

⑤申し込みから契約までの期間が90日・150日と、他商品(30日・45日)に比べて長いため、十分に検討ができる。

⑥夫婦の場合、どちらか若い方の年齢にもとづき融資が行われるため、融資金額が少なくなる。

10) 長所

①融資形式の選択の幅が大きい(終身、確定期間、極度額、極度額と前二者の組み合わせ)。

②ローンが連邦政府によってバックアップ(FHA保険:Federal Housing Administration:連邦住宅庁)されている。

③死亡、転居、住宅売却以外は返済義務がない。

④利用者が長生きし、住宅価格の値上がり率が小さければ、ローンコストはトータルとして極めて低くなる。

⑤利用者向けの総合的なカウンセリングがある。

11) 短所

①保険なしのリバース・モーゲージ制度に比べてローンコストが高い。(ローンの初期段階で特に大きい)

②民間商品よりもローン融資金額が小さいこともある。

③地域ごとに設定されている「203-b-2リミット」(現行67,500ドル~151,725ドル)の範囲内で融資を受けるため、「203-b-2リミット」を超える住宅の所有者にとっては不利になる。

④融資契約はすべてHUDの審査を受けなければならない、申し込みから契約までに時間がかかる。(90日~150日)

4. Home Keeper

FNMA(Federal National Mortgage Association:連邦抵当金庫)は1995年第二四半期以降、自己開発の商品による参入を確定した。これは民間商品の改良とマーケットの安定化をもたらす目的があり“Home Keeper”と呼ばれている。既存の民間商品(高額資産層がターゲット)とHECM(低額資産層がターゲット)の溝を埋める目的で商品開発が行われている。

融資主体はFNMA承認の金融機関を利用し、融資限度もFNMAリミット(203,150ドル)とし、HECMより大きな金額が借入れられる。ローンはFNMAが買い上げるが、資金調達にはFNMAの短期債権とし証券化は考えられていない。なお、FNMAは

新商品発売後も現行のHECMローンの買い上げを継続して行うが、既存の民間商品のローンの買い上げは計画していない。

1) 適用要件

Home Keeperは、FNMAが1996年1月に高額資産保有層をターゲットとした既存の民間商品と低額資産保有層をターゲットとしたHECMの間の溝を埋めるべく開発した制度である。Home Keeperは完成度が非常に高く、「21世紀には高齢持ち家層の80%以上に有効になる」とFNMAは想定している。Home Keeperは62歳以上で住宅ローンを完済していることが融資条件となっているなどHECMの融資条件を基本としているが、住宅に関しては一戸建てのみに限定してある。利用者は契約前に消費者教育セミナーを受講しなければならないが、AARP（全米退職者協会）と提携しているHECMと異なり、FNMAが独自にカウンセリングを行っている。

2) 融資限度額

融資限度は契約時の借手の年齢、住宅価格、人数の3要素にもとづいて決定される。資産価値の評価については住宅価格とFNMAリミット（現行203,150ドル）のうち、いずれか低い方を適用する。融資方法は終身プランか極度額プラン、あるいは両者の組み合わせの3種類から選ぶことができ、融資方法の変更に関しては、HECMと同様に手数料を支払えば随時可能である。

3) リスク・ヘッジ方法

リスク・ヘッジの方法としては、利用者の長命による担保割れリスクに関しては付帯しているシグナ（Cigna）社による民間保険でカバーし、不動産価格の下落リスクと金利上昇リスクに関してはFNMAが自弁的に保証している。

4) 特徴

Home Keeperの最大の特徴は借入金増額のオプション（Equity Share）を設定したことである。このオプションはローン返済時に資産価値の10%に相当する手数料を加算することにより借入金を増額できるようになっている。融資額と手数料の合算金額が返済時の資産価値を上回った場合には資産額分だけを返済すればよく、さらにローンが最初の24か月で清算された場合には、Equity Shareは借手には加算されないといったメリットがある。このメリットによりHome Keeperの利用者の9割近くがEquity Shareを利用している。

5. セールリースバック（Sale Leaseback）

高齢者が自宅を投資家に割引価格で売却し、その家を新しい所有者である投資

家から終身借り戻し、自宅の売却代金と賃貸料の差額を年金のように割賦償還により受け取る制度である。高齢者には自宅の売買代金10%が一時金として支払われる。投資家は住宅の維持費、保険料、資産税の支払いを行う。特徴は以下のとおりである。

1) 長所

- ①ローンに対して抵抗があり、住宅の所有権がなくなることにに関して抵抗がない場合に最も適したプログラム。
- ②ローンの利息、年金、売買代金の一時金により他への投資で利息を稼ぐことができる。
- ③住宅の維持・修繕にかかわる出費が不要。
- ④将来の固定資産税、保険、維持・修繕費の負担増や住宅価格の値下がり可能性についての心配が不要。

2) 短所

- ①投資家探しに時間と労力がかかる。
- ②投資家との間での交渉内容が複雑であり、人間関係に関するリスクも多い。
- ③利用者は住宅所有者から借家人になることによりいくつかの権限を失う。
- ④利用者は利息を稼ぐことはできても、将来の住宅価格の上昇によってもたらされる利益を逃す可能性がある。
- ⑤利用者に州の税軽減プログラムの適用資格がある場合は、セールリースバック利用によってその資格を失う可能性がある。所有権保持が前提になっていたり、収入制限のあるその他のプログラムの適用資格も失う可能性がある。

第5節 HUD-HECMの成果及び問題点

1. 成果

HUD-HECMがHECMデモンストレーション・プログラムといわれるのは、アメリカ合衆国議会が実験のための確定期間、確定件数を制限し、未だ実験段階の域を出ていないからである。1995年9月末までに25,000件の融資が許されており、その枠内で運営している。

HUD-HECMは低額資産層、低所得層を対象としており、高齢者福祉・住宅福祉的な目的、役割を備えている。これは高額資産層を対象としている民間のリバース・モーゲージとのすみ分けを意図したものである。HECMの抵当債権を貸手から買い取るという形で、ファイナンス面でも公的色彩の強い連邦抵当金庫（FNMA、

Fannie Mae) が関与する形をとっている。貸手である民間金融機関は、HUD プログラムに参加すると、HUD の承認を受けたという点で、地域における社会的評価とステータスを高めることができる。

このように HECM においては、民間が担うことが難しい部分、特に金利の変動、資産価値の下落による担保切れ（マーケット・リスク）をカバーするモーゲージ保険については FHA が担い、その他の部分については民間も積極的に参加できるよう、官民の連携が実現している。これは、HECM の大きな成果のひとつである。

HECM は借手にとってもメリットが大きい。借手は契約前に中立的機関であるカウンセリング・エージェンシからカウンセリングを受けることが義務づけられているため、借手はリバース・モーゲージ制度以外の代替策を含む選択肢の中から納得づくでリバース・モーゲージ制度を選択することができる。また、5 つの融資方式を備え商品モデルに柔軟性がある点も、消費者にとって有利な条件となっている。

