

不動産売買仲介業者必携

# 宅建業

開業・経営の押さえどころ

行政書士法人  
不動産法務研究所

山地 正朗

## <はじめに>

宅地建物取引業（通称「宅建業」）といえば、一般的に不動産業と認識されるほど、不動産業を代表する業種です。ちなみに、不動産業は、宅地建物取引業だけでなく、不動産賃貸業、不動産管理業、不動産鑑定業なども含んでいます。

この「宅建業」は、生活の三大要素（衣・食・住）の一つである「住」の部分に深く関わり、誰もがその人生においていつかは必ず関与せざるを得ないことから、今後も淘汰されることのない業種の一つではないでしょうか。

また、業として取り扱う不動産の多くは、一般的な商材と比べると非常に高額となることから、特に売買の場合においては取引当事者の人生をも大きく左右することになります。よって、宅建業者はその高い職責を自覚し、幅広い知識の習得とともに善良なる倫理観、遵法意識をもって、人々からも一目置かれる存在となる必要があります。

しかし、宅建業者に対する世間一般のイメージは、残念ながら良いとは言えません。これは決して悪い人が多い、ということではなく、それだけ人々の生活に密着しているためにその一挙手一投足が目立ちやすく、また、ちょっとした油断・ミスが取り返しのつかない損害に発展しやすいことが一つの要因かと思料します。

この本は、私がこれまでに書いてきたブログに加筆修正を施したのですが、これから宅建業を開業しようとする方はもちろん、現役の中小宅建業者の方にも関心の高いコンテンツを多くとりあげたつもりです。

サクサクと読み進めていただくうちに、宅建業経営者としての自覚、留意点が自然と身につくことを狙いとしております。

一社でも多くの宅建業者がその関わる人たちから信頼され、不動産業界全体の社会的地位向上が実現することを願って、微力ながら筆をとった次第です。

2022年7月

山地 正朗

はじめに ..... 2

## 第1章

# 宅建業を始める前に 知っておくべきこと

宅建業はこんなにいい仕事 .....	10
宅建業開業までの流れ .....	13
自宅開業を希望する方へ .....	15
レンタルオフィスで宅建業免許は可能? .....	17
専任の宅地建物取引士の「専任」とは? .....	19
定款「目的」の定め方 .....	23
会社名ではなく屋号で宅建業を営む場合 .....	26
免許保持会社を購入するという開業方法 .....	29
宅建業大臣免許の重み .....	31
決算内容次第で免許拒否 .....	32
自分でできる!? 宅建業の免許申請 .....	34
行政書士に話してはいけないこと .....	37
不動産投資家は宅建業免許の取得を! .....	39

## 第2章

# 開業後の留意事項

従業者証明書の携帯及び従業者名簿の備付義務	46
A3用紙で作成した業者票は法律違反	49
貴社の「免許年月日」は間違っていますか？	51
報酬額表をきちんと掲示していますか？	53
広告費の負担者は誰!?	55
広告の法規制について	57
媒介契約書は物件を預かったらすぐに交わす	60
仲介手数料債権の発生時期	62
宅建業法 37 条書面の作成は法律家に依頼を!	64
情報提供者への謝礼金はいくらまで？	67
宅建業法とフルコミ営業従業者	69
登記情報とプライバシー問題	71
保証協会への年会費を滞納すると免許取消	73
更新申請をしたら免許取消!?	75
本当に立入検査職員!?	80
行政処分は不意に訪れる	82
信頼される宅建業者とは	85

## 第3章

# 物件調査・契約事務について

不動産調査・重要事項説明書作成の盲点	90
不動産調査会社の種類	94
「建築物」と「建物」の違い	96

物件調査&書類作成が早い人は要注意	100
重説作成には高度な法的思考力が必要	102
「公拡法」を見逃すと大変です！	106
区分マンションの重要事項説明書の作成は簡単!?	108
区分マンション重説義務違反例	110
重要事項説明をすべき相手方	113
重要事項説明は契約の数日前までに終わらせる！	116
重説読み合わせ代行は違法！	118
再建築不可物件の調査と重説の書き方	121
重説「別紙参照」と記載省略することの是非	123
重説作成代行は特定の1社に頼らない	125
「三為（サンタメ）」には手を出さない	128
業務のIT化が普及しても変えられないもの	132

## 第4章

# 起業家の心得

起業（独立）に向く人、向かない人	138
営業トップのセールスパーソンは起業に強い!?	141
不動産仲介の開業、本当に不安ない？	144
顧客開拓の手法	146
「土地、買います！ ご紹介ください」??	148
人の厚意を受けるのもほどほどに……	150
若い不動産業経営者へ一言	153
従業員を採用する前に……	155
【売買仲介】客付より元付の方が楽!?	158
自分の仕事には必ず「こだわり」を持つ	161

## 付録・不動産仲介営業職用 (フルコミッション)

業務委託契約書(案) ..... 165

おわりに ..... 174