

アメリカにおけるリバースモーゲージの 活用と日本での適用の課題

森 田 理 恵

1. はじめに

日本では、急速に少子高齢化が進み⁽¹⁾、社会が高齢者をいかに支えるかが喫緊の課題である。高齢者の生活を資金面から支えるのは、主に、年金と預貯金の取り崩しである⁽²⁾。核家族化が進み、高齢者を支援することのできる子世帯は少なくなる傾向である。また、年金は、十分な生活を保証する額ではない。

そういった中で、最近、リバースモーゲージが注目されている⁽³⁾。通常、自宅住戸を購入する場合、その費用の全額を用意することが難しいため、購入住戸を担保としてローン（フォワードモーゲージ）を組み、毎月その返済を行う。この場合、購入当初の債務が最大であり、返済が進むにつれ債務が減少していくこととなる。リバースモーゲージは、これとは逆（リバース）に進行する住宅を担保とするローンの一種である⁽⁴⁾。高齢者がリバースモーゲージを利用した場合、はじめに、自宅住居を担保の目的物とする根抵当を

(1) 平成 25 (2013) 年の高齢化率は、24.1% であり、平成 47 (2035) 年には、33.4% になると予測される。(内閣府 平成 25 年度版高齢社会白書 (全体版) 3 頁)

(2) 生命保険文化センター「老後保障に対する私的準備状況」
<http://www.jili.or.jp/lifeplan/lifeseconomy/oldage/8.html>

(3) 「自宅担保に融資、高齢化で脚光 ― 子孫に家は残さず (金融探偵団)」日本経済新聞朝刊 2013 年 7 月 29 日、5 面

(4) 日本において、リバースモーゲージの正確な定義は存在しない。谷口聡「わが国におけるリバースモーゲージの展開」産業研究第 45 巻 1 号 (2009) 31 頁

設定する金銭消費貸借契約を締結する。契約によって、契約時に借入金の全額が高齢者に支払われる場合や、契約時に金銭の移動はなく、必要に応じて高齢者側の申込みによりその都度高齢者の指定した額、または、毎月一定の額が、極度額に達するまで支払われる場合等がある。高齢者は、借入金の元本は、契約終了まで支払う必要がない。通常、契約は高齢者の死亡によって終了する。借入金の利子の支払いについては、利子のみを支払う場合と借入金の元本に組入れる場合とがある。このように、自宅不動産を所有する高齢者は、リバースモーゲージを利用することによって、自宅に住み続けながら、必要な資金を借り入れ、しかも生前に元本の返済は必要なく、死後に自己の相続財産の中からその返済がなされるため、安心して生活することができることになる。

すなわち、年金等の収入および預貯金等では十分な現金を有しないが、自宅住居の不動産としては十分な資金を有する場合に、その自宅住居を担保とすることによって借入れをし、老後の資金とすることができる制度がリバースモーゲージである。

日本では、昭和56（1981）年、東京武蔵野市が初めてリバースモーゲージの制度を採用した⁽⁵⁾。武蔵野市は、低所得の高齢の住民に対し自宅不動産に市が根抵当権等を設定し、福祉公社の在宅サービスの利用料金等の資金を融資する「福祉資金貸付事業」を開始した。契約者は、市と金銭消費貸借契約を締結し、福祉の有償サービス利用料の他、生活費・医療費・住宅改良費等の融資を、一定の条件の下、受けることができる。制度開始当時は、低所得者層へのセイフティネットも十分ではなく、無年金の高齢者も多数存在したため、画期的な制度として他の自治体へも波及し、様々な方式のリバースモーゲージが、他の自治体によって開発された。このように、日本では、低所得者層に対する福祉対策の一環としてリバースモーゲージが利用されてきた。

(5) 例えば、山北英仁「リバースモーゲージの現状と課題」月報司法書士 No.472 (2011) 27頁を参照。

その後、信託銀行等が、高額な資産を有する顧客に対し、リバースモーゲージの商品開発を行い、取扱うようになってきたが、取扱件数は少なく、人々への知名度もなかった。しかしながら、平成17（2005）年9月、都市部の銀行⁽⁶⁾が、都市部に戸建て住居または一部マンションを所有する高齢者を対象とするリバースモーゲージの販売を開始し、テレビ等で大きく宣伝を始めたため、一般に認知されるようになった。さらに、平成25（2013）年7月、メガバンク⁽⁷⁾が、政府の後押しによりリバースモーゲージの商品開発をし、都市部に戸建て住居を所有する高齢者を対象とするリバースモーゲージの販売を開始した。銀行によるリバースモーゲージは、初期の行政によるものとは異なり、都市部の富裕層を対象としたものと考えられる。

