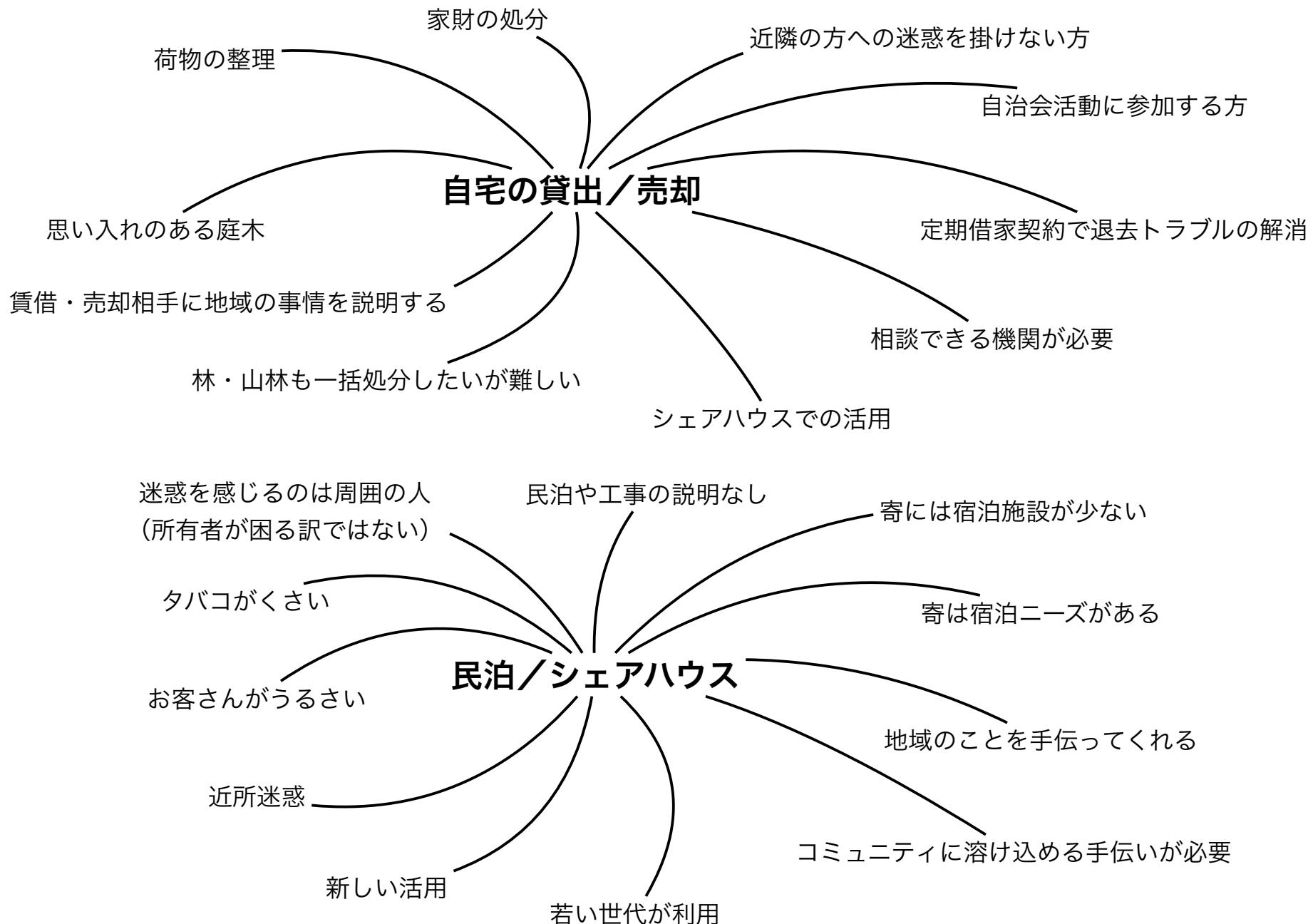
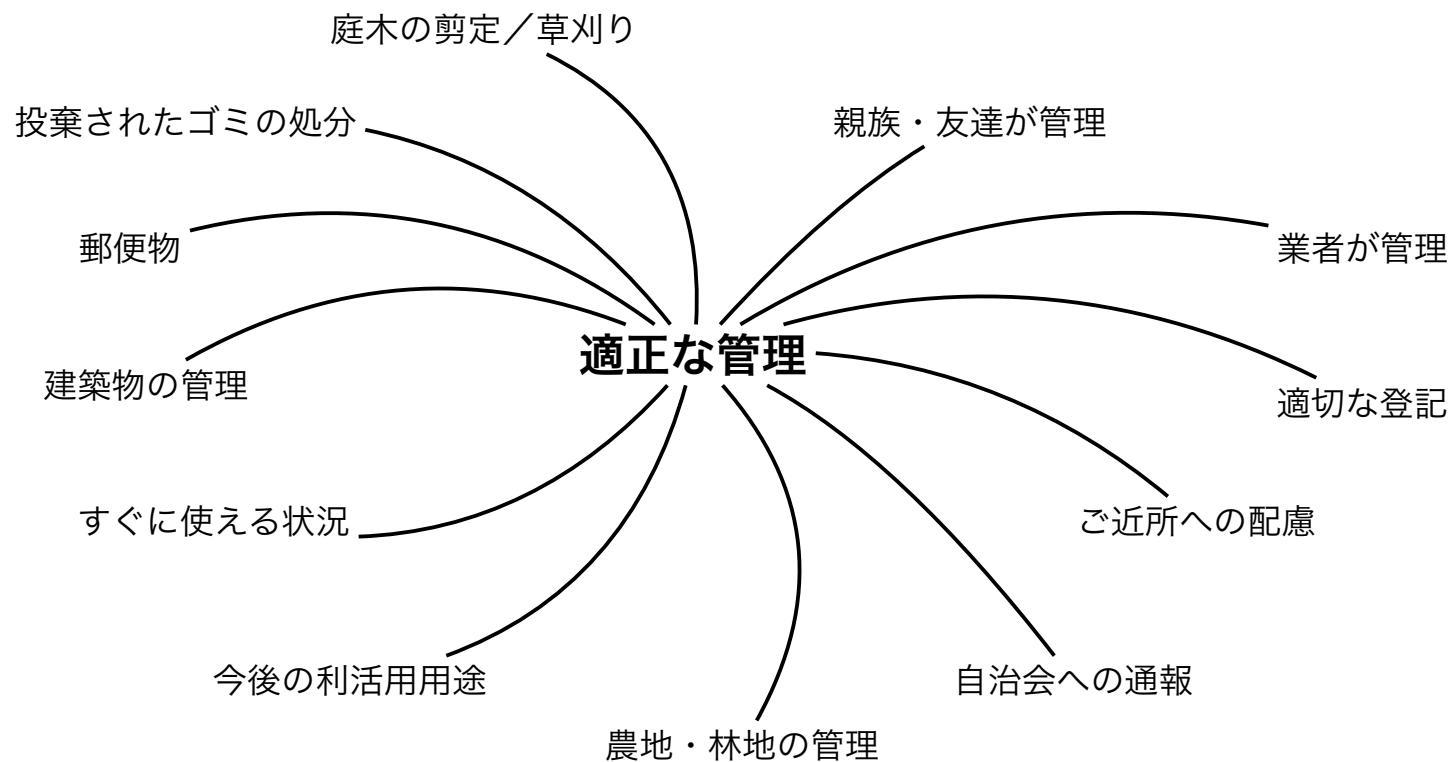
