

不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家(けんびや)」

**不動産投資に関する意識調査(第3回)を実施**  
**多くの投資家が「東京オリンピック」を意識**  
**買い時、売り時ともに「2020年まで」が最多に**

健美家株式会社(本社・東京都港区)は4月23日～5月7日、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家(けんびや)」の会員を対象とした「不動産投資に関する意識調査(第3回)」を実施いたしました。調査結果をお知らせいたします。

【調査概要】

調査期間：2015年4月23日(木)～5月7日(木)

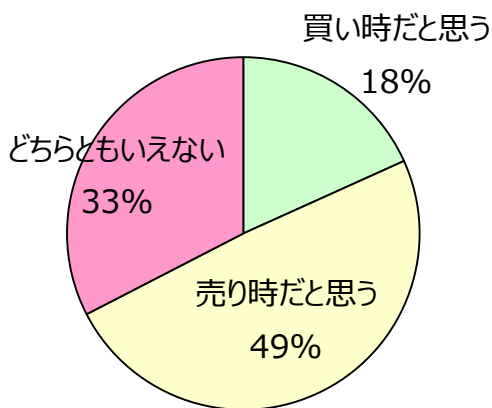
調査対象：「健美家(けんびや)」会員のうち、メルマガ読者約22,000人

有効回答数：482人

調査方法：インターネットでのアンケート回答

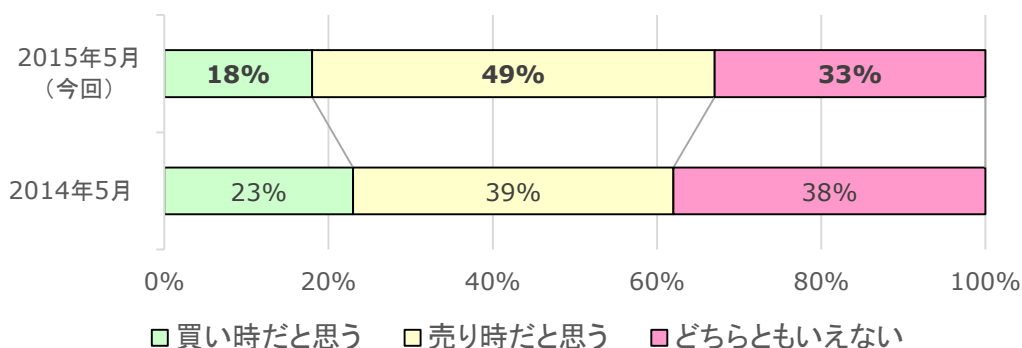
## 1、現在の不動産投資市場について

◇今、投資用不動産は買い時だと思いませんか？それとも売り時だと思いませんか？



現在の投資用不動産の市場についての意識調査では、「売り時だと思う」が237人(49%)で、「買い時だと思う」の88人(18%)を上回りました。2014年5月に行われた同調査と比較し、「売り時だと思う」と回答した人は10%増加しており、「売り」のムードが投資家の間で高まっている様子が見えがえます。

※昨年5月に実施した不動産投資に関する意識調査(第1回)の同設問との比較



◇**売り時だと思ふ理由** (「売り時だと思ふ」と答えた人のみ回答)

売り時だと思ふ理由としては、購入希望者が多く価格が上昇しているため、海外の投資家の買い意欲が高いため、買い手側の融資がつきやすいため、地域によっては今後、賃貸経営が厳しくなることが予想されるため、などの意見が見られました。

◇**買い時だと思ふ理由** (「買い時だと思ふ」と答えた人のみ回答)

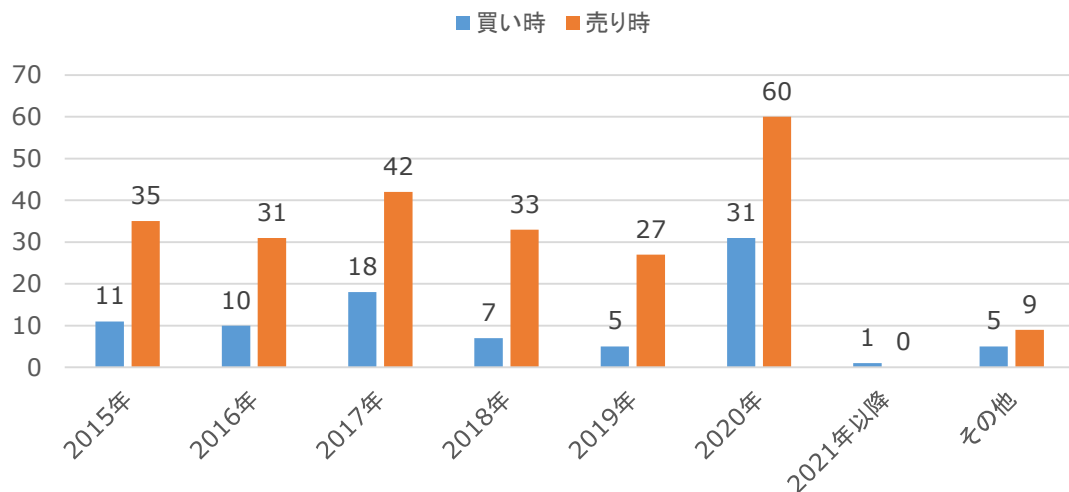
買い時だと思ふ理由としては、金利が低い、融資が受けやすい、海外に比較して割安、東京オリンピックを控えて価格が上昇しそう、などの意見が見られました。

◇**どちらともいえない理由** (「どちらともいえない」と答えた人のみ回答)

どちらともいえない理由としては、マクロとミクロの状況は違う、エリアや物件次第だから、先のことはわからない、などの意見が見られました。

◇**買い時、売り時はいつまでだと思ひますか？**

(「買い時だと思ふ、売り時だと思ふ」と答えた人のみ回答)



