

# แนวทาง การขายบ้านมือสอง

## (How to Sell Your House)

โดย... พัลลภ กฤตยานวิษ  
ผอ.ฝ่ายวิชาการ ธอส.

### 1. บ้านของคุณ

คำว่า “บ้าน” นั้นมีความหมายที่ครอบคลุมถึงที่อยู่อาศัยทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด ห้องชุด หรือแม้กระทั่งอาคารพาณิชย์ที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วย บ้านที่คุณมีอยู่หรือเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น อาจจะได้มาด้วยหลายวิธี เช่น โดยการรับมรดกจากบิดามารดา หรือ บุพการี โดยการปลูกสร้างบ้านบนที่ดินของเรา โดยการซื้อมาจากผู้ประกอบการจัดสรรหรือบุคคลอื่น ไม่ว่าจะเป็นการซื้อด้วยการชำระเป็นเงินสดหรือโดยการกู้เงินจากธนาคารมาชำระ

เมื่อคุณได้บ้านมาแล้ว คุณอาจจะอยู่อาศัยเอง ให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัย หรือให้ผู้อื่นเช่าอยู่อาศัย ให้เช่าทำการค้า หรืออาจจะใช้ทำประโยชน์อย่างอื่นๆ ก็ได้ เพื่อการเพิ่มพูนรายได้ เพื่อความมั่นคงแห่งชีวิตและครอบครัว หรือเพื่อความสบายใจของเราเอง

บ้านที่คุณมีอยู่นั้น อาจจะเป็นหลังแรกในชีวิต หรือคุณอาจจะมีหลายหลัง หลายขนาด หลายพื้นที่หลายทำเล และในหลายระดับมูลค่าก็ได้ ตามฐานะทางการเงิน เศรษฐกิจและสังคมของเรา

### 2. ทำไมคุณจึงจำเป็นต้องขายบ้านของคุณ ?

แต่อย่างไรก็ตาม บ้านที่คุณมีอยู่หรือเป็นเจ้าของนั้น บางครั้ง เมื่อถึงเวลาหนึ่ง คุณอาจจำเป็นต้องขายออกไป เนื่องจากเหตุผลความจำเป็นด้านต่างๆ ได้แก่

#### 2.1 เหตุผลทางเศรษฐกิจและการเงิน ได้แก่

1) **ร้อนเงิน** : คุณอาจจะประสบปัญหาการเงิน ไม่สามารถรับภาระค่าผ่อนส่งชำระหนี้เงินกู้ หรือภาระค่าใช้จ่าย

จ่ายต่อไปได้ เนื่องจากสาเหตุต่างๆ เช่น การตกงาน รายได้ เดิมลดลง ภาระค่าใช้จ่ายครอบครัวที่เพิ่มสูงขึ้น การเจ็บไข้ได้ป่วยของสมาชิกในครอบครัว ภาระหนี้สินอื่นๆ เป็นต้น เหตุนี้จึงจำเป็นต้องขายบ้านเพื่อหาบ้านหลังใหม่ที่มีภาระค่าใช้จ่ายน้อยกว่า หรือนำเงินที่ได้จากการขายบ้านนั้นชำระหนี้สินที่ผูกพันอยู่

2) **ลงทุนอื่นที่ได้ผลตอบแทนสูงกว่า** : คุณอาจจะขายบ้านของหลังหนึ่ง หรือหลายหลังที่มีอยู่หรือให้เช่าอยู่ ทั้งนี้เพื่อนำเงินที่ได้ไปลงทุนอย่างอื่นที่เห็นว่าจะได้ประโยชน์มากกว่า เช่น อาจจะขายบ้านหลังที่สองเพื่อซื้อรถยนต์แทนขายบ้านเช่าเพื่อเข้าหุ้นทำธุรกิจ หรือลงทุนซื้อหุ้นในตลาดหุ้นที่ได้ผลตอบแทนมากกว่าการให้เช่า เป็นต้น

