

高齢者向けの資金調達

リースバックとリバースモーゲージ

老後の生活資金が不安、介護費用をどうしよう、でも自宅に住み続けたい。そんな時自宅を利用して資金を調達する方法に「リースバック」と「リバースモーゲージ」という仕組みがあります。

リースバックとリバースモーゲージの特徴や違いを知っておきましょう。

契約先

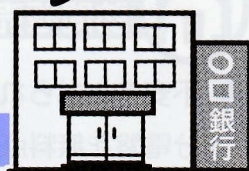
リースバック

不動産業者



リバースモーゲージ

金融機関



仕組みと特徴

リースバック

仕組み 不動産業者に自宅を売却し資金を受け取ります。

その後売った自宅を借りる契約を結び、売却益から家賃を払いつつ、住み続ける方法です。

特徴

- 固定資産税や修繕積立金等の支払いがなくなる
- 所有権を手放すことになる
賃貸物件になるので、リフォーム(手すりをつけるなど)など自由にできなくなる
- 解約には多額な違約金がかかることがある
- 売却金額が周辺の相場価格より低めに設定されている
- 家賃が周辺の相場より高めなことが多い
- 「買い戻し特約」をつけた場合でも、買い戻し金額は売却額より高めに設定されていることが多い



仕組みを正しく理解しないと…

- ・ 著しく低額な値段で売却してしまった
700万円で自宅を売却、後になって市場の取引価格は1億2000万円相当だったと判明した。
- ・ 退去を要求されることがある
自宅を買い取ったリースバック業者が転売し、新しい所有者から退去するよう要求された。
- ・ 家賃を値上げされることがある
契約後に一方的に家賃を値上げされた。

※出典「住宅のリースバックに関するガイドブック」
国土交通省 令和4年6月発行