

ニューカマー外国籍住民の住宅購入をめぐる課題

松宮 朝^{*1}
山本 かほり^{*2}

Problems about housing acquisition by foreign residents

Ashita MATSUMIYA
Kaori YAMAMOTO

キーワード：ニューカマー，外国籍住民，住宅購入

1. 外国籍住民と住宅をめぐる課題

1990年の入管法改定から25年以上経過する中で、ブラジル人を中心とした日系南米人の高齢化対策，生活支援が重要な課題となっている。こうした中で見過ごされがちなのは，相対的に人材派遣会社の寮や社宅に居住する比率が高い南米系住民にとって，退職後の居住環境の見通しが立ちにくくなっている点である。本稿では，1990年の入管法改定以降増加した日系のルーツを持つブラジル人を中心とした外国籍住民の生活実態と，居住をめぐる状況，住宅へのニーズの実態をおさえた上で，住宅をめぐる課題を明らかにしたい。

さて，日本で暮らす外国人の問題としては，主として労働，子どもの教育をめぐる問題，および生活場面でのホスト社会との関係に関心が向けられてきた。その一方で，居住，住宅をめぐる問題については，後述する小内(2009a)以外はほとんどまとまった研究成果がなく，実態把握も十分になされていないのが実態である。

しかし，政策レベルに目を向けた場合，外国人の居

住，住宅をめぐる問題に対して，高い優先順位がつけられていることに気づかされる。地域での多文化共生施策を進める2006年の総務省「地域における多文化共生推進プラン」では，外国人住民への生活支援として取り組むべき項目の最初に「居住」が挙げられている(稲葉，2013: 185)。ここでは，「情報提供による居住支援，入居差別の解消」などが提起され，神奈川県外国人居住支援システム，川崎市の居住支援制度が紹介されているわけだが，本研究で取り上げる愛知県でも，2013年に策定された「あいち多文化共生推進プラン2013-2017」において，「民間賃貸住宅への円滑な入居支援」として，「外国人，高齢者，障害者，子育て世帯などの入居を受け入れる民間賃貸住宅，協力店，支援団体を登録し，情報提供することによって，円滑な入居を支援する「愛知県あんしん賃貸支援事業」を推進します」と謳われている¹⁾。

このように，外国籍住民の居住をめぐる問題への政策的関心は極めて高い。その要因として，ブラジル人を中心としたニューカマー外国籍住民の定住化傾向が背景にある。次節では，この点について，統計データと既存研究をもとに確認しておきたい。

^{*1} 愛知県立大学教育福祉学部
^{*2} 愛知県立大学教育福祉学部

2. ニューカマー外国籍住民の定住傾向

1990年の入管改定施行以降、ブラジル人を中心とした日系にルーツを持つ南米系住民が増加した。2008年のリーマンショック後、ブラジル人人口は減少に転じていくが、近年は微減傾向にある。問題となるのは、こうしたニューカマー外国籍住民が、今後帰国を志向するのか、定住を志向するのかという点である。この点についてはいくつか研究が存在するが、ここでは、筆者らがリーマンショック後の2010年に、人材派遣会社A社と滋賀県長浜市の外国籍住民を対象とした調査研究から見ていく²⁾。

日本での滞在・帰国予定をみてみると、日本に永住するという意思表示を明確に示しているのはA社調査で8.0%、長浜調査で13.3%である。最も多いのが「できるだけ日本に滞在し、いずれは母国に帰国したい」という層で、どちらの調査でも約1/3を占める。これに続くのが「帰国の予定が立たない」で、帰国を希望しつつもその時期を明確にできないことが数字からも明らかとなる。今後の滞日志向については、母国への仕送り、ブラジルでの不動産を所有しているといった経済的な条件を整えばブラジルに帰国する傾向を示す。逆に日本で子どもが居住している場合は日本での居住志向を高める。そして、一定の貯金をし、日本語能力を有することが、今後日本での滞在する傾向を強めることが明らかとなっている（松宮、2011: 31）。

また、同一のデータを用いた山口博史（2014）の分析でも、「永住」資格を持つこと、子どもとの同居があること、日本への愛着があることが滞日化傾向を高める点を明らかにしている。これらの研究からは、「帰国」か「滞日」か判断を留保している層が多いのは事実だが、一定程度日本での定住を志向する層が存在することを確認しておきたい。そして、日本で定住を考える上で重要となるのが、本研究の焦点あてる居住をめぐる問題である。

3. ニューカマー外国籍住民の居住実態

1990年の入管法改定志向以降、増加したニューカマー

外国籍住民の多くは人材派遣業者による間接雇用であり、企業が用意した寮や、公営住宅の入居が多かった。これは、間接雇用中心の就労形態とともに、民間賃貸住宅の入居差別も大きな原因となっている。（財）日本賃貸住宅管理協会「民間賃貸住宅の管理状況調査」（2006年度）では、外国籍住民に入居を拒否する理由として以下の理由が挙げられている。

- ・家賃の滞納や契約時における初期費用（一時金等）の支払いに対する不安
- ・連帯保証人や緊急連絡人の確保に対する不安
- ・貸主の外国人に対する不慣れ・偏見や語学力への不安等から契約を敬遠
- ・敷金・礼金など賃貸住宅に関する日本独自の慣行への理解不足から、入退去時にトラブルが発生することに対する不安
- ・日本での生活に不慣れなため、騒音やゴミ処理、共用部分の使用方法等を巡り、近隣住民との間でトラブルが発生することに対する不安

こうした経緯により、入居差別のない公営住宅への集住が相対的に多くなっている。日本における公営住宅における外国人入居戸数は、2011年末の時点で51,208戸である³⁾。

この点について統計データからも確認しておきたい。式王美子（2014）は、2000年の国勢調査オーダー集計をもとに、1995年からの5年間に来日した「新来外国人」と、5年以上居住している「定住外国人」の分析を行っている。ここでいうところの「定住外国人」の持ち家率は31.5%、「新来外国人」では1.0%と極めて低くなっている。逆に、「間借り」に関しては「定住外国人」3.4%、「新来外国人」13.2%と高くなっている。また、「新来ブラジル人世帯」の「給与住宅」居住率の高さ、「新来ペルー人世帯」の「アパート住まい」、「公的住宅」居住率の高さも明らかになっている。

では、このような傾向は近年においても認められるのだろうか。ここでは、ブラジル人を中心としたニューカマー外国籍住民が一定程度居住している自治体での調査から概観しておこう。

2011年に実施された愛知県豊田市における外国籍住民を対象とした調査では、2009年から「持ち家」の比率が16.9%から22.3%に増加し、「会社の寮」は19.0%か

ら15.4%に減少している。ブラジル籍住民に限定すると、「公営住宅」が41.0%、「公団住宅」が17.9%に対して「持ち家」が13.7%と少ないが、これは県営とURによる大規模団地である保見団地の存在が大きいと思われる（豊田市企画部国際課編，2012: 12-13）。

広島市が2012年に実施した、広島市に在住する外国人調査では、全体の34.0%が持ち家所有で、中米南米諸国出身者は40.7%であった。これは、2002年に実施した調査の17.5%から大幅に上昇している（広島市市民局人権啓発部人権啓発課編，2013: 25）。2014年に実施された岐阜県可児市における外国籍住民調査では、「持ち家」は20.8%で、2011年調査時の17.7%から増加している（可児市市民部地域振興課編，2015: 9）。静岡県浜松市では、「持ち家（マンション含む）」が25.0%と、2010年調査の16.1%から増加している（浜松市企画調整部国際課編，2014: 27-28）。ペルー人に限定した場合、2014年に栃木県内の141名のペルー人を対象としたアンケート調査では、民間賃貸50.4%、持ち家26.2%となっていた（田巻・スエヨシ，2015: 178）。

