

EX 不動産 宅建士試験対策講座

～ 独学でも迷わない 合格への最短ルート ～

第 2 章 宅建業法 第 9 回

自ら売主制限①：クーリング・オフ

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 宅建士試験対策講座編集チーム

本講座は令和 8 年（2026 年）4 月 1 日現在施行の法令を基準としています

Ver.1.0 / 発行日：2026 年 8 月 3 日

目次

1. 学習目標
2. 8 種制限の全体像
3. クーリング・オフとは
4. クーリング・オフができない場所（事務所等）
5. クーリング・オフの起算日と期間
6. クーリング・オフの方法と効果
7. クーリング・オフを制限する特約の効力
8. 重要ポイント整理
9. 出題パターンと注意点
10. 一問一答
11. ケーススタディ
12. 学習メモ
13. チェックテスト
14. 今日のまとめ・次回予告

1. 学習目標

- 8 種制限が適用される場面（自ら売主、買主が宅建業者でない）を理解する
- クーリング・オフができる場所・できない場所を判断できる
- クーリング・オフの起算日・期間・行使方法・効果を理解する

2. 8 種制限の全体像

宅建業者が自ら売主となり、買主が宅建業者でない（一般消費者である）場合、買主保護のため、宅建業法は 8 種類の特別な規制（8 種制限）を設けています。次回以降とあわせて全 8 制限を学習します。

No	制限の内容
1	クーリング・オフ（本講で学習）
2	自己の所有に属しない宅地建物の売買契約締結の制限
3	損害賠償額の予定等の制限
4	手付の額の制限・手付の性質（解約手付とみなす）
5	手付金等の保全措置
6	契約不適合責任についての特約の制限
7	割賦販売契約の解除等の制限
8	所有権留保等の禁止

8 種制限はすべて「宅建業者が自ら売主」かつ「買主が宅建業者でない」場合にのみ適用されます。宅建業者間の取引や、宅建業者が媒介・代理の立場にとどまる場合には適用されません。この適用範囲の理解が全制限に共通する大前提です。

3. クーリング・オフとは

クーリング・オフとは、買主が一定の条件のもとで、無条件に契約の申込みの撤回または契約の解除ができる制度です（宅建業法 37 条の 2）。訪問販売等で冷静な判断ができないまま契約してしまった買主を保護する趣旨です。

4. クーリング・オフができない場所（事務所等）

クーリング・オフは、買主が「事務所等」以外の場所で買受の申込みをした場合に認められます。次のような場所での申込みは「事務所等」に該当し、クーリング・オフができません。

- 宅建業者の事務所
- 事務所以外で、専任の宅地建物取引士の設置義務がある場所（継続的に業務を行うことができる施設を有する場所）
- 一団の宅地建物の分譲を行う案内所等で、土地に定着し、専任の宅建士を設置しているもの
- 買主が自ら申し出た場合の、買主の自宅・勤務場所

「買主の自宅・勤務場所」は原則としてクーリング・オフができる場所ですが、買主が自ら希望して自宅等で説明を受けた場合は「事務所等」に該当し、クーリング・オフができなくなる点が最頻出の引っ掛けです。宅建業者側から一方的に自宅を指定した場合はこの例外にあたりません。

5. クーリング・オフの起算日と期間

買主は、クーリング・オフができる旨及びその方法について、宅建業者から書面で告げられた日から起算して8日を経過するまでは、書面によりクーリング・オフをすることができます。

- 書面で告げられていなければ、8日間の起算は始まらない（期間の制限なくクーリング・オフが可能な状態が続く）
- ただし、宅地建物の引渡しを受け、かつ代金の全部を支払ったときは、告知の有無や8日間の経過を問わず、クーリング・オフをすることができなくなる

6. クーリング・オフの方法と効果

- クーリング・オフは書面（電磁的方法を含む）で行わなければならない（口頭では効力を生じない）
- 効力発生時期：書面を発した時に効力が生じる（発信主義。相手方に到達しなくても、発送した時点で解除の効力が生じる）
- 効果：宅建業者は、クーリング・オフに伴う損害賠償・違約金の請求ができない。既に受領した手付金その他の金銭があるときは、速やかにこれを買主に返還しなければならない

