

# リースバックの現状について



日本政策投資銀行グループ

株式会社価値総合研究所

# ①事業者アンケート調査

**調査対象:**インターネット検索で、自社HPにリースバック事業に関する記載があった企業74社

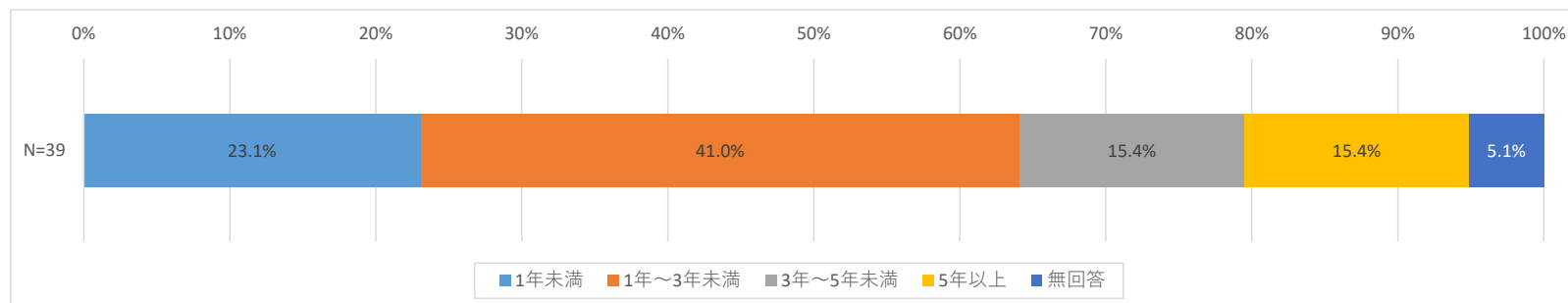
**調査方法:**WEB、郵送、FAX(いずれかの方法で回答いただいた)。

**調査実施期間:**令和2年10月22日～令和2年11月16日

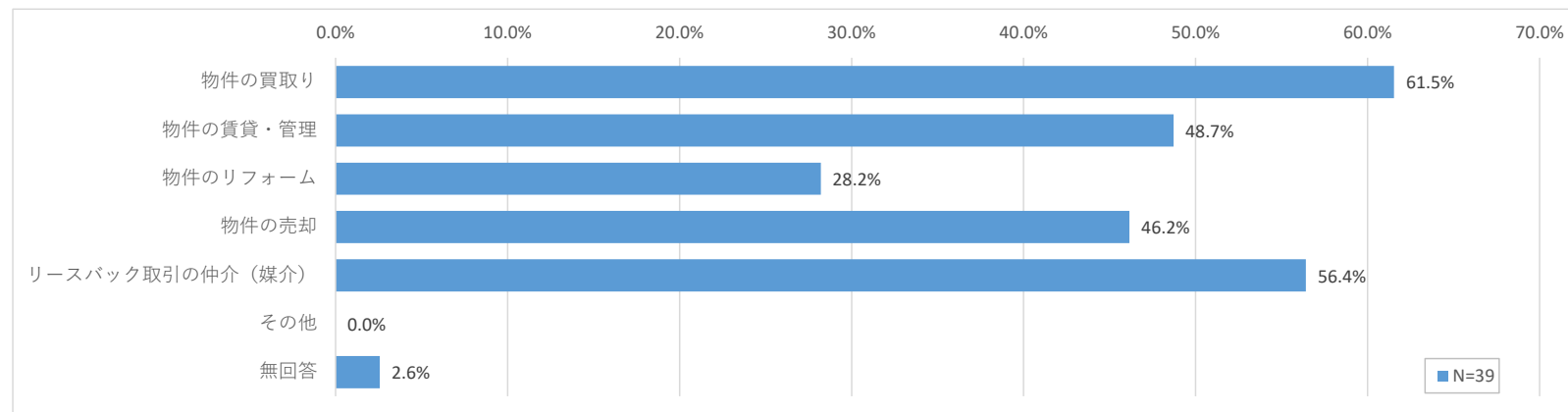
**回収数:**39社

**回収率:**52.7%

## リースバック事業を開始してからの期間



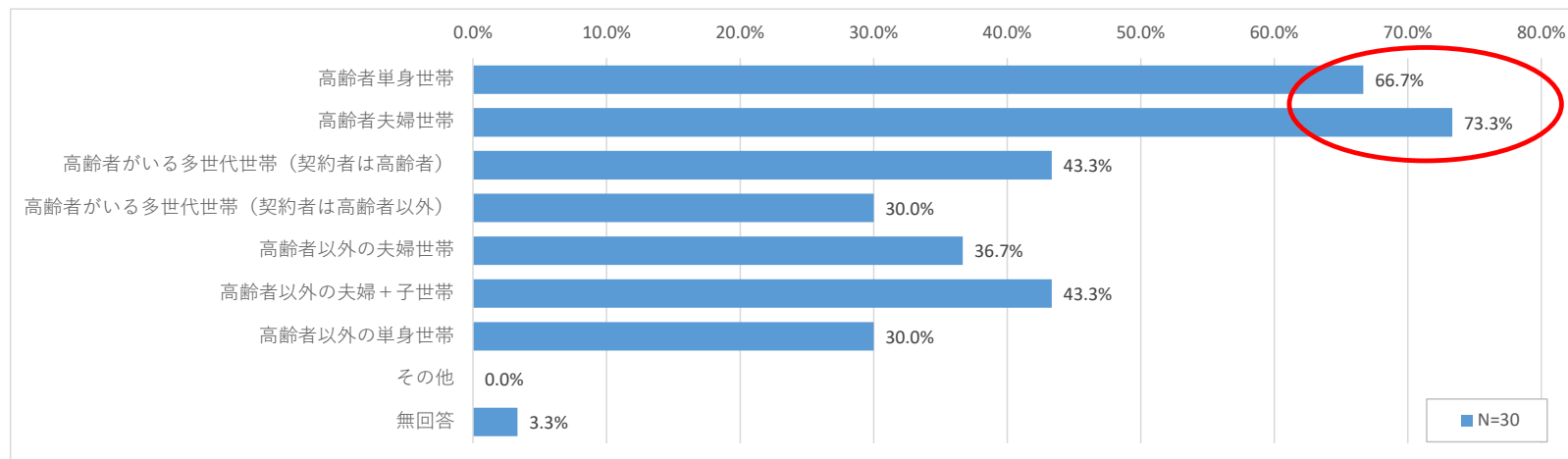
