

2019年3月1日

テーマ1. 改正宅建業法施行後にみる既存住宅取引の現状【不動産鑑定士 株式会社とき
そう代表 吉野氏の説明概要は以下のとおり】

1. 改正宅建業法施行前の状況

- 改正宅建業法施行前に寄せられたトラブル相談では、中古戸建については、法令に関するものが一番多いものの、インスペクションの対象である建物瑕疵や生活施設（ライフライン）の故障・不足などが、一定数見られる。
- 建物の法令不適合に関するトラブル相談は、多い。昔は、完了検査を受けていなくとも住宅ローンは借りられたが、現在は、金融機関の審査基準は厳しくなっており、完了検査を受けずかつ違反建築であったりすると、審査が通らないこともある。
- 建物瑕疵で一番多いものは、建物の構造耐力上主要な部分、雨水の浸入を防止する部分に関するもので、具体的には、雨漏り、建物の傾きなどが多く見られた。売主に告知書を提出してもらっても、昨今、親から相続を受けた空き家などが多く、売主自身が状況把握できていないことも珍しくない。
- 生活施設（ライフライン）の故障・不足などのトラブルも多い。例えば、中古住宅で水が出ないということで、設備業者に調べてもらったところ、配管のどこかで水漏れがしているとのことで、敷地内配管を全部取り換える必要があることが発覚した事案があった。瑕疵担保責任免責で契約締結していたので、買主は仲介業者に対してその費用を請求した。この事例でも、8年ぐらい空き家であったため、売主は状況把握していなかった。

2. 最近の既存住宅の紛争事例

- 改正宅建業法が施行された去年の4月1日以降、生活施設（ライフライン）、建物瑕疵等に関する相談件数は激減している。しかし、実際に法定講習の際などに、業界団体の役員に「インスペクションをやっているか」たずねたところ、「殆どやっていない」という回答が大半である。インスペクションをしていないにもかかわらず、トラブル相談が減っている要因のひとつは、媒介契約締結の際、あっせんの可否を説明して、

インスペクションをしないことを伝えていることだと推測している。

- 改正宅建業法施行後のトラブルとしては、あっせんの可否について、よく説明せずに「無し」にして、問題となった事例がある。引き渡し後10か月でシロアリが発見されたが、瑕疵担保責任を免責にしており、床下を目視調査すれば把握できたはずだとのことで、買主は仲介業者を訴えた。インスペクションをしないと合意したので、当然こういうリスクも承知の上で購入したはずと仲介業者は反論したが、買主はインスペクションについての説明は受けていないと主張された。
- インスペクションの導入に際しては、売主自らがインスペクションをしてから売ると想定していたようであるが、実際、インスペクション業者や瑕疵保険のサービス会社からの報告によれば、調査依頼者のほとんどは購入希望者のようである。但し、購入希望者からの調査申し出にあたり、売主が拒否することもあると聞いている。
- インスペクションを実施したにもかかわらず、紛争になってしまうケースが比較的多い。建物状況調査はおおむね目視調査なので、一定の限界があり、目視できない部分に劣化事象が見つかることはありうる。一方、買主は、建物状況調査を実施したら、完全に瑕疵がない状態だと誤解してしまうことが問題であり、このような誤解を生じさせないようにするためには、建物状況調査には限界があることをきちんと伝えておくことが肝要である。

3. 建物状況調査の現状

- 昨年4月の改正宅建業法施行後、感じていることは、インスペクターが圧倒的に不足していることである。全国各地の宅建業者に、「インスペクションをやっているか」と確認すると、「あっせんしたくても人手不足、時間がかかるなどで、やりたくてもやれない」とよく聞く。インスペクターを探して依頼するまでに時間を要し、相当の期間、売主と買主は契約できない状況になってしまうことも珍しくない。

