

ปกหมุด อสังหาฯ

ปิดการขาย
ออนไลน์ที่
แคว้นเทคนิคลับ

พิมพ์ครั้งที่ 3

ปรับปรุงใหม่จากชื่อเดิม
สอนวิธีทำเงินล้านจากรุทกิจอสังหาฯ

ธาทรี นุชสวาท
CEO Tee Group Co., Ltd

“อายุน้อยทำงานประจำ
แต่ทำเงินล้านได้”



BOOK & DIGITAL

สนับสนุนให้คนไทย
มีขอบนปกหนังสือ
มีคอร์สสอนผ่านออนไลน์
แบ่งปันความรู้
ขับเคลื่อนประเทศไทย



 สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital

ปัทมดอสังหาฯ ปิดการขาย โอนทันที แคร์เทคนิคคลับ

ธาดรี นุชสวาท

ราคา 220 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนึ่งสื่อนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558

ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ตลับวีดิทัศน์

หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ธาดรี นุชสวาท.

ปัทมดอสังหาฯ ปิดการขาย โอนทันที แคร์เทคนิคคลับ.-- กรุงเทพฯ :

เซเวนตี บุ๊ค, 2566. 256 หน้า.

1. การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์. 2. อสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

332.6324

ISBN 978-616-275-976-5

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

บรรณาธิการ

กองบรรณาธิการ

เลขานุการกองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์

เครดิตภาพประกอบ

ธวัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

สทวัสต์ เถลิ้มชัยวัฒน์

ณัฐริกา หลิมไทยงาม ฐานิต ดงหงษ์ ศุภธิดา รัสพันธุ์

กุลนิภา บุตรสุน

ณัฐนันท์ ไกรรินทร์ / สุทัศน์ สุขแก้ว

Design by Freepik นครินทร์ อรชร

ภูมิโครงสร้างสรค์โดย

สำนักพิมพ์ เซเวนตี บุ๊ค

ในเครือบริษัท เอ็ดดูเคชั่น ไมนด์ โลว์ มัลติมีเดีย จำกัด

เลขที่ 269/1 ซอยลาดพร้าว 101 ถนนลาดพร้าว

แขวงคลองเจ้าคุณสิงห์ เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 0-2023-2229

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซี แอนด์ เอ็น บุ๊ค

เลขที่ 82 ซอยพุทธบูชา 44 ถนนพุทธบูชา

แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนพหลโยธิน

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9

Homepage: <http://www.se-ed.com>



คุณสามารถเริ่มต้นทำอสังหาฯ ได้เลย
โดยที่ไม่จำเป็นต้องมีเงินทุนใด

**ขอเพียงแค่ใช้ ความต้องการ
และความมุ่งมั่นที่อยากจะทำจริง ๆ**

คำนิยม

สวัสดีค่ะ ดิฉันพลอยชิสา สุทธิเดชเชาว์หิรัญ ตำแหน่งผู้บริหาร บริษัท ร่ำรวยบุรีรัมย์ ดิฉันรู้จักกับคุณชาตรีมากกว่าสามปี คุณชาตรีเป็นคนที่มีความวิสัยทัศน์ในการทำงานและมีความรับผิดชอบสูง คุณชาตรีมีความรู้และทักษะในการทำอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี

อุปนิสัยของคุณชาตรีเป็นคนยิ้มง่าย นิ่งๆ อยู่ด้วยแล้วสบายใจ เป็นคนมีความคิดเชิงบวกตลอดเวลา สร้างสรรค์ผลงานดี และมีความเสียสละให้กับลูกน้อง เป็นคนที่ถ่ายทอดวิชาความรู้และขยันพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลา สัมกับเป็นผู้บริหารหนุ่มรุ่นใหม่ไฟแรง

จากประสบการณ์ที่เคยได้อ่านมาถือว่าเป็นการสร้างแบรนด์หนังสือนวัตกรรมใหม่ของอสังหาริมทรัพย์ หนังสือเล่มนี้ คู่ควรกับทุกท่าน เพราะบ้านคือปัจจัยสี่ ดังนั้น การมีความรู้ และมีทักษะเรื่องการบริหารเงินและเรื่องที่อยู่อาศัยจึงเป็นสิ่งจำเป็นมากสำหรับทุกคน ดิฉันคิดว่าหนังสือเล่มนี้จะมีคุณค่าเพื่อประโยชน์กับท่านเป็นอย่างยิ่ง

