

最近、テレビで「リースバック」のCMを目にすることも多く、注目度が高まっている。また、「リースバック」と似た不動産活用の仕組みに「リバースモーゲージ」もある。両者の違いや今後の動向など、不動産業者として知っておくべき知識をまとめてみた。

高齢化を背景に 参入業者が増えるリースバック

バブル経済が崩壊した後、金融不安が広がった1992年頃から、企業が所有する自社ビルを売却して資金を得る一方で、売却した自社ビルをそのままオフィスとして賃貸料を払って使い続けることが広まった。正式には「セール・アンド・リースバック」というスキームだ。

このスキームを個人向けに流用したのが「リースバック」である。リースバックは、不動産会社に持ち家売って売却代金を得る一方で、その家に家賃を払ってそのまま住み続けられるのが基本となる仕組みだ。また、利用者の希望によって家を再度購入することができるという条件が付いているのも見逃せない。

日本の高齢化が進むにつれて、持ち家比率の高い高

齢者を中心に、老後の生活費の確保や相続の問題を回避するためなど、不動産の新たな活用手段としてリースバックへの関心が高まっている。大都市の戸建て所有者が中心であるもののリースバックの利用は全国的に広まっている（図表1）。

個人向けリースバックの先駆けである業界最大手の株式会社ハウスドゥが、「ハウス・リースバック」を事業として始めたのは2013年のこと。2020年6月期決算におけるリースバック事業のセグメント売上高は152億100万円で、前期比8.7%増となっている。同社全体の売上高328億7,800万円のうち、リースバック事業は売上高の46%を占め、リースバックの需要が高まっていることを裏付けている。リースバックの取扱業者はハウスドゥ以外にも、インテリックス、ゼンファンデックス、ミライエ、SBIエステートサービス、ムゲンエステートなどのほか、大小さまざまな業

REAL PARTNER

July 2021

特集 「リースバック」と「リバースモーゲージ」、 消費者はどちらを選ぶのが得なのか？ …… 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第28回

持続可能な住環境の整備やまちづくりが課題 不動産業界に望まれるSDGsとは？ …… 6

注目の書 著者は語る

『経済学で考える 人口減少時代の住宅土地問題』中川雅之 …… 8

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第13回

若い世代に賃貸志向強まる？ …… 10

紙上研修 連載 第196回

令和3年度 土地・住宅税制改正のポイント …… 12

全宅連・全宅保証 令和3年度定時総会 …… 16

今月のアーカイブ …… 17

ハトマーク支援機構からのお知らせ

Hatomark Fellow 2021年7月号 …… 20

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

2021年7月10日発行 通巻第502号

発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

発行人／坂本 久 編集人／角 幸彦

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

URL <https://www.zentaku.or.jp/>

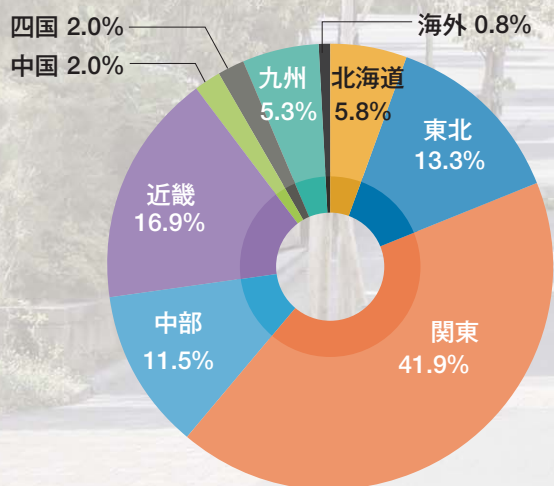
TEL. 03-5821-8181 (広報)

FAX. 03-5821-8101

「リースバック」と 「リバースモーゲージ」、 消費者はどちらを選ぶのが 得なのか？

特集

図表1 リースバックを利用した物件数の地方別割合



出典：株式会社セイビー・持ち家リースバックの窓口
「不動産リースバック利用者への総合調査／2020年版リサーチ調査」より

リースバックを利用した物件数の
上位11都道府県

順位	都道府県名	割合
1位	東京都	21.6%
2位	大阪府	10.0%
3位	埼玉県	6.2%
4位	北海道	5.8%
	神奈川県	5.8%
	愛知県	5.8%
7位	宮城県	5.0%
8位	岩手県	3.7%
9位	千葉県	3.3%
10位	兵庫県	2.9%
	福岡県	2.9%

