



PART 3

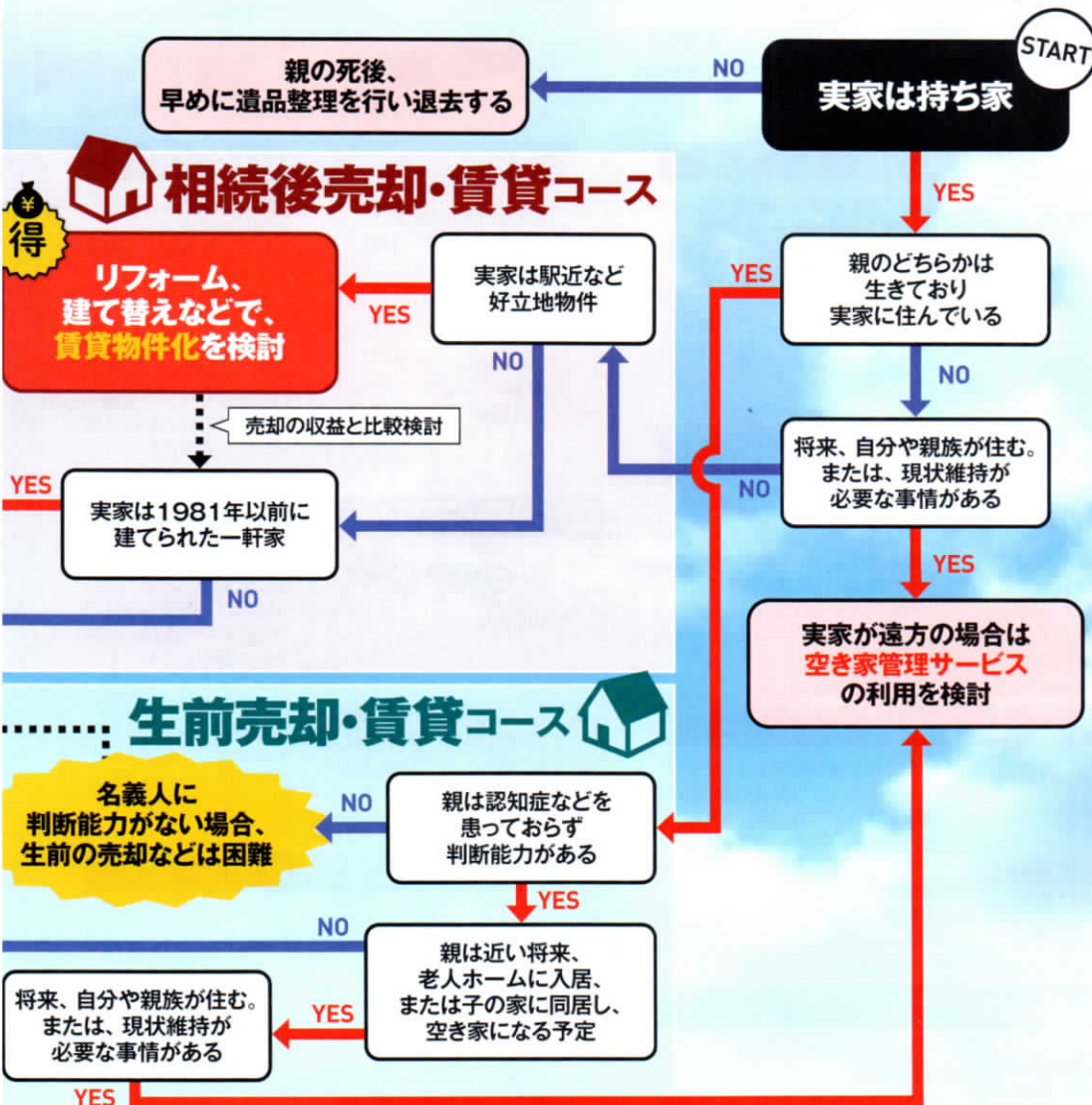
損得のポイントを押さえて、空き家をお金に手早く変える！

実家の売り方&貸し方

Q 相続した実家をどうすれば？

A

理想は生前に売却 控除枠を使いこなす



固定資産税を払わず相続した実家を放置——。これが一切通用しない時代になる。所有者不明の土地の増加を防ぐため、24年4月に改正不動産登記法が施行、以降は登記が義務化される。

