3

**ปัญหาของคนขาย**

|  |
| --- |
| **1.ควรตั้งราคาขายเท่าไหร่ดี** |
| การตั้งราคาขาย ควรตั้งราคาที่เป็นไปได้ก่อให้เกิดการซื้อขายได้จริง  โดยการตั้งราคาที่ดี มาจาการตั้งราคามีการวิเคราะห์และวางแผนก่อน ที่จะเริ่มทำการตลาด หรือทำขั้นตอนอื่น ๆ ของการขาย  เพราะถ้าตั้งราคาขายผิดพลาดตั้งแต่เริ่มแรกทำการขาย ก่อให้เกิดความเสียหายมากมายตามมาต่อเจ้าของ  เช่น ตั้งราคาขายต่ำเกินไป ทำให้ได้เงินจากการขายต่ำกว่ามูลค่าทรัพย์สินจริง ที่ควรจะได้รับ  ตั้งราคาขายสูงเกินไป ทำให้แม้ทำการตลาดกว้างออกไป ก็ไม่ช่วยให้ขายได้ ผลลัพธ์มักไม่มีคนสนใจสอบถามเพราะราคาเปิดขายแพงไป หรือโทรมาก็ไม่กล้าต่อรอง การตั้งราคาสูงไปจึงมักทำให้ไปไม่ถึงขั้นตอนอื่น ๆ ที่จะทำให้ขายได้ ไปไม่ถึงเกิดการเจรจาตกลงซื้อขาย    กำหนดราคาขายได้จากหลายอย่างประกอบกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการขายว่าให้ความสำคัญกับเรื่องใดบ้าง ลำดับความสำคัญเป็นอย่างไร   1. ความต้องการเรื่องราคา (จำนวนเงินที่ต้องการได้รับจากการขายได้) 2. ความต้องการเรื่องเวลา (ความเร็วในการขายได้)   กำหนดราคาขายจากราคาตลาด :  ราคาตลาด คือ ราคาที่มีการประกาศขาย ราคาที่ซื้อขายกันจริงในพื้นที่นั้น ๆ  การตั้งราคาขายตามราคาตลาด เป็นทางเลือกหนึ่งที่ช่วยให้ขายได้  เพราะคนซื้อส่วนมากมักตัดสินใจซื้อจากข้อมูลราคาที่แถวนั้นซื้อขายกันจริง  จึงมักหาข้อมูลเรื่องราคาแถวนั้นจนแน่ใจ ว่าถ้าหากต้องการซื้อบ้านหลังนี้จะซื้อเท่าไหร่ ที่เรียกว่าราคาเหมาะสมไม่แพงเกินจริง  กำหนดราคาตามความต้องการขายของตัวเจ้าของเอง  การกำหนดจากวิธีนี้ได้ความสุข ความสบายใจในการขาย ให้กับเจ้าของมาก แต่บ่อยครั้งก็สร้างความเสียหายในการขาย หากความต้องการเรื่องราคาขายของเจ้าของในเวลานั้น เป็นไปไม่ได้ในการขายครั้งนั้น เช่น ในภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ธนาคารปล่อยกู้ยาก คนซื้อไม่ใช้ค่อยใช้จ่าย มีคนประกาศขายให้คนซื้อได้เลือกจำนวนมากหลัง การที่คนขายจะยังคงมีจุดยืนกำหนดราคาขายตามความต้องการก็มักจะทำให้ขาย  ไม่ได้ในเวลานั้น มี 2 ทางในการแก้ไข คือ ยังไม่ควรขายในเวลานั้น ๆ กับถ้าหากต้องการขายให้ได้ในเวลานั้น ๆ อาจต้องยินดีที่จะขายได้ต่ำกว่าเป้าหมายราคาเดิมที่ต้องการ แบบนี้ก็จะทำให้ขายได้ ฉะนั้นหากสถานการณ์เป็นแบบนี้ ก็ควรจะกำหนดราคาขายจากเหตุผลอื่น ๆ ร่วมด้วยตั้งแต่แรก มากกว่าที่จะเอาความต้องการเรื่องราคาของเจ้าของมาเป็นเรื่องหลักในการตั้งราคาขาย  กำหนดราคาขายตามภาวะต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในขณะนั้น  เช่น ตั้งราคาขายสูงเพื่อให้การขายได้ราคา ได้ในภาวะเศรษฐกิจดี ความต้องการซื้อทำเลนั้นมีสูงแต่ความมีการประกาศขายกันน้อยหลัง มีความเจริญกำลังเกิดขึ้นในทำเลนั้น ๆ เช่น กำลังก่อสร้างห้าง รถไฟฟ้า เป็นต้น  ตั้งราคาขายต่ำลงกว่าปกติเพื่อให้ขายได้ อย่างในภาวะที่เศรษฐกิจไม่ดี การซื้อขายบ้านซบเซา ธนาคารไม่สนับสนุนสินเชื่อบ้านนัก เพื่อให้เกิดการซื้อขายได้จริง ก็ควรปรับลงราคาขายลงมา |

