

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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、<b>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。</b></li> <li>・値付けに当たって、<b>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。</b></li> <li>・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りづらい進展が見込めない。<b>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。</b></li> <li>・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。<b>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。</b></li> </ul>
			1-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>	
			1-3	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
4		会員企業	4-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。<b>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。</b></li> <li>・売主側の情報提供が十分でない場合には、<b>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。</b></li> </ul>
			4-3	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土壌汚染があったかどうかで売主情報では不明で、試掘をしてその要否を判断した事例。</li> </ul>	
12	宮崎県	株式会社クリアリティ	12-1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・<b>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。</b></li> <li>・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。</li> <li>・行政、税務当局、士業など<b>多様な主体の連携</b>が必要。</li> </ul>
			12-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
23	鹿児島県	マルシン地研	23-1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>空家税制の効能</b>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。</li> <li>・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。</li> <li>・相続人の追跡からスタートする場合もあり、<b>専属の調査士・司法書士・行政書士との協力が不可欠</b>、事業者のみだけでは難しい。</li> </ul>
			23-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・空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。</li> </ul>	
24	兵庫県	第一住建株式会社	24-1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・木造中古はリスクが高く、相談を断ることもあるし、<b>築20年を超えない築浅物件以外は解体を基本</b>に検討する。</li> <li>・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、<b>広範囲の需要把握、バルクセールなど工夫の余地</b>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。</li> <li>・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。</li> <li>・<b>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</b>をしていくべき。</li> </ul>
			24-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・神戸市内の買取再販でリフォーム費用や売出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。</li> </ul>	
			24-他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
35	富山県	会員企業	35-1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(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測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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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、典型的に苦勞するケースとなりやすい。</li> <li>・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。</li> <li>・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要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く必要がある。</li> </ul>
			35-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
			35-3	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	
42	富山県	有限会社ホームサポートオダケ	42-1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初の見込みを断念し、<b>処分方針を柔軟に切り替える</b>ことも有用。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			42-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>※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</li> </ul>	

5. 空き家取扱事例追跡調査結果の分析

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時間を要し、取引まで時間を要した事例。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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			<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・低額物件では報酬も低く、食指が動きにくい。</li> <li>・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。</li> </ul>
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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ぬ。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・相続財産管理人からの持ち込み案件が年間数件ある。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・行政支援においては、十分な予算の確保が必要。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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」を通じて相談だが、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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			90-2	・解体費が高み、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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>
			109-2	・ゴミ屋敷だが、60万円かけて処分し、約600万円ですり出した事例。	
			109-3	・300万円かけて解体、残置物も処理したうえで1800万円ですり出した事例。	
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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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自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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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	株式会社ひらみ	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、納得の上で売却できた事例。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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却した事例。	
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・「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。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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、農地転入手続き漏れの土地の処理は自ら対応した事例。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・売主の希望価格が高い場合には締め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つらいため、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。</li> </ul>
			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却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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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た結局近隣の法人に売却できた事例。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul>
			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。	

苦労した要因別事例分類

特に苦労した要因ごとに、事例を分類した。

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。
	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、山林の売買も併い、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まとめて売却し、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出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。
	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。	
成約まで長期間経過	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。
	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。	
遠方の取引	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。
	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。 <b>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。</b>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>解体費用などが想定以上に懸かるケースも多く、<b>行政による財政支援の有無の影響は大きい。</b></li> <li>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。</li> <li>行政支援においては、十分な予算の確保が必要。</li> </ul>
	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、 <b>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。</b>
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が仲介意欲がわきつらいため、何らかの財政支援が必要。例えば、 <b>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</b> 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。 <b>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。</b>
	12-1	<b>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</b> 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、土業など多様な主体の連携が必要。
	23-2	<b>空家税制の効能</b> 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、 <b>広範囲の需要把握、バルクセールなど工夫の余地</b> 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 <b>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</b> 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、 <b>行政連携による相乗効果をもっと高める必要がある。</b>
	60-2	<b>空き家バンク制度</b> 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	<b>インスペクションの活用</b> 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	<b>岩手県内でも中古住宅は不足気味</b> 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、 <b>売りやすくする政策導入</b> 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、 <b>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</b> しなければならない。
	77-2	<b>空き家バンクの工夫</b> 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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。</li> <li>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、全日本支部が排除されているケースがある。</li> </ul>
	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、 <b>事業者がより簡便に所有者情報を把握できるような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。</b>
	138	「全国レベルの買主の探索≒行政の移住政策」でもあり、 <b>行政連携による相乗効果をもっと高めることが有用。</b>
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応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。	

事例から得られたインプリケーション

売主との調整	1-2	値付けに当たって、 <b>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。</b>
	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	<b>市場に見合う売却価格の設定が重要</b> 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	<b>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。</b>
	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、 <b>売却の意思のない相続人の動機付けに苦労</b> 。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。
多様な主体との連携に活路	141	<b>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</b> (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)。こうした売主の愚考に対する啓発と、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。
	4-3	売主側の情報提供が十分でない場合には、 <b>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。</b>
	12-1	行政、税務当局、士業など <b>多様な主体の連携が必要。</b>
	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 <b>リフォーム業者との付き合い</b> 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 <b>リフォーム業者との付き合いが大事。</b>
	109	引き受ける <b>当初から難しい案件の場合に、コスト計算</b> 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。
	不動産事業者自らの工夫すべきポイント	138-1
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 <b>連携が必要。</b>
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、 <b>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。</b>
24		木造中古はリスクが高く、相談を断ることもあるし、 <b>築20年を超えない築浅物件以外は解体を基本</b> に検討する。
24		<b>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、行政から声がかかってくるような提案</b> 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、 <b>処分方針を柔軟に切り替える</b> 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、 <b>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。</b>
45-1		<b>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。</b> 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つながる。
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 <b>現況有姿の売却の方が賢明</b> である。
72-2		<b>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。</b> 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		・ <b>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</b> 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、 <b>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。</b>
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 <b>事故物件</b> 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	<b>売主に対して見積額</b> 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 <b>建物の用途を変更</b> 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	<b>隣地所有者は空き家の売却先として有力な候補</b> 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 <b>最有力の売却先</b> 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 <b>地元住民からの理解</b> を得ながら進めることが肝要である。	

事例から得られたインプリケーション

	177	リフォームは買主に任せることで <b>細部の調整労務を取らない方が得策</b> 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、 <b>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</b> 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	<b>物件条件や時勢を見極めない</b> 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。 <b>ハザードマップや過去の災害履歴情報</b> 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	<b>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</b> 。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、典型的に苦労するケースとなりやすい。
	59	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>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。</b></li> <li>・ 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。</li> <li>・ 低額物件では報酬も低く、食指が動きにくい。</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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、<b>建物状況調査</b>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。</li> <li>・ 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<b>浄化槽</b>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。</li> </ul>
	171	<b>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</b> 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.」（O-O）ではなく、「No.O」としている。