

地域活動 地域から信頼され、必要とされる土業であり続けるために・・・

毎年、行政やケアプラザ、町内会などから講演会のご依頼をいただいています。

弁護士、司法書士、税理士など11の土業「LTR」や工務店や防犯、害虫駆除等15業者による住まい・くらしのサポートセンター「オーケストラライフ」のネットワークを活かし、1つのテーマでも多角的な視点による解説をえるよう複数の業種で担当しています。

ここ最近はまん延防止重点措置などの影響で依頼を受けた講演会3つが延期になってしまいました。



2022年1月10日舞岡柏尾地域ケアプラザ
「老後の資金の考え方・賢い施設の選び方」
清水×ファイナンシャルプランナー×有料老人ホーム紹介業者



2022年3月24日上柏尾町内会館
「終活：エンディングノート、葬儀・お墓」
清水×葬儀業者

相談室の窓から 「困ったときのくらし安心丸ごと相談窓口」への相談事例

このところ、相談が増えている「ご高齢の方の不動産売却トラブル」についてご紹介します。

施設入居などの老後資金を準備するために自宅の売却を検討したり、子供の独立を機に一戸建てを売却しマンションへの住み替えを予定されたりする方、ご注意ください。

大きなお金が動く不動産取引でトラブルにあってしまうと、自宅を失い住む場所を探すのに苦労されたり、老後資金が少なくなったりして、後の生活に支障をきたしてしまう可能性があります。

トラブル回避のポイント：売却のタイミングを考えましょう

- ・人生設計を明確にし、どの時点で売るのが逆算して考える。
- ・売却予想額、売却する際の問題の有無を元気づちに把握しておく。(複数業者による査定が大切)
- ・介護資金が必要など売却を焦ると、悪徳な不動産業者に安く買いたたかれる危険がある。
- ・認知症で判断能力が低下してしまっていると、本人名義の住宅を売却することは困難になる。

家庭裁判所に成年後見人を選任してもらう必要あり。(準備から後見人選任まで3か月程度)

家庭裁判所に売却許可を得てからとなるので、またさらに時間がかかってしまう。

トラブル回避のポイント：信頼できる不動産業者を見つけましょう

＜会社としての信用力＞

- ・全国チェーンが良いわけではない。先祖代々の不動産業者は小さくても地域情報に詳しいこともある。
 - ・取引実績などを確認することが大切。戸建てが得意、マンションが得意など実績に差がある。
- まずは話を聞いてみることから始める。

＜担当者としての信頼感＞

担当者の経験や知識だけではない。多額の仲介手数料が発生するので職業倫理が問われる。

まずは査定を依頼し、不動産を託すに値する信頼のおける相手かどうかを見定めましょう。

例1) 仲介手数料や測量代、登記費用などについて根拠を示し適切な説明をしてくれる

例2) 売却の見通しや売却価格、売却への障害などに関する丁寧な説明をしてくれる

例3) 今すぐ決めたほうがよいなど契約を急がすようなそぶりを見せる業者は要注意