

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。

この書類は、弊社及び担当営業マンへの「通知表」のようなものです。

弊社は一組一組のお客様を本当の意味で、大切にして今後も営業活動に取り組み、成長していきたいと思っております。そこで、大変お手数ではございますが、

ご依頼頂いた時からさかのぼり、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。

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：M134241043172

■売却物件所在地：足立区一ツ家

■購入物件アクセス：Yahoo!不動産

■お問い合わせ日：平成26年12月19日

■御契約日：平成27年7月19日

■お引渡日：平成27年8月21日

① この度はご自宅をご売却されましたが、投資用として運用するという方法はご検討されましたでしょうか？

Yes⇒ご検討の結果、ご売却されたのは何故でしょうか？

(

)

No⇒賃貸として運用を選択されなかった、理由（デメリット）を教えてください。

(裏面に記載)

)

② 長らくお住替えをご検討されており、なかなか踏み切れなかったとお聞きしておりますが、この度、ご売却を決められた理由を教えてください。

まず、何かアクションを起こさなければ何も進まないと思ったから。

希望する購入物件は出てこないと思い、半ば諦めたから。

その他 (この先も、上階の馬糞音に小困りながら生活するのは嫌だと思っ

③ お住替え先が賃貸マンションとなりましたが、お住替えをされてみて今後はどのようにお考えでしょうか？

希望条件の合った物件があれば購入したい。

このまま賃貸で住み続ける。

いずれ実家へ戻るなのでそれまでは賃貸で住み続ける。

その他 (まだ分らない、しばらく賃貸に住み続ける、
非、お住替えの際は、お力になれればと思っております。

④ お住替先の賃貸住宅は、他社様を通してお決めになったのですが、私をご用命頂けなかった理由を率直に教えて下さい。

野津は頼りないと思ったから あまり積極的ではなかったから

賃貸は地元の不動産業者の方が多く情報を持っていると思ったから

地元の不動産会社の方が話が早いと思ったから

野津に依頼するメリットを感じられなかったから

その他 (

何故か迅速に対応できずようにも感じました。

今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

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す。