

第Ⅰ編 空き家利活用等ワンストップ相談窓口構築マニュアル編

第1章 空き家等に関する総合的な相談対応を推進するために必要な知識

1. 空き家等の基礎データ

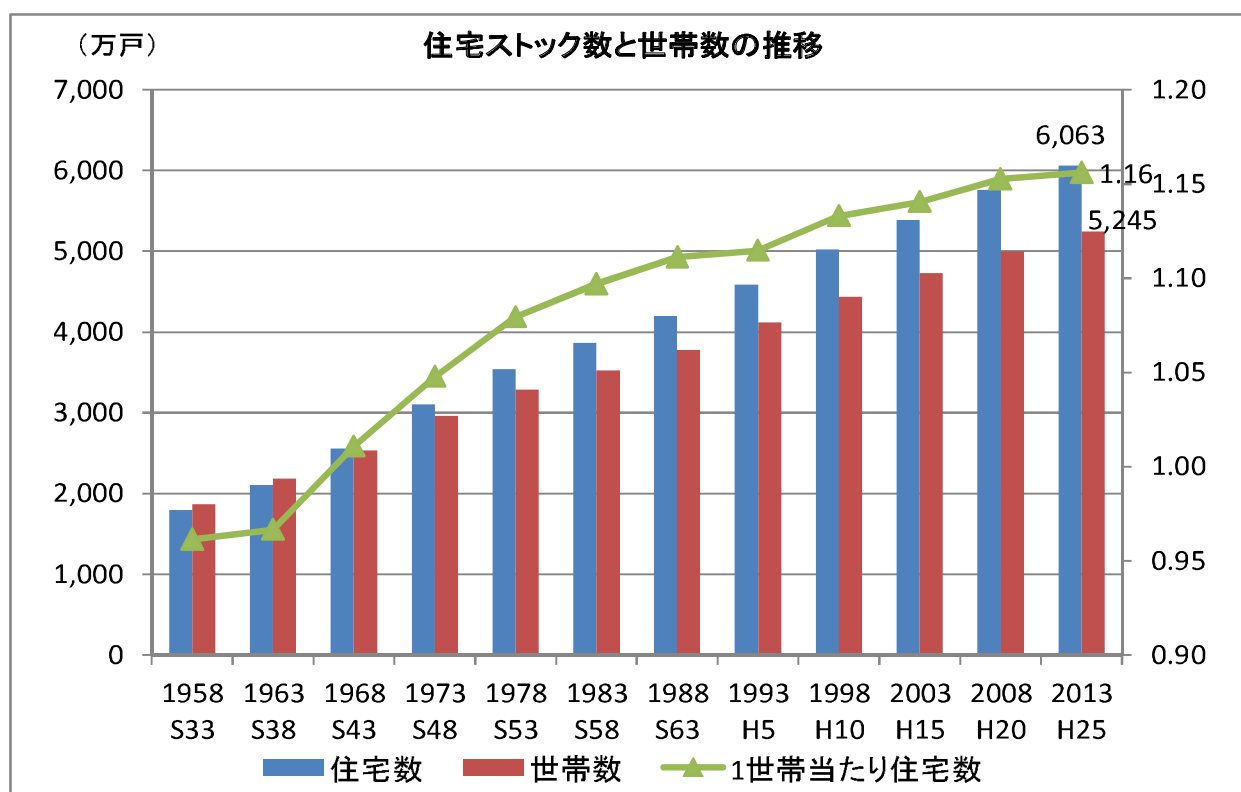
(1) 全国の空き家の状況と将来予測

2013（平成 25）年の全国の住宅ストック数は 6,063 万戸、そのうち空き家数は 820 万戸（空き家率 13.5%）であり、この 20 年で 1.8 倍（440 万戸⇒820 万戸）になっている。

空き家のうち、その他の住宅は 318 万戸（うち木造一戸建てが 220 万戸）あり、これはこの 20 年で 2.1 倍（149 万戸⇒318 万戸）である。

住宅ストックのうち、持ち家が 3,217 万戸、借家が 1,852 万戸であり、下の表の通り、世帯数を超える住宅ストックがある。

※「その他の住宅」・・・空き家のうち賃貸用の住宅、売却用の住宅、二次的住宅を除いた、いわゆる「その他の空き家」



年度	1958 S33	1963 S38	1968 S43	1973 S48	1978 S53	1983 S58	1988 S63	1993 H5	1998 H10	2003 H15	2008 H20	2013 H25
住宅数	1,793	2,109	2,559	3,106	3,545	3,861	4,201	4,588	5,025	5,389	5,759	6,063
空き家数		52	103	172	268	330	394	448	576	659	757	820
世帯数	1,865	2,182	2,532	2,965	3,284	3,520	3,781	4,116	4,435	4,726	4,997	5,245
1世帯当たり住宅数	0.96	0.97	1.01	1.05	1.08	1.10	1.11	1.11	1.13	1.14	1.15	1.16
空家率(%)		2.5%	4.0%	5.5%	7.6%	8.5%	9.4%	9.8%	11.5%	12.2%	13.1%	13.5%

(資料) 総務省「H25 年住宅・土地統計調査」

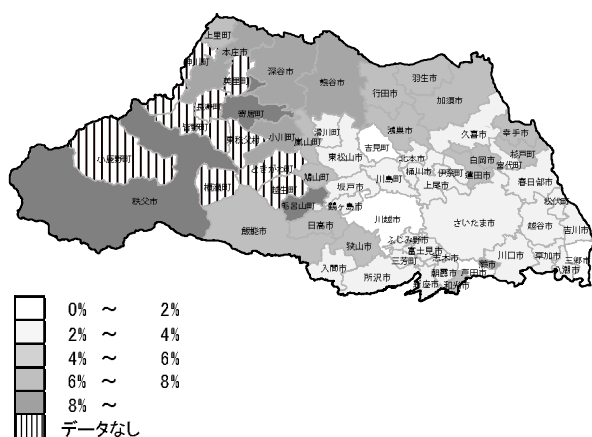
(2) 埼玉県の空き家の状況と将来予測

埼玉県内の空き家数と空き家率について、空き家数は 35.5 万戸(全国第 8 位)、空き家率は 10.9%(全国第 44 位)である。その内、その他の空き家が 11.2 万戸(全国第 9 位)、空き家率は 3.4%(全国第 45 位)となっている。

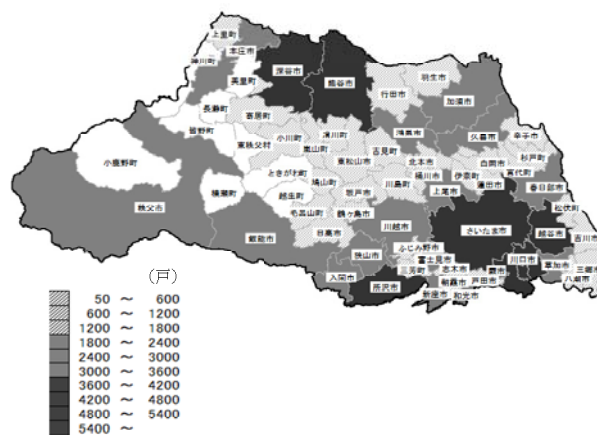
少子高齢化、核家族化、人口減少社会、総住宅数の増加などの影響により、空き家は今後とも増加すると推測〔2013(平成 25)年 35.5 万戸⇒2018(平成 30 年) 45 万戸、2033(平成 45)年には 84 万戸〕されており、空き家のうち問題となる「その他の空き家」も、2013(平成 25 年)の 11.2 万戸(3.4%)が、2033(平成 45)年には 26.7 万戸(6.8%)まで増加すると予測されている。

傾向として、県北部を中心として「その他の空き家率」が高く、県南部・北部を中心として「その他の空き家戸数」が多い。

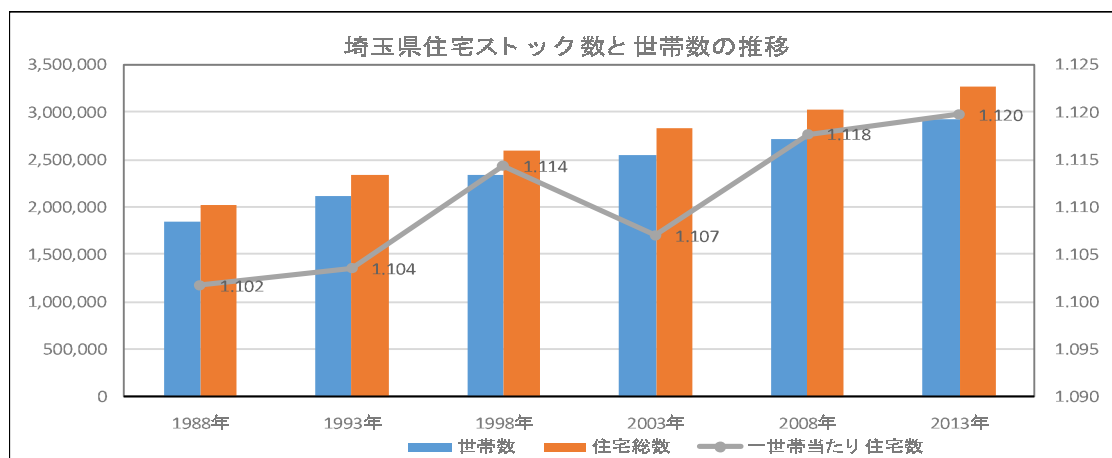
その他空き家率



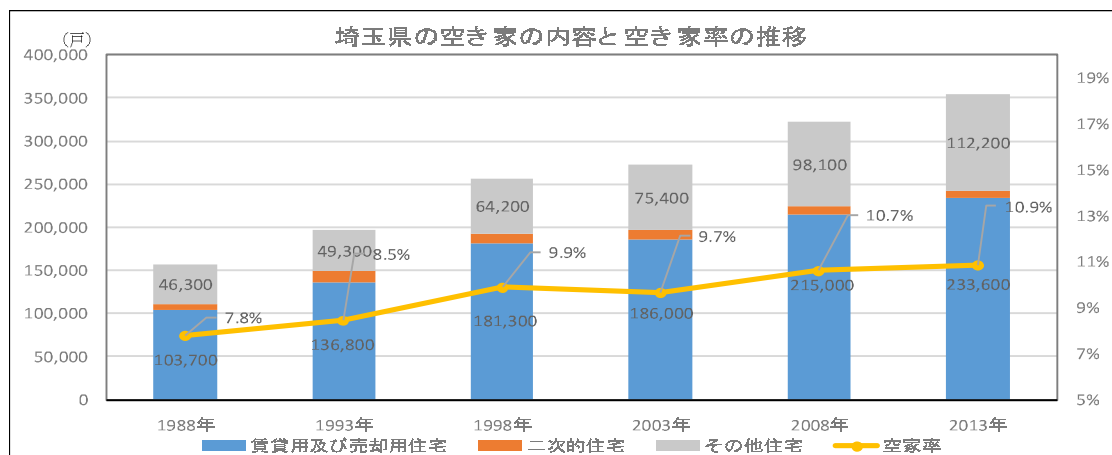
その他空き家戸数



(資料) 埼玉県都市整備部建築安全課・住宅課



(資料) 全宅連不動産総合研究所

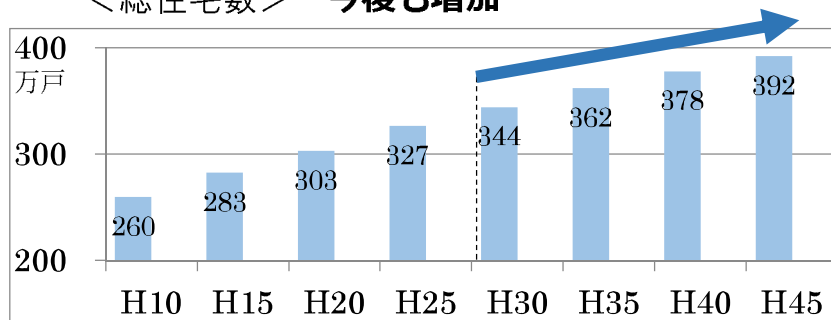


		1988年	1993年	1998年	2003年	2008年	2013年
		563年	H5年	H10年	H15年	H20年	H25年
世帯数		1,835,400	2,114,100	2,329,400	2,553,400	2,710,000	2,917,100
住宅総数		2,022,100	2,333,000	2,595,800	2,826,600	3,029,000	3,266,300
一世帯当たり住宅数		1.10	1.10	1.11	1.11	1.12	1.12
空き家	総数	157,900	197,900	257,400	273,100	322,600	355,000
	二次的住宅	7,900	11,900	11,900	11,600	9,500	9,200
	賃貸用及び売却用住宅	103,700	136,800	181,300	186,000	215,000	233,600
	賃貸用住宅				167,900	191,700	210,700
	売却用住宅				18,100	23,300	22,900
	その他住宅	46,300	49,300	64,200	75,400	98,100	112,200
空家率		7.8%	8.5%	9.9%	9.7%	10.7%	10.9%

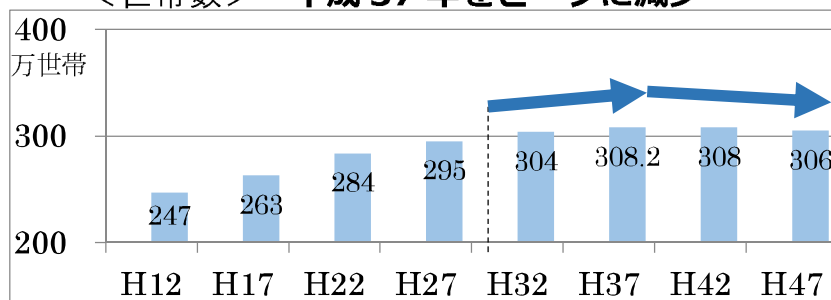
(資料)総務省「住宅・土地統計調査」

空き家数と空き家率の推移と予測

<総住宅数> 今後も増加

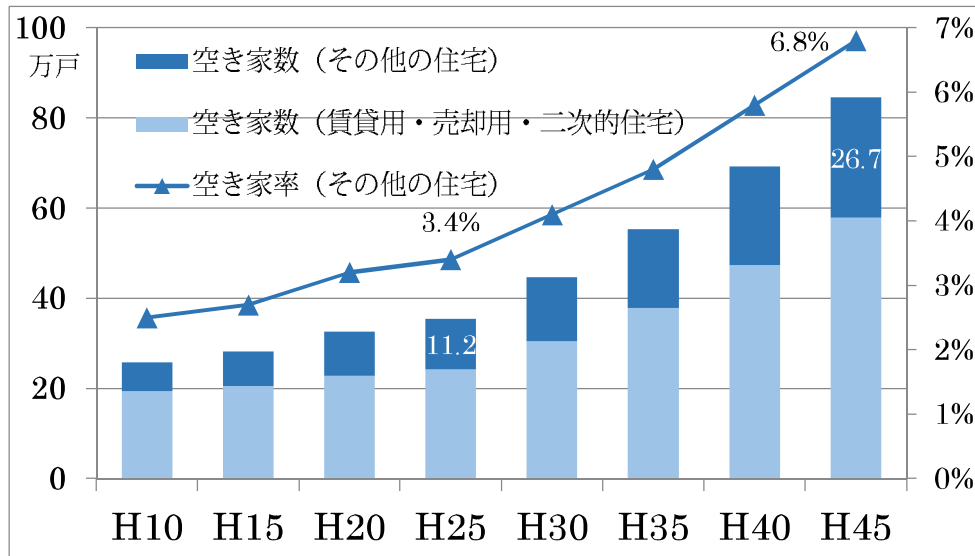


<世帯数> 平成37年をピークに減少



(資料) 埼玉県都市整備部建築安全課・住宅課 (埼玉県住生活基本計画 (H29.3) から引用)

<空き家数と空き家率> ⇒空き家は今後も増加する見込み



(推移は住宅・土地統計調査、予測は野村総合研究所の推計方法をもとに埼玉県で推計)

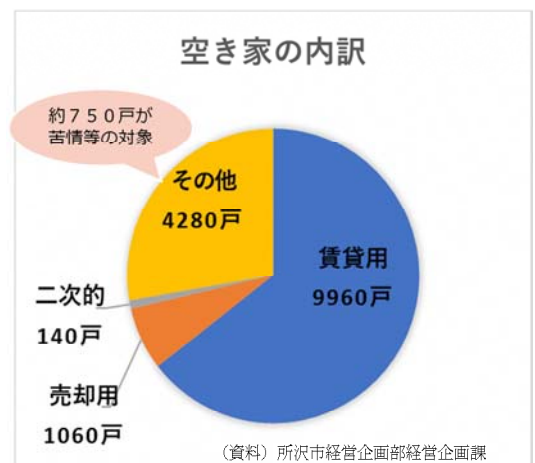
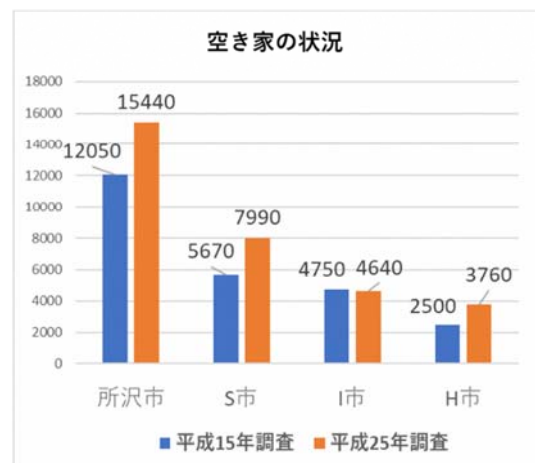
(資料) 埼玉県都市整備部建築安全課・住宅課

(3) 所沢市の空き家の状況

2013（平成 25）年の所沢市の総住宅数は 160,850 戸（県内第 3 位）。そのうち空き家戸数は 15,440 戸。2003（平成 15）年の 12,050 戸から 5 年間で 3,000 戸増加していることになる。その内、その他の住宅が 4,280 戸（県内第 5 位）あり、約 750 戸が苦情等の対象になっている。空き家率は 9.6%、約 10 戸に 1 戸が空き家の状況にある。

（※2017（平成 29）年 8 月末日現在 所沢市の総世帯 157,153 世帯 総人口 344,006 人）

所沢市の空き家パターンとしては、西武池袋線の沿線開発で都市化し、都内への安定通勤圏で都内通勤者のベッタタウンとして発展してきた。1970～1980 年代にはニュータウンの造成が行われている。住宅密集地の接道要件等で再建築不可物件の存在、相続等で管理者不在になり放置された空き家の存在など、都市近郊市街地ならではの課題がある。

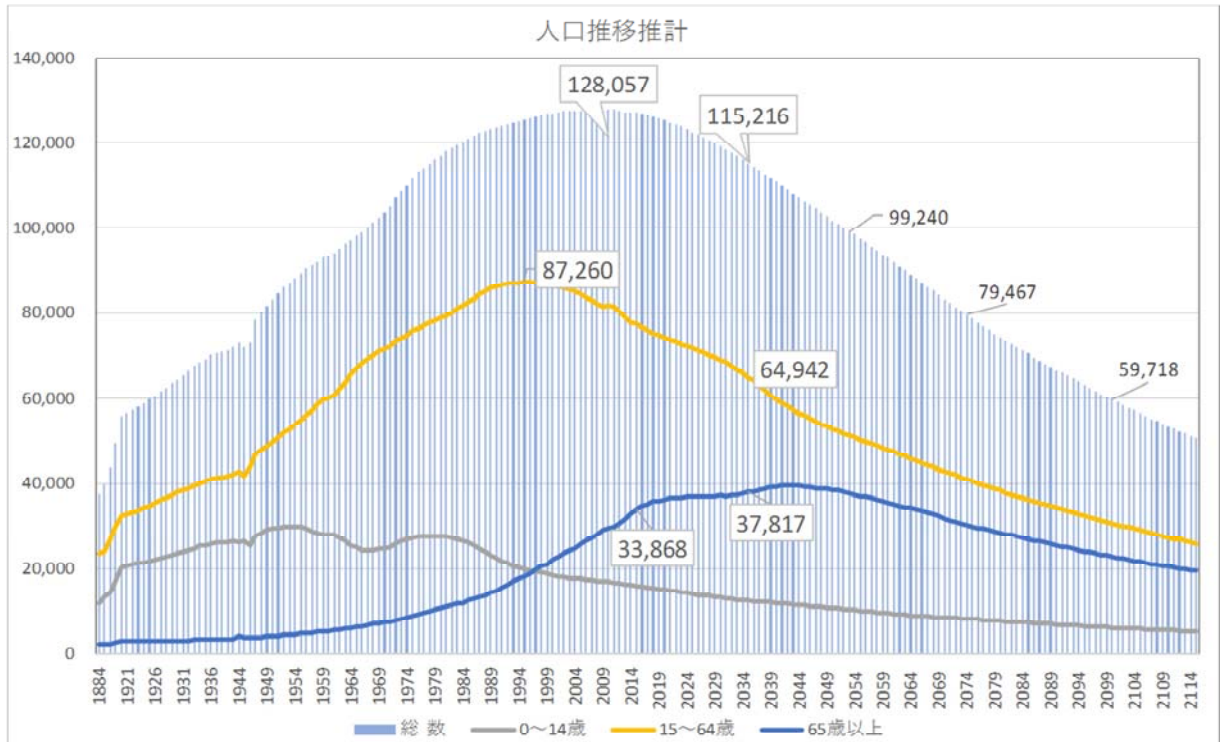


(資料) 所沢市経営企画部経営企画課

■参考 人口推移

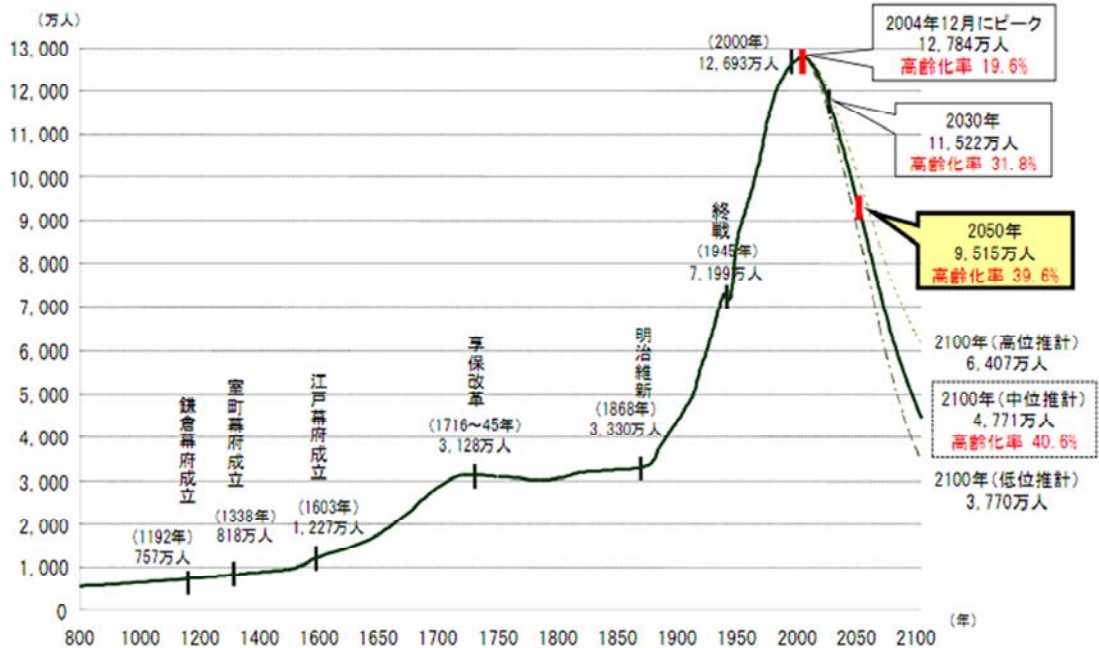
日本の人口は、2009 年をピークに、2035 年にはピーク時に比べ 10%減少。

生産年齢人口は、1995 年をピークに、2035 年にはピーク時に比べ 26%減少。



(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 平成24年1月推計」及び総務省「国勢調査」

○日本の総人口は、2004年をピークに、今後100年間で100年前(明治時代後半)の水準に戻っていく可能性。
この変化は千年単位でみても類を見ない、極めて急激な減少。



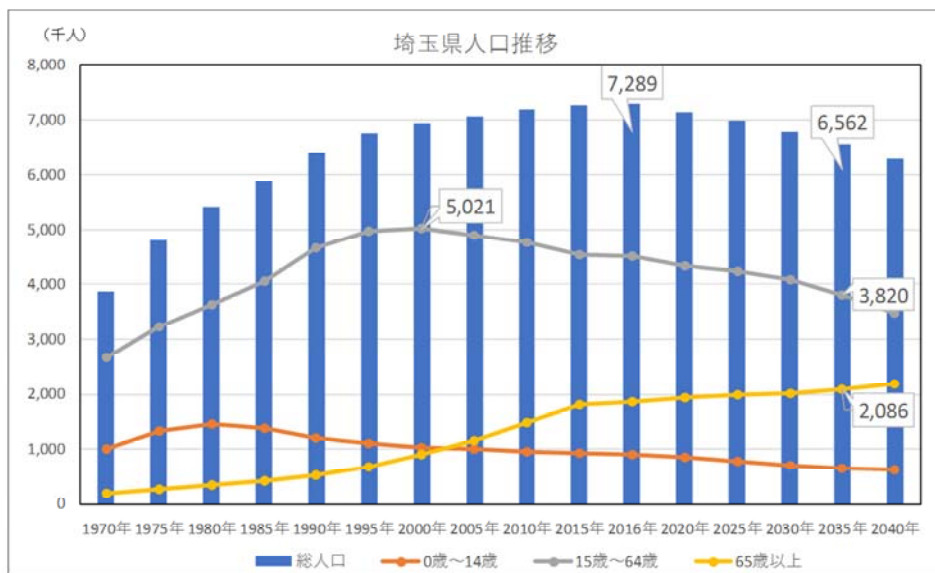
(出典) 総務省「国勢調査報告」、同「人口推計年報」、同「平成12年及び17年国勢調査結果による補間推計人口」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成18年12月推計)」、国土庁「日本列島における人口分布の長期時系列分析(1974年)をもとに、国土交通省国土計画局作成

4

(資料) 全宅連不動産総合研究所

■参考 埼玉県の人口推移

埼玉県の人口はまだ増加しているが、2035年は2016年に比べ10%減少。
生産年齢人口は、1999年をピークに、2035年にはピーク時に比べ24%減少。



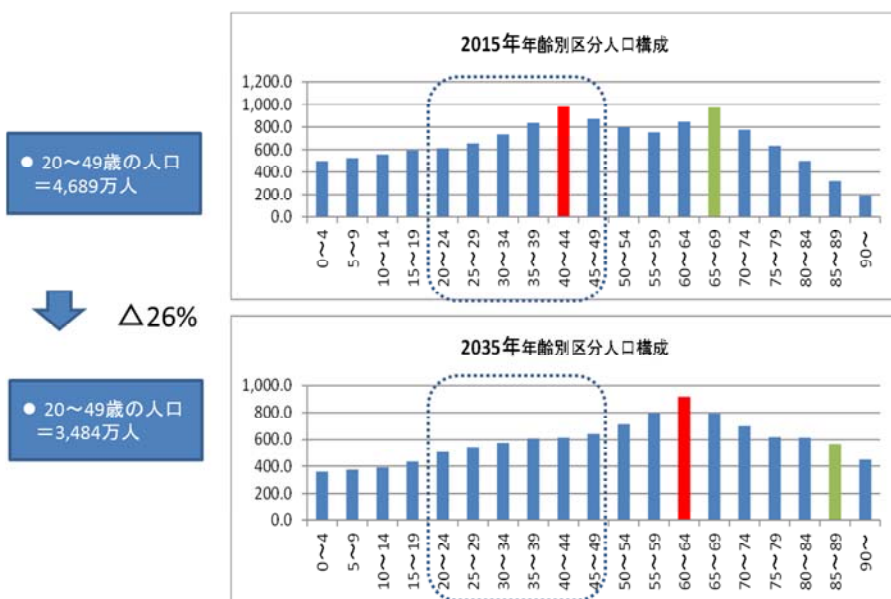
	1970年	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年	2016年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
埼玉県	総人口	3,866	4,821	5,420	5,864	6,405	6,759	6,938	7,054	7,195	7,267	7,133	6,991	6,796	6,562	6,305
	0歳～14歳	1,003	1,341	1,459	1,381	1,200	1,092	1,027	989	955	914	907	837	764	696	627
	15歳～64歳	2,665	3,224	3,627	4,063	4,673	4,985	4,905	4,789	4,549	4,525	4,353	4,244	4,084	3,820	3,476
	65歳以上	199	256	334	420	532	682	804	1,160	1,470	1,804	1,857	1,943	2,016	2,086	2,202

(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 平成24年1月推計」及び総務省「国勢調査」

(資料) 全宅連不動産総合研究所

■参考 少子化のインパクト

団塊世代（'47～'49年生まれ）	806万人
団塊ジュニア世代（71～74年生まれ）	794万人
	△200万人
ポスト団塊ジュニア 81年～84年生まれ	592万人
	△100万人
91年～94年生まれ	491万人



