

第9回不動産投資に関する意識調査

結果報告書

健美家株式会社

■お問い合わせ 健美家株式会社 広報室 牧野由衣 TEL:03-6804-5314 E-mail: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	p 3～ p 6
2. 物件の購入と融資について	p 7～ p 10
3. 賃貸物件の市場について	p 11
4. 賃貸経営について	p 12～ p 13
5. アンケート回答者の属性	p 14～ p 16

【調査対象】

健美家(けんびや) 登録会員約73,000名

【有効回答数】

526名

【調査期間】

2018年4月11日（水）～4月25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」だと思う・・・47.9% （p 3）

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・・・43.3% （p 10）

賃貸物件の市場について

・昨年春の繁忙期より良好であった・・・17.9% （p 11）

賃貸経営について

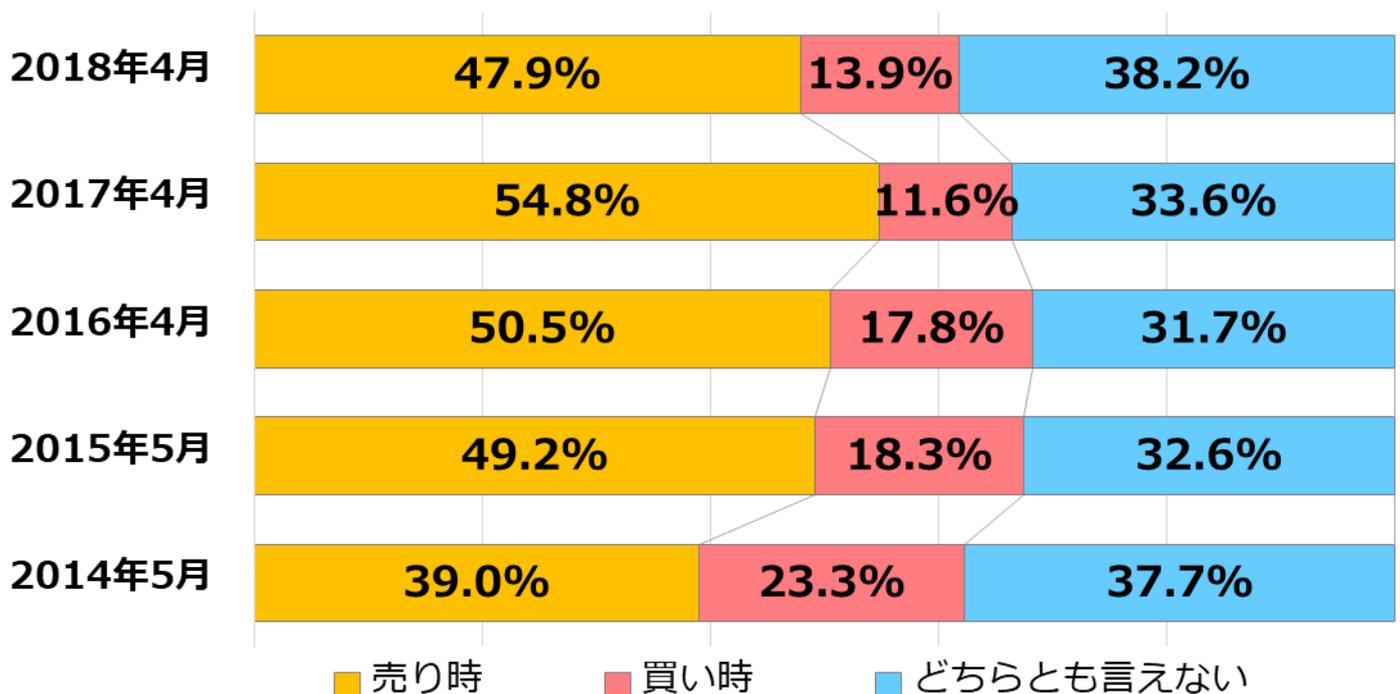
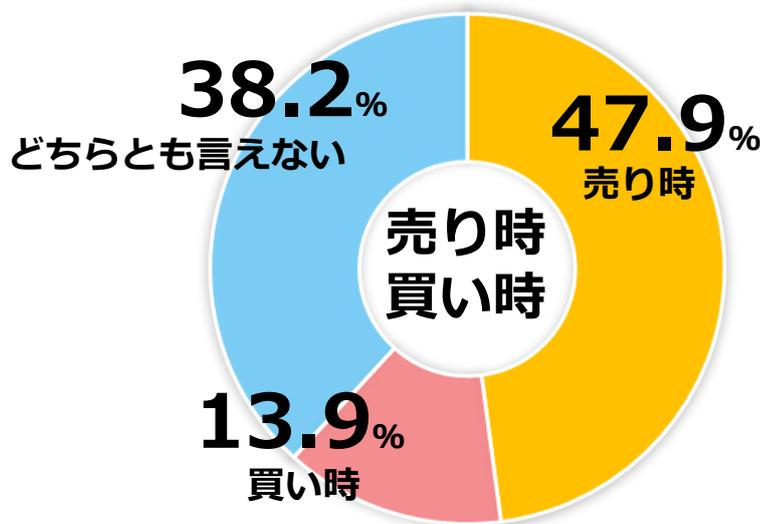
・将来的には家族に相続させたい・・・36.8% （p 12）

Q 投資用不動産は買い時だと思いますか？ 売り時だと思いますか？

「売り時」回答多数も、半数割れ 「どちらとも言えない」が過去4年で最高値に

前年比6.9ポイント減少し、3年ぶりに半数を下回る結果となったが、依然「売り時」の回答率が高い。

「どちらとも言えない」は、例年に比べて4.6ポイントと過去最大の増加率を示しており、過去最高の数値となった。



「売り時」と回答した方への質問

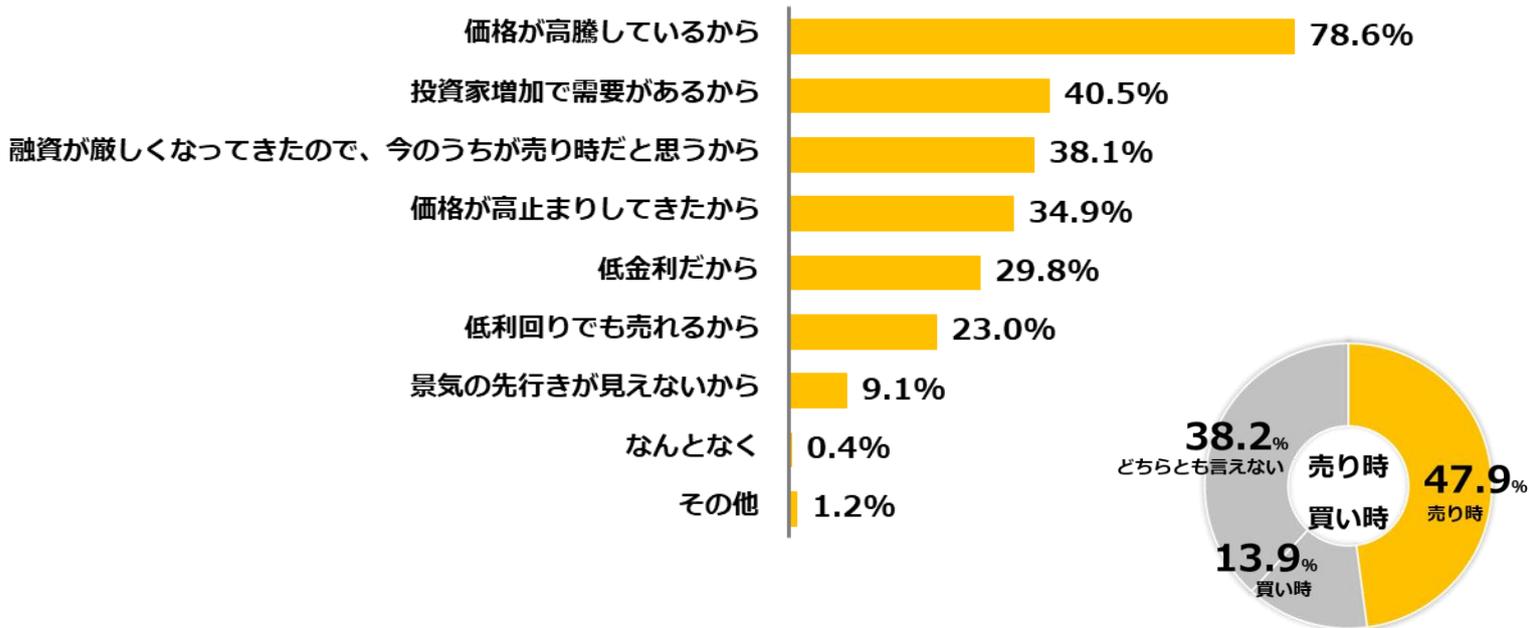
(複数回答可)

