



สูตรสำเร็จ 9 วัน สู่ธุรกิจสร้าง บ้านขาย (โดยใช้เงินคนอื่น)

ทางลัดที่คุณควรรู้

เริ่มต้นจาก 0 สู่ยอดขาย 100 ล้านบาท ภายในเวลา 24 เดือน

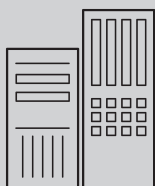
โค้ชพีเคน พิระกิตต์ เกษมรนาพงษ์

ผู้บริหารโครงการบ้านปรมาณู
โครงการคลับ 112 พูลวิลล่า หัวหิน
และโครงการโบทานิก้า หัวหิน



สูตรสำเร็จ 9 วัน

สู่ธุรกิจสร้างบ้านขาย
(โดยใช้เงินคนอื่น)



สูตรสำเร็จ 9 วัน สูตรกิจสร้างบ้านขาย (โดยใช้เงินคนอื่น)

ได้ฟรีเคน พี่ระกิตดี เกษมธนาพงษ์

© ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

พี่ระกิตดี เกษมธนาพงษ์ .

สูตรสำเร็จ 9 วัน สูตรกิจสร้างบ้านขาย (โดยใช้เงินคนอื่น).--กรุงเทพฯ : เข็ก, 2566.
160 หน้า.

1. การจัดการธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658

ISBN 978-616-578-943-1

ที่ปรึกษากฎหมาย	อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ	ดวงพร สุทธิสมบุญ
บรรณาธิการบริหาร	ชรอใจ คันธรศิริ
ผู้เขียน	พี่ระกิตดี เกษมธนาพงษ์
บรรณาธิการ	กานดารินทร์ โชตินิวัฒน์ชัย
กองบรรณาธิการ	มธุรส เหมือนพลอย สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์ อังสนา ปริกษา
พิสูจน์อักษร	สยมพร ภูมิคอนสาร
ออกแบบปก	มหาชาติ ไหมสมสุข
ศิลปกรรม	Cut-Off

จัดพิมพ์โดย



สำนักพิมพ์ เข็ก

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 114 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่

บริษัท เลิฟแอนด์ลิฟเพรส จำกัด

969 ถนนพระยาสุเรนทร์

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท อมรินทร์ บู้ค เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์

ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3

Homepage : <http://www.nalin.com>

ราคา 245 บาท

รอพร้อมก่อน อาจไม่ได้เริ่ม

ธุรกิจสร้างบ้านขาย

ไม่ใช่ธุรกิจสำหรับคนมีเงินเท่านั้น

ขอเพียงมุ่งมั่นตั้งใจ

รู้หลักการที่ถูกทางและถูกต้อง

เริ่มต้นจาก

0

ทุกคนสามารถทำได้ครับ

|

โค้ชพีเคน พิระกิตต์ เกษมรณพงษ์

คำนำสำนักพิมพ์

ธุรกิจรับสร้างบ้านของไทยในปี 2565 มีรายงานว่าเติบโตขึ้น 1.2 หมื่นล้านบาท วิเคราะห์โดย Home Builder Association และคาดการณ์ว่าจะโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เมื่อพิจารณาจากความสนใจของคนในยุคนี้พบว่า เมืองไทยเป็นประเทศที่น่าอยู่ เรียกได้ว่าเป็น พื้นที่สร้างบ้านหลังที่สอง ที่น่าจับตามองมากเลยประเทศหนึ่ง นั่นหมายถึงโอกาสของผู้ที่สนใจลงทุนในตลาดนี้ด้วย

