

＜みずほ＞の全国的なネットワークを活かした 空き家の売却について

空き家対策の悩み

他県など遠方の空き家所有者から相談を受けたものの、
どこに相談を繋げたら良いか分からない...

今日お話す解決事例

全国的に広がる店舗ネットワークと遠距離間取引の
ノウハウで、遠方であってもスピーディーに空き家の解決が可能。

1. みずほ不動産販売の会社概要
2. <弊社の強み①> 日本全国に広がるネットワーク
3. <弊社の強み②> みずほフィナンシャルグループの顧客基盤
4. <弊社の強み③> 独自の豊富なネットワーク
5. 遠距離間取引により空き家が流通に繋がった事例紹介
6. 空き家解決に向けた官民連携の実例紹介
7. 自治体の働きかけにより空き家の適切な流通に繋がった事例
8. 自治体さまとの連携実績

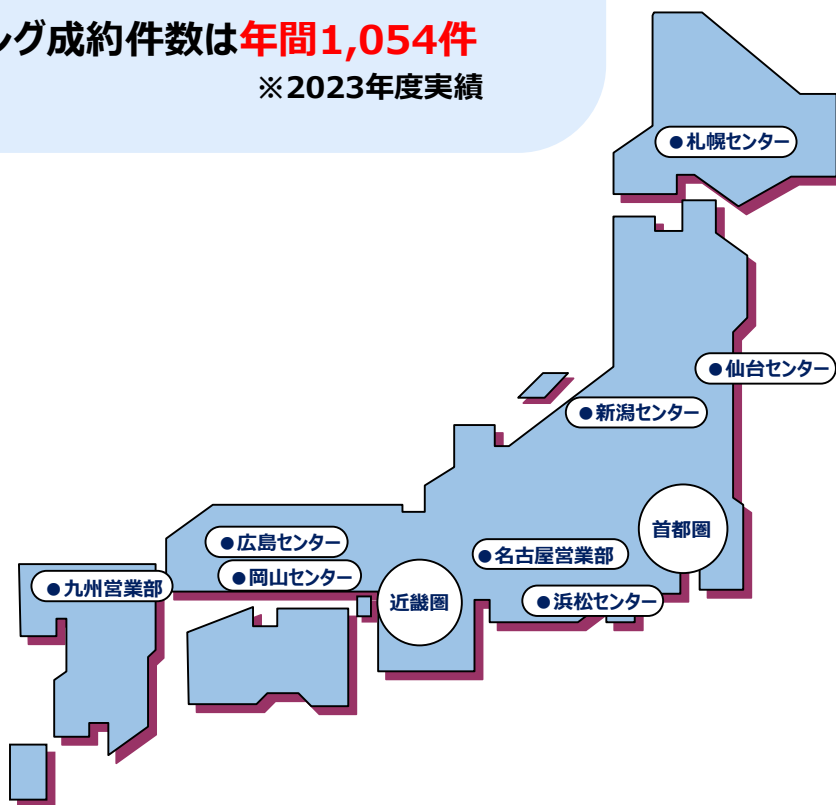
商号	みずほ不動産販売株式会社
本社所在地	東京都中央区日本橋1-3-13
設立・資本金	1986年（昭和61年）7月設立 ・資本金15億円
代表者	取締役社長 鎌田 卓史
従業員	954名（2024年4月1日現在）
加盟団体	(一社)不動産協会 (一社)不動産流通経営協会 (公社)首都圏不動産公正取引協議会 (一社)第二種金融商品取引業協会
事業内容	不動産の売買・交換の仲介、代理およびこれに付帯・関連する業務

売上	不動産業界における 位置づけ
2023年度 約 225 億円	■住宅新報による2023年度 不動産仲介業者売上ランキング 第7位
契約件数	情報件数
2023年度 約 6,680 件	2023年度 約 35,900 件
宅地建物取引士数	成約者アンケートによる 「また利用したい」割合
700名 (2024年4月1日現在)	約97.7% ※（当社でお取引いただいたお客さまの アンケート結果「2023年4月～2024年3 月」）

