

# 第11章

## 報酬額の制限

宅建業者が日々の商売で得られる収益は、次の2つに大別できます。

- ① 自社で在庫として抱えている物件を、他人に売る・貸す
- ② 他人の物件の媒介・代理をして、報酬(仲介手数料)を得る。

①の場合は、自分で仕入れて自分で売る・貸すなので、収益は全部自分のモノになりますが、  
②の場合は、他人の物件なので、お客さんの収益の一部を報酬として請求することになります。

宅建業法では、宅建業者に**媒介・代理を依頼する一般消費者を保護**するため、  
宅建業者が請求できる報酬が、**限度を超えた高額なものにならないよう**に制限をつけました。

この章では、具体的に媒介・代理で**いくらまで報酬が請求できるのか**などを学習していきます。  
計算問題が出題されるので、苦手な方も多いですが、  
裏を返せば、計算さえできれば得点源にすることも可能です。諦めずに学習しましょう。

## 1節 売買・交換での報酬額の制限

まずは、売買・交換の媒介・代理の報酬についてやっていきます。  
最初なので例題を通して詳細に解説していきます

### 1 媒介の場合

媒介は取引の相手を見つけてくる・探してくることで、今風でいう「**マッチング**」させることで、  
業者は**取引相手を見つけた対価**として報酬をもらうことができます。  
では、宅建業者はどれくらいの報酬をもらえるのでしょうか。

下の表は国土交通大臣が「報酬の上限はこの金額までだよ」と定めたものです。  
この表が報酬計算の土台になります。

#### 【売買・交換の報酬額の基本表】

売買価格(税抜き価格)	報酬基本額
～200万以下	売買価格(税抜き)×5%
200万超～400万以下	売買価格(税抜き)×4%+2万円
400万超～	売買価格(税抜き)×3%+6万円

報酬基本額は、売買価格をいったん税抜きにしてから計算するというのがポイントです。

報酬の上限額の計算は以下のような流れになります

**【報酬の上限額の計算】**

- ① 売買価格を**税抜き**にする。
- ② 報酬額の基本表から報酬基本額(**税抜き**)を計算する。
- ③ 報酬基本額(**税込み**)を計算する。

では、具体的な事例を通して報酬の上限額を計算してみましょう。

先に、語句の意味だけ確認してください。

**課税業者** (かぜいぎょうしゃ) 1年間の課税売上高が 1000 万円を超える業者。

課税業者は、算出された**報酬額に消費税 10% を上乘せ**して、お客さんに請求することができる。

**【発展】 免税業者(めんぜいぎょうしゃ)**

1年間の課税売上高が 1000 万以下の業者。消費税の納税義務が免除されるが、基本的に「みなし仕入率」として報酬額に **4%** 上乘せして請求することができる。

試験対策上、みなし仕入率とは何かなど考える必要はないので、免税業者は 4% 上乘せということだけ覚えておきましょう。

また、次の原則も押さえておきましょう。

**【宅地・建物の課税・非課税】**

- ・ 宅地の代金には**消費税が課税されない(非課税)**
- ・ 建物の代金には**消費税が課税されている**

次ページからこれらの知識を使って、報酬額の上限を計算していきます。

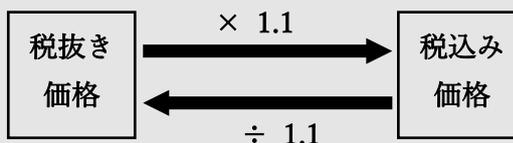
計算について心配な人は、次の事項も確認してください。

**【コラム】 少数、%の計算がよくわからん場合**

○消費税込み⇔消費税抜きの計算

「税抜き価格 × 1.1 ⇒ 税込み価格」

「税込み価格 ÷ 1.1 ⇒ 税抜き価格」



(例) 売買代金 1100 万円(税込)を、税抜きに直す場合、 1100 万(税込) ÷ 1.1 ⇒ 1000 万(税抜)

