

～田舎の空き家でも、廃屋でも売れる!?!～
空き家の活用・売却方法

株式会社KLC 代表取締役
小林 弘典

Copyright © 株式会社K L C All Rights Reserved.



会社紹介

株式会社KLC

業：2014年6月4日

社所在地：東京都港区赤坂4-13-5

- 免許：東京都知事（2）第102692
- スタッフ数：22名（業務委託社員含）

【事業内容】

不動産引き取りサービス

らない山林、原野、田舎の空き家、別荘地を**当社で有料引取**（対象地域：全国）

間相談物件数：約1,200組／年

遊休地マッチングサイト「フィールドマッチング」

不動産知識が無くても**個人間売買できるサイト**（売り手はサイト利用料無料）

約率 約42%（2025年9月時点。累計成約数÷累計総出品数）

自己紹介 - 小林 弘典 -

1985年 山形県山形市生まれ。自称『不動産マニア』。

9歳で不動産業界に入ることを決意。

大手不動産会社での会社員経験を経て、独立。

相続による遊休地、空き家の相談急増と共に、

遊休地を取り扱う不動産会社が極めて少ないことに気づき、

“不動産会社が扱わない不動産”の専門会社として、KLCを設立。



- 株式会社KLC 代表取締役
- 不動産有料引取業協議会 代表理事
- 総務省「地方公共団体の経営・財務マネジメント強化事業」登録アドバイザー
- YouTube「**相続の鉄人**」（登録者約1.4万人、総再生回数 約100万回）

講演・メディア出演実績

【テレビ出演】

- NHK「**クローズアップ現代**」 負動産専門会社として出演
- テレビ朝日「**ビートたけしのTVタックル**」 コメンテーターとして出演
- テレビ朝日「**グッド！モーニング**」 空き家特集でコメント出演
- テレビ朝日「**気付きの扉**」 フィールドマッチング特集
- BSよしもと「**ジュニア、伺う。**」 負動産の専門家として出演 など

【主なメディア掲載】

- YouTube「**さらば青春の光 五反田ガレージ” 山を買う” 編**」 案内人出
- YouTube「**資産価値ZERO-限界ニュータウン探訪記-**」 対談出演
- 日本経済新聞、読売新聞、朝日新聞 など



