次世代住宅ローンシステム構築に関する報告書

2011 年３月

長期優良住宅ローン研究推進協議会

次世代住宅ローンシステム構築に関する報告書
目次

はじめに 1

１背景と着眼点 1

1.1 背景と目的 1
1.2 着眼点 1

２次世代住宅ローンの基本的スタンス 3

2.1 住宅価値の構図 3
2.2 基本的スタンス 5

第１章　次世代住宅ローン推進のための関連方策 7

1.1 柔軟な返済スキームローン 7
1.1.1 超長期ローン 7
1.1.2 生活優先型住宅ローン 10
1.2 ライフサポートサービス 14
1.2.1 目的と役割 14
1.2.2 借り手の信用保全 14
1.2.3 住宅の価値保全 16
1.2.4 ライフサポートサービススキーム 17
1.2.5 まとめ 18
1.3 次世代住宅ローン契約 20

第２章　定期借地型次世代住宅ローンプロジェクト 22

2.1 プロジェクトの全体像と基本的考え方 22
2.1.1 全体像 22
2.1.2 次世代住宅地開発の基本的考え方 22
2.1.3 次世代住宅地開発のポイント 23
2.2 一元的マネジメントによる住宅地経営 24
2.2.1 住宅・住宅地経営組織（HOA:住宅所有者協会） 24
2.2.2 マスタープラン及びデザインガイドライン 27
2.2.3 住宅地経営管理約款 31
2.3 定期借地型次世代住宅ローンパイロットプロジェクト 34
2.3.1 パイロットプロジェクトの意義と概要 34
2.3.2 パイロットプロジェクトの基本諸元 36
2.3.3 世帯像等 36
2.3.4 建築費と土地代 38
2.3.5 返済額等のイメージ（一戸建住宅のケース） 38
2.3.6 定期借地権付住宅ローン利用者像イメージ 39
2.4 パイロットプロジェクトの事業スキーム 41
2.4.1 パイロットプロジェクトの事業の流れ 41
2.4.2 パイロットプロジェクトに係わる契約 43
2.4.3 公的主体との連携事業 49
2.4.4 定期借地を優良住宅供給の好機とするために 52

第 3 章　レンダーから独立した保証会社による次世代信用保証事業 53
3.1 次世代信用保証事業の基本的考え方 53
3.1.1 新たな保証事業の必要性 53
3.1.2 基本的考え方 53
3.2 次世代信用保証事業の仕組み 56
3.2.1 次世代信用保証事業の構成要素と機能 56
3.2.2 顧客のための新たな仕組み 57
3.2.3 事業概要と業務体系 59
3.3 事業収支シミュレーション 61
3.3.1 保証料・保証積立金・保証業務収支 61
3.3.2 リノベーション・再販・賃貸による回収率の改善 67
3.3.3 リスク対策とコンプライアンス 72
3.3.4 延滞者・デフォルト案件のリスケジューリングと法的措置 73
3.4 保証委託契約 74
3.5 導入への課題 75
【参考資料】 76
１．基本的スタンス 76
1-1 住宅価格 76
1-2 次世代住宅ローンの審査基準 79
1-3 保証のあり方 80
1-4 ホームビルダー 83
1-5 住宅のデザイン 83
1-6 ユーザーの視点 84
1-7 定期借地方式 84
２.ノンリコース面から見た住宅ローン 86
３.米国の住宅ローン 89
3-1 ノンリコースローンかリコースローンか 89
3-2 契約書 93
４．住宅ローンに関する意識 109
５．住環境マネジメント事例 115
5-1　国内事例 115
5-2　海外事例 118
６．長期優良住宅ローン推進研究協議会 123

はじめに

1 背景と着眼点

1.1 背景と目的

これまでのわが国の住宅ローンは長期にわたる高額のローンの支払いが終了しても、住宅自体が経年減価してしまい、真の意味で資産となっていなかった。そのため、土地に比べて住宅を実質的な担保にできなかった。こうした意味で住宅ローンは長い間、利用者の信用力のみに依存したクレジットローンであった。

今後の住宅ローンは、資産価値を有した、すなわち、購入後において適宜売却、賃貸を可能となる住宅を担保とし利用者の負担能力に併せたゆとりあるノンリコース的なモーゲージローンとすることが必要である。

次世代に向けての新たな住宅ローンの実現には、多くの分野の再構築が必要であるため、本協議会において融資機関、ハウスメーカー、シンクタンク・コンサルティング企業、学識者等のノウハウを統合することにより、今後のあるべき次世代の長期優良住宅ローンシステムに必要な要素を同じ土俵に組み入れ、実現・普及可能な事業の先導的モデルを構築・提案するものである。

1.2 着眼点

下記のような着眼点のもとで検討した。

わが国の住宅ローンの改善そして住宅を本来の価値ある資産とすることは極めて関連する分野が広範囲で難しいテーマであるが、一定規模の新規の住宅需要があると見込まれるこの 10 年間に実践することが必要である。

このためには同時に多様な関連分野が同じ目的に向かって改善することが不可欠であるが、これまでの膨大な既存住宅ストックを抱えた市場を一度にあるべき状態に転換することは不可能である。

しかし、その萌芽は各分野で見られるため、本事業では、改善や改革の萌芽を見出し、それらに基づいた新たな視点のプランを提示することにより、将来のあるべき姿に向けての好循環を作り出すことを目論んでいる。

(1) 資産価値の維持・創造の視点

膨大な既存住宅ストックの大半は経年減価する資産価値の無い物件であるがそれらの中にもリノベーションにより、その時点での新築物件に比肩可能な物件も存在する。このような物件のリノベーションのコストやリノベーション可能な条件等を明確にすることにより、かなりの既存住宅ストックが資産価値あるものとして市場に出ることが可能と考える。

また、本来の資産価値は住宅単体での維持管理では限界があり、一団の開発を行い、一元的なマネジメントにより住環境全体が成熟し、当初の価格以上の価値を醸成することが可能であると考えらえる。従って、新築物件については規模の大小に係らずこのよう方法で供給することが重要である。

これらの 2 つの取り組みにより、一定の期間内に資産価値のある長期優良住宅のストック形成が可能と考えられる。

(2) 利用者の支払い能力に応じた適正なローン負担

支払い能力に応じてローンを設定することは基本であるが、将来の収入の上昇を見込

んで無理なローンを組みがちであり、また、当面の負担軽減を図るあまり、最終的に過大なローン負担となることが多く見られる。

昨今のローン支払い延滞率の上昇は景気後退による一時的な現象ではなく、今後の安定成長時代においても継続するため、利用者が将来的に支払い可能なローンプランとすることが一層必要とされる。短期的な負担軽減ではなく、住宅価格も含めて長期的視点から適正な負担額と支払い方法さらには取得時のみではなく、継続的な維持管理コストも当初から考慮し、さらには利用者へのライフサポートも必要とされる。

米国では資産価値の上昇に応じた借り換えにより、負担を低減させてきたが、それは資産価値の恒常的な上昇を前提にしたものであり、それを前提にすると景気が停滞する時期には支払能力が低下する可能性がある。このため、当初の条件で支払える範囲でローンを組むことを基本とすることが重要である。

（3）地域金融を重視する視点

住宅ローンは多くの金融機関が扱っているが、企業ではなく個人を主たる顧客とする金融機関の方がきめ細かい顧客対応が可能と考えられる。今後は利用者の円滑なローン支払いを図り、ローン破綻を抑制するためには、継続的な顧客サポートサービスが有効である。これに対応可能なのは地域の金融機関等であり、その機能と役割に注目・期待すべきである。

（4）リーコース、ノンリコースを超えたローンプランの検討

本来的に、住宅ローンは担保とする住宅に十分な資産価値を有していることが当然であるが、そのことが直接的にノンリコースであることを意味するものではない。ノンリコースローンは特殊なローン形態であり、フロー収益がある商業不動産事業のプロジェクトファイナンスに限られており、住宅ローンは本来的にはリコースローンである。

本来的には資産価値のある住宅を担保とする住宅ローンはノンリコースローンであってもおかしくはないが、住宅購入者はローンを返済し、返済後は資産価値のある住宅に継続居住しつつ、必要に応じて資産活用することを基本とすべきであるため、原則的には利用者の返済能力に応じて返済可能なリコースローンとして、それでも不慮の事情で返済できない場合は担保処分により債務が消滅するような方策を組み入れておくこととすることは十分理にかなっている。

担保物件処分後の残債を消滅させることは例外的な法的措置が必要とされており、これは我が国でも諸外国でも同様である。このため、基本の融資形態はリコースとし、資産価値を有した住宅を担保としたモーゲージローンであり、保証による適正な残債処理を行える意味で実質的なノンリコース面を有するモーゲージローンとする。

融資側（融資機関、保証機関）は物件処分後の残債を遡及しないのであれば、信用及び担保物件への審査がより慎重になり、結果的にデフォルトが低下すると考えられる。

また、残債を免除するためには、十分な価値創造・保全措置を前提に米国のような不足金請求禁止・制限あるいは残債免除益への非課税措置などの法的措置が必要とされる。

2 次世代住宅ローンの基本的スタンス

2.1 住宅価値の構図

次世代住宅ローンは住宅購入者が負担能力に応じた返済額で長期優良住宅を購入出来、その住宅は資産化し、担保価値を充分に有したモーゲージローンである。

住宅の価値は住宅単体の性能・機能そしてデザインの要件を充足し、その維持管理を行い、さらに、住環境の一元的なマネジメントが実践されていることが重要である。

適正な負担のローンとするには、適正な住宅価格の実現のための住宅生産システムの再構築、ビルダーの体質改善、流通システムの再編そして健全な信用保証システムの構築が必要である。

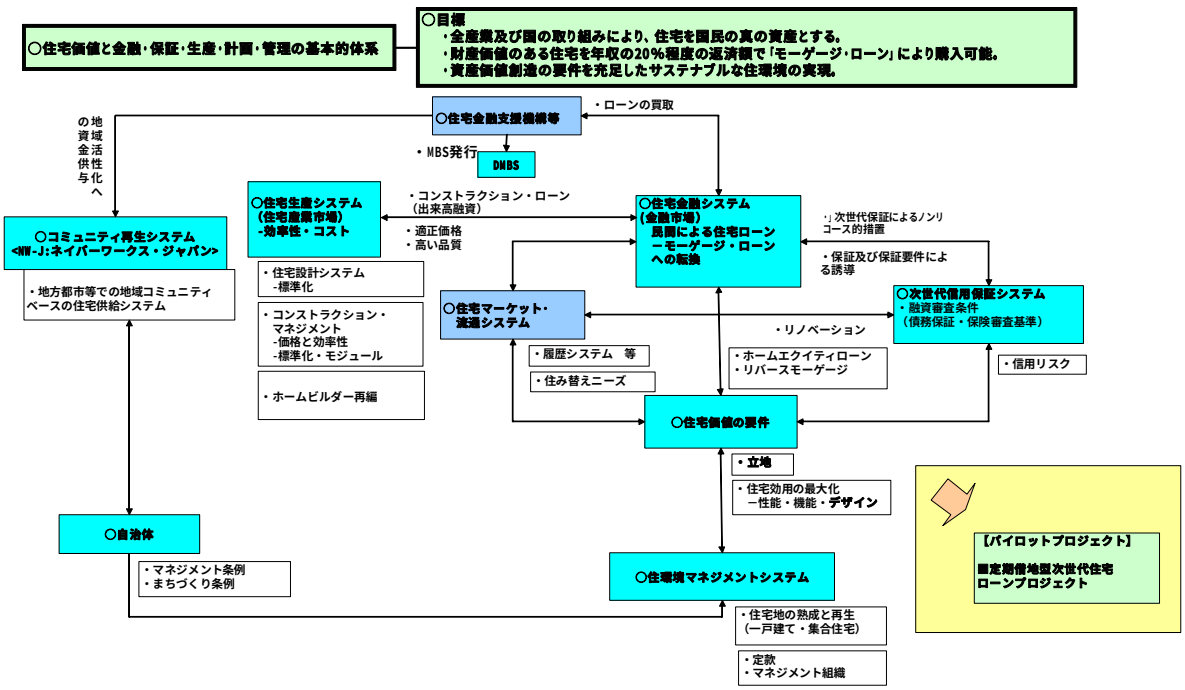
これらの要素は相互に関連しており、すべての主体が次世代住宅ローンの実現に向けて協働的な行動を行うことが必要である。

近年では、住宅購入者の住宅の資産化に関する意識も高まるとともに関連業界も成熟時代の住宅マーケットに向けて再編の動きが見られる。

この機に今後のわが国の住宅地開発のモデルとして設計から建設、ローン、広告、マネジメントまで一貫したシステムの構築を提示することが重要であり、これらを先導すべくパイロットプロジェクトの実施が求められている。

以上の住宅価値を巡る構図とパイロットプロジェクトの位置づけは図表 0-1 に示すとおりである。

図表 0-１　住宅価値の構図とパイロットプロジェクト



図表 0-2　真の資産価値あるサステナブルコミュニティー開発のためのキーポイント

主要項目	内容	主体	備考
■土地所有者（事業対象地区の所有者）	公的主体（自治体、公的事業主体）	公的開発主体等	比較的規模が大きく、長期的視点で資産形成
	民間地権者（個人、法人）の場合は土地を出資して法人化し、経営管理を行う（相続・倒産などによる影響を受けない）		本来は土地所有者は誰でも可能 ・土地所有者（＝事業者）が土地を信託等 ・土地所有者と事業者との定期借地契約 ・事業者と利用者との定期借地契約・売却契約
■事業方式	定期借地方式	土地を公的デベロッパーが取得等	分譲も可能（マネジメント主体は HOA となる） 当初定期借地でスタートし順次分譲のスキームもある
■東京スタイル	経年劣化しない将来にも評価されるデザインと標準プランの作成	デベロッパー	コンペにより郊外一戸建てのスタイルの提案を募集
■モーゲージ・ローン	住宅担保によるノンリコース	地方銀行あるいは住宅ローン会社	近い将来モゲージローンが通常となる
■コンストラクションマネジメント等			
◆建設の合理化	建設費の低減を図るために工程の合理化	建設会社/デベロッパー	
◆設計	広く普及しているホームプラン（定評を得た資産価値ある住宅を実現）	施主が支払い能力に応じてプランから選択	業界により長期に亘りブラッシュアップされたサステナブル・ホームプラン
◆積算	適正な原価と利益		
■3 つのキーポイント（経年劣化しないデザインと自主的エリアマネジメント）			
Ⅰマスタープラン・ガイドライン	地形・歴史を活かしたアイデンティティーを感じさせるトータルビジョンのストーリーを踏まえたマスタープランと建築設計指針（アーキテクチュアル・ガイドライン）	事業主体	・持続的コミュニティの形成のためのハード・ソフトの基本的コンセプト ・自治体との連携
Ⅱ住宅地経営規約（CC&Rs）	住宅地環境の価値を維持・成熟させるために遵守すべき事項を明記した規約		
Ⅲ住宅・住宅地経営組織	資産価値向上のためには一元的主体による管理・運営が不可欠		
■エリアマネジメント	当初のプランを維持し、価値を向上させるための管理規定 売りきりではなくデベが当初のプランをもとに管理（改修や仲介等含む）に責任を持つ		
■ライフサイクルコスト（LCC)	戸建て住宅の維持管理に必要なライフサイクルコストの明確化		
■高齢者居住	将来の高齢化にも対応し資産価値を有することをアピールするために RM 付住宅地とする。		
■アグリカルチュラル・アーバニズム			

2.2 基本的スタンス

金融機関は現状では住宅ローンを巡る低金利競争による過当競争状態にあるが、人口減少による世帯減そして住宅新設需要が激減することは明確な中で、昨今では適正な住宅ローン市場への再構築が注目され、住宅の担保価値について重大な関心を有するようになっている。

住宅の資産価値が維持され担保としての機能を果たしたとしても、従来のローン組成体制や既存住宅マーケットの状況を考えるとすぐには保証の付与のないローンに転換することは事実上困難である。従って、十分な担保保全措置（住宅の資産価値維持）をとりつつも保証会社の介在が不可欠と考えられる。さらに、保証会社も従来型の業務を超えた新たな業務の構築を行うことにより、金融機関や顧客との新たな関係を築くことが重要である。資産価値が担保されれば米国のように、資産価値を超えた部分にのみ保証対象とすることも考えられる。

次世代の住宅ローンは支払い能力に応じた負担を前提とし、住宅の資産価値を担保する諸要件を融資条件としてホームビルダー等と提携した新たな保証会社の保証によるモーゲージローンである。この普及のために定期借地方式によるパイロットプロジェクトを先導的に実施することが有用と考える。

以上をまとめると次の下記のとおりである。

将来的に定評を得るデザインと適切な価格・施工とともに住環境の一元的マネジメントより住宅の資産価値を高め、そして、既存住宅市場を整備することにより、住宅ローンは下記のような基本的スタンスのモーゲージローンが可能となる。

本提案では、住宅ローン契約はリコースローンであり、保証会社が代位弁済するところまでは従来の住宅ローンと同様である。

保証会社は保証契約を金融機関と締結し、住宅の担保権を有するが、その担保物件を処分して残債が発生すると想定される場合は、自ら担保物件を購入し、リノベーション後に売却や賃貸することにより債権を回収する。購入価格は再販可能価格からリノベーション及び関連費用を減じた額となるが、この購入価格は保証会社の業界団体による評価システムに基づいて第三者により評価・査定される。

このように担保物件を保証会社が購入する場合は、債務者にとっては債務が消滅するが、これは債務免除ではないため実質的にノンリコースとなる。

担保となる住宅は将来的にも評価を得られるデザインを有し、購入時の価格を維持あるいは向上させるために、一元的なマネジメントの下に管理されるものである。

価値のある住宅を担保とし、ゆとりのある返済計画の下に保証会社との新たな連携による新時代のモーゲージローンを実施し、それにより地主と住宅購入者とが win-win となる定期借地権付住宅を供給する。これにより、個々の関係主体の利益が増価するとともに地域全体の空間価値の増加を図る。

今後の住宅供給や住宅ローンが上記のようなシステムになるためには具体的に実例を示すことが重要であるため、その先導的なプロジェクトとして「定期借地権付住宅次世代住宅ローンプロジェクト」を提案する。

また、この次世代住宅ローンを推進するためには、ローン返済や保証そして住宅についてのみならず、利用者（住宅購入者）の生活に対する総合的なサポートが必要である。例えば、住宅購入時でのアドバイス、住宅ローン返済・維持管理計画等の費用管理アドバイス等である。

【次世代住宅ローンは新たな保証事業によるノンリコース的モーゲージローンである】

- 前提として、「住宅」は適正な価格と一元的なマネジメントによる持続的価値を有し、「利用者（住宅購入者）」は適正なローン負担のもとに購入し、デフォルト時には担保売却後の「残債は遡及されない」が「ペナルティ」（一定の時期融資は受けられないなど）が課せられる。「金融機関」は価値ある住宅を担保にモーゲージローンを提供し、デフォルト時には保証会社から代位弁済を受ける。「保証会社」は将来のリノベーションによる再販の可能性のある住宅に保証を付与し、デフォルト時には金融機関に代位弁済の後に、担保住宅の価値が残債を下回る場合は適正な価格で担保物件を購入し、リノベーション再販により収益を得る。
- 当面は戸建の既存市場は不十分であるが、このリノベーションのノウハウによる再生住宅の供給（デフォルト物件に限らない）により、既存住宅市場を牽引する。新築住宅は一定の価値を持続させるため、さらに既存住宅市場の形成が促進される。今後の価値を有する新築住宅は大規模なリノベーション無くして残債を回収できるが、適正なリノベーションによりさらなる収益を得ることも可能である。「独立系保証会社」はホームビルダーなどと提携することにより、また、「ハウスメーカー系保証会社」は独自に、保証業務とともにリノベーション事業を新たな業務とする。
- モーゲージローンはこれまでのローンに比べて、対象となる住宅は価値が高いと評価されるとともに利用者の安心性が高いためローン利率は上昇、保証料は低下させることが出来る可能性がある。

【定期借地権付住宅による次世代住宅ローンパイロットプロジェクト】

- 新世代住宅ローンと定期借地方式を連動させて、モーゲージローンにより適正な負担でゆとりある良好な持続的価値を有する住環境を提供するために、先導的なパイロットプロジェクトを構築する。
- 「住宅事業」は住宅購入者・地主・ホームビルダー・金融機関・デベロッパーがそれぞれwin-winとなり、住宅そして都市空間自体の価値を向上させるものである。特に、住宅地を供給する地主にとって持続的な資産形成が可能であることは優良な住宅地形成に向けての有効な動機となると考えられる。
- 住宅所有者は土地を所有するケースと借地のケースがあるが、前者は住宅所有者が地主としての収益（売却、賃貸）を得ることができる。一方、借地のケースでは、住宅購入者は低廉な価格で住宅を取得でき、地主は長期的に持続的な資産を形成するとともに住宅購入者は土地代相当額を軽減し、ライフスタイルに応じてローン期間や売却時を設定して、合理的な負担を享受することが出来る。

  大規模所有で長期的な資産形成を図ることができる立場の地主が中心であり、自治体等の公的機関や各地の大規模農地所有者などである。しかし、小規模地主であっても土地の一元的管理組織を組成することにより、同様の効果を得ることが可能である。

  土地価格が安い地域では、安く土地を売却せずに長期的視点を持って定期借地による資産増価（優価）を図ることが重要である。
- 定期借地権は原則的には借地期間が終了すると建物を取り壊して、更地にして地主に返還するが、できるだけ住宅を継続的に保持することが重要であるため、基本的に「無償譲渡を前提とした一般定期借地権方式」とする。

第１章　次世代住宅ローン推進のための関連方策

1.1 柔軟な返済スキームローン

今後住宅を単体ではなく一団として扱い、一元的な住環境マネジメントを行うことにより、住宅の資産価値を維持することが出来る。また、安定成長時代において土地は実効的有効利用により始めて一定の価値を有することになる。このような状況下において、住宅や土地が利用目的に応じ、実質的な価値を有することにより、様々な住宅ローンの構築が考えられる。

利用者は収入に応じた無理のない返済及び資産形成を図ることができる住宅ローンを求めている。住宅ローンはあくまでも利用者の返済能力を基本にする融資であるが、返済可能な範囲とはいえ、少しでも毎月の返済額を低減することは重要な観点である。特に、40 歳台に入って学費等の費用負担が大きい時期に低減させることは有用である。

月次の返済額を軽減させる方策としては、返済期間を超長期にする①超長期ローン、そして、期限内に一定の元本の利子のみを返済する②元本据え置きローンが考えられる。

ローン期間の長期化は毎月の返済額の低減を可能とするが、返済総額は逆に増大し、住宅の所有時期がその分遅れることになるため、必ずしも利用者にとって有利とは限らないが、ひとつの選択肢と言える。

後者の元本据置タイプは現状では、毎月のローン返済に窮した際の一時的な救済策として講じられているが、住宅の資産価値が維持され、また、支払い能力に応じたローンを組んでいれば、当初より計画性を持った柔軟なローン方式として、位置づけることが可能である。

1.1.1 超長期ローン

住宅金融支援機構には 35 年、50 年のローンがあるが、住宅ローンの歴史過程を見れば、需要者サイド、供給者サイドから見ても、購入時負担額の軽減を目的としてローン期間を長期化させてきた。

（フラット 50 の利用数）

現実に、住宅金融支援機構の 50 年ローンは、金利がフラット 35 より高いため、返済額が 35 年ローンとそれほど変わらず、また完済時年齢が 80 歳に限定されているために現在までの利用率は低い。

平成 21 年度の申し込みは 11 戸、資金実行は 4 戸。22 年度の申し込みは 2 月末現在で、ゼロである。これは、フラット 35S による１%の金利優遇制度もあり、50 年の長期ローンを申し込むよりも返済額が少なくてすむ方を選択する、ということによるようだ。

図表 1-1　フラット３５と５０の返済額比較表　H23 年 2 月 24 日現在　ボーナス加算無）

返済額 1000 万円	返済期間	金利	毎月返済額
1.フラット 35	35 年	2.55%	約 3.6 万円
2.フラット 50	50 年	3.17%	約 3.3 万円

仮に 35 年のローンを 100 年にすると元利金総額は３倍強になり、負担感は強くなる。

図表 1-2　返済総額の比較表（元利均等返済）

1.フラット 35	約 1,534 万円（2.55%の固定金利）
2.フラット 50	約 2,016 万円（3.17%の固定金利）
3.100 年ローン	約 3,610 万円（3.50%の固定金利）

（超長期ローンの問題点）

一代で借りられる期間は 50 年程度が限界である。ひとの寿命を 85 歳とし、住宅取得開始年齢を 35 歳と仮定すれば、一世代で借りられる住宅ローンの最長期間は 50 年であり、現状の住宅ローンの制度が限界に近い。したがって、返済額を低減するために仮に 100 年ローンの超長期住宅ローンを設定すれば、債務承継が前提条件となる。

資金の借り手であるひとの寿命を考えれば、親子、他人を問わず債務の継承が行わなければ超長期ローンは成立しない。

この場合、団体信用生命は支払い終了予定の金額まで（例えば現行の 80 歳となる）となる。これは、返済中の貸し手および遺族へのリスクヘッジのための保険であるが、貸借関係は当事者間にのみ成立するからである。生命保険は言うまでも無く「ひと」への保険であり、ここに限定される。

(超長期ローンの前提は住宅資産価値の長期維持)

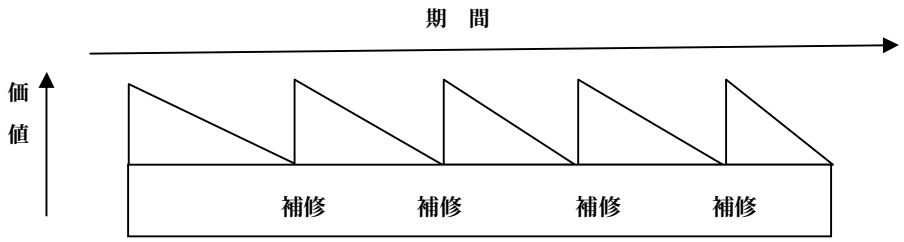
一方、超長期（100 年）ローンを実現するためには、貸し手が、「ひと」に貸す融資でありながら、「モノ」を長期に購入する、もしくは資産化する考え方が必要となる。リコースローンからノンリコースローンへの概念的移行はここから生ずると考えられる。

ノンリコースローンの基本は、デフォルトが生じた際に、借り手に遡及せず、物的担保により債務が消滅することである。いわば、「ひと」と「ひと（多くは法人）」との債権債務関係から借り手の「モノ」の所有へ転換することの徹底であるとも言えよう。

したがって、従来の日本の住宅と異なり、長期にその価値が維持される住宅のローンは、借り手が、住む期間だけの支払が可能な分のみを支払い、その部分が資産として所有する権利となる仕組みを持つものとして提案できる。すべて支払いが終了しない場合は、残存価値部分を遺産として相続するか、他人に支払った分の資産評価と未支払い分（負債）を相殺し、正当に価値のある資産として、売却することも可能である。

この場合、住宅の資産が、住んだ分の償却、及び修繕補修などの維持費の加算を総合的に計算し、住宅の価値の下落が現在の状況とは異なり、ほぼ住宅取得時の価格を維持していることが、第 3 者に確認され、社会的な評価が確定することが前提である。

図表 1-3　住宅価値のレベル



購入者サイドは、既に返済が行われた分の価格を支払うか、その分の新たな資金を加え、返済額の低いローン付き（返済資格の審査は必要）物件として購入でき、抵当権設定費用

の削減も可能となる仕組みも考えられる。

しかし、一方で現実には住宅ローンは完済まで借りる人は少ない。

住宅金融支援機構の調査によれば、住宅ローンの平均完済年数は 14～15 年程度(平成 20 年度 14.6 年、平成 21 年度 14.9 年（住宅金融支援機構　民間住宅ローンの貸出動向調査結果より)である。その他の例でも民間金融機関（例えば労働金庫）などのケースでは７年から８年のケースも多いという報告もある。これらは、預貯金、退職金などの一時金などによる繰上げ返済のほか、他の金融機関への「借り換え」によるものが多く含まれているからであるが、それを割り引いても当初の 35 年を待たずに返済が終了している。

特に、現状の低金利局面では、このことは顕著である。

このように、仮に超長期ローンが組成されたとしても客観的な経済状況による変化、

つまり、インフレやデフレ、金利の上下やまた、借入者の主体の側の人生の変遷による収入の上下により、返済方法は変わってくるのが現実である。

（金利が上昇すると、超長期ローンの意味はなくなる）

100 年ローンの場合金利が３％を超えると返済額の低減効果はなくなる。すなわち、超長期（例えば 100 年）の場合、元利金等返済方式で試算すると２％台の金利では、35 年と 100 年では４１％毎月返済額に差があるが、３％では 32%、５％では 17%程度しか軽減効果は現れない。

図表 1-4　3000 万円の借り入れの時の月返済額

金利 / 返済期間	2%	3%	5%
35 年	99,378（100%）	115,455（100%）	151,406（100%）
50 年	79,137（79.6%）	96,593（83.7%）	136,241(90.0%)
100 年	57,840（58.2%）	78,945（68.4%）	125,856(83.1%)

（超長期ローンの新しい提案‥可変性を持つ固定ローン）

長期ローンの実際が、中期ローン（１０年～15 年程度）の借り入れ実態であることを考えると、新しい超長期住宅ローンは、借り換えを前提にした期間の定めのない「可変性を持つ固定ローン」が、現実の生活に沿っており、したがってデフォルトも起こりにくく、人生の中で無理なく返済できる方式であると考えられる。

当初の借り入れを最も有利な返済額のローンに設定し、金利変動や人生の変遷の中で、その都度借入者に最も適した返済額を選択できることが、延滞を減らし、人生の蹉跌を防ぐ方法であろう。

これであれば貸し手(レンダー)にとっても適正な利益を得て、確実な回収が図れる。事業性の資金を法人が借りる場合、通常は長期の金銭消費貸借契約証書を交わすが、実際は、金利情勢や会社の業績によって、預金金利と相殺するなど（既にこうした住宅ローンの商品化は行われ始めているが）繰上げ返済、または借り換えなどを様々な方式を講じている。これにより財務担当者は、金融機関と日常的折衝して有利な方向へ会社を導いている。また、事業が不調の場合は、元金を据え置き、利息のみの支払いを行う方法もある。

こうした方法が個人に援用されれば、少し矛盾した表現だが「長期貸しの短期貸し」となり、実質期間の定めのない、超長期貸ローンが可能となる。

このほかに利息の軽減方法としては、すでに一部の金融機関で行われているが、「預金金利相殺型」「繰上げ償還の自由化」などの方法がある。

1.1.2 生活優先型住宅ローン

＜元本据置返済組み入れ長期優良住宅型ローン＞

一定の価値を有する状況になれば、担保処分で必ず返済可能な額が維持または増大するため、その額以外の元金部分に対する金利の支払いを一定の返済期間内に行い、返済期限時にはその元金部分を一括返済（現金あるいは担保処分による）する方法である。

これは、元利金等方式に比べて、月次の返済額を軽減しつつ、総額も抑えることが可能となる方式であり、元本据え置き型と元利均等返済型を併せたものである。

返済の負担を軽減するには、通常は余裕のある時期に元金を返済して返済総額を減ずることが有効であるが、なかなか余裕のある状況にならず、むしろ、資金需要が高まる可能性が強く、元金を早期に返済することは事実上困難であることが多い。

以前から、元本据え置き型ローンはあったが、返済が困難になった場合の特別な措置、あるいは負担能力の小さい利用者対応としての緊急的な救済措置との位置づけであった。米国においてもサププライム層を中心に、類似の IO（Interest Only）ローンが使われたが、据え置き期間が経過すると急激に返済額が増大することが課題であった。

したがって、本提案はこのような緊急的な措置としてではなく、一定の資産価値と返済能力があることを前提にした、ゆとりある柔軟なローンスキームとしている。

（1）住宅ローン返済軽減の基本的考え方

住宅ローンの支払い額の軽減についての方法を考えるにあたり、まず、前提として現行の住宅ローンの特徴を以下に列挙すると下記のとおりである。

①購入対象物件に対して 70～80%の融資である。
②融資期間、金利を決定し、融資期間満了時にローンが完済となる。
③月々の支払金額は期間、金利を基に算出された元利均等月額方式である。
④購入物件の所有権は購入者（借入人）となるが、購入物件に抵当権が貸出人（銀行等）により設定され、ローン完済時に抵当権が解除される。

これに対し、新たな住宅ローンには下記の返済の軽減・融通性・リスク回避を加味したものであることが必要である。

①ローン返済の月額が少額であること
②もし、余裕資金が出来た場合、容易に返済可能なこと
③万が一、不慮の事態が発生しても任意売却を行えば、手元に資金ができること

（2）新たな住宅ローンの概要

住宅ローンの変数は
①期間
②金利
③元本（融資金額）
に集約される。

期間の長短は支払額に当然、影響し、その額は次の式により表わされる。
{住宅ローン借入額×1/住宅ローンの借入月数＝平均化した元本返済月額}
これをパーセンテージで表すと
{100%×１/住宅ローンの借入月数　×12＝住宅ローンの借入額に対する年間返済%}

従って、期間を長くすればするほど月次の元本の返済額は少なくなる。（全期間を通じた金利支払い層額は増加）

金利を低くすれば支払額は減るがマーケット情勢次第では金利と景気は連動して上昇する場面が想定されるため、金利は絶対的な負担要因とは考えにくい。ただし、上記の期間との関連を考えた場合、住宅ローンの借入期間が長くなればなるほど金利が支払金額に及ぼす影響は大きくなってくる。

以上は元本を 100%返済するとの前提であるが、十分な資産価値を前提にすると元本の一部（将来的にも確実に価値を有する部分）を据え置くことにより、これまでと違った見方ができる。

住宅ローン議論において常に「如何に住宅ローンの支払いを少なくするか」が課題であるが、これは「如何に安く住宅を購入（保有）するか」のではない。すなわち、合理的に毎月の返済額を低減させることにより、家計を圧迫することなく価値ある住宅を購入し、より満足のいく生活を過ごすことを可能とすることが重要である。

住宅ローンの担保は、住宅と土地とが一体的に評価されるため、購入する住宅が将来的にも確実に価値を有すると考えれば、ローンの貸し手にとっては十分な担保であり、購入者にとっては最終的に所有権を確保できれば一部元金を据え置いても、問題はないはずである。

したがって、金利の支払いのみを行うことにより元本分の支払い額を減らすことができる「一部元本据え置き型ローン」が有用であると考えられる。

ひとつのモデルとして、700 万円の所得者（可処分所得 600 万円）が 2600 万円の土地建物購入し、それを頭金 20%（520 万円）、利率 3%、返済期間 25 年で返済場合を想定すると通常の全額を元利均等で返済するケースでは毎月の返済額は約 10 万円（98,635 円）、総返済額は 2,959 万円となる。

一方、元本の 50%（1040 万円）を据え置くと、毎月の返済額は約 7.5 万円（75,317 万円）、総返済額は約 2,260 万円となる。返済期限が到来すると元本分の 1,040 万円の返済が必要であるため、これを含めた総返済額は 3,300 万円となり、元本を据え置かない通常のローンに比べて約 340 万円多くなる。

しかし、毎月の返済額については約 2.3 万円少なくなるため、総額では約 700 万円の減少となる。この差額をローンの金利 3%で 25 年間運用すれば、据え置いた元本額に相当することになるため、この差額を何も使わないのであれば据え置かない場合に比べて据え置いた分の金利分が収益として、多くなることになる。

この毎月の差額は他の必要な消費に使うためのものであるが、同時に住宅ローンより有利な運用をすることも可能である。

通常はローン返済期間に繰り上げ返済により元本を減少させるが、その場合は手元資金が少なくなり、生活の余裕が無くなりローン返済に振り回させられることにもなる。

返済期限には据え置いた元本を一括返済する必要があるが、その場合も、手元資金での返済、あるいは住宅に担保価値があるので借り換え、さらには売却（返済後に手元資金が残る）することも可能である。（図表 1-5　参照）

このように、最終的な担保価値を有する物件を計画的に余裕をもった柔軟なローンを組むことが可能となる。

以上をまとめると、一部の元本を据え置くことによる新たなローンの利点を改めてまとめると下記のとおりである。

①毎月のローン返済額が減少
②資金的余裕が出来た場合に返済可能
③万が一の事故による返済不能時には任意売却により手元資金が残る
④返済期日が到来した時に多額の返済額が必要になるが、前提条件として、土地・家屋が一定の価値を有していることより、ローンの借り換え時に担保物件の価格下落による貸出額の減少という支障が生じにくい。
⑤本ローンとIO（Interest Only）ローン及び緊急避難的なリスケジューリングとの違いは、戸建住宅の土地、家屋が一定の価値を有し、一部ではあるが元本返済を行い、その範囲において住宅ローンの支払い額を定めている点である（ただし、貸し手側の対象不動産に対する評価体制の確立が前提）
⑥別の利点は、従来型と比べて月々の返済額が少ないことより、住宅購入者の消費性向が高まり満足度の高い生活が期待できることである。結果的に総返済額は増加するけれども、家計自体のキャッシュフロー（日々の資金繰り）は楽になり、余剰資金（貯蓄）が出来れば、返済に使うことも可能となる。また、ローン金利以上の投資があれば、より高いリターンも期待できる。

一方で、元本の一部を据え置くことにより、総返済額は増加するが、その間のキャッシュフローは融通性が高く、また、余裕があれば繰り上げ償還することにより総額の軽減も可能であるなど家計の状況に応じて柔軟に対応できる。

さらに、預金連動型とすることにより据置き元本の金利が預金額金利相当分が減少するため、繰上げ返済と同様の効果を得ることが可能となる

図表 1-5　一部元本据置型返済のシミュレーション例

	資産		負債 余剰金（純資産）	月次返済額	総返済額 一括返済分	A:元本返済額	B:元本据え置き額
従来	ローン80%	2080	80%（土地建物）（2080万円）	98,635円/月	2,959万円	2080	
	頭金　20%	520	20%（余剰金）(520万円)				
新型	ローン80%		80%（土地建物）（2080万円）	75,317円/月	2,260万円 1,040万円		
	家屋　60%		・ローン（家屋）30%（780万円）全額元本償還	36,988円/月	1,110万円	780	
		1560	・ローン（家屋）30%（780万円）金利のみ支払い	19,500円/月	585万円		780
	土地　20%		・ローン（土地）　10%　（260万円）全額元本償	12,329円/月	370万円	260	
		520	・ローン（土地）10%　（260万円）金利のみ支払	6,500円/月	195万円		260
	頭金　20%	520	25%（余剰金）(520万円)				
						1040	1040

住宅価格	2,600万円	100%
住宅ローン額	2,080万円	80%
頭金	520万円	20%
返済期間	25	
金利	3%	

毎月の返済額の差　23,318円/月
25年間の毎月の差額の総額　700万円 (元本据置無しー一部元本据置有り)
25年後の総返済額の差額（一括返済含む）　-340万円 (元本据置無しー一部元本据置有り)

一定額据え置きローン月次支払額＝A:(元本返済額部分の元利均等月支払い額）＋B:（元本据え置き部分×金利/12（月次金利）

1.2 ライフサポートサービス

1.2.1 目的と役割

住宅ローンを借りる人々の多くは、今までに経験をしたことのない体験にプレッシャーを感じ、なれない事務作業に悩みながら、人生の大きな経験に対処する。

具体的にローンの借り入れに関する事務は、

①住宅ローンの借り入れ金額の決定
②申込書の記入
③審査までの待機
④貸付決定から金銭消費貸借契約の締結
⑤各種保険の加入
⑥抵当権の設定登記
⑦返済の開始
⑧延滞の防止や返済額のチェック
⑨もし延滞が起こればその相談や処理
⑩返済が滞り、借り換えなどの相談
⑪金利情勢による借り換え
⑫借り換えなどの具体的な事務処理
⑬仮に事故になれば、その将来に対する不安と闘いながら行う処理
⑭常なる家計管理

など多くの事柄があり、住宅業者や、金融機関の専門家の知識を得ながら対処しているのが実情であるが、それでも、業者や貸し手のいうままに、必ずしも適正とは思えない借り入れや実務対処によって、多くの不利益が生じ、結果としてローン返済の事故が多発している面があることは否めない。
そこで、「借手の信用保全」及び「住宅の価値保全」ために「ライフサポートサービス」の提供を行うことを提案したい。

1.2.2 借り手の信用保全

（1）「貸し手」と「借り手」の情報格差

住宅ローンの知識は、「借り手」と「貸し手」の間に大きな情報格差がある。それは、
この問題に日常的に反復して携わっているために、住宅ローンに関する知識が専門的である立場と、人生の中でほんの数回経験するかの差でもある。通常は、人生の中で家を建てる、取得する経験を持つことはそう多くはない。従って、いわば人生を賭けた借金も最大でも数回に止まる。
これに比べて、ローンの貸し手はこの業務が日常茶飯であれば、その情報量の差は圧倒的である。

まして、日常に触れうる金融の専門的な知識は、借り手にはおよそ非日常の世界である。また、貸付に伴う借入者の収入、職業、年齢などの個人情報の掌握とともに、貸し手による借り手への審査、抵当権設定、貸付実行の行為は、ほとんど優位性がある立場で行われている。この問題の是正が必要である。

（2）地域金融機関の役割

地域金融機関は、住宅資金の」「貸し手」としてふさわしい存在である。何よりその地域に様子に通じ、住宅の施工業者についても、ある意味で、預金者についてもその事情に通じる。これは「借り手」のいわば人生にも通じることであり、「貸し手」としては、「借り手」のきめ細かな事情に通じるために、問題の発生などにも事前に事態を把握できる場合もあり、大きなリスクヘッジにつながる。もちろん「借り手」の人生の誤算や変遷にも大きな蹉跌にならないように適切に対処するためである。

（1）に述べたように、住宅ローンの「借り手」は「貸し手」に比べて情報格差があり、「貸し手」の優位性は揺るがない。「借り手」は、人生の波の中で大きな変遷に出会う。出産、教育、会社、商売、失業、就職などなどである。

こうした状況についての不断の資金の状況についてのウオッチングを行い、必要に応じたコンサルティングやアドバイスを地域金融機関が担うこともできる。

「貸し手」は「借り手」の状況を把握することにより、「借り手」の不断の信用の保全を行うことが出来る。「借り手」は、順調な人生を送ることが出来る。

「貸し手」にとっては大きな手間がかかるようにも思えるが、昨今のクラウドコンピューティングなどの ICT（Information and Communication Technology）技術の発展と利用は、「貸し手」のマンパワーの増加を防ぐことに貢献しよう。

地域金融機関も時代の流れの中であたかも「投資ファンド」のような収益一辺倒の姿勢になった時期もあったが、地方の振興事業とともに、もう一度原点回帰を考える時期に来ているのではないだろうか。「地域密着」とは地域に住む人との接触であり、把握であろう。

（3）地域金融機関の限界

地域金融機関の果たすべき役割は、上記のように多いが、逆に限界も指摘できる。それは、「借り手」の預金や貸付情報に通じること、また先述のような専門情報を持つ立場にいることによる優位性である。

もし仮に、住宅の増改築や修繕などの新たな融資や、借り換えに伴う手続きやその融資を行うことになった場合、地域金融機関の「借り手」への知識が地域の中できめ細かくなればなるほど、優位性を指摘し利益誘導などとその公平性を問題にする声も大きくなるだろう。こうした指摘は、地域金融機関も望むものではない。

（4）MP・FP の活用

地域金融機関の十分な働きが見込まれない時、その補助として、MP（モーゲージプランナー）・FP（ファイナンシャルプランナー）の利用が考えられる。

米国においては、モーゲージブローカーの存在が住宅ローンについては欠かせない存在だが、資金の実行（クロージング）までがその仕事である。しかし、日本の場合、それだけでは、不十分である。先述のように、人生には様々な蹉跌があり、その対処こそが不良債権化を防止する第一歩の手段である。

