

# รีโนเวท บ้านมือสอง

ให้ลูกค้าแย่งกันซื้อ

รู้เทคนิคเพียงเท่านี้ คุณก็มีเงินล้านได้แล้ว

โค้ชตั้ม ยูนันท์ พลเยี่ยม

# รีโนเวท บ้านมือสอง

ให้ลูกค้าแย่งกันซื้อ

ไค้ซตั้ม ยูนันท์ พลเยี่ยม

# รีโนเวทบ้านมือสอง ให้ลูกค้าแย่งกันซื้อ

ยุรนันท์ พลเยี่ยม

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

## ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ยุรนันท์ พลเยี่ยม.

รีโนเวทบ้านมือสอง ให้ลูกค้าแย่งกันซื้อ.— กรุงเทพฯ : เช็ก, 2567.

208 หน้า.

1. การจัดการอสังหาริมทรัพย์. 2. การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

332.6324

ISBN 978-616-609-017-8

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. น.ศ.ม.

บรรณาธิการอำนวยการ : วิชาวี เอลิมชัยวัฒน์

บรรณาธิการบริหาร : เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป

ผู้เขียน : ยุรนันท์ พลเยี่ยม

บรรณาธิการ : สนั่นส์ส เอลิมชัยวัฒน์

กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร มนต์รว อภิสรเลศศรีศรี  
นิศานารถ ไซตมาภรณ์ พัทธธิดา เจริญนัยรัตน์

พิสูจน์อักษร : สันติภาพ เต็มส่งสัย

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 สกายพรินต์ติ้งส์ จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แขวง 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 255 บาท



**ถ้าคุณ**

อยากรวยเร็วโดยใช้เงินลงทุนต่ำ

**รีโนเวท**

บ้านและคอนโดฯ มือสองเพื่อปล่อยขาย

**คือธุรกิจ**

ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

# คำแนะนำนักพิมพ์

เชื่อไหมครับว่า **ธุรกิจรีโนเวทอสังหาริมทรัพย์** ไม่ว่า  
จะบ้าน คอนโดฯ กำลังเป็นธุรกิจที่คนรุ่นใหม่จำนวนไม่น้อยให้  
ความสนใจเนื่องจากสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ที่ต้องการ

- ✔ ประสบความสำเร็จเร็ว
- ✔ เห็นเงินไว
- ✔ ไม่ต้องเข้าออฟฟิศ
- ✔ ไม่ต้องรับผิดชอบในระยะยาว
- ✔ ทำงานเป็นจ๊อบๆ

ธุรกิจรีโนเวทบ้านจึงกลายเป็นหนึ่งในธุรกิจในพื้นที่หลายคน  
อยากจะทำเพราะไม่ต้องลงทุนมาก อาศัยร่วมทุนกับเพื่อนเพียงไม่  
กี่คนเพื่อไปซื้อทรัพย์ (ประเภททำเลดี ราคาถูก) จากนั้นก็หาซื้ออาชีพ  
มารีโนเวททรัพย์ให้สวยงาม น่าอยู่อาศัย แล้วจึงประกาศขายในสื่อ  
ออนไลน์ต่างๆ

กระบวนการดังกล่าวใช้เวลาไม่นานแต่สร้างรายได้เป็นกอบ  
เป็นกำ จากบ้านหลังที่ 1 ก็ไปสูบ้านหลังที่ 2 และ 3 ในระยะเวลา  
1 ปี มีรายได้นับล้านบาท เมื่อเทียบกับการเป็นมนุษย์เงินเดือนแล้ว  
นับว่ารายได้ต่างกันมาก อิสระในการทำงานก็ต่างกัน การใช้ชีวิต  
ก็ต่างกัน