官民連携事業実績

§ 採択事業

- ・空き家対策モデル事業（令和5年度 国土交通省事業）
- ・所有者不明土地等対策モデル事業（令和7年度 国土交通省事業）

§ 空き家・空き地課題解決の連携協定

大分県中津市、静岡県御殿場市、新潟県三条市、新潟県弥彦村、長野県上伊

§ 自治体共同事業（市民向けセミナー開催、空き家バンク改修等）

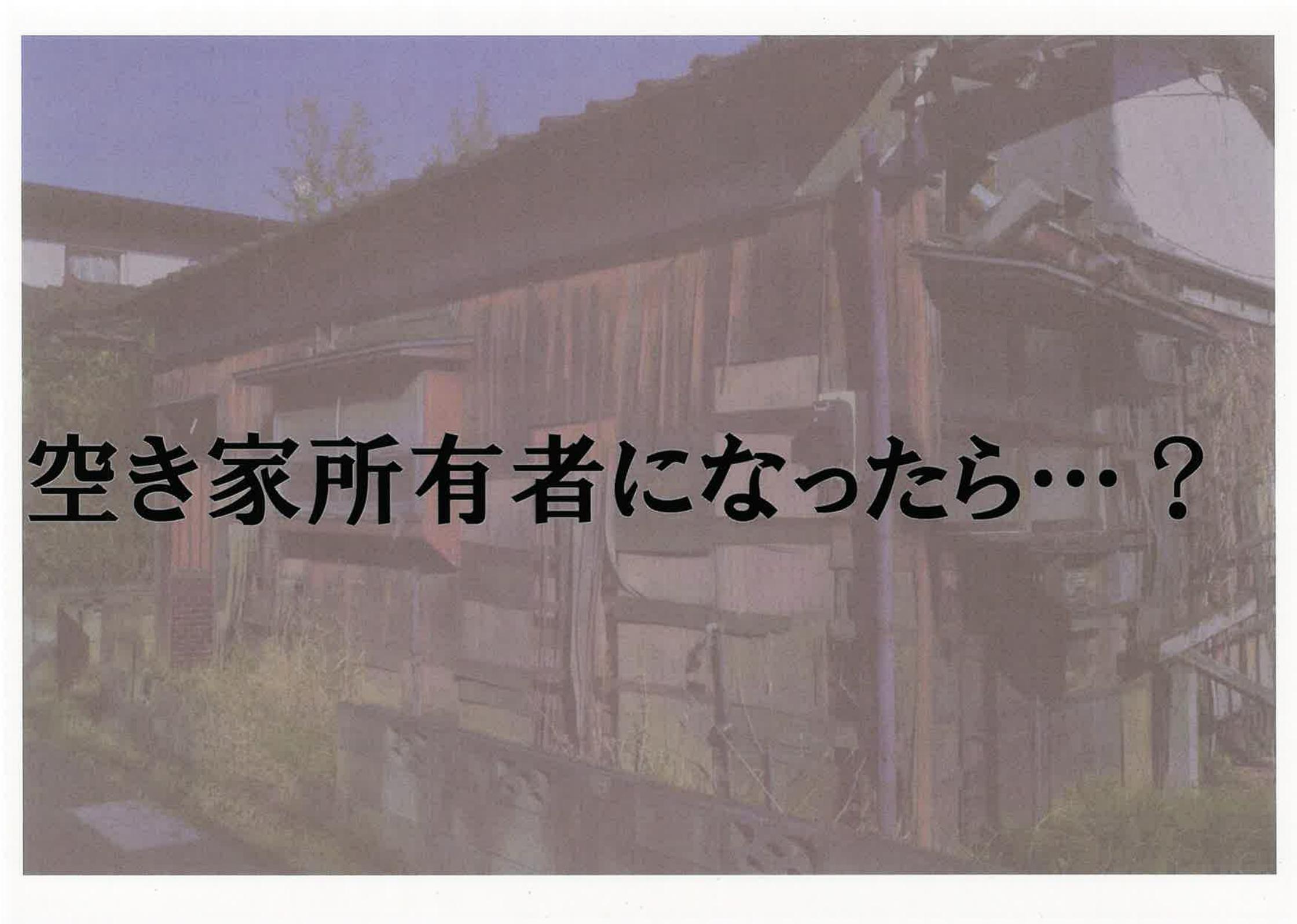
秋田県庁、大分県庁、長野県庁、三重県庁

伊勢崎市、君津市、熊本市、佐世保市、三条市、四国中央市、中津市、山口市、弥彦



K L C





空き家所有者になったら…？

空き家が生み出すリスク

①防災・防犯上のリスク増加

⇒屋根の飛散、空き巣、倒木、土砂崩れ、不法投棄など

②資産価値の減少

⇒放置が続くと、「タダでも売れない状態」になりうる。

③権利の複雑化

⇒相続で“所有者になる人”が増えて、何もできない状態に。

時間が経つほど、ますます活用困難&売れなくなる

空き家における最大の課題

要らない人 >>> 欲しい人

…「欲しい人の争奪戦」になりやすい。

