

1 状況整理(1) ~所有者の状況からみた空き家を流通させるための取組~

資料2-3

所有者の状況 ~空き家が発生する要因、空き家のままになっている要因~

<p>1 将来的に空き家が発生する要因</p> <p>家の跡継ぎがない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「子供がいない戻ってこない」 ・「きっと子どもが戻ってくるだろう」 ※子どもにそんなつもりは無い <p>自分の死後に無関心</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「子供たちが何とかしてくれる」 ・「何をすればいいかわからない」 	<p>2 動き出せない(出さない)要因</p> <p>重い腰が上がらない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やらなければならないことが多く大変 ・ただただ億劫(面倒くさい) <p>空き家という認識がない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・倉庫として使っている ・将来子どもたちが帰ってくる ・盆暮れ正月に親族が集まっている 	<p>3 動き出しても前に進まない要因</p> <p>権利関係が複雑</p> <ul style="list-style-type: none"> ・親戚間で話を出しづらい ・親族と疎遠で連絡先を知らない ・長らく相続登記がされておらず対処が困難 ・自分が相続人であるという認識が無い <p>仏壇・墓がある</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「家を守りたい」 <p>片付けが大変</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お金/時間が掛かる 	<p>情報を公開したくない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誰かれ構わず公開したくない ・いい人になら使って欲しい ・いい使い方をして欲しい <p>費用が掛かる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・手放しても持ち出しが発生する ・仲介手数料の引上げによる負担増 <p>希望の条件で手放せない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高く売りたい・持ち出しは減らしたい
--	---	--	--

必要な取組 ~所有者の状況から見た空き家を流通させるための取組~

<p>1 空き家を作らない取組</p> <p>すまいの終活推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種啓発(セミナー・相談会・チラシ) ・家族で話し合ってもらおう <p>生前に住まいを手放す仕組みづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家バンクの予約 ・リバースモーゲージ ・ハウスリースバック 	<p>2 動き出すきっかけづくり</p> <p>所有者への働きかけ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・固定資産税納税通知書へのチラシ同封 ・各種広報・セミナーの実施 ・相談会の実施・専門家と繋げる取組 <p>様々な口コミ等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「近所の空き家が良い人の元に渡った」 ・「ご近所さんに迷惑が掛かっている」 <p>所有者の不利益の強化/周知</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特定空き家の認定(固定資産税↑) ・管理不全空き家の認定(固定資産税↑) ・空き家税(京都市) ・所有するだけで、固定資産税・管理費が掛かる 	<p>3 動き出したあとのフォローアップ</p> <p>手続きがスムーズに進む</p> <ul style="list-style-type: none"> ・気軽に相談できる ・どこでどんな手続きをすればいいか ・手続きにいくら掛かるのかが明瞭 ・ワンストップで対応して貰える <p>2・3 共通して</p> <p>世話役を増やす取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世話役の教育・発掘 【世話役とは】地域との信頼関係を築きながら、売り手・買い手両者にとって、安心・納得の行くマッチングを行う。動き出すためのきっかけ作り・手放したい人へのフォローアップ双方に有効。空き家の掘り起こしに繋がる。 	<p>納得・安心して手放せる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・希望に沿った使われ方 ・仏壇・墓等の供養 ・地域に迷惑を掛けない ・適正価格での流通
--	---	---	--

2 状況整理(2) ~活用者(移住者)の状況からみた空き家を流通させるための取組~

活用者の状況 ~移住先決定までの段階別~

<p>移住前段階</p> <ul style="list-style-type: none"> ・二地域居住・共創人口 ・遠方でしか出来ない趣味 ・遠方でしか出会えない仲間 	<p>移住検討段階</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住をするか否かを検討 ・複数の選択肢を吟味 	<p>移住先決定/移住の準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いつでも引き返せるようリスクは最小限 ・地域との信頼関係を築く必要 	<p>移住開始~〇年程度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いつでも引き返せるようリスクは最小限 ・地域との信頼関係を築く必要 	<p>移住後一定期間が経過</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域に馴染み、その地域に愛着が湧く
--	---	---	---	---

活用者ニーズに合った住まいのありかた

<p>宿泊施設 (ゲストハウス・民泊・ホテル)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住をするか否かを検討 ・複数の選択肢を吟味 ・地域との繋がりを作る 	<p>短期滞在施設 (おためし住宅・シェアハウス)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住する前段階で諸々を検討するための滞在拠点 ・地域の情報を滞在中にコミュニケーション等から得られることで移住しやすくなる。 	<p>戸建て賃貸住宅</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスクをあまりとりたくない考えるが田舎暮らしを味わいたい者向け 	<p>持ち家</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定住を考える中で長期的な支出を抑え、自己の資産を所有したいと考える者向け
--	---	--	---

必要な取組

<p>宿泊施設の供給促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民が運営出来る ・空き家を使ったゲストハウス・民泊等の提供を増やし、滞在中の地域住民とのコミュニケーションを増やすことなどから地域への愛着を持ってもらうことで、「つながり人口」を増やす。 ・地域を好きになってもらう。 	<p>短期滞在施設の供給促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き家を使ったおためし住宅・シェアハウスの供給促進を進め、移住検討者に地域のよいところ・悪いところを知ってもらう。 ・ただ滞在してもらうだけでなく、地域住民とのコミュニケーションが取れる機会を多く作る。 	<p>戸建て賃貸住宅の供給促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山間部には、賃貸住宅がほとんどないことから、空き家を使った戸建て賃貸住宅の供給を促進 	<p>戸建て賃貸住宅の買取り促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・賃貸借契約期間にその住宅が気に入ったら購入できる仕組みづくり。(引越しが不要になる)
--	---	--	---

移住者と地域住民/住まいを繋ぐ取組/仕事・趣味のあっせん/起業支援

- ・地域内外の人のコミュニケーションの加速
- ・地域全体の受け入れマインドの強化
- ・交流イベントの開催
- ・地域のルール(町内会のルール等)
- ・地域の人とつなぐ(地域と相性のいい人を連れてくる)