

対談 『建物状況調査（インスペクション）の現状・課題』

【平成31年4月17日（水）】

株式会社ときそう（旧吉野不動産鑑定事務所） 代表取締役・不動産鑑定士 吉野 荘平 氏
 （一財）不動産適正取引推進機構 研究理事・調査研究部長 藤川 眞行

はじめに

【藤川】 日頃は、不動産の適正な取引の推進にご尽力いただきまして、御礼申し上げます。
 さて、建物状況調査（インスペクション）等については、平成28年の宅建業法の改正で法律上の位置づけが行われまして、昨年度（平成30年度）から、施行が行われたところです（図表1参照）。

吉野先生は、紛争相談や講演活動等を通じて、不動産取引の現場の事態に通曉されておられますが、インスペクションについては、昨年（平成30年）6月に、当機構の講演会において、改正宅建業法の施行に当たってのインスペクションの留意点について、ご講演をいただきました。

本日は、法施行後、概ね1年が経過したところで、現場におけるインスペクションの現

「宅地建物取引業法の一部を改正する法律」(平成28年6月3日公布)概要

背景		
○我が国の既存住宅流通シェアは、欧米諸国(約70~90%)と比較して極めて低い水準(14.7%)。 ○既存住宅の流通促進は、既存住宅市場の拡大による経済効果、ライフステージに応じた住替え等による豊かな住生活の実現等の意義がある。		
1. 既存建物取引時の情報提供の充実		
▶ 既存建物取引時に、購入者は、住宅の質に対する不安を抱えている。一方で、既存建物は個人間で売買されることが多く、一般消費者である売主に広く情報提供や瑕疵担保の責任を負わせることは困難。		
不動産取引のプロである宅建業者が、専門家による建物状況調査(インスペクション)の活用を促すことで、売主・買主が安心して取引ができる市場環境を整備		
【新たな措置内容】		
① 媒介契約締結時 宅建業者がインスペクション業者のあっせんの可否を示し、媒介依頼者の意向に応じてあっせん ② 重要事項説明時 宅建業者がインスペクション結果を買主に対して説明 ③ 売買契約締結時 基礎、外壁等の現況を売主・買主が相互に確認し、その内容を宅建業者から売主・買主に書面で交付	【期待される効果】 ・インスペクションを知らなかった消費者のサービス利用が促進 ・建物の質を踏まえた購入判断や交渉が可能に ・インスペクション結果を活用した既存住宅売買瑕疵保険の加入が促進 ・建物の瑕疵をめぐった物件引渡し後のトラブルを防止	
2. 不動産取引により損害を被った消費者の確実な救済		
不動産取引により損害を被った消費者を確実に救済するため、営業保証金・弁済業務保証金による弁済の対象者から宅地建物取引業者を除外。		
3. 宅地建物取引業者の団体による研修		
業界団体に対し、従業者への体系的な研修を実施するよう努力義務を課す。		
4. 施行日		
施行日	改正の内容	条項
平成30年4月1日	媒介契約書面に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載	第34条の2第1項
	建物状況調査の結果の概要、建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況を重要事項として説明	第35条第1項
	37条書面に、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について当事者の双方が確認した事項を記載	第37条第1項
平成29年4月1日	媒介契約の依頼者に対する報告義務の創設	第34条の2新第8項
	宅建業者に対する重要事項説明の簡素化	第35条新第6項及び新第7項
	従業者名簿の記載事項の変更	第48条第3項
	営業保証金等による弁済を受けることができる者の限定	第27条 第64条の8 第64条の3 第75条の2
	宅建業者の団体による研修の実施	
(国土交通省資料)		

図表1：「宅地建物取引業法の一部を改正する法律」(平成28年6月3日公布)の概要

状と課題について、いろいろお話をうかがってまいりたいと思います。

近年の紛争の状況

【藤川】 まず、インスペクションの話に入る前に、既存住宅の取引をめぐる近年の紛争の状況について、お聞きします。先生は、全国各地の紛争の相談を受けられていますが、近年はどのような状況でしょうか。

【吉野】 依然として、毎日のように、宅建業者の方から紛争のご相談をいただきます。宅建業者の方から来たご相談の紛争事例は、ここ5年間で、932件もあります。

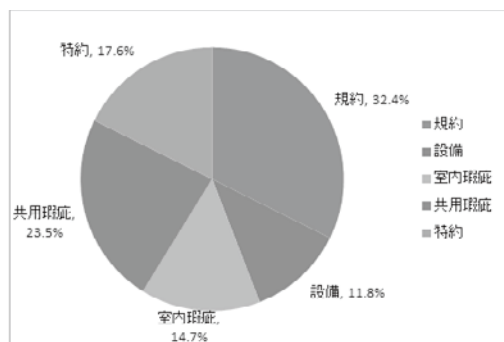
法改正前の平成29年度までの紛争について、中古マンションと中古戸建に分けて、その原因を整理したのが図表2です。中古マンションについては、管理規約の見落としに起因



吉野 不動産鑑定士

するトラブルが32%で一番多く、あと、共用部分の瑕疵が23%、売買契約の特約の不備が17%と続きます。また、中古戸建については、法令制限に起因するトラブルが27%で一番多く、あと、建物に付随した生活施設（ライフライン）の不備・故障が19%、建物の瑕疵が16%、不動産の表示の不備が14%と続きます。

