

## 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。  
弊社は一組一組のお客様を本当の意味で、大切に今後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、  
お問い合わせを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。  
大変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：M21225561513172

■購入物件所在地：草加市新善町

■購入物件アクセス：HOME'S

■お問い合わせ日：平成27年6月17日

■御契約日：平成27年7月4日

■お引渡日：平成27年7月24日

- ① 他社様でご契約段階まで進んでいた物件を止めて、今回の物件をご購入されましたが、今回の物件もその他社様からご購入することができたにも関わらず、そうされなかった理由は何ですか？  
(例) 営業マンが信用出来なかった。 ↑上記の仕組みを知らなかった… etc

上記の仕組みを知らなかったのが本音ですが、私達の意見を重視して進められたこと、結果野津さんに会えたこと、これだけでも本当に良かったと思います。

- ② 住宅ローンの審査で苦戦しましたが、もし最終的に全ての住宅ローンが通らなかった場合は、その後どうされるお考えでしたか？

賃貸へお引越し     他の不動産会社へ相談     先のことは取り敢えず考えていなかった  
 もう少しそのままアパートで住んで、半年、1年後にリトライする  
 その他 ( 何となく無事にお引渡しさせ頂くことになり、本当に好いておりました。 )

- ③ 最初にお申込みをされてから、他の物件を探そうと思われたのはどのタイミングでしたか？  
また、どういった心境でしたか？

住宅ローンが通ったので、もっと良い物件が買えるかと思った  
 申込み自体が妥協しての申込みだったので、ずっと他の物件を探していた  
 その他 ( 皆様、そういう言葉にはなれないですね。 )

- ④ 上記の業者様ご担当者様と比較して私の第一印象はどうでしたか？正直にご回答をお願いします。

胡散臭い     軽い     真面目そう     印象なし、あまり覚えていない  
 不動産屋っぽい

その他 ( 信用出来る方だとすぐに思いました。今では初め以上に信頼しています。  
印象は悪いわけでは、真摯に対応している方だと思います。 )

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。

知り合いのマイホーム購入を考えている人が現れたら野津さんを紹介したいと思っております。  
今後を宜しくお願い致します。

ありがとうございます。お取引は出来るように致します。