

## 不動産セールアンドリースバックの 需要と問題点

所有物件を売却して借り戻す「不動産セールアンドリースバック」の需要が拡大している。売手・買手双方にメリットがあることに加え、契約する企業も活用している。しかし、契約内容によってはトラブルに発展することもある。注意が必要だ。

不動産セールアンドリースバックとは、自分の所有している不動産を売却して（セール）、買手に賃料を支払って借りて不動産を使用（リースバック）することである。売手と買手の合意があれば、一旦売却した不動産を数年後に買い戻すという契約をすることもある。この方法で不動産を売却する理由として、個人の場合は、住みながらにして資金調達をしたい、債務の返済で不動産を売却したいが住み続けたい、家を売却せざるを得ない状況だが寝たきりの高齢者がいるので引越ができない、家が競売になってしまいが任意売却して賃貸で住み続けたい、高齢者で生活資金がないがリバースモーゲージでは審査が通らないなど様々である。法人の場合は、経営悪化による資金繰

は、賃料収入（インカムゲイン）と買戻し時の売却益（キャピタルゲイン）が決められた一定期間に得られ、不動産投資としてのメリットがある。不動産セールアンドリースバックという手法は以前からあったが、一般化していなかった。

しかし最近では、不動産会社が不動産セールアンドリースバック事業で上場し、大手リ

リースバックの需要が過熱する中、リバースモーゲージの3大リスクである①長生きリスク（借入資金が底をついてしまつ）、認知症リス

ク、②不動産価値変動リスク（担保評価が低い）、③金利変動リスク（返済額が上がる）があり、需要に対して融資実績が追いついていない状況である。そうした高齢者層の「住み続けたい」けど「お金が必要」というニーズにも合致しているのが不動産セールアンドリースバックであり、これから更に一般化していくであろうと予測される。ただし、不動産セールアンドリースバックの問題点がある。筆者はこれを大きく分けて2つあると考える。①債務超過の任意売却の場合、債権者の合意が必要であること。債権者が担保処分のために任意売却をし

たのはいいが、あとで債務者がその不動産を使用し続けているのが判明すると、安価で不動産を第三者に持たせて資産隠しをしたと詐害行為として訴えられるケースがある。④売手側の事情につつまれ、安く不動産を取られてしまつケースがある。例えば仲介する不動産業者や買手側が、安く売買契約を仕向

け、高額の賃料の負担を求められ支払えないとなり、明渡しを求められることもあるのだ。また、資金に困った所有者にお金を貸す目的で買戻し契約付きで不動産の所有権移転をさせられて買戻し期限内に買戻しが出来ず明渡しを求められるといったものだ。これは裁判例では債権担保のための譲渡担保契約と見なされ、賃料や買戻し金額が無効となるケースもあり、投資家側からしてもリスクがある。こういったトラブルを回避するため、正当な契約をすることが大切であり、適切な専門家に相談することをおすすめする。

## 高齢化時代で需要拡大

### 正当な契約を結びトラブルを回避

不動産会社が自宅を売却後、売却者（買手）と賃貸契約を結び見守りサービス等も併せて提供する高齢者向けのサービスをリリースするなど一般化してきている。特に

## 今月の筆者

任意売却専門の不動産会社の経営者を経て、NPO法人住宅ローン問題支援ネットワークを設立。全国無料相談窓口を開設し、年間300件以上の不動産や住宅ローン問題の無料相談を受けている。著書4冊、マスコミ取材、講演実績多数。



住宅ローン問題支援ネットワーク 代表 高橋 愛子

コラムのご感想、ご意見は下記まで！  
一般社団法人不動産ビジネス専門家協会  
東京都千代田区神田東松下町28番地  
小林ビル101 (☎03-3527-1876)  
<http://www.fudosan-pro.biz/>