以上の結果から、2000年代に入り、ニューカマー外国籍住民の持ち家比率が増加していることを見てとることができる。このようなニューカマー外国籍住民の持ち家取得に関しては、小内純子（2009a）による、2008年に実施された群馬県大泉町での不動産会社とブラジル人戸建て層の調査研究がある。調査時点の2008年8月では、最低でも130戸の「戸建て層」が見られたという。その背景として、ブラジル人の定住志向が明確になったこと、比較的容易に住宅ローンを組むことが可能であったことの2つの要因を指摘する。住宅ローンの組みやすさについては、初期の段階では、①永住権を持っている、②税金の未払いがない、③総経費の3割の頭金を持っていることであった。この条件は極めて厳しいものだが、③の条件については、長期間（概ね5年間）同じ職場に勤めていることという形で緩和された。こうして、土地込みの住宅購入価格2,000～2,500万円前後、月々の返済額8～10万円で販売することが可能となり、2000年あたりから住宅購入が増え始めたのである。しかし、2007年からの景気悪化、金利上昇に伴い、住宅購入のピークは過ぎたとされる（小内，2009a）。

もっとも、こうした傾向がどの程度一般的な現象であ

るかは明確ではない。2001～2010年までの「かながわ外国人すまいサポートセンター」に寄せられた1万件を超える相談事例の分析では、「部屋探し」に関する相談が減少傾向であり、入居差別が減少しつつあることが指摘されている（稲葉，2013: 188）。「住宅購入」に関しては2004年度が多かったものの、リーマンショック後はローン支払いの困難や、自宅を売却したいという相談が増えたという（稲葉，2013: 189）。ここからは、住宅購入とともに、それを売却せざるを得ない厳しい状況も見えてくる。以上の点を確認した上で、2016年に実施した調査の分析を進めていこう。

4. 外国籍住民調査から

4-1. 調査の概要

本研究では、愛知県P市と岐阜県Q市のブラジル人世帯9、ペルー人世帯1の合計10世帯から住宅購入に関するインタビューを実施した。調査期間は2016年3月から6月である。調査は松宮と山本が行い、通訳が必要な場合は、ポルトガル語、スペイン語通訳を依頼している。

調査対象者の概要は表1に示した通りである。住宅を購入する層に限定された偏ったサンプルであり、ニューカマー外国籍世帯一般の知見ではないことをあらかじめ断っておきたい。また、個人を特定されるような情報があるため、年代や所得などは、大まかな概算値としている部分がある。

来日した目的は、本人、または家族が日本で仕事をするためというものである。当初は、一定期間日本で仕事をした後、帰国することも視野に入れられていたケースがほとんどである。しかし、全員が帰国ではなく、日本での定住を選択している。その理由は表2の通りである。

第1に、10ケースすべてで挙げられたのが、「ブラジルでは仕事がない」、「日本では景気が悪くなったとはいえ、仕事はある」という日本での仕事、収入の確保という理由である。これは、そもそも来日した目的が日本での仕事であることとも関連するが、帰国してもブラジルで仕事が見つかる保障がないという状況も影響している。

第2に、子どもの教育である。この点については第2

表1 調査対象者の概要

	世帯主の年齢	国籍	来日した年	来日の目的
A氏	50代後半	ブラジル→日本国籍	1990年	日本で働くため
B氏	40代前半	ブラジル	1992年	日本で働くため
C氏	50代前半	ブラジル	1998年	日本で働くため
D氏	40代前半	ブラジル	1992年	親の仕事
E氏	40代前半	ブラジル	1995年	親の仕事
F氏	40代前半	ブラジル	1995年	日本で働くため
G氏	30代前半	ブラジル	2005年	日本で働くため
H氏	40代前半	ブラジル	1991年	日本で働くため
I氏	70代後半	ブラジル	1985年	日本で働くため
J氏	40代後半	ペルー	2000年	日本で働くため

表2 日本で定住を決めた理由

	日本での定住を決めた理由
A氏	小6の長女がブラジルに帰りたくないと言ったため。最初はブラジルでの購入も考えていた。
B氏	ブラジルに家族はおらず、日本での定住を考えたため。
C氏	日本での永住、仕事。子どもに日本の教育を受けさせるため。
D氏	日本での永住を決めていたため。
E氏	子どもが生まれ、日本で暮らすことを考える。子どもがブラジルになじめるか不安だった。夫の家族は愛知と三重、妻の家族は可児で暮らす。
F氏	子どもが大きくなったらブラジルに帰国するつもりでブラジル人学校に通わせていたが、仕事がある日本で住みたいと考え日本の公立学校へ。
G氏	Q市はとても安全で一生暮らしたいと考え、2007年に子どもが生まれたときに定住を考えた。ブラジルでは仕事を見つけないことができない。
H氏	日本で母と定住するため。
I氏	日本での定住を考えたため。ブラジルで持っていた不動産物件3つを売却。住宅購入資金に。
J氏	仕事のある日本での定住を考えたため。子どもも日本での生活になじむ。

節でも指摘したように、日本で定住を志向する大きな要因と考えられる。今回の調査でも、すべてのケースで、「子どもが日本語しかできない」、「ブラジルでの生活ができない」という子どもに関する理由が多く挙げられていた。そして、後述するように、住宅の立地などの希望に大きく反映されるものである。

第3に、「ブラジルで家を買うつもりだったが、当時小6の長女が帰りたくないということが決め手となった」(A氏)というように、ブラジルでの生活に不安があることも重要な理由である。日本の治安の良さ、ブラジルの治安の悪さという理由である。日本の生活の魅力とともに、ブラジルに帰国した場合の治安の問題も、日本での定住を導く大きな要素となっているのだ。その結果、「住宅購入を決めた後に、ブラジルの不動産は売却

した」(C氏)、「ブラジルに3軒不動産を所持していたがすべて売って、住宅購入資金として準備した」(I氏)など、ブラジルでの生活基盤を処分することにつながっている。

表3、4は調査対象者の家族構成や職業、世帯収入についてまとめている。家族構成については、夫婦、子どもたち、親である。後述するように、住宅購入のきっかけとしても、「家族で住むことができる」という理由が多く挙げられていた。

もう一点、表3の同居には記されていないが、注目されるのは、D氏のように、ブラジルから1年前に移住した義弟と同居をしているケース、また、現在は同居していないものの、同じくブラジルから義妹夫婦と半年同居していたF氏のように、多様な家族構成員との柔軟な同

表3 調査対象者の家族構成

	同居している家族構成
A氏	妻 50代前半, 長女 20代前半, 長男 10代後半
B氏	妻 40代前半, 義父 60代後半
C氏	妻 40代後半, 長女 20代前半, 長男 10代後半
D氏	妻 30代後半, 義弟 20代前半, 長男 10代前半, 二男 10代前半
E氏	妻 30代前半, 長男 10代前半, 二男 5歳未満
F氏	妻 40代前半, 義母 60代前半, 長男 10代後半, 二男 10代前半, 三男 5歳未満
G氏	妻 30代前半, 長女 10歳未満
H氏	母 60代後半, 妻 40代前半, 長男 20代前半, 娘 10代後半
I氏	妻 70代後半, 長男 20代前半, 長女 30代前半, 孫 10代前半
J氏	妻 40代後半, 長女 20代前半, 二女 20代前半, 三女 10歳未満

