



นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ มืออาชีพ ใน สหรัฐอเมริกา (Professional Real Estate Brokers in USA)

ตลาดบ้านมือสองของไทยปัจจุบันเป็นตลาดที่ใหญ่มาก เพราะนอกจากจะเป็นบ้านที่ขายต่อโดยประชาชนทั่วไปแล้ว ยังขายโดยสถาบันการเงิน และกรมบังคับคดีที่ประมูลขายทอดตลาดอีกจำนวนมาก ซึ่งคาดว่าเฉพาะในตลาดกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล ในปัจจุบันมีบ้านมือสองพร้อมขายอยู่มากกว่า 400,000 หน่วย

อย่างไรก็ตาม ตลาดบ้านมือสอง แม้จะมีอุปทานพร้อมขายมากกว่าตลาดบ้านมือหนึ่ง แต่จำนวนที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อและสามารถขายได้จริงยังมีไม่มาก และส่วนใหญ่ยังคงมีการซื้อขายกันเอง หรือซื้อขายผ่านนายหน้าสมัครเล่น เช่น เพื่อนบ้าน ญาติมิตร หรือนายหน้าที่ทำงานเป็นอดิเรก มากกว่าที่จะซื้อผ่านบริษัทที่ประกอบอาชีพตัวแทนนายหน้าโดยตรง ซึ่งบางครั้งก่อให้เกิดปัญหาหรือข้อพิพาทเกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย หรือระหว่างนายหน้าด้วยกัน

ตรงกันข้ามกับในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศพัฒนาแล้ว การซื้อขายที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อขายผ่าน “ตัวแทนและนายหน้ามืออาชีพ” ที่เรียกว่า **estate agent** ในอังกฤษ หรือ **real estate broker** ในสหรัฐอเมริกา

วิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ได้พัฒนามายาวนาน และมีกฎหมายรองรับการดำเนินงานในหลายประเทศที่เจริญแล้ว รวมทั้งในประเทศเพื่อนบ้านของไทย เช่น ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในที่นี้จะขอยกกรณีตัวอย่างให้เห็นถึงพัฒนาการของการเป็นนายหน้ามืออาชีพ เฉพาะในประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนี้

1. การรวมตัวของสมาชิกจัดตั้งเป็นสมาคมวิชาชีพ (Professional Association)

แต่เดิมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มักจะทำโดยผู้ซื้อและผู้ขายโดยตรงแต่หากกรณีใดเป็นเรื่องที่ค่อนข้าง

ยุ่งยากก็จะอาศัยนักกฎหมายเข้ามาช่วยเหลือดำเนินการให้ต่อมามีการรวมกลุ่มผู้ทำธุรกิจแวดวงอสังหาริมทรัพย์ในสหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี 1891 โดยการจัดตั้งสมาคม **National Real Estate Association** ขึ้น ต่อมาในปี 1908 จึงมีการรวมสมาคมวิชาชีพในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ชื่อว่า **National Association of Real Estate Boards (NAREB)** ซึ่งต่อมาในวันที่ **1 มกราคม 1974** สมาคมนี้อาจเปลี่ยนชื่อเป็น **National Association of Realtors (NAR)** ซึ่งปัจจุบัน นับเป็นสมาคมวิชาชีพในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาคเอกชนที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกาและใหญ่ที่สุดในโลก (The world's largest professional association) โดยมีสมาชิกกว่า **1 ล้านคน** สมาชิกเหล่านี้ จะสังกัดองค์กรทางวิชาชีพที่สำคัญด้านต่างๆ เกี่ยวกับการประกอบวิชาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Real estate professions) กว่า 750 องค์กร ทั้งในด้านการเป็นตัวแทนนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ การประเมินค่าทรัพย์สิน และการบริหารทรัพย์สิน เช่น American Institute of Real Estate Appraisers, Institute of Real Estate Management, American Institute of Real Estate Counselors, Society of Industrial Realtors, Realtors National Marketing Institute, International Real Estate Confederation, Institute of Farm Brokers เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังมีสมาคมที่เป็นของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยตรงอีกสมาคมหนึ่งเรียกว่า **The National Association of Real Estate Brokers, INC (NAREB)** จัดตั้งขึ้นในปี 1947 (2490) ที่ Miami, Florida (ปัจจุบันมีสำนักงานสมาคมอยู่ที่กรุงวอชิงตัน ดีซี) สมาคมนี้นี้ประกอบด้วยองค์กรในเครือหลายแห่งทั้งที่เป็น institutes (ได้แก่ The Real Estate Management Brokers Institute), societies (ได้แก่ National Society of Real Estate Appraisers) และสมาคมท้องถิ่นอีกหลายแห่ง (เช่น The California Association of Real Estate Brokers, INC ซึ่งจัดตั้งขึ้นในปี 1955 เป็นต้น)

2. การสร้างจรรยาบรรณในวิชาชีพ และการสร้างมาตรฐานทางวิชาชีพ (Professional Standard of Practices and Code of Ethics)

