

# 第一章 良好な住宅ストック形成に向けた中古住宅流通の課題

伊藤 解子

## 1. 研究の目的と方法

昨年7月に総務省から2008年の住宅・土地統計調査結果の速報が公表された。その報道資料で最初に強調されたのは、全国の空き家率が過去最高の13.7%になったことである。今や住宅政策の最大の課題は空き家対策となっている。空き家の増加によって雑草等による環境悪化、犯罪や火災の危険といった生活不安が高まり、住み難くなった場所からはますます人が出ていくという悪循環が社会資本効率の低下を招き、それが社会問題を深刻化させる。

空き家は世帯数の増加速度を住宅供給が上回る結果として生じる。昨年12月に国立社会保障・人口問題研究所が公表した都道府県別の世帯数の将来推計によると、全国的に、また福岡県においても、世帯数は2015年を境に減少が始まり、その後、減少速度は加速すると推計されている。現状では空き家の問題がそれほど顕在化していない都市部でも、いずれ直面する世帯数の減少とともに空き家は増加していく。そのような厳しい先行きを見通しながら、大量の空き家の出現とそれにとまなう社会問題の発生を抑えるための対策が急がれる。

空き家化を防ぐ対策として中古住宅の流通促進が課題である。もちろん、どのような住宅でも流通すべきということではなく、循環利用可能なストックとして一定の評価が得られることや、民間ビジネスと公的対策が連携して効果が得られる地域にあることなどが流通にふさわしい住宅の条件である。中古住宅再生・流通促進の中心的な課題は良質な住宅ストックの形成であり、空き家の多い「地域対策」や既存住宅の単なる「延命」とは一線を画した対策が必要と考える。世帯数減少のなかで、「新規供給」と「中古流通」は市場で評価されない物件の「退場」と連動して進むことから、中古住宅流通の促進は、問題のある住宅の「淘汰」や質の良くない住宅供給の抑制にもつながると思われる。

一方、このような住宅流通を担う不動産業も、過去の延長線上ではビジネスが成り立たないという状況に直面している。人口・世帯数の減少や景気低落の影響がとりわけ大きく、また、不動産業の大部分を占める地域密着のスマールビジネスが、消費者ニーズの多様化、高度化、情報化といった市場の変化に臨機応変に対応し難いという構造的な問題を抱えている。しかし、それぞれに今後の活路を求めて、従来の仲介業務等をベースとしつつ新しい成長の芽を見つけ育てようとする取り組みが止むことはない。人、社会、経済がかつてない動き、変化をしているなかで、新しい動きや流れをいち早くつかみ対応していくことで、ビジネスチャンスが拡がると思われる。そのなかで中古住宅の付加価値を高めるような取り組みが大きく前進していくことが期待される。

以上のような観点から、本研究では、中古住宅流通の可能性や課題を探ることを目的に、大都市のなかで人口・世帯の減少や空き家の増加が先行している北九州市を対象として、既存統計や不動産業事業所に対するアンケート調査を用いて空き家化の実態や不動産業の状況を把握するとともに、中古住宅流通促進の課題について考察を行った。

## 2. 北九州市における空き家の状況

中古住宅流通促進策の検討にあたり、現在流通市場にあるが入居者がいない住宅や、今後流通市場に参入する可能性がある空き家等について、それらの全体像の把握が必要であることから、ここでは、住宅・土地統計調査等にもとづき、北九州市の空き家の概況をみていく。

### (1) 空き家の総数

2008年の住宅・土地統計調査によると、北九州市の住宅総数は489.4千件である。そのうち、空き家は74.9千件、空き家率は15.3%である。2003～2008年に、空き家数は14.8千件、25%増加し、空き家率は2.5ポイント増加した（表2-1）。

行政区別では、空き家率が高いのは八幡東区で18.6%、次いで小倉北区が18.1%である。他都市（18大都市）と比較して、北九州市の空き家率は大阪市に次いで高く、2003～2008年の増加ポイント数は浜松市、堺市に次いで高かった（図2-1）。建築後40年以上経過した住宅の割合が他都市を上回っており、古い住宅の更新が進んでいないことが北九州市における空き家率の高さの背景である。古い住宅が多く残されているなかで新規供給が進み、それに対して世帯数は伸び悩み、その結果、多くの空き家を抱える状況となっている（図2-2）。

さらに近年、八幡西区と小倉南区で空き家の増加が目立ち、両区の2003～2008年の増加数は全市の増加数の約7割を占めた（表2-1）。郊外でも空き家が増えていることがわかる。

表2-1 居住世帯の有無別の住宅数

	住宅総数	居住世帯あり	居住世帯なし									建築中の住宅	住宅以外で人が居住する建物数
			総数	一時現在者のみ※1	空き家								
					総数	空き家率	二次的住宅※2	賃貸用の住宅※3	売却用の住宅※3	その他の住宅※4			
2008年	北九州市	489.4	412.4	77.0	1.8	74.9	15.3%	1.1	46.8	3.9	23.1	0.3	0.6
	門司区	51.7	43.7	8.0	0.1	7.8	15.1%	0.1	4.1	0.3	3.4	0.0	0.1
	小倉北区	109.4	88.9	20.5	0.6	19.8	18.1%	0.3	13.2	0.7	5.7	0.0	0.2
	小倉南区	96.1	83.4	12.7	0.0	12.6	13.1%	0.3	8.3	0.7	3.3	0.1	0.2
	若松区	37.3	32.6	4.7	0.1	4.5	12.1%	0.1	2.2	0.3	2.0	0.0	0.1
	八幡東区	39.1	31.7	7.4	0.1	7.3	18.6%	0.0	4.1	0.5	2.6	0.0	0.1
	八幡西区	123.3	103.9	19.4	0.6	18.8	15.2%	0.2	12.3	1.3	5.0	0.0	0.1
	戸畑区	32.6	28.3	4.3	0.2	4.2	12.8%	0.1	2.8	0.2	1.1	-	0.0
2003～2008年 増減数	北九州市	21.3	7.1	14.2	▲0.5	14.8	2.5%	▲1.9	10.1	0.8	5.8	▲0.1	0.0
	門司区	0.7	▲1.0	1.8	▲0.1	1.9	1.9%	▲0.1	1.9	▲0.3	0.4	▲0.0	▲0.0
	小倉北区	4.9	4.7	0.2	▲0.7	0.9	▲4.3%	▲1.9	1.7	▲0.2	1.3	▲0.0	0.0
	小倉南区	2.8	▲0.0	2.9	▲0.1	2.8	1.4%	0.2	1.2	0.4	1.1	0.1	0.1
	若松区	2.1	1.7	0.4	0.0	0.4	▲1.2%	▲0.2	0.2	0.1	0.3	▲0.0	0.0
	八幡東区	0.5	▲0.4	0.9	▲0.2	1.1	▲0.5%	▲0.1	1.4	0.0	▲0.2	0.0	0.0
	八幡西区	9.7	1.4	8.4	0.4	8.0	4.8%	0.2	4.4	0.7	2.7	▲0.1	▲0.1
	戸畑区	0.5	0.9	▲0.4	0.1	▲0.4	▲3.9%	▲0.0	▲0.7	0.1	0.2	-	▲0.0

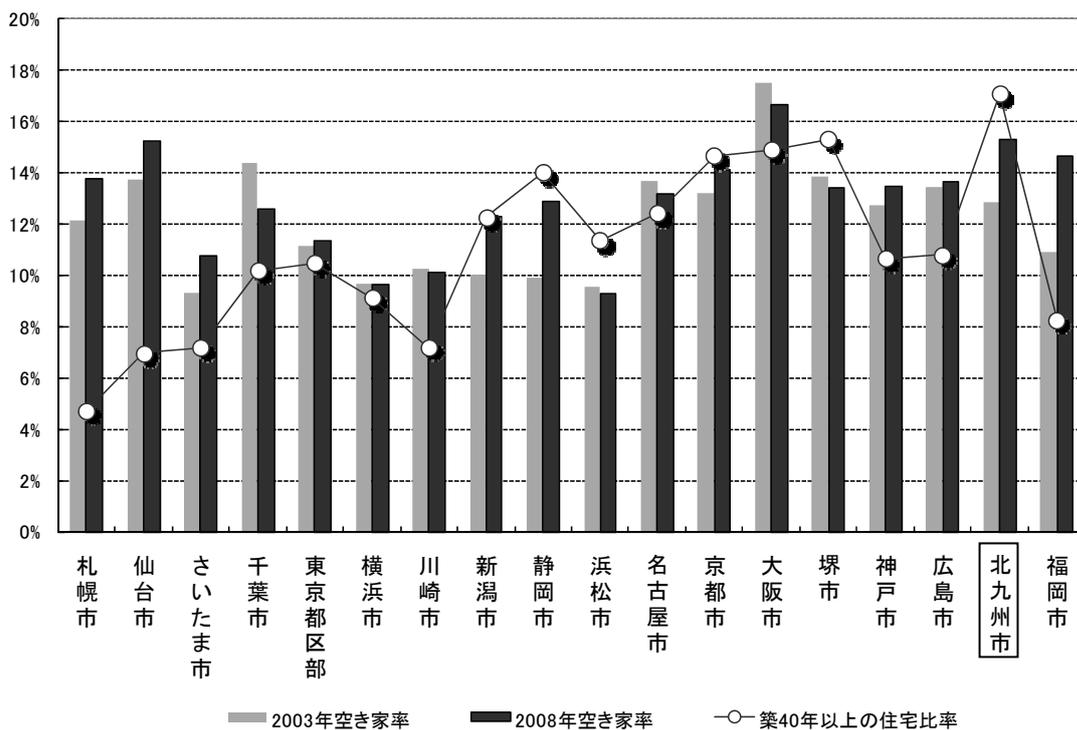
※1:昼間だけ使用しているとか、何人かで交代で寝泊まりしているなど、ふだん居住している者が一人もいない住宅

※2:別荘(週末や休暇時に避暑・避寒・保養などの目的で使用される住宅)や、ふだん住んでいる住宅とは別に、残業で遅くなったときに寝泊りするなど、たまに寝泊りする人がいる住宅。

