

【トピックス】

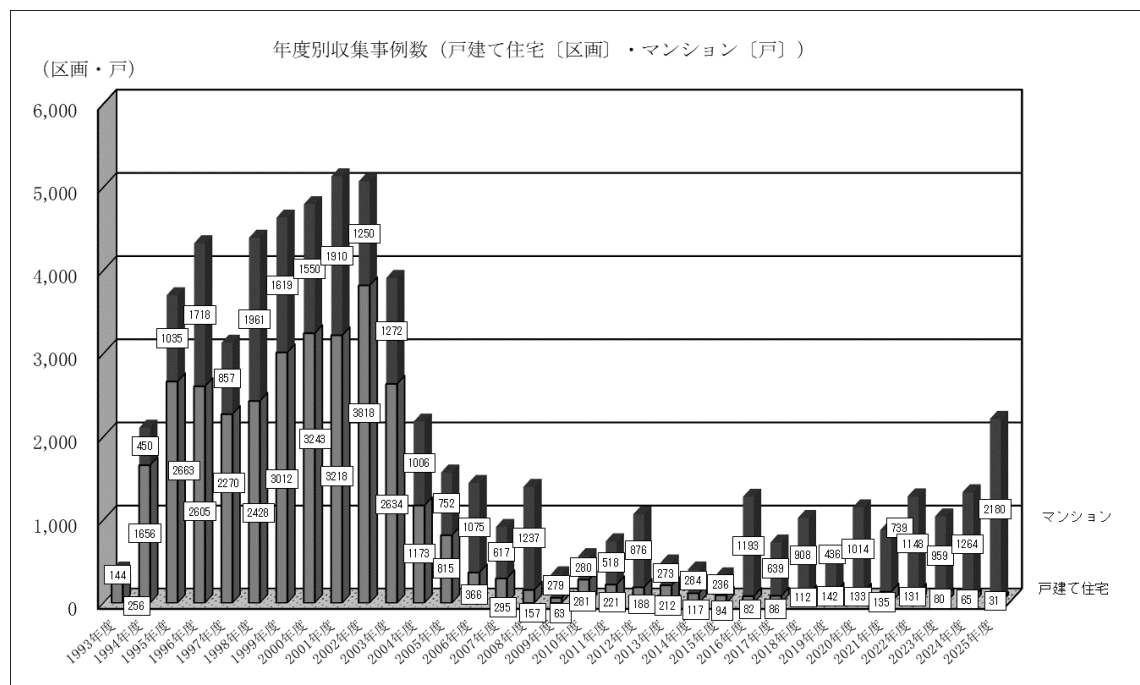
◎常時空き家コンサルタント養成講座（オンライン開催）

◎定例（月1回（一社）全国定借協会 役員

- 10月13日 全国定借協会 オンライン理事会
- 10月22日 全国定借協会東海支部 座談会（名古屋市）
- 11月26日 全国定借協会 総会 （オンライン）
- 11月18日 沖縄定借機構定借アドバイザー講座（沖縄）
- 12月8日 全国定借協会 オンライン理事会
- 12月18日 九州定借機構 理事会・セミナー（福岡市）
- 1月12日 全国定借協会 オンライン理事会
- 2月9日 全国定借協会 オンライン理事会
- 2月17日 沖縄定借機構 オンラインセミナー
- 2月26日 九州定借機構 理事会・第10回定借コンサルタント資格試験（福岡市）

● 定期借地権住宅供給実績（2025年分）

※日本住宅総合センター資料参考



(1) 戸建て住宅

2025年度における戸建て住宅の収集事例数は、23件31区画である。都道府県別にみると、第1位は愛知県の22区画、第2位は埼玉県と京都府の3区画であり、収集された事例の約71%が愛知県となっている。前年度までの傾向同様、愛知県での収集事例が過半数を占めている。

(2) マンション

マンションの収集事例数は44件2180戸である。

都道府県別マンション発売戸数は、第1位が東京都の14件980戸、第2位が大阪府の10件541戸、次いで第3位が神奈川県 of 4件393戸であった。ま

た今回収集した 44 件について、マンション別の最大専有面積の平均は 90.57m² であった。

●空き家対策、川下対策から川上対策政策へ！

経済教室

日本経済新聞2026年6月10日

私見

卓見

空き家を生まない政策へ転換を

一般社団法人民事信託相談センター
執行役員企画推進室長

滝田 克彦

全国の空き家は約900万戸、住宅の約7戸に1戸に達している。空き家問題は人口減少や高齢化の問題として語られることが多いが、人口が維持されている都市部でも空き家は増えている。注目すべきは、賃貸・売却の予定がない「その他の空き家」が4割超を占める事実だ。これは住宅需要の不足というより、「動かせない住宅」が増えていることを意味する。空き家は突然発生するわけではない。その前に、長い「意思決定の空白期間」が存在している。高齢期に入ると、自宅の売却や建て替えといった大きな判断は先送りされやすい。生活に直ちに支障はなく、家族への遠慮や心理的抵抗もある。結果として「まだ決まなくてよい」という状態が続く。

