

E-BOOK

Exclusive Listing Agreement

90 วัน
สู่เส้นทาง

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์
มืออาชีพ

อดิศักดิ์ สกิตธำมรงค์



RE/MAX
GreenWay

ลิขสิทธิ์เป็นของบริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ห้ามลอกเลียนแบบส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือ
อิเล็กทรอนิกส์นี้ รวมทั้งจัดเก็บ การบันทึก การถ่ายภาพหรือวิธีการใด ๆ การถ่ายทอด ส่งต่อ ไม่ว่ารูปแบบหรือวิธีการใด ๆ
ในกระบวนการอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการค้าโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด

สัญญาแต่งตั้ง นายหน้า อสังหาริมทรัพย์

สัญญาแต่งตั้งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

มาถึงขั้นตอนนี้ได้ก็สุดยอดแล้วครับ โอกาสที่จะได้รับฝากขาย มีแล้ว 80% ที่เหลือก็เป็นเรื่องของ การสร้างความเข้าใจกัน ในประเด็น ของข้อตกลงการแต่งตั้งให้นายหน้าอสังหาฯ เป็นตัวแทนการทำงานต่อไป

มาถึงตรงนี้ผู้ขายจะเซ็นสัญญาแต่งตั้งนายหน้าอสังหาฯ หรือไม่ อาจจะไม่ใช่เรื่องของเนื้อหาสัญญาเพียงอย่างเดียวแล้วครับ แต่เป็น เรื่องของกระบวนการ บรรยายาศ และประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับตั้งแต่ ที่พบกันจนมาถึงวันนี้ หรือบางทีเขามีคำตอบตั้งแต่กลางกระบวนการ แล้วก็ได้ว่าจะไปต่อกับเราหรือไม่



ไม่ว่าอย่างไร สัญญาแต่งตั้งก็เป็นเรื่องสำคัญ ที่นายหน้าอสังหาฯ มืออาชีพ “**ต้องการและต้องมี**” กับผู้ขายทุกคนในการทำงาน การมีสัญญาแต่งตั้งให้นายหน้าอสังหาฯ ทำงาน คือข้อตกลงชัดเจนว่า ผู้ขายมอบหมายให้นายหน้าอสังหาฯ เป็นผู้ดำเนินการจัดหาซื้อของผู้สนใจซื้อ มีการระบุราคาเสนอขาย อัตราค่าคอมมิชชั่น และเงื่อนไขการชำระราคาเมื่อใด และกรอบเวลาที่จะให้นายหน้าอสังหาฯ บริหารจัดการงานขายภายในระยะเวลาสั้นเท่าไร สิ่งเหล่านี้เป็นข้อตกลงรวมที่ทำกันไว้ ไม่จดจำกันด้วยวาจา หรืออาศัยแค่เชื่อใจกัน อะไรประมาณนั้น

ความเชื่อใจก็เรื่องหนึ่ง แต่ความมั่นใจในการทำงานว่า นายหน้าอสังหาฯ จะทำงานภายใต้ข้อตกลงในสัญญาก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง

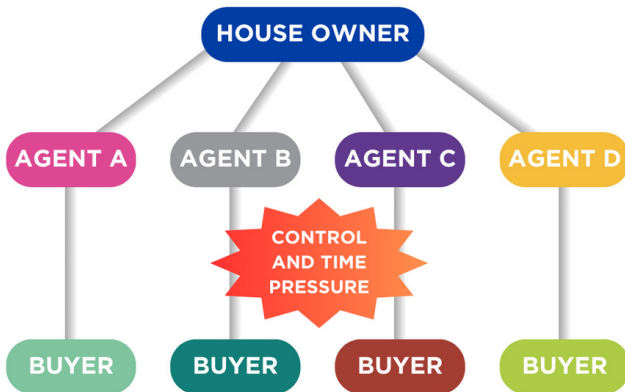


สิ่งหนึ่งที่เป็นเรื่องสำคัญมากในงาน “นายหน้าขายอสังหาฯ” คือ “**การรับฝากขายอสังหาฯ ในราคาตลาดที่เหมาะสม**”

