住宅のリースバックに関するガイドブック



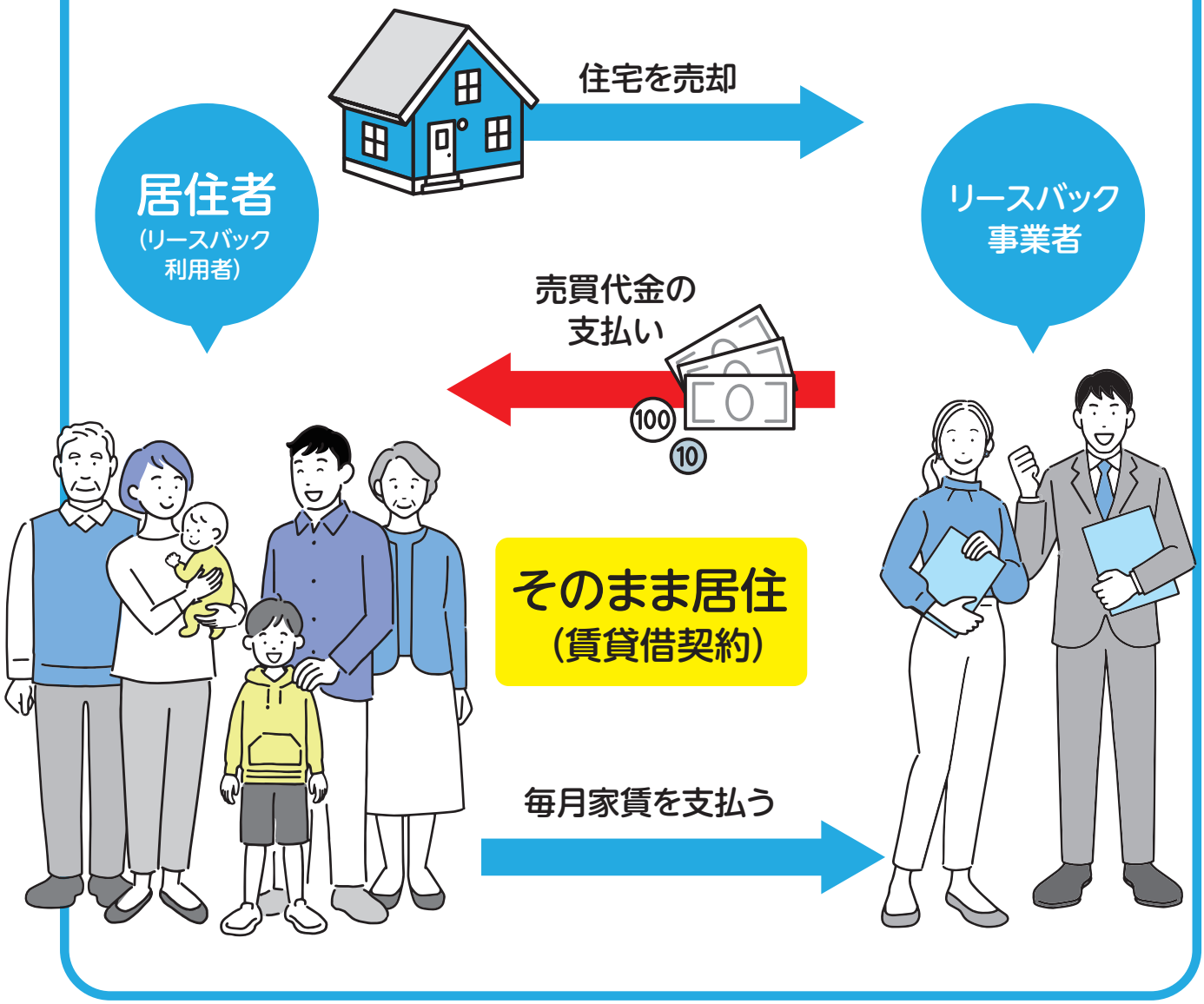
国土交通省

住宅のリースバック※1とは

住宅のリースバックとは、住宅を売却して現金を得て、売却後は毎月賃料を支払うことで、住んでいた住宅に引き続き住むというサービスです。リースバックの利用を検討する際には、他の手法とも比較し、その取引の内容が自分のニーズと合致しているかをよく考えましょう。

