お客様の声



この度は弊社をご利用いただき、誠にありがとうございます。 お客様からのご意見は弊社の財産として、今後より良いサービスをご提供するために活用させて頂きます。 大変恐れ入りますが、下記アンケートにご協力いただき、お客様の率直なお声を お聞かせいただければ嬉しく思います。

7	ご売却された物件の種類は?
(土地・一戸建て・マンション・ 店舗・ 事務所 ・ その他「」)
F	弊社をお知りになったきっかけは何ですか?
(]	VCM ・ 弊社ホームページ ・ 新聞広告 ・ チラシ ・ 知人紹介 ・ その他「 」)
R	お客様から初めてお問合せを頂いた際、電話・メールなどでの第一印象はいかがでしたか?
(Z	こても良い・良い・ふつう・ やや不満 ・ 不満)
7	担当営業の印象・対応はいかがでしたか?
	弊社に売却を依頼してみようと思ったポイントは何でしたか?
~	(中間) - To 7 本)
-	実際に取引をしてみての印象やお気づきの点、感想など、ご自由に意見をお聞かせください。 今後のサービス向上の為、改善点などもお願い致します。
~	In to who
7	お名前

弊社のホームページ(お客様の声)への掲載をご許可いただけますか?(許可する・許可しない) ※「許可する」をお選びいただいた際は、 氏名はイニシャル表記、現住所は非表示で掲載させて頂きます。

ご協力いただき、誠にありがとうございました。

弊社に売却を依頼してみようと思ったポイントは何でしたか?

自宅の売却を考えていたその当時、近くの不動産会社数社を呼んで査定させていていました。その後にたまたま貴社のホームページが目に入って、いろいろ調べているうちに売り主、買い主(300万円のリフォームのみ)から手数料をもらわないというホームページの絵の紹介(リタシン)があり興味を示しました。

しかし当初は、建設業界に対して知識はなく、ましてや不動産会社でなく建設会社が不動産売買に携わっているっておかしいという懐疑心。またこんなおいしい話ってなんかあるんじゃないかという不安感。そして聞いたこともない「東恩納組?」ってどんな組織?という警戒感。当時東恩納組のCMもなく半信半疑でした。

とりあえずホームページを信頼し仲介手数料 100 万も得するんだったら連絡しようと思い 相談フォームのメールを送信し、しばらくはフリーメールで質問と相談をしました。

やりとりしているうちに信頼感がもてて直接話を聞いてみようと思い担当者と話す機会 を持ちました。

担当営業の印象、対応はいかがでしたか?

担当は喜久里さんで挨拶後は雑談も交えすぐに和みました。資料説明では会社や営業内 容やリタシンについて丁寧に教えてくれました。それからとんとん拍子で話は進み取引を 行うことをすぐに決断いたしました。

実際に取引をしてみて印象やお気づきの点、感想など、ご自由に意見をお聞かせください。

今後のサービスの向上の為、改善点などもお願いいたします。

実際に自宅を手放すまでの感想として、売り主である私は全く何もしなくて担当の喜久 里さんがすべてやってくれたので本当に楽でした。ホームページへの掲載、経時的な詳細な 電話連絡、また沖銀北谷店での売却手続き、ローン残返済手続き(労金本店、住宅供給公社) は引率していただき、また立ち会いだけという待遇は安心感というほかないです。

まかせて本当によかったです。ありがとうございました。