ประเภทของสัญญาแต่งตั้งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

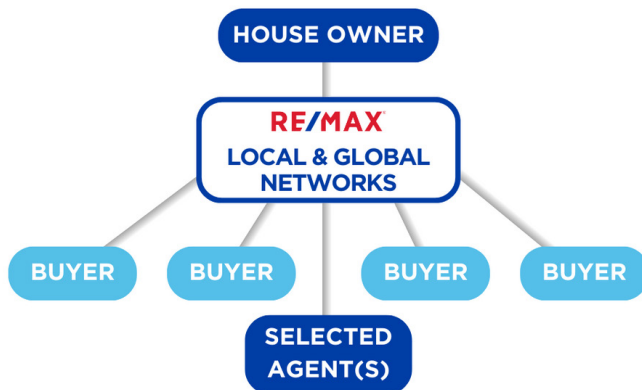
สัญญาแต่งตั้งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ มีทั้งที่เป็นสัญญาแต่งตั้งที่ผู้ขายให้กับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์หลายรายได้ดำเนินการขาย และรวมถึงเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ด้วย ใครขายได้ก็รับค่าคอมมิชชันจากผู้ขายไป ใครขายไม่ได้ก็อด สัญญาลักษณะนี้ผู้ขายและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ จะรู้จัก หรือเรียกติดปากกันว่า “สัญญาเปิด (Open Listing Agreement)”

OPEN LISTING MODEL



ส่วนสัญญาแต่งตั้งนายหน้าฯ อีกแบบ ที่ผู้ขายจะมอบหมายให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์เป็นผู้บริหารจัดการงานขายและการตลาด โดยกำหนดระยะเวลาไว้ในกรอบ 6-12 เดือนตามแต่จะตกลงกัน กรณีนี้ถ้ามีการขายเกิดขึ้นในระหว่างสัญญามีอายุอยู่ ผู้ขายตกลงที่จะให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นผู้ดำเนินการ และได้รับค่าคอมมิชชั่นจากการขายไป สัญญาลักษณะนี้เรียกกันติดปากว่า “สัญญาปิด (Exclusive Listing Agreement)”

EXCLUSIVE LISTING MODEL



ข้อดีและข้อจำกัดของสัญญาขายหน้าอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท

ผู้ขายจะชอบทำสัญญาแบบเปิดให้กับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เพราะมองว่าไม่จำกัดสิทธิ์ของเขาในการขาย เรียกว่าขายเองก็ได้ ประหยัดค่าคอมมิชชั่น และให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หลาย ๆ ราย ช่วยขาย ใครขายได้ก็เอาค่าคอมมิชชั่นไป ซึ่งหากมองเผิน ๆ ก็ดี

สำหรับผมที่ทำงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 สัญญาแต่งตั้งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2 แบบนี้ มีข้อดีและข้อจำกัดที่ “กำหนด” ให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ มี “ความคิดและวิธีการทำงาน” แตกต่างกัน ซึ่งหากทั้งผู้ขายและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ได้รู้ข้อดีและข้อจำกัดนี้แล้ว จะทำให้รู้บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ ความคาดหวัง รวมถึงผลลัพธ์ของแต่ละฝ่ายได้ดียิ่งขึ้น

เริ่มที่สัญญาแต่งตั้งแบบเปิดกันก่อน ทุกวันนี้ผู้ขายมักจะถามนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เป็นประโยคแรกว่า สัญญาของคุณเป็นแบบเปิดหรือแบบปิด ? พอนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ได้ยินคำถามนี้แล้ว รู้เลยครับว่าผู้ขายมีเป้าหมายเลือกสัญญาแบบใด นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ที่ทำงานแบบสัญญาปิด ก็อาจไปไม่เป็นเหมือนกัน

Open Listing	Exclusive Listing
1. ทำงานกับผู้ซื้อ รักษาผลประโยชน์ผู้ซื้อ	1. ทำงานกับผู้ขาย รักษาผลประโยชน์ผู้ขาย
2. ต้องปิดดีลให้เร็วที่สุด ไม่ต้องคำนึงเรื่องราคา	2. สามารถหาดีลที่ดีที่สุด และราคาที่ดีที่สุดได้
3. ไม่เปิดเผยข้อมูล	3. เปิดเผยข้อมูล
4. กลุ่มเกขายกรัฟฟิใด ๆ เพียง 25-50%	4. กลุ่มเกขายกรัฟฟิ ที่รับมา 100%
5. ขายคนเดียว	5. Co Broke ได้
6. สมองจะสั่งให้สู้ และสั่ง ให้ถอยไปพร้อม ๆ กัน	6. สมองสั่งลุยเท่านั้น
7. ถูกผู้ขายกดดันตลอด เวลา ไม่มีความชัดเจน แน่นอน พร้อมเลิก หรือ หยุดได้ตลอดเวลา	7. ทำงานกับผู้ขายเสมือน เป็น เจ้านายกับเลขยา ปรึกษาหารือ ไว้เนื้อเชื่อใจกัน ในการทำงาน เห็นอกเห็นใจ ซึ่งกันและกัน

ประเภทของ Listing กำหนดวิธีทำงานของนายหน้า

• สัญญาขายหน้าอสังหาริมทรัพย์ แบบเปิด (Open Listing Agreement)

