

【持ち家居住者2,000名以上に調査】リースバック

認知度は6割超えも、理解度は3割超**8割が利用・検討に否定的も、老後資金確保でのニーズあり****～ プロが解説！「すべてを失う可能性も!? リースバックの注意点」～**

「リースバック」と呼ばれる不動産取引の利用者は現在、増加傾向にあります。国土交通省の「住生活関連産業や新技術等を巡る状況について まちづくりを巡る状況について」によると、リースバックの取引件数は、2016年に266件、2017年に389件、2018年に920件と年々増加しており、その主な要因は高齢者であるとされています。また、この利用増加に伴い、トラブルも増加しています。

そこで、不動産売却アドバイザーとして、YouTubeで売却に関する豊富な情報を発信している山中 英紀が代表を務める株式会社ワイズワンホームは、40歳以上80歳未満の東京都、神奈川県横浜市・川崎市に住む持ち家居住者2,087名を対象に「リースバック」についてアンケート調査を実施しました。

**■ 調査概要**

調査期間：2025年3月13日

調査手法：インターネット調査

調査対象：東京都（島嶼部は除く）または神奈川県横浜市並びに川崎市に住む持ち家居住者

調査年齢：40歳以上80歳未満

有効回答者数：2,087名

調査機関：Freeasy

※本リースの調査結果をご利用いただく際は、「株式会社ワイズワンホーム 調べ」と必ずご明記ください。

【本リースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

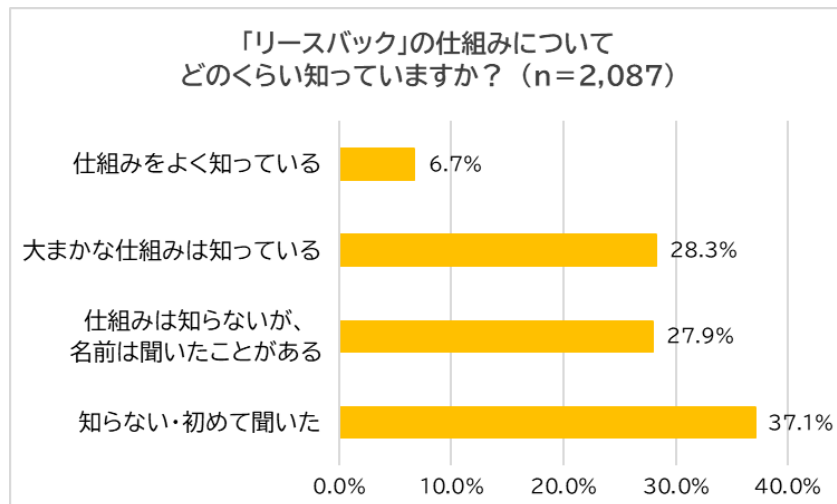
TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp

■ 調査結果サマリー

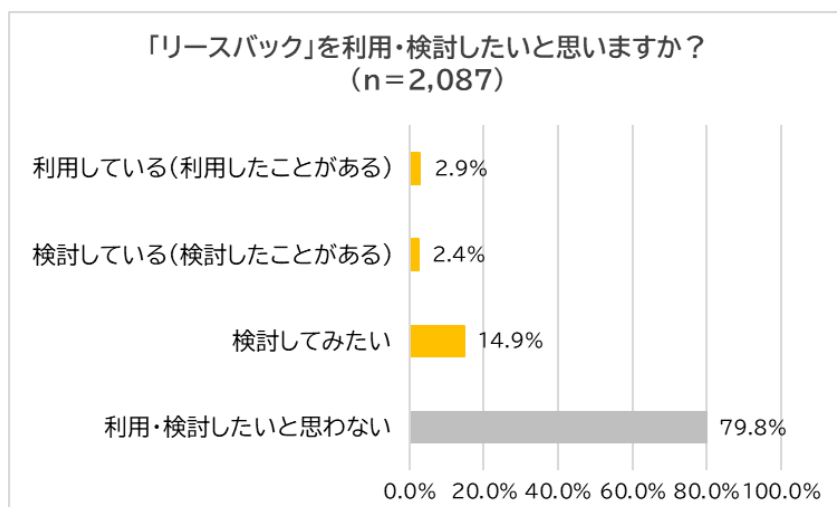
- ・リースバックの認知度は6割を超えるも、仕組みの理解度は3割超
- ・8割が「利用・検討したくない」と回答
- ・利用・検討の目的の約6割が「老後資金の確保」
- ・利用理由トップ2は「自宅を売ってもそのまま住める」「生活環境を変えなくてよい」

■ 調査結果

リースバックは、自宅を売却した後もそのまま住み続けられる不動産取引で、最近よく耳にするようになりました。そこで、どのくらいの人がこの仕組みについて知っているのか「認知度・理解度」を調査したところ、「知らない・初めて聞いた」（37.1%）が最多となりました。「仕組みをよく知っている」はわずか（6.7%）で、「大まかな仕組みは知っている」（28.3%）、「仕組みは知らないが、名前は聞いたことがある」（27.9%）という結果になりました。これにより、認知度は62.9%ですが、理解度は35.0%であることがわかりました。



