



0 จาก
บาท เป็น
40 ครั้ง ใน 2 ปี

1-2-3

STEP BY STEP

สร้าง
บ้าน ขาย
ด้วย **ทุน**

0 บาท

**เคล็ดลับ
ทางลัดความสำเร็จ**

จาก - พัทฒนิพัฒน์ โรจน์วรวิศาล
เจ้าของโครงการบ้านสีริมงคล

พัทฒนิพัฒน์ โรจน์วรวิศาล
นักลงทุน **0 บาท** ตัวจริง





BOOK & DIGITAL

สนับสนุนให้คนไทย
มีชื่อบนปกหนังสือ
มีคอร์สสอนผ่านออนไลน์
แบ่งปันความรู้
ขับเคลื่อนประเทศไทย



 สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital

สร้างบ้านขาย ด้วยทุน 0 บาท

โดย พัทธพิพัฒน์ ไรจน์วราวิศาล

ราคา 295 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558

ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ดัดแปลงวีดิทัศน์ หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

พัทธพิพัฒน์ ไรจน์วราวิศาล.

สร้างบ้านขาย ด้วยทุน 0 บาท -- พิมพ์ครั้งที่ 1 -- กรุงเทพฯ : เซเวนต์ บুক, 2563. 224 หน้า
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง

333.33

ISBN 978-616-8235-11-9

พิมพ์ครั้งที่ 1.-- สิงหาคม 2563

พิมพ์ครั้งที่ 2.-- กันยายน 2563

พิมพ์ครั้งที่ 3.-- ธันวาคม 2563

ประธานบริหาร

ธวัชชัย พิษผล

ที่ปรึกษา

พ.อ.คมกฤษ รัตนฉายา ดร.ณัฐกรินทร์ เนียมประติษฐ์ ภญ.ดร.อโนทัย งามวิชัยกิจ
ดร.สุปัญญา สุขทรนนท์ วศ.สิริพงษ์ จิงถาวรรม นพ.ธีรวัฒน์ เนียมสุวรรณ

บรรณาธิการอำนวยการ

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ปรียาภา พิษผล

เลขานุการกองบรรณาธิการ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม

กองบรรณาธิการ

เกรียงศักดิ์ ดุจจามุห์คัน

ออกแบบปก/จัดหน้า

ณัฐนันท์ ไจรินทร์ เกรียงศักดิ์ ดุจจามุห์คัน

เครดิตภาพประกอบ

Design by Freepik

ภูมิใจสร้างสรรค์โดย

บริษัท เซเวนต์ บุก จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED เลขที่ 1858/87-90 ถนนเพชรตัด

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9

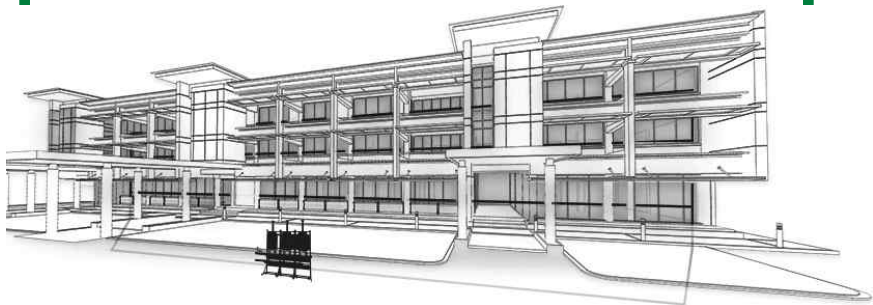
Homepage: <http://www.se-ed.com>

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซี แอนด์ เอ็น บุก 82 ซอยพุทธบูชา แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่)

