

鶴田不動産 コラム

VOL.10 「買い替え」

第10回目の今回のテーマは、ずばり「買い替え」についてです。

- ▶ 売却活動と購入活動を同時にすすめることは難しいです。
- ▶ ここでは、簡単にポイントをご紹介します。

▶ 1. 買い替えを進める場合のタイプ

▶ (1) 売り先行タイプ

- ▶ ・住んでいる自宅を売却して、売れてから買い替え先の住まいを
▶ 買うパターンがこのタイプとなります。
- ▶ ・売却金額が決定されますので、不安定要素がひとつなくなります。
- ▶ 「もし希望金額で売れなかったらどうしようという」不安がなくなります。
- ▶ ・デメリットは、仮住まいに住まなければならないことです。
- ▶ ・賃貸住宅に住む場合は、その資金が必要となります。

▶ (2) 買い先行タイプ

- ▶ ・買い替え先の物件を購入し、あとから住んでいる自宅を売るパターンが
▶ このタイプとなります。
- ▶ ・気に入った物件をとことん探したい方には、このタイプが多いと思います。
- ▶ ・デメリットは、二重ローンの発生となります。住んでいるところと
▶ 買ったところのローンを二重で返済する可能性が高いです。
- ▶ ・二重ローンは、金融機関の審査が通らないこともありますので注意が必要です。

- ▶ 2. 売り先行タイプと買い先行タイプのどちらが多い
- ▶ **【答え】 何ともいえません**
- ▶ ・気に入った物件があったら、早く買わないと売れてしまうかも知れません。
- ▶ ・じっくりと物件を探したい場合は、先に売却する必要がありません。
- ▶ ・不動産屋の立場では、不動産市況の見方という観点もあります。
- ▶ <不動産市況が良い場合>
- ▶ ・先に買って、あとで売る方が良いです。これから値上がりする場合です。
- ▶ <不動産市況が悪い場合>
- ▶ ・先に売って、あとで買う方が良いです。これから値下がりする場合です。
- ▶ **※でも、不動産市況の予測を正確に行うことは、プロでも難しいです。**
- ▶ **こればかりは、ご自身で判断することをお願いいたします。**

- ▶ 3. 不動産会社から物件を購入する場合
- ▶ ・買い替えというと、「新築マンション」「新築戸建て」に買い替えるというものが多いと思います。
- ▶ ・この場合は、買い先行タイプになります。
- ▶ ・売却の際には、売主が指定する仲介会社をお願いしなければならないとありますが、メリットがある場合もあります。
- ▶ <メリット1>
- ▶ 「買い替え特約」 = 期日までに売却が出来ない場合、売買契約を白紙に戻す。
- ▶ <メリット2>
- ▶ 「買い取り保証」 = 期日までに売却が出来ない場合、仲介会社が買い取ること。この場合、査定金額より低い価格になることがほとんどです。
- ▶ ※「売買契約書」や「媒介契約書」に上記のメリットが記載されているか、購入のポイントとなる場合は、必ず確認しましょう。
- ▶

▶ 4. 中古物件の買い替え

- ▶ ・中古物件の買い替えを行うことは、結構大変だと思います。

▶ <売り先行タイプの場合>

- ▶ ・売ってしまったあとは、住む自宅がなくなるわけですから、一時的に住居を構える必要があります。
- ▶ ・気に入った物件がいつ出てくるか、分かりません。

▶ (焦りは禁物なんですが、家賃とかが・・・)

▶ <買い先行タイプの場合>

- ▶ ・購入した物件のローンと自宅のローンの2つを返済することになる可能性が高くなります。
- ▶ ・購入した物件の決済日までに自宅売却の決済を済ませられなかった場合です。

▶ ※いったん仮住まいを前提に売り先行で売却して、そのあとで購入物件を決める流れが多いと思います。信頼できる不動産会社との相談は、欠かせませんが大事な決断は、人任せにしては、いけません。

今回の格言

「アタマとシッポはくれてやれ」

- ▶ 誰でも最高値で売りたい、最安値で買いたいと思っています。
- ▶ とにかくアタマからシッポまで食べたい。
- ▶ そんな欲張ったことは考えずに魚に例えて頭と尾の部分は残せとのいましめです。
- ▶ 不動産の買い替えは、難しいです。
- ▶ 買い先行タイプで売却活動を行っているとき、売出し価格3,100万円で2,900万円の
- ▶ 購入申し込みがありました。
- ▶ あなたなら、どうしますか。2,950万円ならとか、3,000万円でなければ売らない
- ▶ とか、人間の心理が大きく左右しますよね。
- ▶ そんなとき、こんな格言もあったなと覚えておいてくだされば幸いです。
- ▶ 私だったら、2,900万円で売ります。即決です。
- ▶ 売れない不安から早く逃れたい。そんな考え方です。（実話です）