次に、「リースバックを利用・検討したいと思うか？」と尋ねたところ、最も多い回答は「利用・検討したいと思わない」（79.8%）であり、次いで「検討してみたい」（14.9%）となりました。「利用している（利用したことがある）」（2.9%）や「検討している（検討したことがある）」（2.4%）と答えた人はわずかでした。

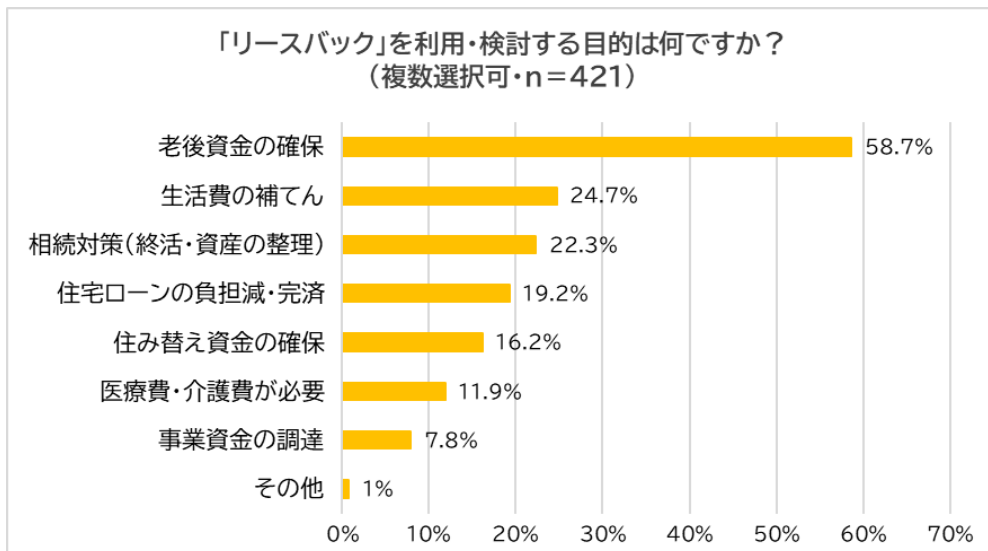


【本リースに関するお問い合わせ先】

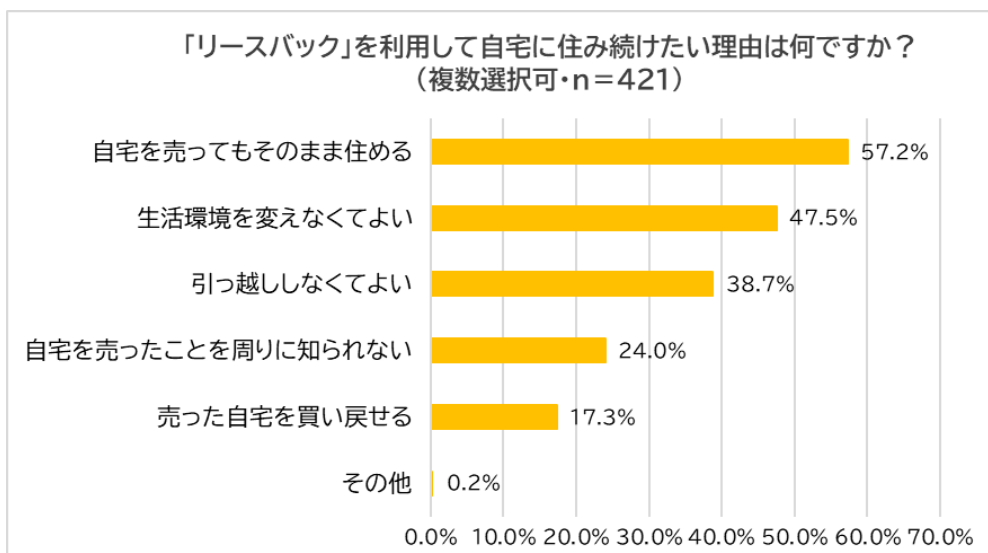
株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL : 0798-31-6660 E-Mail : ookubo@wise-onehome.jp

リースバックを「利用している（利用したことがある）」「検討している（検討したことがある）」「検討してみたい」と答えた421名に、「リースバックを利用・検討する目的」について尋ねたところ、最多は「老後資金の確保」（58.7%）で、続いて「生活費の補てん」（24.7%）、「相続対策（終活・資産の整理）」（22.3%）、「住宅ローンの負担減・完済」（19.2%）、「住み替え資金の確保」（16.2%）、「医療費・介護費が必要」（11.9%）、「事業資金の調達」（7.8%）となりました。



さらに、「リースバックを利用して自宅に住み続けたい理由」について尋ねたところ、「自宅を売ってもそのまま住める」（57.2%）が最多で、次いで「生活環境を変えなくてよい」（47.5%）、「引っ越ししなくてよい」（38.7%）、「自宅を売ったことを周りに知られない」（24.0%）となりました。一方、「売った自宅を買い戻せる」と前向きな回答は17.3%に留まりました。



