

**住宅のリースバックに関する
ガイドブックの作成に際しての
検討会での検討内容について**

令和4年6月

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

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

【委員】 ◎：座長

井上 博登 弁護士（長島・大野・常松法律事務所）

岡部 芳典 （一社）不動産流通経営協会 業務流通委員

草間 時彦 （公社）全国宅地建物取引業協会連合会 常務理事・政策推進委員長

◎佐藤 貴美 弁護士（佐藤貴美法律事務所）

野澤 千絵 明治大学政治経済学部教授

早野 木の美 （公社）日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会主任研究員

松本 修 （公社）不動産保証協会 常務理事
（公社）全日本不動産協会神奈川県本部理事）

山本 遼 株式会社R65代表取締役

行武 憲史 日本大学経済学部准教授

（敬称略、五十音順）

【事務局】

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

【日程】

第1回検討会 令和3年12月22日

第2回検討会 令和4年1月26日

第3回検討会 令和4年3月14日

はじめに

1. 本検討会開催の背景

近年高齢者世帯を中心に住み替え、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。我が国の住宅政策においても、「住生活基本計画（全国計画）」（令和3年3月19日閣議決定）にて、「住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成」を目標の一つとして掲げており、ライフスタイルに合わせた柔軟な住み替えを可能とする既存住宅流通の活性化するための基本的な施策として「健全なリースバックの普及」が挙げられている。

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。

こうした状況を踏まえ、消費者がリースバックの活用を検討するに当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・消費者保護の分野における有識者、不動産業界団体の参加を得て、本検討会の開催を行うこととしたものである。

2. 議論の進め方

本検討会においては、令和3年12月以降3回の会合を開催し、関係省庁・不動産事業者のオブザーバー参加を得つつ、各委員等による自由かつ率直な意見交換を行った。

3. 本報告書の位置づけ

本報告書は、ガイドブック作成に向けて令和3年12月～令和4年3月にかけて3回開催された検討会における議論の内容をまとめたものである。

なお、本検討会においては、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・留意点等について忌憚のない意見交換を行った。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、住み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検討などがなされたところである。

そのため、本報告書では、ガイドブックの内容に加えて、消費者がリースバックの利用を検討するにあたり事前に認識すべき事柄をその背景とともに記載しているほか、消費者が自身の需要に応じて適切な手法を選択する上で検討時に有用と考えられるとされた利用例や留意点についても記載している。

一方で、リースバックは未だ取引事例も多くないため、健全なリースバックの普及に向け、取引の状況を踏まえて、必要な対応が求められると考えられる。行政におかれては、本検討会にて行われた議論を踏まえ、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、時宜にかなった柔軟な住み替え・既存住宅流通の活性化に寄与することに期待をしている。

リースバックガイドブックの作成に際しての検討会での検討内容について

目次

はじめに

第1章 住宅のリースバックの概要及び利用の検討に際してのポイント

1. 住宅のリースバックとは	1
2. 想定されるリースバックの利用例	2
3. リースバックの特徴	4
【参考】リバースモーゲージとは	4
【参考】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	5
4. リースバックにおけるトラブル事例とポイント	7

第2章 リースバックの検討にあたってのポイントの補足及びその他の留意事項等

1. 利用する手法の検討について	12
(1) 適切な手法の選択	12
(2) 将来にわたる収支計画の検討	13
(3) 勧誘への対応	13
(4) 同居家族がいる場合	14
2. リースバックの契約条件について	15
(1) 売却価格について	15
(2) 賃料について	15
(3) 契約の相手方の選択	15
(4) 宅建業者に支払う媒介報酬	16
(5) 売買契約締結後の解除要件・手続	16
(6) 買戻しの要件	17

3. 賃貸借契約の内容について	18
(1) 賃貸借契約の種類の確認	18
(2) 賃料の確認	21
(3) 設備の修繕や建物の増改築・リフォーム等に関する確認	21
4. リースバック契約締結前の留意点	22
(1) 重要事項の告知	22
(2) 契約内容についての説明の要請	22
(3) 契約書の取り交し	23
(4) 売却代金の受取	23
5. 契約期間中の留意点について	24
(1) 賃料支払義務	24
(2) 善管注意義務	24
6. リースバックの終了	25
(1) 原状回復に関する対応	25
(2) 明渡しが遅延した場合	26
(附属資料) リースバックに関する現状分析について	27
1. 消費者アンケートについて	27
2. 事業者アンケートについて	31

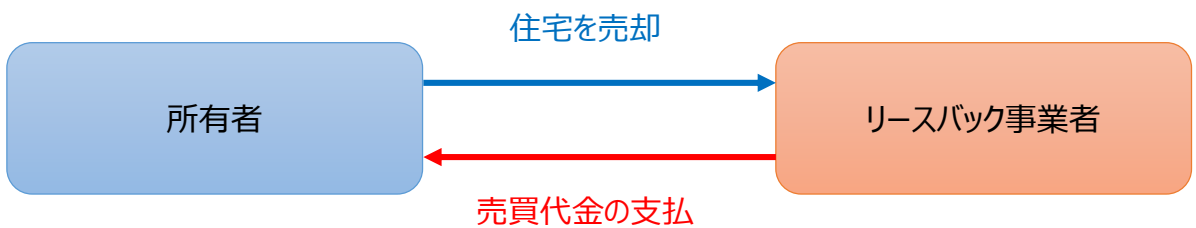
第1章 住宅のリースバックの概要及び利用の検討に際してのポイント

1. 住宅のリースバックとは

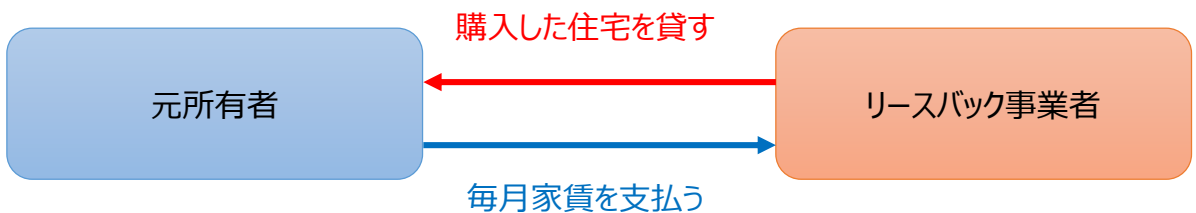
住宅のリースバック[※]とは、自宅を売却して一括の資金を得て、売却後は毎月賃料を支払うことで、住んでいた住宅に引き続き住むというサービスである。本資料では、自宅を購入し、その後自宅を賃貸物件として貸す事業者のことを「リースバック事業者」と言う。

※「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る。

① 自宅を売却（売買契約）



② 売却した自宅にそのまま住み続ける（賃貸借契約）



2. 想定されるリースバックの利用例

リースバックの利用が有用と考えられる場面として以下の例を想定する。

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とした。

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の利用の方が、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）

