【調査】不動産事業者のイメージ
「不動産事業者＝高収入」のイメージはもう古い!?
1位は「口が達者」46.5%

不動産事業者のイメージ

2018年		2017年	
1位	口が達者 (46.5%)	1位	強引 (30.7%)
2位	しつこい (35.5%)	2位	しつこい (28.9%)
3位	強引 (28.5%)	3位	地域に詳しい (28.5%)
4位	地域に詳しい (25.0%)	4位	高収入 (28.1%)
5位	コミュニケーション能力が高い (20.0%)	4位	口が達者 (28.1%)
6位	知識が豊富 (18.5%)	6位	怖い (21.1%)
7位	気配り上手 (12.0%)	7位	知識が豊富 (20.2%)
7位	怖い (12.0%)	8位	コミュニケーション能力が高い (14.5%)
7位	多忙 (12.0%)	9位	多忙 (13.6%)
10位	高収入 (9.5%)	10位	気配り上手 (3.8%)

【調査】不動産事業者のイメージ
「不動産事業者＝高収入」のイメージはもう古い!?
1位は「口が達者」46.5%

不動産関連の比較査定サイト「スマイスター（https://www.sumaistar.com）」を運営するリビン・テクノロジーズ株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：川合大無）は「スマイスター」を利用した20歳以上の男女全国200人を対象に「不動産事業者のイメージ」について調査を行いました。

【調査結果サマリー】
・ポイント１
不動産事業者に対するイメージTOP３は男女共に「口が達者」「しつこい」「強引」！
・ポイント２　アンケート全体の30.0%が担当者の対応の良さに好印象を持っている。
・ポイント３　なかなか無くならない！ おとり広告物件や囲い込み。

「不動産事業者＝『高収入』のイメージは1割以下に！」
スマイスターの利用者に「不動産事業者のイメージ」を聞いたところ、１位『口が達者』（46.5%）、２位『しつこい』（35.5%）、３位『強引』（28.5%）、４位『地域に詳しい』（25.0%）、５位『コミュニケーション能力が高い』（20.0%）、以下『知識が豊富』（18.5%）、『気配り上手』『怖い』『多忙』（共に12.0%）、『高収入』（9.5%）という結果でした。

昨年の同調査と比較すると、『口が達者』は昨年の28.1%から46.5%、『しつこい』は28.9%から35.5%、『コミュニケーション能力が高い』は14.5%から20.0%、『気配り上手』は3.8%から12.0%と比率を上げていますが、『怖い』は21.1%から12.0%、『高収入』に至っては28.1%から9.5%と大きく下げ、「不動産事業者＝（イコール）高収入」というイメージが無くなってきていることがわかりました。

「男性はハード面、女性はソフト面で好印象に！」

不動産事業者とのやり取りで良かったと思うことはありますか？
『ある』（40.5%）、『ない』（59.5%）となりました。そこで、どのようなところが良かったのかを聞きました。１位は『対応が良かった』（74.1%）となり、ほとんどの人が特別なことがなくても担当者の対応の良さだけで好印象を持っていることがわかりました。２位は『優良物件を紹介してくれた』『契約後も気遣ってくれる（アフターフォローがある）』（共に17.3%）でした。これを男女別で見てみると、男性は『優良物件を紹介してくれた』『手数料を値引きしてくれた』などハード面に対して、女性は『契約後も気遣ってくれる（アフターフォローがある）』『お金のことなど色々とアドバイスしてくれた』などソフト面に対して良かったと思う傾向にあるようです。

「対応の悪さが不動産事業者のイメージダウンに！」
では、反対に不動産事業者とのやり取りでイヤだなと思った行為はありますか？
『ある』（50.5%）、『ない』（49.5%）と半数の人が『ある』という結果になりました。どのようなことがあったのかを聞いてみると、１位は『対応が悪かった』（55.4%）でした。つまり、半数以上の人が不動産事業者の対応に不満を感じていることから、一部の不動産事業者の対応の悪さが全体のイメージダウンにつながっているようです。２位は『悪いことを事前に伝えてくれなかった』（19.8%）、３位『所有不動産の売却価格が予想以上に安かった』『売却活動に不満を感じた』（共に16.8%）となりました。また、『売却物件の囲い込みをされた』（7.9%）、『おとり広告物件だった』は15.8%もおり、モラルのない対応をする不動産事業者はなかなか無くなっていないこともわかりました。

◇まとめ◇
昨年の同調査より全体的にイメージダウンしているのは、シェアハウス投資やアパート建設会社のサブリースに関する問題が不動産事業者のイメージを悪化させている可能性があるのかもしれません。

https://www.sumaistar.com/magazine/article/column/sumaistarri/7194

＜調査概要＞
■調査期間：2018年8月17日 ～23日
■調査手法：インターネット調査（任意でアンケートに回答）
■集計数：「スマイスター」を利用した20歳以上の男女全国200人
※本リリース内容の転載にあたりましては「スマイスター調べ」という表記をお使いいただけますよう、お願いいたします。

＜スマイスターについて＞
不動産関連サービスの総合比較ポータルサイト。2006年運営開始で現在掲載企業数約1,600社。
対応カテゴリは、不動産売却、不動産買取、任意売却、土地活用、賃貸管理、リノベーション、注文住宅、人材紹介、不動産求人情報、全国不動産会社データベース、マンション売却相場＆口コミ、スマイスターMagaZine
Biz、不動産会社のための不動産一括査定サイト講座の13サービス。
URL：https://www.sumaistar.com

＜スマイスターMagaZine Bizについて＞

不動産業界の若手から経営層まで、全ての不動産業界従事者に向け、独自性が特徴の不動産業界ニュース・不動産業界ランキング、不動産業界の教科書など、必要とされ、定期的に読みたくなるような情報を提供。
URL：https://www.sumaistar.com/magazine/article/

＜リビン・テクノロジーズ株式会社について＞（旧社名：株式会社シースタイル）
所在地：東京都中央区日本橋堀留町1-8-12 さくら堀留ビル 8F
代表者：代表取締役 川合 大無
設立年：2004年1月
事業内容：不動産プラットフォーム事業（WEBテクノロジーと不動産を融合したプロダクトの開発と運営）
・不動産メディア
・不動産・住宅業界向け人材サービス
・インターネット広告
社員数：70名
許可番号：有料職業紹介事業（13-ユ-308903） / 労働者派遣事業（派13-308471）
URL：https://www.lvn.co.jp

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com