

地方NPOにおける高齢者向け空き家早期決断への情報提供事例 ～空き家に関する都市伝説情報が所有者の決断を妨げる

NPO法人ふるさと福井サポートセンター 理事長 北山 大志郎

空き家問題と社会が騒ぎ始めたのは、平成27年2月に施行された空き家等対策の推進に関する特別措置法の頃からだと記憶している。空き家の数が増えはじめて、さらに放置される空き家が増え、歯止めが効かない状態から始まったと認識している。そして空き家は減少へと向かわず、変わらず上昇傾向だと言われている。

私たち「NPO法人ふるさと福井サポートセンター」（通称ふるさぽ 以下ふるさぽと明記）は、福井県美浜町にて活動を続けている。空き家特措法が施行される前から空き家に関する活動をしており、法人化前から数えると足掛け12年となる。活動初期の段階から、なぜ空き家が流通の場に出てこないのかを疑問に感じていた。私たちの町である福井県美浜町では、空き家の数が多いのはもちろんのこと、他の地域と少し違った側面を持っていた。それは、使える空き家が少ないということ、裏を返せば放置されている物件が多いことがわかった。平成27年に空き家実態調査を美浜町の委託事業でふるさぽが実施したため数字以上にその実態を肌で感じる事ができた。

そもそもなぜ放置する物件が多いかを当時より分析を重ねた。個人の持ち物ゆえそれぞれに理由があるとの認識はしていたが、一方で共通点もきっとあるはずと所有者や地域の方の意見を聞きながら対策を都度打っていった。

ふるさぽの活動当初からの主軸となるイベントとして「空き家マッチングツアー」がある。活動当初は何からはじめていいのかわからず、手本となる活動もなく、手始めに活動メンバーそれぞれの住まいがある地域を中心に空き家と認識ができている物件を所有者に許可を得てマッチングツアーとしてツアー参加者の方に物件を見ていただいた。私たちは不動産業者ではないため、当初の目的はあくまでも見ていただくきっかけをつくるという位置付けだった。直近では令和3年10月に19回目となる空き家マッチングツアーを実施している。当初から変わらず大変なのは、物件の確保と所有者の説得だ。町役場や国の調査では空き家の数は右肩上がりに増加しているが、ツアーに出てくる物件を掘り起こすのは毎回苦勞する。この状態を私たちは下記のように表現している。

「空き家はあるが、空き家がない」

空き家は多く存在しているが、貸してもいい、売ってもいいという決断をしてくれている物件が極めて少ないという意味合いだ。この現状は空き家だけの問題ではないこともわかっている。それは移住に関することに大きく影響している。昨今地方へ移住を推進する自治体が多い。移住対策の一つとして都市から地方へ移住する人材を確保するために、都

市で行われる移住イベントに参加し、移住希望者を集めるということが行われている。しかし、多くの自治体が頭を悩ませる一つの要因として、移住者の住まいの確保がある。すぐに住める家の確保（空き家の確保）が十分にできていない問題が浮上している。人（移住者）が先か、家（空き家）の確保が先か、現状は後者が圧倒的に足りない状況であることを補足しておく。

話を戻して、空き家の確保について忘れてはいけない側面がある。それは、空き家は個人の所有物であるということ。よって所有者が行末を決断しなければならないという点である。裏を返せば、いくら他人がアドバイスや意見をしても行動に移せるのは所有者本人であること。活動を続けるとどうしてもこの視点を忘れがちで、決断を無理強いすることがあるが、スムーズな空き家問題の解決は所有者が気持ちよく納得した状態で決断してもらうことがスタートと言って良い。

次に、所有者の決断を妨げる原因をいくつか考えてみよう。世間的によく言われている事例をあげると、仏壇がある、倉庫として使っている、もしかしてまだ使うかもしれないなどいくつかあるが、実際は、決断することの不安とタイミングが測れないことによる問題の先送りが大きな原因と考えている。少しきつい言い方かもしれないが、先送りする原因を所有者は探しているという体験を私たちはたくさんしてきた。いわゆる言い訳と聞いていいかもしれない。さらに、誰かに家を貸すや売るという決断をすることにより、空き家が存在する集落や町内会に迷惑がかかるかもしれないという不安もひとつの要素でもあ