買い時	人数	割合
今年(2015年)いっぱい	11	13%
2016年	10	11%
2017年	18	20%
2018年	7	8%
2019年	5	6%
2020年(オリンピック開催まで)	31	35%
2021年以降	1	1%
その他	5	6%

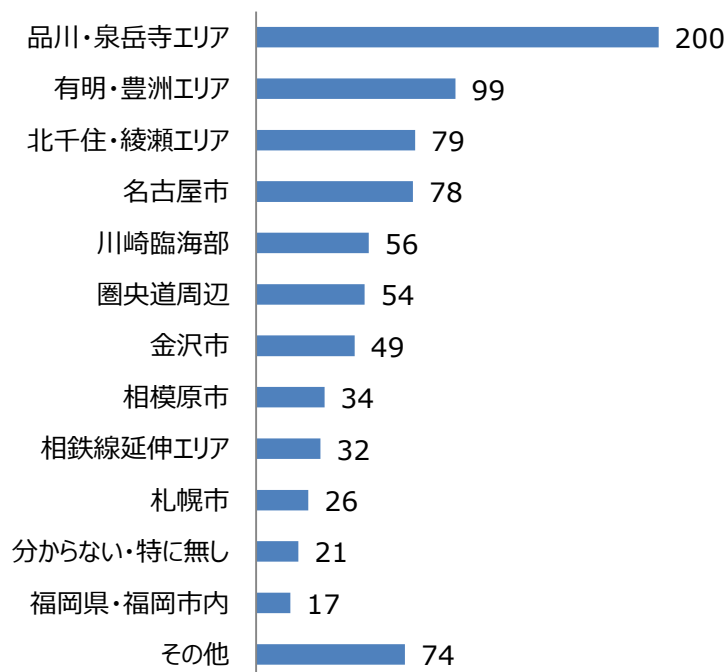
売り時	人数	割合
今年(2015年)いっぱい	35	15%
2016年	31	13%
2017年	42	18%
2018年	33	14%
2019年	27	11%
2020年(オリンピック開催まで)	60	25%
2021年以降	0	0%
その他	9	4%

売り時だと思える時期としては、「2020年まで」と答えた人が60人(25%)と最も多く、「2017年」の42人(18%)、「今年いっぱい」の35人(15%)に、大きな差をつけました。

買い時だと思える時期についても、「2020年まで」と答えた人が31人(35%)と最も多く、次いで、「2017年」が18人(20%)、「今年(2015年)いっぱい」が11人(13%)、2016年が10人(11%)等となっています。

売り時、買い時ともに「2020年まで」が最も多いことから、多くの投資家が東京オリンピックが開催される2020年を市場のピークと捉え、売買のタイミングを図っている様子が見えられます。

#### ◇これから有望だと思える地域、気になる地域を教えてください。(複数回答)



これから有望だと思える地域、気になる地域としては、品川・泉岳寺エリアが200人で最も多く、2位の有明・豊洲エリア(99人)に倍以上の差をつけました。3位以下は、北千住・綾瀬エリアが79人、名古屋市が78人、川崎臨海部が56人等となっています。

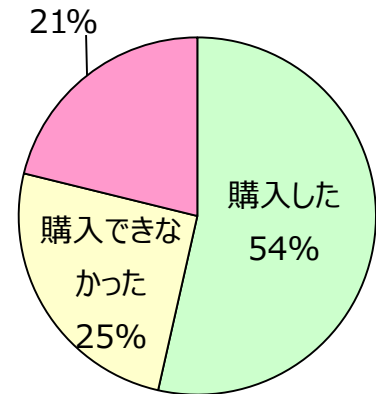
分からない、特に無しと答えた人は21人に限られたことから、投資家たちの多くがエリアの開発情報等に積極的に興味を持ち、調査をした上で不動産投資に臨んでいる様子が見えられました。

## 2、物件購入について

### ◇2014年1月以降に物件を購入しましたか？

保有の有無	数	割合
購入した	258	54%
購入できなかった	122	25%
購入する予定がなかった	102	21%

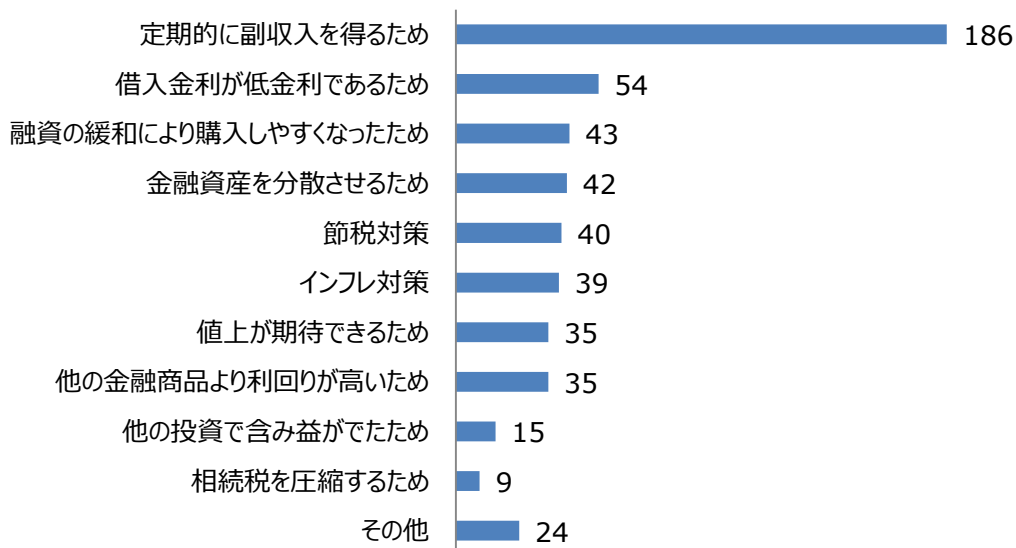
購入する予定がなかった



2014年1月以降に物件を購入した人は258人(54%)で、購入できなかったの122人(25%)を大きく上回りました。「売り時」という意見が多い中でも、投資家たちが「買い」の動きを止めていないことが見てとれます。

