

【号外】 迫るインスペクション説明義務化

先進国の変遷から見る本制度の課題

住宅ストック社会において、そのあるべき姿

不動産コンサルタント 長嶋 修

NEWS LETTER

“Connecting the Dots”



- ・ 法改正を機に迎える、混沌期
- ・ プレイヤーの資質とその説明責任
- ・ 業界特有の「癒着の構図」がここでも
- ・ 目指す「住宅ストック社会」において

●法改正を機に迎える、混沌期

インスペクションを説明義務化する「改正宅建業法」が、4月に施行されます。具体的には、不動産取引の媒介契約を結ぶ際、あるいは重要事項説明の際などにおいて「インスペクションの斡旋の有無」や「インスペクションをしていればその内容について説明する」というものです。要するに、住宅売買に関わる売主・買主は全て、インスペクションの存在を知ることになるわけで、本改正によるアナウンス効果は絶大でしょう。



ではこれでインスペクションが本格普及し、中古住宅流通が活発化するかといえば、ことはそう簡単ではありません。それどころか、トラブルを生む危険性すらはらんでいます。なぜなら、今回の業法改正にはいくつもの制度的な不備がみられ、「市場の失敗」が起こる可能性が高いと思われるためです。

インスペクションの普及は「黎明期」を過ぎて、法改正を機に「混沌期」に入ると見ておくのが良いでしょう。

●業界特有の「癒着の構図」がここでも

例えば「媒介契約時に、宅建業者がインスペクション業者の斡旋の可否を示し、媒介依頼者の意向に応じて斡旋を行う」という点。ここで、売主側がインスペクションを行うことが企図されているのは、不動産売買実務者から見れば明らかです。なぜなら、売主とは物件売り出し前に媒介契約を締結しますが、買主とは実務上、ほぼすべてのケースで契約当日に行います。契約の場になってインスペクションの斡旋の有無を提示されたところで、すでに契約はセッティングされており、目の前には売主がいるわけで、時すでに遅しでしょう。

したがってこの制度改正では、売主の側でインスペクションを行うしかありませんが、ここには問題が潜んでいます。というのも、他のインスペクション先進国では例外なく「売主が行うインスペクションは信用ならない」として、買主側がインスペクションを行う制度設計に改められてきた経緯があるからです。

なぜ売主側のインスペクションが信用ならないのでしょうか。そこには、この業界にありがちな「癒着の構図」があるため。宅建業者がインスペクターを紹介する場合「仕事をあげる側」と「仕事をいただく側」といった構図になります。つまりインスペクターは、宅建業者の下請け業者になるわけです。このとき宅建業者は、売買契約を締結しないと仲介手数料は一切入ってこないため、とにかく契約締結したいといったモチベーションを持っています。いきおい、報告書の不利な文言は削除せよとか、一部画像を差し替えよといった注文がつくのです。これでは「事実と可能性をありのままに提示する」といったインスペクションの本来的な意義が失われてしまうでしょう。

こうした事態はアメリカ・カナダ・オーストラリアなどのインスペクション先進国で例外なく起こりました。不動産業者とインスペクターが癒着し「仕事出すから報告書に便宜をはかれ」というわけです。このことはやがて社会問題化し、後にアメリカでは州ごとに「業者によるインスペクター紹介禁止」などで対応。現在ではほとんどが買主依頼によるインスペクションが行われています。契約後5-7日程度のうちにインスペクションを入れ、その結果によって契約条件を再交渉でき、場合によっては白紙解約もできるといった流れです。

オーストラリアでもやはり「売主のインスペクションは虚偽が多い」と問題になり、買主がインスペクションするしくみが創設されました。アメリカ同様契約後にインスペクションを行い、当日夕方5時までに契約解除や不具合箇所を指摘、何もなければそのまま契約条件了承とみなします。インスペクション先進国は「宅建業者とインスペクターの癒着」と闘ってきたわけです。



