

空き家の対策について

前号では「考えてますか?空き家のリスク」として空き家を放置していた場合の所有者の責任、不利益についてお伝えいたしました。本号では、【空き家の対策】について取り上げてみたいと思います。

1. 空き家を相続した後の対策

(1) 空き家の売却

① 現況のまま売却する

相続した空き家をそのまま売却するため、解体費用や修繕費用を負担することなく売却資金を得られ、更に一定年数以内に売却すると「空き家の譲渡所得の特例」や「相続財産に係る譲渡所得の取得費加算の特例」等の税制上の特例適用により、税負担を軽減できます。ただし、建物の状態次第では、修繕や建て替え等、買い手側の費用負担が発生するため、売却価格が安くなる傾向があります。

② リフォームして売却する

リフォーム費用はかかりますが、買い手にとっては追加コストなしで直ちに利用可能となります。更に立地が駅近で利便性が良ければ、居住用に加え、賃貸用としても活用できる等、使用用途が広がることで、①に比べて早期に買い手が見つかる可能性が高くなります。ただし、リフォームしても買い手の好みに合わない買い手が見つからず、費用倒れの可能性があることには注意が必要です。

③ 建物を解体し更地にして売却する

古い建物があると買い手がつきにくいですが、更地なら住宅用地、駐車場、店舗など幅広い用途として売却可能であり、現況での引き渡しに比べ、早期に買い手が見つかる可能性が高まります。ただし、デメリットとして解体費用を負担しなくてはなりません。木造住宅の解体費用目安は坪3~5万円で、例えば30坪(約100㎡)なら90~150万円ほどかかります。また、固定資産税の軽減措置はなくなります。住宅用地は最大で固定資産税が1/6に軽減されますが、更地にすると軽減措置がなくなり、そのため売却までに時間がかかると、その間の固定資産税負担が大きくなってしまいます。



(2) 空き家の有効活用

① 現況のまま貸し出す

建物を貸し出すにあたっては、建物の状態(老朽化の具合、雨漏り、給排水、電気・ガス設備確保)、交通アクセスの良さ、周辺の住環境(医療・教育機関、商業施設等の生活インフラの整備)が重要です。現況での貸し出しの場合は、解体・リフォーム費用をかけることなく家賃収入を得られ、固定資産税の軽減措置が継続するといった利点を享受することができます。ただし、経年劣化、立地条件等によっては借手が見つからず、長期間空き家状態となることも想定しておく必要があります。

② 民泊の運営

民泊とは住宅の全部又は一部を活用し、旅行者等に宿泊サービスを提供することです。通常賃貸で得られる賃貸収入よりも宿泊料金は高く設定できるため、高収益となる可能性があります。また、一般的なホテルでは味わえない日本の住宅ならではの生活を体験できるとして、外国人からの人気も博しています。ただし、民泊に貸し出す際に旅館業の免許は不要ですが、運営するには常に一定の管理費用が掛かります。また集客のためのHP等の設置が必要となるほか、年間営業日数が180日を超えることはできない等の規制が存在します。賃貸住宅のように長期継続した収入の保証が得られず、宿泊者が集まらないと赤字となり、収入が安定しない可能性があります。

③シェアハウスの運営

シェアハウスとは、「share=共有する、house=家」を掛け合わせた複数人が共同で居住することを想定した新しい住宅賃貸の形態です。1人で借りるのに比べ賃料が安いこともあり、若年層に一定の人気があります。ただし、空き家をシェアハウスとして利用する際は、用途地域、建築基準、消防法、旅館業法・住宅宿泊事業法等の規制が関係します。空き家の増加に伴いそれらの規制は緩和の方向で動いていますが、事前の確認が必要です。

(3)空き家をそのまま継続して所有する場合 空き家見守りサービス

子供の頃の思い出が詰まっている家を大切にしたい、立地が良く資産価値上昇を見込むなどの理由で継続して所有するには、空き家見守りサービスが有効です。換気・通水・清掃を定期的に行うなどして適切な管理を委託すると、建物の劣化を遅らせることが可能です。また人の出入りがあると分かれば不法侵入や空き巣のリスクが減り、防犯対策にもなります。利用するには月額5,000円～15,000円の費用を要します。ただし、最終的に活用（住む・貸す）、売却するなど計画がないまま所有していると費用だけがかさんでしまいます。



2. 空き家を相続する前の対策

(1)不動産リースバックの活用

リースバックは自宅を不動産会社に売却し、売主は買主と賃貸借契約を結び、買主に家賃（リース料）を支払いながら住み続ける仕組みです。将来親の相続が発生した際に、子供などの相続人からすると、住む予定のない家を相続し、処分する負担を回避できます。親は、自宅の売却資金を生前に一括して得られるため、老後資金に活用することができます。ただし、売却資金には譲渡所得税が課され、住み続けているうちは、生涯家賃を支払うことになります。

(2)リバースモーゲージの活用

リバースモーゲージとは、持家を担保に融資を受け、月々利息のみを支払い、亡くなった時には持家を売却して借入金の残額を返済する融資形態です。毎月の支払いは利息のみであるため家計への負担

が軽減し、手元資金が増えることで、充実したシニアライフの助けになります。ただし、注意点として、変動金利が適用されることが一般的であるため、金利上昇時には毎月の支払い額が増える、担保不動産の価値下落により追加の担保の提供を強いられるといった可能性があります。

3. 参考情報サイトの活用

物件情報をより広く発信し、また建物を売る貸す際の解体、リフォームに必要な資金に関する情報を得るために、お知り合いの不動産屋さん、金融機関へのご相談は元より、下記のような公的な情報媒体を積極的に活用してみましょう。

(1)国土交通省運営「全国地方公共団体 空き家・空き地情報サイトリンク集」

国土交通省が運営する全国各自治体の空き家・空き地情報を集めたリンクサイトになっています。こちらでは、例えば栃木県の各自治体が管理運営する「空き家・空き地」情報が掲載されており、登録すれば、広く物件を探す人の目に触れ、売買、貸借の取引に至る可能性が高くなります。

(2)住宅金融支援機構運営 「空き家関連情報サイト」

住宅金融支援機構が運営している当サイトでは、地方公共団体の取組（補助金制度）が確認でき、さらに民間金融機関の空き家対策ローン等の情報を確認できます。

4. まずは専門スタッフに相談を

いかがでしたか？空き家については様々な対処方法が考えられますが、多くの法令・規制が関係してきます。また各々のご事情によって、最善の対応も異なることから、より早期のご相談・ご検討が不可欠です。まずは当行スタッフに相談のうえ、お客さまに最適な空き家の対処を考えてみませんか？お気軽にご相談ください。

