

# 空き家を売却する際の注意点と、売却先の選び方

株式会社カチタス 代表取締役社長 新井健資



カチタスは数多く存在する「地方の」「戸建て」「空き家」を再生し、品質の良い住宅を新築の半額程度の価格で販売することで、お客様により良い住まい方を提供する会社です

家に価値タス  
カチタス



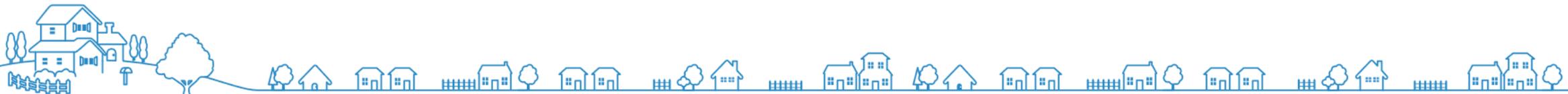
## 新井 健資 (あらい かつとし)

1968年、東京都生まれ 東京大学法学部を卒業

- 三和銀行に入行、3年間の在籍後に退職
- 28歳で都議会議員選挙に出馬したものの落選
- ベイン・アンド・カンパニーに入社、約4年間コンサルタントとして従事
- 米コロンビア大学ビジネススクールにてMBA取得
- 帰国後2004年リクルート入社
  - 住宅関連事業を担い、新規事業部門ゼネラルマネジャー
  - 営業部長等を歴任後、2012年退職。
- 同年、やすらぎ（現 カチタス）に入社し代表取締役社長に就任
  - 2017年、同業のリプライスと経営統合、同社代表を兼任
  - 2022年、株式会社カチタス代表取締役社長、  
および株式会社リプライス代表取締役会長を兼任



TVタックルにて「空き家の専門家」として出演



# アジェンダ

---

1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P4-9
2.	よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点	P11-25
3.	不動産仲介業者と買取会社の違い	P27
4.	よくあるご質問	P29-30



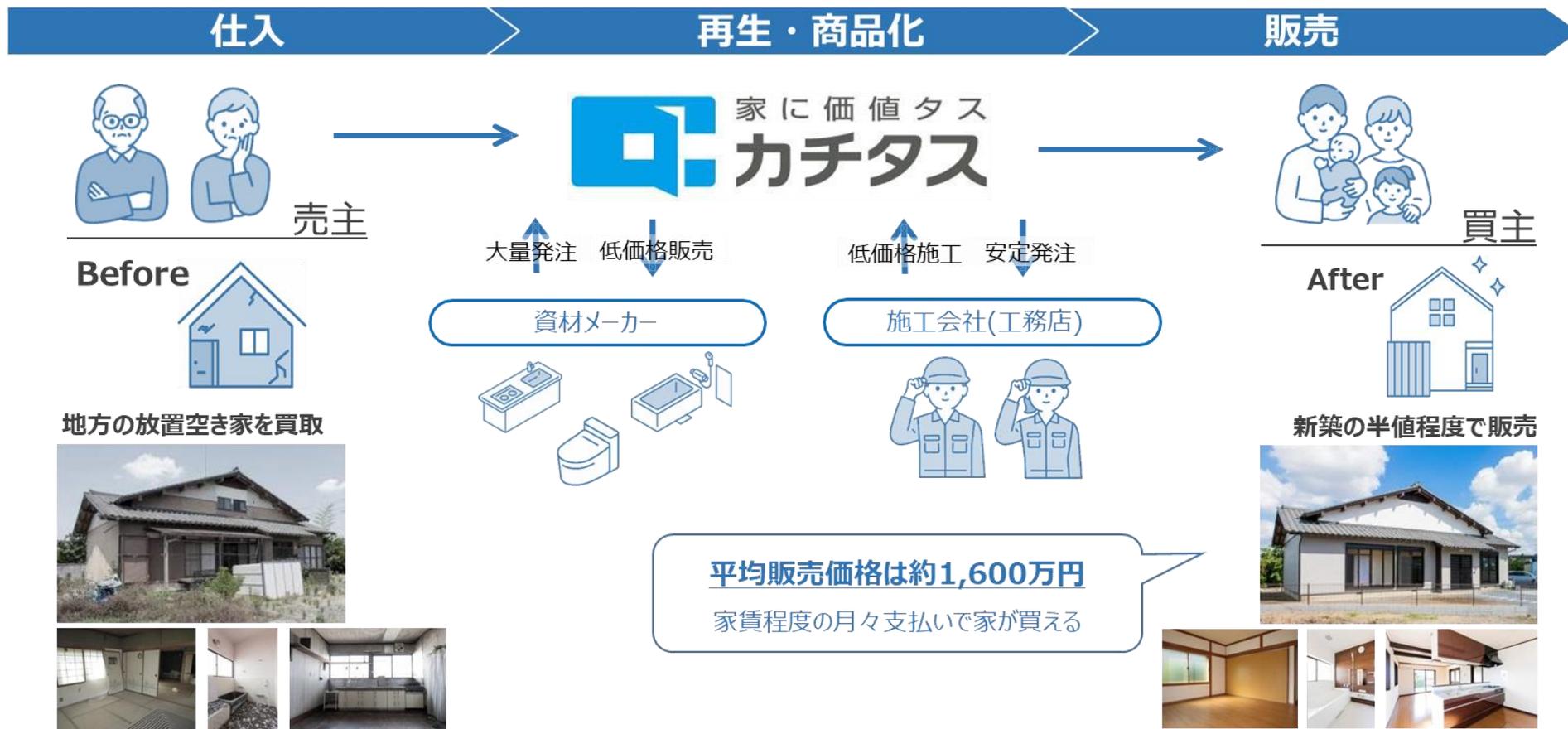
## 会社紹介（企業概要）

■ 創業	1978年（旧社名やすらぎ。2013年に現社名に社名変更）
■ 本社	群馬県桐生市
東京本部	中央区新川
■ 従業員数	803名（グループ計994名）
■ 店舗数	134店（グループ計148拠点）
■ 販売棟数	<b>5209戸</b> （グループ計 <b>6927戸</b> ）※2023年度実績
■ 変遷	1998年 中古再生事業のモデルを確立
	2004年 名証セントレックスに上場
	2012年 アドバンテッジパートナーズ（AP）社が全株式を取得。 上場廃止して経営刷新。
	2013年 カチタスに社名変更
	2016年 同業の株式会社リプライスを買収
	<b>2017年 東証一部（現：プライム）市場に上場</b>
■ 主要株主	ニトリホールディングス（34%）



