
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
報 告 書

平成28年3月

公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会

<<目次>>

1. 調査の目的	1
1－1 調査の目的	1
1－2 調査方法.....	1
2. 空き家所有者を対象としたアンケート調査	2
2－1 回答者の基本属性及び全体の傾向.....	2
2－2 空き家となっている理由を主軸とした分析	9
2－3 居住地と空き家所在地の関係による分析	23
2－4 アンケート調査結果の取りまとめ.....	31
3. 空き家所有者へのインタビュー調査	32
3－1 インタビュー実施概要	32
3－2 インタビュー内容.....	33
3－3 インタビュー結果の取りまとめ	37
4. まとめ	38
5. 参考	39
5－1 解体意向者の特徴.....	39
5－2 大都市圏に見る特徴	43
5－3 単純集計結果.....	55

参考資料

・アンケート調査票

1. 調査の目的

1-1 調査の目的

空き家の増加が社会的問題となっている現在、空き家の利活用、流通、管理、コンサルティングなど、宅建業者が果たすべき役割は大きい。

そこで、全国の空き家所有者の属性や空き家管理の実態、今後の利活用意向、空き家の管理・活用に当たっての相談相手の有無やその中での不動産業者の位置づけ等を詳細に把握分析することより、空き家対策や地域守りの中で、宅建業者が今後どのような対応を行っていけばよいのかを検討する上での示唆を得るための調査を実施している。

1-2 調査方法

空き家所有者を対象とした WEB アンケート調査を実施し、その分析を通して空き家となった理由や空き家と居住地の位置、相談できる不動産業者の有無等による回答者の類型化を行った上で、その類型に該当する対象者へのインタビュー調査（面談調査）を実施している。

（1）WEB アンケート調査

1）調査期間

平成 27 年 12 月 19 日～12 月 27 日

2）調査対象

全国の空き家所有者を対象に、下表の地域ブロックに分けて、それぞれ概ね均等数のサンプルを回収。

	北海道・東北エリア	関東・甲信越エリア	首都圏エリア	東海・北陸エリア	近畿エリア	中国・四国エリア	九州・沖縄エリア	計
50歳未満	60	74	82	82	82	61	40	481
50歳代	83	83	83	84	83	82	82	580
60歳以上	82	83	86	85	84	83	82	585
計	225	240	251	251	249	226	204	1,646

（2）インタビュー調査

東京駅周辺の会議室により、対象者一人ひとりに面談調査を実施。

期間：3 月 20 日（日）、21 日（祝）、23 日（水）

（3）調査の視点・本調査の特徴

空き家問題に関して分析を行う際、「空き家」と一言で言っても、戸建てとマンションの違い、空き家となった背景・理由、完全に空き家になっているか否か、居住地との距離感等により、今後の利活用意向の発意も異なり、その選択肢も異なる。

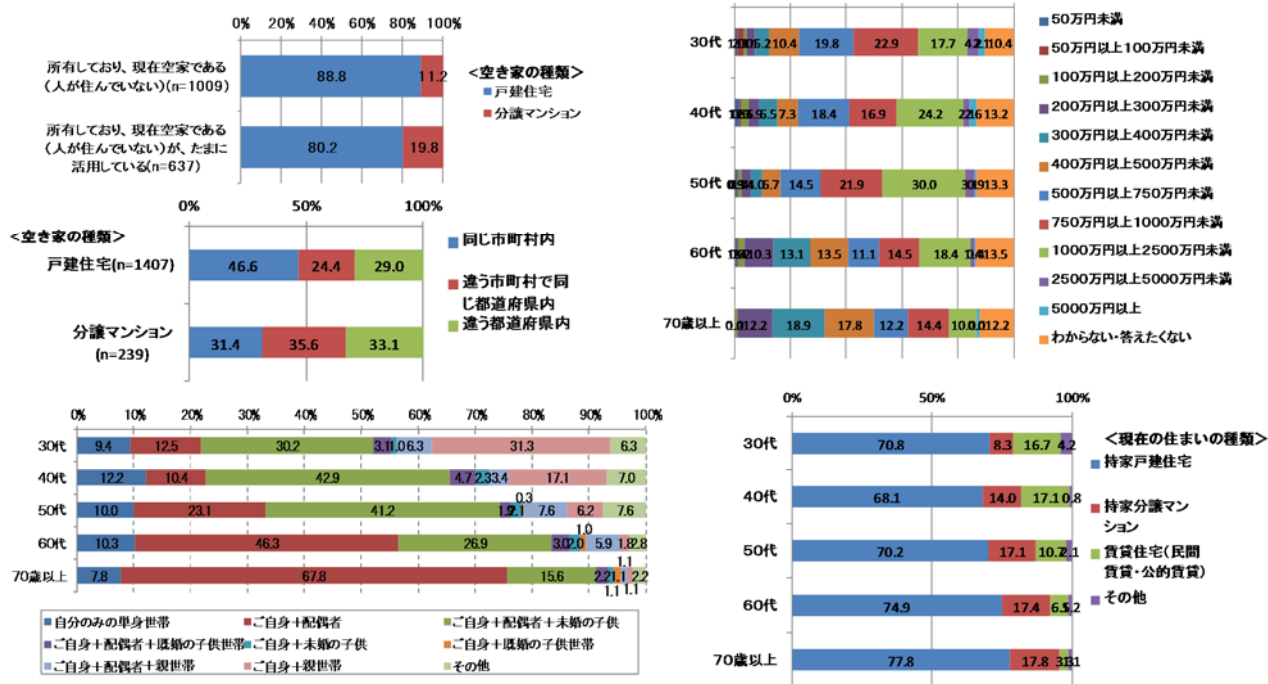
よって、その特徴を表現できる効果的な分析軸を検討した。その結果、「空き家となっている理由」により仮説を立て分析した結果、一定の類型化が可能となったことから、アンケート調査については、それを主軸とした分析を行っている（2-2）。

2. 空き家所有者を対象としたアンケート調査

2-1 回答者の基本属性及び全体の傾向

(1) 回答者の基本属性

- 完全に空き家になっているケースでは、何らかの利用がされているケースよりも戸建住宅が多く、戸建住宅では同じ市町村に立地する空き家が多く含まれている。



(2) 単純集計のよる傾向

1) 現住所と空き家所在地の関係

- 現在の住まいと所有している空き家所在地の関係を見ると、現住所と違う都道府県に空き家があるとの回答は全体で 29.6%、違う市町村で同じ都道府県との回答を加えると、55.7%となる。
- 都道府県別にみると、現住所が東京都、神奈川県の場合、空き家所在地が他都道府県である割合が高い。大都市圏で同様な傾向が見られ、大都市圏に居住する空き家オーナーは、遠隔地に空き家を所有している傾向があることがうかがえる。

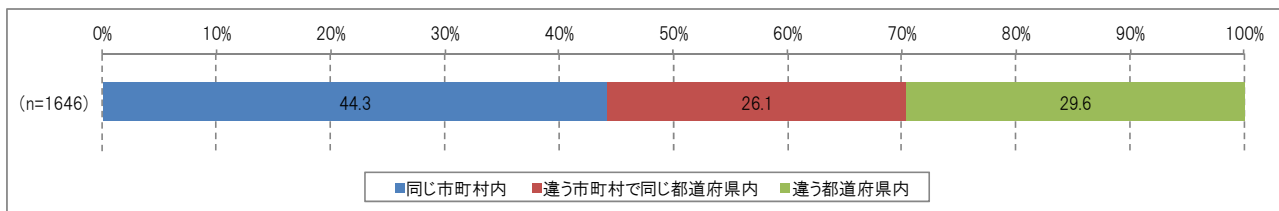


図 2-1 現住所と空き家所在地

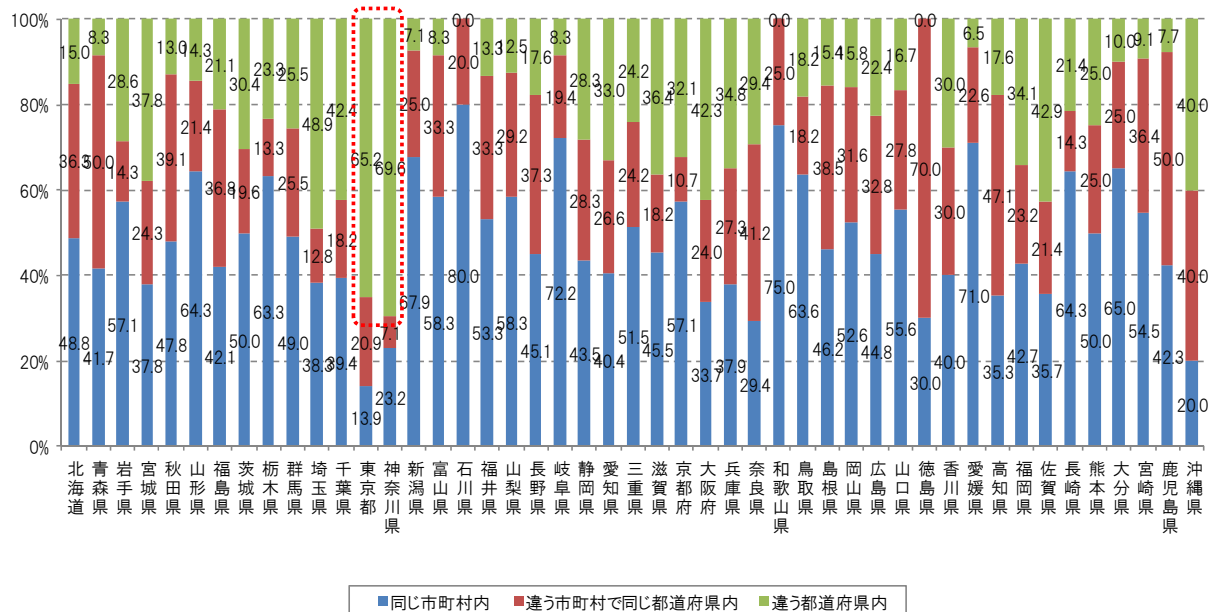


図 2-2 所現住所と空き家所在地（都道府県別）

2) 空き家の築年数・経過年数

- ◆ 空き家の築年数を見ると、35 年以上が 43.5%となる。
- ◆ 空き家となってからの経過年数を見ると、10 年以上が最も多く 23.5%となる。

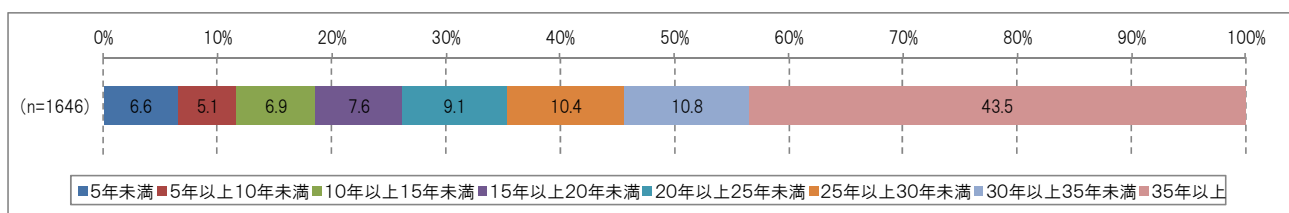


図 2-3 空き家の築年数

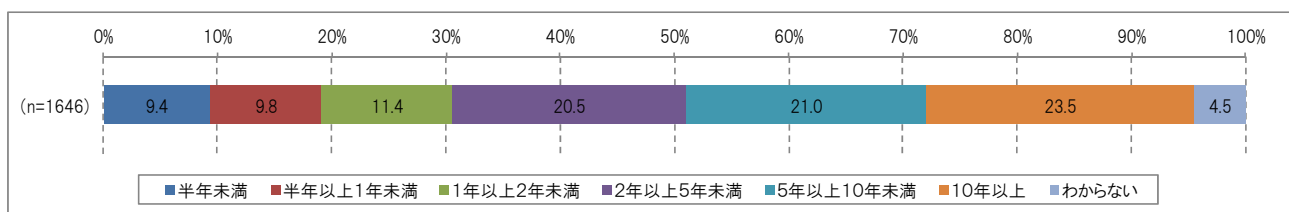


図 2-4 空き家となつてからの経過年数

3) 空き家となった理由・空き家となっている理由

- ◆ 空き家となった理由を見ると、自分が住んだことがある親等所有の住宅を相続し、それが空き家の状態になっているケースが最も多く 30.6%、次いで、自分が住替えて、前の住まいを空き家として保有しているケースが 21.6%となる。
- ◆ 空き家になっている理由を見ると、特段の理由がなく、利活用や解体等についても特段考えたことがないとの回答が 17%と最も多いが、売却や賃貸をしようとしたがまだ出来ていない・売却や賃貸をしようと考えているとの回答を加えると、利活用を行おうとしている割合は 29.3%見られる。

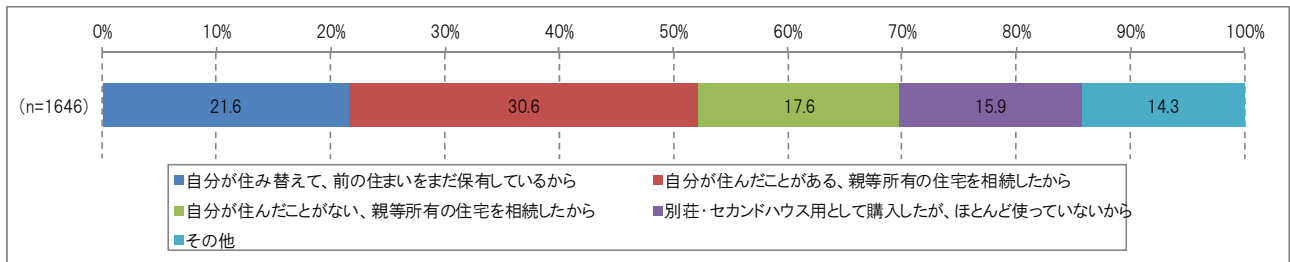


図 2-5 空き家となった理由

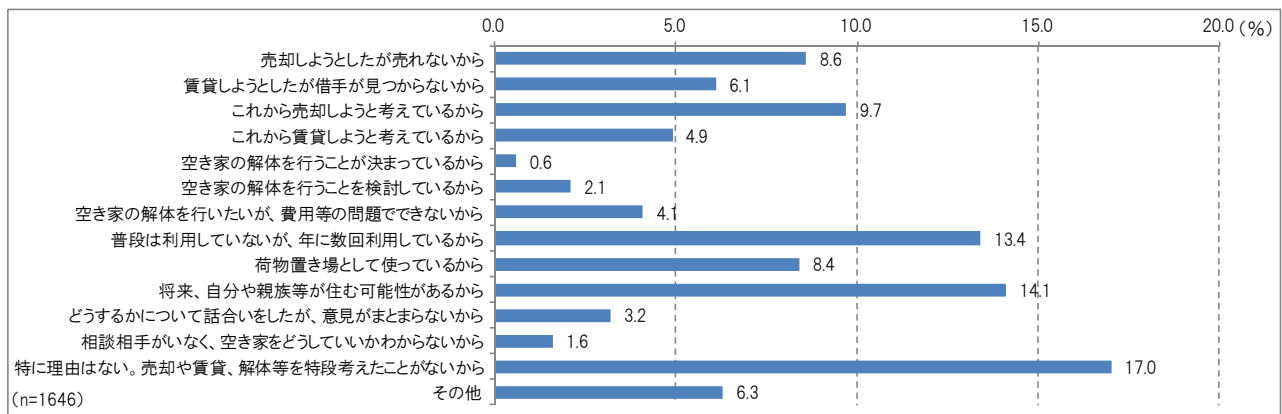


図 2-6 空き家のままとなっている理由

4) 空き家の解体理由と想定費用

- ◆ 空き家の解体理由を見ると、「そのまま放置していると近隣に迷惑がかかるから」が最も多く 38.6%となる。
- ◆ 空き家解体にどのくらいの費用がかかるかと考えているか、との問いに対しては「100 万以上 150 万未満」が最も多く 31.8%となっている。

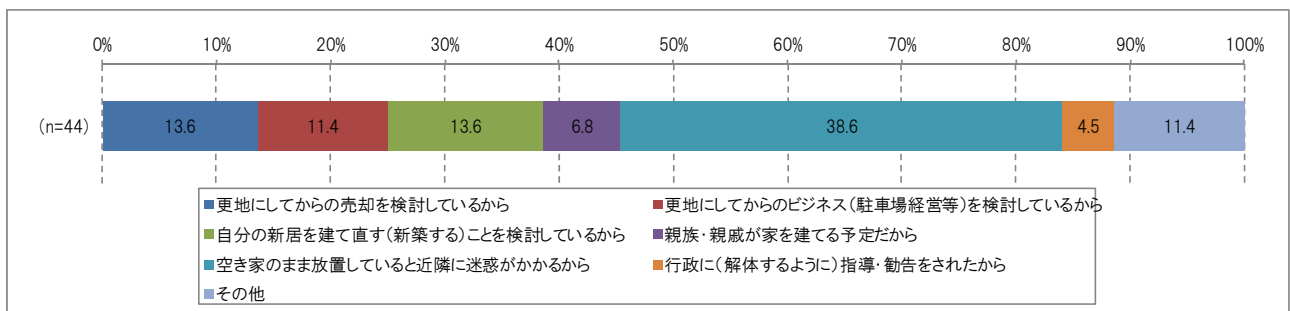


図 2-7 空き家の解体を行う、或いは、解体を行うことを検討している理由

注) 「空き家の解体を行うことが決まっているから」、「空き家の解体を行うことを検討しているから」を選択した回答者のみ

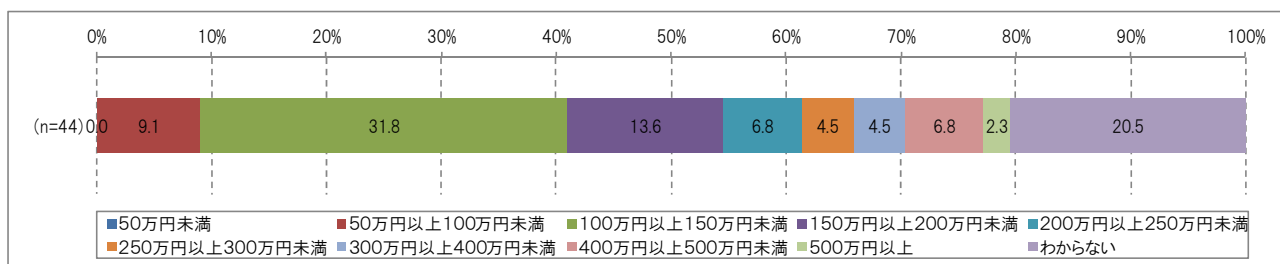


図 2-8 空き家の想定解体費用

5) 空き家の管理状況

- 日頃の空き家管理者を見ると、「自分」が最も多く 61.5%。事業者（不動産会社、建築会社・工務店、警備会社、NPO 法人やボランティア団体）へ委託している割合は 8.3%で、そのうち「不動産会社」との回答は 6.0%となっている。
- 管理を事業者へ委託している場合の理由を見ると、売却・賃貸予定のため、売却・賃貸できる状態にしておきたいとの回答が多く見られ、利活用意向の伴った委託であることがわかる。

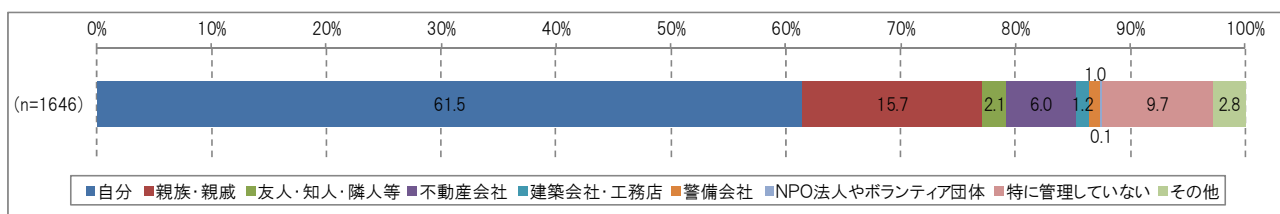


図 2-9 日頃の管理者

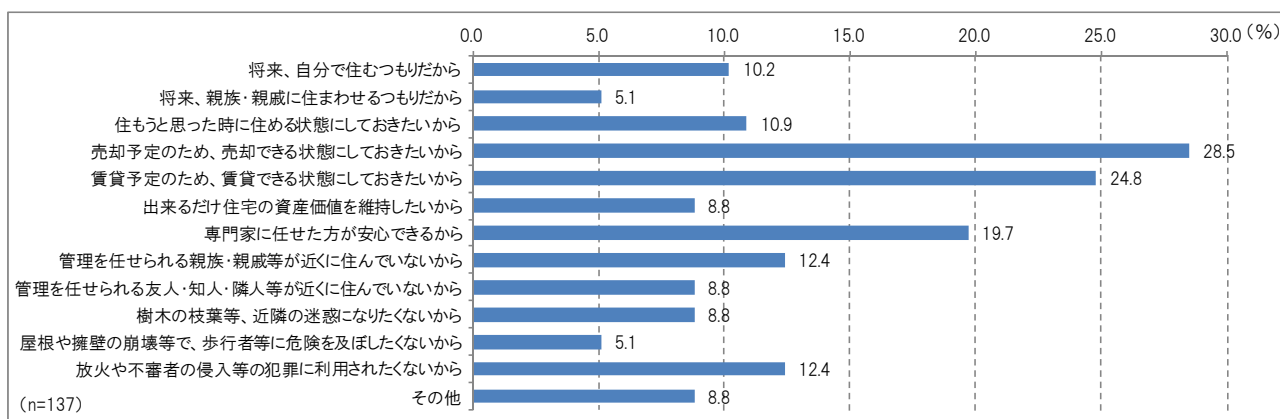


図 2-10 管理を事業者へ委託している理由

6) 事業者へ委託する場合の管理費用や頻度

- ◆ 事業者へ管理を委託している場合の月額費用を見ると、「1万円以上」が最も多く34.3%、「無償」で行っているケースも24.1%見られる。
- ◆ 管理の頻度については、「定期的ではなく、必要な時」が最も多く44.5%、次いで、「毎月1回」が24.8%となっている。

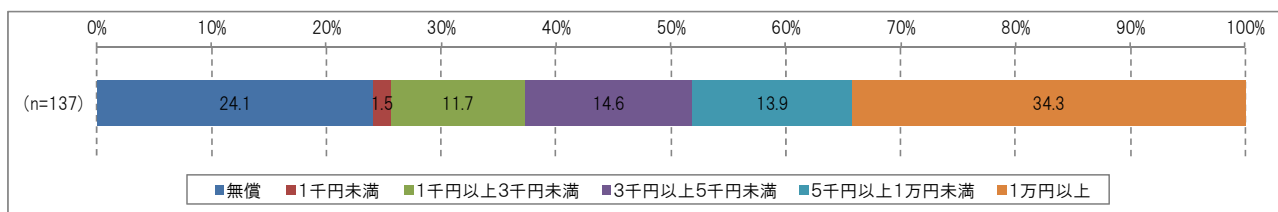


図 2-11 管理に要する費用

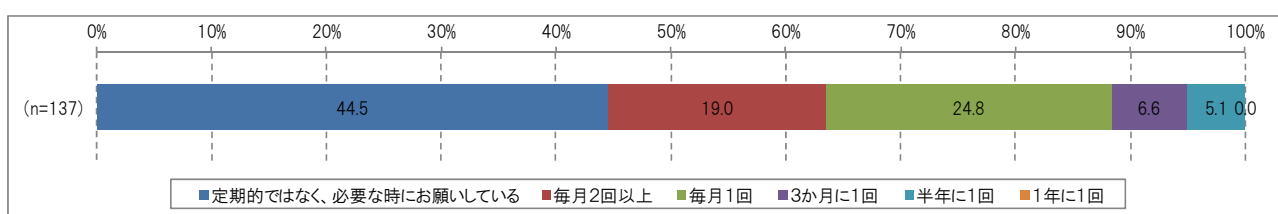


図 2-12 管理をお願いしている頻度

注) 日頃の管理者として「4.不動産会社」～「7.NPO 法人やボランティア団体」を選択した回答者

7) 専門家に依頼する場合に行って欲しい管理内容

- ◆ 仮に空き家管理の専門家に依頼することを想定した場合、行って欲しい管理内容として最も多いのが「敷地内(庭、駐車場等)の草取り、清掃」で30.6%、次いで、「部屋の窓を開けての風通し」が26%となっている。

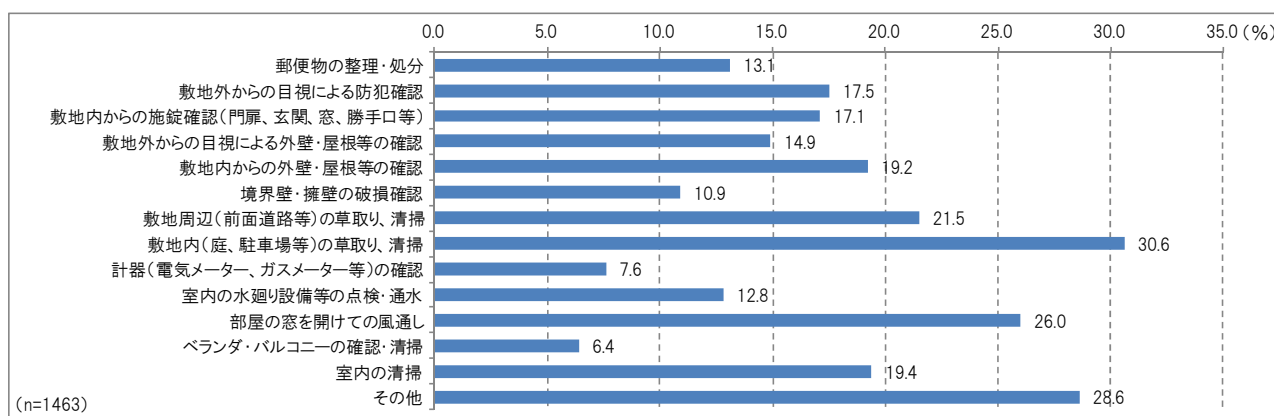


図 2-13 専門家に依頼する場合に行って欲しい管理内容

注) 日頃の管理者として「1.自分」～「3.友人・知人・隣人等」)または「8.特に管理していない」を選択した回答者

8) 「空家等対策の推進に関する特別措置法」の認知度等

- ◆ 空き家特措法の認知度を見ると、「全く知らない」は全体の 34.6%にとどまり、6 割は少なくとも名前は認知している状況がわかる。「名前も内容も良く知っている」についても 15.1%見られている。
- ◆ 「特定空家等」と認定され、市町村長から必要な措置をとることを勧告された場合、その空き家のある土地が、固定資産税や都市計画税の軽減措置の対象から外されることについては、軽減措置の内容や、その軽減措置から外されることも知らないとの回答が半数強見られるが、その一方、軽減措置の内容や、その軽減措置から外されることも知っているとの回答が 22.5%みられる。

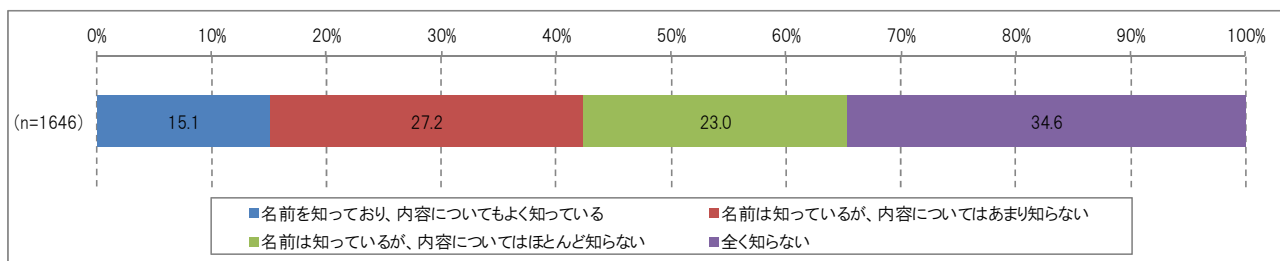


図 2-14 空き家特措法の認知度

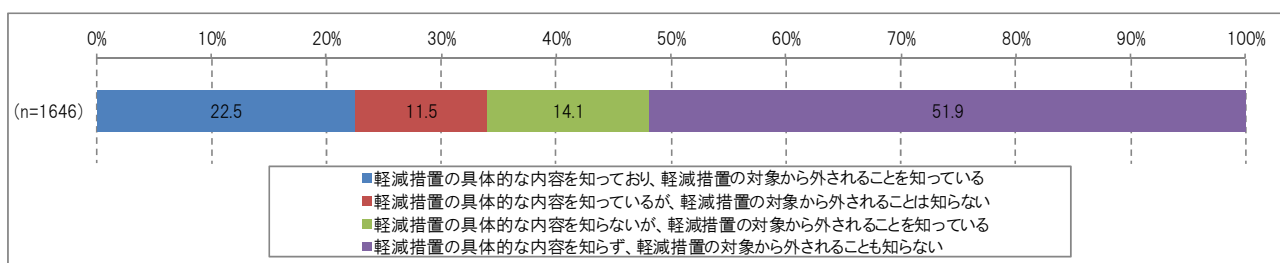


図 2-15 「特定空家等」と認定された場合の固定資産税や都市計画税の軽減措置の対象から外されることの認知度

9) 空き家相談会への参加意向と希望する相談相手

- ◆ 空き家相談会が開催された場合の参加意向を見ると、「是非参加したい」は 8.3%にとどまるが、「興味があり機会があれば参加してみたいと思う」を含めると、45.5%が参加意向を示している。
- ◆ 空き家相談会で相談してみたい相手として最も多いのが「行政機関」であり 48.2%、次いで、不動産会社が 38.7%となる。この 2 者は、空き家相談会開催時に必要不可欠な相談相手と言える。
- ◆ 不動産会社への相談意向は強く見られる一方で、現在「相談できる不動産会社がない」との回答が 51.6%となっており、コンサルティングを希望する未開拓な空き家所有者が確認できる。

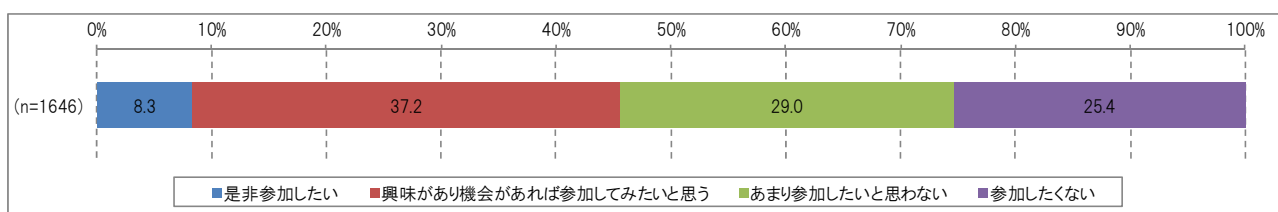


図 2-16 空き家相談会への参加意向

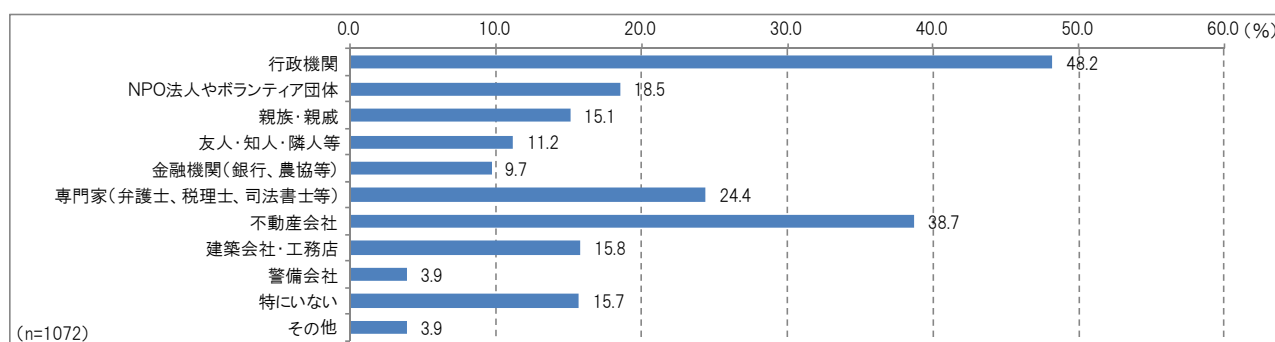


図 2-17 空き家相談会での相談希望相手

注) 相談したい内容を問うた設問で、「特に相談してみたいことはない」以外を選択した回答者

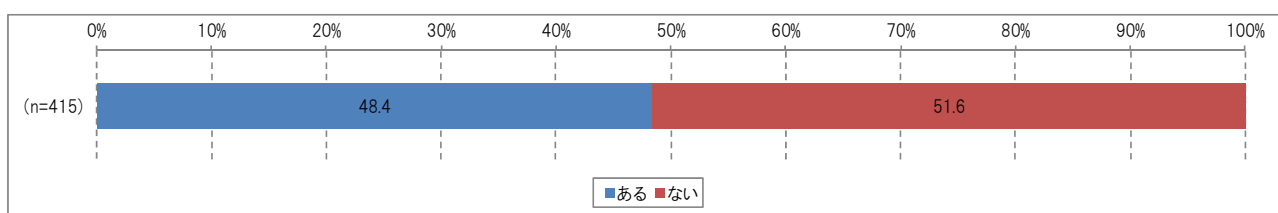


図 2-18 相談できる不動産会社の有無

注) 図 2-17 で「不動産会社」を選択した回答者

2-2 空き家となっている理由を主軸とした分析

(1) 空き家になっている理由（主要分析軸）

- ◆ 空き家となっている理由としては、「特に理由はない。売却や賃貸、解体等を特段考えたことがない」が最も多く17%
- ◆ 次いで、「将来、自分の親族等が住む可能性があるから(14.1%)」、「普段は利用しないが、年に数回利用しているから(13.4%)」となっている

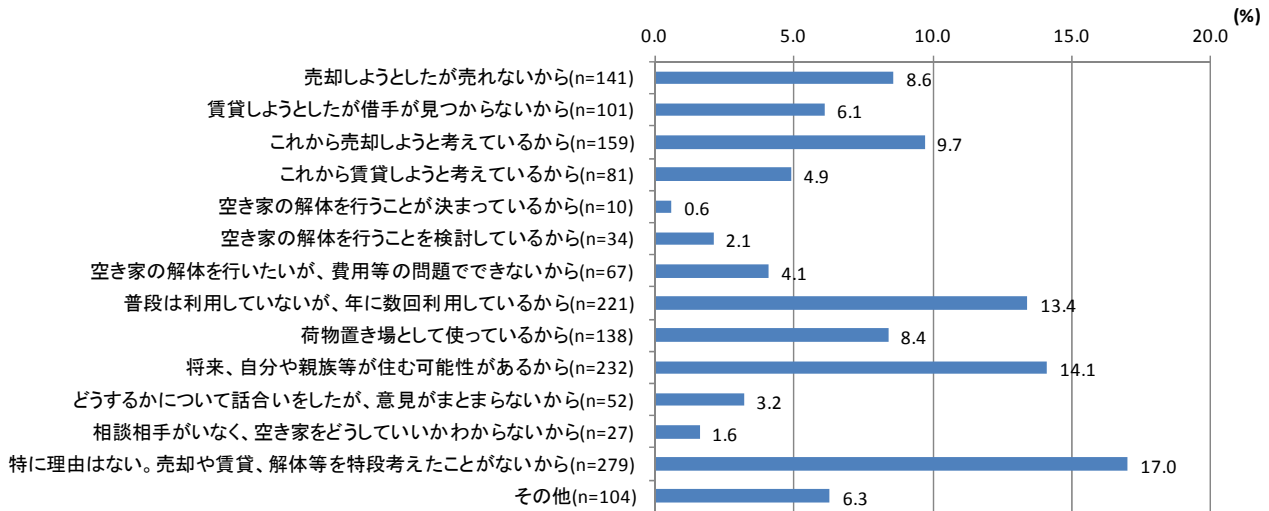


図 2-19 空き家となっている理由

(2) 空き家の状況

1) 空き家の築年数

- ◆ 全体で見ると、空き家の4割強が築35年以上となっている。
- ◆ 空き家になっている理由と築年数の関係を見ると、売却や賃貸の意向がある層では、比較的築浅な空き家となっている。
- ◆ 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、築35年以上の空き家が多く含まれている。

