

報道関係者各位

【アキサポ空き家総研】空き家所有者の実態と悩みに関する意識調査 2026

空き家への意思決定が可能な層は 8 割以上、一方約 7 割が「放置・現状維持」と回答する結果に
～空き家所有者の心理的な背景を 5 つの特徴に分けたセグメントも初公開～

不動産の開発事業・リノベーション事業および空き家事業を展開する株式会社ジェクトワン（本社：東京都渋谷区、代表取締役：大河幹男 以下、ジェクトワン）は、空き家解決サービス「アキサポ」
（<https://www.akisapo.jp/>）を運営しています。アキサポでは、空き家市場の現状、顧客ニーズ、自社・競合のプレゼンスの変化を捉え、今後の課題を明確化することを目的に、定期的な市場調査を実施しております。

本ニュースレターでは、この度、日本全国の空き家所有者および相続予定者（30歳～74歳）を対象に実施した最新の「空き家所有者の実態と悩みに関する意識調査2026」の結果をもとに、空き家所有者が直面している現状と課題、そして新たに浮き彫りとなった所有者の心理的ボトルネックについて、解説を交えてご報告いたします。

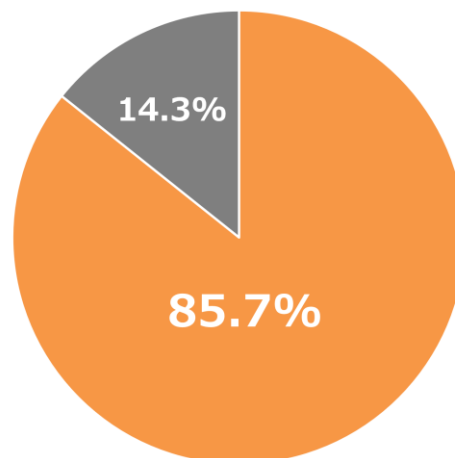
■「空き家所有者の実態と悩みに関する意識調査2026」の主な結果

【1】意思決定に関与できる層は8割超え。しかし1年以内の行動は「放置・現状維持」が7割の現実

所有または相続予定の空き家に対して、自身が「所有権を持っており意思決定に関与できる」または「所有権はないが関与できる」と答えた層は全体の 85.7%にのぼります。[図表 1]

一方で、「1 年以内にどのような対応を考えているか」を尋ねると、「維持・管理を行わず、そのままにする」「特定の用途はないが、自身や家族で維持・管理する」といった消極的現状維持が約 7 割を占め、売却・活用（賃貸）意向は 1～2 割に留まっています。[図表 2]

[図表1]所有する空き家への意思決定ができるかどうか（n=1,459）



■ 意思決定に関与できる ■ 意思決定に関与できない

[図表2] 空き家に対して、1年以内にどのような対応を考えているか (n=1,459)

第1位	維持・管理を行わず、そのままにする (39.1%)
第2位	特定の用途はないが、自身や家族で維持・管理する (30.4%)
第3位	最低限の対応（クリーニング等）をして、あるいは、そのままの状態、不動産会社に直接売却する (12.3%)
第4位	最低限の対応（クリーニング等）をして、あるいは、そのままの状態、不動産会社に仲介してもらい売却する (8.1%)
第5位	最低限の対応（クリーニング等）をして、あるいは、そのままの状態、自身や家族で利用（例：居住・倉庫利用）する (7.7%)

※複数回答



【2】「残置物」の物理的な壁と、「知識不足」という心理的な壁が初動をストップさせている

空き家に対する悩み（1-5位合算）のトップは「建物内の荷物の撤去（不用品・遺品整理）ができていない」（34.1%）となりました。[図表3]

さらに、売却・活用を進める上でのボトルネック（1-5位合算）では、「残置物が多い、片付けられない」（34.7%）に次いで、今回より新たに選択肢へ追加した「何から始めればよいか分からない」（30.4%）が2位にランクインしました。[図表4]

[図表3] 空き家に対してどのような悩みを抱えているか (n=1,459)

