

EX 不動産 実務アカデミー

～ 現場で差がつく 不動産実務の教科書 ～

第 2 章 契約・法務編 第 20 回

ケーススタディ（契約・法務編総まとめ）

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 実務アカデミー編集チーム

Ver.1.0 / プロジェクト開始日：2026 年 7 月 14 日

目次

1. 学習目標
2. 第 2 章 契約・法務編 全 19 回 振り返り
3. 総合ケース：相続×競売経由の物件売却演習
4. 演習：お客様への説明優先順位
5. 総合チェックリスト（契約・決済 標準セット）
6. よくある質問（FAQ）
7. EX 実務メモ（第 2 章 総括）
8. 第 2 章 契約・法務編 総合テスト
9. 第 2 章のまとめと次章へ

1. 学習目標

本講座は第2章契約・法務編（第1回～第19回）の総まとめです。個別の知識を組み合わせ、実際の契約実務でどう判断するかを演習形式で確認します。

- 複数の契約・法務知識を組み合わせ、案件全体のリスクを評価できる
- 契約から決済までの標準フローを、抜け漏れなく管理できる
- 第1章（建築編）の知識と第2章（契約・法務編）の知識を接続して説明できる

2. 第2章 契約・法務編 全19回 振り返り

回	テーマ	関連する確認先
1～2	媒介契約の種類・重要事項説明の基礎	レインズ、宅建士
3～4	8種制限・契約書の基本構成	契約書ひな形
5～6	手付金・違約金・ローン特約・クーリングオフ	契約書特約条項
7～8	契約不適合責任・心理的瑕疵の考え方	インスペクション業者
9～10	反社チェック・本人確認・登記の基礎	暴追センター、法務局
11～12	決済実務・境界確定測量	司法書士、土地家屋調査士
13～14	共有名義・相続と売却・各種取得税	法務局、税務署
15～16	固定資産税・都市計画税・消費税	市区町村税務課
17～18	手付金等の保全措置・競売任意売却	保証機関、裁判所
19	広告規制と個人情報保護	—

3. 総合ケース：相続×競売経由の物件売却演習

以下の物件情報をもとに、確認すべき事項を洗い出してみましょう。

物件概要：相続により取得した築25年の戸建て（相続登記未了）。前所有者が住宅ローンを利用しており、乙区に抵当権の記載あり。相続人は3名（うち1名は遠方在住）。専属専任媒介での売却を検討中。

3-1. この案件で確認すべき事項（総合チェック）

- ☐ 相続人3名全員の合意（遺産分割協議書または売却同意書）を取得する（第13回）
- ☐ 相続登記が完了しているか確認し、未了であれば決済までに完了させるスケジュールを組む（第10・13回）
- ☐ 抵当権の残債務を金融機関に確認し、決済時の一括返済・抹消登記の準備を進める（第11回）
- ☐ 専属専任媒介契約を締結し、レインズ登録期限（5日以内）を管理する（第1回）
- ☐ 重要事項説明で、相続不動産である旨・登記名義の状況を正確に記載する（第2回）
- ☐ 築25年のため、心理的・物理的瑕疵の有無を売主にヒアリングする（第8回）
- ☐ 契約不適合責任の通知期間を契約書に明記する（媒介取引のため、法定上限の制約なし）（第7回）
- ☐ 遠方在住の相続人との連絡・書類授受の方法（郵送・電子契約等）を早期に決める（第13回）

4. 演習：お客様への説明優先順位

複合的な事情を持つ案件では、以下の優先順位で整理すると伝わりやすくなります。

- ① 取引の前提条件に関わる事項（相続人全員の合意、相続登記の完了見込み）を最優先で説明
- ② 決済に直結する事項（抵当権抹消の段取り）を次に説明
- ③ 契約内容・リスク説明事項（瑕疵の告知、契約不適合責任の期間）を丁寧に説明

相続案件は関係者が多く、通常の売買よりも合意形成に時間がかかります。早い段階で全体スケジュールの見通しを共有し、都度状況を更新することが、信頼関係の維持につながります。

5. 総合チェックリスト（契約・決済標準セット）

- ☐ 媒介契約の種類の選定・締結（第1回）
- ☐ 重要事項説明書の作成・宅建士による説明（第2回）
- ☐ 契約書（37条書面）の作成・特約条項の反映（第4回）
- ☐ 反社チェック・本人確認の実施と記録保管（第9回）
- ☐ 登記関係の事前確認（所有権・抵当権・相続登記の要否）（第10・13回）
- ☐ 税金関連の概算説明（印紙税・登録免許税・不動産取得税・固定資産税精算）（第14～16回）
- ☐ 決済スケジュール・司法書士との連携（第11回）
- ☐ 広告の適法性・成約後の広告更新（第19回）

このチェックリストは、第1章の『EX 不動産 標準役所調査シート』とあわせて活用することで、契約前の物理的・法的リスク確認から、契約後の決済実務までを一気通貫でカバーできます。

6. よくある質問（FAQ）

Q. 第1章（建築編）と第2章（契約・法務編）はどう連携させれば良いですか？

A. 第1章で把握した物理的・法的リスク（セットバック、既存不適格、耐震性等）は、第2章の重要事項説明・契約書の特約条項に正確に反映させることが実務の一貫性を保つ鍵です。

Q. 複合的な事情がある案件は、通常の案件よりどのくらい時間がかかりますか？

A. 案件の複雑さによりますが、相続・共有名義等が絡む場合、通常の売買より数週間～数ヶ月程度、準備期間が長くなることが一般的です。早期の見通し共有が重要です。

7. EX 実務メモ（第2章 総括）

第2章契約・法務編を通じて得た気づきを、ここにまとめておきましょう。

☐ 特に印象に残った回・理由：

☐ 自社の契約実務フローに追加したい項目：

☐ お客様説明でよく使うようになったトーク：

☐ 今後、深掘りしたいテーマ：

8. 第2章 契約・法務編 総合テスト

問1. 専属専任媒介のレインズ登録期限はどれか。 ①5日以内 ②7日以内 ③14日以内

問2. 自ら売主となる取引での手付金の上限はどれか。 ①10% ②20% ③30%

問3. 重要事項説明を行えるのは誰か。 ①宅建業者の代表者 ②宅地建物取引士 ③従業者であれば誰でも可

問4. 相続登記の申請義務化の施行日はどれか。 ①2023年4月 ②2024年4月 ③2026年4月

問5. 住所・氏名変更登記の申請義務化の施行日はどれか。 ①2024年4月 ②2025年4月 ③2026年4月

問6. 未完成物件で手付金等の保全措置が必要となる基準はどれか。 ①代金の5%超 ②代金の10%超

③代金の 20%超

解答：問 1＝① 問 2＝② 問 3＝② 問 4＝② 問 5＝③ 問 6＝①

9. 第 2 章のまとめと次章へ

第 2 章契約・法務編、19 のテーマを通じて、媒介契約から重要事項説明、契約書、決済、税金、そして EX 不動産の強みである競売・任意売却まで、契約実務の全体像を整理してきました。

- 契約前段階（媒介契約・重要事項説明・8 種制限）→ 適切な契約形態と説明義務の履行
- 契約締結段階（契約書・特約・手付金・クーリングオフ）→ リスクの見える化と合意形成
- 契約後段階（決済・登記・税金）→ 正確な実務処理とスケジュール管理

次章予告：第 3 章「賃貸管理編」－滞納対応・原状回復・オーナー対応など、賃貸管理の実務知識を扱います。第 2 章までで積み上げた契約・法務の知識は、賃貸管理の現場でも土台として生きてきます。