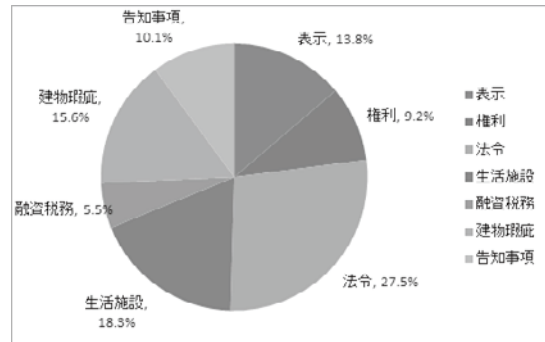
中古マンション・中古戸建に多くみられるトラブル【改正法施行前】



中古マンションに多くみられるトラブル

- 規約の説明誤り(32%)
- 共用瑕疵(23%)→法令不適合含む
- 特約不備(17%)→滞納金含む

規約の確認不備、共用部分の調査漏れに関する紛争事例が多くみられる



中古戸建に多くみられるトラブル

1. 法令制限(27%)
2. 生活施設(19%)→建物に付随
3. 建物瑕疵(16%)
4. 不動産の表示(14%)

多くが建物に付随するもので、建物の瑕疵、不具合に関する紛争事例が多くみられる

図表2：中古マンション・中古戸建に多くみられるトラブル【改正法施行前】



藤川 研究理事

ちなみに、後で申し上げますが、去年（平成30年）4月以降は、中古マンションの共用部分の瑕疵や、中古戸建の生活施設の不備・故障、建物瑕疵に起因する部分の割合が、かなり減ってきています。

改正宅建業法施行前の紛争の典型的事例：建物主要部分の瑕疵

【藤川】改正宅建業法の施行後（平成30年4月以降）、少し状況が変わってきたのですが、施行の前と後を確認する意味で、まず、施行前のトラブルについて、少し典型的な事例を紹介していただけますか。

【吉野】それでは、典型的な事例として、戸建住宅の雨漏り・傾きといった建物主要部分の瑕疵の事例、生活施設（ライフライン）の不備・故障の事例、マンションの法令不適合の事例について紹介します。

まず、雨漏り・傾きといった建物主要部分の瑕疵の事例ですが、建物の引渡し後、雨漏りがしたとか、建物に傾きがあったとか、そういったトラブルが非常に、施行前は多かったわけです。

このような事案において、宅建業者の方がなぜ訴えられるかという点、これは一つのパターンがありまして、一般的に、戸建住宅の

個人間売買の場合には、仲介するときには売主の瑕疵担保責任は免責にしている場合が多いわけですが。国土交通省の調査では、概ね6割が免責になっています。

このような瑕疵担保責任なしの契約では、後で、雨漏りや傾きの瑕疵が判明しても、売主には責任追及ができない。そこで、買主が弁護士の先生に相談すると、じゃあこれは宅建業者を調査義務違反で訴えましょう、ということになりがちです。

ですから、本来であれば、しっかり重要事項説明を行う必要があるのですが、ただ、現実的には、なかなか難しい場合があります。私も実際の現場に行ったことがあります。例えば、雨漏りも、大雨が降っている時には、ぼたぼた落ちてくるから分かるのですが、ちょっと染みた程度のものは、素人の方ではなかなか見抜けない。床の傾きも、長時間そこで生活していると、船酔いになったみたいな気分になるので分かるのですが、短時間の内覧だと、床が傾いているかどうかなかなか分からないわけです。

【藤川】そもそも、仲介業者としては、売買契約書上、売主の瑕疵担保責任が免責されているので、瑕疵に対して意識が希薄になってしまいがちということもありますか。

【吉野】そうです。仲介業者の方の意識としては、売主の瑕疵担保責任が免責になっているから、既存住宅にたとえどんな瑕疵があったとしても、後でトラブルにならないだろうという意識も、往々にしてありますね。

そこで、私は、宅建業者の方々に対する講演会では、できる範囲で、よく家屋の内外を調査してください、とお話ししています。もちろん、宅建業者は、建物の瑕疵についての専門家ではありませんので、当然ながら限界がありますが、できる範囲で調査したという事実が、万一、後でトラブルになった際に、

注意義務を果たしたという有力な抗弁になります。

【藤川】 民法上の問題だけでなく、宅建業法上も、宅建業者が、購入の判断に影響する瑕疵の事実を知っているのに、説明しなかった場合等には、宅建業法47条の監督処分の対象になるおそれもありますので、注意が必要ですね。

【吉野】 そうです。実際に、仲介業者が、売主から過去に雨漏りしたよ、ということを立て話で聞いていたけれども、それをメモしておかず、買主に告知し忘れることもあります。

このため、講演会では、義務ではないですが、できるだけ売主から告知書を提出してもらってください、告知書を提出してもらって、売主の知っているネガティブな情報を相手方に説明してくださいと、ということをお話しています。

【藤川】 告知書の提出は義務ではないが、仲介業者にとっても、後々のトラブルの回避のために重要ですよ、ということですね。

【吉野】 そうです。ただ、最近、非常に悩ましい事態も発生してきています。すなわち、昨今の空き家の増加という事態です。例えば、親からの相続物件で、しばらく空き家となっているものは、建物の状況について相続人である売主がよく知らない。だから売主からの告知書があまり意味を持たないことになってしまうのです。

