

【 寄 稿 】

フランスにおける抵当権付終身貸付及び
不動産ビアジェの現状

—フランス不動産銀行、ルガス・ビアジェ不動産へのヒアリング調査—

東洋大学法学部
准教授 太矢 一彦

1. ヒアリングの目的

今回フランスでのヒアリングの目的は、2006年のフランス担保法改正(Ordonnance n° 2006-346 du 23 mars 2006 relative aux sûretés)において新たに導入された法制度である抵当権付終身貸付(Prêt viager hypothécaire)の現状を知ることにある¹。また抵当権付終身貸付は、フランスで古くから存続する「ビアジェ(viager)」という、高齢者が持ち家の所有権を売却すると同時に、生涯住み続ける権利を有しながら売却代金を終身延べ払いで受け取る不動産売買契約と密接な関連性を

¹ この点については、グルマルディ教授を中心とする担保法改正作業グループの報告書(Rapport par Groupe de travail relative à la réforme du droit des sûretés, 2005)、およびグルマディ教授による解説(Michel Grimaldi; L'hypothèque rechargeable et prêt viager hypothécaire, Dalloz 2006.)が公表されている。また日本語での参考文献としては、平野裕之=片山直也「翻訳 フランス担保法改正オールドナンス(担保に関する2006年3月23日のオールドナンス2006-346号)による民法典等の改正及びその報告書」慶應法学8号(2007年)163頁以下、平野裕之=片山直也「翻訳 フランス担保法改正予備草案—フランス司法省担保法改正作業グループ報告書及び条文訳」慶應法学9巻(2008年)203頁以下、拙稿「フランスにおける充填式抵当権(l'hypothèque rechargeable)と抵当権付終身貸付(le prêt viager hypothécaire)について—グルマルディ教授の解説を中心として」東洋法学52巻2号(2009年)185頁以下がある。

もつものであることから、抵当権付終身貸付が導入されたことによる不動産ビアジェへの影響についてもヒアリング調査の対象とした。

現在フランスで抵当権付終身貸付を実際に行っている会社は、フランス不動産銀行(Crédit foncier de France)のみであることから、抵当権付終身貸付に関してはフランス不動産銀行に、ビアジェに関しては、パリでもっとも古くからビアジェを専門に扱う不動産仲介会社(Legasse Viager)にヒアリングを実施した。

ヒアリングの主たる内容は、フランス不動産銀行では、2006年に導入された抵当権付終身貸付の取扱状況とそこでの問題点について、また不動産仲介会社では、抵当権付終身貸付の導入によるビアジェへの影響とビアジェの現状、今後についてである。

またフランス不動産銀行(Crédit foncier de France)、ルガス・ビアジェ不動産(Legasse Viager)ともに、2008年のフランス経済社会評議会における、不動産ビアジェと抵当権付終身貸付がフランス社会において果たす役割と意義に関する報告部会(*Les viagers immobiliers en France. Étude du Conseil économique et social présentée par Mme Corinne Griffond* 2008)²に、それぞれ

² この報告書については、拙稿「[翻訳]フランスにおける不動産ビアジェ(一)(二)(三・完)—フランス経済社

の会社からの代表者が参加しており、そこでの報告内容についても触れながらヒアリングを行った。

以下、本稿における「2. 抵当権付終身貸付に関するヒアリング調査」、「3. ビアジェに関するヒアリング調査」の記述は、ヒアリング協力者から聴き取った内容を筆者が要約したものである。

2. 抵当権付終身貸付に関するヒアリング調査

実施日：2012年1月12日

実施場所：パリ2区フランス不動産銀行 Foncier Home ビル内

協力者：

フランス不動産銀行 (Crédit foncier de France)

パトリス・オーボワ氏 (M. Patrice HAUBOIS)

カロリーヌ・ユルー女史 (Mme Caroline HULEUX-KANDELAFT)



2-1 抵当権付終身貸付の運用状況

フランス不動産銀行 — 抵当権付終身貸付に関するプロジェクトは2004年頃に始まり、われわれの銀行は2006年の法令の作成段階からこのプロジェクトに関わっている。このプロジェクト

会評議会意見書かつ報告書」東洋法学 53 卷 1 号、2

でまず目的とされたのは、これまで「禁止」されていた抵当権付終身貸付を銀行が取り扱うことが可能かどうか見極めることであった。もともとビアジェには保険的なリスクと銀行的なリスクとがあり、保険的リスクを銀行が取り扱うことは禁止されていた。今回、その両方を銀行の商品に織り込もうとしたのが抵当権付終身貸付である³。その後、抵当権付終身貸付は、2007年に商品化され、すでに数年経ったことから客観視できる状態にあり、そのなかで不動産・銀行危機も経験し、出るべき問題は一通り出たはずであると思っている⁴。

抵当権付終身貸付について確かなことは、高齢者が自宅に住み続けたいという希望をもっているということと、人口は高齢化の傾向にあり、何らかの対応策の模索が不可避だということである。

①高齢者の状況

抵当権付終身貸付の実際の運用状況について説明する前に、フランスでのシニア⁵向け市場の概略を整理しておく。

不動産所有に関するマーケットについては、フランス全体で57%が何らかの不動産を所有している⁶。シニアの不動産資産の所有率は75%で、これはある意味当然の数字と言える。

現在フランスのシニア層の人口については、60歳以上の人口が1200万人、2050年には2100万人になると予想されている。

フランスの公的年金捻出方法は賦課方式であり、アングロサクソン諸国に多くみられる資金を投資し、後に利益を還元する展望でのぞむ積立方式と

号、3号(2009~2010年)で翻訳を試みている。

³ 抵当権付終身貸付とビアジェは、双方が補い合う類いの商品であるとされ、今回のヒアリングでもビアジェと対比させながら抵当権付終身についての説明がなされたが、本稿ではビアジェに関する説明部分は割愛した。

⁴ フランス不動産銀行によれば、2007年6月から始めた抵当権付終身貸付 (Foncier Réversimmo) は、2009年4月時点で4000件を超える取り扱いがあり、総額も3億4000万ユーロほどになっているとされる。

⁵ ここでの「シニア」とは60歳以上を指すとされる。

⁶ この数値には、賃貸に出されている不動産物件も含まれているとされる。

は異なる。したがって、若者よりも高齢者の人口が増えるとバランスが崩れることになる。現在は、年金を負担する側と年金を受ける側との均衡がどうにか保たれた状態にあるが、今後はその不均衡が顕著になってくると思われる。

われわれが抵当権付終身貸付についてターゲットにしたのは70歳から80歳の層であり、実際の顧客も結果として平均年齢は75歳である。

顧客の資金のニーズとしては、次の4つの大きなものがあることが判明した。まず「必要最低限の生活費」を捻出するためのニーズである。英語のことわざに《House rich, cash poor.》というのがあるが、つまり「不動産はあるが生活資金がない」高齢者のニーズである。

次に「娯楽資金」としてのニーズと「生活に余裕をもたせる⁷」ためのニーズである。この2つのうちどちらかと言えば「生活に余裕をもたせる」ためのニーズの方が多く、日常生活をレベルアップすることを目的とする顧客が多い。

