



令和7年度 全日みらい研究所
調査研究レポート

「低廉な空家等の売買等に係る媒介報酬額特例の
運用状況に関する調査」

令和7年9月29日

低廉な空家等の売買等に係る媒介報酬額特例の運用状況に関する調査

1. 調査概要

令和6年7月1日より施行された「低廉な空家等の売買・交換に係る媒介等に関する報酬額の特例」（以下「報酬額特例」）について、実際の取引現場においてどのように運用されているか、またこれにより低廉な空家等の流通促進に効果が生まれているかについて調査し、新たな政策提言に結び付けるべく、協会会員に対しアンケートを行った。

調査期間 令和7年8月7日～9月11日
調査対象 公益社団法人 全日本不動産協会 会員
調査方法 インターネットによるアンケート調査
回答数 963（配布数 34,801）

2. サマリー

- (1) 施行から1年間に、特例の適用対象となる媒介等を取り扱った会員は435社あり、そのうちの約6割にあたる266社は、1件以上の取引において特例を適用した報酬額を受領したことがあると回答している。
- (2) 上記266社のうち、約6割にあたる156社は、適用対象となる取引の全てにおいて、特例を適用した報酬を受領できている。
- (3) 回答中、原則に対する上乗せ額が最大であった事例は、売買代金10万円に対し依頼者双方からの報酬合算額が66万円となったものであり、これは原則によれば合算1万1000円の報酬に対し、64万9000円の上乗せがあったことになる。
- (4) 特例に基づき原則を超えて報酬を受けることについて、依頼者の理解が得られ、特例を適用した報酬額で合意できたとする回答が大半である一方で、そもそも原則どおりの報酬額以外は提示していないという回答が25.9%あった。
- (5) 報酬額特例制度の受け止めとして、低廉な空家等に係る取引への意欲が増した等肯定的な受け止めが大半を占めている。また、5段階評価では平均★3.8ポイントとなった。
- (6) 本制度の課題・要望として、「低廉な空家等」という表現だと対象が空き家に限定された特例だと誤解を招く、上限ではなく固定の報酬額としてほしい、制度の周知不足のため契約当事者から理解を得られないことがある、売買代金より報酬額が多くなるケースに特に理解が得られにくい等様々な声が挙がった。

3. 調査結果

Q1-1. 2024年6月30日以前に代金800万円以下（※1）の宅地若しくは建物の売買又は交換（以下「売買等」といいます）の媒介・代理（以下「媒介等」といいます）を行ったことはありましたか？

