

不動産投資マンスリーレポート 2022年1月度

成約者の年代、20代後半が8ヶ月ぶりの30%台に

オンライン不動産取引マーケットプレイス「RENOSY（リノシー）」を運営する株式会社GA technologiesは、本日2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2022年1月度の顧客動向を公開いたしました。

【本件のポイント】

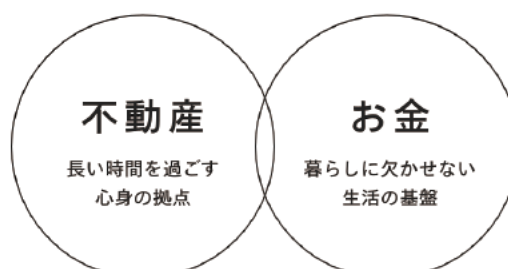
- ・ 成約顧客のうち、20代後半の割合が8ヶ月ぶりに30%台を記録
- ・ 成約顧客の年収帯は、500万円台が22%で最多
- ・ 成約顧客のうち、「投資経験あり」の割合が65%を記録（前月比+2pt）



◆ 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。2022年1月度は、**成約顧客のうち、20代後半の割合が8ヶ月ぶりに30%台**を記録しました。詳細は、以下の1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。

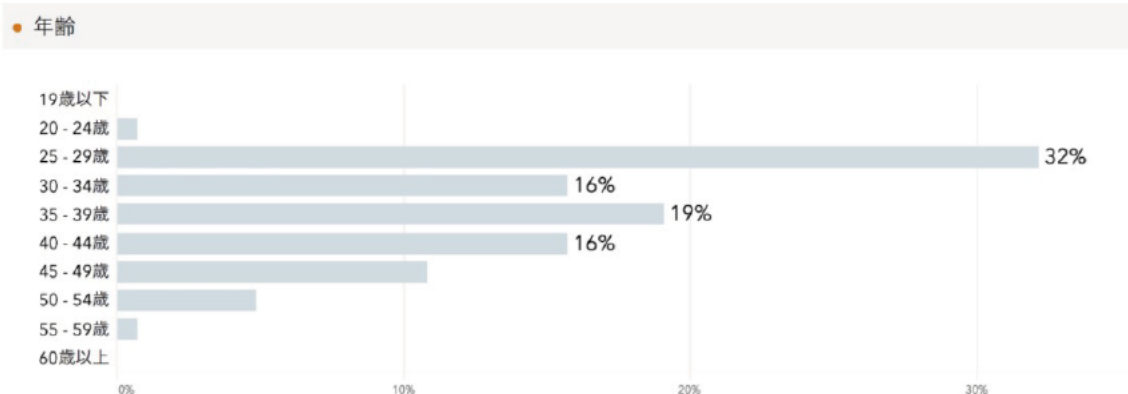
2022年1月度レポート：<https://www.renosy.com/magazine/entries/5044>

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

2022年1月度 RENOSY 不動産投資マンスリーレポート トピックス

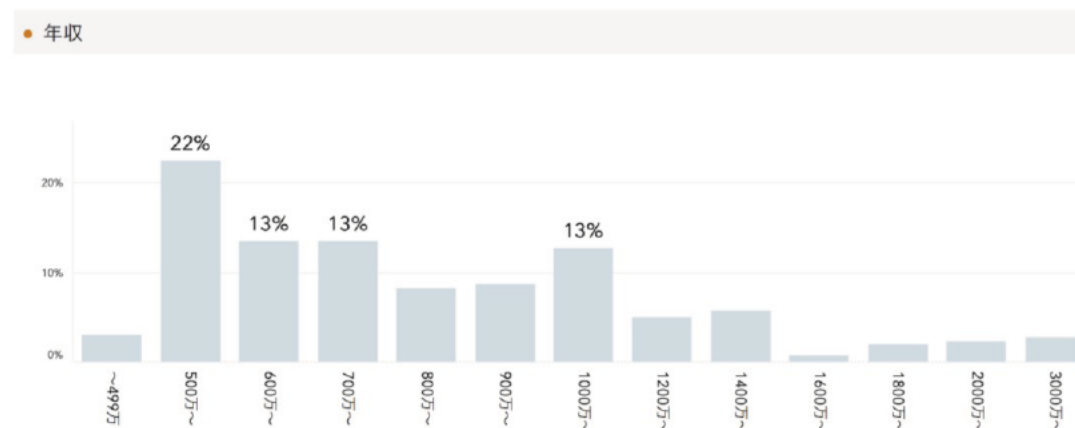
◆ 成約顧客の年齢分布

最も割合の多い年齢帯は25～29歳で32%、次に多いのは35～39歳の19%、続いて30～34歳と40～44歳が同率で16%です。特定の年齢帯が30%を超えるのは8ヶ月ぶりです。