## リースバック事業における関わり方（複数回答）



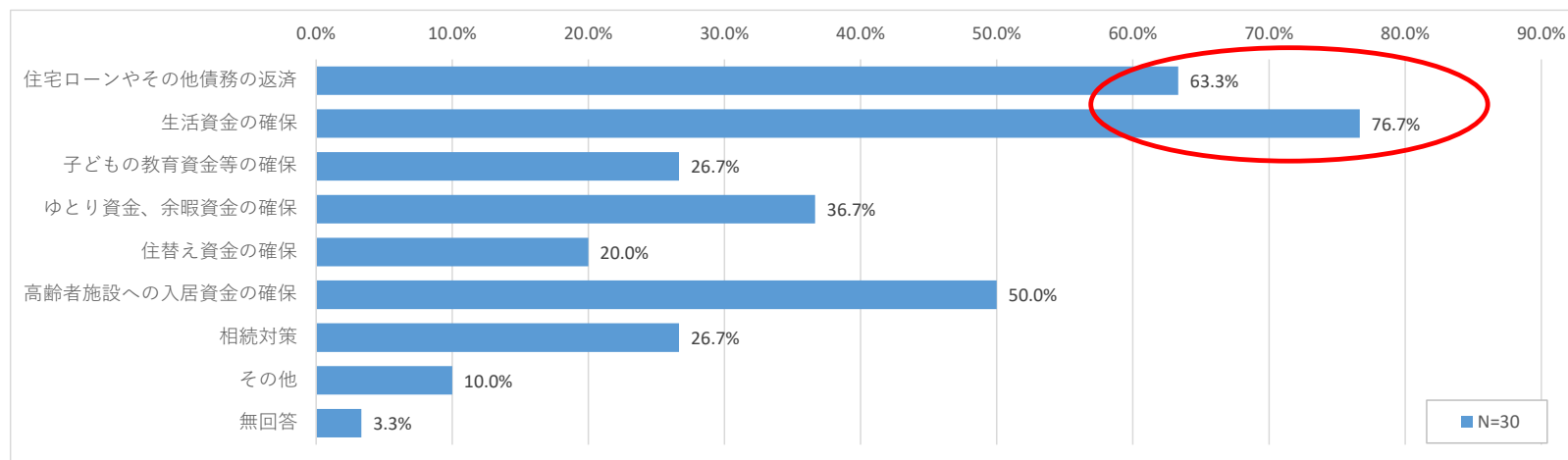
## リースバック事業をはじめたキッカケ（自由回答抜粋）

- 高齢者のため。高齢化社会の資金ニーズ需要等。顧客ニーズの多様化。売主が引っ越しせずにマイホームを現金化したいというニーズが増えてきたため
- 超高齢化社会を迎えるにあたっての新たなビジネスモデルとして。新たな事業への取組・新たな不動産売買への取り組み。
- 買取再販事業の延長。買取件数の増加。買取の間口を広げるため。管理物件の増加。取引先からの紹介による。既に取り組んでいた同業他社へのヒアリングによる。
- リースバック買取業者による買い叩きや囲い込み、なし崩し的な契約を目の当たりにし利用者の盾となるサービスが必要と強く感じたため

