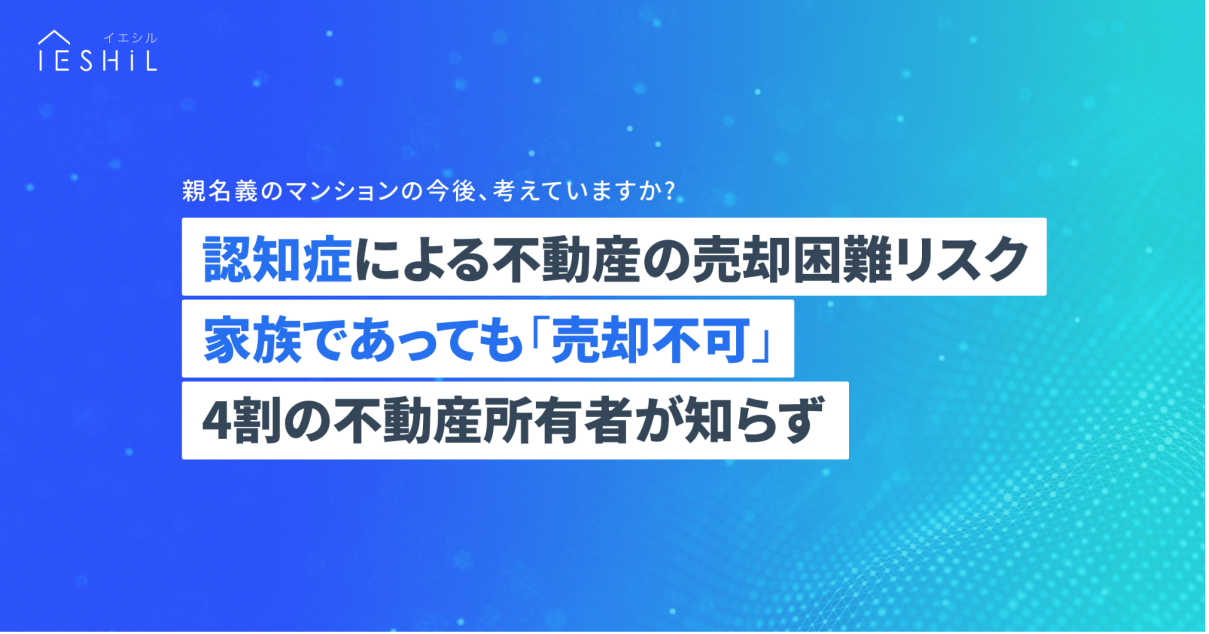


所有者が認知症になった場合の不動産売却、「家族であっても売却不可」を知らない人が4割。一方、終活をしている人の9割は「認知症による売却困難リスク」を理解

～不動産情報サイト・イエシルが不動産所有者を対象に「不動産売却に関する実態調査」を実施。資産価値の把握など、円滑な不動産売却に必要な知識と対策も紹介～

株式会社リブセンス(本社:東京都港区、代表取締役社長:村上太一、証券コード:6054)が運営する不動産情報サイト『IESHIL(イエシル)』(<https://www.ieshil.com/>)は、不動産を所有している360名を対象に、「不動産売却に関する実態調査」を実施しました。



