

6 7 号

NPO法人建築Gメンの会
〒206-0025
東京都多摩市永山 4-2-4-108
発行責任者：理事長大川照夫
TEL 042-311-4110
FAX 042-311-4125
E-Mail jimukyoku@kenchiku-gmen.or.jp
Homepage URL
<http://www.kenchiku-gmen.or.jp/>



- 不動産取引の現場から：1
- 欠陥住宅59の手口……：3
- 事務局からのお知らせ：4

不動産取引の現場から

文責 個人会員 佃 泰人

建築Gメンの中で少数派である「不動産業者」を行っています。

不動産業者ですから仲介もしますが、そのほとんどは「紹介」からの「債務整理を伴う物件売却」(いわゆる「任意売却」)や借地の相談、コンサルティング業務が主体です。このような私が、会報誌への掲載の機会をいただきましたので、不動産業の現場から、取引の現実についてお伝えしたいと思っております。

■欠陥住宅の入り口は

「不動産業者」

一般の方が、ご自宅を選ぶ、探すと言ったとき、そのほとんどが不動産業者を介して購入に至ります。取引の対象となる不動産は「土地」「土地付建物」「区分所有建物(マンション)」等々となり土地以外には、新築と中古があり「新築の土地付建物」がいわゆる「建売物件」として

販売されています。

私は、横浜市で活動しておりますが、横浜でのGメンの会の相談会に来られる方の相談内容を伺っても、不動産取引の際に未然に防げる内容や、もう少し慎重に契約してれば、そのような物件に苦労することになかったのではないかと思うことも、しばしばあります。

建築士の方、特に本会に属する方々から見れば、不動産業者に良いイメージを持つ方はほとんどいらっしゃらないかもしれません。しかし、平成二〇年十一月期に東日本レインズの月例速報に登録された成約件数だけを見ても、全三四一九件のうちマンションが二二七三件(六六・四八%)、土地(一〇〇㎡以下)が二六三件(七・六九%)、戸建八八三件(二五・八二%)となっており、これらの全てに不動産業者が関与しているのです。取引全体から見ると、建築請負契約に関することや地盤改良の問題点を含むかもしれない、土地購入者は全体のわずか七%弱の割合です。消費者は何かと欠陥住宅を購入してしまうのかと言え、通常の不動産取引の中

で購入する方がほとんどでしょう。

欠陥住宅の入り口が不動産業者であるなら、建築Gメンの会の会員は何ができるでしょうか。建築士であれば、新築戸建や建売住宅に携わるケースはあるでしょうが、仲介を中心とする中古物件やその他の取引において、建築士の皆さんが関与するケースはほとんどないと思います。売主である不動産業者側から積極的に内容を公開することは基本的には難しいでしょう。購入者自身が「欠陥住宅」に関する意識を持ち、かつ自分自身の資産(購入する不動産)を守るのは、自分自身であるという意識を持ってもらわなければ、実際には、対症療法としての活動しかできないのです。「欠陥住宅をつかまない」ための予防活動として、例えば「建物調査・インスペクション」と言った内容を広く推し進めていく必要があると感じています。

■入り口ではどのようなことが

行われているか?

不動産売買時に行う内覧に関し

て言えば、買主に同行する不動産業者(「客付け業者」という)は内部の設備類や建具、壁面やサッシ類の動作や取り付け状況を実際に動かして確認することは皆無です。

客付け業者は、お客様に地域や予算にあつた物件を紹介して、その物件を実際に見せて、購入意欲をおおりに契約させるために会社に戻すためだけに注力している。これが、不動産業者の現実です。お客様が気に入った様子であれば、焦らせ、あおり、契約を急がせます。

その際、「いま、お申込み頂かないと、すぐに売れてしまうかもしれない」と一言。

そして、「購入申込み」が取れば、それから最短で当日の夕方に契約、どんなに遅くても三日以内に契約日を設定してきます。再考させたり、相談させたり、考えを改めるような時間的余裕を与えると、「キャンセル」される恐れがあるからです。早く契約・手付金を取りたいのです。これも、「仕事」と言ってしまうえばそれまでです。

しかし：

① 不動産業者に「欠陥住宅」とい

った意識が希薄。同時に建築・設備に関して知識が無い。

② 不動産業者は、取引を成立させることで仲介手数料などの収入が発生します。従って、物件詳細調査よりも取引成立のほうが大事という意識。

③ 物件を見せる時、建物や設備・機能等に関する説明は、「使い勝手」や「見栄え」という言葉に置き換えられてしまい、購入意欲をおおる文言のみが続く営業スタイルが主流。