※1 ここでの「代金」とは当該売買に係る消費税相当額を含まない「本体価格（税抜価格）」を指します（Q1-2. において同じ）。

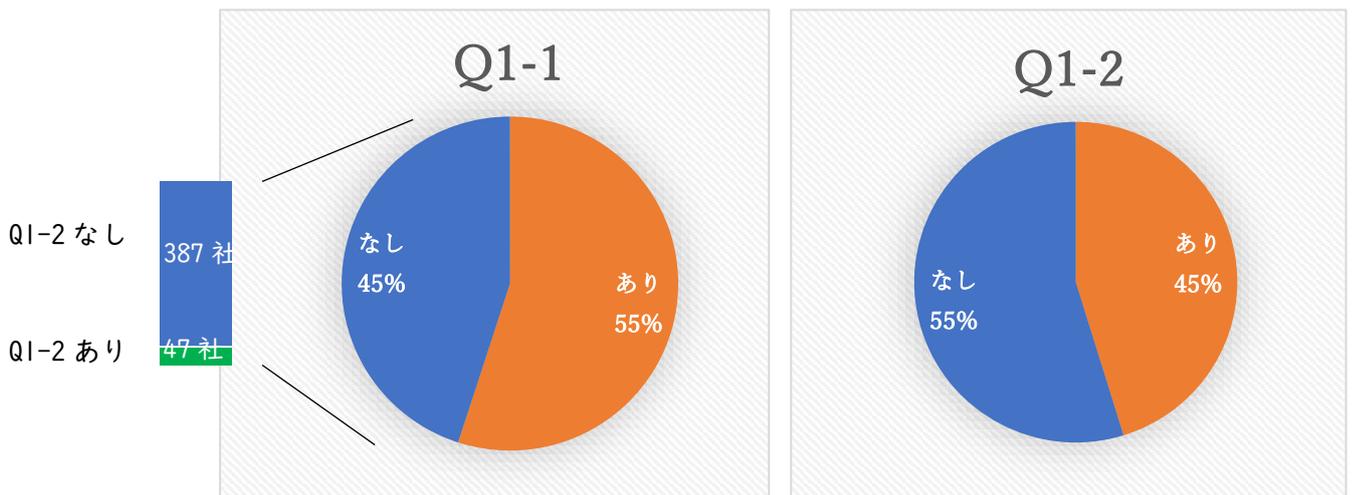
n=963

あり	529
なし	434

Q1-2. 2024年7月1日から2025年6月30日までの1年間に代金800万円以下の宅地又は建物の売買等の媒介等を行いましたか？

n=963

あり	435
なし	528



Point 回答全体で見ると、報酬額特例施行前（Q1-1）と施行後（Q1-2）では、前者について期間を限定していないこともあり、特例の適用対象となる媒介等を行った会員数は一見減少しているかに見える。しかし、施行前に行っていなかった会員のみに着目すると、施行後に該当する物件について媒介等を行うようになった会員（すなわち、新たに低廉な空家等の取引に参入した会員）が47社あったことがわかる。

