

空き家を
次の一歩へ
つなげる



ツギイチ
空き家管理
サービスの
手引き

空き家管理代行サービス事業者のみなさん、はじめまして！

平成 27 年度に空家特措法が施行されたことをきっかけに、全国で一斉に空き家問題が社会問題としてクローズアップされました。当時は特定空き家、そして除却について毎日話題が事欠かず、そのうえそのキーワードだけが先行し、本来大切な問題解決への道筋が見えなくなっていました。

空き家は除却だけでなく、**如何に流通に繋げて行くか**が大切です。空き家になってから流通までの間に、適正な管理を行うことが空き家問題を解決する大切な条件ではありますが、なかなかここまで理解され実施される事業者さまは多くありません。現在、空き家問題解決への意識は、現実とかけ離れた状態になっています。

特に空き家管理代行サービス業を営まれているみなさんには、サービスを通じ、今回ご紹介する新しい視点、ツギイチ空き家管理サービス（※以下ツギイチ）の「**空き家のゴール設定**」の重要性を、空き家所有者と事業者の皆さまの幸せな行く末のためにご活用いただけますと幸いです。

なお本書で使用する「**買い手**」と「**移住者**」は同じ意味として表現をしています。通常「買い手」とは空き家を購入する人全般を指しますが、本書は空き家問題・人口減少等をはじめとする社会問題解決に軸を置いているため、「買い手」は「移住者」にターゲットを絞っています。

※ツギイチとは空き家所有者の「次の一歩のお手伝い」を省略化しサービスの名称としたものです。

株式会社北山建設
代表取締役 北山大志郎

The table of contents

- | | |
|-----|---|
| 0 2 | 一、空き家管理代行サービスは本当に空き家を救うのか
～先送りの温床になることもある～ |
| | 二、ツギイチの新しい視点「空き家のゴール設定」とは |
| 0 3 | 三、売れ時分岐点を知るポイント ～買い手の予算感と修繕の費用～ |
| 0 4 | 四、結論！ 買い手の予算感≠売買予想価格 |
| 0 5 | 五、ツギイチシートで空き家にゴール設定を！ ～使用方法～ |
| 1 0 | 六、ゴールを決めたら管理サービスはゴールまでの現状維持！ |



空き家管理代行サービスは 本当に空き家を救うのか

〜先送りの温床になることもある〜

空き家の所有者の方とお話すると、楽観的に行く末をとらえている方が多いことに気づきました。たとえば、「うちの家はいい材料を使っているから高く売れるはず」や「10年くらい空き家にしていても、家はそのまま維持できるはず」など家の評価を自分目線で見かしていません。

空き家を含めた売買や賃貸は、取引によって成立します。相手がいてこそその行為です。つまり買う人や借りる人がいて初めて成り立つわけです。

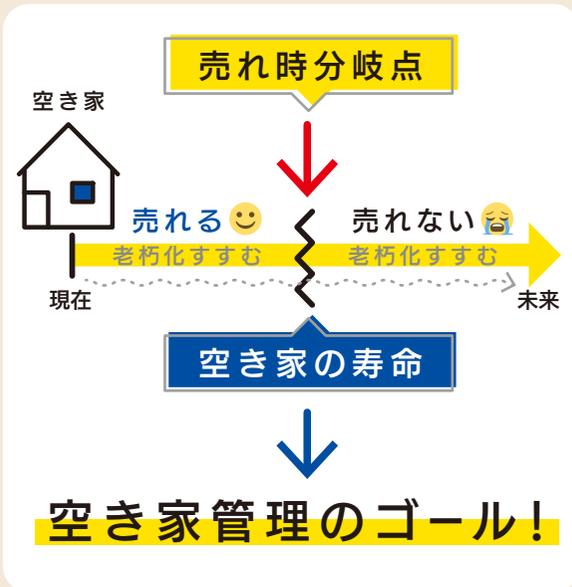
いくら価値のあるものだと思っても、家は時間と共に必ず老朽化をします。そして買い手がいなければ売れることはありません。つまり買い手が欲しいと思う条件が、その物件のどこにあるのか、どんな時期がそこに該当するかを売り手は知らなければなりません。いわゆる物件の売れ時です。売れ時を失ってしまうと、結局解体の選択肢しか残らず、そのまま放置されることになってしまいます。

だからこそ私たちはまず、買い手の目線に立って、物件ごとに彼らが購入可能である時期を明確にし、その期間をできるだけ長く保てるように、適切な管理をする必要があると考えています。



