

空き家に関する市場動向の把握について ～事業者ヒアリングの概要～

1. 空き家管理代行

| | 項目 \ 事業者 | (A) 全国展開の警備会社 | (B) 在阪の不動産事業者 |
|----|------------------|--|---|
| 1 | 事業開始時期 | 昨年度から事業開始 | 数年前から事業開始 |
| 2 | 相談・依頼件数 | 実績は多くない | ほとんどない |
| 3 | 事業対象エリア | 制限はなく余程の遠隔地でなければ対応可能 | |
| 4 | 事業内容・料金 | ○月1回の建物外周の見回り、郵便受けの投函物の回収を月額4千円(税別)で実施 ○オプションで鍵を預かっての通水・換気を実施 | サービスの組合せに応じて料金を検討するが、月額1万円程度を想定 |
| 5 | サービス実施者 | 自社職員 | |
| 6 | 契約物件の状況 | ○ほとんどの物件は家財が残っていない ○契約物件の属性に特徴や傾向はなく、建物の規模や築年数は関係ない | |
| 7 | 依頼の経緯 | 間接的な紹介が多い | |
| 8 | 所有者とのトラブル | ○目立ったトラブルはないが、家財道具がある場合、その存在を巡るトラブルが想定される ○鍵を預かる場合、鍵の管理やトラブルの際の弁済能力が求められる | |
| 9 | 所有者の管理意識 | 低い | ○日常業務の中で、空き家管理に困っているという声はあまり聞かない ○所有者が自ら管理するケースが増加している |
| 10 | 事業実施上の課題 | 空き家所有者の把握ができないことから、ニーズを掴む事ができず、直接働きかけることができない | 空き家所有者の把握ができないことから、ニーズを掴む事ができず、直接働きかけることができない |
| 11 | 空き家の増加が事業にもたらす影響 | 光明だと考えている | |

2. 買取り再販

| | 項目 \ 事業者 | (A) 在阪の不動産事業者 | (B) 大阪を中心に阪神間で展開する不動産事業者 | (C) 近畿・首都圏で展開する不動産事業者 |
|---|--------------------------|---|---|--|
| 1 | 事業開始時期 | | 平成8年頃から実施 | 5年前から実施 |
| 2 | 事業実績 | 昨年度3件 | 年間1200～1300戸程度 | |
| 3 | 販売価格 | 高くても新築価格の7割程度 | 平均1600万円程度 (新築との比較で6割程度) | 1000万円～1億円程度 |
| 4 | 事業対象エリア | ○限定していない ○ニーズの低いエリアは取扱いが難しい | ○限定していない ○大阪市内、阪神間に拡充中 ○ニュータウンも事業対象 | ○限定していない ○売れる地域は北摂や阪神間 |
| 5 | 事業対象物件 | ○築浅(H13年以降) ○駅近(マンション:徒歩5分、戸建て住宅:徒歩10分) ○優良団地なら遠くても対象 ○マンションは、築30～40年の物件でも対象 | ○社内基準により判断 ○マンションは、古くても人気物件なら対象で、管理形態には拘らない | ○マンションは、昭和50年以前の物件も対象。自主管理でも公団分譲であれば対象となる場合がある ○戸建て住宅は平成元年以降が対象。大手住宅メーカーの物件であれば古くても対象となる場合がある |
| 6 | 取扱いが難しい物件 (リスクが大きい物件) | ○昭和40年～50年代の木造戸建て住宅 ○相続放棄が増加する中、相続人なき財産は取扱いが難しい ○自主管理の小規模マンションで空き家が多い物件は取扱いが難しい | ○戸建て住宅はリスクが大きく、雨漏りで屋根を葺きかえれば利益が出ない ○昭和40～50年代の戸建て住宅は社内基準を満たさないものが多く、3階建て住宅は取扱っていない ○古い戸建て住宅は、土地の境界確定ができていない物件があり取扱いが難しい | 戸建ての3階建て住宅は利益が少なくリスクが高いため取扱っていない |

| | 項目 / 事業者 | (A) 在阪の不動産事業者 | (B) 大阪を中心に阪神間で展開する不動産事業者 | (C) 近畿・首都圏で展開する不動産事業者 |
|----|------------------|---|---|--|
| 7 | 物件仕入れ手法 | 競売の入札が中心 | 仲介業者からの紹介が中心 | 直接購入、仲介業者からの紹介 |
| 8 | リフォーム箇所等 | ○壁紙・フローリング・畳は概ね実施し、水回りは状況に応じて実施 ○1件あたりの利益が少なく、スピード感が重要。購入者の意向に応じるリフォームは時間を要す | ○基本は使えるモノは使うという考え方 ○壁紙と水回りは基本的に実施 | 壁紙・フローリングなどの内装と水周りは基本的に実施 |
| 9 | 購入者のリフォームに対する意識等 | | ○住宅ローンに加え、リフォームローンを組むことが購入者の悩み ○購入後に自らリフォームするケースは少数で、リフォーム済み物件の購入希望者が多い | 消費者がリフォーム済み物件と手付かずの物件のどちらを選択するかは難しいところ |
| 10 | リフォーム金額 | | ○マンションは100～150万円 ○戸建て住宅は200万円以上 | マンションの場合70㎡で250万円程度 |
| 11 | 住宅性能 | 重視していない | | 耐震性能などに精度を上げて対応できていない |
| 12 | インスペクション・瑕疵担保保険等 | インスペクションの実施や瑕疵担保保険を付けた販売は実施していない | ○インスペクションの実施や瑕疵担保保険を付けた販売は実施していない ○購入者は価格重視のため、インスペクションの普及は難しい ○インスペクションの費用が3万円程度なら使う可能性はある | インスペクションの実施や瑕疵担保保険を付けた販売は実施していない |