คุณพลอยชิสา สุทธิเดชเชาว์หิรัญ

ผู้บริหาร บริษัท ร่ำรวยบุรีรัมย์ และประธานสมาคม SME บุรีรัมย์

“

ทักษะเรื่องการบริหารเงิน
และเรื่องที่อยู่อาศัย
จึงเป็นสิ่งจำเป็น

”

คำนิยม

นายธাত্রี นุชสวาท หรือน้องตริ เปรียบเสมือนน้องชายของผมคนหนึ่ง ที่ผมจับตามองถึงความสามารถ ความขยัน และมุ่งมั่นตั้งใจมาตลอดระยะเวลา 4-5 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะธุรกิจการค้าขายอสังหาฯ ทั้งการเป็นนายหน้าและนักลงทุน บริหารทีมงาน รวมทั้งยังทำงานประจำควบคู่ไปด้วย ได้สำเร็จลุล่วงได้ดี

จากอดีตจนปัจจุบัน ผมได้เห็นความตั้งใจ เอาใจใส่ทุ่มเทกับงานของเขามา ซึ่งตัวผมเองก็ใช้กลยุทธ์นี้ในการทำธุรกิจเช่นกัน สำหรับผมและตริ อาจจะไม่ได้มีพื้นฐานมั่นคงในด้านของฐานะเศรษฐกิจมาตั้งแต่เกิด แต่เราก็ก้าวเข้ามายืนในแถวหน้าของงานด้านนี้ได้อย่างลงตัว ผมมีคำพูดที่ชื่นชมบุคคลเหล่านี้ว่า นักล่าฝัน แบ่งปันรายได้ด้วยการจับเสือมือเปล่า ซึ่งต้องอาศัยความน่าเชื่อถือ สปิริต ความซื่อสัตย์จริงใจ และรับผิดชอบ เป็นหลักสำคัญ

หนึ่งในนั้นก็คือ ตริ คนนี้เองครับ ผมจึงอยากให้ท่านที่กำลังอ่านบทความนี้ทราบไว้ว่า ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ คือประสบการณ์หลายปี ที่ถูกถ่ายทอดไว้ให้ท่านได้เรียนรู้ว่า งานประจำกับงานนายหน้า (จับเสือมือเปล่า) คือการใช้สมอง เทคนิค ไหวพริบ ที่ทำงานยากๆ ให้ง่าย และงานง่ายให้สำเร็จ หรือส่งผลลัพธ์ระยะยาวอย่างไรบ้าง ผลงานจากรายได้นี้ใดๆ หน่อยๆ รวมกันคือ ผลลัพธ์ก้อนโต มันคือรางวัลชีวิต ให้กับมนุษย์เงินเดือนที่รู้จักคิด / ทำและใช้เวลาที่มีอย่างมีค่าที่สุด

หลังจากนี้ไป เมื่อท่านอ่าน...จนจบ ก็มีอยู่ 2 ทางเลือก ว่าท่านจะตามรอย
กับทำให้ดีกว่า หรือจะปล่อยผ่านไป!

ปล. ธุรกิจมองหาฯ นายหน้า/งานประจำ เป็นสิ่งที่อยู่ในปัจจัย 4 มันคง
ได้หรือไม่แค่นั้น ตอบคำถามได้จากใจท่านเอง



ลงทุนด้วยการอ่าน คิด แล้วทำ
ไม่จำเป็นต้องควักทุนเสมอไป...

กฤษณ์ พุ่มมาลา

กรรมการผู้จัดการบริษัทจัดตั้ง และบริหารนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร/
คอนโดโครงการเครือพฤษาเรียลเอสเตท

คำแนะนำนักพิมพ์

เบื่อหรือยัง...นั่งอยู่โต๊ะเดิมๆ ทำงานเดิมๆ เจอผู้คนเดิมๆ สิ้นปีลั่นกับผลลัพธ์เดิมๆ ทำทุกอย่างวนไปแบบนี้ทุกปี จะดีกว่าไหมถ้ามีงานอื่นที่ทำให้ชีวิตไม่วนอยู่แบบนี้ และเป็นงานที่คุณไม่ต้องออกจากงานประจำ พร้อมหรือยังที่จะกระโดดออกจาก Comfort Zone ของคุณ