※3:新築・中古を問わず、賃貸又は売却のために空き家になっている住宅。

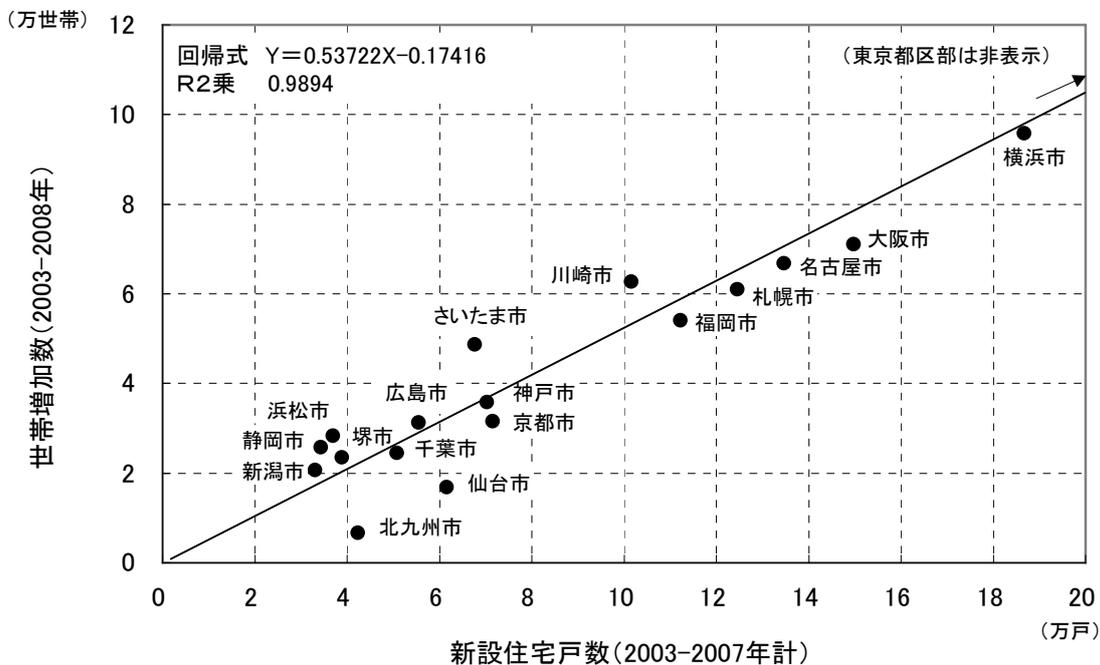
※4:上記以外の人々が住んでいない住宅で、例えば、転勤・入院などのため居住世帯が長期にわたって不在の住宅、建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅、利用目的が定まらないまま空き家化している住宅などである。

(資料:住宅・土地統計調査)



(資料:住宅・土地統計調査)

図 2-1 住宅総戸数に占める空き家の比率及び築 40 年以上の住宅比率 (18 大都市)



(資料:大都市比較統計年表)

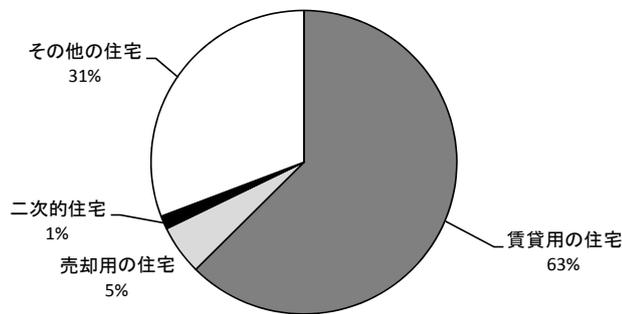
図 2-2 新設住宅戸数と世帯増加数の相関関係 (18 大都市)

(2) 利用目的別にみた空き家の状況

空き家のうち最も多いのは「賃貸用」の空き家 46.8 千件であり、全体の 63%を占め（図 2-3）、2003～2008 年に 27%増加した。「売却用」の空き家は 3.9 千件であり、空き家全体の 5%を占める。2003～2008 年の増加率は 28%で「賃貸用」とほぼ同程度の増加をみせた。

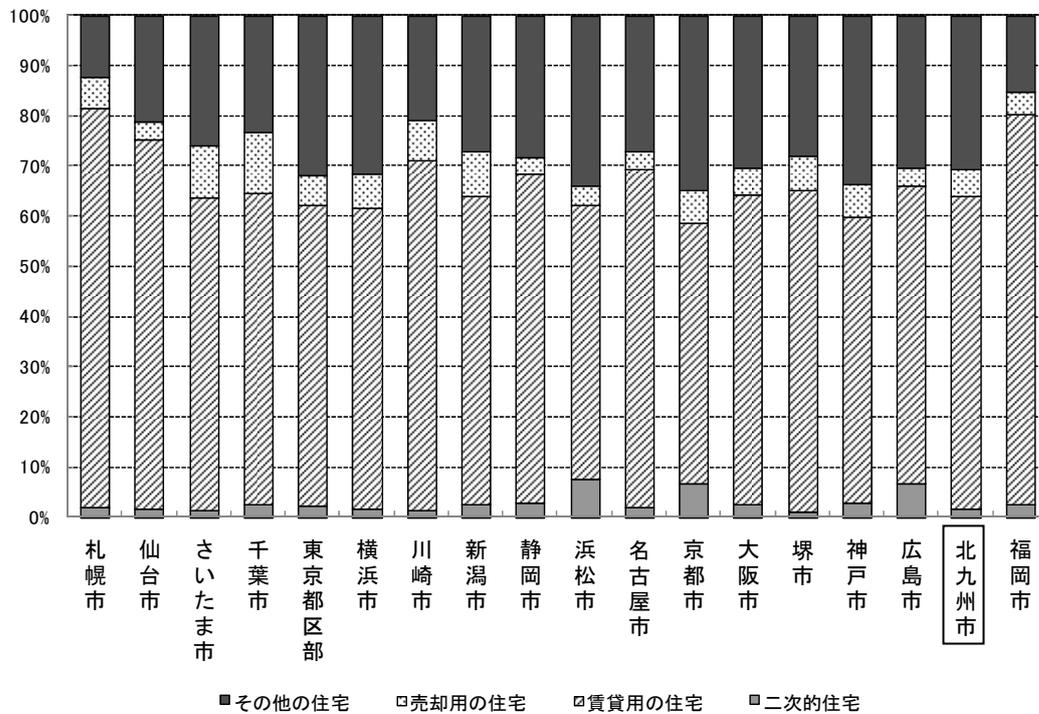
以上のような、流通市場にあることが明らかな「賃貸用」、「売却用」の空き家に対し、増加率が大きいのは「その他」の空き家である。2003～2008 年に 33%増加し、2008 年には 23.1 千件、空き家全体の 31%を占めるようになっている。

「その他」の空き家の多くは、再利用目的がないままに、あるいはそのままでは再利用ができない状態で存置されているものである。北九州市は「その他」の割合が他都市（18 大都市）に比較して大きい方であり（図 2-4）、流通市場に載っていない「その他」の空き家対策の必要性は高い。



(資料:2008年住宅・土地統計調査)

図 2-3 空き家の種類別構成比（北九州市）



(資料:2008年住宅・土地統計調査)

図 2-4 空き家の住宅の種類別構成比（18 大都市）

### (3) 形態別にみた空き家の状況

形態別（建て方別）では、空き家総数のうち、「共同住宅」が 53.5 千戸で全体の 71%、「一戸建」が 17.2 千戸で 23%、「長屋」が 4.1 千戸で 5%である。

「共同住宅」の空き家が多く、2003～2008 年の増加数の大部分も「共同住宅」であった。

「共同住宅」のうち、「賃貸用」が大部分を占め 42.0 千戸、次いで「その他」が 9.4 千戸、「売却用」が 1.5 千戸である。「賃貸用」は 2003～2008 年の増加率も 43%と高く、空き家に占める「賃貸用」の共同住宅の割合はますます大きくなっている。

「共同住宅」の「売却用」と「その他」は分譲マンションに相当するが、「売却用」に較べて「その他」が多く、また 2003～2008 年に「売却用」が減少したのに対し「その他」は 59%増加した。「その他」、つまり、利用方向が明らかでない分譲マンションの空き家が速いペースで増加していることがわかる。

「一戸建」も、利用方向が明らかでない「その他」の増加数が多いが、伸び率は「売却用」の方が高く、2003～2008 年の増加率は 109%で 2 倍増となった。一戸建ての持ち家を手放したいという人が急増していることがわかる。

表 2-2 形態別にみた空き家の状況

(千戸)

		2008 年 住宅・土地統計調査				2003～2008 年 増減数				2003～2008 年 増減数			
		合計	一戸建	長屋	共同住宅	合計	一戸建	長屋	共同住宅	合計	一戸建	長屋	共同住宅
居住者のいる住宅	住宅総数	412.4	186.1	12.1	212.9	19.5	6.0	▲3.7	16.6	5%	3%	▲23%	8%
	構成比	100%	45%	3%	52%								
	持家	220.8	167.1	3.2	49.5	13.6	7.0	▲0.4	6.3	7%	4%	▲11%	15%
	借家	179.3	16.6	7.8	154.6	▲0.5	▲2.6	▲3.4	5.5	0%	▲13%	▲30%	4%
	公営の借家	32.8	0.0	1.2	31.5	▲4.5	▲0.0	▲0.7	▲3.9	▲12%	▲100%	▲36%	▲11%
	公団・公社の借家	16.1	0.0	0.2	15.9	0.6	0.0	▲0.2	0.8	4%	▲	▲50%	5%
	民営借家	115.6	15.7	6.3	93.3	1.2	▲2.8	▲2.5	6.4	1%	▲15%	▲28%	7%
給与住宅	14.9	0.8	0.1	13.9	2.3	0.1	▲0.1	2.2	19%	14%	▲38%	19%	
空家	空家総数	74.9	17.2	4.1	53.5	14.8	3.7	▲2.9	14.2	25%	27%	▲41%	36%
	構成比	100%	23%	5%	71%					19%	23%	▲24%	26%
	二次的住宅	1.1	0.5	0.1	0.6	▲1.9	▲0.1	0.0	▲1.7	▲63%	▲17%	0%	▲74%
	賃貸用の住宅	46.8	2.4	2.3	42.0	10.1	0.0	▲2.6	12.7	28%	0%	▲53%	43%
	売却用の住宅	3.9	2.3	0.2	1.5	0.8	1.2	0.1	▲0.4	26%	109%	100%	▲21%
その他の住宅	23.1	12.0	1.5	9.4	5.8	2.6	▲0.4	3.5	34%	28%	▲21%	59%	

(資料:2008年住宅・土地統計調査)

### (4) 空き家の抱える問題

空き家全体の 23%、17.7 千件は「腐朽・破損あり」の状態にある。住宅・土地統計調査における「腐朽・破損あり」とは、外観から見て建物の主要部分やその他の部分に不具合があるものであり、例えば外壁がところどころ落ちていたり、壁や基礎の一部にひびが入っていたり、瓦が一部はずれているものや雨どいが破損してひさしの一部が取れているような状態である。その度合いが大きいものは再利用は難しく、むしろ除却の方が望ましいものが多いと思われる。

利用目的別、形態別にみて「腐朽・破損あり」が多いのは、「賃貸用」の「長屋・共同住宅」で8.4千件、また「賃貸用」でも「売却用」でもない「その他」の空き家7.5千件である。後者は腐朽・破損があるために流通物件になり難く、そのまま放置されていると思われる。

さらに、行政区別にみると、「腐朽・破損あり」の件数が多いのは小倉北区の4.7千件、次いで八幡西区の3.6千件である。また、「腐朽・破損あり」の割合が大きいのは戸畑区で、空き家全体の36%、次は八幡東区で30%を占める。

表 2-3 腐朽・破損のある空き家の状況

(千戸)