## 利用者の主な世帯構成（複数回答）



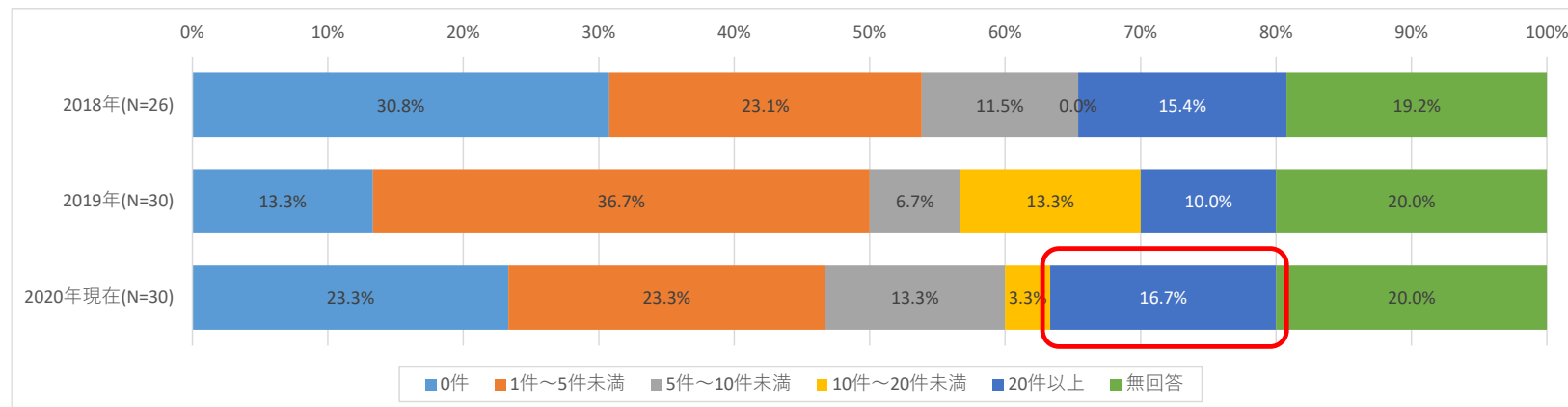
## 利用者の主な利用動機（複数回答）



※リースバック取引成立があると回答した30社を対象に集計。

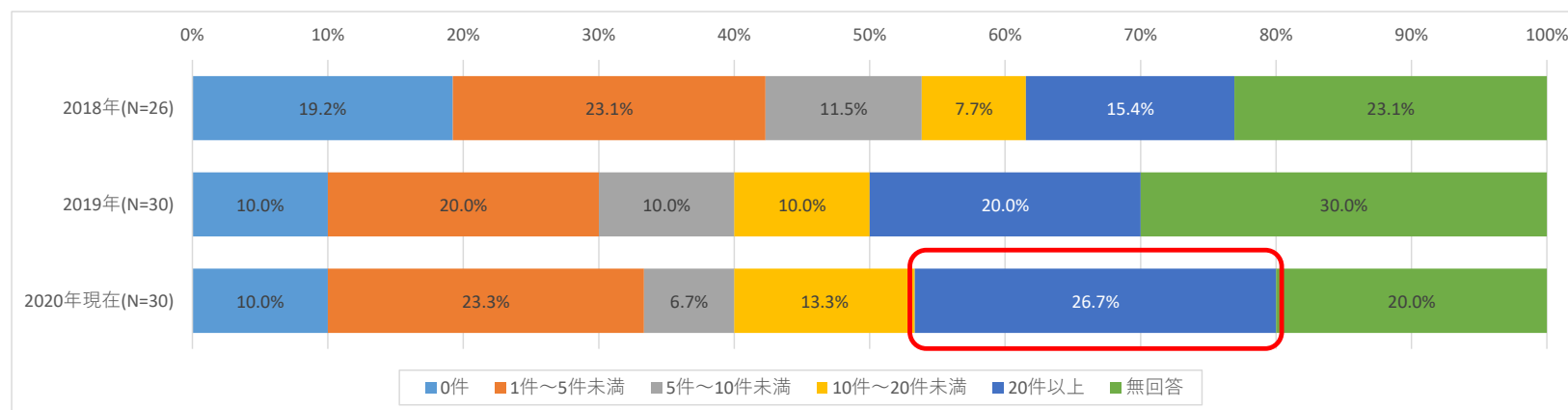
※利用者の主な世帯構成における「高齢者世帯」とは世帯主年齢が65歳以上をさす。

## 取扱い総件数 (戸建て)



	回答取扱件数計 (戸建て)
2018年	550件
2019年	659件
2020年現在	419件

## 取扱い総件数 (マンション)



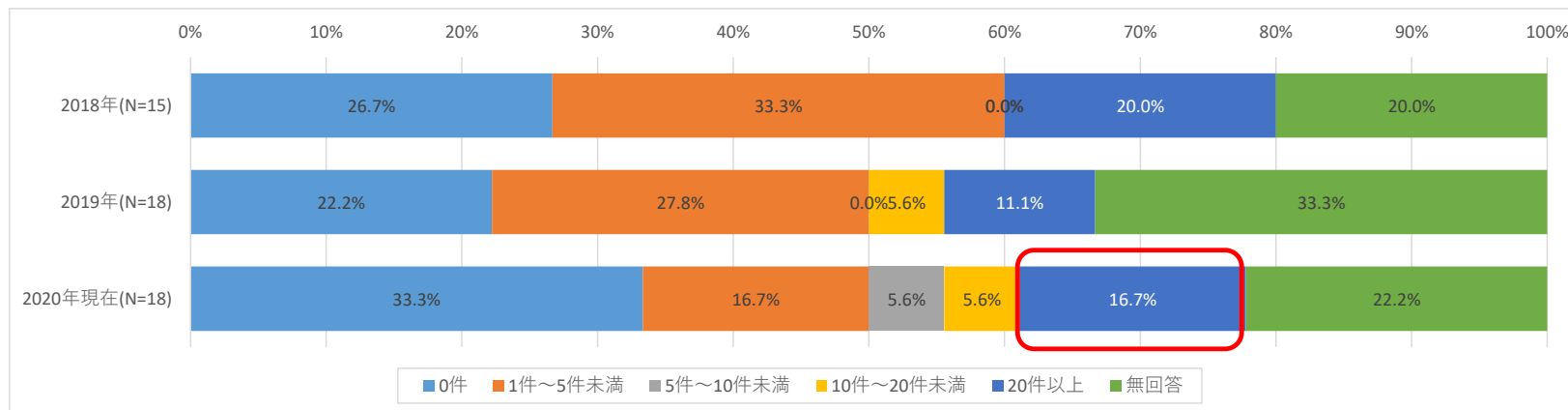
	回答取扱件数計 (マンション)
2018年	380件
2019年	569件
2020年現在	492件

※リースバック取引成立があると回答した30社を対象に集計。対象企業のうち4社は、リースバック事業開始からの期間が1年未満だったため、2018年の集計対象は26社となっている。

