

不動産投資に関する意識調査(第5回)を実施

2割の投資家が「マイナス金利政策の影響」を実感
金利引き下げや融資枠の増大も

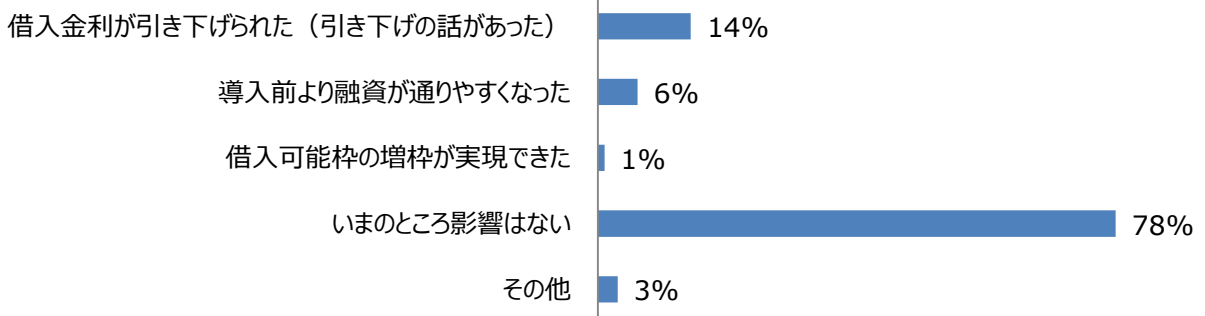
健美家株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:倉内敬一)は2016年4月6日(水)~4月20日(水)、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家(けんびや)」(<https://www.kenbiya.com/>)の会員を対象とした「不動産投資に関する意識調査(第5回)」を実施いたしました。調査結果をお知らせいたします。

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/press/pre2016-05-17.html>

【調査概要】

調査期間 : 2016年4月6日(水)~4月20日(水)
調査対象 : 「健美家(けんびや)」のメルマガ会員約26,000人
有効回答数: 315人
調査方法 : インターネットでのアンケート回答

【調査結果のポイント】

「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」の導入による影響はありましたか？
(複数回答)

マイナス金利の影響に関する質問については、「いまのところ影響はない」が246人で最も多く、全体の78%を占めました。

その一方で、「借入れ金利が引き下げられた」が44人(14%)、「導入前より融資が通やすくなった」が18人(6%)、「借入可能枠の増枠が実現できた」が4人(1%)いることから、「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」の導入が、不動産投資市場にも少なからず影響を及ぼしていることがわかりました。

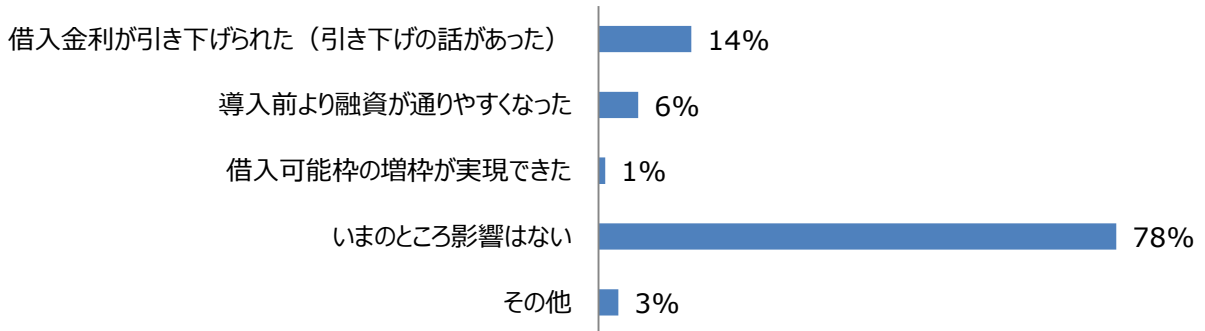
健美家(けんびや)は、収益物件の紹介、著名な不動産投資家によるコラム、全国の大家さんのブログ集、セミナー情報等、「不動産投資にかかわる多くの人たちに役立つ情報」を提供している不動産投資の専門サイトです。→<https://www.kenbiya.com/>

■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

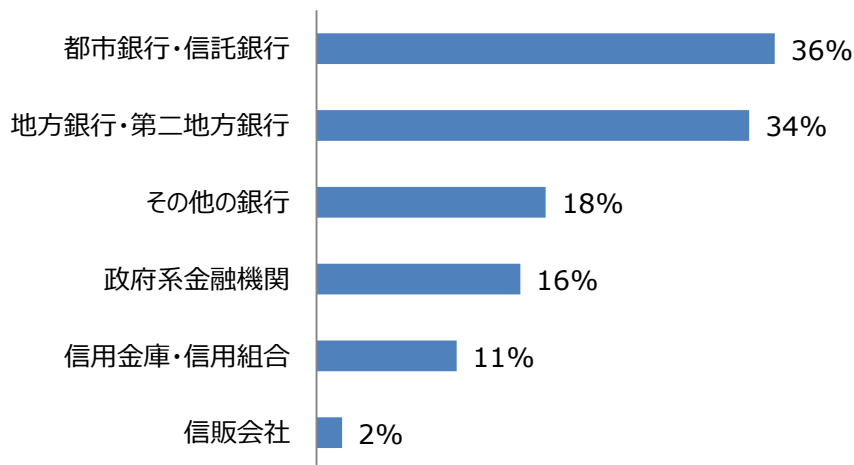
1、現在の不動産投資市場について

◇「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」の導入による影響はありましたか？
(複数回答)



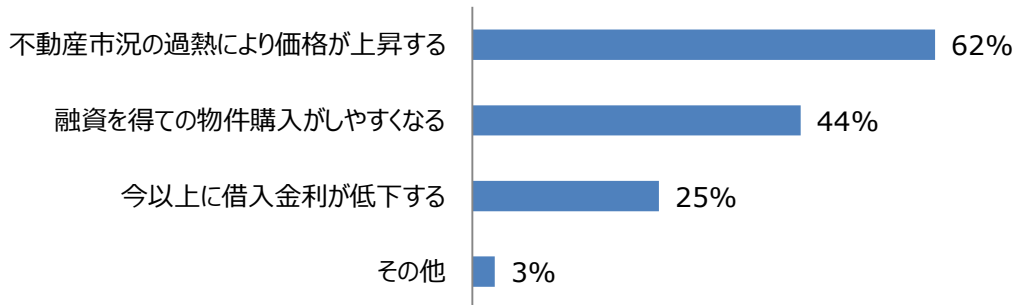
マイナス金利の影響に関する質問については、「いまのところ影響はない」が246人で最も多く、全体の78%を占めました。2位は「借り入れ金利が引き下げられた」の44人(14%)で、次いで、「導入前より融資が通りやすくなった」が18人(6%)、「借入可能枠の増枠が実現できた」が4人(1%)となりました。

◇前の質問で「借入金利が引き下げられた(引き下げの話があった)」を選択した方にお聞きします。どちらの金融機関から話がありましたか？(複数回答)



「借入金利が引き下げられた(引き下げの話があった)」と回答した44人に、金融機関の種別を尋ねたところ、「都市銀行・信託銀行」が16人(36%)で最も多く、次いで、「地方銀行・第二地方銀行」が15人(34%)、「その他の銀行」が8人(18%)、「政府系金融機関」が7人(16%)、「信用金庫・信用組合」が5人(11%)となりました。

