



ทำ นายหน้า อสังหาริมทรัพย์

ให้สำเร็จ และยั่งยืน

Successful and Sustainable Real Estate Agents

องค์รวมความรู้-ทักษะนายหน้ามืออาชีพ
ที่ครบถ้วนจากเริ่มต้นสู่ขั้นสูงสุดระดับสากล



ดร.โสภณ พรโชคชัย

พิมพ์ครั้งที่ 2 (กุมภาพันธ์ 2569)

AREA

Agency for Real Estate Affairs

ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย

บริการประเมินราคาทรัพย์สิน
และ ศึกษาความเป็นไปได้
ของโครงการ

ฐานข้อมูลอสังหาริมทรัพย์จากการลงสนามจริง
ทีมผู้เชี่ยวชาญประสบการณ์กว่า 40 ปี

AREA SERVICES

Property Valuation and Research Center
International Standard Organization

- ✔ ประเมินค่าทรัพย์สินเพื่อการ **ซื้อ-ขาย**
- ✔ ประเมินค่าทรัพย์สินอำนวยการ **สินเชื่**
- ✔ ประเมินมูลค่า **เครื่องบิน-เรือ-ต้นไม้**
- ✔ ประเมินมูลค่า **กิจการ/แบรนด์**
- ✔ ประเมินเพื่อแบ่ง **แยกมรดก**
- ✔ ตรวจสอบข้อมูลที่ดินและทรัพย์สิน
- ✔ ศึกษาการใช้ประโยชน์สูงสุด
- ✔ แฉงนับการสัญจรและจราจร
- ✔ ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ **Project Feasibility Study**
- ✔ ศึกษาคู่แข่ง - วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย **Market Surveys**
- ✔ วิเคราะห์ทำเลและศึกษาความเป็นไปได้โครงการ **Site Analysis**
- ✔ บริการข้อมูลตลาดที่อยู่อาศัยรายเดือน/รายไตรมาส **(R.E.I)**
- ✔ ตรวจสอบเอกสารสิทธิ์ - กรรมสิทธิ์



AREA เป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับ
ISO 9001:2015 และเป็นบริษัทประเมินมูลค่า
ทรัพย์สินในตลาดทุนและผู้ประเมินหลักที่ได้รับ
ความเห็นชอบจาก ก.ส.อ.



Contact Us

☎ 02-295-3905

🌐 www.area.co.th

รักจะเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ประสบความสำเร็จจริง
ต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมและวิชาชีพ จึงจะมีความเจริญ
ที่ยั่งยืนโดยแท้

หนังสือเล่มนี้ให้ความรู้ของการเริ่มต้นเป็นนายหน้าได้อย่าง
มั่นใจ ตลอดจนการพัฒนาตนเองเป็นนายหน้าชั้นแนวหน้า
อย่างแท้จริงจากประสบการณ์นานาชาติ และยังให้ความรู้
เกี่ยวกับเครือข่ายนายหน้าและอสังหาริมทรัพย์นานาชาติ
เพื่อที่จะก้าวสู่โลกกว้างต่อไป

บางท่านอาจอยากก้าวข้ามการเป็นนายหน้า
ไปสู่ภาคส่วนอื่นในวงการอสังหาริมทรัพย์ เช่น
เป็นนักพัฒนาที่ดิน เป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์
ท่านจะเป็นได้ดังหวัง เมื่อท่านเป็นนายหน้าที่ดี
มีความรับผิดชอบและมีความรอบรู้จริงๆ

ชื่อหนังสือ ทำนายหน้าอสังหาฯ ให้สำเร็จและยั่งยืน
ผู้เขียน ดร.โสภณ พรโชคชัย

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

โสภณ พรโชคชัย.

ทำนายหน้าอสังหาฯ ให้สำเร็จและยั่งยืน.-- พิมพ์ครั้งที่ 2.-- กรุงเทพฯ : โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย, 2569.
296 หน้า.

1. นายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

333.33

ISBN 978-616-92779-3-4

จัดทำโดย บริษัท โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย จำกัด
10 ถนนตรี ยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทร. 0.2295.2294 โทรสาร 0.2295.1154
www.trebs.ac.th Email: info@trebs.ac.th

พิมพ์ ครั้งที่ 1, พฤษภาคม 2565 จำนวน 2,000 เล่ม
พิมพ์ ครั้งที่ 2, กุมภาพันธ์ 2569 จำนวน 2,000 เล่ม

พิมพ์ที่ บริษัท ส. วีรัชการพิมพ์ (1996) จำกัด
33/2-3 ถนนตรี กรุงเทพมหานคร 10120

ผู้จัดจำหน่าย ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2218-9872 โทรสาร 0-2254-9495
Call Center (จัดส่งทั่วประเทศ) โทร. 0-2255-4433
<http://www.chulabook.com>

ราคา 250 บาท

หนังสือนี้จัดพิมพ์เพื่อเผยแพร่ความรู้สู่สังคมตามหลักการที่ว่าด้วย "Knowledge Is Not Private Property" โดยจัดส่งไปตามห้องสมุดต่างๆ รายได้โดยไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ ของการขายหนังสือนี้ มอบให้แก่มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย เพื่อใช้จ่ายในการพัฒนาวิชาชีพประเมินค่าทรัพย์สินและอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย นอกจากนี้ ยังมีฉบับ eBook ให้ download เพื่อความสะดวก

ผมเป็นประธานออกข้อสอบ
ของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ
ให้นายหน้าได้ทดสอบความรู้
เพื่อยกระดับอาชีพนายหน้าไทย

ผมยังเปิดโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย
สอนหลักสูตรนายหน้า
ที่กระทรวงศึกษาธิการรับรอง
ผลิตนายหน้ามาหลายพันคน
จึงขอเป็น
ผู้ส่งเสริมวิชาชีพนายหน้าสู่สากล

นายหน้าที่สำเร็จอย่างยั่งยืนจริงๆ
ต้องมีความรับผิดชอบโดยเคร่งครัด
กระทั่งสร้างแบรนด์ของตนเองได้