表4 調査対象者の職業, 世帯収入

	世帯主の職業	家族で収入のある人
A氏	製造業正社員	本人, 長女
B氏	製造業正社員	本人, 義父
C氏	自営業	本人, 妻, 長女
D氏	製造業正社員	本人, 妻, 義弟
E氏	製造業正社員	本人, 妻
F氏	製造業正社員	本人, 長男 (アルバイト)
G氏	派遣会社	本人, 妻
H氏	派遣会社	本人, 妻, 長男
I氏	派遣会社, 送迎のアルバイト	本人, 長男, 長女
J氏	自営業	本人, 長女, 二女

居を可能にしている点である。家族・親族が来日して、仕事を決め、生活基盤の準備をする一時滞在の場として住宅が機能しているのである。このような持ち家ならではの同居形態は、社員寮や公営住宅では不可能であり、ニューカマー-外国籍住民特有のニーズに対応した住宅機能の1つと見ることができる。

職業は、東海地方の特性であるが、世帯主全員が製造業関係に従事している。A氏, B氏, D氏, E氏, F氏は正社員であり、相対的に安定している層である。C氏は人材派遣, J氏は廃品回収に関する自営業である。ここでは、G氏, H氏のように、正社員ではない場合でも、住宅購入が可能となっている点に注意したい。小内(2009a)が指摘していた点とも重なるが、2000年代の前半までは、正社員しかローンを認めていない業者が大半であったのに対して、2000年代半ば以降、次第に派遣会社で働く層にも範囲を広げていることを示すデータ

である。

世帯収入については、2014年に浜松市で実施された南米系住民を対象とした調査では、個人の平均月収25万円未満が圧倒的多数となっていた(浜松市企画調整部国際課編, 2014: 27)。個人単独の収入は相対的に低く、家族の収入を合算する世帯収入により住宅購入が可能となっている点に注意する必要があるだろう。

4-2. 住宅購入の動機・情報源

住宅購入のきっかけは、表5に示したとおり、民間賃貸、公営住宅の間取りでは手狭であること、環境、人間関係の問題があったこと、親の世代との同居とともに、知人の紹介やチラシによるものなど多様であるが、共通するのは、定住を前提として家族との生活基盤を考える点である。

表5 住宅購入のきっかけ

住宅購入を考えるきっかけ	
A氏	知人が購入，不動産会社を紹介されたことがきっかけ。
B氏	アパートでは義母と同居することができなかつたため，持ち家購入を検討。
C氏	永住ビザを取得，日本での定住を考えたため。
D氏	長男の小学校入学前に転居したいと考えていた。それまで住んでいた住宅は2DKのアパートで狭かつた。
E氏	10年前から定住を考えていたため。住んでいたいアパートがエレベーターなしの4階，湿気が多かつた。
F氏	妻の病気があり，できるだけ早く購入したかつた。
G氏	子どもが生まれたときから考えていた。
H氏	以前暮らしていたアパートでは5人で住むことはむづかしい。
I氏	住んでいた県営住宅での人間関係の問題。
J氏	住宅会社のチラシを見たことによる。

表6 日本語能力

言葉の問題	
A氏	担当者まかせ，書類も読めない，会社の人に書類を読んでもらったり相談する。
B氏	契約書などは読めない。友人に相談。
C氏	契約書や説明はほとんどわからない。全面的に担当者を信頼するしかなかつた。
D氏	あまりわからない。妻が日本語の読み書き可能。
E氏	ブラジル人による翻訳，通訳を活用。
F氏	夫婦とも読み書きはできない。会話は可能。
G氏	夫婦とも読み書きはできない。会話は可能。
H氏	夫婦とも読み書きはできない。会話は可能。
I氏	日本語の読み書き可能。
J氏	日本語は夫婦とも簡単な会話のみ。娘が通訳。スペイン語の通訳利用。

もう一点，表5には示していないが，「県営住宅に申し込んでいたが，抽選でずっと落ちていた。最初はアパートの賃貸を考えていて不動産屋をまわるが，申し込みの書類に外国人の名前を書くと，この大家さんは外国人をお断りしていると言われる。そのような状況が半年続いた」(D氏)というように，入居差別によって住宅購入を志向するケースもあつた。

次に，住宅に関する情報入手について見ていこう。情報入手にあたっては，言語能力による困難が予想される。表6の通り，日本語については会話程度が可能なケースが大半である。しかし，書類を読む，書くことに必要な日本語の読み書きが可能なのはD氏の妻のみである。また，会話についても簡単な日常会話レベルであり，調査時にE氏，F氏，G氏，H氏，J氏は通訳が必要だつた。

このように，日本語のメディアによる情報へのアクセスには限界があるわけだが，どのように住宅に関する情

報を入手したのだろうか。

表7に示したように，購入した住宅については，知人からの紹介，友人，ネットの利用，通訳を配置した業者の利用など多様である。また，F氏のように，住宅会社からポルトガル語によるオープンハウスの案内が届いたというケースもある。

表8は，利用したサイト，知人からの情報を示している。インターネットの情報については，ポルトガル語翻訳機能を使って情報を収集しているケースが多い。正確な翻訳は期待できないものの，値段や土地など概要をつかむことはできるという。

また，ポルトガル語，スペイン語による通訳を配置している業者の利用もある。こうした業者は，集住地域にあるブラジル食材店，ブラジル料理店などにおかれている無料の月刊ミニコミ誌に，見開き1頁で住宅に関する広告を掲載している。その広告の内容を見ると，ポルト

表7 住宅の情報入手①

	住宅の情報入手
A氏	知人から紹介。知人は同じ建て売りの住宅を購入していた。
B氏	インターネット（ポルトガル語翻訳機能を使う）、日本人の友人に相談、大工の仕事をしたことがあり、住宅に詳しい日本人の友人がいた。
C氏	最初は不動産屋を自力でまわる。大家さんの配偶者の一級建築士に相談し、土地の情報やローンのことなどを教えてもらう。
D氏	インターネット、不動産屋をまわる。インターネットでたまたま見つけた新築建て売りの物件を見学に行き、見つける。
E氏	ブラジル人の営業担当者の相談。
F氏	ポルトガル語で、オープンハウスのお知らせに関するはがきが届いた。
G氏	ブラジル人の営業担当者。
H氏	住宅に詳しい友人から。
I氏	仕事でつきあいのあった日本人の保険屋からの情報。
J氏	東京の入管に行った際に、不動産会社のチラシを見つかる。

表8 住宅の情報入手②

	利用したサイトなど	知人などからの情報
A氏	なし	ブラジル人の知人。
B氏	不動産会社のサイトを手当たり次第。翻訳機能を用いる。	日本人の友人。
C氏	なし	大家さんの配偶者の相談。
D氏	日本語のサイト	なし
E氏	日本語のサイト、ブラジル人のFACEBOOK	なし
F氏	なし	なし
G氏	日本語のサイト、ブラジル人のFACEBOOK	なし
H氏	ブラジル人のFACEBOOK	ブラジル人の友人。
I氏	なし	仕事での知人。
J氏	なし	なし

