



QR CODE BOOK

หลักสูตรออนไลน์ในหนังสือ



คู่มือ **ทำ** **ธุรกิจ** **ที่ดิน**

- เนื้อหาละเอียดยิบ -



รู้แล้ว รวยลึก

ความรู้จากกูรูระดับประเทศ
รวบรวมและเรียบเรียงโดยกองบรรณาธิการ

วิธีการรับชมคลิปวิดีโอ หลักสูตรออนไลน์ภายในเล่ม

- 1 เปิดไฟล์ E-Book ของท่านขึ้นมา
- 2 นำโทรศัพท์มาสแกนไปที่ QR Code
(เนื่องจากไม่สามารถบันทึกภาพหน้าจอได้ อาจจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์อีกเครื่องเพื่อสแกน)
- 3 รับชมคลิปวิดีโอได้เลย ทบทวนซ้ำได้
ไม่จำกัด



คู่มือทำธุรกิจที่ดิน เนื้อหาละเอียดจบ รู้แล้วรวยลึก ความรู้จากกูรูระดับประเทศ รวบรวมและเรียบเรียงโดยกองบรรณาธิการ

ราคา 3,995 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ตลับวีดิทัศน์
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ
National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

คู่มือทำธุรกิจที่ดิน เนื้อหาละเอียดจบ รู้แล้วรวยลึก ความรู้จากกูรูระดับประเทศ.--
กรุงเทพฯ : เซเวนตี บুক, 2556. 288 หน้า.
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. 2. ที่ดิน I. ชื่อเรื่อง.

333.33
ISBN 978-616-8235-50-8

พิมพ์ครั้งที่ 1.-- มีนาคม 2566

ประธานบริหาร	อวิชัย พิษผล
บรรณาธิการอำนวยการ	ศศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์
กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร	ปรียาภา พิษผล
ที่ปรึกษาด้านการตลาด	อิสระ โอภาปัญญาโชติ
ผู้จัดการฝ่ายสัมมนา และเว็บไซต์ Creator	จิตาภา กุทธิเทพ
กองบรรณาธิการ	ณัฐริกา หลิมไทยงาม ศุภจิตา รัสพันธ์ กฤตเมธ อันสมัคร กิตติภักฎ จิตติเกษมสรรค์ ภูริณัฐ โลหะประกิตกุล สุประวีณ์ ขวาทิจกร วนิสา ขำวิสัย ณัฐนันท์ ไจรินทร์ กานติมา เมืองคำ เจนจิรา วงศ์ชั้น อุบลวรรณ สายเสมอ Design by Freepik
เลขานุการกองบรรณาธิการ	
ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์	
ฝ่ายการตลาด	
เครดิตภาพประกอบ	

ภูมิใจสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย
บริษัท เซเวนตี บুক จำกัด
194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่
บริษัท กู๊ดเฮด พรินต์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุป จำกัด
6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510
Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่



คำนำ สำนักพิมพ์

คำที่ดินมีแต่รวย

“

รวยช้า-รวยเร็ว

ตาดีเร็ว-รวย

ตาเสีย-อาจถูกหลอก

”

หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณรู้จริง

คงต้องยอมรับว่าเมื่อพูดถึงการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ คนทั่วไปก็มักจะ
นึกไปถึงการสร้างบ้าน ขายบ้าน ปลอຍเช่า วนอยู่เพียงแค่นี้ก็อย่าง ทั้งที่ใน
ความเป็นจริงแล้วในธุรกิจเดียวกันยังมีสิ่งที่สามารถสร้างผลตอบแทนได้
สูงโดยไม่ต้องกังวลถึงค่าเสื่อมราคา เพราะยังผ่านไบนานสินทรัพย์
สำหรับการลงทุนประเภทนี้ก็จะยังสร้างผลตอบแทนในอัตราที่สูงขึ้น
เรื่อย ๆ อีกหลายเท่าตัว ซึ่งประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังกล่าวถึง
อยู่ในตอนนี้ก็คือ...ที่ดิน

บรรณาธิการ



สารบัญ

กรณีศึกษา

กรณีศึกษาเกี่ยวกับเคล็ดลับในการลงทุน ที่ดินผ่านประสบการณ์ตรงจากกูรู ด้านที่ดินระดับประเทศ	10
• คุณทศพร คำสุวรรณ กับเคล็ดลับขายที่ดิน 700 ไร่ต่อปี วิดีโอจบที่มีความยาว 18:46 นาที	12
• คุณสุกฤษฎ์ คล้ายสุบรรณ กับเคล็ดลับเสาหลักของการลงทุน อสังหาริมทรัพย์ วิดีโอจบที่มีความยาว 21:30 นาที	18
• คุณธนโชติ รังแก้ว กับเคล็ดลับหัวข้อ 5 checklists ก่อนเลือก ซื้อที่ดิน วิดีโอจบที่มีความยาว 35:07 นาที	26
• คุณศุภวัฒน์ รัตนธำรงกุล กับเคล็ดลับ 13 ข้อต้องรู้ก่อนทำธุรกิจ ซื้อขายที่ดิน วิดีโอจบที่มีความยาว 31:38 นาที	34
• คุณสุวิทย์ เกื้อหนู กับ 3 คำแนะนำสำหรับนักลงทุนที่ดิน วิดีโอจบที่มีความยาว 28:28 นาที	48
• คุณเทวินทร์ บุพฤทธิ์ กับเคล็ดลับพลิกที่ดินมรดกราคาแสนถูก ให้เป็นโครงการจัดสรรขนาดใหญ่ วิดีโอจบที่มีความยาว 36:24 นาที	56

