

健全なリースバックの普及に向けて

国土交通省 住宅局 住宅企画官 皆川 武士

1. はじめに

近年高齢者世帯を中心に住替え、建替えや老後資金の確保、円滑な相続等を目的としてリースバックを活用した不動産取引が徐々に増加傾向にある。このような取引は多様なライフスタイルの実現や既存住宅流通市場の活性化、空き家の発生防止等につながるものとして期待される。一方で、リースバックを活用した不動産取引に対する認知度が未だ低いことや、持家の売買契約と賃貸借契約を組み合わせることによる取引の複雑さから、契約内容等に対する消費者の理解が不十分なまま契約が締結されるなどのトラブルも発生している。

令和3年3月19日に閣議決定された「住生活基本計画（全国計画）」では、ライフスタイルに合わせた柔軟な住替えを可能とする既存住宅流通の活性化をするための基本的な施策の一つとして、「健全なリースバックの普及」が示されており、国土交通省としては、消費者がリースバックの活用を検討するにあたって参考となる適切な利用方法や検討時の留意点等をガイドブックとして取りまとめるべく、不動産取引・消費者保護等の分野における有識者、不動産業界団体の参加を得て検討会を令和3年12月以降3度にわたり開催した。

今般、検討会での議論を踏まえ、リースバックの特徴や利用例、トラブル例、利用する

際のポイント等を取りまとめた消費者向けのガイドブック、「住宅のリースバックに関するガイドブック」を策定・公表したため、その概要を紹介する。

2. リースバックについて

そもそもリースバックは正式には「セール・アンド・リースバック（sale and leaseback）」と言い、所有している固定資産や機械設備等を他者に売却しつつ、その後当該資産について賃貸借契約、あるいはリース契約を締結する金融取引全般のことを指す。リースバック取引自体は1930年代の米国にて多店舗展開を行う小売業者が店舗網の拡大を行う際に資本市場から資金を引き出す手法として用いられていたことが確認されており、その後も主に事業用不動産を対象として資金調達や資産の圧縮、税務メリットの享受等を目的として取引が広まった。

住宅のリースバックとは、このリースバックの考え方を住宅に転用したものであり、売主は住んでいた住宅を、買主であるリースバック事業者売却する一方、賃貸借契約の範囲内で売却後も同住宅に居住することを可能とする、個人の住宅資産を活用した資金調達方法である。

また、売主の退去後は、買主である事業者によって、買取再販等の既存住宅流通市場で

の取引にて処分がされることが多く、既存住宅流通市場の活性化や空き家の発生の未然防止に資する。2010年代頃より、高齢化社会の進展等を要因として住宅のリースバックの取引件数が増加傾向にあり、それに伴い住宅のリースバック事業に新規参入する事業者も見られる。

一方で、国土交通省が令和3年度に行った消費者アンケート調査では回答者のうち66.2%がリースバックについて「初めて聞いた」と回答しているなど、リースバックに対する消費者の認知度はまだまだ高い水準とは言えない。また、売買契約と賃貸借契約を組み合わせた取引の複雑性や、取引のメインターゲット層として高齢者が想定されることから、利用者が契約内容等に対して十分な理解を得られないまま契約を締結することで、トラブルに巻き込まれてしまうケースも考えられる。実際に独立行政法人国民生活センターが令和3年6月に発表した「高齢者の自宅の売却トラブルに注意」と題した報道発表資料では、消費生活センターに寄せられた相談事例として、判断力が低下しているように思われる消費者が、居住しているマンションが近い将来取り壊されるといふ虚偽の説明を信じて、リースバック契約を締結した事例が紹介されている。

また住宅資産を活用した資金調達手法としてはリースバック以外の手法等も考えられる。消費者にとっては資金を必要とする金額及び時期並びにその後のライフプラン等、それぞれ事情が異なることから、自身のライフプランに合わせた検討が重要である。

このようなことから、前述の「住生活基本計画（全国計画）」で示された健全なリースバックの普及に向けては、消費者に対し、そもそものリースバック取引の仕組みだけでなく、消費者が利用を検討する際に有用と考

えられる利用例や利用する上で認識すべき留意点について周知することが必要と考えられる。

3. ガイドブックの構成

本ガイドブックの策定にあたって開催した検討会では、不動産取引・消費者保護等の有識者、不動産業界団体の参加を得た上で、リースバックに関する調査結果等を共有するとともに、関係者が現時点において認識しているリースバック取引の特徴や想定される活用例・留意点等について意見交換を行った。こうした中で、実際の利用例やトラブル事例についての共有が行われたほか、住替えの円滑化や住宅資産を活用した資金需要への対応についてリースバック以外の取引との比較を含め検討がなされた。

