

空き家バンク事業協力は地域への恩返し [(有)渡邊土地建物]



(有)渡邊土地建物
代表取締役：渡邊正一氏

千葉県の外房に位置するいすみ市。JR「東京」駅から特急で約70分というアクセスの良さもあり、リゾート人気も高い。しかし人口の減少は深刻な問題となっており、それに伴い空き家も発生。その活用促進を目的に、市は2009年より空き家バンク事業をスタートした。

この事業に積極的に参加し、空き家バンクへの物件登録促進から客付けに至るまで、大いに貢献しているのが、(有)渡邊土地建物（千葉県いすみ市、代表取締役：渡邊正一氏）だ。

案内から契約まで全面对応

不動産仲介、販売、賃貸仲介・管理事業をメインに展開している同社では、従来から田舎暮らしを希望する移住希望者への仲介を多数手掛けてきた。そしていすみ市の空き家バンク事業スタートと共に協定不動産業者として登録。以来、八面六臂の活躍を続けている。

「(一社)千葉県宅地建物取引業協会南総支部の外房地区長から、ぜひと話が合ったのがきっかけで参加を決めました。周りは『面倒だ』という人も多かったのですが、地域に恩返しをしたいとの思いから、参加することにしました」。以来、同社を含め9社が登録を受け、空き家バンク物件の仲介を行なっている。

いすみ市の空き家バンク事業は、当初から宅建業者が介在していることが特徴だ。その仕組みは、空き家

となっている戸建て住宅を所有している人が賃貸物件として登録し、その情報をホームページなどで公開。入居希望者が現れるとマッチングするというもの。「行政の事業ですので、安く仕入れ高く売るといった利益目的に悪用されるリスクを排除するため、まずは賃貸からスタートするということになりました」。登録時にオーナーが協定不動産会社の中から不動産会社を指名し、媒介契約を締結。物件調査は市の担当者と宅建業者の二者で行なう。登録が決定したら、空き家バンクのホームページに情報を掲載する（なお協定不動産会社は、バンク掲載物件を、自社ホームページにも空き家バンク物件として掲載することが許されている）。ホームページ等を見て気になる物件があった入居者は、いすみ市に連絡を入れ、物件への案内（内見）から借り主審査、重要事項説明、契約まで、不動産会社が担当するシステムとなっている。

入居者が必要な経費は、敷金2ヵ月、仲介手数料1ヵ月。礼金は不要だ。借り主は長期の賃貸を希望するので、契約は普通借家契約で契約することがほとんどだという。

「ファーストアプローチが市の窓口というのは、借りる側からしたら安心感が高まるでしょうね。誰も当社のことは知らないですから。一方の市にとっても、空き家バンクで不動産のトラブルが発生した際に市の職員では対応しきれないということ



海に面し温暖な房総エリアは底堅い人気がある

(有)渡邊土地建物

千葉県いすみ市
代表取締役 渡邊正一氏
1991年創業。以来、千葉外房・内房を事業エリアに、一般住宅を始め、田舎暮らし別荘や古民家、家庭菜園に適した物件など、多くのニーズに対応した売買・賃貸仲介取引等を数多く手掛けている。

があるでしょう。自治体によっては宅建業者を介さず、あっせんするところもあるようですが、宅建業者が介在するというこのモデルは正解だと思いますよ」。

しかし、事業的見地からすると、協力するといってもそう簡単ではなさそうだ。「古民家など規模の大きい戸建てが多いとはいえ、賃料は10万円を切っている物件がほとんどです。手数料は借り主からの1ヵ月だけです。2年間は管理業務もやりますが、管理委託手数料は商慣習上いただいていません。その意味では決して利益の出る仕事ではない」と渡邊氏は苦笑する。

それでも同氏はこの事業への関与を、積極的に続けている。

「なぜかって？ それはこの地への恩返しへの気持ちが大きいからで



緑に囲まれた土地に立地する(有)渡邊土地建物

す。私は生まれも育ちもいすみ市。63年間、生活をし、不動産を生業にして約35年ここで商売をさせてもらっている。地域のために役に立てるのであれば、喜んでやるという意気込みなのです」。

オーナーを説得する難しさ

いすみ市は緑が豊かで、海も近い。東京も通勤圏であることから、千葉県・東京都在住者を中心に、リタイア層のみならず、働く世代にも人気が高い。移住希望者の中には「とりあえず賃貸で住んでみて、良ければ永住も検討する」と考えている人も多く、賃貸物件のニーズは非常に旺盛だ。

