



京都府

株式会社 中川住研

地域・産業振興のための交流・定住人口増加対策 官民連携 古民家活用プロジェクト

古民家 参考査定

コロナを機に「ローカル志向」が加速しています。
地域の若者だけでなく、都会の企業人が府中北部の町工場に就職するケースが増えています。
起業家が、田舎で新たなビジネスを立ち上げる事例が増えています。
そして、その際に最も求められる住まいが「古民家」です。

既に「古民家を求める方々」とのコネクションは確立し、その数2,000名を優に超えています。
一方で、「古民家を提供する方々」の確保が進んでいません。
その最大の理由は、所有されている方が「古民家に価値があること」をご存じないからです。

そこで、事例や最新動向に照らしお持ちの古民家の可能性を探る「古民家 参考査定」を行い、
その価値を知っていただく機会を提供したいと考えています。
ご興味のある方は、ぜひ、下記問い合わせ先までご連絡ください。

参考①：公的機関が連携して古民家の提供・活用を促進し、地域活性化を目指しています。



令和4年4月
京都府・JR
西日本・金融機関等で
協定締結

令和4年4月「京都府移住の促進及び移住者等の活躍の推進に関する条例」施行



参考②：古民家ご提供者の声



「所有しているだけで税金はかかるし、草刈りもしなければならず“負の遺産”でしかなかった古民家が収益物件に生まれ変わるなんて！」

「従来の不動産査定ではゼロだったものが、価値を見出す方に、何百万円、何千万円で購入していただいた！」



<問い合わせ先>

古民家参考査定について：株式会社中川住研 中川 (tel:0771-25-7110)
本取組全般について：京都府ものづくり振興課 足利 (tel:075-414-4846)

古民家ご提供者インタビュー

宇治市在住で、亀岡市内の古民家を提供されている並河さんにお話をうかがいました

「負の遺産」という思い込み

—近年、古民家での暮らしに価値を見出し、求める方が増えています。一方で、古民家をお持ちの方は、例えば近所の目などもあって、なかなか提供しにくいとお聞きます。並河さんの場合はいかがでしたか？

並河)もちろん、近所の目も気にはなりました。亀岡の物件は私の実家で、近所には今も父の兄弟が多く住んでいます。一人っ子の私が相続したとは言え、親類の意向を無視できないというか、別に直接何か言われるわけではないのですが、配慮しないといけないと自分自身が思っていますしね。

—なるほど。

並河)しかし、先ほど「価値を見出す方が増えている」とおっしゃいましたが、所有者はそういうことにピンと来ていません。やっかいな「負の遺産」であって、それを人に託すことができるという発想をそもそも持ち得ないことが、最大のボトルネックではないでしょうか。

—どういことですか？

並河)まず、固定資産税が毎年かかりますね。それに庭の草刈りもしなければなりません。それこそ草ぼうぼうにして近所に迷惑をかけられません。うちの場合は、父が趣味で多くの植木をしていましたから、植木屋さんに年数回頼むわけです。こういう維持管理費がかかっているものを、人に託すという発想が出てきません。

コスト部門が収益部門へ

—なるほど。そういう状況から、提供されるようになったのは、どういう経過で？

並河)とは言え、維持管理費が結構かかるので、インターネットで検索していたら、中川住研の情報が出てきたんです。そこで、古民家に価値があることを知り、発想の転換ができました。

—所有者の方々に知っていただく、情報提供することが、まずは大事なんですね。

並河)うちの場合は中川住研さんにお貸ししているのですが、おかげで、負の遺産ではなく、ずっとプラスになりましたね。

天国に届く古民家ジャズコンサート

—企業経営で言えば、コスト部門が収益部門に生まれ変わったということですね。

並河)それに、中川住研さんが良いのは、地域の事情をよく知っていて、前さばきやフォローをしっかりとってくれるところです。それに、特にテレビや映画のロケでも使われるようになり、有名な女優さんが来られ、地域の皆さんにとっても、古民家活用の良さが伝わったのではないかと思います。

—いいですね！

並河)想像以上にうまく使っていただいています。結婚式もジャズコンサートも開いていただきました。きっと天国の父も、こんな活用用法があったなんて思ってもいなかったでしょうし、「まさかうちでジャズ音楽が聴けるなんて！」と喜んでくれているんじゃないかと思います。

愛着があればこそ、地域のためにも有効活用

—それは素晴らしいですね！

並河)愛着がある古民家だからこそ、有効活用することが大事なんだとよく分かりました。

—古民家に対する考え方が変わってきたりしますか？

並河)変わってきましたね。私自身は宇治での生活があるので戻ってくることはないと思いますが、私娘が、実は不動産関係の仕事をしているのですが、「いつか自分で運用してもいいな」と言い始めています。

売買の場合は「買い手」の資力が課題

—おお！さて、次に中川社長にお聞きするのですが、並河さんの場合は「貸す」ということでありますが、「売る」場合の課題としてはどんなことがありますか？

中川)売却すると、譲渡税がかかります。売却価格の20%と復興税ですね。また、ご高齢の方は、譲渡所得で年金が、単年度だけですが止まります。ただし、それを超える売却益が得られるのであれば、問題ではないのかもしれませんがね。不動産会社としましては、こうした譲渡税の問題や土地の境界問題などをきっちりすることが重要だと思っています。

—では「買う」側の課題はどうでしょう？ 改装費は？

中川)売主さんは現状で売り、買主さんが改装することが多い(その際には当社が古民家再生を請け負うことが多い)のですが、改装費はけっこうかかりますね。

—融資が出にくいということとは？

中川)例えば3,000万円で売買しても、融資の評価は1,000万円なんていうケースがあります。古民家の建物評価はもはやゼロです。「歴史的価値」は評価されません。よって土地評価しかない。よって、融資が受けられず購入を断念されることは非常に多いです。必然的にキャッシュを持っている富裕層、預金を貯められたご高齢の方などに購入者層が絞られてしまっているという問題があります。

—ふーむ。

中川)当社は、銀行さんと長年協議をしまりまして、従来の不動産担保的な評価ではなく、購入者の人物評価による手法の導入を進めていただいているところです。

—素晴らしいですね！

