

認知症 不動産売却

最近の売買取引において、売主様が契約に来られないケースが増えてきているように感じます。不動産売買は原則、売主と買主が対面をして契約を行います。基本的には事前にご要望等を聞いた上で、全て契約書に書くのですが、稀に書いていない話、条件等が出る場合があります。もっとも、契約の場で売買代金を減額してほしいとか、取り壊しはやっぱり買主で行ってほしいとか、

金額の大きい条件変更はありませんが、小さなお願い等が出る場合があります。対面であればその場である程度対処できますが、そうでない場合には対処できません。また、対面していないので言った、言わないの、話で不動産業者が挟まれてしまう場合もあります。

上記のような理由で原則対面で、お願いしている売買契約ですが、高齢化社会を迎えて、入院や施設にいる等、どうしても来られないケースがあります。その場合には、親族を代理人として契約を行う場合もありますが、それだけでは不十分であります。

何より本人の意思が重要となってきます。弊社では、必ず意思確認を行ない、判断能力が微妙であれば、登記をおこなう司法書士に確認に行ってもらいます。

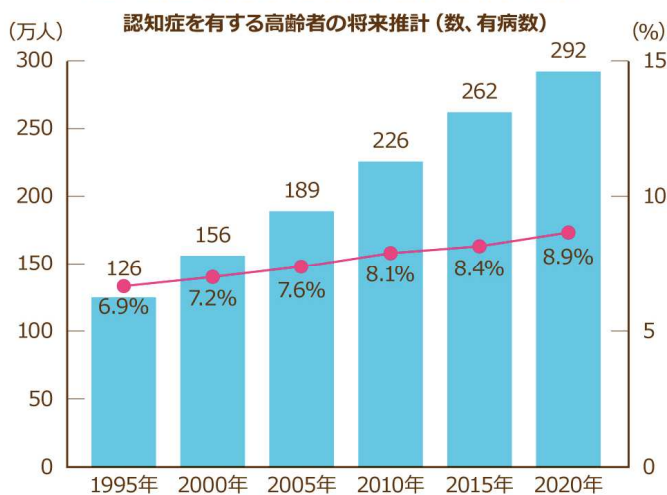
契約が無事終了したとしても、契約をしてから意思能力がなくなるケースもあります。売買契約におきましては、通常買手はローンをするため、契約をしてから引渡しまでに1~2ヶ月位かかります。契約をした時は本人の意思能力があっても引き渡し時に、認知症が重くなってしまうケースがあります。この場合には、成年後見制度を使います。また契約から引渡しの期間までに亡くなってしまう場合もあります。この場合には、相続登記を行った上で引渡しとういこととなります。

上記折れ線グラフは、高齢者人口に対する認知症の割合を示したものになりますが、確実に上昇をしております。認知症になってしまってから、不動産売買を行なう場合には成年後見制度を利用するしかありません。裁判所に後見人を決めてもらうのですが、必ずしも親族がなれるわけではありません。裁判所の判断によって、弁護士や司法書士、税理士等が選任される場合もあります。

いずれにせよ不動産の売却を行う場合には、いくら体裁のよい委任状を作成しても本人の意思確認ができなければ、取引できません。お年を召していくといつ何が起こるか分かりません。よってご本人の意思がはっきりしている内に、家族で話し合いを行い、相続も見据えた資産管理を行なっていくことが大切だと思います。

塩田了丈

認知症を有する高齢者人口の推移



※%は65歳以上の老人人口に対する痴呆性老人の出現率

出典:厚生省