		合計					うち腐朽・破損あり									
		件数					件数					比率				
		計	二次的住宅	賃貸用	売却用	その他	計	二次的住宅	賃貸用	売却用	その他	計	二次的住宅	賃貸用	売却用	その他
北九州市	総数	74.9	1.1	46.8	3.9	23.1	17.7	0.1	9.2	0.8	7.5	24%	13%	20%	21%	33%
	一戸建	17.1	0.5	2.4	2.3	12.0	5.8	0.1	0.9	0.6	4.2	34%	20%	36%	28%	35%
	長屋建・共同住宅	57.9	0.6	44.5	1.7	11.1	11.9	0.1	8.4	0.2	3.3	21%	8%	19%	11%	30%
門司区	総数	7.8	0.1	4.1	0.3	3.4	2.0	-	0.9	0.1	1.0	26%	-	23%	18%	31%
	一戸建	2.9	0.0	0.4	0.3	2.2	1.0	-	0.1	0.1	0.8	36%	-	33%	20%	39%
	長屋建・共同住宅	5.0	0.1	3.6	0.0	1.2	1.0	-	0.8	-	0.2	20%	-	21%	-	16%
小倉北区	総数	19.8	0.3	13.2	0.7	5.7	4.7	0.0	2.4	0.1	2.2	24%	15%	18%	18%	38%
	一戸建	2.9	0.1	0.5	0.2	2.1	1.2	0.0	0.2	0.1	0.9	40%	18%	35%	39%	43%
	長屋建・共同住宅	16.9	0.1	12.7	0.6	3.5	3.5	0.0	2.2	0.1	1.2	21%	14%	17%	11%	35%
小倉南区	総数	12.6	0.3	8.3	0.7	3.3	2.5	0.0	1.4	0.1	1.0	20%	11%	17%	12%	30%
	一戸建	2.7	0.1	0.3	0.6	1.7	0.8	0.0	0.1	0.1	0.6	30%	38%	35%	14%	34%
	長屋建・共同住宅	9.8	0.2	7.9	0.1	1.6	1.7	-	1.3	-	0.4	17%	-	16%	-	26%
若松区	総数	4.5	0.1	2.2	0.3	2.0	1.2	0.0	0.3	0.0	0.8	25%	14%	16%	15%	38%
	一戸建	1.9	0.1	0.1	0.2	1.4	0.6	-	0.1	0.0	0.5	31%	-	36%	18%	33%
	長屋建・共同住宅	2.7	0.0	2.0	0.0	0.6	0.6	0.0	0.3	-	0.3	22%	50%	14%	-	47%
八幡東区	総数	7.3	0.0	4.1	0.5	2.6	2.2	-	1.2	0.1	0.9	30%	-	29%	18%	35%
	一戸建	2.5	0.0	0.4	0.2	1.9	0.8	-	0.2	0.1	0.5	31%	-	42%	53%	27%
	長屋建・共同住宅	4.8	0.0	3.7	0.3	0.7	1.4	-	1.0	0.0	0.4	29%	-	28%	3%	52%
八幡西区	総数	18.8	0.2	12.3	1.3	5.0	3.6	0.0	2.0	0.4	1.2	19%	17%	16%	31%	24%
	一戸建	3.2	0.2	0.4	0.8	1.9	1.0	0.0	0.1	0.3	0.6	30%	13%	24%	37%	29%
	長屋建・共同住宅	15.6	0.1	11.9	0.5	3.1	2.7	0.0	1.9	0.1	0.6	17%	25%	16%	22%	21%
戸畑区	総数	4.2	0.1	2.8	0.2	1.1	1.5	0.0	1.0	0.0	0.5	36%	11%	35%	6%	45%
	一戸建	1.1	0.0	0.2	0.1	0.7	0.5	0.0	0.1	0.0	0.3	45%	50%	52%	11%	45%
	長屋建・共同住宅	3.1	0.1	2.6	0.1	0.4	1.1	-	0.9	-	0.2	34%	-	34%	-	45%

(資料:2008年住宅・土地統計調査)

#### (5) 空き家の分布状況

以上、住宅・土地統計調査結果から空き家化の状況をみてきたが、それだけでは行政区よりも詳しく空き家の分布を把握することができない。そこで、北九州市の住宅ストックデータベースと水道開栓情報から得られた町丁目・字別の推計値(注)をもとに空き家の分布状況をみていく。

まず、一戸建の空き家は、市街化調整区域と、門司港、八幡東、若松等の斜面住宅地に多く存在することが明らかになった(図2-5)。また、空き家の多いエリアは高齢化率の高いエリアと重なっている。

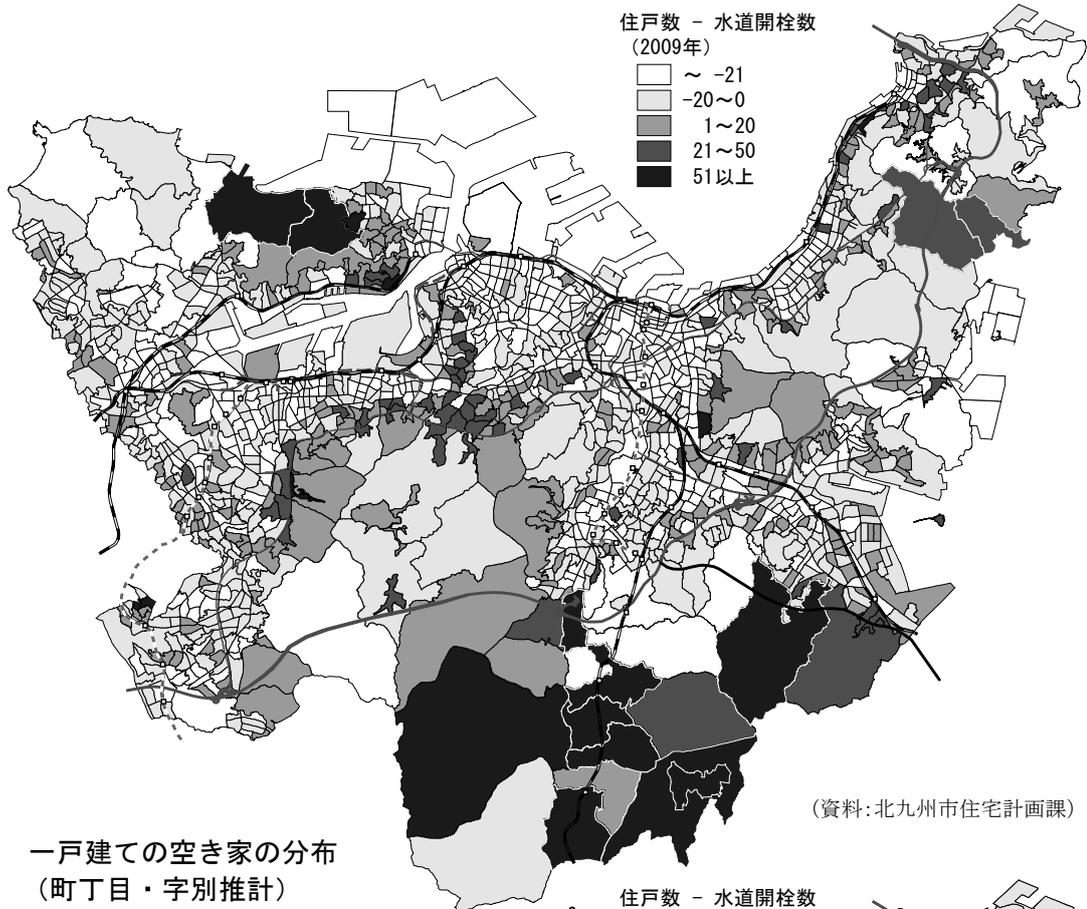


図 2-5 一戸建ての空き家の分布  
(町丁目・字別推計)

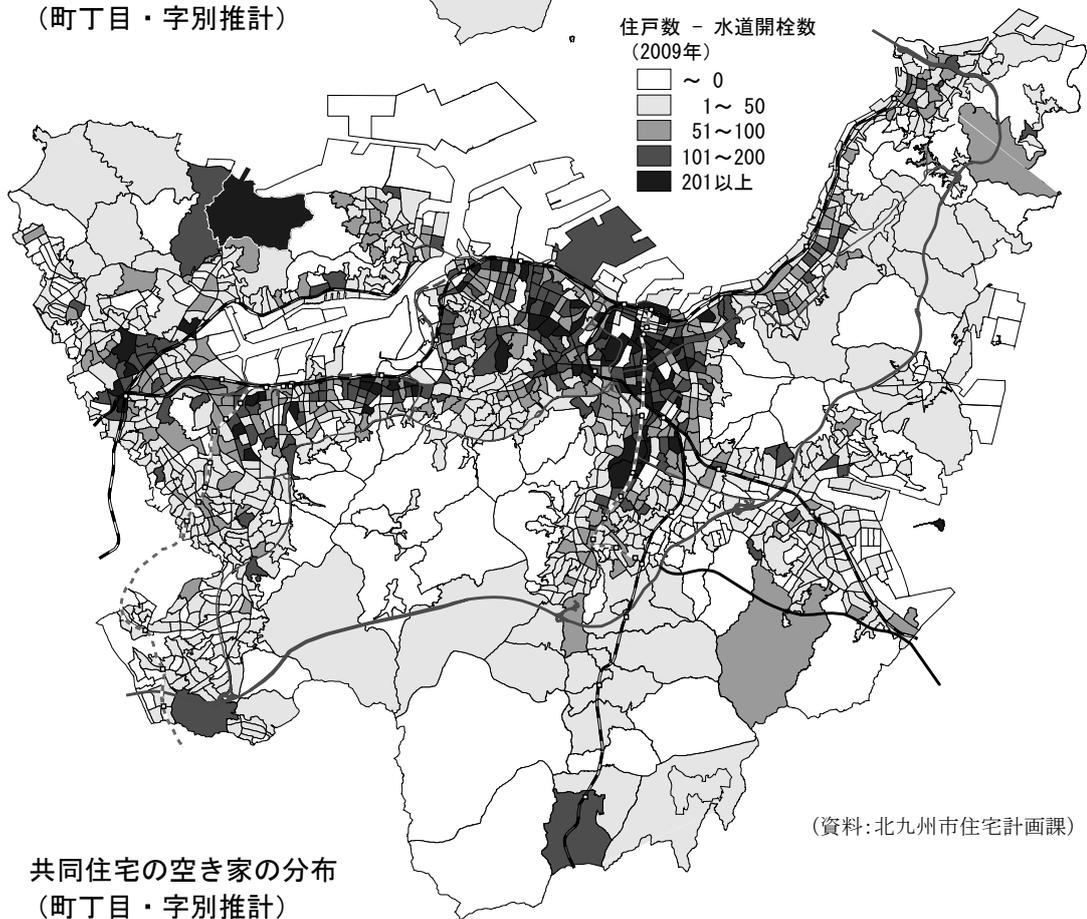
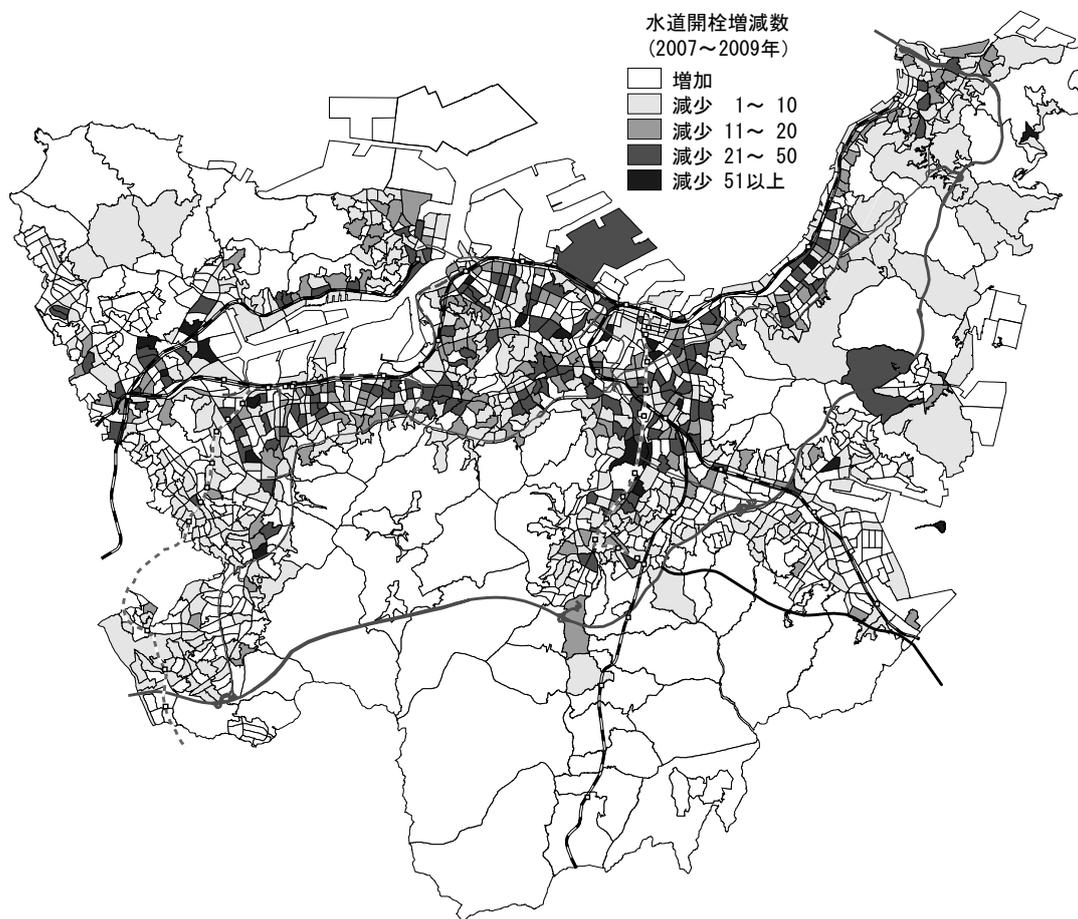