このような取引の現場(もちろんこれがすべての業者であると言うことではありません。きちんと良心的な業者も多数います。しかし、「悪貨は良貨を駆逐する」です)で、購入者のためのアドバイスを誰ができるでしょうか。「気に入った」「購入したい」その気持ちを否定する気はありません。是非、購入してください。しかし、建物と仲介を担当する不動産業者の人柄は全くの別物です。まず、消費者が冷静になれる時間を作ることが重要です。

■物件購入の申込み前にすべきこと

今後は、不動産購入時には、第三者に意見を求めたいとする風潮が当たり前になるような環境づくりが必要であると考えています。医療の世界で言うところの「セカンドオピニオン」です。

第三者の客観的な意見とは何か？

ひとつは、不動産取引上の問題点(適正価格・住宅ローンやライフプラン・隣地境界やその他の内容)。

これはやはり不動産業者に聞くしかありません。もうひとつは、取引対象になる建物に関する専門的な調査・見解だと考えます。

これらは、建築士と不動産コンサルタント等が両者の長所を併せて、立ち向かうべき問題です。昨年、外資系のファンドが日本の不動産業界を席巻した際にもはやされた、「デューデリジェンス」いわゆる、「物件の詳細調査」と言われるものです。現在では、「購入前の建物調査」や「インスペクション」と言うものを通して、購入前の調査が一般的になってきました。

これらは、「建物調査」という意

味ですが、不動産業者から見れば、その不動産についても「詳細な調査」が必要です。例えば「境界標」とその確認書の存在、実測図等の存在、土地等の履歴調査などがあります。これらは、独立して提供しても効果は半減です。

弊社では、必ずこの「建物調査」を勧めます。その理由を説明すると、ほぼ全員が理解されます。特に不動産業者が勧めるからかも知れませんが。

本来、物件の詳細については不動産取引で言うところの「重要事項説明」が、その役割を担うべきなのかもしれませんが、同じものが二つとない不動産物件に関して、「重説」で法定されている内容は「最低限」のものになっています。更に、これらは、契約締結と同日に説明される場合がほとんどです。しかも、文章を読むだけ。物件を理解してもらうことより、「説明をした」と言う「アリバイ作り」と言った状況です。契約当日のバタバタした中で、そのような難解な内容のものを文言通りに読まれても理解できる人など皆無であると思います。売買契約書も



イベントや相談会などを通じて、広く配布している当会オリジナルシール。「リフォームの訪問販売が来なくなった」などの声が寄せられています。

同様です。本来は、その文言があらわす本当の権利や義務について説明していくべき所ですが、それをやると四時間以上は必要になります。これらも、事前に取り寄せ、説明を受けておくべきなのです。

人間が関与する以上、不動産も建築も完全無欠と言うことは有り得ないでしょう。そして、不動産と建築の専門家が両輪として一般消費者を守るべき立場であると考えています。建築士だけでなく、不動産業者だけでなく、建築と不動産の融合にこそ資産としての不動産の安全性があることを、不動産業者側から見た意見として申し上げさせて頂きます。

建築Gメンが暴く 欠陥住宅59の手口

■シロアリ・床下・雨漏り・屋根の無料診断が入口の悪徳リフォーム
文責 事務局長 中山 良夫

悪徳リフォームの工事内容はさまざまだ。なかでも代表的なものが耐震補強である。

「木材が腐っている」「シロアリがいる」

「このままで地震で家が倒れる」などと言って、住んでいる人の不安を煽る。その後、業者は、「当社は今、キャンペーン中なので、本日契約すれば半額で工事を行います」と言いつつ、言葉巧みに契約にこぎつける。しかし、この契約には大きな問題が潜んでいるのだ。

第一に、この無料診断をしている人が、ほとんど建築の専門家ではないということ。多くは営業マン。彼らは、建築に関しては素人である。

第二に、耐震補強と称する工事が、まったく意味のない工事であること。しかも費用が不当に高い。

被害にあったお宅の床下を見てみると、あきれるほど多くの金物が、まったく耐震とは関係ない場所に取り付けられていた。

これらの**※耐震補強工事**では、一個二万円もの金物を数十個単位で、取り付けていることもよくある。

このほかにも、湿気を理由に、一階床下・小屋裏に換気扇を取り付けるケースもあるが、これもまったく意味のない工事であることが多い。

場合によってはこれらの換気扇を取り付けるために、基礎コンクリートを壊しているケースさえ見受けられる。

とにかく、業者と契約する前に、工事の必要があるか否かを、専門家に相談してほしい。

お年寄りの一人住まいがねらわれることが多いので、離れて住む家族の者はとどき注意することが必要だ。

■新築一年目の点検を怠るな
文責 社員 山川 義光
やっと建った新築の家で暮らすな

んで楽しい限り。だが、住まいは竣工した直後から劣化が始まる。なぜ一年目点検が必要かというと、**※完成引き渡し**後のハウスメーカーとの約束でそうなっているからである。内装・植栽の保証期間は戸建でもマンションも一年である。

