



法律

賃貸オーナーの認知症対策「成年後見制度」

成年後見制度とは

「成年後見制度」とは、後見人と呼ばれる代理人を立てる仕組みです。代理人は、本人に成り代わって判断や契約行為ができますので、成年後見制度によって代理人を指定しておけば、本人が認知症になっても法律行為を行うことができます。

代理人は、よく使者と混同されますが、使者は本人の意志を伝えるだけの人であり、判断をすることはできません。

例えば、賃貸借契約を締結する際、入居希望者から家賃の値下げを要望してきた場合、貸主本人に対してお伺いを立てるのが使者、貸主本人にお伺いを立てずにその場で判断することができるのが代理人です。このように代理人は、貸主本人に確認することなく単独で判断できますので、後見人を立てることが認知症対策となります。



成年後見制度の種類

① 法定後見制度

法定後見制度とは、家庭裁判所が成年後見人を指定する制度のことです。家庭裁判所は、本人の認知能力の程度に応じて、「成年被後見人」と「被保佐人」、「被補助人」に分け、代理人を指定します。法定後見制度の最大の特徴は、本人が認知症になったあとに利用できる制度であるという点です。成年後見人は、基本的に弁護士や司法書士が選ばれ、親族は成年後見人には選ばれないことがほとんどです。他人である成年後見人に対しては、報酬も支払うことが必要です。また、成年後見人は最低限のことしかできないことから、例えば、新たに土地活用を行うような投資行為はできません。本人の資産を守ることが成年後見人の役割であり、資産が目減りするリスクがある投資行為等はできません。

② 任意後見制度

任意後見制度とは、任意後見契約を締結することで認知症になった場合の代理人の指定や、代理人の権限を指定できる制度のことです。任意後見制度の最大の特徴は、本人が認知症になる前に任意後見契約を締結しなければならぬという点です。その代わり、任意後見制度では、家族も代理人に指定することが可能です。父と子で任意後見契約を締結しておき、子を任意後見人（任意後見制度で指定した代理人）と指定しておけば、本人が認知症になつたあとに子が代理人として賃貸経営を継続させることができます。また、任意後見制度は、任意後見契約で任意後見人の代理権の及ぶ範囲を指定することができます。任意後見制度は法定後見制度よりも柔軟性が高いことが特徴です。もしまだ本人が認知症になっていない場合には、任意後見契約によって認知症対策を行うておくことをおすすめします。

賃貸経営

1階に医療系テナントを誘致する賃貸経営



健康

レクリエーションが認知症に与える影響について

医療・介護の現場では、左記を目的に様々なレクリエーションが行われます。

●他者とのコミュニケーションの促進

歳を重ねるにつれ体力・身体機能が衰えること、外に出なくなったり、他者と話す機会が少なくなったりします。レクリエーションを行うために外出し、他者と話す・一緒に活動する等が増えることで、日々の生活が楽しくなり、老人性うつ・引きこもり・認知症等の予防につながります。



●脳の活性化

レクリエーションの過程で手・指・体・言葉等を積極的に使うことで、脳が活性化され、認知症の予防や症状の進行を遅らせることにつながります。

●身体機能を向上させる

レクリエーションで楽しみながら体を動かすことで、身体機能の向上・健康の維持につながります。

●生活の質（QOL:クオリティオブライフ）を高める

他者と一緒に過ごす時間を楽しむことは生きがい・張り合いにつながり、他者と積極的にコミュニケーションを取ること、ストレス解消につながります。この影響で感情が安定すると、介護する方の負担が軽減される可能性があります。

認知症の方には楽しみながら行えるレクリエーションがおすすめです。また、高齢になると足腰の痛み等、様々な不調が現れます。行う方の状態に適したレクリエーションを取り入れるようにしてください。

1階に医療系テナントを誘致するメリット、デメリット

長期的な安定収益…医療系テナントは、景気変動の影響を受けにくく、競合が少ないため退去リスクが低いです。

立地条件の柔軟性…医療系テナントは「目的来店型」の店舗であるため、立地条件が劣つていても賃借ニーズがあります。

狭い店舗面積でも誘致可能…医療系テナントは40坪前後の店舗面積があれば誘致可能なため、狭い土地でも適切な店舗区画を設けることができます。

●デメリット

賃料単価の低さ…物販店舗に比べて医療系テナントの賃料単価は低いです。コンビニなどの物販店舗の方が収益性が高い場合があります。

動線の分離…賃貸マンションの住民と医療系テナントの患者の入口動線を分ける必要があります。これにより、賃貸マンションの住民用の入口が目立たなくなり、高級感を演出しにくくなります。**駐車場の必要性**…特に郊外エリアでは患者専用駐車場の設置が必ずです。

医療系テナントを誘致する際の進め方

1. 借主ありきで計画を進める

建物を建てる前に、医療系テナントの借主を確定させ、借主の意見を反映しながら建物の設計を進めることが重要です。

2. 立地条件の確認

所有する土地が医療系テナントの出店条件を満たしているかを土地活用専門会社に相談します。専門会社は用途地域や建ぺい率、容積率などの法規制を基に、適切な店舗区画面積を割り出し、出店条件を満たせるか調査します。

賃貸経営で1階に医療系テナントの誘致で検討の方は、参考にしてください。