สารบัญ

คำนิยมจาก	ผู้อำนวยการสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ	6
	ประธานมูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย	8
	นายกสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย	10
	นายกสมาคมการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์	12
คำนำจากผู้เขียน		14
เปลี่ยน Mindset ก่อน	1 นายหน้าผู้ยิ่งใหญ่ที่สุดในวงการอสังหาริมทรัพย์	17
	2 เป็นนายหน้า ต้องเปลี่ยน Mindset	21
	3 บ้านว่างกับนายหน้า	24
องค์ความรู้	4 ระดับของนายหน้าล่าสุด	34
	5 ระดับของนายหน้า (เดิม)	43
	6 องค์ความรู้ของนายหน้า	49
	7 เจาะลึกองค์ความรู้	54
	8 องค์ความรู้นายหน้าระดับบริหาร	67
ทักษะสำคัญ	9 ทักษะหลักของการเป็นนายหน้า	73
	10 ทักษะจำเป็นสำหรับนายหน้า	80
	11 คุณสมบัติของนายหน้า	85
	12 จรรยาบรรณ: เสริมฐานะนายหน้า	90
การเจรจาต่อรอง	13 ว่าด้วยการเจรจาต่อรอง	95
	14 ภาษากายระหว่างการเจรจาต่อรอง	100
	15 ทักษะการโน้มน้าว	108
ปฏิบัติการนายหน้า	16 เริ่มต้นเป็นนายหน้า	114
	17 พื้นที่เพาะเลี้ยง (Farming)	119
	18 การติดป้ายขายบ้านและที่ดิน	123
	19 กลยุทธ์การ Post ขายบ้าน	129
	20 นายหน้าปล่อยเช่า	137

นายหน้าผู้บริหาร	21 การบริหารองค์กร	145
	22 การสร้างแบรนด์นายหน้า	150
กฎหมายนายหน้า	23 ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์	157
	24 การคุ้มครองผู้บริโภค	167
	25 ภาษีอสังหาริมทรัพย์	171
	26 ว่าด้วยการฟอกเงิน	177
	27 กฎหมายผังเมืองและข้อกำหนดการใช้ที่ดิน	180
การสำรวจทรัพย์สิน	28 การสำรวจและแสดงทรัพย์สิน	186
	29 การตรวจสอบข้อมูลราชการ	197
ประเมินค่าทรัพย์สิน	30 มูลค่าขึ้นอยู่กับอะไร	207
	31 วิธีการประเมินค่าทรัพย์สิน	212
	32 ราคาค่าก่อสร้างอาคาร	225
	33 อัตราผลตอบแทนในการลงทุน	232
นายหน้าสู่สากล	34 นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก	244
	35 ไปหาพันธมิตรต่างชาติที่ไหนดี	251
	36 รู้จัก FIABCI, NAR, RICS	253
	37 ประสบการณ์ NAR	256
	38 เรียนรู้จากนายหน้าออสเตรเลีย	258
	39 เรียนรู้ระบบนายหน้าสิงคโปร์	261
	40 แบบอย่างนายหน้าอเมริกา	266
	41 คู่มือสังหาริมทรัพย์ต่างประเทศ	269
	42 ชื้อบ้านต่างประเทศ ภาษีอากร	273
บทส่งท้าย: ใ้ว่าใครๆ ก็จะเป็นนายหน้า (ไม่) ได้		278
ภาคผนวก 1: ตัวอย่างสัญญาที่เกี่ยวข้อง		282
ภาคผนวก 2: จรรยาบรรณนายหน้า		292

คำนิยม

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ

(องค์การมหาชน)



ในนามของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) ดิฉันขอแสดงความยินดีและชื่นชมเป็นอย่างยิ่งต่อโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย ในโอกาสที่ได้จัดพิมพ์หนังสือทรงคุณค่าเรื่อง “นายหน้าอสังหาฯ ที่สำเร็จ รับผิดชอบและยั่งยืน” ซึ่งเป็นผลงานสำคัญของ ดร.โสภณ พรโชคชัย ผู้อำนวยการโรงเรียน หนังสือเล่มนี้นับเป็นอีกหนึ่งกลไกสำคัญในการเสริมสร้างองค์ความรู้และยกระดับมาตรฐานอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ของประเทศให้มีความแข็งแกร่งและเป็นที่ยอมรับอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับพันธกิจหลักของสถาบันฯ ในการส่งเสริมบุคลากรที่มีคุณภาพสู่ตลาดแรงงาน

อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ ได้จัดทำมาตรฐาน

อาชีพและให้การรับรองด้วยคุณวุฒิวชิวิชาชีพในระดับ 4 5 และ 6 ถือได้ว่าเป็นอาชีพที่มีความสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้และประสบการณ์ ตลอดจนจรรยาบรรณ และจรรยาบรรณในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้กับตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทั้งกับชาวไทยและชาวต่างชาติ

ด้วยเจตนารมณ์อันแน่วแน่ในการยกระดับและขับเคลื่อนการพัฒนากำลังคนของประเทศ ดิฉันในนามของสถาบันฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือ “นายหน้าอสังหาฯ ที่สำเร็จ รับผิดชอบและยั่งยืน” เล่มนี้ จะเป็นคู่มือและแหล่งความรู้สำคัญที่ช่วยเสริมสร้างสมรรถนะ ความรับผิดชอบ และจรรยาบรรณให้แก่ผู้ประกอบการวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทุกท่าน และเป็นพลังขับเคลื่อนสำคัญในการสร้างมาตรฐานและความน่าเชื่อถือให้แก่วิชาชีพนี้ เพื่อความก้าวหน้าอย่างยั่งยืนและพร้อมต่อการแข่งขันในเวทีสากลต่อไป

นางสาวจุลลดา มีจุล

ผู้อำนวยการ

สถาบันคุณวุฒิวชิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

คำนิยม

มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้า แห่งประเทศไทย



ดิฉันได้อ่านหนังสือ “ทำนายหน้าอสังหาฯ ให้สำเร็จและยั่งยืน” ที่ ดร.โสภณ พรโชคชัย ผู้อำนวยการ โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยในความควบคุมของกระทรวงศึกษาธิการ ได้แต่งขึ้น เห็นว่า ดร.โสภณ มีความมุ่งมั่นที่จะช่วยสนับสนุนวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งดิฉันเองก็ยินดีให้การสนับสนุนการพัฒนาวิชาชีพนี้ด้วยเช่นกัน

มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

ก็มุ่งส่งเสริมวิชาชีพการประเมินค่าทรัพย์สิน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ด้วยการค้นคว้า ศึกษา วิจัย ความรู้และความก้าวหน้าทางวิทยาการใหม่ๆ ด้านการเปลี่ยนแปลงมูลค่าทรัพย์สิน การพัฒนาที่ดิน ที่อยู่อาศัย ชุมชนเมือง และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเผยแพร่ความรู้ให้เป็นประโยชน์แก่สาธารณชนในรูปแบบการอบรมและการสัมมนา รวมถึงเป็นศูนย์รวมการแลกเปลี่ยนข่าวสารและความคิดเห็นสำหรับผู้สนใจทั่วไป

มูลนิธิของเราก็ยินดีที่จะร่วมมือกับสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมการชายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนส่วนราชการและสมาคมอื่นๆ ในการพัฒนาวิชาชีพนายหน้า และอื่นๆ เพื่อให้วิชาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์มีมาตรฐานและเกื้อกูลต่อสังคมของเรา