る。

合わせて、所有者の特徴として65歳以上の高齢世代の方が多く活動の中から理解している。国の調査によると（注釈1）空き家となる家を取得する原因の54.6%は相続で取得したということも決断を鈍らせる原因ともいえる。相続で得た家は自分が使っている家ということは少なく、実際には田舎の両親が住んでいた実家がそれに該当することが多い。ゆえに今すぐに何かの方向性をつける必然性がなく、存在が遠方であれば家が近所の迷惑になっていることを見ることも聞くこともなく、緊急度が下がることも問題の先送りを助長していると言える。

たくさん問題の先送りの原因を挙げたが、これらはある意味所有者の意図的な行動と言える。しかしながら、意図的ではない原因もある。これが今回の主題となる。本人の誤認識や噂レベルの話が横行する状態、いわゆる空き家に関する都市伝説的な情報が所有者の決断を妨げているという話だ。

活動経験上、主な空き家都市伝説は7つ挙げられる。ひとつひとつ現場で起きているシーンを元に思い違いや誤解と正しい情報を説明する。法律等の話も出てくるが、詳細は割愛させていただく。それは誤認識や誤解が招く決断の遅れを軸として話を展開することを目的としたからだ。

空き家都市伝説その1 うちの家は高く売れるはず

○シーン

所有者とコミュニケーションを取ると、築年数が古くても高く評価する方がいる。具体

的にいうと、使用している材料が貴重で、市場に出たら建てた時に何倍にもなるはずという話や、固定資産税の評価額を参考にこの何倍で売れるはずという思考の方が非常に多く見られる。特に70歳以上の高齢の方に多い傾向である。実際に彼らが40代50代の時にはバブル期と重なり、そういった事例が身近にあったのが原因かもしれない。

△本当のところは？

所有者の方に説明するにあたり、私たちは国土交通省がウェブ上で情報展開している「土地総合情報システム 不動産取引価格情報検索」を参考にしている。最近の取引の実態と固定資産税の評価額を比較し所有者の思いとどのくらい差があるのかを検討する仕組みを作り上げている。これは平成30年度 地域の空き家・空き地等の利活用等に関するモデル事業の一環として構築した。参考までに名称は「空き家おねだんシミュレーションソフト」。この仕組みを使うと地域によって差はあるが、固定資産税評価額よりは低めの価格で流通していることが理解できる。シーンの中にあつたような何倍の値段で売れるということは、ほぼ現実ありえないことがわかる。評価額についても地方では年々下がる傾向がある。特に建物自体は木造建物であれば耐用年数25年を過ぎるとほとんど価値がない評価になり、所有者が落胆することも多い。

さらに決断後流通に出てもすぐには契約成立とはいかないことも少なくない。シーンにもあつたように自分の家は高く、すぐ買い手がつくという誤解から生じる現象でもある。実際のところは早くて2、3年、通常5年は掛かると伝えている。つまり流通に出すタイミングは早ければ早いほどよいという結論になる。

□対策

所有者の方にお伝えするのは、まずは固定

資産税評価額を確認してほしいということ。どうしても税の金額だけが気になり評価額まで目がいけない方も多いので確認を促している。さらに、もし手放すとしたらどのくらいの金額で売りたいか、現実を見合わせながら自己評価していただくようにしている。

空き家都市伝説その2 国や役場が引き取ってくれるはず

○シーン

このシーンもよく遭遇する場面だ。特に放置している方に多い。放置しても最終的には国が引き取ってくれる。さらには国に断られても町役場が寄付として受け取るはずと言う情報があたかも空き家救済策のように語られることもある。

△本当のところは？

実際には国も役場も寄付は受け付けないと言う確認は取っている。ただ公的な施設や道路に利用する場合にはあるかもしれないがその可能性はほとんどない。国の寄付に関してもゼロではないらしいが、極めて稀なケースで、全国で年に数件しかないようだし、地方での実績はないに等しい。しかし、令和5年を目処に新しい法制度が生まれる。国庫帰属制度が運用されるようだが、これも現実的ではない。まず自分の所有であることが前提で10年間の管理費を国に収めないといけない。おおよそ100万円程度らしい。さらには決められた10項目をクリアしなければ申請さえできないようだ。一番ネックと考えるのが土地のみが帰属されるということだ。仮に建物が存在する場合は、解体して更地にすることが必須である。たとえば建物が存在すると解体費用とプラス管理費を出してまで国に帰属する方はそう多くないと考える。