第1位	不用品や遺品の整理ができていないなど、建物内の荷物の撤去ができていない (34.1%)
第2位	売却や活用等、何が一番（自分たちにとって）良いのかがわからない (28.0%)
第3位	空き家の維持・管理（税金支払含む）が時間的、体力的な負担となっている (26.6%)
第4位	空き家の維持・管理（税金支払含む）が金銭的な負担となっている解体や修繕等、空き家を売却・活用しやすくなるための初期投資が負担である (25.2%)
第5位	空き家の取り壊しを検討しているが、コストや手続きについての知識が不足している (10.9%)

※抱える悩みの強さ1位から5位で選択された回答を合算して集計



【図表4】空き家を売却・活用とした場合、どのようなことが制約になるか（n=1,459）

第1位	残置物が多い、片付けられない（34.7%）
第2位	何から始めればよいかわからない（30.4%）
第3位	必要な手順／流れがわからない（24.7%）
第4位	リフォームや取り壊しの費用を捻出できない（24.5%）
第5位	空き家に関する法律・規制・手続きなどの知識が不足している（20.5%）

※制約になる理由1位から5位で選択された回答を合算して集計



空き家をどうにかしたい気持ちはあっても、「ゴミや遺品の片付け」という物理的なハードルと、「誰に相談し、どういう手順を踏めばよいのか」という知識・情報のブラックボックス化（不足）が、所有者を思考停止（放置）に陥らせる最大の要因になっています。

【3】「空き家保持タイプ（心理セグメント）」5つの特徴をご紹介します

所有者の心理状況やそれぞれの空き家に対する悩みに着目し、5つの「空き家保持タイプ」に分類してクロス集計を実施。そこから得られた結果から、各5タイプのリアルな実態を紹介します。[図表5]

