

お客様アンケート



この度は私共にてマイホームご購入のお手伝いをさせて頂き、大変光栄に存じ上げます。

お手数ですが、今後のサービス向上の為、アンケートにご協力お願い申し上げます。

御解答・御返送いただけましたら、些少ですが粗品(クオカード等)も御準備しております。

お名前	R様		
ご契約物件	足代南		
ご契約日	H28.12.27	担当者名	开え上 勇樹

Q1. 住宅購入前のご準備についてお伺いいたします

a: 『マイホームを待とう』と決意をした理由はどのようなことでしたか。

決定的なきっかけやタイミングなどありましたか。

(不便さを感じた・結婚・転勤・同居・親に勧められた など)

前の家が売れたから

b: どのような要望をお持ちでしたか。

・専業主婦の近所、便利なお場所
・間取りを自由に組めるか。

c: マイホーム購入にあたり心配していた点はどんなことですか。

ローンが組めるか。月々の支払金額
信頼できる不動産屋さんに出来るか

D: 他に検討した物件はありましたか。

ありません

E: 他の不動産業者は何件足を運ばれましたか。

また、その不動産会社はなぜ選ばれなかった理由は何ですか。

・ 費用。標準仕様で最低レベルでの追加費用がかなり高くなりすぎた。
・ 設計士さんと直接交渉してほしかった。・ 希望の地域に物件がなかった。

F: モデルルームや住宅展示場など見に行かれましたか。

また、どのように情報収集はされていましたか。

・ 行きました。(間取り、内装の雰囲気のために)
・ 特約インターネットで調べました (Zillow.com, Trulia.com 等)

G: 弊社を知ったきっかけは何ですか。

新聞折込広告 / ダイレクトメール / 無料配布のタウン情報誌 / インターネット / 住宅情報誌
来店 / 看板をみて / 友人・知人より / その他 (物件見直し)

H: 数ある不動産業者の中からなぜ当社を選ばれたのか。

その理由と、お客様の住宅購入ストーリーをお聞かせ下さい!

(当社との出会いのきっかけ、決め手になったポイント、等いくつかでもお願いします。)

・ 抑止感が感じないという物件を紹介して下さり、真に合った物件に出会えた。
・ 自由設計・標準仕様・仕様を広く、こちらの希望を、追加費用を払うべく押さえた金額で買えたこと。

Q2. 物件にお住まいになられるまで、引き渡し後についてお伺いいたします

a: ご契約から引き渡しまでの間、又は引き渡し後、不満や不安を感じたことは
ありませんでしたか。また、良かった点はありましたか。

・ 細かい説明や、アドバイス等おこなって下さり、こちらは初めての経験で不安な
ところがありました。選取板や取取り板の前者は考えずに取付けた
事や後で良く考え、納得のいく選取板が出来るように思いました。
後で考えれば良かったかもしれない場面もあり、後悔もありました。

・ 工務店の人がしっかりして頂いて安心感がありました。引渡の際、右側が新築地でも左側が古い建物で、
その差がかなり大きかったです。

b: 『こんなこともしたかった』と思われることはありますか。

・ 1ヶ月前に「リノベーション」の予定で、子機のある物に予定では... 下住機。
選取があれは「不」のVも子機付にしました。とこれ「調」で付いた。
「不」のVも子機付にしました。

C: 現在入居されていかがですか。要望は満たされましたか。

・ 想像以上に、階層が良く、風通しもとても良く、尚取り、外観。
住みやす、全体的にとても気に入ります。

D: 一番気に入っているところはどこですか。なぜ、気に入っていますか。

・ 条件の「プロ」を玄関に設けた物且「玄関」がとても明るく、
土間収納もできたところ、お陰で「玄関」の雰囲気も良く、~~「玄関」~~「玄関」
「玄関」収納でできている。 ニックも取付いた子機も付いた。

E: 両親、親戚、ご友人を御招待されましたか。その方達のお声はどうでしたか。

・ 使い勝手が良く、明るい、高級感があり、とても良いと
皆褒められました。 落ち着く。

F: ここで暮らしていく中で、今後の夢や願望があれば教えてください。

「住み」満足して「子機」特有の「不」があるが「キレイ」保てる様に頑張りたい。

Q3. 担当させて頂きました弊社営業についておたずね致します。

a: 担当営業マンの対応はどうでしたか？

とても不満 やや不満 どちらでもない やや満足 大体満足 とても満足

b: 担当営業について気のついた点があれば何でもお書き下さい。

(例: 分からない部分に回答してくれた、他社との違いを感じた、等いくつかでもお願いします！)
・ 費用の面でもとても頑張った頂き、我々の困りごとにも感謝しています。お陰で「不」のVも子機付にしました。
・ 「不」のVも子機付にしました。とこれ「調」で付いた。ニックスも取付いた子機も付いた。

Q4. 当社についておたずね致します。

a: 当社全体についての評価は如何でしたか？

とても不満 やや不満 どちらでもない やや満足 **大体満足** とても満足

--	--	--	--	--	--

b: 評価の理由、その他、気のついた点・要望等があれば何でもお書きください。

担当の方がお若いので、貴社の跡継ぎが誰かにも決まらなかつたと思ひます。
 二か月前に貴社を訪問した際、担当者が何を望んでいるか及び社内の営業の状況について伺ひます
 会社全体としては、修繕の必要が少なく、設備も整っていますと思ひます
 貴社が、ぜひとも、栄光が貴社に集まることを望んでおります。担当の井之上さんにもお話しを伺ひたいです。

Q4. 最後にズバリ！！

誠実に対応して頂けたこと、
 出金の手配もスムーズに思ひます。
 ありがとうございます！

御友人やご家族が家を探す際、当社を紹介したいと思いますか。

YES or NO

宜しければ、その理由をお聞かせ頂ければ反省、又継続し営業に役立たせたいと存じます。

1. 他のお客様の引越費用が追加費用がかかるのを心配。新築さんは台と巾着の価格に
2. コミでして頂けると、安心に暮らすことが出来ます。お金のことは大変に思ひます
3. 設計士さんと打ち合わせから向取りも3Dで確認できるのも大変にポイントです
4. 3. 工務店のスキームと価格に満足し、下取り情報も丁寧なご説明を頂いたのであります

ご協力ありがとうございました。

今後とも、お客様にご満足いただけるよう、サービス向上に向けて

社員一同頑張っております。

これからも、お客様の一生のサポート役として宜しくお願い致します。

Centyry 21 新星不動産販売
 東大阪市荒川3丁目5番13号
 代表取締役 井之上 浩

