

目前に迫る「2025年」問題、誰しも俗にいう「ピンピンコロリ」を望むであろうが皆が皆そういうわけにはいかない。かつてのように大家族の中で生活し大往生を迎えられる高齢者はかなり少ない。核家族化が進み老後の生活の変化を安心・安全に進めるために不動産業者としての役割も少なくない。増え続けるであろう高齢者認知症、長生きによる経済的負担リスク、介護サービスの人的問題、「終の住み家」のアドバイスなど不動産事業に関連した高度なコンサルティングの時代がすでに到来している。「終の住み家」として期待されるサービス付高齢者向け住宅（以下「サ住高」）については国土交通省の調査によると2011～2015年の5年間で倒産などで廃業した施設が125か所とある。施設設置エリア・地域の問題、サービス内容の問題、従業員の確保の問題などが考えられるが、高齢者に寄り添った施設（サービスを含む）の構築が必要である。

主に高齢者との取引とサ住高に関する業務の推進について考察する。

#### （高齢者との取引）

高齢者を保護する法制度として1. 意思能力 2. 法定後見制度 3. 任意後見制度の3つが挙げられる。

##### 1. 意思能力

高齢になると判断能力の低下による意思能力の有無の問題がまずあげられる。意思能力を欠いた法律行為は無効なので、契約取引も当然無効となる。法律行為の内容に判断（画一性がない）されるので、野菜1つ買うのと不動産を処分するのでは、弁識する能力に大きな差がある。「法律行為をすることの意味を理解する能力」ともされるので、不動産取引においては意思能力がなければ契約は無効となるリスクが高い（改正民法により条文に明記）。契約相手方当事者にとっても時間的、精神的苦痛を伴う可能性があるため、仲介取引業者も損害賠償などの訴えをうける可能性もある。

高齢者の意思能力欠如に乗じて不動産を奪取したとして共同不法行為に基づく損害賠償を求められた裁判で買主業者等及び司法書士の責任が容認された（東京高裁 H27.4.28）

認知症により意思能力がなく転売契約の無効と所有権移転登記の抹消が認められた（東京地判 H21.10.29）などの判例があり不動産業者としても参考にする必要があるであろう。

後述する後見等の登記がなされていない場合どのように対処するかが問題となってくる。本人面談と第三者からの情報収集により総合判断すること重要である。

宅建業者は面談の際に人の同一性、取引の意思の確認、犯罪収益移転防止法の本人確認をすることを一般的に求められているが高齢者の場合判断能力の有無の確認が必要となる。

「はい」「いいえ」の意思表示のみでは意思表示能力あるとは言い難い。面談により取引が可能かどうか判断するが、面談の際には取引業者は複数人で立ち会って様子を確認するのが望ましいと考える。また司法書士・弁護士などに早い段階から面談に立ち会ってもらったり高齢者側も親族・知人など同席してもらおうのも一案である。質問については、日常の行動がわかるような内容が好ましい。「お買い物はどちらに行かれますか」「お散歩はされ

ますか」「好きな食べ物は何ですか」など差しさわりのない世間話をしながら意思能力・判断能力がどうか様子を確認するのが高齢者に対しても失礼でもなく有用である。また、売却の場合その資金使途の質問は必須である。自宅売却の場合は移転先の問題もあるので、移転予定の親族、買い替え物件、老人施設などの裏付けがとりやすい。

本人面談 双方共に複数人で、できれば有資格者の同席

質問 「はい」「いいえ」の答えでなく本人が話しやすい内容を考える

資金使途については必ず確認する

少しでも疑義が生じた場合丁重に断るか中断する

第三者からの情報収集については高齢者本人のプライベートにかかわる問題であるので慎重には慎重を期す必要がある。家族、親族、知人、近隣、入所中施設関係者、入院中病院関係者などに日常生活などをヒアリングをする必要があるが、困難が予想される。本人の承諾があればヒアリングも可能であるが、抵抗を示すことも考えられる。一般取引でも売却案件を近隣にヒアリング調査をするが、更地・空家なら調査しやすいが居住中の場合は近隣に内密の場合もありヒアリングは慎重にならざるえない。同様に第三者ヒアリングの場合困難も伴うので家族の情報を取得するのが一番良い。先の判例のように身内から訴えを起こされる可能性もあるので予め家族が取引をすることを同意しているかの確認をとるのが好ましいので、法定相続人の家族と面談できる方法を考えたい。高齢者の場合契約以後残代金までの間に病死その他要因で亡くなる場合もあるので、その辺の事情を説明して本人の承諾を得て戸籍謄本の取得に協力してもらう。その際に謄本を確認して家族との面談を了解してもらう。

家族からの情報収集 そのための戸籍謄本の取得は必須

入所先・入院先からの情報収集 日常生活ぶりの確認

\*本人面談と第三者からの情報収集により総合的に判断

実務上面談時・契約時などに高齢者単独のケースは少なく、ご夫婦同席、実子立会いのケースが多く問題は少ないが、今後夫婦共に意思能力を欠いた場合や実子が代理として契約などを行うケースも増えることが予想されるので取引今以上に慎重に行う必要がある。

