

■空き家に関する市場動向の把握

1. 空き家を取り巻くビジネス(例)

住替える	売却する	賃貸する	管理する	撤去する
住替え相談	売買・賃貸の仲介		修繕・補修	廃材処分
住替え 資金融資	リフォーム・リノベーション		空き家 管理代行	住宅解体
引越し サポート	インスペ クション	サブリース		
	瑕疵担保 保険			
	買取り 再販			
残置物の処分・遺品整理				
トランクルーム・レンタル収納スペース				
	ハウスクリーニング			

2. 空き家管理代行サービスの状況 ※インターネット調査等により大阪府で作成

(1) サービスの概要

○放置による住宅の劣化を防止するため、所有者に代わって定期的に空き家を巡回し、換気・通水・清掃などを行うサービス。

(2) サービスの内容(例)

箇所等	サービス内容(例)
屋内	通風・換気、水道の通水、簡易清掃、雨漏り確認など
屋外	外壁等の状況確認、ポスの整理、庭木の確認など
その他	台風・地震等の緊急時の巡回、管理状況の報告など

(3) サービスの提供者

○不動産事業者、工務店、警備会社などが実施しているケースが多く、一部の地域ではNPO法人が実施するケースがある。

(4) サービス料金例

①民間事業者の場合：8,000円～12,000円/月・回

- 全国展開の警備会社の場合⇒月1回の巡回で月額4,200円

※敷地内から宅外の見回り・投函物を整理し、メールで報告。

別途、換気や通水などを1回5,250円～で実施。

- 在阪の不動産事業者の場合⇒月1回の巡回で7,350円

※通風・換気、通水、簡易清掃、庭木・雑草の確認、雨漏りの確認、外溝・外装の確認などを行い、写真付き報告書を送付。

②NPO法人の場合：3,000円～6,000円/月・回

- 在阪のNPO法人の場合⇒週1回の巡回で月額5,000円

※外観確認、通風・換気、通水などを行い、写真付き報告書を送付。

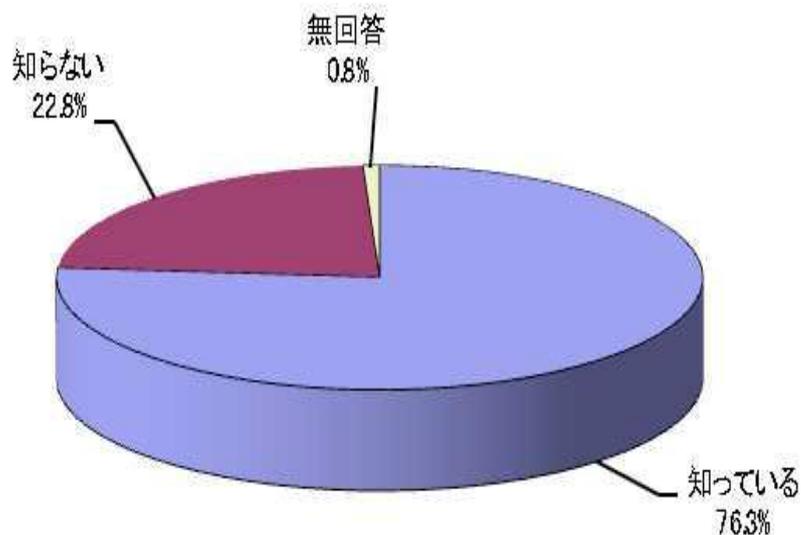
3. 住宅建物診断（インスペクション）

以下のデータ出展：平成25年5月（公社）全国宅地建物取引業協会連合会「平成26年度不動産税制等に係る消費者実態調査報告書」

（1）住宅建物診断（インスペクション）の認知度

住宅におけるインスペクションとは、第三者の専門家が建物診断を実施することで物件の状態を客観的に検査・調査（有償、無償問わず）するものであり、現在、住宅建物診断（インスペクション）制度を取り入れる事例が増えてきている。この制度を知っているかという設問に対し「知っている」が76.3%、「知らない」が22.8%、「無回答」が0.8%だった。昨年度は「知っている」が58.3%、「知らない」が40.3%であり認知度は格段に上がっている。（図表3-1）

図表3-1 住宅建物診断（インスペクション）の認知度

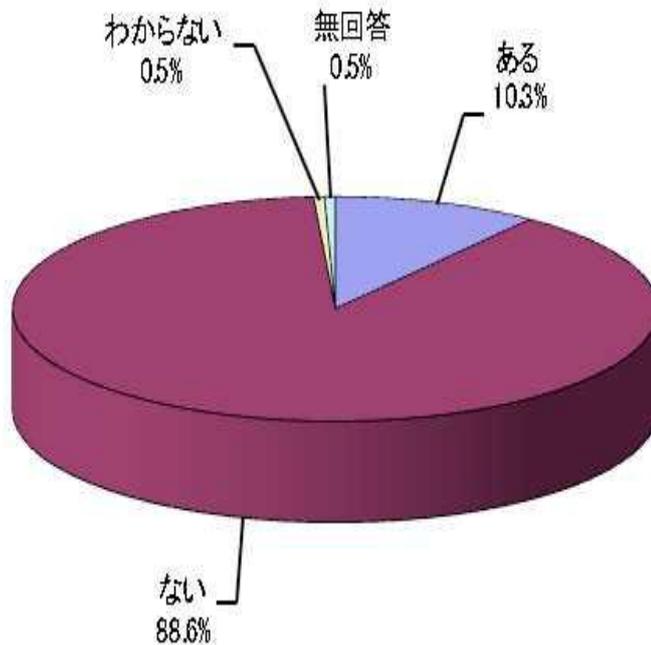


(2) インスペクションを実施した取引

上記(1)で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、過去1年間(平成24年4月～平成25年3月)に住宅用不動産を自ら売主及び代理・媒介行為によって買主と売買の取引(※既存(中古)戸建住宅、既存分譲マンションに限る。新築戸建、新築分譲マンションの取引は除く)において、インスペクションを実施した取引の有無をたずねたところ、「ある」の10.3%に対し、「ない」が大多数の88.6%を占めた。