3. リースバックの特徴

リースバックの主な特徴及び留意点としては以下があげられる。

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）」等が考えられる。

消費者は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適切か検討すべきである。

【参考】リバースモーゲージとは

「リバースモーゲージ」とは、所有している住宅や土地を担保として、生活資金等の融資を受け、当該借入人の死亡等による契約終了時点で、担保となっている住宅や土地を処分して、元金を一括返済するローンである。リバースモーゲージも、リースバック同様に、住宅を活用して一括の資金を得て、利息を支払いながら自宅に住み続けることができる契約手法である。（ただし、融資であるため、契約終了時点で返済する必要がある。）

通常の住宅ローンは、時間が経過するに伴い元金の返済が進み債務残高が減少していくが、リバースモーゲージの場合は、融資契約期間中、元金の返済を行わないことが一般的であるため、債務残高が減少しないことが特徴として挙げられる。

リバースモーゲージには住宅金融支援機構が民間金融機関と提携して提供している「リ・バース60」のほか、各民間金融機関独自での商品も提供されている。

【参考】 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

通常の売却においても、次の住居への転居のタイミングを見据えて、売り出しの際に特定の引渡し時期を指定することが可能である。この場合、住み替えの際に、一時的に借家に移るなどの必要性がなくなる。また、売り出しの際に引渡し時期を明示していない場合、買主と契約条件を調整する際に、引渡し時期を調整することも可能な場合がある。ただし、引渡し時期の調整は、買主側は先に代金、もしくはその一部を支払っているにも関わらず物件を利用できない期間が発生することから、売主は本当に自身の希望する期間だけ引渡しを調整することについて買主より応諾を得られるのか確認する必要がある。

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るが、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る。家賃は上記の修繕費等を含め、事業者が賃貸人として負担する様々な費用も踏まえて設定されており、消費者は借借人として毎月の家賃等を支払う必要がある。

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る。自分の持ち物ではない以上、例えば設備を設置するにはリースバック事業者の承諾が必要になるなど、消費者はこれまでと同じ使い方ができるとは限らない。

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る。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する。賃貸人と賃借人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るが、賃貸人が再契約を拒んだ場合は退去する必要がある。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賃貸人が変わった結果、新たな賃貸人から、再契約を拒絶される可能性も考えられる。

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るが、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る。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も考えられる。

4. リースバックにおけるトラブル事例とポイント

リースバックに関して、例えば以下左列のようなトラブル事例が確認されており、それを踏まえると、リースバックを検討する際のポイントは以下右列の内容が考えられる。

不動産取引の基本的な注意事項	
<p><ポイント①不動産取引の前提：複数の手法の検討> 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、契約締結後、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る。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なため、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・手法を選ぶ必要がある。</p>	
トラブル事例	ポイント
<p>【強引な勧誘で契約してしまった】</p> <p><input type="checkbox"/> 事業者から自宅マンションを売却するようセールスを受け、話を聞いたところ「将来建て替え計画があり、お金がかかる」「売却価格はこれくらい相場だ」と煽られ、強引に契約に進めようとしていた。</p> <p><input type="checkbox"/> 老朽化した分譲マンションに住んでいる。今売らないと売れなくなると電話で勧誘され妻が売却の契約をしてしまった。やはり解約したい。</p> <p><input type="checkbox"/> 「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2000万円で契約することになった。</p>	<p>ポイント②</p> <p>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がなされる場合もあるが、それに合わせることなく、契約意思を固める前に、消費者は落ち着いて契約内容等を確認する必要がある。</p> <p>リースバックでは、家を売却する「不動産売買契約」を結ぶことになることから、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おり解約に多額の資金を要するケースも多い。</p> <p>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することが重要である。</p> <p>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る。また、相場等は複数の事業者を確認することも可能である。</p>

<p>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。</p> <p>【解約したいが契約書が手元になく、家族も契約内容が確認できないケース】</p> <p>□別居の母に業者から電話でリースバックについての勧誘電話が架かった。痴ほう症になったら自宅マンションが売れなくなると言われ、何度か訪問を受け最終的に契約書に署名捺印した。業者は契約書は後で送ると言い持ち帰られ手元にはない。賃料が高額でこのままでは、居住を続けることが難しくなる。</p>	<p>そして契約を締結する際には、契約内容をしっかり確認できるように、売買契約書をもらうことが望ましい。</p>
<p>リースバック契約を検討する際のポイント</p>	
<p>トラブル事例</p>	<p>ポイント</p>
<p>【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】</p> <p>□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2000万円で売却した。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。</p>	<p>ポイント③</p> <p>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るが、受け取った資金から毎月の賃料を払い続ける場合、いずれ底を突く可能性がある。また、契約の途中で賃料が増額されて資金が不足する可能性についても確認すべきである。</p> <p>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」とでは、どちらが高いかを消費者は自ら計算して比較し、手残りの有無について確認しておくことが重要である。また価格・賃料等の条件は、納得できるまで契約前に事業者と協議するべきである。</p>

<p>【契約締結後に、賃料は変動すること があると後日認識したケース】</p> <p>□子供がいないため、万が一を考えると 兄妹に自宅を残したら迷惑をかけると 思い、パンフレットを請求し後日担当 者が来訪した。話によると、賃貸にすれ ば税金は払わなくて良い、自宅の相続 も心配ない、家賃は10年間変わら ないとのことだった。それならと思い契約 する意思を伝え、後日契約することに なり、契約内容の説明を受けて署名 捺印した。</p> <p>この時売却代金を持ってこなかったの で、営業担当者に聞いたら権利証と引 き換えになると言われたので、不審に思 い始めて契約から一週間後に解約を 申し出た。すると20%の違約金が発 生すると言われた。</p> <p>違約金の説明は一切無かったので納 得できない。契約書を確認すると家賃 は10年間ずっと変わらないと説明を 受けたにもかかわらず家賃の変動もあ るし、3年ごとに更新料が発生するこ とが分かった。</p>	
<p>【著しく低額な代金で売却したケース】</p> <p>□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。</p> <p>同不動産の市場における取引価格 は1億2000万円相当であるにも 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。</p>	<p>ポイント④</p> <p>売却価格を提示された場合、事業者 にその価格の根拠や相場について意見 を聞くことが必要である。</p> <p>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検討してみ ることが重要である。</p>

