

お客様アンケート【ご売却】

この度は、弊社をご用命頂き、お取引を頂きまして本当にありがとうございました。ご依頼頂いてからご成約までお時間を要してしまいまして誠に申し訳ございませんでした。お時間を要してしまったことに対してご不満やご不安等、多々あったのではないかと思います。弊社の販売活動やご説明、ご報告について気になる点がございましたらご指摘頂ければと思っております。

つきましては、大変お手数ではございますが、お問い合わせを頂いた時から遡り、ほんの少し立ち止まって頂き、色々と思い返して下記事項に率直なご意見をご記入頂きたいと思っております。

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っております。

- 物件番号：M21320401913171
- 売却物件所在地：草加市中根
- 売却物件アクセス：ポスト配布チラシ
- お問い合わせ日：平成 28 年 6 月 2 日
- 御契約日：平成 28 年 11 月 30 日
- お引渡日：平成 29 年 2 月 15 日

① ご売却をお考えになられた際にまず、どのようにして不動産会社をお探しになりましたか？

- ポストに入ってくるチラシ。
- 電話帳で調べてみた。
- 知人に聞いた。
- 街頭の看板。
- その他（ ）

② 「未接道問題」の解消まで約半年のお時間を要してしまいましたが、その時の心境を教えてください。
毎週既着せし直し、決してリターン率が高い訳ではないですが、今回のように連絡を頂けずとか、ざっとお話を頂けると。

- 積極的に問題解決に向けて動いているか不安に思っていた。
- 相手があることなので時間がかかるのは仕方がないと思っていた。
- なかなか動きが無く不審に思っていたので、分譲会社に直接話をしに行こうと思っていた。
- その他（ ）

③ 実際にご売却を終えてみて、率直なご感想をお聞かせ頂けますでしょうか？
接道解消に不安を解消して、その後の反省して、結局のところ連絡を頂けずという思いです。

- 大手に依頼しておけばもっと早く成約できたかも。
- 100点満点では無いですが、妥協出来る範囲で売却出来てまあまあ納得している。
- 実際に売出している期間は、売主の立場として判断に迷うことがある。
- 一般媒介契約で複数社に依頼した方が良かった。
- その他（ ）

④ 最後に、弊社の営業マンについて、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頂きますようお願い致します。
営業マンの接客対応が良かった。営業マンの要望は、先般で済ませようと思った。

- 連絡頻度が少なく不安に思うことがあった。
- 色々な説明が言葉足らずに思った。
- 買取を強引に勧められている気がして不信感があった。
- 知識不足だと感じた。
- 販売方法が単調だった。
- 言っていることが実行出来ていなかった。
- もっと世間話をしないとダメだと思った。
- 質問に対する返答が曖昧で不安に思った。
- 報告書が単調であり読む気がしなかった。
- その他（ ）

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。
営業マンの接客対応が良かった。営業マンの要望は、先般で済ませようと思った。色々の情報を提供して頂けるとありがたい。今後ともよろしくお願いいたします。

今後のご協力をお願いいたします。