① 思い出重視タイプ（亡き親への心理的障壁）

空き家に対する悩みに「亡くなった親のことを想うと申し訳なく、踏ん切りがつかない」（20.2%）が突出し、感情的な制約が行動を阻害している層。

② 親族同意待ちタイプ（コミュニケーション不全）

空き家に対する悩みに「家族や親戚との意見が一致せず対応が難しい」を挙げ、周囲からの圧力や非難を感じやすい傾向にある層。

③ 現状打開模索タイプ（経済的・立地的な困窮）

所有している物件のニーズが少なく、取り壊しや修繕の「初期投資費用が捻出できない」（32.1%）という費用面の壁にも直面し、現状を打開したいと模索している層。

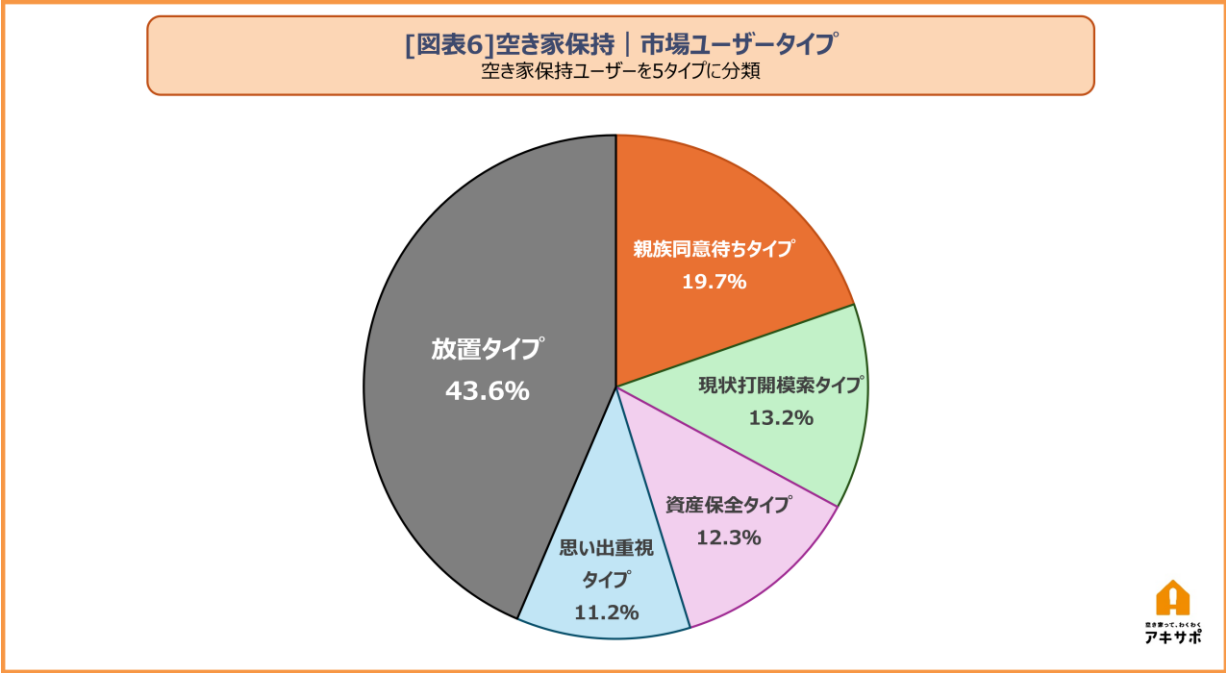
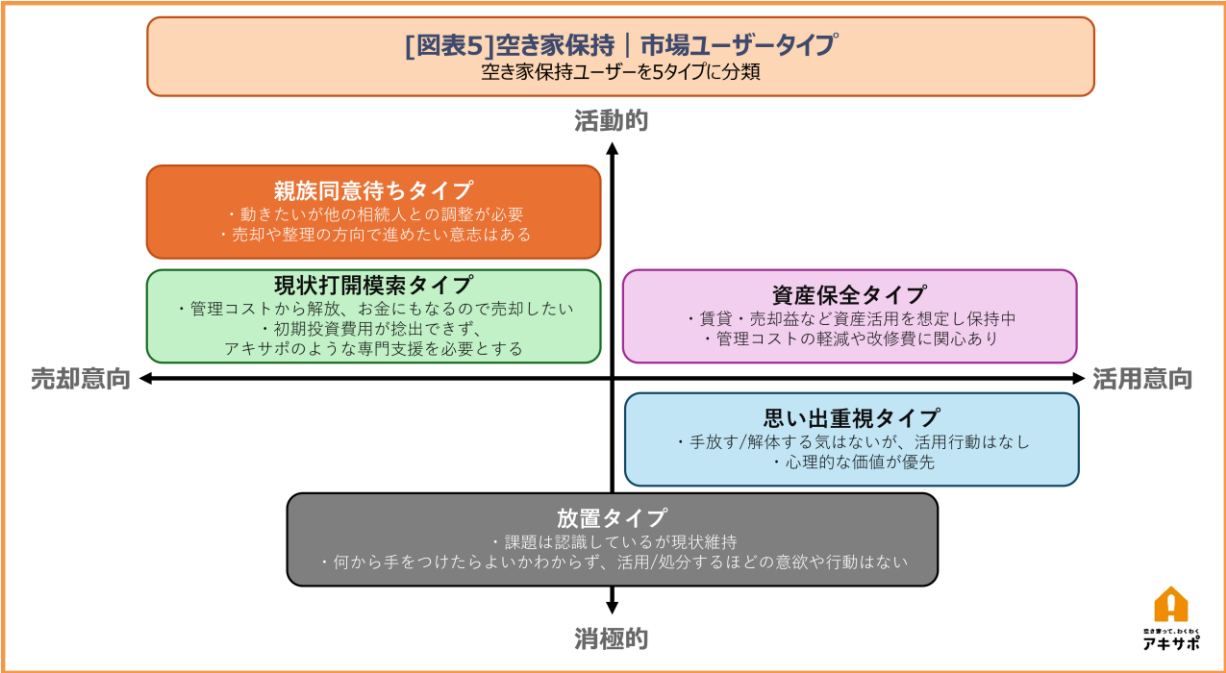
④ 放置タイプ（情報不足による思考停止）

