

社会実験開始から1年

「1T重説」を どう生かすか？

IT 重要事項説明

対面原則である重要事項説明をインターネットを介して行なう、いわゆる「1T重説」。賛否両論の議論を経ての社会実験も、開始から1年が経過した。1T重説を行なった事業者や重説を受けたユーザーが概ね好感している一方、取り組む事業者数の絶対数は伸び悩

むなど、不動産流通の現場に浸透するかは、未知数な部分も多い。本企画では、1T重説を巡る動きや、実際に取り組んだ事業者の声などを通じて、1T重説の可能性を探ってみたい。

「IT重説」をどう生かすか？

ケースもあった。

「自社管理物件ではない物件を、借り上げ社宅という形で法人相手に仲介する場合、『誰が（どの役職者が）同意書を出すか』『そもそも同意書を出すことが可能か』が問題になり、『経営会議にかけるなどの手間がかかる』『社内の調整がつかない』などの理由で断られるケースが非常に多い。同意書取得の要件さえなければ、月に20〜30件の実施が期待できる。またIT重説のメリットをオーナーに説明するだけの知識が管理会社になく、オーナーを説得できないことも多い」（同氏）。

この課題も含め、よりスムーズにIT重説を活用できる仕組みづくりに期待をかける。「IT重説で何か問題を起こす事業者がいても、それは重説そのものに問題があるためで、ITが理由ではない。IT重説は、必要だと思ってお客さまに使ってもらうためのもの。対面でない重説をきちんと認め、インターネットで取引が完結できる仕組みができれば、ローコストの不動産仲介など、サービスの多様化にもつながるはず」（同氏）。

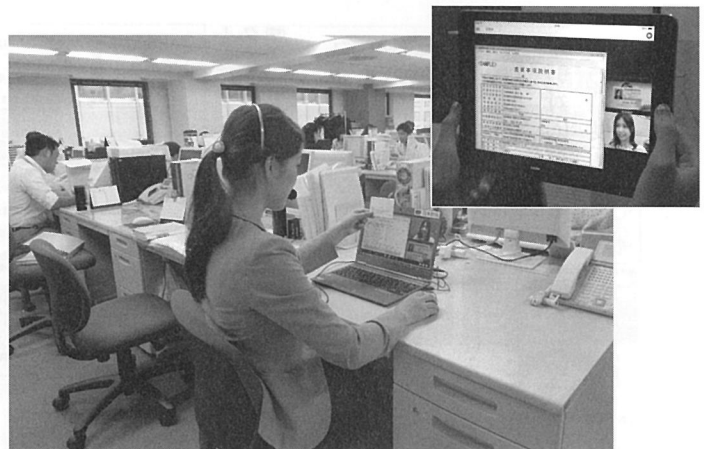
ユーザーには高い評価。
管理会社の「同意」が障害に

年間1800件以上の社宅仲介を手掛ける(株)日本財託（東京都新宿区、代

表取締役社長・重吉 勉氏）は、7月末までに6件（法人契約4件、個人契約2件）のIT重説を行なった。利用者は、大阪、名古屋など地方から東京に転勤が決まったユーザーで、6名全員が「時間のない中、わざわざ東京に行かなくて済むので便利」と結果に満足しているという。

現在、同社内でIT重説に対応できるスタッフは7名。社会実験への参加にあたり、機械操作を中心に1人約6〜8時間の社内トレーニングを実施。さらに、IT重説の流れや先方の声が聞こえない場合などのトラブル対応について学んだ。ただし、これまで実際にIT重説を経験したのは3名のみ。頻度が少ないため、現時点ではIT重説を実施する毎に、操作を確認するための事前シミュレーションを実施している。

これまでのケースでは、映像トラブルが1件あったのみで、ほとんど問題なく実施できたという。「事前の書面交付が原則のため、実際のIT重説では本人確認の顔と宅地建物取引士証がクリアに見え、音声がちんと伝われ



日本財託では、IT重説のスキルを学んだ女性スタッフ7名が対応する

ば問題はない。しかし将来、書面交付なしでの重説が解禁されるとなれば、画面が小さいスマートフォンでは厳しいだろう」（同社取締役法人営業部・佐藤友昭氏）。

積極的にIT重説を活用していく方針を打ち出している同社だが、契約主体の法人や物件の管理会社の「同意」が得られず実施できないケースが圧倒的に多いことが課題となっている。また録画すると聞いて実施を取りやめた