金融、保険に関して専門的な知識を有する第三者が、「貸し手」と「借り手」の間に立って適切な借入額、返済方法などを決定することは、両者の情報格差を埋めること

であり極めて有効である。
具体的には「貸し手」との交渉、申し込み手続き、審査アドバイス、クロージング（資金実行）、借り換え相談、繰上げ償還、延滞防止策、延滞相談、事故処理、住み替え相談など多くの仕事がある。

もちろん、その相談、コンサルタント、斡旋業務については、「貸し手」「借り手」の双方から、業務に応じた費用受け、職業として成り立つようにしなければならない。
このための FP,MP などの研修や検定などは、モラルも知識技術も錬度の高いものが要求されよう。今後、その有用性は広く普及するべきであろう。

1.2.3 住宅の価値保全

（1）住宅を長期に維持する時代

木材をはじめ資源確保問題が国際問題になっている今日、住宅が 20 年や 30 年で壊され、廃棄物になることは許されない情勢であることは既に何度も述べた。
長期優良住宅（象徴としての 200 年住宅）は、新しく作るものはもとより、既に存在する住宅もその価値を可能な限り長く維持させて行くことを求められてくる時代となっている。

（2）地域連携が重要な課題

今後の長期優良住宅の建設は、地産地消を原則とする地域の建設会社、工務店、ビルダーが行うべきである。また、既に建築されたストック住宅の維持保全は、やはり地域の工務店、ビルダーなどが担う必要がある。

長期優良住宅の建設は大手のメーカーを始め多くの工務店が取り組んでいるが、住宅を長期に維持することは、その地域での維持保全が欠かせない。
大手住宅メーカーでも現場での直接施工は少ない。なぜなら、現在の建築現場の実際は、請負の地元業者が行っているのが実態だからである。一部は直接施工をうたうメーカーもあるが、構造体の組み立てが主体である。内装、基礎などは、地元の業者が行うことが多い。こうした地域連携に裏付けられて、住宅の耐久性は維持されるのである。

また、その地域の不動産会社は、その土地の環境や土地価格について精通しており、設計家は地域の風土にも通じ、その気候風土に合う家の設計も行なうことが出来る。こうした中で、地域金融機関もその商業や、地域の産業、病院やマーケットについての暮らしのファシリティ事情についても承知している。住宅の価値を維持して行くためにはこうしたそれぞれの主体が連携してその価値の維持を図ることが求められている。

（3）インスペクター、アプレイザー

既に長期住宅の価値の維持のために「家暦書」（住宅の履歴書）の設置や、それに伴う修繕、改装、設備の取替えなどを住宅の価値の維持として、公認するために「インスペクター」の組織や住宅の価値を評価する「アプレイザー」などの制度を設ける動きがある。米国を範とした、合理的な判断基準に基づく「価値の維持」を目的としたもので、それはそれで評価すべきであろう。

しかし、日本の場合は、住宅のハードの診断には建築士の資格を持つ設計家が多数いる。また不動産取引を不断に行っている宅地建物取引主任者がいる。まして、不動産鑑

定士の制度もある。新築住宅が激減している昨今、また少子化の住宅減少が言われている国では今までのように一級建築士といえども仕事が潤沢にある環境にはない。不動産取引も激減している。

こうした時代に、従来職業の特性を生かす仕事を見つけて行くことは重要である。設計士はインスペクターに、宅建主任者はアプレイザーに十分なりうる。

地域の中で、住宅、土地。環境を見つめ考えてきた者が、その地域の住環境の価値を維持し、また量ることができるし、市場動向も見据え、正当な価値の判断が下せると言えよう。

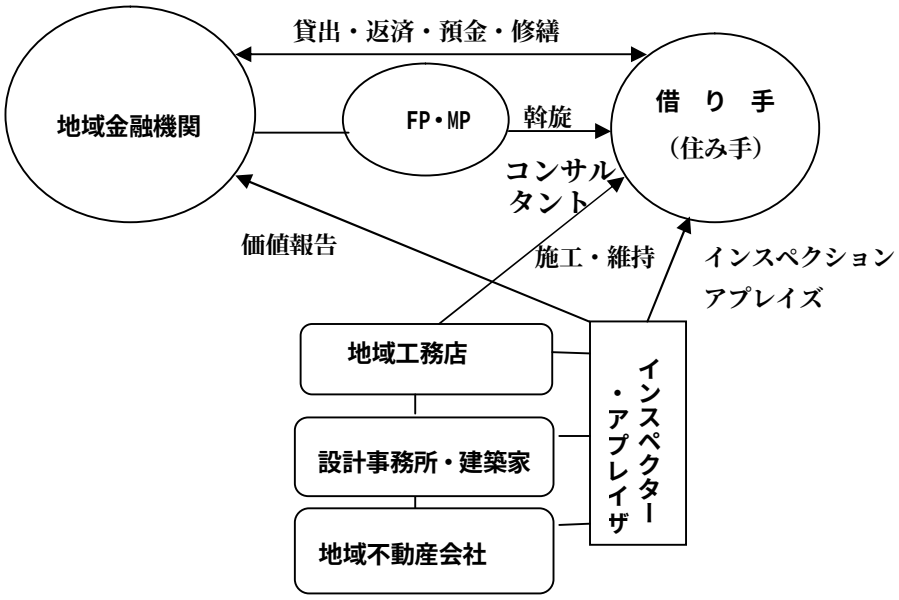
1.2.4 ライフサポートサービススキーム

（1） ライフサポートサービスを行うためのスキーム

下図のように、借り手の住宅に価値を維持するための、地域の有機的な連携が必要。

それぞれの関係を強化するための ICT（Information and Communication Technology）の開発が提唱できる。

図表 1-6　ライフサポートサービススキーム



（2）修繕積立金制度

住宅を長期に維持するためにはそのメンテナンスは、欠かせない。象徴としての 200 年住宅も新築してそのままで 200 年持つわけではない。維持管理を行なうことで、長期にその価値を維持する。

したがって、そのための修繕、改築の資金はあらかじめ準備を行なう必要がある。マンションについては、修繕積立金制度があるが、これも昨今は不足気味だということが、問題となっている。一戸建てにこの積立て制度が無かったというのは不思議なくらいである。

また、修繕積み立てを目的とする住宅財形制度も発足したようだが、税額控除など大

幅な減税措置の方策をとるべきだろう。

（3）登記簿への記載（登記法の改正提案）

現在の登記簿への掲載事項には表示登記欄に一戸建て住宅の場合「木造一戸建て瓦葺」程度の表現しかない。耐震性能も長期優良住宅も性能表示もない。

住宅の売買の場合登記簿はその住宅の歴史を示し、その価値を示し、取引をする不動産会社や金融機関の大きな判断材料になる。ここに、住宅の性能などの記述をも少し詳しく記入をすることはできないだろうか。このことにより、住宅の区別が明確になり、例えば増改築をし、大規模な修理をするなどの記録も残り、住宅の価値の維持も明示できるのではないかと考えられる。

1.2.5 まとめ

－ハウジングローン・プルーデンス－

白川日銀総裁が、2009 年 12 月に日本証券アナリスト協会で「マクロ・プルーデンスと中央銀行」という題で講演を行なった。「プルーデンス Prudence」（「金融には」用心深さ、慎重さ、分別「が必要だ」）がその趣旨で、サブプライムローン不況、リーマンショック以降の金融機関のあり方を述べたものだ。

これは、当然住宅ローンの世界にも言えることだろう。住宅ローンも、まさにミクロ・プルーデンスとマクロ・プルーデンスという用語によってその対応策が考えられよう。
ミクロ・プルーデンスは、借り手の側の知識の吸収であり、そのサポートシステムの充実である。貸し手にとっては事前審査、与信、物件の担保価値評価などである。また、地域の中で、関係性を不断に持ち、返済のチェック、モニタリング、借り手の事情の変化によるコンサルタントを行うこともこれに当たる。

マクロ・プルーデンスは、金利情勢、政府住宅政策、金融政策などに目を向けることであり、ローンの仕組みや制度の改廃に心を注ぐことである。
住宅価格についてもその動向は注視すべきである。バブルの発生は抑えねばならず、アフォーダブル（取得可能な）住宅にすべき価格維持は住宅業界の責任でもあるし、政府の施策でもあるべきだろう。

「借りたら返す」という単純な原則を、「借りたら返せる」仕組みとして配慮し、担保することこそが重要である。
主役と脇役は異なり、保証や保険という仕組みは、本来二次的なものであり、決して債権債務を消し去るものではない。あくまでサポートに過ぎないことが今こそきちんと認識される必要がある。また、担保はその価値を維持し続けなければ、その意味がない。
昨今の MBS や CDS が盛んな信用膨張の時代であるが故に、その信用の基礎となるべき債権債務はその組成の経過、また因子がより明確でなければ、すべては砂上の楼閣となる。サブプライムローンの破綻、リーマンショックなど経ながらも、現在も続く巨大なデリバティブの取引は、その大元の存在なくしては成立し得ない。われわれは、この間の日本のバブル、またその後の米国の経験から多くを学んだ。

その結果は、いわば、「水際」での住宅ローンの債権債務関係の明確な清算ないし修

復対策を、主要なシステムとして組み上げることが、最も有効な手段であることを強調したい。古い、時代錯誤という意見があっても、今こそ、住宅、あるいは物の価値を正当な価値として評価しうる基礎に帰るべきであろう。

誰が、何のために貸し、どのような役に立ってい、どのように返済できるのかが明確な債権債務関係こそ健全であり、望むべきものである。

1.3 次世代住宅ローン契約

（1）住宅購入者と金融機関との住宅ローン契約

＜金銭消費貸借契約書＞

従来のクレジットローン契約と本提案でのモーゲージローン契約の相違は後者は住宅の担保価値を重視することである。また、借主の信用についても返済能力に応じたゆとりあるローンの組成を目指すものである。

住宅の担保価値を重視するモーゲージローンであるが、ノンリコースローンではないため、保証会社との保証契約を併用し、デフォルト時には代位弁済を保証会社から受けることとする。この観点からは、従来の住宅ローンと類似している。

本提案でのモーゲージローンは、保証会社が代位弁済した後に残債を事実上、債務としては遡及しないため、これまで以上に保証会社の保証要件を満足させた物件に融資を行う。

【保証対象基準】

①融資対象物件は保証会社の審査に必要な基準に適合するものである。

審査基準は借主の「信用審査」と住宅自体の「物的審査」とし、「信用審査」は借主の支払い能力に合致した融資額とする上での所得や他のローン等の審査（信用調査機関の活用等）を行う。「物的審査」は担保価値を計るものであるため、住宅金融支援機構と同レベルの基準及び長期優良住宅基準に基づいた基準とする。その上で、将来価値のキーポイントである、将来にわたって定評を得ることが出来る「デザイン」を重視する。

これらを考慮して、将来的にリノベーションにより価値を高めて再販可能なことを要件としている。

（第三章 3.2 参照）

②保証会社との保証契約を締結することにより連帯保証人は不要（担保物件提供者および収入合算者を除く）とする。

【基本事項（契約書及び約款）例】

抵当権設定については、債務者と保証会社の間で締結する。

①融資条件に関する事項

- 融資金額
- 返済期間
- 借入金の使途
- 返済日
- 返済額
- 融資金利
- 基準適合

等

②繰り上げ返済・元本据え置き返済に関する事項

- 繰上げ返済の条件

（債務の全部又は一部の期限前返済が必要となる場合の要件）

- 一部元本据置返済の条件

（据置き元本の返済方法、据置き元本の借り換え方法）

③期限前の全額返済義務に関する事項
・債務の全部又は一部の期限前返済が必要となる場合の要件

④住環境マネジメント組織及びその費用負担に関する事項
・住環境マネジメント組織の加盟並びに維持管理・修繕費の積み立て等及び一部前払い金の預託等。

⑤保証に関する事項
・借主は保証会社との保証契約を締結すること。
・本来は住宅が資産としての価値、すなわち、担保価値を有すると本来は将来価値を下回る部分に対して保険をかけることで十分となるが、まだ、既存住宅マーケットが十分整備されていない状況では保証会社による保証を前提とする。
⑥期限の利益喪失
・期限の利益喪失の通知
・物件の売却権利の実行

（２）住宅購入者（債務者）と保証会社との保証契約及び抵当権設定契約

第 3 章 3.4　参照

（３）住宅購入者（債務者）と保証会社との債務承認弁済契約

第 3 章 3.4　参照

第２章　定期借地型次世代住宅ローンプロジェクト

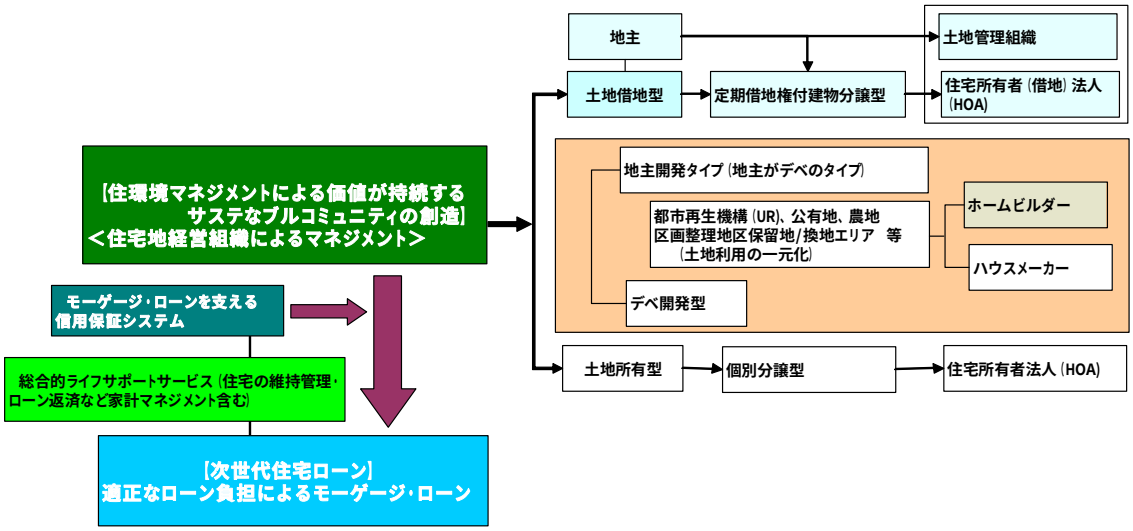
2.1 プロジェクトの全体像と基本的考え方

2.1.1 全体像

住宅の資産価値を創造向上させることにより、モーゲージローンが実現する。さらに、定期借地スキームにより購入者の負担が軽減されると同時に長期的視点で地主の価値をそして地域全体の価値が向上する。この価値向上の循環により新たな高い質の住宅購入ニーズが健在化する

資産価値を有する住宅を担保としたモーゲージローンとし、同時に、担保処分により残債を回収することを前提とした金融機関への保証も付加する。さらに、一元的な管理体制と合理的な価格やＣＭ（コンストラクションマネジメント）等の総合的体系整備そして地域のホームビルダー連携を組み込んだ総合的な住宅ローンシステムを実現・普及するための先導的な地主との協働パイロットプロジェクトである。

図表 2-1　地主との協働による資産創造モーゲージローン



2.1.2 次世代住宅地開発の基本的考え方

住宅の資産価値形成において、土地と住宅とを一体的に捉えることが重要であり、住宅自体と同時に住環境全体での資産価値向上を図る。

現状では、需要全体の低下が続いているが、大都市では土地はまだ十分に下落しておらず、地方圏では価格が低いため購入し易い一方で地主が手放さない傾向も見られる。

このような状況の中で、今後のあるべき住宅資産形成に向けて、定期借地方式の住宅供給の方策が重要となると考えられる。また、昨今では地方において、定期借地権を活用した供給事例が増え、関心も高まっている。

土地を継続的に保有したいあるいは保有可能な地主はこの定期借地型スキームを採用することにより長期的な資産形成が可能となる。

このような長期的視野で資産形成を考えられるのは当面は、自治体や国そしてその関連組織が中心となるが、一般の個人地主や企業に関しても十分可能性はある。

一方で、住宅購入者が土地を購入し、自らが土地所有者となる場合も、住宅の資産価値を享受することが可能である。

地主との協働による定期借地型住宅ローンスキームのポイントは
①地主と住宅購入者の双方にとって win-win の関係になること。
（地主は地代前払を一時金として取得することにより売却効果も享受可能）
②一元的な管理体制がとれること。
（地主がデベを兼ねない場合は、住宅保有者による一元的管理に委ねる。）
③融資機関にとって担保を保全できること。
（借地期間に応じた価値評価を実現）
④建物をできるだけ長期に亘って存続させること。
（無償譲渡方式）

2.1.3 次世代住宅地開発のポイント

新たな開発スキームであるため、土地を有する公的事業者や公有地を対象とした定期借地権方式の住宅地開発から定借方式の普及が望まれるが、基本スキームとしては、一般地主を対象としたスキームとする。

デベロッパーは、持続的な価値を有する住宅地とするために、ニューアバニズムのコンセプトに基づいた空間計画としてのマスタープランの策定及び普遍的なデザイン及び住宅地経営のためのマネジメントの仕組みを組み入れた開発とする。

土地については住宅購入者（エンドユーザー ）と地権者（あるいはマスターリース主体）とにより定期借地契約を締結する。住宅購入者は「住宅・住宅地経営組織」を組成し、住環境の維持管理等に必要な費用を負担する。

住宅地の開発は地域の特性も反映し、将来にわたる継続的な資産価値を創造する普遍的な開発とする。同時に、住宅設計においては出来るだけ地域特有のデザイン等の地域特性を反映して継続的な定評を得られるように地域のホームビルダー等と連携する。

当初の開発内容に基づいて住環境を継続的に熟成させて持続的な価値を創造することを目的とするため、当初の開発内容が熟成のマネジメントに値することが重要である。

たとえば、機能・性能は熟成段階で適宜更新するが、デザインは基本的には変えられないことを意識し、また、宅地の需給や農業・農作業への居住者ニーズ等の反映などが重要である。

多くの自治体でまちづくり条例、まちづくり協定等が策定されておりエリアマネジメントの考え方が広まりつつあるが、まだ一部に限られており、内容も理念的なものが多い、今後は住宅地の開発・分譲の条件として、「住宅・住宅地経営組織」や「関連約款」等の締結が必要とされる。現状でも、民-民の契約として機能はするが、自治体自身の価値向上を目指して、このような住環境のマネジメントの作成及び購入者への説明や契約締結を義務化することが望ましい（米国のパブリックレポート等）。

このような開発により住宅は経年劣化せずに価値を向上させるため、住宅ローンが実質的にモーゲージローンとなり、保証会社も基本的には通常の維持管理を前提にして担保処分により回収可能であるとともに、リノベーション投資によりさらに収益を得られることが可能となる。

2.2 一元的マネジメントによる住宅地経営

住宅地の資産経営のためには、下記の 3 つの要件を三位一体的に運用可能な一元的マネジメントが不可欠である。

①「住宅・住宅地経営組織」
②「デザインガイド」
③「管理の約款」

2.2.1 住宅・住宅地経営組織（HOA:住宅所有者協会）

（1）住宅・住宅地経営組織

住宅・住宅地経営組織（HOA)は住宅所有者により構成され、住宅所有者自らによりコミュニティー全体が民主的な統治意識を持って、住宅及び共有空間の住宅地全体の維持管理・コミュニティ活動等を継続的に一元経営する組織である。

英国の大地主の資産形成を目的としたタイプと米国での個々の住宅所有者によるタイプがあるが、規模や法人形態は様々である。

組織形態は、既存の法制度の中では区分所有法における管理組合法人の団地規定を戸建住宅地に適用（団地管理組合法人）する。他には、認可地縁法人（地方自治法第 260 条 2）（当該地域内のエリア内の居住者が対象）、株式会社でも LLC や LLP、NPO 等がある。

わが国では大半が土地付住宅を分譲しており、一定の管理はなされているが住環境全体の資産価値の持続的向上を図るものではなかった。近年では次第に住宅単体のみならず、住環境全体の維持管理の重要性が認識されつつある。

本提案では、定期借地方式による一体的な住宅地開発の一元的マネジメントを実行するために住宅所有者（借地人）による住宅・住宅地経営組織の導入を図る。

英米の住宅地管理組織は基本的には住宅地の共有空間及び個々の住宅の外部空間について管理を行い、住宅の内部については自己責任で対処するが、本提案では、個々の住宅の維持・管理についてもマネジメントの対象とする。

このことは、住宅所有者における戸建て住宅の維持管理への意識が十分ではないこと、さらには借地期限後に住宅を無償で地主に譲渡する際に良好な状態を維持保全しておくことが必要であるからである。HOA は住環境全体の維持管理とともに、住宅の長期的な維持保全計画を策定し、その費用及び長期計画の策定・管理を担う。

地主は長期に亘って賃借料（地代）収入の拡大を経営の基本に据え、さらには借地期限後には優良な住宅を取得することを目的に土地を利用することため、土地を経営する組織である土地管理組織を組成（地主が単独の場合も相続等の対応の観点からは法人化しておくことが望ましい）し、その法人が土地の開発事業と管理についてデベロッパーに包括的に委託する。デベロッパーは開発事業とともに HOA の母体を設立し、住宅地経営約款(CC&R)を定める。

開発後は定期借地権付住宅を購入した住宅所有者が HOA の構成員となる。住宅所有者は HOA との間で CC&R ｓを締結し、地主は HOA のマネジメントが適切に行われているかを HOA の監事として監督する。

地主自体がデベロッパー（公的デベロッパーが想定される）である場合は土地管理法人が自ら開発することになるため、レッチワース等の英国のシステムと同様となる。デベロッパーは開発の実施とともに継続的に住宅地経営に責任を有する。このためにデベロッパーは CC&R ｓを策定し、定期借地権付住宅の分譲時に併せて住宅所有者と締結する。

（２）住宅・住宅地経営組織（HOA）の定款内容

以上のような住宅・住宅地経営組織の定款をまとめると下記のとおりである。

第１章　総則

第１条（名称）・第２条（組織形態）・第３条（事務所の位置）

第２章　目的及び事業

第４条（目的）

・住環境の成熟により住宅及び住環境の価値向上を図るために、住宅の長期修繕等を含む維持のための管理業務及び住宅地全体の住環境を住宅・住宅地管理基本定款に基づいて一元的に維持管理するための業務を行う。

第５条（事業内容）

・住宅及び住宅地の設計の承認及び工事の監督
・住宅及び住宅地の維持管理計画の管理
・住環境の維持管理の実施
・組織運営及び住宅地の維持管理に必要な費用の徴収と管理
・維持管理に必要な業務発注及び管理
・借地契約に関する業務
・その他

第３章　構成員

第６条（種別）

・地権者
・住宅所有者

第７条（参加）

第８条（賦課金）

・HOA の運営費用及び住環境の維持管理に必要な費用を負担

第９条（資格の喪失）・第１０条（退会）・第１１条（除名）

第４章　役員及び職員

第１２条（種別・定員）

・理事（一人は理事長）
・監事（一人は地権者）

第１３条（選任等）・第１４条（職務）・第１５条（任期）・第１６条（欠員補充）・第１７条（解任）・第１８条（報酬等）

第１９条（職員等）

・必要であれば事務局長及び職員を置くことができる。

第５章　総会

第２０条（種別）・第２１条（構成）

第２２条（機能）

・本組織の定款の決定及び変更
・住宅・住宅地管理基本契約約款の決定及び変更
・事業計画及び予算
・事業報告及び決算
・役員の選任・解任
・本組織の運営費及び住宅地維持管理に必要な費用の決定・徴収・滞納の回収
・罰則額の決定・変更及び適用報告
・建築審査会取り扱い報告
・維持管理事務支援業務計画と実績報告・承認

第２３条（開催）・第２４条（召集）・第２５条（議長）・第２６条（定足数）・
第２７条（議決）・第２８条（議決権）・第２９条（議事録）

第６章　理事会
第３０条（構成）・第３１条（機能）・第３２条（開催）・第３３条（召集）・
第３４条（議長）・第３５条（議決）・第３６条（議決権）・第３７条（議事録）

第７章　資産及び会計
第３８条（資産構成）・第３９条（資産区分）・第４０条（資産管理）・第４１条（会
計原則）・第４２条（会計区分）・第４３条（事業計画・予算）・第４４条（暫定予
算）・第４５条（予備費の設定及び使用）・第４６条（予算の追加及び更正）・
第４７条（事業報告及び決算）・第４８条（事業年度）・第４９条（臨時措置）

第８章　定款の変更、解散及び合併
第５０条（定款の変更）・第５１条（解散）・第５２条（残余財産の帰属）・
第５３条（合併）

第９章　公告の方法
第５４条（公告の方法）

第１０条　雑則
第５５条（細則）
附則

2.2.2 マスタープラン及びデザインガイドライン

住宅の資産価値を継続的に向上させるためには、住宅地全体が統一的なコンセプトの下に計画され、適切に管理されることが必要である。

このための全体計画であるマスタープランとこれに基づいて策定される個々の建築におけるデザインガイド（住宅のデザインおよび外構等の建築的な仕様を決めたガイドライン）は下記のとおりである。

（１） 住宅の資産価値を向上させる住宅地の要件

住宅の資産価値を継続的に向上させるための住宅及び住環境に関する要件は以下のとおりである。

①優れたマスタープラン

すべての基本になるため、最も重要である。従来のマスタープランは単に全体計画に過ぎないものも多かったが、ハードはもちろん、維持管理面も含めて長期的視点での計画を明確にする。

②マスタープランに適合した建築設計ルール

個々の住宅が勝手なデザインで建築されること自体が資産価値を低下させるが、このことは必ずしも、同じものを連続させることを意味しない。

一定の将来的にも定評を得られるデザインに基づいた基本ルールが重要である。

建売タイプはもちろん、売建タイプにおいても、同様である。

③建築設計ルールの厳正な遵守による相乗効果

上記の基本ルールである建築設計ルールの設定するとともに、さらにこれを継続的に厳正に遵守することが重要である。これまでも当初は建築協定等が締結されていても数十年にわたって継続的に遵守されているケースはほとんど見られないため、この継続的遵守の観点は今後の住環境の成熟において極めて重要である。継続的に遵守することにより価値が定まると遵守への気持ちが高まり、さらに成熟が実現することになる。

④建築設計ルールの厳正な遵守のための監督・組織

厳正な遵守を図るためには監督する組織が必要となる。住宅所有者自らが構成員となるマネジメント組織により、実行する。

以上をまとめると帰属意識が持てる優れたマスタープランとデザインガイドプランの作成とその遵守による住環境の経年的な熟成を目指すことになる。

開発規模によるが、基本はコモンスペースを軸にして、歩車分離や通過交通の排除等の基本ルールをベースに極力造成しない中に優れたデザインの街並みと緑地、クラインガルテン（敷地の内外）等を配置する。

住宅及び住宅地の資産の価値は「デザイン」「機能」「性能」により構成されるが、特に住宅の「デザイン」は他とは異なり建替えることでしか対処できないため重要である。「機能」「性能」においても立地で決まるものは当初の計画が重要であるが、技術革新等の時代により変化するものはその都度必要に応じて更新等の対応を図る。

デザインは「時代を経て定評を得ているもの」あるいは「将来的に定評を得られるとしたもの」とすることが必要であるが、わが国ではこれに対応可能な住宅及び住環境デ

ザインは限られているため、この主旨を実現するためのコンペを実施することも必要だと考えられる。このようなコンペを各地で実施し、そのデザインを具現化することで、次第に一定のスタイルが定着してくると期待できる。

そして、このようなマスタープランやデザインを遵守するには、個々の行動に依存するのは無理であり、一定の組織（上記の「住宅所有者が構成員となる管理組織」）により経営約款を厳格に運用することにより実現することが有効である。

（2）マスタープランの新たなコンセプト

これまでも多くの住宅地計画においてマスタープランが策定されてきたが、今後は地域の特性を反映させつつ、さらに新たなコンセプトを導入することが必要である。

新たなコンセプトの例としては下記に示すとおりである。

■ニューアーバニズム

マスタープランは単に土地利用や住宅の配置計画ではなく、当該エリアの住まい方の理念を反映していなくてはならない。それなくしては、持続的な価値創造はできない。

言い換えると地域の歴史性、資源、文化そしてそこに居住する人々の生活のストーリーを描くことである。

そして、このストーリーが建物や街並みそして緑地やコモンスペースのデザインや維持管理に反映されていなくてはならない。

また、かつては生活圏を中心とした近隣住区理論が計画的な住宅地計画のコンセプトでもあったが、車社会の中で廃れてきた。しかし、改めて、持続的な居住や安全性、快適性等の観点からコミュニティーの重要性が再認識されてきており、自動車社会での中で、新たな視点から伝統的な近隣住区タイプを再評価し、コミュニティーの中心は住民であるとの認識が経年的に資産価値を高める「ニューアーバニズム」の考え方の導入を図ることも重要である。

また、本的枠組みの策定にあたっては行政、デベロッパー、住民等の事業関係者の協働による議論（シャレット）によって決定するプロセスも重要である。

■アグリカルチュラル・アーバニズム（Agricultural Urbanism）

近年では団塊の世代のみならず、若い世代にも農業志向が顕在化しており、この農業ブームとも言える動きは定着・本格化し、単なる一過性のブームを超えていると考えられる。

都市近郊には家庭菜園や専門家により管理された貸し農園（ファームガーデン）やラウベ（簡易宿泊施設）付農園等が整備され、さらには建物の屋上農園やマンション敷地内のマンション農地が用意されているものもあり、人気を博している。

社会的にも宅地需要が減少し、余剰農地も各地域に散在していることもあり、多面的な視点から農業と都市との融合が求められている。新しい都市と農業との関係を反映した「農業一体化都市づくり」は産業面でも国土計画・地域計画そして新たな居住スタイルの面でも今後の大きな潮流となりそうである。

すなわち、

①自由時間都市におけるデュアルモードライフ

②農業革新と食料の自給

③新たな都市・国土構造の形成

等を背景に身近食料を生産し、生産を楽しみ、生産の場である農地を多様な形態としてを都市に組み入れるものである。

ドイツでのクラインガルテンは宅地内そして数百区画レベルの大規模タイプまで多

様であり、余暇としても居住の一部としてもすっかり生活に根付いている。

（３）建築設計指針：（デザイン（アーキテクチャラル）ガイドライン）の骨格

デザインガイドラインはマスタープランを具体的に規定するものであり、「ガイドラインの基本指針」と「ガイドラインの具体的デザインや要件」（図示等）で構成される。

ガイドラインの内容は、具体の地区に状況により異なるが、基本的な事項・方針は下記の様な構成である。

【ガイドラインの基本指針】

第１部：主旨と目的
第２部：街並みの創出
第３部：コミュニティ形成を目指したガイドライン

【デザインガイドライン】

第１部：ガイドラインの趣旨・目的

－住宅の資産価値を向上させるためのハード面での技術基準－
デザインガイドラインは住宅単体の設計指針ではなく、「優れたマスタープランに基づき、住宅所有者により合意された住宅地空間を個々の建築・住宅毎に担えるようにするための基準である。
その主なねらいは、下記のとおりである。

①景観形成（ストリートスケープ及びビレッジスケープ）
②私的財産により形成する社会的空間
③帰属意識の醸成

第２部：コミュニティ形成の原則

・自動車の利便性を享受しながらも、できるだけ自動車が介入しない住宅地。
・緑を軸とするコモンスペースを介したコミュニティ。
・プライバシーに配慮しつつ、各戸からの眺望を財産とするコミュニティー。
・所有者自身によるガバナンス。
・安全・安心なコミュニティー。

第３部：公園・道路計画等

・自然エネルギーの活用（太陽光、風、水の流れなど）。
・公園はコモンスペースとして、道路も公共空間とともにコモンスペースとして位置づけ、舗装や人の動線に配慮。

第４部：宅地計画

・極力、自然地形の活用。
・公園等のコモンスペースを正面、道路側は日常的な利便的アクセス。
・前提は専用空間であるとともに景観の一部として形成。

第５部：建築基準

下記の要素について全体の街並み・景観に配慮するよう設計・建材・色彩を設定する。
・建築デザインの基本方針

・建築物の屋根
・外壁部分（道路に面した外壁、中庭に面した外壁）
・開口部（表、裏玄関、車庫との関係、窓等）
・外構（柵、生垣の材料や寸法）
・色彩計画
・その他（外部に設置する工作物・施設等の基準）

第６部：住宅専用敷地内の屋外施設計画

・屋外照明施設
・標識等
・サイン計画
・色彩基準

2.2.3 住宅地経営管理約款

－基本契約宣言（Declaration)及び住宅地経営基本契約約款（CC&Rs Covenant Conditions and Restrictions)－

開発主体による優れた開発のための憲章や定款（Covenant Conditions and Restrictions CC&Rｓ）の制定を行い、住宅所有者は地区全体の管理運営のために住宅・住宅地経営組織と民事契約を締結する。

本約款では、サステナブルな住環境及び住宅を計画理念どおりに健全に維持管理するために必要な関係権利者の権利義務関係を定める。

【基本契約宣言（Declaration)】

１．事業目的

開発コンセプトのもとに住宅所有者が自ら同等の権利で住環境の経営管理に携わり、マスタープラン及び管理約款で定められた項目を遵守し住環境の成熟に伴う資産価値の維持向上を図ることを目的とする。

２．住宅及び住環境（共有地等）の維持管理

本約款は住宅の外構及び共有地等の住環境全体を管理することを目的とする（リクリエーション、コミュニティ施設等も含む）。また、住宅自体は住宅所有者が責任を持って維持管理するが、維持管理に係わる計画立案やその実行についてのアドバイス等を行い、個々の住宅の適正な維持管理についても関与する。

３．不動産販売と契約遵守

借地権と建物所有権を一体不可分不動産として売買し、必要な維持管理費等の費用について先取特権を有する事等を規定する。

４．本約款に基づく「住宅・住宅地経営組織」による住宅地の自治管理。

当該住宅地のガバナンス組織は住宅所有者を構成員とする「住宅・住宅地経営組織」である。

５．「住宅・住宅地経営組織」の経営に必要な運用規制の設定

住宅・住宅地経営組織の経営に必要な規約、建築審査制度、維持管理費・リモデリング積立審査機関及び経営管理事務への不服審査などに関する運用規定等を定める。

６．維持管理業務を本住宅地を開発した事業者への委託により実践

当該事業者は維持管理の技術的支援・事務作業の委託契約の他、住宅地経営に必要なリモデリングや住宅再販専任業務等も含むことができる。また、他の事業者に委託することも可能である。

【約款項目(本文）】

第１章　　基本契約の適用対象不動産

第１条（事業地の所有者と開発事業権者）

・当該事業地の所在地

・地権者と開発業者に対する開発事業権の付与

第２条（管理対象区域及び拡大時の対応）

・住宅・住宅地経営組織が管理する区域の明示

・直轄的管理区域と間接的管理区域（住宅所有者の敷地等）

第３条（定期借地権）

・地権者と住宅所有者あるいは開発事業者（この場合はサブリース）との間で定期借地権契約を締結する。

・建物は借地期間の終了時に地権者に無償譲渡される。

・建物、土地の賃借・譲渡は定期借地権契約の中で規定する。

・複数の地権者の場合は、賃借関係を一元化するために地権者による土地管理組織を設立する（この場合、約款における地権者はこの組織を意味する）。

第２章　　用語の定義

第３章　　建築物等の設計承等と維持管理

第１条（建築等の許可）

・住宅所有者が建築物や外構その他工作物を建設、改変あるいは街並み・景観に影響を与える場合は住宅・住宅地経営組織に申請・許可を受ける必要がある。

第２条（宅地分割規制）

・宅地はいかなる理由においても分割・合筆はできない。

第３条（建築物の社会的承認・検査等）

・第１条で許可された建物は社会的な承認された並み・景観とみなされ、取り壊しにあたっては住宅・住宅地組織の許可が必要である。

第４条（建築物等の維持管理）

・建築物のうち外から見える部分には当該規約に従って一元的に管理される。住宅についても、住宅・住宅地経営組織のアドバイスの下に適正に管理する。

第４章　　建築物の壁面線の指定及び外構等

第１条（壁面線の指定）

・マスタープランにおいて指定された建築物の壁面線を超えて建物を建設できない。一定の工作物はこの限りではない。

第２条（外構の管理等）

・当初許可された外構はガイドラインに沿った材質等により修復するなど、適正な管理を行う。

第３条（清掃・堆肥処理等）

・日常的な落ち葉等は落下した土地の所有者、借地人が清掃し、堆肥として再生利用を図る。

第５章　　賦課金の原則

第１条（維持管理費・修繕積立金の負担・支払方法）

・住宅所有者は当該住宅地の維持管理及び住宅・住宅地経営組織運営に必要な費

用を負担する。また、住宅の長期修繕費用についても積立金として住宅・住宅地経営組織に預託する。

第２条（賦課金基金と先取特権）

・維持管理費を約定どおりに納付しない場合は一定の手続きの上、遅延利息が加算され、さらに一定の期間納付しない場合は、不動産を差し押さえて、その売却益から優先的に先取りできる。

第６章　　土地利用規制及び住宅の転貸

第１条（当初計画の厳守と例外規定）

・マスタープランで定めた用途以外は禁止される。

第２条（住宅転貸条件）

・住宅を第三者に貸借する場合は本規定の承継を義務とし、住宅・住宅地経営組織に申請し許可を得るものとする。

第７章　　住宅地での制限行為等

第１条（建物用途及び諸活動）

・住宅以外の建物は禁止され、住環境を阻害する利用や活動をしてはならない。

・但し、住宅内あるいは敷地内にて当該コミュニティを阻害しない諸活動について規制するものではない。

第２条（動物飼育）

・適切な管理の下に一定の動物の飼育が可能である。

第３条（危険物・騒音等）

・関連法令により禁止されている危険物は一定量以上は貯蔵できない。また、一定レベル以上の音の発生は住宅・住宅地経営組織の許可が必要である。

第４条（共用地の占有利用）

・共用地の排他的使用すには住宅・住宅地経営組織への申請・許可が必要である。

第８章　　約款の実施等

・住宅・住宅地経営組織の定款に従って、本約款を運営する。

第９章　　付属委員会

第１条（建築審査委員会・資産管理委員会）

・ガイドラインに沿って建築・管理をするために、住宅・住宅地経営組織内に建築審査委員会・資産管理委員会を設営する。

・委員会の委員の報酬は支給されない（必要経費は予算に応じて支給）

第１０章　違反と是正措置

第１条（約款の不履行・違反の賠償）

・維持管理規定を実行しない場合は住宅・住宅地経営組織が代執行し、その費用を住宅所有者に請求できる。また、その支払いが無い場合は第５章・第２条を適用する。

第１１章　雑則

第１条（本約款の公開）

・本約款は公開され、住宅分譲においては十分に説明される。

2.3 定期借地型次世代住宅ローンパイロットプロジェクト

2.3.1 パイロットプロジェクトの意義と概要

（1）定期借地型プロジェクトの意義

これまでにない多くの国民が購入可能なゆとりある資産価値のある住環境の形成を図るには、先導的なプロジェクトの実施により普及させることが有用である。

今後は大幅な経済成長は期待しにくいため安定的な経済状況を前提として、支払い能力に応じた価格とすることが必要である。当初からゆとりある返済が可能な住宅ローンを組むことが豊かな生活と資産形成に不可欠である。住宅価格（住宅価格自体も次第に負担可能な価格に低減すると考えられる）は全国的に大きな差異は無いため、支払可能額と住宅建設費の差額が土地価格の相当額となる。最終的には、土地の価格はこの額に収斂するはずである。

このような状況の中で、住宅と土地を所有することによる資産形成が可能となるが、同時に地主の参画を得ながら、住宅資産の形成、良好な住環境の整備、地主の資産形成を同時に図ることも重要な視点である。

定期借地方式は、金融機関にとっては担保保全への懸念、公的機関ではまずは売却の方針、一般地主にとっては収益が少ない等の課題があり、まだ十分に普及していない。

しかし、社会的情勢や制度改善もあり、次第に浸透しつつあるため、本提案によるパイロットプロジェクトにより、さらなる普及を目指すものである。

（2）定期借地を巡る状況の変化と今後の可能性

東京圏では公的主体あるいは一般地主により所有されている大規模な宅地あるいは農地が遊休化している。特に公的な所有者は昨今では財政再建、組織再建のもとに売却処分が主流となっているが、土地を購入して成立する事業は限られており、多くの土地が事実上、遊休化している。東京都心部においても国有地の定期借地方式による活用が見直されており、公有地を成熟社会における優良な資産形成できる住空間とすることが公的な役割として非常に重要である。

地方圏では地価が低迷しており、定期借地とする意味が薄れていると言われているが、従来の賃貸アパート利用ニーズは減退し、売却も進まない中で利用できないままに税コストがかかる状況になっている。

今後は、真に良好な住宅環境を形成しない限りは、土地だけで高価に売却ことがますます困難になるため、一団の土地を計画的に持続的価値を創造するような長期的視点での土地の活用を考えざるを得ない状況となっている。そうすることにより、次第に当該地域の価値が上昇し、地主も住宅購入者さらには当該自治体全体の価値を向上させることが可能である。

一般地主にとっても、前払い地代制度により、まとまった収入と安定的な価値創造を並立することができるようになっているため、地方圏においても定期借地方式による住宅供給への動機が高まっている。

また、金融機関にとっては、これまでは定期借地方式の担保保全への不安から融資に消極的であったが、住環境の一元的マネジメントによる価値創造・保全により一定の価値が維持されることになり、特に地域金融機関にとっては今後の優良な融資先として認識が高まると想定される。

さらに地主にとっても借地期限終了後にはその住宅の譲渡を受けることができるため、借地期間内の安定的収益と相俟って将来的な資産形成が可能となる。

当面はこれまでの価格形成メカニズムを反映することになり、一挙には変化しないが、先導的なプロジェクトが世に出て、多くの高い評価を得ることにより「パイロットプロジェクト」は普遍的な開発となり、次第に大勢を占めるようになると考えられる。

（3）パイロットプロジェクトの概要

利用者のボリュームゾーンを対象とし、ゆとりある返済を可能とすることが普及の条件であるため、利用者像としては、住宅ローン支払額が可処分所得の 20%、地代・管理・修繕費等含めて 25～30%以内とした。

また、人口・世帯が減少する中で、ゆとりある空間を享受することが可能であるため、十分な広さの居住空間を設定した。

住宅地開発は地域による多様な展開が考えられるが、パイロットプロジェクトを地方圏と大都市圏において典型的と思われる各１ケース（ケースA, ケースB）を想定した。

いずれも、優良な住宅を継続的に存続させるために、「一般定期借地権の無償譲渡方式」とする。

◆ケース A：ゆとりある住環境を享受できる優良な一戸建住宅開発。

地方圏では高収益な土地需要は少なく、現状でも土地価格は低いため、規模にゆとりを持たせた住環境とし、安定的に将来的な熟成による資産価値向上を図る。

◆ ケース B：効率的土地利用に基づいた都市型居住タウンハウス開発。

大都市圏の既存宅地では一定の価格（購入コストや基盤整備費が投入）であり、まとまった土地も限られているため、タウンハウス等の活用により、共有空間の豊かさに注力する。

採算面では規模の経済が有効であるが、基本的には十数戸から数万戸までの住宅地に適用可能である。

本来は公的機関（自治体や公的開発主体等）の所有する大規模所有地の開発が望ましいが、本検討では、今後の普遍性を考慮して、一般地主にとっても開発の可能性の高い 1～5ha 程度の土地を想定する。