ดิฉันเชื่อว่าหนังสือเล่มนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อท่านที่สนใจเข้าสู่วิชาชีพนายหน้า หรือผู้ที่เป็้นนายหน้าอยู่แล้ว ก็จะได้เปิดวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลไปในระดับนานาชาติต่อไป

รศ.ดร.วิไลลักษณ์ สุกุลภักดี
ประธานกรรมการอำนวยการ
มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย

คำนิยม

สมาคมนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ไทย



อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เป็นอาชีพเก่าแก่ที่คู่กับคนไทยมาช้านาน และได้มีหลักฐานเชิงประจักษ์ที่บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่เกี่ยวกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ในมาตรา ๘๔๕-๘๔๙ มาร่วมร้อยปี เป็นอาชีพที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมบริการอสังหาริมทรัพย์ ที่พัฒนาจากนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เป็นวิชาชีพจนกระทั่งเป็นธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทยมุ่งส่งเสริมการประกอบวิชาชีพกิจประเภทที่เกี่ยวกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ความมุ่งหมายหลักในการพัฒนาอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไปสู่ความเป็นมาตรฐานในอาชีพและเป็นที่ยอมรับของสังคม

ด้วยการสนับสนุนและช่วยเหลือผู้ประกอบการอาชีพ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์บุคคลธรรมดาและประเภทนิติบุคคลทั้งอุตสาหกรรมโดยเน้นให้เห็นความสำคัญของการเป็นสมาชิกสมาคม ให้เข้าใจถึงบทบาทหลักของการปฏิบัติงานสามารถเป็นนายหน้าด้วยมาตรฐานอาชีพอย่างมีจรรยาบรรณ สมาคมฯ ได้ให้ความสำคัญในการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการอาชีพนายหน้าที่ผ่านการเรียนรู้ที่สามารถนำไปใช้ในการทำงานและพัฒนาตนเองให้เป็นที่ยอมรับ ด้วยการร่วมมือกับทุกภาคส่วนไม่ว่าภาคเอกชนหรือภาครัฐบาล ในด้านความรู้ รวมถึงกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปพัฒนาทั้งอุตสาหกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการประกอบสัมมาชีพอย่างยั่งยืน ตามยุทธศาสตร์ในการพัฒนาประเทศ

ผมในฐานะนายกสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย ต้องขอขอบคุณ ดร. โสภณ พรโชคชัย ผู้อำนวยการโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยให้ผมเขียนคำนำ และขอแสดงความยินดีที่ท่านได้แต่งและจัดพิมพ์หนังสือ “ทำนายหน้าอสังหาฯ ให้สำเร็จและยั่งยืน” เพื่อไว้เป็นหนังสือในการเรียนรู้ การสอน ใช้ในการทำงานในวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยเป็นโรงเรียนที่ทางสมาคมฯ ได้รับรองหลักสูตรวิชานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ผ่านการอบรมสามารถสมัครสอบเข้าเป็นสมาชิกสมาคมได้ ทางโรงเรียนได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้ในอาชีพนายหน้าและได้ร่วมมือกับสมาคมมาตลอด ผมเองได้เห็นถึงความพยายามของโรงเรียนในการพัฒนาสนับสนุนอาชีพนายหน้าอย่างต่อเนื่องและขอขอบคุณโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยมา ณ โอกาสนี้

ผมในนามสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย หวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือ “ทำนายหน้าอสังหาฯ ให้สำเร็จ และยั่งยืน” เล่มนี้มีประโยชน์ ในทางวิชาการแก่นายหน้าทุกท่านในการทำงานและพัฒนาวิชาชีพของท่าน

อ.ประวิทย์ อนุศิริ
นายกสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย

คำนิยม

สมาคมการขายและการตลาด อสังหาริมทรัพย์



ในนามของนายกสมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ ผมขอร่วมแสดงความยินดีที่ ดร.โสภณ พรโชคชัย ผู้อำนวยการ โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยในความควบคุมของกระทรวงศึกษาธิการ ได้แต่งหนังสือ “นายหน้าอสังหาฯ ที่สำเร็จ รับผิดชอบและยั่งยืน” เล่มนี้ขึ้น โดยหวังให้นักขาย นักการตลาดตลอดจนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้ใช้ประโยชน์ในทางวิชาการ

ท่านคงทราบดีว่าสมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ (resam.or.th) มุ่งส่งเสริมการประกอบวิชาชีพประเภทที่เกี่ยวข้องกับการขายและ

การตลาดอสังหาริมทรัพย์ มุ่งให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการตลาดในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มุ่งส่งเสริมการจัดอบรม สัมมนา เพื่อพัฒนาบุคลากร ที่รับผิดชอบด้านการตลาดในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ และให้ความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในการส่งเสริมการค้าอุตสาหกรรม การเงินหรือธุรกิจอื่นใดในทางเศรษฐกิจ สมาคมของเราได้ร่วมมือกับ National Association of Realtors จัดอบรมหลักสูตรนานาชาติอยู่เรื่อยๆ และที่สำคัญต่อการพัฒนาวิชาชีพนายหน้า สมาคมฯ ได้ริเริ่มทำการอบรม-จัดสอบ เพื่อขึ้นทะเบียนนายหน้าที่ปรึกษาการขายอสังหาริมทรัพย์ให้กับชาวต่างชาติในปี 2568 ที่ผ่านมา เพื่อให้ชาวต่างชาติเลือกใช้บริการนายหน้ามืออาชีพที่ได้รับการรับรองจากสมาคมฯ เผยแพร่ในเว็บไซต์ของสมาคมฯ ไปแล้ว

จากการทำงานร่วมกันกับ ดร.โสภณ ในฐานะกรรมการมูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทยด้วยกัน ผมเห็นถึงความตั้งใจที่ดีของ ดร.โสภณ ในการช่วยสนับสนุนทางความรู้และวิชาการแก่ผู้บริหารการขาย นักการตลาด และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มาด้วยดีโดยตลอด อีกทั้งยังเปิดการสอนวิชาชีพการขาย การตลาด ในนามของโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยอีกด้วย

ผมจึงขออวยพรให้หนังสือเล่มนี้สามารถช่วยสนับสนุนวิชาชีพการขาย การตลาดอสังหาริมทรัพย์และนายหน้าให้สำเร็จ มีความรับผิดชอบและยั่งยืนต่อไป

อ.วสันต์ คงจันทร์

นายกสมาคมการขายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์

คำนำจากผู้เขียน

หนทางแห่งความรู้โรจน์ทางหนึ่งในวงการอสังหาริมทรัพย์ก็เริ่มที่การเป็นนายหน้า เพราะแทบไม่ใช้เงินทุนอะไร แต่มีโอกาสที่จะได้เงินมากมาย แถมยังเป็นก้าวแรกที่จะ “ไปต่อ” ในวงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างมั่นคงในฐานะนักลงทุน นักพัฒนาที่ดิน ฯลฯ ด้วยความรู้และประสบการณ์ที่เก็บเกี่ยวระหว่างการเป็นนายหน้านั้นเอง