3) **แสวงหากำไรจากการขาย** : คุณอาจจะเป็นนักลงทุนซื้อขายทรัพย์สินเพื่อหารายได้และกำไรจากการขายเช่น คุณอาจจะซื้อบ้านที่ดินไว้ในราคาถูกจากผู้ร่อนเงิน จากการประมูลขายทอดตลาดบ้านมือสองของกรมบังคับคดี หรือจากสถาบันการเงินต่างๆ และทำการปรับปรุง เพื่อขายต่อเอากำไรในภายหลัง

4) **ขายเพื่อรวมหรือแยกทรัพย์สิน** : คุณอาจจะมีทรัพย์สินและบ้านอยู่อย่างกระจัดกระจาย ที่โน่นบ้าง ที่นี้บ้าง ดังนั้น คุณอาจมีความคิดว่าเป็นการยุ่งยากที่จะจัดการทรัพย์สินในที่หลายแห่งจึงประสงค์ที่จะขายทรัพย์สินเหล่านั้น เพื่อจะได้รวบรวมเงินเป็นกอบเป็นกำซื้อทรัพย์สินเพียงหนึ่งหรือสองแห่งเท่านั้น ในทางกลับกันคุณอาจมีอสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงมากอย่างหนึ่ง แต่อาจจะคิดว่า น่าจะเป็นการไม่ฉลาดนัก “หากจะเก็บไว้ทั้งหมดตะกร้าใบเดียว” จึงประสงค์จะขายทรัพย์สินมูลค่าสูงนั้นออกไป และซื้อ



อย่างไรก็ตามเป้าหมายของการขายของแต่ละคน อาจจะเน้นหนักต่างกันก็ได้ เช่น หากต้องการขายเร็วที่สุด เพราะร้อนเงิน ราคาที่ขายได้อาจจะไม่ดีที่สุดหรือแม้แต่ต้องขาดทุน ก็ยอมรับได้ เป็นต้น

#### 4. จะตั้งราคาขายเท่าใด ?

ในการขายบ้านของคุณนั้น ประการแรก จำเป็นอย่างยิ่งที่คุณจะต้องรู้ว่าบ้านของคุณที่จะขายนั้น มีมูลค่าหรือราคาตลาด (Market price/value) เท่าใดกันแน่ ทั้งนี้ เพื่อจะได้ตั้งราคาขายที่เหมาะสม เป็นจริง (Realistic) ไม่ถูกเกินไป หรือแพงเกินไป เพราะหากเราไม่รู้มูลค่าตลาด คุณอาจขายไปในราคาที่ถูกมากอย่างน่าเสียดาย หรือหากเราตั้งราคาขายแพงเกินไป คุณก็อาจขายได้ช้าหรืออาจจะขายไม่ได้เลยก็ได้ เพราะในตลาดมีคู่แข่งหรือบุคคลอื่นๆ ที่ขายต่ำกว่าคุณ ซึ่งจะ使你เสียเวลาและโอกาสในการขายหรือไม่ได้รับเงินในเวลาที่คุณต้องการ

การรู้มูลค่าตลาดนั้น คุณอาจจะสืบถามราคาบ้านของผู้อื่นที่มีแบบหรือลักษณะคล้ายกัน ว่ามีการเสนอขายและขายได้จริงราคาเท่าใด (comparable sales) และปรับมูลค่าตลาดของบ้านคุณ โดยการเปรียบเทียบรายการทางบวก (จุดเด่น) หรือทางลบ (จุดด้อย) กับบ้านกำลังเสนอขายหรือที่ขายไปก่อนนั้น (เช่น ทำเล ขนาด สภาพอาคาร การตกแต่ง เป็นต้น) แต่หากคุณไม่มีเวลาพอที่จะสอบถามราคาตลาดของบ้านหลังอื่นๆ หรือบ้านของคุณมีลักษณะพิเศษที่แตกต่างจากบ้านทั่วไปคุณอาจจะจ้างบริษัทประเมินมืออาชีพ (professional appraiser) ในการทำการประเมินมูลค่าบ้านของคุณก็ได้ (มูลค่าประเมินนี้ จะเป็นประโยชน์ในการกู้เงินของผู้ซื้อด้วย เพราะจะทำให้สามารถทราบวงเงินสูงสุดที่จะกู้เงินจากสถาบันการเงินได้ เช่น ถ้าเป็นบ้านเดี่ยว จะกู้ได้ไม่เกินร้อยละ 80 ของราคาซื้อขายหรือมูลค่าประเมิน เป็นต้น) นอกจากนี้ หากคุณขายผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (real estate broker/agent) บริษัทก็อาจแนะนำคุณในการตั้งราคาขายที่เหมาะสมได้

