

大手不動産が不正行為か 流出する“爆弾データ”の衝撃

大手不動産仲介各社による宅地建物取引業法違反とみられる行為の数々が記録されたデータが、業界の一部で出回り始めている。本誌では同データを独自に入手した。今後、不正行為の実態が明るみに出れば、各社に厳しい処分が下される可能性もある。(「週刊ダイヤモンド」編集部 松本裕樹)

「あのデータが表に出たら不動産業界は大変なことになるだろう」

ある不動産会社の幹部がそうささやくデータが、一部の業界関係者の間に出回り始めている。

不動産仲介各社による「物件の囲い込み」と呼ばれる不正行為の実態を調査したレポートだ。業界でまかり通る不動産取引の悪弊を憂いた有志関係者がまとめたと思われる。

このレポート、結論からいえば、**大手各社の信じ難い不正の数々が克明に記録されている。**

三井不と住不がツートップ		
主要各社の平均手数料率(2013年度)		
社名	取扱件数	平均 手数料率 (%)
三井不動産リアルティ	42,550	5.32
住友不動産販売	35,455	5.33
東急リバブル	19,435	4.39
野村不動産グループ	7,437	3.64
三井住友トラスト不動産	7,043	3.69
大京グループ	6,840	4.87
三菱UFJ不動産販売	5,949	3.40
大成有楽不動産販売グループ	4,269	4.39
みずほ信不動産販売	4,062	4.08
住友林業ホームサービス	4,007	4.50

*手数料収入の中には賃貸収入や火災保険手数料収入などが含まれるケースもある
出所:週刊住宅新聞



そもそも物件の囲い込みとはどういう行為なのか。それを知るためには、不動産の仲介手数料の仕組みを知る必要がある。

不動産仲介会社の収入の大部分は、物件の売り主もしくは買い主からの仲介手数料である。例えば成約価格が400万円超の場合、仲介手数料の上限は「成約価格の3%+6万円」となる。

そこで多くの会社では、不動産仲介会社が1社で売り主と買い主の仲介を行う、いわゆる「両手仲介」(図参照)を狙うことになる。仲介手数料は売り主と買い主から得られるため、6%+12万円と2倍に増えるからだ。

実際に両手仲介はどれぐらい行われているのか。主要各社の平均手数料率は、下の表の通りだ。

大手は5%前後に上っている。仮に全てが両手仲介であれば6%となることを考えると、この5%というのは相当に高い数値だ。

両手仲介自体は正しい商取引である。だが、問題なのは、売り主と媒介契約を結んでいる不動産仲介会社が、他社から物件照会があっても「すでに他の客と交渉中」などと偽って物件を渡さず、両手取引を狙うケースである。これが物件の囲い込みと呼ばれる行為だ。

不動産仲介会社にとっては、売り主の物件がなかなか売れなくても自社の在庫コストが増えるわけではない。それ故、囲い込みで時間をかけてでも両手仲介を行った方がもうけは大きい。

一方で割を食うのは、売り主である。他社が抱える買い主に対して売れたはずの機会を逃し、いつまでも売れず、結局、値下げせざるを得ないケースも少なくない。

そもそも、物件売却の媒介契約をした不動産仲介会社が、故意に情報を隠したり独占することは宅地建物取引業法で禁じられており、「発覚した場合は改善の指示処分を下す。それにも従わない場合、業務停止処分もあり得る」(国土交通省不動産課)。

にもかかわらず国土交通省は囲い込みの実態調査を積極的に行ってはおらず、それ故、過去に発覚した事例は「把握できる限りにおいては一件もない」(同)。

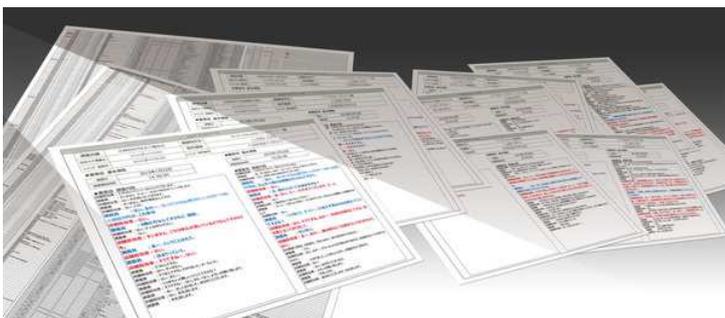
囲い込みが表面化しない理由は二つある。

- 一つ目は、囲い込みが行われても売り主がその事実を知ることはできないため、被害が表面化しづらいこと。
- 二つ目は、不動産仲介会社の間でも囲い込みの事実を見極めるのが難しいということだ。