สำหรับคนที่กำลังมองหาโค้ดบุ๊คการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ฉบับใหม่ เปิดโอกาสให้กับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นายหน้า นักลงทุน ทั้งมือใหม่ และมือเก่า สามารถสร้างทรัพย์สินเป็นเสือนอนกิน เรียนรู้การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ภาคต่างๆ ของประเทศไทย โดยเฉพาะในจังหวัดกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง ที่เป็นพื้นที่แหล่งท่องเที่ยว มีมูลค่าที่ดินเพิ่มสูงขึ้นทุกปี การเข้าสู่อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ สิ่งแรกที่คุณต้องทำคือศึกษาและเข้าใจเกี่ยวกับตลาด เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเทรนด์และแนวโน้มของตลาด คุณสามารถศึกษาข้อมูลได้หลายแหล่ง ทั้งสถาบันวิจัย หรือสมาคมอสังหาริมทรัพย์ เว็บไซต์ และสื่อทางโซเชียลมีเดีย ที่สำคัญคือ การเรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์โดยตรง





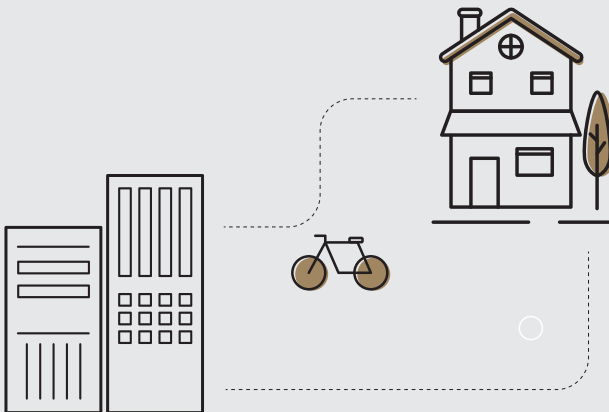
สวัสดีทั้งผู้พลัด นักปราชญ์ยังรู้พลัง นับประสาอะไรกับมือใหม่ที่ไม่เคยทำ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เลย ย่อมมีโอกาสพลัดเป็นธรรมดา แต่จะดีกว่าไหม หาก
คุณมีหนังสือดีๆ สักเล่ม ที่ปรึกษาดีๆ สักคน ที่ผ่านร้อนผ่านหนาว และประสบ
ความสำเร็จในธุรกิจมาแล้ว มาเป็นที่ปรึกษาให้กับคุณ นี่จะเป็นทางลัดที่ได้ผล
มากที่สุดช่องทางหนึ่งเลยล่ะ

หนังสือเล่มนี้ เขียนโดยโค้ชพีเคน พิระกิตดี เกษมธนาพงษ์ เป็นนักพัฒนา
อสังหาริมทรัพย์ที่ประสบความสำเร็จจากการลงมือทำจริง ทุกท่านจะได้ประโยชน์
อย่างมากจากการอ่านหนังสือเล่มนี้ เพราะนี่คือเส้นทางของคนที่ประสบความสำเร็จ
แล้วมาแล้วทุกอย่างผ่านตัวอักษร และคุณยังสามารถปรึกษาโค้ชพีเคนได้
โดยตรงผ่าน QR Code ช่องทางติดต่อที่มีในเล่มด้วย

หวังว่าคุณจะพบเจอความสำเร็จและสร้างอาชีพได้อย่างมั่นคงค่ะ

กานดารินทร์ โชตินิวัฒน์ชัย

บรรณาธิการ



คำนำผู้เขียน

“ถ้าพูดถึงธุรกิจสร้างบ้านขาย หลายๆ คนคิดว่าต้องเป็นธุรกิจของคนที่มีเงินเท่านั้นจึงจะสามารถทำธุรกิจนี้ได้”

วันนี้ผมจึงขออาสาเป็นคนที่จะมาพิสูจน์ให้ทุกคนเข้าใจว่า ธุรกิจสร้างบ้านขาย ไม่ใช่ธุรกิจสำหรับคนมีเงินเท่านั้น แต่คนที่สนใจและตั้งใจจริงๆ สามารถเริ่มต้นจาก 0 ได้ ถ้าคุณมีความรู้ที่ถูกต้อง และมากพอเพื่อเริ่มสร้างธุรกิจนี้ ขอเพียงมีความมุ่งมั่นตั้งใจอย่างจริงจัง และมีหลักการในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