(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 平成24年1月推計」及び総務省「国勢調査」

(資料) 全宅連不動産総合研究所

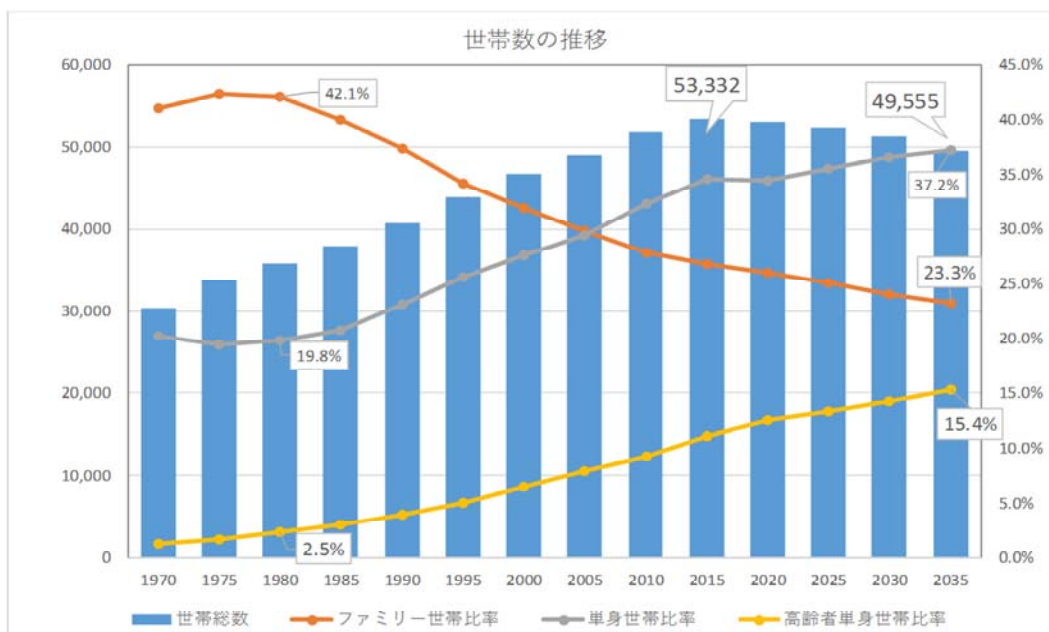
■参考 世帯数推移

世帯数のピークは 2015 年。2035 年はピーク時に比べ 7%減少。

世帯数の家族構成が大きく変化する。

ファミリー世帯：1980 年の比率 42% ⇒2035 年の比率 23%

単身世帯：1980 年の比率 20% ⇒2035 年の比率 37%



(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口 平成24年1月推計」及び総務省「国勢調査」

(資料) 全宅連不動産総合研究所

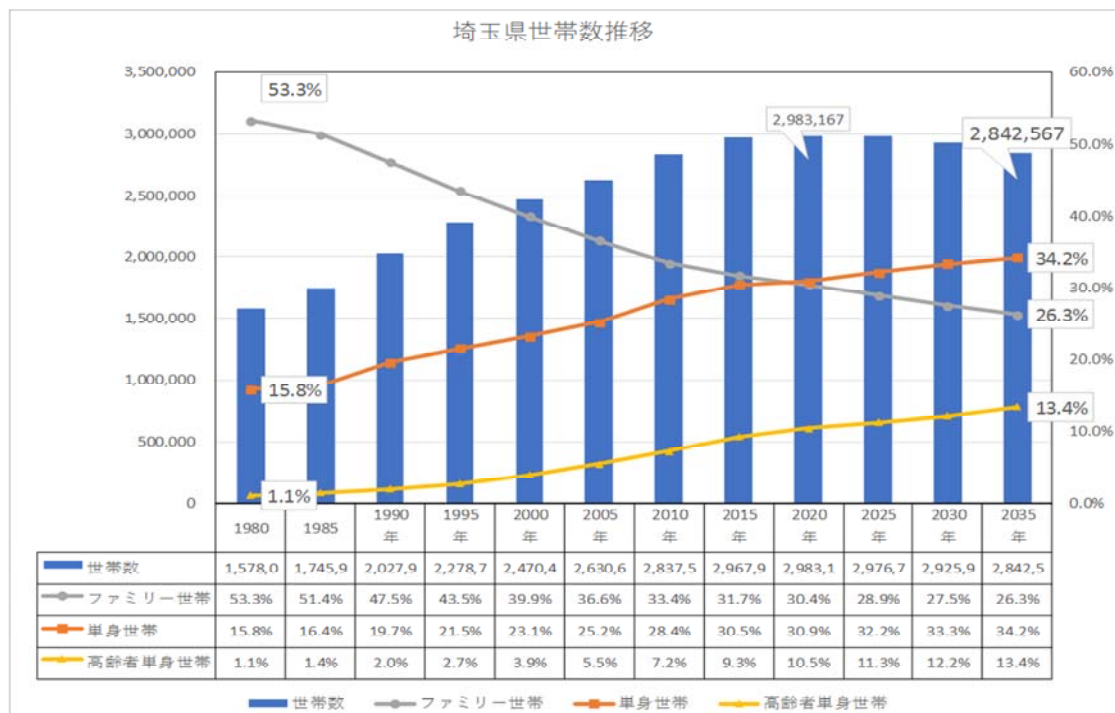
■参考 埼玉県世帯数推移

世帯数もまだ増加しているが、ピークは 2020 年。

世帯数の家族構成が大きく変化する。

ファミリー世帯：1980 年の比率 53% ⇒2035 年の比率 26%

単身世帯：1980 年の比率 16% ⇒2035 年の比率 34%



(資料) 全宅連不動産総合研究所

(4) 空家等対策の推進に関する法令・条例について

空き家等対策の取組みとして、空家等対策の推進に関する特別措置法や各地方自治体の条例により、適正な管理が行われていない空き家等に対する助言・指導、空き家の除却等、空き家等対策が推進されている。

① 空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「空家法」という。）について

適切な管理が行われていない空き家等が防災、衛生、景観等の地域住民の生活環境に深刻な影響を及ぼしており、地域住民の生命・身体・財産を保護するとともに、生活環境の保全、空家等の活用を促進する目的で制定され、平成 27 年に施行された。

<空家法の概要>

■ 「空家等」と「特定空家等」の定義化（法第 2 条）

「空家等」とは

建物や建物に附属する門や塀などの工作物で居住などに使用されていないことが常態であるもの及びその敷地（立木その他の土地に定着する物を含む。）

「特定空家等」とは

- (ア) 倒壊等著しく保安上危険となるおそれのある状態
- (イ) 著しく衛生上有害となるおそれのある状態
- (ウ) 適切な管理が行われないことにより著しく景観を損なっている状態
- (エ) その他周辺の生活環境の保全を図るために放置することが不適切である状態

■ 所有者等の責任の明確化（法第 3 条）

空家等の所有者又は管理者（以下「所有者等」という。）は、周辺の生活環境に悪影響を及ぼさないよう、空家等の適切な管理に努めるものとする。

■ 特定空家等に対する措置（法第 14 条）

市町村長は、特定空家等の所有者や管理者に対して、除却、修繕、立木竹の伐採など必要な措置をとるよう助言・指導、さらには勧告、命令をすることができる。命令に従わない場合は代執行が可能。

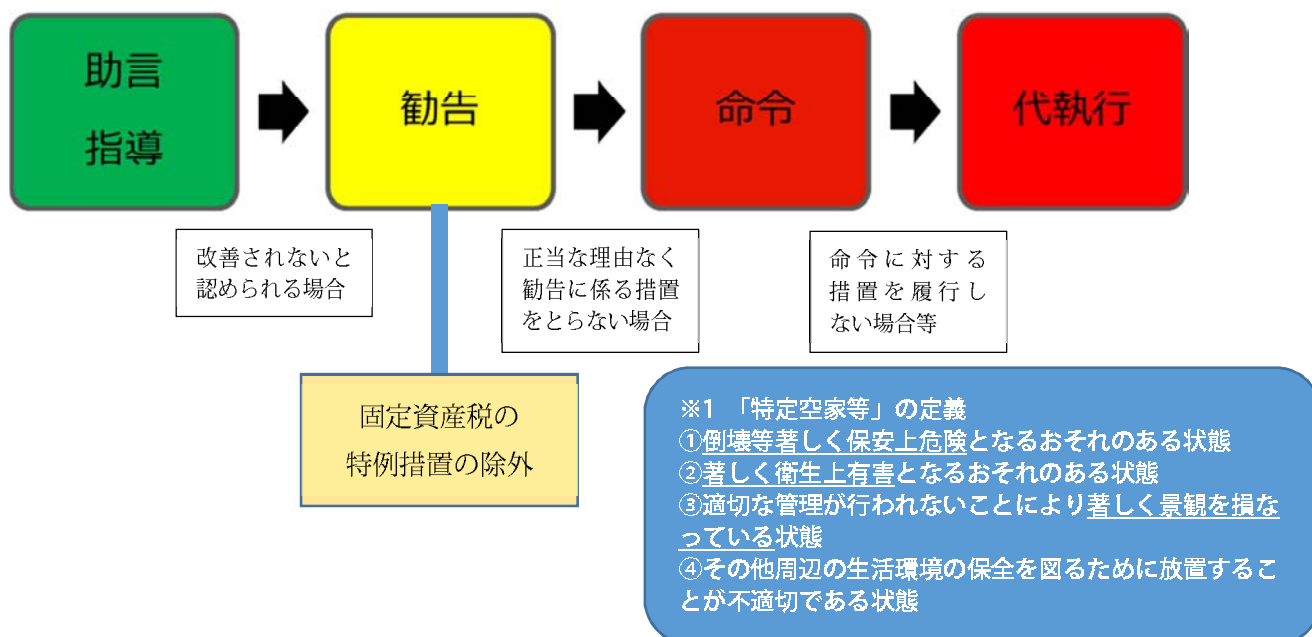
【国・都道府県・市町村の役割】

空家法では、市町村を空き家対策の主体とし、空き家等対策に係る取組が進められている。

区 分	役 割
国	空家等に関する施策の基本指針を策定（5 条）
都道府県	市町村に対して技術的な助言、市町村相互間の連絡調整等必要な援助を行う（8 条）
市町村	空家等対策計画の作成及びこれに基づく空家等に関する対策の実施その他の空家等に関する必要な措置を適切に講ずる（4 条） 国の基本指針に即した空家等対策計画を策定（6 条） 空家等対策計画の作成等及び実施に関する協議を行うための協議会を組織（7 条） 空家等への調査（9 条） 空家等に関するデータベースの整備等（11 条） 所有者等に対する空家等の適切な管理を促進するための情報の提供、助言（12 条） 空家等及びその跡地に関する情報の提供その他これらの活用のための対策を実施（13 条） 特定空家等に対して、除却、修繕等の措置の助言又は指導、勧告、命令、行政代執行（14 条）

【市町村長による「特定空家等」(※1) に対する措置のフロー】

市町村長は危険な空き家に対して、代執行等の措置が可能となった。



住宅などの小規模敷地は、敷地面積に応じて固定資産税等の課税標準額を、最大6分の1とする「住宅用地特例」が適用されている。勧告の対象となった特定空家に係る敷地について、固定資産税等の住宅用地特例から除外する措置が講じられた。

住宅用地の区分	固定資産税	都市計画税
小規模住宅用地(200㎡以下の部分)	6分の1	3分の1
一般住宅用地(200㎡を超える部分)	3分の1	3分の2

② 所沢市空き家等の適正管理に関する条例について

所沢市では、空き家等が放置されることにより発生する犯罪や放火を誘発する要因を除去し、生活環境の保全と防犯のまちづくりを推進する目的で、全国に先駆けて「所沢市空き家等の適正管理に関する条例」を制定し、平成22年に施行された。

<条例の概要>

◆ 所有者責任（空き家等の適正管理）（第3条）

空き家等の所有者等は、当該空き家等が管理不全な状態にならないよう適正な管理を行わなければならない。

◆ 情報提供（第4条）

市民は、管理不全な状態である空き家等があると認めるときは、速やかに市にその情報を提供する。

◆ 助言、指導・勧告・命令（第6条、第7条）

市長は空き家等が管理不全な状態等であるときは、所有者等に対し必要な措置を助言・指

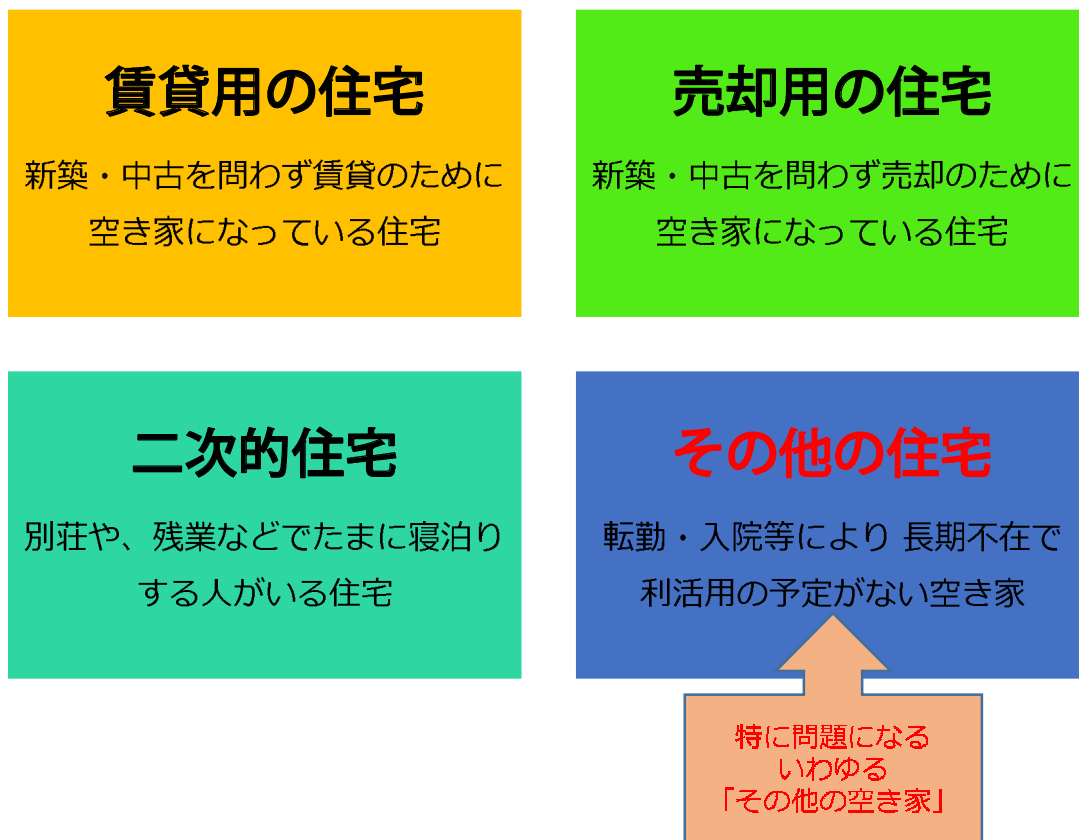
導・勧告・命令ができる。

◆ 応急措置（第9条）

市長は空き家等の適正な管理が行われていないことにより人の生命、身体又は財産に著しい損害が生じるおそれがあるときは、必要最小限度の応急措置を講ずることができる。

（5） 空き家等がもたらす問題

空き家のタイプは次の通り区分されている（住宅・土地統計調査による定義）。



空き家の中で、特に問題になるのが売却や賃貸などの予定もなく放置されている「その他の住宅」である。空き家の所有者等が、遠方に居住、経済的な理由、複雑な権利関係などの理由から、空き家の管理を十分に行っていないケース（管理不全）や、また、更地にすると固定資産税が上がるため、そのまま放置されることもある。

適切な管理が行われずに放置期間が長引くと、防災（火災・放火）、治安（不審者・犯罪者の出入り）、衛生（雑草の繁茂、ごみの不法投棄、害虫の発生、害獣の出入り・増殖）・景観（建物の老朽化・荒廃、樹木の越境）など、周辺的生活環境に悪影響を及ぼすことになりかねない。今後、この種類の空き家の数が増加することで、それがもたらす問題が一層深刻化することが懸念されている。

また、放置空き家等がもたらす問題は、空き家所有者にとっての保有リスクであるとも言える。

《空き家等の保有リスク》

主な保有リスク	内 容
防 災	放火や不審火による火災の危険性が高まるおそれ
治 安	不審者・犯罪者の出入り、不法滞在など  不審者や動物の侵入
衛 生	雑草の繁茂、ゴミの不法投棄、害虫発生、害獣の出入り・増殖  ゴミの不法投棄  草木が伸び害虫が発生
景 観	建物の老朽化・荒廃、樹木の越境、落書き
空き家所有者の 工作物責任	強風等で建物の倒壊・破損、屋根瓦の落下や塀の倒壊で他人に損害を与えるなど。建物等の工作物が原因となる事故が発生すれば、所有者は無過失責任を負う（民法 717 条）  屋根瓦の落下や塀の倒壊で通行人に被害をさせてしまい、空き家の所有者責任を問われ損害賠償を負うリスクも増えます。
建物価値の低下	カビ、腐食、屋根・木部老朽化、給水管のさび、設備機器劣化老朽化が進み、売却や賃貸での活用が難しくなる。
外部不経済	地域活性化や近隣の住環境への悪影響、地域の資産価値を下げることになる
その他	近隣からのクレーム、第三者の占有による器物破損や盗難など

【民法】 第 717 条（土地の工作物等の占有者及び所有者の責任）

土地の工作物の設置又は保存に瑕疵があることによって他人に損害を生じたときは、その工作物の占有者は、被害者に対してその損害を賠償する責任を負う。ただし、占有者が損害の発生を防止するのに必要な注意をしたときは、所有者がその損害を賠償しなければならない。

2 前項の規定は、竹木の栽植又は支持に瑕疵がある場合について準用する。

3 前 2 項の場合において、損害の原因について他にその責任を負う者がいるときは、占有者又は所有者は、その者に対して求償権を行使することができる。

(6) 空き家等対策の必要性

空き家等を「負動産」ではなく「富動産」として考え、空き家等になったらできるだけ早く対応することが重要である。人の住まない家は通常より速いスピードで老朽化が進むため倒壊の恐れや、通行人への損害、植込みの成長によって近隣迷惑となること、そして不法侵入など犯罪の誘発に繋がる等の問題が発生する可能性がある。このことが原因で火災や事故が発生し他人に被害を与えた場合は空き家所有者の責任が問われるリスクもある。

空家法第3条において、空き家の所有者等には空家等の適切な管理に努めることの責任が明確化されており、使う予定がない場合は、まずは適正管理に努めることが求められ、また、資産価値のある空き家等などは、活用できるうちに、賃貸・売却などを検討することが望まれる。

■空き家等対策は以下の観点から重要

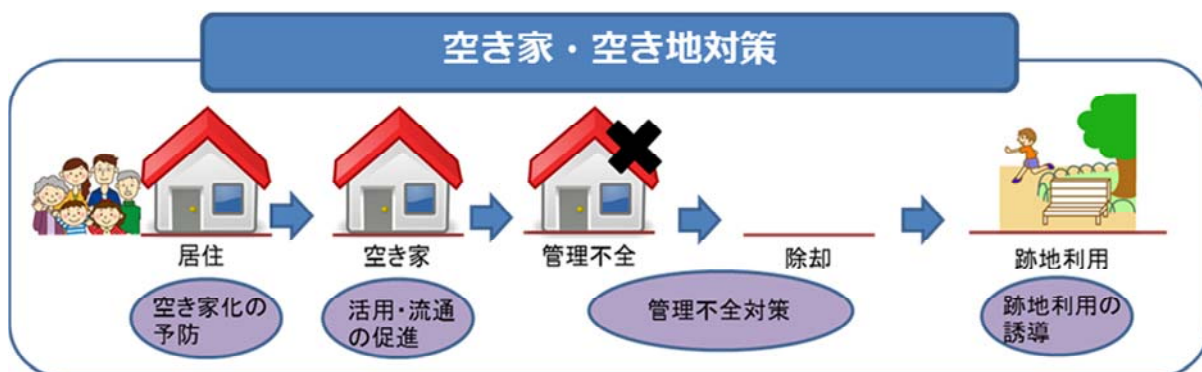
- ① 近隣に与える悪影響の解消（外部不経済対策）
- ② 防犯・防災対策
- ③ 所有者責任の回避
- ④ 資産価値の維持、活用

空き家は、

- 資産価値があってそのまま市場に流通させることが可能であるもの
- 多少の改修等を行えば円滑な流通・活用が見込めるもの
- 管理が十分でなく周囲に迷惑を及ぼす可能性のあるもの
- 特定空家等のように除却すべきもの

のように、個別性があり多様である。

このため、検討に当たっては、空き家の態様、立地、ニーズなどに応じて、除却、資産価値を維持等するための適正な管理、市場で流通、資産としての有効活用など、各面を考慮する。特に、空き家を流通・利活用することは、地域経済の活性化や地域価値の向上、地域コミュニティの活性化にもつながるのである。



(図) 埼玉県都市整備部建築安全課・住宅課

■ 参考 空き家等所有者への周知用イメージ

空き家・空き地の解決策は、管理・売却・賃貸・利活用・解体など様々な方法があります。

管 理



「建物の今後についてまだ決めていない。」「すぐに使う予定はない。」「もう少し考えたい。」のような場合は、管理をお勧めします。空き家は財産です。定期的に適正な管理をすることで、建物の価値を維持し、劣化を防ぎ、価値低下のスピードを緩和することができます。周辺的生活環境に悪影響を及ぼすことも少なくなります。将来、売却や賃貸がしやすくなるなど、適正な管理を行うことは、所有者、そして、近隣の住民にとってもメリットがあるのです。管理は、ご自身で管理する方法や、管理業者に依頼する方法があります。

売 却



空き家を手放したい場合。建物を壊さずそのまま中古物件として売却できます。売却することで、建物の維持・管理が不要になり、現金化することにより相続人で分割しやすくなります。費用負担はありますが、リノベーション後にリノベーション物件として売却する方法もあります。

賃 貸



空き家を所有していきたい場合には、賃貸することで有効に活用することが出来ます。建物が比較的新しい場合には、そのまま賃貸し家賃収入を得る事が可能です。費用の負担がありますがリノベーションしてから賃貸する方法もあります。住宅を店舗や事務所で貸すなど、他の用途へ転用して賃貸することが出来る場合もあります（建築基準法の規定に適合させる必要が有ります）。

解 体



建物が老朽化している場合などは、リフォームしても利活用は難しいことがあります。この場合、建物を解体して更地にし、立地に応じて駐車場、コインパーキング、貸し農園、地域のコミュニケーション広場、隣地の駐車場など、有効活用する方法があります。隣地の方の買い増しなどで土地を売却するケースもあります。

(7) 空き家等所有者の意識・ニーズについて

ここでは、空き家等の相談における利活用・流通・管理・コンサルティングなどの対応の参考となるデータとして、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会が実施した「空き家所有者に関するアンケート調査及びインタビュー調査（平成 27 年 12 月 web アンケート）」より、「空き家所有者の意識とニーズ」について掲載する。

◆ アンケートから見えてきたこと

埼玉県内の空き家所有者で、空き家所在地が埼玉県内の違う市町村である割合は 12.8%、また、他の都道府県である割合は 48.9% であるように、空き家の所有者と空き家の所在地が異なる傾向がある。これは大都市圏で同様であり、**大都市圏に居住する空き家所有者は、遠隔地に空き家を所有している傾向がある。**

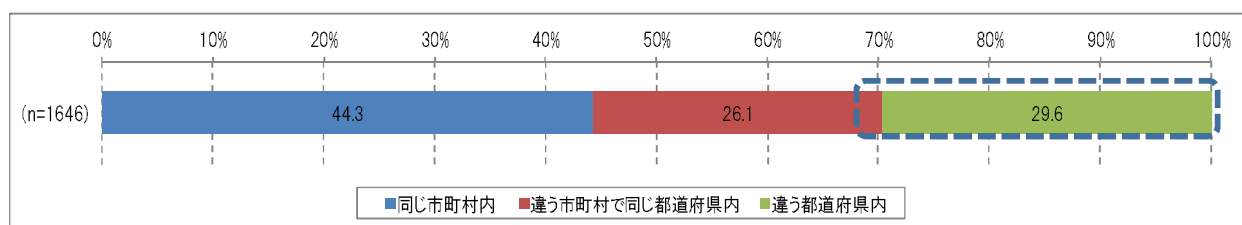
空き家の相談をしたい相手として最も多いのは行政機関 48.2% であること、また、不動産会社に相談したい人は 38.7% いるが、このうち相談できる不動産会社がない人が 51.6% もいることから、そのニーズに対し、**消費者の安心感を高めて対応するために、公益社団法人である埼玉県宅建協会が行政と連携して空き家相談窓口を設置・運営・周知することは有効な方法である。**

空き家相談には、単なる相談から複雑な権利関係を含む利活用等の希望など、様々な内容が混在し、相談の希望先も行政、不動産会社、弁護士、税理士など多岐に渡っていることを考えると、専門家や協力業者と連携し空き家対策を実施できるワンストップ相談体制は望ましいと言える。このため、埼玉県宅建協会内での支部間連携、他の都道府県宅建協会との全国ネットワーク連携による地域間を越えた相談対応が必要であると言え、埼玉県内 16 支部・全宅連関東地区の宅建協会・全宅連系の都道府県宅建協会での情報共有、相談対応のルール化など広域連携の構築が今後の課題である。

公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会が実施した「空き家所有者に関するアンケート調査及びインタビュー調査（平成 27 年 12 月 web アンケート）」より抜粋

① 現住所と空き家所在地の関係

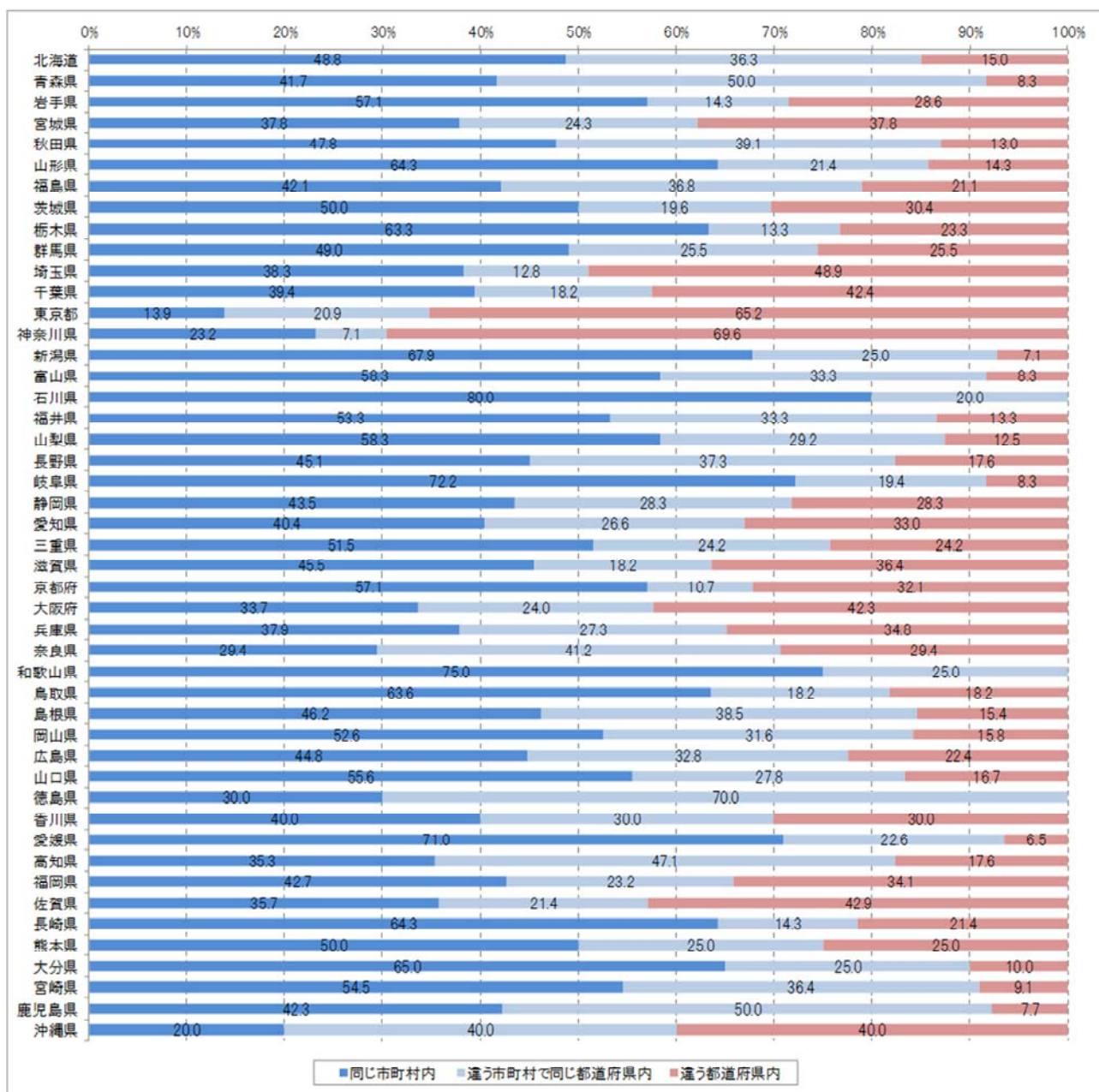
「違う都道府県」が全国 29.6% 埼玉 48.9%



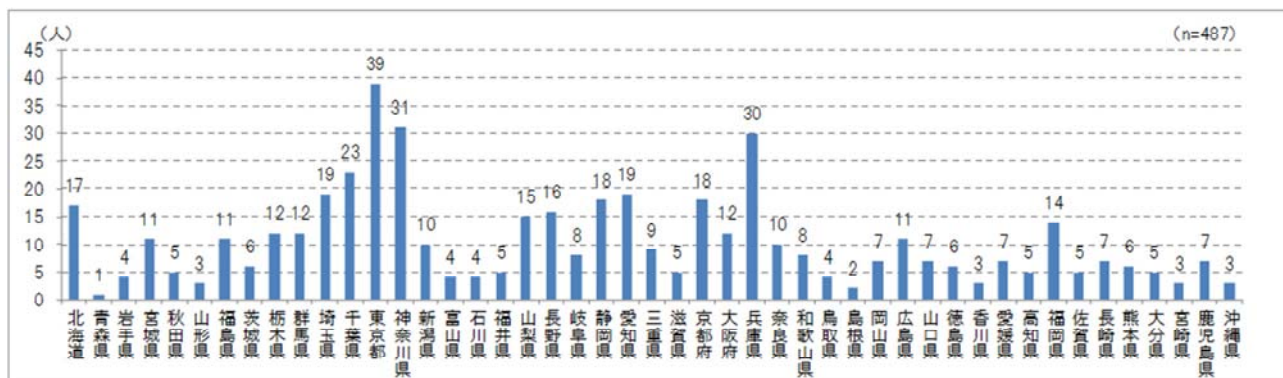
全 国・・・同じ市町村内 44.3% 違う市町村で同じ都道府県内 26.1% 違う都道府県内 29.6%
埼玉県・・・同じ市町村内 38.3% 違う市町村で同じ都道府県内 12.8% 違う都道府県内 48.9%

現住所が埼玉県で、空き家の所在地が他の都道府県である割合は、48.9% と高い。大都市圏で同様の傾向がみられ、大都市圏に居住する空き家所有者は、遠隔地に空き家を所有している傾向がある。（違う市町村でみると 61.7% が市外）