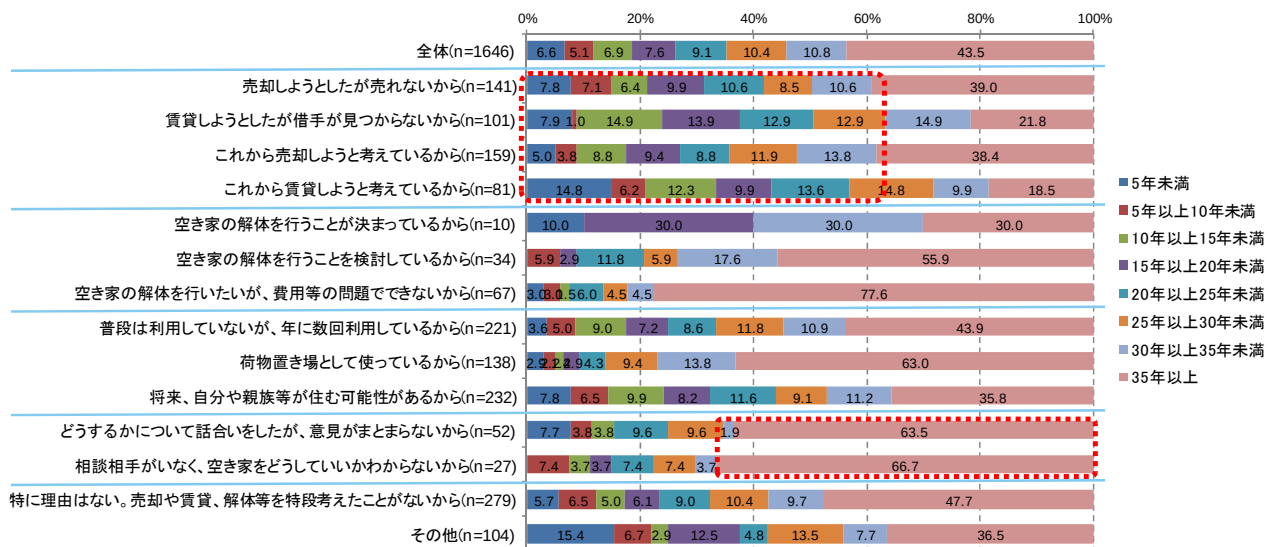


図 2-20 空き家の築年数

2) 空き家となっている期間

- 空き家になっている理由と空き家になっている期間の関係をみると、解体意向層で空き家期間が長いことがわかる。
- 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、5年未満が過半数を占めており、空き家期間が比較的短いケースが多くあることが想定される。

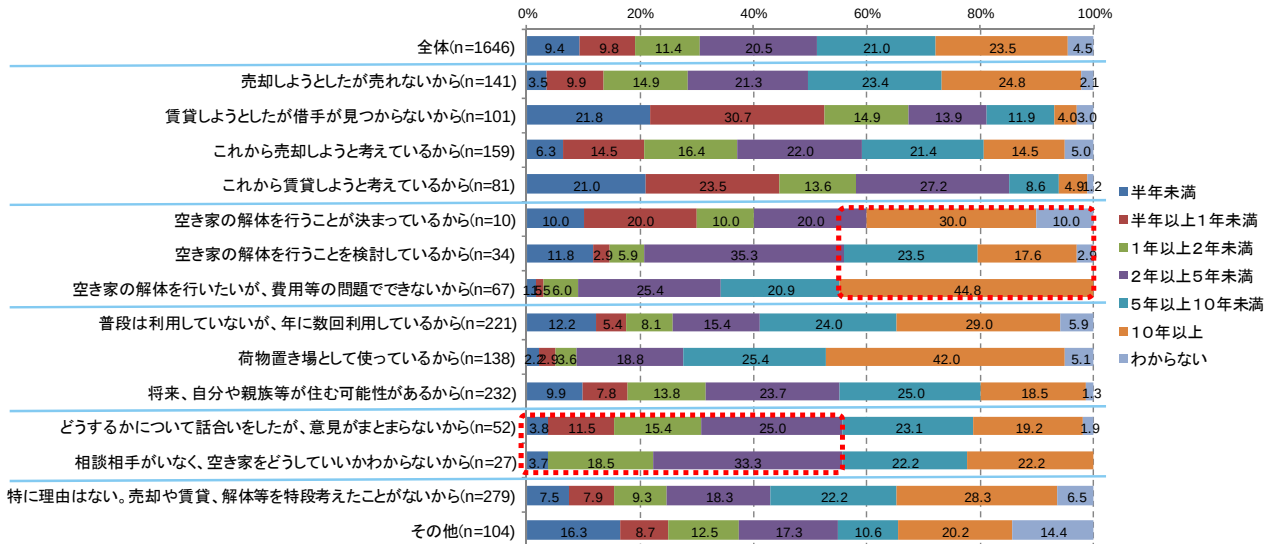


図 2-21 空き家となっている期間

3) 空き家のコンディション

- 全体で見ると、空き家の約5割が腐朽・破損がほとんどない状態になっていることがわかる。
- 空き家になっている理由と空き家のコンディションの関係をみると、売却や賃貸の意向がある層では、腐朽・破損はほとんどないが多くみられる。
- 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、なんらかの腐朽・破損が見られる。
- 最もコンディションが悪い空き家は、解体を想定している層である。

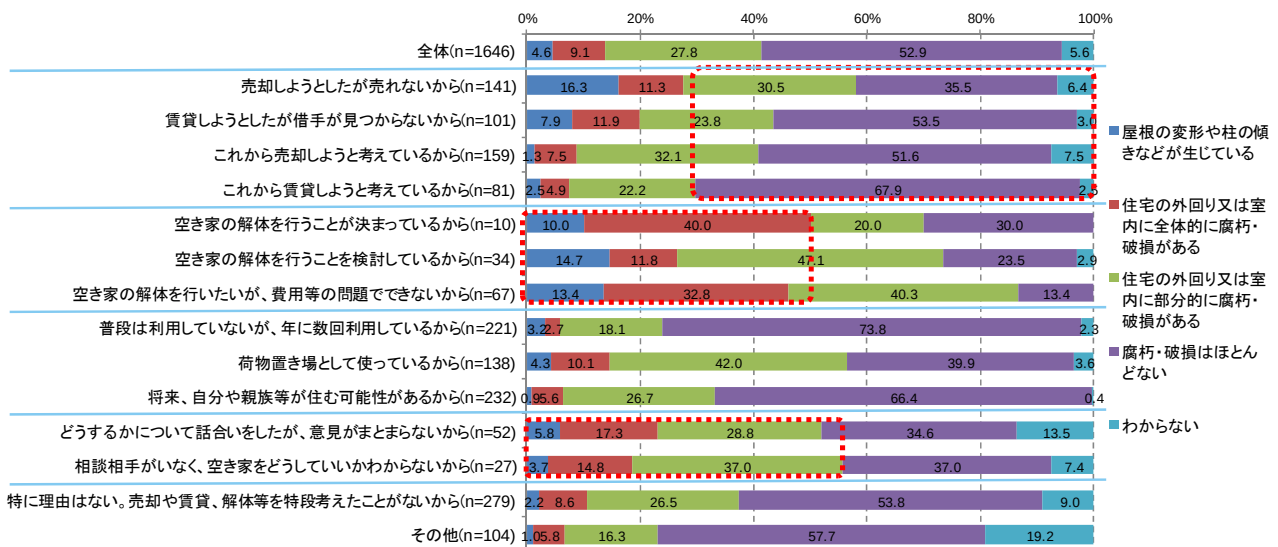


図 2-22 空き家のコンディション

4) 空き家の名義

- ◆ 空き家になっている理由と空き家名義の関係をみると、売却や賃貸の意向がある層では、回答者自身の単独名義が約 6 割を占めている。
- ◆ 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、複数名義が過半数を占めており、合意形成の困難さがうかがえる

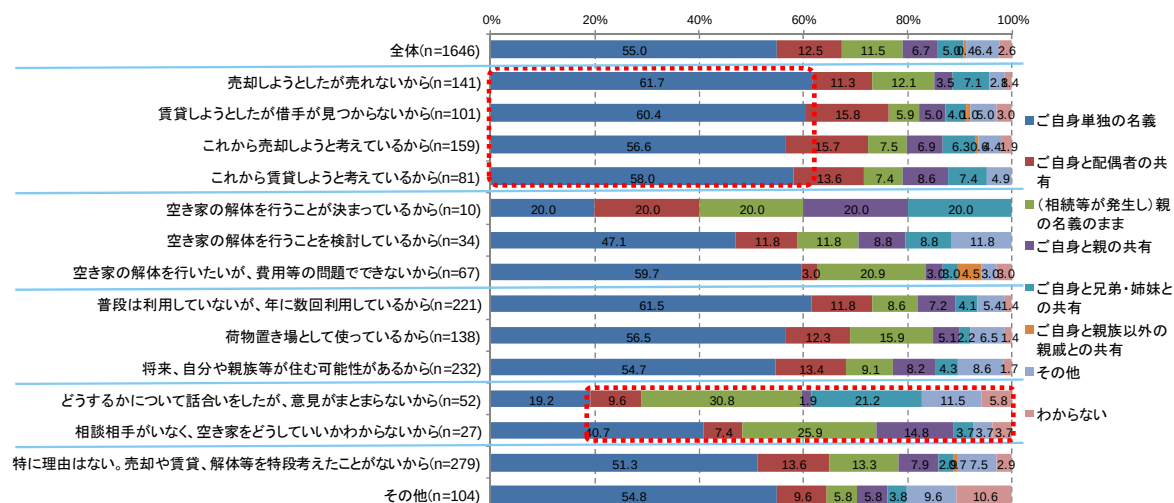


図 2-23 空き家の名義

5) 現住居と空き家所在地

- ◆ 空き家になっている理由と空き家所在地との関係を見ると、売却や賃貸の意向がある層では、現住居と空き家所在地が同じ市町村内にある割合が高いことがわかる。
- ◆ 意見がまとまらない、どうしていいかわからない層では、現住居と空き家が同じ市町村内にない割合が高いことがわかる。

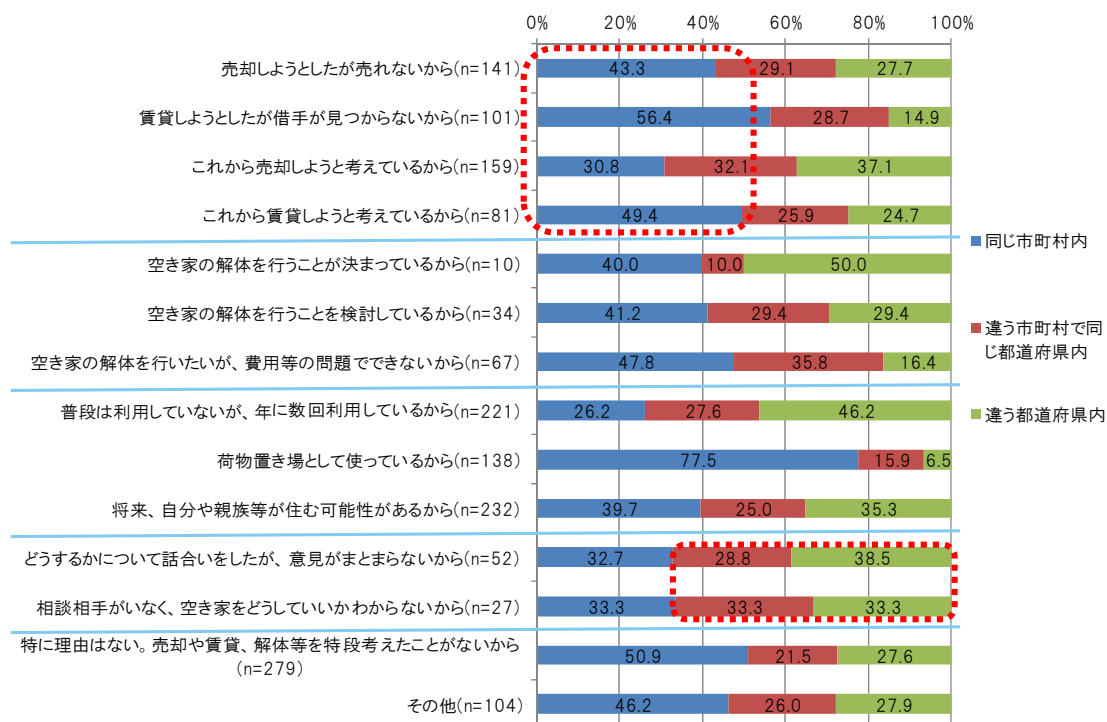


図 2-24 現住居と空き家所在地

(3) 空き家の管理状況

1) 日頃の管理者

- ◆ 日頃の管理者について全体で見ると、約6割が「自分」となっている。
- ◆ 空き家になっている理由と日頃の管理者の関係をみると、売却や賃貸の意向がある層では、他と比較して不動産会社が管理している割合が高くみられる。
- ◆ 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、特に管理していないとの割合が高い。
- ◆ 完全に空き家になっていない(年に数回利用、物置で利用している等)場合では、回答者自身が日頃の管理を行っている割合が高くみられる。

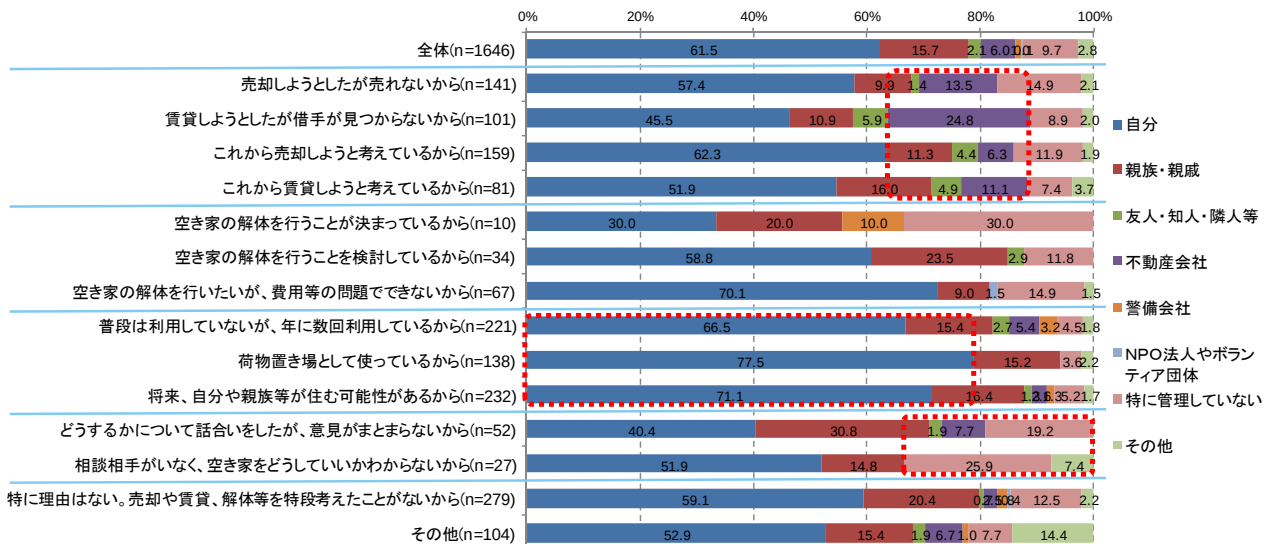
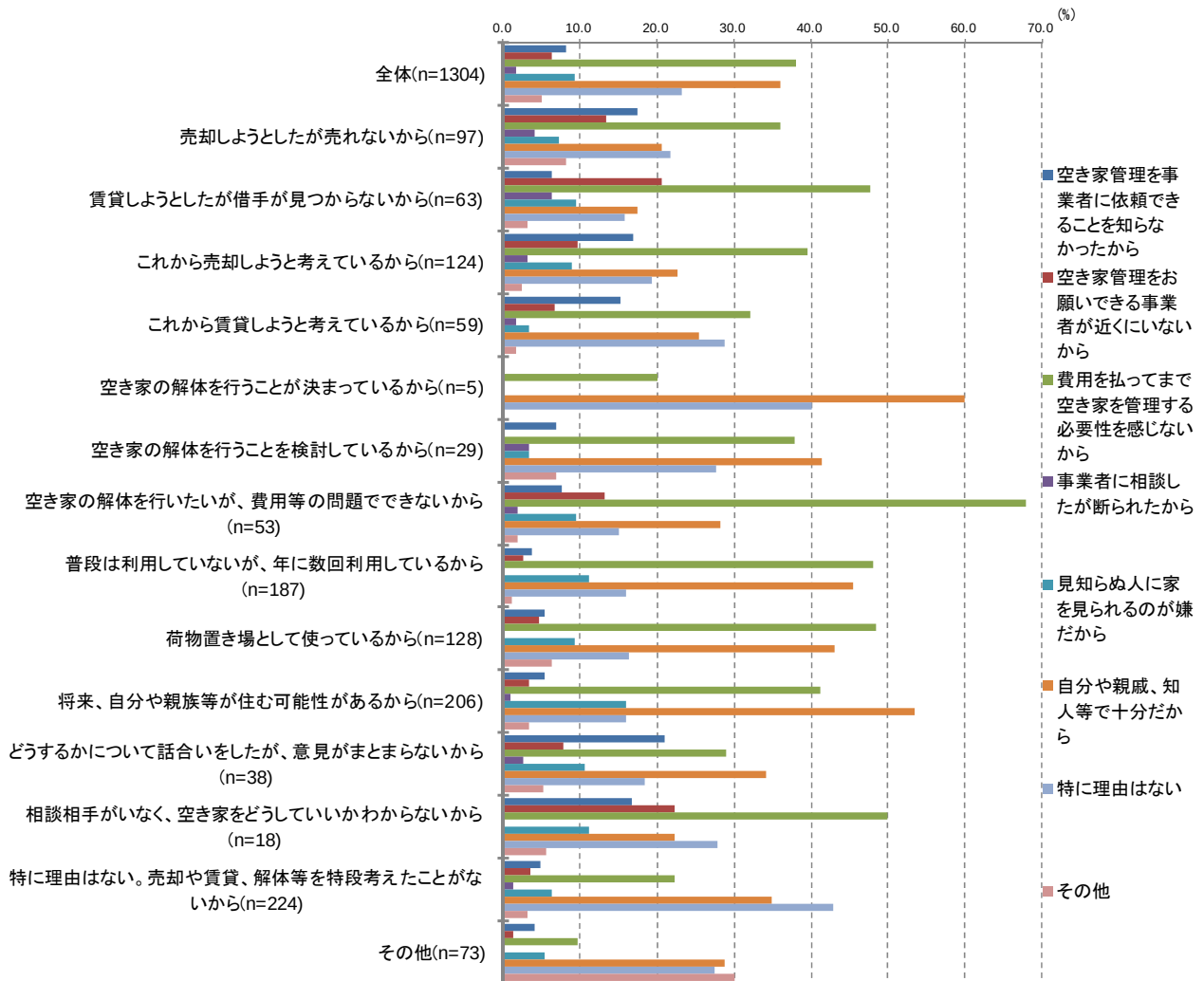


図 2-25 日頃の管理者

2) 専門事業者に管理を頼まない理由

- ◆ 全体として、「費用を払ってまで空き家を管理する必要性を感じない」が高くみられるが、売却や賃貸の意向がある層「以外」では、「自分や親戚、知人等で十分」との回答も多く見られ、専門事業者に依頼することのメリットが見い出せないことがうかがえる。



注) 自分、親族・親戚、友人・知人・隣人等が管理を行っている者が回答

図 2-26 専門事業者に管理を頼まない理由

3) 活用意向と管理していない理由（参考）

- ◆ 空き家を管理していない理由を見ると、意見がまとまらない・どうしていいかわからない層では、「空き家が遠方にあり自分で管理できない」との割合が高くみられ、空き家が遠方にあることが、方針が定まらない・管理を行わない大きな理由になっていることがわかる。（サンプルが少ないので参考扱いになるが、マーケットとしてはこの層が未開拓な部分であると思われる）

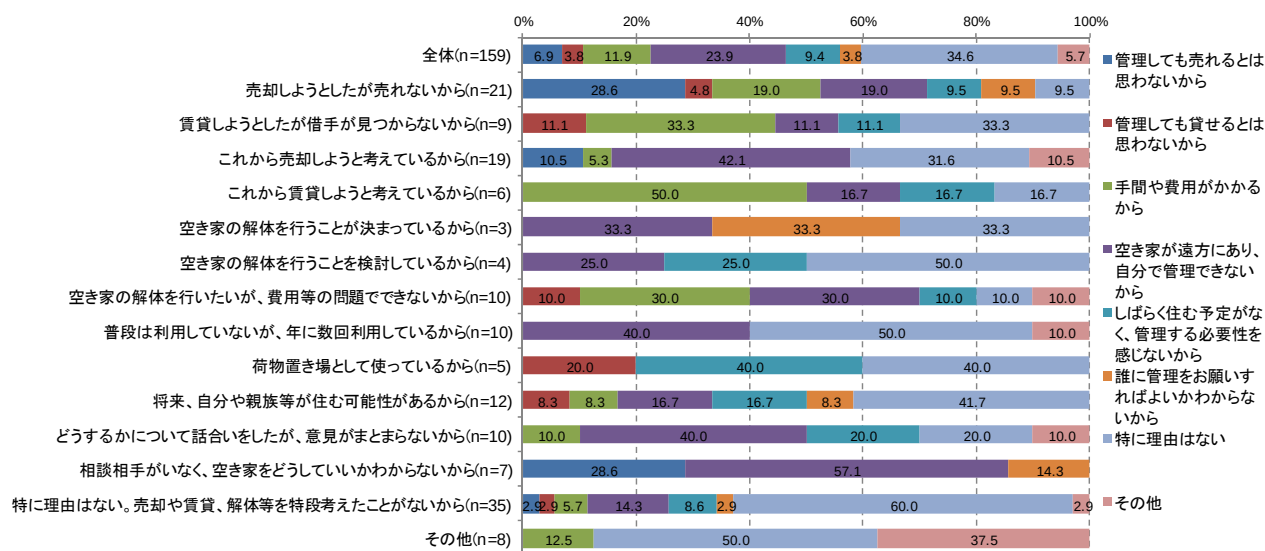
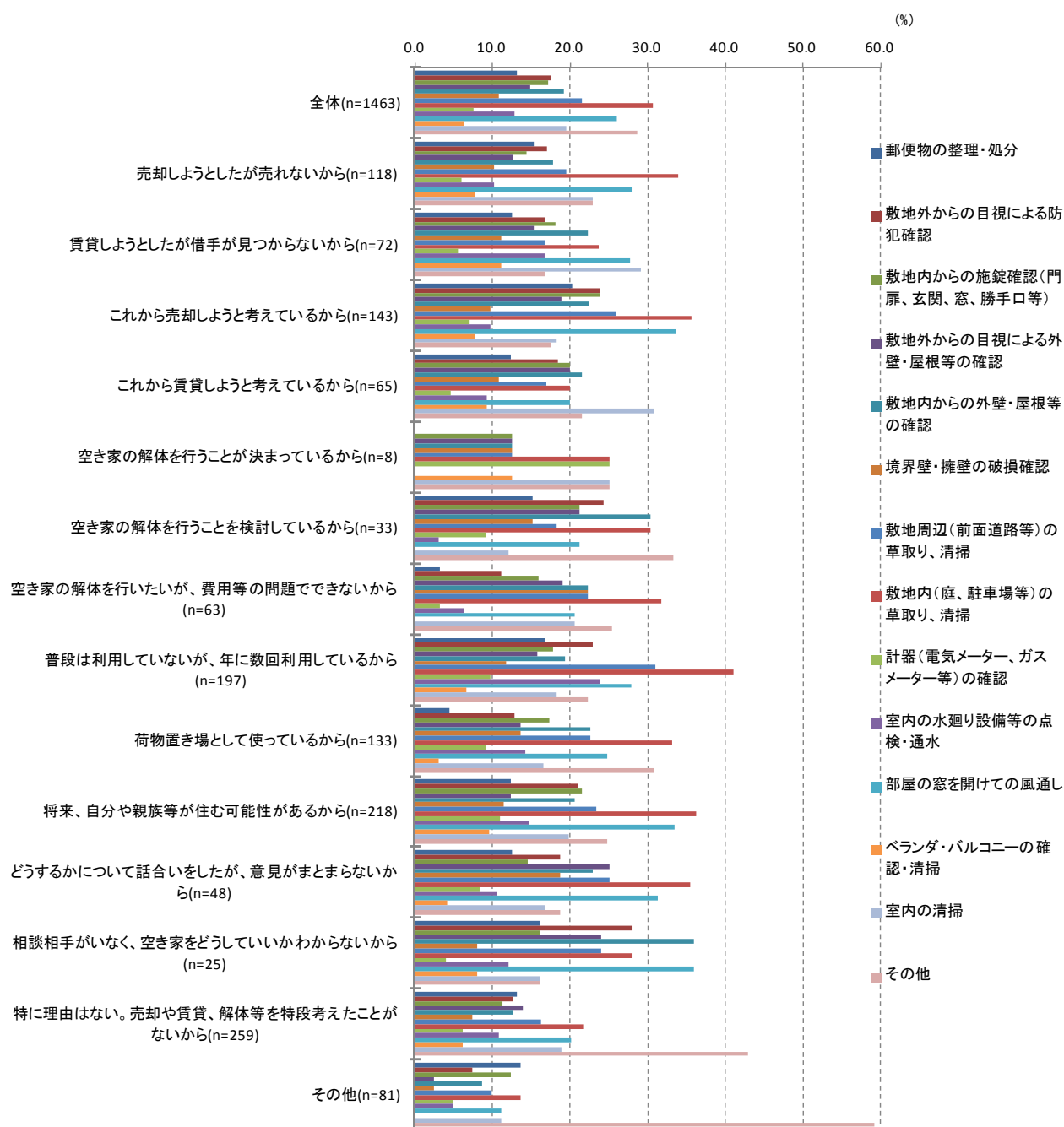


図 2-27 活用意向と管理していない理由

4) 専門家に行って欲しい管理の内容

- ◆ 全体で見ると、「敷地内(庭、駐車場等)の草取り、清掃」、「部屋の窓を開けての風通し」のニーズが多く見られる。
- ◆ 売却意向層では「敷地内の草取り清掃」、賃貸意向層では「室内の清掃」のニーズが多くみられる。



注) 自分、親族・親戚、友人・知人・隣人等が管理を行っている者が回答

図 2-28 専門家に行って欲しい管理の内容

5) 専門家管理を頼む場合の管理頻度と費用

- 全体として、「必要な時に」との意向が強いが、売却や賃貸の意向がある層では、月に一度などの定期的な管理を望む意見が多くみられる。
- どうしていいかわからない層では、「必要な時」との意見が最も多く見られる。
- 費用については、売却や賃貸の意向がある層では、「1～3 千円未満/回」もしくは「3～5 千円未満」が多くみられるのに対して、どうしていいかわからない層では、「1 千円未満」が約 4 割を占める。

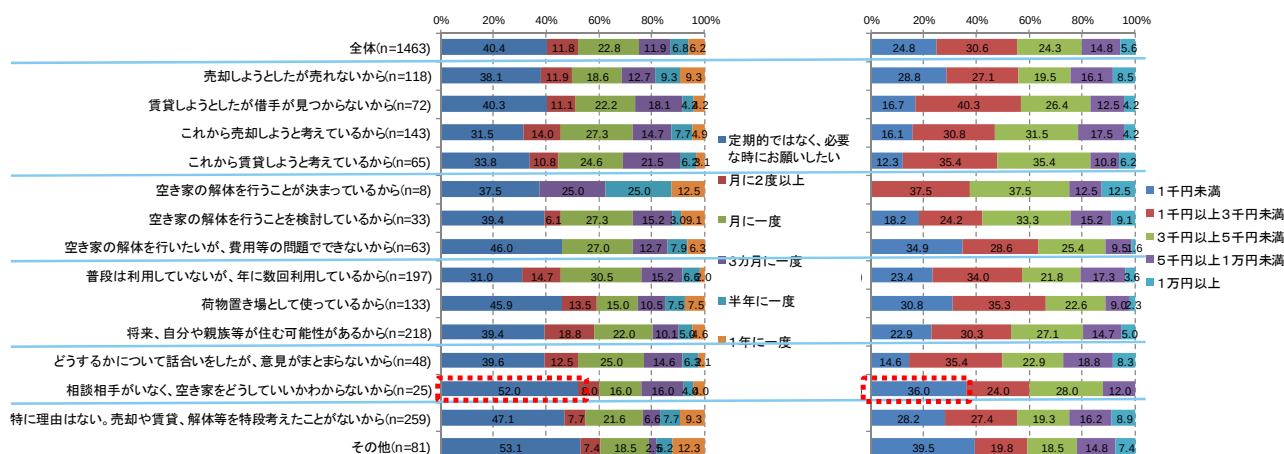


図 2-29 専門家管理を頼む場合の管理頻度と費用

(4) 空き家相談会への参加意向

1) 参加意向

- 全体で見ると、45.5%が空き家相談会への参加意向を示している。
- 売却や賃貸の意向がある層では、他の層と比較して積極的な参加意向が見られる。
- 意見がまとまらない・どうしていいかわからない層についても、「興味があり機会があれば」との意向が強く見られる。

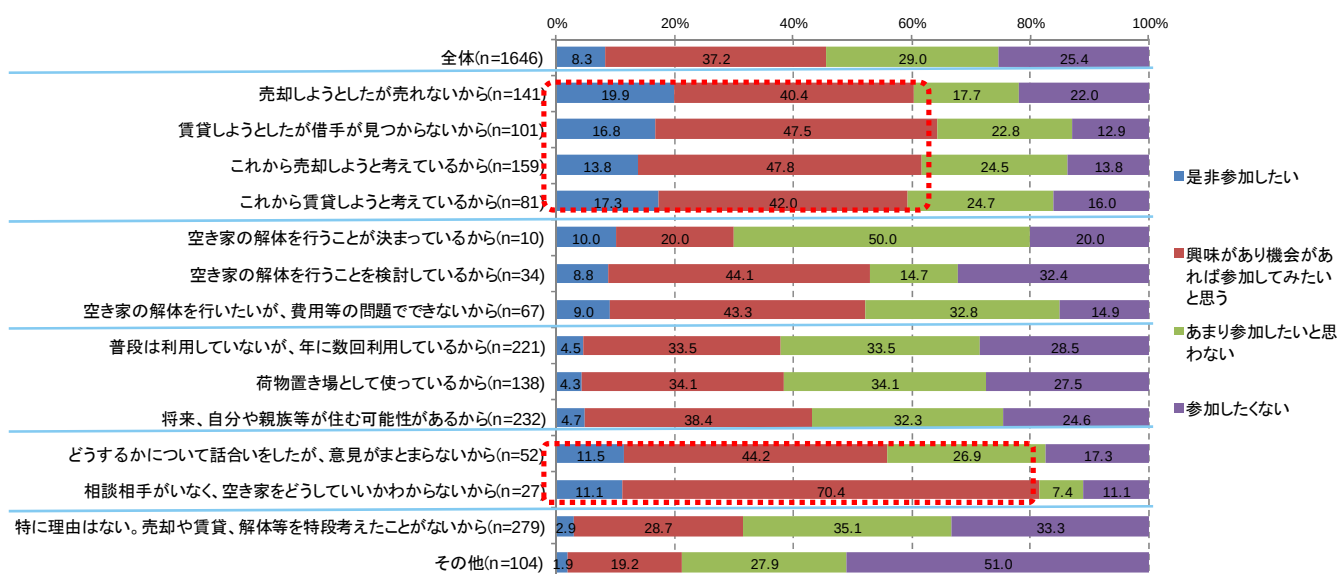


図 2-30 空き家相談会への参加意向

2) 相談してみたい内容

- ◆ 全体で見ると、「行政の方で、どの程度管理をお願いできるのかについて」が最も多く、次いで、「いくらで売却や賃貸ができるのか、またはどうすれば売却や賃貸ができるのかについて」となる。
- ◆ 売却や賃貸の意向がある層では「いくらで売却・賃貸できるか、どうすれば売却・賃貸できるか」の希望が多くみられる。
- ◆ 「どうしてよいかわからない層」でも、同じ相談内容の希望が見られ、不動産事業者の関与の必要性がうかがえる

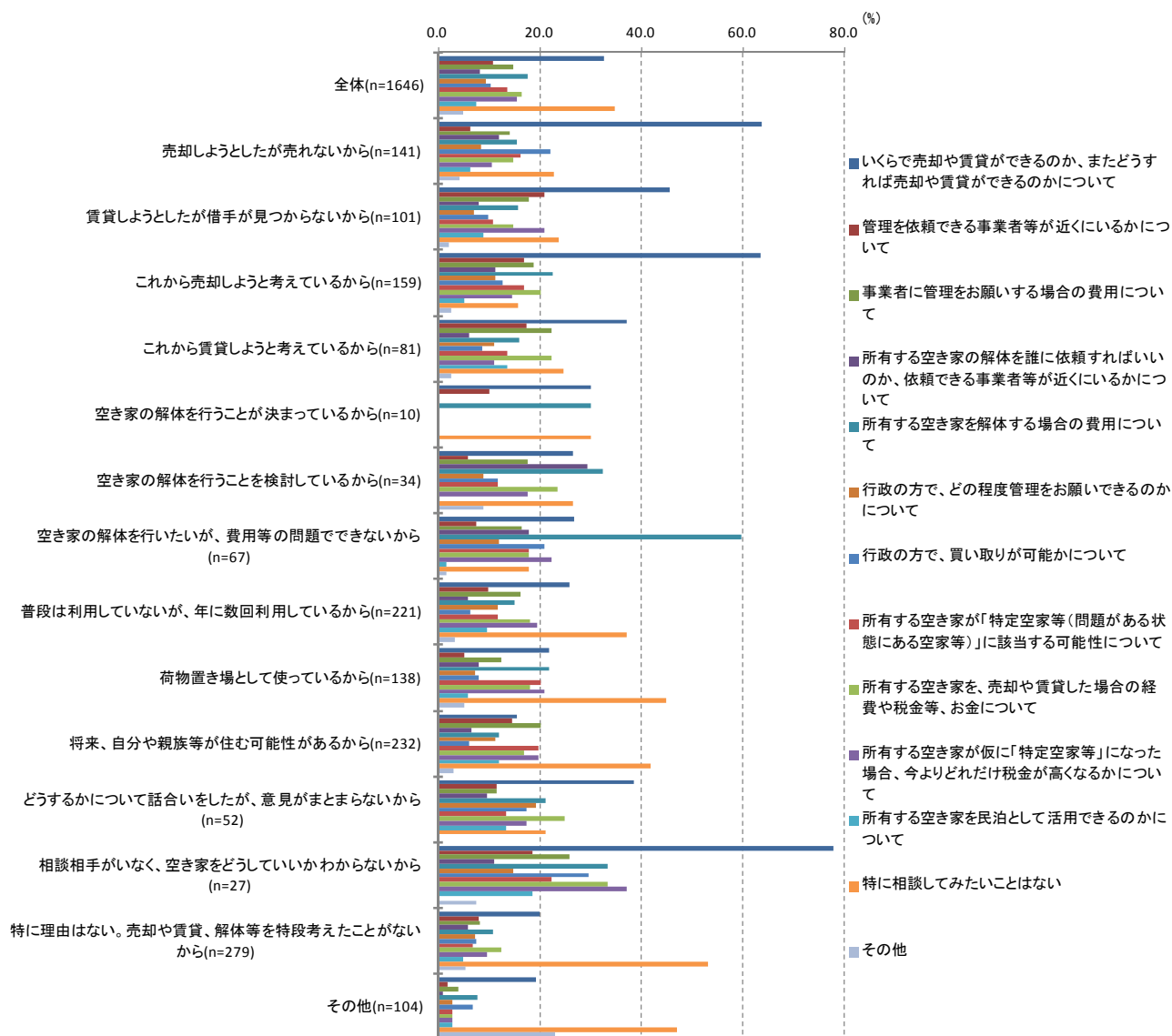
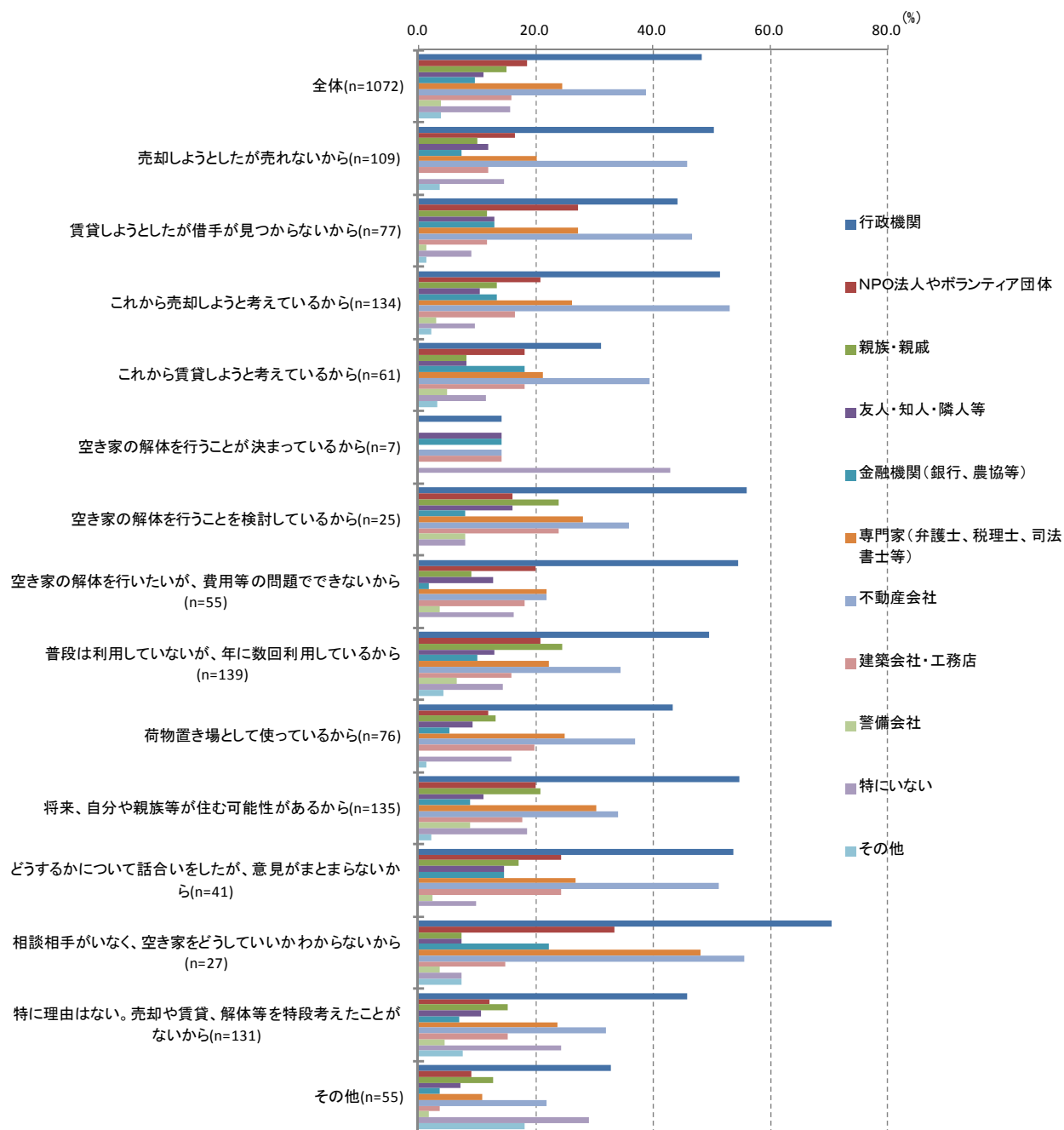