จากประสบการณ์ที่ ดร.โสภณ ได้รู้จักนายหน้ามานับหมื่นๆ รายในช่วงชีวิตที่ผ่านมา ดร.โสภณตระหนักชัดว่านายหน้าผู้จะประสบความสำเร็จต้องมีความรอบรู้จริง แน่หนอว่าสิ่งที่ขาดไม่ได้คือความซื่อสัตย์ ความขยันขันแข็ง ฯลฯ แต่ถ้าเราขาดความรอบรู้ ทำงานแบบงูๆ ปลาๆ หรืออาศัยความ “รอบจัด” ก็คงไม่ใช่ความสำเร็จที่ยั่งยืน คงไม่สามารถไปสู่ความสำเร็จดังคาดหวังในชีวิตได้ และต้องหลุดจากวงการไปในที่สุด ด้วยเหตุนี้ ดร.โสภณ จึงเขียนหนังสือเล่มนี้เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ดร.โสภณ เคยเป็นที่ปรึกษาของทั้งสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย สมาคมการชายและการตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาและกรรมการสมาคมทางด้านอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ หลายต่อหลายแห่ง และให้การสนับสนุนวิชาชีพนายหน้ามาตลอด โดยเป็นผู้ไปพบสมาคมนายหน้าแห่งสหรัฐอเมริกา (National Association of Realtors: NAR) ที่นครชิคาโกในปี 2542 และพาเข้าประเทศไทย รวมทั้งยังเคยจัดอบรมหลักสูตร CIPS (Certified International Property Specialists) ถึง 2 ครั้ง โดยครั้งแรกร่วมกับสมาคมนายหน้าฯ แต่ขาดทุน ดร.โสภณ ก็เป็นผู้แบกรับค่าใช้จ่ายเองเพื่อส่งเสริมอาชีพนายหน้า ดร.โสภณยังเคยช่วย NAR และสมาคมนายหน้าฯ จัดอบรม CRS (Certified Residential Specialists) ในกรุงเทพมหานครอีกด้วย

ในนามผู้อำนวยการโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย ดร.โสภณยังเปิดสอนหลักสูตรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการรับรอง และหลักสูตรนายหน้าระยะสั้นที่มีผู้ผ่านอบรม 4,000 คน (ณ มีนาคม 2565) และยังคงเป็นประธานออกข้อสอบหลักสูตรนายหน้าให้กับสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ ใช้สอบนายหน้า ชั้นที่ 1-7 รวม 1,454 ข้อและออกข้อสอบให้กับวิชาชีพอสังหาริมทรัพย์อื่นอีกรวม นับหมื่นข้อ ดร.โสภณพยายามนำวิชาชีพนายหน้าออกสู่สากลผ่าน ASEAN Real Estate Network Alliance (ARENA) และสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์สากล (FIABCI) ประจำประเทศไทยที่ ดร.โสภณเป็นนายกสมาคม

อย่างไรก็ตามปัญหาประการหนึ่งในการทำธุรกิจนายหน้าก็คือ ไม่รู้จะเริ่มต้นการเป็นนายหน้าอย่างไรให้ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริงและยั่งยืน ยิ่งกว่านั้นยังมี “โค้ช” บางท่านมาสอนให้รวยเร็ว รวยรัด รวยด้วยเงินคนอื่น รวยเป็นพลูแตกไม่ทันใดก็ร่วง หรือไม่ก็ดับไปเลยก็มี ก็ต้องออกจากวงการโดยไม่ทันประสบความสำเร็จใดๆ เลย

ผมภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ผู้อบรมของโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยของเราหลายต่อหลายคนประสบความสำเร็จ ได้เป็นผู้นำในวงการนายหน้าและในวงการอสังหาริมทรัพย์อย่างมั่นคง กลายเป็นเสมือน “เสาหลัก” ในวงการของพวกเรา ที่จะสนับสนุนผู้สนใจรุ่นต่อๆ ไปให้ก้าวเข้ามาได้อย่างมั่นคง

ขอให้ทุกท่านที่ตั้งใจจะเป็นนายหน้ามืออาชีพ จงประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนและมั่นคงด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม

ด้วยความเคารพ

ดร.โสภณ พรโชคชัย 12 กุมภาพันธ์ 2569

เปลี่ยน Mindset ก่อน

1

นายหน้าผู้ยิ่งใหญ่ที่สุด ในวงการอสังหาริมทรัพย์

ดร.โสภณเขียนไว้ว่า “นายหน้า ผู้ยิ่งใหญ่ที่สุดในวงการอสังหาริมทรัพย์” ไว้ในวารสารอาคารที่ดิน อัฟเกรด ปีที่ 1 ฉบับที่ 48 วันที่ 12 - 26 มีนาคม 2547 หน้า 106 หรือเมื่อ 18 ปีที่แล้ว (นับถึงปี 2565) จนได้รับการขอบคุณจากสมาคมนายหน้าฯ โดย นพ.สมศักดิ์ มณีพิระกุลในสมัยนั้นมาหลายครั้ง อันนี้ไม่ใช่เป็นการ “ชเลียร์” นายหน้า แต่นี่คือความจริง

นักพัฒนาที่ดินในไทย โดยเฉพาะในช่วงก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจ พ.ศ. 2540 มักสำคัญตนว่า ตนเองประกอบอาชีพที่มั่นคง ทำรายได้มหาศาล และมีบทบาทสำคัญที่สุดในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงนั้น นายหน้าต่างหากที่ยิ่งใหญ่และทำเงินมหาศาลจริง มาในช่วงปี 2563-4 บริษัทพัฒนาที่ดินหลายรายก็ประสบปัญหาเพราะหาคนซื้อยากในยามเศรษฐกิจฝืดเคือง นายหน้าก็จะมีบทบาทสำคัญในการนี้

บางท่านอาจไม่เชื่อ เพราะนายหน้าบ้านเราทุกวันนี้ (ยัง) ดูไม่มีลักษณะยิ่งใหญ่กระไรนัก ยังไม่มีการใช้บริการนายหน้ากว้างขวางนัก กฎหมายรองรับหรือองค์กรควบคุมวิชาชีพที่เป็นทางการก็ยังมี มีเพียงสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ

(องค์การมหาชน) ที่ออกไปคุณวุฒิวชิวิชาชีพให้ แต่ก็ไม่ใช่องค์กรควบคุมทางวิชาชีพ เช่น คณะกรรมการช่างรังวัดเอกชน หรือสภาวิชาชีพต่างๆ