เป็นสัญญาที่กำหนดให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทำงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ ครอบคลุมประหม่มผู้ซื้อเหมือนไขในหิน ไม่อย่างนั้นเขาอาจจะไปติดต่อกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อื่นที่กำลังเสนอขายอสังหาริมทรัพย์เดียวกันอยู่เช่นกัน และถ้าเมื่อไหร่เกิดเหตุการณ์แบบนี้ขึ้น เรื่องเหนือจินตนาการและดราม่าอีกมากมายจะตามมาได้

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ จะเน้นปิดดีลให้เร็วที่สุด ไม่สนใจว่าราคาจะดีหรือไม่ เพราะว่าขายได้ดีกว่าไม่ได้ และไม่มีควมจำเป็นต้องดูแลผลประโยชน์ผู้ขาย เป็นเรื่องปกติที่จะไม่เปิดเผยข้อมูล เก็บเอาไว้คนเดียว และขายคนเดียว ไม่สามารถร่วมมือกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์คนอื่นได้

สมองสั่งให้สู้ และสั่งให้ถอยไปพร้อม ๆ กัน ทุ่เมแค่ 25-50% อันนี้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะคิดต่างจากผู้ขายตรงที่ผู้ขายคิดว่า การที่มีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์หลายคน แต่ละคนจะรีบทำงาน รีบพาผู้ซื้อมา พุดง่าย ๆ ว่า คิดว่าจะกดดันนายหน้าได้ อาจจะจริงใน 2 กรณี คือ

1. อสังหาริมทรัพย์นั้นมีลักษณะทางกายภาพที่ (นายหน้าเข้าใจตัวเอง) สดวกมาก ขายได้แน่นอน ซึ่งต้องบอกว่า “มีไม่มาก เพราะถ้าสดวกจริงราคาเหมาะสมจริง คงขายออกไปก่อนจะถึงมือนายหน้าแล้ว”
2. นายหน้าไม่มีงานทำ หรือไม่มีประสบการณ์ ยังไม่เคยบาดเจ็บ (ทางใจ)

สมองมนุษย์จะทำงานในลักษณะของการประเมินสถานการณ์ตลอดเวลา ถ้าประเมินว่าสถานการณ์เป็นต่อ ควบคุมได้ ก็จะสั่งให้สู้ให้ลุย แต่ถ้าเมื่อใดที่สมองประเมินว่า สถานการณ์เป็นรอง หรือมีความเสี่ยง สมองก็จะสั่งให้ถอย

สุดท้ายที่ต้องยอมรับคือ ผู้ชายกับนายหน้าอสังหาฯ จะทำงานในสภาพกดดันกันบ่อย ๆ พอนายหน้าไปเสนอความคิดเห็นว่า ตลาดหรือราคาควรเป็นอย่างไร ผู้ชายที่ไม่ฟัง หรือเลือกฟังนายหน้าคนอื่นที่พูดจาไม่รับผิดชอบ ก็ไปรอคอยหรือคาดหวังในสิ่งที่เป็นไปได้ยาก หรือเป็นไปไม่ได้ และก็มีอีกเรื่องจริงบ้างไม่จริงบ้างมากดันนายหน้าอีกคน “เนี่ย เมื่อวานนายหน้าเอ พาผู้สนใจเข้ามา เขาบอกว่าชอบมากเลย จะพาแฟนมาดู ขอเวลาหน่อย อย่าเพิ่งขายใครนะ ราคาก็ไม่เกี่ยง” ถ้าเราเป็นนายหน้าที่เพิ่งพาลูกค้ามาดู ก็คงคิดว่า “แล้วจะทำอย่างไรดีวะ”

อีกเรื่องคือ นายหน้าจะบอกไม่ได้ว่า ต้องใช้เวลาหรือความพยายามมากแค่ไหนจึงจะขายอสังหาฯ นั้นได้ ดังนั้น ผู้ชายที่ให้สัญญาเปิด จะเห็นนายหน้าขยันพามาใครก็ไม่รู้มาดูบ้านบ่อย ๆ ในช่วง 30 วันแรก หลังจากนั้นถ้ายังปิดการขายไม่ได้ หรือนายหน้าเริ่มรับรู้ว่ายขายไม่ง่ายอย่างที่คิด หรือผู้ชายแะงเกินจะเจรจาด้วย นายหน้าก็จะเลิกทำไปหาเป้าหมายใหม่ดีกว่า แต่เรื่องจริงที่ผู้ชายหรือนายหน้า ไม่ได้คิดก็คือ “อสังหาฯ ส่วนใหญ่ขายได้ ด้วยความมานะ พุ่มพ่ไม่เลิกของนายหน้า ที่รู้ว่า อสังหาฯ นี้ต้องโดนใจใครสักคน ซึ่งนายหน้าอสังหาฯ ต้องค้นหาคนนั้นให้พบ”

