

IRM เตือนธุรกิจจัดสรรอย่าละเลยงานบริการหลัง

การขาย



บริษัท อินเตอร์ เรียลตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (IRM) เตือนผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่าละเลยการบริการหลังการขาย เพราะจะทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ในการอยู่อาศัยตามมา และผู้จัดสรรควรใช้บุคลากรหรือหน่วยงานที่เป็นมืออาชีพและเชี่ยวชาญด้านการบริหารทรัพย์สินเข้ามาจัดการงานบริการหลังการขาย

นายธนันท์เอก หวานน้ำ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเตอร์ เรียลตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (IRM) และอดีตนายกสมาคมบริหารทรัพย์สินแห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ที่ผ่านมายังมีผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากไม่น้อยที่มองข้ามเรื่องของการบริการหลังการขาย และบางครั้งอาจทำให้เกิดปัญหาใหญ่ตามมา เนื่องจากการอยู่อาศัยในโครงการบ้านจัดสรรอาจมีปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ หลังจากที่ผู้จัดสรรได้ปิดการขายแล้วจะต้องส่งมอบโครงการให้กับนิติบุคคล ทั้งนี้ โครงการบ้านจัดสรรหรืออาคารชุดต้องใช้เวลาอย่างน้อย 3-5 ปีในการขยาย หากโครงการไม่มีการดูแลรักษาสาธารณูปโภคต่างๆ อาทิ ถนนท่อระบายน้ำ พุดบาท สวน สโมสร ฯลฯ สาธารณูปโภคเหล่านี้จะเสื่อมโทรมชำรุดเสียหาย ส่งผลให้เกิดปัญหาในการส่งมอบโครงการให้กับนิติบุคคล เพราะถ้าสาธารณูปโภคเสื่อมโทรมชำรุดเสียหายมากนิติบุคคลมีสิทธิ์จะไม่รับมอบโครงการ จนกว่าผู้ประกอบการจะซ่อมบำรุงให้มีสภาพที่สวยงามใช้งานได้

“ถึงแม้ผู้ประกอบการจะยื่นความประสงค์ต่อคณะกรรมการจัดสรรเพื่อให้ตรวจสอบสาธารณูปโภคในโครงการ หากคณะกรรมการจัดสรรตรวจสอบแล้วพบว่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ อยู่ในสภาพชำรุดใช้งานไม่ได้ ผู้ประกอบการจะต้องรับผิดชอบซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบให้นิติบุคคล ซึ่งผู้ประกอบการอาจจะต้องเสียงบประมาณในการซ่อมแซมใหม่ที่สูงมากขึ้น เพราะฉะนั้น จะต้องให้ความสำคัญในการดูแลรักษาสาธารณูปโภคส่วนกลาง เพื่อให้สิ่งต่าง ๆ สามารถใช้งานได้ดี เช่น รั้วไม่ล้ม ถนนไม่ทรุด ท่อระบายน้ำมีฝาครอบครบ ฯลฯ ถ้าไม่ดูแลเลยนอกจากจะมีปัญหาตอนส่งมอบให้นิติบุคคลแล้ว ก็อาจจะถูกลูกบ้านร้องเรียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจทำให้โครงการเสียชื่อเสียง” นายธนันท์เอกกล่าว

นอกจากการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางแล้ว นายธนันท์ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า งานบริการหลังการขายยังมีความสำคัญ ซึ่งจะต้องมีความชัดเจนต่อผู้อยู่อาศัย เช่น การเก็บค่าส่วนกลาง รวมทั้งระยะเวลาที่ผู้ประกอบการต้องดูแลกี่ปี ฯลฯ จะเห็นได้ว่างานบริการหลังการขายเป็นงานที่จุกจิก มีความละเอียดอ่อนจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่เข้าใจในงานเฉพาะด้านและเป็นมืออาชีพที่สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี ที่สำคัญจะต้องมีความละเอียดและรอบ

คอบ ที่ผ่านมาผู้ประกอบการไม่ได้ให้ความสำคัญจึงใช้บุคลากรที่ไม่มีความเชี่ยวชาญมาบริหารจัดการงานด้านนี้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาขึ้นได้ในอนาคต ยกเว้นโครงการจัดสรรขนาดใหญ่ที่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มากขึ้นและเลือกใช้บริษัทที่เป็นมืออาชีพเข้ามาทำหน้าที่บริหารจัดการเรื่องการบริหารหลังการขายจึงทำให้ปัญหาการอยู่อาศัยในบ้านจัดสรรลดลง

ทั้งนี้ IRM มีประสบการณ์ในการบริหารทรัพย์สินทั้งในอาคารชุดและบ้านจัดสรรมากกว่า 23 ปี ทั้งการจัดประชุมใหญ่และจดทะเบียนนิติบุคคลบ้านจัดสรร และมีลูกค้าทั้งอาคารชุดและบ้านจัดสรรกว่า 100 โครงการ สนใจสอบถามข้อมูลการให้บริการเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 0-2204-1077-82 หรือ www.irm.co.th

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ บริษัท ฟิวเจอร์ บม จำกัด โทร .081-438-7353 คุณมนัสวิน