

“不動産有料引取サービス”の 仕組みと注意点

遠方の不要な別荘や管理のできていない山林など、処分にかかる「負」の不動産。売却までにかかる時間・手間・税金や管理コストなども膨大で、所有者としては頭の痛い問題です。

そんな「お金を払ってでも引き取ってもらいたい」と判断される「負」動産を、専門業者が“有料”で引き取るサービスが登場していることをご存じでしょうか。この数年で事業者の数も着実に増えており、不動産業界内の関心も高まっています。



■ 相続土地国庫帰属制度の申請も 4,000件以上

不動産有料引取サービスは、将来的な管理費用や固定資産税等から算出された数十万～数百万円の引取料を引取業者に支払うことで、活用の難しい「負」動産を手放すことができるサービスです。新たな所有者となった引取業者は、引取料を元手にその不動産の管理をしながら、新しい買い手や有効活用の道を探して「黒字化」を目指す仕組みです。

このようなサービスが拡大している背景には、価値の低い不動産を早めに整理してしまいたい、というニーズの増加があります。例えば、2023年に国がスタートさせた、相続した不要な土地を“有料”で国庫に納めることができる「相続土地国庫帰属制度」の帰属申請数は、既に全国で4,000件を超えています。“相続した土地”に限られる公的制度にこれだけの利用が集まるのですから、“相続前の土地”や“建物”を整理するニーズの受け皿として、民間で有料引取サービスが誕生したのは自然な流れともいえます。

■ 国交省も実態調査、 業界内では任意団体設立も

今後の成長が期待される不動産有料引取サービスですが、誕生間もないだけに法整備が不十分である点には注意が必要です。不動産の有料引取は通常の売買取引とは異なるため、必ずしも現行の宅建業法等で規制できるとは限らず、安全な取引のためには法改正等

を要する可能性もあります。今年2月には国土交通省の不動産部会でも同サービスが取り上げられ、市場調査の結果と懸念点が報告されています。幸いにも、調査では大きな被害の増加等は報告されなかったものの、国交省は同業界について「動向を注視していく必要がある」と言及しました。

一方、引取業界も安心・健全な業界成長を実現するべく「不動産有料引取業協議会」という任意団体を設立し、倫理観の醸成や法令順守のための行動指針・安全基準等を策定・公表しています。しかし、この協議会も2023年に設立されたばかり。十分な魅力と有用性が期待される反面、整備の余地のある新しいサービスである事実は、私たち利用者側も認識しておく必要があるでしょう。

■ 料金や引取後の管理の適正性に注意を

法整備が不十分な現状においては「悪徳業者」の存在にも注意を払わねばなりません。悪意のある事業者が混じれば、「十分に価値のある土地を強引に持っていかれた」「料金を払ったのに所有権が移転していない」「法外な引取料を請求された」「引取後の土地が全く管理されず近隣から苦情が来た」などのトラブルの発生も容易に想像できます。

悪徳業者に騙されないためには、特に金銭面の細かなチェックが重要です。例えば、引取料金が固定資産税・管理費・所有権移転登記の費用等を根拠にしているか、料金の支払いが登記移転の確認後か、などは必ずチェックしましょう。また、事業者が宅地建物取引業の免許を持っているか、不要土地に限らず不動産の管理実績があるかなど、会社の実態を把握することも有効です。

何より、詐欺の被害に遭わないためには、家族や知人など第三者に相談し、冷静な意見をもらうことも大切です。とりわけ不動産に関しては、要・不要の判断も含めて、まずは取引のある不動産管理会社に相談してみるのもおすすめです。



プロパティ 通信

オーナー様向けニュースレター

09
September
2025

住宅セーフティネット法 改正から探る

これからの高齢者向け 賃貸経営戦略

「決まらない1階」を救うための 空室対策ポイント

玉石混交の新業態

“不動産有料引取サービス”の 仕組みと注意点



株式会社 ユーミープロパティ

住宅セーフティネット法改正から探る、これからの 高齢者向け賃貸経営戦略

「住宅セーフティネット法」とは、低額所得者・高齢者・障害者・子育て世帯といった“住宅確保要配慮者”が、安心して賃貸住宅に入居できるよう制定された法律です。来たる2025年10月1日、その改正法が施行されますが、今回の改正では特に“高齢者”への対策の充実が目立つ内容となりました。