(図表3-2)

図表3-2 インスペクションを実施した取引

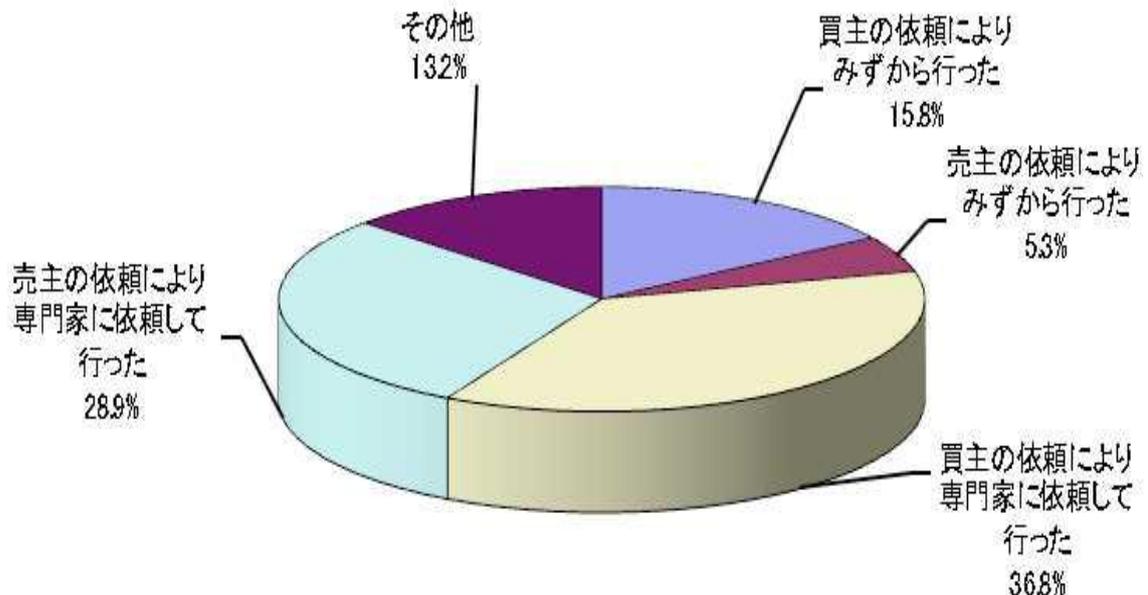


(3) インспекションの実施者

上記(2)で、インспекションを実施した取引が「ある」と回答した事業者に対し、実際に住宅のインспекションは主に誰が行ったかをたずねた。

「買主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が 36.8%、「売主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が 28.9%、「買主の依頼により事業者自ら行った」が 15.8%、「売主の依頼により事業者自ら行った」が 5.3%と続いた。(図表3-3)

