



ถ้าคุณเป็นคนธรรมดาที่อยากรวยเร็วโดยใช้เงินคนอื่น
“นายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์” คือธุรกิจที่ตอบโจทย์ของคุณ

เป็น “นายหน้า” เงินล้าน

ด้วยธุรกิจขายฝาก อสังหาริมทรัพย์



โค้ชเต๊:

พันรวิฒิ อางศิริมานะชัย
ผู้บริหารบริษัทรับจ้างและขายฝาก
ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กว่า 10 ปี



เป็น

“นายหน้า”

เงินล้าน

ด้วยธุรกิจขายฝาก
อสังหาริมทรัพย์

โค้ชเต๊:

พันธมิตรน์ อาจศิริมานะชัย

เป็น “นายหน้า” เงินล้าน ด้วยธุรกิจขายฝากอสังหาริมทรัพย์

โค๊ชเต๊ะ พันธวัฒน์ อาจารย์มานะชัย

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

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

พันธวัฒน์ อาจารย์มานะชัย (โค๊ชเต๊ะ).

เป็น “นายหน้า” เงินล้าน ด้วยธุรกิจขายฝากอสังหาริมทรัพย์.- กรุงเทพฯ : เช็ก, 2567.
176 หน้า.

1. นายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

332.62

ISBN 978-616-609-025-3

- ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. น.ศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ : วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์
บรรณาธิการบริหาร : เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
ผู้เขียน : พันธวัฒน์ อาจารย์มานะชัย
บรรณาธิการ : สหวิมล เฉลิมชัยวัฒน์
กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร มนตรา อัปสรเลศศิริศรี
นิตานารถ โชติมาภรณ์ พัทธธีรา เจริญหทัยรัตน์
พิสูจน์อักษร : สันติภาพ เต็มสงสัย
ออกแบบปก : Graphic Room
ศิลปกรรม : Graphic Room
- จัดพิมพ์โดย :  สำนักพิมพ์ เช็ก
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด
81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย
แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568
Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพรีนตติ้ง จำกัด
5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ
แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย :  บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด
108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์
ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130
โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6
Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 225 บาท



“

นายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์
เป็นไม่ยาก
แต่

นายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์
ที่รวยเป็นล้านด้วยเงินคนอื่น
จำเป็นที่จะต้องมีความเคล็ดลับและกลยุทธ์

”

คำแนะนำนักพิมพ์

นักธุรกิจรุ่นใหม่ให้นิยามในธุรกิจที่นำลงทุนเอาไว้ 5 ข้อ

- 1 ใช้เงินของตนเองให้น้อยที่สุด
หรือใช้เงินคนอื่นมาลงทุน
- 2 ธุรกิจต้องสร้างผลตอบแทนเร็ว
- 3 ธุรกิจไม่ต้องใหญ่แต่ให้ผลตอบแทนสูง
- 4 คล่องตัวและมีอิสระในการทำงาน
- 5 ไม่ต้องมีเจ้านายมากอย่สั่งให้รู้สึกรำคาญ

นิยามนี้เรียบง่ายแต่ค่อนข้างจะทำได้ยากเพราะเอาเข้าจริงๆ จะมีสักกี่ธุรกิจที่เข้าเกณฑ์แบบนี้

ทว่าเมื่อได้มาคุยกับ โค้ชเต๊ะ พันธวัฒน์ อาจารย์วิมานะชัย นักธุรกิจขายฝากอสังหาริมทรัพย์ผู้คร่ำหวอดในวงการนี้มายาวนาน จึงทำให้เข้าใจเลยว่าธุรกิจที่เขานิยามดังกล่าวมีจริง นั่นคือ **“ขายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์”** เพราะไม่ต้องใช้เงินตนเอง คื่นทุนเร็ว ผลตอบแทนสูง ไม่ต้องใช้คนเยอะ ที่สำคัญยังมีอิสระในการทำงาน

ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงทำให้ธุรกิจนี้เหมาะสมกับคนรุ่นใหม่
อย่างยิ่ง

ดังนั้นใครที่กำลังมองหาธุรกิจผลิตเงินแสน
หรือสร้างเงินล้าน

“นายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์”
จึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่น่าสนใจในยุคนี้

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
บรรณาธิการบริหาร

คำนำผู้เขียน

ประเทศไทยเพิ่งผ่านช่วงเวลาของ Covid-19 ไปไม่นาน สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์บ้านเรากำลังเริ่มฟื้นตัว แต่ด้วยปัญหาหลายๆ อย่างก็ทำให้มันไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด ดังนั้นตอนนี้จึงไม่น่าแปลกเลยที่คนตกงานมีมากขึ้น คนที่มองหาอะไรทำเพิ่มก็มากขึ้น ซึ่งงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ก็เป็นอีกงานหนึ่งที่มีโอกาสเปลี่ยนชีวิตให้หลายคนได้

