

01 調査目的と内容

1. 調査目的

- 世界に先駆けて超高齢社会に突入し、歪んだ人口ピラミッド構造に転じたわが国では、増加する高齢世代に向けた公的年金制度の拡充は難しくなり、将来世代による負担を高めずに維持していくことが大きな政策課題となっている。このため就業者の定年時期や年金支給時期も徐々に延長されることは必定であり、今後、高齢者が老後の安定した生活を自ら維持していくための方策を様々な角度から検討することが求められている。
- こうした状況下において老後の生活を担保するためには、確定拠出年金や個人年金保険などの年金型貯蓄商品を活用することもあるが、総世帯の半数以上が所有する持家などの不動産をいかに活用すべきかが、従来にも増して重要になってくるものと考えられる。また、認知症や痴呆などに陥る前に、所有する不動産などを活用して老後資金や医療・介護費用を自らあるいは家族のために活用し、いざ病気になったり、介護が必要になったりした場合に備えることも、高齢世代にとっては配慮すべき新たな課題となっている。
- 本調査の目的は、上記のような認識から、高齢者による老後の安定した生活の確保をテーマとし、以下のよう
に、欧米諸国において先進事例がみられる「リバースモーゲージ制度等の金融商品」及び「民事(家族)信託制度」などについて調査を行い、わが国における類似制度の普及の可能性と課題を探り、宅建業者がこれらにいかに関わっていくべきかを検討することである。宅建業者においても、超高齢社会の下で生まれる取引やサービス需要を取り込み、どのように新たなビジネスモデルを構築するかは今後の重要な検討課題と言えよう。

2. 調査対象国（都市）

- 調査対象国(都市)は次の通りである。
米国(ワシントン DC、シカゴ、シアトル)
英国(ロンドン)
フランス(パリ)

3. 調査内容与方法

本調査では、既存文献と各国ウェブサイト及び現地調査を通じて情報収集を行い、報告書をまとめた。調査内容は次の通り設定した。

(1)各国における高齢世代における所有不動産の活用状況:

- 今後は、将来に備えた円滑な相続の実現を考えるだけでなく、所有不動産を利活用し、家族に金銭的負担をかけないように、その収益を高齢者自らの老後のために確保することへの需要が高まるものと考えられる。このためには不稼働不動産(遊休地・自宅等)を処分する方策(売却・賃貸等)や、所有不動産を担保にした借り入れを行い、生活資金や医療・介護費などに充当する方策が考えられる。この点、英米仏各国における高齢世代の所有不動産の活用状況はどうか。
- 特に高齢世代における自宅の処分や賃貸化に関する意識(住み慣れた家を手放したくない、他人に貸したくない、あるいはそのような感覚はない等)や自宅の部分処分(敷地の切り売り)あるいは部分賃貸方式(①使わない部屋を貸間する(Airbnbのように観光等目的のために所有物件や部屋を利用させることを含む)、②部分賃貸化して収入を得るために出入り口を分けたり、パーティションで居住空間を仕切ったりするなどのリフォームやリノベーションを行う、③高齢時において賃貸収入を確保できるクラスター住宅を所有する(2戸1~4戸1等)、④その他)、宅建業者が日本のビジネスモデルとして検討できるような各国事例はないか。
- 日本でも検討されだした Continuing Care and Retirement Community: CCRC(コミュニティ包括ケアシステム、地域包括ケアシステム等、邦訳されている)の普及のためには、CCRCに入居するにあたっての予算制約を解消する必要がある、所有不動産や金融資産等を処分する必要がある。実際に、入居一時金の確保のために、住み慣れた自宅を処分する場合が多い(有料老人ホームへの入居にしても同様)。したがって、このような観点からも所有不動産の処分は、高齢世帯にとっては、ライフステージにおける重要な決定事項となる。このため、宅建業者においては、かかる局面においても、消費者からの相談に十分対応できるような知識や判断基準をもつ必要があろう。英米仏などでは、CCRCやホーム等への入居にあたり、どのようにして資金を確保しているのか。どの程度の負担が必要なのか。

(2)リバースモーゲージについて

- 日本のリバースモーゲージ市場の現状: 不動産を担保にした借り入れであっても、一般に高齢者が保有する自宅を担保としたローンを組み、生活資金等を借り入れることは難しいというのがわが国における認識である。一方、英米仏を中心にリバースモーゲージや類似した仕組みの商品化が民間金融機関で行われている(米国では公的支援策がある)。日本のリバースモーゲージにはどのような商品があるのか。どの程度利用されているのか。各国の消費者や金融機関は、高齢者に対する融資をどのような認識で取り扱っているのか。
- 各国における宅建業者等の融資商品の取次業務: わが国では、消費者が住宅の購入資金を借り入れるに際し、金融機関に対する住宅ローンの斡旋等を貸金業法に抵触しない程度に行うことは、宅建業者の業務の一端になりつつある。各国の宅建業者やモーゲージ・ブローカーなどは借り入れの斡旋や取り次ぎ、リバースモーゲージ等にどのように関わっているのか。