◆ 成約顧客の年収帯

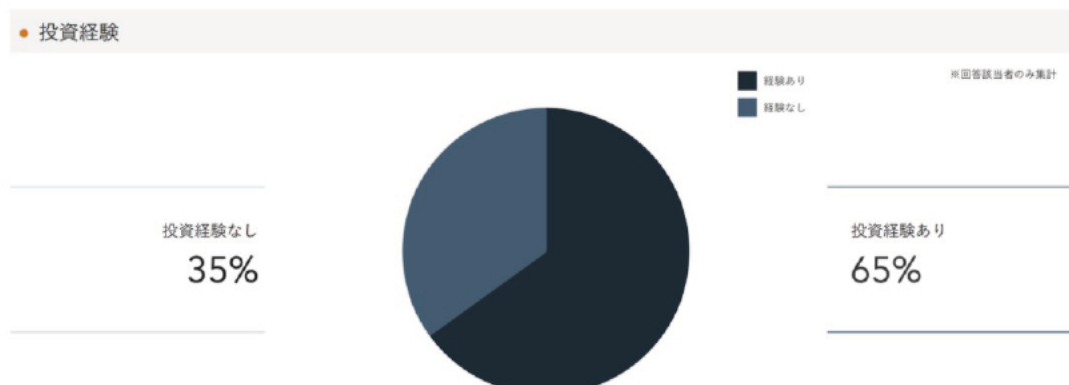
ボリュームゾーンは500万円台が22%、600万円台、700万円台、1,000万円～1,200万円未満が同率で13%となっています。



※年収帯は100万円単位とし、1,000万円以上は200万円単位、2,000万円以上は1,000万円単位で分類しています。

◆ 成約顧客の投資経験

成約顧客の投資経験は、成約時点で65%が「投資経験あり」（前月比2ptアップ）、35%が「投資経験なし」と回答しました。



◆ 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 1824 件（2022年02月現在）



「自分だけではなく、友人にも自信を持って紹介できる」 20代後半 / 男性 / 年収600万円台

物件の条件はもちろんですが、アフターフォローや、確定申告を含めて大変期待できます。自分だけではなく、友人にも自信を持って紹介できると考えました。また、妻への資産準備という観点でも保険以外の対策ができるため、満足しています。

目的：老後の年金対策、生命保険代わり、信用（ローン）活用、リスク分散

決め手：セールスの信頼性、物件が良かった、管理の体制が良かった

物件：RENOSYでの追加購入 / 1件 / 駅徒歩7分 / 築16年 / 2000万円台後半

口コミ掲載日：2022年1月21日

「不動産投資初心者がRENOSYで決断できた理由」 20代後半 / 男性 / 年収700万円台

担当者が友人の紹介だったという点が一番安心できました。最初の担当者が話しやすく信頼できると感じたのも大きかったです。実際に購入をする上で一番不安だった、将来的に売却しやすいかという点も、物件の立地が良かったので決断しやすかったです。

目的：老後の年金対策

決め手：セールスの信頼性、物件が良かった、管理の体制が良かった、アプリで管理ができる

物件：RENOSYでの追加購入 / 1件 / 駅徒歩7分 / 築18年 / 2000万円台前半

口コミ掲載日：2022年1月29日

◆ オンライン不動産取引マーケットプレイス「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、人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。」を経営理念に掲げる株式会社GA technologiesが提供するオンライン不動産取引マーケットプレイスです。「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24万人、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10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：72億2057万4649円（2021年10月末日時点）

事業内容：

- ・オンライン不動産取引マーケットプレイス「RENOSY」の開発・運営
- ・SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発

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：関口（080-7755-8754）・増田（080-2152-9120）・早田（090-1503-9158）

MAIL：pr@ga-tech.co.jp