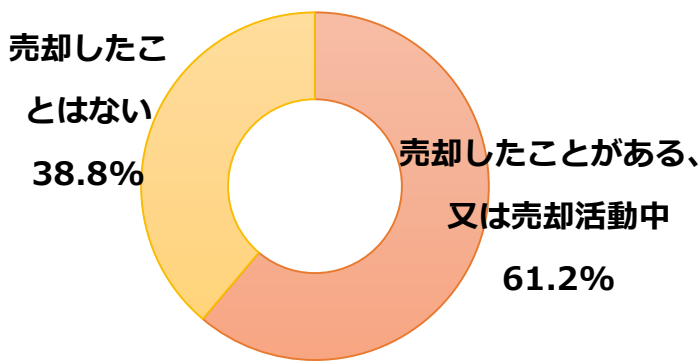


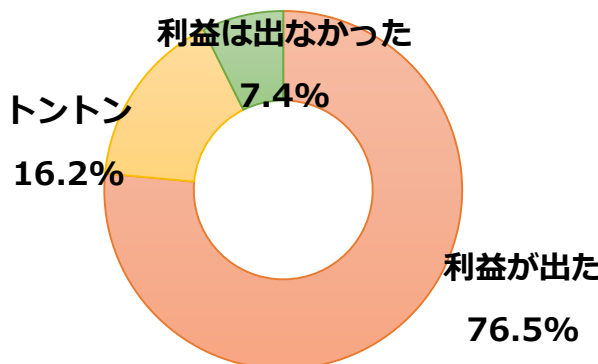
「不動産投資家」アンケート 不動産投資家が物件を売却しようと思った理由は 「別の不動産を購入するため」が4割超

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：東京都千代田区、代表取締役社長：倉内敬一）は、同サイトの会員を対象として「不動産投資での「物件の売却」」についてのアンケートを実施いたしました。健美家では、投資判断の一助となる、不動産投資家の多様な視点や賃貸経営の情報を提供してまいります。

お持ちの不動産を 売却したことがありますか



利益はでましたか



(n=121)

【結果概要】

「あなたお持ちの不動産を売却したことがありますか？」を尋ねたところ、本調査では、61.2%の回答者が「売却したことがある」「売却活動中」と回答した。利益が出たかを尋ねたところ、「利益が出た」が76.5%となった。また、感想やコメントを求めたところ、「（購入時に）収支と将来へのプランを立てた方がよい」「定期的に資産の組み換えは必要。」「いかに家賃を下げないか、日頃のメンテや空室対策が大切」等の経験者からのコメントが寄せられた。

その他の設問の主な結果は以下の通り。

- ・なぜ売却しようと思いましたか…**別の不動産を購入するため（入れ替え）（46.4%）**、高値で売却できそうだった（45.2%）
- ・どのように売却先を探しましたか（複数回答可）…**懇意の不動産業者の相談した（45.2%）**、複数の不動産業者に相談した40.5
- ・売却のためにどんなことをしましたか（複数回答可）…室内クリーニングした（21.4%）、内装をリフォーム（19.0%）、外壁・外構をリフォーム（19.0%）
- ・保有期間…**10年以上が最多（31.0%）**