AIを活用した面談時のツール（意思能力の有無の程度）の開発も今後期待したい（補助的なものとして）。

## 2. 法定後見制度

事理弁識能力が十分でない場合裁判所の基準により認定し法律行為に制限を加える制度であり登記により公示される。成年後見・保佐・補助の種類があり、あわせて「成年後見

等」というが、法務局の申請により登記事項証明書の交付を受けられる。この成年後見等制度により本人の保護及び取引の安全も図れる。不動産業者としては第一にこの法務局の調査が必要である。本人に取得してもらうか代理委任状をもらって業者が取得するか、どちらにしる登記事項証明の取得は必須と考える。一般の住宅ローン打診の前に信用情報を買主が3社からとってもらうのと同様に取引には必要な旨を理解してもらう。

「登記されていないことの証明書」の交付であれば前述の面談などにより判断することとなるが、登記されていた場合はどうするか。登記には成年後見人、保佐人、補助人の氏名・住所が記載されているので打合せが必要となる。成年後見の場合は成年後見人が当事者として打合せする（財産処分の権限あり）が、本人居住用不動産については家庭裁判所の許可が必要なため注意を要する。本人が自ら契約をした場合取り消されるおそれがある。保佐の場合本人自ら契約はできるが保佐人の同意が必要となるので予め保佐人との打合せも必要となる。代理権の範囲も登記により確認しておくことが必要である。補助の場合も自ら契約するのが原則だが、補助人の同意権付与・代理権付与の申立てがされていれば、予め補助人との打合せが必要となる。

高齢者には本人の財産保護、取引の安全の見地から登記事項の取得が必要な旨を十分理解してもらい、取得ができない場合取引もできない旨も告知するのも必要である。

### 3. 任意後見制度

将来判断能力が不十分になった時にそなえ予め財産管理を委任する制度で登記により公示される。任意後見人の氏名・住所・代理権の範囲などが登記されているが、本人の判断能力が低下した段階で裁判所が任意後見監督人を選任した時点で任意後見が開始されるので、開始されてなければ本人が契約するのに制約はない。

これから更に高齢者の割合が増え不動産財産の処分が増える可能性がある。次世代への引継ぎ、高齢者施設への入居のための売却、海外・国内移住のための売却、古貸家・古アパート（メンテナンス費用がかかる）の資産買替、底地・借地権の資産組み換えなど色々なコンサルティングが必要となる。本人の財産保護及び取引の安全を念頭に高齢者に対応した実務がより一層必要となる。

(サービス付高齢者向け住宅)

「終の住み家」自宅で大家族に見守られながら大往生できる人はひと握りである。要介護になってもかかりつけの医者が毎日様子を見に来て、家族が炊事・洗濯・入浴をしてくれる。高齢者全員が全員そういうわけにはいかない。介護疲れの果ての痛ましい事件が報道される。色々なサービスを受けながら「終の住み家」を期待されるサ住高について考えてみたい。

従来の有料老人ホーム（H23.4 法改正前）については高齢者すまい法の適用がなく、かつ利用権方式が多く次のような問題がある。

- ・ホーム自体が第三者に売却された場合基本的には第三者に対抗できない（借地借家法の保護を受けられない）
- ・部屋の変更があつたりスタッフが部屋を自由に入出入りできたりする
- ・入居一時金に関するトラブルがある
- ・債権契約にすぎず当事者間しか効力がない

以上の問題をふまえ、高齢者が安心して生活できる居住環境のため高齢者の居住の安定確保に関する法律<高齢者すまい法>が平成23年改正・施行された。居住+サービスにより高齢者が安心して暮らせる住宅の実現となる。

まず、入居契約について利用権方式・普通借家権・定期借家権・終身借家権（期限付き死亡時終了建物賃借権を含む）のどの契約でも構わない。賃借権の方式についてそれぞれ比較すると普通借家権については期間満了時の貸貸人からの拒絶は「正当事由」が必要であり未来永劫に契約が継続する可能性があり、かつ賃借権の相続もおきる。相続人の入居年齢制限また広く高齢者に住宅を供給する趣旨からははずれてくる。内縁の配偶者に相続権がないため同居契約者が死亡の場合住宅に住み続けることが困難になる。

**定期借家権**については前日の「正当事由」がなく契約期間満了で終了となる。短期間の場合双方了解すれば再契約となるが賃借人の地位が不安定になる。長期間であれば普通借家権と同様に期間満了まで相続の問題、内縁の配偶者の問題、広く住宅を供給の趣旨に反する。**終身借家権**（不確定期限付き賃貸借契約）については普通・定期借家権の問題点を補える。借家人一代限り（死亡時終了）の借家契約であり「終の住み家」のコンセプトに合いかつ相続権の排除という相続法の大原則の修正により広く次の高齢者の供給も始められる。また、高齢者すまい法では内縁の配偶者も配偶者に含まれるので貸貸人に対して契約の再締結請求が可能で地位が保護される。相続人の意向に関係なくできるが、相続権の排除は使用収益の部分のみであるので他の権利義務は相続人に相続されるので金銭のトラブルにならないように注意を要す。

