------|-------|--------------|
| LB 案件 | 115 | 501.38 |
| 一般市場モデル | 1,505 | 382.69 |

集計を行なったところ、LB 案件の平均値は $501.38m^2$ 、一般市場モデルの面積の平均値は $382.69m^2$ となった（ $p=.163$ ）。

LB 案件のうち、地積が $900 m^2$ 以上の物件について着目すると、13 件中 12 件が市街化調整区域または指定なしの地域となっている。

2.1.4 不動産取引における面積単価の比較

LB 案件と一般市場モデル（土地情報総合システム）の面積単価（成約価格 / 面積（ m^2 ））の平均値の差について

| | 件数 | 平均値（円/ m^2 ） |
|---------|------|----------------|
| LB 案件 | 115 | 11,790.52 |
| 一般市場モデル | 1505 | 31,641.22 |

LB 案件と一般市場モデル間に差が見られた。(p=0.00)。これにより、LB 案件の面積単価の平均値である 1.18 万円/m²は一般市場モデルの面積単価の平均値である 3.16 万円より 1.98 万円/m²も低いことがわかった。

鶴岡 LB の取り扱う不動産取引は、面積の規模によらず不動産的価値が低いということが読み取れる。

2.1.5 LB 助成金の交付実績

LB はコーディネート助成金として、低廉売却で仲介の宅建業者の報酬も低い時に助成金を交付している。

LB の助成金交付は成約 144 件中 19 件 (13.4%) で受給実績があった。内訳を見ると、100 万円以下の取引 42 件中 15 件 (35.7%) が受給、50 万円以下の取引 32 件中 14 件 (43.8%) が受給実績としてあった。

ここから、低廉不動産を鶴岡では民間事業者が LB の審査・助成金制度を用いてようやく市場流通させていることが伺えるが、報酬の法制もかわり、また意識の面でも変わってきたのか、この助成金を使わないで低廉売却を扱ってくれる会員も増えてきている。

| | 成約価格 (円) | 法定手数料 (円) | 助成給付額 (円) |
|----|-----------|-----------|-----------|
| 1 | 150,000 | 15,000 | 150,000 |
| 2 | 50,000 | 5,000 | 174,000 |
| 3 | 130,000 | 125,185 | 45,000 |
| 4 | 200,000 | 20,000 | 123,000 |
| 5 | 500,000 | 50,000 | 97,000 |
| 6 | 28,500/年 | 2,375 | 81,000 |
| 7 | 300,000 | 30,000 | 89,000 |
| 8 | 500,000 | 50,000 | 79,000 |
| 9 | 150,000 | 15,000 | 106,000 |
| 10 | 50,000 | 50,000 | 73,000 |
| 11 | 1,500,000 | 144,444 | 122,000 |
| 12 | 800,000 | 80,000 | 136,000 |
| 13 | 200,000 | 21,600 | 88,000 |
| 14 | 500,000 | 54,000 | 116,000 |
| 15 | 2,800,000 | 285,120 | 59,000 |
| 16 | 500,000 | 54,000 | 132,000 |
| 17 | 250,000 | 25,000 | 100,000 |
| 18 | 1,629,000 | 162,900 | 38,000 |
| 19 | 300,000 | 124,200 | 20,000 |

第3章 L Bで活動している場合に足かせとなっているサンプル事例

3.1 解決に向かう上で、道路や周辺環境その他のマイナス要素による解決が難しい物件の傾向が出せればと考えてはいたが、コロナの影響もあり大学からの協力も適わず現地調査も出来なかった為、日頃の業務の中で法律や条例などによる影響で、主に不動産業者が困る事例があるので、その3つの例を紹介する。

・案件解決に向かう時に、足かせとなる、不動産物件例 ①

相談案件の前面道路が市道であるが、幅員4m未満であり、昭和25年の時点では、まだ道路として造っていないので、建築基準法42条1項の道路に該当しない為に、再建築不可物件として鶴岡市より指摘をされる物件が増えている。下図の道路沿いの5件は、接道要件を満たしていない為、建築基準法43条但し書きの建築審査会を通して、建築できる土地かどうか確認してくださいとの事である。しかし、申請の手間・労力や経費的・時間もかかる為、不動産業者が、担当するのを嫌がり、手を出したまらない物件である。