※上記集計では、「0」と無回答を分けて集計している。

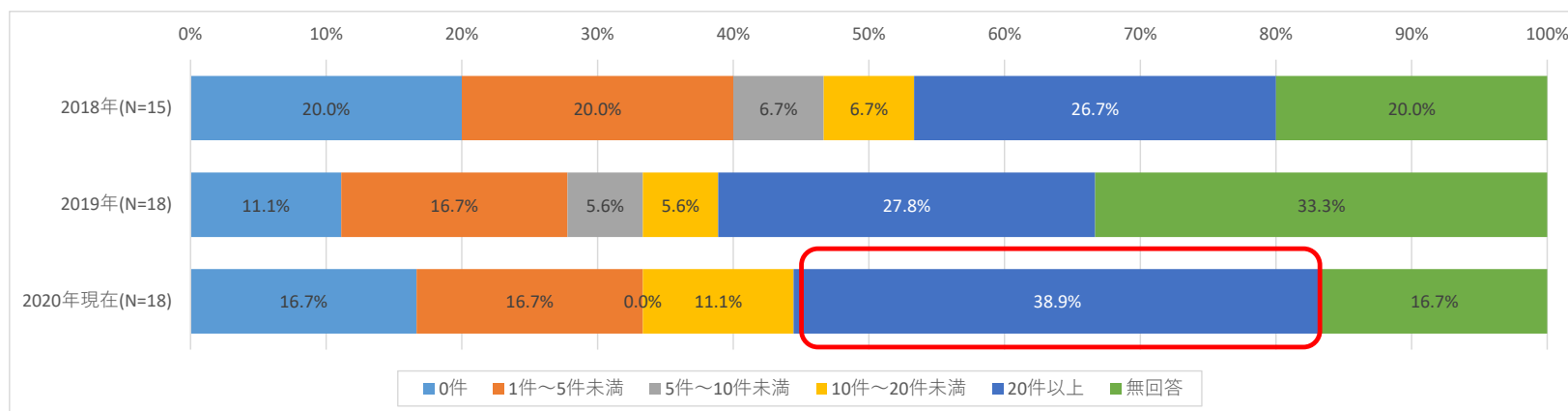
## リースバック取り扱い件数②（自社が買主としてリースバックを行った件数）

### 自社が買主としてリースバックを行った件数（戸建て）



	回答取扱件数計（戸建て）
2018年	491件
2019年	548件
2020年現在	273件

### 自社が買主としてリースバックを行った件数（マンション）

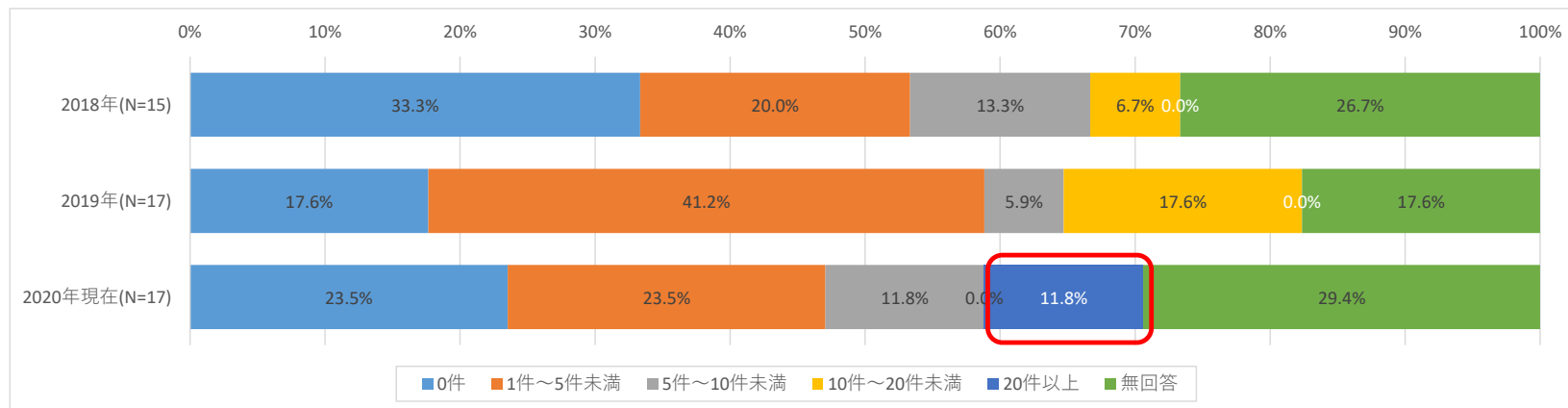


	回答取扱件数計（マンション）
2018年	353件
2019年	490件
2020年現在	355件

※リースバック取引成立があり、なおかつリースバック事業者に「物件の買取り」に関わっていると回答した事業18社を対象に集計。対象企業のうち3社は、リースバック事業開始からの期間が1年未満だったため、2018年の集計対象は15社となっている。