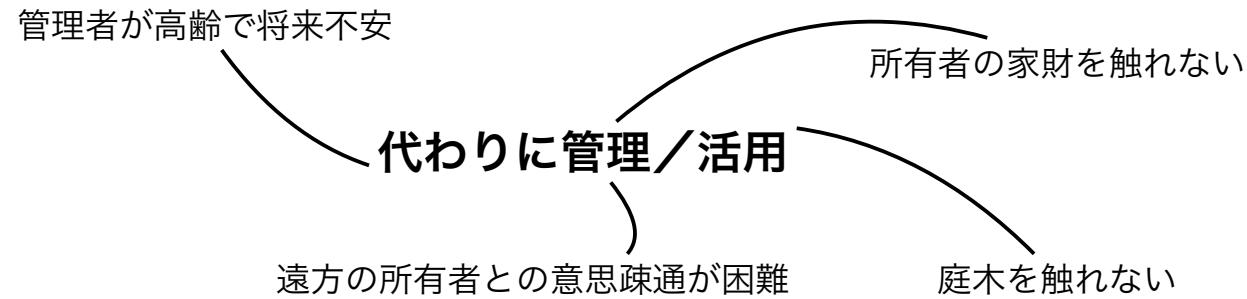
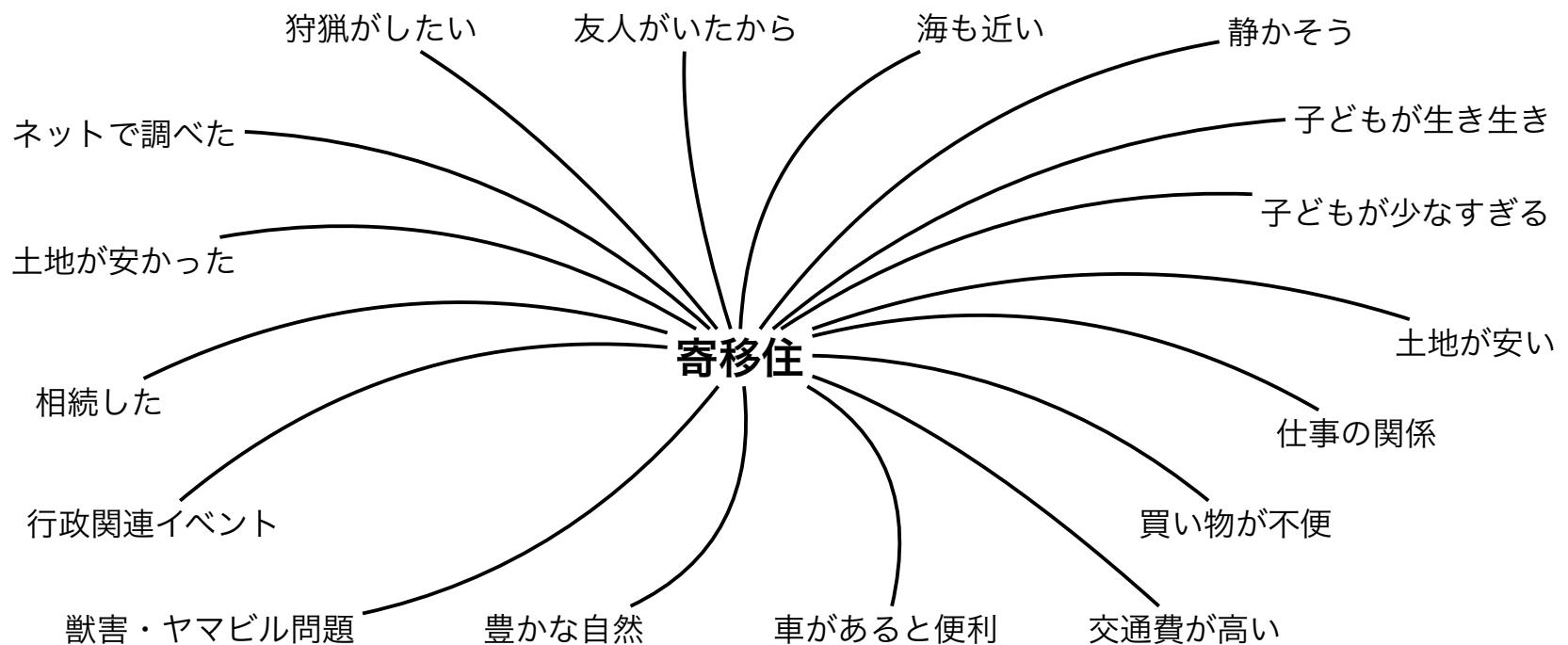
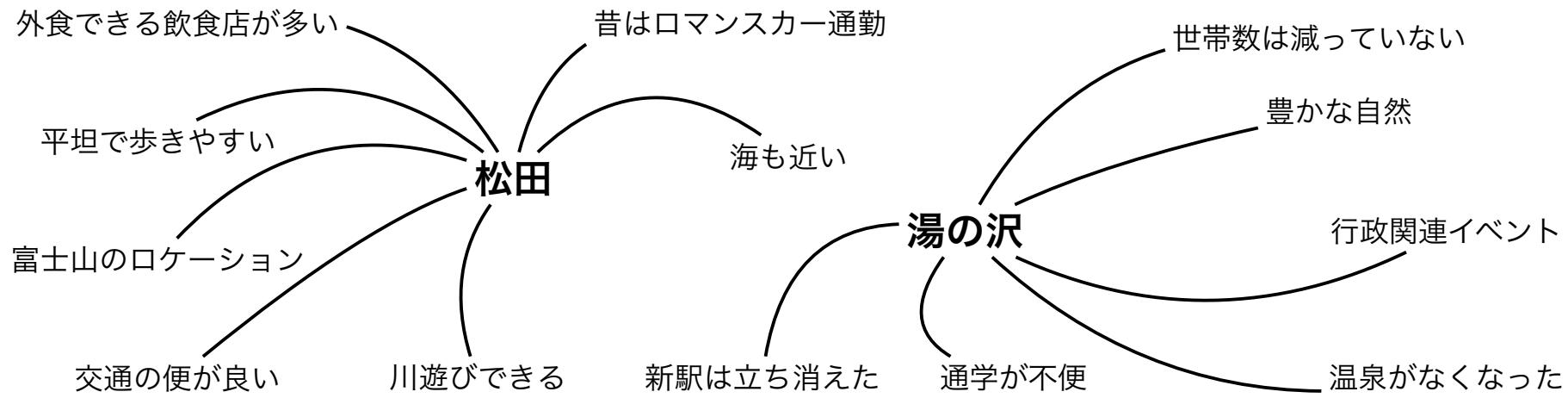


