

第14回

# 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から大手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ので注意が必要だ。

不動産セールアンドリースバックとは、自ら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、一旦売却しても、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、家が競売になつてしまつ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ースバックがある。一方で買手側モージェ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り、買戻し契約付きの場合

の確保や、急な資金が必要で公的融資が通らないなどの理由で不動産を売却して資金調達がしたいが、事業所を売却すると事業継続が不可能となるため、そのまま賃貸で使用し続けることが、一旦不動産を売却することにより、決算対策としてパランスシートの改善を図れる、一旦不動産を売却して資金繰りを改善することにより、経営の改善に集中する期間を作れる、などが挙げられる。

## 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

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、大手リース会社が目覚め、高年齢者にとっては、住み慣れた自宅を売却し、賃料収入で生活するといった需要が拡大している。これは我々働き世代には考えられないほど、精神的苦痛を伴うことである。リバースモージェジ融資の需要が過熱する中、リバースモージェジの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、需要に対して融資が追いついていない状況である。そういった高齢者層の「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、債権者に、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。

## 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  
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/>