

報道発表資料

令和7年5月21日

独立行政法人国民生活センター

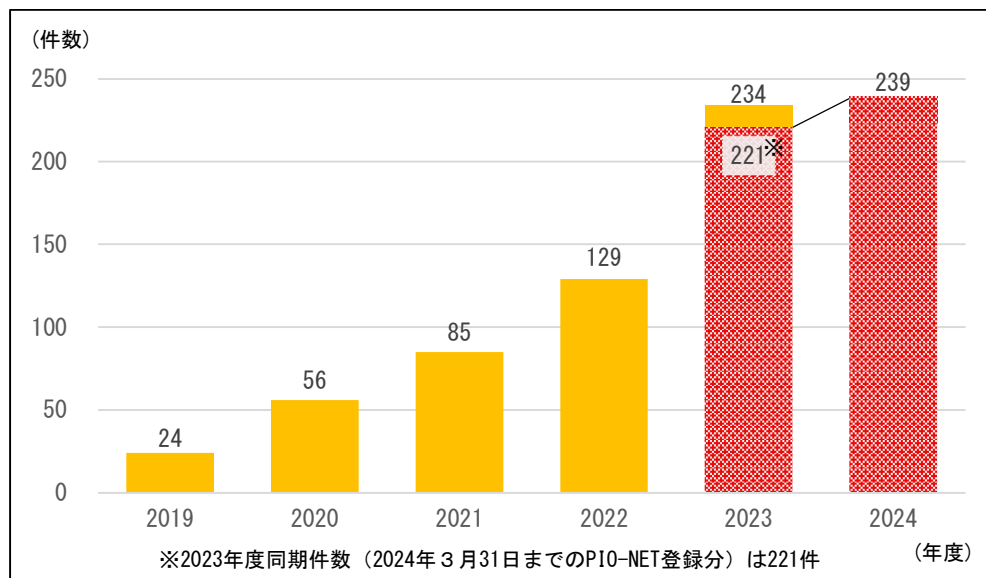
強引に勧められる住宅のリースバック契約にご注意！ —本当に「そのまま“ずっと”住み続けられる」契約ですか？—

自宅（マンション、戸建て住宅）を売却する契約と同時に、その不動産の賃貸借契約を結んで、その後は家賃を払いながら同じ家に住み続けるという「住宅のリースバック」の契約に関する相談が、全国の消費生活センター等に寄せられており、ここ数年増加しています（図1）。2024年度は200件を超える相談が寄せられており、契約当事者の約7割が70歳以上です（図2）。

相談では「何時間も勧誘され続けた」「マンションを売るよう執拗に勧誘された」といった勧誘に問題がある事例が目立つほか、『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』といった深刻なケースもみられます。

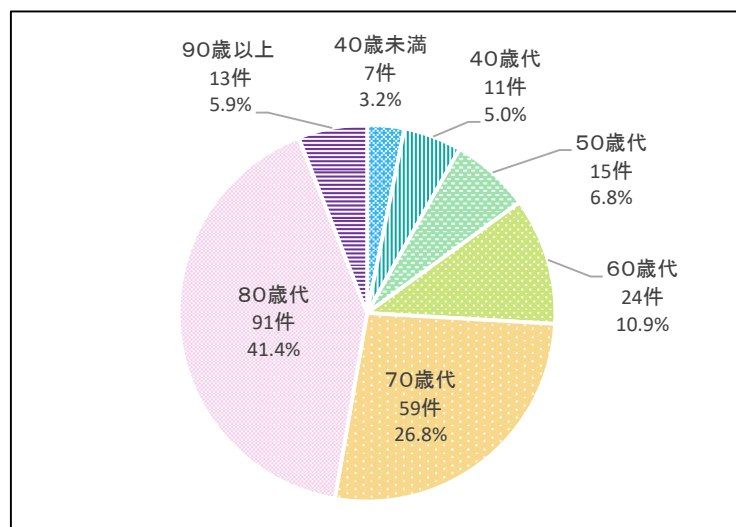
そこで、トラブルの未然・拡大防止のため、住宅のリースバックの契約に関する相談事例を紹介し、消費者に注意を呼びかけます。

図1 PIO-NET¹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 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。

