

負債産をいかに活用するか

市場価値が極めて低いが、固定資産税や管理にかかる費用、解体費用などの負担が重く、実質的な価値がマイナスとなる「負債産」が増えている。このような負債産を、ただでもよいから誰かにもらって欲しいと考えている人は多くいる。しかし、

負債産の市場での取り引きは難しく、手放すことも容易でない。なかには放置されたまま、管理不全の状態になってしまうものも少なくない。

このような負債産について、「あげたい人」と「ほしい人」をつなぎ、無償譲渡を支援するサイト「みんなの0円物件^{ゼロ}」(<https://zeroestate.com>)が話題になっている。このサイトを運営する0円都市開発合同会社（北海道旭川市）・代表の中村領さんに、その取り組みや負債産活用の課題などについてうかがった。

きっかけは負債産の相続経験から

——中村さんが、空き家等の無償譲渡支援サイトを立ち上げたのは、ご自身が負債産を相続したことがきっかけかどうかがっています。この取り組みをはじめた経緯についてお聞かせください。

中村 父が2018年に亡くなり、もともと祖父が所有していた店舗付住宅を相続しましたが、未登記で、祖父が亡くなった際の相続登記もできていない空き家でした。売却できても50万円ほどの価値で、建物解体などの費用を考慮すると赤字になる物件であることを、相続し、情報を収集してはじめて知りました。不動産屋さんにも相手にしてくれませんでした。でも、経営コンサルタントをしていたことから、自分の店を持ちたい、新しく事業をしたいという方と出会う機会が多くありました。この空き家を活用したいという方がわかり、無償で差し上げることがで

無償譲渡され店舗へと再生された物件

中村さんが相続した店舗付住宅は、土地売却による収入（50万円）よりも、建物解体（270万円）や不用品廃棄（46万円）のための負担が大きい負債産だったが、新規事業を検討している方への無償譲渡が実現し、店舗（ジュース専門店）へと再生された。（資料 0円都市開発合同会社より提供）



お話
中村 領
（0円都市開発合同会社代表）

きました。私のように、無償でも譲りたい物件を持っている人、新しく事業をしたい・新しい土地に住みたいと考えているが資金をかけられない人が全国に多くいるのではないかと考え、そのような人たちをつなぐ場所があればと軽い気持ちでこのサイトを始めたのが2019年7月のことでした。

北海道から全国へ

——中村さんの地元・北海道のみならず、全国各地の物件が掲載されていますが、これまでの取り組みや掲載・マッチングの実績について教えてください。

中村 サイトを立ち上げた当初は、事業化することを深く考えておらず、「あげたい人（譲渡希望者）」と「ほしい人（譲受希望者）」をつなぐ場を無償で提供するだけのものでした。1年運営してみると、譲渡希望よりも譲受希望のほうがはるかに多い実態や、利用者の具体的なニーズが分かってきたので、物件掲載の無償サービスに加えて、譲渡希望者向けの有償のコンサルティングサービスを始めました。弊社が行っているのは、いわゆる不動産の仲介では

なく、譲渡希望者への交渉・手続きに関するサポートです。また、譲渡希望者には有償のサービスを行っていません。

サイト運営開始より3年以上が経過したところですが、これまで全国から1100件（土地のみ、土地建物含む）の情報が寄せられています。サイトに掲載された物件のうち、9割以上がマッチング成約となっています。これまで特に目立った広告宣伝等は行っておらず、口コミや報道記事によって自ずと拡散されている状況です。空き家バンクのように各自治体ホームページに情報が分散されるのではなく、全国の情報を一箇所で網羅的に閲覧できることが、ユーザー利便性につながっています。

地域で移住支援の窓口業務を経験したことがあるのですが、移住を希望している人の多くは、移住先の自治体を具体的に決めて探しているわけではありません。サイトを利用する方は、物件を検討するところから、その地域を知っていく場合が多いです。住んでいる人はその土地や地域の価値に気がつきにくいことがありますが、こちらが想定する以上の価値や活用手法を見出す方も多く、驚

かされます。

——掲載・譲渡を希望される方やその物件の特徴、また、譲受を希望される方の特徴やそのニーズについて教えてください。

中村 処分希望者の多くは、自ら物件を取得したわけではなく、遺産相続などの理由で物件を取得せざるを得なかった方で占められています。また現住所と物件所在地が離れている（居住地より遠方に処分したい物件がある）のが特徴です。自治体からの固定資産課税通知が届く時期に、問い合わせが増えます。50代、60代の方が多く、子どもに迷惑をかけたくないなど、将来のことを考えて動き出す方が多いです。

