

Part (2016年6月5日)

氏名

設例

Aさん(50歳)は、首都圏近郊のX市の出身であるが、地方都市に所在するM大学に進学した。M大学卒業後は、同県に本社がある有名メーカーに就職し、現在は製造部門の部長職にある。Aさんの家族は、妻(48歳・パート従業員)、長男(20歳・大学生)および長女(17歳・高校生)の3人であり、M市内に購入した自宅で同居している。

Aさんの父親は5年前に他界し、現在は、母親Bさん(76歳)がX市内(人口15万人)の実家において1人で生活している。最近、Bさんから、「体力が衰えて足腰が弱り、1人で大きな家で生活するのは大変になってきた」との相談を受けるようになった。Aさんは、Bさんに、訪問介護サービスを利用するか、今のうちに自宅を売却し、X市内にある有料老人ホームに入居する案を勧めた。

Aさんの案に対して、Bさんとしては、訪問介護サービスを受ける場合、当初の負担は小さくとも、いずれ相当の利用料負担が必要となる可能性があり、現在の年金収入で生活費まで十分に賄えるか心配している。また、有料老人ホームに入居するとしても、利用料の負担ができるかわからないという不安と、愛着のある自宅は当面売却したくない、との気持ちを持っている。

なお、Bさんの年金収入は月額13万円で、預貯金は4,000万円程度である。

そのような折、Aさんは新聞でリバースモーゲージという制度があることを知り、Bさんに利用できないか検討を始めた。また、リバースモーゲージという方法以外に、自宅を賃貸し、その賃料収入で有料老人ホームの月額利用料に充当できないかとも考えている。高校時代の友人から「X市では市役所職員向けに借上げを行っているようだ。また、最近の市場では地元企業が定期借家契約で社宅として借り上げてくれる場合もあるため、これらを利用するのがよいのではないか。定期借家契約であれば、当面賃貸しても、将来、売却資金が必要になった際に売却が容易ではないか」とのアドバイスを受けた。

Aさんは、これらの情報について確認し、検討するために、FPに相談することにした。

【Bさんが居住するX市内の住宅の概要】

- ・土地140㎡、建物(木造2階建て)120㎡、築35年(10年前に大規模リフォームを実施)
- ・最寄駅から徒歩5分の好立地にある。
- ・土地の評価額は、相続税路線価から計算すると、約3,700万円である。

(FPへの質問事項)

1. Aさんに対して、最適なアドバイスをするためには、示された情報のほかに、どのような情報が必要ですか。以下の および に整理して説明してください。
Aさんから直接聞いて確認する情報
FPであるあなた自身が調べて確認する情報
2. リバースモーゲージとは、どのような仕組みですか。メリット・デメリットを挙げて、説明してください。
3. 定期借家契約とは、どのような仕組みですか。また、契約を成立させるための要件について説明してください。
4. 本事案に関与する専門職業家にはどのような方がいますか。

(注) 設例に関し、詳細な計算を行う必要はない。