持、近隣対策、犯罪防止が目的で、売却意向のある方はほとんどいません。家具などがあることから、室内清掃を依頼されるケースは4割程度ですね」（同氏）。売却を前提としたサービスではないが、これまで4件が売却に至っている。

ビジネスにかかるコストと、顧客の予算とのギャップはあるものの、事業体制を極力省力することで対応している。ネット営業が基本となるため、顧客の9割が福岡県外の居住者。3割は一度も会わずに契約しており、一度契約すれば3～5年は契約が続くという。管理作業も、同氏の都合で組み立てることができる。

「空き家ビジネスもようやく業態として認知されるようになりました。空き家として管理しながら、入居者が付いた後は賃貸管理を受託する、時には売却につなげていくなど、他のストックビジネスとの親和性も高いと思います」（同氏）。

空き家管理サービスは、建物外部からの目視が基本（写真上）。オプションで敷地内除草なども引き受ける（写真右）〈写真提供：㈲エステートプロモーション〉

空き家ビジネスは「種まき」。賃貸への転用などを提案

東京都世田谷区を中心に売買・賃貸仲介・管理などを手掛ける**きねや不動産㈱（東京都世田谷区、代表取締役：楯岡 衛氏）**は、14年秋に空き家管理事業を立ち上げ、窓口サイト「空き家管理センター」（http://akiya-center.com）を開設した。

同社の営業エリアでも空き家が増加し、同社も売却や賃貸の提案を行なってきたが、〝何もしないでいい〟というユーザーがほとんどだった。「だからといって、そうしたお客さまとの接点は失ないたくない。空き家を管理することで、将来的な活用ニーズが出てきたときにまずは当社を選んでもらえるようにしようと考えました」と同社で空き家事業を担当する**取締役不動産コンサルティング事業部統括責任者の楯岡悟朗氏**は話す。

同社の空き家管理サービスは、「お手頃プラン」（月額5000円）、「メンテナンスバリュープラン」（月額マンション7000円、戸建て9000円）、「メンテナンスプレミアムプラン」（月額マンション1万3000円、戸建て1万5000円）の3本立て。これまでに10件の空き家管理を受託している。

「お手頃プラン」は、外観や敷地内不法投棄物の確認、「メンテナンスバリュープラン」は建物内の簡単な清掃や空気の入れ替え、水道の通水など、「メンテナンスプレミアムプラン」は毎月の簡単な清掃に加え、年に1回の建物内の本格清掃を実施する。契約者には作業実施日には写真付きの報告メールを送信、さらに月に1度、外観や建物・敷地内の写真付きの報告書を送付する。

受託物件は、現在のところすべて戸建て。相続で取得したものの住み手がいない住宅や、持ち主が海外転勤中の住宅など、空き家になった原因もさまざま。空家特措法が完全施行になって以降、ユーザーの意識の高まりを感じているが、受注の急増などは期待せず、空き家ビジネスはあくまで「将来の種まき」と位置付ける。「賃貸すれば多少は収入が得られるのですが、そのためには、少なからず修繕が必要になります。そのコストの都合が付かないという所有者も少なくありません」（同氏）。今後は、賃貸住宅にするための修繕資金のないオーナーの空き家を、同社負担でリフォームし、賃料からリフォーム資金を回収するビジネスも提案していく考えだ。

地域の自治体など回り空き家管理ニーズを収集

仙台市内を中心に賃貸仲介・管理、売買仲介、建築などを手掛ける**㈱山一地所（仙台市泉区、代表取締役社長：渡部洋平氏）**が空き家管理サービスを開始したのは13年2月。その年、市が空き家対策の条例を定め、行政代執行による立ち入り・除却ができるようになったことがきっかけだ。

「建物が放置され、朽ちて強制的に解体されるのを防ぎ、まち並みを美しく保つことは、地域に密着して事業展開している当社の大事な役割です」（**同社資産管理部資産運用課主任・黒瀧則洋氏**）。

雑草が生い茂った空き家で不審火が発生し、近隣住民から同社に相談が寄せられたケースもあり、まちの防災・防犯性を高めるべく、サービス開始に踏み切った。

サービスエリアは、仙台市全域と周辺市町。サービスメニューは4つ。月に1回の「外観目視プラン」（戸建てのみ、月額3000円）を筆頭に、建物に入って水回りや庭木の確認、通気・換気などをチェックする「松プラン」（月額戸建て2万5000円、マンション1万9000円、月3回）、「竹プラン」（戸建て1万7000円、マンション1万3000円、月2回）、「梅プラン」（戸建て9000円、マンション7000円、月1回）。現在、7件のサービスを受託、うち1件は相続のため売却した。

空家特措法施行以降、同サービスへの問い合わせは確実に増えている。「ニュース番組等で盛んに報道されたこと、不動産会社が注意喚起していることなどによって、ユーザーの意識は高まっています」（同氏）。

同社は、地域密着企業としての足回りを生かし、町内会、自治会などから得る空き家情報に加え、地域包括支援センターから、長期入院の高齢者の自宅の管理の相談を受け付けるなどしている。

現在、空き家をDIY可能な賃貸住宅として活用するプランの商品化を検討中だ。

「建物を賃貸住宅として活用したくても多額の修繕費用が用意できないオーナーに対して、投資額を抑えた空き家の活用法を提案していきたいと考えています」（同氏）。