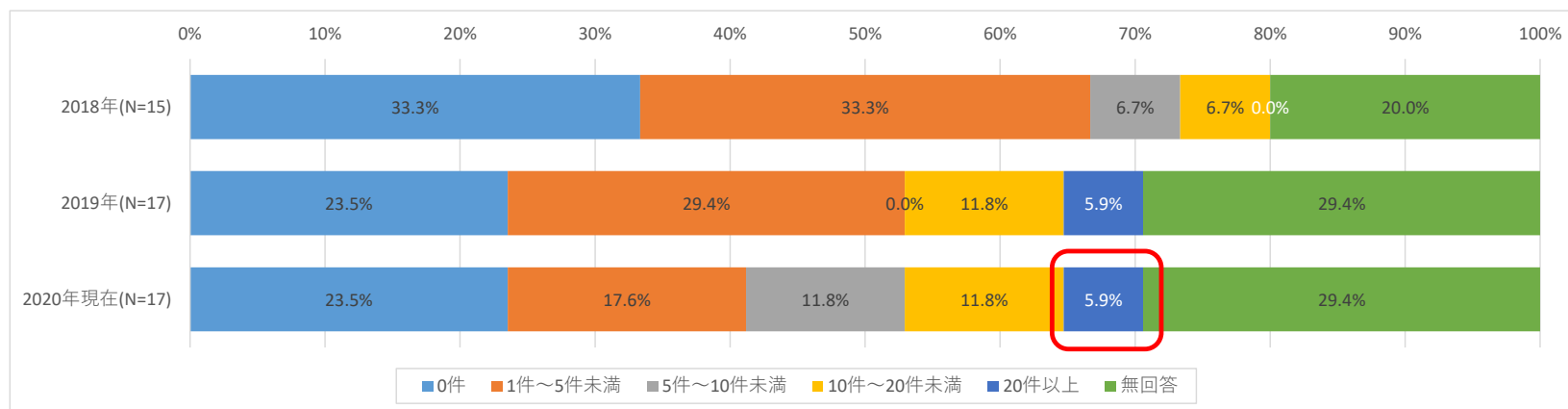
※上記集計では、「0」と無回答を分けて集計している。

## 買取再販事業者など、宅建業者に仲介 (または紹介) した件数 (戸建て)



	回答取扱件数計 (戸建て)
2018年	31件
2019年	66件
2020年現在	102件

## 買取再販事業者など、宅建業者に仲介 (または紹介) した件数 (マンション)

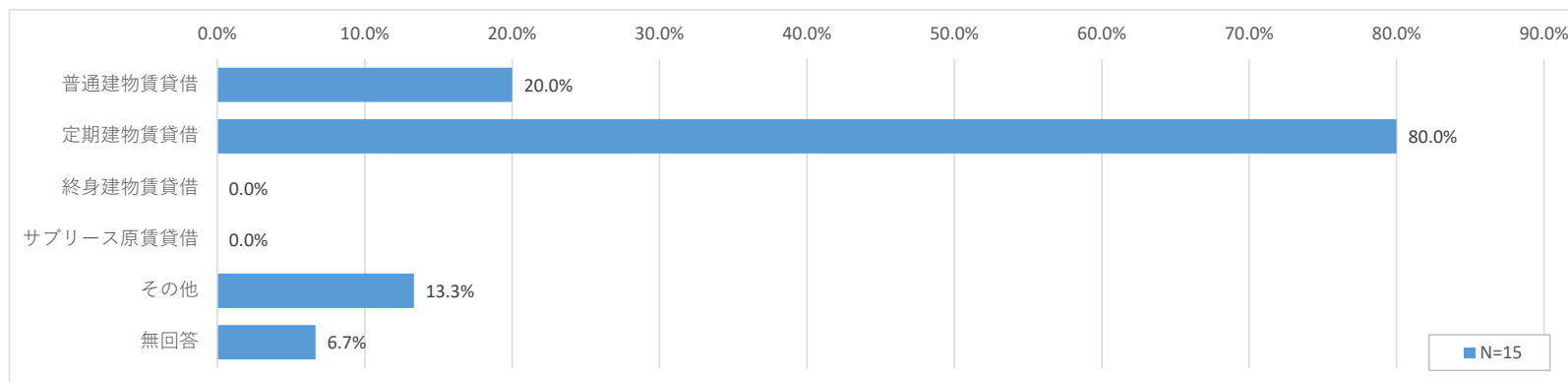


	回答取扱件数計 (マンション)
2018年	22件
2019年	68件
2020年現在	124件

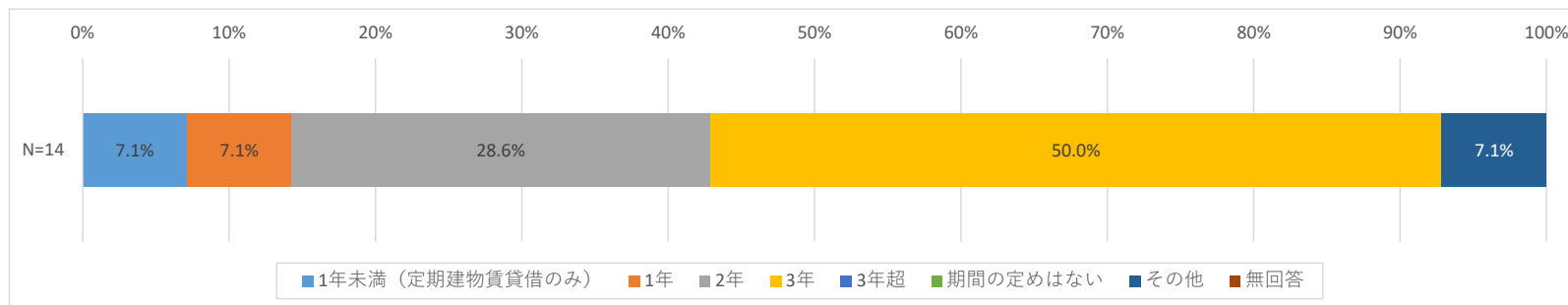
※リースバック取引成立があり、なおかつリースバック事業に「リースバック取引の仲介 (媒介)」「その他」のいずれかで関わっていると回答した事業者17社を対象に集計。対象企業のうち2社は、リースバック事業開始からの期間が1年未満だったため、2018年の集計対象は15社となっている。