◇「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」の導入について、今後、考えられる影響は何だと思えますか？ (複数回答)



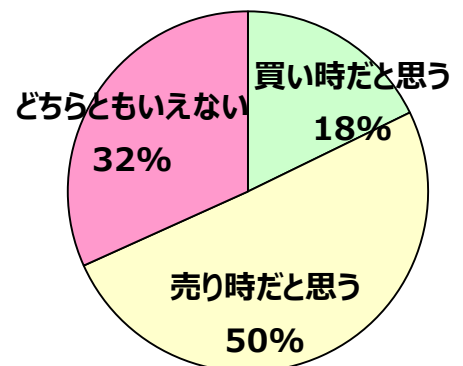
マイナス金利が市場に与える影響にはどんなものがあるかという質問に対しては、「不動産市況の過熱により価格が上昇する」が194人(62%)で最も多く、次いで、「融資を得ての物件購入がしやすくなる」が138人(44%)、「今以上に借入金利が低下する」が79人(25%)等となりました。

【「その他」として出された意見】

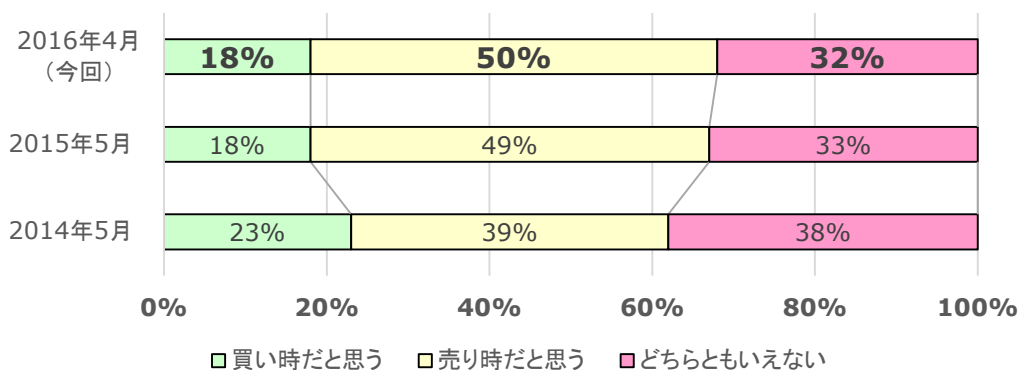
- ・資産を持っている人は恩恵を受けるが、資産がない人には関係ない。
- ・他の投資が活発になる。
- ・地域によって異なる。地方では価格に影響がないのでは？
- ・すでに市場は過熱しており、これ以上の値上がりは考えにくい。

◇今、投資用不動産は買い時だと思えますか？それとも売り時だと思えますか？

「投資用不動産は今、売り時か、買い時か」という質問については、「売り時だと思う」が159人(50%)で最も多く、次いで「どちらともいえない」が100人(32%)、「買い時だと思う」が56人(18%)となりました。



※過去に実施した同設問との比較



一昨年、昨年と比較すると、「買い時だと思う」が減少し、「売り時だと思う」が増加していることがわかります。「売り時だと思う」が50%を超えたのは調査開始以来、初めてであり、投資家たちが収益不動産の価格の高騰を実感していることがうかがえます。

◇買い時だと思う理由

- ・2020年東京オリンピックに向けて、まだ価格は上昇すると思う。
- ・融資が引きやすくなっているため。
- ・買い手が見つらず値段がこなれてきているし、以前より買い手の指値が通りやすくなっている。

◇売り時だと思う理由

- ・2～3年前に比べて明らかに価格が上昇しているから。
- ・不動産全体の価格が上がっている。特に都内の物件はこれ以上上がらないと感じるため。
- ・投資熱が加速しているため。
- ・中国の富裕層の爆買い需要があるため。

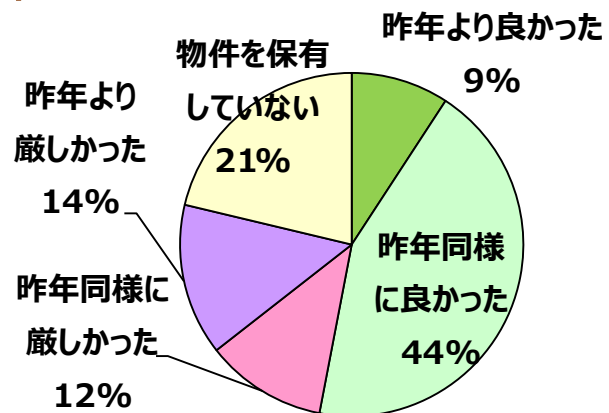
◇どちらでもない理由

- ・物件価格が上昇しており、とても買い時とは言えないが、投資家の心理も冷めてきており、売り時とも言えない状況ではないか。
- ・融資は受けやすいが物件価格が高く、何とも言えない。結局は物件による。
- ・家電と同じように買いたい時が買い時。自分の思っている金額で売買できるのなら、売りでも買いでもアリではないでしょうか。
- ・売却には有利であるが、かわりの新規物件を入手しにくい環境であるため。

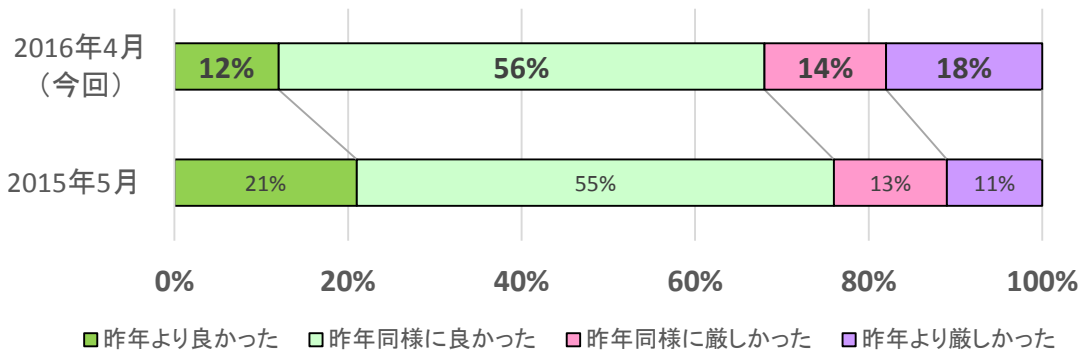
2、今シーズン(2015-16年繁忙期)の入居状況について

◇入居の状況は昨年と比べていかがでしたか？

回答	人数	割合
昨年より良かった	29	9%
昨年同様に良かった	138	44%
昨年同様に厳しかった	36	12%
昨年より厳しかった	45	14%
物件を保有していない	67	21%



※昨年に実施した同設問との比較 (物件を保有していないと回答した人を除く)



2015-16年繁忙期の入居状況に関する質問では、「昨年同様に良かった」が138人(44%)で最も多く、次いで、「昨年より厳しかった」が45人(14%)、「昨年同様に厳しかった」が36人(14%)、「昨年より良かった」が29人(9%)となりました。「人材採用が増えて若者の入居が活発だった」という意見が聞かれる一方で、「リストラや経済的困窮からの家賃滞納が増えた」という声もあり、格差社会の影響が、不動産賃貸業にも現われていることがうかがえます。

◇昨年より良かった理由

- ・人材採用が増えたのか、都市部に出てくる若者の入居が活発だった。
- ・繁忙期の出足が早く、その波に上手く乗れたため。
- ・都心エリアの物件については、通常の賃貸需要以外に、民泊用に使いたいという需要が増加しており、その影響が少なからず波及しているように感じる。