แต่ ดร.โสภณเชื่อว่า ภาวะอันอ่อนด้อย (กว่าประเทศตะวันตก) ของ นายหน้าไทย เป็นสิ่งชั่วคราว ดร.โสภณเชื่อว่า เมื่อผ่านระยะนี้แล้ว เมื่อสังคมต้องการกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคอย่างจริงจังด้วยการให้นายหน้าเป็นตัวแทนผลประโยชน์ของประชาชนผู้ซื้อ-ขายอสังหาริมทรัพย์ โดยกำหนดให้มีกฎหมาย นายหน้าแล้ว ในไม่ช้าอาชีพนายหน้าก็จะยิ่งใหญ่แน่นอน หรืออย่างน้อยการที่ สมาคมนายหน้าฯ ออกบัตรนายหน้าเอง แม้ไม่มีกฎหมายรองรับ ใครๆ ก็ยังเป็น นายหน้าได้ ถือก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี

ดร.โสภณไม่ได้เขียน “เซลียร์” นายหน้า ดร.โสภณเองทำอาชีพเป็นผู้ ประเมินค่าทรัพย์สินและที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้บริษัทพัฒนาที่ดิน มหาชนและบริษัทใหญ่น้อยทั้งหลายเป็นหลัก โดยไม่ใช่บริษัทนายหน้าหรือไม่เป็น นักพัฒนาที่ดินใด ๆ เองทั้งสิ้น ทั้งนี้เพื่อรักษาความเป็นกลางโดยเคร่งครัด แต่ ดร.โสภณเชื่อว่า เราควรมีความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับวิชาชีพนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ว่านี่คือวิชาชีพที่มีความสำคัญยิ่ง

ในประเทศตะวันตก แทบทั้งหมดของผู้จะซื้อขายบ้านจะทำการผ่าน นายหน้า มีน้อยรายที่ดำเนินการเอง ดร.โสภณมีเพื่อนต่างชาติบางคนพยายาม ประหยัดด้วยการหาผู้ซื้อด้วยตนเองก็มี แต่ก็เหนื่อยมาก ในประเทศเหล่านี้ บางครั้งก็มีการตีพิมพ์หนังสือ “วิธีการซื้อ-ขายบ้านด้วยตนเอง” เหมือนกัน แต่ก็ ถือเป็นกระแสรอง ส่วนกระแสหลักคือการซื้อ-ขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านนายหน้า ซึ่งเป็นกระแสที่เขี่ยวกรากมาก

ลองพิจารณาดู ถ้าบ้านราคาหลังละ 1 ล้านบาท ค่านายหน้า 3% คิดเป็น เงิน 30,000 บาท สมมตินายหน้ามีต้นทุนอยู่ที่ 20% ต่อหลัง ก็จะได้กำไรสุทธิ หลังละ 18,000 บาท แต่สำหรับนักพัฒนาที่ดิน อาจมีกำไรสุทธิ 15% ต่อหลัง หรือ 150,000 บาท ดังนั้นถ้านายหน้าขายบ้านได้เพียง 8 หลังก็ได้กำไรเท่ากับ นักพัฒนาที่ดินขายบ้าน 1 หลังแล้ว โดยที่นายหน้าไม่ต้องลงทุนหนักในการจัดสรร

หรือก่อสร้างใด ๆ ไม่ต้องยุ่งยากกับการขออนุญาตก่อสร้าง ไม่ต้องปวดหัวกับการบริหารบริษัทและบุคลากรมากมาย ไม่ต้องเสี่ยงไปกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งต้องอาศัยเครดิตและผลงานต่างๆ มากมายมาก่อน รวมทั้งไม่ต้องเสี่ยงกับการขายไม่ออก

นักพัฒนาที่ดินในปัจจุบันอาจมีบ้านในโครงการเฉลี่ยประมาณ 250 หลัง ต่อโครงการ ปีหนึ่งอาจขายได้ 100 หลัง ถ้านายหน้าบริษัทหนึ่งขายบ้านได้มากกว่า 1,000 หลังต่อปี ก็จะมีสถานะที่ใหญ่กว่าบริษัทพัฒนาที่ดินขนาดกลาง ๆ เสียอีก ที่สำคัญ ความเสี่ยงต่ำกว่ากันมากทีเดียว ในสหรัฐอเมริกา มีทั้งนายหน้าฝ่ายผู้ซื้อ นายหน้าฝ่ายผู้ขาย ดังนั้นนายหน้าจึงได้กำไรแบบ “สองเต็ง” หรือ “ทั้งขึ้นทั้งล่อง” เช่นนี้แล้วอาชีพไหนเลยจะเทียบเคียงกับนายหน้าได้

ดร.โสภณไปงานเทศกาลอสังหาริมทรัพย์ MIPIM ณ เมืองคานส์ ประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเป็นศูนย์รวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่ใหญ่ที่สุดในโลก พบว่านายหน้าข้ามชาติ “กร่าง” มากเลย หลายรายเป็นผู้อุปถัมภ์งานเทศกาล หลายรายซื้อบูธขนาดใหญ่โตยิ่งกว่านักพัฒนาที่ดินระดับข้ามชาติหลายรายเสียอีก ส่วนนายหน้ารายเล็ก ๆ ในประเทศตะวันตก ตั้งแต่สหรัฐอเมริกา แคนาดา อังกฤษ ยุโรป จนถึงออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ นายหน้าเข้าห้องแถวเปิดขายบ้านไปทุกหัวระแหง แม้แต่ในเมืองเล็ก ๆ ก็พบมีจำนวนร้านนายหน้ามากกว่าร้านขายของชำเสียอีก

ยิ่งกว่านั้นในอนาคต โครงการพัฒนาที่ดินขนาดใหญ่ที่มีหน่วยขายนับพันหน่วยคงเกิดขึ้นได้ยาก เพราะมีอุปทานมากมายเหลือล้น ในอนาคตเราจะเหมือนประเทศตะวันตกที่การสร้างบ้านใหม่จะมีสัดส่วนเพียง 1-2% ของบ้านทั้งหมดในแต่ละปี ในขณะที่การซื้อขายบ้านมือสองมีสัดส่วนถึง 4-5% ของทั้งตลาด และส่วนมากจะซื้อขายผ่านนายหน้า ด้วยเหตุนี้บทบาทของนายหน้าจะมีมากกว่านักพัฒนาที่ดินเสียอีก

จริงอยู่ในประเทศของเรา ประชากรจะยังไม่ย้ายบ้าน ย้ายงานกันง่าย ๆ เหมือนประเทศตะวันตก แต่การซื้อขายบ้านมือสองยังจะมีมากกว่ากรณีบ้านใหม่