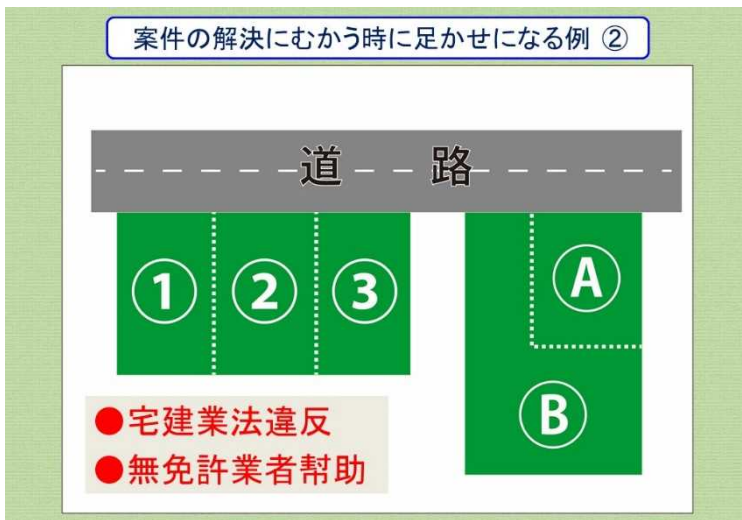
再建築できない土地であれば、銀行ローン等も組めず低価での取引となる可能性が高い。再建築可能であれば、通常の市場価格にての取引が可能となる為、宅建業者の手数料収入にも大きな影響を与える為、再建築不可と判定される事により、足かせとなる案件の1例である。

鶴岡の中心部の居住誘導地域内や海岸線沿いの地域に多く指摘されてきており、その特に海岸沿い地域は、そのまま放置される可能性が高く、時間とともに空き家の荒廃が進んでいる。(対応に関しては鶴岡市でも検討中)



・案件解決に向かう時に、足かせとなる、不動産物件例 ②

相談者の所有不動産の面積が大きい場合に、2～3区画に割って売却しようとするときに、複数の土地を反復継続して売却することとなり、所有者は宅建業の免許が必要という判断になり、宅建業法違反になるという指摘をされている。宅地建物取引業免許権者の山形県では2区画以上の売却が宅建業の免許が必要であると云われたことがある為、取り扱いが非常に難しくなっている。また、不動産業者がその販売に関して広告を出して販売に協力した場合に、無免許業者幫助の罪に当たるとして手を付けられない状況になっている



・案件解決に向かう時に、足かせとなる、不動産物件例 ③

鶴岡市では、「鶴岡市土地利用に関する条例」が平成17年の市町村合併以前の昭和51年に作られ、3,000㎡未満の開発行為についての開発協議が必要と規制を設けていた。市町村合併時にこの条例の継承及び都市計画法の線引きにより、1,000㎡未満に縮小になったが、鶴岡市では0㎡を超える道路築造をする場合は、開発協議が必要であるという非常に厳しい判断になった為、位置指定道路の築造を認めておらず、図のような私道での区画の再編し整備したうえで再利用できるようにする分譲もできなくなっている。（対応に関しては鶴岡市でも検討中）



