

2023年4月27日

GOGEN 株式会社

手付金 0 円で不動産購入が可能になる「ゼロテ」 サービス開始 1 周年 現金不要のあたらしい住宅取得の仕組みは、総利用件数 100 件を突破

～最新のアンケート調査では、手付金の存在が不動産購入の支障となる傾向が高まっていることが明らかに～

GOGEN 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：和田浩明）が提供する、不動産購入時の手付金が 0 円になる住宅購入支援サービス「ゼロテ」は、本日サービス開始より 1 年が経過いたしました。「ゼロテ」は、従来は購入時に買主が売主に対して支払っていた売買価格の 10%程度の手付金が不要となり、買主が購入時に必要な手元資金を最大 97%（※1）削減することを可能にするサービスです。この 1 年間で、提供不動産事業者数は 26 社まで伸長し、総利用件数（※2）も 100 件を突破いたしました。

「ゼロテ」は手付金が不要となる業界唯一（※3）のサービスであり、当社はミッションである「あたらしいやり方で、人々によりよい不動産を」の実現のため、今後も不動産事業者との事業提携拡大、およびお客様の利用促進を進めて参ります。

手付金 0 円で不動産の購入可能！

手付金ゼロ
ゼロテ

サービス開始 **1** 周年！

📊 最新アンケートで明らかに...！

不動産購入時の支障として **手付金** を挙げる人が増加傾向



サービス HP : <https://zerote.info>

■ サービス開始後 1 年間の歩み

提携不動産事業者は 1 年間で 26 社まで拡大いたしました。仲介・買取再販事業者に加え、新築デベロッパーとの提携も加速しております。2023 年 1 月には、国内に 688 店舗（直営店 33 店舗・FC 店 655 店舗、2022 年 12 月末現在）を展開している不動産フランチャイザーであるハウスドゥとの提携を開始し、認知と利用がさらに拡大した結果、足元の総利用件数は 100 件を上回るまでに伸長いたしました。お客様からはご利用に至らないケースも含め多くのお問い合わせをいただいております。直近では早期・高値の売却実現のためゼロテ活用をご検討される個人売主からの相談も寄せられるなど、新たな選択肢・価値観としての着実な浸透を実感しております。

■ 利用者の傾向

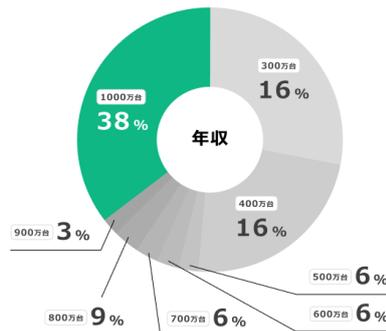
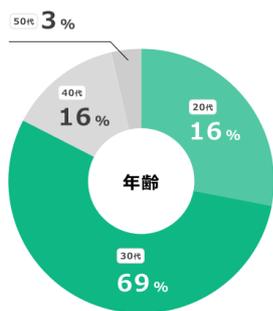
「ゼロテ」を利用された不動産購入者の傾向と考察をまとめました。ゼロテ利用者のうち約 4 割が年収 1,000 万円以上であり、投資や資産運用に手持ち資金を充てている層からの需要も高いことがわかります。20 代・30 代が 8 割以上かつ現在の居住形態は賃貸が約 7 割と、一次取得層において高い利用傾向が見られます。購入物件種別は 9 割以上をマンションが占めており、資産性を維持しやすいマンションを初期費用を抑えて購入したいという傾向があると考えられます。さらに、新築マンションの比率が約 5 割を占めていることから、指定された購入スケジュール内で手付金を用意し、かつ長期間預ける必要がある新築マンションの販売手法において、初期費用をハードルに感じる購入検討者にとって、「ゼロテ」が有効な選択肢となり得ると言えます。

