

# 空き家のニーズ 意外なところにある

親の住む実家はすでに空き家予備軍

野村総合研究所によると、2033年に約3軒に1軒が空き家になる見通しだ。放置すれば「特定空き家」になりかねない。今からできる対策とは。

「相続した時点で買手なんてつかないと思っていました。子どもや孫の代まで負の遺産として引き継いでいかなければ」と都内に住む女性Aさん(57)は。昨年暮れに母を、昨年に父を相次いで亡くし、山口県内にある父母それぞれの実家と埼玉県内の両親が住んでいた家の計3軒の空き家を相続した。なかでも母方の実家は築約100年



周囲に学校があったり人通りが多かったりすると「特定空き家」に指定されやすく注意が必要。事故が起これば賠償請求される可能性も

が経っているうえ、すでに10年近く空き家状態で劣化も進んでいた。冒頭の発言はこの母方の実家についてのものだ。木造2階建てで建物面積200平方メートル強、土地面積はその2倍という広大な家。空き家になって間もないころに不動産業者を通して800万円弱で売り出したこともあったが、結局買手はつかなかった。

「2万円強の固定資産税と、シルバー人材センターに委託している草刈りの料金を、払い続けることになると思っていました」

## 空き家バンクで売却

ところが、そんな空き家の売却話が昨夏、とんとん拍子でまとまった。きっかけは相続手続きの際に、空き家の所在地の自治体から戸籍謄本などの書類とともに送られてきた「空き家バンク」のチラシだった。

このまま何もしないよりはとダメもとでバンクを運営する自治体の窓口で連絡。7月に空き家を自治体職員とともに訪れ、外観や内部の写真を撮影し、直後にバンクのホームページ上に物件情報を掲載してもらった。売却希望額は最低額の50万円に設定。すると、掲載から1カ月

ほどで買手が現れたのだ。残り2軒の空き家のうち、山口にある1軒は親戚に譲渡。「埼玉の実家は売却してもいいし、今は賃貸のマンションに住んでいるので、引越してもいいかなと思っていました」

Aさんのように複数軒の空き家を相続するケースは、今後増えると思われる。夫婦が互いに一人っ子だとすれば、少なくとも互いの実家2軒を相続することになるうえ、親が空き家のまま放置していた祖父母宅を相続するケースも増えていく。世代を超えた相続が続く負のスパイラルに陥りかねない。

「空き家や空き家予備軍を抱える高齢者に、問題の先送りをさせないよう、若い世代がサポートすることが必要です」

## 処分希望とアピールを

「親の財産の棚卸しをし、全体を把握することも大切です」

こうアドバイスするのは「解決！空き家問題」著者の中川寛子さん。明らかに売れない物件販売希望額が低額のものや、不動産会社が「売れにくい」と判断するものでも扱ってくれる。「不動産に対するニーズの多様化に、今の不動産業界は対応できていない。不動産会社に「売れない」と言われても、それは今の不動産会社の枠の中で売れないだけかもしれない。あきらめる必要はありません」

と中川さん。たとえば今、空き家を地域の交流の場や保育施設、NPOの活動拠点などにし、街を活性化させようという動きが全国的に広がっている。しかしこうした活動のネックになっているのが、使える空き家を探し出すことの難しさ。マッチングができていないだけで、意外なところにニーズはある。

## 流通は多様化の流れ

こうしたニーズに自治体として注目したのが東京都大田区。公益のために空き家を使いたい人と、空き家の所有者をマッチングする「空き家等地域貢献活用事業」を2014年12月から行っている。これまでに5件のマッチングが実現し、空き家を英会話サロンやグループホームなどに様変わりさせている。

貸し手・売り手側の情報発信だけでなく、物件を借りたい、買いたい側のニーズをホームページ上で公表しているのは、秋

「賃貸より、早い段階で売却したほうがシンプル。賃貸の場合、築30年を超え、老朽化しているような物件は、リフォームなどの費用が家賃収入を上回りかねない(22ページの表)。2、3年で初期投資や維持費を回収できないものの賃貸はやめたほうがいい」

こう話すのは「どうする？親の家の空き家問題」著者の大久保恭子さん。賃貸の場合、家賃の未納などのトラブル解決に時間がかかったり、空室状態が数年続いてしまったりする可能性があり、リスクを伴う。何かあると遠方の

「たつえば「家いちば」(http://www.ichiba.com)という空き家や古ビルの情報掲示板では、老舗のジャズ喫茶に2千枚のレコード、スピーカー付きという物件が掲載されています。これはこれまでの不動産流通には絶対のらない情報です」

家いちばは15年10月に運営を開始。全国から寄せられた空き家情報を無料で掲載しており、売買は直接交渉になる。まだ片づけができていない、値段が未定、親の所有、居住中で将来売りたいなど、通常の不動産流通にはのせられないような物件も掲載可能だ。

5年間貸した場合の損得シミュレーション

継続的な収入	家賃 7.5万円 × 48ヶ月 = 360万円 ①
一時的な収入	礼金 15万円 × 2回 = 30万円 ②
継続的な支出	固定資産税・都市計画税・維持管理費 25万円 × 5年
	不動産会社に支払う管理委託費 4.5万円 × 5年
	火災・地震保険料 3.3万円 × 5年
	計 164万円 ③
一時的な支出	水回りのリフォーム費用(トイレ・バス・キッチンなど) 200万円
	壁紙の張り替えなどメンテナンス費用 60万円
	クリーニング費用 6.5万円 × 2回
	仲介手数料 7.5万円 × 2回
	計 288万円 ④
収支	(①)+(②)-(③)-(④)= 62万円の赤字

取材を元に編集部が作成



兵庫県宝塚市で、1階が商店、2階が住居のアパートをリノベーションした「INNO HOUSE」。内装にこだわった、周辺にない物件にするというオーナーの戦略が当たり満室に