

平成 29 年 10 月 31 日

田向 定雄

高齢者との媒介取引について

我が国の平均寿命は平成 26 年男性 80.5 年・女性 86.8 年、2020 年の予想では男性 80.9 歳・女性 87.6 歳と増加傾向にあり、また高齢化をみると 65 歳以上の全人口に占める割合（高齢化率）は平成 28 年版高齢社会白書では 26.7%、世界保健機構や国連の定義の高齢化率でみても最も高いランク区分 21% 以上の超高齢化社会となっており、2024 年頃には人口の 30% に達する予想されております。我国はすでに長寿社会となっているだけではなく今後さらに高齢化が進むといわれている。

個人金融資産「1400 兆円」や住宅・土地等実物資産「1000 兆円」（国交省平成 22 年新成長戦略資料より）その所有は高齢者の比率が高い。また高齢者の老後の生活アンケートによると子供に頼らない生活をしたい、子供にはそれぞれの生活（仕事、子供の教育等）あり経済的、また介護に関しても迷惑をかけられないとの結果が多くなった。その為にはできるだけ自立した生活、それには貯蓄の取り崩しと所有不動産の売却をしての換金に繰がってくる。

以上のことより、高齢者との媒介、相談業務が増加していくことが予想されるのでその為、色々な意識・知識・法令遵守・行動能力が必要となる。また厚生労働省の平成 24 年の発表によれば、65 歳以上の高齢者のうち認知症の人は推計 15%、（高齢者の 7 人に 1 人）約 462 万人で、軽度認知症障害（MCI）と呼ばれる予備軍も約 400 万人、合計 862 万人 65 歳以上（4 人に 1 人が認知症及びその予備軍となる計算）とのことで、平成 37（2025）年には、認知症患者数（MIC 含まず）約 700 万人、5 人に 1 人となると見込まれて増加傾向にある。

しかし、資産を有している高齢者は多く、それぞれの事情等により高齢者の資産を媒介するケースも増えてくると予想されます。そこで取引を安全に有効に行うことが当然に求められます。

実際に高齢者の方が売却したい、購入したい、住まいを借りたい、物件を貸したい、物件についての各種相談等の依頼の話が増えています。

我々宅建業者は、高齢者をめぐる法制度を理解し、実務を取扱うことは大変だが資産を有している高齢者は多く、円滑に安全な取引の為に不動産取引の専門家として十分な知識を持ち、十分な注意義務を尽くして取引しなければならない。

高齢者との取引のトラブルを回避する為には通常の取引とは別に注意することがありその要点を知り、認識し対応マニュアルを確認しいつも基本をチェックし、それを改善しながら業務を遂行することが求められると思われる。

まず高齢者との媒介取引で大事な要素があります。売買、賃貸借他、契約が伴う法律行為があるので、高齢者の当事者が契約の効力に影響を与える制限行為能力者かどうかの調査と確認を我々宅建業者としては、高齢者が当事者となる引取においてお客様と接する初期の依頼を受ける前の段階で行わなければならないことになっている。

認知症になって意思能力が欠けていれば、法律行為「契約の締結、議決権の行使、遺産の分割協議への参加、預金の引出しの依頼、贈与」等ができないことになる。

自らの意思決定への法的な拘束は、意思決定が正常なものであってはじめて正当化されると、意思能力（法律行為の法的な結果や意味を弁識する能力）一般的には7歳から10歳程度の理解力を意味するものとされています。意思能力を欠く状態でされた法律行為は無効（大審院決）。

また意思能力については画一的に定めるのではなく、個別のケースごとに判断されることになっている。

民法改正でも意思能力を「法律行為をすることの意味を理解する能力」と表現され、意思能力がなければ契約は無効と明記される提案がなされています。

◎高齢者の場合、特に次の点に注意を要します。

- 1、本人確認は全てにあてはまります。
- 2、本人意思能力、法律行為の結果や意味を弁識することができる能力「事理弁識能力」の確認。
- 3、公序良俗に反する取引にならないか公の秩序又は、善良の風俗に反する事項を目的とする法律行為は無効となる。改正後の新民法新第90条にも、事項を目的とする意が、法律行為の当事者が意見表示をした時に意思能力を“有しなかった時”はその行為は無効とする。と改められたとのことです。
- 4、取引が不法行為とならないか常に意識確認をする。

以上が取引について注意を要すると思われます。

【I】. のケース 姉さんの不動産の売却について妹さんからの相談

私の自宅で世話をきて、昨年介護施設に入つてもらったその費用等含めて世話をてきたが費用捻出の為姉の不動産を売つて介護費用にしたい。費用も相当立替支払いしているとの相談。2人姉妹、姉は1人身、本人（姉さん）所有の不動産2物件ー店舗と自宅とテナントの1棟と別所に共同住宅築50年（改築あり）。

1、妹さんの希望

自宅（姉さんの）で面倒をみて、認知症の治療もしてきたがこの頃は食事させた後すぐに食べないから食べさせてと言う等認知も進んで自分も大変でこんなに痩せてしまった。
限界で施設に入つてもらって週1～2回通っている。入所関係費用も立替してきたがもう底をつけた無理。売却して入所費用と立替の回収にできないかとの相談。

2、情報収集・本人と面談

- ・本人と面談一ボートとしているだけで会話を私ともしてくれない（妹さん入所施設の担当者の話）
- ・聞き取りー 介護士さん、いつもこの状態で自分達でも会話は難
- ・以前より認知症の治療継続中 → 投薬継続中 → 進行中
- ・法定相続人ー相談者の妹さん1人

】 意思能力ないとみる
(関係者と私)

3、不動産について

- ①成年後見制度を使つたら、売却可　自宅もあるので家裁の許可要
- ②・鉄骨造2階建　1階店舗（元自営）　1階奥自宅、2階テナント2室のうち1室空室
 - ・約2km離れて共同住宅：築50年、8戸中2戸空、弊社5年前から管理、道路に難あり：
接道は私道、位置指定道路：所有権持分一部あり、幅員3.6m、角切なし、側溝なし、

道路部分分筆未了部分あり、以前もめて裁判を2~3回、私道が接続する公道も幅員2.5m（セットバック未了あり）を経由して100m先バス通りの公道幅員12mに至る。

・共同住宅について

道路問題：持分、幅員、通行（角切なし（普通車の通行難あり）、幅員3.6m（セットバック要。）

上水道：私幹で共同で引き込み、私道に他の私設管あり、道路掘削には所有者の承諾必要。

下水道：私設下水管であり維持・管理に難あり、勝手に引込み使用できない

再建築他：100m²以上の同種の共同住宅は建築不可、連棟建は可、埋蔵文化財包蔵地内（〇〇遺跡－試掘調査をする、事業用の建築の場合調査費用の実費負担があります）。

他：現地に行くと隣の女性70歳くらい、位置指定40年前の申請者の娘さんで声を掛けてきて昔の裁判のこと、私道通行のことなどをいろいろ話してくれた。
依頼者（妹さん）より裁判記録、私道利用の同意書・覚書を取得、道路位置指定の資料を役所と関係者より入手。

以上が判明

・成年後見制度を利用し裁判所手続き後に売却は可、共同住宅について価格はあまり期待できないし、共同住宅の売却（換金）ではなんともならず、自宅・店舗（借入有）も一緒に売却（換金）しないと解決しそうもないと思われる。

4、方向と結果

「成年後見制度を利用する理由」

- ・認知症とみられる
- ・依頼者の希望にそえる
- ・成年被後見人になる人（姉さん・所有者）にとっても最良策と思われる
- ・他の方法は無理 所有者本人：重度の認知症
- ・事前に裁判所に相談し手続きは司法書士に依頼
介護施設の入所継続に費用がかかる、売却してその費用を介護に使う

①本人に意思能力がないので成年後見制度を利用する

- (1)自宅兼店舗には担保権設定があって、残済あり。両方売却しないと入所費用と立替金等をまかなえない
- (2)意思能力がないので家族信託、プライベートカンパニー、ノンリコースローンなど今からは利用不可
- (3)リバースモーゲージも不可