相談先がない

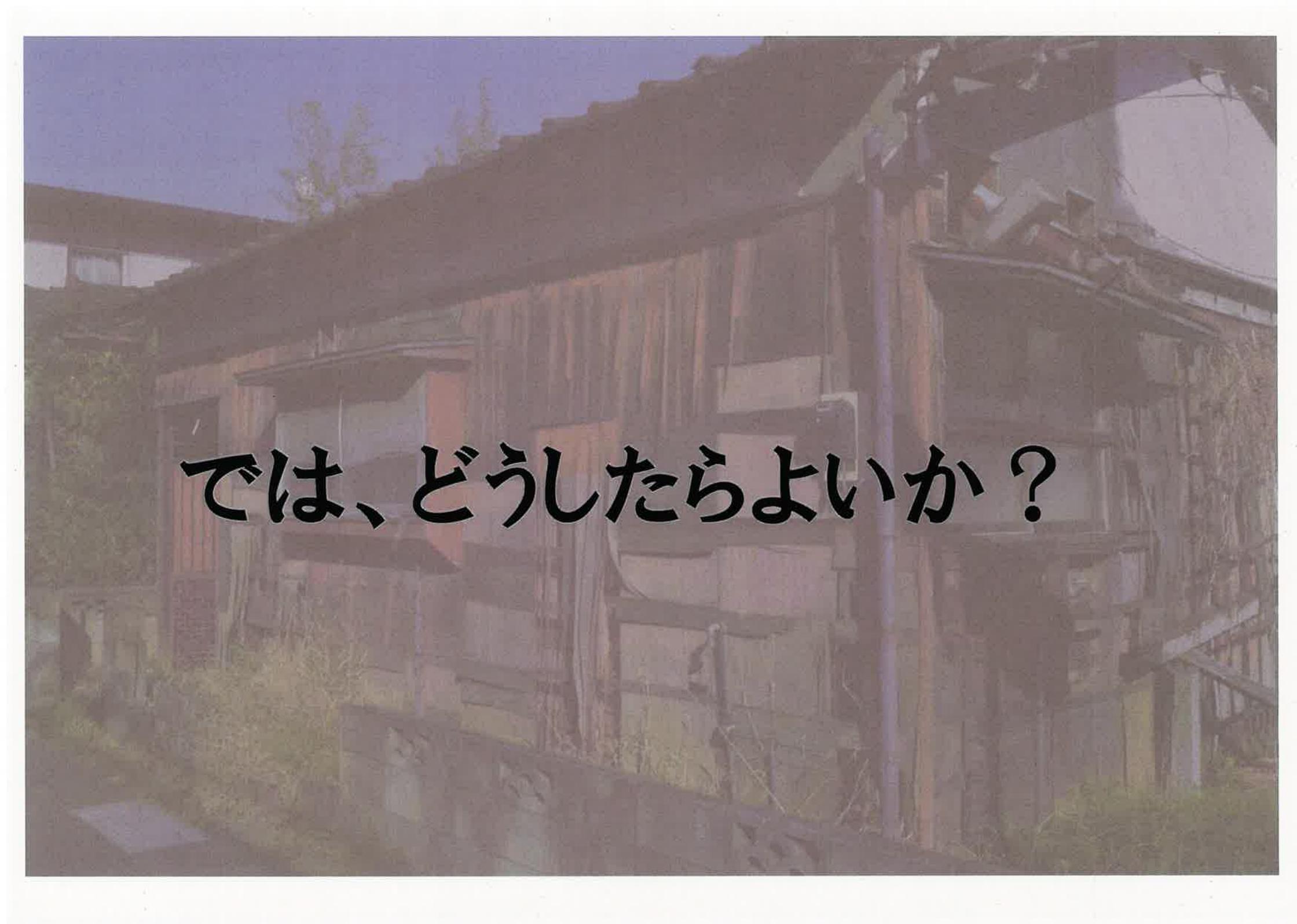
…不動産会社に相談すら乗ってもらえないことも。

この結果、

* 方針が定まらず、とりあえず**放置**

* まずは**解体**したが、**更地が売れず**に困っている

…といった空き家所有者が急増しています。



では、どうしたらよいか？

知って頂きたいこと

空き家の使い手は、意外にたくさんいます。

・但し、**待っているだけ**では使い手には出会えません。

情報を積極的に発信していくことが大事。

・使い手候補の利用目的は多岐にわたります。

色々な手段で、**目に触れる機会を増やしていくことが重要です。**

売却手段はいろいろあります。

物件近所や、知り合いの**不動産会社**に依頼

…専門家なので安心。（空き家の取扱いに長けた会社がオススメ）

近隣所有者へ譲渡打診

…意外と買ってくれることが多い。交渉する勇気と手間が要る。

市町村役場の**空き家バンク**制度の利用

…全国に情報発信ができ、無料で利用できることが多い(検討者は全国にいる)

