

三井不動産リアルティ ニュースレター

シニア世代の暮らしをサポートする「シニアデザイン」サービス開始から1年
子世代からのご相談も増加傾向

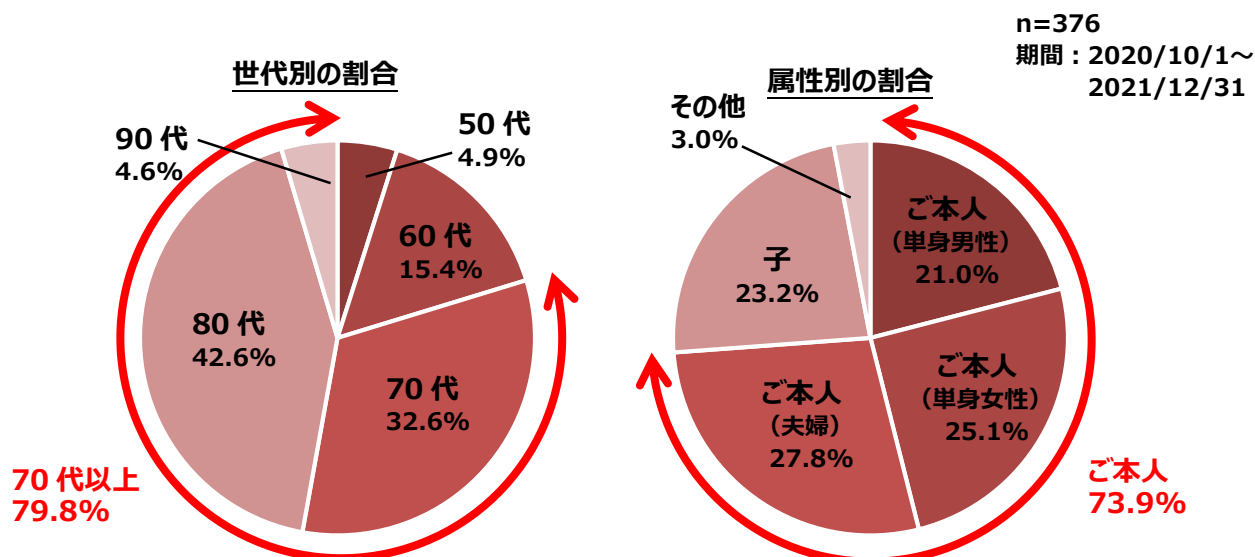
～子世代が目立ったご相談は「認知症対策」 家族信託を利用した事例をご紹介～

三井不動産リアルティ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：遠藤靖、以下、当社）が運営する個人向け不動産仲介事業「三井のリハウス」では、高まるシニア世代のお客さまのニーズにお応えすべく、2020年10月にシニアデザイン室を新設しました。シニアデザイン室では昨年1月よりシニア世代の暮らしに関するお悩みを総合的にサポートする新サービス「シニアデザイン」を開始し、これまでに370名以上のお客さまからご相談をいただいております。

本ニュースレターでは、お客さまのご相談内容をもとに、シニア世代が抱える暮らしに関するお悩みの実態についてご紹介します。

■お客さまの約8割が70代以上、7割以上がご本人からのご相談

シニアデザイン室へご相談されるお客さまを世代別に見ると、80代が約4割（42.6%）と最多で、70代以上が全体の約8割（79.8%）を占めています。また、属性別には、ご本人が全体の7割以上（73.9%）を占めており、高齢になっても老後の暮らしについてはご自身で決められるシニア世代が多いことがうかがえます。



シニアデザイン室では、老後の暮らしに関して多岐にわたるご相談をいただいております。ご相談内容は、「お住みかえ（シニア向け住宅等）」が最も多く、次に多いのは「自宅を担保にしたリバースモーゲージなどの金融商品」、「認知症対策」と続きます。