Q 売り時だと思ふ理由は何ですか？

78.6%が「価格の高騰」を理由に売り時と判断

「価格が高騰しているから」の回答が圧倒的。2番目に回答の多かった「投資家増加で需要があるから」に38.1ポイントの差をつけた。

また、これまで回答率の下位であった「融資の厳しさ」が、3番目に挙げられている。



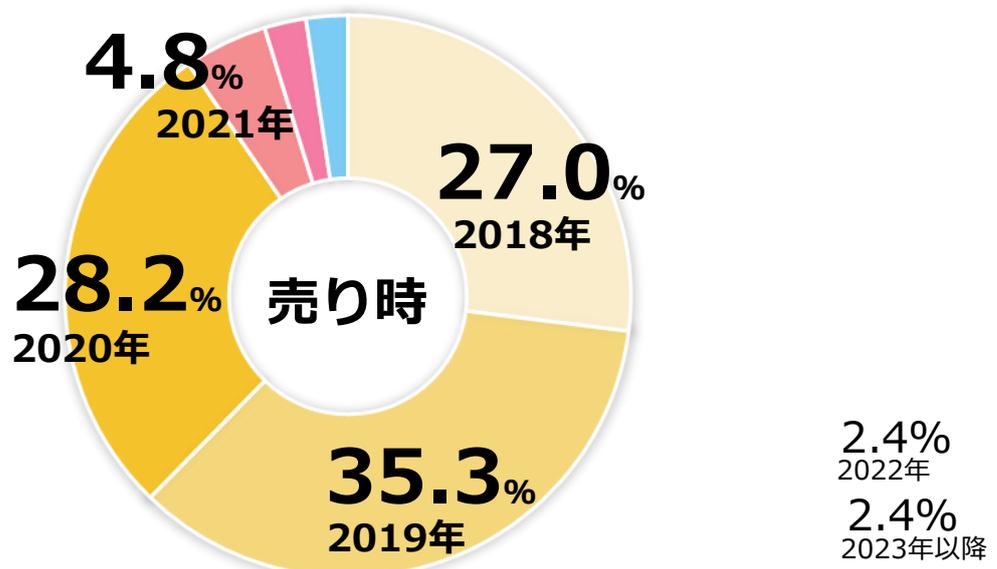
「売り時」と回答した方への質問

Q 売り時はいつまでだと思えますか？

35.3%が「2019年まで」と予測

35.3%が「2019年まで」と予測。

次いで28.2%の「2020年まで」となり、オリンピックイヤーまで、価格の高騰が続くと予測していることがうかがえる。



「買い時」と回答した方への質問

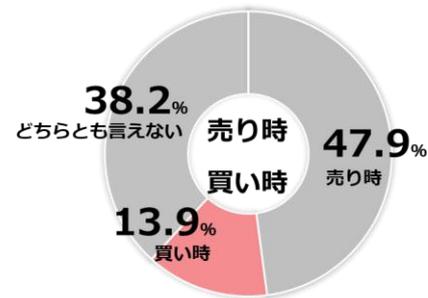
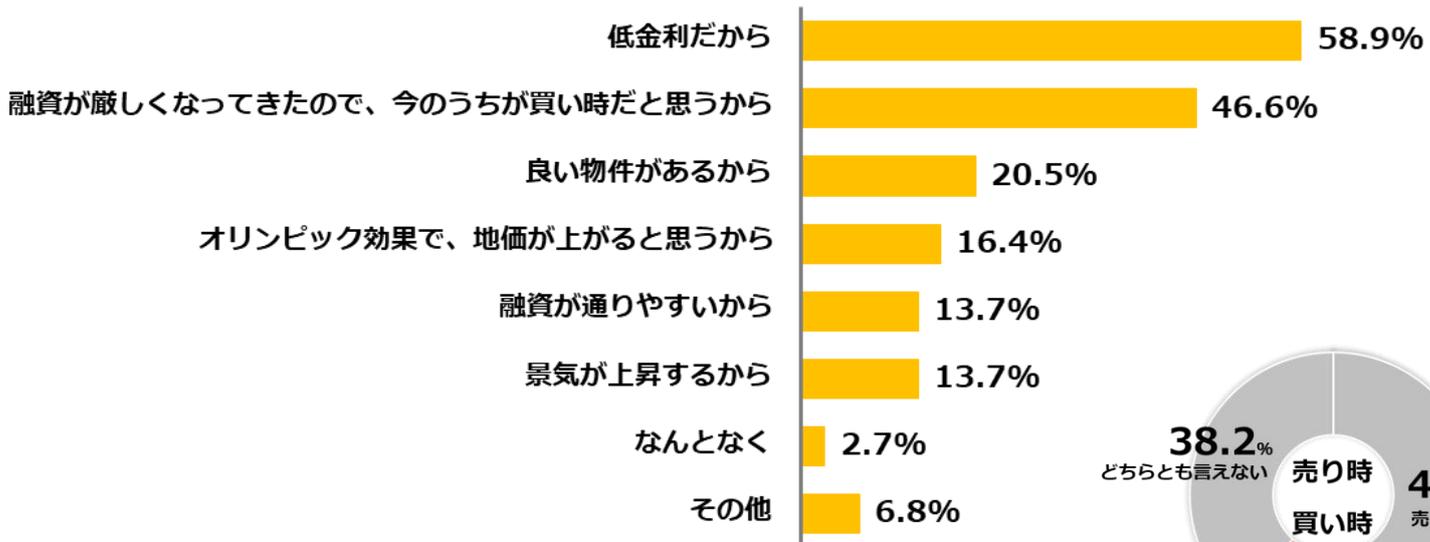
(複数回答可)

Q 買い時だと思ふ理由は何ですか？

58.9%が「低金利」を理由に買い時と判断

約6割が「低金利だから」と回答。次いで、「融資の厳しさ」が46.6%（昨対比29.6ポイント増加）と大幅増。

これまで上位に挙げられていた「融資が通りやすいから」（昨対比8.9ポイント減少）と逆転した。

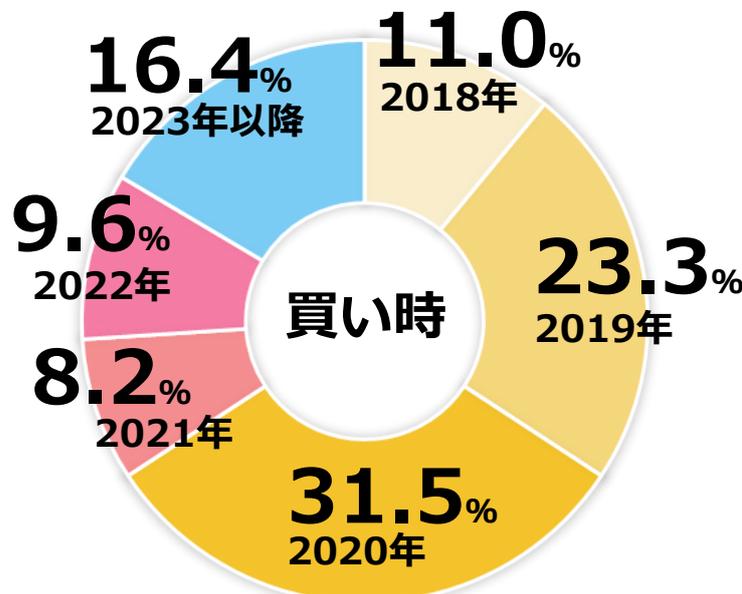


「買い時」と回答した方への質問

Q 買い時はいつまでだと思えますか？

「2020年まで」との予測が3割超え

「2020年まで」の31.5%が最も多い。2番目の「2019年まで」（23.3%）に次ぐのは、16.4%の「2023年以降」。オリンピック直後1～2年は、景気の様子見がうかがえる。