◆全国48店舗（2024年4月1日時点） 地域密着型の店舗ネットワーク

首都圏や近畿圏を中心に北海道から九州に広がる店舗ネットワークが強みです。地域内はもちろん、遠距離間の不動産取引にもスピーディに対応しています。

ネットワークを活かした弊社店舗間の
マッチング成約件数は**年間1,054件**
※2023年度実績



【首都圏詳細】



【近畿圏詳細】



トップレベルのグループ顧客基盤を活用した不動産ニーズ対応が可能

国内上場企業との
取引社数シェア

7割

中堅中小企業の
取引社数

10万社以上

個人顧客

2,400万人

商業銀行

みずほ銀行

信託銀行

みずほ信託銀行

証券

みずほ証券

みずほフィナンシャルグループ

不動産仲介会社

みずほ不動産販売

土地家屋調査士

取引前の測量・境界確認で
トラブルを未然に回避

地銀・信金

地元に根差した中堅有力
企業とのネットワーク

弁護士・税理士

弁護士・税理士独自のネット
ワークで幅広い情報収集

司法書士

面倒な権利関係の整理等、
オーナー様の負担軽減

警備会社

空き家の見守り。オプション
で郵便物の転送や換気、通水
等依頼が可能です。

多種多様な企業・専門家と業務提携を締結
お客さまのお悩みに適したアドバイザーと
連携してサポート

管理会社

マンション運営に重要な管理
会社の選定。収支改善を図る

解体業者

売買条件となりやすい築古建
物の解体、残置物・埋設物の
撤去をスピーディー対応

土壌調査

スムーズな取引には土壌汚染
の事前調査必須。売買価格に
も影響大

建築会社・ ハウスメーカー

遊休地の有効活用や
建替えのご提案

リフォーム会社

バリューアップのご提案。
複数社で比較検討が可能

遠距離間取引により空き家が流通に繋がった事例紹介

大阪府にお住まいで、広島県に相続空き家があった事例



【事例の概要・経緯】 1/3

大阪府にお住まいのA様から大阪府にあるBセンターに不動産売却のご相談。

【A様のご実家は広島県にあり、相続により取得】



遠方の物件ですので管理が大変です。遠方の不動産を娘や息子に相続させてしまうと、苦勞を掛けることになると思ひまして、売却を希望します。

大阪府Bセンターの担当は、物件から近い広島センターに売却相談内容を共有。
広島センターの担当は物件調査や販売活動等。

大阪府Bセンターの担当は広島センターから販売活動の状況をヒアリングし、
A様に報告するなど情報交換を密にして販売活動を行った。



【事例の概要・経緯】 2/3

広島センターの担当は、A様所有不動産の売却活動を開始。
A様所有不動産の隣地所有者へ紹介。

【隣地所有者の方】



外壁が剥がれていたり、瓦がずれていたり、安全面がとても心配でした。土地が広がるだけではないメリットがあります。

大変興味を示され、売買となる。

広島センターの担当は、空き家の解体費の見積もりを複数取得し、
大阪府Bセンターの担当と共有。
大阪府Bセンターの担当はA様に紹介し、解体業者をスムーズに
選定できた。



【事例の概要・経緯】 3/3

【取引条件】

- ・ 空き家を解体して更地にしてお引渡し
- ・ 測量を行わずに現況でお引渡し

県を跨いだ遠隔地間の取引ではあるものの、
約4カ月という速さで取引が完了。



空き家解決に向けた官民連携の実例紹介

生活保護受給かつ養護施設にご入居されている方が相続した空き家の売却支援

【事例の概要・経緯】 1/3

A区役所生活課よりA区内に不動産を所有されている個人の方が売却を検討しているとのこと相談。

（B様について）

以前はA区にお住まいで、現在は他の市の養護施設にお住まい。ただ、生活保護については現在もA区から受給されている。

B様のご所有不動産（土地・建物）は、A区内にあり、登記名義はB様のお母さま。お母さまは既に他界されており、売却をするにしても相続登記が必要な状態。



B様以外に相続人もいらっしゃらず、B様自身も養護施設にお住まいのため、空き家となっていた。



他の市



A区

【事例の概要・経緯】 2/3

弊社担当は価格査定をするとともに、売却のためには相続登記が必要であることをA区役所とB様に説明し、当社提携先の司法書士事務所をご紹介。司法書士とB様の面談の機会を手配し、相続登記の申請手続きを行う。

B様にご所有不動産についてヒアリングしたところ、



残置物が多くありますが、身軽に動けないので、手間のかからない売却方法にしたいです。

との相談があったため、不動産業者への売却を提案。

メリットは...
デメリットは...

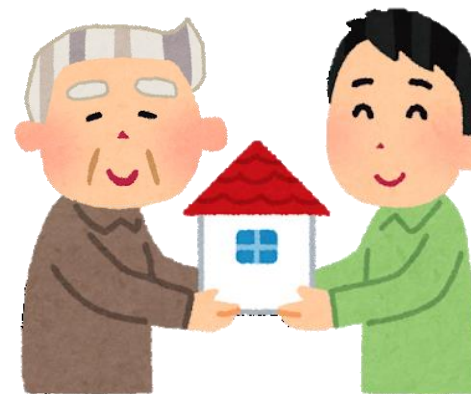


相続登記申請の（約1ヶ月）間に複数の不動産業者に紹介。
一番条件の良い不動産業者との売買となる。

【事例の概要・経緯】 3/3

【取引条件】

- ・ 測量を行わずに現況でお引渡し
- ・ お客様のご意向に沿い、残置物がある状態での手間の無い取引
- ・ 建物や設備が壊れていても、お客様に修補等の責任が生じない取引