図2 契約当事者年代別²（2024年度、n=220）



1. 相談事例（カッコ内は受付年月、契約当事者の属性）

【事例1】長時間勧誘され自宅マンションのリースバック契約をしてしまったが解約したい

築40年の自宅マンションについて「リースバックについて説明するため来訪したい」と電話があり、数日後不動産業者が来訪した。リースバック契約について「1,200万円で売却し、その後家賃を支払ってそのままマンションに住むという契約」と朝10時から夜10時過ぎまで長時間勧誘された。考えさせてほしいと言ってもしつこく話をされ、仕方なく契約書にサインをしてしまった。後日、親族に「売却価格が安い。よく考えた方がいい」と言われた。解約しようと担当者に連絡したが、「手付金50万円の返金に加え、違約金50万円を支払うように」と言われた。契約書を読むと確かに違約金について記載はあるが、勧誘時には一切説明されておらず納得できない。

（2024年5月受付 80歳代 男性）

【事例2】自宅マンションを売るようしつこく言われ、怖くなって応じてしまった

数か月前、家に突然電話があり「来訪して説明したい。玄関で10分だけ」と言われ了承した。当日、担当者2人が押し入るように部屋に入ってきて、マンションを売るよう執拗に勧誘された。「3,000万円で買い取る、その後毎月家賃25万円を支払えば、そのまま住むことができる」と言われ、買い取り額が安いと思ったが、強盗事件が頭をよぎりとにかく怖くなって了承してしまった。何かの書類にサインしたが、何にサインしたかはわからない。売却はせずこのままマンションに住み続けたいが、解約するには違約金600万円がかかると言われている。どうしたらよいか。

（2024年10月受付 90歳代 女性）

【事例3】生活に困っていたので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

生活費に困っていた時にリースバックのテレビCMを見て興味を持ち、不動産業者に電話をし

² 不明・無回答等は除く。2024年度受付（2025年3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。

た。不動産業者と何度か電話でやり取りし、自宅マンションのリースバック契約を結び、約 1,600 万円で売却した。不動産業者からは「自宅にはそのまま住み続けられる。家賃は約 6 万円」と言われ、それなら支払えると思い承諾した。

3 年後、約 6 万円だった家賃が突然約 11 万円と高額になった。不動産業者からは「3 年経過後は家賃が上がることはリースバック契約時に説明している。家賃が払えないのであれば早急に退去してほしい」と言われたが、よく覚えていない。自宅売却金はすでに生活費で使ってしまい、これ以上家賃が払えない。今後どうしたらよいか。

(2024 年 8 月受付 70 歳代 女性)

【事例 4】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

実家に住む父が転倒して入院した際、認知症が認められた。その際、姉より父が先日戸建ての自宅を 400 万円で売却し、月額家賃 4 万円のリースバック契約をしていることを聞いた。売却金額は相場よりかけ離れた安価な金額であり驚いた。父は以前から認知症の疑いがあり、自分の住所も書けない状態であった。自宅を取り戻したい。

(2024 年 11 月受付 80 歳代 男性)

2. 相談事例からみる問題点

(1) 長時間の勧誘や強引な勧誘によって消費者が望まない契約をしてしまう

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に勧誘されたりして、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ケースがみられます【事例 1、2】。

リースバック契約では、自宅の売却価格が物件相場に比べて低くなることがありますが、強引な勧誘により熟慮の機会を奪われた消費者は、他の業者およびリースバック以外の方法で売却する場合の売却額と比較・検討することなく契約させられている場合があります。契約後に冷静になり、親族や知人に相談し、指摘されることで初めて売却金額の安さに気づくことになります【事例 1】。

このほか、契約には至っていなく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う相談も多数寄せられています。

(2) リースバックの契約内容について消費者に適切に理解させていない

不動産業者が勧誘を行う際、消費者に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みられます。特に、「解約時の違約金について勧誘時には一切説明されていない」【事例 1】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、消費者が認識できないまま契約している事例が複数みられます。加えて、「約 6 万円だった家賃が突然約 11 万円と高額になった」【事例 3】など、リースバック契約をした後そのまま住み続ける際に重要な要素となる家賃の条件について、消費者が適切に認識できておらずトラブルとなるケースがみられます。

(3) 「自宅に住み続けたい」という消費者のニーズに合致していない契約がなされている

「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事例が複数みられますが、その中には「家賃が支払えず退去を求められた」【事例 3】という深刻なケースもみら

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」などリースバック契約のメリットのみが強調される勧誘が複数みられますが、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、その後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ります。消費者はそのリスクについて適切に認識できておらず、その結果として「自宅に住み続けたい」という消費者のニーズと相反する「自宅の退去」を求められる場合があります。

