

リバースモーゲージ ～本格普及に向けての課題とは～

株式会社長谷工総合研究所（東京都港区、所長：山本 理）では、表題のレポートをまとめました。
レポートの全文は、3月24日(金)発行の『C R I』4月号に掲載いたします。

わが国では1980年代から1990年代初めにかけて複数の地方自治体や金融機関によってリバースモーゲージが実施されてきたが、バブル崩壊に伴う不動産価格の下落などにより普及には至らなかった。しかし、昨今の地価の下げ止まり傾向などを受け、2004年頃から新たなリバースモーゲージ商品が企画されるなど、復活の兆しがあらわれている。
リバースモーゲージの仕組みや経緯を整理し、普及の可能性や課題について考察した。

リバースモーゲージとは何か ～高齢者向けの持家活用型生活資金調達法～

- リバースモーゲージは、高齢者が持家に居住したまま、その持家を担保に生活資金を借り入れ、死亡など契約期間が終了した時に不動産を処分して一括返済するという制度または金融商品である。
- 利用者にとって、リバースモーゲージには次のようなメリットがある。
 - ①持家に住み続けたまま現金収入を得ることができる。
 - ②自治体の制度では福祉公社の有償福祉サービスと連動し、必要時に介護サービスなどを受けられる。
 - ③返済原資が利用者の居住用不動産に限定され、他の資産には債務履行の請求が及ばない。
- 海外諸国では、アメリカ、フランス、イギリス、スペイン、カナダなどでリバースモーゲージが実施されている。アメリカでは1961年に初めて導入されて以来、官民によって普及が進められ、現在では複数の制度が定着している。また、フランスでは、高齢者が生涯その住宅に住み続けながら売却代金を終身延べ払いで受け取る「ピアジェ」という不動産売却制度が普及している。

わが国のリバースモーゲージ ～公的プラン・民間プラン共に新制度・商品が登場～

- わが国で最初にリバースモーゲージを導入したのは東京都武蔵野市である（1981年）。以来、バブル期の地価上昇を背景に、1980年代から1990年代初めにかけて複数の自治体や信託銀行などで制度化や商品化が進められた。しかし、バブル崩壊と共に地価が下落すると、担保割れを懸念した金融機関は新規の取り扱いを実質中止した。
- 近年、地価が下げ止まりの傾向を見せ始め、リバースモーゲージへの関心が再び高まっている。国や自治体の公的プランでは、低所得層に対する福祉施策的な意味合いもある国の長期生活支援資金貸付制度（2003年～）のほか、リバースモーゲージの仕組みを導入した住宅金融公庫の高齢者向けバリアフリーリフォーム融資（2001年～）などが制度化された。
- 金融機関などの民間プランでは、リバースモーゲージによる融資終了後は終身年金保険に切り替え可能な商品が銀行と保険会社の提携によって開発されたほか、自社の戸建住宅に居住する高齢者を対象にリバースモーゲージを取り扱う住宅メーカーも登場している。
- 公的プラン・民間プラン共に、ここ数年でメニューは拡大しつつあるが、実契約数はまだ多くはない。

まとめ ～期待される制度設計の改善／本格普及には対象の拡大も必要～

- リバースモーゲージは「三大リスク」（不動産価格下落リスク、金利上昇リスク、長生きリスク）と呼ばれる固有のリスクにより融資条件が厳しくなりがちである。本格的な普及には、公的保険制度の創設などリスクヘッジの仕組みが不可欠であろう。さらに、既存住宅の流通市場の活性化や、消費者への啓発など環境面での対策も期待される。
- 一部の例を除き分譲マンションがターゲットから除外されがちなのは、普及だけでなく実機能の上でも十分とはいえない。対象不動産の範囲や評価額を拡大し、同居人の制限、連帯保証人、融資目的の制約などを改善して初めて、消費者にとって使いやすい制度・商品が実現する。今後の展開に期待したい。