เมื่อคุณทราบมูลค่าตลาดของบ้านคุณแล้ว การตั้งราคาขาย จะขึ้นกับความร้อนเงินของคุณ หากคุณต้องการเงินด่วนด้วยความจำเป็นพิเศษต่างๆ คุณอาจตั้งราคาขายที่ถูกลงกว่ามูลค่าตลาด แต่หากไม่ร้อนเงิน คุณอาจเสนอขาย

ตามมูลค่าตลาดโดยทั่วไปได้

อนึ่ง คุณควรกำหนดราคาต่ำสุดที่คุณจะยอมขายได้ (bottom acceptable price/minimum price) จากนั้น จึงตั้งราคาขาย (asking price) ให้สูงกว่าราคาที่คุณต้องการได้จริง (actual sell price) เล็กน้อย เช่น 5 - 15% เพื่อให้ผู้ซื้อมีโอกาสได้เจรจาต่อรองราคา (bargain or negotiate) ได้บ้าง เพื่อเขาจะได้รู้สึกพอใจที่ได้ต่อรองสำเร็จ

#### 5. ควรขายบ้านผ่านนายหน้าหรือไม่ ?

ในการขายบ้านของคุณนั้น คุณอาจจะตัดสินใจขายบ้านด้วยตนเอง หรือจะขายผ่านตัวแทนนายหน้าก็ได้ ทั้งนี้ ขึ้นกับดุลพินิจของคุณเอง

ในภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ร้อนแรง (hot real estate market) คุณอาจขายบ้านด้วยตนเองก็ได้ เพราะมีผู้สนใจจะซื้อมากมาย สามารถขายได้ง่าย และคุณสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายให้กับนายหน้าได้ประมาณ 3-7% ของราคาซื้อขาย

อย่างไรก็ตาม การซื้อขายด้วยตนเอง ก็มีข้อเสีย เช่น คุณจะต้องทำการสืบเสาะหาราคาตลาดด้วยตัวเองว่าจะขายเท่าใดจึงจะเหมาะสม คุณต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการขึ้นป้าย และการค่าลงโฆษณาในนิตยสาร คุณอาจต้องทำการปรับปรุงตกแต่งสภาพบ้านและบริเวณเอง และที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งคือคุณมีเวลาที่ต้องใช้ในการขาย เช่น การเสียเวลากับการติดต่อของผู้สนใจหลายคน ที่โทร. มาสอบถาม หรือการเสียเวลาพาลูกค้าดูบ้าน นอกจากนั้นคุณมีความกดดันหรือสับสนในการขาย การเจรจาต่อรองหรือไม่ เพราะหากเวลาของคุณมีค่ามาก ก็อาจไม่คุ้มที่จะต้องมาทำการเจรจาขายด้วยตนเอง หรือในกรณีที่ตลาดซบเซา การแสวงหาผู้ซื้ออาจทำได้ยาก อาจต้องเสียเวลานานในการขายได้

ดังนั้น เพื่อลดการเสียเวลาของคุณและเพื่อช่วยให้การขายได้เร็วขึ้น คุณอาจต้องอาศัยบริการของตัวแทนหรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่หลายบริษัท ดำเนินการแทนคุณก็ได้ (โดยคุณยอมเสียค่าบำเหน็จนายหน้าเป็นการตอบแทน) เพราะประเด็นต่างๆ ที่กล่าวมานั้น ตัวแทนหรือนายหน้า จะทำหน้าที่แทนคุณ นอกจากนี้ ยังอาจทำหน้าที่ในการทำสัญญาจะซื้อจะขาย การติดต่อ

