

生活基盤を失わないために

高齢者の自宅売却に関するトラブルが増加傾向にある。
なかでもリースバック契約では、「押し買い」など悪質な勧誘が散見されている。
リースバックの問題点について、消費生活アドバイザーの早野 木の美さんに聞いた。

相談員歴35年だそうですね。
長年培われた消費者視点からリースバックの問題をどのように捉えていますか？

今年3月まで相談業務に携わっていましたが、私自身はリースバックの相談を受けたことがないんです。それだけまだ消費生活センターに相談が多く寄せられていない現れなのかもしれません。ただ少ないとはいえ、私が検討会委員として関わった『住宅のリースバックに関するガイドブック』(国土交通省・2022年6月発行)※にあるように、強引な勧誘や高額な違約金の請求、著しく低額な売却代金のケースや、賃貸条件の違いによる自宅退去など、重篤な案件が散見されています。契約当事者の多くは高齢者です。何十年も住宅ローンを払い続けて、ようやく一息つけるころになっているんな事情があるにせよ、誰がそんなことを予想したでしょうか。

問題点は契約自体が複雑なことと、「押し買い」をするような悪質業者がいること。そして、消費生活センターのレベルでは解決が困難だということとです。それらが被害を深刻化させていると思います。

リースバックは自宅の売買契約と、自宅だった

家を賃貸借契約することで成立します。いずれにしても不動産取引は複雑ですし、正直わかりづらい。簡単な例を挙げますと、賃貸借契約には「普通借家契約」と「定期借家契約」があります。その違いわかりますか？リースバックを利用していった人は、何十年と自分の家に住んできたわけですから、賃貸借契約の中身などわからなくても無理ありません。ですが、そこに「落とし穴」があります。リースバックの賃貸借契約はほぼ定期借家契約なので、希望する期間住み続けられなかったり、貸主が売却先の事業者でなくなったりする場合があります。

「押し買い」など高齢者を狙った勧誘に対し、対策はありませんか？

リースバックの被害防止にはクーリング・オフ制度の導入が有効だと思っています。国交省の審議会委員として、私はリースバックにクーリング・オフを導入すべきだと言ってきました。そうすれば消費生活センターでも対応できる可能性がでてきます。しかし残念ながら、法改正はそう簡単にはいきません。

そもそも「押し買い」とは、電話で優しく「不用品を処分しませんか」と語りかけられ、うっかり



消費生活アドバイザー
早野 木の美 (はやの・このみ)さん

応諾すると家に訪問されて、電話で「買い取る」と言われた古い靴や引き出し物は無視され、貴金属を安く買い叩かれる……これが「押し買い」。ひと頃、トラブルが急増したことで法改正に至りました。そのような勧誘がリースバックでも行われています。でも家の「買い取り」ですから、トラブルともなれば貴金属の比ではありません。しかもトラブル事例の多くは70歳以上です。背景には終活や経済的な問題があると思われます。

「簡単に家売って、家賃だけで暮らせる」など、老後資金に不安を抱く高齢者をターゲットにした宣伝文句が目につきます。リースバックのトラブルは今後、終活のニーズと相まってますます増えていくでしょう。生活基盤を失いかねないリースバック契約。身を守るためには、なによりも増して慎重に対応するしかありません。消費者自身が積極的に情報収集するとともに、支援行政はもつと地域啓発に力を入れていくことが求められています。

(聞き手・原田修身)

※ 国土交通省『住宅のリースバックに関するガイドブック』(<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001489269.pdf>)