

# ヒアリングシート (今後の弊社のご参考にさせていただきますので、ご協力お願いします。)

## TA 様について

TA 様の職業(共働きの場合は両方とも)※必須			
ご主人 : 建設業			
奥様 : 医療関係			
・家族構成及び年齢(お子様もいらしたら記入してください)			
ご主人	: 35 歳	:	歳
奥様	: 36 歳	:	歳
Rちゃん	: 1 歳	:	歳
・家族それぞれの趣味(お子様もいらしたら記入してください)			
ご主人	自転車、バイク	奥様	Rちゃん
	アウトドア	本、野外フェスやライブ <small>(ライブハウスやフェスライブ等)</small>	いろいろな音楽で1本と動かすこと(TJだと思います。)
・休日の過ごし方			
ご主人	↓	奥様	↓
	家方まで、公園とか郊外へ出かけること。		
TA 様の性格をひとことと言うと			
ご主人	B型(典型的)	奥様	マイペース
		Rちゃん	慎重な自由奔放

## <エピソード>

・当社の建物を購入するにあたっての経緯  
(出会うまでの流れ、出会ったきっかけ、決定までの道のり、購入にあたっての思い等をわかる範囲でできるだけ詳しくお願いします。)

子供が生まれ、家について考えるようになったり、私も育児中の間に何でもいから家づくりの一步を踏み出したこと  
思っていました。ネットや通りかきでエッセをチェックしたり、アパートに入るエッセや家情報と並行してチェックしてました。  
ある日、いつものように広告を見て、情報とチェックしてると、初めて見る広告がありそこは「モリハウス販売」とありまして。  
家の外観、間取りを見て、「これいい!」と思いはした。更に、値段も私の予算に合っていて、「これだ!!」と心  
きまして。その夜、主人に伝えると主人も気に入り、販売見学会に行くことと決めました。販売見学会までには2日に  
あったので、どんな家か、どんな立地か、気になって、私は昼間にドライブを兼ねて見に行き、主人は自転車で  
十休りで見に行っていました。そんな日々を過ごしていく中で、どんどん「この家いい!!」と思うようになっていきました。そんなある日、

販売見学会の2,3日前に、建売さんの販売見学会の1枚物の広告が入りました。それに、「先着順!」「見学会は自由」と  
ありまして。一目で、頭が真っ白になりました。先着順のことは、販売見学会の初日に売れちゃうかもしれない、  
もしくはもう売れているかも……。ショックというか、 Kenbo どうしていいかわからなくて、うまく言えないもやもやが  
中にありまして。主人は「まあ、行ってみよう。売れていたらいい。それはそれで、縁がなからって。家を買っていいこと  
か」と言ってくれました。そうしては...と少し落ち着きました。この奥は、ショックでした。

(別紙、手書き)

< 糸巻 >

見学見学会当日。家を見に行く材料と、もう売れてしまったら... という不安の中、現地へ向かいました。

現地で、寶田さんに案内され家に入ると瞬間、広告と見てイメージしていた通り、いい! と思いました。「買います」とすぐには言いたかったので、主人に「一応全部見て、説明聞いてみよう」といわれ、見学をスタートしました。案内していただき、説明を受けている時も、頭の上に「失着!! 頁」という文字があり、「もう買うと言う?」と何度も主人に信号を送りました。(待つと何度も止められました)

説明を受け、自分たちが家についての固定概念があったらと伝えておかれ、その固定概念と変化する人もスムーズに受け入れることができていました。そして、ここに住みたいという思いが強くなり、全部の説明を受けて最後に、「寶田さん、買います!!」と伝えました。

そして今、無事に思いが叶って、この家に住むことができています。

こうしてヒアリングシートでこれまでの経過や思いを振り返ると、一つ気付いたことがあります。広告で最初に出会った日から、この家に住む、この家で生活しているイメージがずっとできていたように思います。後には「思いが叶った」といっていいかもしれません。

今でも見学したり、出会った物件にはまだ「家に住む」というのが、ずっと心の中にある家でした。

## 〈間取り、性能、外観、造作家具、外構などについて〉

<p>TA 様が特に気に入ったところ(できるだけ細かく。ご夫婦でのやりとりも含めて)</p> <p>「全て、気に入っています。特に気に入っているところがあるか、2人でいろいろ話をしましては、やはり、全部だね」という結論に至ります。</p>
---

## 〈その他〉

<p>・建房とのやりとりで印象に残った言葉やエピソード。</p> <p>・販売見学の時に、大森社長さんから家の性能について説明を受けたこと。今まで、家の性能についてあまり考えていなかったが、社長さんからの分かりやすく噛み砕いた丁寧な説明で、安心して購入できると思った。</p> <p>・ローンを組む時の社長さんからの説明も印象に残っています。他の工務店で資金についての説明を受けた時、ローンを組む先(銀行など)は決まっていて、夫婦で組むように決まっていた。ローンについて知識がなかったため、「提示されたものがローンを組むということなのか」と思っていました。しかし、大森社長から受けた説明は全く違っていました。いくつかのローンと提示されたローンの返済の利率が違ってよく</p>	
<p>・建房の良かった点。(スタッフの人柄等も含め、会社のイメージ)</p> <p>・私たちは、家に出会って購入までの期間がすごく短く、建房へ伺う機会もスタッフの方と接する機会も(最初から建てる方と比べて)少なかったかと思っています。少なかったけど「安心して購入までいこうぞ」と言ってくれた大森社長さんをはじめ、スタッフの方のいつも丁寧な対応(挨拶)、(かからはいいとほど聞いたり容田さんがあつからかと思っています。また、ローン申請の場合は、単なる会話ではなく、別の話題で声をかけて下さったので、すごく緊張しいは私たちの緊張もほぐれたのを覚えています。</p>	<p>「又点についてもきちんと説明していただき、私たちにどのような方法が合うかなどアドバイスしていただき、「建房でよかった…」とすごく思いました。</p>

担当の齋田さんは、柔らかい容田さんでとても丁寧な対応に感謝しており、家購入にあたり、齋田さん担当でよかったと思っています。お話しを相談して決断、すぐに解決できていたことはちゃんと伺って返事下さり、私たちが Kenbo へ答えを出すことに悩んでいると、考えの方向を取れるようによく調整して下さい、いろいろお場で受けていただけたことと思っています。

広告からのインスピレーションで建房に出会い、家を持ち、新築は一步をスタートするところまで本当に感謝しています。これからも、よろしくお願ひいたします。