### ◇物件を購入した理由は何ですか？(複数回答)

(「購入した」と答えた人のみ回答)



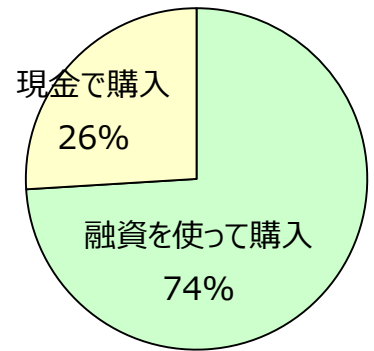
物件を購入した理由としては、「定期的副収入を得るため」が186人と突出して多い結果となりました。次いで、「借入金利が低金利であるため」が54人、「融資の緩和により購入しやすくなったため」が43人と、昨今の収益不動産に対する融資の受けやすさを理由に挙げている人が目立ちます。

「節税対策」が40人、「相続税を圧縮するため」が9人など、税金対策を目的とする人も一定数見られたほか、「値上が期待できるため」が35人、「他の投資で含み益が出たため」が15人といった結果からは、アベノミクスの影響も感じられました。

◇融資は使いましたか？

(「購入した」と答えた人のみ回答)

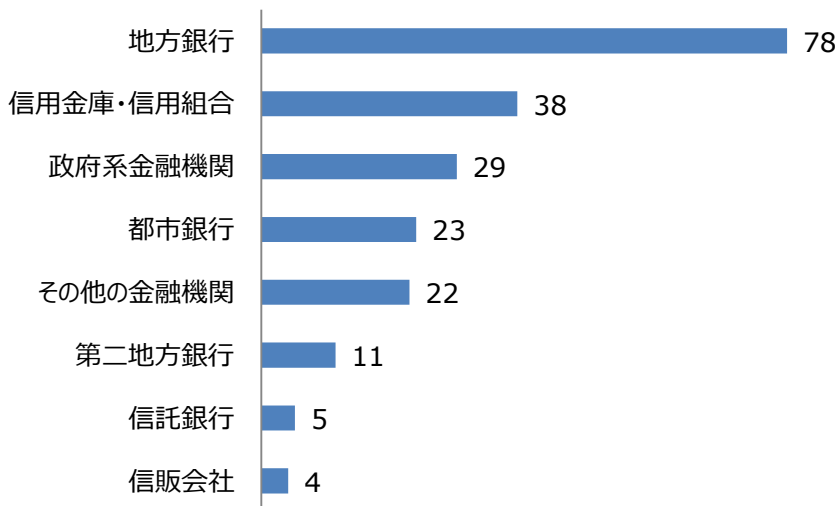
融資利用の有無	人数	割合
融資を使って購入	191	74%
現金で購入	67	26%



物件を購入した際に、融資を使って購入した人は191人(74%)、現金で購入した人は67人(26%)でした。

◇利用した金融機関の種類は何ですか？(複数回答)

(「融資を使って購入」と答えた人のみ回答)



融資を使って購入した人が利用した金融機関としては、地方銀行が78人と最も多く、次いで、信用金庫・信用組合が38人、政府系金融機関が29人、都市銀行が23人、その他の金融機関が22人等となりました。

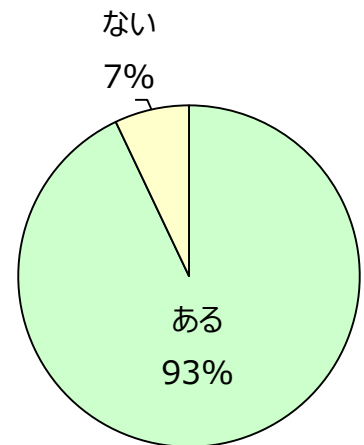
◇物件を購入しなかった、できなかった理由は何ですか？

( 「購入できなかった」「購入する予定がなかった」と答えた人のみ回答 )

物件を購入しなかった、できなかった理由としては、「価格が高騰しており、希望する条件に合う物件に出会えなかった」という回答が目立ちました。また、「いい物件はスピードが速く、一番手になれなかった」「指値を入れたところ、後から来た満額の買い手にさらわれてしまった」等、競争の激しさを理由に挙げる人も多くいました。その他、「資金が十分ではない」、「本業が多忙」というように、欲しい気持ちはあっても実際の行動に移せていないという人も少数、見られました。

◇これからも物件を購入する予定がありますか？

物件購入の予定	人数	割合
ある	448	93%
ない	34	7%



物件を購入する予定があるかどうかについては、「ある」が448人( 93% )で「ない」の34人( 7% )を大きく上回りました。

多くの回答者がすでに収益不動産を所有している現状を照らし合わせると、投資家たちの大半が最初の物件で購入をストップするのではなく、複数の物件を買い進めていく方針で不動産投資を行っていることがうかがえます。

◇次に購入するならどんな物件が欲しいですか？

( 「物件を購入する予定がある」と答えた人のみ一人最大3件まで回答 )

全720件の回答を地域と種別でまとめた上位10件

順位	地域 × 種別	数
1	東京都 一棟アパート	77
2	東京都 区分マンション	76
3	神奈川県 一棟アパート	33
4	東京都 一棟マンション	31
5	埼玉県 一棟アパート	28
6	東京都 賃貸用戸建	26
7	大阪府 一棟アパート	20
8	福岡県 一棟アパート	18
9	千葉県 一棟アパート	16
10	東京都 ビル・事務所・店舗・倉庫	15
10	北海道 一棟アパート	15