一方、譲渡希望者の用途は、自己利用（移住・二地域居住を含む）や不動産投資などいわゆる住居として利用を考える方が多いものの、物件の特性によって、様々な事業用途として検討されるケースもあります。全国各地に物件情報の収集や調査で協力してくれるボランティアのサポーターがおり、その登録数は約1300名にもなりますが、その多くは譲受を希望・検討されている方

です。

——「0円物件」や「負動産」の市場での取り引きが困難な背景には、どのような要因があるのでしょうか。

空き家バンクへの登録などを推進している自治体も多くありますが、それでもなかなか流通が難しいと感じています。

中村 ご存じの通り、宅地建物取引業法では報酬規程（仲介手数料の上限等）があり、安い物件ではそれに応じた報酬しか得られません。そのような物件ほど調査等に時間や費用がかかるので、不動産業者は扱いません。これまで市場に流通したことがない物件ほど、抹消が容易でない抵当権があるなど複雑な条件をもっています。公図が備え付けられていない土地が全国で51%もある状態です。もうすべてをリセットしないと、どうにもならないのではないかと考えてしまうほどです。

でも、掲載物件の9割がマッチング成立しているため、大半の物件は何かしらの問題を抱えながらも無償譲渡が進むものと見えています。「あげたい人」と「ほしい人」の気持ちと

交渉・手続き等のサポートがあれば、無償譲渡は難しいことではないと考えています。逆にこれまで進まないものの多くは別荘地にあり、物件代金とは別に「管理費用」「名義変更費用」などの金銭的負担が生じるものが回避される傾向にあります。

ただ、なかには掲載できないと判断する場合もあります。その多くは、手続き等の困難の問題でなく「感情的な問題」を抱えている物件です。処分に反対している親族がいるなどの場合です。流通が円滑に進まないほとんどの原因は「感情的な問題」にあります。

——サイト運営を継続されているなかで、何か課題になっていることはありますか。

中村 サイトの認知が高まるにつれ譲渡希望者の競争が激しくなっており、倍率500倍（1件に対し申込数500件）などに至るケースも出てきました。なかには詳細を把握せず、安易に飛びつくような申し込みも増えています。

また、掲載物件情報を見て直接現地を訪れる方や、登記簿を自身で取得し了承なく直接所有者に接触し、

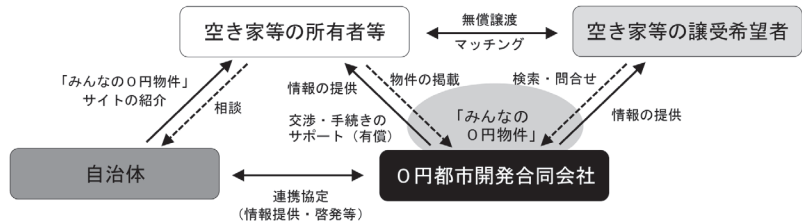
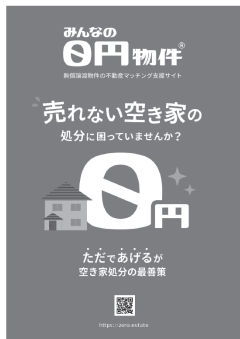
所有者から驚かれるケースも出てきています。こうした課題に対処し、譲渡プロセスがスムーズに安全に進むような運営のあり方について模索しているところです。

広がる地域との連携

—— 負動産の扱いは、物件の所有者や管理者個人のみならず、人口減少や経済の停滞が続く地方自治体にとっても大きな課題になっています。これまで、北海道の自治体（比布町・当麻町・鷹栖町・妹背牛町・愛別町）や、愛媛県八幡浜市、香川県坂出市など、多くの自治体と連携協定を結んでおられますが、どのような連携・支援をされているのでしょうか。

中村 空き家の所有者が必ずしもその近郊に居住しているとは限りません。そうした遠方に住む空き家所有者に対しても物件の処分活用を促す情報を届けるために、毎年固定資産税課税通知に弊社サービス案内を同封して告知していただき、遠方の使い道のない不動産の処分を促す取り組みをおこなっています。

