



中古住宅を 買うとき 売るとき



はじめての不動産売買

中戸 康文 Nakato Yasufumi 一般財団法人不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席研究員
不動産適正取引推進機構では、不動産取引に関する紛争事例や行政処分事例等の調査研究を行っており、それらの成果を機関誌「RETIO」やウェブサイトにて情報提供している <https://www.retio.or.jp/>

宅地建物取引業法の基礎知識



宅地建物取引業法(以下、宅建業法。条名は同法のもの指す)は、宅地建物取引における買主・借主の保護と、宅地建物の流通の円滑化を図ることを目的として、宅地建物取引業(以下、宅建業)を営む事業者(以下、宅建業者)について、免許制度を実施し、その事業について必要な規制を行うことを定めています。

(1) 宅建業免許が必要な取引

宅地・建物の取引に関して、

売買・交換

売買・交換の代理・媒介(仲介)

貸借の代理・媒介(仲介)*1

を「業として」行う場合は免許が必要となります。無免許営業には、罰則規定が設けられています。本連載では、宅建業者が、売主となる場合を「売主業者」、売主・貸主の代理を行う場合を「代理業者」、媒介(仲介)(以下、媒介)を行う場合を「媒介業者」、買主となる場合を「買主業者」と表記します。「宅地」とは、登記上の地目を問わず「広く建物の敷地に供する目的で取引の対象とされた土地」を指します。

(2) 宅建業者の業務規制

宅建業法における宅建業者の主な業務規制としては、次のようなものがあります(31条～50条の2の4)。

- 業務処理の原則・宅地建物取引士の設置
- 誇大広告等の禁止・広告の開始時期の制限
- 契約締結時期の制限

- 媒介契約の締結・媒介報酬額の制限
- 重要事項の説明義務(35条)
- 契約成立時の37条書面*2の交付義務
- 売主業者の制限
- 業務に関する禁止事項

【宅建業者の宅建業法違反事例】

- 売買・賃貸借契約の締結前に、買主・借主に重要事項説明をしない(35条)
- 契約を締結したが、遅滞なく37条書面を交付しない(37条)*2
- 売主業者が、買主が手付解除できる期間を制限する特約を付した売買契約を締結した(39条)
- 売主業者が、売主の契約不適合の担保責任負担期間を2年未満とする特約を付した売買契約を締結した(40条)
- 国土交通省の報酬告示を超える報酬を受領した(46条)
- 売主業者が、「手付金は後日払い(分割払い)でよい」「手付金は売主が負担する」などと誘引して、買主に契約を締結させた(47条)*3
- 契約の申し込みの撤回があったのに、宅建業者が預かった申込金等を「申込金は手付となっている、違約金として没収した」などとして返還をしない(47条の2)
- 不動産購入を勧誘した相手先より、契約をしないと断られたが、なお、勧誘を継続した(47条の2)
- 買主の手付解除を、正当な理由が無いのに拒み妨げた(47条の2)

