

宅地建物取引主任者のコーナー

～「境界」に関する思い出～

みずほ信託銀行株式会社

不動産企画部 企画チーム 参事役 大塚 隆史

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7 八重洲ファーストファイナンシャルビル17階

TEL 03-3274-9340 FAX 03-5800-3152

若い頃の「境界」トラブルに関する話です。

古い旅館（一部自宅として利用）を隣接アパートと共同で売却する案件でした。借家人退去、自宅購入等々の種々の問題がありましたが、なんとか依頼主の老婦人が満足する条件で取引をまとめることが出来ました。

残ったのは境界。買主はマンション業者で境界承諾は必須。一部未確定との認識ありましたが、売買の調整に比べ難しくないと楽観してました。税理士、共同売主等売主にアドバイスする立場の全ての人が、少しの譲歩で境界は順調に行くし、金額にすると僅かものと考えてました。ところが、境界を確定する段階になり、売主は「境界は自分の主張が正しい。譲歩してまで売りたいくない。」と主張され始めました。周りは譲歩を勧めましたが、売主は頑なになるばかり。そこで、売主の話じっくりお聞きしてみました。大部分は感情的な話でしたが、主張は合理性を有し、内容も一環していると強く感じました。半日話をして落ち着き、譲歩やむなしのお考えになり始め、翌日隣地の老人と立会いを行いました。その場は予想に反し、隣接老人と売主の言争い。互いを罵倒しあうかなりエキサイティングな怒鳴りあいになってしまいました。皆が売主を宥めようとしたのですが、自分が感情的になった売主に代わり前日お聞きした根拠を示し、お隣りの意見を求めました。

理屈っぽい若造が割って入ったからか、老人は一瞬怯みましたが、感情的に自分勝手な主張を繰り返し、その場は終わってしまいました。「深い考えも無く正義感のようなもので割って入り、話をこじらせた。境界不調となり売買も白紙に戻る。」と強く後悔しました。その夜、売主は私の上司に「自分の話しを誰もチャンと聞いてくれなかった。でも、彼（＝私のこと）は自分の話をチャンと聴いてくれて理解してくれた。何も言えなかった自分に代わり隣りの爺さんにキチッとものを言ってくれた。気が済んだ。境界は隣りの主張で承諾する。」とおっしゃったそうです。不動産取引はその後問題も無く、スケジュール通りに完了しました。

売主は仲介業者である自分に何を求められてたのでしょうか？希望価格で安全且つ確実に売買を完了させることが最重要であることは当然です。又、アドバイスも客観性や合理性が求められます。でも、お客様は必ずしも客観的合理性のみで判断されるわけでは無さそうです。時として主観的要素（＝感情）が判断に大きく影響します。それらを含めてお客様の立場にたった仲介を望まれるのかもしれませんが。この案件でそんな「お客様の気持ち」を大切にすることを若かった自分は少し学んだような気がします。