●プレイヤーの資質とその説明責任

次に問題となるのは、重要事項説明時に、宅建士がインスペクションの有無とその内容を説明しなければならないこと。宅建士には一般にインスペクションの素養はないことは周知ですが、はたしてどのように説明するのでしょうか。また説明時には、報告書を提示する義務はなく「雨漏りがあった・なかった・わからない」といった項目がいくつか重要事項説明に提示されるだけ。これは非常に中途半端で、例えば雨漏りがあった場合、その原因は何か、直し方にはどのようなものがあるか、それによってどの程度長持ちするかといったところまで説明できなければ買主は納得・安心しないでしょう。また「雨漏りがあるかどうかわかりません」と言われたところで、不透明さがつきまとうだけ。さらには重要事項説明を行う宅建士も、決して契約を壊すことなく締結したいといったモチベーションがあるから、一部では事実と異なる、営業的なオバートークが行われるでしょう。こうなると、一体何のためにインスペクションの説明をしているのかわからなくなってしまいます。他先進国では、インスペクション結果について宅建士が説明を行うことはありません。それは宅建士の専門分野ではなくインスペクターの責任範囲であるためです。したがって説明責任のリスクもありません。

さらに国交省は、インスペクションを行う「既存住宅状況調査技術者」について、この年度末には2万4,600人になる見込みだとしていますが、いかにも粗製乱造の感があります。実務経験に乏しく、半日程度の講習を受けた技術者が、はたしてどの程度のインスペクションを行えるのでしょうか。

アメリカでは、インスペクターの教育研修を行う企業が多数存在ありますが。筆者が2016年に訪問した教育機関では一般的にはトータル120時間のうち、机上の知識習得に40時間、現場における実地研修には80時間かけ、考査の上、晴れてインスペクターとなれます。その後はアメリカホームインスペクターズ協会（ASHI）などの団体に加盟し、定期的に講習や考査を受けスキルアップに努めています。