【藤川】 空き家の取引の場合は、インスペクションの重要性が一層高いということですね。

改正宅建業法施行前の紛争の典型的事例：生活施設（ライフライン）の不備・故障

【藤川】 2つ目の生活施設（ライフライン）の不備・故障の事例は、どのようなものですか。



【吉野】 これは様々な事例があるわけで、話せば切りがありませんので、水道配管の水漏れの個別事案について一つお話しします。

既存住宅を購入後、水道水が使えないというトラブルですが、8年くらい空き家になっており、売主から水道が使用不能なことについて告知書にも記載がなく、閉栓されていたので、現地調査や内覧の時に状況が分からなかった事案です。

この事案では、設備業者に調べてもらおうと、土地の画地・形状が特殊で、水道メーターから母屋まで100メートル近くあって、結局、水道管を全部やりかえなければいけなくなりました。売主の瑕疵担保責任は免責にしていたので、仲介業者の方に責任追及が来て、150万円の損害賠償が求められるという紛争になりました。

このような事案は、結構起こりますので、私は、講演会時には、宅建業者の方に、できるだけ設備を稼働させてください、ということをお話しています。仮に、売主が、開栓して基本料金を払うのが嫌だ、というのであれば、買主の人には、重要事項説明書や売買契約書には、そのことを記載して、承知の上で買ってもらうてください、とお話しています。

【藤川】 やはり、空き家の取引の場合は、特に慎重に対応する必要があるということですか。

ね。

改正宅建業法施行前の紛争の典型的事例 : マンションの法令不適合

【藤川】 3つ目のマンションの法令不適合の事例は、どのようなものですか。

【吉野】 分譲マンションだから法令不適合の問題はないと思いがちですが、そうでない場合が結構あります。分譲マンションでも、古いものと、違反建築物は結構あるわけです。

このケースでも、個人間売買で売主の瑕疵担保責任が免責されていると、説明義務違反で、仲介業者に責任追及がされるおそれが出てきます。

仲介業者としては、専有部分のみを調査し、共用部分その他建物全体については、あまり気にしないことも見受けられるわけですが、私は、これまで、講演会では、宅建業者の方に、建築確認の申請書類や検査済証等の調査は必須ですよ、と話してきました。また、宅建業者の調査には限界があるため、マンション管理会社等の協力も必要ですし、管理会社から報告書を入手したら、重要事項説明書に添付し、これは管理会社の責任で作成されたものとして説明することも必要ですよ、とも話してきました。

改正宅建業法施行の前後の変化

【藤川】 改正宅建業法の施行前の既存住宅の典型的な紛争事例について、お話しいただきましたが、このような紛争について、施行後は、どのようになってきている感じですか。

【吉野】 私が受けている紛争相談の範囲の話ではありますが、改正宅建業法の施行以降、建物主要部分の瑕疵、マンションの法令

不適合は、大きく減少しました。また、生活施設（ライフライン）の不備・故障についても、減少傾向にあります。

【藤川】 対応されている紛争相談から見ますと、大きく状況が大きく変わってきているということですが、そのことと、改正宅建業法との関係については、どのようにお考えですか。

【吉野】 のマンションの法令不適合について、大きいと思われるのは、改正宅建業法の改正内容の一つですが、重要事項説明で、売主の持っている建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況を説明しなければならないとされたことです。これまでも、慎重な宅建業者の方は、確認申請関係書類や、検査済証等について調査して説明されてきましたが、法改正で、全ての宅建業者の方々に浸透したのではないかと思います。これで、法令の不適合に関するトラブルが大幅に減少したのではないかと考えています。

【藤川】 当機構の講師派遣事業の講習会でも、完了検査まで調査する必要がありますよ、と従来から啓発してきたわけですが、宅建業法上、制度化された意義は大きいですね。

【吉野】 私も、従来から、講演会で、完了検査を受けているかどうかを調査してください、と話してきましたが、これまで、私の知る限りでは、建築確認を受けているかは調べるのですが、完了検査まで気が回らないという方がほとんどでして、そのために、トラブルが非常にこれまで多かったということだと思います。

【藤川】 の建物主要部分の瑕疵については、どうですか。これは、改正宅建業法の改正内容の建物状況調査（インスペクション）の方に関係する話ではないか、と思いますが。

【吉野】 そこがなかなか微妙な話になると思うのですが、私は業界団体の講演会を多く行

っておりますが、平成30年の4月以降、業界団体の役員の方に、インスペクションはやられていますか、と聞くのですが、やっていないという話ばかりでございます。また、会場に来た宅建業者の方々に聞いても、そのような感じですね。それなのになぜ、改正法施行後、建物主要部分の瑕疵をめぐるトラブルが大幅に減ってきているのか。

考えられるのは、改正法の施行により、媒介契約の段階で、インスペクションを説明し、買主に、インスペクションはあっせんしない、という確認を取っているということです。

ここからは、私の仮説になりますが、買主に対して、インスペクションを実施しないという意向確認をするということで、買主は、インスペクションをしていないことで、物件のリスクが頭に入っているため、その関係で、事後的な建物の瑕疵をめぐるトラブルが減ってきているのではないのでしょうか。