ผมเชื่อว่าทุกคนทำได้ครับ

ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะเป็นบทเรียนที่นำทางให้กับหลายๆ คนที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจสร้างบ้านขาย ข้อมูลทั้งหมดนี้ ผมรวบรวมเพื่อคุณจะได้ลดความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น หรือปิดกั้นจุดบกพร่องที่อาจจะเกิดให้น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งไม่มีใครอยากเจอ เพราะนั่นคือการสูญเสียเงินทองจำนวนมาก

และอีกหนึ่งเหตุผลที่ผมเขียนหนังสือเล่มนี้ก็คือ ผมอยากจะทำหนังสือให้ลูกๆ ของผมได้อ่านในวันข้างหน้า ได้เห็นขั้นตอนการทำธุรกิจสร้างบ้านขายที่เขาได้เติบโตมา เป็นเหมือนมรดกชิ้นหนึ่งของครอบครัว ที่เขาได้เห็นผ่านตาโดยตลอด แต่อาจจะยังไม่เข้าใจขั้นตอนต่างๆ ในอนาคตข้างหน้าธุรกิจนี้อาจจะเป็นธุรกิจที่ลูกอาจจะสนใจหรือไม่สนใจ ผมก็คงไม่ได้ตั้งความหวังใดๆ ทั้งสิ้น ขอให้ลูกได้เป็นคนเลือกทางเดินเอง แต่หนังสือเล่มนี้จะคงอยู่เพื่อเป็นการนำทางเสมอเมื่อลูกต้องการ



และสำหรับท่านผู้อ่านทุกท่าน ผมคิดว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์กับ
หลายๆ ท่านที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจสร้างบ้านขาย เพื่อสร้างชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี
ขึ้นให้กับตนเองและครอบครัว เช่นเดียวกับที่ผมได้สร้างจนประสบความสำเร็จ
มาแล้ว ผมจึงขออาสามาเล่าแบบเพื่อนกัน โดยถ่ายทอดจากประสบการณ์ที่ผ่าน
มาของผมเอง

เมื่อคุณผู้อ่านได้อ่านหนังสือเล่มนี้ และเริ่มไปที่ละบทเรียนอย่างถูกต้อง
ผมมั่นใจว่าการเริ่มต้นธุรกิจสร้างบ้านขายของคุณจะมีขั้นตอน มีความเข้าใจที่
ง่ายมากยิ่งขึ้น ผมขออวยพรให้ทุกท่านโชคดี และประสบผลสำเร็จกับทุกสิ่งที่คุณ
ทำมุ่งหวังด้วยนะครับ



