



国土交通省 住宅局 住宅戦略官付
国土交通省 不動産・建設経済局 不動産業課

はじめに

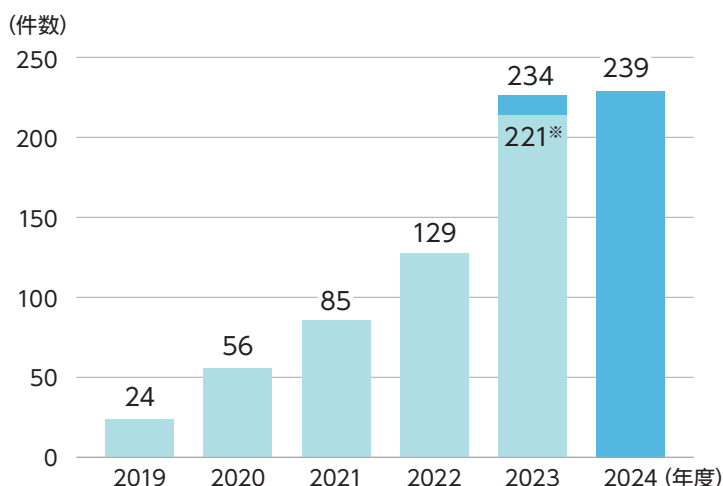
近年、高齢者世帯を中心に、住み替えや老後資金の確保、円滑な相続等を目的として、「住宅のリースバック」を活用した不動産取引が行われています。このような取引は、住み替えの円滑化による多様なライフスタイルの実現や既存住宅流通の活性化、空き家発生防止等につながる取組として期待される一方で、全国の消費生活センター等に寄せられる住宅のリースバックに関する相談はここ数年増加しています。特に、2023、2024年度の相談件数は200件を超え（図表1）、契約当事者の約70%を70歳以上が占めています。

国土交通省では、「健全なリースバック」の普

及を実現すべく、2021年より、有識者や不動産業界団体で構成される「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」を開催し、リースバックの適切な活用方法や留意点等を議論しました*2。本検討会での議論内容を踏まえ、2022年に「住宅のリースバックに関するガイドブック」を作成・公表しました（図表2）。

本稿では、当該ガイドブックの内容と2024年12月から2025年1月にかけて、業界団体に加入している宅地建物取引業者586社を対象として実施した「住宅のリースバックに関する実態調査結果*3」（以下、調査）も交えて、住宅のリースバックの仕組みやトラブルを防ぐポイントについて解説します。

図表1 PIO-NET*1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



※2023年度同期件数（2024年3月31日までのPIO-NET登録分）は221件

図表2 住宅のリースバックに関するガイドブック



- *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3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 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「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」（2022年6月）<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001487295.pdf>
- *3 <https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001885858.pdf>（資料の21ページ以降を参照）

💡 住宅のリースバック*4とは

住宅のリースバックとは、自宅を売却して売却資金を得て、売却後は毎月家賃を支払うことで、住んでいた住宅に引き続き住むという仕組みです(図表3)。

主な特徴としては、以下の4点があります。

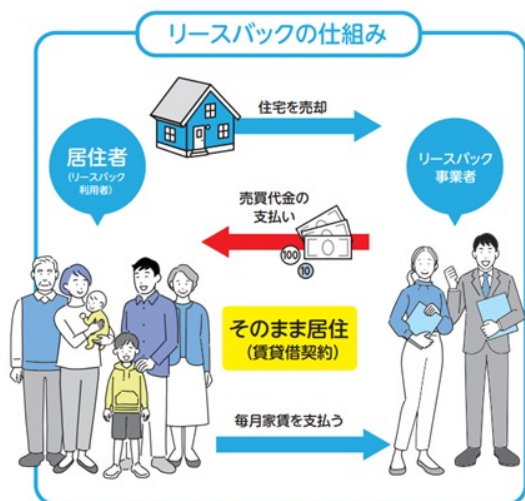
- ①住み慣れた自宅に住み続けながら一括で資金を受け取れるが、通常の売却や融資等と比較・検討することが重要
- ②所有に伴う固定資産税等の支払いは不要だが、家賃等の支払いが生じる
- ③自宅を事業者に売却することから、自宅が自分の持ち物ではなくなるため、自由に設備を改変・設置したり、契約の内容によっては希望通りの期間住み続けたりできるとは限らない
- ④広告等で買い戻せると表示される場合もあるが、契約条件等に注意

💡 トラブルを防ぐポイント

リースバックを利用する際には、次に挙げる7つのポイントを意識しながら、慎重に検討を進めると良いでしょう。

(1) 不動産事業者・金融機関など複数の事業者に相談し、自分のライフプランに合った条件・手法を選びましょう

図表3 リースバックの仕組み



自宅に住みながら資金を確保したい場合、リースバックを活用せずに売却し、引っ越すことや、金融機関からの生活資金の融資等を受けるほうが、ご自身のライフプランに適している可能性もあります。