*1 不動産賃貸業やサブリース業・賃貸管理業は該当しない

*2 一般に宅建業者の37条書面の交付は、契約書への宅建業者・宅建士の記名・押印により行われている

*3 47条違反には罰則規定が設けられている

(3) 宅地建物取引士の専管業務

次の宅建業者の業務は、必ず宅地建物取引士(以下、宅建士)によって行う必要があります。

- 重要事項説明書の説明
- 重要事項説明書の記名・押印
- 契約成立後に交付する書面の記名・押印

中古住宅(既存住宅)の売却・購入の流れ



(1) 中古住宅売買の一般的な流れ

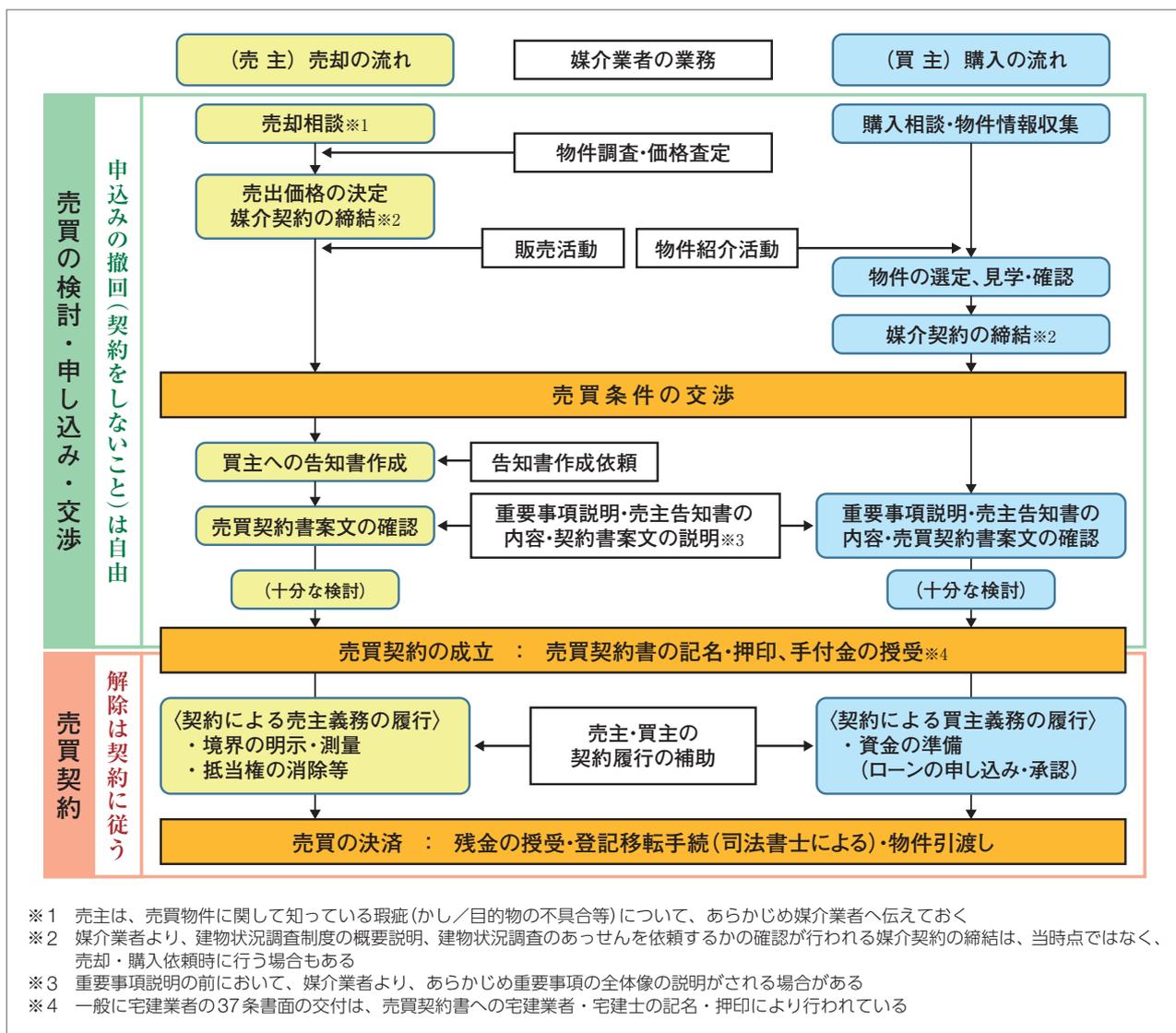
中古住宅の売却・購入の一般的な流れを図で示します。

顧客より、媒介の依頼を受けた宅建業者(以

下、媒介業者)は、

- (ア) 契約の相手方の探索、契約条件の調整等を行い、契約成立に向けて努力する
 - (イ) 依頼があった場合に、目的物件の価格・評価額について意見を述べる
 - (ウ) 契約が成立するまでの間に、35条に定める重要事項について、宅建士をして、買主に書面を交付し説明を行う
 - (エ) 売買契約が成立した場合、遅滞なく、37条に定める書面を取引当事者に交付する
 - (オ) 登記、決済手続き等の目的物件の引き渡しに際し、事務の補助を行う
- などの業務を行います。