図表3-3 インспекションの実施者

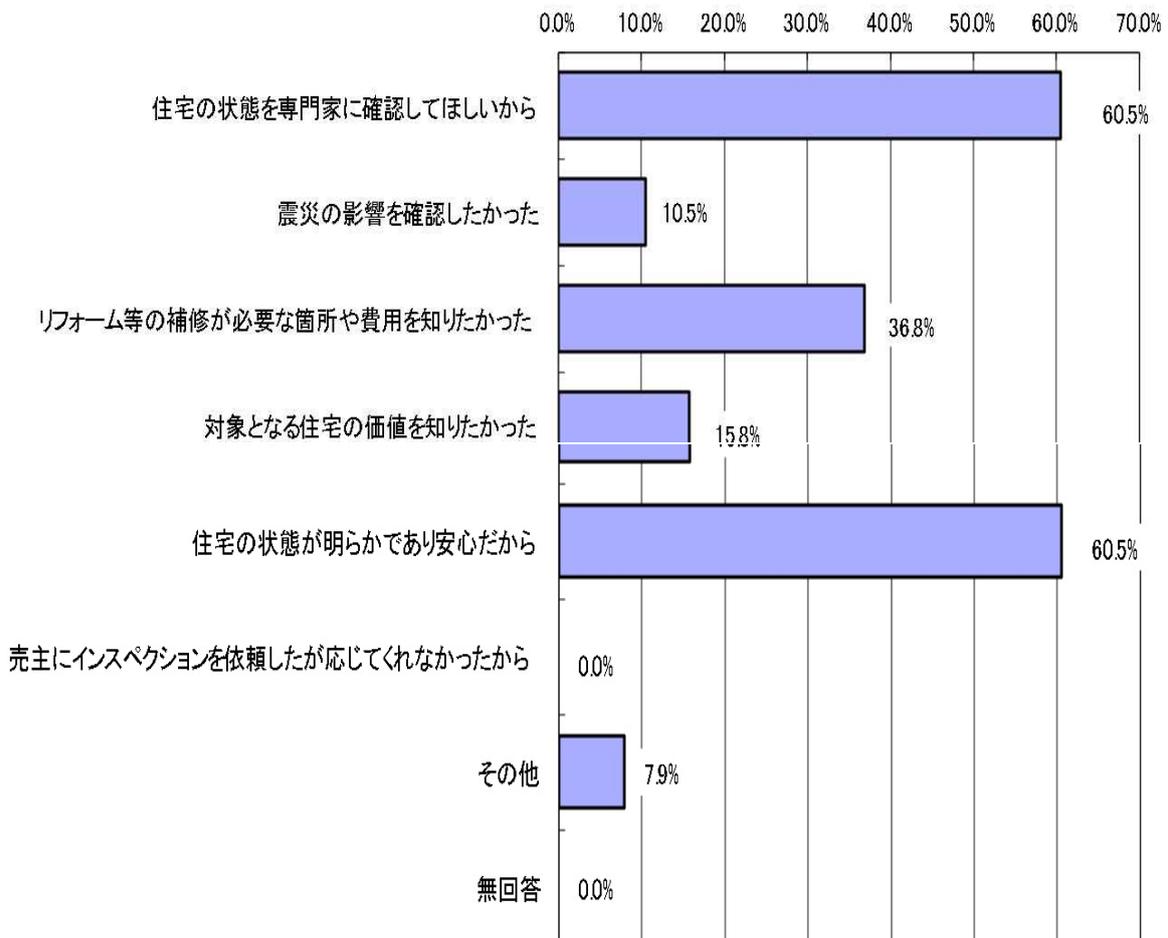


(4) 顧客がインスペクションを行う理由

上記(2)で、インスペクションを実施した取引が「ある」と回答した事業者に対し、取引の際に顧客がインスペクションを行った主な理由をたずねた。

「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」と「住宅の状態が明らかであり安心だから」がそれぞれ 60.5%で最も多く、「リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった」が 36.8%、「対象となる住宅の価値を知りたかった」が 15.8%、「震災の影響を確認したかった」が 10.5%と続いた(複数回答可)。(図表3-4)

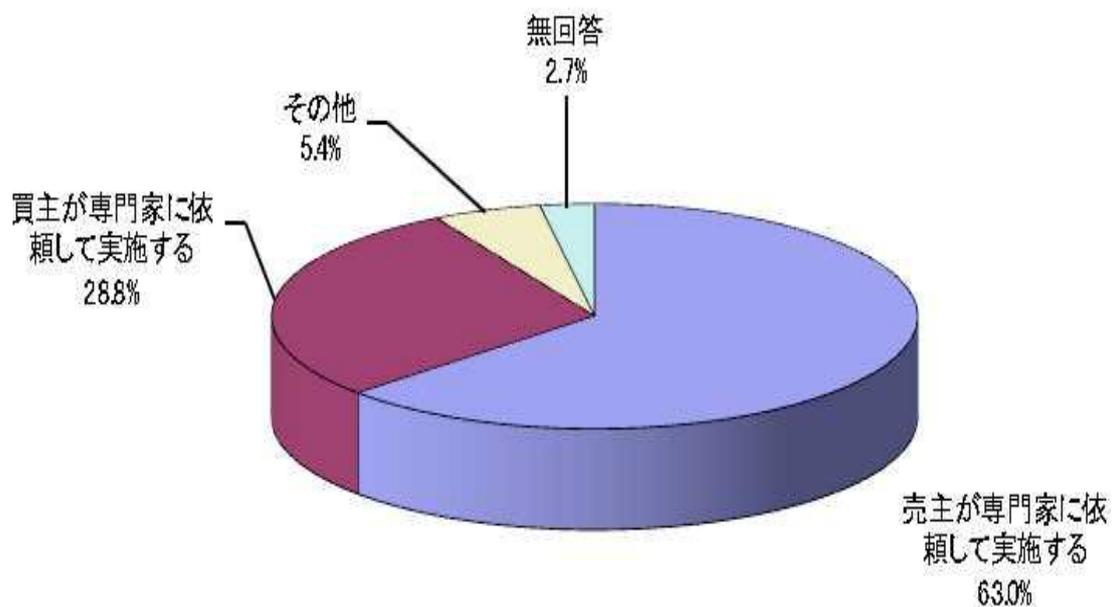
図表3-4 顧客がインスペクションを行う理由



(5) 中古住宅のインスペクション依頼

上記(1)で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、中古住宅をインスペクションする場合に、売主と買主のどちらが専門家に依頼してインスペクションを実施するとよいと思うか、という質問に対し、「売主が専門家に依頼して実施する」が63.0%で多数を占め、「買主が専門家に依頼して実施する」は28.8%だった。(図表3-5)

