2021年5月27日

不動産投資と収益物件の情報サイト　健美家

第15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　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

調査概要

健美家 KENBIYA

【目次】

1. 現在の投資用不動産の市況について　3ｐ～ 7ｐ
2. 物件購入について　8 ｐ～10ｐ
3. 物件購入時の融資環境について　11ｐ～14ｐ
4. 物件の売却について　15ｐ
5. 物件購入時に気にかけていること　16ｐ～18 ｐ
6. アンケート回答者の属性　19ｐ～22ｐ

【調査対象】

健美家(けんびや) 登録会員約110,000名

【有効回答数】

563名

【調査期間】

2021年4月28日（ 水 ）～5月12日（ 水 ）の15日間

【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

・「価格が上昇している」が前回より29ポイント増加
　「価格が下降している」は約15ポイント減少（3ｐ）
・現在「売り時だと思う」が27.5%で、前回より18.5ポイント増加（4ｐ）

物件購入について

・前回調査以降に物件を「購入した」人は36.4%で微減
　区分所有マンションが34.2%で、前回20.3%から13.9ポイント増加（8ｐ）

物件購入時の融資環境について

・「融資を活用した」のは68.9%。過去最低の前回62.3%より増加（11ｐ）

不動産投資で気にかけていること

・「キャッシュフロー（手元資金）の確保」が最多で52.9%（16ｐ）

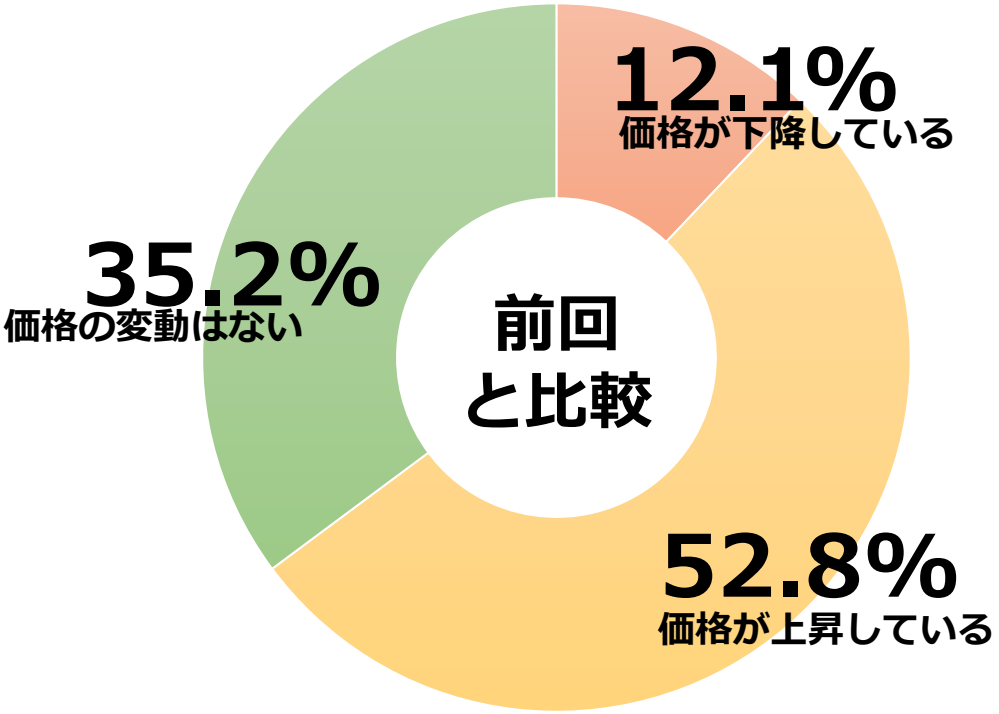
※本調査は年2回実施しており、設問によって、前回調査（2020年110月）、または前年調査（2020年4月）と比較を行っている。

1 現在の投資用不動産の市況について

Q 現在の投資用不動産の価格について、1年前と比べるとどう感じていますか？

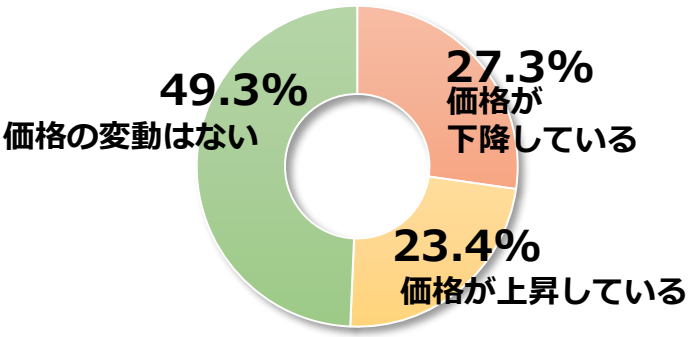
「価格が上昇している」が前回より29ポイント増加
「価格が下降している」は約15ポイント減少

今回の調査では、前回調査（2020年10月）には23.4%だった「価格が上昇」回答が前回比29.4ポイント増加して52.8%となった。逆に「価格は下降」回答は15.2ポイント減少の12.1%、「変動はない」回答は前回比14.1ポイントの減少だった。

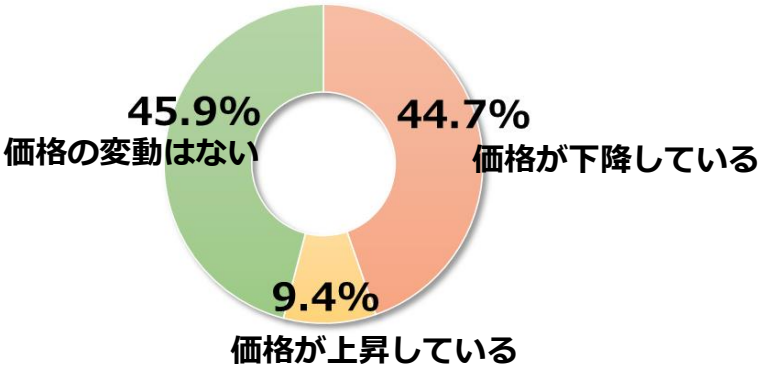


【過去の回答】

2020年10月



2020年4月

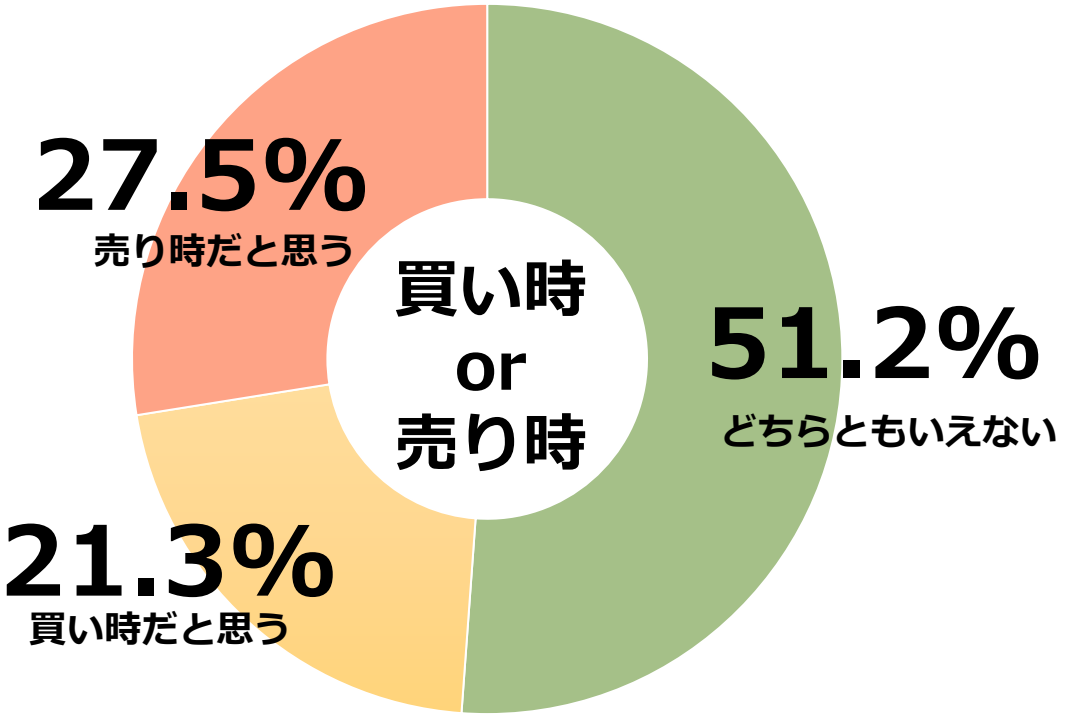


1 現在の投資用不動産の市況について

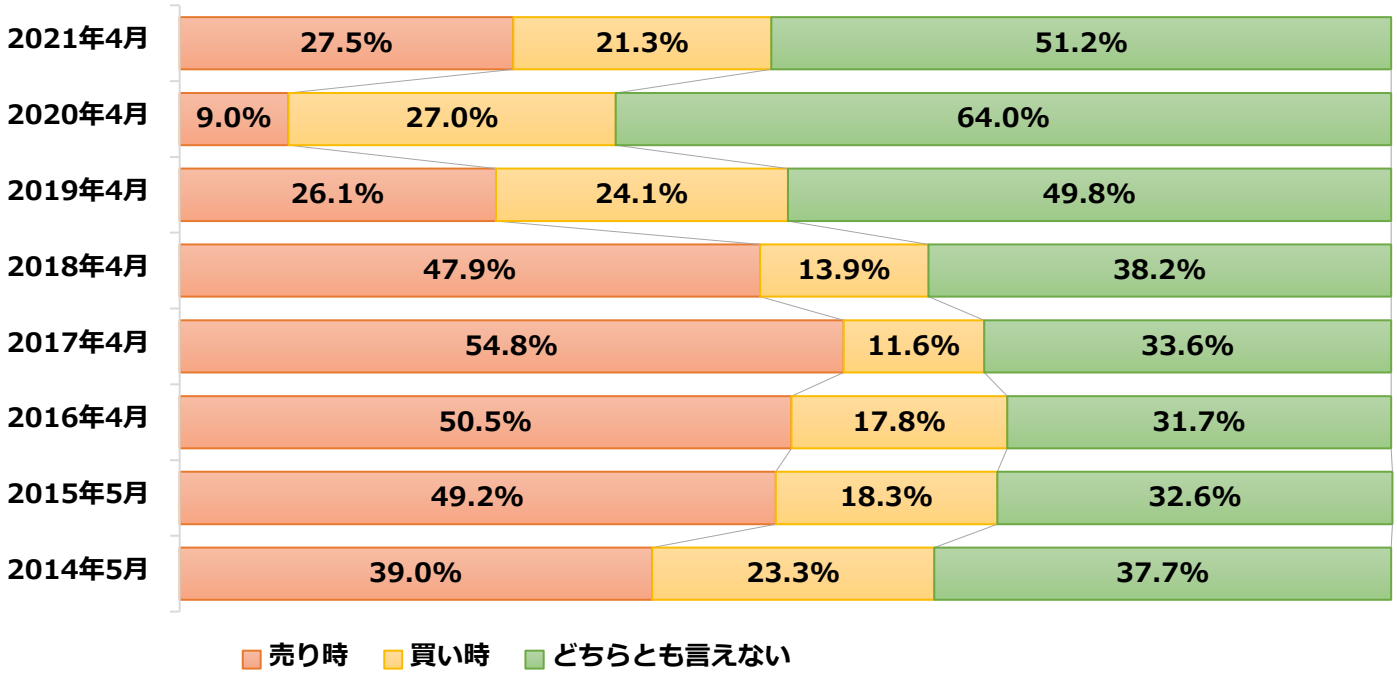
Q 現在、投資用不動産は買い時だと思いますか、売り時だと思いますか？

「売り時だと思う」が前回より18.5ポイント増加
「どちらともいえない」は12.8ポイント減少

今回の調査では、前年調査（2020年月）には9.0%だった「売り時だと思う」回答が前回比18.5ポイント増加して27.5%となった。逆に「買い時だと思う」回答は5.7ポイント減少の21.3%、「どちらともいえない」回答は前回比12.8ポイントの減少だった。