「都道府県別 現在の住まい以外の住宅の場所」

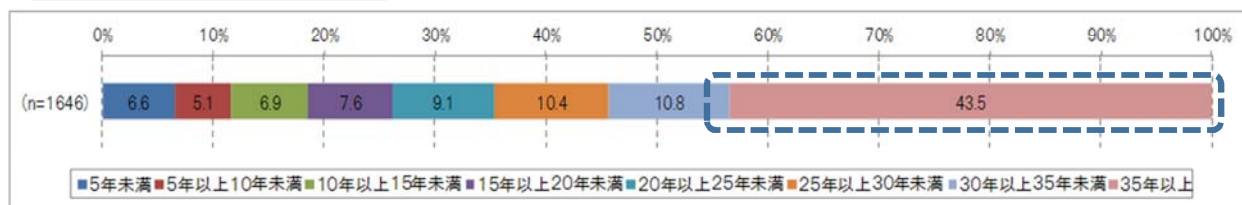


「違う都道府県」の空き家所在地



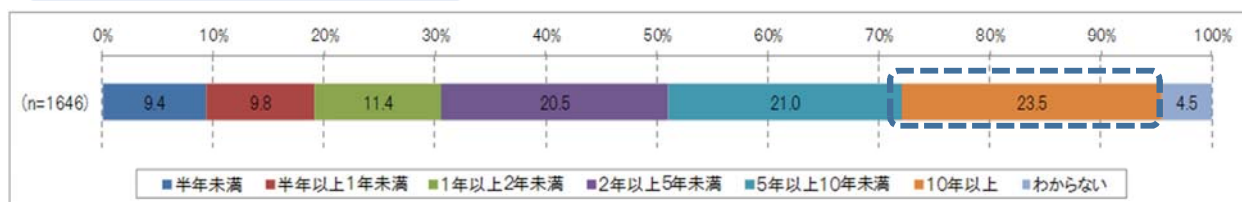
② 空き家の築年数

35 年以上が 43.5%



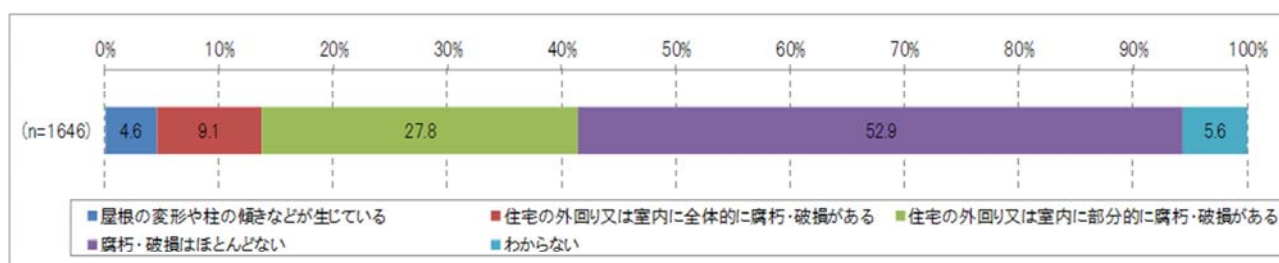
③ 空き家となってからの経過年数

10 年以上が最も多く 23.5%



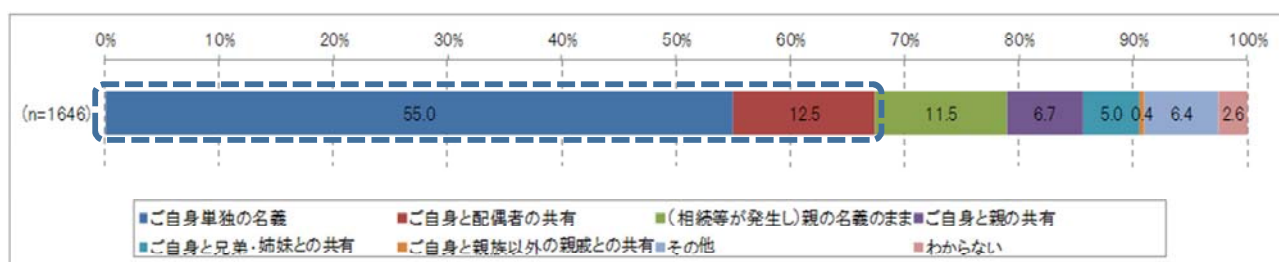
④ 現在の空き家の腐朽・破損の状態

腐朽・破損がほとんどないが 50%超



⑤ 空き家の名義

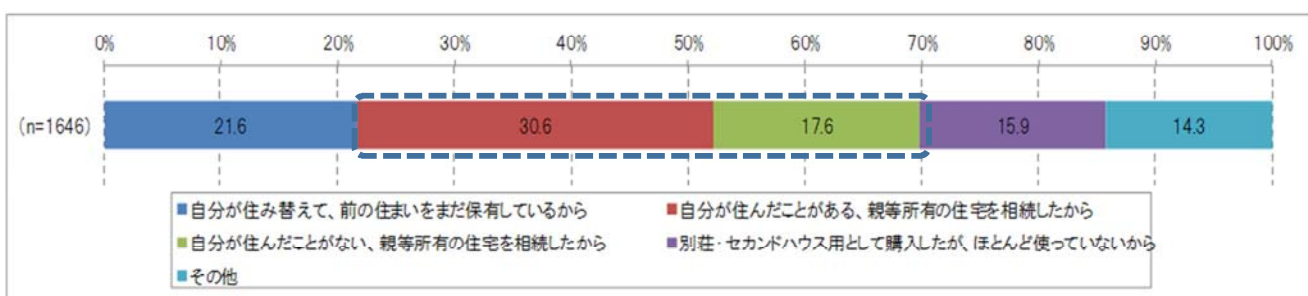
「自分」、「自分+配偶者」が合わせて 68%



⑥ 空き家となった理由

相続関係が主な原因として挙げられている。

1. 自分が住んだことがある親等所有の住宅を相続し、それが空き家となっているケースが最も多く 30.6%
 2. 自分が住み替えて、前の住まいをまだ保有している 21.6%
 3. 自分が住んだことがない、親等所有の住宅を相続したから 17.6%
- その他として 14.3%は、社会福祉施設等への入居などのケースである。

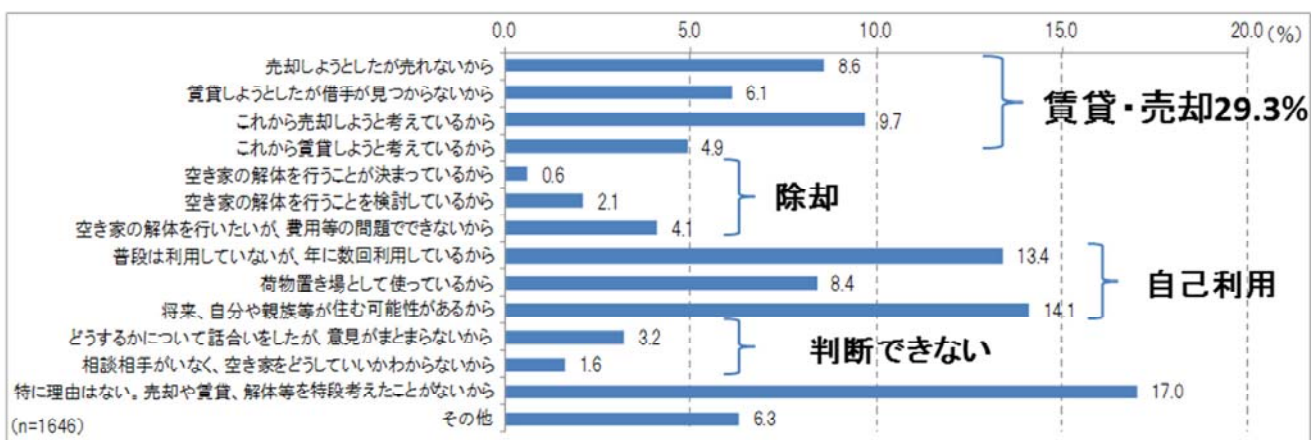


⑦ 空き家となっている理由

空き家のままにしている best3 は、

1. 特に理由なし 17%
2. 将来自分や親族が住む 14.1%
3. 年に数回利用している 13.4%

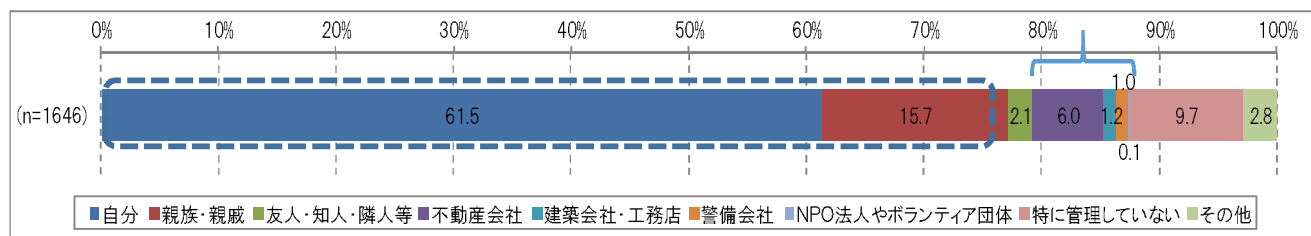
尚、売却や賃貸など利活用を考えている割合は 29.3%ある。



⑧ 空き家となっている住宅の日頃の管理者

「自分」＋「親族・親戚」が 77%

「専門の事業者へ依頼」が 8.3%、内不動産会社が 6%



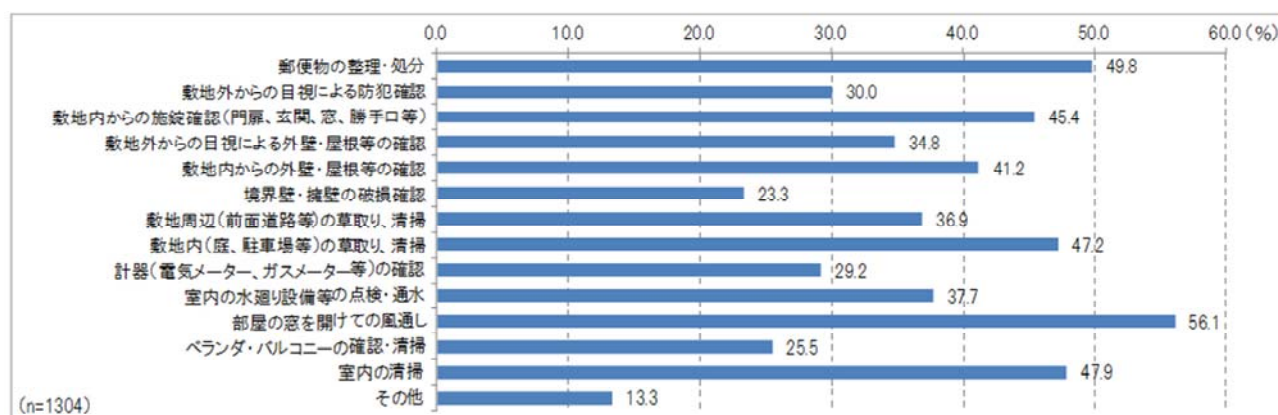
⑨ 空き家となっている住宅の管理を、不動産業者等の事業者へ頼まない理由

「費用を払ってまで必要性を感じない」「自分や親戚で十分」



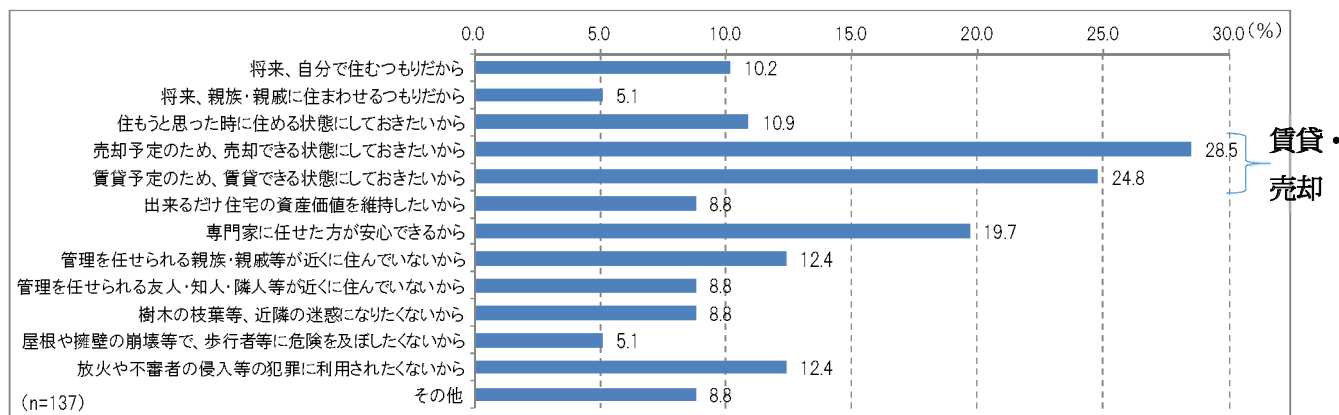
⑩ 空き家管理を「自分」「親戚」「友人知人」が行っている場合の管理の内容

郵便物の処分、施錠確認、室内の通風/清掃、敷地内の草取り/清掃等が多い



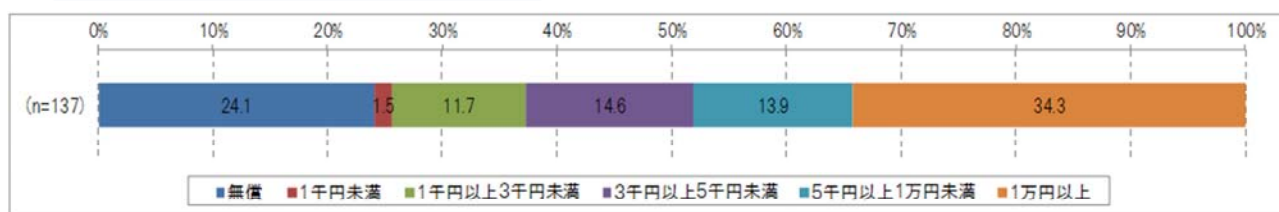
⑪ 空き家となっている住宅の管理を事業者に委託している理由

将来売却、賃貸を検討している場合は管理を業者に委託している



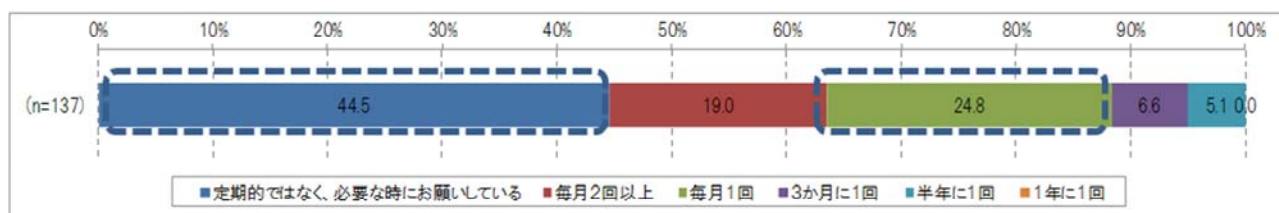
⑫ 専門家に委託する場合の月額費用

無償が 24%、1 万円以上が 34%



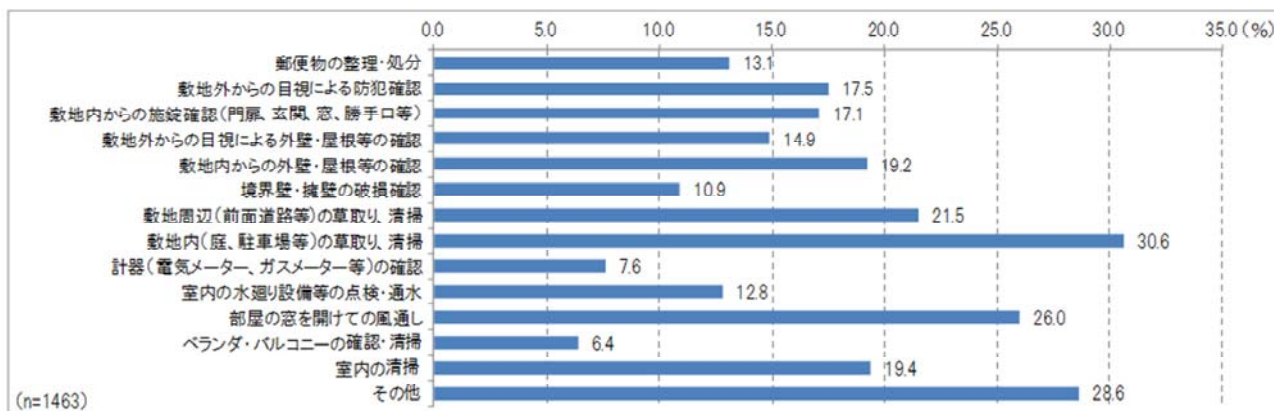
⑬ 専門家に管理を委託する頻度

必要な時が 45% 月 1 回が 25%

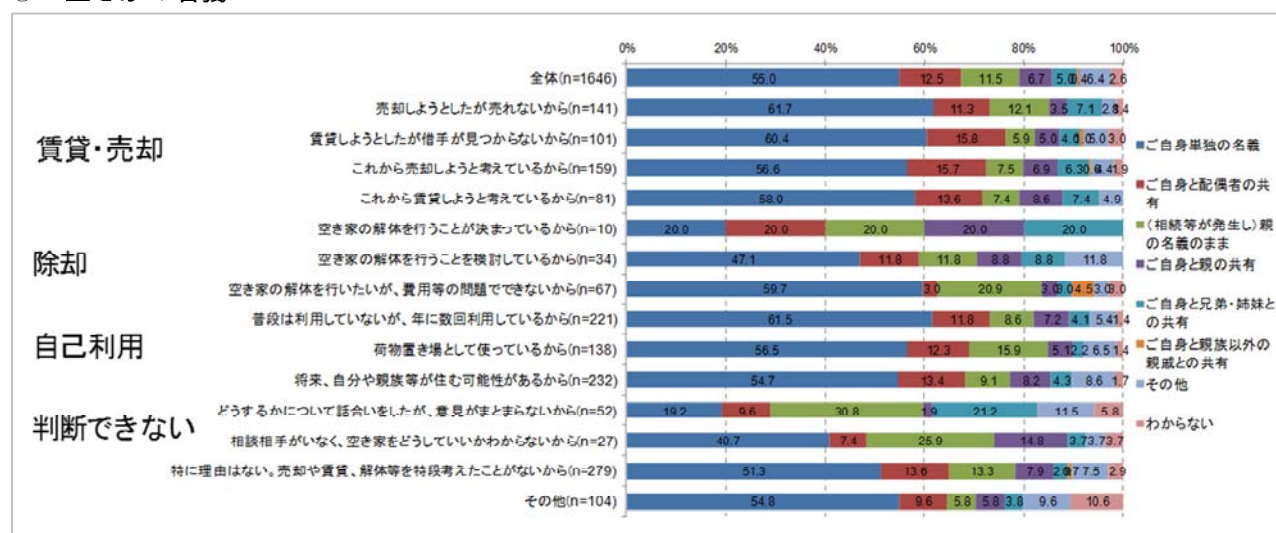


⑭ 専門家に依頼する場合に行って欲しい管理内容

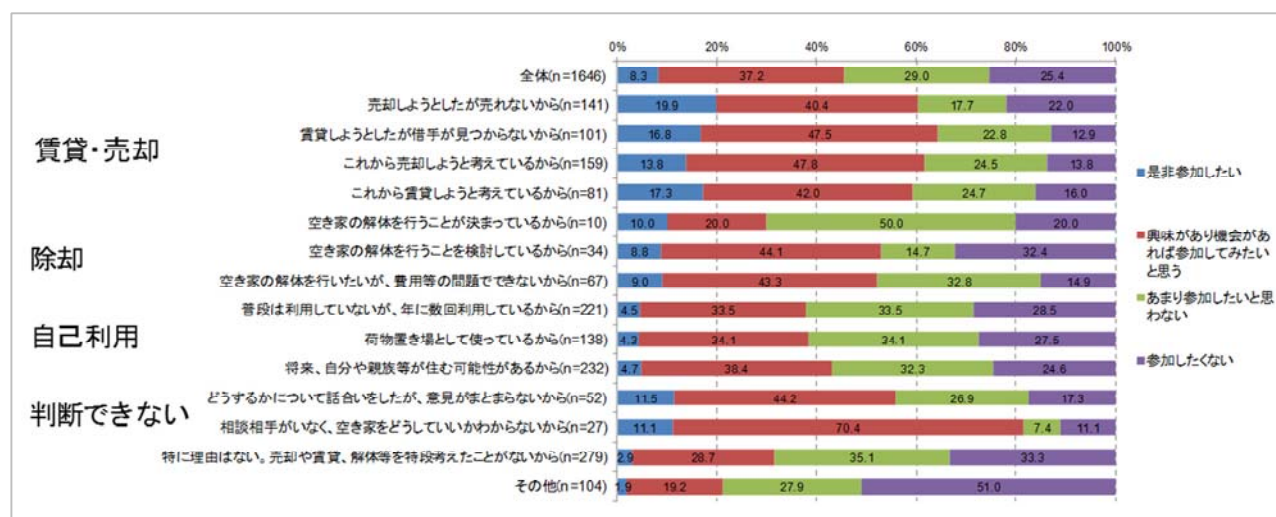
敷地内の草取り/清掃が31%、通風が26%



⑮ 空き家の名義

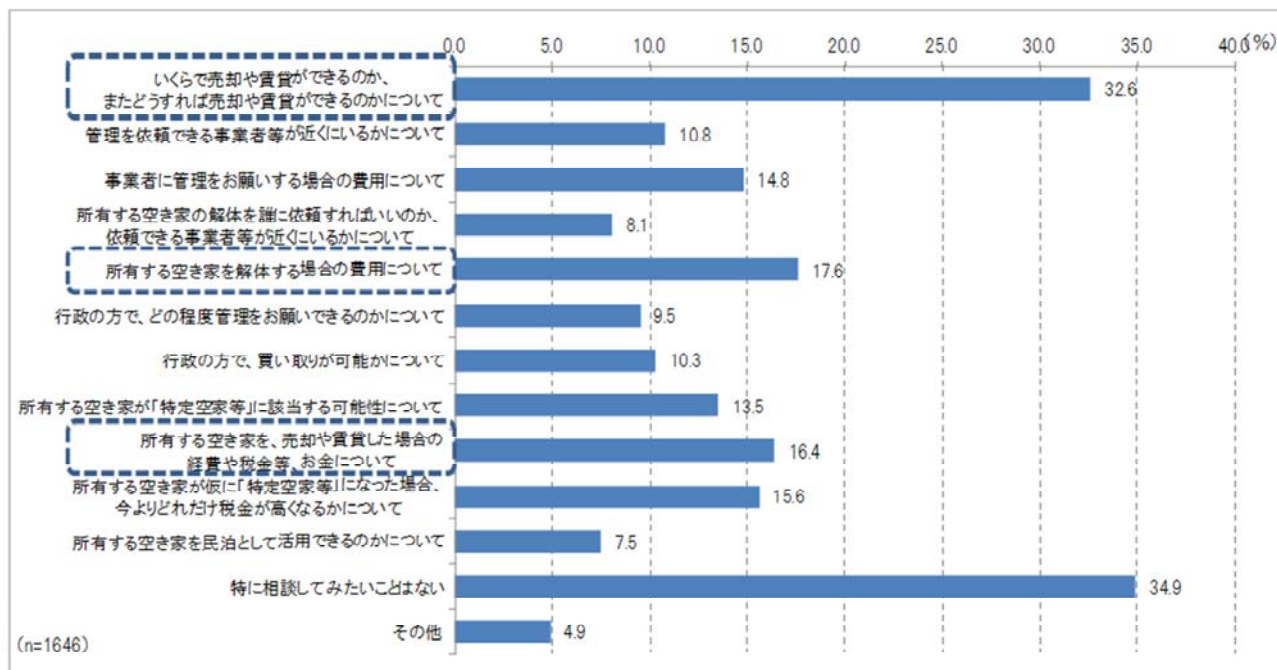


⑯ 空き家相談会への参加意向



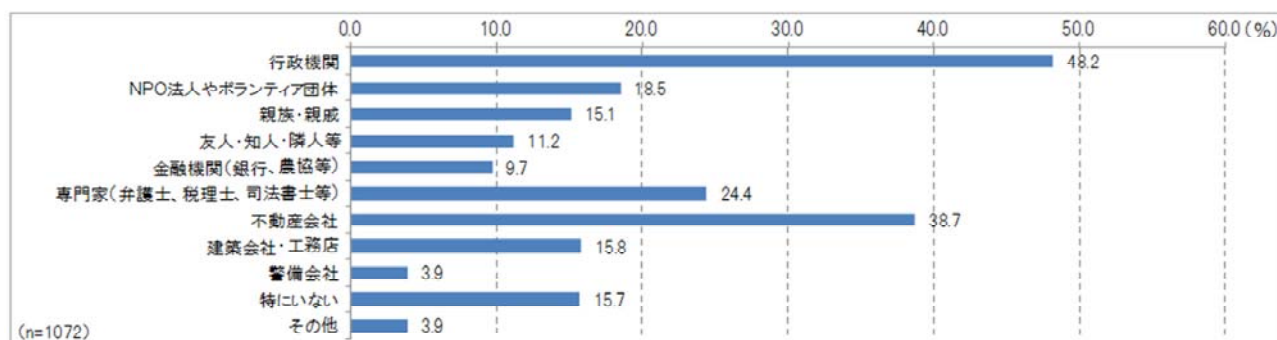
⑰ あなたが所有する空き家に関して、どのようなことについて相談してみたいと思いますか。(MA)

相談したい内容は、売却価格、賃料、相談費用、解体費用など



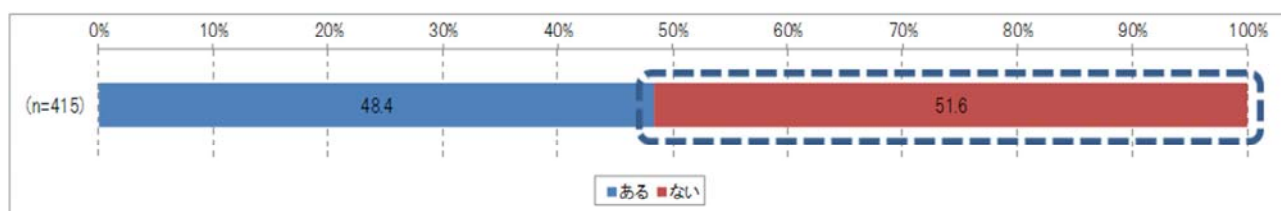
⑱ あなたが所有する空き家の相談をするのであれば、誰に相談したいと思いますか。(MA)

最も多いのが行政機関 48.2% 2番目は不動産会社 38.7%
3番目は弁護士・税理士等の専門家 24.4% 特にいないも 15.7%



⑲ あなたには相談できる不動産会社がありますか。

相談できる不動産会社がない人が 51.6% もいる。



＜所有者が空き家を売却や賃貸に利用できない主な理由＞

- ◆ いつかまた使う
 - ・ お盆や暮れに皆で集まる
 - ・ 仏壇がある
 - ・ 家財や荷物があり、処分や片づけが大変
- ◆ 周り近所の目
 - ・ 自分の代で処分したとなると何を言われるかわからない
 - ・ よそ者を入れる抵抗感、近所からいやがられる
 - ・ 近所の他人に自分の家を見られるのはいやだ
 - ・ 他人に貸すことへの抵抗感
 - ・ 一度賃貸に出すと返ってこなくなるのではないか
- ◆ 費用の問題
 - ・ 賃貸するとなると水回りを中心として改修費用がかかる（出せない）
 - ・ 本当に借り手がつくかどうかわからない
 - ・ 共有名義のため権利調整や合意形成が難しい
- ◆ その他
 - ・ 所有者が高齢で施設に入所している
 - ・ 認知症で意思能力がない。
 - ・ 面倒くさい
 - ・ 今のままで困っていない
 - ・ 不動産会社に相談しにくい など

本会本部で開催する不動産無料相談所に寄せられた一般消費者からの空き家等に関する相談では、売却に関する相談が約7割を占めている。また、空き家をどうしたらよいかという相談も2割近くある。

平成28年度 埼玉県宅建協会本部 不動産無料相談所空き家等関連の相談件数

内訳	相談件数	割合
空き家等の対応方法(どうしたらよいか)	8	18%
空き家等の売却について	30	68%
空き家等の購入について(近隣に住んでいる人より)	1	2%
空き家等の賃貸借について	3	7%
空き家等の管理について	1	2%
所有者不明の空き家等について	1	2%
合 計	44	100%

※平成28年度 不動産無料相談所(本部)相談件数 1,578 件のうちより抽出

(8) 本会の空き家バンクの取組みについて

本会では、行政との連携した空き家等対策の一環として、空き家バンクに協力をしている。

空き家バンクは、需給のミスマッチの解消や新たな需要の創出等により空き家・空き地等の流動性を高めるのに有効である。

平成 30 年 1 月現在では、7 支部が 15 市 14 町 1 村との間において協定を締結しており、これからも、消費者が住宅購入の選択肢として空き家を選択できるよう、さらなるマッチングの機会の拡大・強化に取り組む。

(※本会が協定する空き家バンクの実績 H29.11 現在 累計登録件数 475 件、累計成約件数 194 件)

空き家バンクの課題としては、なかなか登録物件が集まらない点がある。また、本会支部の空き家バンク担当者からは、行政による第 1 次相談から宅建業者による第 2 次相談に発展するケースが少ないとの声も聞かれる。

物件を探している側から見ると、その空き家の利活用の可能性などの情報が不足していることがある。活用の一例として、本会秩父支部が参画している「ちちぶ定住自立圏空き家バンク」では、空き家を都内のサイクリングショップオーナーが購入し、顧客のサイクリングの拠点として使用する事例があった。このような、地域における活用事例を積極的に情報発信することで、新たなマッチングを生み出す可能性がある。利活用やリノベーションの提案など、空き家等情報に積極的に付加価値を付けて発信する取組み、登録の方式等について検討する必要があると言える。

増え続ける空き家問題の解決のためには、「空き家バンク」の広域でのマッチング機能や、「空き家利活用等ワンストップ相談事業」が持つ地域による空き家等の利活用促進機能を、空き家等が持つ特徴ごとに活かして取組むことで、対策の推進につながるものと考えらる。

更には、「空き家バンク」の課題である行政の限界を補う仕組みとしても「空き家利活用等ワンストップ相談事業」の活用は意義あるものであることから、地域、行政、本会会員が情報や問題意識を共有し、各々の役割を担い、より良いまちづくりのため、この 2 つの空き家対策の取組みを合わせて活かすことが、これからの先駆的な空き家対策と言える。

宅建協会支部における空き家バンク並びに空き家・空き地対策協定の締結状況

平成30年1月24日現在

■空き家バンクに関する協定(7支部/15市14町1村において協定等を締結)

支部名	市町村名	開始時期	協定名称
埼玉北	深谷市	平成28年1月	深谷市における空き家の利活用に関する協定
	熊谷市、深谷市、寄居町	平成29年1月	埼玉県北部地域における空き家の利活用等に関する協定
本庄	本庄市、美里町、上里町、神川町	平成29年1月	埼玉県北部地域における空き家の利活用等に関する協定
北埼玉	羽生市	平成25年10月	羽生市空き家・空き地バンク
	行田市	平成29年10月	行田市空き家バンク
	加須市	平成29年12月	加須市空き家バンク
県南	志木市	平成27年11月	志木市空き家等バンク
埼玉西部	ときがわ町	平成24年6月	ときがわ町空き家バンク
	川島町	平成24年12月	川島町空き家バンク
	小川町	平成25年12月	小川町空き家情報バンク
	東秩父村	平成27年1月	東秩父村空き家バンク
	坂戸市	平成27年10月	坂戸市空き家バンク
	鶴ヶ島市	平成28年2月	鶴ヶ島市空き家バンク
	嵐山町	平成29年2月	嵐山町空き家バンク媒介に関する協定
	東松山市	平成29年3月	東松山市空き家バンク媒介に関する協定
	ふじみ野市	平成29年3月	ふじみ野市空き家バンク媒介に関する協定
彩西	飯能市	平成28年1月	飯能市空き家バンク
	入間市	平成29年11月	入間市空き家バンク
	日高市	平成29年12月	日高市空き家バンク
	毛呂山町	平成30年1月	毛呂山町移住定住空き家情報館
秩父	秩父広域連合(秩父市・横瀬町・皆野町・長瀬町・小鹿野町)	平成22年10月	ちちぶ定住自立圏空き家バンク

■空き家・空き地対策に関する協定 (8支部/8市1町において協定等を締結。)

支部名	市町村名	開始時期	協定名称
川口・南彩	川口市	平成28年7月	川口市土地バンク事業
南彩	戸田市	平成27年6月	戸田市と南彩支部の事業協力に係る協定
彩央	桶川市	平成29年3月	空き家対策に関する協定書
本庄	美里町	平成29年12月	美里町における空き地の利活用等に関する協定書
埼玉東	八潮市	平成28年11月	八潮市まちの景観と空家等の対策に関する協定
北埼玉	行田市	平成29年1月	行田市における自治会加入への促進及び空家等対策に関する協定
	加須市	平成27年11月	加須市における自治協力団体への加入促進、ごみの分別及び空家対策に関する協定
所沢	所沢市	平成29年6月	所沢市空き家利活用等ワンストップ相談事業
彩西	飯能市	平成28年8月	”農のある暮らし”飯能住まい土地マッチング業務

■空き家対策に関する取組み

支部名	市町村名	開始時期	事業概要
越谷	越谷市	平成24年6月	空き家相談会、空き家バンク

2. 既存住宅流通関連制度について

空き家等対策を推進するためには、既存住宅の流通促進に関連する制度は密接なかかわりがあることから、巻末に以下の参考資料を記載する。

i	建物状況調査（インスペクション）	P146
ii	「安心R住宅」（特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度）	P149
iii	空き家対策と地方移住の促進による地方創生・地域活性化につながる小規模農地付き空き家取得について（「農地付きの空き家」活用制度）	P152
iv	「DIY型賃貸借契約」の活用	P154
v	クラウドファンディングへの対応を含む小規模不動産特定共同事業制度について	P156
vi	新しい住宅セーフティネット法「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律の一部を改正する法律」の施行	P158
vii	既存住宅瑕疵担保責任保険	P160

