

คู่มือ รับทำบัญชี ขายอสังหาริมทรัพย์ สำหรับสำนักงานบัญชี



ผู้เขียน : ณิชพัชร พหลโยธิน

ผู้ออกแบบ : วรรษญ หวังมุกิตากุล



คู่มือ
รับทำบัญชี
ขายอสังหาริมทรัพย์
สำหรับสำนักงานบัญชี

**คู่มือรับทำบัญชี ขายอสังหาริมทรัพย์
สำหรับสำนักงานบัญชี**

หน้าลิขสิทธิ์

**จัดทำโดย
นายณัฐพัชร พหลโยธิน**

**ISBN (E-BOOK) : 978-616-94890-0-9
พิมพ์ครั้งที่ 1 :**

**ผู้แต่ง : ณัฐพัชร พหลโยธิน
ออกแบบปกและศิลปกรรม : วรัญญ หวังมุทิตากุล**

**FACEBOOK FANPAGE : บัญชีภาษีเชิงรุก
สามารถสั่งซื้อ E-BOOK โดยสแกน QR CODE ด้านล่าง**



**© ได้รับอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย
สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา**

คำนำ

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา “ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์” กลายเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งในรูปแบบบริษัทเล็ก กลาง ไปจนถึงผู้พัฒนาโครงการระดับใหญ่ ทำให้สำนักงานบัญชีจำนวนมากต้องเผชิญกับโจทย์ใหม่ที่ไม่เหมือนงานบัญชีทั่วไป ทั้งเรื่องของการรับรู้รายได้แบบแยกยูนิต การคำนวณต้นทุนโครงการที่มีความซับซ้อน รายการใช้จ่ายเฉพาะ เช่น ค่าโอน ค่าน้ำ-ไฟ ค่าบริหารโครงการ ค่าคอมมิชชั่น ค่าโฆษณา ฯลฯ

หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นเพื่อตอบคำถามสำคัญของสำนักงานบัญชีที่ต้องการ “รับงานอสังหาแบบเข้าใจจริง และทำได้อย่างมืออาชีพ” โดยใช้ภาษาง่าย พร้อมแนวทางปฏิบัติจริงที่สามารถนำไปใช้ได้ทันที เช่น

- เทคนิคจัดระบบเอกสารลูกค้าอสังหาให้เรียบร้อยตั้งแต่แรก
- การรับรู้รายได้ให้ถูกต้องตามหลักภาษี ไม่โดนเรียกย้อนหลัง
- การจัดทำ COST SHEET แบบแยกรายยูนิต พร้อมตารางโอน & ผ่อน
- และ WORKSHOP จำลองการทำบัญชีโครงการแบบ STEP-BY-STEP

ไม่ว่าคุณจะเป็นเจ้าของสำนักงานบัญชี ผู้ทำบัญชี หรือที่ปรึกษาที่ต้องการต่อยอดความรู้ หนังสือเล่มนี้จะเป็นคู่มือที่ทำให้คุณ “เข้าใจจริง ทำได้จริง และมั่นใจมากขึ้น” เมื่อรับงานในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์