【経年変化】

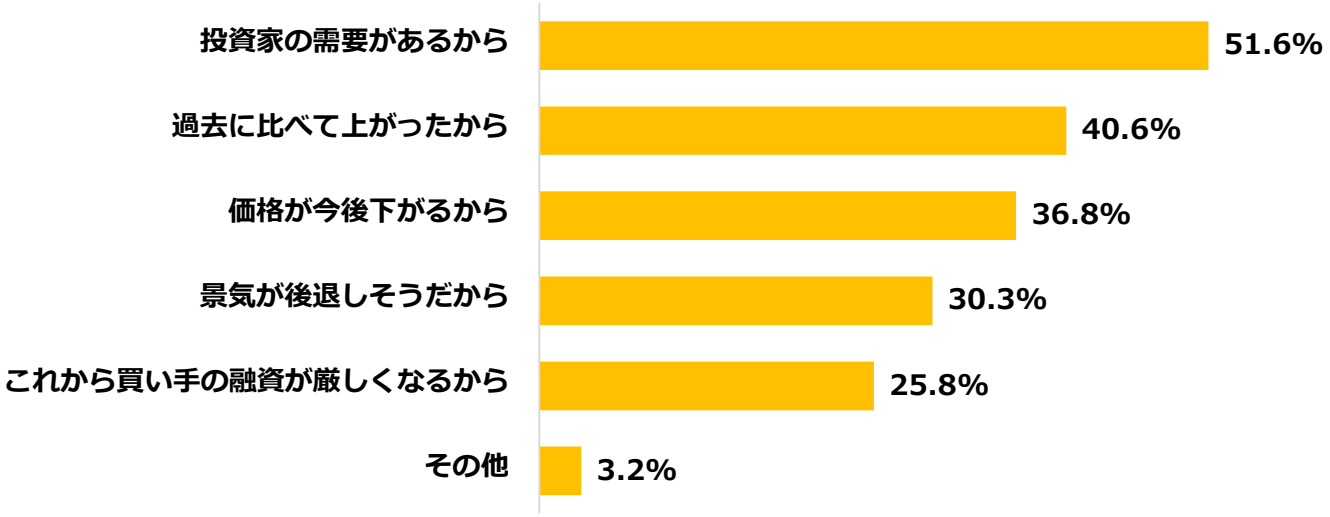


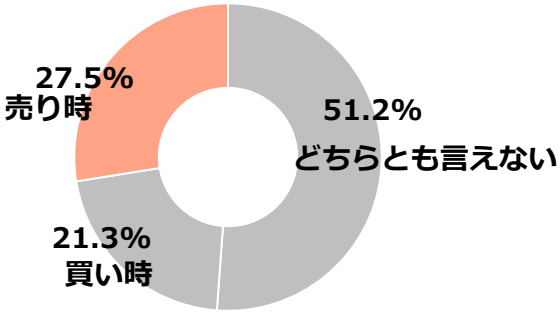
「売り時」と回答した方への質問　（複数回答可　n=155）

Q 売り時だと思う理由は何ですか？

売り時だと思う理由は「投資家の需要があるから」

「投資家の需要があるから」が51.6%となった。「投資家の需要があるから」は、2019年4月の32.4%から、2020年4月は14.0%とへと減少したが、今回37.6ポイント増加した。前年調査（2020年4月）では「これから価格が下がりそうだから」がトップで68.0%であったが、今回同回答は36.8%にとどまった。





その他：コロナ融資で多くの法人にキャッシュが出た
相対的に融資が区分物件に緩くなっているから
コロナウイルス対策で賃貸ファミリーが戸建て購入へ志向が向いている

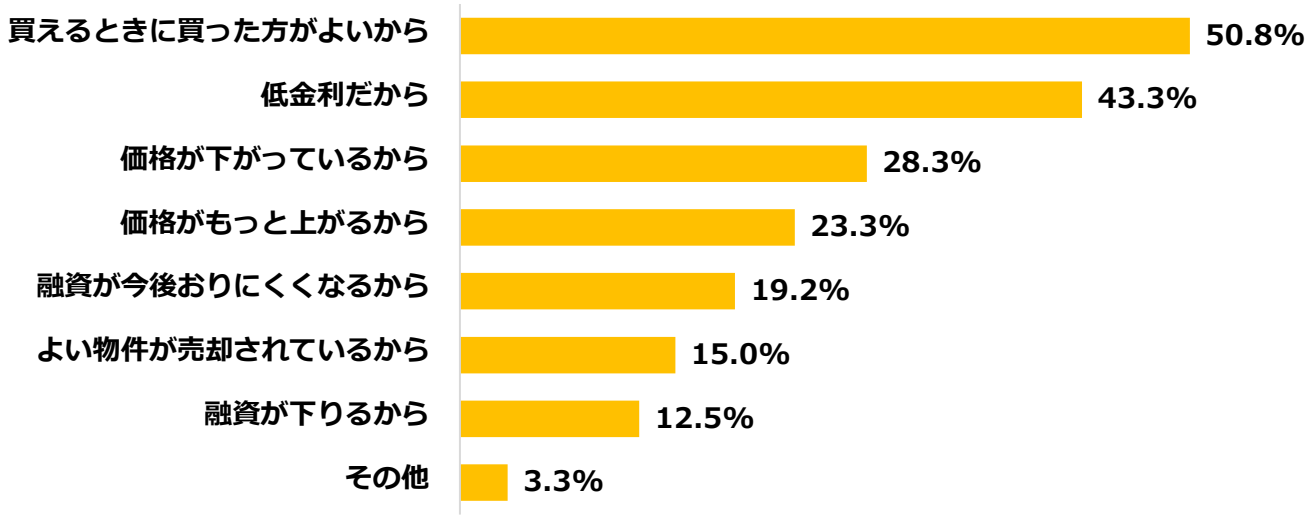
「買い時」と回答した方への質問

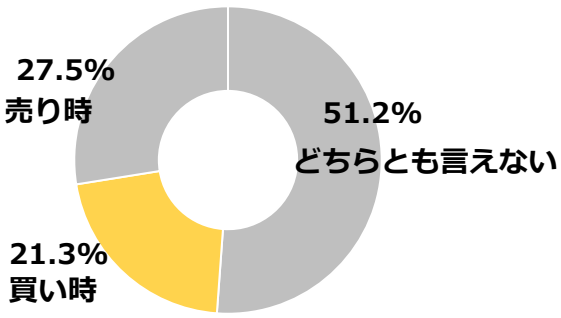
（複数回答可 n=120）

Q 買い時だと思う理由は何でしょうか？

買い時の理由は「買えるときに買った方がよいから」

「買えるときに買った方がよいから」が50.8%でトップ（前年調査（2020年4月）は同選択肢なし）。前年トップは「価格が下がっているから」だったが、 64.0%から28.3%へ、35.7ポイント減少した。





その他：一部の不動産(融資が受けづらいなど)は値下がりしているから
過剰流動性が引き続き継続すると考えられるから

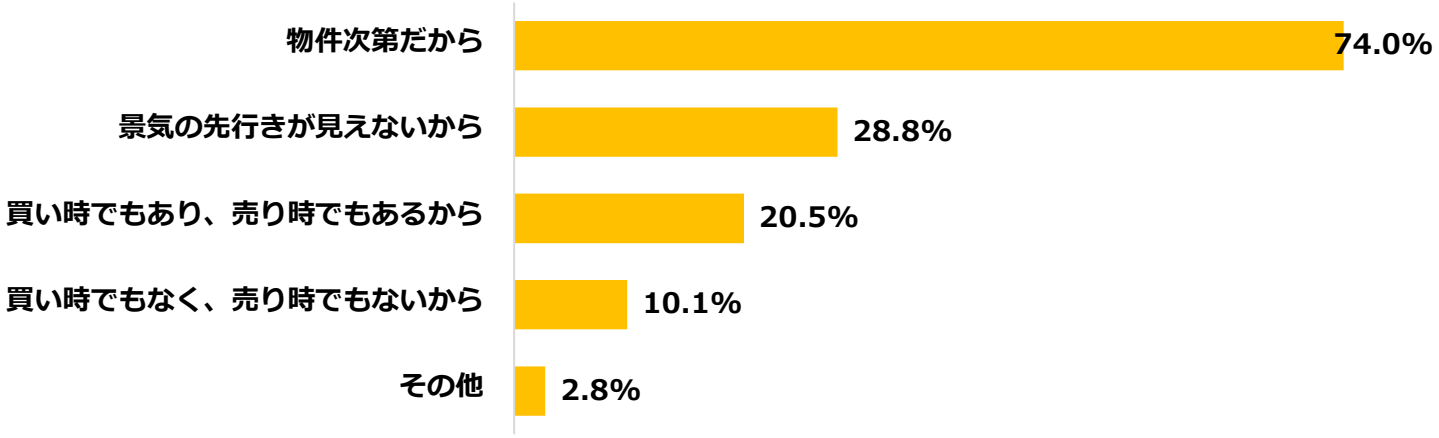
「どちらとも言えない」と回答した方への質問

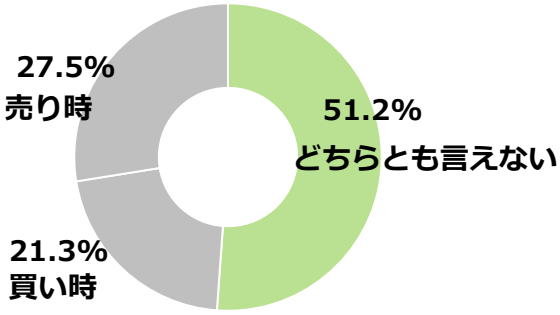
（複数回答可 n=288）

Q どちらとも言えない理由は何ですか？

「物件次第だから」が74.0%
「景気の先行きが見えないから」は28.8%

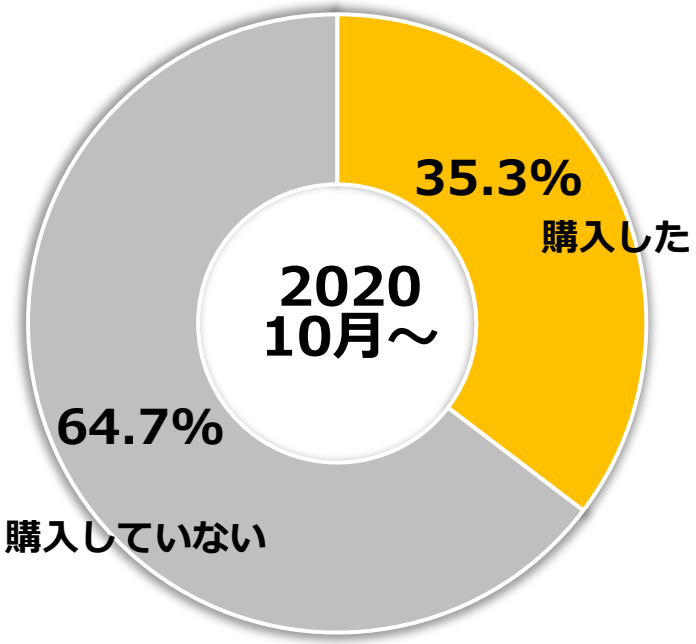
「物件次第だから」は74.0%で、前年（2020年4月）の48.5%から、25.5ポイントの増加。
前年トップだった「景気の先行きが見えないから」が28.8%で、前年49.6%から20.8ポイントの減少となった。