次に購入したい物件としては、「東京都 一棟アパート」が77人、「東京都 区分マンション」が76人となり、投資エリアとしての東京都の人気のうかがえる結果となりました。

3位以下は、「神奈川県 一棟アパート」が33人、「東京都 一棟マンション」が31人、「埼玉県 一棟アパート」が28人、「東京都 賃貸用戸建」が26人となり、上位6位までを関東エリアの不動産が占めています。

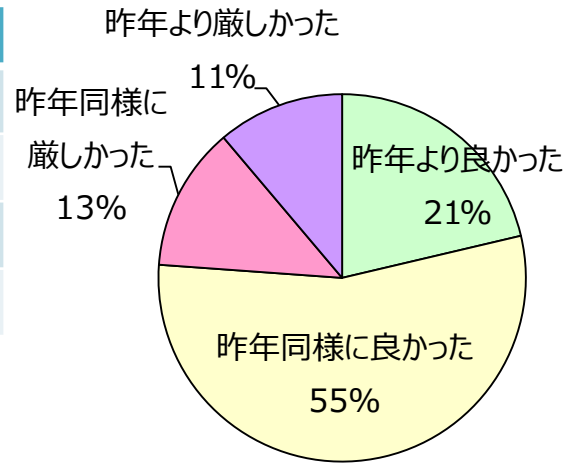
種別としては、一棟アパート、区分マンション、一棟マンションの間に大きな開きは見られませんでした。

### 3、今シーズン(2014-15年繁忙期)の状況について

#### ◇入居状況は昨年と比べてどうでしたか？

(プロフィールで「不動産投資歴がある」と答えた人のみ回答)

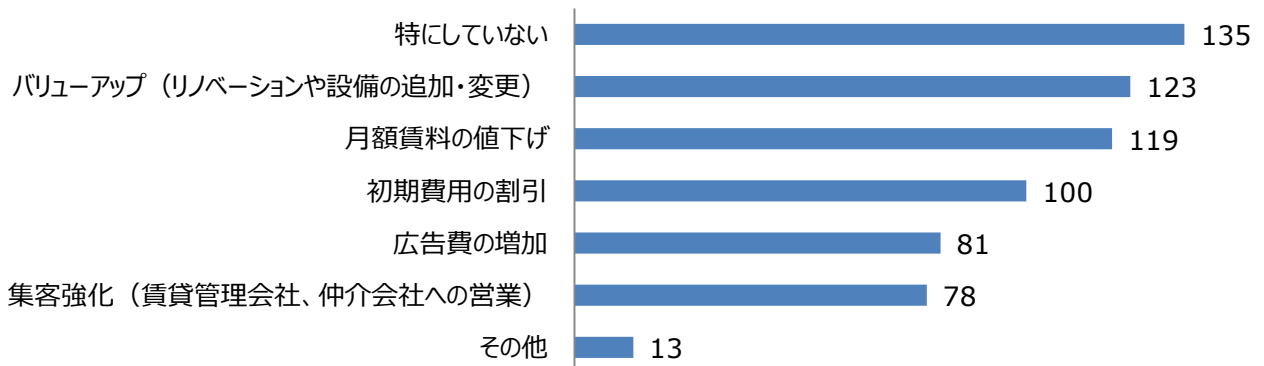
入居状況	人数	割合
昨年より良かった	84	21%
昨年同様に良かった	216	55%
昨年同様に厳しかった	50	13%
昨年より厳しかった	44	11%



今シーズンの状況については、「昨年同様に良かった」が216人(55%)、「昨年より良かった」が84人(21%)で、「昨年同様に厳しかった」の50人(12.7%)、「昨年より厳しかった」の44人(11%)を大きく上回っています。

#### ◇入居者獲得のために対応したことはありますか？(複数回答)

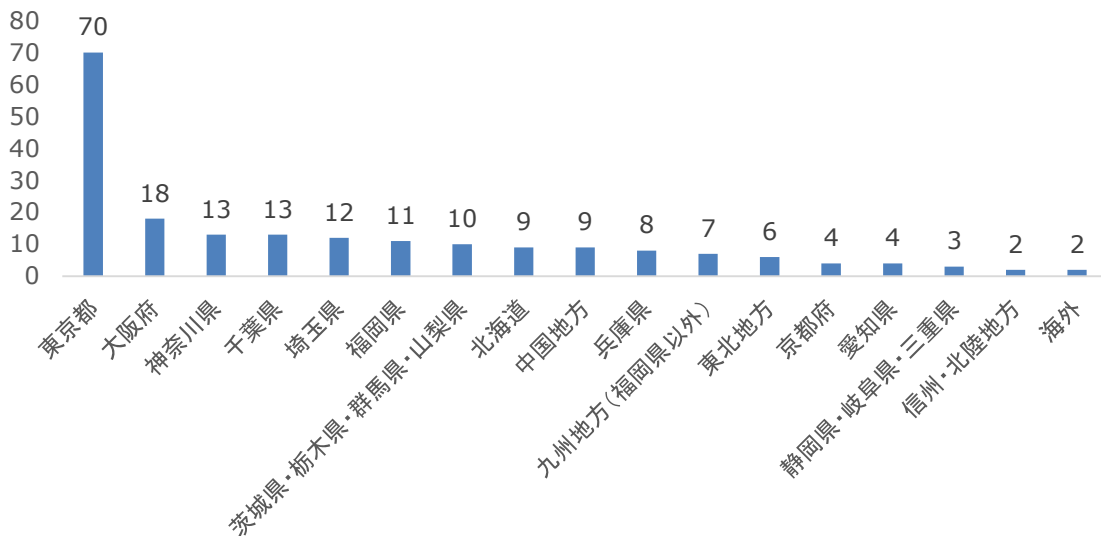
(プロフィールで「不動産投資歴がある」と答えた人のみ回答)



