

# 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	S様		
ご契約物件	御厨南3丁目		
ご契約日	令和2年8月30日	担当者名	西井

## 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)

子供の就学

b: どのような要望をお持ちでしたか。

通勤、通学に不便の無いこと、  
広さ、利便性、内装、外装

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、時期(入居)

D: 他に検討した物件はありましたか。

同市内で、同様の条件の物件も検討しております

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。

4件程度

物件の内容に納得がいかなかった。

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。

インターネット

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、等いくつでもお願いします。)

担当の方の対応、物件

とても親身に対応、相談にのって下さり、アドバイスもたくさんしていただきました。  
元々住んでいる所から、大きく環境が変わらず、生活がしやすいと思いました。  
(近いため)

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。

担当の方が、信頼できる方でしたので、不安は、ありませんでした。  
「家」を持つということで、ドキドキしていましたが、集まりが良く、

待ち遠しい時間でした。

引き渡し後も、スムーズに行ける言葉をしていただき、安心してスタートが切れました。

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。

建てたい物件がその中で、全てを見て納得したため、特にありせぬ  
生活する上で、「二人分の」あたり良いね」という話に好まれない

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。

満たされています

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。

2階 (L.D.K)

広々としたスペースで、無駄がありません  
人を招くのに、絶賛してもらっています。

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。

絶賛してくれました。

良いお家が見つかる良かったね、と言ってもらいます。

友人も、おもしろいと言ってきて、自分たちが家を買う時の参考に  
させてもらうと話してくれました。

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。

お家も家族同様に大切にしていきたいです。

その日を怠らないようにします (笑)

### 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、等いくつかもお願いします！)

親身に相談にのってくれ、手配、物件にも何度も訪問させていただくことができ、

1回目で、気にかかったことも2回目で、解消してくれ、本当に寄り添って下さいました。

ありがとうございました！

#### 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。

<sup>前</sup>店舗に伺った際、子供たちがあまるスペースが充実しており、  
話が長くなるため、お返事は待たずに済ませたい。  
そのため、気軽に色々なことに時間をかけて、お話を伺えることができれば。

#### 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 ~~条件~~ <sup>立地</sup>の良い物件が多い印象
- 2 相手して下さった営業の方が、親身になって下さった。
- 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

