

不動産取引に係る新たなサービス形態について

国土交通省 不動産・建設経済局

不動産業課

令和7年2月

1. 不動産コンサルティング業務の促進について

2. 不動産の「引取サービス」について

3. 住宅のリースバックについて

1. 不動産コンサルティング業務の促進について

不動産コンサルティングサービスの役割と現状

- **不動産コンサルティングサービス**は、空き家等を含む不動産の**活用に係る課題整理**や**相続に係る相談**をはじめ、空き家等の所有者等に対する一括したサポートの一環として、**大きな役割**が期待されている。
- 不動産コンサルタントの取組意欲は高いものの、現状、必ずしも仲介手数料とは別に**報酬を受領できておらず**、**消費者への認知**等の課題も存在している。



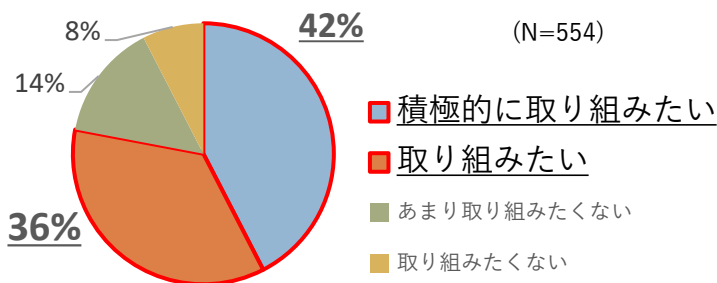
- ・利活用に向けた課題整理
- ・相続の相談、手続支援
- ・境界確定や権利者間協議の支援
- ・専門職種の紹介
- ・活用方針の提案、収支推計
- ・賃貸時の空室対策
- ・リフォーム提案
- ・税金に係る情報提供 等

不動産の所有者等に対する**助言、総合調整等** = **不動産コンサルティングサービス**

不動産コンサルティングサービスの現状

意欲

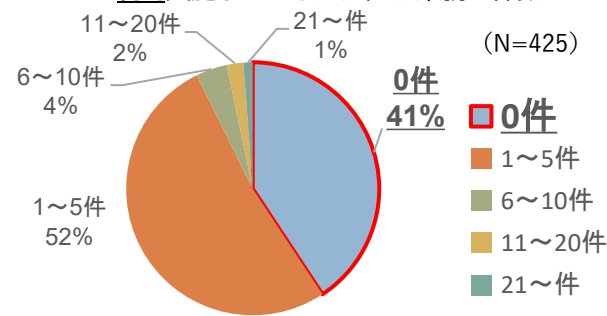
不動産コンサルティングマスター（※）の
空き家・空き地の取引業務への取組意欲



「積極的に取り組みたい（42%）」「取り組みたい（36%）」を合わせると、**8割**近くに

実態

直近1年で、不動産売買仲介に関連して仲介手数料と異なる名目で報酬等を得て実施したコンサルティング業務の件数



41%が仲介手数料と異なる名目での**報酬等は受領していない**との調査結果に加えて、**様々な課題が存在**

その他アンケート回答者の声
(自由意見より)

- ・コンサルティングに対するフィーを請求しても売買仲介の下ごしらえや延長として受け取られてしまう
- ・コンサルティングは仲介業務と差別化しにくい
- ・業務内容についても指針が必要
- ・有資格者が行政や顧客からもっと認知されるように周知活動しないといけない

等

出典：不動産コンサルティングマスター（※）を対象に（公財）不動産流通推進センターが実施した「不動産コンサルティングに関するアンケート」（令和5年度）より。
※…宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士のうち、「不動産コンサルティング技能試験」に合格し、かつ、不動産等に関する実務経験を有する等の基準を満たす者として、（公財）不動産流通推進センターの認定を受けた者。

不動産コンサルティングサービスの促進に係る取組状況

- 令和6年6月、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（通達）を改正し、不動産コンサルティング業務について、**媒介報酬（仲介手数料）とは別に報酬を受けることができることを明確化**。
- また、令和6年7月には、消費者への認知向上等を図るため、「**不動産コンサルティングマスター（※）検索サービス**」の機能を拡充し、空き家対策を含む課題別や、地域別にマスターを検索することを可能とした。
 （※）宅地建物取引士等のうち、「不動産コンサルティング技能試験」に合格し、かつ、不動産等に関する実務経験を有する等の基準を満たす者として、（公財）不動産流通推進センターの認定を受けた者。

令和6年6月：「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（通達）の改正

<概要>

- 通達において、媒介以外の関連業務（コンサルティング業務）に係る記載を充実させ、取組促進を期待

新たに明記された内容

■ 総論（34条の2関係）

宅建業者や宅建士には、**ノウハウを活かして、空き家等の所有者等のニーズに対応し、媒介業務にとどまらない役割の発揮**が期待される

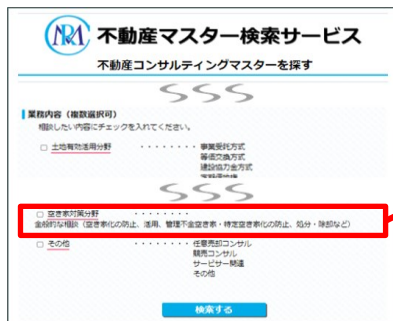
■ 報酬の受領（34条の2関係）

媒介契約との区分を明確にし、媒介契約とは別に、**書面等により締結した契約に基づいて報酬を受ける場合、宅建業法における報酬規制の対象とならない（媒介報酬とは別に報酬を受領できる）** 等

令和6年7月：不動産コンサルティングマスター検索サービスの機能拡充について

<概要>

- 業務対応可能地域や相談したい業務内容別に、マスターの検索サービスについて、**空き家対策の相談**が可能なマスターの検索を可能とするサービスの**機能拡充**。
 ・令和6年8月、国土交通省から地方自治体の空き家対策部局へ、機能拡充を周知の上、**本サービスの積極的な周知・活用を呼びかけ**。



不動産マスター検索サービス
不動産コンサルティングマスターを探す

業務内容（複数選択可）
相談したい内容にチェックを入れてください。

土地建物活用分野

空き家対策分野

その他

検索する

- ・相談したい内容を選択する項目（「業務内容」項目）に「**空き家対策分野**」を追加
- ・「**空き家対策分野**」対応可能マスターの業務対応可能地域は、令和6年7月時点で**全都道府県を網羅**

空き家対策分野
 全般的な相談（空き家化の防止、活用、管理不全空き家・特定空き家化の防止、処分・除却など）



「不動産マスター検索サービス」
<https://www.retpc-consul.jp/sch/SearchInput.do>

良質な不動産コンサルティングサービスの推進体制

- **消費者が信頼できる不動産コンサルティングサービス**の普及を図るとともに、不動産コンサルタントが実務に係る**ノウハウを共有**し、関係者間で**ネットワーク構築**ができるよう、「**全国不動産コンサルティングフォーラム**」を開催する。
- その推進体制として、不動産コンサルティングマスターを核として活動する「**地域WG**」登録制度を設け、全国の団体等に参加を促す。

不動産コンサルティングサービスについて…

信頼できるコンサルタントは？

成果や費用等の事例を知りたい



不動産所有者等

どんな相談ができるのか？

どこで相談できるのか？

全国不動産コンサルティングフォーラム

- ・優良コンサルティング事例や**ノウハウ共有**
- ・コンサルティングに取り組む事業者間の**ネットワーク構築**等
- ・推進体制の更なる検討

地域WG

地域WG

地域WG

イベント開催

消費者相談

事業者間での
ノウハウ共有

広く一般向け
情報発信

**消費者から信頼される
コンサルティングサービス**
の普及

「全国不動産コンサルティングフォーラム」について

- 良質な不動産コンサルティングサービス普及を図るとともに、優良コンサルティング事例の共有・表彰等を通じて、不動産コンサルティングサービスに係る実務的なノウハウの普及を図り、また、事業者間の交流機会を設けること等により、不動産関連事業者による新規参入を促す。
- 令和7年5月に、第1回大会を開催予定。

「全国不動産コンサルティングフォーラム」第1回大会開催概要(案)

開催時期 : 2025年5月(実地)

場 所 : 東京都

主催者 : (公財)不動産流通推進センター (国土交通省後援(予定))

参加資格者 : 不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引業者等の不動産関連事業者

プログラム(案) ※今後変更となる可能性があります :

- (1部) ①優良コンサルティング事例/地域WG活動の発表及び表彰 等
⇒業務の進め方、報酬受領の考え方等ノウハウを広く提供
- ②パネルディスカッション 等
⇒コンサルティングサービス普及に係る課題明確化や提言
- ③主催者からの情報提供
⇒地域WG活動状況や今後の取組等を情報提供
- (2部) ④参加者による交流会
⇒ノウハウの共有やビジネスマッチングの機会

「地域WG」について

- 令和6年11月、消費者が信頼できる不動産コンサルティングサービスの提供を推進する主体として、不動産事業者等が組成する「**不動産コンサルティング地域ワーキンググループ（地域WG）**」の登録制度を創設、募集開始。
- 登録を受けた地域WGは、（公財）不動産流通推進センターによる一定の支援が受けられる。

業務の内容

- ① 不動産コンサルティング業務に係る事例やノウハウの共有（情報の収集・分析・自己研鑽等）
- ② 一般消費者に対する不動産に関する相談業務
※コンサルティングマスター若しくは宅建士等の有資格者が実施
- ③ 不動産コンサルティングに関し、地方公共団体の要請・協定等に基づいて行う活動
- ④ 不動産コンサルティングに係る普及・啓蒙活動
- ⑤ その他、地域における不動産コンサルティング業務の発展に貢献する公益的な活動

登録等の要件

- ① 業務責任者として、不動産コンサルティングマスターを1名以上届け出ること。
※申請可能な主体④の団体については、5名以上。
- ② 地域WG活動にあたり、「公認不動産コンサルティングマスター倫理規程」の遵守を誓約すること。
- ③ 実施したコンサルティング事例等を含め、年に1度、活動状況を（公財）不動産流通推進センターに提出すること。

申請可能な主体

- ① ブロックまたは都道府県の不動産コンサルティング地方協議会
- ② 不動産業団体及び傘下の団体（47都道府県の協会、本部・支部等）
- ③ 複数の不動産コンサルティングマスターで構成される社団法人またはNPO法人
- ④ その他①②③に準ずる組織・団体であって、（公財）不動産流通推進センターが認めるもの

地域WGに対する支援

- ① 活動に対する後援名義の付与等
- ② （公財）不動産流通推進センターや国土交通省からの講師派遣
- ③ 地域WG間の情報交換等のための専用サイトの設置（令和7年1月以降順次機能追加）
- ④ 月刊誌等による国土交通省や（公財）不動産流通推進センターからの情報発信
- ⑤ 周辺市町村への周知、情報提供（地域WGコネクト）
- ⑥ 活動に対する表彰等