ツギイチの新しい視点 「空き家のゴール設定」とは

改めて家の寿命を考えてみると、私たちが研究した中では、一番現実的な指標となるのが**売れ時分岐点**でした。それは、この時期を逃すと買い手がつかない状況、つまり流通に出しても売れにくくなるという時期です。この分岐点を**空き家の寿命**つまり**空き家管理のゴール**と位置付けました。





売れ時分岐点を知るポイント

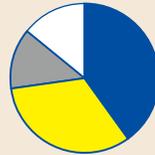
「買い手の予算感と修繕の費用」

買い手の目線で考えてみるために買い手の特徴を知る必要があります。

【ポイント1】 予算感について

私たちは、空き家を購入しようとしているいわゆるゆるる移住希望者の方にアンケートを実施しました。(2023年10月現在、75件、ふるさぼ調べ)

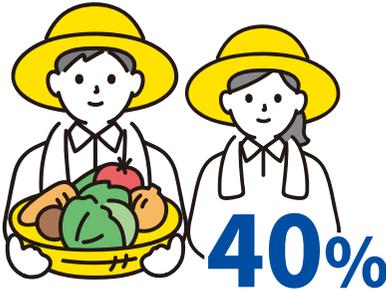
その結果大きく分けて、3つのパターンと特徴を見出せました。



- Aタイプ
- Bタイプ
- Cタイプ
- その他 14%

A 300万円 若手DIYタイプ

とにかく安く。修繕しなければならないのであれば、自分自身で行うつもり、というのがこのケースです。特徴的なのは20代30代に多いことです。



C 700万円 広い敷地が欲しいゆったりタイプ

全体の13%と若干少なめですが、700万円の予算感を持った方もいらっしゃいます。特徴として田舎暮らしをのんびり満喫したい。家の敷地は広く、畑や田んぼも所有できてスロースライフを実現したいと思われる方がこの層になります。ただ数的にはそう多くなく、環境重視であるということが前提で、一般的ではないことを念頭に置かれた方が良いかと経験上理解しています。



13%

B 500万円 ファミリー・シニア世代タイプ

全体の1/3を占めるのがこの層です。子育て世代のファミリーであったり、リタイアされたシニアの方がこれにあたります。(私たちはこの層を顧客ターゲットとして買い手のイメージを構築していています。)



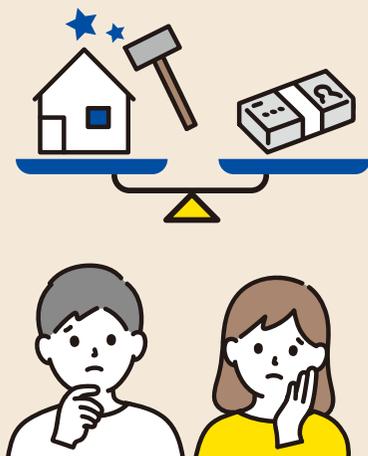
【ポイント2】 修繕費用について

「空き家所有者に、買い手が家を買いたいと思った時の予算感を含めた、欲しい家の条件を理解してもらう」

言葉にすればとても簡単ですが、所有者が見えていない買い手の需要がどこにあるのかを理解してもらうには数値化して見える化が必要だと私たちは考えました。

また、数値化するにあたり大切な要素があることに気づきました。

それは買い手の予算感と物件の価値（購入時+購入後物件維持にどれだけお金がかかるか）とのバランスです。買い手の予算感については、3つのパターンがあり、右ページで示しました。



四、

結論！

買い手の予算感+家の購入金額

つまり「空き家を流通に乗せる」ためには、買い手の立場に立った価格設定や管理計画を行うことが重要で、購入後の修繕リフォームを加味することがそれに該当すると考えます。現在・5年後・10年後など、時間の経過により修繕が必要となるであろう部位の費用を予測して、それを買い手が今後必要となる費用とすると需要に見合った流通に乗る価格設定になると仮説を立てました。つまり、左図に示すようになります。

買い手の予算感

||

家の購入金額

+

購入後の
リフォーム金額

この金額を算出・分析するための計算シートをツギイチシートとして開発しました。次項から私たちが開発したシートを使って空き家を流通させるための管理と提案をしていく方法をお伝えします。

五

ツギイチシートで空き家にゴール設定を！ 使用方法

まずは物件の所有者にツギイチヒヤリングシートを使い、管理をする物件のコストや希望についてヒヤリングします。ヒヤリング時に、**固定資産税課税明細書・納税通知書**を持参してもらうとスムーズに記入ができます。

3、9、10は「空き家おねだんシミュレーションソフト」で算出できますので、算出した結果を書き込みます。また「空き家おねだんシミュレーションソフト」がない場合は、概算費用や業者見積りなどから記入しましょう。