図 2-31 空き家相談会で相談してみたい内容

3) 希望する相談相手

- ◆ 全体で見ると、「行政機関」との希望が多く、次いで「不動産会社」となる。その他として「専門家(弁護士、税理士、司法書士等)」の希望も見られる。
- ◆ 売却や賃貸の意向がある層では、行政機関よりも不動産会社との回答が多く見られる。

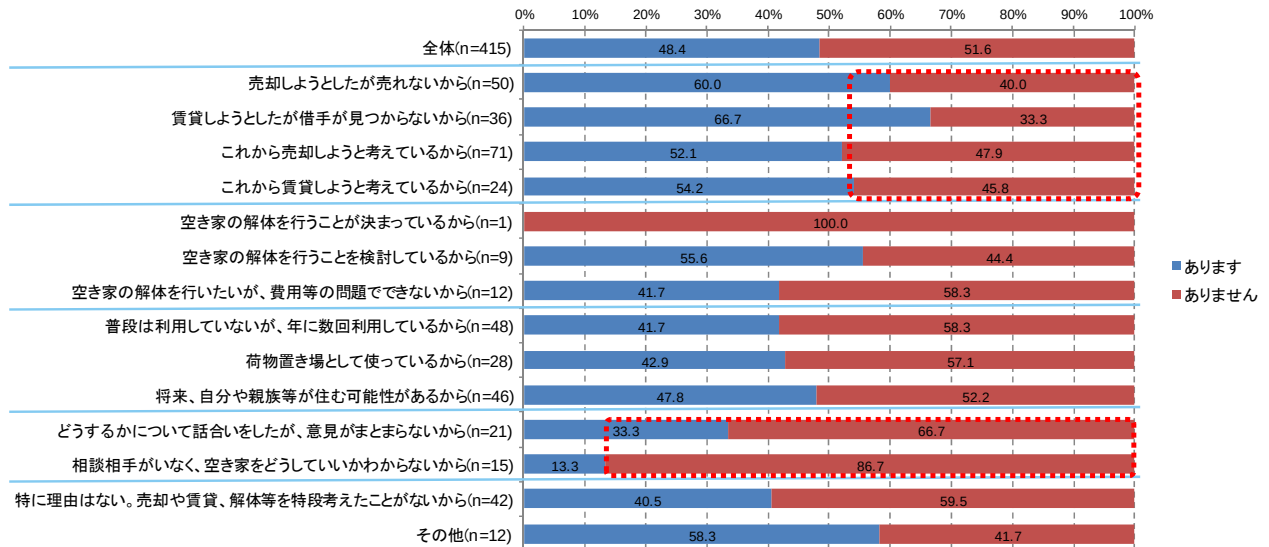


注) 空き家相談会において「特に相談してみたことはない」との回答者を除く

図 2-32 空き家相談会で希望する相談相手

(5) 相談できる不動産会社の有無

- ◆ 売却や賃貸の意向がある層でも、4割前後は、「相談できる不動産会社がない」と回答しており、その層に対しての不動産会社の役割が期待される。
- ◆ また、どうしていいかわからない層では約9割が「相談できる不動産会社がない」と回答しており、対象数は少ないがマーケットとしては有望だ。



注) 相談希望相手として「不動産会社」と回答した者

図 2-33 相談できる不動産会社の有無

(6) 空き家管理とあわせて不動産業者に期待する地域サービス

- ◆ 売却や賃貸の意向がある層では、「住宅や不動産に関する相談会・セミナー」との意見が多くみられるが、「どうしてよいかわからない層」での希望が最も強く、対象数は少ないが早急な対応が必要と考えられる。
- ◆ 年に数回利用や荷物置き場になっているなど、完全な空き家になっていない層では、「防犯活動に対する支援」への希望が他と比べて多くみられる。

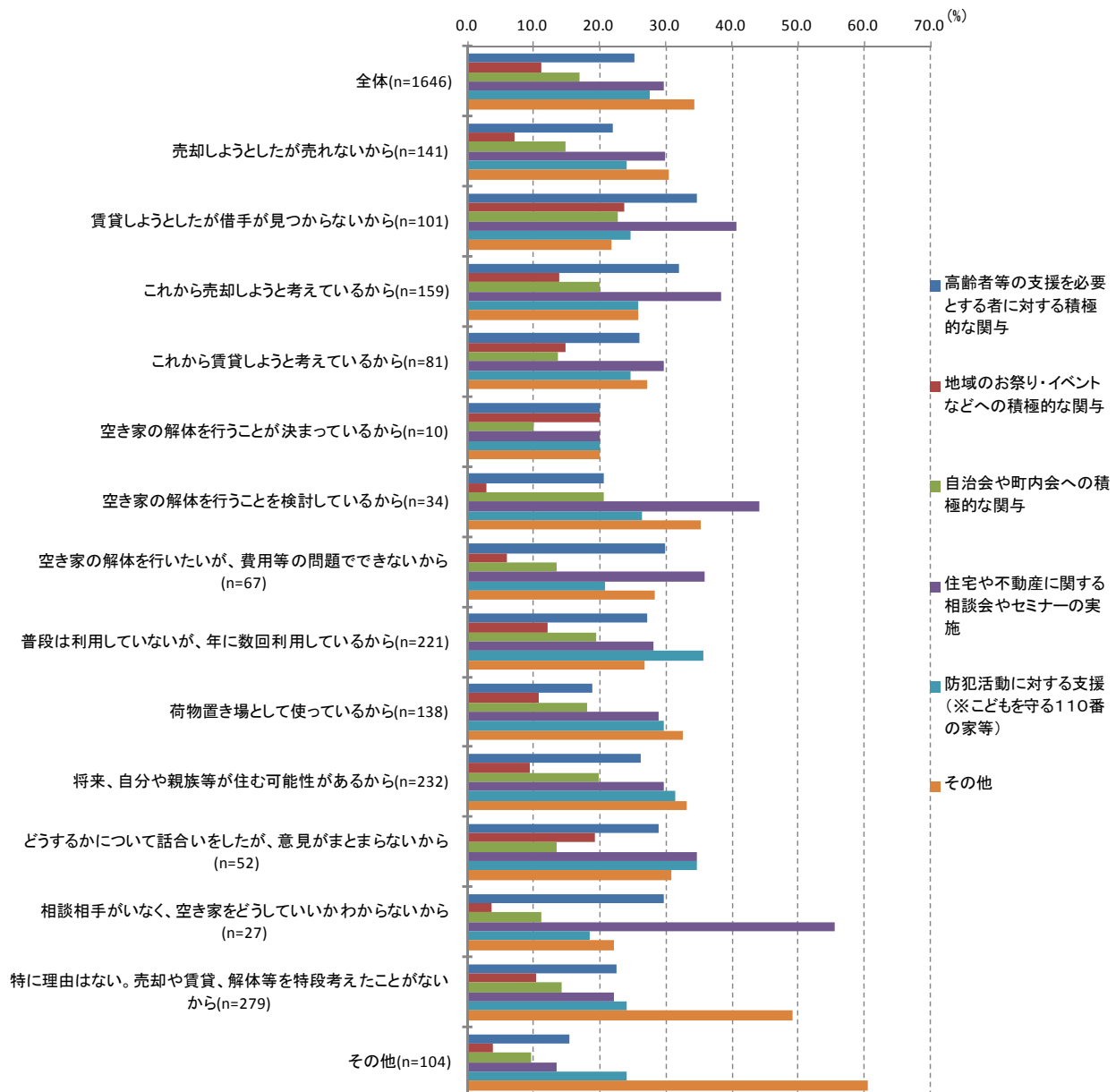


図 2-34 空き家管理とあわせて不動産業者に期待する地域サービス

(7) マーケットセグメントとその特徴

1) マーケットセグメントの特徴とボリューム

空き家の理由 管理主体	不動産会社	相談意向があり 相談できる不動産会社（有）			相談意向があり 相談できる不動産会社（無）		
		その他 事業者	自分・知 り合い等	管理して いない	その他 事業者	自分・知 り合い等	管理して いない
売却・賃貸 意向あり (未実現)	掌握市場層 ●売却・賃貸意向があり、 宅建業者の関与もある (1-1) 14.6%	即戦力需要層 ●相談できる不動産会社があるのに 不動産会社による管理が行われ ていない層 ●積極的アプローチが必要 ●ボリュームゾーン(2-1) 19.0%			即戦力未開拓需要層 ●相談意向はあるが、相談できる不 動産会社が無い層 ●即戦力だが未開拓な層 ●ボリュームゾーン(3-1) 16.2%		
解体予定・ 意向あり (未実施)							
完全な空 家	掌握不十分層① ・管理宅建業者から何らか のアドバイスが求められる層 (1-2) 4.2%	潜在的需要層A ・提案によっては何らかのビジネス チャンスが潜んでいる層 ・ボリュームゾーン(2-2) 11.6%			潜在的需要層D ・提案によっては何らかのビジネス チャンスが潜んでいる未開拓層 ・ボリュームゾーン(3-2) 15.3%		
まともな 意見が ない	掌握不十分層③ ・管理宅建業者からアド バイスが求められる層 (1-3) 0.9%	潜在的需要層B ・ボリュームは小さいが不動産会社 の関与を必要としている層 (2-3) 1.9%			潜在的需要層E ・ボリュームは小さいが不動産会社 の関与を必要としている未開拓層 (3-3) 5.6%		
特段の理 由がない	管理継続層 ・利活用の発意に対応す べく継続して管理を行う 層(1-4) 1.6%	潜在的需要層C ・提案によっては何らかのビジネス チャンスが潜んでいる層 (2-4) 3.5%			潜在的需要層F ・提案によっては何らかのビジネス チャンスが潜んでいる未開拓層 (3-4) 5.8%		

N=432

(回収サンプル全体のうち、空き家の理由が「解体予定・意向有」又は「その他」、管理主体が「その他」のいずれかに回答したものを除く)

図 2-35 マーケットセグメントとその特徴

2) マーケットセグメント別の地域別分布状況

- ◆ 「即戦力需要層」についてみると、首都圏、近畿の割合が高くなっており、「即戦力未開拓需要層」についてみると、他圏域に分散していることがわかる。

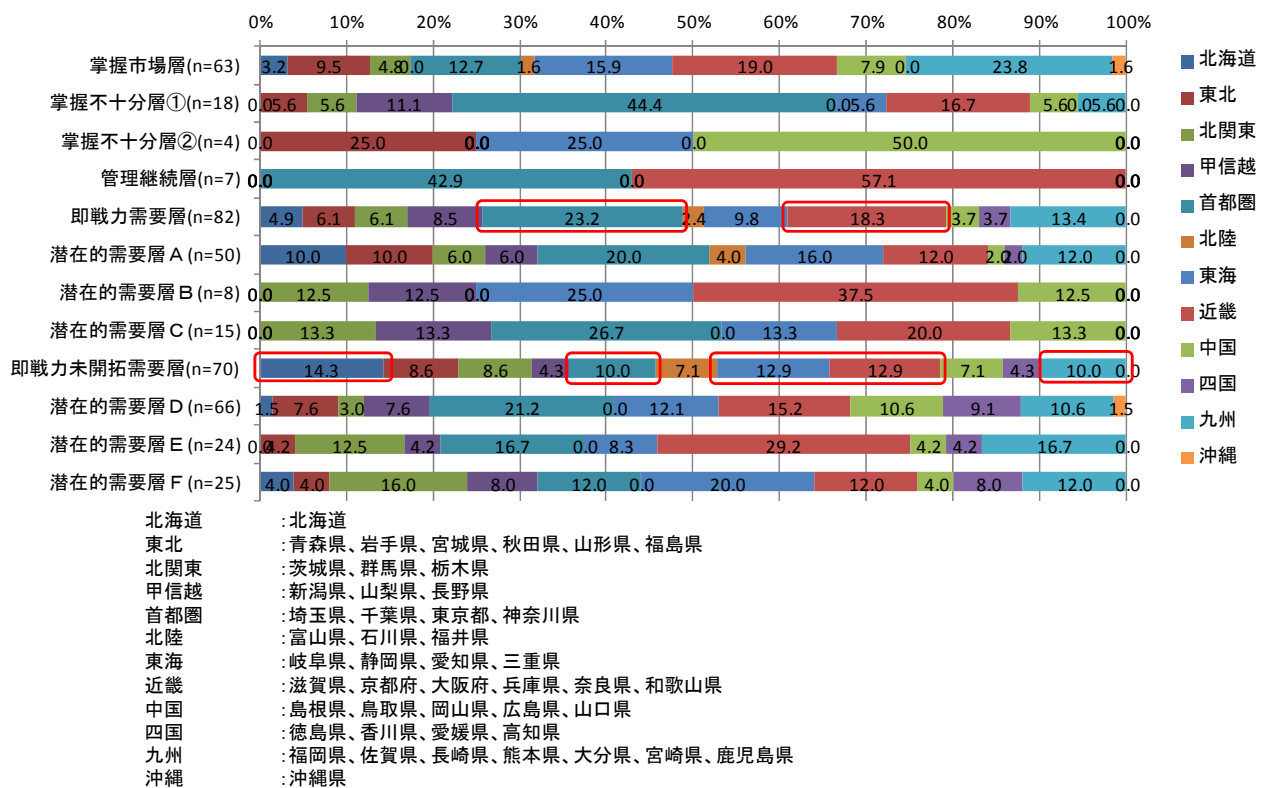


図 2-36 マーケットセグメントの地域分布

2-3 居住地と空き家所在地の関係による分析

2-2. で示したように、特に大都市圏では、空き家所在地が居住地とは異なる都道府県にある割合が高く見られ、空き家となっている理由については、居住地と空き家所在地が同じ都道府県にある場合と異なる場合の割合に違いが見られている。また居住地からの物理的距離からも、空き家管理に関する実態・意向が異なることが考えられるため、ここでは、空き家所在地が居住地と同じ都道府県にある場合と違う都道府県にある場合での傾向の違いについて分析を行う。

(1) 所有している空き家の種類

- ◆ 空き家が居住地と違う都道府県にある場合では、分譲マンションの割合が多く見られる。

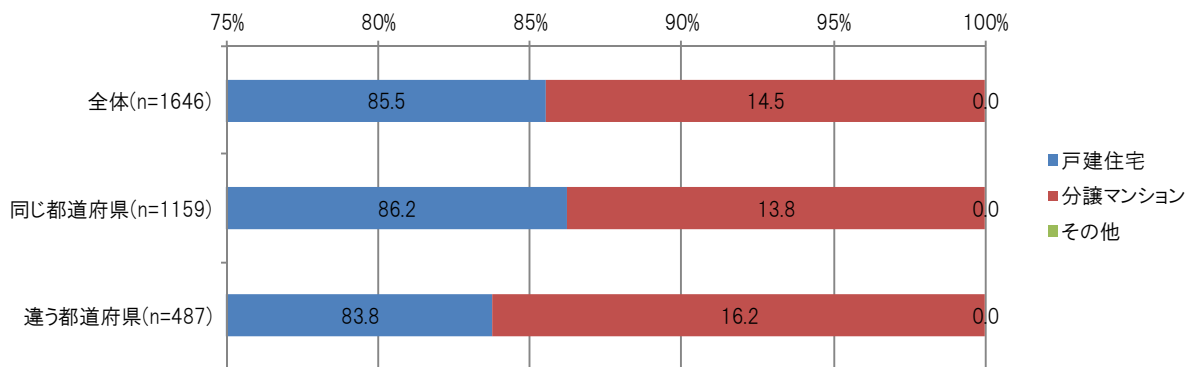


図 2-37 所有している空き家の種類

(2) 空き家のコンディション

1) 空き家の築年数

- ◆ 空き家が居住地と同じ都道府県にある場合では、築35年以上の割合が若干高く見られる。

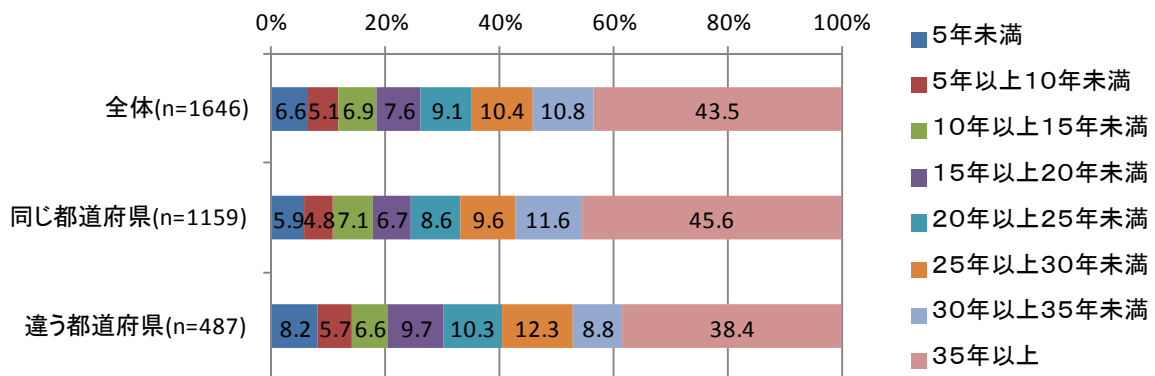


図 2-38 空き家の築年数

2) 空き家となってからの期間

- ◆ 空き家となってからの期間では、居住地と同じ都道府県にある場合と違う場合では、大きな違いは見られない。

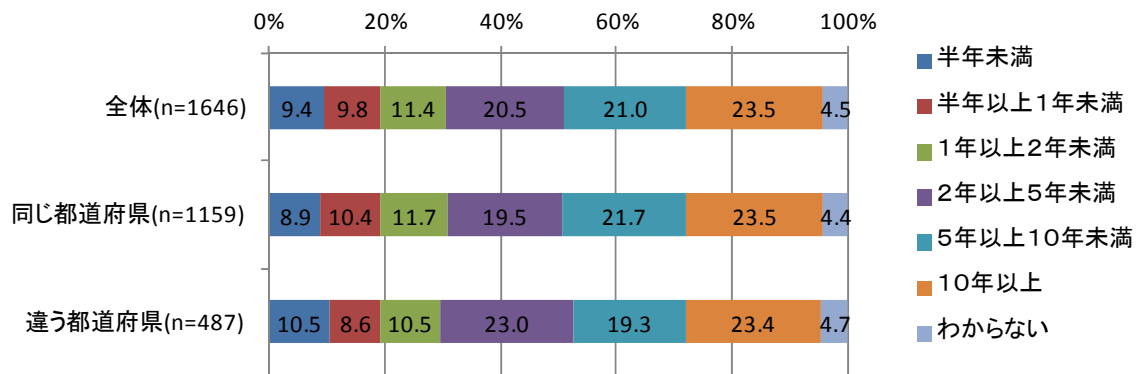


図 2-39 空き家となってからの期間

3) 空き家の腐朽・破損の状況

- ◆ 腐朽・破損の状況については、居住地と違う都道府県にある場合の方が「腐朽・破損はほとんどない」との割合が高く見られる。ただし、空き家が遠隔地にある場合には、腐朽・破損の状況を正確に把握できているかは疑問であり、状況把握の正確性が回答の違いに表れている可能性もある。

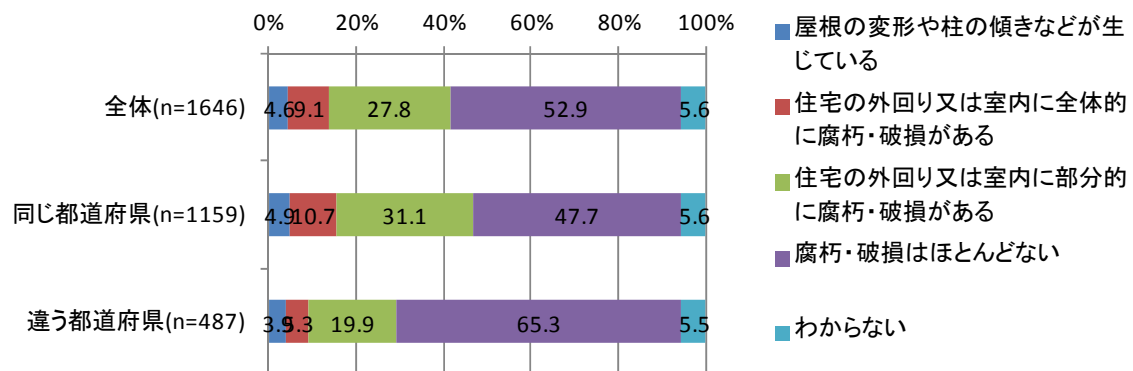


図 2-40 空き家の腐朽・破損の状況

4) 空き家の所有名義

- ◆ 空き家の所有名義を見ると、居住地との関係では大きな違いは見られない。

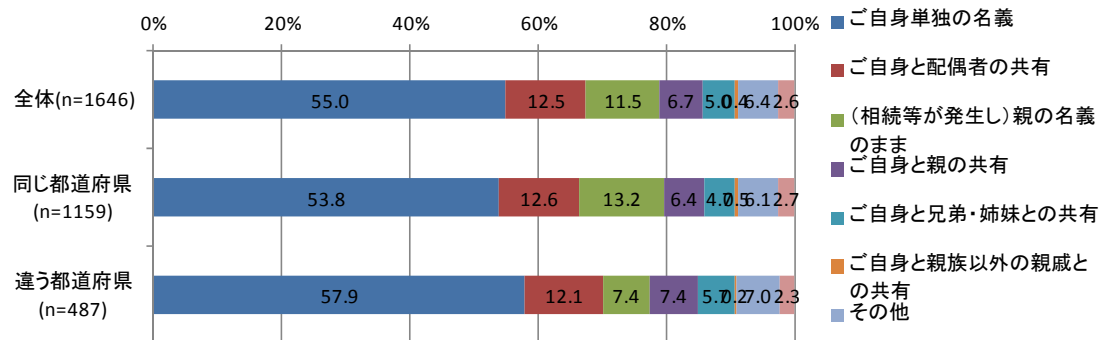


図 2-41 空き家の所有名義

(3) 空き家となった理由・なっている理由

1) 空き家となった理由

- ◆ 空き家となった理由を見ると、居住地と違う都道府県に空き家がある場合では、「別荘・セカンドハウス用として購入したがほとんど使っていないから」が多く見られる。

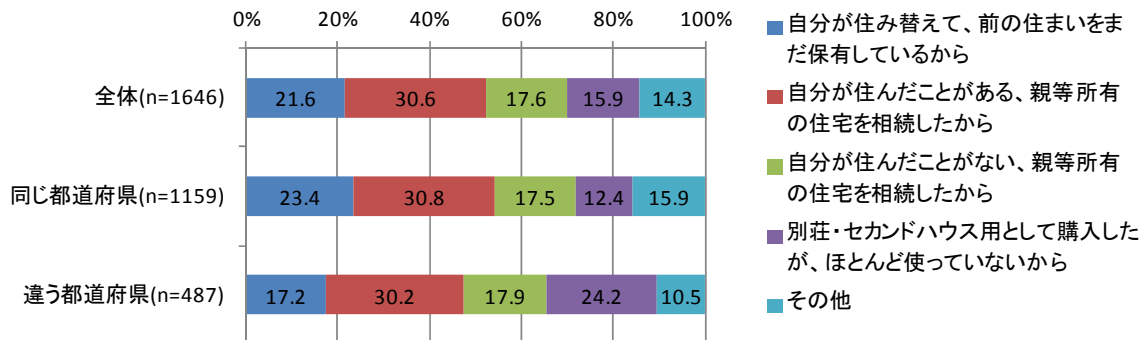


図 2-42 空き家となった理由

2) 空き家となっている理由

- ◆ 空き家となっている理由では、居住地と違う都道府県に空き家がある場合では「普段は利用していないが、年に数回利用しているから」、「将来、自分や親族等が済む可能性があるから」の割合が高く見られる。

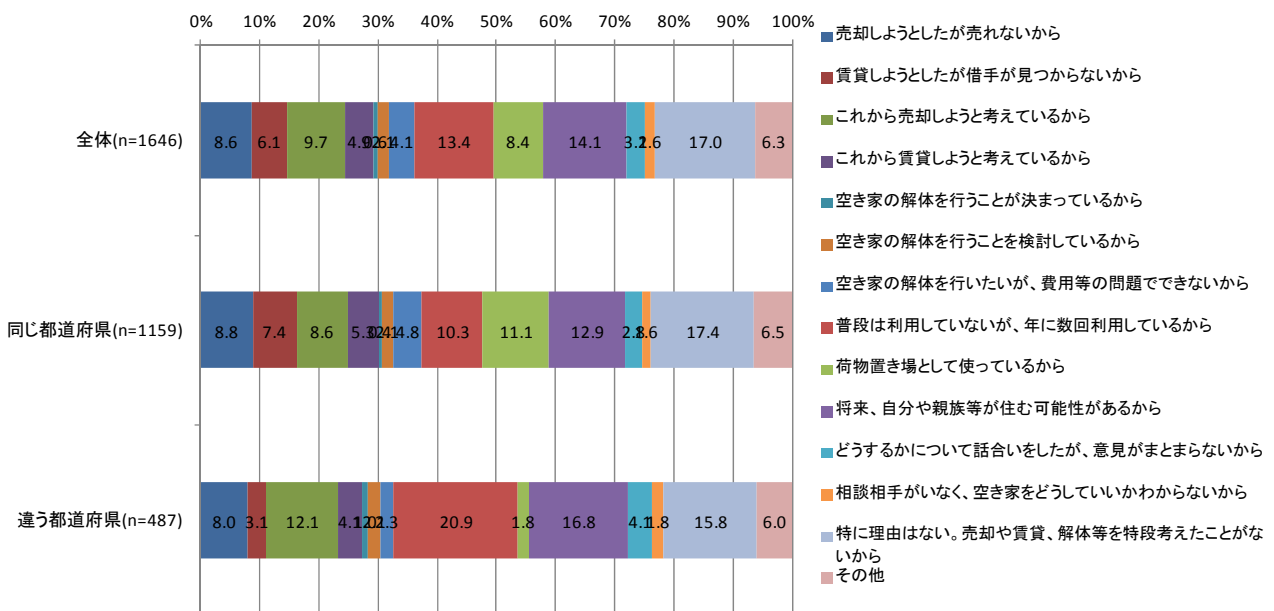


図 2-43 空き家となっている理由

(4) 空き家の管理状況

1) 日頃の管理主体

- 日頃の管理主体では、空き家が居住地と同じ都道府県にある場合には「自分」で管理している割合が高く、違う都道府県にある場合には、同じく「自分」の割合が高いが、同じ都道府県の場合と比較して、「親族・親戚」、「特に管理していない」の割合が高く見られる。

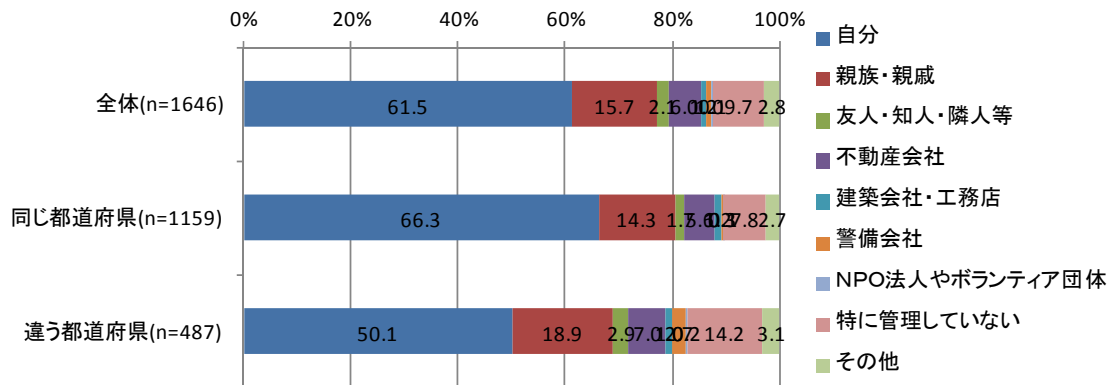


図 2-44 日頃の管理主体

2) 空き家を管理している理由

- 空き家を管理している理由では、空き家が居住地と違う都道府県にある場合では、「住もうと思った時に住める状態にしておきたいから」の割合が高く見られる。

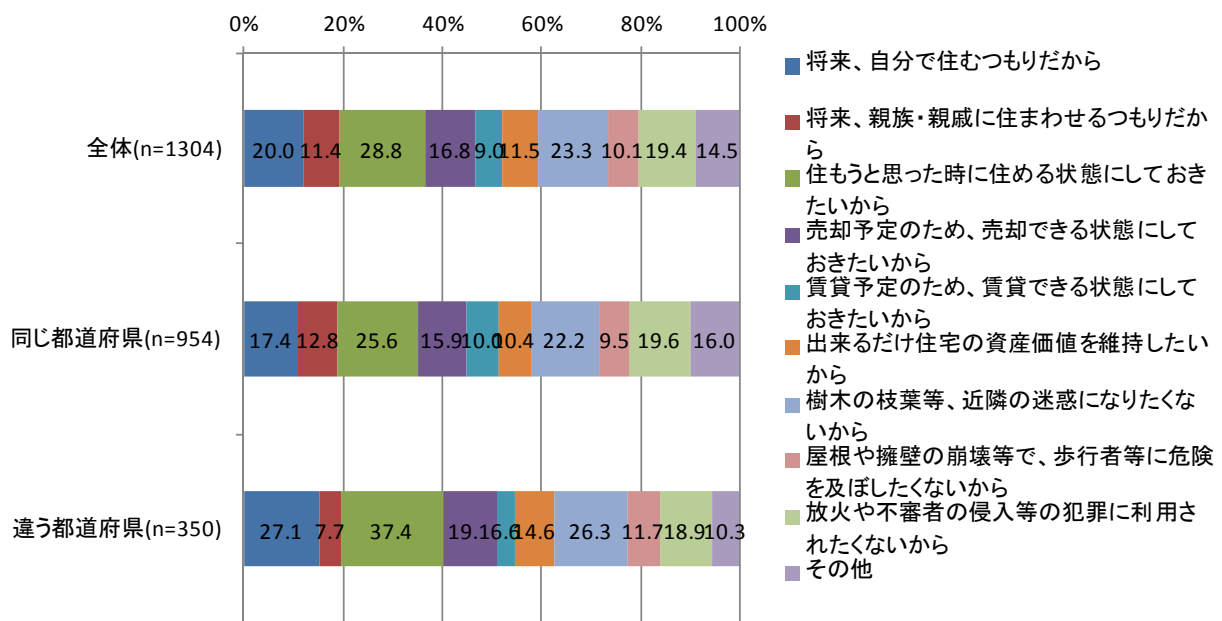


図 2-45 管理している理由

3) 日頃の管理内容

- 日頃の管理内容を見ると、同じ都道府県にある場合では、敷地内外からの目視による各種確認事項の割合が高いのに対し、違う都道府県にある場合では、設備等の確認や風通し、清掃に係る割合が高く見られる。

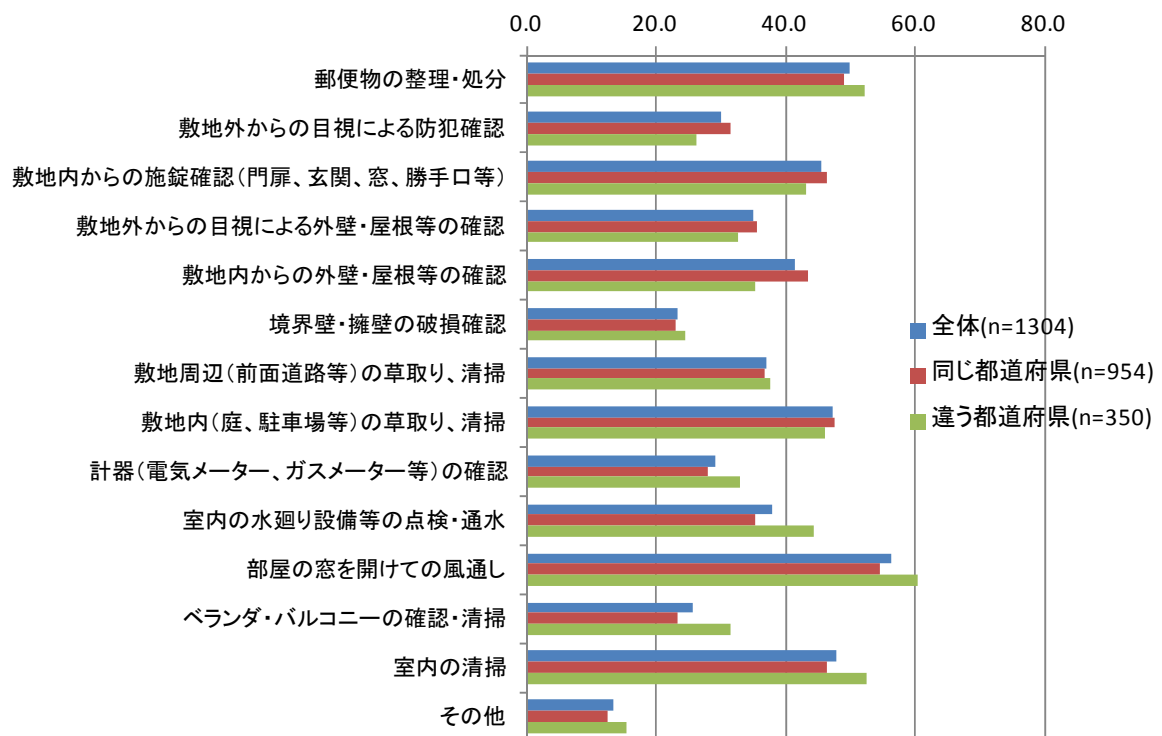


図 2-46 日頃の管理内容

4) 空き家を管理していない理由

- 空き家を管理していない理由では、居住地と異なる都道府県に空き家がある場合では、「空き家が遠方にあり、自分では管理できないから」との割合が高く見られ、物理的距離が管理不全の大きな理由であることがわかる。

