



ประโยชน์ของการใช้นายหน้า

คำว่า “นายหน้า” ผู้คนทั่วไปฟังแล้วอาจจะรู้สึกไปในทางลบเสียมากกว่าบวก เขาจะนึกเห็นภาพของมนุษย์ที่ฉกฉวย เอาจัดเอาเปรียบ เพียบพร้อมด้วยกลโกง และเขี้ยวอก ออกมาลากพื้น ฯลฯ และด้วยเหตุนี้จึงทำให้ประชาชนส่วนมากที่ต้องการขาย (หรือซื้อ) อสังหาริมทรัพย์ (ทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้ เช่น บ้าน อาคาร ที่ดิน ฯลฯ) ไม่อยากใช้บริการของนายหน้า เพราะกลัวพรมจะขาดเป็นรอย

ในการซื้อ - ขาย อสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้าน อาคาร ที่ดิน ฯลฯ เป็นการค้าที่ผู้ค้าต้องเกี่ยวข้องกับเงินก้อนโต หากเกิดความผิดพลาดขึ้นเพียงเล็กน้อย โอกาสที่ผู้ซื้อ หรือผู้ขายจะต้องจ่ายค่าไถ่จำนวนมากก็มีสูง ในต่างประเทศที่เจริญมากแล้ว เขาจึงหันไปใช้บริการของมืออาชีพที่เรียกว่า **นายหน้า (Agency)** เป็นผู้ดำเนินการแทนแทบทั้งสิ้น ซึ่งตรงกันข้ามกับบ้านเราที่ผู้ขายส่วนใหญ่จะหาทางขายทรัพย์สินเอง ซึ่งส่วนใหญ่จะทำไม่สำเร็จ เพราะปัญหามีมากตั้งแต่ **การโฆษณา การนำเสนอเวลาที่ (อาจจะ) ต้องโดดเด่น พาลูกค้าชมบ้าน การเจรจาต่อรอง เอกสาร ความพร้อมเรื่องการค้า - การขาย** ฯลฯ หมดหนทางจริงๆ แล้วเท่านั้นจึงจะหันไปเสี่ยงกับนายหน้า ...

ปัญหาของผู้ขาย ตามสถิติของ ธอส. (ธนาคารอาคารสงเคราะห์) ระบุว่า จำนวนบ้านที่ต้องการขายในตลาดขณะนี้ มียอดสูงกว่า 400,000 หน่วย แต่ความต้องการ หรือกำลังซื้อที่มีอยู่ในปัจจุบันมีไม่เกิน 40,000 หน่วยต่อปีนั้น หมายความว่าบ้านที่ประกาศขายอยู่ทุกๆ 10 หลังจะมีโอกาสขายได้จริงๆ ไม่เกินหลังเดียว ผู้ที่ไม่มีความรู้ความชำนาญยิ่งจะขายได้ยากกว่า เพราะสิ่งที่ต้องเรียนต้องรู้มีสารพัด เช่น

1. การกำหนดราคา ถ้าไม่มีความชำนาญเพียงพอ ขาดความรู้ในเรื่องของสภาวะการตลาด อาจตั้งราคาขายผิดพลาด เช่น **ตั้งสูงไป** ก็จะทำให้ขายไม่ได้ลงทุนโฆษณาไปเป็นพันเป็นหมื่นก็สูญเปล่า หรือตั้งราคาต่ำไปอาจขายได้ง่าย แต่



ก็เสียผลประโยชน์ นายหน้ามืออาชีพจะสามารถกำหนดราคาที่เหมาะสมได้แม่นยำ หรือใกล้เคียงกว่า

2. การประชาสัมพันธ์/การตลาด นายหน้าจะรู้ว่า กลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มผู้ซื้อในทรัพย์สินแต่ละรายการนั้นอยู่ที่ไหน ควรใช้สื่อประเภทใดถึงจะเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ตรงเป้าที่สุด โอกาสการขายถึงจะเปิดกว้างมากขึ้น