また、売買と賃貸借それぞれの契約内容について十分に理解し、急いで契約せず、必要に応じて家族・親族等とも相談しながら、検討を進めるようにしましょう。

リースバックの仕組み



※1『セール・リースバック』『セール・アンド・リースバック』等と呼ばれる場合もあります。

リースバックの主な特徴

特徴1 住み慣れた自宅に住み続けながら一括で資金を受け取れるが、通常の売却や融資等と比較・検討することが重要。

住み慣れた自宅に住み続けながら一括の資金を受け取ることができる方法としては、「リースバック」・「金融機関からの融資（リバースモーゲージ※2含む。）」・「通常の売却を選んで、契約締結後、決済・引渡し時期を事業者と調整する方法（自宅に一定期間住み続けることが可能）」等があります。

ご自身のライフプランに合わせ、これらの手法と比較・検討した上でリースバックを選択することが重要です。

※2 自宅等を担保に入れて融資を受け、後々借入人の死亡時等に、担保である自宅等を処分して元金一括返済を行う融資手法。

特徴2 所有に伴う固定資産税等の支払いは不要だが、家賃等の支払いが生じる。

自宅を所有している場合、固定資産税等の税金や、修繕費等の費用を支払う必要がありますが、リースバックの場合は、事業者が住宅を所有しているため、契約条件によっては、これらの支払いは不要となります。家賃は上記の修繕費等を含め、貸主が負担する様々な費用も踏まえて設定されており、借主は毎月の家賃等を支払う必要があります。

特徴3 自宅が自分の持ち物ではなくなり、自由に設備を改変・設置したり、契約の内容によっては希望通りの期間住み続けたりできるとは限らない。

住宅の所有権はリースバック事業者に移っているため、通常の賃貸と同じく、家賃を払って住むことになります。自分の持ち物ではない以上、例えば設備を設置する場合にはリースバック事業者の承諾が必要になるなど、これまでと同じ使い方ができるとは限りません。

また、消費者が引き続き居住することを希望しても住み続けられない場合があります。例えば「定期借家契約」の場合、契約で定めた期間の満了により契約が終了します。貸主と借主の双方が合意した場合は「再契約」をすることで居住を継続できますが、貸主が再契約を拒んだ場合は退去する必要があります。その他、リースバック事業者等が将来定期借家契約終了後は再契約の予定があるとの意向を表明しているに過ぎない場合、再契約前にリースバック事業者が住宅を第三者に売却し貸主が変わった結果、新たな貸主から、再契約を拒絶される可能性もありますので注意が必要です。

特徴4 広告等で買い戻せると表示される場合もあるが、契約条件等に注意。

契約条件次第では、一度売却した自宅を買い戻せることもありますが、買い戻せる条件や買戻し価格によっては買い戻せない可能性もあります。契約時に買い戻せる条件や買戻し価格を確認していなかったため、トラブルになる事例があります。