デザインは将来に亘り継続的に評価を得られる観点から、広く募集し、ホームプランとして集約する。

建物は 200 年住宅を目指すが、100 年目（あるいは 50 年後）に必要に応じて構造体を残して再生することを想定する。

2.3.2 パイロットプロジェクトの基本諸元

一戸建てのケースＡについては、首都圏以外のエリアでのゆとりある住空間を実現することを目的に、住戸面積を 50 坪/戸、宅地面積を 100 坪/戸とした。平屋や宅地内での菜園設置も可能にする規模である。

開発密度は 25 戸/ha とし、全体の開発面積は 4ha、総戸数を 100 戸とした。

タウンハウスのケース B については、各戸の住戸面積は小さめとする一方でゆとりある共有空間を実現するために、住戸面積を 35 坪/戸、宅地面積を 50 坪/戸とした。

開発密度は 50 戸/ha とし、全体の開発面積は 2ha、総戸数を 100 戸とした。

図表 2-2　開発諸元（ケース A）

ケース A（全国版戸建）	
1）床面積	50 坪/戸
2）宅地面積	100 坪/戸
3）開発密度	25 戸/ha
4）開発面積	4ha
5）宅地率	80%
6）総戸数	100 戸

図表 2-3　開発諸元（ケース B）

ケース B（タウンハウス）	
1）床面積	35 坪/戸
2）宅地面積	40 坪/戸
3）開発密度	50 戸/ha
4）開発面積	2ha
5）宅地率	65%
6）総戸数	100 戸

2.3.3 世帯像等

（1）世帯像

初婚の平均年齢は年々上昇しているが概ね 30 歳程度であるため、子供が小学生に入学する時期である 35 歳を世帯主年齢とし、60 歳には返済を終了させることとした。

また、世帯年収は家計調査やフラット 35 等の実態を踏まえて、年収 720 万円、可処分所得を 600 万円とした。

図表 2-4　世帯像（所得水準）

年　齢	35 歳
実収入	60 万円/月
	720 万円/年
可処分所得	50 万円/月
	600 万円/年

（参考）平成 21 年度のフラット 35 の建売住宅購入のためのローン利用者の平均年齢は 37.6 歳であり、その平均所得は 595 万円そして返済負担率は 25.2%である。
また、平成 21 年度の家計調査では、住宅ローン返済世帯の分布から第３分位と第 4 分位の境界値の 723 万円/年を 720 万円/年とした）

（2）ローン返済能力とローン融資額

ゆとりあるローン返済を考慮して、頭金の割り有や所得に対する適正な返済率からローンの返済額を決めることとした。

住宅ローンの毎月の返済額の所得に対する割合を 20%とし、返済期間を 25 年、金利を 3%とすると返済額は約 10 万円/月（ボーナス返済無しの月平均返済額）となる。

融資額は 2080 万円となり、頭金を 20%とすると住宅の購入価格は 2600 万円となる。

図表 2-5　ローン返済能力

年収		720万円					
可処分収入		600万円					
購入額		2600万円　実年収倍率　3.6倍					
融資額		2080万円　頭金520万円（20%）					
返済期間		25年	返済総額	35年	返済総額	50年	返済総額
金利	3 %	9.9万円	2,960万円	8.1万円	3,363万円	6.7万円	4,019万円
	4 %	11.0万円	3,294万円	9.3万円	3,869万円	8.1万円	4,814万円
	5 %	12.2万円	3,648万円	10.5万円	4,409万円	9.5万円	5,668万円

参考）大都市圏の住宅所有者に対する「住宅ローンについて」のアンケート調査（㈱価値総合研究所　H22.11）によるとローン返済額の所得に対する比率が 10～20%で「負担が大きい」が 51.9%、20～30%で「負担が大きい」が 62.8%、「とても負担が大きい」が 27.2%、30～40%では「とても負担が大きい」が 58.3%に達する。

2.3.4 建築費と土地代

木造住宅の建築費単価は 30～60 万円/坪と幅があるが、建築費も海外との関係も反映すると今後はさらに低減せざるを得ないと想定し、現在 45 万円/坪（HABITA「みんなの家」が 46.4 万円/坪）相当のものをさらなる努力により 40 万円/坪で供給可能とした。

土地が単独で価格が決まる時代は終焉したと考えられるため、今後は支払い能力から購入総額が決まり、これから建築費を引いた額が土地の価格とならざるを得ない。本来は、下表の 600 万円が負担可能な土地価格であるが、これを定期借地権の前払い地代（50%）にあてて、残りを 50 年あるいは 100 年間割賦として月払い地代とする。

結果的は土地価格は 1200 万円となるが、言い換えれば負担可能な 2 倍の土地が期間中は利用できることを意味する。

地主のコストは固定資産税と都市計画税であるが、1200 万円の 60%である 720 万円を課税標準額と仮定すると、固定資産税は 3.63 万円/年（0.30 万円/月）（居住用の軽減措置）である。

720 万円×（1.4%×（200/330×1/6＋130/330×1/3）＋0.3%×（200/330×1/3＋130/330×2/3））＝3.63 万円/年（0.30 万円/月）

図表 2-6　建築費と土地代の関係

建築費	1500万円	2000万円	2500万円	3000万円
坪単価	30万円/坪	40万円/坪	50万円/坪	60万円/坪
土地代	1100万円	600万円	100万円	-400万円
坪単価	11万円/坪	6万円/坪	1万円/坪	-4万円/坪
総額	2600万円	2600万円	2600万円	2600万円
年間借地料*3	11万円	6万円	1万円	-4万円

2.3.5 返済額等のイメージ（一戸建住宅のケース）

以上の検討から、返済負担率を可処分所得の 20%との前提で、頭金を 20%とすると返済月額画は 9.9 万円/月となり、購入可能額は 2600 万円である。

月額地代は 0.5 万円/月で、住宅の維持保全費は購入時に 25 年間分の総額の半額を積み立てるとして月額費用は 1.2 万円/月となる。また、管理費は 0.9 万円/月であるが、これは、ローン返済額等の住宅購入・維持管理に係わる月額支払総額を可処分所得の 25%としたものである。管理費は住宅地規模や管理内容により異なる。

図表 2-7　返済額等のイメージ（一戸建住宅のケース）

購入総額	2600 万円
建物価格	2000 万円（50 坪） 転売時には、借地期間に応じて減価する。
頭金	520 万円（20%）
地代一括前払い金	600 万円（土地価格は 1200 万円と設定し、その 50%） 転売時には一括前払い金は引き継ぐ。
ローン返済額	9.9 万円（25 年返済）
月額地代	0.5 万円/月（600 万円/100 年）（地区の熟成に応じて上昇可能）
維持保全費	1.2 万円（25 年間の平均月額の 50%、50%は購入時に積み立て）
管理費	0.9 万円（可処分所得の 25%から、ローン返済額、地代。維持保全日を減じた額） 参考）3.4 万円（可処分所得の 30%から、ローン返済額、地代。維持保全日を減じた額）

2.3.6 定期借地権付住宅ローン利用者像イメージ

（１）100 年定期借地権住宅を 2 人の利用者で購入するパターン。

利用者１は 35 歳で、20%の頭金が用意でき、毎月のローン支払額の半年以上の預金がある最初の住宅購入者である。ローンとその他の維持管理費を含めた負担は可処分所得の 25%～30%以内である。

25 年ローンにより 60 歳で完済し、その 25 年後の 85 歳時に、当初の半額（住宅及び権利金）で利用者２に売却し、高齢者施設等に転居する。

利用者 2 は利用者１の住宅を購入するが、借地期間が残り 50 年であるため、当初の価格の半額が住宅価値（価格）である。安く購入できる分は、預金等運用することが可能である。この場合も２５年後に完済し、85 歳時に定借契約が切れるため、その間の預金等により高齢者施設などに転居可能である。また、新たに、賃貸契約して継続居住することも可能である。

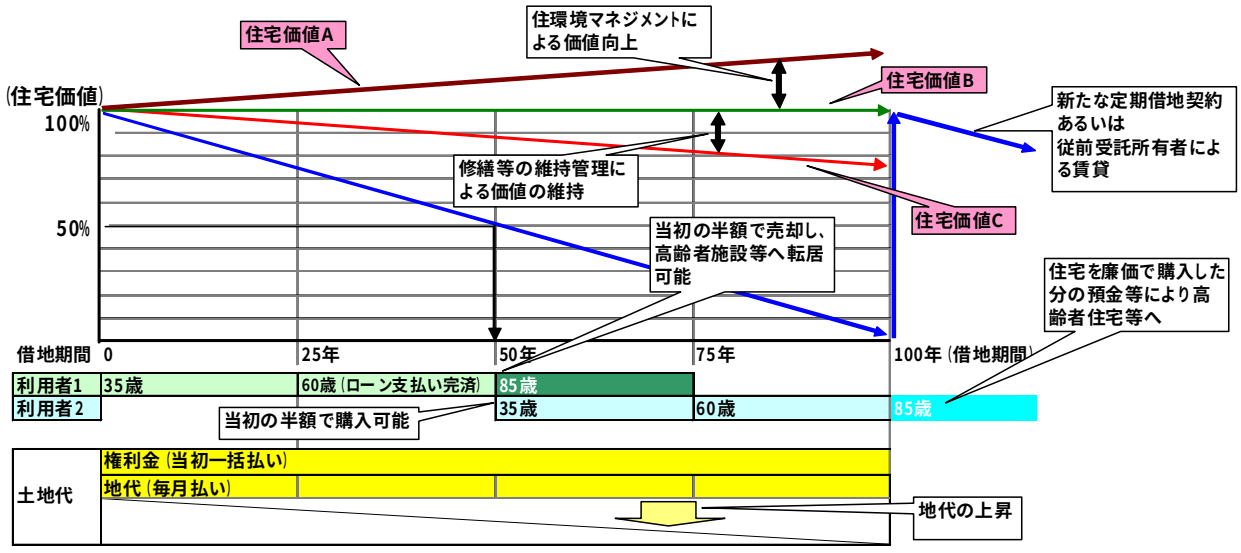
■ 100 年定期借地の住宅価値イメージ

住宅価値 A：所定のデザイン・機能・性能を備え、住環境マネジメントを適正に実施した場合は住宅地の成熟に伴い、当初価格より経年優価（増価）する。

住宅価値 B：現状維持価格

住宅価値 C：当初は優良な住宅であっても、住宅及び住環境を継続的に維持管理しない場合は減価する。

図表 2-8　100 年定期借地の利用者像イメージ



（２）50 年定期借地権住宅を 2 人の利用者で購入するパターン。

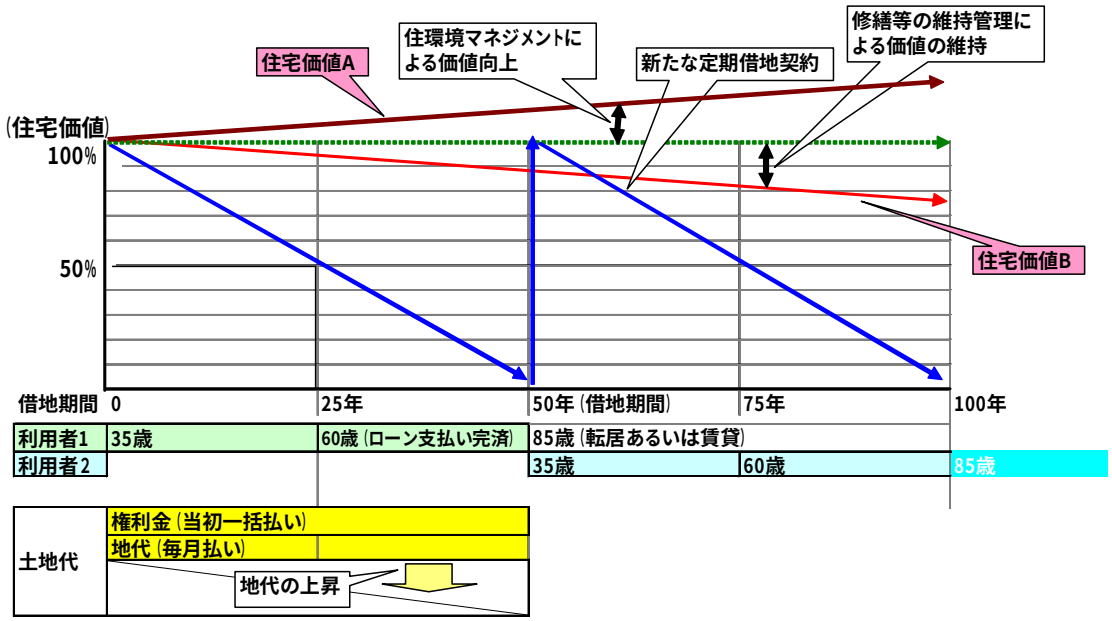
100 年定借と同様の利用者条件とした 50 年定借利用者イメージは下記のとおりである。

最初の住宅購入者である利用者１は 25 年（60 歳）で完済し、その 25 年後の 85 歳時には契約が終了し、高齢者施設等に転居するか、改めて賃貸契約を締結することにより継続居住を図る。

当初の定期借地権契約が終了する多面、利用者 2 は利用者１と同様に、新規に 50 年定期借地契約を締結することになる。

本来的には地主は定期借地契約の終了とともに、無償譲渡を受けた住宅において賃貸経営を図ることにより、高い収益機会を得ることになる。

図表 2-9　50 年定期借地の利用者像イメージ



2.4 パイロットプロジェクトの事業スキーム

2.4.1 パイロットプロジェクトの事業の流れ

①地権者による土地活用の発意後のパイロットプロジェクト事業の基本的な流れは下記のとおりである。

大規模な事業は公的主体（自治体、公的事業者等）によることになるが、一般地主を想定する。

地権者は単独でも複数でもかまわないが、複数の地権者による場合はひとつの土地所有主体とするために複数の地権者による団体を設立する。団体の形態は組合でも法人でもかまわず、信託を利用する方法もある。

ここでは「土地管理団体」と称する。

②「土地管理団体」は当該土地の開発事業全般をデベロッパーに委託する。

この場合、デベロッパーに土地を貸与し、さらに、デベロッパーが住宅購入者にサブリースするケースもあり得る。土地を信託した場合は信託受託者がデベに開発事業を委託することになる。

デベロッパーは当該自治体と協議しつつ、全体のマスタープランの作成及び開発事業の推進・施工を行う。

③その際に、最も重要なことは当該住宅地の住環境及び住宅を一元的にマネジメントするための組織である「住宅・住宅地経営組織」の設営と住宅地管理約款（CC&R）を策定することである。これが、将来的に住宅の持続的価値創造のための要件である。

デベロッパーは自ら時限的に「住宅・住宅地経営組織」を組成し、住宅分譲時に分譲と併せて権利を住宅権利者に移行することになり、最終的には住宅所有者による管理組織となる。

住宅・住宅地経営組織は住宅所有者が自らの資産価値を保全・向上させるために住環境や住宅の管理・運営を厳しく律するものであり、違反者には罰則規定が適用される。これらの組織及び約款は転売時にもそのまま新たな権利者に承継される。

また、資産価値創造においては当初のデザインが重要であるため、将来的にも評価されると想定するデザインを広く募集し、その後も継続的に良好なデザインを集約して、ホームプラン集としてまとめておくことが肝要である。

それらをもとに当該地区におけるデザインガイドラインを作成する。

これらと同時に建設後の維持管理等についても円滑に進むように地域の優良なホームビルダーと提携しておく。

④デベロッパーは宅地基盤整備及び住宅建設の後に、住宅地の管理の実施会社を設立し、住宅・住宅地経営組織から関連業務を受託し、住宅購入者に定期借地権住宅を分譲する。

⑤住宅購入者は住宅購入の条件として住宅地管理組織（HOA）の構成員となることを承諾し、構成員となるとともに HOA と約款の締結を行う。

また、住環境マネジメントに必要な住環境全体の維持・管理費及び建物の修繕費等として一定額を払い込むこととし、その後は毎月積み立てておく。

⑥HOA は当該住宅地の住環境について一元的にマネジメントするために約款に基づいた維持管理等の個別業務を管理会社（デベロッパーの関連会社等）に委託する。

各住宅所有者（構成員でもある）に対して、常時、定款が遵守されているかをチェック

し、住宅及び外構の修繕・改築等の際にはデザインガイドに基づいた建築審査も行う。
　また、地権者は所有している土地が適正にマネジメントされているかを監視するために、監事として参画する。

図表 2-10　事業の流れ（図表 2-11 に対応）

①地権者が土地を出資して「土地管理団体」（複数の場合は LLP｛組合）・信託、個人の場合は個人信託等）を設立。

契約①

②土地管理団体がデベロッパー（デベ関連会社）に土地を貸し付け、開発事業を委託（土地を信託する場合はデベが受託者となる）。

契約②

③デベロッパーは自治体と協議しつつ、マスタープランの作成及び事業化を図る。
　併せて、「住宅・住宅地経営法人」（NPO,株式会社等）を設立し、「デザインガイドライン」や経営定款である「住宅地経営約款（CC&Rｓ）を策定する。

約款③

④デベロッパーは定期借地権付住宅を分譲する。分譲分だけ借地権が住宅購入者に移行し、デベロッパーの権利は減少。ホームビルダーとの協働（土地と住宅とを別々にした共同分譲等）もある。
　あるいは、デベロッパー（SPC 含む）が住宅購入者に土地を転貸（サブリース）し、継続的に管理業務に携わる。

契約④

⑤住宅所有者（購入者）は購入時に「住宅・住宅地経営法人」の構成員になることを承諾して購入し、構成員となり、必要な負担を行う。

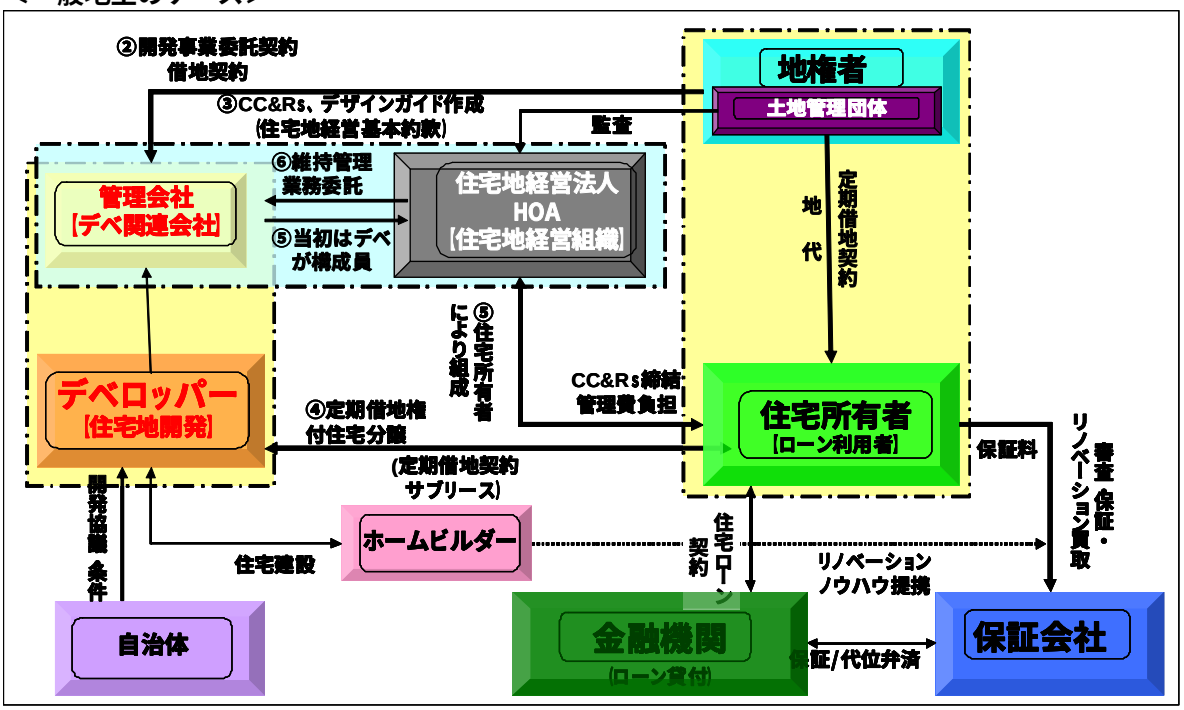
契約⑤

⑥HOA は約款に基づいた維持管理等の業務を管理会社（デベロッパーの関連会社等）に委託する。デザインガイドに基づいた建築審査も行う。

契約⑥

図表 2-11　パイロットプロジェクトの事業スキーム（１）

＜一般地主のケース＞



2.4.2 パイロットプロジェクトに係わる契約

金融機関及び保証会社との関連の契約に関しては第 1 章 1.3、第 3 章 3.4 参照。

（1）地権者とデベロッパー

地権者は所有地の住環境を熟成させることにより継続的に価値を向上させるために、デベロッパーに土地の開発事業を委託する。

この場合に、デベロッパーが一括して土地を借地し、エンドユーザー（住宅購入者）に転貸（サブリース）するケースもある。

併せて、一元的な住環境マネジメントの実行のための「住宅・住宅地経営組織」を設立し、開発当初に「建築ガイドライン」及び「CC&Rs(管理約款)」を策定し、これらの遵守を条件としてエンドユーザー（住宅購入者）に定期借地権付住宅として分譲する。

（2）一般定期借地権・原則無償譲渡方式

借地期間が終了後も住宅（上物）を良好な状態で存続させ、地権者に承継させることが不可欠であるため、一元的マネジメントを前提とした「一般定期借地権・原則無償譲渡方式」を採用する。

住宅購入者は借地人として定期借地権付住宅を購入するが、契約者が元の地権者である場合とデベロッパーの場合（サブリース）があり得る。

地権者が自ら多くの借地人と契約を行うのは煩わしいため、その場合は地権者はデベロッパーと住宅購入者はデベロッパーと契約（サブリース）する。

また、デベロッパーが倒産する可能性もあることから、自治体ではＳＰＣに貸すこともある。

多様な契約形態があるが、ここでは地権者と住宅購入者との契約書を事例とした。

（3）地権者とエンドユーザーとの契約

地権者とエンドユーザー（住宅購入者）が定期借地権契約を締結する（デベロッパーが一括賃貸し、エンドユーザーに転貸するケースでは、デベロッパーとエンドユーザーとの借地契約となる）。

借地権契約期間終了後に建物を取り壊さずに地権者に無償譲渡する一般定期借地権契約とし、その主要事項は下記のとおりである。

・権利形態：
　一般定期借地権・原則無償譲渡方式
・借地権の期間：
　100 年間あるいは 50 年間
・賃借料（地代）：土地価格の 0.5～1.0%（H21 年度*）の定期借地の全国平均は 1.2%。鳥取県境港市（市土地開発公社）では 0.6%）
　*:平成 21 年度定期借地権付住宅の供給実態調査報告書（H22.3　国土交通省）
　住宅購入者の支払い能力に応じた土地価格に基づいた金額に設定し、支払い方法は半額を前払い地代とし、残額を借地期間での無利子割賦払い相当額。
・保証金・権利金：不要。
・契約の更新：地主の同意の上、可能。
・底地の買取：借主からの申し出により、貸主の同意の上、可能。
・底地の第三者への譲渡：貸主あるいは借主がそれぞれ相手の同意の上、可能。

・借地権の譲渡、転貸：貸主からの申し出により、借主の同意の上、可能。
・建物の維持管理費：建物の適正な維持管理費用の一部（譲渡時に適正に管理されていれば返還）として維持管理費相当額を住宅・住宅地経営組織に一定額を預託する（地代と同様に、前払い管理費として支払うことも可能）
・建物の存続：借地期間満了後に地権者に無償譲渡する。借地期間中は適切な住宅の維持管理が義務付けられる*。
***：借地契約では維持管理義務を表記し、併せて、住環境マネジメント約款において関連事項を規定。**
・居住継続：定期借地契約終了後に地権者と借地人との両者合意のもとに賃貸借契約により居住継続を可能とする。

長期優良住宅対応定期借地権設定契約及び約款（案）
（一般定期借地権・原則無償譲渡方式）

【一般定期借地権設定契約書】

- **物件表示＜土地・建物＞**
- **借地期間**
- **前払い賃料及び月額賃料及び支払い方法**
- **特約事項（土地貸主（所有者）が住宅・住宅地経営組織（HOA）の監事であること等）**

【定　款】

第１条 土地賃貸借契約の締結

(1) 貸主と貸主は表記記載の土地について法 22 条に定める一般定期借地権の設定契約を下記の条項に従い締結した。

(2) 本件土地賃借権については、契約の更新及び建物の築造による存続期間の延長がなく、貸主は借主から借地期間終了時に無償で譲渡を受ける。

(3) 本件土地賃借権については、借地借家法第 13 条並びに民法第 619 条の適用はない。

第２条 使用目的

(1) 借主は建物所有以外の目的に本件土地を使用してはならない。

第３条 建物及び住環境の維持管理等

(1) 借主は、本件土地賃貸借契約の存続期間中、本件建物部分及び共有空間を良好な状態で保全するよう努めなければならない。

(2) 借主らは、住宅・住宅地経営組織の構成員となり一元的マネジメントの下に住環境及び建物の維持管理修繕等に係わる住宅・住宅地管理約款（CC&R）を遵守しなければならない。

第４条 定期借地権の登記

貸主と借主は、本件土地について、借主の請求があるときは借主を権利者として賃借権の設定登記をする。この場合、登記費用は借主の負担とする。

第５条 土地賃貸借契約の期間

本件土地賃貸借契約の期間は標記のとおりとする。

第６条 賃料の支払

借主は貸主に対し、標記に記載された方法により本件土地賃借権に応じた賃料を支払わなければばらばい。

第７条 賃料の改定

賃料は、別途定める時期に下記に定める方式により改定するものとする。その際には貸主は根拠となる資料を借主に提示しなければならない。

改定額＝（従前の賃料－従前の賃料決定時の公租公課）×変動率 ＋賃料改定時の公租公課

・公租公課：本件土地に係る固定資産税、都市計画税その他の公租公課。
・変 動 率：総務庁統計局の消費者物価指数（全国平均・総合指数）とする。

第８条 土地の引渡

貸主は借主に対し、本件土地を抵当権・質権・地上権・地役権・先取特権・賃借権等の所有権以外の権利及び差押・仮差押・仮処分等の負担がなく、かつ、占有者のない状態で引き渡さなければならない。

第９条 前払い地代

本件土地賃貸借契約において貸主は地代の半額の借地期間相当分を前払い地代方式として一括受領する。

第 11 条 承諾書の交付

貸主は借主に対し、借主が本件建物に抵当権を設定する場合にその旨の承諾書を求めたときは、これを交付しなければならない。

第 12 条 公租公課の負担

貸主は、本件土地賃貸借契約期間中の本件土地に対する固定資産税・都市計画税その他の公租公課を支払う。

第 13 条 建物の増改築

(1)借主は、本借地権の存続期間中に本件建物を増改築、あるいは滅失・毀損により再建築する際には、貸主に事前にこの旨を通知し、貸主の書面による承諾を受けなければならない。

(2)上記の増改築あるいは再建築の際には、借主は当該住宅地の住宅・住宅地管理約款並びにデザインガイドに従わなければならない。

第 14 条 建物の賃貸

(1) 借主は、本件建物部分を第三者に賃貸する場合には、当該第三者との建物賃貸借契約において以下の事項を定めなければならない。

① 借地借家法第 22 条・第 35 条に基づき、当該第三者との建物賃貸借契約が第５条に定める期間の満了によって終了し、当該第三者が本件建物部分を明け渡さなければならない旨

② ①を担保するために定期建物賃貸借契約（借地借家法第 38 条）とする旨

③ 本件建物部分を転貸することができない旨

(2) 借主は、借主が前項に違反したため貸主に損害が生じた場合には、貸主に対してその損害を賠償しなければならない。

第 15 条 土地の譲渡

(1) 貸主は借主に対し、本件土地を第三者に譲渡するときは、事前に通知しなければならない。

(2) 貸主が前項の譲渡をする場合、貸主は譲受人に対し、本件土地賃貸借契約に基づく貸主の借主に対する債務を承継させるものとし、借主はこれを予め承諾する。

第 16 条 譲渡・転貸等

(1) 借主は貸主に対し、借主が本件土地賃借権及び本件建物部分を第三者に譲渡するときは、事前に通知し、書面による貸主の承諾を得なければならない。

(2) 貸主が前項の譲渡に対する通知を受けたときは、貸主は借主に対し、本件土地賃借権及び本件建物部分を優先的に買い受けることができる。この場合、売買価格は実勢価格（借主が第三者に譲渡する時の価格）とする。

(3)貸主は借主が本件土地賃借権及び本件建物部分を第三者に譲渡する際に、併せて、底地を第三者に譲渡するよう要請があった場合には事前の通知を前提に承諾しなくてはならない。

第 17 条 無償返還

(1) 貸主は借主に対し、借主が次の場合の一つに該当したときは、催告をしないで直ちに、本件土地賃借権持分の無償返還を請求することができ、無償で返還される。

① 賃料の支払を６ケ月以上怠ったとき。

② 賃料の支払をしばしば遅延し、その遅延が本件土地賃貸借契約における貸主と借主との間の信頼関係を著しく害すると認められるとき。

③ その他本件土地賃貸借契約に違反したとき。

(2) 前項の場合、建物の所有権は貸主に移転し、建築費の残存額（借地期間に応じた経年減価相当額から維持状態を考慮した価格）の 50%を償還する。

(3)前項の場合、以下の各号に掲げる費用は借主の負担とする。この場合、貸主は借主に代わって当該費用を支払い、その同額を前項に定める建物の償還額より控除することが出来る。

①管理組合に対する借主の債務（管理費又は修繕積立金の滞納額等）

②本件建物部分の所有権移転に係る公租公課及び諸費用

③本件建物部分の動産類の収去及び清掃に要する費用

④その他の関連費用

第 18 条 期間内解約

借主は貸主に対し、本件建物が借主の責に帰すことが出来ない事由によって滅失したときは、本件土地賃貸借契約を解約を申し入れることが出来る。

第 19 条 無償譲渡

(1) 本件土地賃借権の契約期間が満了する場合、本件建物部分の所有権は当然に借主から貸主に無償で譲渡するものとする。

(2) 前項の場合、借主は貸主に対し、本件建物部分を良好に維持するとともに抵当権その他一切の負担のない状態（建物賃借人の退去を含む）で明渡さなければならない。

(3) 借主は貸主に対し、本件土地賃借権の存続期間の満了日６ケ月前までに本件建物部分の賃借を申し入れることができる。この場合、満了日までに、貸主・借主間に賃貸条件についての合意が成立しないときは、借主は本件建物部分から退去しなければならない。

(4) 第１項に定める本件建物部分の所有権移転にかかる登録免許税、登記費用その他の費用は、貸主の負担とする。

(5) 第１項及び第 17 条第 3 項に定める本件建物部分の明渡しが遅延した場合は、借主は貸主に対し、遅延期間に応じ本件土地の賃料の３倍に相当する額の遅延損害金を支払うとともに、本件建物部分の家賃相当損害金及び貸主の本件土地・建物の新規事業計画の遅延に伴う損害も賠償しなければならない。

第 20 条 所有権移転の仮登記

(1) 貸主・借主は、第 19 条に定める本件建物所有権の貸主への移転を担保するために、本件建物部分につき、貸主のために始期付き所有権移転予約を登記原因とする所有権移転請求権保全の仮登記手続をする。

(2) 前項の仮登記手続きは、貸主の請求があった時にすみやかに行うものとする。この場合、借主は貸主に対して、何らの対価を請求することなく仮登記手続きに必要な書類を３ケ月以内に提供しなければならない。なお、仮登記手続きに要する費用は、貸主の負担とする。

第２章 雑 則

第 21 条 遅延損害金

貸主・借主は、相手方に対する賃料・家賃及び本件土地賃貸借契約に基づく金銭債務の支払を遅延したときは支払期日の翌日から完済に至るまで、年率 14.6%の割合による遅延損害金を支払わなければならない。但し、公定歩合の３倍が年率 14.6%を上回る場合は、公定歩合の３倍の利率による遅延損害金を支払わなければならない。

第 22 条 通知義務

借主又は借主の相続人は貸主に対し、次の場合直ちに通知しなければならない。

① 借主の住所又は氏名に変更があったとき

② 本件建物部分が毀損し、又は毀損するおそれが生じたとき
③ 借主が死亡したとき

第 23 条 立 退 料

借主は貸主に対し、本件土地又は本件建物部分の引渡し又は退去に際し、立退料その他名目の如何を問わず、これに類する金銭の要求を一切しないものとする。

第 24 条 費用償還請求権の放棄

借主は貸主に対し、本件土地又は本件建物部分について必要費又は有益費を支出した場合においても、その償還を請求することはできない。

第 25 条 土地賃貸借期間の延長

(1) 貸主又は借主らは、本件土地賃貸借契約満了の１年前までに本件土地賃貸借契約の延長を協議することができる。
(2) 貸主・借主らが本件土地賃貸借契約の延長に合意したときは、本件土地賃貸借契約はその期間延長されるものとする。

第 26 条 契約の失効

公用徴収その他の行政処分により、本件土地が収用又は使用制限され、本件土地賃貸借契約又は本件建物賃貸借契約を継続することが困難になったとき、本件契約は当然終了するものとする。

第 27 条 合意管轄

本件契約に関する紛争については、本件土地の所在地を管轄する地方裁判所を第一審の管轄裁判所とすることに貸主・借主は合意する。

第 28 条 規定のない事項

本件契約に規定のない事項については、貸主及び借主は誠意を以て協議によりこれを決定する。

2.4.3 公的主体との連携事業

定期借地型新世代住宅ローンのパイロットプロジェクトとしては、公的主体との連携が有効である。公的主体とは自治体や都市再生機構、住宅供給公社、土地公社等であり、多くの宅地を有し、デベロッパーとしての機能も有している場合もある。

公的所有地は財政面や組織再生のために資産の売却を基本的方針としているが、売却は実態としてはあまり進んでおらず、今後も期待する価格での大量処分は困難と考えられる。

しかし、本来は公的な土地は単に売却益を財源とするものではなく、長期的視点から地域の住環境や経済環境の改善を先導するために活用することが望まれる。

（1）公的主体が土地所有の場合

事業スキームは基本的には、前項の土地所有者が民間である場合と同様である。

土地の賃借契約は公的主体と最終の住宅所有者（借地人）とするケースもあるが、賃借契約を事業体に一元化して転借地権契約を締結する方式とする。事業体の倒産隔離を行うために、SPC を設立し SPC との契約とすることが望ましい。

（例：東京都東村山市本町地区プロジェクト「むさしのアイタウン」における特別目的会社 SPC「東京工務店」との 70 年定期借地契約等）

対象事業体は広く民間企業を対象とするが、住宅は地域性を反映するものである面から、地域のホームビルダーの参画が有効である。募集方法にあたっても大企業と同様の条件で地域のホームビルダーが参画可能にすることが必要とされる。

事業体の選定にあたっては、自治体の場合は基本的には調達原則に則り、一般競争入札（地方自治法第二百三十四条）とするのが原則であるが、随意契約も可能となっている。本プロジェクトにおいては価格ではなく、価値創造のための企画・設計・マネジメント等の面の評価により選定することが必要であるため、総合評価一般競争方式、公募型プロポーザル方式によって実施することが望まれる。地代に関しては、一定の鑑定評価により募集の条件とすることも考えられるが、評価項目として提示し、それも絶対額ではなく合理的な地代設定方法の提案を期待すべきと考えられる。公社や第三セクター等の自治体以外の公的主体は自治体ではないが、基本的には自治体と同様のルールの下で行うことになる。

単に住宅・住宅地の計画・建設とは異なり、下記の要件を充足することとする。

①住宅性能・機能の充足
②建設コストの低減
③適切なライフサイクルコストの算定
④モーゲージローンの実現（残債を遡及しない方式）
⑤良好な住環境計画及び配置計画
⑥住環境の一元的マネジメントの実現
（継続的な維持管理のための住宅・住宅地経営組織・定款、デザインガイド等）
⑦将来にわたって評価を得られるデザイン
⑧地代の算定　等

本事業では今後の良好な住環境による資産価値のある提案と事業化方策を求めるため、できるだけ多くの企業（あるいは企業グループ）さらには地域企業の競争が望ましい。したがって、多様な要素で構成される本事業を一度に選定することは応募者に大きな負荷をかけることになり、また、募集者にとってもすべての要件を募集要項に明記することも困難であるため、構想・アイデアの募集あるいは資格要件審査とそれを踏まえた事業者募集方法である「二段階 PPP 方式」が有用と考えられる。すなわち、必要条件の資格審査により一定数の企業を選定するために RFQ（Request for Qualification）あるいはコンセプトを募集する RFC(Request for Concept)を RFP（Request for Proposal）参加の条件として実施することを提案するものである。

（２）公的主体が土地所有者であり、デベロッパー（事業体）の機能を果たす場合

民間デベロッパーが土地所有者である場合は、土地の取得時期、取得コストにもよるが、基本的には売却すると考えられる。すなわち、エンドユーザーが住宅・土地を購入し、その住宅所有者が住宅地管理経営組織を組成し、その管理業務をデベロッパー関連の管理会社が受託することになる。その意味では、定期借地権方式の場合と仕組みは同様であるが、住環境の熟成による利益は個々の住宅所有者が享受することになり、米国のラドバーン型となる。

公的デベロッパーの場合は当該自治体全体の価値増価を目指して、長期的視点で自らが住環境・住宅を計画・整備し、定期借地権付住宅を分譲した上で、長期にわたって継続的に住環境をマネジメントすることにより、住宅地を成熟させることが重要であり、可能である。

全国的に住宅は膨大な余剰（高い空家率）があるが、真に価値のある住宅、すなわち、マネジメントにより持続的な価値を有している一団の住環境はほとんど見られないのが実状である。このため、将来にわたって一元的マネジメントによる住環境を先導的に整備する必要があり、その役割を担うべく可能性があるのは公的デベロッパーである。

現状では公的デベロッパーは民間事業者誘導として土地を民間事業者に売却することが基本方針であり、財務状態が悪い組織もあるが、新たな住環境創造し普及させるためには自らがパイロットプロジェクトの事業主体になることが本来的な公的デベロッパーの役割りであると考えられる。このため、各地域の公的デベロッパーが所有する膨大な土地を活用して、地域に根ざした先導的なパイロットプロジェクトを実施することが、わが国における住宅政策において極めて重要である。

一定の住宅需要があり、住宅や住環境の価値さらには住宅ローン負担の適正化等への人々の関心が高まる状況の中でパイロットプロジェクトへの早期取り組みが必然であり、この機会を逃すと将来にわたってわが国の住宅への価値創造そしてそれに基づいた適正な住宅ローンの実現が危ぶまれると考えられる。

土地所有者である公的デベロッパーは本来は民間企業の短期的収益性の追及と異なる経営スタンスを有しているものであるはあずである。各組織は再生等に向けて厳しい状況下にあるが、本来的には下記のような視点から先導的役割を果たせることが期待できる。

ⅰ）面的な開発事業の実績・ノウハウがあり、人材も豊富である。
ⅱ）負担可能な土地代による収益は当初は低いが、長期的な経営視点での対応が可能。
ⅲ）従来から売却してきたが、その後の一定の管理業務にも関連会社が係わってきた。
ⅳ）倒産の危惧が少ない（政策的判断に依存）　等。

基本的な事業の流れは次のとおりである。
①公的デベロッパーは地域の状況に応じて、当該自治体とも連携し開発コンセプト・構想及び事業計画を立案する。

②同時に、住環境全体の一元的マネジメントを図るために、「住宅・住宅地経営組織」の設立及び「デザインガイドライン」や経営定款である「住宅地経営約款（CC&Ｒｓ）を策定する。

③「住宅・住宅地経営組織」は住環境を成熟させるために共有空間を及び住宅の外構を管理するが、同時に、住宅についても長期修繕計画立案や一部の修繕の実施を行う。

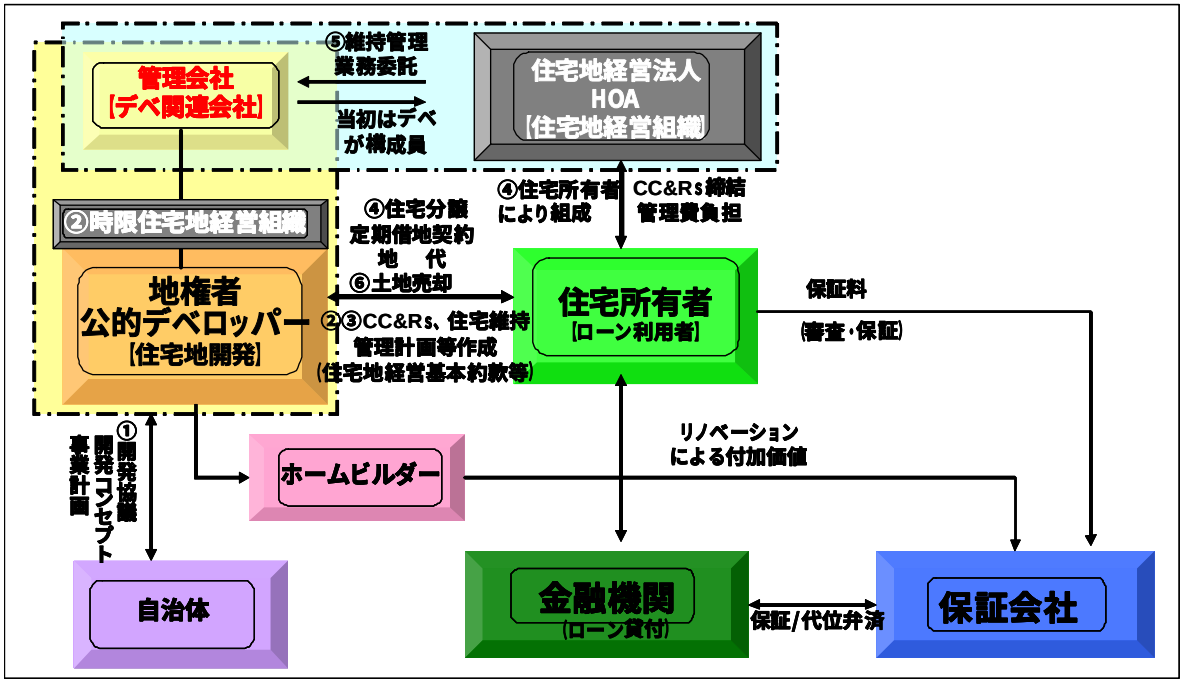
④住宅所有者（購入者）は購入時に「住宅・住宅地経営法人」の構成員になることを承諾して購入し、構成員となり、必要な負担を行う。負担とは管理会社の運営費用、共有空間の管理費用であり、住宅の修繕等の実施を担保するために修繕費用を積立金として保全する。住宅の計画的な維持・修繕については計画立案と実施の管理を行うことにより、個々の資産と住環境全体の資産価値を維持向上させる。

⑤住宅・住宅地経営組織は約款に基づいた維持管理等の業務を管理会社（公的デベロッパーの関連会社等）に委託する。デザインガイドに基づいた建築審査も行う。

⑥また、住宅・宅地経営組織は維持管理とともに、借地人である住宅所有者から借地の購入の申し出があった際には市場価格で売却することが出来る。

図表 2-12　パイロットプロジェクトの事業スキーム（２）

＜地主が公的デベロッパーの場合＞



2.4.4 定期借地を優良住宅供給の好機とするために

（1）公的地主から一般地主へ

定期借地方式は以上のように、「地主」と「住宅購入者」そして「地域のホームビルダー」等が win-win となるスキームであり、最終的に一般地主への普及が望ましい。