|  |
| --- |
| **2.มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างในการที่จะฝากขาย** |
| ไม่มีค่าใช้จ่ายทั้งตอนแรกรับคำปรึกษาเรื่องซื้อขายบ้าน เราให้คำปรึกษาเบื้องต้นฟรีก่อนตัดสินใจรับบริการ หรือแม้แต่ระหว่างใช้บริการฝากขายก็ไม่มีค่าใช้จ่ายแต่อย่างใดที่เจ้าของต้องจ่ายก่อน  บริษัทเองทำหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างทำการขายเองฝ่ายเดียว ค่าใช้จ่ายที่บริษัทรับผิดชอบจ่ายให้ เช่น ค่าการตลาด ค่าสื่อโฆษณา ค่าจ้างบุคลากรที่ส่งเสริมการขายในด้านต่าง ๆ  ลูกค้าที่ฝากขายบ้านกับเราจะมีค่าใช้จ่ายก็ต่อเมื่อขายได้เท่านั้น ค่าใช้จ่ายที่เจ้าของต้องจ่าย เป็นค่าตอบแทนที่จ่ายให้เราตัวแทนขาย เมื่อทำการขายได้สำเร็จ เรียกว่า “ ค่าบริการนายหน้า “ มีอัตรา 3 % ของราคาที่ตกลงซื้อขายกันจริง |

|  |
| --- |
| **3.กลัวนายหน้าจะไปบวกราคาขายแล้วทำให้ขายยาก** |
| การกำหนดราคาขาย ไม่ว่าจะราคาที่เอาไปใช้ทำการประกาศขาย รวมไปถึงราคาสุดท้ายที่ขายได้จริง  เมื่อลูกค้าฝากขายกับเรา การกำหนดราคาเหล่านี้ถูกกำหนดจากการวางแผนร่วมกันระหว่างเจ้าของและนายหน้า ไม่ใช่นายหน้ากำหนดเองโดยเจ้าของไม่ได้รับทราบเรื่องราคาขายในครั้งนี้  และในสัญญาฝากขายของเรา ก็มีการระบุราคาฝากขายที่ชัดเจน เจ้าของตรวจสอบก่อนลงลายมือชื่อในสัญญาได้ ฉะนั้นตัวแทนจะประกาศขายในราคาที่สูงกว่าสัญญาไม่ได้ ถือว่ามีความผิดเจ้าของสามารถเอาผิดได้ตามกฎหมาย  การบวกราคาขายให้สูงขึ้นไป ยิ่งจะทำให้ขายไม่ได้ เสียโอกาสในการขาย ได้รับความเสียหายทุกฝ่าย ทั้งเจ้าของ ผู้ซื้อ และนายหน้า  ในทางปฏิบัติตัวแทนขายไม่มีความจำเป็นต้องบวกราคาเพิ่มสูงขึ้นกว่าที่ตกลงกับผู้ขาย เพราะตัวแทนขายมีแรงจุงใจเป็นค่านายหน้า 3 % ตามสัญญาอยู่แล้ว ซึ่งอย่างไรเสียเมื่อขายได้ก็ได้รับจากเจ้าของ และเจ้าของเองก็เต็มใจที่จะจ่ายให้เนื่องจากนายหน้าขายให้ได้ตามราคาที่ได้ตกลงกันไว้อยู่แล้ว  จากเหตุผลข้างต้นเจ้าของจึงไม่มีความจำเป็นต้องกลัวการบวกราคาขายแต่อย่างใด |