登録一覧(令和7年1月末現在)

- ① 一般社団法人 大阪府不動産コンサルティング協会
- ② 一般社団法人 京都府不動産コンサルティング協会
- ③ 特定非営利活動法人 熊谷相続研究会
- ④ 一般社団法人 宮崎県不動産コンサルティング協会
- ⑤ 一般社団法人 岡山住まいと暮らしの相談センター
- ⑥ まちづくりのための自治体対応プロジェクトチーム
- ⑦ 一般社団法人 日本不動産コンサルティング研究会
- ⑧ 特定非営利活動法 愛媛県不動産コンサルティング協会
- ⑨ 一般社団法人 東京都不動産コンサルティング協会
- ⑩ 公益社団法人 秋田県宅地建物取引業協会
- ⑪ 公益社団法人 京都府宅地建物取引業協会
- ⑫ 鹿児島県不動産コンサルティング協会
- ⑬ 特定非営利活動法 湘南不動産コンサルティング協会
- ⑭ 公益社団法人 鹿児島県宅地建物取引業協会

- 不動産コンサルティングサービスについて、実務で活用できる**ノウハウの確立**とその**普及**を図るために**必要な取組みの方向性を議論**するため、関係者による検討会の立ち上げを予定（令和7年6月頃）。
- （公財）不動産流通推進センターと連携して、**不動産コンサルティングの普及に向けた基本的な考え方**を整理の上、**実務で活用可能な支援ツール**の策定等に向けた検討を行う。

不動産事業者による不動産コンサルティングのあり方に関する検討会（仮称）

運営体制

- 主催
（公財）不動産流通推進センター・国土交通省
- 検討会委員
 - ・コンサルティング実務の知見を持つ不動産事業者
 - ・弁護士等の専門家
 - ・不動産業界団体 等

スケジュール

令和7年6月頃 検討会立ち上げ
令和7年秋頃 「基本的な考え方」策定

以降、「基本的な考え方」に基づき、具体的取組を実施するとともに、地域WGからの提案等を踏まえて取組みを充実。

検討事項

- 不動産コンサルティングの普及に向けた**基本的な考え方**
 - ・現状と課題（ブランディング、求められるスキルと報酬の考え方）
 - ・主要な業務の類型化
 - ・技能向上のイメージ 等
- 基本的な考え方に基づき検討が見込まれる具体的取組
 - ・実務で活用可能な**支援ツール**の策定
 - ・研修等のあり方
 - ・業界や行政に期待される取組 等

<期待される支援ツールの例>

「空き家対策」、「相続対策」、「不動産有効活用」等の主要な業務に対応できるよう、実務に係る留意点等をまとめたツール

- ・「課題整理チェックリスト」
- ・「不動産コンサルティング企画提案書式」
- ・「不動産コンサルティング契約書式」 等

2. 不動産の「引取サービス」について

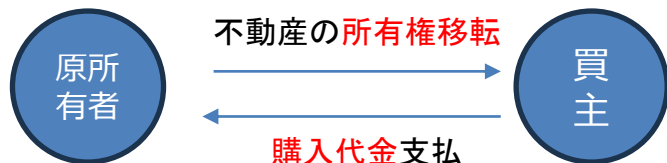
不動産の「引取サービス」について①

- 空き家等の増加に伴い、その管理や、流通に要する期間等の負担を回避するため、**不動産の所有者が金銭を支払い、事業者が当該不動産を引き取る**等、通常の売買取引に必ずしも当てはまらない取引が行われる場合がある。

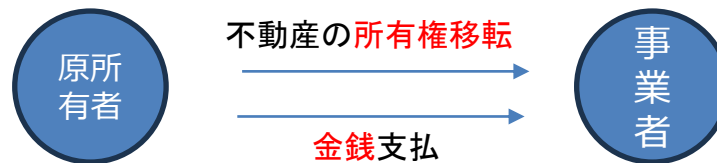
【取引の形態（例）】

- **不動産の所有者が金銭（引取料等）を支払い、事業者が不動産を引き受ける。**

＜通常の売買取引＞



＜引取サービス＞



【不動産の「引取」をサービスに含める事業者等について】

- **インターネット上で、不動産の「引取サービス」の提供を掲載する事業者等について調査を実施。**
 - ・ 事業者数：59社（うち宅建業者38社）
 - ・ 本社所在地は東京が最多（約5割）

宅建免許	事業者数	割合
無	19	32.2%
有	38	64.4%
不明	2	3.4%

※HPには「代表者が宅建業免許あり」と記載があるが詳細不明、など

宅建業免許有の内訳

免許種別	事業者数	割合
知事免許	32	84.2%
大臣免許	6	15.8%

本社所在地	東京都	大阪府	千葉県	神奈川県	
事業者数	29	6	4	4	
本社所在地	北海道	福岡県	愛知県	その他	合計
事業者数	3	3	2	8	59

（調査時点：令和6年10月）¹²

不動産の「引取サービス」について②

- こうしたサービスは、不動産の所有者のニーズに応じたものであり、通常の売買と同様に、所有権移転と金銭授受が円滑に行われる限りにおいて、特段の問題はない。また、現在までに大きな被害の増加等は報告されていない。
- 一方で、宅建業法等による規制が及ばない場合も多いと想定されることから、以下のような点が課題とならないか、注視していく必要があるのではないか。

① 取引の安全性の確保

- ・ 原所有者が契約に基づき金銭を支払ったにも関わらず、事業者が所有権移転登記を行わないなど、取引上のトラブルが発生しないか。

② 不動産の適正価格での取引機会の確保

- ・ 「引取サービス」の活用が検討される不動産は、短期的な市場での流通が難しい不動産であることが多いものと考えられる一方、本来であれば適正な市場価格で売却可能である不動産についても「引取サービス」にまわされ、適正価格での取引機会が失われることにならないか。

③ 引取後の不動産の適正な管理の確保

- ・ 「引取サービス」を実施している事業者による引取後の不動産の適正な管理は確保されるか。将来的に管理不全土地や所有者不明土地が増加することにならないか。

不動産の「引取サービス」における自主規制の動き

- 不動産の「引取サービス」を行う一部の事業者において、任意団体を設立し、自主的な規制を行う動きがある。

「不動産有料引取業協議会」について（令和6年12月時点）

○概要

- ・不動産の引取（サービス）を安心して利用できる健全な業界を目指して令和5年に設立。
- ・参加企業は5社。
- ・法令順守、倫理観を保つための行動指針や安全基準等を公表している。
- ・相談窓口の開設や、情報公開・啓蒙活動を検討中。

○自主規制の内容（協議会HPを参考に国土交通省において要約・作成）

①取引の安全性の確保について

- ・引き取りにかかる一連の費用や引取条件について、契約締結前までに、業者から明確な提示と説明をすること
- ・契約不適合責任の一切が免責になっていること（例外となる事項がある場合は、予めこの事項について業者から十分な説明を行い、かつ契約書等にその取扱いについて明記があること）
- ・引き取り料金の支払いが、所有権移転登記申請時以降（引き渡し日以降）であること（原則として、前金の支払いがないこと）

②不動産の適正価格での取引機会の確保について

- ・宅地や建物も引き取りの対象としている場合は、宅地建物取引業の免許があること

③引取後の不動産の適正な管理の確保について

- ・引き取り後の管理や売却などの方針について、ホームページ等で提示すること
- ・引き取り後の不動産の管理について、業者は、近隣の方からの苦情等があれば適切に対応し、放置しないこと
- ・営業実態のある事務所住所、連絡先（メール、電話等）を、ホームページや郵送物などを用いて公表していること 14

(参考)不動産の「引取サービス」の実績例

- 不動産の「引取サービス」を提供する事業者のうち、実績の確認が可能であった者においては、引取件数が近年増加している場合もある一方、引取後に再販されている割合も一定程度みられるところ。

【不動産の「引取サービス」の実績例】

	A社	B社	C社
引取実績			令和3年：約5件
		令和4年：約10件	令和4年：約30件
	令和5～6年：約700件	令和5年：約100件 令和6年：約170件	令和5年：約20件 令和6年：約20件
再販実績	令和5～6年：約250件	令和4～6年：約5件	令和3年：約5件
			令和4年：約30件
			令和5年：約20件
			令和6年：約20件
対象地	全国	全国	関東および近県
引取料	約50～500万円	土地 約15万円/筆 (2筆目以降5万円) 建物 約70万円～ (利用可能な状態の場合)	約40万円～50万円

不動産の「引取サービス」について③

- 前述のような課題が生じ得る点や、業界内における自主規制の動向等を踏まえると、**不動産の「引取サービス」を利用する際の留意点**としては、**以下のような事項が考えられる**のではないかと。
- さらに、今後、**深刻な被害の報告が生じないか**、**業界内における自主規制の取組の進展等について注視**するとともに、必要な注意喚起等を検討していくべきではないかと。

① 取引の安全性の確保

- ⇒
- ・ 金銭を支払う前の所有権移転登記が行われたことの確認
 - ・ 費用や条件など、契約書の内容の確認

② 不動産の適正価格での取引機会の確保

- ⇒
- ・ 宅建業者等への相談など、売却を含む様々な取引形態の比較

③ 引取後の不動産の適正な管理の確保

- ⇒
- ・ 事業者による引取後の土地の管理方針

(参考) 土地基本法 (平成元年法律第八十四号) (抄)

第三条 (略)

2 土地は、その周辺地域の良好な環境の形成を図るとともに当該周辺地域への悪影響を防止する観点から、適正に利用し、又は管理されるものとする。

3 (略)

第八条 事業者は、土地の利用及び管理並びに取引 (これを支援する行為を含む。)に当たっては、土地についての基本理念に従わなければならない。

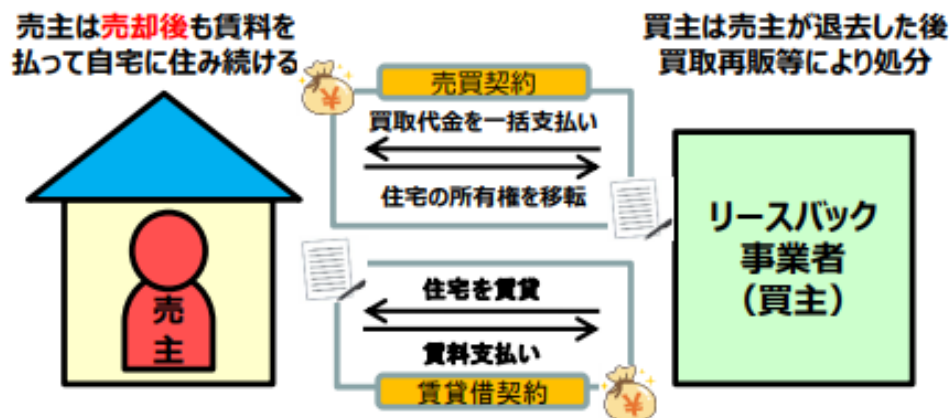
2 (略)

