

次世代の活力ある上質な暮らしのために

JKK 住環境研究所
EnviroLife Research Institute, Inc.

ミニニュースレター

お問い合わせ先:担当 橋本

TEL.03-3256-7571

受付時間 平日(月~金)

午前10時~12時、午後1時~5時

休業日 土日祝日、夏季および年末年始休み

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-1
(神田須田町スクエアビル8F)

2015.6 Vol.5

〈特集〉
SPECIAL NUMBER

首都圏の戸建持家層、 自宅の活用に慎重派が多数。 一方で「適切な相談相手」が不在。

住環境研究所ではこのほど「戸建持家層の自宅不動産の活用に関する意識調査」を実施しました。首都圏一都三県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）にお住まいの人を対象にアンケート調査（web調査）したもので、有効回答数は2500件（戸建持家1500件、集合持家500件、賃貸500件）となっています。また、当社で独自に10人の方々に対し、インタビュー調査も行いました。調査によると、戸建持家にお住まいの方は自宅を「活用資産」と認識されているのが27.3%と、集合持家の30.9%に対し少ないことが分かりました。また、「非活用資産」（自宅を活用せずに住み続けたい）と考える層は46.1%（集合持家は40.4%）と最も多いことも分かりました。このことから「自宅（戸建持家）は活用するものではない」という考え方が、一般的な様子として見て取れます。

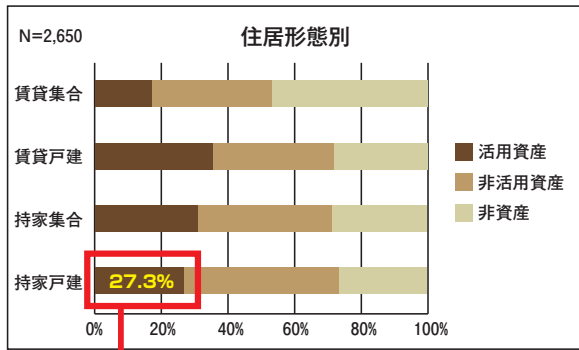
こうした現状の背景の1つには、自宅を資産として活用するために相談したり、アドバイスを受けられる存在が周囲に見当たらないことがあるようです。まず、戸建持家では「活用資産」と考えている人で60%、「非活用資産」と考える人では40%しか「相談相手が必要」と認識していませんでした。つまり、ほぼ半数の方が相談する必要性を感じていないということが実態なのです。一方で相談相手として想定（希望）される人は、「親・義理の親」「兄弟」「子ど

も」の合計が38.1%、次いで「知人・友人」が7.7%、不動産会社7.5%、独立系ファイナンシャルプランナー7.1%、金融機関系ファイナンシャルプランナー6.3%、税理士・会計士5.1%など。「誰もいない」という人は46.3%です。要するに、自分の身近で相談できればと考えている層が圧倒的に多いのが実情です。インタビュー調査でも、相談相手としての本音は、「情報開示（込み入った情報を開示できるか）」、「相談費用（適切な費用か）」、「提案内容（他の金融商品などとの抱き合わせにならないか）」といったことに不安を訴える傾向があり、そのため適切な相談相手がなく、結局は親族や友人など身近な存在で済ませる傾向にあるようです。

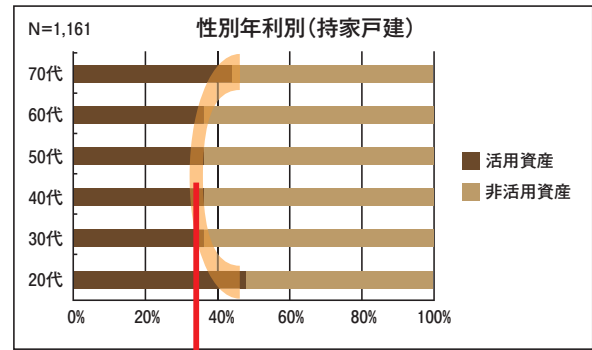
総務省の2013年の調査では、空き家の数が820万戸とされており、空き家問題の解消とそれを可能にする中古住宅（ストック住宅）流通の活性化の必要性が高まっています。その一方で、老後資金の不足に不安を感じる層が増加。加えて、今年1月に相続税の課税対象が拡大されたことで、自宅不動産を有効活用する必要を迫られる人たちが、今後さらに拡大することが予想されます。自宅不動産をどうするかは、若い世代でも将来的に直面する、誰にでも発生する問題です。自宅不動産に関する相談相手を早めに見つけておくことが、これからの暮らしを有利にするために求められる重要な要素の一つといえそうです。

