



ตัวแทนและนายหน้า อสังหาริมทรัพย์

ช่วยเหลือประชาชน ช่วยแก้ปัญหาเศรษฐกิจ ของประเทศไทย ควรให้การสนับสนุน

นายแพทย์สมศักดิ์ มณีพิระกุล
นายกสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

เมื่อต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ผมได้มีโอกาสไปเดินเที่ยวงาน “สถาปนิก 47” ที่เมืองทองธานี ผู้คนมากมายพอดีวันที่ไปเป็นวันสุดท้ายของงาน ทั้งหมดมีถึง 7 Hall ผมเดินสำรวจไปโดยผ่านทุกร้านในนั้นทั้งหมด คาดว่ามีประมาณพันบูธ ผมสังเกตเห็นว่า แทบไม่มีบูธไหนที่ไม่เกี่ยวข้องกับ “อสังหาริมทรัพย์” เริ่มตั้งแต่ขายกระเบื้องปูพื้น ปูผนัง เฟอร์นิเจอร์ชุดต่างๆ อุปกรณ์เครื่องครัว ผ้าผ่าน วอลล์เปเปอร์ มุ้งลวดหน้าต่าง ประตูม้วน รวมถึงรับสร้างบ้าน และอื่นๆ อีกสารพัด ทำให้ผมมองเห็นว่า เมื่อมีบ้านเกิดขึ้นหนึ่งหลัง มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องตามมาอีกเป็นขบวน ผมเห็นว่าธุรกิจต่างๆ เริ่มที่อสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น ไม่น่าแปลกใจเลยว่า เมื่อใดที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตกต่ำ บ้านขายไม่ได้ โรงงานไม่ขยาย ตึกแถวขายไม่ออก ที่ดินเปล่าอืดแ๊วใหญ่ เมื่อนั้นธุรกิจอื่นพลอยย่ำแย่ไปด้วย เพราะฉะนั้น ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา จนถึงสิ้นปี 2546 ที่ทางรัฐบาลส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยการผ่อนผันเรื่องค่าธรรมเนียมการโอน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ประกอบกับดอกเบี้ยในการลงทุนของผู้ประกอบการ และดอกเบี้ยของผู้กู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์อยู่ในอัตราที่ต่ำมากในประวัติศาสตร์ จึงเป็นมาตรการที่เยียวยาภาวะเศรษฐกิจที่ถูกต้องและตรงจุดที่สุด จะสังเกตว่าเมื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดีขึ้น ธุรกิจอื่นๆ ที่ตามมาทั้งหลายก็พลอยคึกคักไปด้วย แม้แต่ธุรกิจธนาคาร หุ่น ก็คึกคักด้วย

เมื่อประชาชนต้องการจะซื้อบ้าน หรือคอนโดมิเนียม หรืออสังหาริมทรัพย์อย่างอื่นสักชิ้นหนึ่งก็มี 2 กลุ่มใหญ่ๆ ที่เขาจะเลือกซื้อ คือ บ้านมือหนึ่ง และบ้านมือสอง ส่วนช่อง

ทางในการซื้อก็มี 2 ช่องทางใหญ่ๆ เช่นกันคือ ซื้อเองกับผู้ขายโดยตรง และซื้อผ่านบริษัทตัวแทนและนายหน้า ถ้าซื้อเองโดยตรงก็ต้องเหนื่อยมาก เพราะที่ต้องคอยดูจากสื่อโฆษณาต่างๆ หรือขับรถดูตามย่านต่างๆ ที่ตนเองต้องการซื้อ เสียเวลามากมาย แต่ถ้าซื้อผ่านบริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คุณก็สามารถบอกความต้องการของคุณ ต้องการบ้านแบบไหน อยู่ย่านไหนงบประมาณเท่าใด ต้องการกี่ห้องนอน ห้องน้ำ ฯลฯ แล้วก็ปล่อยให้เป็นที่ของตัวแทนนายหน้าไปหา จัดเลือกมานำเสนอ ส่วนตัวท่านก็ไปทำธุรกิจของท่าน ไปพักผ่อนตามสบาย พาครอบครัวไปเที่ยวให้สบายใจ ตัวแทนนายหน้าเขามีพนักงาน มีสินค้าหลากหลาย ข้อมูลต่างๆ อยู่แล้วมากมาย เราก็สามารถค้นหามาได้ในเวลาไม่นาน ถูกใจก็ซื้อไป ยังไม่ถูกใจก็ให้ไปหาใหม่ มาจนกว่าจะถูกใจก็ซื้อไป เวลาจะทำสัญญาวางมัดจำ ตัวแทนและนายหน้าก็เป็นคนจัดเตรียมเอกสารต่างๆ ให้เสร็จเรียบร้อย ช่วยตรวจสอบความถูกต้องของโฉนด วันโอน ก็ไปช่วยท่านดำเนินการที่ดินจนเสร็จสิ้น มิเตอร์น้ำ มิเตอร์ไฟ ไทรอศัพท์ ก็เป็นธุระให้ท่านจนเรียบร้อย

ที่นี้มาดูว่าท่านเป็นฝ่ายขายบ้าง ก็มี 2 แนวทางเช่นกัน คือ ท่านขายเอง หรือให้บริษัทตัวแทนนายหน้าเป็นผู้ดำเนินการขายให้ท่าน ถ้าท่านขายเอง หลายท่านคงรู้ว่า เหนื่อยมากแค่ไหน เพราะมีคนโทรศัพท์มาติดต่อมากมาย ท่านก็ต้องพาไปชม ชมแล้วก็ยังไม่ซื้อ ไม่ใช่ผู้ซื้อจริง ไม่ใช่รายสองราย แต่อาจเป็นสิบๆ ราย แต่ท่านมอบหมายให้บริษัทตัวแทนนายหน้าเป็นผู้ขาย เท่ากับท่านมอบภาระต่างๆ



