

## 8、【住替え】（売却＋購入）の場合特有の注意点がありますか？

家を買うだけ、家売るだけ、どちらも大変な作業ですがそれを同時に行っていく『住み替え』は本当にやることも、考えることもたくさんです

またその人その人のおかれている状況や希望によって進め方も違ってきますからこういった小冊子で全部説明するのはちょっと難しいです

お会いして状況を確認して、全体の計画の実現可能性や実際に進める時の注意点やデメリットなど信頼できる担当者と一緒に考えていかないとはいけません

ですから、この章ではみなさんの住み替え計画の考えるきっかけというか不動産会社と面談する前の頭の整理のように読んでもらえればうれしいです

まず住替えは、住替えしたくてもできない方がいますこれは資金的な理由がほとんどですが

『現在の自宅を購入した時にローンを借りられたから、今回も大丈夫！』という訳にはいかないのが住替えの難しさの一つです

住み替えをする時のローンは審査基準も通常の住宅ローンより少し厳しくなりますし、現在の自宅を購入した時よりも自己資金が少なくなっていたり自宅が思った価格で売却ができず、予定より多く借入しなければならなくなったりそういった事も珍しくありませんのでまずは自分たちが住替えできる状態なのかどうか？その大前提を知ることから始めましょう

もし、そこで『住み替えは難しい』という結果になってしまってもずっと住替えできない訳ではありません住替えに代わる他の方法や、いつか住替えられるようになるまでの準備もできますのでまずは現状を把握することはとても大事です

『住み替えができる』という方も状況によって、リスクが少ない場合と、リスクが多い場合とに分かれます

一つの基準は

『自宅の売却価格 > 住宅ローンの残債額』です

(自宅の売却価格が住宅ローンの残債額よりも高いという意味です)

自宅を売却するためには、現在の住宅ローンを一旦全額返済しないといけません

ですから、自宅を売却しても住宅ローンの全額返済ができない場合

その足りない分は自己資金で補填するか、次の住替え先購入時の住宅ローンに組み込んで一緒に借入するか、どちらかになります

自己資金で補填できる場合にはいいのですが

次の住替え先の住宅ローンに組み込む場合には、購入と売却とをすべて同時に行わなければならなくなり、

『売れたら、同時に買う』『買ったら、すぐ売る』という選択肢しかなくなり一旦仮住まいして、ゆっくりと物件を探すという選択肢がなくなりますからちょっと綱渡りのような状態です

ですから皆さん

『自宅がいくらで売れるのか?』

『住宅ローンの残債より高い価格で売却できるのか?』ということについては最大の気になるポイントなので、『まずは査定してもらおう。』

となるのが普通の住み替えの進め方なのですが

ここでも注意が必要です

それは『提示された査定額を鵜呑みにしないこと』です

査定額は不動産会社はその価格で買い取ってくれる価格ではありません

あくまでも相場や最初の売出価格の提案と思って、その額で絶対に売れると思いきまないようにしないといけません

住替えの計画を立てる時の基本姿勢は『マイナス思考』です

物事が思い通りに進んでいけばいいのですが

思い通りに進まなかった時に、どうやって対処していけばいいのかを考えていくのが大事だと思います

一つの前提が崩れてしまうと、頓挫してしまうような住替え計画はあまりおススメできません

『これがダメだったら、こうする』

『こっちもダメだったら、最後はこう対処する』

『全部ダメそうだったら、計画自体を中止する』と

こんな風に考えられるのが

後悔しないための住み替え計画の立て方だと思います

次に住み替えの計画で重要なポイントは

『売却が先』か『購入が先』かということ。

自宅が売れると、契約書で定めた期日までに家を引き渡さないといけません

『買いたい物件が見つからないので契約は白紙にしてください』というのは基本的には通用しません

ですから、『売却が先』になった場合

次の物件を期日に間に合うように購入しなくてはなりません

家が売れば、住宅ローンが全て返済できるという状況の方であれば

期日までに住替え先の購入物件が見つからなかったとしても

一旦仮住まいをして、ゆっくり物件を探すという選択肢もあり、余裕ができますがそうでない方は、是が非でも物件の購入が条件になってしまいます

この『売却が先』パターンのメリット・デメリットをまとめると・・・

- ・メリットは、物件が適正価格で売却できるということ

- ・デメリットは、購入物件が見つけれないと、一旦仮住まいをしなければならないというようになります

次に『購入が先』の場合

こちらにも気に入った物件を契約すると、期日までにお金を支払わなくてはなりません

『自宅が希望価格で売れないから契約は白紙にしてください』

というのも基本的には通用しません

ですから、希望価格で売れないとどうなるか？

『買取り』になります

物件は売れないということはありません。最後は価格次第です

買取を専門にしている業者さんもたくさんいます

買取となると、通常の相場価格よりも数百万円は安くなってしまいます

例えば、通常の相場価格が3000万円の物件でも

買取となると、2200万円程度になってしまう

こんなイメージでしょうか・・・

物件の特性によっても買取りの相場が違いますので

事前に『買取りになった場合、いくらで買取ってくれるのか』という事も

きちんと把握しておくことが大事です

まとめると『購入が先』パターンのメリット・デメリットは・・・

- ・メリットは、住替え先の物件が先に決められるので仮住まいの心配や

物件がちゃんと見つかるかなあといった不安感が無い

- ・デメリットは、買取りになってしまうリスクがあり、そうなった時には相場よりも

だいぶ価格が下がってしまう

このように『売却が先』でも『購入が先』でも

どちらのパターンでもそれぞれメリット、デメリットがあります

どちらがいいか決めて住み替えを進めていても、途中で変わっていくこともあります

ですが、どちらになっても最悪の事態に備えておけるような心構えが大事だと思います

どうですか？

ここまで住み替えの大変さを書いてきましたが

ちゃんと伝わっているか心配になってきました・・・

本当、住替えは説明するのが難しいんです。

前提が色々ありすぎて

また色々面倒な事が多くて

住み替えが嫌になってきた方もいるかもしれませんね

- ・ どういう事がリスクなのか？
- ・ 自宅は現実的にいくらくらいで売れるのか？
- ・ 住替えの際の住宅ローンは通るのか？
- ・ 物件は無事に見つかるのか？
- ・ 希望の期間内に住替えできるか？

ちょっと考えてみただけでも  
不安やわからないことがたくさんあると思います

実際、気を配らなければならないことが多い住替えですが  
それを無事に終わらせる為に私達のような専門家がいます

最後に少しパートナー選びについて・・・

- ・ 自分たちの希望や要望をちゃんと汲み取ってくれる人
- ・ 危険やリスクを察知して、事前に説明してくれる人
- ・ 専門的な立場から、解決方法をわかりやすくサポートしてくれる人
- ・ 終始、自分たちの立場でアドバイスをしてくれる人

こんなパートナーが選べれば、大丈夫です  
面会するときには、そういう視点でお話しをしてみるといいと思います

皆さん色々な理由で住み替えを考え始めます  
住み替えをして、現在不満に思っている事を解消するのが目的だと思います  
『あんなだったらいいなあ、こういう家に住替えたいなあ』と  
そんな希望を叶えるためにも、まずは早めに相談をしてみることからスタートするのが  
住替えを無事に終わらせる第一歩です