- 各国の宅建業者のリバースモーゲージ等におけるビジネスモデル：わが国では、高齢世代向けの住宅担保ローンは一般的ではない。しかも、リバースモーゲージを取り扱っているのは住宅金融支援機構や地方自治体も含まれており、民間金融機関のシェアはまだ低いものと考えられ、一般住宅ローンと比べて、宅建業者がリバースモーゲージを斡旋する機会は今のところは乏しいものと判断される。高齢世代向けの融資やリバースモーゲージに関連し、各国では誰が消費者に斡旋を行っているのか、宅建業者にはどのようなビジネスモデルがあるのか。

①米国の場合

- **HECM の政策意図と普及状況、適格住宅、今後：**米国においては住宅・都市開発省(HUD)及び傘下の連邦住宅局(FHA)によって支援されたリバースモーゲージが高齢者世帯向けの民間担保融資を代替する一般的な商品(HECM)として提供されている。HECM の仕組みはどのようなものか。どのような世帯によって利用され、実際にどの程度普及しているのか。政府が HUD/FHA を通じて支援している理由は何か。金融商品としての規制を受けているのか。今後の課題としてはどのようなものがあるのか。HUD/FHA の制度を用いる場合、どのような仕様や価格、立地の住宅が対象となるのか。米国では、公的支援を伴わないリバースモーゲージで、民間により商品化されているものがあるのか。
- **業界団体による今後の展望：**金融機関や非営利組織などからなる業界団体として全米リバースモーゲージ貸付業協会(NRMLA)が設立され、コンプライアンスの確保や消費者に対する啓蒙、普及促進や政府に対するロビー活動などが行われている。また、モーゲージ銀行協会(MBA)においても、HECM 商品の貸付状況などを集計している。NRMLA や MBA は、HECM などのリバースモーゲージ商品の方向性や今後をどうみているのか。
- **HECM for Purchase の普及状況と今後：**HECM の発展型として、高齢世帯が従来の住宅を売却すると同時に新たな住宅を、当該住宅を担保とするリバースモーゲージの活用によって取得し、高齢者層が望む家族や高齢者対応住宅への移転や老後資金の確保を一括で実現する HECM for Purchase という商品も登場している。この商品の登場により、どのように需要は拡大しているのか。実際の利用者像や普及状況はどうか。今後の課題は何か。
- **米国家建業者と HECM for Purchase：**HECM for Purchase は、住み替えのための商品であるため、宅建業者が必ず関わることとなる。このため、わが国の宅建業界においても参考になる制度と言えよう。米国家建業者は HECM for Purchase にどのように関わるのか。HECM for Purchase はビジネスモデルになりつつあるのか。
- **全米リアルター協会(NAR)は、ホームページ(Field Guide to Reverse Mortgage)にて、**リバースモーゲージは消費者が不都合な局面に落ち込む可能性が高く、あまりよい制度ではないといった印象を受ける案内を出している。一方、高齢者向けの不動産利用については、SRES[®]という公認資格を設け、高齢者世帯の需要にも対応できるような研修を行っている。その中にリバースモーゲージについても知っておくべき項目として位置づけられている。NAR は、リバースモーゲージについてどのような考え方をもっているのか。
- **同じく、上記 SRES[®]の研修項目には、**①年金や 401K、IRA などと不動産取引との関係、②医療制度や介護制度が不動産に関する決定に与える影響、③ライフステージにおける住宅選択のあり方、④安全で快適、高齢化を念頭に置いた住宅のあり方、⑤老後や相続に向けた計画づくりにおける不動産処分のあり方に関する助言方法—などの習得目標が掲げられている。NAR の SRES[®]を知ることによって、参考になることはないか。

