

コーディネーター奮戦記

～不動産営業の現場より～

有限会社ハウス・エンジェル代表 かめおか あきら 亀岡 章

1 家族信託との出会い

私が「家族信託」に出会ったのは、3年前に一般社団法人家族信託普及協会の代表理事である芳屋昌治氏の相続をテーマにした不動産コンサルティングマスター研修を受講した時です。

「相続の前に被相続人が認知症などで意思能力がなくなった時、どんな問題が起きるか皆さんご存じですか？ 被相続人の財産が凍結されて、何もできない状態になるんですよ。」

大学で不動産と相続を教えている私は、「成年後見制度しかないだろうなあ」と思いながら聞いていました。すると芳屋氏は、「『家族信託』という制度があり、これからはこの制度が相続対策の主流になりますよ。皆さん習得してください。」とおっしゃったのです。研修もあと30分で終了、疲労も増してきた私は睡魔と戦闘中でしたが、目が一瞬にして覚めたことを今でも覚えています。

それから平成27年3月の大阪シンポジウムに参加して、河合保弘先生が「家族信託は生前の遺産分割協議書になるんです」と発言され、私は円満な相続を広く実現するためにも、「家族信託」を広島エリアの方に早く知ってもらおうと、早く実践したい気持ちになりました。

2 信託の可能性を信じて

私はまず、取引先の司法書士・不動産業者・金融機関と商談する度に『マンガでわかる家族信託』（家族信託普及協会）を渡し、協会への加入活動を行いました。当初は、信託銀行などの商事信託と混同されている方や、民法と信託法の違いが理解できない方が多く、私もわかりやすく相手に伝えることができない状態で、早く事例として習得したい思いに駆られていました。

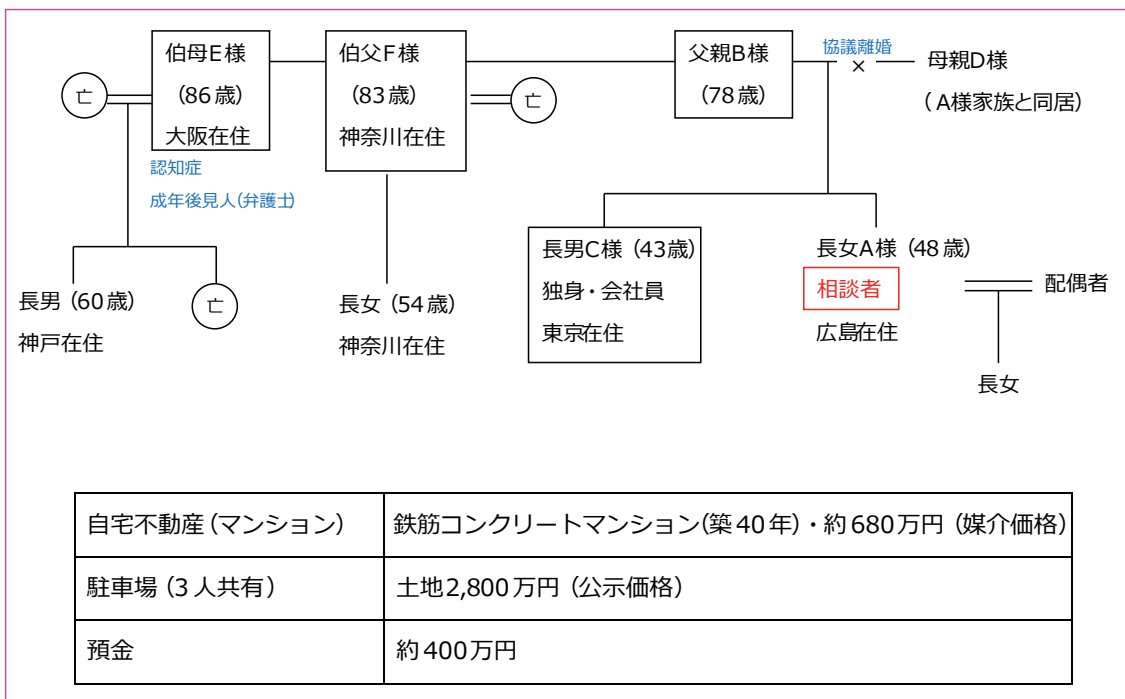
そんな時、一本の電話がかかってきたのです。

その電話は、私が独立開業して2年目になる平成17年に住宅をお世話したT家様からでした。

長女のA様からのご相談を受け、平成27年4月中旬に、T家の家系図、資産状況を作成しました。



◆ T様の家系図・資産状況



3 実家・共有土地売却信託の事例

事例

相談者は、T家長女A様(48歳)で、広島市在住です。

A様の父親B様は平成2年に母親D様と離婚後、広島市内のマンションで一人暮らしをしていましたが、平成27年4月に自宅マンションで倒れ、病院へ救急搬送されました。病院で脳梗塞と診断され、介護が必要になった場合、東京在住のA様の弟C様に負担がかかるおそれが出てきたのでどう対応して行けばよいのかとの相談でした。