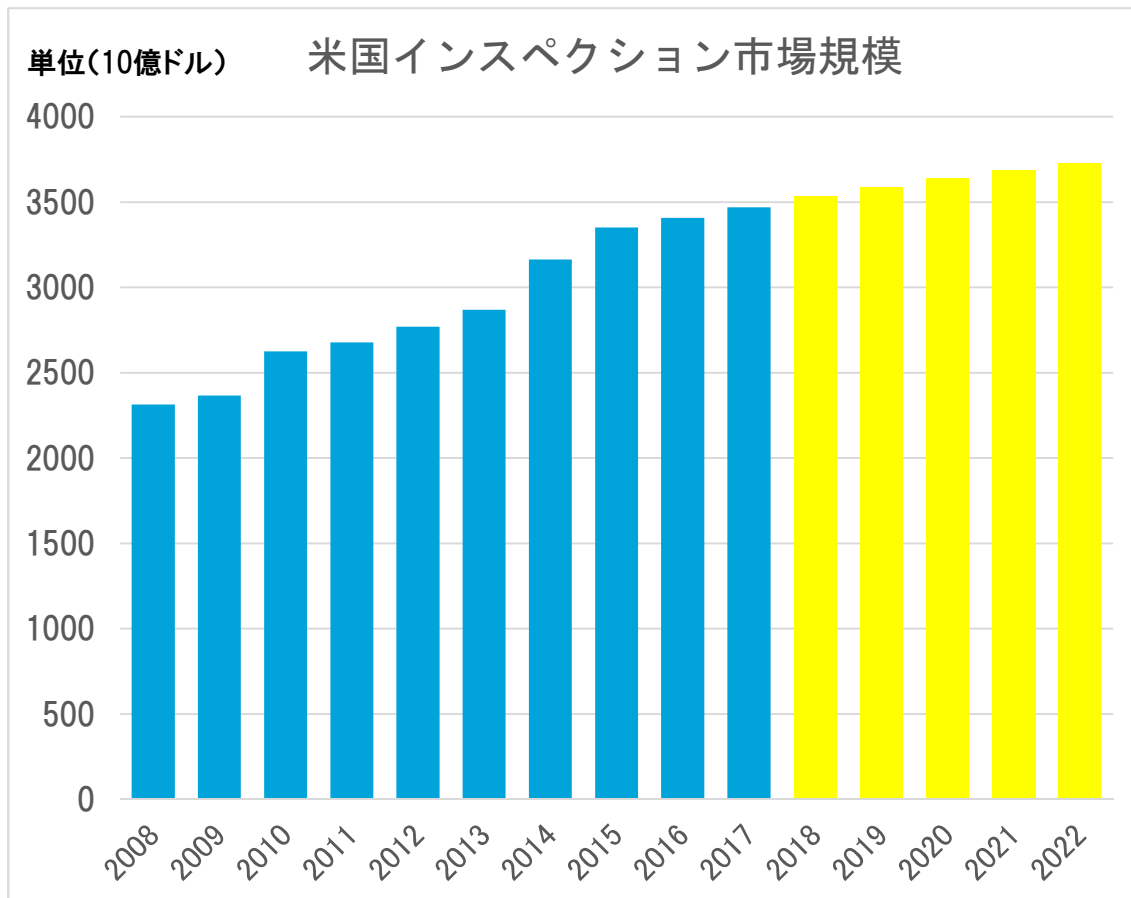
●目指す「住宅ストック社会」における役割

日本では今後、中古住宅市場を活性化するにあたり、どのような制度設計が望ましいのでしょうか。また宅建業者はインスペクションとどのように付き合えばいいのでしょうか。

ホームインスペクション発祥の地は米国であり、州によりますが不動産取引の70 - 90%の割合でインスペクションが行われています。調査会社、IBISワールドの「Building Inspectors in the US」によれば、戸建てやコンドミニアム、商業ビルなどまで含む広義のインスペクション市場規模は、米国全土で約3745億円（2017年1ドル=107円換算）、経常利益は924億円。市場が生み出す雇用者数は41853名、賃金総額は1286億円です。

収益物件（商業ビル）が全体の19%程度を占めるので一概に比較できないとはいえ、市場規模の算定すら困難な日本とは比べ物になりません。2012年から17年の平均伸び率は4.6%で、今後5年間の平均伸び率は1.4%と見込まれている。米国ではすでにインスペクションが常識化しているため、その伸び率は不動産市場のそれと同等です。

今後、日本が米国と同様の「住宅ストック社会」に移行するなら、人口動態に対応した「インスペクション市場」が成立しなければならないはずです。米国と日本の人口比率はほぼ2.5:1なので、単純に人口で割れば、日本のインスペクション市場規模はおよそ1,500億円になります。



しかし米国でも、インスペクションが根付くのはそう簡単ではありませんでした。50 - 60年代には多くの新築が造られました。70年代に入ると当時の新築が中古市場に出回るようになりました。このとき、各地で自然発生的にインスペクションが始まったものの、それぞれ独自基準で行われていたため、トラブルも散見されました。そこで、76年にはインスペクションのスタンダードを創る目的で「アメリカホームインスペクターズ協会」(ASHI)が創設されます。このころの米国はまだ新築住宅が主流であり「中古住宅はよくわからないから不安だ」といったユーザーの声が多かった時代です。

やがて80年には徐々に中古住宅市場整備が始まりましたが、本格化したのは90年代後半に入ってからで、米国が現在のように中古住宅流通主流になったのは90年代後半です。インスペクションも同様に本格普及したのは90年代後半で、そこからまだ20年程度しか経過していません。

インスペクション普及期には、前回ご紹介したとおり「ホームインスペクターと不動産業者との癒着」といった新たな問題も勃発。そこで2001年にはマサチューセッツ州において、不動産仲介業者によるインスペクター紹介が禁止されたのを皮切りに、多くの州で不動産業者によるインスペクターの紹介は禁止するか、複数のインスペクターを紹介することが定められました。「ホームインスペクターの選び方」といったメディアの記事には「ホームインスペクターは自分で選ぶこと」といったセオリーが記載されていることが多いようです。

