

研修パック レジューメシリーズ

実践的内容ですぐに仕事に活かせる
基礎から学ぶ仲介業務スキル

—元付編—



1. 専門家としての役割

宅地建物取引業者（以下「宅建業者」という）は安全な取引の成立に努めなければなりません。

そのため、宅地建物取引業法（以下「宅建業法」という）や、民法をはじめとする関連法規を遵守することはもとより、お客様が取引の目的を達成することができるようサポートすることが大切です。

また、宅地建物取引業（以下「宅建業」という）に従事する営業担当者は不動産取引のプロとして、お客様の置かれている立場を尊重しながら、お客様の抱える不安や疑念を払拭し、より望ましい選択ができるようなアドバイスを積極的に行うことが大切です。

なぜなら、不動産取引において、お客様はさまざまな場面で選択（決断）を迫られますが、知識や経験の不足から必ずしもお客様にとっての「望ましい選択」ができるとは限らないからです。



「瑕疵担保責任」から「契約不適合責任」へ

改正民法（令和2年4月1日施行）により、売主が負う「瑕疵担保責任」が「契約不適合責任」へと改められました。

この「契約不適合責任」とは、契約の不適合（種類又は品質等に関して契約の内容に適合していない）が生じた場合に、原則として、その責任を売主が負うというものです。

売主の「契約不適合責任」によるトラブルを防ぐためには、買主が契約をする動機や目的を十分に理解した上で、今まで以上に両当事者が合意した契約の内容（物件の物理的な状況や利用できる範囲、取引条件など）を「特約事項、容認事項」として詳細に売買契約書へ記載したり、「物件状況確認書（売主等による告知書）」を作成して売買契約書に添付したりすることが重要になります。

また、物件に欠陥や不具合等がある場合、その事実を伝えるだけでなく、負担することになるリスクについて買主の容認を得ることが、契約不適合責任をめぐるトラブルの防止に役立つでしょう。

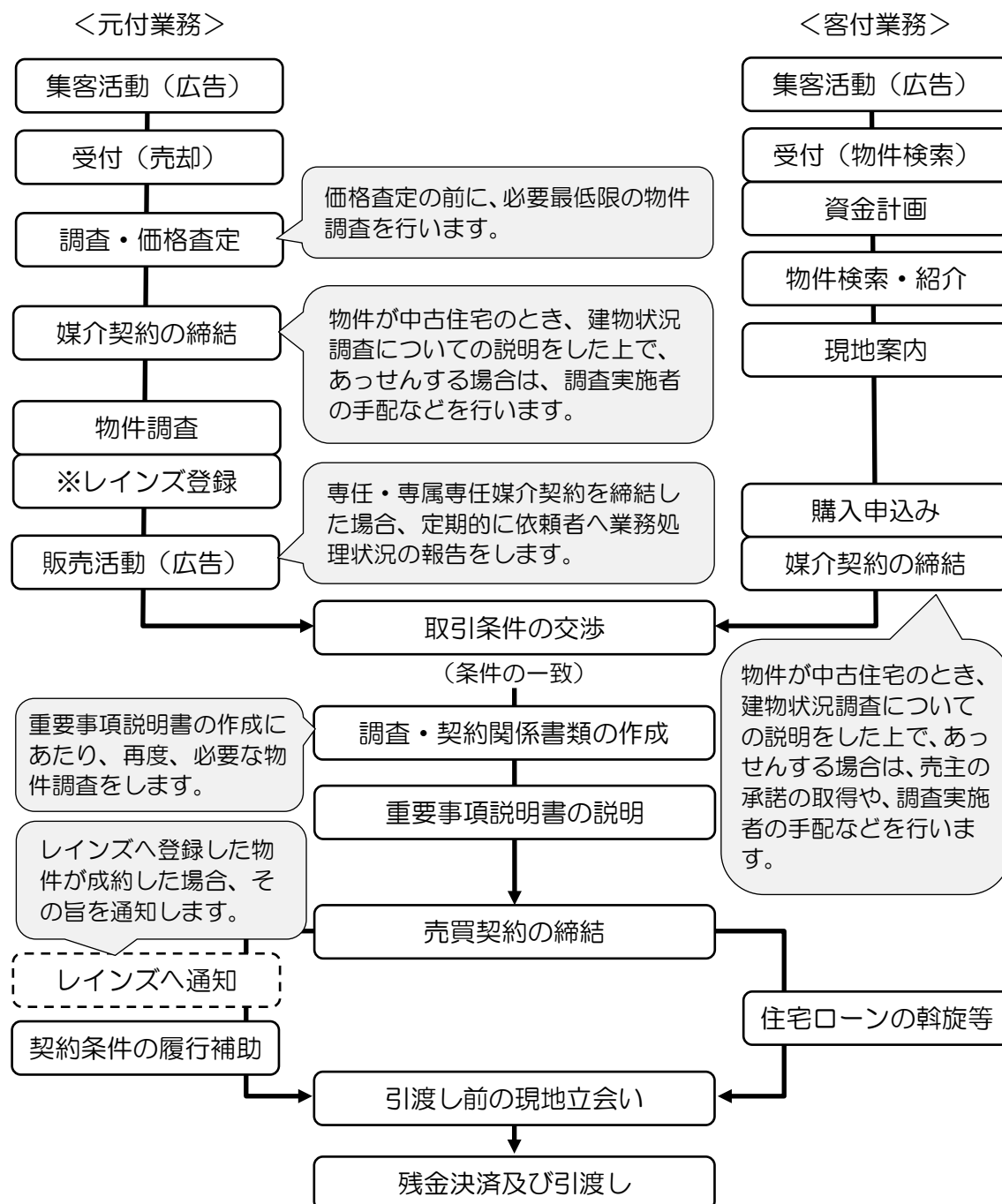
Point

【不動産取引のプロとして求められるものは2つです！ ①取引の安全確保、②積極的なアドバイス。】

2. 媒介業務の流れ

不動産取引における媒介業務とは、当事者の一方、又は双方の依頼により、不動産の売買などの契約の成立に向けて尽力することです。

不動産売買における媒介業務の一般的な流れ



(注意) 図中「※」印は、専任媒介・専属専任媒介契約を締結した場合の業務です。

3. 集客活動

宅建業者が売主から売却の依頼を受け、媒介契約を締結して販売活動を行う元付業務は、「不動産を売りたい」というお客様を見つけることから始まります。

しかし、いきなり初対面のお客様から売却の依頼を受けるのは難しいため、まずは無料の査定依頼を受ける形でお客様との接点を持ち、査定業務を通して信頼関係を築いた後に媒介依頼を受けるのが一般的な手法となります。

査定依頼の募集は、折込チラシや宅配チラシなどを使って行うのが一般的ですが、その際、以下のような点に注意を払って広告を作成するとよいでしょう。

<ポイント1> 実際に物件を探している人がいることを具体的に伝える。

例えば、「〇〇地域で、予算〇〇万円まで、4LDKの一戸建住宅を探しています」など、実際に物件を探している人がいることを具体的に広告すると、売却を検討している（あるいは迷っている）お客様には効果的なアピールとなるでしょう。

<ポイント2> 売主となることで生じる負担、不安の解決策を提案する。

売主は品質に対する保証が難しいことから、買主との間で価格交渉となったときに立場が弱いものです。また、一般的な取引では、売却した後も一定期間、瑕疵担保責任を負わなければなりません。

そこで、物件の状態を検査する「建物状況調査」の実施や、検査と保証がセットになった「既存住宅売買瑕疵保険」への加入により、売主の担保責任に対する経済的な負担軽減を図ったり、瑕疵保険による保証付き中古住宅として商品価値を上げたりするといった提案が効果的なアピールとなるでしょう。