手順01 【ヒヤリング】

ツギイチヒヤリングシートで空き家所有者にヒヤリング！

ダウンロードはこちらから



ツギイチヒヤリングシート

No	項目	チェック欄	備考
1	物件について	建築年	年 月
		建築年数	年
2	評価額	土地	円(固定資産税評価額を記入)
		建物	円(固定資産税評価額を記入)
3	売買予想価格		円(おねだんシミュレーションソフトから記入)
4	売買希望価格	最高	円(ヒヤリングより記入)
		最低	円(ヒヤリングより記入)
5	居住者(売却先)希望パターン	A・B・C	分類パターンより選択
6	固定資産税(年間)	円(固定資産税評価額通知書より)	
		例：単対り3回程度15,000円/個	
		例：部分修繕2回程度150,000円/個	
7	単対り等維持管理(年間)	円/例	
8	管理代行サービス費用(年間)	円/例	代行サービス月額11,000円/月
9	解体予想価格		円(おねだんシミュレーションソフトから記入)
10	家財道具片付費用		円(おねだんシミュレーションソフトから記入)
メモ			

手順02 【物件簡易調査】

イマミルチェックシートで物件の簡易調査へ

ダウンロードはこちらから



イマミルチェックシート

■ 区分別	① 1年未満	② 1年以上 3年未満	③ 3年以上 5年未満	④ 5年以上 10年未満	⑤ 10年以上 15年未満	⑥ 15年以上	数値	単位	備考
キッチン	<input type="checkbox"/>		箇所						
浴室	<input type="checkbox"/>		箇所						
トイレ	<input type="checkbox"/>		箇所						
○ (風呂廻りから水洗へ)	<input type="checkbox"/>		取替一本洗						
洗面所	<input type="checkbox"/>		箇所						
シロアリ	<input type="checkbox"/>		全棟						
床裏・壁下・間隙	<input type="checkbox"/>		全体						
リビング・ダイニング(全体)	<input type="checkbox"/>		全体						
廊下	<input type="checkbox"/>		箇所						
フロアリング(部分)	<input type="checkbox"/>		箇所						
外壁(全体)	<input type="checkbox"/>		全体						
屋根(全体)	<input type="checkbox"/>		全体						
ベランダ・バルコニー	<input type="checkbox"/>		箇所						
	<input type="checkbox"/>								
	<input type="checkbox"/>								
■ 設備別									
バルコニー	<input type="checkbox"/>		全体						
断熱リフォーム	<input type="checkbox"/>		全体						
	<input type="checkbox"/>								
	<input type="checkbox"/>								
	<input type="checkbox"/>								

次に、ツギイチイマミルチェックシートを使用し、管理をする物件を簡易調査します。物件の各箇所を確認し、いつ頃には改修が必要か、シートにチェックします。また改修が必要な箇所が何か所あるかもあわせて記入しておきます。



ダウンロードは
こちらから

手順03 【入力】

キメドキシートに手順 01.02 の内容を入力

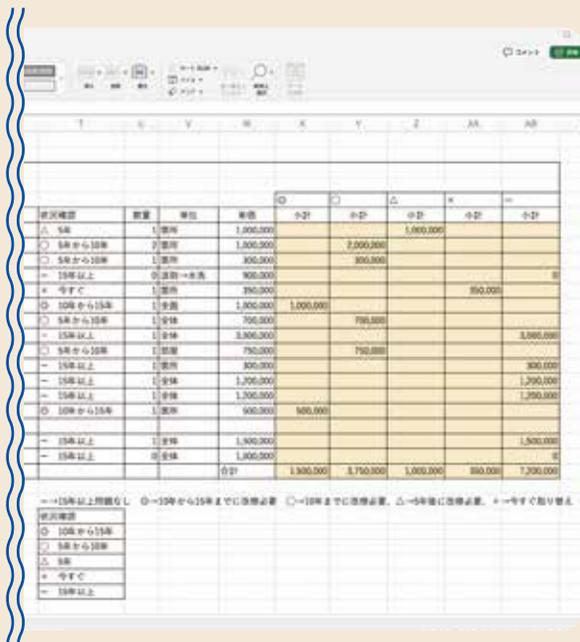
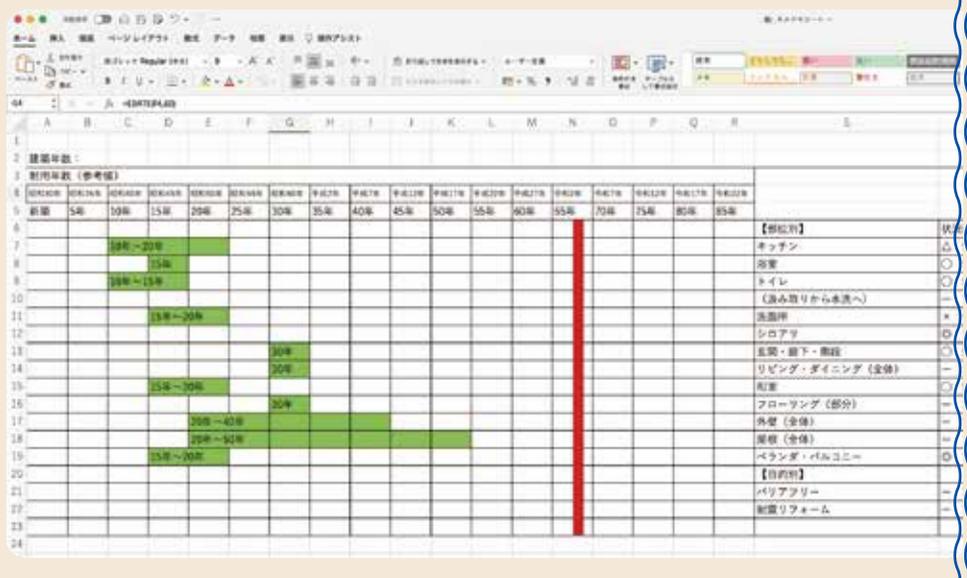
ヒヤリングした各シートの内容をキメドキシート（キメドキシート .xlsx）に入力します。キメドキシート .xlsx を開き、「ツギイチヒヤリングシート」タブを選択し、シートの各項目を入力します。