◇昨年同様によかった理由

- ・管理会社との良好な関係のおかげで満室経営を維持できている。
- ・たまたま入居者が継続してくれたため。

◇昨年同様に厳しかった理由

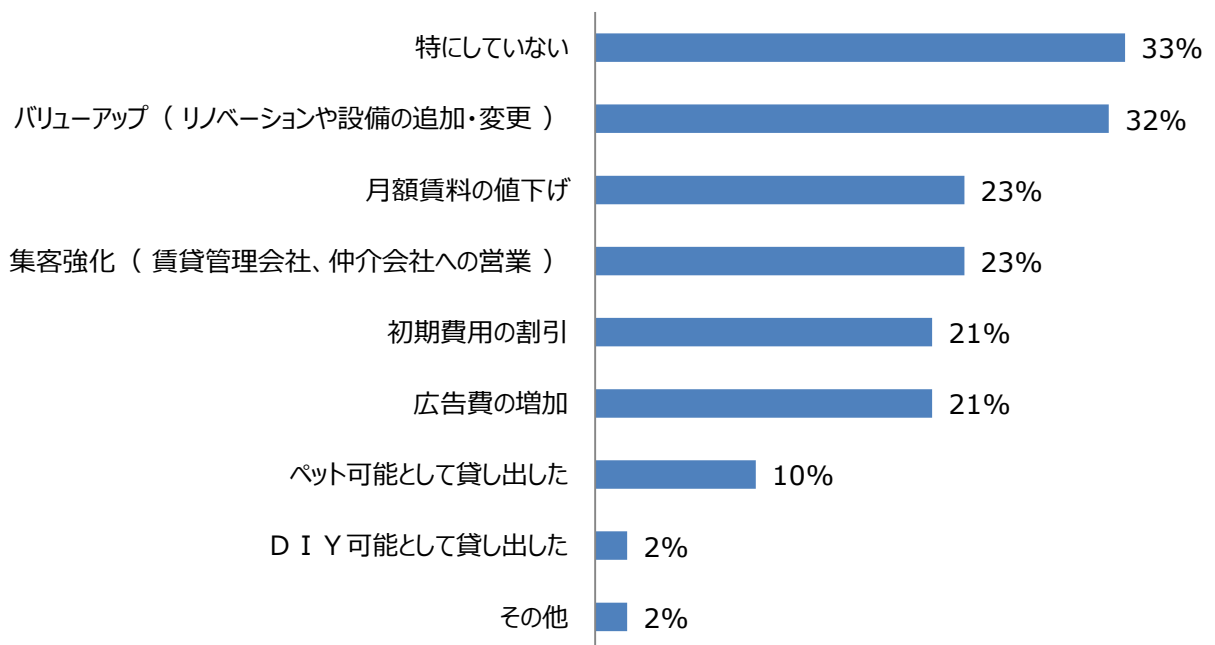
- ・幸い空室は出ていないが、所有物件の近隣相場が下がっている。
- ・何とか客付けは出来ても家賃は下がる一方。
- ・繁忙期以外は動かない。

◇昨年より厳しかった理由

- ・経済の影響により、リストラや経済的困窮からの家賃滞納が増えた。
- ・賃貸物件が増えているから。特色を出さないと厳しいと思う。
- ・相続税対策の新築が増え、供給過剰になっているように思える。

◇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)

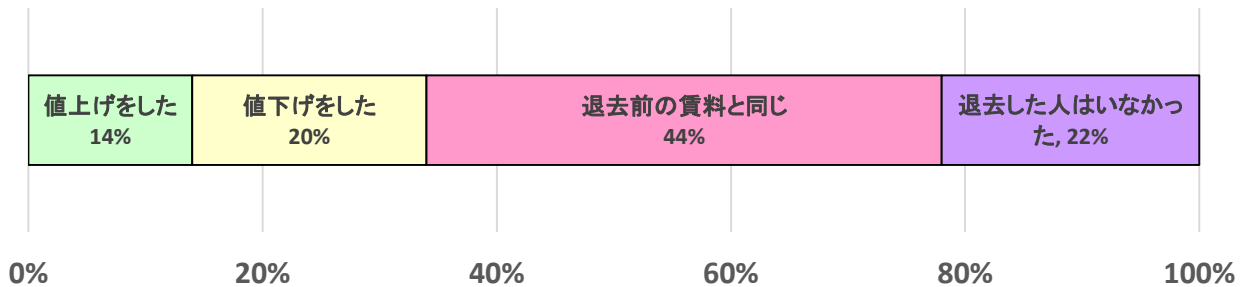
(「 物件を保有していない 」 以外の回答をした人のみ回答)



入居者獲得のため何らかの対応を講じたかという質問には、「特にしていない」が81人(33%)で最も多く、次いで、「バリューアップ」が79人(32%)、「月額賃料の値下げ」が58人(23%)、集客強化が58人(23%)、「初期費用の割引」が52人(21%)、「広告費の増加」が51人(21%)等となりました。

◇退去後の物件の賃料はどうしましたか？

(「物件を保有していない」以外の回答をした人のみ回答)



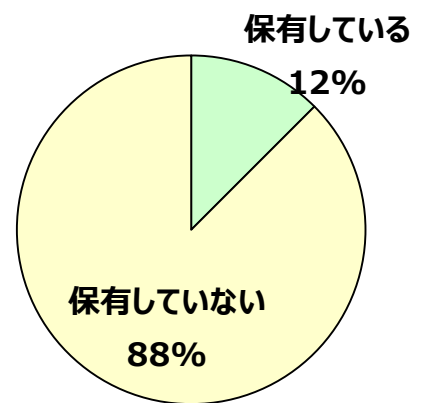
退去後の物件の賃料については、「退去前の賃料と同じ」が110人(44%)で最も多く、次いで、「値下げをした」が50人(20%)、「値上げをした」が34人(14%)となりました。全国的な供給過剰と空室率の上昇がニュースになる中で、「値上げをした」が全体の14%あるというのは興味深い数値といえるでしょう。

3、現在保有している物件の貸し出し条件と審査について

◇DIY可能物件を保有していますか？

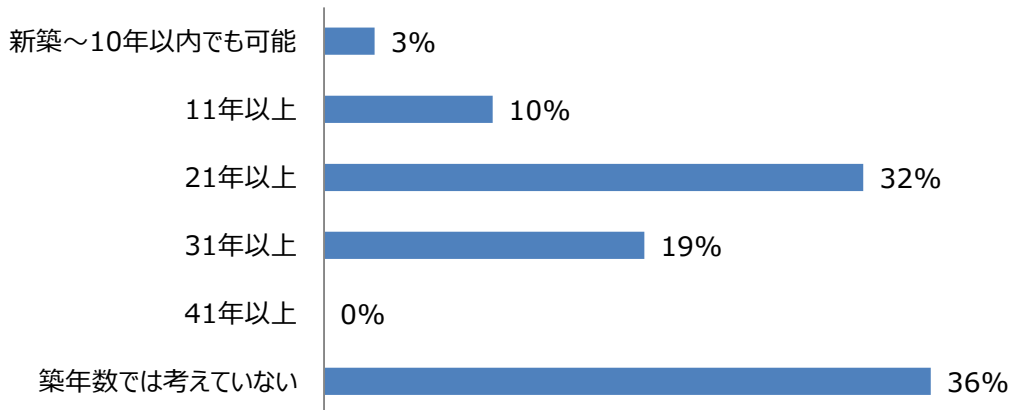
(「物件を保有していない」以外の回答をした人のみ回答)