図表3-5 中古住宅のインスペクション依頼

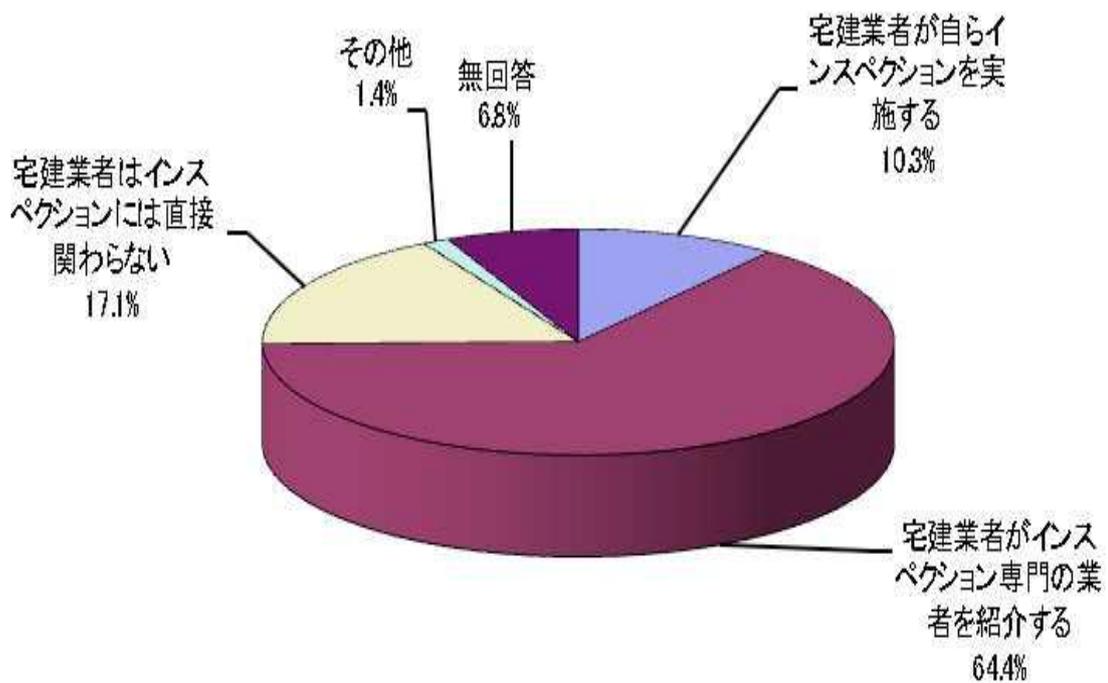


(6) インспекションへの宅建業者の関わり方

上記(1)で、インспекションを「知っている」と回答した事業者に対し、宅建業者はインспекションにどのように関わるのがよいと思うか、という質問をした。

「宅建業者がインспекション専門の業者を紹介又は仲介する」が 64.4%で多数を占め、「宅建業者はインспекションには直接関わらない」が 17.1%、「宅建業者が自らインспекションを実施する」が 10.3%と、意見が分かれた。(図表3-6)

図表3-6 インспекションへの宅建業者の関わり方



4. 住宅瑕疵担保保険制度

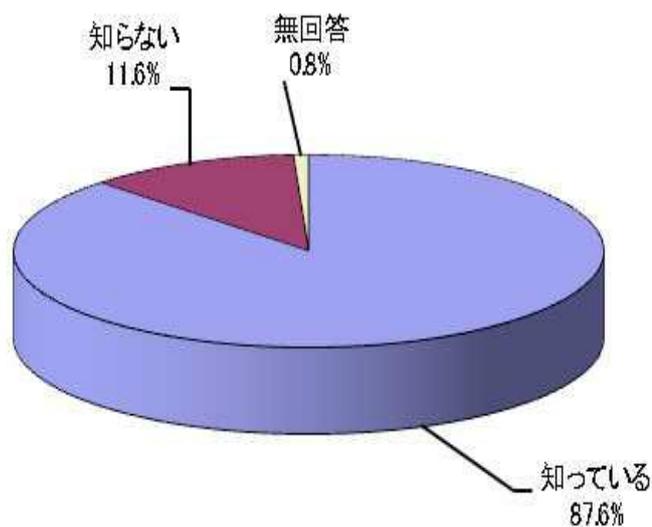
以下のデータ出展：平成25年5月(公社)全国宅地建物取引業協会連合会「平成26年度不動産税制等に係る消費者実態調査報告書」

(1) 住宅瑕疵担保保険制度の認知度

住宅瑕疵担保保険とは、国交省が指定する保険機関が実施している保険で、引渡しを受けた住宅に万が一、後日欠陥が見つかった場合に予め保険料を支払い保険に加入していると、その欠陥を補修するためにかかった費用を保険機関がお支払いする制度である（保険に加入するためには通常事前の建物検査が必要(検査料は有料)となり場合によっては保険に適合するため補修が必要となる）。

この制度を知っているかという問いに対し、「知っている」が87.6%、「知らない」が11.6%だった。(図表4-1)

