

【アキサポ空き家総研】「空き家・中古物件の購入に関する意識調査」

空き家への印象は依然ネガティブが優勢の中、約8割が「居住用」として検討
～最新調査をもとに、購入ニーズと所有者の悩みを“空き家のプロ”が解説～

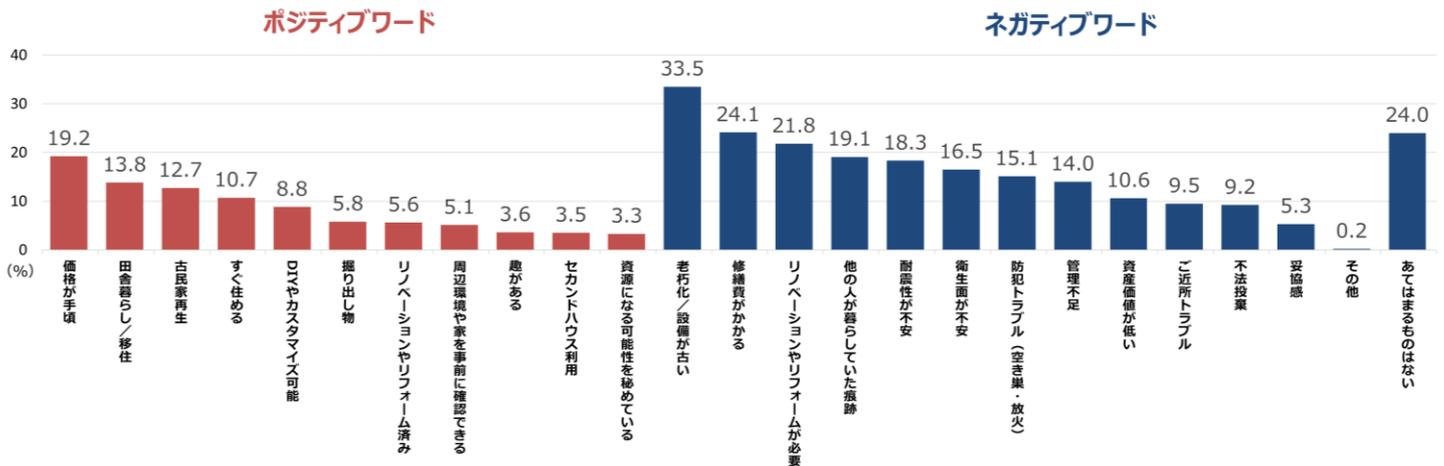
不動産の開発事業・リノベーション事業および空き家事業を展開する株式会社ジェクトワン（本社：東京都渋谷区、代表取締役：大河幹男 以下、ジェクトワン）は、空き家解決サービス「アキサポ」(<https://www.akisapo.jp/>)を運営しています。空き家のお悩みに対して「アキサポ」が寄り添い、活用や買取などのさまざまな選択肢の中から最適なプランをご提案、所有者の手間なく、お悩みを解決するサービスです。

ジェクトワンでは、一戸建て（空き家・中古）の購入を経験または検討している20～49歳の男女192名を対象に、2025年9月に「空き家・中古物件の購入に関する意識調査」を実施しました。本調査では、一戸建ての空き家・中古物件を購入しようとする人々の実態が明らかになりました。本ニュースレターでは、これらの調査結果について詳しく解説いたします。