กรณีศึกษา

ผมไปดูที่ดิน 120 ตร.ว. ย่านอุดมสุข ราคา 12 ล้านบาท น่าสนใจ แต่ผู้ขายบอกว่าไม่เซ็นสัญญาแต่งตั้งใด ๆ ทั้งสิ้น ให้ผมเอาไปขายเลย แต่ผมก็ไม่ได้รับมาทำ จากนั้นผมไปดูที่ดินอีกแปลงขนาด 350 ตร.ว. อยู่ย่านเดียวกันแต่คนละซอย ผู้ขายตกลงเซ็นสัญญานายหน้ารายเดียวให้ผมจัดการทำการตลาด ตัดป้ายคลุมพื้นที่

เวลาผ่านไป คุณเอติดต่อกับผมมาสอบถามที่ดินแปลงนี้ แต่บอกว่าใหญ่ไป แบ่งขายได้ไหม ถ้าไม่ได้ก็ให้แนะนำที่ดินแปลงอื่น ขนาดประมาณ 100 ตร.ว. ให้ที เพราะจะเอาไปสร้างบ้าน ผมบอกแปลงนี้แบ่งไม่ได้และไม่มีแปลงอื่นแล้ว แต่แนะนำให้เขาไปดูที่อีกแปลงขนาด 120 ตร.ว. ซึ่งผมเคยไปดูมา ที่แปลงนั้นมีป้ายติดหน้าที่ดิน “คุณเอติดต่อกับเจ้าของและเจรจาได้เลย เจ้าของตั้งราคาไว้ 12 ล้านบาท น่าสนใจมาก”

อีก 3 วันต่อมา คุณเอโทร.มาบอกว่าไปดูที่ดินแปลงที่ผมแนะนำแล้ว ทำเลดีน่าสนใจ ให้ผมช่วยติดต่อผู้ขายให้ที เพราะไม่ต้องการติดต่อเอง ผมเห็นว่าน่าลองดูมาถึงขนาดนี้แล้ว ก็ติดต่อผู้ขายจนเจรจาได้ข้อสรุป เตรียมสัญญาขอผู้ขายขอเรียกเงินมัดจำ 10% ประมาณ 1.2 ล้านบาท และพร้อมโอนภายใน 30 วัน

ถัดมาอีก 2 วัน คุณเอโทร.มาถามผมว่า รู้ไหมว่าที่ดินแปลงนี้ติด
ศาลสั่งอายัดห้ามโอนขาย พร้อมทั้งเล่าสาเหตุที่ผู้ขายโดนอายัด ซึ่งฟัง
แล้วไม่น่าเชื่อว่า เป็นไปได้ที่ผู้ขายจะปฏิบัติตนและมีวิธีคิดเช่นนี้

ผมนัดผู้ขายพูดคุย เขาบอกว่าไม่เห็นเป็นอะไรเลย ผมได้เงิน
มัดจำมาก็เอาไปจ่ายศาล เมื่อศาลสั่งถอนอายัดก็ไปโอนได้แล้ว ผมบอก
ว่าไม่ใช่แค่นั้น แต่ประเด็นคือ “เรื่องแบบนี้ต้องแจ้งให้ผู้ซื้อรู้สถานการณ์
ด้วย ไม่ใช่คิดเอาเองว่าไม่ต้องรู้ก็ได้ เพราะผู้ซื้อเป็นคนเอาเงินมาวาง
มัดจำกับเรา หากมีปัญหาเรื่องเงินแล้ว ถ้าเรื่องยาวจะยุ่งยากแค่ไหน
ไม่มีใครต้องการเจอเรื่องยุ่ง ๆ วนวาย”

สุดท้ายเขาถามผมว่า เขาเป็นคนจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้ผมนะ ต้อง
ช่วยเขาสิ ผมเลือดขึ้นหน้า เดินออกมาไม่สนใจเขาอีกเลย

คุณเอบอกผมว่า ชอบที่ดินแปลงนี้มาก แต่ไม่ชอบนิสัยผู้ขาย และไม่ต้องการซื้อที่ดินแปลงนี้ไม่ว่าอย่างไรก็ตาม ให้ผมนำเสนอที่ดินแปลงอื่นที่เจ้าของไม่มีปัญหา แม้ว่าจะไม่สวยเท่าที่แปลงนี้ก็ตาม

ผมหาที่ดินให้คุณเอได้ในอีก 3 วัน เป็นที่ดินอีกแปลงที่น้องในออฟฟิศรับฝากขายเข้ามา สิ่งที่ผมได้จากเหตุการณ์นี้คือ “ผมโชคดีที่คุณเอเมตตาให้โอกาส แม้ว่าผมจะพลาด (ตามสถานการณ์พาไป) อย่างมากก็ตาม” แต่สิ่งที่ผมได้มากกว่าคือ บทเรียนจากความผิดพลาดว่า “ต่อไปผมจะไม่นำเสนอขายอสังหาฯ ใดให้ลูกค้า ก่อนที่ผมจะตรวจสอบสถานภาพของอสังหาฯ และตัวเจ้าของกรรมสิทธิ์ และทำสัญญาฝากขายให้ดีที่สุดก่อน”