テーマ2. インスペクション業務における実態と課題【一級建築士 有限会社レーベンデザイン/とちぎ住宅診断サービス代表 菅野氏の説明概要は以下のとおり】

1. 依頼されたインスペクションの傾向

- 建物調査件数は、平成23年3月から平成31年1月までで延べ134件、直近では年間平

均で大体40から50件程度となっている。このなかにはインスペクション業務以外に、フラット35適合証明、瑕疵保険関連、トラブル関連も含まれる。なお、平均的な調査費用は、戸建で7万から10万ぐらいに設定している。

- 対象物件は、地方都市ということもあり、戸建住宅が約85%。集合住宅は、賃貸・分譲を含め約1割で、その他は、店舗や工場。依頼者は、宅建業者や建築会社などの事業者、個人が概ね半々ぐらい。個人は、トラブルになってから依頼が多く、事業者は、顧客から、適合証明の取得や瑕疵保険に入りたいと言われての依頼が多い。
- インスペクションの導入については、宅建業者の中で二極化しており、金融機関系列の宅建業者や大規模の宅建業者は、勉強会に参加するなど、積極的な面も見られる。一方、個人で古くからやっている宅建業者には、浸透していないようである。
- 業者がインスペクションを依頼してくる場合であっても、買主の要望によるものが多く、そのようなときは、検査に買主が立ち会うことが多い。また、個人が依頼してくる場合は、8割から9割が買主で、トラブルが発生してからの依頼や、建物のお墨つきが欲しくて依頼してくるケースが多い。
- 購入前に買主が依頼してくるケースは二通りあり、買うことを決めている方が、安全確認のために依頼するというケースと、瑕疵物件を買うことにならないよう依頼してくるケースがある。
- 買主は、床下やシロアリを気にしていることが多く、インスペクションのガイドラインの項目外である、床下までの進入調査や、小屋裏への進入調査も、有料オプションであっても依頼してくることが多い。業者からの依頼の場合は、顧客に見積を出す手前、必要最低限の依頼が多い。

2. 調査の実例

- 実例をいくつか紹介する。個人の買主から、複数の案件を調査して欲しいという依頼があった。購入候補物件がいくつかあり、どの物件を選択するか判断するための依頼であった。1500万円ぐらいの物件であったが、調査費用に数十万をかけていた。
- 定年リタイアで、地方で田舎暮らしをしたいという個人が、古民家に特化して探していた実例。当初、別の建築士に耐震診断を依頼していたが、古民家のインスペクションや断熱改修まではできないと言われ、セカンドオピニオンの建物診断をした。
- 瑕疵保険に入った後に台風があつて、雨漏れが発生してしまった実例。調査そのも

のに手落ちがあったわけではないが、保険業者とやりとりをして、天井や壁を開けてみたら、外壁下地の防水透湿シートの施工不良などが見付き、梁などにも水濡れ痕があった。売主の告知事項に雨漏れはなかったが、売主はセカンドオーナーであり、ファーストオーナーのときに雨漏れ補修工事をやっていたようである。インスペクターとしては、書類など記録がない場合、売主や仲介業者が言った内容を信用するしかない。

- 土地を買ってから新築した建物が、引き渡し後1カ月も経過しないうちに、天井から雨漏れが始まった事例。新築なので、瑕疵担保責任の適用対象にはなるが、施行業者の対応がよくなかったので、弁護士さんに相談するか、建築士に相談するか悩んだ上で、当社に問い合わせをいただいた。
- 築5年ほどの建物で、インスペクションはしたものの、基礎の水抜き穴の塞ぎ忘れの見落とし、開口部（窓の下のレール）の水濡れ痕の見落としが発覚した事例。セカンドオピニオンとして調査を依頼され、床下に潜ったところ、水抜き穴の塞ぎ忘れは、5か所の塞ぎ忘れが発見された。また、開口部の水漏れ跡は、目視ですぐに分かるレベルのものであった。

