

不動産投資マンスリーレポート 2021年10月度 追加購入者の割合が30%台へ増加

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11月24日、資産運用型中古マンション販売実績No.1(※1)のRENOSY 不動産投資における2021年10月度の顧客動向を公開いたしました。

【本件のポイント】

- ・ 成約顧客のうち追加購入者の割合が半年ぶりに30%を達成（前月比+8pt）
- ・ 追加購入者のうち、初回購入から追加購入までの期間は「1ヶ月以内」が28%で最多（前月比+12pt）
- ・ 購入物件の広さは30平米未満の割合が微減ながら、高水準を推移（75%、前月比-3pt）



◆ 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10月度は、成約顧客のうち**追加購入者の割合が、半年ぶりに30%台を達成**しました。詳細は、以下の10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10月度レポート：<https://www.renosy.com/magazine/entries/4961>

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

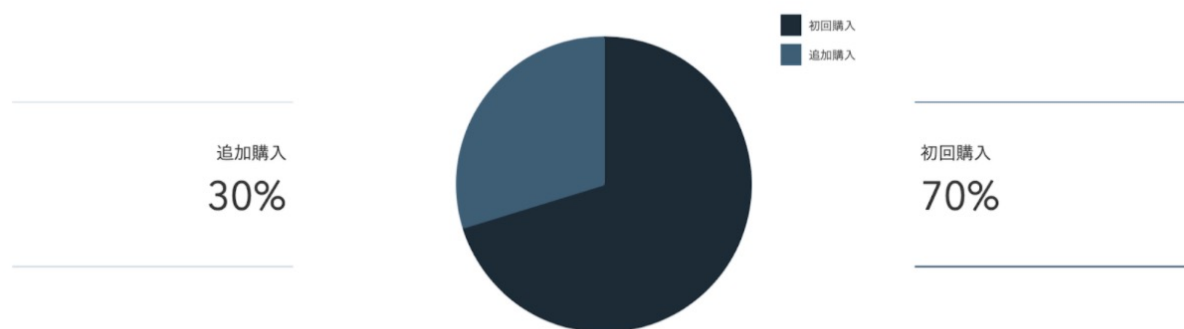
2021年10月度 RENOSY 不動産投資マンスリーレポート トピックス

◆ 成約顧客動向

成約顧客のうち、**初回購入**は70%で、以前購入されている方で新たに買われた**追加購入**は30%（前月比8ptアップ）となりました。

成約顧客に占める**追加購入**の割合は増加し、**半年ぶりに30%**となりました。

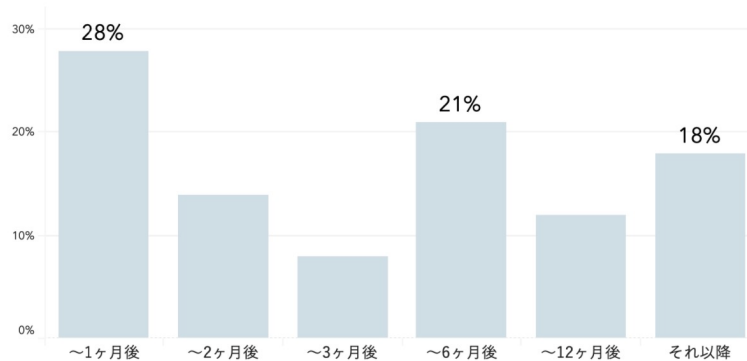
● 成約顧客の通算購入回数



◆ 追加購入までの期間

追加購入者のうち、初回購入から追加購入までの期間は、**1ヶ月以内**の購入が28%、**4ヶ月-6ヶ月以内**の購入が21%、**1年以上経過**してからの購入が18%と続きます。

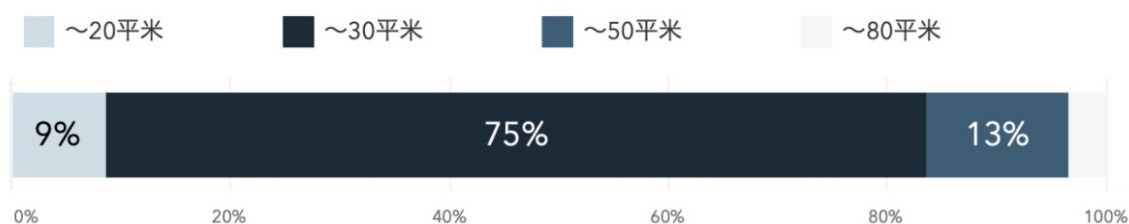
● 初回購入から追加購入までの期間



◆ 物件平米

販売物件の広さに関しては、**21㎡-30㎡未満**が75%（前月比3ptダウン）、次に多かったのは**31㎡-50㎡未満**で13%、そして**20㎡未満**の9%となりました。

● 物件平米



◆ 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>

総合評価

4.3 ★★★★★

回答数 1491 件 (2021年11月現在)



「友人に勧められて興味を持った」 40代後半 / 男性 / 年収500万円台

友人に不動産投資の事を教えてもらい、興味を持ちました。やはり大きなお金が動く事なので不安は大きかったのですが、担当者の方が人柄がよく本当に親身になって尽力してくださったので、少しずつ不安が取れて契約するに至りました。担当者の出身地と私の現在の住所が同県だったのも、親近感があり良かったですね。

目的：老後の年金対策、生命保険代わり、信用（ローン）活用、ステータス、相続対策

決め手：セールスの信頼性

物件：RENOSYで初めての購入 / 2件

① 駅徒歩10分 / 築19年 / 1,000万円台後半

② 駅徒歩2分 / 築16年 / 1,000万円台後半

口コミ掲載日：2021年10月25日

「物件について、細かな説明があった」 20代後半 / 男性 / 年収500万円台

出回っている各物件の良いところだけでなく、悪いところを丁寧に説明してもらえて、その上で総合的に良い物件を紹介してもらえました。

目的：老後の年金対策、生命保険代わり

決め手：リスクが許容範囲だった

物件：RENOSYでの追加購入 / 1件 / 駅徒歩9分 / 築15年 / 1,000万円台後半

口コミ掲載日：2021年10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、人々に感動を創る。」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22万人、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7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：代表取締役社長執行役員 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：72億1977万5736円（2021年10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6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：080-7755-8754（関口）080-2152-9120（増田）090-1503-9158（早田）

MAIL：pr@ga-tech.co.jp