登記義務は、過去に相続したまま未登記状態になっている不動産に対して適用される。しかし、中古住宅の買い取り・再生販売を手掛けるカチタスが、21年に全国の空き家所有者約960人に対して行った調査によれば、義務化について知っていたのは全体の約2割程度に過ぎず、認知度はまだ低い。「特に残りの8割の人については、残された空き家をどうするか、親族で話し合いができていない傾向も強い」（同社マーケティング室長の大江治利氏）

親がまだ存命の場合は、この法改正を好機と捉えて、登記や隣家との境界確認、生前売却の可能性、相続後の家の処分、認知症の発症に備えた事前対策など、方針を話し合っておきたい。

上のチャート図は、実家をめぐる主なケースにおいて、利用可能な税制上の控除などに着目し、それぞれ得になる選択肢を簡潔に示したものだ。基本的な考え方としては、親の老人ホーム入居などで生前に空き家になる場合、

心理学者が
教える

争続予防は 伝え方が9割

親が元気なうちに相続の話を持ち出すと、気分を害して思わぬトラブルになることもある。そこで、立正大学客員教授で心理学者の内藤誼人氏に、スムーズに話し合うための正しい終活の促し方を聞いた。



PIXTA

AQ 相続について話す際の切り出し方は？

✕ 「認知症になる前に、相続について家族全員で話し合いたい」

○ 「誰でもいつかは認知症になっちゃうんだから、その前に相続について話し合っておいた方がいいと思うんだ」

相続に関する生前の手続きは、親が元気なうちに始める。相続という死後の議論を提案して気分を害さないためには、「主語の置き換え」がポイント。「お父さん」や「お母さん」を主語にするのではなく、「誰でも」と一般論的印象を与える（内藤氏）

AQ 親の資産の聞き出し方は？

✕ 「財産目録を作ってくれないかな」

○ 「財産目録の作成を手伝いたいの、まず手元にある資産を教えてください」

意向を率直に伝えることは重要。ただ、いきなり本題から入らず、まずはベツを誰に譲るかなどから相談する。「心理学でいう『フット・イン・ザ・ドア・テクニック』。細かいことから少しずつ話し合い、預貯金や不動産などに進んでいく」（内藤氏）

AQ 遺言書の内容をチェックしたければ？

✕ 「書いてもらった遺言書に間違いが無い、家族でチェックさせてほしい」

○ 「せっかく書いてもらったんだから、有効かどうか弁護士さんにも見てもらおうよ」

中立的な立場の第三者を持ち出すと、家族のチェックより抵抗感を緩和できる。法律の専門家だとなお、「親のため」というイメージがつくれる。もし家族でも内容を確認したい場合も、第三者に確認してもらった後なら、親の抵抗感は軽減されるだろう

AQ 自宅の空き家問題を相談したければ？

✕ 「（親が出た後の）空き家になった自宅は、子供たちで扱いを決めても問題ないか」

○ 「自宅の扱いについて、お父さん（お母さん）の希望はある？ 無ければ、こっちで決めても構わない？」

自宅や生まれ育った土地には思い入れがある人も多い。率直に言い方では気分を害するリスクが高く、他の財産以上に気を使って話すことを心掛けたい。結論を急ぐのではなく、「まずは親の意向を確認しないと。意思を伝えるのはその後」（内藤氏）

AQ 他の相続人に寄与分を相談したければ？

✕ 「介護で苦労した分、遺産は多めに受け取れるとうれしい…」

○ 「介護で仕事をセーブして収入も減った。せめて遺産は少し多めに受け取らせてもらえないか」

「ビジネス同様、何事も根回しは重要」（内藤氏）。自分が遺産を多めに受け取りたい意向は言い出しづらいが、「自分の状況を説明するのは何の問題も無い」（内藤氏）。いきなり感情論に訴えるのではなく、まずは客観的な立場に立って事実から伝えたい

AQ エンディングノートを書いてもらうには？

✕ 「終活の手始めにエンディングノートを書いてみたら？」

○ 「日記を書くみたいに、気楽にエンディングノートを書いてみたら？」

遺言書の作成など本格的な相続の手続きの入り口として、エンディングノートを書いてもらうことから始めるのも手。気楽に始めてほしいことを強調するには比喩表現が効果的。「手紙や日記などのワークブックを置くと、親の心理的負担を減らせる」（内藤氏）