Q 2020年10月以降に物件を購入しましたか？

物件を「購入した」と回答した人は36.4%

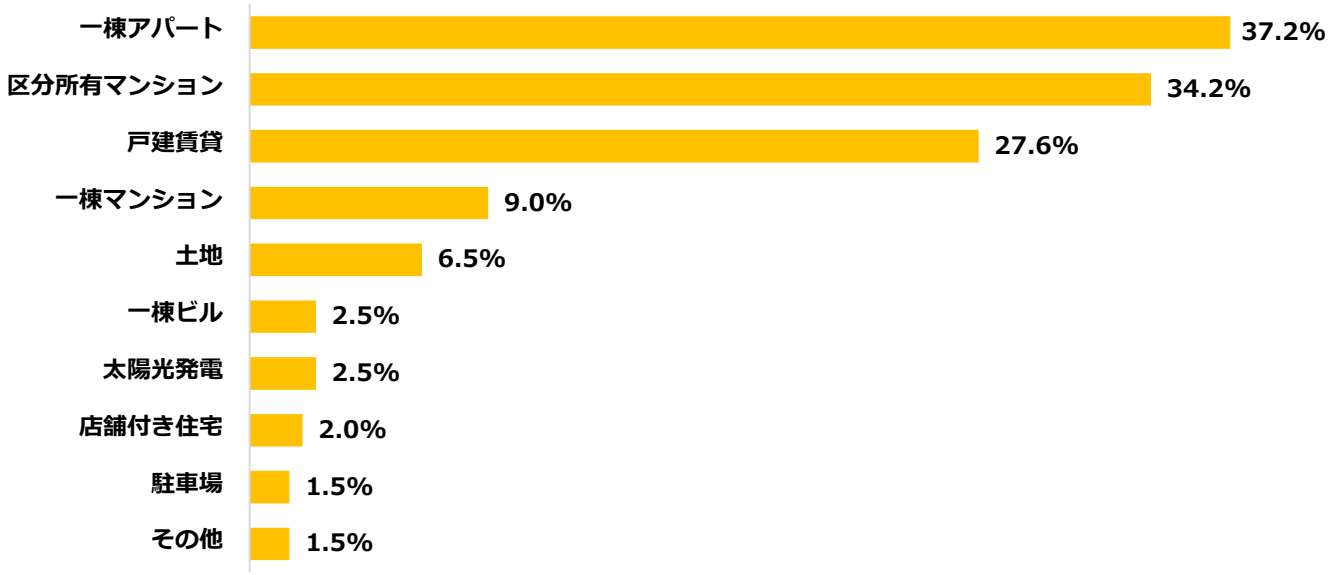


「購入した」と回答した方への質問　（複数回答可）

Q 購入した物件の種別は何ですか？

一棟アパートが37.2%、区分が大きく増加

一棟アパートの購入は37.2%で、前年調査（2020年4月）の40.6%から3.4ポイント減少。続いて区分所有マンションが34.2%で、前回20.3%から13.9ポイントの増加。戸建賃貸は、24.8%から27.6%へと増加、一棟マンションは13.9%から9.0%へと4.9ポイント減少した。



※アンケート選択肢の「店舗事務所」「ホテル旅館」「民泊用物件」「時間貸用物件」は回答ゼロ

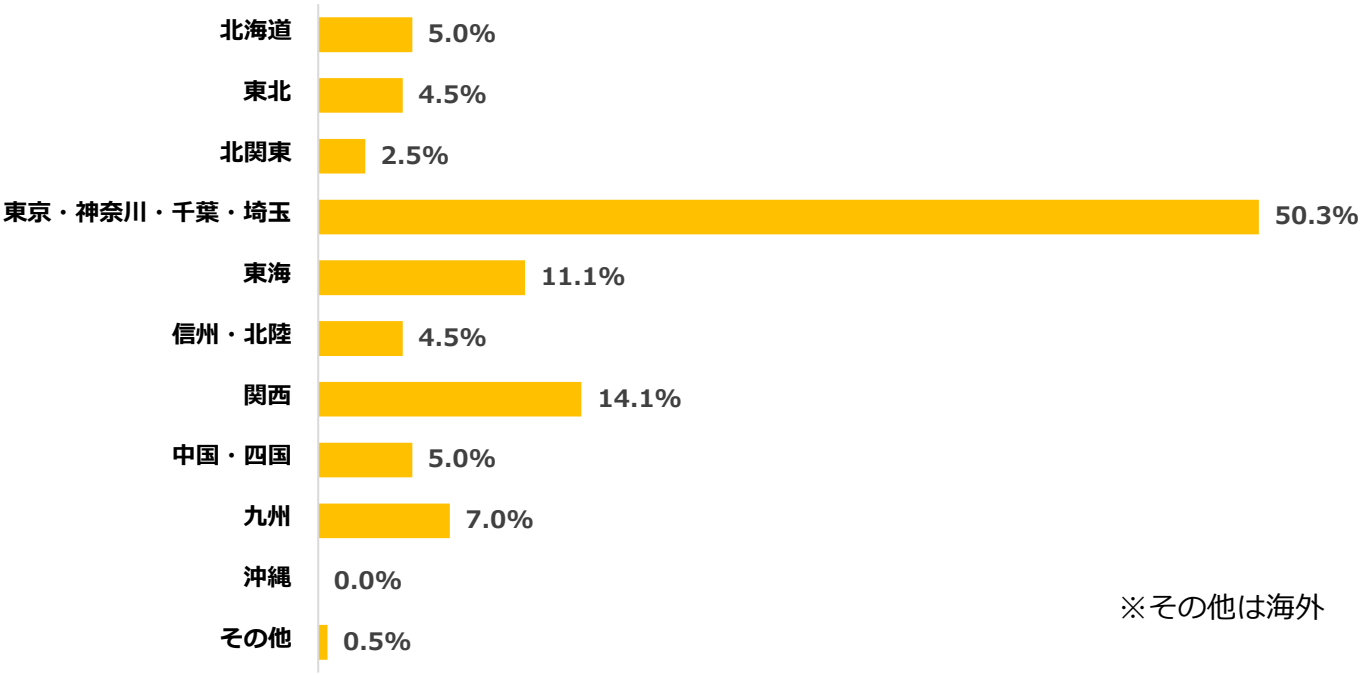
2 物件購入について

「物件を購入した」方への質問です　（n=199 ）

Q 購入した物件の地域はどこの地域ですか

「東京・神奈川・千葉・埼玉」50.3%

「物件を購入した」方の購入した場所は、「東京・神奈川・千葉・埼玉が50.3%となった。



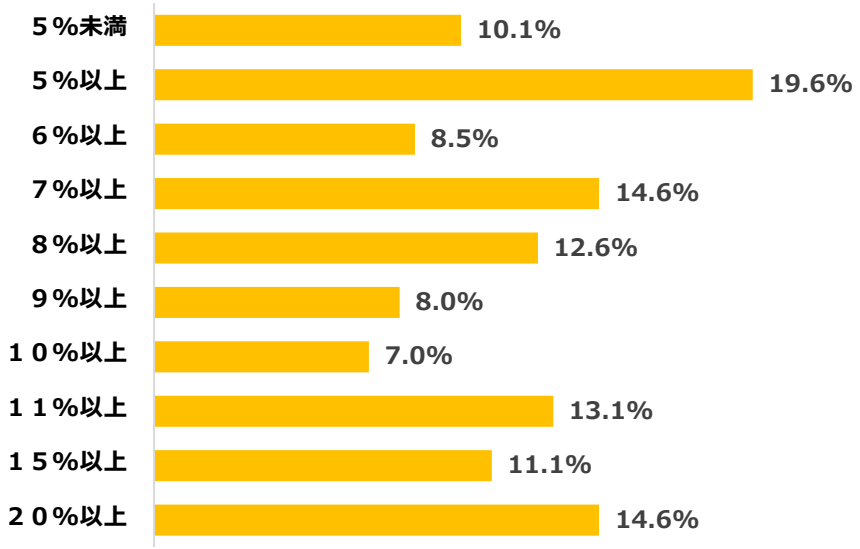
※その他は海外

「購入した」と回答した方への質問　（複数回答可　n=199）

Q 購入した物件の表面利回りは何パーセント台でしたか？

表面利回り5%台が19.6%

購入した物件の表面利回りは「5%以上」が最も多く19.6%。続いて「7%以上」が14.6%、「20%以上」も14.6%だった。



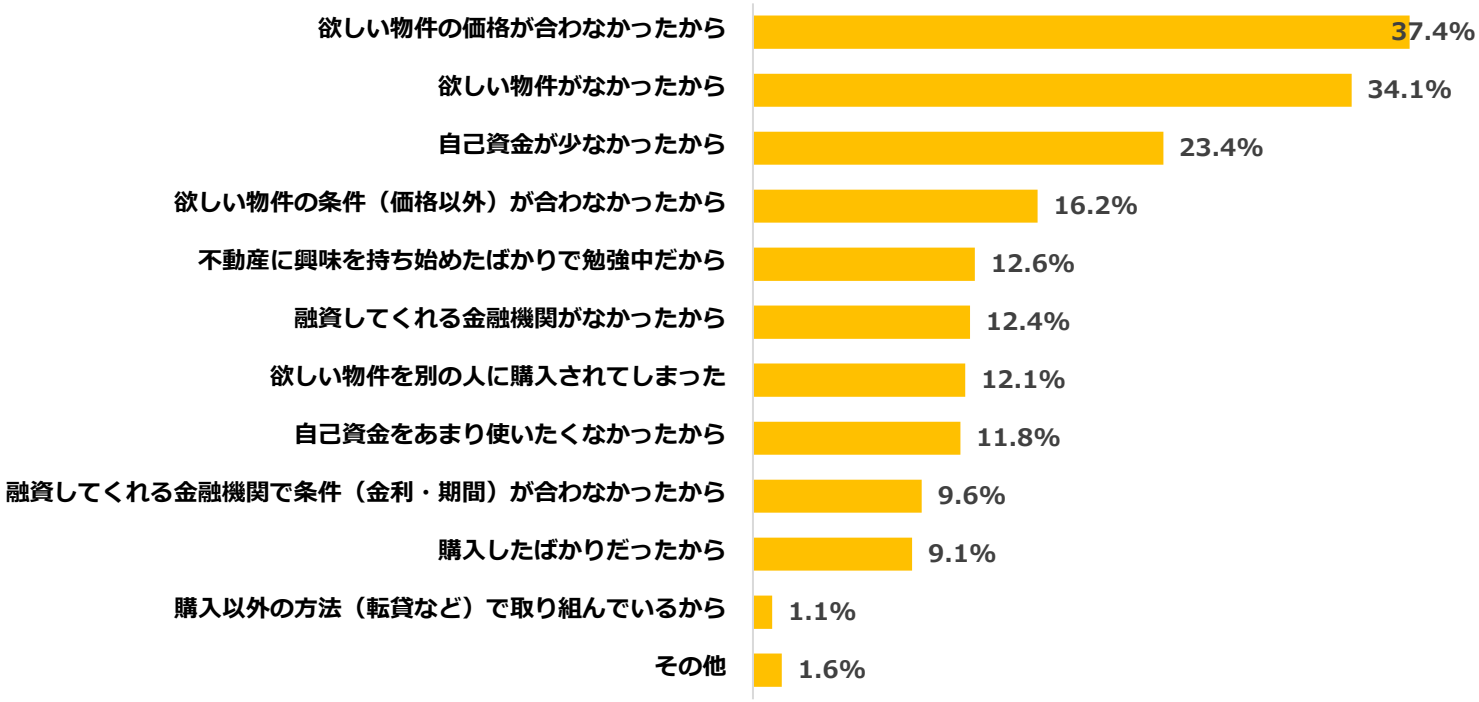
表面利回り：物件価格に対してどの程度のリターンが得られるかという表面的な収益性を表す数値（家賃年収／物件価格）

