

三井不動産リアルティ ニュースレター

増加する“空き家相続問題”

三井のリハウス「シニアデザイン」の取り組みと事例をご紹介します

総務省統計局によると、総人口に占める65歳以上のシニア世代の割合は年々増加し、2021年9月には29.1%^{*1}と、前年(28.8%)に比べて0.3ポイント上昇し、過去最高となりました。

三井不動産リアルティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:遠藤靖、以下、当社)が運営する個人向け不動産仲介事業「三井のリハウス」においても、高まるシニア世代のお客さまのニーズにお応えすべく、昨年10月にシニアデザイン室を新設し、本年1月よりシニア世代の住まいに関するお悩みを総合的にサポートする新サービス「シニアデザイン」を開始しました。

「シニアデザイン」は現在、首都圏を中心に展開しており、これまでに280名以上のお客さまから、ご相談をいただいています。本ニュースレターでは、相談内容から見える“空き家相続問題”について、三井のリハウス「シニアデザイン」の取り組みと事例をご紹介します。

■ 空き家相続に関する相談が増加

2018年の総務省住宅・土地統計調査^{*2}によると、日本全国の空き家の総数はこの20年でおよそ1.5倍に増加しています。また、2019年の国土交通省空き家所有者実態調査^{*3}によると、空き家の取得タイミングは「相続」が全体の54.6%と最も多く、「相続」で空き家を取得した人のうち、登記または名義変更いづれも行っていない人の割合が17.8%と、所有者不明空き家が増加しています。所有者不明空き家の増加による住宅市街地での生活環境悪化や、円滑な不動産取引の阻害などの社会問題は、少子高齢化と人口減少により、さらに深刻化することが予想されます。

「シニアデザイン」では、シニア世代ご本人による「シニア住宅への住みかえ」をはじめ、様々なご相談をいただいておりますが、一方で子世代からの「空き家相続」やその対策に関するご相談が増えています。子世代の核家族化が進んだことで、元々の実家に移り住む意思がなく、相続をした、または相続予定の実家が空き家になってしまうことが原因となっています。

家族形成のあり方が変化している中で、実家の「空き家化」をいかに早く阻止するかが、問題解決の大きな鍵となります。「シニアデザイン」では“空き家相続問題”の解決に向けて、早期的な対策ができるよう、お客さまのサポートを行っています。

■ 「シニアデザイン」の取り組み

「シニアデザイン」では、増加する“空き家相続問題”に対して、空き家になる前と空き家になった後に分けた取り組みを行っています。

空き家になる前の取り組みの1つが「住まいの終活(エンディング)ノート」です。「住まいの終活(エンディング)ノート」を活用し、自宅や資産の状況把握、所有者が亡くなった後の自宅の活用方法などを具体的にイメージしていただけます。資産を可視化することで、相続時の不動産の活用や処分方法等について、ご家族で検討いただくきっかけ作りをお手伝いします。



<住まいの終活(エンディング)ノート>

また、お客さまが子世代の場合、「**家族信託**」の組成をご提案しています。家族信託とは、あらかじめ家族間で決めた範囲内において柔軟に財産管理が行えるように作られた制度です。親世代が認知症などで判断能力を失った場合でも、実家の売却や賃貸など、資産の処分や管理などをご家族が代わりにできるため、空き家化を未然に阻止できる有効な手段となります。

空き家になった後の取り組みとしては、相続後の「**遺産分割協議書作成や登記等の煩雑な手続きをワンストップでサポート**」するサービスや、空き家や空き地の管理にお困りの方には、「**不動産の巡回サービス**」をご提供、放置される空き家をできるだけ発生させない取り組みを行っています。

■“空き家相続問題”に関連したお客さまの事例をご紹介します

実際に「シニアデザイン」のサービスをご利用いただいたお客さまの中から、“空き家相続問題”に関連したお客さまの事例をご紹介します。

埼玉県在住 60 代のお客さま（子世代）の事例

<お客さまのお悩み>

東京都西東京市の戸建てで一人暮らしをしている母（90 歳）が、施設への住みかえを検討している。しかし、愛着のある自宅を出ることに迷いもあり、なかなか決められない。もし母が認知症になってしまった場合、施設への住みかえは実現できても、実家が空き家になってしまうので困っている。

