【調査】不動産事業者のイメージ 2019
2年連続「口が達者」のイメージ1位！

【調査】不動産事業者のイメージ 2019
2年連続「口が達者」のイメージ1位！

不動産関連の比較査定サイト「リビンマッチ」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、代表取締役社長：川合
大無、証券コード：4445）は、「リビンマッチ」を利用した30歳以上の男女全国126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　不動産事業者のイメージTOP３は前年同様「口が達者」「しつこい」「強引」！
・ポイント２　アンケート全体の38.1%が担当者の対応の良さに好印象。
・ポイント３
過去2年1位の「対応が悪かった」を上回るイヤな行為は、「悪いことを事前に教えてくれなかった」！

「不動産事業者のイメージTOP5は２年間変わらず定着傾向にあり!?」
リビンマッチの利用者に「不動産事業者のイメージ」をたずねたところ、1位『口が達者』（50.0%）、2位『しつこい』（34.1%）、3位『強引』（29.4%）、4位『地域に詳しい』（26.2%）、5位『コミュニケーション能力が高い』『知識が豊富』（共に24.6%）、以下『気配り上手』『多忙』（共に16.7%）、『高収入』（11.9%）、『怖い』（11.1%）という結果になりました。

過去2年間の同調査と比較すると、2年連続1位の『口が達者』は2017年の28.1%から50.0%、同じく7位の『気配り上手』も2017年の3.8%から16.7%との大幅に増えましたが、2位の『しつこい』、3位『強引』、4位『地域に詳しい』はどれも前年と同位でほぼ同じ割合でした。

「不動産事業社＝客商売？ 担当者の対応の良さで印象決まる！」
つぎに「不動産事業者とのやり取りで良かったことはあるか？」たずねたところ、『ある』（47.6%）、『ない』（52.4%）でした。では、『ある』と回答した人はどのようなことが良かったのでしょうか？

1位は『対応が良かった』（80.0%）となり、ほとんどの人が担当者の対応の良さを求め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』（23.3%）、3位『お金のことなど色々とアドバイスしてくれた』（18.3%）、4位『契約後も気遣ってくれる（アフターフォローがある）』（15.0%）となり、担当者のちょっとした気遣いにより、さらなる好印象を持つこともわかりました。このことから、不動産事業者は、ある意味客商売であることも推測されます。

「正確な情報を伝えないことで信頼を失う可能性も・・・」
つづいて、「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るか？」たずねました。『ある』（52.4%）、『ない』（47.6%）となり、半数以上の人が不快な思いをしていることもわかりました。『ある』と回答した人に、どのような行為が不快かたずねたところ、1位は『悪いことを事前に教えてくれなかった』（34.8%）でした。これは、トラブルに発展しやすく、不動産事業者への信頼をも失ってしまう可能性があるため、早急に改善が必要ではないでしょうか。2位は『対応が悪かった』（33.3%）、3位は『所有不動産の売却価格が予想以上に低かった』でした。また、4位の『契約内容が違った』や、『その他』では「騙された」「言っていることが嘘」などの回答があり、担当者が正確な情報を適切に伝えていないことで、このような結果を生み出しているようです。

◇まとめ◇
不動産事業者のイメージは前年とほとんど変わらないものの、今年は「イヤだなと思う行為」に関して『悪いことを事前に教えてくれなかった』が、前年半数以上を占めた『対応が悪かった』より上回りました。アパート建設会社の施工不良や不動産投資会社のデータ改ざんなどの問題が、不動産事業者への信頼を失わせる可能性があるのかもしれません。

＜調査概要＞
■調査期間：2019年8月13日 ~8月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：「リビンマッチ」を利用した30歳以上の男女全国126人
■調査リリースURL: https://www.lvnmatch.com/magazine/article/column/lvn_research/8480
※本リリース内容の転載にあたりましては、「リビンマッチ調べ」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。

【リビンマッチについて】
不動産売却を中心に周辺サービスを取り揃えたマッチングサイト。2006年に運営を開始し、不動産売却、不動産買取、賃貸管理、土地の活用、リノベーション、注文住宅など幅広いサービスを提供。現在の加盟事業所数は2,400社以上。また、不動産・住宅関連業界に特化した人材紹介サービスや、不動産業界従事者向けビジネスWEBマガジン「リビンマガジンBiz」など、不動産業界従事者もしくは不動産ビジネスに興味があるユーザー向けのサービスも提供。
URL：https://www.lvnmatch.com

【リビン・テクノロジーズ株式会社について】
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：代表取締役社長 川合 大無
設立年：2004年1月
証券コード：4445

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）
・不動産バーティカルメディア
・不動産業務支援システム
・不動産業界向け人材サービス
・インターネット広告
URL：https://www.lvn.co.jp

【本リリースに関するお問い合わせ】
リビン・テクノロジーズ株式会社 管理本部 広報担当 マネージャー 木村
E-mail： press@lvn.co.jp　　TEL： 03-5847-8558

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