■子世代からのご相談も増加傾向、目立ったご相談内容は「認知症対策」

お客さまの属性は、ご本人からのご相談が7割以上と主ではあるものの、子世代からのご相談も増えています。2021年4月末までの時点では全体の14.6%にとどまりましたが、2021年12月末までの時点では全体の23.2%が子世代からのご相談となっています。

子世代からの目立ったご相談内容は「認知症対策」です。「両親が住んでいる持ち家について、二人とも自己判断ができるうちに決めたい」「今後、親が認知症になった場合、親の住まいや今住んでいる家の処分はどうしたらいいのか」など、将来への不安からご相談をいただくケースが増えています。

「認知症対策」の相談者の内訳を見ると、ご本人からのご相談は27.8%に対し、子世代からは72.2%となっており、親子で意識に差があることがうかがえます。

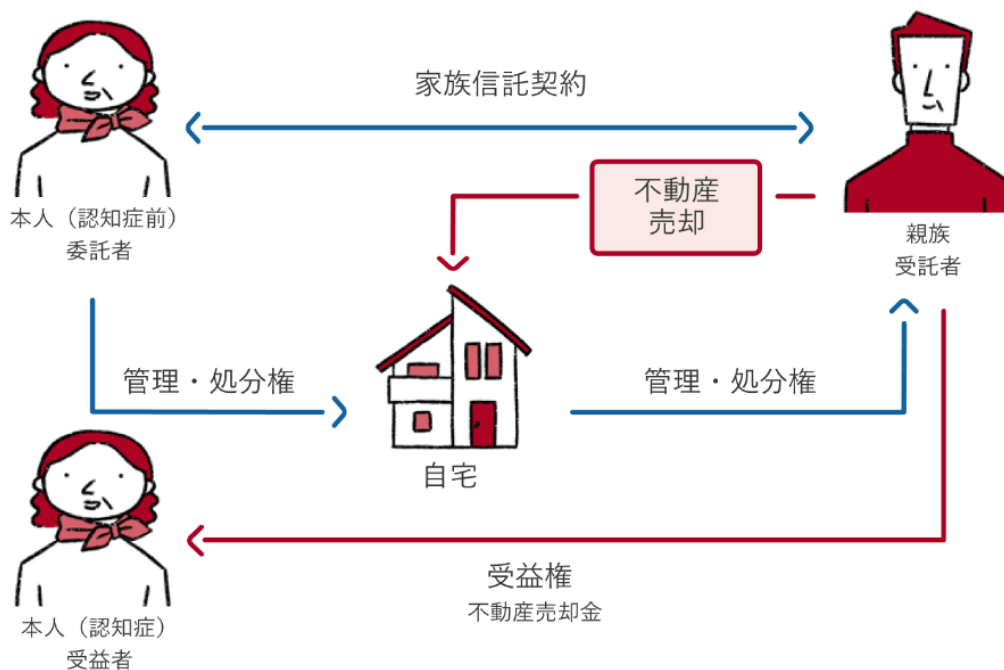
今後、高齢化が進むにつれ、認知症の患者数も増えることが想定されます。平成29年高齢社会白書※¹によると、2025年には65歳以上の約5人に1人が認知症になるという推計も出ており、「認知症対策」はますます重要になるのではないのでしょうか。

■認知症対策としての家族信託

シニアデザイン室では、認知症対策として「家族信託」をご提案しております。シニアデザインのお客さまは、将来的に所有不動産を売却し、老後資金に充てようとお考えの方が多くいらっしゃいます。しかし、何も対策をせずに認知症になった場合、ご自身で、所有不動産の売却や預金の引き出しをすることができなくなります。ご本人が認知症になり、判断能力が失われた後に不動産を売却するためには、一般的には、成年後見制度が必要となります。

ですが、認知症になる前に「家族信託」を組成しておくことで、ご本人が認知症になった場合でも、子世代が不動産を売却することが可能となります。「家族信託」とは、認知症などによりご自身の財産が管理できなくなった場合、財産の管理や処分などの権限を、信頼する家族に委託する信託契約です。家族間での契約のため、成年後見制度のように家庭裁判所は関与せず、費用も初期費用のみでランニングコストがかからないことから、運用しやすいのが特徴です。近年では、認知症対策として注目されています。

