

事業名称	流通困難物件に対する買取マッチングサービス『空き活の構築』
事業主体名	公益社団法人 和歌山県宅地建物取引業協会
連携先	和歌山県空家対策推進協議会（県、市町村、学識者等） （一社）和歌山県建築士会、和歌山県司法書士会、和歌山弁護士会 和歌山県行政書士会、和歌山県土地家屋調査士会
対象地域	和歌山県内全域
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産事業者による空き家の買取を推進 ・県内全域を対象とした既存の相談体制を活用 ・行政と関係専門家団体が協力した不動産フェアの実施
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・相談物件の買取可能性の調査・検討 ・買取サービスを行う事業者等の拡大 ・消費者へ中古物件の魅力とリスク発信 ・WEB システム TAKUSERU の機能拡充（買取相談コンテンツ）
成果の公表先	（公社）和歌山県宅地建物取引業協会のホームページで公表

1. 事業の背景と目的

平成 30 年 10 月から和歌山県内で行政と専門家団体が協定に基づき空き家相談会を中心とした空き家対策を行い、平成 30 年度末で 1 5 0 件（令和元年度末で 2 7 0 件）を超える相談対応を行ってきた。相談の多くは土地建物の処分に関する相談で、なかでも一度不動産事業者に相談したが、断られていたり、長期にわたり買い手がつかないなどの低廉物件が多い。また、相談対応後、不動産事業者が売買情報を掲載するも買い手がなかなか見つからない。

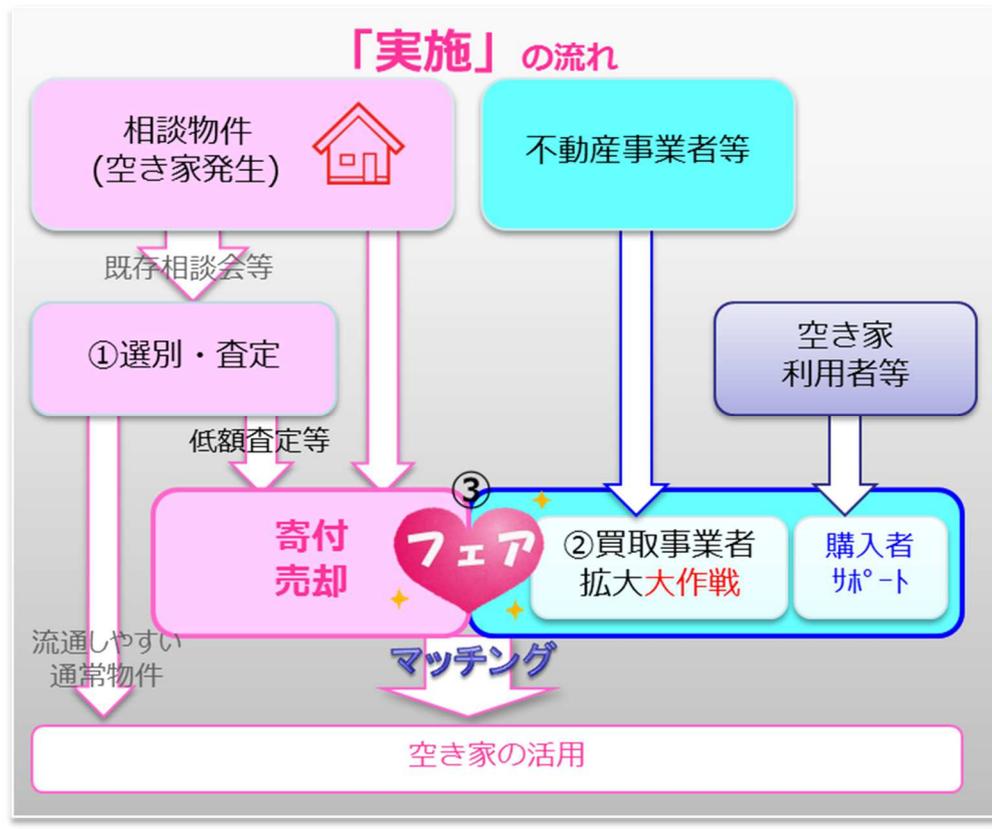
なお、相談対応後は WEB 相談システム「タクセル」を使い相談のアフターフォローを行っている。（H30 当該モデル事業採択により構築済み）