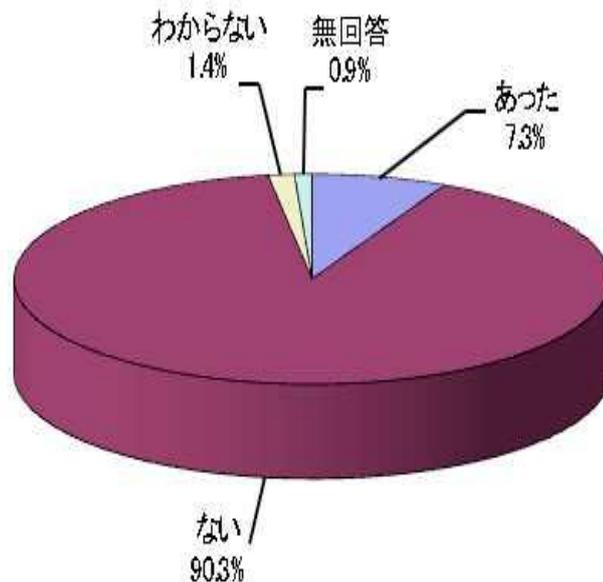
図表4-1 住宅瑕疵担保保険制度の認知度



(2) 住宅瑕疵担保保険に加入した取引

上記(1)で、住宅瑕疵担保保険制度を「知っている」と回答した事業者に対し、過去1年間(平成24年4月～平成25年3月)に代理・媒介した取引(※既存(中古)戸建住宅、既存分譲マンションに限る。新築戸建、新築分譲マンションの取引は除く)について、顧客等の希望により住宅瑕疵担保保険に加入した取引の有無をたずねたところ、「あった」は7.3%、「ない」が90.3%だった。(図表4-2)

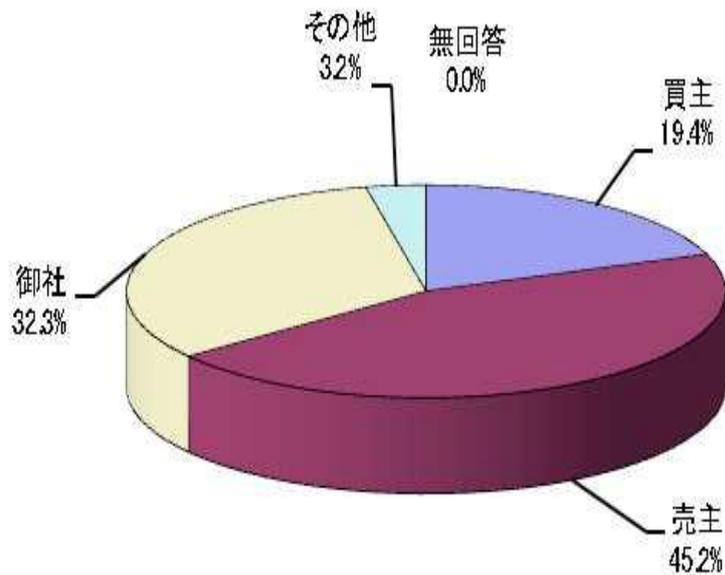
図表4-2 住宅瑕疵担保保険に加入した取引



(3) 住宅瑕疵担保保険の費用負担

上記(1)で、住宅瑕疵担保保険制度を「知っている」と回答した事業者に対し、顧客等の希望により建物住宅保険制度に加入した取引において、加入の際に必要な検査・保険料を主に誰が負担したかをたずねたところ、「売主」が45.2%、「事業者(御社)」が32.3%、「買主」が19.4%であった。(図表4-3)

図表4-3 住宅瑕疵担保保険の費用負担

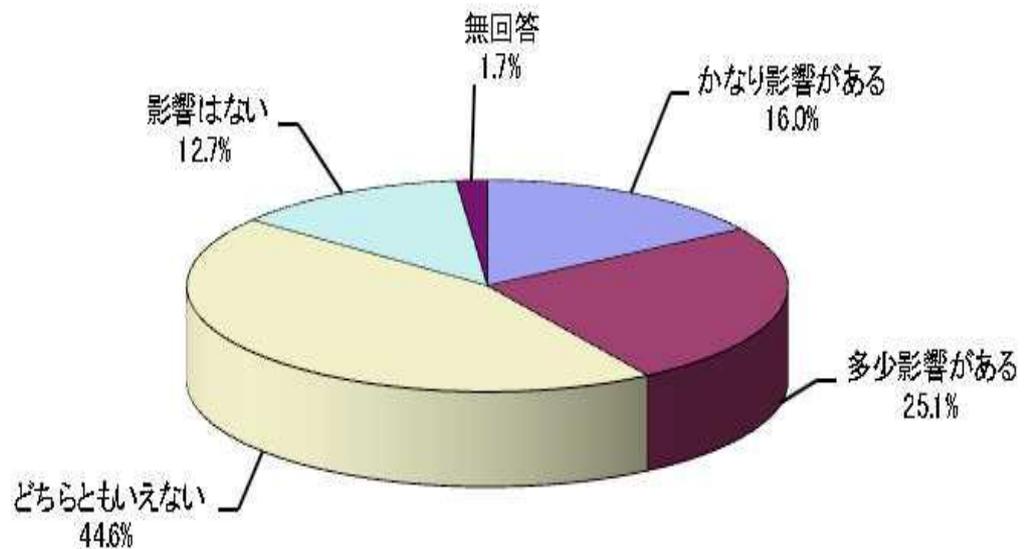


(4) 中古住宅の保証制度が取引に及ぼす影響

昨今大手不動産会社を中心に中古住宅を仲介した場合に自らが建物について検査をし、建物について不具合があった場合に自らが保証する制度(検査保証は無料(検査実施者:不動産会社の営業担当者若しくは第三者による専門家)保証期間は1年間最大保証額 250 万円)が実施されているが、当該制度について自社が行う取引に影響があると思われるか、という質問を行った。

