

空き家をビジネスに

■空き家の性質

空き家が全国で増え続けている。

その中でも管理がされていない空き家、親又は親族から相続を受けた家付き不動産が問題視されている。全国で約300万戸。

国(国土交通省)も多くの対策を打ち出しているものの解消には至っていない。その一つに「中古住宅の流通促進」がある。この言葉の「流通」に注目してください。

不動産業は流通の上に成り立っている。流通とは売買(売り、買い)貸借(貸し、借り)が基本。消費者が売りたい、貸したい意向(意思)があることがスタートです。ところが、今問題視されている空き家は消費者(所有者)の意思が存在しない。原因の多くは相続にあり、相続は被相続人の死亡により、通常家系の上から下へ、親から子供へ所有権が移ります。揉めることもあるが、いとも簡単に棚から餅が落ちる様に。

■空き家の流通化

不動産の価値意識(所有意識)が低いまま引き継ぐことになる。

価値を高めよう、無論収益を得ようなどの意識が薄いまま、何もしない放置が始まることになる。そもそも日本人は、都市部は別として自宅を賃貸する習慣があまり存在しない。賃貸、売却には他人の目を気にする人種でもある。

この様に空き家を流通に乗せるには、幾つかの問題を解決しないとイケない。

国(国土交通相)は、空き家を適正な管理をすることが消費者利益に繋がると説いているが、消費者(所有者)に、この意味はわかりづらい。

消費者にとって適性管理は手段であり目的ではないからである。

目的は何か? このポイントをしっかりおさえないと空き家問題は解決できない。

人にも寿命がある様に、建物にも寿命がある。人は高齢化により認知や病が進み死を迎える。この途中の判断を医者が下す様に、建物にも判断下すものがいてしかり。出口を決めていかななくてはならない。 ※目的→出口戦略

■家プラン

人の寿命と違い、家の寿命は推測することが可能である。空き家は第二の人生の始まり、急速に変化(老朽化)が進む時期でもある。建物診断・管理・リフォーム・賃貸・除却・有活・建て替え・売買・周辺開発(街づくり)FPなどの提案を家プランの中で示していく。

■空き家の相談

全市町村が、今問題にしていること、人口の減少→生産人口の減少→街の衰退。何とか居住者を増やしたい。(子供を育てる環境)定住促進・UIJターン対策を自治体、地域と共に考える、協力する、相談にのる、相談ができる人材になる。(消費者との窓口になれる)

■空き家ビジネス

空き家の掘り起し、物件数の確保。管理から流通へシフトできる体制(弁護士・不動産鑑定士・司法書士・建築士・税理士等の協力)整備。周辺ビジネスをコンサルタントがコーディネイト実践していく。(管理≠流通)

ビジネス単位として一つの街・自治会(50戸から100戸単位)をターゲットとして、空き家の調査、所有者アプローチ、相談、適正管理から始め、利活用(賃貸・売買・除却)、定住・UIターンなどの流通事業、地域の街づくり(防災・防犯・景観・介護)貢献を行う。