図 中古住宅の売却・購入と媒介業者の一般的な流れ



※1 売主は、売買物件に関して知っている瑕疵(かし/目的物の不具合等)について、あらかじめ媒介業者へ伝えておく
 ※2 媒介業者より、建物状況調査制度の概要説明、建物状況調査のあっせんを依頼するかの確認が行われる媒介契約の締結は、当時点ではなく、売却・購入依頼時に行う場合もある
 ※3 重要事項説明の前において、媒介業者より、あらかじめ重要事項の全体像の説明がされる場合がある
 ※4 一般に宅建業者の37条書面の交付は、売買契約書への宅建業者・宅建士の記名・押印により行われている

(ア)から(オ)や、契約条件に関する判断、売買後に予想していなかった事実が判明した場合の対応など、宅建業者の適切なアドバイスや対応が必要とされる場面は多々あり、安心して取引を行うには、信頼できる宅建業者に媒介を依頼することが重要です。

ポイント

宅建業者は不動産取引のプロではありませんが、税金や建物建築に関するプロではありません。それらについては、それぞれの専門家である税理士・税務署、建築士等に、売主・買主が直接確認をする必要があります。「宅建業者は何でも対応してくれるもの」という過剰な期待や思い込みはトラブルの原因になります。

(2) 契約の交渉と契約の成立

契約が成立するまでは、契約交渉の当事者は、いつでも交渉を打ち切って、契約をしないことができる(契約締結の自由、民法521条1項)、契約の締結が無ければ債務を負担することはありませんが、それまでに要した費用は自分が負担し、相手方に請求できないのが契約交渉の原則です。

契約が成立すると、契約当事者は、契約内容に従って相互に権利を得るとともに、義務を負うこととなります。また、一方的に契約をやめることはできません。

高額な資産である不動産購入の失敗は、買主において大きな損害となります。宅建業法では、契約締結前に、買主に売買物件や取引条件等を検討し、契約を締結するか否かの判断をする機会を与えるため、契約が成立する前までに、買主に対して宅建士による重要事項説明を行うことを宅建業者に義務づけています。

買主は、重要事項説明を聞いた後に、契約をするか、しないかの最終判断を行います(重要事項説明を受けたから、契約しなければならないとか、媒介業者への報酬支払いが必要になるなどのことはありません)。

一般に中古住宅の売買では、売主、買主、媒介業者が同席し、媒介業者が売買契約書を読み上げ、契約内容を確認したうえで、売買契約書に記名・押印を行って相互に交わし、手付金を授受して、売買契約を成立させます。

契約締結後は、売主・買主は、契約に定められた義務を決済日までに履行し、決済日に、物件の引き渡し、売買代金の授受等を行い、契約終了となります。



コラム

買付証明・売渡承諾書の授受の効力は？

契約交渉を打ち切られたことに不満な売主または買主が「買付証明・売渡承諾書を授受したから、売買契約は成立している、契約は成立していないとしても、契約締結義務違反がある」などと主張するケースがみられますが、裁判例では、これらは「単に、当該不動産を将来購入・売却をする希望がある旨を表示するものにすぎない」などとして、そのような主張は棄却されています。

(大阪高等裁判所平成2年4月26日判決『判例時報』1383号131ページ掲載等)

(3) 取引において特に起きやすいトラブル

行政庁における苦情・紛争相談で、例年特に多い相談が、①重要事項説明に関するもの ②契約解除に関するもの ③瑕疵(目的物の不具合等)に関するものです。

これらのトラブルの原因には、媒介業者の調査や説明不足があったケースもありますが、買主が、自身で行うべき売買物件の調査が不十分なまま契約をしてしまったとか、売主・買主が契約の内容について十分理解をせずに契約してしまったというものも多くみられます。

繰り返しになりますが、いったん契約をすると、一方的に契約を解除することはできません。契約の締結は、必ず契約内容や売買物件の確認を十分に行ったうえで、慎重に行う必要があります。特に、重要事項説明を受けてからの売買契約締結の最終判断は重要です。