現状では多くが実際の価値とは乖離した課税評価額となっている地域では固定資産税等の負担を地代がカバーすることは難しい場合もある。

従って、この観点からは公有地（地方税法 348 条：国、自治体等）の非課税の土地において先導的にプロジェクト化することが有効である。

今後ますます需要の絶対量が減少する中で良好な住宅・住環境を創造するためには、長期優良住宅を整備できる優良な宅地が必要であり、そのひとつが定期借地である。

目先の収益ではない長期的視点での資産形成を図る地主が、将来の価値ある住環境・住宅の供給を実現できるものであるため、このような一般地主に対して良好な住宅地形成の視点から支援することが社会的に有用である。特に大都市圏の生産緑地では住宅の立地ポテンシャルも高く、定借による供給の効果が高いと思われるため、定期借地により、本提案のような仕組みで優良な住環境を供給する際には生産緑地と同様に、地代収入に基づいた評価をすべきであろう。

（2）今後の定期借地方式による住宅地の課税のあり方

これまでの土地・住宅政策は遊休地の活用を目的にして、保有負担コストを大きくすることにより活用へと誘導してきた。一方で、生産緑地指定により、当面（30 年間）は農地として利用することとし都市的土地利用を行わないことを条件にして宅地並み課税を軽減してきた。

かつては、当面の保有コストが増大しても将来的にはそれ以上に高く売却などの可能性が高かったが、今後は何も利用しない土地は何も生み出さないことになる。

定期借地は土地の売却と異なり、長期に亘って資産を増価させる方法であり、宅地として住宅地利用したとしても当面の地代収入は大きなものではない。少なくとも地主が短期的な収益として十分な地代を得ることは出来ない場合（地主サイドが十分に地代を得たとすれば住宅購入者が定期借地にするメリットは薄れてしまう）が多い。

地主は契約期限後に適切に管理された住宅を無償で譲渡されてから、本来の収益を得ることを期待するものである。その間は、前払い地代による一定のまとまった収入及び毎月の地代（契約によっては一定の条件で値上げ）があるだけである。

前述したように土地価格は今後は住宅購入者の支払い能力に応じた住宅・土地価格（本来的には一体として評価される）としてマーケットの中で決まってくると考えられる。その土地価格に基づいて地代が算定され、その地代収入に応じた収益絵ベースで固定資産税や都市計画税を課税すること望まれる。（固定資産税や都市計画税は宅地化に必要な社会資本整備費用に係わるため、一定の課税は必要である）

相続税に関しては、長期に亘り築いた良好な住環境をそのまま継続維持することが社会的にも必要であるため、最終的に土地を売却するまで、あるいは定期借地が継続している間は相続税の納税猶予を図ることが望まれる。

このように支払い能力に沿いそして合理的な課税方法にすることにより、定期借地は公的な地主のみならず、一般地主においてもその活用が促進され、それが、優良な住宅・住環境の供給に有用となると考えられる。

第３章　レンダーから独立した保証会社による次世代信用保証事業

3.1 次世代信用保証事業の基本的考え方

3.1.1 新たな保証事業の必要性

住宅を担保としたノンリコース的なモーゲージローンであっても、従来のローン処理体制や既存住宅マーケットの状況を考えると、すぐには保証なしでモーゲージローンに転換することは困難である。従って、十分な担保保全措置（住宅の資産価値維持）をとりつつも保証会社の介在が不可欠と考えられる。さらに、保証会社も従来型の業務を超えた新たな業務の構築を行うことにより、金融機関や顧客との新たな関係を築くことが重要である。

アメリカでは、わが国と異なり、住宅ローンの保証業務は、ＦＨＡ(連邦住宅庁)やＶＡ（退役軍人省）の公的な住宅ローン保険・保証業務も、また民間のモーゲージ保証業務も、レンダーそれ自体とは分離、独立した主体が保証・保険業務を担っており、そのことが住宅ローン債権の流動化＝証券化の際にも、トゥルー・セール（真正売買）要件との整合性を確保するものとなっている。

次世代信用保証事業においては、日本の既存の保証会社の多くが銀行、金融機関の系列保証会社であるがゆえに、一方では、ローン利用者の与信レンジが広く、かつ人件費も高いため、高コスト体質から免れず、必ずしも安価な保証サービスを提供するものとなっていないこと、他方では、ＢＩＳ規制に対応するために、銀行のみならず、連結子会社である保証会社の保有資産も圧縮圧力がかかっているため、早期の債権償却、サービサーへの資産売却の大幅ディスカウントが常態化していることを克服する視点が求められる。

ここでヒントとなるのは、独立系保証会社であるが、中には安定的な収益と十分な保証積立を実現しているところがあり、これをベンチマークとしてレンダーから独立した保証会社による次世代信用保証事業を、以下のような基本的考え方に基づいて構想し、提案する。

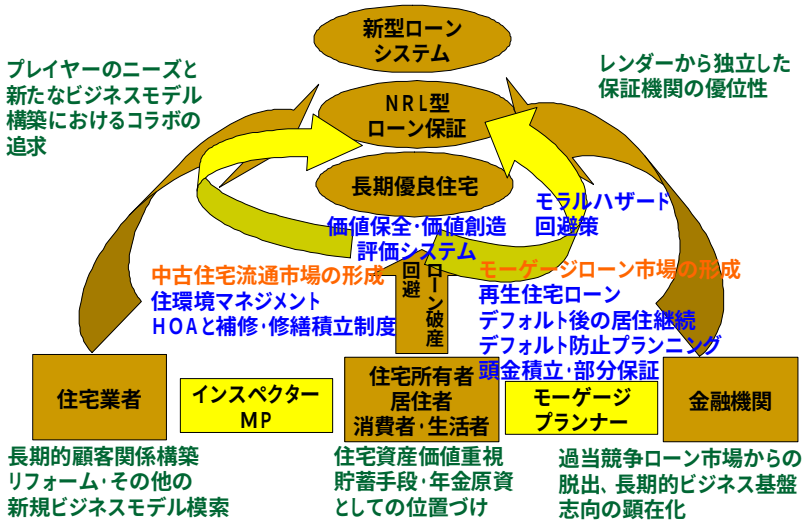
3.1.2 基本的考え方

①長期優良住宅ローンシステムの一環としての次世代信用保証事業

本報告書の「はじめに」の着眼点においても述べたように、次世代住宅ローンの実現には多くの分野の再構築が必要であり、それは、住宅価値が保全・創造される住宅、住環境を前提とした住宅ローン＝モーゲージローンを創造する複合的･総合的システムによって支えられる。

とりわけ次世代信用保証事業においては、①物件資産の価値保全、②借り手の信用保全、そして③貸し手の債権保全のために、(a)住宅業者、(b)住宅所有者＝ローン債務者、(c)レンダー、そして(d)各種の専門業者が、それぞれの機能を可能な限り延長して、それらを有機的に結びつけた種々の仕組みづくりを共同して行う信用保証事業でなくてはならない。そしてそれらの仕組みを、以上の４者があたかも湖の各所から橋桁を延すようにして接合させ、複合的、かつ総合的な信用保全システムとして機能させることが求められる。

図表 3-1　長期優良住宅ローンシステムの一環としての次世代信用保証業務



②住宅所有者＝居住者＝生活者の負担軽減と信用関係の持続可能性の追求

また次世代信用保証事業においては、住宅ローンの供給者である金融機関から見て、長期にわたる債権保全と金利変動リスクをヘッジする仕組みを組み込んだトータルなレベルでの収益確保を前提とするとともに、何よりも所有者＝居住者＝消費者の負担を大幅に軽減し長期にわたる返済を可能とするものでなければならない。

本プロジェクトの次世代住宅ローンのひとつの柱である定期借地型住宅ローンでは、特に住宅保有者にとっての住宅取得コストが土地コストを中心に大幅に軽減される一方で、その軽減分の一部を一元的なマネジメントを通じた住宅地経営コストとして支出することによって環境マネジメントを維持しつつ資産価値の保全・創造を推進し、かつそのマネジメントシステム自体に、地域金融機関・ＭＰ／ＦＰ・インスペクター・アプレイザーが関与しての住宅ローンのコンサルティング活動、事前・事後のモニタリング活動、そして資産価値保全のための積み立て活動などの、種々のローンの借り手の信用保全措置を組み込んでいる。

そのため、通常の住宅ローンに比べて、事故率＝デフォルト率は低くなることが、予想される。

また住宅資産の価値が保全され、創造される市場が機能し始めると、アメリカの民間保証のように、ローン金額全体を付保するのではなく、住宅価値から担保処分コストを減じた水準まで返済によってローン残高が減少すると、自動的にローン保証契約そのものが解除される部分保証システムの導入も可能となり、結果として大幅なローン保証料の引き下げを可能とする状況を想定することもできる。

さらに近年は、ローン破産が起こると、ＢＩＳ規制への対応から、早期の債権償却、サービサーへの資産売却の大幅ディスカウントが常態化しており、デフォルト後の住宅物件や土地の再生・再販、あるいは債務者の再生を支援する仕組みが存在しないため、画一的な任意売却や競売のために、家庭崩壊や自殺・犯罪事件が後を絶たない。信用保証事業の本来の目的であるはずの債務者保護こうした事態に対応するためにも、

次世代信用保証事業は、

（1）ローンの契約前における慎重で十分なモーゲージプランニング、コンサルティング機能、ローン契約後の重層的なモニタリングをはじめとして、次世代住宅ローン

における所有者・居住者が補修・修繕のための積立制度を通じた貯蓄をもバッファーとしながらローンの借り手の信用保全機能を保持することが求められる。

また(2)住宅・不動産業者の建築技術・販売機能を生かしてのリノベーション・再販機能を組み込んだ任意売却、再生・再販による担保価値の保全・引き上げ、借り手の再生というデフォルト後の物件、債務者再生機能もフォローアップ体制として組み込むことが考えられる。

そして(3)場合によっては、デフォルト後に保証会社や債権を継承した事業体が債務者に住宅を「賃貸」して住み続けることを可能にしたり、再生・再取得住宅ローンの提供機能を組み込み、ローン利用者が負担する保証料による債務者の信用保全・相互救済システムとなることが期待される。

これらの措置は、いずれの場合にも、単に債務者保護にとどまらず、住宅市場における各プレイヤーの合理的なリスク負担や収益獲得行動を通じての住宅価値保全システムの形成に寄与するものと考えられる。

3.2 次世代信用保証事業の仕組み

3.2.1 次世代信用保証事業の構成要素と機能

＜目的①住宅資産の価値保全＞

住宅価値が保全される住宅を前提とした実質的なモーゲージローン市場を作るためには、物件資産の価値保全、借り手の信用保全、貸し手の債権保全の３点を達成することが必要であると考えられる。そして、この３点を達成するためには、住宅業者・住宅保有者(ローン債務者)・レンダー・専門業者を交えた種々の仕組み、複合的・総合的システムづくりが必要である。

＜目的②借り手の負担軽減・信用保全＞

住宅資産の価値保全を可能にすることが、同時に、所有者=居住者=消費者の負担を大幅に軽減し、長期にわたる安定した返済を可能とするローンとなることが求められる。

＜目的③レンダーの債権保全＞

レンダーにとって決定的な債権保全と収益確保を可能にする長期ローンは、第 1 章の一定期間の返済据え置き型長期ローン、第 2 章の定期借地型住宅ローンとして提案してきたが、これらは新世代保証業務を前提とて成立している。

①物件価値の創造・保全システム

まず「物件価値の創造・保全システム」は、住宅業者、所有者・住居者、インスペクター・モーゲージプランナー・評価業者などサポートプレイヤーの３者が、それぞれ住宅性能・工法・デザイン・環境マネジメントシステムを提供し、補修・修繕制度と積立制度を行うことにより物件価値を創造、保全するためのシステムである。特に住宅所有者による補修・修繕のための積立制度は、借り手の信用保全にも貢献すると同時に、住宅リノベーション、再販業者との連携により中古流通市場の形成に貢献する。

②モーゲージプランニングを組み込んだ借り手の信用保全システム

以上のような仕組みの組成のためには、住宅の購入、ローンの組成段階から、住宅購入予定者のライフプランを吟味し、それに適合的なローンの選択を行なうことが求められる。また長期優良住宅にふさわしい補修・修繕制度とそのための住宅所有者による積立制度を設定し、それを住宅購入契約や売却による新規購入契約の条件とすることが求められる。

その場合、住宅購入時にアップフロントで環境マネジメントコストをまかなうための基金を設定することも考えられる。

こうした住宅購入前と購入後＝居住後の事前・事後のモニタリングの担い手は、ファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザー、さらにはローンのあっせん業務のための貸金業法上の態勢を整備したモーゲージプランナーや住宅性能に熟知した住宅インスペクターが考えられ、それぞれのビジネス基盤に立脚したサービスの提供が求められる。

そのことは同時に、住宅所有者＝居住者が、環境マネジメントシステムに対してフリーライダー化することを防ぐことにつながり、また積立の継続それ自体が、住宅ローン破産のバッファーとなることも期待される。

さらにこれらのシステムは、レンダーに対する貸し手の債権保全にもつながるとともに、特に信用保証制度の整備と住宅資産価値の創造・保全システムの下で、安易にロー

ンの延滞となり、担保権の行使に任せるというモラルハザートそれ自体を回避する仕組みとしても有効であると考えられる。

③貸し手の債権保全システム

物件価値の創造・保全システム、借り手の信用保全システムが有効に機能するようになると、貸し手の債権保全環境は大幅に改善される。モーゲージプランニングの充実や住宅ローンの完済にいたるまでのモニタリングなどによって、金融機関の事務コストの低減やデフォルトリスクの低下効果が現れ、金利の引き下げや保証料の引き下げ、さらにはローン全額保証からアメリカ型の部分保証制度が可能となり、さらに保証料の軽減が期待される。

ローンの貸し手にとっての最大の懸案事項は、債権が保全されるのかどうかということであるが、上記のような住宅資産価値の創造、保全システムを前提とする保証システムのもとで、デフォルト処理をレンダーから分離させることにより、住宅業者その他の独立機関の業務とすることによって多様なサポート体制が可能になる。

3.2.2 顧客のための新たな仕組み

信用保証事業の本来の目的は、ローン利用者が負担する保証料による債務者を相互に救済し、その結果として貸し手の債権を保全することにある。そのため、債務者救済機能はリスクを軽減し事業の優位性と堅実性を担保としている。

次世代住宅ローンで求められる住宅ローンの条件は、金利の低さだけではなく、新たな機能を持った保証会社を作ることにより、安心して借り入れることができることである。また、信用保証会社を設営する住宅業者は、新たな価値の提供により顧客の信頼を勝ち取ることができ、結局は、それが住宅業者の本来事業にも寄与することになる。

新しい保証システムに追加される新たな機能は大きく分けて「コンサルティング機能」、「デフォルト後住宅再生機能」、「デフォルト後再与信機能」の３つである。

＜モーゲージプランニング機能＞　ローン借入時のコンサルティングや延滞･デフォルトを防ぐ借り入れ後に継続的にコンサルティングを行うことによりローンの借り手の信用、貸し手の債権を保全する機能である。

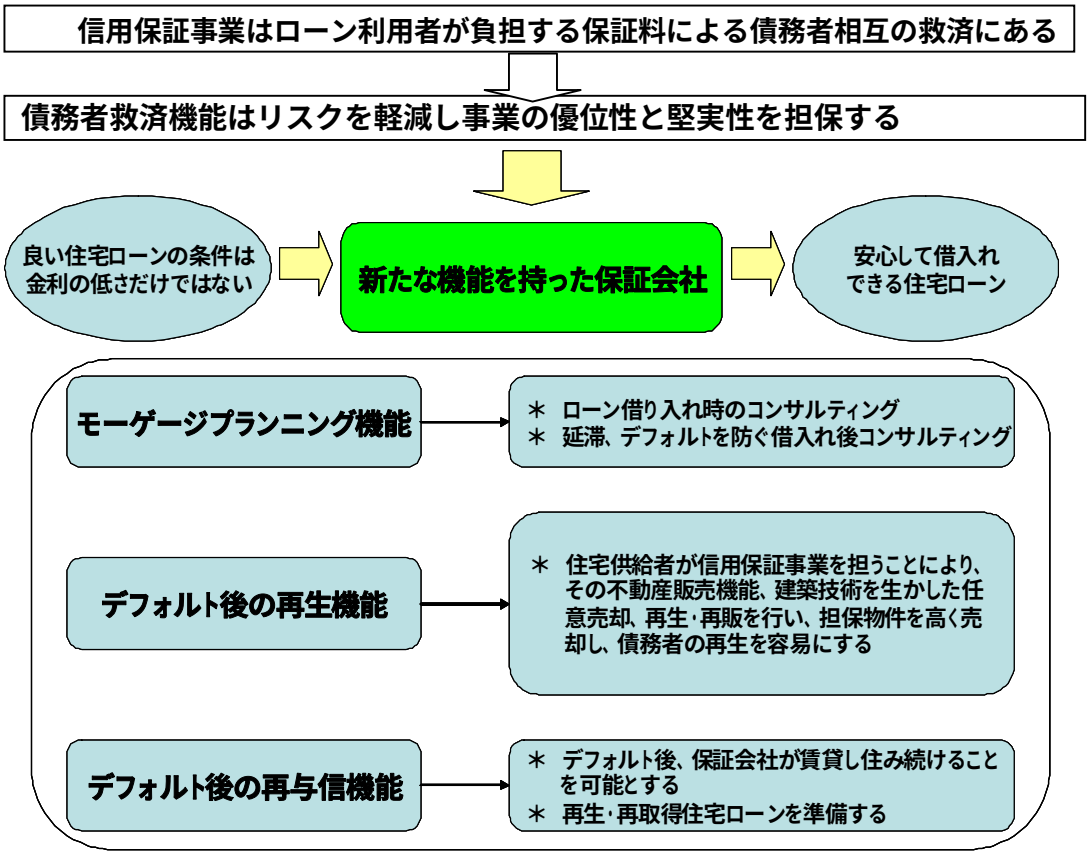
＜デフォルト後住宅再生機能＞　実際にデフォルトが発生した場合に、この保証システムの下では、住宅業者、不動産業者が連携して、その建築機能、住宅・不動産販売機能を駆使して、任意売却、住宅の再生・リノベーションにより、住宅ローンの担保となる物件の価値を高めて再販事業を行い市場に返す取り組みを行なう。

その際に、信用保証会社が自ら再販住宅を購入するケース、あるいは信用保証会社から住宅を適正な価格で譲渡する先として一定のファンドを想定し、そのファンドの段階において債務者の再生が可能な仕組みを構築するケースもある。

＜デフォルト後の再与信機能＞

この段階では、延滞者・デフォルト案件のリスケジューリングを含めた対応を可能な法的措置の下に推進する。ここでデフォルト後の再与信機能とは、デフォルト後に借り手が居住を継続できないような状況を回避するため、デフォルト後に債権を保持するファンドなどが、債務者が賃借し、住み続けることを可能にしたり、再生・再取得住宅ローンを準備し、デフォルト状態にある借り手に対して、可能なスキームで再度与信する機能である。

図表 3-2　信用保証の機能

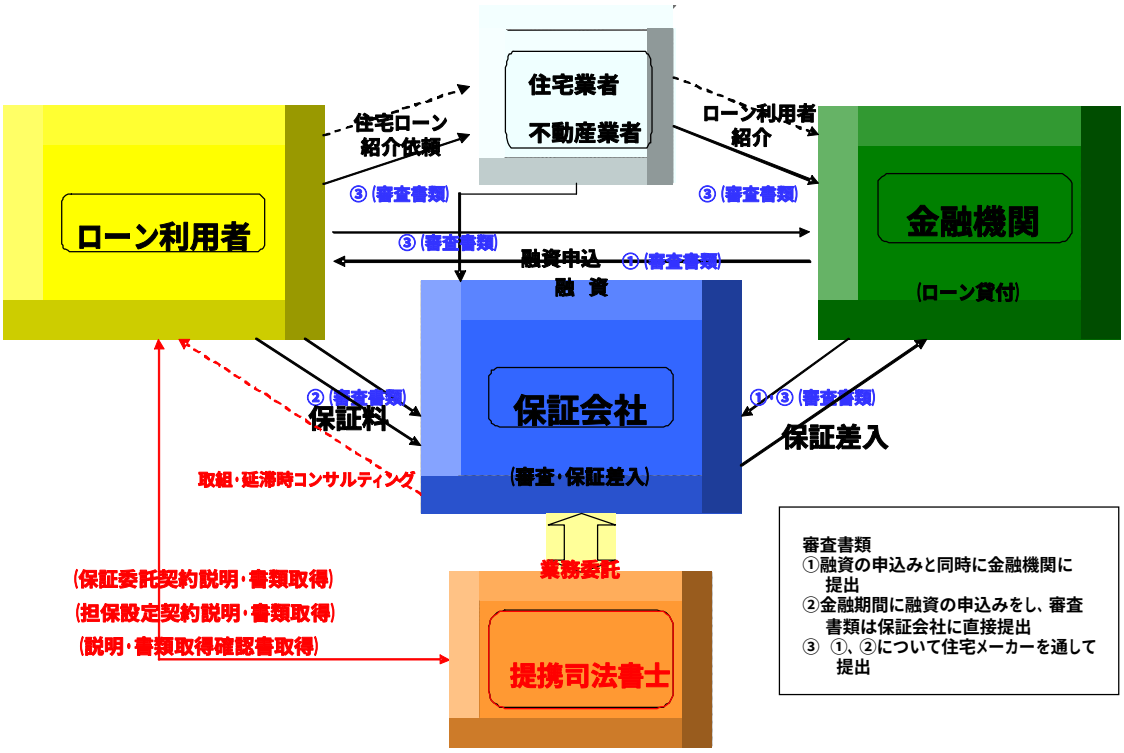


3.2.3 事業概要と業務体系

住宅ローン保証が、種々のサポートシステムによって、モーゲージローン保証となる場合でも、それは、信用保証会社、住宅業者・不動産業者、および金融機関間で基本契約を締結し、ローン利用者から保証料を受領し、保証を委託し受託する、あるいは、保証差入関係を成立させる仕組みは基本的には変わりがない。

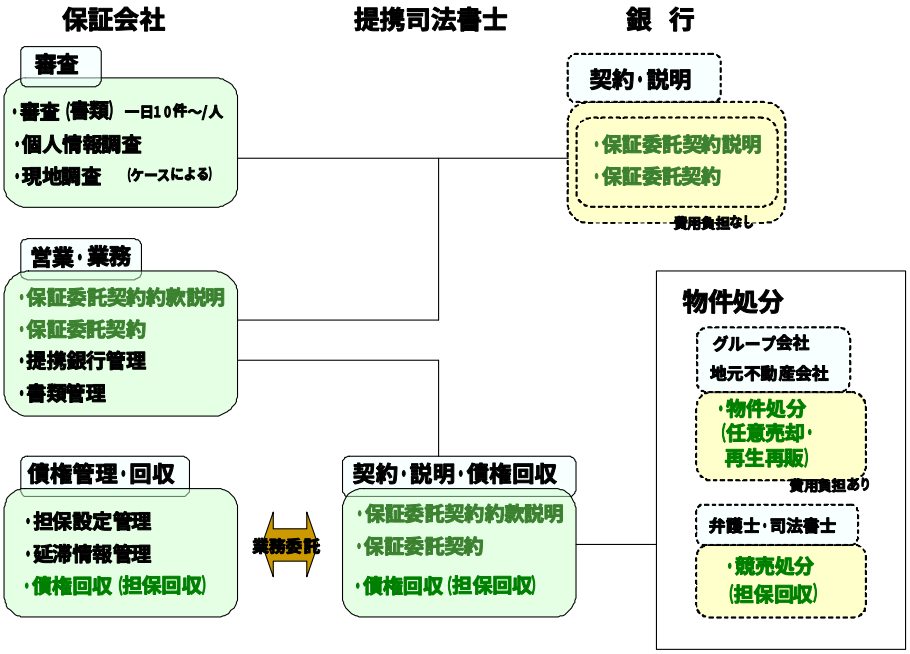
保証会社はローン利用者が返済不能に陥った場合、金融機関に対して保証積立金より代位弁済する。ただし、単純な債権処理ではなく、デフォルト後においても、物件の再生・再販事業や再生住宅ローン・再取得住宅ローンの取り組みを行なうことで、住宅の価値保全、債務者保護に取り組む。

図表 3-3　信用保証事業の概要



また本ケースでは、図表 3-4 に示されるように、営業・業務、債権管理・回収、物件処分などにかかわる債務者へのコンサルティング、折衝、関連金融機関、業者間の折衝・調整について、実質的な実働部隊として、かなりの部分を貸金業登録を行なう独自の業態としてのモーゲージプランナーが担うことを想定している。そのため、業務体系では、保証会社の本体の業務は、中枢機能を中心としたものとなり、それに伴って業務の低コスト化を可能にしている。

図表 3-4　業務体系


保証会社
提携司法書士
銀　行
審査
・審査（書類）　一日10件～/人
・個人情報調査
・現地調査　（ケースによる）
契約・説明
・保証委託契約説明
・保証委託契約
費用負担なし
営業・業務
・保証委託契約約款説明
・保証委託契約
・提携銀行管理
・書類管理
物件処分
グループ会社
地元不動産会社
・物件処分
（任意売却・
再生再販）
費用負担あり
弁護士・司法書士
・競売処分
（担保回収）
債権管理・回収
・担保設定管理
・延滞情報管理
・債権回収（担保回収）
業務委託
契約・説明・債権回収
・保証委託契約約款説明
・保証委託契約
・債権回収（担保回収）

3.3 事業収支シミュレーション

本事業を成立させるための条件は、借り手の信用保全システムと住宅・不動産の物件としての価値創造・保全システムを重層的に機能させることにある。その上で適切な保険数理計算の下に保険会社並の責任準備金＝保証積立金を積み立て、また保証料の管理システムとしても、保証収入を、期間損益上の営業保証料収益と保証積立金に相当する未経過保証料との区分経理を行い、透明性を高める体制を確保する。

さらに関連住宅業者、不動産業者との連携の下に、デフォルト時の任意売却などの際の価値創造・価値保全に努め、担保回収力を高める。

3.3.1 保証料・保証積立金・保証業務収支

以上の事業成立条件に対応した、保証基金の経理方式については、毎年の保証料収入をそのまま収益計上するのではなく、未経過保証料から当該年度分の保証料を取崩して、収益計上する保守的な経理方式を採用する。

（1）現行の住宅保証料の考え方と問題点

現在主要な銀行で一般に採用されている保証料の算定方式は、下記の通りである。

①年利９％の住宅ローンの年間平均残高に年率 0.2%を乗じて名目保証料を算定する。
②名目保証料に年８％の複利現価率を乗じて現在価値ベースの保証料を算出し、これを保証料とする。

ここでは、試算表（その１）（図表 3-5）に示されるように、現行の算定方式が、一方で、今日の金利水準から大幅に乖離した住宅ローン金利９％を適用しての名目保証料を算定し、他方では、将来に発生する保証料を一括前払いする場合の保証料を、８％の割引率(複利現在価値率)を適用して、割り引いて算定する。

これ自体は、90 年代初頭の高金利期には現実的な前提であったが、今日のように超低金利が続く時代での妥当性には、疑問が残る。

そこで、仮に、試算表（その 2）（図表 3-6）のように金利を年利３％、割引率を３％として再計算したとしても、むしろローン金利が低く、割引率が低い方が、保証料が高い算定となってしまう。

これは元利金等払いというローンの性格上、名目保証料を算定する基準となるローン残高の減少速度が、ローン金利が高いほどより遅くなるために、年を経るごとに各年で計算される名目保証料がより高くなる一方で、その名目保証料を、ローン契約時の一括払い保証料の算定の際に複利で適用される割引率も同様に高くなるので、現在価値の減少速度は名目保証料の減少速度を上回ることとなる。その結果、現在価値の累計額も低金利、低割引率に比べて、高金利、高割引率の保証料が相対的に低く抑えられることを示している。

そこで、試算表（その１）の 2,000 万円、９％、25 年返済の住宅ローンで、一括払いの保証料の割引率を８％とした算定方式を参考指標として利用しながら、モデルを作成することとする。

図表 3-5　住宅ローン返済表・保証料試算表（その１）

借入金額	2000万円
金利	9%
返済期間	25年

毎月返済額	167,839円
年間返済額	2,014,068円
返済総額	50,351,700円

元利均等返済のケース									
年次	返済額	うち利息	うち元金	ローン残高	平均ローン残高	名目保証料(元本平高*0.2%)	利率8%将来価値	現価率8%現在価値	現在価値累計額
1	2,014,068	1,790,940	223,128	19,776,872	19,888,436	39,777	42,959	36,595	36,595
2	2,014,068	1,770,007	244,061	19,532,811	19,654,842	39,310	45,851	33,272	69,866
3	2,014,068	1,747,115	266,953	19,265,858	19,399,335	38,799	48,875	30,212	100,078
4	2,014,068	1,722,070	291,998	18,973,860	19,119,859	38,240	52,025	27,395	127,473
5	2,014,068	1,694,679	319,389	18,654,471	18,814,166	37,628	55,288	24,800	152,273
6	2,014,068	1,664,720	349,348	18,305,123	18,479,797	36,960	58,650	22,411	174,684
7	2,014,068	1,631,948	382,120	17,923,003	18,114,063	36,228	62,089	20,210	194,894
8	2,014,068	1,596,102	417,966	17,505,037	17,714,020	35,428	65,575	18,182	213,076
9	2,014,068	1,556,895	457,173	17,047,864	17,276,451	34,553	69,071	16,315	229,391
10	2,014,068	1,514,010	500,058	16,547,806	16,797,835	33,596	72,531	14,594	243,984
11	2,014,068	1,467,099	546,969	16,000,837	16,274,322	32,549	75,892	13,008	256,992
12	2,014,068	1,415,790	598,278	15,402,559	15,701,698	31,403	79,079	11,546	268,538
13	2,014,068	1,359,668	654,400	14,748,159	15,075,359	30,151	81,999	10,199	278,736
14	2,014,068	1,298,279	715,789	14,032,370	14,390,265	28,781	91,297	8,956	287,693
15	2,014,068	1,231,133	782,935	13,249,435	13,640,903	27,282	86,542	7,811	295,503
16	2,014,068	1,157,690	856,378	12,393,057	12,821,246	25,642	87,850	6,754	302,257
17	2,014,068	1,077,355	936,713	11,456,344	11,924,701	23,849	88,243	5,779	308,037
18	2,014,068	989,486	1,024,582	10,431,762	10,944,053	21,888	87,465	4,880	312,916
19	2,014,068	822,810	1,023,419	9,408,343	9,920,053	19,840	85,624	4,069	316,986
20	2,014,068	858,805	1,323,102	8,085,241	8,746,792	17,494	81,537	3,301	320,286
21	2,014,068	673,253	1,340,815	6,744,426	7,414,834	14,830	74,650	2,574	322,861
22	2,014,068	547,474	1,466,594	5,277,832	6,011,129	12,022	65,359	1,920	324,781
23	2,014,068	409,897	1,604,171	3,673,661	4,475,747	8,951	52,558	1,315	326,096
24	2,014,068	243,881	1,602,348	2,071,313	2,872,487	5,745	36,430	777	326,873
25	2,014,068	110,352	2,071,555	0	1,035,657	2,071	14,185	258	327,130
					累計額	673,016	1,661,625	327,130	

図表 3-6　住宅ローン返済表・保証料試算表（その２）

借入金額	2000万円
金利	3%
返済期間	25年

毎月返済額	94,842円
年間返済額	1,138,104円
返済総額	28,452,600円

元利均等返済のケース									
年次	返済額	うち利息	うち元金	ローン残高	平均ローン残高	名目保証料（元本平残*0.2%）	利率3%将来価値	現価率3%現在価値	現在価値累計額
1	1,138,104	592,533	545,571	19,454,429	19,727,215	39,454	40,638	38,271	38,271
2	1,138,104	575,938	562,166	18,892,263	19,173,346	38,347	40,682	36,080	74,351
3	1,138,104	558,840	579,264	18,312,999	18,602,631	37,205	40,655	33,956	108,307
4	1,138,104	541,221	596,883	18,263,939	18,288,469	36,577	41,168	32,381	140,689
5	1,138,104	523,067	615,037	17,101,079	17,682,509	35,365	40,998	30,369	171,058
6	1,138,104	504,359	633,745	16,467,334	16,784,207	33,568	40,082	27,962	199,019
7	1,138,104	485,084	653,020	15,814,314	16,140,824	32,282	39,702	26,083	225,102
8	1,138,104	465,218	672,886	15,141,428	15,477,871	30,956	39,214	15,887	240,990
9	1,138,104	444,755	693,349	14,448,079	14,794,754	29,590	38,608	22,495	263,484
10	1,138,104	423,665	714,439	13,733,640	14,090,860	28,182	37,874	20,782	284,266
11	1,138,104	401,936	736,168	12,997,472	13,365,556	26,731	37,002	19,121	303,387
12	1,138,104	379,543	758,561	12,238,911	12,618,192	25,236	35,981	17,510	320,897
13	1,138,104	356,473	781,631	11,457,280	11,848,096	23,696	34,799	15,948	336,845
14	1,138,104	332,696	805,408	10,651,872	11,054,576	22,109	33,442	14,434	351,279
15	1,138,104	308,201	829,903	9,821,969	10,236,921	20,474	31,898	12,965	364,244
16	1,138,104	282,957	855,147	8,966,822	9,394,396	18,789	30,150	11,541	375,785
17	1,138,104	256,949	881,155	8,085,667	8,526,245	17,052	28,185	10,160	385,945
18	1,138,104	230,149	907,955	7,177,712	7,631,690	15,263	25,985	8,821	394,767
19	1,138,104	186,730	856,532	6,321,180	6,749,446	13,499	23,670	7,568	402,335
20	1,138,104	189,876	1,043,070	5,278,110	5,799,645	11,599	19,729	6,308	408,642
21	1,138,104	144,751	993,353	4,284,757	4,781,434	9,563	17,287	5,044	413,686
22	1,138,104	114,538	1,023,566	3,261,191	3,772,974	7,546	13,653	3,861	417,547
23	1,138,104	83,404	1,054,700	2,206,491	2,733,841	5,468	10,477	2,714	420,261
24	1,138,104	48,298	994,964	1,211,527	1,709,009	3,418	6,746	1,645	421,907
25	1,138,104	21,300	1,211,527	0	605,764	1,212	2,463	566	422,472
					累計額	563,181	751,087	422,472	

（2）ベンチマークとなる住宅ローン保証収支

ここで銀行などが採用する現行の方式で保証料を参考に、住宅メーカー系または独立系の保証会社を想定すると、導入期からある程度損益分岐点を上回ると考えられるローン金額、年間付保件数を想定することが求められる。

＜モデルの設定＞

本ケースでは、保証料の算定モデルで採用した、ローン金額 1 件あたり 2000 万円とし、導入初年度から付保件数を 2000 件、1 年毎に新規の付保件数が 10%ずつ増加して 25 年目には 2 万件弱の付保件数、20 万件弱の付保累計件数となる保証事業となることを想定する。

これに対応する初年度に一括して受け取る入金保証料収入は、参考値を採用すると、初年度の 6,54 億円から 25 年目には 64.44 億円、累計額で 643.45 億円に達する。

＜繰上返済による正味保証料収入の修正＞

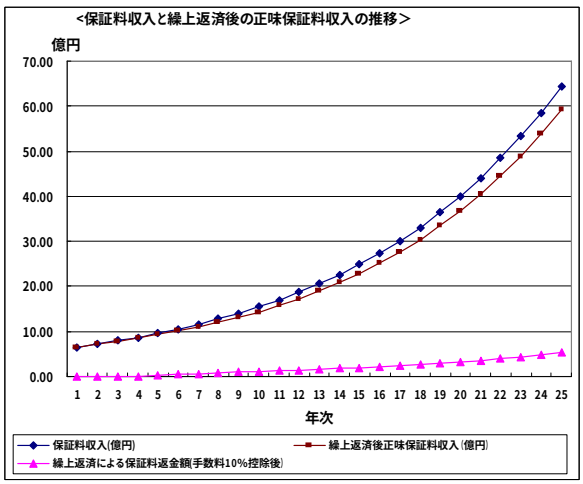
しかし入金保証料収入を、そのまま収益計上することはできない。まずは、2 年目から累増する繰上返済比率を適用して、入金保証料のうち現在価値ベースで経過した保証料のうち、収益計上部分を控除して、保証料の返還を行なうので、返還部分を控除することが求められる。

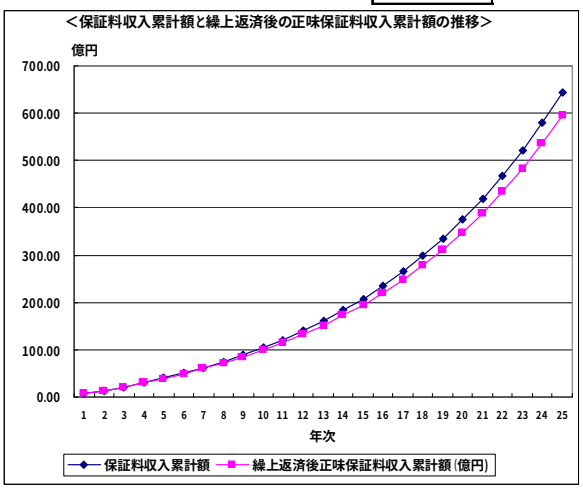
繰上返済比率は、一般に２年目１%、３年目２%、4 年目４%、５年目５%、６年目以降は６%の一定水準で推移すると仮定し、それぞれの経過年において発生する繰上返済額を、現在価値ベースで経過保証料に 10%の手数料を加えたものを控除したものとして算定する。

その結果、図表 3-7 のように、保証料の一括払方式では、繰上返済比率が６%に達する６年目において、すでに現在価値累積率が 50%を超えていることに示されるように、繰上返済による保証料の返還額が 25 年間の累計でも７%程度にとどまることが判る。

図表 3-7 入金保証料と繰上返済後の正味保証料収入　　（単位：円）

年次	現価率 8％ 現在価値	現在価値 累計額	同左 累計率	新規 付保 件数 (2年目以降前年比10%増)	付保 累計 件数 (2年目以降前年比10%増)	保証料 収入 (億円)	同左 累計 額 (億円)	繰上 返済 率 (%)	繰上返済 による 保証料 返金額(手数料10%控除後)	繰上返済後 正味 保証料 収入 年次: (億円)	繰上返済 後正味保 証料収入 累計額 (億円)
1	36,595	36,595	11.2%	2,000	2,000	6.54	6.54	0.0%	0.00	6.54	6.54
2	33,272	69,866	21.4%	2,200	4,200	7.20	13.74	1.0%	0.05	7.14	13.69
3	30,212	100,078	30.6%	2,420	6,620	7.92	21.66	2.0%	0.05	7.87	21.56
4	27,395	127,473	39.0%	2,662	9,282	8.71	30.36	4.0%	0.13	8.58	30.14
5	24,800	152,273	46.5%	2,928	12,210	9.58	39.94	5.0%	0.28	9.30	39.43
6	22,411	174,684	53.4%	3,221	15,431	10.54	50.48	6.0%	0.45	10.09	49.52
7	20,210	194,894	59.6%	3,543	18,974	11.59	62.07	6.0%	0.63	10.96	60.48
8	18,182	213,076	65.1%	3,897	22,872	12.75	74.82	6.0%	0.79	11.95	72.44
9	16,315	229,391	70.1%	4,287	27,159	14.02	88.85	6.0%	0.96	13.07	85.51
10	14,594	243,984	74.6%	4,716	31,875	15.43	104.27	6.0%	1.11	14.31	99.82
11	13,008	256,992	78.6%	5,187	37,062	16.97	121.24	6.0%	1.27	15.70	115.51
12	11,546	268,538	82.1%	5,706	42,769	18.67	139.91	6.0%	1.44	17.23	132.74
13	10,199	278,736	85.2%	6,277	49,045	20.53	160.44	6.0%	1.61	18.92	151.66
14	8,956	287,693	87.9%	6,905	55,950	22.59	183.03	6.0%	1.80	20.79	172.45
15	7,811	295,503	90.3%	7,595	63,545	24.85	207.87	6.0%	1.99	22.85	195.30
16	6,754	302,257	92.4%	8,354	71,899	27.33	235.20	6.0%	2.21	25.12	220.43
17	5,779	308,037	94.2%	9,190	81,089	30.06	265.27	6.0%	2.44	27.63	248.06
18	4,880	312,916	95.7%	10,109	91,198	33.07	298.34	6.0%	2.69	30.38	278.44
19	4,069	316,986	96.9%	11,120	102,318	36.38	334.71	6.0%	2.96	33.42	311.86
20	3,301	320,286	97.9%	12,232	114,550	40.01	374.73	6.0%	3.26	36.76	348.61
21	2,574	322,861	98.7%	13,455	128,005	44.02	418.74	6.0%	3.58	40.43	389.04
22	1,920	324,781	99.3%	14,800	142,805	48.42	467.16	6.0%	3.94	44.47	433.52
23	1,315	326,096	99.7%	16,281	159,086	53.26	520.42	6.0%	4.34	48.92	482.44
24	777	326,873	99.9%	17,909	176,995	58.58	579.00	6.0%	4.77	53.81	536.25
25	258	327,130	100.0%	19,699	196,694	64.44	643.45	6.0%	5.25	59.19	595.44
累計	327,130								48.01	595.44	





＜デフォルトと保証収支の試算＞

そこで各年次毎の収益繰入可能保証料を算定し、各年次のデフォルト予想率に基づいてデフォルト予想額を計上すると、下の図表のように示される。ここで、住宅ローンのデフォルト率は、特に 7 年から 10 年目の時期に、0.1 から 0.4%上乗せして市場実勢よりも高めに設定している。

また営業経費の販管費やシステム費などは、標準的な積算基準を採用し、特に本ケースでは、実質的な営業経費となる人件費についてはモーゲージプランナーをはじめとする実質的営業体制、審査体制などを前提としているため、信用審査体制を中心とする本部経費に限定し、低コスト体制を可能にしている。

その結果、図表 3-8 に示すように、現在価値ベースでの保証料の収益繰入を基準とした営業利益は、標準的な営業経費に加えて、推計デフォルト率を 100%貸倒引当金に計上しても、当初の５年間は期間損益上の赤字とはいえ、本モデルの 25 年間では累計で 200 億円を超える営業利益となり、通算の営業利益も収益繰入可能保証料に対して 58.5%という高収益率を上げることがわかる。またこの収益水準を資金繰りベースで捕らえるために、最終的には収益計上が予定されている繰上返済後の正味保証収入基準で見ると、引当金と営業経費を賄って当初から黒字で、２年目からは 50%を超える利益率を試算できる。

