

おきあい事務所通信

平成25年12月 第56号

<http://www.okiai.jp/>

おきあい事務所

115-0045 東京都北区赤羽
1-6 1-4-401

不動産鑑定士 CFP® 置鮎謙治

メールアドレス kenji@okiai.jp

司法書士 置鮎佐和子

メールアドレス sawako@okiai.jp

TEL03-6661-8346

こぼればなし②

「相続で揉めないためには、どうしたらいいですか？」

司法書士会やその支部の無料相談会で、こんな質問を受けることがあります。

ご相談者さんが、相続させる側、つまり親御さんの場合、自分が亡くなったあと、子どもたちに争ってほしくない、という趣旨がほとんどですが、同居して世話してくれている子に、自宅や少し多めの財産をのこしたい、というお話もあります。

まず、家族関係をお聞きし、想定される相続人と、法定相続分の割合をご理解いただいた上で、法律的なアドバイスとしては、「遺言」の話となります。遺言で遺産の分割方法を指定していれば、相続人同士で遺産について話し合う面倒が避けられますし、相続分に差をつけたり、特定の遺産（例えば不動産）を相続人のひとりに単独で相続させることも可能です。

とはいえ、遺言書さえ作成しておけば揉めないかと言うと、そうでもない気がします。亡くなったあとに、いきなり遺言書が出てきて、しかも自分がもらえる遺産が少ないとなると、より不満が募るのも当然です。できれば、なぜそういう遺言にしたか、というお気持ちについては、ちょっとずつでも折にふれ、相続人の方たちにお話しただくといいのかなと思います。

「相続は揉めるものだ」と伝え聞いて、不安や心配な気持ちでご相談にいらっしゃる方も少なくないのですが、世の中で起きている相続が、全部揉めているわけではありません。司法書士に相続登記をご依頼いただくときは、遺産分割の合意がある程度できていて、どの不動産を誰が取得するのかは決まっているものですから、実際にお仕事させていただくお客様の相続は、揉めていないケースがほとんどということになります。

ここからは法律の話ではなく、個人的な印象ですが、遺産分割協議がすんなりできるご家族は、日頃からみなさんで集まる機会があるようです。お子さんが就職や結婚などで親御さんの家から独立されていても、それぞれの配偶者さんも含めて、ご実家で顔を合わせたりしてお会いになっていると、やはり話がしやすいのでしょう。

逆に、疎遠なお子さん同士（つまり兄弟）が、財産分けの話だけをするとなると、もらえるものはもらいたい、損したくない、となりがちかもしれません。

相続は財産の承継がメインですが、実際には、気持ちのこじれで話がまとまらないうと、負の気持ちが増幅して行って、どんどんこじれていってしまうようです。

日頃の人間関係が大事。あたりまえのことですが、年末年始、ご家族で集まる機会もあるかと思います。是非、楽しくお過ごしください。

不動産の調査・統計活用法

第5回 エンドユーザーの動向を把握できる「マンション市場動向」

今回紹介するのは、エンドユーザーである個人の売買動向を把握するうえで重要な「マンション市場動向」です。

「マンション市場動向」は、株式会社不動産経済研究所が行っている調査で、マンションの発売動向、販売動向について、首都圏、近畿圏において分譲業者などにアンケート調査を実施し、その結果を毎月集計しており、また、首都圏については、別に建売住宅市場の動向についても調査されています。

発表されている調査結果は、マンションの発売戸数、平均価格、契約率(新規発売戸数に対する契約戸数の割合)などですが、翌月の中頃には調査結果が発表されるという点で速報性を有します。首都圏と近畿圏の調査のみですが、その比較を行うだけでも、両地域の販売動向の違いが垣間見えます。

マンション販売については、一般的には当該調査で契約率が70%を超えると販売状況は好調である、といわれていますが、まずはパッと見てマンション市場の状況を把握することができ、しかも実数である発売戸数、そして割合である契約率という二方向の数字から販売動向をとらえることができるのです。

また、都府県別(東京都においては都区部と都下でそれぞれ集計)の販売戸数、契約率、平均販売価格(戸当たり)、平均販売単価(㎡当たり)なども集計されていますので、都府県ごとの販売傾向も確認できる。購入を検討している状況においては、これらの統計は売主との交渉の過程において大いに活用できそうです。

お客様の「肌感覚」も大切に

先日、相続に関連して、ご親族の土地建物を購入される方の不動産評価のお仕事をさせていただきました。お客様のご自宅に伺って納品させていただき、最近のご近所の様子、あるいは地価のことについての話となり、土地価格やお住まいの地域についての思いをお伺いすることができました。

評価した場所はお伺いしたお客様のご自宅の近くだったのですが、バブルのころは今回お出した土地価格の3倍はしたとのことで、それを考えますと現在の地価はやはり低水準ではあります。それでも、ここにきて地価は上昇傾向であり、もちろん上昇率はバブル期には及びませんが、購入する側から見ますと、「早く買ったほうがいい」ということになります。

また、ご近所の話では、最近、古くからのお店が廃業して、どんどんマンションが建っていると、半ばお嘆き気味にお話しされていました。やはり長い間なじんでいた街の風景が変わっていくことは寂しいことですからね。しかし、実はこれも地価とは無関係ではなく、マンション業者の土地仕入れ価格は相場より高い場合が多く、地域の地価相場を引き上げている、という面もあるのです。

そのお客様とは大変いいお話をさせていただけたのですが、これからもこういった一般の方が実際に感じておられる「肌感覚」のお話も大切にしながら、不動産をみていきたいと思えます。

○編集後記○

「年に一度のクリスマス！」と花屋さんの店頭に書いてありましたが、11月の後半からイルミネーションやらディスプレイやらそんな雰囲気になっていて、むしろ年間の1割はクリスマスという気がします。我が家の直近の検討テーマも、ケーキをどこで買うか？です。