Point

【売却を検討しているお客様には、具体的な募集条件や決断を促すためのインセンティブ(刺激)が効果的です。】

4. 受付時のポイント

受付業務は、売却の相談もしくは依頼を受け付ける業務で、宅建業者が今後の媒介業務を行う上での重要な情報を収集することが目的となります。

(1) 売却理由について

自宅などの不動産を売却しようとする場合、なんらかの理由があるはずで

その理由が客観的にみて合理的であるか否かは、安全な取引を実践する上でとても重要なこととなりますから、必ず売主本人から聞き取り調査をすることが大切です。

(2) 税金について

一般的に不動産取引は高額となるため、かかる税金の問題はお客様にとって無視できない点です。

また、不動産関連の税制は多岐に渡り煩雑ですから、取引に携わる宅建業者に対して税務相談をしていくことはごく自然なことなのです。

しかし、宅建業者は税金のプロではありませんし、個別事案に対する税務相談を受け付けることは税理士法に抵触するおそれがある行為ですから注意が必要です。

税務相談では一般的な税務知識の提供にとどめるとともに、必ず管轄する税務署に確認をとるなどの対応をした上で、個別事案に対する断定的な判断は行わないようにしましょう。

Point

【所有する不動産を売却するには、必ず何らかの理由があるはずで
取引の安全を確保するため「なぜ売なのか？」を必ずヒアリングしましょう。】

5. 買換えの場合の手順について

お客様が自宅の買換えを希望している場合、売却と購入を同時に行えることが理想なのですが、取引の条件や契約のタイミングなどを調整することは意外と難しいものです。

そこで、スムーズな買換えを実現するために、現自宅の売却を先に進めるのか（これを「売り先行」といいます）、それとも買換え先の購入を先に進めるのか（これを「買い先行」といいます）といったことを受付の際にしっかりと話し合っておく必要があります。

	売り先行	買い先行
取引の流れ	売却活動を先に行い、売却の目処がついてから買換え先となる物件の検索を始める方法です。	買換え先の物件検索を優先させ、買換え先に目処がついてから、今の住まいを売却する方法です。
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 売却価格が確定するので買換えに向けた資金計画が立てやすくなります。 ● 焦らずに売却活動ができます（売り急ぐ必要がない）。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 欲しい物件が見つかるまで、焦らずに購入物件を探すことができます。 ● 新居へ引越して今の住まいを空き家にすれば、販売方法が多様化します。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 今の住まいを引き渡すまでに買換え先が見つからない場合、仮住まいになります。 ● 仮住まいになると引越し費用などがかさみます。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 売却に目処が立たない場合、買換え先の分と合わせた二重ローンになる可能性があります。 ● 売却時期や価格が未定なので、資金計画が狂うこともあります。
選択の基準	<ul style="list-style-type: none"> ● 景気が悪いことから物件価格が下落傾向にあるとき。 ● 中古住宅の流通市場が低迷しているとき。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 景気が良いことから物件価格が上昇傾向にある時。 ● 中古住宅の流通市場が概ね活発なとき。 ● 買換え先の物件が限定されているとき。
資金計画	自宅を売却しても債務が残る場合には、「買換えローン」を検討する必要がある。	買換え先の決済が先になる場合には、「つなぎ融資」などを検討する必要がある。

Point

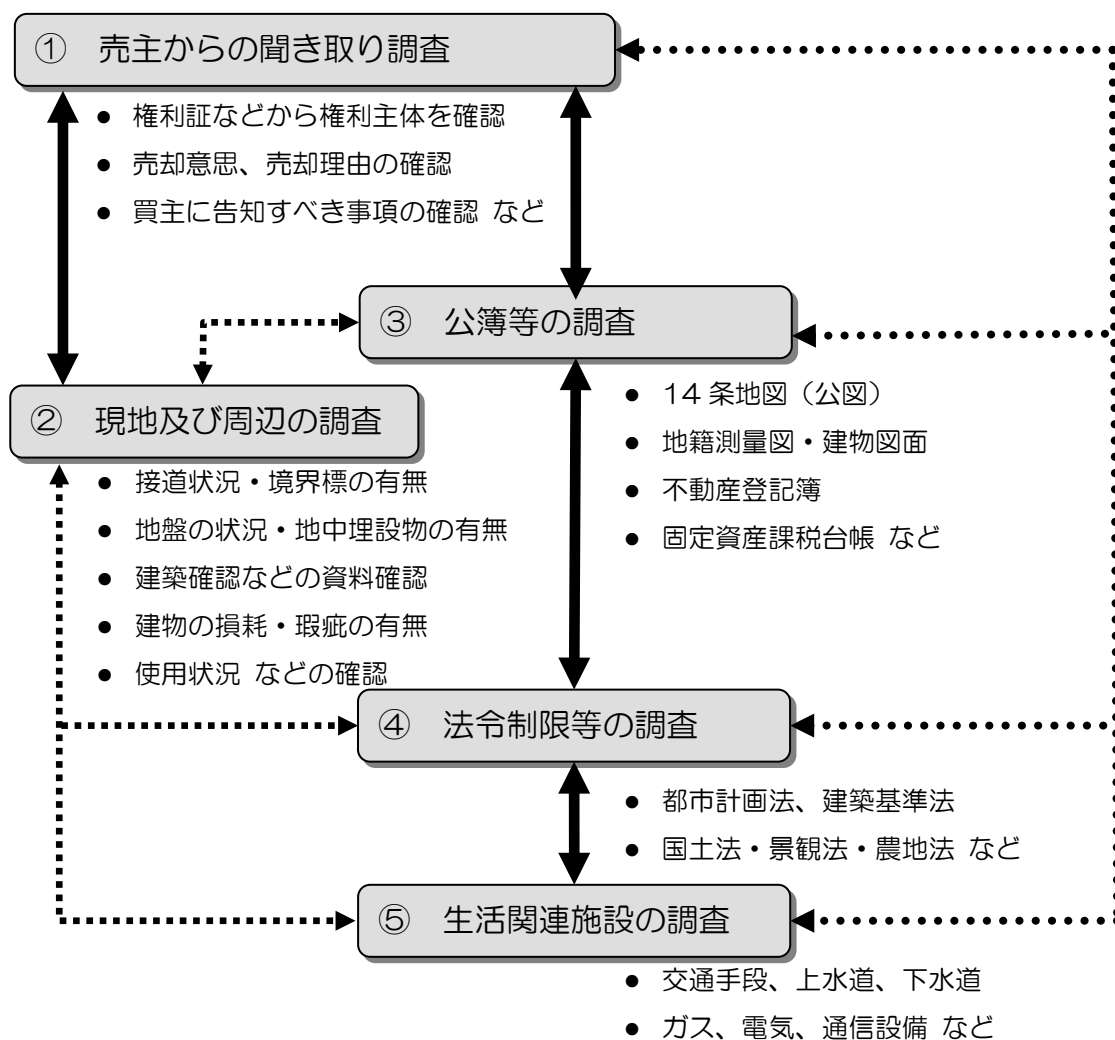
【景気の良いときは買い先行、悪いときは売り先行が基本。重要なのは、お客様が資金ショートを起こさないような買換えプランを提案することです。】

6. 物件調査の目的と調査の流れ

不動産には、一見ただけではわからない問題点や利用上の制限などを抱えている場合があります。そこで、お客様が安心して参加できるようにすることと、取引そのものを安全なものにすることを目的として物件調査を行います。

なお、物件調査では、調査をする者が疑問を持ち、質問をしたことだけの情報しか得られないという実態があることも認識しておくことが大切です。したがって、さまざまな可能性を考え、質問項目を事前に準備しておくことが肝心です。

また、物件の周辺に至るまで広い視野を持って調査にあたることも重要です。



Point

【収集した資料が必ずしも正しく現況を指示しているとは限りません！現地との照合作業を行い矛盾や疑問点がないかどうかを確認しましょう！】

7. 価格査定

所有する物件を売却するとき、不動産には市場における取引相場や購入者の意思が存在するため、一方的な要因で決められた価格がそのまま通用するとは限りません。また、不動産は2つとして同じものが存在しないことや、実際に成約した価格の情報が詳細に公開されていないことから、所有者である売主が自ら妥当な売出価格を決めようにも、その目安や方法がわからないというのが実態なのです。