図表 3-8　保証収支の資産　　（単位：億円）

年次	繰上返済後の正味保証料収益①	うち収益繰入可能保証料②	同累積保証料	推計デフォルト額③	営業経費	うち人件費	地代家賃	販管費	システム費	100%引当時の営業利益⑤	営業利益率(1)＝	営業利益率(2)
1	6.5	0.7	0.7	0.00	3.3	1.5	0.4	0.8	0.62	-2.61	-355.8%	49.0%
2	7.1	1.5	2.2	0.02	3.3	1.5	0.4	0.8	0.52	-1.85	-126.6%	53.5%
3	7.9	2.2	4.4	0.06	3.4	1.6	0.4	0.8	0.52	-1.21	-54.5%	56.6%
4	8.6	3.0	7.4	0.13	3.6	1.8	0.4	0.9	0.52	-0.77	-26.0%	56.4%
5	9.3	3.7	11.1	0.23	3.7	1.9	0.4	0.9	0.52	-0.19	-5.1%	57.8%
6	10.1	4.5	15.6	0.35	3.6	1.9	0.5	0.9	0.32	0.55	12.2%	60.7%
7	11.0	5.3	20.9	0.55	3.9	2.2	0.5	0.9	0.32	0.88	16.6%	59.5%
8	12.0	6.2	27.1	0.78	4.0	2.2	0.5	1.0	0.32	1.41	23.0%	60.3%
9	13.1	7.0	34.1	1.05	4.0	2.3	0.5	1.0	0.32	1.95	27.7%	61.1%
10	14.3	8.0	42.1	1.26	4.2	2.4	0.5	1.0	0.32	2.48	31.1%	61.6%
11	15.7	9.0	51.1	1.40	4.3	2.5	0.4	1.0	0.32	3.31	36.9%	64.0%
12	17.2	10.0	61.1	1.53	4.3	2.5	0.4	1.0	0.32	4.16	41.5%	65.9%
13	18.9	11.2	72.3	1.63	4.4	2.6	0.4	1.1	0.32	5.12	45.8%	68.0%
14	20.8	12.4	84.7	1.71	4.5	2.7	0.4	1.1	0.32	6.18	49.8%	70.0%
15	22.9	13.8	98.5	1.78	4.6	2.7	0.4	1.1	0.32	7.37	53.5%	72.0%
16	25.1	15.2	113.7	1.84	4.7	2.8	0.5	1.2	0.32	8.66	56.9%	73.8%
17	27.6	16.8	130.5	1.88	4.8	2.9	0.5	1.2	0.32	10.12	60.1%	75.7%
18	30.4	18.6	149.1	1.91	4.9	2.9	0.5	1.2	0.32	11.72	63.1%	77.5%
19	33.4	20.8	169.9	1.94	5.0	3.0	0.5	1.2	0.32	13.80	66.4%	79.1%
20	36.8	22.9	192.8	1.96	5.1	3.1	0.5	1.3	0.32	15.79	69.0%	80.7%
21	40.4	25.1	217.9	1.97	5.3	3.2	0.5	1.3	0.32	17.89	71.2%	82.1%
22	44.5	27.6	245.6	1.98	5.4	3.3	0.5	1.3	0.32	20.25	73.3%	83.4%
23	48.9	30.3	275.9	1.99	5.5	3.3	0.5	1.4	0.32	22.84	75.3%	84.7%
24	53.8	39.7	315.6	1.99	5.6	3.4	0.5	1.4	0.32	32.08	80.8%	85.9%
25	59.2	30.0	345.6	1.99	5.7	3.5	0.5	1.4	0.32	22.24	74.2%	86.9%
累計	595.4	345.6								202.18	58.5%	

3.3.2 リノベーション・再販・賃貸による回収率の改善

＜物件の処分（任売・競売）による回収＞

以上は、繰上返済を考慮した正味保証料収入および収益繰入可能な保証料から、標準的な営業費と貸倒引当金を推計デフォルト率相当額で100%計上しての収支試算である。保証会社は、実際にローン破産＝デフォルトが発生すると、金融機関に対して代位弁済を行なうのであるが、この代位弁済それ自体は、推計デフォルト率に対応する貸倒引当金を取り崩すことによって完了することも可能なので、損益計算には影響を及ぼさない。

しかし実際には、保証会社は、金融機関に対して代位弁済を行なった債権を取得し、その抵当権を行使し、債務者の物件の任意売却や競売によってその債権を回収する。

保証会社にとっては、このような担保権の行使によって、いったん貸倒引当金として損金処理した債権の物件の売却などによって回収される部分は、貸倒引当金に対応した計上費用を、どの程度回収できるかといった指標としてあらわれ、100%の引当金計上に対応する部分の回収については、例えそれが１%であっても営業利益を押し上げる要因となる。

そこで、以下では、これまでの住宅ローン 2,000 万円、25 年返済という事例に沿って、頭金比率 20%、物件価格を、土地 1,000 万円、建物 1,500 万円で、合計 2,500 万円とし、デフォルト時の期待回収額の試算では、通常処理の際に独立系保証会社の回収率＝60%をベンチマークとして使う。

またこの場合、土地建物の理論残価については、すでに検討し、提言したような定期借地権付き住宅ローンや柔軟な元本据え置き型のローンの導入、維持に必要な補修・修繕、環境マネジメントシステムによって、住宅価値の保全、創造の取り組みを反映させているが、なお保守的に、初年度 20%減価で、その後毎年 0.5%ずつ減価するケースを想定する。

また通常の任売、競売処理での期待回収率は理論残価の 60%と想定する。

このケースでは、期待回収額は、確かに 25 年の当初約定期間にわたって 1 物件当たり 1000 万円以上を維持しており、前図表における営業利益の上積み要因となる。しかしながら、ローン残高と期待回収額との差額であるデフォルト差損は、15 年以上にわたって続き、単純な任売や競売で貸倒引当金がローン残高を上回るのは、25 年間のローンの期間のうち 18 年目となり、平均的な住宅ローンの実効満期 14 年を超えて、漸くローン残高を上回ることとなり、一定の貸倒引当金を計上することは避けられない。

＜リノベーション・再販によるデフォルト差損の解消＞

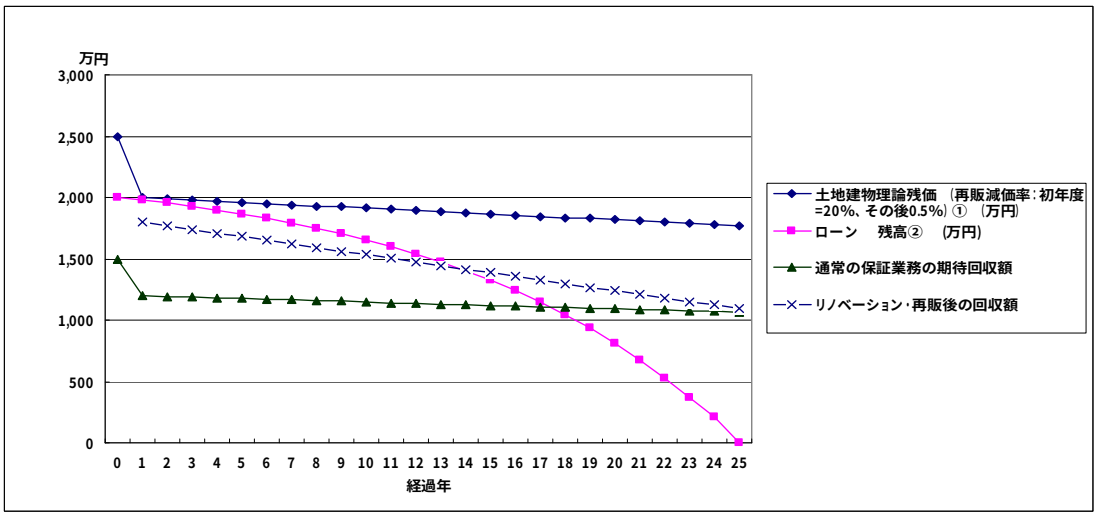
しかしながらローン破産物件にリノベーションを施すことによって物件の理論残価に等しい価格で再販が可能であるとすれば、図表 3-9 に示すように、リノベーション費用と再販経費を差し引いたリノベーション後の再販収益はデフォルト差損を埋め合わせて、なおかつ 1 件当たり 1,000 万円を超える差益が初年度から発生する。その結果、1 件あたりのローン残高に対して初年度からローン残高の 50%を超える差益が発生することになるのである。

こうしたリノベーション、再販事業は、保証会社の収益を大幅に支えると共に、ローン破産によって既存しかねない物件の価値を保全し、さらには新たな価値を生み出す契機ともなる。また最終的には、保証料の引き下げを可能ぬする重要な要因ともなると考えられる。

図表 3-9　デフォルト物件のリノベーション・再販による回収率の改善

土地建物取得時の時価			土地	1000万円			自己資金比率		20.0%		2500万円
			建物	1500万円			ローン金額				2000万円
期待回収額		=理論残価×60.0%					再販減価率	初年度			20.0%
								2年目以降			0.5%

年次	土地建物理論残価（再販減価率：初年度=20%、その後0.5%）①（万円）	ローン残高②（万円）	理論残価比期待回収額（①*60%=③）（万円）	デフォルト差損 ③－②＝④（万円）	期待回収額のうち土地の評価額（前年比－1%：万円）	期待回収額のうち建物の評価（期待回収額－再販時土地評価額：万円）	リノベーション費用（万円）	再販経費（万円）	リノベーション後の再販収益 ⑤（万円）	リノベーション再販後のデフォルト差損（②－④）＝⑥（万円）	デフォルト差損率（⑥/②）＝⑦（%）
0	2,500	2,000	1,500	-500							
1	2,000	1,978	1,200	-778	990	210	100	100	1,800	1,022	51.7%
2	1,990	1,953	1,194	-759	980	214	120	100	1,770	1,011	51.7%
3	1,980	1,927	1,188	-739	970	218	140	100	1,740	1,001	52.0%
4	1,970	1,897	1,182	-715	961	221	160	100	1,710	995	52.4%
5	1,960	1,865	1,176	-689	951	225	180	100	1,680	991	53.1%
6	1,950	1,831	1,170	-660	941	229	200	100	1,650	990	54.1%
7	1,941	1,792	1,164	-628	932	232	220	100	1,621	993	55.4%
8	1,931	1,751	1,159	-592	923	236	240	100	1,591	999	57.1%
9	1,921	1,705	1,153	-552	914	239	260	100	1,561	1,009	59.2%
10	1,912	1,655	1,147	-508	904	243	280	100	1,532	1,024	61.9%
11	1,902	1,600	1,141	-459	895	246	300	100	1,502	1,043	65.2%
12	1,893	1,540	1,136	-405	886	249	320	100	1,473	1,068	69.3%
13	1,883	1,475	1,130	-345	878	252	340	100	1,443	1,098	74.5%
14	1,874	1,403	1,124	-279	869	256	360	100	1,414	1,135	80.9%
15	1,864	1,325	1,119	-206	860	259	380	100	1,384	1,178	88.9%
16	1,855	1,239	1,113	-126	851	262	400	100	1,355	1,229	99.2%
17	1,846	1,146	1,108	-38	843	265	420	100	1,326	1,288	112.4%
18	1,837	1,043	1,102	59	835	267	440	100	1,297	1,355	129.9%
19	1,827	941	1,096	156	826	270	460	100	1,267	1,423	151.3%
20	1,818	809	1,091	282	818	273	480	100	1,238	1,521	188.1%
21	1,809	674	1,086	411	810	276	500	100	1,209	1,620	240.2%
22	1,800	528	1,080	552	802	278	520	100	1,180	1,732	328.3%
23	1,791	367	1,075	707	794	281	540	100	1,151	1,859	505.9%
24	1,782	207	1,069	862	786	284	560	100	1,122	1,984	958.0%
25	1,773	0	1,064	1,064	778	286	580	100	1,093	n.a.	n.a.



＜デフォルトローンに債務者が住み続け家賃を支払う場合＞

以上は、リノベーション・再販のケースも含めて、デフォルト後に物件を処分することによって債権を回収する場合の保証収支の試算である。確かにノンリコースローン的な世界では、家を手放せば、債務は事実上消滅するということになるが、デフォルトをおこした借り手が家を手放すことなく、住み続け、なおかつ保証会社が損失をこうむることのない仕組みが考えられる。

それは、デフォルトを起こした債務者に対して、ローン返済の代わりに、その家に住み続けることを前提に家賃を支払ってもらう取り組みである。

この場合には、保証会社は、ローン破産に伴って金融機関に対して代位弁済を行なった上で、抵当権を行使し、物件を処置するのである。債務者が継続的に住み続けるためには、任意売却ではなく、競売によって保証会社自身が自己競落を通じて、物件の所有権を確保し、債務者に残債を家賃として支払ってもらう方式が、債務者に債務免除益を発生させない形となる。

周知のように住宅ローンにおいては、個人民事再生法が適用されないため、ローン残高を任売･競売による債権回収がなされない場合は、リコースローンとして残債が残り、ローン金額を減免する場合には、債務免除益が発生する。もちろんローン破産者は事実上自己破産状態にあり、税務当局との関係でも、事実上、債務免除益が発生したとしても実質的な徴税行為はなされないのが通常ではある.

一方、金融機関も、ローン破産に伴う物件処理費用や物件価格の下落などで回収率が低下するよりも、流動性を確保し、不良債権処理を進めるメリットがあり、合理的な形での代位弁済後の債権処理はむしろ望ましいこととなる。

そこで、自己競落を通じて取得した物件所有権に基づいて、事実上、債権を最終的に回収する手段として、また物件の価値保全を維持する方法としても、債務者に対して住み続けを前提に、賃貸することが合理的な債権者の行為ともなる。

このケースでは、下記の図表に示されるように、賃貸料を全国平均坪単価 4,680 円として、30 坪で計算し、これに管理費、修繕積立金と税を入れて 8 万円で設定し、年次で 96 万円の家賃収入を計上し、累積収益でデフォルト差損を埋め合わせることとしている。その結果、賃貸後のデフォルト差損は、６年で解消し、最終的には剰余を生み出すことを可能にする。

図表 3-10　デフォルト物件の賃貸による回収率の改善

土地建物取得時の時価	土地　1000万円 建物　1500万円

年次	土地建物理論残価①(万円)	ローン残高②(万円)	期待回収額(①*60%:③)(万円)	デフォルト差損　③－②＝④(万円)	ローン残高比の期待回収率(③/②:%)	期待回収額のうち土地の評価額(前年比－1%:万円)	期待回収額のうち建物の評価(期待回収額ー再販時土地評価額:　万円)	賃貸料(全国平均坪単価4,680円＊30坪＋管理費･修繕積立金＋税＝8万円)	家賃収入累計額⑤	賃貸後のデフォルト差益(④－⑤)＝⑥(万円)
0	2,500	2,000	1,500	-500	75.0%					
1	2,000	1,978	1,200	-778	60.7%	990	210	96	96	-682
2	1,990	1,953	1,194	-759	61.1%	980	214	96	192	-567
3	1,980	1,927	1,188	-739	61.7%	970	218	96	288	-451
4	1,970	1,897	1,182	-715	62.3%	961	221	96	384	-331
5	1,960	1,865	1,176	-689	63.1%	951	225	96	480	-209
6	1,950	1,831	1,170	-660	63.9%	941	229	96	576	-84
7	1,941	1,792	1,164	-628	65.0%	932	232	96	672	44
8	1,931	1,751	1,159	-592	66.2%	923	236	96	768	176
9	1,921	1,705	1,153	-552	67.6%	914	239	96	864	312
10	1,912	1,655	1,147	-508	69.3%	904	243	96	960	452
11	1,902	1,600	1,141	-459	71.3%	895	246	96	1,056	597
12	1,893	1,540	1,136	-405	73.7%	886	249	96	1,152	747
13	1,883	1,475	1,130	-345	76.6%	878	252	96	1,248	903
14	1,874	1,403	1,124	-279	80.1%	869	256	96	1,344	1,065
15	1,864	1,325	1,119	-206	84.4%	860	259	96	1,440	1,234
16	1,855	1,239	1,113	-126	89.8%	851	262	96	1,536	1,410
17	1,846	1,146	1,108	-38	96.7%	843	265	96	1,632	1,594
18	1,837	1,043	1,102	59	105.6%	835	267	96	1,728	1,787
19	1,827	941	1,096	156	116.5%	826	270	96	1,824	1,980
20	1,818	809	1,091	282	134.9%	818	273	96	1,920	2,202
21	1,809	674	1,086	411	161.0%	810	276	96	2,016	2,427
22	1,800	528	1,080	552	204.6%	802	278	96	2,112	2,664
23	1,791	367	1,075	707	292.5%	794	281	96	2,208	2,915
24	1,782	207	1,069	862	516.3%	786	284	96	2,304	3,166
25	1,773	0	1,064	1,064	n.a.	778	286	96	2,400	3,464

以上に見たように、保証会社のリノベーション、再販、および賃貸事業は、これまでの金融機関の系列保証会社がローン破産に対応して、代位弁済後に単純に任意売却、競売を通じた債権処理、物件処理を行なってきたために、物件価値が毀損したり、債務者が真の意味で救済されないといった問題を克服し、保証会社の収益を大幅に支えると共に、物件の価値保全・価値創造につながる種々の仕組みを作り出すことが可能となると考えられる。また最終的には、債務者を保護し、保証料の引き下げなどの負担軽減につながるものと考えられる。

またこのような金融機関から独立した保証会社の住宅ローン保証業務は、なによりも金融機関の債権保全をこれまで以上に確実にすると共に、債務者の立場に立ってノンリコース性を付与することにつながり、保証会社にとってもさらに収益を強化するものとなる次世代信用保証事業となると考えられる。

3.3.3 リスク対策とコンプライアンス

（1）リスク対策

①担保価値の保全

リスク対策は次のように行う。まず、建物の物件評価が高く、その評価を維持できること。また、住宅業者の不動産販売機能、建築技術を生かし、デフォルト物件の効率的な任意売却、再生販売、賃貸等によって担保回収力を高める。

②引当金

そして、市場平均よりも高い予想デフォルト率を想定し、十分な貸倒引当金、債務保証引当金を引き当てる。

③信用審査

さらに、ローン借入希望者の信用格付け区分を行い、クレジットライン(与信総枠)を設定し、与信低位者のクレジットラインを超える引受けを防ぐ。モーゲージプランニングを十分に行うことによって借入希望者を審査する。

④モニタリング体制

その上、デフォルト予測に基づく貸倒引当率設定をモニタリングする第三者委員会を設ける。

（2）コンプライアンス

信用保証事業では債務者保護が重要であり、重層的なコンプライアンス体制構築が必要である。しかし、信用保証事業を直接規制する法律、監督官庁は無く、許認可申請、承認取得を要しない。そのため、以下のようにコンプライアンス体系を構築していく。

まず、設立する信用保証会社の社外委員が参加するリスク、コンプライアンス委員会の設置等、法令違反行為や反倫理対象、オペレーション齟齬の速やかな是正と予防を可能とする機能構築を図る。

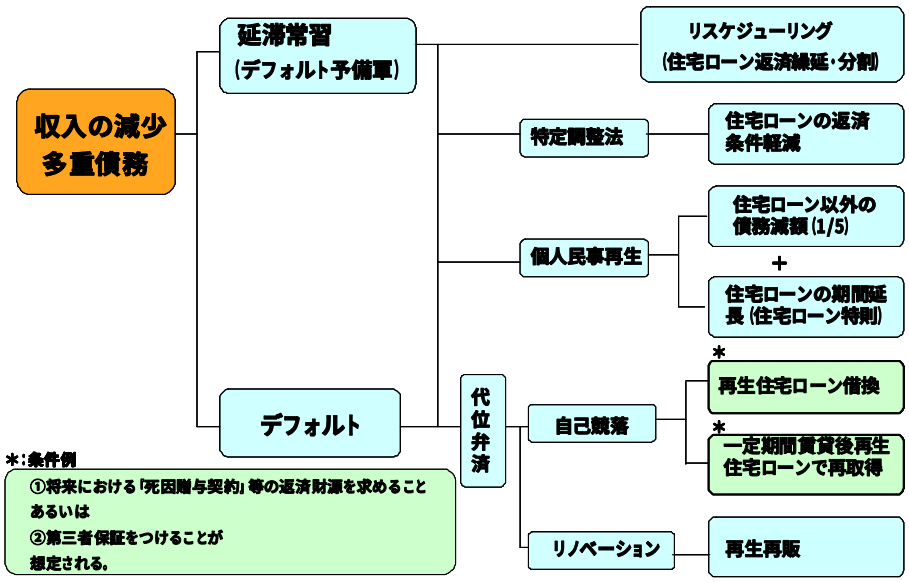
また、審査以外の保証委託者への説明、契約締結実務は外部有資格者(司法書士)に委託しアカウンタビリティー、コンプライアンス体制を構築する。(保証引き受け説明、保証委託契約締結、担保設定契約締結)

さらに、倫理観、遵法精神、社会的意識、そして実務能力の高い人材の確保と教育・研修を経営の柱とする。

3.3.4 延滞者・デフォルト案件のリスケジューリングと法的措置

デフォルトを防止し、デフォルトが発生した後の居住継続、再取得のためのコンサルティングは、下記（図表 3-11）のように段階的に示すことができる。

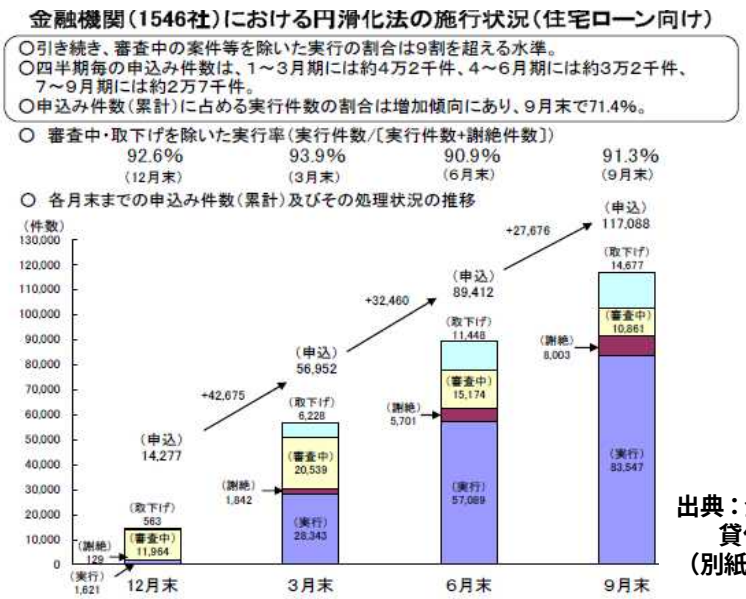
図表 3-11　延滞者・デフォルト案件のリスケジューリングと法的措置



まずは、リスケジューリングについては、2009 年 12 月より中小企業金融等円滑化法のもとで、銀行、金融機関による住宅ローン返済が困難となった債務者への相談を義務付け、可能な限り相談に応じ 2010 年 9 月末までに、全国で 11 万件余の申し込みがあり、8 万 3,000 件余の貸付条件の変更などが実施され、さらに 2011 年度にも臨時措置の延長が予定されているところである。

このようなモラトリアム的な条件緩和に加えて、特定調整法や個人民事再生法などに基づいて返済条件を軽減したり、債務を減免したりする中で、先に述べた住宅の資産価値を高める方法での任意売却や住み続けを前提とした債権を保有するファンドなどでの賃貸業務や再生住宅ローンの組成による対応を追求する。

＜参考＞住宅ローンの返済条件の緩和の申請・実効・拒絶状況（2010 年９月末まで）



出典：金融庁「中小企業金融円滑化法に基づく貸付条件の変更等の状況について（別紙２）」2010 年 12 月 27 日、2 ページ。

3.4 保証委託契約

利用者は住宅ローン契約とともに保証会社との「保証委託契約」及び「抵当権設定契約」を締結することになる。

本保証会社との契約は一般的な「代位弁済項目」のみならず、デフォルト時における「リノベーションを前提とした物件購入事項」を含むことになる。

また、代位弁済後には「債務承認弁済契約」を締結し、その中で具体的な残債の措置について決めることになる。

【保証委託契約・約款例】

①保証の委託に関する事項
- ・保証債務の範囲及び保証期間
- ・保証料
- ・届出事項
- ・調査
- ・保証委託契約上の地位承継

②抵当権設定に関する事項
- ・求償権の担保のための抵当権の設定
- ・抵当権設定の登記義務
- ・抵当権保全（同意無しでの権利変更は不可、火災・損害保険）

③代位弁済に関する事項
- ・債権者からの保証履行要請時での事前通告無しでの代位弁済の実行

④求償権に関する事項
- ・求償権の事前行使
- ・支払い遅延金

⑤抵当物件の売却に関する事項
- ・返済の充当方式に関する協議
- ・求償権に相当する金額でのリノベーション再販を前提とした売却（保証会社の買取）
- ・定期借地権契約の場合：求償権実行にあたり、地主は第三者あるいは保証会社による土地（底地）購入の要請があった場合は承諾すること

【債務承認弁済契約例】

①保証委託契約に基づいた求償債務金の承認に関する事項

②求償債務金の返済に関する事項
- ・返済条件
- ・売却による返済（リノベーション価格）

3.5 導入への課題

（1）借り手のモラルハザードをいかに回避するか

保証会社のリノベーション、再販、および賃貸事業など、従来型の保証会社、事業では取り組むことのできなかった消費者保護の種々の仕組み、取り組みは、同時に、消費者がモラルハザードに陥りかねないという問題を孕んでいる。とりわけローン返済に窮したからといって、安易にローン破産を可能にし、家を手放せば残債が消滅する、あるいは家を手放すこともなく、住み続け、再生住宅ローンまで用意するという一連の動きについてはあくまでも中立公正な立場から、モーゲージプランナーなどによる債務者へのコンサルティング、助言・指導が不可欠である。

また金融機関もまた、ローン破産の危機に瀕した債務者が物件をしっかり管理し、補修・修繕を十分に行なっているかどうかをチェックする義務を負うことになる。住宅を担保とした貸付を行なう際の、レンダーズライアビリティの一環として、金融機関と共に、最もクリティカルなローン審査や破産の淵において保証会社が果たす役割は大きいといわねばならないが、こうした一連の取り組みを具体化することが導入の前提課題として重要である。

（2）スキームの精緻化と消費者還元スキームの検討

保証会社によるリノベーション、再販、および賃貸事業などは、いずれも保証事業の収支を上方にシフトさせ、物件価値を保全し価値を創造する契機であり、保証料の引き下げを可能にする一方で、それに伴って住宅資産価値の保全・創造や借り手の債務保全・資産価値保全に貢献する種々のきめ細かな仕組みを可能にするものと考えられる。

まず第１に、保証料の返戻によってエンドユーザーに成果を還元することが考えられる。これについては、今後可能な保証加入者への還元スキームの精緻化が求められる。

また第２に、こうした住宅価値保全システムが機能し、定着すると、ローン債権額が不動産・住宅価格水準を一定程度下回ると、自動的に保証契約そのもののが解除され、その結果として、エンドユーザーが負担する保証料が大幅に軽減する可能性が生まれる。これについても独自のスキーム検討が待たれる。

さらに第３に、デフォルトが発生した後に、借り手が居住を継続できないような状況を回避するため、債務者が賃借し、住み続けることを可能にしたり、再生・再取得住宅ローンを準備し、デフォルト状態にある借り手に対して、可能なスキームで再度与信する仕組みについては、モーゲージプランナーによる消費者フォローアップなどを通じて、実現することが期待される。

（3）想定される組織と資本金

想定される保証会社の組織と資本については、優良保証会社とするため、少なくとも金融機関から独立会社とする必要があり、また既存の独立系の保証会社を想定する場合でも、預かり金としての保証料を保全するため本事業に係る保証積立金などは、別勘定で経理区分することが求められる。資本金は２～３億円程度の出資を受けると想定する。

【参考資料】

１．基本的スタンス

1-1 住宅価格

（１）住宅価格

大手ハウスメーカーは大量仕入れ等の材料のコスト低下がある一方で、営業費等による全体としての高コスト構造により高額価格となりがちであり、パワービルダーは需要掘り起こしのために 30 万円/坪を切る低価格を売り物にしているという２極化傾向が見られる。

また、大半を工事する地域の工務店・ホームビルダーは千差万別であり、多くは詳細な見積もり書を作成していない（いわば、どんぶり勘定的な見積り）。

しかし、昨今は CM（コンストラクション・マネジメント）の実施、見積もり明細の提示、さらには発展途上国への海外進出に伴い大手ハウスメーカーも価格低減の実現化が不可欠の情勢ととなりつつある。

従って、これまでも言われてきたように、部材や計画の標準化、効率的な CM、正確な見積もりとその実行等により、合理的な価格への移行があり得るため、これを前提とし、大口径の材などの構造体などの使用及び超長期優良住宅への対応を考慮して 40 万円/坪をベースに考える。

（内装などの仕様やプランにより異なるため坪単価は多様であるが、構造材を重視し、標準的な内装や設備として、現在 45 万円/坪程度が実現しているため、CM（コンストラクションマネジメント）の拡充などによるさらなる効率化等により 40 万円/坪になると想定）。

コストのモデルとしては「構造材工事」「その他工事費」「諸経費等」の総額に対する比率を 25%、50%、25%とし、50 坪の標準的な仕様のコストは下記のとおりとした。

（工事費には材料費及び人件費等含む）

図表１　コスト概要

費目	金額	比率
構造材工事	500万円	25%
その他工事費	1000万円	50%
諸経費・利益	500万円	25%
合計	2,000万円	100%

・住宅規模：50坪
・坪単価　：40万円/坪

（２）維持保全費用

住宅の価値を継続的に保持するには、ハード面でも長期的な視点での維持計画に基づいた維持保全を図る必要がある。

現状における理想的な維持・修繕を前提にして、構造体は 200 年程度の耐久性を有し、100 年目に解体し、構造体は残し再生を行なう（状態によっては解体しないケースもある）方針で各部位ごとの維持方針と価格を積算した。

これによると、平均月次費用は当初 25 年間の平均費用は 3.4 万円/月、次の 25 年間では 4.4 万円/月、100 年間を通じると 5.1 万円/月となる。

住宅ローン返済費用とともに、この維持保全費用そして住環境維持管理費が恒常的に必要

となる。

当初の 50 年間に亘り良好な状態を維持するためには当初の建設費の約 1.3 倍の同様の費用が必要となるが、このことは極論すれば、50 年間全く管理しないで、50 年目に建替える方が費用面では廉価となる。もちろん、50 年間全く管理しないで住み続けることは不可能であるが、実態としては同様の状態の住宅は見られる。

今後はメンテナンスフリーも普及し、工法等もより効率的になると考えられるため、本提案では、以上の検討を元に 50 年間で初期建設費の 75%程度の費用負担を目指すことする。

ここでは、住宅の値上がり（適正な維持管理をすることにより GDP 以上の優価する）は考慮していない。

このためには大規模修繕費用として大きな外壁･屋根等をメンテナンスフリーとすることが必要となる。内装については素材の多様な選択があるが、少なくとも工事のリノベーションのし易さを重視したプランと施工を当初から念頭に置くことでかなり軽減することが加納である。

これらを含めてメンテナンスフリーの思想を反映した維持保全計画は図表 2 のとおりである。

必要な費用は月次ベースで当初 50 年平均で約 2.5 万円／月、100 年では約 2.9 万円／月となる。

図表２　メンテナンスフリーの思想を反映した維持保全計画

維持保全工事回数				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	総合計
区分	部位	内容	方針	5年	10年	15年	20年	25年	30年	35年	40年	45年	50年	55年	60年	65年	70年	75年	80年	85年	90年	95年	100年	
構造躯体	基礎	基礎立上り	点検･検査の結果に応じて補修																				187.5	187.5
	柱･梁･土台	防腐防蟻処理	点検･検査の結果、シロアリ･腐朽の傾向があれば薬剤処理	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	81.25	271.25
	木部	木材保護塗料	基本5年/足場10年	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	195
外部仕上	外部	足場	25年			0		25	0	0		0	25	0		0	0	25		0	0	0	25	100
	屋根	化粧スレート	塗装10年/葺き替え30年		5	0	5	0	50	0	5	0	5	0	50	0	5	0	5	0	50	0	50	230
	外壁	モルタル＋吹付け	吹き付け20年　　モルタル50年				30	0		0	30		50	0	30			0	30	0			50	220
	外部建具	サッシ･玄関ドア	交換50年		0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	200
	シーリング	シーリング	打ち替え5年	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	100
	雨樋	雨樋	交換25年		0	0		20	0	0		0	20	0		0	0	20	0	0	0	0	20	80
		鋼板製水切	塗装15年/交換50年		0		0	10		0	0		25	0		0	0	10	0	0		0	20	65
	バルコニー	FRP	補修5年/交換20年	5	0	0	10	0	0	0	10	0	0	0	10	0	0	0	10	0	0	0	10	55
内部仕上	床	無垢フローリング	交換25年		0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100	400
		ビニル床シート	交換25年		0	0	0	5	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	20
		畳	表替え15年/交換25年		0	5	0	10	0	0	5	0	10	0	0	5	0	10	0	0	5	0	10	60
		壁紙	張替え25年		0	0	0	100		0	0		100	0		0	0	100	0	0		0	100	400
	内部建具	ふすま･障子	交換50年		0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	110
		フラッシュ戸	交換25年		0	0	0	25	0	0	0	0	25	0	0	0	0	25	0	0	0	0	25	100
設備	機械設備	給湯器･換気扇	交換15年		0	20	0	0	20	0	0	20	0	0	20	0	0	20	0	0	20	0	20	140
		システムキッチン	交換25年		0	0	0	30	0	0	0	0	30	0	0	0	0	30	0	0	0	0	30	120
		ユニットバス	交換25年		0	0	0	25	0	0	0	0	25	0	0	0	0	25	0	0	0	0	25	100
		洗面化粧台	交換25年		0	0	0	10	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	40
		便器	交換25年		0	0	0	10	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	40
		給水･給湯管	交換25年		0	0	0	30	0	0	0	0	30	0	0	0	0	30	0	0	0	0	30	120
		排水管･ガス管	交換50年		0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	30
	電気設備	器具	交換25年		0	0	0	12.5	0	0	0	0	12.5	0	0	0	0	12.5	0	0	0	0	12.5	50
		配線	交換50年	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	50
合計				25	30	50	70	437.5	95	25	75	45	657.5	25	135	30	30	457.5	70	25	100	25	1076.3	3484
25年間小計								612.5 万円					897.5 万円					677.5 万円					1296 万円	
25年間平均月額								2.04 万円/月					2.99 万円/月					2.26 万円/月					4.32 万円/月	

・100 年間の平均月次必要積立て額＝3484.3 万円／1200 ヶ月＝29,032 円　2.9 万円／月

・50 年間の平均月次必要積立て額 ＝1,510 万円／600 ヶ月＝25,167 円=2.5 万円／月

資料：MISAWA・international、株式会社東京組原価管理部資料を基に作成

1-2 次世代住宅ローンの審査基準

【新世代モーゲージローン基準】

金融機関としての融資のための基準・条件は下記のとおりであり、新たな保証会社と提携することにより、モーゲージローンとしてのローンを提供する。

（信用保証機関は「保証委託契約に基づく求償債権」とする抵当権を有する（現状も信用保証会社が抵当権を有する場合が多い）ため、デフォルト回避のための要件そして資産価値（担保力）に関する事項が要件となるため、金融機関の融資要件は事実上は保証機関が必要とする要件となる）

１．LTV（Loan to Value）

担保となる住宅の価格に対する住宅ローン債権額の比率（担保掛目率）である。

LTV が小さいほどデフォルト率は低下するため、融資機関及び借入者の双方にとってリスクは低いが、一方で、LTV を大きくすることは頭金の負担や融資額を増加させることも意味する。このため、頭金 0、すなわち LTV100%のローンも見られるが、結果手にはデフォルトを増価させることになると想定される。

ローン債権額の設定は最終的に担保処分した際に確実に回収可能な額にすることが本来的な考え方であるためであり、本提案では LTV80%をとしている。

２．利用者の信用力：返済実績等（現行個人信用情報機関による調査の拡充）

利用者の信用力については米国では FICO が活用されており、この数値が融資判断に大きな役割を果たしている。州によっては融資機関による残債の訴求を禁じているが、デフォルトは FICO の値を大きく減じるため、容易にはデフォルトはできない。

我が国においても個人の信用情報は集約されつつあり、現行の主要３機関[*1]による拡充された情報を参考に信用力を判断する。

*1)CIC：㈱シー・アイ・シー、JICC：㈱日本信用情報、全国銀行個人信用情報センター

３．返済能力（可処分所得に対する割合、職種等）と現金資産

住宅所得を容易にするために、頭金無し、当初 5 年間の返済を軽減するゆとり返済等様々な手段があるが、返済額総額が増大する、あるいは収入が伸びない等によりかえって負担が大きくなることもある。米国のサブプライムローン問題の原因のひとつは返済が無理なローンを組んだことでもある。

従って、ローンの基本に立ち戻り、返済可能な範囲でのローン組むことが重要であるため、住宅ローンの返済額を購入時の可処分所得の 20%以内、管理費や修繕費等の関連費用も含めて 25%以内とした。これにより、将来、所得が増大した場合は、その分を生活の真のゆとりに使うなどが可能であり、住宅ローンの支払によるローン地獄に陥らないで済む。

４．建物の資産価値（担保力）

建物自体の評価は困難（既存住宅流通マーケットが未成熟であり、実績がない）であるが、単体の耐久性及び住環境全体のマネジメントの実践可能性チェックにより評価する。

（１） 住環境マネジメント契約が締結されていること

当該住宅が一定エリアのマネジメントを図るためのマネジメント組織（ＨＯＡ，

管理組合等）の管理下にあり、適切なマネジメントが行われること。
－アーキテクチュアル・ガイドライン
－マネジメント組織の設立（維持修繕積立金等含む）
－住環境マネジメント規約

（２）建物単体の耐久性等

長期優良住宅認定水準などによる。環境負荷低減等は必ずしも資産価値と連動しないが、維持管理費の低減やユーザーの価値観の変化により評価される傾向にある。

住宅金融支援機構の「住宅基準規程」に準じ、さらに「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」により、「長期優良住宅の認定」を受けたものとする。

但し、他の方法で長期優良住宅に順ずると評価されるものを含む。

これらの住宅の物件としての必要条件を確認する手段として、定期的検査とその結果をまとめた住宅履歴が必要である。

米国では必ずしも住宅履歴は整備されてはいないが、既存住宅流通マーケットが成立している。売買時における検査（インスペクト）体制が充足しているためであるが、検視・修繕履歴が整備されていることは検査効率や検査の制度を上げるためには有効と考えられる。

「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」により、「長期優良住宅の認定を受けた住宅」は、建築及び維持保全の状況に関する記録の保存が義務。

記録の保存及び検査は「住環境マネジメント組織」（情報サービス機関）が担う。

さらに、住宅の価値は住宅の「性能」「機能」が上記の条件を充足していることのみならず、デザインが重要であるため、デザインの評価を重視する。

「デザイン」の評価の視点は、将来的にも定評を得るデザイン（現時点での評価方法として、その意図を持ったコンペの実施、あるいはすでに数十年以上の実績のあるデザイン）とする。

５．保証付与（保証機関による代位弁済契約）

住宅が担保価値を有しているローンであるが、現行システム内においては融資機関に対しては代位弁済する保証が必要とされる。新たな保証事業を有する等の健全な次世代保証機関による保証を付与する。

1-3 保証のあり方

保証機関は金融機関系保証会社と独立系保証会社に大別されるが、前者に比べて後者（あるいは地域金融系保証会社）は間接経費が低く、債権回収能力も高いため、比較的収益性が高い。

住宅ローンは基本的にはリコースローンであり、現状では保証付与は不可欠である。住宅に資産価値を高めるとともにモーゲージローンとするためには保証会社の役割は大きく、この機会に新たな業務展開の必要性・可能性を考えることが有効である。

既存住宅市場は未整備ではあるが、一部の一定品質の住宅はリノベーションによる再販（あるいは賃貸）が可能であるため、膨大なストックを念頭においたリノベーション事業を新たな事業として保証会社の拡充を図ることが有効である。

（１）独立系保証会社への期待

これまでのデフォルトの状況下でも独立系の保証会社の収益性は決して低くはない。

保証会社は利用者（債務者）と保証契約を行い、「利用者」は保証会社を抵当権者（被担保債権は「ローン債権ではなく」、「保証委託契約に基づく求償債権」）とする抵当権を設定する。保証会社は金融機関に対して代位弁済を行い、利用者と「債務承認弁済契約」を締結する。抵当権実行等により、残債を返済した場合は抵当権を解消する。

今後、延滞、デフォルトが増加する傾向にあるため、これらへの対応とともに一定水準の住環境を購入する層を対象にすることにより、クレジットローンとして十分な信用を保持しつつ、担保としての住宅の資産価値に基づいた保証を行うことが可能である。

今後の保証は、これまでどおり金融機関への保証とともに、従来の保証料より低いコストで利用者にとっての実質的な保証機能を有し、保証会社の事業性を高めるものである必要がある。

（2）リノベーションによる再販事業等

また、保証会社が抵当権となっているケースが多いが、保証会社が物件を所得し、これをリノベーションして付加価値を付けた上で売却・賃貸して、残債以上の収益を得ることにより事実上のノンリコースを実現する。これにより、保証会社等の損金処理による債務者に対する債務免除益課税を回避可能であり、ノンリコース的なローンとなる。このためには、保証する住宅の評価をこれまで以上に厳しく審査することが必要となる。

この場合２つのタイプがある。

① 既存保証会社の新規事業とした一定基準を満たす物件を対象としたリノベーション

保証会社が自らデフォルト物件を残債額（市場価格が残債額より低い場合）で購入し、それをリノベーションした上で売却・賃貸することにより、残債（改修費用及び諸経費含む）以上の収益を得る。リノベーションはホームビルダー等と提携して実施する。

市場価格が残債額より高い場合は任意売却により残債を回収するが、この場合も、保証会社が自ら購入し、リノベーションすることにより、さらに収益を得ることも可能。

保証会社が自ら実施できない場合は、デフォルト物件をホームビルダーが残債額で購入し、ホームビルダーがリノベーションを実施する。この場合は保証会社はホームビルダーのリノベーション費用を融資する。ホームビルダーは保証会社が認定した一定の基準を満たす物件を取得することができる。

提携するホームビルダーはデフォルト物件のみならず、中古物件のリノベーション事業に実績のある企業とする。また、ホームビルダーが単独あるいは複数（LLC や組合等）により買取保証することも有用である。

② ハウスメーカーが設立した保証会社が自社の物件を対象にリノベーション

ハウスメーカーは自社で販売・保証した物件がデフォルトした際には、その物件の内容を熟知しているためより効率的にリノベーションを実施することが可能である。また、当初から将来のリノベーションを織り込んだ設計とすることによりさらに効率的な事

業化が図れる。

また、大手ハウスメーカーのみならず、地域のホームビルダーにおいても一定の能力のある複数の企業が提携（会社化、組合化等含む）することにより、同様の仕組みを実現することは可能である。

図表３　独立系保証会社の経営事例

・信用保証会社は金融機関系列と独立系とに大別されるが、・銀行系保証会社は人件費コストが高く、担保回収力に乏しいためリスク対応力が比較的低い、独立系信用保証会社は銀行系保証会社に比べコストが低く、回収率が高いこともあり収益性が高い。

「全国保証株式会社」（独立系）は良好な経営状態であり、目標とすべきであるが、さらに理念、保証手法・機能面・事業展開において新たな付加価値を目指すこととする。

資本金213百万円
株主：都銀1行、地銀2行、信託銀行5行、証券2社、生保5社、損保2社
社員数：180名
昭和56年2月設立　年金転貸融資の保証業務

【全国保証株式会社】	H19・3	H20・3	H21・3
保証残高	（推定）　50，000	59，493	64，398
貸倒引当（含保証債務引当）	269	265	289
引　当　率	0．49％	0．45％	0，45％
入金保証料	415	424	423
営業収入保証料	169	179	199
経常利益	78	84	75
純　利　益	16	24	25
内部留保	98	118	145
現　預　金	248	387	624

出典：有価証券報告書等より作成

1-4 ホームビルダー

住宅は本来的に地域性が強いが、基本的な部材などは極力、規格化した上で、高い技術力を有し、地域やデザインの特徴や地域サービスを行うことが必要であり、これを担うのが地域のホームビルダーである。

地域のビルダーは単独では限界があるため、該当するホームビルダーを組織化（高い水準を共有、協同組合等）することにより、資産価値のある住宅のコンセプトを実現化する。さらに、ビルダーあるいはビルダー群による買取保証や関連サービスなどにより、自らの営業力を高めるとともに自らローン保証業務や保証会社と提携したリノベーション事業への展開も可能である。

ビルダーは新築時のみではなく、その後の修繕建替え等の維持管理などにも関与し、その時実績が信用力となり継続的に当該地域で事業を展開可能となる。

さらに、アフターサービスの充実が有用である。ビルダーサイドからの維持管理等へのフォローサービスと併せて、利用者への各種アドバイザ業務（ライフプランニング、相続、資産運用など）を展開することも重要である。