นายหน้าสัญญาเปิดหลายคนทำงานแบบนี้หรือเปล่า ถ้าใช่ ต้องลองถามตัวเองก่อนว่าเรากำลังหาเงินหรือเรากำลังสร้างชื่อเสียง เพื่อให้หาเงินได้ง่ายขึ้นในวันนี้และวันหน้า

อาชีพนายหน้าอสังหาฯ ต้องมองยาว มองไกล ต้องเตรียมใจว่า นี่คือการวิ่งมาราธอน ไม่ใช่สปรินต์

• สัญญานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ แบบปิด (Exclusive Listing Agreement)

ส่วนอีกด้านคือ สัญญาแต่งตั้งตัวแทนแบบปิด หรือสัญญานายหน้ารายเดียว จะตรงข้ามกับสัญญาเปิดทั้งหมด (เทียบในตาราง) แต่เรื่องที่ตรงมา ก็คือ ผู้ขายจะซื้อขายตกับนายหน้ารายเดียวจนถึงขนาดพูดว่า “เข้าใจทุกอย่าง แต่ถ้าเป็นสัญญาแบบปิดฉันไม่เอา เพราะนายหน้าไม่เห็นทำอะไรเลย หายหัวไปตั้งแต่วันแรก เสียเวลามาก”

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่จะทำงานแบบสัญญาปิด ต้องปรับความคิดในการรับฝากขายและทำงานร่วมกับผู้ขายก่อน ถ้าทำตามนี้ได้ ค่อยทำงานแบบสัญญาปิด แต่ถ้ายังคิดว่าทำไม่ได้ กรุณาอย่าทำ เพราะมันจะทำให้ลายชื่อเสียการทำงานของคุณ และสำหรับผู้ขายก็เช่นกัน สิ่งที่ผมบอกผู้ขายเสมอ ๆ คือ สัญญาแบบปิด คือสัญญาที่ทำให้ทุกคน Win-Win-Win ทั้งผู้ขายจะได้นายหน้าที่ตั้งใจทุ่มเททำงานให้ ผู้ซื้อจะได้ติดต่อกับนายหน้าที่พร้อมจะเปิดเผยข้อมูล ไม่บวกราคาเพิ่ม และนายหน้าจะได้ทำงานอย่างมีหลักประกันว่า เมื่อทุ่มเทเต็มที่ โอกาสที่เขาจะเสียเปล่าจากเรื่องความไม่แน่นอน ความไม่ชัดเจนของผู้ขายและผู้ซื้อจะลดลง

นายหน้าที่จะทำงานกับลูกค้าแบบสัญญาปิด ต้องมีกรอบความคิดก่อนว่า



ถ้าคุณกำลังเผชิญ “เรื่องยาก” จากผู้ฝากขายของคุณ ขอให้อดทนและค่อย ๆ โอบน้อมเขาให้เห็นตามที่คุณต้องการ “ด้วยความเคารพในตัวเอง”

1. รายการประกาศขายในตลาดมีมากมาย เราจะคัดเลือกเฉพาะ Good Listing ที่ได้ประเมินแล้วว่า เป็น Right Property + Right Seller + Right Price คือ อสังหาริมทรัพย์ที่สามารถทำการเสนอขายได้ในตลาดนั้น ๆ + ผู้ขายที่มีแรงจูงใจ มีเหตุผลในการขายที่เหมาะสม + ราคาที่แข่งขันได้ และนำไปใช้ได้เหมาะสมกับศักยภาพ

2. เมื่อคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ได้แล้ว ก็ต้องแสดงตัวตน แผนการตลาด แผนการบริการ ทำให้ผู้ขายยอมรับว่า ฝากขายกับคุณจะได้อะไรที่เขาไม่ได้จากนายหน้าคนอื่น ถ้าพยายามนำเสนอแล้วโน้มน้าวแล้ว เขาก็ยังไม่ยอมรับ ก็ไม่ต้องคิดมากครับ คุณทำดีที่สุดแล้ว Who says NO, We say NEXT ยังมีผู้ขายที่รอพบ และต้องการความจริงใจ ความทุ่มเทจากคุณอยู่อีกมากมาย ความคิดอย่างนี้ไม่ได้เป็นการหลงตัวเอง แต่เพื่อ “เดินหน้าไปต่อ และรักษาความเชื่อของคุณไว้”

