

คอสั่งหานับร้อยแห่งร่วมงานTREP#4



✘ คอสั่งหานับร้อยคนตอบเข้าร่วมงานสัมมนา Thailand Real Estate Professionals ครั้งที่ 4 (TREP#4) เมื่อวันพุธที่ 25 ก.ย. 56 ที่ผ่านมา เพื่ออัปเดตแนวโน้มของตลาดและเทรนด์ของโลกออนไลน์ในธุรกิจอย่างคึกคัก

จบลงไปด้วยความสำเร็จอีกครั้งกับสัมมนาประจำเดือนซึ่งจัดขึ้นโดย DDproperty.com เว็บไซต์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์อันดับ 1 ของเมืองไทย โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากบรรดานายหน้าอสังหาริมทรัพย์และบุคคลทั่วไปที่เข้าร่วมงานอย่างคับคั่ง โดยการจัดงานในครั้งนี้จัดขึ้น ณ สมาคมธรรมศาสตร์ ซอยงามดูพลี ถนนพระราม 4 ภายใต้หัวข้อ “จับโป๊ะตลาดอสังหาฯ เปิดมุมมองโลกออนไลน์ครึ่งปีหลัง” โดยได้รับเกียรติจากกูรูอสังหาฯ 4 ท่าน มาร่วมเป็นวิทยากร ได้แก่ คุณไพโรจน์ จำปา ผู้ช่วยผู้จัดการ ฝ่ายการตลาดออนไลน์ประจำภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เว็บไซต์ DDproperty.com, คุณสมศักดิ์ ชูติศิลป์ อุปนายกฝ่ายวิชาการ สมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ (RESAM), คุณธิดาวัฒน์ ธีรกุลธัญโรจน์ รองประธานบริหาร บริษัทเซ็นจูรี 21 เรียลตี้ แอฟฟิลิเอตส์ (ประเทศไทย) จำกัด และดร.โสภณ พรโชคชัย ประธานกรรมการบริหาร ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย. บจก.เอเจนซีฟอว์เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (AREA)

คุณไพโรจน์ กล่าวว่าในขณะที่เทรนด์ของการใช้อินเตอร์เน็ตและสมาร์ตโฟนของคนไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เรื่องของออนไลน์และโซเชียล มีเดียเข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจต่างๆ ซึ่งรวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นเรื่องที่คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจ โดยจากสถิติล่าสุดจากกูเกิ้ล (Google) ซึ่งเป็นเสิร์ชเอนจินที่คนทั่วโลกใช้ในการค้นหาข้อมูลออนไลน์มากที่สุดพบว่า คนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น ทุก 1 วินาทีจะมีคนค้นหาเกี่ยวกับอสังหาฯ ถึง 16 คน ดังนั้น การที่มีความรู้และเข้าใจในเทรนด์ของออนไลน์จะช่วยให้คนในธุรกิจอสังหาฯ ไม่ว่าจะเป็นตัวผู้ประกอบการ หรือนายหน้าอสังหาฯ นำไปต่อยอดทางด้านการตลาดเพื่อประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจต่อไป

ในขณะที่คุณสมศักดิ์ ชูติศิลป์ อุปนายกสมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ (RESAM) ได้กล่าวถึงสถานการณ์ของธุรกิจเอเจนท์หรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเมืองไทยว่า ปัจจุบันมีเอเจนท์หลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นแบบนิติบุคคลที่มาในรูปแบบของบริษัทต่างๆ ทั้งที่เป็นบริษัทในเมืองไทยและเป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศ, แบบกึ่งนิติบุคคล ซึ่งมีการตั้งชื่อแบรนด์เป็นของตัวเองแต่ไม่ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และแบบบุคคลธรรมดา ซึ่งเป็นเอเจนท์อิสระที่มีทั้งทำแบบจริงจังและแบบสมัครเล่น แต่อย่างไรก็ดีการที่ประเทศไทยยังไม่มี การขึ้นทะเบียนและกฎหมายที่ชัดเจนในการควบคุมอาชีพดังกล่าว ทำให้เกิดช่องว่างที่นำไปสู่ปัญหาในวิชาชีพ เช่น มีการแย่งลูกค้าระหว่างนายหน้า หรือแม้แต่ฝั่งเอเจนท์เองก็อาจจะโดนโกงค่านายหน้า ในขณะที่เดียวกัน คนส่วนใหญ่ยังมีมุมมองต่อการใช้บริการเอเจนท์ที่ยังไม่ถูกต้องสักเท่าใด