AQ 相続の希望の伝え方は？

✕ 「自宅と預貯金の分け方、兄弟で話し合ってもいいかな…」

○ 「兄弟で話し合った結果、自宅は自分、預貯金は弟と2等分して相続したい」

「自分の希望や要望を素直に伝えるのは良いこと」（内藤氏）。財産の分け方や遺言書の内容は、家族全員が把握しておくとその後のトラブルが少ない。それぞれの意向は率直に話し合い、親や子の間で常に共有しておきたい。結論が出たら、遺言書を作成してもらう

AQ 生前贈与を提案したければ？

✕ 「相続税が節税できるので、子を助けると思って生前贈与してほしい」

○ 「今の法律だと、相続税が0%もあるんだって。知ってた？」

具体的に支払う金額など数値を示し、それを払わない方が得だと知ってもらう地ならしから始めることがポイント。「親に自ら『生前贈与の方がいいか』と言わせる方向に持っていく」（内藤氏）。いきなり感情論を持ち出すのではなく、まずは論理的に話す



内藤誼人氏

心理学者。立正大学客員教授。慶應義塾大学社会学研究科博士課程修了。著書に「がんばらない生き方大全 世界最先端の心理学が教える「無理せずパフォーマンスが上がる」方法」（SBクリエイティブ）、「わかったつもり」で終わらない独学シリーズ 第2弾「人と社会の本質をつかむ心理学」（ディスカヴァー・トゥエンティワン）など

『人と社会の本質をつかむ 心理学』（ディスカヴァー・トゥエンティワン）



Q 親の遺品整理が進まない…どうすれば？

A 方針や手順を守り長期化防止 遺品整理業者の力も借りる

■遺品整理の基本的な考え方

実家の状態と貴重品などの確認

処分すべき家財道具の総量、通帳や貴金属、現金など残された貴重品類をできる限り確認

POINT 1回目の確認時は、関係者全員で実家に入ること、貴重品を巡るトラブルなどを防ぐ

片付けの方針や責任者を決める

実家の状態や、作業で何を重視するかによって、選択肢は3パターンに分かれる

POINT すべてを相談していると整理は進まない。最初にリーダーを決めておくとスムーズ

1 すべて自力で片付ける

コスト ○

手間・スピード ×

心理負担 ×

2 ある程度片付けたうえで遺品整理業者に依頼

コスト △

手間・スピード △

心理負担 △

3 ほぼすべての作業を遺品整理業者に依頼

コスト ×

手間・スピード ○

心理負担 ○

ニーズに合った業者に依頼

生前に親に聞いておけば安心

☑ 実家をどうしたい？

生前に「死んだ後は好きに処分していい」とひと言聞いておくだけでも、死後、家財道具の処分や、実家売却の際の罪悪感が軽減されるという

☑ 貴重品の保管場所

「貴重品の置き場に困ってるんだけど、お母さんはどうしてる？」などと相談の形で聞くとスムーズ

☑ 美術品などの入手経緯

美術・骨董品は入手の経緯が分からないと鑑定も困難。思い出と共に聞き出しておきたい

「親の死後に最初に実家に入る時だけ、細かい判断は一任しておく、何かあるたびに都度合意を取らなくて済む。がリーダーシップを取るかも相談し、決める。このときに、関係者の中で誰がリーダーシップを取るかも相談し、細かい判断は一任しておく、何かあるたびに都度合意を取らなくて済む。



遺品整理の埼玉中央代表

内藤 久氏

さいたま市で遺品整理業を営み、現在までに2000件以上の遺品整理を手掛ける。著書に『親の財産を見つけて実家をたたむ方法』（ビジネス社）など

遺品の量は、部屋のサイズが同じ場合でも、亡くなった人の暮らし方により数倍の差が出るという。80代後半世代は「物を大切に」という価値観が強い、特に物をため込む傾向

親が亡くなった後、実家をどうするにせよ必要なのが「遺品整理」。早期退去が必要な賃貸マンションから田舎の広大な民家まで、物の量もかけられる時間も、遺品を巡る状況も様々だ。そこで、さいたま市で「遺品整理の埼玉中央」を営み、現在までに約2000件の遺品整理を手掛けてきた代表の内藤久氏に、誰でも参考にできる、遺品整理についての基本的な考え方や手順について聞いた。