| | 項目 / 事業者 | (A) 在阪の不動産事業者 | (B) 大阪を中心に阪神間で展開する不動産事業者 | (C) 近畿・首都圏で展開する不動産事業者 |
|----|------------------|---|--|--|
| 13 | トラブル・不具合 | 心理的瑕疵、戸建て住宅の雨漏りの問題がある | 水回り、給湯器の故障などがあり、マンションでは横引き管の破損、戸建て住宅は雨漏りがある | 瑕疵が明確でない物件の取り扱いには行っておらず、これまで特段のトラブルはない |
| 14 | 不具合の対応 | 不具合の対応は、2年間の自社保証で修繕等を実施 | 不具合の対応は、2年間の自社保証で修繕等を実施 | 不具合の対応は、2年間の自社保証で修繕等を実施 |
| 15 | 購入者の属性 | 購入者層は幅広い | 年齢層は均一に分布しており、世帯人数もバラツキがある | 価格帯によって異なるが、40歳台が多い |
| 16 | 参入事業者 | 多くの仲介事業者が実施 | ○多くの仲介事業者が実施 ○リフォーム事業者が実施している事例もあるが少数 | 多くの仲介事業者が実施 |
| 17 | 事業実施上の課題 | ○物件の仕入れが難しい ○競売物件の入札は、競争が激しく落札できる物件が少ない | 不動産取得税を買取り時と販売時に課されることから、どちらかの課税を免除することができないのか | ○千里NTでは、敷地分割ができず中古流通が進んでいない。敷地分割が可能になればポテンシャルが高い市場となる ○借地に連棟式の個別所有者となっている物件は取扱が難しく、地上げのような手法も必要 |
| 18 | 空き家の増加が事業にもたらす影響 | 駅から遠く築年数が古い物件、空き家が多数存在するような地域は、取り残される傾向にあり、大阪市内から30分程度の地域でそうした状況が発生している | ○良い物件が市場に出てくれば事業は活性化する。耐久性がある平成10年以降の物件ばかりが市場に出る頃になれば、マーケットは良くなる ○昭和40年～50年代の戸建て住宅の空き家をどのようにするのが課題。政策的な対応が必要ではないか | ○今後、相続が多くなるため、需要は増えると思われる ○事業ベースに乗る物件の仕入が難しく良い環境とは言えない |

3. サブリース

| 項目 / 事業者 | | 在阪の不動産管理会社数社（グループヒアリング） |
|----------|------------|---|
| 1 | 事業実績 | <ul style="list-style-type: none"> ○数社で事業実績があり、主に区分所有マンションを対象としている。 ○戸建て住宅を対象としている事業者もあるが、対象から外している事業者も存在。 |
| 2 | 事業対象となる物件 | <ul style="list-style-type: none"> ○事業性を判断する上で、一般賃貸物件との相違はなく、立地や築年数による。 ○リフォーム費用を家賃で回収できるかということもポイントとなる。 |
| 3 | 一般賃貸住宅との違い | <ul style="list-style-type: none"> ○一般賃貸物件とサブリース物件で賃借人の属性は変わらない。また、賃借人が物件を選択する際に、サブリース物件が躊躇されることはない。 |
| 4 | 所有者とのトラブル | <ul style="list-style-type: none"> ○他人が使用することに対する抵抗感から起因するトラブルがあり、例えば、賃借人が退去後の室内の使用状況からトラブルに発展するケースがある。 |
| 5 | 事業実施上の課題 | <ul style="list-style-type: none"> ○戸建て住宅は、リスクが大きく取り扱うことは難しい。特に、木造の場合、隠れた瑕疵や違反建築の可能性などリスクが大きい。 ○古い戸建て住宅の場合、修繕が必要な箇所が多く、リフォーム費用は高くなるが、その費用を家賃で回収することが難しい。 ○マンションは管理組合があるため、古くても基本的なメンテナンスはされているが、戸建て住宅は、所有者に意識がないとメンテナンスがされていない。 ○戸建て住宅をサブリースする場合、維持管理費用も課題となる。庭や植木がある場合は維持管理費用が高く、誰がその費用を負担するかが問題となる。 |
| 6 | 利活用の可能性 | <ul style="list-style-type: none"> ○戸建て住宅のシェアハウス活用は、関西では家賃相場が低く採算面から実績は少ない。また、シェアハウスは、運営面でのトラブルが多いと聞く。 ○グループホームを運営する福祉事業者とサブリース事業者をマッチングする仕組みがあれば、将来的な事業展開の可能性はあるかもしれない。ただし、法令の適合と周辺住民の理解を得るなどのハードルがある。 ○地域によっては、木造戸建て住宅の活用ニーズはある。例えば、デイサービスや整体院として利用しているケースもある。 |
| 7 | その他 | <ul style="list-style-type: none"> ○空き家の対策は、所有者の意識改革が必要。空き家をどうすれば良いのかが分からない所有者も多い。その選択肢の一つとしてサブリースがある。 |