

7月 住宅講座

「最近のリフォーム事情と成功のポイント」

～業者選びと契約書・見積書の見方～



2022・7・29

山本 明恵

恵和建築設計事務所 代表

(一財)北海道建築指導センター 住宅相談員

1

1. 建築業界の動きと建築費への影響

最近こんな言葉を多く見かけませんか？

- ・ウッドショック
- ・アイアンショック
- ・原油価格高騰
- ・人件費高騰
- ・人手不足
- ・半導体不足
- ・物価上昇
- ・コロナウイルス感染拡大
- ・円安
- ・土地価格の上昇
- ・ロシア、ウクライナ情勢

これらは建築費の高騰にもつながっています

2

2. 建築資材の高騰と要因

- 木材・鋼材・塩ビ材・ガラス・内装材
(欧米やカナダからの輸入減と原料材の高騰)
- 燃料費の高騰・・・電気・ガス・灯油・ガソリン
(ロシア、ウクライナ情勢による輸入減)
- 半導体不足による設備機器への影響
(コロナ感染拡大による中国などの工場や運搬がストップ)
- 人件費の高騰
(職人不足が続いている)
- 解体費の高騰
(アスベスト処理が厳しくなり、資格者でなければ解体できない)

3

3. 建替えからリフォームへ転換する？

- ・解体費や引っ越し費用、仮住まい、物の処分費用負担が大きい
- ・なんとかリフォームで解決できないか
- ・大掛かりでなく、必要箇所から少しずつは可能か
- ・長く付き合える業者を選びたい

4

4. 業者を選ぶ前に準備しよう

- ・ 建物の図面を用意する。(建築当時の図面、増改築後の図面)
- ・ どこをどうしたいか拾い出す。(部屋ごとにまとめると分かりやすい)
- ・ これまでの記録(見積書、図面など)
- ・ 建物の点検(自分の目で、外壁や屋根、内装、建具、設備など)
- ・ 情報の収集(雑誌、ショールーム、インターネット、住宅展示場)
- ・ 資金計画(自己資金、ローン) 予算をたてる
- ・ 家族で話し合い(優先順位をつける)
- ・ 専門家に相談(建築指導センター)

5

5. 業者選びのポイント

- 工事内容に合った業者を選ぶ
- 紹介・業界団体加盟・インターネット・雑誌・広告
- ・ 専門業種がある(大工・左官・板金・設備・内装・塗装・建具など)
- ・ 業者の規模(大規模・中規模・小規模)
- ・ 業者登録の有無(建設業の登録・リフォーム瑕疵保険の登録など)
- ・ 施工能力(資格者の有無・実績・保証・アフターなど)
- ・ 提案力(事前調査・要望への提案と助言・説明力など)
- ・ 対応と相性(聞く・伝える・約束の厳守・記録・コミュニケーション)

6

6. 見積依頼と見積書の見方

ポイント

- ・同じ内容で複数の業者へ依頼する(比較検討がしやすい)
- ・内容の確認(仕様・数量・単価)詳細のない一式工事は注意
- ・現場(建物)を確認(インスペクション)したうえでの見積か
- ・見積の根拠となる図面、カタログなどがあるか
- ・概算見積か最終見積か
- ・予算はオーバーしていないか(追加工事の予測)
- ・過大な値引きやサービスが多くないか
- ・リフォームの場合は、個所(部屋)ごとに分けてもらうとよい

7

7. 業者の決定

○契約の前に

- ・一社に決まったら他の業者には早く、はっきりと断る
- ・今後の流れを確認する(契約の時期・工事の工程・事前に準備しておくことはないか・引っ越し・仮住まい・物の片付け)
- ・契約前に再度確認(工事内容と見積内容、工事金額)
- ・自分一人で決めず、家族にも相談
- ・業者の都合で契約を急がされていないか

8

8. 契約書を交わしましょう

契約書とは、誰が、誰に、いつからいつまでに、どのような工事をいくらで依頼したのかを書類にすることです。

万が一トラブルになった場合は、契約書がないと証拠となるものがありません。

注意！

1. 工事内容や最終見積書に不備や変更がある場合は、それらが決まるまで契約はしない
2. 契約書及び契約約款は、契約(捺印)までに必ず読み不明な点は確認する
3. 少額の工事の場合は、注文書、請書でもよい
4. できれば、契約場所は業者の会社がよい

9

9. 工事着工から完成まで

- ・着工前には工程表をもらう
- ・工事中は遠慮せず自分の目で確かめる
- ・不明な点や疑問点は早めに現場担当者を確認し、記録を残す
- ・ご近所への挨拶も大切です
- ・工事完了時には、現場担当者と一緒に必ず確認する
- ・手直しや残工事があるときは、補修方法や工事日時を書面で交わす
- ・関係業者の一覧表をもらう
- ・工事関係書類(図面・見積書・契約書・カタログ・サンプル・取り扱い説明書・保証書)は大切に保管する

10

10. こんな業者は要注意！（クーリングオフができる）

- ・いきなり訪問やチラシを配布する
- ・こんな言葉には注意！

「近くで工事をしているので、足場代を安くする」「メンテナンスのいらない外壁材」「キャンペーンで今月中に契約すると安くなる」「無料で建物の点検をします」「このままだと危険、倒壊する」「火災保険でリフォームができる」

- ・その場で見積、契約
- ・着工金や契約金として、工事前に工事費の半分以上を請求する
- ・当初は安い金額を提示し、工事が始まると次々に追加料金を請求
- ・担当者の携帯電話のみでの連絡や、メールのやり取りにも注意

11

ご清聴ありがとうございました

住まいのことは、なんでもお気軽にご相談ください
建築指導センターでお待ちしています



12