

くらしの窓すぎなみ

編集・発行：杉並区立消費者センター
杉並区天沼3-19-16 ウェルファーム杉並3階
tel.03-3398-3141

臨時 2025.6 NO.247
令和7年6月発行

「自宅を売ってくれませんか？」 強引な自宅の買い取りに注意！

「不動産業者から強引に勧誘され、安価で自宅を売却する契約をしてしまった」という、自宅売却に関するトラブルの相談が寄せられています。

そのなかで、不動産業者が高齢者の自宅を狙って訪問し、自宅を買い取られてしまう「押し買い（訪問購入）」の被害のトラブルが増えており、住む場所がなくなるなど生活に深刻な影響が生じる可能性があります。



1. 相談事例

<1> 強引に売却契約をさせられ、解約に高額な解約金を請求されたケース

自宅マンションの売却をしつこく持ち掛けられ、550万円で売却する契約をした。仲介手数料を控除した40万円を受け取ったが、引っ越しが難しいと思い、キャンセルしたいと連絡したところ、「手付金50万円の倍額と手数料を合わせた115万円払うように」と言われた。解約の説明は受けていない。高齢のため賃貸物件を借りられず困っている。（80歳代女性）

<2> 長時間勧誘され、売却と賃貸借の契約をさせられたケース

自宅に不動産業者が訪ねてきて、「自宅マンションを1000万円で買い取る。その後は約15万円の家賃を払って住み続けられ、管理費や修繕費、固定資産税がかからなくなる」と言われ、夜遅くまでしつこく勧誘され、【リースバック契約※】を結んでしまった。よく考えたら高額な家賃は支払えないと思い、業者に契約をやめたいと伝えたが、もっと安い賃貸物件を紹介すると言われて解約してもらえなかった。解約したい。（80歳代女性）

※リースバックってなに？→裏面に

2. リースバックとは？

リースバックとは、自宅を業者に売却して売却代金を受け取る一方、事業者と賃貸借契約を結び、家賃を支払って自宅に住み続ける仕組みです。

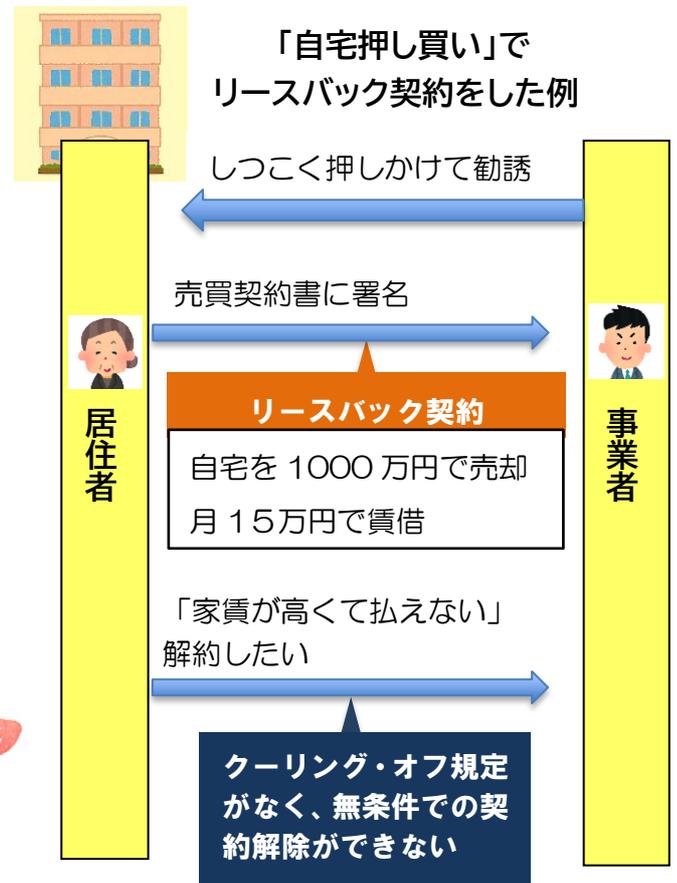
<メリット>

- ・売却後も引っ越しせずに自宅に住み続けることができる。
- ・まとまった売却代金が手に入る。
- ・固定資産税や、管理費・修繕積立金などの支払いが不要になる。

<注意点>

- ・自宅は自分のものではなくなる（名義が変更）。
- ・通常の売却額より低くなることが多い。
- ・賃貸借契約なので、家賃がかかり続け、値上げされることもある。
- ・「定期借家契約」にすると契約期間終了後に住み続けられなくなることがある。

右図のように、メリットを強調して、強引に勧誘されることがあるので、注意！



3. 自宅の買い取りトラブルを防ぐために

自宅を不動産業者に売却した場合、クーリング・オフはできません！
契約を解除する時には、「手付倍返し」や「違約金」が発生します！
そこで・・・

- ①売る気がない場合は、「売りません」「契約しません」ときっぱり断る。
- ②業者に聞いてもわからない場合は、解決するまで契約しない。
- ③不動産手続きは複雑なので、信頼できる人に相談し、一人で対応しない。

④困った時には、消費者センターにご相談ください④

(出典：国民生活、消費者庁 HP、東京くらしねっと)



杉並区立 消費者センター
相談専用 03-3398-3121

相談受付時間 午前9時～午後4時(土曜・日曜・祝日・12/29～1/3は休み)