ガル語、スペイン語、英語対応可能で、フリーダイヤルの電話番号が記載されている。愛知県の不動産業者の広告では、掲載されている住宅は、三重県四日市市、愛知県稲沢市、豊田市、西尾市、岡崎市、常滑市、武豊町、静岡県浜松市、袋井市、掛川市で、新築で2千万円前後、中古で1～2千万円である。いずれもポルトガル語による。こうした無料のポルトガル語情報誌はほとんどの対象者が読んでいて、実質的に紙媒体による唯一の情報源になっていると考えられる。

紙媒体以外では、FACEBOOKにおいても、ポルトガル語による住宅の宣伝を行う業者があり、E氏、G氏、I氏が活用していた。このサイトでは、ローンの問題から住宅の紹介まで広範な情報提供が行われ、定期的にポルトガル語による住宅の無料講座が開催されている。内容

は、「すべての方が家を持つことができます！」と謳われているように、仕事や収入に不安がある層にも、積極的な住宅購入を呼びかけるものとなっている。このサイトを評価する声がある一方で、過大な期待をさせてしまうと批判的な声もあり、その評価は分かれている。

4-3. 住宅購入までの状況、住宅への希望、懸念

住宅購入前の居住形態は、公営住宅が2名と民間のアパートが8名である。公営住宅では相対的に家賃が安く、民間アパートの家賃は3万円台から7万円台まで幅がある。後述するように、家賃はローンの返済額を決める際の基準となっていることが多い。

住宅購入期間は半年程度が最も多い（表10）。もっと

も、E氏、G氏、I氏のように、一度検討をして断念した経験を持つケースもある。

検討した物件の数は、住宅に詳しい日本人の知人と協力して探したB氏のみ例外的に多いが、全体的に少ない(表11)。会社については、1社のみというケースが半数を占めている。これは、日本語能力の問題や、通訳を配置している業者に限定されるなどの理由による。注意しておくべきは、A氏が「業者を信用するしかなかった。もっと検討しておくべきだった」と語るように、検討数の少なさが消極的な理由によることだ。

住宅の立地については、子どもがあるケースでは、子どもが転校しないで住むために同じ学区にすることや、通学のために鉄道駅に近い場所というように、子どもを最優先に検討されていることがわかる(表12)。

表13は住宅に関する希望についてまとめたものである。最も重要なのは、「家族で暮らせる間取り」(I氏)

というように、家族規模に合わせた間取りである。もう一点、ペットを飼うことができるというニーズも多かった。さらに、B氏の「隣の住宅との距離」や、「内装、壁紙の色へのこだわり」(G氏)というように、建て売りで希望する物件を選ぶという希望もある。

また、これは、日本における家とブラジルの家との大きな違いとなるが、ブラジルでは住宅の2階に浴室があるのが一般的(小内, 2009a: 168)である点だ。この点はブラジルの家になじみのあるほぼすべてのケースで指摘されたことである。実態としては、予算の関係で断念し、2階にバスルームをつけたケースはなかった。もっとも、「ローンが払えなくなって売ろうとしても、2階にバスルームをつけたりしていると売れなくなってしまふ」(A氏)という指摘も見られたように、リスクの問題として検討が必要な点かもしれない。

住宅の価格については、中古物件を購入したI氏を除

表9 住宅購入までの状況

	住宅購入時期	以前の居住	以前の住居の家賃	以前の住宅からの距離
A氏	2005年8月	P市公営住宅	20,000円	3km
B氏	2015年4月	安城市民間アパート	70,000円	10km
C氏	2005年6月	Q市民間アパート	50,000円	1km
D氏	2008年10月	関市民間アパート	50,000円	2km
E氏	2015年11月	Q市民間アパート	58,000円	3km
F氏	2015年5月	Q市民間アパート	家賃56,000円, 駐車場6,000円	2km
G氏	2015年11月	Q市民間アパート	75,000円	1km
H氏	2015年8月	可児市民間アパート	68,000円	10km
I氏	2015年10月	P市公営住宅	40,000円	15km
J氏	2004年8月	P市民間アパート	31,000円	500m

表10 住宅購入検討期間

	購入検討期間
A氏	3ヶ月
B氏	2年
C氏	半年
D氏	半年
E氏	10年前から探していたが、夫の車のローンがあって買うことができなかった。最近探し始めた。
F氏	4ヶ月
G氏	最初は2008年に買おうと考えたが、リーマンショック後の不況で見送る。2014年からあらためて探し始める。
H氏	半年
I氏	2年前は前住地近くの1300万円の家を購入する寸前までいったが、断念。
J氏	1ヶ月

表 11 検討物件数, 検討した会社

	検討物件数	検討した会社の数
A氏	1	1 → もっといろいろ調べておくべきだった。
B氏	20 ~ 30	20 ~ 30
C氏	3	3
D氏	10 : アパートを含む	10
E氏	6	4
F氏	1	1
G氏	4	1
H氏	4 ~ 5	1
I氏	2	知人からの紹介のためなし。
J氏	4	1

表 12 住宅の立地に関する希望

	立地の希望
A氏	長女が同じ小学校に通える。
B氏	義父の職場から近いところ。
C氏	長男が通う小学校の校区であることが条件。
D氏	P市内。
E氏	子どもが通っている小学校に通える範囲 + 鉄道駅に歩いて行ける。
F氏	子どもが小学校に通える範囲。
G氏	子どもが小学校に通える範囲。
H氏	駅の近く。娘が鉄道で通学するため。自転車で5分以内。
I氏	車での移動なので、特に考えなかった。
J氏	電車の駅が近い, 病院, 銀行, スーパーがある, そして子どもの小学校も変わらずにいい場所。

表 13 住宅に関する希望

	住宅に関する希望
A氏	建て売りであること。
B氏	建て売りなので割り切っていたが, 車の出し入れがしやすいこと, 日当たりがいいこと。音が伝わらないよう隣の家と離れて建っていること。
C氏	最初は2階にシャワー, トイレがあることが条件。ブラジルでは2階にあるのが普通。
D氏	リビングの広さ。本当はあと二畳広い物件があって, そちらがよかったが, 現在住んでいるところは庭があり, 犬を飼うことができるのが決め手だった。
E氏	4LDK, 建て売り。庭が広いこと。
F氏	5LDK
G氏	建て売り。内装, 壁紙の色などを自分たちで決めたかった。
H氏	4LDK
I氏	家族全員で暮らせる間取り。
J氏	4LDK

表 14 住宅の価格に関する希望

	価格
A 氏	ローンで購入できる範囲。
B 氏	それまでの家計支出と同程度で収まる範囲。
C 氏	それまでの家賃と同額のローン支払いで可能な範囲。
D 氏	探していたアパートの家賃が8万円くらいで、その程度のローンで支払い可能な範囲。
E 氏	それまでの家賃と同じ程度。
F 氏	価格よりも、とにかく早い時期に購入できるということが条件。
G 氏	購入可能な限度は決めていた。
H 氏	以前の家賃程度の負担であること。
I 氏	ローンを組まずに購入可能な金額。
J 氏	ローンを組むことができる額。

表 15 人間関係に関する懸念

	人間関係に関する懸念
A 氏	まわりが日本人で怖かったが、友人が隣接する住宅を購入したことは安心材料。
B 氏	特になし。
C 氏	それまでの関係を維持していた。NPO 活動、教会での活動を維持するため。
D 氏	近くだったので人間関係が維持されている。
E 氏	近くだったので人間関係は維持。
F 氏	少し離れた場所になったが、関係は維持。
G 氏	子どもが通う小学校区に住んでいたかった。
H 氏	友人関係は維持。
I 氏	P 市内なので、家族、友人関係ともに維持。
J 氏	市内でほとんど変わらない。