ความฝันของคุณคืออะไร อยากมีบ้าน มีรถ มีเงินแสน เงินล้านหรือเปล่า แต่งานประจำที่ทำอยู่คงจะทำให้ความฝันที่หวังไว้ไม่เป็นจริง หรือเราจะต้องออกไปหางานใหม่ หยุดความคิดนั้นซะ คุณก็ทำความฝันเหล่านั้นให้เป็นจริงได้

รู้ไหมว่า คุณไม่จำเป็นต้องออกจากงานประจำ แค่คุณมีความมุ่งมั่นก็รวยจากธุรกิจอสังหาฯ ได้ นอกจากคุณจะมีความอยากทำแล้ว คุณจะต้องกล้า กล้าที่จะลองทำอะไรใหม่ๆ และต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องอสังหาฯ ด้วย เพื่อคุณจะได้อยู่รอดและรุ่งในตลาดนี้

หนังสือเล่มนี้ “ปักหมุดค้นหา ปิดการขาย ออนไลน์ แคร์เทคนิคลับ” จะทำให้คนที่มั่งงานประจำ เข้าสู่โลกใบใหม่ โลกที่คนไม่มีทุน ก็เริ่มธุรกิจค้นหา ได้ โดยถ่ายทอดจากประสบการณ์ตรง ตัวจริง เรื่องจริง ที่พวกคุณต้องเจอ ไม่ว่าจะเป็น การเริ่มเป็นนายหน้า วิธีดูโฉนด เรื่องที่ควรรู้ก่อนขายบ้านและคอนโด วิธีต่อราคาให้ขายได้ขายเร็ว ช่องทางการขาย วิธีการปิดการขาย การติดบูโรก็ู้ผ่านได้ การประเมินราคา วิธีการโอนกรรมสิทธิ์ เทคนิคการขาย หรือตัวอย่างจากผู้ที่มีงมงัน ลงมือทำ และสำเร็จจริง

**กฎข้อสำคัญของโลกนี้ก็คือ ไม่มีใครให้อะไรนายหรือก
ถ้าอยากได้อะไรในชีวิต นายต้องออกไปทำและสร้างมันเอง**

- คำคมจากภาพยนตร์ Runner Runner (2013)

แล้วคุณจะได้ทำงานเสริมเป็นธุรกิจค้นหา แบบที่คุณไม่ต้องมีทุนตั้งแต่แรกเริ่ม แต่ผลลัพธ์คือเงินก้อนที่จะทำให้คุณได้ทำความฝันเหล่านั้นให้เป็นจริง

บรรณาธิการ

คำนำผู้เขียน

หนังสือเล่มนี้รวบรวมขั้นตอนง่ายๆ สำหรับผู้ที่ทำงานประจำ ฟรีแลนซ์ แล้วต้องการมีรายได้เพิ่มจากการขายอสังหาฯ หรือการเป็นนายหน้า เคล็ดลับ เทคนิค และข้อควรระวัง ที่สามารถนำไปใช้ได้ทันทีแม้ไม่เคยมีความรู้ทางอสังหาฯ มาก่อนเลยก็ตาม

โดยวิธีทั้งหมดบอกเล่ามาจากประสบการณ์ตรงที่ผมทำแล้วประสบความสำเร็จมานานกว่า 5 ปี โดยเริ่มจากทำงานประจำควบคู่ไปด้วยตลอด คุณสามารถเริ่มต้นทำอสังหาฯ ได้เลยโดยไม่ต้องมีเงินทุนใดๆ ขอเพียงแค่ใช้ความต้องการ และความมุ่งมั่นที่อยากจะทำจริงๆ เช่นเดียวกับผมที่เป็นคนไม่ได้เรียนเก่งอะไร บ้านฐานะไม่ได้ร่ำรวยอะไร เป็นคนต่างจังหวัดที่มามีเงินในกรุงเทพฯ ผมเรียนจบและมีความคิดอย่างเดียวว่าต้องสำเร็จและมีเงินล้านให้ได้

ผมจึงทำงานด้วยความทุ่มเท และเลือกสายงานที่จ่ายผลตอบแทนตามผลงาน จนกระทั่งผมสามารถขึ้นตำแหน่ง ผู้จัดการทีมขายของธนาคารเอกชนแห่งหนึ่งได้ในช่วงอายุ 27 ปี และได้ทำอสังหาฯ ควบคู่กับงานประจำที่ทำมาตลอด ผมรู้ว่าไม่มีอะไรได้มาง่ายๆ แต่ก็ไม่มีอะไรยากเกินความต้องการของเรา หนังสือเล่มนี้จึงเป็นหนังสือรวมสูตรลับที่ทำให้คุณสามารถเริ่มเข้าสู่การเป็นนายหน้าอสังหาฯ ให้ประสบความสำเร็จควบคู่กับการทำงานประจำได้ทันที