回答	人数	割合
保有している	31	12%
保有していない	217	88%



DIY可能物件を保有しているかどうかの質問については、「保有していない」が217人(88%)で、「保有している」の31人(12%)を大きく上回りました。メディアなどで注目を集めるDIY可能物件ですが、実際にはまだまだ少数派であることがうかがえます。

◇DIYを可能として貸し出しをする際の築年数は何年を考えていますか？
 (「 DIY可能物件を保有している 」と回答した人のみ回答)



DIY可能物件を保有している人に、該当物件の築年数を尋ねたところ、「築年数では考えていない」が11人(36%)で最も多く、次いで、「21年以上」が10人(32%)、「31年以上」が6人(19%)等となりました。「築年数では考えていない」が最も多いことから、「空室対策」としてDIY可能としたのではなく、「賃貸ニーズに合った新しい貸し方」としてDIY可能という選択をした投資家が多いことがうかがえます。

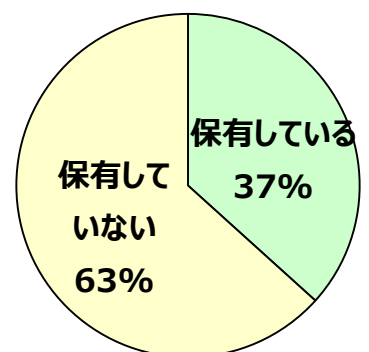
◇DIY可能物件としての貸し出しを「築年数では考えていない」と答えた方の理由

- ・条件次第だが新築でも可能と考えている。
- ・地域性などを考慮するため。

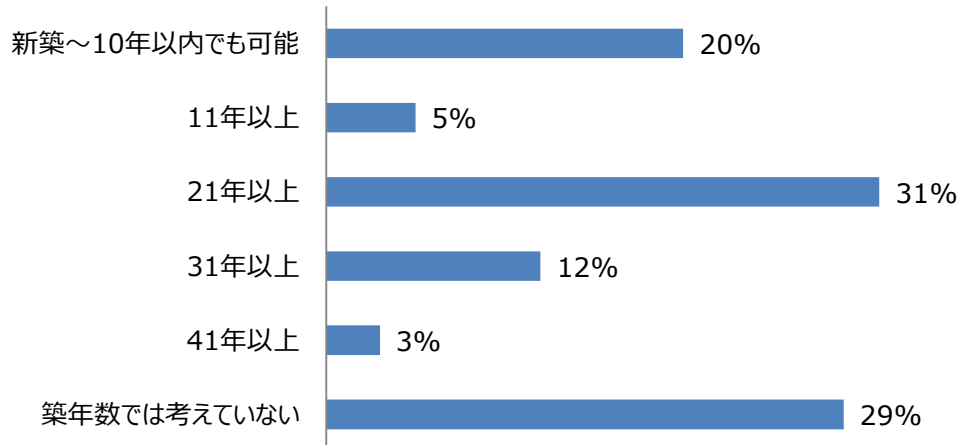
◇ペット可能物件を保有していますか？

(「物件を保有していない」以外の回答をした人のみ回答)

ペット可能物件を保有しているかどうかの質問には、「保有していない」が157人(63%)と過半数を占め、「保有していない」の91人(37%)を大きく上回りました。



◇ペットを可能として貸し出しをする際の築年数は何年を考えていますか？
 (「ペット可能物件を保有している」と回答した人のみ回答)



ペット可能物件を保有している人に、該当物件の築年数を尋ねたところ、「築21年以上」が28人(31%)で最も多く、以下、「築年数では考えていない」が26人(29%)、「新築～10年以内でも可能」が18人(20%)と続きました。これらの回答から、かつては「古い物件の空室対策」としてペットを受け入れていた投資家が多かったのに対し、近年は築年数に関係なく、「物件の差別化」の手法として導入する投資家が多いことがうかがえます。

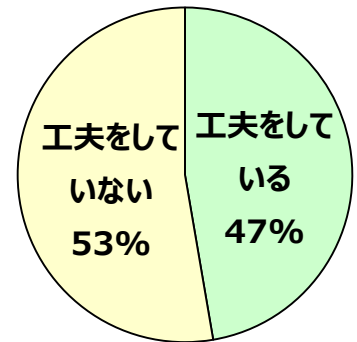
◇ペット可能物件としての貸し出しを「築年数では考えていない」と答えた方の理由

- ・築年数に関係なく、ペット可にすることでメリットがあればペット可にすべき。敷金を多く預かれば、原状回復も問題ないのでは？
- ・築年数よりも立地によると思う。駅から遠くて緑の多いような地域なら、ペット可の方が需要が多いように感じる。
- ・いくつかある付加価値の内のひとつのオプションと捉えているため。
- ・ファミリータイプでは入居付けに有利なため、基本的にペット可としている。

4、物件の購入について

◇不動産会社から定期的に物件情報をもらうために工夫をしていますか？

回答	人数	割合
工夫をしている	149	47%
工夫をしていない	166	53%



不動産会社から物件情報をもらうために何か工夫をしているかについては、「工夫をしていない」が166人(53%)、「工夫している」が149人(47%)となり、「工夫をしていない」と「工夫している」が約半分ずつという結果になりました。

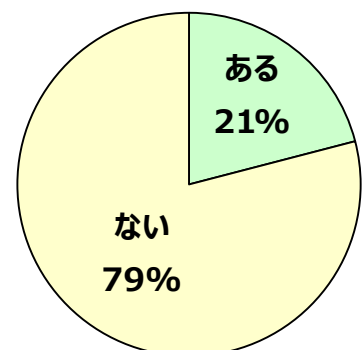
およそ半数の人たちが、物件情報をもらうために工夫をしているという事実からは、ただ待っていても優良情報が入ってこない「売り手市場」の中で、投資家たちが積極的に情報を求めにしている様子が見えます。

◇不動産会社から定期的に物件情報をもらうために「工夫している」と回答した人の内容

- ・物件を紹介してもらう前に直接会い、自分の属性がわかる資料を渡す。
- ・まめに接触をして自分の存在を認知してもらえよう注力している。
- ・営業マンとの個別の付き合いを大切にする。
- ・知り合いを紹介する。

◇良い物件を見つけた(または紹介を受けた)際、現地を確認せずに買付を入れることがありますか？

回答	人数	割合
ある	66	21%
ない	249	79%

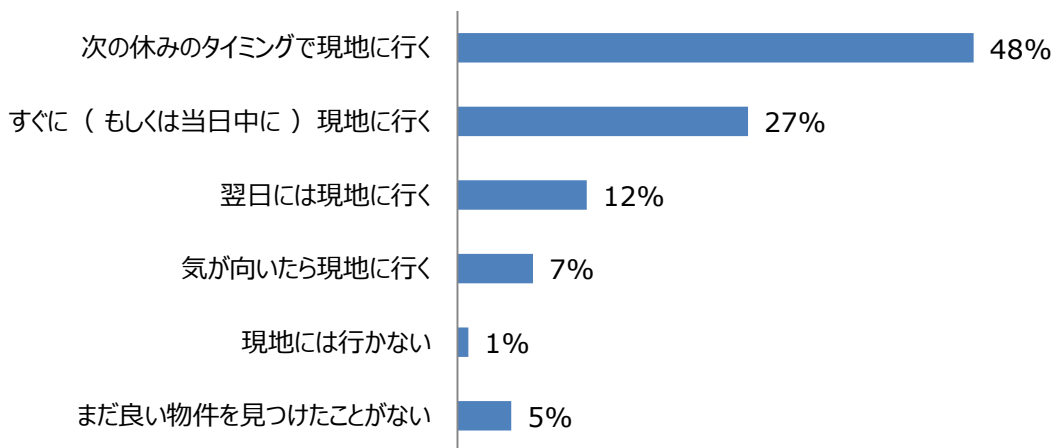


現地を確認せずに買付を入れたことがあるかという質問については、全体の21%にあたる66人が「ある」と回答しました。一般的に、「物件を現地で見ってから買付を入れるのがマナー」とされる中で、5人に一人が見ないで買付を入れたことがあるという事実からは、現在の不動産投資市場における買い付け競争の激しさがうかがえます。