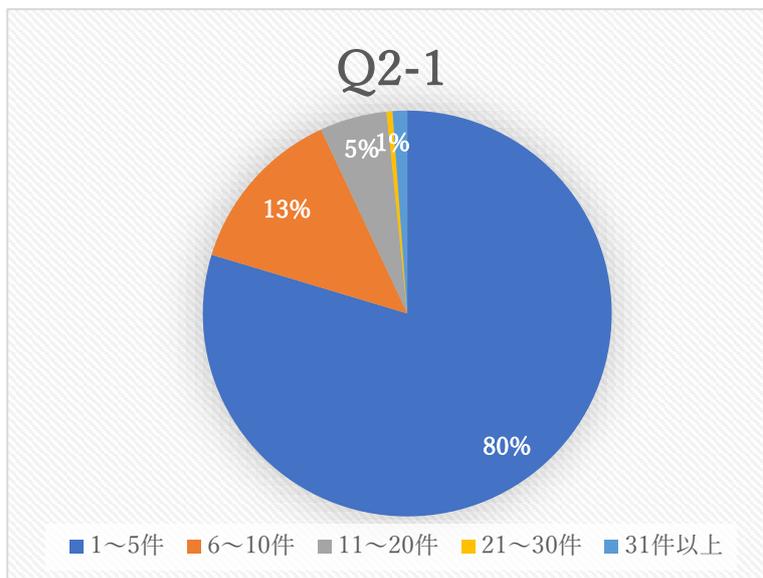
【Q1-2で「あり」と回答した方のみ】

Q2-1. 2024年7月1日から2025年6月30日までの1年間における代金800万円以下の宅地・建物売買等の媒介取扱件数は何件ありましたか？

n=435

取扱件数	回答数
1～5件	345
6～10件	58
11～20件	23
21～30件	2
31件以上	5
不明	2

最多件数	112件
------	------

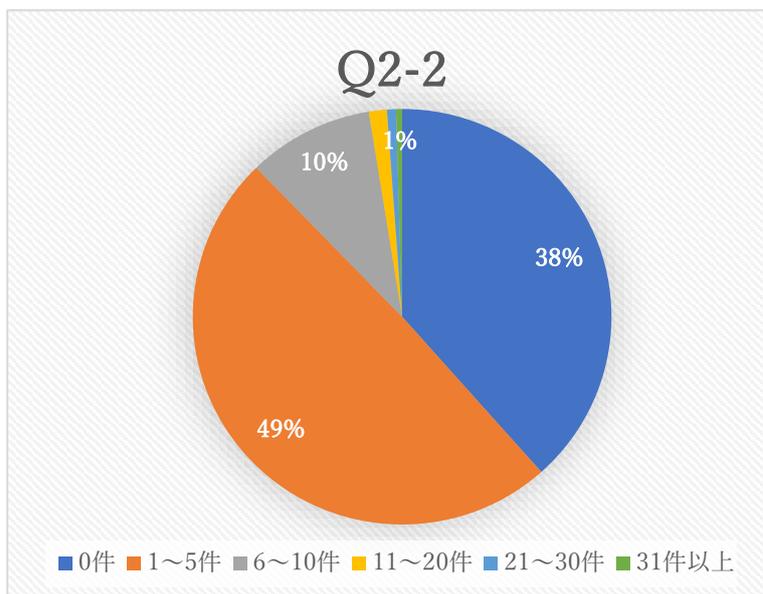


Q2-2. 上記取引において報酬額特例に基づき報酬額告示「第2」の原則を超えて報酬を受領したものは何件ありましたか？

n=435

取扱件数	回答数
0件	166
1～5件	213
6～10件	42
11～20件	6
21～30件	3
31件以上	2
不明	3

最多件数	40件
------	-----



Point 報酬額特例施行後、適用対象となる媒介等を扱った会員のうち、原則を超えた報酬を受領できた会員は6割を超えている。

【Q2-1、2の回答より算出】

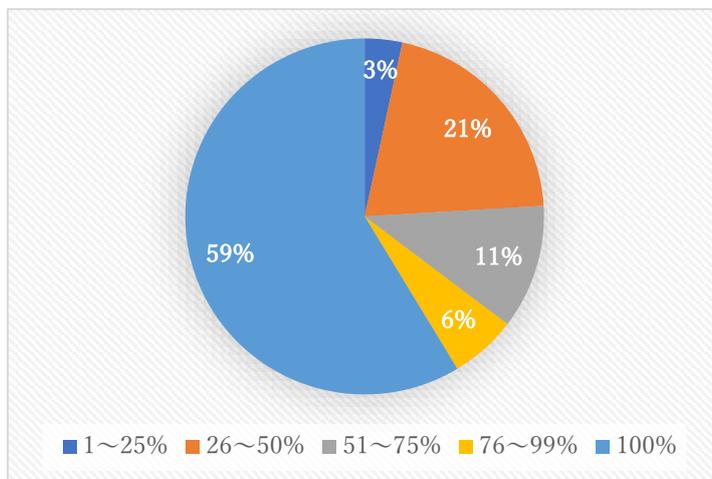
2024年7月1日から2025年6月30日までの1年間における代金800万円以下の宅地・建物売買等の媒介取扱件数のうち、報酬額特例を適用して報酬を受領できた件数の割合

※【Q2-2の数値】÷【Q2-1の数値】×100

※【Q2-2】の0件、不明は除く

n=266

割合 (Q2-2/Q2-1)	該当数
1～25%	9
26～50%	55
51～75%	30
76～99%	16
100%	156



Point 報酬額特例の適用により原則を超えた報酬を受領できた会員（266社）のうち、59%（156社）が、対象となる媒介等の全件で特例を適用して報酬を受領している。

【Q2-2で報酬額特例に基づき原則を超えて報酬を受領した媒介案件があると回答した方のみ】

Q2-3. 報酬額特例を適用した中で、原則に対する上乗せ額が【最大】であった取引について、売買代金（税込総額）と報酬額（税込総額）を記載してください。

n=252

	回答数
売主買主 双方から報酬	147
片方のみから報酬	105

ランダムに抽出したサンプル回答【両手】（単位：円）

	売買代金	特例報酬額	原則報酬額	上乗せ額
1	100,000	660,000	11,000	+649,000
2	500,000	660,000	55,000	+605,000
3	1,000,000	660,000	110,000	+550,000
4	3,000,000	660,000	308,000	+352,000
5	4,500,000	660,000	429,000	+231,000
6	7,000,000	660,000	594,000	+66,000