その回答は、「どちらともいえない」が 44.6%、「多少影響がある」が 25.1%、「かなり影響がある」が 16.0%、「影響はない」が 12.7%と、判断が分かれた。(図表4-4)

図表 4-4 中古住宅の保証制度が取引に及ぼす影響



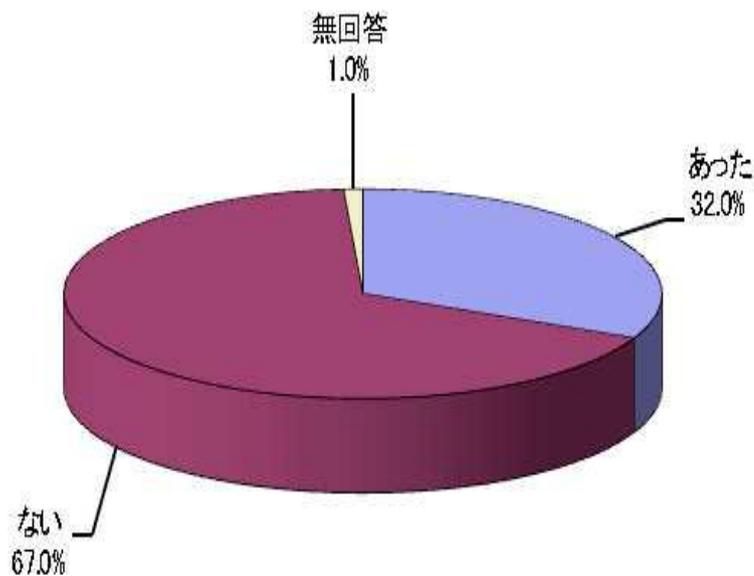
5. 良質な中古住宅提供のための不動産買取再販の現状

以下のデータ出展：平成25年5月（公社）全国宅地建物取引業協会連合会「平成26年度不動産税制等に係る消費者実態調査報告書」

（1）自ら売主となった中古住宅買取再販の有無

現在、国土交通省では国策として良質な中古住宅ストックの確保に取り組んでおり、その方策として、中古住宅を宅建業者が買取りリフォームの後に消費者に提供するいわゆる買取再販が注目されている。この現状を把握するために回答者全員に対し、過去5年間の取引で自ら売主となって不動産の買取再販（中古不動産等を自ら買取りし消費者へ提供する）を行った案件の有無をたずねたところ、「あった」が32.0%、「ない」が67.0%、「無回答」1.0%であった。（図表5-1）