ขอบคุณครับ

โค้ชพีเคน พิระกิตต์ เกษมธนาพงษ์

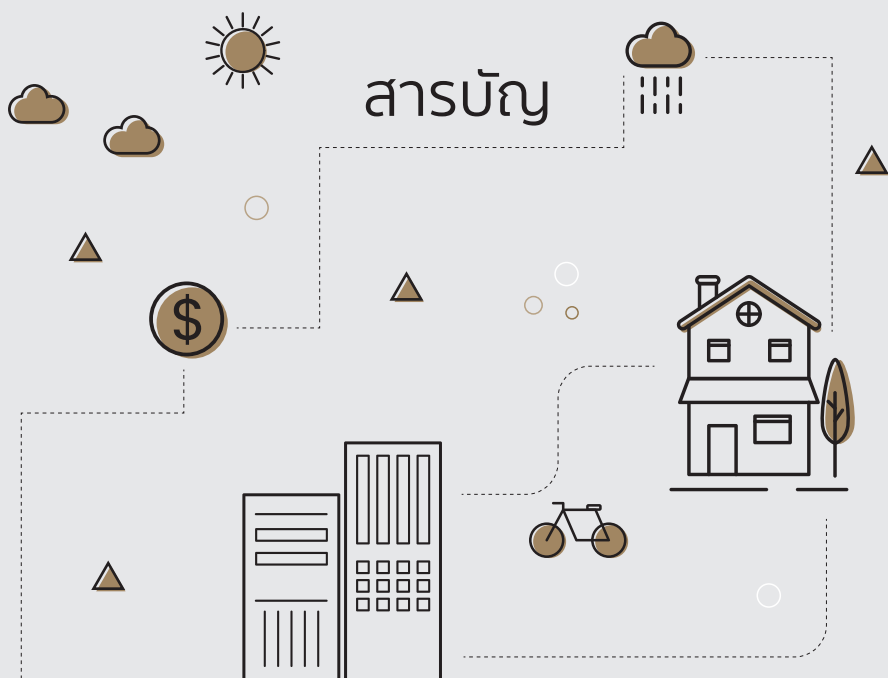
ผู้บริหารโครงการบ้านปราณลดา

โครงการคลับ 112 พูลวิลล่า หัวหิน

และโครงการโบทานิก้า หัวหิน

ช่องทางติดต่อ





Day Start ไม่ได้จบสร้างบ้านขาย แต่จบปริญญาสร้างอนาคต	10
Day 1 แหล่งเงินทุนมาจากไหน	22
DAY 2 การเลือกทำเล	34
DAY 3 การเลือกแบบบ้าน	48
DAY 4 การก่อสร้างบ้าน มีขั้นตอน และทีมงานอย่างไร	56

DAY 5 สิ่งปลูกสร้างอื่นๆ ที่ควรใส่ใจ และให้ความสำคัญ	70
DAY 6 หลักการตั้งราคาขายบ้านที่เหมาะสม	78
DAY 7 การบริหารเงินทุนหมุนเวียนระหว่างการดำเนินงาน	84
DAY 8 การขายและการตลาด เพิ่มยอดขาย ขยายการตลาด	92
DAY 9 บริการหลังการขาย คือสิ่งที่มีความสำคัญมากมาย	114
Special Day Bonus บทเรียนพิเศษ “ธุรกิจพูลวิลล่า”	122



ข้อเสนอแนะและเทคนิคต่างๆ ที่ผมจะมาบอกคุณจากประสบการณ์จริง
“เริ่มจากบ้านตัวอย่าง หนึ่งหลัง เป็นสองหลัง สามหลัง สี่หลัง
โดยค้นพบว่าเราสามารถหาแหล่งเงินทุน (เงินคนอื่น)
เข้ามาอยู่ในระบบบริหารจัดการ
และเข้าสู่ธุรกิจ สร้างบ้านขาย ให้เกิดขึ้นได้จริง”

Day Start

ไม่ได้จบสร้างบ้านขาย

แต่จบปริญญาสร้างอนาคต



พอแทนตัวเองในการเล่าเรื่องผ่านตัวอักษรในหนังสือเล่มนี้ว่า พี่เคน นะครับ

ชื่อจริงคือ พี่ระกิตต์ เกษมธนาพงษ์ ทำธุรกิจอยู่ที่หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทำธุรกิจและอยู่อาศัยที่หัวหินมาร่วม 20 ปีแล้วครับ พื้นเพเดิมเป็นคนกรุงเทพฯ อพยพมาอยู่หัวหินนานแล้ว

เคยได้มีโอกาสไปเรียนและทำงานอยู่ที่เมืองซิดนีย์ ประเทศออสเตรเลีย 10 ปี ใช้ชีวิตอยู่ที่ซิดนีย์ในช่วงวัย 20 -30 ปี พอกลับมาเมืองไทย งานแรกเลยมาเป็นเซลล์ขายอุปกรณ์จำพวกนอต อุปกรณ์เฉพาะทางของที่ผลิตส่งโรงงานจักรยาน ซึ่งเจ้าของโรงงานเป็นเพื่อนรุ่นพี่ที่พบกันที่ประเทศออสเตรเลีย ในช่วงที่ทำงานขายนอต ทำงานหนักเลยครับ เหมือนที่เขาพูดเล่นๆ กันว่า ทำงานแบบหัวเป็นเกลียวตัวเป็นนอต แบบนั้นเลย พอหลังจากนั้น ก็เริ่มผันตัวเองมาเอาดีด้านการขายประเภทนายหน้า เริ่มมาเรียนรู้อาชีพนายหน้าอิสระ เริ่มมีความสนใจธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แล้วก็ไปลงเรียนคอร์ส นายหน้า เพิ่มเติม ตอนเริ่มต้นก็เริ่มจากการฝึกขายที่ดินเปล่า จากคนรู้จักรอบๆ ตัวที่เอาที่ดินเปล่ามาฝากขายเสียส่วนใหญ่ในตอนเริ่มต้น