入居者獲得のために対応したことがあるか、の問いについては、「特にしていない」が135人で最も多く、次いで、「月額賃料の値下げ」が119人、「バリューアップ」が123人、「初期費用の割引」が100人等となりました。「特に何もしていない」という投資家の数が最も多い一方で、「広告費の増加」(81人)、「集客強化」(78人)など、積極的に入居者獲得のために行動している投資家も一定数存在することが見てとれます。



◇入居者獲得のために対応したか、の質問について、「特にしていない」と回答した人が保有している物件の所在地(複数回答)



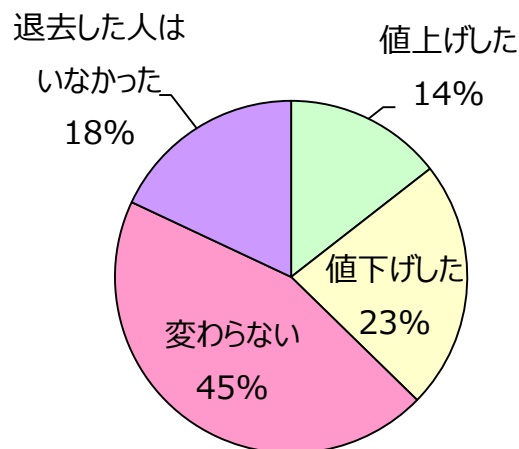
入居者獲得のための対応について、「特にしていない」と回答した人の物件の所在地は、東京都が70人と最も多く、次いで、大阪府が18人、神奈川県が13人、千葉県が13人、埼玉県が12人となりました。

東京都に物件を保有している回答者が多いことを差し引いても、入居付けに関する東京都の優位性がうかがえる結果といえそうです。

◇退去後の物件の賃料はどうなりましたか？

(プロフィールで「不動産投資歴がある」と答えた人のみ回答)

退去後の賃料	人数	割合
値上げした	57	14%
値下げした	90	23%
変わらない	176	45%
退去した人はいなかった	71	18%



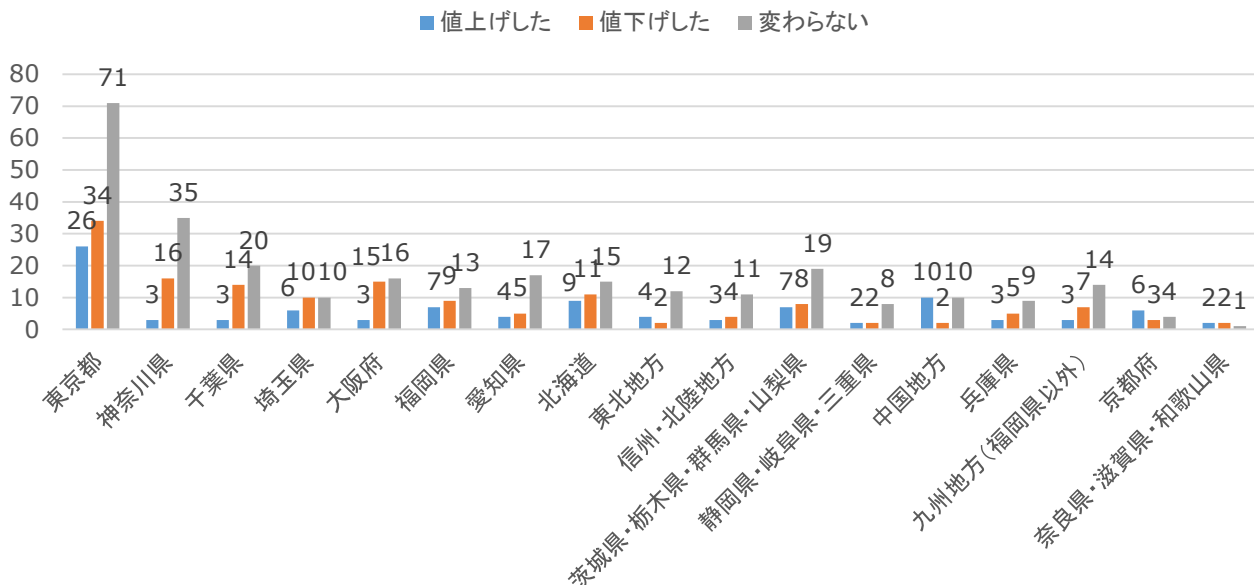
退去後の物件の賃料については、「変わらない」が176人(45%)で最も多く、次いで、「値下げした」が90人(23%)、「退去した人はいなかった」が71人(18%)、「値上げした」が57人(15%)となりました。

供給過剰などによる賃貸経営の厳しさが話題になることが多い昨今、全体の14%が値上げをしているという状況は、意外とも受けとれそうです。

◇入居募集をした物件の詳細について教えてください。

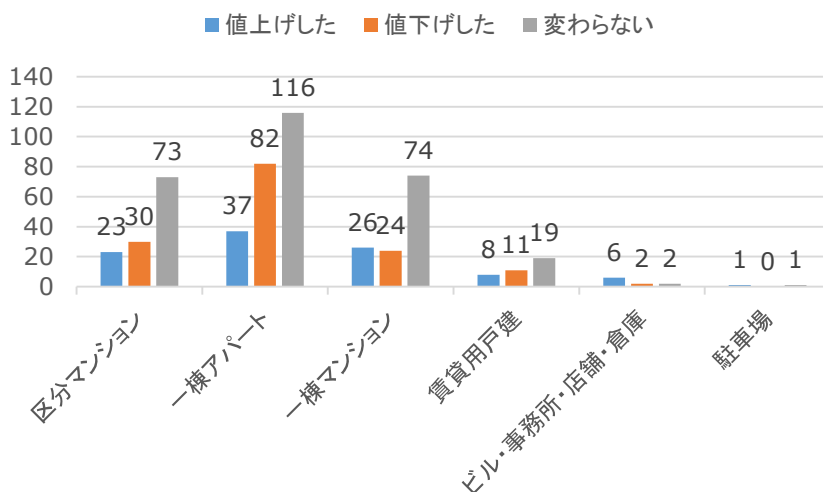
(退去後の物件の賃料で「値上げした・値下げした・変わらない」と回答をした人が一人最大3件まで回答)