第2章 空き家利活用等ワンストップ相談事業構築ガイドライン

空き家利活用等ワンストップ相談窓口構築の際の留意事項について

1. 空き家利活用等ワンストップ相談事業とは

空き家等を負の資産「負動産」ではなく、貴重な不動産ストック「富動産」として捉え、流通・利活用を図ることは、地域の活性化など様々な面から重要である。

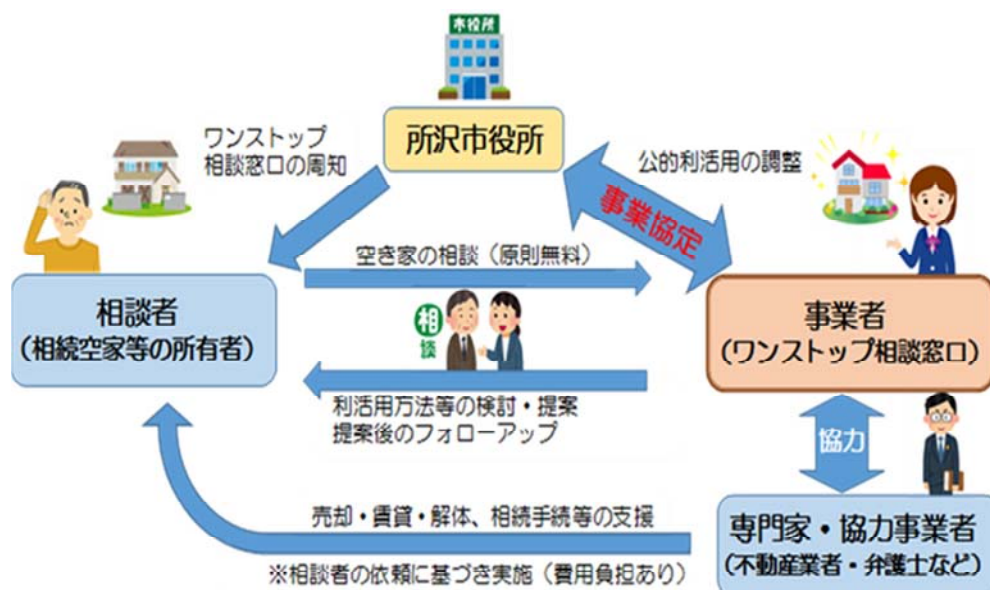
そのためには、空き家や空き地にさせない「発生予防」に取り組むとともに、空き家等になった場合でも、適正管理による建物価値劣化の軽減や流通、マッチングの強化、リノベーションを通じた資産価値の向上等を通じて、流通や利活用に取り組むことが必要である。

2017（平成29年）年度、本会では、これらの取組みとして、所沢市と所沢支部が連携し「空き家利活用等ワンストップ相談事業」を開始した。

このワンストップ相談事業は、不動産事業者等のノウハウを活用し、相続等により発生した空き家等の売却・賃貸・適正管理等の利活用（以下「流通・利活用等」という。）に関する相談事業を実施することにより、空き家等の流通性を高め、管理不全になる前に利活用等を促進する取組みであるが、公益社団法人の不動産事業者団体である本会のワンストップの相談事業では、組織内に「空き家・空き地相談センター」を設置し、空き家や空き地に関する様々な相談に対応する専門的人材である「空き家・空き地相談員」を配置し、不動産流通の専門家である宅地建物取引業者が中心となり各分野の専門家・協力業者（弁護士・建築士等）と連携して相談から流通・利活用等を促進する体制がスキームの特徴になる。

このスキームの下、本会支部は協定事業者として、空き家等の相談者に対し専門的な立場から、具体的な手法や経済的な試算を含めた様々な情報の提供、円滑な財産活用や承継に向けた専門的アドバイス、ニーズにマッチした適正な管理の斡旋を行うなど、相談者の立場に立ってワンストップの相談業務を実施することになる。

<所沢市による空き家利活用等ワンストップ相談事業のスキーム図>



2. 市（町・村）と本会支部の役割

市（町・村）	空き家利活用等ワンストップ相談事業実施主体
	事業実施要領の制定など実施に必要な事項の設定 市（町・村）への相談者や空き家等所有者に対する相談窓口の案内
本会の支部	空き家利活用等ワンストップ相談事業協定事業者
	空き家利活用等ワンストップ相談体制の構築と相談窓口の設置

市（町・村）と本会支部の間で、空き家利活用等ワンストップ相談事業に関する協定を締結し、事業を実施する。

3. 空き家利活用等ワンストップ相談事業実施にあたる基本事項（骨子）

本事業を持続的に実施するための具体的なポイントを以下に記載する。

（1）事業の実施方針

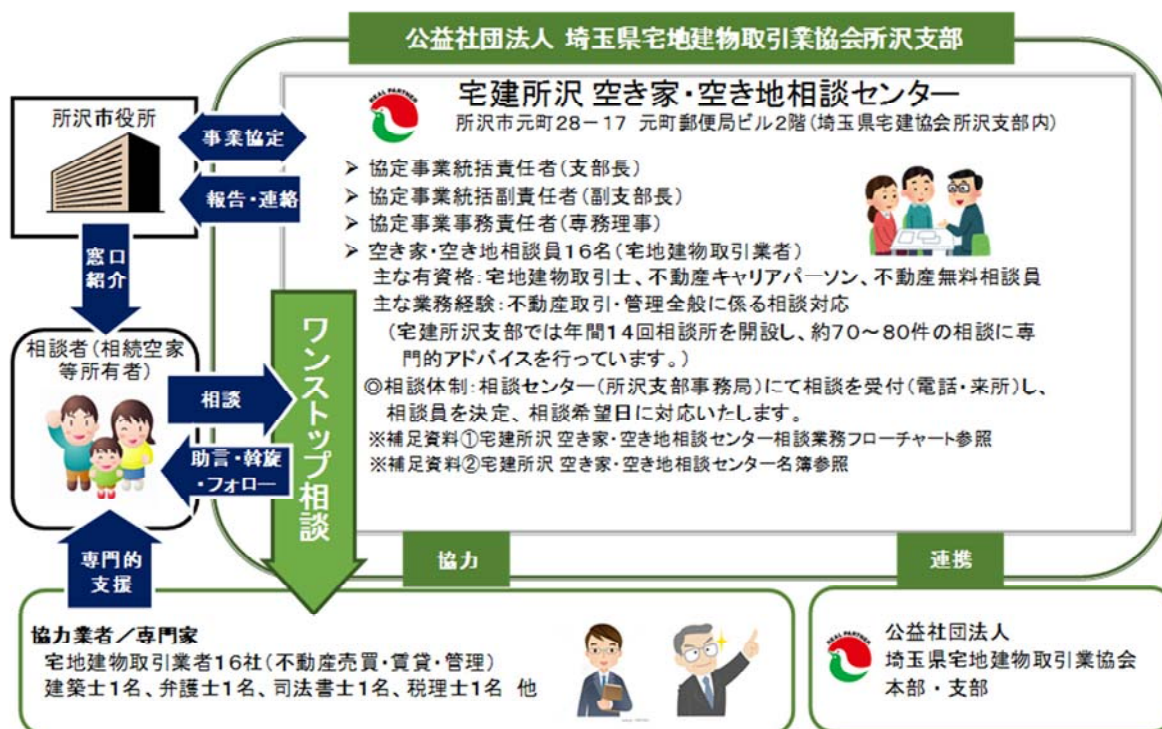
- 空き家等が社会問題化している状況を踏まえ、空き家・空き地の増加の抑制と解消に貢献することが取組みの目的であること。
- 宅地建物取引業者の専門性を活かし、専門家・協力事業者等と連携し、ワンストップで空き家所有者等にサービスを提供するスキームであること。
- 空き家利活用等ワンストップ相談事業は、相談者に、利活用の具体的な手法や経済的な試算等を含め様々な情報を提供し、相談者の立場に寄り添ったアドバイスを行うこと。
- 相続空き家等の流通・利活用等について、相談者の立場に立って相談業務を行うこと。
- 相談者は、自ら様々な事業者を訪ねることなく、ワンストップで空き家等の利活用に関する情報提供や提案を受けることができること。
- 相談事業者は、相談者にとって、空き家等の流通・利活用等の最適な方法を一緒に検討すること。
- 相談者の意に沿わない方法を無理に薦めることはしないこと。

※空き家利活用等ワンストップ相談事業とは・・・

相談者自らが、空き家の利活用等に関わる様々な事業者を訪ねることなく、「空き家・空き地相談センター」の相談窓口でまとめて空き家の利活用等に関する情報提供や提案を受けることができるサービス。

(2) 空き家・空き地相談センター体制の構築（相談窓口の設置）について

<宅建協会所沢支部による空き家利活用等ワンストップ相談事業の組織・スキーム図>



① 組織体制

役職	人数等	コンプライアンス確保のため、協定事業統括責任者と協定事業事務責任者は、空き家・空き地相談員には就任しないものとする。
協定事業統括責任者	1名（支部長が就任）	
協定事業事務責任者	1名（支部専務理事が就任）	
空き家・空き地相談員	必要人数（宅建業者他有資格者より選任）	
専門家・協力事業者	以下の分野の専門家・協力業者と連携する。 建築士：建物の検査、空き家の改築等による利用方法、建築確認等の手続等 弁護士、司法書士：空き家等の相続に関する事項等 税理士：相続税等に関する事項等 その他：行政書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士等 協力事業者：売買、賃貸、管理、リフォーム、解体、遺品片付け等の業者	

※空き家・空き地相談センター体制名簿を調製する。

(名簿のサンプル)

空き家・空き地相談センター名簿						
役職	商号	代表者名等	相談対応内容等	住所	電話番号	業務実施に資する取得資格等
協定事業統括責任者(支部長)						
協定事業事務責任者(専務理事)						
空き家・空き地相談員			中古住宅・土地等の売買、買取、賃貸管理 リフォーム、建物検査(インスペクション) 不動産有効活用			
空き家・空き地相談員			中古住宅・土地等の賃貸			
空き家・空き地相談員			引越、廃棄、ハウスクリーニング 駐車場への転用、倉庫・店舗への転用 マンション、アパートへの転用			
空き家・空き地相談員			中古住宅・土地等の売買、水道・ガス			

空き家・空き地相談センター専門家・協力業者名簿						
種別	協力事業者名	協力する内容等	代表者名	住所	電話番号	業務実施に資する取得資格等
弁護士		空き家の相続に関する事項				弁護士
司法書士		空き家の相続に関する事項				司法書士
税理士		相続税等に関する事項等				税理士
不動産売買・賃貸・管理		不動産コンサルティング、ファイナンシャルプランニング				宅地建物取引士
建築士・不動産売買		中古住宅・土地等の売買、買取、賃貸管理 リフォーム、建物検査(インスペクション) 不動産有効活用				宅地建物取引士、一級建築士
不動産売買・賃貸・管理		引越、廃棄、ハウスクリーニング 駐車場への転用、倉庫・店舗への転用 マンション、アパートへの転用				宅地建物取引士
不動産売買・賃貸・管理、リフォーム、水道・ガス、造園、外清業、測量、解体		中古住宅・土地等の売買・賃貸・管理 リフォーム、ハウスクリーニング、水道・ガス、造園、外清業、測量、解体業				宅地建物取引士
不動産売買・造園・外清、解体		中古住宅・土地等の売買 造園、外清業、解体業				宅地建物取引士
リフォーム、建築・新築		リフォーム、建築、新築				宅地建物取引士
建築士・不動産売買・設計工事		中古住宅・土地等の売買・買取 建物検査(インスペクション) リフォーム、耐震診断(起震機有り)				宅地建物取引士、一級建築士、二級建築士、FP、インテリアコーディネータ、管理業務主任者
不動産売買・賃貸・管理 リフォーム・解体		中古住宅・土地等の売買、買取、賃貸管理 リフォーム、解体				宅地建物取引士、一級建築士
不動産売買・賃貸・管理、リフォーム・建築		中古住宅・土地等の売買・賃貸・管理 リフォーム・建築				宅地建物取引士
解体業者		解体				
遺品片付け		遺品整理業務				
造園		造園工事、土木工事				
不動産鑑定士		不動産に係る鑑定評価				
コインパーキング		コインパーキング				

② 空き家利活用等に関する相談窓口の設置(※既設の相談窓口及び相談員の活用可)

名 称：「(公社)埼玉県宅建協会〇〇支部空き家・空き地相談センター」とする。

場 所：支部事務局内に設置する。

相談受付時間：支部事務局開所時間内で対応する。

(※支部事務局の休日の際の相談受付体制を検討すること。)

相談受付形式：電話又は来所にて受付を行う。

相談対応場所：空き家・空き地相談員事務所、現地、相談者自宅、相談センターよりニーズに合わせ選定する。

相談体制：相談センター(支部事務局)にて相談概要を受付(電話・来所)し、協定事業統括責任者等は担当の相談員を選定(原則輪番制、相談種別・地域性などを考慮)し、相談に対応する。

③ 空き家・空き地相談員の配置・選任

空き家等のワンストップ相談は、空き家対策という社会的使命とコンプライアンスを伴う業務であることから、専門的知識と技能、相談対応の経験が必要である。このため相談員の選任にあたり、以下の資格基準を推奨する。

❖ 空き家・空き地相談員の資格基準（推奨：下記のすべてを満たすこと）

- ✓ 本会会員である宅地建物取引業者であること
- ✓ 宅地建物取引士であること
- ✓ 不動産キャリアパーソン資格登録者であること
- ✓ 本会の不動産無料相談員として不動産取引全般に係る相談対応の経験を有すること

④ 空き家等の相談業務の内容

相続・売買・賃貸・管理についての相談に対応する。また、支部の責任において、弁護士等の専門家や不動産業者等の協力事業者と連携・協力し、相談者に対して、具体的提案・費用の試算等のアドバイス（空き家等利用希望者とのマッチング、子育て支援施設や地域の集会所等の公的な利活用に関する情報の提供も含む）を行う。

⑤ 本事業の広報活動と啓発活動

相談窓口に関するホームページの開設や、パンフレットの作成配布など、広報活動に努めることとする。また、空き家等の発生を未然に防ぐ為に、適正管理等に関するセミナーなど啓発活動も行う。

⑥ 相談対応の記録

相談センターで対応した相談対応内容は、相談対応書式（様式 1～5）（P44～P48）に記録する。また、今後の相談対応に有効活用する。

⑦ 相談結果の報告等

空き家等の相談事例など、本事業の実施状況及び成果について、市（町・村）へ報告する。

⑧ 空き家・空き地相談員の専門的知識・技能の向上の取組み

空き家・空き地相談員の専門的知識・技能の向上のための研修を行う。尚、本部無料相談員研修会や支部研修会なども活用し実施する。

＜研修カリキュラム例＞

単元	カリキュラムの一例	標準時間
空き家等対策の基礎知識	・空家法について ・空き家等の適正管理に関する条例について ・空き家等の基礎データ（国・県・市町村の空き家等の現状・将来予測、空き家等対策の取組み）	60 分
空き家等対策の専門知識	・空き家等特有の権利関係（相続人はだれか、事例、紛争予防、相続、諸手続きなど） ・空き家等保有リスクと紛争事例（工作物責任など） ・建物賃貸借契約の解約、明渡し、立ち退き等の専門知識 ・解約申入れ、更新申入れの撤回と契約の延長について ・占有者に対する明渡し請求	90 分

	・建物老朽化による立退き要求 ・借地権の相続について ・賃借人行方不明・賃借人の自殺の対応 ・空き家等現地調査・確認の際のチェックポイント ・空き家の4態様の判断指針について（そのまま市場に流通可能な空き家、多少の改修等を行えば円滑な流通・活用が見込める空き家、管理が十分でなく周囲に迷惑を及ぼす可能性のある空き家、特定空き家等のように除却すべき空き家） ・流通促進を通じた空き家等の発生予防の取組み ・空き家等の発生を予防するために必要な既存住宅の流通に関する知識 ・宅地建物取引業法の改正による既存住宅流通促進のための建物状況調査（インスペクション） ・消費者が既存住宅を安心して購入できるスキーム「安心R住宅」 ・空き家の譲渡等に係るインセンティブ（相続した空き家等を譲渡した場合における譲渡所得の特別控除等） ・不動産の利活用のためのアイデア ・建築の知識、リノベーションの手法 ・ITスキル（SNS活用・広報戦略） ・金融知識、資金調達の手法	
--	---	--



（写真）宅建所沢支部空き家・空き地相談員研修風景

（３） 本事業実施に伴う費用負担

空き家等に関する相談は原則無料で行うものとし、窓口開設費用やスタッフの人件費など本事業に必要な費用は、事業者である支部の負担で行う。

相談者からの依頼による各種調査（耐震診断・建物状況調査など）に必要な費用や弁護士などによる専門的な相談にかかる費用については、相談者の負担とする。

公図・登記事項証明書・地積測量図など物件調査における必要書類取得にかかる実費について

は、相談者負担とする。

□物件調査における必要書類について（相談内容に応じ必要な書類の提出を相談者に依頼する。）

必要書類	調査・確認内容
公図（地図）、不動産登記法第 14 条地図、地積測量図、建物図面等	土地の形状や周囲の土地や道路との位置関係の確認
対象の土地登記事項証明書	所有権登記名義人、共有者の有無
対象の建物登記事項証明書	所有権登記名義人、未登記の有無、共有者の有無
固定資産税評価証明書（固定資産課税台帳登録証明書）	所有者確認、空き家等の概要確認（地目・地積・課税標準額）
住民票、戸籍謄本等	当事者の確認
商業・法人登記記録	売主が法人の場合の当事者確認

（４） 市（町・村）の役割

市（町・村）は、本事業を円滑に実施するために次の事項について連携・協力をする。

- ・空き家等の公的利用など行政機関との連携が必要な場合や、近隣住民からの相談など事業者が相談対応することが困難な場合についての協力
- ・市（町・村）への相談者や実態調査等により把握した空き家等所有者に対する相談窓口の案内
- ・市（町・村）の窓口、ホームページ、イベント・セミナー等の各種事業におけるパンフレットの配布などによる周知
- ・事業者と協力した空き家等イベント・セミナー等の周知

（５） 相談の内容

○空き家等に関するあらゆる相談に対応する。

相続：権利の整理、その他相続に関する相談

売却：売却方法、売却に関わるリフォーム・解体等に関する相談

賃貸：賃貸方法、賃貸に関わるリフォーム・解体・有効活用・土地活用等に関する相談

管理：管理方法・管理委託・その他管理に関する相談

○各分野の専門家・協力事業者等と連携し具体的な手法の提案を行うこと。

建築士・弁護士・税理士・土地家屋調査士・行政書士ほか

○空き家等の利活用を実施するために必要な費用及び収支見込みを試算し提案を行うこと。

・相続税・不動産取得税、固定資産税、維持費

・売却価格査定、仲介手数料等諸経費、工事費

・賃貸収入、維持管理費、仲介手数料等諸経費、工事費、管理するための費用

○相談者へのフォローアップを行うこと。

提案した利活用の具体的な手法について、その後実施したのか、解決に至ったかなどを確認し必要に応じて再相談などを実施する。

○相談に当たって、必要に応じて現地調査・現地相談を行う。

(6) 相談者の要件（相談事業の対象者）

事業の対象は、「相続に伴い空き家となった住宅・敷地、又は近い将来相続に伴い空き家となる可能性のある住宅・敷地」の所有者又は相続予定者とする。また、「相続に伴い空き家となった住宅・敷地、又は近い将来相続に伴い空き家となる可能性のある住宅・敷地」の所在地が市（町・村）内であるか、又は相談者本人が市（町・村）民であることを原則とする。

※ワンストップ相談事業で相談の対象とする「空き家等」

空家法では、「空家等」とは「建築物またはこれに付属する工作物であって居住その他の使用がなされていないことが常態であるもの及びその敷地」と定義され、空き住宅だけでなく、空きビルや空き店舗等の建築物も含まれる。また、「使用がなされていないことが常態である」ことの基準の例として、基本指針には「概ね年間を通して、建築物等の使用実績が無いこと」が示されている。空家法の対象となる空家等はこれとおおりだが、ワンストップ相談事業で対象とする空き家等とは、相続に伴い空き家となった住宅・敷地、又は近い将来相続に伴い空き家となる可能性のある住宅・敷地を対象にしており、法律上の定義よりも広がっている。

※本事業対象外の方（物件の所在が市（町・村）外にあり相談者本人が市（町・村）民でない方など）からの相談については、その地域を管轄する支部や他の都道府県宅建協会とのネットワークを活かし対応する。

(7) 事業の対象とする地域

支部の管轄エリアを含み、相談対応が可能な地域で設定する。

(8) 空き家等の近隣所有者等からのクレームへの対応について

空き家・空き地相談センターは、「空き家の所有者、または、相続予定者の市（町・村）民、または、空き家の所在地が市（町・村）内にある方」の相談を対象としているため、相談事業の対象外である近隣住民からの空き家等の関する相談・苦情などは、市（町・村）の空き家等相談窓口にご相談するように案内する。

(9) 各分野の専門家・事業者等との連携・協力

支部は、以下の専門家、協力事業者との連携・協力体制を組み、相談者に相続空き家等の流通・利活用等について、ワンストップで具体的な手法の提案を行う。

- 建築士：建物の検査(老朽度、耐震性、活用に当たっての建築基準法との適合性(建物用途、構造、接道条件))、空き家の改築等による利用方法、建築確認等の手続等
- 弁護士、司法書士：空き家等の相続に関する事項等
- 税理士：相続税等に関する事項等
- その他必要に応じて、行政書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士等
- 協力事業者等：売買、賃貸、管理、リフォーム、解体、遺品片付け等

(10) 相談者に対し空き家等の流通・利活用等に関する収支・試算の提案

事業者は、相談者が空き家等の流通・利活用等を実施するために必要な費用及び収入見込みについて試算し、提案を行う。

- 空き家等を相続した場合の相続税、不動産取得税、固定資産税、維持費
- 空き家等をそのまま売却又は修理若しくは解体して売却した場合の売却価格査定、仲介手数料等諸経費、工事費
- 空き家等をそのまま賃貸又は修理若しくは解体して賃貸した場合の賃貸収入、維持管理費、仲介手数料等諸経費、工事費
- 空き家等を管理するための費用

(11) 具体的な流通・利活用等の実施とフォローアップ

相談員は相談者へ提供した空き家等の流通・利活用等の具体的な手法について、その後実施したのか、解決に至ったのかなどの状況について、聞き取り等により確認し、必要に応じて再度相談に応じるなど、フォローアップする。

(12) 空き家等利用希望者とのマッチング

空き家・空き地相談センターは、空き家等の利活用希望者の情報を管理し、相談者へ情報提供を行うとともに、様々なアドバイスを行うことで利用希望者と所有者のマッチングを行う。

(13) 相談者を集めるための方法（本事業に関する広報活動）

空き家・空き地相談センターは、相談者を集めるため、相談窓口についての広報活動は以下を中心に行う。

- ホームページによる周知
- パンフレットの作成及び市（町・村）民、関係団体等への配布
- 空き家等の諸問題、利活用・適正管理等に関するセミナーなどの開催

(14) 専門家・協力事業者との連携、協力体制の構築について（選定基準・方法・紹介ルール）

建築士（建物検査等）、弁護士（相続等法律相談）、司法書士（相続等相談）、税理士（相続税等）等と連携・協力を図る。専門家の選定基準・方法については、支部の顧問を中心に、豊富な知識と経験を有する専門家に依頼する。

協力事業者としては宅地建物取引業者（不動産売買・賃貸・管理等）、リフォーム業者、解体業者、遺品片付け業者と連携・協力を図るが、ワンストップ相談事業を安全且つ円滑に実施するための選定基準（推奨）を以下に示す。

紹介ルールの原則としては、相談者のニーズを考慮しながら、専門家・協力業者の地域性や得意分野などを考慮し、相談員が相談者に相談センターのリストより複数社を紹介し、その中から相談者の意思で選ぶこととする。

協力事業者	選定基準（推奨）
宅地建物取引業者	『不動産キャリアパーソン資格、支部理事・監事、支部委員会委員、不動産無料相談員、宅建業者法定研修会受講、埼玉宅建協同組合員、一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会会員』などの資格・経験・スキルによる基準を定め、支部会員より公平に選定し、相談者に紹介する。

空き家管理業務事業者	埼玉県空き家管理サービス事業者登録業者より選定し、相談者に紹介する。
リフォーム業者	建設業免許、建築士事務所登録、既存住宅状況調査技術者、住宅瑕疵保険検査会社への登録、耐震基準適合証明書発行実績、フラット35適合証明書発行実績などより、連携に必要なリフォーム業者の要件を定め、選定し、相談者に紹介する。
解体業者 遺品片付け業者	支部会員等より、これらの事業を兼業する業者を選定し、相談者に紹介する。

（１５）空き家等相談体制の継続性の確保について

支部は、「空き家・空き地相談センター」の運営に必要な相談員、相談場所、運営資金、情報、コンプライアンス、知識・技術など、必要な資源を安定して確保する。

（１６）本事業の実施状況等の定期報告について

支部は、市（町・村）に空き家・空き地の相談件数、内容、事例、及び成果（相続空き家等の活用事例等）について、定期的に報告し、意見交換を行う。

（１７）変更届け

支部は、相談所運営に関する届出内容に変更があった場合は、随時変更内容を市（町・村）に届け出る。

（１８）空き家等相談体制の継続性

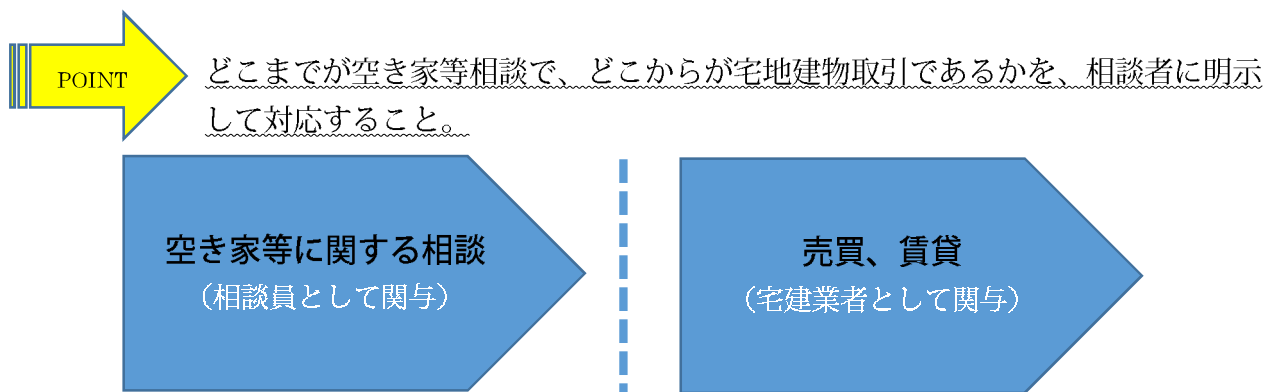
本事業の継続性を確保するため、支部の消費者相談・情報提供委員会の所管として取組むこととし、事業の経過については、支部理事会、担当委員会に常に報告し情報共有を行うとともに、問題点や課題が発生した場合には、速やかに改善に取り組む。この場合、本部及び行政に報告・連絡を行う。

４．相談員が宅地建物取引業者として宅地建物取引に関与する際のルール（コンプライアンス）

空き家・空き地相談員が、宅地建物取引業者として取引に関与する際の留意点について、以下に記載する。尚、相談対応の基本については、「第Ⅱ編 空き家等相談対応マニュアル編」（P93）を参照されたい。

相談業務によるアドバイスの結果、相談者が空き家等の売買・賃貸を希望することがあり、当該空き家等の売買・賃貸の宅地建物取引を行うにあたり、「空き家・空き地相談員」は、宅地建物取引業者として、その取引に関与する場合も起こりうる。

このような相談者の希望により宅地建物取引業者として取引に関わるケースでは、公平で公正な取引を行うために信義を重んじ誠実に業務を進めることはもとより、さらに、不動産業におけるコンプライアンスとして、法令遵守、社会倫理、宅建業の社会的責任、消費者保護、社会貢献に取り組むことを基本原則とする。



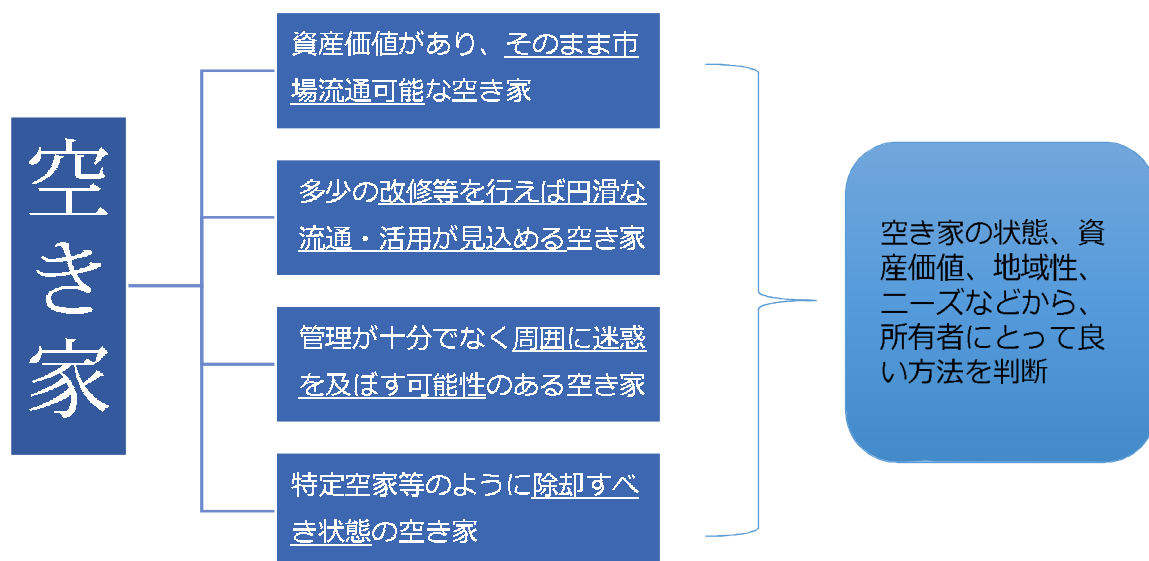
この場合の流れとしては、

- ① 相談員は自身（または自社）が宅地建物取引業者として取引に関与できること
- ② 他の宅地建物取引業者に依頼することも可能であること
- ③ 宅地建物取引業者の選択は相談者の自由意思でできること
- ④ 他の宅地建物取引業者を希望する場合は支部で紹介すること

