

不動産投資マンスリーレポート 2021年6月度 年収1,200万～1,400万円未満の成約者割合が過去最高

不動産テック総合サービス「RENOSY」を運営する株式会社GA technologiesは、本日7月28日、資産運用型中古マンション販売実績 2年連続No.1 (※1) のRENOSY 不動産投資における2021年6月度の顧客動向を公開いたしました。

【本件のポイント】

- ・ 年収1,200万～1,400万円未満の成約者割合が過去最高に
- ・ 購入物件の広さは30平米未満の物件の割合が過去最高に (79%、前月比+6pt)
- ・ 成約顧客のうち投資経験がある人の割合が増加 (64%、前月比+6pt)



◆ 概要

2019年11月度より、RENOSYでは、資産運用型中古マンション販売実績 2年連続No.1 (※1) のRENOSY 不動産投資の顧客動向を毎月公開しています。2021年6月度においては、成約顧客の年収のうち、**年収1,200万～1,400万円未満の成約者の割合が14%**となり、マンスリーレポート開始以来、最も高くなりました。詳細は、以下の6月度レポートをご覧ください。

RENOSYは、「不動産とお金」に関する透明性の向上を目指して自社で蓄積した様々な不動産データを公開し、1人でも多くの人々が、ライフステージに沿ったベストな不動産の選択ができる社会の実現に向けて貢献してまいります。



◆ RENOSY 不動産投資マンスリーレポートについて

- ・ 内容：「RENOSY 不動産投資」の成約顧客属性、成約顧客動向、販売物件情報
- ・ 期間：1ヶ月

※各データは、成約時点でのデータとなります。なお、端数処理のため、構成比の合計は100%とならない場合があります。

2021年6月度レポート： <https://www.renosy.com/magazine/entries/4905>

RENOSY 不動産投資サービスサイト： <https://www.renosy.com/asset>

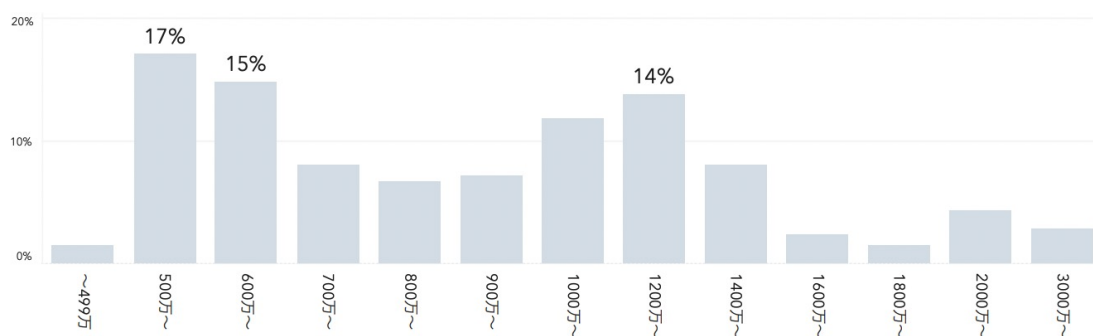
2021年6月度 RENOSY 不動産投資マンスリーレポート トピックス

◆ 年収

成約顧客の年収は、100万円単位、1,000万円以上は200万円単位で分類しています。ボリュームゾーンは17%の500万円台で、次いで、15%の600万～700万円未満、**1,200万～1,400万円未満**の割合が**14%**となりました。

1,200万～1,400万円未満の割合は、マンスリーレポート開始以来最も高い割合となっています。

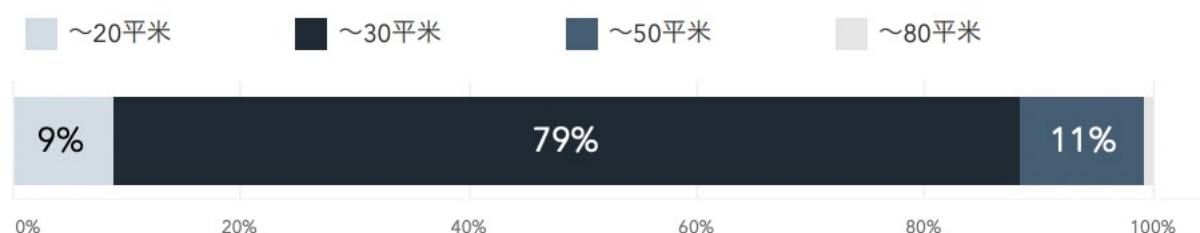
● 年収



◆ 物件平米

購入物件の広さは、**30平米未満**が**79%**（前月比6ptアップ）、次いで、50平米未満が11%、20平米未満の割合が9%となりました。30平米未満の割合はマンスリーレポート開始以来最も高くなりました。