基本の選択肢は「①すべて自力で片付ける」「②ある程度片付けたうえで遺品整理業者に依頼」「③ほぼすべての作業を遺品整理業者に依頼」の3つだ。まずは兄弟姉妹など、関係者全員で実家に入り、処分する物の量や状態、作業に割ける時間やコストを考慮し、どのパターンで整理を進めるか方針を決める。このときに、関係者の中で誰がリーダーシップを取るかも相談し、細かい判断は一任しておく、何かあるたびに都度合意を取らなくて済む。

「親の死後に最初に実家に入る時だけ、細かい判断は一任しておく、何かあるたびに都度合意を取らなくて済む。」

実家の中から見つかる貴重品の他に注意しておくべきなのが、把握できていない銀行口座などの手掛かりだ。特に、親が実家に保管している郵便物には、生前の交友関係も含めて様々な情報が詰まっているため、紙ゴミとして安易に捨てないよう気をつけたい。

遺品整理業者の力を借りる場合は、どのような業者を選べばいいのか。内藤氏によれば遺品整理業界は近年、他業種からの兼業参入が相次ぎ、特に貴重品の探索など丁寧な作業を求めたい場合は、慎重な見極めが必要だという。

まずは電話などで、作業や料金に対する疑問を伝え、応対は丁寧か、経験に基づいた納得のいく回答かなどを確認してから見積もりを依頼。料金は、

は、関係者全員で行き、一緒に主だった貴重品を確認した方がいい。あるはずの高価な貴重品が出てこないといった事態が起きて、あらぬ疑いから関係が悪くなるのを防げる」（内藤氏）

現金や通帳、宝飾品などの貴重品は、この最初の確認時にすんなりと出てくる物もあれば、実際に棚やタンスを空っぽにして整理する中で、思わぬ場所から見つかる物もある。本の間に挟まった現金などを見落とさずに、完璧に回収するのはプロでも難しいという。

「80代以上の世代には現金主義の価値観が根強く残っている。金庫など分かりやすい保管場所もあれば、へそくりや泥棒対策で隠されていることも多いタンスの下に預金通帳が敷いてあったり、引き出しを抜いた奥の隙間に現金入り封筒が落ちていたりするのはよくある例」（内藤氏）

Guide to Giving and Receiving

Q 現金・通帳などの見落としと廃棄を防ぐには？

A 現金主義が根強い親世代の心理から「隠れ資産」発掘

現金や通帳の隠し場所は多種多様。ただし、見つかる場所の傾向から、そこに置いた意図が分かるという。防災意識の高い人は寝床の近く。泥棒が心配な人はタンスやテレビ台の下。親の目線で考えると隠し場所が見えてきやすい。「親が現金を庭に埋めたようなので掘り起こしてほしいという依頼もあった」(内藤氏)

こんなモノに「隠れ資産」のヒントが

☑ 郵便物

休眠預金の通知ハガキ、純金積み立ての残高報告通知書などから、口座があると分かることも

☑ 銀行の粗品

雑巾に使われていたのが、すべて同じ銀行の手ぬぐいだったことから休眠口座を発見した例も

☑ 家計簿や日記

現金そのものが挟まっていたり、口座や資産についてのメモが残されていたりする可能性も



引き出しを抜いた奥のスペースを確認



現金や通帳は、タンスの引き出しより、本体の下に敷いてあったり、引き出しを抜き取った奥のスペースから見つかったりすることが多いという(写真上)。銀行のタオルや貯金箱などは、過去に取り引きがあった証拠になる(同左)

