

EX 不動産 実務アカデミー

～ 現場で差がつく 不動産実務の教科書 ～

第 4 章 特殊取引・金融知識編 第 4 回

リバースモーゲージの基本

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 実務アカデミー編集チーム

Ver.1.0 / プロジェクト開始日：2026 年 7 月 14 日

目次

1. 学習目標
2. リバースモーゲージとは
3. 民間型と公的型の違い
4. リコース型とノンリコース型
5. リバースモーゲージのリスク
6. リースバックとの使い分け（第3回の復習）
7. 実務で確認すべきポイント
8. お客様への説明トーク集
9. よくある質問（FAQ）
10. ケーススタディ
11. EX 実務メモ
12. チェックテスト
13. 今日のまとめ

1. 学習目標

本講座を修了すると、以下ができるようになります。

- リバースモーゲージの仕組みと返済方法を説明できる
- 民間型と公的型（社会福祉協議会等）の違いを理解する
- リコース型・ノンリコース型の違いとリスクを把握する

2. リバースモーゲージとは

自宅（主に土地）を担保に、金融機関等から融資を受け、契約者の存命中は利息のみを支払う（元本は据え置く）、または利息も含めて据え置き、契約者の死亡後に自宅の売却等により元金を一括返済する仕組みです。高齢者の老後資金確保の手段として活用されます。

『リバース（逆）』という名前の通り、通常の住宅ローンが元金を徐々に返済していくのに対し、リバースモーゲージは融資を受けながら元金の返済を先送りする、逆の構造を持ちます。

3. 民間型と公的型の違い

	民間型（銀行等）	公的型（社会福祉協議会等）
資金使途	比較的自由（生活資金・住宅リフォーム等）	生活費に限定されることが多い（不動産担保型生活資金等）
対象者	金融機関により異なる年齢基準	低所得の高齢者世帯が主な対象
融資限度額	担保評価額の一定割合	担保評価額の70%程度が目安

4. リコース型とノンリコース型

- リコース型：契約者死亡後、自宅売却代金で融資残高を返済しきれない場合、相続人が不足分を返済する義務を負う
- ノンリコース型：自宅売却代金の範囲でのみ返済すればよく、不足分について相続人に請求されない（貸主がリスクを負う）

ノンリコース型は借入人・相続人にとって安心感が高い一方、金融機関にとってリスクが高いため、金利がリコース型よりやや高めに設定される傾向があります。契約前にどちらの型かを必ず確認する必要があります。

5. リバースモーゲージのリスク

- 長生きリスク：想定より長生きした場合、利息の累積により、担保評価額を超過するリスクがある（ノンリコース型ならこのリスクは貸主が負う）
- 金利上昇リスク：変動金利型が多く、金利上昇により毎月の利息負担が増加する可能性がある
- 担保不動産の評価下落リスク：地価下落により、融資可能額の見直し（追加担保の要求等）が生じることがある
- 推定相続人の同意：多くの金融機関で、将来相続人となる推定相続人全員の同意を求められる（相続後のトラブル防止のため）

6. リースバックとの使い分け（第3回の復習）

お客様の状況	向いている選択肢
将来、自宅を子に残したい	リバースモーゲージ（所有権を保持できる）
まとまった資金をすぐに一括で得たい	リースバック（売買代金として一括取得）
推定相続人の同意が得にくい	リースバック（相続人の同意が不要なことが多い）

7. 実務で確認すべきポイント

- リコース型・ノンリコース型のいずれかを確認し、お客様に正確に説明したか
- 金利タイプ（変動・固定）と、将来の負担増リスクを説明したか
- 推定相続人の同意取得の要否・進め方を確認したか
- リースバックとの比較を通じて、お客様の希望（資産承継か資金の即時性か）に合った提案をしたか

8. お客様への説明トーク集

トーク例：リバースモーゲージの仕組みを説明するとき

「ご自宅を担保に融資を受けて、生活資金等にご活用いただき、元金の返済はご存命中は利息のみ、または据え置きにできる仕組みです。所有権はそのまま維持されますので、将来ご家族に残すことも可能です。ただし、ご逝去後に自宅売却等で返済いただく必要がある点はご理解ください。」

9. よくある質問（FAQ）

Q. リバースモーゲージはマンションでも利用できますか？

A. 金融機関により対応が分かります。戸建て（特に土地評価額の高い物件）を対象とすることが多く、マンションは対象外・限定的な場合があります。

Q. 契約後に自宅に住み続けられますか？

A. 所有権を保持したまま融資を受ける仕組みのため、引き続き居住できます。この点がリースバックとの大きな違いです。

Q. 相続人が複数いる場合、全員の同意が必要ですか？

A. 多くの金融機関で、推定相続人全員の同意を求められます。事前に家族間で話し合っておくことが円滑な契約につながります。

10. ケーススタディ

ケース：相続人の同意取得で契約が長期化

状況：リバースモーゲージの契約を進めていたが、推定相続人の一人が同意に難色を示し、契約締結までに数ヶ月を要した。

原因：申込み前の段階で、家族間での話し合いが十分に行われていなかった。

教訓：リバースモーゲージを提案する際は、早い段階で推定相続人を含めた家族会議の実施を促し、同意取得の見通しを立ててから手続きを進める。

11. EX 実務メモ

☐ 四街道市で実際にあった事例：

☐ 佐倉市で注意したいポイント：

☐ 千葉市での実務：

☐ お客様から受けた質問：

□ 自社ルール：

12. チェックテスト

問1. リバースモーゲージで所有権はどうなるか。 ①金融機関に移転する ②借入人が保有し続ける
③子に自動的に移転する

問2. 担保不動産の売却代金の範囲でのみ返済すればよい型はどれか。 ①リコース型 ②ノンリコース
型 ③固定型

問3. リバースモーゲージの契約時に多く求められるものはどれか。 ①推定相続人全員の同意 ②勤務
先の同意 ③自治体の許可

解答：問1＝② 問2＝② 問3＝①

13. 今日のまとめ

- リバースモーゲージは自宅を担保に融資を受け、死亡後に売却等で一括返済する仕組み
- 民間型・公的型があり、資金使途・対象者・限度額が異なる
- リコース型・ノンリコース型の違いが、相続人の負担リスクを左右する
- 所有権を維持したい場合はリバースモーゲージ、即時の資金化を優先する場合はリースバックが向く

次回予告：第5回「J-REIT（不動産投資信託）の基礎」－証券化された不動産投資の仕組みを扱います。