จากการขายที่ดินเปล่า ทำให้รู้เลยว่า เรามีจุดบกพร่องตรงไหน ความรู้ของเราอย่างน้อยเกินไปก็ต้องเพิ่มพูนความรู้ จึงตัดสินใจไปสมัครงานกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์มหาชนแห่งหนึ่ง ทำงานเป็นพนักงานขายของบริษัทมหาชนแห่งนี้ งานหลักก็คือการขายคอนโดมิเนียม 1 และมือ 2 ขายบ้าน และขายที่ดินเปล่า ทำให้ยังคงคลุกคลีอยู่กับการทำอาชีพนายหน้า เพียงแค่เปลี่ยนจากที่ดินเปล่ามาเริ่มขายคอนโดมิเนียม ขายบ้านเพิ่มมากขึ้น



เริ่มต้นอาชีพตัวแทนขาย หรือนายหน้า

ได้รับเงินเดือน บวกกับค่าคอมมิชชั่นครับ ประจำอยู่ที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริษัทของเราดูแล 3 อำเภอ ใน 2 จังหวัด คือ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี อำเภอหัวหิน และอำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ เป็นความโชคดีที่ได้ใช้ชีวิตอยู่ที่ออสเตรเลียมานาน 10 ปี ก็เลยสามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้ดี ก็เลยได้รับโอกาสดูแลลูกค้าชาวต่างชาติเยอะหน่อย และชาวต่างชาติก็ชอบซื้อคอนโดมิเนียมเนื่องจากเขาจะได้สิทธิ์เป็นเจ้าของโนนดได้ด้วย

หลังจากทำงานที่บริษัทมหาชนแห่งนี้มา 7 ปี พี่เคนก็ออกมารับงานขายเป็นของตัวเอง รับบริหารการขายและการตลาด หรือที่เรียกว่า Sales and Marketing Management ตอนแรกเริ่มต้นจากการรับงานขายโครงการคอนโดมิเนียมปีแรกขายคอนโดฯ ไป 44 ห้องภายในเวลา 1 ปี ต่อมาก็รับบริหารงานขายโครงการบ้านพร้อมสระว่ายน้ำในหัวหินต่ออีก 2 ปี ก่อนจะมาทำโครงการสร้างบ้านขายเองและมาสร้างพูลวิลล่าขายในปัจจุบัน

ประสบการณ์ที่สร้างเองขายเอง ทำมาแล้ว 5 โครงการในระยะเวลาประมาณ 5 ปีมานี้ มีจำนวนบ้านที่ขายไปแล้ว 132 หลัง รวมมูลค่าทั้งหมดแล้วก็คร่าวๆ ประมาณ 300 กว่าล้านบาท

โครงการล่าสุดที่ทำอยู่ตอนนี้คือ โครงการ โบทานิก้า หัวหิน มีเนื้อที่ 96 ไร่ที่อำเภอหัวหิน

นับว่าได้ประสบการณ์มาเยอะทีเดียวครับ

หนังสือเล่มนี้จึงเป็นทั้งเรื่องเล่าจากประสบการณ์ บทเรียน และขั้นตอน
ทำเงินจากอสังหาริมทรัพย์ในแบบฉบับที่พี่เคคิดว่าคุณสามารถลดเวลาและเพิ่ม
โอกาสให้ประสบความสำเร็จได้เลย

