

宅地建物取引主任者のコーナー

思い出の重要事項説明

三菱地所リアルエステートサービス株式会社

お客さま相談室 お客さま相談チームリーダー 川上 隆宏

〒100-8113 東京都千代田区大手町2-2-1新大手町ビル

TEL 03-3510-8018 FAX 03-3510-8025

私のサラリーマンとしてのスタートは、昭和56年不動産会社に就職することによって始まりました。昭和57年、宅地建物取引主任者資格試験に合格し、その翌年2月15日知事の登録を受け、取引主任者証の交付を受けて約30年間、取引主任者として不動産の販売に従事してまいりました。

私（売主）の初めての重説事項説明は、お客さま（買主）の自宅において大安吉日の午後7時から開始され終了したのは午後11時近かったのではないかと記憶しております。

手続の全体の流れを説明し重要事項説明書の各項目を読み上げ、補足資料等を使ってできるだけ分かり易く説明し（したつもり）、約2時間後に『何かご質問は？』と確認したところ、根抵当権抹消の手続、建物の構造、斜線制限、住宅ローン（年金・都銀併用）や契約の解除（履行の着手）等々について次々と質問を受け、私の思い描いた筋書きは完全に崩れ去り、さらに実務面での経験も乏しいことから、しどろもどろの対応となってしまいました。

幸いにも同席していた上司（課長）の助言（補足説明）もあり、重要事項説明書を交付し、重要事項の説明を行い、重要事項説明書に記名押印し、37条書面（売買契約書）に記名押印をしてどうにか取引主任者としての業務を完了したわけでありませう。

私は疲労困憊の放心状態でありましたが、その上司はお客さま（買主）と和やかに会話をしながら手付金の新札を数え直し、領収書を切って全ての手続を完了したところでした。

お客さま（買主）はビールとお寿司をテーブルに並べ『お祝いですから』とってにこやかにビールをついでくれましたが、私にはほろ苦いビールとなってしまいました。

帰りの車中でその上司は、『重説は取引主任者として特に大切な業務である。スマートにやりたいのは分かるが、格好が悪くてもいいから誠意をもって分かり易くそして丁寧に説明するように。』とこれからの心構えを語り聞かせてくれました。

その後約10年間その上司の薫陶を受け、現在の会社に転職し21年目となりました。私は宅建業者の従業者として雇用され、会社の経営方針に則り業務を行い、そして収入を得ておりますが、お客さまの購入等の動機を十分に理解し、お客さまと共に考え、たとえ成約に至らない結果になったとしても、取引主任者としてもっと分かり易く丁寧にそしてもう一步お客さま側に踏み込んだ説明をしなければならぬと強く感じております。

ところで、30年前のその上司は、『格好悪くても誠意をもって丁寧に』という人生訓を私に授け、本年7月、茶毘にふされました。一言芳恩