□対策

所有者に寄付はほぼないということと、国に帰属できる制度はあるが超えるハードルが高いということを認識として持ってもらうことがまずは大事である。放置は最終的に誰のためにもならないということ、私たちは強く所有者にお伝えしている。

空き家都市伝説その3 自分の思いはわかってくれるはず

○シーン

このシーンで困惑するのは高齢者ではなく、亡くなった後の相続を受ける側の立場、いわゆる子や孫世代のストーリーとなる。空き家を相続し、身内で使う場合は何に問題もないのだが、他人が利用するというのを考える時に、元の所有者つまり親の意図がわからず思考が停止する場合がある。現在ご存命の高齢者の方にこういう事例があると伝えても、子供は言わなくてもわかってきているはずという意見も少なくない。

△本当のところは？

もともと親と子のコミュニケーションがしっかり取れていたら問題ない。現実そういう親子関係がある場合はスムーズな相続が行われている。一方で、存命の段階で空き家の行く末を含めた財産の話は、デリケートなこともあるので関係が悪化する場合もある。

□対策

できれば、存命の間に高齢者本人から子や孫に対して家の行く末を明確に示すことが大切。さらに可能であれば遺言書やエンディングノートなどの活用を勧めている。

空き家都市伝説その4 迷ったら相続放棄したらいいはず

○シーン

相続に関する選択のひとつとして相続放棄をする方もいる。相続放棄は、被相続人が亡くなったことを知ってから3ヶ月以内という期限で手続きを取る。弁護士等の専門家のアドバイスを受けながら手続きを進めるだろう。しかしながら相続放棄をしても空き家の管理義務までは免れないことはあまり知られていない。相続人が相続放棄をした物件は所有物ではないため、勝手に家に入ることを弁護士からきつく止められる。後々管理義務があると聞かされ、その義務を自分たちの子供に迷惑は掛けられないとの相談。

△本当のところは？

相続に関しては難しい用語も多く、参考資料にもあげたような図解1で、所有者には説明する。亡くなった方、いわゆる被相続人の兄弟姉妹まで権利は及ぶのはわかるが、兄弟姉妹が高齢の場合は亡くなっていることも考えられる。その場合はその子まで権利は及ぶ。

前出にもあるように、相続放棄を行っても空き家の管理義務は発生するのが事実である。仮に台風で瓦が飛んで怪我させてしまった場合、その責任問題には必ず彼らが浮上してくる。その場合でも財産管理人の申立て続きを行えば、管理義務から外れることは可能であるが、これには家庭裁判所に申し出ることと合わせて予納金（一般的には100万円程度）を納付しなければならない。現実的に高額な予納金を払ってまで行う方は少ないのが現実だ。

図解 1



□対策

相続放棄の選択をするには時間の制限があるため、早急の決断をせざるを得ないが、予備知識を持ちながら弁護士や司法書士への相談が必要だと伝えている。さらには役場や私たち含めたNPO団体にも相談を進めている。あらゆる場面を想定してスムーズな決断を促している。

空き家都市伝説その5
まだまだ家は傷まないはず

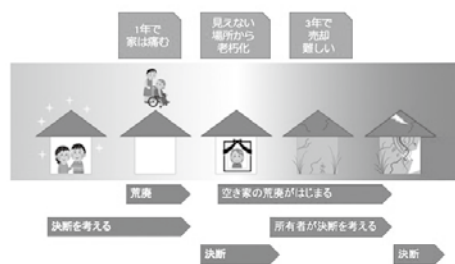
○シーン

空き家を放置する原因として、数年では空き家が老朽化しないという思い込んでいる人がとても多い。私自身もこの活動に取り組むまでは、空き家は10年程度住める状態であると考えていた。この現実との大きなずれは、外観目視で判断することにあると考えている。△本当のところは？ (図解2参照)

大袈裟な話ではなく、早ければ1年程度で住めないレベルまで機能低下することもある。そもそも築年数が古い物件では、住んでいる時点から、どこかしら老朽化が進んでいる上に、放置される時間が長ければ、その分老朽化の加速度は増す。特に目に見えない部分、壁に隠れている部分からの老朽化が目立つ。具体的にいえば配管だ。昭和50年代の物件ではまだ水道管が鉄管を使用している家もあり、放置すればすぐに錆が広がりその錆が