相続登記の申請期間も含め、ご担当者さまのご相談から
約5か月で取引が完了。

自治体の働きかけにより空き家の適切な流通に繋がった事例

- ・ 長年空き家、未接道で再建築不可の物件等で売却が困難だった
⇒ 「市役所より危険空き家の件で通知が来て、自分の代で決着をつけ、相続にあたり本物件を残したくない」と当社に相談
- ・ 市街化調整区域、建築不可の土地等の問題で売却が困難だった
⇒ 「市役所より定期的に雑草の処理の依頼等が来るので焦りを感じていました。相続で子供に引き継ぐのも申し訳ない」
- ・ 市街化調整区域、建物に大きなひび等の問題で売却が困難だった
⇒ 「市役所より建物の老朽化により壁等がはがれていると近隣より苦情があったとの連絡がきて、早く手放さなくては決心がついた」

自治体さまとの連携実績

ご興味があればどなたでもご参加いただけます。

第2回空き家セミナー（全6回）

中古住宅の流通促進

現場当事者の話が聞けます！

①東京都既存住宅流通促進事業者グループ登録制度を利用した既存住宅の活用について

②建物状況調査（インスペクション）について
～活用事例～

ワンストップ対応窓口



中古住宅の売買を検討している方に関する分かりやすい説明を提供する・関連業者の紹介、取次を1か所で行うといったサービスを提供するために、東京都が設けた「既存住宅流通促進事業者グループ制度」について、事例を踏まえながら紹介します。

令和元年**11月23日**(土)

時間：午前10時～正午（9時半開場）
場所：区役所本庁舎507～510会議室

講師 大平 透（おおだいら とおる）氏
■みずほ不動産販売株式会社 営業統括部長

講師 攝津 光司（せつ こうじ）氏
■ジャパンホームシールド株式会社 建物検査事業部

申込み先

☎03-3981-2655(受付時間8時半～17時(平日))
☒A0022901@city.toshima.lg.jp
主催：豊島区 担当：住宅課施策推進グループ

みずほ不動産販売
One MIZUHO

東京都住宅政策本部

東京都既存住宅流通促進事業者グループ登録制度に基づく
みずほ既存住宅流通促進グループは、

お客さまの
お住まいの
悩みに

ワンストップで
責任をもってお応えします！

みずほ不動産販売は、グループのワンストップ対応窓口として「都内23の店舗」にコーディネーターを置き、お客さまのお住まいに関する、さまざまなご相談に応じ、お客様の解決をお手伝いさせていただきます。

買値はようやう
購入はようやう

次世代への
水継ぎを考へ
所有不動産を味方
としてどうやう

相続した実家を
どうしようか

新築より中古の方が
安くやが品質やに優れる

資金計画をうたう
良いのかどう

多額の独立したて
引越したてで家の
売れ残らう

購入するの
にいくらか

みずほ既存住宅流通促進グループ

<金融機関>
みずほ銀行
(資金計画等担当)

<宅建業者>
ワンストップ対応窓口 みずほ不動産販売
(事業買収先・売買媒介と総合的な相談対応)

<建築業者>
JH住宅工務店株式会社
(JHグループ)

<建築士事務所>
ジャパンホームシールド株式会社
(建築士の相談窓口)

<瑕疵保険法人>
株式会社日本宅保保証株式会社
(瑕疵保証の相談窓口)

建物状況調査に係る調査費用については、本制度に基づき、東京都からの助成金により当該が一部軽減される場合があります。また、当該助成金の利用後助成金の適用がある場合もございます。詳細をご相談ください。

<ご注意事項>
■みずほ不動産販売、みずほ銀行、ジャパンホームシールドグループ、JH住宅工務店・エンジニアリング、無償住宅保証補償事業者は、それぞれ異なる会社（法人）です。各会社（法人）の商品・サービスは、それぞれ各自の責任において提供されますので、当該会社（法人）からの説明やお問い合わせは、それぞれ各自の会社（法人）へ行ってください。
■みずほ、ジャパンホームシールド株式会社グループ登録制度に基づく、みずほ不動産販売からの取り扱いのみならず、ご契約の時期、お取引先に対して各社（法人）との取引可否を判断する場合があります。
■本制度に基づき、みずほ不動産販売からワンストップ対応窓口として関与している場合、みずほ銀行におけるご融資については、住宅購入資金のみが対象となり、リフォーム資金に係るご融資の取り扱いとは異なります。

[illegible]

※2023年3月31日終了

空き家対策連絡協議会への参加

お問い合わせ先：

みずほ不動産販売
営業統括部 伊東 までご連絡ください。

電話番号 03-5200-0361

定休日：土曜日・日曜日・祝日



(WEBでの問合せはこちら↑)

売却に繋がるかわからない段階でも結構です。
是非、お気軽にご相談ください。



ご清聴頂き、ありがとうございました。