リースバックの利用例

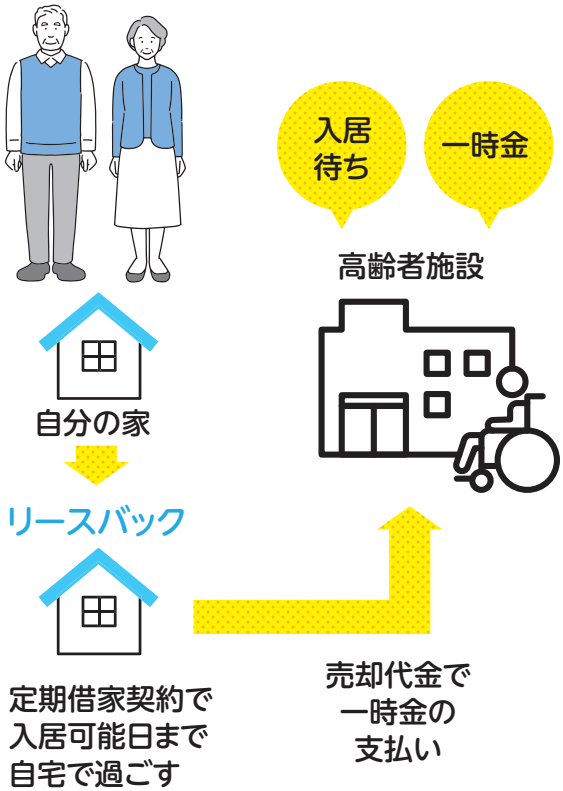
例 1

高齢者施設への住み替えに利用した例

自身や妻が高齢となり、現在住んでいる自宅での生活に不安を感じてきたことから、高齢者施設への転居を決意。入居を希望する施設も決まったが現在は満室とのことで入居予約を行い、入居可能となり次第直ぐに入居することとなった。月々の費用は年金収入での支払を想定していたが、入居時にも一時金を支払う必要があるとのことで、まとまった資金を準備する必要が発生。

自宅の売却や不動産担保ローン、リバースモーゲージ等と比較検討をしたが、入居可能となるまで生活環境を変えたくなかったことや、施設入居後に居住していない自宅の管理や処分を行うことに負担を感じたこと、入居準備の時点で現金を持っておきたかったことから、家族と相談の上、自宅の処分と資金調達を同時に行えるリースバックを選択した。

また入居可能となり次第施設に転居できるよう、2年間の定期借家契約としつつ、借主から中途解約できる旨の条項の入った賃貸借契約を交わした。



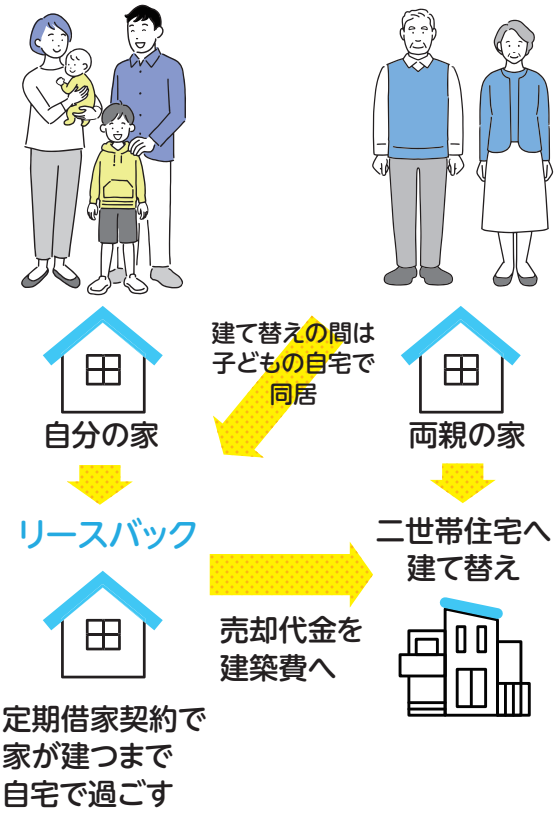
例 2

実家の建て替え資金の捻出に利用した例

高齢の両親と同居することとなり、両親が居住している実家を建て替えて2世帯住宅にすることを決意。完成後は現在住んでいる自宅が不要となるため、自宅を活用して建築資金を捻出することに。

自宅を売却した上で完成まで別の賃貸住宅に住むことや自宅売却を前提とした借入など様々な手法を検討したが、完成して転居するまで今と同じ環境での生活を続けられることや、自宅を担保とした借入に比べリースバック利用の方が、賃料を差し引いても多くの資金を捻出できることにメリットを感じたため、最終的にリースバックを選択。

自宅の売却代金を建築資金に充当しつつ、建て替えまでの1年を期間とする賃貸借契約（定期借家契約）を結び、完成まで自宅で自身の家族や両親と生活した。



（関係者からのヒアリング等をもとに国土交通省にて作成）

こんなトラブルに注意しましょう!