全タイプで最もボリュームが大きく、「何から始めればよいかわからない」（36.0%）が突出し、最も情報支援が必要な層。

⑤ 資産保全タイプ（顕在化した悩みのなさ）

悩みが「特にない」（23.9%）が最も高く、問題が表面化していないものの、将来的な放置リスクを孕んでいる層。

空き家保持タイプ別のボリュームをみると、「放置タイプ」（43.6%）が最も多く、次に「親族同意待ちタイプ」（19.7%）、「現状打開模索タイプ」（13.2%）、「資産保全タイプ」（12.3%）、「思い出重視タイプ」（11.2%）の順となっています。[図表6]



【4】所有者が求めるのは「高く売る」ことではなく「丸投げできる信頼性」

空き家を売却してもよいと思える条件として、「初期投資費用（解体費や残置物処理等）がかからないこと」や「手数料・税金の担保」といった経済的な負担のなさが最重視されるとともに、「手続きがスピーディで、手間がかからない」という労力的負担のなさも上位に挙げられました。[図表7]

同時に、相談先企業に求めるベネフィット・パーソナリティとして「リスクが低い・ない」（78.0%/ 上位2項目の合計）、「信頼感」「責任感」「誠実」「安心感」が上位を独占する結果となりました。[図表8]

[図表7]空き家を売却してもよいと思える条件はなにか (n=1,193)

第1位	解体費など売却しやすくするための初期投資費がかからない (24.3%)
第2位	全ての手数料や税金が負担される (18.4%)
第3位	手続きがスピーディで、手間がかからない (16.8%)
第4位	売却に関する相談やサポートが十分に提供される (13.5%)
第5位	売却先が信頼できる団体や個人であることが確認できる (10.9%)

※1年以内に売却することがないと回答したが対象



**[図表8]空き家を売却・活用となった場合、
どのような特徴のある会社に相談したいと思うか (n=1,459)**

第1位	リスクが低い・リスクがない (78.0%)
第2位	契約内容・金額内訳が明確でわかりやすく、透明性がある (76.6%)
第3位	売却・活用に関する疑問や不安点に対して、 きちんと説明・相談してくれる (75.8%)
第4位	低コスト（金銭、時間、精神）で空き家をどうにかできる (75.5%)
第5位	空き家の売却・活用の専門知識（法律・最新情報など）が豊富 (74.2%)

※「とても魅力的だと思う／まあ魅力的だと思う」と選択された回答を合算して集計



【アキサポ担当者（空き家プランナー）による総括・解説】

空き家問題の本質は、「売りたい・貸したい」というニーズそのものがないのではなく、「初動の手順がわからない」「荷物の片付けや費用が不安」という情報の不透明さによって市場が硬直している点にあります。

市場を広げ、活性化させるためには、まずは所有者に寄り添った適切な情報発信と、片付けから活用・取引までを一気通貫でサポートする体制の充実、そしてスピーディな対応が有効であると考えます。

また、「空き家活用」と聞いて思い浮かぶ対応として、「そのままの状態不動産会社に直接買い取ってもらう」が最多回答となったことから、所有者の間では、手間や費用をできるだけかけずに空き家を手放したいというニーズが高いことがうかがえます。

空き家問題は、所有者個人の力だけでは解決が困難な場合が多いため、自治体の相談窓口や不動産会社に早めに相談することを推奨します。当社の空き家事業「アキサポ」では、貸したい、売りたいなどのさまざまなニーズに応え、改装・管理・取引をワンストップで対応いたします。