บทนำ	อสังหาริมทรัพย์กับการลงทุนที่ดิน	66
------	----------------------------------	----

บทที่ 01	อยากขายที่ดินต้องรู้อะไร ?	72
----------	----------------------------	----

- หนังสือเอกสารสิทธิ์กับการซื้อขายที่ดิน 74
- ใบระวางที่ดิน จะขายจะกู้ก็ต้องรู้ไว้ก่อน 84
- ผังเมืองมีผลอย่างไรกับการซื้อขายที่ดิน 88
- รู้ก่อนโดนหลอก! 3 วิธีตรวจสอบพื้นที่เขตป่าสงวน 96
- ทรัพย์สินกับที่ดิน 101
- ความเป็นมาของทรัพย์สินที่ว่าด้วยเรื่องของ “การจำนอง” 102
- ทรัพย์สินที่เปิดทางให้กับที่ดินปิดตายด้วย “ภาระจำยอม” 106
- ทรัพย์สินกับวิธีหาทางออกให้ที่ดินปิดตายด้วย “ทางจำเป็น” 111
- “การครอบครองปรปักษ์” ความเสี่ยงที่ต้องรู้สำหรับคนมีที่ดินหลายแปลง 116
- โฉนดที่ดินหาย เจ้าของจะเสียสิทธิ์ในการถือครองหรือไม่ 122

บทที่ 02	ที่ดินกับการลงทุน	128
----------	-------------------	-----

- ลงทุนความเสี่ยงต่ำแต่ทำกำไรสูงด้วยที่ดินเปล่า 130
- เทคนิคการเลือกที่ดินเปล่าสำหรับการลงทุน 136

• การคำนวณต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ	140
• การลงทุนด้วยการผ่อนที่ดิน	145
• ติดจำนอง ขายฝาก ก็แบ่งแยกที่ดินได้	153

บทที่ 03

ที่ดิน-ต้นทุน ซื้อเข้าอย่างไรให้คุ้ม	160
--------------------------------------	-----

• เทคนิคการเลือกทำเล	162
• รูปแบบของแปลงที่ดินมีผลอย่างไรกับการสร้างกำไรในอนาคต	166
• การเจรจาซื้อขายที่ดินกับเจ้าของโดยตรง	171
• การเจรจาซื้อขายที่ดินผ่านนายหน้า	175
• หนังสือสัญญาซื้อขายป้องกันปัญหาได้เสมอ	180

บทที่ 04

การพัฒนาที่ดินเปล่า ให้เป็นมากกว่าที่ดินธรรมดา	184
---	-----

• การพัฒนาสาธารณูปโภคประเภทประปา	186
• การพัฒนาสาธารณูปโภคประเภทไฟฟ้า	192
• จะวางแผนอย่างไรหากต้องขายที่ดินเปล่าไม่ติดถนน	198
• ต้นราคาซื้อขายที่ดินเปล่าให้ได้กำไรสูงด้วยการถมดิน	202
• การรังวัดที่ดิน เรื่องสำคัญที่ต้องรู้ก่อนแบ่งที่ดิน	207

บทที่ 05

ที่ดิน-ผลตอบแทน ขายออกอย่างไรให้ได้กำไรสูง

214

-
- ขายง่าย กำไรเร็ว ด้วยการแบ่งที่ดินขาย 216
 - การจัดสรรที่ดิน 220
 - แบ่งแยกที่ดิน (แบบไม่เข้าจัดสรร) 228
 - ขายที่ดินเงินผ่อนให้ลูกค้ารายเดือน 236
 - การลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาวบนที่ดินหนึ่งแปลง 242
 - เทคนิคการขายยกแปลงให้กับนักลงทุน 246

บทที่ 06

การวางแผนรับมือกับภาษีที่ดิน และเงินได้จากการขายที่ดิน

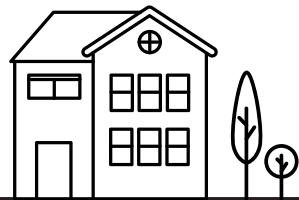
252

-
- ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง 254
 - วิธีรับมือกับภาษี ค่าธรรมเนียมสำหรับการแบ่งแยกที่ดินขาย 263
 - ลดภาษีที่ดินด้วยสิทธิเก็บกินสำหรับบุคคลธรรมดา 272

กรณีศึกษาพิเศษ การทำ Content การตลาด

278

กรณีศึกษาเกี่ยวกับเคล็ดลับ
ในการลงทุนที่ดิน
ผ่านประสบการณ์ตรง
จากกูรูด้านที่ดินระดับประเทศ







คลิปสัมภาษณ์และบทความพิเศษจาก
คุณทศพร คำสุวรรณ

กับเคล็ดลับขายที่ดิน 700 ไร่ต่อปี



สแกน QR CODE

เพื่อรับชมวิดีโอ

วิดีโอเรื่องนี้

มีความยาว - 18:46 นาที

คิดจะขายที่ดินเปล่า ต้องทำการตลาดอย่างไร ?