3. 住宅のリースバックについて

住宅のリースバックに関するこれまでの経緯

- 住宅のリースバック（※）については、「住生活基本計画（全国計画）」（令和3年3月19日閣議決定）において、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に関する施策として、「健全なリースバックの普及」が位置づけられている。
（※ 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サービス。）
- こうした中、消費者の理解が不十分なままリースバック契約を締結したこと等によるトラブル事例も見られることも踏まえ、国土交通省では、消費者向けの「住宅のリースバックに関するガイドブック」をとりまとめ、令和4年6月に公表した。

【住宅のリースバックの概要】



【リースバックの主な特徴（ガイドブックより抜粋）】

- ① 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。
- 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。
- 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。
- 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。

- 「住宅のリースバックに関するガイドブック」においては、リースバックの主な特徴や利用例を紹介しつつ、実際のトラブル事例や、消費者が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、リースバック取引の基本的な注意事項）を掲載。

【ガイドブックの概要】

○ リースバックの利用例

- 高齢者施設への住み替えに利用した例
- 実家の建て替え資金の捻出に利用した例

○ 利用する際のポイント

- 複数の不動産業者・金融機関に相談し、ライフプランに合った条件・手法（通常の売却、融資など）を選択する
- 事業者の営業を鵜呑みにせず、きちんと契約の条件・内容を理解し、家族・親族等と相談して決める
- 住み続ける期間、毎月賃料を支払えるか一度計算する
- 提示された売却価格について、複数の事業者の意見を聞いてみる
- 買戻しを検討する際には、「いくらで」等の条件を契約前に確認する
- 自身が望む期間居住し続けられるのか、更新・再契約の条件等について契約書を確認する
- リースバック期間中、設備が壊れた場合に修繕費等を負担するのはどちらなのかや新規設備の設置可否等について確認する

住宅のリースバックに関するガイドブック



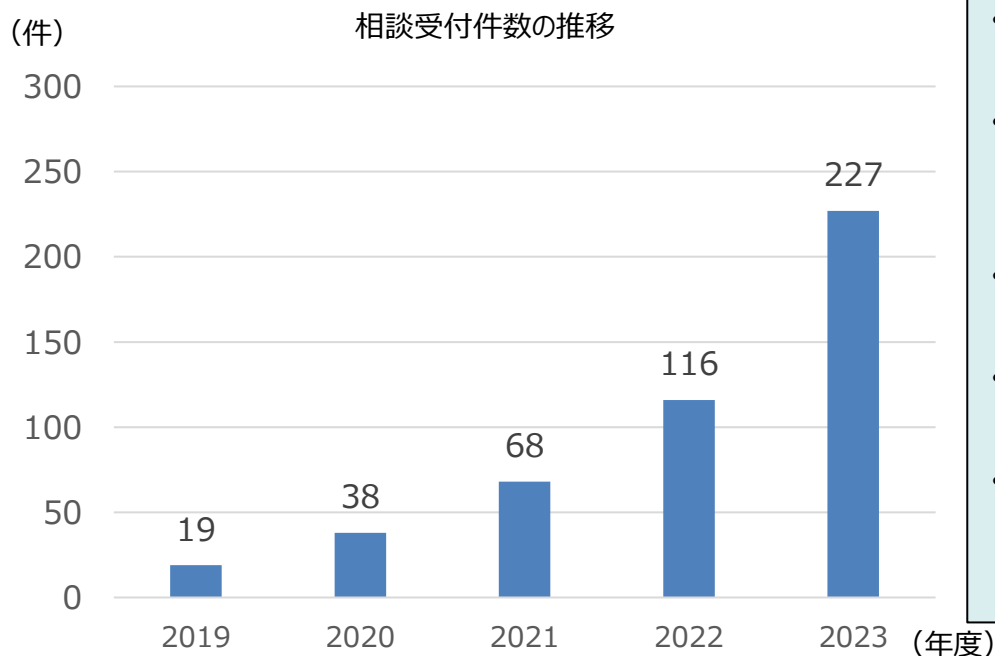
住宅のリースバックに関する消費者トラブル

- ガイドブックの公表から一定の期間が経過した今般においても、国民生活センター及び全国の消費生活センター等が受け付けた**住宅のリースバックに関連する相談件数は増加傾向**にある。(※)

※PIO-NET(パイオネット:全国消費生活情報ネットワークシステム。国民生活センターと全国の消費生活センター等を オンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。)に登録された「リースバック」という文言を含む相談件数(2024年11月25日までの登録分)。消費生活センター等からの経由相談は含まれない。

【相談受付件数の推移】

出典：国民生活センター提供資料に基づき
国土交通省の独自集計により作成



(相談事例)

- ・ リースバック契約後、**売却額が安すぎて、また家賃が高額すぎる**ことに気がついた。
- ・ 家族がリースバック契約したが、売却で受け取る資金と支払う家賃を計算すると**数年で足が出てしまう契約**で、取り消したい。
- ・ 契約前、修繕費等は買主負担と説明を受けたはずだが、**後日契約書を見ると売主負担となっていた**。
- ・ リースバックで住んでいた自宅を退去したら、**高額な原状回復費用**を求められた。
- ・ 不動産業者の仲介で自宅を売却した。リースバックの説明を受けていたので**買い戻しを求めたところ特約が無いと言われた**。

▲ 相談件数は第59回社会資本整備審議会住宅宅地分科会資料より抜粋

▲ 相談事例は国民生活センター提供資料に基づいて国土交通省作成

リースバックに関する実態調査(概要)

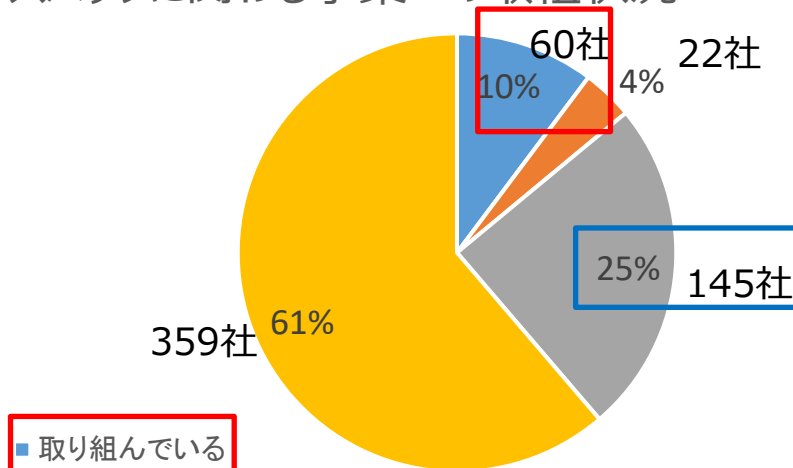
- 今般、ガイドブックの公表から一定の期間が経過したことを踏まえ、**宅地建物取引業者を対象とするリースバックに関する実態調査**を行った。
- リースバックに関わる事業に「取り組んでいる」事業者は60社（10%）である一方、「今後取り組みたい」事業者は145社（25%）であることから、**今後取り組む事業者が増加し得ることが推測**される。

【リースバックに関する実態調査の概要】

- ・調査対象：業界団体に加入している宅地建物取引業者
- ・調査期間：令和6年12月9日～令和7年1月21日
- ・調査方法：WEBアンケート
- ・回答数：586社

※各グラフの%表示は小数点以下を四捨五入しているため、単一回答の設問でも合計が100%とならない場合がある。

リースバックに関わる事業への取組状況



■ 取り組んでいる

■ 過去に取り組んでいたが、現在は取り組んでいない

■ 現在は取り組んでいないが、今後取り組みたいと考えている

■ 過去から現在に至るまで取り組んでおらず、今後も取り組もうとは思わない

調査項目の概要

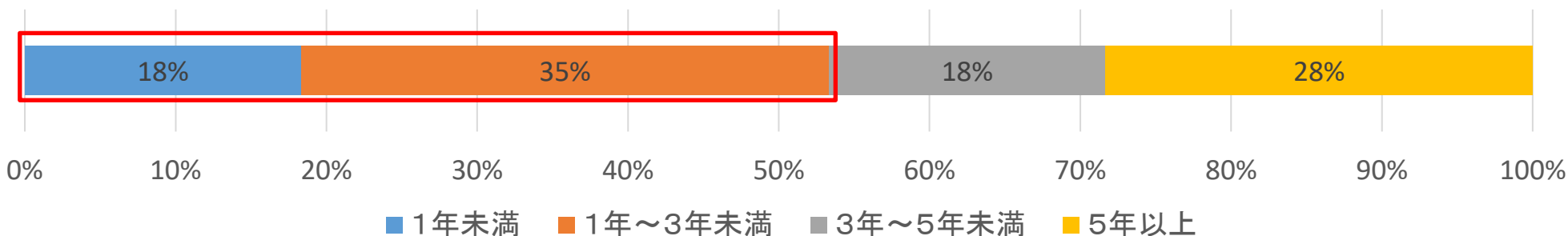
- リースバックに関わる事業者全体……P13～18
 - 買取を行う事業者……P19～21
 - 賃貸・管理を行う事業者……P22～23
 - 売却を行う事業者……P24
- その他事業者……P25～26
- 全事業者……P27

調査結果：リースバックに関わる事業者全体

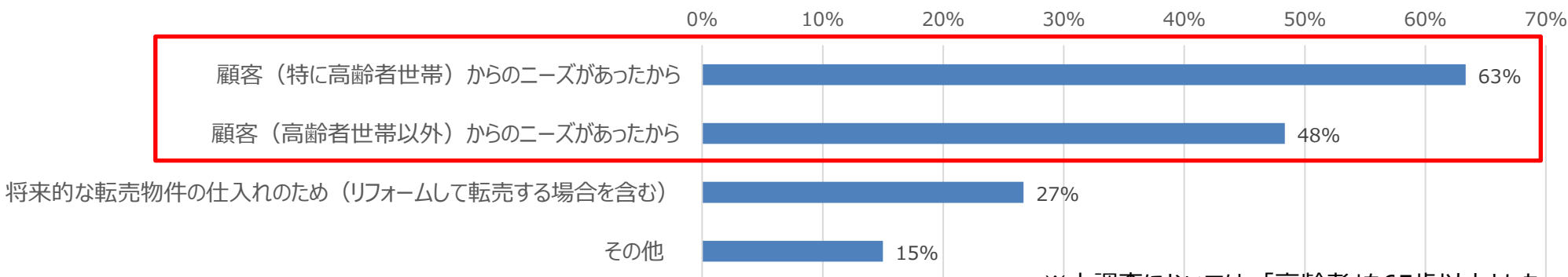
- リースバックに関わる事業者のうち、「1年未満」「1～3年未満」に事業を開始した事業者が半数を占めることから、**新しくリースバックに関わる事業を開始する事業者が多い**ことが推測される。
- 取り組んだきっかけとしては、「高齢者世帯からのニーズ」が最も多い一方で、「**高齢者世帯以外からのニーズ**」についても一定数存在。