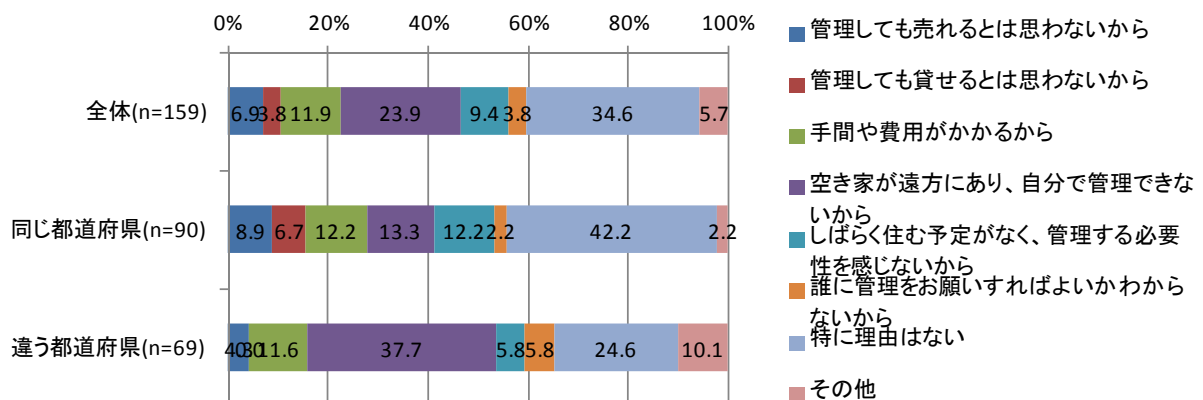


図 2-47 空き家を管理していない理由

(5) 空き家相談の意向

1) 空き家相談会への参加意向

- 空き家相談会への参加意向については、居住地と空き家所在地の関係にかかわらず、4割強が参加意向を示している。

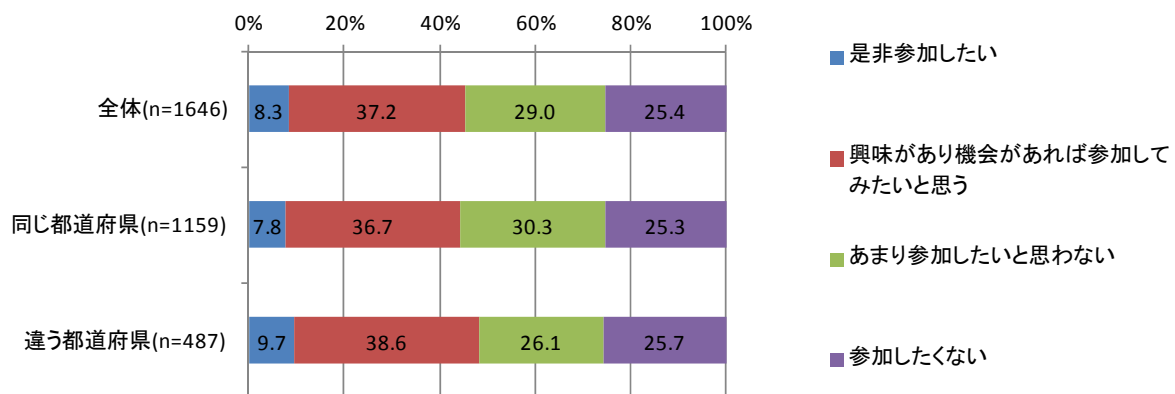


図 2-48 空き家相談会への参加意向

2) 相談してみたい内容

- 空き家相談会で相談してみたい内容について見ると、全体として大きな傾向の違いは見られないが、空き家が居住地と違う都道府県にある場合には、「管理を依頼できる事業者が近くにいるのか」、「管理をお願いする場合の費用」など、事業者に管理を依頼することを想定した内容や、行政での管理の可能性などについての内容の割合が高く見られる。

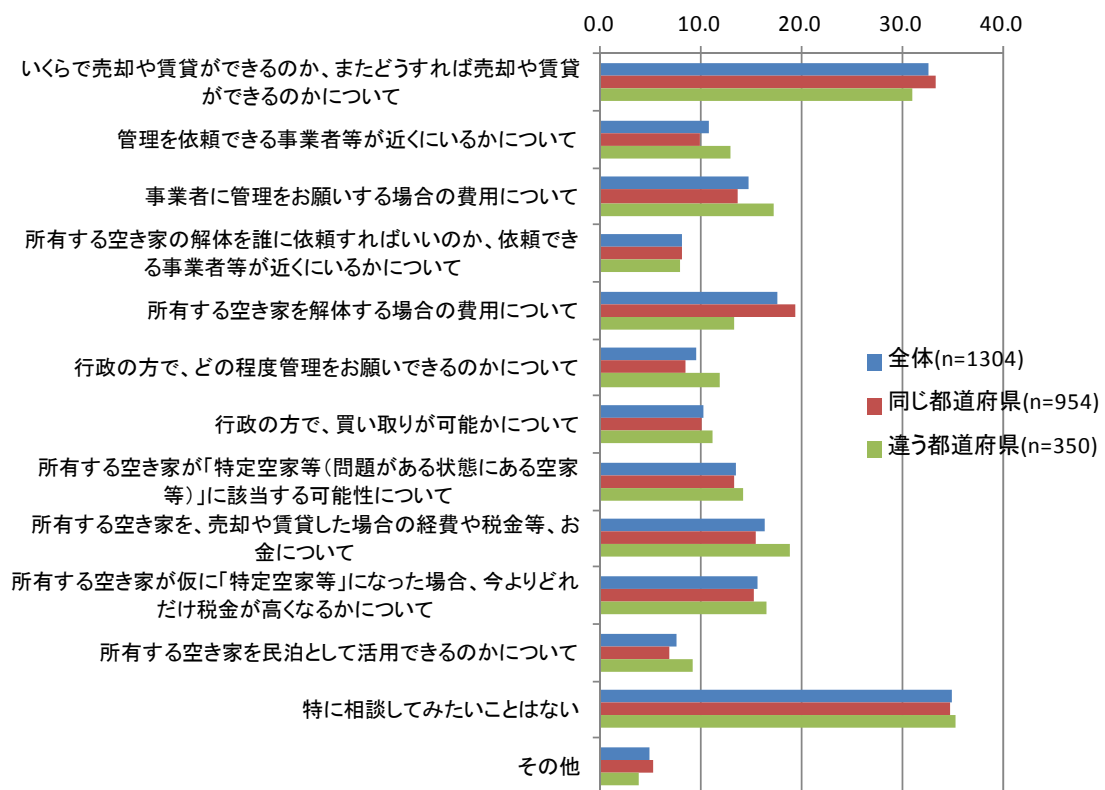


図 2-49 相談してみない内容

3) 空き家の相談をしたい相手

- ◆ 空き家の相談をしたい相手について見ると、居住地と空き家所在地の関係にかかわらず、「行政機関」、「不動産会社」との回答が一位、二位となっている。

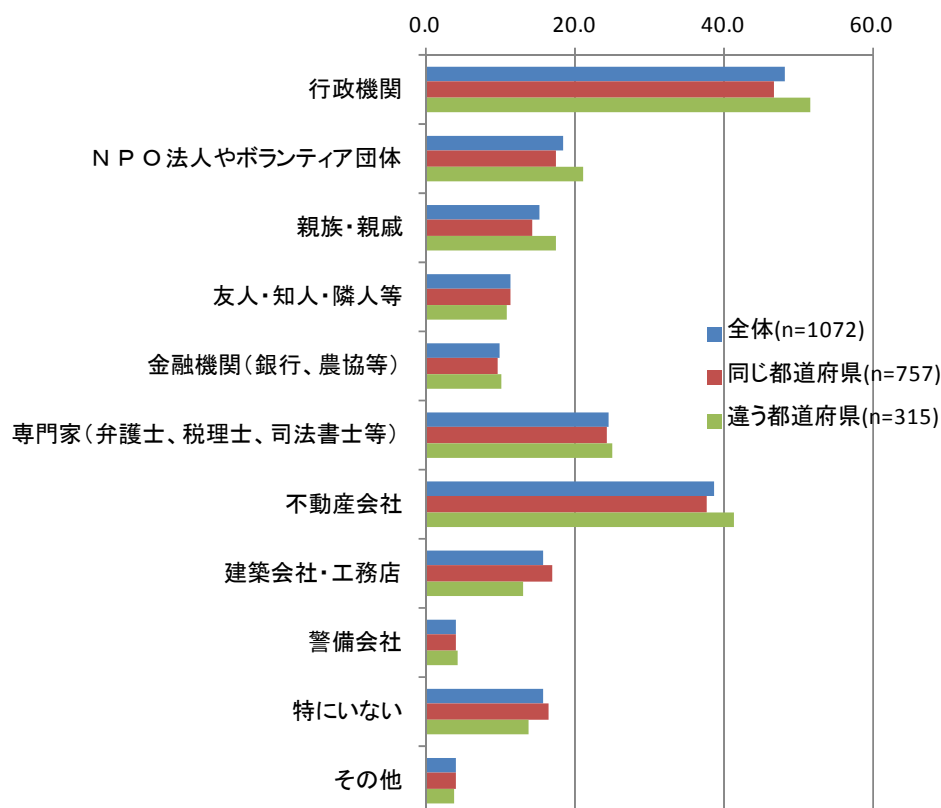


図 2-50 空き家の相談をしたい相手

4) 相談できる不動産会社の有無

- ◆ 相談できる不動産会社の有無を見ると、空き家が居住地と違う都道府県にある場合では、相談できる不動産会社が「ない」との回答が約6割を占めている。

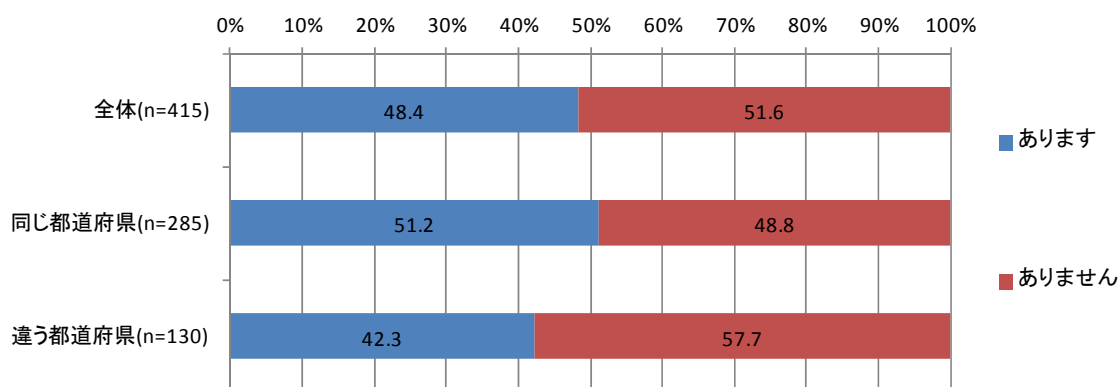


図 2-51 相談できる不動産会社の有無

（６）空き家管理とあわせて地域サービスとして不動産業者に期待する役割

- ◆ 空き家管理とあわせて地域サービスとして不動産業者に期待する役割としては、(5)で示したように相談できる不動産会社がない割合の高い「違う都道府県」の回答者では、「住宅や不動産に関する相談会やセミナーの実施」との回答の割合が高く見られる。

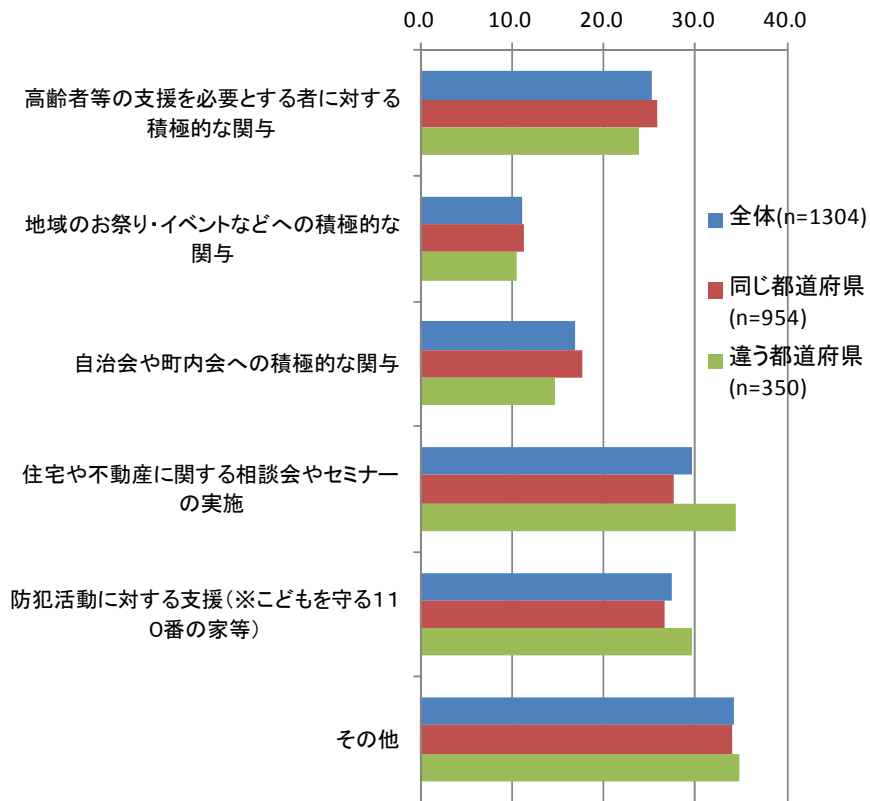


図 2-52 空き家管理とあわせて地域サービスとして不動産業者に期待する役割

2-4 アンケート調査結果の取りまとめ

(1) 未開拓な市場の存在

今回のサンプルの中では、「売却や賃貸意向のある層」がボリュームゾーンとして確認できるが、それらの空き家所有者が持つ空き家については、築年数も浅く、コンディションも比較的良好であり、所有者名義もそれほど複雑にはなっていない。また、空き家所在地も同じ市町村または同じ都道府県の割合が高く、比較的利活用がしやすい条件にある。

一方、相談できる不動産会社の有無を見ると、不動産会社への相談意向はあるが、相談できる不動産会社が「いない」との回答が40%前後見られる結果となった。

つまり、その40%については、相談できる不動産会社を求めていることになり、全宅連のネットワークを活かした対応が求められる。

(2) 公益的な視点からの関与の必要性

「売却や賃貸意向のある層」の対極的にある層が、「意見がまとまらない・どうしていいかわからない層」である。この層は、物件のコンディションも悪く、権利関係も複雑で、空き家所在地も遠方のケースが多く見られ、すぐさま利活用を図ることが困難なケースが多く含まれている。また、空き家相談会への参加意向が強く、不動産会社への相談意向があるにもかかわらず、相談できる不動産会社が「いない」との回答が最も高い層でもある。

ただ、これらの層は、全体の約5%の比率にすぎずボリュームは大きくはないが、管理を十分していないケースも多く、周辺環境への悪影響等をもたらす空き家が多く含まれているとも考えられ、地域の安全性を守る視点から何らかの関与を行っていくことが望まれる。

(3) 空き家所有者へのアプローチ

今回のアンケート調査では、空き家相談会を開催した場合、全体の約45%が参加意向を示している。(1)で示したように、未開拓な市場の存在が確認できているが、空き家所有者を特定し、そこにアプローチすることは容易ではないため、このような空き家相談会の開催が効果的であることが確認できた。

その際、相談したい相手としては、第1に行政機関、第2に不動産会社、第3位が弁護士や税理士等の専門家となっている。従って、消費者の安心感を高めるためには、地域行政と宅建協会や会員業者が連携することが最も効果的であり、さらに、様々な要素が混在する空き家相談について、ワンストップでコンサルティングできるよう各種専門家とも連携して対応することが望ましい。

(4) 全国ネットワークを活かした対応

空き家の所在地が現在の居住地と違う都道府県にあるケースが全体で約3割にものぼり、東京都と神奈川県居住者についてみるとその割合は6割を超える。さらに、このケースに該当する方の約6割が「相談できる不動産会社がない」と回答している。

空き家の所在地が現在の居住地と違う都道府県にある場合、空き家が所在する地域で頼りにできる不動産会社を知らない方が多いことをふまえて、全宅連は全国ネットワークを活かし、各宅建協会、会員企業間で連絡を取り合い、地域間を超えた相談や空き家への対応をスムーズに行うことが求められる。

3. 空き家所有者へのインタビュー調査

3-1 インタビュー実施概要

2. で分析を行ったアンケート調査結果及び 2-2. (7) で示したセグメントをもとに、下記の条件に当てはまるモニターを抽出し、面談により詳細な情報収集と分析を行っている。

対象者の属性

対象者#	居住地	お住まいの住宅以外に 所有している住宅の有無	所有している空き家について						
			住宅の種類	空き家になった理由	所在地	空き家のままに なっている理由	管理者	誰に相談をしたいか	相談できる 不動産会社の有無
1	東京都	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)	戸建住宅	自分が住んだことがある、 親等所有の住宅を相続したから	鳥取県 鳥取市	売却活動中	特に管理していない (媒介契約は締結)	・行政機関 ・友人、知人、隣人等 ・不動産会社	有
2	神奈川県	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)	戸建住宅	自分が住み替えて、 前の住まいをまだ保有しているから	三重県 名張市	売却活動中	不動産会社 (媒介契約は締結)	・行政機関 ・NPO法人やボランティア団体 ・不動産会社	有
3	神奈川県	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)	戸建住宅	自分が住んだことがある、 親等所有の住宅を相続したから	石川県 金沢市	これから賃貸しようと 考えているから	自分	・行政機関 ・不動産会社 ・建築会社、工務店	無
4	埼玉県	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)	戸建住宅	自分が住み替えて、 前の住まいをまだ保有しているから	北海道 名寄市	売却しようとしたが 売れないから	親族・親戚	・親族、親戚 ・友人、知人、隣人等 ・専門家 (弁護士、税理士、司法書士等)	無
5	東京都	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)	戸建住宅	自分が住んだことがある、 親等所有の住宅を相続したから	静岡県 静岡市	これから売却しようと 考えているから	自分	・不動産会社 ・特にいない	無
6	東京都	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)が、 たまに活用している	戸建住宅	自分が住んだことがある、 親等所有の住宅を相続したから	茨城県 水戸市	現在の生活の拠点が 東京であるため ゆくゆくは売却しようと 考えているから	親族・親戚	・行政機関 ・親族、親戚 ・金融機関(銀行、農協等) ・不動産会社	無
7	神奈川県	所有しており、 現在空家である (人が住んでいない)が、 たまに活用している	戸建住宅	自分が住んだことがある、 親等所有の住宅を相続したから	長崎県 佐世保市	普段は利用していないが、 年に数回利用しているから	自分	・NPO法人やボランティア団体 ・不動産会社 ・建築会社、工務店	無

質問項目

- 空き家となった経緯
- 空き家の管理を不動産業者に依頼している理由／していない理由
- 不動産会社の選び方、選定方法、選定基準
- 空き家バンクや空き家管理サービス等の認知度
- その他

実施日：3月20日(日)、21日(祝)、23日(水)

3-2 インタビュー内容

(1) 対象者①完全な空き家・売却活動実施中（空き家の場所：鳥取県鳥取市）

- **約10年前に親が亡くなり、高校生の時まで住んでいた実家を相続、ずっと空き家の状態。**
 - 築50年以上。最初の数年間は片づけるために定期的に帰省していたが、金銭的な負担も大きく、年に1度帰るという状態になっていた。荷物もたくさん残っているような状態であった。
- **売る決断をしたのは約5年前。**
 - 大阪に家族が住んでおり、家族が鳥取に行く気がない。そのため、自分も大阪で住むつもりになり、鳥取の空き家に住むつもりがなくなった。
 - 相場を知るために、インターネットの見積サイトに情報を入力したところ、地元の不動産会社3社から連絡あり。
 - 相見積を取り、鳥取に帰省した際に不動産会社と会ったが、結局は仕事上で知り合った不動産業者と専属専任媒介契約を締結し、昨年12月から売りに出している。広島から問い合わせがあったと聞いている。
 - 売却価格は土地代だけ。価格の根拠は路線価の情報。
 - 売却が成立したら、空き家は自ら費用を出して解体する予定。併せて荷物などの処分も行う。
- **地元の不動産業者に知り合いはいない。**
 - 高校卒業と同時に鳥取を出たので、地元の不動産業者は全く知らない。
 - 今回は、見積サイト経由で3社から連絡がきた。結局、仕事上で知り合った不動産業者が全国展開しているということだったので、そこをお願いすることとした。
 - 不動産業者をどうやって信頼していいかは分かりにくい。
- **地元の情報は全く入ってこない。**
 - 固定資産税の案内は鳥取市からくるが、空き家バンクがあるのかということもわからない。

(2) 対象者②完全な空き家・売却活動実施中（空き家の場所：三重県名張市）

- **自宅を賃貸に出していたが、平成27年4月に退去し、そのまま空き家となっている。**
 - 35年前に自宅を建設。近鉄線の駅の目の前の物件。2階建ての木造住宅。80㎡程度。大阪まで電車で70分。
 - 30年前に海外転勤。たまたま近くの不動産屋から貸してほしいという話があり、承諾。
 - 自分たちは帰国後も各地を転々としており、その後は一度も自宅に住んだことがない。
 - 平成27年4月にそれまで住んでいた世帯が退去。以降、空き家となったままである。
- **元々売却することを決めており、付き合いのあった不動産業者に売却を依頼。**
 - 不動産業者は引き続き賃貸募集を行っていたが、反応がないとの連絡があり、古いので壊すしかないと考えていたことから、売却を相談。
 - その際、インターネットで相場を確認したが、その金額では売れないと思い、安くても構わないので売って欲しいとお願いしている。
 - 照会もあったが、現在の価格（当初売出価格からはかなり減額）よりも安い金額の提示であったため、まだ売却を決断していない。
 - 壊した場合の見積もりを取っており、少なくともその金額以上でないと売る予定はない。
- **不動産業者から庭木の管理等の提案があり、剪定等をお願いしている。**
 - 不動産業者から定期的に報告書が送られてくる。また、見栄えを良くするために庭木の管理等の提案もある。
 - 現在の不動産会社には満足しているが、ずっと売れないので、不動産会社を変えてもいいかなと思っている。話した時の印象を大事にしている。
- **最近になって、行政からアンケート調査の依頼があったと聞いている。**
 - 名張市から空き家に関するアンケート調査の依頼があったと最近聞いた。
 - 三重県では空き家を壊すと補助金をくれるということを聞いたが、確認したところ、既に予算額は執行されていた。
 - 空き家バンク等の情報を提供されたことはない。

(3) 対象者③完全な空き家・自ら管理（空き家の場所：石川県金沢市）

- **3年前に親が死亡し、物件を相続、ずっと空き家の状態。**
 - 築30年以上の物件。寒い地域のため、鉄骨造りの3階建ての建物。定期的にリフォームをしていたようで、住むのに全く問題はないと思う。
- **不動産会社との接点はない。**
 - 親が付き合いのあったリフォーム業者に引き続きリフォームをお願いしたことがある。その際、不動産会社を紹介してもらったが、まだ荷物等の整理が終わっていないため、活用意向がないことから、不動産会社にコンタクトは取っていない。
 - やはり荷物の整理が最大の障害。居住地(葉山)から金沢に定期的に言っているが、交通費も負担となっており、できれば荷物整理もきりをつけたいと思っている。
- **まずは賃貸を検討。賃貸のニーズがないなら売却も検討。**
 - 建物自体は全く問題がないと思うため、荷物の整理ができれば、賃貸に出してみたいと思っている。その際は大手の不動産会社に相談してみようかと思っている。
 - 現在、交通費等を含めると、管理のために年間40万円くらい費用をかけている。
 - 路線価をみると価格が上がっているため、今はまだ売り時ではないと思っている。
 - 金沢はホテルが足りないということをニュース等で聞いているので、民泊についても興味がある。
- **地元の不動産業者に知り合いはいない。**
 - 地元の不動産業者に知り合いはいないので、空き家を活用する時は不動産業者を探さないといけない。
 - 遠くに住んでいるので、連絡を密にくれる不動産業者を選定したいと思う。家の状態等、メールに写真を添付して送ってもらいたいと思っている。距離感をどのように縮めるかがポイントだと考えている。
- **行政の取組や管理サービスについては全く知らない。**
 - 固定資産税の案内は金沢市からくるが、空き家バンクがあるのかということもわからない。
 - 空き家の管理サービスも知らない。月3千円であれば使ってみたいと思う。

(4) 対象者④完全な空き家・自ら管理（空き家の場所：北海道名寄市）

- **自分が購入した家(約20年前)。6年前の異動を契機に空き家となっている。**
 - 約20年前に購入。土地100坪、3階建てで1階を駐車場として活用。
 - 6年前に海外勤務となり、家族で赴任。帰ってくると思っていたのでそのままにしていた。
 - 3年前に帰国、現在の場所に異動となり、結局自宅は空き家となっている。
- **利便性の高い地域に生活したことで、家族が自宅に戻る意向がない。**
 - 現在住んでいる場所が生活しやすいということもあり、家族が自宅に戻る意向がない。
 - まだ自宅がある地域に異動する可能性があるため、売却する決断が付かない。また、趣味の工具などが1階の駐車場に残っており、それを処分するのが忍びない、という気持ちもある。
- **寒冷地と言うこともあり、知り合いに除雪作業を定期的にお願している。**
 - 交通費も高いため、近くに住む親せきに鍵を預け、必要があれば管理をお願いしている。
 - 寒冷地のため除雪作業が必要であり、友人(タイヤ販売)にお金を払ってお願いしている。
 - シルバーセンターに草刈りをお願いしたりすることもある。
 - 年間15万円以上は管理コストを支払っている。
- **自宅がある地域で不動産業者を見たことがない。**
 - 自宅近くに不動産会社を見たことがない。また、賃貸広告等も見なかったため、相場観が全く分らない。
- **借りてくれる人がいるのなら貸したいと思っている。**
 - 知り合いに、借りたい人がいたら紹介して欲しいとお願いしている。
 - 近くに不動産会社がないので、不動産業者には相談していない。
- **そもそも不動産業者と付き合ったことがない。**
 - 公務員と言うこともあり、自宅以外は官舎に住んでいるため、不動産業者とかかわりをもったことがない。そのため、相談できる不動産業者はいない。

(5) 対象者⑤完全な空き家・自ら管理（空き家の場所：静岡県静岡市）

- 約10年前に親が死亡し、高校生まで住んでいた自宅を相続。5年前まで賃貸で貸し出していたが、退去と同時に空き家となっている。
 - 築50年以上の木造2階建ての物件、建て増しやリフォーム等を行っている。
 - 10年前に親が死亡、その後賃貸住宅として貸し出していた(家賃8万円)。
 - 5年前に退去、その後入居者募集をするものの、床の傾きや設備が古い等の問題があり、入居者が決まらない状況。また、地震対策が必要と言われたため、現在は募集を停止している。
- 愛着があり、兄弟姉妹の意思も確認したいので、まだどうするかは考えていない。
- 管理にコストをかけたくないで、自分で管理している。
 - 盆暮れ正月に帰省したついでに、物件の管理を行っている。
 - 管理にコストをかけたくないで、庭木の剪定も自分でやっているが、値段によってはシルバーセンター等にお願いしてもいいかなと思っている。
- 売の場合は更地にするべきなのか、ということも悩んでいる。
 - インターネットの見積サイトで値段を確認したところ、建物は価値がなく、土地代での取引になることを知った。
 - 実際に売れるのか、その際、更地にした方がいいのか、でも税金はどうなるのか、等がわからない。
- 不動産業者に対して、あまり良いイメージを持っていない。
 - 賃貸住宅を借りる時等で接点はあるが、正直に言えば、あまり良いイメージを持っていない。お客さんのことを思ってくれない、というイメージがある。
 - 不動産業者に求めるのは礼儀正しさ。
 - 取引に際しては、様々な情報を提供してもらいたい。
- 行政の取組や管理サービスについては全く知らない。
 - 固定資産税の案内は静岡市からくるが、空き家バンクがあるのかということもわからない。
 - 空き家の管理サービスも知らない。コストをかけたくないで使わないと思う。

(6) 対象者⑥たまに利用する空き家を所有（空き家の場所：茨城県水戸市）

- 約10年前に母親が亡くなり、高校生まで住んでいた自宅を相続(高校卒業後は戻っていない)
- 物件は2階建てで土地面積は約100坪、バスで市街地まで15分程度
 - 東日本大震災の影響で瓦が崩れたため、瓦を直す工事を行っている
 - 少し雨漏りの跡があるが、全く生活ができないというレベルではない。現在、家を施工した工務店に修理を依頼しているが、工務店が多忙のため、修理に至っていない状況
- 親戚が近くに住んでおり、隣近所との付き合いもあるので2カ月に1度のペースで帰省している。
 - 墓参りの時は宿泊している。行くたびに荷物の片付け、庭の掃除をしている。隣近所とも仲が良く、草木の状態を報告してくれる。必要があれば植木屋に頼んで、有料で手入れしてもらっている。
- 空き家を管理するために、交通費や剪定料金等で年間約10万円～15万円をかけている。
 - 空き家管理サービスや空き家バンク等については、その存在も知らなかった。
 - 月額3千円以内であれば、是非庭の手入れ等をお願いしたいと思う。家の中の清掃は、今は定期的に自分が行っているので必要ないと思う。また、荷物があるため、中に入れるのが恥ずかしいという気持ちがある。
 - 行政(水戸市)からは固定資産税納付の連絡しかなく、補助制度や空き家バンク等の情報を貰ったことがない。
- 水戸市に戻る考えはなく、売却しても構わないと考え、インターネットで見積査定を行ったことがある。
 - 子供が大学生になり、親と行動しなくなったのが売っても構わないと思った一つのきっかけ。
 - 地元の不動産業者2社から売却価格(主に土地代)の提示を貰ったが、売却を決め切れていない。
 - 賃貸でも構わない。固定資産税相当額が貰えるのであれば、是非貸したい。また、民泊にも少し興味がある。
- 不動産会社に相談すると、売却等の決断を迫られるので、相談しにくい。
 - 高校生の時に実家を出たので、地元の不動産業者は全くわからない。実家があるところは住宅街なので、不動産会社を見た記憶がない。
 - 不動産会社が主催する相談会は、決断を迫られる気がするので行きにくい。宅建協会が開催する相談会で、相談だけで構わないのであれば参加してみたいと思う。行政が参加しているとより安心感がある。

(7) 対象者⑦たまに利用する空き家を所有（空き家の場所：茨城県水戸市）

- **8年前に親が亡くなり、高校生まで住んでいた自宅を相続**
 - 姉も結婚を機に上京したため、両親だけで自宅に居住していた。
- **築約50年の木造平屋建て約80㎡程度の物件、市営バスで佐世保駅まで20分程度**
 - 平成18年にリフォーム工事を実施しており、外観からは空き家とはわからない状況。
 - 敷地面積は約80坪、芝生を生やしており、また、果物が取れる樹木を数本植えている。
- **隣近所とお付き合いもあるので2カ月に1度帰省し（2泊程度）、庭木や建物の手入れを実施**
 - DIYが趣味のため、建物や倉庫の手入れ等は自ら実施（大工による施行が必要な場合はお願いしている）。
 - 荷物の大半は処分済みであるが、洋服タンスや布団等の利用できるものを室内に置いている状態。
- **空き家の管理にお金はかけていない**
 - 近所に住む、高校時代の恩師に実家の鍵を預けているが、管理等はお願いしていない。
 - 台風によって落ち葉が排水管につまり庭が水浸しになった際、恩師が掃除してくれたことがこれまで1度だけある。
 - 空き家管理サービスや空き家バンク等については、その存在も知らなかった。
 - 行政（佐世保市）からは固定資産税納付の連絡しかなく、補助制度や空き家バンク等の情報を貰ったことがない。
- **自分の息抜きにもなるので直ぐに売却する意向はないが、将来的には売却も検討**
 - DIYや庭の管理を行ったり、墓参りに行ったりすることが、自分の息抜きになっているので、当分はこの生活を続ける予定であるため、直ぐに売却する意向はない。
 - 移動するのが難しくなった場合は売却しようと思うが、敷地内に駐車場がないため、売却するのは難しいのではないかと考えている。
- **知っている不動産会社はなく、また、これまで不動産会社に売却等の相談をしたこともない。**
 - 上京した時に1度だけ賃貸借契約を締結した記憶があるが、それ以外に不動産会社との接点もない。
 - 現在住んでいる住宅は新築で購入したため、管理会社としか接点がない。
 - 宅建協会については、行政と同じように信用できる組織だと思っている。

3-3 インタビュー結果の取りまとめ

(1) 空き家を売却・賃貸したいと考えるきっかけ

今回インタビューを行った対象者7人のうち5人が、高校生まで自分が住んでいた実家を親が亡くなったのをきっかけに相続した対象者であった。これらの対象者に共通しているのは、実家に愛着があるため、相続した時点では売却する意向を持っていなかった、ということである。しかし、首都圏ではない遠隔地に空き家があるため交通費の負担も大きく、3～5年が経過すると空き家を売却・賃貸することを検討するようになる、という傾向が明らかとなった。

なお、空き家となっている住宅での生活経験がほとんどない対象者は、空き家となっている住宅に対する愛着が弱く、空き家となった時点で売却・賃貸を行う意向が高かった。

(2) 不動産業者との接点

今回インタビューを行った対象者7人のうち5人が、空き家となっている住宅がある地域の不動産業者との接点がなかった。この理由として、相続した空き家がある地域に住んでいたのが高校生までであり、不動産会社と接する機会がなかったからである。また、新築で住宅を購入した場合も、不動産業者との接点がほとんどない。なお、今回インタビューを行った対象者7人のうち4人が、インターネットの不動産価格見積サイトを活用しており、空き家がある地域の不動産業者からの連絡を受けていたが、継続して接点がある対象者は、現在売却活動を行っている2人だけであった。

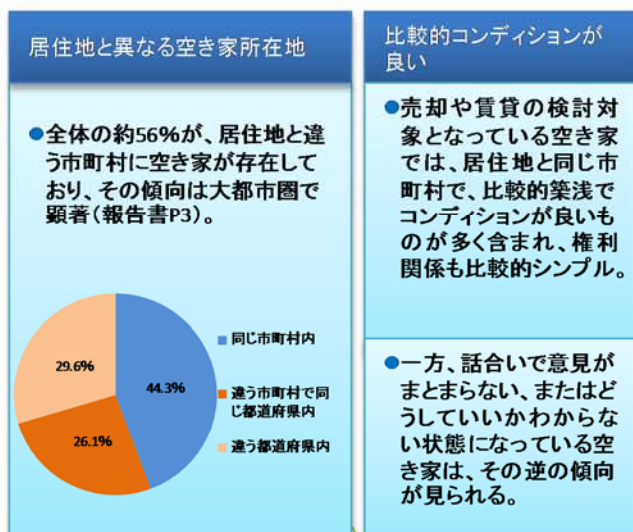
従って、そもそも不動産業者と接点がある空き家所有者は非常に少なく、そのため不動産業者に相談するという発想がないと思われる。また、不動産業者に対して特段の理由がない限り、不動産業者の店舗に相談しに行くという行動をとる空き家所有者はほとんどいないことが、インタビューによって明らかとなった。一方、宅建協会は行政と同様公共性が強い団体として認識されており、協会に対して相談を行うことに抵抗がある対象者はほとんど存在しなかったことから、まず各宅建協会が空き家所有者との窓口になることが考えられる。