②いろいろ専門家にも相談し、大変だが妹さんが成年後見人（裁判所に報告等の今後大変さも説明、他に頼むと費用発生するなどあり）となり、その後家裁の自宅売却許可をもらって、合わせて3ヶ月くらいかかる物件1と2をまとめて売却の方法で進むことになり、買主はすぐみつかり後見人の妹さん、抵当権者も良しということで終わりました。

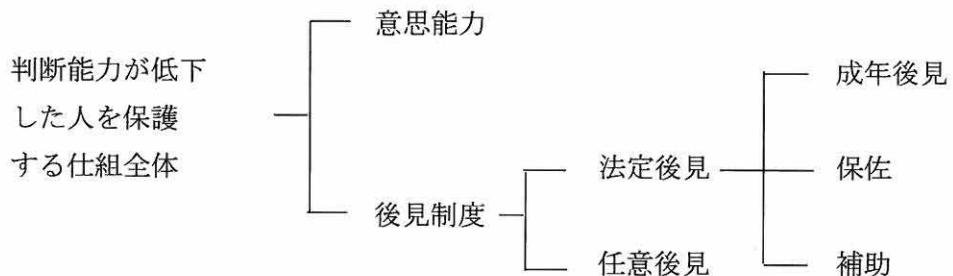
③このケースはタイミングもあり機会を逸すると行動しても結果が良く出ない場合もあるの

で、数字の計算と結果の予想もみんなで確認する必要があると思います。

5、成年後見制度について

○本人保護のため、取引の相手方に不測の不利益を与えないために

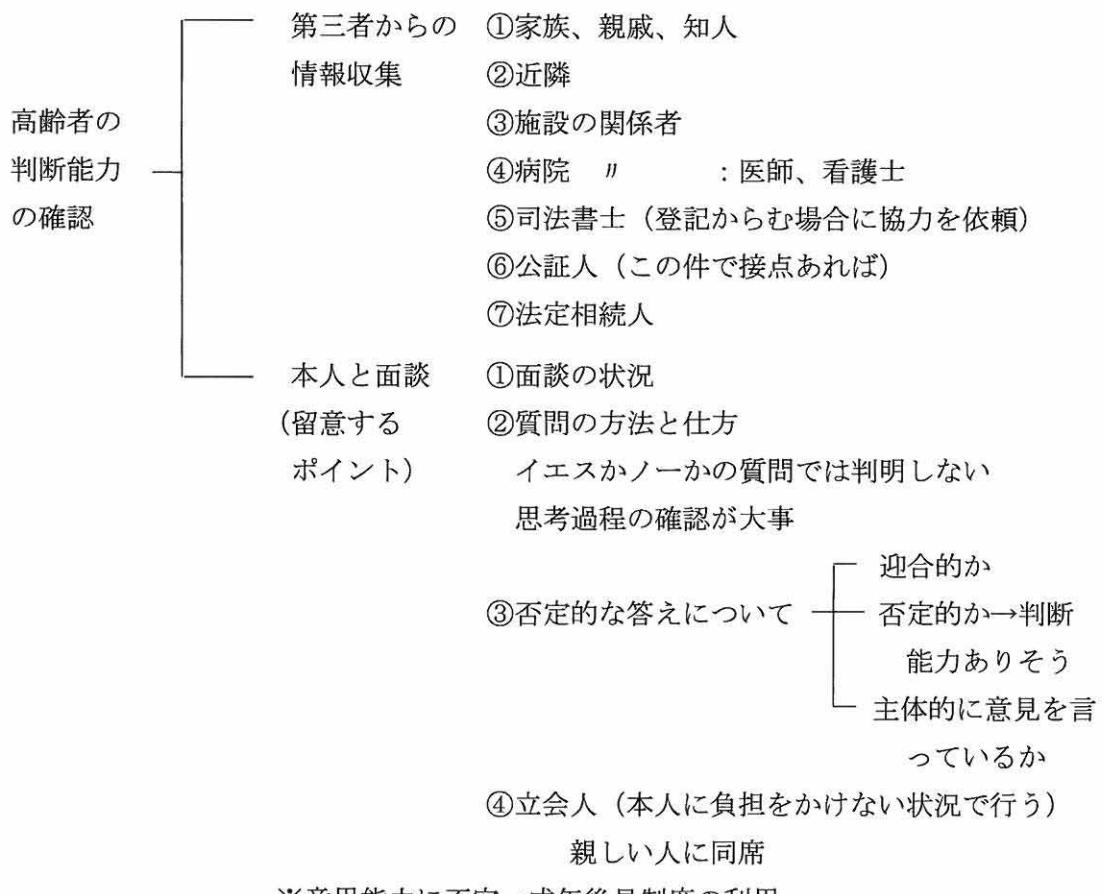
①認知症、知的障害、精神障害など物事を判断する能力「事理弁識能力」が十分でない本人について裁判所が画一的な基準によって法律行為に制限を加える制度が設けられている。



②それぞれの役割分担があり、また法定・任意後見も登記によって公示されるので、登記事項証明書の交付を受けることでこれを知ることができます。

③後見等の登記がされていない場合

- ・高齢者が意思能力を欠いた状態で契約がなされていれば、その契約は無効。
- ・少しでも不安がある場合、取引をするに足りる判断能力があるか確かめなければならぬ。それには、第三者から情報収集と宅建業者自から行う面接と二つを併用する必要があります



6、意思能力の判断基準について

①高齢者の状況を総合的に判断する。

- (1) 年齢（70才以上だと？と思うのも一つ）
- (2) 契約前後の生活状況や言動（治療・入院・自活）
- (3) 契約締結の経緯
- (4) 契約の動機・理由
- (5) 相手方との関係（親族・知合い）
- (6) 契約の内容（代理人と本人の介在）
- (7) 契約時の状況
 - ・本人が何も言わない
 - ・会話、打合せ、取引きの時上記のことを話し出たか

○このような状況では分かりにくい。
「有効」か「無効」か不安定な取引になる
◎確認できない取引はプロは行わない、
その理由も説明（他の業者がやっていても）

②他の情報収集の方法「重要と思います」

(1) 情報を待っている人からのヒアリング

- 1) ヒアリング対象者
 - ・家族、親しい人、近隣
 - ・介護・介護担当者、主治医、（家族同席か承諾のうえ行う）
 - ・役所の関係担当者
- 2) ヒアリング内容
 - ・当日の日常生活の状況：咸はいつもしていること
 - ・病気がある場合は病状・症状
 - ・介護認定の内容等
 - ・各種判定基準を参照して

3)周辺のヒアリング結果でも不明確な場合は、認知症や意思能力に関して専門知識を持つ「医師、弁護士、司法書士等」に助言を求める

(2) 専門知識を持つ人からの意見の聞き取り

- 1) 専門家に何を聞き取り
 - a 当人との面談
 - b 意見書、報告書
 - ・出来れば、具体的な根拠の記載を要する
「どの様な事実に基づいて判断したのか」
 - ・書面は出したくない人もいるので、その場合は聞き取り記録をする。
内容だけでなく具体的な聞き取り場所、時間、立会者、状況、写真（場所、建物の入口、部屋の入口は写せる）聞き取りした状況を残す録音できればなお良し。
- 2) 医師に何を依頼するか
 - a スクリーニング検査
 - ・知識評価—長谷川式、MMSE等の簡易判定ツールによる