อยู่ดี เพราะการสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ๆ จะยากขึ้น เพราะมีกฎหมายควบคุมมากขึ้น (ทั้งผังเมืองและข้อกำหนดการก่อสร้างอื่น) อุปทานบ้านมือสอง บ้านที่ ถูกธนาคารยึดยังมีมหาศาล และถึงแม้การขายบ้านมือหนึ่ง นักพัฒนาที่ดินหลายราย อาจใช้บริการนายหน้าให้ช่วยทำการตลาดและการขายให้ด้วยซ้ำไป

ตลาดอสังหาริมทรัพย์จะคลี่คลายไปในทิศทางนี้ ดังนั้นในวันนี้ รัฐบาล ควรมุ่งพิทักษ์ผลประโยชน์ของประชาชนจะต้องออกกฎหมายคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน ให้มีตัวแทนนายหน้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย มีการควบคุมโดยรัฐ และการนี้จะเป็นการส่งเสริมการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทย และช่วยพัฒนาวิชาชีพนายหน้าให้สามารถแสดงบทบาทสร้างสรรค์ต่อสังคมได้ในที่สุด

**นายหน้าจะเป็นผู้ยิ่งใหญ่ที่สุดในวงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
ดร.โสภณเขียนบทความนี้ตั้งแต่ปี 2547 ปัจจุบันก็ยังมีความเห็นเช่นเดิม
และในอนาคตจะได้พิสูจน์ความจริงเรื่องนี้**

2

เป็นนายหน้า ต้องเปลี่ยน Mindset

การเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่ใช่ว่าหมดทางไปจึงเป็นนายหน้า ไม่ใช่แค่คนกลางซื้อขาย แต่ได้ช่วยเหลือสังคมและมีเกียรติเป็นอย่างยิ่ง

บางคนอาจมองว่านายหน้าเป็นแค่การหากินกับค่านายหน้าหรือ Commission ซึ่งมักจะได้ประมาณ 3% จึงมองว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีรายได้มากนัก ผู้พัฒนาที่ดินที่สร้างโครงการที่ได้กำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่แท้ที่จริงแล้ว นายหน้ามืออาชีพรายหนึ่งมีรายได้ไม่น้อย เช่น นายหน้าขายบ้านแค่ 8 หลัง ก็ได้กำไรเท่ากับบริษัทนักพัฒนาที่ดินขายบ้าน 1 หลังแล้ว

ยกตัวอย่าง เช่น ถ้าบ้านหลังละ 1 ล้านบาท ค่านายหน้าจะเป็น 30,000 บาท และหากสมมตินายหน้ามีต้นทุนอยู่ที่ 20% ต่อหลัง ก็จะได้กำไรสุทธิหลังละ 18,000 บาท แต่สำหรับนักพัฒนาที่ดิน อาจมีกำไรสุทธิ 15% ต่อหลังหรือ 150,000 บาท ดังนั้นถ้านายหน้าขายบ้านได้เพียง 8 หลังก็ได้กำไรเท่ากับนักพัฒนาที่ดินขายบ้าน 1 หลังโดยไม่ต้องมีความเสี่ยงกับการดำเนินการพัฒนาที่ดินทั้งโครงการแล้ว

บางคนก็อาจมองว่าที่ผันตัวเองมาทำอาชีพนายหน้านั้น ก็เพราะไม่มีอาชีพอื่น หรือทำอาชีพอื่นมาแล้วไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ก็เลยมาเป็นนายหน้า เลยมองว่าอาชีพนี้เป็นอาชีพที่ไม่ค่อยมีเกียรติและศักดิ์ศรีเท่าที่ควร คล้ายๆ กับอาชีพสุดท้ายของบางคนก็คืออาชีพยามหรือ “รปภ.” เพราะเป็นช่างก็

ไม่ได้ เป็นกรรมกรก็ไม่มีแรงแล้ว จึงมาเป็นยามที่หนึ่งหลับ ๆ ตื่น ๆ อยู่ตามป้อม (แต่ รปภ.มีอาชีพก็มีมาก โดยเฉพาะ รปภ.ที่องค์การสหประชาชาติ สะพาน มัชวานรังสรรค์ มีรายได้มหาศาล) บางคนก็ยิ่งมองไปในแง่ลบไปใหญ่ เช่น มองว่า วงการนี้บางทีก็หักหลังกันบ่อย ๆ จนถึงขั้นฆ่าแกงกันเลย และมีข่าวนายหน้ายิ่งกัน โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจกำลังอยู่ในช่วงขาขึ้น แย่งเป็นนายหน้ากัน แย่งค่านายหน้ากันจนกระทั่งยิงกันตายเป็นคดี (แต่ในกรณีผู้ประกอบการแย่งทำธุรกิจฆ่ากันตาย ไม่เคยมีข่าวเลย)

ยิ่งกว่านั้นบางคนก็มองว่าอาชีพนายหน้ามีความหลอกลวงสูง หลอกผู้ซื้อบ้าง หลอกผู้ขายบ้าง ทั้งที่ในความเป็นจริง นายหน้าประเภทนี้คงมีไม่มากนัก นายหน้าบางรายกลับเป็นเพียง “ม้าใช้” หรือเป็นเครื่องมือในการ “โยนหินถามทาง” เพื่อตั้งราคาขาย และในหลาย ๆ กรณีพอผู้ซื้อและผู้ขายพบกันแล้ว ก็กลับหักหลังนายหน้าต่างหาก หรือหลายรายก็เบียดค่านายหน้า หรือจ่ายค่านายหน้าไม่ครบ เป็นต้น

อาชีพนายหน้าไม่ใช่อาชีพ “ไก่อร่งบอน” แต่เป็นผู้ที่ช่วยประสานระหว่างผู้จะซื้อและผู้จะขาย หากไม่มีนายหน้า โอกาสจะขายได้ก็จะช้า ก็จะทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสหรือ Opportunity Cost ขึ้น แทนที่ผู้ขายจะได้นำเงินไปลงทุนหรือใช้หนี้โดยเร็ว ก็อาจไม่ทันการ แทนที่ผู้ซื้อจะได้บ้านที่ผ่านการคัดสรรมาแล้ว ก็อาจสูญเสียโอกาสไปเช่นกัน บทบาทของนายหน้าจึงเสมือนตัวกลางที่คอยอำนวยความสะดวกให้ทั้งสองฝ่าย ไม่ใช่เป็น “หนังหน้าไฟ” แต่อย่างใด ด้วยเหตุนี้ นายหน้าจึงมีศักดิ์ศรี มีโอกาสช่วยสังคม ช่วยให้เกิดการซื้อขายอย่างรอบรู้และมีประสิทธิภาพ

