

米国不動産流通業視察報告

不動産コンサルタント・株式会社さくら事務所 会長 長嶋 修
ながしま おさむ

2016年9月18日-27日まで、アメリカワシントン州キング郡、シアトル近郊で不動産市場を視察した。そこで私が見たのは「未来の日本の住宅市場」である。現在45-50万戸程度の日本の中古住宅流通は将来、200万-250万戸程度にまで伸び、ホームインスペクション（住宅診断）は1,000億円規模を超える市場となるだろう。

●シアトルの不動産市況

米国住宅市場を視察するため、ワシントン州キング郡のシアトル近郊を訪れた。日本人はほとむると、「米国」全体をひとくくりで考えがちだが、その実態は州によって、地域によって大きく異なる。

シアトル近郊は、良質な雇用を伴う人口の増加があり、経済はもちろん不動産市場も活況だ。キング郡の人口は1990年には約150万人だったが、2013年には200万人超（推計）に増えた。福岡市の高島宗一郎市長はこうした状況を受けて、「福岡をシアトルのようにしたい」と公言してはばからない。

この地域にはボーイングはもとより、マイクロソフト、アマゾンなど巨大IT企業が本社を構え、同業界の優秀な人材を獲得できるとの期待からグーグル、フェイスブック、ツ

イッター、イーベイなども拠点を設けている。もとよりワシントン大学は優秀なIT系の人材を輩出している。

IT系の中心地といえばサンフランシスコ、シリコンバレーだが、シアトルのエンジニアの平均給与が1,000万円超であるのに対し、サンフランシスコ、シリコンバレーのそれは10%以上高い。一方、サンフランシスコやシリコンバレーの家賃や物価はシアトルより17%高い。つまりシアトルでは、企業が優秀な人材を低コストで調達でき、エンジニアは相対的に高水準な暮らしができるということの意味する。さらにシアトルは個人所得税がゼロ、企業の法人税なども限りなく低率である。

こうした底堅いファンダメンタルズから、シア

Companies 主要企業群



amazon

- コーヒー：スターバックス、シアトルズベストコーヒー、タリーズ
- 航空・宇宙産業：ボーイング
- IT関連：マイクロソフト、アマゾン、ニンテンドーオブアメリカ
- その他：コストコ、ウェアハウス（小売り）ノードストローム（デパート）ワシントン・ステイト・フェリー

COSTCO
CO.JP



BOEING®

REDFIN City, Address, School, Agent, Zip

Call: 1-877-973-3346 Osamu

1926 Fairview Ave E #304
Seattle, WA 98102
Status: Active

\$512,000 Price
2 Beds
1.75 Baths
1,308 Sq. Ft.
\$391 / Sq. Ft.

Redfin Estimate: \$498,925 On Redfin: 20 days

Favorite X-Out Share Add to Tour List

Overview Property Details Tour Insights Redfin Estimate Property History Public Records Nearby Schools Neighborhood Similar Homes

Go Tour This Home

Thu 28 Jan Fri 29 Jan Sat 30 Jan

6:00 PM 6:30 PM 7:00 PM

Schedule Tour

It's free, with no obligation — cancel anytime

Collin Horn
REDFIN Real Estate Agent
★★★★★
206 client reviews

\$4,174 commission refund

Ask a Question

f p t G+

※<https://www.redfin.com/>

トル近郊はいま、米国内で最も有望視される住宅市場の一つとなっているのだ。

● Redfin (シアトルの物件情報検索サイト)

アメリカではMLS (Multiple Listing Service) といった、日本の不動産業者間情報ネットワークであるREINS (Real Estate Information Network) が数段進化したデータベースがあるが、ここに登録されている情報は民間に販売されている。

MLSには、物件の価格情報だけでなく、物件の広さ、過去の売買履歴や修繕履歴、登記の情報などが含まれており、その情報も常にアップデートが繰り返され、最新の情報へと更新されている。

その情報を加工して Zillow.com や Trulia.com といった物件情報検索サイトが使いやすいとは、すでに日本では知られているが、今あちらでもっとも旬なのは Redfin だ。