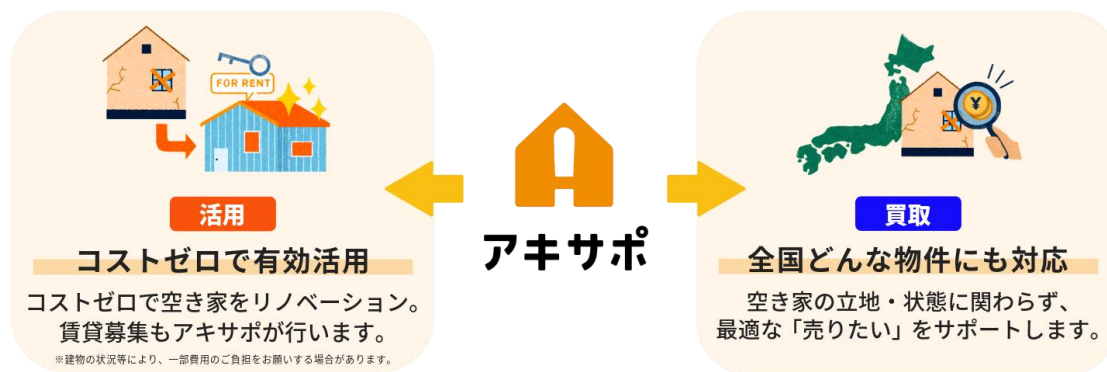
■「アキサポ」とは

株式会社ジェクトワンが運営する空き家解決サービスです。

空き家のお悩みに対して「アキサポ」が寄り添い、活用や買取などのさまざまな選択肢の中から最適なプランをご提案、所有者様の手間なく、お悩みを解決いたします。創業時より大切にしている物件の多様化（不動産それぞれの土地や周辺のニーズに合わせた活用方法）を最大限に活かした事業を目指し、2016年にスタートしました。

現在は、住居戸建てだけでなく、企業が保有する遊休不動産の有効活用も積極的に行っております。

アキサポ公式 HP : <https://www.akisapo.jp/>



■「アキサポの買取」とは

「アキサポの買取」では、「アキサポ」が直接空き家を買受ける買取サービスを展開しております。空き家物件は老朽化が進み、不動産価値が下がってしまい、いざ売ろうとした時には、老朽化が進みすぎていて、不動産会社に見向きもされないというケースがあります。「アキサポの買取」は、空き家の立地・状態にかかわらず、全国無料査定を行い、最適な「売りたい」をサポートいたします。

サービスサイト URL : <https://www.akisapo.jp/about/service/purchase/>

【「アキサポの買取」の強み】

① 全国に扱えない空き家はない

日本全国のどんな空き家にも対応できる選択肢をご用意しています。（離島を除く）

② 豊富な空き家問題の解決実績

空き家のプロとして、これまでに多くの空き家問題を解決してきた豊富な実績をもとに、あなたの空き家の適正価格を見出します。

③ 空き家の価値を最大化するご提案

あなたに最適な選択肢をご提案し、空き家の価値を最大限に引き出すサポートを行います。

■「アキサポの活用」とは

首都圏と関西圏を中心に展開する空き家を活用するサービスで、「アキサポ」が提供するサービスの一つです。「アキサポ」が空き家を借り受け、「アキサポ」の基本費用負担でリノベーション工事を行い、一定期間転貸するサービスです。地域にマッチした空き家活用を提案し、街の資源である空き家の再生を通じて地域コミュニティの活性化に貢献しております。

【空き家所有者にとっての最大のメリット】

・契約期間終了後、建物が戻ってくる

所有権が変わらず、リノベーションを行った空き家が契約終了後手元に返ってきます。

・リノベーション費用は「アキサポ」が基本負担

リノベーション設計や施工、工事管理もすべて「アキサポ」にお任せできます。

※物件により諸条件等が異なります。

【サービスフロー】



■株式会社ジェクトワン 会社概要

社 名：株式会社ジェクトワン

所 在 地：東京都渋谷区渋谷二丁目 17 番 1 号 渋谷アクシュ 21F

設 立：2009 年 1 月 28 日

代表取締役：大河 幹男

資 本 金：1 億 3,000 万円

事 業 内 容：総合不動産開発事業（住宅、ビル、商業、ホテル）、リノベーション事業、賃貸管理事業、
空き家事業（アキサポ：<https://www.akisapo.jp/>）

ホームページ：<https://jectone.jp/>

本ニュースレターに関するお問い合わせ、空き家に関する取材のご相談、ご要望につきましては、
下記の広報事務局までお気軽にご連絡ください。