

リースバック事業へ参入 循環型ビジネスモデルに弾み

ポラスグループ・中央住宅の不動産ソリューション事業部はリースバック事業へ参入した。同グループは循環型ビジネスモデルを推進。リースバック事業を加えることで、ビジネスモデルに弾みが付く。

リースバックとは、自宅などの不動産売却後も、買主であるオーナーに対してリース料（家賃）を支払うことで、引き続きその不動産を利用する方法。ポラスは「住まい手へのサービスの1つとして今回、リースバック事業を始めた」と理由を説明する。今年度で10件程度のサービス利用を想定する。

リースバックを使用する住まい手の理由はさまざま。例えば、住宅ローンが予定通り返済できなくなり、自宅を売却してローンを完済したいが、自宅には住み続けたい。不動産ではなく、現金で

資産を残し、将来の“争続”回避や、住み慣れた家に住み続けながら、介護施設などへの老後資金——などがある。新型コロナウイルス感染拡大による収入減などによる利用も今後考えられる。

売却後も3年間住み続けられる

売却後に住み続けられる期間などは、各社提供するサービスによって異なる。今回、中央住宅が始めたリースバックでは、客は不動産を同社に売却後、同社と定期建物賃貸借契約を結び、不動産を引き続き利用する。3年間の定期建物賃貸借契

約終了後、客は、引っ越しをするのか、その住宅を再購入するのか、いずれかを選ぶ。同社は「ポラスの建物や植栽、分譲地の街並み、コミュニティなどに共感してくれた住まい手が、お気に入りの場所に住みながら、次のライフステージへの準備期間として3年ぐらいあれば」と話す。買取代金はポラスが一括で支払う。

同グループは、循環型ビジネスモデルに取り組んでいる。住宅購入から建物アフターメンテナンス、付加価値リフォーム、建物の保証延長、そして売却時に街並みやメンテナンスなどを評価した独自の査定方式「ポラス施工住宅α査定」で資産価値の最大化につなげている。今回、リースバック事業を始めたことで、「循環型ビジネスモデルへの取り組みにさらに拍車がかかる」と期待する。



リースバックサービスの利用の流れ