

家族信託セミナーへの

参加のご案内です

家族信託とは、オーナー様（委託者）が経営されています共同住宅（信託物件）をご子息様（受託者）にお任せして運営してもらい、家賃はオーナー様（受益者）が受け取るという仕組みです。

オーナー様が高齢になられると、この様にご子息様等の身内をお願いされているのが一般的なことと存じます。この場合例えば家賃滞納が多額で裁判して退去を求めるために弁護士に頼まれるケースや、建物修理する時に工務店に工事を頼まれてその資金を借り入れされるときに、オーナー様が認知症等で委任状や借入内容の理解が困難な時（法律用語では事理弁識能力の欠如）には弁護士や金融機関から断られることになり、アパートの経営に支障をきたすこととなります。

お元気な間に、ご家族の方にまかせれば（信託する）この様な事態になっても問題なく対応することができます。まかせた家族にそのアパートを相続で渡さねばならない、ということでもありません。相続手続きで別の家族（相続人）にそのアパートを渡すことは可能です。

家族信託ではこの他にもいろいろな使い方があり、柔軟な考えが可能です。ここ2・3年来、急速に広まってきたこの家族信託手法についてわかりやすく話していただきます。

ご参加をおすすめ申し上げます。

店主 岡本 秀巳



日時 **4月25日（火）** 午後3時～午後5時
(受付 2時30分から)

会場 **J A京都市 伏見支店 2階会議室**
(当社向かい側、師団街道面す)

交通 京阪藤森駅 徒歩5分 ・ 近鉄地下鉄竹田駅 徒歩16分
車でお越しの方、当社駐車場またはコインパーキングへ

講師 **三方 正行 司法書士** (司法書士法人みかた 代表)

家族信託のしくみの解説と実際の使用例

昭和51年開業以来40年超 業務一筋に活躍。
(一社)相続相談センターの専門家として事業に協力。司法書士会の(公社)成年後見センター・リーガルサポートの立ち上げにも貢献され、多くの成年後見人としても活躍されています。家族信託についても組成の実績をお持ちです。



大江 孝明 税理士 (税理士法人京都経営 代表)

家族信託における税務取り扱いの説明と事例の紹介
併せて平成29年度の税制改正内容の解説

平成10年、税理士事務所を開業し、平成19年に現在の税理士法人設立。
事務所には、7名の税理士をはじめ社会保険労務士なども所属。法人の経営コンサルタントをはじめ個人の資産・相続対策の相談・申告に多くの実績をお持ちです。
(一社)相続相談センターの専門家として事業協力。



『駐車場・空き区画対策』について

akippa 検索

先月、オーナー様にご案内致しました『駐車場・空き区画対策』のための『駐車場シェアリングサービス』は、空き区画をそのままにしておくと収入は0ですが、空いている間、少しでも収入になればとの趣旨で弊社では導入いたしました。(運営はakippa株式会社と業務提携しています。)

導入して早速に反響がありました。毎日どこかの駐車場の空区画に予約が入る状況で、3月1ヶ月間の駐車料金の売上は、駐車施設18ヶ所60区画だけでしたが、197件で合計6万円を超える売上がありました。該当のオーナー様には少額ですが分配させて頂く予定です。今月(4月)は、3月を上回る勢いで4月9日現在66件の予約となっています。

《導入のメリット》は、

- ◎初期費用0円・月額費用0円・登録料0円・掲載料0円で費用は一切かかりません。
 - ◎関西エリアだけでも6,000区画以上掲載中で、相乗効果が見込めます。
 - ◎高稼働率 … 平均40~50%の稼働率です。
 - ◎帰省等の来客用駐車場としても運用でき、利用者のニーズにお応えできます。
 - ◎月極駐車場を募集しながら運用でき、月極駐車場が決まれば終了できます。その後、また空き区画になっても再運用できます。
- ※オーナー様もご利用できますので、お車でお出かけの際にはakippaをご予約して頂ければ便利かと思えます。
ご不明な点は、各担当にお問い合わせ下さい。



今後も空きになり次第、順次登録していきますので、ご承知の程お願い申し上げます。

尚、駐車場の特性により、このサービス導入が出来ないところと、オーナー様より特に導入をお断りされたところは除外しています。 常務取締役 松岡 英樹

よろしくお願ひします

今年4月1日より正社員として入社致しました木村柚香と申します。

私がこの業界の中でも都ハウジングに入社したいと思ったのは、会社訪問などをさせていただいたときに社風の素晴らしさと社員の方々の仕事に対する熱意や丁寧さを感じたからです。



3月からはアルバイトとしてお世話になっており、社員の方々の仕事への熱意に圧倒されながらも私も早く社の戦力になり、皆様のお役に立ちたいと思う日々でした。その短いアルバイト期間の中でも、改めて感じたのはコミュニケーションの大切さでした。やはり一人ひとりのお客様とコミュニケーションをとり、向き合うことが重要であるということです。私もそのことを忘れず、これからの仕事に努めたいと思います。

私はまだまだわからないことも多く、先輩方にご指導いただく日々ですが、様々なことを教えていただけることに感謝し、早く仕事を任せただけできるよう、皆様のお役に立てるよう精進してまいります。未熟者ではありますが、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

営業サポート 木村 柚香 (龍谷大学法学部卒)