คุณทศพร คำสุวรรณ หรือพี่พร นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เริ่มต้นเส้นทางในธุรกิจสายนี้ตั้งแต่หกปีที่แล้ว โดยเริ่มจากการเป็นนายหน้าขายบ้าน และที่ดิน ส่งที่ดินให้นายทุนทำจัดสรร รวมถึงขายที่จัดสรรให้นายทุน คุณพรเพิ่งมาเริ่มทำจัดสรรเองราว 4 ปี แต่ถึงแม้จะขึ้นแท่นเป็นเจ้าของโครงการแล้วยังรับหน้าที่จับที่ดินแบ่งขายและเป็นนายหน้าขายบ้าน และที่ดินเช่นเดิม

ตอนเจอคุณพรก็ไม่แน่ใจว่ากำลังคุยกับนักพัฒนาฯ เจ้าของโครงการหรือแม้ค้าขายผักกันแน่ เพราะได้ข่าวว่าปีที่แล้วขายที่ดินไปได้เยอะเลยใช่ไหมครับ

“ประมาณ 600-700 ไร่ได้ค่ะ”

นั่นสิครับ ก็เลยไม่รู้ว่ที่ขายอยู่นี้คือที่ดินราคาหลักแสนไปล้าน หรือกำลังขายผักขายผลไม้กันแน่ คุณพรมีเคล็ดลับในการขายที่ดินได้เยอะขนาดนี้ไหมครับ

อันที่จริงที่เห็นว่าขายได้เร็วและหมดไว เป็นเพราะนี่คือผลลัพธ์ของปัจจุบัน พรเองเคยลองผิดลองถูก เจ็บมาก็เยอะ พรยังจำได้อยู่เลยว่าที่ดินแปลงแรกที่เข้าไปจับ เป็นที่มากกว่า 60 ไร่แถวศรีมหาโพธิ์ จังหวัดปราจีนบุรี ยอดขายทั้งหมดคือ 12 ล้าน ตอนนั้นพรทำหน้าที่นายหน้า ส่วนแบ่งปกติคือ 3% แต่ครั้งนั้นพรกลับไม่ได้อะไรเลยเพราะโดนหลอก

เจอแบบนี้คุณพรู้สึกอย่างไรหรือครับ

เจ็บปวดค่ะ (หัวเราะ) แต่ในเรื่องแก็งยังมีเรื่องเตือนใจอยู่ นั่นคือการโดนหลอกครั้งนั้นทำให้รู้ว่าการตกลงซื้อขายกัน ถึงแม้จะเป็นคนรู้จักหรือคนแปลกหน้า ทำผ่านนายหน้าหรือขายเองโดยตรง เราต้องคิดว่านี่คือการค้า คือธุรกิจที่มีสิ่งแลกเปลี่ยนเป็นตัวเงินและความไว้วางใจ นอกจากคำสัญญาปากเปล่าก็ควรจะมีสัญญาหรือเงื่อนไขที่เป็นลายลักษณ์อักษรเตรียมไว้ด้วย

อีกอย่างหนึ่ง นี่เป็นการเข้ามาในวงการอสังหาริมทรัพย์ครั้งแรกของพร ถึงแม้ว่าจะไม่ได้คำตอบแทน แต่สิ่งที่แลออกมาคือ “ประสบการณ์” พรเชื่อว่าพรมีความสามารถและเดินมาถูกทางแล้ว ที่ดินที่คนอื่นอาจมองว่าเล็ก ๆ ขายออกได้ง่าย แต่ตอนนั้นพรเป็นเหมือนเปิดไม่รู้จะวายน้ำหรือบินขึ้นฟ้าดี

การได้ลองเจ็บ ได้ลองลงสนามทำให้ได้รู้ว่านี่แหละคือที่ของเรา สิ่งที่ขาดถัดมาคือทักษะและองค์ความรู้ที่เราสามารถเติมเต็มได้ระหว่างทาง

ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณพรทำได้ดีมากจริง ๆ ครับ ตอนนี้แทนที่จะวิ่งหาก็มีคนมาเสนอที่ให้ขายด้วยแล้วใช่ไหมครับ

จะว่าอย่างนั้นคงไม่ถูกนักนะคะ เพราะพรแฝงตัวอยู่ในกลุ่มเฟซบุ๊กที่เกี่ยวกับการขายบ้านเยอะมากเลย โดยจะมีทั้งกลุ่มที่แบ่งไปตามจังหวัด และกลุ่มที่มีสมาชิกฝากขายและซื้อที่จากทั่วประเทศ ถึงพรจะเป็นคนสุพรรณบุรี และที่ส่วนใหญ่ก็อยู่ในจังหวัดบ้านเกิด แต่พรไม่ปิดกั้นตัวเอง ถ้าเห็นว่าที่หรือทรัพย์สินไหนมีโอกาสไปต่อ พรก็จะหักไปถามเจ้าของที่หรือทรัพย์สิน ทำการสำรวจตลาด พื้นที่ใกล้เคียง และราคาก่อนในเบื้องต้น โดยถ้าเจ้าของตั้งราคาเกินตัว นั่นคือตั้งราคาตามใจฉันโดยไม่สนใจราคาตลาด พรก็ต้องเจรจากับเจ้าของให้ลดราคาลงมาในระดับที่ไปต่อได้ ถ้าเจ้าของโอเค พรก็จะรับมาจัดการต่อให้จนจบกระบวนการเลย

อย่างนี้ส่วนใหญ่ในกลุ่มก็มีตั้งแต่เจ้าของไปจนถึงนายหน้าเลยสิครับ

จะบอกว่าเป็นเหมือนตลาดขายที่ขายบ้านเลยก็ได้คะ เจ้าของที่โพสต์ขายที่ดินหรือทรัพย์สิน หรือนายหน้าโพสต์ที่ดินหรือบ้านเพื่อหานายหน้าร่วม (co-agent) โดยนำกำไรมาแบ่งกันทีหลัง ก็มีให้เห็นอยู่เกือบทุกกลุ่มเลย

