

## 不動産投資に関する意識調査（第7回）

## 4割の投資家が不動産投資で「失敗」の経験あり

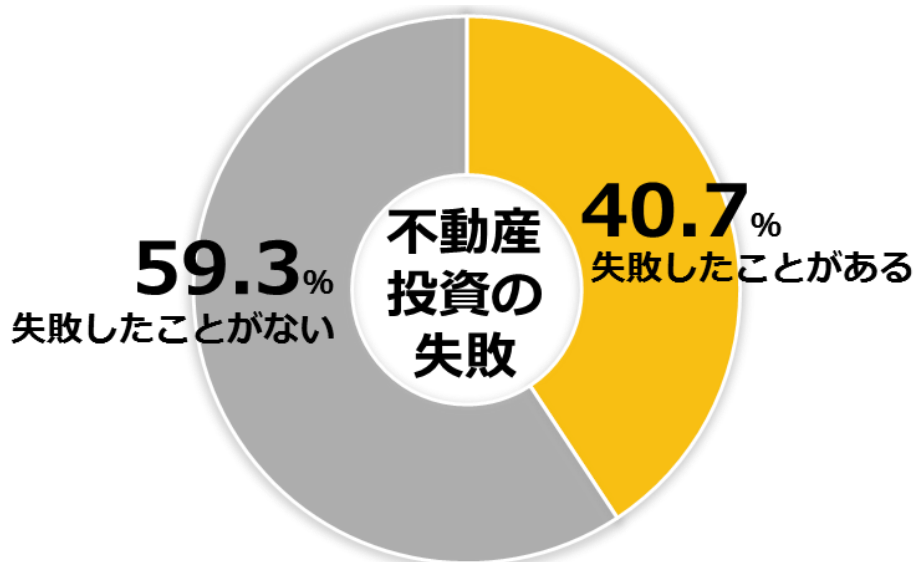
上位理由に「空室が埋まらない」「修繕や維持にお金をかけ過ぎた」

不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家(けんびや)」を運営する健美家株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:倉内敬一)では、同サイトの会員を対象とした「不動産投資に関する意識調査(第7回)」を実施いたしました。

アンケート結果につきましては、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家(けんびや)」で、ご覧いただけます。

<https://www.kenbiya.com/prc/a201705>

- 【調査要綱】 調査期間 : 2017年4月5日(水)~4月19日(水)  
 調査対象 : 健美家(けんびや)登録会員約60,000名  
 有効回答数 : 456名  
 調査方法 : インターネット上でのアンケート回答



(収益物件保有歴がある人で集計)

## 失敗理由1位は「空室の長期化」

「今までに不動産投資で失敗したことがありますか?」という質問にたいして、不動産投資で「失敗したことがある」と40.7%が回答。「失敗したことがない」は59.3%だった。

具体的な理由は、「空室が埋まらなかった」(36.6%)で最も多く、次いで、「修繕費や維持費に出費がかかりすぎた」(31.1%)、「相場より高く買ってしまった」(29.9%)となった。

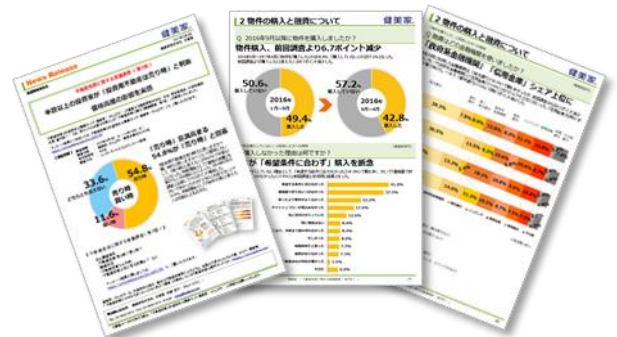
## 『不動産投資に関する意識調査(第7回)』

## 主な調査項目

- ・不動産投資 売り時? 買い時?
- ・融資状況
- ・不動産投資での失敗
- ・不動産投資の先に見る目標は? など

アンケート結果に関しましては、

<https://www.kenbiya.com/prc/a201705> で、ご覧いただけます。



健美家(けんびや)は、収益物件の紹介、著名な不動産投資家によるコラム、全国の大家さんのブログ集、セミナー情報等、「不動産投資にかかわる多くの人たちに役立つ情報」を提供している不動産投資の専門サイトです。⇒<https://www.kenbiya.com/>

■お問い合わせ 健美家株式会社 広報室 加藤 浩子(かとうひろこ)

TEL:03-6804-5314 FAX:03-6804-5313 E-mail : [press@kenbiya.com](mailto:press@kenbiya.com)

※調査データを引用する際は、「不動産投資と収益物件の情報サイト 健美家(けんびや)」と明記をお願いいたします。

## 【目次】

1. 現在の不動産投資市場について	3 p ~ 6 p
2. 物件の購入と融資について	7 p ~ 9 p
3. 収益物件と管理について	10 p ~ 12 p
4. 売却について	13 p ~ 14 p
5. 不動産投資での失敗について	15 p ~ 16 p
6. アンケート回答者の属性	18 p ~ 20 p

## 【調査対象】

健美家(けんびや)登録会員約60,000名

## 【有効回答数】

456名

## 【調査期間】

2017年4月5日(水)~4月19日(水)

## 【調査方法】

インターネット上でのアンケート回答

## 【調査トピックス】

現在の不動産投資市場について

・投資用不動産は売り時・・・54.8% (3 p)

物件の購入と融資について

・金融機関の融資が厳しくなったと感じる・・・21.5% (9 p)

収益物件と管理について

・入居者管理を理由に管理会社へ管理を委託・・・65.7% (12 p)

売却について

・売却時、物件管理とは別の不動産会社へ依頼・・・59.7% (13 p)

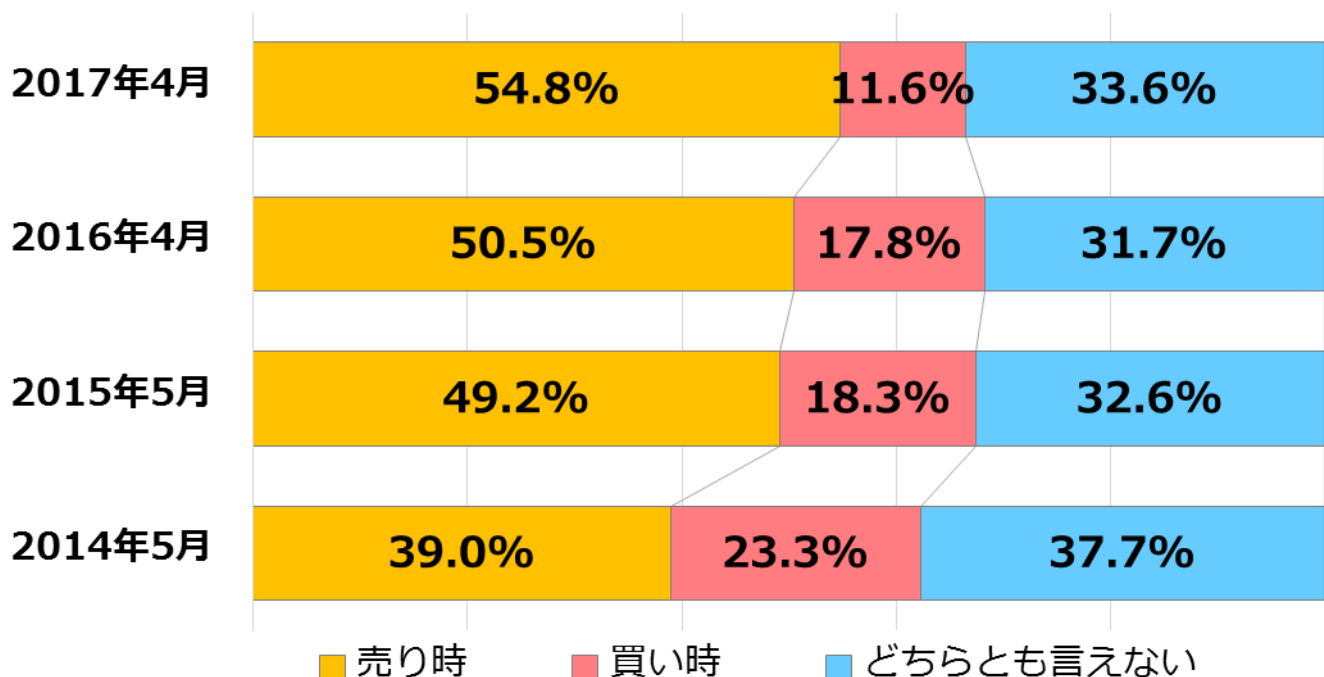
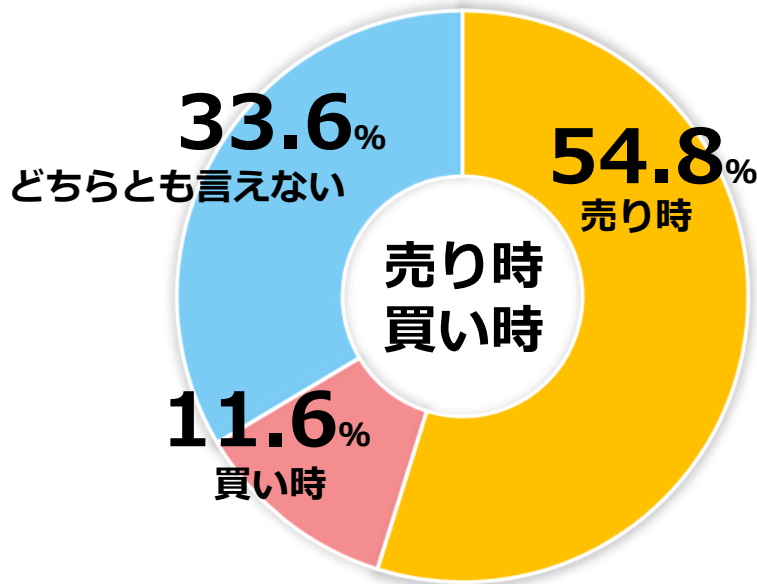
不動産投資での失敗について

・不動産投資で失敗したことがある・・・40.7% (15 p)

Q 投資用不動産は売り時だと思えますか？ 買い時だと思えますか？

## 半数以上が「売り時」と回答 「買い時」は1割に

売り時が54.8% (前年比で4.3ポイント増加)  
 買い時が11.6% (同6.2ポイント減少)  
 どちらともいえないが33.6% (同1.9ポイント増加)