※上記集計では、「0」と無回答を分けて集計している。

## 採用している賃貸借契約形態（複数回答）



## （終身建物賃貸借以外を選択した場合）最も多い契約期間



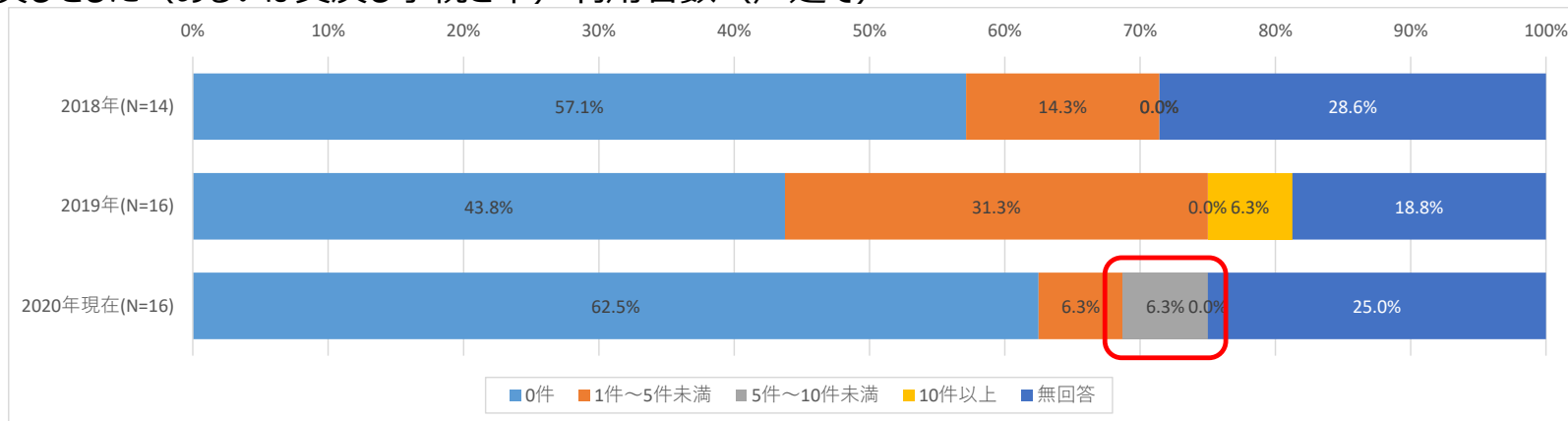
## 賃料の査定方法（自由回答抜粋）

- $\text{買取価格} \times (6 \sim 8\% \div 12 \text{か月})$ 。一般市場査定、周辺相場と利回り。買取価格からの試算 + 実勢相場を勘案し社内規定に基づき算出。相場賃料。買取価格からの利回り。買取価格からの利回り及び周辺相場。

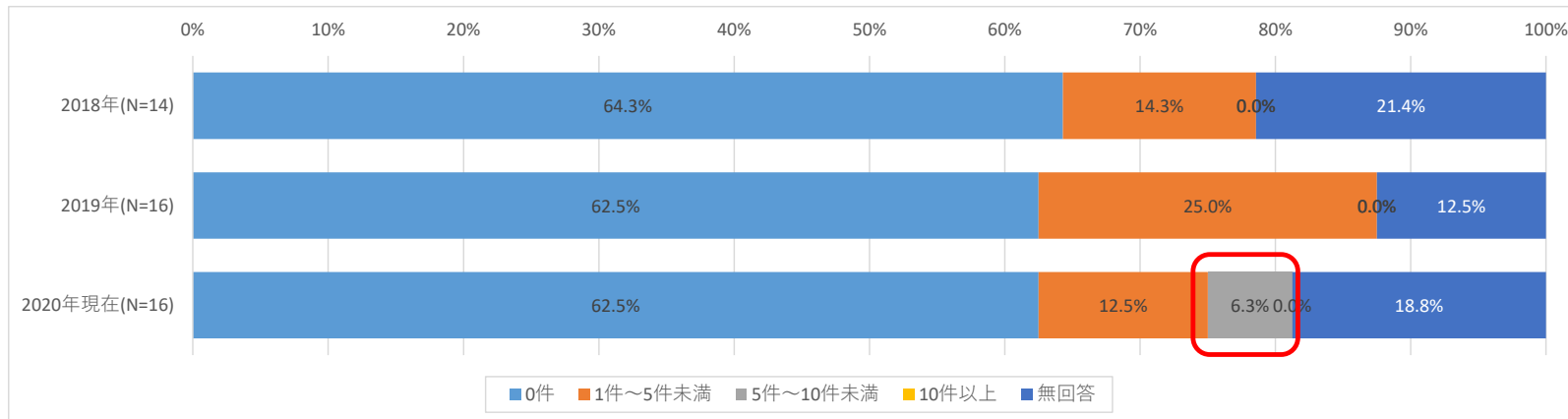
※リースバック取引成立があり、なおかつリースバック事業に「物件の賃貸・管理」に関わっていると回答した事業者15社を対象に集計。



## 買戻しをした（あるいは買戻し手続き中）利用者数（戸建て）



## 買戻しをした（あるいは買戻し手続き中）利用者数（マンション）



※リースバック取引成立があり、なおかつリースバック事業に「物件の売却」に関わっていると回答した事業者16社を対象に集計。対象企業のうち2社は、リースバック事業開始からの期間が1年未満だったため、2018年の集計対象は14社となっている。

