

「任意後見」「民事信託」で 認知症に備える

オーナー様向けニュースレター

エステイター通信

アルツハイマー病治療薬「レカネマブ」が話題です。しかし、これだけ注目が集まる背景には、高齢化の進行に伴う国内認知症患者数の急増があります。厚生労働省発表「高齢社会白書(平成29年)」では、認知症患者数は2025年に700万人に達し、65歳以上の20%を占めるという予測も。発症のリスクは誰もが等しく抱える以上、認知症対策は賃貸経営者にとっても他人事ではありません。

■ 判断能力喪失によって契約が不可能に

認知症発症による最大の障害は、さまざまな「契約行為」ができなくなることです。日本の民法は契約締結において「法律行為をするうえで自己の行為の結果を判断する能力=意思能力」を必須としますが、重度の認知症患者は意思能力が「ない」と見なされ、その状態での契約は“無効”とされてしまいます。

また、認知症によって判断能力が低下し、入出金の管理もできない状態となってしまうと、せっかく積み上げた資産も凍結されたと同義です。本人名義の預貯金は、たとえ家族であっても引き出せません。

賃借人との賃貸借契約や建物修繕の契約もできない、お金も引き出せないとなれば、賃貸経営の継続はもちろん、生活を共にする家族への影響も甚大。そこで検討したいのが、判断能力の正常なうちから対策を進められる「任意後見」や「民事信託」の活用です。

■ 発症後の対処は「法定後見」になる

賃貸経営者が重度の認知症で意思能力がないと認定された場合、一般には家庭裁判所に申し立てをして「成年後見人」を選定してもらい、後見人を介して各種契約や預金の引き出しを行なうこととなります。

しかし、法定後見人には本人の生活維持に必要な最低限のサポートしか許されておらず、リスクを取って収益性を高めるような投資目的の契約は行なえません。また、後見人には弁護士や司法書士が選任されることが多く、月々の報酬も必要です。何より、この法定後見制度は「事後」の対処策であり、本人が元気なうちは活用できません。



■ 信頼する相手に経営維持を託す 「任意後見」

一方の「任意後見」は、元気なうちに任意の人物と任意後見契約を締結し、いざという時に備える対策です。公正証書での契約が必要ですが、「この財産を〇〇のように管理してほしい」と要望を盛り込めば、法定後見よりも希望に近い形で財産管理を任せられます。

あくまで成年後見制度の範囲内のため、家庭裁判所の選定する任意後見監督人の監督を避けられず、また法定後見人と同様、任意後見人も攻めの資産運用はできませんが、裁判所が選定する後見人ではなく、自身の信頼する相手に経営を維持してもらえる安心感は大いなもの。また、法の監視の下で契約内容に応じた効力が発揮される点も一つの安心材料でしょう。

■ 事前に将来の資産形成まで託す 「民事信託」

信託とは、自身の財産の管理・運用を信頼のおける人に託す制度のこと。信託銀行等の業者に託せば商事信託、個人に託せば民事信託となり、最近では“家族”に託す民事信託「家族信託」が注目を集めています。任意後見との大きな違いは、信託契約によって受託者にさまざまな権限を与えられること。予め契約内で許諾してあれば、任意後見では制約を受ける投資的な契約も問題なく任せられます。

また、民事信託は締結後すぐに効力を発揮するため、元気なうちは自身の監督のもとで受託者に“勉強”をさせるなど、発症後に備えた賃貸経営の“引き継ぎ期間”を設ける運用も可能。一方で、受託者は長期にわたって財産管理に拘束される・発症後は受託者の裁量で資産が管理・運用され制約がない等のデメリットもあるため、活用にあたっては受託者や家族と、信託の目的や意義について十分に話し合っておくことが重要です。

任意後見と民事信託、どちらを採用するにしても、認知症を発症してからでは対策ができません。また、財産管理を託した先には必ず「相続」の問題が発生します。認知症対策は相続対策とワンセットで考え、早めの計画・準備を心掛けましょう。



