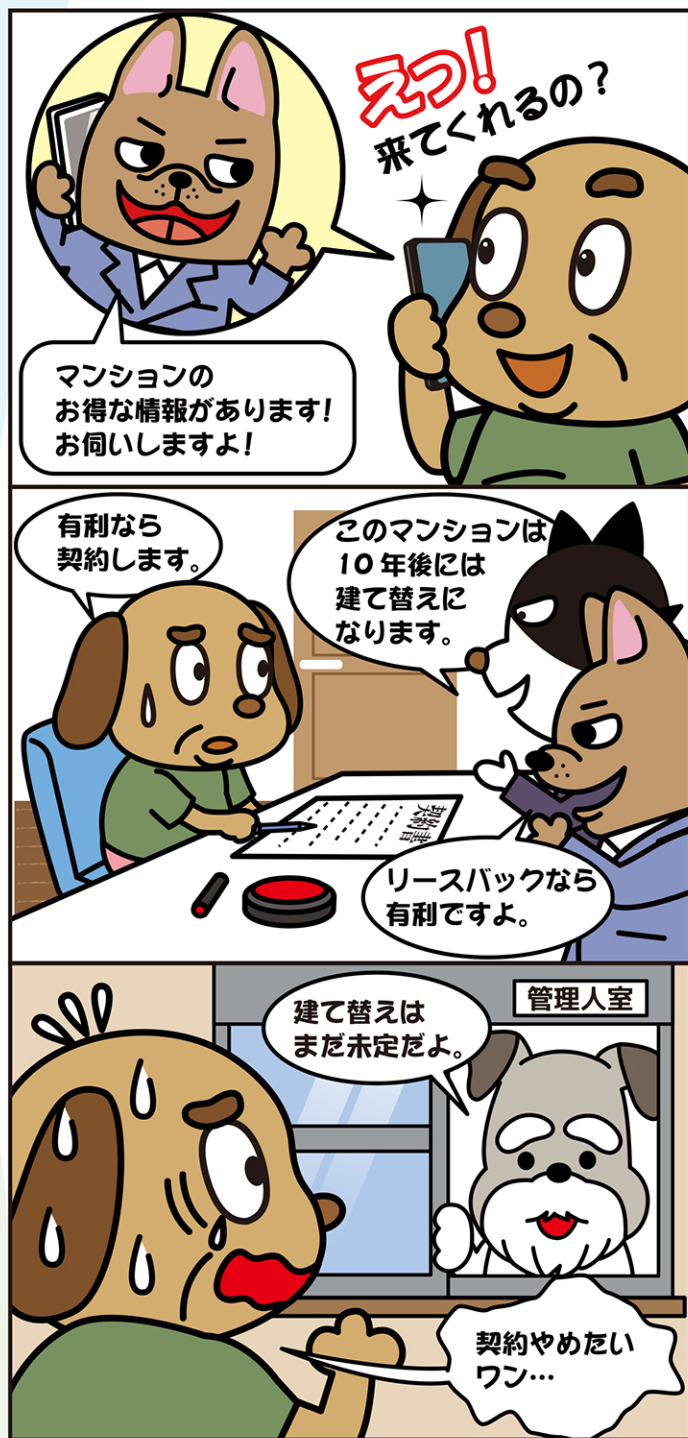


高齢者の自宅の売却 トラブルに注意！



相談事例

不動産業者から「住宅について有利な話がある」と電話があり、訪問を承諾した。営業員2人から、「このマンションは10年後には建て替えになる。今売っておけば煩わしい手続きが必要なくなる。自宅を1500万円で売り、その後は家賃13万円で住み続けられる。」と言われた。契約内容はよく理解できなかったが、契約書にサインした。後日同じマンションの住人に聞いたら、建て替えはまだ未定だと言われた。契約をやめたい。



アドバイス

自宅を不動産業者に売却した場合、クーリング・オフはできません。契約をやめるには、業者から受け取った手付金の倍額を支払うか、高額な違約金が必要となるケースがあるので、契約はよく考えて判断しましょう。

相談事例は、自宅を売却して代金を受け取り、その後は家賃を支払いながら同じ家に住み続ける「リースバック」という不動産取引です。メリットもありますが、売却価格が市場価格と比べて安い、家賃が値上げされることがある、などのデメリットもあります。

不動産取引は金額が大きく複雑です。取引の内容を十分理解できないときは一人で対応せず、自宅を売るつもりがなければ、きっぱり断りましょう。



わからないことがあれば、
解決するまで契約はしないようにするワン!