

## 不動産投資マンスリーレポート 2021年7月度 追加購入者の割合が3ヶ月連続で増加

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8月25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7月度の顧客動向を公開いたしました。

### 【本件のポイント】

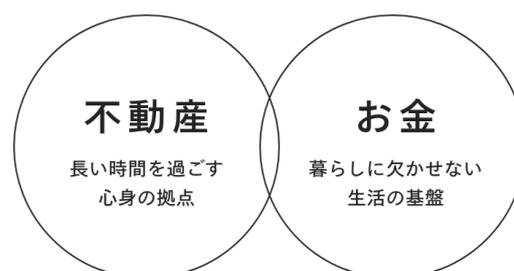
- ・追加購入者の割合が3ヶ月連続で増加（約1.7倍）
- ・初回購入から追加購入までの期間は、初回購入から1ヶ月以内が最多（34%、前月比+15pt）
- ・投資経験がある人の割合が高水準で推移（63%、前月比-1pt）



### ◆ 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7月度は、追加購入者の割合が27%となり、3ヶ月連続で増加しました。詳細は、以下の7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人でも多くの方が、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7月度レポート：<https://www.renosy.com/magazine/entries/4927>

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

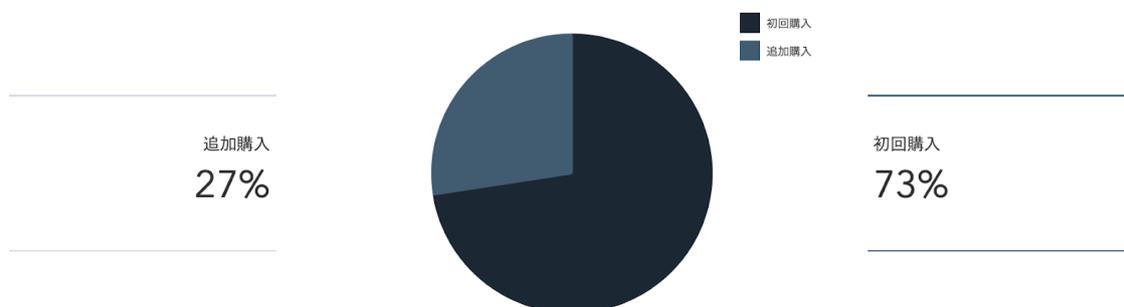
## 2021年7月度 RENOSY 不動産投資マンスリーレポート トピックス

### ◆ 成約顧客の通算購入回数

7月度成約顧客のうち、初回購入者の割合は73%（前月比7ptダウン）で、2回目以降の**追加購入者**の割合は**27%**となりました。

追加購入者の割合については、2021年5月度は16%、2021年6月度は20%と、3ヶ月連続で増加しています。

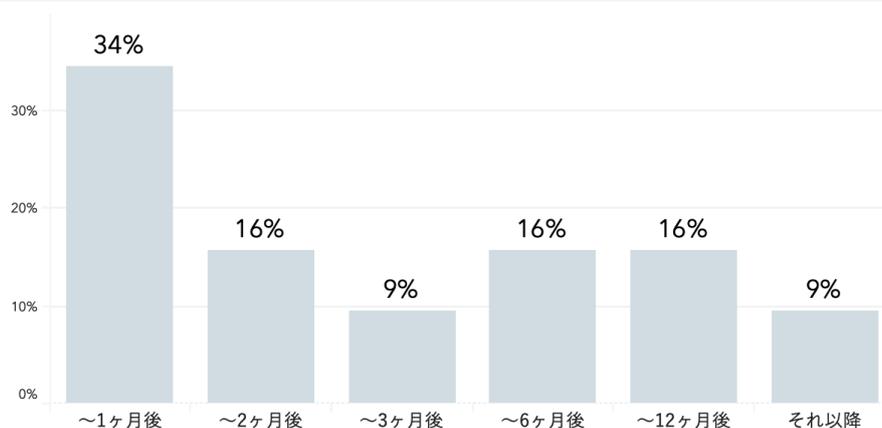
#### ● 成約顧客の通算購入回数



### ◆ 初回購入から追加購入までの期間

初回購入から追加購入までの期間は、初回購入から**1ヶ月以内**が最も多く、**34%**となりました（前月比15ptアップ）。2ヶ月・6ヶ月・12ヶ月以内の割合は、同率で16%、3ヶ月以内と12ヶ月後以降の割合は同率で9%でした。

#### ● 初回購入から追加購入までの期間

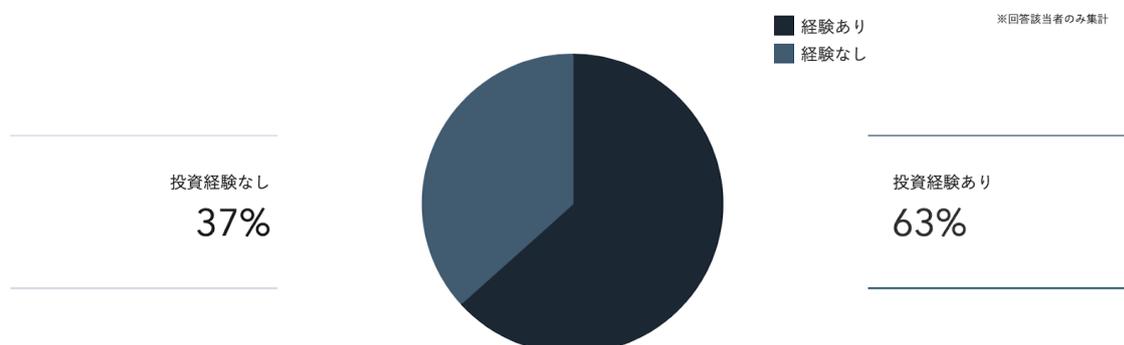


### ◆ 投資経験

成約顧客の投資経験については、成約時点で**63%**が「**投資経験あり**」（前月比1ptダウン）、37%が「**投資経験なし**」と回答しました。

「投資経験あり」の割合が、2ヶ月連続で60%を超えました。

#### ● 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>



### 「先回りしたサポートと決済完了までのスピード感」40代前半 / 男性 / 年収1700万円台

追加購入です。保有物件全体のバランスや、追加物件に関するこちらの要望をしっかりと踏まえた上で、納得のご提案を頂きました。こちらの疑問を先回りしたサポートと、決済完了までのスピード感も素晴らしいと思いました。

目的：信用（ローン）活用、リスク分散、現金運用

決め手：セールスの信頼性、物件が良かった、他社比較して一番だった

物件：追加購入1件駅徒歩6分 / 築17年 / 1000万円台前半

口コミ掲載日：2021年07月28日

### 「入居者からの賃料で資産形成をしながら、老後対策にもつながるのが良いと思った」30代後半 / 女性 / 年収700万円台

月々の持ち出しも少なく、入居者からの賃料で資産形成でき、老後対策にもつながる点。新築でない点も、ロスが少なそうと感じています。

目的：目的老後の年金対策、信用（ローン）活用、リスク分散、現金運用

決め手：リスクが許容範囲だった

物件：追加購入1件駅徒歩7分 / 築23年 / 1000万円台後半

口コミ掲載日：2021年07月05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7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