ธนาคารเรื่องการกู้เงินให้กับผู้ซื้อ รวมทั้งการประสานงานโอนกรรมสิทธิ์ที่กรมที่ดินได้ด้วย

## 6. การเพิ่มมูลค่าบ้านก่อนการขาย

ไม่ว่าจะเป็นการขายบ้าน โดยการขายเองหรือโดยผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า คุณก็ควรจะเตรียมบ้านของคุณให้พร้อมสำหรับการขาย เพื่อให้การขายได้ผลดีที่สุด คือ ใจให้มีผู้สนใจซื้อและเพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุด

คุณไม่ควรขายบ้านตามสภาพที่เสื่อมโทรม โดยไร้การปรับปรุงเสริมแต่งตามสมควร (ไม่ว่าคุณจะยังอยู่บ้านนั้นหรือปล่อยให้ว่างไว้ก็ตาม) เพราะจะทำให้ไม่มีผู้สนใจ หรือจะทำให้ขายไม่ได้ราคาที่ดี ทางที่ดีคือก่อนการขาย คุณควรจะปรับปรุงเสริมแต่งบ้านของคุณให้อยู่ในสภาพที่น่าดู น่าสนใจ (เช่นเดียวกับการขายรถมือสองที่อาจต้องล้างอัดฉีดให้สะอาดหรือตกแต่งใหม่ให้ดูดี) ทั้งนี้ เพราะการพบเห็นบ้านครั้งแรกที่นำประทับใจ (First impression) จะช่วยให้การขายง่ายขึ้นมาก

การปรับปรุงสภาพนอกอาคาร เช่น การตัดต้นไม้ กิ่งไม้ และหญ้าในบริเวณบ้านให้ดูงดงาม สะอาดตา มิให้รุงรังเกินไป การเก็บกวาดสิ่งของ หรือวัสดุเหลือใช้ มิให้สกปรกหรือทิ้งเกลื่อนกลาด การซ่อมแซมรั้วบ้านที่ชำรุดผุพัง การทาสีใหม่หรือล้างทำความสะอาดบริเวณบ้าน เป็นต้น

การปรับปรุงสภาพในอาคาร เช่น การจัดสิ่งของในบ้านให้เป็นระเบียบเรียบร้อย การทำความสะอาดพื้น ประตูหน้าต่าง ห้องน้ำ การขนย้ายสิ่งของภายในบ้านที่ไม่จำเป็นออกไป เพื่อให้ห้องดูกว้างขวางขึ้น การแก้ไขรอยร้าว รอยร้าวต่างๆ หรือการทาสีจุดชำรุดหรือซ่อมสีใหม่เท่าที่จำเป็น เป็นต้น

การปรับปรุงเสริมแต่งเหล่านี้ มิได้ใช้เงินมากแต่ประการใด แต่กลับจะช่วยทำให้มีการขายง่ายขึ้น และได้ราคาเพิ่มขึ้นกว่าการปล่อยสภาพทรุดโทรม

## 7. แนวทางการโฆษณาขายบ้านด้วยตนเอง

### 1) การปล่อยข่าวขายบ้าน (Spread the Word)

ในกรณีที่คุณไม่เร่งรีบขายบ้านเกินไป คุณอาจจะใช้วิธีการพูดปล่อยข่าวขายบ้านของคุณ กับเพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงานญาติพี่น้อง ในร้านตัดผม ร้านค้า หรือในวงสมาคมต่างๆ ซึ่งในการปล่อยข่าวนี้ จะช่วยให้มีการบอกต่อๆ กันไป และคุณอาจจะโชคดีได้รับการติดต่อขอซื้อจากผู้สนใจ โดยเขา

เองเป็นผู้เสนอราคาซื้อมาก็ได้ ซึ่งคุณมีโอกาที่จะขายได้ในราคาที่ดีกว่าที่คุณคิดไว้แต่แรกก็ได้ และการขายอาจยุติลงโดยง่ายดาย ณ จุดนี้ โดยที่คุณไม่ต้องดำเนินการขั้นตอนอื่นๆ ในการขาย