ส่วนตัวแล้วผมมีประสบการณ์ด้านนายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์มานานมากกว่าสิบปี แล้วก็ไม่ได้เริ่มต้นจากคนที่มียุทธศาสตร์ในชีวิตสูง แต่เริ่มจากลูกจ้างรายวันที่ได้ผ่านการลองผิดลองถูกมามากมายในวงการขายฝากอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นบ้าน คอนโดฯ มือสอง อาคารพาณิชย์ อะพาร์ตเมนต์ ที่ดิน ฯลฯ ซึ่งหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะมีประโยชน์มากสำหรับผู้สนใจงานนายหน้ามือใหม่ ไม่ว่าจะเป็นบุคคลทั่วไปที่สนใจ ผู้เริ่มต้น และกับผู้ที่เริ่มทำมาแล้ว แต่ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จ เพื่อจะได้รู้ถึงแนวคิดและรูปแบบของงานนายหน้า ไปจนถึงหลักการประเมินราคาและอื่นๆ ให้ไปถูกทาง

ทรัพย์สินดีอาจหาไม่ยาก
แต่ทรัพย์สินดีที่จะทำให้ได้กำไรดีกลับมานั้น
ไม่ใช่หาได้ง่ายๆ ทุกคนต่างแสวงหา

หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประตูเบิกทางให้ทุกท่านในวงการ
นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้ครับ

ด้วยความเคารพ
พันธวัฒน์ อาจศิริมานะชัย (โค้ชเต้)

สารบัญ

บทที่ 1

ทำไมต้องเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	10
1. อสังหาริมทรัพย์คืออะไร	11
2. 7 สิ่งควรระวังในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	22
3. รู้จักอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	30
4. สรุปวิธีคำนวณค่าคอมมิชชัน	40

บทที่ 2

รู้จักการ “ขายฝาก” คืออะไร	44
1. ขายฝากคืออะไร	45
2. เปรียบเทียบขายฝาก และจำนอง	50
3. สรุปการไถ่ทรัพย์สิน	69

บทที่ 3

ก่อนเป็นนายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์	72
1. ลูกค้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์คือกลุ่มไหน	73
2. ข้อดีของงานนายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์	77
3. สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเป็นนายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์	82
4. คุณสมบัติที่ช่วยปิดการขาย	87

บทที่ 4

กฎหมายขายฝาก 98

1. กฎหมายเรื่องขายฝากและข้อกำหนดต่างๆ 99
2. เปรียบเทียบการบังคับใช้กฎหมายขายฝาก 107
3. ภาระติดพันในอสังหาริมทรัพย์ 113

บทที่ 5

ขั้นตอนการทำสัญญาขายฝากอสังหาริมทรัพย์ 116

1. เอกสารที่ต้องใช้ในการขายฝาก 117
2. ภาษี และค่าธรรมเนียม 126
3. ขั้นตอนการทำสัญญาขายฝาก 138
4. ข้อควรระวัง 146

บทที่ 6

วิเคราะห์ตลาดขายฝากอสังหาริมทรัพย์ 148

1. เทรนด์การขายฝากอสังหาริมทรัพย์
ยุค New Normal 149
2. บททดสอบนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มือใหม่ 154
3. เทคนิคการประเมินราคาอย่างมืออาชีพ 161
4. การประเมินมูลค่าตามจริง 163
5. ปัญหาที่พบบ่อย 167
6. หัวใจสำคัญของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 170

บทที่ 1

ทำไมต้องเป็น

ธุรกิจ

อสังหาริมทรัพย์

- 1 -

อสังหาริมทรัพย์ได้อย่างไร

เมื่อเร็วๆ นี้ การแข็งล้มละลายของบริษัททางด้านอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่สุดของจีนอย่าง Evergrand อาจจะทำให้หลายคนวิตกกังวลว่ามันจะส่งผลกระทบมาถึงธุรกิจไทยซึ่งผูกพันอยู่กับนักท่องเที่ยวจีนและนักธุรกิจจีน แล้วก่อนหน้านี้ในช่วงที่เกิดวิกฤต Covid-19 ที่กระทบต่อธุรกิจท่องเที่ยว ก็ทำให้นักลงทุนและเจ้าของอสังหาฯ หลายแห่งเจ็บตัวกันมามากแล้ว

แต่ถึงอย่างนั้นหากเปรียบเทียบกับการลงทุนอีกหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นหุ้น กองทุน คริปโทฯ หรือแม้แต่สินทรัพย์ยอดนิยมอย่างทองคำ เราก็ต้องยอมรับว่าอสังหาริมทรัพย์มีจุดแข็งที่การลงทุนส่วนใหญ่เทียบไม่ได้ อีกทั้งการทำธุรกิจหรือการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงเป็นสิ่งที่คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจมาก

แต่อยากรู้สาเหตุใหม่ว่าเพราะอะไร?