年齢：20 代 16%、30 代 69%、40 代 13%、60 代 3%

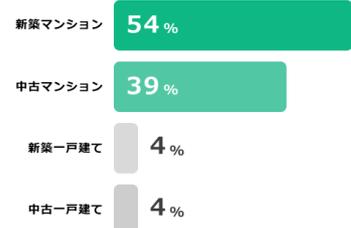
年収：300 万円台 16%、400 万円台 16%、500 万円台 6%、600 万円台 6%、700 万円台 6%、800 万円台 9%、900 万円台 3%、1000 万円以上 38%

現在の居住形態：持ち家 28%、賃貸 72%

購入物件種別：新築マンション 54%、中古マンション 39%、新築一戸建て 4%、中古一戸建て 4%



購入物件種別



■ 利用者の声

「ゼロテ」を利用された不動産購入者からは、サービス内容や手付金の存在について、多くのご意見や感謝の声をいただいております。参考として、よく寄せられる内容を以下で紹介いたします。

- 初めての住宅購入で、最初は手付金の存在を知らなかった。散々案内してもらったあとに手付金がないとは絶対に言えなかった。手付金の支払いが必要だった場合は、物件の購入を諦めていたと思う。
- （結婚式をしたばかり、子供が生まれる予定 or 生まれたばかり、子供の進学タイミングなどにより）出費がどうしても嵩む時期に、手元現金が手付金の支払いにより一時的に減るのは怖いと思った。
- 投資資産を取り崩して手付金に充てることは資金効率が悪いので、ゼロテが利用できなければ物件を購入していなかったと思う。ローンや家賃は問題なさそうなのですが、資産は運用などに回しており手付金が手元になく困っていた。
- ゼロテ利用により数百万円の持ち出しが減るメリットは大きく、借入した場合の金利などと比べると、妥当かつお得な料金設定と感じる。
- （ゼロテを利用した）自分のようなユーザーはほかにもいるであろうから、売却の時にも活用したいと感じた。
- 購入と売却を並行して行っている為、手元の現金が不明確かつ手付金がいくら出せるか分からない中で有効なサービスだった。
- 手付金が無く、何度も不動産会社に購入を断られていた。このサービスがあって初めて自宅購入が可能になった。

■ 手付金の認知度・意識についての最新のアンケート調査結果

GOGEN 株式会社が運営する<ゼロテ> Twitter アカウントにおいて、フォロワーおよびその他の Twitter ユーザーに対し、不動産購入における手付金の認知度・意識について調査するアンケートを行いました。本調査の結果では、不動産購入検討者のうち約 4 割は手付金を理由に購入を見送ったり、物件を変更したりした経験があることが判明しました。

昨年 6 月に当社が実施した同内容のアンケート調査（※4）では、手付金を理由に購入を見送ったり、物件を変更したりした経験があると回答した人は 2 割に留まっており、この 1 年間で手付金の存在が不動産購入の支障となる傾向がより高まっていることが確認されます。

また、不動産購入経験者のうち約 5 割が、手付金の用意に関して課題があったと回答しています。エンドユーザーの過半数が不動産購入検討をスタートする時点において手付金の存在や金額について認知していないという回答は、手付金の存在をハードルとするエンドユーザーの多くが、手付金を認識できるのは一定期間の具体的な購入検討を行った後ではないという可能性を示しています。