図 2-6 共同住宅の空き家の分布  
(町丁目・字別推計)

一方、共同住宅の空き家は、小倉の都心部とその周辺をはじめ、鹿児島本線やモノレールの駅周辺、都心と結ぶ主要バス路線の沿線等に多く分布している。街なかの主要駅周辺には古い共同住宅が多く、それらの空き家化が進んでいる。また、立地条件が良いため共同住宅の建設が進み、供給量が需要を上回った結果、比較的新しいものでも空き家が生じている。

近年の水道開栓数の増減をみると（ここでは一戸建てと共同住宅の合計）、2007～2009年に減少数が多かった町丁目は、街なかの駅からやや離れたエリアに多くみられる（図 2-7）。ある程度の利便性は確保されていても、交通条件が相対的に「良くない」ことが、空き家化の要因、そして入居者に敬遠される要因となっていることがわかる。

一方、水道開栓数の減少が小さい、あるいは増加した町丁目は、比較的良好な環境のエリアや遊休地の開発等が行われたエリアであり、居住環境の良さや新規物件の多さといったエリアのイメージが、空き家化の抑制や入居者を引き付ける要因となっていると考えられる。



(資料:北九州市住宅計画課)

図 2-7 空き家の増減（町丁目・字別推計）

注) ここでは住宅戸数と水道開栓数の差を空き家数とみなした。空き家となっても管理のために水道を閉栓しない場合や1件に複数の水道契約がある場合があることなどから、この推計値は実態ではないが、相対比較的に分布状況をとらえるには有効と考える。

### 3. 不動産事業者アンケート

#### (1) 調査の目的

2006年の事業所・企業統計によると、北九州市の不動産業は、事業所数3,331、従業者数は8,577人である。従業者数は市内の全従業者の約2%であり産業としての規模は小さく、また人口当たりでみた従業者数も他の大都市と比較して少ない(図3-1)。1事業所当たりの従業者数は2.6人であり、他の産業(産業大分類)と比較して最も少ない。

以上の数字が示すように、北九州市は不動産業の産業規模、市場規模が小さく、小規模事業者が地元に着しながら個々の取り引きを行っている地域である。大手の不動産業者がほとんど進出しておらず、個人商店的な事業者が多いこともあって、きわめて重要な生活産業でありながら、これまで北九州市の不動産業の実態について知ることができる資料や既往調査はほとんどなかった。また、市場構造が大きく変化し、経営状況や経営意識も変わりつつあると思われることから、実態を知るためには最新の情報を得ることが必要と考えた。

そこで、市内の不動産事業者を対象に、事業が抱える問題や課題、経営に関する意向等を知ることが目的に、「不動産ビジネスの活性化に向けた調査」と題したアンケート調査を実施した。一度の調査で知り得ることは限られるため、今回は、主に基礎的な情報提供や考え方の提示を依頼し、経営全体について問いながら、本研究のテーマである中古住宅の活用に関する意向を明らかにしたいと考えた。この結果を踏まえて、さらに課題を明確にした調査が必要と考えている。

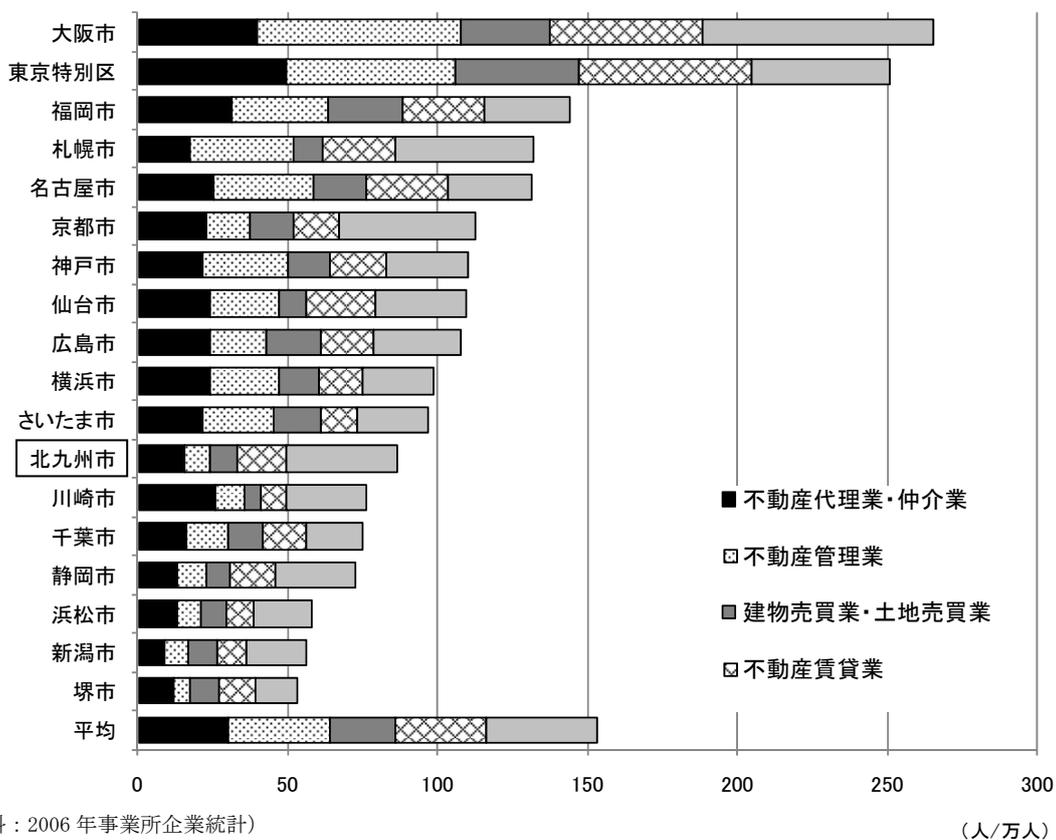


図3-1 人口1万人当たりの不動産業従業者数(18大都市)

## (2) 調査の実施状況

調査の実施状況は表 3-1 のとおりである。

表 3-1 不動産事業者アンケート調査実施状況

対象者	社団法人福岡県宅地建物取引業協会 北九州支部会員 社団法人全日本不動産協会福岡県本部 北九州エリアの会員
調査方法	郵送による調査票の配布・回収
調査期間	2010年2月10日～2月25日
回答状況	配布数：900、有効回答数：198、回収率：22%

## (3) 調査結果の概要

### ①組織・経営形態（問1・問2）

回答事業所の組織形態は、株式会社が50%は、有限会社が29%、個人事業所が20%であった(表 3-2)。

2006年の事業所・企業統計によれば、市内の不動産業のうち個人事業所が73%を占めている。個人事業所の大部分は個人で貸家・貸間業や駐車場業を営むものである。それらを除いて法人事業所と個人事業所の構成比をみると77%と23%であり、今回の回答事業所の構成比に近い。これより、今回の調査結果をもとに市内の不動産業界の全体的な状況を把握しようとするに大きな錯誤はないと思われる。

### ②営業エリア（問6）

おおむね「市内」の全域を営業エリアとしているものが56%、また、「都市圏」や「県内・山口県西部」までの広域を営業エリアとしているものが25%である(表 3-2)。これらを合わせて約8割が「地域」や「近隣」といった日常生活領域を越えた営業展開を行っている。

表 3-2 回答事業所の組織・経営形態、営業・活動エリア

主たる業務 (問5 第1位)	組織形態	合計	組織・経営形態（問1・問2）								営業・活動エリア（問6）						
			株式会社			有限会社			個人事業所	その他・不明	徒歩圏	区内	市内	(下関市を含む) 都市圏内	山口県西部	県内・不明	
			計	単独業所	本社・本店	支所・支店	計	単独業所									本社・本店
合計		198	99	52	35	12	58	48	10	39	2	5	15	111	23	26	18
不動産事業	不動産代理業・仲介業	58	26	17	5	4	17	14	3	15	2		6	33	8	5	6
	土地・建物売買業	37	13	6	6	1	16	13	3	8				24	4	7	2
	不動産賃貸業	29	14	8	5	1	9	6	3	6		1	2	22		2	2
	不動産管理業	28	14	10	3	1	10	9	1	4		3	3	17	2	1	2
	不動産開発業	2	1				1	1							1	1	
	駐車場業・その他	3	1		1		1	1		1				1	1	1	
その他	建設業	25	22	9	11	2	2	2		1			1	8	6	8	2
	小売業	3	2		2					1			1	2			
	サービス業	3	2		1	1	1	1								2	1
	その他	3	2	1	1					1				3			
	不明	7	2	1		1	1	1		2		1	2		1		3

### ③営業開始時期（問3）

現在の場所で営業を開始した時期が2000年以降というものが42%を占めた。事業自体の開設は1980年代以前に遡るものが多いが（2006年事業所・企業統計では、不動産業事業所の開設時期は1985年以前が77%）、この結果から、営業に適した場所に事業所を移転するという不動産業ならではの戦略的な動きがあることが読み取れる。