HECM の契約件数は、融資機関と消費者の認識が高まったこと、低額資産層にとって民間商品ではニーズを十分に満たせないこと、早期退職制度の普及などにより近年急増している。融資形式のオプションが多すぎることなど、融資主体の一部に批判はあるが、あくまでも利用者のニーズにもとづいて作られており、この実験期間をとおして民間商品の手本となること、今後の HECM の改良・改善につながることを期待されている。

採算面については、HUD は当初ブレイクイーブンとなることを想定していたが、幸い FHA 保険のプレミアム・クッションはローン 1 件あたり 800 ドルで、管理費を差し引いても目標は果たされている。

2. 問題点

問題として指摘されているのは以下の点である。

- ①融資可能額算出のベースとなる不動産価額には、全米で最高 151,725 ドルの地域別限度が設定されており、高額住宅を所有する高齢者にとっては不向きである。
- ②申し込みから契約までの手続きが煩雑で 2～3 か月もかかる。
- ③融資機関の HECM に対する認識は高くなったが、それでも特殊商品として扱われ、HECM 専門家のいる部署で集中的に公開・販売されるため、末端営業店では商品になっていない。
- ④制度創設前にあった各種連邦法、州法では HECM を想定していないため、阻害要

因となるケースも多い。たとえば、Truth-in-lending Act（融資条件開示義務法）における返済条項は、リバース・モーゲージ制度に不適合である。また、テキサス州のホーム・エクイティ融資禁止条項は、同州でのリバース・モーゲージ発展の阻害要因となっている。

⑤利用（検討）者に対するカウンセリング機関の地域的偏在と絶対数の不足、カウンセリング事業自体の赤字体質等が指摘されている。

3. 問題解決に向けての対応策

HUDの地域別限度は1995年に議会で見直しが予定され、そのための法案もすでに用意されている。現行上限151,725ドルは172,000ドル程度に、現行下限67,500ドルは77,000ドル程度に変更される予定である。

あわせて、HECMの対象不動産の適用要件の見直しも始まっており、現行不可とされる2～4戸建て住宅にも同様の203-b-2リミットを適用する方向である。

また、HECM申請の手続きに関し、通常のHUDローンと同様のダイレクトエンドースメント方式（融資機関が直接融資の承認をし、HUDは事後承認する）の採用が検討されており、早ければ年内実施も可能である。これにより、申請から契約までの期間は1か月以内に短縮される。HUDの通常モーゲージをダイレクトエンドースメント方式に変更した際、ローンの質が向上したという経緯がある。

4. 今後の課題

既存の民間商品（高額資産層対象）とHECM（低額資産層対象）の溝を埋めることが今後の課題である。1995年第二四半期から販売されたHome Keeperはこの溝を埋める役割が期待されている。Home Keeperは融資主体としてFNMA承認の金融機関を使い、融資限度もFNMAリミット（現行203,150ドル）とし、HECMより大きな金額が借り入れられる。融資形式は終身（毎月定額）、極度額付（随時変動額）、両者の組み合わせの3種類である。リスク保全については民間保険会社との共同引受が中心で、生保モーゲージ保険7社が持たれている。資金調達にはFNMAの短期債権とされ、証券化は考えられていない。

5. 公的機関の役割

政府・公的機関の役割としては、各州政府、連邦政府関与部門と調整し、阻害要因となっている法律の改正に向けて努力することが第一であると考えられてい

る。アメリカ合衆国では州により融資期間の制限（10年）、ホーム・エクイティ融資の禁止、利息の複利計算の禁止、エクイティ融資の用途制限、モーゲージへの特別税の課税などの問題があり、法律改正が必要である。

HECMローンについては、1995年9月末現在FNMAで買い上げたものは8,650件、金額にして886,000,000ドルとなっているが、これはすべて短期調達でまかなわれている。残りはFNMAの買い上げ資格のないもので、主に固定レートのものかプエルトリコの債権である。HECMも含めてリバース・モーゲージ制度の証券化にはネガティブ・キャッシュ・フローを取り除く必要があり、この点への対応とプールの一元化および管理に関して公的機関の役割が期待されており、この点が解決できないまでは証券化は考えられない。現在FNMAは、低所得者に対する融資が少ないという批判を受けており、ここにHECMローンをFNMAが自己保有したがつている理由がある。

HECMにおいて注目される公的機能として、売手・買手双方のリスク・ヘッジを行うFHA(203-b-2)保険がある。203-b-2保険に対してはダイレクトな公的助成は行われていないが、他の民間商品の保険よりも売手・買手双方にとって充実したシステムになっている。

利用者にとって相対的に有利な保険料率は、商品設計時に契約者全体の年齢分布、5つの融資形式の選択率等を想定して保険数理的に決められたものである。FHAは通常ローンについてもすでに保険システムを稼働させており、そのノウハウが、HECMの保険システムの運営にかかわる諸経費や管理費の低減に寄与することも予想される。この保険システムをさらに充実させ、他の民間商品への適用の拡充を検討していくことも公的使命といえよう。