3. การเจรจาต่อรอง เจ้าของบ้านบางคนขาดความพร้อม และความอดทนในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าซึ่งก็มีสารพัดรูปแบบ เช่นลูกค้าผู้เข้าชมบ้านบางคน อาจจะติสสภาพบ้านตั้งแต่ก้าวแรกที่ผ่านประตูรั้ว เพื่อหวังผลในการต่อรองราคา ทั้งๆ ที่เจ้าของบรรจงออกแบบ และควบคุมการก่อสร้างมาด้วยความเหนื่อยยาก โดนตีโนนตีนี้เข้าพาล ไม่อยากขายเอาดื้อๆ **ใส่ลูกค้าเบี่ยงไปก็มี** ปัญญาและหน้าที่การเจรจา จึงน่าจะเป็นของ**มืออาชีพ** ผู้ได้รับการฝึกฝนมาเป็นอย่างดี ยิ้มแย้มด้วยอัธยาศัยได้ แม้จะถล่มมรณะ

4. ขั้นตอนและหลักการ เนื่องจากมูลค่าของสินค้าในวงการนี้ มีราคาสูง ขั้นตอนในการขาย การติดต่อ การเตรียมพร้อมในการเจรจา การชำระเงิน (ก้อนโต) การโอนสิทธิผู้ถือครอง **ความพร้อม** และการตรวจสอบเอกสาร ฯลฯ จึงเป็นเรื่องที่ค่อนข้างจะยุ่งยาก ผู้ไม่มีพื้นฐาน หรือประสบการณ์ความรู้ที่ดีพอ ย่อมทำได้ลำบาก หรือมีโอกาสที่จะผิดพลาดได้ นั่นอาจจะหมายถึงการสูญเสียเงินทองจำนวนมากไปได้ง่ายๆ อย่างรู้เท่าไม่ถึงการณ์

5. ความพร้อมในการนำชมสินค้า เจ้าของบ้านส่วนใหญ่จะมีอาชีพประจำอยู่แล้ว เวลาและโอกาสที่จะนัดลูกค้าเข้าชมทรัพย์สินจึงอยู่ในวงจำกัด ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเลือกเวลาเข้าชมบ้าน ตามที่**เขาสะดวกที่สุด** ผู้ขายอาจต้องลงงานหรือเสียเวลางาน พาลูกค้าชมบ้าน ซึ่งบางรายการ อาจต้องพาเข้าชมกันเป็นสิบๆ ครั้งกว่าจะขายได้ ถ้าไม่พร้อมเรื่องนี้ การขายก็จบไม่ได้ไปโดยปริยาย

6. ความปลอดภัย มิฉะอาชีพบางรายมาในมาดผู้ดี หรือยากจะมองออก การ**กรองลูกค้า** และการพาสชมในช่วงเวลาที่เปลี่ยว อาจมีปัญหาเรื่อง**ความปลอดภัย** ทั้งในทรัพย์สิน และ**ตัวบุคคล** โดยเฉพาะเจ้าของที่เป็นผู้หญิงอยู่คนเดียวในบ้าน นายหน้าผู้ผ่านประสบการณ์มาแล้ว จะสามารถชี้ชัดได้ตั้งแต่การเริ่มเจรจาว่า ลูกค้าที่ติดต่อเข้ามานั้นเป็นตัวจริง หรือปลอมกันแน่ !

7. การประสานงานในกลุ่ม นอกจากความพร้อมในด้านการขาย การตลาด การบริการแล้ว นายหน้าอาชีพ จะมีการ**รวมตัวกันเป็นกลุ่มก้อน เป็นสมาคม** มีสมาชิกสามัญที่เป็นนิติบุคคล เกือบร้อยบริษัท มีบุคลากรรวมแล้วนับพันๆ คน มีการแลกเปลี่ยน**ประสบการณ์ ความรู้** และการ**ประสานงานกันเป็นทีม** ทำให้การขาย สามารถขยายวง ขยายตลาดกว้างไกลขึ้นไปอีก โอกาสในการขาย จึงย่อมมากกว่าขายอยู่ลำพังคนเดียว ซึ่งจะเกิดความผิดพลาดและสูญเสียได้ในหลายๆ แง่มุม ดังได้กล่าวมาแล้ว

นี่เป็นแค่เพียง 7 ตัวอย่าง จากปัญหามันสิบๆ อย่าง ที่ผู้ขายบ้านจะต้องรู้และชำนาญ หากไม่ใช่มืออาชีพที่ยึดถืองานนายหน้าเป็นอาชีพหลักแล้วละก็ **ผลงานขาย**ย่อมไม่ลอยมาด้วยความบังเอิญหรอกนะเจ้าค่ะ !