【藤川】 改正宅建業法施行後の紛争の動向と、その要因については、マクロ的に、一定のスパンを取って、分析していく必要があるかと思いますが、興味深い指摘ですね。

の生活施設（ライフライン）の不備・故障についても、減少傾向にあるとのことでしたが。

【吉野】 仮説ですが、の建物主要部分の瑕疵の減少の程度までは、いかないものの、建物と設備は関連したイメージがありますので、影響しているような気がします。

改正宅建業法施行後の紛争の典型的事例：インスペクションの説明不足の事例

【藤川】 それでは、次に、改正宅建業法施行後の紛争の話に移っていきたいと思いますが、典型的事例としては、どのようなものが

ありますか。

【吉野】 インスペクションに関して、典型的事例として、媒介契約時におけるインスペクションの説明不足の事例、買主が購入後にインスペクションを行い瑕疵を発見する事例、インスペクションをしたが紛争になった事例について紹介します。

まず、インスペクションの説明不足の事例ですが、ご案内のとおり、媒介契約の段階で、依頼者がインスペクションのあっせんを依頼するかどうかは、任意ですが、仲介業者は、必ず、インスペクションや、あっせんの内容を説明して、依頼者にあっせんを依頼するかしないかを確認しないといけません。

そこに関連する話ですが、実際にあった事案として、仲介業者が、インスペクションや、あっせんについて、丁寧に説明せずに、媒介契約書のインスペクションのあっせんの欄の「なし」に○をつけてしまったものがありました。そして、引渡し後10カ月でシロアリが出てきたということで、買主から受託した弁護士の方から、仲介業者に対して、床下収納をどけて見るだけで、シロアリがこんなにいることは容易に分かったはずだから、調査義務違反で損害賠償をせよとの要求が来しました。

【藤川】 これも、個人間売買で、売主の瑕疵担保責任が免責されているケースですか。

【吉野】 そうです。仲介業者の方は、買主はあっせんは不要ということだったのだから、当然、買主は、このようなリスクも承知の上で買ったのではないのですかと反論したところ、買主の方は、そんな話は聞いていない、ということで、紛争になりました。

実は、この事案は、鉄骨造で、売主が1年前にリフォーム済みの物件でした。仲介業者としては、鉄骨造なのにシロアリが出るはずがない、仮にシロアリがいたにしても、リフ

ホーム業者から報告が来て分かっているだろうと考え、一切建物内を調査しなかったとのこと。

仲介業者の気持ちは分からないではありませんが、やはり、この事案で一番問題なのは、インスペクションや、あっせんについて丁寧な説明をしなかったということにあります。

媒介契約段階での丁寧な説明やあっせんの有無の確認については、多くの宅建業者の方々は、しっかり対応されているのではないかと思います。このような紛争事例も実際に起こっていることから、私は、講演会で、宅建業者の方々に対して、インスペクションの説明とあっせんの有無の確認をしっかり行うように強調しております。

改正宅建業法施行後の紛争の典型的事例 : 買主が購入後にインスペクションを行い、瑕疵を発見する事例

【藤川】 二つ目の買主が購入後にインスペクションを行い、瑕疵を発見する事例は、どのようなものですか。

【吉野】 前提として、現在、売主と購入希望者のどちらが、インスペクションを依頼するかというと、ほとんどが購入希望者です。施行前は、国は、どちらかというと、売主が自らインスペクションをして売らさうと考えていたのではないかと思います。ふたを開けてみると、ほとんど購入希望者からインスペクションを依頼するということになっています。

ただし、購入希望者が依頼をするときは、まだ自分の物件ではありませんので、必ず売主の承諾をもらうことにはなりますが、その場合、売主が拒否するケースが比較的多いようです。具体的な理由は承知していませんが、あるいは、自分の持っている物件にケチをつ

けられるみたいで嫌だとか、そういう感覚的な部分も多いのではないかと思います。

【藤川】 当機構の講師派遣の講習会を通じて、現場の実態として、そのようなことも起こっているように聞いています。

【吉野】 実際にあった事案としては、そのように売主がインスペクションを拒否した後に、結局、購入した買主が、購入後、インスペクションをして、そこで劣化事象が判明し、トラブルになったものがあります。買主は、売主に対しては、実は、劣化現象を知っていたから告げずに拒否したのではないかと、仲介業者に対しては、調査義務違反を理由に損害賠償を求め、結論的には、修費用300万円程度を、売主と宅建業者が負担するというところで和解になりました。

売主には、インスペクションを拒否する権利はあるといえ、そうなのですが、ただ、インスペクションをやりたい買主は、購入後、自分で調査する可能性が高いのだと思います。私としては、売主は、インスペクションを拒否して、後で、このようなトラブルに巻き込まれるリスクを取るよりも、購入前にインスペクションに同意して、トラブルを未然に防いだ方がいいのではないかと考えておりました。講演会では、宅建業者の方々に、売主の方に、一言、アドバイスしてはどうですかという話もさせていただいております。