(3) 全国ネットワークの活用

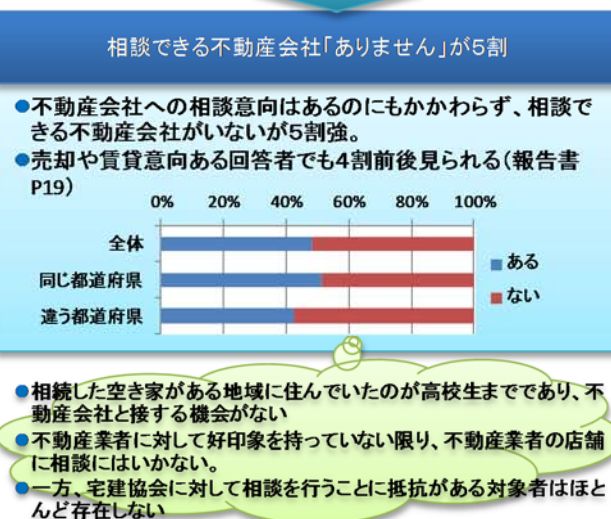
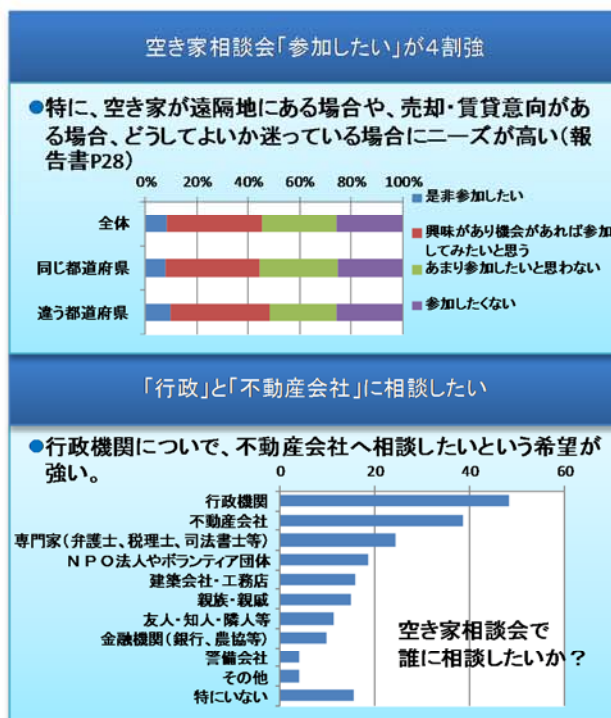
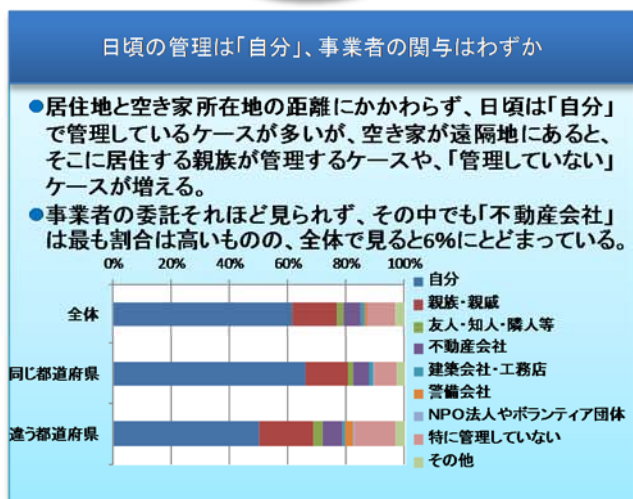
空き家がある地域の行政から、行政が行っている空き家対策や空き家相談会開催等に関する情報提供を受けたことがある対象者はおらず、空き家相談会に参加したことがある対象者もいなかった。また、都心にある“ふるさと暮らし情報センター”のような場所で各地域の移住等の相談会が開催されているが、相談会等に参加した経験がある対象者も少なかった。

行政が行う空き家相談会の多くはその行政区域内で開催されるため、行政が遠隔地に住む空き家所有者にアプローチするのは困難である。今後全宅連は、全国ネットワークを生かし、各宅建協会が行政と協力して開催する空き家相談会や個別問い合わせに対して、他都道府県の協会窓口や会員企業を紹介したり、空き家相談会の日程や行政の支援制度等の情報を提供できる体制を整備していく必要があるであろう。

4. まとめ



- 高校生まで自分が住んでいた実家を親が亡くなったのをきっかけに相続。
- 実家に愛着があるため、相続した時点では売却する意向を持っていなかった。
- しかし、遠隔地に空き家があるため交通費の負担も大きく、3～5年経過後に売却・賃貸の検討。



- 未開拓な市場の存在**
- 売却や賃貸意向があるにもかかわらず、自分で管理をおこなっていたり、相談できる不動産会社がないといった未開拓な市場が一定のボリュームを持って確認できる。
- 不動産会社との接点が希薄**
- 学生時代に実家から世帯分離し、その実家を相続した場合などでは、空き家所在地に不動産会社のネットワークもなく、事業者と相談に行くことも躊躇している。
- 相談の場を求めている**
- しかし、売却や賃貸意向があったり、どうしてよいかわからない空き家所有者の過半数は空き家相談会への参加を希望している。
- 行政と不動産会社に相談したい**
- 個別事業者への相談は躊躇しても、空き家相談会があれば、行政機関と不動産会社に相談したいとの意向が強みられる。
- 相談会の情報が届いていない**
- 空き家がある地域で開催される相談会の情報は届かず、アンテナショップなどの相談イベント、空き家バンクなどの情報も届いていない。
- 公益機能・全国ネットワークが機能**
- 個別事業者への相談は躊躇しても、行政との連携や団体の公益性を活かすことにより空き家所有者は積極的に相談に訪れることが期待できる。
 - 空き家所在地が居住地と遠隔な場合の対応や、空き家相談会や窓口開設等の情報周知については、ハトマークグループの全国ネットワークが有効に機能すると考えられる。

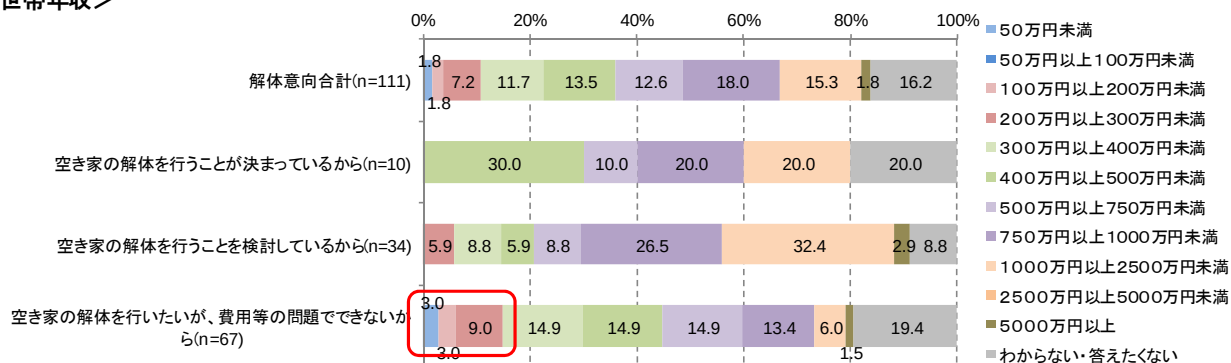
5. 参考

5-1 解体意向者の特徴

(1) 解体意向層の世帯年収と保有する金融資産の状況

- 「空き家の解体意向があるものの費用等の問題でできない」回答者についてみると、世帯年収 300 万円未満の回答者が 15.0%、世帯が保有する金融資産 300 万円未満が 25.4%みられており、既に空き家の解体が決まっている、空き家解体を検討している回答者に比べて世帯年収、保有資産の額が低い回答者の割合が高くなっている

<世帯年収>



<世帯が保有する金融資産>

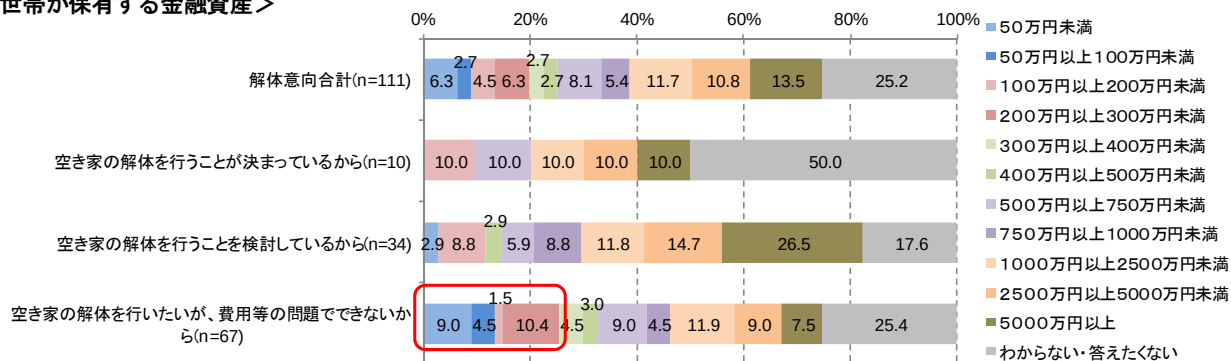


図 5-1 解体意向層の世帯年収と金融資産

(2) 解体意向層の空き家の活用状況と居住地と空き家の距離

- ◆ 空き家の活用状況についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では「現在空き家である(人が住んでいない)」が 85.1%となっており、空き家の解体が決まっている、検討している回答者に比べて高くなっている
- ◆ 居住地と空き家の距離についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では同じ都道府県内に所有している割合が 83.6%となっている

＜空き家の活用状況＞

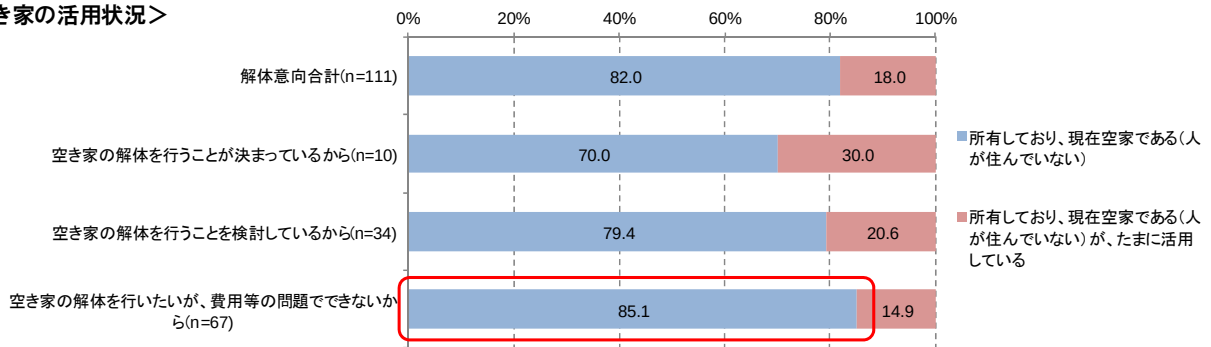


図 5-2 空き家の利用状況

＜居住地と空き家の距離＞

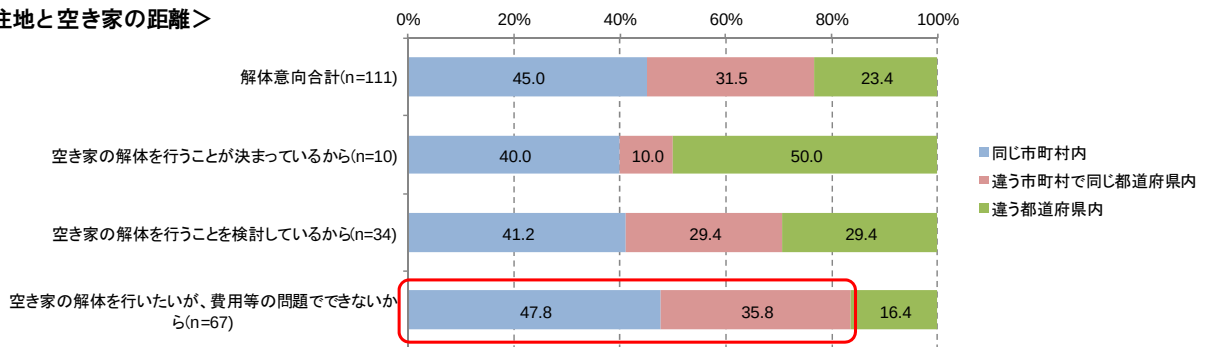


図 5-3 居住地と空き家の距離

(3) 解体意向層の所有する空き家の築年数と空き家になってからの期間

- ◆ 空き家の築年数についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では「35 年以上」が 77.6%となっており、空き家の解体が決まっている、検討している回答者に比べて築古空き家の割合が高くなっている
- ◆ 空き家になってからの年数についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では「5 年以上」の割合が 65.7%、「10 年以上」が 44.8%となっており、空き家の解体が決まっている、検討している回答者に比べて高くなっている

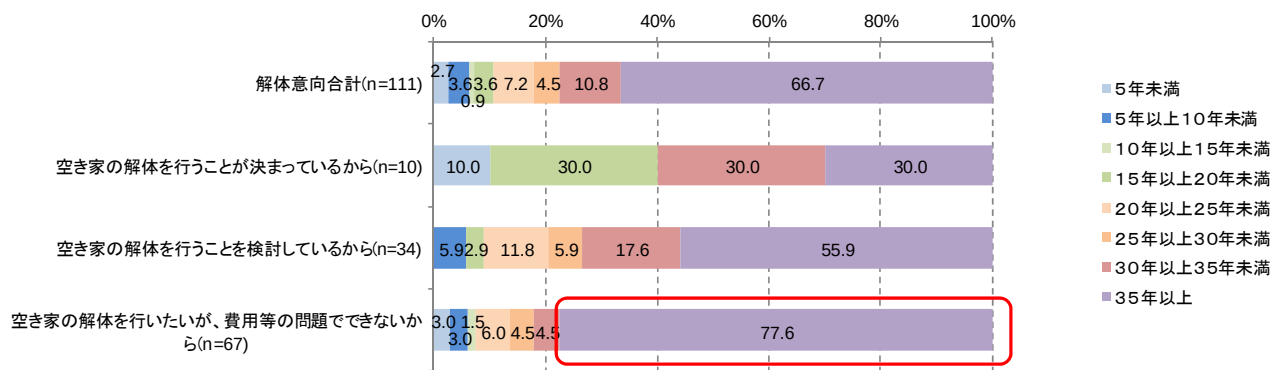


図 5-4 空き家の築年数

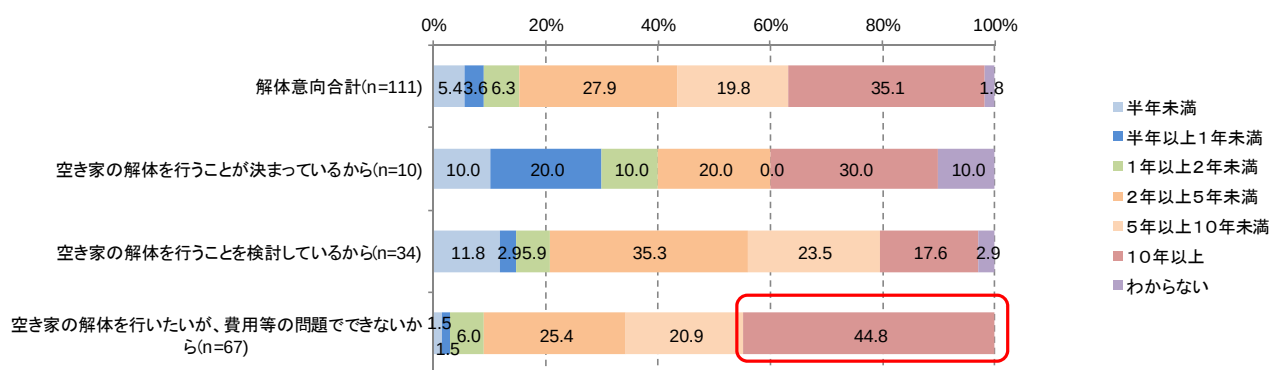


図 5-5 空き家となってからの期間

(4) 解体意向層の所有する空き家の腐朽・破損状況

- 空き家の腐朽・破損状況についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では何らかの腐朽・破損状況がある割合が 86.5%となっており、空き家の解体が決まっている、検討している回答者に比べて高くなっている

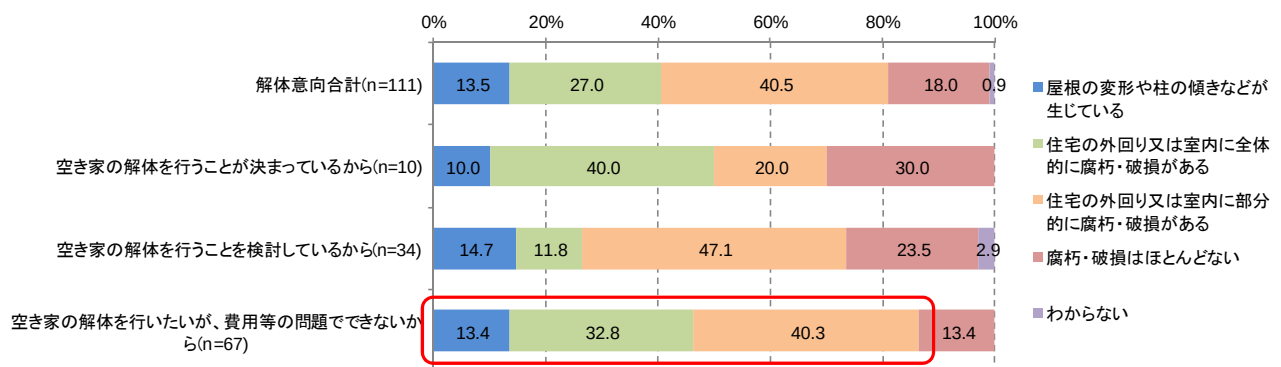


図 5-6 空き家の腐朽・破損状況

(5) 解体意向層の空き家相談会への参加意向と相談できる不動産会社の有無

- ◆ 空き家相談会への参加意向についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では参加意向が 52.3%と半数を超えている
- ◆ 相談できる不動産会社の有無についてみると、解体意向があるが費用の問題でできない回答者では「いない」が 58.3%と半数を超えている

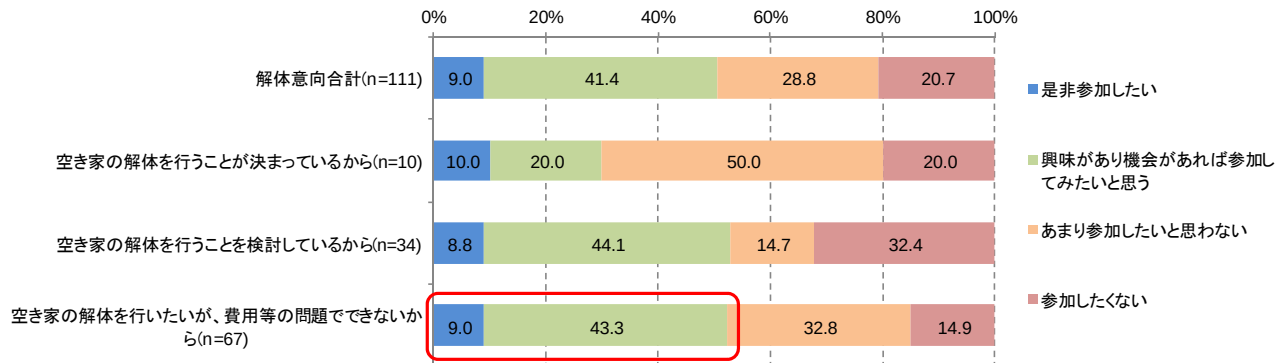


図 5-7 空き家相談会への参加意向

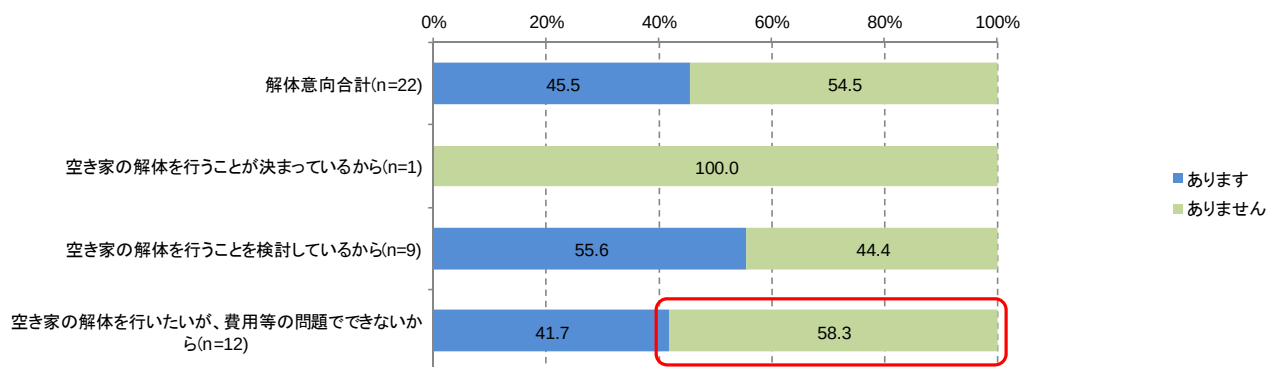


図 5-8 相談できる不動産会社の有無

※相談意向があり、なおかつ相談を希望する相手として「不動産会社」と回答した者が対象

5-2 大都市圏に見る特徴

前述した通り、大都市圏では、空き家の所在地が居住地と異なる行政区にあるケースが多く見られることから、ここでは、東京都、神奈川県、愛知県、大阪府、福岡県を抽出し、全体との傾向の違いを分析する。

(1) 居住地と空き家所在地の関係

- 特に東京都、神奈川県についてみると、他道府県に空き家を所有している割合が6割を超えている

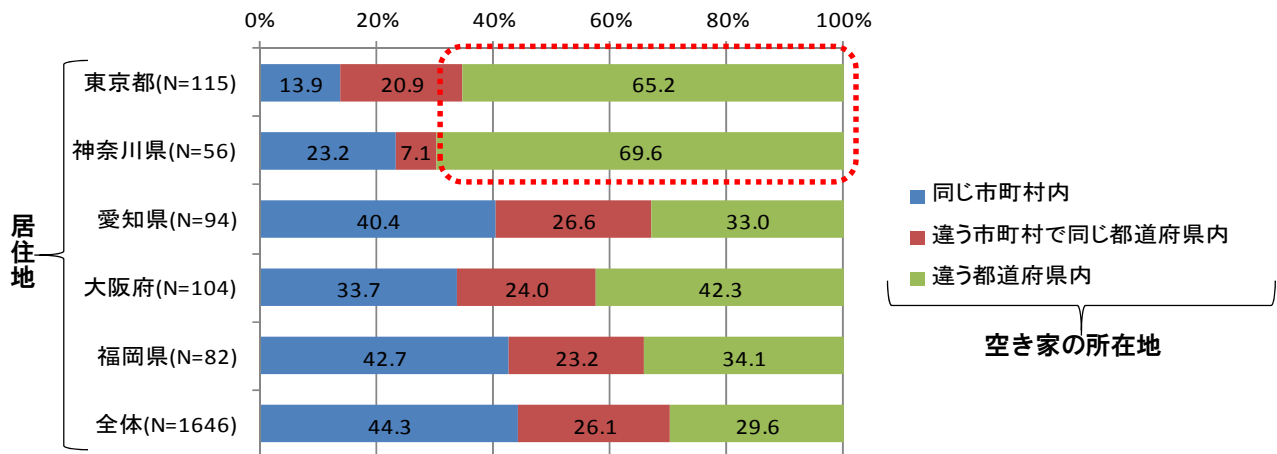


図 5-9 居住地と空き家所在地の関係

- 愛知県、大阪府、福岡県では、同県以外の近隣県に空き家を所有しているケースが50%を超えている
- 他県に多く空き家を所有する東京都、神奈川県でも違いが見られ、東京都では別荘地が多く含まれる甲信越の割合が高く、神奈川県では、首都圏の割合が高く見られる

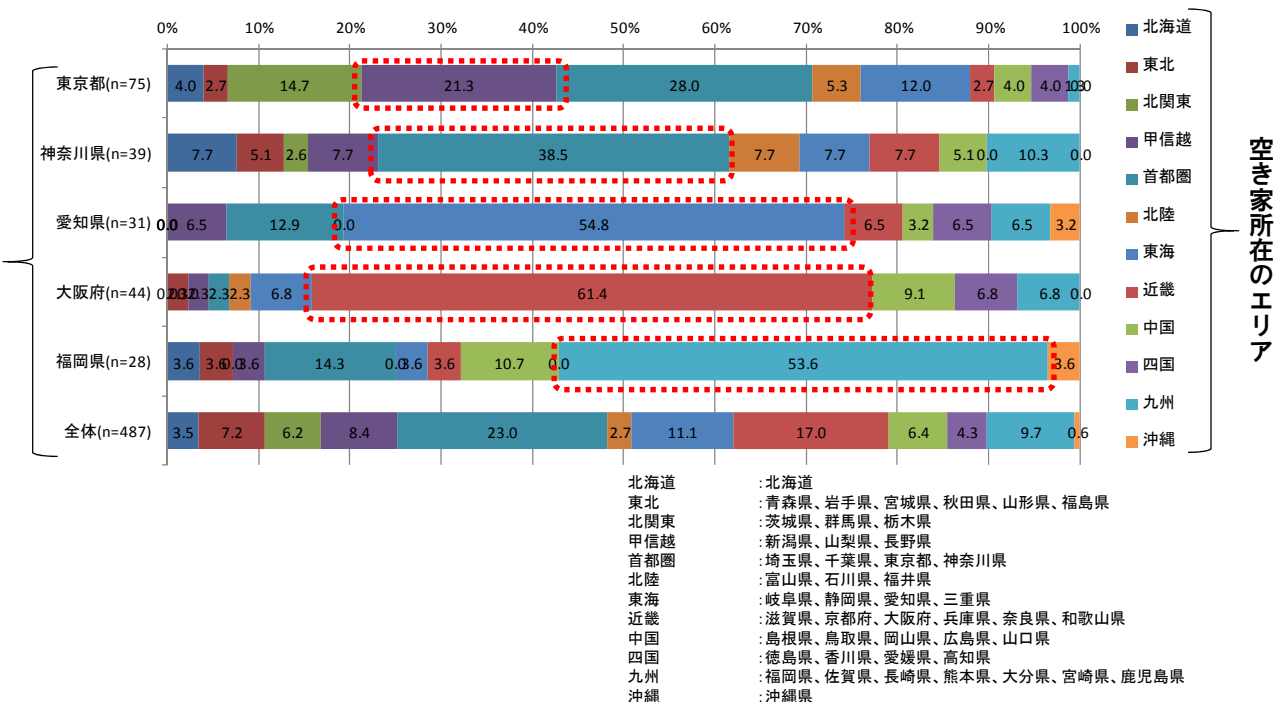
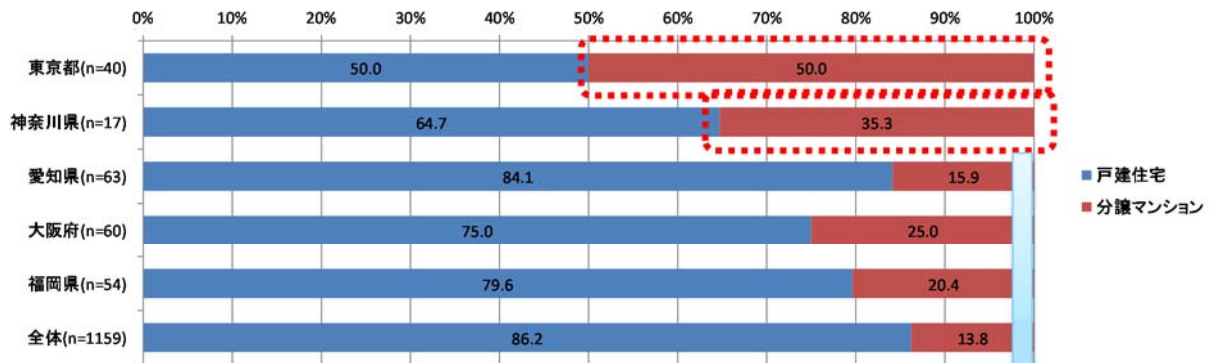


図 5-10 居住地と空き家所在都道府県

(2) 空き家の種類

- 東京都、神奈川県を見ると、空き家が同県内にある場合と比べて、他県にある場合では、戸建住宅の割合が増加している

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

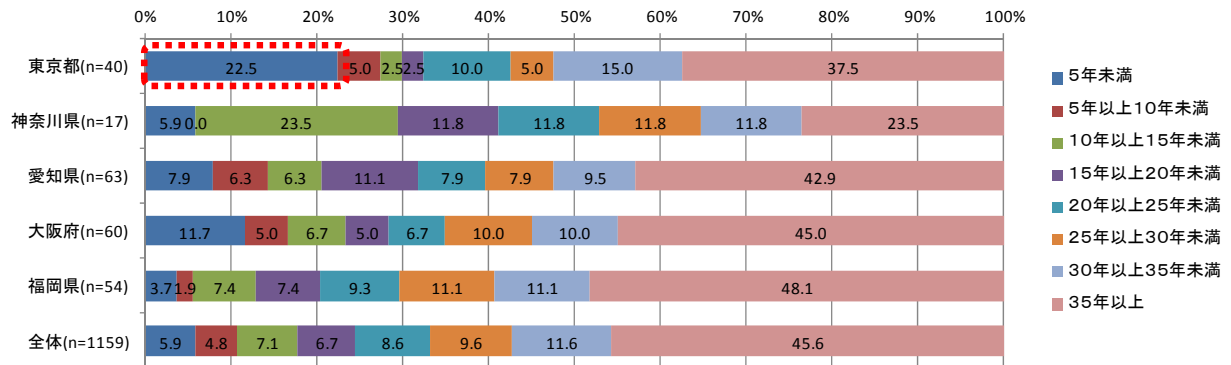


図 5-11 空き家の種類

(3) 空き家の築年数

- 東京都では、築5年未満の築浅物件について空き家が都内にある場合では 22.5%、都外の場合では 9.3%と違いが見られ、これは分譲マンションの比率の影響と考えられる

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

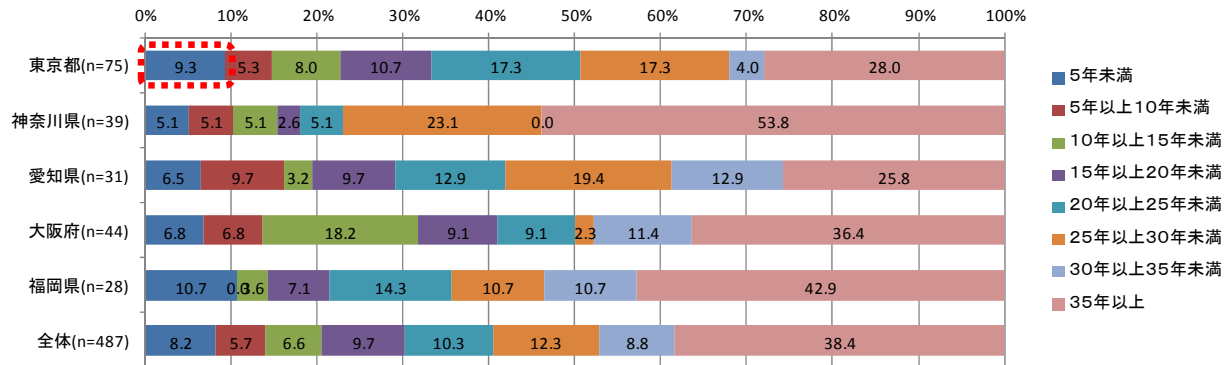


図 5-12 空き家の築年数

(4) 空き家になってからの期間

- ◆ 所有する空き家が他県にある回答者ほど、空き家になってから10年以上経過している割合が高い傾向がみてとれる

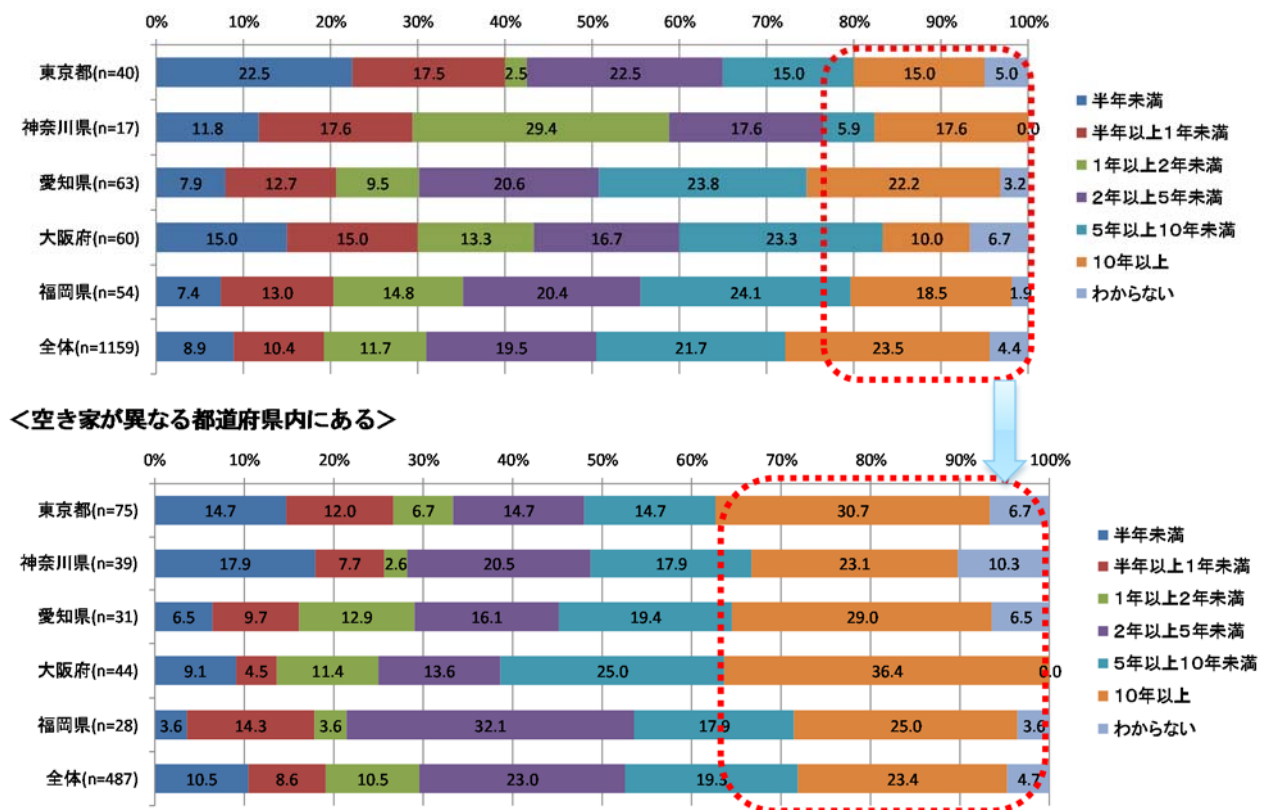
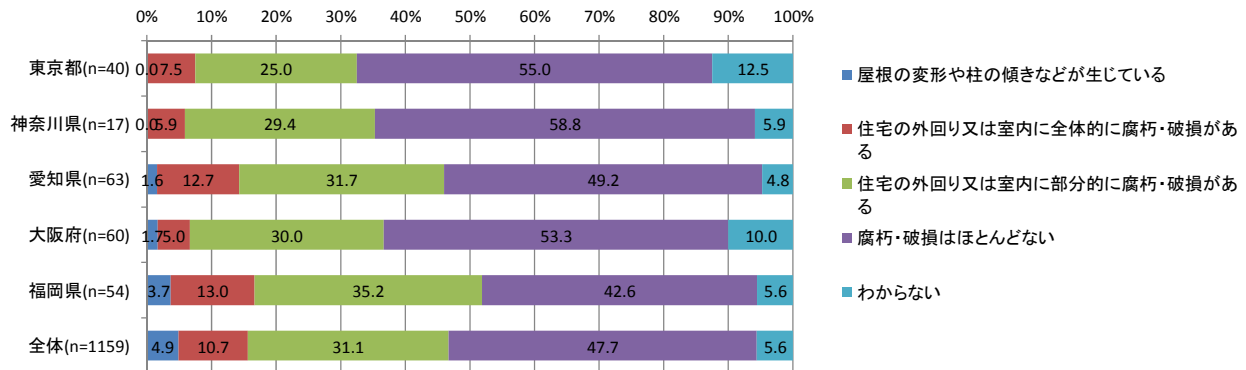


図 5-13 空き家となつてからの期間

(5) 空き家のコンディション

- 全体についてみると、空き家が同県内にある場合の方が、何らかの腐朽・破損があるものの割合が高い傾向がみられる。

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

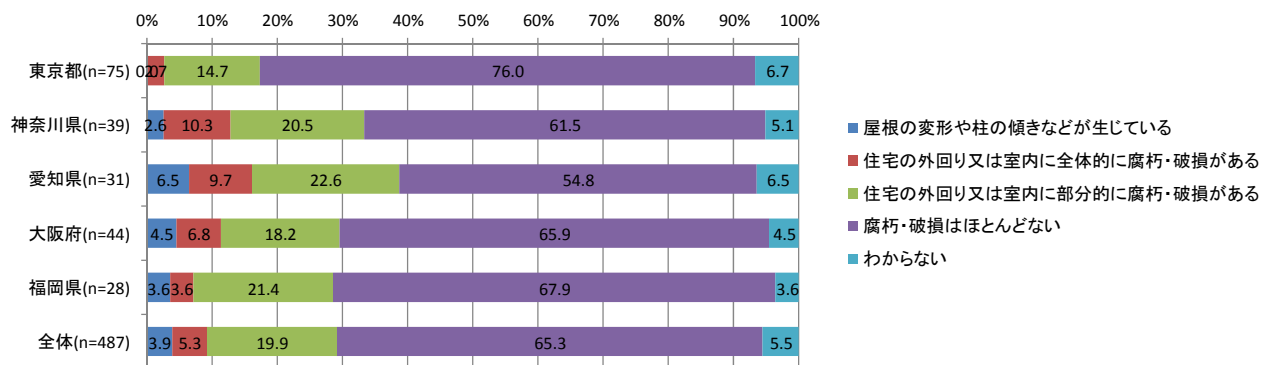
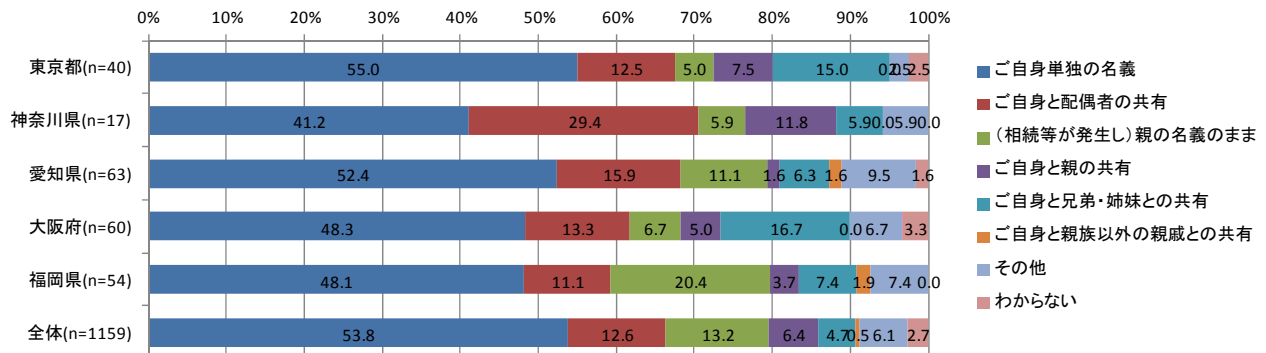


図 5-14 空き家のコンディション

(6) 所有者の名義

- ◆ 全体についてみると、居住地と空家の距離に関係なく「自身の単独名義」が5割超となっている
- ◆ 愛知県、大阪府、福岡県など、地方の都市部を含む府県では、空き家が他県にある場合に「親の名義のまま」「自身と親の共有」の割合が高くなっている

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

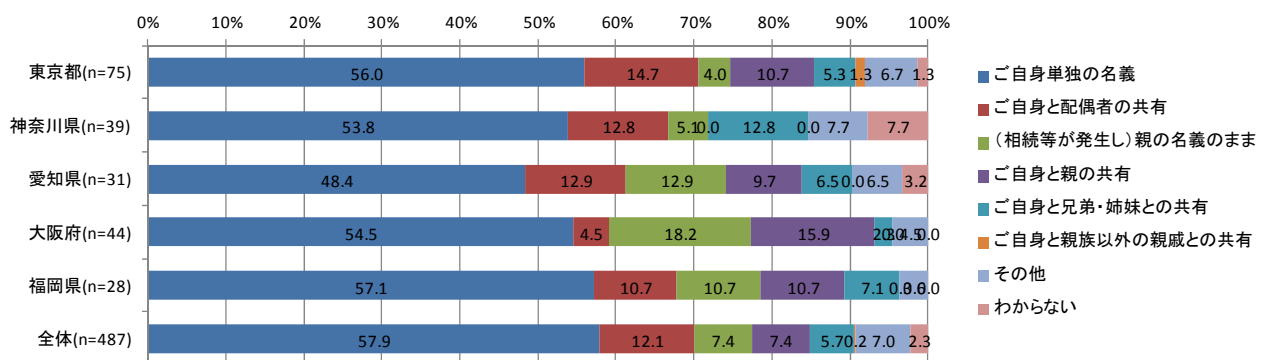


図 5-15 空き家の所有者名義

(7) 空き家となった理由

- ◆ 全体、都市部を含む都府県とも、空き家が他の都府県内にある回答者の方が、同県内にある回答者に比べて、「別荘・セカンドハウス用として購入したがほとんど使っていない」の割合が高くなっている

< 空き家が同じ都道府県内にある >



< 空き家が異なる都道府県内にある >

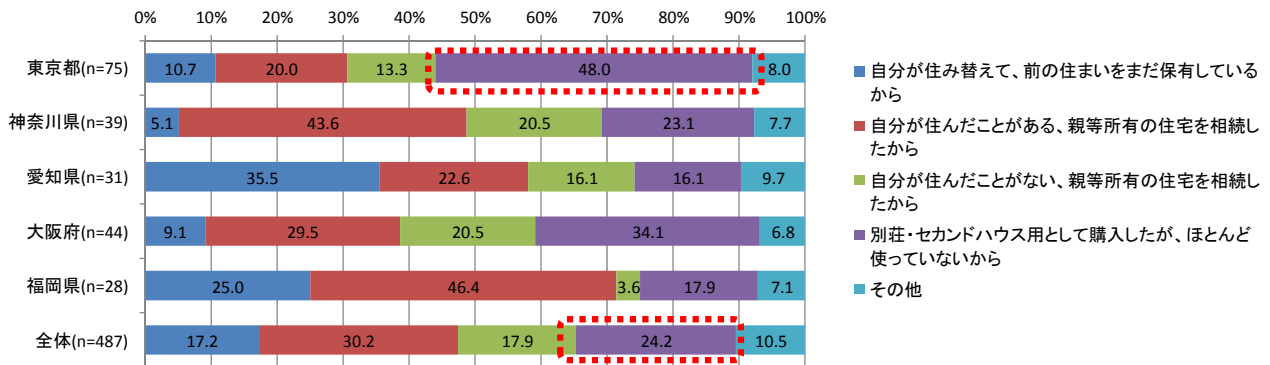
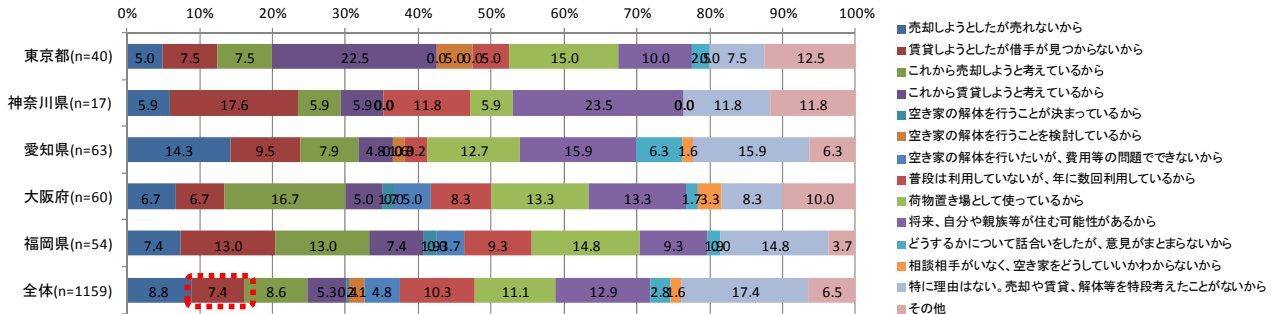


図 5-16 空き家となった理由

(8) 空き家となっている理由

- ◆ 全体、都市部を含む都府県とも、空き家が他県にある回答者の方が、同県内にある回答者に比べて「普段は利用していないが、年に数回利用しているから」の割合が高くなっている
- ◆ 全体、都市部を含む都府県とも、空き家が同県内にある回答者の方が、他県回答者に比べて「賃貸しようとしたが借り手が見つからない」の割合が高くなっている

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

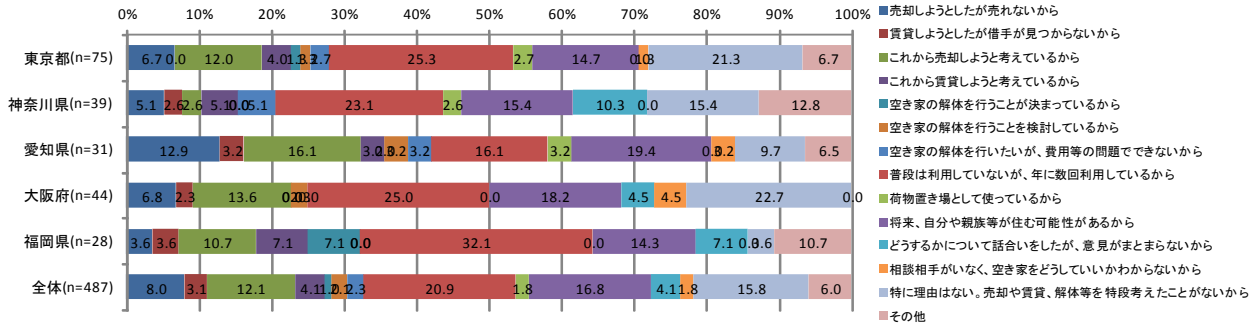
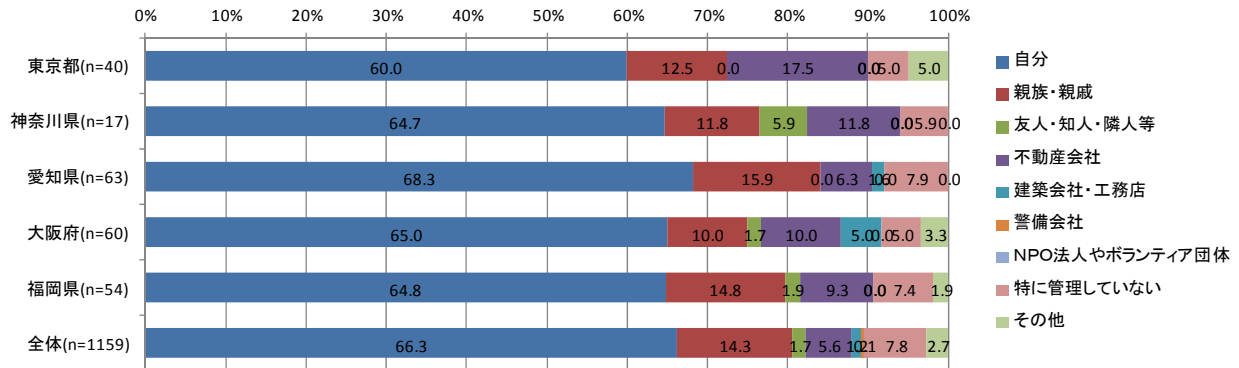


図 5-17 空き家となっている理由

(9) 管理主体

- 空き家が他県にある回答者では「親族・親戚」「特に管理していない」の割合が高くなっている
- 不動産会社の管理については、空き家が同県内にある場合で若干多く見られ、神奈川県では空き家が他県にある場合では、不動産会社による管理はゼロである。

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

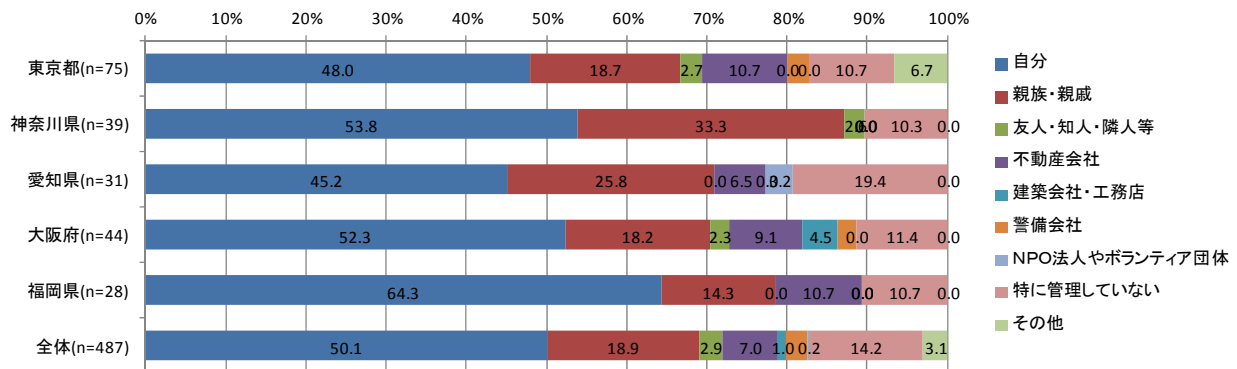


図 5-18 空き家の管理主体

(10) 空き家を管理している理由

- 全体についてみると、空き家が他県にある場合では「将来、自分で住むつもりだから」「住もうと思った時に住める状態にしておきたいから」の割合が高くなっている
- 居住地が東京都の回答者についてみると、空き家が都内にある場合では「賃貸予定のため、賃貸できる状態にしておきたい」の割合が20ポイント以上高くなっている。また、空き家が都外の場合は「住もうと思った時に住める状態にしておきたいから」が18ポイント以上高くなっている

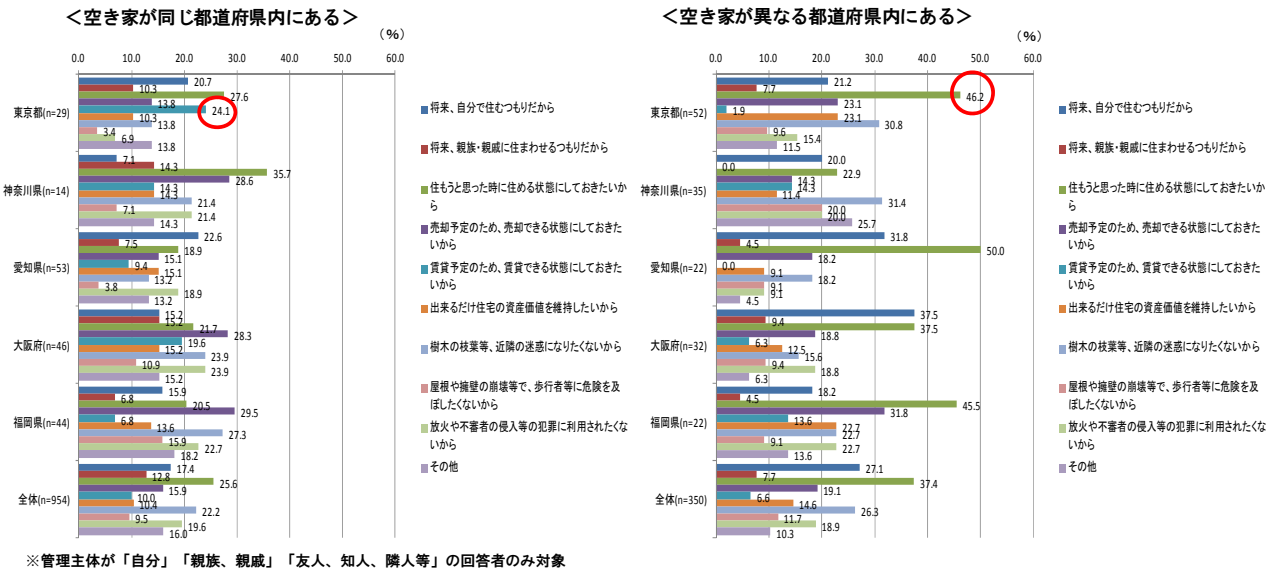


図 5-19 空き家を管理している理由

(11) 空き家管理を委託していない理由

- 空き家管理を委託していない理由としては、居住地と空き家との距離に関わらず「費用を払ってまで空き家を管理する必要性を感じない」「自分や親戚、知人等で十分」の割合が高くなっている

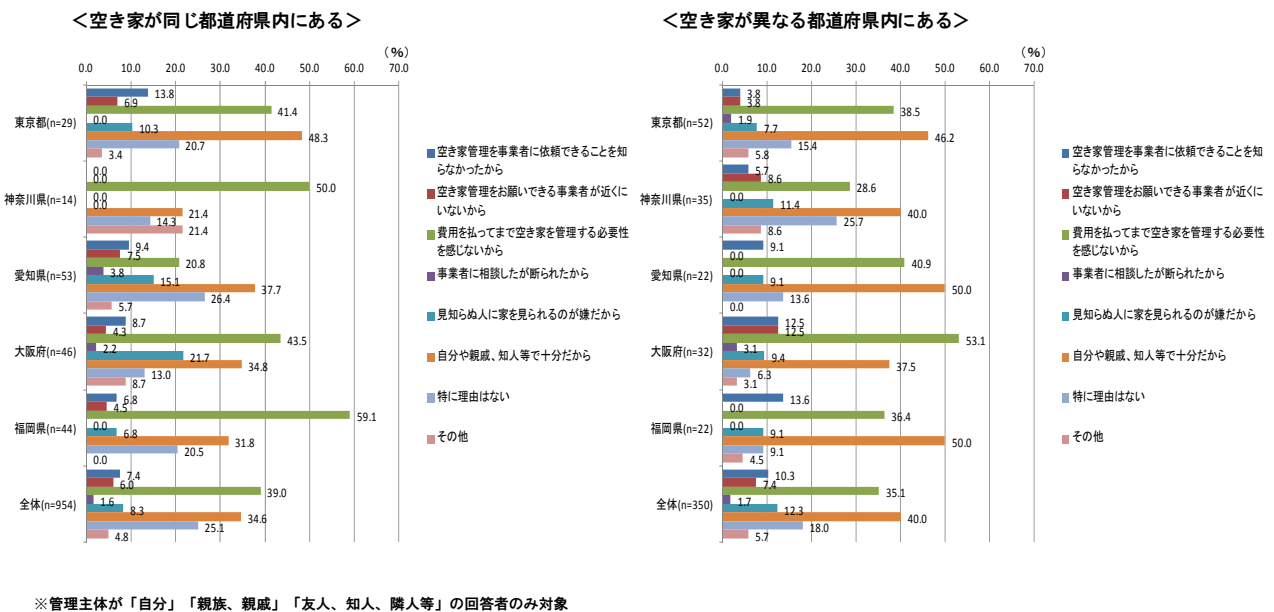
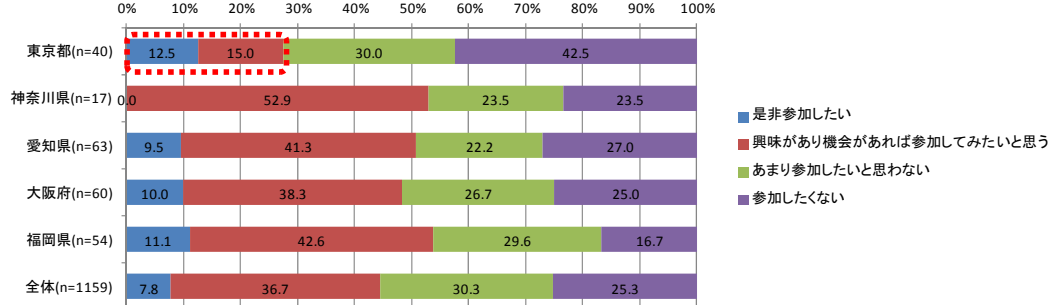


図 5-20 空き家管理を委託していない理由

(12) 空き家相談会への参加意向

- 空き家が同県にあるか否かにかかわらず、相談会への参加意向(是非参加したい、興味があれば参加したい)が4～5割ほど見られる。
- 東京都については、空き家が都内にある場合では、参加意向が3割弱であるが、都外にある場合では、4割強見られる。

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

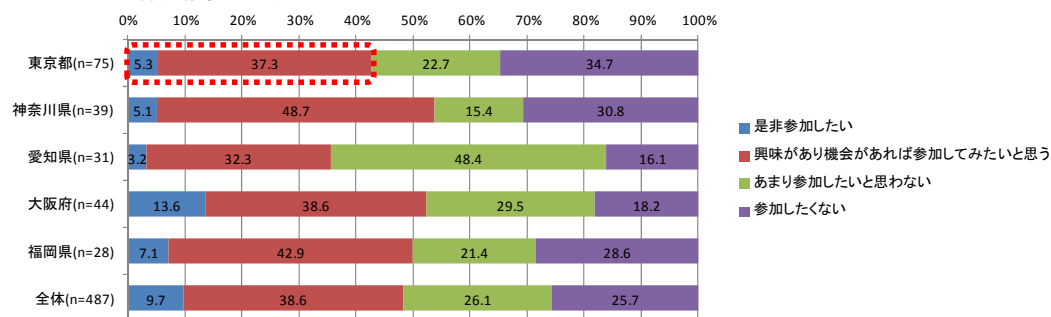
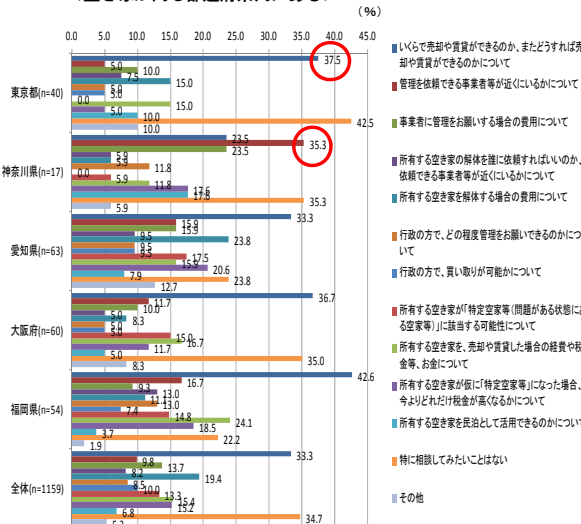


図 5-21 空き家相談会への参加意向

(13) 相談会で希望する相談内容

- 東京都についてみると、空き家が都内にある場合は「売却・賃貸ができるかどうか」の回答割合が高くなっている
- 神奈川県についてみると、空き家が県内にある場合は「管理を依頼できる事業者等が近くにいるか」の回答割合が高くなっている

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

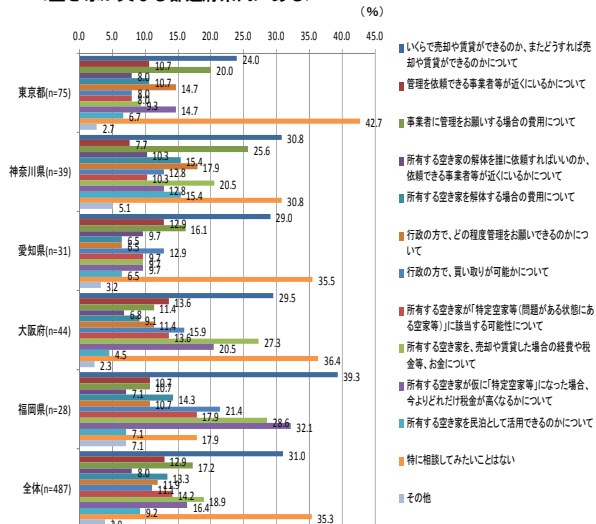
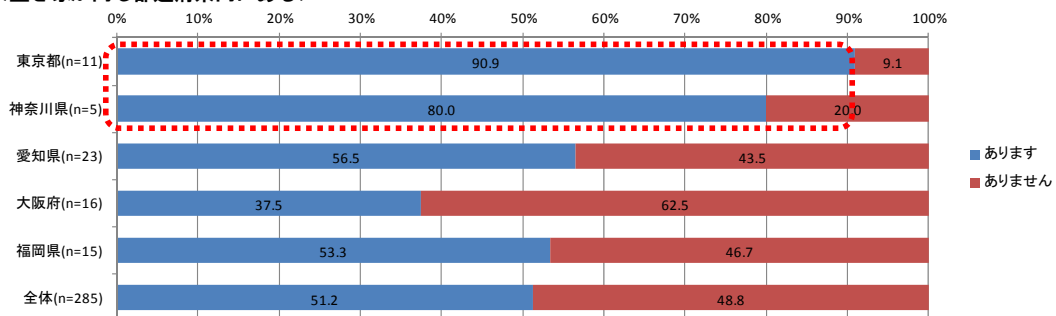


図 5-22 空き家相談会で希望する相談内容

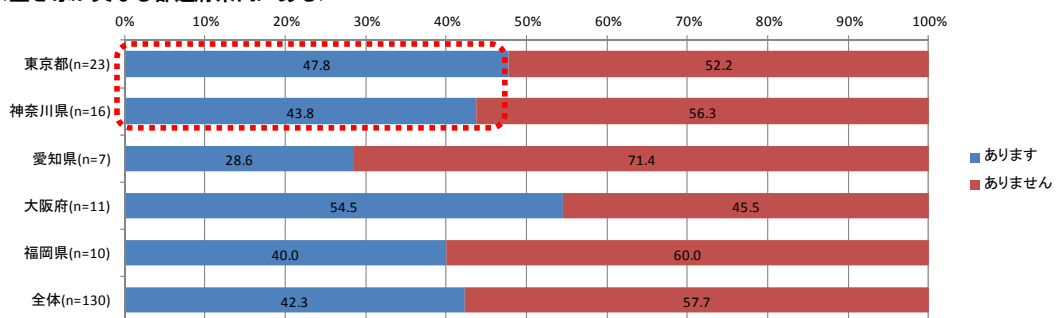
(14) 相談できる不動産会社の有無

- 空き家が同県内にある場合では、「相談できる不動産業者がある」割合が高く(特に、東京都、神奈川県が顕著)、空き家が他県にある場合に相談できる不動産業者がない現状がうかがえる

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>



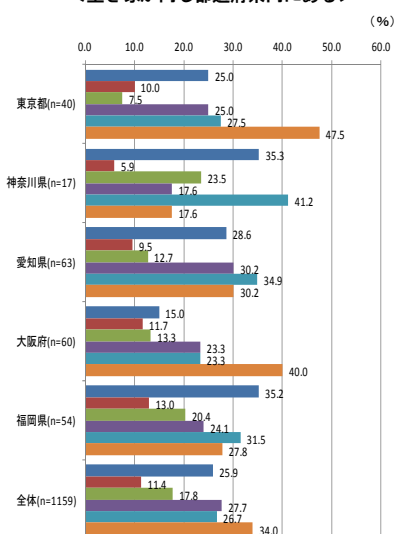
※相談意向があり、なおかつ相談を希望する相手として「不動産会社」と回答した者が対象

図 5-23 相談できる不動産会社の有無

(15) 不動産会社に期待する役割

- 全体についてみると、居住地と空き家の距離に関わらず、不動産会社に期待する役割として「住宅や不動産に関する相談会やセミナーの実施」「防犯活動に対する支援」「高齢者等支援への積極的な関与」の割合が高くなっている。
- 神奈川県では、特に「防犯活動に対する支援」の割合が高い。

<空き家が同じ都道府県内にある>



<空き家が異なる都道府県内にある>

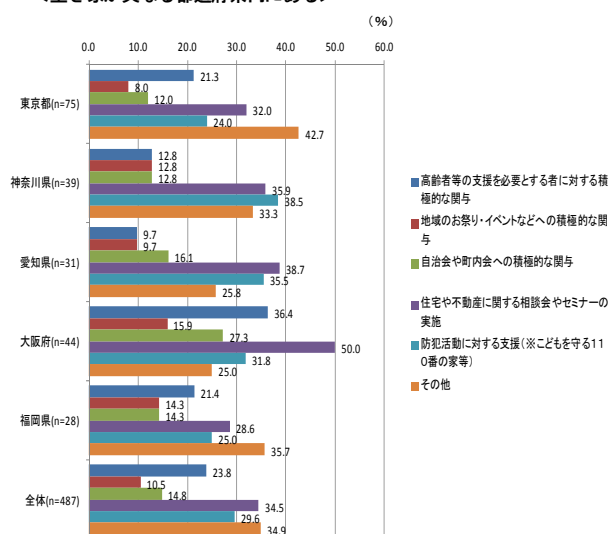
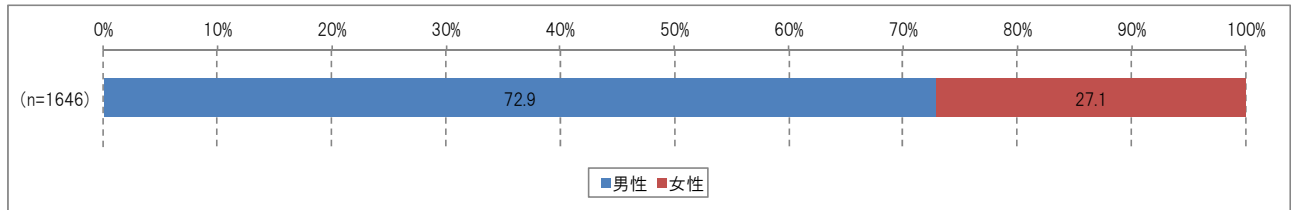