第4章 まとめ

4.1 第1章の分析・提言

・相談業務の分析は、街の人口規模や地域の性格・性質などがあるので基本参考指標の一つとして基準値としてでも見てもらえればと考えている。

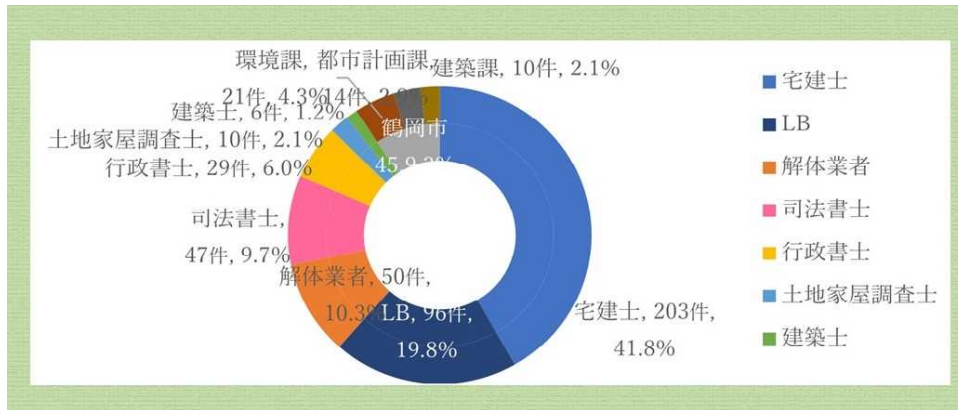
そんな中で、相談に来る物件のプロット位置には偏りがあり、相談が来る所と来ない地域がはっきりと分れている。特に旧鶴岡市内では立地適正化計画で決めた居住誘導区域内からの相談が多い、NPO設立当時からそこには問題がある事は判っていてランドバンク事業での助成金対象エリアを鶴岡市と決める時にも考えていたわけだが、予想通りの結果であった。(参照 1.6.5)

旧鶴岡における居住誘導区域内外の成約状況の違い



中心市街地の相談案件を見た場合、中心部の鎖線を引いた内部部分に相談が集中しており、それを鶴岡市の立地適正化計画図に合わせると、ちょうど居住誘導区域と重なることが判る。当初の見込み通り、問題の発生予想できる個所から相談案件がでていくことから、この居住誘導区域の部分に集中的に政策を入れ込み、予算もつけることができれば、単体や隣接等での短期的な解決方法だけでなく、解決保留の物件でも累積で相談箇所が増えていけば、物件相談者の状況や連絡先などもLBで管理している訳なので、場所のズレや時間のズレなどで解決できなかった物件を解決できるタイミングを逃すことなく提案ができる。ランドバンク事業を進める上では、中長期的な解決も可能となり、連鎖型の区画再編などでの再生がしやすくなる。よって街づくりの成功事例をつくり成果を出すことが可能となることが予想できる。(区画整理等との大きな違いである。)

相談会で対応した専門家

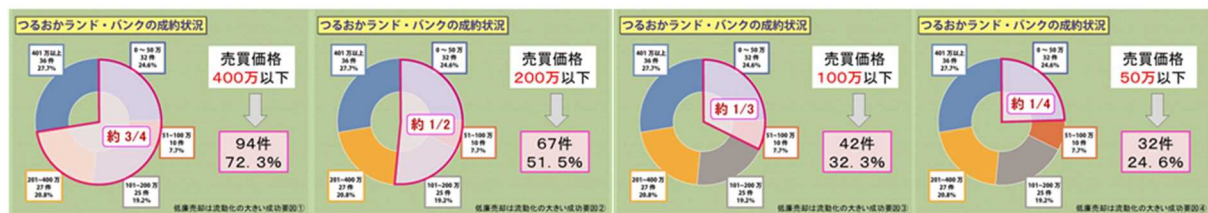


・相談会の対応件数から見てまた解決方法対応者から見ても、空き家空き地対策では、宅地建物取引士の活用が、個別の多種多様な案件に対応していけるベストな方法と考える。

しかし、低廉売却による事が多いので手数料が低く、LBにはコーディネート助成金の制度があるが、それだけでもなかなか動いてもらうには難しい。宅建業者の方に公益的な考えや利他・共助・公益や郷土愛などのモチベーションをつけないと難しいのではないかと日頃から考えている。

下図のようにLBで扱う物件は、問題が多いので成約物件の3/4が成約価格400万円以下、成約物件の1/2が成約価格200万円以下、成約物件の1/3が成約価格100万円以下、成約物件の1/4が成約価格50万円以下である。