以上のことから、当該モデル事業を活用し、以下の取組により、空き家を処分したい人と買取事業者のマッチングサービスを提供・体制整備することを実施・検証した。

取組と狙い

- | |
|--|
| <p>A) 買取再販できる事業者を拡大し、不動産事業者自身が寄付受けできるサービスを拡大
→行政等に対して空き家を寄付したいと相談に来る方が増えているが、物件の多くは売買価格が低いもしくは 0 円相当との状況があり、仲介手数料も低くなり一般の不動産売買では流通しにくいいため買取再販への道筋が有効と考えた。</p> <p>B) 中古住宅等購入希望層へアプローチ
→資金計画や中古物件の魅力を伝えるセミナーを開催、中古物件購入層を拡大するとともに買取りからの流通を強化する必要があると考えた。</p> <p>C) 行政と連携したサービス体制
→空き家相談の延長として買取サービスを紹介することで、相談者の早期処分を手助けできるのではないかと考えた。</p> |
|--|

iii) 業務フロー (図1)



iv) 役割分担 (表3)

取組内容	具体的な内容	主な担当団体
相談準備 選別・調査	①(既) 空き家なんでも相談会	主催：和歌山県空家等対策推進協議会 連携：各種団体※
	②WEB システムによる相談対応	主催：和歌山県空家等対策推進協議会 連携：各種団体※
	③相談の選別（査定）現地調査	当会
空き活イベントの実施	④買取りフェア	当会
	⑤購入者向けセミナー	当会
	⑥買取事業者拡大セミナー	当会
	⑦各種相談ブースの設置	行政及び各種団体※
タクセルの充実	⑧WEB コンテンツ追加作業	当会
	⑨遠方所有者への広報作成	当会

※「和歌山県における空家等相談体制の整備・充実に関する協定書」平成30年5月21日締結・・・和歌山県空家等対策推進協議会（県・市町村・学識者当）、（一社）和歌山県建築士会、（公社）和歌山県宅地建物取引業協会、和歌山県土地家屋調査士会、和歌山県司法書士会、（一社）和歌山県不動産鑑定士協会、和歌山県行政書士会、空き家相談センターわかやま、一般社団法人ミチル空間プロジェクト、和歌山弁護士会での相互協定。

(2) 事業の取組詳細

((表1) ①~⑨より)

① (既) 空き家なんでも相談会 (既存の取組活用)

県内全域を対象に7カ所会場で、県市町村と専門家団体が協力して2カ月毎に実施。本年度は期間中4回開催(8/13・10/8・12/10・2/12)。昨年度より開催数は増えるも、相談件数は減少している。(H30→141件、R2→114件)

② (既) WEBシステムによる相談対応 (既存の取組活用)

空き家なんでも相談WEBサイト“TAKUSERU”タクセルを利用し、各専門家団体の相談員が常時対応できる体制を構築。WEB経由での相談及び相談会会場で受付けた案件をデータとして蓄積、専門家間で情報共有を行っているが、前述したとおり、売却希望であっても成約に至るケースは少ない。

③ 相談の選別 (査定) 現地調査 (本事業取組)

売却希望の相談物件において、選別・現地調査の実施。相談会当日の現場では、相談者の情報提供不足により対象物件の状況(建物状態、前面道路、周辺環境等)が不明な場合が多い。

また、登記情報等の取得による権利関係の把握など査定情報に関し相談会実施後、現地調査等を行い、相談物件が流通できるかどうかを判断した。

※参考1 (物件調査票書式)

