

## お客様アンケート【お買い替え】

この度は、弊社をご用命頂き、お取引を頂き誠に有難うございました。お引渡しを終えられた今、ご相談を頂いた時から、ご案内をさせて頂きご購入をご決断されたキッカケ等を思い返して頂き、その時々のお気持ちなどをお聞かせ頂ければと思います。

従いまして…

### 『お客様のお気持ち』・『お客様のお考え』

まずは、各お客様のこの2点を把握することが、より良い住宅売買のお手伝いをさせて頂く、スタート地点ではないかと思っております。下記に、3点ほど質問をご用意させて頂きました。新年早々、お手数をお掛けし誠に恐縮ではございますが、該当する箇所にチェックを記入頂きご回答をお願い申し上げます。

■物件番号：M253204713171

■購入物件所在地：川口市戸塚南

■購入物件アクセス：ご紹介

■お問い合わせ日：平成 29 年 10 月 28 日

■御契約日：平成 29 年 11 月 30 日

■お引渡日：平成 29 年 12 月 26 日

① 当初ご相談を頂いた時点の想定ご購入価格と実際にご購入頂いた物件の価格差が約1,000万円程度ございましたが、価格を大幅に上げられた要因やお考えを教えてください。

- 「金額」は妥協出来ても、「住環境」「間取」「立地」はどうしても妥協出来なかった。
- 「衣・食・住」で何を優先するべきかを考えた結果、「家」が一番重要だと思った。
- ファーストインプレッションで気に入って、少し勢いもあった。
- その他 ( )

妥協点も明確に見えない。(ヤッタが、満足度が高い家選んだら、その点は気にしない)

② ご自身でも想像より早いタイミングでのご購入だったと思いますが、多数の物件をご見学されていく中で、家を決めるポイントやご見学中にお考えになっていたことを教えてください。

- 色々な物件を見れば見る程、なかなか条件に合う物件が無く焦ってくる。
- 自分の中で住宅に対する妥協点がある程度見えてきたので、購入物件のイメージは出来ていた。
- 焦ると良いことはないと思い、冷静になるように心がけていた。
- その他 ( )

③ 最後に、ご契約をされてから残代金決済までの間、弊社の営業マン(野津)について、接客対応、知識、スピード感など、気になった点がございましたらご指摘(敢えて厳しく)頂きますようお願い致します。

- 話し方、話す言葉が丁寧ではないと感じることがあった。
- 説明が分かりにくい部分があった。  専門用語を使っていて分かりづらかった。
- もっと世間話をした方がよいと思った。  時間を守らないことがあった。
- ちょっと事務的だと感じるがあった。
- 連絡頻度が少ないので不安だった。
- お願いしたことを忘れていたり、遅いと感じたことがある。
- その他 ( 金なし )

御協力頂き誠にありがとうございました。大変お手数ではございますが、上記ご記入後、同封されている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いです。

本当に満足しています。

野津さん ありがとうございます！

こちらこそ本当にありがとうございました。  
またお家に住む邪魔をせぬ様にしたいと思います。  
今後ともどうぞよろしくお願いいたします。