

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、ご協力お願い申し上げます。

お名前	F 様		
ご契約物件	西堤榊町 E号地		
ご契約日	令和 2 年 6 月 30 日	担当者名	西岡輝樹

Q1. 住宅購入前のご準備についてお伺いたします

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)

結婚した当初から将来マイホームが欲しいと決めてはいましたか。日々の生活もあ
りながら行動に移せず子供も出来、それとこころはなかりました。その時何かの
ご縁で西岡さんと出会い、何軒か物件を紹介していただいたりする間に心を決意しました。

b: どのような要望をお持ちでしたか。

マンションと一軒家、どちらがいいか夫婦で考えていました。少し前に他の不動産屋
にマンションを案内して話を聞くと、バルコニーと駐車場は自分の持ち物にはなると
知り、子供が大きくなったらやはり小さくても庭が欲しいという共通の考えが合致し、2階建て
一軒家の庭とガレージ付きをデザイン的にも機能的にも生活しやすい間取りという要望を持ちま
した。

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。

私の年齢が当時46歳でD-1が通るのかという事と、住み始めに近所の治安や不便さ、
出来た新築がもし欠陥住宅だったら... など、不安・心配は多々ありました。

D: 他に検討した物件はありましたか。

他の不動産屋さんに案内していただいた中身物件と今の新築近くだあな城戸産業さんの
分譲地は気に入っていました。

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。

他の不動産業者は1社です。立地と中古物件がその時の気持ちとこいとい、いい物件がなかったからです。あとつりすも拡大してあることもあり。一度物件探しもこちらからは郵がなかったからです。

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。

行っていません。情報はポスティブの物件チラシと知り合いにいい物件があればお願ひしてました。

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。)

妻が最初東大阪の西堤付近で物件数が多い不動産業者を探しており、新聞折込広告などで御社を見つけ電話させていただきました。後日西岡さんからお電話いただき、数件物件を案内していただいていた時にこの人なら安心して家選びを任せられるかなと思いました。他社の営業マンとは違い、設計やいろいろ知識豊富でいらした。希望に近い物件も見つかり、妻といっしょに住むを買おうと思っていたタイミングが今だと直感で決めました。

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、良かった点がありましたか。

担当の西田さんが毎度丁寧な説明いただき、素人の我々には、不安はありませんでした。完成した我が家も好ま放題間取りと修正いただき、思い通りの間取りに夢の1つです。

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。

物理的にあるかいし部屋の広さを確保するためには仕方ない事ですが、玄関の開口をもう少し広く出来たらと思います。引越しの際家具・家電が入れにくいためです。

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。

間取りは完璧です。やはり前の家と比較して、移り設備で使い勝手が良い悪いがありますが、徐々に慣れつつあります。

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。

キッチンが広く使いやすいところ、収納も広く取っており、整理しやすいところが好きです。

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。

招待しました。外観からは想像していた以上に家の中が広い事におどろいていました。そしてやはり新築の気持ちいいし、設備も最新というやれがっていました。

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。

この家で生涯を終えれる様にしっかりと築いていきたいし、仕事ももっと成功したい。この家以上の広い物件が手に入れば…… 多分ないです。

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 です。

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！)

住宅関係には素人の我々に丁寧に説明していただきありがとうございます。ただ物件を売るだけだけでなく、地鎮祭や家相など新築物件ならではの行事などのアドバイスや準備やお世話をしていただき、とても感謝しています。

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 2.7

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。

契約から引渡まで、スムーズに暮らしている点、その点も感謝しています。

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 } 我々が受けるに温かい対応も含め、紹介しています。
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