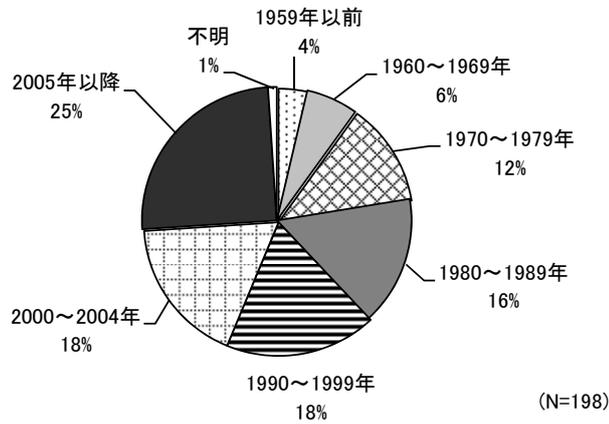


図 3-3 現在地における営業開始時期

### ④実施している業務（問4・問5）

実施している業務の全てと実施割合が大きな業務の順位付けを行う設問により、全体的な業務構成の把握を試みた。

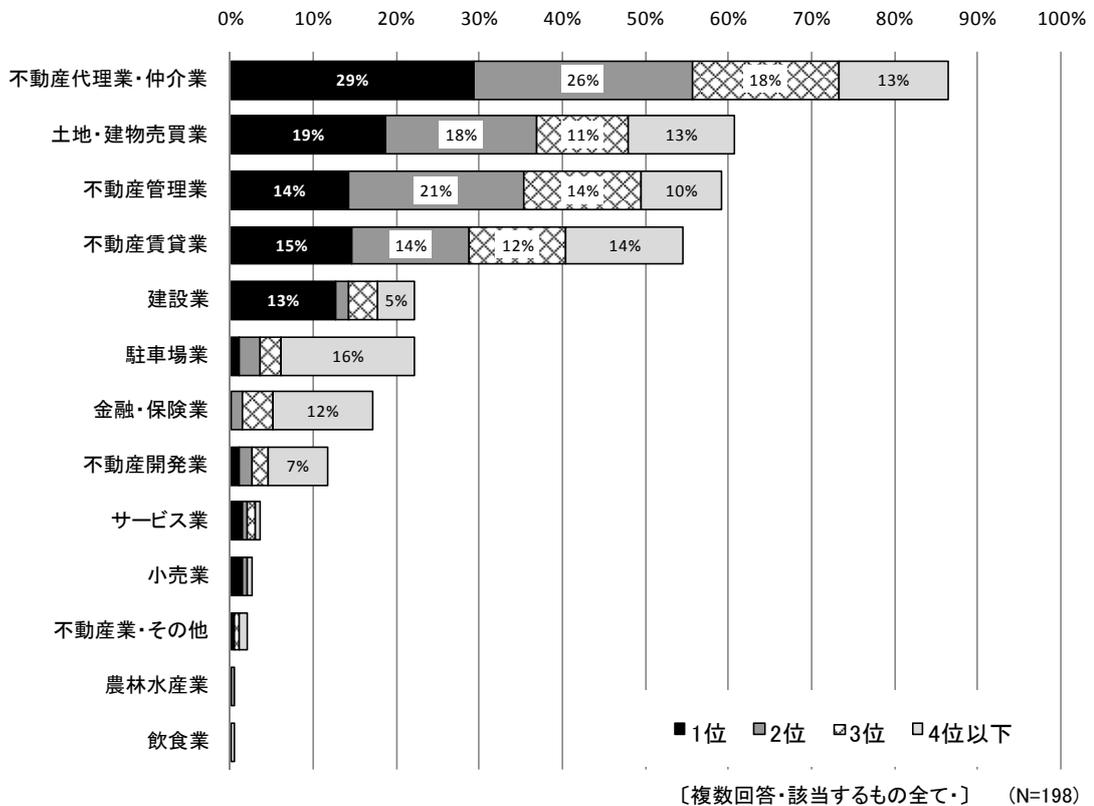


図 3-4 回答事業所の実施業務（全業務）

代表的な業務は「不動産代理業・仲介業」であり、全事業者の86%が実施しており、それを主たる業務（1位）とするものが29%である。次いで、「土地・建物売買業」、「不動産管理業」、「不動産賃貸業」が多く、これらと「不動産代理業・仲介業」との組み合わせによって業務を構成している事業所が全体の75%を占める。

また、不動産業以外に「建設業」を行う事業者が22%あり、「建設業」を主たる業務とし不動産業を兼業とするものが13%ある。

### ⑤従業者数（問7）

不動産業は小規模なビジネスから立ち上げることができるため、従業者が5人未満の事業所が62%を占める。個人事業所の約1/3は従業者が1人である。しかし、個人で対応できる業務には限界があり、従業員1人の事業所は「不動産代理業・仲介業」を主たる業務とするものが多く、「土地・建物売買業」や「不動産管理業」を主たる業務とするものはない。

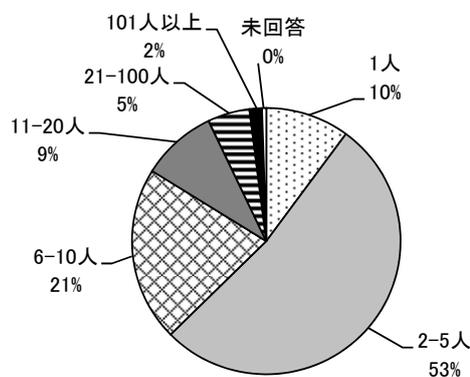


図 3-5 回答事業所の従業者数別構成比

### ⑥不動産事業の変化・展開（問9）

過去3年間に不動産事業はどのように変化したか、または変化を図ってきたかについて、38%は「ほとんど変化なし」、つまり従来どおりに事業を行うことができたという回答であった。

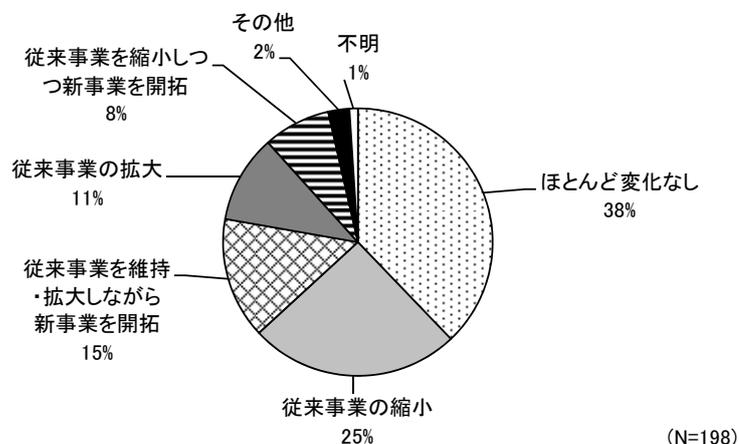


図 3-6 最近3年間の不動産業務の変化

一方、変化があったとする事業所では、従来事業の「縮小」が「拡大」を上回る結果となった。しかし、新事業の開拓に取り組んだところが25%あり、変革や挑戦の機運は生じていると考えられる。

### ⑦不動産事業に関する経営上の問題点や課題（問10・問11）

特に多くの回答があったのは「需要の減少」であった。全事業者の74%が問題としており、それを最大の問題（1位）とするものが57%であった。

次いで「売買物件が確保し難い」、「インターネット等情報化への対応」、「消費者の要望が多様化、高度化」が比較的多く、需要が減少、高度化するなかで、良い商品を確保し、広告し、販売するという、事業の本筋における一連の課題が、ますます強く認識されるようになってくることがわかる。

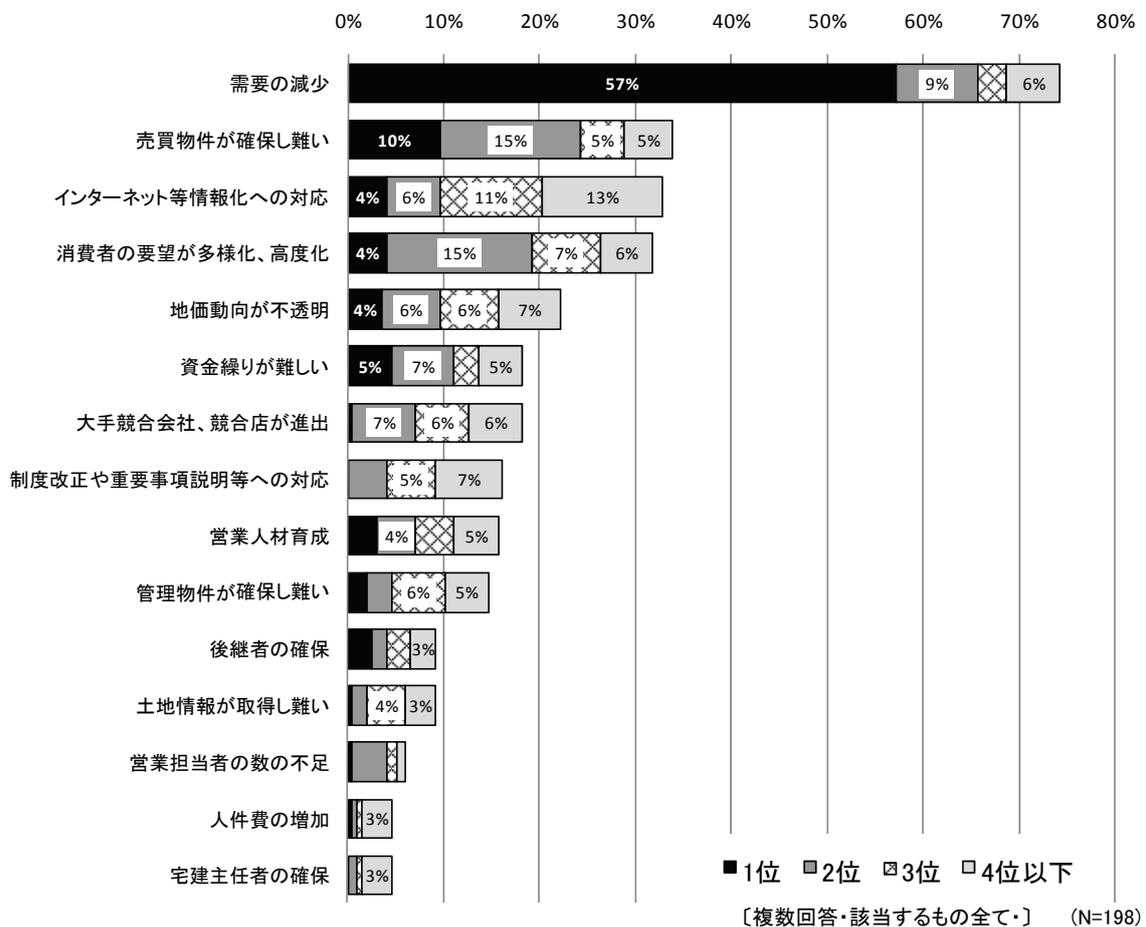


図3-7 不動産事業に関する経営上の問題点や課題

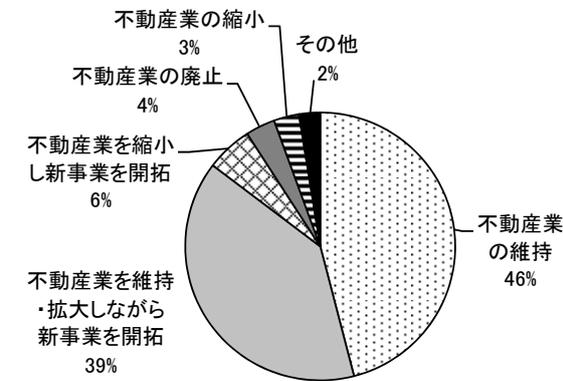
### ⑧今後の経営方向（問12・問13）

「不動産業の維持」が46%で最も多く、「不動産業を維持・拡大しながら新事業を開拓」の39%と合わせて85%が不動産事業の維持・拡大への意向を明らかにしている。

需要減少が避けられないなかで新事業開拓の意向をもつ事業者が45%を占めるが、そのう

ち 50%はどのような分野の事業を行うか未定である。「これから検討」も 14%ある。

方向性が示されているもののなかで比較的多いのは、「建設・建築・内装分野」19%、「小売・飲食分野」12%である。「子育て支援分野」は不動産ビジネスと「相性」のよい分野と思われるが、本調査では回答が無かった。