นายหน้ามืออาชีพนั้น ไม่ใช่ “ผู้นำสาร” หรือ Messenger แต่เป็นที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ที่คอยแนะนำลูกค้า ซึ่งในบางกรณีก็เป็นผู้ขาย บางกรณีก็เป็นผู้ซื้อ ให้สามารถซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้อย่างคุ้มค่าที่สุด ทั้งยังให้คำปรึกษาถึงการใช้ที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์นั้นให้ได้ประโยชน์สูงสุด ทั้งในแง่กฎหมาย ตลาด การเงินและทางกายภาพ นายหน้าที่สวมบทบาทที่ปรึกษานี้ จะได้รับความเชื่อถือเป็นอย่างมาก ลูกค้าบางรายหาทรัพย์สินไม่ได้ หรือบางรายก็ขาย

ทรัพย์สินไม่ออกเสียที่ นายหน้าก็จะช่วยประสานให้เกิดการซื้อขายได้

สำหรับผู้ประกอบอาชีพอื่น พอแก่ตัวลงเช่นถึงวัยเกษียณ ก็จะหยุดทำงาน หรือไม่ได้ไปต่อ สู้คนรุ่นหลังไม่ได้ แต่สำหรับนายหน้านั้น เป็นเสมือน “ชิง” ที่ “ยิ่งแก่ ยิ่งเผ็ด” เพราะได้สะสมประสบการณ์มาเรื่อยๆ นายหน้าไม่ได้ทำงานใช้แรงงานหนัก ในการติดต่อประสานงานในการเป็นนายหน้า แม้แต่ผู้สูงวัยก็สามารถทำได้ บางรายเป็นถึงคุณหญิงคุณนายที่อาวุโสมากแล้ว ก็ยังทำงานนายหน้าได้อยู่เลย

นายหน้าจึงเป็นเสมือน “ผู้ประสานสิบทิศ” ที่มีเกียรติ มีศักดิ์ศรี ช่วยอำนวยความสะดวกในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

3

บ้านว่างกับนายหน้า

บ้านว่างเป็นปรากฏการณ์สำคัญที่พึงสังวร ดร.โสภณ พรโชคชัย ประธานศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (www.area.co.th) ได้ทำสำรวจบ้านว่างไว้ตั้งแต่ปี 2538 และติดตามผลต่อเนื่องจนถึงปี 2568

เกี่ยวกับ “บ้านว่าง”

บ้านว่างหรือ Unoccupied Housing Units ก็คือบ้านแนวราบและห้องชุดสำหรับการซื้อขายที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว แต่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัย (หรือมีผู้ใช้ไฟฟ้าไม่เกิน 15 หน่วยต่อเดือนซึ่งแสดงว่าอาจจะมาทำความสะอาดบ้านเป็นครั้งคราว แต่ไม่ได้อยู่อาศัย) ทั้งนี้รวมตั้งแต่บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ตึกแถว และห้องชุดที่เป็นที่อยู่อาศัยที่มีไว้เพื่อการซื้อขาย โดยเกือบทั้งหมดบ้านว่างอยู่ในการครอบครองของผู้ที่ซื้อไปแล้ว ไม่ได้อยู่ในมือของผู้ประกอบการพัฒนาที่ดินอีกต่อไป จึงไม่ได้เป็นภาระของผู้ประกอบการแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามบ้านว่างไม่รวมอะพาร์ตเมนต์ให้เช่า หอพักหรืออื่นๆ ที่เป็นที่อยู่อาศัยเพื่อการให้เช่า

บ้านว่างเป็นเครื่องชี้ถึงภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ชัดเจนที่สุดอันหนึ่ง ถ้ามีบ้านว่างเหลืออยู่มาก ก็แสดงว่าในแง่หนึ่ง ปัญหาการขาดแคลนที่อยู่อาศัยคงมีไม่มากนัก แต่ในอีกด้านหนึ่งอาจแสดงให้เห็นถึงปัญหาการเก็งกำไรจนเกินควร ทำให้มีบ้านเหลืออยู่โดยไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก การมีบ้านว่างมากเกินไปยังสะท้อนให้เห็นว่าตลาดที่อยู่อาศัยมีปัญหาจนทำให้บ้านที่จะสร้างขึ้นใหม่ขายได้ยาก

และหากผู้ประกอบการพัฒนาที่ดินมีปัญหาในการขาย ก็อาจส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของสถาบันการเงินที่อำนวยการสินเชื่ออีกด้วย

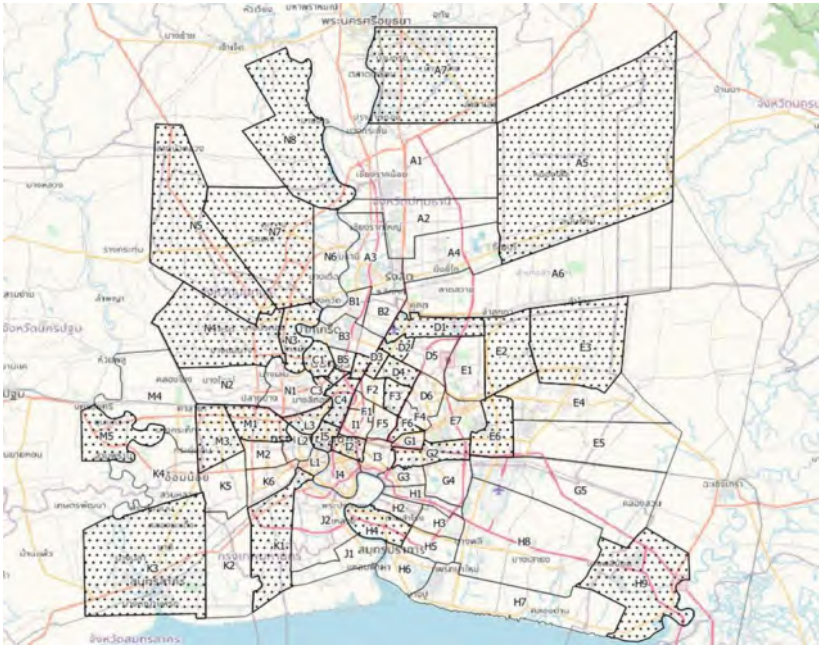
อาจกล่าวได้ว่าจำนวนตัวเลขบ้านว่างเพิ่มขึ้นตลอดเวลา แต่เทียบเป็นสัดส่วนกับจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จทั้งหมด กลับลดลง ตัวเลขบ้านว่างมีความสำคัญต่อการวางแผนทั้งภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการวางนโยบายและแผนต่อการพัฒนาเมืองและที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ยังเป็นประโยชน์ต่อการไฟฟ้านครหลวงที่ติดตั้งมิเตอร์แต่มีผู้ใช้หน่วยซึ่งอาจไม่คุ้มค่า สำหรับภาคเอกชนโดยเฉพาะนักพัฒนาที่ดินก็สามารถใช้ข้อมูลนี้เพื่อเพิ่มความระมัดระวังไม่พัฒนาในทีละพื้นที่ มีสินค้าล้นตลาด สินค้าบ้านว่างเหล่านี้อาจมาขายแข่ง ยิ่งกว่านั้นข้อมูลบ้านว่างนี้ยังจะเป็นประโยชน์ต่อสถาบันการเงินที่อำนวยการสินเชื่อ นักลงทุน ตลอดจนผู้ซื้อบ้านที่พึงมีข้อมูลการลงทุนซื้อบ้านอย่างรอบรู้

