

# 市原市の人口回復策

浅見泰司

# 新たな分析の要点

- 子育て世帯向け住宅（3LDK, 駅から15分以内）で比較すると、千葉市よりも価格は500万円安く、敷地は20m<sup>2</sup>大きく、床面積も10m<sup>2</sup>大きい。
- JR駅付近（五井、市原地区）で空き家が多い。
- 腐朽・破損なしその他空き家が多いが、古い。
- 空き家所有者は市場の薄さ、解体費用の捻出で困っている。
- 既存住宅では安さが魅力だが、不具合やリフォーム費用に不安。
- 所有者に働きかける政策に乏しい。
- ターゲットは共働きが多く、保育所を希望。
- 解体支援で新築住宅供給を促進したい。所有者意向を把握したい。

# 予備調査コメント

- 分析内容は適切と思われる。
  - ストックとして存在する空き家を活用するアイデアも良さそう。
  - 解体費補助をはじめより先に、**空き家が活用される条件を整理すると良い**のではないかと。
- ① 物件に不安が無い。⇒**インスペクション**
  - ② 保育施設が利用できる環境。⇒**認可保育園の充実**
  - ③ 事業が成り立つ（売却・賃貸できそう）ならば、所有者も解体費用は出すはず。⇒**事業性シミュレーション**の実施

# 観点①について

- 対象地域における物件・土地の市場性有無の判断材料として不動産情報サイトの建替え新築の販売掲載情報から得ようと考えている。本方法による妥当性や注意点を頂戴したい。
- 同様の市場から市場性を判断するのは妥当。
- 地域的な偏りなどがありうることに注意。
- 不動産情報サイトからは見えにくい情報がある可能性。（物件スペック、周辺環境、市場に出す動機）

# 観点②について

- 物件を販売する際、既存物件の価値が所有者の意識と市場ニーズとギャップがあることが課題と考えている。(例：古家（ふるや）付土地の価格に対し、古家解体費用込みで見る購入者側と所有者側の意識)
- 物件販売に対する視点の分類についてのアドバイスを伺いたい。
  - 事業分析的な視点から判断することが重要。
  - 新築できない隠れた理由にも注意。（接道不良、借地、相続上のトラブル、境界不確定、登記情報の不備、近隣トラブル）

# インスペクション（要約・意見）

- 調査の実施状況の把握、利用促進策の検討

- 実施率は増加
- 実施者がメリットを感じている
- 未実施者は費用負担、取引を急ぐなどが理由
- 補助の相場は、補助率1/2、5万円が上限

- 今後、業者にヒアリング

- ◆ 比較的行政支出は少ない割に、インセンティブになる可能性あり

- ◆ 買い控えていた域外者へのアピールが重要

# 子育て環境 & 事業性分析

## 子育て環境

- 環境の良い場所の供給を促進する（規制緩和）
- 環境を改善する（費用対効果に注意）
- $+\alpha$ としての「育」の充実（ソフト施策も合わせて）

## 事業性分析

- 市場分割（世帯像別に考える）
- 敷地規模・用途規制・交通 & 購買利便性