

重説・契約書等の作成方法と決済までに行う業務のポイント 売買仲介営業 入門セミナー（契約業務）

売買仲介業に従事して間もない営業社員の方を対象に、①重要事項説明書の作成と説明時の注意点、②売買契約書の作成と注意点、③契約から残金決済までの業務、について学べる講座です。トラブルを起こさないための書類作成の方法やお客様への説明方法のポイントなどが分かりやすく学べます。宅地建物取引士の資格があるかどうかにかかわらず、仲介営業の実務に携わる方にとって大切な内容となっています。

日時：2025年11月25日(火)
9:30～16:30（6時間）
会場：ウインクあいち1203号室
（愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38）
名古屋駅[桜通口]から徒歩約5分

講師：本鳥 有良氏（プランサービス代表・CFP）
三井のリハウスをはじめ、10年以上にわたり売買を中心とした仲介業に携わる。
平成14年に(有)プランサービスを設立。自己の経験を活かして、セミナー講師、書籍執筆や雑誌への連載執筆などの活動をしている。



<講義内容>

第1章 重要事項説明

I. 宅建業者に課せられた義務

1. 法令に定める宅建業者の説明義務
2. 重説の作成及び説明での注意点
3. 守秘義務と告知義務

II. 重要事項説明書の作成と説明

1. 不動産の表示
2. 売主の表示と占有に関する事項
3. 登記簿に記録された事項
4. 法令に基づく制限の概要
5. 私道に関する事項
6. 建物状況調査の実施及び結果の概要
7. 設備等に関する事項
8. 取引条件に関する事項
9. その他、重要な事項

第2章 売買契約書

I. 不動産取引と契約書

1. 契約書の必要性
2. 宅地建物取引業者の義務
3. 宅地建物取引士の記名

II. 売買契約書の作成

1. 売買対象面積
2. 境界の明示
3. 代金等の支払時期・方法
4. 引渡し時期
5. 移転登記の申請時期
6. 負担の消除
7. 契約の解除に関する定め
8. 租税・公課の負担に関する定め
9. 金銭貸借のあっせんに関する定め
10. 特約条項
11. 当事者双方が確認した事項

第3章 契約から残金決済までの業務

I. 契約締結前の準備から契約当時まで

1. 条件交渉の成立から決済までの
主な流れ
2. 重要事項説明書の交付と説明
3. 契約の締結に向けて準備するもの
4. 共有持分の決定
5. 契約当日に行う業務
6. 覚書等の作成

II. 契約締結後から残金決済まで

1. 契約締結後の業務
2. 利害関係者からの書面の取得
3. 決済に向けた準備
4. 決済当日の業務の流れ
5. 申告手続き、税務署からのお尋ね

※ 都合により、講義内容などが一部変更になることがあります。あらかじめご了承ください。

受講料（税込）：①一般：22,000円（税抜：20,000円）

②会員割引：17,600円（税抜：16,000円） ※1

※1：全日、宅建協会、不動産協会など各種協会会員企業・従業員様

<お申込み方法>

右記のフォームにご記入の上、この用紙ごとFAXしてください。

ご入金確認後、受講案内をメールまたは郵送いたしますので、お早めにご入金ください。
（振込手数料は貴社にてご負担願います）
尚、一旦納金されました受講料は、払い戻しいたしませんので予めご了承ください。

<受講料振込先>

口座名（株）住宅新報
〇りそな銀行
虎ノ門支店 普通 0139560

申込講座		売買仲介営業入門セミナー			
貴社名		ご担当部署			
ご住所	〒				
電話番号					
ご参加者名			e-mail		
○をつけてください		一般		会員割引	

(株)住宅新報

TEL:06-7713-5250 平日9:30～18:00 土日祝除く
大阪府中央区難波4-1-15 近鉄難波ビル1階

FAX:03-6280-4029

<個人情報の取り扱いについて> お申込みいただいた個人情報をもとに今後、当社のセミナー・書籍・講習会などのご案内などを送付させていただくことがあります。また、当該個人情報は厳正な管理下で安全に保管し、事前のご承諾なしに第三者に提供することはありません。