7. クーリング・オフを制限する特約の効力

クーリング・オフに関する規定より買主に不利な特約は無効です（例：告知から5日以内でなければクーリング・オフできない、という特約は無効で、法定の8日間が適用される）。買主に有利な特約（告知から10日間クーリング・オフ可能とする等）は有効です。

8. 重要ポイント整理

□ 8種制限は「自ら売主」かつ「買主が宅建業者でない」場合にのみ適用

- 事務所・専任宅建士設置の案内所等・買主が自ら申し出た自宅等では、クーリング・オフができない
- 書面告知から8日経過、または引渡し+代金全額支払いのいずれか早い方でクーリング・オフ不可となる
- クーリング・オフは書面で行い、発した時に効力が生じる（発信主義）
- 買主に不利な特約は無効、有利な特約は有効

9. 出題パターンと注意点

「どこで申込みをしたか」を問う事例問題が最頻出です。特に「買主が自ら希望した自宅」は事務所等に該当するという例外を見落とさないようにしましょう。また「引渡し+代金全額支払い」でクーリング・オフができなくなる点も、8日間の経過とあわせて必ず確認すべき要件です。

10. 一問一答

Q. 買主が、宅建業者の勧めで喫茶店において買受けの申込みをした場合、クーリング・オフはできるか。

A. できる。喫茶店は「事務所等」に該当せず、買主が自ら申し出た場所でもないため、クーリング・オフの対象となる。

Q. 買主がクーリング・オフの告知を受けた日から10日後に、まだ物件の引渡しも代金の支払いも受けていない場合、クーリング・オフはできるか。

A. できない。書面で告げられた日から起算して8日を経過するとクーリング・オフができなくなる。引渡し・代金支払いの有無にかかわらず、8日経過で権利が消滅する。

Q. 買主が書面でクーリング・オフの通知を発送したが、宅建業者に到達する前に宅建業者から契約履行の催促を受けた場合、クーリング・オフの効力はどうなるか。

A. 有効に生じている。クーリング・オフは書面を發した時に効力が生じる（発信主義）ため、到達前であっても解除の効力は既に生じている。

11. ケーススタディ

状況

EX 不動産が自ら売主となる新築マンションの販売で、買主が「自宅でゆっくり説明を聞きたい」と希望し、営業担当者が買主の自宅を訪問して説明・契約を行った。

原因

買主が自ら申し出て自宅で説明を受けた場合、その自宅は「事務所等」に該当し、クーリング・オフの対象外となる。EX 不動産側から一方的に自宅訪問を提案した場合とは扱いが異なる。

教訓

EX 不動産の営業担当者は、契約時にどちらが場所を指定したかを記録に残す（買主からの希望であることを書面等で確認する）ことが、後日のクーリング・オフをめぐるトラブルを防ぐ実務上の重要なポイントとなる。

12. 学習メモ

- クーリング・オフができる場所・できない場所を整理：

- クーリング・オフができなくなる2つの条件を書き出す：

13. チェックテスト

次の記述の正誤を判定しなさい。

- 問1 宅建業者の事務所で買受けの申込みをした場合、クーリング・オフをすることができる。
- 問2 クーリング・オフに関する告知を受けていない場合、期間の制限なくクーリング・オフをすることができる。
- 問3 クーリング・オフは口頭で行うことができる。
- 問4 クーリング・オフの効力は、書面が宅建業者に到達した時に生じる。
- 問5 クーリング・オフの規定よりも買主に不利な特約は無効である。

【解答】問1：×（事務所で申込みはクーリング・オフの対象外） 問2：○（告知がなければ8日間の起算が始まらない） 問3：×（書面で行う必要がある） 問4：×（発した時に効力が生じる発信主義） 問5：○

14. 今日のまとめ

- 8種制限は「自ら売主」かつ「買主が宅建業者でない」場合にのみ適用される
- 事務所・専任宅建士設置の案内所・買主が自ら申し出た自宅ではクーリング・オフ不可
- 告知から8日経過、または引渡し+代金全額支払いでクーリング・オフ権が消滅する
- クーリング・オフは書面が必要で、発信主義により発送時に効力が生じる

次回第10回は「自ら売主制限②：損害賠償額の予定・手付金等の保全」を学習します。