CASE 1

強引な勧誘で契約してしまい、後々解約を申し出たら高額な違約金を請求された!

「お住まいのマンションを当社に売却して、当社が賃貸することで住み続けられるリースバックの契約をしないか」と勧誘の電話があった。断ったが、その後も数回電話での勧誘があり、「玄関先での話でいいので訪問したい」と言われ、了承した。営業担当者は何度か来訪し、しつこく勧誘され、根負けして約2,000万円で契約することになった。契約書を交わす約束の日に「やっぱり契約はキャンセルしたい」と電話で伝えたが、「もう書類を作っているので訪問する」と言われ、来訪された。



自分が不安そうにすると「必要になったら、老人ホームに入れるよう手配もするので安心してほしい」と言われ、自分で老人ホームは探せないと思っていたので、契約することにした。後日、不安になり、業者に解約を申し出ると、「違約金が約400万円必要だ」と言われた。

➡ ポイント②をチェック!

CASE 2

支払賃料の合計額が数年で売却価格を超えることに後々気づいた!

自身は高齢の一人暮らしで、ある日リースバック事業者より電話があり、その後すぐに営業担当者の来訪を受け、その日のうちに自宅マンションのリースバック契約をし、マンションを約2,000万円で売却した。自宅マンションは築30年以上で、事業者からの「10年後には取り壊される」という虚偽の説明を信じ、契約してしまった。

家賃は約20万円とのことだが、仮に10年居住したとすると売却代金を上回る計算になることから契約後やはりキャンセルしたいと考え、後日自宅近くの喫茶店で営業担当者に会い、キャンセルしたい旨を伝えたが、「キャンセル出来ない」と説得されてしまった。



➡ ポイント③をチェック!

CASE 3　市場での取引価格より著しく低額な代金で売却してしまった!

年金が唯一の収入である、高齢の男性が、事業者からの勧誘を受け、自宅を事業者から提示された700万円で売却し、月約15万円で賃借するリースバック契約を結んだ。

同不動産の市場における取引価格は1億2,000万円相当であるにも関わらず、十分な説明もなく、後々著しく低額な代金設定がなされていたことが判明した。



➡ *ポイント④をチェック!*

CASE 4　当初思っていた話と実際の賃貸借条件が違い、住み続けられない!

リースバック契約は、お金が入ってきたあとも変わらず住み続けられると聞いて契約をした。賃貸借契約の期間満了が近づいてきたため、事業者にさらに住み続けたい旨を申し出たところ、契約は定期借家契約であり、再契約することを拒絶されたため、退去しなければいけなくなった。



➡ *ポイント⑥をチェック!*

※なお、不実の告知など不当な勧誘行為があった場合には、消費者契約法により契約を取り消すことができる場合もあります。

(関係者からのヒアリング等をもとに国土交通省にて作成)

リースバックを利用する際のポイント

不動産取引の基本的な注意事項

ポイント1　不動産業者・金融機関など複数の事業者に相談し、自分のライフプランに合った条件・手法を選びましょう。

自宅に住みながら資金を確保したい場合、リースバックではなく、「通常の売却を選んで、決済・引渡し時期を事業者と調整する方法」、「融資(リバースモーゲージ)」等の手法の方が、自分のライフプランに適している場合もあります。

また、各リースバック事業者によって、提示される契約条件は様々です。不動産業者や金融機関等複数の事業者に相談し、自分が納得できる条件・手法を選びましょう。



ポイント2 解約に多額のお金がかかることもあります。きちんと条件・内容を理解するため、契約を急かす営業トークを鵜呑みにせず、落ち着いて、後で家族に相談して決める、と伝えましょう。