そこで、宅建業者には「妥当な価格＝査定価格」を提案することが求められます。

査定価格とは「中古市場の流通相場や動向を考慮した上で、お客様が売出価格を決定するための目安となる妥当な価格であり、その価格で市場に出した場合には、おおむね3ヵ月以内に成約するであろう価格」と言われています。

また、査定の対象となる目的物件の購入希望者（買主）が、価格についての交渉を希望した場合などの調整役にもなる価格です。

（1）査定の方法

居住用の一戸建住宅、土地、マンションを査定するものとして、公益財団法人不動産流通推進センターが提供している「WEB版 既存住宅価格査定マニュアル」があります。

国土交通省の「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」にて、「意見の根拠としては、価格査定マニュアル（公益財団法人不動産流通推進センターが作成した価格査定マニュアル又はこれに準じた価格査定マニュアル）や、同種の取引事例等他に合理的な説明がつくものであることとする。」とあることから、実務で活用するとよいでしょう。

【参考】 WEB版 既存住宅価格査定マニュアル（有料）
<https://www.retpc.jp/chosa/satei-2/>

（2）査定に必要な事例物件の選定

土地や中古マンション（専有部分）を比較方式によって査定する場合には、査定物件と比較するための事例物件に関する情報を取得することからはじめます。通常、指定流通機構のレインズから取引事例を検索して取得するのが一般的ですが、できる限り査定物件と同等の条件（例えば、査定地と可能な限り同品等、同規模、同一圏内であり、直近の取引事例であるなど）の事例物件を選ぶことが適正な査定を実践する上でのポイントとなります。

(3) 査定結果の報告と売出しに向けた提案

査定結果が出たら、査定報告を行うための報告書を作成しましょう。口頭での報告でも構いませんが、お客様からの信頼を得るためには書面による報告をするべきです。

報告するにあたっては、査定結果のみを報告するのではなく、結果に至る経緯についても、詳しく説明することが大切です。

査定価格の報告が終われば、次は実際に市場へ出す場合の価格を決める必要があります。査定価格とは別に、取引のプロとして妥当な売出価格を提案しましょう。ただし、売出価格を決定するのは、あくまでもお客様ですから、お客様自身で納得のいく価格を決められるよう、十分な協議を行うことが大切です。



印象に残る査定報告をするには？

競合他社の中から自社を選んでもらえるよう、査定に要した資料をファイリングするなど、プレゼン方法に関しても十分な配慮が必要です。

《査定報告書として主にファイリングするもの》

- イ) 査定結果について（査定価格・売出価格（提案）・担当者のコメント）
- ロ) 査定方法の説明（原価方式、取引事例比較方式、収益方式の別など）
- ハ) 事例物件の資料（物件の所在が特定されないよう注意してください）
- ニ) 事例物件を含めた査定物件の周辺地図
- ホ) 物件調査記録と査定価格の計算式
- ヘ) 中古住宅流通市場の動向と今後の予想
- ト) 競合が想定される販売中の物件一覧

※ 書面にて査定報告をする場合、不動産の鑑定評価に関する法律に基づく“鑑定評価書でない”ことを明記するとともに、①みだりに他の目的に利用しないこと、②取引事例をみだりに口外しないこと、を依頼者に要請してください。

Point

【お客様に選ばれるためには、査定価格の算出根拠と販売の戦略をわかりやすく説明して、納得してもらうことが重要です。】

8. 媒介契約の締結

媒介契約は、媒介の依頼を受けた時点で契約を締結するべきです。

例えば、売主に対しては物件調査に基づく価格査定報告を経て、売却活動（相手方の探索行為）に関する依頼を受けた時点で媒介契約を締結します。

（1）契約内容の書面化と交付義務

宅建業者は宅地又は建物の売買又は交換の媒介契約を締結した時は、遅滞なく一定の事項を記載した書面（媒介契約書）を作成して記名押印したものを、依頼者に交付（電磁的方法による提供を含む）しなければなりません。

（2）契約の有効期間と更新

「専任媒介契約」と「専属専任媒介契約」の有効期間は、期間の定めをする場合3ヵ月を超えることができません。期間の定めをしなかった場合には3ヵ月となり、3ヵ月よりも長い期間を定めた場合には3ヵ月に短縮されます。

また、更新にあたっては、更新時から3ヵ月を超える期間を定めることはできません。

なお、媒介契約は依頼者の申出によってのみ更新することができるため、「依頼者の更新拒否の申出がない限り更新される（いわゆる自動更新）」といった特約を定めて媒介契約を締結しても、その特約部分は無効となります。

標準媒介契約約款と宅建業法との相違点

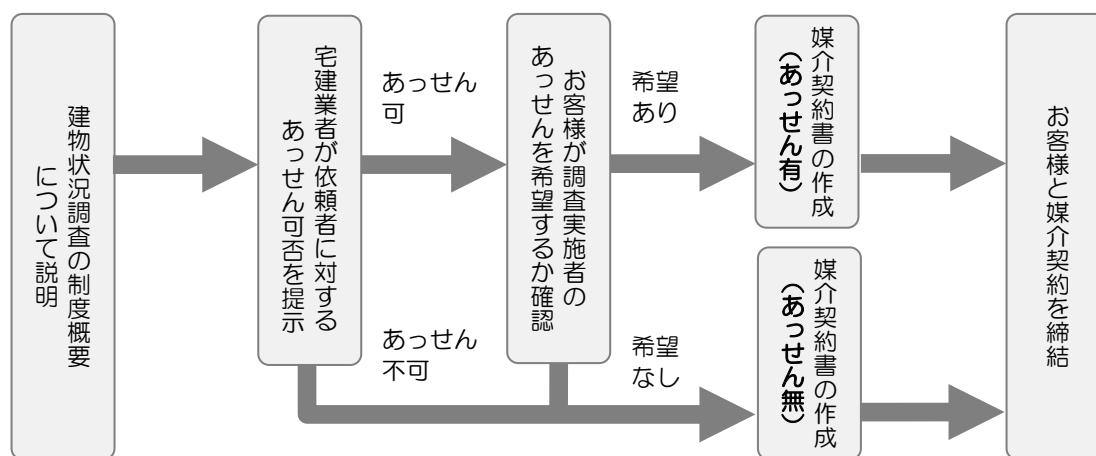
宅建業法上で明文化がないもの	標準媒介契約約款の定め
一般媒介での明示・非明示の別	原則、明示型 ※ 非明示型にするには、特約にてその旨を定める必要があります。 例 本契約では、約款第4条（重ねて依頼をする宅建業者の明示）及び第13条（費用償還の請求）は適用せず、依頼者が乙以外の宅地建物取引業者に重ねて依頼する場合でも、その宅地建物取引業者を明示する義務を負わないものとします。
一般媒介の有効期限	3ヵ月まで（更新時も同じ）
業務処理報告の方法 （専任媒介・専属専任媒介）	文書又は電子メールのいずれか

(3) 建物状況調査等に関連する宅建業者の義務（平成 30 年 4 月 1 日以降）

既存建物の売買又は交換の媒介契約締結時に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載した書面を依頼者へ交付しなければなりません。

(a) 媒介契約締結までの流れ

売買の目的物が既存建物である場合、媒介契約を締結する前に建物状況調査の制度概要について説明を行った上で、宅建業者として調査実施者のあっせんの意向があるか否かを示し、あっせんの希望の有無を確認します。



※ お客様は、あっせんの有無にかかわらず、自ら建物状況調査の依頼を行うことも可能です。

既存建物が築 10 年以内であり、新築時に付保された住宅瑕疵担保責任保険の期間内である場合でも、住宅瑕疵担保責任保険上の住宅取得者を変更できるかどうかにかかわらず、建物状況調査を実施する者のあっせんを希望するかどうかを売主へ確認しなければなりません。

(b) 建物状況調査とは

宅建業法が規定する建物状況調査とは、「既存住宅状況調査技術者（一定の資格を有する建築士）」が国の定める既存住宅状況調査方法基準に従って行う既存建物に対する調査を意味します。