そして「世代間の援助」のためのニーズである。これは祖父母世代が孫世代を援助するという形式である。フランスではしばしば二世先への援助が行われる。多いのは祖父母が持ち家にて引退生活を送っているが、手元に金融資産を十分に有していない場合において、父母世代が日々の生活に追われるなかで十分にはなさない子どもへの援助を、抵当権付終身貸付を利用して、祖父母世代が受け持つというケースである。特に不動産の価格が急騰している昨今の状況がこれに拍車をかけている。

さらに考慮すべき重要事項として人口の高齢化がある。1994年、2000年、2009年のそれぞれに生まれた男女別平均余命の動向を較べると、寿命がのびているのは明白であり、2009年の調査における60歳の女性の平均余命は27年となっている⁸。

⁷ 例えば改装工事費や管理修繕費も「生活に余裕をもたせる」ためのニーズに含まれとされる。

⁸ 現在は、男女を分けた数字が出されているが、新しくだされる人口調査の修正版では、男女に分けた数字は出されなくなるとされる。抵当権付終身貸付は保険に近い性質と考えられており、保険に関する法規が適用される

②抵当権付終身貸付成立の経緯

抵当権付終身貸付は、アングロサクソンに起源があるコンセプトであり、抵当権付終身貸付 (Prêt viager hypothécaire)、略してPVHと記される。われわれの会社での商品名は《Foncier Réversimmo》(フォンシエ・レヴェルシモ)としており、“Foncier”は「不動産」の意味で、“Révers”は「リバース・モーゲージ」のことを指し、“Immo”は“immobilier”の略で、これも「不動産」の意味である。《Foncier Réversimmo》(フォンシエ・レヴェルシモ)という文字があれば、われわれの会社の抵当権付終身貸付のことを指すが、ただ現在のところ、抵当権付終身貸付を実施しているのはわれわれの会社だけである。

他の会社においても、これまでいくつかの計画はあったが、最終的にどれも実現しなかった。フランスには共済組合 (mutuelle) のネットワークがあり、例えばクレディ・アグリコール農業銀行 (Crédit Agricole) や クレディ・ミュチュエル共済銀行 (Crédit Mutuel) がそれである。それぞれ中央組織と地方ごとの窓口をもっているが、どちらの共済組合も抵当権付終身貸付を導入することができなかった。仕組みとして中央組織に、抵当権付終身貸付の受け入れ口を設置しようとしたのであるが、地方の一つ一つの組織が独立して独自の商品を提供する形になっていたため、実際に抵当権付終身貸付を取り扱うのは不可能と判断した。しかし共済銀行もわれわれが受けたフランス経済社会評議会のヒアリングに参加するべきだと思っていた。

われわれの他には通常のタイプの銀行、ソシエテ・ジェネラルとBNPが、フランス経済社会評議会のヒアリングに参加した。クレディ・リヨネは参加しなかった。クレディ・リヨネは、現在LCLという名前で、クレディ・アグリコール農業銀行と合併しており、農業銀行がクレディ・リヨネを買い取った形となっている。したがって抵当

ようであるが、保険に関する新しい法規で男女差別を禁止する趣旨で、男女の区別がなくなるとのことであった。

権付終身貸付に関しても農業銀行と同様参加しなかったというわけである。

ソシエテ・ジェネラルは、当初より、抵当権付終身貸付を取り扱おうと明言していたが、結局、保険についての見通しが立たず、独力で行うのは不可能と判断し、抵当権付終身貸付の導入を見送った。

BNPの場合、抵当権付終身貸付には保険の性質があることから、生命保険を生業とするBNPの系列会社と連携して導入しようとした。しかし商品化しようとしたまさにその時、2008年末から2009年にかけて世界金融危機が発生した。BNPは不動産価格を指標とした終身年金(rente viagère)を商品化しようとしていたが、金融危機による不動産価格の下落が激しく、抵当権付終身貸付には純資産(fonds propres)を多く費やす性格があることから、《Ration Tier One⁹⁾》との関連もあり、最終的に導入することはできなかった。

結局、他の会社が全て断念してしまったことから、最終的に残ったのが、われわれの銀行だけになったのである。最初はわれわれだけで有利かと思っただが、現在ではそうともいえない状況にある。

抵当権付終身貸付は、概要的には米英のリバースモーゲージをモデルとしているが、フランス的な特徴もある。米国では公共機関が保証するシステムとして、連邦住宅抵当公庫(Fannie Mae)があり、また民間の保証機構もある。われわれはアメリカや英国の状況を調査した。イタリア、カナダ、スペインも同様の調査を行っているようである。抵当権付終身貸付は国により、保険の性質が強かったり、銀行の性質が強かったりするもので、商品についてのオプションも多様である。

貸付けといっても借主自身に返済の義務はなく、借主の年齢と借入時の不動産物件の価値により貸付金額が決まる。借主の唯一の義務は不動産物件

の維持管理を怠らず、資産価値を保持すること¹⁰⁾、すなわち善良な家父長の注意をもって不動産物件を維持管理しなければならない(entretien en bon père de famille)ことである¹¹⁾。

③実際の運用

抵当権付終身貸付は、先にも述べたように、借主自身が返済する形式の貸付けではない。貸付金は借主の死亡時に返済され、抵当権によって担保される。

また、リスクは、銀行と借主とで対照的ではない。貸付総額が対象不動産の資産価値より少ない場合、相続人には2つの選択肢がある。貸付総額を返済するか、あるいは対象不動産を銀行に引き渡すかである。後者の場合、銀行は対象不動産の資産価値と貸付総額の差額を小切手で相続時に支払う。これは相続手続きの一つとなる。貸付総額が資産価値を超える場合には、その損失は銀行が負わなければならない。要するに銀行側にとっては利益が大きくなる可能性が全くないにもかかわらず、損失はいくらまで増幅するかわからないのである。銀行の儲けは、貸付金利から算出できるが、損失に関してはノンリコース(sans recours)であり、鑿(たがね)のない状態となる。

結果として銀行側は3つのリスクに対応する必要がある。まず、余命がどれほどになるか予想がつかないことである。第二に、不動産価格の暴落であり、フランスの不動産価格が40%も下落した時期もあった。最後に不動産価格の地域格差である。つまり、例えばこの向かいのアパルトマ

¹⁰⁾ 借主が、老人ホームに転居することを決め、対象不動産物件を賃貸に出したいという場合には、不動産物件の価値が変化することから銀行の許可が必要であるとされる。

¹¹⁾ フランス消費者法314-8条によれば、「期間が満了しない限り、すなわち原則として借主が存命の間は、借主は善良な家父長の注意をもって不動産を維持しなければならない、使用目的を変えることはできず、貸主がその状態を確かめるため、不動産を検査したり不動産物件に立ち入ることを認めなければならない」とされており、また、その全ての不履行につき期限の利益喪失の罰が生じるとされている(同条)。

⁹⁾ 2010年12月にバーゼル銀行監督委員会が発表したバーゼルⅢにおいて、金融危機に対応するため、自己資本比率に関して、Ration Tier Oneを7%にするべきであると示されている。