SNS (X、Instagram、YouTubeなど) で、自ら物件情報を発信

…全国に情報発信ができ、リアルタイムに反応が見られる。

マッチングサイトを利用

…効率的に、空き家や遊休地を探している人達と出会う。



具体的な事例

【事例1】半壊空き家が、ネット投稿で貸せた。

台風で空き家が半壊



改修予算がない
できれば解体したくない)



SNSで情報発信



DIY好きの若者に、
現状のまま賃貸

改修費用を出せなくても、
空き家の利活用を実現。



2023年1月13日
テレビ朝日「グッド！モーニング」空き家

【例2】孤独死物件を、相場より高い家賃で賃

県鴻巣市の古い団地（分譲マンション）
寄り駅まで徒歩20分、都内まで電車で1時間
団地の5階3LDK。エレベータ無し。
有者が室内で孤独死（死後2週間後に発見）

↓
地元需要は無いと判断。
首都圏在勤者向けの賃貸に戦略変更。

↓
ト多頭飼いOK／内装工事し放題／退去時の原状回復不要
条件で賃貸募集開始（※団地の規約で、ペット飼育OKだった）

↓
1週間で借り手が見つかった
賃料：8万円 ※対象地の賃料相場：4～5万円

【手】
勤務／保護猫数匹と同居／DIY好きの会社員
で同条件で物件を探していたが、予算30万円でも
はまる賃貸物件は無かった。
なに安く契約できて、奇跡の出会いだと思っています！

戦略変更×募集条件の工夫だけ
何の追加費用もかけずに、
相場の約2倍の家賃で賃貸実現



【事例3】 “買い手の予算” を意識したら売れた

20年以上放置された保養所

(雨漏り多数、設備ボロボロ)

※毎年の固定資産税が50万円



約2000万円で売り出し

⇒問合せゼロ



20万円で売り出し



「巨大な趣味専用別荘」

として、会社員が購入

(購入者の改修費：2,000万円)

**買い手の予算を意識して
無事に売却実現。**



例4】10年で問合せ0件の耕作放棄地が、1週間で売れ;

手以上放置していた山林&農地



り孫に、税金等で苦しめたくない



元不動産会社に依頼するも、

10年間で問合せ0件



マッチングサイトに掲載。

掲載1週間で購入申込5組。



活動で、「ホタルを呼び戻したい」

多住者グループの代表が購入



半年後



<参考> マッチングサイトとは？

得意分野、料金形態はサイト毎にさまざま
サイトとも、高い成約率をキープ
いわゆる“田舎”や、整備不良物件でも売れる

フィールドマッチング (山林、別荘地、農地に強い)



家いちば (空き家に強い)



空き家ゲートウェイ (空き家に)



Copyright © 株式会社 K L C All Rights Reserve

事例5：〈公共不動産 事例〉特殊な公共不動産でも売れた

大分県中津市 旧 消防団詰所

約51㎡/建物39㎡(1978年築)

築年不明、建物不具合不明



途中で価格改定、5ヶ月で申込

(1,000,000円⇒137,000円) ※価格改定後、3日で申込



購入者が、休暇中の別荘・移住拠点として購入。

購入者が大分でカボス農家をしていることと、

カボスに興味があり、仲間たちとの利活用を画策。



例6：〈公共不動産 事例〉特殊な公共不動産でも売れた

分県中津市 ペンション森の家

地3480㎡/建物433㎡(1995年築)