ランダムに抽出したサンプル回答【片手】（単位：円）

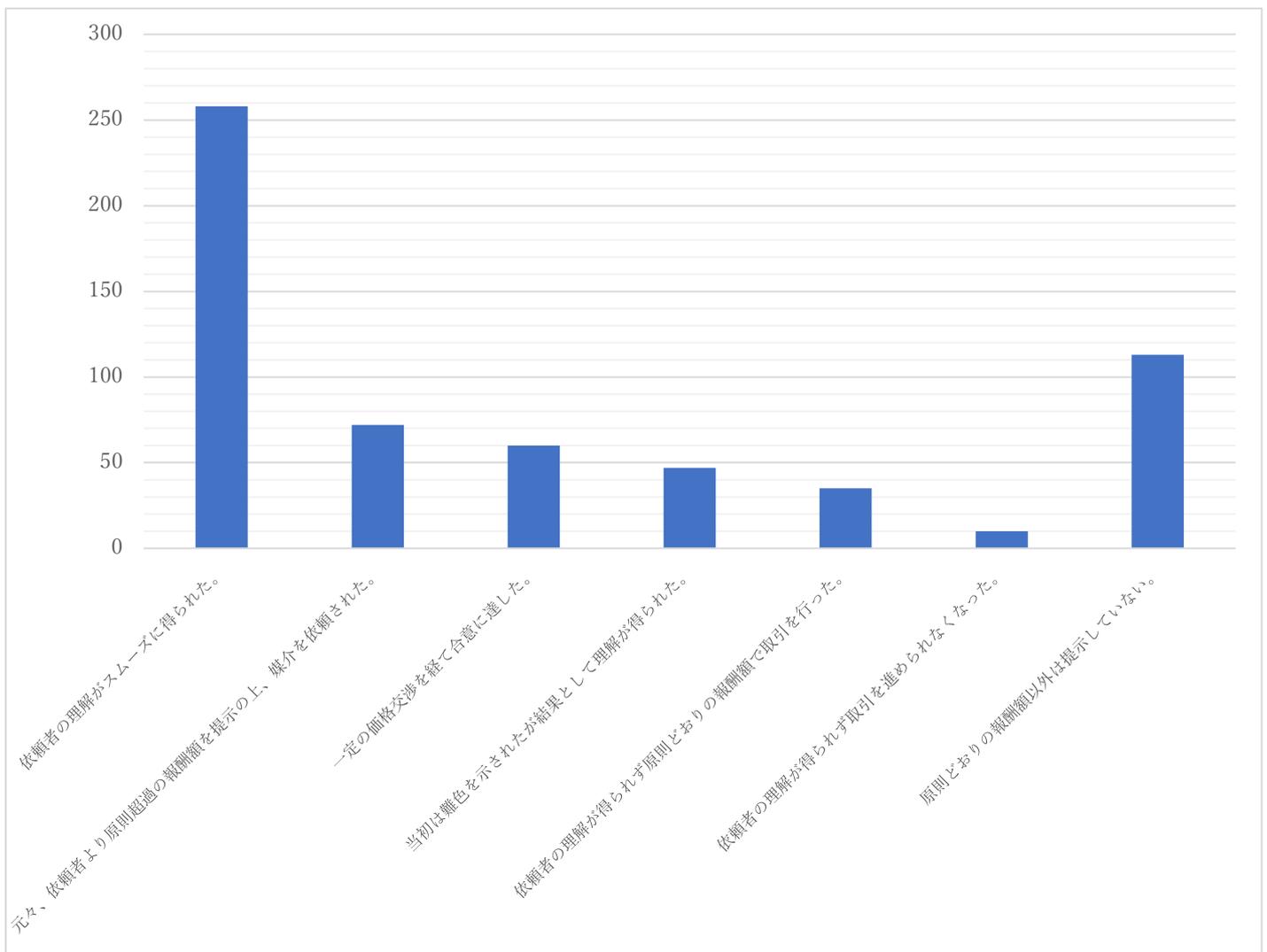
	売買代金	特例報酬額	原則報酬額	上乗せ額
1	100,000	330,000	5,500	+324,500
2	500,000	330,000	27,500	+302,500
3	1,000,000	330,000	55,000	+275,000
4	3,000,000	330,000	154,000	+176,000
5	4,500,000	330,000	214,500	+115,500
6	7,000,000	330,000	297,000	+33,000

