

Special Feature

特集

3

リ・バース60
利用者向け
アンケート結果のご紹介

住宅金融支援機構
住宅融資保険部
リ・バース60推進グループ

はじめに

加齢とともに意識やライフスタイルの変化、それに伴う様々なニーズが生じている。各種メディアで、老後のお金に絡んでリバースモーゲージが話題になることも多い。最近では多くの金融機関がリバースモーゲージ商品を取り扱っている。機構と提携している金融機関が提供する60歳からの住宅ローン【リ・バース60】においても、申込実績が累計で6,000件を超えるなど利用が広がっている（2022年度末現在）。

一方、リバースモーゲージは自宅を担保に資金を借入れ、借入期間中は利息のみを支払い、元金は死亡時に一括で返済する（元金と利息を併せて一括返済する場合もある）といった特殊な商品性ということもあり、自宅の売却以外に返済方法がない、最後に自宅を取られ、残された家族は追い出されるなどの誤解からネガティブなイメージをお持ちの方もいる。

【リ・バース60】の一層の普及には、商品認知度の向上とともに、正しくご理解いただくための取組が重要となる。

そこで、今後の取組の参考とさせていただくべく、【リ・バース60】を利用中の方にアンケートを実施し、利用者のリアルな声を収集したので紹介する。

調査の概要

今後の商品・手続改善や更なる普及促進のためのヒントを得るため、【リ・バース60】を利用中の方を対象に、利用するに至った背景や理由、住まいに対する考え方、満足度等について、アンケートを実施した。

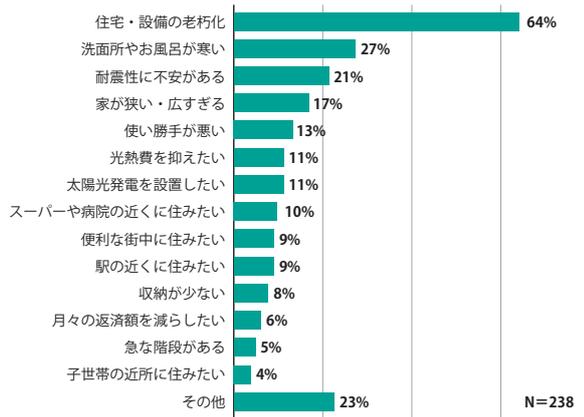
（調査対象）2021年4月以降に借入申込みを行い、契約中の方を対象に、2022年12月～2023年2月にかけて、アンケート票を郵送することにより実施。

アンケート結果

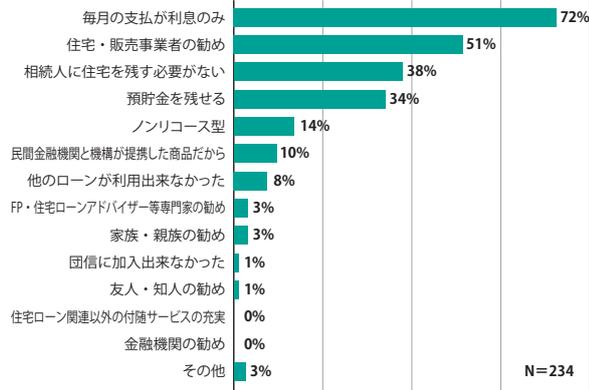
(1) 住まいに関する不満やニーズ

【リ・バース60】を利用する前の住まいに関する不満やニーズを確認すると、「住宅・設備の老朽化（64%）」が最も多く、次いで「洗面所やお風呂が寒い（27%）」、「耐震性に不安がある（21%）」といった建物の老朽化に伴う不満や「スーパーや病院の近くに住みたい（10%）」、「便利な街中に住みたい（9%）」など生活環境の改善に関するニーズがあげられる（図1）。

【図1】住まいに関する不満やニーズ



【図2】【リ・バース60】に決めた理由



(2) 【リ・バース60】に決めた理由

今回、【リ・バース60】を利用することにより、住まいに関する不満の解消やニーズの実現を図ったことについて、【リ・バース60】の利用の決め手となった理由を確認した。「毎月の支払が利息のみ（72%）」が最も多く、次いで「住宅・販売事業者の勧め（51%）」、「相続人に住宅を残す必要がない（38%）」となっており、商品の特徴を理解した上でご利用いただいていることがうかがえる。その他、「高齢につき、他のローン商品が利用出来ない」といった声や「相続人が空き家の処分に困らないようにするため」といった機構による最終的な物件処分に期待している声があった（図2）。