- ・過去のデータも参考までにいただく

b 生物学的検査

MR I、PET等による脳機能の評価

c 診療表の作成

○当人のプライドを傷つけないように、身内の立会い必要

7、さまざまな認知症がある ※認知症は病気である

①アルツハイマー症

病状—記憶障害・失語・失行・被害妄想・幻覚

②ピック病

症状—人格変化・抑制不能・意欲低下・非常識行動

③脳血管性認知症

病状—まだらボケ・意欲低下・感情不安

④レビー小体型認知症（体が動かないなど）

病状—手足のけいれん「パーキンソン病症群」・幻覚・自律神経失調症

- ・それぞれ医師でないとわからないかも知れませんが、わからなくなったら医師・看護士・専門家に聞けばそれなりに教えてもらえると思われます。

記録をとりそれを学習すれば見えてくることも多いと思います。我々は不動産取引のプロで高齢者の意思能力で求められることは、医療従事者能力ではないがおかしい、分からぬと思ったら調べる、聞く、わからなくてOKなのか、わからぬことがプロとして不足だったら注意義務に反して過失による不法行為責任、調査、情報提供、説明義務違反の債務不履行責任、瑕疵担保責任(無過失でも)などにも注意を要する。

8、面談と会話

①本人と面談して話を聞く（一回も本人と会っていないことはありえない）

改訂長谷川式、MMSE（ミニメンタルステート検査及び他の書式の併用も必要

○質問の仕方

- ・見当識感時間や場所など今自分がおかれている現実を把握できるか

今何歳ですか（今の年齢を尋ねる）

ここはどこですか

今年は何年ですか

今は何年何月何日何曜日ですか

- ・短期記憶力

朝（お昼）ご飯は「何を」食べましたか 今日は何をされましたか

- ・認知能力（理解・判断・論理）

施設、今いるところでいつもどんなことをしますか

今日はこれから何をする予定ですか

子供さん、お孫さんの名前は、またどんなお仕事をしますか

(1) 自宅 — 住所（今いる所・自宅は）、生年月日、生まれは、兄弟は

(2) 家族のこと — 子供〇人 上から順に 名前と勤め先 どこに住んで 孫は

(3) 物件について — 思い出、利用

(4) 好きな事 — 得意なこと スポーツ 配偶者のこと

- (5) 親しい人を立ち合せてなごやかに
- (6) 記録をとる、書面、写真（訪問者・場所・本人立会人）場合により録音
- (7) 次の②の項目

②健常な高齢者との契約

- (1) 常に確認、記録、基本を省略せずに
 - (2) 不動産を契約（売買等）の理由、必要性、購入目的等に関して取引き正当を確認、また業者としての調査説明義務の広がりも分かる
 - (3) 金額の理解、残金払込先
 - (4) 契約内容への理解
 - ・その他本人の状況に応じて臨機応変に質問事項を変える事が必要
- ※その為には、事前に惑いは当日の面談の本題に入る前に雑談で本人についての情報を出来るだけ得ておくことが必要となる。「正解」を知らないとその場で判断できないし返答によっては別なことを聞き取りしなければ判断に近づけないこともある。
- ◎これは本人に確認のためのヒアリングでも必要なテクニックとされている。
- (5) 相手方のこと
 - (6) 媒介契約、内容、価格査定について求められればその根拠、※参考資料添付→交付義務（賃貸借は省略可）
 - (7) 契約書、重要事項説明、告知書、設備状況確認書、瑕疵担保責任「環境、物件、権利、法令上、心理等」に関する瑕疵＝売主しか知らないこともある。

③寝ている状態の多い高齢者との契約

- (1) 表現や返答なし→自己を不認知
 - (2) 不動産を契約する意思の表示ができない→意思能力無し
 - (3) 契約の内容も一切理解できない
- ⇒「意思能力」無し→不動産契約は本人としても無効

9、まだらぼけの認知症の高齢者の不動産契約－状態が変化すること多い

A、健常状態

- ・自己の氏名・住所・生年月日を認知
 - ・不動産を自発的に契約する理由があるか
 - ・金額・相手・条項などを理解しているか
- ⇒「意思能力」ある ⇒ 不動産契約は「有効」

B、認知症状態

- ・自己の氏名・住所・生年月日を認知できない
 - ・不動産を契約する意思が明確でない
 - ・契約内容・条項・相手・金額など理解できない
- ⇒意思能力が無為、不動産契約は「無効」

C、まだらぼけの認知病高齢者の不動産取引

- 「健常状態」の時：意思能力あり「有効」
- 「認知症状態」の時：意思能力なし「無効」

※その時の状態により異なるので、「有効」な場合も「無効」な場合もありえる

不動産訴訟になりやすい

- ・取引の相手方は不安定な状態に陥る
- ・斡旋業者も大変だから斡旋料がもらえる

10、契約を保護する成年後見制度

認知症の高齢者に代わって家庭裁判所が認定した「後見人」等が契約を行う制度

「後見人」が契約した場合→有効に確定（後日に「無効」とされる心配ない）

「成年後見制度」を利用しない場合→有効か無効か不明確（後日、訴訟で「無効」になる可能性あり）

- ・加齢により物忘れと、認知症の記憶障害とは異なる
- ・認知症は老化ではなく「病気」なのだ「(一社) 認知症予防協会」

11、成年後見制度のメリットとデメリット

判断能力が不十分な方々の財産や権利を保護し、生活を支援することを目的とした制度

①メリット

- (1) 家庭裁判所から認められた特定の行為に関する代理権や同意権・取消権の範囲内で、本人の財産管理や身上に関する職務をしてくれる。
- (2) 本人（成年被後見人が単独で行った取引等は判断力がなかったことを立証しなくても原則取り消すことが出来る。
- (3) 取引きの相手方にとってのメリット
取引きが有効に行えるし成年後見人が本人に代わって行った取引は無効・取消の危険がない。

②デメリット

(1) 親族後見人の場合

後見人は原則として本人（被後見人）の生涯に渡って財産管理等を続けて行わなければならぬ。

※当然に財産もお金も自分の「モノ」ではない

法定相続人が後見人の場合、勘違いしている言葉を聞くことがある。売買が終われば、自分（後見人＝法定相続人）が自由に売買代金を使えると認識している場合も聞く⇒後見手続前に成年後見制度をよく理解してもらう必要があるかもしれません。

(2) 専門職後見人

費用の発生の連続（東京家裁の報酬の目安は基本報酬で月額2万円とか）

(3) 相続税対策が対処不能になる

- 1) 生前贈与
- 2) 生命保険契約
- 3) 養子縁組
- 4) 本人が一定の職に就けなくなる
- 5) 印鑑登録することができない
- 6) 選挙権及び被選挙権がなくなる

7) 次の職には就けない

弁護士、司法書士、弁理士、行政書士、公認会計士、税理士、医師、薬剤師、社会福祉士、介護福祉士

8) 株式会社の取締役や監査役（役員）になれない

- ・就任している場合は直ちに役員変更を行わなければならない、退任することになる。
但し、株式まで失うわけではない。この場合の議決権は成年後見人が代わって行使することになるが、その議決権に異議を申し立てる関係者が現れることが懸念される。

9) 成年後見人の解除・解任の問題ができる可能性あり

10) 親族も財産に手を出せなくなる

（親族の使い込みを防げる反面、被後見人のためになることもできない）

12、高齢者との取引き「成年後見制度の利用について」の注意事項

売却したい高齢者の依頼者が「売主」になる場合

①売却することに問題はないか

(1) 意思能力はあるかの確認

- ・意思能力が欠いた者が行った契約は無効である（大審院明治38年5月11判決）

②意思能力がないとどんな問題が生じるか？

(1) 取引きの効力を問われる問題（取引が無効とされる危険）

(2) 訴訟のトラブルになる危険がある

(3) 関係者が責任を追及（損害賠償請求）される危険（当事者のみならず、関与した専門家の過失あればその方も）。

イ、それに対し取引の専門家はどう対処すべきか

- ・取引が無効にならない様にする
- ・無効になることを防ぐ手立てをする
- ・無効になる危険を除去できない場合は取引を中止する

ロ、トラブルにならない様にする

- ・無効主張されたり、クレーム（決着金要求）等されない手立てをする
- ・過失や因果関係を裁判所に認定されないように行う（最後の判断は裁判所）

③認識の不足

a. 認知症、後見制度についての認識の低さ

b. 後見人選任手続についての理解の低さ

c. 後見人の権限についての誤解

d. 後見人の不動産に関する知識経験の不足

(1) aについて

認知症発症者が行う法律行為＝無効という認識がない

- ・認知症で意思解力を欠いた者（意思無能力者）の行った行為「法律行為」は無効とされるのが原則。

- ・この認識が乏しい場合が多い

- ・誰かが助ければ良いの発想で何もしない

(2) bについて

親族が代わりに動く事で足りるという誤解

- ・認知症発症者は不動産取引を行う事が事実上（現実）でない為、大半は親族が代わりに行動する。
- ・認知症発症者の所有する不動産の売却（賃貸借・リフォーム等）依頼の媒介契約、契約書への署名捺印を親族が本人に代わって行っている。
- ・前記の問題は、それで事足りる（契約が有効だ）と親族が誤解していることが多い。

