

相続相談 コラム

ケース 09

再婚同士で20年連れ添った夫と一戸建てを買いいたい。家庭菜園を楽しみ、老後を過ごすことはできる？



今回の相談者 A さん (48才)

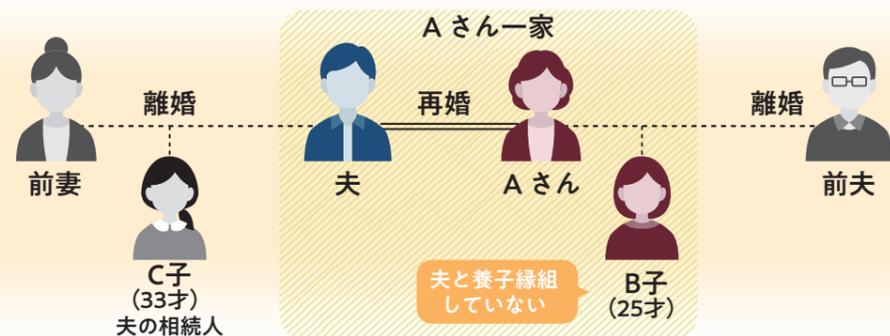
Aさんと夫はお互い再婚同士、Aさんと連れ子のB子さんが5歳のときに3人の生活が始まり、親子関係は良好です。

定年になり、社宅を退去する必要があるため、マイホームを購入したいと考えています。

夫には前妻との間にC子さんがいますが、1歳のときに別れて一切交流がありません。

今後も交流を持つつもりはありません。

マイホーム購入に関して何を注意すべきでしょうか？



今回は住宅購入のご相談ですが、「再婚」という言葉が気になります。

ご夫婦は同居している3人が家族であり、夫婦が亡くなった後、当然B子さんが相続するものと考えていました。

再婚の場合、連れ子が相続権を得るためには養子縁組の手続きが必要になります。また、離婚しても前妻との子のC子さんとの親子関係は解消されないため、前妻との子のC子さんは夫が亡くなったときの相続人になります。

ポイント1

将来購入したマイホームや財産を妻AさんやB子さんに相続させるためには、B子さんとの養子縁組手続き、「遺言書」の作成が必要になります。

ポイント2

C子さんは夫の財産のうち8分の1の「遺留分」を主張する権利があるため、C子さんにもある程度の財産を相続させるなど、配慮が必要です。

ポイント3

遺留分をできるだけ減らすために、生前のうちにAさんやB子さんに金融資産を贈与しておくことや、マイホーム購入の際に「贈与税の配偶者控除」を利用してAさんにも家の名義をもたせることも検討できます。

前妻との間に子がいる場合や、連れ子がいる場合はできるだけ早く対策することが円満な生活を継続することにもつながります。

ライフ

おすすめのお店

今回おすすめのお店は、三条高倉にあるまんざら亭さん。京野菜を中心とした食材やお料理の味はもちろん、建物の内装や外観、さらには立地にもこだわり尽くしておられます。京料理のおばんざいを軸にした「まんざらスタイル」を守りつつ、鉄板焼きを加えた個性的な料理が魅力のお店です。是非一度ご来店を！



〒604-8131
京都市中京区菱屋町 47-3
TEL: 075-212-7877
営業時間 / 17:00 ~ 24:00
定休日 / 不定休

[編集・発行]

センチュリー21 ライフ住宅販売

〒600-8385 京都市下京区五坊大宮町96-6
TEL: 075-813-3700 FAX: 075-813-3737



LIFE Plus

ライフプラス+

2021

5

暮らしをちょっと豊かに —CENTURY 21 ライフ住宅販売— Vol.09

感動が生まれる 暮らしづくりを 創造します。

変化していく環境に
対応できる住まいをご提案し、
お客様の

「笑顔」と「ありがとう」を
そして「感動」へ。

社員紹介

[酒井 × 石田]

センチュリオン

コロナ対策での ドリンク提供

・お客様に安心して
お過ごしいただく為に

仕事の基本研修

相続相談コラム

・再婚同士で家を
購入するときの注意点

ライフ おすすめのお店

まんざら亭さん (三条高倉店)