物件調査概要書 (モデル事業)		物件概要と調査結果		写真1	
相談案件	●●●● 様邸	種類	・土地 (戸建) ・共同住宅 ・長屋 ・店付住宅 ・その他		
案件所在地	和歌山市●●●●	権利	・所有権 ・借地権 ・地上権 地目 ・宅地 ・田 ・畑 ・山林 ・その他	コメント 撮影日: 令和元年6月12日 566年築 家の入口には鍵がなく通入しにくい。 (右側に見えるのが当該物件)	
初回調査年月日	令和元年6月12日	構造	・木造 ・鉄骨 ・SRC ・鉄筋 ・その他		
調査員氏名	●●●● (空き家管理活用マスター)	築年	昭和 46年 空き家期間 5年		
調査時立会	<input type="checkbox"/> 立会者 <input type="checkbox"/> 本人 <input type="checkbox"/> 家族 <input type="checkbox"/> 管理人 立会者署名 _____	土地面積	199㎡ 51坪 建物面積 89㎡ 27坪		
調査結果	<input checked="" type="checkbox"/> 所有者等の依頼により立会無し	地勢	・平地 ・低地 ・高台 ・Dな段 ・傾斜地(方位) ・海抜 (m)	コメント 撮影日: 令和元年6月12日 566年築 裏側もフェンスで仕切られて、出入りできない。	
		敷地の状況	・隣地境界 (明視 ・不明視) 境界不図が (あり ・ なし) ・緑地が (ない ・ ある)		
		道路	・接道者 側に m (公道 ・ 私有 ・ 不明) (接道制) ・側に m (公道 ・ 私有 ・ 不明)		
		ブロック塀	なし ・ 有 → 高さ m 鉄筋 (有・無) 設置 (有・無) 境界 (中心・内・外)	コメント 撮影日: 566年築	
		露地上部分	なし ・ 有 → 開口 m 奥行 m		
		敷地等の付属	なし ・ 有 → 面積 m ²		
		設備	・水道 () ガス () 排水 (・ 側溝 ・ 浄化槽 ・ 下水 ・ 生排水)		
		現況	・建物外観 (・ 修繕不要 (修繕必要) ・ 修繕不可能) ・建物内部 (・ 修繕不要 ・ 修繕必要 ・ 修繕不可能) (※内覧できます)		
		現状で (居住可能 (修繕すれば居住可能) 居住不可)			
		区域指定	・土砂災害警戒区 ・土砂災害危険 山地災害危険 ・津波災害警戒区 ・その他 ()		
		調査結果	接道していないので再建築不可。(売却不可)		

・調査者・・・空き家管理活用マスター (H30 当会にて登録開始現在23名)

④ 買取フェア “空き活イベント” (本事業取組)

空き家を“売りたい人”と“買いたい人”をマッチングさせるフェアを開催。フェア会場において受付けた売却希望相談物件を相談会終了後、相談員間で買取の可否について検証を行った。

※参考2（空き活チラシ）



⑤中古住宅（空き家）購入者向けセミナー“空き活イベント”（本事業取組）

中古住宅購入希望者向けセミナーを実施。通常の講義形式では参加者への理解度が不足することが予想されたため、空き家活用の専門家1名と宅建業者2名によるパネルディスカッション形式で行った。宅建業者が問題提起を行い専門家がコメントする形式で、中古住宅を購入する際のインスペクションによる物件状態把握の重要性等を中心に、参加者自身が所有している住宅の将来的処分時の不安要素（認知症、相続問題等）に対する事前準備の重要性や、特定空き家に至らせないための空き家適正管理の重要性などについてもディスカッションを行った。

・セミナー講師

一般社団法人大阪府不動産コンサルティング協会 理事 伊勢敦史（パネラー）
 当会執行理事 木村勝次（パネラー）／当会広報啓発委員長 藪 雅仁（司会）

当日テーマは以下のとおり、

- ① 中古住宅を購入する際の留意点（物件探し～担当者（業者）選び、周囲の環境確認、立地条件、耐震性、住宅設備の確認、メリット・デメリット、リフォームしないと住めないの？）
- ② インスペクションとは（インスペクションの必要性 ・誰がするの？費用は？）
- ③ 資金計画（住宅ローンは組めるの、補助金があるって聞いたことがあるけど）

※参考3（中古住宅購入者向けセミナー）



⑥買取事業者拡大セミナー“空き活イベント”（本事業取組）

事業者向けに空き家を活用したビジネスケースを紹介。物件が持つ可能性をいかに見出し、活用する上での仕入れから売却まで手法についてセミナーを実施。空き家買取事業者拡大を狙った。テーマは次の通り。

1. 空き家の現状
2. 空き家ビジネスの可能性
3. 「空き家活用」の先進事例
4. 注目される「空き家活用」
5. これからのトレンドは「空き家予防」
6. 行政や他業種との連携
7. 買取再販ビジネスの留意点