■不動産売却アドバイザー・山中 英紀が「すべてを失う可能性も!? リースバックの注意点」を解説

持ち家を使って補う金融サービスに「リースバック」「リバースモーゲージ」「不動産担保ローン」があります。特に、リースバックとリバースモーゲージは、名称が似ているため混同されやすいですが、仕組みは大きく異なります。今回は、この2つのサービスの違いとリースバックの注意点を解説します。

【本リースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp

NEWS RELEASE

●リースバックとは

リースバックとは、自宅を不動産会社に売却し、売却資金を得て、退居することなく家賃を支払いながらそのまま住み続けられ、さらには買い戻すことも可能な不動産取引です。この仕組みは、商売を行い資金調達が必要な方が自宅を一時的に売却し、賃貸借契約書を結んで住み続け、まとまったお金が入った際に買い戻すというケースに向いています。

●リバースモーゲージとは

リバースモーゲージとは、自宅を担保に生活資金などを借り入れ、契約者が死亡した際に自宅を売却することで借入金を返済する仕組みです。自宅の相続人がいなく、老後資金に不安があり、生存中に自宅を売却したくないシニア世代に向いています。

リバースモーゲージの対象となる物件には条件があり、都心部や駅近などの資産価値の下がりにくい物件は対象となりますが、地方のマンションや価値の低い物件は対象外になることが多く、対象となっても借入限度額が少なくなる場合があります。自宅が担保になるため、その土地・建物に見合った金額しか借入できません。

また、利用には年齢制限が設けられており、金融機関によって異なりますが、50歳以上や60歳以上などのシニア世代が多いです。

●リースバックのリスクとは

実際の価値よりも低い金額で買い叩く悪質な業者が存在します。安く買い叩かれた挙句、相場よりも高い家賃を設定されることもあり、大きな損失を被ることがあります。加えて、途中で家賃を引き上げられる場合もあります。売却時にまとまった資金が入手できるものの、そのお金は最終的に家賃に消えてしまうことがあります。年金暮らしの方は、長生きするにつれて貯金が減少し、不安を感じるでしょう。老後の不安などからお金が必要でも、引っ越したくない、住み慣れた家がよいという理由でリースバック契約を結ぶ高齢者も少なくありません。

リースバックは、一旦契約を結ぶと解除が難しく、クーリングオフも適用されません。クーリングオフは“買い手”を守る制度であるため、リースバックによる不動産売却は“売り手”となり、対象にはならないのです。さらに、リースバック会社も法律に反しているわけではないため、法的な訴訟も困難で、泣き寝入りすることになります。悪質なリースバック会社との契約は、仕組みが複雑で、特に高齢者には理解しづらいものとなっています。

私は、基本的にリースバックをお勧めしません。お金が必要であれば、不動産会社を買取または仲介で売却し、その資金で近隣の賃貸物件に住むことが望ましいと考えています。しかし、自分の家に対する強い思い入れがあり、損失が許容できるのであれば、リスクを理解した上でリースバックを選択することも一つの手かもしれません。

●リースバックの罠に騙されないためには

経済的な理由などでリースバックを考える際には、1社のみならず、別の不動産会社にも相談し、通常の売却をして賃貸物件に引っ越すケースと比較検討を行ってください。それでもリースバックを希望する場合は、複数社から見積もりを取ることが重要です。

特に高齢者は、子供に迷惑をかけたくないと考え、誰にも相談せずに進める傾向があります。悪質な業者はそのような弱点を突いてきますので、心配せずに子供に相談するのも良い方法です。子供も、親が騙されないように注意を払うべきです。わからない時には、信頼できる不動産会社への相談をお勧めします。

■山中 英紀（やまなか ひでき）プロフィール

1968年生まれ。株式会社ワイズワンホーム 代表取締役。不動産売却アドバイザー。宅地建物取引士。一級建築施工管理技士。

【本リースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL : 0798-31-6660 E-Mail : ookubo@wise-onehome.jp

NEWS RELEASE

不動産会社の他、建築会社（株式会社ワイズテック）も経営。土地・建物、両方の専門知識を基にクライアントへのサポートを実施しており、的確なアドバイスが高く評価されている。「不動産業界の悪習を一掃し、誰もが安心して不動産取引ができる世の中にした」という信念の下、2021年にYouTubeチャンネル『**不動産売却チャンネル**』を開設し、売却に関する情報を発信している。著書に『**【完全版】損せず売れる！不動産売却 パーフェクトガイド**』（知道出版）がある。

不動産売却チャンネル：

<https://www.youtube.com/@hudousanbaikyaku/>



■会社概要

商号：株式会社ワイズワンホーム

本社所在地：兵庫県西宮市門戸荘2-18

東京店：東京都品川区西大井6-13-15トラス西大井101

大阪店：大阪府吹田市江坂町1丁目12-1 家村商事ビル5-C

代表者：代表取締役 山中 英紀

設立：2019年1月

事業内容：不動産売買・仲介

URL：<https://www.wise-onehome.jp/>

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ワイズワンホーム 広報部 担当：大久保

TEL：0798-31-6660 E-Mail：ookubo@wise-onehome.jp