○%(パーセント)の計算

1%は少数で表すと、「0.01」、分数で表すと「1/100」

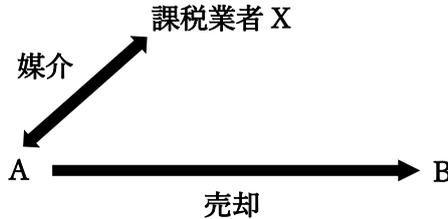
(例) 1000 円 × 3% = 1000 × 0.03 = 30 円 (例) 1000 円 × 10% = 1000 × 0.1 = 100 円

まずは、業者が**当事者の一方を媒介**するケースです。

**事例 1 当事者の一方を媒介する場合**

課税業者 X が売主 A から代金 1100 万円(消費税込み)の甲建物の売却の媒介を依頼され、媒介契約を結んだ。X は買主 B を探し出し、A と B は甲建物の売買契約を締結するに至った。このとき、宅建業者は誰に、いくらまで報酬を請求できるか。

業者 X が A から媒介を依頼され、X が B を探し出し、A と B をマッチングさせた事例です。



**① 売買価格を税抜きにする**

報酬額の計算をするには、まず売買価格を消費税抜きの価格にしなければいけません。事例 1 の場合、建物の代金 1100 万(消費税込み)には消費税が含まれているので、消費税抜き価格 1000 万円に直します。

この 1000 万円(税抜き)が報酬額の基本表に代入する数字になります。

**② 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する。**

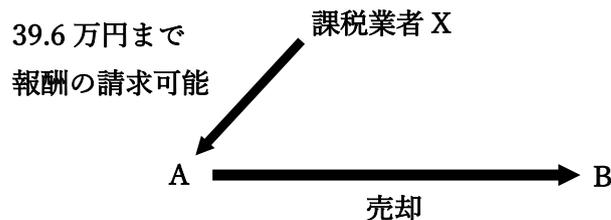
建物の代金 1000 万円(税抜き)を報酬額の基本表に入れて報酬基本額を計算します。売買代金が 400 万超~の場合、「売買価格(税抜き)×3%+6 万円」に代入するので、 $1000 \text{万} \times 3\% + 6 \text{万} = 30 \text{万} + 6 \text{万} = 36 \text{万}$ (税抜き)となります。

**③ 報酬基本額(税込み)を計算する**

報酬基本額の 36 万は税抜き価格なので、課税業者 X が報酬を請求する場合、これに消費税 10% を上乗せして計算します。

$$36 \text{万} \times 1.1 = 39.6 \text{万} \quad (\text{税抜き価格} \times 1.1 \Rightarrow \text{税込み価格})$$

以上より、課税業者 X は媒介を依頼してきた A に対して、報酬基本額である **39.6 万円(税込み)** を上限として報酬を請求できる、ということになります。

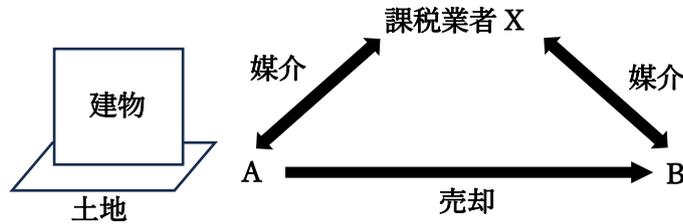


次は業者が売主、買主の**双方を媒介**する case です。

**事例 2 当事者双方を媒介する場合**

課税業者 X が売主 A と買主 B の双方から以下の土地付建物の売買の媒介を依頼されて契約を成立させた場合、宅建業者は誰に、いくらまで報酬を請求できるか。

土地付建物の代金：3100 万(税込み)  
 土地代金 : 2000 万円



まずは、事例 1 と同じ手順で、報酬額の上限を求めてみます。

**① 売買価格を税抜きにする**

土地に関しては、**非課税**扱いですから、2000 万円がそのまま税抜き価格となります。  
 建物の価格は、3100 万(土地付建物) - 2000 万(土地) = 1100 万(税込み)となりますから、  
 1100 万(税込) ÷ 1.1 = 1000 万(税抜)となります。  
 以上より、この媒介による売買代金は、土地 2000 万 + 建物 1000 万 = 3000 万(税抜)となります。