買い主の依頼で物件照会したA社に対し、売り主と媒介契約しているB社の担当者が「すでに他の客と交渉中です」と言えば、A社がその真偽を確かめるのは非常に困難である。

5 件に 1 件の割合で 囲い込みを行う 三井のリハウス

本誌が入手したこのデータの調査は、昨年 11 月から今年 2 月にかけて、首都圏の 476 件の販売物件を対象に行われている。調査方法は次の通りだ。



三井不動産が最多			
大手3社の物件囲い込み件数			
社名	調査物件 件数	囲い込み 件数	囲い込み 率(%)
三井不動産リアルティ	189	40	21.2
住友不動産販売	147	8	5.4
東急リバブル	52	2	3.8
合計	388	50	12.9

まず、調査主が対象とする物件をピックアップする。そして不動産仲介会社と一般客のそれぞれを装い、調査対象企業に連絡し、物件の空き状況を確認している。

具体的な囲い込みのやりとりは後述するが、不動産仲介会社からの問い合わせに対しては「すでに客が付いている」と紹介拒否したにもかかわらず、その直後に一般客として問い合わせると「内覧可能」などと答える事例が多数ある。こうして一般客に買わせることで両手仲介を行っているのだ。

データには物件名、不動産仲介会社名、担当者名、問い合わせ時間、電話でのやりとりなどが記されている(下写真)。さらに電話でのやりとりの音声データもあり、真実性は相当に高い。

調査対象である 476 件のうち、囲い込みとみられるものは 50 件あり、そのいずれもが三井不動産、住友不動産、東急不動産ホールディングス傘下の大手仲介 3 社だ。

中でも「三井のリハウス」で知られる三井不動産リアルティの件数は圧倒的に多い。調査件数 189 件のうち、囲い込みを行っていたのが 40 件。つまり 5 件に 1 件以上を囲い込んでいたことになる(表参照)。

三井不動産リアルティの年間取扱件数は 4 万 2550 件に上る。もしも 5 件に 1 件の割合で囲い込みが行われているならば約 9000 件となる計算だ。

では、具体的にどのようにして囲い込むのか。

例えば、三井不動産リアルティの神奈川県某支店では以下のようなやりとりがなされている。

不動産仲介会社役「物件確認なんですけど、〇〇〇(物件名)なんですけど……」
支店担当者「あ～、話入ってます(=すでに交渉中です)」

それから 16 分後、今度は一般客のふりをして同店に電話してのやりとりは以下の通りだ。

一般客役「ホームページで見たんですが、〇〇〇(物件名)って今は空いているでしょうか？」
支店担当者「ご紹介可能です」
一般客役「あ、本当ですか」
支店担当者「まだ内覧した人は一人もいないので、今週末から内覧可能です」

他にも、千葉県の支店では、不動産仲介会社からの問い合わせには「すでに商談が入っている」と断ったが、その 12 分後の一般客からの問い合わせには「内見可能」と答えたケースや、同じく千葉県の別の支店でも、不動産仲介会社からの問い合わせには「すでに申し込みいただいている(ので紹介できない)」と答えておきながら、その 21 分後に一般客からの問い合わせには「約 10 日前から空き家になっているので内見可能」と回答している。

支店の担当者が紹介拒否する方法で多いのは、「すでに商談中」や「契約済み」といったパターンだが、その他にも「売り主が忙しい」「契約確定したのでホームページから削除するところだった」など、さまざまなパターンがある。

それ故、調査レポートでは「(囲い込みの対応が)非常に手慣れている印象を受け、囲い込み行為が、**担当者レベルのみではなく、店舗全体での対応であり、日常的に行われていることが推測されます**」と結論付けている。

こうした囲い込みの実態について、大手各社はどう答えるのか。

三井不動産リアルティは「囲い込みなんて随分と昔の話。今ではもしも発覚すれば経営会議の俎上に載せられるし、懲罰の対象となる。当社では囲い込みが発覚したケースは全くない」と回答。

また、住友不動産販売も「物件の囲い込みをやっている事実はない」と否定する。

だが、今回入手したデータを見る限り、**大手各社が囲い込みをやっている可能性は極めて高いと言わざるを得ない**。

監督官庁である国土交通省は、不正の実態について、見て見ぬふりをやめ、本格的な調査を行うべきである。さらに懲罰化も含めた対応を取らない限り、消費者利益を損ねる業界の悪習がなくなりはないだろう。