

流通困難空き家の無償・低額譲渡の方法に関する研究

建築計画研究室 丸山 美優

(令和6年2月7日提出)

1. 研究背景と目的

空き家の増加により、2023年6月14日、空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律が公布された。周囲に著しい悪影響を及ぼす空き家（特定空家）になってからではなく、特定空家になる前の管理不全空家の対応を強化する方針である。

管理不全空家の発生を未然に防ぐためには、空き家の4つの分類における「その他の住宅」を市場に流通させることが重要である。その方法としては民間の不動産売買が一般的であるが、収益性が低い空き家は扱えない。このような空き家は全国の空き家バンクに登録されるが、根本的な解決にはなっていない。これらをサポートするために、空き家の無償・低額譲渡をベースとしたオンライン上での民間の空き家バンクサービスが増加してきている。

本研究では、無償・低額譲渡サービスの仕組み、市場に流通していない空き家の付加価値の付け方、サービスの収益化の方法を明らかにすることを目的とする。

2. 日本における空き家の現状

市区町村の取り組みにより管理や除却等された管理不全空家及び特定空家数は、施工後5年間で15万物件にのぼる。長期間の放置で劣化が著しい空き家や過疎が進んだ地域の空き家は、一般的な不動産仲介業者・買取業者では利益が薄く扱えない。これをここでは流通困難空き家とする。

空家等の売買又は交換の媒介における特例で、低廉な空家等とは売買に係る代金の額又は交換に係る宅地若しくは建物の価額が400万円以下の金額の宅地又は建物をいうと定義されている。ここでは、流通困難空き家は400万円以下の空き家と考える。

3. オンラインサービスを活用した民間の空き家バンク

流通困難空き家の活用の懸念事項となっているコストの問題を解決する方法として、すでに実績のあるオンライン上での民間の空き家バンクサービスを調査する。売主と買主の直接交渉により省力化が図れる点がメリットとなる。これはインターネットによって検索し、情報を収集した。

対象とした12の民間の空き家バンクサービスを対象エリアと事業内容、マッチング方法、管理する情報の種類、サービス維持のための収益構造に対して類型化を行った。特にマッチング方法と管理する情報の種類に着目した(表-1)。この表から特徴的であるといえるさかさま不動産、家いちば、MATCHYA にヒアリング調査を行った。

表-1 マッチング方法と管理する情報の種類に着目した分類

管理する情報の種類	マッチング方法		
	不動産仲介	マッチングのみ	所有者と活用者の直接交渉
所有者情報のみ	・アキサボ ・京都市移住・定住応援団 空き家バンク京都 ・カリアゲJAPAN ・AKARI	・みんなの0円物件 ・古民家住まいる ・100均物件空き家ゲートウェイ	・家いちば
活用者情報のみ		・さかさま不動産	
双方の情報	・MATCHYA	・タダノアキヤ	・空き家バイバイ

ヒアリング調査を行った3つのサービスの共通点は、所有者の思いを活用者に伝えられる形をとっている点である。空き家の活用において、空き家となった住宅に住んでいた方、そこに思い出がある方の方が知らない人に住まれることや改修することに抵抗をもつため、空き家の活用を行うことが難しい。そこで、空き家の活用においては思いを共有することが重要となる。

公共の空き家バンクと民間の空き家バンクサービスの異なる点は、空き家のハード面の情報のみを共有するか、否かであると考えられる。ここでは、ハード面の情報を空き家の物件情報、ソフト面の情報を空き家所有者の想いや思い出の情報のことをいう。ホームズやSUUMO等の一般的な不動産情報サイトは、公共の空き家バンクと同じくハード面のみの情報となる(図-1)。

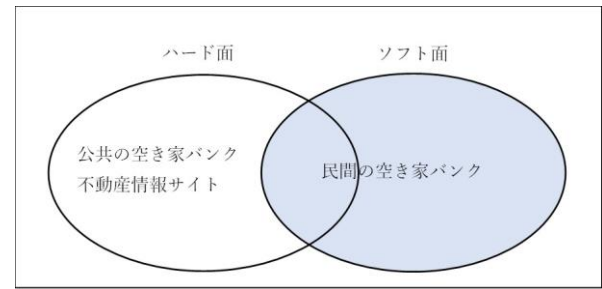


図-1 各情報サイトのすみ分け

4. 空き家のマッチングサービス

対象地域を限定したマッチングサービスを調査する。仲介者の人件費等のコストカットができる点がメリットとなる。社会実験として行っているもので、実績があまりないものとして、国土交通省が行った空き家対策モデル事業の中から、空き家の流通に寄与している団体の事業を選定したものと自治体のマッチングサービスから情報を得た。

対象とした16のサービスは、空き家の活動内容により6つのタイプに分けることができる。

- A. リースタイプ…持ち主に代わって物件の管理・賃貸を行う。
- B. 空き家バンクタイプ…行政の空き家バンクとは別に、新たに空き家バンクを構築する。
- C. 条件提示型タイプ…空き家利用者が希望の物件の条件を提示する。
- D. 事業活用タイプ…空き家を自事業のために活用している。
- E. 移住支援タイプ…移住希望者に空き家を提供し、移住のコーディネートを行う。
- F. 終活タイプ…終活の一環として、空き家対策を行う。

5. 考察とまとめ

空き家の無償・低額譲渡サービスは、土地・建物の売却価格が低く、土地価格より空き家解体費用の方が高い物件の場合、空き家所有者は土地の価格分をサービス利用料に充てているというスキームであると考えられる。また、サービス維持のために、対象とする地域も考慮しなければならない。対象エリアを全国に広げた場合、掲載物件も多くなるため、一つ一つの問い合わせへの対応が困難となったり、地域とのつながりが希薄になってしまったりする。この場合、各都道府県の不動産会社等と連携を取ることで可能となっていることが多い。一方で地域を限定した場合、その地域の特徴や住民性を理解したサービスを展開することができるため、自治体や地域住民との繋がりを持ちやすくなる。都道府県や地域単位を対象とした方が空き家所有者、利用者、サービス提供者にとってスムーズにいくことが多いため、むやみに全国にサービスを広げることがいいというわけではない。

空き家に付ける付加価値については、流通に従事する民間企業・団体が流通困難空き家を自社のノウハウをもって利用につなげることで、空き家の流通に寄与している。

ビジネスとして行うにあたり、収益化の方法も課題である。事業化には至っていないサービスは、掲載料や成約料が発生することは少なく、別の事業で採算をとっていると推測されるものが多かった。一方、事業化に至っている民間の空き家バンクは、マッチング成立後にシステム利用料等がかかるサービスもあった。事業化に至っているものの中にも、さかさま不動産の事例のように他の事業から運用費に充てているものもある。

空き家を活用していくうえで、空き家所有者の想いを利用者に伝えることが必要である。しかし、流通促進させるうえでは手間と時間がかかるため、そればかり考えられないため、無償・低額譲渡サービスのみで流通困難空き家を流通させることは難しいのが現状である。流通困難空き家の流通を促進するためには、地域特性にあった民間の空き家バンクと自治体の空き家バンク、全国版空き家バンクの連携が必要であると考えられる。