

ดาร์วิด ยืนยันนายหน้าอสังหาฯมีความสำคัญในการ ซื้อ-ขายบ้านมือสอง



ดาร์วิด ยืนยันนายหน้าอสังหาฯมีความสำคัญในการซื้อ-ขายบ้านมือสอง

เผยลูกค้าหันมาสนใจซื้อทรัพย์สิน NPA เพราะได้เปรียบด้านราคาและทำเล

ดาร์วิด พร็อพเพอร์ตี้ เผยนายหน้าอสังหาฯ มีความพร้อมและบทบาทสำคัญในตลาดบ้านมือสอง ย้ำผู้บริโภคพึงพอใจกับบริการจากนายหน้ามืออาชีพ ที่เน้นให้คำปรึกษากับผู้ซื้อและผู้ขาย เผยลูกค้าสนใจประมูลซื้อทรัพย์สิน NPA จากสถาบันการเงินเพิ่มต่อเนื่อง

นางดรุณี รุ่งเรืองผล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดาร์วิด พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด เปิดเผยว่า ที่ผ่านมานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้เข้าไปมีบทบาทในการซื้อ-ขายบ้านมือสองมากขึ้น เนื่องจากผู้ที่ประกอบวิชาชีพดังกล่าวทั้งนายหน้ารูปแบบองค์กรและนายหน้าอิสระ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองในทุกด้าน เช่น การพัฒนาทักษะด้านการให้บริการลูกค้าและเพิ่มเติมความรู้ในการทำงาน โดยเข้าการอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ที่จัดขึ้นสำหรับนายหน้าอสังหาฯ โดยเฉพาะผู้ที่เป็สมาชิกของสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจะได้รับการปลูกฝังเรื่องจรรยาบรรณในการประกอบอาชีพ ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจนี้ดีขึ้น และทำให้ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการให้บริการลูกค้าของดาร์วิด พร็อพเพอร์ตี้ที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจมากขึ้น เพราะได้เน้นเรื่องการปลูกฝังให้พนักงานทุกคนในองค์กรเห็นความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขาย ภายใต้จรรยาบรรณที่กำหนดโดยสมาคมนายหน้าฯ

นอกจากนี้แล้วดาร์วิด พร็อพเพอร์ตี้ยังได้จัดการอบรมพนักงานทั้งฝ่ายขายและฝ่ายอื่น ๆ ที่ต้องทำหน้าที่บริการลูกค้าให้มีความรู้และความเข้าใจหลักการทำงานในอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เช่น การวิเคราะห์ทรัพย์สินแต่ละประเภท การศึกษาทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ที่จะเข้าไปทำการตลาด รวมทั้งการให้คำปรึกษาด้านต่าง ๆ กับลูกค้า เช่น ลูกค้าฝ่ายผู้ซื้อจะต้องแนะนำลูกค้าเรื่องการยื่นกู้กับสถาบันการเงิน เนื่องจากผู้ซื้อส่วนใหญ่ไม่ได้ซื้อด้วยเงินสด และการประสานงานกับสถาบันการเงินเพื่อให้ลูกค้าได้สิทธิประโยชน์ด้านต่าง ๆ ส่วนลูกค้าฝ่ายผู้ขายนั้นบริษัทฯ จะเข้าไปทำหน้าที่ในการแนะนำด้านการปรับปรุงและดูแลทรัพย์สินที่ต้องการขาย เพื่อให้มีความสวยงาม สะอาด และพร้อมที่จะพาผู้ซื้อเข้าชมได้ตลอดเวลาฯ

นางดรุณีกล่าวเพิ่มเติมว่า การทำหน้าที่เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างมืออาชีพนั้น จะต้องให้บริการลูกค้าทั้ง 2 ฝ่ายอย่างครบวงจร เมื่อมีการตกลงราคาซื้อ-ขายกันแล้วนายหน้าจะต้องทำหน้าที่เรื่องนิติกรรม โดยพาลูกค้าไปโอนทรัพย์สินที่สำนักงานที่ดิน ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่ดังกล่าวจะต้องมีความรู้เรื่องเงื่อนไขต่าง ๆ ในการโอนทรัพย์สิน รวมทั้งเรื่องค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่ทั้ง 2 ฝ่ายจะต้องจ่าย ซึ่งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีความรู้และความสามารถให้

คำปรึกษาในเรื่องดังกล่าวกับลูกค้าได้ แม้ว่าที่ผ่านมาดาร์วิดฯ จะเน้นทำการขายทรัพย์สินจากการประมูล รวมทั้งทรัพย์สินจากสถาบันการเงินและบริษัทบริหารสินทรัพย์ต่าง ๆ แต่จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์การทำงานเช่นเดียวกับการซื้อ-ขายอสังหาริมทรัพย์ทั่วไป เนื่องจากทรัพย์สิน NPA ส่วนใหญ่อยู่ในสภาพที่ต้องปรับปรุงก่อนขาย เพราะไม่ได้อยู่อาศัยเป็นเวลานาน จึงจำเป็นต้องเจรจากับเจ้าของทรัพย์สินเพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้พร้อมขาย อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทค่อนข้างประสบความสำเร็จในการขายทรัพย์สินให้กับองค์กรต่าง ๆ เนื่องจากมีความพร้อมในการบริการที่เกี่ยวข้องกับการขาย เช่น การทำการตลาดที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งการให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาทรัพย์สินก่อนขาย ที่สำคัญผู้บริโภคที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์มือสองหันมาสนใจซื้อทรัพย์สิน NPA มากขึ้น เพราะมีความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง และราคายังอยู่ในระดับที่ไม่แพงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับทรัพย์สินทั่วไป

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ คุณมนัสวิน 081-191-6779 คุณบัญญัติ 081-438-7353 Email:

prboomcompany@gmail.com

บริษัท ดาร์วิด พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด โทรศัพท์ 0-2282-2140 www.darvidproperty.com