(1) 相談内容の整理

相談内容を整理すると、以下の通りでした。

- A様は母親D様と同居しており、父親B様の介護は難しい。
- 弟C様との間では、かねてより両親に介護が必要な時は弟C様が行う旨を話し合っていた。
- 父親B様は月々15万円程度の年金収入はあるが、預金は400万円程度しかない。
- 弟C様は独身で、これから結婚を控えている。
- 父親B様の不動産は自宅マンションと、伯母E様と伯父F様との3人で共有している駐車場用地があり、これら不動産を売却し介護費用に充てたいと思っている。

(2) 家族信託以外の対応策

そして、家族信託以外の対策案を考えました。

- 父親B様の不動産を今から急いで売却する。

⇒リスク：時間差で父親B様の意思能力が失われた場合、売却が不可能となる。

- 父親B様の不動産を今すぐ弟C様に贈与し、弟C様が換金して介護費用に充てる。

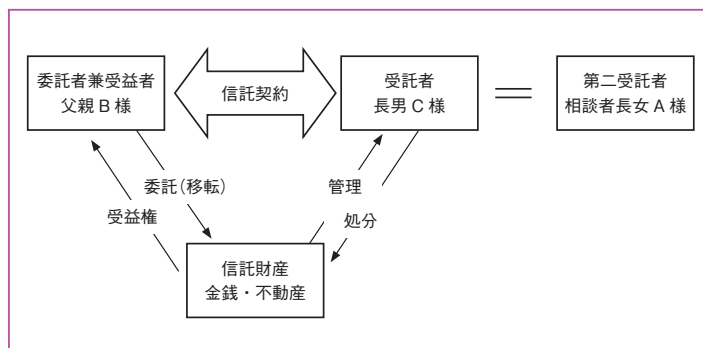
⇒デメリット：贈与に伴い、不動産取得税・登録免許税が課税される。C様名義で売却すると譲渡税が課税される（居住しない場合、長期譲渡課税）。

(3) 家族信託活用の提案

そこで、家族信託を利用した場合はどうか検証してみました。

委託者兼受益者を父親B様、受託者を弟C様とした信託契約を締結し、不動産の信託登記をして弟C様が受託者として売却活動を行います。若干の金銭および不動産売却金銭で「信託口座」を開設して、弟C様が管理運用するというスキームを提案しました（下図の提案スキーム）。

◆提案スキーム



(4) 家族信託を利用するメリット

- ①父親B様の意思能力が失われても弟C様が受託者の権限でB様所有の不動産を売却し、現金化することで介護費用を捻出することができる。
- ②信託財産の売却は、父親B様に対する課税となるので、居住用不動産の売却として譲渡所得に関する特別控除の特例を使うことができる。また、譲渡損が発生した場合、駐車場の譲渡益と損益通算ができる（ただし、同年に売却した場合）。

5 家族信託の登場人物と専門士をつなぐコーディネーターの役割

相談者である長女A様に家族信託の組成を行うにあたり、当時、広島には家族信託専門士がおらず、知人の行政書士G氏から民事信託の実務経験のある司法書士H氏を紹介され組成することになりました。

事前にA様から聞き取りした情報を元に組成案を司法書士H氏が作成、概算の見積を提示いただきました。私のコーディネーター料としての報酬は、弟C様とコンサルティング契約を締結しました。

ポイント1 専門士との十分な打合せが組成成功の道

6 専門士による家族信託の流れをわかりやすく説明

後日、行政書士G氏の事務所にて、A様と弟C様、司法書士H氏と私の5人で、約2時間、以下の内容について打合せを行いました。

- ①家族信託のメリット・デメリットの説明
- ②検討から組成までの流れ
- ③資産状況の再確認
- ④信託契約の説明
- ⑤家族信託費用の見積の説明
- ⑥次回面談日時の確認

※入院中の委託者である父親B様への資料を渡し、病状の回復を待って面談する約束

ポイント2

打合せ議事録とわかりやすい資料で納得!!