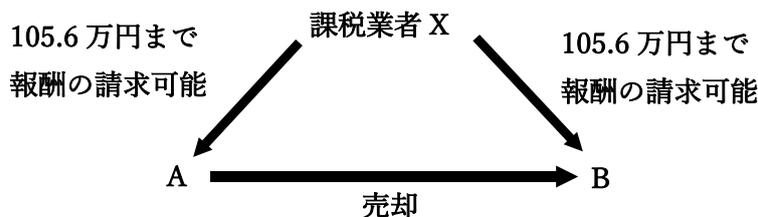
**② 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する。**

①で求めた売買代金 3000 万(税抜)を、「売買価格(税抜き) × 3% + 6 万円」に代入し、  
 報酬基本額は 3000 万 × 3% + 6 万 = 90 万 + 6 万 = 96 万(税抜)となります。

**③ 報酬基本額(税込み)を計算する**

課税業者 X が報酬を請求する場合、消費税 10% を上乗せして計算します。  
 96 万 × 1.1 = 105.6 万 (税抜き価格 × 1.1 ⇒ 税込み価格)

この事例の場合、業者は A と B の**双方**と媒介契約を結んでいますから、  
 A と B それぞれに対して報酬基本額を上限として報酬の請求ができます。  
 つまり売主 A に 105.6 万円(税込)、買主 B に 105.6 万円(税込)を上限として、  
**それぞれに**報酬の請求ができます。



**【学習のポイント】 税込み・税抜きを明記する**

メンドクサイですが、慣れないうちは、〇〇円(税込み)、〇〇円(税抜き)のように、  
 その金額に**消費税が含まれるか、含まれないかを明確にして**計算するようにしましょう。

## 2 代理の場合

まずは、業者が**当事者の一方**を代理する場合を見ていきます。

### 事例 3 当事者の一方を代理する場合

課税業者 X が売主 A から以下の物件について売買の代理を依頼され、B との間で売買契約を成立させた。このとき、課税業者 X は誰に、いくらまで報酬の請求ができるか。

宅地：売買価格 3000 万円



報酬額を求めるまでの流れは媒介と全く同じです。手順に沿って求めていきます。

#### ① 売買価格を税抜きにする

宅地は非課税扱いですから、3000 万をそのまま次の計算に使います。

#### ② 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する。

売買代金 3000 万を「売買価格(税抜き)×3%+6 万円」に代入し、  
 $3000 \text{ 万} \times 3\% + 6 \text{ 万} = 90 \text{ 万} + 6 \text{ 万} = 96 \text{ 万(税抜)}$ となります。

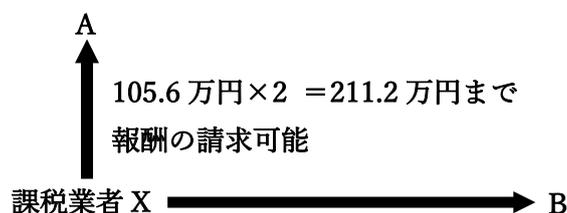
#### ③ 報酬基本額(税込み)を計算する

課税業者 X が報酬を請求する場合、消費税 10% を上乗せして計算します。

$96 \text{ 万} \times 1.1 = 105.6 \text{ 万}$  (税抜き価格×1.1⇒税込み価格)

代理の場合、業者は**報酬基本額の 2 倍までの報酬**を受け取ることができます。

つまり、 $105.6 \text{ 万円} \times 2 = 211.2 \text{ 万円(税込)}$  まで A に対して報酬を請求できることになります。