しかし、空き家バンクに登録されている物件は、入居希望者から見ると入居をためらってしまう物件が多いのが事実だという。一番のネックは水回りだ。「田舎暮らしを要望する人でも、トイレは洋式で水洗は必須、という人ばかりです。でも空き家になっている物件は、和式で水洗化されていない物件がほとんどなんですよ。風呂についても、五右衛門風呂のような昔ながらの状態のものが少なくないのです」。

そこで入居者獲得へ向けて、オーナーにリフォームを実施してもらう提案・説得

も、不動産会社の重要な役割だ。同社は、建設会社と提携しているため、リフォームの相談・実施についても万全の対応をとっている。リフォーム費用についても、目算でもほぼ正確な数字が出せるといい、入居者募集前にオーナーがリフォームした方がいい部分、

入居者の希望も聞きながらオーナーがリフォームした方がいい部分、入居者の希望を聞きながら入居者負担で実施した方がいい部分など、その理由も説明しながら、かかる費用も含めて説明を行ない、オーナー説得を進めていく。

そこで、行政や金融機関に要望しているのが、「リフォームローンの利子補給制度を実現して欲しい」ということ。

「例えば、トイレを汲み取り式から浄化槽へと変えるには70万～80万円ほど用意してもらわなければならない。当然ローンでという話になるが、住宅ローンと違って金利が高く、結局『空き家バンク登録は止めるよ』という話になってしまう。利子補給制度によりリフォームローン返済分を引いても家賃収入が残るとなれば、貸し出しに踏み切る所有者は増えるはずだと思っています」。

また、このエリアでは、まだまだ『貸してやる』の意識が強いオー



いすみ市では年に2回ほど、「いすみ市空き家見学会」を実施。案内役として渡邊氏が、物件やいすみ市の魅力を説明することも〈写真提供：いすみ市〉

ナーが多いという。「本当は、貸し主と借り主の力関係は50：50であるべきです。そうした意識改革が少しずつでも進むよう、説得もしています」。

賃料設定について、オーナーを説得することも。「『いくらでもいい』という無関心な所有者については、市場相場をむやみに引き下げることになってはいけなと、相場賃料を示し、その賃料で賃貸に出すようアドバイスをしています」。

見学会では案内役も

空き家バンク事業の課題は、登録件数の増加だ。「所有者本人は賃貸に出してもいいと思っていても、『本家から反対された』と言われたり、『親戚が来て盆暮れに使うから』というケースなど登録に至らないケースもよくあります。そういう人たちの説得もします」。

いすみ市では、移住者確保への取

り組みの一環として、いすみ市での生活に興味のある人たちを募り、バスで空き家バンク登録物件を巡る「いすみ市空き家見学会」を定期的で開催している。同氏はこのイベントのガイド役をしばしば担当。見学者と共にバスに乗り込み、物件や地域を案内し、質問にも対応する。

しかし、空き家バンク事業にこうして関わることが、別のビジネスにつながることもあるという。

例えば、空き家見学会の際に空き家バンク登録物件だけでは案内できる物件が少ない場合、参加者のメリットのために、不動産会社の媒介物件も案内することが許されている。それが成約につながることもあるそうだ。

その他、空き家バンク物件に入居した人がいすみの地を気に入り、永住を決断。物件の購入へと動き始める人もいれば、当初借りた物件が手狭となり、さらに広い物件への転居を希望する人もいる。そういう人は、移住の際に世話になった不動産会社に連絡をとることが多く、そうした“リピーター”を獲得できるのは大きなメリットだという。空き家見学会の参加者に顔や名前を知ってもらえることで、そのときには縁がなくても、後にいすみ市への移住を考えた時には声をかけてくれる人は多いのだという。

「売り物件は、所有者の代替わりのタイミングなどで出ることが多いですね。そして完全移住の人の場合

は売買につながりやすいです。ちなみに先日は、同一物件で4回目の売買の仲介をしました」。

他の自治体と同様、人口減に悩むいすみ市ではあるが、秘めているポテンシャルは非常に高い。「ニーズとしては、完全移住の方と二地域居住の方、おおよそ半々くらいいらっしゃるというのが実感です。どちらのニーズにも応えられるように、これからも不動産会社としてこの事業に積極的に協力していきたい」と渡邊氏の言葉は心強い。

この地に住む人が増えれば、地域はさらに活性化する。その思いで奔走する渡邊氏のような熱心な協力業者の存在が、空き家バンク事業成功を支えているのである。



同社の HP (<http://watanabe.noor.jp/>)。空き家バンク物件も掲載し、入居者誘引を図る