### 2) การปิดป้ายประกาศขายหน้าบ้าน และบริเวณชุมชนใกล้เคียง

คุณควรจะปิดป้ายประกาศขายหน้ารั้วบ้านของคุณ โดยบอกราคา เบอร์โทรศัพท์ติดต่อไว้ด้วย นอกจากนี้ อาจจะทำป้ายประกาศตามชุมชนใกล้เคียง หรือสถานที่ที่คาดว่าจะเป็กลุ่มเป้าหมายของผู้สนใจจะซื้อบ้านของคุณ ป้ายประกาศขายอาจมีข้อความอื่นๆ ที่คุณเห็นว่าจะช่วยกระตุ้น



ความสนใจพิเศษของผู้ซื้อได้ (emotional appeal)

### 3) การลงประกาศขายในหนังสือพิมพ์หรือนิตยสารด้านอสังหาริมทรัพย์

เพื่อให้บ้านของคุณสื่อสารถึงผู้สนใจที่กว้างขวางมากขึ้น คุณอาจต้องลงโฆษณาขายบ้านในหน้าซื้อขายบ้านของหนังสือพิมพ์ เช่น คู่มือซื้อบ้าน (จากเนชั่นสุดสัปดาห์) บ้าน - ที่ดิน (จากนสพ.ฐานเศรษฐกิจ) หรือนิตยสารซื้อขายบ้านมือสองโดยตรง เช่น บ้านพร้อมอยู่, ตลาดบ้าน, วิทยุอาคารที่ดินวันนี้, ทำเลทอง, ดัชชีซื้อขายบ้านที่ดิน, และอาคารที่ดินอัฟเกรด เป็นต้น

### 4) การลงประกาศขายในศูนย์ซื้อขายบ้านครบวงจร ธอส.

ในปัจจุบัน เริ่มมีการเปิดบริการให้เจ้าของบ้านสามารถโฆษณาขายบ้านได้ในอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ต่างๆ

แต่ที่สะดวกที่สุดและไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ได้แก่ การลงรายการขายบ้านในอินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในชื่อ ศูนย์ซื้อขายบ้านครบวงจร ธอส. <http://www.GHBHomecenter.com> ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้จะขายบ้านทั้งมือหนึ่งและมือสองทั่วประเทศเสนอขายบ้าน โดยลงรูปถ่าย ทำเล ราคา ประเภทบ้าน และโทรศัพท์ติดต่อได้โดยตรง

## 8. การเจรจากับผู้ติดต่อทางโทรศัพท์

เมื่อมีผู้ติดต่อสอบถามเรื่องบ้านที่คุณจะขาย คุณควรจะได้รับด้วยน้ำเสียงที่สุภาพ แสดงความยินดีและกระตือรือร้น (เช่น พูดว่าผมยินดีที่คุณโทรมา จะให้ผมแจ้งข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบ้านหลังนี้เพิ่มเติมไหมครับ) และคุณควรจะค่อยๆ สอบถามถึงชื่อ ที่ทำงานและโทรศัพท์ ของผู้ติดต่อให้ได้ และจดเอาไว้ (หากเขาไม่แจ้งชื่อ ก็อาจจะแสดงว่าไม่ใช่ผู้สนใจจะซื้อบ้านแท้จริง) และเมื่อทราบชื่อ คุณควรจะเรียกชื่อเขาทุกครั้งไป เพื่อความรู้สึกที่คุ้นเคยเป็นกันเอง คุณควรจะได้รับฟังคำถามจากเขา และตอบคำถามของเขาด้วยความใจเย็น ไม่รีบร้อน จากนั้น คุณควรนำไปสู่การนัดหมายวันเวลาดูบ้าน เช่นว่า “คุณ...สะดวกที่จะนัดดูบ้านเมื่อไรครับ วันที่...เวลาใดครับ”