(イ) 建物状況調査の対象となる既存建物

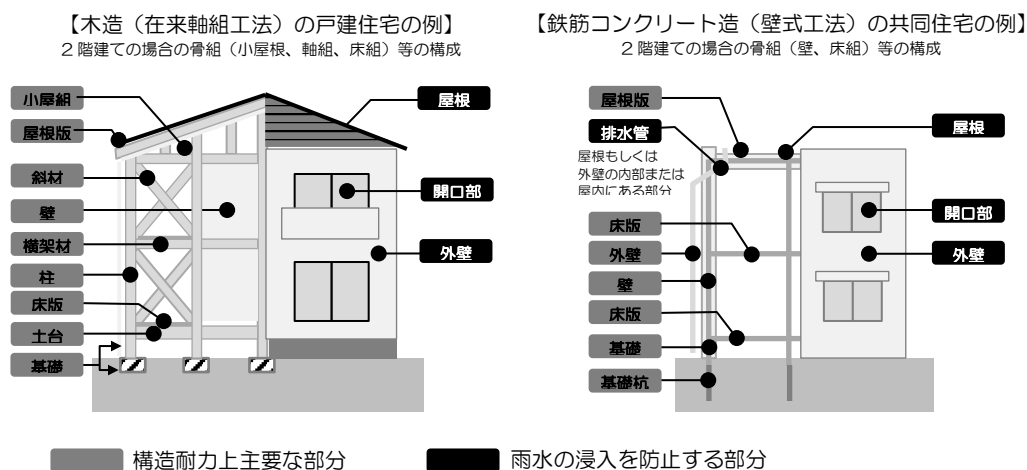
既存の住宅（人の居住の用に供した住宅、又は建設工事完了の日から1年を経過した住宅のいずれか）です。

住宅とは、不動産登記上の用途ではなく使用の実態に基づいて人の居住の用に供する家屋に該当するものが対象となります。また、家屋のうち店舗等の非居住用部分と共用の玄関や通路なども「住宅」に該当します。

(ロ) 調査対象部位

建物状況調査の対象部位は、「建物の構造上主要な部分」及び「雨水の浸入を防止する部分」であり、基礎や外壁等の部位毎に生じているひび割れや、雨漏り等の劣化・不具合の有無などを、目視・計測等によって調査します。

検査対象部位のイメージ



※ マンションの建物状況調査では、1棟全体を対象とする「住棟型」と、住戸を対象とする「住戸型」がありますが、いずれの場合も共用部分の調査が行われます。

Point

【建物状況調査の対象は、戸建住宅や共同住宅(マンションやアパート等の賃貸住宅も含む)であり、店舗や事務所は対象外です！】

(c) 「あっせん」をする際の注意点

(イ) あっせんの対象者

- ① 国の登録を受けた既存住宅状況調査技術者講習を修了した建築士（＝既存住宅状況調査技術者）であること。
- ② 建築士法に基づく建築士事務所登録を受けている建築士事務所に所属する建築士、又は登録を受けている建築士事務所であること。
- ③ 調査の対象建物が、建築士（1級、2級、木造）として設計等を行うことのできる建物の範囲であること。

● 既存住宅状況調査技術者講習の実施機関一覧

講習実施機関の名称	ホームページアドレス
一般社団法人 住宅瑕疵担保責任保険協会	https://www.kashihoken.or.jp/
公益社団法人 日本建築士会連合会	https://www.kenchikushikai.or.jp/
一般社団法人 全日本ハウスインスペクター協会	https://house-inspector.org/
一般社団法人 日本木造住宅産業協会	https://www.mokujukyo.or.jp/
一般社団法人 日本建築士事務所協会連合会	https://www.njr.or.jp/

(ロ) 「あっせんをする」とは

建物状況調査を実施している者に関する単なる情報提供だけではなく、売主と建物状況調査を実施する者（既存住宅状況調査技術者）との間で建物状況調査の実施に向けた具体的なやりとりが行えるように手配をすることも含みます。

例えば、調査実施者が作成した建物状況調査費用の見積りを売主へ伝達したりすることなどが考えられます。

なお、売主は、あっせんを受けた場合でも、調査費用などについての詳しい説明を受けた上で調査を実施するかどうか決めることになります。

また、あっせんは媒介業務の一環として行うものであるため、宅建業者は媒介報酬と別にあっせん料等の費用請求および受領をすることができません。



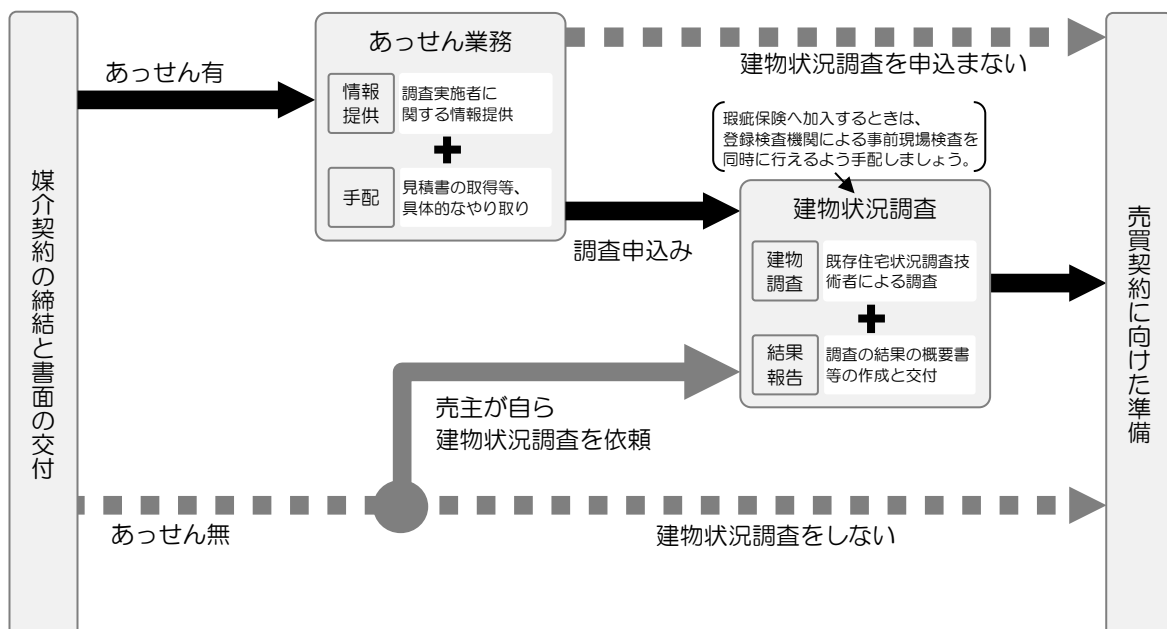
建物状況調査と既存住宅売買瑕疵保険への加入

既存住宅売買瑕疵保険（個人間売買タイプ）とは、個人が売主となる中古住宅に構造耐力上主要な部分や雨水の浸入を防止する部分の隠れた瑕疵が見つかった場合の損害に備える保険で、売主又は買主（購入予定者を含む）から検査・保証依頼を受けた検査機関が保険に加入をして補修等の保証（最長で引渡し日から5年間）を行います。

昭和56年6月1日以降の耐震基準（いわゆる新耐震基準）等に適合した物件で、検査機関（住宅瑕疵担保責任保険法人の登録検査事業者）による建物検査の結果、劣化事象等がないなど一定の要件を満たす場合に加入することができます。

宅建業法が規定する「建物状況調査」と瑕疵保険に加入するための「瑕疵保証検査」は、同一のものではありませんが、調査を実施する者が「既存住宅状況調査技術者」で、かつ、「住宅瑕疵担保責任保険法人の登録検査事業者（検査人）」の資格を有していれば同時に行うことができるため、売主が瑕疵保険への加入を希望している場合、最初から両方の資格を有する者をあっせんすれば、検査（調査）の二度手間を省くことができます。

