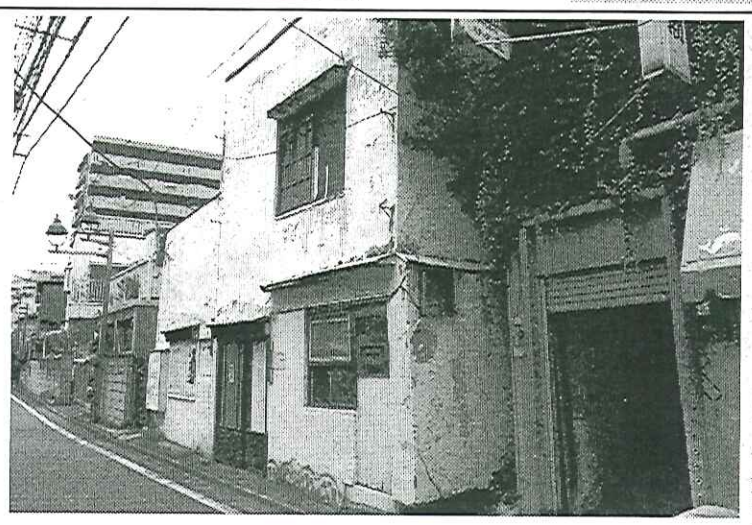
戸建事業用地
03(5962)0775
19,800円
(税・送料込み)
本社 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル
TEL.03(5363)5810 FAX.03(5363)5815 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可
http://www.shukan-jutaku.com/
週刊住宅



◀全国の空き家率は13%。今後さらなる増加が懸念されており、対策が急務となっている

空き家ビジネス拡大に期待感

管理事業に多業種参入

本業とのシナジー図る

全国で増加する空き家をビジネスに結びつけようという動きが広がってきた。空き家の所有者に代わって清掃などを行う管理サービスに不動産業をはじめとする多様な業種が参入。郊外にあるシニアの住宅と子育て世帯とをマッチングする仲介サービスの利用も増えている。空き家対策に取り組む国もニュービジネスの育成に力を入れており、市場拡大に期待が膨らむ。

「空き家急増時代」のニュービジネスとして注目を集めるのが空き家の管理サービス。不動産会社や警備会社、建物解体会社など多様な業種が続々と参入。新たな産業の育成に向けた国の動きも今年から本格化する見通しだ。

三好不動産（福岡市中央区）は、空き家の定期巡回サービスを昨年11月にスタートした。換気や清掃、植栽の確認といった基本サービスに、不要品の撤去などのオプションを加えたパッケージを福岡市内ほか近隣7市町郡で展開する。

所有者が入院していたり、家を相続した親族が遠方に住んでいるといった事情で空き家になっているケースは少なくない。「家が荒れるのを防ぎたい」「空き家を放置して近隣に迷惑をかけたくない」などの声に対応する。

所有者から鍵を預かり、1時間程度の換気と建物内部の掃き掃除などをした上で、住まいの状態や近隣の状況をチェックして報告書にまとめる。現在は1件当たり2人のスタッフが対応しており、料金は7000円（月1回、マンションの場合）から。

これまでに50件の反響、5件の成約があった。サービス圏外のエリアからの問い合わせも多い。福岡県内では、4市が空き家の適正管理を所有者に義務付ける条例を施行しており、同社ではこうした行政の動きも関心の高さにつながっていると見る。

見守りサービスは他業種にも広がる。セキュリティ大手の綜合警備保障（東京都港区）は昨年、敷地内への立ち入りと投函物の整理、報告書を基本パックにしたサービスをスタート。建物解体会社や廃品回収会社の参入事例もある。

各社が空き家に期待するのは本業とのシナジー。不動産会社にとっては売却や管理受託、警備会社であればホームセキュリティなど付帯商品の提案が容易になる。空き家を商売の呼び水にしたいのは建物解体業や廃品回収業も同様だ。

業者育成を国が支援

一方でこうした事業者の姿勢を不安視する声もある。所有者の意に反し、強引に自社への利益誘導を図る事業者が存在するのではないかという懸念だ。第三者に家の鍵を預けたままにしておくことに対する心理的な抵抗感も根強い。