き、それまでの家賃への支出額を前提として、借りることができる上限までローンを組んでいるケースが大半である。

周囲の人間関係については、すべてのケースで集合住宅での居住経験があり、それほど心配もされていない。また、基本的に近接地域に居住しているため、友人関係の維持については懸念されていない。ただし、子どもの友人関係についてはとても気が配られており、同じ学区にこだわったケースが岐阜県Q市では目立っている。

4-4. 住宅購入手続き

次に、住宅購入手続きにおける困難について見ておこう。表16に示した通り、日本語での説明については困難を極めている状況がうかがえる。A氏の「営業担当者を信じるしかなかった」というように全面的に担当者

委ねるパターン、丁寧に社員に説明してもらうパターン（F氏、G氏、H氏）、通訳を介しての説明というパターン（E氏、G氏、J氏）に概ね分かれている。

表17は、営業担当者に対する評価をまとめたものであるが、その評価は極めて対照的である。B氏、D氏、H氏のようにとてもわかりやすく、時間をかけて説明を受け、手続きのプロセスで担当者との信頼関係が築かれたケースもある。

逆に、信用できないという回答も多いことに気づかされる。「ブラジルの人に売りたいという不動産会社があったが、最初から、この人はいいのかという思いがあった。しかし、他の手立てもないので信用するしかなかった。今、振り返ってみると、住宅会社の人にはだまされたような思い」（C氏）、「不当に思える200万円の請求を受けて、信用できない。千葉の業者で、一度も自宅まで来たことがなく、信用できない」（J氏）のような声もある。

表 16：言葉の問題

	言葉
A 氏	大いに問題がある。読み書きはむづかしい。日本語での説明も理解困難。
B 氏	読み書きは困難。会話は出来るため、質問などはかなりした。
C 氏	読み書きできず、会話が少し。通訳が必要。妻は読み書きも可能。
D 氏	読み書きは出来たが、不動産の契約に関する手数料やローンなどはよくわからなかった。特に銀行のローンの説明は半分以上分からなかった。
E 氏	読み書きはできない。書類に文字を書く練習をした。
F 氏	日本語の書類はわからない。担当者が丁寧な説明してくれる。
G 氏	日本語はわからないが、ブラジル人の社員によるポルトガル語の情報があつた。工務店の社員も丁寧に日本語で説明してくれていた。Google の翻訳機能も利用。
H 氏	書類はわからなかった。
I 氏	仲介してくれた保険屋がオーナーとの契約でも手伝ってくれる。
J 氏	書類はわからなかったので、スペイン語の翻訳をしてもらった。

表 17 営業担当者の評価

	営業担当者
A 氏	あまり経験がない、若い人。信頼するしかなかった。
B 氏	信頼できる人。
C 氏	信頼できないという思い。知人には紹介していない。
D 氏	住宅の営業担当者は、とてもよく説明してくれていた。
E 氏	ブラジル人の担当者がついてくれていた。
F 氏	信用できる担当者だった。オープンハウスの時は、ポルトガル語の通訳が入っていた。
G 氏	ブラジル人の社員がいた。
H 氏	わかりやすく簡単な日本語。丁寧に説明してくれた。だいたい2時間で終わる説明を7時間かけて説明してくれる。ブラジル人を通すよりも、日本人の担当者と直接やりとりする方がいい。ブラジル人の営業担当者は過剰な宣伝がある。
I 氏	仲介してくれた保険屋がオーナーとの契約でも手伝ってくれる。
J 氏	スペイン語の通訳があつたが、契約時の手数料のことで不透明な請求をされたため、不信感がある。

ここでの不信感、通訳の有無という点に還元することができない問題である。実際、J氏はスペイン語通訳が入っている。問題となるのは、納得できるように時間をかけて説明することにあると言えよう。H氏が語るように、通訳の存在だけでは信頼関係につながっていない点に注意する必要がある。

契約書についても、丁寧に説明してもらっているケースが一方で、ほとんどのケースで職場の日本人の友人などに相談して確認することも認められた(表18)。しかし、不動産関係の専門的な内容がわかる知人がいたケースはB氏のみで、契約に際しては大きな力とはなり得ていない。ここに、外国籍住民の住宅購入手続きをめぐる重要なニーズがあると考えられる。

最後まで気になっていた点としては、ローンなど不安である。「年齢のリミットでローンを組むことを選択した」(C氏)というように、最後まで収入と住宅購入にかかわるローンが気になっていることは、ほとんどのケースで指摘されていた。

この点について、参考までに、ニューカマー外国籍住民の貯金の実態を確認しておきたい(松宮, 2011: 25-26)。貯金については、A社調査で「している」が約半数の51.1%と約半数であるのに対して、長浜調査では約1/4にすぎない。「していない」がA社調査で22.1%、長浜調査で42.5%である。もっとも、貯金をしている場合でも、その額を見ると、9万円未満が長浜調査で9割弱、A社調査でも23.1%と1/4近くというよう

表 18 契約書作成手続きについて

	契約書
A 氏	すべて知人の日本人に相談。
B 氏	知り合いの日本人に教えてもらう。
C 氏	読めないため、担当者を信じるしかなかった。
D 氏	読めたがわからない。ポルトガル語でも同じようにわからなかったと思う。日本の不動産、ローンの仕組み自体がよくわからなかった。
E 氏	丁寧に説明してくれた。自分でも書く練習をした。
F 氏	担当者が丁寧に説明してくれたので、信用した。
G 氏	日本人の社員に丁寧に説明してもらった。
H 氏	丁寧に説明してもらう。字は練習して書くようにした。
I 氏	仲介してくれた保険屋がオーナーとの契約でも手伝ってくれる。間に入った保険屋が無償で書類を書いてくれた。
J 氏	200 万円の追加料金を請求されて、契約書のやりとりで大変もめることとなった。

表 19 最後まで気になっていた点

	最後まで気になっていた点
A 氏	ローンに関する不安は解消されず。最後まで本当かわからなかった。
B 氏	ローンの組み方。日本人の友人からアドバイスしてもらう。ボーナス払いはないようにしろなど。
C 氏	ローンの組み方。
D 氏	ローン。25 年が不安。
E 氏	特になし。
F 氏	ローンとともに、実際に早い時期に購入できるかどうか。
G 氏	ローンは現在も心配。
H 氏	ローン。
I 氏	ローンなしに購入すること。
J 氏	不動産会社への不信感。

に、決して多いわけではない。ここからは、そもそも貯金をしていないという層が多く、一般的には、手付金、頭金の支払いにも苦慮する状況が推察される。

では、実際に住宅はどの程度の金額で購入されたのだろうか。住宅については1,000万円台後半から2,500万円前後が多くなっている。中古はI氏のみである(表20)。

検討する物件も含めて新築が多くなっているのは、小内純子(2009a: 168)が指摘するように、中古の融資額は80～85%にとどまるのに対して、新築の場合は100%の融資が可能となるためという事情が背景にあると考えられる。

表21は実際のローンの状況である。ローンについては一番不安が大きかった点である。A氏、F氏は審査に2ヶ月かかり、金融機関を変更するなど実際の苦労があったという。しかし、年齢的な条件でローンを組むこ

