



巻頭特集 | 事例でナットク! ホームインスペクション 事業化のヒント

年々認知度も高まってきたホームインスペクションですが、
まだどうやって事業化すればよいのか思案されている会員も少なくないはず。
今号の特集では各エリアでご活躍の会員に先進事例や受注のノウハウを教えてくださいました。

ホームインスペクション今昔物語

北海道エリア部会 古田 昌之

日本ホームインスペクターズ協会が設立されて今年で12年目を迎えます。私は協会が創設されたところからこの仕事に携わってきましたが、当時はインスペクションやインスペクターという単語も知られておらず、中古住宅売買時の調査で売主様宅を訪問すると決まって「粗探しをして値段を下げるつもりだろう」などと言われたものです。

その後は協会の様々な活動や国の政策などもあってホームインスペクションは徐々に一般的になり、最近では前述のように売主様から非難されるどころか逆に「しっかり見るように」と激励されることが多くなってきました。

当時も今も中古住宅売買に関わるもののご依頼の中心ですが、最近では違った形のご依頼が増えてきました。それは新築やリノベーション直後のお客様からの「色々と不満や不安がでてきたので自宅を見てほしい」というご依頼です。結果如何では裁判も辞さないというお客様も少なくありません。私は完全な第三者とし

て調査を行いますが、ほとんどの場合大きな欠陥などではなく、お客様と建築業者様のコミュニケーション不足によるボタンの掛け違いが感情のもつれに発展していることが多いようです。お客様の不安に最初から丁寧に向かい合っていれば起きない問題です。4月からは改正民法が施行されこのような事例は増えていくものと思われます。気をつけていかなければならない問題です。

インスペクション業界は黎明期から発展期を迎えようとしています。今後は建物の良し悪しを伝えるだけではなく、そこに潜在しうるリスクも報告し対処法を伝えることや住宅の資産価値を高める取り組みも重要になってきます。インスペクターの専門化や分業化も進んでいくことでしょう。

インスペクションはとても奥が深く社会に建物が存在する限り永遠に続いていく仕事です。これからも硬くなった頭をフル回転させてお客様の安心安全に貢献していきます。

地方でのインスペクションの広がりはこれから!

東北エリア部会 松塚 智宏

依頼は消費者からも、施工者からも

私の住む秋田県ではインスペクションはまだ発展途上エリアと感じていますが、それでも月に1回程度の頻度では問い合わせがあります。既存・新築どちらの調査

の依頼もあります。弊社で意外に多い問い合わせとしては、知り合いあるいは地元の工務店に発注したが、工事途中で何らかの不安が生じ、引渡し前にインスペクションをしてほしいというもの。実際調査を試みる

と、建物の劣化・不備自体は大したことはない事象もあります。地方の工務店にはよくある、「腕はいいけれど口下手」であり、ささいなことで誤解や不安を呼んでしまった、という理由によるものです。第三者として調査・説明することで両者の関係性を修復したり、問題の解決ができた場合は、消費者からも施工者からも大いに感謝されております。なお、施工者側からの第三者的立場としてインスペクションを依頼されるケースもあります。

事業用建物の再利用の見立て依頼も

弊社では、一般の消費者以外に事業者からの依頼も増えています。鉄骨造などの空き建物について、再使

用ができるかどうか知りたい。また、どの程度の修繕が必要で、費用はいくら位になるか見立てて欲しいという内容です。

報告書としては弊社の場合、JSHIのフォーマットをベースに、特殊建築物定期調査の検査項目を追加したものを使用しています。通常のインスペクションの場合は建築基準法等の法チェックは求められるものではありませんが、事業用の場合は用途変更なども行われるため、消防設備の整備状況も調査して報告しています。設計事務所としては対応できる内容でありますので、「住宅」のホームインスペクションと、「事業用建物」のインスペクションの2枚看板を掲げることで、広くお客様のニーズに応えていきたいと思っております。

不安を裏付けるインスペクションから安心を得るインスペクションへ

インタビュー 中国・四国エリア部会 菅 雄治氏

インタビュー 中国・四国エリア部会 吉富 淳

広島県で住宅診断士の第一人者として活躍されているY&Y住宅検査の菅氏にインスペクションの現状について聞いてみた。厳しく頼もしく診断するその目は、県内外の住宅診断士からも一目置かれている。

その菅さんのところへ住宅診断の依頼をされる顧客は、99%がインターネットであれこれ検索し、菅さんのホームページやブログにたまたま辿り着く。

依頼の動機は、中古住宅の場合「契約後、何だか不安になって」とか「購入前に一応リフォーム業者に診てもらったんだけど、何だか不安で」というものが多い。新築住宅の場合は、「契約後、担当業者への信頼を失って自分たちで独自に点検しようと思って」など、どちらもネガティブな動機が多い。

顧客にとってのインスペクションは、「安心材料を求める」ものではなく「疑心暗鬼からくる疑念の確認」が多そう。そうすると、「あー良かった」の笑顔より「そこまでひどかったか・・・」という悲しい結果がほとんどとなる。

それでも、たまに新築住宅のインスペクションで、「工事途中に分かって良かったです。おかしなところが是正できたので」と喜ばれることもあるが、大概は落胆される結果となるそう。

