

## お客様アンケート【ご購入】

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。

唐突ですが…

### 『お客様のお気持ち』・『お客様のお考え』

いつも、私たちが知りたいと思っているのがこの2つです。

まずは、各お客様のこの2点をより把握することが、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も思っております。従いまして、3点ほど質問をご用意させて頂きました。お忙しい中、誠に恐縮ではございますが、下記質問に…、「ズバリ！」お答え頂けると幸いです。

■物件番号：M124521043171

■購入物件所在地：八潮市緑町

■購入物件アクセス：アットホーム

■お問い合わせ日：平成28年4月21日

■御契約日：平成28年5月15日

■お引渡日：平成28年6月17日

① 私がお聞きしている限りだと、ご見学されてからお決めるまで約1カ月程度かと思いますが、恐らくそれより前から物件をお探しになっていらっしやっただのではないかと存知ますが、この度、ご見学に動かれたキッカケは何だったのでしょうか？

実は思い立って直ぐに動いた

何となく仕事が落ち着きそうなタイミングだった

時期的にそろそろ動かないと間に合わないと思ったから

その他 (今年の10月から賃貸マンションの契約更新時期だった為)

ご購入はやはり「キッカケ」なんですね

② インターネットの普及も手伝い、現在は複数の不動産会社にお問合せをされるお客様が増えております。

そして、私たちがご案内させて頂いたお客様が最終的に他社様でご購入されるということもございまして、その際に、いつも思う事は「何が悪かったのだろうか？」ということですが、しかしながら、他社様でご購入頂いたお客様にその点をお聞きする機会がないのが実情でして、その点をお聞きしたい思います。

他社様のご対応やご説明の中で悪かったところ、また弊社にはない「良かった点」を教えてください。ざっくばらんに率直なご意見をすみませんが、お願い致します。

※悪かった点は「反面教師」として、良かった点も弊社の今後の営業に役立てる為にご参考にさせて頂きたく思っております。

他社様でもか、内見に担当者以外の方が立ち合い、  
物件の事も質問しても全くわからなくて答えてもえなかった。  
その時点でアウト！ 何連絡を取る事はありませんでした。

求めている、色々な物件を取扱ってほしい。  
同じようにならないように気を付けてほしい。

③ 【担当者について】初期対応からお引渡までの接客対応・言葉使い・身だしなみ・知識・進め方・連絡頻度について、悪かった点、若しくは改善した方がよい点を下記にご記入下さい。

野澤さんには大変カンパつて頂き感謝しております。  
最初は頼りない気がしましたが、質問する度に誠実な対応を  
していた下さりました。即答できない事は、すぐに調べてもいた下さ  
り大変、安心して相談できました。

本業にお世話になり、ありがとうございます。

大分おそくなっていますが、一度お礼に伺いたいと二人で話しておりますので  
最後に…、よろしくお願ひ申し上げます。

弊社は、平成22年2月に設立し、今年の2月から7年目に突入しております。

そして、今回お取引頂いた糸賀様で132組目のご成約となります。

ご購入頂いてから数年後、何かあった時に購入に携った仲介業者（弊社）が倒産していて、

「不便で困った・・・」なんてことにならないよう、お客様のご意見に真摯に耳を傾け、  
常に改善し、発展・成長していきたいと思っております。

月並みではございますが、今後とも末永いお付き合いをさせて頂きたいと思っております。

これは本当の気持ちです。引き続き、宜しくお願ひ申し上げます。

ご参考に…

この度は誠にありがとうございました。  
私たちが仲介会社にできること、私たちが仲介会社でできないこととを忘らず、  
お客様と一緒にできることとしたいと思います。  
今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



←←←

お読み取り頂きますと、

過去、お取引頂きましたお客様のアンケートを閲覧  
することができます。

是非、忌憚のないご意見をお願いできればと思います。

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。