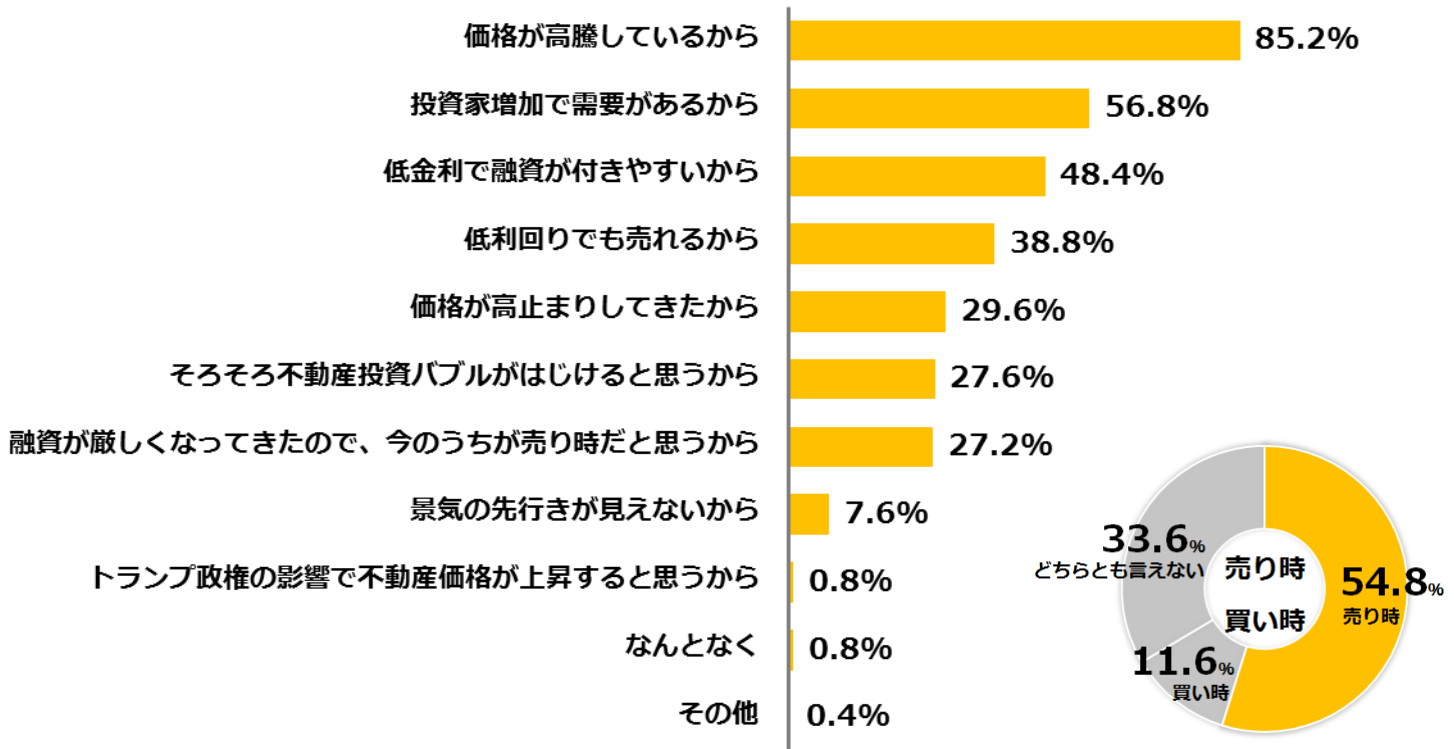
「売り時」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 売り時だと思う理由は何ですか？

## 85%が「価格の高騰」を理由に売り時だと判断

投資用不動産が売り時だと答えた理由は、「価格が高騰しているから」(85.2%)が最も多く、次いで、「投資家増加で需要があるから」(56.8%)、「低金利で融資が付きやすいから」(48.4%)となった。

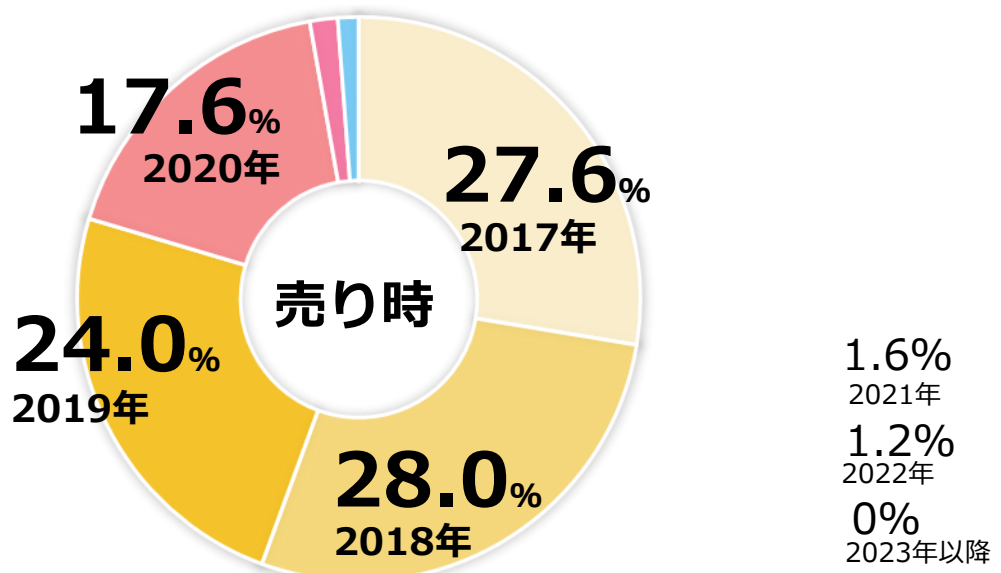


「売り時」と回答した方への質問

Q 売り時はいつまでだと思えますか？

## 28%が「売り時」は2018年までと回答

売り時は「2018年まで」と答えた投資家が28.0%で最も多く、次いで、2017年(27.6%)、2019年(24.0%)、2020年(17.6%)となり、2020年までで97%を占めた。



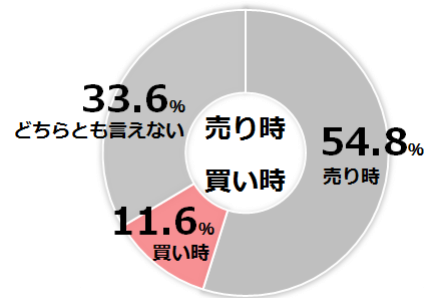
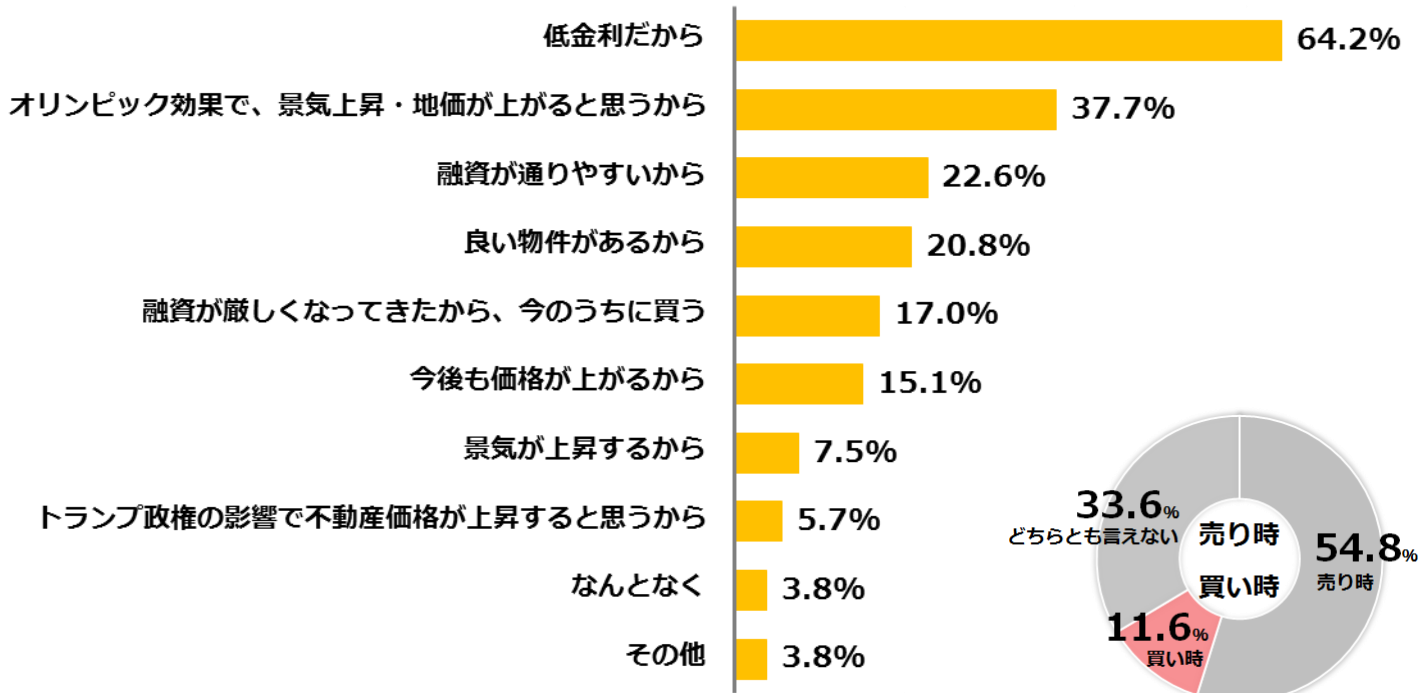
「買い時」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 買い時だと思ふ理由は何ですか？

## 買い時理由、6割が「低金利」

投資用不動産が買い時だと答えた理由として、「低金利だから」(64.2%)が最も多く、次いで、「オリンピック効果で、景気上昇・地価が上がると思うから」(37.2%)、「融資が通りやすいから」(22.6%)となった。