とができなかったI氏を除き、予想以上に審査も通ったという声が多い。ブラジル人コミュニティの間では、「ローンを組めるのは永住ビザのみ」(B氏)という声もあるが、上述のFACEBOOKサイトの内容からも明らかのように、厳密な審査ではなくなりつつある状況と言えよう。「知人で新築の建て売りを購入したブラジル人は、ローンの審査が甘いところがあった」(A氏)という声にも示される通り、基準としては甘くなりつつあると考えられる。これは、小内(2009a)による群馬県の調査からも指摘されていた傾向である。

表22は、ローンの内容をまとめたものである。ローンについては、それまでの家賃の支払額を基準に返済額を設定しているケースがほとんどである。また、「10年後は息子がローンを返済することを期待している」(A氏)というように、次の代でのローン返済を念頭に組ま

表 20 住宅の価格, 種別

	住宅の価格	住宅種別
A 氏	3,400 万円。保険などすべて込み。前の住宅の折り返しチラシで値段の相場を確認した。	新築建売, 4LDK
B 氏	1,680 万円←もともとは 2,300 万円の物件。	新築建売, 4LDK
C 氏	2,500 万円	新築注文, 4LDK
D 氏	2,580 万円	新築建売, 4LDK
E 氏	1,900 万円	新築注文, 4LDK
F 氏	2,200 万円	新築注文, 4LDK
G 氏	土地 750 万円, 家 1,500 万円	新築建売, 4LDK
H 氏	1,700 万円。値下げしてもらった。最初の価格は 2,000 万円。	新築建売, 4LDK
I 氏	1,700 万円。トイレと風呂のリフォーム 250 万円は前所有者が負担。	中古, 9 部屋
J 氏	土地 700 万, 家 1,500 万	新築注文, 4LDK

表 21 ローン

	ローン
A 氏	ローンを組む際の銀行担当者の説明はわからなかった。信じてサインしただけ。銀行では、質問することもできない。
B 氏	過大なローンではないので、特に問題はなかった。
C 氏	審査に通るか心配だった。当時正社員として雇用されていたので審査に通る。
D 氏	審査に通るかとても不安。35 年のローンも不安で、最初は断るつもりだった。
E 氏	ローンについては、割と簡単に通った。
F 氏	2,200 万円のローン。最初、住宅金融公庫では 2,000 万円のローンしか認められなかった。
G 氏	ローンはとても心配だった。車のローン返済があったので、それを完済してから組む。
H 氏	借金は嫌いだったので、できるだけ組みたくなかった。
I 氏	ローンを組むことが自身も、息子もできなかった。
J 氏	当時正社員であったため、心配だったがすんなりと通った。

表 22 ローンの内容

	ローン：月返済額, 年
A 氏	頭金 400 万円。月額 12 万円, 29 年ローン。変動金利。ボーナス払いなし。2 年ごとに見直し。
B 氏	月額 7 万円の固定金利。35 年。ボーナス払いなし。
C 氏	31 年ローン, 月家 5 万円, 土地 1 万 8 千円, ボーナス払い 2 月, 6 月各 15 万円。
D 氏	35 年, 月 8 万 5 千円, 3 年ごとの更新で変動
E 氏	35 年固定, 月 6 万 5 千円。30 万円の手付け金が払えず, 住宅会社が建て替えをしてくれていた。
F 氏	35 年固定, 月額 64,222 円。最初、住宅金融公庫では 2,000 万円のローンしか認められなかった。
G 氏	35 年, 月 8 万 8 千円固定
H 氏	35 年, 最初の 5 年は月 4 万 5 千円, 6 年目から 4 万 9 千円。
I 氏	なし。
J 氏	頭金なし。月額固定 8 万 4 千円, 35 年。

れていることにも留意しておきたい。

表 23 は、住宅購入の最終的な決め手となったのは何かについて尋ねた回答である。家族との生活、現実的に購入可能となった物件が見つかったことなどが挙げられ

ている。ここで一点、日本で定住を考えている外国籍住民にとって住宅購入の持つ意味を考える必要がある。A 氏のように、「子どもたちに残すことができる財産として」という語りから見えてくるのは、仕事の面でも不安

表 23 住宅購入の決め手

	住宅購入の決め手となった点
A氏	子どもたちに残すことができる財産として家を購入したかった。
B氏	子どもはいないが、糖尿病の持病がある義父との今後の生活を考えたこと。
C氏	ペットを飼うことができる。事務所を持つ事が出来る点。
D氏	本人の決断。もう一つは、車を4台駐車できるところ。
E氏	家の広さ、庭の広さ。
F氏	オープンハウスの説明の際に、自分たちで購入できる可能性があることが説明されたこと。
G氏	よいメーカーと出会えた。
H氏	購入可能な物件があったこと。
I氏	購入可能な範囲の物件であったこと。
J氏	立地条件のよさ。

定であること、年金など社会保障に不安があることと関連して、資産として子どもたちに家・土地を残すという課題である。社会保障をあてにできず、退職後は社宅に住むことができないという事情も関係している点で、住宅購入の意味はより深いものと考えられる。

4-5. 住宅購入後

表24にまとめたように、住宅については、十分満足が得られていると考えられる。住宅購入時の希望にあった、家族とゆったりした環境で居住生活を送ることができる、庭でペットを飼うことができるといったことが実現できているのが大きい。さらに、義父、義母や義妹との同居などが可能になるなど、親族ネットワークの拡大を実現しているケースもあり（B氏、C氏、G氏、I氏）、一定の満足度につながっていると思われる。

また、駐車場で複数台の車の駐車が可能となり、多くの友人たちを呼べるようになったケースや、A氏のように、新たな人間関係形成につながったケースもあり満足度を高めることにつながっていると思われる。さらに、C氏のように、ブラジル人コミュニティの拠点として自宅が利用されるケースもあり、住宅の機能として注目すべき点と考えられる。

こうした満足度に関連して、調査で気づかされたのは、どのケースでも家をきれいに掃除するという点である。「毎日必ず掃除をする」（A氏）というように、家の清掃はどのケースでも極めて高い頻度で行われている。なかには、「月2回、1日12,000円を払って掃除をするブ

ラジル人を雇用している」（C氏）というケースもあるように、住宅メンテナンスに対して高い意識をうかがい知ることができる。

逆に不満な点は、「特にない」という回答が多かったが、和室がいらなかったという点が目につく（A氏、C氏、E氏）。実際には、たたみの上にマットを敷いたりするなど、洋室の仕様で使われていたケースが多かった。

住宅購入後の経済状況については表26にまとめている。目につくのは、リーマンショックを経験して、不況による失業の不安が強く意識されている点である。「家を買った後、社長に仕事を増やして欲しいと頼みに行った。しかし、代替わりしたため、現社長はそれほど対応してくれない」（A氏）というように、仕事の確保が重視されている。10ケースすべてでリーマンショック後も収入を確保することができているが、購入した住宅を売却したケースも多くある。そのため、残業や、世帯全体での収入の維持が気にかけている。

住宅購入後の家族関係については、基本的に大きな変化がないという回答が多い（表27）。その一方で、それまでは別居していた家族との同居が実現したケースがあり（B氏、F氏、H氏、I氏）、住宅購入の効果と見ることができる。

親戚、友人関係については、以前居住していた地域と大きく変わらないため、同様という回答が多い（表28）。また、先に指摘したことだが、D氏、F氏のように、新たな親族の同居者を迎え入れるケースにも注意したい。