	A	B	C	D	E	F
2						
3			金額	建築年	建築年数	備考
4	物件について			1955/6/1	68	
5	評価額	土地	3,000,000			固定資産税評価額を記入
6		建物	1,500,000			固定資産税評価額を記入
7	売買予想価格		3,000,000			おねだんシミュレーションソフトから記入
8						
9	売買希望価格	最高	4,000,000			ヒヤリングより記入
10		最低	1,500,000			ヒヤリングより記入
11	移住者（売却先）希望パターン		7,000,000			分類パターンより選択
12						
13	固定資産税（年間）		30,000			固定資産税納付通知書より
14	草刈り等維持管理（年間）		345,000			草刈り3回程度15,000円/回、 部分修繕2回程度150,000円/回
15	管理代行サービス費用（年間）		132,000			代行サービス月額11,000円として
16	解体予想価格		4,200,000			おねだんシミュレーションソフトから
17	家財道具片付費用		300,000			おねだんシミュレーションソフトから
18						
19	購入希望者	・300万円若手DIYタイプ（全体の40%）				
20	パターン分類	・500万円シニア世代タイプ（全体の33%）				
21		・700万円広いところ欲しいタイプ（全体の13%）				
22						

【入力上の注意】

- ・ **建築年数**「緑色のセル」は、建築年を入力すると自動的に表示されます。
- ・ **評価額（土地）、（建物）**「オレンジ色のセル」は、固定資産税課税明細書から入力してください。
- ・ **固定資産税（年間）**「オレンジ色のセル」は、固定資産税納税通知書から入力してください。
- ・ **売買予想価格、解体予想価格、家財道具片付け費用**「黄色のセル」は「空き家おねだんシミュレーションソフト」をお持ちの自治体または事業者さまは、ソフトにより算出された金額を入力してください。お持ちでない場合は見積の費用や概算で入力してください。

同様に「イマミルチェックシート」タブを選択し、シートの各項目を入力します。



【入力上の注意】

・耐用年数の「赤の長方形」は、現在の築年数を表しています。ツギイチヒヤリングシートで算出された築年数の位置に移動してください。

・各部位の耐用年数は参考ですので、入力により変更可能です。

更可能です。

・状況確認の項目は選択方式になっています。

・単価を変更したい場合は、入力により変更可能です。

・各金額「ページユのセル」は、数量を入力すると自動的に表示されます。

手順04 【ゴールを決定】

キメドキシートでゴール設定を分析

「キメドキシート」タブを選択し、確認します。
「ツギイチヒヤリングシート」、「イマミルチェックシート」で入力した結果により、自動的に金額や判定が表示されます。

	評価額	売買予想価格 (土地+建物)	売買希望価格	現在	5年後	10年後	15年後
① 移住者の予算				7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
② 土地	3,000,000	3,000,000	⑦最高 4,000,000				
③ 建物	1,500,000		⑧最低 1,500,000				
維持管理費用等 (固定資産税含む)					2,535,000	5,070,000	7,605,000
④ 修繕費用				350,000	1,350,000	5,100,000	12,300,000
⑤ 移住者が購入に掛けられる予算				6,650,000	3,115,000	-3,170,000	-12,905,000
⑥ 解体・家財道具片付け費用				4,500,000	5,175,000	5,951,250	6,843,938
⑨ 解体費用からの決断タイミング ⑤と⑥の比較				○	×	×	×
⑩ 移住者予算からの決断タイミング ⑤と⑦~⑧との比較				○	△	×	×