ンなら管理が良くても悪くてもマドレーヌ広場のすぐそばということで価値にはほとんど影響はない。しかしそれが郊外や地方都市の住宅となれば、管理修繕が行き届いていなければ価値が半減する。あるいは町に巨大産業があり、そこで人口の4割も雇用されているような場合、その企業が町から撤退すれば不動産価格も大きく下落することになる。

不動産の暴落については、これまでの傾向を追うことである程度の予測は可能であるし、余命も、保険会社の統計表を参考とすることができる。しかし、不動産価格の地域格差については特別な分析・査定が必要となる。われわれの銀行には、《Foncier expertise》というフランスで第一の査定部門があり、そこでの資料からフランス全土で様々な特色をもつ4000件ほどの不動産物件を選出し、25年から30年に渡る価格変動の追跡調査を行っている。このことにより、経験的な資料があり、リスクをある程度予想することができる。これはわれわれ独自の部門であり、他行にはないことから、その意味で他行がわれわれと同様の商品を提供するのは困難であろう。

またこれと関連して、会計監査についての了承を得て、われわれの保険的なリスクを銀行業績に組み込んだ収支計画を練り直した経緯がある。以前は銀行業績に保険的なリスクを含めることは、銀行の通常の会計概念としては存在しなかった。現在では、このことはフランスの財務省にも認められている。国が抵当権付終身貸付の原案を出した時には、このような問題に関する特記は何もなくわれわれ自身が整備していくしかなかった。他にも追加した点は沢山ある。2006年の立法は、消費者法(Code de la consommation)に関連する規定が10項目ほどしかなく、しかもその内容は民法に関するものばかりで、実際の金銭運営面に関する規定、リスクの話などには全く触れられていなかった¹²。このような事情から、抵当権付終身貸付の

商品化が2007年6月にまで延びたというわけである。

抵当権付終身貸付における借主の属性については、夫婦の場合が主である。不動産は夫婦連名で買っている場合が多く、この場合の手続きは比較的簡単である。これは借主全体の約40%である。

再婚カップルの場合には、不動産の所有権は2人うちのどちらかが有している。したがって、この場合にはどちらかが先に亡くなり相続となった場合、残された配偶者の保護をどうするかという問題が生じることとなる。フランスでは2001年に、居住不動産の所有者でない寡婦(あるいは寡夫)を保護する目的で、終身居住権(droit viager au logement)が規定された。終身居住権とは、寡婦(あるいは寡夫)が、先に亡くなった配偶者が死亡時に住んでいた不動産物件に終身住み続けられるという権利である。死亡した者の子ども(相続人)に関係なく住み続けることができるのである。このことはわれわれにとっては重大な問題であり、対象不動産について誰が優先するのかがわかりにくくなるのである。銀行は不動産物件に抵当権を設定し、契約者が死亡した時点で貸付金の返済を求めるのであるが、不動産物件を所有していない配偶者が残っている場合、彼あるいは彼女から「私には終身居住権がある」と主張される可能性がある。この問題については、公証人高等諮問委員会において、われわれの抵当権付終身貸付が終身居住権より優先するとの判断が出されている。しかし、ここでさらに2つ問題が生じる。1つは、もし訴訟になった場合、裁判所がこの結論を肯定するかどうかである。もうひとつは、残された人が所有者でないからと言って、その人を追い出したならば、銀行のイメージが損なわれないかである。居住者が高齢になればなるほど、銀行のイメージが悪化するおそれがある。フランスでは、ナポレオン以来の伝統で、居住権が大変厚く保護されて

が正しいかどうかはその後、裁判になって初めてわかるとされる。また公証人側とは意見の食い違いが多く、法の解釈自体が異なっていたりしたが、今はだいぶクリアにはなっているとされる。

¹² 通常何か法令が出る時はこのように非常に軽い内容で、具体的な金銭的運営に関する規定は一切ないことが多いとされ、フランス不動産銀行がとった判断もそれ

おり、また家族の権利も強力である。この問題については、最終的に銀行側も借主側も満足できるように、夫婦の場合、双方の連名で抵当権付終身貸付契約を締結してもらうことにして、さらに兩人ともが65歳以上であることを要件とした。夫婦でその一方が所有者でない場合には、所有者から対象不動産の権利の一部、例えば5%程度を買い受けるようにすすめている。譲渡の手続きに多少の手数料はかかるが、このようにしておけば少なくともどちらが先に亡くなっても貸付金の返済は2人目の死亡時に行われることとなる¹³。

抵当権付終身貸付の貸付割合および利率に関しては、英国、スペイン¹⁴、米国における同様の制度と比較して決めている。貸付割合は、年齢ごとに区分しており、われわれのターゲットである75歳を例にとると、資産価値の34%まで貸付けることができる。対象不動産の価値が10万ユーロならば、その34%の3万4千ユーロまで貸すことができる。利率は、現在7.95%に下げている。この利率は固定金利で、貸付期間中は同率である。スペインでは8.50%、英国Norwich Unionが7%、米国では8.5%である。また米国には7%のものも存在するが、これは連邦住宅抵当公庫(Fannie Mae)の保証を国が逆保証しているものである。また貸付割合については、スペイン33%、英国30%、米国32%で、われわれは34%であり、われわれの貸付割合は大体妥当であると思っている¹⁵。

さらに、査定料(手数料)として貸付金額の4%を徴収している。これは、当初、抵当権付終身貸付契約のためと言いつつ、実は所有する不動産物件の価格を知りたいだけという顧客が多かったことから、真に抵当権付終身貸付を考えている人にもみ来てもらえるように、いわばフィルターとしての料金設定である。

¹³ ただし、このような方法をとる場合には、二人にかかる長生きリスクを保険的に処理するのは大変困難であるとされる。

¹⁴ スペインでは、不動産・銀行危機以来、商品はもう出していないはずであるとされる。

¹⁵ 平均寿命からすればスペインがフランスに一番近いとされる。

④ 抵当権付終身貸付の具体的なプロセス

顧客との最初の面談時に、まずその顧客がいくらまで借りることができるかのシミュレーションを行なう¹⁶。次に公証人のところに行ってもらい、実際に抵当権付終身貸付契約を締結しようとする人が、真に不動産物件の所有者であるかを確認してもらおう。寡婦や妻を亡くした男性(寡夫)は、亡くなった配偶者の財産を相続する過程で不動産物件の所有権が子ども達と分割されている場合があるからである。

例えば、一軒の家を所有する夫婦がいたとして、夫婦それぞれの権利は半々であったとする。そのどちらかが先に死亡した場合には、死亡した者の財産は、残った配偶者と子どもで分割されることとなる。大抵の場合、配偶者が居住権(usufruit)をとり、子どもは虚有権(nupropriété)をとる。居住権は、居住し続ける権利であるが、貸すこともでき、その場合には賃貸料をとることができる。この第一の相続の際には計算表にもよるが、多くの場合は課税される。これが第二の相続の際(夫婦2人目の死亡時)には居住権は消失、同時にこれが虚有権に取り込まれ、子どもは財産について完全な所有権(pleine propriété)を取得することになる。この時に課税はされない。もしそれを第一の相続の時に完全な所有権を50%ずつ親と子どもで分ける形式で相続すると第一の相続時の課税は同様であるが、第二の相続の際にも残った50%分に相続税がかかることになる。