2 物件購入について

「物件を購入しなかった」方への質問です　（n=364 ）

Q 購入しなかったのはどうしてですか

「価格が合わない」が37.4%、「欲しい物件がなかった」が34.1%



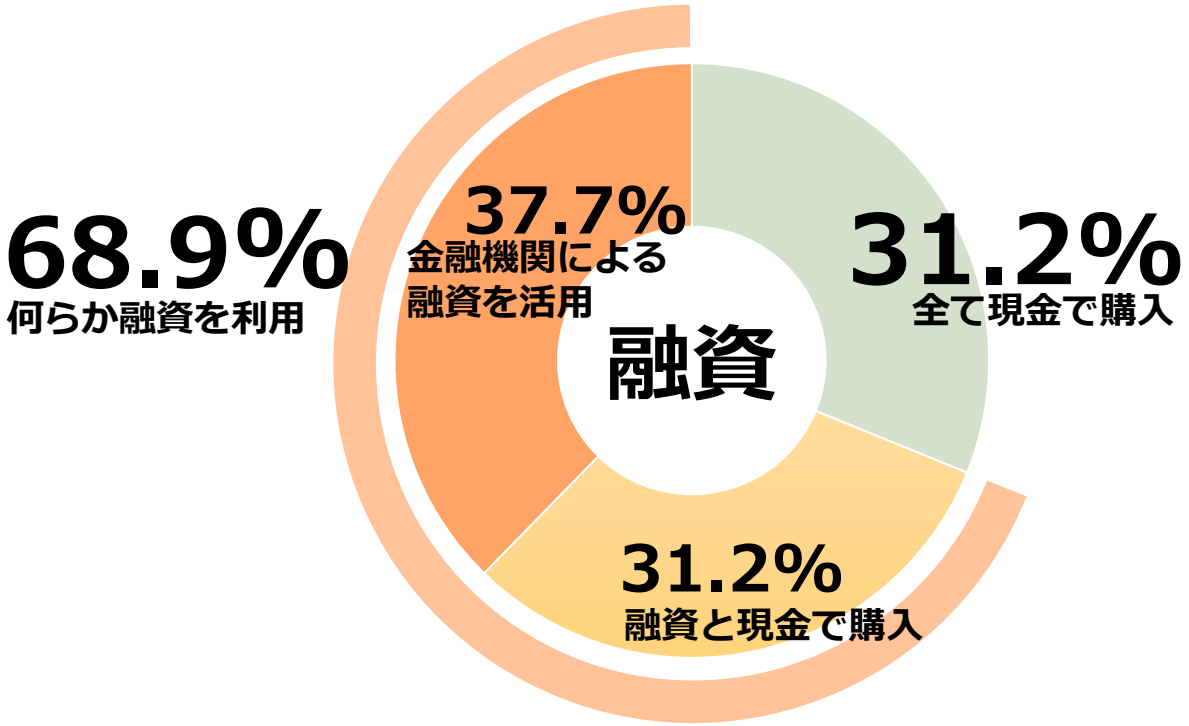
3 物件購入時の融資環境について

【購入された方】融資についてお伺いします　（n=199）

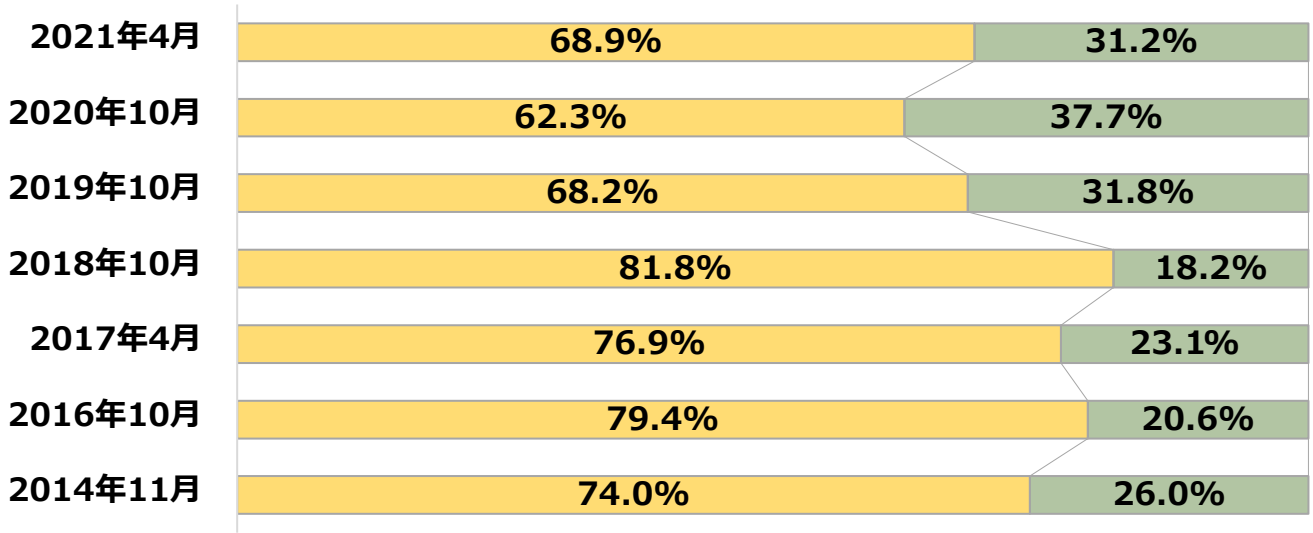
Q 融資を活用しましたか

「融資を活用した」のは68.9%。過去最低の前回62.3%より増加。

購入に際し、「金融機関による融資を活用」したのは37.7%、「融資と現金で購入」したのは31.2%で、約69%の回答が何らかの形で融資を利用していた。「全て現金の購入」したのは31.2%であった。