#### 【大事な考え方】代理の場合、なんで基本報酬額の 2 倍もらえるの? のイメージ

代理は、代理人(X)が本人(A)の代わりに相手方(B)と契約します。

媒介と違って、X は B を探し出す+直接交渉をするわけですから、仕事量も増えるというワケです。

次は、業者が**当事者の双方**を代理する場合を見ていきます。

**事例 4 当事者の双方を代理する場合**

課税業者 X が売主 A と買主 B の双方から、以下の土地付建物の売買の代理を依頼されて契約を成立させた場合、業者 X は誰に、いくらまで報酬を請求できるか。

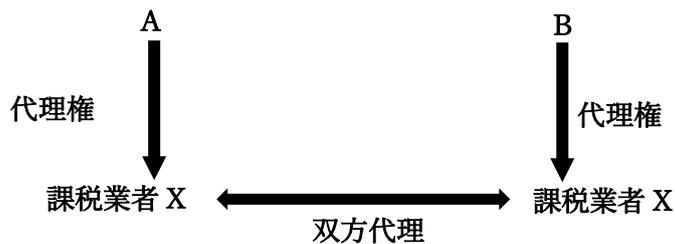
甲土地：売買代金 3000 万円

甲土地に建っている乙建物：売買代金 2200 万円(税込み)

まず、原則として双方代理は禁止されています。

ただし、**双方の承諾**があれば**双方代理は有効**となります。(権利関係の「代理」を復習しましょう)

事例 4、売主 A と買主 B 双方の承諾があれば、業者 X は双方代理で契約することが可能です。



以下、同様の流れで報酬基本額を求めていきます。

**① 売買価格を税抜きにする**

甲土地は非課税扱いですから、3000 万をそのまま計算に使います。

乙建物 2200 万(税込) ÷ 1.1 = 2000 万(税抜)

よってこの取引の売買代金は、甲土地 3000 万 + 乙建物 2000 万 = 5000 万(税抜)となります。

**② 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する。**

①で求めた売買代金 5000 万を「売買価格(税抜き) × 3% + 6 万円」に代入し、

報酬基本額は 5000 万 × 3% + 6 万 = 150 万 + 6 万 = 156 万(税抜)となります。

**③ 報酬基本額(税込み)を計算する**

課税業者 X が報酬を請求する場合、消費税 10% を上乗せして計算します。

156 万 × 1.1 = 171.6 万 (税抜き価格 × 1.1 ⇒ 税込み価格)

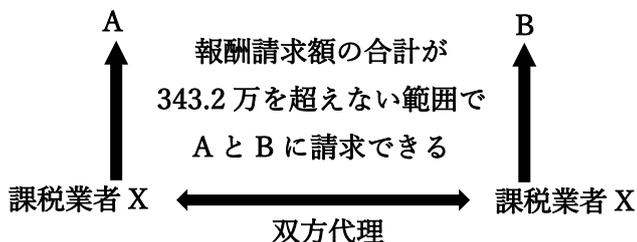
代理の場合、業者は**報酬基本額の 2 倍までの報酬**を受け取ることができます。

つまり、171.6 万 × 2 = 343.2 万(税込)まで報酬を請求できます。

問題は、業者は「誰」に「いくら」まで請求できるかということですが、

売主 A と買主 B に**請求する額の合計が報酬基本額の 2 倍を超えなければ、**

**どのような内訳で請求しても OK です。**(極論、A に全額、B は 0 円でも OK ということ)



### 3 複数の業者が関与する場合

取引に複数の宅建業者が関与している場合、報酬は誰がいくらまで請求できるでしょうか。

#### 事例 5

課税業者 X が売主 A から媒介の依頼を受け、課税業者 Y が買主 B から代理の依頼を受け売買契約を成立させた。物件は土地付建物で、税込みの価格が宅地 500 万、建物 330 万である。この売買契約を成立させたとき、X、Y は誰にいくらまで報酬の請求ができるか。



業者が X、Y と 2 者登場しましたが、まずやることは報酬基本額の計算です。

#### ① 売買価格を税抜きにする

宅地は非課税扱いですから、500 万をそのまま計算に使います。

建物 330 万(税込) ÷ 1.1 = 300 万(税抜)

