

協会理事長よりご挨拶



「インスペクション説明義務化」が、昨年4月にスタートするも、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ことにはならず、むしろトラブルを生んでいます。理由はかねてから述べてきた通り、いくつかの制度的な不備のため。

まず「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、意向に応じ斡旋を行う」という点。これは明らかに、売主側のインスペクションが企図されています。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、契約当日に行うため。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、目の前には売主がいるわけで、時すでに遅し。

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、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歴史が。なぜならそこには、この業界にありがちな「癒着の構図」があるからです。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。その後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。現在はほとんどが買主によるインスペクション。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ます。

オーストラリアでは、「売主インスペクションは虚偽多し」と問題になり、買主がインスペクションするしくみを創設。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指摘。何もなければそのまま契約条件了承。インスペクション先進国は例外なく「宅建業者とインスペクターの癒着」と闘ってきたのです。

次に、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。宅建士にインスペクションの素養がないことは周知。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」といった項目の提示のみ。これでは、例えば雨漏りがあった場合、原因は何か、どんな直し方があるか、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。

当協会は「インスペクションの王道」を標榜。日本における「ホームインスペクションのスタンダード」を目指しますので、どうぞよろしく願いいたします。

特定非営利活動法人 日本ホームインスペクターズ協会
理事長 長嶋 修