・セミナー講師 **（一社）大阪府不動産コンサルティング協会 理事 伊勢敦史**

※参考4（買取事業者拡大セミナー）



⑦各種相談ブースの設置“空き活イベント”（本事業取組）

専門家（不動産関係、法律関係、建築関係）金融機関、行政担当者による無料相談会の実施。定例の「空き家なんでも相談会」には相談員として参加していない専門家である「金融機関」「弁護士」がフェアに相談員として参加した。

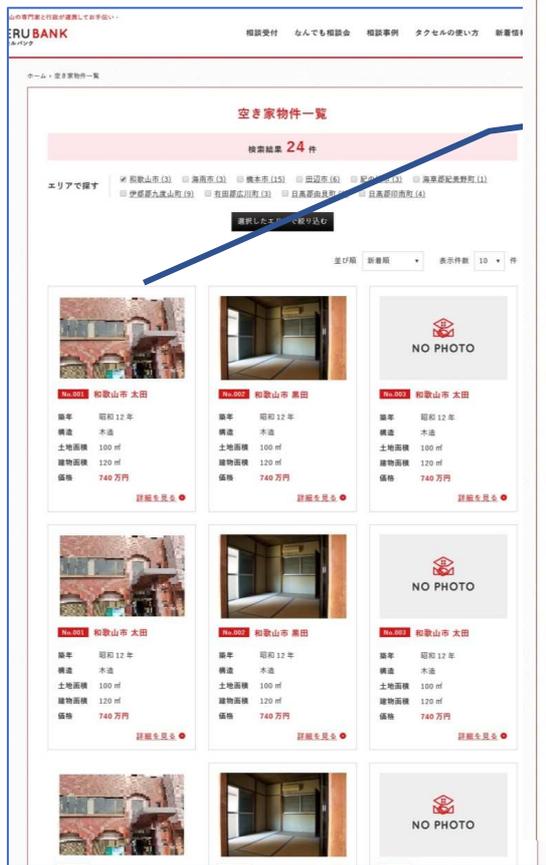
※参考5（相談ブース）



⑧WEBコンテンツ追加作業（本事業取組）

WEB相談システム“TAKUSERU”タクセルを活用し買取相談コンテンツの追加。

※参考6（タクセルバンクサイト構築）



No.001 和歌山市 太田

交通	J R和歌山駅から車で5分
土地面積	100㎡
建物面積	120㎡
築年	昭和12年
建物構造	木造
階数	2階
価格	740万円
備考	その他備考がここに入りますその他備考がここに入りますその他備考がここに入ります
取引態様	仲介
情報公開日	2020.01.15
情報更新日	2020.01.15

この物件へのお問い合わせ先（マイスター情報）

会社名	
免許番号	和歌山県知事免許（ ）第 号
事務所所在地	〒 和歌山県
TEL	073
所属	（公社）和歌山県宅地建物取引業協会加盟 （公社）近畿地区不動産公正取引協議会

⑨遠方所有者への広報作成（本事業取組）

WEB相談システム“TAKUSERU”を周知するチラシを作成。

※参考7（タクセルチラシ）

**和歌山県の
空き家
でお悩みなら**

インターネットで専門家にご相談しませんか？

相談 無料

TAKUSERU
タクセル

インターネット上で相談のやりとり、県内で定期的に開催されている無料の空き家相談会の申込みができます。
空き家相談受付の流れやよくある質問は裏面をご覧ください。

空き家のご相談はこちらからお気軽にどうぞ

インターネットで検索！
和歌山 タクセル

https://takuseru.com

スマートフォンからもOK!

（協賛機関団体）
和歌山県空家等対策推進協議会（和歌山県・県内市町村・学識者で組織）／（一社）和歌山県建築士会／和歌山県和漢士会
（公社）和歌山県宅地建物取引業協会／和歌山県土地家屋調査士会／（一社）和歌山県不動産公正取引協議会／（一社）和歌山県空家対策プロジェクト

※一般的なアドバイスなどは無料ですが、専門家の行う現地調査や書類の調査・作成は有料となります。
専門家と相談のうえ有料業務を依頼することが検討ください。また、和歌山県外のご相談は対象外となります。ご了承ください。

空き活イベントの実施について

(主催等)

- ・主催・・・当会
- ・共催・・・和歌山県空家等対策推進協議会
- ・後援・・・和歌山県

(準備段階)