<p>【買い戻そうとしたが出来なかったケース】</p> <p>□今の家に住み続けたいと思っていたので、以前から関心のあったリースバックを申し込んだ。2年間の賃貸借契約の後、2年後には買い戻すつもりだった。</p> <p>しかし、お世話になった仲介業者から業界向けの不動産流通のチラシに、自宅が売りに出ていると教えられた。慌てて自宅を買い戻すため不動産購入申込書を家主に当たる業者に提出し受理されたが、翌日には売れたと報告があった。申込書が受理されたのに1日未満で売却されたことは納得できない。</p> <p>【買い戻し価格を、売却価格の5倍近く設定されたケース】</p> <p>□自宅を担保に200万円のお金を借りたと思っていたが、最近娘に聞くと既に住宅は売却して事業者の所有になっており、毎月家賃を払って暮らしているとのことだった。買い戻し価格について確認をすると、売却金額の5倍程度が必要になるとのことだった。</p>	<p>ポイント⑤</p> <p>買い戻しは「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、「もう一度自分に家売る」という約束ごとであるため、買い戻しを望む消費者は、買い戻しの期日・条件について、契約前に確認すべきである。</p> <p>□約束ではないか契約書を確認し、買い戻し価格の水準等について自分が払える金額か等慎重に検討する必要がある。</p>
<p>【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】</p> <p>□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。</p>	<p>ポイント⑥</p> <p>賃貸借契約には、「普通借家契約」や「定期借家契約」等の種類があるが、賃借人が契約の継続を希望しても、賃貸人が更新に応じなくても良いものが「定期借家契約」である。</p> <p>契約によっては、希望する期間住み続けられない場合があるため、消費者は契約締結前に契約期間や更新・再契約の条件等はしっかり説明を求め、自分の要望も伝えつつ、契約書の記載を確認することが重要である。</p> <p>また、条件次第では、事業者が第三者に売却してしまうこともあり、賃貸人が売却先の事業者ではなくなる場合もあることに留意すべきである。</p>

【太陽光発電設備の設置を契約したら、大家にキャンセルを求められたケース】

□以前自宅を不動産会社に買い取ってもらい、借家として借りるリースバックを利用し、毎月家賃を払いそのまま住んでいる。先日業者から蓄電池の設置をしないかと勧められ、購入する契約をした。その際に業者は、借家であり、大家である不動産会社の承諾があると話していたため、不動産会社に連絡したところ曖昧な返事をされてしまった。後日契約書にサインし工事になったが、不動産会社から「キャンセル出来ないか、設置した場合は退去時に蓄電池を買い取ってもらう」と言われた。業者に解約の電話を入れたところ、クーリングオフ期間は過ぎており、解約は出来るが仕入れた機材代金を払って貰うと言われた。

【賃貸借契約に基づき親族が原状回復費用を請求されたケース】

□他県で亡くなった姉は長年住んでいた自宅を売却し、最後の数年間は借家の形で住んでいた。姉が亡くなると、今の賃貸人から原状回復費用を私に請求する書面がきた。私は姉の相続人ではあるが、死んだ姉の債務（住宅の原状回復費用）まで支払う義務はないと思うし、その請求は納得できないので支払いたくない。

ポイント⑦

リースバックをすると、消費者は、今まで通り「住む」ことができるが、それは今まで通り「自由に使える」ということを意味しない。

例えば設備が壊れたら自分と事業者、どちらが修繕費を負って直すのか等、また新たに設備を設置してよいのか等を契約前に確認する必要がある。

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、家族・親族等が原状回復費用を請求される場合もあるので、この点も留意すべきである。

(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)

※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考えられる。

第2章 リースバックの検討にあたってのポイントの補足 及びその他の留意事項等

先に述べたトラブル事例を踏まえたポイントに加えて、消費者は、リースバック契約締結に際し、リースバック事業者等からスキーム全体についてきちんと説明を受け、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。この時、特に以下の点について、留意する必要がある。

1. 利用する手法の検討について

(1) 適切な手法の選択

第1章記載のとおり、自宅に住みながら一括の資金を受け取ることができる方法には、「リースバック・金融機関からの融資（リバースモーゲージ含む）」や「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）」等がある。

消費者は、不動産業者・金融機関などと相談し、手法を比較・検討のうえ、自分のライフプランに合った条件・手法を選ぶことが重要である。

(2) 将来にわたる収支計画の検討

高齢者世帯の平均所得は300万円程度であり、そのうち公的年金を受給している世帯では、6割以上が公的年金に所得の80%以上を頼る結果となっている。また、高齢者世帯の平均貯蓄額は約1,300万円程度となっている一方で、同世帯の約3割は貯蓄が300万円未満となっている（出典はいずれも「2019年国民生活基礎調査（厚生労働省）」）。

リースバックでの賃貸借契約の期間中、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。資金調達の手法を選択する際には、手法ごとの収支を見積もり、選択することが重要である。特に高齢者世帯では老後の生活資金等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、無理のない老後の資金計画の策定も有効な手段として想定される。

(3) 勧誘への対応

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」によるトラブルが生じている。

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。消費者は、きちんと契約の条件・内容を理解するため、事業者の説明を鵜呑みにせず、落ち着いて、後で家族・親族等に相談して決める旨を伝える等、勧誘に安易に応じて契約を行わないことが重要である。

※理解力・知識に不安がある場合の対応

売買・賃貸借といった契約を「有効」に行うには、当事者に契約の「是非を判断できる能力（事理を弁識する能力）」が必要とされており、この「是非を判断できる能力（事理を弁識する能力）」を「意思能力」と言う。意思能力がない者が契約した場合、その契約は無効となる。

一方、意思能力に懸念が無くても、理解力・知識に不安がある場合も想定される。このような場合、消費者は自らのみで判断せず、説明の場に家族・親族等が同席の上、リースバック事業者や仲介を行う宅建業者の説明を受けることも有効な対応方法の一つである。

（４）同居家族・親族等がいる場合

リースバックの契約を行うことができるのは住宅の所有者である。例えば高齢夫婦世帯で住宅の所有者が夫の場合、妻の承諾がなくても、夫はリースバック契約を締結することができる。仮に、先に夫が亡くなった場合、残された妻は年金受取額も変わり、賃料支払い負担が重くなること等により、その住宅に継続して居住することが困難となる可能性があることに注意する必要がある。

2. リースバックの契約条件について

(1) 売却価格について

売却価格を提示された場合、消費者は、リースバック事業者に対して、その価格の根拠や相場について意見を聞き、特に相場から大きく外れた価格設定とされていないかどうか等、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。

不動産価格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ため、査定価格について何らかの懸念がある場合、物件近隣に所在し、相場について把握している宅建業者などに重ねて価格査定を依頼すること等が有効である。

(2) 賃料について

リースバックは、消費者が「毎月賃料を支払うことで」住み続けられる契約であり、消費者は、契約をする前に賃借条件について、事業者と協議する必要がある。賃料については、売却価格同様、相場を踏まえた水準の検討を行うとともに、その他についても後述する「3. 賃貸借契約の内容について」の通り、十分確認することが重要である。

(3) 契約の相手方の選択

リースバックの場合、住宅の売却後に売買契約の締結相手と賃貸借契約を締結することとなり、継続的に関与することとなることを踏まえ、消費者は、契約の相手方となるリースバック事業者について、十分に信頼できる事業者を選択するよう留意する必要がある。なお、売買契約と賃貸借契約の締結相手は様々な事業者が考えられる。リースバック契約における主たる事業者は、宅建業者や工務店等（不動産業者）であると考えられるが、個人投資家等（不動産業のプロではない）が事業者となるケースもある。