# 会社紹介 (ビジネスモデルについて)

- 買い手がみつからない空き家をリフォームして再生：家に「価値をタス」
- **日本で一番空き家を再生販売している会社** (年間販売戸数5,000棟以上)



## 会社紹介（パーパス）

- そのままでは価値がつかずに流通しない空き家・築古一軒家を、リフォームして再生することで再流通
- 当社以外にとっては価値のない空き家に「価値をタス」付加価値型の再販ビジネス
- 新築・中古・賃貸に代わる第四の選択肢の提供を通じてお客様の「より良い暮らし」を実現

住まいに、新しい「第4の選択肢」を提供



事業を通じて社会課題の解決を目指す：社会にも「価値をタス」

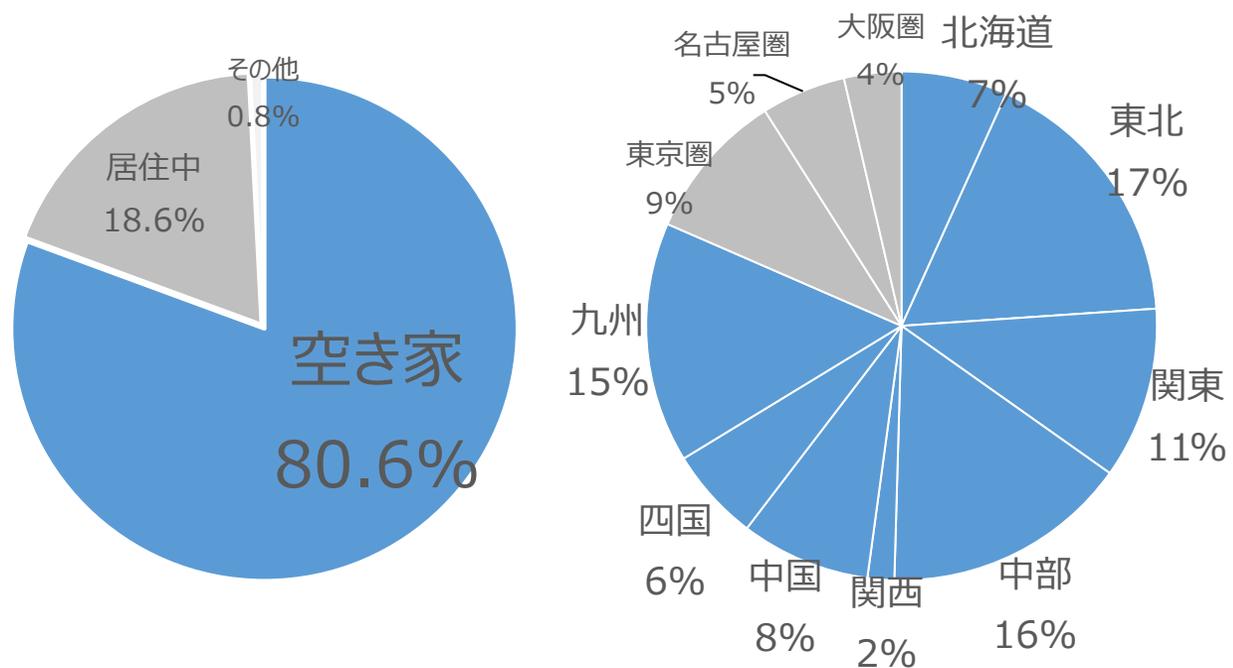
手ごろな価格の住宅供給	所得が上がりにくい経済環境下で、不足している低価格・良質な住宅を供給
空き家問題の解決	人口減少局面に転じた日本社会における既存の不動産ストックの活用
地域活性化	空き家の活用・地元工務店への発注等を通じて地域の活性化に寄与
循環型経済	「使えるものは再利用する」リフォームで、消費する資源を節約しCO2排出も抑制