【過去結果】



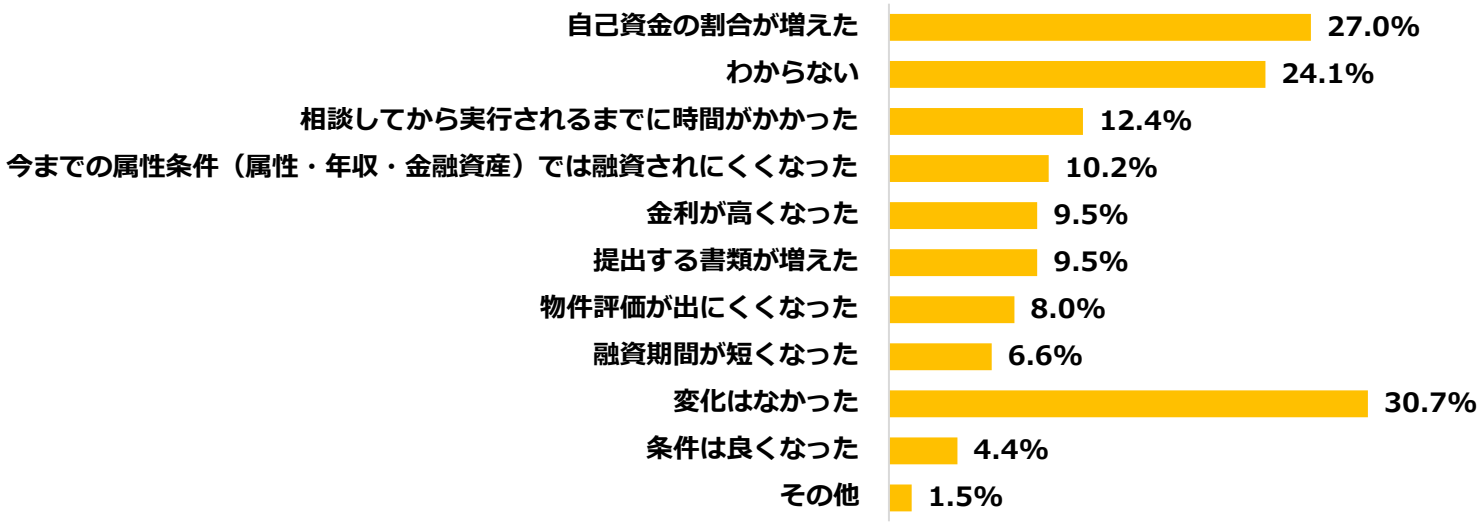
3 物件購入時の融資環境について

【融資を活用した方】【融資と現金で購入した方】にお伺いします　（n=137）

Q融資の環境は1年前と比べて変化がありましたか？

「自己資金の割合が増えた」のは27.0%。「変化がなかった」も30.7%。

融資を活用して購入まで至った人の中では、融資の環境に「変化はなかった」のが30.7%。「自己資金の割合が増えた」は27.0%であった。



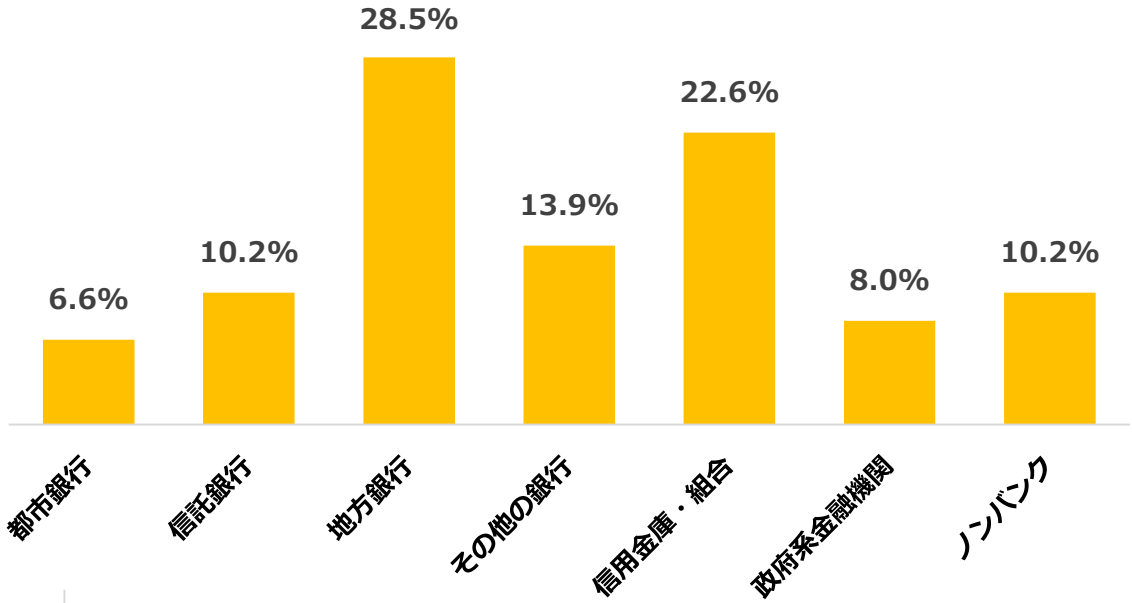
3 物件購入時の融資環境について

【融資を活用した方】【融資と現金で購入した方】にお伺いします　（n=137）

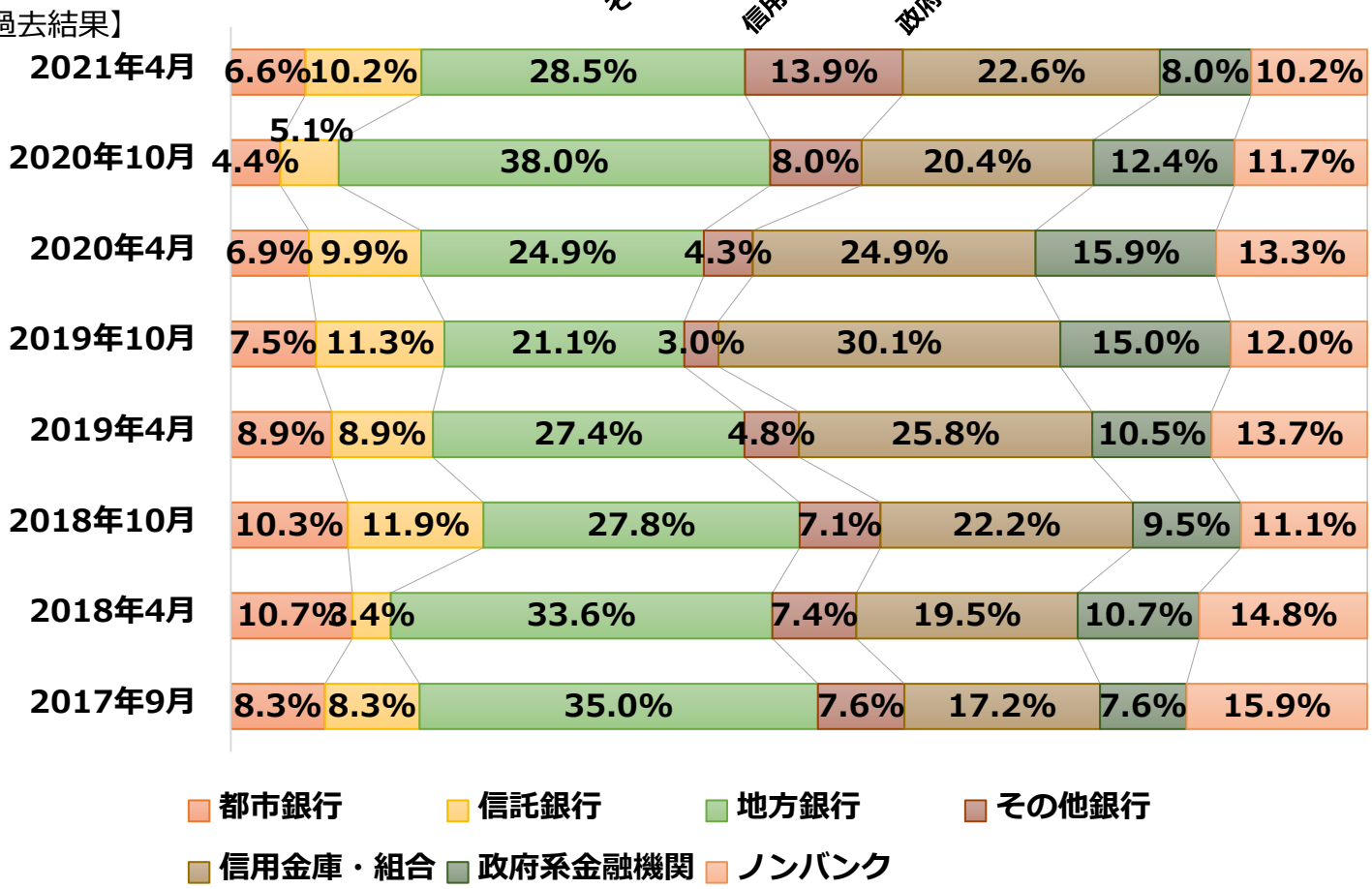
Q 融資はどの金融機関を活用しましたか

「都市銀行」「信託銀行」「その他銀行」が増加、「地方銀行」「信用金庫・組合」「政府系金融機関」「ノンバンク」が減少

「地方銀行」が38.0%から28.5%へと減少。「信託銀行（信託銀行やオリックス銀行）」と、「その他銀行（SBJ銀行やソニー銀行等）」が増加した。



【過去結果】



※「信託銀行」は「信託銀行」とつく銀行やオリックス銀行。「その他銀行」はSBJ銀行、ソニー銀行等。

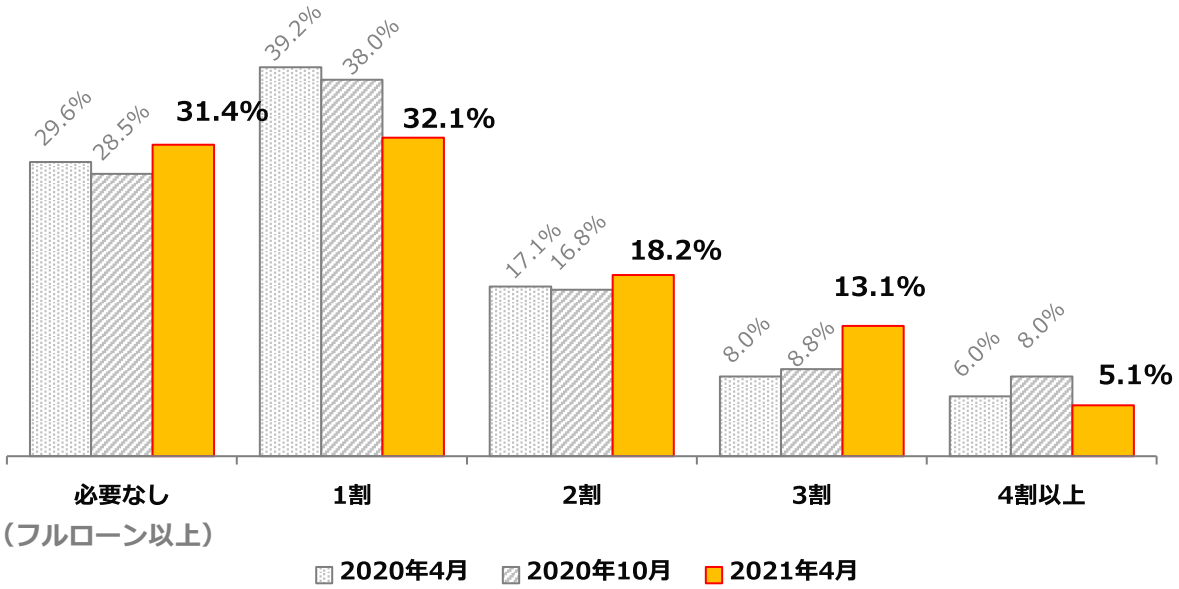
3 物件購入時の融資環境について

【融資を活用した方】【融資と現金で購入した方】への質問 （n=137）

Q 自己資金はいくら必要でしたか

自己資金「フルローン」「2割」「3割」が増加。

前回調査（2020年10月）と比較すると、自己資金は「必要なし」が28.5%から31.4%へ、「2割」が16.8%から18.2%、「3割」が8.8%から13.1%へとそれぞれ増加した。一方で、「1割」が38.0%から32.1%へと減少し、二極化した。

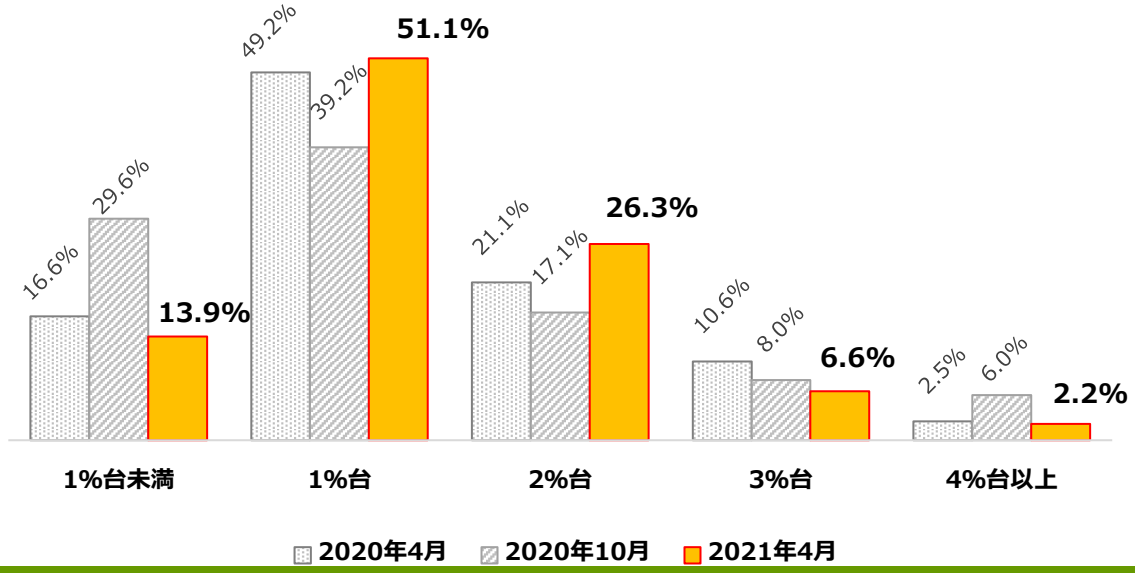


【融資を活用した方】【融資と現金で購入した方】への質問 （n=137）

Q 金利は何パーセント台でしたか

半数以上が、金利1%台。２%台も増加。

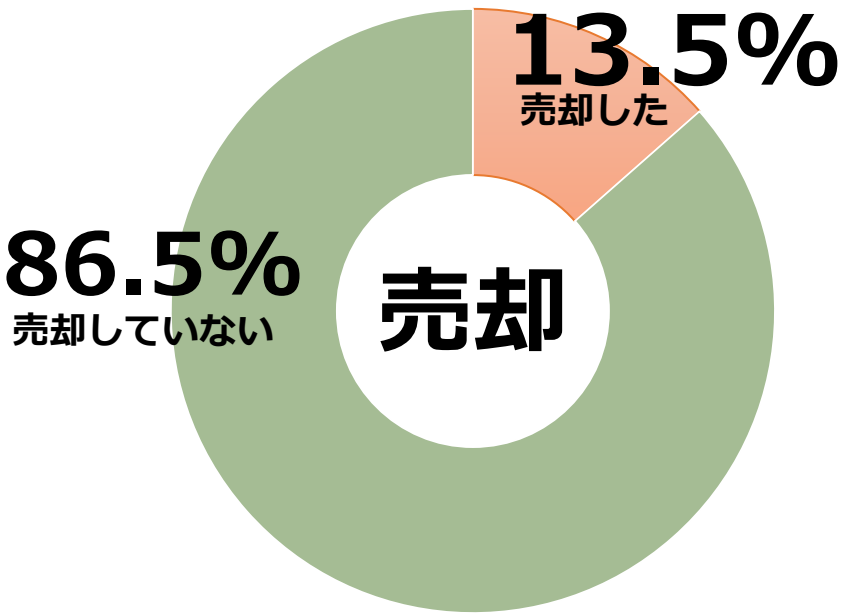
金利1%未満が29.6%から13.9%へと減少した。一方で、1%台が39.2%から51.1%へと増加、２%台も17.1%から26.3%へと増加した。