Q2-4. 報酬額特例に基づき原則を超えて報酬を受けることについて、依頼者の反応・対応は如何でしたか？【複数回答可】

n=435

	回答数	回答数/n(%)
依頼者の理解がスムーズに得られた。	258	59.3
元々、依頼者より原則超過の報酬額を提示の上、媒介を依頼された。	72	16.5
一定の価格交渉を経て合意に達した。	60	13.7
当初は難色を示されたが結果として理解が得られた。	47	10.8
依頼者の理解が得られず原則どおりの報酬額で取引を行った。	35	8.0
依頼者の理解が得られず取引を進められなくなった。	10	2.2
原則どおりの報酬額以外は提示していない。	113	25.9

Point 回答者の6割近くが「依頼者の理解がスムーズに得られた」を選択しており、円滑に特例に基づく報酬を受領できた案件も多くある一方で、次に多かった回答は「原則どおりの報酬額以外は提示していない」であり、会員側の謙抑的な姿勢も窺える。さらに、「依頼者の理解が得られず原則どおりの報酬額で取引を行った」、あるいはその結果「取引を進められなくなった」とする回答も合わせて1割余り見られた。



Q2-5. 報酬額特例に基づき原則を超えて報酬を受けること、その他低廉な空家等の取引について現場で感じた難しさがありましたらご自由にお書きください。【任意回答】

<抜粋まとめ>

①契約当事者に対する説明の難しさ

- ・低価格物件で33万円を請求するのは心理的ハードルが高く、例えば「50万円の売買価格で33万円頂きます」とは言えない。
- ・仲介手数料の方が売主の利益より多くなることへの後ろめたさがある。
- ・仲介手数料を値引きする他社と比較されてしまう。
- ・所有者には媒介契約時に説明のうえ特例報酬額の承諾を得られている状態のまま募集期間だけが延びてしまい、年数回の除草作業など維持管理費の蓄積が目立っていて、都度実費精算したくても売主の財布事情を鑑みると清算しにくい状態が発生している。
- ・特例でもともと手取りが低い状態にもかかわらず、維持管理経費がかさんでしまいとても同情する。

②消費者への周知不足

- ・業者間では認知されているが、一般消費者には浸透していない。
- ・売主・買主ともに「高すぎる」「3%では?」「内訳を明示してほしい」という反応がある。
- ・売主へは本来の趣旨を用いて説明すれば理解してもらいやすいが、買主への説明が特に難しく、買主は既定の報酬額の受領となっているケースがある。

③実務上の手間・コスト

- ・調査（境界・法令・インフラ等）や書類作成の手間が多く、特例を適用した金額でもまだ低い。
- ・遠方物件の場合交通費・時間負担が大きくなる。
- ・築古物件は改修・解体・残置物撤去など追加の作業が発生しがち。
- ・相続・未登記・越境など法務上の課題が多く、労力と報酬が見合っていない。
- ・成約まで時間を要する。

