

管理信託成約事例

【成約ポイント】

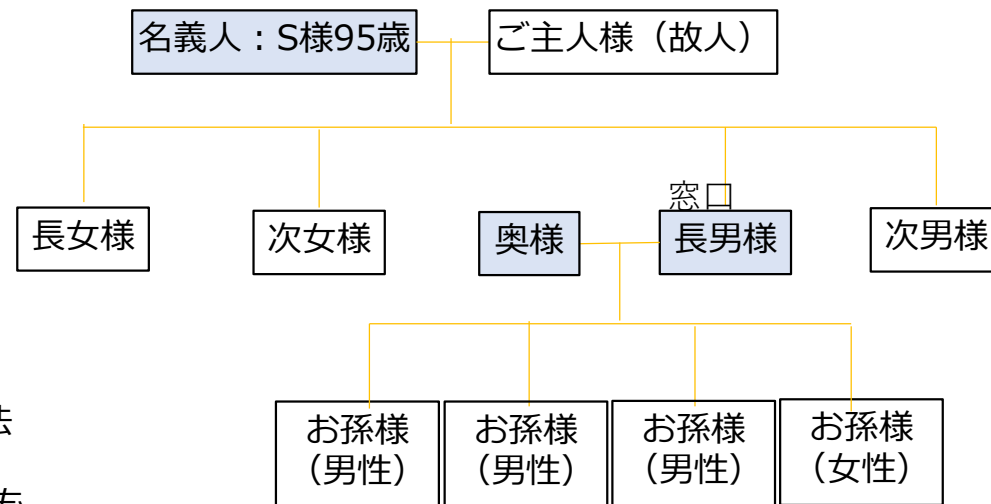
- ① 物件が遠方で思ったような管理ができない
- ② 顧客事情を考えた信託期間の提案

S様はアパート・マンションの運営を長男様に任せている。長男様は管理人も設立し、物件のリーシングや修繕関係を積極的に行っており、募集会社・管理会社とは密に打ち合わせをし、細やかな運営をされている。（そもそも信託が必要ない方である。）

3年前にS様の相続対策で遠方地に土地を購入し、アパートを建築したが、遠方地の為、今までやっていたような募集会社、管理会社との連携が取れず、歯がゆさを感じていた。

昨年、長男様が病気で長期間入院をしたことをきっかけに遠方地の物件の運営をアウトソーシングできないかと考え始めていた。以前から信託に興味がありながら具体的には検討していなかったが、タイミングよく提案できたことで本格的に検討頂き、信託に任せて頂くことになった。

築浅の物件だが、信託期間は10年間とした。信託期間満了時に期間を延長するか、信託契約を終了し、売却をするかを相続発生状況等を考慮して判断することとなった。



* 本内容は一般的な説明の例示です。不動産信託を活用する場合は、契約締結時および契約期間中は、所定の信託報酬のお支払いが必要です。法定相続人以外の方が遺贈を受ける場合は、相続税額が20%加算されます。本文書に記載された内容の実施につきましては、税理士等の専門家とご相談下さい。* 詳しくは、信託法第90条・第91条をご確認下さい