

「手付の額の制限と解約手付」の絶対ルール

宅建業者が自ら売主となって一般消費者に物件を売る場合、高額な手付金で消費者を縛り付けることがないよう、手付金のルールが厳しく制限されています。

試験で必ず狙われる3つの最重要ポイントは以下の通りです。

1. 手付金の上限は代金の「2割」業者が受領できる手付金は、売買代金の2割が上限です。もし2割を超える手付金を受け取った場合、手付金そのものが全額無効になるのではなく、「2割を超えた部分」だけが無効となります（超えた分は買い主に返還されます）。この「全額ではない」という点が最大のひっかけです。
2. 手付金は必ず「解約手付」となる 授受された手付金は、名目にかかわらず必ず「解約手付」の性質を持ちます。
 - 買い主からの解除：支払った手付金を放棄する。
 - 売り主（業者）からの解除：受け取った手付金の倍額を現実に提供する（口頭で告げるだけでは不可）。相手方が「履行に着手するまで」であれば、この方法でいつでも契約解除が可能です。「手付解除はできない」など、買い主に不利な特約はすべて無効になります。
3. 業者間取引（プロ同士）は適用外 買い主も宅建業者の場合、この制限は適用されません。当事者間の合意があれば、代金の2割を超える手付金のやり取りも自由に可能です。