|  |
| --- |
| **4.ทำไมต้องฝากขายกับบริษัท ERA เบสท์แลนด์ ด้วย** |
| ERA Bestland มีสิ่งที่จำเป็นกับการขาย ไว้คอยให้บริการกับลูกค้าที่ไว้วางใจฝากขายบ้านกับเรา ไม่ว่าเจ้าของบ้านจะพบเจอกับสถานการณ์อะไรที่ทำให้ขายไม่ได้ หรือได้รับความเสียหายจากการขายมา เช่น ไม่มีเวลา ไม่สะดวก ไม่รู้ ไม่ชำนาญ ขาดคอนเนคชั่น หรือแม้แต่ไม่ชอบทำเรื่องเหล่านี้ด้วยตนเอง บริการของเราช่วยแก้ไขเรื่องเหล่านั้นได้ค่ะ  **เรามีเครื่องมือทางการตลาด**  ที่ช่วยให้ขายได้ ทั้งเครื่องมือทางการตลาด สื่อ Online และ สื่อ Offline ที่เราเลือกใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการขายครั้งนั้น สื่อการตลาดเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม ในปริมาณ และคุณภาพที่ทำให้ขายได้ เรามีทั้งการตลาดที่เสนอโดยตรงให้กลุ่มเป้าหมาย การตลาดกว้าง และการตลาดโดย Co งานกับนายหน้ารายอื่น ๆ  **เรามีเวลาเต็มที่**  ให้กับการขายบ้านที่ลูกค้าฝากขาย บุคลากรที่เรามีไว้ให้บริการ เป็นพนักงาน Full time ที่มีอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักทำให้มีเวลาเต็มที่ในทุกขั้นตอนการขาย ไม่ว่าจะการใช้เวลาลงพื้นที่สำรวจราคาที่เหมาะสม ใช้เวลาทำการตลาด ใช้เวลาในการพูดคุยให้ข้อมูลกับผู้ที่สนใจสอบถาม ใช้เวลาไปกับการพาผู้ที่สนใจซื้อดูบ้านและพื้นที่โดยรอบ ใช้เวลาไปกับการเจรจา โน้มน้าว จูงใจ ให้เกิดการซื้อขาย ใช้เวลาดูแลการทำสัญญาจะซื้อจะขาย เมื่อเกิดการตกลงซื้อขายกันได้แล้ว ใช้เวลาไปกับการจัดหาแหล่งสินเชื่อ ให้บริการให้ผู้ซื้อกู้ซื้อได้ ใช้เวลาไปกับการเตรียมขั้นตอนต่าง ๆ ระหว่างขาย จนกระทั่งวันโอนกรรสิทธิ  เวลาถูกใช้ไปมากมายเหลือเกิดกว่าจะขายได้ เราตระหนักเรื่องนี้ดี จึงมีการจัดสรรเวลาอย่างดีเพื่อให้บริการการขายได้ผล  **เรามีตัวแทนขายที่เป็นมืออาชีพ**  ตัวแทนที่ให้บริการกับลูกค้าต้องผ่านการอบรมให้มีความรู้ในการขายอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ ก่อนจะให้บริการจริง เพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเลือกใช้บริการกับเรา ตัวแทนขายไม่เพียงแต่ใช้ความรู้ ความชำนาญของตนเอง เรายังมีการทำงานเป็น Team Work แชร์ความรู้ความชำนาญระหว่าง Team Work เพื่อช่วยการขายของท่านได้ผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้นด้วย  **เรามีคอนเนคชั่น**  ที่เป็นประโยชน์ต่อการขาย ไว้คอยให้บริการ หรือส่งต่อให้ลูกค้าที่ฝากขายได้เลือกใช้บริการในด้านที่ขาดแต่กลับจำเป็นต่อการขายได้มาก ๆ เช่น ในด้านการประเมินราค่าซ่อม เช่น ช่างแผนกต่าง ๆ การประเมินราคาค่าก่อสร้าง เช่น ผู้รับเหมา วิศกร สถาปนิก ในด้านการการจัดการให้ผู้ซื้อกู้ซื้อได้ เช่น เจ้าหน้าที่ประเมินหลักทรัพย์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อ ในด้านการโอนกรรมสิทธิ์ให้ถูกต้อง เช่น เจ้าหน้าที่ที่ดิน เจ้าหน้าที่เขต หรือแม้แต่งานอำนวยความสะดวกจิปาถะ เช่น แม่บ้านทำความสะอาด คนตัดต้นไม้ ตัดหญ้า คนรับจ้างขนย้าย ฯลฯ |

|  |
| --- |
| **5.หลังจากฝากขายแล้วบริษัททำอะไรให้บ้าง** |
| 1. แนะนำเกี่ยวกับเอกสารว่าการขายครั้งนี้ต้องใช้เอกสารอะไรบ้าง 2. แนะนำขั้นตอนต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการขาย 3. แนะนำการปรับสภาพทรัพย์สินที่ต้องการขายให้อยู่ในสภาพที่พร้อมในการขาย 4. แนะนำการตั้งราคาขายให้เหมาะสม เป็นไปได้ในการขายครั้งนี้ 5. ทำการตลาดด้วยช่องทางการตลาดที่บริษัทมีไว้ให้บริการ ทั้ง Offline และ Online 6. รับโทรศัพท์ พูดคุย ให้ข้อมูล เสนอขาย ต่อผู้ที่สนใจทุกราย 7. คัดเลือกเฉพาะผู้ซื้อ และคัดเลือกเฉพาะผู้ซื้อที่มีคุณภาพ เพื่อนัดหมายพาเข้าชมทรัพย์สินที่ขาย 8. บริการพาผู้ซื้อชมภายในทรัพย์สิน และสำรวจบริเวณโดยรอบ 9. เจรจาการขาย โน้มน้าวจูงใจ เพื่อให้ผู้ซื้อเข้าใกล้การตัดสินใจซื้อ และปิดการขายเมื่อมีโอกาส 10. ดูแลการทำสัญญาจะซื้อจะขาย (วางมัดจำ) ให้กับทั้งสองฝ่าย คือฝ่ายเจ้าของและผู้ซื้อ 11. บริการจัดหาแหล่งสินเชื่อให้ผู้ซื้อ ให้สามารถกู้ได้ตามวัตถุประสงค์การซื้อขายครั้งนี้ 12. ช่วยในการวางแผนค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์เพื่อให้วันโอนกรรมสิทธิ์จ่ายน้อยที่สุด 13. บริการพาโอนกรรมสิทธิ์ที่สำนักงานที่ดินให้ราบรื่น ดูแลให้เจ้าของได้รับเงินครบถ้วน และเอกสารต่างครบถ้วนถูกต้อง |