คำตอบง่ายๆ คือ เพราะเรามีโอกาสทำเงิน
และทำกำไรในหลักล้านหรือหลายล้าน
ได้ด้วยการขายอสังหาฯ เพียงหน่วยเดียว
แล้วยังสามารถกลายเป็นทรัพย์สินที่ช่วยสร้าง
รายได้ให้ตลอดชีวิต สามารถส่งต่อเป็นมรดก
รวมถึงมีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปีอีกด้วย

แบบที่หลายคนชอบบอกว่า อยากสร้างธุรกิจที่ทำให้มีรายได้
แบบ **Passive Income** ซึ่งนี่ก็คือโอกาสที่จะทำให้มีรายได้แบบ
นั้น เป็นรายได้ที่เข้ามาเรื่อยๆ ได้ แม้ว่าคุณจะไปพักผ่อน ท่องเที่ยว
หรือเจ็บป่วยต้องการหยุดพัก หรือแม้แต่เกษียณ รายได้ก็ยังคงเข้า
มาจากอสังหาฯ

ด้วยเหตุนี้เจ้าของโครงการจึงสามารถกลายเป็น
มหาเศรษฐีได้จากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ดังนั้นปัญหาหลักก็คือ **อสังหาริมทรัพย์** เป็นสินทรัพย์ที่
มีมูลค่าสูงมาก หลายคนไม่มีเงินพอที่จะเข้าไปลงทุน หรือสามารถ
ที่จะเอาต้นทุนไปเสี่ยงทำให้ทุนจมได้

ที่จริงแล้วการลงทุนเองก็มีหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นหุ้น กองทุนรวม ทองคำ พันธบัตร สลากออมสิน หรือแม้แต่คริปโทฯ ซึ่งแต่ละประเภทก็มีความเสี่ยงมากน้อยแตกต่างกันไปตามแต่ลักษณะ และสัดส่วนของการลงทุน

การลงทุนส่วนใหญ่ถ้าลงมาก ก็มีโอกาสได้รับผลตอบแทนมาก แต่ก็มีความเสี่ยงตามไปด้วย

โจทย์สำคัญจึงอยู่ที่ว่า แล้วคุณมีต้นทุน พร้อมที่จะเสี่ยงได้มากน้อยแค่ไหน?

แน่นอนว่าการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก็มีความเสี่ยง ไม่ใช่ทุกอย่างจะสวยงามเสมอไป เพราะถ้าลงทุนแล้วได้กันทุกคน ป่านนี้ทุกคนที่ลงทุนคงเป็นมหาเศรษฐีกันไปหมดแล้ว แต่ในความเป็นจริงไม่ได้เป็นเช่นนั้น

แต่อสังหาริมทรัพย์ก็มีข้อดีอยู่อีกหลายข้อ เพราะในการลงทุนในธุรกิจอสังหาฯ นั้นมีลักษณะของการทำธุรกรรมที่แตกต่างกันออกไปหลายประเภท เราจะพบว่ามียหลายรูปแบบที่คนมีเงินลงทุนน้อยก็สามารถเริ่มต้นได้เลย ตามแต่ความถนัดหรือข้อจำกัดกันไป

ดังนั้น **งานขายฝาก** ก็คือหนึ่งในรูปแบบของการทำธุรกรรมในอสังหาริมทรัพย์ที่มีข้อดีมากมาย ซึ่งก็คือสิ่งที่ผู้เขียนต้องการแนะนำในหนังสือเล่มนี้ แล้วสำหรับคนที่สนใจงาน **“นายหน้าขายฝากอสังหาริมทรัพย์”** คุณอาจจะพบว่านี่เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สำคัญมากในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แล้วที่สำคัญกว่านั้นคือ มันเป็นอีกหนึ่งงานที่สามารถยืนหยัดอยู่ได้ในโลกหลังยุค Covid-19

แต่ทำไมถึงต้องเป็น **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์** ก่อนอื่นเรามาดูกันว่านี่คือการลงทุนที่มีข้อดีข้อเด่นอย่างไรบ้าง

1 อสังหาริมทรัพย์ เป็นตลาดที่มีความต้องการสูง

ข้อนี้ไม่อาจปฏิเสธได้ เพราะอสังหาริมทรัพย์เป็นตลาดที่มีความต้องการในตลาดค่อนข้างสูงมาตลอด นี่ยังไม่นับมูลค่าที่สูงมากขึ้นทุกปี