物件の所在地別の結果



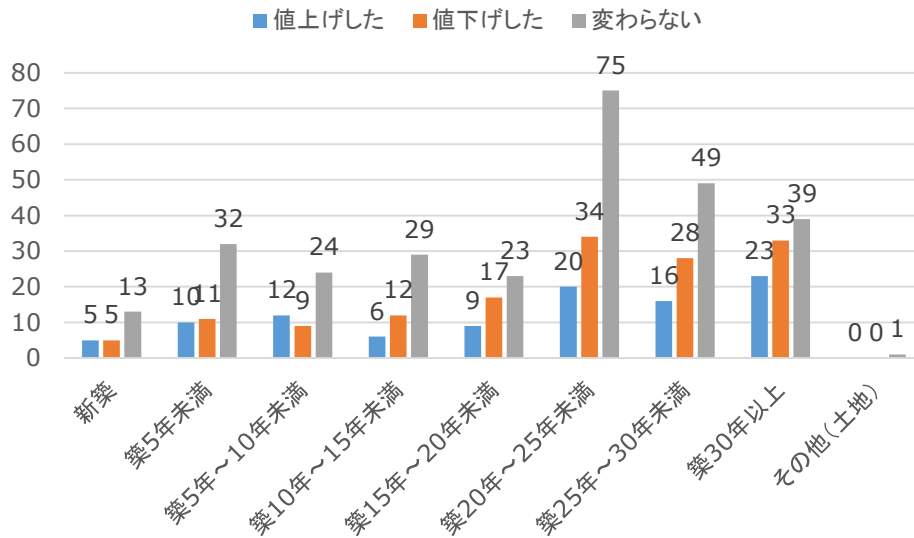
退去後の物件の賃料については、大半の地域で「値下げした」が「値上げした」よりも多いのに対し、東北地方、中国地方、京都府の3エリアでは、「値上げした」が、「値下げした」を上回る結果となりました。

物件の種別ごとの結果



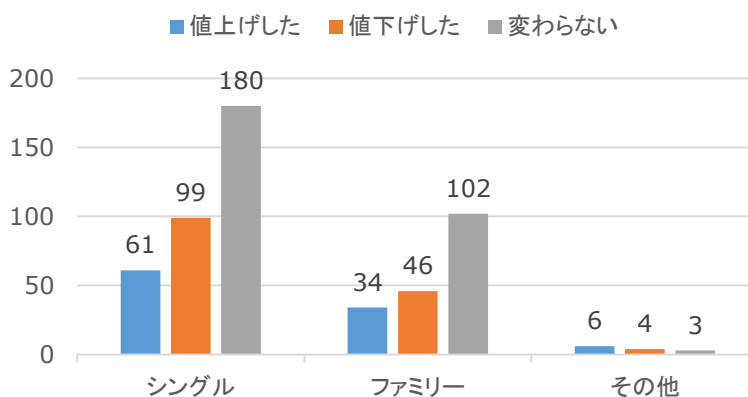
物件の種別で見た退去後の物件の賃料については、一棟アパートで「値下げした」が「値上げした」を大きく上回っているのに対し、一棟マンションではわずかながら「値上げした」が「値下げした」を上回る結果となっています。また、ビル・事務所・店舗・倉庫についても、「値上げした」が「値下げした」を上回りました。

### 物件の築年数別の結果



退去後の物件の賃料を築年数別で比較してみると、築10年未満に比較して、築10年以降は、「値下げした」の割合が増えていることがわかります。ただし、築年数が経過しても、「値上げした」の割合は一定数存在しており、築年数に関係なく、工夫次第で賃料は上げられるという事実も見えてとれます。

### 物件のタイプ別の結果



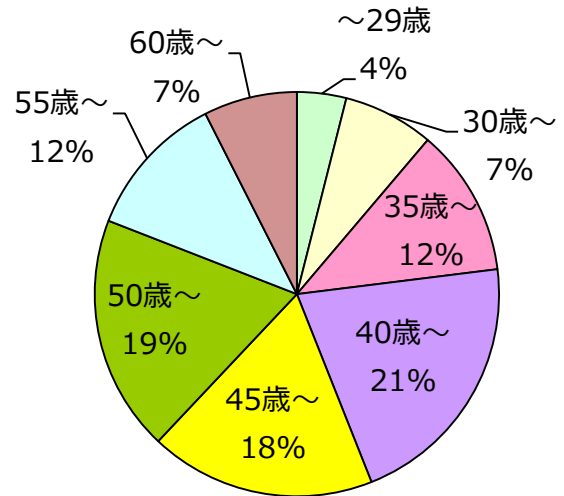
退去後の物件の賃料をタイプ別に比較してみたところ、シングルタイプ、ファミリータイプともに、「変わらない」が最も多く、次いで、「値下げした」、「値上げした」の順となりました。

< 調査対象者情報 >

4、プロフィールについて

◇年齢

年齢	人数	割合
～29歳	19	4%
30歳～	35	7%
35歳～	57	12%
40歳～	101	21%
45歳～	87	18%
50歳～	91	19%
55歳～	56	12%
60歳～	36	7%

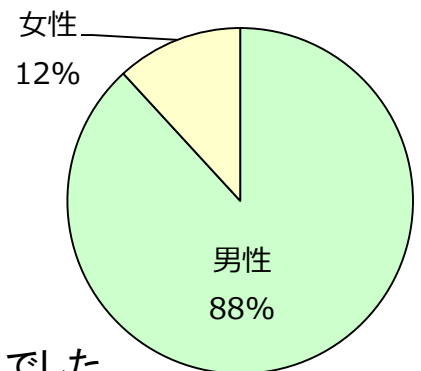


年齢は、40歳～44歳が101人(21%)と最も多く、次いで、50歳～54歳が91人(19%)、45歳～49歳が87人(18%)となり、40歳～54歳までで全体の58%を占めています。

