

必ずもらわないといけない書類は3種類

土地・建物の売買契約（取引）において、宅地建物取引業法に規定されている必須の書類は次の3つで、この順番に書類が作成されなければなりません。契約をし、書類の交付を受けていない場合は法律違反になります。

土地・建物の取引をするときには、売主になる場合も、買主になる場合も、次の手順に気をつけてください。

特に、

土地・建物を売りたい人（売主）は「1 媒介契約書」

土地・建物を買いたい人（買主）は「2 重要事項説明書」

を宅建業者から交付されているかを確認してください。



1 媒介契約書

不動産屋さん（宅建業者）に土地・建物売買の媒介（仲介）を依頼する時の契約書です。媒介契約書は3種類あります。

（1）一般媒介契約

売主は、同時に複数の宅建業者に売却を依頼できます。
また、売主が自分で買主を見つけることもできます。

（2）専任媒介契約

一つの宅建業者に売却を依頼するものです。その他の宅建業者に同時に売却を依頼することはできません。

また、売主が自分で買主を見つけることもできます。

（3）専属専任媒介契約

一つの宅建業者に売却を依頼するものです。その他の宅建業者に同時に売却を依頼することはできません。

さらに、売主が自分で買主を見つけることもできません。

宅建業者は土地・建物の売却を依頼された時は、これらいずれかの媒介契約書を作成、記名押印して、依頼者（売主）に交付することが義務付けられています。

媒介契約書には、「目的物件の売出し価額」が記載されます。その価額についての根拠等は宅建業者に確認しましょう。

また、「報酬額」も記載されます。これは、宅建業者が取引を成立させたときに、宅建業者に支払う報酬で上限は法律等で定められています。

このように、媒介契約書は宅建業者と依頼者との間で媒介の約束が成立していることを証明し、媒介報酬を巡るトラブルを防ぐために重要です。

2 重要事項説明書

土地・建物を買うことは、とても大きな買い物で、普通の人是不動産の売買に慣れていません。

そして、不動産の取引は、動産の取引と比べて、権利関係や取引条件が極めて複雑なので、十分に調査や確認をしないで契約を締結すると、予定していた建物が建てられなかったり、思っていた利用ができなかったり等、不測の損害を受けることもあります。

例えば、

- ・計画していた家は建築できず、小さくしないといけない
- ・買った土地に対して思った家の配置ができない など。

このような紛争が生ずるおそれを防止し、購入者等が買う物件のデメリット（法令上の制限）を十分理解して、契約を締結できるように、専門的な知識、経験、調査能力を持つ宅建業者に説明義務を課しています。

つまり、宅建業者は物件について一定の重要な事項を、書面で説明しなければならないのです。これは、必ず、契約の前に行わないといけません。これを重要事項の説明といいます。

不明な点があれば、重要事項説明を受ける時点で十分に納得するまで説明を受けるようにしましょう。

3 売買契約書

いわゆる契約書です。

重要事項の説明を受けて、買おうとする物件に関する権利関係、法令上の制限、その他物件取引の諸条件について納得したなら、売買契約の手続きに入りましょう。

契約は口頭でも成立しますが、宅建業法では取引の安全と買主保護のために、必ず、売買契約書を作成して、交付するように義務付けています。

