

## Q1 マイホームを購入しようと思ったきっかけ

- 家賃・管理費がもったいない  
 駐車代がもったいない  
 結婚  
 出産  
 近所への気遣い  
 転勤・転職  
 建物・設備が古い  
 資産として住宅が欲しい  
 その他( )

## Q2 当社を知ったきっかけ

- 不動産検索サイト  
 インターネット検索エンジン  
 無料情報誌  
 新聞折り込み広告  
 店舗の前を通りがかって  
 現地販売会  
 以前から知っていた  
 親・友人・知人の紹介  
 その他( )

## Q3 どのような方法で物件探しをしましたか？

- 不動産検索サイト  
 不動産会社のサイト  
 無料情報誌(フリーペーパー)  
 新聞折り込み広告  
 不動産会社に出向いた  
 現地販売会に直接行った  
 DM  
 その他( )

## Q4 どのように物件のエリアを決めましたか？

- 実家に近い  
 勤務先に近い  
 保育園・幼稚園が近い  
 小学校・中学校が近い  
 ショッピング施設の充実  
 医療施設の充実  
 公共施設の充実  
 その他( )

## Q5 オススメ・お気に入り住宅設備をお教え下さい

- オール電化     システムキッチン     トイレ     化粧洗面台     収納  
 外観     システムバス     その他( )

## Q6 今回の住宅購入の際のこだわりのポイントは何でしたか？

- 価格     立地     日当たり     駐車スペース     間取り     キッチン  
 化粧洗面台     お風呂     トイレ     オール電化     リビング     和室  
 庭     書斎     収納     バリアフリー     耐震     セキュリティ  
 その他( )

▼具体的に特にお気に入りの部分はどこですか？(以前から住んでいた家の外観や色やセレクトアイテムなど)

## Q7 当社で家を購入すると意志決定した瞬間をお教え下さい。

- HPで当社の商品・スタッフを見た時     営業担当者の説明を受けた時  
 当社に来店して社風を感じた時     設計担当者と設計相談をした時  
 当社の作品実例を見た時  
 その他

担当

弊社営業の印象についてお聞かせ下さい (該当する場合チェックを付けてください)

- 報告・連絡・相談を密にしてくれた
- どんな事でも迅速な対応をしてくれた
- 親身に話をよく聞いてくれて相談しやすかった
- 不動産の専門知識が豊富であり頼もしかった
- 希望条件に近い物件を紹介された
- 無理のない資金計画を立ててもらった
- 住宅購入に関わる諸費用(税金・登記費用等)の説明は十分把握できた
- 住宅購入の提案は適切で信頼できた
- 専門用語などを多用せず分かりやすい言葉で説明された
- もしまた住宅購入する際は同じ営業にお願いしたい

お客様の弊社営業に対する満足度をお聞かせ下さい (5段階評価でお聞かせ下さい)

- |                               |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A 人柄・態度・言葉使い                  | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |
| B 住まいづくりに関する知識(不動産・税金・住宅ローン等) | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |
| C 住まいづくりに関するご提案               | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |
| D 打ち合わせに関する対応                 | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |
| E 引渡しまでの連絡事項の対応               | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |
| F 住宅引渡し後の対応                   | ⑤ | → | 4 | → | 3 | → | 2 | → | 1 |

その他ご意見ご感想※何かお気づきの点がございましたら

..... 今回物件購入の際には、本当に担当者様には、お世話になり、ありがとうございました。.....  
 ..... 購入までのサポートに、スタッフに感謝、感謝しております。.....  
 .....  
 .....