

ยอดชายโต คุณภาพอยู่ตัว... แกรนด์ ยู วางแผนปี

57 มุ่งมั่นเป็นต้นแบบผู้ประกอบการแนวใหม่ ไว้วางใจได้



แกรนด์ ยู บริษัทพัฒนาคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ คอนโด ยู, ยู ดีไลท์ และ ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ เผยปีที่ผ่านมามียอดรับรู้รายได้กว่า 3,123 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่น่าพอใจ ถึงแม้จะโดนมรสุม EIA เมื่อปลายปี 2556 เชื่อเพราะสินค้าดี ทำเลดี และราคาเหมาะสม จากประสบการณ์ที่ผ่านมา มั่นใจว่าคุณภาพอยู่ตัว ไม่น่าห่วง วางแผนปี 2557 มุ่งพัฒนาองค์กรเพื่อเป็นต้นแบบผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมแนวใหม่



นายเนรมิต สร้างเอี่ยม กรรมการผู้จัดการ บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (แกรนด์ ยู) เปิดเผยว่า ปีที่ผ่านมา ผลประกอบการของแกรนด์ ยู เป็นไปอย่างน่าพอใจ มีการเปิดโครงการใหม่ 3 โครงการ มูลค่ารวม 3,700 ล้านบาท และมียอดรับรู้รายได้กว่า 3,123 ล้านบาท ซึ่งตกเป้าไปจำนวนหนึ่ง เนื่องจากมีการยกเลิกงานก่อสร้างไป 2 โครงการ อันเป็นผลกระทบจาก EIA แต่มั่นใจว่าไม่ส่งผลกระทบกับยอดรับรู้รายได้ปีนี้ เพราะได้เร่งก่อสร้างโครงการเพื่อโอนในปีนี้มาชดเชยแล้ว ส่วนปี 2557 เปิดโครงการใหม่ไปแล้ว 3 โครงการ ได้แก่ ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3 มูลค่าโครงการ 3,800 ล้านบาท, ยู ดีไลท์ @ ตลาดพลู สเตชั่น มูลค่าโครงการ 2,800 ล้านบาท และ ยู ดีไลท์ @ บางซื่อ สเตชั่น มูลค่าโครงการ 1,600 ล้านบาท รวมมูลค่ากว่า 8,200 ล้านบาท ซึ่งทั้ง 3 โครงการมียอดจองที่น่าพอใจ ถึงแม้จะเปิดตัวในช่วงสถานการณ์การเมืองที่ไม่ปกติ สะท้อนให้เห็นว่ากำลังซื้อยังมีอยู่ หากทำเลและราคาน่าสนใจผู้บริโภคก็ยังยินดีจ่าย และเหตุการณ์ไม่สงบทางการเมืองเป็นเพียงช่วงเวลาสั้นๆ ประชาชนยังมั่นใจในศักยภาพและปัจจัยพื้นฐานของประเทศในระยะยาวอยู่

สำหรับแผนงานหลักในปีนี้จะมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาองค์กร เพื่อเป็นต้นแบบของผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมแนวใหม่ คือ มีคุณภาพ มีความจริงใจ เชื่อถือและวางใจได้ และนำเทคโนโลยีมาใช้งานเพิ่มความสะดวกสบายแก่ลูกค้า ทั้งนี้เพื่อเปลี่ยนทัศนคติที่ผู้บริโภคมักมองว่าอาจถูกผู้ประกอบการเอาเปรียบ จึงจับตามองและไม่ไว้วางใจ โดยคาดว่า แกรนด์ ยู จะทำได้สำเร็จในปีนี้ เพราะมั่นใจว่ามีพื้นฐานดีที่สามารถก่อสร้างได้อย่างรวดเร็ว เป็นไปตามกำหนดเวลาที่ให้อีกทั้งคุณภาพงานเป็นที่ยอมรับ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจในตัวผู้ประกอบการ

“ปีนี้เราเปิดโครงการใหม่ไปหมดแล้ว ไม่ห่วงเรื่องยอดขายแล้ว งานในปีนี้จะจึงเป็นเรื่องการก่อสร้างโครงการที่เปิดขายในปีที่แล้ว โดยปลายปีนี้จะทำการโอน 6 โครงการ สำหรับเรื่องการก่อสร้างเราไม่ห่วง เพราะเรามีประสบการณ์มาก