問題あり物件を、死に地として残さないようにする。未管理地をつくり放棄地や雑草地やゴミだめにならないように管理先を見つける事が大きな街づくりに繋がることも当初からの目標となっているので、問題あり物件を解決に向かう為には、低廉売却が大きい方法の一つであり、低価での取引になる場合も多い。



手数料が低く問題がある不動産に対し一般の不動産会社は、なかなか対応してくれないのが現状であるが、改めてLBのシステムに心の部分での共感力などで人は動く事に確信を持っているが、限界もみえてきている。

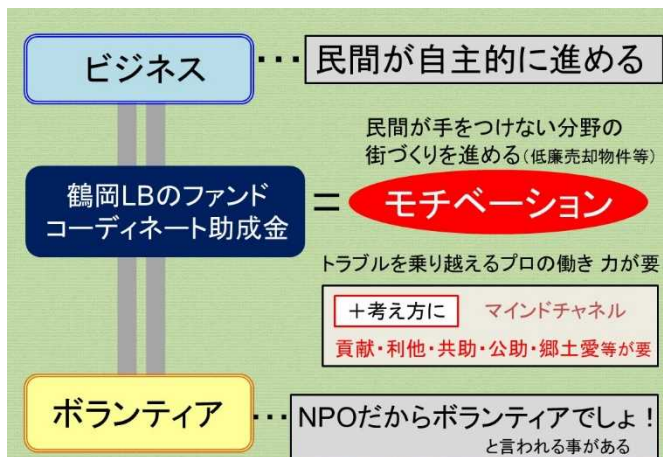
4.2 第2章の分析・提言

LBの売買成約価格 311 万円と鶴岡市の一般市場モデルの平均成約価格 1,103 万円を比較すると大きな差ではある。

それによって宅建業者の報酬も単純計算ではあるがLBが 25 万 9 千円と一般市場モデル 76 万 4 千円と大きな差になっており、宅建業者の報酬に 1 件当たり約 50 万円差が生じる。前述の通り問題あり物件であるので労力・コストが一般よりもかかることも多く、重要事項説明書の調査業務から作成そしてや契約書の作成・調印等々もあり、普通の宅建業者は採算



るには難しい所がある事が証明された。



採算的には合わないのでしょうかとはしない。

LBでは、当初よりコーディネート助成金の制度も作ってはいるが、ビジネスとボランティアの間にある仕事であると考えていた。ビジネスで採算が合うものであれば、民間が自主的に自動的に動く事が当然である。6～7年前から空き家空き地問題が顕在化することが多くなったが、まだ不採算なものに民間が積極的に協力しようとする事は少なかった。

昔、LBを創る前から、目の前にあった空き家空き地に対しては、官も民も自分達のする事ではないと考えていた。街づくりの目線で考えた場合、誰かがしなければ良くならないので、研究会を対上り、その後NPO法人を設立した。

採算性については難しいと考えていたが社会実験的にやってみて、令和2年3月末までに1,500件以上の相談を受け、活動してみると低廉売却が解決方法の大きな柱になり、問題あり物件を解決す

これから団塊世代の人口減少の影響と、その空き家を利用する20歳代から30歳後半世代の人口を考えると、ますます空き家増となり、助成金と貢献・利他・共助・公助や郷土愛などのモチベーションで民間の専門家からも動いてもらっているが、取引価格も今以上に下降する事が考えられ、民間からの協力体制を維持する事が難しくなると考えられる。

4.3 第3章の分析・提言

空き家空き地対策の街づくりを進める上で足かせとなっている参考例を3つ挙げた①②③とも法の改正や規制解釈緩和で解決できるものと考えている。

①は建築基準法43条但書きという労力と時間とコストを民間に負担させることであり、鶴岡のような街では、再建築不可の判定を増やしていく事は、民間の協力が徐々になくなってしまう方向である。1軒目の空き家の荒廃が進み、2軒目3軒目と街並みに影響して、人口の減少にもアクセルがかかり、長い目で見ればゴーストタウンを目指すようなことになる。包括的な緩和規定もしくは公民連携での負担のかからないような方法をとるように、地方自治体にもお願いしている。