②英国の場合

- エクイティ・リリース(Lifetime Mortgage や Home Conversion)の仕組みと普及状況、適格住宅、今後：英国では、エクイティ・リリースという、不動産だけを担保とする融資が古くから存在しており、その発展型として、終身担保融資制度(Lifetime Mortgage)や住宅所有権転換制度(Home Reversion)という商品が普及してきた経緯がある。前者は基本的にリバースモーゲージと同様の仕組みで、ロンドン証券取引所に上場しているAviva社(保険会社)やBridgewater社(投資顧問業等)、Partnership社(保険・個人年金取扱業)など10社ほどの民間専門取扱機関が提供している。後者は、所有している住宅を民間専門取扱機関に一括もしくは一部を売却するが、元所有者はそのまま居住を続けることができ、その代金を一括もしくは分割で老後資金として活用できる。このLifetime Mortgage や Home Reversion の具体的な仕組みはどのようなものか。どのような世帯によって利用され、実際にどの程度普及しているのか。どのような住宅ならLifetime Mortgage 等の融資を得るのに適格となるのか。何が今後の課題か。後者のHome Reversionも、Lifetime Mortgage を取り扱う機関が商品化していたが、金融危機後は、Aviva等が撤退し、現状では3社程度しか取り扱っていない。Home Reversion の取扱いが減った理由は何か。
- 政府による監督や規制、業界団体による展望： いずれの商品も、金融行為監督機構(FCA)の規制下にあり、コンプライアンスの確保や消費者に対する啓蒙などのために業界団体として、エクイティ・リリース協会(ERC、旧 SHIP)が設立されている。また、モーゲージ貸付業協会(CML)ではEquity Release商品の普及状況をモニターしている。政府によるLifetime Mortgage や Home Reversion への支援はないと了解するが、米国では政府支援があるのに、何故英国ではなくても民間取扱機関にて商品化ができていいのか。商品化にあたり、利用者の生存確率はどの程度考慮されているのか。ERC や CML として、これらのEquity Release 商品の方向性や今後をどのようにみているのか。
- 英国宅建業者とエクイティ・リリース： 英国のLifetime Mortgage や Home Reversion を業として行っているのはFCA管轄下(旧FSA)にある金融サービス業者であり、宅建業者が介在するのは最終処分の際だけとみられる。FCAの規制はどのようなものなのか。宅建業者は斡旋や取り次ぎに介在できないのか。宅建業者が、住み替えを含め、Lifetime Mortgage などを取り扱うビジネスモデルはないのか。全国不動産仲介業協会(NAEA)は、顧客における老後の不動産管理や処分に対し、どのような対応をとっているのか。

③フランスの場合

- ヴィアジェ(Le Viager Immobilier)の仕組みと普及状況、適格住宅、今後： フランスでは、ヴィアジェが200年前から民法及び特別法に基づくひとつの取引形態として取り扱われている。ヴィアジェの対象となる住宅は流通市場に出ており、購入を希望するものは、ヴィアジェ価格により購入契約を結ぶことができる。ただし、売却によって所有権は移転するものの、購入者は売り主である現在の居住者が亡くなるまでは入居することができない。売却代金は終身定期金で支払うことになるため、支払い総額は売り主の寿命に依存する。売り主が亡くなる時期が早ければ買い主にはお得な買い物となるが、売り主が長寿を全うした場合には、高額な買い物となるばかりか、買い主の方が先に亡くなる事例もあるという。したがって、少なくとも、買い主は自らの居住ではなく、限りなく投機に近い投資のためにヴィアジェ住宅を購入することになる。ヴィアジェは取引形態であるため、持家に居住したままの場合(代金一括払いや居住している間に毎年毎月一定額を支払う場合)や退去して賃貸として運用し収入を得る場合などいろいろなパターンがある。ヴィアジェとは何か、どのような仕組みか。取引当事者の双方にどのような長所短所があるのか。どのように担保されているのか(公証人や登記等の役割)。ヴィアジェに対する規制等は民法規定以外にはないのか。取引可能な住宅であれば、どのようなものでも対象となりうるのか。普及状況はどうか。ヴィアジェにはどのような課

題があるのか。

- フランス宅建業者とヴィアジェ、ビジネスモデル：この取引に介在するのは、公証人や弁護士、あるいは顧客の生涯にわたってヴィアジェ契約を管理するヴィアジェ専門事業者と理解される。ヴィアジェ自体は不動産取引の形態であり、流通ネットワーク上には、ヴィアジェ付住宅として広告が掲載されている。ヴィアジェには業界団体のような組織はないのか。取引形態であるため、制度上の課題や投機に近い取引に対する国民性の課題をクリアするか、生存確率等が適用できるだけの取扱実績があれば、わが国でも宅建業者のビジネスモデルとして成立するのではないのか。ヴィアジェ契約の管理は実際には誰がみるのか。公証人はヴィアジェ契約を担保してくれるのか。実際の契約の内容はどのようなものか。
- 米国型リバースモーゲージ(Le Prêt Viager Hypothécaire)の導入とその後について：フランスでは、従来のヴィアジェに加え、サルコジ政権時の 2006 年にフランス担保法改正が行われ、米国型リバースモーゲージ制度も実施可能となった経緯がある。ただし、ちょうど金融危機のタイミングに遭遇したため、実際に導入を実現できたのは、フランス不動産銀行(Crédit Foncier de France)のみであり、2009 年 4 月時点において 4,000 件超の取扱い実績となっている。ヴィアジェの制度がありながら、何故、リバースモーゲージを導入する必要があったのか。導入後の需要はヴィアジェに比べてどうなのか。導入によってヴィアジェは影響を受けているのか。宅建業者はどのように対応しているのか。