改正宅建業法施行後の紛争の典型的事例 : インスペクションをしたが紛争になった事例

【藤川】 3つ目のインスペクションをしたが紛争になった事例は、どのようなものですか。

【吉野】 この種の事例が、3つのタイプの中では、一番多いケースではないかと思いますが、インスペクションは、一定の制約がある

中で、専門的知見を生かして建築士の方に見ていただくわけですが、目視調査が基本ですので、建物構造などの中身まで見られないわけです。

ですから、当然、引渡し後に、その人が見ることができなかった劣化事象が見つかることがあるわけです。

実際にあった事案ですが、購入前にインスペクションを実際に行い、その結果、雨漏りの箇所が発見されて、売主は、契約前に自らの負担で雨漏りの部分を補修しました。しかし、引渡し後にも、いろいろな劣化事象が見つかり、買主は、追加の雨漏りだとか、壁の亀裂や床の傾きといったことを、売主と仲介業者に求めてきたものがありました。

【藤川】 雨漏りを徹底的に治すのは、結構難しいですね。そもそも、壁の小さな亀裂とかいいだすと、中古住宅の瑕疵の範囲をどう考えるか、悩ましい問題ですが。

【吉野】 そうですね。私は不動産鑑定士になる前にハウスメーカーにいましたのでよくわかるのですが、雨漏りなんてものは、一回雨漏りしてしまえば、なかなか防ぐのが難しい、必ずどこかでまた雨漏りが再発するわけです。そして、おっしゃるとおり、中古は新築ではないわけですから、新品同様というわけにはいかない。

いずにしても、ここで一番問題となるのは、インスペクションを受けたら、何か専門家のお墨つきをもらったと思ってしまう、もう完全に瑕疵がない状態だと勘違いしてしまう、そういう方がいらっしゃるということでございます。

【藤川】 媒介契約締結の段階や、重要事項説明の段階で、インスペクションについて、しっかり説明しておかないと、後で、トラブルになるおそれがあるということですね。

【吉野】 そうです。インスペクションの意味

について、しっかり説明する必要があります。このため、私は、講演会では、宅建業者の方々に、インスペクションには一定の限界があり、引渡し後に劣化事象が見つかる可能性があるということを、しっかり説明してください、とお話ししています。実際に、国交省が作成した重要事項説明の別添資料の「建物状況調査の結果の概要」のひな型（裏面）に、その旨もきちんと書いてあるわけですので、そこをしっかりと説明してください、と強調して言っています。

【藤川】 トラブルの防止策として、可能であれば、既存住宅売買の瑕疵保険に入ってもらいたいとも考えられますか。

【吉野】 既存住宅売買の瑕疵保険については、これはあまり入っている人はいないようなのですが、加入できるのであれば、引渡し後、劣化事象が見つかることに対する一つの対策ではないかと思っています。売主の方にアドバイスして加入してもらいたいとも考えられます。

ただ、聞いたところによりますと、既存住宅売買瑕疵保険に一発で合格できる住宅というのはほとんどないようでして、概ね何らかの劣化事象が見つかるということです。ですから、瑕疵保険に入りたければ、お金を出してリフォームをしなければなりません、やはり、売主にそのようなお金がない場合が多いでしょう。ですので、まず、買主に、インスペクションの限界を理解してもらいたいことが基本になるのではないかと思います。

最近の法改正事項の浸透状況

【藤川】 インスペクションをはじめとした法改正事項の内容については、宅建業者の間で相当浸透が図られてきていると思いますが、

いかがでしょうか。最近は、どのような質問を受けることが多いですか。

【吉野】当初は、法改正事項の基本的内容の質問も多くありましたが、最近では、基本的内容については、概ね理解していただいているものと考えています。

最近では、私が講習会で話したことで、必死にメモを取られる話は、2つ程度ではないかと思っています。一つは、インスペクションの結果というものは、1年を超えるものは対象外という話です。

もう一つは、インスペクションの結果の概要の説明は、売買だけではなく、賃貸でも行わなければならないという話です。経済センサスを見ても、賃貸を主力業務としている業者さんが約7割ということで、売買よりも多いわけですが、これは賃貸も関係するのですよ、と話すと、皆さん必死でメモをとり出すことになります。

そして、建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況の説明については、賃貸の場合には必要ない、と話すと、皆さん安心した顔をされます。賃貸の場合は、義務づけられていないということを知らない人が多いのではないかと思います。

【藤川】そうですね。法律レベルでは記載がなく、省令レベル、具体的には、宅建業法施行規則16条の2の2と16条の2の3ですが、そこまで見ないと分かりませんからね。当機構の講師派遣事業の講習会でも、お話しがあったような反応があるとのことでした。

改正法施行後のインスペクションの実態

【藤川】先ほど、全国を回られて状況を見ている、なかなかインスペクションの導入は進んでいないというお話でしたが、状況につ

いて少し詳しくお話しいただけますか。

【吉野】やはり、まず、今現在、実際に受託してくれる既存住宅状況調査技術者が圧倒的に不足しているという問題があるかと思っています。いろいろ勉強されて、インスペクションへの対応に前向きに考えておられる宅建業者の方でも、お話を聞きすると、あっせんしたくても人手不足で時間がかかるので、やりたくてもやれない、ということをおっしゃいます。

戸建て住宅の場合に、インスペクションの費用はどのくらいかかるのかというと、大体相場が決まっております。既存住宅売買瑕疵保険に入ることを前提にしますと、概ね、5～6万円程度でできます。業者さんによっては、保険に入らないでもいいのであれば、もっと安くやりますよ、というところもあるようです。