## 9. การนำผู้สนใจชมบ้าน

ในวันนัดชมบ้าน คุณควรทำตัวคล้ายกับพนักงานขาย คือต้องแต่งกายที่สุภาพเรียบร้อย กล่าวต้อนรับผู้จะซื้อบ้านด้วยความยินดี ยิ้มแย้มแจ่มใส และด้วยอัธยาศัยไมตรี กล่าวชื่นชมยกย่องผู้จะซื้ออย่างจริงใจในเรื่องที่คุณคิดว่าเขามีจุดเด่นหรือจะก่อให้เกิดความภาคภูมิใจ เช่น เรื่องการแต่งกาย รถยนต์ที่ขับ ลูกๆ ที่มาด้วย งานการที่ทำ หรือความสำเร็จต่างๆ ของเขาที่คุณทราบ คุณควรจะมีมองโลกในแง่ดี คิดว่าเขาจะซื้อจริงๆ ไม่พูดขัดคอหรือโต้แย้ง ได้เถียงกับผู้ซื้อ หากเขาพูดผิดเรื่องใดๆ คุณอาจจะรับว่า “ใช่ครับ...จริงครับ แต่ในเรื่องนี้ คุณคงจะทราบดีกว่า...”

คุณควรจะมีจุดเด่นต่างๆ ของบ้านที่คุณจะขาย

(selling points) เช่น ทำเลที่ดี รูปแบบอาคาร การตกแต่งเพิ่มเติม สภาพแวดล้อมชุมชนที่เหมาะสมแก่การอยู่อาศัย รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกใกล้เคียง เช่น ธนาคาร โรงเรียน ศูนย์การค้า ทางเข้าออก การเดินทางที่สะดวก เป็นต้น นอกจากนี้ คุณควรระวังสังเกตความชอบ ความสนใจของเขา และกล่าวเสริมย้ำในเรื่องนั้น เพื่อสร้างความมั่นใจ ความพอใจให้แก่เขาเพิ่มขึ้น

คุณควรจะมีความจริงใจ ให้ข้อมูลที่ถูกต้อง และตอบคำถามตามความเป็นจริง เพราะหากคุณพูดเท็จในเรื่องใด และเขาจับได้ เรื่องจริงอื่นๆ ก็อาจจะขาดความน่าเชื่อถือไปด้วย

## 10. การเจรจาดอกราคาและปิดการขาย

เมื่อผู้จะซื้อ สนใจและพอใจในบ้านแล้ว และหันมาพูดถึงราคา คุณควรยุติการพูดเรื่องข้อดีของบ้านได้ แต่หันมาเจรจาเรื่องราคา คุณควรจะหาหนทางพูดคุยให้ทราบถึงสถานะทางการเงินของผู้จะซื้อว่ามีฐานะแท้จริงอย่างไร มีกำลังซื้อจริงหรือไม่ เขาจะซื้อเงินสดหรือเงินผ่อน เขามีเงินดาวน์เท่าใด จะกู้เงินเท่าใด คุณควรหาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับเรื่องสินเชื่อบ้านด้วย เพื่อจะทราบว่ากู้เงินเท่าใด จะผ่อนเดือนละเท่าใด เพราะบางครั้งหากผู้ซื้อคิดว่าแพงไป คุณอาจจะชี้ให้เห็นว่าเขาสามารถวางเงินดาวน์เพียงประมาณ 20-30% ส่วนที่เหลือสามารถก็เงินจากธนาคาร และผ่อนเพียงเดือนละ..... เท่านั้น หากคุณมีตารางก็เงินและผ่อนชำระเงินในระยะเวลา และในอัตราดอกเบี้ยต่างๆ ด้วย ก็จะทำให้การตัดสินใจซื้อเป็นไปได้ง่ายขึ้น

หากเขาพอใจราคาแล้ว คุณควรจะให้เขาวางเงินมัดจำโดยเร็วที่สุดโดยคุณชี้ให้เห็นว่าหากยังไม่มีการวางมัดจำ หากมีคนอื่นมาวางมัดจำก่อน คุณก็อาจขายให้คนอื่นไปก็ได้ ซึ่งเมื่อเขาเห็นดีด้วย คุณก็ควรเตรียมสัญญาจะซื้อจะขายลงนาม เป็นการปิดการขายได้สำเร็จ