Redfin は不動産ブローカーであり、物件情報ポータルではないが、MLS の情報を惜しみなく公開する他、情報更新のスピードや使い勝手の良さな

どで注目を集める。ぜひアクセスして物件情報を見ていただきたい。日本にある物件情報検索サイトとは次元が明らかに異なるものであることがわかるだろう。

●米ホームインスペクター、一人当たり売上は1,350万円

ホームインスペクション先進国の米国。Building Inspectors in the US (IBIS ワールド) によると、一戸建てやコンドミニアム、商業ビル (全体の16%程度) などまで含む広義の、全米インスペクション市場規模は1ドル120円換算でおよそ3,240億円。2009—2014年はリーマン・ショック後ということもあり年平均2.8%程度の伸びだったが、今後2019年までの5年間は3.0%程度の成長が見込まれている。

ホームインスペクター (住宅診断士) は現在、全米に約24,000人。一人あたりの売上は1,350万円ほど。中には実稼働していないインスペクターもいるだろうから、中央値はもっと高いものと

思われる。

これを日本にあてはめてみると、単純に人口で割れば日本のインスペクション規模は1,000億円以上、インスペクターも1万人は必要となりそうだ。さらに金融機関が融資を行う際の不動産担保評価に借り出されることになればその2倍近くの手が必要となる。成熟経済化にあって、これほど伸びしろのある産業もそうそうないのではないだろうか。

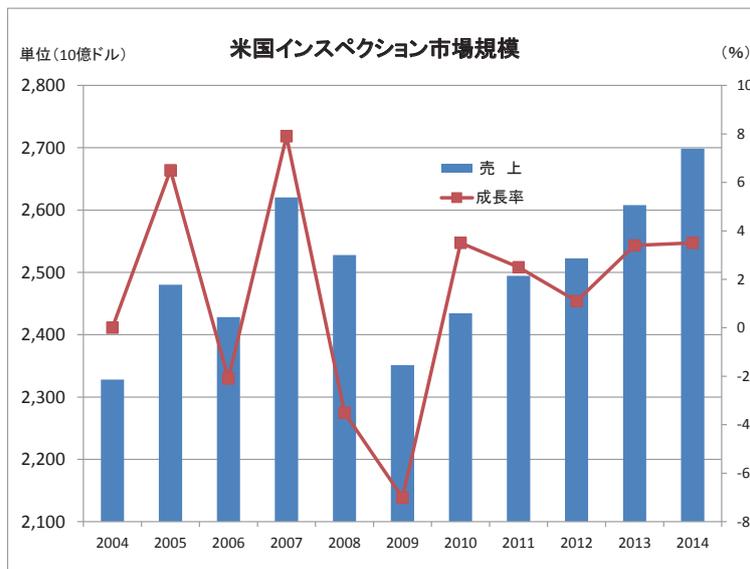
米国で活躍するホームインスペクターのうち72パーセントがいわゆる「個人事業主」だ。

全米最大のホームインスペクションフランチャイズ本部は、ペンシルバニアのPillar to Post Home Inspectors。1994年に設立された同社は全米48州に359の加盟店を持ち、推定売上は50億円程度（1ドル120円換算）。市場規模の1.5パーセント程度に過ぎない。

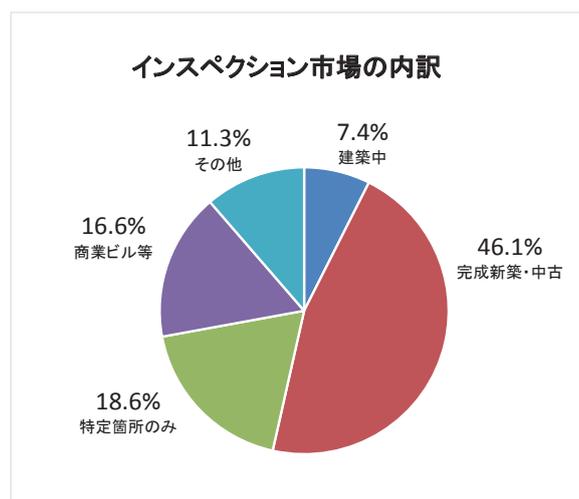
1971年に設立、1979年にフランチャイズ制度を開始した老舗のDBR Franchising, LLC（ニュージャージー州）は加盟店252で売上規模は35億円程度。マーケットシェアは1パーセント。テネシーのAmeriSpecは加盟店207、売上規模は28億円程度とシェアは1パーセント以下といった具合だ。