การทำสัปดาห์ ควบคู่กับงานประจำ ทำให้ผมสามารถมีบ้านในฝัน คอนโด
ใจกลางเมือง และริมทะเล ในช่วงที่ผมอายุเพียง 29 ปี ตั้งแต่ผมเริ่มทำ
อสังหาฯ คู่กับงานประจำชีวิตผมเปลี่ยนไปมาก แต่ก็ไม่เคยลืมที่มาของ
ตัวเอง ผมเป็นเด็กบ้านนอกจากสุพรรณบุรี ดิ้นดันดิ้นรนทำตามฝันของ
ตัวเองได้จนสำเร็จ ทั้งหมดนี้ผมกลั่นออกมาเป็นวิธีการแบบง่ายๆ ที่คุณ
สามารถทำตามแล้วประสบความสำเร็จได้ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้อ่าน
ทุกท่านจะมีรายได้และชีวิตที่เปลี่ยนไปตามที่คุณฝันได้ในเร็ววันครับ



แม้ทุกอย่างมันดูไม่ได้ง่ายนัก
แต่ก็สามารถผ่านพ้นอุปสรรคต่าง ๆ มากมาย
และจะนำมาบอกเล่าในหนังสือเล่มนี้
เพื่อเป็นทางลัดให้ผู้อ่านทุกท่าน
นำไปใช้ให้สำเร็จทันที

ชาติรี นุชสวาท

C N T E N T

บทนำ

Part 1

	นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20
	บ้านและคอนโด ซื้อง่ายขายเร็ว ไม่วุ่นวาย	24
	รูปแบบรายได้ที่จะได้รับจากการทำอสังหาฯ	28
	นายหน้าหลากหลายสไตล์	32
	ปลดหนี้ กับอสังหาฯ ทำได้ง่ายๆ	36

Part 2

	เริ่มเป็นนายหน้าคู่กับงานประจำ	42
	ความลับที่ห้ามเปิดเผย และต้องระวังมาก	52
	การดูโฉนดให้เป็น	56
	การเช็กที่ตั้งทรัพย์	64
	ควรรู้เรื่องนี้ก่อนขายบ้านและคอนโด	72

Part 3

	ลงมือทำ เทคนิคการปิดการขายที่ได้ผลเสมอ	78
	การต่อราคาให้ขายได้เร็ว	84
	ชี้ให้เห็นความคุ้ม ยังไงก็ขายได้	88
	การสร้างเครือข่าย	96
	ความชัดเจนสำคัญที่สุด	102
	ช่องทางการขายฟรีๆ แต่ยอดไม่ขาด	108
	เพิ่มบอิกนิต เพิ่มความโปรอีกหน่อย	112
	รายได้ 6 หลักสบายๆ	
	Customer is all around	116
	ปิดจบตกลงซื้อขาย 4 ขั้นตอน	124

Part 4

	กู้ซื้อบ้านให้ผ่าน ง่ายนิดเดียว	134
	เครดิตบูโร เรื่องนี้สำคัญ	144
	ติดเครดิตบูโร หรือไม่ติดกันแน่	152
	ว่าด้วยเรื่องนี้	160
	ราคาขาย ราคาประเมิน 2 ราคาที่ต้องเป๊ะ	166
	ดอกเบี้ยค้ำสั้น ๆ แต่คู่กันยาว	170
	ตัวอย่างใบคำขอสินเชื่อบ้าน	176

Part 5

	การโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน	184
	เอกสารที่ต้องใช้ ในวันโอนกรรมสิทธิ์	188
	ค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่าย วันโอนกรรมสิทธิ์	190
	ทำยังไงบ้าง ตอนไปกรมที่ดิน	192

Part 6

	แผนงานอย่างง่ายสำหรับผู้ทำงานประจำ	198
	ความลับเงินล้าน เทคนิคการขาย	202
	ลูกค้าไม่เห็นบ้านแต่ซื้อ	
	หากคนกลุ่มนี้ห่วยๆ นี่แหละ	204
	จะมีคนสนใจเยอะขนาดไหน	
	ขายโอกาส ชี้ให้เห็นช่องทาง	208
	Yield ผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า	214
	เคสตัวอย่างประสบการณ์จริงที่แสนประทับใจ	224
	เป็นพนักงานอายุจะ 60 ปีแล้ว ขายคอนโด	228
	ได้เดือนละ 2 ห้อง	