について相談者に説明し、その結果、相談者より依頼を受けて、相談員は媒介契約を締結し、宅地建物取引業者として取引を行うことになる。

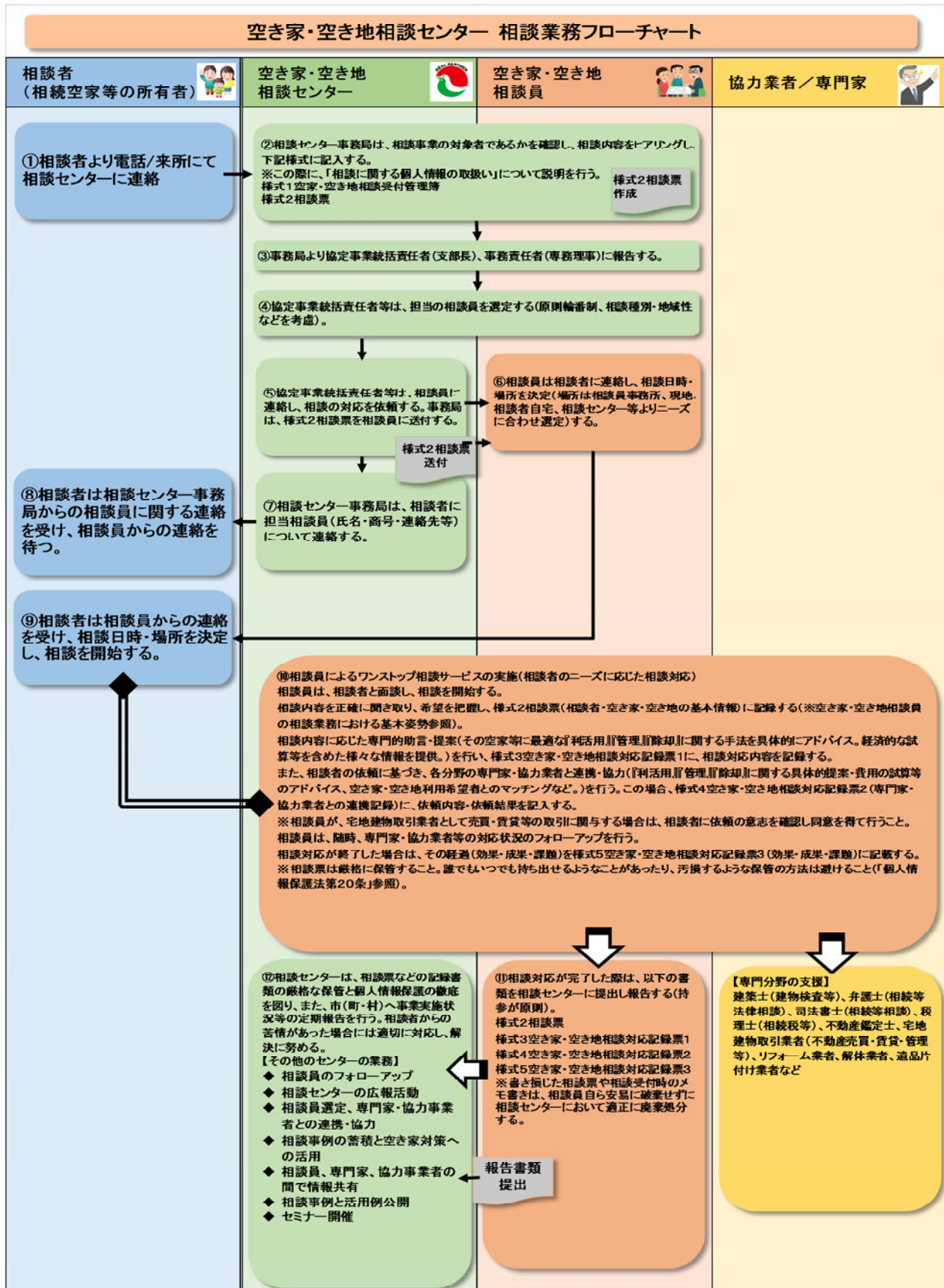
さらに、「空き家等」の状態は様々であることから、空き家そのものの資産価値、地域性による資産価値、近隣のニーズなどを的確に把握し、それに応じた取組みが必要である。空き家利活用等ワンストップ相談事業は不動産事業者である相談員が中心になるスキームであることから、空き家等がどの状態であるのか聞き取りと現地調査から得た情報で慎重に判断し、所有者にとって良い方法を判断しなければならない。

<空き家の状態>



5. 相談対応の手順（フローチャート）

空き家・空き地相談センターの相談対応の手順（フローチャート）を以下に記載する。



＜相談対応の手順 ※○数字はフローチャート内の数字に対応＞

手順	フ ロ ー
①	相談者より、電話/来所にて、相談センターに連絡が入る。
②	相談センター事務局は、相談事業の対象者であるかの確認を行い、様式１、２を基に相談者情報と相談内容をヒアリングし、様式１、２に記入する。また、「相談に関する個人情報情報の取扱い」について説明を行う。ヒアリングの際にはプライバシーを遵守し、相談者から必要以上に個人情報聞き出さず、必要な情報の把握のみに留めることとする。 ◆ 「様式１ 空き家・空き地相談受付管理簿」受付日（電話・来所）、相談者氏名など ◆ 「様式２ 相談票」相談内容、所在地、相談者の住所・連絡先、相談内容の概略、相談のきっかけ（市の紹介、ホームページ、チラシ）など ◆ 本事業対象外の方（物件の所在が市（町・村）外にあり相談者本人が市（町・村）民でない方など）からの相談については、その地域を管轄する支部や他の都道府県宅建協会とのネットワークを活かし対応する。 ◆ 相談の内容が、空き家・空き地の近隣所有者等からのクレームであった場合には、市（町・村）の空き家等相談窓口で相談するように案内する。
③	事務局より協定事業統括責任者（支部長）、事務責任者（専務理事）に、相談について連絡する。
④	協定事業統括責任者等は、原則は輪番制で相談種別・地域性・専門性などを考慮のうえ、担当の相談員を選定する。相談センター事務局は、「様式２相談票」に担当相談員氏名を記入する。
⑤	協定事業統括責任者等は、相談員に連絡し、相談の対応を依頼する。相談センター事務局は、「様式２相談票」を相談員に送付する。
⑥	相談員は、相談者に連絡し、相談日時・場所を決定（場所は相談員事務所、現地、相談者自宅、相談センター等よりニーズに合わせ選定）する。
⑦	相談センター事務局は、相談者に担当相談員（氏名・商号・連絡先等）について連絡する。
⑧	相談者は、相談センター事務局からの相談員に関する連絡を受け、相談員からの連絡を待つ。
⑨	相談者は、相談員からの連絡を受け、相談日時・場所を決定し、相談を開始する。
⑩	相談員によるワンストップ相談サービス（相談者のニーズに応じた相談対応）を実施する。 A) 相談員は、相談者と面談し、相談を開始する。 （※相談員が相談を受ける際の確認項目・チェックシート（P97）参照） B) 相談員は、相談内容の詳細、空き家・空き地の所在地、種類、構造、状態、所有者との関係、空き家・空き地の経緯、空き家の期間などを正確に聞き取り、希望を把握し、「様式２相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）」に記録する。 （※第Ⅱ編第１章 ２ 相談員の相談業務における基本姿勢（P93）も参照）

- C) 相談員は、相談に当たって、必要に応じて現地調査・現地相談を行う。
- D) 相談員は、相続空き家等の流通・利活用等について、相談者の立場に立って、以下に関連する相談業務を行うことを基本とする。相談内容に応じた専門的助言・提案（その空き家等に最適な『利活用』『管理』『除却』に関する手法を具体的にアドバイスする。経済的な試算等を含めた様々な情報を提供。）を行い、「様式3 空き家・空き地相談対応記録票1」に、相談対応内容を記録する。
- 相 続：権利の整理、その他相続に関する事項等
 - 売 却：売却先、売却方法、売却に関わるリフォーム、解体等
 - 賃 貸：賃貸先、賃貸方法、賃貸に関わるリフォーム、解体、有効活用等
 - 管 理：管理方法、管理委託、その他管理に関する事項等
- E) 相談者の依頼に基づき、各分野の専門家・協力業者と連携・協力（『利活用』『管理』『除却』に関する具体的提案・費用の試算等のアドバイス、空き家・空き地利用希望者とのマッチングなど。）を行う。この場合、「様式4 空き家・空き地相談対応記録票2（専門家・協力業者との連携記録）」に、依頼内容・依頼結果を記入する。
- ※ 相談員が、宅地建物取引業者として売買・賃貸等の取引に関与する場合は、相談者に依頼の意思を確認し同意を得て行うこと。
（4 相談員が宅地建物取引業者として宅地建物取引に関与する際のルール（P38）を参照）
 - ※ 個人情報の保護の徹底を図ること。
空き家等の相談業務を遂行する上で、相談内容によって、専門家・協力業者に個人情報を提供する必要がある。この場合、相談者に情報提供の同意を得て専門家・協力事業者に対し個人情報の提供を行うものとし、専門家・協力事業者との間での個人情報の適切な管理の徹底を図る。
 - ※ 専門家・協力事業者に対する個人情報の提供の方法と管理の方法については、空き家等相談対応マニュアル編第1章2⑦（P95）を参照。
- F) 相談員は、随時、専門家・協力業者等の対応状況のフォローアップを行う。
- 提案した利活用の具体的な手法について、その後実施したのか、解決に至ったかなどを確認し必要に応じて再相談などを実施する。
- ※相談様式2・3・4・5については、相談が完了するまで相談員が責任を持って保管するものとする。また、相談業務に関し、専門家や協力業者に相談様式2の写し以外の相談票を渡すことはないので注意すること。
- G) 相談対応が終了した場合は、その経過（効果・成果・課題）を「様式5 空き家・空き地相談対応記録票3（効果・成果・課題）」に記載する。
- ※相談票は厳格に保管すること。誰でもいつでも持ち出せるような状態や、汚損するような保管の方法は避けること。

	H) 専門分野の支援 各分野の専門家・協力事業者等と連携し具体的な手法の提案を行う。 <table><tr><th>専門家・協力事業者</th><th>支援内容</th></tr><tr><td>弁護士・司法書士</td><td>空き家等の相続に関する事項 相続：権利の整理・その他相続に関する相談</td></tr><tr><td>宅地建物取引業者</td><td>売買・賃貸・管理</td></tr><tr><td>不動産鑑定士</td><td>空き家・空き地の評価</td></tr><tr><td>税理士</td><td>相続税等に関する事項等</td></tr><tr><td>建築士</td><td>建物の検査(老朽度、耐震性、活用に当たっての建築基準法との適合性(建物用途、構造、接道条件))、空き家の改築等による利用方法、建築確認等の手続等</td></tr><tr><td>リフォーム業者</td><td>売却・賃貸に関わるリフォーム</td></tr><tr><td>解体業者</td><td>空き家の解体</td></tr><tr><td>遺品片付け業者</td><td>遺品の整理</td></tr><tr><td>その他</td><td>行政書士、土地家屋調査士ほか</td></tr></table>	専門家・協力事業者	支援内容	弁護士・司法書士	空き家等の相続に関する事項 相続：権利の整理・その他相続に関する相談	宅地建物取引業者	売買・賃貸・管理	不動産鑑定士	空き家・空き地の評価	税理士	相続税等に関する事項等	建築士	建物の検査(老朽度、耐震性、活用に当たっての建築基準法との適合性(建物用途、構造、接道条件))、空き家の改築等による利用方法、建築確認等の手続等	リフォーム業者	売却・賃貸に関わるリフォーム	解体業者	空き家の解体	遺品片付け業者	遺品の整理	その他	行政書士、土地家屋調査士ほか
専門家・協力事業者	支援内容																				
弁護士・司法書士	空き家等の相続に関する事項 相続：権利の整理・その他相続に関する相談																				
宅地建物取引業者	売買・賃貸・管理																				
不動産鑑定士	空き家・空き地の評価																				
税理士	相続税等に関する事項等																				
建築士	建物の検査(老朽度、耐震性、活用に当たっての建築基準法との適合性(建物用途、構造、接道条件))、空き家の改築等による利用方法、建築確認等の手続等																				
リフォーム業者	売却・賃貸に関わるリフォーム																				
解体業者	空き家の解体																				
遺品片付け業者	遺品の整理																				
その他	行政書士、土地家屋調査士ほか																				
⑪	相談対応が完了した際は、以下の書類を相談センターに持参で提出し報告する。 様式 2 相談票 様式 3 空き家・空き地相談対応記録票 1 様式 4 空き家・空き地相談対応記録票 2 様式 5 空き家・空き地相談対応記録票 3 ※書き損じた相談票や相談受付時のメモ書きは、相談員自ら安易に破棄せず に相談センターにおいて適正に廃棄処分する。																				
⑫	相談センターは、相談票など記録書類の厳格な保管と個人情報保護の徹底を図る。また、市（町・村）へ事業実施状況等を定期報告する。																				

相談対応書式（受付管理簿・相談票）（P 44～P 48）

《様式一覧》	使用者
【様式 1】 空き家・空き地相談受付管理簿	相談センター
【様式 2】 相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）	相談センター・相談員
【様式 3】 空き家・空き地相談対応記録票 1	相談員
【様式 4】 空き家・空き地相談対応記録票 2（専門家・協力業者との連携記録）	相談員
【様式 5】 空き家・空き地相談対応記録票 3（効果・成果・課題）	相談員

【様式1】 年度 空き家・空き地相談 受付管理簿

受付 番号	受付日 (電話・来所)	相談者氏名	支部長 連絡日	担当相談員氏名 及び依頼日	相談者への担当 相談員の連絡	相談対応 終了日	相談対応結果	備考 (相談のきっかけなど)
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								
-	月 日 (電・来)		月 日	(月 日)	月 日	月 日		
相談内容・所在地欄								

※備考には相談のきっかけ(チラシ・市町村の紹介・ホームページ・その他)などを記入してください。

【様式2】■相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）

相談年月日	年 月 日 ()	午前・午後	時 分	☐ 電話	☐ 来所
フリガナ		ご自宅TEL	()		
相談者 お名前		携帯電話	()		
		eメール	@		
ご住所	〒 -				

ご相談の内容	☐ 相談 ☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 解体 ☐ リフォーム ☐ 相続 ☐ 税金 ☐ 登記 ☐ 耐震診断 ☐ 建物状況調査(インスペクション) ☐ 既存住宅売買瑕疵保険検査 ☐ その他 ()

空き家・ 空き地の 内容	所在地					
	種 類	☐ 土地 ☐ 戸建 ☐ 共同住宅 ☐ 長屋 ☐ 店舗併用				
		☐ その他 ()				
	構 造	造	階建	建築年	年	月 築
	土地面積	m ²	坪			
	建物面積	m ²	坪			
	道 路	側	m	(公道・私道)	権利	☐ 所有権 ☐ 賃借権 ☐ 地上権
	状態	☐ 居住可能 (☐ 現状で居住可・ ☐ 補修して居住可) ☐ 居住不可				
備考						

所有者との関係	☐ ご本人 ☐ ご家族 ☐ ご親族 ☐ 相続人 ☐ その他 ()				
空き家・ 空き地の 経緯	☐ 相続 ☐ 転居 (☐ 転勤 ☐ 入院 ☐ 施設入居) ☐ その他 ()				
空き家の期間		空き家になった時期	年	月	ごろ

ご相談のきっかけ	☐ チラシを見て	☐ インターネットのホームページを見て
	☐ 市・町・村の紹介 ☐ その他 ()	

個人情報の専門家等に対する提供の同意	
私は、相談の内容を専門家・協力業者へ情報提供することについて同意します。	
年 月 日	
氏 名	

支部使用欄	
受付番号	-
担当相談員氏名	

個人情報の取扱いについて

「空き家・空き地相談センター」では、相談申込みの際に、個人情報の提供をお願いしております。ご提供いただいた個人情報に関しては、取り扱いに細心の注意を払ってまいります。相談に関して取得した貴殿の個人情報については、当センターの相談業務を遂行する上で必要な範囲で利用いたします。また、専門家、協力業者と協力して相談事業を実施する場合においては、貴殿の同意を得て当該専門家、協力業者に個人情報を提供するものとし、この場合、専門家、協力業者に対し、適切な個人情報管理を求めてまいります。

【様式3】 ■空き家・空き地相談対応記録票 1

受付番号 -		担当相談員氏名	
フリガナ		ご自宅TEL	()
相談者 お名前		携帯電話	()
		eメール	@

第1回相談	年 月 日 ()	午前・午後	時 分	☐ 電話 ☐ 来所
第2回相談	年 月 日 ()	午前・午後	時 分	☐ 電話 ☐ 来所
第3回相談	年 月 日 ()	午前・午後	時 分	☐ 電話 ☐ 来所

相談対応	
助言・提案 内容	
決定 内容	
実行 記録	

専門家・協力事業者名	依頼内容

特記事項	
------	--

【様式4】 ■空き家・空き地相談対応記録票2（専門家・協力業者との連携記録）

受付番号 -		担当相談員氏名	
フリガナ		相談概要	
相談者 お名前			
専門家 職名・氏名		依頼日	月 日
依頼内容			
依頼結果			
※建築士、弁護士、司法書士、税理士、不動産鑑定士など			
専門家 職名・氏名		依頼日	月 日
依頼内容			
依頼結果			
※建築士、弁護士、司法書士、税理士、不動産鑑定士など			
協力業者 職名・氏名		依頼日	月 日
依頼内容			
依頼結果			
※リフォーム業者、解体業者、造園、遺品片付け業者、コインパーキング業者など			
協力業者 職名・氏名		依頼日	月 日
依頼内容			
依頼結果			
※リフォーム業者、解体業者、造園、遺品片付け業者、コインパーキング業者など			

【様式5】 ■空き家・空き地相談対応記録票3（効果・成果・課題）

今回の相談案件におけるワンストップ相談によって得られた効果・成果

今回の相談案件におけるワンストップ相談事業の課題

6. 空き家等所有者等への利活用、適正管理等の周知・意識啓発による空き家等の発生予防について

(1) 空き家等の発生予防のための意識啓発の取り組み

空き家等問題に関しては、空き家等の発生予防の面からも、空き家等の所有者がその保有リスクを正しく認識し、問題意識を持つことが大切である。

相続をきっかけとした空き家の取得が多い中、空き家を活用・処分する必要性を感じないことを理由として、空き家となる場合が多い。また、空き家をどのように活用・処分すべきかわからない、相談したくてもどこに相談すべきかわからないといった理由により、空き家になっている場合もある（第1章1「(7) 空き家所有者の意識・ニーズについて」(P17) 参照）

ワンストップ相談事業者である本会としては、行政と連携して、パンフレットの配布やポスターの掲示、ホームページによる情報発信を通じて、所有者へ空き家等がもたらす問題を啓発し、適正な管理、利活用や除却を積極的に働きかけ、そして相談窓口の周知を行い、空き家等問題に係る所有者の意識を高める取り組みが必要である。

また、空き家の所有者は空き家の所在地以外の市町村に居住していることが多いことから（現住所が埼玉県で違う市町村に空き家がある 61.7%）、市（町・村）と連携し、啓発パンフレットを固定資産税の納入通知に同封する方法も効果がある。

(2) パンフレット等で情報発信を行う際の盛り込むべき項目・留意点について

① 盛り込むべき項目について

空き家等がもたらす問題、空き家等の保有リスク、空き家等の対応方法（適正管理、売却、賃貸、利活用、除却）、相談窓口（名称・連絡先電話番号・相談方法・費用）など

② 留意点について

空き家等の所有者は、シニア層とよばれる 65 歳以上が多い。この方々に興味を持ってもらうように、パンフレットやポスターを作成する必要がある。

（国土交通省住宅局が実施した平成 26 年空家実態調査によると、戸建て空き家等の所有者の年齢については、「65～74 歳」が 29.7%となっており、「75 歳以上」の 25.9%と合わせて、高齢者（65 歳以上）が 55.6%を占めている。）

<ポイント>

- ◇ 専門用語ではなく、簡単でわかりやすい言葉を使う。
- ◇ 伝えたい情報がある程度絞る。
- ◇ 連絡先は電話番号を大きく記載する。
- ◇ 読みやすい・見やすい大き目の文字フォントを使う。
- ◇ 地の色と文字の色の組み合わせは、文字がはっきり見えるなど認識しやすい配色を使う。
- ◇ シニア層に好まれる明るい色、安心感のある色を使う。

参考 シニア層の女性の好きな色 1 位：ピンク 2 位：青 3 位：緑

シニア層の男性の好きな色 1 位：青 2 位：緑 3 位：紺

(公社)埼玉県宅建協会の空き家・空き地相談センター 空き家・空き地ワンストップ相談窓口
 公益社団法人 埼玉県不動産取引業協会 所沢支部は
 所沢市の空き家活用ワンストップ相談事業等に選定されました。

所沢市内に空き家・空き地を お持ちの皆様へ

**こんなお悩み、
解決
しませんか!?**

実家が空き家になった。管理が大変なので売却したい。

売るつもりはないけれど誰かに借りてほしい。

実家を相続したけど資産活用できるのかな?

でも…どこに相談すればいいの?

安心! ワンストップ! 相談無料!

空き家・空き地のお悩みは
公益社団法人が運営する
所沢市選定 当センターに
お気軽にご相談
ください。

ひとつの窓口でご提案

弁護士 税理士 など 専門家	不動産会社 リフォーム業者 など 電力業者
-------------------------	--------------------------------

当センターでは、所沢市と連携し、空き家に関するワンストップ相談を実施しています。ひとつの窓口で様々な専門家が最適な解決策を提案いたします。

空き家・空き地の解決策はいろいろあります

売却

建物を壊さずそのまま売却できます

賃貸

建物が比較的新しい場合は賃貸できます

解体

更地にして駐車場、貸し農園で有効活用できます!

管理

空き家の管理で建物の価値を維持できます

空き家を放置すると…

不審者や動物の侵入

草木が伸び害虫が発生
ゴミの不法投棄

屋根瓦の落下や樹木の倒壊で通行人に怪我をさせてしまい、空き家の所有者責任を問われ損害賠償を負うリスクもあります。

地域に寄り添い 地域を愛して50年

SAITAMA 50 The 50th anniversary

(公社)埼玉県宅建協会 所沢支部 空き家・空き地相談センター

電話または
ご来所ください

☎04-2936-6650

■電話によるご相談
 ■窓口によるご相談
 開設日：月曜・火曜・木曜・金曜（祝休日・年末年始・夏季休暇除く）
 受付時間：午前9時～午後4時
 ◎具体的なご相談は、空き家・空き地相談員の事業所で行います。

地域まもり・家まもり・資産まもりのプロフェッショナル

宅建協会
所沢支部

空き家・空き地 相談センター

は空き家・空き地に関する
あらゆる相談に対応いたします。

地域に寄り添い50年
SAITAMA The 50th anniversary **50**

相談
無料

管理

管理方法、管理委託等

売却

売却方法、マッチング等

賃貸

賃貸方法、リフォーム、資産有効活用等

相続

権利の整理等

さらに！専門家と協力し具体的な提案をいたします。

■

空き家を相続した場合の相続税や管理費用

■

空き家の利活用に関する収支の提案

■

空き家の売却価格査定や諸経費

■

空き家を賃貸した場合の賃貸収入や維持管理費

🏠 空き家・空き地 Q&A

Q 相談内容に応じて、事業者を紹介されるだけですか？

A ワンストップ相談窓口では「空き家・空き地相談員」が、空き家に関する利活用の具体的な手法や経済的な試算等を含めた情報を提供し、相談者の立場に寄り添いアドバイスを行います。専門家・協力業者のネットワークを活かし、ワンストップで空き家の利活用に関する情報提供や提案を受けることができます。

Q 相談は無料ですか？

A 空き家に関する相談は無料です。相談者からの依頼による各種調査（耐震診断等）や弁護士による専門的な相談などは有料となります。

Q 住む予定のない家を相続したが、空き家を放置するとどうなりますか？

A 空き家になったら早く対応することが重要です。人の住まない家は通常より速いスピードで老朽化が進むため倒壊の恐れや、通行人への損害、不法侵入など犯罪の誘発に繋がる問題が発生する可能性があります。このことが原因で火災や事故が発生し他人に被害を与えた場合は空き家所有者の責任になります。使う予定がない場合は、管理や賃貸・売却などの検討もお勧めします。

🏠 ご相談の流れ

ステップ1

電話または来所にて空き家・空き地相談センターにご連絡を頂きます。

ステップ2

相談センターにて、空き家の状況などに事情とご意向をお伺いいたします。

ステップ3

空き家・空き地相談員が利活用のアドバイス・情報提供・フォローアップをいたします。

ステップ4

空き家・空き地相談員がご依頼に基づき各分野の専門家と協力して最適な解決策をご提案いたします。

専門分野の支援 建築士（建物検査等）、弁護士（相続等法律相談）、司法書士（相続等相談）、税理士（相続税等）、不動産鑑定士、宅地建物取引業者（不動産売買・賃貸・管理等）、リフォーム業者、解体業者など

空き家・空き地のお悩みは公益社団法人が運営する
（公社）埼玉県宅建協会所沢支部
空き家・空き地相談センター
にご相談ください。 [HP](#) [埼玉宅建所沢](#) [検索](#)

■ 電話によるご相談 **☎04-2936-6650**
 ■ 窓口によるご相談 所沢市元町28番17号 元町郵便ビル2階（宅建所沢支部内）
 開設日：月曜・火曜・木曜・金曜（祝休日・年末年始・夏季休暇除く）
 受付時間：午前9時～午後4時
 ◎ 具体的なご相談は、空き家・空き地相談員の事業所で行います。

相談窓口周知ポスター（例）

地域に寄り添い地域を愛して50年

（公社）埼玉県宅建協会所沢支部

空き家・空き地相談センター

**空き家・空き地を
お持ちの方必見!!**

地域に寄り添い 50年

SAITAMA The 50th anniversary



トコるん
(所沢市マスコット)



ハトたま
(埼玉宅建マスコット)

～空き家・空き地のことなら私たちにお任せ下さい～

空き家・空き地をそのままにいませんか?? 有効的に活用すれば大きな資産になります。

**空き家・空き地は放置すると
大変なことになります!!**

**相談
無料!!**



公益社団法人が
運営しているから安心!!

一つの窓口で最適な
提案をいたします!!

このような解決策を提案します

売却



建物を壊さずそのまま売却できます

賃貸



建物が比較的新しい場合は賃貸できます

解体



更地にして駐車場、貸し農園で有効活用できます!

管理



空き家の管理で建物の価値を維持できます

このような専門家と連携しています

建築士
(建物検査等)

解体業者

弁護士
(相続等法律相談)

不動産鑑定士

宅地建物取引業者
(不動産売買・賃貸・管理等)

リフォーム業者

司法書士
(相続等相談)

税理士
(相続税等)

など

電話またはご来所ください

（公社）埼玉県宅建協会所沢支部
**空き家・空き地
相談センター**

☎04-2936-6650

電話によるご相談
窓口によるご相談 所沢市元町28番17号 元町郵便ビル2階(宅建所沢支部内)
開設日: 月曜・火曜・木曜・金曜(祝休日・年末年始・夏季休暇除く)
受付時間: 午前9時～午後4時 ◎具体的なご相談は、空き家・空き地相談員の事業所で行います。

7. ワンストップ相談事業による空き家等の低額物件を流通する際の宅建業者媒介コスト負担支援策の構築

① 背景・理由について

埼玉県内の市町村では、空き家等の流通・利活用等を促進するための仕組みとして、「空き家利活用等ワンストップ相談事業」と「空き家バンク」との取り組みが行われ、本会もそれぞれの事業に協力している。

これらのスキームは、不動産取引の専門家である宅地建物取引業者のもとで所有者が円滑に空き家の売却等を行うものであるが、現状では、これに参加する宅地建物取引業者には、遠隔地の老朽化した空き家の物件調査や所有者確認、現地案内等の費用などで、相当な負担が発生している。

空き家や築古の物件はその価額が低いことや、行政と連携したスキームであるため消費者の購入意識が希薄な状態で気軽に問い合わせを行うケースも見られ、成約にいたるまでに現地案内を繰り返すなど手間と労力がかかる割には報酬額が少ないという、結果として費用割れで赤字となることや、さらには媒介報酬額と宅建業者が負う仲介責任リスクが見合わないなど、「積極的に扱いたくない。」との意見が多く聞かれる。

特に、埼玉県北西部など物件価額が低い地域では、空き家バンク等に参加する本会会員業者の地域社会貢献の意識・ボランティア意識に支えられている実情があり、媒介業務に要する費用の負担が宅地建物取引業者の重荷となって空き家等の仲介は避けられる傾向にある。

「空き家利活用等ワンストップ相談事業」「空き家バンク」で発生する宅建業者側の負担について要約すると以下の通りとなる。

《宅建業者の負担》

- ・物件が遠方に所在することが多いため、調査に要する時間や費用が余計にかかる。
- ・老朽化した物件が多いため、入念な調査等が必要となっている。
- ・空き家の場合には、所有者等の権利関係など調査に苦勞することが多い。
- ・物件調査や現地案内の労力が多い割に成約率が低く、契約成立に時間と労力を要する。
- ・労務に比べて媒介報酬が低額すぎるため、ビジネスとして成り立たない。

② 宅建業者の媒介コストの負担軽減支援策の仕組みについて

「空き家利活用等ワンストップ相談事業」「空き家バンク」の仕組みを持続性のあるものとし、空き家の円滑な流通等を促進するためには、宅建業者の負担軽減を図る仕組みが必要である。

こうしたことから、本会では空き家等の低額物件に係る宅地建物取引業者の現地調査費用等の一部を補助し、その負担を軽減する参考スキームの構築に取り組んだ。

尚、平成30年1月1日に低廉な空家等の流通促進を目的に改正報酬告示が施行されたが、空き家等の流通を尚一層促進する観点から下記のとおり自主ルールを策定し運用していく。

■調査費実費補助参考スキームについて

(ア)「空き家利活用等ワンストップ相談事業」 「空き家バンク」で、会員が媒介を行い成約した場合は、当該会員は物件の購入者より受領した媒介報酬（※1）の 10%を「紹介料手数料」として、当該媒介会員が所属する支部へ納入する。

※1 媒介報酬が 18 万円以下(税抜)の場合は、紹介手数料は免除する。

(イ)支部は媒介会員から受領した紹介手数料を「科目：雑収益」で収入計上する。

(ウ)上記の紹介手数料を原資として、支部は、「空き家利活用等ワンストップ相談事業」 「空き家バンク」において低額な物件（※2）の媒介業務を行った会員に対し、現地調査費用等の一部である実費相当額を、会員へ調査費実費補助金（科目：雑費）として交付する。なお、成約にいたらない場合であっても補助の対象とする。