4 物件売却について

Q 2020年10月以降に物件を売却しましたか？

13.5%が、売却した

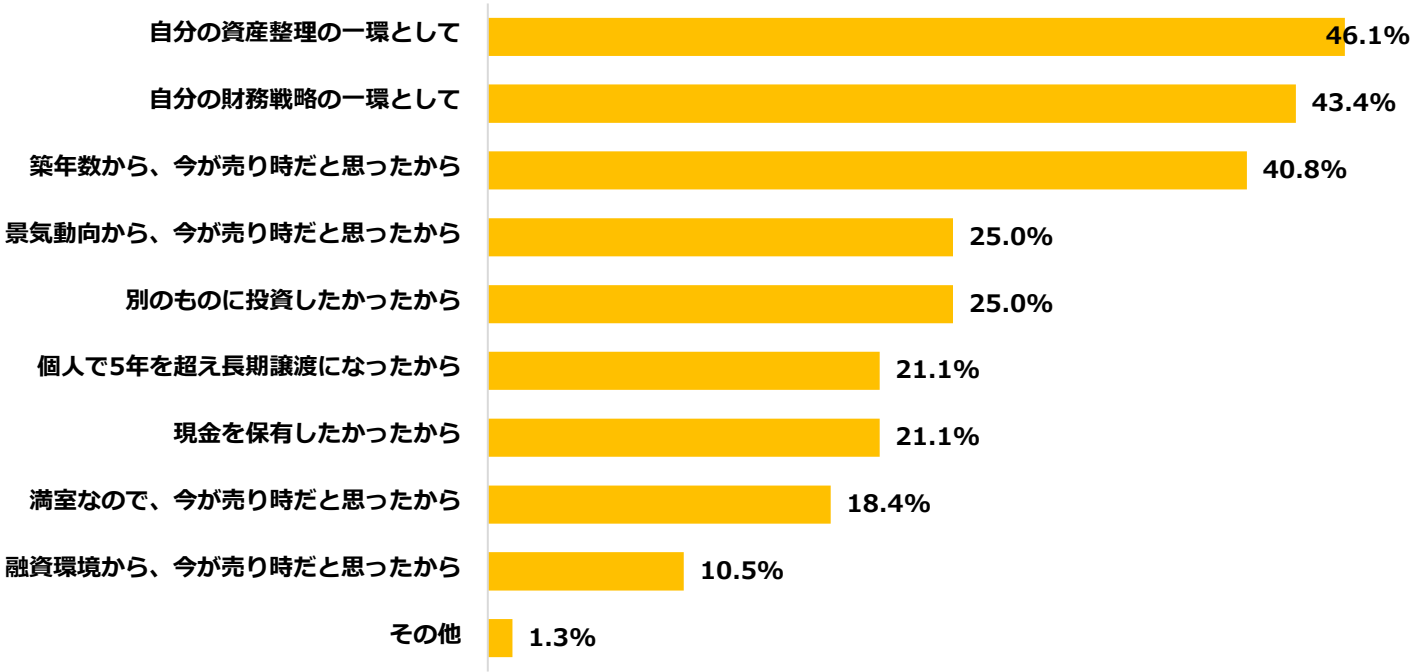


「売却した」と回答した方への質問　（複数回答可　n=76）

Q 売却した理由は何ですか？

「資産整理の一環」が46.1%

「自分の資産整理の一環」46.1%、「自分の財務戦略の一環」43.4%、「築年数から、今が売り時だと思った」40.8%が、4割を超えた

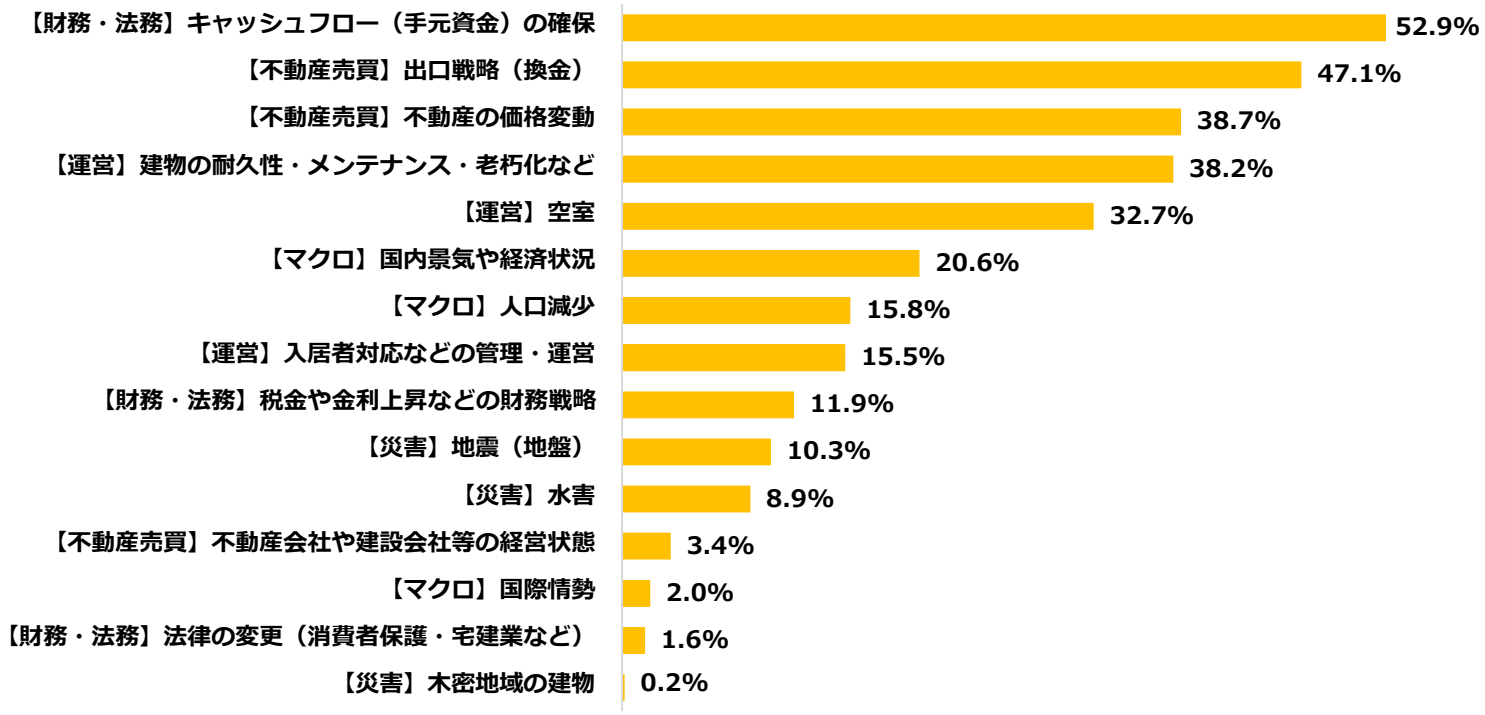


5 物件購入時に気にかけてること

Q　収益不動産の購入に際して、気にかけている観点は何ですか？
（重要だと思うものから上位3つまでチェックください）

「キャッシュフロー（手元資金）の確保」52.9%。「出口戦略（換金）」47.1%。

「キャッシュフロー（手元資金）の確保」との回答は52.9%と半数を超えた。続いて、「出口戦略（換金）」が47.1%、「不動産の価格変動」37.7%と、財務や売買にかかわる項目が続き、4番目に「建物の耐久性・メンテナンス・老朽化など」となった。



5 物件購入時に気にかけてること

健美家 KENBIYA

Q上記のような観点について、どのように考えて対応していますか（各項目任意回答）

代表的なコメントをご紹介します。

■【財務・法務】キャッシュフロー（手元資金）の確保：52.9%
・キャッシュが出ない物件は運営に行き詰まる恐れがあるので、重要視している
・お抱えの業者のシミュレーションだけでなく自分で理解して自分で計算すべき
・税理士へ相談する
・物件ごとに毎月のキャッシュフローと出口戦略を見極めている
・なるべく返済期間は長くしてキャッシュフローに余裕を持たせるようにしています
・キャッシュフローは物件購入前からある程度見通しが立ちます。
金利の上昇等であわてることではないと思います
・悲観的なシミュレーションでもCFが回ることを確認する
・１年全空でも耐えられる資金を保持

■【不動産売買】出口戦略（換金）：47.1%
・投資の最終的評価は売却できまるので、安く買えるものが一番の安心材料のため
・出口でロスしないよう、入口での売買価格を安く仕入れている
・融資のつきやすいもの、住宅地として転用できそうなものか見ている
・土地として需要があるエリアを買う
・換金しやすい物件
・次の人がローンを組めるか考慮する
・築古物件が好みですが、最終的な出口戦略を常に懸念しています
・新築か築浅に限定
・インカムとトータルで検討する

■【不動産売買】不動産の価格変動：38.7%
・あまりに地価の上下動が激しいエリアは避けるようにしている
・株価に連動するので、株価を注目
・コロナ後の地価、物価の動き
・上がり続けるので今のうちに投資する
・安くなった時に買いたい
・アンコントローラブルなので考慮しない

■【運営】建物の耐久性・メンテナンス・老朽化など：38.2%
・長期保有するうえで一番重要。専門家にも相談する
・ホームインスペクション等重視
・躯体に大きな問題がなければ価格次第で検討
・近いうちに大型修繕の必要があるかどうかの判断の後、費用が捻出可能かどうか考える
・（購入後）コストをかけてリフォーム、だから入口安く仕入れる事が必須
・メンテはこまめにすれば耐久性も上がる。お金を惜しんだらダメ！
・清掃は自ら行い、物件の状況を常に把握するようにしている
・月一管理会社実施による目視点検結果の確認。大規模修繕シュミレーションの５年毎の見直し

■【運営】空室：32.7%
・空室になった場合客付け出来る地域か適正価格かを事前確認する
・立地優先で物件を選ぶ事で、空室リスクを下げてます
・管理会社とのコミュニケーションを重視
・一社に任せず常に数社に営業する。
・賃貸のしやすい間取り、リフォーム等を考える
・大家の工夫次第です！！！
・コロナ渦でオンラインなどネット環境に注目

5 物件購入時に気にかけてること（続き）

健美家 KENBIYA

■【マクロ】国内景気や経済状況：20.6%
・金利上昇について国債価格・利回り、株価変動に注視している
・コロナ禍による空室率の上昇及び賃料下落の懸念
・金融機関の融資状況に影響するため動向を見ている
・住まいはライフラインのため、あまり景気動向の影響はないと考えている

■ 【マクロ】人口減少：15.8%
・人口減少は今後も継続することから、特定エリアに絞って投資している
・エリア選定の重要性の高まり
・めぼしい物件があれば、立地調査として各市が出している年齢別地域別統計表を使っている
・高齢者や外国人など、どこまで開いていくか。そのリスクについて、どう捕らえるか。
・地方都市なりの立地、需給バランスを考慮して、保有しても売却しても良い物件を運営する
・東京23区のワンルームマンションを狙う

■【運営】入居者対応などの管理・運営：15.5%
・信頼できる管理会社に任せる
・管理会社に一任だが　放置はダメ
・管理会社と定期的に打ち合わせいています
・管理会社との適切なパートナー関係を維持する
・管理会社に一任するも、自らの定期的な巡回により問題点の抽出＆洗い出し
・清掃巡回などで現場で情報収集しています
・管理会社に任せる部分と自主管理ではっきり分ける
・自主管理で、不具合等はLINEや電話で即対応するようにしている。とにかくスピード重視

■【財務・法務】税金や金利上昇などの財務戦略：11.9%
・金利の上昇タイミングと法人税率の変化は注意深くウオッチ
・税理士と相談の上、今後購入していく物件を検討
・会計事務所や銀行に任せきりにせず、自ら動向に注意している
・自分の資産状況を定期点検し、税務対応の戦略を練ったり、金利上昇傾向を予測し
今後の投資戦略を練る
・長期金利の上昇については、警戒している。上昇度合いによっては、繰り上げ返済できるよう
現金を保有している
・金利はおそらく今後上昇すると見ているのでいかに品質を落とさずに利回りを取れるかを重視