雨りにより、深刻な荒廃状態

ト機が盗難されるなど、長年の懸案事項多数



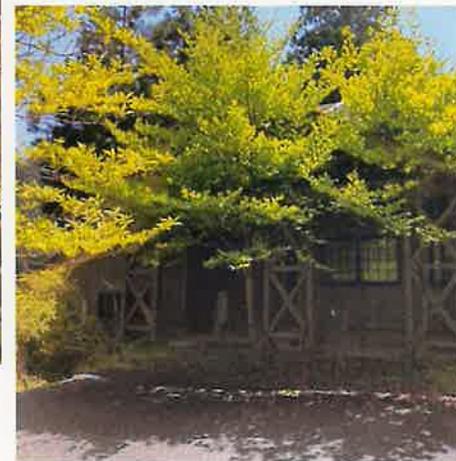
売買金額130,000円

(募集により購入検討者が現れたため、

ールドマッチングの契約システムを活用)



事業の拠点として購入。発酵関係の事業の立ち上げを目指し、移住。



にも、いろいろ。

ヒ草藪の土地（茨城県某所）

消防団OBが、若手団員の**レスキュー活動訓練場**確保のために購入

外集落内にある**竹林**（鹿児島県鹿児島市）

県内在住の竹細工職人が、自らの**材料確保**のために購入。

町地の**雑木林**（神奈川県鎌倉市）

近隣住民が、子供達の**遊び場&コミュニティスペース**開拓のため

外集落の**廃屋**（島根県大田市）

近県在住の個人が、**DIY作業**を楽しむために購入。

にも、いろいろ。

主分譲に失敗した**原野**（栃木県那須町）

千葉県在住の個人が、休日の**自己用キャンプ基地**として購入。

廃した**別荘地**（宮城県川崎町）

県内在住の個人が、家族や社員の**保養スペース**として自ら開拓。

建築不可の**古家**（愛媛県東温市）

多拠点居住スタイルの自営業者が、新たな居住地として購入。

（購入当時の住まい：栃木県宇都宮市）

掲載実績：約600件／成約済実績：約250件（22年4月～25年9月累計）

買い手の実態と本音

売買価格が高すぎて、整備費用を捻出できない

整備費用含めた購入予算に合わなければ、買い手は検討しようがない。

※整備すること(DIYなど)自体が購入動機になっていることも多々ある。

不具合があったからと言って、必ずしもクレームには直結しない。

情報が全然出回っていない