(4) 宅建業者に支払う媒介報酬

宅建業者が仲介会社となりリースバック契約を第三者と契約するような場合、消費者は宅建業者と「媒介契約」を締結する。リースバックは「売買契約」と「賃貸借契約」の2種類の契約が締結されることとなり、契約が成立した報酬として、「売買契約に関する媒介報酬」と「賃貸借契約に関する媒介報酬」の両方が発生すると考えられる。

(5) 売買契約締結後の解除要件・手続

クーリング・オフは、いったん契約の申し込みや契約の締結をした場合でも、契約を再考できるようにし、一定の期間であれば無条件で契約の申し込みの撤回や、契約の解除ができる制度である。

一方、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」のみである。消費者が宅建業者に自宅を売却する場合には、宅建業法第37条の2に定めるクーリング・オフに基づき契約を解除することはできない。

売主が契約を解除する場合は、手付金の倍額を買主に支払う「手付倍返し」で解除することが一般的である。そして手付解除によらない場合、契約条項に基づく違約金が必要となる場合が多い。不動産に関する取引は高額な取引であることが多く、違約金の額も高くなることが想定される。

(6) 買戻しの要件

民法は、売買契約と同時に買戻しの特約をした場合に、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年を超過すると、買戻しを行えなくなることが考えられる。

一方で、リースバック契約の中には賃貸借契約期間満了後に自宅を買戻すことができる条件を設定している場合がある。例えば、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」という方法を利用し、買主となるリースバック事業者との話し合いのもと、自由に買戻しまでの期間を決めることができる場合もある。消費者が将来的な買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、どのように買戻し価格が算定されるのか、また自分が払える額で買戻しができる条件になっているのかどうか、申出の期限等を慎重に確認する必要がある。また、リースバック事業者が将来の再売買を前向きに検討する予定であるというような意向を表明しているに過ぎない場合、再売買前にリースバック事業者が住宅を第三者に売却し所有者が変わった結果、新たな賃貸人から、再売買を拒絶される可能性もある。このため、例えば、売買契約において、住宅を第三者に譲渡する場合には、上記の再売買に関する条項をその第三者に承継させることを事業者が義務づけているか確認する必要がある。

3. 賃貸借契約の内容について

消費者は、賃貸借契約の内容について、契約前に適切に確認する必要がある。

(1) 賃貸借契約の種類の確認

賃貸借契約では「普通建物賃貸借契約（普通借家契約）」又は「定期建物賃貸借契約（定期借家契約）」が利用されることが多い。リースバックを行っている事業者に対するアンケート調査結果によれば、リースバックでは定期借家契約の利用が多い傾向がある。

普通借家契約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」契約であることが特徴であり、契約期間が終了した時点で確定的に契約が終了する。仮にその住宅での居住を継続したい場合は、新たに契約を結びなおす必要がある（再契約）。ただし、必ず再契約ができるわけではなく、賃貸人と賃借人の双方が合意しなければ再契約できず、再契約をしない場合、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ことに留意すべきである。

表 普通借家契約と定期借家契約の違いについて

	普通借家契約	定期借家契約
契約方法	書面でも口頭でも可能	公正証書等書面または電磁的記録による契約に限る。 さらに「更新がなく期間満了により終了する」ことを、賃貸人が賃借人に対し、あらかじめ書面を交付、または事前説明書面記載事項を電磁的方法により提供して説明しなければならない。
賃貸借期間	1年以上（長期の制限なし）	短期長期とも制限無し
期間満了時の取扱い	賃借人が希望すれば、賃貸人に更新拒絶の正当事由がない限り更新される	期間満了により終了し更新はない。
中途解約	特約があれば可能。 ただし賃貸人からの解約には正当事由が必要	特約があれば可能 （※賃貸人からの解約の特約を無効とした裁判例等もある）
債務不履行解除	認められる	認められる
賃借人の死亡時の取扱い	賃借権は相続される。	賃借権は相続される。 ただし期間満了により契約は終了する。

※参考：終身建物賃貸借契約について

賃貸借契約には、普通借家契約と定期借家契約以外にも、「終身建物賃貸借契約」が存在する。これは「高齢者の居住の安定確保に関する法律（平成13年法律第26号）」に基づき、高齢者単身・夫婦世帯等が終身にわたり安心して賃貸住宅に居住することができる仕組みとして、入居者（60歳以上であれば誰でもなることが可能）が活着ている限り存続し、死亡時に契約が終了する、相続のない一代限りの借家契約である（ただし、同居の配偶者・60歳以上の親族がいれば、その者に限り再契約が可能とされる）。しかし、終身建物賃貸借契約が締結できるのは「知事が認可した住宅」であり、「賃貸人は許可を受けた事業者」であることが求められる。

(2) 賃料の確認

賃貸借契約締結後、入居者は賃料を毎月支払う必要がある。また、賃料以外に、入居者が共同で利用する設備や施設の運営および維持するために要する費用を支払う必要がある場合もある。

リースバック契約に基づき自宅を売却した際、消費者はリースバック事業者から売却代金を一括で支払われる。一方消費者に他の収入がない場合、賃貸借契約中の賃料は、自宅を売却して得た資金から支払うことが想定される。消費者がリースバックの利用を検討する際には、前述の通り、周辺相場等も参照のうえ、適切な賃料設定がなされるよう協議し、そのうえで、契約期間を通して支払う賃料の合計金額を適切に確認し、今後の生活に支障がないよう留意することが重要である。

(3) 設備の修繕や建物の増改築・リフォーム等に関する確認

消費者は、自ら住宅を所有していた場合と異なり、リースバック契約締結後は、今までと同じように住宅を自由に使える訳ではないため、まずは、具体的にどの設備がリースバック契約後も消費者の所有のままなのかを明確にする必要がある。

例えば、設備が壊れた場合に、具体的にどの設備について、消費者と事業者のどちらが修繕費を負担することになるのか、また新たに設備を設置してよいのか等、契約締結前に確認することが重要である。また、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確認することが重要である。

また、賃借人が建物の増改築やリフォームを行う場合は、通常は賃貸人の承諾が必要となるので、消費者はリースバック契約の締結後の増改築やリフォームの可否や、認められる場合の手続き等も確認することが重要である。

4. リースバック契約締結前の留意点

消費者が実際にリースバック契約を締結する際には以下の点に留意することが必要となる。

(1) 重要事項の告知

不動産の売買において、購入者に重大な不利益を及ぼすおそれがあり、その契約締結の可否の判断に影響を及ぼすことが予想される事項を認識していた場合、一般に、売主は「売買契約に付随する信義則上の義務」として、購入希望者に対して当該事項について説明すべき義務がある、と民法上解されている。