โทรศัพท์ 02-246-4198 โทรสาร 02-870-7652

สร้างบ้านขาย ด้วยทุน 0 บาท

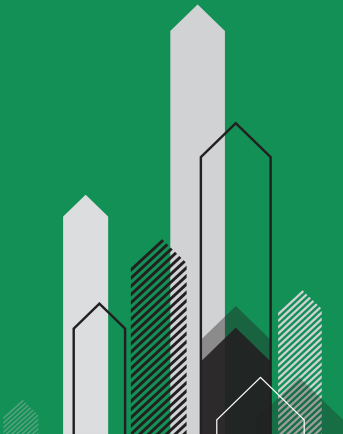


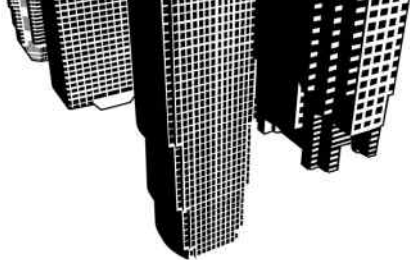
- พัทธพัฒน์ โรจน์วราวิศาล -
โครงการบ้านสีริมงคล

มันจะเป็นไปได้หรือ

สร้างบ้านขาย ลงทุน 0 บาท

ทำไมหลักล้าน ?





หมายถึงไม่มีเงินทุนเลย

ก็ทำได้ใช่ไหม ?

คำตอบคือ “ใช่ครับ”



คำแนะนำนักพิมพ์

หากจะพูดถึงการ “สร้างบ้านขาย” เชื่อว่าหลายคนต้องนึกถึงสิ่งเหล่านี้ เช่น “โครงการใหญ่ ๆ” “ต้องมีเงินเยอะ” “ต้องซื้อที่ดินก่อน” ฯลฯ เรียกว่าง่าย ๆ ว่าในความเข้าใจของคนทั่วไปคือ **คนที่สร้างบ้านขายนั้นต้องรวย หรือต้องเป็นมหาเศรษฐีเท่านั้น** ซึ่งจริง ๆ แล้วมันเป็นเพียงความเชื่อค่ะ เพราะมีหลายคนที่สามารถสร้างบ้านขายโดยที่ไม่มีเงินทุนเลย หรือมีน้อยมาก และมีหลักฐานให้เห็นมากมาย หนึ่งในนั้นก็คือคุณมงคลค่ะ

จากการที่ได้พูดคุย พบว่าเขาเคยเป็นหนี้ถึง 20 ล้านบาทในตอนที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ในขณะที่เขาพยายามหาวิธีที่จะ **“ล้างหนี้ให้เร็วที่สุด”** จนได้พบว่าการ “สร้างบ้านขาย” นี้ละคือคำตอบ มันคือหนทางเดียวที่จะช่วยให้เขาหลุดออกจากวังวนหนี้มหาศาลที่กำลังเผชิญอยู่ในขณะนั้นได้

สิ่งสำคัญคือเขา **“ลงมือทำทั้ง ๆ ที่ยังเป็นหนี้ 20 ล้าน”** และ **“ไม่มีทุนเลย”** สิ่งที่มีก็เพียงหัวใจที่มุ่งมั่น และความพยายามที่จะทำให้สำเร็จ จนภายในเวลาไม่ถึงสองปีเขาได้สร้างบ้านขายไปแล้วมากกว่า 40 หลัง

ความสำเร็จของคุณมงคลนั้นเป็นข้อพิสูจน์ที่ว่า การทำเงินหลักล้านจากการสร้างบ้านขายโดยที่ไม่มีทุนเลย หรือมีน้อยมาก ๆ นั้น **“ทำได้จริง”** ซึ่งเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณได้เรียนรู้ถึงวิธีการลงมือทำแบบเป็นขั้นเป็นตอน แม้คนที่ไม่เคยทำมาก่อนเมื่ออ่านจบแล้วก็จะ

สามารถเริ่มทำตามได้ทันทีค่ะ เพราะเขาได้บอกเทคนิคและวิธีการในการเริ่มต้นธุรกิจนี้ตั้งแต่ต้นจนจบไว้อย่างหมดเปลือก และบางอย่างก็เรียกได้ว่าเป็น “เทคนิคลับ” ที่ไม่เคยมีใครมาบอกหรือมาสอน แต่มีอยู่ในหนังสือเล่มนี้แล้ว