図表5-1 自ら売主となった中古住宅買取再販の有無

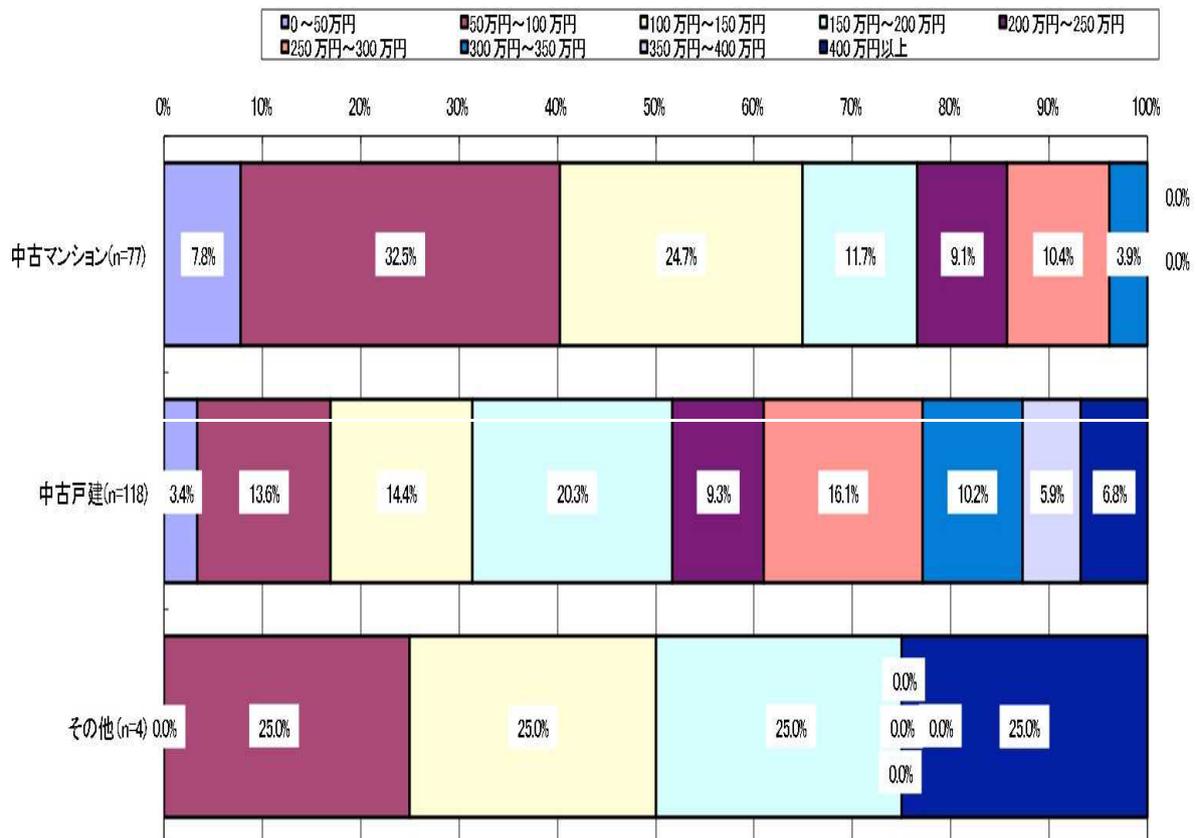


(2) 中古住宅再販における改修リフォームの平均工事費用

上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等の1件あたりの平均工事費用をたずねた。

マンションでは、「50万円～100万円」が最も多く32.5%、「100万円～150万円」が24.7%、「150万円～200万円」が11.7%、「250万円～300万円」が10.4%だった。一戸建では、「150万円～200万円」が最も多く20.3%、「250万円～300万円」が16.1%、「100万円～150万円」が14.4%、「50万円～100万円」が13.6%だった。その他では、「50万円～100万円」、「100万円～150万円」、「150万円～200万円」、「400万円以上」がそれぞれ25.0%で並んだ(無回答を除く)。(図表5-2)

図表5-2 中古住宅再販における改修リフォームの平均工事費用

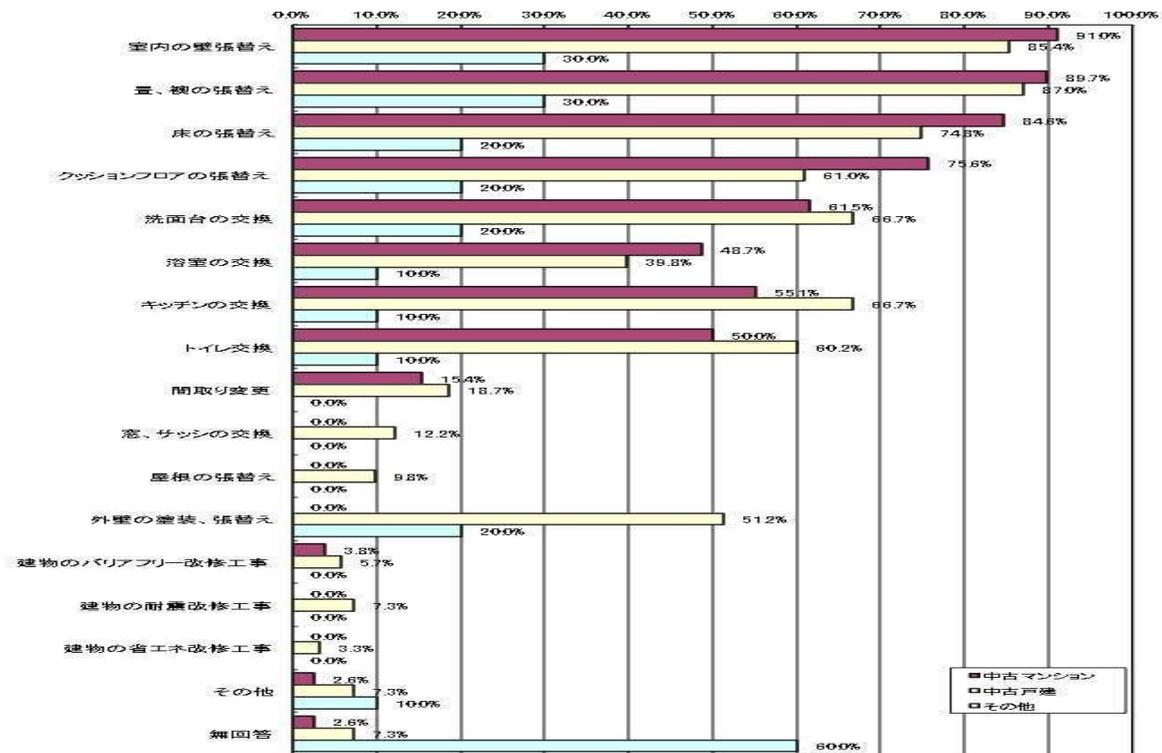


(3) 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所

上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等を行う具体的な工事箇所をたずねた。

マンションでは、「畳、襖の張替え」が最も多く 91.0%、「壁張替え」が 89.7%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」84.6%、「CF(クッションフロア)の張替え」75.6%と続いた。一戸建では、「畳、襖の張替え」が 87.0%、「壁張替え」が 85.4%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」が 74.8%、「洗面台の交換」及び「キッチンの交換」が 66.7%だった。その他では、「壁張替え」と「畳、襖の張替え」がともに 30.0%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」、「CF(クッションフロア)の張替え」、「洗面台の交換」、「外壁の塗装、張替え」が 20.0%で並んだ(複数回答可)。(図表5-3)