これは前記の認知症発症者の法律行為が無効になるという認識がないことが要因で大きな誤解。

- ・親族が代りに代理人として契約を締結してもその取引が有効になるものではない。「代理権を与える委任契約自体が無効」これはたとえ弁護士が行ったとしても無効

(3) 携わる専門家（プロ）も認識が甘いケースが多い

- ・知らないふりか、甘く考えているか、取引成立を優先するのか知らないふりをして行動しているケースが見られる。
- ・親族が代りに手続きを進めている場合でも電話ぐらいで本人にも会わずに、本人の確認と行為能力を判断している（業者、司法書士もいる）。
- ・司法書士に取引きの直前に本人確認と行為能力を確認され慌てていることもあるというそれが原因で取引きが遅れる、また取引きが流れることになることもあります。
- ・チェック表を作り、それに基づいて行えば円滑に取引出来ると思います。

○高齢者への対応

- ・何か問題になると「不動産の取引の専門家として十分な注意義務を尽したのですか」と問われると過失責任となる可能性が高いので、トラブルにならないようにプロ意識を以って対応する。

※通常の取引でも

13、宅建業者の「トラブル防止」、「責任追及回避」

①トラブル発生の防止

- ・推定相続人全員の承諾書の預かり

②責任追及の回避

※過失を認定させない為に

- (1) 意思の診断書の作成、保存
- (2) ヒアリング内容の記録、保存
- (3) 音声録音と保存
- (4) ビデオ撮影と保存
- (5) 法務局より、成年後見人、被保佐人とする記録ないことの証明書の取得
- (6) 公正証書他、または公証人の認証
- (7) だいたい身内、法定一推定相続人、血族、親族から出るケース多い

⇒想定・推定できれば事前に確認、調査し対処する

- ・リスクのあるもので、リスクを排除できることが確認できなければ行わないのがプロか

もしれません→仕事して恨まれて、失敗しては意味がないと思います。

我々は顧客満足の実践するために、意識と能力の向上を目的の一つにして進んでいるの
だから→日々研鑽、客の為、取引きの為、(会社)自分の為。

14、「認知症」＝「意思無能力」ではないことも知っておくべきと思われます

気をつけなければならないのは「認知症」だからと言って、意思能力が欠如している（取引を行っては不十分）とは言えないこともあります。意思能力の判断は「法的な判断」で医学的な見地からのみで決まらないし、当人が関わる法律行為の内容と諸条件によって結論は異なり得る。「最終的に意思能力の有無の判断するのは裁判官」である。そこで、従って本人の認知能力や脳機能に関する医学的な診断・評価だけではなくそれ以外の諸要素「取引き時の生活状況、取引きに至った経緯、目的、取引きの内容と規模、本人にとっての重要度、契約時の状況等々」を総合的に勘案されることがあります。

【II】. のケース 高齢者がアパートを賃借と申込んだ借主が、貸主にことわられた

1、高齢者が借りられる部屋ありませんかと、店舗に入ってくることがみられる 状況

- ①単身者（お一人様）が多い
- ②女性が多いが、最近男性単身者も多くなってきてている
- ③以前は目立たなかったが此の頃目立ってきた
- ④賃料の予算は低い人が多い
- ⑤生活保護者は以前からいる
- ⑥無職、年金暮らしの人もいる
- ⑦連帯保証人なし、身元引受人がいないケースも多い
- ⑧通院している高齢者も多い
- ⑨経済的に無理（収入から見て）な人もいる

2、斡旋したいが、貸主がしぶるし斡旋する側も何かあったらどう対処するかで悩む

- ①火事起こしたらどうする
- ②問題おこしたらどうする
- ③うるさい（クレーマーらしき）目立つこともある
- ④認知症だったら、またなったらその後どうする
- ⑤孤独死してたらどうする、原状回復の費用は、次の賃貸の客付と賃料はどうなる
- ⑥新規申込みで緊急連絡先、身元保証人がいない。或いは継続賃貸借で借主名簿、賃貸契約書等が以前からの入居者で不明、その物件が売却になって引継ぎもなく家主管理業者が尋ねても誰もいないと主張し、新規の賃貸、継続の賃貸がしにくい。
- ⑦建物のイメージが落ちる→入居率下がれば→価値も下がる
- ⑧生活弱者に建物を・・・と法制度はあるが、そうは言うものの家主と管理者いわく、こういう事態・事故になつたら役所はどう対応してくれるのかと県と市の担当課に質問したら、ご自分達で対処してくださいとのこと。

3、結果

①家主に断られるケース多い

- (1) 何かあったら面倒だから、空けてた方がまだいいと言う家主も多い
- (2) 何かあったら斡旋した業者さんが責任をもってくれれば貸してもいいよと言う家主もある（斡旋業者が責任をとる問題ではない）
- (3) 保険、孤独死発見装置を付けて貸すだけの問題ではないと思われる

②斡旋できたケースもあり

- (1) 物件が古く、空が多く、物件としての競争率が弱い→借してもらえることもある
- (2) 場所が悪いと高齢者も敬遠して借りないことも多い
 - ・高齢者も通院・買物・役所・趣味・友達など不便はまずいと
- (3) 借主のマイナスを補足する提案を貸主に承諾してもらい賃借可
 - 1) 借主の変更→高齢者は入居者という形式をとる
 - 2) 家賃支払いに関しての家賃保証会社と保証契約をしてもらう
 - 借家人賠償保険（家財保険・費用保険・現場急行サービス付）に加入してもらう
 - 3) 入居中の見守り設備を借主負担で設置
 - 4) 近隣に補助者「知人・親族・契約による」
 - 5) 定期借家契約の利用期間を短くすることによりリスクを軽減する
 - 6) 終身借家契約の利用によって

4、「定期借家契約」の利用とケースについて

①活用理由

高齢者に対して貸主は前記 2 の①～⑧等の理由で貸し渋るので貸主のそれらのリスクの減少になると考えるので

②メリット

- (1) 定期借家契約の契約期間は「自由」
 - 1 年未満の契約期間もOK
- (2) 次の 2 つのことをしておけば期間が終われば契約も終わらせられる
 - ・契約前に一定期間で契約が終了する旨書面を交付して説明しなければならない
(借地借家法第 38 条)
 - ・契約終了の 1 年～6 ヶ月前までに借主に対して終了通知を行う
- (3) 1 年未満の定期借家契約であれば、通知義務が適用されない
- (4) 定期借家契約の再契約は可能

③デメリット

- (1) あらかじめ期間を定めた定期借家契約
 - ・通常の相場家賃で貸しにくい
 - ・借り手がなかなか見つかりにくい

④以上のことを考慮し、リスクの見込める期間を設定し契約書記載ルールを守らなかったり、家賃を滞納したり、問題を起こさない借主であれば再契約タイプの定期借家で賃貸できる。

