

# IRM ยืนยันต้องใช้มืออาชีพทำงานบริการหลังการขาย

## ขาย



แนะนำธุรกิจจัดสรรใช้ศาสตร์และศิลป์ในการบริหารทรัพย์สิน IRM ยืนยันต้องใช้มืออาชีพทำงานบริการหลังการขาย บริษัท อินเตอร์ เรียลตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (IRM) แนะนำผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือนิติบุคคลมือใหม่ ใช้กลยุทธ์ในการบริหารทรัพย์สิน เพราะบริการหลังการขายที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญ ซึ่งต้องอาศัยผู้ที่มีประสบการณ์ และมีอาชีพที่มีทั้งศาสตร์และศิลป์ในการจัดการ

นายธนินทร์เอก หวานน้ำ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเตอร์ เรียลตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (IRM) และอดีต นายกสมาคมบริหารทรัพย์สินแห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ที่ผ่านมาเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งนิติบุคคลบางแห่งประสบปัญหาในการบริหารทรัพย์สิน โดยเฉพาะการทำงานครั้งแรกที่ส่วนใหญ่ไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร ในฐานะที่ IRM มีประสบการณ์ในการบริหารทรัพย์สินมากกว่า 23 ปีจึงอยากจะแนะนำผู้ประกอบการหรือนิติบุคคลมือใหม่ จะต้องใช้กลยุทธ์ในการทำความเข้าใจว่าการบริหารทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน และอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ จะต้องนำเอาความรู้และประสบการณ์ที่เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการ

ทั้งนี้ ศาสตร์ในการบริหารจัดการทรัพย์สินนั้นจะต้องมีความรู้ด้านกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับต่างๆ รวมถึงขั้นตอนการดำเนินงานให้สมบูรณ์และอยู่ในความพอใจของลูกค้าฯ นอกจากนี้แล้วนักบริหารทรัพย์สินจะต้องมีศิลป์ในการทำงาน โดยเฉพาะเรื่องความเข้าใจด้านความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพราะการใช้ทฤษฎีหรือศาสตร์อย่างเดียวจะไม่ทำให้ประสบความสำเร็จ เพราะการบริหารทรัพย์สินจะต้องอาศัยความรู้ด้านทฤษฎีและทักษะหรือประสบการณ์ควบคู่กันไป

นายธนินทร์เอกกล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับผู้บริหารทรัพย์สินมือใหม่มักมีคำถามว่า การบรรลุเป้าหมายและการทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจนั้นจะเริ่มต้นอย่างไร เพราะเป้าหมายในการทำงานนั้นคือการทำให้คุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยดีขึ้นกว่าเดิม ดังนั้น นักบริหารทรัพย์สินควรเริ่มจากศึกษาและจดจำถึงข้อมูลของโครงการ เช่น เจ้าของโครงการคือใคร มีประสบการณ์มากน้อยแค่ไหน มีแนวคิดการบริการหลังการขายอย่างไร ฯลฯ เนื่องจากข้อมูลโครงการเป็นสิ่งที่สำคัญที่ผู้บริหารทรัพย์สิน จึงต้องทำการเข้าใจและจดจำให้ได้ไม่ว่าจะเป็นประเภทของโครงการ พื้นที่รวมของโครงการ จำนวนอาคาร จำนวนชั้น จำนวนห้อง ประเภทห้อง ราคาขาย ราคาเช่า อัตราการจัดเก็บเงินกองทุน อัตราการจัดเก็บเงินค่าส่วนกลางรวมทั้งอัตราค่าบริการอื่นๆ นอกจากนี้แล้วยังต้องให้ความสำคัญกับรายชื่อ

ตัวแทนโครงการและรายชื่อลูกค้าพร้อมข้อมูลติดต่อ รวมทั้งต้องให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในโครงการ อายุการก่อสร้างโครงการ

นอกจากนี้แล้วการเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้เหมาะกับงานส่วนต่าง ๆ ในการบริหารทรัพย์สิน เช่น ทีมงานเริ่มต้นโครงการ บุคลากรประจำโครงการ และจะต้องฝึกอบรมบุคลากรให้มีใจรักในการบริการ ที่สำคัญจะต้องมีความรู้และความเข้าใจตรงกันในโปรแกรมการบริหารจัดการ และระเบียบขั้นตอนในการทำงาน รวมทั้งแนวทางในการแก้ปัญหาและความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทรัพย์สินหลังการขาย เช่น กฎหมายที่เกี่ยวข้อง กฎระเบียบของนิติบุคคลที่กำหนดร่วมกัน ฯลฯ จะเห็นได้ว่าการบริหารทรัพย์สินเพื่องานบริการหลังการขายมีคุณภาพที่ดี เป็นงานที่มีความละเอียดอ่อนจำเป็นที่ต้องใช้บุคลากรที่เข้าใจในงานเฉพาะด้านและเป็นมืออาชีพที่สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี ที่ผ่านมาผู้ประกอบการหลายรายหันมาให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพย์สินหลังการขายโดยเลือกผู้ที่เป็นมืออาชีพมากขึ้น

ทั้งนี้ IRM มีประสบการณ์ในการบริหารทรัพย์สินทั้งในอาคารชุดและบ้านจัดสรรมากกว่า 23 ปี ทั้งการจัดประชุมใหญ่และจดทะเบียนนิติบุคคลบ้านจัดสรร และมีลูกค้าทั้งอาคารชุดและบ้านจัดสรรกว่า 100 โครงการ สนใจสอบถามข้อมูลการให้บริการเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 0-2204-1077-82 หรือ [www.irm.co.th](http://www.irm.co.th)

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ บริษัท พีอาร์ บুম จำกัด โทร .081-438-7353 คุณมนัสวิน