④制度の改善要望

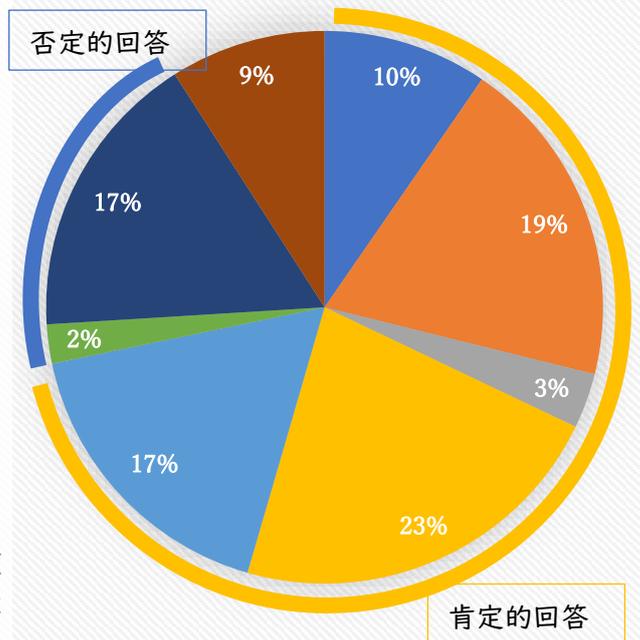
- ・原則報酬の改定や最低報酬額設定を希望。
- ・「低廉な空家等」という表現が分かりにくく誤解を招くため、制度名を変更してほしい。
- ・「上限」という表現が交渉しづらいため、絶対条件にしてほしい。
- ・行政の支援・周知強化（解体費補助、空き家バンク等）。

Q3-1. 2024年7月1日より報酬額特例が施行されたことに伴う低廉な空家等の取引に対する貴社の対応・受けとめについて最も近いものを選択してください。

n=963

	回答数
これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、施行後において実際に媒介を行うことができた。	92
これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、今後媒介を行う意欲がわいた。	187
これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、実際に成約に至る案件が増えた。	31
これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、さらにその意欲が増した。	215
報酬額特例の施行について認識を欠いていたが、今回のアンケートにより内容が把握できたので機会があれば取り扱ってみたい。	166
これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、報酬額特例の施行によって他業者の参入が増えたことで依頼を受注しづらくなった。	22
報酬額特例の施行前から低廉な空家等の取引には関心を持っておらず、施行後においてもその意識に変化はない。	163
その他	87

- これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、施行後において実際に媒介を行うことができた。
- これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、今後媒介を行う意欲がわいた。
- これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、実際に成約に至る案件が増えた。
- これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、さらにその意欲が増した。
- 報酬額特例の施行について認識を欠いていたが、今回のアンケートにより内容が把握できたので機会があれば取り扱ってみたい。
- これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、報酬額特例の施行によって他業者の参入が増えたことで依頼を受注しづらくなった。
- 報酬額特例の施行前から低廉な空家等の取引には関心を持っておらず、施行後においてもその意識に変化はない。
- その他