また、事業者によって提示される契約条件は様々であるため、ご自身の目的や希望を叶えられるか精査し、納得できる条件・手法を選びましょう。

(2) 解約に多額のお金がかかることもあります。きちんと条件・内容を理解するため、契約を急かす営業トークを鵜呑みにせず、落ち着いて、後で家族に相談して決める、と伝えましょう

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をしたりする場合がありますが、それに合わせることなく、契約意思を決める前に、落ち着いて色々確認してみましょう。リースバックでは、家を売却する「不動産売買契約」を結ぶことになります。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いるケースも多々あり、解約に多額のお金がかかるなど後々トラブルになって、最終的に訴訟に頼らざるを得ないこともあります。調査では、クーリング・オフができない旨の説明を約40%の事業者が(積極的には)実施していないことが明らかになりました。また、契約後の解除の申し出に対して、違約金等の支払いや買戻し等、金銭の支払いがあれば応じる事業者が約50%にとどまるうえ、違約金等の事前説明について、約10%の事業者は(積極的には)実施していないと回答がありました。サインや押印を書類に求められてもその場で安易に応じず、家族・親族等と相談のうえで、事前にしっかり契約内容を理解してから対応しましょう。その他、契約した後は必ず、売買契約書をもらい、契約条件をしっかりと確認できるようにしておくことも重要です。

*4 「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

(3) 住み続ける期間にわたって、毎月賃料を支払うことができるか、一度計算しましょう

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れますが、受け取った資金から毎月の賃料を払い続ける場合、いずれ底を突いたり、途中で賃料が増額されて資金が不足したりする可能性も考えられます*5。契約をする前に、手元に残るお金はあるかどうか、数年後に引っ越しの予定があるなど明確に期間が見通せるかどうか、「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」、どちらが高いか自分で計算して、慎重に比較しましょう。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しっかりと協議しましょう。

(4) 提示されている売却価格について、複数の事業者に見聞聞いてみましょう

不動産には、地域や築年数等に左右される「相場」があります。売却価格を提示された場合、この相場から大きく外れていないか、事業者による価格の根拠や相場について意見を聞いてみましょう。調査では支払賃料や利回り等を踏まえて価格設定を行うため、リースバック契約時の買取価格は相場の6～7割と回答した事業者が多数を占めています。

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を検討してみることが重要です。

(5) 買戻しは「当然の権利」ではありません。「いつまでに」「いくらで」買戻せる条件なのか、契約前に確認しましょう

買戻しは「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、「もう一度自分に家を売る」という約束ごとです。買戻しを望むなら、「いつまでに」「いくらで」買戻せる

のかなど、実際に買戻すことができるかどうか契約前にしっかりと確認しましょう*6。口約束ではなく契約書に具体的な条件が記載されていることを確認し、また、買戻し価格は自分が払える額かなどを冷静に検討することが重要です。

(6) 自分が望む期間、本当に住み続けられる契約なのか、更新・再契約の条件など契約書の記載を確認しましょう

賃貸借契約には、「普通借家契約」や「定期借家契約」等の種類がありますが、借主が契約の継続を希望しても、貸主が更新に応じなくてもよいものが「定期借家契約」です。つまり、契約の種類によっては、希望する期間住み続けられないかもしれません。調査対象のうち、「リースバック物件の賃貸・管理に関わっている」と回答した事業者(26社のうち、5社は無回答)を対象に、リースバック物件の賃貸契約にあたり締結している契約種類を尋ねたところ(複数回答)、普通借家契約が最も多いものの、定期借家契約も全体の約50%を占めており、賃貸借契約の延長を希望しながらも延長できない利用者が一定数存在すると推測されます*7。

契約締結前に契約の種類や契約期間、契約更新・再契約の条件等についてしっかり説明を求め、自分の要望も伝えつつ、契約書の記載内容を確認しましょう。また、条件次第では、事業者が第三者に住宅を売却してしまうこと(オーナーチェンジ等)もあり、貸主が売却先の事業者ではなくなる場合もあります。

(7) リースバック期間中に、設備が壊れたら直すのは自分・事業者どちらなのか？自分の好きなように修繕等をしていいのか？等確認しておきましょう

リースバックをすると、今まで通り「住む」ことができますが、それは今まで通り「自由に使える」ということを意味しません。設備が壊れたら

*5 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

*6 買戻し特約については、「(積極的には)設定していない」事業者が全体の80%に上っている

*7 平均居住期間を見ると0年を含む5年以下という比較的短期間が全体の約80%

自分と事業者のどちらが修繕費を払って直すのか、新たに設備を設置してよいのか等を契約前に確認しておきましょう*8。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に、家族・親族等が相続によって賃貸借契約上の責任（原状回復等）を負う場合もあるため、この点も気を付けましょう。