คนสำเร็จล้วนทิ้งร่องรอยเอาไว้
ที่เหลือคืออยู่ที่เราว่าจะเดินตามเขาหรือไม่

อยากมีเงินล้าน จากการสร้างบ้านขาย
อ่านเล่มนี้จบแล้วลงมือทำทันที

ความสำเร็จจะเป็นของคุณค่ะ

รทยา วงษ์สมุทร



คำแนะนำผู้เขียน

คำถามที่ผุดเข้ามาในหัวของผมตลอดเลยก็คือ “ทำไมผมต้องมาเขียนหนังสือ ทำไมต้องมาอธิบาย นั่งบอکنั่งเขียนเยอะเยอะอะไรขนาดนี้เพื่อแลกกับเงินคนซื้อหนังสือสองร้อยกว่าบาทด้วย ทำไปเพื่ออะไร เอาเวลาไปสร้างบ้านขายดีกว่ามั๊ย?”

สร้างบ้านขายหลังหนึ่ง กำไรขั้นต่ำก็ 500,000 บาท
จะเสียเวลามานั่งเขียนไปทำไม

คำตอบคือ แค้นใจตัวเองที่รู้เรื่องนี้ช้าไป ไม่มันัรวยไปนานแล้ว

ที่ไม่รู้ คือสร้างบ้านขาย ลงทุน 0 บาท กำไรหลักล้าน เราก็กทำได้

ที่รู้มานานนาน คือสร้างบ้านขายลงทุนหลักหลายล้าน กำไรหลักล้าน
คนรวยเท่านั้นถึงทำได้ คนไม่มีเงินทำไม่ได้หรอก อย่าไปคิดเลย เสียเวลา

มันเจ็บจี๊ด ๆ ในหัวใจ เพิ่งมารู้ช่องทางและวิธีการตอนอายุปาเข้าไป
ครึ่งชีวิตแล้ว เลยอยากระบายด้วยการเขียนออกมาเป็นหนังสือเพื่อเป็น
วิทยาทาน เป็นแนวทาง เป็นแรงบันดาลใจให้คนที่กำลังมองหาธุรกิจ
ที่สามารถสร้างความมั่งคั่งทางการเงินให้กับตนเองและครอบครัว

ผมขอแนะนำธุรกิจนี้ให้เป็นอีกหนึ่งในธุรกิจที่ช่วยคุณได้ แต่ถ้าคุณไม่มี
เวลาอ่านหนังสือเล่มนี้จนจบเล่ม ให้คุณตั้งสมาธิคิดตรึงตรองและอ่าน
แค่ประโยคนี้ก็พอครับ

“สร้างบ้านขายหลังแรกลงทุน 0 บาท กำไรหลักล้าน
ทางลัดสร้างเงินล้านสำหรับมือใหม่เริ่มทำ”

แต่ถ้าคุณอ่านหนังสือเล่มนี้จนจบไม่ว่าตอนนี้คุณจะทำอาชีพอะไร
สถานะทางการเงินเป็นแบบไหน ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะเห็นช่องทางความ
เป็นไปได้และจะตกหลุมรักธุรกิจนี้แน่นอนครับ

เมื่อไหร่ที่คุณรู้สึกว่าคุณต้องใช้เงินลงทุนมากแสดงว่าคุณใช้สมองของ
คุณน้อยไป การลงทุนในความรู้ ยิ่งคุณมีความรู้มากเท่าไรคุณก็จะ
ใช้เงินน้อยลงเท่านั้นจนแทบไม่ต้องใช้เงินตัวเองเลย

ผมบอกได้เลยครับว่าธุรกิจสร้างบ้านขายมันเป็นธุรกิจแห่งความสุข คุณ
กำลังสร้างความสุขความภูมิใจให้กับคนอื่นคุณก็จะได้รับความสุขและ
ความภูมิใจตอบแทนกลับมาด้วยเช่นกัน

ลองหลับตานึกถึงภาพรอยยิ้มวันที่คุณและครอบครัวได้ย้ายเข้าไปอยู่
ในบ้านหลังใหม่ ความรู้สึกในวันนั้นมันมีความสุขมากที่สุด ๆ หนาตไหน

