

リフォーム・リノベ特集

# 「インスペクションは買主視点が重要」

インタビュー さくら事務所ホームインスペクション北海道 栃木 渡 代表



ユーザー目線が業界の信頼につながる

国土交通省は今年4月に施行される改正宅地建物取引業法の中に、既存住宅やリフォーム市場の活性化に向けた施策の一つとして、インスペクション(建物現況調査)の実施を盛り込んでいる。専門家による調査結果などについて情報提供することで、宅建業者が安心して住宅を売買できる市場を整え、既存建物の流通を促進するのが狙い。

国は2025年に既存住宅流通の市場規模を13年比で2倍の8兆円、リフォーム市場規模を同1.7倍の12兆円、インスペクションを受けて既存住宅売買瑕疵保険に加入した住宅の既存住宅流通量に占める割合を14年の5%から20%に引き上げる計画。インスペクターの数は、既存住宅状況調査技術者講習修了者として17年度の目標を当初、全国1万人と設定。今年2月末現在、約2万5000人が修了した。

こうした背景を踏まえ、NPO法人日本ホームインスペクターズ協会(東

京都)と(一社)リノベーション住宅推進協議会(東京都)でそれぞれ理事を務める、さくら事務所ホームインスペクション北海道の栃木渡代表(北工房社長)に今後のインスペクションの在り方について話を聞いた。

………

基本的にはどんな人でも好きな場所で好きな家に住めるような社会になれば良いと思っています。新築だけではなく、リフォームやリノベーションなど選択肢が増える中で、住宅そのものの品質を担保するためにインスペクションがあると思います。また、住宅の資産価値の裏付けとしても、インスペクションは大事であると考えます。人間に健康診断があるのと同じです。

――国はリフォーム市場やリノベーション市場を7年後にはほぼ倍増させる意向ですが、これにはホームセンターチェーンなどで取り扱うカーテン類なども含まれており、我々の業界だけで倍になるという状況にはありません。

せん。瑕疵保険加入率を20%に引き上げるといふ数値目標に主眼が置かれているのではないかと推察します。その前段階として今回の改正宅建業法で「あっせんに関する事項の記載」の必要性が出てきたのではないかと。

――ただ、インスペクションを義務化してしまうと瑕疵保険に加入できない物件をどうすれば良いかなど、色んな課題が出てくるので、「あっせん」に留め、それ以上は自由意志とし、瑕疵保険に入っていたらというのが本音だと思います。

――インスペクションを実施する者の「あっせん」には、実施業者に関する情報提供だけではなく、売主あるいは買主と業者の間で実施に向けた具体的なやりとりが行われるよう手配することが求められており、見積書の作成や提示によるマッチングまでを行うことになつていきます。

――インスペクションは特に買主の意向に沿って行うことが重要です。売主

に寄り添うインスペクションは諸外国の例を見ても、お手盛りになりがちです。エンドユーザーである買主の目線によるインスペクションは、売る側も買う側も不安なく、いわば幸福になれる考え方であり手法です。今はその過渡期に入っていくという感覚です。

――インスペクションのあるべき姿は、買主が自分でインスペクターを選んで調査を実施することにあると考えます。買主依頼の定着です。すでに米国ではインスペクターの格付けサイトもあり、例えばこのインスペクターは4つ星とか5つ星などといったことが市場原理として当然となつていきます。取引物件はインスペクション済みで、買主は物件に納得して購入するという流れです。

――インスペクションは「荒探して商売の邪魔」という思いが仲介業者の方々に多いのは確かです。売買が成り立たなければ商売につながらないというのとは分かります。しかし実際、当社にインスペクションを依頼された方が調査結果を見て、「こんなにひどいなら買のを止める」などといった話は聞いたことがありません。お客さんからは「分かりました」という声や「分かって良かった」という納得の反応のほか、質問として「これを直すための費用はいくらくらい掛かりますか?」「いつまでに直せば良いのですか?」というような反響はあります。結果を聞いて購入に後ろ向きになるところとはありません。

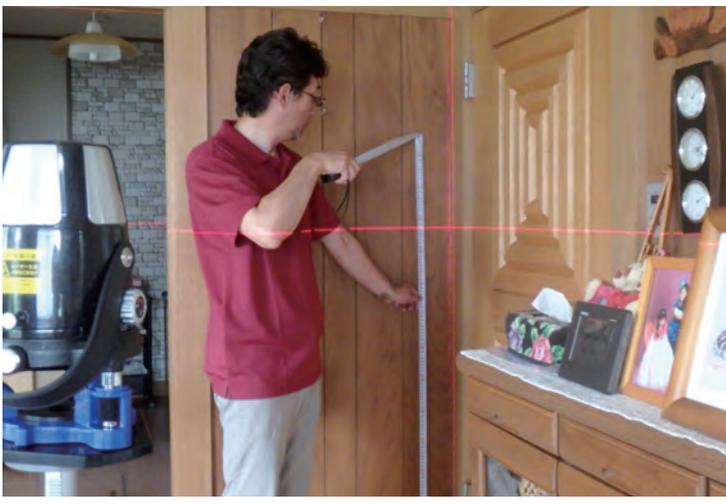
――建物のコンディションが分かっていては良い物件を買主に紹介するためには、後で不要なクレームの処理に時間を取られることを考えると、地道にしっかりとインスペクション結果を示す必要があると思います。

――一方で売主には「売買価格を値切られるのでは」という懸念があると思います。これは宅建業者の査定額が売買価格と連動しているため、制度の問題です。媒介者としては、インスペクション後の良質な物件の売買について別の報酬制度が作られると良いですね。インスペクションを行う側もどれだけきちんと報告したかによって評価されるべきです。米国の格付けも数の多さではなく、どれだけ親身になってアドバイスしたか、きちんと対応していたかなどによって決まっています。現場で「これは欠陥だ」と騒ぐのがインスペクターではなく、どういう形でエンドユーザーに説明し、いかに不安を取り除き安心していただくかという対応が勝負どころだと思います。

――まずは、「インスペクション」という言葉が世間一般に広まる良い機会になると歓迎したいと思います。将来的に私たち設計事務所がインスペクションだけで食べていけるような環境整備を希望します。国内でインスペクション済み物件が安定して流通する市場になるかどうかを見定めたかと思えます。住宅の省エネ化が進む中で、エンドユーザー目線の真摯なインスペクションが業界の信頼を勝ち得ることにつながるかと信じています。



写真① 外壁の破損状況を確認(写真② レーザーレベルで床の傾斜を測定(いずれも、さくら事務所ホームインスペクション北海道提供))



写真② レーザーレベルで床の傾斜を測定(いずれも、さくら事務所ホームインスペクション北海道提供))