○通常の定期借家契約であれば、賃料の下落もあるが借主が借りたいのであればその賃料もそこそこで貸せるのではないか。

※貸したい貸主も貸せて収益が出て、借りたい高齢者も借りて住めて国策に適うので、お客さんに満足していただけるのではないかと考えます。

5、前記【II】ケース（高齢者が借家を望む場合）で「終身借家のケース」を考えてみる

○借主に意思能力があり、経済的にもOKであれば利用できる

○終身借家契約とは、賃借人（借主）が亡くなった時に終了する賃貸借契約

○終身借家権とは、相続できない借家権で一般の借地借家法では認められてないが高齢者住まい法に基づき「サービス付高齢者向け住宅」などに利用されている

①活用理由

(1) 希望する借家が入居できる

(2) 高齢者の1人暮らしを受入れやすいように入居者も選択の幅を増やせるようになった

(3) 介護サービスも受けられる

②メリット

(1) 同居もOK

(2) 入居者が死亡した場合に契約が終了するので、賃貸契約の相続手続きが不要

(3) 同居者が居住していくと継続居住を希望する場合は死亡を知つてから1ヶ月以内に事業者（貸主）に申し出れば継続住居できる

(4) 家主（事業主）は入居者が長期に渡つて住むので安定収入が期待できることと、入居者が死亡した場合に契約が終了するので契約の相続手続きが不要となる

(5) 借主（入居者）は立退き等の心配がなく、終身まで安心して暮らせることが良いポイントです

③デメリット

(1) 建物（施設）やサービスによって異なるが、それなりの費用が継続発生する

(2) 期限付死亡時終了建物賃貸借契約もあるが、終身借家契約よりも賃借人に不利（制限が多い）

④経済的に問題なければ良いシステムと思う

種々の物件があり「食事・介護・サービス内容」等に違いがあつたり、立地の良い所、病院併設とかいろいろあるので選択に困らないと思える

【III】. のケース

○此の頃多くなってきてているのが、店舗に不動産の売却の相談をしに来店及び電話での問合せされる高齢者の方が増えている。

相談シートまたは売却の理由の問い合わせ

(1) 自宅以外の未利用の土地、土地建物

(2) 以前に購入して賃貸している一戸建（以前住んでいた）

(3) 相続したが使わないので（親の家・土地など）

(4) 所有しているアパートの売却（古くなつたし、子供達も地元にいないし、所有継続も

大変になったので)

- (5) 区分所有建物
- ワンルーム…貸してたが整理したいので
 - ファミリー…夫婦、子供が住んでたが今は貸してて、他県に住んでいて戻る予定はないので売却する
- 以上のケースが多く見られ
- 売却を決めている人
 - 査定額を聞いてから判断する
 - 売却かどうか相談

のタイプに分かれるとと思われます。

- ・売却の相談を受けて、其の理由は換金して生活費、老後の資金づくり
- ・自分の元気なうちに換金し、子供や孫の為、自分の為に使うなどと言っている人が多い

「リバースモーゲージ」の利用について（自宅のみ所有）

①活用について

- (1) 弊社所在の県の金融機関にはこのシステムがありませんし、また利用していません
- (2) 個人的には、自宅しか換金できない方には、いい方法の一つと思います

②リバースモーゲージのメリット

- (1) 自宅を売却しなくて、融資が受けられる「一括型、毎月型」
- (2) 生活資金以外に利用できる
 - 自由型—生活資金・旅行・リフォーム・介護施設一括一時金等OK
 - 限定型
- (3) 利用時の収入要件等が比較的緩やか
- (4) 本人生存中は返済義務がない
 - (利払いのみ行う場合もある)

③デメリット

- (1) 対象住宅に制限がある
 - 一戸建てが基本 地域の制限がある
- (2) 推定相続人の同意（全員）が必要
- (3) 長生き、金利上昇、不動産価格の下落
- (4) 生存中に融資枠を使い切ってしまうこともある
- (5) 基本的に変動金利・返済額が増えることも
- (6) 自宅評価は定期的に見直しされる

「評価額が下落して融資限度額を取り込むと場合によって一括返済もあることに注意が必要と思われる」

【IV】. のケース 資産家（アパート5棟、賃貸マンション3棟、テナントビル（棟）、戸建貸家6棟、2戸建貸家3棟）

事業用農地 約1,500坪（市街化区域内）、自宅、郊外の調整区域の農地5ha

- ・職業 農業と不動産賃貸業

- ・家族 住宅に父、母、長男と嫁
- ・場所 中心部に近く、築50年の貸家も満室（立地が良い、郊外の農地は省略します）
- ・最有効利用 住宅地・共同住宅用（近郊に国立大学、専門学校あり）
- ・暮らしの状況 農業も手伝いながら同居している長男夫婦
長女は近所に土地を分けてもらい住宅を建てて住んでいる。次女は結婚して市内に離れて暮らしている
- ・年齢 父77才 母75才 長男45才
- ・父の状態 元気に毎日隣の畠で働いている。意思能力も今はOK
- ・父の思い 相続を円満に円滑に 納税資金は準備していく
賃貸収益事業は継続させたい 農業では収入難 息子夫婦2人では無理になる
嫁にいった娘2人にも少しほ分けたい

①上記の父の「思いの為」の実践

②その為に「プライベートカンパニー」の利用

(1) プライベートカンパニーのメリット

- 1) 所得税の節税効果が期待できる
所得の分散「個人の黒字を法人に」
個人は増税傾向、法人は減税傾向にある
- 2) 相続税対策が期待できる
個人は相続の対象
法人名義であれば  法人の株式の承継で手続きも簡単、節税効果も大きい
贈与の場合も個人より簡単になる
- 3) 法人保険等に加入できる
法人保険には振込保険料金額が半分を経費参入できる商品がある
- 4) 必要経費が増えて節税効果が期待できる
減価償却費・ローン利息・事業の目的に沿った経費は経費処理可能
- 5) ライフプランが立てやすい
収入を一括管理でき、そのカンパニーから経費報酬の形で受け取れ資産管理簡単になる

(2) プライベートカンパニーのデメリット

- 1) 初期費用がかかる
・移す資金量によって、法人設立登記料、不動産の名義を替える際の登記費用や不動産取得税がかかる
- 2) 運営コストがかかる
・税理士等専門家の相続が必要になるので、顧問料などのコストがかかる
- 3) この案件については、資産の一部をプライベートカンパニーに移しております
・メリットを活用継続中です
約半分だけで一時終了しているのは、本人の希望と残す訳があります

○本件での重点でもある相続の優先事項

- 1) 納税資金
- 2) 公平な分割（平等ではない）
- 3) 相続税対策
- 4) C F（キャッシュフロー優先）

以上のことを考え「家族信託」を検討中してみることになりました

◎「家族信託」について

家族信託は信託の仕組みを利用した家族への財産承継や管理のことを指すが、平成19年に施行された改正信託法で、高齢者の財産管理や遺産の承継に信託を利用しやすくなった背景があり、最近注目されている制度でもある。

- ・認知症になる前なら利用できる
- ・成年後見制度はあくまで「財産を守る事」が役目

1. 家族信託のメリットについて

①超高齢化社会になり長寿化になる相続対策に利用できる

②将来の病気のリスクにも利用可

③認知症への備えに利用可

④任意後見制度の利用に限界を感じるケースに利用

（成年後見制度が機能するのは判断力が低下してからになる）

裁判所の監督下に置かれ財産保全が求められるので活用にしにくい面もあり利用されないことが多い。

⑤財産の承継に安心感がもてる

信託契約の時点で受託者による資産の管理と運用が始まるのでその状況を被相続人が見届けられるメリットがある。

その為自分が元気なうちに資産が承継できるという安心感があると言われている。

⑥高額な親の財産管理が安易に行える。

(1) 都度の成年後見人の同意なく、信託の定めに従って財産管理が継続されて手間が減る

(2) 贈与税を控除しながら長男に管理権を移せる

(3) 状況に応じて最適な契約が可能

(4) 詐欺被害への対策ができる

(5) 財産管理を始めるまでの期間が少なくなる

⑦遺言書ではできないことが可能

(1) 遺言書の代として使える効力を持っている

(2) 委託者と受託者との契約で行うので遺言書の方式に従う必要はなくなる。自分の死後に発生した相続について財産を承継する者を指定出来ないこともありません。

⑧財産を承継する順位付けが可能

一般的な相続対策には「生前贈与」や「遺言書」を利用したものがあるが、「生前贈与」や「遺贈」をした財産に対してはその次の相続人を指定できない。

家族信託を利用すれば最初に指定した受益者が万一亡くなっても、次の受益者を誰にするか指定できるので便利に利用できると思います。

⑨事業継承が便利になる

- ・株式の評価が低い時期に委託者と受託者を本人、受益者を相続人という「自己信託（家族信託の一部）」を行うことで贈与税も低く、議決権も変わらず行使できる。
- ・事業承継を考えている人は自己信託（家族信託）の見当してみるのも必要。