市町村の施策（解体・リフォーム・移住・創業に関する補助金等）がある場合には、物件情報とあわせてサ



自治体との「空き家等の流通及び利活用促進」に関する連携

自治体との「空き家等の流通及び利活用促進」に関する連携
(資料 0円都市開発合同会社より提供)

「みんなの0円物件」
リーフレット

イトに掲載し、具体的な物件情報とそれを取得了場合に活用できる施策が同時に見えるようにしています。自治体にはその地域の不動産業者等があり、弊社のような外部の企業が関わることは難しいのですが、国土交通省の「空き家対策の担い手強化・連携モデル事業」に採択されたり、連携の実績が増えたりしたこと、少しずつ社会的な信用を得られるようになってきました。

—— 地域の金融機関とも連携も進めておられますが、その取り組み内容や、金融機関が空き家活用に直接効果にかかわる効果について教えてください。

中村 地方に母体を置いている信用金庫は、地銀などよりも強い危機感をもっています。連携する信用金庫は、主とする営業エリアで顧客数の衰退が著しく、不動産が停滞することが地域経済の停滞につながっていることを理解しており、弊社の理念を共有していただいています。信用金庫の窓口では、空き家処分を検討する方の一次対応をおこない弊社へ紹介していただく協業をおこなっています。直接的に取り引きに関係

することはありませんが、周知や啓発に協力してもらっています。

負動産の活用に向けて

—— 今後、このような負動産を活用するために、どのような法制度や仕組みの改善が必要でしょうか。

中村 「みんなの0円物件」の取り組みは、「無償譲渡によるマッチングの成約」を第一の目的としていません。「止むを得ず0円となってしまう」不動産の問題点を、具体的な物件としてサイト上に見えるようにした上で、そこから読み取れる問題点と解決策について事例検討材料を世に提供し、新たな法律や仕組みづくり役に役立てる。それが結果、不動産の新陳代謝につながり活性化を後押しするものと思ひ、運営を行なってきました。

これまで当社に寄せられた約1100件の不動産は、それぞれが異なる要因で0円となっていますが、弊社では当然その要因をすべて判明する、遊休不動産の新陳代謝が起らない背景と、二極化（都市間格差）の要因、その改善可能性の乏しさに幻滅しているところです。負動

産の活用は、例えば固定資産税の扱いや不動産流通の仕組みを少し変えるぐらいでは、進まないと思います。おそらく「所有」という概念がある限り解消は容易でない問題であり、都市計画、住宅政策、ひいては資本主義のあり方の根幹の問題につながるものであると考えています。

本当は、「みんなの0円物件」のような取り組みを、国が窓口となつて行えばよいと考えています。低所得者向けの住宅（セーフティネット住宅）のデータベースもすでにあります。すべての空き家等を残すのではなく、地域の計画にあわせてコントロールすることも必要だと考えています。行政が無償譲渡の取り引きに関わることによって、例えば立地適正化計画のような都市計画とも連動させて、誘導することができるのではないのでしょうか。

すぐに大きな改善は望めないと思いますが、無償譲渡の円滑かつ安全な取り引きが進むよう、これまで弊社が得た情報やデータを分析・活用していきたいと考えています。

聞き手・文：

日本住宅会議・会報編集委員会（川田）

会員の著書

長屋から始まる新しい物語

住まいと暮らしとまちづくりの実験 文化とまちづくり叢書

藤田忍／著

A5判160頁 定価1,870円 2023.2発行 水曜社

忘れられた長屋暮らし？ どっかい生きていた！

大阪発 長屋が作る未来型コミュニティの物語

大阪・梅田から歩いて15分ほどの北区豊崎の長屋街に、どんな人が住んで、何を実現しているかを紹介。長屋の空間的・経済的な可能性を探り、新しい長屋のムーブメントを巻き起こすための戦略を提言する。

もくじ

はじめに

1部 長屋人（ながやびと）の物語

—どんな人が住んで、何を実現しているか

1章 長屋で夢が実現した

2章 まちにひらく、まちをひらく

3章 まちを豊かに

2部 空間的・経済的可能性

—人と地域の潜在力を引き出す

4章 長屋と路地のまち

5章 大家さんにとっての長屋の可能性

6章 長屋暮らしとリノベーション

3部 次のステップ—暮らしをひらくまちづくり

7章 オープンナガヤ大阪編年記

8章 長屋再生のKEY、ネットワークと情報

おわりにかえて

大阪長屋再生まちづくりの社会的評価