■【災害】地震（地盤）：10.3%
・地盤が一番大事です。自分の努力では変える事が出来ないです
・（地盤の）固い場所を選ぶ、軟弱地盤は避ける
・地盤や擁壁の状況などが悪いと傾き物件になってしまうのでここはしっかり調査する
・河川、崖、谷、池、低湿地、開発盛土などが分かっている場所は避けます
・ハザードエリア、津波浸水エリアは極力避ける
・ハザードマップによる調査を徹底している。物件紹介会社からの情報を鵜呑みにしない
・キャッシュとのバランスを考え、保険をきちんとかけておく

5 物件購入時に気にかけてること（続き）

健美家 KENBIYA

■【災害】水害：8.9%
・最近の気候変動で、1番気にしている。立地を重要視
・まずは地名をみています。地名に「さんずい」があれば、昔の地形を調べます
・ハザードマップ（浸水被害が大きい土地）されて、融資がおりない市域の投資は、やめるべき
・重説の際に水害エリアについての説明事項が増えたので、
今後水害エリアの物件の価値はどんどん下がっていくと思います
・ハザードマップにて危ない物件のみ地震保険の水害オプションを付加して対応
・区分投資として、高層階に投資

■ 【不動産売買】不動産会社や建設会社等の経営状態：3.4%
・手抜きや評判が悪いところは、今後経営悪化すると思うので、近寄らない
・地域性が高く、長期運営している会社を選ぶようにしている
・経営思想も含め重視している
・基本は中古物件を購入します。新築建てる場合は、建設会社の経営状態は重要
・新築においては重視すべき
・インターネットで免許更新回数や事故物件不動産でないかチェック

■ 【マクロ】国際情勢：2.0%
・欧米の金利政策、株価の変動
・アメリカと中国情勢
・木材・鉄など建材・資材の材料相場が高騰すると、少し気になります
・インバウンド需要の増減に影響すると考えている
・コロナと外国人の受け入れ

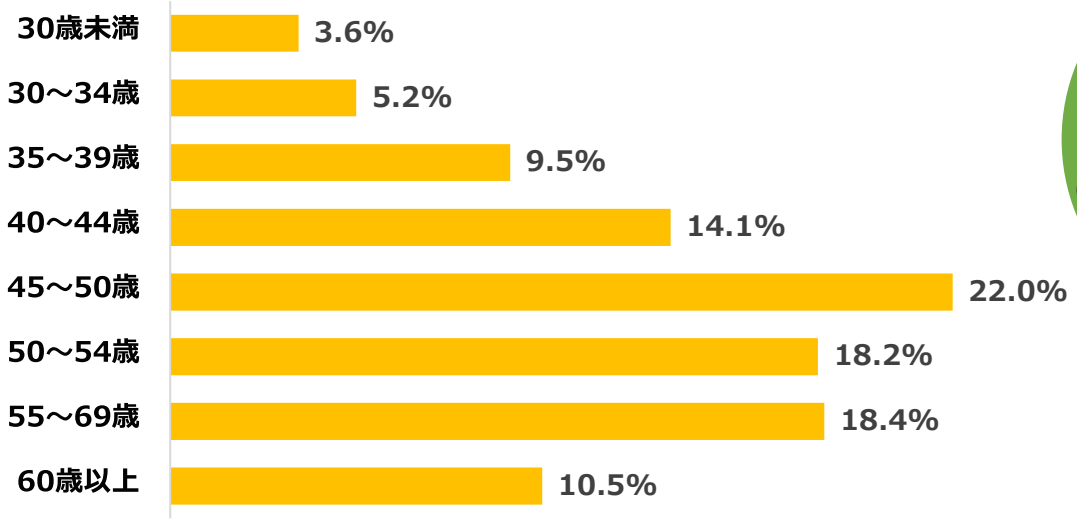
■【財務・法務】法律の変更（消費者保護・宅建業など）：1.6%
・プロのアドバイスを適宜伺う
・管理会社や不動産会社に任せきりとせず、自ら動向に注意している
・ポータルサイトなどで変更部分を常時チェックし、学ぶ
・不動産関連の情報サイトは毎日確認。ブログなども参考になる
・宅建士、マンション管理士に挑戦しようと思っている

■【災害】木密地域の建物：0.2%
・あまりに狭い接道の地域は避けています。駅近など車なしで生活可能であれば検討します
・外壁リフォーム（難燃化）や保険での対策が重要かと思います
・火災保険と手元資金を厚くすることで対応

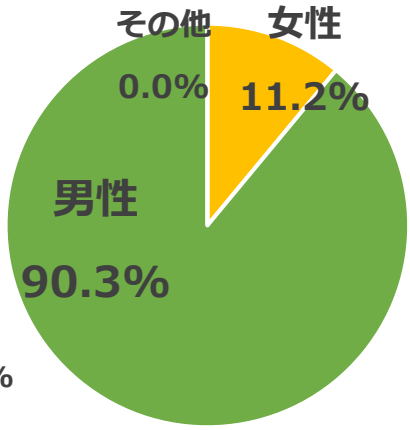
■【その他】
・一番大事なのは物件の立地条件
・駅近い物件を出来るだけ買う
・持続的な経営のためには、自己資金と、客付けと、売却が最優先事項
そのためには立地選択を重視する必要がある。以外の項目はあとで何とでもなる
・購入エリアの将来性。人口予測だけではなく、駅や電車のポテンシャルや新規開発となりそうな
まとまった土地があれば、魅力的
・将来開発の可能性が有る物件購入をこころがけている
・購入時には返済比率を重視しており、安くても自分の基準を超える物件は見送るようにしている
・積算価格