ボイラーを蝕み最悪は水回りが機能しなくなる。一般的に水回りを修繕しようとするとも100万円を超える大規模な改修となることも少なくはない。あわせて、不動産業者からヒヤリングした時に印象的だった話は、購入者の多くが空き家の経過期間を聞くようだ。3年を超えると途端に購入率が下がるということも興味深い話である。

図解 2



□対策

所有者の方には空き家の管理を勧めている。できれば月一回程度で、必ず忘れずに行っていたきたい事項として 通風、通水、草刈りを挙げている。

さらに行く末の決断は1年の間にされたほうがよいこともお伝えしている。

空き家都市伝説その6
名義を変更してなくても売れるはず

○シーン

土地や建物の登記が、先代や先代のままであるということは珍しい話ではない。現在登記の義務はなく、代々受け継がれてきたものが多い。過去がそうだったように、これからもそのまま良い、さらにはそのままでも誰かに売れると誤解されている方もいる。仮に売る選択をしても、親戚がどんなにいても皆協力的ですぐに合意が得られると思込んでいる方も多い。

△本当のところは？

特に土地の売買を行う場合、登記は売る方本人の名義にしなければならない。シーンでもあるように先代ならまだしも、先先代となると100人以上の合意を得なければならない場合もある。その手続きを経て、次の所有者に名義を変えることができる制度になっている。今まで名義を変更しないまま相続してきたため、それほど深刻に考えてはいない。さらに名義を変更するにも、人数の問題と人間関係が大きく合意に影響することもある。名義を変えようとする所有者の態度や言葉ひとつに不満を持ち、最終的に合意が得られなかったという事例もあるようだ。さらに全員が日本国内にいると言う保証もない。海外の生活で連絡が取れず、合意に至らなかった件もある。厄介なのは合意が一人でも取れない場合は、登記名義変更ができないという点である。

さらに登記に関しては法律が変わり、令和5年4月までに登記が義務化となるようだ。3年以内の登記義務を怠ると、最高10万円の過料が発生することも併せて認識する必要がある。

□対策

今できる対策として、費用は掛かるが自分の名義もしくは子供たちの名義にすることだと伝えている。

**空き家都市伝説その7
近所の人言うことを聞いていればいいはず**

○シーン

今までは法律や制度の思い違いというシーンが多かったが、最後のシーンは地方において特徴的かもしれない。所有者と私たちで、行く末の決断のためコミュニケーションをしっかりと取っていく。そして所有者とその家族

も納得の上で何らかの決断を下す。仮に他人に売ると言う決断をするとする。その決断を自分に近い存在、例えば隣近所や職場の仲間などに報告をすると、相談された方が空き家に関しての知識が乏しい場合、誰かに売ると言う選択はまだ早いのではないか、近所や仲間もそんな選択をしていないという助言をされることもある。するとせっかく時間を掛けた決断も、周りに迷惑を掛けられないと言う思いから、決断を覆し、問題の先送りへ戻る傾向がある。これは特別な事例ではなく、各所で起きていることである。

さらに、問題の先送りをしたばかりに、売れるタイミングを逃し、最終的に解体の選択をせざるを得ないという場合もある。

△本当のところは？（図解3参照）

助言した近所や仲間は、根拠もなく発言することも多い。その裏側には、知らない人が近所に来てもらったら困ると言う心理が働くようだ。無責任な助言が選択肢を狭めることになり、所有者本人の金銭負担にもつながっていく。さらに伝えているのは、解体費用が今後高騰していくという予想である。人件費の高騰や、分別処理の費用が高騰している事実を理解する必要がある。

図解 3



□対策

私たちの活動の主軸でもある早期決断を促している。本人の決断を周りの声に知られずに進めるという方向も理解できるのだが、当の本人からすれば関係性悪化は避けたいとこ

ろである。私たちは逆手を取り、周りの理解を得る方向性をとっている。いずれは自分も経験するであろう空き家の所有。正しい空き家の情報を、いざという場面を想定して伝えてもらいたいという趣旨の活動に変えている。時間は掛かるが、地方での解決方法としては効果的に働くと考えている。