しかしながら、5、6万円程度で、仮に、場合によっては何千万も損害賠償のリスクがあるのだとしたら、これは誰もやりたくはないわけですし、よほど使命感を持っている業者の方でないと、なかなか商売として成り立たない状況があるのではないかと思います。

【藤川】特に、人手が不足していると思われる地方は、どのような状況でしょうか。

【吉野】例えば、ある県に去年行ったときに、その県の建築士会の方が私の講演の前でお話しされていたので、私から、実際に受託してくれる既存住宅状況調査技術者は、県内でどれくらいいますかとおうかがいしたら、8人です、とおっしゃっていました。8人。県内の戸建て住宅は何戸あるか分かりませんが、いずれにしても、8人で回していくというのでは、絶対的な人手不足なわけです。

そのような状況ですから、既存住宅売買瑕疵保険のサービス会社の方も、地方などでは、窓口で受付けをしてから、人手を探すのに1

週間くらいかかるということをしていました。しかし、1週間ですぐレポートが上がってくるわけではありません。業者が決まって、スムーズにいったとしても、日程調整して現地調査するのに1週間くらい、建物状況調査報告書を作るのに1週間くらいで、少なくとも2週間ブランクがあいてしまうわけです。

実際にあっせんをしている宅建業者さんに聞いたところ、契約に間に合わないので、インスペクションの結果に瑕疵がないことを停止条件にして契約していると言っていました。そうする以外に、決済までのスケジュールを組めないということです。

宅建業者の中には、あっせんをしたいという人が一定数はいらっしゃいます。インスペクションを法律で義務づけた方がいいのではないかとおっしゃる方までおられるくらいです。しかし、実態は人手不足で時間がかかるので、やりたくてもやれないという実態があることを、強調しておきたいと思います。

【藤川】 人手不足の中で、インスペクションの水準確保については、どのような見解をお持ちですか。

【吉野】 土業については、どこでも同じような話があるわけですが、確かに、人によってムラがあることは否定できないと思います。やはり、座学だけでやってきた人と、ずっと現場で携わってきた人とでは、これはもう雲泥の差が出てくるわけです。

私もインスペクションの現場にいくつか同行させていただきましたが、鑑定評価の物件調査の方がよく見ているじゃないかと思う方もいれば、普通の戸建て住宅なのに、非常に丁寧に見て、1日では終わらなくて、翌日まで持ち越したという方もございました。いずれにしても、やはり、建築の知識に加え、何より、実践的な研修を受けるということが非常に重要ではないかと思っています。

【藤川】 米国では、インスペクションは、取引を行うに当たっての必須アイテムになっているといった話もよく聞くわけですが、外国人が日本の不動産を購入する時などは、インスペクションはどのようになっていますか。

【吉野】 昨今、外国人が日本の不動産を買うケースが増加しているわけですが、ほとんどインスペクションを前提に取引されているようです。外国人なら、米国でも、ヨーロッパでも、東南アジアでも関係なく、インスペクションが浸透しているような印象を持ちます。そして、その場合には、付保、つまり瑕疵保険を前提に調査依頼をすることが多いようです。

インスペクションの普及の課題 : 宅建業者たる売主の観点

【藤川】 お話のあった改正法施行後の現場の実態を踏まえると、今後は、制度がワークするような環境を丁寧につくっていくことが大切であると思います。そこで、現状をブレーク・スルーしていくには、どのあたりにポイントがあると思われますか。

【吉野】 まず、宅建業者が売主になる場合には、宅建業法上、少なくとも2年間の瑕疵担保責任が義務付けられていますので、宅建業者は、後々の建物の瑕疵をめぐるトラブルを避けるためにも、明らかにインスペクションをやっておいた方がよいと思います。これまでも、多くの宅建業者の方は、取り組んできておられると思いますが、そうでない方は、留意していただきたいと思います。

【藤川】 売主が宅建業者の場合は、リスクコントロールの手法の一つとして、大変重要ですね。

インスペクションの普及の課題 : 買主の観点

【藤川】 他方、一番ボリュームがある個人間売買ですが、先にお話がありましたように、売主の方が率先してインスペクションを行う状況にならない中で、買主側への啓発が重要ということでしょうか。

【吉野】 そうですね。買主側の意識改革が重要ですね。イメージ図を作ってみました(図表3参照)。買主は、既存住宅を購入する時は、建物の経年劣化については意識がありますが、個々の劣化事象があり得ることについては意識がなく、引渡し後、発見されると、紛争・クレームが発生するという構造があります。買主がこのようなリスクがあることを事前に分かっていると、それならインスペクションをやっておこう、ということになると思います。

【藤川】 さらに、先ほどお話しがあったように、個人間売買では、瑕疵担保責任の免責特約を付けることが多い中で、そのような場合には、特に、買主にとってのリスクコントロールの手法の一つとして、インスペクションは非常に重要になりますね。

加えて、既存住宅売買瑕疵保険がつけられることになるなら、インスペクションは買主にさらに訴求すると思いますが、やはり、課題として、先ほどお話しがあったような保険をつけるに際してのハードルの高さということがありますか。