売主に対する建物状況調査実施の流れ



※ 瑕疵保険の加入を希望している場合は、事前現場検査（事前インスペクション）を実施するものとしています。

Point

【瑕疵保険への加入希望がある場合、既存住宅状況調査技術者で、かつ、住宅瑕疵担保責任保険法人の登録検査事業者をあっせんします。】

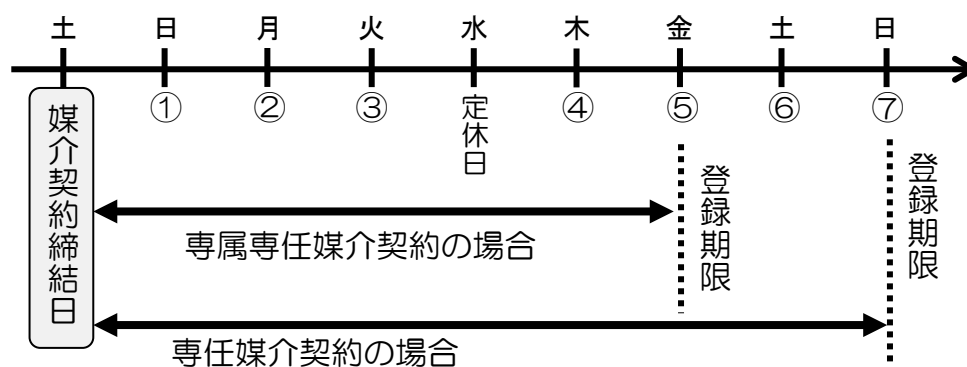
9. 媒介業務についての義務

宅建業者には、媒介契約の類型別に業務内容に関する義務がそれぞれ設けられています。

義務 \ 媒介類型	専任媒介契約	専属専任媒介契約	注意点
指定流通機構への登録義務	契約の締結日の翌日から7日以内	契約の締結日の翌日から5日以内	業者の休業日は含まない
依頼者への登録済証の交付義務	遅滞なく依頼者へ交付	遅滞なく依頼者へ交付	
指定流通機構への成約報告	遅滞なく報告	遅滞なく報告	
業務処理状況の報告義務	依頼者に対して2週間に1回以上	依頼者に対して1週間に1回以上	標準媒介契約約款では書面などで行うこと
売買等の申込みにかかる依頼者への報告義務 ※	遅滞なく報告	遅滞なく報告	一般媒介契約も対象

※ 平成28年の宅建業法の一部を改正する法律により創設されたもので、平成29年4月1日より施行されています。

レインズへの登録期限について



上記の場合、専任媒介契約とすれば、媒介契約を締結した後の最初の週末は、自社が独占的に販売活動できます。

10. レインズの「取引状況（ステータス）管理」機能

平成 28 年 1 月から、取引の透明性を高め、売主（依頼者）の利益を保護する目的でレインズに「取引状況（ステータス）管理」制度が導入されました。

この機能により、専任媒介契約又は専属専任媒介契約を締結した売主は、インターネット上にある専用の確認画面で売却を依頼した物件のレインズ登録の内容や取引の状況を直接確認することができます。

（1）物件情報項目に追加された「取引状況」とは

専任媒介契約又は専属専任媒介契約を締結した物件をレインズに登録する場合、以下の3種類から「取引状況」を必ず選択しなければなりません。

また、すでに登録してある「取引状況」に変更を要する場合には、原則として売主に確認の上、変更原因が発生した翌日から2日以内（休業日を除きます）に行わなければなりません。

公開中	他の宅建業者（いわゆる客付業者）から案内などが受けられる状態にあるときに設定するもので、原則として客付業者への紹介を拒否できません。
書面による 申込みあり	購入希望者や客付業者などから書面による購入申込みを受けた状態のときに設定するもので、原則として客付業者への紹介を拒否することができます
売主都合で 一時紹介停止中	売主の意向もしくは了解を得た上で、売主の事情により一時的に物件を紹介できないときに設定するものです。

(2) 売主による取引状況の確認方法

売主は媒介を依頼した宅建業者より受け取る「各種証明書（登録・変更・再登録）」に記載された、①機構ホームページのアドレス、②確認画面にログインする際に必要なID（12桁の数字）及びパスワード（8桁の英数字）を利用して登録内容を直接確認することができます。

そのため、宅建業者は売主に対してレインズへの取引状況に関する登録内容の確認手順について十分な説明を行う必要があります。

この際、取引状況の変更は、原則として売主に確認のうえで「事象発生の翌日から休業日を除き2日以内に行うこと」も含めて説明することが重要です。

(登録証明書のイメージ)



URL、ID、パスワード、はこの部分に記載されます。

なお、確認画面上で売主（依頼者）に提供される情報は、①登録物件の文字情報（主要項目）、②登録図面（物件情報画面上右上にある「図面の表示」をクリックするとPDFが表示されます）、③「取引状況」及び「取引状況の補足」の設定内容、の3点です。

売主（依頼者）が見る「確認画面」のイメージ



11. 販売図面の作成

媒介契約を締結したら販売活動に必要な販売図面の作成を行います。

この図面には、①物件種別、②販売価格、③物件概要、④敷地図、建物間取図、⑤周辺地図、⑥宅建業者（売主あるいは元付業者）の表示、⑦取引態様、などの必要事項を記載します。

なお、この販売図面は、不特定多数の人に向けて配布される通常の不動産広告と異なり、宅建業者の間で情報を共有することを目的に作成されるものですが、実務では、お客様への“広告”として使用されているのが実情です。

したがって、不動産の表示に関する公正競争規約などの不動産広告に関するルールを守って作成したほうが賢明です。

●販売図面の作成ポイント

1分=80mで計算します。

物件のアピールポイントを書きます。

所在までを記入するのが一般的です。

★渋谷まで、急行で約26分!
★青葉台駅からほぼ平坦な道で徒歩10分!
★南西向きで日照・通風良好!
★東急電鉄株旧分譲地内
★ハウスクリーニング済(H22.11)

権利(所有権) 敷地面積(公簿) 145.27㎡(約43.94坪) 私有負担面積(無)

土地 地目(宅地) 地勢(平坦) 接道道路(公道) 接道方位・道路幅員(北東側約5.0m) 道路幅員() 舗装(完全)

建物 構造(木造スレート葺2階建) 建築(平成8年9月) 1階(55.48㎡) 2階(43.88㎡) 3階() 合計(公簿) 99.36㎡(約30.05坪) 間取り(4LDK)

制限 容積率(40%) 用途地域(第一種低層住居専用地域) 高度地区(第一種高度地区) 防火地域(指定無し) 都市計画(市街化区域) 土地区画整理事業(無し) 計画道路(無し) その他法令上の制限(宅地造成等規制区域)

設備 水道(公営水道) ガス(都市ガス) 汚水(本下水) 雑排水(本下水) 駐車スペース(有)

引 引取(空家)

お買物 東急スクエア 約760m 保育園 青葉台保育園 約760m 小学校 榎が丘小学校 約160m
病院 住々木医院 約80m 役所 「市が尾」駅下車 徒歩8分 中学校 青葉台中学校 約800m

株式会社〇〇不動産 045(000)0000 FAX 045(000)0000 定休日/水曜日

取引態様 〇〇〇〇〇〇 手数料 〇〇〇〇〇〇 分かれ
引取期日 〇〇.〇〇.〇〇 会員番号 〇〇〇〇〇〇

ライフインフォメーションは、購入を検討するお客様にとって有益な情報です。

[備考]には告知事項などの重要なことを記載します。

取引態様を忘れずに!