以上が主な空き家に関する都市伝説化されたシーンとストーリーだ。

事例として大事なのはここから先で、このストーリーをどう高齢者に理解していただき、自分ごととして認識してもらおうかが大きなポイントとなる。

過去の所有者との対話やアドバイスの中で私たちが最も気をつけているのは、押し付けにならないことだ。「あれもダメ これもダメ」のオンパレードは行動をさらに遠ざける。ましてや代わりに誰かができる事案ではないため、所有者本人が問題の先送りを決断することは避けなければならないことのひとつである。さらに活動を進めるためには、この事実を誰かに伝えて欲しいという点である。言葉にすると、間接的にアプローチし、直接的な効果を目指すというところが適切なものかもしれない。

実際に私たちが取り組んでいる手段としては3つある。

まずは情報発信としてLINEを用いている。これは令和2年度空き家対策の担い手強化・連携モデル事業にも採択された。オンライン上で情報を取得する方法で、コロナ禍における情報発信として一定の効果を挙げている。現在も空き家予防365等のコンテンツ情報発信を毎日行っている。いつでもどこでも情報を取得する方法としては有効的な方法である。

しかし、高齢者という視点でいくとLINE

が主な情報収集源であるとは言い難い側面があり、彼らが主に情報を取得しているマスメディアを考慮した。それがケーブルテレビでの情報発信だ。私たち福井県美浜町の情報発信を行なっているケーブルテレビ局は、美方ケーブルネットワーク株式会社である。普及率は全世帯の99パーセントを占めている。さらに彼らが持っている独自の番組があり、地元の出来事やイベントなど30分程度の番組が1時間おきに放送されている。この番組を通して町の出来事を知る高齢者も少なくない。現実には私たち空き家の活動も、ケーブルテレビを通じて認知されていくこともあり、効果的に伝わる手段と認知している。このようなことからケーブルテレビでの放送を行なっている。次にさらに効果的な方法として、町が主催する、生涯学習講座である。美浜町では、はあとふる大学と題して年間通じ5回の実施、一コマ90分程度の講座を行なっている。参加できるのは60歳以上の高齢者を対象としており、令和3年度の一コマとして講義をした。テーマは「空き家マッチング ～うまくいく人とそうでない人の違い～」である。実際には75歳から80歳までの34人参加された。ここにアンケートに書かれた感想をいくつか紹介したい。

- ・私の家族構成も夫婦二人だけで、子供たちはみんな県外で住居を構えている状況で、将来空き家になることを心配しています。もっと子供達と十分話し合わなければいけないと思いました。やはり、古い建物は早く解体して更地にすることも検討が必要と思いました。
- ・登記が出来ていない所もあり、大変良い勉強になりました。息子と相談し早速済ませたいと思います。
- ・知らない事ばかり沢山教えて頂き本当に良かったです。集落毎にこんなお話をしていただけならもっとうれしいし、皆さん生きる力

がわいてくるのではないのでしょうか。

このような感想をいただき、誤解の認識と早期決断への理解を深めていただいた。

主に3つの方法で高齢者へのアプローチを行ってきているが、それが本当に効果的なのかが重要なポイントとなる。最後に過去にあった話を例に、私たちが考える最善な現象を伝えたい。

一人暮らしの高齢女性が亡くなり葬儀が行われた。御子息が喪主となり諸仏事が終わり、親戚一同食事を交わす席になった。御子息は、60代後半で、就職を機に関東へ住まいを移した。いずれは地元にとっていたが、関東でマイホームを持ち、地元に戻ってくる予定はない。母が亡くなったあと空き家となった家をどうするか、その時点では考えることはあっても、決断はまだ先の話だと考えていた。食事の席で親戚のひとりが「この家（空き家となる家）はどうするつもりだ？ 放置は良くないらしく、決めるなら一日も早いほうがいい。もし家族で使わないならば、ふるさぽさんへ連絡してみたらどうだ」と声をかけていただいた。そう声を掛けたのは、この家の関係者で、以前私たちが空き家の行く末についてお世話をさせていただいた方だった。その当時、繰り返し「空き家は放置してもいいことはひとつもない」と早期決断について伝えてきた。そしてもし親戚やお仲間困っている方がいれば「早期決断」を教えてあげてくださいと伝えてきた。

その後、親戚の方のアドバイスによって、1年未満で次の利用者に引き渡すことができ、早期決断が実現できた。これが一番所有者にとって、効果的に正しい判断ができるスタイルだと認識している。今後も、ひとりでも多くのアドバイザーが増えることを念頭に置きつつ、私たちの目指す空き家所有者の早

期決断の取り組みについて話を終えたい。さらにこのアプローチ方法が日本全国の地域へ広がることを切に願う。