⇒不動産検索サイトで、築古の空き家はほとんど載っていない。

適正金額で、情報を積極的に出していくことが大事！

それでも売れない／早く確実に売りたいときは

自治体へ寄付

…公園など、公共施設にできる見込みがない場合、99%不可。

国に有料で引き取ってもらう（相続土地国庫帰属制度）

…20万円～。NG要件多い（空き家×、境界不明×、傾斜地×、私道×）
申請書類が多く、審査に半年～1年程度かかり、審査落ちになる場合も。

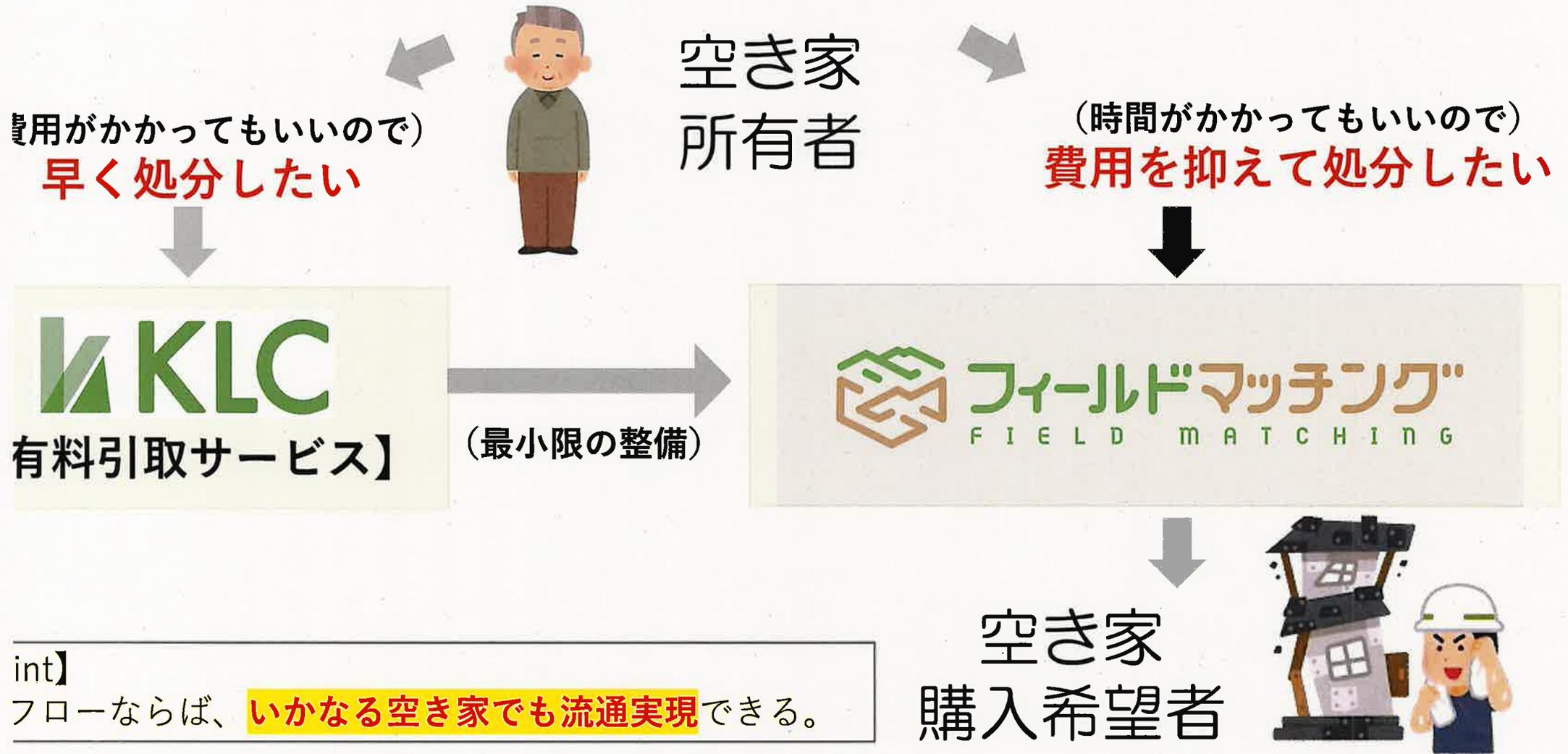
有料引取業者に有料で引き取ってもらう

…国の制度の民間版。国よりも割高だが、NG要件少なく、審査も早い。

相続放棄

…銀行預金など、財産全てを放棄することになる + 放棄できる期限は3ヶ月

KLCのビジネスモデルを通じた 空き家の流通実現フロー



17：土砂崩れが起こり始めている崖を、有料引取サービスで処分

重慶某所：約50坪の荒廃別荘地

故人の遺品から権利書発見。

主人は土地の存在すら知らなかった。



当社にて対象地特定、調査実施

引取料：約200万円



社引取後、二拠点居住目的で、和歌山在住の土木系専門家が購入



まとめ

負動産が売れない理由は「高い」「知られていない」こと。

⇒場所が悪い、整備されていないことは、それほど重要ではない。

⇒適正金額で、積極的に情報発信することが重要！

売る手段はたくさんある。

⇒それでも売れない場合は、「処分」という選択肢もある。

頑張ることができることは、なるべく頑張る。

⇒ **家族会議の場を持つ**、家財を整理する、草を刈る等…

“売れない”状態の放置は、**子や孫に問題を押し付けます。**

1日も早い行動が、好条件での売却につながります！



ありがとうございました。