60歳以上が36人(8%)いる一方で、29歳未満も19人(4%)おり、不動産投資が幅広い年齢層の間に広がっていることが見てとれます。

◇性別

性別	人数	割合
男性	425	88%
女性	57	12%



性別は、男性が425人(88%)、女性が57人(12%)でした。

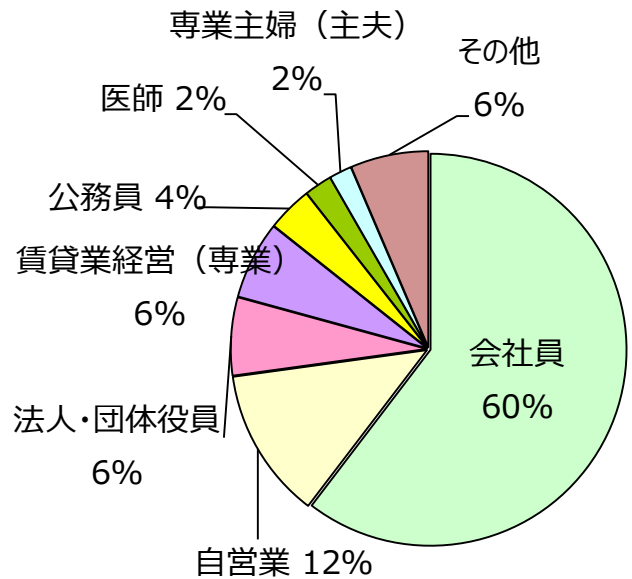
## ◇居住地

居住地	人数	割合
東京都	149	31%
神奈川県	45	9%
埼玉県	35	7%
千葉県	29	6%
大阪府	29	6%
福岡県	22	5%
兵庫県	22	5%
愛知県	21	4%
東北地方	20	4%
中国地方	20	4%
茨城県・栃木県・群馬県・山梨県	19	4%
北海道	16	3%
静岡県・岐阜県・三重県	15	3%
九州地方(福岡県以外)	14	3%
信州・北陸地方	11	2%
奈良県・滋賀県・和歌山県	7	1%
京都府	6	1%
海外	2	0%

居住地は、東京都が149人( 31% )と最も多く、次いで、神奈川県45人( 9% )、埼玉県35人( 7% )、千葉県と大阪府が29人( 6% )となり、東京、神奈川、千葉、埼玉の4県で全体の53%を占めています。

◇職業

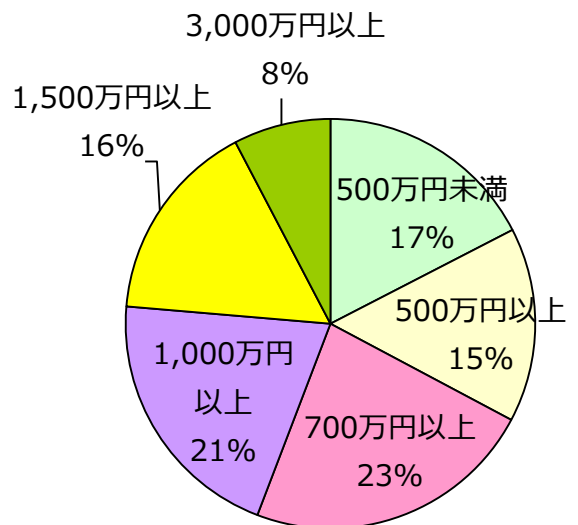
職業	人数	割合
会社員	291	60%
自営業	60	12%
法人・団体役員	31	6%
賃貸業経営(専業)	31	6%
その他	27	6%
公務員	18	4%
医師	11	2%
専業主婦(主夫)	9	2%
公認会計士・税理士等	3	1%
弁護士・司法書士等	1	0%



職業は会社員が291人( 60% )で最も多く、次いで、自営業が60人( 12% )、法人・団体役員と賃貸業経営( 専業 )が31人( 6% )となりました。その他に、公務員18人( 4% )、医師11人( 2% )等となっています。

◇年収

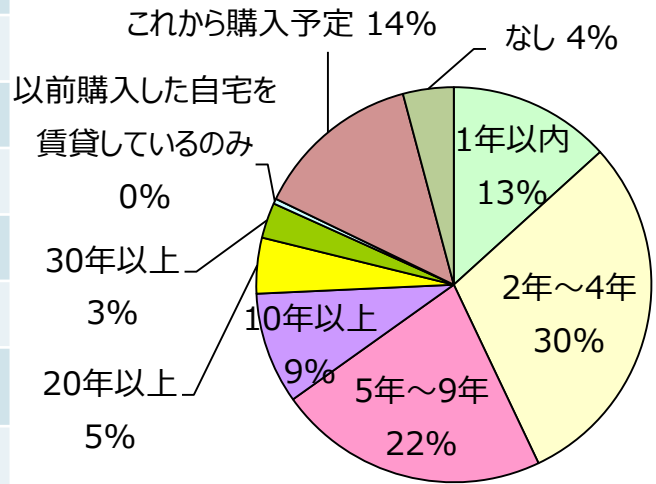
年収	人数	割合
500万円未満	84	17%
500万円以上	74	15%
700万円以上	111	23%
1,000万円以上	99	21%
1,500万円以上	77	16%
3,000万円以上	37	8%