3. เมื่อได้สัญญาปิดมาแล้ว คุณต้องรู้ว่า ไม่ใช่แค่ผู้ขายมีพันธสัญญากับคุณ แต่คุณก็มีพันธสัญญากับเขาด้วย ต้องทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตัวผู้ขายว่า “เขารอเราคนเดียว” ที่จะนำ “เป้าหมาย” มาให้เขาได้ “ยินดีและดีใจที่ขายได้” ภาระหน้าที่ของคุณมีความหมายมากมายนัก

4. Success is a journey, not a destination เป้าหมายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คือ ขายบ้านให้ผู้ขายได้สำเร็จ ในเวลาที่รวดเร็ว แต่ก็ต้องอย่าลืมว่า ระหว่างทางก่อนที่จะไปถึงเป้าหมาย (หรือหลายครั้งก็ไม่ถึง) นายหน้าต้องดูแลให้บริการ และสื่อสารกับผู้ขายสม่ำเสมอ ทำให้เขา “ได้อยู่ลงในสถานการณ์การขาย” ด้วยเพื่อให้เขาได้ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ พันฝ่าพายุกันไปสู่เป้าหมายนั้น



เมื่อคุณได้รับการแต่งตั้งให้เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คุณมี **“ข้อผูกมัด”** ในการดูแลผู้ขาย ให้ได้รับประโยชน์ที่ดีที่สุด และคุณต้อง **“พร้อมตลอดเวลา”** ที่จะทำงานขายแทนเขา

กรณีศึกษา

ผมรับฝากขายที่ดินมหาकाพย์แปลงหนึ่ง ผู้ขายประกาศขายและมีนายหน้ามาแล้ว 7 ปี ผมเข้าไปทำงานวิเคราะห์หาทางออกของปัญหาร่วมกันกับผู้ขาย จนได้ข้อสรุป ผมขอเป็นนายหน้าฯ รายเดียว 10 เดือน พอทำได้ 2 เดือน เรื่องราวมันยากกว่าที่คิดไว้ ติดต่อผู้สนใจซื้อที่เป็นนักพัฒนามากกว่า 30 ราย บอกว่าตรงนั้นยังไม่ใช่ทำเลเป้าหมาย และราคาก็สูงมากด้วย

ความมั่นใจในตัวอสังหาฯ ของผมเริ่มลดลง เกิดความลังเลเป็นระยะ ๆ ผมปรึกษาทีมงาน “คืนสัญญาเขาดีกว่าไหม” ทีมงานบอกว่าไม่ได้ ในเมื่อผู้ขายไว้ใจให้ทำแล้วก็ต้องทำจนจบ ถ้าคืนตอนนี้ก็เลิกทำอาชีพนี้เลยดีกว่า ผมบอกโอเค ขอบใจที่เตือนสติ แล้วเดินหน้าต่อ กำหนดเป้าหมายว่า จะใช้เวลา 3 ชั่วโมงตอนเช้าของทุกวัน ในการค้นหาเพื่อพูดคุยกับเป้าหมายผู้ซื้อรายใหม่วันละ 5 ราย เดือนหนึ่งก็ประมาณร้อยราย ถ้ายังไม่ได้ก็ต้องกลับมาคิดใหม่ และน่าจะเป็นข้อมูลที่มากพอที่จะใช้พูดคุยกับผู้ขายได้

หลังจากที่ทำตามแผนได้อีก 1 สัปดาห์ เรื่องเหลือเชื่อก็เกิดขึ้น มีนักพัฒนารายหนึ่งติดต่อมาให้เข้าไปพบเพื่อเจรจาเพิ่มเติม และเชื่อไหมครับ นี่คือนายกรายเดียว และเป็นรายที่จบการขายได้แบบที่เรียกว่า Win-Win-Win กันทุกฝ่าย

ทั้งหมดนี้เพราะ**พันธสัญญา (Commitment)** และ**ความรับผิดชอบต่อนายหน้า (Integrity)** ลองคิดในด้านตรงข้ามว่า ถ้าไม่มีสัญญานายหน้ารายเดียวเป็นพันธสัญญา ผมจะไม่ “บ้าพอ” ที่จะ “สู้” ได้ขนาดนี้



สมองจะประเมินว่า ให้อู หรือถอย ตลอดเวลา แต่งานนี้สมองสั่งให้อู เพราะเหตุที่จะทำให้ผมทำงานไม่สำเร็จ คือ **“ผมทำไม่สำเร็จ”** ไม่ใช่เพราะ “ผู้ขายยกเลิกข้อตกลงในขณะที่ผมกำลังเข้าใกล้เป้าหมาย”

