

中古住宅流通で存在感

瑕疵保険 虎の巻

(下)

瑕疵保険の現場検査で「不適合」となるケースは少なくない(写真イメージ)

「検査事業者と宅建業者との距離は遠いと思う。今後、全国を回って講習などの周知活動を行いたい」。瑕疵保険の普及活動などを行う、住宅瑕疵担保責任保険協会の小野義和事務局長が言った。

前回は、国土交通省は改正宅建物取引業法に位置づけるインスペクシヨンの基準を、既存住宅売買瑕疵保険の現場検査と連動させる方向で検討している。瑕疵保険は10年に創設された、現場検査と保証をセットにした任意の制度。15年度における瑕疵保険の個人間売買タイプの保険証券発行実績は、1078件だった(2面に関連記事)。年々伸長しているものの、既存住宅流通量に占める割合は約5%。「25年までに20%」(新たな住生活基本計画より)を目指す政府目標は遠い。

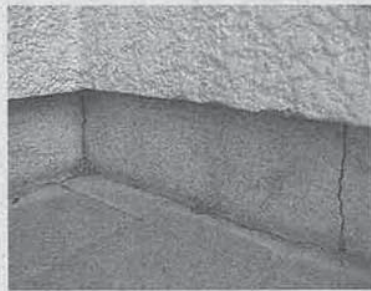
中古住宅の取引で、消費者と直接やり取りするのは宅建業者だ。宅建業者が瑕疵保険に不案内であれば、消費者に

その情報が届きにくい。冒頭の言葉の背景には、こうした問題意識がある。

政府目標を本気で達成するのなら、宅建業者が消費者に保険を提案しやすくなるような施策が必要だ。その一つは、「適合率」に関する施策ではないだろうか。

シーリング材破断など「6割適合せず」

瑕疵保険への加入は、現場検査で一定の基準に適合する



瑕疵保険の付保対象は新耐震基準の物件。築35年程度の物件も該当するが、そうした築古に限り「90年代に建てられた住宅でも6割以上が不適合になる」と話す。

宅建業者が使いやすい商品に

「不適合」物件のフオーローを

ことが条件。基礎のクラックや床面の著しい傾斜、雨漏り跡などの『指摘事項』があった場合、その是正をしなければ加入できない。

保険法人の1社であるハウスマンの担当者は、不適合物件の多さを指摘する。瑕

適合率に関する正確な統計はないが、その低さは以前からほかの法人も指摘するところだ。もちろん、「適合率を上げるべき」と主張したいのではない。現場検査は保険の引き受けの可否を見極めるために行う。仮にその基準を引

き下げ、加入できる物件を増やしたとしても、後の事故リスクを高めるだけである。しかし宅建業者が適合率の低い現状を知らないまま瑕疵保険の加入を積極的に勧めると、場合によっては消費者の期待を裏切りかねない。

それを回避する一つの策は、仲介とリフォームをセットにした提案だ。中古住宅購入の仲介を手掛けるリニューアル仲介(東京都新宿区)は、対象物件が戸建ての場合は必ず買主に瑕疵保険への加入を提案している。9割以上の顧客が加入を希望するが、現場検査の結果はやはり「8〜9割では正工事が必要」(西生

き下げ、加入できる物件を増やした上で、不適合だった場合の対策を宅建業者が示せるようなフオーローが政策に求められているのではないだろうか。不適合物件への救済措置として、補修に掛かる費用の補助も一案だと思つ。また、不適合の要因は「シーリング材の破断など」(ハウスマン)比較的軽微な劣化事象が多い模様。それらを防ぐ維持管理の重要性を消費者に啓発していくことも、欠かせない。

「自社保証型」で新スキームの予感

「自社保証サービス」が定着している現状などを踏まえ、新しい商品スキームの登場も予想される。

昨今の仲介大手はほぼ例外なく、引き渡し後の瑕疵による損害を一部補償する自社保証を提供している。仲介に付随したサービスという位置づけだ。12年秋に開始し業界で先鞭をつけた東急リアルでは、申し込み実績が今春に2万件を超えた。

保証内容は企業によって様々だが、瑕疵保険のほつがとおむね手厚いといえる。一方で自社保証における優位性の一つは、文字通り「自社が」

保証する」と宣言できる点にある。説明を受けたとき、「引き渡し後に何かあったらこの会社が」対応してくれる」と安心を覚える消費者は一定数いるだろう。

また、個人間売買タイプの仕組みはやや複雑。取引に直接的には関係しない検査事業者が、現場検査と保証の主体となるためだ。「一般の個人である売主に長期の瑕疵担保責任を負わせるのは現実的でない」との考えに基づく制度設計だが、検査事業者もビジネスとして業務を請け負う以上はその利益を上乘せざるため、最終的なコスト増につながるという。

そこで浮かび上がるのが、瑕疵保険において宅建業者が保証者となるスキーム。仲介を本分とする宅建業者は本来、瑕疵担保責任を負う立場にない。その責任を許容するかどうかの判断は宅建業者によって分かれ、賛否両論があるだろう。しかし宅建業者の間で、より「自社保証に近い形」の瑕疵保険に対するニーズがあり、コスト削減効果も見込めるなら、保険商品の選択肢の一つになり得る。

(鹿島香子)

物流やヘルスケアなど成長分野の資産が投資対象に加わったことも、これまで敬遠されがちだった地方都市にも目が向き始めたことも大いに意味のあることではないか。実際に北海道では、地元ディベロッパーがJリートを出口としてヘルスケア施設を整備した事例もある。地方リートを個人投資家の人気を集めることができれば、二つの役割を同時に担うことになる。

しかし、アイビー総研の代表は地方物件について「賃貸住宅ならばエリアさえ見極めれば一定需要があるだろう。大手と競合せず取得できる可能性が高い。ただ用途によっては首都圏でも運営が厳しいケースもある」と慎重な見方を示している。