「どちらとも言えない」と回答した方への質問

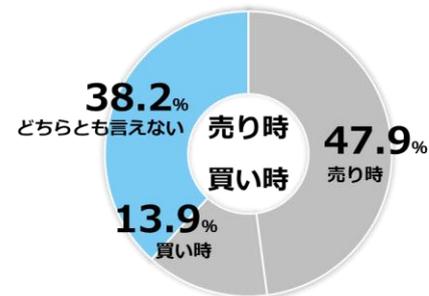
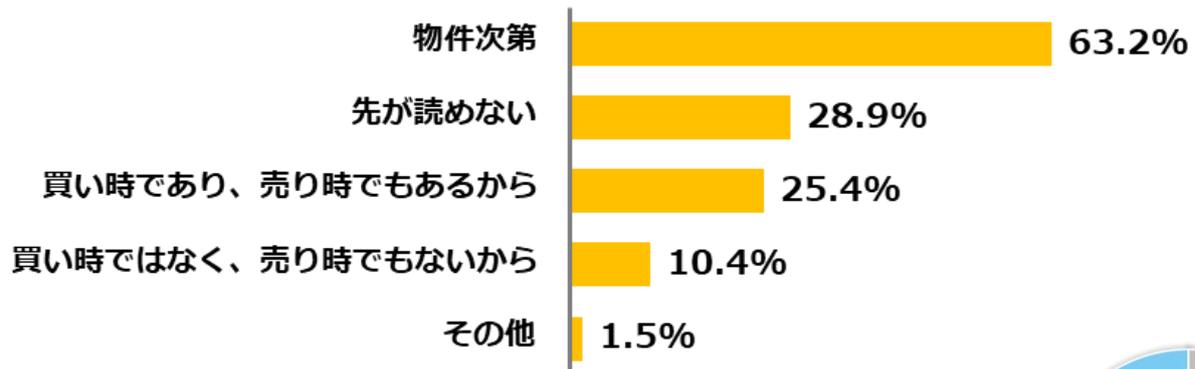
(複数回答可)

Q どちらとも言えない理由は何ですか？

63.2%が「物件次第」と回答

例年同様「物件次第」という回答が多数。景気や世の中の動きに左右されず、「希望条件」重視層が一定数いるといえる（p7回答参照）。

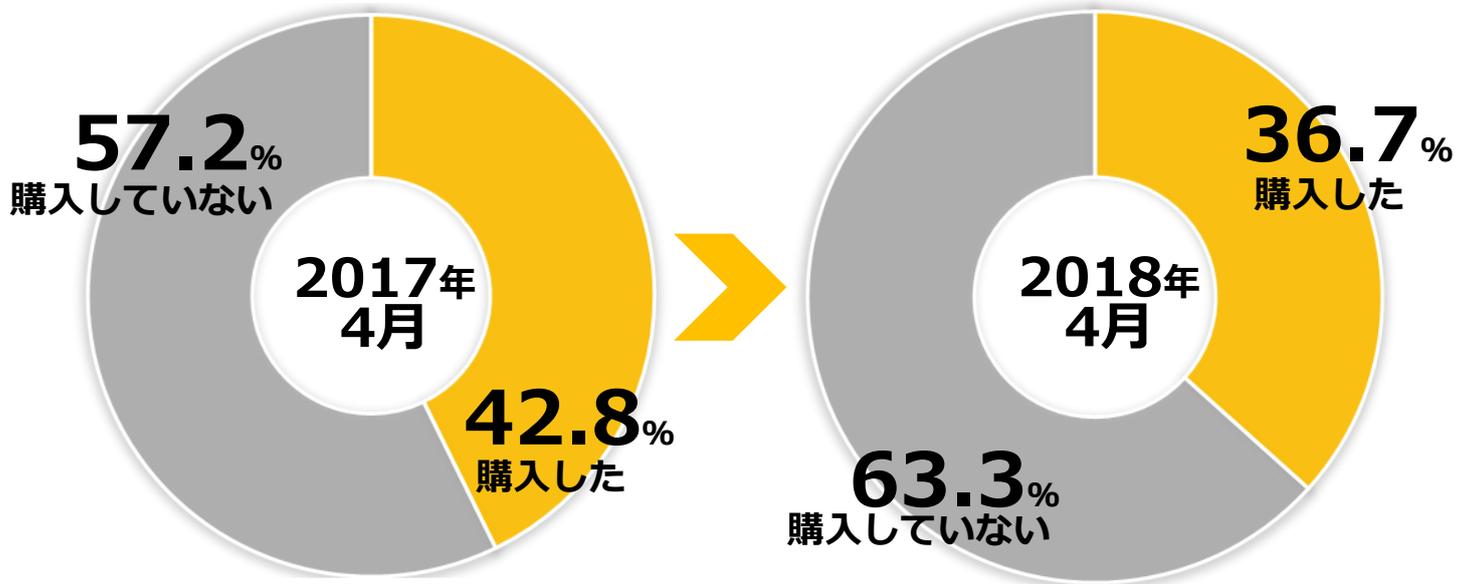
少数派として、「強気な価格過ぎて売買が成立しない」「価格は下がり始めているが、まだ変動があると思われる」といった様子を見ている意見が挙がった。



Q 2017年10月以降に物件を購入しましたか？

物件購入、1年前より6.1ポイント減少

p3の調査で「買い時」と答えた人が前年よりもポイントアップしていたが、実際に「購入した」と答えた人は、6.1ポイント減少している。



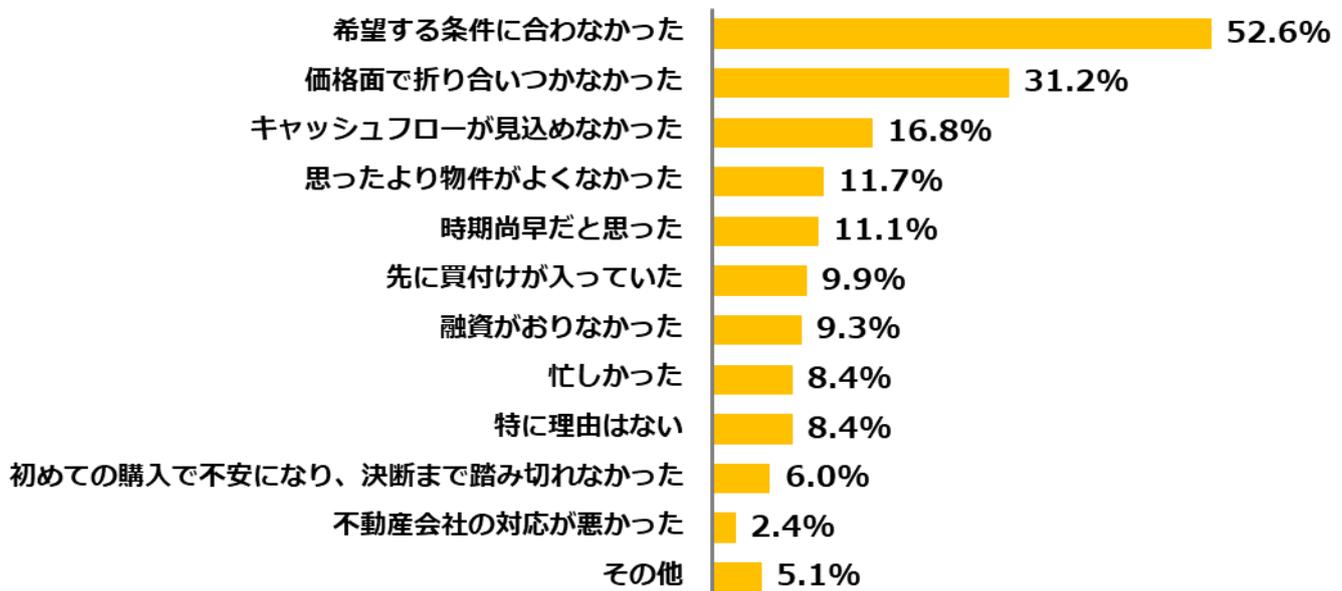
「物件を購入していない」と回答した方への質問

(3つまで回答可)