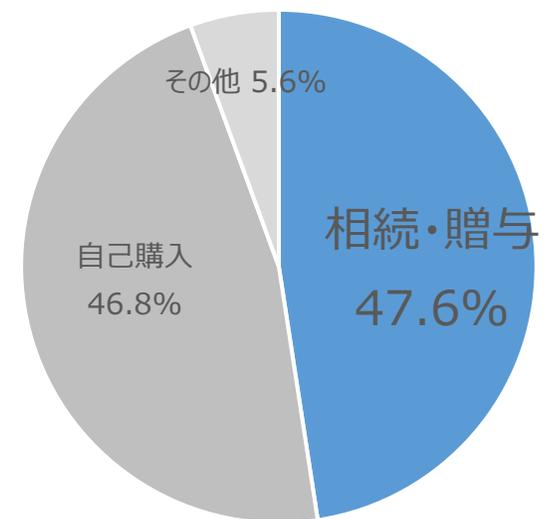
## 会社紹介（カチタスが扱う住宅について）

- 地方を中心に、相続を理由に発生する空き家を買取る

カチタスが扱う住宅

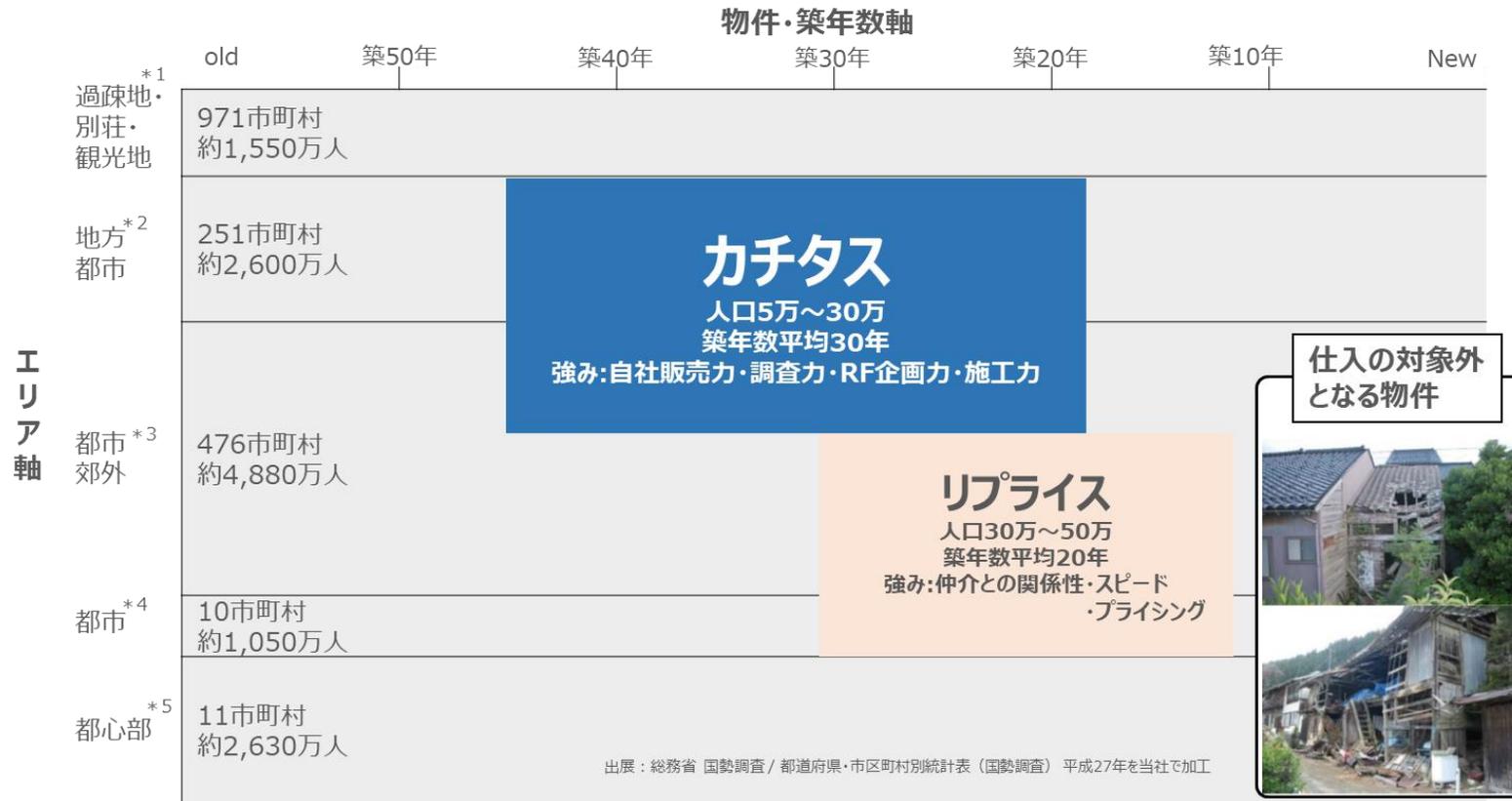


売却主が住宅を取得した経緯

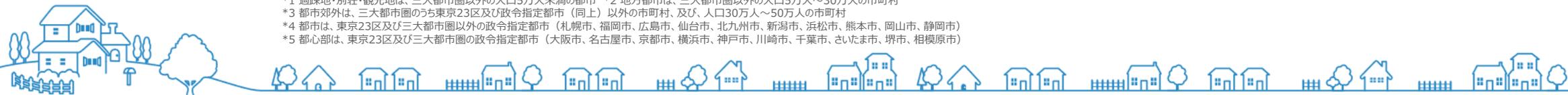


# 会社紹介（カチタスの展開エリアについて）

- カチタスは地方都市(人口5万人~30万)、築年数(平均30年)、特徴は「自社販売力・調査力・RF企画力・施工力」
- リプライスは都市・都市郊外(人口30万~50万)、築年数(平均20年)、特徴は「仲介ネットワーク・スピード・プライシング精度」



<sup>\*1</sup> 過疎地・別荘・観光地は、三大都市圏以外の人口5万人未満の都市 <sup>\*2</sup> 地方都市は、三大都市圏以外の人口5万人~30万人の市町村  
<sup>\*3</sup> 都市郊外は、三大都市圏のうち東京23区及び政令指定都市（同上）以外の市町村、及び、人口30万人~50万人の市町村  
<sup>\*4</sup> 都市は、東京23区及び三大都市圏以外の政令指定都市（札幌市、福岡市、広島市、仙台市、北九州市、新潟市、浜松市、熊本市、岡山市、静岡市）  
<sup>\*5</sup> 都心部は、東京23区及び三大都市圏の政令指定都市（大阪市、名古屋市、京都市、横浜市、神戸市、川崎市、千葉市、さいたま市、堺市、相模原市）



## 会社紹介（カチタスの住宅を購入いただく顧客のプロファイル）

- 購入顧客の多くは30～50代のファミリーで、子供の成長に合わせて購入する方が多い

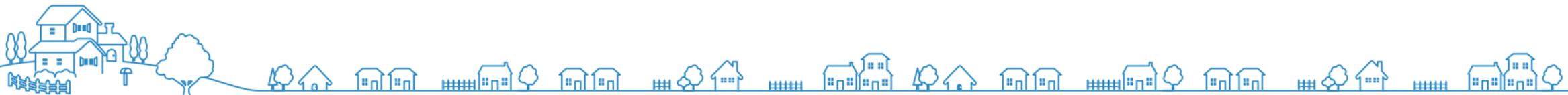
項目	カチタスの顧客層
エリア	<b>地方</b> （空き家が多い、人口5万人～30万人の地域）
平均販売価格	<b>1,610万円</b> （税込）
購入理由	<b>購入後、自身で住むため</b> （きっかけは子供の成長や家族が増えるなど）
年齢層	<b>30歳代～50歳代</b> （当社実績のうち71.2%）
年収層	<b>200万円～500万円</b> （当社実績のうち64.9%） （住宅ローン年収倍率4.1倍） ※世帯年収200万円～500万円の層は、三大都市を除く地方で最も多いボリュームゾーン
支払い手段	<b>住宅ローン</b>