⑩家族信託には倒産隔離機能がある

将来自分や受託者が「信託財産に関係ない部分で多額の負債を負った場合でも信託財産は差し押さえられない（将来の万一の備えになる）。

⑪教育資産の一括贈与が1,500万円まで可能になる

家族信託を使うと孫の教育費を1,500万円まで非課税で贈与できる。信託銀行（手数料をもらって代わりに義務を行う=商事信託）と異なり銀行に支払う手数料もなく、孫ならいつでも自由にそのお金を使うことができる。

⑫相続税の争いが軽減できる

家族信託で名義を変えておくと、判断能力がなくなっていても施設の賃貸契約、その更新などの全てに対応することができるので「自分が亡くなったら受益者は妻に変更する」としておくことで受益者の変更に「遺言書」も「遺産分割協議書」も必要なくなり手間が省ける。

⑬不動産の共有問題、将来の共有相続への紛争予防に活用できる

共有不動産は共同相続人全員が協力しないと処分できないので将来共同相続してしまうと同じ問題が生じる。

共有者としての「権利・財産的価値は平等を実現しつつ「管理処分権限を共有者の一人に集中させる」ことで不動産の「塩漬け」を防ぐことができるのが、家族信託のメリットです。

⑭二次相続が指定できる

- ・家族信託は、二次相続を指定した相続税対策としても非常に有効となります。
- ・遺言書で指定できるのは被相続人がなくなった時の一時相続の方法についてのみになっています。
- ・遺言書より自由度が高く、被相続人や相続人の意向に応じた相続の仕組みを作れます。

2. 家族信託のデメリットについて

①成年後見制度や遺言でないとできない事もあります

- (1) 家族信託は財産の管理や処分に必要な行為を行うものであるのに対して、成年後見制度は民法で身上配慮義務を規定して本人の財産管理や身上監護も念頭においている点が“大きな違い”と思われます。
- (2) 家族信託に身上監護の内容も含めることも可能だが、本人の法定代理人である成年後見人でなければ適切な身上監護が出来ない部分があります。

②受益者を誰にするかで揉める可能性があります

- (1) 家族信託は財産を適切に管理・処分ができる、かつ信頼出来る家族（親族）がいるかどうかが重要なポイントになると思われます。
- (2) 受託者に財産の名義が変わるということは委託者に判断能力があるうちから受託者が利用できるというメリットだが、自分の財産が自分名義でなくなることに抵抗感を持つ人もいるでしょうし、信頼して任せたのに管理・運営がずさんになると相続人の中から

不満がでて、トラブルになる可能性があります。

(3) 高い節税効果は期待できないと言われています

- ・家族信託を行うことで節税効果ができるわけではないとのこと
- ・受益者が財産を取得するわけではないが、取得したものとみなされるので税金的にみると負担は大きいと言っても良いかも知れない。

(4) 遺留分減殺請求の対象となる可能性がある

- ・信託は自分の死後に残った財産の承継者を指定できるが遺留分減殺請求の対象になるとあると考えられてはいるが、信託の性質から遺留分減殺請求の対象とならないという見解もあり意見が別れる部分でもあり、判例はまだないそうです。

参考：生命保険の契約者と被保険者が同じで、その人が死亡したときの受取人の保険会社に対する保険金支払い請求権は、契約者兼被保険者から相続したものではない“固定の権利”なので、遺留分減殺請求はできないことが原則でこれに似ているみたいです。

※メリットが多く使い勝手もいいと思われるが、デメリットもあるので委託者・受託者・受益者・専門家・コンサル等携わる皆さんいろいろシミュレーションしてみて決定すべきで、世の中何が起こるか、認知、死亡の順番が想定と違ってくるケース、人柄が変わったとか人生先は読めないがこれをした方が良いとなったら慎重に、また何事にもタイミングもあると思われます。

追記

1、高齢者及び他の依頼者からの相談依頼によって不動産に関するいろいろな方法、手法、制度等を利用し、トラブルにならないように相談の解決とそれに伴う取引きがあれば取引きを安全に行なうことが大事と考えます。

○その基本が不動産の評価（査定）「賃貸料」と「時価評価」が必ず、大事なポイントとなると思います。

- ・賃貸借契約に関しては、賃料評価（査定）もポイントになると思います

①「定期借家」「終身借家」

(1) 賃料評価 (2) 継続賃料

- | | |
|---------------|---------------|
| 1) 積算法による | 1) 差額分配法による |
| 2) 賃貸事例比較法による | 2) 利回り法による |
| 3) 収益分析法による | 3) スライド法による |
| | 4) 賃貸事例比較法による |

- ・評価の為の「各種資料」と「調査データ」が必要です

②「リバースモーティgage」「成年後見制度」「家族信託」「プライベートカンパニー」

通常売買関連等でも、不動産の評価（査定）賃料等が分からないと、方法・計算シュミレーション・見直し・提案に支障をきたすと思います。

(1) 固定資産税評価額、路線価、公示、基準地価格もどこでもネットで無料で見れます
特に大事と思うのが最有効使用を考慮した「時価評価」です。あれこれ評価、査定書がでていても何年も凍結になっている不動産もあります（公的物件、裁判所案件、金融機関案件、権利者債務者多数、鑑定書付案件、複雑案件）。実際にいくらで売れる（換金できる）のか、どの位の期間で、売る手法と方法が最適かがポイントになるとを考えます。

賃貸借についても総潜在収入、実効総収入、営業純利益、キャッシュフロー、総収益率、損益分岐点、レバレッジ、内部収益率、正味現在価値、将来価値（賃貸収入+不動産価値）、利回り（表面・単純・想定・本当の・実質・純・投資）等を考慮して評価し、方法・提案に移ります。

- ・下記の基本が大事と思っておいます。

③考え方

- 大事
- ・どうするか ← 各種方法 ← 評価 ← 調査 ← 資料収集 ← 聞取り
・手法は (シミュレーション) (データ) (相談者の本当の希望)



相談者の判断の手伝い → 結論 → 行動 → 満足（今は何もない方がいいという選択
(相談者) もあります）

- ・上記の説明の為に、実際の事例にてどのように進めているかを記載します。

（具体的な資料収集、調査、査定、評価等については添付資料を用いて行っており、ここでは省略し、聞き取りから、シミュレーション、結果について記載します。）

[A]の相談 旅館業を営むお母さん（経営者・オーナー）と息子さんより相談があり宿泊者も少ないし、借金もかえさないので、売却してほしいと相談

1、状況

- (1) 建物：建築後 50 年くらいの木造 2 階建（一部 3 階倉庫、地下は駐車場）の旅館。
建物は古い。建築基準法と消防法違反の建物
- (2) 土地：敷地約 120 坪の西南角地、立地はよい。敷地の北傾斜により利用の制限あり
- (3) 母と息子家族 4 人含めて 5 人が 1 階で生活（食堂もあり）、2 階和室 6～8畳 12 室の客間
息子 50 才家業手伝い、嫁さんはパート、子供は中学生と高校生、生活費はマイナス
川向いに温泉ビジネスホテル（朝食付 4,980 円）ができたのも多少影響あるが、古く改装
もしていないので、ほとんど昔からの固定客のみ