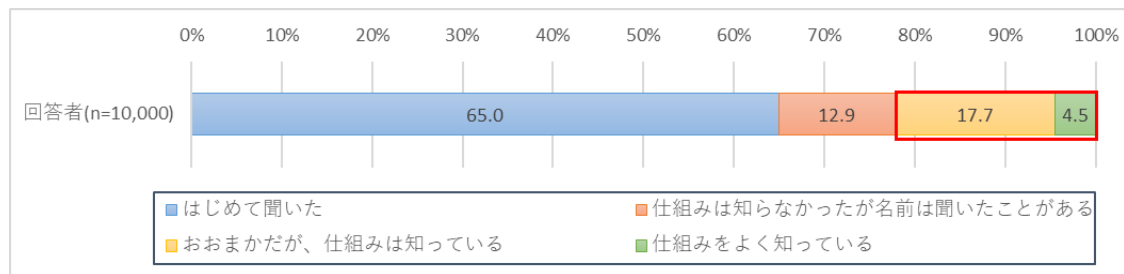
※上記集計では、「0」と無回答を分けて集計している。

## ②消費者アンケート調査

WEBマーケティング会社が保有するWEBモニターを対象に、リースバックの基本的仕組みを紹介した上で、リースバックに対する関心度等に関するアンケート調査を実施

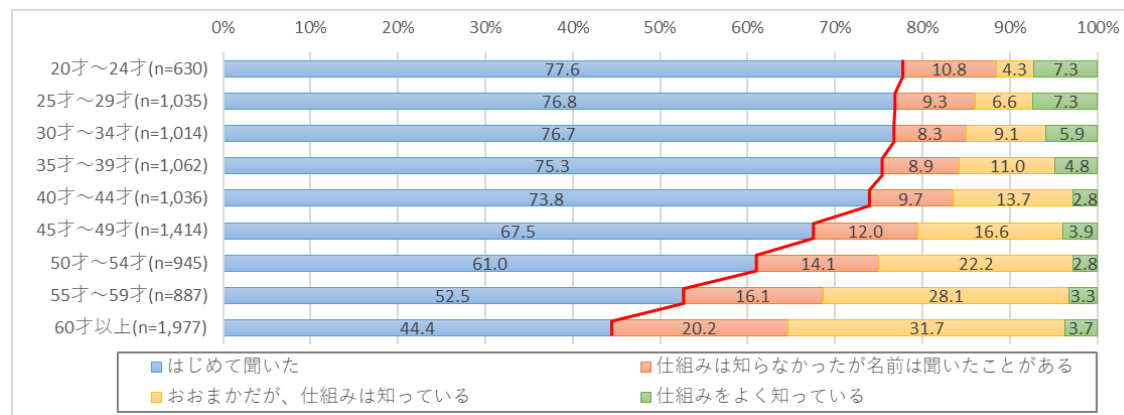
サンプル数：10,000sp

● 「仕組みを知っている」が22.2%



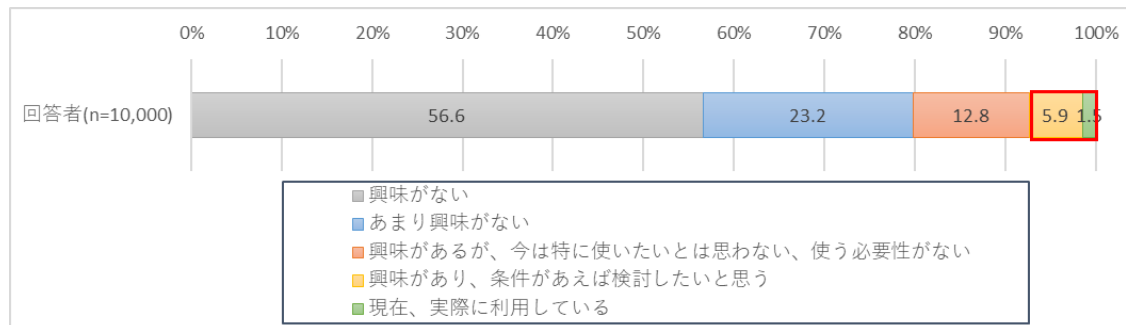
## 【年齢別】

● 年齢が高いほど認知度が上がっている



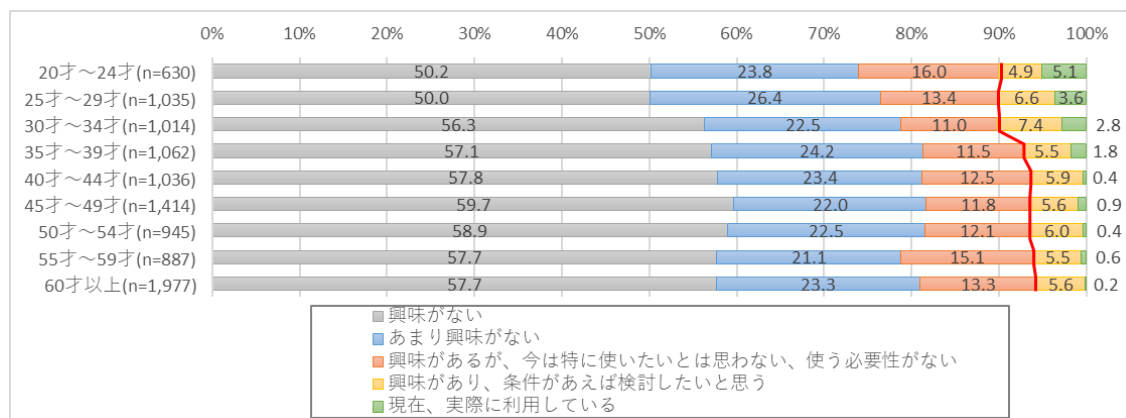
## ● リースバックの関心度

- 「現在利用している」が1.5%、「利用したいと思う」が5.9%

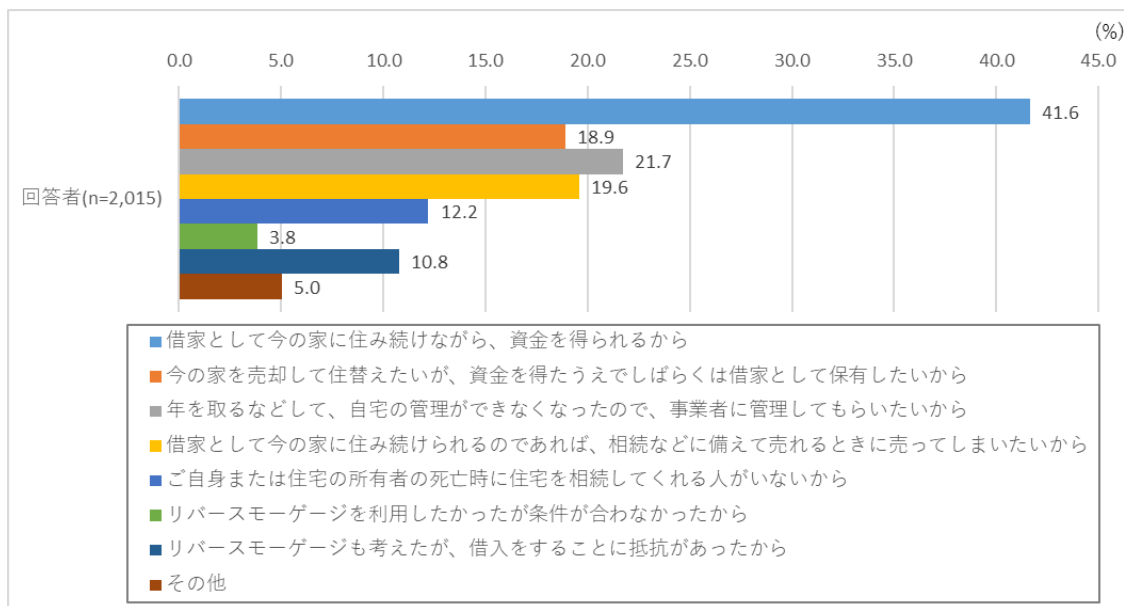


## 【年齢別】

## ● 35歳未満の関心が高い



- 「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」が最も多い



## 【年齢別】

- 年齢が若い世代は「資金を得られること」が、年齢が高い世代は「相続」が影響

年齢層	理由別の割合 (%)								
	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	今の家を売却して住替えたいが、資金を得たうえでしばらくは借家として保有したいから	年を取るなどして、自宅の管理ができなくなったので、事業者に管理してもらいたいから	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	ご自身または住宅の所有者の死亡時に住宅を相続してくれる人がいないから	リバースモーゲージを利用したかったが条件が合わなかったから	リバースモーゲージも考えたが、借入をすることに抵抗があったから	その他	
20才～24才(n=630)	41.5	20.7	14.6	16.5	10.4	9.1	13.4	3.0	
25才～29才(n=1,035)	47.1	20.9	19.7	17.2	8.2	5.3	14.8	3.7	
30才～34才(n=1,014)	47.0	27.0	24.2	14.9	8.8	0.9	7.4	4.7	
35才～39才(n=1,062)	38.2	20.1	20.6	16.1	11.6	5.5	14.6	4.5	
40才～44才(n=1,036)	47.7	23.6	21.0	11.3	9.7	4.6	10.8	5.1	
45才～49才(n=1,414)	41.3	18.9	21.6	17.8	13.9	2.7	9.7	3.5	
50才～54才(n=945)	37.1	14.9	24.6	25.1	13.7	2.9	8.0	4.6	
55才～59才(n=887)	38.8	12.2	23.9	21.3	21.3	1.6	7.4	6.9	
60才以上(n=1,977)	37.5	14.4	23.4	29.3	12.8	3.2	10.6	7.4	

全体 +10 ポイント
全体 +5 ポイント
全体 -5 ポイント
全体 -10 ポイント

## 【興味がある・実際に利用している】

- 「現在、実際に利用している」をみると、「リバースモーゲージも考えたが、借り入れをするこ  
とに抵抗があったから」が他の理由よりも多くなっている。