物件紹介

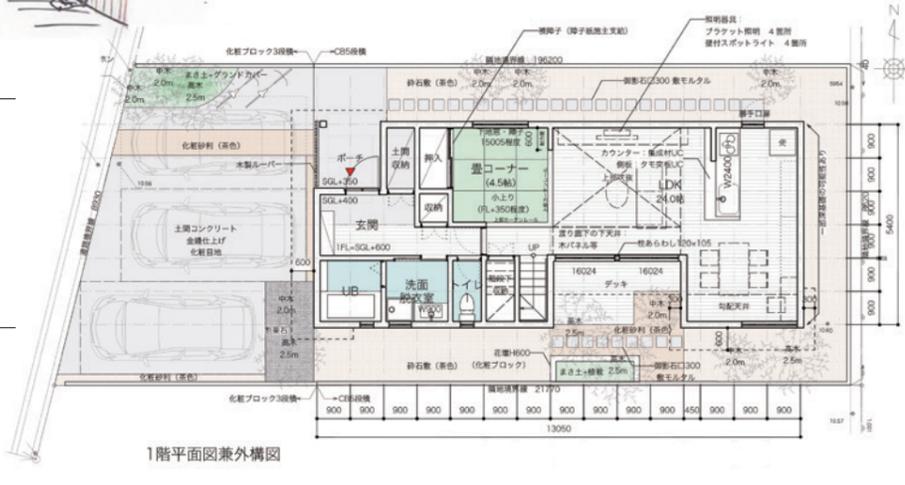
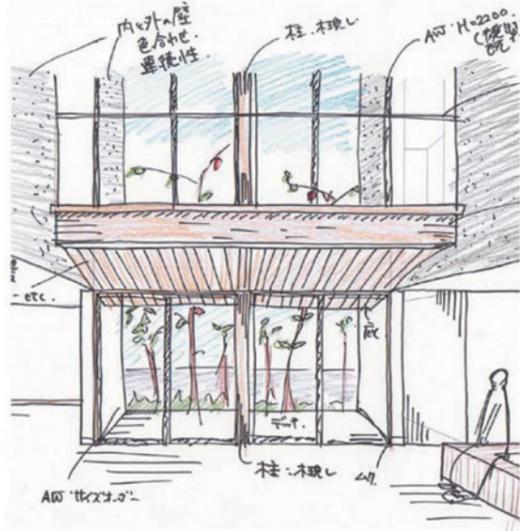
建築家と建てる家
岩倉幡枝町

令和3年9月竣工予定
建築家 藤田 慶氏によるデザイン監修

建築家と 建てる家

～京都岩倉 景色を取り込む家～

南側のLDKと吹き抜け部分の大空間の窓から、自然豊かな景色を取り込む設計です。
リビングに面したデッキでは、お子様の遊び場や、昼下りのティータイム、バーベキューなどが楽しめます。



建築家 藤田 慶 (一級建築士)

KFA/フジタケイ建築設計事務所
京都造形芸術大学 京都精華大学
摂南大学 非常勤講師
京都デザイン賞等受賞
website: <https://www.kfarchi.com/>

施工物件情報

- 所在地: 京都市左京区岩倉幡枝町
- 構造: 木造在来工法
- 面積: 121.49㎡ (36.68坪)

SAKAI



今回の表紙を飾った2名の

社員に直撃インタビュー!

ISHIDA



酒井 啓多 (営業)

石田 泰寿 (営業)

酒井
二年目(今後)の目標
お客様に寄り添いご提案していくだけでなく、購入・売却して良かったと言ってもらえるように頑張ります。

酒井
一年を振り返ってみて感じたこと
覚えることが多く大変な一年でしたが、新たな知識を得ることにより成長できたと思います。

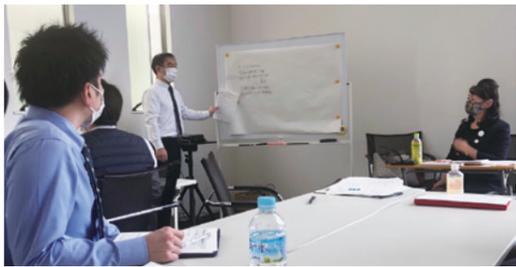
酒井
初めての契約はどうでしたか?
緊張や不安はありましたが、無事に契約締結できたことにより自信ができました。

石田
二年目(今後)の目標
【不動産のプロ】と胸を張って言える営業マンになりたいです。

石田
一年を振り返ってみて感じたこと
不動産という仕事の奥深さを知ることが出来ました。日々学ぶことがたくさんあります。

石田
初めての契約はどうでしたか?
お客様に喜んでいただくことが第一ですが、個人的にも凄く嬉しかったです。あの時の高揚感は今後忘れる事がないと思います。

[仕事の基本研修]

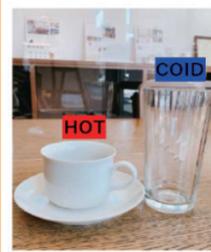


当社では月に一度エミーカンパニーの原田様にお越しいただき、ビジネスマナーの研修を行っています。
企業人としてお客様と関わる中での「原理原則」、もう一歩うへのビジネスパーソンとなるための考え方を学んでいます。

コロナ対策



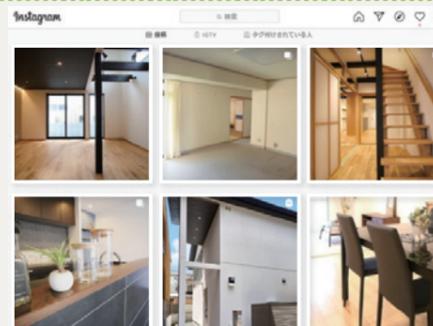
当社では、新型コロナウイルス感染予防対策の為、ドリンクの提供を陶器カップが使い捨てカップでお選びいただいております。



お客様に安心してお過ごしいただく為の対策として、何卒ご理解の程、宜しくお願い致します。



インスタグラム随時更新中。
物件情報など掲載しています。



週1回のペースで、建築家と建てる家、リフォーム後のお家を掲載しています。

センチュリオン

センチュリオンとは、優秀な店舗・優秀な営業マンの象徴であり、センチュリー21に加盟する全ての経営者と営業マンにとって大きな目標のひとつとなり、全加盟店、全営業マンの上位4%しか受賞できない大変価値のある賞になります。

ひわだ
2020年度は檜皮店長、白石係長の2名が名誉あるセンチュリオンに選ばれました。



白石係長 檜皮店長