บทนำ



จุดเริ่มต้นของการทำสิ่งหาๆ คู่งานประจำ เราทำงานเพื่ออะไร แล้วจะทำไปนานแค่ไหน แล้วมีความสุขไหมกับสิ่งที่ทำ เราทำงาน ใช้เวลา 1 ใน 3 ของ 24 ชั่วโมง ที่เรามีต่อวัน เพื่อแลกเงิน ที่บริษัท นายจ้าง จ่ายให้ตามมูลค่าที่เขาคิดว่าคุณควรได้ บ่อยครั้งที่ได้ยินทุกคนบ่นว่า อยากรวย จะได้สบายๆ เร็ว

แล้ว  “รวย” คืออะไร

“รวย” คำสั้นๆ ที่ทุกคนพยายามไขว่คว้า อยากที่จะรวย
“รวย” คำนี้คงหนีไม่พ้นกับเรื่องของเงิน มีเงินมากๆ
เพื่อจะซื้อสิ่งที่ตัวอยากได้

แต่ทำงานประจำอย่างเดียวมีความมั่นคงและมากพอไหมที่จะตอบโจทย์ ความอยากรวยของตัวเอง ผมก็เป็นคนหนึ่งที่ยากรวย อยากมากๆ เพราะชีวิตผ่านความยากลำบากมา จึงทำทุกวิถีทางที่ได้เงินมาก เปิดธุรกิจ ร้านเหล้าตามกระแสเด็กวัยรุ่นผู้ชายทั่วไปที่ชอบชีวิตกลางคืน กิน ดื่ม เที่ยว ชายดีมากๆ แต่ “ชายดีจนเจ๊ง” ใช่มั้ย ชายดีจนเจ๊ง เพราะได้เงินเยอะมาก ไม่แยกเงินธุรกิจกับส่วนตัวใช้เงินไปเรื่อย ก็เจ๊งไปตามระเบียบครับ

ทำงานประจำก็เลือกที่จะเป็นพนักงานขายอิสระ เพราะต้องการรายได้ที่มาก ตามกำลังความสามารถ แต่สุดท้ายก็พบกับคำว่า ความไม่แน่นอน บางเดือนได้เยอะ บางเดือนไม่ได้เลย สุดท้ายก็ไม่มีเงินเดือนในตำแหน่งที่ค่อนข้างสูงในองค์กรธนาคารต่างประเทศ แต่เงินเดือนก็ไม่พอใช้ แล้วอะไรล่ะที่จะทำแล้วได้เงินเยอะๆ

ขายบ้าน ขายคอนโด จึงเป็นทางเลือกที่ให้ผมลองทำ และหลงใหลไปกับมัน งานประจำก็ทำได้ ช่วงเวลาหลังเลิกงานก็ขายคอนโด รายได้จากการขายคอนโด มากกว่าเงินเดือนประจำกว่า 5-6 เท่า คราวนี้ชะล่าใจ กู้ซื้อทุกอย่าง ลงทุน ซื้อบ้าน ซื้อคอนโด เพราะด้วยความที่รู้ว่า ธนาคารจะปล่อยกู้ยังไงไร ต้องทำยังไง สุดท้ายผลเป็นยังไง จ่ายหนี้ไม่ทัน เครดิตบูโรเสีย โดนฟ้องจากบัตรเครดิตต่างๆ เครียดมาก

บริษัทก็เปิด งานประจำก็มี นี่ก็เยอะ ต้องตัดสินใจเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อรักษาคนหมู่มากไว้ ลาออกจากงานประจำจึงเป็นการตัดสินใจครั้งสำคัญ และมาลุยทำอสังหาฯ แบบเต็มตัว เพียงไม่กี่เดือน ผลจากการทุ่มเททำอสังหาฯ ทำให้สามารถทยอยปลดหนี้ได้ คนรอบข้างเริ่มมีรายได้มีความมั่นคง เกิดเครือข่ายงานที่ไม่สิ้นสุด และรายได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

ผมมีความเชื่อว่าทุกคนสามารถทำอสังหาฯ ควบคู่กับงานประจำได้และสามารถเติบโตมีเงินเก็บ ตอบโจทย์คำว่า รวย ของตัวเองได้ในเร็ววัน เพียงแค่ลองเข้ามาทำอสังหาฯ