よってこの取引の売買代金は、宅地 500 万 + 建物 300 万 = 800 万(税抜)となります。

#### ② 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する。

①でもとめた売買代金 800 万(税抜)を「売買価格(税抜き) × 3% + 6 万円」に代入し、

800 万 × 3% + 6 万 = 24 万 + 6 万 = 30 万(税抜)となります。

#### ③ 報酬基本額(税込み)を計算する

報酬額の 30 万は税抜き価格なので、これに消費税 10% を上乗せして計算します。

30 万 × 1.1 = 33 万 (税抜き価格 × 1.1 ⇒ 税込み価格)

X は媒介をしていますので、A に請求できる報酬の上限は報酬基本額の 33 万(税込)

Y は代理をしていますので、B に請求できる報酬の上限は報酬基本額の 2 倍、66 万(税込)

ただし、X、Y がもらえる報酬の合計額は、**報酬基本額の 2 倍が上限**となります。

つまり、AB 双方から 66 万を上限として報酬をもらい、その **66 万を X、Y で山分け**ということです

X、Y で山分けする時も、当然、X の上限は 33 万、Y の上限 66 万を超えてはいけません。

### 5 交換の媒介・代理の場合

物件を交換する場合、**高い方の価格**を基準にして報酬基本額を計算します。

例えば、1000 万の土地と 1200 万の土地を交換する場合、高い方 1200 万の価格を基準にして報酬基本額を計算します。その後の取り扱いは、売買と全く同じです。

# 1 節 貸借での報酬額の制限

次に、賃貸の媒介・代理の報酬についてやっていきます。

## 1 媒介の場合

原則：報酬限度額 ⇒ 1 か月分の賃料

例外：居住用建物の賃貸借の媒介

媒介の依頼を受けるとき、依頼者の承諾がない場合、  
依頼者の一方から受け取れる報酬額は賃料の 1/2 が上限になる。

以下の知識も押さえておきましょう。

賃料に対する消費税の課税・非課税

居住用の賃料 : 非課税

非居住用(事務所・店舗など)の賃料 : 課税

事例を通して具体的に解説します

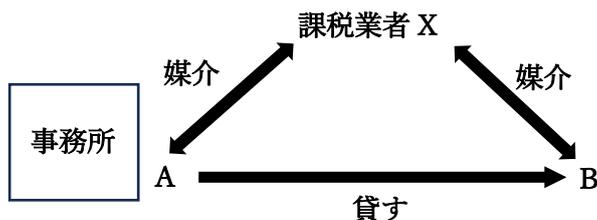
### 事例 6

課税業者 X が、貸主 A と借主 B の双方から媒介の依頼を受け、以下の条件で賃貸借契約を成立させた場合、X は誰にいくらを請求できるか。

- ① 事務所用の建物：1 か月の借賃 22 万円(税込)
- ② 居住用の建物 : 1 か月の借賃 10 万円

「借賃(しゃくちん)」は賃料・家賃のことです。

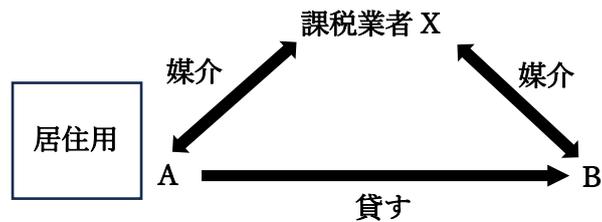
- ① 事務所用の建物：1 か月の借賃 22 万円(税込)



- ・「事務所用」の賃料には消費税が含まれていますので、税抜きに直します。  
22 万(税込) ÷ 1.1 = 20 万(税抜)
- ・X は課税業者なので、①の額に消費税を上乗せした額を請求できます  
20 万(税抜) × 1.1 = 22 万(税込)

X は報酬の合計額が報酬限度額 22 万(税込)となるように、A、B から報酬をもらうことができます。  
A から 11 万、B から 11 万で折半でもよいですし、A から 22 万、B から 0 万でも OK  
とにかく、X の受け取る金額が報酬限度額(1 か月分の賃料)を超えなければ、  
A と B からどのような割合で受け取っても OK です。