เจ้าของบ้านแฮปปี้ คนสร้างขายก็มีความสุข
win - win ทั้งสองฝ่ายครับ

ผมอยากชวนคุณมาสร้างธุรกิจนี้ให้เจริญและเติบโตไปด้วยกัน สร้าง
ความเจริญให้กับท้องถิ่นและประเทศชาติต่อไปครับ

พัทธพัฒน์ ไรจน์วราวิศาล



สารบัญ

บทนำ 13

Part I : สร้างชีวิต

- บทที่ 1 : ชีวิตที่ติดลบ
ถ้าไม่ยอมจบจะทำอย่างไร? 20
- บทที่ 2 : มองเห็นโอกาส 28

Part II : สร้างความคิด

- บทที่ 3 : Know Yourself
รู้อะไรไม่รู้รู้ตัวเอง 39
- บทที่ 4 : ตั้งเป้าหมายให้ SMART 62
- บทที่ 5 : คนสำเร็จต้องมีราก 76
- บทที่ 6 : มีใจ แต่ไม่มีทุน 88
- บทที่ 7 : พลิกชีวิต ปิดหนี้ 20 ล้าน
ด้วยการสร้างบ้านขาย 96

Part III : สร้างบ้านขาย

- บทที่ 8 : How to สร้างบ้านหลังแรกขาย
Step by step 110
- 8.1 รู้กลุ่มเป้าหมาย 116
- 8.2 สํารวจตลาด 120
- เทคนิคการดูทำเล หา “ที่ดินที่ใช่” 124
 - เทคนิคการเจรจากับเจ้าของที่ดิน 126

8.3 หาข้อมูลผู้รับเหมาเข้าเงื่อนไข	130
- ประเภทของผู้รับเหมา	131
- วิธีหาผู้รับเหมา	132
- วิธีคัดเลือกผู้รับเหมา	132
- วิธีเจรจากับผู้รับเหมา	133
8.4 ศึกษาค่าใช้จ่ายเบื้องต้น	135
8.5 เปิดเพจ ขายบ้านกระดาษ	136
- เทคนิคการขายบ้านบนกระดาษ	138
- ช่องทางขายบ้านก่อนสร้างจริง	139
- 4 วิธีหาแบบบ้าน 3D มาขายโดยไม่ใช้เงิน	145
- วิธีตั้งราคาขายบ้าน	148
- วิธีคำนวณค่าก่อสร้าง	151
- ราคาค่าแรงรับเหมาของช่างเบื้องต้น	153
8.6 ขออนุญาตก่อสร้าง	158
- 2 วิธี การขอใบอนุญาตก่อสร้าง (อ.1)	158
8.7 เริ่มก่อสร้าง	164
- ขอติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าชั่วคราว	166
- ขอใช้น้ำประปาชั่วคราว	167
8.8 ส่งมอบบ้าน รับเงิน	170
- Check list ตรวจสอบความเรียบร้อยของบ้าน	170
- โอนบ้าน	173
- ส่งมอบบ้าน	175
บทที่ 9 : ปัจจัยที่ทำให้เราได้ต้นทุนต่ำ กำไรสูงขึ้น	176
บทที่ 10 : เทคนิคขายบ้านให้ได้ใจลูกค้า	183

“หากเราเดินหน้าไปในทิศทาง

ที่ฝันอย่าง**มั่นใจ**

และมุ่งมั่นอย่างเต็มที่เพื่อมีชีวิตที่ฝัน

จะ**พบความสำเร็จ**

ในช่วงเวลาที่**คาดไม่ถึง”**

- เอนรี เดวิด ธอร์ -

บท นำ



บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ราคา 2.5 ล้าน

ต้นทุนที่ดิน	30%	=	750,000	บาท
ค่าก่อสร้าง	40%	=	1,000,000	บาท
ค่าใช้จ่าย	10%	=	250,000	บาท
กำไร	20%	=	500,000	บาท

มองเห็นโอกาสอะไร บ้างไหมครับ?