|  |  |
| --- | --- |
| **7.ต้องใช้เอกสารอะไรบ้างในการฝากขาย**  การฝากขายมี 2 แบบ คือ เจ้าของเป็นบุคคลธรรมดา และเจ้าของเป็นนิติบุคคล ใช้เอกสารดังนี้ค่ะ  *ใช้สำเนาอย่าง ละ 1 ฉบับ (เซ็นต์รับรองสำเนาถูกต้อง)* | |
| แบบบุคคลธรรมดา | แบบนิติบุคคล |
| *เอกสารหลักทรัพย์ที่จะฝากขาย*   1. โฉนดทุกหน้า 2. ทะเบียนบ้านหลังที่ขาย 3. เอกสารแสดงสิ่งปลูกสร้าง (อย่างใดอย่างหนึ่ง)  * หนังสือสัญญาขายที่ดิน (ทด.13) * หนังสือสัญญาให้ที่ดิน * ใบอนุญาติปลูกสร้าง | *เอกสารหลักทรัพย์ที่จะฝากขาย*   1. โฉนดทุกหน้า 2. ทะเบียนบ้านหลังที่ขาย 3. เอกสารแสดงสิ่งปลูกสร้าง    * หนังสือสัญญาขายที่ดิน (ทด. 13)    * หนังสือสัญญาให้ที่ดิน    * ใบอนุญาติปลูกสร้าง |
| *เอกสารส่วนตัวเจ้าของกรรมสิทธิ์*   1. บัตรประชาชน 2. ใบเปลี่ยนชื่อ – นามสกุล (ถ้ามีการเปลี่ยน) 3. ทะเบียนบ้านหลังที่มีชื่ออยู่ปัจจุบัน | *เอกสารส่วนตัวเจ้าของกรรมสิทธิ์*   1. บัตรประชาชน (ผู้มีอำนาจลงนาม) 2. ทะเบียนบ้าน (ผู้มีอำนาจลงนาม) 3. หนังสือรับรองบริษัท 4. รายนามผู้ถือหุ้น 5. หนังสือบริคณห์สนธิ |
| กรณีเจ้าของกรรมสิทธิ์สมรส  *แนบทะเบียนสมรส และเอกสารส่วนตัวของคู่สมรส*  กรณีหย่าร้าง  *แนบใบหย่า*  กรณีมอบอำนาจในการฝากขาย  *แนบหนังสือมอบอำนาจและเอกกสารส่วนตัวผู้รับมอบอำนาจเพิ่มด้วยค่ะ* | |
| 11.จะฝากขายต้องทำอย่างไร | |
| เมื่อเจ้าของตัดสินใจเลือกใช้บริการฝากขายกับเรา ขั้นตอนใช้บริการง่าย ๆ ดังนี้เลยค่ะ   * ติดต่อเพื่อทำการนัดหมายวันเวลาเพื่อทำสัญญาฝากขาย กับฝ่ายประสานงานบริษัท ERA Bestland เบอร์โทรศัพท์ 02-731-2488  หรือติดต่อตัวแทนขายที่ท่านต้องการใช้บริการโดยตรง  เวลา 9.00 – 17.00 น. วันจันทร์ – วันเสาร์ * เซ็นต์สัญญาแต่งตั้งตัวแทนขาย พร้อมทั้งมอบสำเนาเอกสารที่ต้องใช้ในการฝากขายให้กับตัวแทนขายของบริษัท * เมื่อเซ็นต์สัญญาเสร็จเรียบร้อย ตัวแทนขายจะทำการบันทึกข้อมูลทรัพย์ที่ฝากขาย ถ่ายรูป และติดป้ายขายหน้าทรัพย์สินที่ขาย * ตัวแทนขายดำเนินการเพื่อให้บริการการขายขั้นตอนอื่นต่อไป   \*\*\*รวมระยะเวลาในการดำเนินการฝากขาย ประมาณ 45 นาที \*\*\* | |