Point

【販売図面は、お客様へ配布する不動産広告であるものと思い、広告表示のルールを守りながら、わかりやすく作ることが大切です。】

12. 相手方の探索と条件交渉

(1) 相手方の探索（販売活動）

媒介契約を締結したら、営業担当者はすぐに販売活動へ入りますが、必ずしも売主や宅建業者の思惑通りに買主が見つかり、成約できるとは限りません。

状況に応じて販売価格を修正したり、販売方法に工夫を凝らしたりしなければならないことも、実務においては決して珍しいことではないのです。

この際、当然に売主の理解と協力が必要不可欠であることは言うまでもありませんから、営業担当者としては、売主との信頼関係を築くために、活動状況のこまめな報告や連絡と、販売活動における戦略（広告手法や市場動向の変化への対応策）についての提案を積極的に行っていくことが大切です。



信頼関係を築くための効果的な業務処理報告とは？

依頼者であるお客様に対して、具体的に活動内容を報告するようにしましょう。

《主な報告項目》

- (1) 媒介契約の有効期限
- (2) レインズへの登録期間
- (3) 今週の活動内容 →
- (4) 今後の活動方針（広告の予定等）
- (5) 実際に配布した広告
- (6) 流通市場の動向（今後の見通しなど）

- イ) 実施した広告の媒体
- ロ) 配布部数や折込した新聞名
- ハ) 問い合わせ件数（問い合わせ内容）
- ニ) 案内件数とその結果
- ホ) 検討中のお客様情報（追客状況）

(2) 条件交渉

条件交渉とは、媒介契約に基づいて提示されたお客様の希望（売買価格や取引条件など）にそった契約の締結ができるよう、取引の相手方に対して交渉を行い、売主・買主、双方の合意が得られるよう努力することです。

このような条件交渉を行う場合、実務においては後日のトラブルを回避するため、必ず書面をもって行います（通常、買主から売主へ差し入れるのが「購入申込書」で、それに対して売主から買主へ返されるのが「売渡証明書」です）。

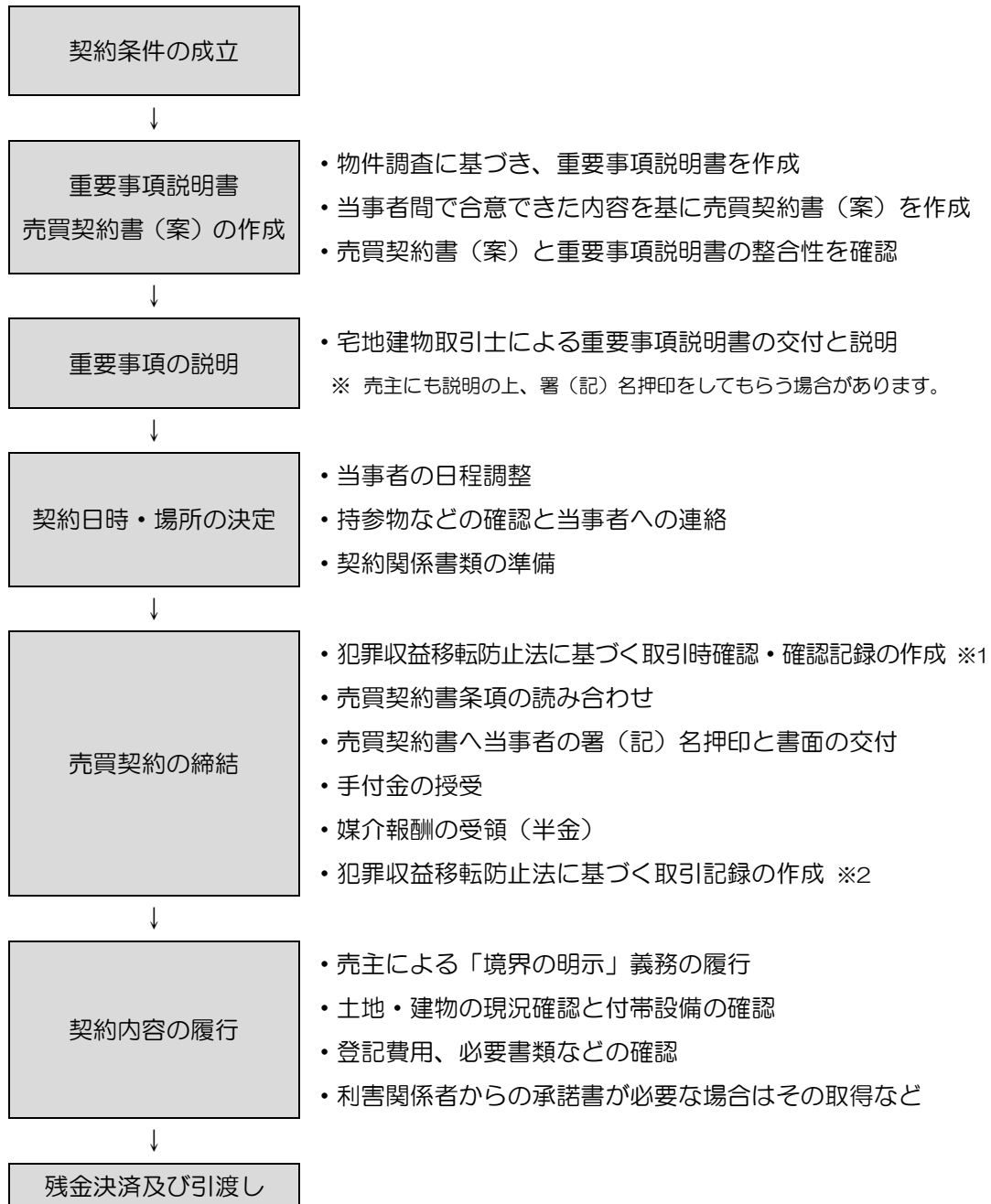
Point

条件交渉では、お客様自身で適切な判断ができるように、不動産取引のプロとしての積極的なアドバイスをすることが大切です。

13. 重要事項説明と売買契約の締結

契約条件に関する交渉が合意に達し、取引内容について確定できたら、売買契約の締結へと移ります。

残金決済及び引渡し業務までの主な流れ



※1. 取引時確認は媒介契約締結時に行ってもかまいません。また、確認記録は契約が終了した日から7年間保存します。

※2. 取引成立後は直ちに取引記録を作成して、取引の行われた日から7年間保存します。

14. 契約締結後のサポート業務

一般的な売買契約では、契約の締結から数週間、又は数ヵ月後に残代金の支払いと物件の引き渡し（以下「残金決済及び引渡し」という）を行うものです。

そして、この間において、定められた期日までに、売主は売買契約書に定められた履行義務を果たさなければなりません。

したがって、契約締結後も取引の媒介にあたる営業担当者は、契約当事者に対して期日までの履行義務を促し、残金決済及び引渡しが滞りなく行われるよう、できる限りのサポートを行うことが大切です。

●契約後に宅建業者がサポートすべき主な業務

- (ア) 売主による「境界の明示」義務の履行
- (イ) 土地・建物の現況確認（測量や分筆・合筆が契約条件である場合や、契約時未完成建物の売買、建物解体後の更地渡し売買では、特に注意が必要）
- (ウ) 付帯設備の確認（設備の有無と使用可能かどうか）
- (エ) 登記費用の確認（未登記部分の表示登記・保存登記、表示変更登記など）
- (オ) 登記に必要な書類などの確認（売却物件に抵当権などの設定がある場合には、その抹消関係に注意）
- (カ) 利害関係者からの承諾書が必要な場合はその取得（私道における「通行・掘削工事の承諾書」など）
- (キ) 法令に基づく許可・届出（農地法など）が必要な場合は、その手続き
- (ク) 借家人がいる場合は、立退き、継承手続きなどの確認

Point

【不動産取引に不慣れであるお客様に任せるのではなく、特に期日に注意を払いながら積極的にサポートすることが大切です。】

15. 残金決済及び引渡し業務

(1) 残金決済及び引渡しとは

「残金決済」とは、買主が売主へ売買代金の全額を支払うことを言います。

「引渡し」とは、残代金の支払いを受けた売主が受領と同時に、①所有権移転登記の申請を行い、②契約内容に適合した目的物（物件）を引き渡すことを指します。

(2) 覚書などの作成

決済時において、契約上の条件の一部が履行されていないような場合、後日の紛争を防止するため、各人の責任と負担を明確にし、履行期日を設定した「覚書」などの書面を作成して両当事者で取り交わすようにすることが肝心です。