- 実際に利用している者は、リバースモーゲージも検討していたことがうかがえる。

[比率の差]	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	今の家を売却して住 替えたいが、資金を 得たうえでしばらく は借家として保有し たいから	年を取るなどして、 自宅の管理ができな くなったので、事業 者に管理してもらい たいから	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	ご自身または住宅の 所有者の死亡時に住 宅を相続してくれる 人がいないから	リバースモーゲージ を利用しなかったが 条件が合わなかった から	リバースモーゲージ も考えたが、借入を することに抵抗が あったから	その他
興味があるが、今は特に使 いたいとは思わない、使う 必要性がない(n=1,281)	37.6	16.0	20.6	18.0	13.7	3.4	9.4	7.2
興味があり、条件があえば 検討したいと思う(n=589)	53.8	26.1	26.0	24.6	11.0	4.1	6.3	1.4
現在、実際に利用している (n=145)	27.6	15.2	14.5	13.1	3.4	6.9	40.7	0.7

- 不動産会社の関わり方としては、「物件の買取」と「リースバック取引の仲介（媒介）」が多い。  
→リースバックには「事業者買取型」と「事業者仲介型」があり、取引の型によって不動産会社の役割が異なることを理解する必要があるのではないか。
- 利用する動機としては「生活資金の確保」と「住宅ローンやその他債務の返済」が多い。  
→住宅を活用して資産を得る方法がリースバック以外にもあることを理解する必要があるのではないか。
- 採用している賃貸借契約の形態としては「定期建物賃貸借契約」が多い。  
→「定期建物賃貸借契約とは何か」や「定期建物賃貸借契約のメリット・デメリット」を理解する必要があるのではないか。
- 契約期間は様々に設定されている。  
→賃貸借契約の形態によって、契約期間満了時の取扱いが異なることを理解する必要があるのではないか。
- 一般的に、自宅の売却価格が物件相場に比べて低く設定されている。  
→自宅の売却価格が物件相場と比較して低いことについて理解する必要があるのではないか。

精神障害があり要介護認定を受け一人暮らしをしている。自宅に不動産業者から電話があり「住宅について有利な話があるので聞いてほしい」と言われ、訪問を了承したところ、その日の午後、営業員2人が訪ねてきた。「自宅マンションを1000万円で購入する。その後は13万円の家賃を払って住み続けられ、管理費や修繕費、固定資産税がかからなくなるのでとても有利だ」と言われた。マンションを売るなどという重要なことを一人では決められないと言い断ったが、「1000万円を家賃にあてれば7年間は払っていける。マンションが古いので早く決めないと売れなくなる」などとせかされた。その後もう1人営業員が加わり、夜11時頃まで夕飯も食べずに勧誘され、だんだん意識がもうろうとしてきて、1000万円がもらえるのならばと思い契約書にサインしてしまった。その後、よく考えたら家賃は高く、そんな金額は払えないと思い、業者に契約をやめたいと伝えたが、もっと安い賃貸物件を紹介すると言うだけで解約してもらえなかった。私は自宅に住み続けたいので解約したい。

(2020年12月受付 80歳代 女性)

出典：独立行政法人国民生活センター「高齢者の自宅の売却トラブルに注意」（令和3年6月24日付け報道発表資料）