◇現地を確認せずに買い付けを入れる事が「ある」と回答した方の理由

- ・他に希望者がいた場合はスピード勝負になるから。
- ・ある程度、土地勘があれば、決断は早い方がいいから。
- ・満室(またはオーナーチェンジ物件)だとどうせ中を見られないので。
- ・公開物件はスピードを重視。非公開物件であれば必ず見に行く。
- ・遠隔地の物件で見に行く時間がなかったため。
- ・本業が忙しく、現地まで行く時間が確保できないため。
- ・親しい不動産会社に物件の選定は任せているため。
- ・ある程度の情報がネットで入手できたのでリスクは低いと判断して。

◇良い物件を見つけた(紹介を受けた)際、どのくらい後に物件の現地見学にいきますか？

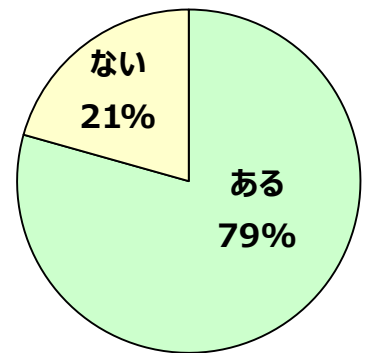


物件情報を受け取ってから現地に行くまでの時間については、「次の休みのタイミングで現地に行く」が150人(48%)で最も多く、次いで、「すぐに(もしくは当日中に)現地に行く」が84人(27%)、「気が向いたら現地に行く」が21人(7%)となりました。

「気が向いたら現地に行く」が21人(7%)、「現地には行かない」が4人(1%)いたことから、買い付けを入れる前に現地に行くことが「当たり前」ではなくなりつつあることが感じられます。

◇現在、価格が上昇し利回りが低下していますが、その実感はありますか？

回答	人数	割合
ある	250	79%
ない	65	21%

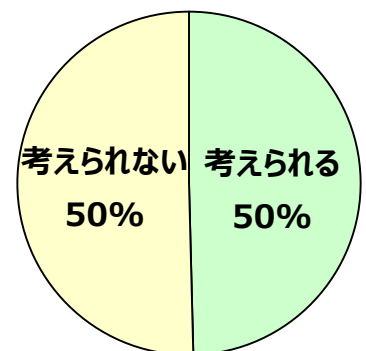


価格の上昇と利回りの低下について、実感があるかどうかを尋ねた質問には、「ある」と回答した人が250人(79%)を占め、「ない」の65人(21%)を大きく上回りました。

◇希望物件がなかなか現れない場合、自分の投資基準(目線)を下げることは考えられますか？

(価格の上昇、利回りの低下の実感が「ある」と回答した人のみ回答)

回答	人数	割合
考えられる	124	50%
考えられない	126	50%

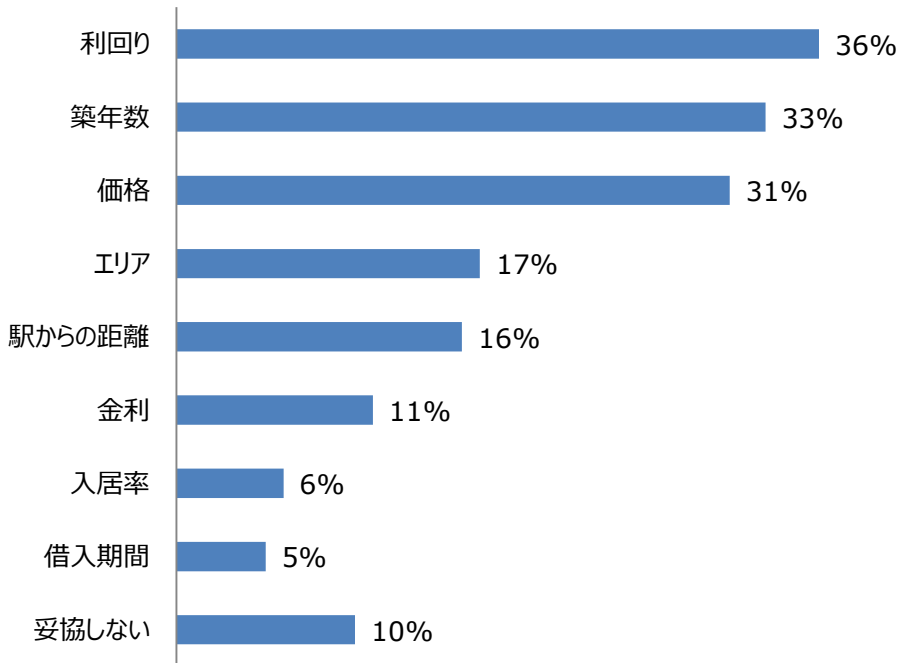


希望に合った物件が現れない場合、自分の投資基準を下げるかどうかの質問については、下げることを「考える」が124人(50%)、「考えられない」が126人(50%)で、ほぼ同数の結果となりました。

◇購入基準に合わない場合、妥協するポイントは何ですか？

(複数回答 一人最大2つまで回答)

(価格の上昇、利回りの低下の実感が「 ない 」と回答した人と自分の投資基準(目線)を下げることは「 考えられる 」と回答した計189人が回答)



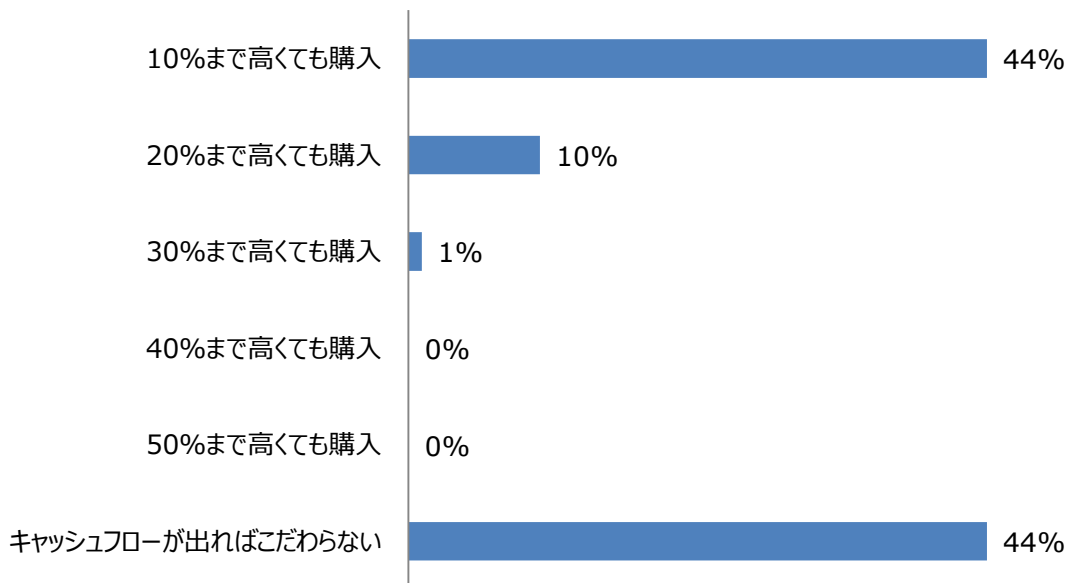
希望の物件が現れないときに妥協するポイントを尋ねたところ、「 利回り 」が68人(36%)で最も多く、次いで、「 築年数 」が63人(33%)、「 価格 」が59人(31%)、「 エリア 」が33人(17%)、「 駅からの距離 」が31人(16%)等となりました。