N=60

リースバックに関わる事業を開始してからの期間



リースバック事業に取り組んだきっかけ（複数回答あり）



※本調査においては、「高齢者」を65歳以上とした。

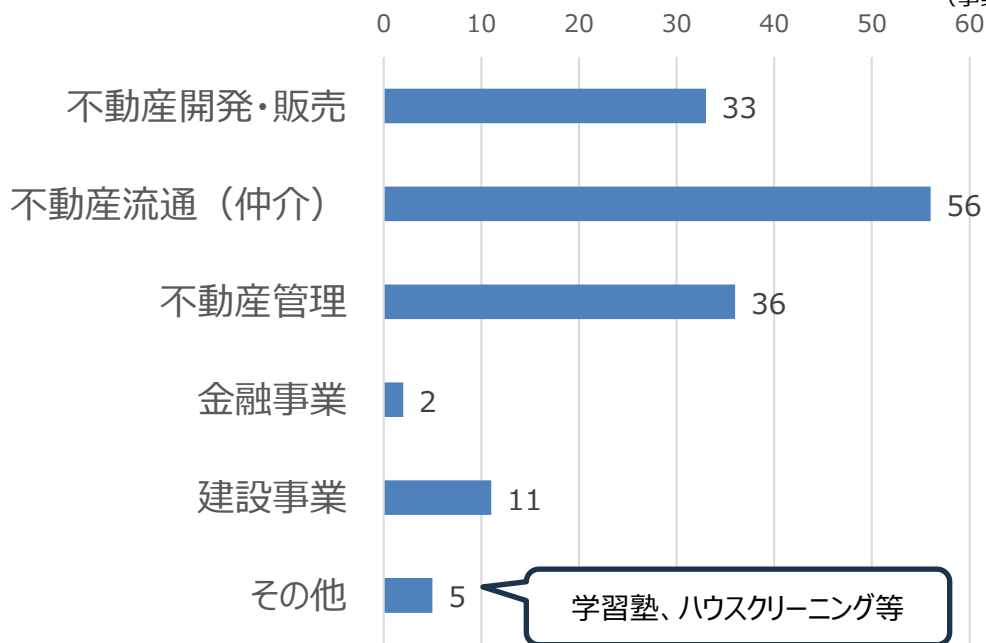
調査結果：リースバックに関わる事業者全体

- リースバック取引は、事業者による物件の買取及び賃貸を内容とするもの。リースバック取引を行う事業者は、その後に物件を売却する蓋然性が高いため、反復継続的に物件を売買する行為を業として行うものとして、宅建業に該当することから、**宅建業免許の取得が必要。**
- リースバック取引の仲介（媒介）を行う事業者についても、物件の売買の仲介（媒介）を業として行うことから、宅建業免許の取得が必要。
- リースバックに関わる事業者が宅建業以外に取り組む業務として、**「建設事業」「金融事業」も一定程度存在**しており、**事業者の業務が多様であることが推測**される。

N=60

リースバック以外に扱う業務（複数回答あり）

(事業者数)



単位：事業者数

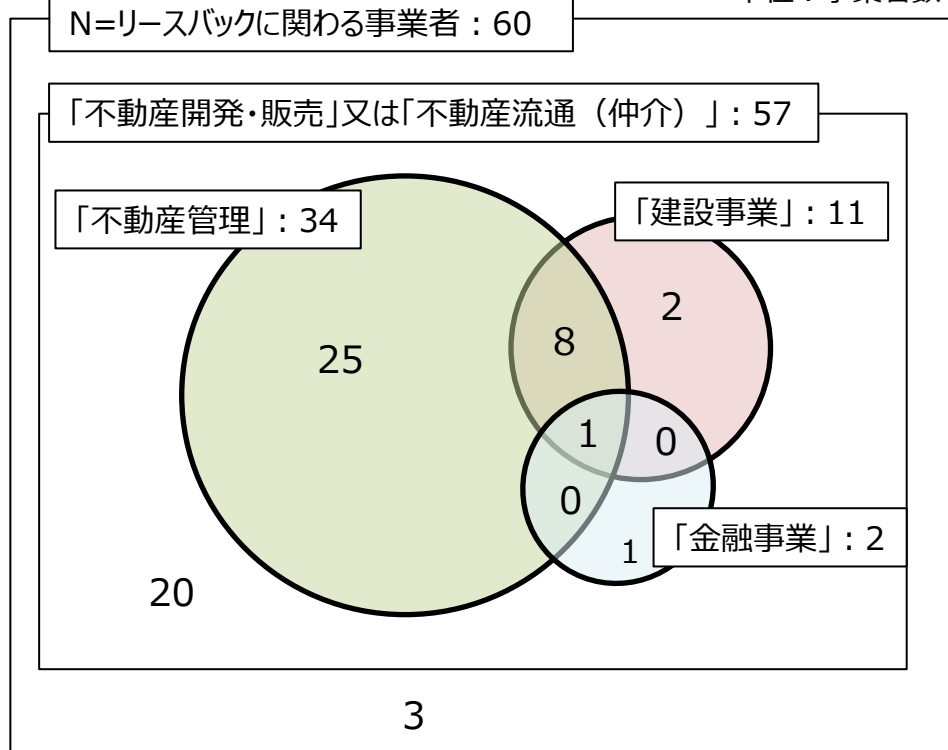
N=リースバックに関わる事業者：60

「不動産開発・販売」又は「不動産流通（仲介）」：57

「不動産管理」：34

「建設事業」：11

「金融事業」：2

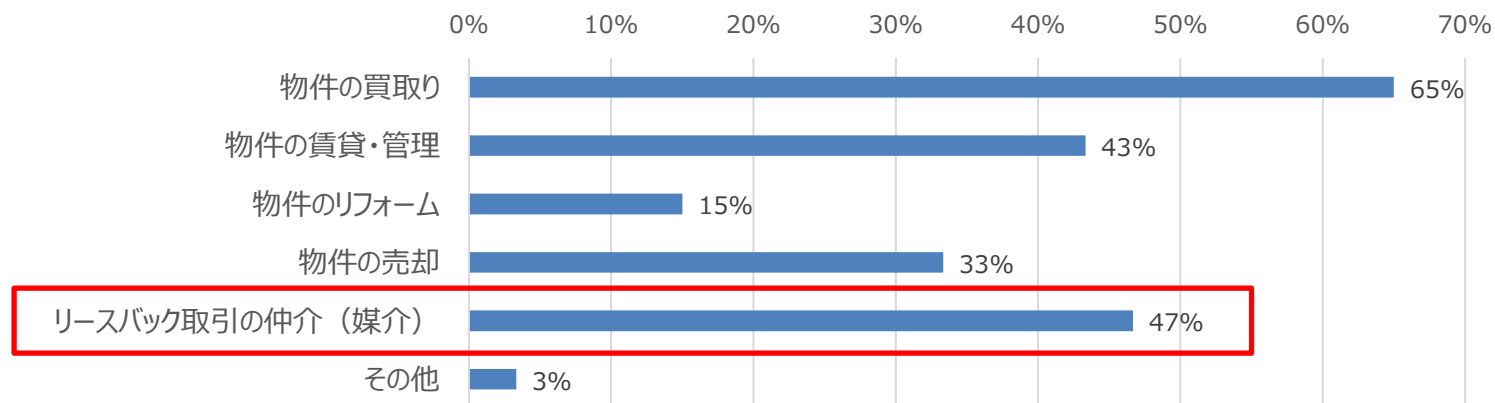


調査結果：リースバックに関わる事業者全体

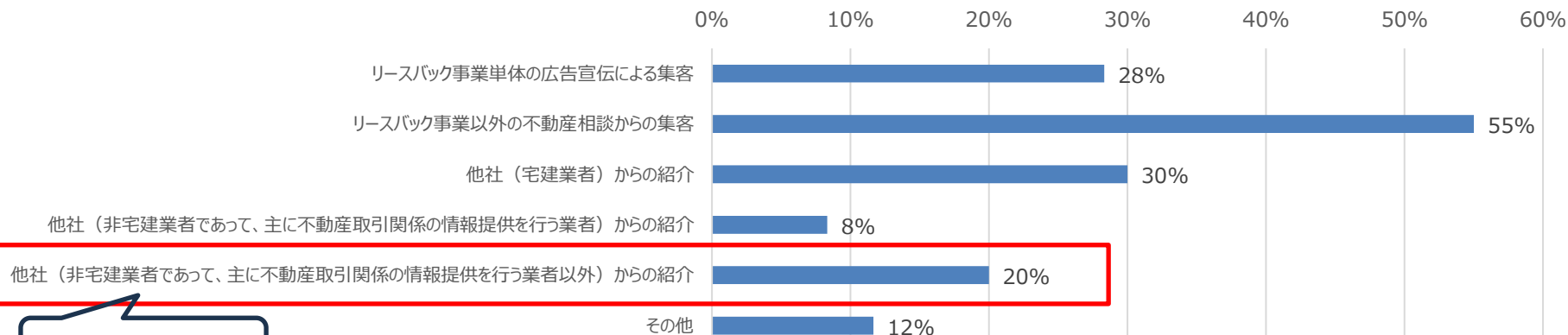
- 自らリースバック取引を行う場合以外に、仲介（媒介）を行う事業者の割合が比較的多い。
- 非不動産分野からの紹介も一定割合あるなど、**利用者がリースバックに関する情報に接する機会が多様化していることが推測**される。