事業計画機関を当会 5 委員長「総務」「研修指導」「広報啓発」「相談業務」「流通政策」及び執理事務 1 名の計 6 名で構成。当会所管行政である和歌山県建築住宅課も参加。

主な打合せ

2019/5 月 (行政担当課を含め応募事業の内容検討)

2019/8 月 (イベント日程、会場等を決定)

2019/9 月

(セミナー内容及び当会、連携団体 (金融機関含) 相談員を決定)

(広報活動準備、各ブース責任者の検討)

2019/10 月 (会場レイアウト及びポスター等配布場所の検討)

2019/11 月 (タイムテーブルの確認、ポスター等の配布)

(当初案からの変更点)

買取マッチングを促進するため「タクセルバンク (仮称)」を構築

(広報活動)

行政関連：県 P(30)・L(300) / 30 市町村 P(90)・L(900)

金融機関：きのくに信金・L(500) / 政策金融公庫 P(5)・L(80) / 紀陽銀行 P(60)・L(300)

連携団体：建築士会 P(5)・L(20) / 司法書士会 P(5)・L(20) / 調査士会 P(5)・L(20) /

鑑定士協会 P(5)・L(20) / 弁護士会 P(5)・L(20) / 行政書士会 P(5)・L(20)

当会関連：宅建会員 P(0)・L(700) / 協会役員 P(50)・L(250) / 小池税理士 P(3)・L(10)

その他：ビッグユーン P(1)・L(100)

※P ポスター・L リーフレット

(3) 成果

① (既) 空き家なんでも相談会

昨年度より継続実施の「空き家なんでも相談会」においては、114 件の相談を受付け、内 20 件に関しては後日現地調査を実施、査定を行うとともに流通及び管理等の可否に関し調査を行った結果、2 件の成約となっている。

なお、定例の「空き家なんでも相談会」及び今回のフェアでの相談案件に関しては無償譲渡 (寄付等) による申出はなく、買取業者とのマッチングには至っていない。

② (既) WEBシステムによる相談対応

WEB上で「専門家間による解決に向けての情報共有」「成功事例の蓄積」を行った。

③相談の選別（査定）現地調査

期間中 20 物件に関し調査を行う。

④買取フェア（空き活フェア）

相談員により検証を行ったがマッチングに至る案件は出なかった。

⑤中古住宅購入者向けセミナー（空き活フェア）

購入時、処分時（売却、解体）等、中古住宅に内在する危険性を回避するためにインスペクションが大きな役割を担うこと、空き家となってからの管理が将来の流通に大きな効果をもたらす等、多側面からプロ目線での情報提供を行い参加者に気付きを与えるセミナーとなった。

⑥買取事業者拡大セミナー（空き活フェア）

空き家をビジネスチャンスに変えるという手法を事例を交え紹介。空き家活用の専門家による宅建業者及び空家ビジネスを検討している消費者に対し、空き家の適正管理が市場に流通させる上で不可欠なものと説明、一般参加者もこのセミナーを聴講することにより自身の住宅の処分方法等への気付きの機会となった。

⑦各種相談ブースの設置（空き活フェア）

空き活フェア当日の相談件数は14件であった。

⑧WEBコンテンツ追加作業

「TAKUSERU」に機能追加（TAKUSERUバンク（仮称））を構築。相談会で受付けた案件は相談者の希望を早期に実現するため、昨年度構築したTAKUSERUにおいて各専門家が情報共有しているが、案件の多くは再建築不可等の理由により相談員間の連携だけでは市場で流通させることが困難である。

より広く宅建業者の目に触れる機会を創出することを目的に、相談者から同意を得ることで当会会員に対しバンクを介して広く情報提供することにより買取マッチングを促し、案件の早期解決を目指す。

3. 評価と課題

①（既）空き家なんでも相談会（既存の取組活用）

相談内容の半数以上が「売却」に関する相談であり、その多くが「流通困難空き家」の状態まで陥っているため、当会は相談会実施後2週間以内に相談員全員による「検証会」を開催、相談者の希望に添えるよう処理方法を検討している。しかしながら、相談を受付けた時点ですでに流通困難であるため、流通させるには限界があるのが実情である。相談物件のほとんどが所有者が既に業者に依頼したが売却できなかった、いわゆる「でがらし物件」或いは管理が行われず長期の間放置されていた物件である。空き家は2年も放置されればそうなることは当然で、そうならないためにも適正な管理が必要だと感じる。