(N=198)

(N=85)

図 3-8 今後の経営方向

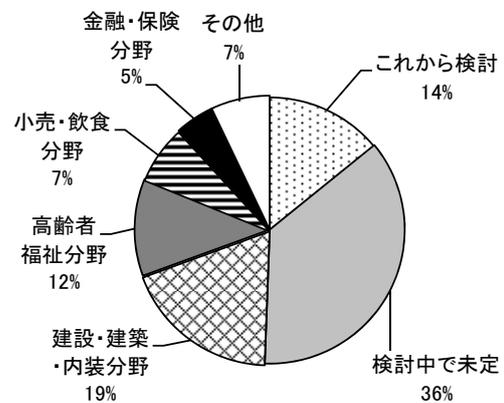
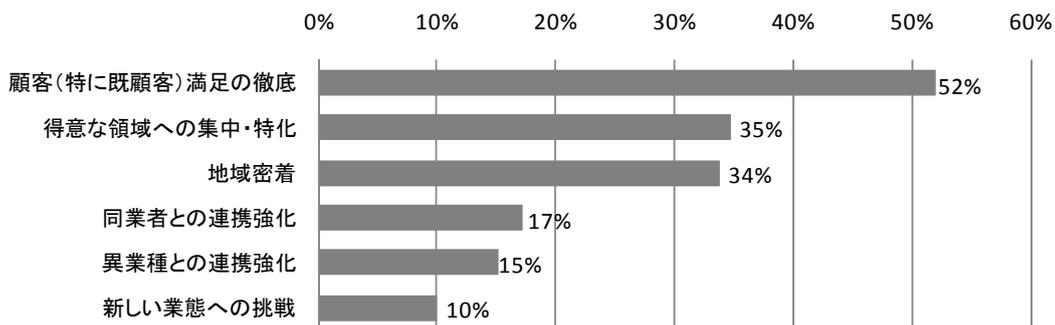


図 3-9 新事業を予定している分野

### ⑨今後の取り組みの重点（問 14）

今後、不動産業において重点化が必要な取り組みについて、最も多かったのは「顧客（特に既顧客）満足の徹底」であり、全体の 52%が特に重要と考えている。次いで、「得意な領域への集中・特化」が 35%、「地域密着」が 34%である。

従来の取り組みや連携のなかでサービス向上を図ることがまず重視されており、「新しい業態への挑戦」は今のところ 10%にとどまっている。



【複数回答・2つまで】 (N=198)

図 3-10 不動産事業の今後の重点課題

### ⑩大手企業グループ・フランチャイズへの参加予定（問 15）

大手企業グループまたはフランチャイズへの参加について、「必要ない」という回答が 74%を占めた。このなかには業務内容等が参加要件に合致しない場合も多く含まれている。

「既に参加している」ものは 7%であり、「今後検討したい」10%、「検討している」3%を

合わせて 20%が全国的なネットワークのなかでの事業展開に積極的である。

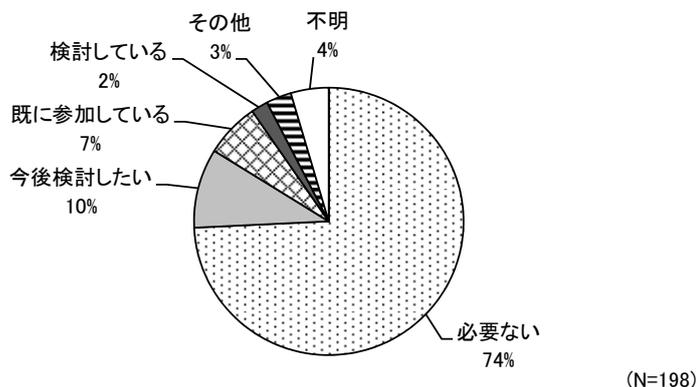


図 3-11 大手企業グループまたはフランチャイズへの参加予定

### ⑪具体的な取り組みの予定 (問 16)

「インターネット広告の強化」が最も多く、51%が具体的な取り組みを予定している。

次いで「リフォーム対策の強化」が 30%、「相談・情報サービスの強化」が 29%、「仲介に特化」が 28%と並んでいる。

インターネットは既に物件探しの第一段階における情報収集手段の主役となっている。広告の強化にも、相談・情報サービス強化にもインターネットの活用が不可欠となっている。

また、新築物件が減少するなかで、取り扱う物件の商品価値を維持・回復するために、リフォームに取り組む事業者が増えていることがうかがわれる。

利用者側からのニーズが高いといわれる「ワンストップサービスの強化」は 6%であり、必要性は認識されても個人事業所等では難しく、比較的大きな事業所でも具体的に取組もうとしているところは未だ少ない。

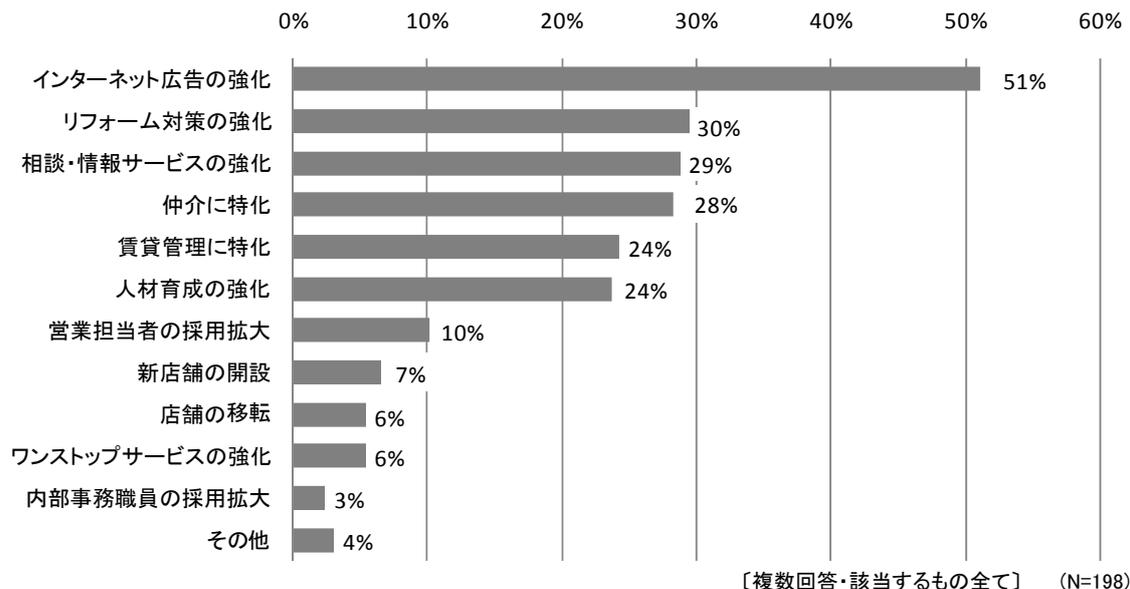
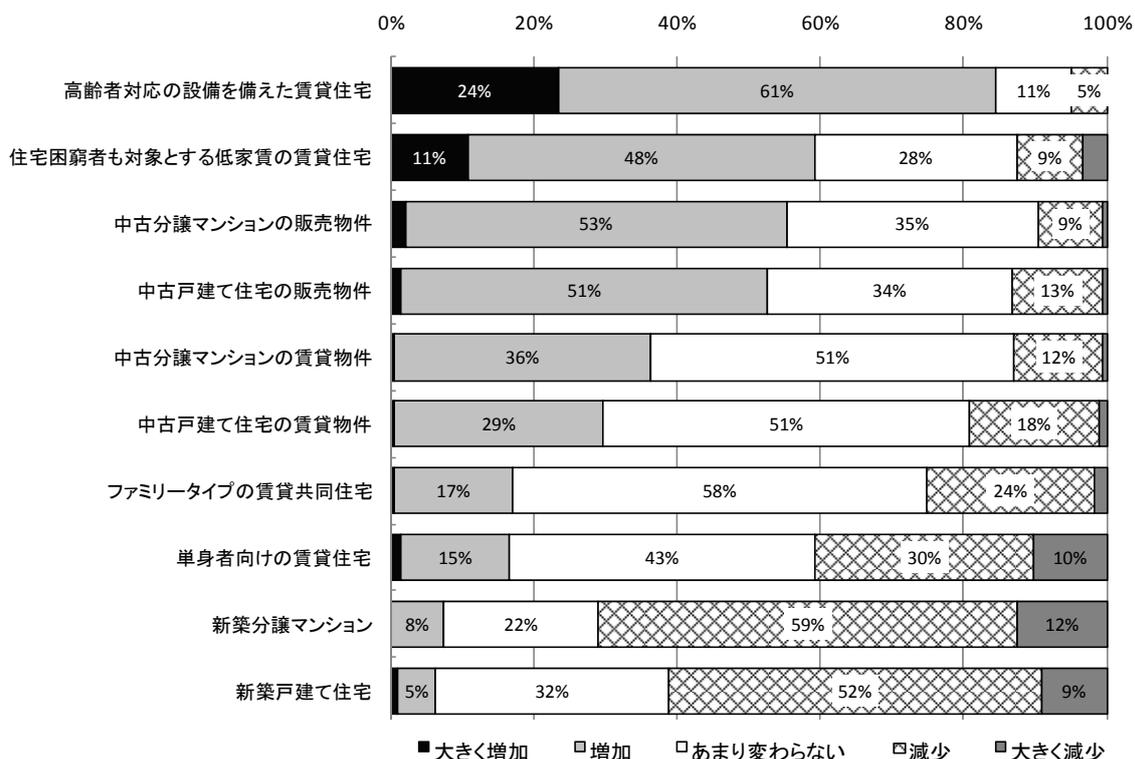


図 3-12 具体的な取り組みの予定

⑫住宅タイプ別の流通の見通し（問 17）

今後の住宅流通量に関する回答者の見通しで、最も多くの人が増加すると考えているのは「高齢者対応の設備を備えた賃貸住宅」であり、次いで「住宅困窮者も対象とする低家賃の賃貸住宅」、「中古分譲マンションの販売物件」、「中古戸建て住宅の販売物件」である。

それに対して、「新築分譲マンション」と「新築戸建て住宅」は減少という回答が多く、「単身者向けの賃貸住宅」も減少が増加を上回っている。



(N=198)