### 第3回 まつだ移住相談所会議 参考資料







# 既に空き家

## 【所有者の特徴】

現に利用されておらず、所有者の意向次第ですぐに活用できる。

\*権利関係や法律等の問題で活用できないこともあります。

\*空き家が利活用できる状況にあるかどうかも重要。

→家財の有無、土地・建物の状況、農地・林地の有無、不動産価値など

所有者との連絡が困難（不在・遠方居住・身元不明等）

## 【所有者とのコミュニケーション】

所有者に連絡

- ・固定資産税納付書にチラシを添付
  - ・連絡先がわかる場合の直接連絡（法的に可能？）

### (連絡內容)

- ・利活用の勧め
  - ・適正な管理のお願い
  - ・その他

### 【利活用意思の確認】

## 活用意思なし→適正管理のお願い／意思確認の継続

活用意思あり→対面、電話、オンラインの相談

\*当初は町内での対面相談が難しいと思われる所以、各種相談方法を用意する必要がある。

## これから空き家

### 【所有者の特徴】

現に居住中なのですぐに利活用できる訳ではない。

居住者にとって切迫性が低く、利活用に関する情報を持っていない。何も決まっていないから相談する専門家もいない。但し、いがいざれ来る問題であるとの認識は定着。

## 【相談されるためには】

気軽に安心して相談できることが第一。そのため、

- ・親しい人、もしくは親しい人から紹介された人
  - ・相談者と近い世代で課題が共感できる人
  - ・お金が掛からないこと。現に困っている訳ではないので費用負担に躊躇いや抵抗感がある。