# アジェンダ

---

1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P4-9
2.	よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点	P11-25
3.	不動産仲介業者と買取会社の違い	P27
4.	よくあるご質問	P29-30

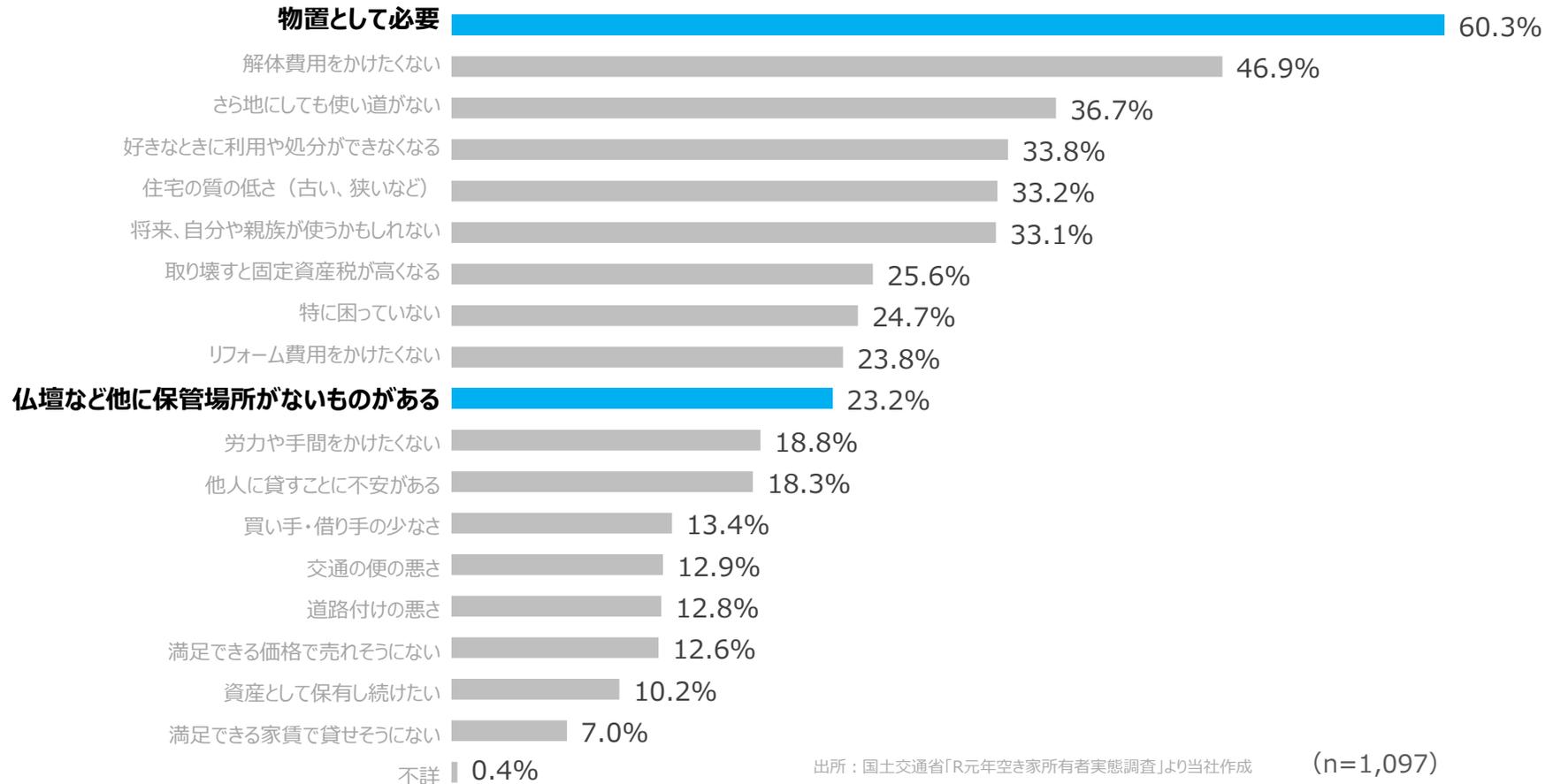


## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 空き家に残された荷物処分

- 相続を理由に発生する空き家は、室内に荷物が残されているケースが多数存在

### 空き家のままにしておく理由



出所：国土交通省「R元年空き家所有者実態調査」より当社作成 (n=1,097)



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 空き家に残された荷物処分

- 空き家管理の一番の負担は、「残された荷物の処分」（弊社調査）
- 実際に弊社へ売却依頼をいただく際、約6割が荷物を残したままの状態

### 空き家管理で負担に感じていること

身体的負担		
1位	残された荷物処分	39.5%
2位	草木の剪定	23.5%
3位	破損箇所のリフォーム	16.2%

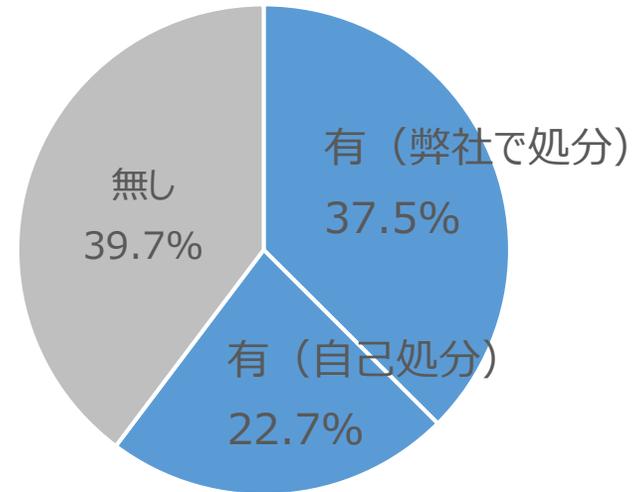
心理的負担		
1位	残された荷物処分	33.4%
2位	破損箇所のリフォーム	15.2%
3位	管理に伴う移動	14.3%

