

速、現地調査に赴くことにいたしました。

ところが、現地に着くと、世間で言う“リゾート別荘地”のイメージとはまるでかけ離れた、朽ち果てた「売物件」の看板と空き家ばかりが目立つ限界集落さながらの風景が目の前に広がっていました。

調査結果をA様にお伝えするのは大変心苦しかったのですが、現地の状況、近隣相場、地元業者が積極的に活動いただけない理由、売却可能性等をお伝えしたところ、「子や孫たちに負の遺産を相続させることだけは何としても避けたい。二束三文で構わないから、私の眼の黒いうちに何とか処分をお願いしたい」と懇願されました。

恩師のたつてのお願いに、当職はいつになく“ギョッとハチマキを締め直して”、一筋縄では行かないであろうこの案件に、本腰を入れて臨む決意を固め、再度現地に赴きました。

農地転用許可済みだが地目が「畑」？

A様からいただいた購入当時の資料によれば、分譲地は6mの町道に面した総面積400坪程度の整形地で、1区画当たり50～60坪程度のいわゆる“狭小（ミニ）別荘地”です。

分譲地内は、町道に接道する未舗装の4m私道（位置指定道路）を挟んで東西に3画地ずつ、全体で6区画となっていました。

このうち4区画は更地のまま、残る2区画にはおよそ別荘のイメージとは程遠い、質素なたたずまいの民

家が2軒、いずれも空き家となっていました。

対象地は西側3区画のちょうど真中、町道から見ると一区画を挟んだ奥の区画です。

私道は背丈ほどの雑草に覆いつくされ、さながら“^{けものみち}獣道”と言った方がピッタリで、町道から奥に入ることができませんでした。

接道条件が悪いにもかかわらず、当時の購入価格は現在の公示価格のおよそ3～4倍、いかにバブル相場だったかを如実に物語ってありました。

A様から預かった資料のうち、売買契約書には農地法第5条の農地転用許可書が添付されていました。

ところが、譲渡人欄は売主の地元不動産会社名義ではなく、旧地権者（個人）名義で、地目も「畑」のままとなっています。「許可が下りているのに、なぜ、地目が「畑」のままなのかしら？」と不思議に思いましたが、これが後日売却の足かせになるとは、この時点では想像すらしませんでした。

行政調査を一通り終えた後、地元不動産業者を回りヒアリングを行ったところ、意外にも最近ではコロナ渦によるワーケーションやセカンドハウス需要が活発化しつつあるとの話でした。もっとも、人気があるのはリノベーション可能な古家付物件ばかりであり、更地の需要はほとんどないとのことでした。朽ち果てた「売物件」の看板ばかりが目立っていた理由もうなずけました。それでも何とか気を取り直し、地元数社に

物件情報を掲載していただくことができました。

これで一安心と思ったのもつかの間、それから何の音沙汰もなく1年半余りが過ぎ、「負資産」売却は、もはやライフワーク化しつつありました。

隣地と合わせて売却できれば

そんなある日、何気なくテレビをつけると田舎暮らし特集をしており、インターネットのマッチングサイトで移住先を見つけたという若者のインタビューが流れていました。

「これは面白いかも？」とつさにひらめきが湧きました。

早速A様にお会いして説明したところ、売りたい人と買いたい人が直接インターネットを介してつながる斬新な手法に大変興味を示されました。

そこで、信頼できそうなサイトを当たり、そのうちの一つに掲載させていただくこととしました。打合せの中で、A様が「でもうちの土地（50坪）だけだと、今じゃ別荘には小さすぎるんだよな……」と、ボソッとつぶやかれました。

確かにそれはプームに沸いた当時だから許容できた広さでした。幸い隣地が町道に面しているのので、この区画と一緒に売却できれば、今の別荘地ニーズにも何とか対応できる広さとなるので、大きなアピールポイントになると思いました。

