

## お客様アンケート【ご購入】

この度の御購入に際しましては、本当にお世話になりました。

お引越を済ましたばかりで、お手数をおかけして大変恐縮ではございますが、下記アンケートにご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

弊社は、来年（平成 27 年）2 月でやっと設立丸 5 年になる、まだ若い会社です。

ご購入頂いたお客様が、御購入をお考え始めてから、物件の御内覧、御契約、御引渡しに至る過程において、どのような事をお考えになられているか等々について、実際にご購入されたお客様の御意見を今後の営業活動の参考にさせて頂きたいと思っております。大変勝手なお願いで本当に申し訳ありません。

お忙しい日々をお過ごしかと思います。極力手間のかけないような書式にしたつもりではございますが、ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

■物件番号：M34123171

■購入物件所在地：草加市松江（マンション）

■購入物件アクセス：配布チラシ

■お問い合わせ日：平成 26 年 6 月 8 日

■御契約日：平成 26 年 6 月 27 日

■お引渡日：平成 26 年 9 月 26 日

①まず初めに、月並なご質問をさせて下さい。

住宅購入をお考えになられた動機は何ですか？ 該当する番号に○をお願い致します。

※複数回答可です。

1) 家賃がもったいない

やはり、この重み様の家賃がいいですね。

2、当時居住していた賃貸住宅に不満があったから

→不満だったことを下記の中からご選択下さい。

A、音の問題 B、近隣住戸とのトラブル C、設備の老朽化

D、その他 ※下記に簡単で結構ですので、内容をご記入下さい。

[

]

3、純粹に持ち家を持ちたかった

4) 当時住んでいた賃貸住宅の更新の時期が近づいていたから

5、その他 ※上記以外の動機がございましたら、御手数ですが、下記にご記入をお願い致します。

[

]

②住宅購入をお考えになられてから、実際に不動産会社にお電話やメール等でお問い合わせをしたり、物件を御内覧するなどの行動に移すまでの期間を教えて下さい。  
該当する番号に○をお願い致します。

- 1、即動いた！ 2、1ヶ月程度 3、3ヶ月程度 4、半年 5、半年以上

★3の「3ヶ月以上」に該当した場合、下記の御質問への御回答をお願い致します。

理由→ A、仕事が忙しかった B、どうやって探したらいいかわからなかった  
C、希望の物件がなかなかなかった D、なんとなく面倒だった

③最初にオープンルームに御来場頂きましたが、御来場頂く時の気持ちを教えて下さい。

該当する番号に○をお願い致します。複数回答可です。

- 1、希望のエリアではないけど、価格が希望に近かったのでとりあえず見に行こう！  
2、まずは、中古マンションはどんな感じなのか見たかった。  
3、見て良かったら、買おう！  
4、立地・価格の他に、興味を持たれたポイントがあったから  
→それは何ですか？ ( )  
5、その他 ※上記に該当する項目がなければ、御手数ですが、下記にご記入をお願い致します。

[ ]

④弊社におきましては、オープンルームを含め2物件御案内させて頂きましたが、  
他業者さんでその他にご覧になられた物件はございますか？

なし or 有る ※何件ぐらいご覧になりましたか? → 件

⑤お決めになられた物件をご内覧される前日のお気持ちを教えて下さい。  
1、余程「嫌だなあ～」と思う部分がなければ、もう決めてしまおう！  
2、ある程度の条件は希望通りなので、とりあえず見に行ってみよう…  
3、その他 ※上記に該当する項目がなければ、御手数ですが、下記にご記入をお願い致します。

[ ]

⑥私共の感覚としては、住宅は高額な買い物でもありますし、やはり住み慣れた地域内で購入される方が圧倒的に多いと感じております。最終的には、住み慣れた地域（松原団地駅最寄り）で購入されましたか、それは偶然ですか？それとも今思うとやはり必然だったと思いますか？

偶然（別の地域でもよかったです） or 必然（やっぱり住み慣れた地域がベスト）

- ⑦2件目に御内覧頂いた物件でお決め頂きましたが、御契約又はお引渡までの間にご不安に思われたことがございましたら、教えて下さい。
- 1、築年数等の老朽化 2、折り合った価格が相場だったか？ これはみんなさんが思っていると想います。  
答えは詳しいからいい。  
3、弊社がきちんとした取引をしてくれるか？ 4、エレベーターがない点 気障な問題ではない  
5、その他 ※上記に該当する項目がなければ、御手数ですが、下記にご記入をお願い致します。

[ ]

⑧最後の御質問です。今回中古マンションをご購入頂きましたが、お決め頂いた際にお考えになら  
れていた将来的な資産形成におけるビジョンを教えて下さい。

- 1、ある程度の期間は住んで、ゆくゆくは賃貸にだそうと思って決めた  
2、ある程度の期間は住んで、ゆくゆくは売却しようと思って決めた  
3、ずっとーーと住もうと思って決めた  
4、あまり先のことは考えなかった  
5、賃貸に出すか、売却するかはわからないが、ゆくゆくは「一戸建て」か「新築マンション」等  
にステップアップしたい！  
6、その他 ※上記に該当する項目がなければ、御手数ですが、下記にご記入をお願い致します。

[ ]

お花、ありがとうございます！  
皆の親切感動ました今後よろしく☺

To my 感

長々となってしまい申し訳ございません。ご協力誠にありがとうございました。  
ご記入後、同封させて頂いております「返信用封筒」にて、御手数ですが御返信をお願い致します。

今後とも、末永いお付き合いの程、よろしくお願い申し上げます。

埼玉県知事（1）第22730号  
クレッシメント・シティ株式会社  
草加市氷川町2104番地1 エンゼルビル2F

クレッシメント・シティ株式会社



少し誤導尋問せたいにほんほいすけ！(笑)  
またお家がいい理由があり、又参考になります！  
ありがとうございます！