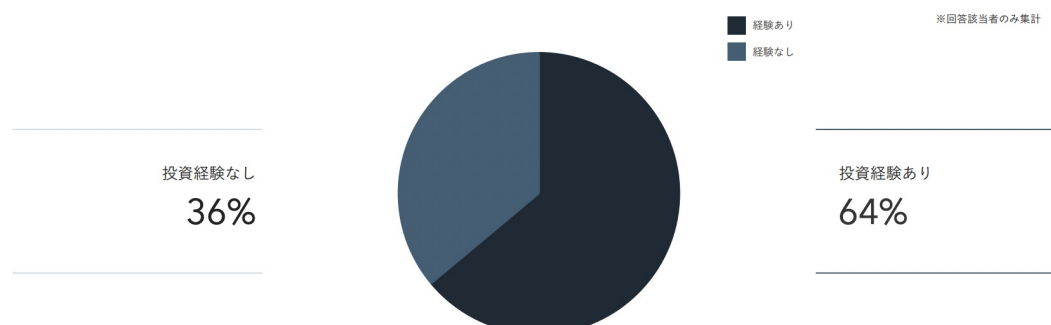
● 物件平米



◆ 投資経験

成約顧客の投資経験は、成約時点で「**投資経験あり**」の割合が**64%**（前月比6ptアップ）、投資経験のない人の割合が36%となりました。

● 投資経験



◆ お客様の声

不動産投資を始めようと思ったきっかけや決断に至るまで、RENOSYのオーナー様の体験談や、生の声をサービスサイトに掲載しています。

URL：<https://www.renosy.com/asset/voice>



「キャッシュフローシミュレーションで、具体的にイメージできた」40代前半 / 男性 / 年収1300万円台

複数の物件を並行して紹介していただいたことと、キャッシュフローシミュレーションをいくつかのパターンで提示いただいたことで、具体的にイメージできた。

目的：生命保険代わり、信用（ローン）活用

決め手：リスクが許容範囲だった

物件：RENOSYで初めての購入 / 1件 / 駅徒歩1分 / 築21年 / 2,000万円台前半

口コミ掲載日：2021年6月09日

「細かなサポートで、経験がなくても安心して始められる」30代前半 / 女性 / 年収1200万円台

物件紹介、検討、契約成立、その後の管理まですべて細かくサポートしてくださったことで、経験がなくても安心して投資できました。

目的：老後の年金対策、生命保険代わり、信用（ローン）活用

決め手：リスクが許容範囲だった、管理の体制が良かった

物件：RENOSYで初めての購入 / 1件 / 駅徒歩9分 / 築8年 / 3,000万円台前半

口コミ掲載日：2021年6月28日

◆ 不動産テック総合サービス「RENOSY（リノシー）」について

RENOSYは、「テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を。」を経営理念に掲げる株式会社GA technologiesが提供する不動産テック総合サービスです。「住まい探しと資産運用を、もっとカンタンに。」をコンセプトに、住まいを「借りる」「買う」「売る」「貸す」「リノベーションする」、そして不動産に「投資する」を自社で一気通貫で提供する不動産情報サイトを運営しています。会員数累計約20万人、東京都心の中古分譲マンションを中心に15万棟以上の物件情報を掲載し、アナログで不透明な不動産業務の効率化を進めながら、オンラインとオフライン双方の住まいにまつわる顧客体験の向上に取り組んでいます。

※RENOSY会員数は2021年6月時点、建物掲載数は2020年10月末時点の数字です。



◆ RENOSY 不動産投資について

RENOSYの不動産投資は、都市部の中古コンパクトマンションを主力としており、2021年2月に東京商工リサーチが行った調査では、昨年から2年連続で中古マンション投資における販売実績全国No.1を獲得。新築も含めたマンション投資における販売実績でも、今年初めて全国No.1を獲得しました（※1）。

不動産投資としては珍しく、20代後半から30代前半の会社員の方々が顧客の過半数を占めています。また、特徴として、（1）テクノロジーを活用したオンライン取引の推進、（2）賃貸管理から収益特化型のリノベーションまで一気通貫のサービス、（3）業界平均1/20のスピードで在庫を回転させる（※2）AI・テクノロジーを活用した物件の仕入れ力などが挙げられます。



（※1）東京商工リサーチ「2021年2月 投資用中古マンション販売に関する調査」における実績

（※2）物件を仕入れてから販売するまでの期間を在庫回転期間と呼び、在庫がどの程度の数量出入りしているのかを表す指標としています。当社の在庫回転期間の実績は約14日/回（2020年度の月平均数値）で、自社調べによる同業他社8社の平均は約277.5日（2020年10月末時点）となっています。

◆ GAテクノロジーズ 概要

社名：株式会社GA technologies

代表者：代表取締役社長 CEO 樋口 龍

URL：<https://www.ga-tech.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー40F

設立：2013年3月

資本金：72億859万9831円（2021年6月末日時点）

事業内容：

- ・ PropTech（不動産テック）総合サービス「RENOSY」の運営
（不動産情報メディア、不動産売買仲介、不動産販売、設計施工、不動産管理）
- ・ SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
- ・ AIを活用した不動産ビッグデータの研究
- ・ 中国人投資家向けプラットフォーム「神居秒算」など海外PropTech事業の運営

主なグループ会社：イタンジ株式会社、株式会社Modern Standard、株式会社神居秒算など他8社

本リリースに関する問い合わせ先

株式会社GA technologies 広報担当 TEL：080-4653-8998（濱野） 080-9208-7106（藤堂）

MAIL：pr@ga-tech.co.jp