表29については、隣近所とのつきあいについての回答である。A氏、H氏は新築の建売住宅で、周囲での購

表 24 住宅に関して満足な点

	満足な点
A 氏	友だちが前はブラジル人だったが、家を買ってから、日本人の家族と友だちとなった。
B 氏	以前住んでいたマンションでは、上下左右、迷惑にならないように配慮。その気遣いがなくなること。
C 氏	仕事の事務所を持つ事ができる。また、ブラジル人コミュニティの活動拠点とすることができた。
D 氏	車を4台駐車できるので、人を呼ぶことができる。また、庭があり犬を飼うことができた。
E 氏	庭が広い。
F 氏	購入できたということが一番。バーベキューなどもでき、義母との同居も可能になった。妻の病気も家ができて改善した。
G 氏	クローゼット、壁紙、デザインなどを決めることができた。100坪の土地で、ペットを飼うこともでき、バーベキューもできる。
H 氏	バーベキューができる。家族全員で暮らすことができる。車も3台駐車可能となる。アパートとは居心地が違う。以前のアパートは、フィリピン人の住民がゴミだしなどで汚くしていた。
I 氏	部屋数の多さ。家族全員が暮らすことができる。
J 氏	住宅の設計をすべて希望通りできたこと。

表 25 住宅に関して不満な点

	不満な点
A 氏	たたみの部屋はいらない。入居前に、和室をフローリングにするよう、最初に交渉すればよかった。ガレージとソーラーパネルは入居してから別のローンを組んだ。一緒にローンを組めればよかった。ガスからオール電化に変更した。その説明はなかった。あっても分からなかった。
B 氏	特になし。
C 氏	たたみの部屋は不要。営業担当者の言いなりになっていた点がある。もっといい形でできたと思う。
D 氏	最初の希望、特に妻の希望が叶わなかった。担当者にだまされていたのではないかという気持ち。奥さんが求めているアメリカンキッチン、収納スペースの確保がかなわなかった。シャワーは結局1階になったが、トイレは2階にできる。予算が限られていたのでやむを得ない。以前のアパートよりは満足している。
E 氏	リビングがもう少し広いといい。シュハスコは外でできるが、人を呼ぶにはもう少し広い方がいい。和室はいらない。
E 氏	特になし。
F 氏	特になし。
G 氏	特になし。
H 氏	できれば2階にシャワーがあればいい。勝手口がないことが不満。
I 氏	6年間空き家で、草が生い茂る。住宅内に家具等が多数おかれていて、その処分が2ヶ月かかる。バリアフリー化などは、すべて自分たちでホームセンターで資材をそろえて行う。2トントラック10台分のゴミを処分しなくてはならなかった。
J 氏	不動産会社との契約のトラブルで、とても不信感があること。

入者の多くが外国人となっていた。「地域の人との関係はむづかしい。あいさつをしてくれない。裏の人はいいが、隣の人は住んでから何年も経つのにあいさつをしてくれない。気を遣ってもめたりしないようにしているが」というC氏以外は、全般的に隣近所との関係は良好である。

群馬県大泉町の南米系外国籍住民が住む地域では、地縁組織への加入・参加が進んでいるわけではないものの、戸建て層については、「外国人世帯」としてではなく、「自分たちの仲間」という認識が見られることが指摘さ

れている(小内, 2009b: 163)。今回の調査でも、町内会、自治会については、F氏以外は全員加入している(表30)。F氏は家族の病気、および市街地から離れた地域に住宅があり、自治会での仕事が多いことから加入せず、ゴミステーション利用を許可してもらっている状況である。また、そもそも公営住宅に居住していたA氏、I氏は役員の経験があり、他のケースも何らかの地縁組織での経験を持つケースが多い。ただし、「地域との関係は良好だが、近くに住んでいるペルー人は町内会に加入していない。日本語があまりできないが、参加したらかわ

表 26 現在の経済的状況

	経済的状況
A 氏	2 人とも仕事をしていたので、払える。節約・倹約はしている。生活はあまり変わらない。家の外壁塗り直しの費用が100 万円以上。これの負担が想定外。住宅ローン減税が切れて、負担が増える。税金の還付がなくなる。
B 氏	以前と同条件にしたため、特に倹約はしていない。
C 氏	それまでの家賃の範囲。しかし、リーマンショック、ソニーの工場撤退など、想像以上に経済状況が悪化して仕事の不安が強まっている。
D 氏	リーマンショック以降、夫の残業がなくなり、少し不安になった。
E 氏	夫も直接雇用のため、現在のところは安定。
F 氏	妻は病気で働くことができなくなった。リーマンショックで仕事なくなる。2008 年以前は時給 2,000 円で働いていたが、時給 800 円のアルバイトでつなぐ。現在は、正社員。しかし、残業が少ない。残業をもっとしたい。
G 氏	2008 年のリーマンショック、2011 年のソニー工場閉鎖の打撃は大きかった。現在は仕事がある。
H 氏	リーマンショック後は仕事がなく、失業保険。現在は 2 人とも派遣会社。息子が今年から働き始めた。
I 氏	本人は朝と夜 2 時間ずつ、派遣会社の送迎の仕事。娘と息子の収入で生活。
J 氏	リーマンショックの時は仕事なくなり厳しかったが、自営業に切り替えて支払い続けることができる。

表 27 家族関係

	家族関係
A 氏	子どもの友人の家族を家に招待できる。関係が広がる。
B 氏	義父と暮らすことができる。
C 氏	同様
D 氏	同様
E 氏	同様
F 氏	義母と同居することが可能となる。義理の妹家族も半年ほど同居していた。
G 氏	同様
H 氏	母と同居できる。
I 氏	家族で暮らすことができる。
J 氏	3 人の子どもを無事に社会人に送り出すことができる。

表 28：親戚・友人関係

	親戚・友人
A 氏	日本人の友人が増えた。家に来るようになったが、団地に住んでいるときにはなかったこと。
B 氏	同様
C 氏	同様
D 氏	昨年、ブラジルから弟が来日し同居。
E 氏	子どもの友だちも、ぎりぎりつきあいが維持される距離。
F 氏	医師をしていた義妹が、ブラジルの治安の悪さから来日。
G 氏	夫婦それぞれの家族も日本で暮らしている。
H 氏	同様
I 氏	P 市内なので変わらず。
J 氏	同様

表 29 隣近所とのつきあい

	隣近所
A氏	心配していたが、とてもいい人たちだった。
B氏	野菜をくれる人などがいて、仲良くしている。
C氏	周囲と挨拶がない。敬遠されていて、近所との関係は悪い。
D氏	周囲との関係は良好。子どもも友達関係。
E氏	近所の人たちとは良好。
F氏	問題はない。
G氏	つきあいはある。
H氏	建て売り4件のうち、3人はブラジル人、1人は中国人。
I氏	近隣関係は良好。周囲にブラジル人の家族はない。
J氏	地域との関係はある。

表 30 町内会・自治会

	町内会・自治会
A氏	町内会に加入。3年目の時、班長をする。元の住宅では毎年役員。
B氏	町内会加入。
C氏	班は8世帯のため、班長もやる。共同清掃も。
D氏	加入、班長も。
E氏	自治会に加入。入会で25,000円かかる。毎月会費500円。別の場所では80,000円の会費のところもある。そこでは払わないとゴミが出せない。30万円の入会金の地域があると聞いた。日本語がわからないというと、委員会は免除、掃除は手伝ってくれと言われる。
F氏	自治会には加入していないが、ゴミステーションは使わせてもらうように交渉した。
G氏	自治会は加入している。家の前の電灯つけてもらうよう、依頼したこともあった。
H氏	加入している。まだ、当番はない。
I氏	町内会活動に参加。年1回の共同清掃にも参加。
J氏	加入している。