เท่ากับคุณพรก็มีสินค้านำมาขายตลอดเลยนะสิครับ

ถูกต้องเลยค่ะ แต่ก็เชื่อว่าที่หรือบ้านที่เสนอขายกันในกลุ่มจะน่าจับทุกตัว ยังมีปัจจัยหรือตัวแปรหลาย ๆ อย่างที่ต้องนำมาประกอบการตัดสินใจ สำหรับพร หนึ่งคืออย่างที่บอก ต้องสำรวจตลาดของที่ดินหรือบ้านที่ต้องการก่อนเป็นอันดับแรก ถ้าเจาะใจในส่วนของเงื่อนไขเรียบร้อยแล้ว สิ่งที่ต้องพิจารณาลำดับถัดมาคือ กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของพร แบ่งออกเป็นสองกลุ่ม นั่นคือ กลุ่มนายทุน และ กลุ่มลูกค้า ถ้าที่ดินที่ได้มาสามารถนำไปต่อยอดได้ หมายถึงสามารถสร้างช่องทางว่างทางราคาและแบ่งขายได้ พรจะเลือกกลุ่มนายทุนเป็นเป้าหมายหลัก แต่หากที่ดินคือแปลงเกษตร พรจะขายให้แก่คนที่ต้องการปลูกบ้านหรือบ้านพักตากอากาศ

อย่างนี้พอต้องการทำการตลาดเพื่อขายที่ดินหรือทรัพย์สินก็คงวุ่นวาย น่าดูเลยสิครับ

ไม่เลยค่ะ (หัวเราะ) ต้องบอกว่าพอกกลุ่มเป้าหมายชัด ไม่ว่าจะเป็นการวางแผน การทำคอนเทนต์ การเลือกคำ หรือสิ่งที่ต้องการส่งมอบนั้น กลายเป็นง่ายไปเลย สิ่งที่พรใช้บ่อยและเห็นผลชัดเจนที่สุดก็คือการสวมหมวกให้ถูกใบค่ะ

นั่นคือการเอาใจเขามาใส่ใจเรา ลองมองในมุมมองของลูกค้า เข้าถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการให้ได้ ที่เหลือก็ไม่ใช่เรื่องยากอะไรแล้ว

อย่าลืมว่าเราไม่ได้ขายของหรือสินค้าราคาหลักสิบหลักร้อยที่หากลูกค้าเบื่อก็กินหรือเปลี่ยนใหม่ได้ และพรก็ไม่ได้มองว่าสิ่งที่พรขายคือที่ดินหรือบ้าน แต่พรกำลังขายความไว้วางใจ ความสะดวกสบาย และอนาคตให้แก่ลูกค้า เขาต้องเชื่อใจและเชื่อมั่นว่าสิ่งที่เรากำลังพูดอยู่ตอบสนองความต้องการลึก ๆ ของเขาได้ เพราะนี่คือการตัดสินใจครั้งใหญ่ แน่แน่นอนว่าลูกค้าต้องคิดมาก การซื้อความเชื่อใจของลูกค้าที่ง่ายที่สุด นอกจากความจริงใจ ทักษะการเจรจาในระดับที่ดีแล้ว **สิ่งที่ขาดไม่ได้คือหลักฐานหรือหลักประกัน**

- เอกสารต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเอกสารสำหรับทำธุรกรรมที่ดิน เอกสารยื่นรังวัด เอกสารระหว่างเรากับเจ้าหน้าที่เหล่านี้ต้องคอยนำมาอัปเดตให้แก่ลูกค้าอยู่เสมอ ๆ
- ช่องทางติดต่อที่เชื่อถือได้ เนื่องจากตอนนี้สามารถตรวจสอบตัวตนได้ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ช่องทางต่าง ๆ การมีเฟซบุ๊กส่วนตัวหรือเฟซบุ๊กแฟนเพจ ช่องยูทูบ อินสตาแกรม ฯลฯ จึงจำเป็นสำหรับผู้ที่ทำธุรกิจ

นอกจากขายผ่านช่องทางโซเชียลต่าง ๆ แล้ว ยังจำกลุ่มที่พรอยู่ได้ใช้ไหมคะ นั่นคือชุมชนทรัพย์ทองคำเลย เพราะฉะนั้นอย่าดูถูกกลุ่มเฟซบุ๊กหรือกลุ่มไลน์เด็ดขาด หยุดยังความคิดที่เริ่มต้นด้วยคำว่า “ถ้า” ไว้ และเริ่มจุดประกายให้กับตัวเองด้วยคำว่า “ลองดู” นะคะ

พรเชื่อว่าโอกาสไม่ได้ขึ้นอยู่กับโชคชะตา แต่ขึ้นอยู่กับมุมมองและทัศนคติ เขวี้ยงคำว่า แต่ ทั้ง และลองทำดูสักตั้งเถอะค่ะ



คลิปสัมภาษณ์และบทความพิเศษจาก
คุณสุกฤษฎี คล้ายสุนทรณ

กับเคล็ดลับเสาสลักของการลงทุนอสังหาริมทรัพย์



สแกน QR CODE

เพื่อรับชมวิดีโอ

วิดีโอบทนี้

มีความยาว - 21:30 นาที

คิดจะลงทุนหรือทำธุรกิจ สิ่งที่สำคัญมากกับความเชื่อมั่น ทักษะความรู้ และความทะเยอทะยาน คือ “เงินทุน”

โดยเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องใช้ทุนจำนวนหนึ่ง แน่แน่นอนหลาย ๆ ท่านคงเคยได้ยินคำว่า ลงทุน 0 บาท แต่ที่สุดแล้ว ในเลขกลม ๆ ที่ดูไม่มีค่าอะไรนั้น เมื่อลองพิจารณาอย่างถี่ถ้วน กลับมีทุนแฝง ซึ่งเราเลือกที่จะไม่รับรู้อยู่เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นค่าการตลาด ค่าเสียเวลา ค่าการเรียนรู้ทักษะ หรือแม้แต่ค่า connection ก็ตาม

สำหรับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ท่านที่อยากเติบโตต่อยอดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และท่านอื่น ๆ ที่กำลังก้าวขาข้างหนึ่งเข้ามาในวงการอสังหาริมทรัพย์ จะขาดตัวแปรใดตัวแปรหนึ่ง เช่น ทักษะการเจรจาต่อรอง องค์ความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจ ความสัมพันธ์กับคู่ค้าหรือเพื่อนร่วมวงการ ฯลฯ นั้นย่อมได้ เนื่องจากตัวแปรเหล่านี้สามารถเติมเต็มหรือพัฒนาระหว่างทางได้ อย่างไรก็ตาม หากขาดเสาหลักอย่าง “เงินทุน” ไป อะไรที่ควรหรือน่าจะทำได้ ณ ตอนนั้นก็ต้องค้างเติ่ง ยิ่งหากปล่อยทิ้งเป็นเวลานาน โอกาสที่จะ “ล้มเลิกก่อนลงมือทำ” ก็คงไม่ใช่แค่ข้อคิดที่ได้จากการอ่านเรื่องราวของใครสักคนแล้ว

Q : ไม่มีเงินทุน สามารถทำธุรกิจ หรือลงทุนอสังหาริมทรัพย์ได้หรือไม่

A : อันดับแรกอาจต้องตีความคำว่า “ไม่มีเงินทุน” เสียก่อน ที่บอกว่าไม่มี หมายถึงอย่างใดกันแน่ หากต้องการซื้อที่ดินราคา 10 ล้าน แต่มีเงินสดเพียง 2-3 ล้าน ในกรณีนี้ไม่ใช่ว่าไม่มีเงินทุน แต่เรียกว่า “มีเงิน

ไม่เพียงพอ” เมื่อมีเงินไม่เพียงพอที่จะซื้อที่ดินเพื่อนำมาต่อยอดได้ สิ่งที่เราควรทำขั้นถัดมาไม่ใช่การสอดส่องหาที่หรือทรัพย์สินที่อยู่ภายใต้เพดานทุนของเรา แต่นั่นคือการเลือกซื้อที่เท่าที่ทุนมีทำให้ได้ที่ดินในราคาถูกก็น่าสนใจ แต่อาจเสี่ยงต่อการได้ที่ดินคุณภาพต่ำ เมื่อที่ดินไม่ดี ทำเลไม่ดี ห่างไกล ความเจริญ ท้ายที่สุดก็ต้องพัฒนา ปรับที่ถมดิน ดึงน้ำตึงไฟ เป็นเหตุให้เสียต้นทุนโดยไม่จำเป็น

ดังนั้นสิ่งที่ควรทำเมื่อมีเงินทุนไม่พอ ก็คือ **ต้องหาทุนเพิ่ม** ครับ เรียบง่ายแค่นี้เอง

อย่างไรก็ตาม เมื่อพูดถึงการหาเงินทุนเพิ่ม หลาย ๆ ท่านอาจเริ่มคิดไปยืมเพื่อน นำสิ่งของไปจำนำ หรือเก็บเล็กผสมน้อยไปเรื่อย ๆ แต่คุณสุกฤษฎ์ คล้ายสุบรรณ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย มีประสบการณ์เป็นผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายสายงานพัฒนาธุรกิจ บลจ. เอเชีย เวลท์ และเคยนั่งเก้าอี้ผู้จัดการธุรกิจสัมพันธ์ธนาคารกรุงศรีอยุธยาและธนาคารไทยพาณิชย์มาก่อน แอบบอกกว่าอีกช่องทางหนึ่งในการหาเงินทุนเพิ่มก็คือ การกู้เงินจากธนาคาร นั่นเอง

การกู้เงินไปประกอบการทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ไม่จำเป็นต้องเจาะไปที่ “บ้าน” อย่างเดียวเท่านั้น แต่ยังสามารถกู้เงินธนาคารเพื่อไปซื้อที่ดินได้เช่นกัน โดยทั่วไปแล้ว ธนาคารจะดูประกอบสองส่วนหลัก ๆ นั่นคือ

1. เครดิตบูโร
2. หลักประกัน

ในส่วนแรกที่ธนาคารจะนำมาพิจารณาว่าบุคคลหนึ่ง ๆ สามารถกู้เงินเพื่อไปทำหรือพัฒนาที่ดินได้หรือไม่ นั่นคือการดูเรื่องความสามารถในการกู้ ว่าหากธนาคารอนุมัติ เขาหรือเธอสามารถผ่อนชำระคืนแก่ธนาคารได้หรือไม่ อย่างไรก็ตาม หากคน ๆ หนึ่งมีประวัติติดบูโร นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าเขาหรือเธอถูกตัดโอกาสในการกู้เงินไป แต่ต้องมาดูก่อน ที่บอกว่าติดบูโรนั้นติดขนาดไหน ถ้าเข้าเกินเกณฑ์ที่ธนาคารจะรับได้หรือไม่ โดยหากผ่อนชำระล่าช้าเกินเกณฑ์ประมาณ 1-2 ปี ก็ยังไม่ถือว่าเป็นเรื่องที่น่ากังวล ในทางตรงกันข้าม หากไม่ชำระเลยและกลายเป็นหนี้เสีย ในกรณีนี้ธนาคารหลาย ๆ แห่งอาจพิจารณาว่าไม่มีความสามารถในการกู้และไม่อนุมัติเงินกู้ให้