居住権(Usufruit)と虚有権(nupropriété)に

¹⁶ 高齢者の契約という観点から留意していることがあるかについてたずねたところ、次のようなコメントが印象的であった。「高齢者は守りがゆるいと言え、守ってあげなければならない年代だと認識している。そのようなことから、高齢者の自宅で交渉する事は禁じられており、借り手の方から銀行に足を運んでもらう必要がある。ただ、出向いてもらうのが原則ではあるが、なかには歩けない人もいる。高齢すぎて移動が無理な場合である。その場合は資料を郵便で送るが、本人が理解していると確認するのは公証人の仕事である。公証人の段階が必須となっている。公証人は契約書署名時一行一行読み上げ、そして全て理解されていると確認する義務があるなど、フランス社会では、公証人はセキュリティーとして機能している」。

については、不動産の価値を2つに分けるようなものである。居住権には価値があるが、人に依拠するものなのでその人が亡くなれば価値はゼロになる。したがってわれわれとしては居住権しか持たない人にお金を貸すことはできない。その人が亡くなれば価値は何もなくなるからであり、不動産物件の引渡しを求めても不可能となるからである。したがって、抵当権付終身貸付の借主は完全なる所有者か、少なくとも虚有権のある人でなければならない。その所有の割合によって貸付金額が変わってくることから、それを公証人の所で確認してもらう必要があるのである。

このようなことから公証人は権利関係の証明書を作成するために借主と面談することになる。その時に、顧客が実際に契約をする意思があるかについても公証人が見極める。

そして第二回目の面談の時に、銀行は顧客から公証人の作成した書類を受け取り、権利関係が明確になったことを確認した上で、抵当権を設定する不動産物件について、査定部門 (Foncier Expertise) が査定の手続に入る。その場合、契約ごとに特殊な調査事項を定めている。特に担保とする不動産物件の価値が今後上昇する可能性があるかどうかは重要である。実際の不動産物件の価値の見積りに加えて不動産のチェックのポイントをいくつか設けており、それを数値化してデータにしている。そして、最終的に「A」「B」「C」の3つの格付けに集約する。「A」は通常の不動産市場でもトップクラス、最高ランクの価値をもつ不動産物件である。パリやコートダジュールなど、フランスでもそのごく一部分のものに限られる。「A」の分類に入るのは全体の10%ほどである。そして80%ほどが「B」であり、残り10%ほどが「C」となる。「C」は今後の資産価値の確実性が危ぶまれる不動産物件である¹⁷。

その時、査定の調査員は、資産の現状把握 (état des lieux) を行う。現状把握を行う理由は、抵当

¹⁷ 抵当権付終身貸付が可能な不動産の最低価格は、2万ユーロとしており、それ以下のものは、ここでの格付でいえば、確実に「B」以下になるとされる。

権設定時における不動産物件の状態が、その後も良好に保たれているかを確認するための比較要素とするためである。契約後、われわれが申し入れれば、借主は、われわれに不動産物件を見せることを拒否することはできない(フランス消費者法314-8条)。

調査員の査定後、先の格付けを得て、不動産物件の価値を算定し、最終的に借主に対して貸付金額の提案をする。この場合「最高でいくらまで貸付ができます」という形での提案をなすことになる。借主はそれより少ない金額を借りることができるからである。

現時点では、この貸付金は一括で、小切手をもって公証人経由で支払われており、分割支払の方法はとっていない。2012年の4年から5月ぐらいには、分割で支払えるようにしたいと思っている。つまり半年毎に一回支払うという、ピアジェの定期支払金のような形態をとりたいと考えている。

借主が75歳の女性の場合、余命表における彼女の平均余命は18年であり、不動産の価値の29%まで貸付けることが可能である。貸付金利を7.95%とすれば、彼女が34万4千ユーロの価値のある不動産物件を所有している場合、10万ユーロほどを貸付けることが可能となる。現在は一括で貸付金を支払っているが、今後は、たとえば彼女の方から当面1万ユーロの支払いの請求があれば、最初に1万ユーロを支払い、その後9570ユーロを毎年一回18年間支払えるようにしたいと考えており、最終的には半年に一回支払えるような形態にできればと思っている¹⁸。

相続人にとっても受け入れやすいのは、やはり毎年か半年ごとに貸付けが行われる支払方法だと思っている。その方が借主が一度に大きな買い物をしたりしないだろうし、金利の負担もゆるやかだからである。したがって、借主の側からすれば、

¹⁸ この場合、最初に1万ユーロを渡し、その後9750ユーロを18年間支払うとその合計額は17万2千ユーロとなり、最初の1万ユーロとあわせると合計で18万2千ユーロとなる。そうなる一括で10万ユーロを支払うよりもずっと金額は大きくなるが、これは、銀行側が対象物件をゆっくりと純資産化するからであるとされる。

このような分割方式の支払に、魅力を感じるのではないかと思われる。

選択肢として、最高で10万ユーロを一括で借り入れる方式か、ゼロから10万ユーロに必要な金額を選んでもらい当面の支払いを行い、残りを銀行が計算し分割払いにする方式かを、契約時に選択してもらうことを考えている。ただし、途中で貸付け方法を変えるのは計算が大変であることから、一度選択したものの変更は認められないことにする予定である。

貸付契約の終了時(返済時期)については、通常の場合、借主の死亡時である。夫婦2人のうち2人目の死亡時である。この事項は、貸付契約の提案時点で特記しておく。法律では、夫婦の場合における貸付契約の終了時は曖昧であるが、銀行側ではこれが妥当であると解釈した。法律では、夫婦のうち一人が死亡した時が返済時期に当たると規定しているが¹⁹、われわれは2人目が亡くなるまで貸付契約が存続することにしている。

二人共に亡くなった時点で、公証人は、不動産物件に抵当権が設定されていることから、われわれにその旨を通達しなければならない。公証人は相続財産目録を作製する時に、抵当権付終身貸付にかかる抵当不動産物件があることを確認し、死亡から6ヵ月以内にプラス・マイナス双方の相続財産のリストアップをする。銀行側は貸付金の詳細を記した書類を公証人に送り、相続人はいくつか選択肢の中から希望する返済方法を選ぶことになる。しばしばそれは借入総額と現在の不動産物件の価値との比較で決められる。借入額が200なのに不動産物件価値が100しかないときには、よほど持ち続けたい不動産物件だとしても価値の2倍も支払うことは考えられず、当然不動産物件を銀行に明け渡すことになる。そして借金は清算さ