金銭的負担		
1位	残された荷物処分	30.8%
2位	破損箇所のリフォーム	29.4%
3位	管理に伴う移動	13.7%

(n=1000)

出所：第3回 空き家所有者動向調査2023（カチタス調査）

### 売却依頼時の荷物の有無



出所：弊社2022年度買取実績より



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

### 空き家に残された荷物処分

- 実際に、弊社で「仕入れ→荷物処分→リフォーム→販売」した事例
- カチタスは荷物を室内に残したままの状態でも、不具合（床の傾きや家の傷みなど）のチェックを積み重ねたノウハウをもとに対応

**荷物が多数残っていると、建物の不具合や破損を見逃してしまうことがあります。**

そのままの状態ですべて売却するのなら、リスクを加味してもらえらる売却先を選ぶのがベストです。



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

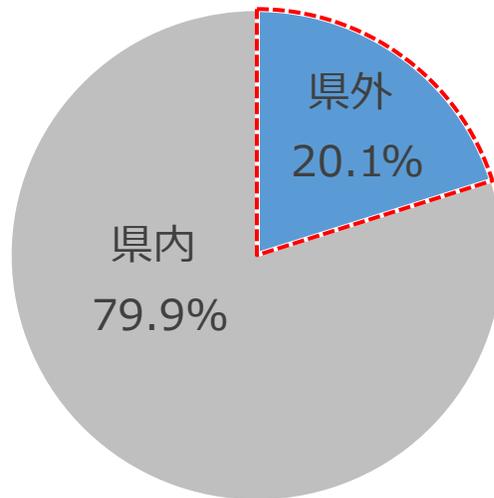
# 遠方空き家の維持管理

- 遠方に空き家を抱える人は5人に一人の割合
- 遠方の空き家は「移動コストの負担」「管理頻度が少なくなる」といった管理の悩みが多数

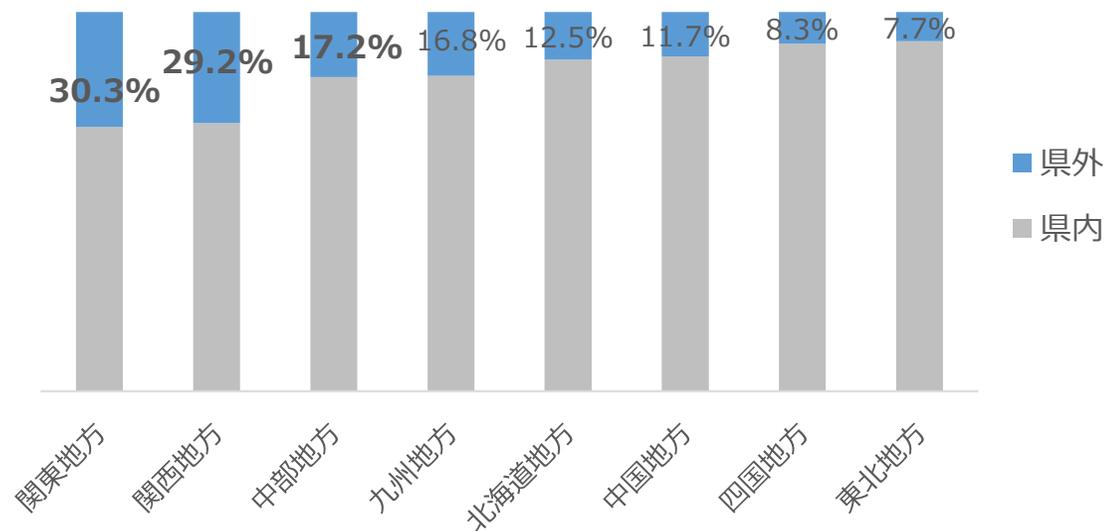
**実際に遠方に空き家を所有している場合、管理不全になるケースがあります。**

遠方の空き家こそ、早めに対策検討を進めることをお勧めします。

### 居住地から空き家までの距離



### 都道府県別 居住地から空き家までの距離



出所：第3回 空き家所有者動向調査2023（カチタス調査）



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 遠方空き家の維持管理

- 地方自治体と「空き家対策事業に関する連携協定」を締結
- 自治体窓口への空き家の売却相談をサポート。カチタスが査定から買取を行う。



### 日置市との協定について…

空き家所有者が、遠方に居住しているため維持管理にお困りの方が多数。  
全国展開しているカチタスが、日置市の空き家売却相談をサポートすることに。

市から送付する固定資産税の納付書に、  
カチタスの売却相談のお知らせを同封したところ、

**10件以上のお問い合わせをいただき、実際に2件買取を行いました。**



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 遠方空き家の維持管理

- 全国140拠点以上のネットワークを駆使し、遠方の空き家でも手離れよく売却が可能

### 家に価値タス カチタス 全国店舗一覧(2023年3月31日時点)

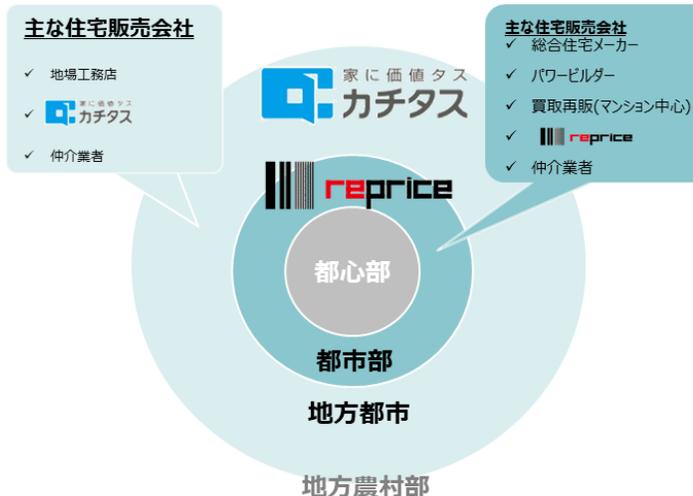
<b>北海道</b> 札幌店 小樽店 旭川店 岩見沢店 北見店 函館店 釧路店 帯広店 室蘭店	<b>関東</b> 水戸店 つくば店 下妻店 日立店 栃木店 宇都宮店 小山市 那須店 太田店 みどり店 沼田店 高崎店 前橋店*1 熊谷店 越谷店 入間店 東松山店 茂原店 木更津店 佐倉店 八王子店 本厚木店*1	<b>甲信越・北陸</b> 長岡店 新潟店 上越店 新発田店 燕三条店 富山店 高岡店 金沢店 七尾店 福井店 甲府店 上田市 長野店 松本店 伊那店	<b>関西</b> 彦根店 草津店 伏見店*1 福知山店 神戸店 姫路店 宝塚店*1 奈良店*1	<b>中国</b> 鳥取店 米子店 出雲店 岡山店 津山店 東広島店 広島店 福山店 三次店 山口店 下関店 岩国店	<b>四国</b> 徳島店 高松店 丸亀店 松山店 宇和島店 高知店	<b>九州</b> 福岡店 福岡東店*1 北九州店 久留米店 飯塚店 大牟田店 佐賀店 佐世保店 諫早店 熊本店 八代店 宇城店*1 大分店 中津店 宮崎店 都城店 延岡店 霧島店 鹿児島中央店 薩摩川内店 沖縄店
--	--	--	--	--	--	--