2、聞き取り（問）一売るのは難しくないですが売ってどうするんですか

（答）一借金かえさないとならないので売るしかない、親戚からも借りているし

（問）一売ってその後は

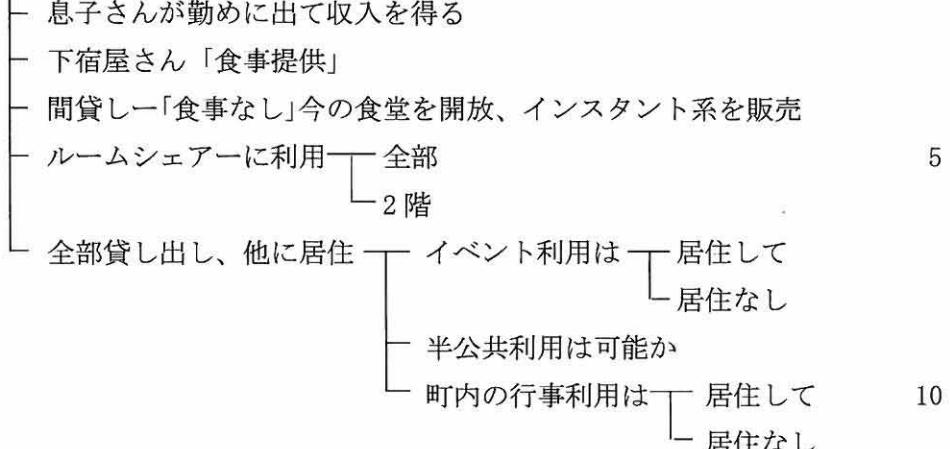
（答）子供の学校もあるし、この家財と 5 人だと貸家を借りても 7～8 万円の家賃だ
し？ 売却しかないと思う

3、資料収集、調査(物件、他)、評価。この項目は省略します。

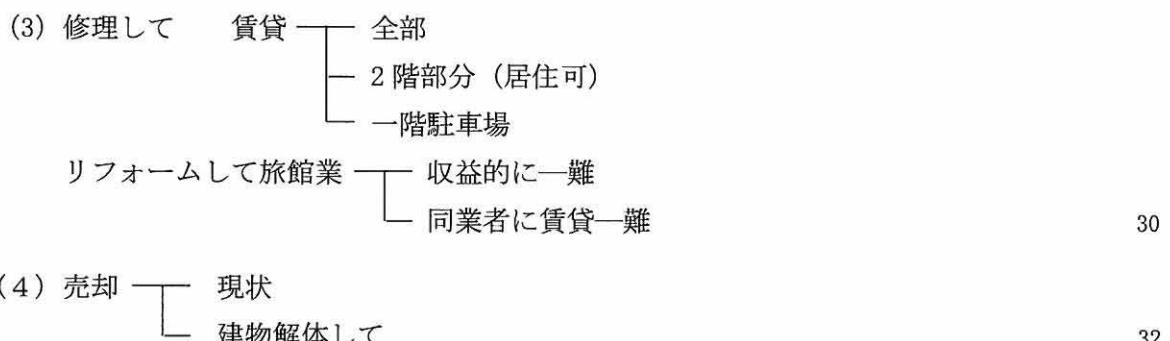
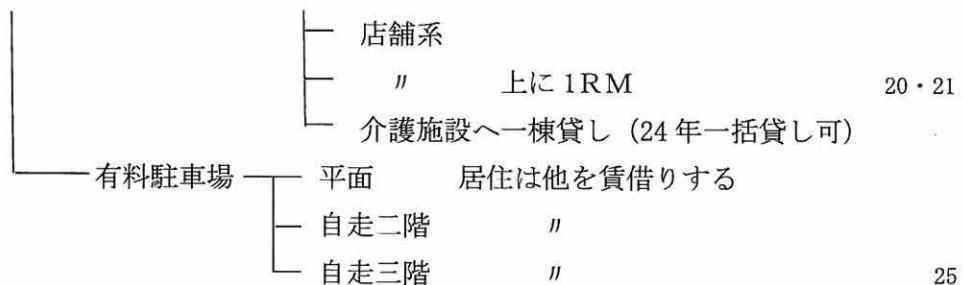
4、いろいろ考えて提案

①売らないですむ方法

- (1) 現状のまま 一家族で日本そば屋をし（1F：居住と厨房と客テーブル 4 台 1
小上がり利用した食堂、2F は部屋を利用した個室食事所、郊外で流行
っているケースあり）



- (2) 解体して 新築 賃貸業（居住しながら） 10 階建 1R マンションのショミレーション 10
" " (全部賃貸) 10 階建 1R マンション 15
" " 2 階建木造 1R アパート
一棟貸し 事務所系に
(2 階戸別貸し) " " 上に 1RM 17・18



◎以上のケースを見積り、簡易シミュレーションをしてみて提案した。

- a. お母さんの長女の夫が東京の大手不動産会社勤務で、この提案にも立会して東京の大手でも
んなに客のことを考えていろいろシミュレーションはしてくれない。
この人に任せて大丈夫だと言ってくれたことが嬉しく思いました。
 - b. 結果、売買して返済したいとの結論が、相談者と家族で出たが、ただ売却するだけでなく、
いろいろ考え努力してもらってと感謝された。
 - c. その売却については、相談者の売却額を多くする工夫として、更地売却ではなく、古い建物
を利用してくれる買主を探すことが有利との思いで（建物解体費を全額引かれない取引き）
買い客に提案する。
 - ・買い客は近くのパンション経営者で、改修を少なくして下宿（部屋に冷暖房と鍵を新しくして）業を営むことで購入してもらいました。
 - ・建物は正面のみデザイン性を良くする為に木角材（ベンキ仕上）のデザイン重視のすき間縫
張りとイメージ看板をただけで、見映えがよくなつた。
 - ・収益シミュレーションしてみて、今の事業を増やすだけですみ、黒字化できる
 - ・建築基準法違反については、2階から3階への階段部分を閉鎖することでOK
消防法違反については、地面部分約半分を閉鎖して延床面積を一定以下にすることでOK
- ※以上の提案の基本は、前記の聞き取りから・調査・評価・収入予測と計画が大事と思います。

[B]の相談 平成23年3月の東日本大震災 大津波発生の1ヶ月後

- 1、状況 ①岩手県沿岸の市の山沿いの商業施設（ボーリング場・岩盤浴・入浴施設と食事所と休
憩所・モーテル6棟・屋内と屋外スケート場・その駐車場）など
②敷地 所有权・借地権含めて約13,000坪くらい
- 2、相談 金融機関本部より
①破綻先（会社も個人）のうえ、津波で鉄道駅前の商業ビル（収益ビル）も被災し

て稼動してなく、また改修すれば周りは津波で何もなく収益が出せるが銀行としては追銭は出せない。債権の回収したい(最悪の被災地のため、本来は復興後なのだが)
②1番の抵当権設定はしている。2番は国系金融機関で震災前に何物件は共同で任し、一部回収している。

③大口債務者でそれに津波の被害

- 3、調査 ①現地まで弊社から約 150 km 以上一現地調査するも匂いがひどい
②奥の約 5,000 坪は直前に任売していた一管財人弁護士さん処理
その 5,000 坪に至る公道からの道路確保のために、位置指定道路を造っている、登記上分筆している。現地は何もなし。調査をしたら手前の今回の相談者の抵当権者の銀行にも中間に位置する債務者に貸している地主法人にも無断で勝手に私道を作っている(弁護士さん)。
大丈夫かな? (後で問題の可能性ありこれは主題ではないので略)
③債務者の関係者の施設管理者への聞き取りで、水量について夏はますますだが、冬には水源が少なくなる(夏の雨では間に合わないので、給水車で遠くから水を運んで温泉 2 棟・モーテル 6 棟・ボーリング場に供給していること。
④各建物は築 20 年以上、経年劣化も多いが破産者なので瑕疵担保責任なしで取引き、買主は了解する。

