

不動産事業者 「強引・しつこい」 イメージ改善余地大

不動産事業者のイメージが依然として芳しくない。

「高収入」や「知識が豊富」(20・2%)、「コミュニケーション能力が高い」(14・

不動産比較サイトを運営するシースタイル(東京都中央区、川合大無社長)がこのほど実施した調査によると、イメージは「強引」が30・7%とトップ、2位が「しつこい」(28・9%)、3位が「地域に詳しい」(28・5%)だった。4位に「高収入」と「口が達者」が28・1%で並んだ。

「ない」が55・3%だった。良かった点は「対応が良かった」が70・6%に上り、ほかに「優良物件を紹介してくれた」(21・6%)や「アフターフォローがある」(17・6%)などがあった。良かった点を男女別で見た場合、男性は「手数料を値引きしてくれた」や「不動産を予想以上に高く売却してくれた」などお金の直結しているのが特徴。一方の女性は、「引越しや不用品回収(処分)の手配までしてくれた」といったプラスアルファのサービスを評価している。嫌だったと思うことがあるは、「ある」が49・1%で「ない」が50・9%だった。

男女間で評価に格差も シースタイル調べ

「ない」が50・9%だった。