消費者が売主としてリースバック契約を締結する場合についても、自身の所有していた住宅等に関する情報については可能な限り提供することが重要である。

さらに、消費者は売主として一般的に契約不適合責任を負うこととなるため、購入希望者であるリースバック事業者に告知した内容の取扱いを含めて契約書における関係部分の規定を確認することが重要である。

(2) 契約内容についての情報提供の求め

消費者としては、安全安心なリースバックの契約に向けて契約内容を十分に理解できるよう、宅建業者等に十分な情報提供を求めることが重要である。

(3) 契約書の取り交し

宅建業者は、宅地又は建物の売買に関し、自ら当事者として契約を締結したときはその相手方に、また媒介により契約が成立したときは契約の各当事者に、遅滞なく、宅建業法第37条1項に掲げる事項を記載した書面を交付しなければならないとされている。一般に、売買契約書は当該書面と一体で交付されることが多いが、仮に売買契約書を書面で交付されない場合、後日、消費者が契約内容を明らかにすることが困難になる。消費者においては、契約締結時に確実に、売買契約書を受け取ることが重要である。

売買契約の際に作成された売買契約書は、売主・買主の双方が保管することとなる。また賃貸借契約の際も賃貸借契約書が作成され、賃貸人・賃借人の双方が保管する。消費者は契約の締結前に契約書の記載内容について十分確認を行い、疑問点を解消のうえ、契約を締結するよう留意する必要がある。

(4) 売却代金の受取

売買契約の締結後、消費者は住宅の購入者から自宅を売却した代金を受取ることとなる。その際に消費者は売却代金がいつ、どのように支払われるのかについて事前に確認しておくことが重要である。

5. 契約期間中の留意点について

(1) 賃料支払義務

賃貸借契約を締結した賃借人は、賃貸借契約書の内容に基づき、指定された期日に、賃貸人に対して毎月賃料（共益費等を含む）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。また、将来的な買戻しを検討している消費者は、買戻しに関する条件設定を適切に行っていた場合でも、賃貸借契約の契約内容を履行できていなければ、買戻しができなくなることが想定される。

なお、賃借人に賃料の不払いがあった場合に、家賃債務保証業者から代位弁済を受けていたとしても、賃貸人は賃貸借契約を解除することができるとする裁判例が存在する。よって消費者は家賃債務保証業者をつけたことを理由として賃料支払いを怠ることなく、契約内容に従った賃料支払いを継続しなければならない。

(2) 善管注意義務

賃借人は「善管注意義務」を負っている。善管注意義務とは、民法第400条（特定物の引渡しの場合の注意義務）における「善良な管理者の注意義務」のことを指し、賃貸借契約を結ぶと、部屋や備え付けの設備を使用することが賃借人の権利として認められるが、どのような使い方してもいいわけではなく、契約期間が終了するまで、賃借人が善良な管理者として適切に使用する必要があることを示している。

例えば、飲み物を床にこぼした際に、清掃等をせずに放置した結果フローリングにカビが発生した場合、善管注意義務に違反したとして、賃借人の責任とされる可能性が考えられる。この場合、フローリングの補修にかかる費用は賃借人の負担となる可能性が想定される。

消費者にとってリースバック契約の締結以後は、住宅の管理方法等は自らが所有者であったこれまでとは大きく異なることに十分に留意する必要がある。

6. リースバックの終了

契約満了時には、退去日を調整の上、物件の明渡しを行う。なお、契約期間中に退去をする場合には、契約書の定めにしたがって退去を申し出る必要がある。賃貸人又は管理会社の立ち会いの下、室内の状況を確認し、原状回復の範囲などを決める。その上で、鍵などを返却し、部屋を明け渡すのが一般的である。

(1) 原状回復に関する対応

国土交通省が公表している「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」では建物の損耗等の復旧にかかる負担を分かりやすくするために、損耗等を以下の3種類に区分しており、(3)の損耗のみを賃借人が負担すべきとしている。なお民法でも、通常損耗及び経年変化が原状回復の対象にならないことが明文で定められており、また、賃借人の責めに帰することができない損傷についても、原状回復の対象にならないこととされている。ただし、これと異なる特約（(1)や(2)の一部を賃借人の負担とする特約）も認められることから、消費者は契約の締結時に具体的な内容をよく確認することが重要である。

原状回復をめぐるトラブルとガイドラインにおける損耗等

- (1) 建物・設備等の自然的な劣化・損耗等。時間が経つに連れて自然に劣化、損耗するもので、一般には経年変化といわれる。
- (2) 借りた人の通常の使用によって生ずる損耗等。通常損耗といわれる。
- (3) 借りた人の故意・過失、善管注意義務違反、その他通常の使用を超えるような使用による損耗等。

（２）明渡しが遅延した場合

賃貸借契約が契約解除や期間終了になったにもかかわらず、賃借人が賃貸借契約期間後も賃借物件を明け渡さない場合、損害金（明渡遅延損害金）を請求される場合が想定される。

賃貸借契約における明渡遅延損害金は、賃借人の明渡し遅延によって賃貸人に発生する損害を補填する目的があり、その目的と均衡を失するような高額なものでない限り認められると解されている。実際、「賃料の２倍額相当額の賠償予定条項は、賠償予定額が上記のような目的等に照らして均衡を失するほどに高額なものでない限り、特に不合理な規定ではなく、信義誠実の原則（民法第1条第2項）に反せず、消費者契約法第10条にも該当しない」とする裁判例が存在する。

(附属資料) リースバックに関する現状分析について

1. 消費者アンケートについて

国土交通省が令和3年度に行ったアンケート調査によると、消費者の「リースバック」への認知度について、「初めて聞いた」が66.2%、「大まかだが、仕組みを知っている」と「仕組みをよく知っている」を併せると12.8%という結果であった。

