

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	F様		
ご契約物件	金岡4丁目		
ご契約日	令和元年12月22日	担当者名	小松

Q1. 住宅購入前のご準備についてお伺いいたします

a: 『マイホームを持つ』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)

でまじつ、237の2"引越に考えていた、
賃貸で探していた、いい物件が見つかった、

b: どのような要望をお持ちでしたか。

月中自然光が過ごせりす頃の家

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。

家の性能は大丈夫か、住宅ローン返済の返済

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。

何物件も見てみただけ。

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おりましたか。

行ったのは現物の見たいものが多かった(展示場)

情報収集はネット上からが多かった。

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 ()

H: 数ある不動産業者の中からは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、等いくつかもお願いします。)

あつといいなと思つて見たのは値段が高くて出たので、
別物件の値下がりをアシと見たのに、当該物件も値下がり
していることが知り購入に至った。

Q2. 物件にお住まいになられるまで、引き渡し後について伺いいたします

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。

何もかも初めから不安だらけでした。

下町だとよく解る下町なので不満は全くないです。

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。

自分の人生に 明日の夜を 思えばよかった。

C: 現在入居されているかがですか。要望は満たされましたか。

はい

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。

2Fリビング 2階のバルコニー、
南向きのバルコニーが 風通しがいい。

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。

あー いいなー!!
と喜んでくれました。

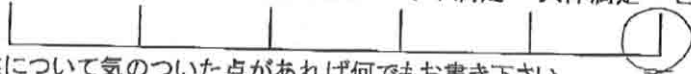
F: ここで暮らしていく中で、今後の夢や願望があれば教えてください。

おにきても 2Fリビングへ上がるようにしたい。。。

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!)

いつもお取引ありがとうございました。
他のお客様にも同様の対応をしてほしいと思うと
とても大変だろうなと思います。

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。

Q4. 最後にズバリ！！

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せんか。

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
- 2
- 3
- 4
- 5

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。

Century 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