この検討会での議論内容をもとに、本ガイドブックでは

- ①リースバックの概要・仕組み
- ②リースバックの主な特徴
- ③リースバックの利用例・トラブル事例
- ④リースバックを利用する際のポイントについてそれぞれまとめた構成となっている。

4. ガイドブックの概要

4.1 リースバックの概要・仕組み

本ガイドブックでは住宅のリースバックを「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」と定義している。あくまでリースバックは住宅を事業者に対して売却する取引であることから、自分の持ち物ではなくなり、これまでと同じ使い方がで

きるとは限らない。消費者は、他の資金調達手法とも比較し、その取引の内容が自身のニーズと合致しているか検討した上で選択することが重要となる。

また、リースバックを利用する際には売買契約と賃貸借契約の二つの契約を同時に締結することから、消費者はそれぞれの契約内容について十分に理解し、必要に応じて家族・親族等とも相談しながら、検討を進めるべきである。

4.2 リースバックの主な特徴

本ガイドブックでは、検討会等の議論を踏まえ、現時点にて認識されているリースバック取引の主な特徴や留意点等として、以下のとおり4つ列挙した。

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

前述のとおり、リースバックは住宅資産を活用した資金調達手法として、利用者のニーズに合致した下では有効な手立てと考えられる一方、必ずしもリースバックだけが唯一かつ全ての消費者に適したものではないと考えられる。例えば、リバースモーゲージは、所有している自宅等を担保として、生活資金等の融資を受け、後々借入人の死亡等による契約終了時点で、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である。これは、不動産取引であるリースバックとは異なり、金融取引にあたるものの、自宅への居住を続けながら住宅資産を活用して資金を調達する点で共通している。

また自宅等を売却して資金調達を行う際に、必ずしも賃貸借契約を結ばずとも、通常の売却を選び、買主と決済・引渡し時期

を調整することで、一定期間自宅に住み続ける方法等も考えられる。

このようなことから、どのタイミングで資金需要が発生し、どれだけの期間現在の自宅に住み続けるのか、あるいはいつ転居するのか等のライフプランに合わせ、消費者は様々な手法と比較・検討した上でリースバックを選択することが重要となる。

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、所有者は固定資産税等の税金や経年劣化に伴う修繕費等の費用を支払う必要がある。一方リースバックを行った場合、固定資産税等の税金は、住宅の所有者たるリースバック事業者に課されるほか、リースバック事業者との賃貸借契約の条件によっては、修繕費等の支払いが不要となる。

一方でリースバック事業者は、上記のような賃貸人として負担する様々な支出を踏まえて家賃設定を行っており、借入人は締結した賃貸借契約書の内容に基づき、毎月賃料等を支払う義務がある。賃料を支払わない場合には債務不履行となり、賃貸借契約を解除されることも想定される。

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どおりの期間住み続けたりできるとは限らない

リースバック契約の締結後、住宅の所有権は消費者自身からリースバック事業者に移っていることから、自ら住宅を所有していた場合と異なり、今までと同様に住宅を自由に使える訳ではない。例えば借入人が設備の修繕や建物の増改築、リフォーム等を行う場合に、通常は賃貸人の承諾を得る

必要が発生することから、消費者はリースバックにて契約を締結する際に、そもそもの可否や認められる場合の手続き等を確認しておくことが望ましい。

また賃貸借契約の内容によっては消費者が希望しても住宅に住み続けられない場合も考えられる。一般的に賃貸借契約では「普通建物賃貸借契約（以下普通借家契約）」や「定期建物賃貸借契約（以下定期借家契約）」が利用されることが多い。普通借家契約の特徴としては賃借人に更新拒絶の正当事由がない限り「契約を更新できる（その住宅での居住を継続することができる）」が、定期借家契約は「契約の更新がない」契約であり契約期間が終了した時点で確定的に契約が終了することから、後者での賃貸借契約を締結した上で契約期間が終了した後もその住宅での居住を継続したい場合は、賃貸人と賃借人の双方が合意の下で新たに契約を結び直す必要がある（再契約）。もし賃貸人側より再契約を拒絶された等で再契約が行われなかった場合には賃借人は契約期間が終了するまでにその住宅から退去しなければならない。国土交通省が令和2年度にリースバック事業者に対して実施したアンケート調査結果では、事業者の80%が定期借家契約を利用していると回答するなど、リースバック取引においては定期借家契約が多々利用されていることが想定される。消費者は、自身のライフプランに沿った契約内容となっているか、契約前に適切に確認する必要がある。