日本では、高齢者の持ち家率が高いため⁽⁸⁾、今後、リバースモーゲージの利用を検討したい人が増えると考えられる。しかしながら、現行では、行政の介護サービスの自己負担額を支払うことが困難な程低所得の高齢者を対象とした行政によるリバースモーゲージ制度と、都市部に資産性の高い自宅住居を所有する富裕層を対象とした銀行による制度が存在するのみである。そのため、ほとんどの高齢者が、実際には、リバースモーゲージの制度を利用できない状況にある。今後、高齢者が急速に増加する中、リバースモーゲージが、年金や預貯金等の現金で生活は成り立つが、より良い生活のためには資金が不足するという高齢者が利用できる制度となることが求められる。

本稿では、アメリカにおけるリバースモーゲージ制度を概観することにより、日本における今後の課題について考察したい。

-
- (6) 東京スター銀行「充実人生」新型リバースモーゲージ
http://www.tokyostarbank.co.jp/products/loan/homeloan_jyujitsu/index.html
- (7) みずほ銀行リバースモーゲージローン「みずほプライムエイジ」
http://www.mizuhobank.co.jp/loan/reverse_mortgage/index.html
- (8) 高齢者のいる世帯の持ち家率は、平成10年の統計では、85.2%に達する。
「総務省統計局・政策統括官（統計基準担当）・統計研修所統計データ」
<http://www.stat.go.jp/data/topics/158-3.htm>

2. アメリカにおけるリバースモーゲージの歴史

アメリカにおけるリバースモーゲージの仕組みは、1960年代に誕生した⁽⁹⁾。1961年にオレゴン州のポートランドの高校のフットボールチームのコーチである夫を亡くした女性が、夫の死後経済的に困難な状態となったときに、この女性に対する思いやりから、貯蓄貸付取扱金融機関の従業員が組み立てた商品が、アメリカにおけるリバースモーゲージの最初の商品であるとされている⁽¹⁰⁾。

1950年代から社会保障制度改革がなされ、高齢者の生活支援について検討されてきた。その議論では、高齢者の貧困が問題となっていたが、高齢者の中には、現金はほとんど有さないが自己の所有する不動産に住む高齢者、いわゆる House Rich、Cash Poor が多く存在することが明らかとなった⁽¹¹⁾。このような高齢者は、通常の制度では、自宅を担保として金銭消費貸借契約を締結して、借入金として現金を得ることは不可能であった。

リバースモーゲージに関する研究および教育⁽¹²⁾は、1978年に、主に Ken Scholen 氏によって、始められ推進された⁽¹³⁾。ショーレン氏は、リバースモーゲージに関する初めての全国会議を開催し、連邦資金によりリバースモーゲージの研究・開発を行った⁽¹⁴⁾。また、1981年から1987年にかけて、リバースモーゲージの公的部門の保険制度についての法整備を行い、連邦住宅局

(9) 小島俊郎「リバースモーゲージに求められる政府の役割 — 米国ホーム・エクイティ・コンバージョン・モーゲージ (HECM) 誕生の経緯と意義 —」野村資本市場クォーターリー 2012 Summer p83

(10) *Background on Reverse Mortgage*
<http://www.seniorreversemortgage.com/history-of-reverse-mortgages>

(11) James Sugarman, *Home Is Where the Cash Is: Protection Homes and Equity for the Elderly*, 42 *Clearinghouse Rev.* 212, 213 (2008)

(12) Ken Scholen, *Reverse Mortgage for Beginners: A Consumer Guide to Every Homeowner's Retirement Nest Egg*, (1998)

(13) Reverse Mortgage Monitor, *About reverse Mortgage Monitor*
http://reversemortgagemonitor.org/About_RMM.html

(14) SeniorReverseMORTgage, *Reverse Mortgage History*
<http://www.seniorreversemortgage.com/the-full-history-of-reverse-mortgages-page-one>