N=60

リースバックにおける関わり方 （複数回答あり）



リースバックの集客ルート （複数回答あり）



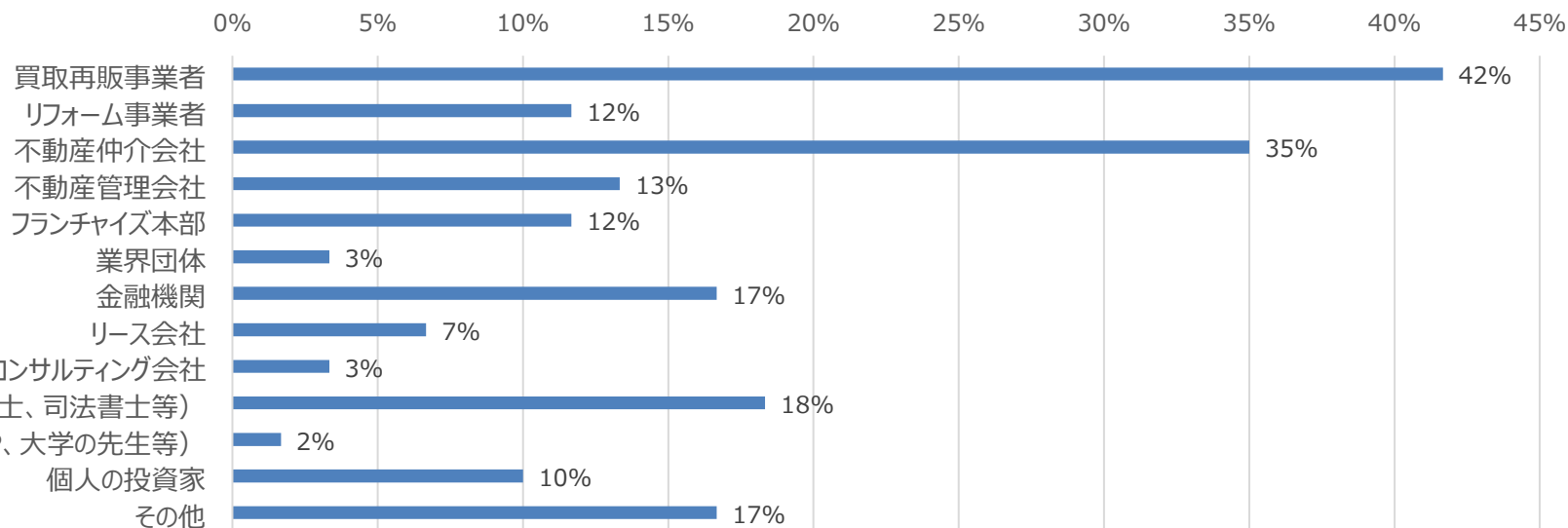
(例) 土業等

調査結果：リースバックに関わる事業者全体

○ 事業者がリースバックに関わる事業を実施するにあたっては、利用者が居住している間のオーナーチェンジ等も含めて、**幅広い関係者との取引が行われていることが推測**される。

N=60

リースバックに関わる事業の実施にあたって連携している他社等（複数回答あり）



【参考】リースバックの流れ
（イメージ）

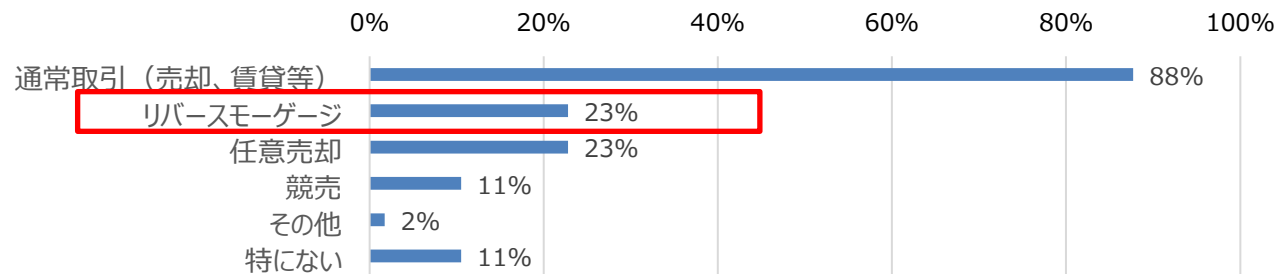


調査結果：リースバックに関わる事業者全体

- リースバック取引や仲介を行う事業者の多くが「通常取引」を比較説明している一方、「リバースモーゲージ」は2割程度に留まる。リースバックの利用者層には、**一般的にリバースモーゲージの利用者層として想定される年齢に達しない利用者層が存在していることも一因と推測**される。
- リースバックの利用者については、高齢者世帯の割合が多い一方、**非高齢者世帯のみが主な利用者層である割合も一定程度存在**。

N=57

リースバックの説明にあたり、他に比較説明している商品（複数回答あり）

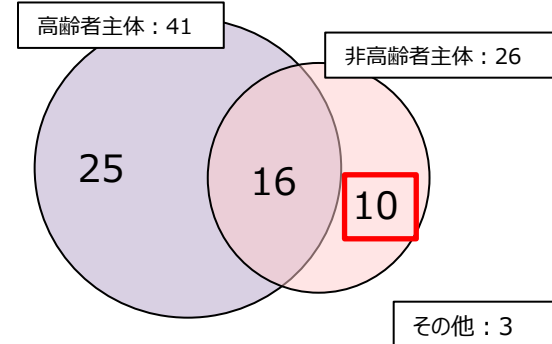
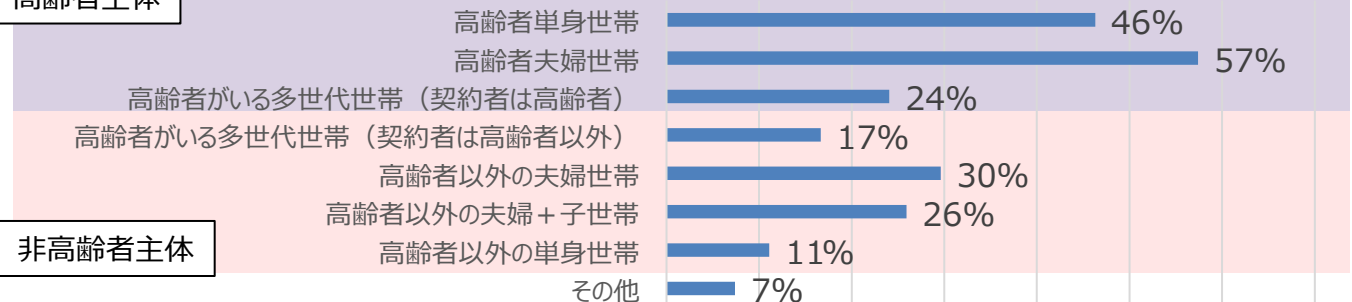


N=54（「リースバックに関わる事業に取り組んでいる」と回答した事業者60のうち、6は「まだ取引が成立した案件がない」と回答）

利用者の主な世帯構成（複数回答あり）

N=リースバックに関わる事業者（取引成立がない者を除く）：54

高齢者主体



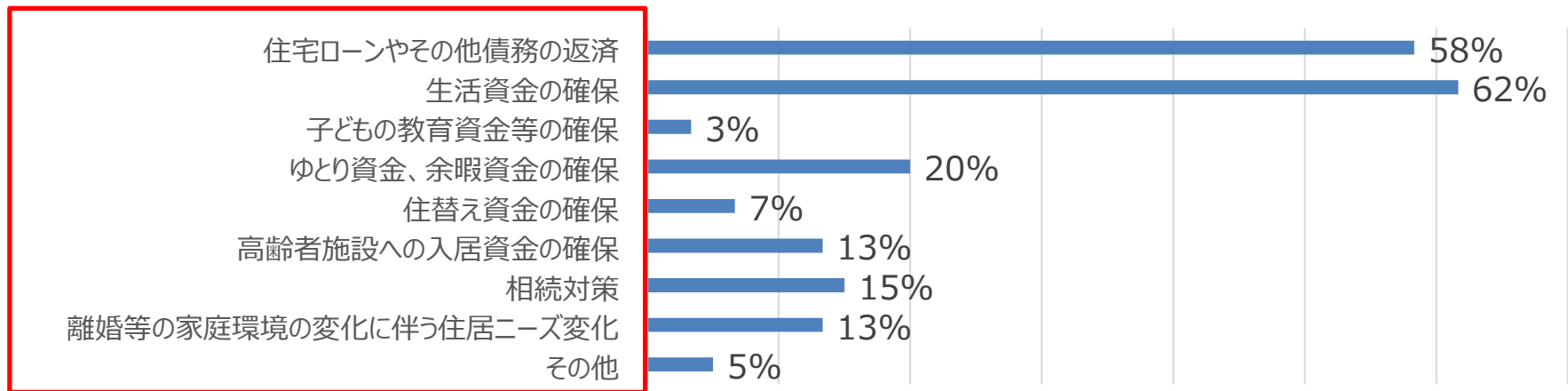
調査結果：リースバックに関わる事業者全体

- リースバックの利用動機については、住宅ローン等の返済や生活資金確保のほか、離婚等に伴う家庭環境の変化等、**多様であり、広い世代に利用されていることが伺える。**
- 一方、高齢者の見守りサービス等の付帯サービスについては、約 2 割の事業者が提供している。