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

リースバック事業者の中には、リースバックを通して一度売却をした後でも、買い戻しを行うことで再取得が可能である旨を広

告等で表記している場合がある。民法においては売買契約に買い戻しの特約を付与した場合、代金等を返還して契約の解除をすることができる旨を定めているが、この買い戻しの期間は最大10年とされているため、賃貸借契約期間が10年間を超過すると、買い戻しを行えなくなることが考えられる。一方で、買主が売主に改めて売買をする旨を予約しておくという「再売買の予約」という方法を利用することで、買主となるリースバック事業者との話し合いのもと、自由に買い戻しまでの期間を決めることができる場合も想定できる。

このようなことから、消費者が将来的な買い戻しを想定してリースバックの利用を検討している場合には、契約前の時点で、どのように買い戻し価格が算定されるのか、またその額は自身の払える額なのか、申出の期限はどのように設定されているのか等について慎重な確認が必要となる。

4.3 リースバックの利用例・トラブル事例

前述のとおり、リースバックはニーズに合致した下での利用であれば円滑な住替え・建替えに資する等のメリットを享受できると考えられる一方、様々な要素からトラブルの発生も懸念されている。本ガイドブックでは検討会での議論や関係者よりのヒアリング等を通して、利用例を2例、トラブル事例を4例掲載した。

○利用例

1) 高齢者施設への住替えに利用した例

高齢者世帯が高齢者施設の入居一時金を、転居前の時点で調達するためにリースバックを利用した事例である。その他の資金調達方法と比較検討の上で、リースバックが選択された要因としては、入居可能と

なるまで生活環境を変えたくなかったこと、施設入居後の自宅管理や処分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が挙げられている。またこの例では、入居可能となり次第転居できるよう、定期借家契約としつつ、賃借人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ている。

2) 実家の建替え資金の捻出に利用した例

両親の居住している実家を建て替えて二世帯住宅とするために、不要となる現在の自宅を活用して建替資金を調達した事例である。本事例においてその他の資金調達方法と検討の上でリースバックが選択された要因としては、完成して転居するまでは現在の環境で生活を続けられること、自宅担保での借入と比較した際に、支払う賃料を差し引いた上でもリースバックを利用した方がより多くの資金を捻出できることにメリットを感じたことが挙げられている。

○トラブル事例

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ケース

この事例は、マンションの居住者が営業担当者の強引な勧誘に根負けして契約する旨回答してしまい、その後契約をキャンセルしたい旨を伝えたものの契約書類を既に作成していることを理由に契約を締結したが、後日不安になり、事業者に対し解約を申し出ると高額な違約金を請求されたものである。

2) 契約締結後に賃料が数年で売却価格を超えることを認識したケース

この事例は、一人暮らしの高齢者がリー

スバック事業者の営業を受け、それぞれ提示された売却額及び月々の家賃にてリースバック契約を締結したものの、契約後に、仮に10年間居住すると支払家賃額の合計が売却代金を上回る計算となることに気づき、後日契約をキャンセルしたい旨伝えたが断られたものである。

3) 市場の取引価格より著しく低額な代金で売却したケース

この事例は、リースバック事業者の勧誘を受け、十分な説明もなく、市場価格と比較しても著しく低額な売却金額で契約締結してしまい、契約後にその旨判明したものである。

4) 当初の認識と実際の賃貸借条件が違い、消費者が住み続けられなくなったケース

この事例は、リースバック事業者から、自宅の売却後も変わらず住み続けられると聞いて契約した消費者が、賃貸借契約の期間満了が近づいてきたため、引き続き居住したい旨を申し出たところ、賃貸借契約の内容が定期借家契約であり賃貸人としては再契約の意思がない旨を伝えられ、退去せざるをえなくなったものである。

なお、本ガイドブックでは関係者よりのヒアリングをもとに作成されたトラブル事例を記載しているが、実際には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考えられる。

4.4 リースバックを利用する際のポイント

前述の特徴やトラブル事例等を踏まえ、消費者はリースバック契約の締結に際し、リー

スバック事業者等からスキーム全体について十分に説明を受け、リースバックの特徴を理解した上で契約するかどうか判断することが重要である。本ガイドブックでは、消費者が、検討時に留意すべきポイントを以下のとおり7つ列挙した。

1) 不動産業者・金融機関等複数の事業者に相談し、自身のライフプランに合致した条件・手法を選択すべき

前述のとおり、住宅資産を活用した資金調達手法にはリースバック以外にも、「リバースモーゲージを含む金融機関からの融資」や、「通常の売却を選んで、契約締結後、決済・引渡しを事業者と調整する方法」等が考えられる。消費者は自身のライフプランや資金需要に合致した手法を選択するために、不動産業者・金融機関等複数の事業者に相談の上、自分が納得できる手法を比較・検討することが重要である。