②居住用の建物：1 か月の借賃 10 万円



「居住用」なので、非課税扱いです。10 万円をそのまま使います。

「居住用の借賃の媒介」で「報酬額について依頼者から承諾を得ていない」場合、業者が依頼者の一方から受け取れる報酬限度額は、**賃料の 1/2** になります。つまり X は、賃料 10 万の 1/2 である 5 万円(税抜)を上限として A・B 双方から受け取れます。ただし、X は課税業者ですから、報酬に関しては消費税を上乗せした額、つまり、A から 5.5 万(税込)、B から 5.5 万(税込)の合計 11 万(税込)を受け取ることができます。

## 2 代理の場合

借賃の代理では、業者が依頼者から受け取れる報酬限度額は**借賃 1 か月分(税込)**です。

また、貸主、借主の双方から代理を受けることは原則禁止ですが、双方の承諾があれば、双方代理をすることが可能です。その場合でも、業者がもらえる報酬限度額は**借賃 1 か月分(税込)**です。(貸主・借主からもらう割合は自由です)

### 3 権利金の授受に関する特則

**権利金** 不動産の賃貸借契約をする際に、賃借人が賃貸人に支払う**賃料以外の金銭**で、**返還されないもの**

権利金は「立地上有利な物件を借りることで得られる利益に対する対価」と言われています。駅前の一等地などは、多くの人往来するので多くの利益を出せる確率が上がります。こういったメリットに対して支払う対価が、権利金の性質の一つだとイメージしてください。

この権利金に関して、以下の特例があります。

#### 【権利金の授受がある場合の特則】

居住用建物**以外**(宅地または事務所・店舗など)の賃貸の媒介・代理において、**権利金の授受**がある場合、権利金を**売買代金とみなして報酬額**を計算することができる

これも、字面だけでは理解できないので、事例を通して解説します。

#### 事例 7

課税業者 X が貸主 A、借主 B の双方から媒介を受けて、以下の条件で賃貸借契約を成立させた場合、X は誰にいくらまで報酬を請求できるか。

事業用建物(事務所)：1 か月の借賃 55 万円(税込み)  
：権利金 550 万円(税込み)

#### ① 賃料の報酬限度額

・「事務所用」の賃料には消費税が含まれていますので、税抜きに直します。

$$55 \text{ 万(税込)} \div 1.1 = 50 \text{ 万(税抜)}$$

・X は課税業者なので、①の額に消費税を上乗せした額を AB から報酬限度額として請求できます

$$50 \text{ 万(税抜)} \times 1.1 = 55 \text{ 万(税込)}$$

請求額の合計が 55 万以内におさまれば、X は A と B にどのような割合で請求しても OK です。

#### ② 権利金の報酬限度額

居住用建物「**以外**」の賃貸借で、権利金の設定がある場合、

**権利金を売買代金としてみなして報酬計算ができます**。売買での報酬基本額の求め方と同じです。

- |                             |  |                        |
|-----------------------------|--|------------------------|
| 1. 売買価格(権利金の額)を税抜きにする       | $550 \text{ 万} \div 1.1$                 | $= 500 \text{ 万(税抜)}$  |
| 2. 報酬額の基本表から報酬基本額(税抜き)を計算する | $500 \text{ 万} \times 3\% + 6 \text{ 万}$ | $= 21 \text{ 万(税抜)}$   |
| 3. 報酬基本額(税込み)を計算する          | $21 \text{ 万} \times 1.1$                | $= 23.1 \text{ 万(税込)}$ |