Q 購入しなかった理由は何ですか？

5割以上が「希望条件に合わず」断念

一番多い理由は「希望する条件に合わなかった」が52.6%と突出。次いで「価格面で折り合いがつかなかった」(31.2%)、「キャッシュフローが見込めなかった」(16.8%)と金銭的理由が挙げられた。

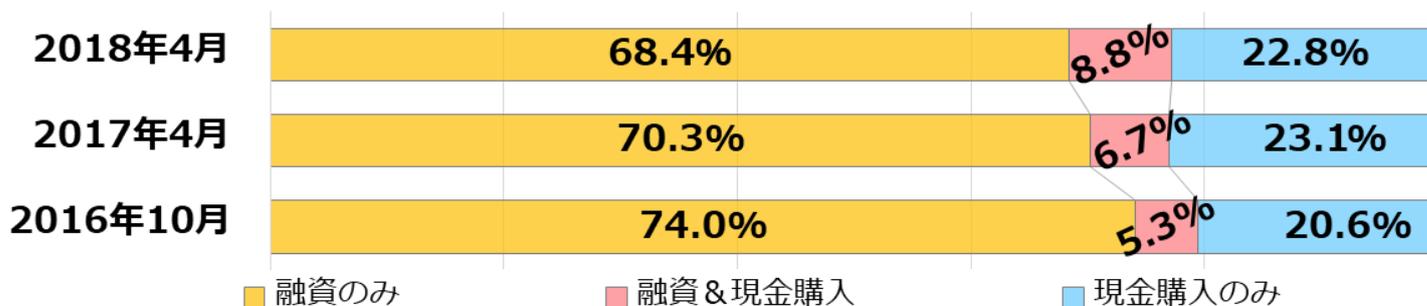
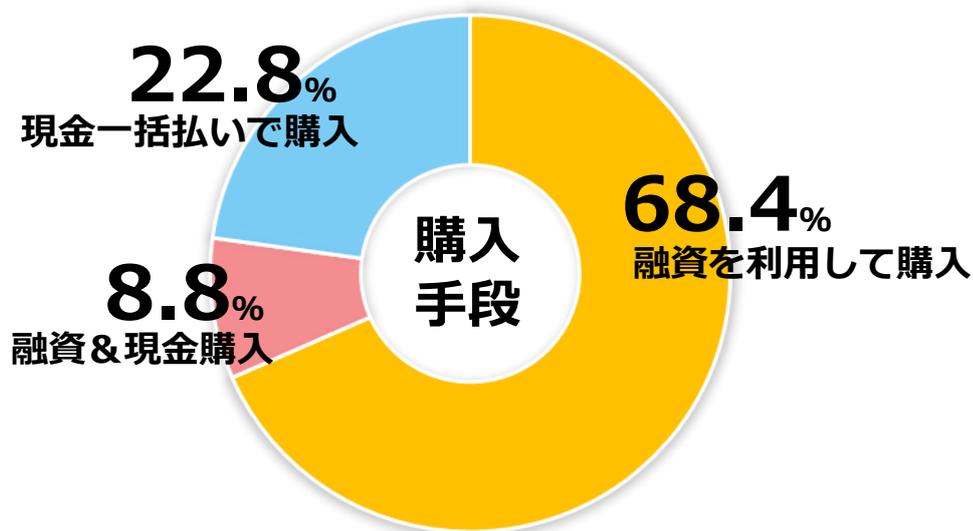


「物件を購入した」と回答した方への質問

Q 購入は、融資と現金のどちらを利用しましたか？

77.2%が融資を利用して購入

昨年、一昨年の調査時同様、約8割の人が融資を利用して物件を購入しているが、調査開始時（2016年10月）と比べると、現金を使っている人は5.7ポイント増加した。

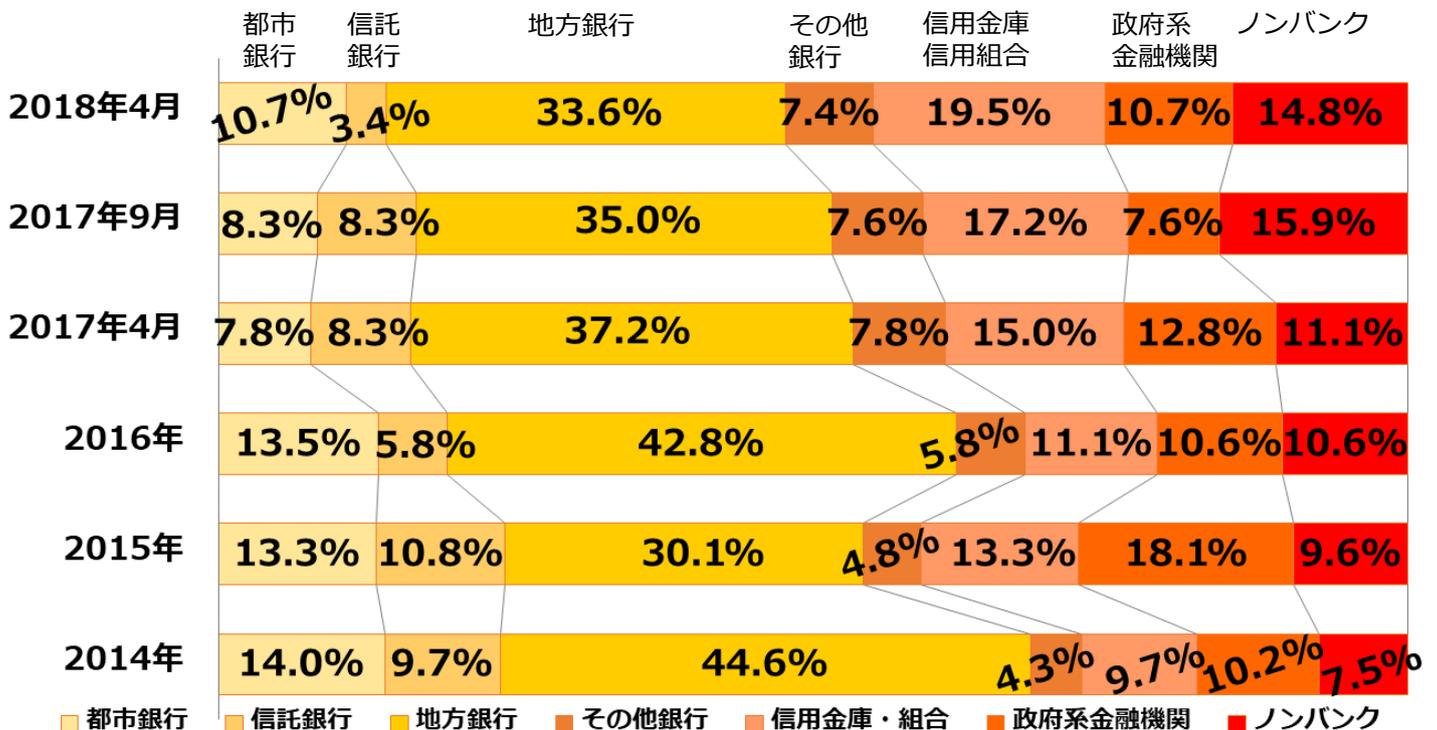
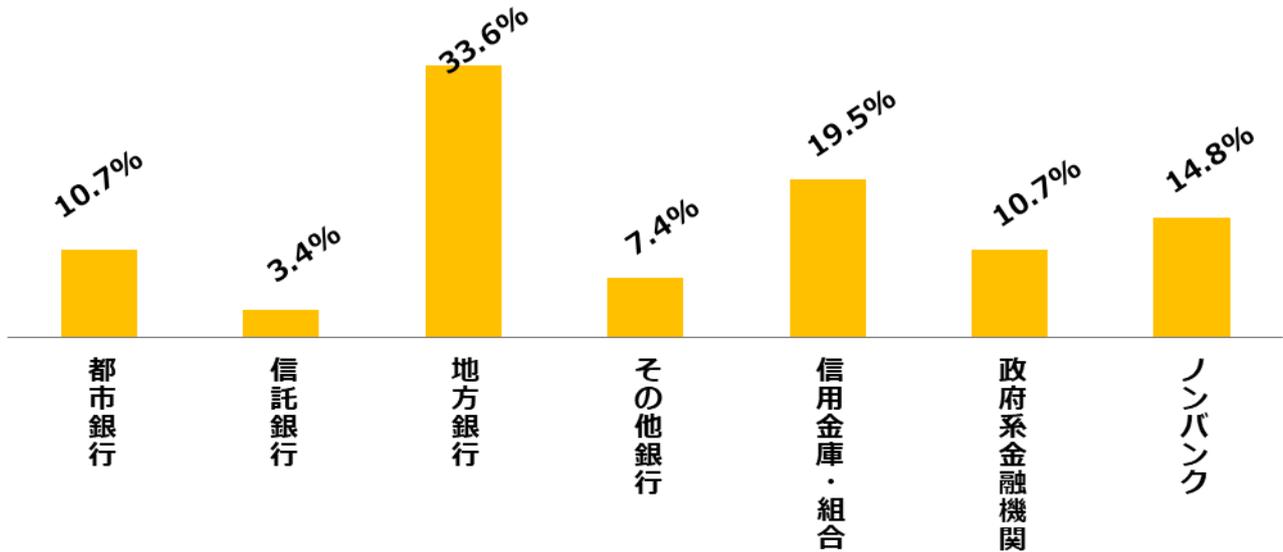