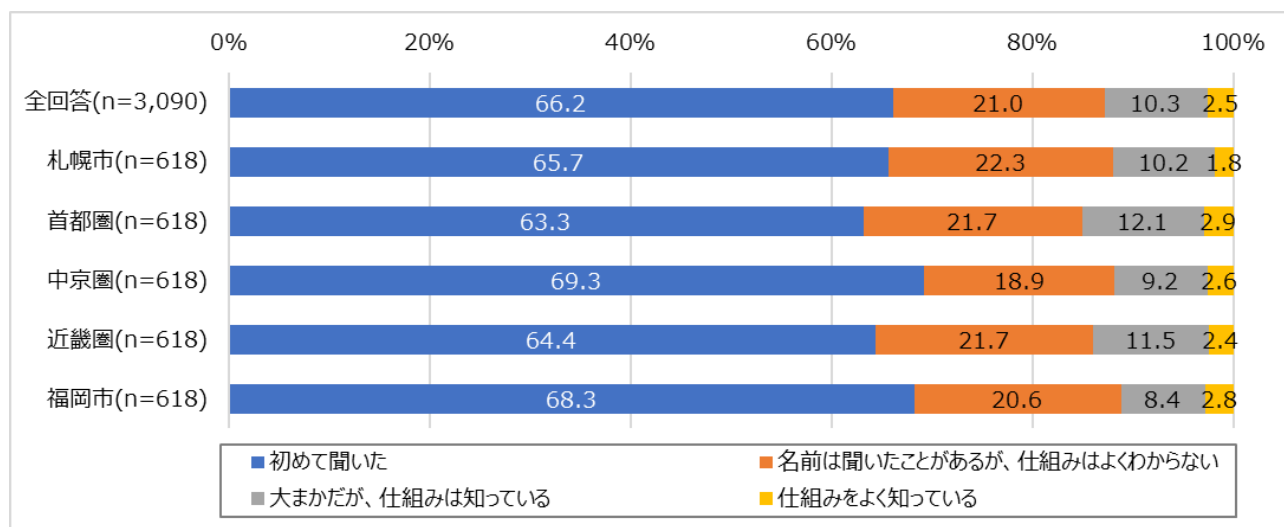


図 リースバックの認知度について

(出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

またリースバックの利用意向については、「利用したい（そう思う・ややそう思う）」が14.8%、「利用したくない（あまりそう思わない・そう思わない）」が63.8%となっている。

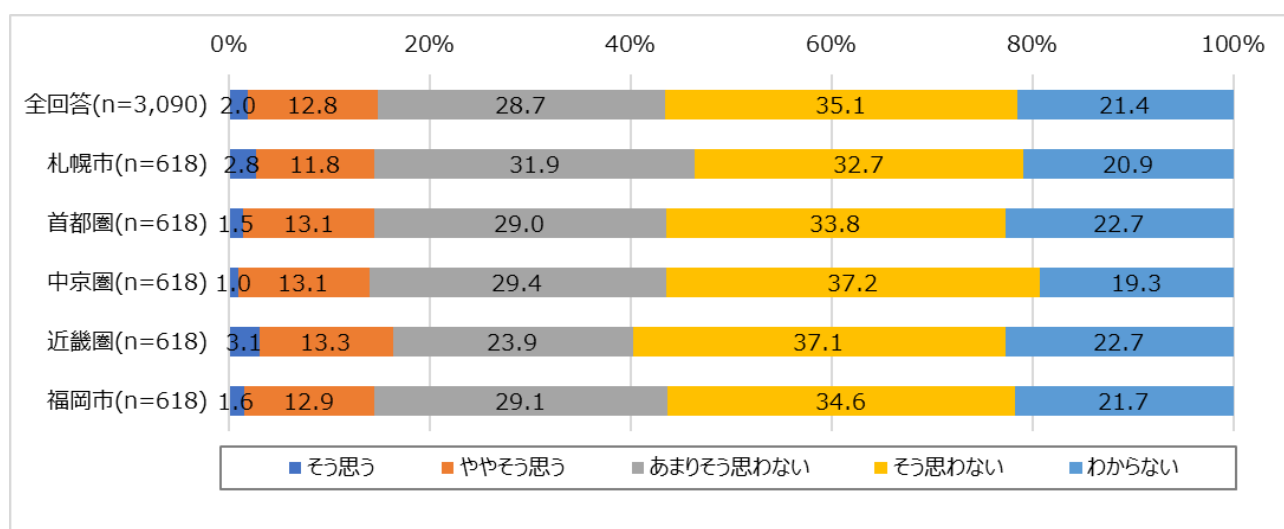


図 リースバックの利用意向について

(出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

利用意向に対し「リースバックを利用したいと思う」と回答した理由については、「借家として今の家に住み続けながら、資金を得られるから（35.2%）」が最も多く、次いで「借家として今の家に住み続けられるのであれば、相続などに備えて売れるときに売ってしまいたいから（29.7%）」となっている。