れることとなる。

抵当権付終身貸付では、法律によって、流担保条項 (pacte comissoire) が有効となっている²⁰。この規定は、かなり特殊なもので、裁判所の裁判決定を経ることなく抵当不動産の所有権が銀行に移転する権利である。所有権者が死亡することで、主たる住居ではなくなることから、このような権利が認められたのだと思われる。通常なら不動産物件の所有権者になるには裁判所の判断が必要で、不動産物件を競売にかける必要があるが、この流担保条項により裁判所を避けることができる。

貸付総額を提示した時に、相続人に当該不動産物件を買い取ったり、借入金を弁済する意思がなければ、この流担保条項により、不動産物件の所有権が銀行のものになることが認められる。その際は公証人の所に戻り、不動産売買の時と同様に、不動産物件の分析をもう一度やり直して、価格を確定し、差額があればその分を清算金として相続人に支払うこととなる²¹。

流担保条項の目的は不動産物件の競売を避けることにあるが、銀行側にとっては最良の選択でない場合も多い。銀行としては、不動産物件を多数抱え込むリスクがあることから、不動産物件の所有権者とはなりたくないことが多いのである。われわれが系列会社を使うのはそのため、それは不動産売買専門の会社である。その会社なら不動産物件を持ち合せ、売れるまでストックすることもできる。われわれの本業は不動産業でなく、あくまで銀行なのだから。

流担保条項が適用される場合、差額の確定については、まず対象不動産の価値を、先程の《Foncier Expertise》ではなく、独立した機関が査定する。見積もりに関しては、裁判所でなくても民間企業でもかまわないとされており、地方などでは公証

¹⁹ フランス消費者法 314-13 条 1 項では、「借主又は共同借主の残りの生存者が死亡した時に、相続人は、相続開始日に評価された不動産の価値の限度で債務を返済することができ、この評価は、必要な場合には、債権者と借主の共通の同意によって選任された又はその請求によって任命された鑑定人に行われる」と規定されている。

²⁰ フランス消費者法 314-13 条 2 項。

²¹ フランス消費者法では、抵当債権者が弁済期に担保を実行した場合に、被担保債権が不動産の売却価格よりも低いときには、その売却価額と被担保債権額との差額を、場合に応じて借主またはその相続人に償還しなければならない旨の規定がおかれている(フランス消費者法 314-9 条 2 項)。

人自らが査定を行う場合もある。不動産物件の見積額について相続人とわれわれとの間で同意が得られない場合には、裁判所に判定を委ねることもあるが、それは最後の手段である。不動産物件の見積額と貸付総額とを比較し貸付総額が上回る場合には銀行の損となり、その逆の場合は差額を小切手にして、相続財産に組み込む。相続者に直接渡すのではなく、あくまで相続手続きの一部となるのである。

2-2 抵当権付終身貸付の今後

2010年の年金改革もあり、年金の支給が先延ばしになってくると、年金をもらえない間の高齢者の生活を支える必要がある。要するに問題となるのは、寿命が延びている分の高齢者の生活費をどうするか、年金にあたる金銭を、どう捻出するかである。加えて介護が必要な高齢者の数は増加しており、高齢者は医療介護のための費用も出費しなければならない。まず一番費用が抑えられるのは高齢者を現在の住居に住み続けさせることである。転居には費用が掛かる。高齢者施設についていえば、パリ市内では不動産の価格が高騰しており、老人ホームを建設する場合、1平方につき1万ユーロという費用がかかる状況からすれば、高齢者を施設等で受け入れるのは困難である。

現在これと言えるような解決策はなく、当然高齢者の生活している場所や地方によっても状況は異なる。このようななかで、高齢者を金銭的にサポートしていくためには、高齢者の所有する不動産資産の「流動化」がその資金調達のための一つの道だと言えるであろう。そこで登場したのが抵当権付終身貸付である。

一般的に高齢者は抵当権付終身貸付に興味は持っているとされるが、抵当権付終身貸付の利率が通常の不動産貸付よりも高くなってしまったことで、実際にはその普及に歯止めがかかってしまった。またもう一つの歯止めとなったのは貸付を分割できなかったことである。したがって、これらの点を改善できれば、抵当権付終身貸付は、これから発展していくものと思っている。

現在は、われわれの銀行が唯一この貸付をやっていることから、広告や情報提供を全て単体でやらなければならない、そのための費用が重荷になっている。せめて他行に抵当権付終身貸付を取り扱うところが2、3行あれば軽減されていたと思うが、今後はインターネットのサイトを作り直し高齢者向けにする予定である。新聞広告も特に高齢者にターゲットを搾って打っていく計画である。

3. ビアジェに関するヒアリング調査

実施日：2012年1月12日

実施場所：パリ7区ルガス・ビアジェ不動産内

協力者：

ルガス・ビアジェ不動産 (LEGASSE VIAGER)

ニコラ・ルガス氏 (M. Nicolas LEGASSE)



3-1 抵当権付終身貸付の導入によるビアジェへの影響

ルガス・ビアジェ不動産 — ルガス・ビアジェ不動産は、パリで初めて高齢者を対象にしたビアジェ不動産物件を専門に取り扱う会社として、わたしの父親によって1963年に設立された会社である。わたしは23年にわたり、この会社でビアジェを中心とした業務を行っている。

まず抵当権付終身貸付導入による、ビアジェの

状況への変化は全く見られないと言える。その理由として、次の3点を指摘することができる。第一に抵当権付終身貸付のアイデアはサルコジ大統領が米国から持ち込んだもので米国のリバースモーゲージをモデルとしたものである。しかし、このアイデアがフランスに持ち込まれたまさにその時に、このリバースモーゲージが原因となりサブプライム危機が起きた。これによって、フランスの各銀行は抵当権付終身貸付の導入をためらうこととなり、唯一フランス不動産銀行（Crédit foncier de France）が引き受けたという経緯がある。すなわち導入時期のタイミングが悪かったのである。

さらに第二の理由として、抵当権付終身貸付は、貸付け商品であり、ピアジェは不動産売買である点が重要である。すなわち、その性質の違いから、高齢者の手元に入る金額を比較した場合、抵当権付終身貸付よりピアジェの方が同価値の不動産物件についておよそ2倍の金額を受け取ることができる。ピアジェは売却であるという性質から、支払われる金額も抵当権付終身貸付と比較して大きくなるのである。さらに、ピアジェは不動産物件の売却であることから、売ってしまえば不動産物件にかかる税金がなくなり、不動産物件の維持管理の必要もなくなることから、抵当権付終身貸付と比べるとピアジェの方が条件的に勝っていると考えられる。

もし抵当権付終身貸付に何らかのメリットがあるとすれば、次のような場合であろう。フランスでは、ヴァカンス用に家族で別荘などを保有していることが珍しくないが、その別荘の所有者である親たちが金銭的にトラブルに陥った場合に、一時的に金銭の貸付けを銀行に求める場合である。その金銭を借りた親が亡くなれば、子どもは銀行に借りた金額を返済し家を持ち続けるか、返済を諦め、家を銀行のものとするかという選択をすることとなる。したがって抵当権付終身貸付は、このような一部のケースにおいては有効な場合もありうるが、それは限られた場合にすぎないと言える。