※2 取引価格「1,000 万円以下」の低額物件を補助の対象とする。

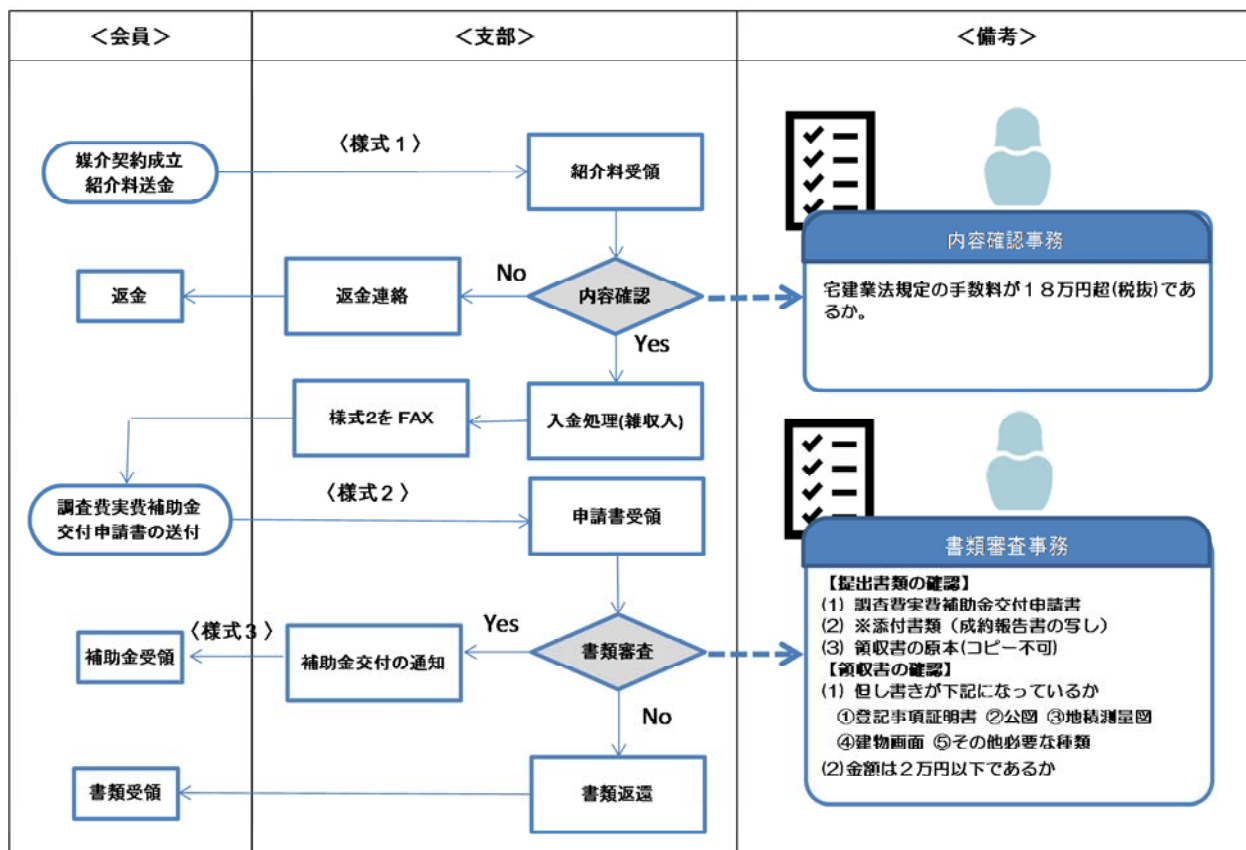
※3 調査費実費補助金の上限は 2 万円とする。

(エ)調査費実費相当額とは、次の公的書類の調査に要する費用とする（日当・交通費を除く。）

① 登記事項証明書 ②公図 ③地積測量図 ④建物画面 ⑤その他必要な書類

(オ)調査費実費補助金は、書面をもって支部に請求する。その際、領収証を貼付しなければならない。

事務手続きフロー



【参考資料】

宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買等に関して受けることができる報酬の額（昭和 45 年 10 月 23 日建設省告示第 1552 号） 最終改正 平成 29 年 12 月 8 日国土交通省告示第 1155 号より一部抜粋

第 7 空家等の売買又は交換の媒介における特例 低廉な空家等（売買に係る代金の額（当該売買に係る消費税等相当額を含まないものとする。）又は交換に係る宅地若しくは建物の価額（当該交換に係る消費税等相当額を含まないものとし、当該交換に係る宅地又は建物の価額に差があるときは、これらの価額のうちいずれか多い価額とする。）が 400 万円以下の金額の宅地又は建物をいう。以下「空家等」という。）の売買又は交換の媒介であって、通常の売買又は交換の媒介と比較して現地調査等の費用を要するものについては、宅地建物取引業者が空家等の売買又は交換の媒介に関して依頼者（空家等の売主又は交換を行う者である依頼者に限る。）から受けることのできる報酬の額（当該媒介に係る消費税等相当額を含む。以下この規定において同じ。）は、第 2 の規定にかかわらず、第 2 の計算方法により算出した金額と当該現地調査等に要する費用に相当する額を合計した金額以内とする。この場合において、当該依頼者から受ける報酬の額は 18 万円の 1.08 倍に相当する金額を超えてはならない。

8. 専門家・協力事業者を含めた個人情報の取扱いについて

空き家・空き地相談業務では、空き家所有者情報など極めて高度な個人情報を取扱うことになることから、その保護には万全の対策と注意を図らなければならない。

① 空き家・空き地相談センターによる個人情報保護の徹底

空き家・空き地相談センターでは、支部役員・空き家・空き地相談員・支部事務局職員に対し、個人情報保護法、埼玉県個人情報保護条例、本会の個人情報保護の基本方針並びに個人情報の取扱いに関する規程を遵守し、相談業務で取得する個人情報の管理の徹底や目的外使用の禁止、個人データの漏洩・滅失・棄損の防止について徹底する。

また、ワンストップ相談事業に関わるすべての関係者にコンプライアンス・守秘義務・個人情報の保護の徹底を図る。

＜相談者に関する個人情報の提供のあり方＞

個人情報保護に関する法令を遵守し、以下の方針により個人情報の保護に努める。

1. 個人情報を取得するときは、本人の意思による情報の提供を原則とし、ご提供いただいた個人情報は、利用目的を達成するために必要な範囲で利用するものとする。
2. 個人情報は、適正に管理し、漏えい、不正流用等の防止に努める。また、専門家、協力業者と協力して事業を実施する場合には、本人の同意を得て当該専門家、協力業者に個人情報を提供するものとし、この場合、当該団体、専門家、協力業者に対し、適切な個人情報管理を求めるものとする。
3. 個人情報の取り扱いに関する苦情及び相談等については、真摯に対応する。

相談表には以下の個人情報の取扱いを記載し、相談者に説明する。

個人情報の取扱いについて

「空き家・空き地相談センター」では、相談申込みの際に、個人情報の提供をお願いしております。ご提供いただいた個人情報に関しては、取り扱いに細心の注意を払ってまいります。

相談に関して取得した貴殿の個人情報については、当センターの相談業務を遂行する上で必要な範囲で利用いたします。また、専門家、協力業者と協力して相談事業を実施する場合には、貴殿の同意を得て当該専門家、協力業者に個人情報を提供するものとし、この場合、専門家、協力業者に対し、適切な個人情報管理を求めてまいります。

② 空き家・空き地相談員による個人情報保護の徹底

空き家・空き地相談員は、宅地建物取引業者として、法令を遵守し、国民の基本的財産を取り扱う専門職として社会に貢献する誇りと責任を持ち、与えられた使命に取り組むとともに、宅地建物取引業法第45条により、業務上知り得た秘密については他に漏らしてはならない「守秘義務」が課せられるとともに、個人情報の取扱いについての徹底が図られていることを踏まえ、相談業務で取得する個人情報の保護について徹底を図る。

③ 専門家・協力事業者に対する個人情報保護の徹底

相談の内容によっては、空き家等の相談業務を遂行する上で、専門家・協力業者に個人情報を提供する必要がある。この場合、相談者に情報提供の同意を得て専門家・協力事業者に対し個人情報の提供を行うものとし、専門家・協力事業者との間での個人情報の適切な管理の徹底を図る。

相談者に情報提供の同意を得た場合は、【様式2】相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）の同意欄に、相談者より署名を得る。

【様式2】相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）の同意欄

署名 →	個人情報の専門家等に対する提供の同意 私は、相談の内容を専門家・協力業者へ情報提供することについて同意します。
	年 月 日
	氏 名

④ 専門家・協力事業者に対する個人情報の提供の方法と管理の方法

【様式2】相談票（相談者・空き家・空き地の基本情報）の写しを交付し、相談終了後に写しを回収する。相談様式2・3・4・5の原本は相談が完了するまで相談員が責任を持って管理し、完了後に空き家・空き地相談センターに提出する。

9. ワンストップ相談事業に関する苦情への対応について

相談者から苦情が発生した場合には、空き家・空き地相談センターにおいて迅速な対応と解決に努める。

苦情対応に際しては、「公平な立場で苦情を真剣に聞き、苦情内容を正確に把握し、必要に応じて事実確認を行うなど」、申し出者に対して最善の対策を示す。

解決に努めた結果、解決困難なものについては意見を付して市（町・村）に速やかに報告し、市（町・村）の処理方針に従い対応する。

※当センターが斡旋した協会員による宅地建物取引業に係る取引に関する苦情については、公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会の苦情解決業務及び弁済業務の対象として、規定に基づき苦情解決等の措置を進める。

10. 不動産業者によるエリアマネジメントの視点からの空き家等対策への取り組み

空き家が増え続ける状況下では、個々の空き家への対策だけでは対応しきれない。

例えば 100 軒のうち 1 軒だけが空き家の場合は所有者と近隣住民の問題であるが、これが 30 軒にもなると地域の空き家問題として対策を進めなければならない。人がまちを選ばなくなると、地域の魅力と価値を引き下げることになり、家賃を下げてでもリノベーションしても人は集まらないのである。

市場の限界、個人の限界、行政の限界、そして単体の建築で価値をつくることの限界があるなかで、個々の空き家での問題解決ではなく、様々な知識のもとに柔軟な発想で、**地域の潜在力を引き出し魅力を高め、地域で空き家を活用する認識**が求められており、エリア全体の価値を向上させる取り組みである「エリアマネジメント（タウンマネジメント）」の視点が重要である。

このようなことから、本会では埼玉県内で初めてとなる、不動産業者による「タウンマネジメント・スクール」を下記の通り開催した。

タウンマネジメント・スクールでは、空き家や空き地、空き店舗を地域資産として活用する流通・再生・リノベーションなどの先進的な有効活用事例と手法を学識者・実践者より学習し、チームディスカッション形式による討論により認識を深めるなど、空き家等対策と地域活性化、エリアの価値向上に貢献できる高度な不動産業者の育成と専門家とのネットワーク構築に取り組むことが出来た。

受講後、相談員から、以下のような空き家対策と地域活性化の取り組みにつながる感想が多く寄せられた。
＜受講後の主な感想＞

- 草加市のように、不動産業者と建築士、企業家、銀行、市民等が一緒になってまちづくりを行う取り組みを企画し、実践していきたい。
- 空き家、空き店舗を独自の視点を確立した上で、活（再）性したい。
- 空き家・空き地マップを地域の宅建業者が共有し、一団で取り組むのも一つの方法である。
- 大規模なりノベーションをせずに、空き家、空き店舗の特性を見極め、小さな成功を積み重ね、地域の価値の向上・活性化を目指したい。今後のビジョンをしっかりと考え、空き家ごとのストーリーを作り、地域住民、行政と連携して魅力ある街づくりを実践する。
- 地域に密着する業者の強みを発揮し、空き地や空き家の再生・活用を図り、地域ブランド力を高め、地域に貢献したい。
- 空き家、空き店舗対策は、少子化、高齢化と密接にリンクしている問題であり、エリアマネジメントに取り組むたい。
- 今ある空き家・空き店舗に足りないものを再分析して必要な事を精査し、それに基づいて、少しずつ出来る改修工事を施し地域に役立つ施設になるよう考えたい。





(1) 不動産業者のためのタウンマネジメント・スクールの開催概要

日 程	平成30年1月30日(火)・31日(水)の2日間
時 間	1日目 9:30~17:35 2日目 9:30~17:50
会 場	埼玉県宅建会館(さいたま市浦和区東高砂町6-15)

① 目的と獲得すべきスキル

A) 目的

これからの中小不動産業者は、空き家の用途変更を含む再生・リノベーション、地域における活用等を通じた空き家・空き地の活用、除却後の空き地の有効活用など、地域の遊休資産の活用を通じて地域の活性化に貢献して行かなければならない。

タウンマネジメント・スクールの開催を通じて、空き家や空き地、空き店舗を地域資産として活用する流通・再生・リノベーションなどの先進的な有効活用事例と手法を学識者・実践者より学習し、チームディスカッション形式による討論により認識を深め、**地域の潜在力を引き出し**、空き家等対策と地域活性化に貢献できる高度な人材の育成と専門家とのネットワーク構築に取り組む。

(ア)地域の資産の活用により、地域の活性化に貢献できる高度な不動産人材を育成する。

- 空き家・空き地利活手法(流通・管理・再生・リノベーション)の事例研究
- これからの魅力あふれる街づくり、空き家・空き地対策に貢献する宅建業者の育成
- 空き家・空き地対策について総合的に相談できる高度な人材の育成
- 専門家・行政・異業種とのネットワーク作り

B) 獲得すべきスキル

- (ア)不動産の利活用のための様々なアイデアとその実現に向けて必要な不動産の実務と金融の知識
- (イ)建築の知識とデザイナーや建築士などの専門家とのネットワーク
- (ウ)ITスキルの習得（SNSを活用し地域の人たちを巻き込み、地域活性化につながる広報戦略）

② プログラム

A) 座学による知識の習得

- (ア)現状の把握（市場全体の需給の状況、国の動き、埼玉県の状況）
- (イ)不動産業者によるまちづくりの実践事例

B) 現地見学会

C) ワークショップ形式で下記のテーマを意見交換（現状分析、3C分析、SWOT分析）

「10年後の住宅市場と不動産業界を予測し、空き家対策・まちづくり・地域活性化の視点から、中小宅建業者として進むべき方向について考える。」

③ 講師

A) 基調講演

- ・清水 千弘 教授（日本大学スポーツ科学部教授、マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員）

B) 現状分析

- ・全宅連不動産総合研究所：住宅市場の需給の状況、国の施策等に関する報告

C) 講演①「地域価値の向上」ー既存建物の活用によるエリア価値向上とBuy Local運動についてー

- ・小山隆輝氏（丸順不動産㈱）：大阪市において、既存住宅の活用による地域の活性化。長屋を中心に活用、入居者支援も行う。

D) 講演②「地域価値の向上」ー地域貢献を通じて空き家・空き室を解消するー

- ・杉本浩司氏（㈱エスエストラスト）：八王子市において、賃貸空き室を解消するために就活セミナーや商店街とのタイアップなどの社会貢献を通じて地域の魅力を高め学生がまちに残る取組み。

E) 講演③「リノベーションの手法（建築業との連携）」：木造空き家・アパートの新たな改修手法

- ・連勇太郎氏（NP0モクチン企画）：築古のモクチンアパートを安価でデザイン性をもって改修する手法を開発。

F) 講演④「リノベーションにおける資金調達の考え方」

- ・栗本唯氏（清陽通商㈱）：資産の再生の資金計画の手法として買取りを行う。金融機関との付き合い方、資産評価の仕方。

④ 現地見学（3班に別れ現地見学：現地集合、見学・説明約1時間）

A) 草加市 リノベーションによる街づくりにおける宅建業者の取組み（草加市、㈱村上不動産他）

B) 谷中千駄木 築古物件の再生（文京区㈱尚建）：商店街の空き家を改修し若い事業家に貸す。クラウドファンディングの活用。他の建築家と協力し、町全体をホテルに。

C) 入間市 歴史を継承したエリアのリノベーション例 ジョンソンタウン（株式会社磯野商会）

⑤ 参加者

空き家空き地相談員、宅地建物取引業者（宅地建物取引士） 計63名

⑥ 「不動産業者のためのタウンマネジメント・スクール」スケジュール

平成 30 年 1 月 30 日（火）・31 日（水） 埼玉県宅建会館 3 階 研修ホール

1 日目・1 月 30 日（火）（9：00 受付開始）

時間		内容	講師
9：30-9：35	5分	主催者挨拶	埼玉県宅建協会
9：35-9：45	10分	アイスブレイク（チーム内自己紹介）	
9：45-11：15	90分	基調講演 不動産業のこれから進むべき方向について	清水 千弘 教授（日本大学教授、マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員）
11：15-11：25	10分	休憩	
11：25-11：35	10分	埼玉県宅建協会ビジョン説明	埼玉県宅建協会
11：35-12：05	30分	現状分析 不動産市場の動向について	全宅連不動産総合研究所
12：05-12：50	45分	昼食	
12：50-13：40	50分	チームディスカッション①～テーマ～ 10年後の住宅市場と不動産業界を予測し、空き家対策・まちづくり・地域活性化の視点から、中小宅建業者として進むべき方向について考える。	
13：40-13：50	10分	休憩	
13：50-14：50	60分	講演① 地域の価値向上の取組み ー既存建物の活用によるエリア価値向上と Buy Local運動ー	小山 隆輝 氏（丸順不動産㈱）
14：50-15：00	10分	休憩	
15：00-16：00	60分	講演② 地域の価値向上の取組み ー地域貢献を通じて空き家・空き室を解消するー	杉本 浩司 氏（㈱エスエストラスト）
16：00-16：10	10分	休憩	
16：10-17：00	50分	チームディスカッション②	
17：00-17：30	30分	各チーム発表	

2 日目・1 月 31 日（水）

時間		内容	講師
9：30-11：40 現地見学会 昼食		① リノベーションによる街づくりにおける宅建業者の取組み（草加市） ② 建物のリノベーション例（谷中千駄木）⇒谷中千駄木の築古物件の再生。商店街の空き家を改修し若い事業家に貸す。クラウドファンディングの活用。 ③ 歴史を継承したエリアのリノベーション例（入間市ジョンソンタウン）	
11：40-13：00		移動（見学現地⇒宅建会館）	
13：00-14：00	60分	講演③ リノベーションの手法 ～建築業との連携～ 木造空き家・アパートの新たな改修手法	連 勇太郎 氏（NPOモクチン企画）
14：00-14：40	40分	チームディスカッション③	
14：40-14：50	10分	休憩	
14：50-15：50	60分	講演④ リノベーションにおける資金調達 の考え方	栗本 唯 氏（清陽通商㈱）
15：50-16：00	10分	休憩	
16：00-16：50	50分	チームディスカッション④	
16：50-17：35	45分	各チーム発表	
17：35-17：45	15分	講評	清水千弘教授 埼玉県宅建協会

(2) タウンマネジメント・スクール開催成果（講演）

《基調講演》

ー不動産のこれから進むべき方向についてー

わが街と住まいを創造する力

中小宅建業者の出番がやってきた！

清水 千 弘 教授

（日本大学スポーツ科学部教授、マサチューセッツ工科大学
不動産研究センター研究員）



1. 人から始まるまちづくり

まちづくりや空き家の再生は、1人の人間のリーダーシップ、1人のスターが生まれてくるかどうかによって変わってくる。都市の魅力は、そこに1人の素敵な人間がいることで輝きを増す。地域で光るローカルスターが地域を創り、地域社会を大きく変革させる。

実行するのは「人間」であり、一人でもローカルスターが生まれるとよい。宅地建物取引士の専門性、社会への介入価値を進化させる原動力は「人」である。考えること、行動に移すこと、実践する力が大切である。

2. 家選びと幸せ選び

なぜ消費者は家を買うのか？

消費者は皆、幸せになろうとして家を買うのである。

消費者はお金を使って幸せを得ているが、その消費の25%を住宅が占め、これは最大のウェイトである。GDPの中でも不動産業は10～15%を占める。

この数字の意味は「家」とは幸せの25%を占めるということである。不動産業は幸せに対する貢献が大きいということであり、経済の成長は将来の子供たちの幸せに影響を与える。不動産業はそのような産業である。

家は、家族にとって幸せを得るための一番大きな資産である。AI・ビッグデータは将来、日本の地価は1/3になると示しているが、地価が下がることは不幸になることなのか。消費者は幸せになるために家を買うが、家には「投資財としての家」と「消費財としての家」の面がある。家族と幸せな時を過ごすための家。家は時間を共有する場所であり、生活を刻む場所であり、思い出や経験の場所である。人々は幸せを感じるために「消費財としての家」を買い、収入の25%のお金を払っている。年月を経て、投資財としての資産価値は下がるかもしれないが、消費財としての価値は高まってくるのである。

3. 不動産の専門家としての不動産業の未来像

「幸せの家」を実現するために、住まいを提供する不動産業者ができること、それは、マッチング機能を充実させることはもとより、

「人はどのような幸せになろうと思いかを家を買おうとしているのか。」

「どのような家がこの人たちの幸せの家を実現するために大切なのか。」

「どうすれば長く幸せの家に住み続けることができるのか。」

「どのようなリノベーションをすれば幸せを維持できるのか。」

「住み替えを通じてその人たちの幸せを実現することができるのか。」

を考え、「家売って、家買う」チェーン（連鎖）をきちんと回すことによって、幸せの家を連鎖して作り上げていく社会にすることは、国民にとってすごく大事なことである。

「地域を創る、まちを創る、国を創る」視点で、既存住宅流通市場の活性化のための制度やインフラ整備を図ることで、幸せは大きくなる。

これらを実践するために、不動産業に携わる者が身につけなければならないものは、

- ・ 「金融知識」家を買うのは 35 年住宅ローンを買っていることであり、お客様を幸せにする意味でも、自社の防御の意味でも必要である。世の中が必要とするものはどんどん変わっているなかで、世の中がどんな価値を求めてくるのかをきちんとリサーチして、事業戦略に生かす力を身につけること。
- ・ 「パフォーマンスカルチャー」何故儲かっているのか自分の優位性、社会的価値をきちんと評価するカルチャーを身につけること。
- ・ 「スペシャリゼーション」専門性をシャープに明確にし、社会的介入価値を大きくする。
- ・ 「ネットワーク」ネットワークの強さを活かし仕事をする。ネットワークの力は強い。一人でできることは少ないが、周囲から信頼されるネットワークを創る実践が大事。

宅地建物取引士は幸せを享受するための空間を結びつける担い手である。宅地建物取引士は高い専門性と経験によってその選択を支えてきた。地域の資産となる家を開発し、既存住宅とマッチングすることで、地域の発展や資源の保全にも寄与してきた。

地域に根を張り、地域の中できちんと生きていくことを覚悟した中小不動産業者は、その地域から逃げることができないために、地域に住まう方々の選択を縁の下で支える存在であり、そのような存在であり続けなければならない。

4. 地域と家族を幸せにする実践例

全国の各地域では、地域と家族を幸せにする実践の取組みが行われている。

<地域の資源を利用し、地域の魅力を高める事例>

既存建物を利用し、一つの事例をつなぎ合わせて地域の魅力に結びつける

京町屋の再生・八清（京都）、長屋の再生・丸順不動産（大阪府）

<コミュニティを再生し、地域の魅力を高める事例>

自ら分譲した団地の管理・山万（東京都-千葉県）

シェアハウスという新たな活用と管理の方法

シェアハウスという活用・ひつじ不動産（東京都）、リビタ（東京都）

<地域の安全性を高める事例>

大規模災害時における自治体との連携

消費者への情報提供・明和地所（千葉県）

<空き家対策の事例>

地域の安全性を確保する。環境を守る。

協会の事例：山形県酒田市

会員の事例（空き家ビジネス）：大阪府不動産コンサルティング協会（大阪府）

<地域を守り地域の価値を高める事例>

町づくり、地域の活性化

まちづくりクリエイティブ（千葉県）、リビタ（東京都）

地域団体の町づくりの取り組み 八女福島（福岡県）

リノベーションを通じて住宅を住宅のまま再生したり、カフェや旅館などにコンバージョンしたり、新しい価値を生み出している実践例もある。東京都台東区谷中の「HAGISO」は、空きアパート「萩荘」をリノベーションで世界最小複合施設「HAGISO」にリノベーションした事例だが、次のようなストーリーがあるという点でとても良い。

もともと築58年のアパートがありました。

そこへ芸大の学生たちが集まってきました。

しかし、そこは取り壊しの予定でした。

何かに使えないかと思った大家さんが、リノベーションをしました。

しかし、それだけでは機能として十分改善することができませんでした。

そこで、大家さんと学生たちは、1Fにカフェ、ギャラリーを作り、そして街ぐるみの旅館というコンセプトを創って、2Fに旅館の受付をする場所を作りました。



さらに、周りにはいっぱい空き家があるので、そこを宿泊施設（Hanare）にしました。



周りの銭湯も協力して、まるで街ごとホテルのようなものを創りました。

このように、アイデアがあり、クリエイティブな仕事をして、リノベーションが行われ、そして、メイクストーリーがあって、世の中に広がっていく。

まさに、「クリエイティブ⇒リノベーション⇒メイクストーリー」が大切なのである。古い建造物でも、その外観も古さを生かした価値の創造をしていくことも考えられよう。歳をとるほどに魅力が出るように、ワインのように価値が熟成するように管理ができるようになれば、不動産を地域資源にしていくこともできる。新しい価値も創造することができる。

建物単体の価値を考えるのではなく地域全体での熟成を通じて建物価値の付加価値を高めていくことができるような産業へと進化させることも取り組まれている。

5. 中小宅建業者の出番がやってきた！

幸せの家の実践として考えなければならないこと、幸せにするということは、

「ひとに幸せを与えるということは社会的介在価値をつくるということ。」

「社会的介在価値をつくるだけではだめで、お金を払ってもらうこと。」

「インダストリーにすることで初めて持続的になるということ。」

社会的介在価値とは、社会にどのような価値を提供するのか、その提供によってどのような「ありがとう」「お金」が生まれてくるのかを考えること。時代の変化で社会的価値が変わっていく中で、どのような組織・ビジネスを提供することができるのか、どのような競合優位性、専門性をもって、力を付け、ネットワークを活かし、価値を提供することができるのかを考えることである。

全く新しい視点で、鳥の目で社会を正しく見つめ、どんなお客様のニーズがあって、いやな現実から目を背けないで見る視点を持ち、目に見えない声を聞く努力をすることである。

不動産テックを明日からの実践で敵視するか、享受するかで大きく違ってくる。脅威ではなく味方にして、科学技術の進歩を使う立場になる。時間を有効に使うために技術を使い、時間を創り自分にしかできないことをする。

タウンマネジメント・スクールは、長期での動き方を考えることであり、社会とともに地域とともに発展するきっかけになる。

未来は怖がるものではなく未来は作るものである。

あなたの街は生き残ることはできるのか？との問いの答えは、いまこの瞬間、あなたがどのような選択をするかによって、これからも成長することができるかもしれないし、間違った選択をしてしまったら成長することはできない。今、この瞬間選択しなければならない。選択を先伸ばししてしまったらいけない。いまこの瞬間、自分たちの街のために正しい選択ができれば生き残ることができる。

自分しかできない専門性の中で、専門家としてのアート（Art:本源的専門性）を磨いて、社会に対して価値を提供することができるのが、中小不動産業者である。

従来型の宅建業という枠にとらわれたものではなく、中小宅建業者がそれぞれの地域の中で、地域に根づき、たゆまぬ努力と変質を通じて、新しい産業へと進化し続け、多くの方々に「幸せの家」を届け、「幸せの街」をしっかりと熟成させていくことを期待する。

講演①「地域価値の向上」

ー既存建物の活用によるエリア価値向上と Buy Local 運動についてー

丸順不動産株式会社 代表取締役 小山隆輝 氏

大阪市において、長屋を中心に既存住宅の活用による地域の活性化、エリア価値を向上させる。入居者支援も行う。都市再開発のために、地上げする過程でビルの権利を購入し、スモールビジネスを集め、エリア活性化のための拠点として再生する。



経営理念 ビジョン	「よき人 よき商いを育て、エリア価値を向上」 まちの主役は人。まちに“よき商い（スモールビジネス）”をつくり、育て、守る。
気づき	①「土地や建物を扱う不動産業者でもまちづくりや地域の活性化はできる」「地域の人間はそのポテンシャルに気づいてないが、外部の人たちは評価してくれている」 ② 10年後の姿を想像した時に「住みたいと思えるまち、選んでもらえるまちを目指しないと、自分が商売している場所が衰退してしまう」「そうなる前に何とかしないといけない」 ③「既存建築物を活用して地域を再生することができる可能性」 100件のうち1件だけが空き家の場合には所有者と両隣住民の問題。これが30件にもなると地域の空き家問題になる。人がまちを選ばなくなると、家賃を下げてでもリノベーションしても人は集まらない。 個別不動産での問題解決ではなく街やエリア全体の価値を向上させることが大事。 ↓ 人気のあるエリアにしないと空き家問題は根本的に解消できない。 ↓ “エリアの価値が向上する” ＝「そこに暮らす人や働く人たちが、豊かさを実感できる」こと ＝「まちに“よき商い”をつくり、育てて、守る」こと “よき商い”とは ・ 歩いて行ける場所に美味しい食事ができて、夫婦で楽しいひとときを過ごすことができる店。 ・ 自宅でささやかなお祝いをするときに食卓を彩る食材がそろう店。 ・ 古い建物をたいせつに使い通りにうるおいを与えてくれる店。 ・ 地域の活動や暮らしに心配りしてくれる店。 そのような素敵な店が町中に点在していることが生活を豊かに感じることにつながる。   長屋の 改修後  長屋全景（改修前）

エリアマネジメントで大切なこと	① エリアが目指す目標を決める。 まちにはそれぞれに特徴がある。昭和町は「上質な下町」をコンセプト住民に共感してもらいやすい言葉で表現することが大切。 ② エリアをデザインする。 まちの歴史を踏まえ、商店、物販、飲食店等のゾーニングを考えながら、住む人の負担にならないようにまちをデザインすることが大切。店舗を誘致した結果、賑やかにはなったが住みづらくなかったではだめ。 ③ 人を選ぶ。（最も大事な点） まちの主役は“人”。「質の高い商いをする人、人を引き寄せる魅力のある人、情報発信力のある人」を選んでまちに入ってきてもらうことが重要。 ↓ でも・・・「質の高い商いをする人、人を引き寄せる魅力のある人、情報発信力のある人」は・・・資金がないことが多い。 スモールビジネスは新しいチャレンジで、資金力に乏しい場合が多いことから、その解決の手段として8つの方法を提示する。さらに、彼らの活動をエリア価値の向上に結び付けるためには“良き商いを育てる”ことが必要だと考え、既存の店舗も対象にした「Buy Local」運動を地域で展開し入居後のフォローも大事である。
具体的施策で大切なこと	1. 資金不足問題解決のための8つの事例 ① 契約後しばらくの期間、家賃設定を低くして開業のハードルを下げ、商売が軌道に乗る数年後に通常の家賃に戻した。 ② 店舗付き住宅を供給することによって、住まいと店舗を別々に確保するよりもコストを低くし開業のハードルを下げた。 ③ 長期間、放置され荒れ果てた空き家にテナントを先付け。家主さんとテナントが工事費用を分担し、お互いのリスクを減らした店作りを実現した。 ④ 小さな区画で家賃の総額をおさえ、リノベーションを施すことによって、女性に訴求しやすい物件をつくった。 ⑤ 大規模リノベーションを実施する物件でしたが、家主さんが安心して投資ができるように、賃貸借契約の内容を工夫した。 ⑥ 事務所需要の見込めない立地にある長期間空室の建物の用途を変更することによってゲストハウスを誘致した。 ⑦ 時間貸しのレンタルキッチンをつくることによって、チャレンジしやすい環境



	を整えることが実現でき、新規参入を促した。 ⑧ 商いだけでなく、地域福祉の向上を目的とするために社会福祉法人やNPOなどの活動拠点として、既存の建物を活用した。 2. そのエリアに空き家を増やさない手法 ① ワークショップを取り入れたリノベーションを開催＝参加者が地域を知り入居につながる＝人を呼び込むことにつながった例 ② 二世帯住宅で上の階が空いているという物件＝部分貸しにして上の階に若い人に入居＝高齢の所有者と新たな入居者との交流も生まれ、まちの活性化につながる。 ③ 店舗以外にもデイサービス拠点に用途変更、児童文庫室など福祉拠点をまちなかに1件ずつ“植え込む”ようなイメージ ④ 良質なコミュニティを形成する手法としてコーポラティブハウス 3. 人気のあるまちをつくるためにどうすればよいか。 よき商いを増やし、空き家を減らして新しい住人を入れる取り組みだけでは片手落ちであり、出て行くのを防ぐ取り組みも必要であり、今ある商いを守り育てる『Buy-Local』運動を行っている。 ■大型店や全国展開するフランチャイズ店ばかりの街は楽しくない。 ■多様性が大切。 ■日々の暮らしを豊かにするための店を増やしたい。 ■新しい店だけでなく、地域にある老舗の良い店を発掘して街の人たちに知らせたい。 昭和町で実践するBUY-LOCALは、 ■年1回開催するマーケットを通じて地元のお店を応援することの意義を伝える。 ■ガイドブックやマップを作成して、年間を通じてお店を利用してもらう。 ■インターネットを活用し、街と店のファンを少しずつ増やす努力をする。 商店街で古くから商売している漬物店や日本茶販売店など、まちに潤いを与えてくれる商店も残すことがエリアの価値向上には大切である。
専門家とのネットワーク	専門性を持つ建築士やまちづくりコンサルタントなど専門家との連携が大切である。 <地域に暮らし多様なニーズに応える7人の専門家集団 BeLocalパートナーズ> ◎ 建築士（コーポラティブ住宅） ◎ 建築士（長屋・町屋再生） ◎ 建築士（耐震補強に詳しい施工者） ◎ まちづくりコンサルタント（住宅計画） ◎ まちづくりコンサルタント（地域商業再生） ◎ ゲストハウス経営者（インバウンド） ◎ 不動産業者（地域密着）