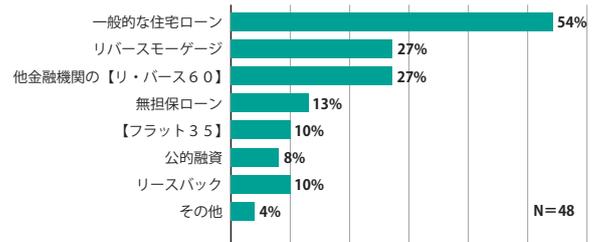
また、利用者の2割は【リ・バース60】以外の他のローン商品等と比較検討を行っている。そのうち、最も多かったのは「一般的な住宅ローン（54%）」、次いで「リバースモーゲージ（27%）」、「無担保ローン（13%）」であった（図3）。

(3) 【リ・バース60】の利用にあたり、

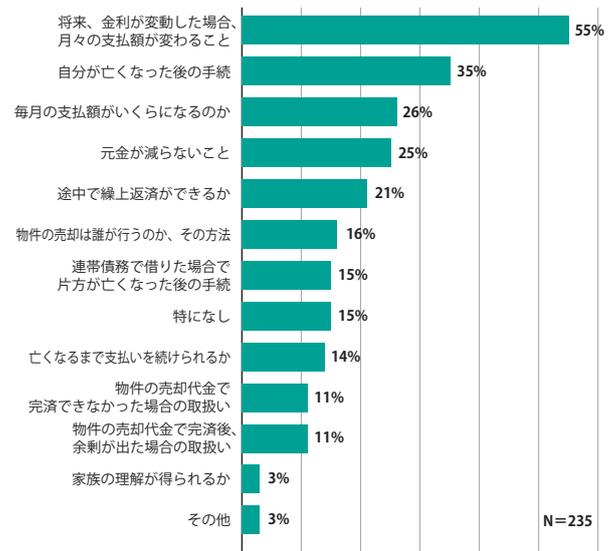
不安だった点やよくわからなかった点

【リ・バース60】の利用にあたり、不安だった点やよくわからなかった点では、「将来、金利が変動した場合、月々の支払額が変わること（55%）」、「毎月の支払額が

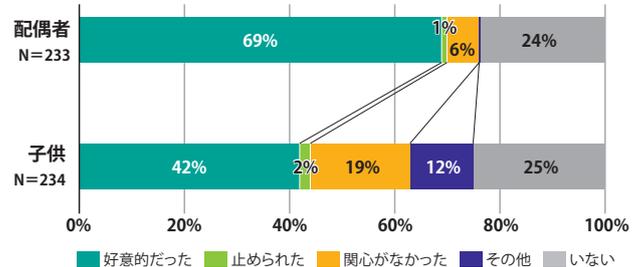
【図3】比較したローン商品等



【図4】不安だった点やよくわからなかった点



【図5】配偶者と子供の反応



いくらになるのか（26%）」、「元金が減らないこと（25%）」、「亡くなるまで支払いを続けられるか（14%）」といったご存命中の支払いに対する不安が多かった。また、「自分が亡くなった後の手続（35%）」を心配する声があった（図4）。

(4) 配偶者と子供の反応

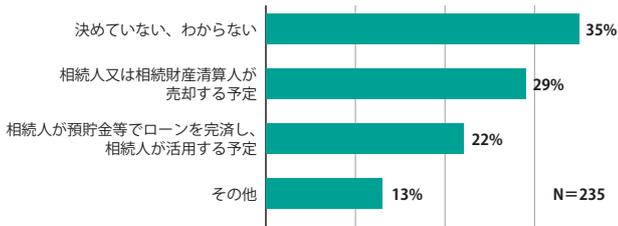
配偶者と子供の反応は、概ね好意的だった。配偶者に比べ、子供の反応は、「好意的だった」と回答した割合が低く、反対に、「関心がなかった」と回答した割合が高かった（図5）。

(5) お住まいの今後と

【リ・バース60】の返済に対する考え方

利用者が亡くなった後の住まいの取扱いと返済方法に

【図6】 住まいと返済に対する考え方



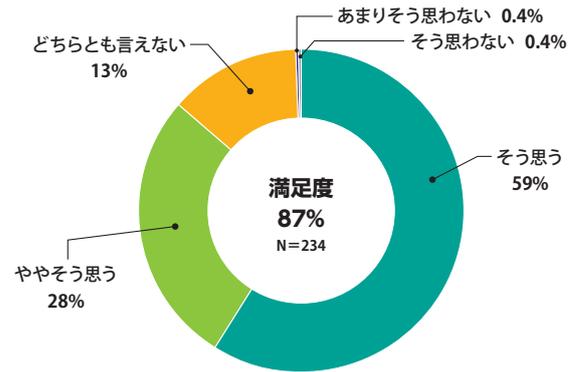
については、「未定（35%）」が最も多かったものの、回答全体の半分は今後の考えをお持ちであり、「相続人等による物件売却（29%）」、「預貯金等で完済し、相続人が活用（22%）」であることがわかった（図6）。