วิธีตั้งราคาขายบ้าน

คำถามที่ผมเจอเสมอคือ “จะตั้งราคาขายเท่าไรดี” ผมจึงมีสูตรคำนวณไว้เป็นแนวทางเบื้องต้นให้ทุกท่านเอาไปประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมของแต่ละคนครับ

การตั้งราคาขาย

สูตรที่ 1	สูตรที่ 2	สูตรที่ 3
ต้นทุนที่ดิน 20%	ต้นทุนที่ดิน 30%	ต้นทุนที่ดิน 20%
ค่าก่อสร้าง 50%	ค่าก่อสร้าง 40%	ค่าก่อสร้าง 40%
ค่าใช้จ่าย 10%	ค่าใช้จ่าย 10%	ค่าใช้จ่าย 10%
กำไร 20%	กำไร 20%	กำไร 30%

ตอนที่ผมสร้างบ้านหลังแรกขาย ผมใช้สูตรที่ 2
อาจจะไม่ตรงสูตรเป๊ะ เพราะผมได้ทำอะไรมากกว่าในสูตรครับ

บ้านหลังแรกที่ผมสร้างจริง ขายราคาหลังละ 1,990,000 บาท
มีค่าใช้จ่ายดังนี้

ค่าที่ดิน 600,000
ค่าก่อสร้าง 700,000
ค่าใช้จ่าย 120,000

ขายบ้านราคา 1,990,000บาท
หักค่าใช้จ่ายทั้งหมด 1,420,000 บาท

= กำไร 570,000 บาท

มาถึงตรงนี้ ผมมีเรื่องหนึ่งที่น่าสนใจมาและอยากเล่าให้ฟังครับ ในตอนหนึ่งของหนังสือ “เลือกเส้นทางชีวิตได้ภายใน 3 วินาที” ผู้เขียนได้เล่าถึงคุณสีกะโนะ อิซเซ ซึ่งเป็นเพื่อนรักของเขา ที่ผันตัวเองจากคนธรรมดาที่มีรายได้เพียง 800 เยน/ชั่วโมง มาเป็นคนที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท/ปี

คุณสีกะโนะได้เปลี่ยนแปลงตัวเองจากคนที่ไม่มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เลย แม้กระทั่งส่งอีเมลก็ทำไม่เป็น แต่ก็กลายมาเป็นนักธุรกิจทางอินเทอร์เน็ตที่มีรายได้นับสิบล้านเยน/เดือนภายในเวลาไม่นาน

คุณฮิโตะ ผู้เขียนหนังสือเล่มนั้นได้พูดกับเพื่อนรักว่า ..

“นายกล้ามากที่คิดจะทำธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต ทั้ง ๆ ที่ยังส่งอีเมลไม่เป็นด้วยซ้ำ”

**“ฮิโตะ ชีวิตของคนเราไม่ได้ขึ้นอยู่กับคำว่าทำได้ หรือ
ทำไม่ได้”**

“แล้วขึ้นอยู่กับอะไร?”

“ขึ้นอยู่กับว่า จะทำ หรือ ไม่ทำ”



คุณอาจจะอยากรู้แล้วว่าผมสร้างบ้านขาย 40 หลังภายในเวลา 2 ปี โดยที่แทบไม่ได้ใช้เงินตัวเองและไร้ความเสี่ยงได้อย่างไร?

ก่อนอื่น มีสิ่งหนึ่งที่ผมอยากบอกคุณที่กำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่ จนถึงบรรทัดนี้ก็คือ

**“ธุรกิจนี้ทำให้ชีวิตผมดีขึ้น
ถ้าคุณธรรมดาแบบผมทำได้ คุณก็ทำได้เช่นกัน”**

และที่ผมทำได้ เพราะผมเลือกที่จะ “ทำ”
มาเรียนรู้และลงมือทำไปพร้อมกันนะครับ



Part |
สร้างชีวิต

บทนี้...





ชีวิตที่ติดลบ

ถ้าไม่อยากจบ

จะทำอย่างไร?