SNSの活用	・ SNSはインターネットを通じて世界とつながることができるが、当社の場合は、商圏2 km圏内のお店や住人をターゲットとして発信している。 ・ SNSのコツは自分が書きたいことを書くのではなく、読むひとが読みたいと思っていることを書くこと。 ・ 長屋のことやまちづくり、地域の情報について発信している。特によき商いを実践しているお店の情報を拡散するお手伝いをしている。 ・ エリアのお店や住人の役に立つ情報を発信することにより、当社が拡散してもらいたい情報の拡散に協力してもらえる。 ・ 正式に物件化する前に、所有者から相談のあった段階で情報を発信することが大切。 ・ SNSは未来のお客様を育てる場所と考えている。
地域で活動する不動産会社のこれからの役割	① 「街の入り口になる」こと。「あの街に住みたい」「あそこで商売したい」という人が、地域の不動産会社に行けば、いろいろな情報を教えてもらえる、人を紹介してくれると思ってもらえる存在になることが大事。 ② 「土地や建物の活用を通じ、街の商いの担い手同士が結びつく触媒になる」こと。日常的な不動産の業務を通じ、まちのお世話をするような存在になっていくことが大切。それがエリアマネジメントやタウンマネジメントにつながっていく。 ③ 一番重要なことは、自分が住んでいる街・商いをさせていただいている街への愛情と、そこに住んでいる人への愛情。 <ほんものの地域密着> ほんものの地域密着とは、地域と運命共同体になること。ほんものの地域密着を実践する不動産業者は、地域が衰退しそうになっても逃げない。むしろ、衰退しないように努力する。自分が商いをしている地域を畑としてとらえるなら、その畑は人任せにしないで自分で耕す。自らの職能を活かし、不動産の活用を通じて地域に貢献する。地域を守り、地域の人たちの暮らしや日々の営みを守り、地域の不動産価値を高めることこそが、ほんものの地域密着である。今の業態を大きく変更する必要はない。地域の活性化につながるような取組みは、1年にひとつだけでも良い。たまたまそのような可能性のある物件やニーズに出会った時だけでも良い。先進的な取組みや、若い人に人気の出るような格好いいことをする必要はない。それは、できる人に任せれば良い。できる人を一生懸命探す。空き家空き地を所有している人に寄り添い、一緒に解決方法を考える。専門知識と経験を活かして、長期間空き家空き地として固定化されている土地建物を流動化できる状態にすることが大切であり、これは不動産業者にしかできないことである。

地域の価値を向上する＝そこに暮らす人や働く人が豊かさを実感できること

まちのコンセプトを作る

・「上質な下町」

+

まちをデザインする

・ゾーニングを考える

+

人を選ぶ

・質の高い仕事をする人
・人を引き寄せる魅力のある人
・情報発信力のある人

既存の建物を活用し、スモールビジネスとマッチングする

資金不足の8つの対処法

- ①開業後しばらく家賃設定を低くする
- ②店舗付き住宅を供給する
- ③工事費を分担する
- ④小さな面積の物件を作る
- ⑤家賃の安い裏通りの物件を活用
- ⑥家主と借主が平等な契約にする
- ⑦コンバージョンをする
- ⑧レンタルを活用する

+

事業が続くようフォローする

・よき商いを守る
「buy local」運動

専門家とチームで対応する

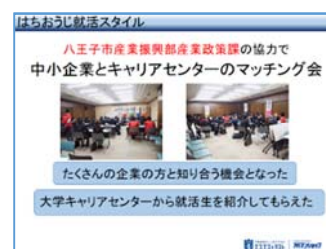
・「Be Localパートナーズ」: 建築士、まちづくりコンサルタント

SNSを活用して情報発信

NPO法人や社会福祉法人と連携

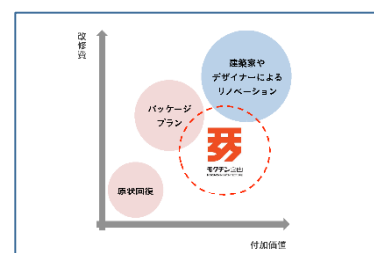
講演②「地域価値の向上」 ー地域貢献を通じて空き家・空き室を解消するー 株式会社エスエストラスト 代表取締役 杉本 浩司 氏 八王子市において、賃貸の空き室を解消するために、就活セミナーや商店街とのタイアップなどの社会貢献を通じて地域の魅力を高め、学生がまちに残る取り組みを行う。徹底的に地域活動をする事で、エリアの価値を向上させるとともに、会社と人が地域におけるブランド力を獲得し、広告に頼らず紹介で成り立つ仕組み作りを目指す。	
	
経営理念 ビジョン	「全従業員とその家族の幸せを物心ともに追求し、業界の質的向上、地域社会に貢献する」 「地域活動を通じて“紹介”で成り立つビジネスを目指す」 企業コピー「不動産屋がここまでやるか」
気づき	① 経営を安定させ地域密着型の会社が伸びるためには、仲介と管理の両方が強くないといけない。 ② アパマンショップのブランド力+地域貢献による地元企業としてのブランド力を高める「ナショナルブランド+ローカルブランド」の両輪で大手企業と差別化を図る。 ③ 社員と地域の結びつきの強さがブランド力の源泉。 ④ 八王子は学生向けワンルーム物件が増えたが、大学の撤退で空室が増加。ワンルーム平均賃料は4万円前後。管理手数料5%、平均賃料が下がり利益自体も減少。管理戸数を増やしても人件費が増えるため利益率はさらに低下。 ↓ 地域において会社と社員がブランド化することで、「ポータルに頼らず、ブランディングとマーケティングによる自社集客で成り立つビジネス」を構築する。
	
エリアマネジメントで大切なこと	「地域に何ができるのか？」の意識と取り組み。 地域を盛り上げ、エリアの価値を向上することが自分たちのビジネスの拡大にもつながる。人と人がつながっていけば地域のためにさらにいろいろなことができる。地域との交流やつながりが大切。これは不動産業の本質である。
具体的施策で大切なこと	① ローカルブランドを構築するために、地域との交流やつながりを重視する。 ブランディングの基本的な考え方＝社員の信用や人脈づくり。 社員が、やらされている（must）ではなくワクワクしながら取り組める（want）を意識 “不動産は現場が命” ＝10人で見に行けば10人の視点がある。 地域活動を通じて“紹介”で集客が生まれる組織にする。 社員と地域との接点力を強化する「インナー・マーケティング」

	社員が会社を好きになり、友人や家族に「楽しい会社だよ」と言ってくれることが最高のPR ② レストラン、フットサルセミナー「コンテンツ・マーケティング」を上乗せし、コンテンツを起点にそれに共感した人を集め信用してもらってファンを作っていく。 ③ 法人開拓、留学生、単身高齢者の3分野に着目し強化 法人は数カ月単位の短期契約にも対応可能な仕組みを取り入れる。 留学生と高齢者。元気な高齢者は開拓すべき市場 予算がなく改修の投資ができないオーナーの物件は一括借り上げ転貸スキームでビジネス。 ④ 『DIY不動産』 ・空室対策 ・一般的な賃貸物件との差別化 ・入居者様とのコミュニケーション 賃貸をもっと楽しもう！というコンセプトを掲げ 2014年5月にリリース。商標登録したが商売にならなかった（賃料が安い物件はDIYの費用が高い。DIYを許してくれるオーナーが10人に1人程度と少ない。ベッドタウンでDIY人口が少ない地域性）。 でも『DIY不動産』で取材が増えメディア露出が急増。『DIY不動産』は商売ではなく“自社ブランディングとしての事業”の一環に。 ⑤ ホームページ・facebook、Twitter・instagramの活用 会社の取り組みを紹介したり、地域のイベントや、お店を紹介、色々なものと絡めてハッシュタグを活用することで、今まで接点がなかった人に認知してもらえる。
企業・行政とのタイアップしている地域貢献	(1) 地元企業の雇用促進や起業家支援などの取り組み ① 八王子市と大学による雇用支援事業「八王子就活スタイル」の支援 「学生の部屋退去理由の大半が就職。転居先は出身地。東京に就職した学生も都内に移り、八王子に住み続けてくれる人がいない。なぜだ？」 大学・専門学校 21校 学生数が102,465人 ↓ 八王子に就職する学生数は5% 学生は、八王子の企業を知らない ⇔ 中小企業は、求人票の出し方を知らない そこで、大学のキャリアセンターと地元中小企業が接点を持てる機会である、雇用促進交流会『八王子就活スタイル』を年2回開催（3年経過）し、地元企業に採用が決まった例も。就職後も地域に若者が残るための取り組み。地域にとっても、市の収入を上げるためにも企業誘致と地元企業の発展は不可欠である。



	② まちづくり支援事業「はちチャレ」 八王子市拠点整備部中心市街地対策課との事業で、店舗の一部を『八王子街中チャレンジショップ（はちチャレ）』としてまちづくり会社は無償で提供。 ③ 創業支援オフィス「SOHOプラザ八王子東町」の開設 八王子市産業振興部企業支援課との事業で、起業を目指す人向けのSOHOオフィスの場所づくりを通じて、地域に貢献。 ④ 「コワーキングスペース」fabbit八王子の開設 事務所スペース、会議室、打ち合わせスペースなどを共有しながら独立した仕事を行う共働ワークスタイルを目指す。独立して働きつつも価値観を共有する参加者同士のグループ内で社交や懇親が図れる場所として、才能ある他の分野の人たちが刺激し合い、仕事上での相乗効果が期待できる。 ⑤ 小学校への出前授業 「不動産屋さんは部屋を紹介するだけじゃないんですね。地域を紹介することも不動産屋さんの仕事なんです。」という小学生のメッセージ ⑥ 法人160社の提携と八王子の飲食店や小売店など128社とのクーポン提携 ↓ 不動産会社としての専門性を活かし行政とコラボレーションする。就活スタイルで大学キャリアセンター、参加企業や行政と密接な関係を構築。チャレンジショップでまちづくり会社、商店の皆さんとのつながりを生む。SOHO事務所ではニッチな業界の人たちとの接点が生まれた。 これらの取組みを通じて、行政から評価され次々と協力依頼が入り、お客様や金融機関、行政から評価される会社なり、地域での信用度も高くなっている。
地域で活動する不動産会社のこれからの役割	地域支援活動に積極的に取り組み、地域社会に貢献することは、企業価値の向上・発展につながる。“そこまでやるか”といわれるまでやり抜く。 不動産会社とは、街に人を呼び込み、生活してもらうことで成り立つ商売。だからこそ、街の価値を知り、その価値をもっともっと高めていくことが、なによりも大切。 地域を活性化させれば、「住み続けたい！」と思う人が増える。新しいビジネスチャンスや、魅力的な地元企業と出会えば、「働きたい！」と思う人が増える。・応援したいサッカーチームや、行きつけの飲食店ができれば、「この街が好きだ！」と思う人が増える…。 不動産会社の取組みはすべて、街のワクワクするような未来とつながっている。

講演③「リノベーションの手法（建築業との連携）」 ー木造空き家・アパートの新たな改修手法ー モクチンレシビを活用したアパート再生とまちづくり NP0法人 モクチン企画 代表理事 連 勇太郎 氏 築古の木造アパートを安価でデザイン性をもって改修する手法を開発。	
経営理念 ビジョン	『木賃が変わる、生活が変わる、まちを変える』 木造賃貸アパート（木賃アパート）の改修を通じて地域の魅力を向上させる。 地域密着の不動産会社と連携し、街の資源活用を目指す。
気づき	① 木賃アパートは築40～50年経過すると老朽化が進み、競争力を持てず空き家化・空室化が進行する。特に築20～30年の通称“ホテル型ワンルーム”と呼ばれる物件は、特徴がないため一度劣化してしまうと復活させるのが難しい。 ② 木賃アパートそのものの魅力に加え、“大量にある”魅力。 (東京23区内だけでも民間木造賃貸アパートは18万戸以上。) ③ 築古物件・木造賃貸だからといって必ずしも低所得者向けではなく、ライフスタイルの多様化で価値判断もさまざまになってきている。単純にビジネスの面で考えても、既存のアパートの活用は利回りがいいし、町の資源を有効的に使う意味でも有益。 ④ 外観が変わると直感的に物件の魅力も上がる。少し外観に手を入れることで若い入居者を呼び込み、地域にそのアパートがあることが町の印象を良くすることにもつながる。縁側のように気軽なコミュニケーションが発生する場を外部の空間に作っておくと、アパートの魅力が増すだけでなく近隣のトラブル対策にもなる。 ⑤ 重要なのは、10人のうち1人か2人がいいと思う部屋を作ること。「他の人とは違う空間に住んでいる」「自分が実現したいライフスタイルを可能にする」ということを求めている人がいる。 ⇒木賃アパートは持ち主の愛着のある負の遺産。だから、アパート再生のノウハウを持つことはオーナーの信頼を得ることにつながる。
エリアマネジメントで大切なこと	アパートを1つひとつ丁寧に改修することも大事だが、面的にアパートを捉え、群としての木賃アパートを、地域の全体的な価値向上のために活かす。木賃アパートを積極的に町の社会資源として魅力的な空間に転換していく。新しい使い方を提案し、“新しい風”を吹き込むことで、町そのものの魅力も上がっていく。
具体的施策・事例	木賃アパートを魅力的に改修するためのデザインツール『モクチンレシビ』は、木造アパートをデザインの力で再生する方法。家賃1年～2年分の少しの予算と知恵「ちょっとしたアイデアでいろいろなことができる」発想で開発。



『モクチンレシピ』は、入居者ニーズをヒアリングしデザインを生み出す。リサーチを積み重ね、木賃アパートのタイプや間取りのパターン分けも行い、タイプ別のレシピを作っている。10人いたら2〜3人がすごく良いと思う物件を、建物の潜在的魅力をデザイン力で引き出して作る。

古いアパートを持つ家主には、①新築に建て直す、②家賃を下げる、③放置する、という選択肢しかない。

↓

『モクチンレシピ』で、違う切り口を提供。60万〜70万円（家賃1年分程度）レベルの改修規模だとデザイナーや建築家は仕事を請けない。受けたとしても高額。

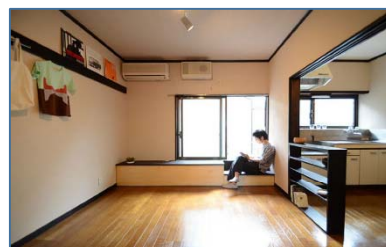
『モクチンレシピ』は、部分的に利用でき、かつ汎用的なアイデアツールを組み合わせることでデザイン面をカバーし、安く効果的に空間を魅力的なものにすることができる。改修部分・費用にメリハリ。

【事例1】調布エリア 築45年アパート（風呂・トイレユニットタイプ）、1年以上空き室
収納にも窓際ベンチにもなる『まどボックス』や、壁掛け収納可能で部屋のアクセントにもなる『きっかけ長押』など、8つのレシピを使って改修

物件改修費用 約70万円（家賃1年分程度）

改修前 5万円で募集して入居者がつかない

改修後 5万5千円で募集したところ1週間程度で入居が決まる。

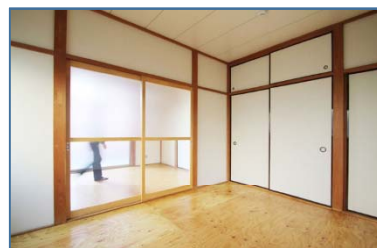


【事例2】築40年の木造アパート（6畳2間）／

使用レシピ：『メリハリ真しん壁かべ大おお壁かべ』『ざっくりフロア』『広がり建具』など／改修費用100万円程度

長らく空き室だったアパートで老朽化。通常なら300万円程度の改修費用がかかる物件。

メインで使用したレシピは3種類。和室・洋間の壁にメリハリをつけるため、真壁部屋は現状のままで、大壁部屋で壁紙の全面張り替え。床は合板を貼り塗装するのみの『ざっくりフロア』を使用、建具は下部に透明ガラス面を配置することで、視覚的な空間の広がりを演出。部分的に残せる部分は残し、コストも空間にもメリハリをつけた。アパート外構部分も汚かったため、砂利を引いてデッキを設置し外にいられる空間を作った。



改修後、この物件には高級車を所有する高所得者が入居。

【事例3】1階5室すべて空き室の木造アパート／使用レシピ：『ポツ窓ルーバー』『縁側ベルト』など／改修費用70万円程度

	南側に面して建てられているにもかかわらず、1階すべてが空き室のアパート。 目の前が抜け道で、居室と道の距離が近すぎることも空き室の原因。 『ポツ窓ルーバー』木格子（居室正面の目隠し用の）と1階部分全体に設置する『縁側ベルト』を使用。一番端の部屋の改修も行う。未改修の4部屋もすぐに入居が決まる。 
地域で活動する不動産会社と建築との連携	「地域密着型の不動産業者こそが町を変えられる」 レシピを地元密着型の不動産業者にもっと使ってほしい。 『モクチンレシピ』はあくまでもツールであり、『パートナーズ会員』の不動産業者と連携し、担当者が使いこなせるようにすることがゴール。 レシピの使い方をアシストし、不動産会社の担当者と一緒にレシピを使って考え、経験を重ねると会社内にデザイナーが育つ。 パートナーズ会員にリフォーム会社や工務店が加わり、私たちと3者の関係ができるとより強固な体制になる。 空き室物件が出たときに、私たちのアイデアをもとに不動産業者がレシピを組み合わせれば、すぐにリフォーム会社が改修に取り掛かれるようになる。 アイデアといっても、普通の原状回復工事ではなく、“ちょっとしたスパイスを加える”ようなイメージ。 壁紙にしても、「こういう色ならもっと映える」とか、照明を替える場合でも「この電球を使うともっと格好よくなる」など、プラス1万円位の費用で、空間を劇的に変えられる。 普段の原状回復業務の中で、少しずつ部屋を魅力的にする工夫を続けていけば、コストもかけず家賃も下げずに入居者を付けることができる。 地元密着の不動産会社こそが町を変えられる。地域で長く活動する不動産会社こそが物件を魅力的にし、町の価値を上げる強みを持っている。 地域のことをよく理解している人がこのレシピを使うのが一番である。『モクチンレシピ』を使い、地域の不動産会社やオーナーと組んで、アパートそのものの価値を上げつつ、「町の価値を高めていく」ことができる。 町の価値が上がれば家賃も上がり、持続可能な賃貸経営ができることにつながってゆく。

講演④「リノベーションにおける資金調達のか考え方」 ー物件購入・リノベーション時の評価と資金調達ー 清陽通商株式会社 代表取締役 栗本 唯 氏 資産の再生の資金計画の手法として買取りを行う。金融機関との付き合い方、資産評価の仕方。 エリア価値を向上させる手法として物件の買取り再生を行う。築古一棟物件を買取り、リノベーションして再生するビジネスを収益モデル化することで持続的な仕組みにする。 タウンマネジメントの手法は色々あるが、宅建業者が自社で築古、ボロ物件を買い取って再生・運営するための物件の目利きや資金調達、運営収支について解説する。		
経営理念 ビジョン	「不動産買取りは、まちづくりの有効な手法」 築古物件を買い取って再生・運営することは、まちづくりの有効な手法であり、築古物件再生は地域活性化のチャンスである。	
気づき	「わけあり、築古、ボロボロ、ガラガラ、田舎」という誰も手を出しにくい物件をどこよりも安く買って再生し、そこに人が集まるような物件にすることが、物件と地域を活性化し、地域の人から喜ばれ、自社の利益も最大化する一番の秘訣。 築50年経過などのような物件を不動産会社が購入して再生するということは、まちづくりの手法と入り口の部分では一緒。	
「不動産投資」と「まちづくり/タウンマネジメント」の関連性	「不動産投資」と「まちづくり/タウンマネジメント」の成功法則は、目的は違っても手法、ノウハウはよく似ている。 建築家やまちづくり会社の視点ではなく、不動産会社の視点で行うまちづくりとして、不動産会社がタウンマネージャーになり、まちを活性化する担い手として活躍するチャンスがある。不動産業者が自ら投資をして物件を買取り、リノベーションすることで、事業投資として収益化する筋道が描ければ、単体の物件ではなく、多くの物件を再生することができるのでエリア価値の向上が持続的な取り組みになる。 地域を盛り上げること、商売面でも地域の人にとっても、良い状況が生まれる。これは不動産業に携わる者の責務でもある。 そのためには物件の目利きと資金調達の技術が必要になるが、そこは不動産業者が最も得意とする分野である。	■「不動産投資」と「まちづくり/タウンマネジメント」の関連性 ・ここ数年で高騰する収益不動産 ・「不動産投資」の成功法則は「田舎、築古、ボロボロ、空きだらけ」物件を安く買って再生すること (反対に都心部、築浅、ピカピカ、満室の物件を買っても絶対に儲からない) ・「不動産投資」と「まちづくり/タウンマネジメント」の成功法則は、目的は違っても手法、ノウハウはよく似ている
具体的施策で大切なこと	築古物件を買い取って再生・運営するための物件の目利き、資金調達、運営収支について (1) 物件を評価する場合は原価法(対象不動産の現在の再調達価格を求める計算法)が基本。返済比率は満室賃料の60%以下に抑える 収支が合うのか=物件の価格査定をきちんとすること=「この案件を銀行に持ち込んだとき銀行がいくら融資してくれるのか」	

※収益還元法による評価には問題がある。運営方法によって家賃収入は大きく変わるので設定次第ではいくらでも都合のいい数字が出せる。これから改修して再生する物件の場合はリノベーション費用の返済も発生し計算が複雑になる。

まちづくりにはお金が非常にかかる＝入居者のことを考えて良い物件にしようとか、ランドマーク的な物件をつくらうと考えている場合は、割高な物件を買ったと全く収支が合わないので注意すること。

不動産会社が物件を購入して保有し、再生すれば、借金を返済することで負債が減るために、資産(物件評価)>負債(借入金額)であり、なおかつキャッシュフローが相応に黒字であれば、金融機関はいくらでも融資してくれる。資産規模50億、100億と言ったメガ家主はこのロジックで資産を膨張させた人が多い。サブリース形式での再生を勧めないのは資産が無いのに負債だけが増え→小商いで終わる。

購入金額とリノベーション費用の合算金額が積算評価内に収まることが理想的であり、その条件で再生物件を手がければ、金融機関の融資も継続的に受けられる。

リノベーションの費用について、会社の信用力によって物件代金にプラスして貸してくれることもあり、そうなるともっと安い金利で長期に借りられるため、キャッシュフローの改善はできる。リノベーション費用を考慮した資金調達方法は今後しっかりと考えておく必要がある。

- ・普通法: 3段階年度別の実況の両読連通性を求める計算法
- ・土地: 地租地価調査簿(用途地価)によって計り入れた経年比もあるが、
 ・建物: 両読連通率→法定耐用年数の倒存年数

(法定耐用年数)

鉄筋コンクリート造(RC造)	40年
鉄骨造	30年
重量鉄骨造	39~27年(内厚による)
木造	22年

(両読連通率の計)

鉄筋コンクリート造(RC造)	$190,000\% / n^2$
鉄骨造	$160,000\% / n^2$
重量鉄骨造	$540,000\% / n^2$
木造	$120,000\% / n^2$

※両読連通率とは、単純換算による平均年数であり、1段階目と2段階目の間に

[illegible]

- ・測定方法によって家賃収入は大きく変わるので評価額も大きく変わる
- ・「転賃賃」を付くものがあることを知る
- ・「転賃賃」が毎月4万のファミリーを主とする賃貸会社から出ていて、その転賃収入を分けていくものがある
- ・これがない場合は物件の場合、ファミリー層、学生などにのみ収入を生ずるので評価がやや下がる
- ・そのための評価のポイントは「標準賃(標準評価)」を基準にするのがポイント
- ・もっと簡単に考えよう
- ・標準賃のファミリー層世代を主とする賃貸料の60%以下に抑える
- ・出賃が2500以下に抑えておくとより上回るにはかなり高い(かなり高くなるがよい)
- ・この計算が正しい限り、かなり低く購入してもいいという話だ
- ・(参考)

- ・約2000万円かけてフルリノベーション
- ・購入時の直近入居者の家賃38,000円→56,000円で満室に
- ・家主費用負担で自由にリノベできるプランも用意
- ・新しい入居者は市外から物件指名で
- ・近隣の人々から口々に褒められる街のランドマークに



金融機関とのネットワーク	資金調達に関して金融機関への営業も必要 “金融機関の融資が見つからないから買いません”ではなく、きちんと評価が出る物件であれば、いずれかの金融機関が必ず評価をつけてくれる。欲しい物件があるときには積極的に銀行回りをすべき。 メガバンク：金利は低い。築古物件や違法建築物は扱わないなど物件条件が厳しい。 地方銀行：他県から進出してきている地方銀行がねらい目 信用金庫・信用組合：金利は高いが対象物件の条件が緩くねらい目。 ノンバンク：金利高い。短期転売資金向き？ 外資系：国内金融機関とはロジック違うケースあり 政府系金融機関：無担保融資制度が充実し、リノベーション費用や文化住宅や借地物件を購入する場合などは利用しやすい。 <借り入れ以外の多様化する資金調達> ○不動産特定共同事業法改正（2017. 12） 資本金1,000万円の宅建業者でもファンドの組成、運用が可能に ○クラウドファンディングの普及
地域で活動する不動産会社のこれからの役割	築古物件を取り扱うことで不動産会社がタウンマネージャーになり、まちを活性化する担い手として活躍するチャンスがある。 他業者が扱わない物件を再生して人が集まるようにする。 物件と地域を活性化し地域の人から喜ばれかつ自社の利益も最大化する。 不動産会社が物件を直接買い取ってどんどん再生してまちを元気にしていく＝チャレンジする価値がある。

(3) タウンマネジメント・スクール成果（現地見学）

現地見学① 草加市「そうかりノベーションまちづくり構想」における草加市と宅建業者の取り組み
遊休資産を活用して地域を活性化する試みにおける、行政と宅建業者、異業種（オーナー、建築士等）と宅建業者の連携方法について学ぶ。

草加市自治文化部産業振興課 課長 高橋 浩志郎 氏

株式会社村上不動産 代表取締役 村上 昌巳 氏

（資料）草加市 民間主導公民連携による新しいまちづくり ～そうかりノベーションまちづくり～

課題認識と
取り組み理
念

近未来、草加市の市街地は空き家・空きビルだらけになり、商業地空洞化でまちの価値はますます下落する。個性に欠け、都市空間としての魅力にも欠けている。寝に帰るだけのまちになってしまっている。地区内の消費は伸び悩んでおり、住民間の交流の不足や地域コミュニティの弱体化もうかがえる。

↓

旧道沿道エリアが草加の「都市核」として生き残りを考える必要がある。

↓

草加の都市核として魅力を高める「コンテンツの創造」
経済活動の活性化に資する施策を総合的に講じ、24万商圈および近隣の経済活動（「消費」「生産」「調達」）の核としての機能を再生する。
まちづくり→まちの「コンテンツづくり」へ。
まちのコンテンツを考える＝暮らし方のイノベーション



住むこと、働くこと、遊ぶことが渾然一体となったまちづくり
新しい居住スタイルづくり、新しい働き方の創造が重要
ここから新しい産業が生まれ、雇用が作り出される。

行政主導から民間主導へ！

持続性＝経済合理性の追求こそ大切。適正に投資し、短期間に資金回収する。

- ・事業力が問われる。
 - スピード
 - 事業計画力
 - 事業実行力
 - 運営管理力

税金の投資は、税金で回収されなければならない。民間が稼いで税金を払う。そのお金でまちが経営される。

リノベシ
ョンまちづ
くり概要

リノベーションまちづくりとは、中心市街地にある遊休不動産をリノベーションの手法を用いて再生する（用途や機能を変え、性能を向上させる）ことで、
・産業の創出

・雇用の創出

・コミュニティ再生などの地域経営課題

の解決を通じて、エリア価値の向上を図る取組み。

リノベーションまちづくりには「民間主導・公民連携」の体制が重要である。

そうかリノベーションまちづくり協議会には、不動産部会が設置され、宅建業者が参加し、リノベーションまちづくりを支える不動産の発掘、物件調査とリスト化を行っている。

＝リノベーションまちづくりの4つの特徴＝

1. 収益性が高く、スピードが速い

今あるものを活かし、新しい使い方をしてまちを変える。

2. 民間主導の公民連携

リノベーションまちづくりは、民間主導でプロジェクトを興し、行政が支援する。

3. 都市・地域経営課題を複合的に解決

遊休不動産という空間資源と地域資源を活用して、民間自立型プロジェクトを興して地域を活性化させる。

4. 補助金にできる限り頼らない

経済合理性を追求する。

リノベーションまちづくりのエンジンとなる「リノベーションスクール」を開催し、実際の遊休不動産を対象に、市内外から集まった受講生たちが「ユニット」と呼ばれる10人程度のチームを組み、地域経営課題を踏まえたまちの未来を考えた。受講生は2泊3日で地域経営課題の解決に繋がるビジネスプランを練り上げ、最終日に不動産オーナーに提案し、主に受講生を中心とした家守事業者が不動産オーナーと打合せを重ね、提案を元に事業化を目指した。

<この2年間の動き>

・対象エリア（草加駅東口周辺の旧日光街道沿道エリア）で

① 不動産オーナー自らによるリノベーション案件が複数誕生。

② 出店する飲食店・物販店が増え始める。

・第1回リノベーションスクール@そうかから

③ 第1号案件が事業化。

④ 3ユニットからそれぞれ家守会社が誕生。

⑤ 公共用地を初めて民間事業に開放するプロポーザルを実施、事業者が決定。

→さらに、第1回スクールから残る1案件、第2回スクールから3案件が事業化準備に入っている。



現地見学② 谷中・千駄木の築古物件の再生

谷中銀座商店街、千駄木商店街において、宅建業者による、地域や商店街の活性化と若い起業者の為の遊休不動産活用事業「空き店舗プロジェクト」の取り組みを学ぶ。

株式会社尚建 代表取締役 徳山 明 氏

(資料) 株式会社尚建 谷中銀座商店街空き店舗プロジェクト 地域や商店街や起業者の為の遊休不動産活用事業

Things.YANAKA

(谷中銀座商店街空き店舗プロジェクト：地域や商店街や起業者の為の遊休不動産活用事業)