第三の理由として、抵当権付終身貸付がフランスに浸透しないのは、銀行が貸付にかなり高い金利（約8%）をかけているからである²²。このことからすれば、銀行には、真に抵当権付終身貸付を普及させようとする意思がないのではないかと思われる。銀行が積極的でない理由として、抵当権付終身貸付は、地方の小村や僻地においても設定されることがあるが、そこで不動産物件は将来的に売り切れないリスクを負っている可能性が高く、そのことを銀行が警戒していることが原因の一つと考えられる²³。

以上のような具体的な情報は、抵当権付終身貸付との比較のため顧客から多数の問合せがあり、その経験からピアジェの方が当事者の手元に入る金額が大きく、年金の補助としては良質であるという見解に至っている。

3-2 ピアジェの運用状況

ピアジェとは一般的に、高齢者が持ち家の所有権を売却すると同時に、生涯そこに住み続ける権利を有しながら売却代金を終身延べ払いで受け取ることのできる契約形態のことを言う。しかし、全てのピアジェ契約が一律の内容で行われるのではなく、実際には多様な形態で契約が締結されている。以下、ピアジェの仕組み（計算方法）とともに、それぞれのタイプについて説明する。

ピアジェの第一段階としては、まず対象となる不動産物件の資産価値の見積りを行う。普通に市場で売った場合であるといくらになるかを見積もる。ここでは例として不動産物件の資産価値を10万ユーロとする。

そして第二段階として居住者の占有減価を計算する。通常、不動産物件の買主は、そこに住むことも、賃貸することもできないことから、資産価値から占有者の寿命分の家賃が差し引かれること

²² インタビュー時における、フランスにおける通常の不動産貸付の銀行金利は3.7%から3.8%ほどである。

²³ これに対して、ピアジェは個人の顧客が市場であり、傾向として買いたい不動産物件が同じ場所に集中してくる。要するに価値が上がる可能性のある場所に限定されることからリスクは比較的低いとされる。

となる。

例えば80歳の女性の場合、フランスでの平均余命は10年であり、家賃を年4%とすると、彼女のアパートマンの価格から家賃分の40%を控除することになる。この40%分は占有の価値 (valeur occupée) と呼ばれ公証人にこの金額を知らせる。

残りの金額がそのままピアジェの価格になる場合もあり、その場合には10万ユーロの不動産物件に80歳の女性が亡くなるまで住み続けることを前提に、投資者(買主)は前払金 (capital) として6万ユーロを全額彼女に支払う。このようなケースは取引全体の約10%である。特に子どもがいる場合に多く、子どもは親(売主)にもし何かあった場合にもこの前払金分が家族に残ると考えるからである²⁴。

ただし多くの場合はその前払金は2つに分けられる。先程の全額前払いのケースを取引全体の10%ほどとすれば、次のケースは取引全体の約80%の割合を占める通常タイプのピアジェである。先ほどの6万ユーロを分ける時の割合は、大体3分の1と3分の2くらいにされることが多い。最初の3分の1の2万ユーロは初期費用 (bouquet) として売買の日に支払われ、残りの4万ユーロは占有者の寿命に応じて計算され、生きていた間ずっと(終身)支払われる支給金、すなわち定期支払金 (rente) となる。このケースでは、月々の定期支払金はおよそ300ユーロほどとなる。子どもがいない高齢者にこのケースが多く、定期支払金は銀行口座に直接振り込まれる。定期支払金の金額は、毎年消費者指標に応じて変動し、年にもよるが近時はおよそ2%から3%ずつ上昇している。インフレになっても同じ物を買続ける事ができるためである。そしてフランスではこの受け取る金額(定期支払金)については70%の税控除が受けられる。すなわち、定期支払金の70%にあたる額には税金がかからないのである。

定期金が必ず支払われるための保証として売却

²⁴ ピアジェで居住する不動産を売却する人のおおよそ80%は子どもがいない人たちであるとされる。

されたアパートマンに抵当権が設定される。この手続きは公証人によって行なわれる。アパートマンや家を買った者が定期支払金を支払わない場合、家を売った高齢者は家を取り戻すことができ、さらに既に支払われた定期支給金については返還する必要はない。

このように、ピアジェはフランスで射倖性のある契約と理解されている²⁵。要するに予想不能な要素が入っているということであり、その要素は、まず住む人がいつまで生きるかわからないこと、そして定期支払金がある場合には最終的にその総額がいくらになるかわからないこと、この2つである。

そして、先に述べたように、取引全体の10%ほどが最初の前払金 (capital) のみのケース、80%ほどは、最初の支払金 (capital) と定期支払金 (rente) に分けるケースである。それ以外のものなかで、5%ほどは明渡し型のピアジェ (viager libre) と呼ばれるもので、高齢者が老人ホーム等へ移住してしまう場合などに用いられる。このケースでは占有を理由とする割引は不要なので、10万ユーロのうち4万ユーロを最初の支払金とすれば、定期支払金は月々500ユーロほどになる。これが明渡し型のピアジェで、占有分の割引はないが、買主が不動産物件に居住したり、賃貸することができる形態である。

そして残りの5%ほどは期間限定で定期金が支払われるピアジェ (la vente à terme) である。この場合、先のように占有減価を差引き、残りの価値について最初に支払う2万ユーロを同様とすれば、定期金は先の300ユーロのかわりに350ユーロほどになる。ただし10年間に限って支払うという条件である。この期間限定のピアジェは非常に少ない。なぜなら高齢者は年をとったからといって支出が減るわけではなく、お金の使い方が変わるだけだからである。例えば、85歳から88歳頃までは旅行をしたり外食したりすることにお金をかけ、それ以上の年齢になると家に来てくれる介

²⁵ フランス民法典1968条~1983条参照。

護スタッフや買い物をしてくれる人への支出が増えることになる。したがって、このシステムのように、何年生きるかわからない状態で10年たてば定期支払金が止まると困るのである。

専門家のわたしの考える最良のパターンは、たしかに特別な例はあるものの、やはり占有型で最初の支払金 (bouquet) と定期支払金とを分ける通常タイプのピアジェであり、高齢者にとって最良なのがこの伝統的なタイプのピアジェである。

3-3 ピアジェの市場

ピアジェを成立させるには次の2つの要素が重要である。まず最初に年齢である。わたしが23年前にピアジェの取引を手掛けた頃は売主が60歳から65歳で契約は成立したが、現在は70歳以上にならないと買い手がつかない状況にある。70歳でも難しいくらいである。電話での問い合わせで55歳から65歳の場合は取り扱えないと伝えており、あるいはできないことはないかもしれないが、5、6年経ってからまた連絡を下さいと言っている。

2つ目はこれも重要で、売りたい不動産物件がどこにあるかである。小規模都市や村の場合は、ピアジェで売却することはほとんど不可能である。農業をしている人がたまたま隣の人の農耕地を買う場合などもあるかもしれないが、それは非常に稀なケースである。ピアジェで不動産を購入しようとする者は、常に決まって同じ場所の不動産物件を望んでおり、それはパリやコートダジュール、ウインタースポーツに人気の山に近い都市などに限られている。フランス人は不動産などの有形資産を好む傾向にあり、買主は「10年から15年ほど待つのはかまわないが、その間に価値が上がる所がいい」と考える。フランスの主要都市のビジネスマンは、ボルドーやリヨンに住む人でも皆パリの物件を買いに来る。たとえそのような大都市に住んでいてもである。これは大きな問題であり、皆の要求に応えることは不可能である。以前、投資会社がフランスの多くの小規模都市でピアジェで不動産物件を買ったことがあったがうまくいか

