

「松本、諏訪、伊那地区」にお住まいの方へ、我慢していること正直に書き殴って下さい！ あなたが買いたい家の苦情・不平・不満！

我慢したこと一度はありますか？住宅会社に「文句を言っただけでいいぞ！」と息巻いたものの、「グツ」と我慢した経験、一度はあると思います。少なくとも、私にはあります。

私は自分の会社で自分の家を建てました。社長の家ですから、完璧な仕事をするはずだと思いましたが、見事に期待は裏切られました…。

壁が傷ついていたり、キッチン扉のデザインの壁が傷ついていたり、キッチンの扉のデザインなどが、事前の打ち合わせと違っていたり…。「ふざけるな！社長を出せ！」と言っても社長は自分なので、どうしようもありません。グツと怒りをこらえました。ただ、もしかしたらお客さまも同じような経験をされているのではないかと思います。例えば…

・展示場や見学会に行った時の対応

・その後、突然の訪問や電話での営業

・見積り、契約、建築中、アフターサービスなど

何かしら、不平、不満があるかと思えます。それを、私に教えて下さい。もちろん、お手間をおかけ致しますし、不平、不満を思い出させることになりまますので、1苦情1100円で、買い取らせていただきます。10苦情で10000円、最大50苦情で50000円までお支払いします。

なぜ苦情を買い取るの？

と思われるのは当然だと思います。しかし、私は真剣に話しています。なぜなら、家作り関する苦情、不平、不満を完全に排除したいと思うからです。日本一、満足してもらええる家作りに取り組むためです。

私は、家を建てるお客さまの立場になったことがあり、苦情を言いたくなる気持ちは分かります。正直に言えば、私の会社でもまだ完璧だとは言えないのでご迷惑をお掛けすることもあります。

お客さまに責任はありません、責任は私たちを含め、住宅会社にあります。家は一生に一度の買い物です。35年ものローンを組んで、毎月コツコツお支払いいただくことになるので絶対に失敗などは許されないので。

苦情をお送り下さい、喜んで買い取ります

1つ100円、最大50つ50000円まで買い取らせていただきます。「お金などいらない！」と言われる方も中にはいますが、ぜひ、私たちの感謝の気持ちとして受け取られて下さい。例えば、

「見学会に言った翌日に担当してくれた営業が毎日のようにしつこく電話を掛けてくる。」

「最初に提示された金額と実際に契約した金額に差があり過ぎて、騙されたような感じがした。」

「契約するまでは親切丁寧な営業担当が、契約後は手の平を返したように冷たい。」

などです。逆に「○○工務店の○○は大バカ！」などの個人的な批判は買取り対象外となります。ライバル会社を攻撃するのが私たちの目的ではありません。できる限り具体的な苦情を、正直にお伝えください。

苦情の宛先は、社長の私宛にメールでお送り下さい、私専用で、社員も誰も見ません、お送りいただいた内容をメモしたら削除するので安心して下さい。

エルハウス代表取締役 平秀信

社長(平秀信)のメールアドレス:

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

また、買取り分のお支払は、クオカードでさせていただきます。メールをいただく際には、クオカードのお送り先の「住所」「お名前」も合わせて明記して下さい。

クオカード発送後は、メールは削除いたしますし、私以外は目にしないので営業電話などありません。

どうぞ安心して正直な声をお送り下さい、その声が日本の住宅業界を変えることとなります。あなたの不満をお待ちしています。

※お預かりした貴重なご意見、個人情報等は、今後の家づくりの参考及びクオカードの発送にのみ利用させていただきます。



第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

「安くていい家をつくりたい」→今すぐお電話を!

0120-71-2415

FreeDial

本社 長野県茅野市宮川 1387-9 A-1ビル 2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/ 塩尻市広丘田3322 リファインドナムラ1F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

◎二級建築士事務所免許 (諏訪) A第6X041号

◎建設業免許 長野県知事 (股27) 21321号