ด้วยความปรารถนาดีจากใจ

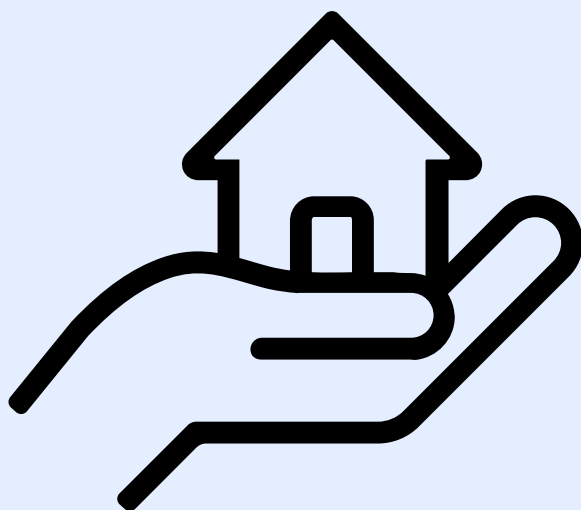
ณัฐพัชร พหลโยธิน

ผู้เขียนหนังสือ & ที่ปรึกษาวางระบบบัญชีธุรกิจ

สารบัญ

EP0: ปูพื้นฐานก่อนลุยงานอสังหาฯ	5
EP1: จัดระบบเอกสารลูกค้าอสังหาฯ แบบมืออาชีพ	14
EP2: รับรู้รายได้ยังงัยไม่ให้โดนภาษีย้อนหลัง	23
EP3: คุมต้นทุนก่อสร้างแบบแยกรายยูนิต	33
EP4: ทำบัญชีค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าบริหารโครงการ	42
EP5: การลงบัญชีค่าโฆษณาและคอมมิชชั่น	54
EP6: เงินเดือน ค่าจ้างพนักงาน และประกันสังคม	63
EP7: สรุปแบบภาษีทั้งระบบ พร้อมเทคนิคยื่นให้ตรงเวลา	72
EP8: จัดทำรายงานต้นทุนโครงการ (Cost Sheet) + ตาราง โอน + ตารางผ่อน	81
EP9: รวมปัญหาอดีตที่ทำให้สำนักงานบัญชี “รับงานอสังหาฯ” แล้วปวดหัว	89
EP10: Bonus – Workshop จำลองทำบัญชีอสังหาฯ ตั้งแต่ ต้นจนจบ 1 โครงการ	97

EP0: ปูพื้นฐานก่อน ลุยงานอสังหาฯ



เริ่มต้นให้ถูกทาง ก่อนรับทำบัญชีสั่งหาฯ

"ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์" เป็นหนึ่งในงานที่คนทำบัญชีและสำนักงานบัญชี "อยากรับ แต่ก็แอบหวั่น" เพราะเอกสารเยอะ ระบบรายได้ซับซ้อน และภาษีมีหลายแบบ แต่ถ้าเข้าใจพื้นฐานดี ๆ แล้ว คุณจะพบว่านี่คือ "งานที่ทำเงินได้ดี และสร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะทางให้เราได้อย่างมั่นคง"

ใน EP นี้ เราจะไม่ลงดีเทลบัญชีเลยล่ะ แต่เราจะพาคุณวางพื้นฐานให้แน่น เหมือนการดูแผนที่ก่อนเริ่มก่อสร้าง

ทำไมอสังหาฯ จึงต้องมี ระบบบัญชีเฉพาะ?

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ไม่ได้ขายสินค้าแบบทั่วไป แต่ขาย "ทรัพย์สินขนาดใหญ่ มูลค่าสูง" และมีการรับรู้รายได้แบบ เฉพาะกิจ เช่น โครงการหมู่บ้าน, คอนโด, อาคารพาณิชย์ ซึ่งทุกอย่างต้องวางแผนตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

3 เหตุผลหลักที่ทำให้การทำบัญชีอสังหาฯ ไม่เหมือน ธุรกิจทั่วไป:

1. การรับรู้รายได้ตาม TFRS 15 ต้องพิจารณาทั้ง "การโอนกรรมสิทธิ์" และ "การชำระเงินครบตามเงื่อนไข" จึงจะสามารถรับรู้รายได้ได้
2. ต้นทุนโครงการสูง ต้องเก็บละเอียดเป็นรายยูนิต หากไม่แยกตั้งแต่ต้น จะคุมกำไร-ขาดทุนไม่ได้เลย
3. มีภาษีหลายประเภทในธุรกรรมเดียวกัน เช่น VAT, ภาษีธุรกิจเฉพาะ, ภ.ธ.40, ค่าโอน, ค่าธรรมเนียม และบางส่วนลูกค้าจะรับผิดชอบ บางส่วนผู้ขายต้องออกเอง

จุดเริ่มต้นของการรับทำบัญชี หาฯ (สำหรับสำนักงานบัญชี)

ก่อนจะรับงาน สิ่งที่ต้องเช็คให้ครบ คือ...

