

地方の空き家を処分したケース

小林 哲夫

NPO法人湘南不動産コンサルティング協会会員
不動産コンサルティング技能登録 (6) 6908号

1. 背景

5年間空き家状態が続いていた、佐賀県武雄市所在の妻の実家を最近売却しました。

身内の問題のため有料コンサル事例ではありませんが、貴重な経験をしましたので、皆様にご紹介させていただきます。

妻は二人兄妹ですが、義母の財産管理・身の回りの世話をおこなっていた福岡県在住の義兄が2017年10月に病気のため急死したため、実家の管理者が不在となりました。

義母は5年前より、病院・老人施設に入所していたため、実家は空き家のままです。シルバー人材センターに毎年2回の草刈りを依頼し、警備会社の保守契約もおこなっていましたが、義母が自宅に戻る可能性もなく、火災・不審者の侵入等の不安もあるため、義母の同意を得て、自宅の処分を決定しました。

2. 物件概要

- ・所在地 佐賀県武雄市
- ・土地 312.51㎡ (94.53坪)
- ・建物 木造瓦葺2階建 床面積164.84㎡ (49.86坪)
大正5年築
- ・交通 JR九州佐世保線「武雄温泉駅」徒歩8分
特急停車、長崎新幹線建設中
- ・都市計画 商業地域 容積率400%
- ・接道状況 公道4m (東側) 道水路2.5m (北側)
- ・所有者 義母 昭和2年3月生まれ (満93歳)
要介護1 老人施設に入所中
平成19年4月 義父死去により相続取得

3. 売却依頼から決済引渡まで

- ・2019年4月1日 仲介業者を選択。(ネット検索)
A社：本店武雄市。物件概要をFAXのうえ、価格査

定を依頼したが、担当者より何も連絡がないため、断った。

B社：本店佐賀市。県内に8店舗。武雄支店あり。物件概要をFAXのうえ、価格査定を依頼した。

約束通り、1週間後に会社概要・価格査定書が郵送されてきた。

その後電話、メールのやりとりをおこない、媒介契約を締結した。

【感想】 地方は不動産市場が小さいため、個人経営、兼業経営の不動産会社が多く、競争意識が低いと感じました。顧客対応も不十分です。

- ・2020年2月4日 買付証明書を受領。約10%の値引き交渉を承諾し、契約準備に入る。

【感想】 武雄市の不動産は完全に買手市場です。3年間全く売れずに、希望価格の2割で売却した事例もあるそうです。特に郊外物件は人気がありません。実家は温泉街にも近く、市街地のため、1年間かかりましたが売却できました。買主の購入目的は自宅建設です。

- ・2020年2月29日 売主代理人として、売買契約を締結。

【売買条件】

- ① 確定測量の実施 (但し公簿売買とする。)
- ② 残置物処分
- ③ 既存建物 (買主負担とする。)

- ・2020年3月11日 隣地及び道路・水路の立ち合い完了。

- ・2020年3月23日 武雄市より道路・水路境界査定書交付。

- ・2020年3月22日～3月24日 2泊3日で妻が帰省し、下記作業をおこなう。

- ① 仏壇・位牌の魂抜き儀式：菩提寺住職に依頼。
お布施50,000円・お車代5,000円
神棚処分：神棚は、譲り受けた神社に返納すべき