หนังสือเล่มนี้ พร้อมทั้งจะบอกเคล็ดลับ วิธี และผลลัพธ์ ให้ผู้อ่านนำไปใช้ได้เลย โดยไม่ต้องลองผิดลองถูกแต่อย่างใด

สุดท้ายนี้ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้อ่าน จะสามารถนำความรู้และเทคนิคในหนังสือนี้ ไปตอบโจทย์ชีวิตในการหารายได้เพิ่มให้กับตัวทุกท่านเองได้ทันทีเพียงนำไปปฏิบัติตาม

ธาดรี นุชสวาท

 Tatree Nuchsavat



เติบโต

ผมมีความเชื่อว่าทุกคนสามารถทำอสังหาฯ
ควบคู่กับงานประจำ และสามารถเติบโตมีเงินเก็บ
ตอบโจทย์คำว่า รวย ของตัวเองได้ในเร็ววัน
เพียงแค่ลองเข้ามาทำอสังหาฯ



PART 1





นายหน้าอสังหาริมทรัพย์



บ้านและคอนโด ซื้อง่ายขายเร็ว ไม่อึดอัด



รูปแบบรายได้ที่จะได้รับจากการทำอสังหาฯ



นายหน้าหลากหลายสไตล์

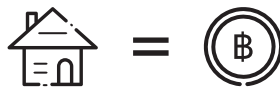


ปลดหนี้ กบอสังหาฯ ทำได้ง่ายๆ



นายหน้า อสังหาริมทรัพย์





นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ คนอยากซื้อบ้าน ซื้อคอนโด มักคิดในใจว่าจะโดนพินก็บาท ซื้อบ้าน คอนโดกับพวกนายหน้าโดนโกงราคาเยอะ ซึ่งในความเป็นจริงแล้วไม่ใช่ทั้งหมด เพราะการที่นายหน้าจะขายบ้านหรือคอนโดให้ได้นั้นมีหลายปัจจัย ซึ่งหากนายหน้าโกงราคามากเกินความเป็นจริง ผู้ซื้อก็สามารถเปรียบเทียบราคาจากแหล่งต่างๆ ได้มากมาย ดังนั้นราคาที่เราเห็นส่วนมากจะเป็นราคาที่นายหน้าอสังหาฯ พิจารณา และตั้งมาตามราคาท้องตลาดแล้ว

อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เป็นอาชีพหนึ่งที่ได้ขึ้นชื่อว่า จับเสือมือเปล่า เพราะเราไม่ต้องลงทุนอะไร แค่ลงใจและลงแรงศึกษาและปฏิบัติเท่านั้น เหตุผลที่ผมกล่าวพูดเช่นนี้เพราะตัวผมเองก็เริ่มจากการเป็นพนักงานประจำมาก่อน และได้ศึกษาพร้อมลงมือปฏิบัติซึ่งผมก็ไม่ได้ลงทุนเลยสักบาท

ตอนผมเริ่มทำ ผมทำแค่ 2 อย่างง่ายๆ ครับ เพียงแค่ถาม และบอกต่อ

ถามคือ

ถามเจ้าของคอนโดหรือบ้านว่าขายเท่าไร

บอกต่อ
คือ

ไปบอกต่อเพื่อน คนรู้จักหรือลูกค้าที่เราพอสนิทสนม

แค่นี้จริงๆ ครับก็สามารถเริ่มเข้าสู่การเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้แล้ว ซึ่งผลตอบแทนที่ได้มากกว่าเงินเดือนประจำที่ทำอยู่ด้วย แต่ผมก็สามารถทำควบคู่กันได้ ดังนั้นผมจึงมั่นใจว่าผู้อ่านทุกท่านก็สามารถทำแบบผม โดยเริ่มได้ทันที ไม่ว่าคุณจะทำอาชีพอะไรอยู่ขอให้คุณเชื่อมั่นในตัวเอง เป็นอย่างแรกว่าคุณทำมันได้ นายหน้าอสังหาฯ เป็นอาชีพที่ทำเงินง่ายๆ โดยเริ่มจากใจคุณเองก่อน

“

บางครั้งอุปสรรคที่ขวางไม่ให้เรา
ประสบความสำเร็จ

ก็คือ การขาดความเชื่อมั่นของตัวเอง

- Jack Nicklaus -





บ้านและคอนโด
ซื้อขายเร็ว
ไม่วุ่นวาย