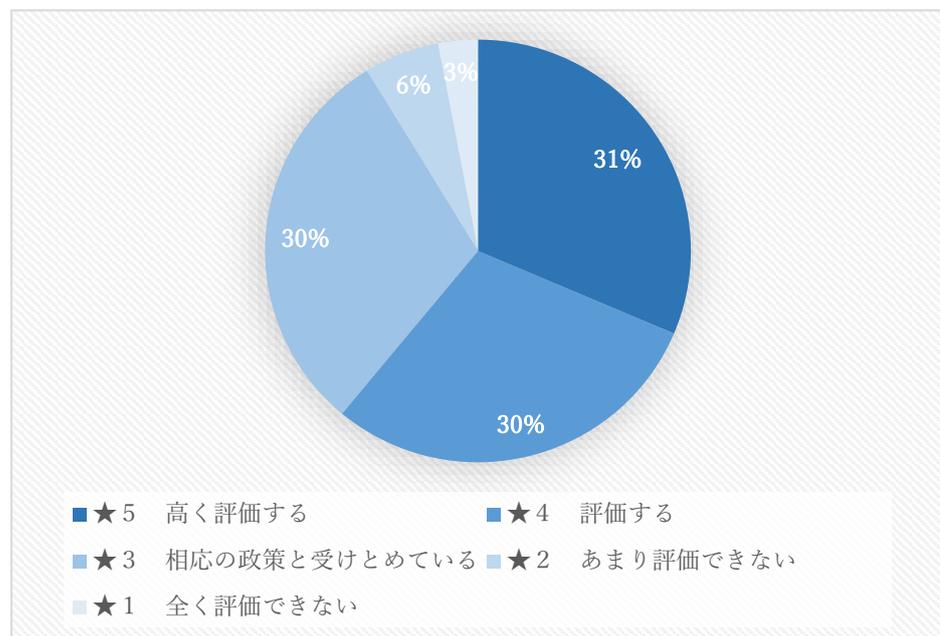
Point 「これまでも低廉な空家等に係る取引を行っていたが、さらにその意欲が増した」とする回答が最も多く（23%）、全体の回答にバラつきはあるものの、肯定的な受け止めが7割以上を占めている。とりわけ、「これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、施行後において実際に媒介を行うことができた」（10%）及び「これまで低廉な空家等に係る取引については敬遠していたが、今後媒介を行う意欲がわいた」（19%）が合わせて3割近くに上っており、特例の施行が新たなプレーヤーの掘り起こしにつながっている実情が見取れる。その一方で、施行後においても低廉な空家等の取引への関心が未だ低いとする回答も17%あった。

Q3-2. 国土交通省による「不動産業による空き家対策推進プログラム」の一環として今回の報酬額特例が施行されるに至りましたが、宅建業者の視点から次の5段階によりこの政策に対する評価を行ってください。

n=963

	回答数
★5 高く評価する	302
★4 評価する	286
★3 相応の政策と受けとめている	291
★2 あまり評価できない	55
★1 全く評価できない	29

平均	★3.81
----	-------



【肯定意見】

- ・若い人を地方に呼び込みたいので、地方の不動産活性化にも貢献できるこういった法律改正はとて面白いと思います。
- ・売値が安く査定される物件ほど労力が掛かる物や需要が少ない物が多いが、報酬が少ないというジレンマがあり、断るケースも少なくなかった。特例が出来たおかげで、労力に見合う分の報酬が得られるようになったので、良かったと思う。
- ・弊社のような、地方の物件を扱っている業者からするとかなりの物件数が800万円以下に該当するので、このような特例は非常にありがたい。また売主にとっても、長年売れずに困っており、正直タダでもいいから持って行ってほしいレベルの物件でも、成約につながるケースも少なくないため、多少の経費が増えたとしても売主にも喜ばれている。

【否定意見】

- ・買取再販業者として売買媒介は他社にお願いしているが、単に金額基準で特例が定められているため、都心近郊の団地など流通性の高い低廉な空き家については売買コストが上昇しただけという印象が否めない。本当に流通を活性化させなければならない物件に対して有効に機能するよう、例えば国

定資産税評価額などの価値評価、築年数・立地などもう少し何らかの条件を加えないと、現在でも流通性の高い低廉な空き家については、流通性をかえて低下させてしまう可能性があるのではないかと考える。

- ・売却者の手残りが減るのは如何なものか？ 仮に代金 50 万円の物件で媒介手数料に 33 万円は非常に高価で、その様な物件は媒介では無く買取で動くと思われ賛同しかねます。
- ・困った人から手数料をむしり取るような真似を、推進しているのがわからない。
- ・投資家の投資意欲を削がれ、どうしようもない不動産の取引自体が減ったので空き家対策になってない。