■「空き家・中古物件の購入に関する意識調査」の主な結果

【1】空き家のイメージについて

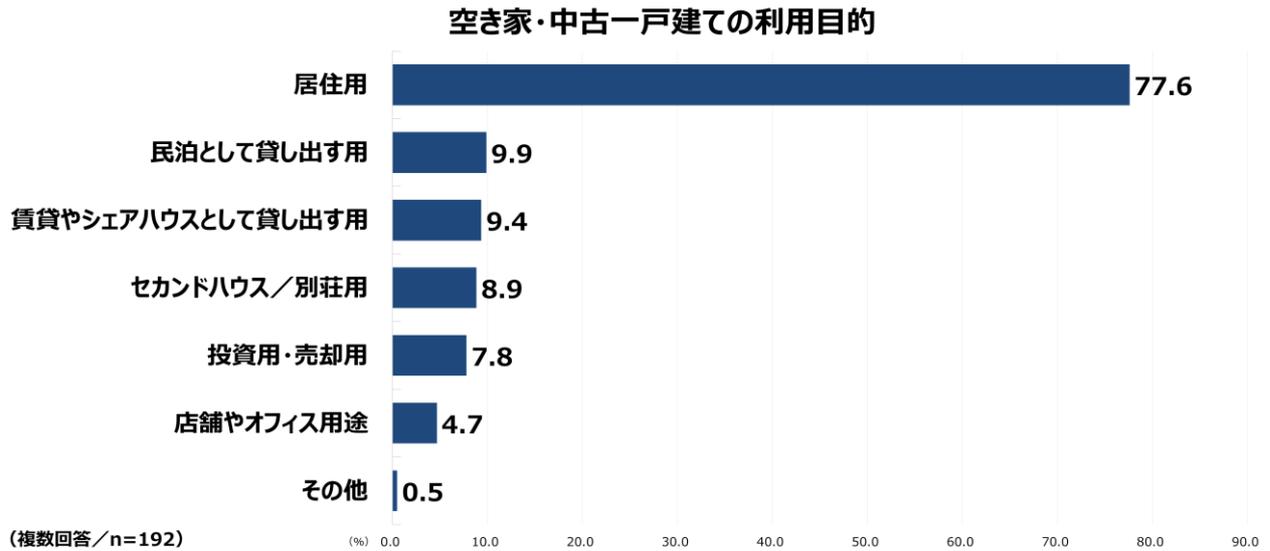
「空き家物件」と言われてどんなものをイメージしますか？（複数回答／n=2,944）



本調査実施前のスクリーニング調査（n=2,944）の段階で、空き家物件に対する回答者のイメージは、ポジティブよりもネガティブが大きく上回る結果となりました。最も多かったのは「老朽化／設備が古い」（33.5%）で、次いで「修繕費がかかる」（24.1%）、「リノベーションやリフォームが必要」（21.8%）といった“維持・修繕の負担”に関する懸念が多く挙げられています。また、「他の人が暮らしていた生活痕跡」（19.1%）、「耐震性が不安」（18.3%）、「衛生面が不安」（16.5%）、「防犯トラブル（空き巣・放火）」（15.1%）といった生活安全面にかかわる不安も一定数見られました。

一方、ポジティブなイメージとしては、「価格が手頃」（19.2%）を筆頭に、「田舎暮らし／移住」（13.8%）、「古民家再生」（12.7%）、「すぐ住める」（10.7%）、「DIYやカスタマイズが可能」（8.8%）などが挙げられていますが、いずれもネガティブ項目のポイントを大きく下回る傾向にあります。また、「あてはまるものはない」（24.0%）と回答した層も一定数存在しており、空き家物件に対するイメージが“良くも悪くも定着しきれていない層”がいることも見受けられます。