【吉野】 そうですね。既存住宅売買瑕疵保険については、先ほどお話ししたように、なかなか一発で合格するのは難しいという実態がありますね。劣化事象が判明した場合、必要に応じて相当しっかり補修をしなければ、保険が認められません。

【藤川】 瑕疵保険については保険料だけでな

く、補修のコストを含めてのトータルコストが分からないと、なかなか買主にとって、使いづらいということになりますか。

【吉野】 そうということがありますので、優良なインスペクション業者の中には、補修のコストを含め、目安を示しているところもあるようです。そのような情報があれば、利用しやすくなりますね。

また、瑕疵保険については、保険の対象が建物の一定の瑕疵に限定されていますが、米国等では、権利の瑕疵を含めて包括的に対象となっているようです。もちろん、保険料は、日本のように数万円程度でなく、数十万程度になってくるのかも知れませんが、広範なリスクに対応したいというニーズもあるように思いますので、そのような瑕疵保険の選択肢も検討していく必要があるかも知れません。

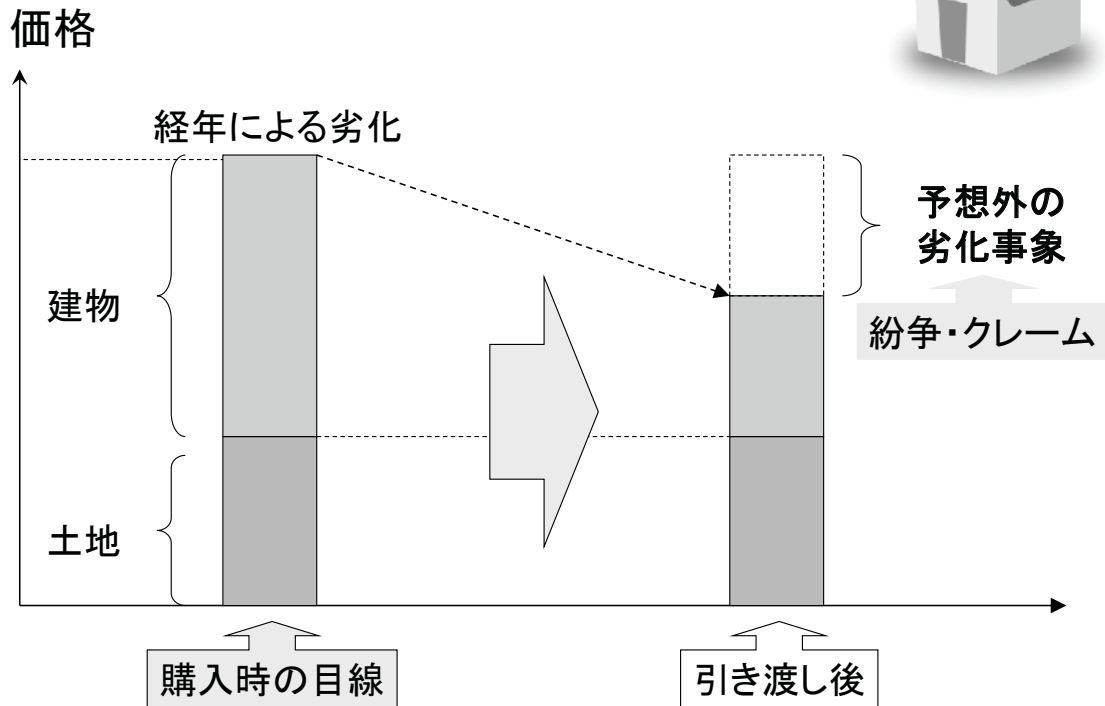
【藤川】 そうですね。要は、一般の買主の目線で、費用対効果の関係で、心に触れるメニューを整えて、分かりやすくPRしていくことが、買主への啓発を進めていく上で、大変重要なことですね。

インスペクションの普及の課題 : 仲介業者、インスペクション業者の 観点

【藤川】 他方、買主ではなく、仲介業者の方ですが、アンケート調査を見ると、仲介業者が相当消極的ということがあるようです。

【吉野】 国土交通省が昨年(平成30年)行ったインスペクション業者へのアンケート調査では、質問項目の「インスペクションの実施上の課題」への回答として、上位3つが、「制度がまだ認知されていない」(76.7%)、「宅建業者が消極的」(33.2%)、「売主/買主が消極的」(29.4%)となっており、二番目に入っています。

既存住宅購入時の認識



図表 3：既存住宅購入時の認識

【藤川】 仲介業者に対して、インスペクションを前向きにとらえるように促すポイントは、やはり、先に話された、後々、トラブルが起こるのを未然に防げます、ということでしょうか。特に、個人間売買で瑕疵担保責任を免責している場合は、どうしても、仲介業者の方へ責任追及が行われる傾向があるとのことでしたが・・・。

【吉野】 そうですね。仲介業者にとっても、大きなメリットがあると思います。インスペクションの内容については、ご案内のとおり、37条書面として、売主・買主の双方の確認事項になるので、記載された劣化事象については、双方了解の上で、売買したことになります。あらゆる瑕疵のトラブルを防ぐということは無理ですが、確認した事項はトラブルから除外されるので、仲介業者にとって、一定の明確なメリットがあるといえます。