菅さんのインスペクションは、基礎配筋状況とか金物の緩みなど構造躯体の異常を見つけ出すものでは

ない。そのような検査は瑕疵保険法人でもできる事であり、検査の検査では高額なインスペクション料金を支払う意味がない、と顧客にダイレクトに伝えるのが菅さん流。

雨漏りや断熱性能といった「住み心地」に直接関わる「外壁下透湿防水シート検査」、「断熱材状況検査」、「完成後住宅診断」が3本柱になっている。「瑕疵保険法人の検査後に同じ箇所を見て回って重箱の隅をつつくようなことにお金を払う必要ないよ。配筋の位置が1mm2mmずれてても家が傾くような事はないから。それより、住み心地にダイレクトに影響してくるところは見んといけん。瑕疵保険法人が見ないところをしっかりと検査しないと」と菅さん。

こうしてみると、インスペクションは実施のタイミングが大事になってくる。中古住宅なら、該当物件を購入する前。新築住宅も契約時には実施する旨施工者と共有。どちらも、「引き返す事ができる時期に実施」が肝となる。住宅診断士の使命は、もっともっと声高らかに情報発信し、1人でも多くの顧客に気付いてもらう事だとあらためて気付かされました。

インスペクターには日常茶飯事=依頼者には一生に一度

九州エリア部会 野中 明人

福岡県にはフリーランスのインスペクターにとっては悩ましい制度「住まいの健康診断」があります。中古住宅流通促進のための補助制度。2015年度から。現在は既存住宅状況調査に対応。県と県宅建業協会等が補助。利用者の負担2万5千円(ほぼ半額)。特定の団体が認めた事業者による調査。400件/年。リフォームプランの無料作成。県と提携した金融機関住宅ローンの優遇など。

そんな福岡県ですが、不安をお持ちの購入予定の方からの耐震診断込みのインスペクション、工事に気になる箇所がある方からの竣工検査の依頼が時々ですがあります。購入後に再利用を迷っている方からのインスペクション、建て主の方が引き渡しに応じないと思いきりリフォーム業者の方からの竣工検査の依頼もありました。ほとんどがホームページから始まっています。状況とご要望を聞き、説明、後日依頼の流れになりますが、相談しないと決められない立場の方も多く説明資料は欠かせません。やはりホームペー

ジは重要です。

当然ですが、現場では依頼の目的や不安に関わる事象はその場で説明することを愚直に実践しています。床下・小屋裏は事象がなくてもものぞいてもらっています。依頼者のご興味も増し、そこまで観ているのですね!と感激もされます。インスペクションを依頼して良かったと実感される瞬間だと思います。

インスペクターには日常茶飯事でも依頼者には一生に一度かもしれません。依頼者の役に立てばとの思いでこんな感じで携わっています。購入者側のインスペクションは奥が深く面白い。実感しています。

ただ、ここ福岡では戸数のわりにインスペクション件数は少ないと感じます。ホームインスペクション業の発展を願う者として、調査技術者が拡充されてきた現状を考えると、先の制度の必要性が検討されるべきではないかと勝手に思っているところです。



巻頭特集 | 事例でナットク! ホームインスペクション 事業化のヒント

ホームインスペクションの事業化にあたって

日本ホームインスペクターズ協会事務局



ホームインスペクターズ協会が行うインスペクションについては「第三者性」の堅持を第一義としてうたっています。協会倫理規定にも

【第3条(中立性の堅持)】

- 1.ホームインスペクターは、業務を行うにあたって、中立性の堅持に務め、客観性、信義誠実を旨とし、公正な立場から行動、発言しなければなりません。
- 2.ホームインスペクターは、顧客先が一般消費者、不動産会社、工務店、設計者等のいずれであっても第三者性を堅持し、特定者が優位になる検査報告はしてはなりません。
- 3.ホームインスペクターは、事実と相違する報告書を作成してはなりません。
- 4.ホームインスペクターは、不動産売買の意思決定に関して、顧客を誘導してはなりません。
- 5.ホームインスペクターは、何らかの理由により第三者の立場でないホームインスペクションを行う場合には、その旨を依頼者に対して、書面によって説明を行い、依頼者から記名・押印した書類を受領しなければなりません。
- 6.ホームインスペクターは、常に社会から信頼される存在として、透明性を高め、公正かつ健全に行動しなければなりません。
- 7.ホームインスペクターは、依頼者の紹介を受けたことに対する謝礼その他の対価を支払ってはなりません。
- 8.ホームインスペクターは、依頼者の紹介をしたことに対する謝礼その他の対価を受け取ってはなりません。

と謳っていますが、注意深く読んでいただければ判るとおり、あくまでも「謝礼や業務受注などの利益誘導を目的とした偏った報告」を厳に戒めたものであり、ホームインスペクションのノウハウを生かし、ビジネスの展開を阻害するものではありません。

各地で活躍されているインスペクターの報告でも判るとおり、専用住宅に留まらず、共同住宅や特殊建築物に活躍の場を拡げている方、あるいはインスペクションに使用するツール(サーモカメラ・ドローンなど)によって専門性を獲得している方、あるいは不動産流通の商流に乗り、定期・固定的な業務としている方など様々です。

これらの業務は建築士の資格を所持していなくても可能な業務も多数ありますし、むしろ既存住宅状況調査のように法律に縛られていたり、瑕疵保険業務のように保険会社に登録が必要な業務と異なり、個人の才覚で拡がりを持つビジネスに発展性があるといえるでしょう。

但し、それらはそれぞれのインスペクターが持つ資源(能力や顧客特性)によって多様な展開を持ち、ビジネスモデルとして最も社会貢献できるのかの判断は各インスペクターが行うべきですし、「地域No.1」となるためには、自ら情報発信する気概と努力が必要です。

協会は今後とも、後方支援として会員の皆様のお役に立てますよう情報発信を続けてまいります。