オンシーズン直前! 「人気設備 ランキング2023」から 最新入居者ニーズを探る

金利上昇局面に知っておきたい 投資指標“DSCR”とは

～高齢化社会の賃貸経営継承策～ 「任意後見」「民事信託」で 認知症に備える



「人気設備ランキング2023」

から最新入居者ニーズを探る

TOP10 2023 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる

単身者向け	ファミリー向け
NO.1 インターネット無料	NO.1 インターネット無料
NO.2 エントランスのオートロック	NO.2 エントランスのオートロック
NO.3 高速インターネット(1Gbps以上)	NO.3 追いだき機能
No.4 宅配ボックス	No.4 システムキッチン
No.5 浴室換気乾燥機	No.5 宅配ボックス
No.6 独立洗面台	No.6 高速インターネット(1Gbps以上)
No.7 システムキッチン	No.7 浴室換気乾燥機
No.8 防犯カメラ	No.8 24時間利用可能ごみ置き場
No.9 24時間利用可能ごみ置き場	No.9 ウォークインクローゼット
No.10 ウォークインクローゼット	No.10 ガレージ

TOP10 2023 この設備がなければ入居が決まらない

単身者向け	ファミリー向け
NO.1 エアコン	NO.1 エアコン
NO.2 TVモニター付きインターホン	NO.2 室内洗濯機置場
NO.3 室内洗濯機置場	NO.3 TVモニター付きインターホン
No.4 インターネット無料	No.4 独立洗面台
No.5 温水洗浄便座	No.5 追いだき機能
No.6 独立洗面台	No.6 温水洗浄便座
No.7 宅配ボックス	No.7 インターネット無料
No.8 エントランスのオートロック	No.8 システムキッチン
No.9 備え付け照明	No.9 エントランスのオートロック
No.10 高速インターネット(1Gbps以上)	No.10 ガスコンロ(2口/3口)

※掲載の情報は2023.10.16「全国賃貸住宅新聞」より抜粋

「周辺相場より家賃が高くて決まる」ランキング… **単身①～⑩** **ファミリー①～⑩**

毎年恒例、全国賃貸住宅新聞社の「人気設備ランキング」2023年度版が発表されました。全国の賃貸仲介・管理会社が「この設備があれば周辺相場より高くても決まる」「この設備がなければ入居が決まらない」という2つの視点から答えた設備トレンドをヒントに、満室経営を叶える戦略を練っていきましょう!

ますます高まる「ネット環境の整備」ニーズ

数ある人気設備の中で今年も存在感を示したのが、9年連続で「高くても決まる」の1位に輝いた「インターネット無料(順位①④⑦)」,そして3年連続の上位ランクインを果たした「高速インターネット(③⑥⑩)」です。今や手間なく・安く利用できるインターネット環境は、入居者にとって最大の関心事。利用料が転嫁され、賃料が相場より高くなっても、「無料」という言葉の持つ集客力は絶大です。

一方で、インターネット無料物件の増加とともに広まりつつあるのが、「無料物件のインターネット=使い物にならない」という風評です。SNS等を通じて、一部物件のネットの遅さが拡散されるなどで、リモートワークをする人や、動画の視聴・ゲームを好む入居者の「速度」を重視する傾向が強まっています。テレビよりもYouTubeやTikTokの視聴に時間を割くZ世代(概ね25歳以下の若い世代)を取り込むためには、各戸の

「この設備がなければ決まらない」ランキング… **単身①～⑩** **ファミリー①～⑩**

回線速度の確保や戸別に高速回線を導入できる環境の整備、また、特定入居者による回線の過剰利用・独占が発生していないかの把握・監督も大切です。



治安面の不安から高まるセキュリティニーズ

近年、闇バイト強盗や特殊詐欺、外国人犯罪のニュースが多く報じられたことで、賃貸住宅にもセキュリティ設備を求める声が高まっています。物件の防犯力強化は内見時の訴求力アップだけでなく、既存入居者の安心感を高め、長期入居を後押しする効果も期待できるでしょう。

王道は「エントランスのオートロック(②②⑧⑨)」や「防犯カメラ(⑧)」,特にオートロックは、集客力に直結する一方で後からの導入が難しいため、新築計画時に最優先で検討したい設備です。防犯カメラは後付け可能なおえ、見た目の威圧感で犯罪抑止に役立ち、さらに入居者のマナー違反を牽制できるという隠れたメリットも。かつては高級品でしたが、Wi-Fi環境を使ったネットワークカメラなら数千～数万円のコストで設置可能です。