(Federal Housing Agency: FHA) に対し、リバースモーゲージについての保険を引き受けさせ、リバースモーゲージにおける担保割れのリスクをなくした。連邦住宅局 (FHA) は、住宅都市開発省 (Housing and Urban Development Department: HUD) の一部局である。本来、人的保証としての要素の低い低所得高齢者に対して不動産を純粋な物的担保として貸付けを行うことは、担保物の目的である不動産価値が評価額を下回った場合に、債務者に現金による債務返済が困難であるため、担保割れのリスクが高い。アメリカでは、ノンリコース (非遡及型担保) を採用しているため、債務不履行の場合、債務者は自宅住居を売却することにより債務を逃れることができるが、債権者は、その不動産価値が下落し債権額以下となっている場合には、その差額を損害として引き受けることになる。政府の一機関である連邦住宅局が、この保険を引き受けることにより、リバースモーゲージの事業主は、担保割れのリスクを国に肩代わりさせることができる。リバースモーゲージに対する国家による保険の引き受けは、ショーレン氏が、議会証言で強調され、連邦住宅局が引き受けるに至った。さらに、アメリカ連邦住宅資産転換担保プログラム (the U.S. federal government's Home Equity Conversion Mortgage (HECM) Program) を成立させ、リバースモーゲージのコストの解析法を発展させた。さらに、彼は、住宅資金転換のためのナショナルセンター (National Center for Home Equity Conversion: NCHEC) によって独立系非営利のリバースモーゲージ監視団体 (Reverse Mortgage Monitor) を設立し、消費者の啓蒙・保護にあたっている⁽¹⁵⁾。

1978年、住宅の維持やリフォームが困難な高齢者のために、ウィスコンシン州の地方開発局 (Department of Local Affairs and Development) によって、「住宅改良金延払い制度」(Deferred Payment Loan Programs: DPLs) が開発された。高齢者に対して、税の繰延べではなく金銭の貸付が行われたため、いわゆる「リバースモーゲージ」としては、これが公的機関によって行われ

(15) <http://reversemortgagemonitor.org/index.html>

た最初の制度となる。自宅のリフォームに用途を限定し、高齢の住宅所有者に対し、自宅住居を担保として住宅改良資金の延払い融資を行うことにより、現金に余裕のない場合にも、必要なリフォームを行うことができるようにする制度であった。この制度の利用者は、当該住宅に住み続ける限り返済は延期することができ、実質、返済は必要なかった。

1979年、サンフランシスコ開発基金 (San Francisco Development Fund) が、連邦住宅貸付銀行理事会 (Federal Home Loan Bank Board) の資金を利用した年金リバースモーゲージ (Reverse Annuity Mortgage: RAM) を開発した。これは、自宅住居を担保として即時年金保険を RAM の借入金で購入し、終身または一定の期間、定額の保険金を継続的に受け取る制度である。この制度は、契約期間が終了時に一括して借入金を返済する必要があるため、定期契約とし生存中にその契約期間が終了した場合には、自宅を売却し退去することになった。逆に、終身契約とした場合に、高齢者が契約後すぐに死亡したとしても購入した年金からの払い戻しはない契約となっていた。

また、民間によるリバースモーゲージの商品開発もなされた。1977年、オハイオ州のブロードビュー・セービング・アンド・ローン (Broadview Savings & Loan) が、「エクイ・ペイ (Equi-Pay)」をリバースモーゲージの商品として販売した。これは、市場金利で住宅価格の80%まで融資をするものであった。しかしながら、この商品は、契約期間が5年から10年の比較的短期であり、契約期間の終了時には返済が求められるため、現在の終身契約型のリバースモーゲージの概念からは外れるものである。

したがって、終身契約型のリバースモーゲージとしては、1981年、サンフランシスコ開発基金による「逆抵当貸付」RAM (Reverse Annuity Mortgage) が、無保険で確定期間融資型のリバースモーゲージであるため、民間による最初のリバースモーゲージであると思われる。さらに、2年後の1983年には、アメリカン・ホームステッド (American Homestead) 社により、終身型のリバースモーゲージが開発された。これは、AH社が融資と同時に保険者となることによって、長生きのリスクと債務不履行のリスクが回避可能となり、

高齢の住宅所有者が終身型の融資を受けることができるようになった。これは、高齢者が死亡するまで、担保の目的物である住居を売却または転居しない限り、借入金の返済の必要がない契約であった。ノンリコース・終身融資・終身無返済というアメリカ型リバースモーゲージの典型例となる商品である。これは、担保の目的物である不動産価値が上昇した場合に、その上昇分の一部または全部を追加金利という名目で徴収し、担保割れの場合と相殺しようとする方式をとっている。