「融資を利用して購入」「融資&現金購入」と回答した方への質問

Q 融資はどの金融機関を使いましたか？

「信用金庫・組合」のシェアが拡大傾向に

全体のシェアは「地方銀行」が最も多いが、2016年から比べると9.2ポイント減少している。一方で、「信用金庫・組合」が年々増加。「都市銀行」「政府系金融機関」も回復傾向にある。



<銀行例>

都市銀行 (例：りそな銀行・三井住友銀行・みずほ銀行 など)

信託銀行 (例：オリックス銀行・他、信託銀行と付く銀行)

地方銀行 ※第二地方銀行 を含む (例：横浜銀行・静岡銀行・千葉銀行・スルガ銀行・八千代銀行・大光銀行など)

その他銀行 (例：SBJ銀行・ソニー銀行など)

信用金庫・信用組合 (信用金庫・信用組合と付く銀行)

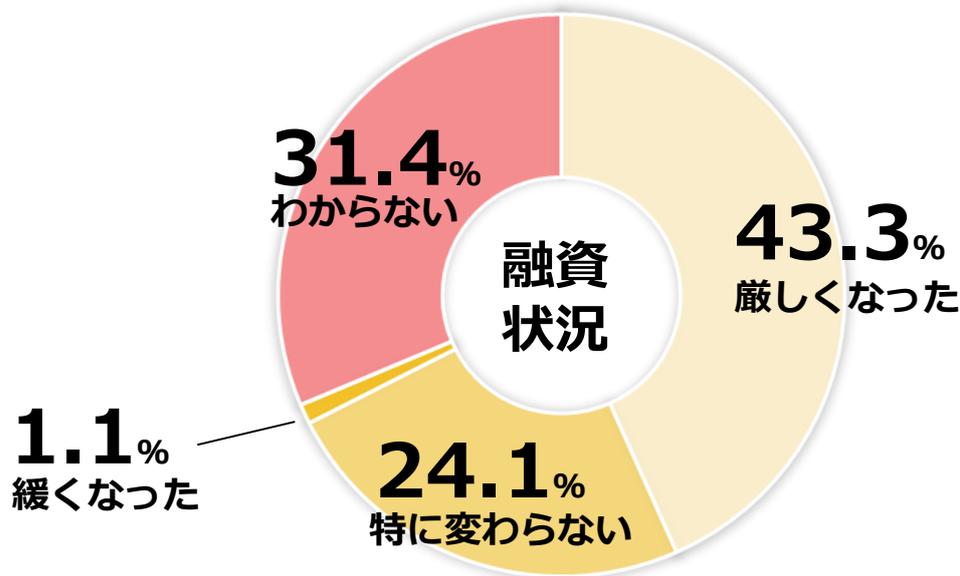
政府系金融機関 (例：日本政策金融公庫など)

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)

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？

「厳しくなった」が43.3%で今年の2倍に

融資状況について、「厳しくなった」（43.3%）が最も多い。昨年同時期と比べると21.8ポイント増加し、2倍以上の値になった。



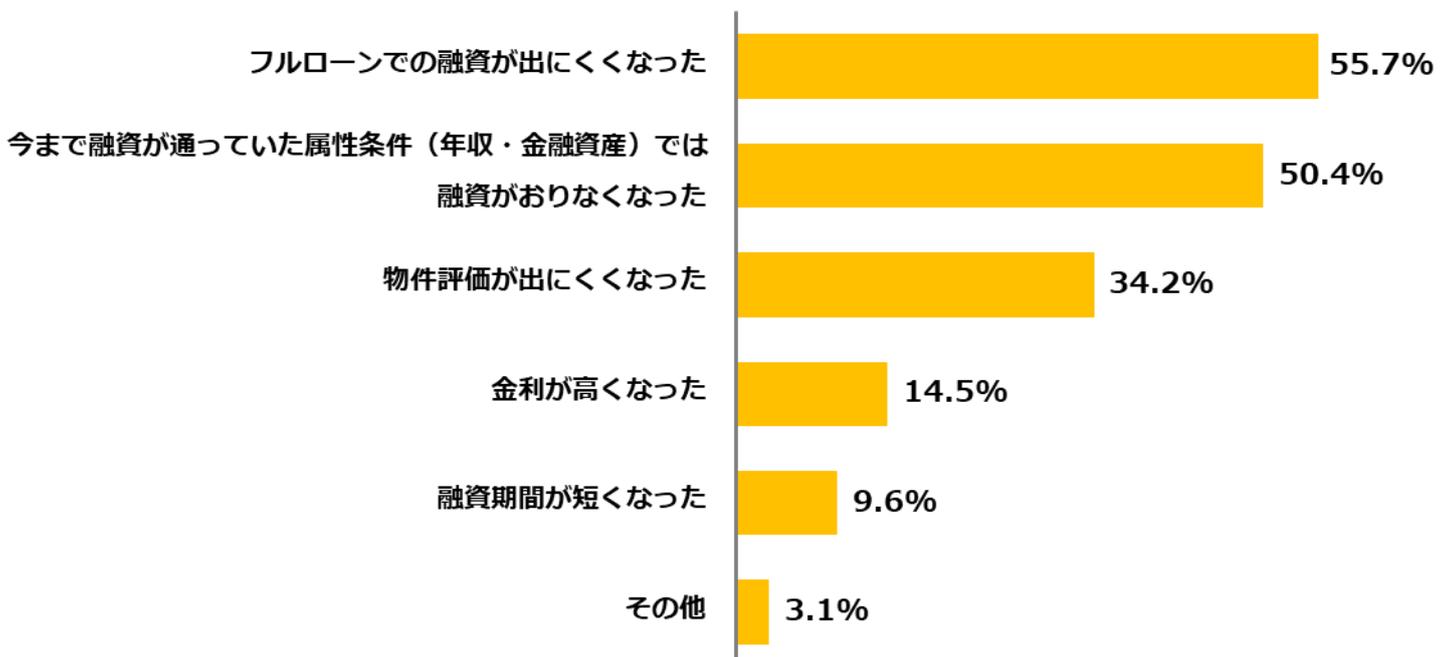
「厳しくなった」と回答した方への質問

(3つまで回答可)