いがられている。妻は、絶対参加するのはいやだった」(D氏)のように微妙な問題もある。

4-6. 周囲の購入希望者

最後に、周辺での外国人の住宅購入希望者について尋ねている。こちらの回答は表31の通り、多いというものと、あまりいないという回答に分かれている。購入希望者へのアドバイスとしては住宅購入時の経験から、慎重な判断を求める声が多い。「Q市で最初に家を購入したブラジル人ということもあり、その後のモデルになった部分がある。知人でかなり買っている人がいる。その一方で、ローンが払えずに手放している人も多いのも事実。よく考えずに買わない方がいい。仕事の不安定さが一番の問題。アドバイスを求める人にはあまり言わない

ようにしている」(C氏)というものだ。

また、ローンについての基準が甘くなっている懸念も多く指摘されていた。「永住ビザがない人でも金を貸して立てさせてしまう業者も目立っている。こういうところは正直心配」(I氏),「中古の家の販売はもっとひどい。築25年で2,500万円の物件を買おうとした知人を止めたことがあった」(J氏)という問題である。これは、今後の住宅販売を進めていく上での重要な課題と言える。

5. ニューカマー-外国籍住民の住宅購入をめぐる課題

これまで、ブラジル人を中心としたニューカマー-外国籍住民の住宅購入をめぐる問題について、愛知県P市、岐阜県Q市で住宅を購入した10世帯からのインタ

表 31 知り合いの住宅購入希望者

	購入希望者
A氏	買いたいという人よりも、売りたいという人が多い。家具などの過剰消費、仕事の問題で、ローンが払えない人が多い。
B氏	まわりにはあまりいない。
C氏	たくさんいる。手放す人も増えているが、それ以上に購入希望者がいる印象。
D氏	たくさんいる。しかし、残業が減るなど仕事の状況が厳しく、2,000万以内の物件を探す人が多くなっている。
G氏	ブラジル人は、総額でいくら必要か、その正確な値段を一番知りたがっている。それを示してくれるといい。
H氏	たくさんいる。
I氏	特にいない。
J氏	たくさんいるが、自分の経験を踏まえ、慎重に考えるようアドバイスしている。FACEBOOK等でポルトガル語で宣伝している業者は、バラ色の夢を与えているが、とてもリスクだと考えている。

ビュー調査の結果を中心に、分析を行ってきた。最後に、調査結果から見えてくるニューカマー外国籍住民の住宅購入をめぐる今後の課題について4点にまとめておきたい。

①ニューカマー外国籍住民にとっての住宅の意味

調査の結果、年金などの社会保障の不安や子どもたちへの財産としての住宅の位置づけ、あるいは親族ネットワークを柔軟に受け入れる住宅機能など、ニューカマー外国籍住民に特有の住宅への意味づけが認められた。このような文脈を踏まえた場合、住宅供給の側は、単に不動産、資産という以上の外国籍住民特有の住宅へのニーズを踏まえることが必要になるとと思われる。

②言語的問題

今回の調査だけでなく、これまでの調査研究から、ブラジル人を中心としたニューカマー外国籍住民の日本語能力には限界があることが明らかになっている。したがって、日本語メディアへのアクセスはほぼない状況と考えられる。住宅購入での手続きにおいても、日常会話程度が可能な層は一定程度存在するが、日本語の読み書きが可能なケースは極めて稀である。そのため、何らかの言語的なサポートが必要となるが、単に通訳・翻訳という言語の問題ではないことに注意したい。今回の調査からも、ポルトガル語、スペイン語通訳が大きな役割を果たしていたケースがある。その一方で、言葉が通じるからといって信用されるわけではないことも明らかになった。むしろ、長時間、日本語で、納得のいくまで説明されたことで信頼関係が形成されたケースもあった。

このように、いかに納得できる説明と納得できるまでのサポートを行うかが課題と考えられる。

③住宅の内容

住宅の内容については、和室は不要という声が圧倒的に多かった。また、2階にバスルームがあるというブラジルの形態を求める声が多いものの、予算の制約によって実現していなかった。この点に関するニーズは確かに存在しているのは事実だが、予算の問題とともに、売却をする際に問題が生じるというシビアな声もあったことにも留意する必要があると思われる。

④収入、ローンなど経済的な問題

今回の調査で最も多く問題として指摘されたのが、経済的な問題である。そもそもニューカマー外国籍住民の収入は相対的に低く、不安定な非正規雇用が大半をしめている。こうした基盤の上に、最大限ローンを組んで購入している実態が明らかとなった。近年の傾向として、正社員以外にもローンを認めるケースが多く、その審査基準が甘いのではということが、住宅購入経験者から提起されていた。その意味で、実際に総額でいくら必要かという正確な価格と、リスクを含めた情報の提供が不可欠と考えられる。

謝 辞

本稿は、(株) TSONより研究費の助成を受けた「愛知県(周辺県含む)在日ブラジル人の住宅購入実態調査」の成果報告である。

調査にご協力いただきましたみなさまに深く感謝申し

上げます。

注

- 1) <http://www.pref.aichi.jp/soshiki/tabunka/0000060369.html>, 2016年8月30日最終確認。
- 2) 概要は、松宮(2011)、山本・松宮(2011)にまとめている。山口(2014)は同一データを用いた詳細な分析である。
- 3) 内閣府『「日系定住外国人施策に関する行動計画」実施状況』2012年2月。

文 献

- 浜松市企画調整部国際課編, 2014, 『浜松市における日本人市民及び外国人市民の意識実態調査報告書』。
- 広島市市民局人権啓発部人権啓発課編, 2013, 『広島市外国人市民生活・意識実態調査報告書』。
- 稲葉佳子, 2013, 「外国人住民の住宅問題の変遷に関する研究：外国人住民の住宅問題の変遷に関する研究：かながわ外国人すまいサポートセンターの10年間の相談事例に基づく分析から」『日本建築学会計画系論文集』78(683):185-191。
- 可児市市民部地域振興課編, 2015, 『可児市外国人市民意識調査2014』。
- 松宮朝, 2011, 「経済不況下におけるブラジル人の生活状況と今後の展望」『JICA横浜海外移住資料館研究紀要』6:21-33。
- 小内純子, 2009a, 「戸建て層の出現とその動向」小内透編著『日系ブラジル人のトランスナショナルな移動と定住』北海道大学大学院教育学研究院教育社会学研究室。
- 小内純子, 2009b, 「町内会活動と外国人居住者(1)」小内透編著『在日ブラジル人の労働と生活』御茶の水書房。
- 式王美子, 2014, 「新来外国人の住宅選択」『日本都市学会年報』47:239-248。
- 田巻松雄・スエヨシ・アナ編, 2015, 『越境するペルー人』下野新聞社。
- 豊田市企画部国際課編, 2012, 『平成23年度外国人住民意識調査結果報告書』。
- 山口博史, 2014, 「日系ブラジル人親の国内居住と子の滞日化傾向」『移民研究年報』20:59-76。
- 山本かほり・松宮朝, 2011, 「リーマンショック後の経済不況下におけるブラジル人労働者」『社会福祉研究』13:37-62。