前述の通り、日本では現在「インスペクション説明義務化」において、どちらかといえば売主主導でしかも不動産業者がインスペクターを紹介（斡旋）するといったスタイルのインスペクションが促進されようとしています。が、このスタイルで成功した事例は世界のどこにもなく、このまま定着する可能性は低いと筆者はみています

実際問題として、中古住宅を売り出す前に、コストをかけてインスペクションを行う売主がどの程度存在するのでしょうか。ましてやあらかじめ瑕疵保険をつけるとなるとハードルはさらに上がります。なぜなら、瑕疵保険をつけるためにはかなりの割合で、基礎や壁のひび割れ補修、バルコニーなどの防水、旧耐震なら耐震診断や補強などを施す必要があります。自宅がいついっせいで売れるかわからない売主に、こうした費用を負担させるのは無理があるでしょう。「瑕疵保険がついているから安心ですよ」といった消費者保護的な販売手法は、新築では成立するものの、個人が売主である中古では通用しない可能性が高いと考えます。

インスペクションは、売り手・買い手にとってはもちろん、不動産仲介業者にとってもリスクヘッジになります。ですが、売主主導のインスペクションが普及しなかつたり、問題が起きてしまつては意味がありません。売主が事前にインスペクションを行わないであろう多くのケースでは「買主主導でのインスペクション」を行うこと、そしてインスペクターはあくまで買主に選ばせることをお勧めします。リフォーム会社や引っ越し屋・プロパンガス業者を紹介すれば紹介料が受け取れる「バックマージン文化」は不動産業界では常識ですが、インスペクションにバックマージンをからめれば紹介責任が生じ、不動産仲介業者のリスクヘッジになりません。

◆不動産コンサルタント 長嶋 修 (ながしま おさむ)

不動産デベロッパーで支店長として幅広く不動産売買業務全般を経験後、1999年に業界初の個人向け不動産コンサルティング会社である「不動産の達人 株式会社さくら事務所」を設立。現会長。以降、様々な活動を通して“第三者性を堅持した個人向け不動産コンサルタント”第一人者としての地位を築いた。国土交通省・経済産業省などの委員も歴任している。2008年4月、ホームインスペクション（住宅診断）の普及・公認資格制度をめざし、NPO法人日本ホームインスペクターズ協会を設立、初代理事長に就任。また自身の個人事務所（長嶋修事務所）にて、テレビ等メディア出演、講演、出版・執筆活動でも活躍中。現在、「Forbes JAPAN WEB」、「東洋経済 ONLINE」、「SUUMO ジャーナル」で連載中。業界・政策提言や社会問題全般にも言及する。『「空き家」が蝕む日本』（ポプラ社）、『不動産格差』（日本経済新聞出版社）、『5年後に笑う不動産』（ビジネス社）他、著書多数。



◆不動産の達人 株式会社さくら事務所（東京都渋谷区 / 代表取締役社長：大西 倫加）

「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を理念として活動する、業界初の個人向け総合不動産コンサルティング会社です。第三者性を堅持した立場から、利害にとられない住宅診断（ホームインスペクション）やマンション管理組合向けコンサルティング、不動産購入に関する様々なアドバイスを行なう「不動産の達人サービス」を提供、40,600組を超える実績を持っています。さくら事務所ホームページ：<https://www.sakurajimusyo.com/>

本ニュースレターに関するお問い合わせは、お気軽に下記までご連絡ください。

株式会社長嶋修事務所 東京都渋谷区桜丘町 29-24 桜丘リージェンシー101 <http://nagashima.in/>
TEL 03-6455-0726 FAX 03-6455-0022 広報室：川崎・石原・下村 press@sakurajimusyo.com