計 126店舗

### reprice

リプライス東海 リプライス東京 芝離宮 リプライス東京 大門 リプライス北海道 リプライス東北 リプライス北関東 リプライス信州 リプライス静岡	リプライス岐阜 リプライス関西 リプライス中国 リプライス岡山 リプライス四国 リプライス九州
---	--

計 14店舗



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

### 遠方空き家の維持管理

- 全国140拠点以上のネットワークを駆使し、遠方の空き家でも手離れよく売却が可能

岩手県の空き家



② 空き家の最寄り店舗の  
スタッフにて現地確認

空き家の最寄り店舗



東京都在住の  
空き家所有者



④ 居住地の最寄り店舗  
にて売却手続き

居住地の最寄り店舗



査定から売却完了まで  
空き家への行き来が不要

① ネット・電話にて  
売却依頼

③ 査定結果  
の伝達



## 売却後に発生する不具合やトラブルに対する不安

- 空き家の多くは、「築年数が古い」「設備品が壊れている」「シロアリや雨漏りがある」といった懸念される建物のリスクが多い
- カチタスは、「再建築に問題がなく躯体に問題なく再生可能」であれば、買い取る

**空き家の場合、隠れた不具合が発生しているケースが多数あります。**

築年数が古い空き家の場合、不具合を加味して購入する売却先を選択すると負担が減ります。

### カチタスが空き家を査定する際にチェックする重要なポイント

#### シロアリ



重要な木部に影響はないか？  
被害の状態を確認。

#### 雨漏り



雨水が重要な木部まで浸透し  
腐食していないか？

#### 権利関係



隣地との境が明確か？配管  
などが越境していないか？など

#### 駐車場



地方では、2台以上必要。  
増設の可否を確認します。

安心して住み繋いでいくため、  
リフォームする工務店・シロアリの専門業者とカチタスの三者の目で確認します。

※カチタスで買い取った後はリフォームを行うため、そのままの状態での売却が可能です。



## 再生事例のご紹介

- 外観工事は耐久性の確保と見栄えの向上を両立
- 駐車スペース拡大は地方では必須。ケースバイケースで、隣地買収や建物減築なども検討する



屋根の軒も曲がり、外構も荒れていた平屋の住宅だが、外壁も屋根もこの通りに再生(青森県)



ポーチのタイルを貼りかえ、玄関ドアも新品に交換し、外壁にアクセントタイルを貼付(高知県)



門と前庭の撤去で来客にも楽々対応できる並列4台の駐車スペースを創出(福島県)



## 再生事例のご紹介

- 床、壁の貼り替えはもちろん、現代の生活同線に合わせた間取り変更も行う
- 販売価格の上昇を抑えるために、良い部分は活かす形で再生しつつ清潔感を重視する



ダイニングとリビングが分離していた間取りを、キッチン位置を変更してLDKに一体化し、床や壁紙も一新して新築と見紛う空間に(埼玉県)



和室の続き間に壁を設け、畳をフローリングに貼り換えることで現代風の生活がしやすい洋間に変更。元のサッシを活かすことでコストは抑制(青森県)



カーペット敷きの床をフローリングに換え、玄関ポーチのタイルはテラコッタ調とし、新品のシューズボックスを設置して生まれ変わった玄関(高知県)



## 再生事例のご紹介

- 水回り設備は基本的に新品に交換し、使い勝手の向上と清潔感の向上に努めている
- 設備の大量購入による廉価な仕入れを実現。個人が行う場合に比べて半額程度で大規模リフォームを実現している



築30年以上のキッチンはとても使い物にならないが、吊戸棚の付いた新品のシステムキッチンに変更することで利便性も見た目も劇的に改善(埼玉県)



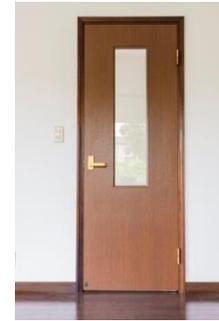
約9割の物件で新品のユニットバスに交換する(埼玉県)



トイレも約9割の物件で新品の多機能タイプに交換(埼玉県)



洗面台も約9割で新品に交換。位置変更も多い(埼玉県)