年収は700万円以上が111人( 23% )と最も多く、次いで、1,000万円以上が99人( 21% )、1,500万円以上が77人( 16% )となりました。年収500万円未満から1,500万円以上の間に大きな偏りがないことから、不動産投資が一般のサラリーマンの間にも浸透していることがわかります。また、37人( 8% )が一般的に富裕層とされる年収3,000万円以上であると回答しました。

◇不動産投資歴( 収益物件保有歴 )

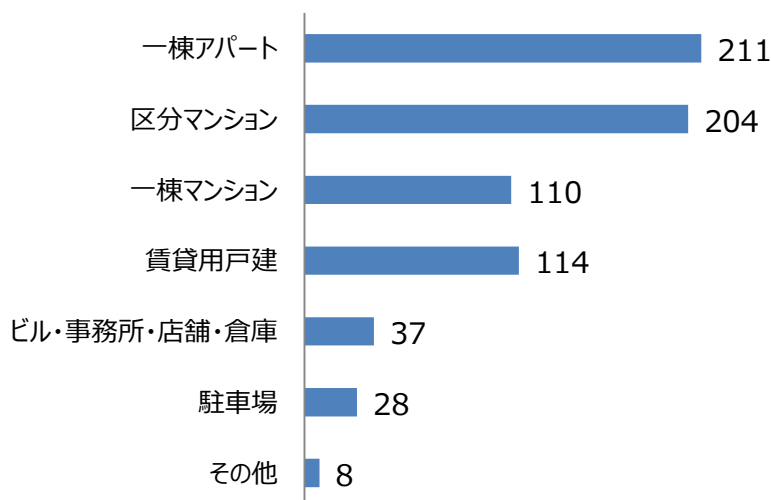
不動産投資歴	人数	割合
1年以内	64	13%
2年～4年	143	30%
5年～9年	107	22%
10年以上	44	9%
20年以上	22	5%
30年以上	14	3%
以前購入した自宅を賃貸しているのみ	2	0%
これから購入予定	66	14%
なし	20	4%



不動産投資歴は、2年～4年が143人( 30% )、5年～9年が107人( 22% )となり、2年～9年という回答が全体の過半数を占めました。一方で、これから購入予定が66人( 14% )、1年以内が64人( 13% )と、初心者の数も全体の4分の1を超え、市場への新規参入者が増加している様子がうかがえます。

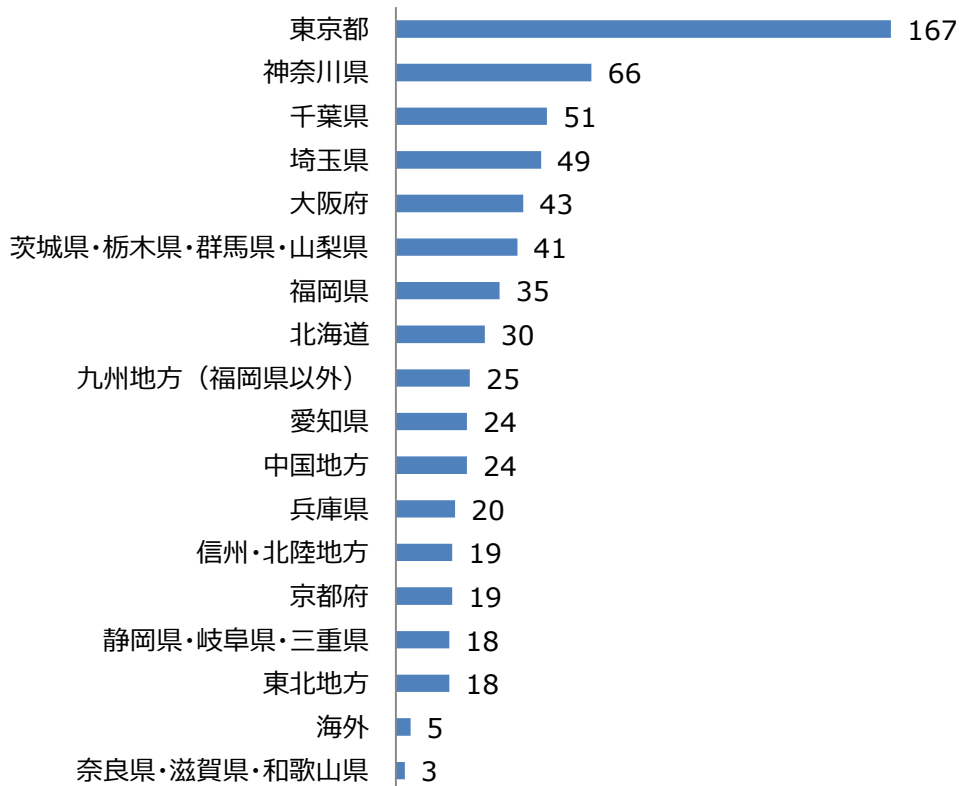
◇保有している物件の種別( 複数回答 )

( 「 不動産投資歴がある 」 と答えた人のみ回答 )



保有している物件は、一棟アパートが211人で最も多く、次いで、区分マンションが204人、賃貸戸建が114人、一棟マンションが110人等となりました。一昔前までは珍しい印象だった賃貸戸建投資の保有者が、一棟マンションよりも多いというデータからは、戸建投資が不動産投資のひとつのジャンルとしてすっかり確立したということが見て取れます。

◇保有している物件の所在地(複数回答)  
 (「不動産投資歴がある」と答えた人のみ回答)



保有している物件の所在地は、東京都が167人で最も多く、次いで、神奈川県が66人、千葉県が51人、埼玉県が49人等となりました。茨城県、栃木県、群馬県、山梨県と答えた人が41人いることから、首都圏在住の投資家が、利回りを求めて近隣の地方都市に物件を買い求めている様子が見えられます。首都圏以外では、大阪府が43人、福岡県が35人、北海道が30人、愛知県が24人と、大都市を抱える都道府県名が並びました。また、5人が海外に不動産投資を保有していると回答しました。