図表４　ホームビルダーによるアフターサービス事例

地区名称	所在地		テーマ	概要
1．伊達市認定優良田園住宅建設事業「田園せきない」 （開発主体は「伊達建設事業協同組合」開発内容は別紙）	北海道	伊達市	1．LLC（ウェルサポート合同会社）による買取保証制度 2．アドバイザー業務	1．建築条件付住宅地における指定建築業者5社出資の合同会社（LLC)が一定期間経過後にその時点での査定価格において買い取る旨を規定した契約内容により住宅建築請負契約を締結。 2．「ライフプランニング」「金融資産運用」「タックスプランニング」「不動産」「相続、贈与、事業承継業務」に関するアドバイスを無料で行う
2．ワールドフォレスト　ルナ･りんくう （株式会社創建）	大阪府	大阪･和泉市	1．引渡し10年目の無料リフォーム 2．その他のアフターサービス	1．引き渡し後、10年又は15年目に希望者にリビング、子供部屋のクロス･フローリングを無料で張り替えるサービスに着手。「ルナ･りんくう」（308戸）の内、分譲後10年を迎える48世帯で工事開始（2010年）。 2．「社長直通110番」「竣工引渡図書の進呈」「無料一ヶ月点検」「分譲地でのイベント開催」
3．住宅購入者･地域住民 （ポラスグループ　中央グリーン開発）	埼玉･千葉県等		1．「暮らしステキセミナー＆カルチャー」	1．「フラワーアレンジメント」「着付け」「ベビーマッサージ」「植栽の手入れ教室」などを主婦向けに10～15回/月開催。 6年前の1000戸規模の大規模分譲住宅販売を機に開始。

出典：各社資料により作成

1-5 住宅のデザイン

住宅の価値はデザインが大きな役割を果たすため、地域性を反映した将来的に価値を有する定評のあるデザインが住宅ローンの重要な要件となる。

このため、そのデザインを実現できる設計が重要となる。欧米と異なり、数百年に亘る設計実績がないため、少なくとも今後は将来の価値を維持することを目標としたデザインであることが条件となる。

これまでも地域に根ざした住宅（HOPE 計画等）の考え方はあったが、必ずも将来の住宅の資産形成の視点が強くなく、また、その後のマネジメントも考慮されていなかたため、それらの継続的な普及が見られない。

その実現のために、ホームプラン集を目標とするコンペを行い、その当選プランを対象とする。このプランはバリエーションを有しながら数百戸以上の住宅に適用され、設計料も低廉となり、設計時間も短縮可能となる。特に若い世代の建築家の参加により、新しい感性での提案が求められる。また、これにより個々の設計料は低くても多数の設計図書を販売できるなど、新たな建築家のかたちとして成立すると考えられる。

一定規模の住宅建設においては、上記の趣旨でのデザインコンペが不可欠・有効であり、それらが一定量に達した段階で、ある程度普遍的なデザインとして認知される。こ

の場合も、過去に遡って歴史性・地域性を追及したものとこれまでとは全く異なった斬新な価値感によるものが対極的に提案されると考えられるが、どちらも今後のデザインとしてあり得る。

また、この数十年のハウスメーカーなどの一定の水準の住宅プランを再検証することによっても、ある程度の将来的に定評を得られるデザインの糸口が見つかると期待される。

1-6 ユーザーの視点

（1）基本認識（住宅保有関連コスト意識等）

近年では住宅の資産価値への認識が向上し、その担保価値に基づいたモーゲージローンへの要望も高まりつつある。

とは言え、ローンへの保証への理解が十分でないままにローンを組んでいる（理解したとしても他に選択の余地はなかった）が、住宅ローンが担保価値を重視していないこと、保証料が利用者への返済保証になっていると誤解していたり、利用者のたてになっていないことに疑問を感じている向きもまだ多い。保証等が債権者のための仕組みであることは当然であるが、これを前提にして、利用者にとって資産価値のある住宅の実現を求めることが重要である。また、そのためには、維持費等の必要性やこれらを含めた資金計画などの策定を行う必要がある。

現状ではまだ、資産価値となるような住宅、住宅ローン.はないため、一定規模のパイロットプロジェクトにより具体的な商品を提供することが普及の糸口となると期待できる。

（2）維持管理費

維持管理費については、明確に修繕計画と費用を提示することにより、必要な費用として認識される。また、住宅の資産価値向上は、住宅単体ではなく住環境全体を継続的に管理することが不可欠であることを理解し、住宅単体の維持保全と住環境管理費を含めた費用を用意しておくとが重要である。

1-7 定期借地方式

（1）定期借地の意義

①地主

売却との比較：民有地も公有地も長期に資産価値を向上させることが可能である。前払い地代の併用によりまとまった資金確保も可能である。土地だけを売却できる環境にはないため、売却できても低格となり、さらに周辺価格ををを下げてしまうという悪循環となる。良好な住宅を建てることにより価値を上げることにより、安定的な地代収入を得ることが可能となる。

②住宅所有者

土地購入代の無い（地代により、割賦購入以上の負担になる可能性もある）分、建物にかけられるが、資産価値は借地期間の経過に応じて低減することになる。（従来は数年で激減するが、価値を有する場合は期間に比例的に減少するのは合理的）。

（2）定期借地件の価値と担保保全の考え方

適正な住環境マネジメントの下で住宅自体は継続的に価値を維持するが、定期借地権付の場合は、契約期間の経過に応じて所有者の権利が減衰するため担保価値も同様に減衰する（住宅の市場価値によらず契約終了時期には市場価値によらず0となる）。

しかし、借地期間に応じた取引価格になり、ローン期間が借地期間より短ければ残債は残存価値より小さくなるため、担保保全が可能と考えられる。

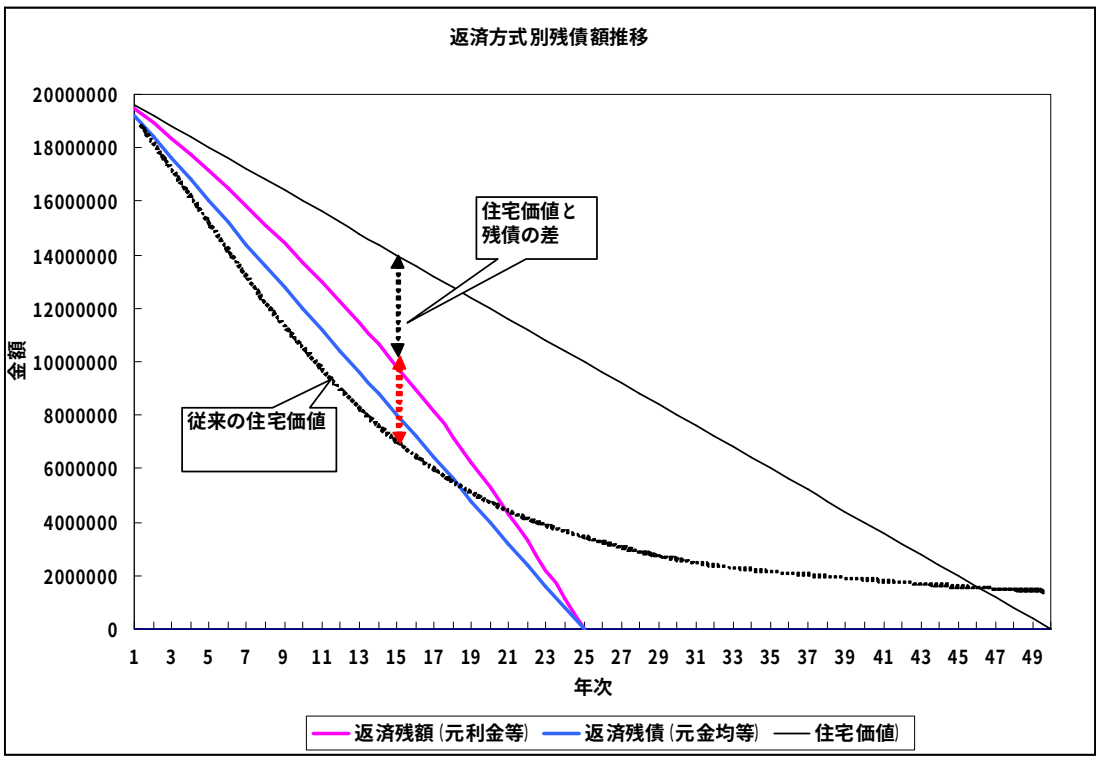
前提としては、住宅・住環境が資産価値向上のための要件を備えていることである。従来は、住宅は購入した時点から大幅に価値が低減し、10 年でほぼ半減してしまうが、本プロジェクトでは、適正な維持管理を行うことにより、現状維持以上の価値を実現できるため、価値の低減は専ら借地期間の経過に比例すると考えられる。

住宅価値及び土地の価値も時間に比例して低減すると考えることができる。一方、債務は元利合計であれば、残存価値よりも残債が常に大きくなることになる。

元金均等返済であれば、期間が同じであれば残存価値と同様になる。定借方式では元金均等返済が合理的と考えられるが、借地期間の方が長ければ元利金等方式も元金均等方式も大きくは変わらない。収益還元方式においても、定期借地期限には価値が 0 となるが、家賃の水準によっては既存マーケットの価格を上回ることがあるため、担保価値はいずれかの方法によっても残債額より高まると想定できる。

また、デフォルト物件の底地を地主より購入し、保証会社が土地・建物の所有権を保有した上で、次世代信用保証事業としてのリノベーション再販を行うことが可能である。

図表 5　定期借地方式における、住宅価値と融資残額の関係



2.ノンリコース面から見た住宅ローン

（1）ノンリコースリーンとリコースローン

米国ではまだ世界的金融危機問題の余波が広がり、差し押さえ物件の増加（ストラテジック・デフォルトも含めて）が続き、住宅価格も回復していない。

今回の金融危機はサブプライム問題が契機ではあるが、住宅マーケットや住宅金融システム自体の問題ではなく、安定した住宅市場と過度なサブプライムローンを悪用した金融投資商品による金融システムが問題である。住宅価格も 30～40%以上低下している地域も多いが、わが国では正常な時期ですら、既存住宅は半分以下の価格でしかない。

米国では 1929 年の大恐慌後に改めて、住宅を国民の資産と位置づけ、その資産を形成・保全することが国の役割のひとつとの認識から、ＦＨＡ設立を初めとして様々な政策を講じることにより、それ以降は継続的に価格は上昇し・既存マーケットが成熟して、まさに国民の資産として形成されてきた。このような実績を見た上で、わが国の今後の住宅金融システムは基本的には米国の制度をベースにすべきである。但し、米国のように不足金請求禁止や制限のような条例の策定や正常な既存住宅マーケットが無い中では、すべてを導入することは事実上、不可能である。

また、ノンリコースローンは融資形態としては特殊な形態であり、収益不動産である商業不動産の一部のプロジェクトファイナンスに使われているにすぎないものである。これは米国の住宅ローンにおいても同様である。

このため、現行の住宅ローンのシステムの中で実現することは事実上無理がある。

本来的には住宅に十分な資産価値があれば収益不動産でなくても、これを担保としたノンリコースローンとすべきと考えられるが、住宅の資産化を目指し上で、その結果、十分な担保価値がそれを補完する意味で「保証」を効果的に関連させることが有用であり、今回の提案にも保証会社の役割を重視している。

すなわち、持続的に資産としての価値を維持・向上させるシステムとそれを金融面で支える保証制度とが相俟って、モーゲージ・ローンとしてノンリコース的な住宅ローンが実現することとなる。

【住宅ローンの考え方】

◆住宅ローンの原則
⇒ローンの原則はリコース・ローン
・住宅はキャッシュフロー収入がないため、リコース・ローンである。商業用プロジェクのプロジェクトファイナンスでは賃料収入を裏づけとしたノンリコース・ローンがあるが、スポンサーへの信用をベースにした、リミッティッド・リコース・ローンが実態であることが多い。
－原則は信用：返済能力（所得、返済履歴）
－最終的なヘッジとしての担保力
－担保価値は保険等の保証の基盤
－完済するまでは債務は消滅しない
◆住宅ローンの課題
⇒長期にわたるローン支払後の住宅は無価値（売れない）
・性能・機能の更新による維持だけでも無理
⇒支払い負担が大きい　デフォルトの増大の可能性大
・初期だけの負担軽減策では解決しない
⇒住宅の価格が高い
・不合理・非効率な施工と多様な規格の部品
⇒リーコース・クレジットローンでありモーゲージローンではない（担保価値評価が低い）
・担保処分後に残債があった場合には債務が消滅しない
◆住宅に価値が無い
⇒機能・性能の拡充だけでは不十分
・持続的に定評を得るデザイン・スタイルの確立・評価・継続的な維持管理システムの導入が行われていない
⇒①ハードが性能を充足していれば当初価格を維持
・人種や安全等の社会リスクが低い日本でも、これだけでは不十分
②住環境がマネジメントされていればＧＮＰ以上に価格上昇（米国等）
・住宅とともに住環境全体のマネジメントの重要性が十分認識されていない

（２）債務免除益とノンリコースローン

利用者にとって残債が遡及されないスキームの構築のための保証会社と利用者の税務と法務についての検討は下記のとおりである。

住宅ローンを事実上のノンリコースローンとすることは、「債務者がデフォルト（債務不履行）になった際に、担保物件を売却した残債を遡及されない」ことを意味する。これを実現するスキームを検討したい。

すなわち、支払い能力の有無に係わらず、担保物件の処分（抵当権の実行）により債務が解消されるスキームを目指している。

担保権者は残債が回収できない場合は損金計上により会計処理可能であるが、その際は債務者にとっては残債免除益が生じるためそれに課税（競売や一定の条件下のみ課税免除：債務免除益の特例（国税・基本通達（３６－１７））される。実務上は、支払い能力がないため、税務署も課税手続きをとっていないようであり、一定の年月が経過すると時効となり債務が消滅する。（債務免除益の特例（国税・基本通達（３６－１７））

また、事実上支払い能力がない場合でも相当期間において支払い能力がないことを証明することが必要と考えられる。また、そもそも、金融機関の損金処理自体をわが国の税務署はなかなか認めないこともあり、債務免除益の特例を適用されることを前提にすることはできない。

（保証会社と利用者との関係は下記の注１、注２参照）

本提案では、保証会社の新たな業務として、担保物件をリノベーションして付加価値をつけた上で売却（再販）して収益を得る方策を考えている。

物件の購入は①競売により自己落札する、②任意売却において自らが購入する２つの方法がある。

①の場合は競売であるため価格は問われないため、債務者の残債を上回る価格にて落札すれば足る。②の場合は、リノベーション費用等を含めた再販可能な価格であれば残債額を上回っていれば合理的価格として認定されると考えられ、債務者の残債は解消され債務が消滅することになる。

このように、保証会社が自ら担保居物件を残債額以上の価格で購入（市場価格が残債より低い場合）して、所有権を取得することが考えられる。

このことは言い代えると物件法上の「混同」となり債務免除益が生じないことを意味する。（注３参照）

法人の場合は債務免除益を過去の損金と相殺することで処理可能である。個人の場合も損益通算が可能であるが、これは自宅の譲渡損失（譲渡価格―（取得費＋譲渡費用）がマイナスの場合）を所得から控除（3 年間の繰越控除が可能）する場合であり、利益が出た場合はその逆となる。

個人の場合の債務免除益を消滅させる方策としては、本来的には、住宅の資産保全をした上で、例えば米国における州の条例による残債遡及禁止条項のようなセーフティーネットとしての措置が併せて必要と考えられる。

注 1）保証会社は利用者（債務者）と保証契約を行い、「利用者」は保証会社を抵当権者（被担保債権は「ローン債権ではなく」、「保証委託契約に基づく求償債権」）とする抵当権を設定する。保証会社は金融機関に対して代位弁済を行い、利用者と「債務承認弁済契約」を締結する。抵当権実行等により、残債を返済した場合は抵当権を解消する。

注 2）質屋との相違
質屋は質草をとり、期限の利益に返済がなければ質草を処分する（いわゆる、質流れ）が、それ以上の債務の遡及はない。これに比べて抵当権では処分しても債務額に不足すればその不足額は遡及される（抵当権には不可分性があるため（372 条、296 条）、被担保債権の一部につき弁済があったにすぎない場合においては、抵当権者は引き続き目的物の全部につき権利を行使することが可能である。すなわち、すべての債務を返済しない限り抵当権を抹消できないからである）。抵当権は質権と占有できない点を除けば同様であるが、営業質屋は「質屋営業法」にて質権者は，「質物以外の財産に対する強制執行ができず，質物により満足を得られなかった不足額を債務者に請求し得ない」ため、ノンリコースとなる。

注３）抵当権者（債権者）である「信用保証会社」が抵当権設定者（債務者）である住宅所有者から、担保物件である「住宅」を購入することにより、抵当権は「混同」により消滅する。
＜物権法上の混同＞
物権の消滅原因の一つであり、同一物について、所有権と、他の物権（制限物権）が同一人に帰属する事実をいい、この場合、当該「他の物権」は消滅する（民法 179 条 1 項）。

３.米国の住宅ローン

3-1 ノンリコースローンかリコースローンか

米国においても住宅ローンはリコースローンであり、基本は信用力（FICO）に基づいて融資が決定される。信用力が低い場合は FHA が保証する（サブプライムではない）。

FHA 保険は現在ではむしろ少数派となっているが、大恐慌以降の 1930 年代の住宅金融システムの整備に大きな役割を果たしている。また、民間の保険もあり、住宅価格の 20%相当分が対象となる（80%は競売で回収可能とされている）

一方で、住宅ローンの契約は債権者（融資者）の権利が記載されている。債務不履行があれば債権者は一定の手続きを経て売却して債権を回収する権利がある（Power of sale）。あるいは州によっては、Deficiency judgment （銀行が差し押さえた家を売却して不足分が出た時に差額分を借り手から徴収する判決）がある。

これに対して、任意売却である short sale (残債以下の金額での売却)や消費者保護の観点から法令による下記の権利が債務者にあり、事実上、ノンリコース的な処理となることが多い。(図表 6 参照)

（1）ノンリコースローンの条件

ノンリコースローンとは、債務の回収を対象物件から発生する収益により行うものであり、基本的には商業用不動産のプロジェクトファイナンス等においておこなわれている。

また、担保物件を有している場合にも、債権者が債務不履行発生時に抵当権実行により回収できなかった残債については遡及できない融資方式である。

住宅ローンの場合は、担保として融資対象の住宅に抵当権を設定しており、その担保物件を処分することによる、残債を遡及しないことを意味する。

住宅ローンにおいて、ノンリコースローンとなっている国は無く、リコースローンが一般的であるが、他の方策と併せることにより、実質的に残債を遡及しない状況がある。

米国での例では、官民による大きく 2 つの方法に大別される。

1）民間金融機関での対応

従前（すなわち、大恐慌後にＦＨＡによる新たな住宅ローン保険が導入されてい以来）から住宅の価格が継続的に上昇していたため、民間機関は担保物件処理により残債を十分にカバーできており、実質的には担保物件処分に処分により残債が生じてこなかった。また、住宅ローンの抵当権実行にあたっては州により対応が異なっており、州法によっては残債の請求について制限・禁止している。

2）州法による対応

①アンチ・ディフィシェンシー・ルール(Antideficiency Rule)

デフォルト時に金融機関が抵当権を実行した際に、残債遡及への禁止・制限措置を講じるものである。また、競売等の一定期間内に買い戻すことが出来る権利を付与するもの等である。

（図表　参照）

②ワン・アクション・ルール(One Action Rule)

デフォルト時に金融機関が実施できる対処をひとつに限定するものである。

これによると、抵当権の実行という手段をとると、それ以外の措置は取れなくなるものであり、すなわち、残債を遡及するという次の措置をとることができないことを意味する。

（2）担保物件を処分することにより残債に充てる場合の課題

1）個人の信用の低下

利用者（債務者）は下記のノンリコース的な処理がされる場合（walk away:住宅を手放して債務を解消する）は、債務はその時点で解消されるが、デフォルトが記録され、FICO スコアが大幅に削減されるため、その後のすべてのローンが困難となる。米国の場合はこのことは生活上大きな制約となるため、通常はローンの返済を最重要視することになる。

2）課税問題

また、競売や short sale 等で残債を免除した場合、それを IRS(米国国税局)に届けることにより残債額を残債免除額として、債務者の所得に計上される。すなわち、債務者は残債は免除されるが、その額が所得として課税対象*1 となるため、その税金の支払いが必要となる。米国では居住用の住宅の売却損は控除できないため、そのまま、税負担となる（したがって、簡単には住宅を放棄できない）。しかし、今回のサブプライムローン問題下においては、時限的（2007～2012 年）立法（国税のみ）に主たる居住用の住宅（2007～2009 年までに取得）については 200 万ドルを上限に債務免除益を所得として申告する必要がない。

*1：わが国も該当制度（所得税法第 36 条第一項）があるが、ほとんど適用されていない。金融機関等は損金処理ができても利用者は課税対象となる。

このため、ノンリコース的なローンにおいて、返済がいい加減になる等のモラルハザードは事実上、生じにくいシステムとなっていた。

しかし、サププライムローン層は元々、信用力（FICO スコア*2）が低く、返済意図の無いローンや確信犯的に返済を行わない等のモラルハザードが生じやすく、これに乗じた詐欺的なローン契約も存在し、ストラテジック・デフォルト（確信犯的な債務不履行による住宅放棄：walk away）も出現している。

米国では証券化の際には保証が必要とされるが、一般的には保証料の支払いを避けるためにピギーバックローン（piggy-back loan）により頭金を 20%とする方法が主流である（保証をつけているものは全体の 10%程度）。

米国の状況は、1929 年の大恐慌以来の住宅を資産とするための取り組み（資産価値のある住宅の要件、住環境のマネジメント、住宅金融制度の確立）により、持続的に価値（売買価格）が上昇し、この価値の増加に基づいて市場が形成され、ノンリコース的なローンも実現してきた。

*2：Fair Isaac and Company（FICO)によって開発された米国で最も一般的な信用力スコアリングモデル．スコアのレンジは．300 － 850．

図表 5　消費者保護の観点からの方策

◆不足金請求禁止

カリフォルニア州の非司法競売では，競売後に担保権者が回収で　きなかった不足金（人的責任）を排除する制度（antideficiency rule）を採用しているので，事実上，ノンリコース・ローンと同様の結果が生ずる。（不足金請求を禁止することにより、ノンリコースであると考えられている州は 11 州である）。

◆不足金請求制限

落札価格が適正価格（市場価格）を下回る場合に、不足金の金額を適正価格との差額に制限。消費者保護の観点から導入された制度。

◆競売後の受戻権（Right of redemption）

差し押さえ・競売による売却後一定期間内に残額・関連費用を全額返済すれば元のオーナーが取り返すことができる権利

図表 6　米国の州別 forclosure 手続きと残債遡及状況

州名	略称	州都	Judicial or Non-Judicial Foreclosure		Deficiency Judgments Allowed	Recourse Classification	根拠法
			J	NJ			
Alabama	AL	Montgomery	○	◎	Yes	Recourse	section 35-10 of the Alabama Code
Alaska	AK	Juneau	○	◎	Varies by Process	Non-Recourse	Title34,Ch.20,Section 100 of the Alaska Statutes.
Arizona	AZ	Phoenix	○	◎	varies	Non-Recourse	Article 33 of the Arizona State Code.
Arkansas	AR	Little Rock	○	◎	varies	Recourse	sections 18-50-212 and 18-50-216 of the Arkansas Code.
California	CA	Sacramento	○	◎	varies	Non-Recourse	sections 2920-2944.5 of the California Code.
Colorado	CO	Denver	○	◎	Yes	Recourse	Title 38,Articles 37-39 of the Colorado Revised Statutes.
Connecticut	CT	Hartford	○strict		Yes	Recourse	sections 49-14 and 49-28 of the General Statutes of Connecticut.
Connecticut	CT	Hartford	○by decree of sale		Yes	Recourse	sections 49-14 and 49-28 of the General Statutes of Connecticut.
Delaware	DE	Dover	○		No	Recourse	Title 10, Ch. 49:XI of the Delaware Code.
District of Columbia	DC	Washington DC		○	Yes	Recourse	Title 42, Ch. 8 of the District of Columbia Code.
Florida	FL	Tallahassee	○		Yes	Recourse	Title 40,Ch.702 of the Florida Statutes.
Georgia	GA	Atlanta	○	◎	Yes	Recourse	Title 44,Ch.14 of the Official Code of Georgia.
Hawaii	HI	Honolulu	○	○	Yes	Recourse	Ch.667-5 and Ch.667-38 of the Hawaii Revised Statutes.
Hawaii	HI	Honolulu	○	○	Yes	Recourse	Ch.667-5 and Ch.667-38 of the Hawaii Revised Statutes.
Idaho	ID	Boise		○	Yes	Recourse	Idaho Statutes, Title 45, Ch. 15,section 45.12.
Illinois	IL	Springfield	○		Yes	Recourse	chapter 735,article XV of the Illinois Compiled Statutes.
Indiana	IN	Indianapolis	○		Yes	Recourse	Article 29, chapter 7 of the Indiana State Code.
Iowa	IA	Des Moines	○		No	Non-Recourse	Ch. 654.6 of the Iowa code.
Kansas	KS	Topeka	○		Yes	Recourse	Ch. 60,2417 of the Kansas Statutes.
Kentucky	KY	Frankfort	○		Yes,but with restrictions	Recourse	Ch. 426 of the Kentucky Revised Statutes.
Louisiana	LA	Baton Rouge	○executory process		Yes	Recourse	Title 10:9-629 of the Louisiana Code.
Louisiana	LA	Baton Rouge	○non-executory		Yes	Recourse	Title 10:9-629 of the Louisiana Code.
Maine	ME	Augusta	○		Yes	Recourse	Title 14, part 4,Ch. 403 of the Revised Maine Statutes.
Maryland	MD	Annapolis	○	○	Yes	Recourse	the Maryland Rules, Title 14, Ch. 200.
Massachusetts	MA	Boston	○	○	No	Recourse	Ch. 244 of the General Laws of Massachusetts.
Michigan	MI	Lansing	○	◎	varies	Recourse	Ch. 451; EPIC Act 236, Sections 600 and 700.
Minnesota	MN	St. Paul	○	◎	Yes	Non-Recourse	580 and 582 of the 2008 Minnesota Statutes and, particularly, 582.2, subdivision 2.
Mississippi	MS	Jackson	○	○	No	Recourse	section89-1-305 of the Mississippi State Code.
Missouri	MO	Jefferson City	○	○	No	Recourse	the Missouri Revised Statutes, Chapter 141 sections 400-590.
Montana	MT	Helena	○	○	varies	Non-Recourse	title 71, chapter 1 of the Montana Code Annotated.
Nebraska	NE	Lincoln	○	○	No	Recourse	the Nebraska Revised Statutes Chapter 76-1013.
Nebraska	NE	Lincoln	○	○	No	Recourse	the Nebraska Revised Statutes Chapter 76-1013.
Nevada	NV	Carson City	○	◎	Yes	Recourse	the Nevada Revised Statutes, chapters 40, 106, and 107.
New Hampshire	NH	Concord	○	◎	Yes	Recourse	Title 38, chapter 479 of the New Hampshire Revised Statutes.
New Jersey	NJ	Trenton	○		Yes	Recourse	the New Jersey Permanent Statutes Title 2A, section 50.
New Mexico	NM	Santa Fe	○		Yes	Recourse	Ch. 48, Articles 48-7-1 to 48-7-24 and Articles 48-10-1 to 48-10-21 of the New Mexico Statutes Annotated.

New York (Outcide NYC)	NY	Albany	○	◎	Yes	Recourse	Article 13 of the New York State Consolidated Laws.
North Carolina Purchase	NC	Raleigh	○	○	varies	Non-Recourse	sections 21.36 and 21.38 of Article 2B in Ch. 45 of the North Carolina General Statutes.
North Carolina Other	NC	Raleigh	○	○	varies	Recourse	sections 21.36 and 21.38 of Article 2B in Ch. 45 of the North Carolina General Statutes.
North Dakota	ND	Bismarck	○		Yes	Non-Recourse	
Ohio	OH	Columbus	○		Yes	Recourse	the Ohio Revised Code, section 2329. 08.
Oklahoma	OK	Oklahoma City	○	◎	varies	Recourse	Title 12, Chapter 12, section 686 of the Oklahoma Statutes Citationized.
Oregon	OR	Salem	○	○	Yes	Non-Recourse	
Pennsylvania	PA	Harrisburg	○		Yes	Recourse	the Pennsylvania Deficiency Judgment Act, Chapter 81 Section 8103 of the Pennsylvania Consolidated Statutes.
Rhode Island	RI	Providence	○	○	Yes	Recourse	Ch, 34-27 of the Rhode Island General Laws.
South Carolina	SC	Columbia	○		Yes	Recourse	Title 29, Ch. 3, Article 7 of the South Carolina Code of Laws.
South Dakota	SD	Pierre	○	○	varies	Recourse	ch. 21-47 of the South Dakota Codified Laws.
Tennessee	TN	Nashville	◎	○	Yes	Recourse	for non-judicial foreclosure are Title 21, Ch. 1, Section 803 of the Tennessee Code
Texas	TX	Austin	◎	○	Yes	Recourse	Title 5, Section 51 of Texas Statutes.
Utah	UT	Salt Lake City	○	○	Yes	Recourse	Title 38, Ch.1-16 and Title 57, Ch. 1 of the
Vermont	VT	Montpelier	◎	○	Yes	Recourse	Title 12, Chapter 163.
Virginia	VA	Richmond	○	○	Yes	Recourse	Title 8.9A Part 6 and Title 55, Ch. 4 of the
Washington	WA	Olympia	○	○	Yes	Non-Recourse	Title 61, Ch. 61-12 of the Revised Code of Washington.
West Virsinia	WV	Charleston	○	○	No	Recourse	Articles 1 and 16 of Ch. 38 of the West Virginia Code.
Wisconsin	WI	Madison		○	Yes	Non-Recourse	can be found in Wisconsin Statutes and
Wyoming	WY	Cheyenne	○	○	Yes	Recourse	Title 34, Ch. 4 of the Wyoming Statutes.

出典：「Recourse and Residential Mortgage Default:Theory and Evidence from U.S.States」（WP09-10 The Federal Reserve Band of Richmond)及び全米各州の「Forclosure Law」(http://www.foreclosurelaw.org)

3-2 契約書

カルフォルニア州の住宅ローン契約書の翻訳（全訳）を下記に示す。

融資契約書（Note）

[日付]　　[都市]　　[州]

_____

[本件財産住所]

1.借主による支払約束

私が受け取るローンの見返りとして、私は、U.S. $_____（以後、「元金」と呼ぶ）と金利を、貸主の指図に従い支払うことを約束する。貸主は_____である。私は、本融資契約書にもとづくすべての支払いを、現金、小切手、あるいは為替で支払う。

私は、貸主が本融資契約書を譲渡することができることを了解する。貸主あるいは譲渡により本融資契約書を取得し、本融資契約書にもとづく支払いを受領する権利を有する者を、「本融資契約書保有者」と呼ぶ。

2.金利

金利は、元金全額が支払われるまで、未払い元金に対して請求される。私は、年利_____%で金利を支払う。

本第 2 項が義務付ける金利のレートは、本融資契約書第 6(B)項に定めるデフォルト前およびデフォルト後の両方に適用される。

3.支払い

(A)支払いの日時と場所

私は、月払いにより元金と金利を支払う。

私は、_____、_____以降、毎月_____日に月払いの金額を支払う。私は、元金と金利の全額および、以下に定める、本融資契約書にもとづき私に支払義務のある その他の費用の全額支払いが完了するまで、当該月払い金の支払いを行う。毎月の月払い金額は、予定の支払期日が到来した時点で充当させるものとし、元金より金利に先に充当させる。もし、20____年_____に、私が本融資契約書にもとづく債務を負っている場合には、私は、同日、当該金額を全額支払う。この日を「満期日」という。

私は、_____、あるいは本融資契約書保有者の希望があればその他の場所で、月払い金額の支払いを行う。

(B)月払い金額

私の月払い金額は、U.S. $_____である。

4.借主の期限前弁済権

私は支払期日前に元金を支払う権利を有する。元金のみの支払いを「期限前弁済」と呼ぶ。私が期限前弁済を行う場合には、その旨を本融資契約書保有者に対して書面で通知する。本融資契約書にもとづき支払うべき月払い金額全額の支払いが行われていない場合には、私は、私が行う支払いを、期限前弁済として指定することはできない。

私は、期限前弁済違約金を支払うことなく、元金の全額あるいは一部を期限前弁済することができる。本融資契約書保有者は、私が期限前弁済を行った場合には、本融資契約書にもとづく私の債務である元金を減額するために当該期限前弁済額を使用する。ただし、本融資契約書保有者は、本融資契約書の元金を減額するために当該期限前弁済額を充当させる前に、当該期限前弁済額に関してすでに発生している未払い金利に充当させることができる。私が部分的な期限

前弁済を行う場合には、本融資契約書保有者が書面により合意しない限り、支払期限あるいは私の月払い額に変更は生じない。

5.ローンに要する費用(ローン費用)

本件ローンがその適用対象である法律においてローン費用の上限が定められている場合に、本件ローンに関連して徴収された、あるいは徴収される予定の金利またはその他のローン費用が、法定上限を超えている時は、(a) ローン費用を法定上限まで抑制するために必要な金額を同ローン費用から控除しなければならず、また、(b)私からすでに徴収した金額が法定上限を超えている場合には、超過分が私に返金される。本融資契約書保有者は、以下のいずれかの方法で当該返金を行うことができる。すなわち、本融資契約書にもとづく私の債務である元金を減額するか、または、私に直接支払う方法のいずれかとする。

6.借主による支払義務不履行

(A)期限経過支払いに対する延滞違約金

本融資契約書保有者が、支払期限後_____暦日終了までに、月払い金額全額の　受領を完了していない場合には、私は本融資契約書保有者に対し延滞違約金を支払う。この違約金の金額は、支払期限が経過した元金および金利の_____%とする。延滞違約金については、私は、1回ごとに全額を即時支払う。

(B)デフォルト

各月払いの支払期限の日に月払い金額全額を私が支払わない場合には、私はデフォルトとみなされる。

(C)デフォルト通知

私がデフォルトとみなされた場合には、本融資契約書保有者は、指定日までに期限経過の未払い金額を私が支払われなければ、未払いの元金および未払いの金利の全額をただちに本融資契約書保有者に支払うように求める通知書を私に送付することができる。この支払指定日は、通知が私に郵送された日あるいはその他の方法で私に届けられた日から 30 日以上経過した日でなければならない。

(D)本融資契約書保有者による権利放棄の否定

私がデフォルトとみなされた場合に、本融資契約書保有者が、上記に定める通り、全額をただちに支払うように私に求めない場合でも、本融資契約書保有者は、その後、私がデフォルトとみなされた場合に全額の即時支払いを求める権利をそのまま維持する。

(E)本融資契約書保有者が負担する費用の支払い

本融資契約書保有者が上記に定める通り、全額をただちに支払うように私に求めた場合、本融資契約書保有者は、適用可能法で禁止されていない限り、本融資契約書の強制的な実施のために負担した費用のすべてを私から返済される権利を有する。当該費用には、たとえば、適切な弁護士費用が含まれる。

7.通知

適用可能法が別段の方法を義務付けている場合を除き、本融資契約書にもとづき私に送付されるべき通知は、直接の引き渡し、あるいは上記の本件財産の住所またはその他の住所の私宛てに第 1 種郵便による郵送によって行われる。本件財産の住所とは別の住所を指定する場合には、私は別の住所に関する通知を本融資契約書保有者に行う。

本融資契約書にもとづき、本融資契約書保有者に送付されるべき通知は、直接引き渡し、あるいは、上記第 3(A)項に示す住所あるいはその他の住所の本融資契約書保有者宛ての第 1 種郵便による郵送によって行われる。第 3(A)項の住所とは別の住所を指定する場合には、かかる別の住所についての通知が私に行われるものとする。

8.本融資契約書にもとづく当事者の義務

本融資契約書に複数の人物が署名する場合には、各署名者は、支払義務のある支払金額全額を支払う約束を含め、本融資契約書において行われたすべての約束を完全かつ個人的に守る義務を負う。本融資契約書の保証人あるいは裏書人である人物もまた、これらを行う義務を負う。保証人あるいは裏書人としての義務を含め、これらの義務を継承する人物もまた、本融資契約書に定める約束すべてを守る義務を負う。本融資契約書保有者は、かかる人物の個々を相手取って、あるいは我々全員を相手取って、本融資契約書にもとづく同人の権利を強制的に行使することができる。これは、我々のいずれに対しても個々に、本融資契約書にもとづき支払義務のある金額全額の支払いを要求することができることを意味している。

9.権利放棄

私および本融資契約書にもとづく義務を負うその他の人物は、「支払要求の呈示および支払拒絶の通知」の権利を放棄する。「支払要求の呈示」とは、支払義務のある金額の支払いを要求するよう、本融資契約書保有者に対し求める権利を意味する。「支払拒絶の通知」は、支払い義務のある金額が未払いの人物に対し通知するよう、本融資契約書保有者に対し求める権利を意味する。

10.共通の担保付融資契約書

本融資契約書は、管轄によって限定的な変更が加えられる共通書式を採用している。本融資契約書にもとづき本融資契約書保有者に提供される保護に加え、本融資契約書と同日付のモーゲージ、ディード・オブ・トラスト、あるいはセキュリティ・ディード（「本件担保証書」）は、本融資契約書において私が行っている約束を私が守らない場合に生じる可能性のある損失から、本融資契約書保有者を保護する。かかる本件担保証書には、本融資契約書にもとづき私に支払義務のあるすべての金額の即時全額支払いを私に求める場合の方法と条件が定められている。これらの条件のうちの一部は次の通りである。

本件財産の全部あるいは一部、または本件財産における権利の全部あるいは一部が、貸主の事前の書面による同意なく売却または譲渡された場合（あるいは、借主が自然人でなく、借主の受益権が売却または譲渡された場合）、貸主は、本担保証書が保証するすべての金額の即時全額支払いを求めることができる。ただし、当該オプションは、かかる権利行使を適用可能法が禁じている場合には、行使してはならない。

貸主が当該オプションを行使する場合には、貸主は借主に対し、期限の利益喪失の通知を行わなければならない。この通知では、借主が本担保証書により保証されている金額すべてを支払わなければならない期日を、第 15 項に従い、通知の日から 30 日以上の間隔を設けて指定しなければならない。借主が当該期日到来前に上記金額を支払わない場合には、貸主は、借主に対してさらに通知あるいは要求を行うことなく、本担保証書により認められる救済に訴えることができる。

下記署名人の署名および捺印をもってこれを証す

_____

_____ (捺印)
- 借主

_____

_____ (捺印)
- 借主

_____

_____ (捺印)
- 借主

[署名はオリジナルのみ]

登記後の返却先:

_____
_____
_____
_____

_____[このラインより上はデータ登記用スペース]_____

ディード・オブ・トラスト（信託証書）

定義

本証書の複数の項で使用されている語句の定義は以下の通りである。また、以下に定義されていない語句は、第 3、11、13、18、20、21 項に定義されている。本証書に使用されている語句の使用に関するルールは、第 16 項に示されている。

(A)「本契約書（本担保証書）」 は、_____付の本書を意味し、本書に附属する すべての補足条項を含むものとする。

(B)「借主」 は、_____である。
借主は、本契約書にもとづく信託設定者である。

(C)「貸主」は、_____である。
貸主は、_____の法律にもとづき組織され存在する_____である。貸主の住所は、_____である。
貸主は、本契約書にもとづく信託受益者である。

(D)「受託者」は、_____である。

(E)「本件融資契約書」 は、借主が署名した_____付けの融資契約書である。本件融資契約書には、借主が貸主に対し、_____ドル（US$_____）に金利を加えた金額の返済義務があることが記載される。借主は、規則正しい「定期返済」で債務を返済し、_____までに全額返済することを約束する。

(F)「本件財産（本不動産）」 は、以下の「本件財産における権利の移転」の見出しの項で示す財産である。

(G)「本件ローン」 は、本件融資契約書で裏付けられる債務およびその金利、期限前償還違約金、延滞違約金ならびに本契約書にもとづき支払い義務のあるすべての金額とその金利を意味する。
(H)「補足条項書」 は、借主が作成し、本契約書に追加されるすべての補足条項書を言う。借主は以下の補足条項書を作成する予定である。（該当するものにチェックのこと）:

□調整可能レートに関する補足条項書	□コンドミニアムに関する補足条項書	□セカンドホームに関する補足条項書
□バルーン式に関する補足条項書	□計画総合開発に関する補足条項書	□ そ の 他 ［具 体 的 に］ _____
□1-4 世帯に関する補足条項書	□隔週返済に関する補足条項書	

(I)「適用可能な法律」は、本件に関係する適用可能なすべての連邦、州、地方自治体の法律、規則、法令、行政規則および命令（法的効力のあるもの）ならびに適用可能なすべての確定済みで異議申し立て不能の裁判所判決を言う。

(J)「コミュニティ組織（HOA等）の管理費、会費、分担金」 は、コンドミニアム所有者組合、住宅所有者組合あるいは同様の組織が借主あるいは本件財産に課している賦課金、料金、分担金およびその他の負担金を言う。

(K)「電子資金移動」は、小切手、為替手形あるいは同様の紙による方法で実行される取引以外の資金移動で、電子端末、電話機、コンピューターあるいは磁気テープを使って、金融機関に対し、勘定の借方記入あるいは貸方記入を命令、指図あるいは授権するために実行される取引を言う。この電子資金移動には、POS振替決済、自動現金預け払い機（ATM）による取引、電話による資金移動、無線による資金移動、自動手形交換所資金移動が含まれるが、これらに限定されない。

(L)「エスクロー項目」 は、第3項に定める項目を意味する。

(M)「雑収益」 は、(i) 本不動産の損傷及び損壊、(ii)本件財産の一部あるいは全部の接収あるいはその他の収用、(iii)接収に代わる権利の移譲、あるいは(iv)本件財産の価値および/もしくは状態に関する詐称や脱漏に対する補償としてのあらゆる報酬、和解金、損害賠償裁定金、あるいは第三者から支払われる収益金を言う（ただし、第5項に定める保険担保にもとづき支払われる保険金を除く）。

(N)「モーゲージ保険」 は、本件ローンの不払いあるいはデフォルトから貸主を保護するための保険を意味する。

(O)「定期払い金」 は、(i)本件融資契約書（Note）にもとづく元金と金利、に加え(ii)本契約書第3項にもとづく金額に関して、スケジュールに従い定期的に支払われるべき金額を言う。

(P)「RESPA」は、不動産清算手続法（12U.S.C.§2601以降）およびその施行規則、規則 X（24 C.F.R. Part 3500）、ただし随時改正された場合には改正後の通り、または同じ主題に関して追加または継承された法律あるいは規則を意味する。本契約書においてRESPAという語句を使用する場合には、RESPAは、本件ローンがRESPAに定める「連邦関与モーゲージ・ローン」の基準を満たさない場合でも、「連邦関与モーゲージ・ローン」に関して適用されるすべての要件および制限を意味するものとする。

(Q)「借主の権利継承者」 は、本件財産の権利を取得した当事者を意味する。この場合、この当事者が、本件融資契約書および/もしくは本契約書にもとづく借主の債務を引き受けたかどうかを問わない。

本件財産の権利の移転

本契約書は、貸主に対し以下を保証する。(i)ローンの返済および本件融資契約書の書き換え、延長、修正のすべて、ならびに(ii)本契約書および本件融資契約書に基づく約束および契約の借主による履行。**この目的のために、借主は、受託者に対し、以下に記載する財産を、物件売却の権限を付与して信託し、これを撤回不能とする。**当該財産の所在地は____（登記管轄名）_____ _____の____（登記管轄タイプ）_____であり、
現住所は、カリフォルニア州_____市
_____（通り）、郵便番号_____である。（「本件財産住所」）