第二部 高齡期の意識調査

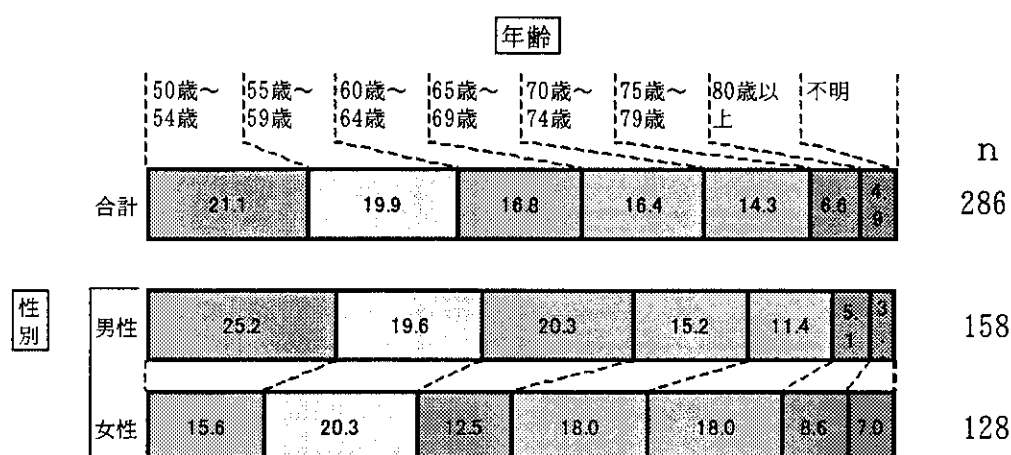
第1章 高齢期の住まいと生活

第1節 調査対象者の基本属性

1. 調査対象者の状況

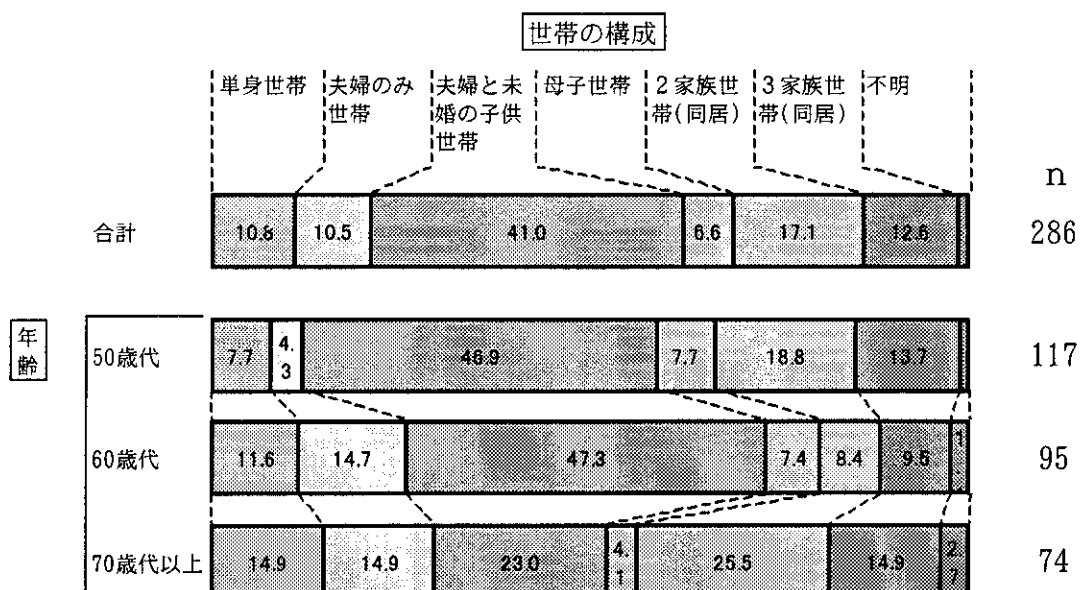
1) 世帯主の性別・年齢

調査票にもとづく、分析対象者286人の性別構成は男性55.2%、女性44.8%である。「50歳～54歳」が21.0%、「55歳～59歳」が19.9%、「60歳～64歳」が16.8%、「65歳～69歳」が16.4%、「70歳～74歳」が14.3%、「75歳～79歳」が6.6%、「80歳以上」が4.9%となっている。



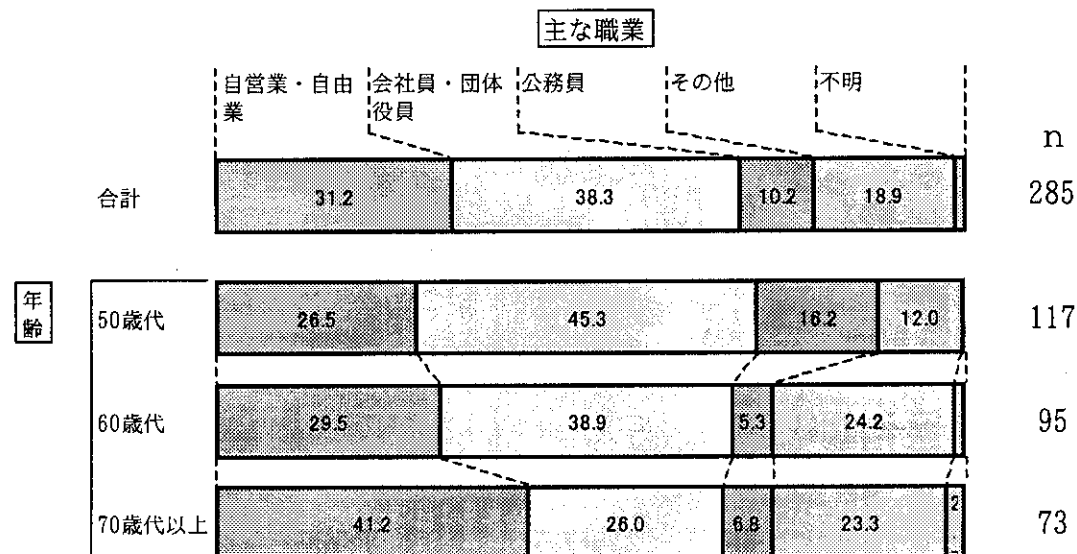
2) 世帯の構成

世帯の構成をみると、全体では「夫婦と未婚の子供世帯」が40.9%で最も多く、次いで「2家族世帯(同居)」の17.1%で、「単身世帯」は10.8%である。



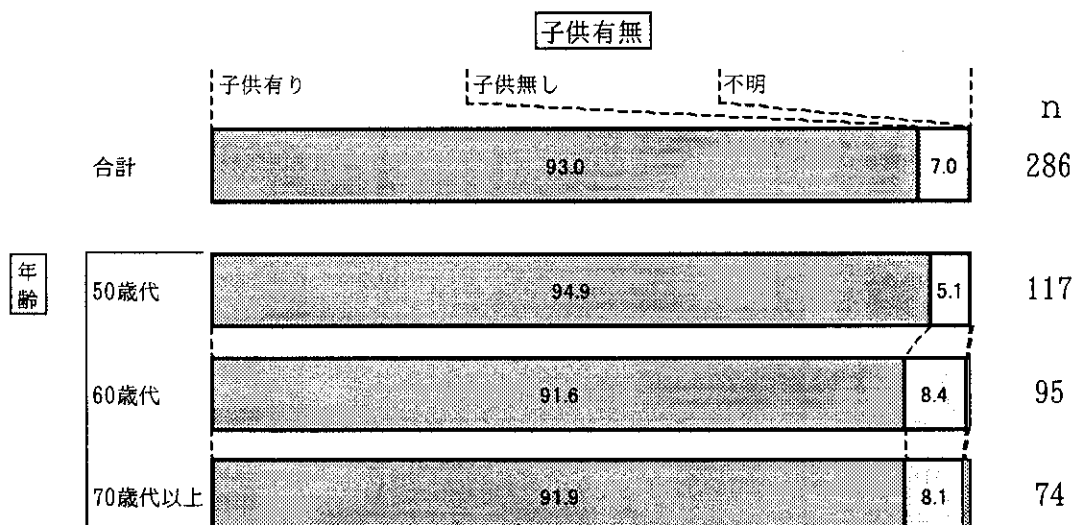
3) 主な職業

働いている人は170人であるが、その職業の内容をみると、「自営業・自由業」が31.2%、「会社員」が29.1%、「公務員」が10.2%となっている。これを年齢階層別にみると、「会社・団体役員、会社員、公務員」は年齢が高くなるほど割合が減少し、代わって「自営業・自由業、臨時・パート、内職」の割合が増加している。