（４）判断能力が低下した高齢者がトラブルにあっている

認知症など判断能力が低下していると思われる高齢者がリースバック契約のトラブルにあったという事例が複数寄せられています【事例４】。判断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。

３．消費者へのアドバイス

（１）勧誘が迷惑だと思ったらきっぱりと断り、今後勧誘しないように伝えましょう

不動産業者から勧誘の電話がかかってきても、安易に訪問を許さず、自宅を売却するつもりがない場合は、「自宅は売りません」「契約はしません」等と、売却の意思がないことをその場できっぱりと明確に不動産業者へ伝えましょう。消費者が勧誘を断ったにもかかわらず勧誘を続けることや、長時間の勧誘は法律で禁止されています。勧誘を断りたい場合には、「もう勧誘はしないでください」「やめてください」等と明確に不動産業者へ伝えましょう。また、迷惑な勧誘に対しては、通話録音装置や迷惑電話対策機能の付いた電話機を利用することも考えて、知らない電話番号からの電話には出ないようにしましょう。

（２）自宅を不動産業者に売却した場合、クーリング・オフはできません

消費者が不動産業者に自宅を売却する場合には、宅地建物取引業法に定めるクーリング・オフが適用されないため、売買契約が成立してしまうと、無条件で契約を解除することはできません。売主が契約を解除する場合は、手付金の倍額を買主に支払う、いわゆる「手付倍返し」で解除することとなり、手付解除が可能な期間を過ぎると、ほとんどの場合、契約条項に基づく違約金が必要となるため、注意が必要です。不動産に関する取引は高額な取引であることが多く、違約金の額も高くなってしまうことがありますので安易に契約をしないようにしましょう。

また、契約する前に、家族や友人等の信頼できる方に相談し、できるだけ一人で対応しないようにしましょう。

（３）売却後もそのまま住み続けたい場合、家賃を支払い続けられるかよく確認しましょう

リースバック契約は売却後に家賃の支払いが発生することから、貯蓄・収入と支出のバランスを考え、その後住み続ける間の家賃が支払えるか十分に検討した上で契約しましょう。

売却後も長期間住み続けたい場合は、契約後に家賃が値上がりする可能性も考慮したうえで慎重に契約しましょう。特に、借金返済や生活費を工面するためにリースバック契約をしてしまうと、その後家賃を支払うことが困難になりがちです。リースバック契約が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、よく考えましょう。

（４）「住宅のリースバックに関するガイドブック」を活用しましょう

国土交通省では、住宅のリースバックについてトラブル例や利用する際のポイント等を取りまとめた消費者向けのガイドブック³を策定・公表しています。

リースバック契約を検討する際にはこのガイドブックを活用して、事前に不動産業者や金融機関など複数の事業者から情報収集を行い、自分のライフプランに合った条件や手法を比較・検討しましょう。

（５）不安や不明な点があれば、すぐに消費生活センター等に相談しましょう

少しでも不安を感じたり、不明な点があれば早めに家族や知人・最寄りの消費生活センター等に相談しましょう。

*消費者ホットライン：「１８８（いやや!）」

お住いの地域の消費生活センター等をご案内する全国共通の３桁の電話番号です。

＜身近な高齢者を守るために＞

高齢者の消費者トラブルを防ぐためには、不審な人間が出入りしていたり、困った様子が見えたりしないか等、日頃から高齢者の生活や言動、態度などを見守り、身近にいる周りの方が変化にいち早く気づくことがとても重要です。消費生活センター等への相談は、家族やホームヘルパー、地域包括支援センターなどの職員からでも可能です。身近な高齢者がトラブルにあっているのではないかと気づいた場合は、できるだけ早く相談してください。

4. 国土交通省との連携

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する予定です。また、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することを予定しています。国民生活センターとしてもこれらの取り組みの周知等の側面から国土交通省と連携協力を進めます。

5. 関係団体への要望

（１）法令の遵守

不動産業者が消費者にリースバック契約について勧誘する際に、長時間にわたる勧誘や、強引

³ [報道発表資料：「住宅のリースバックに関するガイドブック」を公表しました](#)（国土交通省）

な勧誘、取引の相手方等が契約を締結しない旨の意思（勧誘を引き続き受けることを希望しない旨の意思を含む）を表示したにもかかわらず、勧誘を継続していることに対して苦情が寄せられています。より一層の法令遵守に努め、従業員等の指導、教育を徹底することを要望します。