💡 指差し確認できるツールの提供

近年、住宅のリースバックに関するトラブル事例が増加していることを踏まえて、国土交通省においては、今後、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・賃貸借契約の知識等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の提供を検討しています。

💡 まとめ

リースバックは、老後資金の確保や円滑な相続等を実現するうえで有効な手段である一方、自宅の売買契約と賃貸借契約を組み合わせることの取引の複雑さから、契約条件等についての理解が不十分なまま契約が締結されること等を理由として、これまで本稿にてご紹介したトラブルが起きているのも事実です。「住宅のリースバックに関するガイドブック」や今後公表予定の指差し確認ができるツールを通じて、十分に留意点等を踏まえたうえで、リースバックを利用するか、慎重にご判断ください。

引き続き、国民生活センター等とも連携し、住宅のリースバックによる深刻な被害報告が増加しないか注視しつつ、「健全なリースバックの普及」を図ってまいります。

住宅のリースバックのトラブル相談事例（国民生活センター相談情報部）

全国の消費生活センター等に寄せられる住宅のリースバックの契約に関する相談が、ここ数年で顕著に増加しています。

相談事例を見ると、「何時間も勧誘され続けた」といった強引な勧誘に関する相談や、「『売却後もそのまま住み続けられる』と説明されリースバック契約をしたが、家賃が値上げされ支払えなくなった」など住まいの退去を余儀なくされる深刻な相談が寄せられています。

強引な勧誘については、不動産業者から突然の電話や来訪を受けたり、長時間にわたる勧誘を受けたりして、消費者が本来望んでいない自宅のリースバック契約をしてしまう事例が目立っています。消費者は、強

引な勧誘により熟慮の機会を奪われ、他の事業者および住宅のリースバック以外の方法で売却する場合の売却価格、または不動産担保ローンやリバースモーゲージといった他の資金調達手段と比較・検討することなく契約させられています。

住宅のリースバック契約では、売却価格は物件相場に比べて低くなるのが一般的ですが、契約後に冷静になり、親族や知人に相談し、指摘されるまで売却価格の安さに気付けないといったケースも見られます。強引な勧誘と併せて、消費者に住宅のリースバックに関する契約内容を適切に理解させていないケースが目立っており、特に、「解約時の違約金について勧誘時には一切

*8 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、リースバックでは「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

説明されていなかった」などリースバックを解約する際に生じる違約金について、消費者が認識できていないまま契約している事例が複数見られます。このほか、契約に至らない場合であっても、「不動産業者からの突然の勧誘が迷惑だ」といった相談や、「いったん断ったにもかかわらず再度勧誘されて迷惑だ」といった相談も多数寄せられています。

また、「生活費に困っていたので」「借金返済のため」リースバック契約をしたという相談事例が複数寄せられており、その中には「数年後家賃が支払えず退去を求められた」という深刻なケースも見られます。

相談事例では「そのまま住み続けられる」「ずっとこの家に住める」など、メリットのみを強調して勧誘されているケースが複数見られますが、リースバック契約は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、家賃が支払えなくなれば退去をしなくてはなりません。借金返済や生活費の工面のためにリースバック契約をしてしまうと、その後の家計の収支のバランスが悪化し、家賃が支払えず自宅に住み続けることが困難になるリスクがありますが、消費者はそのリスクについて適切に認識できておらずトラブルとなっています。

このほか、認知症など判断能力が低下していると思われる高齢者がリースバック契約のトラブルにあったという事例も複数寄せられています。判断能力の低下した高齢者は契約内容を理解することが困難なため、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ります。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ります。

2026年版『くらしの豆知識 セレクト版』のご案内

ロングセラー『くらしの豆知識』から
若者向けシリーズの第2弾が登場！



2025年10月14日(火)発売！



定価 330円(税込)
A5判、64P、フルカラー

【試し読み版】
をチェック➡



https://www.kokusen.go.jp/book/data/mame_select.html

消費者教育の
参考図書にもおすすめ！



ポイント1

『くらしの豆知識』の若者向けシリーズ！

国民生活センターの消費者トラブル対策本から「これだけは知っておこう！」をコンセプトに10代・20代の方に向けて内容を厳選しました。

ポイント2

消費生活ガイドBookとして再編集！

学生にも読みやすいようにタイトルや本文等の表現を工夫し、新たにイラストを描き起こして視覚的な分かりやすさを心がけました。



【問い合わせ先】

©2025 独立行政法人国民生活センター
〒108-8602 東京都港区高輪3-13-22
TEL 03-3443-6215 (販売担当)