N=54

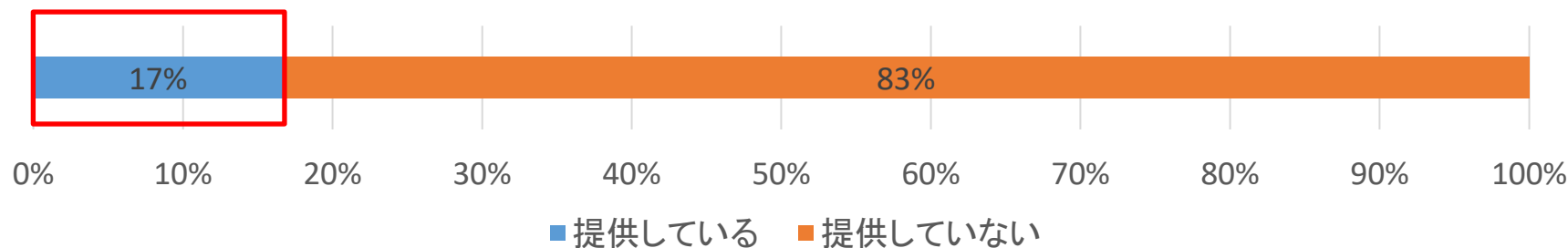
利用者の主な利用動機（複数回答あり）

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70%



N=60

リースバック利用者への付帯サービスの有無



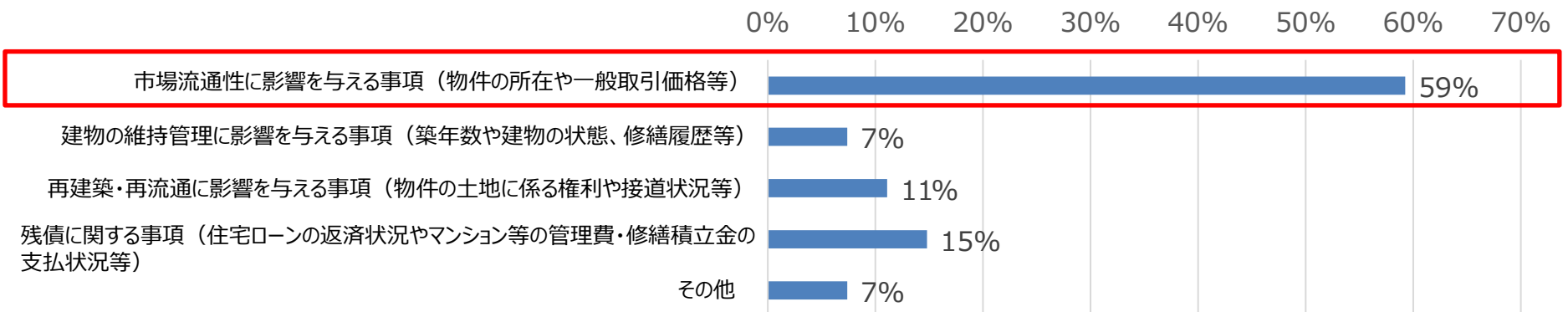
※付帯サービスの例：高齢者の見守りサービス等 27

調査結果：買取を行う事業者

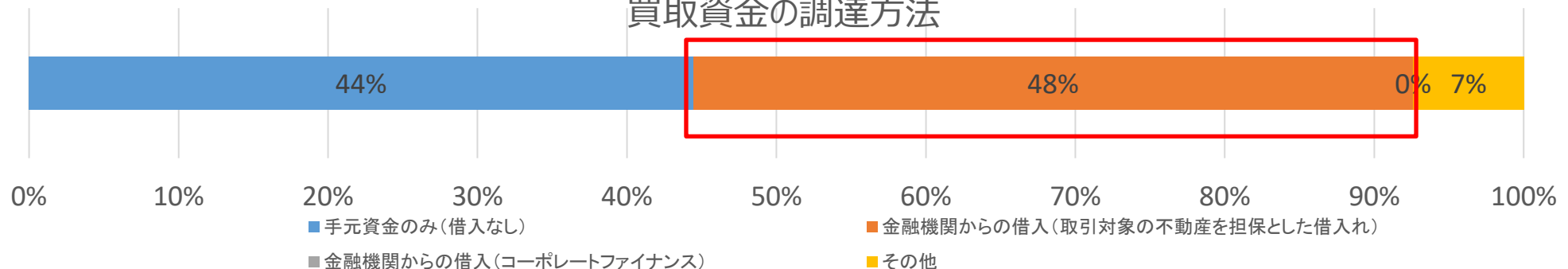
- 買取を行う事業者が買取を行う際の可否の基準については、**リースバック終了後の売却を見据え、市場流通性に関する事項を意識している事業者が多いことが推測**される。
- また、買取資金の調達にあたっては、**事業者が金融機関からの借入を行っているケースも多い**。

N=27（「物件の買取り」に関わっていると回答した事業者39のうち、12は無回答）

買取における可否の基準（複数回答あり）



買取資金の調達方法

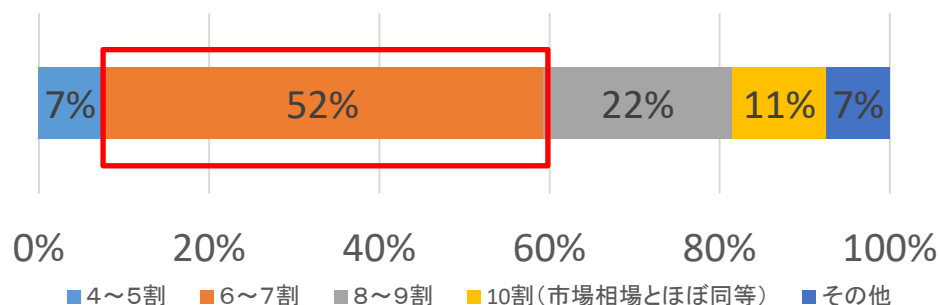


調査結果: 買取を行う事業者

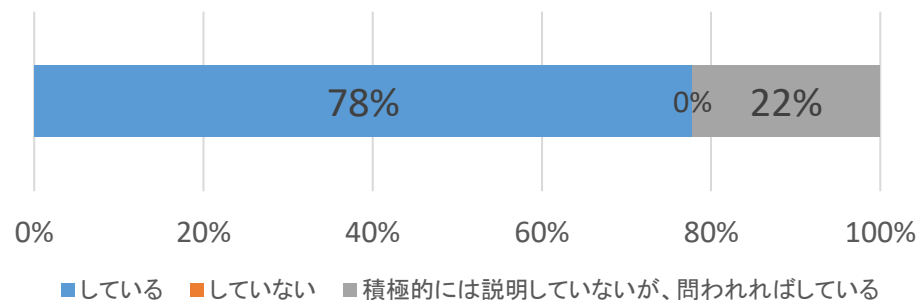
- 買取価格については周辺相場の「6～7割」と回答した事業者が多い。リースバック期間中に賃貸以外の運用ができないこと等を踏まえ、**利回り等を考慮した価格査定を行っていることが推測される。**
- クーリングオフができない旨の説明について、約6割が「必ず説明している」一方、「**(積極的には)説明していない**」事業者も約4割存在。

N=27

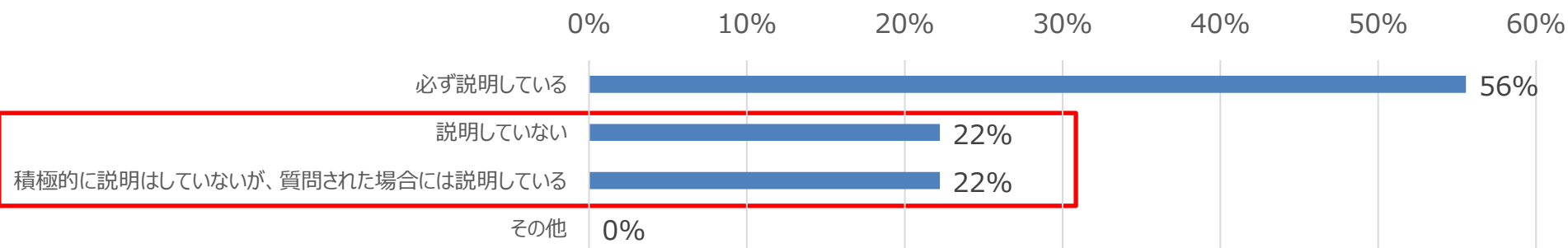
買取価格の周辺相場に対する割合



利用者に対して、買取価格の査定の根拠を説明しているか



クーリングオフができない旨について事前に説明しているか



調査結果：買取を行う事業者

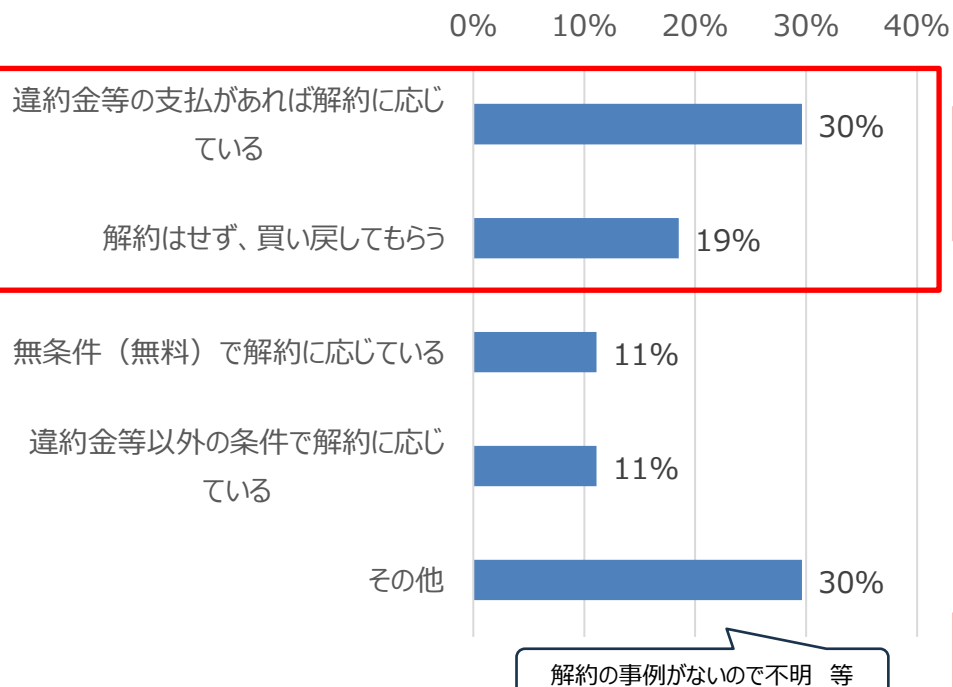
- 契約後に解約の申出があった場合、違約金等の支払いや買戻し等、**金銭の支払があれば応じる事業者が約半数**。また、違約金等の事前説明については、「必ず説明している」事業者が約8割である一方、**約1割は「（積極的に）説明していない」と回答**。

※ なお、契約時に違約金等が定められている場合、宅建業法37条に基づく書面（契約内容記載書面）に記載する必要がある。

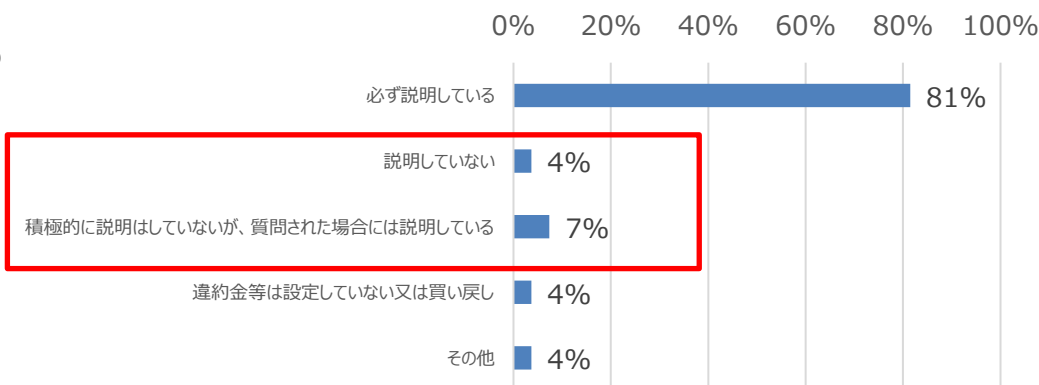
- 買戻し特約については、「（積極的に）設定していない」事業者が約8割であることから、**利用者側において、買戻しを希望する場合には積極的に設定を求めることが必要**と考えられる。

