

## お客様アンケート【ご売却】

お世話になっております。7月22日（火）の残代金決済及び御引渡後も、色々とお気づかいを頂きまして、誠にありがとうございます。

そのような中で、また一つご協力を頂きたいことがございます。大変恐縮ではございますが、本アンケートへの御協力をお願いしたいと存じます。

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、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。

何卒、御協力の程、よろしくお願ひ申し上げます。

※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：W214115213171

■売却物件所在地：草加市谷塚仲町

■購入物件アクセス：お手紙

■お問い合わせ日：平成26年5月20日

■御契約日：平成26年6月28日

■お引渡日：平成26年7月22日

① 一般媒介でのご売却をされた理由は何ですか？

〔すでに他社に一般媒介を依頼していましたので御社に  
たのむ時はそうしました。  
他の不動産で専任で依頼していましたが、なかなか結果を  
えられなかつたので今回は一般にしました。〕

② 一般媒介の他社様の販売方法、報告、ご提案等で「これは良かった」ということがございましたら教えて下さい。

〔他社に依頼していましたが、インターネット主流と説明を  
受けましたから、市場全体の様子しかわからず、「良かった」という  
ことはありません。〕

③ 今回、ご売却されようと思った一番の理由は何ですか？

〔長い事賃貸していましたが、年令も、転居、工事で  
来ましたので、身軽になりたいと思つて売却を考えました。〕

④ 売却価格について、満足度は何%ですか？

〔90% 今後は、100%満足頂けるように頑張ります！〕

⑤ 売却のご依頼に当り、不動産会社に期待されたことは何ですか。

※販売活動、販売方法等

〔時間をかけず、すばやく売却してほしい。  
室内のよごれ、ほこり等気になりました。  
毎週の様にオープンハウスをやっていたとき感謝しています。〕

⑥ 【担当者について】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。

〔何もありません。  
今後のフレッシュさを希望します。〕

⑦ 他社様と比較して、弊社の悪かった点、改善して欲しい点をざくばらんに挙げて下さい。

〔ありません。  
一度購売をあきらめてお客様に再アタックされ、売買成立へ  
ともて行かれた事ありかでなく思っています。〕

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、未永いお付き合いの程、よろしくお願ひ申し上げます。

スマートとは言ひません。  
丁寧でなく、オープンルームを実施する  
ところが私たちの営業スタイルです。  
今回は、オープンルームで成約させ  
私共大嬉しく思っております。  
初心を忘れず、今後もう一つのスタイルを貫こうと思ふります。  
ありがとうございました。

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