1 資産という認識は高いが、活用するという意識は低い

自宅の資産認識①



資産と言う認識は高いが活用するという意識が低い
※賃貸の人は「持っている」と仮定して」に対する回答



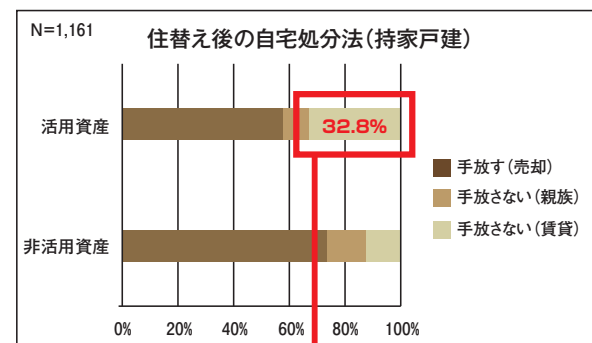
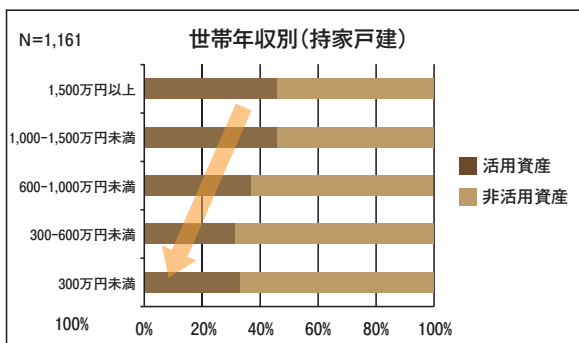
30代-60代は変化が見られない

住居形態別に自宅を「活用資産」「非活用資産」「非資産」のいずれに該当するか聞いたところ、持家戸建では「活用資産」と答えた層は27.3%となりました。これは賃貸集合に比べ高いものの、持家集合の30.9%を下回っていました。持家戸建ではまた、「非活用資産」と考える層が46.1%になったことも特徴的です。

一方で持ち家戸建層について、年齢別に「自宅について活用資産であるか否か」について聞いたところ、30歳代と70歳代で約40.4%となり、この他の世代についても大きな違いが見られませんでした。これは「自宅は活用するものではない」という認識がすり込まれている可能性もありそうです。

2 持家戸建層は年収が高いほど自宅を「活用できるなら手放したくない」

自宅の資産認識②



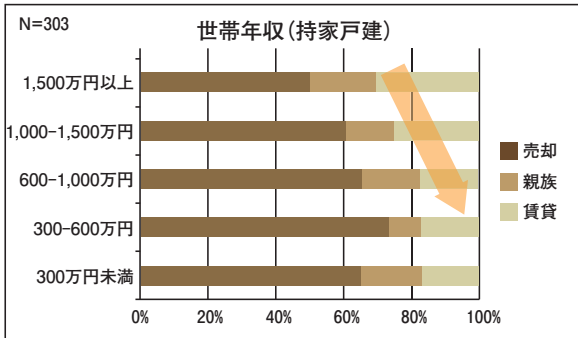
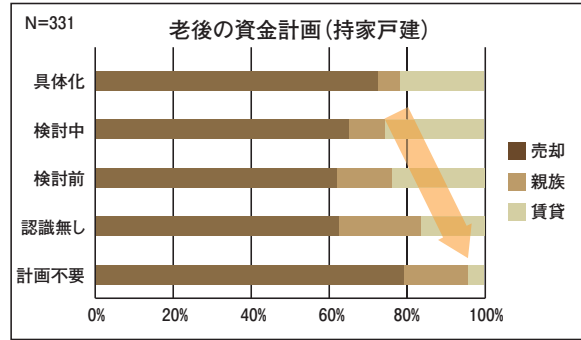
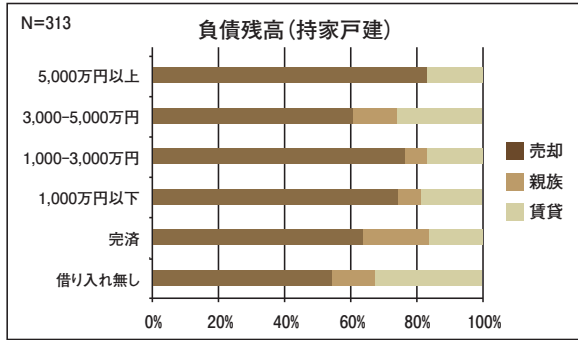
活用できるなら手放したくない

持家戸建層を世帯年収別に分けると、自宅を「活用資産」と考えるのは年収1000万円以上で高く、それ以下では年収が低くなるごとに「活用資産」と考える層が減っていく傾向がありました。要するに、年収が高い人ほど自宅の活用に積極的な傾向があるわけです。

また、「住み替え後の自宅処分の方法」について聞いたところ、自宅を「活用資産」と考える人たちでは「(賃貸住宅として活用するなどの手法で)手放さない」と考えているのが32.8%となりました。一方で「非活用資産」と考える層では、「(賃貸住宅として活用するなどの手法で)手放さない」は12.5%にとどまりました。