แม้ว่าอาจมีบางช่วงเวลาที่เกิดภาวะฟองสบู่แตก เศรษฐกิจถดถอย ปัญหาต่างๆ จนทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบไปมากก็ตามที่ ตัวอย่างเช่น ในช่วงที่เกิด Covid-19 ภาคการท่องเที่ยวและบริการคือกลุ่มแรกที่ได้รับผลกระทบ ซึ่งอีกกลุ่มที่โดนไปด้วยก็คืออสังหาริมทรัพย์ แต่เมื่อถึงเวลาที่ฟื้นตัวกลับมาแล้วก็เป็นกลุ่มที่ฟื้นกลับมาเร็วที่สุด เช่นกัน แล้วหากมองในภาพรวมของตลาดโลกแล้ว อสังหาริมทรัพย์ก็ยังเป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่เป็นตลาดใหญ่ของโลกและมีความต้องการสูงอยู่ดี

2

มูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ต่อหน่วย ค่อนข้างสูงมาก

นี่คือข้อเด่นอันดับต้นๆ ของอสังหาริมทรัพย์เลยก็ว่าได้ ด้วยความที่มีมูลค่าสูงมาก ตั้งแต่หลักหลายแสนบาทไปถึงหลักหลายสิบล้านหรือร้อยล้านบาท ทำให้ส่วนแบ่งที่จะได้สำหรับงานนายหน้าก็มีโอกาสได้มากตามไปด้วย เพราะการขายอสังหาฯ ที่มีมูลค่าสูงก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย หลายครั้งจำเป็นต้องอาศัยนายหน้ามืออาชีพที่มีฐานลูกค้าในมืออยู่แล้วเช่นกัน

3

มูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

หากถามว่าทำไมมูลค่าของอสังหาฯ ถึงสูงขึ้นทุกวัน ต้องย้อนกลับไปว่าเพราะในตลาดมีความต้องการสูงครับ

ที่สำคัญอสังหาฯ ยังเป็นหนึ่งในปัจจัยหลัก
ของชีวิตมนุษย์ทั่วโลกด้วย นั่นก็คือ
ที่อยู่อาศัย ซึ่งหลายคนก็ซื้อหรือเช่า
เพื่อมาใช้เป็นออฟฟิศ สำนักงาน ร้านค้า ฯลฯ

ดังนั้นมันจึงอยู่ในความต้องการ
ของตลาดหลักอยู่ตลอด
ตราบที่ประชากรเพิ่มขึ้น
หรือมีการขยายขยายที่อยู่อาศัย

จริงๆว่าตอนนี้กระแสการทำธุรกิจออนไลน์มาแรงมาก แต่เจ้าของกิจการหรือพ่อค้าแม่ค้าก็ยังต้องใช้อาคารสถานที่ในการเก็บสินค้าหรือเป็นหน้าร้านอยู่ดี นี่ยังไม่นับกลุ่มที่ซื้อไว้เพื่อจุดประสงค์อื่นๆ อีก เช่น เอาไว้เก็งกำไร ปล่อยเช่า อยู่อาศัยเอง หรือไว้ทำโครงการ แล้วมีหลายครอบครัวเลือกซื้อที่ดินเก็บไว้เพื่อเก็บเป็นมรดกส่งต่อให้ลูกหลานก็มีไม่น้อยเลยครับ

แล้วในปัจจุบันสถานการณ์ Covid-19 เริ่มเบาลง ต่างชาติเริ่มเดินทางกลับมาในประเทศไทย ความต้องการอสังหาฯ ก็ยิ่งเพิ่มขึ้นด้วย แต่คำถามที่ตามมาก็คือ แล้วจะลงทุนอย่างไร **งานขายฝาก** ก็เป็นอีกหนึ่งคำตอบ ไว้เรามาดูกันต่อ

4

สามารถวางแผนกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจน

แน่นอนว่า **ลูกค้าคือพระเจ้า** บรรดาคนทำธุรกิจและค้าขายไม่ว่าจะใหญ่หรือเล็กต่างก็รู้กันดีว่า การหากกลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายให้เจอไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ถ้าเจอแล้วก็มีโอกาสทำรายได้เป็นกอบเป็นกำ

ในภาพรวมแล้วอสังหาฯ ก็เป็นหนึ่งในการลงทุนทางธุรกิจที่เราสามารถวางแผนหากกลุ่มเป้าหมายได้ค่อนข้างชัดเจน แล้วถ้ามีทำเลหรือแผนการสร้างที่เหมาะสมตั้งแต่แรก ตัวอย่างเช่น โครงการที่สร้างมาเพื่อจับกลุ่มเจ้าของกิจการ คนมีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูง