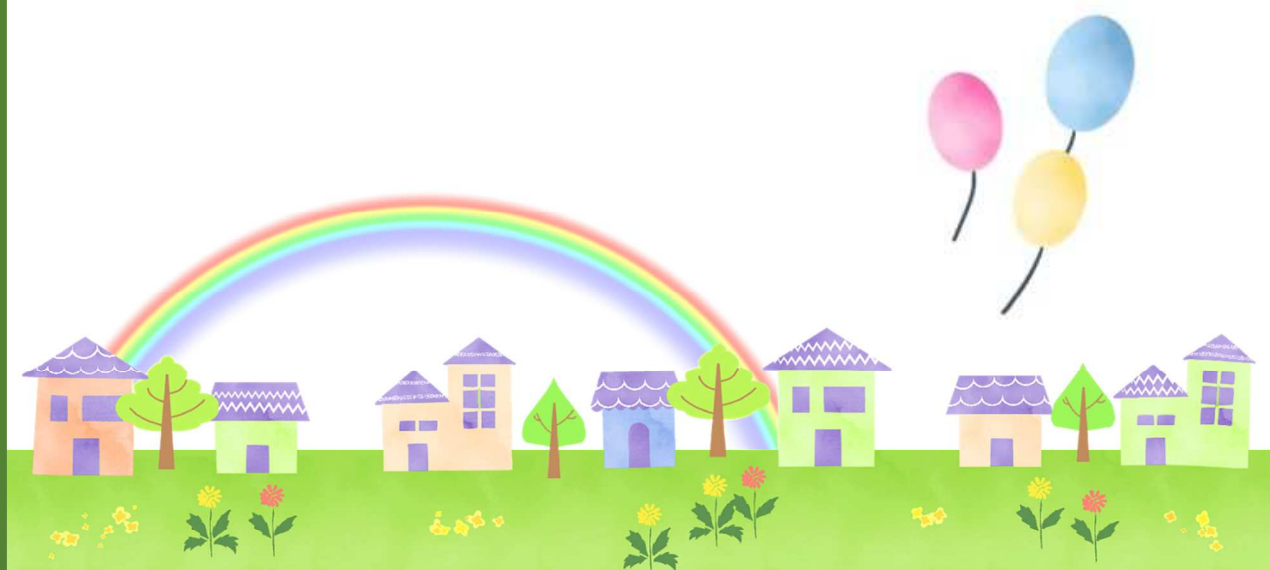


全日空家対策大全



公益社団法人全日本不動産協会
全日みらい研究所



目 次

はじめに	1
1. 空き家取扱事例追跡調査から得られた総括	
～エグゼクティブサマリーに代えて～	2
2. 空き家取扱事例回答 単純集計	5
3. 空き家取扱事例回答 クロス集計とその分析	6
4. 会員の空き家取扱戸数及び非成約戸数の分布	9
5. 空き家取扱事例追跡調査結果の分析	12
①空き家取扱事例追跡調査結果と事例別インプリケーション	
②苦労した要因別事例分類	
③事例から得られたインプリケーション	
6. 提言 ～空き家問題再考を求める～	21
7. 全国空家計画データベース	23
巻末： 空き家取扱事例調査回答 個票 ～追跡調査対象分～	24

はじめに

令和2年12月
公益社団法人 全日本不動産協会
理事長 原 嶋 和 利



全日本不動産協会では、今や社会課題となりつつある空き家を会員の力によって市場において円滑に利活用・処分を推進するべく、これまで全国自治体との空き家関連協定の締結や低額物件の譲渡所得税100万円特別控除制度の創設推進等各種の取組と関係方面への提言を行ってきた。

国においても、「除却すべきは除却し、活用すべきは活用する」との方針の下、税財政上の支援措置のほか、利活用を進める関係者で情報を共有する「空き家バンク」も全国展開され、広域的なマッチングの成果も現れ始めている。それでも、空き家の処分・利活用にはかばかしい進捗が見られないのは、空き家固有の難しさがあるからである。

そこで、改めて全国の会員に緊急調査を行い、得られた結果を分析することで空き家固有の課題と改善のための方策を探ってみた。そこから得られた貴重なデータと提言が、本大全の根幹を形成している。「家^{とどの}齊^{のち}いて后国治まる」（「大学」の一節）との言葉もあるように、空き家は個人の問題から地域社会で共有すべき深刻なテーマとして捉え直すべきである。幸い、自分の価値観で物を選ぶ「こだわりの世代」が増え、彼らにとってはあたかも至る所に魅力的な物件が利用を待つ資源のように転がっている。人口減少・少子高齢化が続く地域社会には、共助の拠点も必要である。そうした様々なニーズの発掘や、諸外国と比べて未だ立ち遅れている日本の既存住宅流通市場の一層の拡大を図るなど、空き家を巡る取組には根本的な転換点が近づいていると認識している。

「空き家の適切な管理・処分は地域社会において一定の公益性を有する。」

全日本不動産協会はこう考える。そのうえで、会員だけでなく、相続人、地域住民、自治体、国そしてリフォーム等全ての関係事業者が連携し、ともに責務を果たしていくべきである、との認識のもとに、本大全を策定する。

本大全が、日本社会の大きな課題となりつつある空き家の利活用・処分推進の一助となることを期待する。

1. 空き家取扱事例追跡調査から得られた総括 ～エグゼクティブサマリーに代えて～

今回の調査は、1 月間という比較的短期間で回答を依頼したにもかかわらず、180 者と期待以上の回答を得ることができた。それぞれ数件ずつの具体的事例報告を含んでいるので、データ量はその数倍の 500 件を超えるものとなっている。

モニター会員に直接依頼するだけでなく、各本部長を通じて調査協力を依頼したことも非常に効果的であったと考えられる。改めて多忙な最中にご協力を惜しまなかった各本部長、そして回答を寄せていただいた会員諸氏に御礼申し上げたい。

また、4 月に発足したばかりの全日みらい研究所(以下「みらい研」という。)の初仕事として、調査項目を必要最小限度に絞り込み、回答シートを一枚に収めるなど会員の側に立った調査方法を採用したことや行動経済学的観点から設問方法にも一定の工夫を施したことも実を結んだものと思われる。

だが、何より肝心なことは、空き家問題に日頃取り組んでいる会員の多くの苦労や貴重な経験が珠玉の財産として本部に届けられた以上、それらを一つとして漏らさぬように大切に扱い、丁寧に分析し、役立つ情報として分かりやすく会員に還元することである。

このため、みらい研としては、180 者の回答の中から、15%に当たる 27 者に対して、さらに電話、メール等で追跡調査を行い、会員の問題意識や課題を掘り下げて調査し、分析した。そこから得られた日常業務、行政、関係者に向けた貴重なインプリケーションを総括すれば、以下のとおりである。

- ① 一口に空き家といっても築年数、形状、環境等諸条件は様々であり、適用するアプローチにも解体更地化、リフォーム、コンバージョン等多様なものが求められるし、ビジネス形態も仲介、買取再販、用途転換など、また様々である。会員は、空き家処理を依頼される時点でこうした多くの選択肢から最も適切なものを選択しなければならないし、時には業務途上で、そのアプローチ方法を変更しなければならないこともある。
- ② また、取引のきっかけは、所有者、相続人、相続財産管理人といったいわば直接的なステークホルダーからの依頼に限らず、地域住民、行政等からの依頼、空き家バンクからの情報提供等多様である。会員は、その間口を広く持てば持つほど空き家取引に関わる多くのきっかけを得る可能性が生まれるといえる。

- ③ さらに、通常物件と異なり、空き家固有の多くの付加的業務を求められる。中でも残置物処理、解体・リフォーム、(農地法等)法令手続きは、明らかに媒介報酬の外枠に存在するものでありながら、自ら実施する場合と専門業者への依頼の使い分け、費用の見積もり、行政手続きの代行など、会員に大きな労力と時間を強いるものとなる。相続人が遠隔地にいるケースほどさらにこうした費用が嵩む要因となる。
- ④ 空き家固有の問題はほかにもある。一般に売主は相場が分からず高値での取引を依頼してくることはよくあることだが、空き家の場合、遠隔地居住者であればこの傾向がなおさら強まる結果、様々な根拠を示して売主を説得しても納得が得られなければ依頼を受けて何年も成約までに時間を要することになる。実際、成約までに6年を要した事例も報告されており、何より結果的に期待を大幅に下回る価格での取引を余儀なくされることが往々にして起こることは、売主、会員共に不幸なことである。また、物件の客観的状況をこうした売主は把握していないことが大半であるため、仲介契約後思わぬ瑕疵が発見され、結局リフォームも出来ず解体に切り替えざるを得ないケースも出てくる。それだけ手間と時間がかかるということである。
- ⑤ こうしたリスクを嫌い、空き家処理に関わらない会員も相当数存在するものと推測される。今回の調査では空き家にあえて関心がないという回答も拾った結果、その実態が分かった。しかし、そうした会員も近隣に空き家が増大すると通常の物件の環境条件を劣化させ、それがまた空き家の増加に繋がったり、一方、ただでも処分したいという所有者意識があると、報酬という面で事業者の参入意欲を低下させているという貴重な問題提起を行っている。
- ⑥ また、そもそもゴミ屋敷と言われるほど長年放置された空き家のように、外部不経済をもたらすほどの空き家を、上述のような様々な付加的業務をこなしたうえで無事処分に結び付ける会員の業務には、もはや一定の公益性すらあるといっても過言ではない。少額物件に空き家固有の手間を掛け処分に結び付けた会員に実際にわたる報酬額が、それらの業務量と公益性に果たして見合うものか、疑わしいケースが多いというのも多くの会員の声である。また、観光地に所在する古民家等を地域ニーズに見合う施設に用途変更して会員自ら運営するケースは、地域貢献度も高く一見華やかではあるが、収益性が必ずしも高くないとの報告も寄せられている。別添の空き家対策計画に紹介するように、国や自治体において、譲渡価額、解体・リフォーム費用等売主・買主側に対する一定の財政・税制上の支援措置はあっても、成功報酬&上限報酬制という制約条件の下でありながら、公益性に見合う事業者への直接的な支援措置は皆無に等しい。

- ⑦ さらに、空き家情報を提供し、その円滑な処分を促す空き家バンク等は本来有効な仕組みであるが、肝心のその実効性は、行政の熱意次第という実態も浮かび上がった。行政と関係事業者が互いのノウハウとツールを持ち寄り、互いに足らざるを補い合えば良いが、そのどちらが欠けても期待した効果は上がらないにもかかわらず、実際には、自治体間の温度差が大きいという声が寄せられている。

以上から、会員の自助努力だけではカバーしきれない、いわば「市場の失敗」を補う具体的な政策発動の必要性が浮かび上がってくるが、それについては、まず、以上の総括的インプリケーションを個別の事例に引き直してより具体的に展開し、ご紹介した上で改めて明らかにしたい。

令和2年12月 全日みらい研究所
所 長 毛 利 信 二

2. 空き家取扱事例回答 単純集計

<回答者情報>

会社所在地	
北海道・東北	10
関東	33
中部	21
近畿	67
中国	9
四国	15
九州・沖縄	25
合計	180

属性	
地方本部推薦	143
モニター	37
合計	180

業態（複数回答可）	
売買仲介	144
賃貸仲介	91
売買（買取再販等）	78
賃貸	54
管理	77
開発分譲	41
投資運用	21
その他	16

<回答内容>

空き家への 関心がない	14
----------------	----

空き家取引件数	
0	21
1～10	91
11～100	39
101以上	4
不明	5

空き家取引のきっかけ（複数回答可）	
所有者、相続人等からの相談依頼	129
買い手等からの相談依頼	30
行政からの依頼	41
地域住民等からの依頼	16
その他	20

成立に至らなかった原因（複数回答可）	
利用者が現れなかった	44
報酬が少ないため断念	10
物件や環境に問題があった	58
条件が合わなかった	51
その他	28

空き家の利用方法	
売却	206
賃貸	29
買取再販	54
除却後取引	28
用途変更	10
その他	8

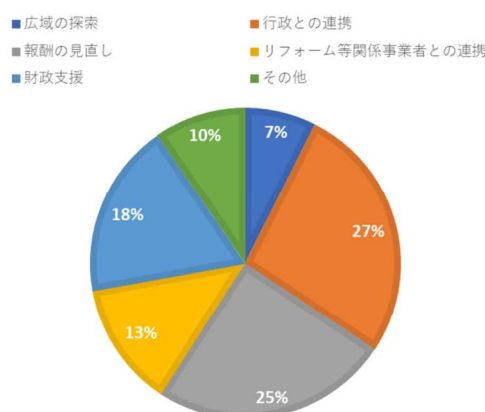
空家利用促進の障害、課題（複数回答可）	
広域の探索	21
行政との連携	76
報酬の見直し	70
リフォーム等関係事業者との連携	32
財政支援	44
その他	25

3. 空き家取扱事例回答 クロス集計とその分析

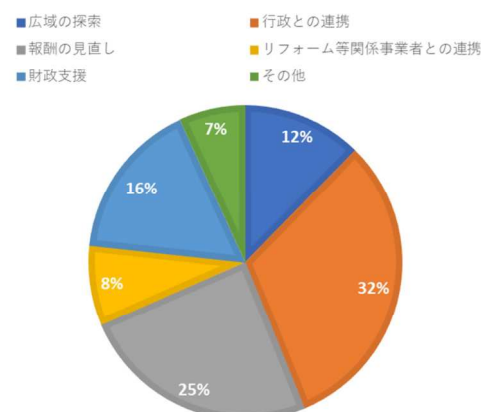
1. 空き家取引のきっかけ別、利用促進の課題

	広域の探索	行政との連携	報酬の見直し	リフォーム等関係事業者との連携	財政支援	その他
所有者、相続人等からの相談依頼	17	62	57	30	42	22
買い手等からの相談依頼	9	23	18	6	12	5
行政からの依頼	5	23	22	8	18	7
地域住民等からの依頼	2	9	7	4	5	5
その他	1	11	10	6	8	4

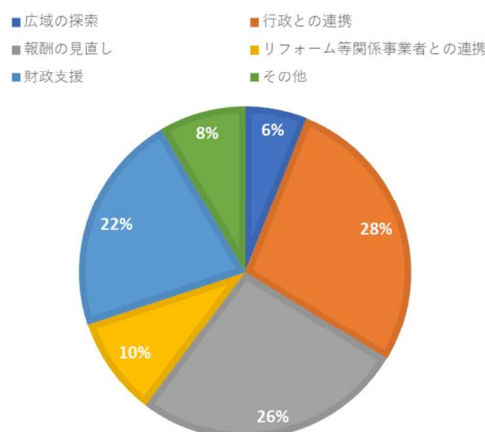
所有者、相続人等からの相談依頼



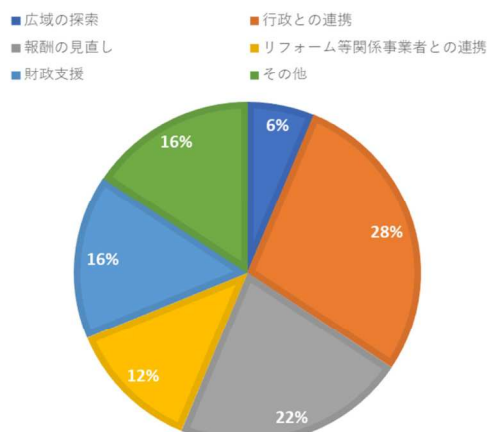
買い手等からの相談依頼



行政からの依頼



地域住民等からの依頼

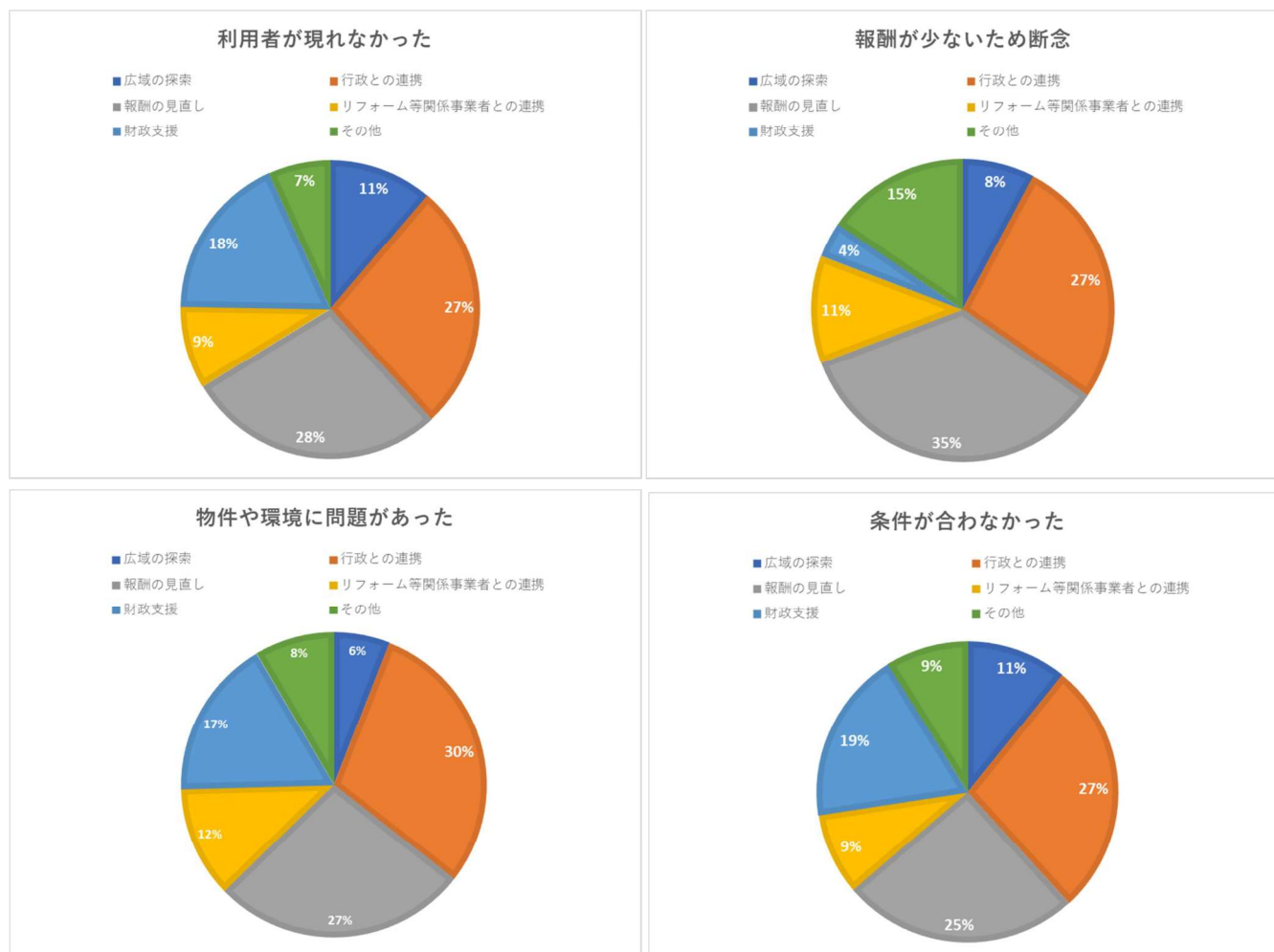


【傾向】

- ① 行政からの依頼をきっかけにした事例で財政支援を求める比率（22%）が他のきっかけに比べて高くなっているのは、依頼に応じた支援が得られていないことを示しているものと考えられる。
- ② 買い手等からの相談依頼をきっかけにした事例が広域の探索（12%）と行政との連携（32%）を求める比率が高いのは、特に依頼者自身が居住しないエリアの物件を探すことも多いことや会員に物件情報が不足しているためと考えられる。
- ③ 次ページの成約に至らなかったすべてのケースと比べた場合、報酬の見直しを課題とする割合（22～26%）が相対的に低くなっているのは、何らかの報酬が得られているためと思われるが、決して十分であるとは考えられていないということを示しているものと考えられる。

2. 成約に至らなかった原因別、利用促進の課題

	広域の探索	行政との連携	報酬の見直し	リフォーム等関係事業者との連携	財政支援	その他
利用者が現れなかった	10	24	25	8	16	6
報酬が少ないため断念	2	7	9	3	1	4
物件や環境に問題があった	7	35	32	14	20	10
条件が合わなかった	11	28	26	9	19	9
その他	1	19	13	11	6	7

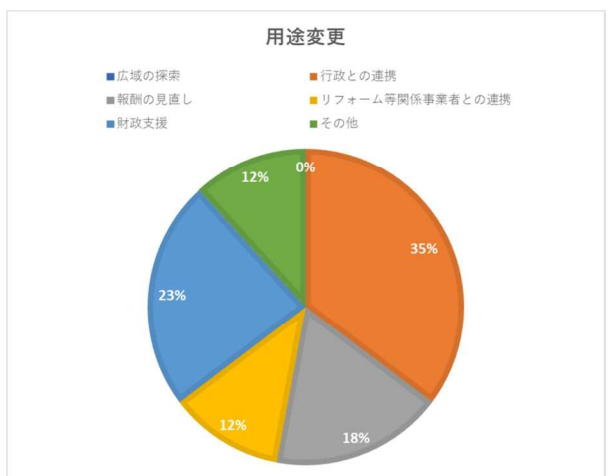
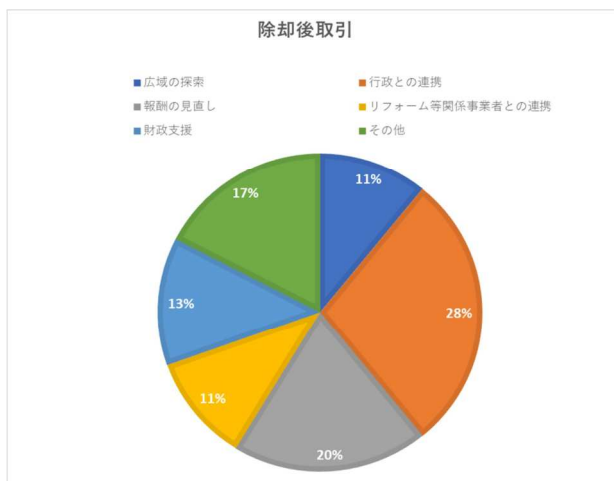
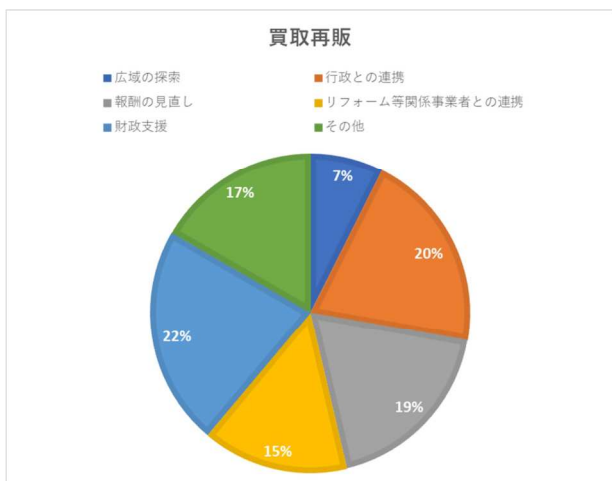
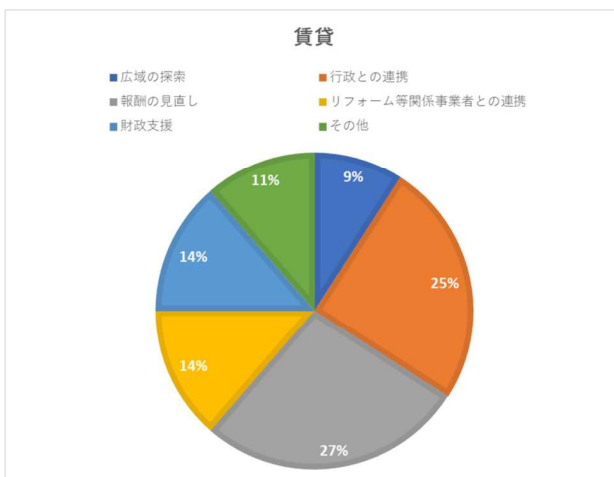
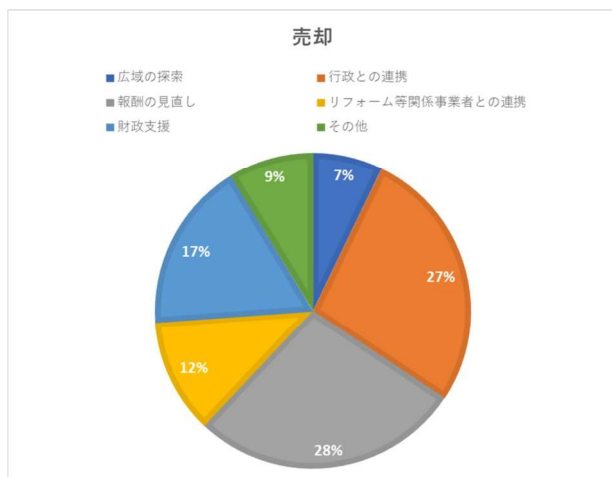


【傾向】

- ① 報酬が少ないため断念した事例では、財政支援に期待する比率（4%）が低いのは、それ以前にそもそも当然報酬の見直しを求める比率（35%）が高いなど、他のケースとは際立つ特徴を示している。
- ② 利用者が現れなかった、条件が合わなかった事例では、リフォーム等関係事業者との連携（9%）というより、より広域の探索（11%）に期待を寄せている。いろいろな手を尽くしても条件が合わない、買い手が不在で報酬も得られない厳しい実態を反映しているものと考えられる。

3. 空き家の利用方法別、利用促進の課題

	広域の探索	行政との連携	報酬の見直し	リフォーム等関係事業者との連携	財政支援	その他
売却	14	53	54	23	34	17
賃貸	4	11	12	6	6	5
買取再販	4	11	10	8	12	9
除却後取引	5	13	9	5	6	8
用途変更	0	6	3	2	4	2

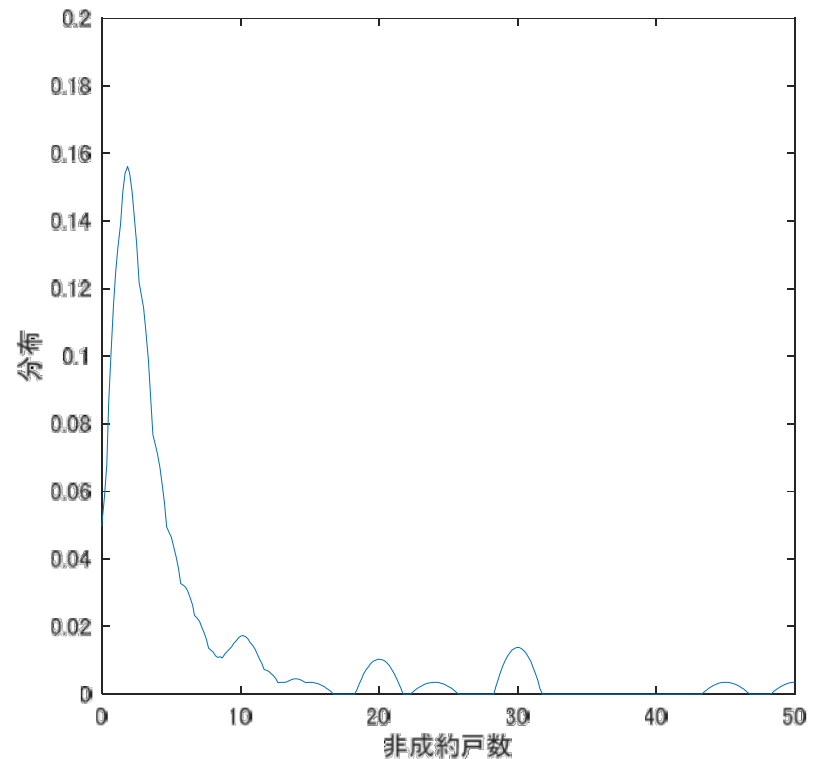
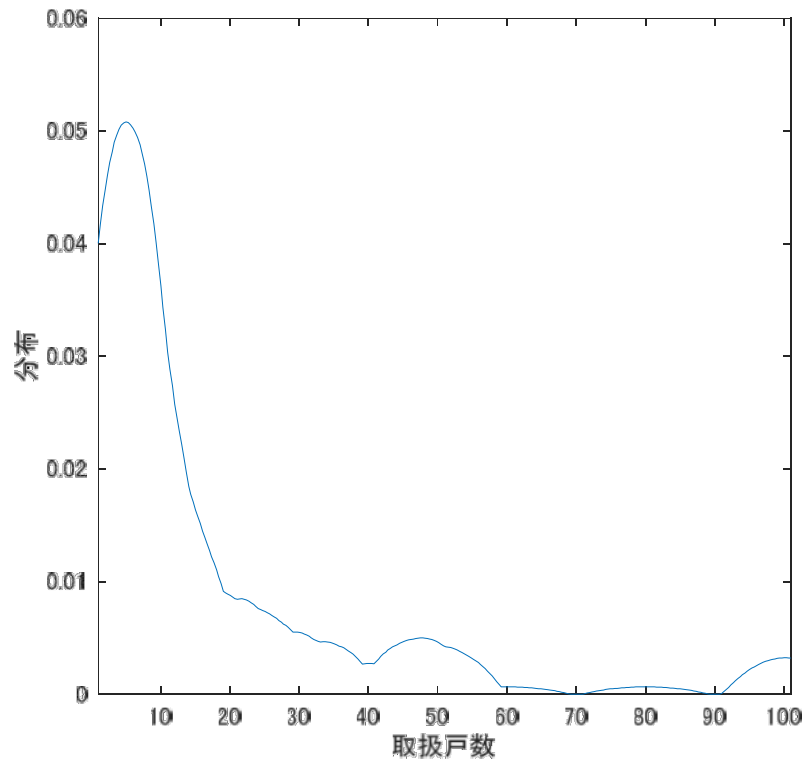


【傾向】

- ① 買取再販、用途変更の事例で財政支援に期待が大きい（22%、23%）のは、収益性がそれほど高くないことを示していると考えられる。
- ② 売却、賃貸の事例の方が、他のケースよりも報酬の見直し（28%、27%）を問題視している。
- ③ 自ら用途変更に取り組んでいるケースでは、広域探索（0%）を全く期待しないものと考えられる。
- ④ 除却後取引の場合は更地となるため、単なる売却、買取再販、賃貸と比べてより有利な買い手を広域に探索すること（11%）が多くなると考えられる。

会員の空き家取扱戸数及び非成約戸数の分布

- ・会員の空き家の年間取扱戸数は、約300戸扱っている者や0戸とする者もあったが、これらを除くと平均15.7戸である。ただし、約5戸というのが最も多い。取扱戸数はせいぜい約20戸まで、という会員が大半である。（8割の会員が23戸以下）
- ・年間非成約戸数でみると、取扱戸数300又は0を除いて平均4.6戸。（取扱戸数のほとんど全てを成約している者もあるものの、）平均的には取扱戸数の3～4割が成約していない状況。



<参考>

■ 空き家取扱戸数の分布に係る統計量

平均値 15.71戸
標準偏差 22.36戸
最頻値（近似値） 5.0戸

中央値（50%）：7戸
80%の会社：23戸以下
90%の会社：45戸以下

空き家取扱 戸数	1	2	3	4	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
偏差値 (平均=50)	43.4	43.9	44.3	44.8	45.2	47.4	49.7	51.9	54.2	56.4	58.6	60.9	63.1	65.3	67.6	69.8	72	74.3	76.5	78.8	81	83.2	85.5	87.7

■ 空き家非成約戸数の分布に係る統計量

平均値 4.63戸
標準偏差 8.30戸
最頻値（近似値） 1.8戸

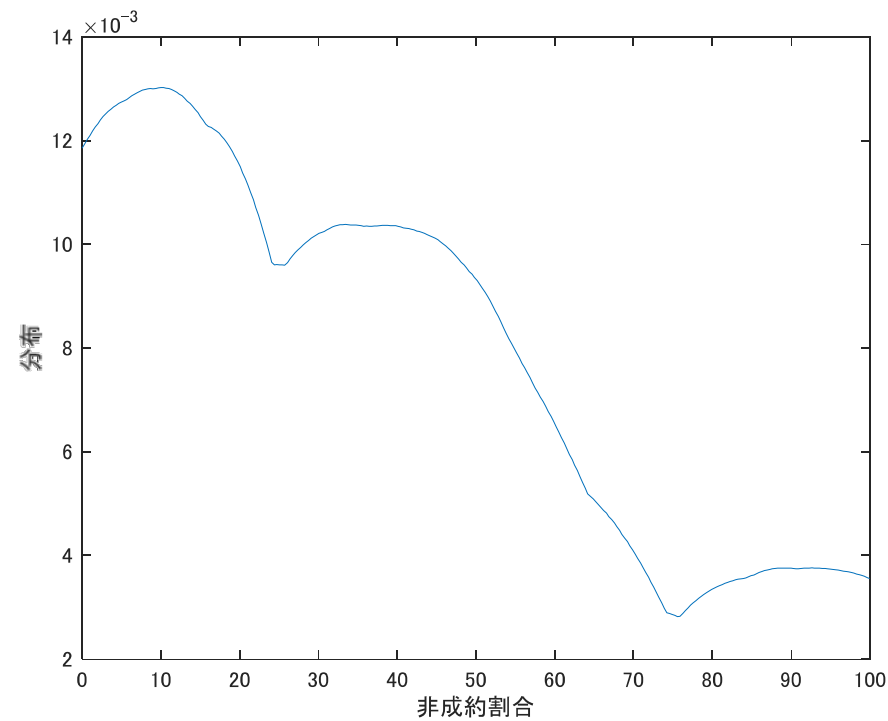
中央値（50%）：2戸
80%の会社：5戸以下
90%の会社：11戸以下

空き家 非成約戸数	1	2	3	4	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
偏差値 (平均=50)	45.6	46.8	48	49.2	50.4	56.5	62.5	68.5	74.5	80.6	86.6	92.6	98.6	105	111	117	123	129	135	141	147	153	159	165

■ 空き家非成約割合の分布（％）に係る統計量

平均値 44.0%
標準偏差 31.7%
最頻値（近似値） 10.0%

中央値（50%） : 30%



空き家取扱事例追跡調査結果と事例別インプリケーション

「事例の特徴」をまとめ、各事例やヒアリング内容から読み取れる事柄を「追跡調査から浮かび上がるインプリケーション（示唆的事項）」として記載した。

NO.	会社所在地	商号	事例No.	事例の特徴	追跡調査から浮かび上がるインプリケーション (示唆的事項)
1	青森県	会員企業	1-1	・築45年の低額物件は、現況有姿で土地相場を上回る額で取引出来た結果、売り主にも譲渡税額相当が残り、18万円の報酬も確保した。 ・永年放置された大量のゴミや車両等の処分と市税滞納による仮差押えも解決した手間は、報酬額では見合わない労力を要したものの、ゴミ屋敷・外部不経済等の社会問題解決に貢献。	・社会問題解決の一助ともなる空き家取引が成立するためには、残置物処理、適確なリフォーム費用の見積もり等空き家固有の労力が必要で、これを如何に処理するかがポイント。 ・値付けに当たって、市場と乖離しがちな売り意識を相場に近づけるのは容易ではなく、成約までに余計な時間を要することとなりがち。 ・法定報酬額に限られる中、業者だけの営業努力に委ねるだけでは空き家の取引は捗々しい進展が見込めない。地元市町村のより積極的な協力・支援が鍵だが、自治体の温度差は大きい。 ・ゴミ屋敷同様の物件を処理できれば売主はもちろん周辺地域にも貢献することにつながるが、空き家固有の手間や費用は事業者だけの負担に帰するのは如何なものか。公益性がある分行政支援が投入されれば事業者のインセンティブにもなりうる。
			1-2	・築40年既に上物価値のだが、売主の意向で新築並みの値付けで売り出した結果、空家税制適用期限の3年が迫ってようやく15%値下げの言い値で妥協し、売買成立。 ・成約は難しいと分かっても行う営業活動は、法定報酬では見合わない。	
			1-3	・好立地で土地購入希望に応じて解体更地渡しにより、比較的スムーズに進行。	
4		会員企業	4-2	・居住者がリビングで死亡した物件で心理的瑕疵を考慮し、リフォームをどこまで行うか慎重に判断の上買取再販で処理した事例。	・買取再販は、心理的瑕疵がある場合、市場の意向を斟酌した上でリフォームの程度を決定する必要がある。事案に応じて施すリフォーム内容の何らかの「基準」が出来れば判断が容易になる。 ・売主側の情報提供が十分でない場合には、物件調査等余計な手間をかける必要がある。適確な調査を行う上で日頃からの調査会社等関連業者との連携は重要。
			4-3	・土壌汚染があったかどうか売り情報では不明で、試掘をしてその要否を判断した事例。	
12	宮崎県	株式会社クリアルティ	12-1	・空き家特例の確実性に自信が持てず、税理士等に相談の上説明し、成約にもっていった事例。	・取引の過半が空き家関連で、さらに増加傾向、いずれ近いうちにほとんどが空き家になる見込み。しかし、現在のところ2/3が成約に至っていない。その原因は、接道条件、古い抵当権の存在、権利関係の不明なまま現居住者がいるなど物件自体の問題と、相続人が多数など親族間で方向が出ない、価格が合わないという条件面の問題の二つ。 ・空家税制は従前居住の範囲が拡大されるなど改善されているが、運用に関し相談窓口があるとよい。また、相続に限らず、空き家一般に適用できる税制も必要ではないか。 ・行政、税務当局、士業など多様な主体の連携が必要。
			12-2	・近隣の理解を得るため、謝礼金等の持ち出しをして、着地させた事例。	
23	鹿児島県	マルシン地研	23-1	・所在不明の相続人の探索、相続放棄手続きなどに二か月以上を要したが、専属の司法書士、行政書士らと解決。家財を処分し、更地化して買取再販、半年程度要するケースも多いが、概ね三か月で売却できた事例。	・空家税制の効能として処分の促進に効果的で、3年の期限の存在により売主も適用を求めて協力をする反面、適用期限が迫っている場合には柔軟な処分計画も立てられない恐れ。 ・本来、相続人が相続不動産の管理責任を意識しないことが根本的な問題点。 ・相続人の追跡からスタートする場合もあり、専属の調査士・司法書士・行政書士との協力が不可欠、事業者の方だけでは難しい。
			23-2	・空き家税制適用期限まで猶予が13か月あり、分割して売却できたし、相続人にも相続控除により課税なしの事例。	
24	兵庫県	第一住建株式会社	24-1	・昨日まで生活していたような形の残置物を処理するため、手間は省けるがコストが高む請負業者には依頼せず、自ら処分し、経費を数分の一に抑えた事例。	・都市部でも扱う物件の約半数が空家関連というのが実態。利回りがしっかり見込める場合に限り、収益物件に転用もするが、6%程度の利回りなら買取再販より仲介が有利。 ・木造中古はリスクが高く、相談を断ることもあるし、築20年を超えない築浅物件以外は解体を基本に検討する。 ・再建築不可、災害危険区域内等市場に乗らない物件でも、エリアとして見て活用を考えるなど、広範囲の需要把握、ハルクセールなど工夫の余地はあるが、最終的にどうしようもないものは行政による買取くらいしかないか。 ・行政との幅広い、柔軟な発想の連携を模索したり、広域の事業者連携が効果を発揮することもある。 ・固定観念にとらわれず、不動産の利用価値をより多角的、柔軟に考え、行政から声がかかるような提案をしていくべき。
			24-2	・神戸市内の買取再販でリフォーム費用や売却価格を念頭に置いた適確な買取価格の設定もあり、標準的な処理期間(3か月)内で成約し、残置物処理等の諸経費はもちろん、一定の利益も確保できた事例。	
			24-他	・狭小敷地を生かしたガレージハウスとし、利用需要もあり、8%の運用利回りを確保できている事例。	
35	富山県	会員企業	35-1	・(古い物件なので)上物除却の上で売却。除却後の状況に確定的予断を与えないよう注意しながら仲介事業者としてリスクの回避に努めた事例。	・立地条件、法令制限等から市場性の乏しい物件、所有者等不明のケースなどは、典型的に苦労するケースとなりやすい。 ・最低報酬制の導入、ランドバンクの創設、税制の見直しなど思い切った施策の投入も必要。 ・解体後の土地の形状については、慎重かつ丁寧な説明を行う必要がある。例えば、解体後の土地利用方法によっては盛土が必須になるケースもあり、費用が発生することをあらかじめ購入者に説明しておかなければならない。
			35-2	・親類所有物件ということで隣県だがやむを得ず依頼を受けたもので、地縁もなく、地元商工会議所にも働きかけたが、成約まで2年もかかり、手間に見合う利益も得られなかった事例。	
			35-3	・境界画定のため隣接地所有者を探索するも清算法人で、清算人探索に膨大な手間がかかった事例。	
42	富山県	有限会社ホームサポートオダケ	42-1	・安くとも売却を望む売主の意向もあり、買取再販しようとしたが、半年待って売却叶わず賃貸に回した事例。	・当初の見込みを断念し、処分方針を柔軟に切り替えることも有用。 ・解体助成や税制により空家処分が進むよう支援の充実が必要。 ・自社やグループ会社で仲介、賃貸、リフォームを賄えない場合は、案件を紹介し合える事業者同士のつながりをエリア内で持っていたほうが有利。
			42-2	・42-1同様に買取再販しようとしたが、三か月で賃貸に切り替えた事例。 ※いずれも、関連グループ会社内で仲介・賃貸・リフォームを賄った事例	

空き家取扱事例追跡調査結果と事例別インプリケーション

NO.	会社所在地	商号	事例No.	事例の特徴	追跡調査から浮かび上がるインプリケーション (示唆的事項)
45	奈良県	会員企業	45-1	・東京在住所有者との打ち合わせに手間を要し、取引まで時間を要した事例。	・売主からの物件情報に過少のリスクがある点に留意が必要だが、今後は積極的に不動産テック（オンライン物件説明、オンライン契約など）の活用を図ることで、遠方相続人との物理的・時間的距離を埋めていくことが必要であり、そのための制度的な手当ても求められる。 ・残置物処理は手間もかかり専門性も要求される業務であり、会員の研修や専門業者の情報を共有できる仕組みづくりが有益。現場では、会員が「業者委託」か「自ら処理」かの最善の選択を行うことが必要。 ・市場に見合う売却価格の設定が重要で、それ次第では結局売主も期待した利益が得られない結果となるため、時には売主の要望をプロとして断ることも必要。 ・古家付き物件の場合、解体にかかる手間や費用だけでなく、視覚的な古家のイメージが取引の障害になる場合がある。このため、会員のイメージ戦略やセールストークのノウハウの向上に加え、更地にした時のイメージが通くようなVR等の活用を図ることが有用。 ・空き家を手放すインセンティブになるよう、税制等の工夫も必要。
			45-2	・売主(業者)の価格設定が高すぎたため、徐々に引き下げていったが、6年もかかって成約したときには当初の当方の設定すら下回る結果となった事例。	
58		会員企業			・立地条件が悪く市場性に欠けるものが多いため、空き家取引に関心が向かないが、近隣に空き家が増えること自体立地条件を落としている原因であり、悪循環を生んでいる。 ・所有者側がただでよいから処分を望むことも、報酬という面で事業者の参入意欲を低下させる悪循環を生んでいる。
59	大阪府	株式会社西上建設	59-3	・築40年超の木造住宅であったが、売主より「建物に強い愛着があるため壊して欲しくない」との依頼があり、リフォームして住み続けてくれる買主を探索することとなった事例。	・築年数の多い木造住宅でも、リノベーションにより市場価値が生まれる場合がある。 ・「広域の探索⇔行政の移住政策」であり、行政連携による相乗効果をもっと高める必要がある。 ・地元に戻りたい人も多いが、遠方にいるため物件情報が届いていない。 ・各本部で行う空き家相談会をリモートでつなぐ工夫も一考。 ・低額物件では報酬も低く、食指が動きにくい。 ・自らリフォームのノウハウを持っている場合、一連の取引がスムーズに進む可能性もある。
60		会員企業	60-2	・売主が遠方に居住するため、空き家バンク等の登録、変更手続き等をすべて代行した事例。	・空き家バンク制度は、運用する行政の熱意を前提とすれば有用な制度だが、行政の姿勢によっては、案件を紹介している体に留まるようなケースでは機能しない。バンク固有の手続き等に諸経費がかかり、成功報酬だけでは事業者の持ち出しが大きくなる難点がある。制度改善には、協同して行政を動かしていく必要がある。 ・インスペクションの活用を促すため、売主が変わって建築確認書の確認等事業者の手間が増える点も同様であり、インスペクション業者が自らが動くように仕向ける仕組みが必要。
			60-3	・売主がやはり遠方のため、書類のやり取りのための車の往復、郵送料などが余計にかかる分負担感がある事例。	
63	岩手県	有限会社ライトハウス	63-1	・売却希望者の残債務に鑑み、一旦賃貸した上で適切な時期に売却する方が有利になるとアドバイスしたことが奏功した事例。	・インスペクションにより物件状況を正確に把握したり、売主の資産状況を十分考慮するなど、業務に当たって基本的な行動が適確で円滑な処分に繋がる。 ・逆に旧耐震マンションであっても、利便性が高ければ、わざわざ市場と乖離した売却価格となるようなリフォームは避けて現況有姿の売却の方が賢明である。 ・岩手県内でも中古住宅は不足気味だが、固定資産税の評価上、上物を残したまま利用した方が得、親が施設に入居していると売却しづらい、解体費がかかりすぎる、など売らない理由はいくらでもある中で、売りやすくする政策導入が必要。所有者に対し、啓発だけではなく目に見える施策を打ち込んで、まずは多くの空き家について所有者のもとで凍結された状態から市場に出す仕組みを構築しなければならない。
			63-2	・事業者の負担でインスペクションを行った結果、建物状況が悪いことが判明し、売却価格を見直したことから、上物価値0として売却できた事例。	
			63-3	・旧耐震マンションをフルリフォームした結果、市場水準を大幅に上回る価格帯となり、結局売れ残り、損切りして何とか売却した事例。	
72	三重県	有限会社エムズエステート	72-1	・低額物件のため、共同仲介の報酬に差がついていた事例。	・空き家バンク登録物件は地元自治体の熱意があり、一般物件より進めやすい。特に、あらかじめ空き家バンクに登録しておく、自治体によっては農地法3条に基づく許可要件が緩和される「別段面積」の特例を受けられる場合があるほか各種のサポートプログラムが設けられていることがあるため、農地が付随する空き家の売却を進める場合は、所在地自治体の制度を確認しておくべきである。 ・地域によっては外国人の住宅需要が多いとされることから、外国人に対する融資の門戸を開くことができればユーザー候補となり得る。
			72-2	・田畑・山林の売買も伴い、農業委員会等との調整に労をかけた事例。経費の実費は確保。	
			72-3	・外国人の購入案件のため、実費で通訳を確保してもらいながらの取引の事例。	
76	岡山県	有限会社昴不動産	76-1	・立地条件が良かったため、雨漏り等最低限度の補修を行ったうえで買手側がリフォームを行う前提で売却できた事例。	・仲介でもリフォーム業者を紹介するサービスは取引成立に有効。 ・相続財産管理人からの持ち込み案件が年間数件ある。 ・普段からリフォーム業者との付き合いがあるため、売主負担の修繕や、買主負担のリフォームのアドバイスや紹介が可能で、取引を円滑に進めることができる。付き合い業者も紹介をしてもらうために、スムーズな対応を心掛け、双方に良い関係となりうる。
			76-2	・古家もあり、需要が付きにくいと当初から想定されたが、実際売却まで4年を要した事例。	
77	島根県	マノ不動産	77-2	・地元自治体の空き家バンクに協力する事業者組織を結成し、順番に担当している中で売買取成したが、買主と近隣とのトラブル処理まで巻き込まれた事例。	・駅近物件といえども車中心の地域社会ではメリットはなく、駐車場の確保が成約の条件となる。 ・周辺環境情報が得られる総合データベース型物件サイトが活用できれば有用。 ・解体費用などが想定以上に懸かるケースも多く、行政による財政支援の有無の影響は大きい。 ・空き家バンクの工夫として、登録事業者に順番に仕事を依頼するシステムは有用。 ・社会問題解決に資する点から言えば、もっと行政からの支援がないと、市場ベースではなかなか進まないというのが本音。 ・行政支援においては、十分な予算の確保が必要。
			77-3	・売買契約成立後の上物解体に想定以上の費用がかかり、業者が途中投げだした事例。	
83		会員企業	83-1	・相続人間の調整に特に苦労したが、空家控除の適用を実現出来た事例。	・円滑な処分を行う上で、多数の相続人が関わる場合にはその調整にも事業者が汗をかかなければならない。 ・売主の市場感覚のずれが、売却までに余計な時間を要することになりがちだが、最後まで、面倒を見ている会員もいる。
			83-2	・売主との売却予定価格設定に時間を要した事例。	

空き家取扱事例追跡調査結果と事例別インプリケーション

NO.	会社所在地	商号	事例No.	事例の特徴	追跡調査から浮かび上がるインプリケーション (示唆的事項)
90	埼玉県	株式会社ワイケイサービス	90-1	・県独自の「空き家持ち主応援隊」を通じた相談だが、物件、環境から処分困難、だれが見ても無価値と思える物件に、ようやく隣接所有者から示された希望価格も売主が拒抗し、成立しなかった事例。	・現状では、売主が価格に納得しないことによって、会員の善意が無駄になるような事態も起きている。 ・「空き家持ち主協力隊」の取組は、固定資産税納付書にチラシを同封する、草木の手入れなど管理の相談にも応じることで、所有者のインセンティブになっている。 ・円滑な解体等を実現するためには、日頃のリフォーム業者との付き合いが大事。 ・見積り合わせによって、大きなコストカットが可能なケースもある。 ・空き家バンクの受注において、市が先行する他団体と協定を締結し、全日本部・支部が排除されているケースがある。
			90-2	・解体費が嵩み、所有者では手に負えず、応援隊を通じて相談が持ち込まれ、日頃のリフォーム業者との付き合いもあり、無事解体、売却まで進んだ事例。	
109	山梨県	有限会社土地マップス	109-1	・築90年の上物に約1か月かけてリフォームし売却できた事例。	・引き受ける当初から難しい案件の場合に、コスト計算はしっかり行う必要があるが、日頃から解体業者やこみ処理業者との関係性の構築を図る等の地道な努力が奏功する。
			109-2	・ゴミ屋敷だが、60万円かけて処分し、約600万円で売り出した事例。	
			109-3	・300万円かけて解体、残置物も処理したうえで1800万円で売却できた事例。	
128	群馬県	有限会社 カオス不動産	128-1	・自殺物件なので広告を打たず、他物件の問い合わせ者に個別に説明し、依頼の半値で売却した事例。	・成年後見を扱う司法書士との日頃の取引関係から売却依頼を得ることもある。 ・売主も建物の現況が把握できていない空き家の場合には、建物状況調査が最も手間がかかる。設備の老朽化も進み、損傷している事例も多くなっている。通例、売主自身により、又は売主へのヒアリングにより作成される「物件状況報告書（告知書）」や「付帯設備表」について、記載事項の多くが「不明」となりがちである。そうすると、媒介業者の調査範囲が広がってしまうとともに、買主に適切な告知ができないことからトラブルを抱えるリスクも生じてしまう。 ・公共下水道未整備の区域においては、多くの場合、建物の付属設備として浄化槽が設置されているが、これが損傷している例が多いとされる。しかしながら、浄化槽が正常に機能しているかどうかは宅建業者が目視等で容易に把握できるものではないため、とりわけ難しい問題がある。 ・いわゆる事故物件については顧客に対し直接口伝で購入意向を確認するなど広告掲載を控える販売方法を取ることでその後の風評被害を防ぐことができる。 ・相続未登記等により所有者が不明となっている物件については近隣住民へのヒアリングで手がかりがつかめることもあるが、そもそも相続登記を義務化することで解決されうる問題である。これと併せて、事業者がより簡便に所有者情報を把握できるよう一定要件のもと固定資産税の課税先情報等を提供する仕組みも円滑な取引には必要。
			128-2	・四軒長屋で相続登記がなく被相続人の知人を介して相続人を探し当て、企画書を作成の上事業者にまとめて売却し、企画料も含めて報酬が得られた事例。	
			128-3	・築60年程度だが、現況有姿で売却するに当たり、コンサル契約を締結し、その報酬も得られた事例。	
137	愛媛県	株式会社ひふみ	137-1	・築50年の木造建築で価格算定の根拠を丁寧に説明し、納得の上で売買できた事例。	・報酬公示に沿った収入だけでビジネスライクには収まらない労力が必要なケースも多く、まちづくりへの貢献度合いを勘案し、行政による財政支援が必要。 ・売主に対して見積額を示す際には、各種の公的価格指標や取引事例に基づく情報だけでなく、売却に時間を要することにより生じる不利益についても丁寧に説明をすることで理解が得られることがある。 ・観光資源のある地域では建物の用途を変更することで、当該建物が新たな価値を生み出す可能性もあり、その点に着目する起業家ユーザーも潜在しているといえる。こうした場合にあっては地域住民への丁寧な説明により用途変更や工事の内容、また当該事業計画について理解を得ておくことも重要な業務となる。
			137-2	・築40年木造建築物の解体処理に当たり、埋蔵物処理が必要となるなど手間がかかって売買した事例。	
			137-3	・狭小道路で周辺との調整に気を使いながら、築100年木造建築物を旧城下町に相應しいカフェ、小物販売に用途変更した事例。	
138	愛媛県	ワン住まいる	138-1	・遠方物件だがリフォーム・一部解体によりきめ細かい対応を図り、売却できた事例。	・安さや早さだけでなく、技術の高いリフォーム業者の情報も重要ではないか。 ・「全国レベルの買主の探索と行政の移住政策」でもあり、行政連携による相乗効果をもっと高めることが有用。
			138-3	・リフォームを検討しながら途中シロアリ被害が見つかり、方針を変更、解体により売却した事例。	
140	山形県	会員企業	140-1	・接道条件を満たすためには隣地所有者による購入しか道がないため、希望価格の半分ではあったが売却できた事例。	・地元の空き家対策協議会に役員として参画(後に空き家バンクに改組)積極的に行政に協力しながらも、売却の意思のない相続人の動機付けに苦労。また、解体費用が土地価格を上回るケースでは市場処分は困難。 ・隣地所有者は空き家の売却先として有力な候補の一人であるが、接道条件に難がある場合は土地の有効利用が図れる最有力の売却先となる。
			140-2	・台風被害を受け解体前提の現況有姿売買の事例。	
			140-3	・築70年以上、不在者財産管理人からの依頼により1年かけて売却できた事例。	
141	富山県	サクドウプラン 株式会社	141-1	・築50年大型物件で購入対象者が限られる中、約7か月かけ、売り希望価格で売却できたが、農地転用手続き漏れの土地の処理は自ら対応した事例。	・売主の売却希望価格が実勢価格と乖離しているケースが多い(実際の成約価格と売却希望価格に2倍かそれ以上の開きがある例がみられる)。こうした売主の思考に対する啓発と、さらに一般消費者の立場からも、より客観的で公正と捉えられるような価格指標の算出方法を確立させる必要がある。 ・売主の希望価格が高い場合には総じて成約までに時間がかかるし、その間の広告費など諸経費も嵩む一方、低額物件が多い地方では事業者にも仲介意欲がわきづらいため、何らかの財政支援が必要。例えば、空き家の利活用において重要な役割を果たすべき事業者に対して一定のインセンティブとなるような制度(空き家利活用推進補助金/1取引あたり〇万円など)の創設はできないか。
			141-2	・過疎化が進む地域で売主の希望価格が市場と乖離していたため、1年以上かけて半値に下げて売却した事例。	
			141-3	・築80年、2000万円のリノベ費用を買主が負担するため、売買価格はその1/10程度となることを売主が納得して売買が成立するまでに約2年を要した事例。	

空き家取扱事例追跡調査結果と事例別インプリケーション

NO.	会社所在地	商号	事例No.	事例の特徴	追跡調査から浮かび上がるインプリケーション (示唆的事項)
171	神奈川県	会員企業	171-1	・築70年以上の大型物件で接道条件が悪く売却は困難、賃貸に出すにも多額の改修工事を要するため断念し、一括借り上げ後に国庫補助を2/3入れて総額2500万円でリノベ、シングルマザーのシェアハウスとして社会貢献のため運営するに至った事例。	・ビジネスとして空き家の活用を図るには、行政の補助金の活用や古民家再生等の関係団体との連携が必要。 ・オーナーや地域と連携した社会貢献性が高いプロジェクトほど収益性が低下し、運営の人件費確保すら難しくなるという矛盾を抱えている。 ・大規模な用途変更やリフォームを伴う空き家の利活用の際には地元住民からの理解を得ながら進めることが肝要である。 ・空き家について幅広い利活用プランをデザインして事業化するためには相應の経験が必要となる。そのようなコーディネーターを育成していくことも重要な施策となる。この点、国交省にて「空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」が展開されているが、自治体においても、これと同じ視点に立った施策が拡充することが期待される。
			171-2	・築80年以上、用途変更によりゲストハウスを予定するもコロナ災禍により断念、①同様シングルマザーのシェアハウスとする予定だが、当て込んでいた地元市の補助が使えず資金確保に奔走している事例。	
			171-3	・1年要したが、リノベし、ゲストハウスに用途変更し、サブリースした事例。その後オーナー自ら運営する方式に変更。	
177	島根県	株式会社プラン・ジェイ	177-1	・土地面積が大きく、地域では稀有な物件であり、成約まで2年半かかったが、当初見込んだ価格を大幅に下げて結局近隣の法人に売却できた事例。	・地方でもさらに需要の薄い郊外部の空き家取引は難航必至である。 ・リフォームは買主に任せることで細部の調整労務を取らない方が得策と言える場合がある。 ・売主の意向において、多少価格が下がっても早期の売却が望まれている場合、中古住宅に特化した買取再販専門業者への売却は有力な手立ての一つとなり得る。宅建業者としても専門業者が買主となる分、取引がスムーズに進行するメリットがある。
			177-2	・コロナ災禍の中当初の個人客はリフォーム資材の確保が出来なくなり購入断念、その後、全国展開している買取再販業者にメールで営業した結果、3割程度価格を下げて売却した事例。	
			177-3	・郡部の需要の薄い地域の物件で農地転用手続きが未了だったため、3か月手続きに要したが、物件サイトを見た近隣の買い手が見つかり、成約した事例。	
180	大阪府	株式会社アスカプランニング	180-2	・連棟住宅を買取再販するに当たり住宅ローン融資の取得に腐心した事例。	・物件条件や時勢を見極めないでリフォーム費用が余計に嵩んだり、融資が付きにくいことがあり、見極めが必要。 ・連棟住宅をより取扱いやすくするために、連棟特有の支援制度が求められる。 ・災害発生がコスト増に直結するケースがある。売却価格の設定に悪影響が出ることもある。ハザードマップや過去の災害履歴情報を仕入れておくことは最低限度必要。
			180-3	・台風被災後の建築コスト高騰の影響を被り、買取再販に当たり、リフォーム費用が四倍近くに嵩んで利益を圧迫した事例。	

特に苦労した要因ごとに、事例进行分类した。

特に苦労した要因	具体的事例	
	事例No.	事例の特徴
残置物の処理	1-1	築45年の低額物件は、現況有姿で土地相場を上回る額で取引出来た結果、売り主にも譲渡税額相当が残り、18万円の報酬も確保した。 永年放置された大量のゴミや車両等の処分と市税滞納による仮差押えも解決した手間は、報酬額では見合わない労力を要したものの、ゴミ屋敷外部不経済等の社会問題解決に貢献。
	24-1	昨日まで生活していたような形の残置物を処理するため、手間は省けるがコストが嵩む請負業者には依頼せず、自ら処分し、経費を数分の一に抑えた事例。
	109-2	300万円かけて解体、残置物も処理したうえで1800万円で売却できた事例。
	109-3	ゴミ屋敷だが、60万円かけて処分し、約600万円で売り出した事例。
農地法の手続き	72-2	田畑、山林の売買も伴い、農業委員会等との調整に労をかけた事例。経費の実費は確保。
	141-1	築50年大型物件で購入対象者が限られる中、約7か月かけ、売り希望価格で売却できたが、農地転用手続き漏れの土地の処理は自ら対応した事例。
	177-3	郡部の需要の薄い地域の物件で農地転用手続きが未了だったため、3か月手続きに要したが、物件サイトを見た近隣の買い手が見つかり、成約した事例。
連棟長屋のケース	128-2	四軒長屋で相続登記がなく被相続人の知人を介して相続人を探し当て、企画書を作成の上事業者にもとめて売却し、企画料も含めて報酬が得られた事例。
	180-2	連棟住宅を買取再販するに当たり住宅ローン融資の取得に腐心した事例。
空き家バンクの活用	60-3	売主が遠方に居住するため、空き家バンク等の登録、変更手続き等をすべて代行した事例。
	77-2	地元自治体の空き家バンクに協力する事業者組織を結成し、順番に担当している中で売買が成立したが、買主と近隣とのトラブル処理まで巻き込まれた事例。
心理的瑕疵物件	4-2	居住者がリビングで死亡した物件で心理的瑕疵を考慮し、リフォームをどこまで行うか慎重に判断の上買取再販で処理した事例。
	128-1	自殺物件なので広告を打たず、他物件の問い合わせ者に個別に説明し、依頼の半値で売却した事例。
売出価格の設定	45-2	売主(業者)の価格設定が高すぎたため、徐々に引き下げていったが、6年もかかって成約したときには当初の当方の設定すら下回る結果となった事例。
	83-2	売主との売却予定価格設定に時間を要した事例。
	90-1	県独自の「空き家持ち主応援隊」を通じた相談だが、物件、環境から処分困難、だれが見ても無価値と思える物件に、ようやく隣接所有者から示された希望価格も売主が抵抗し、成立しなかった事例。
	141-3	築80年、2000万円のリノベ費用を買主が負担するため、売買価格はその1/10程度となることを売主が納得して売買が成立するまでに約2年を要した事例。
インスペクション	60-3	売主がやはり遠方のため、書類のやり取りのための車の往復、郵送料などが余計にかかる分負担感がある事例。
	63-2	事業者の負担でインスペクションを行った結果、建物状況が悪いことが判明し、売却価格を見直したことにより、上物価値0として売却できた事例。
空き家税制の活用	1-2	築40年既に上物価値0だが、売主の意向で新築並みの値付けで売り出した結果、空家税制適用期限の3年が迫ってようやく15%値下げの言い値で妥協し、売買成立。
	12-1	空き家特例の確実性に自信が持てず、税理士等に相談の上説明し、成約にもっていった事例。
	23-2	空き家税制適用期限まで猶予が13か月あり、分割して売却できたし、相続人にも相続控除により課税なしの事例。
	83-1	相続人間の調整に特に苦労したが、空家控除の適用を実現出来た事例。

苦労した要因別事例分類

相続人清算人との調整	23-1	所在不明の相続人の探索、相続放棄手続きなどに二か月以上を要したが、専属の司法書士、行政書士らと解決。家財を処分し、更地化して買取再販、半年程度要するケースも多いが、概ね三か月で売却できた事例。
	35-3	境界画定のため隣接地所有者を探索するも清算法人で、清算人探索に膨大な手間がかかった事例。
	83-1	相続人間の調整に特に苦労したが、空家控除の適用を実現出来た事例。
リフォーム解体等のコスト	24-2	神戸市内の買取再販でリフォーム費用や売却価格を念頭に置いた適確な買取価格の設定もあり、標準的な処理期間(3か月)内で成約し、残置物処理等の諸経費はもちろん、一定の利益も確保できた事例。
	63-3	旧耐震マンションをフルリフォームした結果、市場水準を大幅に上回る価格帯となり、結局売れ残り、損切りして何とか売却した事例。
	77-3	売買契約成立後の上物解体に想定以上の費用がかかり、業者が途中投げだした事例。
	109-1	築90年の上物に約1か月かけてリフォームし売却できた事例。
	109-2	ゴミ屋敷だが、60万円かけて処分し、約600万円で売り出した事例。
	109-3	300万円かけて解体、残置物も処理したうえで1800万円で売却できた事例。
	141-3	築80年、2000万円のリノベ費用を買主が負担するため、売買価格はその1/10程度となることを売主が納得して売買が成立するまでに約2年を要した事例。
成約まで長期間経過	171-1	築70年以上の大型物件で接道条件が悪く売却は困難、賃貸に出すにも多額の改修工事を要するため断念し、一括借り上げ後に国庫補助を2/3入れて総額2500万円でリノベ、シングルマザーのシェアハウスとして社会貢献のため運営するに至った事例。
	180-3	台風被災後の建築コスト高騰の影響を被り、買取再販に当たり、リフォーム費用が四倍近くに嵩んで利益を圧迫した事例。
	35-2	親類所有物件ということで隣県だがやむを得ず依頼を受けたもので、地縁もなく、地元商工会議所にも働きかけたが、成約まで2年もかかり、手間に見合う利益も得られなかった事例。
	45-2	売主(業者)の価格設定が高すぎたため、徐々に引き下げていったが、6年もかかって成約したときには当初の当方の設定すら下回る結果となった事例。
	76-2	古家もあり、需要が付きにくいと当初から想定されたが、実際売却まで4年を要した事例。
	140-3	築70年以上、不在者財産管理人からの依頼により1年かけて売却できた事例。
	141-2	過疎化が進む地域で売主の希望価格が市場と乖離していたため、1年以上かけて半値に下げて売却した事例。
遠方の取引	141-3	築80年、2000万円のリノベ費用を買主が負担するため、売買価格はその1/10程度となることを売主が納得して売買が成立するまでに約2年を要した事例。
	171-3	1年要したが、リノベし、ゲストハウスに用途変更し、サブリースした事例。その後オーナー自ら運営する方式に変更。
	177-1	土地面積が大きく、地域では稀有な物件であり、成約まで2年半かかったが、当初見込んだ価格を大幅に下げて結局近隣の法人に売却できた事例。
	35-2	親類所有物件ということで隣県だがやむを得ず依頼を受けたもので、地縁もなく、地元商工会議所にも働きかけたが、成約まで2年もかかり、手間に見合う利益も得られなかった事例。
	45-1	東京在住所有者との打ち合わせに手間を要し、取引まで時間を要した事例。
コンバージョン	60-2	売主が遠方に居住するため、空き家バンク等の登録、変更手続き等をすべて代行した事例。
	60-3	売主がやはり遠方のため、書類のやり取りのための車の往復、郵送料などが余計にかかる分負担感がある事例。
	138-1	遠方物件だがリフォーム一部解体によりきめ細かい対応補測り、売却できた事例。
コンバージョン	137-3	狭小道路で周辺との調整に気を使いながら、築100年木造建築物を旧城下町に相應しいカフェ、小物販売に用途変更した事例。
	171-2	築80年以上、用途変更によりゲストハウスを予定するもコロナ災禍により断念、①同様シングルマザーのシェアハウスとする予定だが、当て込んでいた地元市の補助が使えず資金確保に奔走している事例。

事例から得られたインプリケーション

各事例やヒアリング内容から読み取れる事柄を、「具体的インプリケーション」として、ポイント別にリストアップした。

インプリケーションのポイント	No.	具体的インプリケーション
行政への要望（財政）	1-2	ゴミ屋敷同然の物件を処理できれば売主はもちろん周辺地域にも貢献することにつながるが、空き家固有の時間や費用は事業者だけの負担に帰するのは如何なものか。 公益性がある分行政支援が投入されれば事業者のインセンティブにもなりうる。
	42	解体助成や税制により空家処分が進むよう支援の充実が必要。
	45	空き家を手放すインセンティブになるよう、税制等の工夫も必要。
	77	・解体費用などが想定以上に懸かるケースも多く、行政による財政支援の有無の影響は大きい。 ・社会問題解決に資する点から言えば、もっと行政からの支援がないと、市場ベースではなかなか進まないというのが本音。 ・行政支援においては、十分な予算の確保が必要。
	137-1	報酬告示に沿った収入だけでビジネスライクには収まらない労力が必要なケースも多く、 まちづくりへの貢献度合いを勘案し、行政による財政支援が必要。
	141-2	売主の希望価格が高い場合には総じて成約までに時間がかかるし、その間の広告費など諸経費も嵩む一方、低額物件が多い地方では事業者に伴介意欲がわきづらいため、何らかの財政支援が必要。例えば、 空き家の利活用において重要な役割を果たすべき事業者に対して一定のインセンティブ となるような制度（空き家利活用推進補助金／1取引あたり〇万円など）の創設はできないか。
行政への要望（制度・仕組み）	1-2	法定報酬額に限られる中、業者だけの営業努力に委ねるだけでは空き家の取引は捗々しい進展が見込めない。地元市町村のより積極的な協力支援が鍵だが、自治体の温度差は大きい。
	4-2	買取再販は、心理的瑕疵がある場合、市場の意向を斟酌した上でリフォームの程度を決定する必要がある。 事案に応じて施すリフォーム内容の何らかの「基準」が出来れば判断が容易になる。
	12-1	空家税制は従前居住の範囲が拡大されるなど改善されているが、運用に関し相談窓口があるとよい。 また、相続に限らず、空き家一般に適用できる税制も必要ではないか。行政、税務当局、士業など多様な主体の連携が必要。
	23-2	空家税制の効能 として処分の促進に効果的で、3年の期限の存在により売主も適用を求めて協力をする反面、適用期限が迫っている場合には柔軟な処分計画も立てられない恐れ。
	24	再建築不可、災害危険区域内等市場に乗らない物件でも、エリアとして見て活用を考えるなど、 広範囲の需要把握、バルクセールなど工夫の余地 はあるが、最終的にどうしようもないものは行政による買取くらいしかないか。
	35-2	最低報酬制の導入、ランドバンクの創設、税制の見直しなど思い切った施策の投入も必要。
	45-1	売主からの物件情報に過少のリスクがある点に留意が必要だが、今後は 積極的に不動産テック（オンライン物件説明、オンライン契約など）の活用 を図ることで、 遠方相続人との物理的・時間的距離を埋めていくことが必要 であり、そのための制度的な手当ても求められる。
	59	「広域の探索≒行政の移住政策」であり、 行政連携による相乗効果をもっと高める必要がある。
	60-2	空き家バンク制度 は、運用する行政の熱意を前提とすれば有用な制度だが、行政の姿勢によっては、案件を紹介している体に留まるようなケースでは機能しない。バンク固有の手続き等に諸経費がかかり、成功報酬だけでは事業者の持ち出しが大きくなる難点がある。制度改善には、協同して行政を動かしていく必要がある。
	60-3	インスペクションの活用 を促すため、売主が変わって建築確認書の確認等事業者の手間が増える点も同様であり、インスペクション業者が自らが動くように仕向ける仕組みが必要。
	63	岩手県内でも中古住宅は不足気味 だが、固定資産税の評価上、上物を残したまま利用した方が得、親が施設に入居していると売却しづらい、解体費がかかりすぎる、など売らない理由はいくらかもある中で、 売りやすくする政策導入 が必要。所有者に対し、啓発だけではなく目に見える施策を打ち込んで、 まずは多くの空き家について所有者のもとで凍結された状態から市場に出す仕組みを構築 しなければならない。
	77-2	空き家バンクの工夫として、登録事業者に順番に仕事を依頼するシステムは有用。 社会問題解決に資する点から言えば、もっと行政からの支援がないと、市場ベースではなかなか進まないというのが本音。
	90-1	・「空き家持ち主協力隊」の取組は、固定資産税納付書にチラシを同封する、草木の手入れなど管理の相談にも応じることで、所有者のインセンティブになっている。 ・空き家バンクの受注において、市が先行する他団体と協定を締結し、全日本部支部が排除されているケースがある。
	128-2	相続未登記等により所有者が不明となっている物件については近隣住民へのヒアリングで手がかりがつかめることもあるが、そもそも相続登記を義務化することで解決される問題である。これと併せて、 事業者がより簡便に所有者情報を把握できるよう一定要件のもと固定資産税の課税先情報等を提供する仕組みも円滑な取引には必要。
	138	「全国レベルの買主の探索≒行政の移住政策」でもあり、 行政連携による相乗効果をもっと高めることが有用。
	171	空き家について幅広い利活用プランをデザインして事業化するためには相應の経験が必要となる。そのようなコーディネーターを育成していくことも重要な施策となる。この点、国交省にて「空き家対策の担い手強化連携モデル事業」が展開されているが、自治体においても、これと同じ視点に立った施策が拡がることが期待される。
	180-2	連棟住宅をより取扱いやすくするために、連棟特有の支援制度が求められる。

売主との調整	1-2	値付けに当たって、 市場と乖離しがちな売主意識を相場に近づけるのは容易ではなく、成約までに余計な時間を要することとなりがち。
	23-1	本来、相続人が相続不動産の管理責任を意識しないことが根本的な問題点。
	45-2	市場に見合う売却価格の設定が重要 で、それ次第では結局売主も期待した利益が得られない結果となるため、時には売主の要望をプロとして断ることも必要。
	83-2	売主の市場感覚のずれ が、売却までに余計な時間を要することになりがちだが、最後まで、面倒を見ている会員もいる。
	90-1	現状では、売主が価格に納得しないことによって、会員の善意が無駄になるような事態も起きている。
	140	地元の空き家対策協議会に役員として参画(後に空き家バンクに改組)積極的に行政に協力しながらも、 売却の意思のない相続人の動機付け に苦労。また、解体費用が土地価格を上回るケースでは市場処分は困難。
	141	売主の売却希望価格が実勢価格と乖離 しているケースが多い(実際の成約価格と売却希望価格に2倍がそれ以上の開きがある例がみられる)。こうした売主の思考に対する啓発と、さらに一般消費者の立場からも、より客観的で公正と捉えられるような価格指標の算出方法を確立させる必要がある。
多様な主体との連携に活用	4-3	売主側の情報提供が十分でない場合には、 物件調査等余計な手間をかける必要がある。適確な調査を行う上で日頃からの調査会社等関連業者との連携は重要。
	12-1	行政、税務当局、士業など 多様な主体の連携 が必要。
	23-1	相続人の追跡からスタートする場合もあり、専属の調査士司法書士行政書士との協力が不可欠、事業者の力だけでは難しい。
	24	行政との幅広い、柔軟な発想の連携を模索したり、広域の事業者連携が効果を発揮することもある。
	42	自社やグループ会社で仲介、賃貸、リフォームを賄えない場合は、案件を紹介し合える事業者同士のつながりをエリア内で持っていたほうが有利。
	76-1	普段から リフォーム業者との付き合い があるため、売主負担の修繕や、買主負担のリフォームのアドバイスや紹介が可能で、取引を円滑に進めることができる。付き合い業者も紹介してもらうために、スムーズな対応を心掛け、双方に良い関係となりうる。
	90-2	円滑な解体等を実現するためには、日頃のリフォーム業者との付き合いが大事。
	109	引き受ける 当初から難しい案件の場合に、コスト計算 はしっかり行う必要があるが、日頃から解体業者やごみ処理業者との関係性の構築を図る等の地道な努力が奏功する。
	128	成年後見を扱う司法書士との日頃の取引関係から売却依頼を得ることもある。
	138-1	安さや早さだけでなく、 技術の高いリフォーム業者の情報も重要 ではないか。
不動産事業者自らの工夫すべきポイント	171	ビジネスとして空き家の活用を図るには、行政の補助金の活用や古民家再生等の関係団体との 連携 が必要。
	1-1	社会問題解決の一助ともなる空き家取引が成立するためには、 残置物処理、適確なリフォーム費用の見積もり等空き家固有の労力が必要で、これを如何に処理するかがポイント。
	24	木造中古はリスクが高く、相談を断ることもあるし、 築20年を超えない築浅物件以外は解体を基本 に検討する。
	24	固定観念にとらわれず、不動産の利用価値をより多角的、柔軟に考え、行政から声がかかるような提案 をしていくべき。
	35-1	解体後の土地の形状については、慎重かつ丁寧な説明を行う必要がある。例えば、解体後の土地利用方法によっては盛土が必須になるケースもあり、費用が発生することをあらかじめ購入者に説明しておかなければならない。
	42	当初の見込みを断念し、 処分方針を柔軟に切り替える ことも有用。
	45	古家付き物件の場合、解体にかかる手間や費用だけでなく、視覚的な古家のイメージが取引の障害になる場合がある。このため、会員のイメージ戦略やセールストークのノウハウの向上に加え、 更地にした時のイメージが湧くようなVR等の活用を図ることが有用。
	45-1	残置物処理は手間もかかり専門性も要求される業務であり、会員の研修や専門業者の情報を共有できる仕組みづくりが有益。 現場では、会員が「業者委託」か「自ら処理」かの最善の選択を行うことが必要。
	59-3	・築年数の多い木造住宅でも、リノベーションにより市場価値が生まれる場合がある。 ・自らリフォームのノウハウを持っている場合、一連の取引がスムーズに進む可能性もある。
	63-2	インスペクションにより物件状況を正確に把握したり、売主の資産状況を十分考慮するなど、業務に当たって基本的な行動が適確で円滑な処分に繋がる。
	63-3	逆に旧耐震マンションであっても、利便性が高ければ、わざわざ市場と乖離した売却価格となるようなリフォームは避けて 現況有姿の売却の方が賢明 である。
	72-2	空き家バンク登録物件は地元自治体の熱意があり、一般物件より進めやすい。 特に、あらかじめ空き家バンクに登録しておく、自治体によっては農地法3条に基づく許可要件が緩和される「別段面積」の特例を受けられる場合があるほか各種のサポートプログラムが設けられていることがあるため、農地が付随する空き家の売却を進める場合は、所在地自治体の制度を確認しておくべきである。
	72-3	地域によっては外国人の住宅需要が多いとされることから、外国人に対する融資の門戸を開くことができればユーザー候補となり得る。
	76-1	仲介でもリフォーム業者を紹介するサービスは取引成立に有効。
	77	・ 駅近物件といえども車中心の地域社会ではメリットはなく、駐車場の確保が成約の条件 となる。 ・周辺環境情報が得られる総合データベース型物件サイトが活用できれば有用。
	83-1	円滑な処分を行う上で、 多数の相続人が関わる場合にはその調整にも事業者が汗をかかなければならない。
	90-2	見積り合わせによって、大きなコストカットが可能なケースもある。
	128-1	いわゆる 事故物件 については顧客に対し直接口伝でで購入意向を確認するなど広告掲載を控える販売方法を取ることでその後の風評被害を防ぐことができる。
	137-1	売主に対して見積額 を示す際には、各種の公的価格指標や取引事例に基づく情報だけでなく、売却に時間を要することにより生じる不利益についても丁寧に説明をすることで理解が得られることがある。
	137-3	観光資源のある地域では 建物の用途を変更 することで、当該建物が新たな価値を生み出す可能性もあり、その点に着目する起業家ユーザーも潜在しているといえる。こうした場合にあっては地域住民への丁寧な説明により用途変更や工事の内容、また当該事業計画について理解を得ておくことも重要な業務となる。
	140-1	隣地所有者は空き家の売却先として有力な候補 の一人であるが、接道条件に難がある場合は土地の有効利用が図れる最有力の売却先となる。
	171-3	大規模な用途変更やリフォームを伴う空き家の利活用に際しては 地元住民からの理解 を得ながら進めることが肝要である。

	177	リフォームは買主に任せることで 細部の調整労務を取らない方が得策 と言える場合がある。
	177-2	売主の意向において、多少価格が下がっても早期の売却が望まれている場合、 中古住宅に特化した買取再販専門業者への売却は有力な手立ての一つ となり得る。宅建業者としても専門業者が買主となる分、取引がスムーズに進行するメリットがある。
	180	物件条件や時勢を見極め ないとリフォーム費用が余計に嵩んだり、融資が付きにくいことがあり、見極めが必要。
	180-3	災害発生がコスト増に直結するケースがある。売却価格の設定に悪影響が出ることもある。 ハザードマップや過去の災害履歴情報 を仕入れておくことは最低限度必要。
その他の留意事項	12	取引の過半が空き家関連で、さらに増加傾向、いずれ近いうちにほとんどが空き家になる見込み 。しかし、現在のところ2/3が成約に至っていない。その原因は、接道条件、古い抵当権の存在、権利関係の不明なまま現居住者がいるなど物件自体の問題と、相続人が多数など親族間で方向が出ない、価格が合わないという条件面の問題の二つ。
	24	都市部でも扱う物件の約半数が空家関連というのが実態。利回りがしっかり見込める場合に限り、収益物件に転用もするが、6%程度の利回りなら買取再販より仲介が有利。
	35	立地条件、法令制限等から市場性の乏しい物件、所有者等不明のケースなどは、典型的に苦渋するケースとなりやすい。
	59	・ 地元に帰りたい人も多いが、遠方にいるため物件情報が届いていない。 ・ 各本部で行う空き家相談会をリモートでつなぐ工夫も一考。 ・ 低額物件では報酬も低く、食指が動きにくい。
	76	相続財産管理人からの持ち込み案件が年間数件ある。
	128	・ 売主も建物の現況が把握できていない空き家の場合には、建物状況調査が最も手間がかかる。設備の老朽化も進み、損傷している事例も多くなっている。通例、売主自身により、又は売主へのヒアリングにより作成される「物件状況報告書（告知書）」や「付帯設備表」について、記載事項の多くが「不明」となりがちである。そうすると、媒介業者の調査範囲が広がってしまうとともに、買主に適切な告知ができないことからトラブルを抱えるリスクも生じてしまう。 ・ 公共下水道未整備の区域においては、多くの場合、建物の付属設備として浄化槽が設置されているが、これが損傷している例が多いとされる。しかしながら、浄化槽が正常に機能しているかどうかは宅建業者が目視等で容易に把握できるものではないため、とりわけ難しい問題がある。
	171	オーナーや地域と連携した社会貢献性が高いプロジェクトほど収益性が低下 し、運営の人件費確保すら難しくなるという矛盾を抱えている。
	177-3	地方でもさらに需要の薄い郊外部の空き家取引は難航必至である。

※複数の事例や回答から読み取れるものについては、「事例No.」（○-○）ではなく、「No.○」としている。

6. 提言～空き家問題再考を求める～

我が国の空き家は増加を続けており、賃貸・売却用を除く「その他空き家」と分類されるものだけでも約 349 万戸、ここ 20 年間で 1.9 倍に増加した。

「ゴミ屋敷」となったり、防犯上、防災上地域社会で問題化する(外部不経済をもたらす)「特定空き家等」となると基本的に除却するしか方法がなくなるが、そうした状況に陥る前に、できれば市場で円滑に処分・利活用されることが相続人にとっても地域社会にとっても望ましい。

空き家に関して国は、「除却すべきは除却し、活用すべきは活用する」との方針の下、税財政上の支援措置のほか、利活用を進める関係者で情報を共有する「空き家バンク」も全国展開され、広域的なマッチングの成果も現れ始めている。それでも、空き家の処分・利活用にはかばかしい進捗が見られないのは、空き家固有の難しさがあるからである。

今回の会員への調査結果から、改めて浮上した主要な問題点を再掲すれば、以下のとおりである。

- ① まず、一口に空き家といっても当然築年数、形状、環境等諸条件が異なり、解体更地化、リフォーム、コンバージョン等多様なアプローチから、需要を見据えて最も適切なものを選択しなければならない。空き家の場合、売主自身も物件の状況が正確に分からなくなっていることも多く、プロであっても選択にはリスクを伴う。仲介契約後深刻な瑕疵が発見され、結局リフォームも出来ず解体に切り替えざるを得ないケースもある。
- ② また、空き家固有の付加的業務が必要となる。中でも家屋内外に残された物品の処分には、専門業者への依頼、行政手続きの代行など大きな労力と時間を要するし、相続人が遠隔地の場合にはこうしたコストがさらに嵩むこととなる。
- ③ 時に、売却価格の設定で売主の意向に配慮すればするほど売れ残りのリスクが高くなり、結果的に相当な値下げを余儀なくされ、成約までに 6 年を要した事例など売主、事業者共に不幸な結果を迎えることもある。
- ④ さらに、所有者不明の空き家となれば、その探索にまた相当な労力が必要となる。
- ⑤ そして、①～④のような苦労を重ねてようやく処分に結び付けても、特に地方の空き家価格自体が低廉で、報酬上制限の下で会員が得られる報酬はそれらの労力に必ずしも見合うものではないことから、会員に積極的に空き家利活用に関わろうとするインセンティブが働きにくい。

実際、全日会員の年間空き家取扱件数は約 20 件程度、しかし、そのうち成約に至らないものが平均して 1/3 を占めるのが現状である。

地域に空き家が増えると環境が劣化し、通常物件の価値も下がり、さらに空き家が増えるという悪循環も生まれやすい。様々な意味で空き家が増えると地域社会が痛むといえよう。まさに、四書五経の大学の一節に、「家ととのいてのち国治まる」とあるように、空き家は個人の問題から地域社会で共有すべき深刻なテーマとして捉え直すべきである。

幸い、自分の価値観で物を選ぶ「こだわりの世代」にとって、至る所に魅力的な物件が利用を待つ資源のように転がっている。コミュニティの拠点も必要である。実際、自治体によっては既に地域包括ケアの拠点として活用にも動くところもある。そうした多様なニーズの発掘や、諸外国と比べて立ち遅れたわが国の中古住宅流通市場の一層の拡大を図るなど、空き家を巡る取組にも根本的な転換点が近づいている。空き家の適切な管理・処分は地域社会において一定の公益性を有するのであり、相続人、地域住民、自治体、国そして関係事業者が連携し、ともに責務を果たしていくことが求められる。

こうした考え方から、以下を提言する。

- ① 空き家は、既に売主も客観的な物件の状態を把握できていないことが多く、その調査には通常の仲介案件以上に手間とコストが必要となる。このため、空き家バンクに登録する段階で一定の物件情報の提供を登録者に求め、当該情報を事業者を提供する仕組みの創設を検討すること。また、物件調査に要した費用を売主が負担できない場合、その調査費用の一部を自治体・国で支援することを検討すること。
- ② 地域活性化に資する等地域資源として効果的な利活用が実現した場合には、その公益性に鑑み、転換に要した費用の一部について公共の負担を検討すること。また、特に都市部においては高齢者の入居可能なセーフティネット住宅の登録が進まない状況に鑑み、自治体が空き家を借り上げたり、補助制度を設ける等積極的に支援することを要望する。
- ③ リフォーム、残置物処理等を専門的に担う信頼できる事業者の登録システムを構築し、その利活用を全国的に促すこと。
- ④ 特定空家等以外の空き家の処分・利活用を促進するため、一定の要件の下固定資産税の住宅地特例の停止等効果的な方策を検討すること。
- ⑤ 宅建業者の報酬告示の報酬上制限の外にある空家固有の諸経費について、国として実態を調査し、改めて経費を明示して実費弁償の原則を市場に明確に示すこと。
- ⑥ 空き家の価格査定をより客観的で合理的なものとするため、AI 等も活用した新たな価格査定マニュアル等の策定を検討すること。

以上提言する。

7. 全国空家計画データベース

全国市区町村が「空家等対策の推進に関する特別措置法」に基づき策定した、空家等対策計画や施策をデータベース化したもので、都道府県ごと、またはキーワードで検索できるシステムである。国土交通省の「空家等対策の推進に関する特別措置法関連情報」における「空家等対策計画策定済み全国市区町村一覧」（2019年3月時点、1051自治体 注）に掲載された市区町村自治体が対象となっている。

注 2020年3月時点 1208自治体に増加 随時更新予定

全国空家計画データベース



URL : <https://www.zennichi.or.jp/akiyakeikaku-database/>

① トップページ

全国空家計画データベース

全国市区町村が「空家等対策の推進に関する特別措置法」に基づき策定した、空家計画や施策をデータベース化し、都道府県ごとに、またはキーワードで検索できるシステムです。

全日中観ビジョンのアクションプランである「全日中観対策大綱」の一環として公開しており、皆様の実務に役立つコンテンツを引き続き提供してまいります。

■ キーワードで探す

■ 都道府県名から探す

北海道

東北

関東

中部

近畿

中国

四国

九州

沖縄

② 都道府県毎ページ

北海道	札幌市
	函館市
	小樽市
	旭川市
	室蘭市
	釧路市
	帯広市
	北見市

③ 自治体個別ページ

担当部署名	都市局建築指導部建築安全推進課
計画の構成	- 策定の背景と目的 - 計画の位置付け - 計画期間 - 計画の対象
基本方針・方針・目標・理念・考え方・施策・方針・施策項目	- 総合的な空家等対策による良好な地域環境の実現 - 市内の各関係部署だけでなく、北海道や他市町村など行政機関、民間やNPOなど、多様な連携による空家等対策の推進 - 人口動態など社会の変化を踏まえた効果的な空家等対策の推進
計画期間	2016年度～2020年度
空き家戸数	125,400
計画計画URL	https://www.city.sapporo.jp/toshi/ki-shido/akiya-teikiseikanri.html
空き家バンクURL	https://www.hokkaido-akiya.com/
電話番号	011-211-2808 内線：2808

巻末

空き家取扱事例調査回答 個票 ～追跡調査対象分～

※アンケート回答期間：令和２年７月１日～７月３０日

追跡調査期間：令和２年９月１日～９月３０日

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 3 件 (うち成約に至らなかったもの 約 0 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他 (賃貸人からの依頼)
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	青森県八戸市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 約10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物の築年数が約40年以上経過の為、買い手側で検討するとリフォーム代がかかり、解体新築が良いのか迷ってしまう。※価格が低下価格で規定手数料に見合わない。
	物件所在地	青森県八戸市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 20 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	解体費の見積もりとリフォーム費の見積もりの両方を作成し、買い手側に説明しなければならない。最後には購入しないことになり私たちの営業努力が無駄になった。※低価格の為実質報酬に合わない。
	物件所在地	青森県八戸市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 1 分
⑤	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	購入者は土地のみの目的だったため古家を解体し更地渡しとしたため業務がスムーズに進行したので苦勞はなかった。
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 10 件 (うち成約に至らなかったもの 約 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	中央区月島 最寄駅・バス停まで 4 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	相続人4名の仲が悪かった事
	物件所在地	埼玉県吉川町 最寄駅・バス停まで 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	売主が戸建て内で死亡した後に再販するにあたり、どこまでリフォームすれば良いかの判断
	物件所在地	埼玉県鳩ヶ谷市 最寄駅・バス停まで 7 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	土壤汚染の懸念があり、その費用の算出に時間を要した事
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

12

商号	株式会社 クリアルティ
----	-------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 300 件 (うち成約に至らなかったもの 約 200 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 (親族間での合意がされなかった)
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	宮崎市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	相続空き家の税制特例が100%利用できるという保証がないため、リスクを含めた説明をした。
	物件所在地	宮崎市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	庭の枝がかなり空中越境しており、近隣の方との話し合いに苦勞した。
	物件所在地	(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☒ その他(税制)

23

商号	マルシン地研
----	--------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 10 件 (うち成約に至らなかったもの 約 1 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☒ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☒ その他 (休傾斜地域で再建築不能・土砂災害特別警戒区域など)
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	相続にかかる遺産分割協議・建物内部の家財整理と処分の分別 (相続人でないと判断できない)・任意の境界確定等
	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 (媒介) ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	没後3年以内の特別控除に間に合わせるための、行程的処方が問題でした。
	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 (媒介) ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	土砂災害警戒区域で、土石流危険区域内であったが、宅地の70%は建築可能であった。
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☒ その他 (譲渡税の見直し)

24

商号	第一住建 株式会社
----	-----------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 6 件 (うち成約に至らなかったもの 約 1 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他（所有者の関係者や同業者からの紹介）
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他（ ）
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	神戸市北区 最寄駅まで 徒歩 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他（ ）
	苦勞した点等	建物内部の家財道具等旧所有者の残置物処理が膨大であった
	物件所在地	神戸市中央区 最寄駅まで 徒歩 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他（ ）
	苦勞した点等	築年数が古く、リノベーションに費用が掛かった。
	物件所在地	明石市 最寄駅まで 徒歩 7 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他（ ）
	苦勞した点等	近隣苦情→行政からの依頼で、相続人確定から建物解体まで1年近くを要した。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☒ その他(最終的に国庫帰属)

35

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 50 件 (うち成約に至らなかったもの 約 45 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☒ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	北陸 最寄駅・バス停まで 徒歩 4 分
	利用方法に☑を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	除却後の状態 (GL、小石等の路面状態) について事前に説明はしていたが買主から不満を言われたこと
	物件所在地	北陸 最寄駅・バス停まで 徒歩 30 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	買い手を探すこと
	物件所在地	北陸 最寄駅・バス停まで 徒歩 12 分
⑤	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	隣接地の一つが清算法人で、境界確認のための清算人探しに苦勞したこと
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☒ その他(課税方法の見直し)

4 2

商号	有限会社 ホームサポートオダケ
----	-----------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 30 件 (うち成約に至らなかったもの 約 2 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	高岡市 最寄駅・バス停まで 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	築４０年と古く、買取りフォーム再販したが売れず、賃貸にした
	物件所在地	高岡市 最寄駅・バス停まで 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	買取りフォームしたが売却ならず、賃貸にした
	物件所在地	高岡市 最寄駅・バス停まで 1 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	古家付で売れず隣地と合わせて売却
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☒ その他(法律)

45

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 60 件 (うち成約に至らなかったもの 約 10 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	最寄駅・バス停まで 徒歩 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	所有者が東京在住でお会いすることが少なく、取引まで時間がかかった。残置物処理にも思った以上に費用がかかった。
	物件所在地	最寄駅・バス停まで 徒歩 6 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	国道沿いに面した立地かつ売主様からの希望条件が相場より高かったのため、買い手探しに苦勞した。売主様にも最終的には条件面でかなり譲歩してもらい取引が成立できた。(6年かかった)
	物件所在地	(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他()

商号	株式会社 西上建設
----	-----------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 35 件 (うち成約に至らなかったもの 約 11 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☒ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☒ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	堺市南区(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	築年数が古くて入居者がなかなか見つからず
	物件所在地	和泉市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	雨漏りがありその保証について
	物件所在地	堺市南区(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	売主が建物を壊して欲しくないという依頼で、なかなか購入者が現れなかった
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☒ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 10 件 (うち成約に至らなかったもの 約 7 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他 (自ら声をかける)
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦労した点等	契約成立後、成約期間内に借主が転勤による退去をすることになり一部返還要請が入りました。転勤後借主と思うような連絡が取り合えず行政は苦戦していたようです。
	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦労した点等	売主による条件変更等が入るたび、市役所に足を運び書類提出したこと。電話での変更もできたらよい。
	物件所在地	最寄駅・バス停まで 分
⑤	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦労した点等	お役様自身で動くこと以上に不動産業者の手間となることが多々。その業務費用はどこでも請求できず、不動産業はボランティア業務にも思えてきます。特に価格設定が低い物件程経費倒れです。
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☒ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他 ()

63

商号	有限会社 ライトハウス
----	-------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 6 件 (うち成約に至らなかったもの 約 6 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他()
④	成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。	
	物件所在地	盛岡市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 5 分
	利用方法に☑を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
	苦勞した点等	借入残が売却想定価格より多い為、売却したくても抵当権が消せない為賃貸とした。
	物件所在地	盛岡市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 8 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
	苦勞した点等	インスペクションの結果、雨漏りの痕跡、シロアリが発見され建物評価が出なかった。
	物件所在地	盛岡市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 5 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
苦勞した点等	フルリフォームのマンションだが新耐震基準以前のマンションの為評価が出なかった	
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☒ その他(空家に重課税)

72

商号	有限会社 エムズエステート
----	---------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 15 件 (うち成約に至らなかったもの 約 5 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	三重県 (名張市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	400万以下の物件が多く、共同仲介時に手数料の問題が発生する。
	物件所在地	三重県 (伊賀市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	農地法の許可や保安林も含めての話も出てくる
	物件所在地	三重県(伊賀市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	外人さんの対応が難しかった (通訳なしでは難しい方が多い*ブラジル人が多い)
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号	有限会社 昂不動産
----	-----------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 14 件 (うち成約に至らなかったもの 約 7 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他（弁護士、司法書士からの依頼）
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☒ その他（買い手が現れなかった。）
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	津山市南新座 最寄駅・バス停まで 徒歩 2 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
	苦勞した点等	建物が築後30年経過しており、売却依頼を受けてから雨漏りが発見され、売主にて修繕し売却した。買主へリフォーム業者の斡旋も行った。
	物件所在地	津山市大谷 最寄駅・バス停まで 徒歩 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
	苦勞した点等	売却依頼を受けて売却まで約4年を要した。売主負担による古屋の解体があったが、売主が遠方に居住しているため、解体業者との打ち合わせ・確認等の業務が必要となった。
	物件所在地	津山市二宮 最寄駅・バス停まで 徒歩 3 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他()
	苦勞した点等	建物の増築部分及び附属建物について未登記部分があったため、土地家屋調査士に依頼して建物の更正登記を行った後に売却した。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号	マノ不動産
----	-------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 37 件 (うち成約に至らなかったもの 約 2 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☒ その他 (売主の急死→競売)
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	島根県益田市 最寄駅・バス停まで 61 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	引渡し直前にボイラーの故障と台所流し排水口の水漏れが発覚。修理に追われる。
	物件所在地	島根県益田市 最寄駅・バス停まで 46 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	空き家バンク絡みの取引で、売買代金65万円(残置物そのまま買主が処分)で仲介手数料が少なく全くもって割に合わなかった。
	物件所在地	島根県益田市 最寄駅・バス停まで 24 分
⑤	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	築87年の住宅を土地購入者を見つけてから解体。解体業者が見積額を超えとの理由でブロック塀撤去を拒否。急遽、別の業者で対応。
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	株式会社 ワイケイサービス
----	---------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 2 件 (うち成約に至らなかったもの 約 1 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他（埼玉県及び土地所在地市町村からの固定資産税納付書に同封された「空き家持ち主応援隊PRチラシ」）
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他（ ）
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	埼玉県比企郡吉見町 最寄駅・バス停まで 車 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☒ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他（ ）
	苦勞した点等	510坪の宅地に古い農家の母屋、土蔵など4棟の空き家解体工事、繁茂する竹林、植木の伐採除却後、整地した更地を3区画に分筆、区画変更後売却する。
	物件所在地	(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他（ ）
	苦勞した点等	
	物件所在地	(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 分
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号

有限会社 土地マップス

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 18 件 (うち成約に至らなかったもの 約 11 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	甲府 (市) 区・町・村 最寄駅・バス停まで 3 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	昭和6年新築と古いためにリフォーム工事に苦勞しました。
	物件所在地	甲斐 (市) 区・町・村 最寄駅・バス停まで 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	ゴミ屋敷の為にその処分に苦勞しました(60万円)
④	物件所在地	笛吹 (市) 区・町・村 最寄駅・バス停まで 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物解体費、家財の処分に予想以上に費用が掛かりました(300万円)
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	有限会社 カオス不動産
----	-------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 100 件超 (うち成約に至らなかったもの 約 30 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☒ 地域住民等からの依頼 ☒ その他 (後見人)
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☒ その他 (販売中)
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	群馬県西部 最寄駅・バス停まで 40 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	自殺物件
	物件所在地	高崎市 最寄駅・バス停まで 20 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	4軒長屋の空き家。相続登記なく連絡先不明
	物件所在地	安中市 最寄駅・バス停まで 40 分
⑤	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	普通自動車の出入りができなく、壁の落ちた家
	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号

株式会社 ひふみ

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 50 件 (うち成約に至らなかったもの 約 5 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 地域住民等からの依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	松山(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 除却後取引 ☐ 賃貸 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ 買取再販 ☐ その他 ()
	苦勞した点等	根拠となる価格基準の算出方法
	物件所在地	伊予(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 除却後取引 ☐ 賃貸 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ 買取再販 ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物除却後の土地の埋蔵物
	物件所在地	大洲(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 除却後取引 ☐ 賃貸 ☒ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ 買取再販 ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物を残す事への近隣への理解
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	ワン住まいる
----	--------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 9 件 (うち成約に至らなかったもの 約 1 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	今治(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 3 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	一部解体・リフォームの相談にのりながら、若夫婦に購入してもらった。場所が弊社から遠く、多くの交渉に時間をもって費やした。
	物件所在地	松山(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 15 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物状況調査により、リフォーム内容が多かったこと。購入者との価格交渉に時間がかかった。
	物件所在地	東温(市) 最寄駅・バス停まで 徒歩 5 分
	利用方法に☑を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	解体を条件に更地として購入してもらった。当初、現状建物のリフォームを検討するなど時間がかかった。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☒ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 件 (うち成約に至らなかったもの 約 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	山形県 最寄駅・バス停まで 車 30 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	接道が間口30mの共有持ち分になっており、再建築不可の可能性が高い。隣地の方に購入していただいた。価格の問題ではなく、法改正で建築できない立地のものは厳しい。
	物件所在地	山形県 最寄駅・バス停まで 車 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	台風で屋根が飛び、解体を前提とした取引。土地価格から解体費用を差し引くと微々たる価格に。売れるのは良いが、微々たる価格しか頂けない。解体前提の場合、報酬と釣り合わない。
	物件所在地	山形県 最寄駅・バス停まで 車 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	米沢市からの相続財産管理物件、相続人の一部が大昔に海外に移住したらしく、不在。不在者財産管理人を選任しての売却。司法書士・弁護士も大変ですね。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☒ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	サクドウプラン 株式会社
----	--------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 50 件 (うち成約に至らなかったもの 約 2 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	射水市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物面積が72坪と大きく対象者が限定された事。また農地転用手続きがしていない土地があった為に書類上の手続きに時間がかかった事。
	物件所在地	射水市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 8 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	市内でも特に過疎化が進んでいる地区だった為、売主に対して空き家売買価格を下げてもらう事。
	物件所在地	射水市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 10 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	建物自体が老朽化しており、リフォーム金額が相当にかかる事。また売主が空き家に対しての価格下げに抵抗があった事。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

商号	会員企業
----	------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 7 件 (うち成約に至らなかったもの 約 4 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☒ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☒ その他 (行政からの空き家所有者紹介で相談からの取引)
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	藤沢市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 5 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☒ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	利活用の提案の理解
	物件所在地	小田原市(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☒ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	リノベーション費用の調達
	物件所在地	箱根町(市・区・町・村) 最寄駅・バス停まで 徒歩 15 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☒ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	地元の合意とリノベーション計画とその資金調達
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☐ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☒ その他(地元の合意)

商号	株式会社 プラン・ジェイ
----	--------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 6 件 (うち成約に至らなかったもの 約 1 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☐ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに ☒ を付けてください。	☒ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☐ 物件や環境に問題があった ☐ 条件が合わなかった ☐ その他 ()
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	松江市 最寄駅・バス停まで 4 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☒ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	土地面積が広くその分価額も高くなり売却に2年半かかった。最終的に値下げして決定。
	物件所在地	松江市 最寄駅・バス停まで 7 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	本年4月、一度は口頭で買受があったが、コロナでリフォームの目途立たずキャンセル。その後値下げし、ほかで決定。
⑤	物件所在地	松江市 最寄駅・バス停まで 分
	利用方法に ☒ を付けてください	☒ 売却 ☐ 賃貸 ☐ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	松江市郊外(旧郡部)の物件だったので、問い合わせがかなり少なかった。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか?	☐ 広域の探索 ☐ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☐ リフォーム等関係事業者との連携 ☐ 財政支援 ☐ その他()

商号	株式会社 アスカプランニング
----	----------------

①	過去に空き家の取引に携わった件数	約 100 件 (うち成約に至らなかったもの 約 30 件)
②	①の中で、取引に携わったきっかけに該当するものすべてに☑を付けてください。	☒ 所有者、相続人等からの相談依頼 ☒ 買い手等からの相談依頼 ☐ 行政からの依頼 ☐ 地域住民等からの依頼 ☐ その他 ()
③	①の中で、成約に至らなかった原因に該当するものすべてに☑を付けてください。	☐ 利用者が現れなかった ☐ 報酬が少ないため断念 ☒ 物件や環境に問題があった ☒ 条件が合わなかった ☒ その他 (販売価格が高かったため)
成約事例の中から幾つか代表的なものについて物件ごとに記入してください。		
④	物件所在地	岸和田市 最寄駅・バス停まで JR阪和線久米田駅 徒歩 10 分
	利用方法に☑を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	別に問題ありませんでした
	物件所在地	和泉市 最寄駅・バス停まで JR阪和線和泉府中駅 徒歩 15 分
	利用方法に☑を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	連棟住宅の為、住宅ローンの融資に苦勞しました
	物件所在地	貝塚市 最寄駅・バス停まで 南海二色浜駅 徒歩 15 分
	利用方法に☑を付けてください	☐ 売却 ☐ 賃貸 ☒ 買取再販 ☐ 除却後取引 ☐ 用途変更(シェアハウス/カフェ等) ☐ その他 ()
	苦勞した点等	空き家が古すぎたため、既存の建物を解体し、新築住宅として販売しました。解体費用が高すぎて薄利でした。
⑤	空き家の利用を促進する上での障害や課題は何だとお考えですか？	☐ 広域の探索 ☒ 行政との連携 ☒ 報酬の見直し ☒ リフォーム等関係事業者との連携 ☒ 財政支援 ☐ その他 ()

全日空家対策大全

発行日 令和２年１２月１１日
発行人 公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
編集 全日みらい研究所

〒１０２-００９４
東京都千代田区紀尾井町３-３０ 全日会館
TEL：０３-３２６３-７０３０
FAX：０３-３２３９-２１９８

WEB版はこちら：<https://www.zennichi.or.jp/miraiken/>