นายหน้าเกือบทั้งหมดจะสังกัดสมาคมทางวิชาชีพ ทั้งในระดับท้องถิ่น และในระดับชาติ โดย **National Association of Real Estate Boards** ได้มีการออก **จรรยาบรรณ** (Codes of Ethics) สำหรับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มาตั้งแต่ปี **1913** โดยผู้ฝ่าฝืนจะต้องได้รับโทษ จนถึงขั้นออกจากกรการเป็นสมาชิกของสมาคม นอกจากนี้ สมาคมยังมีการให้การศึกษาอบรมแก่สมาชิกอยู่อย่างต่อเนื่องรวมทั้งมีการสร้างมาตรฐานทางวิชาชีพขึ้น (Standards of Practice)

ล่าสุด NAR ได้มีการประกาศใช้ **“The 2002 Code of Ethics and Standards of Practice of the National Association of Realtors”** ประกอบด้วย 17 มาตรา (Articles) แยกเป็นหน้าที่ต่อผู้รับบริการและลูกค้า (Duties to Clients and Customers) 9 มาตรา หน้าที่ต่อสาธารณชน (Duties to Public) 5 มาตรา และหน้าที่ต่อนายหน้าอื่น ((Duties to REALTORS) 3 มาตรา ทั้งนี้ ในแต่ละมาตรา จะมีการระบุแนวทางหรือมาตรฐานการปฏิบัติ ที่เรียกว่า **“Standards of Practice”** เอาไว้อย่างชัดเจน (รายละเอียดท่านสามารถดูได้จาก web ของสมาคม www.Realtor.org)

3. การออกกฎหมายรองรับให้ผู้ประกอบการอาชีพ ต้องได้รับใบอนุญาต (Real Estate Licensing Law)

ทุกรัฐจะมีการออกกฎหมายให้ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องได้รับใบอนุญาต ทั้งนี้ โดยต้องผ่านการฝึกอบรมและผ่านการสอบความรู้เกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานควบคุมของรัฐ ได้แก่ Real Estate Commission / Bureau ทั้งนี้ ผู้จะทำธุรกิจการเป็นนายหน้าซื้อขาย ขายฝาก แลกเปลี่ยน จำนอง เช่า และเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์จะต้องสอบเพื่อขอรับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพนายหน้า (**broker's license**) นอกจากนี้ พนักงานขายจะต้องมีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ **salesperson's license** และจะต้องทำงานโดยสังกัดนายหน้าที่ได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ

4. การใช้สัญลักษณ์ทางวิชาชีพ (Professional Designation)

ในปี 1916 **National Association of Realtors - NAR** ได้มีการใช้คำว่า **“Realtor”** เป็นเครื่องหมาย และต่อมาในปี 1950 ก็ได้จดทะเบียนสิทธิ์คำว่า **REALTOR** ตามกฎหมาย โดยผู้มีสิทธิ์ใช้คำนี้ได้ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมทางวิชาชีพอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ในท้องถิ่นและเป็นสมาชิกของ NAR เท่านั้น ทั้งนี้ เพื่อแยกนักอสังหาริมทรัพย์มืออาชีพและมีจรรยาบรรณทางวิชาชีพออกจากบุคคลอื่นๆ

สำหรับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นสมาชิกของ **The National Association of Real Estate Brokers, INC (NAREB)** เรียกว่า **“Realtist”** โดยนายหน้าเหล่านี้มุ่งทำงานเพื่อให้ ประชาชนในท้องถิ่นของตนมีที่อยู่อาศัยที่ดีขึ้น

จะเห็นว่า **“ความรู้ และจรรยาบรรณทางวิชาชีพ”** นับเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะทำให้ ตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ก้าวสู่ความเป็นมืออาชีพ และเป็นที่ยอมรับของหน่วยงานต่างๆ และสาธารณชนทั่วไปกับทั้งจะเป็นกำลังสำคัญในการช่วยเหลือผู้ซื้อ ผู้ขาย และช่วยให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองที่เหมาะสมกับกำลังเงิน และความต้องการที่แท้จริงของตนอย่างกว้างขวางมากขึ้น ทำให้มีการใช้ประโยชน์ในที่ดินที่อยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ อย่างคุ้มค่าที่สุด ดีที่สุด ซึ่งนับเป็นการช่วยเหลือสังคมและประเทศชาติอีกทางหนึ่งด้วย

ในปัจจุบัน ประเทศไทย มี **สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์** ทำหน้าที่ในการเสริมสร้างและพัฒนาวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยให้เป็นอาชีพที่มีเกียรติ มีความก้าวหน้า และมีมาตรฐานสูงที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ที่ยังขาดอยู่ได้แก่การออกกฎหมายพิเศษที่กำหนดให้ตัวแทนและนายหน้าต้องมีคุณสมบัติที่เหมาะสม รวมทั้งต้องสอบเพื่อรับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งคาดว่ารัฐบาลนี้ จะให้ความสำคัญในการออกกฎหมายนี้ต่อไป เพื่อเสริมสร้างและยกระดับวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้ได้มาตรฐานและได้รับการยอมรับในระดับสากลต่อไป