นอกจากนี้อาจต้องมีการแต่งองค์ทรงเครื่องกันเสียหน่อย โดยส่วนใหญ่ธนาคารจะขอเครดิตบูโรย้อนหลัง 6 เดือนหรือ 3 เดือนเป็นอย่างน้อย ในช่วงเวลาดังกล่าว หากต้องการเพิ่มโอกาสที่ธนาคารจะอนุมัติเงินกู้ คุณก็จำเป็นต้องมีวินัยในการผ่อนชำระให้ตรงเสียหน่อย การกลับไปสำรวจข้อมูลเครดิตบูโรของตัวเองก่อนกู้ทุกครั้งเป็นเรื่องสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม ซึ่งสามารถทำได้ผ่านแอปฯ บนมือถือ หรือไปตรวจตามสำนักงานต่าง ๆ ของบูโรตามสาขาต่าง ๆ ทั่วประเทศได้เลย

อีกส่วนที่ต้องเตรียมและระวังไม่แพ้กันก็คือเรื่องของหลักประกัน พุดง่าย ๆ ก็คือเอกสารต่าง ๆ ที่ต้องเตรียมไปให้ธนาคารประกอบการพิจารณานั้นเองครับ

สำหรับเอกสารในการกู้ซื้อที่ดินจะเหมือนกับเอกสารที่ใช้เพื่อซื้อบ้าน ปกติ นั่นคือ เอกสารที่บอกประเภทของธุรกิจและแหล่งที่มาของรายได้ หากคุณเป็นพนักงานประจำ ก็ควรมีสลิปเงินเดือนกับ Statement หากประกอบธุรกิจส่วนตัว สิ่งที่ต้องติดไปด้วยก็คือหนังสือรับรอง ทะเบียนพาณิชย์ และ Statement ของบริษัท

สิ่งที่ต้องเตรียมเพิ่มเข้ามาก็คือสำเนาโฉนดที่ดิน ธนาคารจะมองว่าโฉนดคือหลักประกันเพื่อบอกวัตถุประสงค์ของการยืมกู้ในครั้งนี้ โดยดูประกอบว่าที่ดินแปลงที่เวลานี้อยู่ที่ไหน มีมูลค่าและซื้อขายกันอยู่ที่เท่าไร

แน่นอนว่าก่อนจะซื้อที่ดิน ผู้กู้ควรจะมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนว่าจะซื้อเพื่อนำไปพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัย (เช่น บ้าน บ้านพักตากอากาศ บ้านสวน ฯลฯ) หรือเพื่อนำไปต่อยอดธุรกิจ (โรงงาน แปลงเกษตร ฯลฯ) โดยจำเป็นต้องบอกจุดประสงค์นี้แก่ธนาคารเช่นกัน

ยกตัวอย่าง หากต้องการกู้ซื้อที่ดินเพื่อนำไปปลูกบ้าน นอกจากสำเนาโฉนดที่ดิน ธนาคารจะขอดู BOQ (ประมาณการก่อสร้าง) และแบบบ้านเพื่อดูว่าจะออกมามีหน้าตาและโครงสร้างเป็นอย่างไร

หมายเหตุไว้ตรงนี้ว่า ในกรณีที่จะซื้อที่ดินเพื่อนำไปปลูกสร้างอาคารบ้านเรือน ไม่ว่าจะเป็นโรงงาน บ้าน หมู่บ้าน จำเป็นต้องพก BOQ ไปด้วยทุกครั้ง

เมื่อวัตถุประสงค์ในการกู้ซื้อต่างกัน เกณฑ์หรือเงื่อนไขที่ธนาคารเสนอให้ก็ต่างกันตามไปด้วย

ในกรณีของสินเชื่อเพื่อธุรกิจ ธนาคารจะให้ 50-70% ของมูลค่าที่ดิน หรือจากการประเมิน โดยอ้างอิงจากราคาที่ต่ำกว่า เช่น มีการตกลงซื้อขายที่ดินกันที่ราคา 20 ล้านบาท แต่ราคาประเมินกลับอยู่ที่ 15 ล้านบาท ธนาคารจะยึดราคาประเมินซึ่งต่ำกว่า เท่ากับหากธนาคารอนุมัติ คุณจะได้ 7,500,000 บาทนั่นเอง

ในการซื้อที่ดินจำเป็นต้องใช้เงินสดบางส่วนร่วมทุนด้วย เนื่องจากธนาคารต้องการดูทุนว่ามีอยู่เท่าไรด้วยนั่นเอง

อย่างไรก็ตาม หากต้องการเงินทุนเพิ่มอีกสักนิดก็เชื่อว่าไม่มีวิธีเลย วิธีที่วุ่นก็คือการดันราคาที่ดินให้สูงขึ้น เช่น คุณไปเจอที่ดินแปลงทุ่งนาเข้า และตกลงกับเจ้าของที่ว่าจะมัดจำหรือวางเงินไว้บางส่วน จากนั้นก็เข้าไปพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นการทำถนน ดึงน้ำตึงไฟ ปรับถมที่ตามเหมาะสม เมื่อนำไปเสนอธนาคาร และธนาคารเห็นว่าที่ดินแปลงนี้ได้รับการพัฒนา มูลค่าของที่ดินก็จะพุ่งขึ้นโดยอนุมัติ ราคาประเมินสูงขึ้น ทำให้กู้เงินจากธนาคารได้มากขึ้นตามไปด้วย