(3) 民事信託(リビング・ファミリートラスト)制度について

- 成年後見制度の現状と課題、展望：高齢者の老後を担保する上では、体が不自由になった場合を想定し、財産の管理を委ねる法定成年後見制度や任意成年後見制度などの利用が考えられるが、認知症や痴呆などになりかかる際の限界的な状況の判断が難しいことから、実際の運用にあたっては問題が多いとされる。このために、家族や親族の負担を軽減していくためにも、健全な時期において、今後の財産管理を生前から取り決めることができる民事信託制度が注目されている。わが国の成年後見制度の利用状況等はどのようなのか。制度の原型となったドイツの世話法、イギリスの持続的代理権授与法とはどのようなものなのか。
- わが国の民事信託の現状と課題、展望：しかし、わが国では 2006(平成 18)年 12 月に信託法が改正された後は(平成 19 年 9 月施行)、商事信託の方が普及した結果、制度の本来の形である民事信託の普及が遅れ、最近になって急速に遺言代用信託が普及し始めている。もともと潜在需要は非常に大きいと判断されるものの、民事信託制度の普及はこれからの段階にある。流動性の乏しい不動産が遺産の多くを占める場合、その処分や運用収益に関する生前における分与の意思決定は、最終的に没後における留置権を含む財産分与全体に影響を及ぼす可能性があり、民事信託を活用するにあっても、不動産所有者の意思決定が躊躇され、信託契約にまでなかなか至らない事情がある。さらに、民事信託を設定した後も、受託者は生前の本人を含めて家族や親族になるのが一般的であり、受託者としての義務の履行や手続きの手間からも信託契約の締結には一定の抑制要因がある。費用をかけて信託銀行などの商事信託を設定できる場合は別として、予算制約から、民事信託を選びたいが、これらの事情から、実際には信託契約には至らない場合が多い。どのようにすれば、わが国において民事信託は普及できるのか。民事信託を組成するための費用は実際にはかなり高額であり、税理士に相談があった場合は、遺言を用いる場合が多いとも言われる。英米仏におけるファミリートラスト組成費用はどの程度なのか。
- 英米のファミリートラストの現状と展望、わが国への示唆：一方、英米では、ファミリートラスト制度が古くから導入され普及している。各国の仕組みや導入実績、各国における課題等はどのようなのか。わが国における円滑な制度運用や整備、普及のための課題につながる点はないか。
- フランスにおけるファミリートラストの導入状況と背景、従来制度の現状：フランスでは旧来からの遺言制度に加え、2007 年 2 月に英米つまりアングロサクソン諸国における信託と同義の信託制度が導入され、2009

年 1 月から施行に必要な細則が条例によって公示され、2 月から英米流の信託制度が導入された経緯がある。従来は高齢者の生前における生活の安定はどのように担保されていたのか。信託制度の導入の背景は何か。信託制度の導入によって高齢者の生活はどのように保証されるようになったのか。

- 英米仏におけるファミリートラストと宅建業者の関わり方：日本では不動産の場合は常に宅建業者や管理業者が顧客から最短の相談相手となるため、こうした民事信託についても相談を持ちかけられることが多い。しかし、信託業法による制限があるため、宅建業者は別途信託会社を設立し認可を得ない限り、相談相手にはなれても、直接的にビジネスモデルとして取り入れることが難しい。英米仏では、宅建業者は民事信託にどのように関わっているのか。参考となるビジネスモデルはないか。また、その前段階として、民事信託（商事信託の場合もあり）を活用した老後設計と資産管理業務は、英米仏ではどのような業態が一般的なのか（弁護士なのか、専門的な資格をもったものが対応するのか（司法書士的な実務者）、その他、税理士資格を含め、総合的な資格をもった専門家が存在するのか。あるいは、業法上、垣根があり、兼務は認められていないのか等々。
- 英米仏における贈与税とファミリートラスト：生前贈与やファミリートラストの効果や宅建業者のビジネスモデルの違いを理解するためには、英米仏における贈与・相続（遺産）税制についても理解しておく必要がある。英米は遺産課税制度、フランスは遺産取得課税制度を採用している。このため英米における納税義務者は遺言執行人もしくは遺産管理人、フランスの場合は相続人となる。英米仏における不動産評価は時価ベースである。信託化された資産はいったん遺産から除外されるため、当該分の信託期間が満了するまで課税は先送りされ、期間的な節税効果をもたらす。