

お客様アンケート【ご売却】

この度は、ご売却のご依頼を頂きまして誠にありがとうございました。

ご購入頂いてから約1年半でのご売却ということで、私としましては、やや勿体ないと感じる部分もありましたが、ご売却に際しお考えになられたことなどを思い返して頂いてアンケートにご協力頂ければ幸いです。いつもお忙しい中大変恐縮ですが、何卒、御協力の程、よろしくお願ひ申し上げます。

※今後の営業活動の参考になるデータ収集と、接客対応向上を目的としておりますので、

是非、弊社にとって耳の痛い、忌憚のないご意見をお願いできればと思います。

■物件番号：M01415164043171

■売却物件所在地：草加市新栄

■売却物件アクセス：既存顧客

■お問い合わせ日：平成29年3月4日

■御契約日：平成29年4月30日

■お引渡日：平成29年6月30日

① 当初は「所有権を第三者に直接移転をする方法」で決済をする予定でのお取引となっていましたが、この方法を知った時の心境などをお聞かせ下さい。

契約から決済までの期間が通常より長いことに不安を感じた。（その間に賃借人が退去したりトラブルが起こったりした場合が不安だった。）

何度も不動産の取引を行っているが、初めて聞く方法だったので、頭では理解出来ても漠然と不安はあった。

上記の取引方法を行うことにより、恐らく通常の買取り金額より高く売却できたので、その点は運が良かったと思った。*この度決算したことは、非常にXりがございました。*

その他（*不安もあったが、早期に売却が出来て良かったです。*）

② ご購入後約1年半程度しか経たずにご売却をされました、そのお考えをお聞かせ下さい。

実は「エレベーターなしの5階」という点が、購入する時から不安だった。

購入後に近隣の賃貸相場をずっと見ていて、5階の空室が多いことが見受けられた為、損をしない程度で売却という考えに至った。*不安なタカラトヨタ時代、無事にお取引きをさせました。*

購入しても懸念材料の多い物件については、早く見切りを付けて売却することがリスク回避に不可欠だと思う。*誠にありがとうございました。*

その他（*正におしゃす通り、早くリスト同置ができると思つ。うちとか建替え*）

③ 売却活動を通して弊社（野津）に対して感じたことを率直（敢えて厳しく）に教えて下さい。*エレベーターを設置*

売却活動が単調だと感じることがあった。 ターゲットが明確に見えなかった。

知識不足だと感じた。 相手の気持ちを分かってないと思うことがあった。

話し方などから無神経だと感じることがあった。

契約や決済の案内等をもう少し早く送って欲しいと感じた。

世間話が足りないと思った。 連絡頻度が少なかった。 説明が曖昧に感じることがあった。

言い訳染みた感じが多かった。 霸気が無い！ いい加減だと感じたことがある。

こちらのことを見ていないと感じることがあった。

何を言っているか分からないことがあり、話の流れが悪いと感じた。

電話で話をした時などに話を遮られることがあって話づらかった。

「話を聞いているのかな？」と思うことがあった。

その他（*全く上記のような懸念はなかった。誠実さが見られ安心して任せられる。*）

*これからも今迄の姿勢を崩さず、頑張って下さい。大変お世話になりました。*御協力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、同封されましている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いでございます。

この度はありがとうございました。

お客様目線で仕事ができますように、放張りついであります。今後ともどうぞよろしくお願いします。