相場が上がっているといわれる現在の市場ですが、これらの回答からは、条件を緩めてでも買い進もうとする投資家たちの強い「 買い意欲 」が感じられます。

◇投資基準を変える場合、価格や利回りはどのくらい基準を変えますか？

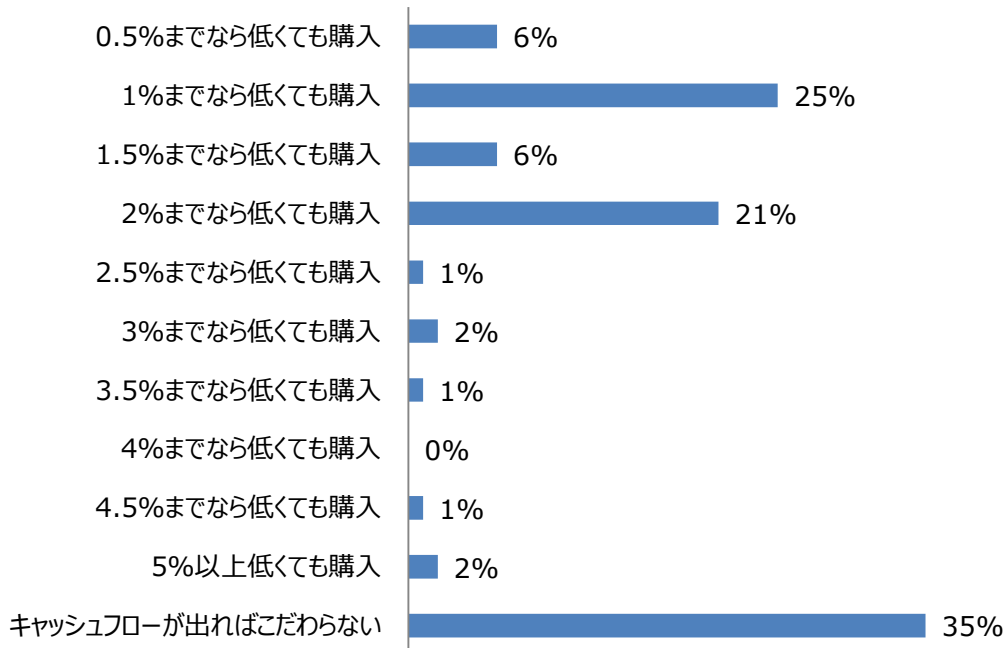
(自分の投資基準(目線)を下げることは「考えられる」と回答したのみ回答)

◇価格



希望の物件がなければ投資基準を下げると回答した投資家に、どこまで基準を下げるができるかを尋ねた質問では、「10%まで高くても購入」と「キャッシュフローが出ればこだわらない」が同じ55人(44%)となり、この二つだけで全体の9割近くを占めました。

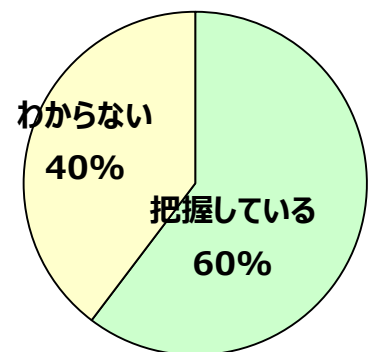
◇利回り



利回りを妥協してもいいと答えた人に、どの程度まで妥協できるかを尋ねたところ、「キャッシュフローが出ればこだわらない」との回答が44人(35%)で最も多く、次いで、「1%までなら低くても購入」が31人(25%)、「2%までなら低くても購入」が26人(21%)等となりました。キャッシュフローの金額は融資の年数や金利などの影響を受けやすいことから、利回りよりもむしろ、融資の条件を購入の際に重視する投資家が多いことがうかがえます。

◇ご自身の属性から「どの金融機関」で「どのくらい借り入れ可能か」を把握はされていますか？

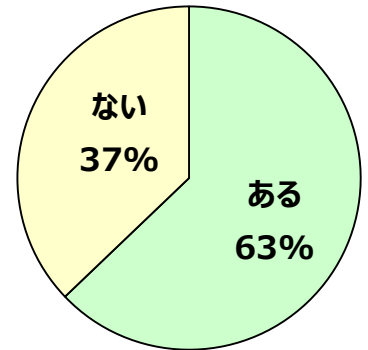
回答	人数	割合
把握している	190	40%
わからない	125	60%



金融機関からどの程度の借り入れが可能か、自分自身の状況を「把握している」と回答した人は190人(40%)で、「わからない」の125人(60%)を大きく上回りました。

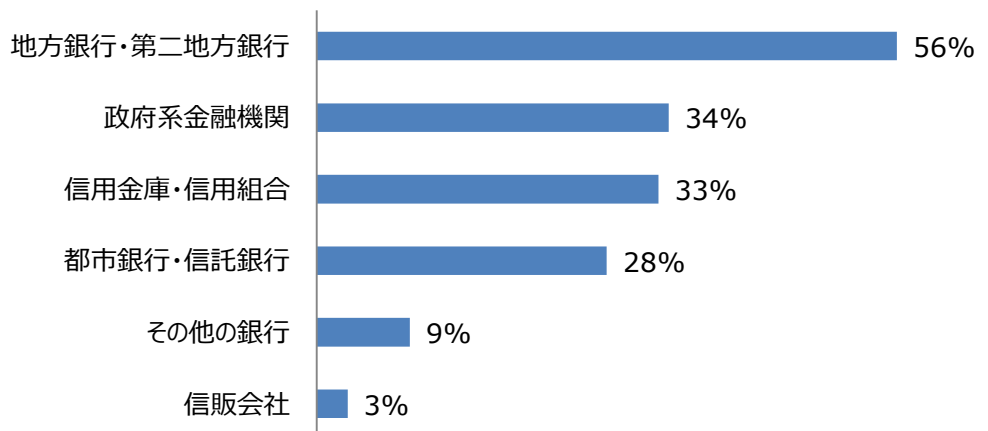
◇希望物件が出た際、すぐ融資相談できる金融機関はありますか？

回答	人数	割合
ある	198	37%
ない	117	63%



希望物件が出た際にすぐに相談できる金融機関が「ある」と回答した人は198人(63%)で、「ない」の117人(37%)を大きく上回りました。このことから、投資家たちが不動産投資を成功させるために、融資が重要であることを認識し、少しでも早く融資承諾を得て優良物件の購入につなげようと努力している様子がうかがえます。