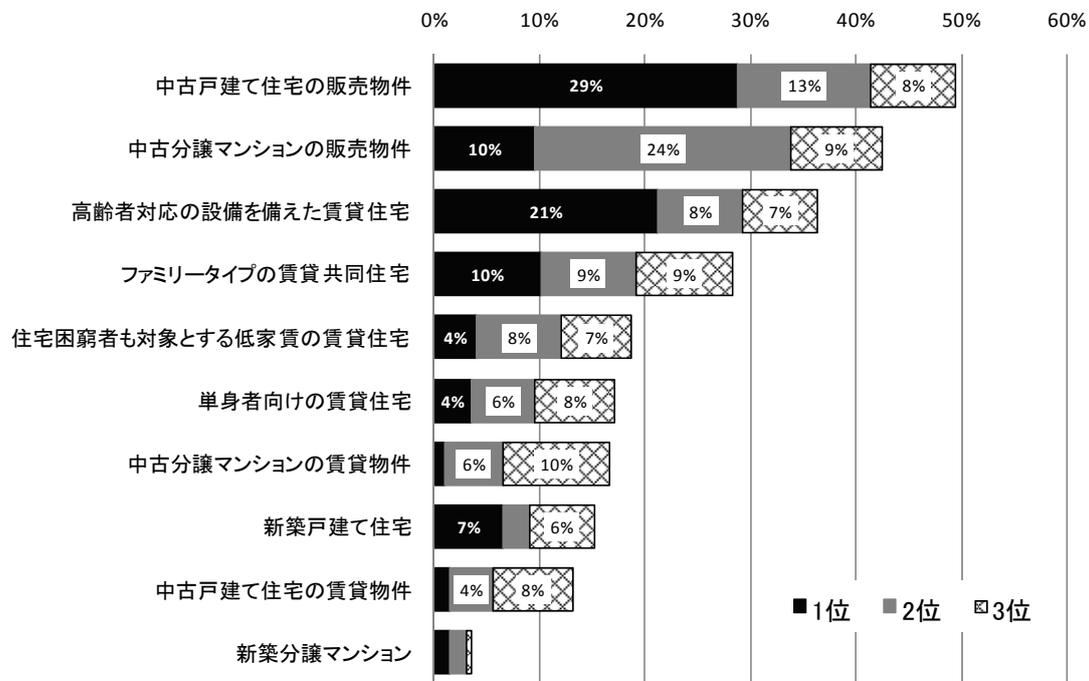
図 3-13 住宅タイプ別の流通量の見通し

⑬住宅タイプ別の取り扱い希望（問 18）

今後積極的に取り扱っていききたい住宅のタイプとして上位 3 つまでを選ぶ設問に対して、最も回答が多いのは「中古戸建て住宅の販売物件」であり、全回答者の 49%が 3 位までに選び、29%が第 1 位としている。次いで多いのは、「中古分譲マンションの販売物件」であり、3 位まで合わせて 42%である。前問でみたように、これらの中古の販売物件の増加を見込んで活用を図ろうとする事業者が多いことがわかる。

一方、賃貸住宅では、やはり、今後の増加が見込まれる「高齢者対応の設備を備えた賃貸住宅」が最も多く、3 位までの合計が 36%である。1 位とするものは 21%で「中古マンションの販売物件」よりも多い。次いで「ファミリータイプの賃貸共同住宅」が多く 3 位までの合計が 28%である。多くの空き家を抱える賃貸住宅市場のなかで比較的品薄なタイプであり、借り手が決まりやすい物件として取り扱い希望があるものと考えられる。

「中古戸建て住宅の賃貸物件」は共同住宅よりも入居者が決まりやすいといわれ（市内大手事業者談）、前問でみたように増加見込みも比較的多いが、取り扱い希望の上位とする回答は少ない。戸建の物件を探して商品化、賃貸・管理していくことに慣れていない事業者が多いためではないかと推察される。



(N=198)

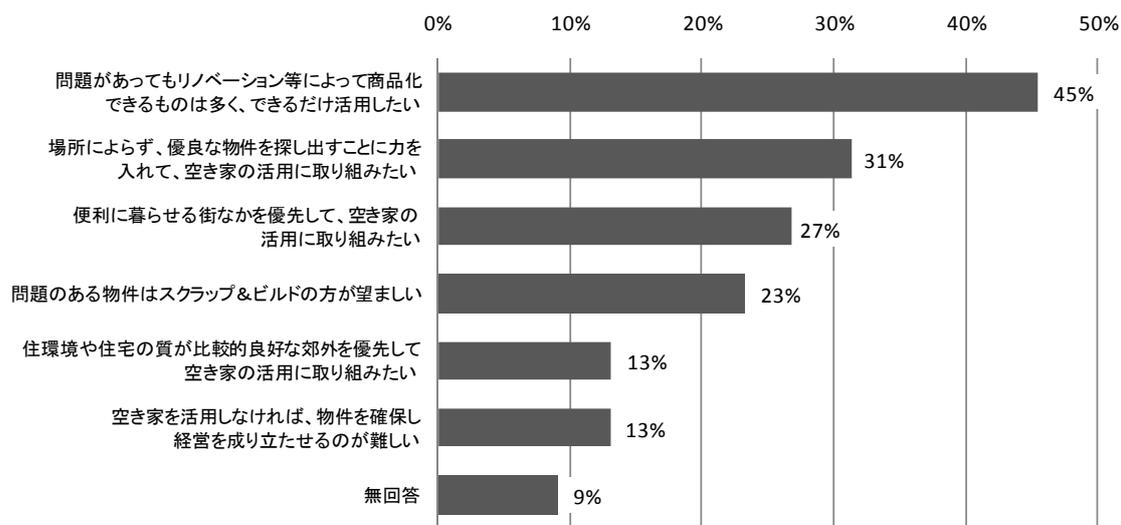
図 3-14 今後積極的に扱っていききたい物件

#### ⑭空き家の活用に関する意識（問 19）

今後急増が見込まれる空き家の活用について回答者の考えに最も近い項目を2つまで選ぶ設問に対して、最も多く選ばれたのは「問題があってもリノベーション（注）等によって商品化できるものは多く、できるだけ活用したい」という考え方であり、全回答者の45%から選ばれた。「問題のある物件はスクラップ&ビルドの方が望ましい」を選んだ23%の回答者も、その約2/3は他の項目と併せて選んでおり、空き家の活用には総じて意欲的といえる。

場所に関する設問項目では、「便利に暮らせる街なかを優先して、空き家の活用に取り組みたい」が27%であるのに対し、「住環境や住宅の質が比較的良好な郊外を優先して空き家の活用に取り組みたい」は13%であり、街なかの立地条件を評価する回答の方が多い。

ただし、「場所によらず、優良な物件を探し出すことに力を入れて、空き家の活用に取り組みたい」が31%で、場所よりも物件の善し悪しの方が重要と考える人の方が多い。「空き家を活用しなければ、物件を確保し経営を成り立たせるのが難しい」という回答も13%あったが、経営を成り立たせるには物件の確保が必要であり、優良な物件を多く確保しようとすれば場所にこだわってられないというのが実情のようである。

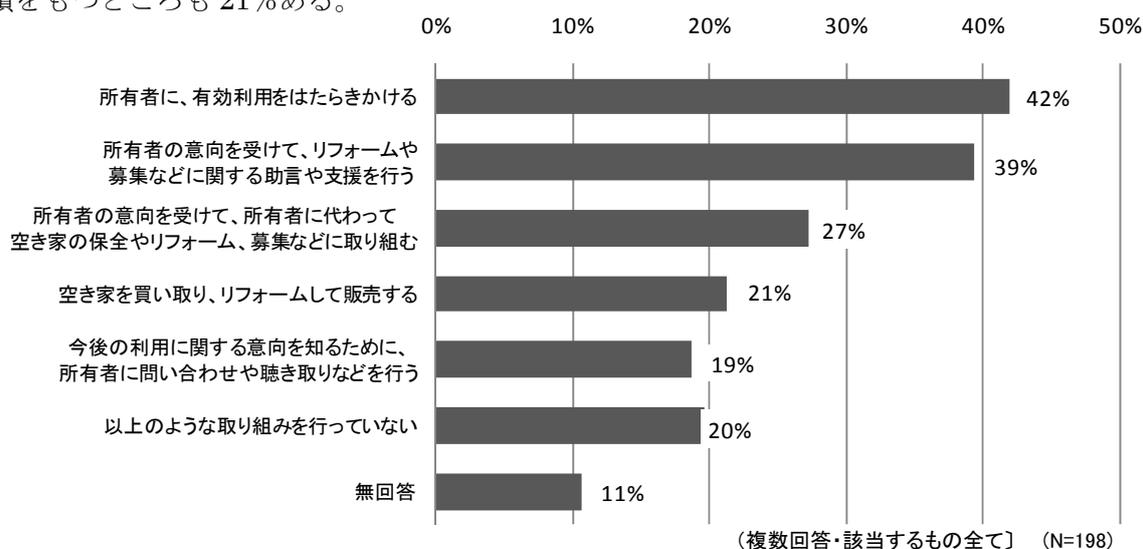


〔複数回答・2つまで〕 (N=198)

図 3-15 空き家の活用に関する意識

### ⑮空き家の流通商品化に関する取り組みの実績（問 20）

持ち家の中古住宅など流通市場に登場していなかった空き家を有効利用するために、どのような取り組みを行ったことがあるか、該当する項目を全て選ぶ設問に対して、最も多かった回答は「所有者に有効利用をはたらきかける」で 42%、次いで「所有者の意向を受けて、リフォームや募集等に関する助言や支援を行う」が 39%であった。このような、はたらきかけや助言・支援といった手始めの段階から進んで、次の段階の「所有者の意向を受けて、所有者に代わって空き家の保全やリフォーム、募集などに取り組む」ところまでの実績をもつところは 27%である。また、より積極的に「空き家を買取りリフォームして販売する」実績をもつところも 21%ある。



〔複数回答・該当するもの全て〕 (N=198)

図 3-16 空き家の流通商品化に関する取り組みの実績

### ⑩空き家対策に役立つ公的な取り組み（問 21）

空き家対策としてどのような公的対策が役に立つと考えられているのか、3つまで選ぶ設問に対して、回答が多かったのは、まず「リフォームを支援する制度（融資等）」であり48%、次いで「住み替えを支援する制度」が46%、「物件紹介システム」が38%である。