<「シニアデザイン」の取り組み>

まずは「住まいの終活（エンディング）ノート」を活用し、自宅の状況を可視化しました。そのうえでお客さま（子世代）が売却できるように定めた「家族信託」を組成しました。その後、お母さまの施設への住みかえも無事決まり、お悩みは解決しました。

長野県在住 50 代のお客さま（子世代）の事例

<お客さまのお悩み>

千葉県松戸市在住の父が亡くなり、実家を相続することになったが、相続手続きのやり方がわからない。また、自身や兄弟は離れて暮らしているため意思疎通がとりづらい。このまま放っておくと実家が空き家になってしまうので困っている。

<「シニアデザイン」の取り組み>

「遺産分割協議書」の作成から相続手続き、公共料金停止手続き、遺品整理まで、提携各社との連携により、ワンストップで対応しました。実家のご売却も無事終えて、お悩みは解決しました。

※1 出典：総務省統計局 高齢者の人口 (<https://www.stat.go.jp/data/topics/pdf/topics129.pdf>) より 2021 年 9 月 15 日時点の推計

※2 出典：総務省統計局 平成 30 年住宅・土地統計調査 (https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2018/pdf/kihon_gaiyou.pdf)

※3 出典：国土交通省 令和元年空き家所有者実態調査 (<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001377049.pdf>)

～シニアデザイン室より～

シニア世代のお客さまから数々のお問い合わせをいただく中で、“空き家相続問題”を目の当たりにし、「空き家化」してしまう要因として、以下の2つの印象を持っています。

- ① 実家に対する「親世代」と「子世代」の世代間ギャップ
- ② 実家を残された「子世代間の意見対立」による「売るに売れない」悩み

親世代が長い間、愛着を持って過ごしてきた実家に対して、子世代は思い入れが少ないということは多くあります。親世代は「資産」を残したつもりでも、子世代にとっては資産性の乏しい「負動産」を押し付けられた、と感じているケースは少なくありません。

また、親世代が亡くなり、共有で相続が発生した実家を巡って、子世代で管理や売却の方針で意見が折り合わず、売るに売れず放置されたままの不動産が多いという実態もあります。

これらに共通するのは、**コミュニケーション不足**です。親世代がまだ元気なうちに、親世代主導で「**所有不動産に関する終活**」をしておくことが望ましいと考えます。少子高齢化による人口減少が進んでいくと、思っていたような金額で不動産が売れなくなる事態も十分想定されます。「シニアデザイン」では、親世代が元気なうちに不動産を可視化し、後々「こんなはずじゃなかった」とならないための、親子間のコミュニケーションを取るきっかけとなる、さまざまなサービスをご用意しています。

三井のリハウスでは「シニアデザイン」を通じて、「シニア世代と住まいのよりよい関係の実現」をお手伝いしてまいります。

[シニアデザイン専用ページ] <https://www.rehouse.co.jp/seniordesign/>

三井不動産リアルティは、住まいや街の価値を活かして、お客さまが抱える様々な課題を解決するお手伝いをしていくことで、お客さまの暮らしのより豊かな未来の実現に貢献してまいります。

■三井不動産リアルティグループにおける新型コロナウイルス感染予防対策

当グループでは、お客さまならびに従業員の健康と安全確保を最優先として、従業員における在宅勤務・時差出勤の実施やマスク着用・定期的な手洗い・うがいの励行と手指の消毒など、新型コロナウイルスの感染拡大防止に取り組みながら、事務所・センターでのサービスの提供に努めております。

シニア世代の住まいや空き家相続などについて、ご取材先をお探しの場合は
下記お問い合わせ先まで、お気軽にお問合せいただけますと幸いです。

本件につきましては、国土交通記者会、国土交通省建設専門紙記者会に資料配布しております。

～本件に関するお問い合わせ先～

三井不動産リアルティ株式会社
企画部広報グループ TEL: 03-6758-4062