本件財産に現時点で加えられている改良あるいは今後実施される改良、ならびに本件財産上の現時点あるいは今後の地役権、附属物（付随的権利）ならびに定着物は本件財産の一部とみなす。補充部分、取り換え部分、追加部分もまた本契約書の適用対象とする。本契約書においては、以上のすべてをもって「本件財産」とする。

借主は、ここに譲渡する不動産を借主が合法的に所有し、また、本件財産の提供および譲渡の権利を有していることを、また、本件財産に対しては、（不動産上の）登記済み負担を除き、いかなる負担も設定されていないことを保証する。借主は、登記済み負担に関して発生した権利請求や要求に対して、本件財産の権原を保証し、一般的に防御することを約束する。

本契約書は、全国共通の担保証書と管轄地によって限定的な違いのある非共通の担保証書を組み合わせ、不動産を対象とする統一担保証書とみなされる。

統一契約条項。借主と貸主は以下のように契約し合意する：

1. **元金、金利、エスクロー項目、期限前償還違約金、延滞違約金の支払い。**

借主は、期限までに、本件融資契約書により裏付けられる債務の元金および金利ならびに融資契約書にその支払い期限を定めた期限前償還違約金および延滞違約金を支払わなければならない。借主は、また、第 3 項にしたがいエスクロー項目のための預託金を支払わなければならない。本件融資契約書および本契約書にもとづき実施されるべき支払いは米国通貨で支払われなければならない。ただし、本件融資契約書あるいは本契約書にもとづく支払いとして貸主が受領した小切手あるいはその他の証書類が、不払いとなって貸主に返還された場合には、貸主は、本件融資契約書および本契約書にもとづき実施されるべき以後の支払いを、以下のいずれかひとつもしくは複数の、貸主が選択する形式で実施するよう要求することができる。すなわち、(a)現金、(b)為替、(c)支払い保証小切手、銀行小切手、銀行振り出し小切手、自己宛て小切手、ただしこれらの小切手は、連邦政府機関、連邦政府外郭機関、または連邦政府法人によりその預金が保証されている金融機関あてに振り出されたものでなければならない。(d)電子資金移動。

支払いは、本件融資契約書で指定されている場所もしくは第 15 項の通知に関する規定に従い貸主が指定するその他の場所で受け取られた時点をもって、貸主によって受け取られたものとみなす。貸主は、その支払いあるいは支払いの一部が、本件ローンが存続するのに不十分である場合には、支払い額の全額あるいは一部を返却することができる。貸主は、その支払いあるいは支払いの一部が本件ローンの存続に不十分である場合でも、支払い額の全額あるいは一部を受け入れることができる。ただし、この場合、ここに定める権利の放棄とみなされず、また、将来、かかる支払いあるいは支払いの一部を拒否する権利を損なわない。ただし、貸主は、支払いを受け入れた時点で、その支払いの充当先を決定する義務はない。各回の定期払い金が、予定された支払い期日時点で、定期払い金に充当されている場合には、貸主は、充当先の決まっていない資金に対して金利を支払う必要はない。貸主は、借主が、本件ローンを存続させるための支払いを行うまで、この充当先の決まっていない資金を保有することができる。借主が、然るべき期間内にこの支払いを行わない場合には、貸主は、かかる資金の充当先を決めるか、かかる資金を借主に返却するかいずれかを行うことができる。事前に充当先が決まっていない場合には、かかる資金は、抵当権の実行手続き開始（受け戻し権喪失）直前に、本件融資契約書にもとづき、元金の残高の支払いに充当されるものとする。現時点で、あるいは将来、借主が貸主に対して求めることができる相殺あるいは権利請求を理由に、借主は、本件融資契約書および本契約書にもとづき実

施されるべき支払い義務を免除されることはなく、あるいは本契約書に定める約束および契約の履行義務を免除されることはない。

2. 支払い金あるいは収益金の充当先の決定

第 2 項に別段の定めがある場合を除き、貸主が受け入れ、充当先を決定する支払い金はすべて、以下の優先順位に従い順次、充当させる。すなわち、(a)本件融資契約書にもとづき支払われるべき金利、(b)本件融資契約書にもとづき支払われるべき元金、(c)第 3 項にもとづき支払われるべき金額。かかる支払い金は、支払い期限到来順に、各定期払いに充当させなければならない。残額はいかなるものも、まず、延滞違約金に、次に本契約書にもとづき支払われるべきその他の金額に、さらに次に、本件融資契約書の元金残高の減額に充当させなければならない。

借主が滞納している定期払い金の支払いを貸主が受け取り、その金額が、支払われるべき延滞違約金の支払いに十分な金額を含んだものである場合には、かかる支払い金を、滞納定期支払い金と延滞違約金の支払いに充当させることができる。複数回の定期払い金が未払いの場合には、貸主は、受け取った金額が、各定期払い金についてその全額を返済できるものである場合に限り、借主から受け取った支払い金を、その定期払い金の返済に充当させることができる。借主からの支払い金を、1 回あるいは複数回の定期払い金の全額支払いに充当させた後に残金が発生する場合には、かかる残金は、支払われるべき延滞違約金に充当させることができる。任意の期限前償還金は、まず、期限前償還違約金に充当させ、その後、本件融資契約書に定める通りに充当させる。

支払い金、支払保険金額、あるいは雑収益を、本件融資契約書にもとづき支払われるべき元金に充当させることで、定期払い金の支払い期日を延期したり、定期払い金の金額を変更してはならない。

3. エスクロー項目のための預託金

借主は、本件融資契約書にもとづく定期払い金の支払い期日に、本件融資契約書が全額支払われるまで、以下の目的で実施される支払いのために一定金額（以下、「本件預託金」という）を貸主に支払わなければならない。すなわち、(a)本件財産に関するリーエンあるいは負担として、本契約書よりも優先される可能性の高い税金および分担金およびその他の項目、(b)本件不動産に関するリース料あるいは地代、ただし該当する場合のみ、(c)第 5 項にもとづき貸主が義務付けているすべての保険の保険料、(d)モーゲージ保険の保険料、ただし該当する場合のみ、または第 10 項の規定に従い、モーゲージ保険の保険料支払いに代わり、借主から貸主に支払われるべき金額。これらの項目を「エスクロー項目」と呼ぶ。本件ローンの開始時点あるいはローン期間中いつでも、貸主は、コミュニティ組織（HOA 等）の管理費、会費、分担金をエスクロー項目として借主が預託するように要求することができる。借主は、本項にもとづき支払う予定の金額すべてについて貸主にただちに通知しなければならない。借主は貸主に対し、エスクロー項目のための本件預託金を支払わなければならない。ただし、貸主が、エスクロー項目の一部あるいは全部についての本件預託金を支払う借主の義務履行を求める権利を放棄する場合を除く。貸主は、いつでも、エスクロー項目の一部あるいは全部についての本件預託金を支払う借主の義務履行を求める権利を放棄することができる。かかる権利放棄は書面によってのみ行うことができる。かかる権利放棄の場合には、借主は、貸主がその履行を求める権利を放棄した本件預託金の対象であるエスクロー項目について、支払い可能な時点と場所で、直接支払わなければならない。また、貸主から要求があれば、借主は、貸主が求める期限内に、その支払いを裏付ける領収書を貸主に提出しなければならない。かかる支払いを行う借主の義務および領収書を提出する義務は、いかなる場合も、第 9 項に「約束と契約」という語句が使用されている通り、本契約書に盛り込まれた約束と契約であるとみなされなければならない。借主が、貸主の権利放棄に従い、エスクロー項目を直接支払わなければならない場合で、借主がこのエスクロー項目に関して支払うべき金額の支払いを怠った場合には、貸主は、第 9 項にもとづく貸主の権利を行使し、その金額を支払うことができる。かかる場合には、借主は、第 9 項にもとづき、かかる金額を貸主に返済しなければならない。貸主は、第 15 項に従い通知を行えば、何時でも、エスクロー項目の一部あるいはすべてについての権利放棄を撤回することができる。また権利放棄が撤回された場合には、借主は貸主に対し、本第 3 項にもとづき必要な本件預託金すべてを、かかる金額で、貸主に支払わなければならない。

貸主は、何時でも、以下の金額を本件預託金として徴収し保有することができる。すなわち、(a)RESPA にもとづき指定された時点で貸主が本件預託金に充当させることができる十分な金額であり、かつ、(b)RESPA にもとづき貸主が要求できる上限金額を超えない金額。貸主は、適用可能な法律に従い、将来のエスクロー項目に関する支出あるいはその他についての現行データおよび合理的推定額をもとに、今後支払われるべき本件預託金の金額を推定しなければならない。

本件預託金は、連邦政府機関、連邦政府外郭機関、連邦政府法人がその預金を保証している機関（貸主が、その預金について同様の保証を受けている機関の場合には、貸主を含む）あるいは連邦住宅貸付銀行に預け入れなければならない。貸主は、RESPA に定める期限までにエスクロー項目の支払いに本件預託金を充当させなければならない。貸主は、本件預託金を保有し充当させ、年 1 回エスクロー勘定を分析あるいはエスクロー項目を確認する行為に対して借主に料金を請求することはできない。ただし、貸主が借主に対して本件預託金の金利を支払っており、適用可能な法律にもとづき料金の請求が可能な場合を除く。本件預託金の金利の支払いについて書面で合意していない場合、あるいは適用可能な法律により金利支払いが義務付けられていない場合には、本件預託金の金利あるいは収益を借主に支払うように貸主に対して要求することはできない。ただし、借主と貸主は、本件預託金の金利が支払われることを書面によって合意することができる。貸主は、RESPA に定める規定に従い、本件預託金の会計報告を年 1 回、無料で借主に提出しなければならない。

エスクローとして預託している本件預託金に、RESPA に定義するような剰余金が生じた場合には、貸主は RESPA に従い、余剰資金についての会計報告を借主に行わなければならない。エスクローとして預託している本件預託金に、RESPA に定義するような不足が生じた場合には、貸主は RESPA に定める規定に従い借主に通知し、借主は、RESPA に定める規定に従い、不足分を補うために必要な金額を貸主に支払わなければならない。ただし、この金額は、毎月の定期払い金 12 カ月分を超えてはならないものとする。

本契約書が保証する支払い金額すべてが全額支払われた時点で、貸主は、貸主が保有している本件預託金をただちに借主に返金しなければならない。

4. 各種負担金、リーエン（先取特権、優先担保権）

借主は、本件財産に帰属するすべての税金、課徴金、請求金、罰金および課金で本契約書より優先されるもの、本件財産に生じる賃借料あるいは地代、ただし該当するものがある場合、さらに、コミュニティ組織（HOA 等）の管理費、会費、分担金、ただし該当するものがある場合、をすべて支払わなければならない。これらの項目がエスクロー項目である場合には、借主は、第 3 項に定める方法で支払わなければならない。

借主は、本契約書より優先順位の高いリーエンをただちに履行しなければならない。ただし、以下の場合を除く。すなわち、(a)リーエンにより担保されている債務の支払いを、貸主が承認可能な方法で、借主が行うことを借主が書面で合意する場合。ただし、借主がかかる合意を履行していることが条件である。(b)借主が、訴訟手続きにおいてリーエンについて誠実に異議申し立てを行っている場合、あるいは借主がリーエンの執行に抗弁している場合、または当該訴訟が未決中であって、リーエンの執行が回避されるであろうと貸主が判断する場合。ただし訴訟の結論が出るまでに限定される。もしくは、(c)リーエンが本契約書より劣位であるとする、貸主が満足のいく内容の合意を、借主がリーエン保有者から取れている場合。本件財産の一部が、本契約書より優先順位の高い可能性のあるリーエンの対象であると、貸主が判断した場合には、貸主は、かかるリーエンを特定する通知を借主に行うことができる。通知の日から 10 日以内に借主はリーエンに関する債務を全額弁済するか、本第 4 項上記に定める対策を 1 つもしくは複数、講じなければならない。

貸主は、借主に対し、本件ローンに関連して貸主が利用する、不動産税確認および/もしくは報告サービスの 1 回限りの料金を支払うように借主に要求することができる。

5. 財産保険

借主は、本件財産に現時点で加えられている**改良**もしくは今後行われる**改良？**が、火災、「拡張担保」に含まれるリスク、および地震や洪水などを含むが、それらに限定されないその他のリスクで、貸主が保険による保障を要求しているリスクによる損失に対して保険により担保されている状態を維持しなければならない。この保険は、貸主が要求する金額（免責金額の水準を含む）を、貸主が要求する期間について、保障するものでなければならない。貸主は、上記規定にもとづき要求する条件を、本件ローン期間中に変更することができる。この保険を引き受ける保険会社は、借主が選ぶものとするが、貸主には、この借主の選択を承認しない権利が付与される。ただし、この貸主の権利は正当な理由なく行使してはならない。貸主は、借主に対し、本件ローンに関連し以下の支払いのいずれかを要求することができる。(a)洪水氾濫区域の特定、証明、追跡サービスに対する 1 回限りの料金、(b) 洪水氾濫区域の特定と証明サービスに対する 1 回限りの料金と、洪水帯図が新たに作成されるたび、または洪水氾濫区域の想定の決定あるいは証明に影響を与えると合理的に判断される類似の変化が生じるたびの追加料金。借主は、また、借主による異議により洪水氾濫区域の特定を見直す場合に、連邦緊急事態管理庁が定める課金を支払う

責任を負う。
借主が、上記に定める保険担保の維持を怠った場合には、貸主は、貸主の裁量で借主の負担で、保険による担保を行うことができる。貸主は、特別の種類あるいは金額の担保を購入する義務を負わない。したがって、かかる担保は貸主に対して保険保護を提供するものであり、借主、本件財産に対する借主のエクィティ（衡平法上の権利）あるいは本件財産の内容を、リスク、危険あるいは賠償責任から守る可能性もあり守らない可能性もあり、また、それまでの担保範囲に比べて広い場合もあり狭い場合もある。借主は、上記規定にもとづき提供される保険による担保のコストは、借主が購入したかもしれない保険のコストを大幅に上回る可能性があることを了解する。本第 5 項にもとづき貸主が支払った金額は、本契約書による保証の対象である借主の債務に追加される。かかる金額には、融資契約書に定めるレートの金利が支払い日から発生し、貸主から借主に支払い要求の通知があり次第、かかる金利を含めた金額が支払われなければならない。
貸主が要求する保険契約およびかかる保険証券の更新はすべて、かかる契約を非承認とする貸主の権利の適用対象であり、標準的な抵当権者条項を含み、貸主を抵当権者として指名および/もしくは保険金受取人に追加指名するものでなければならない。また、借主は、本件融資契約書保有者に対し、ローン残高を上限に保険金を受け取ることのできる権利を一般的に付与することに合意する。貸主は、保険証券および更新証明書を保有する権利を有する。貸主が要求した場合には、借主はただちに貸主に対し、保険料支払い領収書および更新通知をすべて提出しなければならない。借主が、本件財産が被る損害あるいは破壊に対して、貸主が別段の要求を行っていない保険による担保を得ている場合には、その保険証券に、標準的な抵当権者条項を加え、貸主を抵当権者として指名および/もしくは保険金受取人に追加指名しなければならない。また、借主は、本件融資契約書保有者に対し、ローン残高を上限に保険金を受け取ることのできる権利を一般的に付与することに合意する。
損失が生じた場合には、借主は、保険会社と貸主にただちに通知しなければならない。借主が損害見積書をただちに作成しない場合には、貸主はこれを作成することができる。貸主と借主の間で書面による別段の合意がない場合には、当該保険が貸主によって要求されていない場合でも、支払保険金額は、本件財産の復旧あるいは修理に充当させなければならない。ただし、本件財産の復旧あるいは修理が経済的に見て実現可能であり貸主の担保価値が下がらない場合とする。かかる修理および復旧期間において、貸主は、貸主の満足するように工事が完了したことを確認するために本件財産を検査する機会を持つまで、かかる支払保険金額を保有する権利を有する。ただし、この検査はただちに行われなければならない。貸主は、かかる修理および復旧工事のために留保している支払保険金額を、一括払いで、または工事の進捗状況に合わせて分割で支払うことができる。書面による合意がない限り、あるいは適用可能な法律にもとづき、かかる支払保険金額の金利支払いが義務付けられていない限り、貸主は、かかる支払保険金額に関して金利あるいは収益を借主に支払う義務を負わない。借主が雇っているパブリック・アジャスターあるいはその他の第三者に支払われる料金は、支払保険金額から支払われてはならず、かかる料金の支払いは専ら借主の義務である。復旧あるいは修理が経済的に実現不能である場合、または貸主の担保価値が低下する場合には、その時点で支払い期限が到来しているかどうかに関係なく、本契約書が保証する金額に、当該支払保険金額を充当させなければならない。残金が出た場合には借主に支払われることとする。かかる支払保険金額の充当順は、第2項に定める通りとする。
借主が本件財産を放棄する場合には、貸主は、保険金の請求および関連事項について届け出、交渉、受取を行うことができる。保険会社が請求保険金の支払のための提示を行ったという貸主の通知から 30 日以内に借主が対応しない場合には、貸主が保険金について交渉し受け取ることができる。30 日は、通知が行われた日を起点とする。いずれの場合も、あるいは貸主が第 22 項またはその他にもとづき本件財産を取得する場合またはそれ以外の場合には、借主はここに貸主に対し以下を譲渡する。すなわち、(a)本件融資契約書あるいは本契約書にもとづく支払いのうち未払いの金額を超えない額の支払保険金額に対する借主の権利、および(b)本件財産を対象とするすべての保険証券にもとづく借主のその他の権利（借主が支払った未経過保険料の返金を受ける権利を除く）ただし、これらの権利が、本件財産の保険担保に対して適用可能な限りとする。貸主は、本件財産の修理あるいは復旧にこの支払保険金額を使うことも、その時点で支払い期限が到来しているかどうかにかかわらず、本件融資契約書または本契約書にもとづく未払いの金額の支払いに使うこともできる。

6. 占有

借主は、本契約書の作成から 60 日以内に、借主の主たる住居として本件財産を占有、確立、利用しなければならない。また、占有開始後最低 1 年間、借主の主たる住居として本件財産を占有しつづけなければならない。ただし、貸主が書面で別段の合意を行っている場合を除く。かかる合意は合理的な理由なく差し控えてはならない。あるいは、借主が支配できない酌量すべき理

由がある場合を除く。

6. **本件財産の保存、保守、保護；検査**

借主は、本件財産を破壊したり、損害を与えたり、機能を低下させたりしてはならず、本件財産を劣化させてはならず、あるいは本件財産を汚したり毀損してはならない。借主が本件財産に居住しているかいなかに関わらず、借主は、本件財産の状況を理由に本件財産が劣化あるいは価値低下することを回避するために本件財産の保守を行わなければならない。第 5 項にもとづき、修理あるいは復旧が経済的に不可能であると判断された場合を除き、本件財産が損害を被った時には、借主は、本件財産のさらなる劣化あるいは損害を食い止めるためにただちに修理を行わなければならない。本件財産の被った損害あるいは収用に関して保険金あるいは接収金が支払われた場合には、借主は、貸主がかかる保険金あるいは収用金を本件財産の修理あるいは復旧に利用することを認めた場合に限り、この修理あるいは復旧に責任を負わなければならない。貸主は、修理と復旧のためにかかる保険金または収用金を一括払いすることもでき、あるいは、工事の進捗状況に合わせて分割払いすることもできる。保険金あるいは収用金が本件財産の修理あるいは普及に不十分な場合には、かかる修理あるいは復旧を完了する借主の義務は解除されない。

貸主あるいはその代理人は、合理的理由があれば、本件財産に立ち入り、検査を行うことができる。合理的理由があれば、貸主は、本件財産上の改良物の内部を検査することができる。貸主は、かかる合理的理由を記載した内部調査通知を、調査時点あるいは前もって借主に行わなければならない。

8. **借主のローン申請**

借主のローン申請手続き中に、借主あるいは借主の指図で、または借主の知識あるいは合意を得て行動する人物あるいは団体が、本件ローンに関して、重大な虚偽の、あるいは誤解を招く、あるいは不正確な情報の提供もしくは申告を貸主に対して行った場合（あるいは重大な情報を貸主に提供しなかった場合）、借主はデフォルトとみなされる。重大な表明には、自分の主たる住居としての借主による本件財産の占有に関する表明が含まれるが、この限りではない。

9. **貸主の本件財産における権利および本契約書にもとづく権利の保護**

以下に該当する場合、すなわち、(a)借主が本契約書に含む約束および契約を履行しない場合、(b)本件財産における貸主の権利および/もしくは本契約書にもとづく権利に重大な影響を与える可能性のある法的手続きが開始されている場合（破産、遺言に関する検認、接収あるいは没収、本契約書より優先される可能性のあるリーエン実行のための法的手続きなど）または、(c)借主が本件財産を放棄した場合、以上の場合には、貸主は、本件財産における貸主の権利および本契約書にもとづく権利を守るための合理的措置あるいは必要な措置を講じ、そのための支払いを行うことができる。かかる措置には、本件財産の価値保全および/もしくは評価、ならびに、本件財産の安全確保および/もしくは修理を含む。貸主は対応策として以下を行うことができる。ただし、以下に限定されない。すなわち、(a)本契約書より優先されるリーエンにより担保された金額の支払い、(b)裁判への出廷、(c)破産手続きにおける貸主の地位保全を含む、本件財産における自らの権利および/もしくは本契約書にもとづく権利を保護するための適切な弁護料の支払い。本件財産の安全確保には、修理のための本件財産への立ち入り、鍵の交換、ドアと窓の交換あるいは板の打ち付け、パイプからの排水、建築法あるいはその他の法律違反または危険な状況の除去、電気ガス水道の導通あるいは切断を含むが、これらに限定されない。貸主は第 9 項にもとづき行動することができるが、貸主はそうしなければならないわけではなく、またそうする義務があるわけでもない。本第 9 項にもとづき認められた行為のすべてあるいは一部を行わなかったことに対して、貸主にいかなる賠償責任も発生しないことは合意されている。

本第 9 項にもとづき貸主が支払った金額は、本契約書が保証する借主の債務に追加される。この金額には、支払い日時点から本件融資契約書に定めるレートの金利が発生し、貸主が借主に対し支払いを要求する通知を行った時点で、金利を加えて支払われなければならない。

本契約書が不動産賃借権に関する担保証書である場合には、借主は、不動産賃借に関するすべての規定を履行しなければならない。借主が本件財産の永代借地権（フィータイトル）を取得する場合には、不動産賃借権と永代借地権は、貸主が書面で統合に合意しない限り、統合してはならない。

10. **モーゲージ保険**

ローンを実施する条件として貸主がモーゲージ保険を要求した場合には、借主は、モーゲージ保険による担保の実効性を保持するために必要な保険料を支払わなければならない。貸主が要求したモーゲージ保険による担保の提供が、従前よりその保険を提供し、モーゲージ保険の保険料として指定された保険料の支払い義務を借主が負っていたモーゲージ保険会社から、理由のいか

んを問わず受けられなくなった場合には、借主は、貸主が選ぶ代替のモーゲージ保険会社から、従前のモーゲージ保険のために借主が負担していたコストとほぼ同等のコストで、従前のモーゲージ保険とほぼ同じ担保を提供してもらうために必要な保険料を支払わなければならない。従前のモーゲージ保険とほぼ同等の担保の提供が入手できないときには、借主は、保険担保が失効するまでモーゲージ保険料として支払っていた金額を、別途指定された金額として貸主に支払い続けなければならない。貸主は、支払われたこの金額を、モーゲージ保険に代わる返金不能損失準備金として引き受け、利用し、保有する。かかる損失準備金は、ローンが最終的に全額返済されているという事実をもってしても、返金不能であり、貸主に対して、かかる損失準備金の金利あるいは収益を借主に支払うように要求することはできない。貸主が選んだ保険会社によるモーゲージ保険担保が（貸主の要求する金額で、かつ貸主の要求する期間について）再び提供可能となり、提供が開始され、貸主がこの別途指定された金額に代わりモーゲージ保険の保険料を支払うように求める場合には、貸主は、それ以降、かかる損失準備金のための支払いを要求することはできない。貸主がローンを実施する条件としてモーゲージ保険を要求し、借主が、モーゲージ保険の保険料のための別途指定金の支払いを要求されていた場合には、モーゲージ保険を求める貸主の要求の終了を認める合意が借主と貸主の間で書面により行われるまで、あるいは、適用可能な法律にもとづき要求の終了が義務付けられるまで、借主は、モーゲージ保険の実効性を保持するために保険料を支払うか、あるいは返金不能損失準備金を提供しなければならない。本第 10 項のいずれの部分も、本件融資契約書に定めるレートで金利を支払う借主の義務に影響を与えない。

モーゲージ保険は、借主が合意通りに本件ローンの返済を行わない場合に発生する可能性のある特定の損失に対して、貸主（あるいは本件融資契約書を購入する団体）を補償する保険である。借主はモーゲージ保険の契約当事者ではない。

モーゲージ保険会社は、随時、かかる保険全体の総合リスクを判定し、そのリスクを分担あるいは修正する、あるいは損失を軽減するための契約を他の当事者と結ぶことができる。これらの契約は、モーゲージ保険会社と相手方当事者が満足する条件で締結される。これらの契約では、モーゲージ保険会社に対し、同保険会社が入手可能な資金（モーゲージ保険料により得られる資金を含む）を使って支払いを行うよう義務付けることができる。

これらの契約の結果として、貸主、本件融資契約書の購入者、モーゲージ保険会社以外の保険会社、再保険会社、その他の団体、あるいは以上の者の関係団体は、モーゲージ保険会社のリスクの分担あるいは修正、または損失の軽減と引き換えに、借主により支払われるモーゲージ保険の保険料の一部から発生する（あるいはそのように特徴づけることが可能な）金額を（直接あるいは間接に）受け取ることができる。かかる契約で、貸主の関係団体が、保険会社に支払われる保険料の一部を負担することと引き換えに保険会社のリスクの一部を負担すると定めている場合には、この契約は、しばしばキャプティブ再保険（自家再保険）と称される。さらに、

(a)上記の契約は、借主がモーゲージ保険のために支払うことに合意した金額、あるいは本件ローンのその他の条件に影響を与えない。上記の契約によって、借主がモーゲージ保険に対して負担する金額は増加せず、この契約が存在することを理由に借主が返金を受ける資格が生じることはない。

(b)上記の契約は、該当する場合、1998 年の住宅所有者保護法あるいはその他の法律にもとづきモーゲージ保険に関して借主が有する権利に影響を与えない。これらの権利には、一定のディスクロージャーを受ける権利、モーゲージ保険の解除を求め実施させる権利、モーゲージ保険を自動的に終了させる権利、および/もしくはモーゲージ保険の解除あるいは終了時に未経過のモーゲージ保険料の返金を受ける権利が含まれる可能性がある。

11. 雑収益の譲渡；没収

雑収益はすべて、ここに貸主に譲渡され、今後は貸主に支払われる。

本件財産が損害を被った場合、復旧あるいは修理が経済的に可能で、貸主の担保価値が低下しない場合には、雑収益は本件財産の復旧あるいは修理に充当させなければならない。この修理および復旧期間中、貸主は、工事が貸主の満足のいくように完了したことを確認するために本件財産を調査する機会が与えられるまで、これらのその他収益金を保有する権利を有する。ただし、この場合の調査は迅速に行われなければならない。貸主は、修理および復旧のための代金を、1 回払いで、または工事の進捗状況に合わせた分割払いで支払うことできる。その他収益金の金利支払いを義務付ける契約が書面で取り交わせている場合、あるいは適用可能な法律でそのことが義務付けられている場合を除き、その他収益金の金利あるいは収入を借主に支払うように貸主に要求してはならない。復旧あるいは修理が経済的に不可能であり、または、貸主の担保価値が低下すると思われる場合には、その他収益金は、その時点で支払い期限が来ているか否かにかかわらず、本契約書により保証されている金額に充当させなければならない。また、残金が生じた場

合には借主に支払われなければならない。このその他収益金は、第 2 項に定める順に充当させなければならない。

本件財産のすべての収用、破壊、あるいは価値喪失の場合、その他収益金は、その時点で支払い期限が来ているか否かにかかわらず、本契約書により保証されている金額に充当させなければならない。また、残金が生じた場合には借主に支払われなければならない。

本件財産の一部の収用、破壊、あるいは価値喪失で、本件財産の一部の収用、破壊あるいは価値喪失の直前の本件財産の公正市場価値が、本件財産の一部の収用、破壊あるいは価値喪失の直前に本契約書により保証されていた金額と同等あるいはそれを上回る場合には、借主と貸主が書面で別段の合意に至っていない限り、当該その他収益金を使って、本契約書により保証される金額から、その他収益金の金額に以下の(a)を(b)で割った値を掛けた金額を減額する。すなわち、(a)部分的な収用、破壊あるいは価値喪失の直前に保証されていた総額、(b)部分的な収用、破壊あるいは価値喪失の直前の本件財産の公正市場価値。残金が生じた場合には借主に支払われなければならない。

本件財産の一部の収用、破壊あるいは価値喪失で、本件財産の一部の収用、破壊あるいは価値喪失の直前の本件財産の公正市場価値が、本件財産の一部の収用、破壊あるいは価値喪失の直前に本契約書により保証されていた金額を下回る場合には、借主と貸主が書面で別段の合意に至っていない限り、その他収益金は、その時点で支払い期限が来ているかいなかに関わらず、本契約書により保証されている金額に充当されなければならない。

借主が本件財産を放棄した場合、あるいは、（次項に定義する）反対当事者が損害に対する権利請求を解決するための裁定を行うことを申し出ているという貸主から借主への通知後、借主が通知の日から 30 日以内に貸主に回答しない場合、貸主には、その他収益金を回収し、本件財産の復旧あるいは修理、または支払い期限が来ているかどうかにかかわらず、本契約書が保証する金額にその他収益金を充当させる権利が与えられる。「反対当事者」は、借主に対しその他収益金を支払う義務のある第三者あるいは借主がその他収益金に関して提訴する権利を有する相手側当事者を意味する。

民事、刑事のいかんをとわず、訴訟あるいは訴訟手続きが開始され、本件財産の没収あるいは本件財産に有する貸主の権利または本契約書にもとづく貸主の権利を大きく損なう可能性があると貸主が判断する場合には、借主はデフォルトとみなされる。借主は、かかるデフォルトを治癒することができる。また、期限の利益喪失が生じた場合には、本件財産の没収、あるいは本件財産に有する貸主の権利または本契約書にもとづく貸主の権利に対するその他の重大な侵害が回避されると貸主が判断する決定とともに訴訟あるいは訴訟手続きを取り下げさせることによって、借主には、第 19 項に定める原状回復が可能である。本件財産における貸主の権利侵害に帰属可能な損害に対する裁定あるいは権利請求から生じる収益はここに貸主に譲渡され、今後、貸主に支払われるものとする。

本件財産の復旧あるいは修理に充当されないその他収益金はすべて、第 2 項に定める順序で充当されなければならない。

12. 借主の義務免除の否定；貸主による不作為を理由とする権利放棄の否定：

貸主が、借主あるいは借主の権利継承者に対し、本契約書により保証されている金額の支払い期限の延長あるいは割賦弁済の修正を認めても、これは、借主あるいは借主の権利継承者の賠償責任を解除する効果を持たない。貸主は、借主の権利継承者を相手取って訴訟手続きを開始する義務、または、最初の借主あるいは借主の権利継承者からの要求を理由に、本契約書により保証されている金額の支払い期限の延長あるいはその他の割賦弁済の修正を拒否する義務はない。貸主が、第三者である人物あるいは団体または借主の権利継承者からの支払いを受け入れることのできる権利、あるいは支払われるべき金額を下回る金額を受け取ることのできる権利、などの権利あるいは救済策を行使しないという不作為は、いかなる権利あるいは救済策の放棄でも、これらの行使の回避でもない。

13. 連帯責任、連署人、継承人と譲受人の義務

借主は、借主の義務および責任が連帯的であることを約束し合意する。ただし、本契約書の連署人であるが本件融資契約書には署名していない借主（以下、「本件連署人」という）は、(a)本契約書に定める規定にもとづき本件財産における本件連署人の権利の譲渡抵当、譲与、移転目的に限定して本契約書の連署人となっており、(b)本契約書が保証する金額を個人的に支払う義務はなく、(c)貸主および本件連著人以外のいかなる借主も、本件連署人の同意なく、本件融資契約書あるいは本契約書に定める条件に関して拡大、修正、猶予、融通することに合意することができることに同意する。

第 18 項に定める規定を守ることを条件に、本契約書に基づく借主の義務を書面により引き受け、貸主により承認された、借主の権利の継承人は、本契約書にもとづく借主の権利および利益

のすべてを取得する。貸主が書面で解除に合意しない限り、借主は、本契約書にもとづく借主の義務と責任を解除されることはない。本契約書の約束および契約条項は、（第 20 項に定めることを除き）貸主の継承人および譲受人を拘束し、またこれらに便益が帰属する。

14. ローンに要する費用

貸主は、本件財産における貸主の権利および本契約書にもとづく権利を守るために、借主のデフォルトに関連して実施された役務（サービス）の手数料を借主に請求することができる。この手数料には、弁護士料金、財産の調査評価費用を含むがこれらに限定されない。その他の手数料に関しては、借主に対して特別手数料を請求する貸主の権限について本契約書に明記されていないという事実を、これらの手数料請求の禁止とみなしてはならない。貸主は、本契約書により、あるいは適用可能な法律により明確に禁じられている手数料を請求することはできない。

本件ローンが、ローン費用の上限を定める法律の適用対象であり、同法にもとづいた場合、本件ローンに関連して請求された、あるいは請求される予定の金利あるいはその他のローン費用が法定限度を超えると最終的に判断される場合には、(a)請求額を法定限度までとし、それを超える金額をローン費用額から控除し、また (b)法定限度を超えてすでに借主から徴収した金額は借主に返金する。貸主は、本件融資契約書にもとづく元金から、この返金額を控除するか、あるいは借主に直接支払うかのいずれかを選択することができる。元金から返金額を控除する場合には、控除額は、（本件融資契約書にもとづき期限前償還違約金の規定のあるなしに関わらず）期限前償還違約金支払い義務のない部分的期限前償還として取り扱う。借主に対する直接支払による返金を借主が受け入れた場合には、かかる過払いから発生する可能性のある借主の訴権は放棄されたものとみなされる。

15. 通知

本契約書に関係して借主あるいは貸主が行う通知はすべて書面で行わなければならない。本契約書に関係して借主に宛てて行う通知については、第一種郵便で郵送された時点で、あるいはその他の方法によって送付された場合には借主の宛先住所に実際に届けられた時点で、借主に通知が行われたとみなす。いずれかひとりの借主に通知が行われれば、借主全員に通知されたものとみなされる。ただし、適用可能な法律が別段の規定を明確に定めている場合を除く。通知の宛先住所は、借主が貸主に対して代替の宛先住所を指定している場合を除き、本件財産の住所とする。借主は、借主の住所変更をただちに貸主に通知しなければならない。貸主が、借主の住所変更の報告のための手続きを指定している場合には、借主はこの指定された手続きに従い住所変更を報告しなければならない。いつでも本契約書にもとづき指定される宛先住所は 1 か所のみとする。貸主に対する通知は、通知の引き渡しにより、あるいは貸主が本書に記載する住所宛ての第一種郵便での郵送により行われなければならない。ただし、貸主が、借主に通知して別の住所を指定している場合を除く。本契約書に関係する通知はいかなるものも、貸主が実際に受け取るまで貸主に通知が行われたとみなしてはならない。本契約書が義務付ける通知が、適用対象の法律によっても義務付けられている場合には、適用可能法に定める要件が、これに対応する本契約書にもとづく要件を満たすこととする。

16. 準拠法；分離独立性；解釈の規定

本契約書は、連邦法および本件財産の所在地を管轄する自治体の法律に支配される。本契約書に定める権利および義務のすべては、適用可能法の要件および制限の対象となる。適用可能法は、明示的あるいは黙示的に、当事者双方に対し契約による合意を認めている場合もあり、あるいは契約による合意について触れていない場合もある。しかし触れていないことが、契約による合意の禁止と解釈されてはならない。本契約書あるいは本件融資契約書の規定あるいは条項が適用可能法に違反する場合には、かかる違反は、本契約書あるいは本件融資契約書のその他の規定に影響せず、その他の規定は、違反規定を除外すれば、効力を持つことができる。

本契約書で以下の語句が使用されている場合、(a)男性を示す語句は、それに対応する中性あるいは女性を示す語句を含んだ意味を持つものとする、(b)単数形の語句は複数形の語句を含んだ意味を持つものとし、またその逆も同様である。(c)「…することができる、してもよい」という語句は、行動を起こす義務を伴わない自由裁量を意味する。

17. 借主のコピー

主には、本件融資契約書および本契約書のコピー1 通が提供される。

18. 本件財産あるいは借主の受益権の移転

本第 18 項で以下の語句が使用される場合には次の意味を持つものとする。「本件財産におけ

る権利」は、本件財産における法的権利あるいは受益権を意味し、将来の指定日に借主が買受人に権利を移転することを内容とする捺印証書、捺印契約、割賦販売契約あるいはエスクロー契約において移転される受益権を含むが、これに限定されない。

貸主の事前の書面による合意なく、本件財産あるいは本件財産における権利のすべてあるいは一部が売却または移転された場合（または、借主が自然人でなく、借主の受益権が売却あるいは移転された場合）、貸主は、本契約書により保証されているすべての金額をただちに全額支払うよう要求することができる。ただし、この選択肢が適用可能法により禁じられている場合には、この選択肢を選択することはできない。

貸主がこの選択肢を選択する場合には、貸主は借主に対し、期限の利益喪失を求める通知を行わなければならない。この通知には、第 15 項に従い、通知の日から 30 日以上の猶予期間を指定し、この期間内に本契約書により保証されている金額すべてを借主が支払わなければならないことを記載しなければならない。借主が、この期限が到来するまでにこれらの金額を支払わない場合には、貸主は、追加通知あるいは借主に追加要求を行うことなく、本契約書により認められている救済を行使することができる。

19. 期限の利益喪失後の借主の原状回復権

借主が所定の条件を満たした場合、借主は、以下のいずれかのうち最も早いものより前であればいつでも、本契約書の強制的行使を停止させる権利を有する。すなわち、(a)本契約書に定める売却授権条項に従い本件財産が売却される日の 5 日前、(b)借主の原状回復権終了期間として適用可能法が定めるその他の期間、または(c)本契約書の強制的行使を決めた判決の登録。借主が満たすべき条件とは以下の通りである。(a) 期限の利益喪失が生じなかった場合に本契約書および本件融資契約書にもとづき借主が支払うべき金額のすべてを貸主に支払うこと。(b)その他の約束あるいは契約事項のデフォルトを治癒すること。(c)本契約書行使に際して生じた費用全額を支払うこと。この費用には、合理的な弁護士費用、本件財産の調査と評価のための費用、および本件財産における貸主の権利ならびに本契約書にもとづく貸主の権利を保護するために発生したその他の費用を含むが、これらに限定されない。および(d)本件財産における貸主の権利および本契約書にもとづく貸主の権利、ならびに本契約書により保証されている金額を支払う借主の義務に変化がなく引き続き有効であることが保証されるために、貸主が合理的理由にもとづき求めることのできる対応策を講じること。貸主は、借主によるこの原状回復のための金額および費用の支払い方法について、以下の形式の中からひとつあるいは複数を選び借主に対して指定することができる。(a)現金、(b)為替、(c)支払い保証小切手、銀行小切手、銀行振り出し小切手、または自己宛て小切手、ただしこれらの小切手は、連邦政府機関、連邦政府外郭機関、または連邦政府法人によりその預金が保証されている金融機関あてに振り出されたものでなければならない。または、(d)電子資金移動。借主による原状回復を受けて、本契約書および本契約書により保証される債務は、期限の利益喪失が生じなかったものとして完全な効力を維持する。ただし、第 18 項にもとづく期限の利益喪失の場合には、原状回復権は適用されない。

20. 本件融資契約書の売却、ローン・サービサーの変更、苦情通知

（本契約書とともに）本件融資契約書あるいは本件融資契約書の一部の権利は、借主に事前に通知することなく、1 回あるいは複数回、売却することができる。売却により、本件融資契約書および本契約書にもとづき支払われるべき定期払いを徴収し、本件融資契約書、本契約書および適用可能法にもとづくその他のモーゲージ・ローンに関するサービサー業務を実施する団体（「ローン・サービサー」と呼ばれる）が変更される可能性がある。また、本件融資契約書の売却に関係なく、ローン・サービサーが 1 回もしくは複数回、変更される可能性がある。ローン・サービサーが変更された場合には、新しいローン・サービサーの名称と住所、払いこみ先住所、ならびにサービサー事業者変更の場合に RESPA が提供を義務付けているその他の情報を含む変更通知を、借主に対し書面で行わなければならない。本件融資契約書が売却され、その後、本件融資契約書の買受人以外のローン・サービサーによってサービサー業務が行われる場合、借主に対するモーゲージ・ローンのサービサー義務は、本件融資契約書の買受人が別段の規定を定めない限り、従来のローン・サービサーが引き続き行うか、あるいは継承ローン・サービサーに引き継がれ、本件融資契約書の買受人が引き受けることはない。

借主も貸主も、相手側の違反について相手側に通知し（第 15 項に定める条件を満たす通知を含む）、通知を受けてから改善策を講じるために合理的な猶予期間を提供しない限り、本契約書に従い相手方当事者の行為から発生する訴訟（訴訟当事者がひとりの場合も集団訴訟に加わっている場合も含む）あるいは相手方当事者が本契約書の規定に違反あるいは本契約書にもとづく義務を履行していないことを申し立てる訴訟を開始、参加してはならず、また参加を認めてはならない。適用可能法が、訴訟を起こすまでの猶予期間について定めている場合には、その期間が本

パラグラフに定める猶予期間として合理的であるとみなす。第 22 項にもとづき期限の利益喪失を求め治癒の機会を提供する通知、および第 18 項にもとづき借主に対して期限の利益喪失を求める通知を行えば、本第 20 項に定める矯正措置のための通知と機会が提供されたとみなされる。

21. 危険物

本第 21 項に使用される場合、(a)「危険物」は、有害あるいは危険な物質、汚染物、あるいは環境法で定める廃棄物ならびに次の物質を意味するものとする。すなわち、ガソリン、灯油、その他の可燃性あるいは有害石油製品、有害殺虫剤および除草剤、揮発性溶剤、アスベストやフォルムアルデヒドを含む物質、放射性物質である。(b)「環境法」は、健康、安全あるいは環境保護に関する連邦法および本件財産の所在地を管轄する地域の法律を意味する。(c)「環境浄化策」には、環境法に定める対応策、是正策、除去対策が含まれる。(d)「環境条件」は、環境浄化策を引き起こす、あるいは環境浄化策のきっかけとなる状況を意味する。

借主は、本件財産上あるいは本件財産内で、危険物の存在、利用、処理、保管あるいは放出を引き起こしたり、許可してはならない。また、危険物放出の可能性を発生させたり、それを許してはならない。借主は、本件財産に影響する以下の行為を行ってはならず、またこれらの行為をいかなる人物にも認めてはならない。すなわち、(a)環境法に違反する行為、(b)環境条件を作り出す行為、または(c)危険物の存在、利用あるいは放出により、本件財産の価値を低下させる状況を発生させる行為。上記の 2 文は、住宅向けの通常の使用および本件財産のメンテナンスのために適切と一般的に認識されている少量の危険物の本件財産上での存在、利用あるいは保管には適用されない。 （これには、消費者向け商品に含まれる有害物質が含まれるが、これらに限定されない。）