業者 X は AB 双方から媒介契約を依頼されているので、

A から 23.1 万、B から 23.1 万(合計 46.2 万)を上限として報酬の請求ができます。

#### ③ ①・②で計算した報酬限度額の**高い方**を業者は採用できる。

①賃料の報酬限度額 55 万 > ②権利金の報酬限度額 46.2 万

なので、結局 X は**賃料の報酬限度額 55 万円**を採用できることになります。

もちろん、55 万以内におさまれば、X は A と B からどのような割合で受け取っても良いです。

## 3節 空家等に関する報酬の特例（法改正）

次のデータが総務省から発表されています。7戸のうち約1戸が空家という計算です。

令和5年(2024年) 住宅数概数集計

総住宅数：6502万戸 うち空家戸数：900万戸(13.8%)

【コラム】空家が増えるとどういふリスクが増えるか。

犯罪者が隠れ家に使う、放置されたゴミなどから害虫・害獣の発生、異臭・火災リスク  
土地が有効活用できないなど様々な社会的な問題が発生します。

国としても、空家を減らすために様々な施策を行っていますが、  
そのうちの一つがここでやる報酬に関する法改正です。

空家の価格は安いので、当然、業者が得られる報酬も安くなります。

業者からしても、それでは**仕事の割に合わない**ので積極的に取引しようとならなくなります。

そこで、少しでも空家の取引が増えるよう、法改正によって業者が得られる報酬額の上限がアップ  
することになりました。売買と貸借でそれぞれ見ていきましょう。

### 1 低廉な空家等の売買の媒介の特例

低廉(ていれん)とは、「価格が安い」という意味です。

○ 低廉な空家等の特例で媒介の依頼者に請求できる報酬の上限

30万(税抜き)×1.1=33万円(税込み)

※売主・買主の双方から依頼を受けた場合は33万+33万=66万まで

○ 低廉な空家等の特例の要件

- ・ 売買代金が**800万以下(税抜き)**の宅地・建物
- ・ 宅地・建物の**使用状態は問わない**
- ・ 媒介契約の締結の際に、あらかじめ報酬額について**依頼者に対し説明し、合意**をしていること

空家等の特例ですが、宅地にも適用されます。

使用状態を問わないので、居住している物件も特例の対象となります。

実際に計算をしてみて、この特例のアリガタミを感じてみましょう。

○ 売買代金400万(税抜き)の物件について、一方の媒介で取引した場合、  
請求できる本来の報酬額の上限は(400万×3%+6万)×1.1=19.8万(税込み)となりますが、  
この特例を使えば、33万(税込み)まで報酬を請求してもいいよとなります。

○ 売買代金200万(税抜き)の物件について、一方の媒介で取引した場合  
請求できる本来の報酬額の上限は(200万×5%)×1.1=11万(税込み)となりますが  
この特例を使えば、33万(税込み)まで請求してもよいとなります。

少額の物件ほど、この特例の恩恵を受けるということとなります。

## 2 長期の空家等の貸借の媒介の特例

長期の空家等とは

「現に長期間使用されておらず、または将来にわたり使用の見込みがない宅地建物」をいいます。

○ 長期の空家等の特例で媒介の依頼者に請求できる報酬の上限

- ・ 依頼者である借主 家賃(税抜き)×1.1
- ・ 依頼者である貸主 家賃(税抜き)×2.2

ただし、業者が請求できる報酬の合計は「家賃(税抜き)×2.2」を超えることはできない。

こちらも、媒介契約の締結の際に、あらかじめ報酬額について依頼者に説明・合意が必要です。

## 4節 報酬に関するその他のポイント

### ① 必要経費に関して

契約成立のためにかかった出張費・交通費・交通費などの必要経費の取り扱いです。

**原則**：報酬とは別に必要経費を請求できない。

**例外**：以下の場合、報酬とは別に必要経費を請求できる。

- ・ 依頼者から依頼されて行った広告の料金
- ・ 依頼者から特別の依頼で支出する特別の費用(現地調査費)で、事前に依頼者の承諾があるもの

### ② 報酬額の掲示

宅建業者は、事務所ごとに、公衆の見やすい場所に、

国土交通大臣が定めた報酬額を掲示しなければなりません。(第3章「事務所」で学習済)

### ③ 業者間のはなし

報酬額の制限については、宅建業者間の取引にも適用されます。