บทส่งท้าย

90 วัน
สู่เส้นทาง
นายหน้าอสังหาริมทรัพย์
มืออาชีพ

สัปดาห์ที่ 1 : ตั้งเป้าหมาย - วางแผน - เป็นผู้ตามที่ดี

1. ตั้งเป้าหมายให้ชัดเจน ว่า
 - ทำไมคุณต้องการเป็นนายหน้า
 - คุณต้องการปิดการขายกี่หลัง และมีรายได้เท่าไร ในปีที่ 1, ปีที่ 2 และปีที่ 3
 - ภาพที่คุณเห็นเมื่อคุณทำได้ตามเป้าหมาย
 - ภาพที่คุณเห็นเมื่อคุณทำไม่ได้ตามเป้าหมาย
2. สร้างแผนธุรกิจ แผนการทำงานรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน เพื่อไปสู่เป้าหมาย
3. ค้นหาที่เลี้ยงหรือที่ปรึกษา ที่คุณอยากเดินตามในอาชีพนายหน้า
 - สื่อสาร รายงานการทำงานทุกวัน
 - ติดตามที่เลี้ยงไปทำงานภาคสนาม และบันทึกสิ่งที่ได้เรียนรู้
4. ถ่ายรูปเพื่อทำเอกสารแนะนำตัวว่า คุณเป็นนายหน้าพื้นที่ใด และลูกค้าที่จะสนใจใช้บริการจะได้รับสิ่งใดจากคุณ
5. กำหนดพื้นที่ทำงาน (Farming) และประเภทอสังหาฯ ให้ชัดเจน ให้สอดคล้องกับทักษะและรายได้มุ่งหวัง
6. รวบรวมรายชื่อคนรู้จัก โทร.ติดต่อวันละ 5 ราย บอกเขาว่า “คุณคือนายหน้าฝึกหัดขายอสังหาฯ ในพื้นที่..... หากเขาต้องการขายอสังหาฯ หรือรู้จักใครที่กำลังต้องการขายอสังหาฯ กรุณาแนะนำคุณด้วย”
7. รักษาทัศนคติ “Learn Before Earn” เรียนรู้ทุกเรื่อง โดยไม่เกี่ยงจนหรือมีข้อแม้ใด ๆ ทั้งสิ้น
8. สร้าง Database เก็บข้อมูลอสังหาฯ แยกเป็นกลุ่ม ๆ คือ ประกาศขายแล้ว ยังเสนอขาย และเสนอขายนานแล้ว (SOLD, ACTIVE, EXPIRED)
9. ฝึกทำ Listing Presentation หรือการนำเสนอบริการรับฝากขายอสังหาฯ

สัปดาห์ที่ 2 : เริ่มลงพื้นที่ และเตรียมฝึกซ้อม บทสนทนา ให้แน่ใจว่าคุณเข้าใจธุรกิจได้ดีพอ

1. ลงพื้นที่ศึกษาพื้นที่ฟาร์มมิ่งอย่างจริงจัง 1 หมู่บ้าน
2. จัดตารางการทำงาน (Time Table) 9.00-17.00 น. ให้ชัดเจนว่าทำอะไรในแต่ละชั่วโมงการทำงาน
3. จัดเตรียมอุปกรณ์ทำงาน ที่มีแฟ้มแนะนำตัว เครื่องมือการตลาด สคริปต์บทสนทนา สัญญาแต่งตั้งนายหน้า
4. ศึกษาแผนการตลาด (MAP- Marketing Action Plan) และฝึกวิธีการนำเสนอ
5. ฝึกหัดวิธีนำเสนอ Listing Presentation กับพี่เลี้ยง

สัปดาห์ที่ 3-4 : Ins. FSBO ให้มากที่สุด เข้าพบและ ลงพื้นที่ให้มาก

1. ใช้เวลาวันละ 3 ชั่วโมงทุกวัน 9.00-12.00 น. ติดต่อ FSBO ในพื้นที่วันละ 20 ราย โดยใช้สคริปต์สนทนา
2. ลงพื้นที่ศึกษาพื้นที่ฟาร์มมิ่งอย่างจริงจัง เป็นหมู่บ้านที่ 2 และ 3 (ทุกหมู่บ้าน ต้องรู้จริง รู้ชัดทุกถนน, ซอย)
3. เรียนรู้และฝึกฝนวิธีการเข้าพบผู้ฝากขาย
4. เรียนรู้วิธีการเก็บข้อมูล
5. เรียนรู้วิธีการเปรียบเทียบราคาอสังหาฯ CMA, วิเคราะห์ข้อเด่นและข้อด้อยของแต่ละอสังหาฯ
6. ลงพื้นที่พบ FSBO

สัปดาห์ที่ 5-6 : ศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติม สร้างความ มั่นใจในตนเองให้มากขึ้น