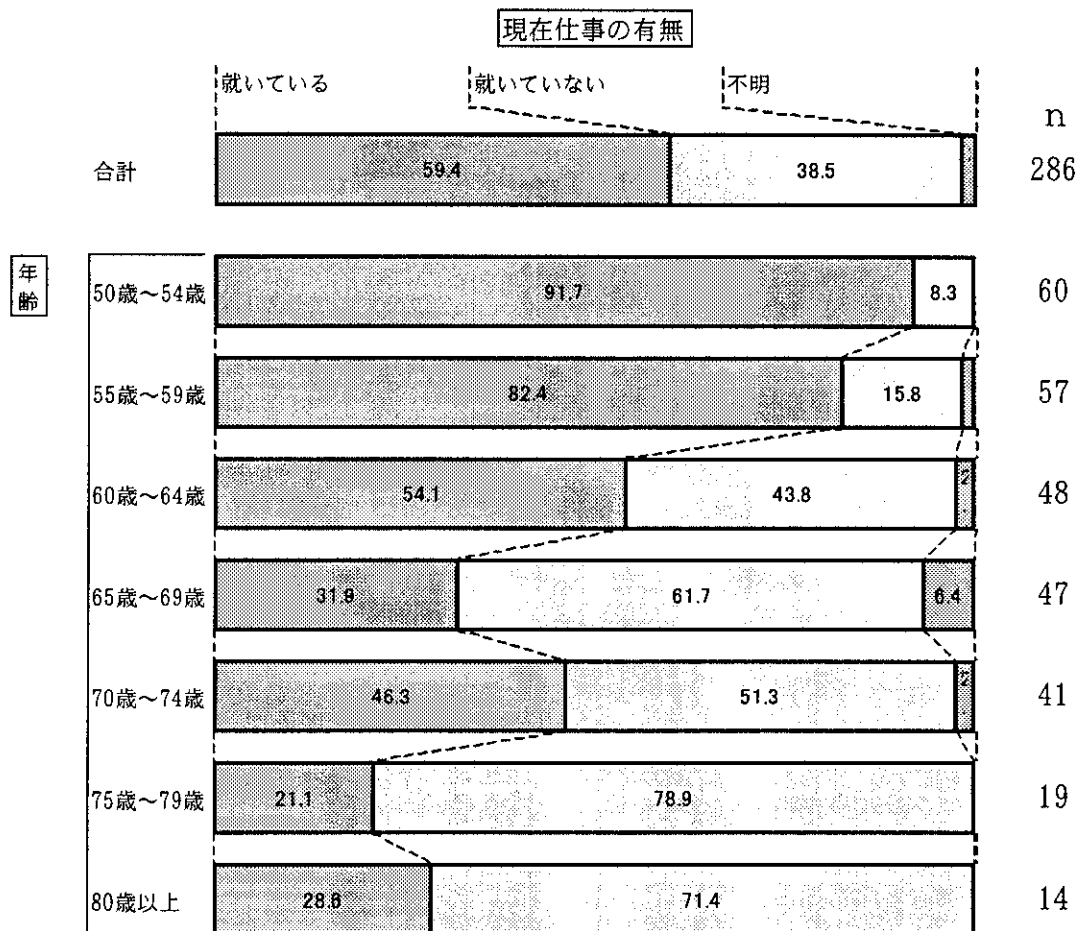
4) 子供の有無

子供の同居状況を問わずに、子供の有無を尋ねた。全体にみると、93.0%が子供ありの世帯である。



5) 現在の仕事の有無

世帯主の就業の状況を見ると、現在、何かの収入を伴う仕事に就いていると答えた人の割合は全体の59.4%である。年齢階層別にみると、実数では年齢が高くなるにつれ減少している。割合で見ると年齢が高くなるほど就業している人は減少傾向にあり、65歳を超えると半数未満となるが、70～74歳では少し増加し、46.3%の人が就業しており、80歳以上でも回答者の28.6%程度の人が就業している。



6) 世帯全体の金融資産額

世帯全体の金融資産額は、「1000万円～3000万円未満」が24.1%で多くみられる。しかし、資産額1000万円未満世帯も32.8%となっている。

		世帯全体の金融資産額									
		金融資産はない	500万円未満	500万円～1,000万円	1,000万円～3,000万円	3,000万円～5,000万円	5,000万円～1億円	1億円以上	わからない	不明	n
合計		7.6	7.6	17.6	24.0	12.6	11.5	6.1	11.2	278	
年齢	50歳代	7.8	8.7	16.5	26.1	13.0	12.2	3	12.2	115	
	60歳代	7.6	9.8	19.6	22.8	14.1	8.7	5.4	9.6	92	
	70歳代以上	7.0	2	16.9	22.5	9.9	14.1	11.3	11.3	71	

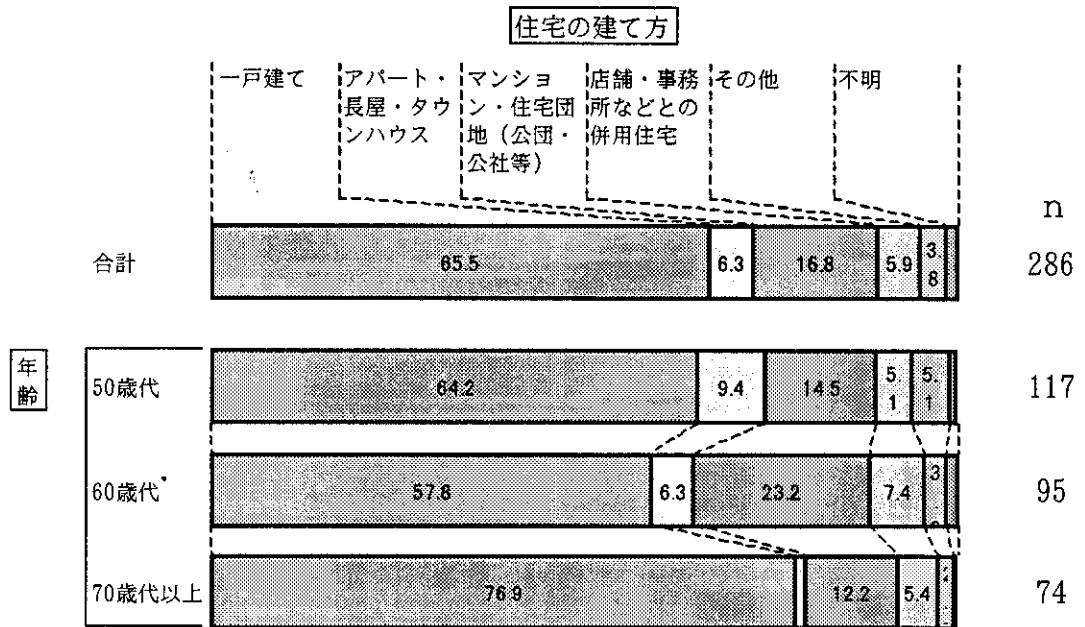
7) 世帯の総収入額（年収）

世帯主及び世帯構成員の1998年における年収の額をみると、全体で「500万円～700万円未満」が14.1%と多い。400万円未満の所得世帯が全体では30.3%であるが、60歳代では44.2%に上昇している。