Q 具体的にどのような点が厳しくなったと感じますか？

5割が「フルローンが出ない」「属性が通じない」

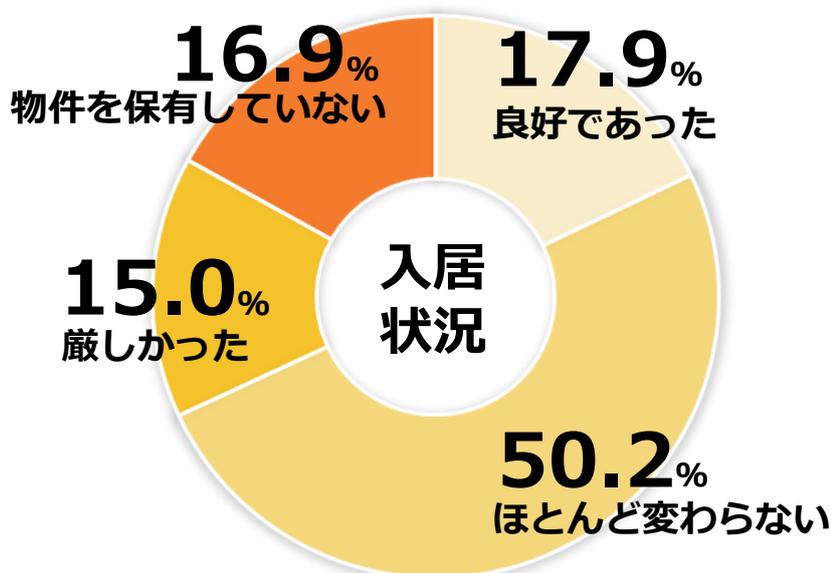
昨対比5.7ポイント増で「フルローンでの融資が出にくくなった」（55.7%）が最多。次いで、「今まで融資が通っていた属性条件（年収・金融資産）では融資がおりなくなった」（50.4%）となり、ともに5割を超えている。



Q 入居の状況は、2017年春の繁忙期と比べていかがでしたか？

2割弱が「良好であった」と回答

「良好であった」（17.9%）が「厳しかった」（15.0%）より2.9ポイント多い結果に。



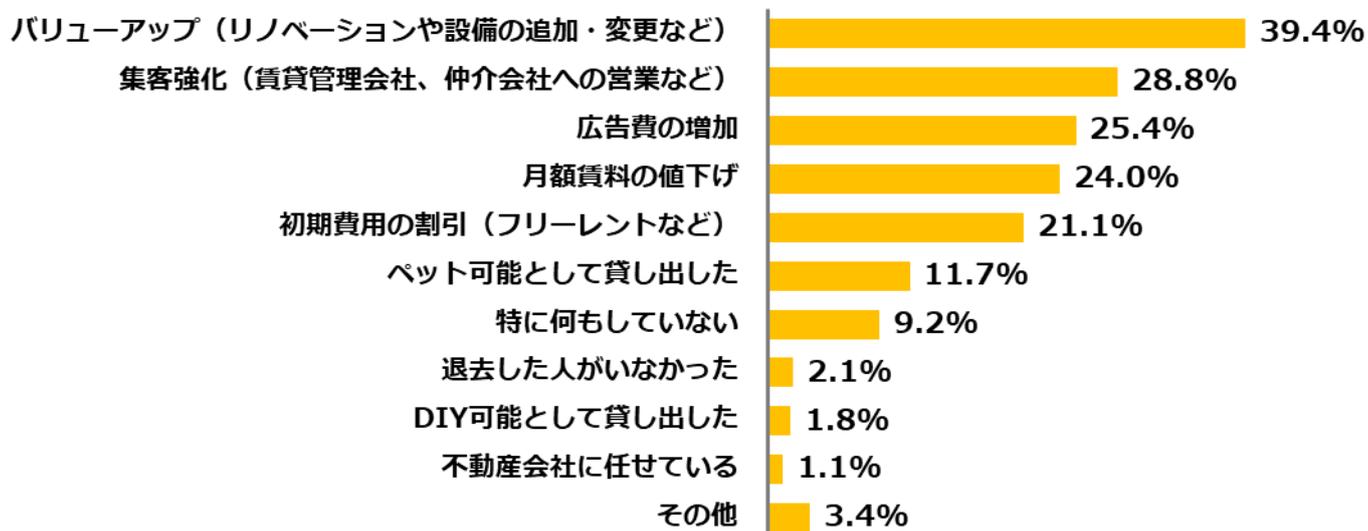
「収益物件を保有している」と回答した方への質問

（3つまで回答可）

Q 入居者獲得のために対応したことはありますか？

4割が「バリューアップ」を実践

39.4%の「バリューアップ」が最も多く、次いで、「集客強化」（28.8%）や「広告費の増加」（25.4%）のように宣伝を行っている。また、2割が「月額賃料の値下げ」、「初期費用の割引」と、入居者の金銭負担の軽減で対応している。

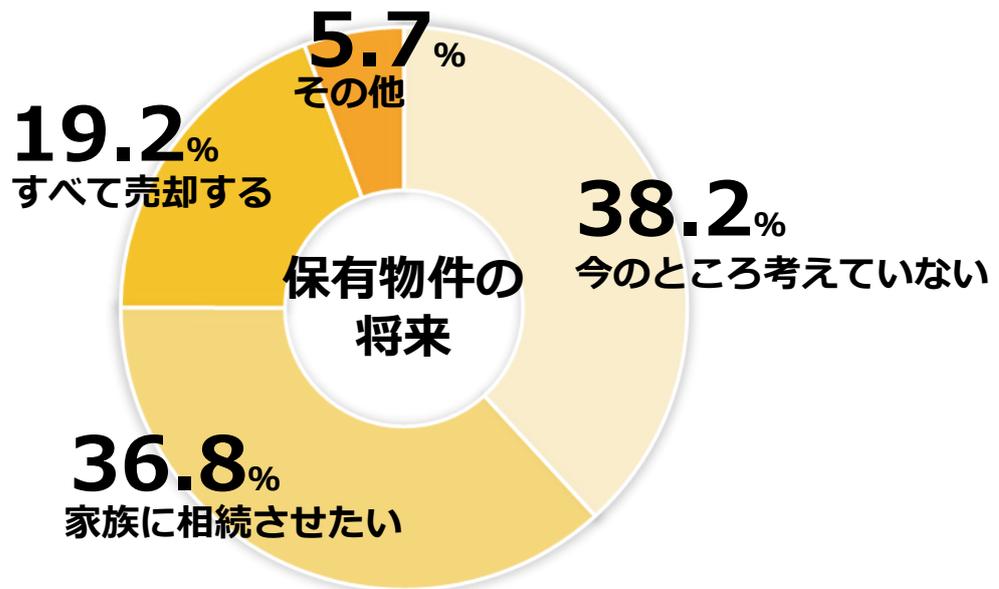


「収益物件を保有している」と回答した方への質問

Q 将来的に保有物件をどのようにしようとお考えですか？

36.8%が「家族に相続」を考えている

「今のところ考えていない」（38.2%）と最多も、1.4ポイント差で「家族に相続させたい」が続く。「すべて売却する」が2割を下回った。その他の意見では、「法人化して所有を継続」や「キャッシュフローの良い物件は家族に相続させ、残りは売却」「徐々に減らしていく」などが挙がった。