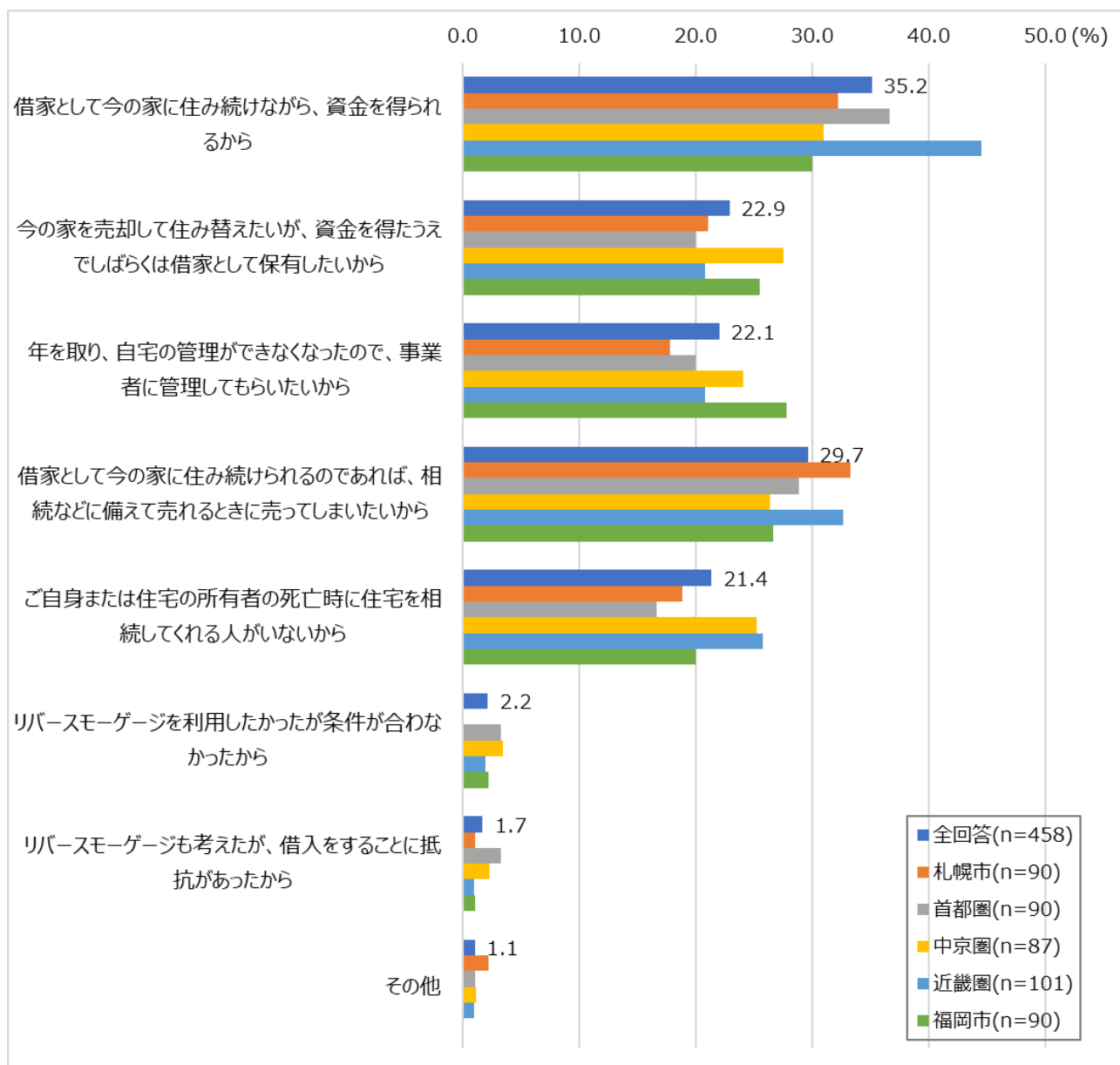


図 リースバックを利用したいと思う理由
 (出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

また利用意向に対し「リースバックを利用したいと思わない」理由については、「持家を売ることにためらいがあるから（32.4%）」が最も多く、次いで「仕組みがよくわからないから（27.0%）」、「賃貸住宅に住みたくないから（24.1%）」となっている。

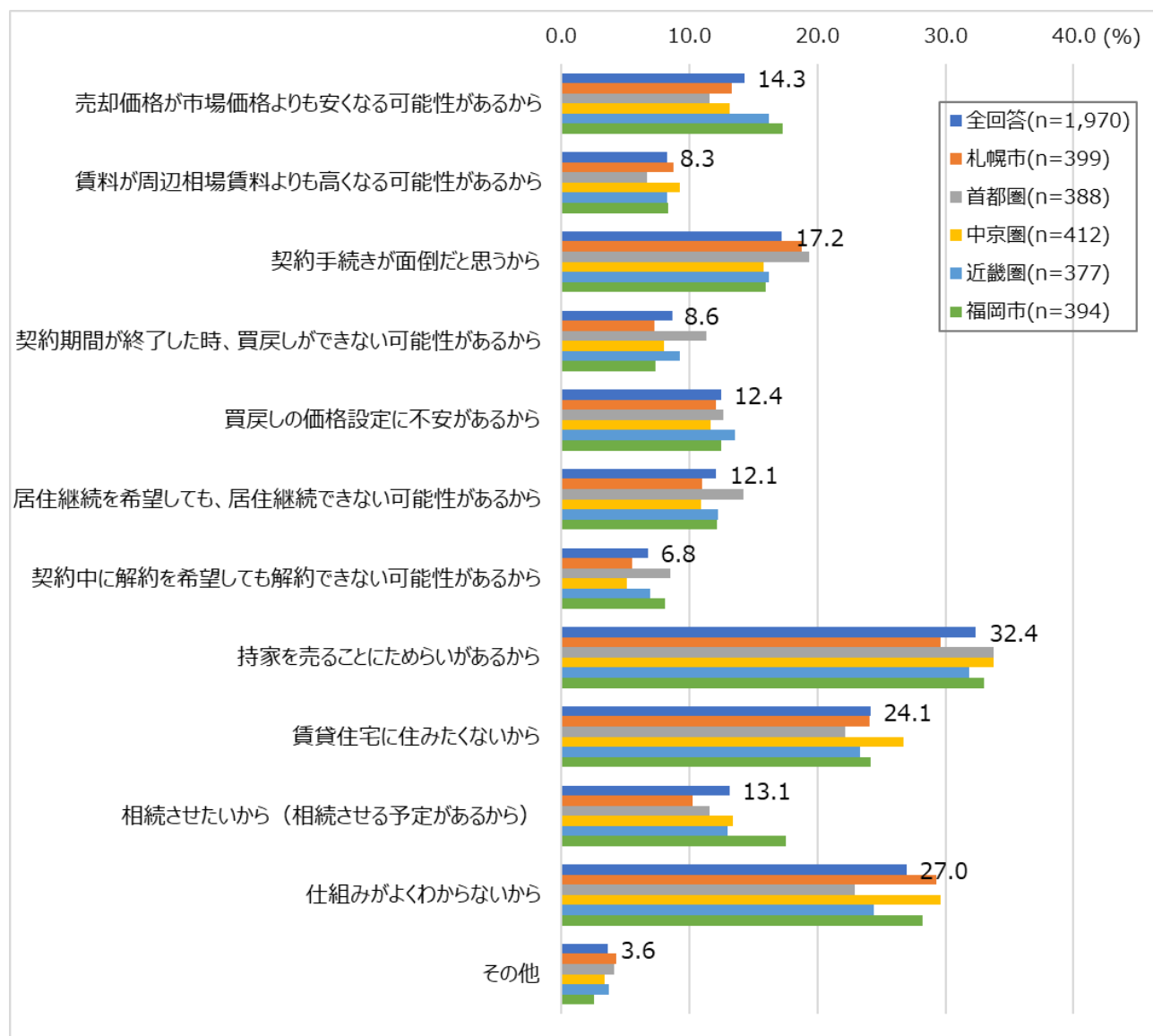


図 リースバックを利用したいと思わない理由
 (出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

なお、国土交通省による消費者アンケートによれば、「リバースモーゲージ」の認知度は、「初めて聞いた」が61.3%、「大まかだが、仕組みを知っている」と「仕組みをよく知っている」を併せると17.3%という結果であった。

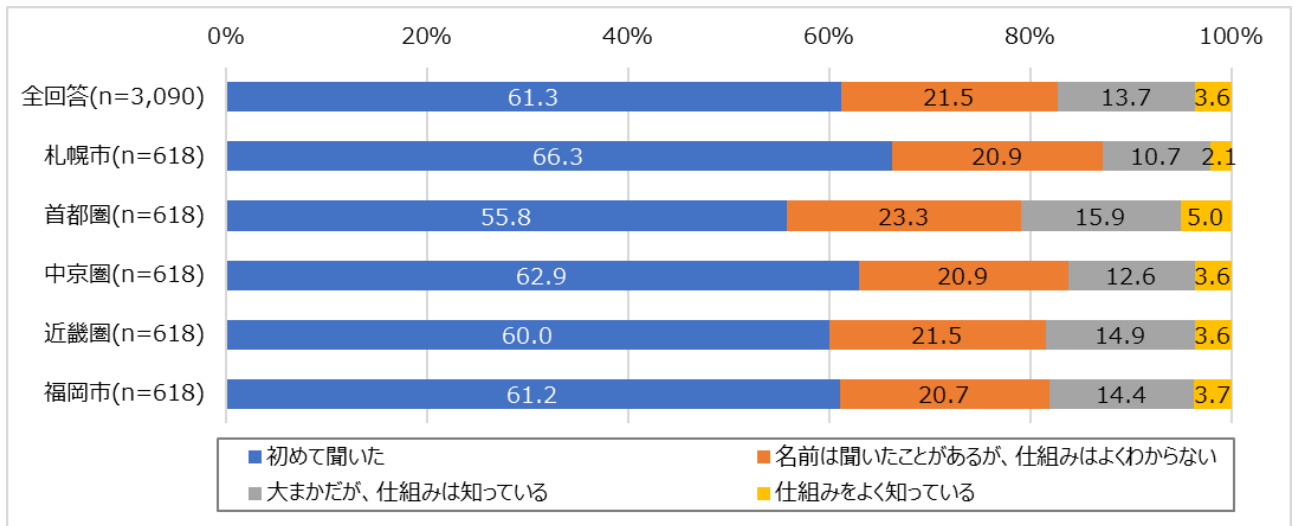


図 リバースモーゲージの認知度について
 (出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

また、消費者に対して定期借家契約の認知度を聞いたところ、「初めて聞いた」が54.5%、「大まかだが、仕組みを知っている」と「仕組みをよく知っている」を併せると19.4%という結果であった。