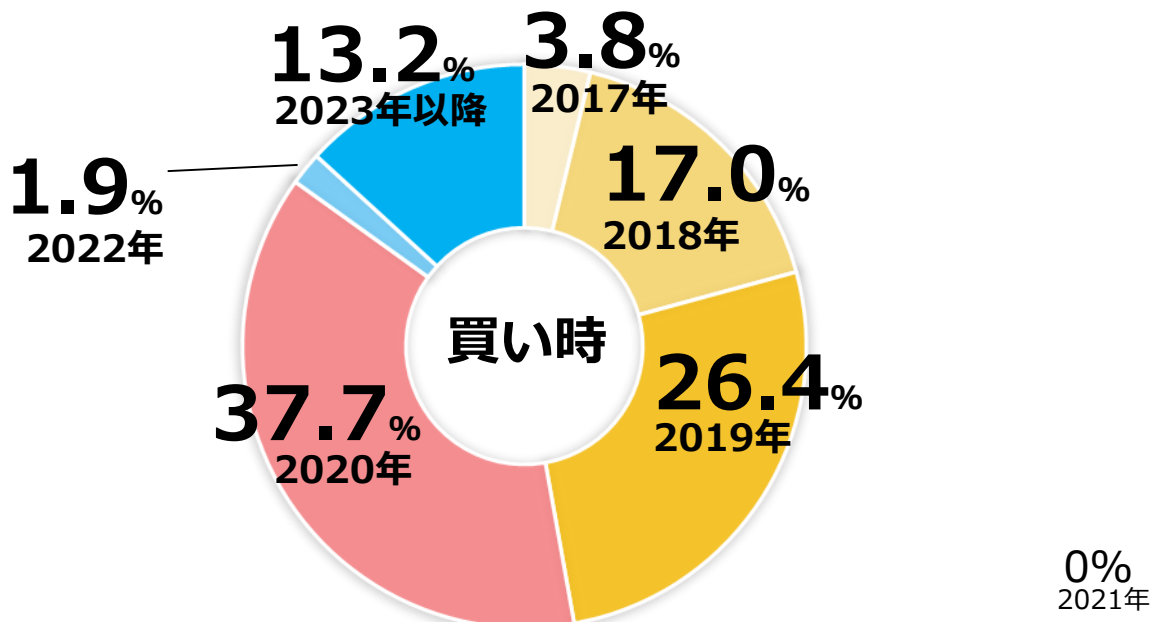


「買い時」と回答した方への質問

Q 買い時はいつまでだと思えますか？

## 38%が、2020年までは「買い時」がずっと予想

買い時の期限は「2020年まで」と答えた投資家が37.7%で最も多く、次いで、「2019年まで」が26.4%となった。



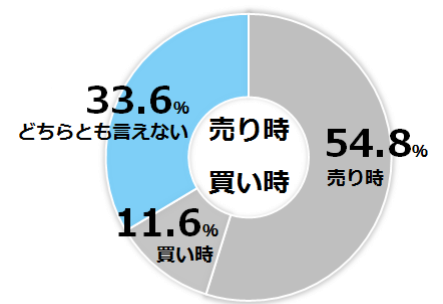
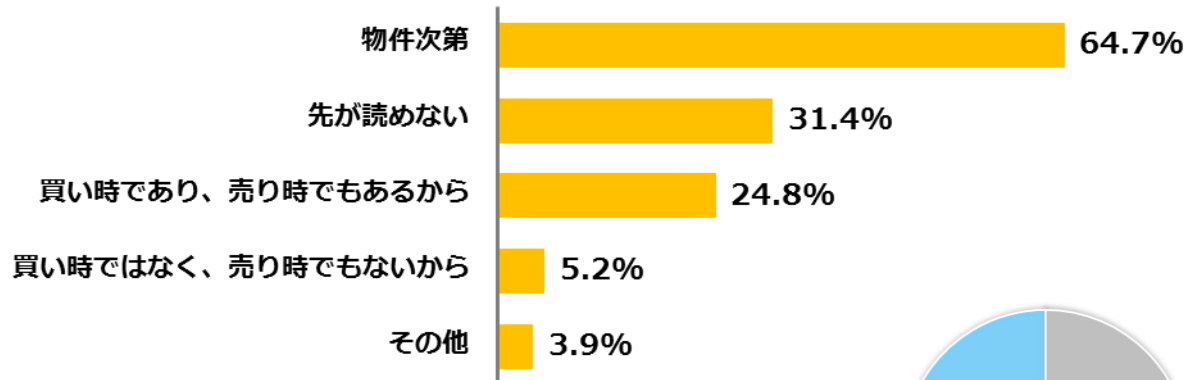
「どちらとも言えない」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q どちらとも言えない理由は何ですか？

## 65%が「物件次第」と回答

投資用不動産が売り時・買い時のどちらとも言えないと答えた理由としては、「物件次第」(64.7%)が最も多く、次いで、「先が読めない」(31.4%)、「売り時でもあり、買い時でもあるから」(24.8%)となった。

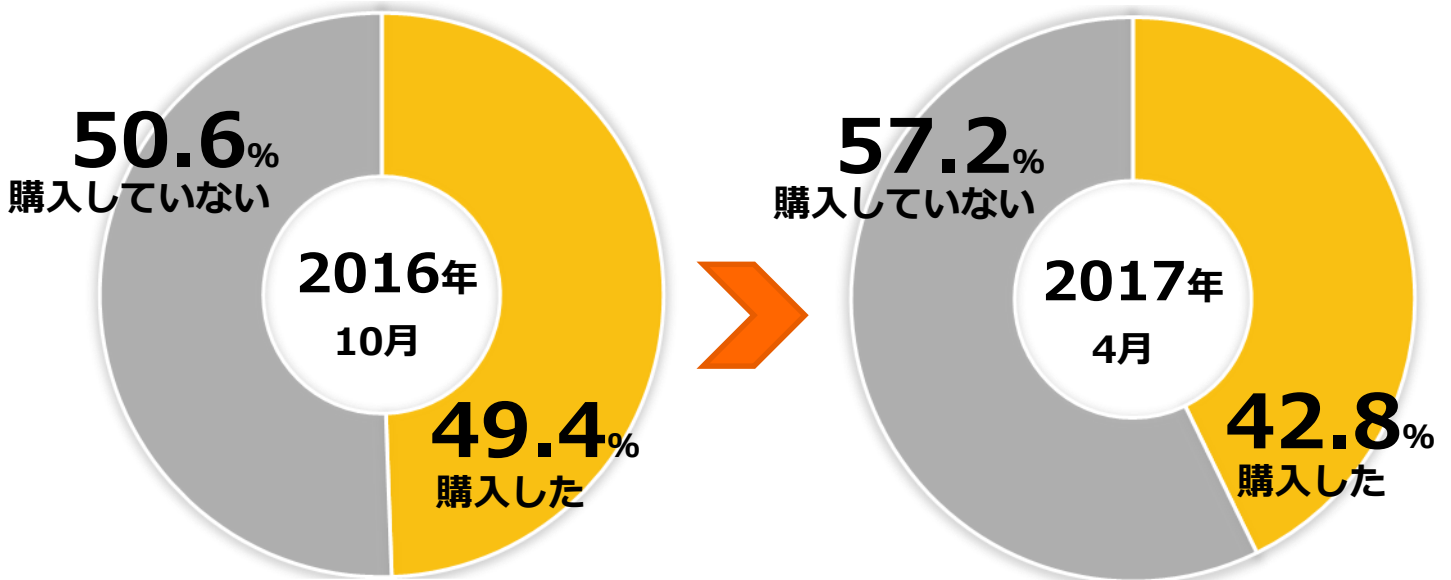




Q 2016年9月以降に物件を購入しましたか？

### 物件購入、前回調査より6.7ポイント減少

2016年9月～2017年4月に物件を購入したかどうかについては、「購入した」が42.8%、「購入していない」が57.2%となった。前回調査より「購入した」と答えた人が6.7ポイント減少した。



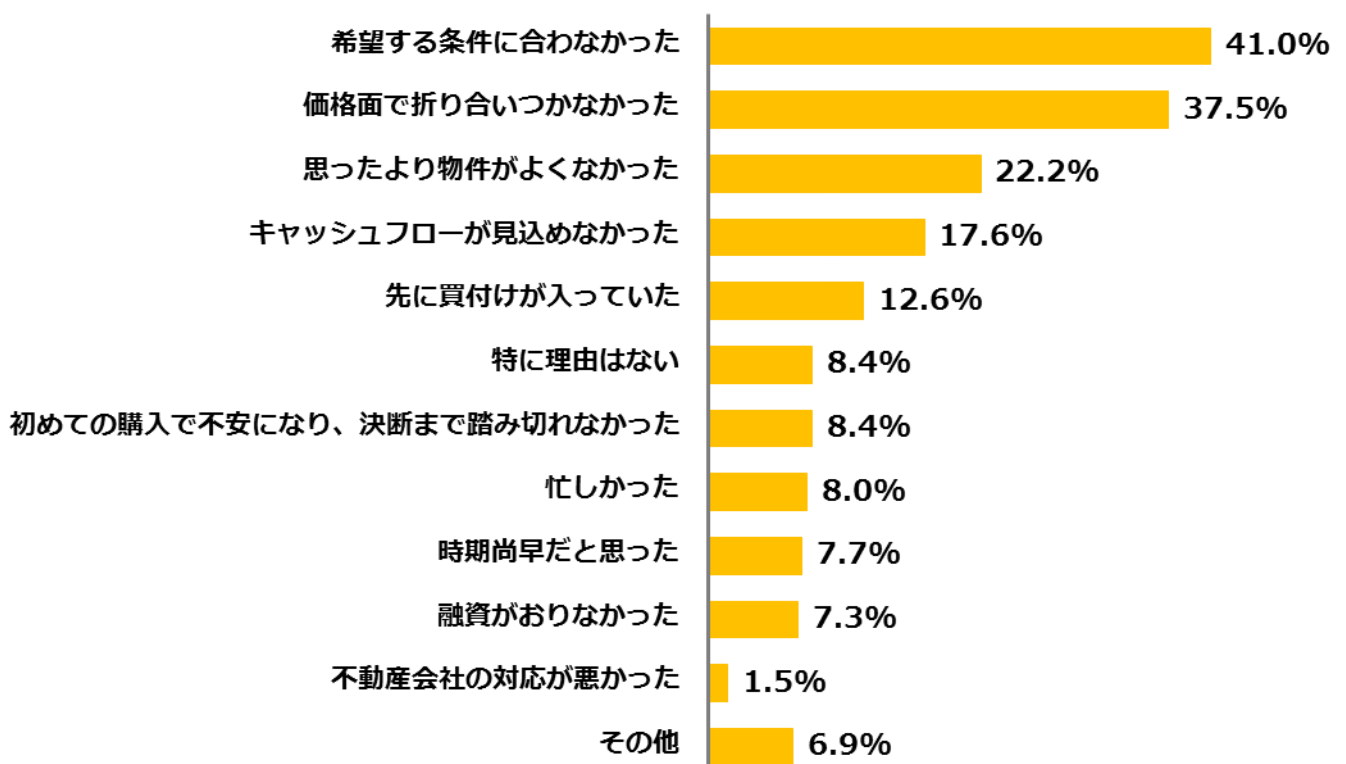
「物件を購入していない」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 購入しなかった理由は何ですか？