コンセプト	Things.YANAKAの「Things.」は「コトづくり」の「コト」。社会が豊かになっている中で、不動産業界には「コトづくり」や「コト売り」のような「コト」についての考え方がないと感じ、数年前から「不動産は人のやりたいことを叶えることを先に考え、それにあった形や不動産を提供すること」を大事にプロジェクトを実行する。この考えに建物所有者の理解と共感、賛同を得て、Things.YANAKA に取組んだ。既存の不動産を使った「コトづくり」を不動産業者が行うことで、地域にも商店街にも良い不動産づくりが行えると考えている。
遊休不動産活用事業の取り組み概要	(1) 物件の状況 ロケーション：有名観光型商店街「谷中銀座商店街」のほぼ中央 築40年、間口 1.5間 奥行き 4間 元店舗は10年ほど周辺相場よりも安く賃貸していたが、定期借家満期により解約。 <u>貸主の要望</u> → 観光地化によって上がった賃料相場なりには収入を得たい。 <u>弊社の希望</u> → 観光地といっても地域や商店街にとって大事なお店を誘致したい。 本来、谷中はモノ作りの街なので地域性にあったお店を誘致したい。 (2) 課題 ① 間口が狭く、奥行きがあり、1階のみの使い方だと使い手がいない。 ② 建物が古く痛んでおり、内装をゼロから手を入れるとそれなりの金額が掛かる。 ③ 観光地化し賃料が高いため個人ではなく法人の借り手に限られてしまう。 ↓ 通常の形での募集したところ・・・ 観光向けの出店希望ばかり（お土産屋さん、飲食店、民泊） 地域の個人の希望はあったが内装に手を入れる資金がない。 →これでは商店街は発展しない。 (3) リノベーションの手法 建物を小さく小分け（3区画）にして、若者が創業しやすく、個人でも借りやすい賃

料に抑えて建物全体を共同運営させる。また、地元に愛され、商店街とバッティングしない地域になじんだ商売を呼ぶ。

<集まったテナント>

- 1階 台湾茶販売
- 2階 ハンドメイド革小物
刃物研ぎと販売

(4) 契約方法

- ① 建物所有者より定期借家で借り上げサブリースを行う。リノベーション費用は建物所有者と共に支出。
- ② 各店舗へのサブリース契約もマスターリースに合わせ定期借家契約を締結。

(5) 資金調達について

借入れのほか、(広報も兼ね)クラウドファンディングも資金調達に活用。

(6) 事業を行った結果

- ① 刃物研ぎ屋さんが地域にとっても喜ばれ、観光客以外の地元利用がとて多く喜ばれている(新品の購入は外国人観光客が9割)。
- ② 3つの共同運営である為、スタートアップ起業家には仲間がいることの心理的メリットとリノベーション済みである為、開業資金が少額で済む。
- ③ 谷中銀座商店街にとっても新しい種類のお店ができ、新しい懐(引き出し)ができ、主に年配の店主に賛同頂いている(観光地への懸念)。
- ④ 谷中の地域にあったリノベーションを行うことで、建物のポテンシャルを生かした建築物を残すことができた。



現地見学③ 入間市 ジョンソンタウン 歴史を継承したエリアのリノベーション例を学ぶ 株式会社磯野商会 代表取締役 磯野 達雄氏 常務取締役 磯野 章雄氏 (資料) 株式会社磯野商会 ジョンソンタウンスタイル	
コンセプト	「日本家屋」と「米軍ハウス」、「平成ハウス」が併存することにより歴史を継承しつつ美しい景観を持った街並みを生み出す
歴史	ジョンソンタウンのある場所は第二次世界大戦前、1936年に石川組製糸の農場30町歩を磯野義雄が競落した土地で始められた「磯野農園」の一部に「日本家屋」が建ち並ぶ住宅群であった。1938年に陸軍飛行場航空士官学校が所沢から豊岡に移転開校し、航空士官学校として独立し、航空士官学校の将校とその家族を住むための住宅をという要請により1938年から「日本家屋」が磯野農園に建てられたのがいわゆる「磯野住宅」でありジョンソンタウンの起源である。その後、太平洋戦争を経て1950年の朝鮮戦争勃発による基地増強により「米軍ハウス」が建設された。この「米軍ハウス」のDNAを引き継ぐ現代版アメリカンハウスが「平成ハウス」と呼ばれ、現在では「日本家屋」と「米軍ハウス」、「平成ハウス」が融合・併存し、美しい街並みを演出している。 
街づくり対策	統一感ある街並みと豊かな緑によるやすらぎの創造を意識し、ハード面の整備もさることながら、ソフト面の整備に力を入れている。特に力を入れているのは「交流のあるまちづくり」がある。管理事務所を街の中に設置し、定期的に巡回するなどして入居者からの相談や困りごとへの対応をしている。毎日顔を合わせるによりお互いの小さな変化に気づくことができ、入居者の安心感に繋がっている。 また、「ハードのルールづくり」から交流が活発になったケースもある。原則的に「柵や塀をつくらない」というルールでは、日本の住宅地の伝統である柵や塀で家を囲まないことでご近所通しの心理的な柵もなくなり自然と挨拶や声が出る環境へと変わってきている。ご近所付き合いが形成され結果として防犯効果や災害時の助け合いに繋がっている。 一方で、賃貸住宅に関わらずリノベーションを自由に出来るようになっている。個人個人が思いつくままリノベーションし、美しい景観の街並みが形成されている。 
課題及び対処策	○外に看板や商品を並べ、節度のないケースが発生している。 対処策：マニュアル化・文書化 ○観光地化したことにより居住者が不安がる 対処策：街灯・防犯カメラの設置。住人相互監視 ○商店の増加により居住環境の悪化 対処策：住居ゾーンと店舗ゾーンの分離

(4) タウンマネジメント・スクール成果（ディスカッション講評・参加者感想）

講評：清水千弘 教授

- ① 幸せを実現する家のために、不動産業の役割は何か。なぜ存在するのか。どんな街をのこしていききたいかなど、社会的な存在意義について、ディスカッションを通じて捉えることができた。
- ② このままの日本には厳しい未来が待っている。でも厳しい現実をしっかりと捕らえて覚悟をもって感じることは、生き残る力を身につけることにつながる。AI の未来は当たらない。未来は怖がるものではない。未来は自分たちで作るものである。どう自分たちが未来を創っていくのかを考えたことで、もっと楽しく明るい未来を創ることができる。
- ③ 明日からの実践は生き残るための条件である。このことを考えたことはすごく重要なことであり、受け身ではなく責める姿勢は未来を創る力につながる。生き残る条件の一つとして、金融知識を身につけることが必要だ。地元の金融機関とともに一緒になって地域のためになること考え取り組むことができるとうい。
- ④ 一人でもよいから地域のスターが生まれると、その地域は元気になる。スクールの参加者はスターになりうる。ホームランを打つスーパースターにはいきなりなれないが、ポテンヒットを明日から一本一本打つ、積み重ねることによって街が元気になる。
- ⑤ 地域が元気になると自分も元気になる。地域や人に対する愛情が原動力になる。そしてスーパースターが生まれてくれば、その地域がすごく元気になる。このことを参加者が考えたことにすごく意味がある。宅建士は社会と地域の発展とともにある存在である。



<参加者の受講後の主な感想>

- 草加市のように、不動産業者と建築士、企業家、銀行、市民等が一緒になってまちづくりを行う取組みを企画し、実践していきたい。
- 空き家、空き店舗を独自の視点を確立した上で、活（再）性したい。
- 空き家・空き地マップを地域の宅建業者が共有し、一団で取り組むのも一つの方法である。
- 大規模なりノベーションをせずに、空き家、空き店舗の特性を見極め、小さな成功を積み重ね、地域の価値の向上・活性化を目指したい。今後のビジョンをしっかりと考え、空き家ごとのストーリーを作り、地域住民、行政と連携して魅力ある街づくりを実践する。
- 地域に密着する業者の強みを発揮し、空き地や空き家の再生・活用を図り、地域ブランド力を高め、地域に貢献したい。
- 空き家、空き店舗対策は、少子化、高齢化と密接にリンクしている問題であり、エリアマネジメントに取り組みたい。
- 今ある空き家・空き店舗に足りないものを再分析して必要な事を精査し、それに基づいて、少しずつ出来る改修工事を施し地域に役立つ施設になるよう考えたい。
- 空き店舗も空き家同様 1~2 年分の家賃をリフォーム・リノベーションに投資し地域の活性化につながるよう実践したい。

- 空き家活用を上手に行うことにより街を活性化させていくためには、行動、思い、協力が不可欠である。
- 地元に根づいた人脈づくりと専門性の高い人達との連携がとても必要である。これからの不動産は個々の不動産を再生すると同時に街ぐるみでマネジメントする必要がある。
- 今回のスクールを生かし地元地域に貢献できる施策を提案できる様に活動し、行政との接点を深め、地元を知る不動産業者が主導していかなければ町は変わらないし、空き家も減らす事はできないことがわかった。小さなことから行動していきたい。
- 空き家という自分では気づいていない資源が身近に有ることの気付きを得る事が出来た。他の業界との取組みを大切に、地域活性化を担う事に取組みたい。
- 地域での交流を持つことで専門家として地域貢献ができ、そこからビジネスモデルを作ることに取組みたい。
- 2日間で学んだ事はとても多く、空き家に対する数々の手法を実践したい。
- 様々な知識のもとに柔軟な発想で提案をしていく事が必要だと感じた。
- 空き家の有効に活用するためのヒントがあり有意義な時間だった。積極発信と実行が大切だと思った。
- 積極的に行政と連携しながら、街づくり、再開発事業に寄与していきたい。
- 自社分析・自己分析の必要性和日々の勉強が大切だと感じました。リノベーションは自社でもやっている事でしたが、さらに深く勉強できた。自社の築古物件を再度見直し、できる事を考えたい。
- 時代の流れを的確につかみ、先取りできる様にしっかりと勉強をすることが重要。広く浅い知識に加え、絞り込んだ深い知識を持った専門家としての力量を備えられる様に努力をしたい。今後の宅建士としてその上でオーナーや行政とよく交流する中で、時代を先取りし、ニーズを生み出すことが出来る様にならないといけないと思った。
- スクラップアンドビルド、売買の二択で考えがちだが、まずは建物を生かす方法を模索したい。モクチンレシピはすぐにでも実践しアパートの空室対策になる。
- 学んだことを実践して動き出す。地域との更なるネットワークの強化を目指す。
- 古い家、アパートの再利用で、地元の人口増加のお手伝いをしていきたい。私が生まれ育った鶴ヶ島市の歴史、伝統、文化をこれからこの街でくらしていく方に、この街にくらして良かったと思えるような不動産業に取り組みたい。
- 築古物件のリノベーション、再生提案。税。建築等に関する知識。視野をもつこと。
- 地域の活性化まちづくりに少しずつ小さな事から実施したい。
- 空き家、空き店舗対策は避けて通れない重要な課題だと認識している。再建築不可の土地に築50年以上のボロボロの空き家が建っていて解体するにも金が出せず、買手もつかない等どうにもならない様な物件がいくつもあるというのが現状であり、空き家対策は難題が山積しているが、新たなアイデアを常に考え、行政や専門家と連携し知恵を出し合い解決していきたい。

(5) タウンマネジメント・スクール成果（事後評価）

地域に根差して事業を営む不動産取引のプロである中小不動産業者によるタウンマネジメント・スクールは、埼玉県内で初の開催であった。

古い空き家やアパートは、これまでは「そんなもの買う人や借りる人はいない。」だったが、今では「それを借りたい・買いたい・使いたい人たちがいる。」という気づきがあった。

スクールでは、空き家の再生・リノベーション例として、長屋の伝統的な日本家屋や空き家や空き店舗を、その価値に着目し、カフェや若者の起業の場所として有効に活用する仕組みやリノベーションの手法を学んだ。

「古い」を「新しい」「使いたい」と感じる人たちのニーズを捉えた柔軟な発想力、「古い建物＝地域の資産」として再生できるものは再生して「需要がない」から「需要がある」を創り出す提案力、それを活かす知識と実践が大事であることも学んだ。

街とそこに暮らす人々や商いを愛し大切に、空き家問題を街やエリア全体の価値を向上させることで解消につなげる仕組み、地域支援活動に積極的に取り組み地域社会に貢献することで、街と企業価値の向上・発展につなげる仕組みや、1つの不動産のリノベーションを契機としてSNSを駆使した情報発信が共感を呼び起こし、これまでに接点のなかった人たちをビジネスに巻き込み次の変化を誘発する仕組みもあった。

専門性を持つ建築士やまちづくりコンサルタントなど専門家との連携が大切であることも学んだ。

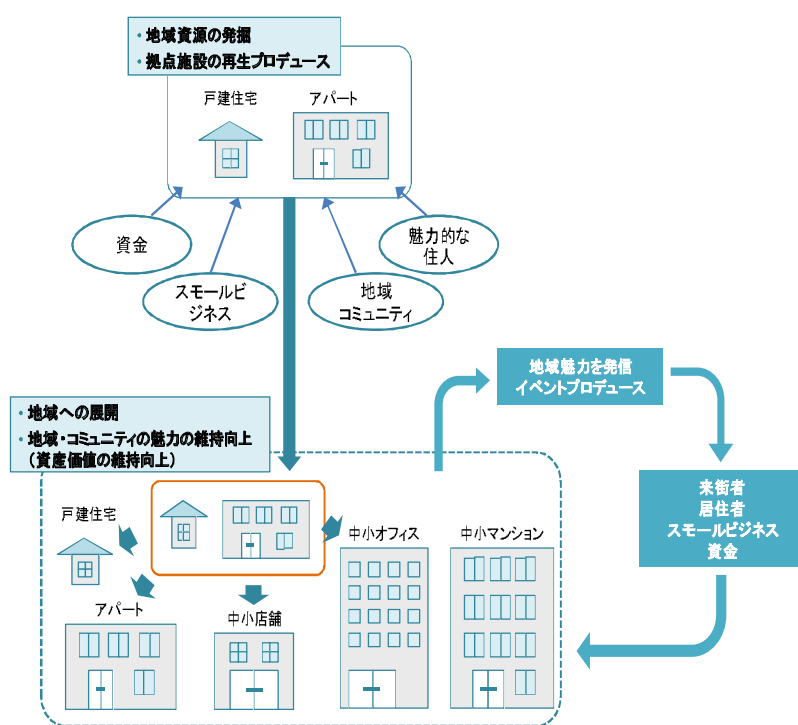
そして、参加者は、チームディスカッションで「10年後の住宅市場と不動産業界を予測し、空き家対策・まちづくり・地域活性化の視点から、中小宅建業者として進むべき方向」について、真剣に考え、これからの中小不動産業者は、地域の空き家・空き地などの遊休資産の再生・活用を通じて地域の活性化、エリア価値の向上に大きな役割を果たせる可能性を秘めているし、そうしなければならないことを導き出した。

空き家や空き地、空き店舗を地域資産として活用する流通・再生・リノベーションする力、提案

する力、マッチングする力、情報を発信する力を高め、個の資産管理(物件のマネジメント)から、エリア全体の管理(タウンマネジメント)への取り組み。

これは「家守業」から、まちのお世話をするような存在である「地域守り業」を目指す取り組みである。

地域に密着して、地域の不動産オーナーに寄り添い、納得感の高い資産活用方法を提案し、質の高



い資産管理を行うとともに、消費者に対しては、取引終了後も継続的にアフターフォローを続ける「家守」業。さらに、その資産を単体として管理するだけでなく、資産が存在する地域にも目配りをし、地域のプロパティマネジャーとして地域コミュニティを管理する「地域守り業」で、地域の魅力高め、地域の資産価値を高め、人に選ばれるまちにする。

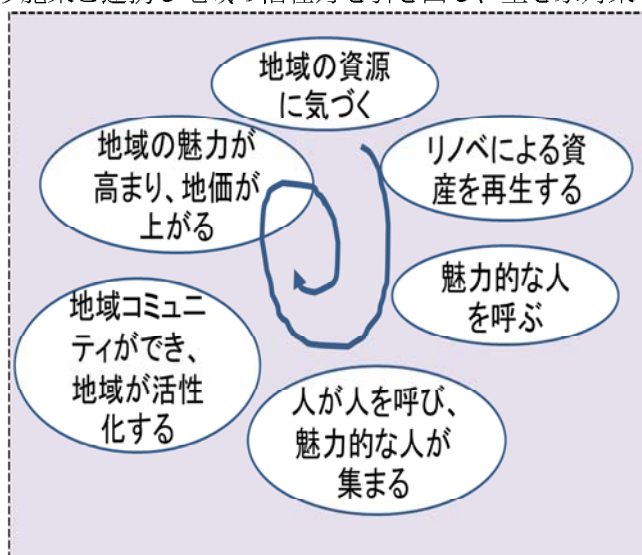
仕事を増やし、人が集まり、出会い、交流し、街がおもしろくなり、ずっと住みたい街につながり、空き家問題の解決に結びつけていく。このような、空き家等対策と地域活性化に貢献するために必要なスキルとして、中小不動産業者の優位性と社会的価値をきちんと評価するカルチャーを身につけ、専門性をシャープに明確にし、社会的介入価値を大きくし、専門家・行政・異業種とのネットワークの強さを活かすことが必要だ。また、利活用のための様々なアイデアとその実現に向け必要な不動産の実務、建築や法律、金融知識、資金調達技術、事業戦略に生かす力も求められる。

中小不動産業者が実践するタウンマネジメントとは、増え続ける空き家等の社会問題に対し、地域の活性化を願い、知恵を絞り、行政のまちづくり施策と連携し地域の潜在力を引き出し、空き家対策や既存住宅のリノベーションによる活用を推進し地域の魅力・価値を維持向上させるまちづくりであると言える。

地域で長く活動し地域のことをよく理解している中小不動産会社こそが、空き家・空き地の活用、除却後の空き地の有効活用など、物件を魅力的にし、街の価値を高めていくことができる。

地域に根を張り、いわば地域と運命共同体である中小不動産会社の取り組みはすべて、街の未来へとつながっている。

地域密着型の不動産業者こそが街を変えられるのであり、明日からの実践に大いに期待をしていただきたい。



1 1. 不動産業者による空き家等の適正管理への取組みの推進について

(1) 利活用を見据えた積極的空き家等管理の重要性

公衆衛生の悪化、景観の阻害、火災リスク等、管理不全の放置空き家等がもたらす地域への悪影響を軽減するためには、空き家等の適正管理の普及が求められる。また、資産価値を維持し、有効活用できるようにする観点からも、空き家等の適正管理は効果がある。

現在、埼玉県内市町村の空き家等の適正な管理に関する協定先は、その多くがシルバー人材センターであるが、シルバー人材センターだけでは作業が追い付かない実情がある。

■埼玉県内市町村の空き家等の管理業務締結状況（空き家等の適正な管理に関する協定）

協定を締結済み	32市町	50.7%
主な協定先は シルバー人材センター（24市町）であるのが実情 ※1市は商工会とシルバー人材センター		

空き家・空き地対策の必要なプロセスとしては、「利活用できる空き家」と「残せない空き家」の区別である。危険な空き家の除却と地域活性化のための空き家等の利活用。利活用にいたるまでの空き家等の管理。この3つが相互に作用しあって地域の利益につながるといえる。このため、これからは「惰性の管理」から「出口を見据えた前向きの管理」へ、管理の取組み方の転換が必要であると考えらる。



この点において、不動産利活用・流通のプロ、街づくりのプロ、すなわち空き家・空き地対策のプロである宅建業者への期待と役割は高まっている。

宅建業者が空き家等管理に取り組む意義は、空き家等を解消することで地域の価値が高まることであり、宅建業者のインセンティブとしては、消費者の管理についての相談に対応し解決することで信頼を得て、ストックビジネスの機会の創出につながる点にある。

空き家・空き地のワンストップ相談を軸に、空き家等の管理サービスに取り組むとともに、賃貸仲介、売買仲介（収益物件売買、買取再販、入居者向け住み替え売買）、資産コンサルティング（相続、事業承継、節税対策）、土地有効活用（コインパーキング、コンテナ、戸建賃貸など）、リフォーム、リノベーションなど、空き家等の活用をワンストップでサポートすることは、まさに宅建業者の役割である。

(2) 埼玉県安心空き家管理サービス事業者登録制度について

所有者における空き家等の管理に関する意識やノウハウの不足、空き家等の所有者の遠隔地での居住、空き家等管理を依頼することへの不安等を理由として、日常的に適正な管理が行われていない実態がある。

本会は、埼玉県と連携・協力を図り、不動産業者が行う「空き家を資産として捉え、流通・利活用を見据えた空き家の適正管理の普及」を促進するため、良質な空き家の管理サービスを行う不動産業者の育成・登録制度の構築に取り組む。

<埼玉県安心空き家管理サービス事業者登録制度の概要>

① 実施年度 平成30年度

② 登録要件・方法・費用について

A) 登録要件：本会が開催する「空き家管理に関する研修会」を受講していること。

※登録会員は毎年度この研修を受講するものとする（一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会会員は3年に1回以上の受講で可）。

B) 登録方法 本会への登録制とし、登録希望会員は本会に登録申請書を提出する。

C) 登録費用 無料

③ 管理サービス事業者の育成・空き家管理に関する研修会の開催について

不動産業者による空き家管理サービス事業者の育成と、登録会員の知識・技術向上のため、全宅連版「空き家管理マニュアル」「空き家管理ビジネスサポートツール」を活用した研修会を毎年度開催する。

④ 安心空き家管理サービス事業者登録会員紹介ホームページの作成

埼玉県宅建協会ホームページに「安心空き家管理サービス事業者登録会員紹介ホームページ」を設ける。

⑤ 「空き家管理作業内容（標準）・月額料金（目安）」の設定について

全宅連版「空き家管理マニュアル」「空き家管理ビジネスサポートツール」をベースに、「作業プラン、作業時間、料金（月額）、オプション等」を定める。

⑥ 標準「空き家管理業務委託契約書」の制定について

全宅連版「空き家管理マニュアル」「空き家管理ビジネスサポートツール」をベースに、標準「空き家管理業務委託契約書」を制定する。

⑦ 登録制度運用規程の制定について

登録要件・登録申請書・登録項目等を定めた登録制度運用規程を制定する。

⑧ 本会の取組みについて

A) 登録制度運用規程（登録要件・登録申請書・登録項目・方法・費用等）の制定

B) 登録業者の育成、知識・技術向上のための研修の毎年度開催

C) 「空き家管理作業内容（標準）・月額料金（目安）」の設定

D) 標準「空き家管理業務委託契約書」の制定

E) 安心空き家管理サービス事業者登録会員紹介ホームページの作成

F) 会員への制度の周知と登録促進

G) 消費者への制度の周知（所有者に対し空き家の適正な管理を積極的に働きかけ、所有者の意識を高め、所有者の不安を払拭し、安心・安価をアピールする。）

⑨ 空き家管理業務リスクへの対応「空家賠償責任保険（所有者・管理業者の補償）」について

空家管理事業者は、空き家の管理業務上で発生する事故に対し、損害賠償責任を負う場合がある。このリスクを軽減するため、空家管理事業者を対象とした空家管理業務に起因する損害を賠

償する「空家賠償責任保険」が発売されており、加入を検討することが必要である。

【保険の例】

取扱保険会社：三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

1. 「空家賠償責任保険」の概要

(1) 業界初となる、空家管理事業者※向けの専用商品です。

※空家の所有者に代わって、定期的に通気、換気、通水、封水、室内・建物周辺の簡易な清掃、郵便物の整理、雨漏り・外観・庭木の確認等の業務を行う事業者

(2) 空家管理事業者および所有者が被る賠償損害および費用損害を補償します。空家管理事業者の業務遂行上の事故により負担する賠償責任のほか、所有者が空家を原因とした事故により負担する賠償責任も対象となります。

(3) 本商品で対象とする空家は、居住の用に供していない住宅です。別荘のほか、賃貸用や売却用に管理している住宅は対象となりません。

(4) 空家管理事業者を契約者(保険料負担者)とし、同事業者が管理する日本国内に所在するすべての空家を包括してカバーします。

(5) 保険料は、戸建てと共同住宅の2本立てで、1戸ごとに設定します。支払限度額および免責金額は5つの契約パターンから簡易設定が可能です。

2. 保険金が支払われる主な事故例

■空家管理事業者が負担する損害賠償責任

- ・空家の簡易清掃を行っていたところ、室内の壁を壊してしまった。
- ・各種点検の終了後、電気を消し忘れてしまい、ムダな電気料金が発生してしまった。
- ・各種点検の終了後、空家の鍵を閉め忘れたため、その後、家財が盗まれてしまった。

■所有者が負担する損害賠償責任

- ・空家の外壁が剥がれ落ち、通行人がケガした。民法717条に基づき所有者責任を問われた。

※あいおいニッセイ同和損害保険株式会社ホームページ2017年1月10日ニュースリリースより

あいおいニッセイ同和損保
MSA&I INSURANCE GROUP

貴社顧客に
二重のあんしんを！

空家賠償責任保険のご案内

1. 空家の外壁がはがれ落ち、
通行人が負傷！
治療費や慰謝料などの
支払いを求められた！

2. 空家の内壁がはがれ落ち、
通行人が負傷！
治療費や慰謝料などの
支払いを求められた！

3. 空家の内壁がはがれ落ち、
通行人が負傷！
治療費や慰謝料などの
支払いを求められた！

貴社空家管理サービス事業の他社差別化に、
あいおいニッセイ同和損保の空家賠償責任保険を
お役立てください！

詳しくは裏面をご覧ください。

あいおいニッセイ同和損保の空家賠償責任保険は
空家の「管理業者（空家管理サービス事業者）」の賠償損害のほか、
「所有者」の賠償損害も補償します。

管理業者の賠償損害

空家の「管理業者（空家管理サービス事業者）」が空家の管理業務中に発生する賠償損害により、空家管理業者が空家の所有者に賠償責任を負うことにより生じる損害を補償します。

以下の事故が対象です。

- ・空家の内壁（天井、床、壁、柱、土間、窓、扉）
- ・空家の外壁
- ・空家の内装（床、壁、柱、土間、窓、扉）

1. 清掃後、窓を閉め忘れ、
外壁の雨水が空家の外壁に
漏れてケガが生じた！

2. 空家のカギを閉め忘れ、
ため、盗難の被害が生じた！

3. 盗回時に電気を消し忘れ、
無関係な電気が
かかってしまった！

所有者の賠償損害

空家の所有者が空家の管理業務中に発生する賠償損害により、所有者が空家の所有者に賠償責任を負うことにより生じる損害を補償します。

1. 古くはれた建物の外壁がはがれ落ち、
通行人にケガをさせてしまった！

上記のような賠償損害だけでなく、管理業者または所有者が負担する
「被害者治療費等費用」「初賠対応費用」「訴訟対応費用」等の費用も補償します。
ぜひ、あいおいニッセイ同和損保の空家賠償責任保険をお役立てください！

●この保険は空家管理サービス事業者が空家の管理業務中に発生する賠償損害により、空家管理業者が空家の所有者に賠償責任を負うことにより生じる損害を補償します。空家の所有者が空家の管理業務中に発生する賠償損害により、所有者が空家の所有者に賠償責任を負うことにより生じる損害を補償します。空家の所有者が空家の管理業務中に発生する賠償損害により、所有者が空家の所有者に賠償責任を負うことにより生じる損害を補償します。

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
TEL 03-6261-1111 FAX 03-6261-1112
http://www.aioi-dohyo.co.jp

（101220）（2016年12月更新） G016010000

12. 今後の課題と展開（今後の空き家対策への取組み）

① 埼玉県、市区町村との連携強化

空き家所有者が相談をしたい相手は①行政機関 ②不動産会社（しかし不動産会社に相談したい空き家所有者のうち 51.6%は相談できる不動産会社がない。） ③弁護士等専門家の順であることから、公益社団法人の不動産事業者団体である当協会が行政や専門家と連携しワンストップ空き家相談窓口を運営することは、消費者の安心感を高めながらニーズに応えるために有効な方法であると考えます。今後も、当相談事業の効果的な実施のため、埼玉県及び市町村と情報共有や相談窓口の広域的な周知などについて、一層の連携強化が必要である。

② 広域的な空き家対策連携

埼玉県をはじめ、大都市圏に居住する空き家所有者は、遠隔地に空き家を所有している傾向がある（所有者の現住所と空き家の所在地が違う市町村の割合は 61.7%）。実際に東北地方に所在する空き家の相談があったが、事業対象エリア外の相談に的確に対応するためには、その地域を管轄する支部や他の都道府県宅建協会と連携した広域ネットワークの構築が必要である。

埼玉県宅建協会内での支部間連携、他の都道府県宅建協会との全国ネットワーク連携による地域間を越えた相談対応が必要であると言え、埼玉県内 16 支部・全宅連の関東地区の宅建協会・全宅連系の都道府県宅建協会での情報共有、相談対応のルール化など広域連携の構築は今後の課題である。

③ 高度な相談員の育成と専門家・異業種との連携スキーム強化

空き家に関する相談内容は、単純な相談から複雑な権利関係を含む流通・利活用等の希望など、様々な内容が混在しており、相談の希望先も行政、不動産会社、弁護士、税理士など多岐に渡っている。地域の潜在力を引き出し、空き家等対策と地域活性化に貢献するために必要なスキルとして、不動産の利活用のための様々なアイデアとその実現に向けた不動産実務、リノベーションの手法、金融知識の融合、SNSを活用した広報戦略など様々なものが求められる。このため、安定し継続的に相談事業を実施するため、研修による相談員の知識・技能の向上に取り組むとともに、ワンストップ相談マニュアルを更新していく。

また、空き家対策を推進するためには、建物状況調査（インスペクション）、安心R住宅、新しい住宅セーフティネット法、空き家対策に関わる税制など、既存住宅の流通促進に関連する最新知識の研鑽に常に取り組む必要がある。

そして、空き家利活用等ワンストップ相談事業による空き家の発生予防、適正管理、流通、利活用を推進し、空き家の増加抑制及び問題解消を図るために、デザイナーや建築士など専門家、金融、協力業者との空き家対策の連携ネットワークの更なる強化にも取り組む必要がある。

④ 空き家の譲渡所得について 3,000 万円を特別控除する措置の要件緩和の必要性

平成 28 年度税制改正で新設された特例措置は、以下のように要件を緩和することによって、さらに使いやすくなり、空き家対策に有効になると考えられる。

- ◇ 平成 25 年 1 月 2 日以降に相続が発生した家屋、及びその敷地に限り『相続開始があった日から同日以後 3 年を経過する日の属する年の 12 月 31 日までの間に譲渡した場合』に 3,000 万円の特別控除が適用されるが、被相続人が亡くなり三回忌を迎える前に売却の話をす

る人は少ないため、「相続時から3年以内」とされている適用期間の要件を緩和し、平成25年1月2日より前に相続した空き家についても本特例の対象とすること。

- ◇ 相続開始の直前において、被相続人が老人ホームや介護施設等に入っていた場合でも本特例の対象とすること
- ◇ 相続した空き家の有効活用意欲を削ぐ恐れのある、事業、貸付を制限する家屋の要件を緩和すること。
- ◇ 対象となる家屋について、現行で昭和56年5月31日以前に建築された家屋であることが要件となっているが、これを昭和64年1月7日以前（平成の前）に建築された家屋に緩和すること。

⑤ 小規模住宅用地に係る固定資産税軽減措置の拡充の必要性

老朽空き家は、解体費用や固定資産税が増額してしまうことを考え、所有者が解体に踏み切れない実情があることから、譲渡を前提に空き家を解体し更地にした場合、一定期間は住宅用地の固定資産税軽減措置（小規模住宅用地1／6、一般住宅用地1／3）の適用対象とする必要がある。

⑥ 隣地所有者への敷地売却等に係る税制特例の創設

今後の人口減少による、空き家・空き地の増加に対処し、不動産需要を喚起するため、隣地所有者に敷地を売却した場合の売却者の譲渡税や、購入者の不動産取得税等を軽減する税制特例を創設する必要がある。

⑦ 既存住宅インスペクション、既存住宅売買瑕疵保険の普及促進

既存住宅の流通促進策として、既存住宅のインスペクションと既存住宅売買瑕疵保険の普及促進を図るため、買主が支払った保険料について所得税・住民税から控除する制度を創設する必要がある。

⑧ 宅地建物取引士に対する空き家所有者に係る税情報の開示

急増する空き家の流通を促進するため、住宅ストック流通の担い手である宅地建物取引業者（宅地建物取引士）に対して、空き家所有者に係る固定資産税情報を開示できる仕組みを構築する必要がある。