

解説

リースバックに関する消費生活相談

全国の消費生活センター等には、高齢者を中心に自宅売却に関する相談が寄せられている。中でも近年、老後資金や住み替え資金等、まとまった資金が必要になった際に不動産を活用する方法として、住宅のリースバックが関心を集めており、住宅のリースバックに関する相談が増加傾向にある(図1)。2024年度の相談をみると、契約当事者のうち約75%が70歳以上である(図2)。

相談事例を見ると、「朝10時から夜10時過ぎまで勧誘され契約したが解約したい」といった長時間にわたる勧誘や強引な勧誘に関する相談、「生活に困っていたので契約したが3年後に家賃が値上げされ支払えなくなった」といった、家賃を払えず自宅の退去を余儀なくされる深刻な相談が寄せられている。また、「認知症の父が相場より非常に安価な売却額でリースバック契約をしていた」という判断能力が低下した人がトラブルに遭っている例も見られる。不動産業者から突然の電話や来訪を受け、長時間にわたる勧誘や強引な勧誘により熟慮の機会を奪われた消費者が、他の選択肢を比較・検討できずに望んでいない契約をさせられる場合がある。

その他、事業者の説明不足により消費者が契約内容を適切に把握できていないケースや、「そのまま住み続けられる」などとメリットのみが強調された説明を受けて契約したケースもある。リースバック契約は自宅の売買契約と賃貸借契約がセットになったものであるため、売却後も無条件でそのまま住み続けられるものではなく、その後、家賃が支払えなくなれば退去をしなければならぬが、そのことを認識できていない例が見られる。借金返済や生活費の工面のため、他の資金調達の方法を比較・検討せずにリースバック契約をしてしまうと、その後収支のバランスが悪化し、家賃が払えず自宅に住み続けることが困難になるリスクがある。

認知症など判断能力が低下していると思われる高齢者のトラブルでは、契約内容を理解することが困難であることにつけ込まれ、相場より非常に安い価格で自宅を売却させられるなど不利な契約をさせられることがあるものの、トラブルにあったという認識もないため、周りの人が気付きにくく、トラブルが潜在化するおそれがある。自宅を不動産業者に売却した場合、クーリング・オフはできない。そのため、勧誘が迷惑だと思つたらきっぱりと断り、自らにとって本当にふさわしい契約なのか、必要な期間家賃を支払い続けられるのか、退去を求められることとなった場合に本当に後悔しないのか等、よく検討することが重要である。

図1 PIO-NETにみる住宅のリースバックに関する年度別相談件数の推移※1

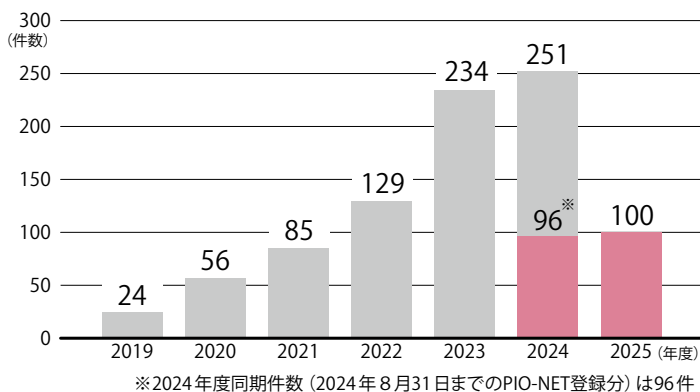
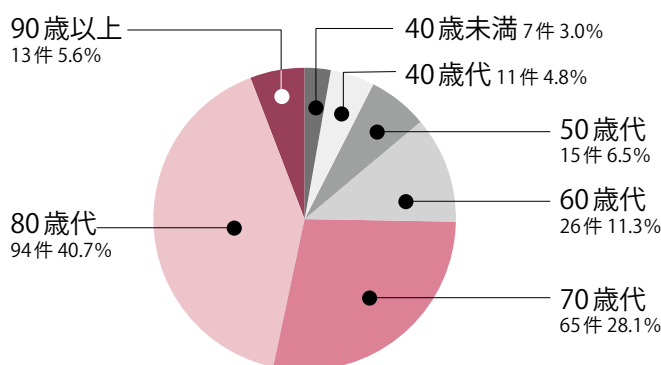


図2 契約当事者年代別※2 (2024年度、n=231)



※1 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)とは、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。相談件数は2025年8月31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。

※2 不明・無回答等は除く。2024年度受付(2025年8月31日までの登録分)を分析。なお、割合の数値は小数点以下第2位を四捨五入しているため合計が100%にならない場合がある。

藤田 樹
(ふじた・たつき)
(独)国民生活センター相談情報部相談第1課