なかった。そのなかでも、ある程度、的を搾って買収した会社は比較的良好な結果が出せたようであるが、結局デブロッパーでも皆、同じ場所の不動産物件を買いたがるのである。

1945年以降のパリの不動産価格の動向をみると、価格が下がったのは1971年から1974年の石油ショックの時と小規模で短期ながらフランスに左派政権が誕生した時、そして今までに一番大きな下落が1990年から1995年の50%であり、その後そこからまた上昇し始め、2008年の半年間だけ若干下落したが、去年は20%上昇している。

ピアジェでの購入者は、価値が上昇する可能性がある場所を安く買いたいと思っていることから、ピアジェのマーケットは大きくない。年間5000件から6000件の契約数があるにすぎず、それは、フランスの不動産売買全体の約1%程度である。ピアジェはほんの小さい市場にすぎないのである。

またピアジェの買主全体の25%ほどの顧客が、ニューヨークやロンドン、東京など海外で生活するフランス人である。非常にラテン的な考え方で、イタリアやスペイン、フランス、ベルギーでよくあてはまるものであるが、海外で生活するフランス人は引退したら自国に戻って生活しようと思っている。海外勤務では高額の給料を受け取っていることが多いことから、働いている間に、定期支払金を支払い20年後くらいにフランスに帰国する時にはアパートマンが手に入ると見込むのである。

もう一つの25%ほどは、わたしもそれに入るのであるが、わたしには8歳の息子と4歳の娘がいる。彼らが生まれた時、それぞれにパリに不動産物件を買った。20歳になった時にアパートマンが子どものものとなるようにである。パリの不動産は非常に高いが、ピアジェだと支払いやすいからである。

残りの50%ほどは純粋な投資の場合である。この場合には売主である高齢者が死亡した場合には、不動産物件を転売するか、賃貸することを目論んでおり、実際に買主自身が住むことは考えていない。

以上まとめると25%ほどが海外勤務、25%ほどが家族のため、50%ほどが純粋な投資という内訳になる。そして買主はどの場合でもやはり全て同じ場所を求めており、結局ビアジェでの売却を希望する不動産物件のおよそ3分の2は、買い手がつかないという理由で断るしかないのが現状である。

3-4 ビアジェの今後

ビアジェの供給はさらに増える予想される。フランスの年金制度のかかえる問題が顕著になってきており、高齢者の生活はより一層厳しくなるであろう。したがって、ビアジェでの売主は大幅に増加するはずである。ただその一方で、フランス人の寿命は伸びており、フランスでは一年に四半期ずつ国民の寿命が伸びていると言われ、4年たっても3年分しか年をとらない勘定である。今後ビアジェでの売主は増えるが、寿命が伸びているので5年後にはもう70歳では売れなくなるかもしれない、75歳まで待つ必要が出てくるであろう。

わたしの方針としては不動産物件の価格を低めに見積もって割引幅を大きくするというを考えている。80歳の人であれば占有減価を40%ではなく、たとえば45%割引くというようにする。しかし、そうすると売買額がこれまでよりも低くないと売れないこととなり、実際にはこのことを高齢者に理解してもらうことは困難であろう。すでに80歳にもなっていて大変な高齢だと思っている人に、このことはなかなか理解してもらえない。

また、これらの高齢者を助ける方策としては、売主だけではなく、買主にも税金の優遇措置を与えることが考えられる。定期支払金の一部に税控除が受けられるなどの方策が必要となる。ビアジェは世代と世代、若い世代と高齢者世代の橋渡しだと思っている。わたしは最初のビアジェを20歳の時に購入したが、株を買うより誰かの助け、より良い引退生活の助けになるビアジェを選びたかったからである。社会全体を視野に入れた場合、ビアジェは高齢者のより良い年金生活の助けとな

ることから、慈善行為にもなりうる。問題は不動産価格が上がっているものの、寿命ものびていることから、投資する側はかなり難しい判断をしなければならぬということであろう。日本など他の国でビアジェをやるとしたら、公共でも民間でも投資する側にも定期支払金の一部に税控除が受けられるのであれば、やってみようと思う人が増加し、投資が増えるのではないと思われる。ベルギーでは多少この税控除を実施しているようであるが、フランスでは、政府の負債の問題が深刻化しており、国庫が危機に陥っていることから、今後もこのような税控除措置は望めないと思われる。

今後のビアジェに関しては、さらなる市場の拡大を望みたいと思っている。そこでの問題点としては、定期支払金をどれくらいの期間支払い続けるのかが予想できないことにある。そのことから、1年後か3年後かに失業する可能性のある人には売れないということである。ビアジェで不動産物件を購入する人はかなり裕福な人であるか、雇用が保証されていて仕事を続けられる人、すなわち毎月必ず定期支払金の支払いができる人でないならない。

しかし、その一方で留意すべきことは高齢者の死亡を待つことなしにビアジェが転売されるケースが全体の約20%あるということである。毎年何件か出てくるケースであるが、買主が売主より先に死亡してしまう場合がある。あるいはカップルでの買主が数年後に離婚してしまう場合もある。裕福だったのに5年後一文無しになってしまう場合なども考えられ、その場合にはビアジェの契約内容を変えることなしにまた別の人に売りに出すことができるのである²⁶。ビアジェを購入したら

²⁶ ルガス氏の説明では、ビアジェを転売することで、もとの買主は最初の支払金(capital)を回収できるし、次にそのビアジェを購入する人は、不動産の売主の年齢が進んでおり、不動産物件の価値も上がっていることから有利であるとされる。ただし、ここでのルガス氏の見解が当てはまるのは、あくまで不動産の価値が上昇している場合であり、不動産価値が下落傾向にあればビアジェの転売は困難であると思われる。

それで終りというものではないと知っておく必要があると思われ、問題が生じた場合には、他の人に売却することができるのである。

最後に、ピアジェは優れたシステムであると思う。不動産資産を所有しており子どもがいない場合には特に有益である。自分自身の居住環境を維持しながらよりよい年金生活を送ることができる。むしろかしいのは、定期支払金を支払う期間が不確定なことであり、そのなかで経済的なバランスをいかに取ればよいのか、すなわち、売主と買主の双方が満足のいく均衡をどのように見出すかということであろう。

4. まとめに代えて

近時、日本でも人口の高齢化が深刻な社会問題となっており²⁷、公的年金制度もフランスと同様の賦課方式を採ることから、そこで目指される世代間扶養のバランスが崩れてくることは明白であろう。

そのような状況において、高齢者がその有する住宅資産を有効に活用する手段が普及すれば²⁸、住み慣れた居住環境のもと、老後の生活資金として、また他にも住宅の改修費用、バリアフリーや在宅介護費用等の資金を調達することができると思われる²⁹、抵当権付終身貸付は、そのための有