1. ใช้เวลาวันละ 3 ชั่วโมงทุกวัน 9.00-12.00 น. ติดต่อ FSBO ในพื้นที่
วันละ 20 ราย โดยใช้สคริปต์สนทนา
2. ใช้เวลาวันละ 1 ชั่วโมง เพื่อศึกษาแผนการตลาดอย่างต่อเนื่อง
ทั้ง การติดป้าย การทำใบปลิว เว็บไซต์ และ Online Marketing
3. สัญญาแต่งตั้งนายหน้า - ศึกษาสาระสัญญาให้เข้าใจอย่างลึกซึ้งทุก
มุมมอง ทำแบบทดสอบความเข้าใจ ผี๊กซ์ข้อมนำเสนอวันละ 1 ชั่วโมง
4. เริ่มโปรโมตตนเองว่า เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่....
5. ทำการตลาดกับคนใน Farming
6. วิเคราะห์ Market Share
7. ทำ SWOT พื้นที่ทำงาน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค
8. อัปเดต Agent Profile ให้มีข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ทำงาน ราคาเฉลี่ย
จำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่เราที่ประกาศขาย
9. ปรึกษาพี่เลี้ยงเรื่องความคืบหน้า และการพัฒนาของตัวเอง
อุปสรรค และแนวทางแก้ไข (ต้องเปิดใจรับฟังการวิเคราะห์)
10. ผี๊กซ์จัดทำ Listing Presentation วันละ 1 ชั่วโมง

สัปดาห์ที่ 7-8 : จัดลำดับความสำคัญของงาน การมีส่วนแบ่งในการรับฝากขายให้มากที่สุด คือ หัวใจของการสร้างรายได้

1. จัดลำดับความสำคัญของงานอีกครั้ง
2. จัดตารางการทำงานที่เหมาะสม
3. เรียนรู้กติกาการ Co Broke
4. ทำงานกับทีมเป็นกลุ่ม อย่าขาดการติดต่อ หรือทำงานเพียงลำพัง
ที่อึดอัดต่อตนเอง และรับผิดชอบความสำเร็จของตนเอง
5. โฟกัสที่กลุ่มผู้มุ่งหวังฝากขาย สร้างพอร์ตรับฝากขายที่แข็งแกร่ง
6. เรียนรู้เรื่องการทำการตลาดเพื่อขายอสังหาฯ
7. ติดตาม ติดตาม และติดตาม คือหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ
8. พัฒนาตนเองให้เป็นศูนย์ข้อมูลด้านอสังหาริมทรัพย์ กำหนด
เป้าหมายในการเรียนรู้เรื่องราวเกี่ยวกับอสังหาฯ วันละ 3 เรื่อง
9. ฝึกอ่านโฆษณาประกาศขายอสังหาฯ บนเว็บไซต์ทุกวัน วิเคราะห์
แนวทางที่ดีที่น่าสนใจ เป็นความรู้เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้ตนเอง
ในการพูดคุยกับลูกค้า
10. เรียนรู้เรื่องเทคโนโลยี การอัปเดตข้อมูลบนเว็บไซต์ การใช้ป้าย
ประกาศขาย
11. เรียนรู้เรื่องการพาชมอสังหาฯ
12. เรียนรู้เรื่องการทำงานกับผู้ซื้อ
13. เรียนรู้เรื่องการขอสินเชื่อบ้าน

สัปดาห์ที่ 9-12 : ประเมินผลงานเพื่อปรับปรุง

1. ประเมินผลลัพธ์ในสิ่งที่คุณไม่ได้ทำ หรือทำแล้วไม่ได้ผลลัพธ์ที่ดี แล้วหาแนวทางแก้ไข
2. ปรับตารางการทำงานให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีขึ้น
3. ย้อนกลับไปตรวจสอบสิ่งที่ต้องทำตั้งแต่สัปดาห์แรก หาข้อปรับปรุง
4. เรียนรู้เรื่องการทำหนังสือเสนอซื้อ
5. เรียนรู้เรื่องการทำสัญญาจะซื้อจะขาย
6. เรียนรู้เรื่องการค้าขาย Seller's Net Sheet
7. เรียนรู้เรื่องหลักการประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์แบบวิธีตลาด
8. เรียนรู้เรื่องการจัดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์
9. ทำ Role Play กระบวนการตั้งแต่ต้นจนจบต่อหน้าพี่เลี้ยง

ฉันให้คำมั่นว่า...
“ฉันต้องประสบความสำเร็จ”



ถ้าคุณกำลังมองหา FSBO หรือ ผู้ที่ต้องการขายอสังหาริมทรัพย์ “**ควรให้ความเคารพและตรงไปตรงมา**” บอกเขาว่า “**คุณเป็นนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ต้องการพบเพื่อพูดคุยเรื่องการทำการตลาดขายอสังหาริมทรัพย์ของเขา**”

I AM THE
BEST

อ่านง่าย
ใช้ได้จริง
โดยผู้รู้ตัวจริง