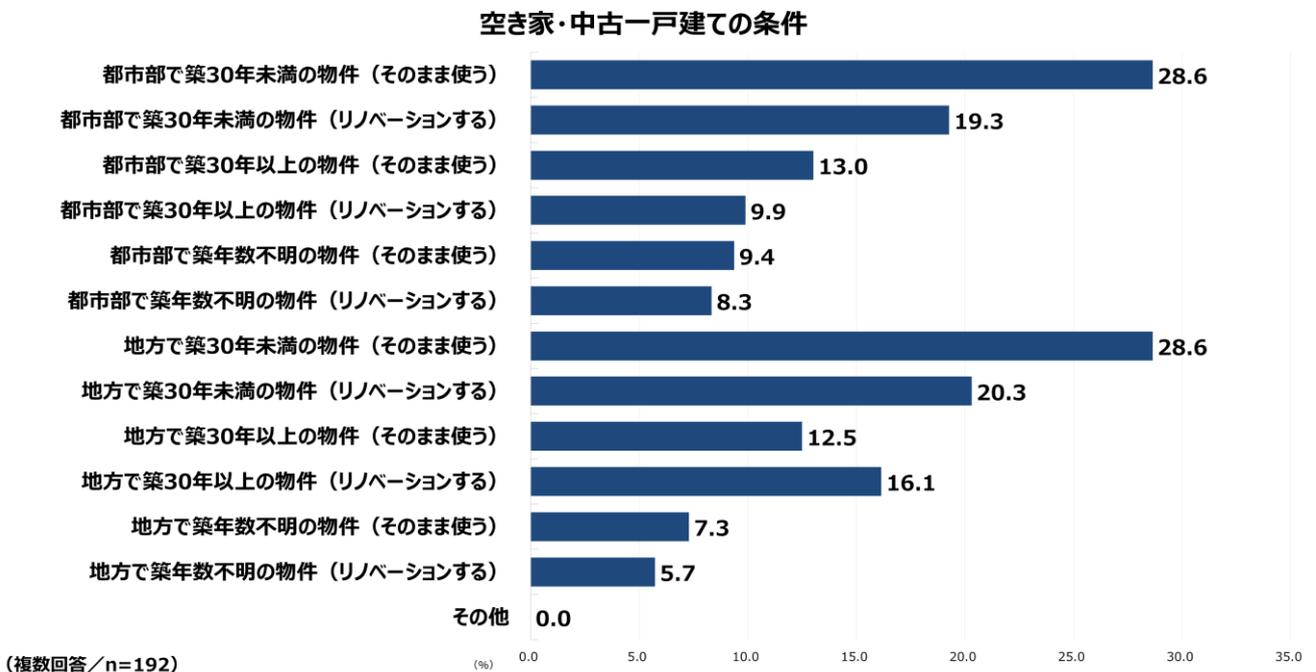
【2】購入または検討している物件の利用目的



空き家・中古一戸建てを「どのような目的で利用しようとしているか」を尋ねたところ、最も多かったのは「居住用」（77.6%）で、圧倒的多数を占めました。一戸建ての空き家物件は“投資用”というよりも、自ら住むための住まいとして選ばれるケースが中心となっていることが分かります。次いで多かったのは、「民泊として貸し出す用」（9.9%）や「賃貸やシェアハウスとして貸し出す用」（9.4%）で、いわゆる収益目的の使い方も一定数みられました。また、「セカンドハウス／別荘用」（8.9%）も続き、居住以外の活用ニーズも幅広く存在していることがうかがえます。

一方で、「投資用・売却用」（7.8%）や「店舗・オフィス用途」（4.7%）といった利用目的は比較的少なく、全体としては“生活の場”として空き家を活用しようとする意向が強い傾向が示されました。