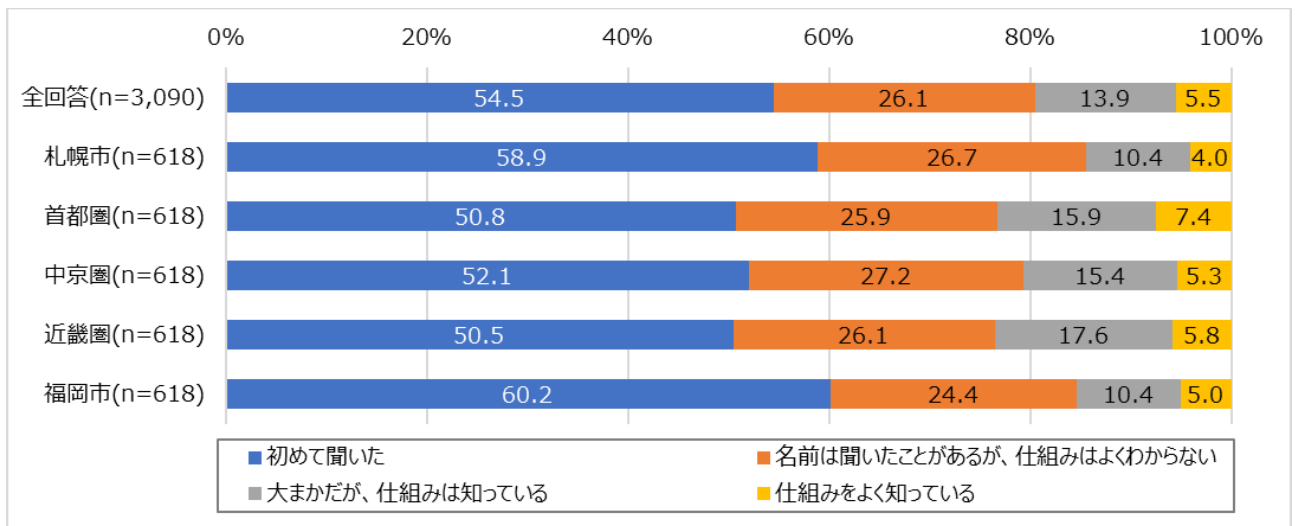


図 定期借家契約の認知度
 (出典) 国土交通省「令和3年度リースバックに関する消費者アンケート調査結果」

2. 事業者アンケートについて

国土交通省の調査によると、事業者に対して「締結している契約の種類」を聞いたところ（複数回答可）、「定期借家契約」が80%で最も多い結果であった。

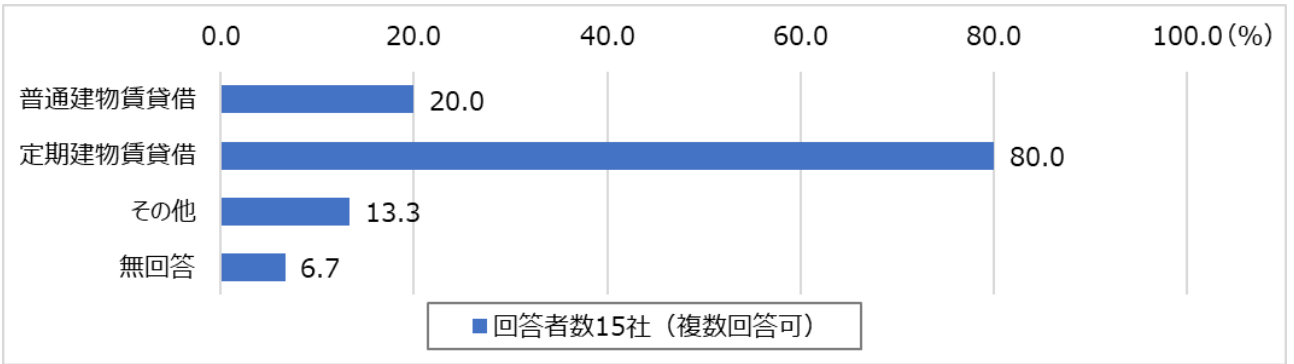


図 締結している契約の種類について

（出典）国土交通省「令和2年度リースバック事業者に対するアンケート調査結果」

令和2年度にリースバックを取り扱う事業者（39社）に対して、「貴社が算出する買取価格の周辺相場に対する割合」について聞いたところ、「7割以下」が全体の50%となった。

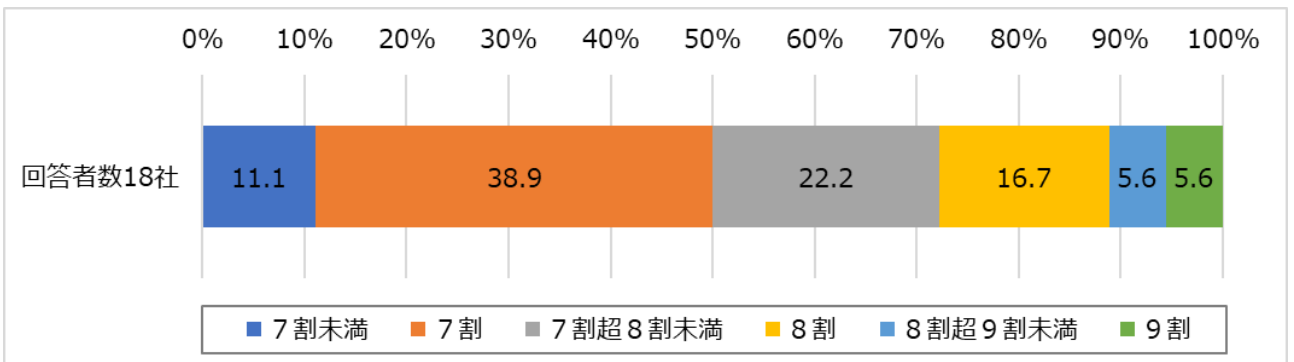


図 買取価格の周辺相場に対する割合について

（出典）国土交通省「令和2年度リースバック事業者に対するアンケート調査結果」