### 4割が「希望条件に合わず」購入を断念

物件を購入していない理由としては、「希望する条件に合わなかった」(41.0%)が最も多く、次いで、「価格面で折り合いがつかなかった」(37.5%)と前回調査とほぼ同じ結果となった。



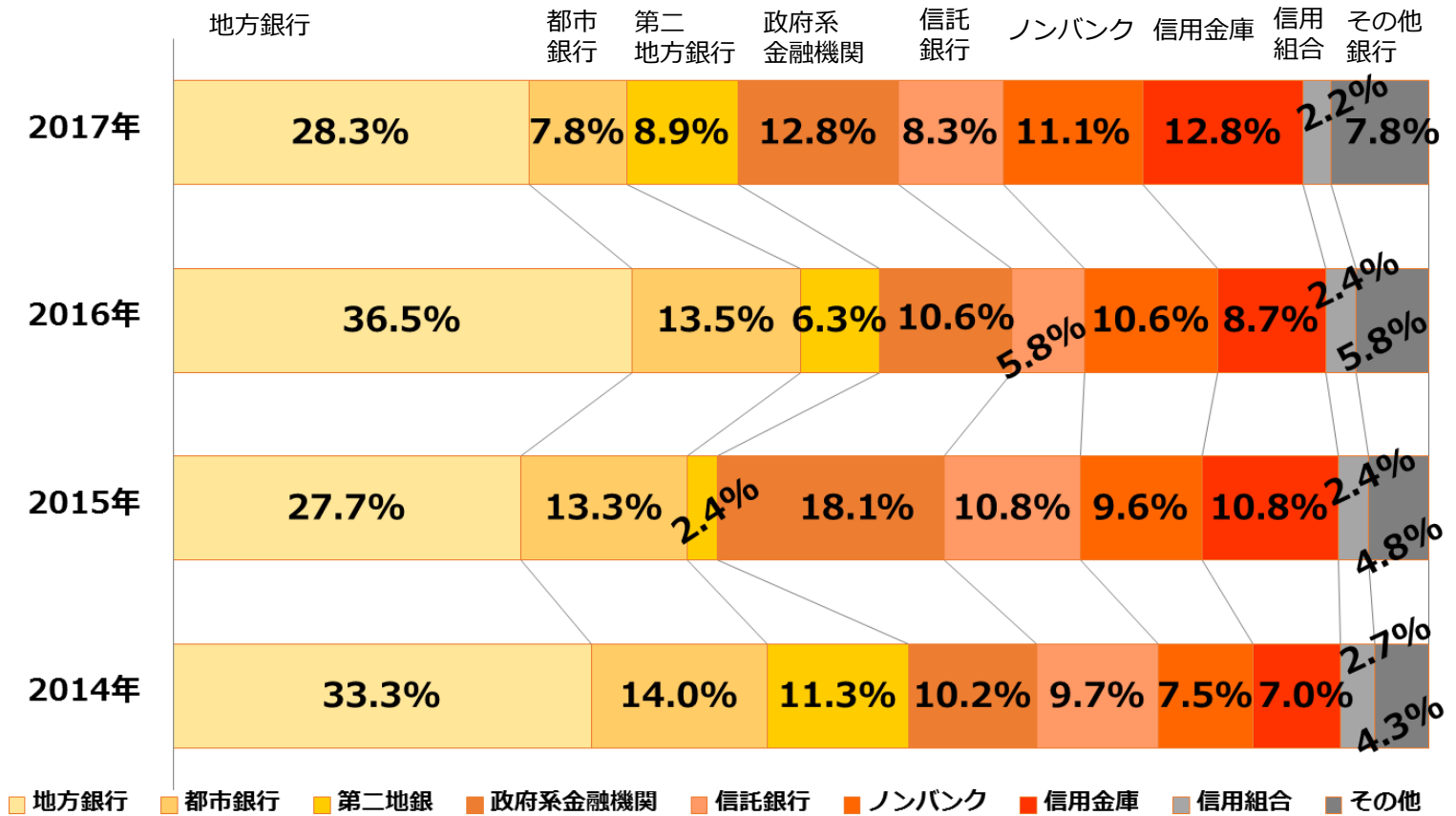
「物件を購入した」と回答した方への質問

(複数回答可)

## Q 融資はどの金融機関を使いましたか？

### 「政府系金融機関」「信用金庫」シェア上位に

融資の際に利用した金融機関は、「地方銀行」(28.3%)が最も多かったが、前回調査からは8.2ポイント減少した。続く「政府系金融機関」と「信用金庫」は12.8%で、前回よりシェアを増やした。一方、「都市銀行」(7.8%)は同5.7ポイント減少した。



<銀行例>

地方銀行 (例：スルガ銀行・千葉銀行・静岡銀行・横浜銀行など)

都市銀行 (例：りそな銀行・三井住友銀行・みずほ銀行 など)

第二地方銀行 (例：八千代銀行・大光銀行など)

政府系金融機関 (例：日本政策金融公庫など)

信託銀行 (例：オリックス銀行・他、信託銀行と付く銀行)

ノンバンク (例：三井住友トラスト・ローン&ファイナンス、ジャックスなど)

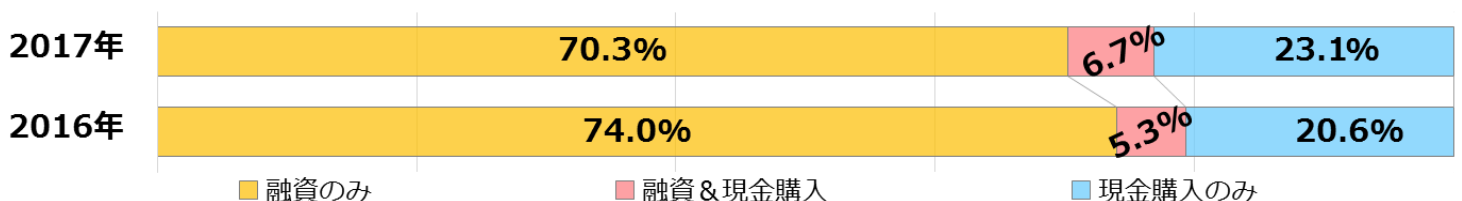
信用金庫 (信用金庫と付く銀行)

信用組合 (信用組合と付く銀行)

その他の銀行 (例：SBJ銀行・ソニー銀行など)

### 【購入手段】 今回(2017年4月調査)と前回(2016年10月調査)の比較

購入時に現金と融資のどちらを利用したかについては、「融資のみでの購入」が70.3%、「現金のみでの購入」が23.1%、「融資と現金購入のどちらも利用した」が6.7%となった。前回調査から比べると現金購入が2.5ポイント増加した。

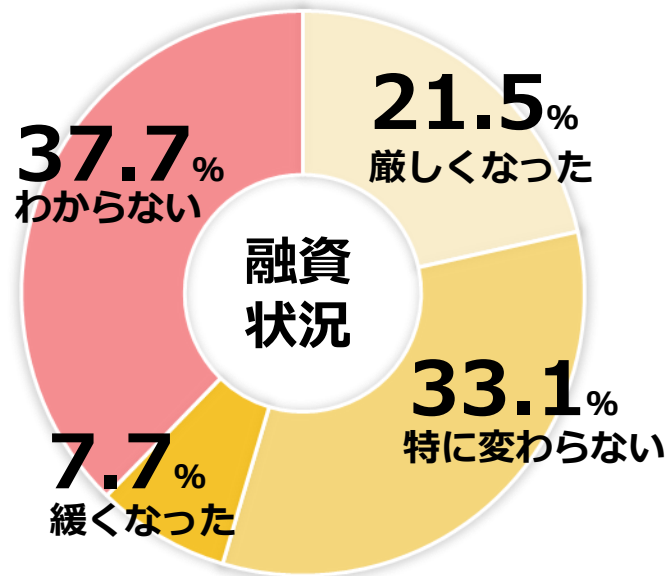




Q 金融機関の融資状況について、変化を感じることはありますか？

### 2割が「融資が厳しくなった」と回答

金融機関の融資状況については、「わからない」(37.7%)が最も多く、次いで、「特に変わらない」(33.1%)となった。一方で「厳しくなった」(21.5%)、「緩くなった」(7.7%)と変化を感じている投資家は3割にのぼった。



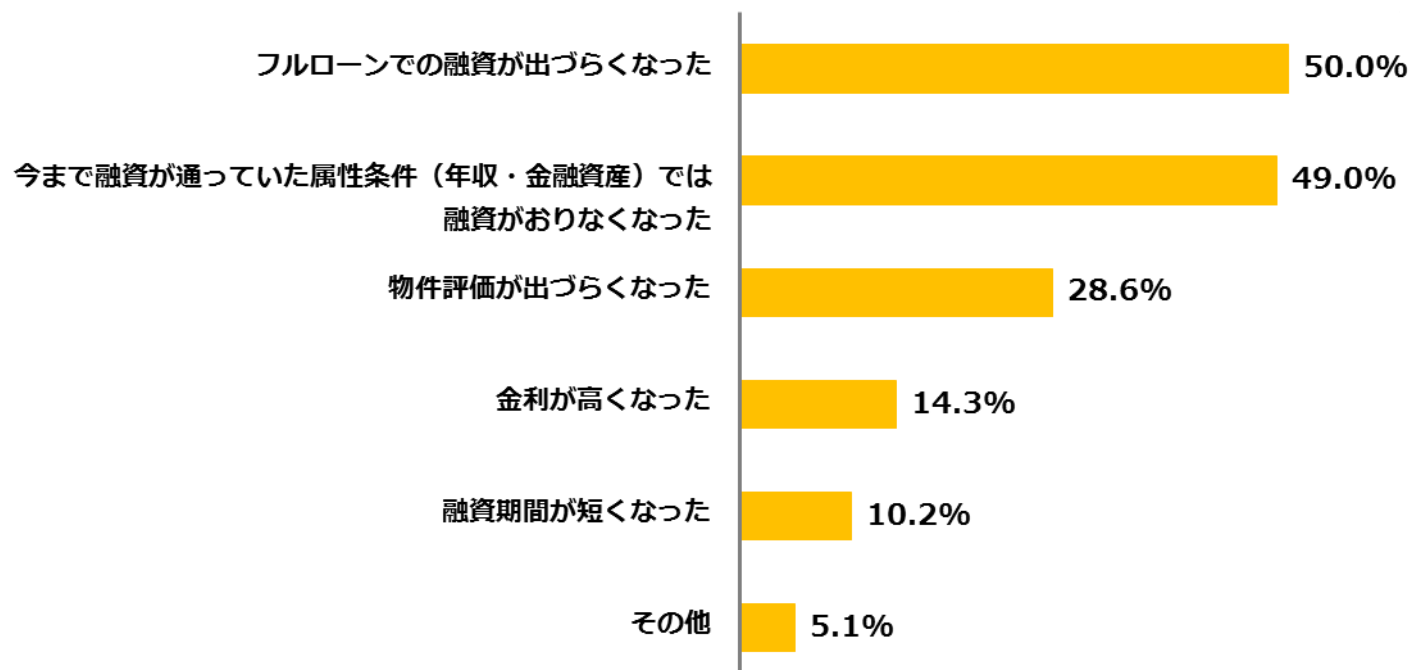
「厳しくなった」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 具体的にどのような点が厳しくなったと感じますか？