相談事例を通じて流通できない理由のいくつかを次に挙げてみた。

1. 解体費用が捻出できない。※狭小道路のため重機が侵入できない。
2. 修繕費用の捻出ができない。（管理不足による大規模修繕）
3. 隣地所有者の購買意欲の低下。
4. 相続権者が多数いる。（権利関係が複雑）

5. 耐震基準を満たしていない（旧耐震基準）

6. 相談者は「処分」の感覚がない。※倒壊寸前でも高額で売りたい。等である。

以上を理由に流通に関しては困難を極めているのが実情である。

今後の課題としては、流通段階に至るまでに阻害要因を可能な限り取り除くことが肝要であり、そのためには、適正な管理を行うことによる空き家の状態維持が不可欠となってくるだろう。管理ができていないために流通できるタイミングを逃している感がある。

適正管理による物件維持に関しては、所有者の管理に対する意識が低いため啓蒙啓発による予防線的なセミナーを開催するなど、空き家になってから早い段階での管理の必要性を啓発する必要がある。また、相談件数減少に関しては昨年度実施分で空き家処分に積極的な高齢の相談者の来場が一段落ついた為だと思われる部分もあることから、今後の「流通不能」な空き家の発生予防のためにも、平日の日中に自由な時間をとることが困難な現役相続世代に対して参加を促すために休日や夜間の相談会開催を検討する必要がある。

②（既）WEBシステムによる相談対応（既存の取組活用）

WEB相談の目的として「専門家間による情報共有」「成功事例の蓄積」が主たる目的であるが、成功事例にできる空き家相談となっていない現実がある。

当初の成功事例の蓄積から「処分できない事例」をもとにした予防啓発情報を発信してもいいかもしれない。

③相談の選別（査定）現地調査（本事業取組）

当日の相談者の説明では物件の状態を判断する情報に乏しく、申込み相談票等事前の情報収集が必要と感じる。そのため相談会参加に先立っての事前調査（聴き取り）時の聞き取りが重要である。

⑤中古住宅購入者向けセミナー（本事業取組）

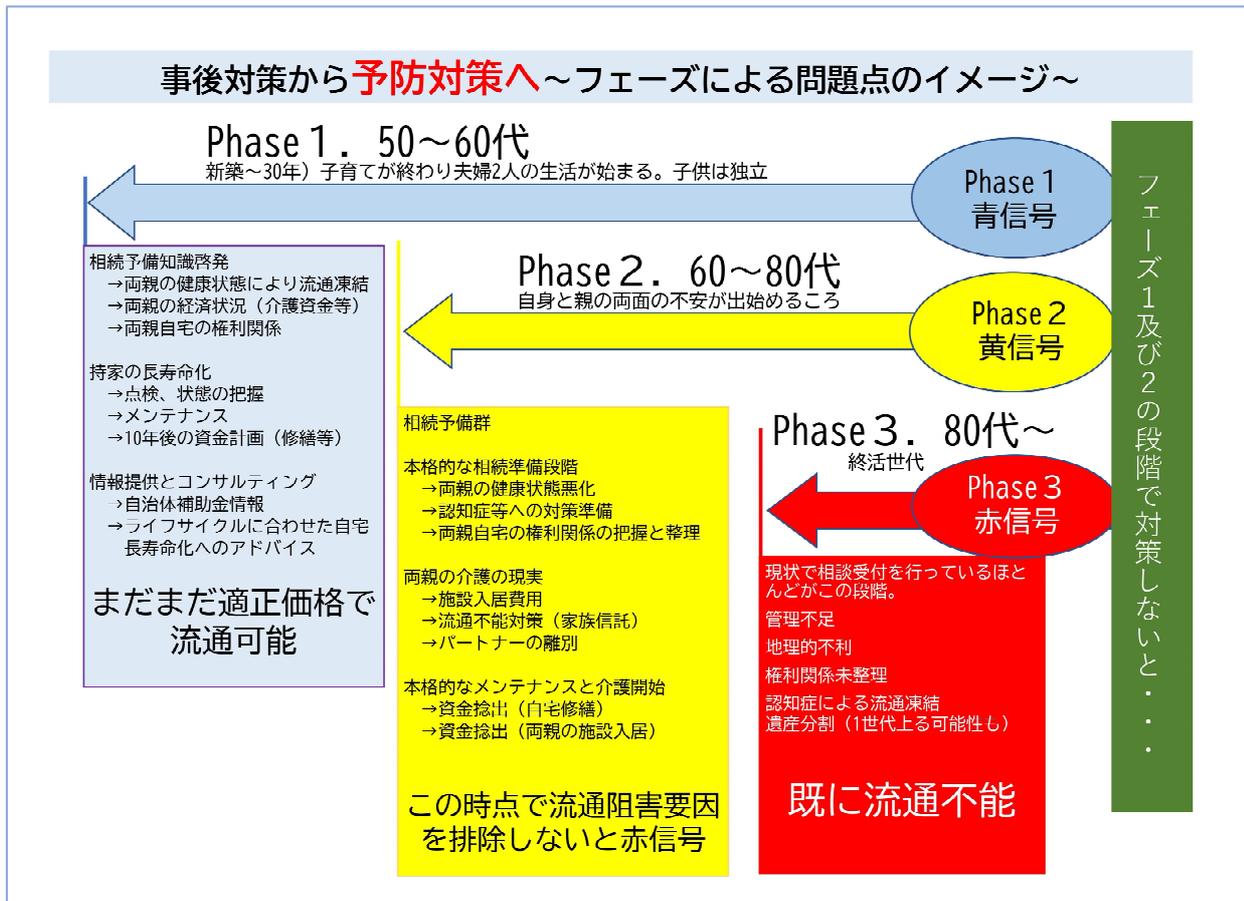
購入だけではなく予防論までテーマとして取り上げたことは有意義であった。ディスカッション形式によるセミナーで参加者のより深い理解度が得られた。今後は参加者からの質問に対してディスカッションする時間を設けることも必要。

