

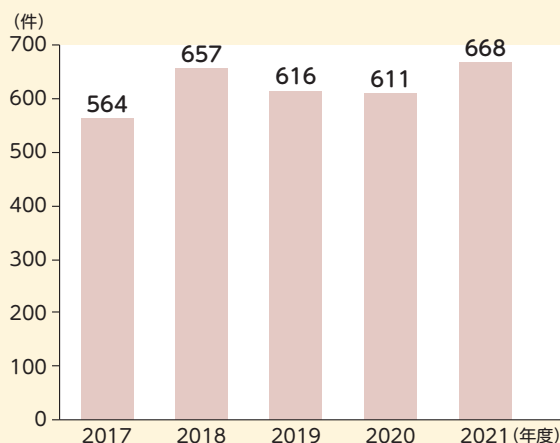
# 高齢者の自宅売却トラブルにご注意！

国民生活センター相談情報部



全国の消費生活センター等には「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」「自宅を売却する契約をしたが、やはり解約したいと申し出たところ、高額な違約金を請求された」といった、高齢者による自宅の売却に関するトラブルの相談が寄せられています(図)。

図 PIO-NET\* にみる自宅売却に関する年度別相談件数(契約当事者が60歳以上)



(不明・無回答を除く)

契約の内容をよく理解しないまま、安易に自宅の売却契約を結んでしまうと、特に高齢者の場合、売却した後に住む場所が見つからない、あるいは解約の際に高額な違約金を支払うことで生活資金が少なくなってしまうなど、今後の生活に大きな影響が生じる可能性があります。

そこで本稿では、高齢者による自宅の売却トラブルについて、相談事例とトラブルにあわないためのアドバイスを紹介します。

## 相談事例

### 事例1 長時間勧誘され、売却と賃貸借の契約をさせられた

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」と言われた。一人では決められないと言い断ったが、「売ったお金を家賃に充てれば数年間は払っていける。早く決めないと売れなくなる」などとせかされた。夜遅くまでしつこく勧誘され、契約書にサインしてしまった。その後、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うだけで解約してもらえなかった。解約したい。  
(契約当事者：80歳代、女性)

### 事例2 強引に売却契約をさせられ、解約には高額な解約料がかかると言われた

不動産業者に現在住んでいるマンションの売却をしつこく持ちかけられ、550万円で売却する契約をした。買主から50万円の手付金が支払われ、不動産業者の仲介手数料を差し引いた約40万円を受け取った。最近、腰が痛いので引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約115万円を支払うように」と言われたが、そんなお金はない。解約したらこのような費用を払わなければならないとは聞いていないが、事業者は説明したと言う。高齢のため賃貸物件も借りられず、困っている。  
(契約当事者：80歳代、女性)

\* PIO-NET(パイオネット:全国消費生活情報ネットワークシステム)とは、国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。消費生活センター等からの経由相談は含まれていない。本稿のデータは2022年9月末日までの登録分

**事例3** 自宅の売却をしたことを覚えておらず、住む所がないため解約したい

当方は地域包括支援センターである。地域の一人暮らしの高齢者が、約3500万円で自宅を売却する契約をしていたことが分かった。本人は認知症の症状があり、契約したことも覚えていない。既に手付金が口座に振り込まれているようだ。自宅を売却してしまうと住む所がないので、売買契約を解除したいと思っているようだが、どうすればよいか。

(契約当事者：80歳代、女性)

**トラブルにあわないために**

自宅の売却に関するトラブルを防ぐために、次のような点に注意しましょう。

**(1) 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**

消費者が不動産業者に自宅を売却する場合、宅地建物取引業法に定めるクーリング・オフができません。売買契約が成立してしまうと、無条件でその契約を解除することができないので、契約するかどうか慎重に検討しましょう。

一般に、売主が契約を解除する場合は、手付金の倍額を買主に支払う、いわゆる「手付倍返し」で解除することになります(民法557条)。手付解除の期間が過ぎると、ほとんどの場合、契約条項に基づく違約金が必要となるため、注意が必要です。不動産に関する取引は高額な取引であることが多く、違約金の額も高くなってしまふことがあります。

**(2) 勧誘が迷惑だと思ったらきっぱりと断り、今後勧誘しないよう明確に伝えましょう**

自宅を売却するつもりがない場合は、不動産業者から勧誘の電話や訪問があっても、「自宅は売れません」「契約はしません」などと言って、売却の意思がないことをその場できっぱりと明確に、不動産業者へ伝えることが重要です。今後も勧誘してほしくない場合には、「もう勧誘

はしないでください」「やめてください」などと明確に不動産業者へ伝えるとよいでしょう。また、迷惑な電話勧誘に対しては、通話録音装置や迷惑電話対策機能の付いた電話機を利用し、知らない電話番号からの電話には出ないなどの対策を取りましょう。

**(3) よく分からないことや納得できないことがあったら、解決するまで契約はしないようにしましょう**

不動産に関する取引は、必要な手続き等も多く、複雑なしくみになっていることもあります。自宅を売却しようとするときには、取引がどのようなしくみになっていて、誰にいくらでいつ売却するのか、売却後に住宅に不具合等が生じた場合にはどうなるのかなどについてよく確認しましょう。不動産業者の説明を聞いたり、書類に目を通したりしても、よく分からないことや納得できないことがあるときは、遠慮せずに説明を求め、それらが解決するまでは契約しないこと、また、自宅の売却契約をする前に、家族や友人等の信頼できる人に相談し、できるだけ一人で対応しないことも重要です。

**(4) トラブルになったら、消費生活センター等へできるだけ早く相談してください**

自宅の売却に関するトラブルは、全国的に寄せられており、住宅が多い大都市圏だけで起きているわけではありません。どこに住んでいても、自宅をめぐるこのようなトラブルが起こり得ることを心に留めておきましょう。

不動産業者と自宅の売却に関して何らかのトラブルになった場合には、手元にある書面をそろえ、できるだけ早く最寄りの消費生活センター等(消費者ホットライン、局番なしの「188」番)へご相談ください。

**\*消費者ホットライン：「188(いやや!)」番**

最寄りの市区町村や都道府県の消費生活センター等をご案内する全国共通の3桁の電話番号です。