図 5-24 不動産会社に期待する役割

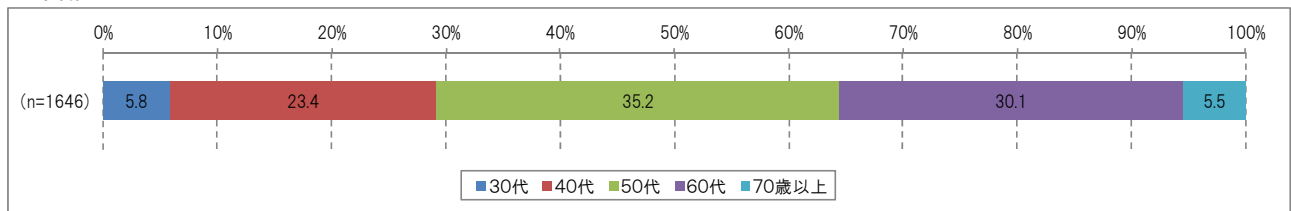
5-3 単純集計結果

□回答者属性

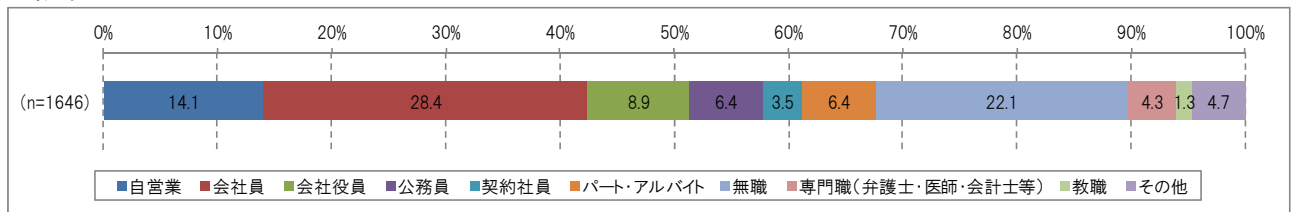
○性別



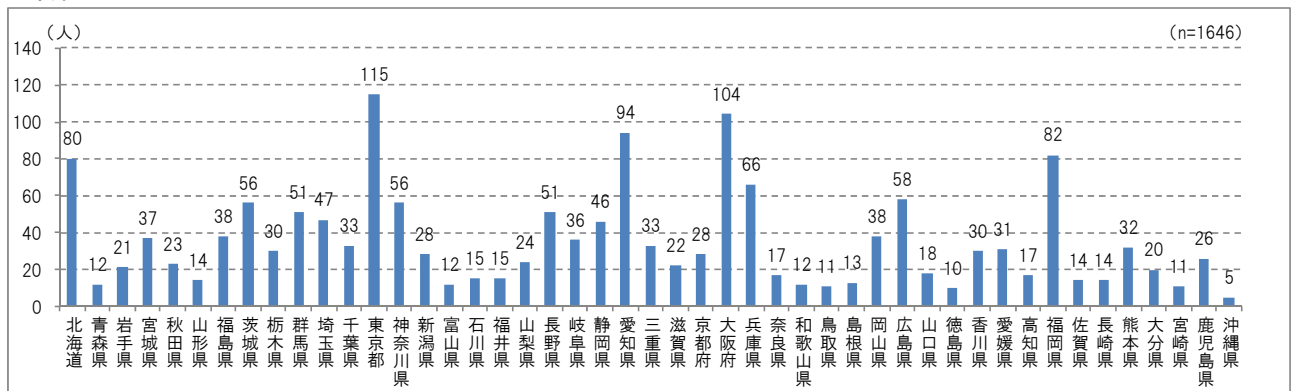
○年齢



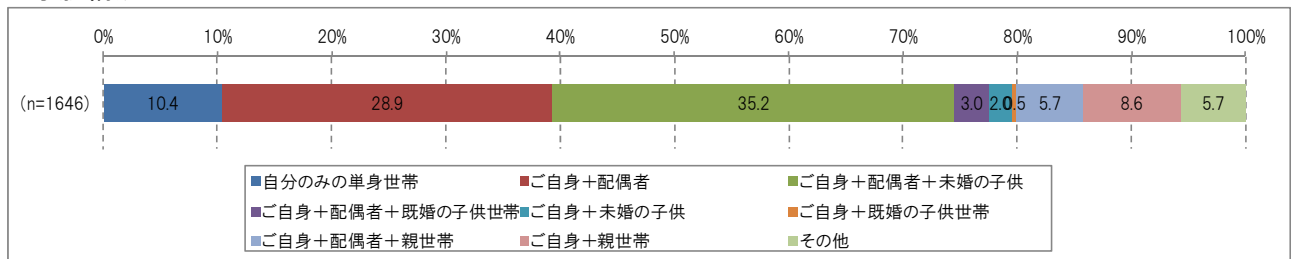
○職業



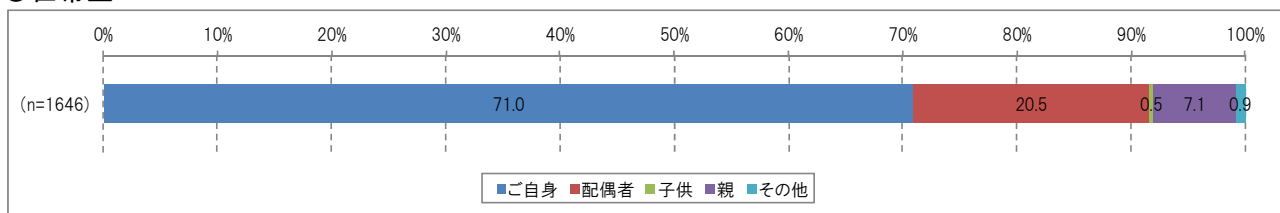
○居住地



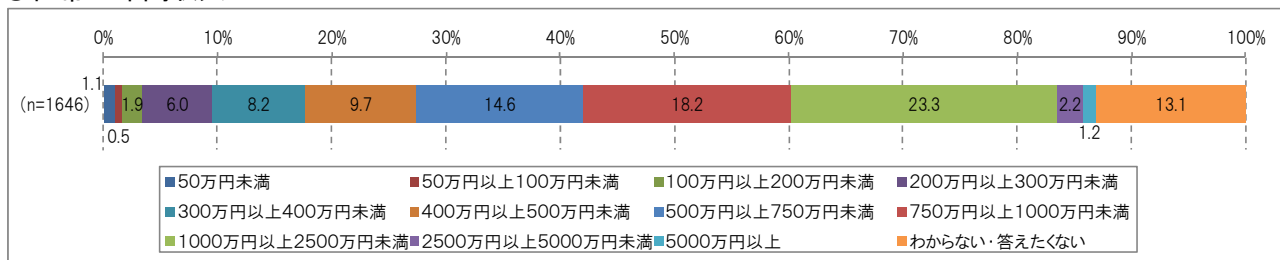
○家族構成



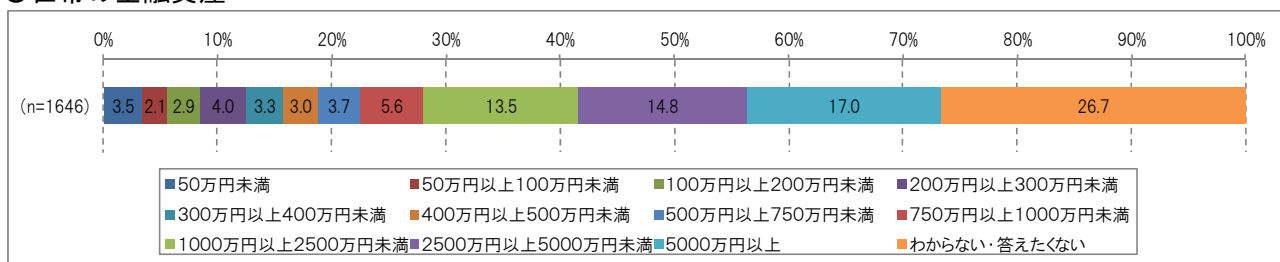
○世帯主



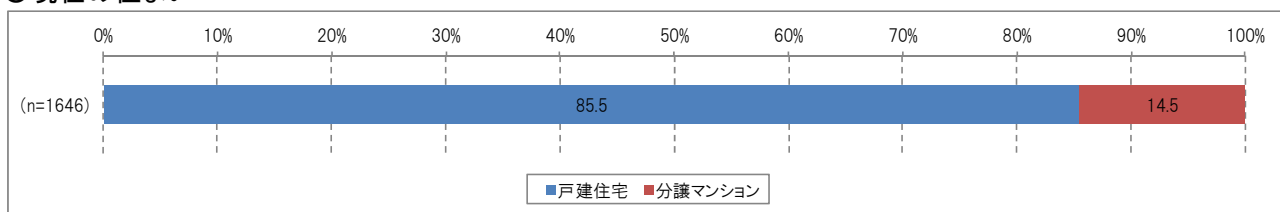
○世帯の年間収入



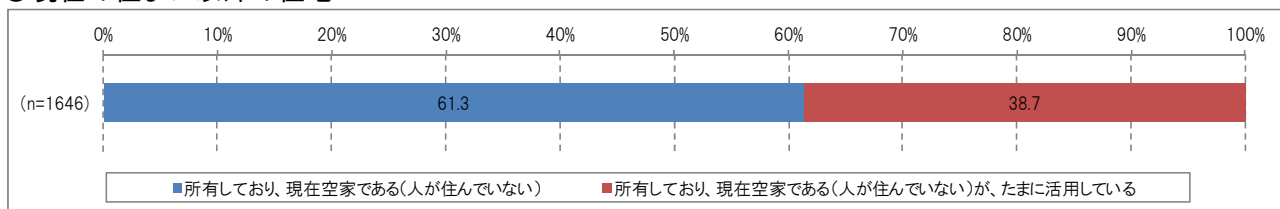
○世帯の金融資産



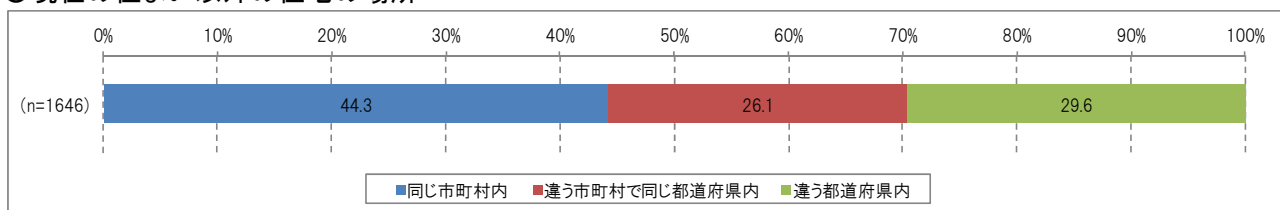
○現在の住まい



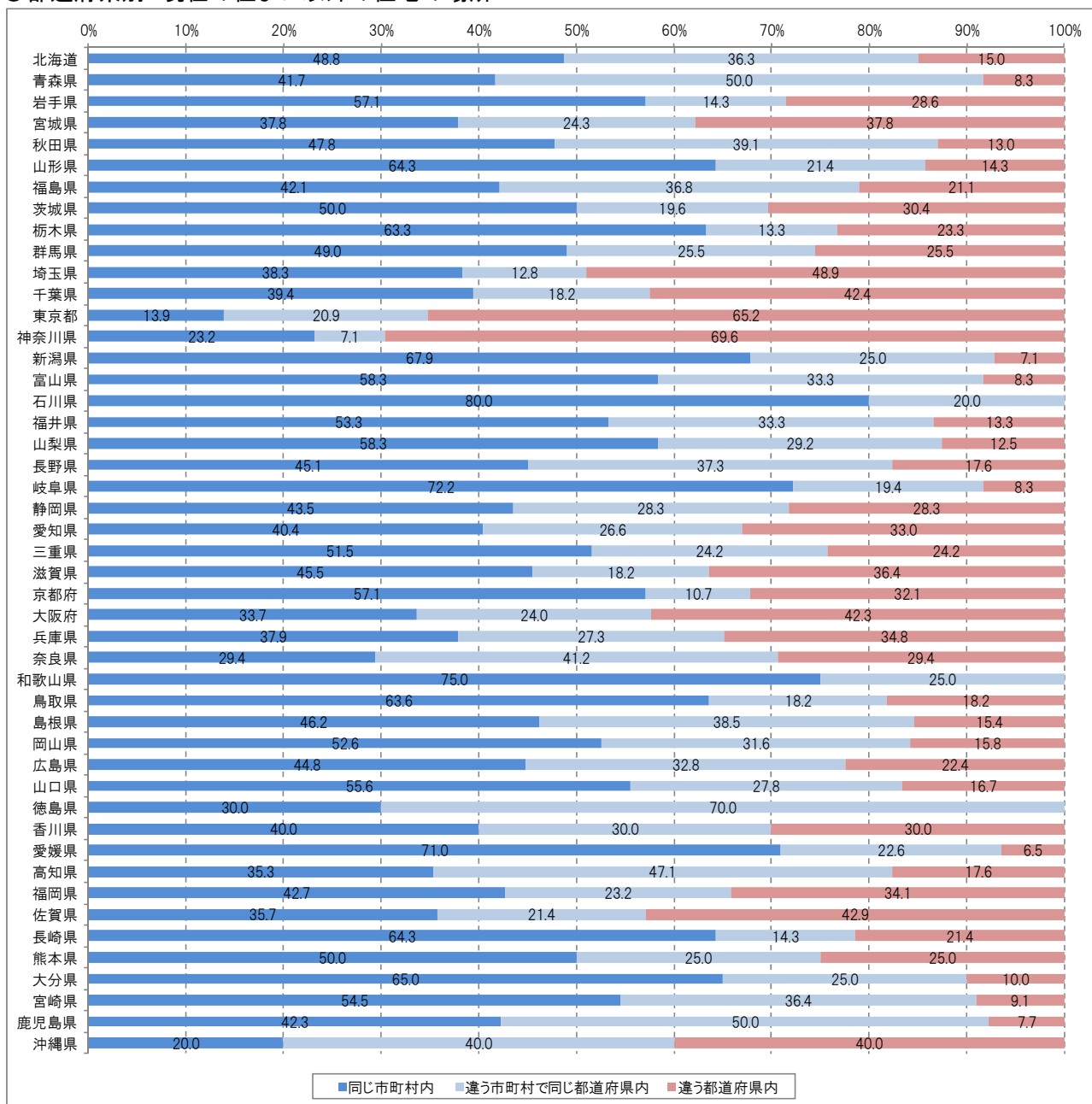
○現在の住まい以外の住宅



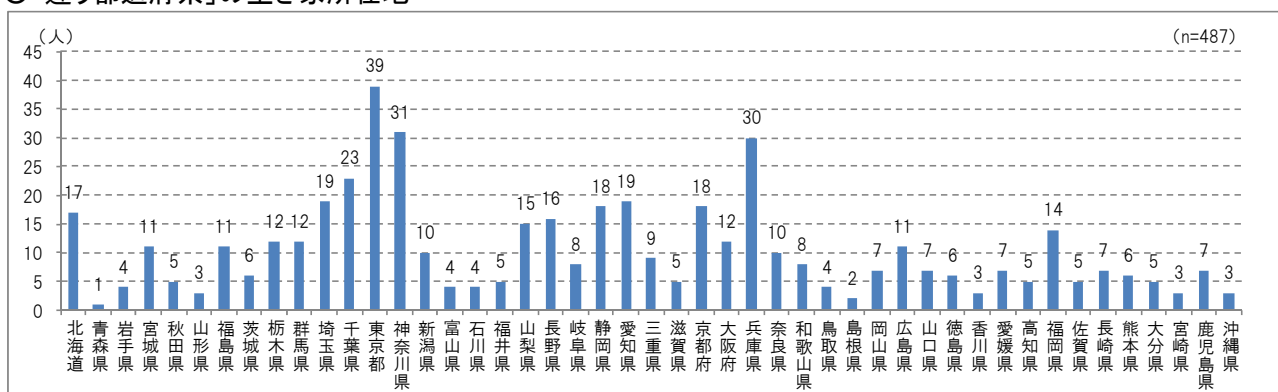
○現在の住まい以外の住宅の場所



○都道府県別 現在の住まい以外の住宅の場所

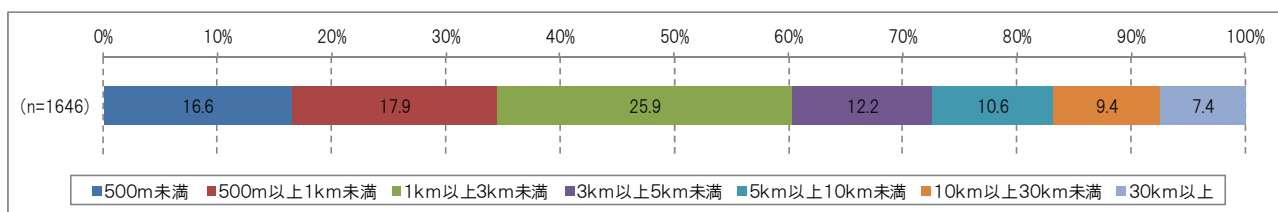


○「違う都道府県」の空き家所在地

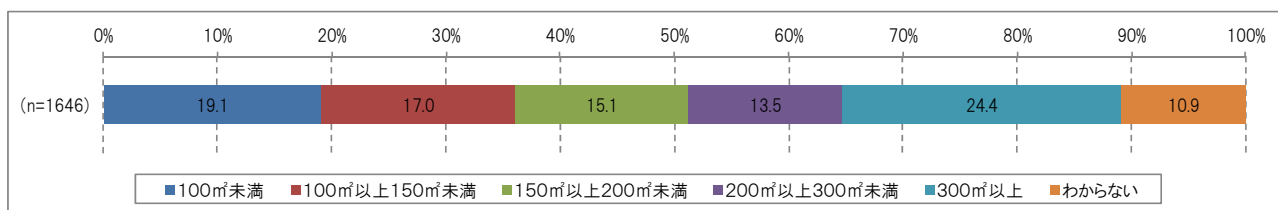


□本調査

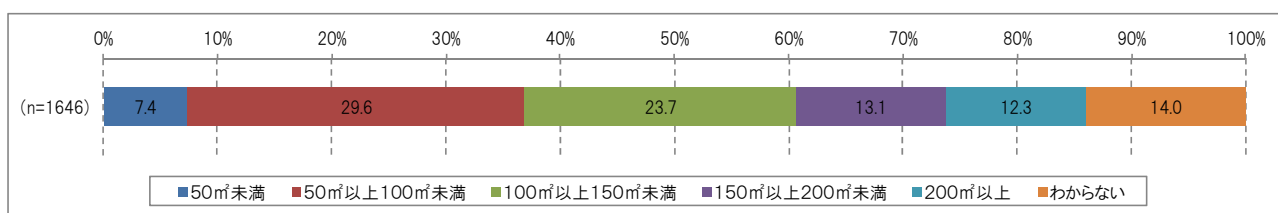
Q1.空き家となっている住宅は、最寄りの駅から概ねどのくらいの距離ですか。



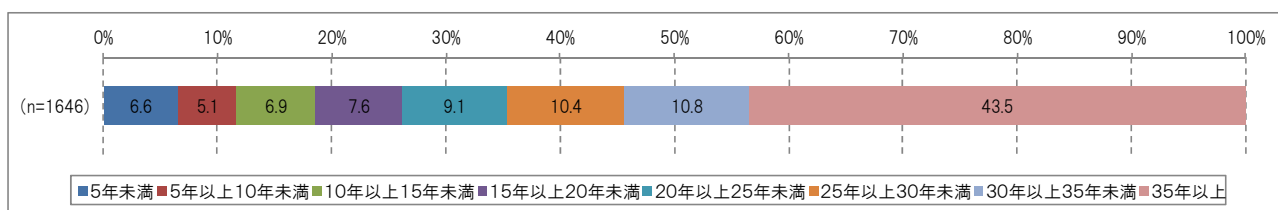
Q2.空き家となっている住宅の、敷地規模はどのくらいですか。



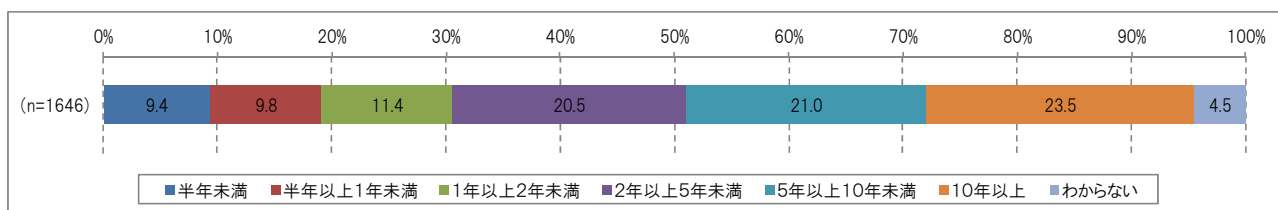
Q3.空き家となっている住宅の、延べ床面積はどのくらいですか。



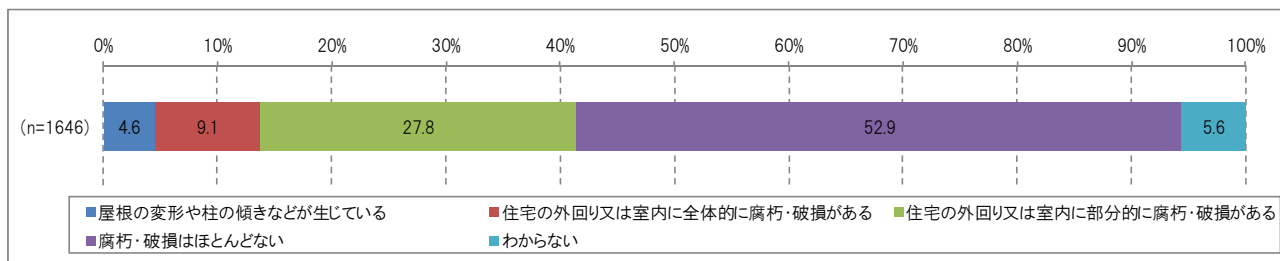
Q4.空き家となっている住宅の、概ねの築年数をお答えください。



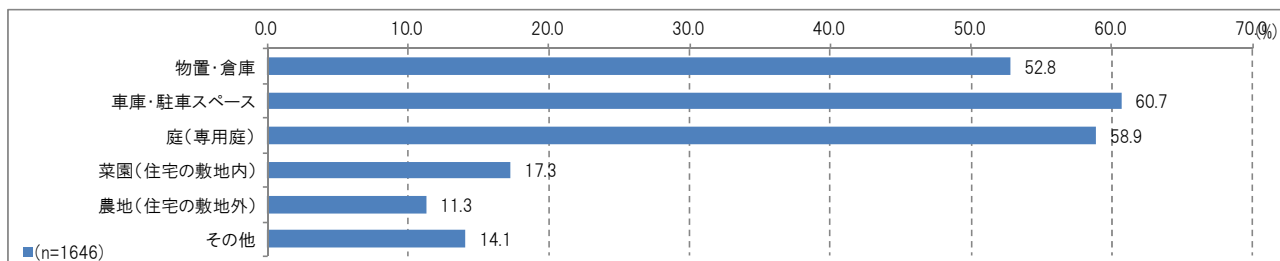
Q5.空き家となっている住宅は、空き家となってから概ねどのくらい経過していますか。



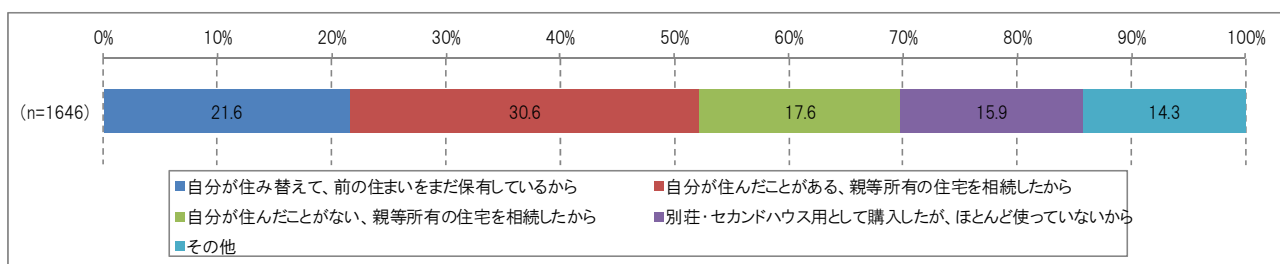
Q6.現在の空き家の腐朽・破損の状態はどのようになっていますか。



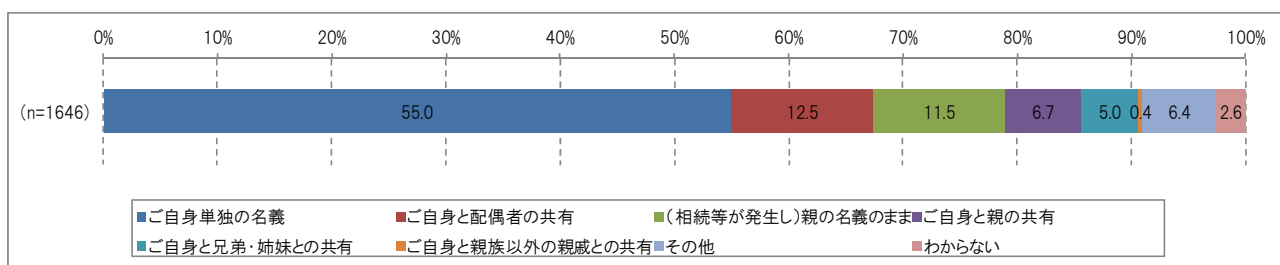
Q7.空き家となっている住宅には、家屋以外にどのようなものを付帯していますか。(MA)



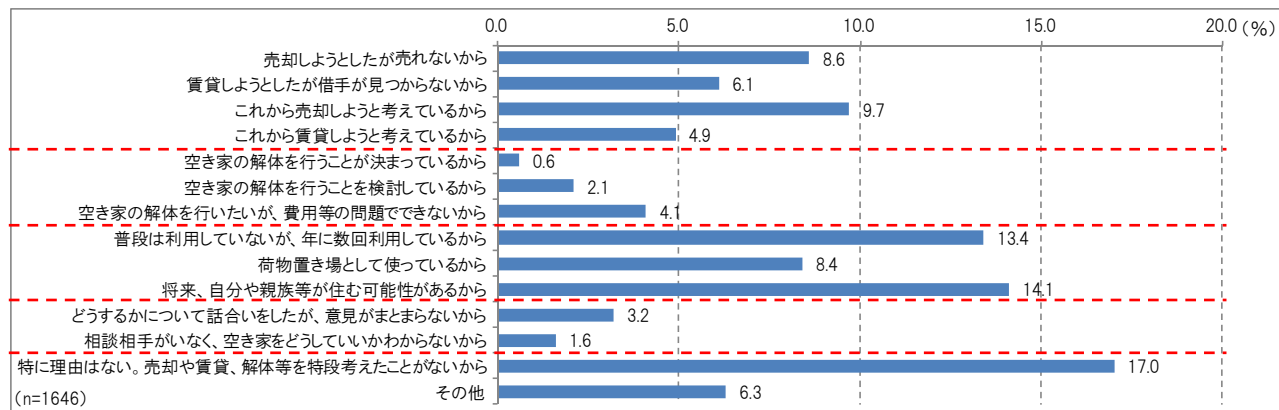
Q8.空き家となった理由は何ですか。



Q9.空き家となっている住宅は、どういった所有名義になっていますか。

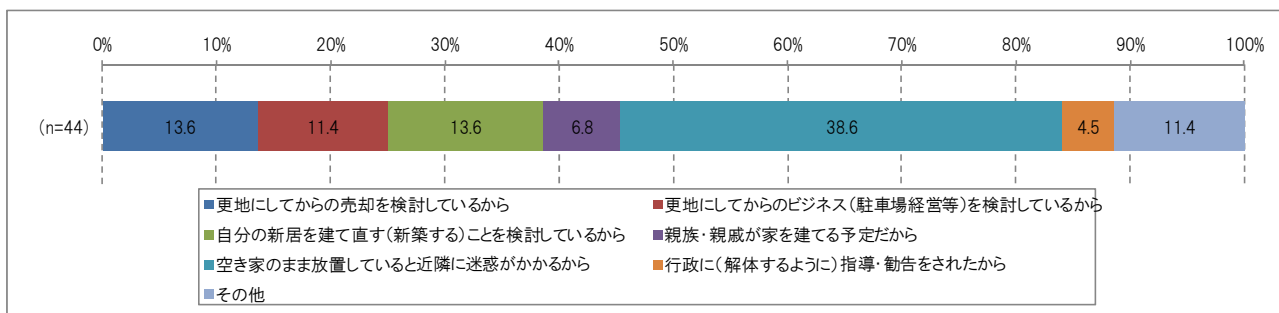


Q10.現在、空き家のままになっている理由は何ですか。

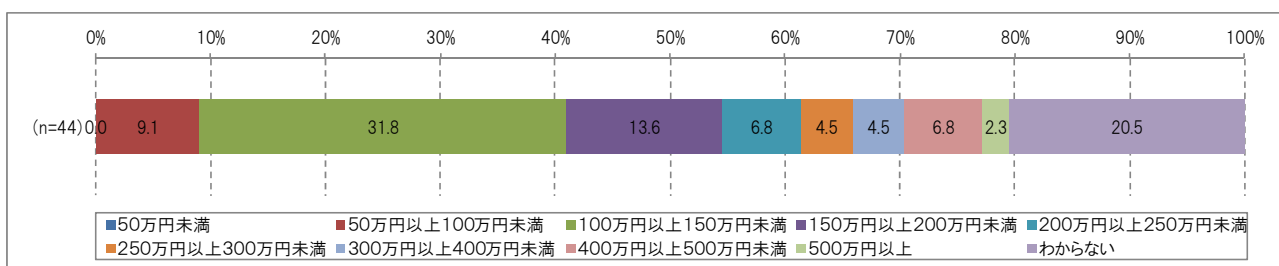


【Q10.で「空き家の解体を行うことが決まっているから」、「空き家の解体を行うことを検討しているから」を選択した回答者】

Q11.空き家の解体を行う、或いは、解体を行うことを検討している理由を教えてください。

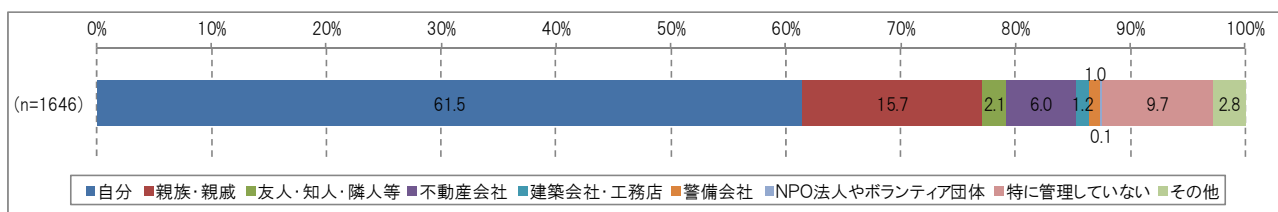


Q12.空き家の解体費用はどのくらいですか(空き家の解体に、どれくらいかかると考えていますか)。



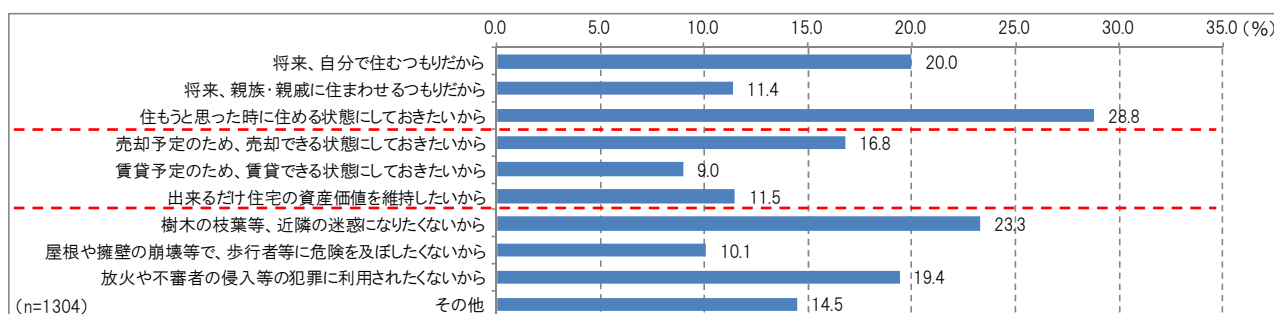
【全員が回答】

Q13.空き家となっている住宅は、日ごろどなたが管理していますか。

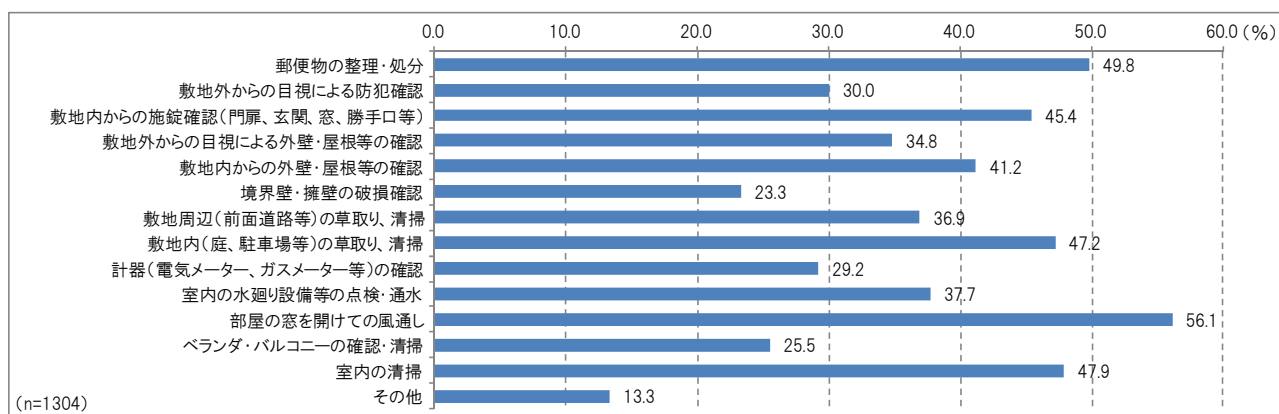


【Q13.で「1.自分」～「3.友人・知人・隣人等」を選択した回答者】

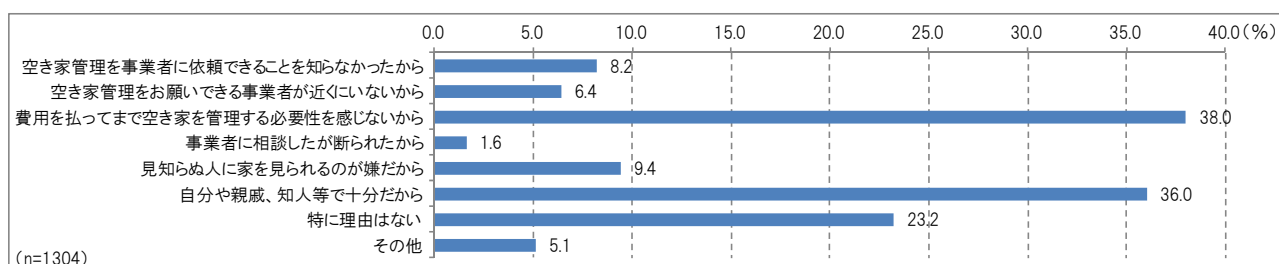
Q14.空き家となっている住宅を管理している理由を教えてください。(MA)



Q15.空き家となっている住宅は、日ごろどのような管理をしていますか。(MA)

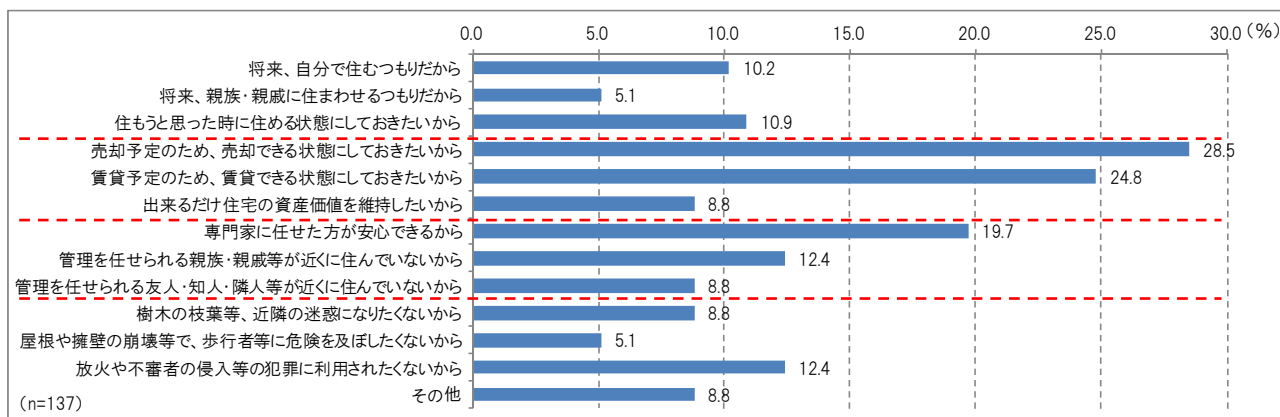


Q16.空き家となっている住宅の管理を、不動産業者や建築会社・工務店、警備会社等の事業者に頼まない理由を教えてください。(MA)

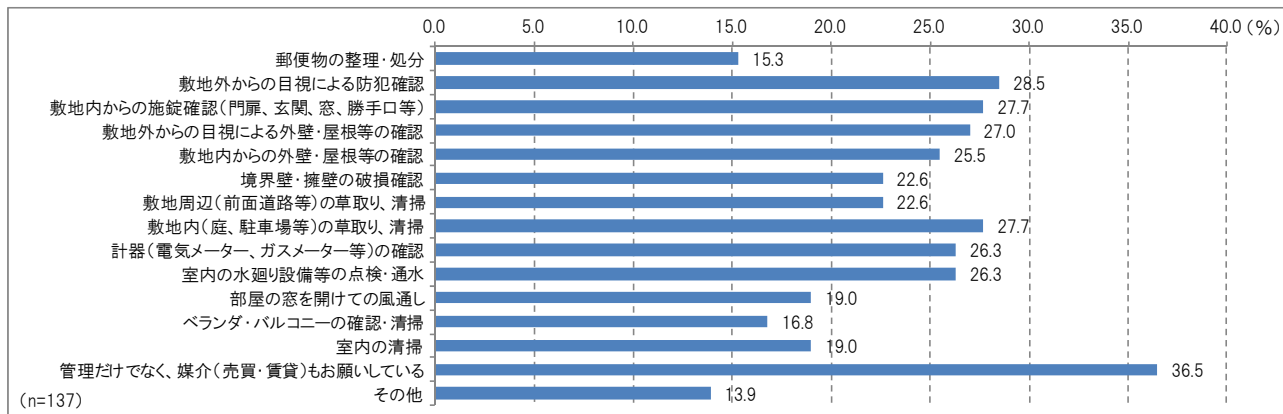


【Q13.で「4.不動産会社」～「7.NPO 法人やボランティア団体」を選択した回答者】

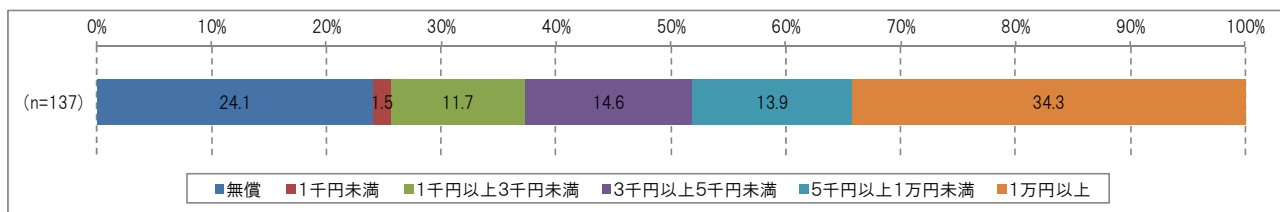
Q17.空き家となっている住宅の管理を事業者者に委託している理由を教えてください。(MA)



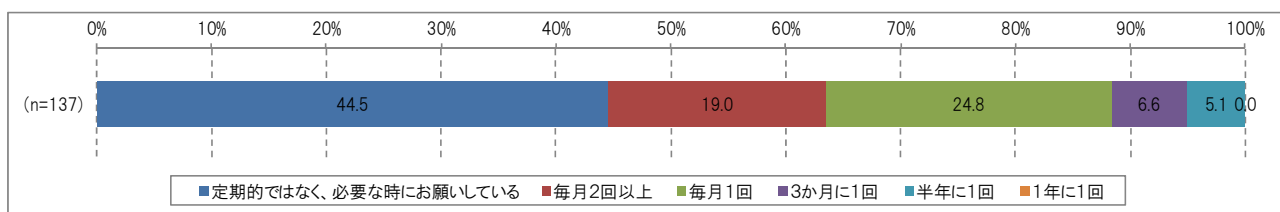
Q18.空き家となっている住宅は、どのような管理をお願いしていますか。(MA)