今回の事例で判定結果を分析すると、決断のタイミングは「現在」が最もよく、5年後にはもうほぼ売れ時ではないと判定されました。

【1】「⑤移住者が購入にかけられる予算」について

ここは、「ツギイチヒヤリングシート」で入力した移住者の予算から、「イマミルチェックシート」で算出された修繕費用をひいた金額が算出されます。

例えば事例の場合、現在なら移住者の予算700万円に対し、修繕費用が35万円なので、購入に対して665万円まではかけられるという計算になります。それが5年後になると、修繕費用が135万円に膨れるので、購入にかけられる予算は311万5千円という計算になります。

【2】「⑥解体・家財道具片付け費用」について

ここは、「ツギイチヒヤリングシート」で入力した解体予想価格と家財道具片付け費用の合計が、現在の数値として表示されます。年々解体費用が高騰していくことも鑑み、5年ごとに15%金額が増える計算としています。事例の場合、現在であれば450万円、5年後であれば517万5千円となります。

【3】決断のタイミング《その1》

「⑨解体費用からの決断のタイミング」 に つ い て

⑤で算出された移住者が購入にかけられる予算と⑥で算出された解体・家財道具片付け費用を比較します。

購入の場合、解体費用を相殺する形で売買が成立する場合があります。

事例の場合、現在であれば移住者の予算は665万円、解体等費用は445万円なので、解体金額を相殺しても、所有者に220万円が残るので○と表示されます。

それが5年後になると、移住者の予算は311万5千円、解体等費用は517万5千円となり、解体金額を相殺すると、所有者は206万円の負担が生じるので×と表示されます。

【4】決断のタイミング《その2》

「⑩移住者の予算からの決断のタイミング」 に つ い て

⑤で算出された移住者が購入にかけられる予算と「ツギイチヒヤリングシート」で入力した売買希望価格の最高額と最低額を比較します。

事例の場合、現在であれば移住者の予算は665万円、売買希望価格は150万円から400万円ですので、希望価格以上の金額で売買できる可能性があるので、○と表示されます。

それが5年後になると、移住者の予算は311万5千円、売買希望価格の範囲内で売買できるギリギリのタイミングなので△と表示されます。

10年後になると、移住者の予算はマイナス317万、つまり修繕費用が予算を上回ってしまうので、売買希望価格の範囲内では売れません。よって×と表示されます。

六、

ゴールを決めたら管理サービスはゴールまでの現状維持

ここまで新しい空き家の管理手法として、買い手の目線で考えるツギイチのご説明をさせていただきました。空き家のゴール設定をすることにより、それに合わせた計画的な空き家管理代行サービスが可能となります。

ただ、最後にみなさんにお伝えしたい点がひとつあります。それは「行く未を決めるのは所有者」であることを忘れてはいけません。所有者の方にヒヤリングや相談を繰り返していくと、事業者が持つている経験値や熱い想いが先行してしまい、本来行く未の判断のお手伝いをする役割だったはずなのに、一線を越え、事業者が決断をしてしまうことがあります。逆に所有者の方から、「あなたを信頼しているから行く未は決めてほしい」と過度なお願いをされることもあります。決して事業者が答えを出すことをしてはいけません。あくまでも所有者の方、またその家族の方に決めていただくことが基本です。あくまでも私たちは伴走者であることを心に留めておいてください。

私たちが過去に経験したことです。所有者の方にアドバイスを頼まれ、行く未についての選択や金額設定をしてしまい、最終的に物件がその値段で売れなかつ

た時、言われた金額で売れなかったのはあなたたちに責任があるとされ、以降関係が悪化した経験があります。

もちろんこちらは同意を得たつもりでしたが、あとでトラブルにならないためには、所有者が自分で決断したと認識することが大切です。

空き家が100軒あれば、100通りの解決方法があると言われています。そんな中でツギイチの仕組みが、事業者のみなさん、そして相談にいられた空き家所有者のみなさんの幸せな結末につながればと願っています。

発行元 株式会社北山建設

〒919-1131 福井県三方郡美浜町木野 21-4-17
TEL:0770-32-0529 FAX:0770-32-0522