

壁紙リフォーム	6畳の部屋で 6万~9万円	お気に入りの壁紙を見つけてから、商品と施工を別発注すると安く済むケースも
外壁塗装	200㎡あたり 80万~140万円	サイディングは10~15年、訪問販売も多いので要注意
手すり設置	1mあたり 1万~1万5000円	バリアフリー工事は自治体から補助金が出るケースも多い。まずは問い合わせを
給湯器交換	7万~20万円	点検商法が急増中なので要注意。故障したら契約中のガス会社に相談するのも手
トイレ修理	1万~4万円	軽度のみならず1万円以下のケースも。慌ててネット上の業者を呼ぶのは危険
屋根修理	10万~50万円	「無料点検」を謳う訪問販売が急増中。軽微な破損なら5万円以下のケースも

※取材をもとに編集部が作成

ている」と言ったり、大手設備メーカーの名前を出し、「商品のご提案にきた」と言ってくるケースもある。

また、最近よく現れているのが、火災保険を悪用するリフォーム業者。戸建てを所有する人の9割が火災保険に入っているとされていますが、それを利用するのは危険。たとえば、台風が過ぎ去ったエリアに悪徳業者が営業をかけ、軽微な破損を指摘する。そして、「保

険が使えるので大丈夫です」と言って、申請書に嘘ばかり記入し、高額な工事をする。確かに所有者の持ち出しはありませんが、保険の等級が変わったり、保険料があがって結果的に損をするケースもあります。

強面の悪徳業者に迫られ、動揺して契約してしま

一括見積もりは危ない

ここまで見てきたように、突然自宅を訪ねてきた一見の業者は、相場よりもはるかに高額なリフォーム費用をふっかけくるケースがほとんどと言えらるだろう。

だが、家族構成やライフスタイルの変化にともない、自ら業者にリフォームを発注する際にも、注意は必要だ。東京都三鷹市の一軒家を昨年春にリフォームした、野口久美子さん(56歳、仮名)のケース。

「子供が就職して家を出

まうという事例も多いが、「訪問販売」の場合は、契約から8日以内であれば無条件でクーリングオフが可能だ。現在は、メールでクーリングオフを通知することもできる。やり方がわからない場合は、近くの消費生活センターなどに相談すれば、すぐに教えてくれる。

たのをきっかけに、子供部屋を書斎にリフォームしました。インターネット上の「一括見積もりサイト」を利用し、一番安い業者に依頼をしたんですが、それが間違いでした。

「追加工事が必要」と次から次に言ってきた。当初の見積もりは50万円だったんですが、結局、200万円以上も取られてしまいました」

最近では、この手の一括見積もりサイトが数多く登場しているが、契約を

得るために極端に低い金額を提案してくる業者がほとんどだ。後悔しないリフォームのために、複数の業者を現場に呼び、自分の要望をきちんと伝え、そのうえで見積もりを出してもらうことが鉄則である。

また、発注リフォームにおいては、悪徳業者にひっかからないための「判断基準」もある。

「まず、気をつけなければいけないのは、契約書の書式です。自宅に呼んだ業者の契約書が書き込みの形式になっている際は、注意が必要。リフォーム工事をする場合は、図面を預かったうえで専門的に検討するのが常識です。その場で価格を書き込むなんてことはまずできません。

また、契約をした後も、工事請負契約書しかわたしてこない業者は怪しい。リフォームの種類にもよりますが、マトモな業者であれば、約款、平面図、

立面図、仕様や設備が書かれた仕様書も出してくれます。追加工事はリフォームにはある程度つきものですが、契約書のみの業者は、不必要な工事まで次々と提案してくることがあります」(都内のリフォーム会社経営者)

リフォームに関するトラブルでは、「工事範囲の認識の違い」によるものも多い。それを防ぐた

めにも、工事が始まった後に、定期的に現場を見に行くことが重要だ。

失敗しないリフォームのコツについて、前出の奥林氏はこうアドバイスを送る。

「リフォームの事例として多いのは、キッチンやトイレ、バスルームなどの水回り。これらは大手メーカーのショールームに頼みたくありませんが、

実はあまり賢い選択とは言えません。確かに価格は明瞭ですし、ノウハウもありますが、そもそもの金額が割高。メーカーが提携している業者の工事費も含めた金額であることが多いのです。

そこで、バスルームやキッチンなど、高額なリフォーム商品に関して、信頼できる地元の工務店に依頼するのも手です。工務店は卸売価格で仕入れてくれ、そこに人件費と既存製品の処分代をのせて見積もりを出す。ショールームなどを回って気に入る商品を探し、それをもとに2~3社の工務店から見積もりを取るのがいいのではないのでしょうか」

方法もある。

「居住する自治体から補助金が出る場合が多く、さらに信頼できる業者のリストももらえます。介護保険を利用すれば、20万円までの工事費用の9割が補助されることもあります」(同前)

自らよく調べる——。当然のことながら、これこそが賢いリフォームの鉄則なのだ。

IV 大手であっても信頼してはいけない

不動産を売るのはこんなに難しい

子どもたちも自立したので、不動産価格が高騰している今のタイミングで自宅を売り、終の棲家へと引越したい……。そう考えている人は多いかもしれないが、安易に不動産仲介業者に依頼するのは待ったほうがいい。知らず知らずのうち