暮らしの自由度を高める「タイパ」設備

人々の生活を長く制限していたコロナ禍が明け、自由に時間を使いたい・不自由なく活動したい、というニーズが反動的に増えている点も見逃せません。

天気を気にせず洗濯物を干せる「浴室換気乾燥機(⑤⑦)」や「室内物干し(ランク外)」,ごみ出し時間に囚われない「24時間利用可能ごみ置き場(⑨⑧)」,配達があっても在宅せずに済む「宅配ボックス(④⑤⑦)」など、本来なら受けるべき行動の制限を回避できる便利設備は、「タイムパフォーマンス(時間対効果)」を重視するZ世代への訴求力も期待できます。

低価格化の進む設備で最新の暮らしニーズに対応

賃貸経営者として常に意識しておきたいのが、時代の変化に伴う「新しい暮らし方」へのニーズの兆しです。常に時代の最先端を維持するとなると主にコストが課題となりますが、技術の進歩に伴って商品の低価格化・多様化も進むもの。手頃な価格になったと判断できたものから導入し、周囲との差別化につなげたいものです。

例えば、IoT製品をスマートフォンやスマートスピーカーで一括管理し、快適な生活空間を実現する「スマートホーム化」。話題としては数年前からありましたが、昨今は冷蔵庫・掃除機・洗濯機などのIoT家電も普及し、それらをコントロールする機械やセンサー

も廉価な商品が登場。実現のハードルはずいぶん下がりました。

また、指紋認証や顔認証で錠を開閉する「生体認証」の導入も、「スマートロック」との合わせ技で数万円にて実現できる時代に。玄関錠の開け閉めに鍵はもちろんスマホさえ要らない便利な生活を提供できます。

低価格帯の電気自動車(EV)が次々と登場するに伴い、ニーズの上昇・設置コストの低下が進む「EV充電器」にも注目です。今後さらに増加するEV利用者にとって、充電設備付きの駐車場は最優先の選択肢。EV普及率にあわせて導入を検討すべきでしょう。



なお、今年の「この設備がなければ入居が決まらない」ランキングでは、新設の「エアコン」が当然のように1位を獲得し、単身・ファミリー共に僅差で「TVモニター付きインターホン」「室内洗濯機置場」が続きました。トレンドを追うだけでなく、これら3設備のような「基礎固め」の重要性も再確認したうえで、オンシーズンに向けた次の一手を考えていきましょう。



ワンポイント解説

金利上昇局面に知っておきたい投資指標「DSCR」とは

日銀による長期金利の変動幅拡大の容認を受けて、住宅ローン「フラット35」の最低金利も9月・10月と2か月連続の上昇。市場では金利上昇リスクへの警戒がじわじわと強まっています。不動産投資ローンへの影響も懸念される中、賃貸経営者として押さえておきたいのが「DSCR」という投資指標です。

1.0を割るということは、借入金を収益から返済できずに手出しがある状態です。一般に、賃貸経営ではDSCRの1.2以上の確保を目指すべきと言われ、金融機関も融資審査の参考とするほか、融資条件として「DSCRの1.5以上の確保」等の要求をすることがあります。

適切な借り入れバランスで安定経営

DSCRが低下する要因は、空室の発生等に伴う「収益の減少」と、金利上昇等による「返済額の増加」です。返済額を減らすことでDSCRの値を改善する場合の具体策は、借入期間を延ばす交渉、または金利の安いローンへの切り替えのどちらかでしょう。

もちろん売買差益を狙った投資や複数の物件でカバーし合う投資など、物件単体のDSCRが問われないケースもありますが、DSCRという指標を参考に、借入金と上手な付き合い方や、自身にとってベストな投資バランスを模索してみたいかがでしょうか。



返済能力・投資の健全性を簡易判断

DSCR(Debt Service Coverage Ratio)とは、不動産投資など“借り入れを伴う投資”において、返済にどの程度の余裕があるかを判断する指標です。さほど難しい計算は必要なく、年間売上から運営費等を引いた純収益を、年間の元利金返済額で除することで算出できます。

$$DSCR = \text{1年間の営業純収益} \div \text{1年間の元利金返済額}$$

例えば、年間の家賃収入400万円・運営経費100万円の物件で、毎年200万円を返済しているとしたら、その物件(≒投資)のDSCRは(400万円-100万円)÷200万円=1.5となります。つまりDSCRは、純収益が元利金返済額の何倍あるかを示しているわけです。

返済に対して収益が十分にあるほどDSCRは大きくなり、返済の余力がないほど小さくなります。DSCRが