### 「フルローンが出ない」「属性が通じない」を実感

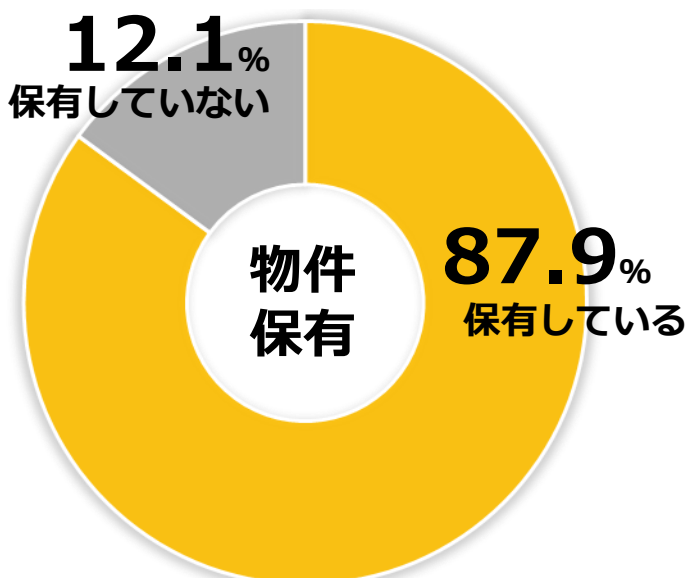
融資が厳しくなったと感じた理由としては、「フルローンでの融資が出づらくなった」(50.0%)が最も多く、次いで、「今まで融資が通っていた属性条件(年収・金融資産)では、融資がおりなくなった」(49.0%)が続く。また、「事業としての健全性が厳しく見られた」や「審査の時間が長くなった」という回答も見られた。



Q 現在、収益物件を保有していますか？

## アンケート回答者の88%が物件を保有

収益物件を保有しているかの質問では、「保有している」が87.9%で、「保有していない」の12.1%を大きく上回った。



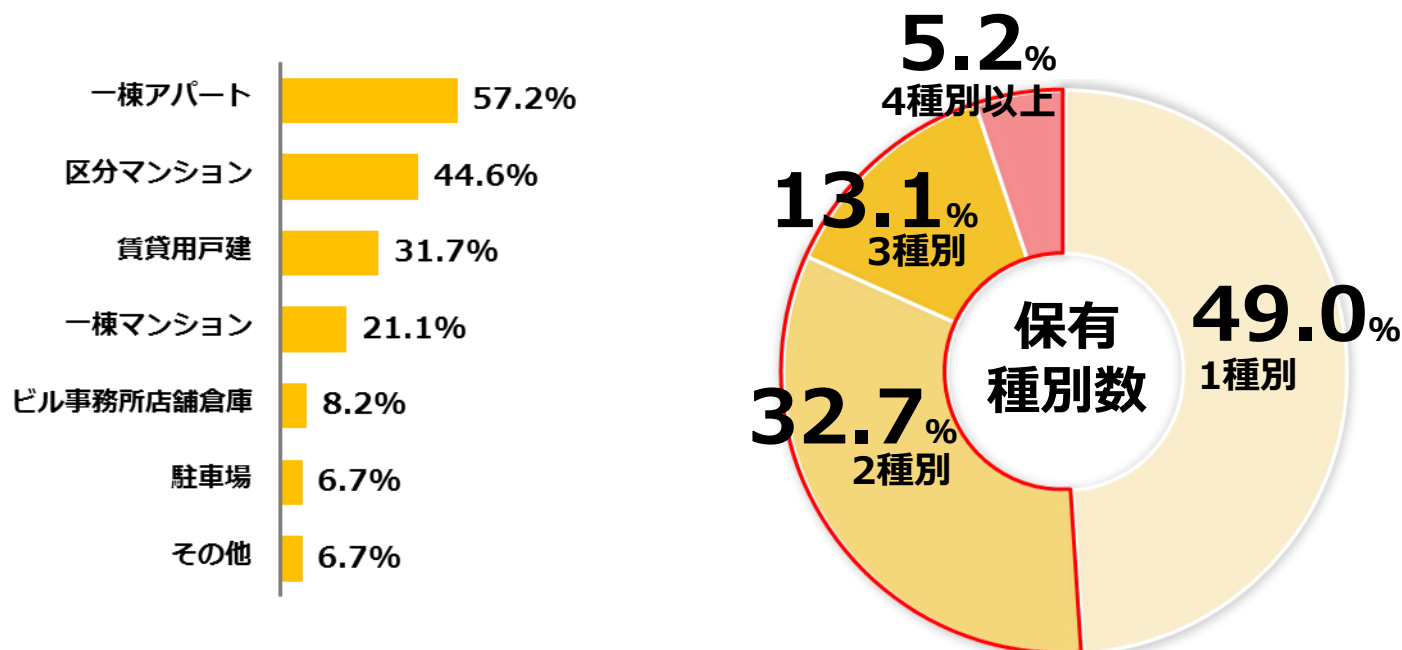
「収益物件を保有している」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 保有している物件の種別は何ですか？

## 51%が「2種別」以上の不動産を保有

保有している物件の種別は、「一棟アパート」(57.2%)が最も多く、次いで、「区分マンション」(44.6%)、「賃貸戸建」(31.7%)となった。また、2種別以上の不動産を保有する投資家が半数以上を占めた。



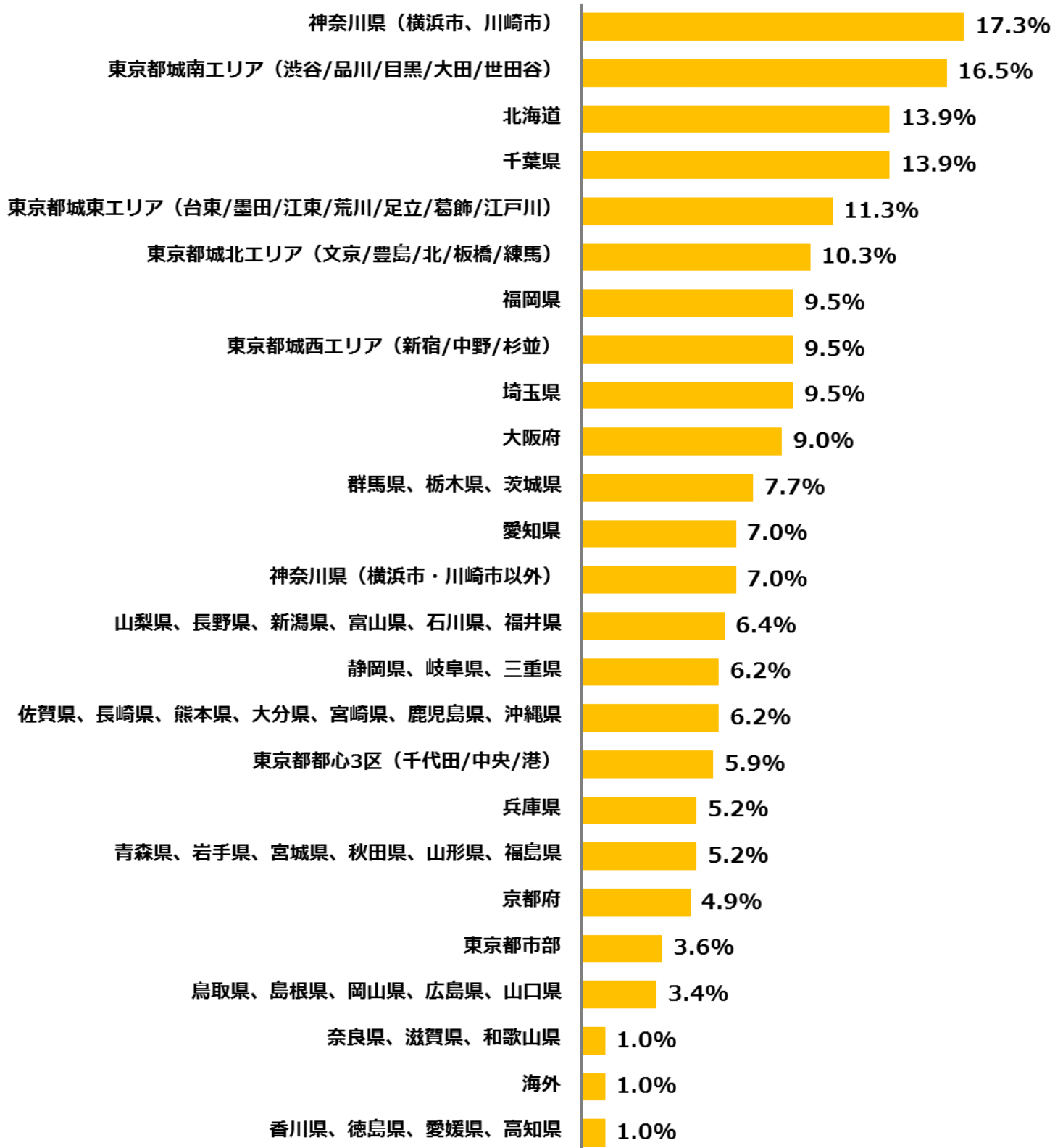
「収益物件を保有している」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 保有している物件の所在地はどこですか？

## 「横浜市、川崎市」の収益物件が17.8%

保有している物件の所在地は「神奈川県横浜市・川崎市」(17.8%)が最も多く、次いで、「東京都城南エリア」(15.5%)となった。両エリアは多摩川を挟んで隣接するエリア。