少子高齢化の進む日本において、高齢者は賃貸ターゲットとしてもますます重要となる存在。同法の改正内容を押さえると共に、高齢者受け入れのヒントを探ってみましょう。

法改正4つの方針を 高齢者受け入れ策に活かす

住宅セーフティネット法の主軸は、「セーフティネット住宅」という“要配慮者の入居希望を断らない住宅”の供給を増やすことです。この条件を前提にセーフティネット住宅制度に物件登録をすると、賃貸経営者は要配慮者との契約機会の増加(空室解消)・バリアフリー改修等の費用補助・居住支援法人等による入居後支援といった様々なメリットを享受できます。

同制度への物件登録をさらに促進するべく、今回の改正では「居住サポート住宅」という新しい枠組みの住宅が誕生するほか、貸主側の負担・リスクを軽減する多様な仕組みが導入されます。また、これらの改正の軸となるのが、「大家と要配慮者の双方が安心して利用できる市場環境の整備」と題された次の4つの方針です。

大家と要配慮者の双方が安心して利用できる 市場環境の整備

- 1 「賃貸借契約が相続されない」仕組みの推進
- 2 「残置物処理に困らない」仕組みの普及
- 3 「家賃の滞納に困らない」仕組みの創設
- 4 「入居後の変化やトラブルに対応できる」住宅の創設

この4つの柱、実は貸主側の考える「高齢者受け入れのハードル」を、ことごとく解消する内容であることにお気づきでしょうか。本改正は賃貸経営者にとっても、経営戦略に高齢者を取り入れる際の指針となるもののなのです。

貸主・借主双方にメリット 「終身建物賃貸借」

高齢者の受け入れを考える際、貸主側の最大の心配事は「高齢者本人の死亡」でしょう。事故物件化せずとも賃借人の死亡はそれだけで影響が大きく、中でも無

視できないのが“賃借権が相続対象”という点です。賃借権が相続されると、部屋も相続人にしか解約できなくなります。もし親族や相続人と速やかに連絡が取れなければ、貸主側に相続人探しから始める手間や、遺産分割協議の完了まで部屋を貸せないロスが発生するばかりか、何ヶ月も待たされた挙句に相続人全員が相続放棄をし、その間の賃料を回収できないリスクもあります。



この回避策として、昨今、注目を集めるのが「終身建物賃貸借」の活用です。これは通常の賃貸借契約とは異なり「賃借人の死亡によって終了する、相続のない一代限りの借家契約」のこと。この契約形態であれば、借主側は生涯安定して住むことができ、貸主側も賃借人の亡くなる日まで空室リスクを遠ざけつつ、相続なしに安定的に契約を終了できます。

借主・貸主双方にメリットのある契約ですが、利用にあたって都道府県の事業認可を住宅ごとに得なければならない点がネックでした。今回の法改正では、この認可手続きが簡素化され、事業者としての認可さえ受ければ対象住宅を届け出るだけで、終身建物賃貸借による運用が可能となります。

残置物は生前の「委任契約」で リスク軽減

賃借人の死亡時に、契約の相続と共に問題となるのが“所有物”の取り扱いです。相続財産を含む可能性があるため、室内に残った賃借人の持ち物は相続人にしか処分できません。しかし、残置物によって貸室の入れ替えができないことは、賃貸経営の大きな打撃です。

このリスクに対して活用の期待がかかるのが、国土交通省と法務省が2021年に策定した「モデル契約条項」です。これは賃借人に予め「自身の死亡時の契約関係・残置物等の事務処理」を受任者(賃借人の推定相続人、または居住支援法人・管理業者等の第三者)に“委任”させ、契約の解除や残置物処理の円滑化を図る

