

『空き家はビジネスチャンス？』

コラム読者の皆様こんにちは！
内山会計の内山でございます。

この記事では建設・土木業の方へ向けて、税理士・会計士としての立場から、専門的な知識・情報をわかりやすく解説してまいります。

読者の皆さんは相続土地国家帰属制度についてご存知でしょうか？

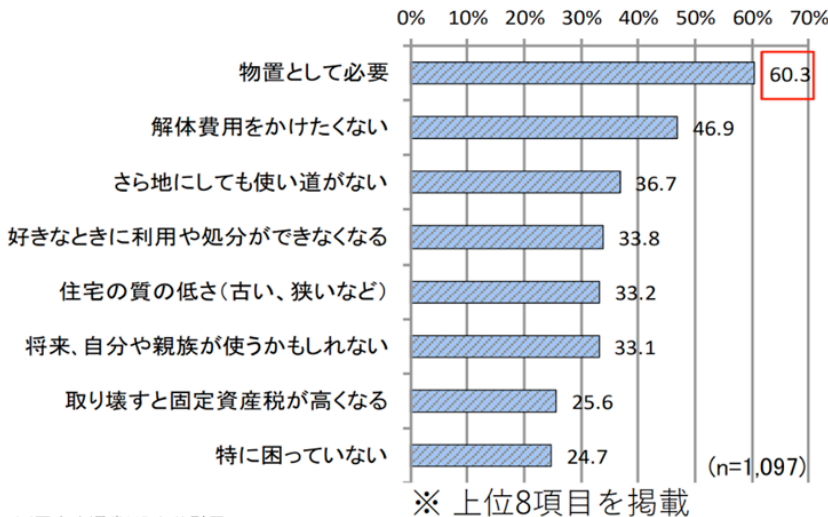
大まかに言うと、相続で取得した土地は一定の条件を満たせば国に所有権を移せるという制度です。しかし、本制度の“一定の条件”には「建物がある土地はダメ」という決まりがあります。

制度利用者にとっては解体費用の捻出という負担が発生しますが、裏を返せば解体業者にとっての新たな需要創出ともなるのです。また、解体以外に家財道具の処分なども必要ですので、相続土地国家帰属制度は新たなビジネスチャンスと言えるかもしれません。

そこで今回のコラムでは『空き家はビジネスチャンス？』と題し、空き家と建設・土木業のビジネスマッチングは何が存在するのか？ということについて探って行きたいと思います。ぜひ最後までお付き合いください。

何で空き家にしているのか？

【今後の利用意向が「空き家にしておく(物置を含む)」のもの】



※国土交通省HPより引用
(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001378475.pdf>)

上図は国土交通省の調査結果です。「なぜ空き家にしておくのか？」ということに対する所有者からの答えは様々ですが、使用する予定は無いけれども費用や使いみちについて悩みを抱えている方が多くいらっしゃるということが分かります。

「費用もかかるし、使い道もないしとりあえず放置...」

回答の一番多い物置も含めると実態はこのような状態が多いと考えますが、それであれば建設・土木業者側から「空き家をこのようにしませんか？」という提案を投げかけてあげるのも有効なマーケティングだと考えます。また、最近では空き家マッチングサイトなども存在しますので、そのようなポータルサイトへの広告出稿も同じく有効と言えるでしょう。

空き家所有者をどう集客するか？

空き家は大きなビジネスチャンスとも言えますが、その所有者と接触しなければ何も始まりません。そこで、空き家所有者を集客するための手段についていくつか考えられるものを解説して行きます。

オンライン集客の仕組みづくり

現代のビジネスでは、オンライン集客が不可欠です。ウェブサイトやソーシャルメディアを活用し、空き家の情報を効果的に発信することで所有者を集客することができます。魅力的な写真やビデオ、成功事例の紹介など、所有者が興味を持つコンテンツを提供することが重要です。また、既述の通りマッチングサイトとの提携や広告出稿も有効です。

口コミと紹介制度の活用

空き家所有者の中には、同じような悩みを抱える人が多く存在します。既存のお客様からの口コミや紹介制度を活用し、信頼性と実績をアピールすることも重要です。所有者が満足するサービスを提供し、口コミで評判を広めることで、新たな所有者を引き付けることができます。

士業との提携

相続土地国家帰属制度に限らず、相続の分野は様々な士業が関わります。そこで、司法書士や税理士といった士業との提携を進めるといえるのはいかがでしょうか？

例えばお客様が空き家を解体したい・リノベしたいというご要望があった場合、信頼できる業者さんを紹介することで「○○先生は頼りになる」と思っただけです。我々士業も口コミは大切にしていますので、「頼りになる」と思っただけのお客様が増えることは非常にプラスとなります。

今回のまとめ

相続登記の義務化や相続土地国家帰属制度によって空き家を取り巻く環境は少しずつ変化して行くことでしょう。建設・土木事業者の皆さんも取り組んでみる価値のあるマーケットではないでしょうか？

当コラムが空き家マーケットに参入する事業者様の参考になれば幸いです。

本日も最後までお読みいただきありがとうございました。

税理士法人内山会計 公認会計士・税理士 内山典弘