ว่า 10 ปี หลายปีที่ผ่านมาเรามุ่งมั่นและเน้นเรื่องการสร้างคุณภาพ จนเกิดเป็นคัมภีร์งานก่อสร้างที่สามารถสร้างได้อย่างรวดเร็วจนเป็นที่พอใจแล้ว ดังนั้น ปีนี้เราจึงจะพัฒนาองค์กรให้แข็งแกร่ง ทั้งบุคลากร ด้านการบริการ และระบบต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้อย่างเกินความคาดหวัง โดยเป้าหมายของเราคือการเป็นต้นแบบของผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมแนวใหม่ ลูกค้าต้องมั่นใจและเชื่อถือในความตั้งใจของเรา เราสร้างจริง เราดูแลรับผิดชอบจริง และสิ่งสำคัญคือเราไม่ทอดทิ้งลูกค้า โดยการตั้งทีมงาน Home Friendly เพื่อดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดทั้งเรื่องในห้องชุด และสภาพแวดล้อมภายในโครงการ และดูแลไปตลอดแม้จะหมดระยะเวลารับประกันไปแล้ว ซึ่งเมื่อโครงการดี ดูสวยงามบูรณ์ ก็จะส่งผลให้มีราคาขายต่อที่ดี นอกจากนั้น เรายังนำเทคโนโลยีมาพัฒนาการบริการลูกค้า เช่น การมีโปรแกรมตรวจคุณภาพห้องชุดบน iPad ทำให้ลูกค้าสามารถติดตามสถานะงานซ่อมแซมห้องของตนเองได้ หรือระบบ Grand U Member ที่ลูกค้าสามารถตรวจสอบการชำระเงิน เมื่อชำระเงินแล้วไม่ต้องรับใบเสร็จกระดาษแบบเดิม สามารถไปตรวจสอบในระบบออนไลน์ได้ อีกทั้งยังตรวจสอบมูลค่าห้องชุดที่เพิ่มขึ้น ตรวจสอบความคืบหน้างานก่อสร้าง และเรียกดูเอกสารเกี่ยวกับห้องชุดได้ในระบบออนไลน์ เป็นต้น ระบบต่างๆ เหล่านี้จะสร้างความเคยชินให้ลูกค้าว่าแกรนด์ ยู มีความซื่อตรง เปิดเผย หลักฐานทุกอย่างตรวจสอบได้ตลอด โดยตั้งเป้าหมายในปี นี้ เราจะพัฒนาออกมาเป็น 7 ต้นแบบผู้พัฒนาคอนโดมิเนียม คือ มีแบบห้องที่สวยงาม ก่อสร้างรวดเร็ว มีคุณภาพที่วางใจได้ ห้องชุดมีราคาขายต่อไม่ตก ดูแลตลอดไปไม่ทิ้งลูกบ้าน มีความจริงใจจากใจจริง และพัฒนางานให้ดีขึ้นทุกวัน

การลบภาพที่ผู้บริโภคมองว่าผู้ประกอบการจะเอาเปรียบ ต้องเกิดจากความไว้วางใจ เราจึงตั้งใจทำงานให้ออกมามีคุณภาพ ทำครั้งเดียวให้อจบ ลูกค้าไม่ต้องจับผิดว่าเราทำงานไม่ดีเพราะมันดีอยู่แล้ว ที่สุดแล้วผมมั่นใจว่าลูกค้าเห็นความตั้งใจและคุณภาพของเรา ก็จะรับมอบห้องโดยไม่ต้องตรวจห้องเลยก็ได้ และผมอยากขยายแนวคิดนี้ออกไปให้กับผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์รายอื่นๆ ได้พัฒนาการทำงานไปพร้อมๆ กัน ถ้าทุกบริษัททำคุณภาพและมีการดูแลลูกค้าที่มีมาตรฐานที่ดีเหมือนกัน ก็จะสามารถปรับเปลี่ยนทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่อวงการอสังหาริมทรัพย์ได้” นายเนรมิตกล่าวในตอนท้าย