三好不動産では、家財が破損した際の取り決めなどを定めた「重要事項説明書」を契約前に交付することで消費者の不安を取り除いている。「潜在的な需要は多いが、利用には慎重な人も多い。着実に実績を積み上げて信頼を得ていく」（同社）

国も空き家対策に本腰を入れる。国土交通省は今年度から事業者育成を支援する。空き家の管理がビジネスとして注目を集める一方、サービス価格や契約書の書式、トラブル対応などに明確なものがないことから、産業の確立に向けた調査研究などの費用を助成する。

さらに、今後3年間で空き家問題に関する官民の協議会を全国に立ち上げる。協議会では空き家に関するアドバイスを中立的な立場で行うほか、空き家の所有者が遠隔地にいる場合でも組織間で連携して対応する。

空き家の相談窓口を設ける自治体は増えてきたものの、多いとは言えない。仮に窓口があっても所有者が遠方にいるとサービスを利用しづらいという声もあり、協議会の設立によってこうした課題を解決する。

企業・団体、自治体が取り組む空き家対策の例

三好不動産
空き家サポートサービス（巡回、管理）
基本プランは空き家の換気、掃き掃除、近隣状況の確認など。オプションで庭の草むしり、ハウスクリーニングも。福岡周辺の市郡で展開
綜合警備保障
るすたくサービス（巡回など）
基本プランは宅外からの見守り、投函物のチェック。オプションでホームセキュリティの導入、換気サービスなど
移住・住みかえ支援機構
マイホーム借り上げ制度（サブリース）
使わなくなったマイホームを3年間の定期借家で借り上げ、子育て世帯にサブリースする
山梨県宅地建物取引業協会など
空き家バンク（マッチング）
県内の市町村と連携し、住まいの貸し手と借り手のマッチングを支援。他の宅建団体でも同様の事業を実施
東京都
空き家活用モデル事業（オーナーへのリフォーム補助）
戸建ての空き家をリフォームして子育て世帯などに賃貸するオーナーに対し、改修費用を最大100万円まで補助。国の補助事業とも併用可能で、その場合の補助額は最大200万円となる
福岡県
リノベーション推進事業（住宅取得者へのリフォーム補助）
県が認定する中古住宅を取得し、リフォーム工事を実施した所有者に最大20万円まで補助
東京都荒川区など
空き家の除却費助成
倒壊の恐れのある空き家の除却費を最大100万円まで補助
埼玉県所沢市など
空き家の適正管理条例
管理が行き届いていない空き家の所有者に対して勧告、命令する

「住み替え」で空き家防ぐ

行政、鉄道会社が本腰

シニアが持っている郊外の住宅を子育て世帯にマッチングする動きも広がってきた。所有者の多くが高齢化している郊外の住宅は〝空き家予備軍〟とも言えるだけに、賃貸化の促進は空き家の増加を防ぐ予防措置として高い効果が期待できる。

移住・住みかえ支援機構（東京都千代田区）は、シニアから借り上げた住宅を子育て世帯に定期借家でサブリースする「マイホーム借り上げ制度」を4年前に開始。これまでの実績は420件にのぼるなど着実に件数を積み上げている。

制度への登録物件も4695件と増えてきた。国の基金を根拠とした公的な制度であることが利用者の安心感につながっている。機構では現在、借り上げ賃料に最低保証額を導入することも検討中といい、制度のさらなる使い勝手向上を目指す。

郊外住宅地を沿線に抱える鉄道会社も対策に本腰。投資妙味のある郊外の戸建てなどに関心が移ってきた。1000万円台で見つかるケースが増えてきたことも思い出す◆自社の強みとして「うちは不動産仲介のプロ。リスクを取らなくても売り上げは上がる」と話していたことも思い出す。

そろり投資需要も

が自宅を賃貸する際のガイドラインづくりに乗り出す。持ち家を賃貸する場合、一般的な賃貸住宅の商慣習では対応できないこともあるため、年内に指針を策定して持ち家を貸しやすい環境づくりを進める。