Q 自力で作業する際の手順は？

A スペースを区切り、中身を空にしていく作業を繰り返す

Step 1 まずは挨拶、作業は動線の確保から

作業に入る前に必ず近隣の家に挨拶。まずは頻繁に出入りし、処分に躊躇する物が少ない玄関の物を運び出し

て出入口のスペースを作る。次に廊下や通り道になるリビングの床周りに物を撤去し動線と安全を確保

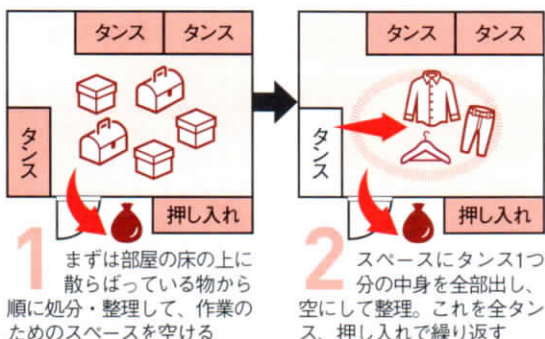
Step 2 作業する部屋の順番を決める

昔の自分の部屋が残っている場合は、そこから始める。判断基準が自分にあると躊躇なく物を捨てられるため、

作業場所を確保できる。次に共有スペースなどの物を捨て、処分に迷う両親の私物が多い部屋は最後に作業

Step 3 手順に沿って部屋を空にしていく

間雲にあちこちから手をつけるのではなく、タンス1棒など場所を区切って集中的に処分や運び出しを行う。空っぽにしたスペースを、タンスや棚単位、次は部屋単位で広げていく。成果が目に見え、モチベーションも保ちやすい



Q 遺品整理業者はどう選ぶ？

A まずはニーズの把握から

ほぼ自力で整理し「後の物は捨てるだけ」なのか、貴重品探しも必要かなど、ニーズの違いで金額や所要時間は変わる。依頼する作業に向く業者か、電話で料金や作業に関する疑問をぶつけてみて対応ぶりを確認してから見積もりを依頼。「買い取り希望の場合は古物商許可があるかも確認するとよい」(内藤氏)



何を重視して作業してほしいか検討

両親の思い出の品が多数、貴重品も探してほしい

思い出の品は少なく、貴重品は自力で発見可能

貴重品を確認しながら、日数をかけて作業する業者

1日で一気に片付ける業者

見積もり時に信頼できる業者かどうか確認

POINT 見積もりに来た担当者と実際の整理の作業担当者が同じだと、認識の齟齬などが起きにくく安心

「実際の手順としては、上図のようにスペースを区切りながら、少しずつ家の中を空にする作業を繰り返せばいい。とはいえ、遺品整理で最も難しいのは、片付けるのが自分の物ではない点。『自分の物なら自己判断で捨てられるが、親の物は迷う。できれば生前に、お気に入りの物やアルバムを聞いたり、死後の実家や貴重品などに関する希望を聞いておくと、処分時の迷いや罪悪感がかかなり軽減される』」(内藤氏)

生前に物の引き継ぎをしておく
いざ実家に入り、遺品整理を行う場合、どのように進めればよいのか。忘れがちなのが、隣近所への挨拶だ。長い間空家だった場合はなおさら、丁寧に作業の断りを入れておく。他に意外にも大事なものは「天気の良い日を選んで実家に行くこと」(内藤氏)だという。大前提として、遺品整理は親の思い出の品を処分する罪悪感など、心理的負担の大きい作業なのだ。晴れの日に、前向きな気持ちで取り組みやすい。作業が延々と長期化しないために、方針や手順を決め、それに沿って計画的に進めていく。

トラックまでの運搬距離や遺品の量、貴重品探索の有無などによって決まる「金額の根拠をしっかりと説明できて、見積もりに来た担当者が実際の整理作業も行う業者は意思疎通もしやすく、貴重品を誤って捨てられるといったトラブルは起きにくい」(内藤氏)
一方、貴重品はほぼ自力で整理し、後は処分するだけという場合は、コスト重視の業者を選ぶ選択肢もある。

難あり物件も工夫次第 相続実家を手早く売る

売り方編

Q 仲介業者を選ぶポイントは?