者が参入している。

2020年1月には、ハウズドゥが中心となり、日本で初めてのリースバックサービスの業界団体である「一般社団法人 日本リースバック保証協会」が立ち上げられた。消費者にとって不利益となるようなサービスを提供する事業者が濫立してしまうことを防ぐとともに、宅建業者や利用者の優位的契約を防ぐため、

リースバックに関する調査研究を進めていくことを目的としている。

住宅ローン支払いの軽減が いちばんの目的とされるが…

では、どのような理由でリースバックを利用したのか利用者の意見を具体的に見てみよう。

株式会社セイビーが2020年9月に公表した、「不動産リースバック利用者に関する総合調査2020年度」によれば、リースバックによって調達できた資金の用途は、1位が「住宅ローンの早期返済」で43.6%、次いで「生活費」が27.4%、3番目が「相続対策」で27.0%、4番目が「老後資金の確保・老後生活の充実」で26.6%となっている。

住宅ローンの早期返済という理由が圧倒的に多いのは、それだけ住宅にかかる費用負担を少しでも軽くしたいというニーズからだろう。住宅ローンを返済する月々の金額よりも家賃にして払うほうが低く抑えられれば、リースバックを選ぶ積極的な動機になる。

この調査が行われたのは2020年8月で、コロナ禍の先行きがまだ見えない頃だった。雇用不安、収入不安を背景として、住宅にかかる費用負担を減らそうとする動きがあってもおかしくない。まだまだコロナ禍が終息しない現状だけに、今後もリースバックのニーズが続く可能性があるだろう。

リースバックの最大のメリットは、売却した後も同じ家に住み続けられることだが、そのまま住み続けたい理由の1番目は「自宅に愛着があるから」で47.3%、2番目が「街に愛着があるから」で38.2%、3番目が「引越しをしたくないから」で30.7%となっている。家族の勤務の関係や子供の通学、親戚・知人・友人との人間関係など、同じ家に住み続けたい理由にはさまざまなものがあるだろう。

自宅を担保にするリバースモーゲージ

リースバックに似た仕組みに「リバースモーゲージ」がある。これは、自宅を担保にして金融機関から老後資金を借り入れるシステムで、戸建ての持ち家（分譲マンションは含まれないことが多い）に住む人が対象だ。リースバックとの最も大きな違いは、自宅の売却ではなく、所有権はそのまま自宅を担保として資金を借り入れることだ。そのため、リースバックとは違って、同じ家に住み続けても家賃を支払う必要はなく、月々の支出を低く抑えることができる。

ただし、融資された資金は事業資金や投資資金としては利用できず、その他の利用にも制限が加えられる場合もある。リースバックが比較的自由に家をお金を使ってお金をさまざまなことに利用できるのに対し、リバースモーゲージはあくまで老後の生活資金のための仕組みであることも大きな違いだ。

リバースモーゲージは、資金融資を受けた人が亡くなった時点で、担保となっていた自宅は売却され、融資金額が回収されるという流れが主だ。実際には残された配偶者に契約が引き継がれることが多く、すぐに家売却されるようなことはない。

借り入れ方法については、①一括で融資を受ける、②毎月一定金額の融資を受ける、③契約で決められた限度額内の金額を必要に応じて借り入れる、という3つのパターンが多い。

審査のきびしさがネック

実はリバースモーゲージの歴史は古い。1981年に武蔵野市が導入した「福祉資金貸付制度」がその第1号だ。その後も世田谷区や神戸市など、都市部の自治体を中心に広がりを見せたが、近年では民間金融機関が積極的にサービスを展開し始めたため、自治体のなかには撤退するところも出てきた。武蔵野市の福祉資金貸付制度は、2015年3月をもって廃止されている。

