

お客様の声をお聞かせください！

お客様の喜びの声を聞くことほど、私たちの仕事に情熱とやりがいを与えてくれるものはありません。
いいこと・悪いこと、どんなことでも結構です。是非、あなた様の声をお聞かせください。

シーサイドリアルエステート株式会社

■お客様情報ご記入欄

お名前 () 売却物件 ()

- Q 1. 今回弊社にお問い合わせされたきっかけをお聞かせ下さい。(複数回答可)
- ☒ 昔からの付き合いで ☐ 知り合いがいた ☒ 来店 ☐ ホームページ検索で
- ☐ 他の物件を問い合わせて ☐ () の紹介で ☐ 法人で提携しているの
- ☐ チラシ等で見て知っていたから ☐ 印象が良かったから ☐ 雑誌にて(雑誌名:)
- ☐ その他()
- Q 2. 弊社へのご依頼が決め手となった点をお聞かせください。また、比較された業者様もあればお聞かせ下さい。

(担当者も良かったから)

比較業者(三井リハウス、住友)

Q 3. 営業担当についてお聞かせ下さい。(弊社担当者名 : 久保 壘)

	非常に満足	満足	普通	不満	非常に不満	ご意見など
接客対応・マナー	☐	☒	☐	☐	☐	()
知識・経験	☐	☐	☐	☒	☐	()
熱意	☒	☐	☐	☐	☐	()
迅速さ	☐	☒	☒	☐	☐	()
契約等の説明	☐	☐	☒	☐	☐	()
査定価格	☐	☐	☐	☒	☐	(ネットとの比較なので)
広告方法	☐	☐	☐	☒	☐	(止むを得ず)

満足した点

1/14に訪問して2/24に全て終わったので良かった。

改善して欲しい点

大分比べれば参考資料がある。同地区での実績等あればわかりやすい。判断材料になる

- Q 4. 弊社のホームページをご覧になったことはありますか?
- ☒ ある ☐ ない
- Q 5. あるとお答えいただいた方にお尋ねします。
- ご存知のコンテンツを教えてください。
- ☐ 建物別一覧ページ ☐ バーチャルオープンハウス・物件紹介動画 ☐ お客様の声
- ☐ 社員ブログ ☐ プレミア査定 ☐ 公式facebookページ ☐ シーサイドフォトギャラリー
- Q 6. 不動産会社のホームページに必要なもの・大切なもの・求めるものは何でしょうか?

お1印象も、新しいので、ビジュアル化に努力する

その他ご意見・ご要望をぜひともお聞かせ下さい。

今回ご記入いただいたアンケートは、弊社HPの「お客様の声」欄に、個人情報や物件情報を伏せて掲載させていただきます。

掲載をご希望で無い場合は、下の☐欄にチェックをお願い致します。

☐ 掲載を拒否する

12月に居住者が出ると言われて、又賃貸に出すつもりだったため、N社で見たら予想以上の金額を出ており売却も考えることにした。改定費及び自分の年収のこともあり30000+を目標に決めることにした。賃貸は暫くの間でありプライオリティは当初から考えていた。三井は急ぎ、普通、じっくりの3通りの提案もあり条件は良かったがプライオリティは自分の営業経験から変えることは止しとせずお薦めは外に別けてもらったので、又担当者も良かったので一任することにして、三井には訪問のうえ、断わった。中々なので高く売れるか、安いかは何とも言えないので最終的にはこんなものだろうと思った。もう一つの物件も金額が低くはなかったり、担当者も迅速に回答してもらったので、やはり自分、担当者、買主が同じ熊本出身という点にも縁を感じた。

2/24

アンケート用紙は同封の返信用封筒にて1か月後以内にご投函頂けると幸いです。何卒よろしくお願い申し上げます。

この度お答えいただいたアンケートは、個人情報保護法に基づき本目的以外には一切使用いたしません。

お忙しい中、当社のお願ひにご協力いただき誠にありがとうございました。