4、考え方

- ①この物件に投資して事業できる人(法人)を探す
(1) 現在価値から収益ある未来価値への考え方の構築と提案
(2) 被災地に貢献のチャンスは今だ
(3) 今この地域に必要な物、ことはなにか、誰に行動してもらうか、資力はあるか?
②調査・評価・方法論は省略しますが、これがないと先に進まなく大切です

5、提案

- ①購入見込客との打ち合わせ「故郷と被災者の為と自分の事業に出資できる人と」
(1) 手前のボーリング場をパチンコ店(市の警察署確認し、問題ないこと)
・被災家庭の多くは見舞金等受領してお金は多少あるが、何も無くなってしまうことがない、家にいても喧嘩が多い、遊ぶところがあつてもいいかなと話す現地の人々の声あり。(津波で流されなかつたパチンコ店の駐車場はいつも満車)
(2) モーテル 6 棟を飲食店に
・改装して市内に飲食店が無くなったので、仕事のない飲食店の経営していた高齢被災者に安い賃料で店を開いてもらう、何もしないでいるよりいいこと。
被災者と復旧工事の人に風呂に入って食べてもらえる
(3) 岩盤浴 宿泊所とバーとスナック
・浴場を利用し入浴と軽食場所の提供と、2 階は宿泊場所のない被災者と工事関係者、ボランティアの人達の宿泊の為の 2 段ベットを造り、1 泊入浴含みで 3,000 円くらいで提供する、いろいろな人達が使える。

(4) 大浴場 仮眠室と飲食コーナー

- ・1階は大浴場をそのまま利用し休憩所等、2階は休憩と、宿泊の為のまんがサミット12万冊のコミック、TVかPC設置のスペース（まんがネットカフェ）を約100設置

6、結果

- ①大体予定通りとなる
- ②工事業者は盛岡・内陸から毎日通う（実際やってみると大変、片道2時間要す。私は週2~3日を2ヶ月現地へ、企画コンサル料とは別に出張料有契約にて）
- ③事業計画全体のスピードは大丈夫か
- ④・水源と駐車場確保のために北側斜面を斡旋し、新しい井戸を設置しポンプアップ。
 - ・北隣の元ドライブインの土地建物を貸してもらう。（駐車場と設置と従業員の宿泊施設に）
 - ・地権者より借地権の譲渡の承諾をもらい斡旋し、地代は以前と同じで了解をもらう借地契約を斡旋する。
- ⑤協力してもらえない地権者もいましたが、その部分だけ今もそのまま残っている。周囲の協力者は収入にも繋がりました。

このケースでも聞き取り、調査、評価（売価・賃料・地代・借地権譲渡価格）、収益価格などと具体的な方法論と金額と実現の可能性と法のクリアと不動産の基本が大切だと思います。

7、抵当権者：金融機関

- ①1番抵当権者 地銀—1億円弱の回収 残債：有
 - ②2番抵当権者 国系金融機関—①の1/3くらい回収 残債：億有
- ※・当方—この時期でこの位回収出来たら良い方ではないですか（被災地・被災者のためになる）
- ・今、OKしないでいつ回収するのですか、5年後10年後ですか、その可能性はありますか？
 - ・良い話だと思いますが、今まで破産してから何年経過したんでしたか
 - ・ある条件も承諾してもらい、OKをもらう

8、債務者 会社も個人も破産 昔は地元ゼネコン

田舎港町でも売上高〇〇億円上げて、不動産資産も数ありの有名会社と個人

- ①ほとんど震災前に任売で処分され、残ったものが今回のボーリング場～大浴場施設一体と鉄道駅前の3~4階建物（収益物件）の2棟だったが津波で全体被災し、回りの木造系の建物は流されて、収入の生命線が無くなった。
- ②私はいつも債務者の味方。この人達を考えてあげないと任売は進まないケースが多い。（銀行は商売で融資して、リスクを含めた金利をもらっている。全体で黒字何だし、それに損金処理すればいい訳でという気持ちもあります。敵ではなく大事なお客様です。）

(1) 分析

今後の生活は駅前の2棟のビルが修繕できて稼働すれば

- a. 被災地の人、復旧の人たちの食事と憩いの場になる
- b. 早く対処してあげれば債務者と被災者の役に立つ
- c. 自営の店で働くことが出来る
- d. 何と言っても駅周辺一帯、津波で何もないで稼働すれば普段以上の売上を想定出来る

(2) 提案

(債務者とは物件のこととか、売買の件、その他のことも聞き取りはしていました。)

a. 金融機関 2行に対して

債務者にいくらか取引協力費（実質立退き料）、金融機関では立退き料は出さない。（損失があるのに追銭払えない）これが普通、今度の場合は一部回収だけではなく、将来の損失を少なくして回収、不良債権の無税処理、積立金の処理、買主さんへの新規借出（買主借入了承済、現金相当あるが）良いことが多いですね。

◎だから債務者が生活の為、地域の為のビルの修繕費（実質）を〇、〇〇〇万円みてくませんか。被災地のためにもなりますよ。



2行：しょうがないそれで一件落着ならOKする

但し名目は考えて下さい（立退料ではダメです）

当方……ではこうゆう目的でこうゆう金の流れの処理ではどうですか

2行……OKです

③債務者（法人・高齢な個人）とは感触を得ていたので、この旨話したら一発OKでは早々に売買契約をお願いしますと今後生活できると感謝されました。

相手：いつでもOKです

④コンサル斡旋も今回早く取引し行動いでないと、被災地の人々に役に立つことが薄れる

・今なら、食べ物、食堂、お風呂、休み所がないで役に立つ。

⑤いつもの様に、今回も携わった皆さん

(1) 債務者（売主）	OK
(2) 金融機関	OK
(3) 買主（事業主）	OK
(4) 市民の飲食・風呂・休憩	にも良い
(5) 手伝いに来ている人、ボランティア	にも良い
(6) 自衛隊の人、住宅メーカー、復旧の人達	にも良い
(7) 近隣の何十人かの働く場所確保	にも良い

⑥私も、売買仲介料、賃貸仲介料、コンサルタント料、借地権変更契約書作成手数料、借地権契約手続料等、1社で行ったので少しの収入が入りました。

ただ、往復4時間、週3～4回の通いは疲れました。

○成功の秘訣は味方を増やす、敵をつくらないことだと思っています。

○不動産の基本の聞取、資料集め、調査、評価から方法論が大事と考えます。

(将来の方向と数字と可能性が見えないと進まないと思います)

- (1) 不動産について - 考え方、不動産についての広い見識
- (2) 資料等について - 相談者(依頼者)、役所、法務局、関連部局、近隣、各専門業者、
(聞き取り)
(反対に相談) 士業の方々、工事業者よりいただく、また話をするだけでも参考になり、必ず前が開けると思っています。
- (3) 考え方について - 上記(2)に相談することにより、アイディア方法が見えることが多いです。現地、近隣に通う。役所、他も同じこと3回も相談にいくしアイディアのヒントが見えることが多い。
- (4) 調査について - 調査がしっかりと出でないと始まらない、一次調査、五次調査、現地と資料との摺合わせが大事と思う。
上記(2)との聞き取りと調査
- (5) 評価について - 資料評価、時価評価、現在価値と将来価値、添付資料の不動産評価についてを参考下さい(いろいろな評価・価格・賃料があります)
- (6) 手法について - 聞取り「相談者から始まり、上記の(2)」→ここが理解できれば依頼者の望みに繋がり「不動産業者として」貢献できると考え実践しています、後はチーム造りです。
相談者の本音を聞いたら、それを第一に相談者の希望に沿う適切な方法パターンを20通りくらい提案し収支予想も一部付けて一緒に考える。
「相談、提案、コンサル斡旋」を行っております(仕事にならないこともあります、でも感謝されます)。

2、添付資料 - A4で約55枚

田向 定雄