に仲介業者に騙されていた——そんな人が後を絶たないのだ。

「ネットで相場を調べ、7000万円で売れると思っていました。不動産仲介業者から「今なら1億円で売れる」と言われ委託しました。しかし、いつまで経っても売れ

ず、時間が経つばかり。次の物件への住み替え費用も必要だったため、価格を下げたのですが、それでも売れず、結局6000万円でなんとか売ることができました」

そう話すのは、今年1月に東京都文京区にある大塚駅から徒歩15分の約

70㎡・3LDKのマンションを売却した野澤洋二さん(65歳、仮名)だ。

一括見積もりサイトを使ったところ、いくつかの不動産仲介業者からオフアアがあったが、大手のA社と契約した。A社の提示金額が大きかったのと、大手の名前を信頼

したという。しかし、これがそもその間違っていた。住宅ジャーナリストの榊淳司氏が解説する。「文京区の3LDKでしたら、適正価格の7000万円で広く売りに出せば比較的早く売りが成立し、1000万円も損することはなかったでしょ

う。しかし、A社が自社で見つけてきた買主に買って欲しいがゆえに、買主が見つかるまでわざと時間をかけ、さらに値段を下げさせた可能性があまりあります。

これは業界用語で「囲い込み」と呼ばれる手法です。囲い込みとは、自社が抱えている売主の物件を、自社が見つけた買主に買わせるために、他社の買主を排除することを指します。

なぜ自社で見つけた買主にこだわるのか。そこには、不動産仲介業者の儲けのメカニズムが深く関わっている。

仲介ビジネスの基本は手数料だ。仲介業者は売主から物件を預かり、売買を成約させると、手数料を受け取ることが出来る。400万円を超える物件であれば、仲介手数料は宅地建物取引業法により、上限が取引物件価格の3%+6万円と定められている。

貼ってある物件情報が頻繁に入れ替わっていい業者だ



「そこで、囲い込みをする業者は、仮に他社から『内見できますか?』とか『買いたい』という連絡がきても『すでに商談中です』などと嘘をついて断り、自社で客が見つかるまで、他の不動産業者をすべて排除するのである。一般人はレインズを閲覧することができません。そのため、一度レインズに登録した後、すぐに取り下げしてしまう業者もいます」(榊氏)

つまり、物件の仲介をして売買が成立すれば、売主から3%+6万円を受け取れ、もし買主も自社で見つけてきた場合は、買主からも3%+6万円を受け取れる。

仲間内で物件を回す

「売主と買主の双方から仲介手数料を受け取れることを『両手』といいます。仮に7000万円の物件

囲い込んで「両手」で儲ける——不動産会社の手口はそれだけではない。物件を仲間内で回し、「転売」行為をしているのだ。不動産流通システムREDS代表取締役の深谷十三氏が解説する。

「大手の不動産仲介業者は売主から物件を預かった段階で『取り扱い方針』を決めます。この取り扱い方針というのは、『この物件から、どのようにして、いくら利益を出すのか』というストーリーです。大手はこのス

を『両手』で取り引きできれば、手数料は実に432万円にもなりますが、『片手』だと216万円だけになってしまふ。不動産仲介業者はノルマや出来高制のところが多く、大手であっても基本的には『両手』で取り引きをしたいと考えているのです」(榊氏)

トリーに沿って物件をさばっていきます」冒頭の野澤さんはまさに、不動産会社の術中にはまった。野澤さんは、相場7000万円の物件を6000万円で売却したと語っていたが、この話には続きがある。6000万円で購入したのはA社とグールの不動産買い取り業者のB社。B社は6000万円で購入したこの物件を、そのままA社の仲介で、7000万円

で売却していた。いったいどういうことか。

「A社は『両手』を2回やるために、わざとB社に買わせています。A社は売主の野澤さんから手数料3%+6万円を、買主のB社から手数料3%+6万円を受け取り、今度は売主となったB社から3%+6万円、新たな買主から3%+6万円を受け取るので、それだけではなく、B社からは6000万円の物件を7000万円売却した差額分1000万円からキックバックしてもらふ。

仮にキックバック分が50%の500万だとすると、野澤さんの物件から1304万円のおカネが手に入るのです」(榊氏) こうした仲間内で物件を回すことは「大手も含めて日常的に行われている」と深谷氏は指摘する。

「不動産業界は、大手不動産会社を頂点にその下に中小弱小の不動産買い取り再販業者がぶら下がるピラミッドになっている。委託された物件は『子

すぐに捨ててください」(榊氏) そもそも、チラシに書かれている金額自体が、相場よりもはるかに高い場合がほとんどだ。不動産会社光文堂インターナショナル代表取締役の滝島一統氏が言う。

「チラシを投函している業者はいわゆる『転売屋』です。マンションの場合、現在は仲介業者の窓口にも

「一括見積もり」だ、これは最も避けるべき行為になる。榊氏が解説する。

「一括見積もりサイトなどでは、本来よりも高い金額を提示し、あたかもその会社に委託すれば相場よりも高く売れるかのように見せかけてくるのが要注意です」

次に②ポストのチラシにも注意だ。「よく『あなたの物件を欲しがっている人がいます』などという言葉が書かれたチラシがあります。が、99・9%嘘です。どんなに魅力的な言葉が書かれていても、チラシは

信頼できる不動産屋とは

行かなくても、ネットである程度の価格がわかりますから、自分の不動産の相場を知っておくといいでしょう。相場よりも高い金額を提示してきていたら、罠であると思っ

「一括見積もり」だ、これは最も避けるべき行為になる。榊氏が解説する。

「よく『あなたの物件を欲しがっている人がいます』などという言葉が書かれたチラシがあります。が、99・9%嘘です。どんなに魅力的な言葉が書かれていても、チラシは

「一括見積もり」だ、これは最も避けるべき行為になる。榊氏が解説する。

「一括見積もり」だ、これは最も避けるべき行為になる。榊氏が解説する。