また、売買契約書に記載された内容を後日変更する場合や、約定期日などを変更する場合も同様に書面をもって行うようにします。

残金決済及び引渡しに向け当日持参等するもの

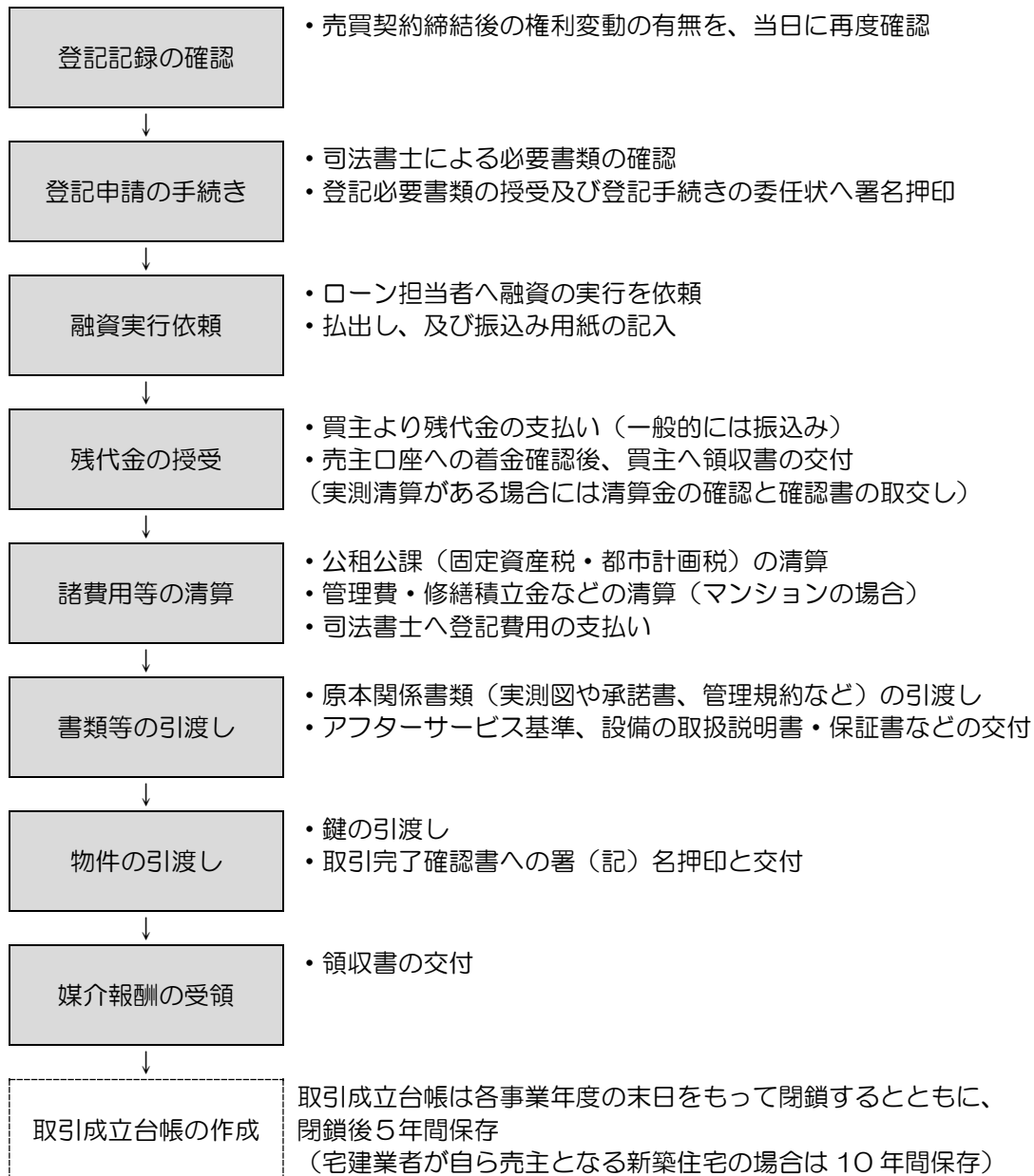
売主が持参等するもの	<p>〔用意する費用〕</p> <p>①媒介報酬 ※ 登記費用（抵当権などの抹消費用や住所などの表示変更登記費用など） ※ 住宅ローンなどの残債がある場合の弁済費用（ただし、買主から受領する残代金より充当するのが一般的です）</p> <p>〔持参物〕</p> <p>①登記済証又は登記識別情報 ②印鑑（実印） ③印鑑登録証明書（発行から3ヵ月以内のもの） ④身分証明書（運転免許証など） ⑤固定資産税・都市計画税納税通知書 ⑥電気、ガス、水道などに関する清算領収書 ⑦鍵（合鍵を含め、現存する全ての鍵） ※ パンフレット、確認済証、検査済証、建築協定書、管理規約・使用細則など ※ 抵当権などの抹消書類（同時抹消の場合、抵当権者（金融機関）が持参するのが一般的）</p>
媒介業者が持参するもの	<p>〔持参物〕</p> <p>①残代金領収書（売主が個人の場合） ②固定資産税・都市計画税の分担金計算書と領収書（売主が個人の場合） ③管理費、修繕積立金等分担金計算書と領収書（売主が個人の場合） ④媒介報酬の領収書 ⑤印紙（媒介報酬領収書貼付用） ⑥取引完了確認書 など ※ 鍵（売主より預っているもの）</p>

※ 印は必要に応じて用意するもの

16. 決済当日の業務の流れ

残金決済の当日は、買主の利用する銀行などに関係者全員が集まって手続きを行うのが一般的です。

金融機関の店舗等で決済を行うときの当日業務の主な流れ



17. 媒介報酬額の計算

(1) 通常の報酬額の計算

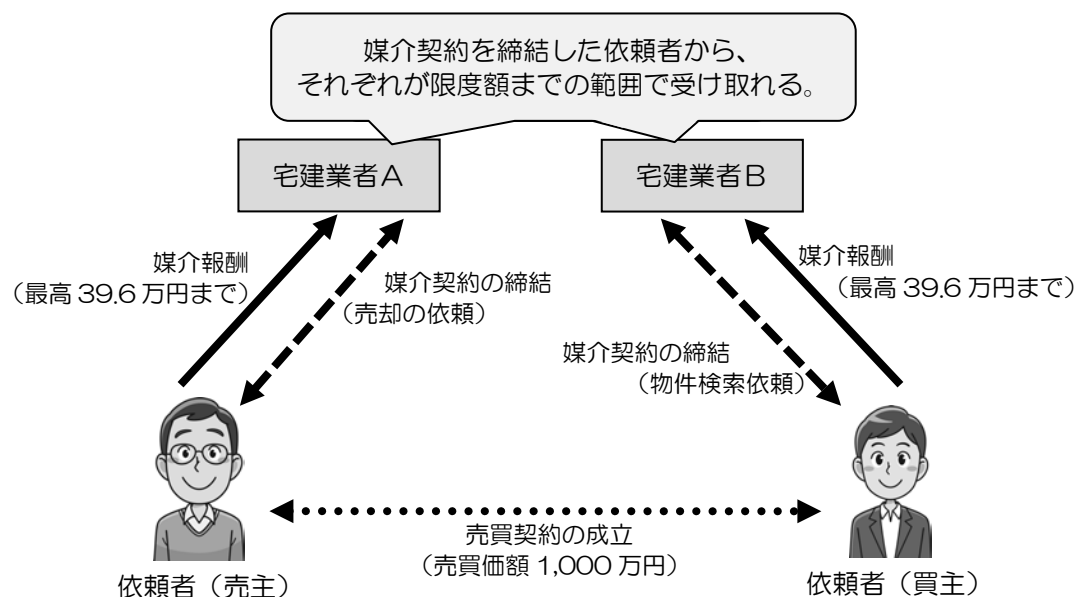
媒介の依頼を受けた宅建業者が受領する媒介報酬額は、依頼者と宅建業者が協議の上、制限の範囲内で報酬の額、及び受領の時期とその方法を定めると共に、依頼者と取り交わす媒介契約書にその旨を明記します。