④、⑥、⑦空き活フェア（本事業取組）

広報対象の拡大もしくは効果的な広報手段による周知。フリーペーパー広告等だけでなく、地域自治会等に対してのチラシ配布等による周知が必要と感じる。

4. 今後の展開

- ・「空き家なんでも相談会」及び「空き活」継続による流通不能空き家発生予防のための啓発活動。



引き続き空き家に特化したイベントとして「空き活」を実施するとともに、今までの流通できない空き家の相談会から、適正管理による流通不能を予防するための啓発セミナーを併設した相談会を地域自治会等を交えた形式での開催も視野に入れ検討していく。所有者等に対し流通不能や近隣への「迷惑空き家」になってからの「事後対策」をアドバイスするのではなく、そうさせないための“予防”対策のための相談会を実施し、所有者等の意識改革を促していく。まずは、粘り強く空き家を放置させない管理の重要性や認知症等による空き家処分時の凍結原因の危険性等、生前段階における準備の必要性に関して啓発することを通じて地域とのつながりを築いていくことが必要である。

- ・ WEB相談システム“TAKUSELU”タクセルの県外への周知。

TAKUSERUのWEBメリットを最大限に活用するためには県内はもちろん、「県外在住の県内空き家所有者」への周知が重要である。行政と連携し固定資産税納付通知等にリーフレット等の封入協力を得る。

- ・ WEB相談対応者である各専門家団体相談員、行政担当者が適切にシステム運用を行うこと。

箱が準備されていても中身の運用が適正に行われていなければ効率的な相談解決には至らない。そのため、相談員に対し受付から解決までの統一した連携対応を教育していく。さらに、短期間で人事異動が実施される行政に対しては、マニュアル等の充実を図ることにより、円滑な引継ぎを行っていく。

最後に

当該モデル事業を採択していただきましたことを関係者の皆様に対して、心から感謝申し上げます。また事業に協力していただきました県内連携団体の皆様に併せて感謝申し上げます。事業成果をもとにますますの空き家対策に尽力していく所存です。

事業実施者一同

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	昭和35年3月		
代表者名	(公社)和歌山県宅地建物取引業協会		
連絡先担当者名	堀江 美哉		
連絡先	住所	〒640-8323	和歌山県和歌山市太田 143-3
	電話	073-471-6000	
ホームページ	http://wtk@wakayamnet/or/jp		