2) 解約時に多額の違約金が発生する可能性もあるため、消費者は、契約条件・内容を理解するため、勧誘を鵜呑みせず、落ち着いて、家族・親族等と相談の上で意思決定すべき

リースバックは不動産売買契約・不動産賃貸借契約を行うため、買主が宅建業者である場合や、宅建業者が媒介する場合には、宅地建物取引業法（以下宅建業法）が適用されるが、宅建業法に基づくクーリング・オフが適用されるのは「宅建業者が売主、消費者が買主の場合」のみであり、消費者が宅建業者に自宅を売却する場合には、宅建業法に基づくクーリング・オフに基づいて契約を解除することはできない。そのため契約締結後に売主が契約解除を要求する場合、手付金の倍額を買主に支払う「手付

倍返し」での解除、あるいは契約条項に基づく違約金が生じ、多額の金銭負担を要することも想定される。

宅建業法上、宅建業者は勧誘に際し、宅地又は建物の将来の環境等について誤解させるべき断定的判断を提供することや、消費者が勧誘を断ったにも関わらず、勧誘を続けること等の行為が禁止されている。一方で近年は消費者の自宅を事業者が訪問し物品を買い取る「押し買い」によるトラブルも生じていることから、消費者がリースバック取引を検討する際にはこのようなトラブルに巻き込まれないよう、十分に契約の条件・内容について理解の上、理解力・知識に不安がある場合は家族・親族等への相談や説明の場への同席も依頼しつつ、マンションの建替え計画の事実の有無や周辺地域での不動産相場の確認、契約した際に契約書をもらい契約条件をしっかりと確認するなどの対応をすべきと考えられる。

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、収支計画を検討すべき

前述のトラブル事例でも、関連した事例を記載したが、リースバックでの賃貸借契約の期間中は毎月の賃料支払いが必要となることから、消費者には今後の収入と支出を考え、無理のない資金計画を立てることが求められる。特に高齢者世帯では老後の生活資金が、現状でどこまで足りているかの把握が重要であるため、宅建業者等への相談に限らず、金融知識等を備えた専門家にも相談し、「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」を比較しつつ、無理のない老後の資金計画の策定することも有効な手段として想定される。

4) 提示されている売却価格について、複数の事業者意見に聞くべき

不動産の売却価格は、様々な要素を勘案して決定されており、その査定方法は宅建業者によって異なることが想定される。一方で前述のトラブル事例にもあったように、提示された売却査定額が相場から大きく外れた価格設定とされていないか等、複数の事業者から意見を聞き、自身が納得できる価格かを検討することが重要である。また、査定価格に何らかの懸念がある場合、相場について把握している宅建業者に重ねて価格査定を依頼する等で自身が納得できる価格かを検討することが重要である。

5) 買戻しを検討する場合は期限や条件等を契約前に確認すべき

リースバックにおける買戻しの可否は、売主の「当然の権利」ではなく、特約や「再売買の予約」等の契約条件に左右される。そのため消費者が買戻しを前提としてリースバックを検討する場合は、契約前に時期・価格に関する条件・内容等、契約書の具体的な記載等について確認し、現実的な内容か、慎重に検討すべきである。

6) 自分が望む期間居住し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すべき

リースバックの主な特徴でも述べたように、賃貸借契約の種類によっては消費者が望む期間居住し続けることができない場合が想定される。そのため消費者は契約前に、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事業者に対して説明を求め、自身の要望も伝えつつ、契約書の記載内容を確認すべきである。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、その場合、賃貸人が売却先の事業者ではなくなることも考えられる。

7) リースバック期間中に、設備が壊れた際の修繕費の負担に関する条件や設備設置の可否等について確認すべき

リースバックの主な特徴でも記載したように、リースバックにより物件の所有権は事業者に移転していることから、設備の修繕や建物の増改築・リフォーム等の可否・条件等については契約前に十分に確認すべきである。

また通常の賃貸借契約と同様に賃借人は原状回復義務を有することから、賃貸借契約終了時に家具の撤去等を含めてどういった原状回復が求められるか、あるいは賃借人が入居中に死亡した際に家族・親族等が相続によって原状回復等の賃貸借契約上の責任を負う必要があるのか等についても、事前に確認しておくことも重要である。

5. 終わりに

このガイドブックは関係者が現時点において認識しているリースバックの特徴等をまとめたものである一方、リースバックは未だ取引事例も多くないことから、健全なリースバックの普及に向けては、取引の状況を踏まえて、引き続き必要な対応が求められると考えられる。

国土交通省としては、引き続き健全なリースバックの普及に向けた取組を継続し、ライフスタイルに合わせた柔軟な住替え・既存住宅流通の活性化に寄与するとともに、安全・安心な取引の実現に向けた取組を推進していきたい。