

お客様アンケート【ご売却】

この度は、ご売却のご依頼を頂きまして誠にありがとうございました。

成約まで少しお時間を要してしまいましたが、弊社の販売活動等について、また、ご依頼を頂いた経緯などを思い返して頂いてアンケートにご協力頂ければ幸いです。

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：M63320475453171

■売却物件所在地：八潮市大字伊草

■売却物件アクセス：紹介

■お問い合わせ日：平成 28 年 9 月 23 日

■御契約日：平成 29 年 3 月 31 日

■お引渡日：平成 29 年 4 月 11 日

① 3年程度、同じ不動産会社へご売却のご依頼をされており、成約に至らなかったとのことですが、その販売中の心境やこの度、弊社へご売却のご依頼を頂いた際の心境・キッカケを教えてください。

切羽詰まらなかったの、長期間、売れなくても余り気にしていなかった。

年齢的な事情もあり早々に売却したくなった。

約3年間売却を依頼していた業者が何もしなかったの腹が立って他の不動産会社へ依頼しようと思った。

不動産の売却は3年くらい掛かっても仕方ないと思っていた。

その他 ()

私には、長年様の事情はどうあれ、お取引は買主様でさういふ取引活動を行いたいと思っております。

② 売却価格について教えてください。

あまり金額に拘りは無かった。

相場だと納得できる価格であれば良かった。

買主様の事情次第では値引きしても良いと思っていた。

その他 ()

相場はいいか？不動産は二つ二つ同じ物件はございません、所が難いので、お買主様により

③ 販売活動を通して弊社（野津）に対して感じたことを率直（敢えて厳しく）に教えてください。

販売活動が単調だと感じる事があった。 価格に対してもっと提案が欲しかった。

知識不足だと感じた。 相手の気持ちを分かってないと思う事があった。

新聞折込み等のチラシ活動をもっと積極的に行って欲しいと思った。

話をするストーリーを考えた方がよいと思った。 ターゲットが明確に見えなかった。

世間話が足りないと思った。 連絡頻度が少なかった。 説明が曖昧に感じる事があった。

言い訳染みだ感じが多かった。 覇気が無い！ いい加減だと感じたことがある。

こちらのことを見ていないと感じる事があった。 打っても響かない感じがした。

話しかけたことや周りのこと等に対して反応が薄いと思う。

不動産の営業マンらしくない、勢いが無い。

報告書がいつも良い話、提案が無くつまらなかった。

その他 (売買契約に「りそな銀行」での貸付で買主様への紹介が無く暫く待たせ

2の女の方かと思われ、この点今後充分心得て仕事に励んで下さい。

※ 契約時準備する書類が充分でなく先方様にも迷惑をおかけ申上げます。

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す。

司法書士 野津 祥