- ✓ 1. โครงการอสังหาฯ นี้ เป็นแบบไหน?
 - บ้านจัดสรร vs คอนโด vs อาคารพาณิชย์
 - ขายขาด vs ให้เช่า vs ผ่อนดาวน์ระยะยาว
 - รายโครงการ หรือขายรายแปลงแบบบุคคลธรรมดา
- ✓ 2. ลูกค้าเป็นบุคคลธรรมดาหรือบริษัท?
 - บางคนอาจเริ่มจากบุคคลธรรมดา (นักลงทุน) แล้วค่อยจดทะเบียนนิติบุคคลภายหลัง
 - ต้องประเมินให้ชัดว่าจะทำบัญชีแบบไหน ยื่นแบบอะไรบ้าง
- ✓ 3. ลูกค้ามีการจัดเก็บเอกสารดีแค่ไหน?
 - มีใบจอง ใบมัดจำ สัญญา ใบเสร็จครบหรือไม่?
 - มีแยกค่าแรง ค่าวัสดุออกจากกันไหม?
 - มีการคุมงบประมาณโครงการหรือไม่?

ถ้าสิ่งเหล่านี้ "ยังไม่พร้อม" = เราต้องวางระบบให้เขาก่อนรับงานค่ะ ไมอย่างนั้นจะเจอปัญหาย้อนหลังแน่นอน

เข้าใจธุรกิจอสังหาฯ แบบคนบัญชี

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีโมเดลรายได้หลากหลายมาก
เช่น

✦ ขายที่ดินพร้อมบ้าน

✦ ขายบ้านเปล่า (ยังไม่โอนสิ่งปลูกสร้าง)

✦ ปลอยเช่าระยะสั้น/ยาว

✦ ขายดาวน์

✦ รับเหมาก่อสร้างพร้อมโอนที่ดิน

ซึ่งการวางบัญชี + การยื่นภาษี จะต้องแตกต่างกันใน
แต่ละแบบ เช่น

ประเภทรายได้	ต้องมีเอกสาร	แนวการรับรู้รายได้
ขายบ้านพร้อมโอน	สัญญา + โฉนด + ใบโอน	โอนกรรมสิทธิ์ + รับเงิน ครบ = รับรู้รายได้
ขายดาวน์	ใบจอง + มัดจำ + งวด ผ่อน	บันทึกเป็นรายได้รับล่วงหน้า
ให้เช่า	สัญญาเช่า + ใบเสร็จ	รับรู้รายได้เมื่อถึงกำหนด รับเงิน

ความรู้สำคัญที่ต้องมี ก่อนรับงานอสังหาฯ

เราไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญตั้งแต่วันแรก แต่อย่างน้อยต้องรู้ว่า "จะไปทางไหน"

- ✓ TFRS 15 การรับรู้รายได้ อสังหาริมทรัพย์ ต้องอิงหลักการ "ส่งมอบ" และ "มีสิทธิเก็บเงิน"
- ✓ ภาษีที่เกี่ยวข้อง ต้องรู้ทั้ง VAT, ภาษีธุรกิจเฉพาะ, อากรแสตมป์, และภ.ธ.40
- ✓ เอกสารสำคัญ ต้องรู้ว่าอะไรคือหัวใจ เช่น สัญญาจะซื้อจะขาย, ใบเสร็จค่าวัสดุ, ค่าคอมฯ, ค่าจ้างเหมา
- ✓ เทคนิคคุมต้นทุน ต้องรู้เรื่องการทำ Cost Sheet รายยูนิต และการบันทึกต้นทุนคงเหลือ