見守り新鮮情報



©Kurosaki Gen

自宅マンションについて「**リースバック**」の説明をしたいと電話があり、不動産業者が来訪した。「1,200万円で自宅売却後、家賃を支払いそのまま住むという契約」について朝から夜遅くまで長時間**しつこく勧誘**され、契約してしまった。後日親族から「売却価格が安い。よく考えた方がいい」と言われ**解約**を申し入れたが、**手付金**50万円の**返金**と**違約金**50万円を**請求**された。契約書には確かに違約金の記載があるが、勧誘時に一切説明されておらず納得できない。（80歳代）

リースバック契約は慎重に

- 住宅を売却して現金を得て、売却後は毎月家賃を支払うことで同じ家に引き続き住む「リースバック」の契約について様々な相談が寄せられています。
- 自宅を売却するつもりがない場合は、不動産業者から電話がかかってきても安易に訪問を許さず、きっぱりと断り、今後勧誘しないよう伝えましょう。

ひとこと助言



- 契約を検討する場合は、提示された売却価格について複数事業者に意見を聞いてみましょう。住み続ける間の家賃を支払うことができるのか、また、退去を求められることになった場合に住む場所を確保できるのかなどについて検討しましょう。
- 不動産業者に自宅を売却する場合、クーリング・オフができません。契約解除には、手付金の倍額を支払うこととなり、手付解除が可能な期間を過ぎると高額な違約金が必要になる場合がありますので、慎重に判断しましょう。
- 国土交通省の「住宅のリースバックに関するガイドブック」を活用し、家族など信頼できる方に相談しましょう。困ったときはお住まいの自治体の**消費生活センター**等にご相談ください（消費者ホットライン188）。

本文イラスト：黒崎 玄

見守り新鮮情報　第552号（2026年10月1日）発行：独立行政法人国民生活センター