N=27

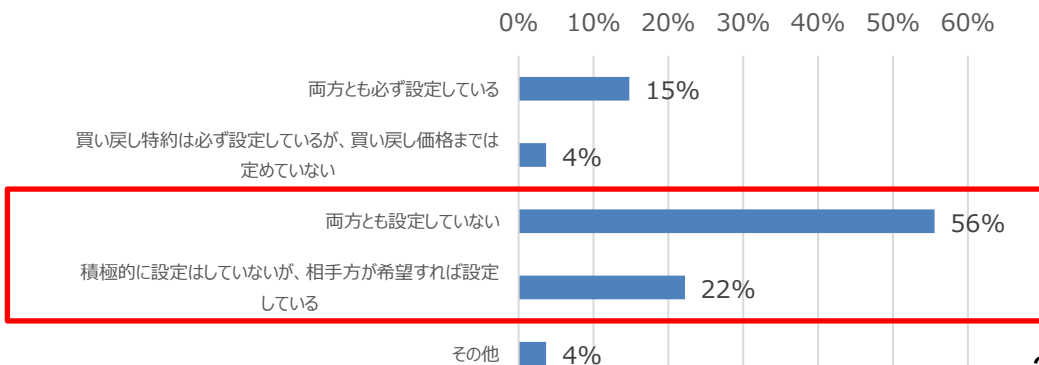
契約後、解約の申出があった場合に行っているか



利用者に対し、解約には違約金等が必要となる旨を説明しているか



買取の契約時、買戻し特約や買戻し価格を設定しているか

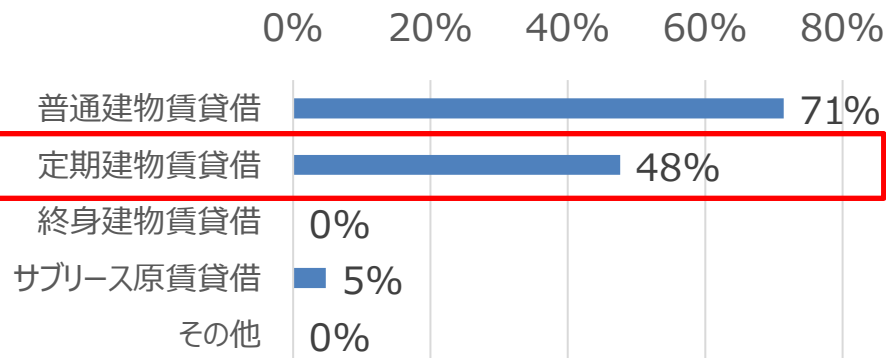


調査結果：賃貸・管理を行う事業者

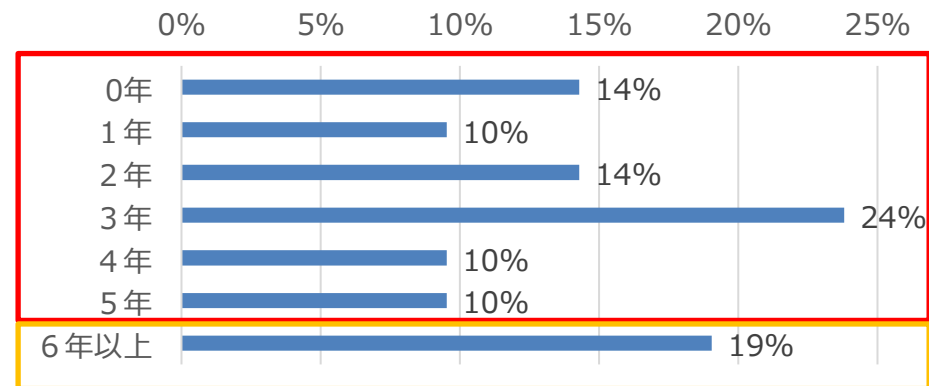
- 契約種類としては普通賃貸借契約が最も多いが、**定期賃貸借契約も約半数存在。**
- 平均居住期間は「6年以上」の長期間が約2割である一方、**0年を含む5年以下という比較的短期間の割合が約8割。**また、契約期間終了後に更新した利用者の割合は「0割」が約6割。

N=21（「物件の賃貸・管理に関わっている」と回答した事業者26のうち、5は無回答）

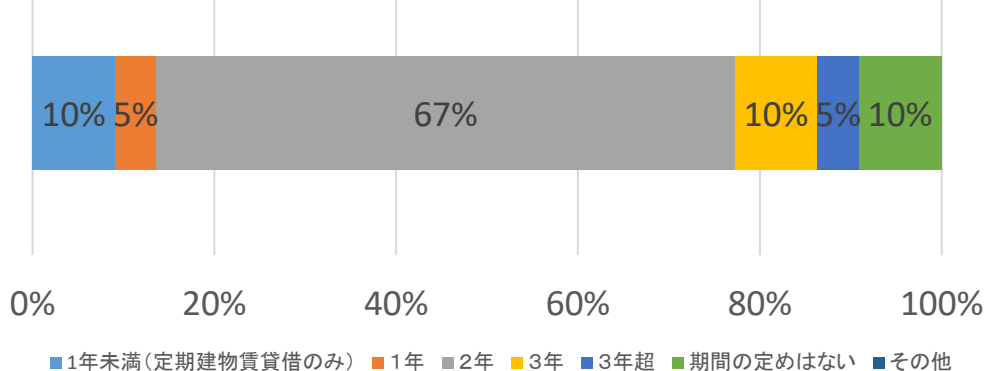
リースバック物件の賃貸借契約にあたり締結している契約種類
(複数回答あり)



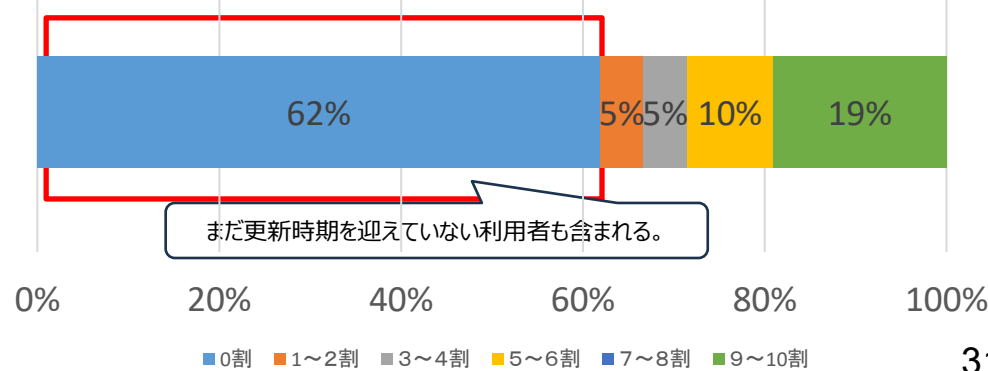
リースバック利用者の平均居住期間



リースバック物件の賃貸借契約において設定している最も多い契約期間



契約期間満了後、契約を更新した利用者の割合



調査結果：賃貸・管理を行う事業者

- 家賃については、周辺相場以外に、**物件の売却金額を踏まえて決定している場合が多い。**
- 民法上では貸主負担が原則である賃貸物件の修理費等について、「**借主負担**」としている割合が**約4割**。
一方で、**更新料については約7割が設定していない。**
- 家賃設定や費用負担など、**通常の賃貸借契約とは異なる場合があることが推測される。**

N=21

家賃の査定方法

0% 10% 20% 30% 40% 50%

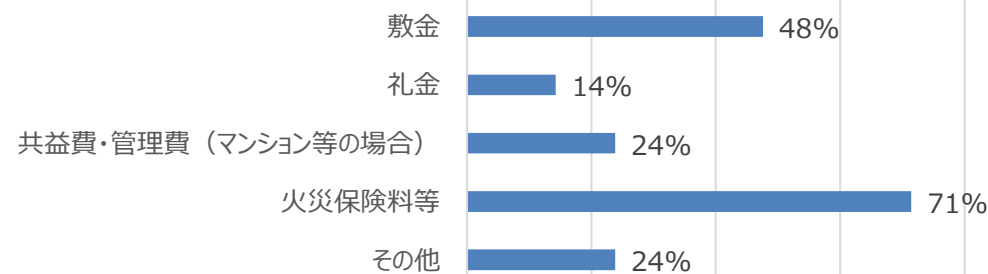
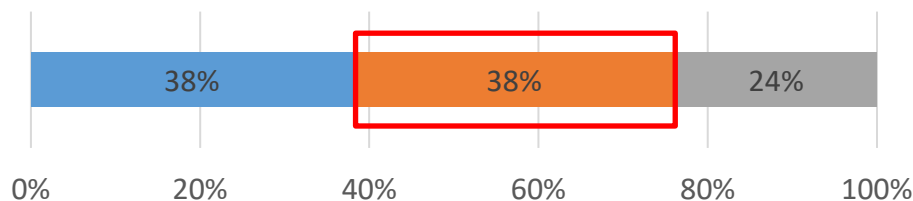


利用者の資金状況を斟酌して決定、
買戻し特約を踏まえて決定 等

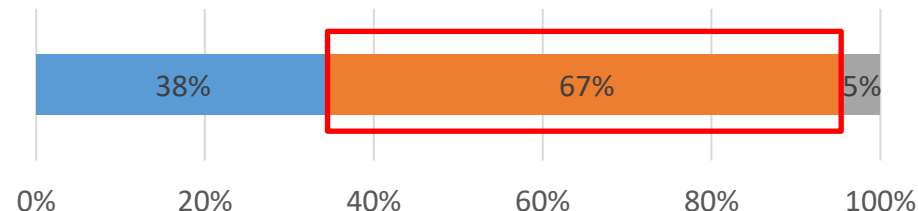
リースバック物件の賃貸借契約で

設定している初期費用 (複数回答あり)

0% 20% 40% 60% 80%


 建物設備の修繕費等の負担は
どのように設定しているか


■ 貸主負担 ■ 借主負担 ■ その他

 賃貸借契約の更新にあたり、
更新料の設定はあるか


■ ある ■ ない ■ その他

調査結果：売却を行う事業者

○ 契約終了後の物件については、土地又は建物としての売却と、賃貸物件としての継続的な運用がそれぞれ3割程度であり、**事業者の運用方法が多様であることが伺える。**