6 アンケート回答者の属性

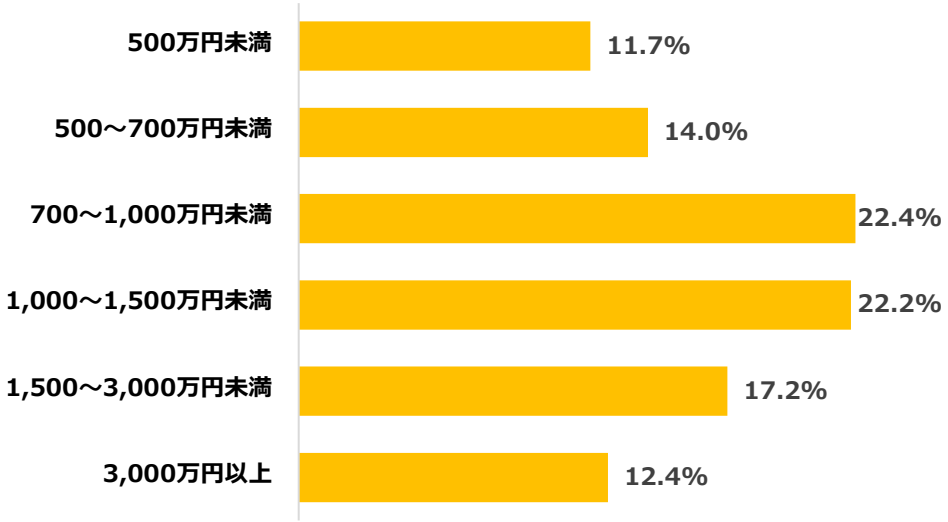
■年齢



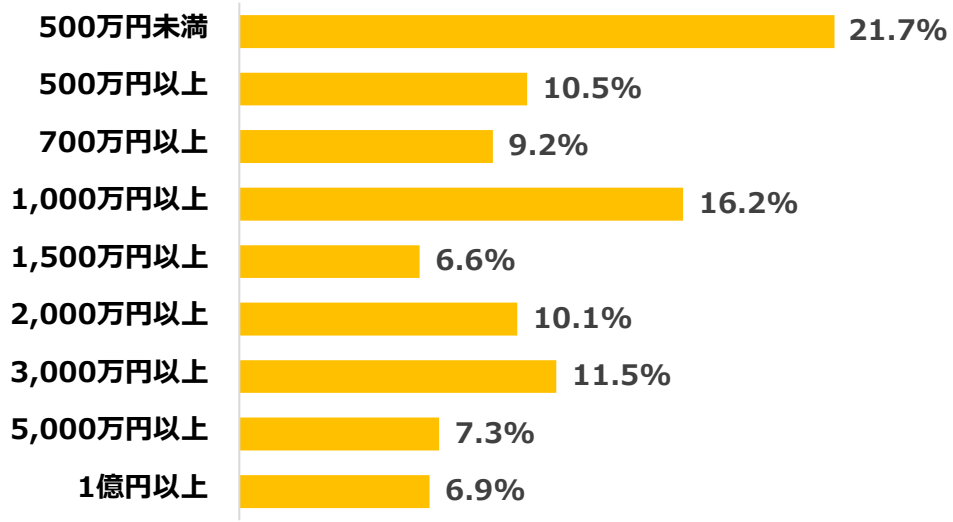
■性別



■年収（家賃年収も含む）

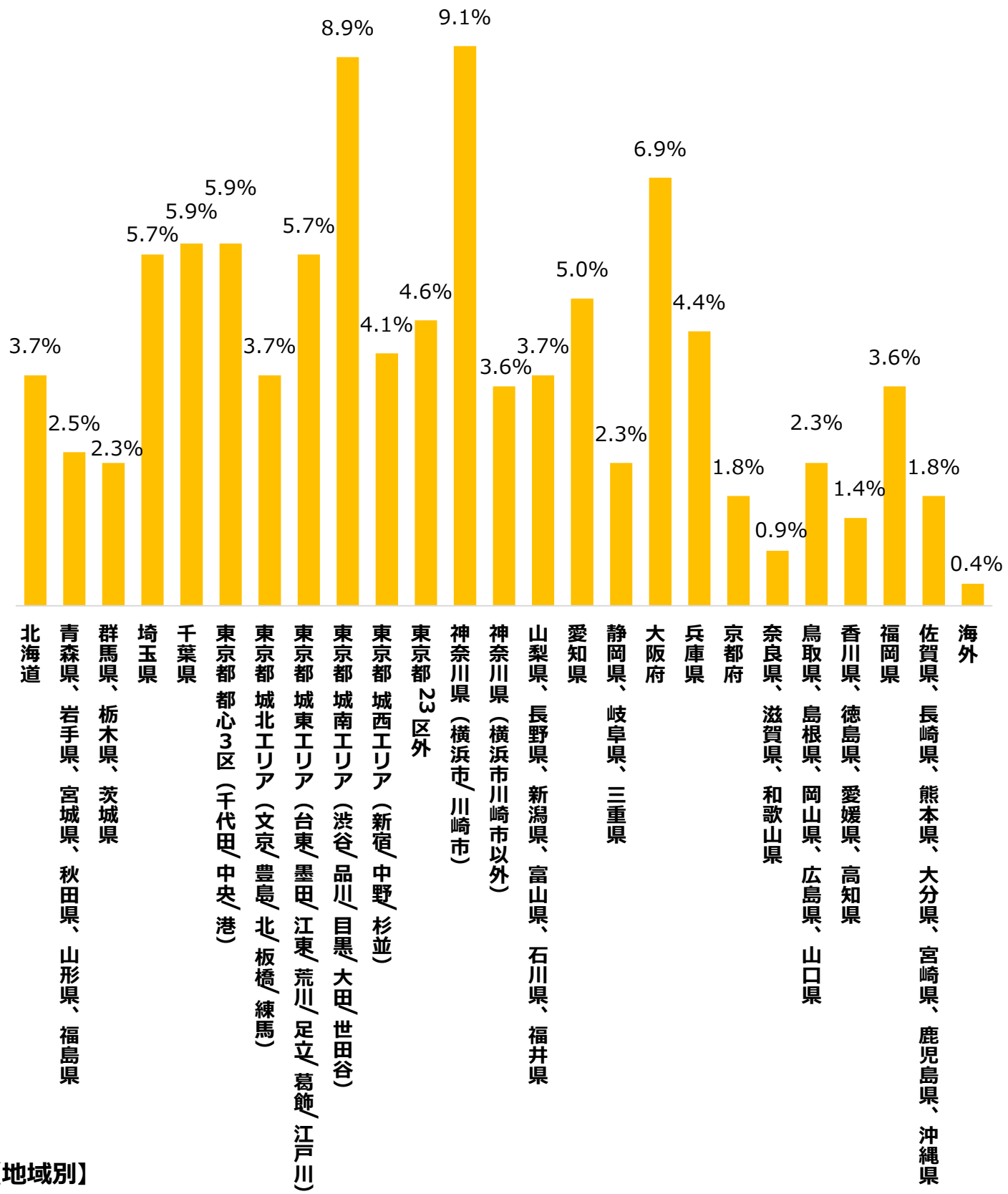


■自己資金



6 アンケート回答者の属性

■居住地

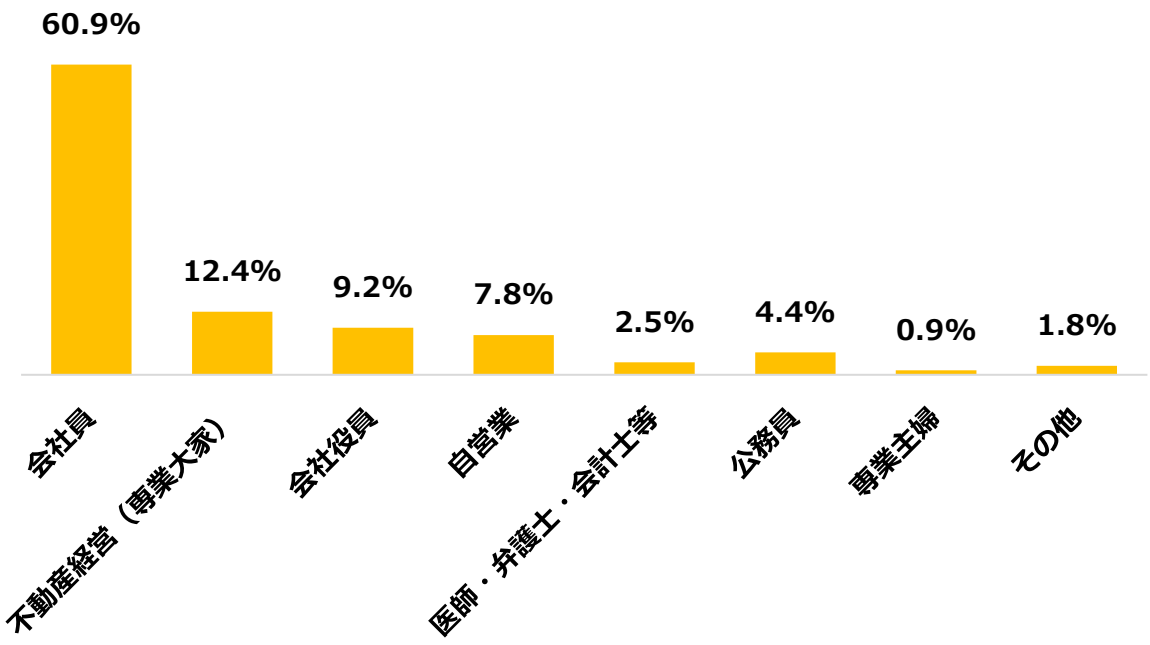


【地域別】

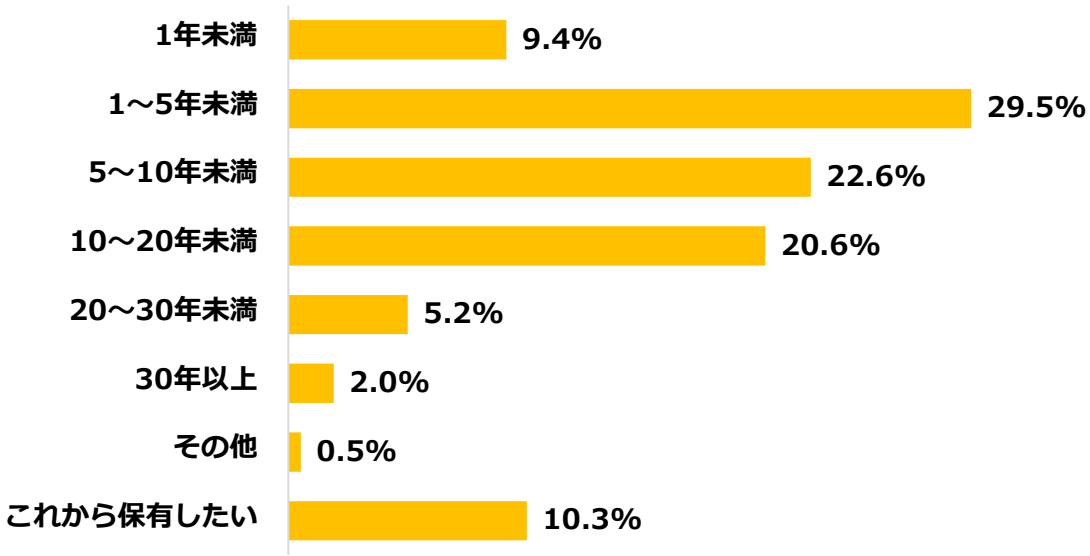
北海道・東北	関東（東京以外）	東京	甲信越・北陸	東海（三重含む）	関西	中四国	九州	海外
6.2%	26.5%	32.9%	3.7%	7.3%	14.0%	3.7%	5.3%	0.4%

※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。

■職業



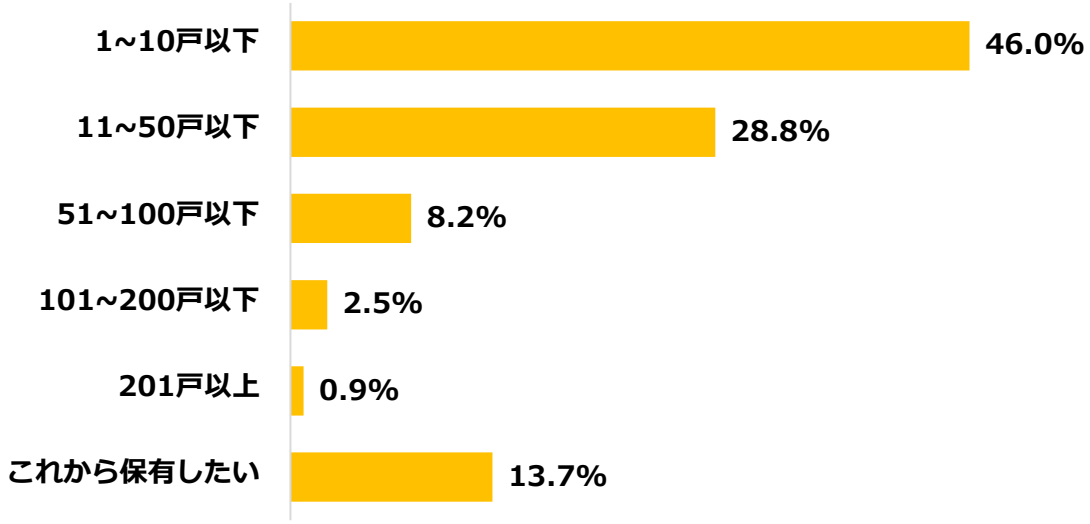
■投資歴



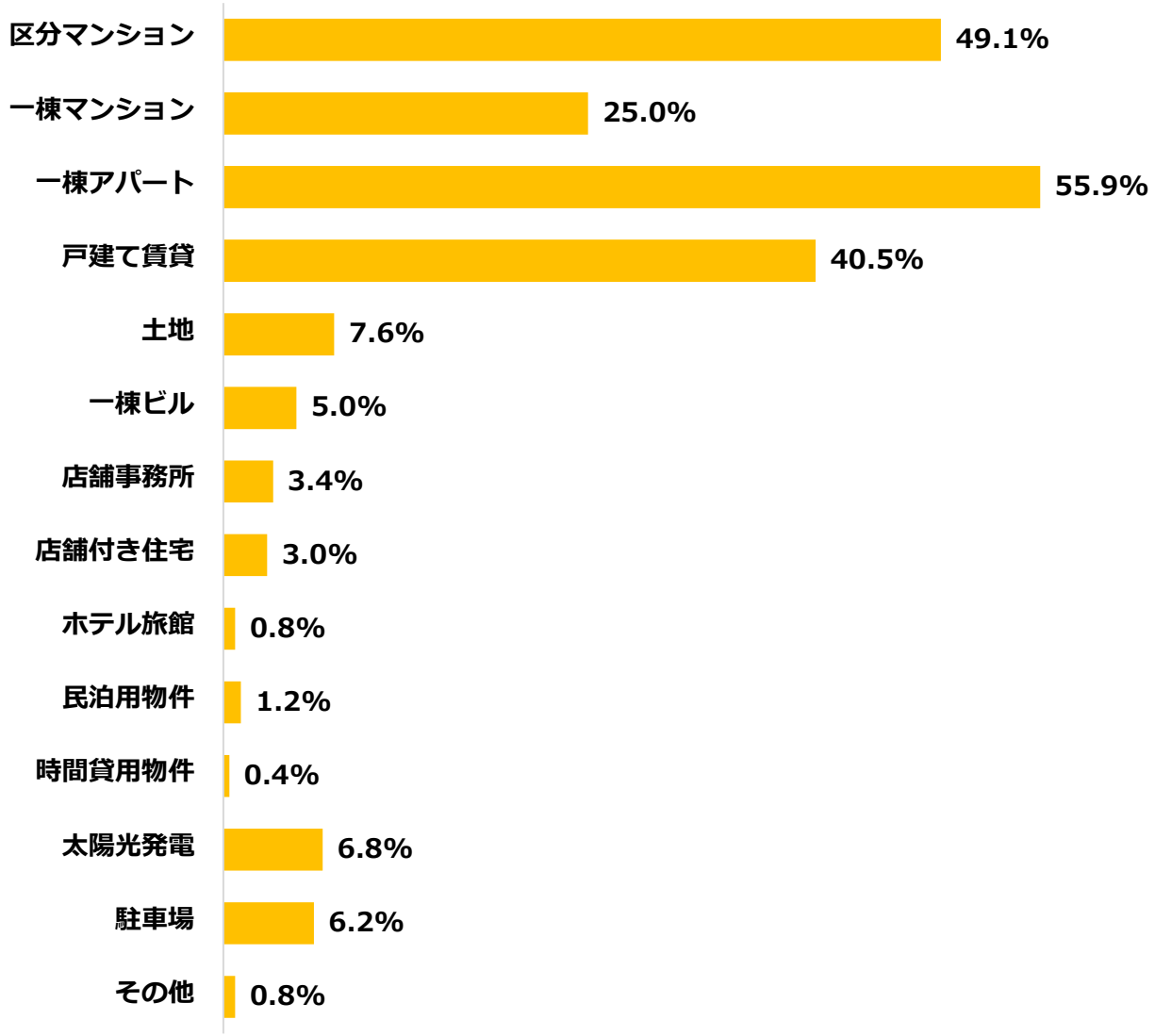
※投資歴のその他＝ 家業など

6 アンケート回答者の属性

■所有戸数



■所有物件種別



※「その他」は、トランクルーム、コインロッカー、山林