

お客様アンケート【ご売却】

この度は、平成 23 年の前回のお取引に引き続き、再度弊社をご用命頂き、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ございます。

■物件番号：M155544049113171

■売却物件所在地：草加市弁天

■売却物件アクセス：既存顧客

■お問い合わせ日：平成 28 年 1 月 24 日

■御契約日：平成 28 年 2 月 7 日

■お引渡日：平成 28 年 4 月 22 日

① 売出して最初のお客様でご成約となりましたが、その時の心境を教えて下さい。

- もっと高く売れたのではないか…
- 本当に無事に成約するか漠然と心配だった
- 兎に角安心した
- その他 ()

不動産、売却はタイミングです。(が)、この心境はすごく分かります。

② この度、弊社にご依頼頂いた一番の理由を教えて下さい。

- 地元に詳しいから
- 購入の時からの付き合いだから気楽に相談できたから
- 査定金額に納得がいったから
- その他 ()

ご購入から売却までお手伝いさせて顶きました誠にありがとうございます。

③ 【担当者について】約 5 年前にご購入のお手伝いをさせて頂き、この度、ご売却のお手伝いをさせて頂いたのですが、担当の野津の接客対応・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良い点を下記にご記入下さい。

とても良、文才もございました。

*ありがとうございました。今後もよろしくお付き合いでさせ頂きますよう
お預け申上げます。*

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ございます。