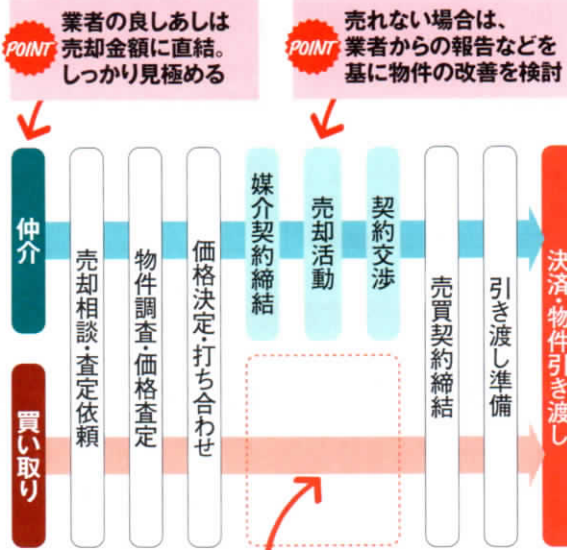
A 税制優遇や地域事情に
詳しい業者を選ぶ

査定を依頼した中から、税制優遇や地域事情の知識が豊富な業者と契約すべき。「相続空き家の特別控除」などを使いたい場合、査定の段階で税理士や税務署にも相談すると安心。不動産取引に慣れていない人は専任契約が無難。半年たっても売れず、状況報告も不十分な場合は、別の業者に変えてみる。



昭和に建てられた家は
再建築不可物件や
違法建築が多い

■不動産売却の基本手順



POINT 買い取りの場合、売却価格は下がるが、短期で手放すことができ、瑕疵担保責任のリスクも無い

■売れにくい物件は専任契約にメリット

媒介契約の種類		メリット	デメリット
一般	複数契約 不動産会社 売主	● 複数の仲介業者に同時に依頼が可能 ● 自力で発見した買い手との契約が可能	● 不動産流通システム「レインズ」への登録義務、状況報告の義務が無い ● 売却活動にコストをかけてもらえない
	専任	● 業者が宣伝にコストをかけてくれる ● 自力で発見した買い手との契約が可能	● 最大3カ月は他の業者に依頼ができない
専属専任	単独契約 不動産会社 売主	● 業者が宣伝にコストをかけてくれる ● 専任よりさらに強化された報告義務	● 自力で発見した買い手との契約ができない
	レインズ登録 状況報告	POINT 売却活動の状況報告は、専属専任は1週間に1度、専任は2週間に1度が義務	POINT 親族など身近に売却先の候補が無いか事前に確認しておく

基本は3カ月契約だが、最初の3カ月で売れない場合、価格の再設定などを行うつつ、半年後までは待つてみる。それでも売れないなら、業者の力量や物件そのものの魅力に問題があると考えて、見直しが必要だ。「業者により

相続した実家を売却したい場合、家が都市部にあるならさほど困らない。築年数が古かったとしても比較的スムーズに売却できる可能性が高い。悩むのは、立地や家の状態が、売れるかどうかの微妙なラインの場合だ。そうした実家を、できるだけ好条件で手放すための第一歩は、物件の価値や条件、適用できる控除（46ページ参照）を正しく把握することだ。

昭和期に建てられた家の場合、建物や土地が順法性を満たさないケースも多い。そのため、実家が該当しないか、確かめておくことも重要だ。違法建築ならそのまま売却するのは難しいので、更地にしてから売却か、業者買い取りが主な選択肢になる。

不動産検索のポータルサイトなどで相場を確認した上で、複数社に査定を依頼。地域の不動産事情に明るい、税制優遇について十分な知識がありそうかなどを確認して、契約する業者を選ぶ。不動産売買の経験が無い人や、売れにくい物件の場合は特に、業者が宣伝にコストをかけやすく、状況報告も手厚い専任契約を選ぶ。「うちならお客さん（買い手）いますよ」と言ってくる業者には注意。買い手の予算ありきの査定になりがちで、地域の相場より安く売られてしまう可能性がある」（さくら事務所の山本直彌氏）

相続した実家を売却したい場合、家が都市部にあるならさほど困らない。築年数が古かったとしても比較的スムーズに売却できる可能性が高い。悩むのは、立地や家の状態が、売れるかどうかの微妙なラインの場合だ。そうした実家を、できるだけ好条件で手放すための第一歩は、物件の価値や条件、適用できる控除（46ページ参照）を正しく把握することだ。

昭和期に建てられた家の場合、建物や土地が順法性を満たさないケースも多い。そのため、実家が該当しないか、確かめておくことも重要だ。違法建築ならそのまま売却するのは難しいので、更地にしてから売却か、業者買い取りが主な選択肢になる。