設問①：初めて住宅購入を検討する際、手付金とその金額感についてご存知でしたか？

手付金その金額感も知っていた：45.9%

手付金は知っていたが、金額感までは知らなかった：22.9%、

手付金も金額感も知らなかった：31.2%

設問②：手付金が原因で、住宅購入を見送ったり、購入物件を変更した経験がありますか？

有り：39.6%

無し：60.4%

設問③：手付金の支払いについて教えてください

自己資金で支払った：54.1%

親や親族等の援助を受けて支払った：18.0%

減額交渉をして支払った：25.6%

その他の方法で支払った：2.3%

🗨 エンドユーザーへの質問 1

初めて住宅購入を検討する際、手付金とその金額感についてご存知でしたか？



🗨 エンドユーザーへの質問 2

手付金が原因で、住宅購入を見送ったり、購入物件を変更した経験がありますか？



🗨 エンドユーザーへの質問 3

手付金の支払いについて教えてください



■ 調査概要

調査期間：2023年4月17日（月）～2023年4月22日（土）

有効回答数：設問①：n=109、設問②：n=139、設問③：n=154

調査対象：ゼロテ Twitter アカウント (@zerote_info) の閲覧者

調査手法：インターネット調査

■「ゼロテ」の仕組み

手付金を0円にするためには、手付金が果たしていた、購入意思の表明や、安易な解約の抑制といった役割の代替手段が必要です。「ゼロテ」は、その役割を提供するための、保証スキームと付随する一連の手続きをパッケージ化したサービスです。

「ゼロテ」を利用する買主は、売主からの事前同意を経て、買主または売主の都合で解約を希望する際に手付金相当の解約金を支払う特約を含む、手付金0円での売買契約を締結します。また当該の売買契約に先立って、買主は当社との間で保証契約を締結します。当該の保証契約に従って、当社は売主に対し買主の解約金を連帯して保証します。解約金と連帯保証により、売主は買主事由の解約が発生した場合には、確実に当社より違約金を受領することが可能となり、手付金が存在しなくても解約時の金銭リスクを負わずに済むこととなります。



■手数料 15万円から利用可能

買主は保証契約締結時に当社に以下の利用手数料（税抜）を支払います。クレジットカードでの支払が可能です。

- 物件価格 5,000 万円以下：15 万円
- 物件価格 5,000 万円超 1 億円以下：30 万円
- 物件価格 1 億円～1 億 5,000 万円：50 万円

■「ゼロテ」利用のメリット

【買主】

1. 手元に余裕資金を置くことができる
不動産購入の初期費用を大幅に抑えることができるため、万が一の出費に備えて資金を手元に置くことができるので、より安全で安心に不動産購入が可能になります。
2. 資金（現金）の準備期間を圧倒的に短くできる
人生の中で大きな支出でもある不動産購入の準備には長期間の計画が必要でした。その資金の準備期間を短くすることで、もっと自由で、もっとゆとりのある人生設計が可能になります。

【売主】（含む、デベロッパーや買取再販などの不動産業者）

1. 高値売却や早期売却の可能性を高めることができる
買主の層を広げることができるため、所有不動産の価値を更に発揮することが可能になります。
2. 手付金減額の判断や、減額によるリスクテイクを避けることができる
手付金に伴う売却時のお悩みが無くなり、よりストレスのない不動産取引が実現されます。

【その他】

1. （仲介会社）自社の収益力強化を狙える
買主・売主双方への提案力が向上することで、自社取引の提案力や成約率向上に繋がります。
2. 安全かつスピーディーな取引が可能になる
売買契約時における現金のやり取りが不要になるため、取引の安全性や迅速性が向上します。

(※1) 5,000万円の物件を購入する際に、物件価格の10%相当の手付金(500万円)を支払うケースと、ゼロテの利用手数料(15万円)を支払うケースを比較した場合。

(※2) 個別事情等により売買契約締結に至らなかったケースを含む。

(※3) 2023年4月27日8:00現在、Web検索ならびにPR TIMES記事検索において同様のサービス等は発見されず。当社調べ。

(※4) <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000020.000088419.html>

【GOGEN 株式会社について】

社名：GOGEN 株式会社

代表者：和田浩明、佐々木勇人

所在地：東京都港区北青山 2-14-4 the ARGYLE Aoyama 6F

創業：2022年2月

事業内容：不動産売買のDX推進/UX創造に係るサービス等の企画・運営・管理、各種コンサルティング業務

会社HP：<http://gogen.jp>