売買又は交換の媒介において依頼者の一方から受け取れる報酬額の限度

売買等の価額 (消費税等相当額を含まない価額)	報酬額の限度 (消費税等相当額を含む)
① 200万円以下の部分	100分の5.5 (5.5%)
② 200万円超400万円以下の部分	100分の4.4 (4.4%)
③ 400万円超の部分	100分の3.3 (3.3%)

※ 上記報酬額の限度は消費税等(=消費税及び地方消費税)の課税事業者である宅建業者が受領する場合の報酬額の限度です。なお、表中の消費税率は10%であり、消費税等相当額とは消費税額及び地方消費税額の合計額に相当する額のことです。

例 1つの取引に複数の宅建業者が介在する場合

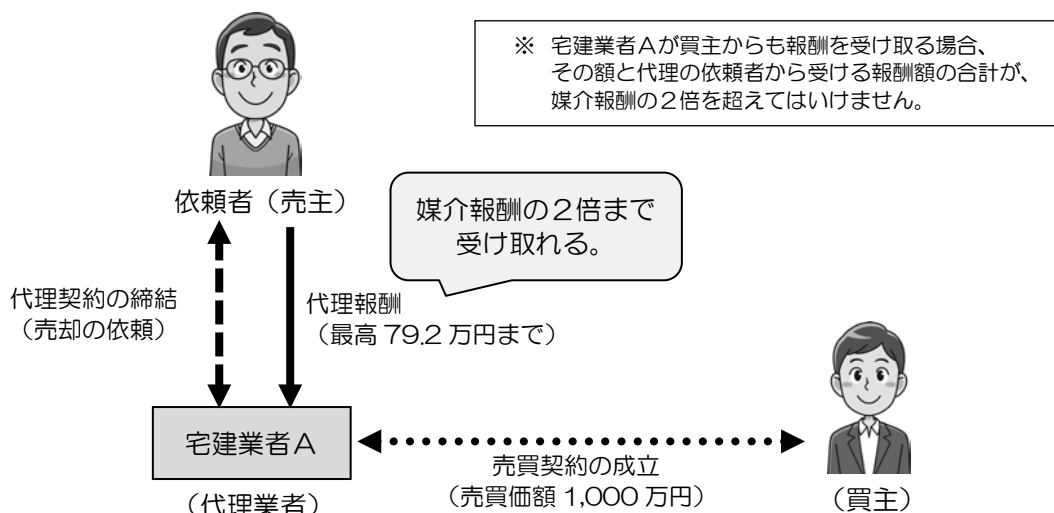


依頼者の一方から受け取れる報酬額の限度：1,000万円×3.3%+6.6万円=39.6万円(税込)

※ 宅建業者は消費税等の課税事業者であり、売買契約は非課税取引として計算しています。

※ 消費税率は10%で計算しています。

例 宅建業者が代理をする場合



依頼者から受け取れる報酬額の限度： $(1,000 \text{ 万円} \times 3.3\% + 6.6 \text{ 万円}) \times 2 = 79.2 \text{ 万円}$ (税込)

- ※ 宅建業者は消費税等の課税事業者であり、売買契約は非課税取引として計算しています。
- ※ 消費税率は 10%で計算しています。

(2) 低廉な空家等に係る報酬額の計算

平成 30 年 1 月 1 日より、低廉な空家等（税抜価格で 400 万円以下の宅地または建物（空き家でない建物も含みます）を指します。）の売買又は交換の媒介、代理であって、通常取引と比較して現地調査等の費用を要するものについては、あらかじめ依頼者へ説明をして合意を得た上で、その費用に相当する額を従来の報酬額に加算することができるようになりました。

例 低廉な空家等の売買の媒介において通常よりも現地調査費用を要する場合

以下の①と②を合算した額を売主から受領することができます（買主から受領できる報酬額は、従来のとおりです）。ただし、①と②の合算額は 18 万円の 1.1 倍に相当する金額を超えてはいけません。

①	売買代金の額 ※1	報酬の額 ※2
	200 万円以下・・・	5.5%
	200 万円超 400 万円以下・・・	4.4%
+		
②	現地調査等に要する費用に相当する額 ※3	
=		
③ 報酬額の上限 (19万8,000円 ※2)		

- ※1. 消費税等相当額（消費税額及び地方消費税額の合計額に相当する額）を含まない価格です。
- ※2. 消費税等相当額を含みます。
- ※3. 「現地調査等に要する費用に相当する額」とは、通常取引の媒介と比較して現地調査等の費用を要する場合の当該費用の相当額を指し、国土交通省の「ガイドライン」では人件費等も含めるとしています。

(3) 報酬の受領時期など

依頼者との間で定めた媒介報酬を受け取るのは、宅建業者が宅建業法第 37 条に規定する書面（実務では 37 条書面に代えて「売買契約書」）を作成し、契約の当事者へ交付した後（つまり、契約が有効に成立した後）でなければなりません。

具体的な報酬の受領時期については、依頼者と宅建業者が協議をして定めるとともに、媒介契約書に明記します。

なお、契約の成立などについて何らかの条件が付されている場合には、報酬の受領等に関して注意が必要です。

(a) 停止条件付きの契約

この契約形態では、条件が成就したときにはじめて契約が有効に成立し、効力が発生することになりますから、媒介報酬の請求または受領は契約締結時でなく条件成就のとき以降となります（例：建築条件付売地契約など）。

(b) 解除条件付（又は解除権留保型）の契約

この契約形態では、解除条件が発生した場合、一度成立した契約は取り消しによりその効果を失うことになるため、契約成立時に媒介報酬を受け取っていた場合には遅滞なくその全額を依頼者へ返還しなければなりません（例：ローン特約など）。

(c) その他の注意点

依頼者から特別に依頼を受けた広告の費用や遠隔地への交通費などは、媒介報酬と別に実費の支払いを請求することができます。ただし、あらかじめ費用の見積もりを依頼者に提示して事前に承諾を得るとともに、領収書などの明細を示す必要がありますので注意しましょう。

また、実際に受領したかどうかにかかわらず、不当に高額な報酬の要求をする行為は禁止されています。

依頼者が宅建業者の媒介業務に対して国土交通大臣の定める報酬額の限度を超え、好意的に報酬を支払った場合であっても、これを受け取れば、その宅建業者は宅建業法に違反することとなります。

<講師プロフィール>



有限会社プランサービス
代表取締役 本鳥有良（もとどり・ありよし）

宅地建物取引士
CFP（国際ライセンス・NPO 法人日本FP協会認定上級資格）
1級ファイナンシャル・プランニング技能士

1965年東京生まれ。

新築分譲マンションの販売から一般仲介営業まで10年以上にわたり不動産業の実務に携わり、平成14年に不動産に特化した独立系FP会社である(有)プランサービスを設立。

営業時代の経験を活かして、不動産会社に勤務される営業社員向けの研修や一般消費者向けセミナーなどの講演活動、事務所での個人向けFP相談、書籍執筆などで活動中。

また、平成17年から学校法人大原学園にて非常勤講師を務め、現在、FP2級（不動産、相続）、CFP（相続）、宅地建物取引士講座を担当中。



新人不動産営業が最初に読む本 [4訂版]

本鳥有良 著
発行所：(株)住宅新報出版

[2022/11：4訂版発行]
[2020/12：3訂版（改題版）発行]
[2017/5：改訂版発行（旧書名 新人不動産営業マンが最初に読む本）]
[2014/3：初版発行]

研修パック レジюмеシリーズ

実践的内容ですぐに仕事に活かせる

基礎から学ぶ仲介業務スキル -元付編-

2023年2月

<無断で複製することを禁止します。>