図表5-3 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所

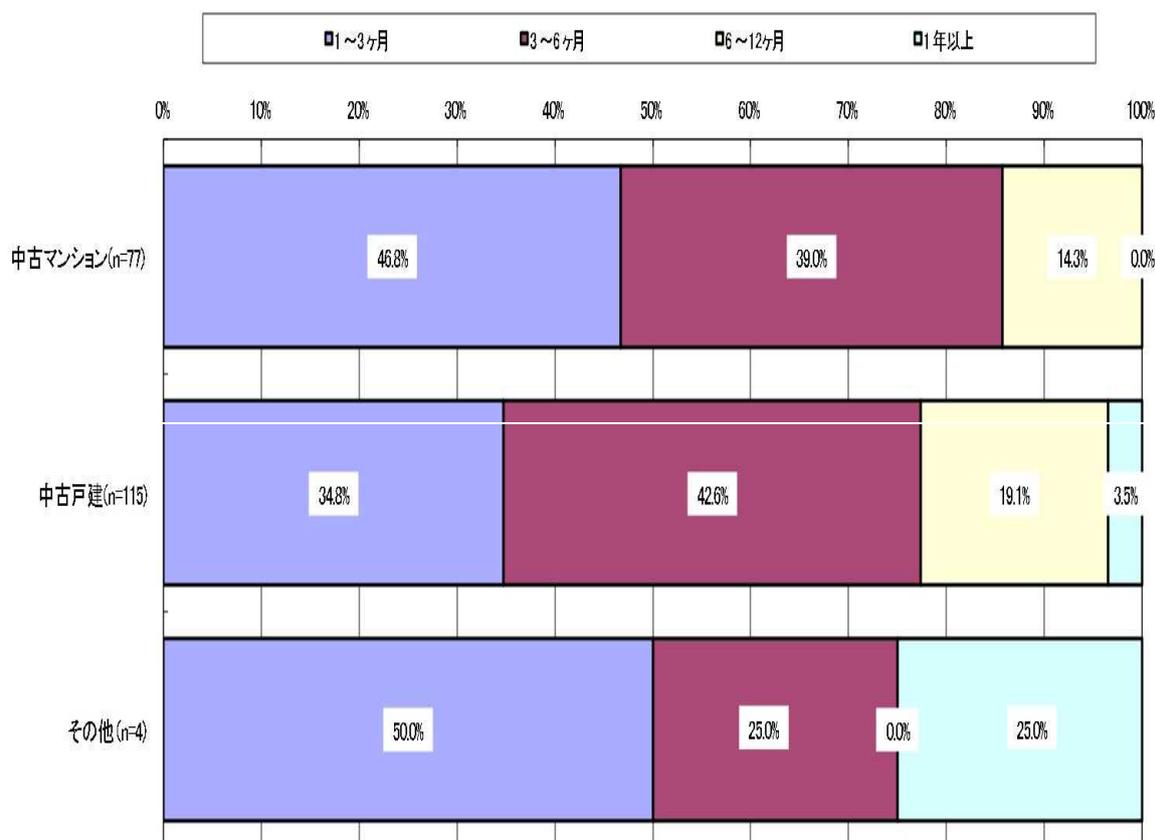


(4) 中古住宅再販における売買契約締結までの期間

上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修工事終了後、販売開始から新たな買主との売買契約締結まで平均どのくらい期間を要したかをたずねた。

マンションでは、「1～3ヶ月」が46.8%、「3～6ヶ月」が39.0%、「6～12ヶ月」が14.3%。一戸建では、「3～6ヶ月」が42.6%、「1～3ヶ月」が34.8%、「6～12ヶ月」が19.1%。その他では、「1～3ヶ月」が50.0%、「3～6ヶ月」及び「1年以上」が25.0%だった(無回答を除く)。(図表5-4)。

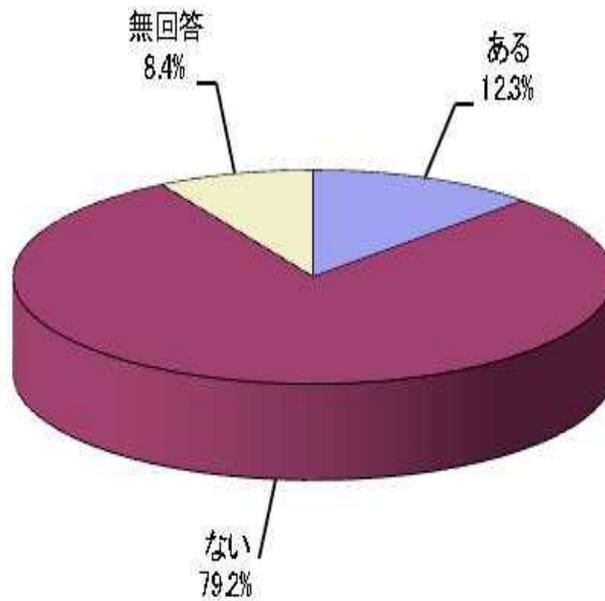
図表5-4 中古住宅再販における売買契約締結までの期間



(5) 建物住宅保険制度加入による販売実績

上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、自ら売主となって買取・再販した場合において、住宅瑕疵担保保険制度に加入して販売した取引の有無をたずねたところ、「ある」が12.3%、「ない」が79.2%、「無回答」が8.4%だった。(図表5-5)

図表5-5 建物住宅保険制度加入による販売実績



(6) 建物住宅保険制度普及の妨げとなる問題点

上記(5)で、「ある」と回答した事業者に対して、既存住宅の住宅瑕疵担保保険制度は現行加入実績が低いと言われるが、どのような問題点があると思うか、とたずねた。回答は、多い方から「検査費用がかかる若しくは検査費用が高い」が 37.0%、「保険費用がかかる若しくは保険費用が高い」が 36.4%、「保険に加入しても売れるとは限らない」が 33.1%だった(複数回答可)。(図表5-6)

図表5-6 建物住宅保険制度普及の妨げとなる問題点