（２）高齢者に対する配慮

契約内容、特に違約金に関する事項や家賃に関する事項について高齢者が十分に理解できていないことが原因と思われる苦情が寄せられています。また、契約後に家賃が支払えず退去を求められるリスクについて適切に認識できていないケースがみられます。

高齢者との契約にあたっては、単に書面を交付するにとどまらず、①勧誘時から契約の締結にいたるまで契約内容等について随時丁寧に説明を行うよう、②契約後に発生するリスクを踏まえた上での適切な意向確認が行われるよう、また、③高齢者ご本人のみならず、家族等の関係者にも契約について確認の上、十分な理解と納得を得てから行われるよう不動産業者へ周知していただくことを要望します。

【要望先】

- ・公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会（法人番号 6010005018683）
- ・公益社団法人全日本不動産協会（法人番号 8010005003089）
- ・一般社団法人不動産協会（法人番号 1010005018754）
- ・一般社団法人不動産流通経営協会（法人番号 5010405010522）
- ・一般社団法人全国住宅産業協会（法人番号3010005020287）

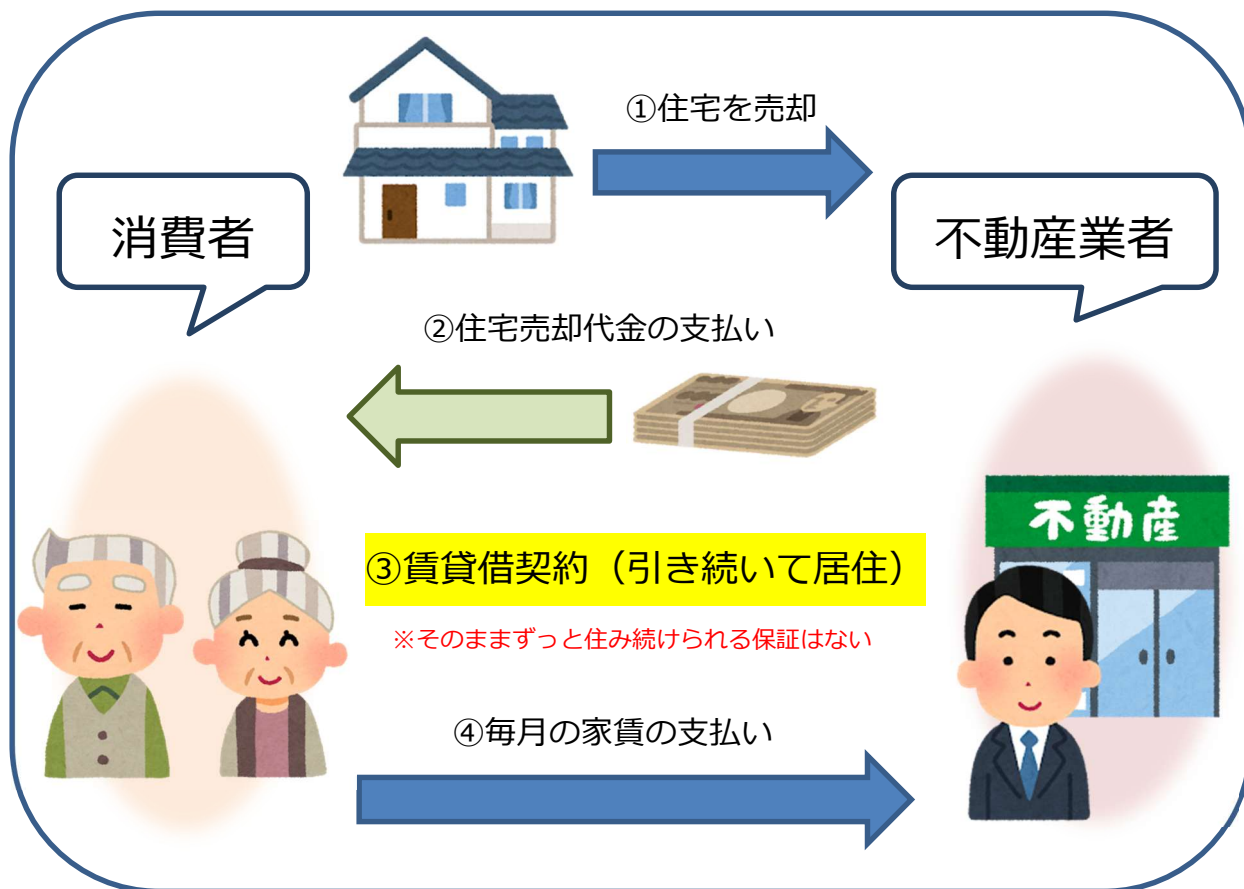
6. 情報提供先

- ・消費者庁（法人番号 5000012010024）
- ・内閣府消費者委員会事務局（法人番号 2000012010019）
- ・国土交通省（法人番号 2000012100001）
- ・一般社団法人不動産適正取引推進機構（法人番号 5010405000762）