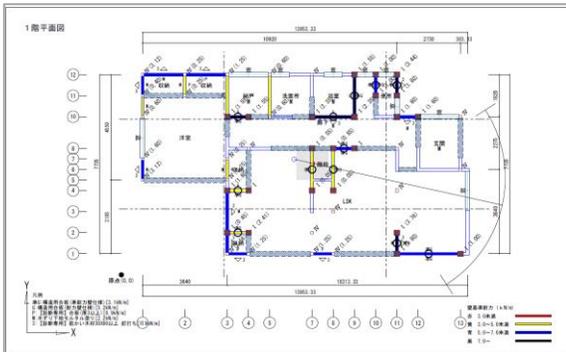
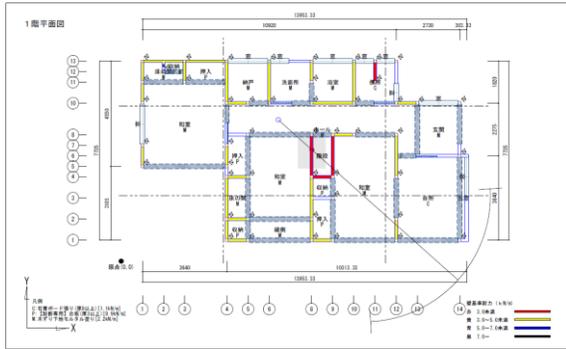


室内ドアなどの建具は状況に応じて交換・補修で対応(栃木県)



## 再生事例のご紹介

- 見える部分だけでなく、耐震工事で長く住まうことを意識
- 空き家の場合図面が保管されていないことも多く、現況図面を書き起こし、不足している耐力壁を新設する案を図面化している



現況図面を書き起こし、不足耐力壁の新案を図面化



補強金物の設置例



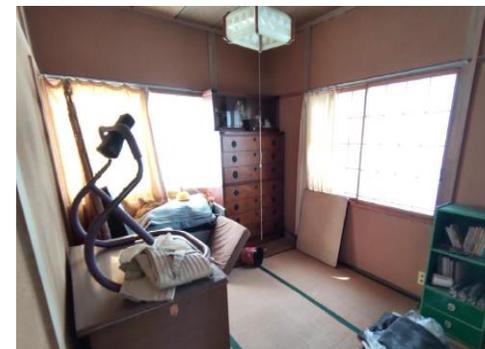
第三者機関にて点検を行い、耐震適合証明書を取得



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 再生事例のご紹介

- 寒冷地を中心に、断熱工事も実施



耐震工事や間取変更等で壁を解体した際に断熱材が不足している場合は断熱材を入れているがコストの兼ね合いで入れられない場合もある

床下断熱は床を剥がす必要がなく断熱性能を向上できるウレタン吹付けを進めていきたいがコストがかかる（山形県）

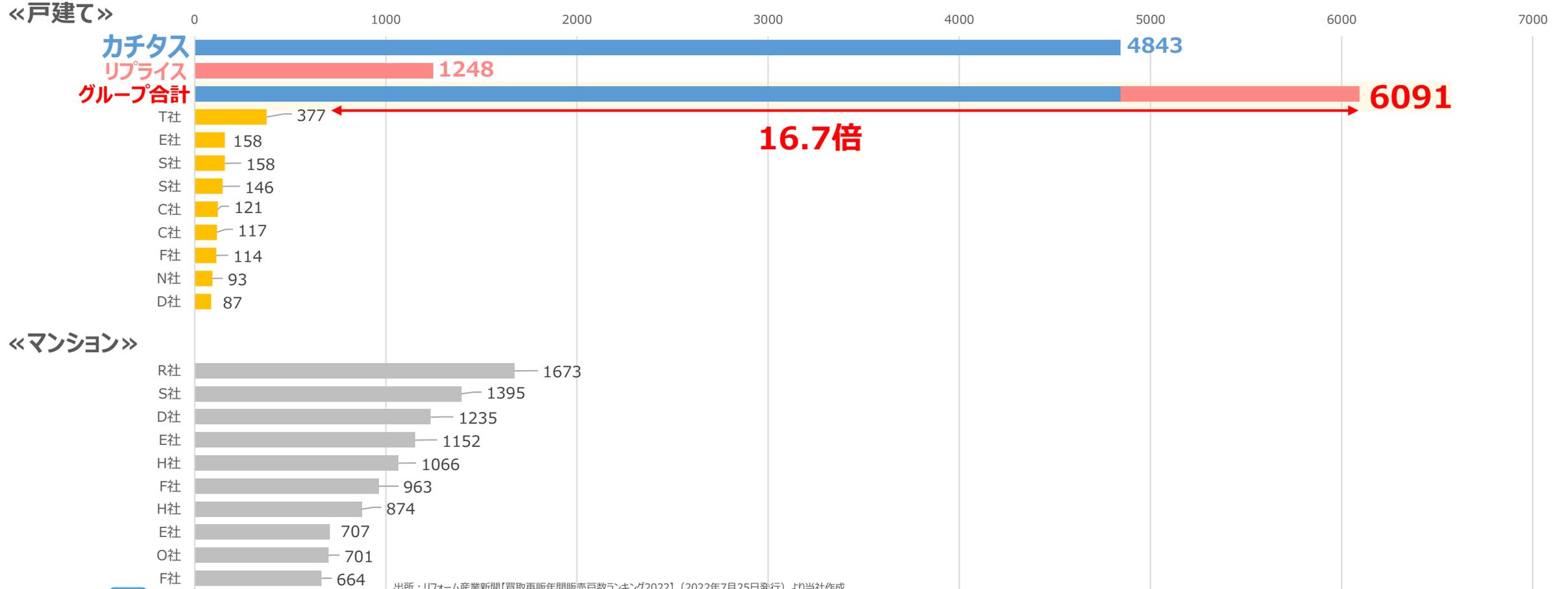
地域によってはLDKや主寝室など限定的に行う場合もある（岩手県）



## 2. よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点

# 不動産買取再販業界について

- 戸建ての再生は「個別性の高さ」や「戸建て特有のリスク」を理由に、扱うプレイヤーが少ない



出所：リフォーム産業新聞【買取再販年間販売戸数ランキング2022】（2022年7月25日発行）より当社作成  
※ マンション戸数と戸建て戸数を開示していないため、過年度の集合住宅比率を用いて当社で概算