【藤川】 現実にも、劣化事象をめぐるトラブルが相当多い状況を踏まえると、一定の明確なメリットがあるといえますね。いずれにしても、仲介業者の方々に、このようなことをしっかり伝えていかなければいけませんね。法制度を作っただけでは、「やらされ仕事」と理解されて、「仏作って、魂が入らない」ことにもなりかねませんので。

【吉野】 先ほどの国土交通省の調査では、質問項目の「既存住宅状況調査を実施しない理由」への回答として、「建物状況調査の依頼が見込めない」(59.0%)が突出してトップになっています。インスペクション業者の中には、このままの状況では、登録の更新をやめようかと考えている方もいるようです。仲介業者に対する普及啓発を、着実にっていくことが重要でしょう。

【藤川】 やはり、真面目に取り組んでおられ

るインスペクション業者の方が引き続き、がんばれる環境をつくっていかねばいけませんね。先にお話しがあったように、基本的なフィーが、5～6万円というのでは、丁寧にやっている業者ほど、ちょっと、厳しいということでしょうか。

【吉野】 厳しいと思います。現地調査に概ね1日かかり、報告書の作成にまた時間がかかるので、相当の数を受注できるところでないと、本当に厳しいと思います。

【藤川】 いずれにしても、価格は、基本的に市場で決まってくる話でしょうから、潜在需要を顕在化して、パイを拡大して、市場として回っていく環境を作っていかなければいけませんね。

【吉野】 そうです。そのような具体的な目標に向け、着実に普及啓発の取組を行っていく必要があります。

【藤川】 あと、先にお話しがあったように、インスペクション業者にとっては、フィーがそれほどでもないのに、紛争に巻き込まれるリスクで尻込みすることも大きいのでしょうか。

【吉野】 それもあると思います。先ほどお話ししたように、国交省が作成した重要事項説明の別添資料の「建物状況調査の結果の概要」のひな型（裏面）にも、「本調査の結果は瑕疵の有無を判定するものでなく、瑕疵がないことを保証するものではありません。」と記載されているとおり、インスペクション業者の責任は、一定の範囲に限られます。このように法的には整理されていますが、無用なトラブルに巻き込まれないためにも、繰り返しになりますが、仲介業者が買主に対してインスペクションの意味について丁寧に説明することが重要となります。

【藤川】 インスペクションの普及に当たっては、仲介業者の説明は、非常に重要なポイント

トになりますね。要は、買主に対して、インスペクションの意味や意義について、過不足なく丁寧に説明するということですね。

【吉野】 これまでも、講演会等では、宅建業者の方々に、繰り返しお話ししてきましたが、引き続き、啓発に努めていきたいと思います。

インスペクションの普及の課題 : 売主の観点

【藤川】 さて、これまで、買主・仲介業者サイドの話をしてきましたが、売主サイドについては、どう考えればよいでしょうか。先ほどのお話では、買主がインスペクションを希望しても、売主が拒否されるケースも結構あるとのことでしたが。

【吉野】 そのあたりは、世代による違いもあるのではないかと考えています。逆に、比較的若い世代では、むしろ、米国のように、しっかりメンテナンスして、インスペクションをして、売却しようという考え方の人も、増えてきているのではないのでしょうか。

【藤川】 比較的年配の世代は、やはり、そのような意識は低いですかね。

【吉原】 比較的年配の世代では、そのような意識が低く、どちらかというと、基本的に、売買については仲介業者にお任せするという傾向が強いように思います。

【藤川】 そうすると、逆に、そのような世代については、仲介業者のインスペクションに対する姿勢が普及のカギとなりそうですね。

【吉野】 インスペクションの普及には、売主の方々の意識改革に加え、仲介業者の方々が、インスペクションに対して、前向きに考えていただくことが、非常に大きなポイントであると思います。

おわりに

【藤川】 貴重なお話、ありがとうございました。対談を終えるに当たって、我が国のインスペクションの普及に向けて、宅建業者の方々、消費者の方々に対する言葉など、頂戴できればと存じます。

【吉野】 インスペクションは完全に瑕疵が見つかる調査ではありませんが、調査を実施することでより安全な取引につながります。既存住宅は新築と異なり、内覧では気付かない劣化事象が必ずあると考えてよく、インスペクションを実施する意義は大きいと思います。一方、インスペクションの普及には、売主や買主といった取引当事者はもちろん、仲介業者やインスペクション業者など取引に関わる関係者全員が、その必要性を認識してもらう必要があります。現在は建物状況調査にかかる報酬などの課題もありますが、後日の紛争を未然に防止するという観点から、関係者の方には本調査の重要性を認識して頂き、安全安心な既存住宅の取引を実現して頂きたいと思います。

【藤川】 住宅を、欧米のように、「消費財ではなく、資産にしていくこと」、これは、もう相当前から言われていることですが、我が国の国民経済や国富にとって、極めて重要な課題です。もっとも、現在の状況は、我が国の経済社会のいろいろな事情が絡み合った構造の問題であり、一朝一夕に変わるものではありませんので、何より一步一步の継続的な取組が重要ではないかと思います。インスペクションが大きなツールの一つとなって、我が国の既存住宅市場の形成がさらに進むことを期待しまして、本対談を締めさせていただきます。誠にありがとうございました。

(以上)