したがって現状、リバースモーゲージの取り扱いには民間金融機関が独自に行っているものと、住宅支援機構との提携貸付が二本柱になる。いずれも金融機関による融資になるため、利用する際には審査を受ける必要がある。

審査基準は金融機関によって異なるが、物件の種類や地域によっては担保として認められず、融資が受けられないこともある。

またリバースモーゲージは高齢者に生活資金を融資するのが目的なので、申込人の年齢によっては対象外になるケースもある。これも金融機関によって異なるが、おおむね申込時の年齢が50歳以上80歳以下でなければ審査対象から外されてしまう。そのうえ、借入金の用途についても、老後の生活資金や医療・介護費用、老人施設などへの入居一時金、自宅のリフォーム費用、住宅ローンの残債の返済などに限定される。

住宅支援機構のリバースモーゲージの資金使途は、住宅の建設、購入、リフォーム、借換えに必要な資金に限定されており、生活資金への充当も認められていないからさらに条件がきびしい。

たとえば、持ち家に住んでいる45歳の経営者が、新型コロナウイルス禍によって自分が経営している会社の事業が苦しくなり、そのための資金を融通してもらうためにリバースモーゲージを申し込んでも、まず審査には通らない。

図表2 リースバックとリバースモーゲージの違い

項目	リースバック	リバースモーゲージ
対象物件	不動産全般	主に土地付き建物
対象者	個人・法人	個人
年齢制限	なし	制限あり
住宅ローン	抵当権が設定されていても利用できる	抵当権が設定されていると利用できない（金融機関による）
資金の使用用途	自由	制限あり
所有権	売却先の業者	本人
家族の同居	可能	配偶者のみ （金融機関によって異なる）
家賃	発生する	発生しない
契約終了後	主に退去、再度購入など	売却、または相続人による一括返済



一方、リースバックの場合は、基本的に資金の使途は問われないし、年齢制限もない。左記のケースでもリースバックなら利用可能な場合が多い。たしかにリースバックのほうが使い勝手がよく、リバースモーゲージの対象から外れた人たちにとっては魅力的な仕組みだ。いったん売った家を再度購入することができる条件が組み込まれていることも心理的に優位性が高い。そうした点があったため注目されているといえるだろう。

図表2にリースバックとリバースモーゲージの違いをまとめているので参照してほしい。

どちらを選ぶかは利用する人による

では、リースバックは、古くからあるリバースモーゲージに取って代わる存在となるのだろうか。

この点について、ハウスドゥの常務取締役・富永正英氏に聞くと、意外なことに、「消費者の潜在的ニーズは、リバースモーゲージのほうが大きいと考えている」と言う。

リバースモーゲージに比べて利用条件がゆるく、資金使途が問われないメリットがあるリースバックだが、実は積極的に活用したいというニーズはかなり低いという。リースバックに関する問い合わせが成約に至る割合は5%程度とのことだ。

たしかに、住宅にかかる費用負担に困って利用する

人の場合、持ち家を売却して家賃が安い住居に引っ越すほうが合理的だ。リースバックにおいて家賃は、周辺家賃相場によって設定されるのではなく、あくまで買取価格に対する利回りを考慮して設定されるため、住宅にかかる費用負担を大きく軽減できるかはケースバイケースだ。

その点、リバースモーゲージのほうは高齢者が自分の家に住み続けながら、家の所有権は手放さず、担保にすることで融資を受け、家賃を払うこともなく支出を抑えられる、というスッキリした仕組みになっている。審査にさえ通ればリバースモーゲージを利用したいと思う人が多いのもわかる。

そのため、民間金融機関が取り扱っているリバースモーゲージを中心に、融資条件を緩和する動きもある。また、保証会社を入れることによって、現状では金融機関が負っているリスクを転嫁させれば、今より使いやすいリバースモーゲージになるだろう。実際、ハウスドゥでは金融機関のリバースモーゲージ債務保証業務も展開しているが、こちらの提携金融機関数は25行に達し、累計契約数は500件を超える勢いとのことだ。

それぞれにメリット・デメリットがあるリースバックとリバースモーゲージだが、時代のニーズを受けて今後どのような広がりを見せるのか、しばらく注目すべきだろう。