7 信託組成に至る経緯

信託目録に入る駐車場が父親B様とB様の姉E様、兄F様の3人の共有になっており、姉E様は認知症と診断され弁護士が成年後見人となっています。

兄F様は奥様に先立たれ一人暮らし、近所で暮らすF様の長女夫婦が介助しています。

父親B様は平成10年に亡くなった母親から駐車場経営を引き継いでおり、母親生前時は母親の銀行通帳で賃料等を管理していましたが、相続後は不動産業者より駐車場代金を毎月現金で受領しています。また、駐車場収入は姉E様と兄F様に分配されていないことが発覚しました。案の定、兄F様より売却するなら過去の駐車場収入の分配要求があり、姉E様の後見人弁護士に売却相談と兄F様からの過去の駐車場収入の分配要求があった旨を報告相談したところ、弁護士から10年または5年分が時効取得として妥当であるとアドバイスを受けました。

家族信託の契約案作成中に私の本業である不動産売却の査定書を大手不動産仲介業者3社に依頼、各社の査定書の比較検討表を独自に作成し、共有者へ説明で

きるよう準備しました。

売却に際し、問題点がないか現地調査しました。すると隣地フェンスの一部が越境していることが発覚しましたので、土地境界確認作業を知り合いの土地家屋調査士に依頼し、共有者へ提示する見積書を作成しました。

受託者になる弟C様と伯父にあたるF様とF様の長女の3人に、共有地売却および駐車場収入の過去分賃料の分配案を提示し、承諾をいただけましたので、専任媒介業者としてJ不動産業者の指名を受けました。後日、E様の後見人弁護士にその旨を報告し、承諾を得ました。

J不動産業者は、B様所有の自宅マンションおよび共有となっている駐車場の専任媒介契約を取り付け、売却活動を開始しました。

自宅療養中の父親B様と長女A様、弟C様に対し司法書士H氏が信託契約案の内容を説明し、その承諾を得て、公証人役場にて公正証書信託契約を作成し、信託登記を行い組成が完了しました。

ポイント3

事前の一策は事後の百策に勝る。トータルでサポートできることがコーディネーターの強み!!

8 組成後の流れ

さて、信託の組成は完了したものの信託口座の開設ができなければ、受託者C様は不動産の売却資金・金銭信託の管理、運用ができません。家族信託普及協会に相談したところ、東京のS信用金庫なら取引可能とのアドバイスを受け、C様が居住している支店の窓口へ交渉に行きました。しかし、金庫内での協議が必

要となり、すぐの開設とはなりませんでした。

委託者兼受益者の父親B様はすでに東京の有料老人ホームに入所、意思能力は回復しており、信託口座の開設を待つばかりとなっていました。

10月初旬に自宅マンションの買い手が見つかり、11月末日の決済を条件に希望通りの価格で売却できることになったのですが、S信用金庫での口座開設が未開設だったため、売却代金は父親B様の指定口座に振り込み、口座開設後に振り替えることとしました。

10月中旬には駐車場の買い手が見つかり、仲介業者担当者から10月下旬に契約、12月中旬に決済との報告を受けました。10月末日契約成立のため、売主側所有者3名には、持ち回りで姉E様の後見人弁護士→兄F様→受託者C様の順に署名捺印いただき、手付金については12月の決済日まで仲介業者にて預かることとなりました。

11月下旬にようやくS信用金庫で信託口座を開設することができ、管理・運用が可能となりました。そして、駐車場の賃借人との解約・退去も無事終了、12月中旬に買主様指定の銀行にて決済を行い、S信用金庫E支店で開設した信託口座に売買代金が入金されたことを確認、無事決済が完了しました。

後日、父親B様の在住する有料老人ホームにお伺いし、長男C様に託した業務が無事終了したことを報告した時のB様の笑顔は今でも忘れられません。

9 お客様の喜びが自分の喜びとなる仕事を!!

A様から依頼された家族信託業務を遂

行中に、家族信託普及協会で行われている「コーディネーター研修」(第3期)を受講し、改めて「ヒアリング(聴く力)」「プレゼンテーション(伝える力)」「提案設計(選択肢の検討)」の能力を磨かないといけないことに気付かされました。

お客様に安心して話をしていただける環境をつくり、お客様のお話を心から聴く姿勢を示す、そして、組成後のサポートを確実に履行し、お客様の希望を叶える。それが、コーディネーターに求められることです。

これからも家族信託コーディネート業務を通じて日々精進し、社会に貢献していきたいと思っております。



有限会社ハウス・エンジェル
代表

かめおか あきら
亀岡 章

一般社団法人家族信託普及協会 正会員

家族信託コーディネーター、相続診断士、AFP認定者、不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引士、二級建築士、住宅建築コーディネーター。

大手ハウスメーカーで注文住宅営業を22年勤務した後、2003年4月に不動産・相続に強い独立系ファイナンシャル事務所として(有)ハウス・エンジェルを創業。

延べ500件以上の不動産の有効活用、相続対策での不動産活用の相談業務を受けていくうちに、これからの日本社会では、相続対策前に認知症や病気で意思判断ができなくなるリスクの対策が必要であることを痛感、いち早く家族信託普及協会に加入し、『家族信託®』の信託業務のスキームを習得。

不動産に特化したコンサルタントエージェントとして、日本FP協会広島支部幹事、広島空き家の窓口相談員、広島県建築士会・建築事務所協会会員、福山大学非常勤講師、全国各地でのセミナー講師等活動中。