

# 認知症対応が本格化

## 自宅など財産凍結回避に全力

超高齢社会を控え、不動産業界の対応が本格化してきた。特に、認知症が懸念される高齢者が不動産取引の相手方である場合の対応や、認知症になる前の対策として有効といわれる家族信託に対する関心が高まっている。(井川弘子)

日本の現在の高齢化率は約27%だが、国立人口問題研究所の予測によると、25年には30%に達し、40年には36%、60年には40%にも達し、その後は横ばいで推移する(中位推計)。高齢者人口も40年頃の約3867万人まで増え続ける。自宅の売却など高齢者が当事者となる不動産取引は今後増加の一途をたると予想される。そこで急務となっているのが認知症対応だ。

厚生労働省の推計では、団塊世代全員が後期高齢者となる25年には認知症患者が700万人を超える。これは高齢者の5人に1人が認知症という計算だ。

「一般的に認知症が懸念される75歳以上が当事者となる不動産取引が増えていることは事実。実際、取引関係者である金融機関や不動産会社から、相手の意思能力を確認してほしいという依頼が急増している。従来から司法書士としては本人とその判断能力の



今年から一般開放された「不動産後見アドバイザー」資格講習(19年2月、都内で)

確認は当然の責務だが、不動産事業者のコンプライアンス意識も急速に高まっている。「不動産後見」全国で

## 関心高まる「家族信託」

一方、認知症になった場合の財産凍結などの状況を回避する手段として、近年急速に関心を集めているのが「家族信託」だ。

利用目的としては「自宅の凍結防止」が多い。例えば一人暮らしの親が介護施設に入るため、それまで住んでいた自宅を売却して費用を捻出しようとしても、自宅の名義人である親が認知症になってしまつと当人はもちろん、家族であっても処分することができない。そうなる前に不動産を処分する権限を子供などに譲渡しておくというもの。

契約数100件超

15年末から家族信託のコンサルティングを始めた日本財託(東京都新宿区)ではこのほど、累計で契約サポート数

が100件を超えた。しかもここに来て、家族信託の知名度が上がったためか、契約件数が月に10件近くのハイペースになっているという。同社家族信託コンサルタントの横手彰太氏は、「不動産は売却したいときに、すぐに買手

が見つかるものでもない。親が元気なうちに信託契約で運用を任せられる人を決めておくことが大事」と話す。

## 最大のメリットは

京成不動産(東京都葛飾区)も、2年前から家族信託のコンサルティングを始めた。月に2回程度、家族信託の仕組みや事例を紹介するセミナーを開き、これまでに1000人近くが受講している。中には、親子で何度も参加するケースもあるという。その後、日を改めて個別相談に移る。顧客の資産状況や家族状況、将来の財産計画に関するニーズを聞



京成不動産は2年前からコンサルを始めた

開催だったが、ニーズの高まりを受け、今秋以降は名古屋、福岡、沖縄、鹿児島、札幌でも開催する計画だ。

## 福祉と連携を

同協会では「後見制度不動産部会」の委員長を務める西澤希和子氏(あんど代表取締役)は、「これまで認知症のことは福祉関係者任せで、正面から向き合おうとしない不動産事業者が多かった。しかし、もうそういう時代ではない」と警鐘を鳴らす。講座では認知

症が懸念される場合、不動産事業者としてどのような点に留意すべきか、後見制度とは何かなどの知識を習得する。「逆に福祉関係の人は不動産のことを知らない。そこで、後見制度の知識を持った不動産事業者の協力が不可欠になっている」と西澤氏は指摘する。例えば、都内の持ち家一人暮らしをしている高齢者が認知症になったケース。預金はなく日常生活にも困る状態だが、自宅という資産があるので生活保護は受け

ることができない。施設への入居費用も捻出できない。そうしたとき、福祉関係者だけでは対処できない。認知症にも詳しく、不動産にも精通したプロと組むことで先に進むことができる。「不動産後見アドバイザー」資格講習は、不動産事業者が後見人になることを目的としているのではなく、あくまでも不動産取引を円滑に行うために、本人や後見人に対して助言・サポートを行うための制度だ。

家族信託コーディネーターの資格を持つ京成不動産の田村豊・企画営業部長は言う。

「あと2、3年のうちに家族信託が急速に普及し始める感触を持っている。信託を使う最大のメリットは、信託財産(不動産など)が生み出す利益を享受する権利を受益権というかたちにするので、相続人(兄弟姉妹など)全員に財産を等分(平等)に分けることができる点だ」

つまり、民法上の所有権という財産を信託財産とすることで、名義(信託財産を管理・運用する権利を有する人=受託者)と、権利(信託財産から生じる利益の給付を受ける権利を有する人=受益者)に分離することができる。

超高齢社会を目前に急速に認知度を高めつつある家族信託。田村部長は、「これまで自分の財産の行方は民法の規定下(法定相続・遺言など)と指摘する。不動産業のコンサルティングが進むと変わって久しいが、顧客ニーズに家族信託など様々なツールと知識を組み合わせて対応する能力が必須となる。」