(相談所として必要なこと)

- ・「私の家もこれから空き家になるかも」の意識喚起
  - ・相談所は何をしてくれるところかの情報発信
  - ・専門家であることよりも相談される信頼感があること  
(人として信頼されていること)が大切
  - ・基本的な相談に応じることができる知識情報
  - ・相談員のプロフィールが公開されていること。
  - ・相談所が役所と連携する信頼性の高い組織とのPR

### (相談のゴール)

- ・いざと言う時のための対処を決める。  
→エンディングノート？遺言？

# 既に空き家、これから空き家の所有者に対する相談

## 【所有者との相談とヒアリング】

- ・相談の目的は現状を聞き、選択肢を提示し、意思を確認し、相談者と一緒に対応を考えること。
- ・専門業者に紹介することは選択肢の一つ。
- ・ヒアリングが重要。専門業者への引き継ぎや相談所での事例蓄積のためにもヒアリング内容を書面にまとめる必要あり。
- ・相談者からヒアリングすべきことは何か？項目の洗い出しが必要。

## 【専門業者への引き継ぎ】

司法書士、宅建士、弁護士、土地家屋調査士、建設業者等への引き継ぎ。引き継ぐべき専門業者のリストや業務内容を整理する必要あり。

## 【移住希望者相談との連携】

既に地域への移住希望者がいる場合、その情報は空き家所有者にどの様な意味があるかを考え、提示の仕方を考える必要がある？

# 移住希望者に対する相談所の役割

## 【松田町への移住者のターゲット】

地域コミュニティが濃密な寄の様な地域への移住は「その家」に引っ越すのではなく「その家が所在するコミュニティ」に引っ越すことを意味する。

\*移住者はコミュニティを求めて移住するとは限らない。

\*コミュニティに価値を見出して移住する層もいる。

\*移住後に地域コミュニティと合わず出ていく人もいる。

\*コミュニティ側も移住者への気持ちに濃淡がある。

(本事業としての考え方)

移住希望者が取得する筈の土地、建物の所有者は近所に迷惑を掛けない方、自治会活動に参加する方を求め、売る・貸す相手を気にしておられる様です。

そこで本事業では未利用の空き家の流通を促進させる観点から所有者の心情を重視し、まずは地域コミュニティに価値を見出して移住する人を想定した相談所の役割を考えます。

## 【移住者受け入れの準備】

移住希望者は地域コミュニティに希望と不安を抱いている。地域住民も移住希望者に対して同様の希望と不安を抱いている。

・移住希望者と地域コミュニティが互いの不安を払拭できる橋渡しが必要。

→移住者に肯定的な人のネットワークが対応？

→地域コミュニティから信頼される人、もしくはその様な人から信頼される人が関わる必要あり。

→移住希望者に事前にヒアリングを行い、地域コミュニティと共有するとスムーズ？

## 【留意事項】

不動産業者のお客様は大半が「家」や「機能」を求めて相談に来ると思われる。今回は地域コミュニティに価値を見出す方を想定して相談所の役割を考えるが、そうでない方が地域コミュニティのファンになる方法も考える必要がある。

\*既存住民全員が地域コミュニティのファンではないのに、移住者だけにそれを求めるのはおかしい。



## 【移住希望者への対応】

移住希望者と会える機会を大切にする必要あり。

- ・オンライン相談会の実施
- ・相談員はプロフィール公開
- ・地域コミュニティの魅力の発信
- ・地域の魅力の発信
- ・ネガティブ情報も隠さない



## 【専門業者との連携】

移住希望者と土地・建物所有者との不動産取引の仲介や新築・リフォーム等の工事、その他事項で専門業者と連携。

\*特定の業者を指定することに問題はあるのか？