

คำแนะนำสำหรับผู้ต้องการขายบ้าน

ปัจจุบันการประกาศขายบ้านเป็นเรื่องปกติที่พบเห็นทั่วไป สาเหตุของการเปลี่ยนทำเลที่อยู่อาศัยมีมากมายทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความจำเป็นของแต่ละครอบครัว แต่เนื่องจากบ้านเป็นสินค้าเฉพาะ เมื่อจะมีการซื้อขายกันนั้นไม่สามารถ จะใช้การแลกเปลี่ยนกันด้วยเงินตามวิธีปกติที่ทำกันเช่นสินค้าทั่วไป ท่านต้องดำเนินการเปลี่ยนแปลงเจ้าของกรรมสิทธิ์ต่อหน้าเจ้าหน้าที่ที่ดินเท่านั้น

1. ก่อนจะขายบ้านสักหลังลองมาสำรวจกันว่ามีเรื่องใดที่ควรจะต้องรู้ไว้บ้าง

ก. ราคาที่เหมาะสม ควรจะซื้อขายกันที่ราคาเท่าไร

เรื่องนี้เป็นประเด็นสำคัญ เพราะผู้ขายต้องการขายให้ได้ราคาที่ดีที่สุด สิ่งที่ต้องนำมาประมวลเพื่อใช้ในการตั้งราคา คือ ตำรวจราคาคู่แข่ง เปรียบเทียบสภาพบ้านของเรากับของกลุ่มคู่แข่ง ประเมินดูว่าทำเลที่ประกาศขายอยู่มีกำลังซื้อหรือไม่ หรือจะมีการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นหรือแย่ลงในทำเลที่ประกาศขายนี้ ถ้าจำเป็นอาจต้องเสียเงินจ้างบริษัทประเมินมาทำการประเมินให้

ข. ค่าใช้จ่ายในการขายมีอะไรบ้าง

สำหรับการขายบ้านนั้นมีค่าใช้จ่ายดังนี้

ค่าธรรมเนียมการโอน 2% ของราคาประเมินราชการ

ค่าอากร 0.5% ของราคาซื้อขาย

ค่าภาษีเงินได้ ขึ้นอยู่กับจำนวนปีที่ถือครอง และราคาประเมินราชการของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ในกรณีที่ขายบ้านก่อน 5 ปี (ได้รับการยกเว้นถ้ามีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านครบ 1 ปี)

เบี้ยปรับของสถาบันการเงิน 1-2 % ในกรณีที่ไถ่ถอนก่อน 3 ปี

ค. ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ใครควรจะต้องเป็นผู้รับภาระ

โดยปกติค่าธรรมเนียมการโอนและค่าอากรจะร่วมกันรับภาระฝ่ายละครึ่งทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ส่วนค่าภาษีทุกชนิดและเบี้ยปรับเป็นหน้าที่ของทางฝ่ายผู้ขาย แต่ก็มีใช้กฎตายตัวเสมอไปสามารถต่อรองกันได้

ง. มีกฎระเบียบอื่นใดที่เข้ามาเกี่ยวข้องในการซื้อขายบ้าง

ปัจจุบันจะมีการลดค่าธรรมเนียมการโอนจาก 2% เหลือเพียง 0.01% (หมด 31ธ.ค. 2550)

สำหรับกรณีที่ผู้ขายมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านครบ 1 ปี

สามารถขอคืนภาษีเงินได้ที่เสียไป ถ้าผู้ขายขายบ้านหลังเก่าและไปซื้อบ้านหลังใหม่ภายใน 1 ปี

โดยที่ผู้ขายต้องมีชื่ออยู่ในทะเบียนหลังเก่าครบ 1 ปี หรือมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านทั้งหลังเก่าและหลังใหม่รวมกันให้ครบ 1 ปีก่อน นอกจากนี้ภายในวันที่ 31ธ.ค. 2550 สามารถขอคืนอากรได้ด้วย

จ. การทำนิติกรรมที่เป็นธรรมกับทั้งผู้ซื้อและผู้ขายควรจะเป็นเช่นไร

ต้องกำหนดให้ผู้ซื้อวางเงินมัดจำ กำหนดวันรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ชัดเจน กำหนดผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายต่างๆ กำหนดวิธีปฏิบัติเมื่อมีการผิดสัญญา ต้องระบุให้ครบถ้วนถึงส่วนควบของบ้านต่างๆ ที่จะมอบให้แก่ผู้ซื้อ

- ฉ. การชำระเงินกันนั้นควรจะชำระกันอย่างไร
ควรทำเป็นแคชเชียร์เช็ค เพื่อความสะดวกและปลอดภัย

2. จะทำการตลาดขายบ้านอย่างไร

- 2.1 ติดป้ายหน้าบ้าน ตามซอย หรือถนน
- 2.2 ลงโฆษณาในสื่อสิ่งพิมพ์ สื่ออินเทอร์เน็ต
- 2.3 บอกผ่านคนรู้จักญาติเพื่อน
- 2.4 ใช้นายหน้าที่มีมาตรฐาน

3. การขอสินเชื่อสำหรับผู้ซื้อจะต้องทำอย่างไร

ทั่วไปแล้วผู้ขายจะไม่ได้เข้าไปเกี่ยวข้องการขอสินเชื่อจะเป็นเรื่องของผู้ซื้อที่จะต้องไปดำเนินการเอง

4. การเตรียมบ้านให้พร้อมก่อนขาย

เรื่องนี้เป็นสิ่งที่สำคัญมากถ้าท่านต้องการขายบ้านให้ได้ราคาดีท่านต้องทำให้บ้านของท่านมีสิ่งที่จะให้ผู้ซื้อตำหนิได้น้อยที่สุด เรื่องง่ายๆที่จะแนะนำคือ

ความสะอาด ควบคุมดูแลอย่างสม่ำเสมอ จัดวางของเก็บของที่เหลือใช้ให้เป็นระเบียบ

ปรับปรุงส่วนที่ชำรุดให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้เช่น ระบบไฟแสงสว่าง ระบบประปา ระบบทำความเย็น
ห้องน้ำ ฝ้าม่าน มุ้งลวด เป็นต้น

สภาพภายนอกของบ้าน เช่น สีของตัวบ้าน สีของรั้ว สภาพของสวน ต้นไม้ ควบคุมดูแลให้อยู่ในสภาพดีน่า
มองที่สำคัญคือเรื่องของความสะอาด ซึ่งเป็นการแสดงให้ผู้ซื้อเห็นว่าบ้านหลังนี้ได้รับการดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างดี

ข้างต้นเป็นเรื่องหลักๆที่ควรทราบสำหรับการเตรียมตัวขายบ้าน หากมีข้อสงสัยประการใดสามารถส่งคำถามมาได้
ที่ bcp@bcp.co.th ยินดีที่จะให้คำแนะนำสำหรับทุกท่าน