借主は、以下の場合にはただちに貸主に書面で通知しなければならない。(a)政府機関、取締機関あるいは民間人により行われた、本件財産と危険物、あるいは環境法に関係する調査、権利請求、要求、訴訟その他の行為、(b)危険物の漏出、排出、放出あるいは放出の脅威などの環境条件の発生、(c)本件財産の価値を低下させる危険物の存在、利用あるいは放出により引き起こされている状況。本件財産に影響する危険物の除去あるいはその他の是正策が必要であると借主が理解した場合、あるいは政府機関、取締機関、または民間当事者によって通知された場合、借主は、環境法に従い必要なすべての是正策をただちに講じなければならない。ここに定めるいかなるものも、環境浄化策を行う貸主の義務を発生させない。

非共通契約事項　　借主と貸主は次のように約束し合意する。

22. 期限の利益喪失、救済

貸主は、本契約書に定める約束あるいは契約条項への借主の違反後の期限の利益喪失の前に借主に通知しなければならない。（ただし、適用法が別段の規定を設けていない限り、第 18 項にもとづく期限の利益喪失前の通知義務はない。）この通知には、以下を記載しなければならない。(a)デフォルトの事実、(b)デフォルトを治癒するために必要な措置、(c)デフォルトの治癒期限で、借主に通知が行われた日から 30 日以上経過する日。(d)通知に指定された期限までにデフォルトを治癒できない場合には、本契約書が保証する金額の弁済期繰り上げならびに本件財産の売却という結果を招くという記載。この通知では、さらに、借主に対し、期限の利益喪失後の原状回復の権利およびデフォルトの存在否定を確定するための提訴権、あるいは期限の利益喪失および売却を回避するために借主が取りうるその他の手段について記載しなければならない。デフォルトが、通知に指定された期限までに治癒されない場合には、貸主は、その裁量で、追加的な要求を行わず、本契約書で保証するすべての金額をただちに全額支払うように求め、売却授権条項あるいは適用法で認められているその他の救済に訴えることができる。貸主は、適切な弁護士費用や権原証明費用など、本第 22 項に定める救済を求めるために発生したすべての費用を回収する権利を持つ。

貸主が、売却授権条項に訴える場合には、貸主は、デフォルトの発生および本件財産を売却させることを選択する貸主の意思を伝える通知書を作成、あるいは受託者に作成させなければならない。受託者は、この通知を、本件財産の部分が所在している各郡に届け出て登記しなければならない。貸主あるいは受託者は、適用法の規定に従い、当該通知のコピーを、借主および適用法で定めるその他の人物に郵送しなければならない。受託者は、売却についての告示を、適用法に定められた方法で、適用法に定める人に対して行わなければならない。適用可能法で義務付けている期間経過後は、借主に対して要求することなく、受託者は、受託者の決定する順序で、本件財産のひとつあるいは複数の部分について、売却通知に指定された条件にもとづき、売却通知に記載されている時および場所で行われる公開競売で最も高い値を付けた落札者に売却する。受託者は、事前に予定していた売却日時および場所において公表することにより、本件財産のすべて

あるいは一部の売却を延期することができる。貸主およびその被指名者は、競売において本件財産を買い取ることができる。

受託者は、明示的であれ黙示的であれ、いかなる約束や保証を付すことなく、本件財産を譲渡する受託者のディードを買受人に引き渡さなければならない。受託者のディードの中の書き出し部分は、当該ディードにおいて行われる表明が真実であることの証明と推定される。受託者は、売却益を次の順序で充当させなければならない。(a)受託者が負担した適切な費用および弁護士料金などの売却費用のすべて、(b)本契約書により保証されている金額のすべて、(c)残金がある場合には、それを受け取る法的資格のある人物に支払われる。

23. 再譲渡

本契約書により保証されている金額すべてが支払われた時点で、貸主は、受託者に対し、本件財産の再譲渡を要求し、本契約書ならびに本契約書により保証されている債務を裏付けるすべての融資契約書を受託者に引き渡さなければならない。受託者は、法的権利を持つ人物に対する担保を設定せず本件財産を再譲渡しなければならない。貸主は、本件財産の再譲渡に関して適切な手数料を、当該人物に請求することができるが、ただし、提供されたサービスに対して（受託者などの）第三者に手数料が支払われており、手数料の請求が適用可能法にもとづき認められる場合に限定される。請求手数料が、適用可能法により定められた手数料を上回らない場合には、その手数料は適切であったと判断されることになる。

24. 受託者の交替

貸主は、その裁量で、貸主が作成し認知し、本件財産が所在する郡の登記事務所に登記された書面をもって、ここに指名する本件受託者を継承する受託者を指名することができる。当該書面には、最初の貸主、受託者、借主の氏名、本契約書が登記されている登記簿およびページ、受託者を継承する者の氏名と住所が記載されていなければならない。本件財産の譲渡を伴わず、継承者たる受託者は、本証書において、また適用可能法によって本件受託者に授けられた権原、権限、義務のすべてを継承しなければならない。受託者交替手続きは、交替のためのその他の条項すべてに優先される。

25. 債務の証明書の手数料

貸主は、カリフォルニア民法第 2943 項に定められた、債務の証明書の提供のために生じた手数料を回収することができる。ただし、適用法が認める上限を超えてはならない。

以下に署名することにより、借主は、本契約書および借主が作成し本契約書とともに登記される補足条項書に定める条件および約束を受け入れ、合意する。

以上を証す:

_____ _____(捺印)
- 借主

_____ _____(捺印)
- 借主

_____[以下は確認用スペース]_____

４．住宅ローンに関する意識

4.1 調査の概要

大都市圏の一戸建て住宅所有者に対して、住宅購入や住宅ローンに関する意識調査を実施した。

・対象者：大都市圏居住者（東京圏、関西圏）の 40 歳以上の住宅ローンを利用して一戸建て住宅を所有している男女（ローン支払い終了者も含む）

・サンプル数：1000

（東京圏（1 都 3 県）と関西圏（2 府 1 県（大阪府、京都府、兵庫県）での 2005 年の人口比で配分）

・調査方法：web アンケート調査

・調査時期：2010 年 11 月 19 日～24 日

4.2 調査結果の概要

①住宅購入の目的は、「資産」としてというより「終の住まい」という老後の安心が多い。

「終のすまい」と「資産」とはもともと矛盾しないので、老後の安心を直接的目的とし、それを実現するのが「資産」としての見方かもしれない。

住宅ローンの選択は「住宅業者」や「ハウスメーカー」だがこれらは提携ローンで選択の余地がないものである。次いで、ほぼ同数レベルで、金融機関の窓口への相談が多い。「モーゲージプランナー」はほとんど無かったので、さらに、認知度を上げる必要がある。

図表 7　Q1 住宅購入の目的と Q12 住宅ローン商品の選択手段

		Q12. 住宅ローン商品は多くありますが、主にどのようにして住宅ローンを選択し						
		合計	住宅業者やハウスメーカー*1	ホームページや書籍･雑誌を読んで自分で勉強した	金融機関等の窓口に相談した	モーゲージプランナーに相談した	その他	無回答
Q1. 住宅購入の目的は何ですか	終の住まいとするため	678	293	58	262	1	64	
		100.0	43.2	8.6	38.6	0.1	9.4	
	家族構成が変化したため	248	108	22	96		22	
		100.0	43.5	8.9	38.7		8.9	
	買い時だったから	184	74	21	71		18	
		100.0	40.2	11.4	38.6		9.8	
	資産の形成のため	75	23	5	36		11	
		100.0	30.7	6.7	48.0		14.7	
	適当な賃貸住宅がなかったため	46	26	6	10		4	
		100.0	56.5	13.0	21.7		8.7	
	その他	56	26	4	16		10	
		100.0	46.4	7.1	28.6		17.9	
	合計	1025	449	92	384	1	99	
		100.0	43.8	9.0	37.5	0.1	9.7	

②住宅ローンの割合と負担

住宅ローンを「負担に思わない」のは 25.3%であり、年収に対するローンの割合が 30%を超えると 64.8%が「とても負担大きい」と感じているが、住宅ローンの年収に対する割合が 30%以下であると 12.1%である。

図表 8　Q13．年間ローン支払額の年収に占める割合と Q14．現在の住宅ローンの負担感

		Q14．現在の住宅ローンの負担をどのようにお考えですか				
		合計	とても負担が大きい	負担が大きい	あまり負担とは思わない	無回答
Q13．年間のローン支払額の年収に占める割合はどのくらいですか	10%未満	58	1	19	38	
		100.0	1.7	32.8	65.5	
	10%以上～20%未満	233	37	121	75	
		100.0	15.9	51.9	32.2	
	20%以上～30%未満	180	49	113	18	
		100.0	27.2	62.8	10.0	
	30%以上～40%未満	36	21	14	1	
		100.0	58.3	38.9	2.8	
	40%以上	18	14	3	1	
		100.0	77.8	16.7	5.6	
	合計	525	122	270	133	
		100.0	23.2	51.4	25.3	

③クレジットローンについて

我が国の住宅ローンは「担保は取っているが担保を処分しても債務は解消しないクレジットローンであること」については 58.9%が知らず、よく知っているのは 14.2%に過ぎない。また、「住宅を担保に取っているので本来はクレジットローンであることはおかしい」とするのは 59.4%であり「事実上担保にならないのは止むを得ない」とするのが 41.6%である。

図表 9　Q19 クレジットローンの認知度と Q20 クレジットローンへの意識

		Q20．わが国の住宅ローンがクレジット･ローンであることをどのように思いますか			
		合計	住宅を担保にしているのだから、本来はクレジット･ローンである	住宅は売れないので、事実上、担保にならないからやむを得ない	無回答
Q19．わが国の住宅ローンは、担保はとっていますが借り手の信用力に依存しており、担保を処分しても債務が解消しないクレジット･ローンですが、そのことをご存知ですか。	よく知っている	142	91	51	
		100.0	64.1	35.9	
	なんとなく聞いたことがある	297	186	111	
		100.0	62.6	37.4	
	知らない	586	332	254	
		100.0	56.7	43.3	
	合計	1025	609	416	
		100.0	59.4	40.6	

③住宅の資産化について

住宅の資産化については、「考え方に賛成できない」はほとんどない(6.7%）が、「住宅を長期的資産と考えていない」が 21.7%ある。

多くは「良い考え」としているが、一方で、「良い考えだが無理だと思う」との諦めが 41.6%を占めている。

図表 10　Q1 住宅購入目的と Q26 住宅の資産化について

		Q26．住宅を資産化する考え方について					
		合計	当然の考え方だと思う	良い考えだが無理だと思う	住宅は長期的な資産として考えていない	考え方に賛成できない	無回答
Q1．住宅購入の目的は何ですか	終の住まいとするため	678	217	261	150	50	
		100.0	32.0	38.5	22.1	7.4	
	家族構成が変化したため	248	70	111	56	11	
		100.0	28.2	44.8	22.6	4.4	
	買い時だったから	184	49	84	45	6	
		100.0	26.6	45.7	24.5	3.3	
	資産の形成のため	75	27	31	12	5	
		100.0	36.0	41.3	16.0	6.7	
	適当な賃貸住宅がなかったため	46	11	21	9	5	
		100.0	23.9	45.7	19.6	10.9	
	その他	56	17	26	9	4	
		100.0	30.4	46.4	16.1	7.1	
	合計	1025	308	426	222	69	
		100.0	30.0	41.6	21.7	6.7	

④住宅の資産価値について

「資産にならないことが本来的におかしい」が 25.8%、「土地が残るので構わない」が 21.2%、「売るためではなく、老後の安心のためだから」が 26.9%、「価格が下がるのは止むを得ない」が 27.3%であり、実態を反映している。

図表 11　Q1 住宅購入目的と Q25 住宅の資産価値について

		Q25. 住宅の資産価値について				
		合計	住宅が資産にならないことは本来的におかしい	最後に土地が残るので構わない	住宅は老後の安心のために購入したので、資産でなくても良い	少しは価格が下がるのはやむを得ない
Q1. 住宅購入の目的は何ですか	終の住まいとするため	678	169	142	208	159
		100.0	24.9	20.9	30.7	23.5
	家族構成が変化したため	248	67	46	66	69
		100.0	27.0	18.5	26.6	27.8
	買い時だったから	184	43	51	44	46
		100.0	23.4	27.7	23.9	25.0
	資産の形成のため	75	16	30	15	14
		100.0	21.3	40.0	20.0	18.7
	適当な賃貸住宅がなかったため	46	14	9	7	16
		100.0	30.4	19.6	15.2	34.8
	その他	56	15	5	11	25
		100.0	26.8	8.9	19.6	44.6
	合計	1025	264	212	269	280
		100.0	25.8	20.7	26.2	27.3

⑤ノン・リコースローンの利用について

ノン・リコースローンの利用希望については、「金利が高くでも利用したい」は 9.3%と低く、基本的には「金利が高くなると利用したくない」である。

これは現状の金利が極めて低いこととこの低い金利でも負担感が大きいことが要因のひとつである。また、負担感が小さい場合は「返済に問題がない」のでノン・リコースローンの必要性を感じていない。

図表 12　Q1 住宅購入目的と Q25 住宅の資産価値について

		Q21. ノン･リコースローンの利用について			
		合計	多少、金利が高くてもノンリコースローンを利用したい	将来の返済に不安はあるが、金利が高くなるのであれば利用したくない	返済不能の可能性は全くないので、金利が高くなら利用したくない
Q14. 現在の住宅ローンの負担	とても負担が大きい	122	11	71	40
		100.0	9.0	58.2	32.8
	負担が大きい	270	21	145	104
		100.0	7.8	53.7	38.5
	あまり負担とは思わない	133	17	56	60
		100.0	12.8	42.1	45.1
	合計	525	49	272	204
		100.0	9.3	51.8	38.9

⑥返済が出来なくなった場合に保証会社の役割について

ほとんどの利用者が保証会社の役割について理解しておらず､保証料の支払いが債務者の保証と理解していた。

図表 13　Q14 済が出来なくなった場合の保証会社の役割について

Q23返 済が出来なくなった場合の保証会社の役割	担保物件の売却額より残債が多くても、保証料を払っているので保証会社が自分の代わりに銀行に返済し債務は解消されると思っていた	189	27.8%
	担保物件の売却額より残債が多くても、担保を処分すれば債務は解消されると思っていた	164	24.1%
	保証については十分理解していなかった	317	46.6%
	その他	10	1.5%
	合計	680	100.0%

⑦保証会社が債務者の保証になっていないことについて

「金融機関だから当然」が 22.4%であるが、「借手の保証がないのはおかしい」が 21.3%、「担保を取られているのに保証料もとられるのはおかしい」が 56.3%であり、保証料や担保についての疑問が多く、理解も十分ではない。

図 14　表 Q24 保証会社が債務者の保証になっていないことについて

Q24保証会社が債務者の保証となっていないこと	借り手への保証が無いのはおかしい	218	21.3%
	担保を取られているのに保証料も取られるのはおかしい	577	56.3%
	金融機関に対する保証であるのは当然である	230	22.4%
	合計	1025	100.0%

⑧年代別 Q16 超長期ローンの考えと Q17 定期借地についての考え方

超長期ローンについては「毎月の返済が減少するので利用したい」は体で 15.3%に過ぎない。60 歳代は 27.6%とやや他の年代よりは高い。

やはり、将来の価値の維持や返済期間に所有権が取得できないことを懸念している。

定期借地方式については、「利用したい」が 18.2%と低く、地代が継続的に必要な負担感や土地所有意向を反映している。

図表 15　　年代別 Q16 超長期ローンの考えと Q17 定期借地についての考え方

			Q17. 定期借地方式についての考え				
			合計	住宅ローンの負担が軽減されるのであれば、利用したい	土地代が減少した分、住宅に費用をかけられるので、利用したい	地代が継続的に必要なので、利用したくない	土地も含めて所有したいので、利用したくない
年代別の Q16. 超長期ローンについての考え	40代	毎月の返済が減少するので利用したい	43	20	4	6	13
			100.0	46.5	9.3	14.0	30.2
		住宅を子や孫に代々受け継いで行きたいので、利用したい	13	3	5		5
			100.0	23.1	38.5		38.5
		最初に購入した場合は自分の代で所有権を取得できないので、利用したくない	71	6	1	19	45
			100.0	8.5	1.4	26.8	63.4
		超長期になると将来の資産価値として維持できているかが不安なので利用したくない	165	11	5	29	120
			100.0	6.7	3.0	17.6	72.7
		合計	292	40	15	54	183
			100.0	13.7	5.1	18.5	62.7
	50代	毎月の返済が減少するので利用したい	56	20	5	11	20
			100.0	35.7	8.9	19.6	35.7
		住宅を子や孫に代々受け継いで行きたいので、利用したい	20	1	6	4	9
			100.0	5.0	30.0	20.0	45.0
		最初に購入した場合は自分の代で所有権を取得できないので、利用したくない	88	10	1	23	54
			100.0	11.4	1.1	26.1	61.4
		超長期になると将来の資産価値として維持できているかが不安なので利用したくない	182	13	12	24	133
			100.0	7.1	6.6	13.2	73.1
		合計	346	44	24	62	216
			100.0	12.7	6.9	17.9	62.4
	60代	毎月の返済が減少するので利用したい	58	17	8	5	28
			100.0	29.3	13.8	8.6	48.3
		住宅を子や孫に代々受け継いで行きたいので、利用したい	21	2	7	2	10
			100.0	9.5	33.3	9.5	47.6
		最初に購入した場合は自分の代で所有権を取得できないので、利用したくない	98	5	4	22	67
			100.0	5.1	4.1	22.4	68.4
		超長期になると将来の資産価値として維持できているかが不安なので利用したくない	210	11	10	20	169
			100.0	5.2	4.8	9.5	80.5
		合計	387	35	29	49	274
			100.0	9.0	7.5	12.7	70.8
	合計	毎月の返済が減少するので利用したい	157	57	17	22	61
			100.0	36.3	10.8	14.0	38.9
		住宅を子や孫に代々受け継いで行きたいので、利用したい	54	6	18	6	24
			100.0	11.1	33.3	11.1	44.4
		最初に購入した場合は自分の代で所有権を取得できないので、利用したくない	257	21	6	64	166
			100.0	8.2	2.3	24.9	64.6
		超長期になると将来の資産価値として維持できているかが不安なので利用したくない	557	35	27	73	422
			100.0	6.3	4.8	13.1	75.8
		合計	1025	119	68	165	673
			100.0	11.6	6.6	16.1	65.7

⑨戸建住宅の管理費用と住環境管理費用について

戸建住宅の管理費用について「考えていない」のは 14.3%にすぎないが、実際に「関連費用について用意している」のは 22.0%である。

41．6%が「具体的な金額や時期が不明」であり、契約や費用についての情報や相談が必要と考えられる。

図表 16　Q33 住宅管理の費用についてと Q34 住環境管理の費用について

		Q34．住環境管理の費用について		
		合計	資産価値が形成されるのであれば一定の費用を負担する	自宅以外の維持費用は負担しない
Q33．住宅管理の費用について	将来の関連費用について用意している	225	130	95
		100.0	57.8	42.2
	将来の関連費用について具体的に検討しているが、用意していない	227	104	123
		100.0	45.8	54.2
	今後外壁や屋根の修繕等に費用が必要なのは分かっているが具体的な金額や時期は不明	426	139	287
		100.0	32.6	67.4
	考えていない	147	18	129
		100.0	12.2	87.8
	合計	1025	391	634
		100.0	38.1	61.9

⑩住環境のマネジメントについて

「住環境のマネジメント」については、全体としては 61.2%が「厳しい管理」に賛成しているが、「資産化する考え方」に応じており、「資産化が当然」では 71.8%が賛成である一方、「資産化に賛意がない」場合は過半が「厳しい管理に反対」である。

図表 17　Q26 住宅を資産化する考え方についてと Q32 住環境のいマネジメントについて

		Q32．住環境のマネジメントについて		
		合計	資産価値が維持･形成できるのであれば、厳しく管理し、違反者が出ないようにするのは当然	自分の好きなように増改築等したいので、資産価値が下がっても厳しい規定は反対
Q26．住宅を資産化する考え方について	当然の考え方だと思う	308	221	87
		100.0	71.8	28.2
	良い考えだが無理だと思う	426	263	163
		100.0	61.7	38.3
	住宅は長期的な資産として考えていない	222	112	110
		100.0	50.5	49.5
	考え方に賛成できない	69	31	38
		100.0	44.9	55.1
	合計	1025	627	398
		100.0	61.2	38.8

⑪ Q33 住宅管理の費用と Q35 総合的なライフサポートについて

約 60%は「総合的なライフサポート」を不要としているが、「住宅管理について具体的に検討している」では 42.8%が必要としている。

図表 18　Q33 住宅管理の費用と Q35 総合的なライフサポートについて

		Q35．総合的なライフサポートサービスについて				
		合計	資格のあるアドバイザーがいれば、家計の管理も含めて適切なサポートサービスを利用したい	維持管理の内容や費用が分かれば十分であり、アドバイザーによるサポートは必要でない	費用や条件によっては、アドバイザーによるサービスを利用したい	家計の管理や住宅等の維持管理も自分で行うので不要である
Q33．住宅管理の費用について	将来の関連費用について用意している	225	27	52	51	95
		100.0	12.0	23.1	22.7	42.2
	将来の関連費用について具体的に検討しているが、用意していない	227	24	50	73	80
		100.0	10.6	22.0	32.2	35.2
	今後外壁や屋根の修繕等に費用が必要なのは分かっているが具体的な時期や金額は不明	426	25	88	136	177
		100.0	5.9	20.7	31.9	41.5
	考えていない	147	4	18	29	96
		100.0	2.7	12.2	19.7	65.3
	合計	1025	80	208	289	448
		100.0	7.8	20.3	28.2	43.7

⑫デザインや協定等について

売却を前提としては住宅のデザインについてはあまり考慮されておらず、自分の代だけでと考えている。

また、建築協定等についても「良く知っている」は 22.9%に過ぎず、それらが締結されているかどうかも「知らない」が約半数に達している。

住宅の購入時にもほととんど考慮されていない。

図表 19　Q27～Q31　デザインや協定等について

Q27将来売却することでデザインや環境等を決めたか	将来売却を考えて決めた	109	10.6
	売却することは考えずに決めた	916	89.4
	無回答		
	合計	1025	100.0
Q28住宅を選択する際のデザインの決め方	将来売れるように誰もが気に入り、自分自身も飽きのこないようなデザインを選んだ	45	4.4
	自分や家族が気に入るデザインとした	561	54.7
	購入当時の流行のデザインを選んだ	67	6.5
	デザインには特に関心はなかった	352	34.3
	無回答		
	合計	1025	100.0
Q29建築協定、地区計画、景観協定等について	いずれかの内容をよく知っている	235	22.9
	いずれかについて聞いたことがあるが、内容はよく知らない	559	54.5
	いずれも知らない	231	22.5
	無回答		
	合計	1025	100.0
Q30購入した住宅が立地する地区での協定等の締結について	締結されている	85	8.3
	締結されていない	432	42.1
	知らない	508	49.6
	無回答		
	合計	1025	100.0
Q31購入した際における協定等の考慮	協定等があることを評価して選択した	92	9.0
	協定等は制約条件となるので無い地区を選択した	94	9.2
	特に考慮しなかった	839	81.9
	無回答		
	合計	1025	100.0

５．住環境マネジメント事例

5-1　国内事例

近年では我が国においても住環境マネジメントを重視した開発プロジェクトが事業化されており、その多くは定期借地権付分譲住宅事業である。

規模は小さいが、土地の利用に着目し、街並みの形成とともに住環境マネジメントによる価値の創造を目指しており、購入者からも評価を得ている。

図表 20　国内の住環境マネジメント事例

プロジェクト名	特徴	事業者等
ガーデンテラス泊山崎 （四日市市）	日本初のTNDプロジェクト（土地・建物所有） ＜三種の神器をすべて組み入れた計画＞	アサヒグローバル株式会社
武笠ガーデン （埼玉県さいたま市）	100年定期借地権付住宅分譲地 ＜ブリック外装による街並み＞	株式会社　ロッキー住宅
ガーデンヒル （横浜市）	100年定期借地権付住宅分譲地 ＜コモンガーデンと煉瓦の住宅＞	工藤建設株式会社
夕日ヶ丘 （境港市）	51年定期借地権付土地分譲地（建築条件付） ＜土地供給公社（土地区画整理地区内）＞	境港市土地供給公社
ビレッジガルテン小野原西 （箕面市）	51年定期借地権付（地上権）住宅分譲地 ＜環境共生とコモンガーデン＞	シティサイエンス株式会社

図表 21　ガーデンテラス泊山崎の概要

所在地	三重県四日市市泊山崎町 474
敷地規模	3898.46 ㎡（174～224 ㎡/区画）
事業主	アサヒグローバル株式会社
建設時期	2009 年 4 月スタート
区画数／人口	19 区画／100 人
	・戸建住宅　　19 戸 （木造 2×4 工法）
土地所有者	住宅保有者・ｱｻﾋｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ（管理公園）
管理形態	住宅地経営管理協会（協会と住宅保有者との契約）

■長期優良住宅の3 つの要件
□ ニューアーバニズムによる住宅地計画
居住者の嗜好にあって、帰属意識「アイデンティティ」の持てるマスタープランに基づき、それを確実に実現する建築ガイドラインを持った住宅地として経営されること。
□ 所有者による自治政府による住宅地経営
住宅地は、住宅所有者全員の直接参加による一元的な経営管理法人（住宅地管理協会）の下で、必要な費用負担に基づいて、住宅地開発業者が事業完了後は、住宅地管理支援団体となって、協会の裏方として専門的な経営支援を行う。
□ 住宅地経営管理者間に於ける民事契約約款（憲法及び行政府）
住宅地は、住宅地管理協会と住宅地所有者との間で、規約違反に対して罰則を適用する。民事契約を公正証書による管理約款を「契約自由の原則」（民法）に基づき締結する。
■住宅地環境管理の仕方
ガーデンテラス泊山崎の経営は、住民（住宅保有者）全員参加の住宅地経営管理協会（HOA 泊山崎）によって行う。
（協会と住宅保有者との契約）

■公正証書として登記する「住宅地経営　管理協会（HOA泊山崎）」

図表 22　武笠ガーデンの概要

所在地	埼玉県さいたま市緑区
敷地規模	13,200㎡（174～224㎡/区画）
事業主	㈱ロッキー住宅
建設時期	1998年3月～2008年3月
区画数／人口	43区画／150人
	・戸建住宅　43戸 （木造2×4工法）
土地所有者	武笠守博
管理形態	オーナーズクラブ （建築協定、コミュニティ協定、 オーナーズクラブ協定）

■地主とデベロッパーの想い
◇地主の武笠氏は300年に及ぶ武笠家11代目当主であり、相続税対策による土地の切り売りを憂いていた。
事業者の代表者である大熊氏は税理士として、地主の税務対策・資産マネジメントを行うなかで、自ら開発会社を設立して地主と協働し、資産価値を創造しつつ資産継続と優良な住宅供給を両立させるスキームとして本開発が成立した。

＜地主の旧家がオーナーズクラブの会合の場であり、また、事業者代表が自ら居住しているという「地主」「住宅保有者」「事業者」の三位一体的なマネジメント環境が出来ている＞

◇本開発は地主の武笠家の財産でもあり、社会的財産でもある。

■イギリスのリースホールド型
住宅経営の選択＜100年一般定期借地権方式＞

■定期借地権付分譲住宅という考え方
土地を所有する価値から土地を利用する価値へ

■オーナーズクラブによる共同管理
必要な管理規定を「建築協定」「コミュニティ競艇」「オーナーズクラブ協定」に明文化

＜英国の郊外をイメージした感性豊かなランドスケープデザイン＞
・100年たっても変わらない美しい街
・同じ価値観を持つ人達の町　：コミュニティルール
・時の経過と共に価値を増す街
・心がくつろげる街
・親から子へ、子から孫へつなぐ街　（故郷の街）

＜建築計画＞
・統一性を有する建物外観と配置による美しい街並み形成
・経年美化・高気密・高断熱の３拍子そろったレンガ壁の家
（さらに、腐らない・耐水・耐火・手入れ不要）
・上質な豪州レンガによる「ブリキットシステム工法」

5-2　海外事例

１）定期借地型住宅地経営

Ⅰ【レッチワース田園都市に見る都市経営】

レッチワース田園都市はハワードによる田園都市の第一号であり、開発開始後から 100 年を経た現在まで、継続的に資産価値を高めており、ロンドン市民の憧れの都市のひとつとして成熟してきた。

元来は労働者向けの住宅地であったが、おおきな経済社会の変化を受けながらも一貫した都市経営方針の下に運営されてきた。

開発時点から現時点までのレッチワースの経営動向を把握し、それを参考に新たなプロジェクトのスキームを構築する。

レッチワースは現在はロンドン郊外のベッドタウンの性格も有しているが、元来はハワードによる都市・農村双方の利点を兼ね備えた「田園都市」として構想された。

レッチワース田園都市の成功のポイントと参考にすべき事項をまとめると下記のとおりである。

- コンセプトの明確化とその遵守及び時代状況に応じた改変
  （最初と都市と農村との一体開発。農村を農業のみならず、リクリエーション、アメニティ機能を有し、エネルギーの循環や廃棄物の再利用、田園都市内での食糧自給といった一種の循環系を構成するものとして都市と農村の融合を提案。）
- 土地を所有する一元的経営組織を設営（当初は株式会社⇒公社⇒財団）
- 住民（権利者）による運営
- 収益の半分をコミュニティーに還元
- 経営的視点
  当初は公共事業も担う
  初期は定期借地による地代収入、途中からフリーホールド化に対応して土地の売却金を収入とする
- 土地賃借人と土地所有者の混合権利者コミュニティの運営（両者に同じ規制の適用等）
- 建築のガイドラインの策定とその運用の徹底
- 当初のデザインコンセプトの継続
- コンバージョンによる更新
- コミュニティの充実による高額所得者の居住　等

人口：33,600 人（計画人口：32,000 人）
面積：約 4000 エーカー

都市と農村の融合的開発は 100 年前のイギリスの状況とは異なるものの、我が国の今後の成熟時代に向けては重要なコンセプトである。我が国ではかつて明治時代にすでにこのコンセプトの導入が試みられたが十分に咀嚼しないままに郊外住宅地開発として認識され、導入された。100 年を経て、改めて我が国の状況を背景にした新たな住環境整備のコンセプトとして適用することが重要であり、可能である。

（土地需要の減少を「ゆとりある土地利用及び農業的利用」へと転換させることが重要であり、今後の資産価値のある住環境を形成する）

我が国の今後の住宅・都市事情を反映し、適正なマネジメントの下に継続的に価値を創造・維持する住宅地に立地する住宅こそ、ノンリコースローンの対象となる。

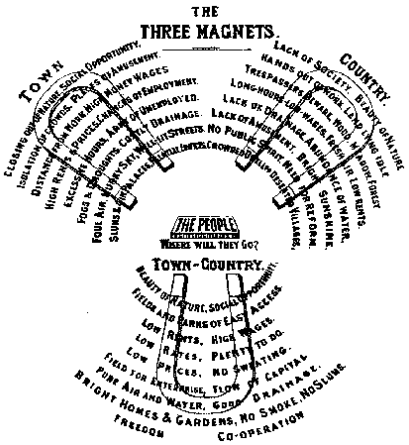
II レッチワース田園都市の経緯

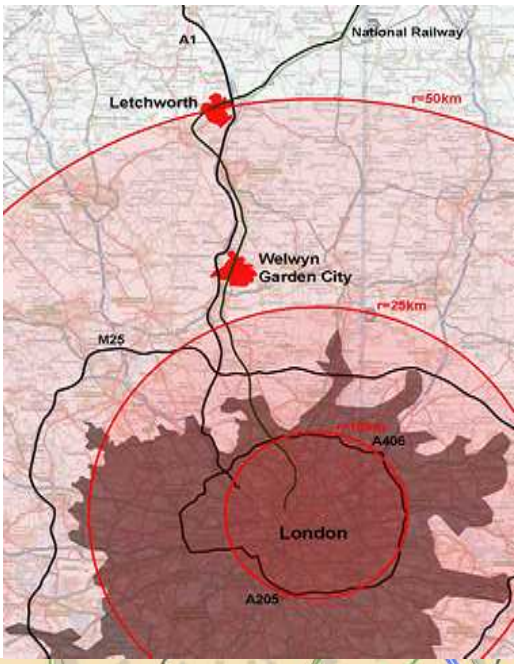
図表 23　レッチワース田園都市の経緯

年次	項　　目
1898 年	E. ハワードは『明日－真の改革にいたる平和な道』（To-morrow: A Peaceful Path to Real Reform）という著書を出版し、田園都市（garden city ）の理念と具体化の方策を示した。To-morrow: A Peaceful Path to Real Reform
1899 年	田園都市の運動体である「田園都市協会」を設立・会長はラルフ・ネビル（Ralph Neville）（自民党代議士）、事務局長はトーマス・アダムス（Thomas Adams）（英国初代都市計画家初代会長）。
1902 年	「明日、真の改革に至る平和な道」を改題し、1902 年に「明日の田園都市」として発刊
	田園都市開拓会社（The Garden City Pioneer Company）を設立し、3,818 ｴｰｶｰを買収。買収総額は約￡156,000(法的費用を含めて￡160,000)で約￡40 強／ｴｰｶｰ。
1903 年	田園都市開拓会社を清算し、第一田園都市株式会社(The First Garden City Company Ltd.)設立。レッチワースが最初の田園都市として開発開始。
1904 年	田園都市借家人株式会社が設立。住宅地開発担当のアウインとパーカーのマスタープランが採用され、建築全体をコントロールする顧問建築家となる。
1907 年	コモン施設（The Skittles Inn,Howgills,Howard Hall,theClositer 等）が建設。
1912 年	工場（スピレラ工場）が開始
1913 年	鉄道駅がオープン
1936 年	ブロードウエイシネマがオープン
1947 年	グレンジ団地
1956 年	第一田園都市株式会社の配当率を 5%から 12%へ引き上げ。
1961 年	ジャクマン団地
1962 年	レッチワースガーデンシティコーポレーション法が提出
1963 年	法が成立し、レッチワース田園都市公社が設立
1966 年	第一田園都市株式会社の清算（3 月）。公社から株式会社への補償額の決定（7 月）。
1967 年	リースホールド改定法（The Leasehold Reform Act ）制定
1971 年	フリーホールド者のために管理規制の導入（74 年承認）。
	マクバーナ団地
1972 年	公社がスタンダローン農場の土地を町議会に売却。
1973 年	レッチワース Urban District（町議会）の債務の完済。
1980 年	農場（スタングローン農場）開始。
1982 年	劇場施設（プリンストンホール）、レジャーセンター（財団が建設し、自治体へ移管（自治体が所有・管理））
1984 年	病院
1985 年	ビジネスパーク敷地を購入し、開発の開始。
1992 年	レッチワース田園都市ヘリテージ財団法が提出
1995 年	法が成立し、公社が財団（公益法人の産業共済組合で The Registrar of Freiendly Societies）となる(10 月 1 日)
1996 年	タウンセンターの改善、シネマの修繕の開始。
1997 年	ショッピングエリアのアーケードが再生
1998 年	公社がスパイレラ工場（1989 年に廃止され歴史的建造物として存置）を買い上げて、オフィスビルにコンバージョン
1999 年	マネジメントトレーニングセンタートシテカレッジがオープン。スーパーマーケット（モリソンズ）がオープン。
2000 年	ツーリストインフォメーションセンターがオープン
2003 年	レッチワース 100 周年。
	グリーンウエイがオープン。

図表 24　レッチワースの概要

■三つの磁石の図





III田園都市株式会社の財政

株式会社、公社、財団の 1904 年～2004 年までの年次報告をもとにした分析（中井氏分析*1 による）。

1903 年　第一田園都市株式会社　設立

田園都市株式会社の当初の株主はカドベリーやリーバー等のハワードの理念に共感した大資本家であり、経営を支えた。

その定款には「株式への累積配当は 5%以下とし、それを超える利益はすべて町とその住民のために使う」「会社が解散する場合、株主に権利がない」*2 とあり、非営利的な組織である。

1910 年までは純利益を出しておらず、支払利子前利益もマイナスであったが、1912 年から利息支払後利益がプラスに転じ、1930 年以降は多額の利息支払があるにもかかわらず純利益は£10,000 を超えていた。

収入勘定は、「地所経営（次代収入）」「電気事業経営」「ガス事業経営」「水道事業経営」「その他」に大別されるが、当初は「電気事業」等の公益事業が「地所経営」を上回っていたが、1947 年に電気とガスが国有化されたため、その後は地所経営が最大の収入となった。国有化による保証金により利息支払はほとんど 0 となり、健全経営となったため、高配当が可能となり 1956 年には配当率を当初の 5%から 12%へ引き上げた。

その結果、1960 年末には、ヨーク・ホテルに買収される。

これに対して、個人株主であり地元自治体であるレッチワース UDC（Letchworth Urban District Council）が国に積極的に「公社化」を働きかけて、レッチワース住民を巻き込んで運動した結果、1962 年にレッチワース田園都市公社法として制定された。

1963 年　レッチワース田園都市公社の設立

設立当初から 1972 年までは、第一田園都市株式会社への補償金の支払により経営は苦しく、その後、地元自治体が公共住宅用地を購入したため経営は一段と改善された。

施設建設が増加し、借入金も増加している。

1973 年にはレッチワース町議会の債務を完済し、全面的に利益のコミュニティーへの還元が可能となった。

公社の目的である、コミュニティーへの還元については、当期余剰の概ね 50%をあてていると想定される。

1996 年　レッチワース田園都市ヘリテージ財団の設立

サッチャー政権の民営化路線に伴い、公社もレッチワース田園都市ヘリテージ財団へと改組された。公社から財団に移管された資産額は£5,750 万（約 110 億円）。

財団設立後は公社からは無償で資産を引き継いでいる。レッチワースを新たな魅力的環境を備えた都市とするための様々な投資を行い、借入金・支払利息が増加している。（事実上の執行責任者である事務局長ケニーの戦略）。

また、一般住宅保有者がリースホールドからフリーホールドへの移行があり、地代は減少したが、売却益が計上された。

1990 年代前半に緊張が高まった、レッチワース土地賃借者・自由土地保有者協会（the Letchiworth Leaseholders and Freeholders’ Association）と公社、財団との関係が改善された。1990 年当時は地価高騰を背景に、土地賃借者の土地の買取りが増加した（その補償金額が高騰したが、土地審判所が適正額を判定）。90 年代半ばにかけて若干の地価下落もあり、土地所有が進んだ。同時に借地者への 99 年契約の更新にも応じた。

土地の所有は当初の理念とは乖離したが、公社と自治体による建築規制（両者が共同で作成した建築・創改築の「デザイン・ガイド」）が全体の一元的な管理の一助となっている。

*1：西山八重子：イギリス田園都市の社会学、ミネルヴァ書房、2002
*2：レッチワース田園都市の財政状況の歴史的変遷の分析　中井検裕（2005）

２）■所有型住宅地経営

Ⅰ【ラドバーンに見る都市経営ＨＯＡ（所有者組織）による資産価値マネジメント】

① ラドバーン協会 Radburn Association と住民協会 Citizen’s Association

ラドバーン協会（RA)は HOA であり、その後の HOA は RA から進化したといわれている。（HOA とは住宅の所有者が組合組織化し自分たちの資産・コモンについて運営する。）

ラドバーン協会は私有資産以外のコモンのみを管理・運営する。

同協会のメンバーは理事と元理事で，ラドバーンの住民は年次総会で投票権を持つのみである。理事は 9 人，毎年 2 人の理事を投票で選んで入れ替える。理事の 1 人は Citizen’s Association の会長である。

同協会は，税鑑定人 Tax Assessor of the Borough of Fair Lawn によって査定された前年 11 月 15 日時点の不動産評価額に基づいて固定資産税の 1／2 を上限として費用 The Radburn Fund Charge を徴収する。フルタイムの有給スタッフが 4 人いるほか，保育所のスタッフ 6～8 人も有給である。

同協会は保育所のほか，通常の住民活動のマネージメントを行っている。

Citizen’s Association は 18 歳以上のラドバーンの住民なら誰でも参加できる居住者組織。賃借人でも可能。

② コモンの管理とコントロール

コモンはラドバーン協会の所有である。私有の住宅に関して所有権は持たないが，「規則の宣言 Declaration of Restrictions」や「建築コントロールのガイドライン Guidelines of ArchitecturalControl」を有する。

一方，道路，歩道は自治体の所管である。したがって、路上駐車に関しては、道路が自治体の所管であるためラドバーン協会が直接対処することはできない。

図表 25　ラドバーンの概要

■1928 年-1936 年に開発された、代表的な郊外住宅地であり、歩車分離システム等を擁し、米国、日本等の住宅地開発のモデルとなっている。当初の計画が 70 年を経ても継続し、ラドバーン協会（HOA)によりマネジメントされており資産価値は漸増している

出典：http://www.radburn.org/

６．長期優良住宅ローン推進研究協議会

（１）長期優良住宅ローン推進研究協議会の概要

①名称　：長期優良住宅ローン推進研究協議会（略称：ローン推進協）
②代表者　：井村　進哉（中央大学教授）
③所在地　：東京都港区東京都港区三田三丁目４番 10 号　（株）価値総合研究所内
④業務内容：次世代の長期優良住宅ローン構築及び推進 7
⑤構成員　：
　○井村　進哉（日米の住宅ローンの造詣が深く、モーゲージプランナーの事業も推進）、
　○株式会社　価値総合研究所（政策立案のシンクタンクであり、住宅価値創造の取組）
　○一般財団法人　住宅都市工学研究所（木造住宅・建築物等の整備推進に関する調査・普及・技術基盤強化事業などへの取組）
　○全宅住宅ローン株式会社（フラット 35 を中心とした、モーゲージバンカー）
　○MISAWA・international 株式会社（200 年住宅を掲げて長期優良住宅の普及推進を地域工務店との連携事業で行なう）
　○社団法人　全国労働金庫協会（労働金庫の組織・事業・経営の指導、相互の連絡調整等）
⑤事務局　：㈱価値総合研究所　港区三田 3-4-10

【協議会メンバー】

井村　進哉	会長･理事･運営委員	中央大学　経済学部教授
村林　正次	副会長･理事･事務局長･運営委員	株式会社　価値総合研究所　常務理事
三澤千代治	理事	MISAWA･internationa　株式会社　代表取締役社長
藤田　和夫	理事	全宅住宅ローン株式会社　代表取締役社長
鈴木　英幸	理事	社団法人　全国労働金庫協会　副理事長
佐藤　敏一	運営委員	全宅住宅ローン株式会社　営業部　副部長
小峰　　昇	運営委員･監事	MISAWA･internationl　販売資金部･法人部　部長
高崎　英樹	運営委員	社団法人　全国労働金庫協会　企画統括部　調査役
加藤　善也		一般財団法人　住宅都市工学研究所　常務理事
藤井　博彦	オブザーバー	中央労働金庫　審査部　担当部長

（２）本業務への協力者

下記の方々にアドバイス等のご協力をいただきました。

小西　敏彦	元中国商業信託銀行　東京支店長
速水　英雄	全国定借機構連合会　組織渉外理事
墳崎　敏之	ﾋﾞﾝｶﾞﾑ･ﾏｶｯﾁｪﾝ･ﾑﾗｾ国際事務弁護士事務所
小川　富由	独立行政法人都市再生機構　理事
清谷　基令	独立行政法人都市再生機構　募集販売本部
後藤　直行	独立行政法人都市再生機構　募集販売本部
山口　　隆	全国保証株式会社　執行役員　経営企画部長
青木　裕一	全国保証株式会社　経営企画部　副部長
桑原　　孝	株式会社東京組　原価管理部　部長
中林　由行	株式会社　綜建築研究所　代表取締役

「次世代住宅ローンシステム構築に関する報告書」

平成 23 年 3 月

発　　行：長期優良住宅ローン研究推進協議会

事　務　局：株式会社価値総合研究所
〒108-0073 東京都港区三田三丁目４番１０号
TEL：03-5441-4848　FAX：03-5441-7661