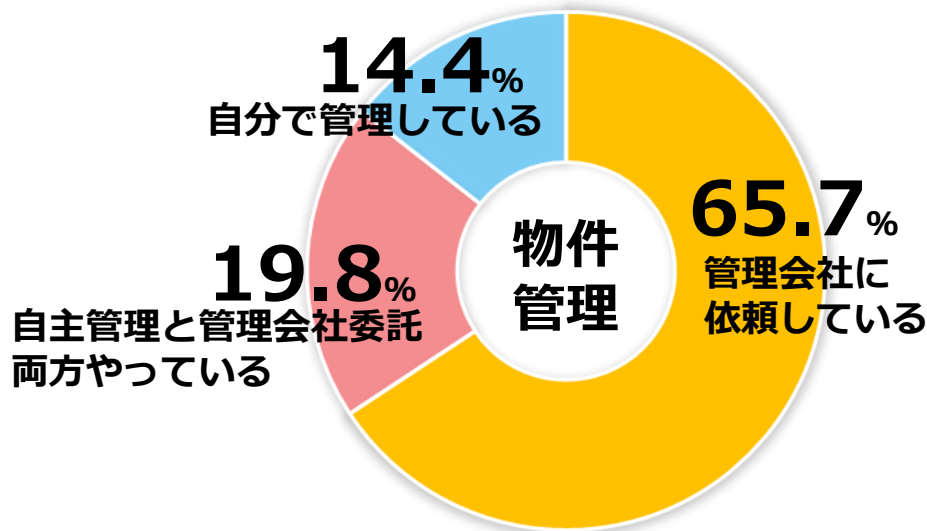


「収益物件を保有している」と回答した方への質問

Q 保有している物件の管理はどうしてですか？

## 6割以上が管理会社へ管理を委託

保有物件の管理方式については「管理会社に委託」(65.7%)が最も多く、次いで、「自主管理と管理会社委託の両方」(19.8%)となり、併用を含めると85.5%が管理会社へ委託している結果となった。



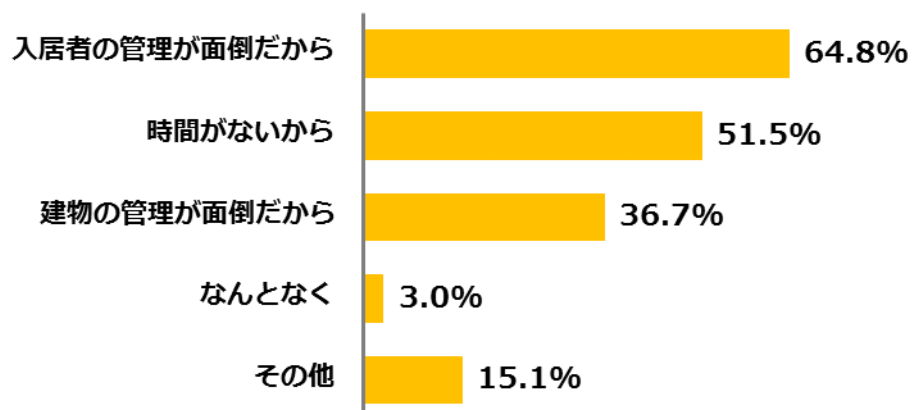
「管理会社に委託, 両方」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 管理会社に委託する理由は何ですか？

## 65%が「入居者の管理の面倒」を理由に委託

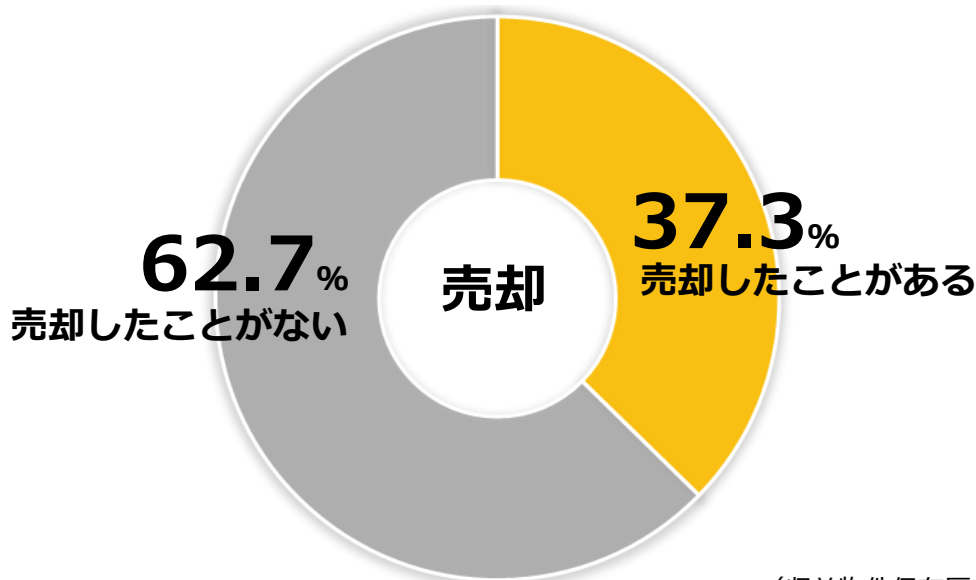
保有物件を管理会社に委託する理由は、「入居者の管理が面倒だから」(64.8%)が最も多く、次いで、「時間がないから」(51.5%)となった。また、「物件が遠隔地にある」との回答も複数見られた。



Q 今までに物件の売却をしたことがありますか？

### 37%が売却経験あり

収益物件の保有経験があると回答した人のうち、「売却経験がある」人は37.3%、「売却経験がない」人は62.7%だった。



(収益物件保有歴がある人で集計)

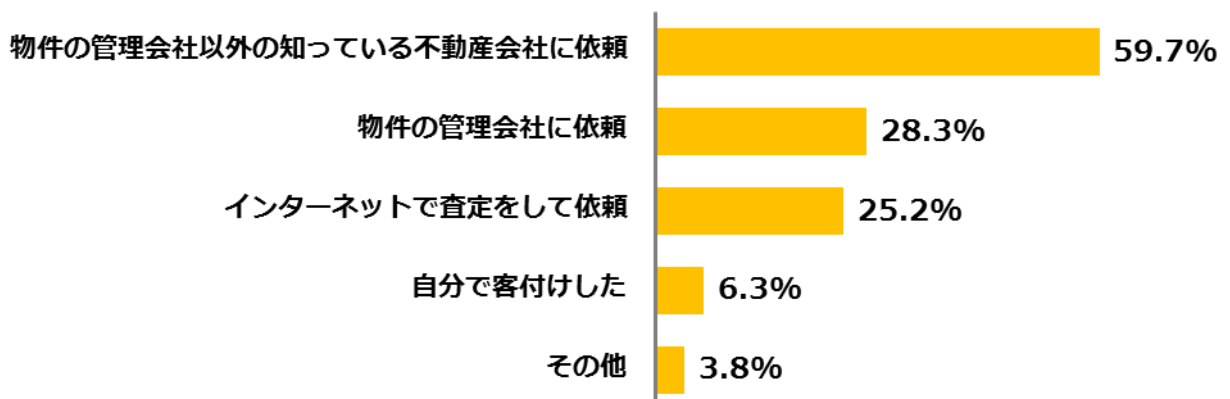
「売却をしたことがある」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q 売却した際の手段は何ですか？

### 売却時、6割が物件管理とは別の不動産会社へ依頼

売却を誰に依頼したかについては、「物件の管理会社以外の知っている不動産会社に依頼」(59.7%)が最も多く、次いで、「物件の管理会社に依頼」(28.3%)、「インターネットで査定をして依頼」(25.2%)となった。



「売却をしたことがある」と回答した方への質問

(フリー回答)

Q なぜ、その手段を選びましたか？

## 「高く」「早く」売却してくれることがポイント

売却の依頼先を選ぶ際の理由としては、「高く売却」「早く売却」が多数を占め、管理会社に限らず、この目的を叶えてくれる相手に依頼をするケースが多いことがわかった。一方で、信頼する担当者がいるかに重きをおくという回答も複数見られた。

物件の管理会社以外の知っている不動産会社に依頼 59.7%

「高く売るため」「早く売却できそうだから」「販売力」「仲介に強い会社だと知っていたから」  
「信頼する担当者がいたから」「知り合いだから」

物件の管理会社に依頼 28.3%

「楽だから」「管理も売買も得意だから」「管理を委託して間もなかったため、悪いと思ったから」  
「物件をよく知っているため」「賃貸管理で一定の信頼があったから」「営業が誠実な対応をするから」

インターネットで査定をして依頼 25.2%

「スピーディーに高い値段で売却するため」「査定額の違いを知りたかったから」「希望価格で売却するため」  
「複数業者を比較したかったから」「間口を広くして、良い条件で売却したいから」「知り合いがいないから」

自分で客付けした 6.3%

「希望通りの売却価格で、スムーズに売却できると思ったから」「手数料が勿体無いから」「個人で設立した法人への売却だから」「不動産関係の仕事をしているから」「知り合いへの売却だから」

その他 3.8%

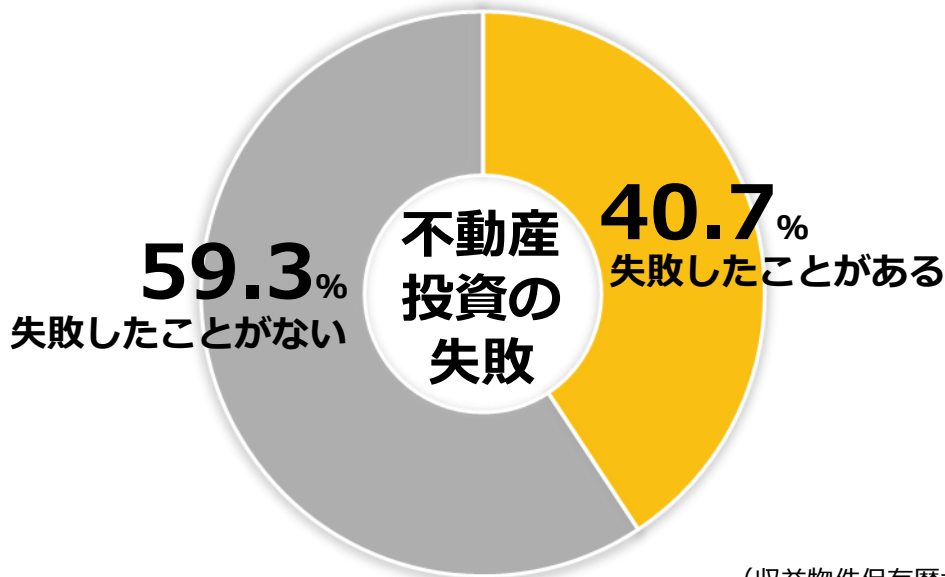
「手数料が勿体無いから」「個人で設立した法人への売却だから」「不動産関係の仕事をしているから」