		世帯の総収入額											
		100万円未満	100万円～200万円	200万円～300万円	300万円～400万円	400万円～500万円	500万円～700万円	700万円～1,000万円	1,000万円～1,500万円	1,500万円以上	わからない	不明	n
合計		5.4	9.4	9.0	6.5	10.5	12.3	14.1	12.3	9.4	9.7	277	
年齢	50歳代	3	6.0	6.9	2	6.9	12.9	14.7	21.6	15.5	7.8	116	
	60歳代	10.8	12.9	10.8	9.7	10.8	9.7	13.9	9.6	4.3	7.5	93	
	70歳代以上	10.3	10.3	8.8	16.1	14.7	13.2	5.9	16.2	68			

8) 住宅の建て方

全体で見ると、「一戸建て」が65.4%で、「マンション・住宅団地（公団・公社等）」が16.8%、「アパート」や「併用住宅」、「集合住宅」が少なくなっている。



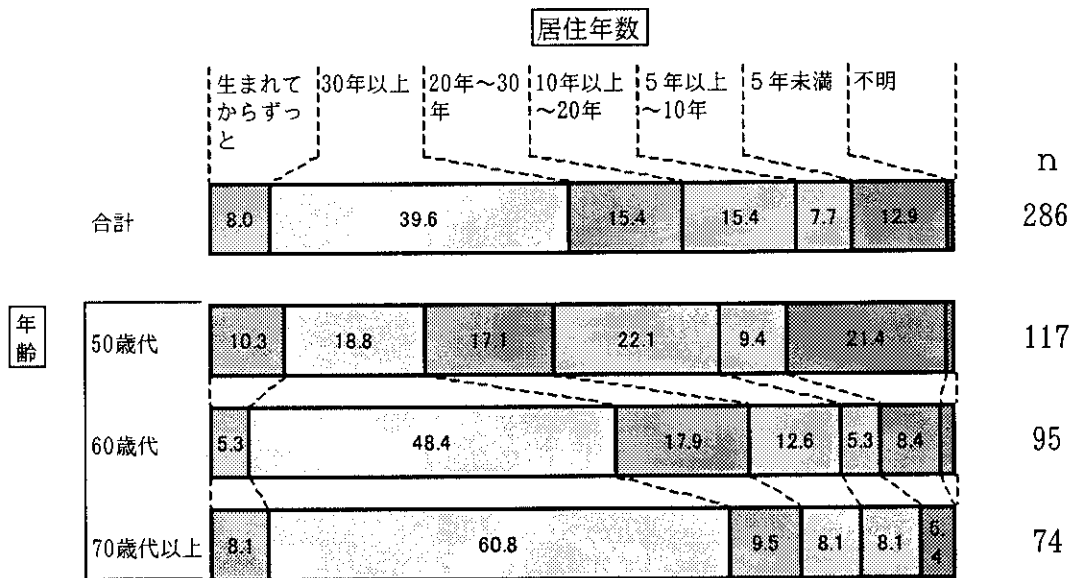
第2節 現在の住まい

1. 住居環境

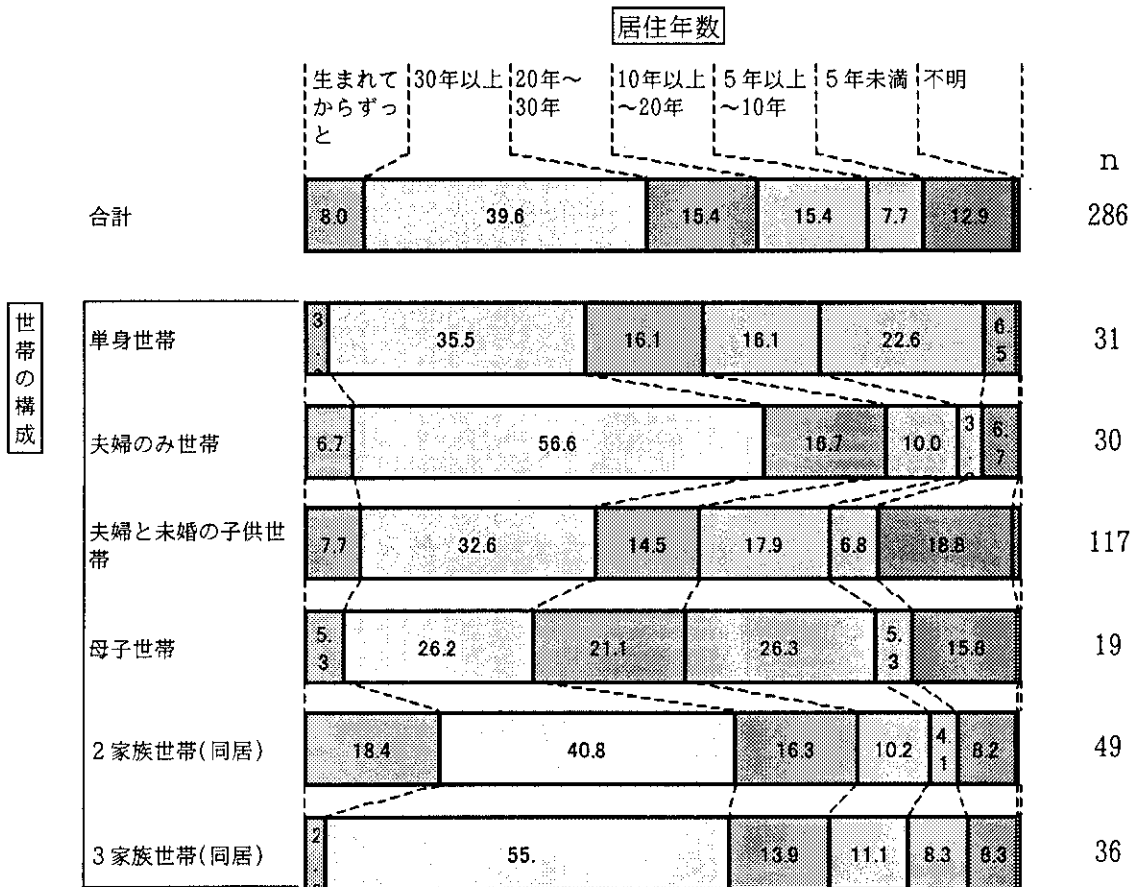
1) 居住年数

全体で20年以上居住している世帯の割合が62.9%と半数を超えている。20年以上居住している世帯を年齢階層別にみると、50歳代では46.2%、60歳代は71.6%、70歳代以上は78.4%となっており、年齢が高くなるほど平均居住年数は長くなる傾向を示している。

