

**大友雅敏**  
**不動産購入の裏技**



おおとも・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  
立会いなら全般にわたっ  
て個人をサポートするベ  
ストサポート社代表取締  
役。

業務に携わっている不動産業者でさえ間違えて覚えることがあるのは、宅地建物取引業法（以下「宅建業法」）における、宅地建物取引業（以下「取引業」）を覚えることは難しいので、せめて気を付けるべきポイントだけでも認識しておいてください。

宅建業法では、取引業とは「宅地または建物の売買・交換を宅地建物取引業者（以下「業者」）自らが業として行うこと。および宅地や建物の売買・交換・貸借の代理または媒介を業として行うこと」と定義されています。

簡単な例を挙げますと、新築マンション販売の際、複数の不動産会社が販売代理として販売を行うのは取引業。大きな土地を売買する際、売主側や買主側に複数の仲介業者が売買契約の場に立会人として参加する場合も取引業。

不動産の売買契約が行われる際、その場に不動産コンサルタントが立会う行為は、取引業とはならない。

免許を受けていなければ無免許営業となり、懲役刑などの重い罰則が規定され

**これだけは知っておきたい 宅地建物取引業法とは？**

ています。また、不特定多数を相手に反復継続して取引を行う必要があります。

このような業者が売主となる場合、宅建業法ではいくつかの重要な規制を設けています（規制の詳細については、過去に解説していますので省略します）。

①他人の宅地または建物（以下「宅地等」）の売買契約をする場合は、宅地等の所有者と売買予約契約などを締結している根拠がなければ、売買を締結してはならない。

②買主が業者の会社や事務所、ホテルルーム以外で購入申込や売買契約の締結をした場合、業者から書面でクーリングオフの告知を受けた日から8日以内は、書面で購入申込の撤回や契約の解除が無条件で可能。

③売主・買主の債務不履行などの契約違反による契約解除で生じた違約金や損害賠償額の上限額は、各自のいかに問わず合算して売買代金の20%を超えてはならない。

④売買代金の20%を超える手付金等を受領してはならない。また、買主は売主が履行に着手するまでは、

手付金を放棄して契約の解除をすることができる。

⑤手付金等を受領する場合、未完成物件は売買代金の5%以上または1000万円以上、完成物件は売買代金の10%以上または1000万円以上を受領する際は、必ず手付金等の保全措置を講じた後でなければ受領してはならない。この場合、手付金等とは手付金のみならず内金や中間金を含む額となる。

これらは、売主が業者で買主が一般消費者のときに適用となり、プロである業者が買主の場合は適用されません。当然ですがプロ対プロの取引に、法律が介入して保護する必要がないからです。民法ではこういった制限はなく、すべて当事者間で決めることができますので、有効な取引となっています。

しかしながら、宅建業法ではこのような規制を設けることで、素人である購入者の利益を保護することにも、この法律の重要な目的となっています。