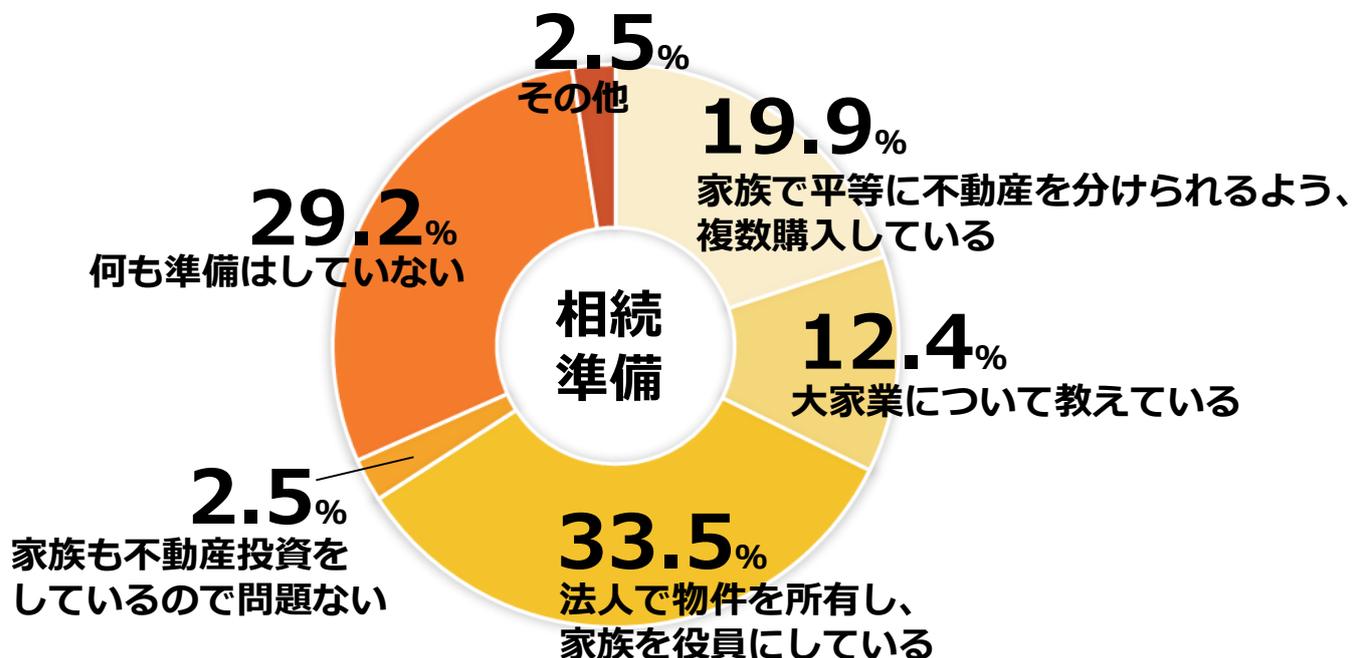


「家族に相続させたい」と回答した方への質問

Q 相続について現在、何か準備をしていますか？

33.5%が「法人化」している

準備をしている人の中で、家族のために「法人で物件を所有し、家族を役員にしている」が33.5%で最多。次いで、「家族で平等に不動産を分けられるよう、複数購入している」（19.9%）となった。



「すべて売却する」と回答した方への質問

Q その理由はなんですか？

「次世代への負担を懸念」 「タイミングが良い」が同率でトップ

フリー回答によると、家族や次世代への「負担を懸念」しての声が目立った。同率の「タイミングの良さ」からは、物件価格の高騰、初期投資の回収が見込めた、今後収益が見込めなさそうなど、さまざまな背景がうかがえた。

16.4% 次世代に負担をかけたくない

- ・相続税の負担が大きいので
- ・賃貸市場は素人がさばけるほど簡単ではないと思うから
- ・家族が賃貸経営を希望するとは限らないので

16.4% 自分にとって良いタイミング

- ・物件が高騰しているから、今が売り時であると思う
- ・初期投資費用が回収できたので
- ・築年数が増えてしまう前に

11.9% 現金化！

- ・老後はキャッシュのほうが必要になると思う
- ・単純に現金がほしい

10.4% 相続させる人がいない

- ・子供がいないから
- ・家族が興味を持っていないので

10.4% 不動産投資とは売却して完結するものだから

- ・保有してから10年前後で、市況や利回りのバランスを見て売却すると決めていた
- ・不動産は投資ではなく経営だと感じていて、売却が終わった時点でその物件に対する利益が確定すると考えている

7.5% 物件の入れ替えのため

- ・古い物件を売却して、新しい物件を購入したい
- ・区分を売却して、一棟物件に移行するため

7.5% 新たな投資やビジネスのための資金確保

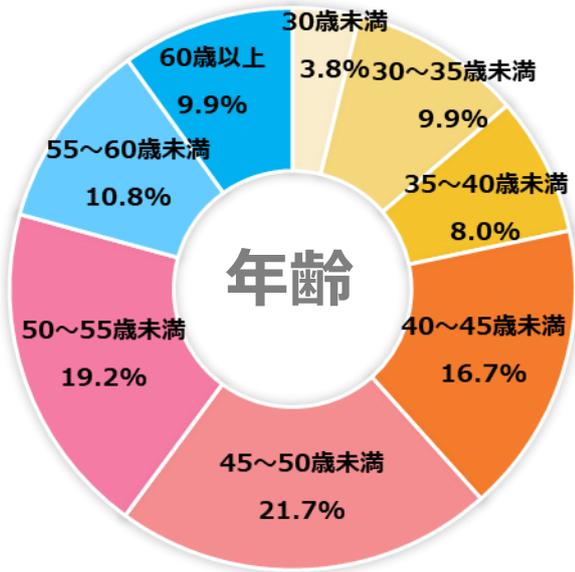
- ・次のビジネスに転向するための原資にしたい
- ・一旦キャッシュ化し、その後の投資方針や戦略を考えるため

少数派意見

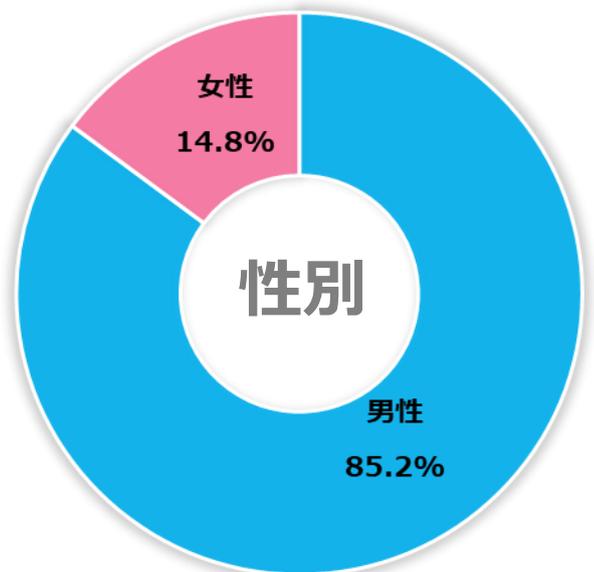
- ・修繕が大変
- ・自由（楽）になりたい
- ・いつか飽きそう
- ・賃貸ニーズが下降していると思う
- ・株式投資などのほうが手間がかからない

etc.