という仕組み。本改正では、委任によって残置物リスクを軽減できることを広めるべく、このモデル契約条項のさらなる普及が図られます。



家賃保証「認定業者制度」で 選択肢広がるか

今や「家賃保証会社必須」での契約も当たり前となりましたが、高齢者の入居時には保証会社探しが難航するケースも見られます。高齢者の受け入れに前向きであっても、滞納の懸念がある状態では契約に躊躇するの無理のないことです。

そこで国交省は、今回の法改正で「認定家賃債務保証業者制度」という新制度を創設し、新設する「居住サポート住宅」に入居する要配慮者の債務保証を原則“断らない業者”を募ります。あくまで居住サポート住宅

に限っての“断らない”ですが、保証業界の要配慮者への理解・サービス提供が進むことで、高齢者の保証会社探しの状況も改善することが期待されます。

見守りは「居住支援法人」の 役割拡大に期待

高齢者受け入れにあたっては、入居後の安否確認や見守り、認知症発症対策なども考慮する必要があります。この問題のカバー役として期待がかかるのが、本改正で役割を大きく広げる「居住支援法人」の活躍です。

この団体は都道府県の指定のもと、要配慮者の住宅確保、見守り等の生活支援、家賃債務保証や死亡時事務の受任業務のほか、福祉サービスへのつなぎ役をも担います。外部からのサポートの充実によって入居後の不安が軽減されれば、貸主側の高齢者受け入れハードルも低くなることでしょう。

この秋の住宅セーフティネット法改正を機会に、またひとつ変化を迎える高齢者賃貸“経営”戦略。本筋である制度利用も念頭に置きながら、契約・委任・保証・見守り、4つのポイントを押さえた高齢者の受け入れで、社会と資産形成のどちらにも資する賃貸経営を目指してみたいかがでしょうか。



ワンポイントコラム
one point column

「決まらない1階」を救うための空室対策ポイント

多くの賃貸経営者にとって、1階の部屋の埋まりにくさは共通の悩み。長期空室とならないためにできる基本対策を、3つの視点から整理しましょう。

■ 賃料設定や入居特典の見直し

最も即効性がある対策といえば、金銭面からのアプローチです。まずはエリアの賃料相場を把握したうえで、5～10%程度の賃料値下げや礼金免除、フリーレント等を実施してコストパフォーマンスでアピールするのです。また、1階の入居者限定で、駐車場代等を免除する特典を設けるのも有効。競合物件より明らかに「お得」と感じられる金額であれば差別化になります。

■ 防犯力アップには出入口を固めて

初めて1人暮らしをする学生や女性は、防犯面の心配から1階を敬遠するもの。しかし、たとえ「単身男性」「高齢者」「子育て世代」といった1階物件と相性の良いターゲット層であっても、防犯対策が十分でなければ入居に不安を感じます。

物件のセキュリティ強化を図る際は、ディンプルキーやモニター付きインターホンで玄関側の守りを固

めるのはもちろん、空き巣や強盗の侵入経路となりやすい窓側の対策にも注力を。具体的には、防犯カメラやセンサーライトの設置、各戸への防犯シャッターや防犯ガラス、面格子等の導入が考えられます。

■ 採光しつつ視線を遮る窓辺の工夫

“窓からの視線”は、1階が敬遠されがちな大きな理由のひとつです。視線カットのためにカーテンや防犯シャッターを閉め切ることになってしまうと「一日中真っ暗な部屋」になり、生活イメージも悪く、早期退去にもつながりかねません。

目隠しとなる塀や植栽を設けるのが理想的ですが、スペースや費用の面で難しい場合には、室内に視線を遮るアイテムを用意しましょう。例えば、ツインタイプのブリーツスクリーンや目隠しフィルムを窓に設置すれば、外からの視線を遮りつつ室内に自然光を採り入れることが可能に。住み心地に配慮した1階のお部屋という印象を持ってもらえれば、競合物件に一步差をつけられるはずです。