イエシル
IESHIL

親名義のマンションの今後、考えていますか？

認知症による不動産の売却困難リスク

家族であっても「売却不可」

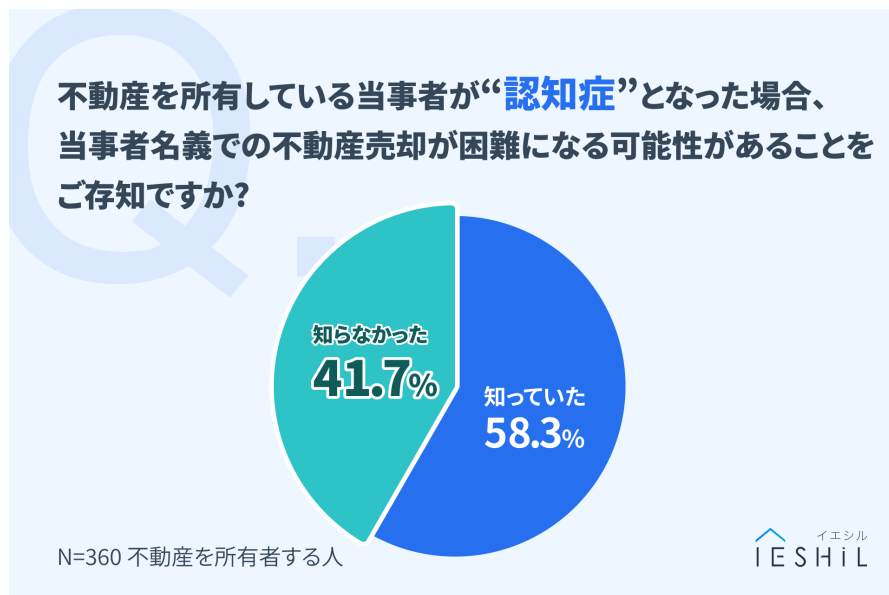
4割の不動産所有者が知らず

■ 認知症と不動産売却の関係、認識に大きな差

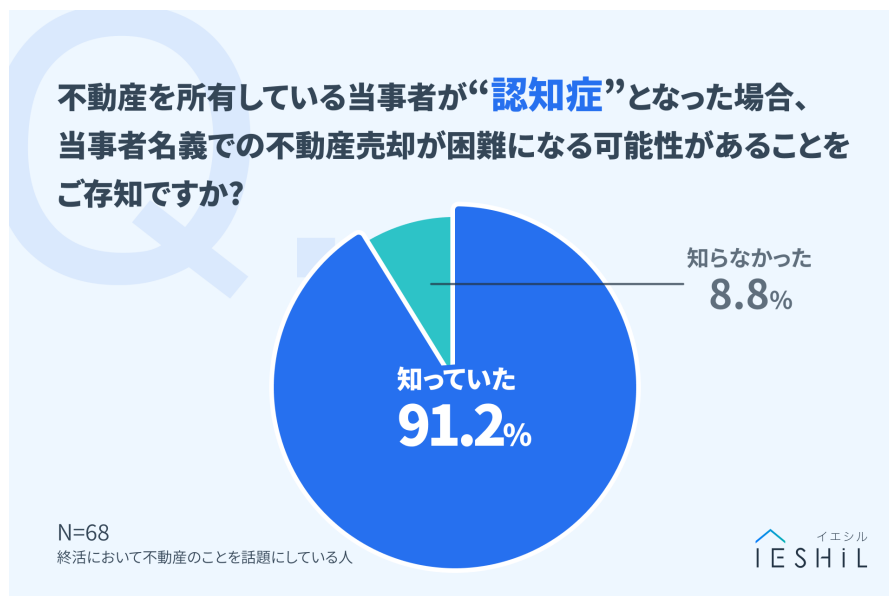
「所有者が認知症になった場合の不動産売却が困難になるリスク」について、不動産所有者の約4割が認識していない一方で、終活において不動産のことを話題にしている層では9割以上が理解していることが判明しました。不動産売却について現実的に検討している人とそうでない人の間に、大きな認識の差があることが明らかになりました。

Q. 不動産を所有している当事者が“認知症”となった場合、当事者名義での不動産売却が困難になる可能性があることをご存じですか？

1. 不動産を所有する人を対象に質問した結果



2. 不動産を所有する人のうち、終活において不動産のことを話題にしている人を対象に質問した結果



「不動産を所有している当事者が“認知症”となった場合、当事者名義での不動産売却が困難になる可能性があることをご存じですか？」という質問に対し、「知らなかった」と回答した人は41.7%に上りました。これは、不動産売却には所有者本人の明確な意思能力と法的な手続きが必要である、という基本原則が、一般には十分に浸透していない現状を示しています。

一方で、終活において不動産のことを話題にしている層に限定して同じ質問をしたところ、「知っていた」と回答した人は91.2%に達しました。

この結果は、将来の相続や資産整理について実際に検討している層においては、所有者の判断能力喪失が不動産売却に与える影響について、非常に高い関心と知識を持っていることを示しています。

■ 不動産にも「終活」の必要性

不動産は「分割しにくい」資産であり、相続時にトラブルの原因となりやすいです。また、所有者が認知症などで「意思能力がない」と判断されると、たとえ家族であっても、その不動産を売却することが原則できなくなります。介護費用や施設入居費用のために実家売りたくても売れない、という「資産凍結」リスクが発生します。このような状況になることを避けるため、不動産所有者が元気うちに早めの対策を講じる必要があります。

■ 不動産売却の可否は所有者本人の「意思能力」の有無で決まる

不動産所有者が認知症になった場合、所有する不動産を売却できるかどうかの鍵は「意思能力」の有無にあります。意思能力とは、自身が行った行為がもたらす法的な結果を認識および判断できる知的能力を指します。不動産売却の場合、家を失う代わりに代金を得ること(結果)を認識し、その結果を判断できる能力のことです。