Q19.管理に要する費用は月額どのくらいですか。

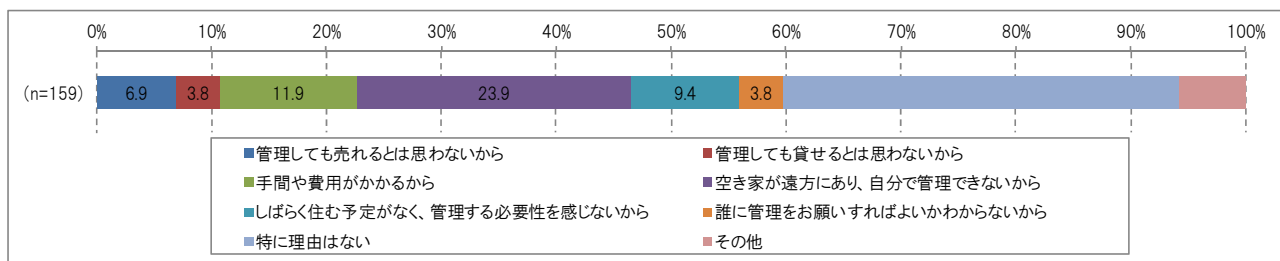


Q20.空き家はどのくらいの頻度で管理をしてもらっていますか。



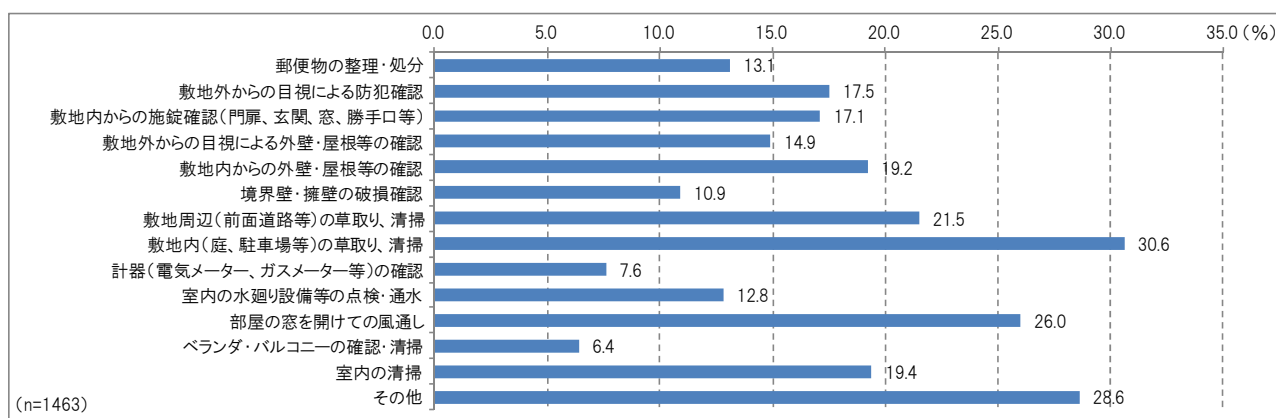
【Q13.で「8.特に管理していない」を選択した回答者】

Q21.管理をしていないのはなぜですか。

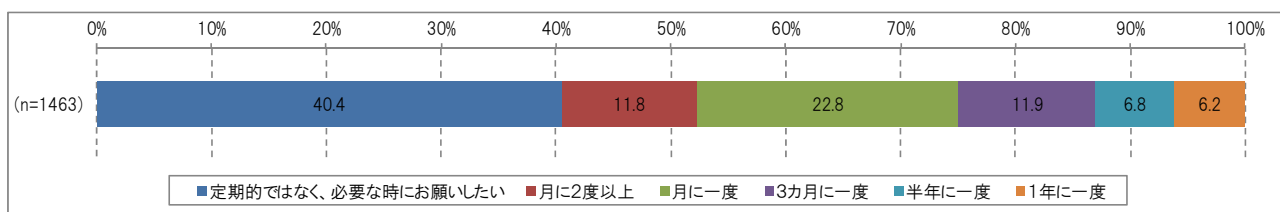


【Q13.で「1.自分」～「3.友人・知人・隣人等」または「8.特に管理していない」を選択した回答者】

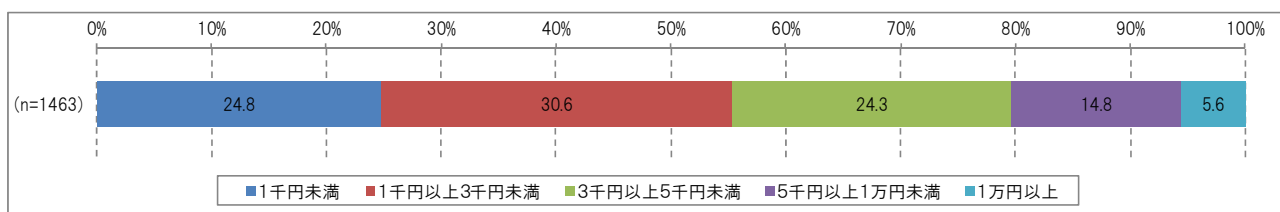
Q22.空き家となっている住宅において、仮に空き家の管理を専門家に頼むとしたら、行ってほしいと思う管理の内容はどれですか。(MA)



Q23.空き家となっている住宅の管理を専門家に頼む場合、どのくらいの頻度で管理をしてもらいたいですか。

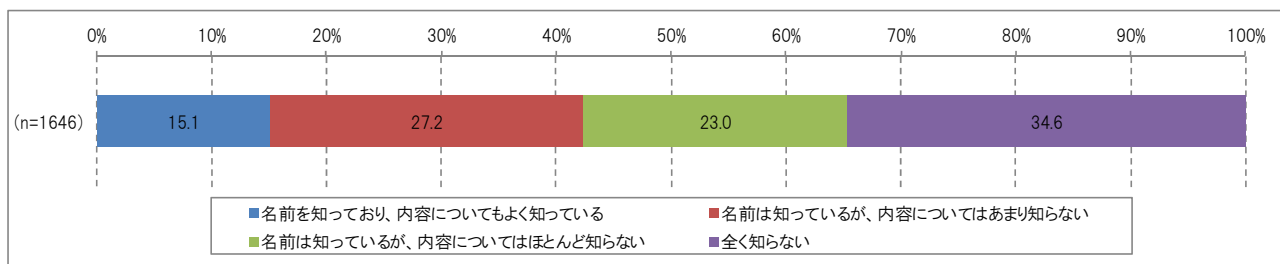


Q24.空き家となっている住宅の管理を専門家に頼む場合、1回あたりの費用はどれくらいが適切だと思いますか。

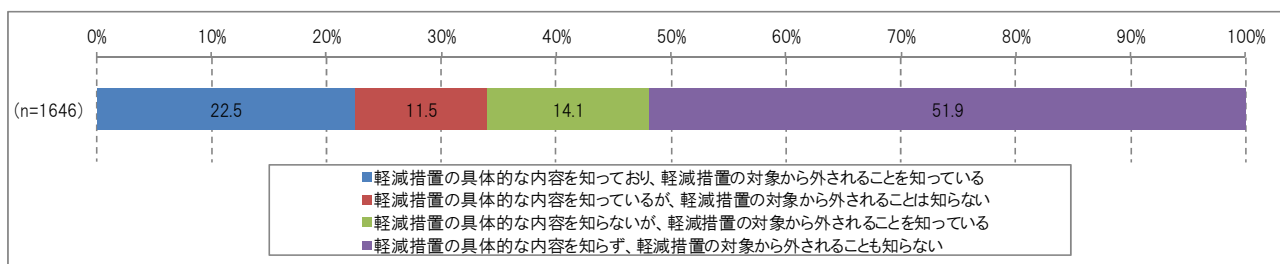


【全員が回答】

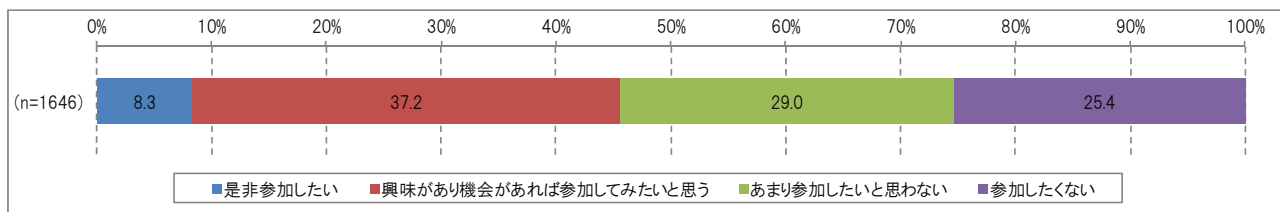
Q25.「空家等対策の推進に関する特別措置法」を知っていますか。



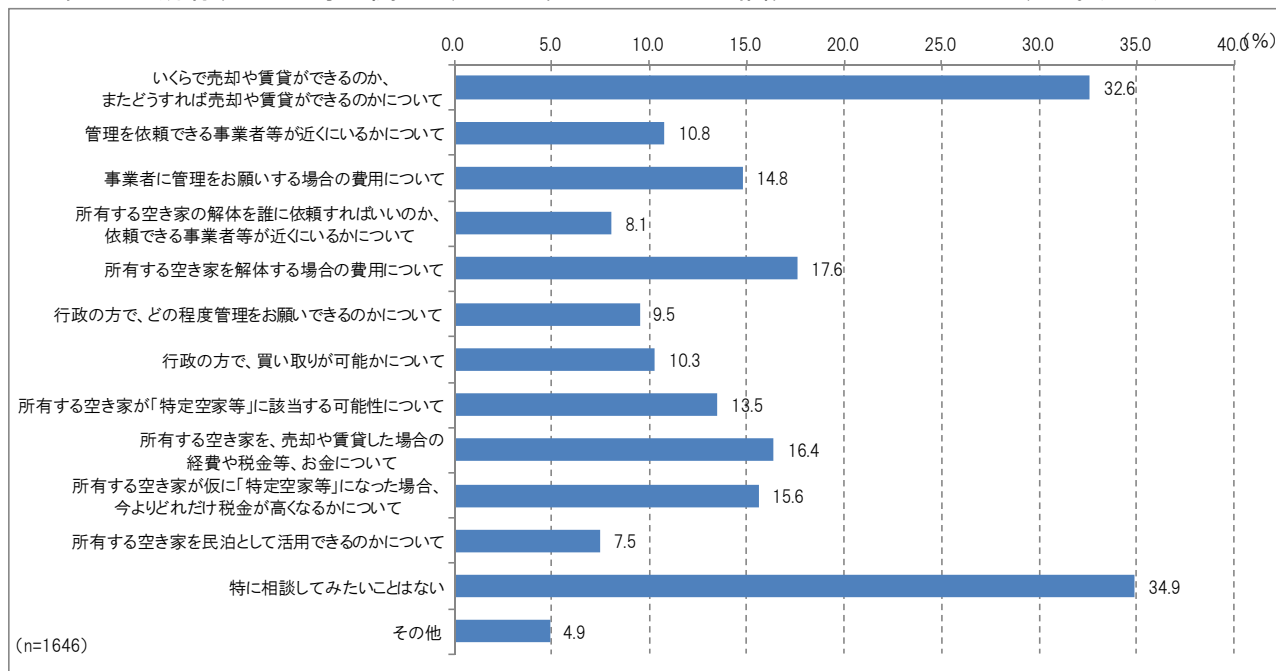
Q26.あなたの空き家が「特定空家等」と認定され、市町村長から必要な措置をとることを勧告された場合、その空き家のある土地が、固定資産税や都市計画税の軽減措置の対象から外されることを知っていますか。



Q27.行政や不動産会社による空き家に関する相談会が開催される場合、あなたは「空き家相談会」に参加したいと思いますか。

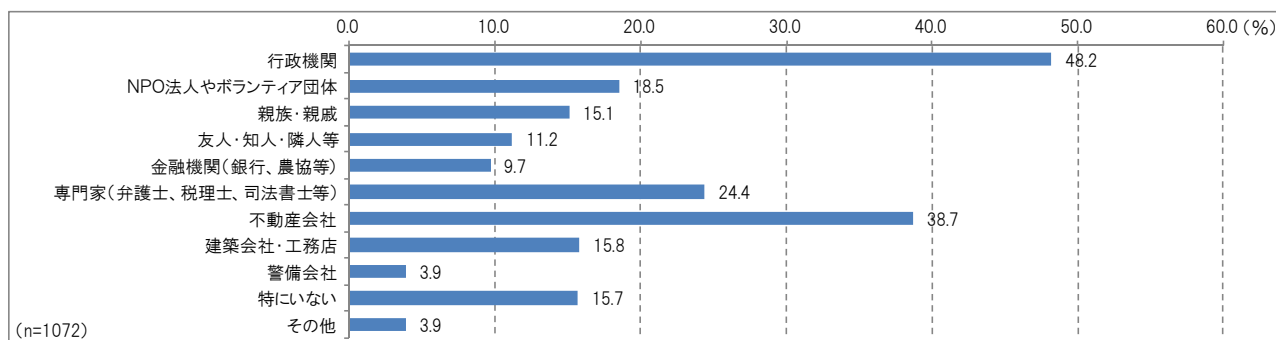


Q28.あなたが所有する空き家に関して、どのようなことについて相談してみたいと思いますか。(MA)



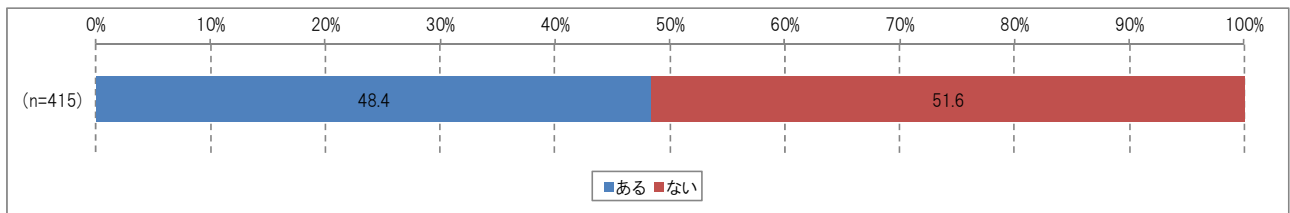
【Q28.で「12.特に相談してみたいことはない」以外を選択した回答者】

Q29.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)



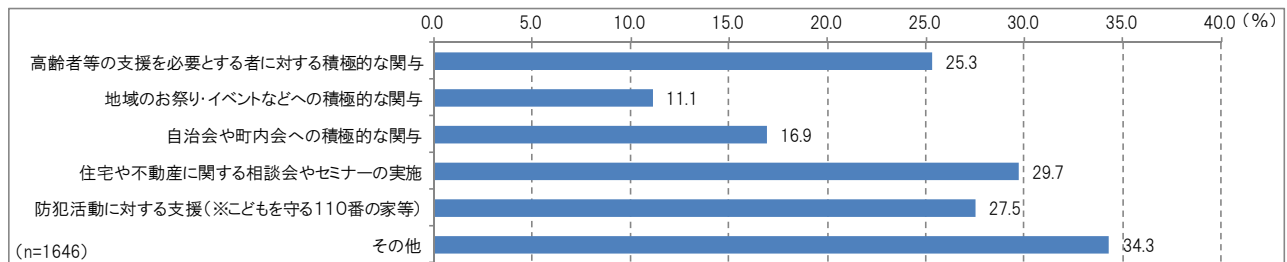
【Q29.で「7.不動産会社」を選択した回答者】

Q30.あなたには相談できる不動産会社がありますか。



【全員が回答】

Q31.空家管理とあわせて地域サービスとして不動産業者にどのような役割を期待しますか？(MA)



参考資料

アンケート調査票

1. スクリーニング調査

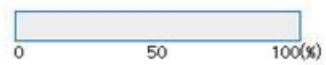
F1

あなたの性別をお答えください。

1 ☐ 男性

2 ☐ 女性

次へ



F2

あなたの年齢をお答えください。

1 ☐ 30歳未満

2 ☐ 30代

3 ☐ 40代

4 ☐ 50代

5 ☐ 60代

6 ☐ 70歳以上

次へ



F3

ご職業をお答えください。

- 1 ☐ 自営業
- 2 ☐ 会社員
- 3 ☐ 会社役員
- 4 ☐ 公務員
- 5 ☐ 契約社員
- 6 ☐ パート・アルバイト
- 7 ☐ 無職
- 8 ☐ 専門職(弁護士・医師・会計士等)
- 9 ☐ 教職
- 10 ☐ その他

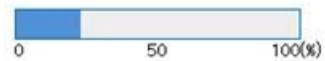
次へ



F4

あなたがお住まいの都道府県をお答えください。

次へ



F5

現在のお住まいでの家族構成について、当てはまるもの一つをお答えください。

- 1 ☐ 自分だけの単身世帯
- 2 ☐ ご自身+配偶者
- 3 ☐ ご自身+配偶者+未婚の子供
- 4 ☐ ご自身+配偶者+既婚の子供世帯
- 5 ☐ ご自身+未婚の子供
- 6 ☐ ご自身+既婚の子供世帯
- 7 ☐ ご自身+配偶者+親世帯
- 8 ☐ ご自身+親世帯
- 9 ☐ その他

次へ



F6

現在あなたが居している世帯の世帯主について、当てはまるものを一つお答えください。

- 1 ☐ ご自身
- 2 ☐ 配偶者
- 3 ☐ 子供
- 4 ☐ 親
- 5 ☐ その他

次へ



F7

現在のお住まいについて、当てはまるもの一つをお答えください。

- 1 ☐ 持家戸建住宅
- 2 ☐ 持家分譲マンション
- 3 ☐ 賃貸住宅(民間賃貸・公的賃貸)
- 4 ☐ その他

次へ

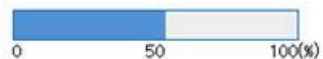


F8

配偶者等を含めた世帯での年間収入(額面)はどれくらいですか。

- 1 ☐ 50万円未満
- 2 ☐ 50万円以上100万円未満
- 3 ☐ 100万円以上200万円未満
- 4 ☐ 200万円以上300万円未満
- 5 ☐ 300万円以上400万円未満
- 6 ☐ 400万円以上500万円未満
- 7 ☐ 500万円以上750万円未満
- 8 ☐ 750万円以上1000万円未満
- 9 ☐ 1000万円以上2500万円未満
- 10 ☐ 2500万円以上5000万円未満
- 11 ☐ 5000万円以上
- 12 ☐ わからない・答えたくない

次へ



F9

あなたの預貯金や有価証券などの金融資産(不動産資産は除く)は総額でどのくらいですか。
配偶者がいる場合には配偶者を含めた金額をお答えください。

- 1 ☐ 50万円未満
- 2 ☐ 50万円以上100万円未満
- 3 ☐ 100万円以上200万円未満
- 4 ☐ 200万円以上300万円未満
- 5 ☐ 300万円以上400万円未満
- 6 ☐ 400万円以上500万円未満
- 7 ☐ 500万円以上750万円未満
- 8 ☐ 750万円以上1000万円未満
- 9 ☐ 1000万円以上2500万円未満
- 10 ☐ 2500万円以上5000万円未満
- 11 ☐ 5000万円以上
- 12 ☐ わからない・答えたくない

次へ



S1

現在、お住まいの住宅以外に所有している住宅(※)はありますか。
※ 賃貸を目的とした投資用物件を除く。複数所有の場合は、最近空き家になったものについてお答えください。

- 1 ☐ 所有しており、現在空家である(人が住んでいない)
- 2 ☐ 所有しており、現在空家である(人が住んでいない)が、たまに活用している
- 3 ☐ 所有しており、現在居住者がいる
- 4 ☐ 所有していない

次へ



S2

現在お住まいの住宅以外に所有している住宅は、どのような種類の住宅ですか。

- 1 ☐ 戸建住宅
- 2 ☐ 分譲マンション
- 3 ☐ その他

次へ



S3

現在お住まいの住宅以外に所有している住宅は、どこにありますか。

- 1 ☐ 同じ市町村内
- 2 ☐ 違う市町村で同じ都道府県内
- 3 ☐ 違う都道府県内

次へ



S4

現在お住まい以外の住宅はどこにありますか。

次へ



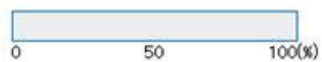
2. 本調査

Q1

空き家となっている住宅は、最寄りの駅から概ねどのくらいの距離ですか。

- 1 ☐ 500m未満
- 2 ☐ 500m以上1km未満
- 3 ☐ 1km以上3km未満
- 4 ☐ 3km以上5km未満
- 5 ☐ 5km以上10km未満
- 6 ☐ 10km以上30km未満
- 7 ☐ 30km以上

次へ

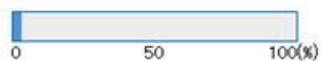


Q2

空き家となっている住宅の、敷地規模はどのくらいですか。

- 1 ☐ 100㎡未満
- 2 ☐ 100㎡以上150㎡未満
- 3 ☐ 150㎡以上200㎡未満
- 4 ☐ 200㎡以上300㎡未満
- 5 ☐ 300㎡以上
- 6 ☐ わからない

次へ



Q3

空き家となっている住宅の、延べ床面積はどのくらいですか。

- 1 ☐ 50㎡未満
- 2 ☐ 50㎡以上100㎡未満
- 3 ☐ 100㎡以上150㎡未満
- 4 ☐ 150㎡以上200㎡未満
- 5 ☐ 200㎡以上
- 6 ☐ わからない

次へ

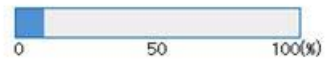


Q4

空き家となっている住宅の、概ねの築年数をお答えください。

- 1 ☐ 5年未満
- 2 ☐ 5年以上10年未満
- 3 ☐ 10年以上15年未満
- 4 ☐ 15年以上20年未満
- 5 ☐ 20年以上25年未満
- 6 ☐ 25年以上30年未満
- 7 ☐ 30年以上35年未満
- 8 ☐ 35年以上

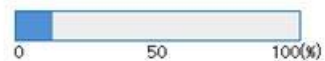
次へ

**Q5**

空き家となっている住宅は、空き家となってから概ねどのくらい経過していますか。

- 1 ☐ 半年未満
- 2 ☐ 半年以上1年未満
- 3 ☐ 1年以上2年未満
- 4 ☐ 2年以上5年未満
- 5 ☐ 5年以上10年未満
- 6 ☐ 10年以上
- 7 ☐ わからない

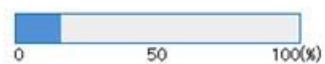
次へ

**Q6**

現在の空き家の腐朽・破損の状態はどのようになっていますか。

- 1 ☐ 屋根の変形や柱の傾きなどが生じている
- 2 ☐ 住宅の外回り又は室内に全体的に腐朽・破損がある
- 3 ☐ 住宅の外回り又は室内に部分的に腐朽・破損がある
- 4 ☐ 腐朽・破損はほとんどない
- 5 ☐ わからない

次へ



Q7

空き家となっている住宅には、家屋以外にどのようなものを付帯していますか。(いくつでも)

- 1 ☐ 物置・倉庫
- 2 ☐ 車庫・駐車スペース
- 3 ☐ 庭(専用庭)
- 4 ☐ 菜園(住宅の敷地内)
- 5 ☐ 農地(住宅の敷地外)
- 6 ☐ その他

次へ

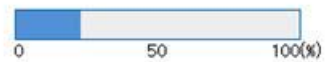


Q8

空き家となった理由は何ですか。

- 1 ☐ 自分が住み替えて、前の住まいをまだ保有しているから
- 2 ☐ 自分が住んだことがある、親等所有の住宅を相続したから
- 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
- 4 ☐ 別荘・セカンドハウス用として購入したが、ほとんど使っていないから
- 5 ☐ その他

次へ



Q9

空き家となっている住宅は、こういった所有名義になっていますか。

- 1 ☐ ご自身単独の名義
- 2 ☐ ご自身と配偶者の共有
- 3 ☐ (相続等が発生し)親の名義のまま
- 4 ☐ ご自身と親の共有
- 5 ☐ ご自身と兄弟・姉妹との共有
- 6 ☐ ご自身と親族以外の親戚との共有
- 7 ☐ その他
- 8 ☐ わからない

次へ



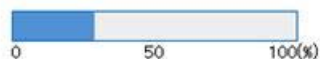
Q10

現在、空き家のままになっている理由は何ですか。

※理由が複数ある場合には、最も当てはまる理由一つをお答え下さい。

- 1 ☐ 売却しようとしたが売れないから
- 2 ☐ 賃貸しようとしたが借手が見つからないから
- 3 ☐ これから売却しようと考えているから
- 4 ☐ これから賃貸しようと考えているから
- 5 ☐ 空き家の解体を行うことが決まっているから
- 6 ☐ 空き家の解体を行うことを検討しているから
- 7 ☐ 空き家の解体を行いたいが、費用等の問題でできないから
- 8 ☐ 普段は利用していないが、年に数回利用しているから
- 9 ☐ 荷物置き場として使っているから
- 10 ☐ 将来、自分や親族等が住む可能性があるから
- 11 ☐ どうするかについて話し合いをしたが、意見がまとまらないから
- 12 ☐ 相談相手がなく、空き家をどうしていいかわからないから
- 13 ☐ 特に理由はない。売却や賃貸、解体等を特段考えたことがないから
- 14 ☐ その他

次へ

**Q11**

空き家の解体を行う、或いは、解体を行うことを検討している理由を教えてください。

- 1 ☐ 更地にしてからの売却を検討しているから
- 2 ☐ 更地にしてからのビジネス(駐車場経営等)を検討しているから
- 3 ☐ 自分の新居を建て直す(新築する)ことを検討しているから
- 4 ☐ 親族・親戚が家を建てる予定だから
- 5 ☐ 空き家のまま放置していると近隣に迷惑がかかるから
- 6 ☐ 行政に解体するように指導・勧告をされたから
- 7 ☐ その他

次へ

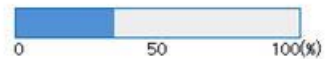


Q12

空き家の解体費用はどのくらいですか(空き家の解体に、どれくらいかかると考えていますか)。

- 1 ☐ 50万円未満
- 2 ☐ 50万円以上100万円未満
- 3 ☐ 100万円以上150万円未満
- 4 ☐ 150万円以上200万円未満
- 5 ☐ 200万円以上250万円未満
- 6 ☐ 250万円以上300万円未満
- 7 ☐ 300万円以上400万円未満
- 8 ☐ 400万円以上500万円未満
- 9 ☐ 500万円以上
- 10 ☐ わからない

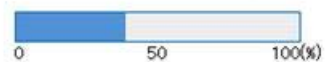
次へ

**Q13**

空き家となっている住宅は、日ごろどなたが管理していますか。

- 1 ☐ 自分
- 2 ☐ 親族・親戚
- 3 ☐ 友人・知人・隣人等
- 4 ☐ 不動産会社
- 5 ☐ 建築会社・工務店
- 6 ☐ 警備会社
- 7 ☐ NPO法人やボランティア団体
- 8 ☐ 特に管理していない
- 9 ☐ その他

次へ

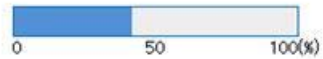


Q14

空き家となっている住宅を管理している理由を教えてください。(いくつでも)

- 1 ☐ 将来、自分で住むつもりだから
- 2 ☐ 将来、親族・親戚に住ませるつもりだから
- 3 ☐ 住もうと思った時に住める状態にしておきたいから
- 4 ☐ 売却予定のため、売却できる状態にしておきたいから
- 5 ☐ 賃貸予定のため、賃貸できる状態にしておきたいから
- 6 ☐ 出来るだけ住宅の資産価値を維持したいから
- 7 ☐ 樹木の枝葉等、近隣の迷惑になりたくないから
- 8 ☐ 屋根や擁壁の崩壊等で、歩行者等に危険を及ぼしたくないから
- 9 ☐ 放火や不審者の侵入等の犯罪に利用されたくないから
- 10 ☐ その他

次へ

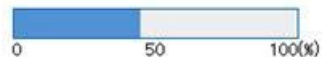


Q15

空き家となっている住宅は、日ごろどのような管理をしていますか。(いくつでも)

- 1 ☐ 郵便物の整理・処分
- 2 ☐ 敷地外からの目視による防犯確認
- 3 ☐ 敷地内からの施錠確認(門扉、玄関、窓、勝手口等)
- 4 ☐ 敷地外からの目視による外壁・屋根等の確認
- 5 ☐ 敷地内からの外壁・屋根等の確認
- 6 ☐ 境界壁・擁壁の破損確認
- 7 ☐ 敷地周辺(前面道路等)の草取り、清掃
- 8 ☐ 敷地内(庭、駐車場等)の草取り、清掃
- 9 ☐ 計器(電気メーター、ガスメーター等)の確認
- 10 ☐ 室内の水廻り設備等の点検・通水
- 11 ☐ 部屋の窓を開けての風通し
- 12 ☐ ベランダ・バルコニーの確認・清掃
- 13 ☐ 室内の清掃
- 14 ☐ その他

次へ

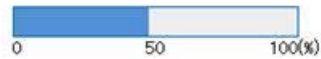


Q16

空き家となっている住宅の管理を、不動産業者や建築会社・工務店、警備会社等の事業者
に頼まない理由を教えてください。(いくつでも)

- 1 ☐ 空き家管理を事業者依頼できることを知らなかったから
- 2 ☐ 空き家管理をお願いできる事業者が近くにないから
- 3 ☐ 費用を払ってまで空き家を管理する必要を感じないから
- 4 ☐ 事業者と相談したが断られたから
- 5 ☐ 見知らぬ人に家を見られるのが嫌だから
- 6 ☐ 自分や親戚、知人等で十分だから
- 7 ☐ 特に理由はない
- 8 ☐ その他

次へ

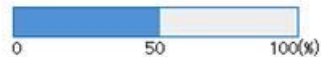


Q17

空き家となっている住宅の管理を事業者委託している理由を教えてください。(いくつでも)

- 1 ☐ 将来、自分で住むつもりだから
- 2 ☐ 将来、親族・親戚に住ませるつもりだから
- 3 ☐ 住もうと思った時に住める状態にしておきたいから
- 4 ☐ 売却予定のため、売却できる状態にしておきたいから
- 5 ☐ 賃貸予定のため、賃貸できる状態にしておきたいから
- 6 ☐ 出来るだけ住宅の資産価値を維持したいから
- 7 ☐ 専門家に任せた方が安心できるから
- 8 ☐ 管理を任せられる親族・親戚等が近くに住んでいないから
- 9 ☐ 管理を任せられる友人・知人・隣人等が近くに住んでいないから
- 10 ☐ 樹木の枝葉等、近隣の迷惑になりたくないから
- 11 ☐ 屋根や擁壁の崩壊等で、歩行者等に危険を及ぼしたくないから
- 12 ☐ 放火や不審者の侵入等の犯罪に利用されたくないから
- 13 ☐ その他

次へ



Q18

空き家となっている住宅は、どのような管理をお願いしていますか。(いくつでも)

- 1 ☐ 郵便物の整理・処分
- 2 ☐ 敷地外からの目視による防犯確認
- 3 ☐ 敷地内からの施設確認(門扉、玄関、窓、勝手口等)
- 4 ☐ 敷地外からの目視による外壁・屋根等の確認
- 5 ☐ 敷地内からの外壁・屋根等の確認
- 6 ☐ 境界壁・擁壁の破損確認
- 7 ☐ 敷地周辺(前面道路等)の草取り、清掃
- 8 ☐ 敷地内(庭、駐車場等)の草取り、清掃
- 9 ☐ 計器(電気メーター、ガスメーター等)の確認
- 10 ☐ 室内の水廻り設備等の点検・通水
- 11 ☐ 部屋の窓を開けての風通し
- 12 ☐ ベランダ・バルコニーの確認・清掃
- 13 ☐ 室内の清掃
- 14 ☐ 管理だけでなく、媒介(売買・賃貸)もお願いしている
- 15 ☐ その他

次へ



Q19

管理に要する費用は月額どのくらいですか。

- 1 ☐ 無償
- 2 ☐ 1千円未満
- 3 ☐ 1千円以上3千円未満
- 4 ☐ 3千円以上5千円未満
- 5 ☐ 5千円以上1万円未満
- 6 ☐ 1万円以上

次へ



Q20

空き家はどのくらいの頻度で管理をしてもらっていますか。

- 1 ☐ 定期的ではなく、必要な時にお願いしている
- 2 ☐ 毎月2回以上
- 3 ☐ 毎月1回
- 4 ☐ 3か月に1回
- 5 ☐ 半年に1回
- 6 ☐ 1年に1回

次へ



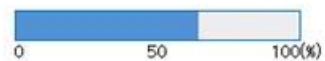
Q21

管理をしていないのはなぜですか。

※理由が複数ある場合には、最も当てはまる理由一つをお答え下さい。

- 1 ☐ 管理しても売れるとは思わないから
- 2 ☐ 管理しても貸せるとは思わないから
- 3 ☐ 手間や費用がかかるから
- 4 ☐ 空き家が遠方にあり、自分で管理できないから
- 5 ☐ しばらく住む予定がなく、管理する必要性を感じないから
- 6 ☐ 誰に管理をお願いすればよいかわからないから
- 7 ☐ 特に理由はない
- 8 ☐ その他

次へ



Q22

空き家となっている住宅において、仮に空き家の管理を専門家に頼むとしたら、行ってほしいと思う管理の内容はどれですか。(優先度の高いもの5つまで)

- 1 ☐ 郵便物の整理・処分
- 2 ☐ 敷地外からの目視による防犯確認
- 3 ☐ 敷地内からの施設確認(門扉、玄関、窓、勝手口等)
- 4 ☐ 敷地外からの目視による外壁・屋根等の確認
- 5 ☐ 敷地内からの外壁・屋根等の確認
- 6 ☐ 境界壁・擁壁の破損確認
- 7 ☐ 敷地周辺(前面道路等)の草取り、清掃
- 8 ☐ 敷地内(庭、駐車場等)の草取り、清掃
- 9 ☐ 計器(電気メーター、ガスメーター等)の確認
- 10 ☐ 室内の水廻り設備等の点検・通水
- 11 ☐ 部屋の窓を開けての風通し
- 12 ☐ ベランダ・バルコニーの確認・清掃
- 13 ☐ 室内の清掃
- 14 ☐ その他

次へ



Q23

空き家となっている住宅の管理を専門家に頼む場合、どのくらいの頻度で管理をしてもらいたいですか。

- 1 ☐ 定期的ではなく、必要な時にお願いしたい
- 2 ☐ 月に2度以上
- 3 ☐ 月に一度
- 4 ☐ 3ヵ月に一度
- 5 ☐ 半年に一度
- 6 ☐ 1年に一度

次へ



Q24

空き家となっている住宅の管理を専門家に頼む場合、1回あたりの費用はどれくらいが適切だと思いますか。

- 1 ☐ 1千円未満
- 2 ☐ 1千円以上3千円未満
- 3 ☐ 3千円以上5千円未満
- 4 ☐ 5千円以上1万円未満
- 5 ☐ 1万円以上

次へ



Q25

「空家等対策の推進に関する特別措置法」を知っていますか。

- 1 ☐ 名前を知っており、内容についてもよく知っている
- 2 ☐ 名前は知っているが、内容についてはあまり知らない
- 3 ☐ 名前は知っているが、内容についてはほとんど知らない
- 4 ☐ 全く知らない

次へ



Q26

あなたの空き家が「特定空家等」と認定され、市町村長から必要な措置をとることを勧告された場合、その空き家のある土地が、固定資産税や都市計画税の軽減措置の対象から外されることを知っていますか。

- 1 ☐ 軽減措置の具体的な内容を知っており、軽減措置の対象から外されることを知っている
- 2 ☐ 軽減措置の具体的な内容を知っているが、軽減措置の対象から外されることは知らない
- 3 ☒ 軽減措置の具体的な内容を知らないが、軽減措置の対象から外されることを知っている
- 4 ☐ 軽減措置の具体的な内容を知らず、軽減措置の対象から外されることも知らない

次へ



Q27

行政や不動産会社による空き家に関する相談会が開催される場合、あなたは「空き家相談会」に参加したいと思いますか。

- 1 ☐ 是非参加したい
- 2 ☐ 興味があり機会があれば参加してみたいと思う
- 3 ☐ あまり参加したいと思わない
- 4 ☐ 参加したくない

次へ

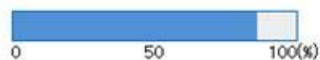


Q28

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。
(特に相談したい項目を5つまで)

- 1 ☐ いくらで売却や賃貸ができるのか、
またどうすれば売却や賃貸ができるのかについて
- 2 ☐ 管理を依頼できる事業者等が近くにいるかについて
- 3 ☐ 事業者に管理をお願いする場合の費用について
- 4 ☐ 所有する空き家の解体を誰に依頼すればいいのか、
依頼できる事業者等が近くにいるかについて
- 5 ☐ 所有する空き家を解体する場合の費用について
- 6 ☐ 行政の方で、どの程度管理をお願いできるのかについて
- 7 ☐ 行政の方で、買い取りが可能かについて
- 8 ☐ 所有する空き家が「特定空家等(問題がある状態にある空家等)」
に該当する可能性について
- 9 ☐ 所有する空き家を、売却や賃貸した場合の経費や税金等、お金について
- 10 ☐ 所有する空き家が仮に「特定空家等」になった場合、
今よりどれだけ税金が高くなるかについて
- 11 ☐ 所有する空き家を民泊として活用できるかについて
- 12 ☐ 特に相談してみたいことはない
- 13 ☐ その他

次へ



Q29

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。
(いくつでも)

- 1 ☐ 行政機関
- 2 ☐ NPO法人やボランティア団体
- 3 ☐ 親族・親戚
- 4 ☐ 友人・知人・隣人等
- 5 ☐ 金融機関(銀行、農協等)
- 6 ☐ 専門家(弁護士、税理士、司法書士等)
- 7 ☐ 不動産会社
- 8 ☐ 建築会社・工務店
- 9 ☐ 警備会社
- 10 ☐ 特にいい
- 11 ☐ その他

次へ

**Q30**

あなたには相談できる不動産会社がありますか。

- 1 ☐ あります
- 2 ☐ ありません

次へ



Q31

空家管理とあわせて地域サービスとして不動産業者にどのような役割を期待しますか？
(いくつでも)

※子どもを守る110番の家とは、ボランティアとしての活動であり、子どもたちが街で知らない人から「声かけや痴漢、つきまとい」などの被害を受けたときに、安心して避難することができ、かつ、その後の警察などへの通報、保護をもらえる家(一般家庭・商店・企業等・車)をいいます。

- 1 ☐ 高齢者等の支援を必要とする者に対する積極的な関与
- 2 ☐ 地域のお祭り・イベントなどへの積極的な関与
- 3 ☐ 自治会や町内会への積極的な関与
- 4 ☐ 住宅や不動産に関する相談会やセミナーの実施
- 5 ☐ 防犯活動に対する支援(※子どもを守る110番の家等)
- 6 ☐ その他

送信