7月に立ち上げる委員会で、自宅を賃貸する際の管理や原状回復のルール、造作買取請求の取り決めなどを話し合う。

REAL PARTNER
公社団法人 東京都宅地建物取引業協会
公社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
会長・本部長 池田行雄
☎ 03-3264-7041 FAX 03-3264-7047
URL http://www.tokyo-takken.or.jp

主な記事

特集 相続ビジネス最前線
業界挙げて需要開拓 6～9

相続ビジネスへの関心が高まっている。相続税の強化が3月に決まり、基礎控除の大幅縮小などから課税対象の範囲が一気に拡大すると見られている。とくに都市部では、戸建て持ち家層の多くが対象になるといわれており、不動産業界ではさまざまな相続対策の提案に動いている。

特集 環境月間
低炭素社会を実現 10～15

低炭素社会の実現に向け、環境に優しい住まいやまちづくりが急速な勢いで進んでいる。エネルギー政策のあり方そのものが抜本的に見直される中、エネルギーを効率的に消費したり、自給自足するスマートハウス、スマートシティの重要性はいっそう高まる。

大手総合不動産6社 豊洲1110戸が始動…17

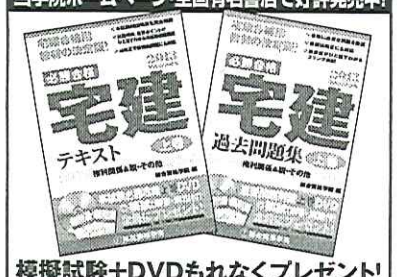
三井不動産レジデンシャル、東京建物など大手総合不動産6社は、東京都江東区の豊洲ふ頭で、初の6社共同事業として開発中の44階建てマンション「スカイズタワー&ガーデン（総戸数1110戸）」を7月上旬に売り出す。『東京ワンダフルプロジェクト』の初弾物件だ。

業界カレンダー

6月10日 日本銀行が金融政策決定会合（11日まで）◇11日 イエステーションが全国大会（TKPガーデンシティ品川）◇国土交通省が首都圏白書、土地白書を公表◇12日 週刊住宅モニター記者会年次大会（第1部のセミナーは東京アプレイザルセミナールーム、第2部の記者表彰・懇親会はホテルサンルート高田馬場）◇14日 政府が成長戦略を閣議決定、賃貸不動産経営管理士協議会が総会（明治記念館）

余滴

6月5日、スポーツ新聞各紙の一面はサッカー日本代表のワールドカップ出場決定の記事で埋め尽くされた……。かに思えたが、デイリースポーツの一面は阪神タイガースのルーキー藤浪晋太郎投手の独占インタビューが飾った。この「ぶれない」紙面づくりには「参った！」と言うほかない。自らの「強み」を理解しているからこその「藤浪独占インタビュー」である◆「時流に流されない」ことの強さを感じる。不動産業界にはなにかと「ブーム」が巻き起こる。バブル期やミニバブルのとき、時流に乗って大失敗して経営危機に陥ったり、倒産したりした会社は数え切れない◆先日講演を聴いた賃貸経営歴36年というベテラン大家は、多くの不動産会社が不動産の売却益を狙って土地を買い漁っていたバブル時代、あくまで家賃収入メーンの事業にこだわったという。また、ミニバブル期にファンドへ出資して利益を上げるリスクテイク型の仲介会社が増えていた時代、当時三井不動産販売の社長を務めていた岩崎芳史氏は「うちは不動産仲介のプロ。リスクを取らなくても売り上げは上がる」と話していたことも思い出す◆自社の強みとして見

平成25年度版 宅建必勝合格シリーズ
テキスト ポイントを絞りわかりやすく解説！
過去問題集 合格に必要な問題を厳選！
当学院ホームページ・全国有名書店で好評発売中！


模擬試験＋DVDもれなくプレゼント！
（模擬試験は共通、DVDは各タイトル毎に異なります）
総合資格学院
www.shikaku.co.jp

入日本
第3期(前期)売上
50億円 達成!!
仕入エリア：都心7区