มาเริ่มเดินทางไปพร้อมกันเลยครับ

คำว่าอสังหาริมทรัพย์ นี่กว้างมากนะครับ

ใครคิดว่าจะทำเงินจากอสังหาฯ คงต้องทำความเข้าใจกันหน่อย

เพราะว่าอสังหาฯ ก็คือทรัพย์ที่เคลื่อนที่ไม่ได้ เป็นทรัพย์ที่เราไม่สามารถ
หยิบยกไปนำเสนอได้ ต้องพาลูกค้ามาดูสถานเดียว เพราะฉะนั้น ไม่ว่าจะเป็นการ
ทำเงิน

จากการเป็นตัวแทนนายหน้า

ซื้อลงทุน

ปล่อยเช่า

ขายใบจอง

การประมูลทรัพย์คืนจากกรมบังคับคดีมาขาย

หรือจะเป็นการสร้างบ้านขายที่ผมทำอยู่

จริงๆ ทำอะไรก็ได้เงินหมดนะครับ แต่ละเส้นทางก็แตกต่างกันที่ช่องรายได้
ละเอียด



ดังนั้น **เงิน** จะเกิดขึ้น จาก **ผู้รู้**

คุณรู้อะไรบ้าง



หลายคนโดนล่อลวงการอสังหาริมทรัพย์เลย แบบไม่มีความรู้มาก่อน บางคนเข้าใจผิดไปไกลเลยคิดว่าเป็นคนรวยถึงจะทำอสังหาฯ ได้ หรือบางคนอยากทำก็ทำเลย อยากเป็นพวกจับเสือมือเปล่า

แต่พี่เคน ขอยืนยันครับว่า
ทำอสังหาฯ **ไม่ได้** ง่ายอย่างที่คิด นะครับ
ถ้าไม่มีความรู้ เรื่องสิ่งที่จะขายเลย

คำถามต่อมาที่เจอบ่อยๆ คือ ทำไมคนรวยถึงชอบทำอสังหาริมทรัพย์
ตั้งแต่เด็กๆ นะครับ พี่เคนมองว่า อสังหาริมทรัพย์เนี่ยเป็นสิ่งที่เกิตัวมาก
เลย เป็นเรื่องของคนรวย เป็นสิ่งที่คนมีเงินทำกัน

พอโตมาได้เริ่มทำงานนายหน้า ก็ทำให้เข้าใจว่า นั่นไม่จริงเลย แล้วก็เริ่ม
เรียนรู้ พี่เคนชอบความท้าทาย จึงหันมาสนใจว่า ถ้าเราจะสร้างบ้านขาย เริ่มจาก
หลังแรกก่อน แล้วค่อยขยับไปหลังที่สอง สาม สี่ ห้า... แบบนี้ต้องทำยังไงบ้าง

เรื่องขายเราไม่กลัวอยู่แล้ว เพราะทำงานขายมาตลอดชีวิตการทำงานเลย
จากนั้นก็เริ่มครับ ศึกษามันให้เข้าใจดีก่อน

ในวันนี้ที่พี่เคนประสบความสำเร็จ เข้าใจเลยครับว่า ไม่ใช่เพราะเป็นคนรวย แล้วทำอสังหาฯ นะครับ แต่เพราะคนที่มีเงินระดับหนึ่งเขาจะเลือกวิธีการขยายเงินของเขา ด้วย ‘อสังหาริมทรัพย์’

เพราะมันเพิ่มมูลค่าได้ไวจริงๆ

คำถามต่อมาที่เจอบ่อยเช่นกัน คือ

นายหน้ารุ่นใหม่ อยากกลายมาเป็นเจ้าของโครงการบ้างต้องทำอะไร
เล่มนี้บอกเคล็ดลับให้เลยครับ หรือหากสนใจที่จะปรึกษาด้วยตัวเอง

ติดต่อทางนี้
เลยนะครับ



เคล็ดลับการเป็นนายหน้าที่ประสบความสำเร็จ จากประสบการณ์พี่เคน
นะครับ

ต้องเข้าใจก่อนว่า
การกำหนดโซนพื้นที่การขายที่คุณถนัด
คือเรื่องสำคัญ