Q 今までに不動産投資で失敗したことがありますか？

## 4割は不動産投資の「失敗」経験あり

不動産投資で「失敗したことがある」と40.7%が回答。「失敗したことがない」は59.3%だった。



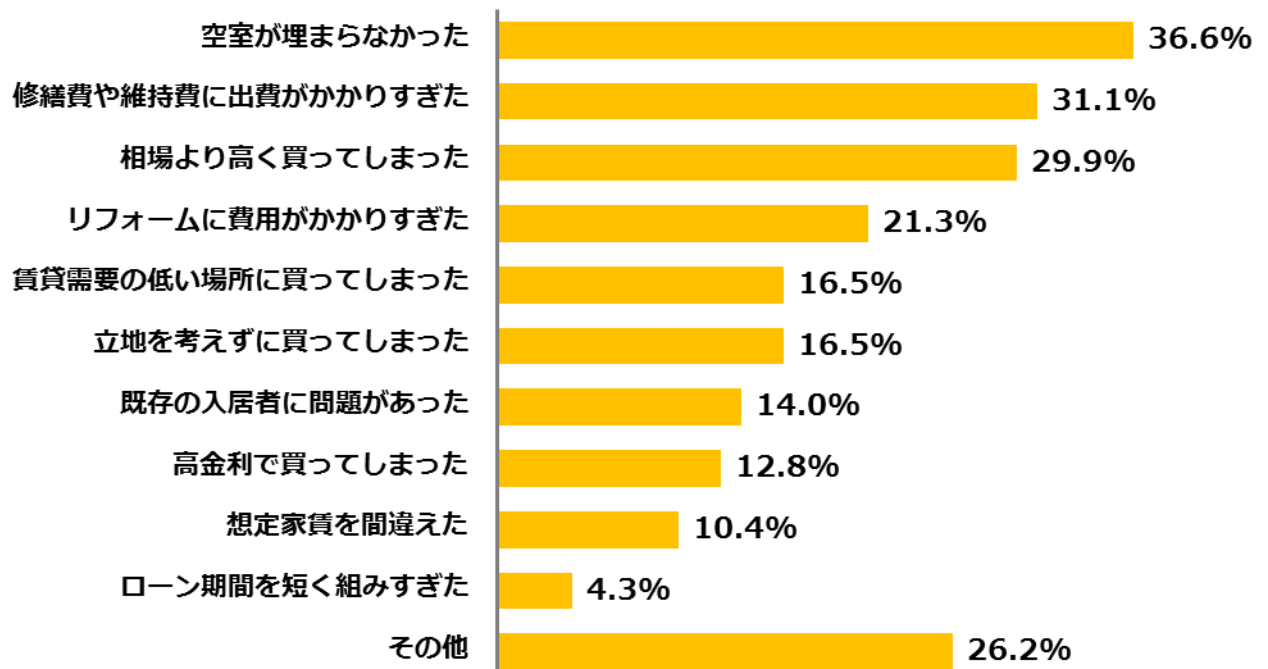
「失敗したことがある」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q どんな失敗をしましたか？

## 37%が失敗の理由として「空室の長期化」をあげる

不動産投資で失敗した内容としては、「空室が埋まらなかった」(36.6%)が最も多く、次いで、「修繕費や維持費に出費がかかりすぎた」(31.1%)、「相場より高く買ってしまった」(29.9%)となった。また、「新規の入居者の素行が悪かった」や「物件価格が下落した」「CFが出なかった」などの回答も見られた。



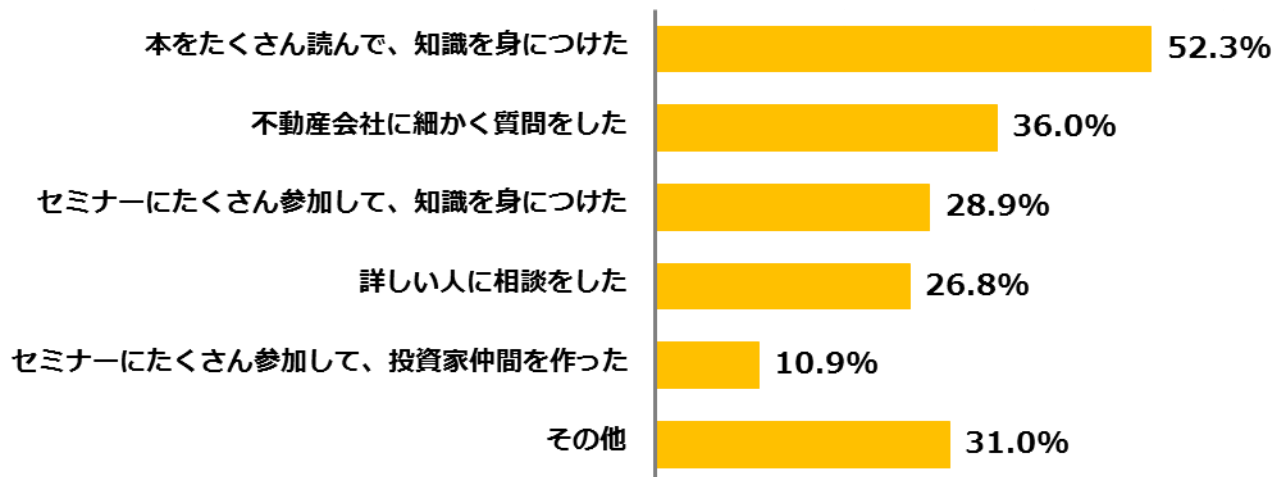
「失敗したことがない」と回答した方への質問

(複数回答可)

Q なぜ失敗しないで済んだと思いますか？

## 52%が「本からの知識」で失敗を防げたと回答

不動産投資で失敗しないで済んだ理由としては、「本をたくさん読んで、知識を身につけた」(52.3%)が最も多く、次いで、「不動産会社に細かく質問をした」(36.0%)となった。その他に、「まだ始めたばかりで、成功か失敗か判断がつかない」「始めたばかりで出口までいっていないからわからない」という回答も複数見られた。

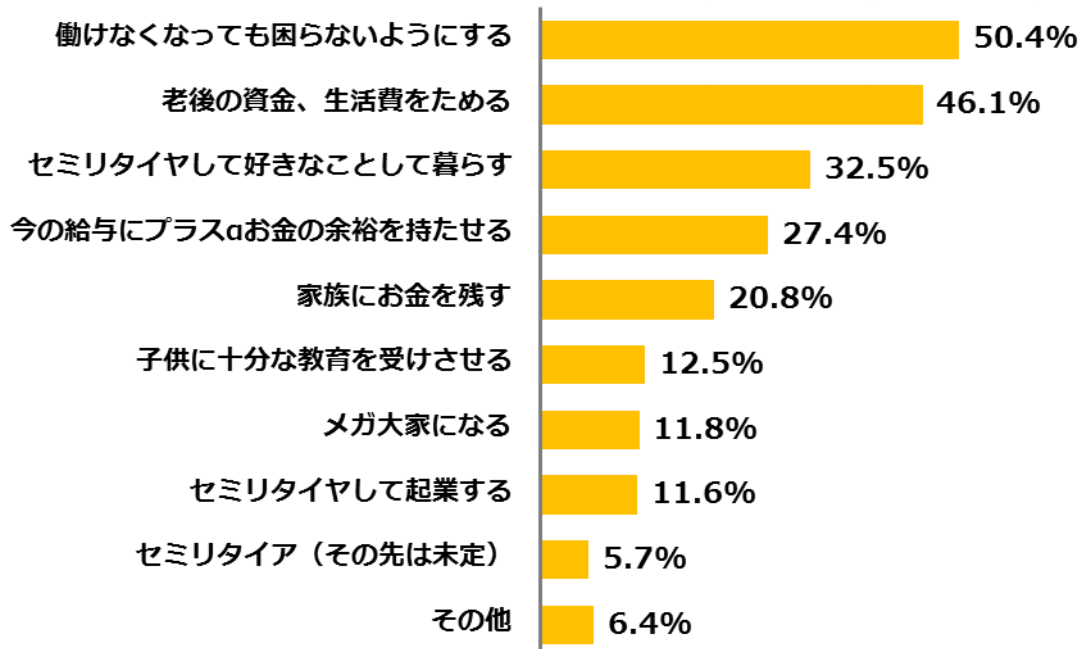


(3つまで回答可)

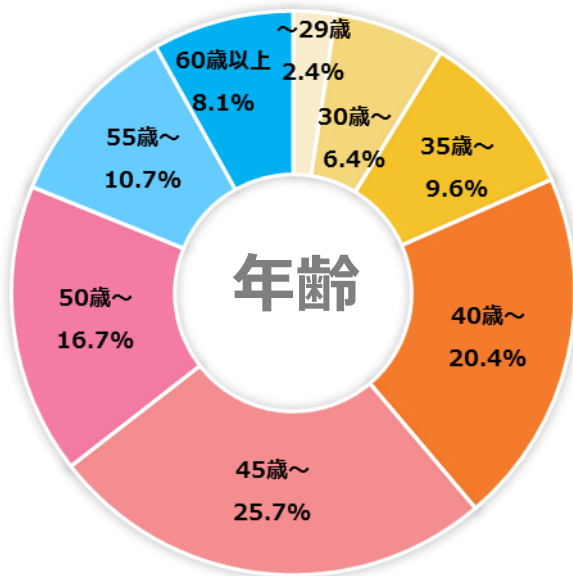
Q 不動産投資を通して描いている将来の夢・目標は何ですか？

## 半数が「働けなくなったらのため」に投資

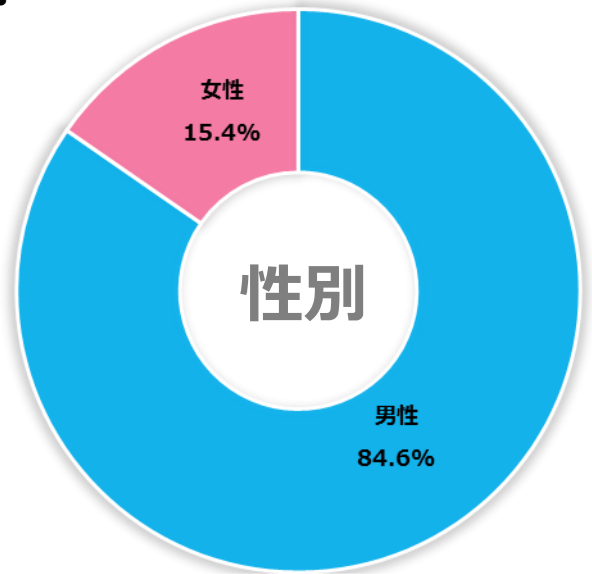
不動産投資を通して叶えたい将来の夢・目標は、「働けなくなっても困らないようにする」(50.4%)が最も多く、次いで、「老後の資金、生活費をためる」(46.1%)等、生活費を目的とする人が多い結果となった。その他、「不動産投資自体が楽しみ」、「社会貢献したい」、「事業の多角化でリスクヘッジ」といった回答も見られた。