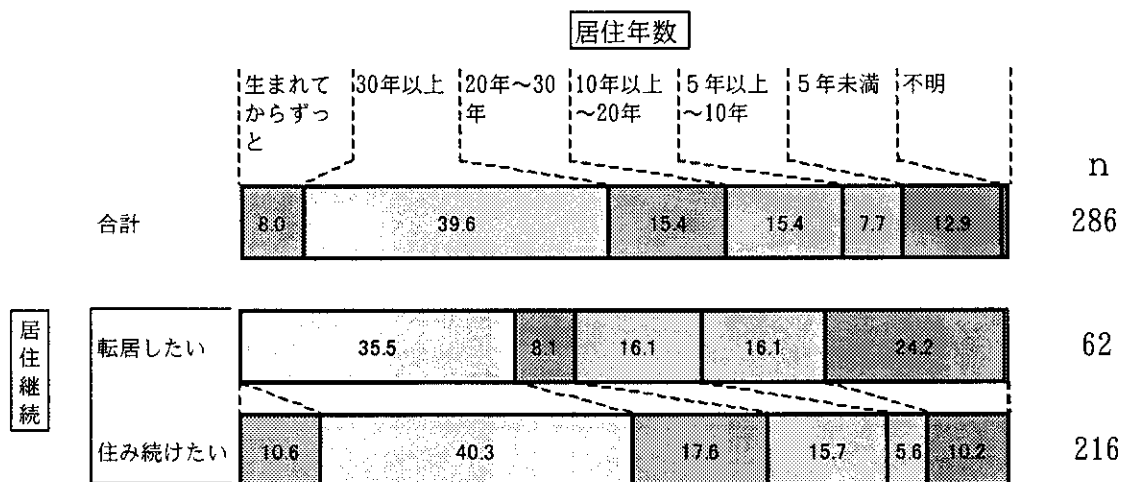
なお、この居住年数から逆転すると、ほぼ7割の人が40歳ぐらいで、居住を開始し、以降住み続けている傾向がうかがえる。



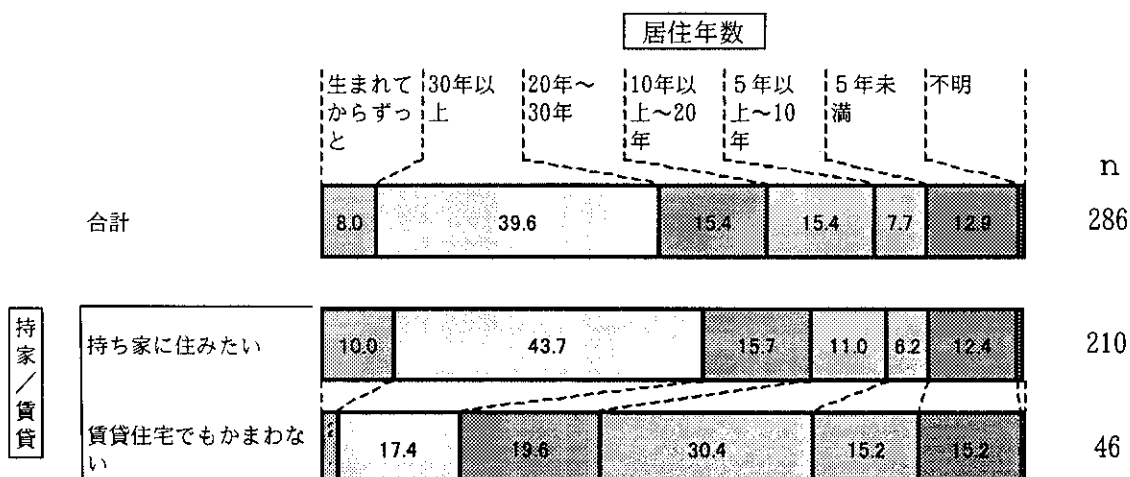
居住年数を世帯構成別にみると、いずれも10年以上の居住世帯が多いものの20年以上の単身世帯で54.8%、母子世帯で52.7%となり、わずかに少ない値となった。



居住継続（転居）意向については、「住み続けたい」と回答した世帯（n = 216）の場合、10年以上居住している世帯が84.2%であるが、「転居したい」と回答した世帯（n = 62）で、居住年数が10年未満世帯で40.3%を占め、居住年数と居住継続（転居）意向には、関連があるものととらえられる。



「住宅は持ち家の方が安心であり、持ち家に住みたい」という意向は30年以上居住している世帯で53.8%である一方、「家賃が妥当で質が満足できれば、賃貸住宅でもかまわない」との回答は居住年数が20年未満でも60.8%に達している。



「できるだけ1カ所に定住するほうが望ましい」の回答は30年以上居住している世帯が55.1%である一方、「ライフステージにあわせて適切な住宅に住み替えるほうが合理的である」という回答は居住年数20年未満で52.6%である。

つまり、居住年数が長い方が1カ所への定住を望み、居住年数が短い「新」住民は、適切な住宅に移り住む傾向にあるといえよう。

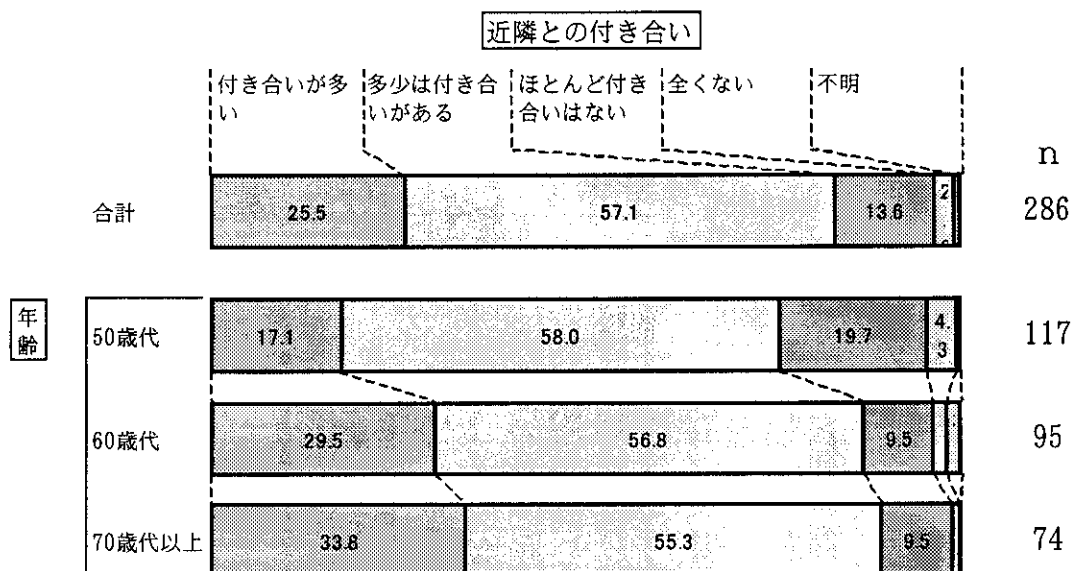
		居住年数							
		生まれてからずっと	30年以上	20年～30年	10年以上～20年	5年以上～10年	5年未満	不明	n
定住／住替	合計	8.0	39.6	15.4	15.4	7.7	12.9		286
	定住するほうが望ましい	9.7	45.4	15.7	11.9	4.9	11.4		185
	適切な住宅に住替るほうが合理的である	5.1	23.1	19.2	21.8	15.4	15.4		78

「親の老後の世話は子供がするほうが望ましい」という考え方に対し、30年以上居住している世帯が66.0%であるが、「子供の世話にならなくて済むように福祉を充実させるべきである」の福祉に頼る意向の世帯は20年未満で39.2%である。