1982年、ガーン・セントジャーメイン預金金融機関法（Garn-St. Germain Depository Institution Act of 1982）によって、リバースモーゲージの監督規制が規定された。さらに、1984年、社会保障庁（Social Security Administration）が通達を出し、リバースモーゲージによる収入は年金支給額等には影響しないことが明確となった。このため、高齢者にとって、リバースモーゲージに対する抵抗感が薄れることとなった。

1993年、トランスアメリカ（Transamerica）社の子会社であるトランスアメリカ・ホームファースト（Transamerica HomeFirst）社が、新たな終身型のリバースモーゲージを商品開発し販売を開始した。これは、自宅住居を担保とした金銭消費貸借契約と同時に保険会社の終身型繰延年金を購入する形をとる。購入者は、購入時点の平均余命のほぼ18か月前までは、金銭消費貸借契約により毎月一定額を受け取るが、それ以降は、保険契約により死亡時まで毎月繰延年金を受給する。この契約は、購入者にとって、担保の目的物として提供した自宅住居から将来転居したとしても、死亡時まで毎月一定額が年金として受け取れるというメリットがあった。

また、ホーム・エクイティ・パートナー（Home Equity Partner）社は、ユニオン・レイバー・インシュアランス（Union Labor Insurance）社と提携して、リバースモーゲージの貸出額上限を自宅住居不動産の評価額よりかなり低く設定した上で、貸付金を一括して支払い、終身型の繰延年金保険契約を特約とするリバースモーゲージを開発し販売した。購入者は、リバースモーゲージの本契約により得た資金を保険会社に支払うことができる。また、貸

出上限額と不動産の評価額との差額は、購入者の資産として保持されるため、リバースモーゲージによって財産がすべてなくなってしまうという不満を解消することができた。その他、数社がリバースモーゲージに参入した。このように、民間のリバースモーゲージは、終身の給付を確保するために、保険会社などと提携することによって、担保割れのリスクを他に転嫁する方法を模索していたと言える。

1990年代入り、景気後退や資金調達の高難化を理由に新規の貸し出しを中止する企業が現れた。また、リーマンショックなどにより、住宅価格が大きく変動する時代となったことから、多くの民間企業がリバースモーゲージから事業撤退した。

1987年、アメリカ連邦議会は、「住宅・コミュニティ開発法（Housing and Community Development Act of 1987）を制定し、将来にわたる普遍的なリバースモーゲージの市場の形成を目指した。これは、住宅価値の下落および長生きのリスクによる担保割れのリスクをFHAが保険するものである。この中で、FHAはHECMを推進することとし、1988年、HECMが法制化された。同法により、FHAがHECM保険を提供することが認められ、1989年より1991年まで試験措置（Demonstration Program for home equity conversion）として引受件数の上限を定めた上で開始された。これにより、政府が後押しする形でのリバースモーゲージの制度が確立されたと言える。この制度の特徴は、リバースモーゲージが必然的に内在する将来予測の高難化によるリスク、すなわち、終身型の場合の契約者の死亡年齢の予測との乖離による担保割れのリスク（長生きリスク）に対して、消費者保護の観点から、政府が保証を与えたということにある。さらに、この保証のために、FHAは、住宅価格を含む多様な経済的、人口統計学的指数に基づき保険数理上のリスク分析のシミュレーションモデル等を構築し、費用等を正確に算出した。これにより、リバースモーゲージのリスク管理の問題に数学的モデルを適用することとなった。この試験措置の成功により、このプログラムは恒久化され、その後も政府保証により販売されることとなった。この制度は順調に利用され、

2007年には10万件を超える契約件数となっている。サブプライムローンの問題により住宅価格が低迷し、利用件数が減少したが、融資限度を大幅に引き上げることで、現在では堅調な利用がなされている。