【3】購入または検討している物件の条件



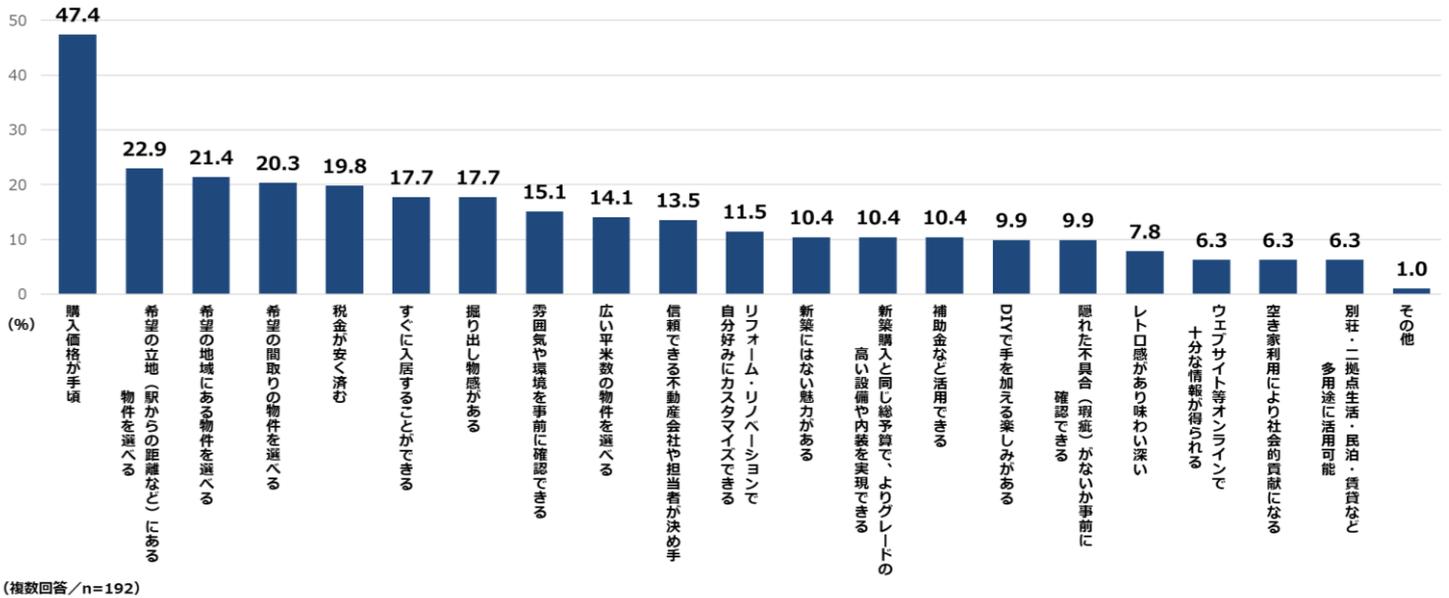
空き家・中古物件について「どのような条件の物件を購入・検討しているか」を尋ねたところ、最も多かったのは「都市部で築30年未満の物件（そのまま使う）」と「地方で築30年未満の物件（そのまま使う）」で、いずれも28.6%でした。築年数が比較的浅く、大きな改修を必要としない物件が、都市・地方を問わず選ばれやすい傾向がうかがえます。

一方で、地域ごとの差も明確に表れています。都市部では「築30年以上（リノベーションする）」が9.9%と低い一方、地方では「築30年以上（リノベーションする）」が16.1%と、5ポイント以上も都市部を上回る結果となりました。

これは地方において、築古物件であっても「リノベーション前提で活用する」というスタイルが比較的浸透していることを示しています。言い換えると、都市部では築古物件は状態がネックになりやすい一方、地方では“再生”を前提とした購入ニーズが根付いていると考えられます。