《家族信託の概要》



■家族信託を利用したお客さまの事例をご紹介します

実際に「シニアデザイン」のサービスをご利用いただいた子世代のお客さまの中から、認知症対策で家族信託をご提案した事例をご紹介します。

横浜市在住 56歳のお客さま（子世代）の事例

＜お客さまのお悩み＞

シニア向け住宅でくらしている母（87歳）が自宅を空き家のまま所有している。将来的には、母の生活を支える資金捻出のために、空き家となっている自宅を売却したいが、最近、母に物忘れの症状が出てきている。この先、母が認知症になり判断能力が不十分になると、自宅の売却や処分ができなくなるのでは、と困っている。

＜シニアデザイン室の取り組み＞

提携司法書士事務所と連携し、お客さま（子世代）が自宅を売却できるように定めた家族信託組成をご提案しました。この先、お母様が認知症を発症しても、お客さま（子世代）がご自宅を売却できるようになり、お悩みは解決しました。

松戸市在住 52歳のお客さま（子世代）の事例

＜お客さまのお悩み＞

父（86歳）が投資用マンションを所有しているが、高齢なこともあり、賃貸管理や修繕の負担が大きくなってきた。この先、父が認知症になった場合、物件を維持できなくなる恐れがあり、困っている。

＜シニアデザイン室の取り組み＞

提携司法書士事務所と連携し、お客様（子世代）が賃貸管理や修繕を行えるように定めた家族信託組成をご提案しました。また、現金化が必要になった場合に備え、物件の売却もできるよう契約書に文言を盛り込むようご提案し、お客さまも安心して手続きを進められています。

※1 出典：平成29年版高齢社会白書 (https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2017/zenbun/pdf/1s2s_03.pdf) より

～シニアデザイン室より～

シニア世代の多くのお客さまは、持ち家を「終の棲家」としたいとお考えですが、高齢化にともない、今後の暮らしに不安を感じ、ご相談にいらっしゃいます。

ご相談のきっかけとなるのは、3つの不安要素です。

① 身体的不安

病気や怪我、高齢に伴い体が思うように動かなくなり、**現在の住まいに不自由なことが増えること**をきっかけに、住みかえのご相談をいただくケース。

② 心理的不安

配偶者の他界など自宅に一人であることへの不安や、**家事等が億劫になってきたこと**をきっかけに、見守りサービスや食事の提供を受けることができる、シニア向け住宅への住みかえの相談をいただくケース。

③ 経済的不安

高齢化にともない、人生100年時代と言われる中で、**老後資金の不安やローン返済が難しくなったこと**をきっかけに、自宅を担保とした老後資金の確保に関するご相談をいただくケース。

シニアデザイン室では、これらの不安を抱えたお客さまのお話をじっくりと伺い、お客さまご本人やご家族にとってより良い暮らしをご提案しています。

【シニアデザイン専用ページ】 <https://www.rehouse.co.jp/seniordesign/>

現在、本サービスは首都圏を中心に展開していますが、首都圏以外のお客さまからも、ウェブサイトを通じてお問い合わせをいただいております。今後は、全国のお客さまからのお問合せにご対応できるよう、展開エリアの拡大を検討してまいります。

三井不動産リアルティは、住まいや街の価値を活かして、お客さまが抱える様々な課題を解決するお手伝いをしていくことで、お客さまの暮らしのより豊かな未来の実現に貢献してまいります。

■三井不動産リアルティグループにおける新型コロナウイルス感染予防対策

当グループでは、お客さまならびに従業員の健康と安全確保を最優先として、従業員における在宅勤務・時差出勤の実施やマスク着用・定期的な手洗い・うがいの励行と手指の消毒など、新型コロナウイルスの感染拡大防止に取り組みながら、事務所・センターでのサービスの提供に努めております。

～本件に関するお問い合わせ先～

三井不動産リアルティ株式会社
企画部広報グループ TEL: 03-6758-4062