（6）【リ・バース60】の満足度

【リ・バース60】を利用して良かったかどうかを確認したところ、利用者の87%（そう思う、ややそう思うと回答した割合）が利用して良かったと回答（図7）。

評価理由については、「老後資金には手を付けないことで、病気などの不意の支出に対応できる」、「これからの生活を考えると利息だけの支払は気が楽」、「築年数の長い住宅を負の遺産として残す心配が無くなった」との声があった。一方で、「金利の変動が心配」といった変動金利で借入れを行ったことに対する将来の利息の支払について不安を感じるという声もあった（図8）。

【図7】 【リ・バース60】を利用して良かったか



■ おわりに

【リ・バース60】をご利用中の方を対象としたアンケートは機構として初めての試みだったが、多くの方にご回答をいただいた。また、総じて記述式の質問が多かったが、とても丁寧にコメントをお寄せいただき、【リ・バース60】の利用に至った背景や住まいに対する考え方、終活への意識などを垣間見ることができた。

今回はアンケート結果の概要となるが、機構ホームページのリ・バース60サイトでは具体の「お客さまの声」を紹介しているため、是非、ご覧いただきたい。

【リ・バース60】をより身近に感じていただくとともに、今後も高齢の方がより快適に、そして、安心して生活を営めるよう取り組んでいく。

【図8】 【リ・バース60】の評価理由

利用したことに好意的

- 一般の住宅ローンでは、新築購入は実現できなかった。
(神奈川県/70代/新築マンション)
- 退職金などを預金にて保有しており、高齢だけに病気など不意の支出に対応できる。
(兵庫県/60代/注文住宅)
- 売却するか、手持資金で返済するかは、自分自身の健康や社会状況の変化に応じて選択すればよく、時間的な余裕ができた。
(神奈川県/60代/新築マンション)
- 老後の資金には一切、手をつけず、自分たちの憧れの街に住み替えをすることで心理的に安心しながら、毎日、充実した暮らし、学びを得ることが出来る。リ・バース60は選択の幅を広くしてくれた。心が充実しているので、今後の人生も楽しくすごせることができそう。新しいこと（専門学校に通学）にチャレンジしやすいし、実際にチャレンジし、国家資格を得ることができた。
(兵庫県/50代/中古戸建)
- 終活のひとつとして家の後始末について以前から「どうしようか」と考えていたが、このシステムを利用することでその不安がなくなった。
(山口県/60代/戸建リフォーム)
- 資産の相続の明確化が進んだ。
(福岡県/60代/戸建リフォーム)
- 生活の方向性がはっきりし、今後、家のことで悩みが無くなった。
(神奈川県/70代/戸建リフォーム)
- 住宅金融支援機構が関係するローンということで安心感がある。
(神奈川県/60代/新築マンション)
- 毎月の支払が利息だけで良いというのは、これからの生活を考えるととても気が楽だなあと思う。
(兵庫県/50代/注文住宅)
- 今回、隣接する実家と自宅を壊し、一つにまとめた。築年数の長い住宅を負の遺産として残す心配が無くなった。
(広島県/60代/注文住宅)
- 現代は結婚をすれば、直ぐに親とは別な家を新築する傾向にあり、親の家と土地がやがては子供達の負担になっているケースをよく見ており、当方も同様の問題を抱えていたので、スムーズに解決できた。息子等夫婦の絶大な後押しで着手できた。
(茨城県/60代/注文住宅)

どちらとも言えない

- やはり金利の変動が心配だから。
(北海道/60代/新築マンション)
- 現在は便利に利用しているが、死亡後の処理に関しては、まだ考慮中。情報が不足していると感じている。
(千葉県/70代/戸建リフォーム)
- 利息を死亡するまで払い続けることが、どうなのかが今だに解らない。現金で支払っても良かった気もする。
(千葉県/60代/戸建リフォーム)
- 唯一の選択肢だった。
(北海道/60代/新築マンション)

利用したことに否定的

- 思い切って購入するか、賃貸にした方が良かった。いつまで経っても借入金が残り、他人にゆずれない。
(神奈川県/80代/新築マンション)
- 住宅ローンを組む予定がなかったから。
(石川県/60代/注文住宅)