入居してから、一年以内に点検して欲しい箇所は、次の通り。

「外部」

- ①モルタル壁の塗装
- ②木製玄関ドアのニス塗装
- ③屋根回りの雨漏り
- ④雨どいの勾配
- ⑤排水マスの流れ
- ⑥基礎の亀裂と沈下

「内部」

- ①床、フローリングの傾き
- ②壁・クロス・塗り壁のハガレ
- ③天井、しみ・階上騒音・防音床材
- ④建具・柱・鴨居のそり
- ⑤設備、契約通りの機種か、性能は期待通りか
- ⑥床下、湿気・漏水・通風

紙幅の関係で、それぞれを詳しく述べることはできないが、見逃してはならない。

気軽に考えがちだが、植栽の保証期

間も一年となつてはいるが、これも問題である。少なくともふた冬くらい経過しないと植栽が根付いていないかどうかはわからないので、十分な点検が必要である。点検し、その内容を書面にして、業者に補修請求すること。その際かならず控えを手元に残しておくこと。くり返しいえ、一年で保証が切れる個所のチェックに重点をおくこと。契約書の末尾にあるサービスマン基準と書いたリストに期限が書かれている。

耐震補強工事…地震に対して建物が安全になるように補強をする工事のこと
完成引き渡し…建物が完成して、発注者に引き渡されること

事務局からのお知らせ
 □2008年10月の

電話相談業務等実績

○相談件数 40件

*相談内容の内訳(重複回答有り)

- 調査問い合わせ 8件(20%)
- 施工問題 6件(15%)
- 瑕疵問題 5件(12%)

- 内覧会 2件(5%)
 - リフォーム 2件(5%)
 - 業者との紛争 2件(5%)
 - 契約 2件(5%)
 - 購入前検査 2件(5%)
 - 第三者検査 2件(5%)
 - 雨漏り 2件(5%)
 - 近隣問題 2件(5%)
 - その他 5件(12%)
- *相談窓口の情報源
- インターネット 21件(52%)
 - 口コミ・紹介 4件(10%)
 - 書籍 2件(5%)
 - 新聞・書籍 2件(5%)
 - 消費者センター 1件(2%)
 - 業界団体 1件(2%)
 - その他 9件(22%)

○調査(見積り)依頼件数 20件

- 建物調査 10件
- 建物購入前検査 5件
- 第三者検査 3件
- 雨漏り・漏水検査 2件

※件数は事務局で集計可能なもののみ掲載

□業務完了後アンケートから

事務局では、調査をご依頼いただいた方へ調査業務終了後、アンケート

のご協力をお願いしています。ご回答いただいた方の中から一部をご紹介します。

新築工事の定期検査を

ご依頼の方からのご回答

建築Gメンさんに依頼して本当に良かったと思います。建築中、何度も現場を見に行っていたとき、報告書も詳しく良かったです。安心して毎日仕事に行けました。我家の場合、引き渡し後に二階のベランダの不良が見つかりましたが、建築Gメンさんにご相談した後、業者の人にも来ていただき、取替工事をする事になりました。家を新築したり、購入したりする場合、もっと多くの人が第三者機関に調査や監督を依頼すべきだと思います。建築Gメンさんのような親身になって熱心に仕事に取り組んでいただけの方が必要だと思いました。(東京都在住の方から)

築十八年の建物の調査を

ご依頼の方からのご回答

分かり易く説明していただきあ

りがとうございました。一流といわれる建設会社でも平然と手抜き工事。建築Gメンは国民の生命を守る大切なNPO法人です。(埼玉県在住の方から)

編集後記

マンション、戸建て住宅の購入が激減している中、相談電話は後を絶たない毎日です。今回は、不動産業界で活躍している佃氏の思いを語っていただきました。今後も、建築士だけではなく各分野の方々の意見も聞きながら、欠陥住宅の予防について会全体が一丸となって取り組んで行きたいと思っておりますので皆様のご意見等をお待ちしております。今回のまとめ役である私が、初めてということもあり遅くなつてしまいましたが、事務局様に御尽力頂きましたことを感謝しております。

(Y・M)