【4】購入または検討している物件の決め手

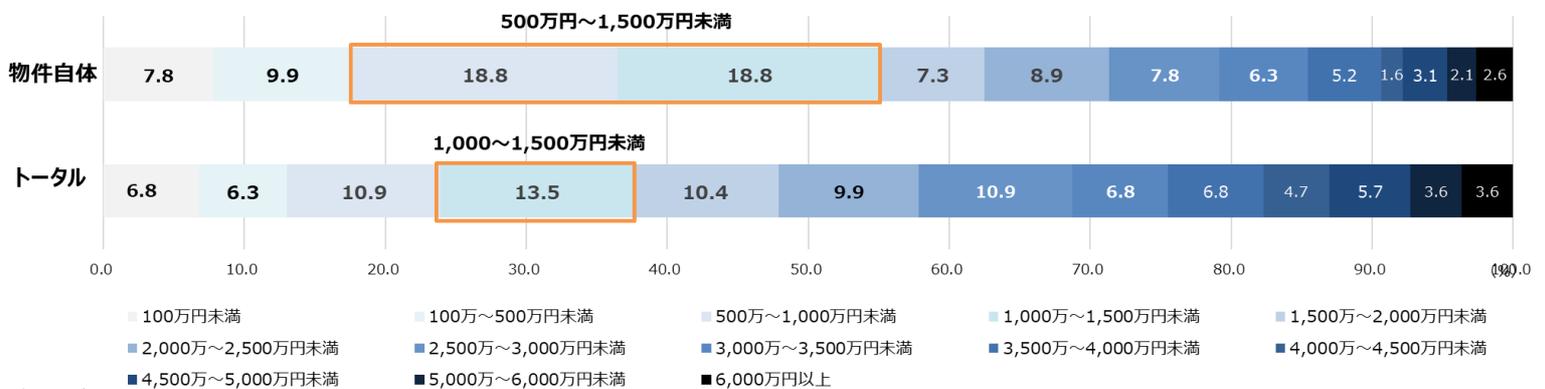
空き家・中古一戸建ての決め手



空き家・中古の一戸建てについて、「購入を決める際に何を重視したか」を尋ねたところ、最も多かったのは「購入価格が手頃」（47.4%）でした。価格の魅力が、空き家購入を後押しする大きな動機となっている様子が見えます。続いて、「希望の立地にある物件を選べる」（22.9%）、「希望の地域にある物件を選べる」（21.4%）が2割台で並び、価格だけでなく“生活利便性や環境との相性”を重視する傾向も明確に見て取れます。さらに、「税金が安く済む」（19.8%）、「すぐに入居できる」（17.7%）、「掘り出し物感がある」（17.7%）など、“手軽さ”や“お得感”を求める声も多く挙がっています。一方で、「信頼できる不動産会社や担当者が決め手」（13.5%）とする回答も一定数あり、判断において専門家への安心感を重視する層の存在も示されました。

そのほか、「リノベーション・カスタマイズの自由度」（11.5%）、「補助金の活用」（10.4%）、「新築にはない魅力」（10.4%）といった“付加価値”に期待する声も見られ、空き家購入が単なる“コスト重視の選択”に収まらない、多面的な意思決定によって行われていることが分かります。

購入された、もしくは購入を検討されている『一戸建て（中古/空き家）』について、物件自体の予算と修繕費用など含めたトータル予算



物件自体の購入予算については、「500万~1,500万円未満」が最も大きなボリュームゾーンとなりました。特に「500万~1,000万円未満」が18.8%、「1,000万~1,500万円未満」も同じく18.8%となっており、合計で37.6%がこの価格帯に集中しています。手頃な価格帯の物件を選びたいというニーズが、購入者の間で強く表れていることがうかがえます。一方、修繕費やリノベーション費用を含めた“トータル予算”で見ると分布に変化が見られ、「1,000万~1,500万円未満」

が 13.5%で最も多い点は変わらないものの、その上の価格帯へと回答が広がっています。実際に、「1,500 万～2,000 万円未満」が 10.4%、「2,000 万～2,500 万円未満」が 9.9%となっており、トータルでは「1,000 万～2,500 万円未満」が 33.8%を占める中心層となりました。

■「アキサポ」担当者による本調査結果の解説

今回の調査結果から、空き家に対しては依然として「老朽化」や「修繕費」などのネガティブな印象が強い一方で、実際に購入した方や購入を検討する方の多くは、空き家を“居住用”として前向きに選択していることが分かりました。

購入者が選ぶ物件価格帯は「500万～1,500万円未満」に集中しており、全体の37.6%を占めました。一方で、修繕費やリノベーション費用を含めた“トータル予算”では「1,000万～2,500万円未満」が33.8%となり、より上の価格帯へ広がる傾向が見られます。つまり、購入者は物件本体の価格を抑えつつも、カスタマイズするための追加費用を見込んで予算を組んでいると言えます。