ในการขายให้กับเขา เขาเองมีมูลค่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการอยู่ในมือ พร้อมทั้งจะนำเสนอทรัพย์สินของคุณที่ฝากขายให้กับลูกค้าของเขา หรืออาจมาจากลูกค้ากลุ่มใหม่ในสื่อต่างๆ ที่เขามีอยู่ ทำให้มีโอกาสขายได้มากกว่าทำให้คุณปลดภาระได้เร็วขึ้น บางครั้งอาจจะเร็วเป็นปีก็ได้ ถ้าเทียบกับคุณขายเอง ที่นี้มาคู่สิ่งแตกต่างกันของ 2 แนวทางในการซื้อขายก็คือถ้าคุณขายเองคุณก็ไม่ต้องเสียค่านายหน้าซึ่งโดยทั่วไปก็อยู่ในอัตราร้อยละ 3-5 ของราคาขาย แต่ท่านก็ได้รับความสะดวกสบาย รวดเร็ว ไม่เหน็ดเหนื่อย และที่สำคัญได้เงินเร็วขึ้น หรือปลดภาระได้เร็วขึ้น แต่เบื้องหลังของการขายนั้น คุณอาจไม่ทราบ ว่า ตัวแทนนายหน้าเหนื่อยมากเพียงใด กว่าจะได้ลูกค้ามาซื้อทรัพย์สินจากคุณ เริ่มต้นด้วยพนักงานเป็นสิบๆ คน หรือร้อยคน กว่าจะคัดเลือกได้มาได้สัก 5 คน ที่ใกล้เคียง กว่าจะคัดจนได้เพียง 1 คน ที่จะเป็นผู้ซื้อที่มาทำสัญญากับคุณนั้น ต้องทุ่มแรงงานคน งบประมาณเวลาในการทำมากมาย เพื่อแลกกับค่านายหน้า 3-5 เปอร์เซ็นต์ แต่เมื่อพาลูกค้ามาทำสัญญากับคุณ คุณอาจดูเป็นเรื่องง่ายๆ แต่เบื้องหลังไม่ใช่ง่ายอย่างที่คิดเลย ผู้ขายบางรายขายด้วยตนเองมาเป็นปียังขายไม่ได้ แต่เมื่อมาให้บริการตัวแทนนายหน้าขายให้ ก็สามารถขายได้ในเวลาไม่ถึง 2 เดือน ผู้ขายท่านนั้นกลับมองว่า ทำไมขายง่ายจึงขอลดค่านายหน้าเหลือเพียง 2 เปอร์เซ็นต์ จากเดิมที่ตกลงกันไว้ 3 เปอร์เซ็นต์ อยากเรียนท่านผู้ขายว่า นอกจากท่านไม่ควรไปลดค่านายหน้าแล้ว ผมคิดว่าท่านน่าจะชมเชยและให้รางวัลแก่ตัวแทนนายหน้าด้วยนะครับ ในฐานะที่เขามีความสามารถสูงที่เขาขายบ้านได้ในเวลาอันรวดเร็ว ช่วยให้คุณได้เงินเร็วขึ้นหรือช่วยคุณปลดภาระเร็วขึ้น

ท้ายที่สุดนี้อยากเรียนว่า บริษัทตัวแทนนายหน้า มีส่วนมากที่ช่วยแก้ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ ช่วยแก้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินต่างๆ ช่วยประชาชนในการปลดภาระหนี้สินต่างๆ ช่วยประชาชนให้มีความคล่องตัวในระบบการเงินของตนเองได้เร็วขึ้น แต่บริษัทตัวแทนนายหน้าจะอยู่ได้ ก็ต้องอาศัยรายได้จากค่านายหน้าที่ได้รับจากผู้ขาย จึงอยากจะขอความเห็นใจและเข้าใจกับท่านทั้งหลายว่า กรุณาอย่าได้เสียค่านายหน้าที่คุณจะต้องจ่ายเลย ช่วยสนับสนุนตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทยให้อยู่รอดและเข้มแข็ง เพื่อจะได้เป็นตัวจักรส่วนหนึ่งที่ช่วยแก้ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ และก็อยากให้ภาครัฐได้พิจารณาให้การสนับสนุนด้วย เพื่อจะได้มีความเป็นมาตรฐานเช่นเดียวกับนานาประเทศทั้งหลาย แต่ขณะนี้แม้ยังไม่มีพระราชบัญญัติเกี่ยวกับตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยตรง แต่เราก็มี **“สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์”** ดูแลกันเอง ควบคุมกันเอง เพื่อให้มีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ไว้วางใจของประชาชน ผู้ใช้บริการ เราให้คำมั่นว่าจะพัฒนาองค์กรของเราให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้สมกับความไว้วางใจ และเป็นที่พักของประชาชนผู้ซื้อ-อสังหาริมทรัพย์ แต่สิ่งที่ท่านจะช่วยตัวท่านเอง และช่วยสนับสนุนสมาคมก็คือ ทุกครั้งที่ท่านจะซื้อ-ขาย อสังหาริมทรัพย์ ขอให้ท่านซื้อ-ขาย ผ่านตัวแทนและนายหน้าที่เป็นสมาชิกของสมาคม แล้วท่านจะอุ่นใจว่าท่านกำลังติดต่อกับองค์กรที่มีความรู้ ความสามารถ และที่สำคัญคือ มีจรรยาบรรณ