3. 実務を通しての課題

- インスペクションのガイドラインと、顧客ニーズにはギャップがあり、例えば、基礎のひび割れなど、ガイドラインの数値以下のものは、検査報告対象となっていないが、顧客によっては気にする場合もある。また、目視では分からず、内部に進入しないと分からない部分に、瑕疵や重篤な問題があることもある。
- インスペクションが普及することによって、調査をして問題があれば、損害賠償請求できると思っている顧客が非常に多い。このような法的対応は、これはインスペクターの業務範囲を超えたものなので、インスペクションに関する法的トラブルの対応の仕組みづくりも課題と思われる。
- インスペクターの要員数の確保も重要な課題と考えている。インスペクターを、ビジネスとして主体でやっている方は非常に少なく、資格は取ったが来年はもう更新しないという同業者も多い。それぐらいビジネスとしての魅力は少ないので、責任と報酬体系を改善しないと、インスペクターは増えないと思われる。
- インスペクターの業務は、調査をして、調査報告書を作成するまでであるが、調査

の質も重要である。

- 相続などで物件を取得した売主は、建物補修履歴を把握できていないことが多い。そのため、建物の補修記録や売主の告知事項と、現地の調査が食い違うことは珍しくない。告知事項とインスペクション結果の連動を、どのように確保するのかは、今後の大きな課題と思う。
- 重要事項説明の際、宅建士がインスペクションの結果を説明することになっているが、建築のプロではない宅建士の説明には、一定の制約があろう。インスペクションをしたインスペクターが、重要事項説明に立ち会って説明するサービスを有料で始めているところもある。

【慶應義塾大学大学院法務研究科 教授 松尾氏の解説概要は以下のとおり】

- トラブル相談件数が激減したということであるが、問題が根本的に解決された、または問題自体が減っているのではなく、責任の所在を多少明らかにしていることが一つの原因にもなっているということであり、まだ課題は残っているという印象。
- 課題としては、建築トラブルに関する当事者間の適正なリスク分担を明確にしておくことがある。売主、仲介業者、買主、調査に携わる人の中で、できるだけ情報を明らかにした上で、当事者間の責任分担のあり方を明確にして、予期せぬ損害等を生じたときに、それをいかに適切に分担するかのルールづくりが必要と思われる。
- また、おそらく改正宅建業法が目指したのは、インスペクションの標準化であろうが、顧客ニーズとのギャップもあり、標準化にはまだ課題があること、インスペクターの数も増えていないことも認識できた。

【質疑応答】

- 専門家に調べてもらって、完璧なものが欲しいという消費者のニーズが多い一方、インスペクション自体も決して完璧ではない中で、実際に消費者にどのように説明すればよいのか。
⇒ 不具合について、事実は事実として報告するが、直せる不具合なのか、直すとするといくらかかるのか等、きちんと具体的な情報を伝えると納得していただける方が多い。
- インスペクションを、今後、普及させていくためには、どのようなことが必要なの

か。

⇒ 建物状況調査が、ビジネスとして儲からないことがネックと考えている。媒介業者は、あっせんするしないは任意となっており、あっせんしたとしても媒介業務の一環としてやることになっているわけで、別途、事務手数料はもらえないのでは、積極的にはならないのではないか。これはインスペクターも同じで、報酬の割に責任や負担が大きい。人件費が一番コストがかかるので、少なくとも、ビジネスとしての費用が賄える形を作っていくことが必要ではないか。

一方、建物について詳細説明が欲しい等、一般消費者には、徐々に浸透してきている印象はあるが、それに対しての受け皿がなかなかない。都道府県によっては、インスペクションを普及させようということで補助金を出しているところもあるが、国からの何らかの支援も検討する必要があるのではないか。地方の取引価格は、東京圏と比べると圧倒的に安く、取引価格に対して、インスペクション費用の占める割合が高くなり、実際にそのような費用を負担できない消費者もいる。

インスペクションは、まだまだ過渡期で制度設計には時間がかかると思うが、付加価値創造とリスクヘッジの二つのメリットがあるので、一步一步推進していくことは大変重要なことである。