

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	K様		
ご契約物件	瓜生堂		
ご契約日	令和2年3月20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)

早く実家を出たためから

賃貸で住むことに考え、マイホームで住む方が良いと思、ため

b: どのような要望をお持ちでしたか。

車2台停められるスペースが欲しいが、

瓜生堂の土地が良い

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。

お金(ローン)

D: 他に検討した物件はありましたか。

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。

3件ほど

- ・立地が良くなかった
- ・金額が高かった
- ・担当者の態度が悪かった

F: モデルルームや住宅展示場など見に行かれましたか。→はい

また、どのように情報収集はされていましたか。

- ・チラシ
- ・Sumo

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、等いくつかでもお願いします。)

ここで話を聞いた際に、隣の土地に一軒家が建つことになり、その後たまたま見て来た。話を聞いていて、この土地に対しての価格も安く、標準的な建物の種類が多く、トイレも2つ設置されており、また、西井さんの印象も良く、魅力を感じました。

価格交渉(小松さん)への対応も、決り手となりました。

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。

内覧～引き渡しまでの間の修正がきちんとされていたので、工務店さんにはきちんとお礼言いたかったです。(引越しの日は開けず、其の間は守るべきだと思っただけ)

しかし、西井さんがきちんとその旨を「お礼言わせて頂いて頂いたので、こちらとしては少しスッキリしました。遠慮なく言ってくれて頂いているとこそ見て、お人になんて任せられた!!」と思いました。

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。

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。

とても満足しています。

これから何年経っても、この思いが続けばいいと思います。

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。

・バルコニー 広くて、日当たりも良く、早く BBQ がしたいです。

・お風呂 湯舟に浸かると空を見上げられ、開放感があり良いです。

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。

まだしていません。(コナなくマね)

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。

床暖

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、等いくつかお願いします！)

・とても身近に感じることが出来、なんでも相談しやすかった。(特に女性目線で)

・こちらの意見も、きちんと関係者(工務店やスエビック)にハッキリと伝えてくれた

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。

- ・ こちらの意見(理想や金銭面)を聞いて頂き、こちらの要望通りに家と建てることになりました。

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 価格
- 2 案内得が出来るまで打ち合わせが出来る(設計士まで)
- 3 女性目線のアドバイスがある
- 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