3 持家戸建層は年収が高いほど自宅を「活用できるなら手放したくない」

自宅不動産活用の方法



持家戸建層に自宅の「賃貸住宅」としての活用の可能性について聞いたところ、世帯年収が高いほど意欲的であることが分かりました。例えば、年収1500万円以上の層では賃貸住宅としての活用が30.8%であるのに対し、300万円未満、300～600万円の層では17.6%となっていました。

一方で、老後資金の計画の中で賃貸住宅を活用することについては、「検討」の意思や必要性を感じていることも分かりました。「具体化」21.8%、「検討中」35.6%、「検討前」23.7%、「認識なし」16.4%となっており、これは今年1月に相続税の課税範囲が広がったことが影響しているものと考えられます。なお、負債残高が多いほど売却意欲が高まるという相関関係もありそうです。

4 自宅不動産の活用について相談する相手は「誰もいない」が最多

注目の相談相手は専門業者

| 分類 | 相談相手 | 持家戸建 (N=1,581) | | | | | |
|-------|-----------------|----------------|-------|------|-------|------|--------|
| | | 経験相手 | | 希望相手 | | | |
| 親戚 | 配偶者 | 31 | 2.0% | 31 | 2.0% | 0 | 0.0% |
| | 親・義理の親 | 244 | 15.4% | 278 | 17.6% | 34 | 2.2% |
| | 兄弟 | 116 | 7.3% | 186 | 11.8% | 70 | 4.4% |
| | 子供 | 61 | 3.9% | 137 | 8.7% | 76 | 4.8% |
| | その他親戚 | 24 | 1.5% | 41 | 2.6% | 17 | 1.1% |
| 周囲 | 知人・友人 | 103 | 6.5% | 122 | 7.7% | 19 | 1.2% |
| | 会社の同僚 | 13 | 0.8% | 13 | 0.8% | 0 | 0.0% |
| 金融機関 | 銀行 | 126 | 8.0% | 112 | 7.1% | -14 | -0.9% |
| | 信託銀行 | 43 | 2.7% | 57 | 3.6% | 14 | 0.9% |
| | 信用金庫・信用組合 | 20 | 1.3% | 20 | 1.3% | 0 | 0.0% |
| | 証券会社 | 89 | 5.6% | 26 | 1.6% | -63 | -4.0% |
| 専門家 | 投資信託・投資アドバイザー | 10 | 0.6% | 24 | 1.5% | 14 | 0.9% |
| | コンサルタント | 10 | 0.6% | 49 | 3.1% | 39 | 2.5% |
| | 税理士・会計士 | 51 | 3.2% | 80 | 5.1% | 29 | 1.8% |
| | 弁護士・司法書士・行政書士 | 20 | 1.3% | 53 | 3.4% | 33 | 2.1% |
| | 金融機関系FP | 36 | 2.3% | 99 | 6.3% | 63 | 4.1% |
| 独立系FP | 23 | 1.5% | 112 | 7.1% | 89 | 5.6% | |
| 業者 | 不動産会社 | 14 | 0.9% | 119 | 7.5% | 105 | 6.6% |
| | 建築会社・住宅メーカー・工務店 | 11 | 0.7% | 69 | 4.4% | 58 | 3.7% |
| いない | 誰もいない | 937 | 59.3% | 732 | 46.3% | -205 | -13.0% |

相談相手の希望なしが最多 専門業者に対する期待は高い

全ての層を対象に「自宅不動産の活用について相談できる相手として想定（希望）される人」について聞いたところ、「誰もいない」という人が46.3%と最多となりました。この他では「親・義理の親」「兄弟」「子ども」の合計が38.1%、次いで「知人・友人」が7.7%、不動産会社7.5%、独立系ファイナンシャルプランナー7.1%、金融機関系ファイナンシャルプランナー6.3%、税理士・会計士5.1%などとなっていました。インタビュー調査によると、「独立系はなんとなく不安で、いざという時の対応が心配」「無料相談は結局高くつく。金融商品などとの抱き合わせになりそう」「有料相談でも納得の対応が保証されない」「適切な相談相手がないので、結局は親族や知人で済ませる」といった思いが聞こえてきました。

《研究員のコメント》

「老後資金といえど？」と問われれば、まずは年金と回答する人が大半だろう。退職金かもしれないし、金融資産の運用益や、不動産投資で家賃収入という人が増えているかもしれない。しかし、自宅不動産の活用は、現時点では少数派だ。老後に向けて眠れる資産を活用すれば、楽になる人は多いはず。自宅不動産を活用できる環境整備は十分とはいえないが、少しだけ思いを巡らせてみるのも、悪くないと思う。まだ遅くはない。(担当：橋本)