【要望】

- ・特例の上限ではなく、その金額で取れるようにしてほしい。
- ・遠方の物件を取り扱う場合、33万円でも足りないためさらに上げてほしい。
- ・原則の報酬額の基準を上げてほしい。
- ・「低廉な空家等」という表現では、空き家でなくても対象となることがわかりづらく、現場の混乱を招いているため、制度の名前を変えてほしい。
- ・一般のお客様の認知度がまだまだ低く、報酬額特例を説明しても「不動産業者が自社の独自ルールでぼったくっている」「国で定めた報酬額を超えて請求してくる」と誤解をしている人が多い。国土交通省のHPを見せて説明もしているが、一般のお客様が「不動産 仲介手数料」とネット検索をするときまだまだ以前の報酬額の速算式の方が先に出てしまう為、説明して納得して頂くのに随分と時間を要する。「ぼったくりだ、違法だ」と怒鳴られた事も少なくない。一般の方への認知も広げられるよう対策が必要と感じる。
- ・人口減が進んでいる地方では報酬以前の問題が多く、境界が不明瞭な所は国や自治体の負担で改めて国土調査を行ってほしい。
- ・売買価格が400万円までは20%、400万円から800万円までは10%、800万円を超える部分は5%等報酬額の割合を上げていく方が、媒介業者としては望ましく売主買主双方に対しても売買価格より多くなることはないので、理解を得やすいと思う。
- ・実際に低価格の物件であっても仲介の調査や作業はあまり変わらない。そう意味では評価できるが、中には面倒なことがかえって多かったりすることもある。そんな時、価格に対する割合に加えてかかった時間とか項目とかを評価して加算できる仕組みがあればなおよいと思う。
- ・ほぼ無償取引に近い「市場流通性の低い低廉な空き家」の売主にとっては、仲介手数料の経費の持ち出し額が増加し、また今回の改正によっては買主側からも33万円の報酬を受領できるようになったことで、売買価格も当然に下落する事態が発生している。それによって空き家の流通を断念する所有者がどれくらい存在しているのかもしっかりとモニタリングしつつ、今後、より仲介手数料を増やしていく方向を進めていくべきかどうかを慎重に検討していく必要がある。また、無償に近い低廉な価格での取引になってくると、契約不適合責任免責・越境容認・動産類残置・境界非明示など、トラブルの発生しやすい取引が行われることが多くなる。宅建業者としては、調査が面倒臭いという理由で、仲介に入らず当事者取引として、コンサルフィーで、この双方33万円の手数料を受け取ろうとする者が増えてくる可能性がある。

4. 回答者属性

n=963

会社所在地	回答数	三重県	15
北海道	29	滋賀県	9
青森県	8	京都府	29
岩手県	4	大阪府	109
宮城県	24	兵庫県	41
秋田県	5	奈良県	8
山形県	5	和歌山県	8
福島県	17	鳥取県	2
茨城県	16	島根県	8
栃木県	13	岡山県	26
群馬県	16	広島県	22
埼玉県	46	山口県	8
千葉県	28	徳島県	1
東京都	129	香川県	2
神奈川県	40	愛媛県	15
新潟県	9	高知県	3
富山県	10	福岡県	34
石川県	13	佐賀県	7
福井県	6	長崎県	7
山梨県	8	熊本県	8
長野県	27	大分県	12
岐阜県	15	宮崎県	7
静岡県	36	鹿児島県	9
愛知県	50	沖縄県	19

業種・業態	回答数
賃貸（自社物件）	260
賃貸（サブリース）	50
管理（賃貸）	312
管理（空き家）	74
売買仲介	811
賃貸仲介	418
売買（新築分譲）	92
売買（買取再販）	291
売買（宅地開発・分譲）	171
売買（その他）	120
投資運用	68
不動産特定共同事業	6
建築・設計	88
兼業（各種士業）	37
兼業（飲食・サービス）	16

※当てはまるものすべて選択

役職	回答数
代表者・役員	781
従業者	182