N=22（「物件の売却に関わっている」と回答した事業者20に加え、2事業者から回答あり）

契約期間中に退去、又は契約満了後に更新されなかった物件で、

かつ買戻しもされなかった物件について、その後どうしたか

（複数回答あり）

0% 10% 20% 30% 40%

他の賃借人を募り、戸建賃貸として運用を続けている（続けようとしている）

32%

建物をリフォーム等して再販した（しようとしている）

36%

建物を現状有姿で再販した（しようとしている）

23%

建物は解体して、更地として売却した（しようとしている）

27%

建物は解体して、新たに住宅分譲を行った（行おうとしている）

5%

建物は解体して、新たに賃貸住宅（戸建、アパート等）を建設した（しようとしている）

0%

建物は解体して、駐車場として運用している（しようとしている）

0%

退去実績がないため不明 等

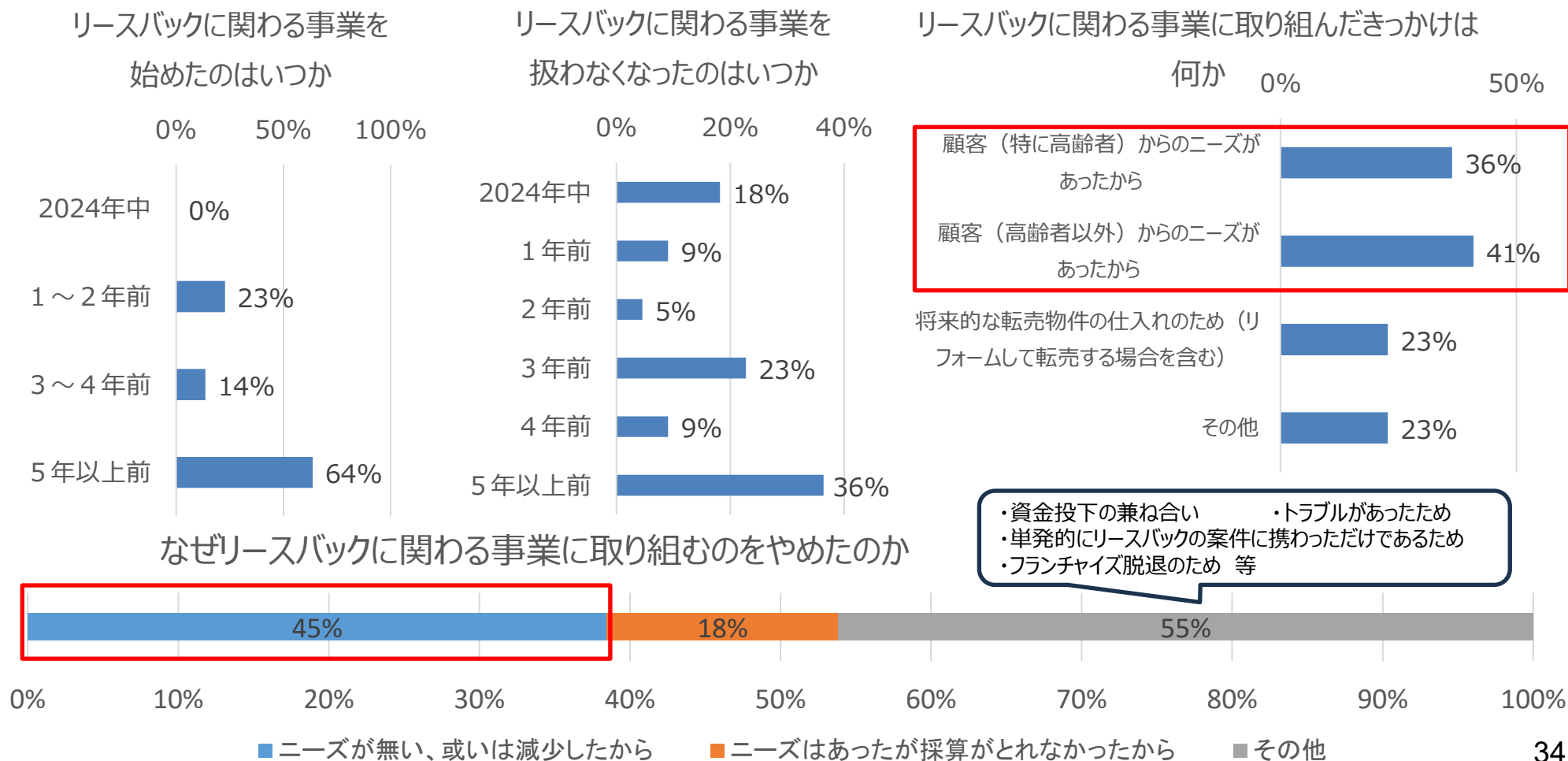
その他

36% 33

調査結果：その他の事業者（回答事業者のうち現在取組みがないもの）

○ 過去に取り組んでいたが今は取り組んでいない事業者については、**取り組むきっかけとして「ニーズがあったから」の割合が多い一方で、やめた理由としては「ニーズがない・減少した」割合が多い。**

N=22（「リースバックに関わる事業に以前取り組んでいたが、今は取り組んでいない」と回答した事業者）

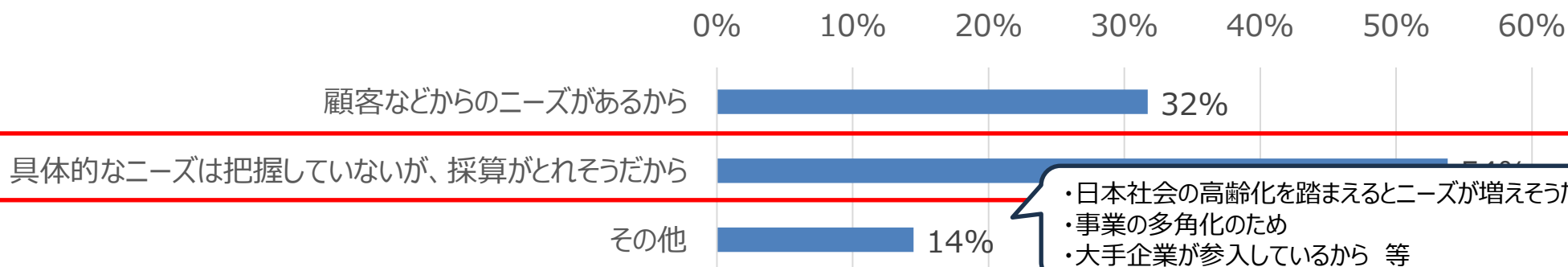


調査結果：その他の事業者（回答事業者のうち現在取組みがないもの）

○ 「リースバックに関わる事業に今後取り組みたい」事業者については、その理由として「ニーズは把握していないが採算がとれそう」の割合が多い一方、「今も取り組んでおらず今後も取り組まない」と回答した事業者については、その理由として「ニーズがない・少ないから」が多い。

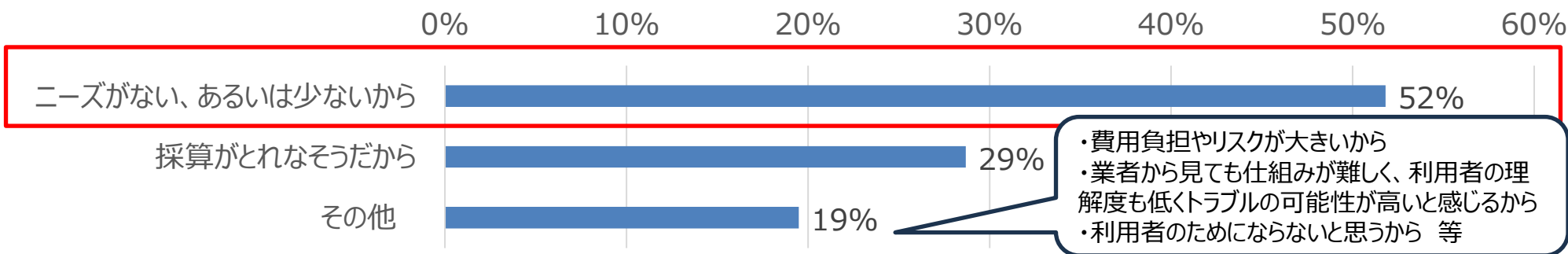
N=145（「リースバックに関わる事業に取り組んでいないが、今後取り組みたい」と回答した事業者）

なぜ今後リースバック事業に取り組むたいと考えるのか



N=359（「リースバックに関わる事業に取り組んでおらず、今後も取り組もうとは思わない」と回答した事業者）

なぜリースバック事業に取り組まないか



調査結果：全事業者

リースバック事業者に関する問題を聞いたことがある場合、具体的な内容は何か（抜粋・要約）

○ 利用者によるリースバックの理解に関するもの

- ・ 事業者がリースバックのメリットしか伝えず、リスクやデメリットを説明しない。
- ・ 利用者が契約内容をよく理解しないまま契約。

○ 利用者が契約に際して留意することが必要と考えられるもの

- ・ 利用者が知らない間に物件が第三者に転売されていた。（入居中に転売される可能性がある認識が必要ではないか。）
- ・ 利用者が資金計画をたてておらず、賃料の支払が滞り、契約後数年で生活に困窮する。

○ 宅建業法や消費者契約法等に抵触する可能性があり得るもの

- ・ 営業時に説明する内容と契約書の内容が異なっている。（※消費者契約法や宅建業法第47条に抵触するおそれがある。）
- ・ 強引な勧誘により無理矢理契約させる。（※深夜や長時間の勧誘等の場合、宅建業法第47条の2第3項等に抵触する。）

リースバック事業に関する悩み・課題、国に期待することや求めること（抜粋・要約）

- ・ リースバックのメリットのみがアピールされており、まるでデメリットが無いかのように伝わっている。
一般人にも伝わるよう、リースバックのメリット・デメリットを広く知らせてほしい。
- ・ 空き家対策や終活に関して有益な仕組みだと思うが、制度が複雑で利用者の理解が進んでいない。
行政側から正しい知識を啓発してほしい。
- ・ リースバックは生活費に困窮している利用者の解決策にはならないと思う。そういった認識を利用者側が持つことも必要。
- ・ ガイドブックの存在を認識している者が少ない。更に周知を徹底するべき。

調査結果等を踏まえた今後の対応案について

- 調査結果から、リースバックに取り組む事業者が今後増加し得ること、利用者層が広がっていることが推測される。
- 一方で、消費者センターに寄せられた相談を見ると、利用者側においても、ガイドブックに掲載されている留意点等を承知しないまま契約し、トラブルになるケースが多く見受けられる。
- このため、不動産取引に関する基礎知識も含めて、リースバックに関する留意点や契約に際して特に注意すべき点等を、よりわかりやすく消費者に対して周知するとともに、事業者側に対しても、利用者に対してより丁寧に説明等を行うよう呼びかけることが有効ではないか。

今後の対応（案）

- リースバックに関する基本的な知識やメリット・デメリット、不動産の売買・賃貸借契約の知識などを周知するとともに、具体的な契約に際して消費者が留意・確認すべきポイントについて、個別に指差し確認ができるようなツールを提供。
- その中で、法令に抵触し得る事例について、消費者向けに具体的に周知。
- あわせて、宅建業者に対し、ツールの活用等により丁寧な説明等を実施するよう業界団体等を通じて呼びかけ。
- その上で、今後、国民生活センター等と連携しつつ、深刻な被害の報告が増加しないか注視していくことが必要。