『「不動産投資での「物件の売却」」についてのアンケート』

https://www.kenbiya.com/ar/ns/research/kenbiya_report/6929.html

【調査要綱】

調査期間：2023年6月7日（水）～6月14日（水）

調査方法：インターネット上でのアンケート回答

調査対象：健美家（けんびや）登録会員

有効回答数：121名

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。

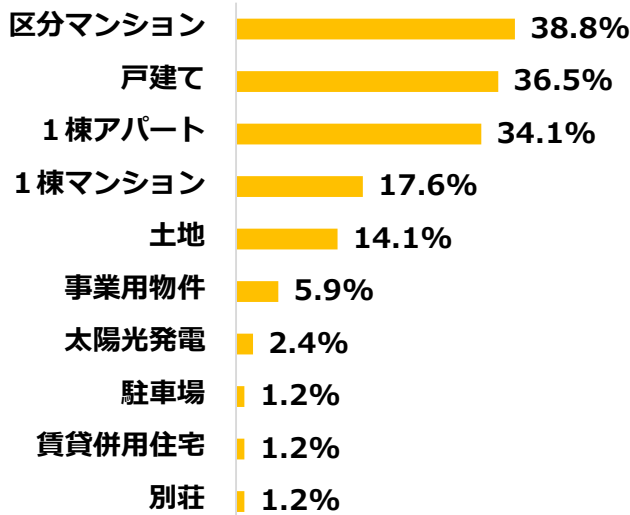
⇒<https://www.kenbiya.com/>

■お問い合わせ 健美家株式会社 広報室 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

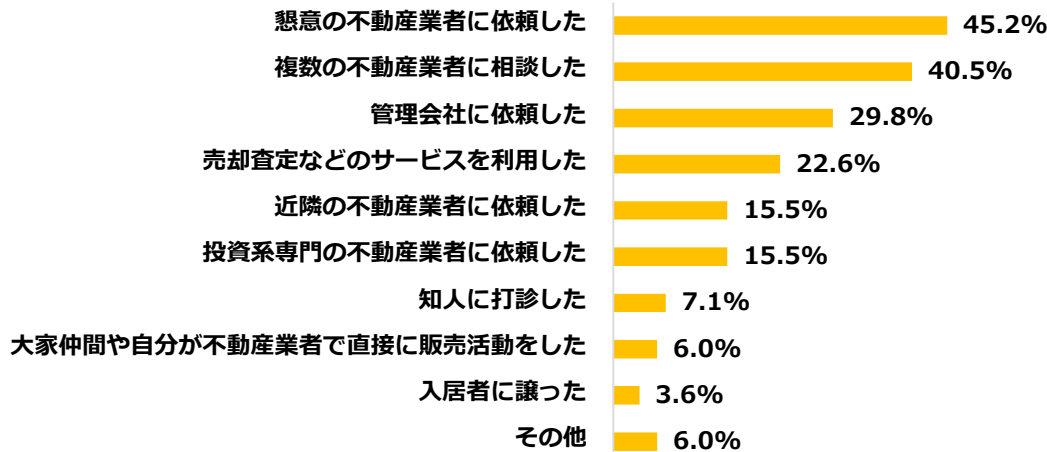
補足資料 1 (売却したことのある人への質問 1)

物件の種別は何でしょうか (複数回答可)