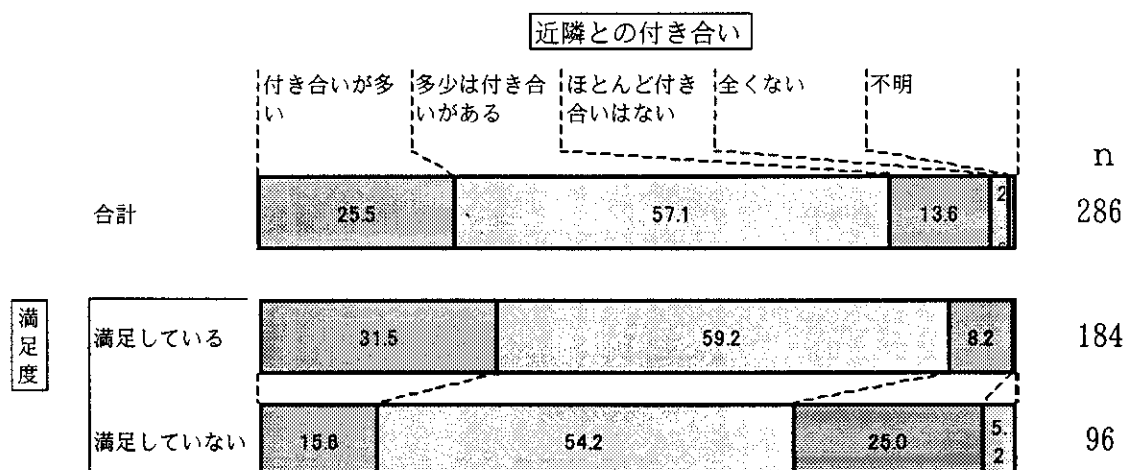
		居住年数							
		生まれてからずっと	30年以上	20年～30年	10年以上～20年	5年以上～10年	5年未満	不明	n
老後の世話は	合計	8.0	39.6	15.4	15.4	7.7	12.9		286
	子供がするのが望ましい	14.0	52.0	12.0	12.0	10.0			50
	福祉を充実させるべきである	6.9	35.4	17.1	15.7	10.1	13.4		217

2) 近隣との付き合い

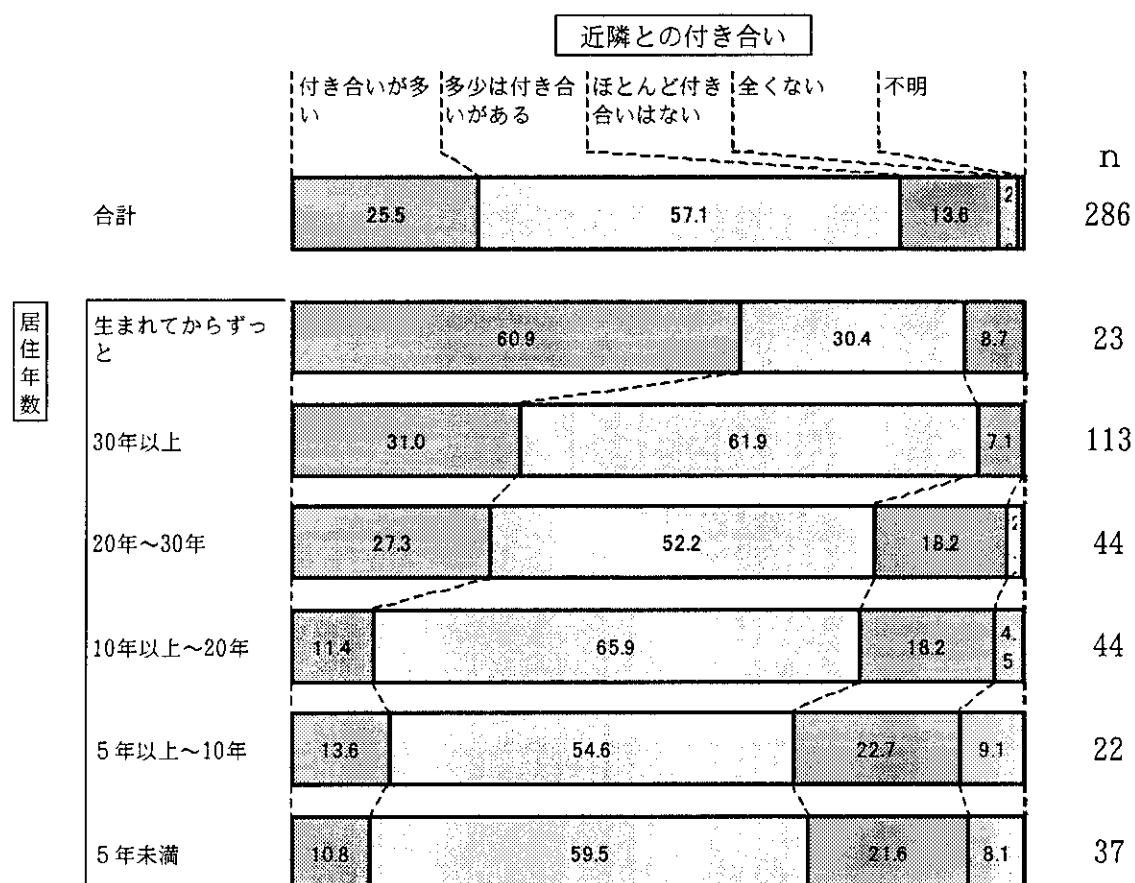
近隣との付き合いの度合いをみると、「付き合いが多い」と「多少は付き合いがある」を合わせた「付き合いがある」が82.5%となっている。年齢別にみると、60歳代、70歳代以上がわずかではあるが、平均を上回っている。



また、住まいに対する満足度をあわせてみると、「満足していない」世帯の「近隣との付き合いがない」が30.2%を示し、高い割合を占めている。

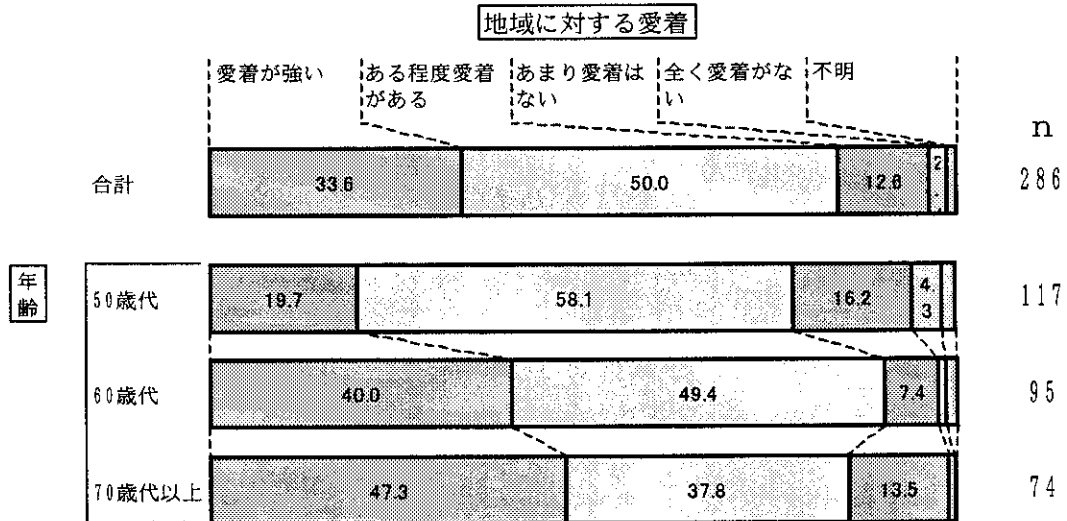


居住年数にみると、「付き合いが多い」と「多少は付き合いがある」を合わせた「付き合いがある」は、「生まれてからずっと」と「30年以上」がそれぞれ91.3%、92.9%を占め、付き合いに関してはかなり長年の経緯がうかがえる。逆に、「ほとんど付き合いはない」と「全くない」を合わせた「付き合いはない」の場合は20年未満の世帯で2割を上回ってようになり、居住年数が長さが近隣との付き合いに直接的に影響を与える傾向を示している。