HECMにおけるリバースモーゲージの概要は以下のとおりである。リバースモーゲージの利用条件は、①62歳以上であること、②住宅の所有者であること、③担保に供する住宅が、利用者の主たる居住のために使用されていること、④既存の住宅ローンがある場合は、リバースモーゲージの契約締結時までに完済されること、または、HECMによる借入金により完済されること、⑤担保に供する住宅がFHAの定める住宅品質基準に適合していること、また、リバースモーゲージ契約期間中、その水準を維持すること、⑥FHAの認定するカウンセラーによるカウンセラーを受けること、⑦リバースモーゲージ契約期間は、当該住宅を主たる居住のために使用すること、などが定められている⁽¹⁶⁾。

HECMの借入れは、FHAによる保険が掛けられており、担保割れのリスクを利用者が負うことはない仕組みとなっている。すなわち、借入残高が住宅価格以上となった場合でも、原則として、住宅価格以上の債務の返済義務が生じないノンリコースローンとなっている。

HECMのリバースモーゲージによる借入は、①契約段階で一括して借入れる型、②極度額を定め、不定期に、極度額まで複数回借入れる型、③毎月一定額を借入れる年金型、④これらを組み合わせた型などがある。

HUDは、HECMの設立の目的は、金融機関の提供するリバースモーゲージが担保割れのリスクを避けるために定期型の融資となり、死ぬまで自宅住居に住み一定額を受け取りたい高齢者との間でミスマッチが起こっているため、両者に配慮する必要があったためとしている。

リバースモーゲージの担保割れのリスクは、長生きリスク・金利上昇リスク・不動産価格下落リスクがあるとされる⁽¹⁷⁾。これらリスクの中で、長生き

(16) Eligibility Requirement, ReverseMortgageGuides
<http://reversmortgageguides.org/reverse-mortgage/eligibility-requirements/>

リスクは、契約数が増加すれば平準化され、生命保険契約と同様に大数の法則があてはまる。また、金利上昇リスクは、金融商品に普遍的なリスクである。したがって、リバースモーゲージ特有のリスクは、最終的には、不動産価値の将来の未確定の時点での価値の予測の問題に集約されると思われる。そのため、政府は、FHAを通じ、このリスクに政府保証を与えることにより、リバースモーゲージの普及を推進した。また、HECMは、連邦住宅抵当金庫ファニー・メイ（Federal National Mortgage Association）に依存する形で発展した。HECMは、試験期間の初期の段階である1988年、自己の所有することとなった住宅ローン債権をファニー・メイに売却する契約を締結した。試験期間中、選択された民間金融機関に対し、リバースモーゲージを割り当てたが、そのリバースモーゲージの特異性から撤退する金融機関も多かった。ファニー・メイ⁽¹⁷⁾は、1929年の大恐慌後のアメリカ経済立て直しの一環として、アメリカ国民の住宅保有を促進する目的で、政府系金融機関として1938年に創設された。1968年に民営化され、政府支援機関（Government Sponsored Enterprise：GSE）となったが、現在は、サブプライムローンの影響を受け、公的資金の注入により政府管理下に置かれている。ファニー・メイの主な業務は、住宅ローン債権を民間金融機関から買い取り住宅ローン担保債権証券として市場で売却する等投資対象とすることである。そのため、住宅市場における流動性の確保に大きく寄与しており、また、住宅ローン債権についても熟知していたため、リバースモーゲージの特異性をも吸収しリバースモーゲージによる住宅ローン債権を引き受けることができた。そのため、HECMは、引き受けた債権をフェア・メイに売却することによって、事業を継続・拡大することが可能となった。

法整備がなされた後にも、1993年には、民間企業である Trans American Home first 社などが新たなリバースモーゲージ商品を開発し販売した。これ

(17) 山北前掲、29頁

(18) FannieMae, Company Overview

<http://www.fanniemae.com/portal/about-us/company-overview/about-fm.html>

らの商品は、サブプライムローン問題による住宅価格の低迷とHECMの融資限度枠の拡大により利用者が激減し、Generation Mortgage社による商品だけとなっている。そのため、アメリカにおけるリバースモーゲージ市場は、事実上、公的機関による商品であるHECMの寡占状態となっている。