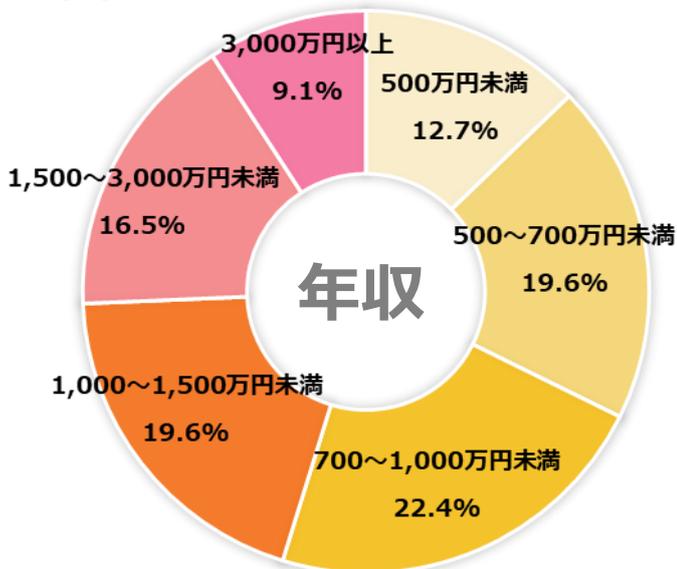
■ 年齢



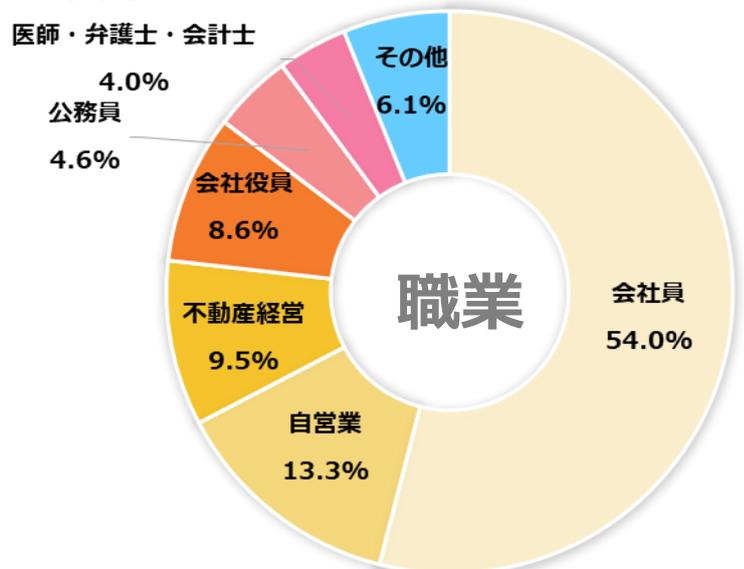
■ 性別



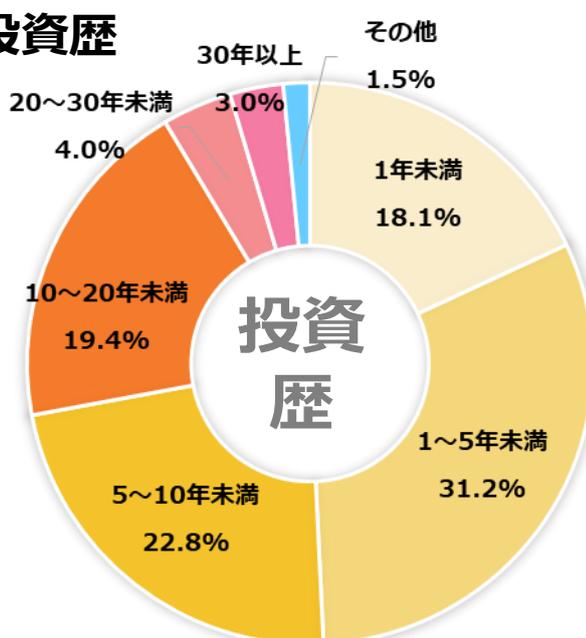
■ 年収



■ 職業



■ 投資歴



※その他 = 投資歴無し、購入予定など

職業×年齢

※職業別の年齢ボリュームゾーン上位1位は塗りつぶし

		職業							全体
		会社員	会社役員	不動産経営	医師 弁護士 会計士	公務員	自営業	その他	
年齢	30歳未満	3.0%	0.4%		0.4%				3.8%
	30～35歳未満	7.2%	0.6%	0.6%	0.6%	0.4%	0.4%	0.2%	9.9%
	35～40歳未満	5.9%	0.6%	0.2%		0.4%	0.6%	0.4%	8.0%
	40～45歳未満	9.7%	1.1%	1.3%	1.0%	0.4%	2.3%	1.0%	16.7%
	45～50歳未満	12.9%	2.1%	1.5%	1.3%	1.5%	1.7%	0.6%	21.7%
	50～55歳未満	9.3%	1.7%	2.1%	0.2%	1.3%	3.2%	1.3%	19.2%
	55～60歳未満	4.8%	1.0%	1.3%	0.6%	0.4%	1.9%	1.0%	10.8%
	60歳以上	1.1%	1.1%	2.5%		0.2%	3.2%	1.7%	9.9%
	全体	54.0%	8.6%	9.5%	4.0%	4.6%	13.3%	6.1%	100.0%

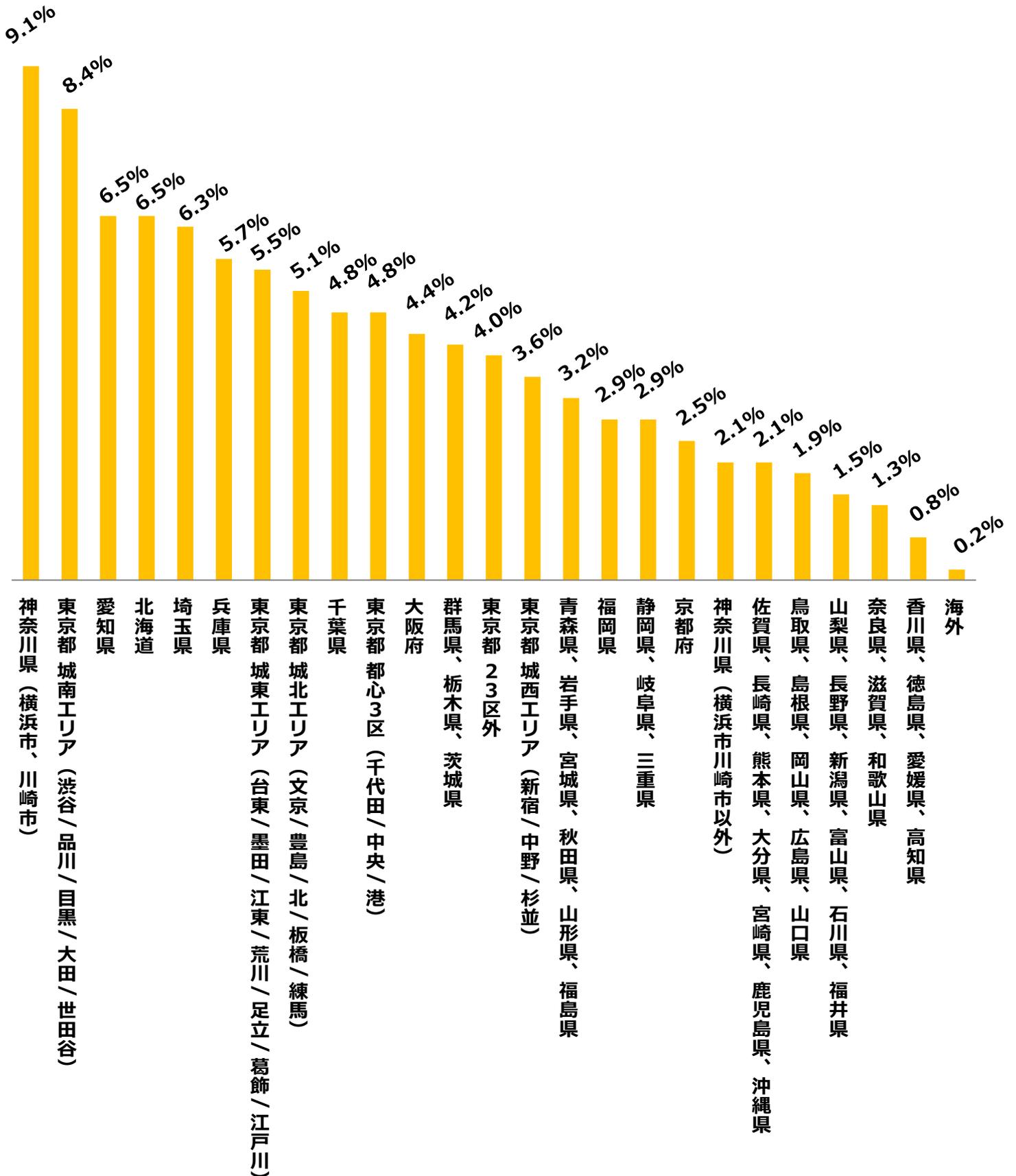
職業×投資歴

※職業別の投資歴ボリュームゾーン上位1位は塗りつぶし

		職業							全体
		会社員	会社役員	不動産経営	医師 弁護士 会計士	公務員	自営業	その他	
投資歴	1年未満	14.1%	0.4%		0.8%	0.8%	0.8%	1.3%	18.1%
	1～5年未満	20.2%	1.9%	1.3%	1.7%	1.1%	3.6%	1.3%	31.2%
	5～10年未満	9.3%	3.2%	3.4%	0.6%	0.6%	3.4%	2.3%	22.8%
	10～20年未満	7.0%	2.7%	3.4%	0.6%	1.5%	3.2%	1.0%	19.4%
	20～30年未満	1.5%	0.2%	1.0%	0.2%	0.6%	0.6%		4.0%
	30年以上	0.6%	0.2%	0.4%			1.7%	0.2%	3.0%
	その他	1.3%			0.2%				1.5%
	全体	54.0%	8.6%	9.5%	4.0%	4.6%	13.3%	6.1%	100.0%

※投資歴のその他 = 投資歴無し、これから購入予定など

■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。