²⁷ 高齢社会白書(平成23年版、内閣府)によれば、2010年10月1日現在の日本の総人口は、1億2,751万人で、そのうち65歳以上の高齢者人口は、2,958万人となっている(総人口に占める割合は23.1%)。今後、高齢者人口は、いわゆる「団塊の世代」(1947~1949年に生まれた者)が65歳以上となる2015年には3,000万人を超え、「団塊の世代」が75歳以上となる2025年には3,500万人に達すると見込まれている。

²⁸ 日本の高齢者世帯(60歳以上)の約8割は住宅資産を所有している。

²⁹ 現在、公的年金の受給額や勤労収入は伸び悩んでおり、医療費や介護サービスの費用負担も増加している。さらに高齢者のみで家計を営む世帯が増加していることから、高齢者世帯の日常生活における支出は増大しており、多くの高齢者が老後資金に不安を抱える状況となっている。

効な仕組みの一つになり得るものと期待される³⁰。

しかし、フランスでの抵当権付終身貸付の運用を見てもわかるように、抵当権的終身貸付は保険的な要素も多く含むことから仕組みが複雑となり、また取り扱う金融機関にとってはメリットが少なく、その一方で不動産を抱え込むなどのリスクが大きい³¹。そして、特に地方の不動産物件を取り扱う場合には相当なリスクを伴うのは、わが国においても同様であろう³²。そのことから、不動産物件の資産価値に対する貸付割合が低かったり、高い金利が設定されることとなり、結果として、それが抵当権付終身貸付の普及の妨げとなっている³³。

また不動産ピアジェに関しては、今回のヒアリングからも明らかなように、不動産価格が上昇基

³⁰ 内閣府『高齢社会白書』(平成20年版)によると、60歳以上の高齢者が、身体が虚弱化したときに望む居住形態として、現在の住宅に住むことを希望する者の割合は、62.8%であるとされている。

³¹ 典型的な担保付貸付では、最初に借主の返済能力の審査を経て、一定額のまとまった金銭の貸付が行われる。すなわち、ここではまず借入金に対する借主の返済能力が重視され、不動産はあくまで物的担保として、それを保証する役割を果たすことになる。それに対して、抵当権付終身貸付では、原則として、契約当初より借主による被担保債権の弁済は予定されておらず、担保とした不動産のみを返済の裏付けとする貸付となる。すなわち、典型的な担保付貸付では、まず債務者への信頼があり、それを保証するための物的担保があるという、いわば二段構造になっているといえるが、抵当権付終身貸付の場合には、原則として担保不動産のみが貸付の保証となり、被担保債権の回収は担保不動産の競売等によることが予定されるのである。

³² そのことからすれば、抵当権付終身貸付は都市部を中心に運用し、地方では、高齢者向け住宅などの促進を促すなど、地域を切り分けた方策が有効になるとと思われる。

³³ ヒアリングのなかにもあったように、抵当権付終身貸付は、通常の貸付以上に保険的リスクが生じるものであり、そのようなことから、今後はさらに保険と金融との一体化を意識した商品を生み出していく必要もあると思われる。そのことに関して、金融と保険の枠を超えた新たな方向性を模索する研究として次のものが興味深い。「金融と保険の融合の進展—金融コングロマリットとART(代替的リスク移転)に関する調査報告書—」損保ジャパン総合研究所(2008年12月)

(http://www.sj-ri.co.jp/research/insurance_finance/pdf/insurance_finance.pdf)

調にあるものについてのみ成立する投資を目的とした取引である性質が強いといえる。今後さらなる少子高齢化社会を迎えるわが国において、不動産価格の上昇する可能性は低いと言え、そのことからしても、わが国では、ピアジェのような契約形態が利用される可能性はフランスと比べても極めて低いといえる。しかしその一方で、近時は子どものいない夫婦も増えており、また子どもには財産を残さず、自分たちで使い切ってしまうおとの意識も強くなっている³⁴。さらにヒアリングのなかでも指摘されているように、担保付貸付である抵当権付終身貸付よりも、売却であるピアジェの方が、高齢者自身が受け取る金額が大きくなること等を考えれば、場合によってはピアジェが活用される場面もあり得ると思われる³⁵。このように、様々な条件、要素が考えられることから、高齢者の老後資金を捻出するための選択肢は増やしておくことが望ましいといえ、今後は抵当権付終身貸付とともにピアジェについても検討していく余地があるといえよう³⁶。

また抵当権付終身貸付、ピアジェともに共通して言えることとして、高齢者の契約であるという観点から、契約当事者の他に第三者が契約締結時に介在し、高齢者が適切な契約を締結することができるようなチェックをすることは重要であろう。米国では、リバースモーゲージ契約を行う場合には、高齢者は契約前に住宅都市開発省(HUD)公認の

カウンセリング機関に出向き、ローンを提供する金融機関から独立したカウンセリングを受けることが義務付けられており³⁷、そこで、高齢者に対してリバースモーゲージの仕組みや契約内容(利益、損失、リスク等)についての説明が行われ、さらには、他の代替案の利用についてのカウンセリングもなされている³⁸。わが国においても高齢者が不利な契約を締結させられないために、相手方の説明義務だけでは不十分な場合も考えられ、契約締結についてフランスの公証人のような第三者の介在(ヒアリングでは公証人は契約の「セキュリティー」であるとされていた)をも考慮する必要があると思われる。

以上のように、抵当権付終身貸付とピアジェのどちらも、わが国においても普及させるには大変な困難が予想される。しかし、フランスと同様、わが国も、高齢化社会に対し、これという切り札をもたない状況であり、様々な国の運用事例等をも参考としながら、そのなかで少しでも有効な方策を見出していくしかないであろう。

[付記] 本研究は、科研費(22530088)の助成を受けたものである。

³⁴ 拙稿「Les contrats de prêt hypothécaire inverse (reverse mortgage) et de viager immobilier au Japon- Situation actuelle et enquête sur leur perception par les personnes âgées」東洋法学 55 卷 3 号 (2012 年) 82 頁以下。

³⁵ そのことからすれば、今後は売主である高齢者の事情だけではなく、買主側の事情についても、さらに検討していく必要があると言える。またそれとともに、個人の買主だけを想定するのでは限界があると思われることから、例えば REIT のような仕組みを参考としたファンドのような形態を利用することも考えられるであろう。

³⁶ 拙稿「非典型契約の総合的検討(14) リバースモーゲージ契約」NBL945 号(2011 年)72 頁以下では、フランスでの抵当権付終身貸付に関する立法を参考として、わが国におけるリバースモーゲージ契約のあり方について検討を試みた。

³⁷ このカウンセリングは無料で行われているようである。山田ちづ子「リバースモーゲージ-逆風からの離脱」日本不動産学会誌 79 号(2007) 105 頁。

³⁸ 三井トラスト・ホールディングス調査報告「高齢者の住宅問題とリバース・モーゲージ」調査レポート 51 号(2005) 19 頁。