築古物件でも“リノベーション前提”で活用する層が一定数いることから分かるように、空き家は必ずしも“古いから価値がない”というわけではなく、適切な手入れや改修、活用方法を示すことで新たな価値が生まれる資産でもあります。

しかし、空き家所有者側から見ると、「老朽化が進んで売れるのか不安」、「修繕や片付けの費用が負担」、「相続したものの、どう扱っていいかわからない」といった声が依然として多く、空き家を“活かす”前に、判断や手続きの段階でつまづいてしまう方が少なくありません。重要になるのが、“早めの相談”と“プロによる適切な評価”です。

当社の空き家解決サービス「アキサポ」では、特に買取サービスを強化しており、空き家の状態や立地にかかわらず、“空き家のプロ”として一貫したサポートができる体制を整えています。築年数が古い物件や残置物が多い物件でもそのまま買取が可能で、老朽化や破損があっても事前の修繕は必要ありません。また、仲介と異なり、内見対応や長期間の売却活動が不要なため、スピーディーかつ確実に手放せるのも「アキサポ」の強みです。所有者の方が従来抱えていた「片付け」、「修繕」、「判断」、「売却活動」といった負担を大幅に軽減できます。

空き家を熟知した専門スタッフが、物件の特徴を正しく評価し、最適な買取プランをご提案することで、所有者の方が安心して次の一步を踏み出せる環境を提供しています。

「売れるかわからない」、「まずは価値を知りたい」という段階でも、専門家が現地調査から買取提案までワンストップで対応いたしますので、空き家の扱いに迷われている方こそ早めのご相談をおすすめいたします。

<「空き家・中古物件の購入に関する意識調査」概要>

調査方法： インターネット調査

調査時期： 2025年9月5日（金）～2025年9月7日（日）

調査地域： 日本全国

対象者： 20～49歳の男女のうち、一戸建て（空き家・中古）の購入経験がある、または購入を検討している人

回答者数： スクリーニング調査 2,944名

本調査 192名

■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。](#)**

<ご参考>

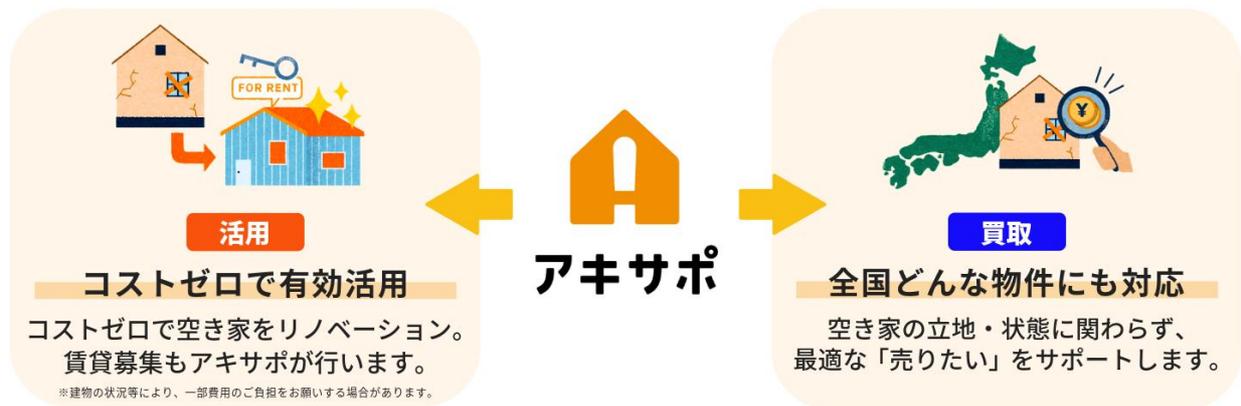
■「アキサポ」とは

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、住居用戸建てだけでなく、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/>



■「アキサポの活用」とは

首都圏と関西圏を中心に展開する空き家活用サービスで、「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】



■「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。