

大友雅敏  
不動産購入の裏技  
表技

販売敷地面積に誤り

仕事の性格上、私は不動産に関するさまざまな売主・買主の売買契約を締結する現場に立ち会います。先日も東証1部上場不動産会社の新築建売住宅を購入予定の買主から依頼があり、売買契約に立会いました。

今回も契約締結時に使用する売買契約書や重要事項説明書、それらに関する資料を事前に依頼者から預かります。開発許可証、建築確認済証などの資料に基づき、内容に誤りがないか隅々までチェックしていたところ、何と売買対象敷地面積と建築確認済証等の敷地面積が違っていました。つまり販売敷地面積が間違っていたわけです。

この売買契約書や重要事項

売買契約締結  
現場の悲しい実情



おおも・まさとし 不動産コンサルタント。不動産購入者のための調査・契約立会い・内覧会立会いなど全般にわたって個人をサポートするベストサポート社代表取締役。

説明書はすべて売主や仲介業者側が作成しますが、売買不動産が違つと一つとして同じ内容の契約書にはなりません。人間同様、不動産もひとつひとつ条件が異なるからです。

この他にも宅地建物取引業法の規定により重要事項として記載しなければならない項目

基本書類を完璧に作成する責務

目も抜けている始末です。もし買主側が指摘や訂正を求めなければ、売主の不動産会社が作成したこの不備な売買契約書等に、売主はおろか仲介業者の宅地建物取引主任者も気づかないまま売買契約が結ばれていたわけです。今回の事例のように疎かではないにしても、大手不動産会社を含め私が経験した過去

の事例において、まったくミスがない売買契約書や重要事項説明書が非常に

少ない現状を見ますと、不動産会社の組織運営は直接的に利益を生む企画・販売部門のみウエートが掛かりすぎているのではないかと思います。

ただ声高にコンプライアンスを叫ぶだけでなく、不動産購入者という素人をビジネス相手にするだけに、売買契約

書や重要事項説明書といった基本となる書類を完璧に作成する責務があるのではなからうか、とつくづく感じます。

皆さんも不動産を売買するときは相手がプロだから間違いはないと思わず、事前に時間をかけて売買契約書などの書類に目を通すよう心がけてください。