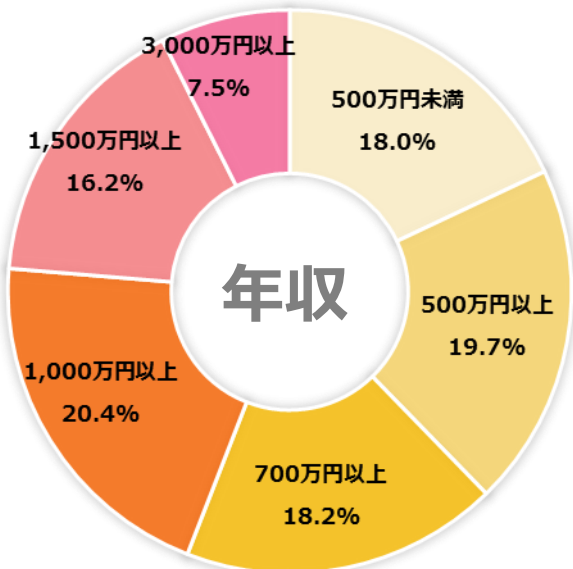
## ■ 年齢



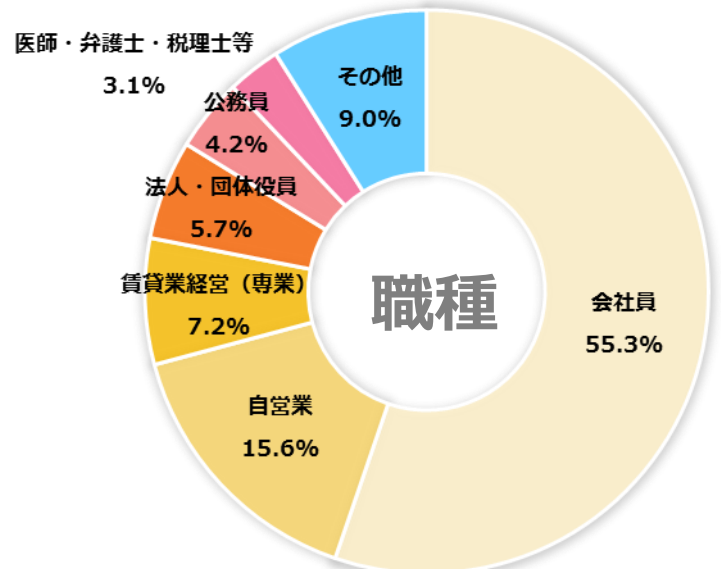
## ■ 性別



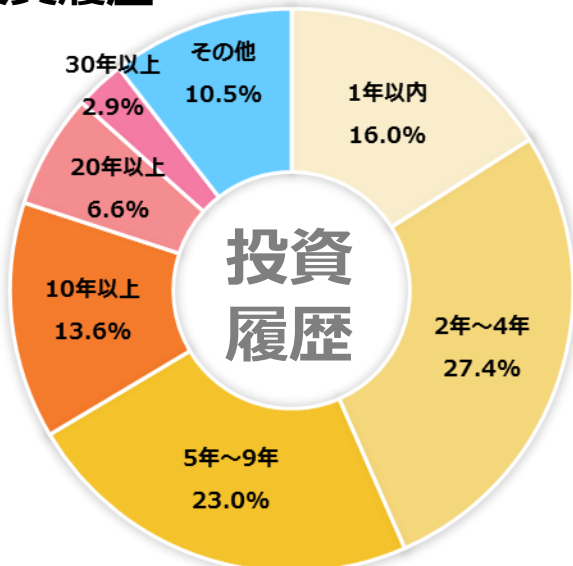
## ■ 年収



## ■ 職種



## ■ 投資履歴



※その他=これから購入予定・以前購入した自宅を賃貸しているのみ・なし

## ■ 年齢×職種 ※職種別の年齢ボリュームゾーン上位2位は塗りつぶし

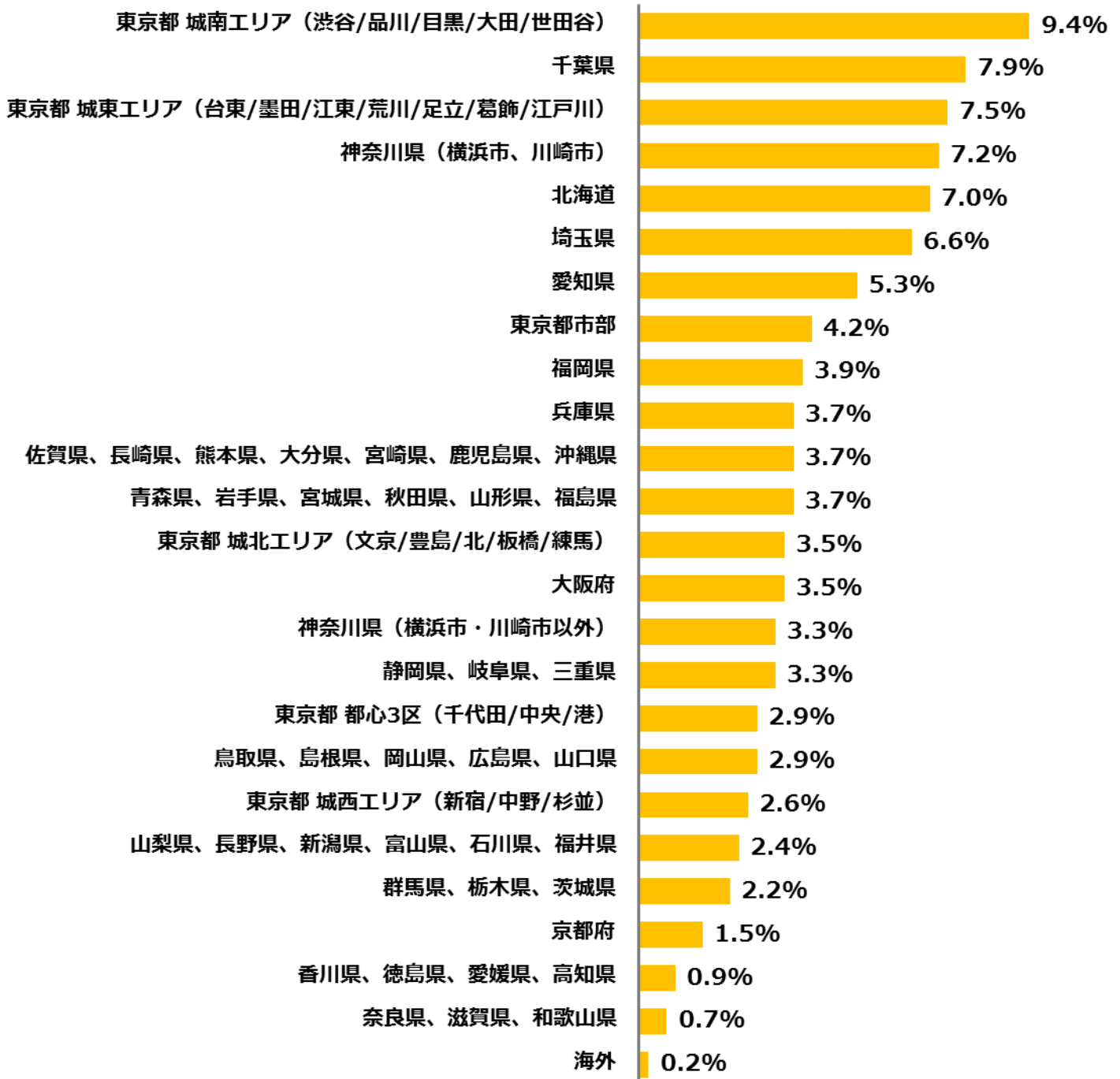
		職種							全体
		会社員	自営業	法人役員 団体役員	賃貸業 経営 (専業)	公務員	医師 弁護士 税理士等	その他	
年齢	～29歳	1.1%	0.4%			0.4%	0.2%	0.2%	2.4%
	30歳～	3.7%	0.7%	0.2%	0.2%	0.7%		0.9%	6.4%
	35歳～	7.2%	0.7%	0.2%	0.2%	0.4%	0.2%	0.7%	9.6%
	40歳～	13.4%	3.9%	0.4%	0.9%	0.2%	0.9%	0.7%	20.4%
	45歳～	16.0%	2.6%	1.8%	1.8%	1.1%	0.4%	2.0%	25.7%
	50歳～	8.3%	3.1%	2.0%	0.7%	0.4%	0.4%	1.8%	16.7%
	55歳～	4.8%	2.2%	0.4%	1.3%	0.4%	0.7%	0.9%	10.7%
	60歳～	0.7%	2.0%	0.7%	2.2%	0.4%	0.2%	2.0%	8.1%
	全体	55.3%	15.6%	5.7%	7.2%	4.2%	3.1%	9.0%	100.0%

## ■ 投資履歴×職業 ※職種別の投資履歴ボリュームゾーン上位2位は塗りつぶし

		職種							全体
		会社員	自営業	法人役員 団体役員	賃貸業 経営 (専業)	公務員	医師 弁護士 税理士等	その他	
投資 履歴	1年以内	11.8%	1.5%	0.4%		0.2%	0.9%	1.1%	16.0%
	2年～4年	12.5%	3.9%	2.2%	2.2%	0.7%	0.7%	0.9%	23.0%
	5年～9年	15.8%	4.6%	0.9%	1.1%	2.2%	0.4%	2.4%	27.4%
	10年以上	5.3%	2.4%	0.9%	2.2%	0.9%		2.0%	13.6%
	20年以上	2.0%	1.3%	1.1%	0.9%	0.2%	0.9%	0.2%	6.6%
	30年以上	0.7%	0.7%	0.2%	0.9%		0.2%	0.2%	2.9%
	その他	7.2%	1.1%					2.2%	10.5%
	全体	55.3%	15.6%	5.7%	7.2%	4.2%	3.1%	9.0%	100.0%

※その他=これから購入予定・以前購入した自宅を賃貸しているのみ・なし

## ■居住地



※調査データを引用する際は、「不動産投資と収益物件の情報サイト 健美家（けんびや）」と明記をお願いいたします。