การสำรวจบ้านว่างที่ผ่านมา

การสำรวจบ้านว่างเกิดขึ้นครั้งแรกในปี 2538 โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ว่าจ้างศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก.เอเจนซี พอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (www.area.co.th) ทำการสำรวจ และในครั้งที่ 2 ธนาคารฯ ก็ว่าจ้างศูนย์ข้อมูลฯ ให้สำรวจอีกรอบในปี 2541 ซึ่งเป็นในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540-2544 และได้พบจำนวนบ้านว่างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวนสูงถึง 350,000 หน่วย หรือประมาณ 14% ของที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในขณะนั้น

จากการศึกษาต่อเนื่องของธนาคารอาคารสงเคราะห์เองด้วยการวิเคราะห์จากจำนวนที่อยู่อาศัยที่ติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวงแล้ว แต่ไม่ได้ใช้ไฟฟ้าเลย หรือใช้ไฟฟ้าน้อยมาก (ไม่เกิน 15 หน่วย) หรือที่ถูกยกเลิกมิเตอร์ไฟฟ้าแล้ว มีสัดส่วนรวมกันประมาณ 17% ของจำนวนผู้ใช้ไฟฟ้าทั้งหมดในช่วงปี 2539-2546 โดยปีที่สำรวจล่าสุด ณ สิ้นปี 2546 มี “บ้านว่าง” ถึง 362,118 หน่วย อย่างไรก็ตาม ณ เดือนมกราคม 2559 จำนวนผู้ใช้ไฟฟ้าเฉพาะที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเป็น 2,967,456 หน่วยแล้ว ก็ยังมีบ้านว่างเป็นจำนวนสูงถึง 445,118 หน่วย

แผนที่ 2: แผนที่การสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
ของศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (www.area.co.th)



การประมวลผลบ้านว่างปี 2568

เมื่อนำข้อมูลของการไฟฟ้าวิเคราะห์เพิ่มเติมจากข้อมูลการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยที่ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก.เอเจนซี พอร์ เรียวเอสเตท แอปแฟร์ส ที่ครอบคลุมในพื้นที่นอกเขตบริการของการไฟฟ้านครหลวง แต่ยังคงอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ก็ได้ข้อมูลที่กว้างขวางชัดเจนยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนี้ ไม่รวมในตัวเมืองนครปฐม รวมเฉพาะอำเภอสามพรานและอำเภอนครชัยศรี แต่รวมบางส่วนของอยุธยา (บางปะอิน-ประตูน้ำพระอินทร์-โรจนะ) และฉะเชิงเทรา (บางวัวบางส่วน) ซึ่งอยู่ในเขตการขยายตัวของเมืองจากกรุงเทพมหานคร ข้อมูลของศูนย์ข้อมูลสำรวจไว้ตั้งแต่ปี 2537 โดยถือเป็นศูนย์ข้อมูลแห่งแรกของไทย จึงครอบคลุมจำนวนโครงการไว้มากที่สุด

ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ณ พ.ศ.2568 มีที่อยู่อาศัยรวมกันถึง 6,390,376 หน่วย และคาดว่าจะมีบ้านว่างถึง 734,893 หน่วย หรือประมาณ 11.5% ของทั้งหมด บ้านว่างส่วนใหญ่ถึง 58% เป็นห้องชุดพักอาศัย แสดงว่ามีการเก็งกำไรในห้องชุดเป็นอันมาก จึงเกิดการว่างของบ้านเป็นจำนวนมาก จนอาจกลายเป็นความสูญเสียทางเศรษฐกิจ (Economic Waste) หากไม่ได้มีการใช้สอยเท่าที่ควร ยิ่งถ้าเป็นในกรณีบ้านแนวราบโอกาสการสูญเสียยิ่งมีมาก เพราะจะมีค่าเสื่อมเกิดขึ้นมากมาย ยิ่งในกรณีที่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัยเลย

ตารางที่ 1: ประมาณการจำนวนบ้านว่างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2568

ราคา / ประเภท	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	ตึกแถว	ห้องชุด	รวม
<0.500	9.1%	7.4%	8.1%		24.0%	21.1%
0.500-1.000	8.0%	8.1%	8.0%	8.1%	24.8%	14.5%
1.001-2.000	8.1%	8.1%	8.0%	8.1%	25.1%	14.5%
2.001-3.000	8.1%	8.0%	8.1%	8.4%	25.1%	11.6%
3.001-5.000	8.1%	8.2%	8.3%	8.2%	25.1%	10.5%
5.001-10.000	8.0%	8.0%	8.3%	8.7%	25.3%	10.5%
10.001-20.000	8.0%	8.0%	8.0%	10.0%	25.9%	10.7%
>20.000	7.9%	8.0%	8.1%	9.0%	26.3%	11.3%
รวม	8.1%	8.1%	8.1%	8.4%	24.8%	11.5%

ในจำนวนบ้านว่างทั้งหมดนั้น 58% เป็นห้องชุดนั้น ยังมีกลุ่มใหญ่อีกราว 24% เป็นทาวน์เฮาส์ รองลงมาคือบ้านเดี่ยว ที่ยังมีว่างอยู่รวม 11% เป็นตึกแถว หรืออาคารพาณิชย์ 4% และเป็นบ้านแฝด เพียง 3% เท่านั้น ในช่วงห้าปีที่ผ่านมา จำนวนห้องชุดเปิดใหม่มีมากกว่าครึ่งหนึ่งมาโดยตลอด จึงทำให้ห้องชุดมีสัดส่วนบ้านว่างมากเป็นพิเศษ

จะเห็นได้ว่าห้องชุดมีสัดส่วนของบ้านว่างสูงถึง 24.8% แสดงว่าประมาณหนึ่งในสี่ของห้องชุดไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัย กรณีนี้จึงเป็นสัญญาณอันตรายของห้องชุดพักอาศัยเป็นอย่างยิ่ง ในขณะที่บ้านแนวราบ มีสัดส่วนบ้านว่างน้อยมากเพราะยังมีผู้นิยมซื้อกันเป็นจำนวนมาก ในอีกแง่หนึ่งการสร้างห้องชุดมีจำนวนมากจนเกินไป