※買取再販は、ノウハウを有する宅地建物取引業者が効率的・効果的にリフォームを行って住宅ストックの質の向上を図る事業形態（平成28年度税制改正（租税特別措置）要望事項）



## 空き家を売却した方の声

- カチタスは事業を通じて、空き家問題の解決と空き家所有者の肩の荷を下ろすお手伝いをしていきたい



宮城県 40代

親から相続で空き家を引き継ぎましたが、築年数も古くて、荷物も室内に残したままで、なかなか売れずに困っていました。

**カチタスなら荷物処分も不要で建物もそのまま買い取ってくれると伺い、肩の荷が下りました。**



香川県 50代

このご時世で、外出が難しく売却に困っていました。

**管理のためだけに、往復2時間かけて通っていましたが、気が滅入りカチタスに売却を依頼しました。**

破損箇所も、室内に残した荷物も、「そのまま、まるごと売却できる」とカチタスに言われ、とても助かりました。



埼玉県 70代

相続したものの、遠方で数年空き家になっていました。

**片道4時間かけて車で管理に行っていましたが、高齢で移動も苦痛に感じていました。**

遠方でも、手間がかからず売却できて、とても助かりました。



# アジェンダ

---

1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P4-9
2.	よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点	P11-25
3.	不動産仲介業者と買取会社の違い	P27
4.	よくあるご質問	P29-30



## それぞれ特徴について

### 仲介業者

- 買い手が現れば、希望額で売却できる可能性がある  
(買い手が現れやすい住宅の特徴は、利便性高い立地や、損傷が少ない住宅など)
- 室内の荷物は処分が必要
- 買い手が現れるまでに、時間がかかる場合もある

### 買取会社

- 条件が決まれば、すぐに売却できる
- 荷物を残したままで売却できる
- 基本的に売却後の責任が発生しない
- 仲介業者で売却するよりは、値段が安い場合がある

**都市部で利便性の高い立地や、損傷の少ない空き家の場合は、高く売れる可能性のある仲介業者**

**地方かつ築年数が経過した空き家の場合は、手軽に売却できる買取会社**

が、それぞれ相性が良いと思います。

実際に、**弊社では売れずに困っている地方の空き家を、仲介業者さまの紹介で買い取るケースが約7割です。**



# アジェンダ

---

1.	会社紹介（ビジネスモデル）	P4-9
2.	よく聞く空き家売却時の困りごとと、売却時の注意点	P11-25
3.	不動産仲介業者と買取会社の違い	P27
4.	よくあるご質問	P29-30



## よくあるご質問

### Q：買い取れない住宅・空き家の基準はありますか？

A：あまりに人の流入がない過疎地域や、弊社で再生できないほどに損傷が激しい住宅、住宅ローンが使えない住宅は対象外です。  
(カチタスが再生した後に購入する方のほとんどが、住宅ローンを使用するためです)

### Q：売却後に家に不具合が見つかった場合はどうなりますか？

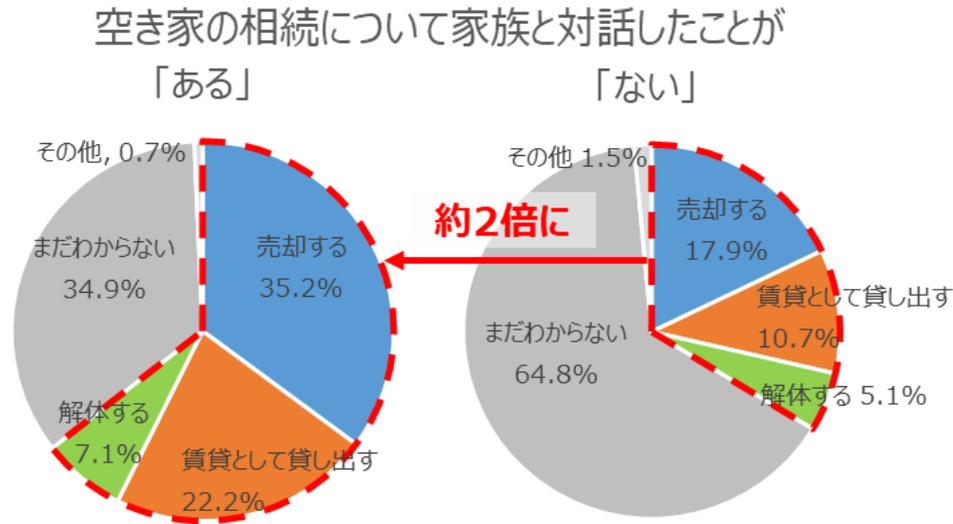
A：万が一、売却後に建物にシロアリ被害などの不具合が発見された場合でも、基本的にはカチタスが買い取った後に売主様が責任を負う必要がありません。(※査定時に虚偽の申告があった場合などはその限りではありません。)

### Q：いつまでに空き家を売却するのがベストですか？

A：相続したらすぐに売却するのがベストです。空き家は放置が進むと劣化するためです。  
相続する前から、家族と対話することで対策検討を進めることをお勧めします。(次ページ参照)



空き家特措法の改正を受けて、お持ちの空き家をどうしますか？



**「家族で空き家について話したことをある人」の方が  
空き家の対策検討が進む傾向にあります**

出所：第3回 空き家所有者動向調査2023（カチタス調査）

我が家のこと、  
家族みんなで  
話してみよう。

空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律が令和5年12月13日より施行されました。

空き家は放置せず、「仕舞う」・「活かす」で住みよい街に。

空き家対策に関する情報はホームページをご覧ください。  
  
<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/akiya-taisaku/index.html>

2次元  
バーコードから  
簡単アクセス

国土交通省



ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

空き家売却のご相談窓口はこちら  
(無料査定／お気軽にご相談ください)



: 0120-593-000  
(フリーダイヤル／9:00～20:00)



インターネット



家に価値タス  
カチタス