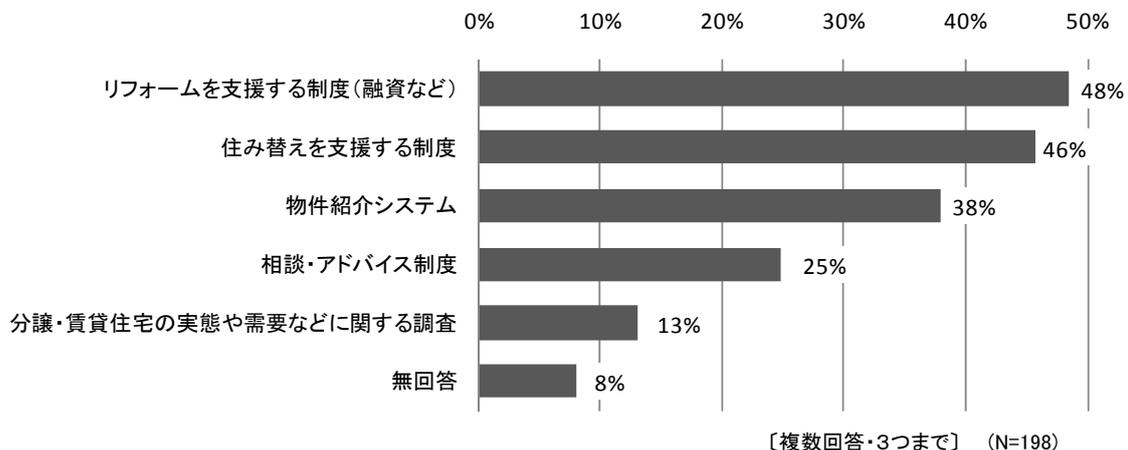


図 3-17 空き家対策に役立つ公的な取り組み

### ⑪新しい資金調達方法に関する意識（問 22）

不動産業の資金需要は他の産業と比べて高く、資金調達の安定化、円滑化はきわめて大きな課題である。従来のような調達方法だけでなく、今後望ましい新たな資金調達の方法や工夫として、回答者の考えに最も近い項目を選んでもらった。最も多く回答者の33%が選んだのは「金融機関との信頼関係に基づき、不動産だけでなく事業収益資産などの動産も担保にして資金を調達する」という方法である。この方法は中小企業に適した資金調達方法として既に普及しつつあり、自社の資産を最大限担保化しようとする方法である。

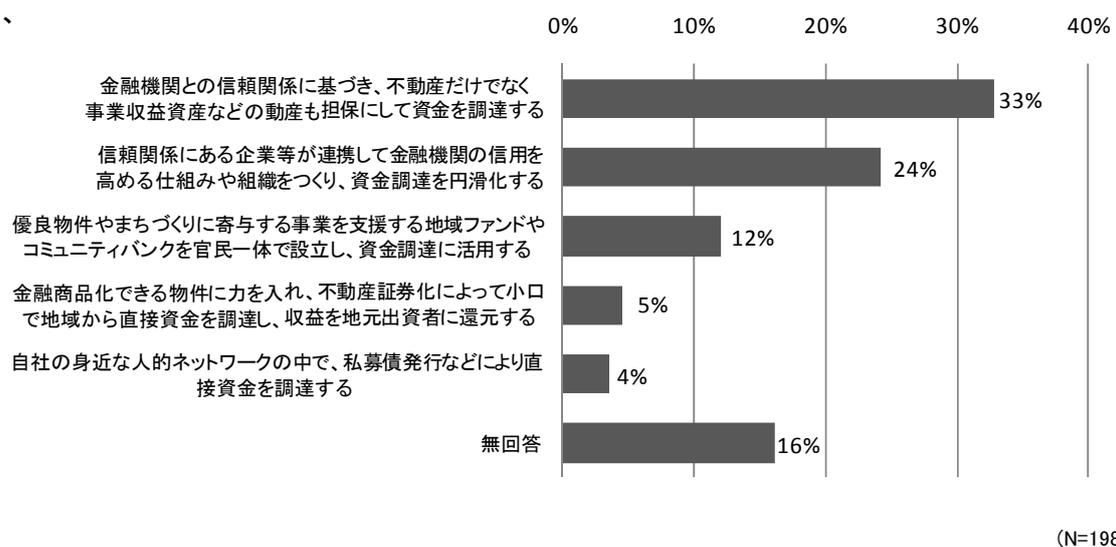


図 3-18 新しい資金調達方法に関する意識（望ましい取り組み）

2 番目に多く 22%が選んだのは、「信頼関係にある企業等が連携して金融機関の信用を高める仕組みや組織をつくり、資金調達を円滑化する」という連携重視の方法である。

その他、地域ファンドやコミュニティバンク、証券化といった方法にも、比較的少数ながら関心をもつ事業者がいる。

注) リノベーションとリフォームとに明確な定義の違いはないが、建物に新たな付加価値を与えることを目的とし、比較的大がかりな設備の一新や間取り変更などを行うものをリノベーションと呼ぶ。機能やデザイン性の向上だけでなく、古いが故の欠点さえも個性として、年数の経過とともに味わいが出てくる空間として再生させるような事例が多い。ただし、そのような事例は北九州市では未だ少ない。

#### 4. 中古住宅流通促進の課題

##### (1) 中古住宅の「商品価値」と「流通度」による対策の課題

ひと言で中古住宅といってもさまざまなものがある。ここでは「商品価値」と「流通度」という二つの視点から中古住宅を大まかに分類してみることにした。表 4-1 に概略的に示しているが、いずれの場合も「商品価値」と「流通度」の両方を高めることが、良好な住宅ストック形成に向けた中古住宅活用の課題である。

表 4-1 商品価値と流通状況からみた中古住宅の分類

		流 通 度	
		なし・低	あり・高
商品価値	あり・高	<ul style="list-style-type: none"> <li>・持ち家（戸建て、分譲マンション）が空き家となっているもので、優良、または比較的良好なもの</li> </ul> <p style="text-align: right;">③</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・流通市場にあって、賃貸や売却が可能なもの</li> </ul>
	なし・低	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸住宅が、古くなった等の理由で、借り手がいない、または募集ができない状態になっているもの</li> <li>・持家（戸建て、分譲マンション）が空き家となっているが、賃貸や売却が難しいもの</li> </ul> <p style="text-align: right;">①</p>	<p style="text-align: center;">②</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・流通市場にあり、入居者もいるが安全性、居住性等に問題があるもの</li> </ul>

表 4-1 の 4 分類のうち、最も大きな課題を抱えているのは分類①である。古くなった等の理由で商品価値が低下し、借り手や買い手がいない、または募集ができない状態になっているものである。第 2 章で明らかになったように、空き家の大部分はこの分類に該当している。そのうち「腐朽・破損あり」が約 1/4 を占め、また、災害の危険性のある急斜面地にある空

き家も多く、それらは再生よりも建て替えや除却を図るべきと思われるが、一方、手を入れることによって付加価値を高めることができるものは上手く活用していくことが必要である。不動産事業者アンケートでも、「問題があってもリノベーション等によって商品化できるものは多い、できるだけ活用したい（問 20）」という回答が多く、また、今後の取り組みの予定として、「リフォーム対策の強化（問 16）」、公的対策として「リフォームを支援する制度（問 21）」という回答も多い。

ただし、不動産業者の多くが取り扱いたいと希望しているのは、近年増加が顕在化し今後も増加が見込まれる中古の一戸建てや分譲マンションであり、そのなかでも販売用の物件である。空き家のうちかなりの割合を占める賃貸用共同住宅のリフォームやリノベーションは、不動産事業者よりも賃貸経営を行う所有者の意欲や努力に大きくかかっており、所有者自身のモチベーションを高めるような対策が必要である。

次に、分類②は、今は入居者がいるが住宅の質や安全性に問題があり、そのままではいずれ空き家化する物件である。居住性等に問題があっても入居者がある物件は立地条件の良い場所に多く、それらの改善は流通市場の活性化にもつながると考える。そのような物件が空き家にならないように、つまり退去があってもすぐに入居者が決まるようするためには、計画性のある段階的なリフォームやリノベーション等が課題である。分類①と課題は同様だが、居住者がいても可能なリフォームや耐震補強等、対策を行う上で、より工夫が求められる。

さらに、良好なストックを活かすために流通促進の必要性が高いのが分類③である。優良な、または比較的良好的な持ち家（一戸建て、分譲マンション）が空き家化したもので、それらの流通市場への参入は住宅選択肢の拡大につながり消費者ニーズの多様化に応えるものとなる。また、前述のように、不動産事業者の多くが取り扱いたい物件の1位、2位に挙げている。

現状では空き家になっても流通市場に載っていないものが多く、アンケートでも「売買物件が確保しにくい（問 10）」、「優良な物件を探し出すことに力を入れる（問 19）」といった回答が上位を占めている。しかし、売却用の空き家は近年急速に増加し、今後も増えると予想されている（問 17）。いずれ販売競争は激しくなり、安く「売る」よりは「貸す」方が有利となる場合も十分あり得る。分譲マンションの賃貸は既に通例の方法となっているが、一戸建て住宅の賃貸にも潜在的なニーズは大きいと思われる。一戸建ての場合、空き家になっても売りたい所有者は多く、一戸建てに住みたくても手が届かないという借り手も多い。そのような双方のニーズをマッチングするのに役立つ物件紹介システムがあれば、流通促進に効果的と思われる。

## (2) 街なか重視の必要性

「買う」場合でも「借りる」場合でも、需要者にとって中古住宅の第一のメリットは、「価格・賃料が安い」こと、または「同程度の価格・賃料で新築よりも良い、または有利な物件や地域が選べる」ことである。従って、中古住宅の選択にあたっては、「安さ」、「利便性」、「住宅の質」、「居住環境」について、各々が重視する条件が新築住宅を選択する場合よりも

確実に「有利」であることが決定理由となる。

なかでも近年「利便性」重視の傾向が高まっている。新築でも不便な場所では選ばれなくなっており、中古の場合も「利便性」に問題があれば、いくら安くても敬遠される。一方「利便性」が優れた場所であれば、中古でも工夫次第で新築並みの商品価値を維持することができる。不動産事業者アンケートにおいても、便利に暮らせる街なかを優先して取り組みたいという回答が郊外を優先するという回答を大きく上回っている。

北九州市では旧5市時代に形成された市街地、つまりモータリゼーション以前に歩いて暮らせた市街地の区域を「街なか」として、その居住・産業の再生による持続可能な都市づくりを政策の柱としているが、中古住宅の流通対策も街なかを重視して取り組むことが合理的、効果的といえる。北九州市には、建築後40年以上経過した建物が多く、その大部分が街なかにあって再生利用可能な物件も多い。郊外に較べて既存住宅の多様性が高い街なかで、「中古住宅の改善・流通促進」と「高品質な住宅の新規供給」の両輪によって、「ニーズに適合できる良好で多様なストックの形成」が可能になると考える。

一方、郊外における住宅需要は減少しているが、街なかでは得難い「居住環境」を評価する郊外居住ニーズが絶えることはなく、グレードの高い環境が形成され、ある程度の利便性が確保されている住宅地であれば、中古住宅の流通は可能と思われる。

### (3) 今後の調査研究課題

本研究では、中古住宅流通の可能性や課題を探ることを目的に、空き家化の状況と不動産業の実態や不動産事業者の意識等について調査を行い概況を把握した。今後は、中古住宅流通促進に役立つ具体的な対策について、北九州市の地域特性を踏まえた検討が課題であり、そのためには、需要者のニーズやその動向等に関する調査研究の必要性が高いと考えている。

### 参考文献

- 小林重敬、松村徹（2010）「社会・経済の変化と不動産業」、不動産流通研究所『月刊不動産流通 No. 333』、pp10～26
- 伊藤元重、下井直毅、辻明子（2008）『別冊FORE 住宅から考える日本の活性化』、社団法人不動産協会
- 中小不動産業者の業務推進方策のあり方に関する研究会（2007）「中間報告概要」、財団法人不動産流通近代化センター
- 上村哲士、宇都正哲、水石仁、榊原渉、安田純子（2009）「人口減少時代の住宅・土地利用・社会資本管理の問題とその解決に向けて（下） 2040年の日本の空き家問題への対応方策案」、野村総合研究所『知的資産創造 2009年10月号』、pp60～77