ในกรณีซื้อที่ดินเพื่อปลูกสร้างบ้าน ธนาคารจะมองว่าเป็นการลงทุนซื้อที่ดินเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยและจะให้กู้ได้ 80-85% ของราคาที่ดิน โดยการซื้อที่ดินเพื่อปลูกสร้างที่อยู่อาศัยจะมีเกณฑ์กำกับอยู่ นั่นคือ ธนาคารจะอนุญาตให้สร้างที่อยู่อาศัยห้ามเกิน 2-3 ไร่ (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขธนาคาร) อย่างไรก็ตาม คุณสามารถซื้อที่ดิน 10 ไร่ และบอกจุดประสงค์สำหรับสร้างที่อยู่อาศัยได้ ธนาคารจะให้เอาเข้าทั้ง 10 ไร่ แต่จะให้มูลค่าแค่ 2 ไร่เท่านั้น ในส่วนของดอกเบี้ย หากกู้ซื้อที่ดินเพื่อนำไปทำที่อยู่อาศัย ดอกเบี้ยจะอยู่ที่อัตราเดียวกับการซื้อบ้าน นั่นคือ 3-5% ต่อปี

การซื้อที่ดินเพื่อทำการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นการทำฟาร์ม ปลูกผัก หรืออะไรก็ตามที่เกี่ยวข้องกับการทำปศุสัตว์นั้นเป็นการซื้อที่ดินเพื่อทำธุรกิจ ธนาคารจะให้ 50-60% ของมูลค่าที่ดินหรือราคาประเมิน (ขึ้นอยู่กับว่าราคาใดต่ำกว่า) ดอกเบี้ยสำหรับการซื้อที่ดินเพื่อไปต่อยอดธุรกิจจะอยู่ราว ๆ 7-10% ต่อปี

มือของผู้ให้จะอยู่เหนือผู้รับเสมอ ธนาคารมีสิทธิ์ชักมือกลับได้ทุกเมื่อหากพิจารณาแล้วว่าผู้กู้ขาดความสามารถหรือผิดเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งในสัญญา โดยเพื่อป้องกันเหตุการณ์เช่นนี้ ธนาคารจะมีหน่วยงานคอยตรวจทานประจำอยู่ เช่น หากผู้กู้บอกวัตถุประสงค์ในการซื้อที่ดินว่าเพื่อนำไปปลูกสร้างโรงงาน แต่เมื่อธนาคารส่งหน่วยงานไปตรวจสอบและเห็นว่าหนึ่งถึงสองปีผ่านไปยังไม่ปรากฏโครงการให้เห็น ธนาคารมีสิทธิ์เรียกเงินคืนทั้งหมด ซึ่งหากผู้กู้ถูกตักหรือไม่ยอมจ่าย มีโอกาสที่จะมีการฟ้องร้องเกิดขึ้นได้

เมื่อยื่นเรื่องขอกู้หรือขอสินเชื่อ ธนาคารจะใช้เวลาอนุมัติไม่เกิน 1 เดือน โดยจะใช้เวลาตรวจสอบประมาณหนึ่งอาทิตย์ อีกสามอาทิตย์ใช้เพื่อการประเมินราคา ซึ่งมีทั้งประเมินราคาของรัฐและเอกชน หลาย ๆ ท่านเข้าใจผิดว่าการประเมินฝั่งภาครัฐอ้างอิงจากราคาที่ได้จากกรมที่ดินซึ่งนับว่าต่ำมาก แต่อันที่จริงแล้ว การประเมินของรัฐจะพิจารณาจากราคามูลค่าทางตลาดซึ่งจะให้ราคาต่ำลงมาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

หากในกรณีที่ธนาคารไม่อนุมัติสินเชื่อ สิ่งแรกที่คุณควรทำไม่ใช่การคิดว่าควรจะย้ายไปธนาคารไหนต่อดี แต่เป็นการกลับไปเตรียมความพร้อมและวางแผนก่อนไปยื่นกู้ ว่าคุณแต่งตัวดี มีเอกสารครบหรือยังหลาย ๆ ท่านทำการค้าขายออนไลน์ พอได้เงินจำนวนหนึ่งซึ่งเพียงพอต่อการนำไปลงทุนบางส่วน ก็คิดว่าธนาคารคงเห็นถึงความสามารถในการหาเงินและคงปล่อยกู้ให้ได้สบาย ๆ แต่อย่าลืมว่าธนาคารคือสถาบันทางการเงิน เป็นหน่วยงานที่อยู่ระหว่างตัวคุณและสิ่งที่คุณต้องการ แน่นอนว่าต้องการหลักฐานที่สามารถจับต้องได้เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาถึงสภาพการณ์โดยรวมเอาสถานทางการเงินในอดีตมาคาดการณ์ความเป็นไปได้ในอนาคต หากคุณเดินดุ่ม ๆ เข้าไปขอเงินธนาคาร 10 ล้าน โดยบอกว่าคุณรวยมาก ไม่ใช่แค่ธนาคารที่จะปิดประตูไล่ แม้แต่แม่ค้าขายของในตลาดยังมองว่าคุณไร้สาระได้เลย

เพราะธนาคารไม่ใช่เจ้าหนี้ ที่ต่อให้ใครมาก็ให้กู้ไปเสียหมด แต่เป็น **ผู้ร่วมทุน** หากมองไม่เห็นโอกาสและความสามารถในการทำตามเงื่อนไขได้ คงไม่มีใครอยากร่วมทุนในสิ่งที่มองไม่เห็นอนาคตแน่นอน

