

第4回：リタイア時に、住宅ローンは「返すべきか」「返さざるべきか」 (その②)～令和時代の家計の選択肢

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長 丸岡 知夫

1. 住宅ローン保有者にローンの負担感を尋ねてみると？

資産のミライ研究所では、今年度の1万人アンケート調査で、住宅ローンを返済中（返済完了者も含む）の2797人に「住宅ローン返済への負担感」について率直な気持ちを尋ねています。

全体では、「まったく負担に感じない（14.4%）」「少し負担に感じる（50.6%）」を合計すると65%、つまり3分の2の人は「大きな負担」として意識していないことが分かりました。これは、「住宅ローンの中心世代」といわれている30・40歳代においても、ほぼ同様の結果となっています【図表1】。

住宅ローン返済額についても尋ねていますが、月払いに換算すると平均10.7万円という結果でしたので小さくない数字です。住宅ローンを借り入れる過程で「住まいのためなら腹をくくって払うと決めた」との思いが、「負担意識」を和らげている一因ではないかと思われます。

2. 住まいは「家計の資産」なのか？

一方、今回の調査では、持ち家保有者に「住まいを家計の資産（売る・貸すなどにより現金化できる資産）として考えているか」を尋ねています。結果は、「資産として考えている」が4分の1、「考えていない」が4分の3を占めました。回答の選択肢の中では、「生涯住み続けるつもりなので資産（売ったり、貸したりできるもの）と考えていない」という回答が実に6割を占めており、こういった認識が一般的であることが確認できました【図表2】。

「住まいを購入したばかりで、売ることを考えるのはちょっと……」という思いは当然あると思います。ただ、人生100年時代を迎え、リタイア後の生活時間が長くなっていく中、より豊かで安心なセカンドライフやサードライフへの準備を考えたときに、FPと相談して「わが家の資産・負債のバランスシート」を作成したら、「資産はあるけれども、その大部分を自宅不動産が占めている」というケースも最近は多いと聞きます。生涯住み続けるつもりで、資産（売ったり、貸したりできるもの）と考えていないということであれば、「資産」として捉えるべきか否かという問題も出てきそうです。

「家計の選択肢」としては、“自宅不動産を売却して生活資金を捻出する”という抜本的な解決策も考えられますが、愛着のある住み慣れたわが家を手放すことや地域のコミュニティを失うこと、新

【図表1】住宅ローン返済への負担感

		■ まったく負担に感じない	■ 少し負担に感じる	■ 負担に感じる	■ かなり負担を感じる (%)
TOTAL (回答数)	2797	14.4	50.6	25.2	9.7
20-29歳	92	8.7	52.0	32.4	6.9
30-39歳	388	15.9	54.2	20.1	9.9
40-49歳	802	13.2	54.9	23.4	8.4
50-59歳	888	14.3	50.0	25.1	10.6
60-64歳	627	16.1	43.7	29.8	10.4

出所：三井住友トラスト・資産のミライ研究所「全国1万人への独自アンケート調査（2021年）」

たな住まいや生活圏を探す負担感や不安などは、リタイア後の生活において大きな変化をもたらすこととなります。

そこで、住み続けながら現金収入を生み出す「リバース・モーゲージ」や「リースバック」といった手法の活用が広がってきています。

リバース・モーゲージは、自宅不動産を担保として金融機関や公的機関から借り入れを行う住宅ローン制度の一種であり、自宅に住み続けながら生活資金を確保することができます。借り入れ形態はさまざまあり、年金式や一括支払い、限度枠内での自由引出方式などがあります。

金融機関が取り扱うリバース・モーゲージでは、借入人が生存中は「毎月、利息分のみ支払い」というケースが多く、毎月の支払額を抑えられる点が特徴です。この特徴を利用して、リタイア後も住宅ローンの返済を続ける場合に「住宅ローンからリバース・モーゲージへの借り換え」も選択肢として考えられます。住宅ローンの「元金+利息」の返済から、リバース・モーゲージの「利息のみ」の返済へ切り替えることで、月々の返済額を減らす効果が期待できます。

返済は原則として借入人の死亡時や契約期間満了時の一括返済とされ、担保不動産の売却金または現金（借入人死亡時は相続人や保証人が工面）が充てられます。借入金の資金用途は原則として自由であるため、生活資金の補完に活用できますが、事業性資金とすることや投資に充てることは認められません。民間金融機関のリバース・モーゲージは、資金回収の確実性の要請から、自宅不動産の土地の担保価値や流動性に着目しており、都市圏のエリア限定で取り扱っている場合が多くなっています。

リースバックは、所有不動産を投資家や専門会社などの第三者へ売却するとともに、引き続き自宅に住み続けるための賃貸契約を締結する仕組みです。リースバックの売却金の資金用途は自由であるため事業資金としても活用でき、また、利用にあたっての年齢制限もありませんが、売却価格が相場よりも安くなる傾向にあることや、賃貸契約には期限が設けられることなどについて留意が必要です。

長年ローンを返済し続けて、やっと「自分のもの」になった住まいです。今後、住まいの持つ「資産価値」の活用が広がることで、老後資金への準備が多様化され、各世帯の実情に応じた選択が可能になることが期待されます。

【図表2】資産としての不動産のイメージ（回答者は持ち家保有者）

上段 回答数 下段 %	TOTAL	考えている (時価での評価額も おおよそ把握している)	考えている (時価での評価額は 判らない)	考えていない (資産と思ったこと がない)	考えていない (生涯居住するつも りなので)
TOTAL	4902 100.0	384 7.8	769 15.7	827 16.9	2922 59.6
20-29歳	393 100.0	29 7.4	59 15.0	102 26.0	203 51.6
30-39歳	663 100.0	63 9.6	118 17.7	132 19.9	350 52.8
40-49歳	1270 100.0	83 6.5	199 15.7	196 15.4	792 62.4
50-59歳	1493 99.9*	136 9.1	232 15.5	244 16.3	881 59.0
60-64歳	1083 100.0	73 6.7	161 14.9	153 14.1	696 64.3

出所：三井住友トラスト・資産のミライ研究所「全国1万人への独自アンケート調査（2021年）」 ※四捨五入の関係で100%にならない

まるおか ともお 1966年生まれ。1990年早稲田大学法学部卒業、同年住友信託銀行（現・三井住友信託銀行）に入社。確定拠出年金業務にてDC投資教育、継続教育のコンテンツ作成、セミナー運営に従事。2019年より現職（三井住友信託銀行／人生100年応援部を兼職）。主な著作として、『安心ミライへの「資産形成」ガイドブックQ&A』（金融財政事情研究会、2020）がある。