不動産検索のポータルサイトなどで相場を確認した上で、複数社に査定を依頼。地域の不動産事情に明るい、税制優遇について十分な知識がありそうかなどを確認して、契約する業者を選ぶ。不動産売買の経験が無い人や、売れにくい物件の場合は特に、業者が宣伝にコストをかけやすく、状況報告も手厚い専任契約を選ぶ。「うちならお客さん（買い手）いますよ」と言ってくる業者には注意。買い手の予算ありきの査定になりがちで、地域の相場より安く売られてしまう可能性がある」（さくら事務所の山本直彌氏）

Q 家の買い手がなかなか見つからないときは?

A 家の魅力を損ねている要素を改善 空き家マッチングなども活用

不動産会社の意見や内見者の反応を聞いて、草刈りや掃除、古い水回りや壁の簡易リフォームなど、まずは売却の妨げとなっている要素を改善。隣接する土地の購入にはメリットがあるため、実家の隣人に売れることもある。「販売価格も条件も適切だが、ライバル物件が出ているため一時的に不利になっている場合もある」(山本氏)。

意外と解消できるケースもある

☑ 再建築不可物件

2mの接道義務を果たしていない土地の場合、隣接地を買い増しできれば解消する

☑ クルマの出入り口に電柱

公道移設は難しいが、敷地内なら電力会社に交渉し無料で移設できることもある

☑ 家の目の前にバス停

安全面やプライバシー侵害が深刻な場合、バス会社との交渉により移設できることも



隣人は
有力な売却
候補

before



After



地方ではクルマを
複数台所有する
家庭が多い

カチタスによる戸建て物件の再生例。元の駐車場を大幅に拡大。駐車スペースの広さは、クルマが主な交通手段の地域では物件を売却する上で大きなポイントだという

自治体の空き家バンクや 古民家マッチングサイトも活用

各自治体の「空き家バンク」は手数料無料で、改修やリフォームの補助金制度を設けていることも多い。買い手を探す間口を広げることができる。実家が売却しにくい古民家などの場合、専門のマッチングサイトで良い買い手が見つかることも。



● 空き家情報 バンク(津市)

新型コロナウイルスの影響による内覧の減少や県外需要に応え、サイトに物件内部の360度パノラマ写真を掲載。YouTubeでの内覧イベントも行う

豊富な360度画像で
バーチャル内見



● 古民家住まいる

築年数が古い古民家の持ち主と買い手をマッチングする売却サイト。古民家に特化した査定、改修やリフォームの相談・依頼も可能

before



家財道具を残した
まま売却が可能

実家を相続で取得したが、本人は高齢で遠方に住んでおり遺品の処分が負担のため、残したままカチタスに売却した例

After



Q とにかく手間をかけずに実家を手放すには?

A 業者買い取りでの売却を検討 遺品処分不要のサービスもあり

相続実家が遠方で遺品整理が滞り、売却対応にも時間が割けないまま、空き家を抱えて年月が過ぎてしまう例もある。そのような場合、買い取りでの売却は有力な選択肢だ。家に残った遺品の処分を頼める業者もある。

● カチタス

空き家を中心に買い取りと再生販売を手掛ける。地方物件、築年数の古い物件に強く、都市圏以外での買い取りが8割を占める

仲介業者だけが選択肢ではない

相続した実家が遠方の場合、売却対応で何度も足を運ぶを負うよりは、売り値は下がっても確実に手早く売りたいという人も多い。そうした場合、業者買い取りが大幅に手間を減らせる「救世主」となる。カチタスなど、遺品が残った状態でも売却できるサービスも増えている。「この選択肢自体を知らない人もいる。片付けて家を空にしないと売却できないという思い込みも強く、空き家を手放せない原因にもなっている」(カチタスの大江利氏)

コロナ禍で、住宅は新築・中古ともに供給減の状態。収束後は売り控えていた人たちが一気に動き、値崩れする懸念もある。空き家を抱える人は、収束前に売却すれば、より高く売れる可能性が高く、今はチャンスだといえる。

得意分野は違うので、最初の契約にこだわらずに、売れなければ別の切り口を持つている業者に変えてみた方がいい。状況報告をきちんとしない業者も信頼できない」(山本氏)

