

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誠にありがとうございました。

2物件のみのご見学で即決頂き、その決断力にビックリした次第ですが、ご購入をお考えになってからご決断までには色々とお考えになったと思います。その経緯などを思い返して頂き、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。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：M1232817113171

■購入物件所在地：八潮市大字伊草

■購入物件アクセス：紹介

■お問い合わせ日：平成 29 年 5 月 28 日

■御契約日：平成 29 年 6 月 3 日

■お引渡日：平成 29 年 7 月 6 日

① この度、お父様の住宅購入をお考えになられた動機・キッカケは何でしょうか？

- 以前より家賃を支払っているのが勿体ないと思っており、そのタイミングで賃貸の更新時期だった為。
- 金融機関からの融資実績を作ることが一つの目的だった。
- 造りのしっかりしたマンション（鉄筋コンクリート造）に住んでもらいたかった。
- 使用しなくなってからの運用方法（賃貸）などについてリスクが低いと考え始めた為。
- その他（*不動産投資、インカムゲイン（賃料収入等）とキャピタルゲイン（売却益）の両方を見込める投資のため。リスク投資と考えると。今回のお取引は非常に良い選択だったと思います。*

② 住宅をお探しになる際に、伊草団地の管理室へ訪問されましたが、他の方法はどのようにお考えでしたか？ また、実際に他にもお問合せをされておりましたでしょうか？

- 管理室で聞いて紹介してもらえなければインターネットで探そうと思っていた。
- 伊草団地に拘っていた訳ではないので、伊草周辺の不動産会社に問い合わせをしようと思っていた。
- 実は知り合いの不動産会社にも相談していた。
- その他（*ないです。*）

③ 最後に、弊社の野津について、接客対応、知識、スピード感など、気になった点がございましたらご指摘（敢えて厳しく）頂きますようお願い致します。

- 説明が分かりづらく不安に感じたことがある。
- 契約・決済の案内が後手後手に感じた。
- 連絡頻度が少なく不安に感じたことがある。
- 時間に対して正確でないところがあった。
- もっと世間話をしないとダメだと思った。
- 声が小さい、元気、覇気が無いと感じた。
- 専門用語が多く説明が分かりづらかった。
- 約束を守らないところがあった。
- 裏表がありそうに感じた。
- 理論的に順序立てて話すのが下手だと思ったことがあった。
- 正直、自分勝手だと感じたことがあった。

具体的にお願いします。⇒（

- その他（*誠実な方でいい。不動産業での貴重なと思います。*）

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。

*是非お言葉をお聞かせください。今後この印象を裏印にないようには取り組むたいと思っております。今後とも長らくお付き合いをさせて頂きたく、よろしくお願い申し上げます。*