そして相続が発生すれば不動産は共有となり、全員の同意がなければ処分できない。合理的な選択は「何もしないこと」になり、住宅は市場から退出する。さらに固定資産税の住宅用地特例などの制度により、自宅の保有を続けるコストは限定的だ。高齢者の心理と制度が相まって、意思決定は先送りされていく。空き家問題の核心は住宅の余剰ではなく、意思決定が止まりやすい制度構造にある。これを踏まえて、対策のあり方も変えるべきだ。老朽空き家への行政代執行や除却補助といった発生の後の対策だけでは構造は変わらない。必要なのは、「空き家を処理する政策」から「空き家を生まない政策」への転換ではないか。まず生前段階で住宅の将来方針を確認する仕組みを導入すべきだ。一定年齢到達時や固定資産税通知時等に、居住継続・売却・賃貸などの意向確認と情報提供を行い、判断の先送りを減らす。

また、意思決定の連続性を確保する制度の整理も必要だ。成年後見制度の見直しだけでは問題は解決しない。遺言、任意後見、民事信託（家族信託）など既存制度を時間軸で整理し、「いつ」「何が」できるかを図が明示することで、生前設計を促す。

さらに住宅の管理主体を事前に明確化できる環境整備を進めなければならぬ。判断能力の低下や相続発生を見据え、誰が管理や処分を担うのかをあらかじめ定める発想を政策として位置付ける。税制面からの後押しも必要だろう。

★定借マンション・定借戸建住宅は空き家を将来生まない住宅事業です。地主（貸主）の判断で将来利活用又は建物解体の判断が可能だからです。※定借契約で可能に。

基本的に空き家は発生しない！

《9月8日全国定借協会東京懇親会》



●大和ハウス工業は、国内の新築戸建て事業を「全国展開・幅広い価格帯」から「都市部・高価格帯」へ大きく転換。資材費・人件費の上昇、職人不足、地方の住宅需要減少によって、従来型の全国展開では採算確保が難しくなったのが要因。

* 23 道県から新築戸建ての新規受注を撤退

* 2027 年 4 月から営業機能を東京・大阪などに集中

* 現在の 50 本店・支社・支店から、13 本店・支社・支店、22 営業エリアへ集約。

*約 200 人の営業人員を再配置し、東京・大阪ではスタッフ倍増。

* 注文住宅は 5000 万円以上に絞り込み

* 土地代などを除き、自由設計の注文住宅は最低受注額 5000 万円以上に。

* 1 億円超の注文住宅を年間約 200 戸から倍増させる方針。

* 富裕層・高付加価値市場をより重視する。

* 住宅価格の上昇が背景

* 注文住宅の全国平均建設費は、2011 年度の 2860 万円 →2025 年度 4259 万円へ約 5 割上昇。

* 首都圏は 4761 万円、近畿圏は 4269 万円。

* 注文住宅の工事原価も 10 年間で約 4 割上昇している。

* 国内の戸建て市場そのものも縮小

* 2025 年度の新設住宅着工戸数は 71 万 1171 戸、前年比 13%減。

* 注文住宅は 19 万 5111 戸、同 13%減で、10 年間では約 3 割減少。

* 特に地方では人口流出などにより戸建て需要が弱い。

この記事は単なる「大和ハウスの営業拠点削減」ではなく、日本の住宅産業が「全国一律に住宅を供給する時代」から「需要のある地域と高採算商品を選別する時代」へ移りつつあることを示しています。

大和ハウスの国内戸建て事業は 2026 年 3 月期に売上高 5255 億円ありますが、営業利益率はわずか 1%です。

一方、注文住宅の販売単価は 5310 万円まで上昇しています。つまり、「売価は上がっているのに十分な利益が残らない」という厳しい状況です。

今後は他の住宅メーカーでも、地方拠点の統廃合、低採算商品の縮小、高価格帯へのシフト、規格住宅の活用といった動きが広がる可能性があります。

また、不動産・相続の観点では、地方で「古い家を相続して建て替える」という選択肢が、建築費上昇や住宅会社の営業地域縮小によってさらに取りにくくなる点にも注意が必要です。

相続した実家を売る・貸す・解体する・建て替えるという判断を、従来以上に早い段階で検討する必要性が高まる記事と捉えられます。

出典：日本経済新聞、2026年9月4日付「大和ハウス、新築戸建て受注絞り込み 5000 万円以上に

23 道県で撤退資材高や職人不足」

（武田氏資料より）