結論としてサ高住の契約形態としては、高齢者のために広くバリアフリー住宅を普及させる趣旨の達成ためには終身借家権の契約が最適と考える。問題点としては同居する親族が60歳以上とされているので、60歳未満の親族が同居できない事で何らかの対策が必

要であろう。例えば共同住宅方式においてサ高住の終身借家権と60歳未満の親族の定期借家権の併用も考えられる。

死ぬまで契約の存続が強制されるのが嫌だと考え当面入居して10年後にどこかに行くかもしれないと考える高齢者のために、中途解約という方法もあるが、賃貸人が応じれば期間付死亡時終了建物賃貸借がある。「終の住み家」のコンセプトからは遠ざかるがライフスタイルの変化、個々人の考え方、住宅の普及という面があるので終身借家権の補完という観点からは必要である。

次に賃貸借契約と一体不可分であるサービス提供契約について考える。安否確認と生活相談はサ住高には必須の義務となっている。

安否確認・生活相談共に単に事務的な言動（インターホン越しの単なる安否確認など）ではなく親身に優しく丁寧な対応が求められる。また他のサ高住施設との差別化にもつながる。介護施設職員の事件も多発しているので、サ住高有資格職員などの定期的な研修・勉強会・フィードバックも必要となる。

生活相談サービスについて施設内高齢者同士の人間関係の相談・助言の専門的な相談員の配置が必要である。毎日顔を合わす高齢者同士に平穏な暮らしの提供、ハード面が十分満足するものであっても人間同士の関係に不満があれば「終の住み家」になりえない。精神カウンセリングできる職員の確保も重要である。

その他のサービスで付加価値を高める必要もある。

医療機関と提携した医療サービス、同一施設、敷地内に医療機関が併設できれば利便性・緊急性に対応でき高齢者にとってメリットが多い。介護施設も同様である。

日常生活のサービス、食事・洗濯・掃除などの充実も付加価値が高い。

健常者も楽しめるカラオケ・フィットネスクラブ・居酒屋・カルチャースクールなどいくらでも付加価値を高めるサービスはある。他事業者にとってもビジネスチャンスが広がる。

離れた家族とのテレビ電話・パソコンの導入、近隣幼稚園・保育園との交流会など各世代との交わり、AIの活用した高齢者の安全性・利便性の確保など付加価値の供給はいくらでもありそうである。

賃料の支払いについては全額前払・分割払・一部前払、残部分割の方式がありますが、全額前払・一部前払につき住宅支援機構の「住宅融資保険を活用したリバースモーゲージ型住宅ローン」が利用可能です。リバースモーゲージ（死亡時一括償還型融資）は民間金融機関でも融資があるが、担保物件の場所・評価が厳しかったり、長生き資金捻出のため途中で売却せざるを得ないケースがある。サ住高入居の場合、自宅を3年以内の定期借家権契約により第三者に賃貸にできて老後資金が安定する。平成29年4月からノンリコー

ス（債務を担保物件の範囲に限定）が導入され残債務を相続人が相続しない仕組みも可能である。リコース型に比べ金利は高くはなっている。

このようなサ住高入居の融資だけでなく、自宅その他不動産売却により資金を捻出する場合もあるので前述の高齢者との取引も増えてくる。高齢者よりサ住高の質問も増えてくると考えるので、特に終身借家権の内容・賃料支払方法・賃料増減額請求権の排除の特約・サービス内容など入居契約書の内容の熟知が必要となる。相手方が高齢者のため十分に理解できるように時間をかけ、内容・法律用語もわかりやすく説明する。

終わりに

今年11月から介護現場での外国人技能実証制度が始まる。2025年全国で約38人の介護職員が不足する。(厚生労働省推計) 当然ながらサ住高にかかわる日本人職員も不足するであろう。外国人の雇用も必須であり、業務だけでなく日本の文化を理解して、日本人(特に高齢者)とのコミュニケーション能力が高まることを期待したい。

必須サービスだけでなく付加価値を高めるサービスについても人員確保が必要である。

AI分野の発展により日常サービスが容易になり、小人数で施設運営も可能な時期も遠くないと思われるが、人間同士のコミュニケーションがより重要になる(中にはAI利用の方がいいという人もいるが)。

サ高住については所有分譲より賃貸借、利用権方式ではなく賃貸借方式、賃貸借のなかでも終身借家権、付加価値の高いサービス提供、関係職員の充実(親身・丁寧)という流れになると思われる。供給事業者としてもビジネスチャンスであり責任も高まってこよう。

高齢者に関わる取引不動産業者としてもビジネスチャンスであり、その責任の重大さを自覚しつつ、業務を推進していく必要がある。

以 上