 自己解決をサポートする 消費者トラブル FAQ	国民生活センターは、「消費者トラブル FAQ サイト」で、 消費者トラブルにあった方に解決に向けた情報提供をしています。 是非ご利用ください。https://www.faq.kokusen.go.jp/	
---	---	---

参考資料

1. 住宅のリースバックの仕組み図



2. 住宅のリースバックの活用例（「住宅のリースバックに関するガイドブック」より）

【例1】高齢者施設への住み替えに利用した例

自身や妻が高齢となり、現在住んでいる自宅での生活に不安を感じてきたことから、高齢者施設への転居を決意。入居を希望する施設も決まったが現在は満室とのことで入居予約を行い、入居可能となり次第直ぐに入居することとなった。月々の費用は年金収入での支払を想定していたが、入居時にも一時金を支払う必要があるとのことで、まとまった資金を準備する必要が発生。

自宅の売却や不動産担保ローン⁴・リバースモーゲージ⁵等と比較検討をしたが、入居可能となるまで生活環境を変えたくなかったことや、施設入居後に居住していない自宅の管理や処分を行うことに負担を感じたこと、入居準備の時点で現金をもっておきたかったことから、家族と相談の上、自宅の処分と資金調達を同時に行えるリースバックを選択した。

また入居可能となり次第施設に転居できるよう、2年間の定期借家契約としつつ、借主から中途解約できる旨の条項の入った賃貸借契約を交わした。

⁴（国民生活センターによる注記）不動産担保ローンとは、住宅や土地などを担保にして金融機関からお金を借りる契約のことをいう。一般的に、無担保のローンより金利が低く融資額が大きいというメリットがあるが、返済できなくなった場合には担保にした不動産を失うリスクがある。

⁵（国民生活センターによる注記）リバースモーゲージとは、不動産担保ローンの一種であり、一般的には、契約者が亡くなった後に自宅を売却して、その代金から残債を一括返済するというしくみになっている。

【例２】実家の建て替え資金の捻出に利用した例

高齢の両親と同居することとなり、両親が居住している実家を建て替えて２世帯住宅にすることを決意。完成後は現在住んでいる自宅が不要となるため、自宅を活用して建築資金をねん出することに。

自宅を売却した上で完成まで別の賃貸住宅に住むことや自宅売却を前提とした借入など様々な手法を検討したが、完成して転居するまで今と同じ環境での生活を続けられることや、自宅を担保とした借入に比べリースバック利用の方が、賃料を差し引いても多くの資金をねん出できることにメリットを感じたため、最終的にリースバックを選択。

自宅の売却代金を建築資金に充当しつつ、建替えまでの１年を期間とする賃貸借契約（定期借家契約）を結び、完成まで自宅で自身の家族や両親と生活した。

深刻なトラブルも！

強引

**住宅のリースバック契約にご注意！
—こんな事例が寄せられています—**

しつこい勧誘に根負け
解約するには違約金が...

話だけでも聞いて
お子さんを思うなら
元気なうちに契約を...

そんなに言うなら...

冷静になり契約書を見ると...

解約するには違約金が
かかります

契約書

違約金50万！？
聞いてないぞ

生活に困って契約
家賃が支払えなくなり...

自宅にはそのまま
住み続けられますよ！

お金に困っていた
ので助かったわ

しばらく後になって...

家賃が払えないなら
退去してください

住まいを退去！？
こんなはずじゃ...

トラブルにあわないために

- ⚠ **勧誘が迷惑だと思ったらきっぱりと断る！**
- ⚠ **クーリング・オフができないので、
安易に契約をしない！**
- ⚠ **家賃を支払い続けられるかよく確認する！**
- ⚠ **「住宅のリースバックに関するガイドブック」
を活用する！**



独立行政法人
国民生活センター（2025年5月）