

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。

最終的にお値引きをして頂いてのご成約となりましたが、初めてお会いした時から販売中を含め、感じたことや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、よろしくお願い申し上げます。

※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：W2151123171

■売却物件所在地：草加市栄町

■売却物件アクセス：紹介

■お問い合わせ日：平成 29 年 2 月 13 日

■御契約日：平成 29 年 5 月 12 日

■お引渡日：平成 29 年 6 月 22 日

① 売却活動を依頼する不動産会社を選定する過程において感じたことを教えてください。

色々な会社と話をするのが面倒だと思った。

売却を急いでいた訳ではないけど、不動産会社の話を知ると早くしなければならぬような気になる。

どのように販売するのかの販売方法が重要だと思った。

話を聞くと正直どこの不動産会社も同じことを言っているのだから、会社の方針や担当者との相性が大事だと思った。

その他 ()

セレクトと差別化ができるように考えています。

② 売却価格について教えてください。

成約金額について、最初からあの金額を提示されていたれば即決していた。

上記とは逆で、販売をしてみて反応が良くなかったのだから、値引きに応じる気になった。

同マンション内の成約金額を知っていたのだから、何となく成約する金額は想像していた。

その他 ()

③ 販売活動を通して弊社（野津）に対して感じたことを率直（敢えて厳しく）に教えてください。

販売活動が単調だと感じるがあった。

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があった。

新聞折込み等のチラシ活動をもっと積極的に行って欲しいと思った。

話をするストーリーを考えた方がよいと思った。 ターゲットが明確に見えなかった。

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があった。

言い訳染みた感じが多かった。 覇気が無い！ いい加減だと感じたことがある。

こちらのことは見ていないと感じることがあった。

最初にお取金額の話をしたときは強引な感じがした。

言っていることに一貫性がないように感じたことがある。相手の出方を伺っているように感じた。

「言われてやっているのかな〜」と思う言動があった。

報告書がいつも単調で、且つ提案も無くつまらなかった。

その他 (初めにお会いした時から、とても感じが良いいろいろな説明もしていただき安心してお任せ出来ました。特に希望の金額での売却に快く対応されたのは、本当に残念です。(タイミングが良かったのかも！) 大変お世話になりました。この度は誠にありがとうございました。)

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。

希望の金額で売却するとおっしゃる申し訳ありません。「さきほどは「おっやう」といふ言葉は、今後販売活動に取り組みたいと思います。