◇希望物件が出た際、すぐ融資相談できる金融機関は「ある」と回答した人の金融機関（複数回答）

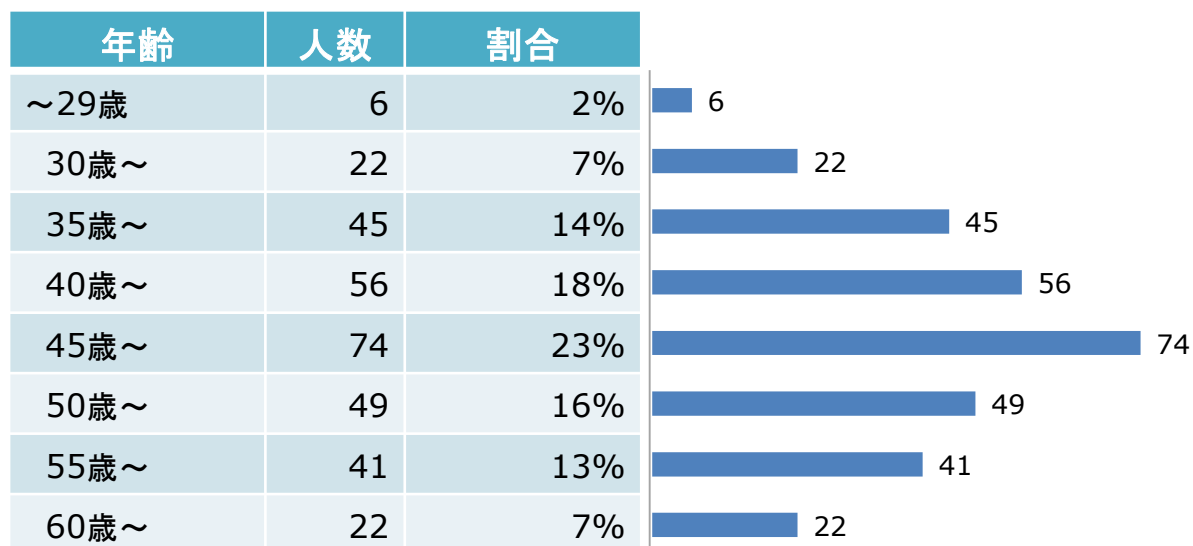


融資の相談ができる金融機関の種別については、「地方銀行・第二地方銀行」が111人(56%)で最も多く、次いで、「政府系金融機関」が67人(34%)、「信用金庫・信用組合」が65人(33%)、「都市銀行・信託銀行」が56人(28%)等となりました。

< 調査対象者情報 >

5、プロフィールについて

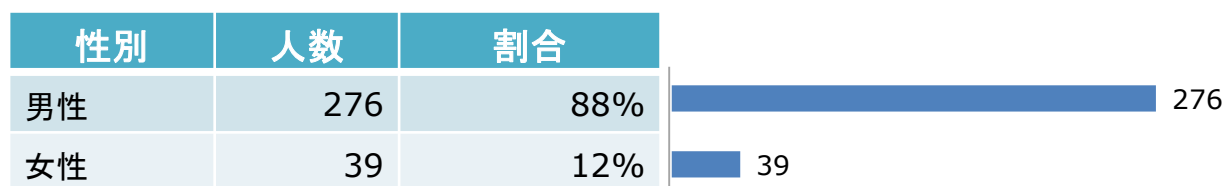
◇年齢



調査対象者の年齢は、「45歳～49歳」が74人(23%)で最も多く、次いで、「40歳～44歳」が56人(18%)、「50歳～54歳」が49人(16%)等となっています。

全体で見ると40代が全体の41%を占め、30代の21%、50代の29%に差をつけています。

◇性別



調査対象者の性別については、「男性」が276人(88%)で、「女性」の39人(12%)を大きく上回りました。女性投資家が増えているといわれていますが、実際には男性中心の市場であることがうかがえます。

◇居住地

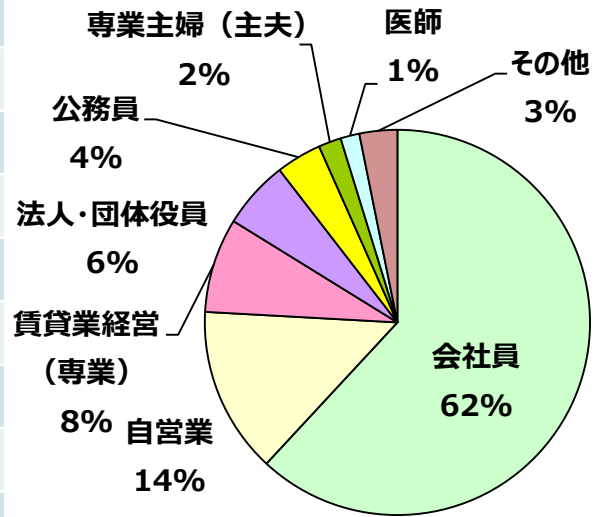
居住地	人数	割合
東京都	107	34%
神奈川県	36	11%
大阪府	20	6%
千葉県	20	6%
埼玉県	17	5%
愛知県	15	5%
北海道	15	5%
中国地方	15	5%
兵庫県	14	4%
静岡県・岐阜県・三重県	14	4%
京都府・奈良県・滋賀県・和歌山県	11	3%
東北地方	7	2%
九州地方(福岡県以外)	7	2%
茨城県・栃木県・群馬県・山梨県	6	2%
信州・北陸地方	5	2%
福岡県	5	2%
海外	1	0%

調査対象者の居住地は「東京都」が107人(34%)で最も多く、次いで、「神奈川県」が36人(11%)、「大阪府」と「千葉県」が20人(6%)、「埼玉県」が17人(5%)、「愛知県」と「北海道」が15人(5%)等となりました。

東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県の関東4県で全体の56%を占めており、関東在住の投資家の多さを感じさせます。

◇職業

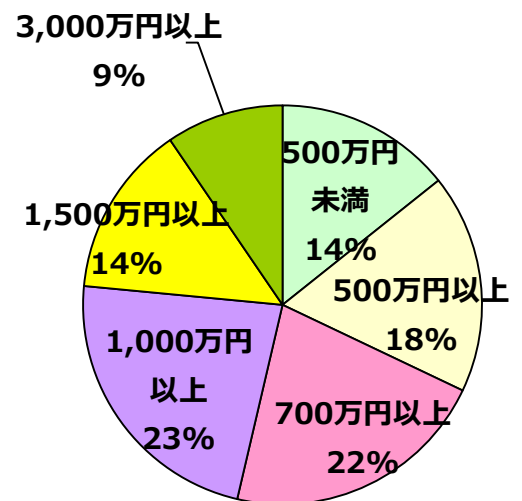
職業	人数	割合
会社員	195	62%
自営業	44	14%
賃貸業経営(専業)	25	8%
法人・団体役員	18	6%
公務員	12	4%
その他	7	2%
専業主婦(主夫)	6	2%
医師	5	1%
公認会計士・税理士等	2	1%
弁護士・司法書士等	1	0%



職業は「会社員」が195人(62%)で最も多く、次いで、「自営業」が44人(14%)、「賃貸業経営(専業)」が25人(8%)、「法人・団体役員」が18人(6%)、「公務員」が12人(4%)となりました。「専業主婦(主夫)」が6人(2%)、医師が5人(1%)、「公認会計士・税理士等」が2人(1%)といった回答もみられたものの、割合で見れば「会社員」が圧倒的に多く、「融資付け」に有利な「会社員」が市場で大きな存在感をはなっていることがうかがえます。