ดังนั้นจะกู้ได้หรือไม่ นั่นไม่ได้ขึ้นอยู่กับรายได้ ณ ปัจจุบันเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงการเตรียมตัว เครดิตบูโร และหลักประกัน

เพียงใช้เวลาเตรียมตัวและเลือกเสื้อผ้าให้ดูดีเสียหน่อย ไม่ว่าใครก็สามารถกู้ได้ทั้งนั้นครับ



คลิปสัมภาษณ์และบทความพิเศษจาก
คุณธนโชติ รังแก้ว

กับเคล็ดลับหัวข้อ 5 checklists ก่อนเลือกซื้อที่ดิน



สแกน **QR CODE**

เพื่อรับชมวิดีโอ

「วิดีโอบทนี้」

「มีความยาว - 35:07 นาที」

ยอมรับเถอะครับ คุณไม่ได้เก่งขนาดนั้น

ไม่ว่าจะเป็นโนสเครติส เจ้าของประโยคที่โด่งดังข้ามกาลเวลาอย่าง “I know that I know nothing.” (ข้ารู้ว่าข้าไม่รู้อะไรเลย) Simon Sinek นักเขียนชาวอเมริกัน เจ้าของผลงานระดับ Bestseller อย่าง “Start with Why” และ “Find Your Why” หรือแม้แต่ สัธคุรุ ผู้ก่อตั้ง และผู้นำ Isha Foundation ศูนย์การฝึกโยคะรวมถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งในด้านการศึกษาและจิตวิญญาณ ต่างก็เห็นพ้องต้องกันว่า ความไม่รู้คือบ่อเกิดของการแสวงหาและเป็นต้นกำเนิดแห่งปัญญาที่แท้จริง

เราเข้ามาในวงการอสังหาริมทรัพย์ ส่วนหนึ่งเข้ามาแบบไม่รู้ อีกส่วนเข้ามาแบบรู้ครึ่ง ๆ กลาง ๆ และส่วนสุดท้ายเข้ามาด้วยความรู้เต็มท้อง ความอยากลองวิชาสูมอก แต่สุดท้ายกลับจบลงที่การเดินตัวงอคอตก เพราะที่สุดแล้วสิ่งที่รู้มาจากในหนังสือ พอลองได้ลงมือทำจริง ๆ กลับพบว่า มีตัวแปรและอุปสรรคมากมายยิ่งกว่า

คนที่ทนบาดแผลหัวใจก็ฮึดสู้ต่อไป แต่สำหรับคนที่แบกความจำกดไว้ไม่ว่าจะเป็นในฝั่งของเงินทุนหรือใจที่เตรียมมา การเจอเข้ากับคามผิดหวังอาจเท่ากับประตูที่ปิดแสกหน้าเลยก็ได้

ลองถามคุณโชติ เจ้าของโครงการ ธนโชติ Property Land ซึ่งตั้งอยู่ใน จังหวัดนนทบุรี และได้เริ่มเดินบทเส้นทางอสังหาริมทรัพย์มาตั้งแต่สอง ปีที่แล้ว ปรากฏว่าตอนเริ่มแรก คุณโชติก็เป็นเพียงช่างถ่ายรูปและเปิด สตูดิโอเล็ก ๆ ไว้เป็นของตัวเอง ความรู้ทางด้านอสังหาริมทรัพย์นับว่า เป็นศูนย์ แต่ก็เสี่ยงก้าวขาเข้ามาด้วยทุนติดลบ

“ตอนที่ผมเริ่มจับทรัพย์ครั้งแรก ผมเลือกทรัพย์จากธนาคาร และตัดสินใจว่าจะเริ่มจากการรีโนเวทบ้านขายก่อน และเนื่องจากตอนนั้นมีเงินไม่เยอะ เรียกได้ว่าติดหนี้เลยดีกว่า ผมเลยต้องเอาบ้านไปเข้าธนาคาร ได้เงินกลับมาล้านกว่า ผมจำได้ว่าทรัพย์หลังแรกราคาประมาณเจ็ดแสนกว่าบาท ผมเลยแบ่งทุนเป็นสองส่วน ส่วนหนึ่งเอามาลงกับสตูดิโอถ่ายรูป อีกส่วน เอาซื้อบ้านรวมถึงค่ารีโนเวท”

คุณโชติเริ่มต้นด้วยความไม่รู้ แต่เพราะเห็นว่าการซื้อบ้านมารีโนเวทขาย นั้นค่อนข้างง่ายและไม่ซับซ้อนอะไรยุ่งยาก เพียงซื้อบ้านมา รีโนเวท ทำการตลาด และขายให้ลูกค้า

เขาลืมความอันตรายของต้นทุนแฝงไป

“ด้วยความที่เป็นมือใหม่ ผมโดนค่ารีโนเวทไปประมาณสามแสน กว่าจะขายออกก็ใช้เวลาไปราวปีกว่า ๆ โดยระหว่างนั้นผมก็รู้แล้วว่าสิ่งที่เราคิด ผันในหัวกับสิ่งที่เกิดขึ้นจริงมันเป็นคนละเรื่องกันเลย ผมหาทาง ลองทุกวิธี ไม่ว่าจะเป็นการฝากนายหน้าขาย การทำการตลาดแบบต่าง ๆ ยิ่ง แอดฯ ติดป้าย เยอะแยะไปหมด สุดท้ายกว่าจะขายได้ หลังหักภาษีและ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ผมเหลือกำไรติดมือประมาณสามแสนบาท”