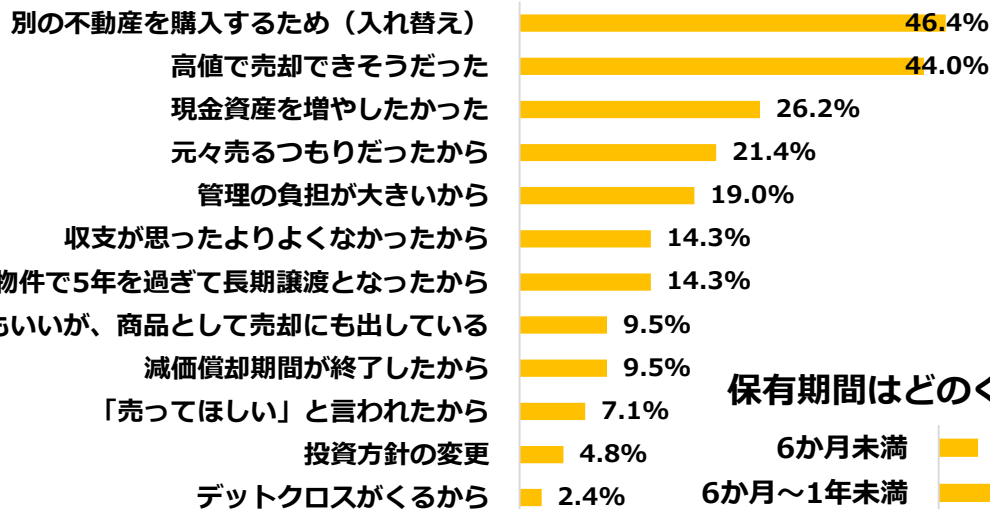


※事業用物件：事務所、店舗、倉庫、ホテル、民泊、時間貸し

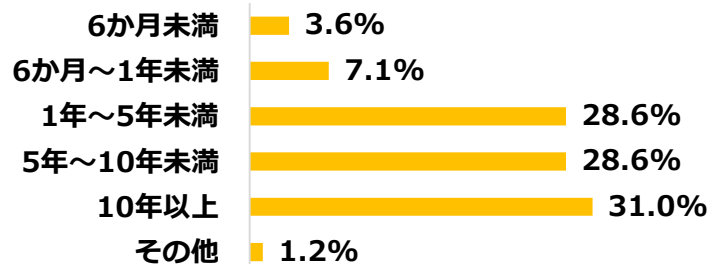
どのように売却先を探しましたか (複数回答可)



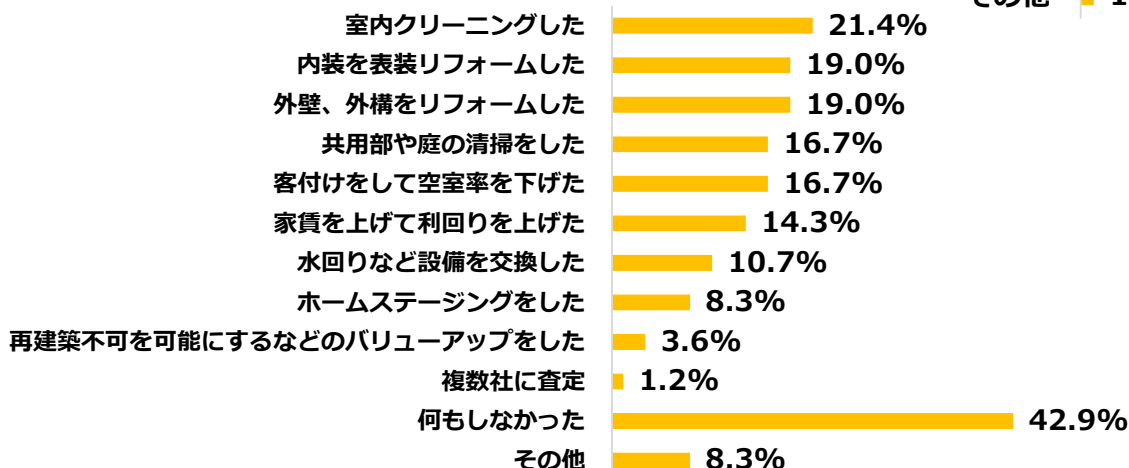
なぜ売却しようと思いましたか (複数回答可)



保有期間はどのくらいですか。



売却のためにどんなことをしましたか (複数回答可)



(利益が出た人への質問) よろしければどのくらい出たかも教えてください。

- ・幾つかあるのですが、そのうち20年住んだ自宅マンションは、買った時の1.5倍で売れました
- ・7物件総合で、最終税引き後利益5億円
- ・損切でした。退去された後の状態が非常に悪く、修繕した上で再度入居付けし更に数年の入居を以ってやっと回収となる為、そこまでやる根性がありませんでした。しかし冷静に今、売らなくても良かったかなとも思っています。
- ・購入金額-売却金額=200万程度ではあるが、同等の物件に3年住んだ(物件保有期間)と仮定するとペイできたと感じている。
- ・残債があったので、良く分からない
- ・利益が出たものは、戸建てで100~200万
- ・団地区分は保有半年でグロスで200万(実質50万)位、再建不アパートは保有1.5年でグロス500万(期間中の収支合わせた想定税引後)実質200万位が利益出ました。

※金額では、70万円から数百万、数千万、5億円まで様々な記入がありました。

(売却したことある、または売却活動中の全員への質問)

実際に売却活動をしてみての気づきや、今後売りたい人にアドバイスがあればお願いします。

購入時から考える

- ・売れる物件を買うべし。内装などは後から対処可能なので、立地、南向き、景観など、リノベーション等でもできない条件を中心に好条件且つ減価償却しきった物件(底値物件)を所有しておくことをお勧めしたい。(IRドラゴンさん)
- ・最初にある程度しっかりした収支と将来へのプランを立てた方がよいと思います。「ものは試し」で買ってしまおうと後になってからポートフォリオ形成の足を引っ張る可能性があります(vola-fighterさん)

タイミング

- ・利益が出るタイミングであれば、手元の資金を増やす意味でも売却するのは良いと思います(ジョイフル大家さん)
- ・お見合いと同じで、流れに身を任せることも大切だと思います(おへそガブガブさん)
- ・定期的に資産の組み換えは必要。自分は法人化も絡めて組み換えを実施した(YOSHさん)

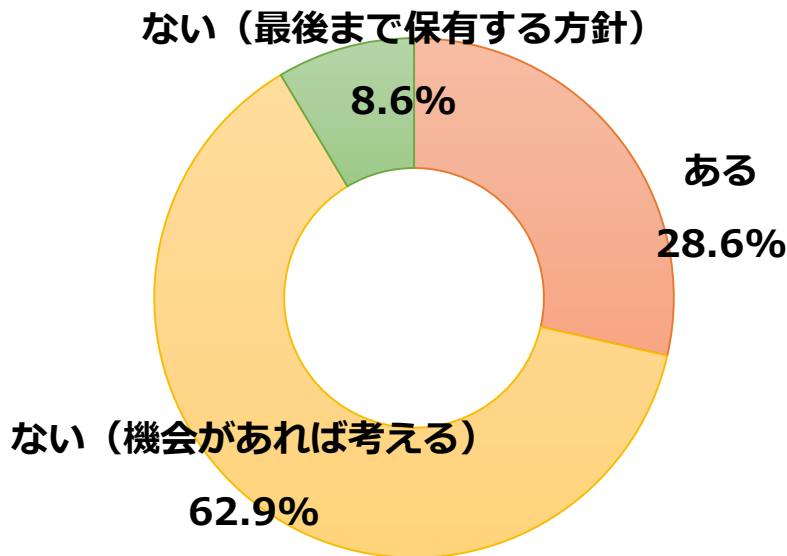
メンテナンス

- ・いかに家賃を下げないか、日頃のメンテや空室対策が大切(なみへいさん)
- ・やはり古いマンションは売却が難しい何か付加価値をつけないと容易には売れない(アキさん)
- ・実需向けに売れるように、リフォームはしっかりめが良い(ワーパバさん)
- ・物件の立地にもよるが、リフォームして高く売れそうな場合と中古戸建の市場価格が決まっている場合では、やり方が異なる(コバチャンさん)
- ・利回りを上げる工夫をすれば、売却額が上がっていいと思います(あやきさん)

売却方法

- ・良い業者に巡り合えるかが問題です(もくたろうさん)
- ・1つの業者では無く、数社に依頼する方が良い(koyuさん)
- ・売却依頼する業者の選定はかなり重要だと思います。また、市場に出る前に売れるくらい希少な情報として扱ってくれるような顧客を沢山持つ業者をお願いしたい。(アイジャストさん)
- ・指値を当たり前のように言うてくるものなんだと思いました。中には至極丁寧な文面で鬼のような指値をしてくる方もいました(いちさん)
- ・絶対に売れると思ったところは急がずに良い条件で買ってくれる人が現れるまで待った方がいいと思いました(摩耶夫人さん)
- ・時間が許せば、焦らずに売却先を見つける(おかちゃんさん)

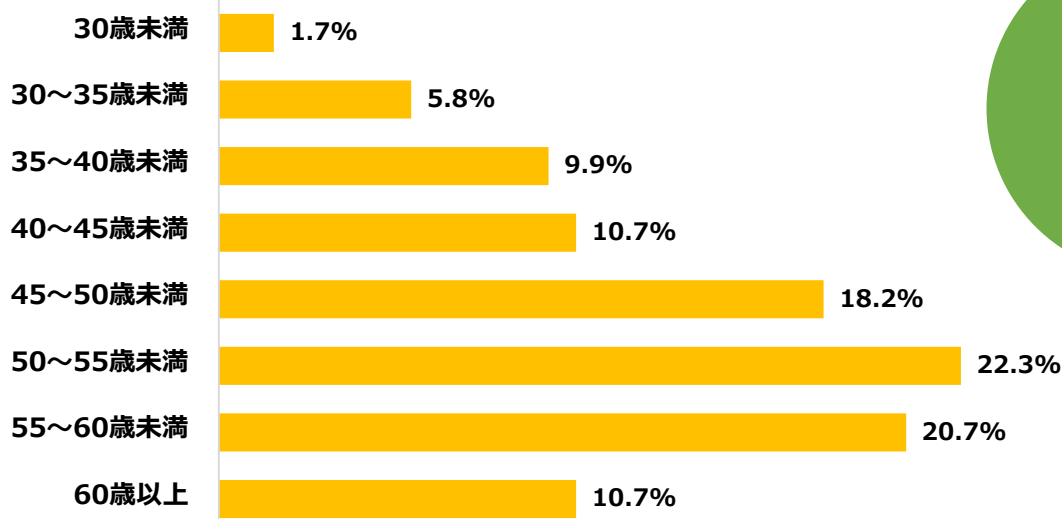
売却しようと思ったことはありますか



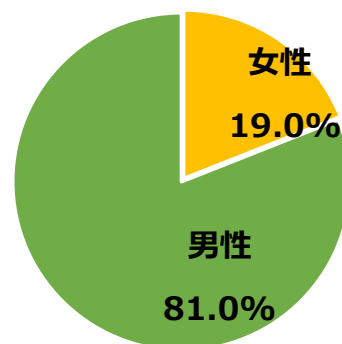
上記理由や、今後どのようにしていきたいかなど、コメントをお寄せ下さい

- ・高値で売れば売却したい (T-MAX310さん)
- ・現在、4LDKの一戸建てに住んでいるが、子供達も巣立ち2人暮らしとなっている。これから残りの住宅ローンを払い続け住み続けるか売却し賃貸物件に住み替えるか利率の安い住宅ローンに借り換えするか考えている。(hidesanさん)
- ・50室程度に拡大したら、売却しながら好立地・近隣・新築・築浅に組み替えていく予定 (ソーリムウーハーさん)
- ・各物件5年後目安で考えていますが、利益バランスがとれたときや次の物件のステップになる機会があればいつでも売却を検討しています (あすさん)
- ・2年から3年後で遠い物件の回収が8割進むので売却検討する予定 (カツさん)
- ・まだ売却をしたことはないが、売却が可能であれば積極的にしていきたい (パワーさん)
- ・まだ保有期間が5年未満の為。今後の不動産市場の動向をみながら、適切なタイミングで出口を考えたいと思う (時計草さん)
- ・契約済みですが遅滞なく支払いしたら何年後に家あげますという物件が1つあります。購入価格の5倍で何年後に売れると言う素晴らしいシステム！ちなみに市街化調整区域 (オパさん)
- ・保有している間に価値を高めて、保有でも売却でも利益が生まれるように運用したい。(初心者投資家さん)

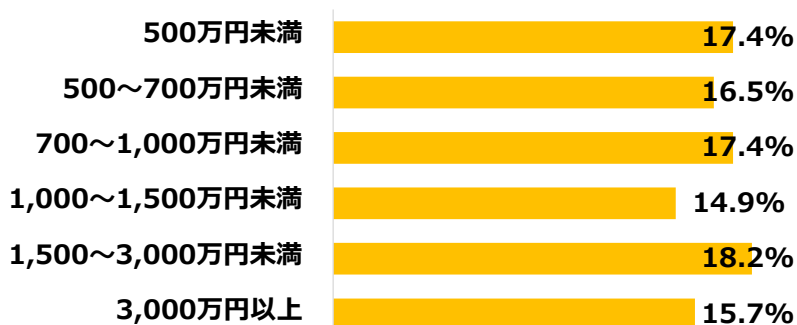
■ 年齢



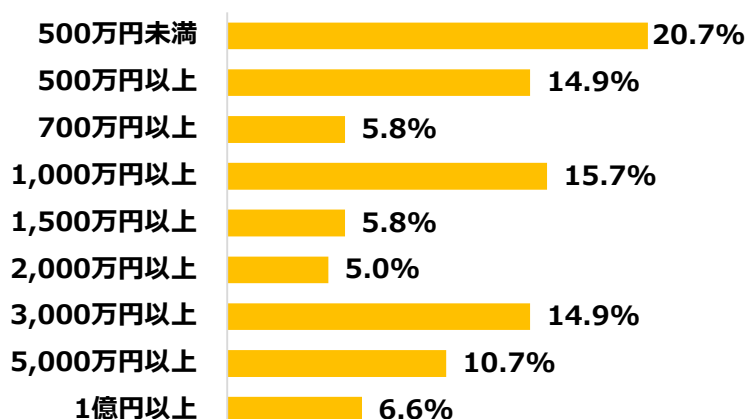
■ 性別



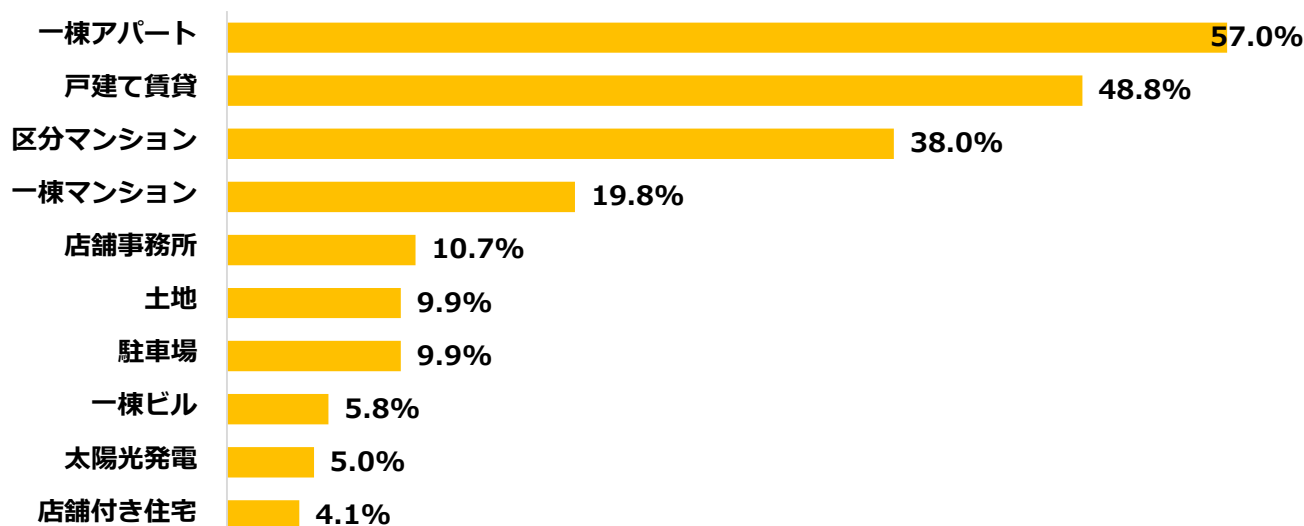
■ 年収 (家賃年収も含む)



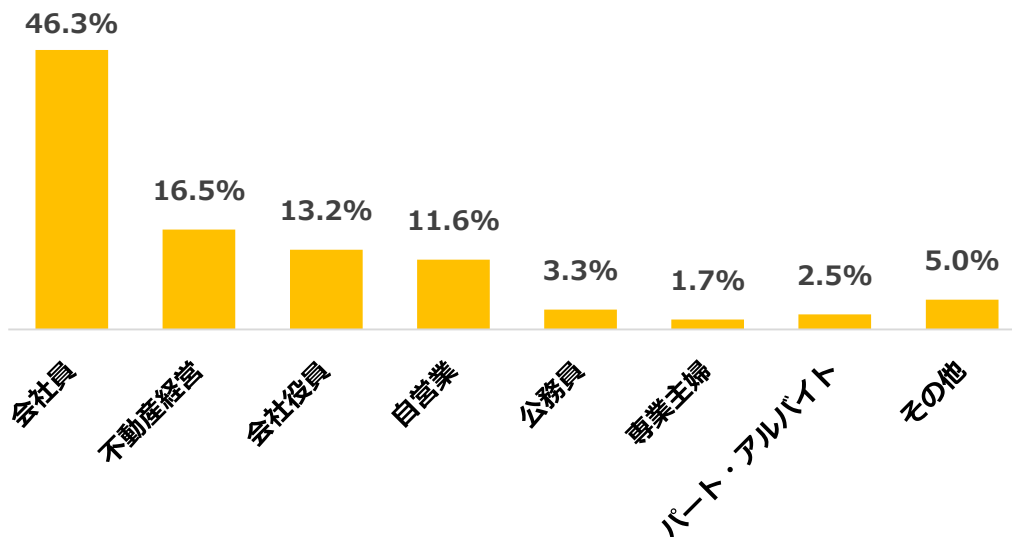
■ 自己資金



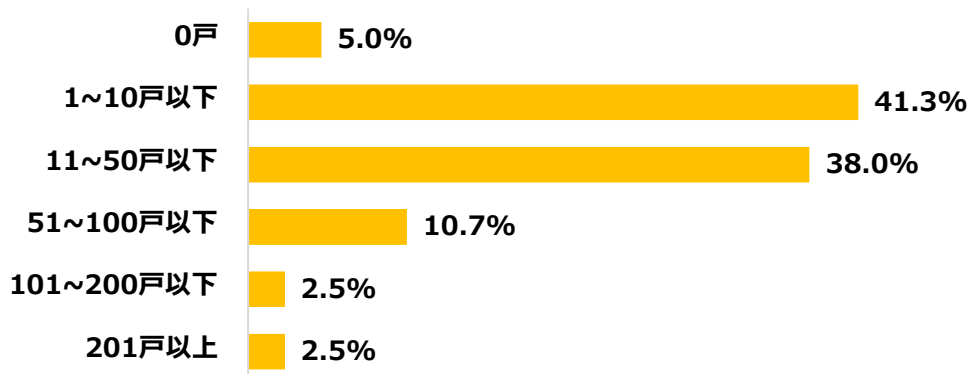
■ 所有物件種別 (複数選択可)



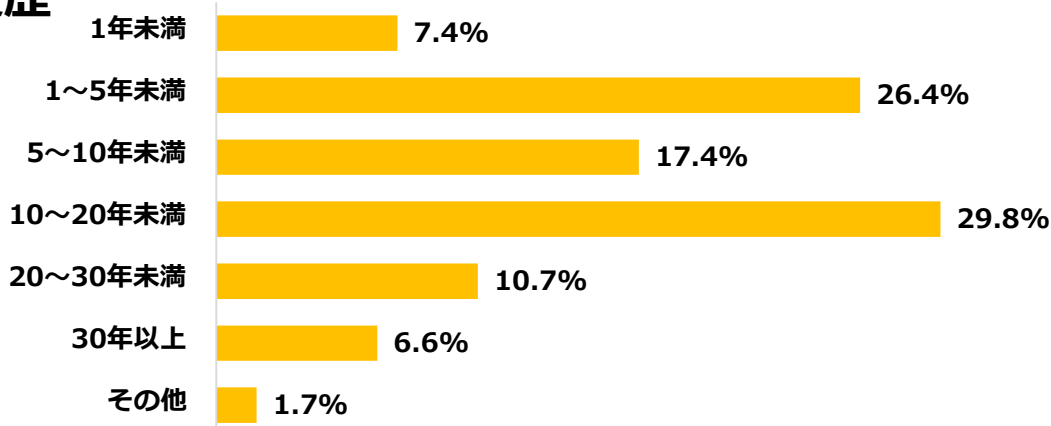
■ 職業



■ 所有戸数



■ 投資歴



■ 居住地

北海道 ・東北, 5.8%	関東（東京以外）, 22.3%	東京, 34.7%	甲信越 ・北陸, 3.3%	東海 （三重含む）, 7.4%	関西, 11.6%	中四国, 8.3%	九州, 6.6%
---------------------	--------------------	--------------	---------------------	-----------------------	--------------	--------------	-------------