●ホームインスペクション現場に同行

シアトル近郊で活躍するホームインスペクター、Martin Knox氏のホームインスペクション現場に同行した。Martin氏は独立して2年目。元は電気工事技術者だったが、より高い収入を求め、ホームインスペクション教育研修を行う企業で勉強を開始後独立。1年目は年間100件程度、2年目の今年は8月末時点（8ヶ月）ですでに370件のホー



出所：Building Inspectors in the US (IBIS ワールド)



出所：Building Inspectors in the US (IBIS ワールド)

ムインスペクションをこなす売れっ子。このペースで行けば年間550件程度のインスペクションをこなすことになる。

インスペクションフィーは大きさにもよるが日本円で4.5-5.5万円。プレ・インスペクションといった、契約前の簡易なもので2.5万円から。依頼はほぼ買主から。推定売上げは1,500-2,000万円程度といったところである。

多くの仕事の依頼はまず、ネット上にいくつかあるホームインスペクターの評価サイトから。これまでインスペクションを受けた依頼者がレビューを書き込んでいるのを見て問い合わせをしてく

る。不動産エージェントからの紹介も。ただしこの場合には、報告内容に手心を加えるなど、客観性が失われかねない癒着は絶対にならないように十分注意しているとのこと。

インスペクションにかかる時間は3-4時間程度。米国ではツーバイフォー工法が主流で耐震性は一定程度確保されているであろうこと、地域柄もあり地震について気にするユーザーはほぼいないこともあって、耐震性は重要視せず、建具や設備の稼働状況、各部位の劣化具合などを中心におよそ400項目を診断する。プレ・インスペクションといった簡易診断の場合は1時間程度。補修に60万円以上かかると思われる、主要な不具合についてのみ報告する。建築の遵法性は特に見ず、気がついた時だけといったスタンスだ。

インスペクション現場には、原則として依頼者の立ち会いをお願いします。依頼者にとっては、あとで報告書だけを見るより、その場で指摘箇所について具体的に説明したほうが、建物のコンディションについて理解が深まるからだ。これは私が理事長を務めるNPO日本ホームインスペクターズ協会と全く同じスタイルである。

●報告書は専用アプリでその場で作成、保険も充実

以前2007年にシカゴのホームインスペクション現場を見学した際には、簡易な手書きの報告書をその場で手渡し、ないしはプリンタを持ち込みその場で印刷などしていたものだが、今や時代はペーパーレス。現在ではクラウド上の報告書作成システムがあり、インスペクターはその場でスマートフォンなどの端末を使って診断結果を入力、PDF化してメール添付などで依頼者に送付する。

プレ・インスペクションの簡易な報告書ならその場で、詳細な報告書は一旦持ち帰り、30-40ページの分量を1時間程度かけて作成、メール送付で納品完了。スマートフォンに連



インスペクションにかかる時間は3-4時間程度



建具や設備の稼働、各部位の劣化を中心に診断



報告書はその場で作成

動したこうした報告書作成システムは今や、全米の多くの組織や団体から提供されている。この流れはほどなく日本にもやってくるだろう。日本ホームインスペクターズ協会においても、クラウド上に報告書作成システムがあるものの、スマートフォン対応は今後の課題だ。

インスペクションの中身について、見落としや判断ミスがあった場合の保険も多数用意されている。保険料は年25-20万円程度と比較的高額だが、訴訟費用なども含めてカバーできる。

●健全なホームインスペクション市場形成を

今通常国会に提出予定の、宅地建物取引業法の一部を改正する法律案(仮称)によれば、不動産売買時の重要事項説明書に「インスペクションの有無とその内容」が追加され、さらに、売買契約書に「売り主提供情報の確認のため、売買契約後一定期間内にインスペクションでその状況を確認できる」といった条文が追加される見込みだ。またREINS(レインズ Real Estate Information Network System、宅建業者間不動産情報ネットワーク)にも「インスペクションの有無」の記載が検討されている。(ただしこのケースではインスペクター講習団体に登録されたインスペクターに限られる模様)

ところで国交省が2013年6月に公表した「既存住宅インスペクション・ガイドライン」では「客観性・中立性の確保」として、ホームインスペクターの第三者性が重要であることについて強調されている。

一方でやはり国交省がすすめるいわゆる「ワンストップモデル」は、不動産仲介もリフォーム業もインスペクションも一つにまとめて提供するもの。こうした施策がストック市場を形成していく過程で必要であることは理解するが、実は「ワンストップでは、インスペクターの第三者性が確保できない」といった矛盾が生じる。