果たして価格や他の条件も含め、隣地所有者から応諾を得られるのか

大きな賭けになると思いましたが、一か八か当たって砕けろ！の精神で、登記簿に記載された共有者2名に、お手紙を出すことにしました。

残念ながら数週間後、うち1通の手紙は転居先不明で返送されてまいりました。

ところが、それから間もなくして、今度は高齢のご婦人からお電話をいただきました。電話の主は、登記名義人である共有者の奥様（亡夫配偶者・B様80代）でした。

詳しく話を伺うと、ご主人は4人兄弟の長男で15年程前に他界し、子供達（一男一女）は結婚後地方で暮らしており、ご自身は千葉県内で一人暮らしをしているとのことでした。

また、連絡のつかないもう一人（共有者）は、亡夫の弟（義弟・C様80代）であり、近県で暮らしているはずだが、義母の相続時に遺産分割協議でもめたことが原因で、永らく音信不通になっているとのことでした。

B様は、最近になり体の自由も利かなくなっているとのこと、「万一のことがあったとき、子供達には決して迷惑をかけたくないので、自分が生きていうちに安くても構わないから何とか処分してほしいの」と、懇願されました。

C様とのコンタクトに課題は残るものの、隣地と合わせて100坪になれば、格段に売やすくなります。一筋の光明が差し込んできたようで、思わず「幸先良いスタートだね！」とつぶやきましたが、その後、世の中がそんなに甘くないことを思い知

らされることとなります。

課題解決にめど、購入希望者も現れて

好感触を得た当職は、早速インターネットのマッチングサイトに情報公開し、並行して不動産業者にもその旨連絡いたしました。すると、面白いことに購入希望のメッセージが次々に舞い込んでくるではありませんか。

まるで音沙汰のなかったこれまでの1年半が嘘のようです。

現地案内のリクエストも度々で、インターネットの影響力たるや恐るべし、と改めて痛感しました。

こうした中、思いがけずB様から、義弟（C様）の住所・連絡先が判明した旨の連絡がありました。ただ、今は疎遠なので連絡しづらいつつ、今、当職が代わって連絡することといたしました。

お電話をかけると、運良くご本人が出られました。電話越しの穏やかな口調から、もはや兄夫婦との確執は過去のものであることが良くわかり、当職からこれまでの経緯をお伝えしました。

するとC様は、「長らく固定資産税を負担していた。住む予定もない土地に税金を払うのはもったいないのでいつか処分したいと思っていた。ただ、兄夫婦と仲違いしていたこともあり、踏み出せずにいた」と複雑な心境を吐露してくれました。

そして、「手取額がマイナスにならないければ、すぐにでも処分をお願いしたい」とのご意向を確認することができました。

当職としてはC様が「もし、亡くなっていたら」「もし、認知症になっていたら」と、ネガティブな妄想ばかりが膨らんでいたもので、この展開は本当に予想外で、一気に視界が開けたようでした。後は、良い買主が現れてくれるのを待つばかりです。

ところが、当初好調に見えたインターネット掲載への反響は、この頃を境としてアクセス数が徐々に減少し、現地案内のリクエストに至っては、ぱったりと途絶えてしまいました。

再び振出しからのスタートかと思われた矢先、「現地を拝見して大変気に入りました。隣地も併せて購入できるのならA様の土地を現状のまま（現況有姿にて）購入希望です」と一通のメッセージが突然届きました。随分以前に照会があった方からの返信でした。

「なんで今頃？」唐突、かつあまりにうますぎる話の展開に、「すわ、新手の詐欺？」と相手を疑いましたが、「不動産は千に三つ」という業界の定説をひとまず信じ、細心の注意を払いつつ、A様と共に直接お会いしてお話を伺うことにいたしました。

（後編につづく）

【みずの・もとみ】1988年東京海上火災保険株式会社（現東京海上日動火災保険株式会社）入社。海外経理部門にて海外再保険業務に従事。1999年税理士資格取得。会計事務所勤務を経て、2004年水野元美税理士事務所開設。2020年税務や不動産の問題をトータルにサポートする「女性のための相続コンシェルジュ よつば税務不動産合同事務所」を設立。