軽度の認知症であれば売却契約が可能なケースも存在しますが、売却活動の開始時には意思能力があっても、決済・引き渡しまでの間に症状が進行するリスクがあります。不動産の売却は3～6か月以上かかることもありますので、早めの検討と動き出しが重要です。

■ 「意思能力」がないと判断された場合

不動産所有者に意思能力がない、または不十分と判断された場合、成年後見制度のうち「法定後見制度」を利用する事で売却が可能となります。法定後見制度は、認知症によって判断能力が不十分な方の権利を支援・保護をする制度です。家庭裁判所に申立てを行い、家庭裁判所が選任した後見人が本人に代わって財産管理や契約行為を行います。しかし、申立てから後見人選任までには数か月の時間を要し、後見人が決定した後は後見人への報酬支払いが発生します。

■ 円滑な不動産売却に必要な知識と対策

今回の調査結果から、株式会社リブセンス イエシル事業責任者の志賀響子は次のように解説します。



親が認知症と診断されてから、実家などの不動産売却を検討するご家族は少なくありません。「親の介護費用に充てたい」「空き家にしておくのは心配」など、様々な理由から売却を急ぎたくても、不動産所有者である親本人の「意思能力」がなければ、ご家族であっても容易に売却はできません。

所有者に意思能力がないと判断された場合、法定後見制度を利用することで売却は可能ですが、手続きが極めて困難になるのが現実です。

イエシルに寄せられたご相談の中には、次のような実体験から売却を断念されたケースがあります。

「物件の所有者である親が、脳梗塞で倒れました。施設入所にあたり、その費用に当てるため、所有している物件の処分を検討しましたが、結果的には断念し、物件は塩漬けとなりました。成年後見人

になることの煩雑さだけではなく、普段の生活も含め使用したお金の使途を全て詳細に記録し、裁判所に定期的に報告する等の成年後見人としての事務作業を今後も負担することが現実的ではなかったからです。」

このような実体験からもわかる通り、成年後見人制度の利用は、法的手続きに加え、選任後のご家族の精神的・事務的負担も非常に大きいのが実情です。認知症発症後の不動産売却は、法的手続きや時間、費用の面で負担を伴います。最善策は、不動産所有者に判断能力があるうちに、家族で対策を講じることです。

その話し合いの第一歩として、所有不動産の価値を把握するところから始めていただくことをおすすめします。不動産の客観的な価値がわかることで、将来介護にいくら必要か、それに対して不動産の処分を視野に入れるか、という現実的な話し合いが可能になります。中立的な立場から情報提供するイエシルの中古マンション価格査定サービスも、参考にご活用いただけたらと思います。

不動産の売却を検討されている方、将来の売却に備えて終活をされている方向けの具体的な対策については、こちらをご覧ください。

イエシルコラム: 認知症の親の不動産売却は困難? 早めの備えと価格の目安把握が重要

<https://www.ieshil.com/columns/953/>

<調査概要>

調査対象: 20代以上の不動産を所有する方もしくは不動産を所有しているご家族がいる方

調査サンプル数: 360名

調査期間: 2025年10月27日～2025年10月28日

調査方式: インターネット調査

■ IESHIL(イエシル)について(URL: <https://www.ieshil.com/>)

「お客様にどこよりも透明化された不動産サービスを提供する」



多くの人にとって「住宅購入」は人生でも数少ない、最も大きな買い物の一つですが、それゆえに売買の経験や知識がある人は少なく、意思決定の良し悪しすら判断できないことも珍しくありません。一方、不動産会社の利益の源泉は「成約」であり、「消費者の満足や利益」を追求する動機は薄いのが現状です。この結果、今も不動産業界には一般消費者との知識差や情報の非対称性によって利益を上げる構造が存在し、法律の規制や業界慣習等によりシステム化や効率化も十分に進んでいるとは言えません。

イエシルはこのような構造に大きな課題とビジネスチャンスを見出し、「透明性」と「ITによる効率化」を武器に不動産業界の構造的な課題を解決し、より納得感の高い不動産取引の実現を目指します。(2025年11月現在、イエシルは一都三県のマンションを対象としております)

イエシルご利用に関するお問い合わせ先

https://www.ieshil.com/site_inquiry/

■ リブセンスについて(URL: <https://www.livesense.co.jp/>)



株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn(バトン)』『イエシル』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要

とされる企業を目指しています。

- ・社名: 株式会社リブセンス
- ・所在地: 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立: 2006年2月8日
- ・資本金: 237百万円
- ・代表者: 代表取締役社長 村上 太一
- ・事業内容: インターネットメディア運営事業

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社リブセンス 広報担当

小山(おやま) 080-4857-0491

栗田(くりた) 080-4586-1593

live-pr@livesense.co.jp