インスペクションの目的が「リフォームの仕事をとること」になりかねない。実際にそうした意図を持たないと、ワンストップの意味がないとも

いえてしまう。

したがってこの「ワンストップ事業」では、インスペクションといわずに「リフォームの事前検査」と表現すればいい。そうでないと、消費者を混乱させる。あるいは、ガイドラインに従うなら「このインスペクションに客観性はありませぬ」と説明すればOKだ。そうでないならガイドラインを取り下げるか訂正するしかないだろう。

ガイドラインには「インスペクション業務を受託しようとしている住宅において、媒介業務やリフォーム工事を受託、または受託予定の場合はその旨を明らかにすること」としているほか「自らが売主となる住宅についてはインスペクション業務を実施しないこと」と記載がある。当事者によるインスペクションには、客観性・中立性がないため。

さらに「依頼主の承諾なく、依頼主以外の者からインスペクション業務に係る報酬を受け取らないこと」「業務実施の謝礼等、金銭的利益の提供や便宜的供与を受けないこと」や「紹介や推薦を受けたことに対する謝礼等を提供しないこと」としている。これは例えば不動産業者さんに「インスペクションフィーの〇%をバックマージンとしてお支払いします」とか「仕事を紹介してくれたら、紹介料をお支払いします」などはダメだということ。

もっとも、ガイドラインには、以下のようなくだりもある。これは、既存住宅インスペクション・ガイドライン検討会において改善を求めたが実現しなかった箇所だ。

「住宅の売買契約やリフォーム工事の請負契約を締結しない旨の意思を表示した者に対して、これらの契約の締結について勧誘しないこと」

客観性・中立性を重要視するならば、この文面は改善すべきであった。なぜなら、インスペクションの依頼者が事前に業者に対し「住宅売買やリフォーム契約をしない旨の意思を表示する」場面などというものは存在しないのだから。この文面は、インスペクションを受託する業者にとってみれば、「一度は住宅売買やリフォーム契約の勧誘をして

も構わない。それで断られたら引き下がりなさい」という意味だな、と解釈される可能性も高く、ガイドラインの本来のあり方と乖離し、決して望ましいものではない。

インスペクションは、リフォームや仲介の契約をとるための道具ではない。もう少し大きな構図、つまり中古住宅流通の仕組み全体の中で、不可欠な仕組みのひとつ、という位置づけだ。

●売主指導のインスペクションは機能しない

それから「売主主導のインスペクション」も機能しない。「情報開示が中古住宅の市場流通性を高める」として「インスペクション済み」で中古住宅を売りだせば、早く高く売れるのではないかと、はじめはみなそう考える。しかしそれがうまくいかないのは、すでに他国が証明済みである。

アメリカでは、ホームインスペクション普及期には、インスペクターと不動産業者の癒着が問題に。この問題について現在は、州ごとに「業者によるインスペクター紹介禁止」などで対応しており、ほとんどが買主によるインスペクションとなっている。

またホームインスペクションがリフォームや耐震工事を請負うための“お手盛り”となっては元も子もない。ASHI（アメリカホームインスペクターズ協会）では「ホームインスペクションを行なった物件について、1年間はリフォームなどの工事に携わってはならない」と倫理規定で定めている。これもやはり“リフォームなどの仕事を取るためのホームインスペクション”が問題となったためだ。

オーストラリアでもやはり「売主のインスペクションは虚偽が多い」と問題に。そこで買主がインスペクションする仕組みが創られた。この仕組みは面白く「契約後にインスペクションが行われ、当日夕方5時までに契約解除や不具合箇所を買主側が指摘しなければ、そのまま契約条件が承認されたものとみなす」など。買手責任の原則は、米英と同じだ。

とはいえ、これからホームインスペクション黎

明期と言える日本では建築や設計・不動産業務などと兼業せず、誰もが専業で成立する状況にはまだないため、現実的にはこれからしばらくはホームインスペクションは兼業で行なわれることも多いものと思う。

この時、例えば無料でホームインスペクションを行い、しかし必ずリフォームや耐震工事のプレゼン付きといったことをやっているのはユーザーは信頼しづらいだろう。ホームインスペクションはあくまで第三者を立てるのがよく、ユーザーが自らホームインスペクターを選択するのがベストである。

他国の事例も踏まえつつ、より健全な不動産市場が形成されることを強く望む。