②についても宅建業の免許にかかわる事なので免許権者が判断をきちんとすれば、民間が動けるようになり、解決に向かうスピードアップになると考えられる。宅建業法上2区画に割って販売することが反復継続なのか、3区画に割ることが反復継続なのか、事業としての考えではないので宅建業の免許が必要ないのか、ガイドラインを決めないまま民間の宅建業者が販売協力をすると、無免許業者を幫助したことになり、街づくりに協力できないという体制になっている。

③は鶴岡市の条例の考え方に法令遵守とはいえ、34年前に作った条例で時代も変わって問題も顕在化しているのに、改正や運用規定の緩和などに取り組もうとする姿勢がみられなかった。条例レベルでの問題であるにもかかわらず何年も対応しようとしなかったが、やっと検討し始めた。

・4.4 国の運用に対する要望・提言

空き家空き地問題は、個別で多種多様で尚且つプロの知識と行動が必要であり、その体系化を目指してLBの活動も約10年を迎えている。NPOの組織を作り、国からも法の整備もしていただいて、社会実験的な部分でも活動をしてきている。まだまだ法や規制等の緩和も必要であり、組織の不採算性も大きな問題点がある。民間の力を借りきめ細かい対応で問題が解決できる、このような組織を全国に作っていければ良いと考える。

しかし、民間主導で動かすと利益追求型の方向へいってしまう傾向がある。リーダーの資質にもよるが、あくまで街づくりを優先に考える必要があり、良い物件・売れる物件に目がいき、ランクの悪い面倒な物件が放置される方向へ行く傾向がある。LBの内部もまだまだではあるが、協力専門家の特に宅建士の活動の採算性をとることが、結果を出す協力体制の近道ではある。LBは、助成金と貢献・利他・共助・公助や郷土愛などのマインドをモチベーションとして利用する方法を考えていたが、それにも限界があると感じている。

物件の区画再編等を考えると、配置換えの少ない専任の人を付かせ、物件の管理と解決ノウハウを継承できる人材が必要であり、人件費や維持管理費を心配することなく公に近いセクターで運営できる仕組みがベターだと考える。それによって解決策のレベルアップも期待できる。

消滅可能性都市の鶴岡市のような地方都市では、これから今まで以上の空き家が発生していく事を考えると2～3年で配置換えするような自治体の職員での運営は不可能である。

ベターな体制は、NPO組織ではなく、より公に近い中間セクターに公的資金をいれビジネスとして民間(プロ)の力を利用する仕組みを作ることができればと考えている。仕組の重要なポイントは、難易度が高いが、効率よく空き家空き地対策に良い結果を出していく事は

可能ではないかと考える。

その理由として、鶴岡市で空き家実態調査をしていて10年前は2,200棟の空き家があり年間100棟増ペースで驚いていたが、この10年で見込みで3,900棟と大幅増しており、ここ数年は年間200棟～300棟増ペースになっている。コロナで言えば10年前の第一波で驚いていたが、10年後の現在を見ると大きい第2波が来ているが、これから団塊世代の人口減とその空き家の利用世代の20歳代から30歳後半の人口の推移考えると、これから大きい第3波の今まで以上の空き家の大幅増もわかる。需給バランスからいっても、尚一層の価格の下落により、民間の手数料収入も減る中で、民間の力を借りて積極的な対応が困難になる可能性もみえている。

それから、国へお願いしたいのは地方自治体の意識改革により一段上の公民協力体制、そして法や規制の改正・解釈・緩和等がある。

県内の鶴岡市以外の他市町村の方々と触れ合う機会も増えてきたので、地方自治体による温度差の違いを肌で感じており、地方自治体の意識改革も必要不可欠である。地方自治体の職員が自分たちの街を支えているという気持ちを強くもって、これからの人口減少と少子化の変化が激しい時代に対応するように指導してほしい。

※ データ集計作業については、

筑波大学システム情報工学研究科社会工学専攻土地利用研究室の協力を得た。