

CASE 5

工務店が実践する
空き家管理

悩みを知る者が 「相談窓口」に名乗り

MARUYAMA [広島市佐伯区]

空き家を「不良資産」にたくない

すでにある空き家への対処には売却、賃貸、解体などの選択肢がある。が、離れて暮らす所有者には管理代行のニーズが高い。新築・リフォームのMARUYAMA（広島市佐伯区、丸山健吉社長）は3年前「空き家管理代行サービス」を開始した。建物の通風・通水や掃除などを行いながら、所有者の相談窓口となって対処方法の相談に乗る。

空き家管理代行サービス料金表			
契約内容	期間・回数	料金	(1回あたり)
スポット	お好きなときに1回	7000円	7000円
安心プラン	月2回×6カ月	72000円	6000円
標準プラン	月1回×12カ月	60000円	5000円
長期プラン	2カ月に1回×24カ月	48000円	4000円
オプション	作業ごとに異なるので別途見積もり		

基本チェック8項目		
通風・換気 建物内のすべての窓、押入れや収納などの扉を60分間開放し室内の空気を入れ替え	通水 すべての蛇口を1分間通水し、詰りの付着や悪臭の発生・充満を防止	簡易清掃 建物の外部に目立ったゴミがないかをチェック、簡単な掃き掃除や草取りを実施
雨漏り すべての部屋で雨漏りや水まわりの漏水がないかをチェック	庭木 境界を超えたり、庭を覆うような枝木の切り落とし <small>※通常のせん定はオプション</small>	郵便物 ポストの中を確認し、責任をもって所有者に送付。不要なチラシは廃棄
権利関係 隣地への植栽・雑草の侵入がないか、荷物が隣地へ散乱していないかを確認	報告書 すべての作業が終了した後、報告書を作成し、郵便物と共に所有者へ送付	オプション項目 <small>※別途見積もり [屋内清掃、クリーニング、庭木のせん定、除草、破損箇所の修繕・修理、家具や不用品の処分、片付け、遺品整理など]</small>

空き家管理代行サービスの顧客と取り組み

● 空き家管理代行の収益 ≤ 空き家管理代行の経費

それでも取り組むのは所有者と地域の悩みを知るから

- ・所有者は大変な思いを抱えている
- ・すぐ対処できる人は稀。放置している間に荒廃が進む
- ・近所や地域も空き家が増え悩んでいる

短期的な収益だけ考えたらできない、事業者として顧客と地域コミュニティへ貢献する意識が重要

【地域工務店が「窓口」となるべき仕事。責任果たす姿勢が存在価値を高める】

「依頼者は主に県外の方。『めったに帰れないから管理して』と。広島に帰省したときに当社のホームページでサービスを知り、その足で依頼してくる方が多い」。MARUYAMA顧問の丸山寿子さんは自社の「空き家管理代行サービス」の現状をそう説明する。

管理している空き家は現在10件。築40年前後が大半だ。2012年にサービスを開始した。前年に中小企業経営革新支援事業に採択されたことから、有利な融資や税制を活用。2014年には相談窓口として一般社団法人実家空き家サポート協会を設立し、公益的事業の色合いを強めている。

サービスメニューは【表】のとおりで、依頼の大半は月1回チェック×12カ月契約で6万円の「標準プラン」。ときどき「夏だけ2回チェック」などの変則契約も入る。チェック項目は通風・換気や通水、簡単な掃除、庭木の切り落としなど8つ【図】。最後に写真を撮って報告書を書き、郵便物といっしょに所有者へ送るといった流れだ。

1件の作業に要する手間は、スタッフ1〜2人で行って約1時間。毎月20日前後に日を決め、自社リフォーム店・くらすたの「赤エプロンかたづけ隊」がまとめて一気にまわる。丸山さんが自ら出向くことも多い。



丸山寿子 顧問

MARUYAMA

1953年設立。公共工事・民間建築が主軸の地場ゼネコンから、戸建て住宅の新築・リフォームに事業の中心をシフトした。2005年に住まいるリフォーム専門店「くらすた」をオープン。年間売上は1.8億円、新築2件、リフォーム多数。社員7人。

広島市佐伯区
TEL:082-922-2000

すぐ対処できる人は少数

広島市内の総住宅数は60万戸、うち8.3万戸が空き家だ。空き家率は13.8%。他の例に漏れず、さらに上昇していく傾向にある。そしてそれらの使いみちや行く末はすぐ決まるとは限らない。売却するにも、活用するにも、解体除却するにも、当面は適正な管理が必要だ。

「空き家を売る、壊す、改修する、建替えるとなったときは当然事故が発生することから、有利な融資や税制を活用。2014年には相談窓口として一般社団法人実家空き家サポート協会を設立し、公益的事業の色合いを強めている。」と丸山さんは話す。が、サービスの始めた動機はもっと身近で純粹だ。

自身も、両親が亡くなって実家を引き継いだ。同じ広島市内に住んでいたが、仕事をしていると行き来の時間さえ取れない。親が暮らしていたときのまま残された家財道具や遺品を見るたびに気が重くなり、しかし、その間にも建物と庭は荒れていく。

「空き家は準備してなるものではない。大変な思いをみんな抱えている。遠くに住む人ならなおさら。ならば、自分たちがお手伝いしよう、と。実際、すぐ「売っちゃえ！」という人はあまりいません。気持ちの整理にだって、時間が必要なんですね」

1回5000円ほどの空き家管理代行サ

ービスは、単体では成立しにくい。移動範囲が伸びれば経費倒れにもなる。同社も、現在は車で1時間の範囲に限界だ。が、長期的視野をもって取り組むには工務店が窓口になってしかるべきと丸山さんはいう。

「リフォームをしている会社なら、お客様から鍵を預かるのは日常的。不用品の片付けも慣れている。何より、建物の不具合がわかり、手入れでき、必要であれば自社の職人で修理できる。すごく自然な仕事だと思うんです」

コミュニティの資産

空き家の所有者が最も気にしているのが、近隣に迷惑をかけないことだ。建物の劣化はもちろん、雑草や庭木の越境、ごみの不法投棄、場合によっては犯罪の巣になっていないかさえ心配する。それらを所有者になり代わってチェックすることは、地域コミュニティへの貢献にはかならない。

「隣の人から『枯葉が落ちるから隣の木を何とかして!』といわれ、所有者に聞くと『切ってください』と。近所にも喜ばれるし、所有者も安心する。そんなことも多いですね」

丸山さんはこのサービスをもとに、空き家を介したコミュニティの活性化にも乗り出した。地元のみちづくりNPO