“เมื่อมีการเปิด AEC (ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน) ในอีกไม่ถึง 2 ปีข้างหน้า หากเอเจนท์ไทยเอาทรัพย์สินไปขายในประเทศกลุ่ม AEC จำเป็นต้องมี co-broke ซึ่งเป็นบริษัทท้องถิ่น แต่ในขณะที่เอเจนท์ของประเทศอื่นๆ ในกลุ่ม AEC สามารถขายในเมืองไทยได้อย่างอิสระ เพราะบ้านเรายังไม่มีกฎหมายควบคุม สิ่งที่เอเจนท์พึงกระทำเพื่อเป็นการรับมือกับ AEC นั่นก็คือ รักษาจรรยาบรรณในวิชาชีพ หมั่นหาความรู้เพิ่มเติม เปลี่ยนมุมมองใหม่ โดยโฟกัสที่ความสำเร็จมากกว่าผลตอบแทนเป็นสำคัญ หากการ co-broke จะช่วยให้ขายได้ อย่างลളเลที่จะทำ เพราะความสำเร็จในการขายจะช่วยสร้างความไว้วางใจจากผู้บริโภคมากขึ้น” นายสมศักดิ์กล่าว

เช่นเดียวกับนายธิติวัดณ์ ธีรกุลธัญโรจน์ รองประธานบริหาร บริษัทเซ็นจูรี 21 เรียลตี้ แอฟฟิเลียตส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มองว่าการสร้างความน่าเชื่อถือเป็นสิ่งสำคัญของการเป็นเอเจนท์ที่ประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นเอเจนท์อิสระหรือเอเจนท์ที่มีสังกัดก็ตาม

“จะมีแบรนต์หรือไม่ ไม่ใช่เรื่องสำคัญ นายหน้าที่ดีต้องรู้จักสร้างคุณค่าของตัวเองให้โดดเด่นขึ้นมาได้ สร้างตัวตนให้มีความน่าเชื่อถือและน่าสนใจโดยแสดงให้เห็นว่าเรามีความเชี่ยวชาญด้านไหนบ้าง หลายครั้งที่เห็นว่าการขายไม่ประสบความสำเร็จเมื่อมีเรื่องเงินมาเกี่ยวข้อง ให้มองข้ามเรื่องผลประโยชน์แล้วย้อนกลับมามองว่าเราได้ทำหน้าที่ในวิชาชีพของตัวเองได้ดีพอแล้วหรือยัง”

ด้าน ดร.โสภณ พรโชคชัย ประธานกรรมการบริหาร AREA ได้มาแชร์มุมมองเกี่ยวกับเรื่องผังเมืองใหม่ และภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในช่วงที่เหลือของปี โดยดร.โสภณยังมีความมั่นใจในทิศทางของตลาดในช่วงไตรมาสท้ายของปีว่าจะยังเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีคอนโดมิเนียมเป็นสินค้าที่บรรดาดีเวลลอปเปอร์เน้นพัฒนาออกมาเพื่อตอบสนองความต้องการต่อเนื่อง โดยผู้เล่นที่ครองส่วนแบ่งใหญ่ในตลาดยังคงเป็นผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ คิดเป็นราว 70% ทั้งนี้ ในช่วงที่เหลือของปีนี้ยังมีโครงการที่อยู่อาศัยที่รอเปิดตัวใหม่มีถึง 337 โครงการ เป็นคอนโดฯ สูงสุดถึง 204 โครงการ ทำเลหลักยังคงเป็นในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ข่าวอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ <http://www.ddproperty.com/ข่าวอสังหาริมทรัพย์-บทความ>

อัปเดตข่าวอสังหาริมทรัพย์ ส่งตรงจากเว็บไซต์อสังหาริมทรัพย์ อันดับ 1 ของเมืองไทยฟรี สมัครได้ที่นี้

ข่าวประชาสัมพันธ์โดย:

บริษัท Allproperty Media Co.,Ltd

คุณพัชรี วงศ์มิตรไมตรี โทร. 02-3524888