事業者によっては、しつこい勧誘をしたり、売却を煽るようなセールスをしたりする場合もありますが、それに合わせることなく、契約意思を決める前に、落ち着いて色々確認してみましょう。リースバックでは、家を売却する「不動産売買契約」を結ぶことになります。宅建業法に基づくクーリング・オフは宅建業者への売却の場合は適用されず、また、違約金が設定されているケースも多々あり、解約に多額のお金がかかることもあります。サインや押印を書類に求められても、安易に応じず、家族・親族等と相談の上で、しっかり契約内容を理解してから対応しましょう。例えばマンションに住んでいる場合、マンションの建て替え計画の事実は管理組合に聞くことで確認できます。また、相場等は複数の事業者に確認することも可能です。その他、契約したら必ず、売買契約書をもらい、契約条件をしっかりと確認できるようにしておくことも重要です。

リースバック取引の基本的な注意事項

ポイント3 住み続ける期間にわたって、毎月賃料を支払うことができるか、一度計算しましょう。

リースバックは、「毎月賃料を支払うことで」住み続けられる契約であり、最初に一括で資金を受け取れますが、受け取った資金から毎月の賃料を払い続ける場合、いずれ底を突いたり、途中で賃料が増額されて資金が不足したりする可能性も考えられます。契約をする前に、「売却で受け取る金額」と、「数年かけて賃料として支払う金額」、どちらが高いか自分で計算して比較しましょう。ちゃんと手元に残るお金はありますか？価格・賃料等の条件は、納得できるまで契約前に事業者と協議しましょう。

ポイント4 提示されている売却価格について、複数の事業者に意見を聞いてみましょう。

不動産には、地域や築年数等に左右される「相場」があります。売却価格を提示された場合、この相場から大きく外れていないか、事業者にその価格の根拠や相場について意見を聞いてみましょう。通常の売却を選んで、自宅の引渡し時期を一定期間待つことを契約条件にすることもできるため、他の宅建業者からも、相場に関する意見を聞き、売却価格が納得できる価格かどうかを検討してみることが重要です。

ポイント5 買戻しは「当然の権利」ではありません。「いつまでに」「いくらで」買い戻せる条件なのか等、契約前に確認しましょう。

買戻しは「当然の権利」ではなく、あくまで、一度家を買った事業者が、条件次第で、「もう一度自分に家を売る」という約束ごとです。買戻しを望むなら、「いつまでに」「いくらで」買い戻せるのか等、本当に買い戻せそうか契約前に確認しましょう。口約束ではなく契約書に具体的な条件が記載されていることを確認し、また買戻し価格は自分が払える額か等を冷静に検討することが重要です。

ポイント6 自分が望む期間、本当に住み続けられる契約なのか、更新・再契約の条件など契約書の記載を確認しましょう。

賃貸借契約には、「普通借家契約」や「定期借家契約」等の種類がありますが、借主が契約の継続を希望しても、貸主が更新に応じなくても良いものが「定期借家契約」です。つまり、契約の種類によっては、希望する期間住み続けられないかもしれません。契約締結前に契約の種類や契約期間、契約更新・再契約の条件等についてしっかり説明を求め、自分の要望も伝えつつ、契約書の記載内容を確認しましょう。

また、条件次第では、事業者が第三者に住宅を売却してしまうこともあり、貸主が売却先の事業者ではなくなる場合もあります。



ポイント7 リースバック期間中に、設備が壊れたら直すのは自分・事業者のどちらなのか? 自分の好きなように修繕等をしていいのか? 等確認しておきましょう。(また、途中で亡くなった場合に、家族が原状回復費用を請求される場合もあります。)

リースバックをすると、今まで通り「住む」ことができますが、それは今まで通り「自由に使える」ということを意味しません。設備が壊れたら自分と事業者のどちらが修繕費を払って直すのか、また新たに設備を設置してよいのか等を契約前に確認しておきましょう。

また、通常の賃貸借契約と同様に、退去時の原状回復に費用が発生する場合もあるほか、リースバック期間中に亡くなった場合に、家族・親族等が相続によって賃貸借契約上の責任(原状回復等)を負う場合もあるので、この点も気を付けましょう。



○ 国土交通省ホームページ「消費者向けリースバックガイドブック策定に係る検討会」
https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk2_000053.html

制作:国土交通省　住宅局　住宅政策課
国土交通省　不動産・建設経済局　不動産業課

令和4年6月発行