◇年収

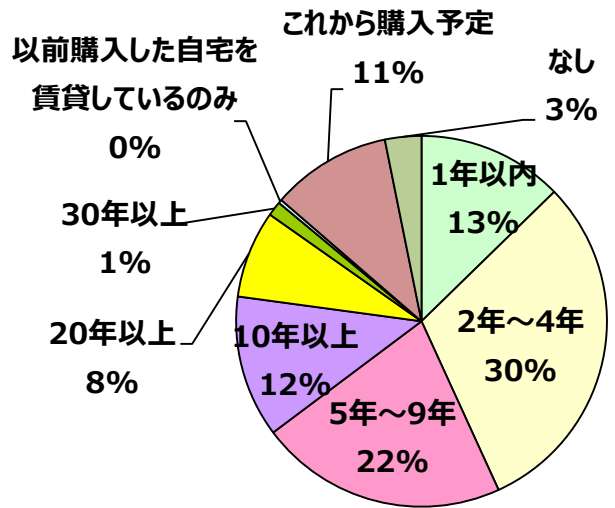
年収	人数	割合
500万円未満	45	14%
500万円以上	56	18%
700万円以上	68	22%
1,000万円以上	72	23%
1,500万円以上	44	14%
3,000万円以上	30	9%



年収は「1,000万円以上」が72人(23%)で最も多く、次いで、「700万円以上」が68人(22%)、「500万円以上」が56人(18%)、「500万円未満」が45人(14%)等と続きます。最も少ない「500万円未満」から最も多い「3,000万円未満」まで、大きな偏りが見られないことから、年収に関係なく、様々な層の人たちが不動産投資マーケットに参入していることがうかがえます。

◇不動産投資歴(収益物件保有歴)

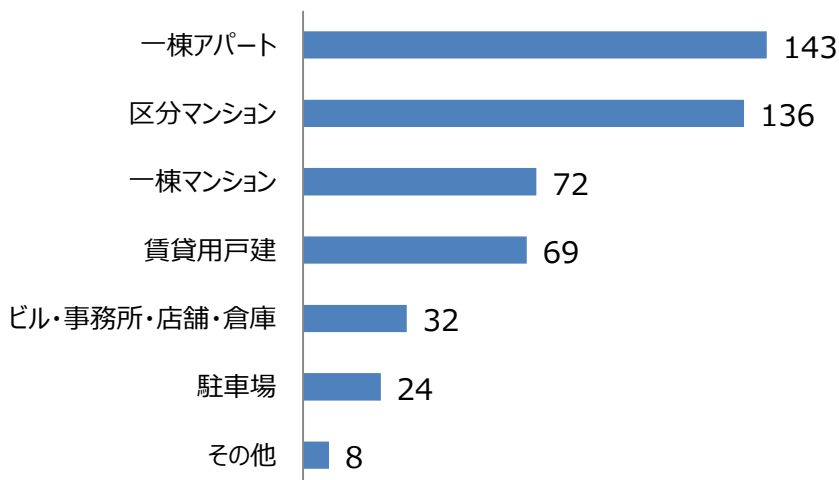
不動産投資歴	人数	割合
1年以内	40	13%
2年～4年	96	30%
5年～9年	68	22%
10年以上	39	12%
20年以上	24	8%
30年以上	4	1%
以前購入した自宅を 賃貸しているのみ	1	0%
これから購入予定	33	11%
なし	10	3%



不動産投資歴は、「2年～4年」が96人(30%)で最も多く、次いで、「5年～9年」が68人(22%)、「1年以内」が40人(13%)、「10年以上」が39人(12%)となりました。「20年以上」が24人(8%)、「30年以上」も4人(1%)おり、初心者からベテランまで、様々な投資歴を持つ人が今回の調査に参加していることがうかがえます。

◇保有している物件の種別(複数回答)

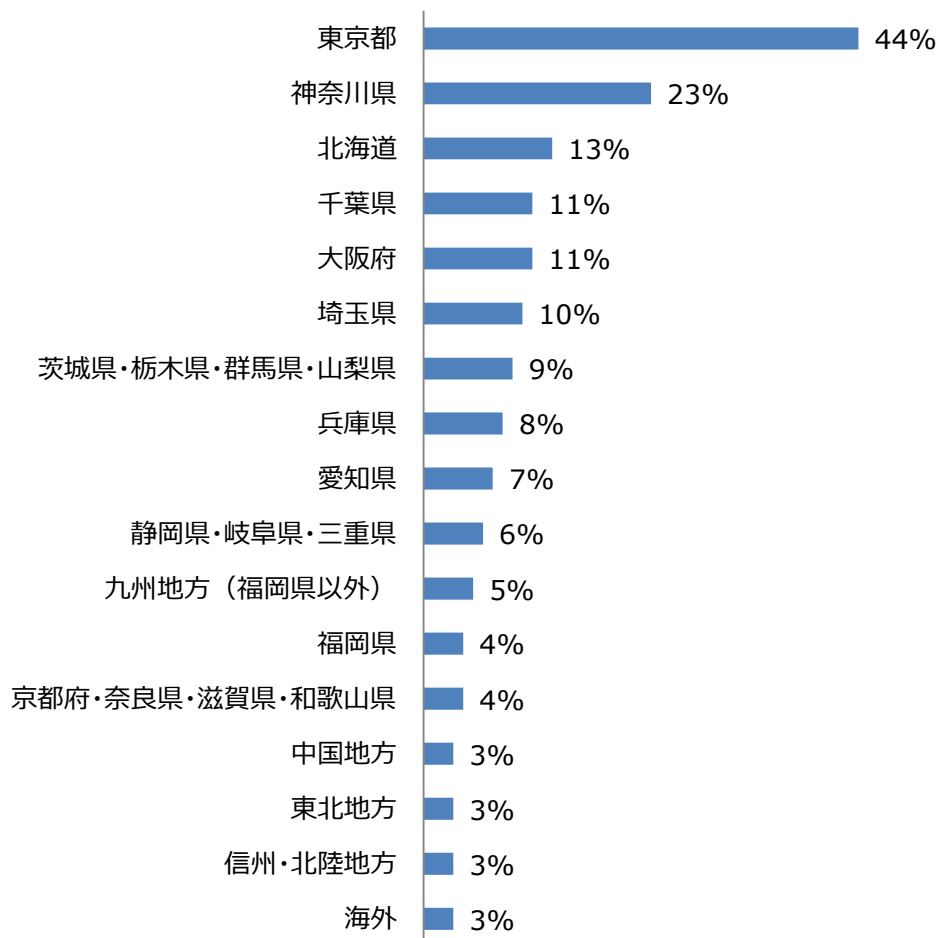
(「不動産投資歴がある」と回答した人のみ回答)



不動産投資歴がある人に、保有している物件の種別を尋ねたところ、「一棟アパート」が143人(53%)で最も多く、次いで、「区分マンション」が136人(50%)、「一棟マンション」が72人(27%)、「戸建て賃貸」が69人(25%)等となりました。これまで一般的ではなかった「ビル・事務所・店舗・倉庫」が32人(12%)、「駐車場」が24人(9%)いることから、投資対象を居住用物件に限定せず、幅広い投資を行う投資家が増えていることが感じられます。

◇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118人(44%)で最も多く、次いで、「神奈川県」が61人(23%)、「北海道」が34人(13%)、「千葉県」が31人(11%)、「大阪府」が30人(11%)などとなりました。「海外」と回答した人も7人(3%)おり、不動産投資の対象が海外にまで広がっていることが感じられます。