2012年6月28日、アメリカ消費者金融保護局CFPB（Consumer financial Protection Bureau）は、「リバースモーゲージ」報告書を議会に提出した⁽¹⁹⁾。これは、2010年のドッド＝フランク・ウォールストリート改革・消費者保護法（Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act）に従って作成されたものであり、リバースモーゲージ市場およびそれを利用する消費者の変化を調査し、リバースモーゲージの現状と課題を行っている。この中で、リバースモーゲージは、「ラストリゾート」としてとらえられている。高齢貧困層を対象とした生活費を補填するものと考えられてきたリバースモーゲージ制度であるが、ベビーブーマーの高齢化によって、利用層や利用目的に変化があると指摘されている。サブプライムローン問題などによる住宅市場崩壊後の経済状況の変化や、不動産の証券化の進展などが、リバースモーゲージの利用者の属性や意識に大きな変化をもたらし、既存の住宅ローン（Forward Mortgage）を返済するためにリバースモーゲージを利用する例が大幅に増加することとなった。これらの属性や意識の変化、また市場規模の拡大は、アメリカにおけるリバースモーゲージの様相を大きく変える可能性があるとする。

3. リバースモーゲージの問題点と課題

リバースモーゲージは、高齢社会において、重要な役割を果たすことが期待されているが、その性質上、問題点も多い。

まず、第1点は、契約者が高齢者であるということである。リバースモー

(19) CFPB, Reverse Mortgages Report to Congress, June 28, 2012

http://files.consumerfinance.gov/a/assets/documents/201206_cfpb_Reverse_Mortgage_Report.pdf

ゲージは、高齢者が現に居住する住居を対象とした根抵当権を設定する金銭消費貸借契約である。このような、将来自分の住む自宅を失うことになるかもしれないという危険のある高度な契約を高齢者が正確に理解した上で締結することは難しい、また、契約期間中に契約者の行為能力・意思能力が減衰する可能性がある。このような理由から、リバースモーゲージ制度には、十分な消費者保護の観点が必要である。

第2点は、契約が契約者の死亡時に終了し一括して借入金を返済するということである。すなわち、リバースモーゲージでは、契約当事者ではない相続人が、契約者本人の死亡後に、債務の弁済の手続きをすることになる。この場合、一般に、担保物権である不動産の売却益または相続財産から返済するということになるが、返済が相続人によってなされるため、速やかに実行できない等トラブルになる可能性がある。厚生労働省は「契約時に推定相続人による同意を得るように努力する」ように求め⁽²⁰⁾、推定相続人の中から連帯保証人を選出させている。

第3点は、担保価値の算定の難しさである。リバースモーゲージは、終身契約を基本としているため、通常の不動産取引が現在の不動産価値に基づいてなされるのとは異なり、未確定の将来の時点での不動産価値に基づいて極度額の算定がなされる。不動産価値の将来予測が困難であるため、正確な担保価値の算定が難しく、実際には、契約者にとっては不当に低い極度額となるという問題がある⁽²¹⁾。

これらの問題点の中で、第1、2点は、高齢者の契約全般にあてはまる問題であり、第3点のリスクのみがリバースモーゲージ特有のリスクであると考えられる。アメリカは、政府が主導し、リバースモーゲージを推進・普及させることとし、政府機関の中に、リバースモーゲージの取扱う機関を設立し、法整備を行った。さらに、担保割れリスクを政府保証としたうえで、

(20) 厚生労働省は、生活福祉資金貸付のうち不動産担保型生活資金の貸付については、推定相続人から選出した保証人を必要としている。

(21) 実務上、リバースモーゲージの算定において、土地のみを担保の目的物とし、建物については評価しない。

ファニー・メイに買い取らせることにより、継続的な事業を可能とした。

アメリカのリバースモーゲージ制度は、日本と同じく、高齢低所得者所の救済制度として発生・発展してきたが、政府の関与により、より広範囲の高齢者を対象に含めることができるようになった。また、これから、ベビーブーマー世代が高齢者となる時期となり、新たな発展がみられる⁽²²⁾。

アメリカは、地震等の災害のリスクが小さい地域も多く、住宅の耐用年数が長い。また、国民感情としても、中古住宅に対する抵抗感が少なく、中古住宅市場が確立されている。そのため、リバースモーゲージが発展したのは、そもそも日本とは異なる土壌であるとも言える。

日本は、今後、経験のしたことない高齢者増の時代を迎えることになる。少子高齢化の中、高齢者の持ち家率が高いため、将来、多くの住居が空き家になると予測されている。リバースモーゲージは、これらの問題に寄与することが可能な制度である。アメリカの状況は、その参考となるものであると考える。

(22) 小島俊郎「ベビーブーマーと証券化が変える米国リバースモーゲージ市場」野村資本市場クォーターリー 2012 Summer, 147 頁