併せて、内見希望者が家を見た時の反応などを基に、物件の魅力を損ねている原因を探り、コストの回収が見込める範囲で積極的に改善していく。

近年、空き家問題を背景に、空き家のリフォーム活用に対して補助金を出す自治体が増えている。家の築年数が古い場合は、こうした自治体の「空き家バンク」も活用。実家が過疎地の古民家といった難あり物件の場合は、むしろその個性を生かし、古民家専門のマッチングサイトなどを検討したい。

before

貸し方編

Q 魅力に乏しい相続実家、賃貸に出せる？

A

ボロボロ、僻地、古い間取り…
欠点を強みに変えて貸し出す

After

生い茂る
ツタを生かし
個性的物件に再生

リノベーション賃貸

持ち味生かすリノベで付加価値

元の物件が持つ個性を見極め、優れたリノベーションを行うことで、「住んでみたい」と思わせる個性的な物件に再生できるケースも。この木造家屋は、20年以上も空き家になっていたため、ツタに覆われて「お化け屋敷」と呼ばれていたが、賃料を生む事務所兼住居に再生。

before

After

昼でも暗かった室内が
明るく開放的に

「蕨の家」。SPEACがリノベーションを行った時点で築42年の東京・池袋の木造家屋。採光を妨げるツタ以外はあえて残した。改装は約1カ月半で完了

床と壁は白く塗り込み、耐震性を確保したうえで不要な壁を抜くことで、自由な使い方が可能な間取りに

また、通常の賃貸物件としては不利な特徴を持った家が、新たな使い道を得て再生し、賃料収入につながるケースもある。例えば、昔ながらの田舎の

とみて間違いないだろう。

近年、若い世代では「中古」に対するマイナスイメージが薄れ、デザイン性の高いリノベーション物件が個性的でおしゃれという価値観は、東京R不動産をはじめ、取り扱う不動産サイトの増加とともに定着した。人気は今後も続く

（SPEACの吉里裕也氏）

リフォーム費用が不要に？

一見すると魅力が無いに等しい、築年数は古く内装もボロボロの家でも、発想の転換で付加価値のある物件に変身させられることもある。壁紙や床板などを借り手の好みで自由に改装できる「DIY可能賃貸」として募集することで、セルフリノベーションに興味のある借り手が見てくれるのだ。壁紙のみ張り替え可」「畳をフローリングにする改修のみ可」など条件は様々。オーナーにとってみれば、リフォーム費用を抑えられるメリットもある。DIY可能賃貸にすることで物件に付加価値を付ける試みは、URや公社住宅の築年数の古い団地などでも増えている、注目度を高めている。

その一例が、不動産サイト「東京R不動産」などを運営するSPEACがリノベーションを手掛けた賃貸物件「蕨の家」だ。工事の時点で築42年、元はオーナーの親族が暮らしていたが、20年以上も空き家になっていた。「当初は窓が開かないほどツタが絡んでいた。このツタをマイナスと捉えるのではなく、チャームポイントとして共存する道を選んだことで、持ち味を継承しつつ確固とした個性のある賃貸物件として再生。外壁の改装費も抑えられた」

相続した空き家を賃貸に出したい場合、普通なら「立地が良い」「築年数が比較的新しい」「間取りの使い勝手が良い」など借り手のニーズに合った物件が有利だ。しかし、物件の持つ強い個性や、立地が田舎など不利な面を強みに変えることで、賃貸物件として成功したケースもある。

農家の母屋には、多くの部屋を持つ大きな物件が多い。「こうした民家の場合、工事をするにも費用がかさみ、賃料も高くなりがちなので、リノベ賃貸での活用は難しいが、シェアハウスとしての運用などでは建物の特性を生かせるケースが多い」（吉里氏）

多拠点型の定額制シェアハウスサービスの「ADdress」や「wardori」では、大きすぎる家屋や別荘、長く暮らすには不便な民家など、個性的な家を募集して借り上げ、登録物件として活用している。こうしたサービスの利用者は、都市部を離れた非日常の環境を求めており、むしろ地方物件の方が向いているのも特徴だ。それぞれ物件提供の相談を受け付けており、こうしたタイプの空き家を抱える人にとっては、ユニークな選択肢になる。