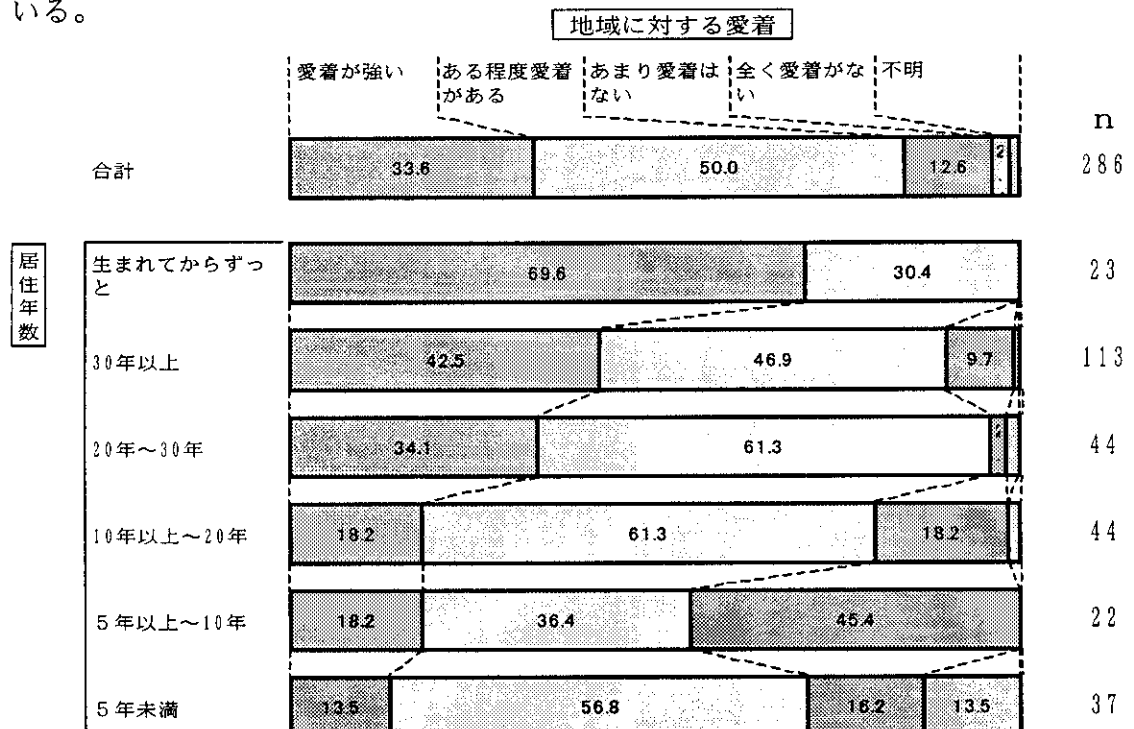


3) 地域に対する愛着

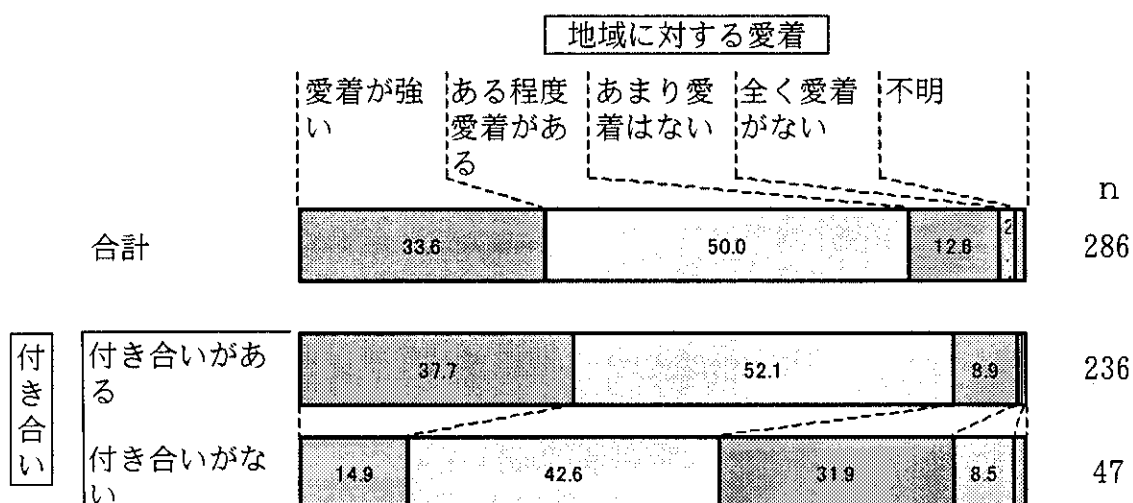
全体でみると「地域に対する愛着」について「愛着がある」が83.6%である。年齢別にみると、60歳代が89.5%、70歳代が85.1%となり平均を上回っている。



居住年数にみると、「愛着が強い」と「ある程度愛着がある」を合わせた「愛着がある」が「生まれてからずっと」の世帯100%、「30年以上」の世帯89.4%、「20年以上～30年未満」の世帯95.5%であるが、「あまり愛着はない」と「全く愛着がない」を合わせた「愛着がない」傾向のうち、「10年以上～20年未満」の世帯18.2%、「5年以上～10年未満」の世帯45.5%、「5年未満」の世帯29.7%を占めており、居住年数が長くなるほど、地域に対する愛着がある傾向を示している。



近隣との付き合いをみると、「付き合いがある」世帯（n = 236）のうち、「愛着がある」世帯が89.8%、「付き合いがない」（n = 47）の中、「愛着がない」世帯が40.4%を示した。近隣との付き合いがある世帯の場合、地域に対する愛着もあるが、近隣との付き合いがない世帯の場合、地域に対する愛着もない傾向がみられ、近隣との付き合いと地域に対する愛着には強い関連性が読みとれる。



4) 住まいに対する満足度

住まいに関しては、世帯全体からみると64.3%は満足している。年齢階層別に見ると、70歳代以上で73.0%となり、50歳代でも半数以上が現在の住まいに満足しているといえる。