# จึงไม่ใช่เรื่องแปลก

ที่คนรุ่นใหม่จะหันมาทำธุรกิจนี้มากขึ้น

สำหรับหนังสือเล่มนี้ คือการถ่ายทอดองค์ความรู้จากประสบการณ์ในการทำธุรกิจของ โค้ชตั้ม ยूरบันท์ พลแอ้ม เจ้าของผลงาน อยู่บ้านสร้างเงินล้าน ด้วย Shopee และ Small Order อยู่บ้านสร้างเงินล้านจากสินค้านำเข้าจาก จีน ซึ่งเป็นผลงาน Best Seller และเป็นหนึ่งในผู้มากประสบการณ์ในการทำธุรกิจรีโนเวทบ้าน ซึ่งขายบ้านไปแล้วนับสิบหลังและปล่อยเช่าอีก 7 หลัง

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป  
บรรณาธิการบริหาร

# คำนำผู้เขียน

ผมเป็นนักธุรกิจสังหาริมทรัพย์รายเล็กๆ คนหนึ่งในจังหวัด  
เชียงใหม่ที่มีทุนรอนน้อย บุคลากรก็มีไม่มาก เหมือนกับคุณผู้อ่าน  
หลายๆ ท่าน แต่ผมมีแนวทาง (Mindset) ที่ชัดเจนมากในการทำ  
ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะเรื่องการเรียนรู้ในเวทีซึ่งผมจะเน้นสิ่ง  
สำคัญ 2 เรื่องคือ

- ❶ การวางแผนที่รอบคอบก่อนการลงทุนทำธุรกิจ
- ❷ แผนธุรกิจของผมจะเน้นความสอดคล้องและ  
ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าเป็นหลัก

ยกตัวอย่างง่ายๆ ครับ ถ้าผมต้องการจะซื้อบ้านมือสองเพื่อ  
ปล่อยเช่าสักหลัง ก็ต้องมองหาบ้านสวยและราคาอยู่ในเกณฑ์ที่  
รับได้ ถ้าเกณฑ์ทั้งสองเรื่องนี้ผ่าน แต่บ้านหลังนี้อยู่ห่างจากแหล่ง  
ชุมชน การเดินทางก็ไม่สะดวก แล้วแบบนี้เราจะปล่อยเช่าได้ไหมครับ

ดังนั้นการจะลงทุนทำอะไร จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการ  
วางแผนอย่างรอบคอบและต้องสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อลด  
ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ครับ

# อย่าลืมนะครับว่า

การลงทุนมีความเสี่ยงและมีโอกาสขาดทุน  
หากคุณไม่มีความรู้ในธุรกิจนั้นๆ

แต่ถ้าคุณรู้เทคนิคและเคล็ดลับต่างๆ อย่างถูกต้องจากมือ  
อาชีพ โอกาสที่จะขาดทุนย่อมจะลดลง กำไรย่อมจะมากขึ้น

ฉะนั้นแล้วใครที่กำลังสนใจจะทำธุรกิจรีโนเวทบ้านเพื่อขาย  
หรือให้เช่า หรือมองเห็นโอกาสในธุรกิจนี้แต่ยังขาดเทคนิคและ  
เคล็ดลับต่างๆ ที่ไม่เคยมีใครบอกคุณ สามารถค้นหาได้จากหนังสือ  
เล่มนี้

สุดท้ายผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าเทคนิค วิธีการ ความรู้ต่างๆ  
ของผมจะช่วยให้คุณผู้อ่านกล้าตัดสินใจอย่างถูกต้องและบรรลุ  
เป้าหมายที่ต้องการในการทำธุรกิจรีโนเวทอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย  
และให้เช่า

ไค้ชตั้ม

ยุรนันท์ พลเยี่ยม

# สารบัญ

## บทที่ 1

ทำไมต้องเป็นธุรกิจรีโนเวทอสังหาริมทรัพย์ 10

## บทที่ 2

เลือกทำเลดีมีชัยเกินครึ่ง 14

## บทที่ 3

ใช้เงินคนอื่นลงทุนทำธุรกิจ 34

## บทที่ 4

อสังหาริมทรัพย์เมืองหลัก ขุมทองนักลงทุน 50

## บทที่ 5

โฉนดที่ดิน ดูอย่างไร 54

## บทที่ 6

อยากรีโนเวทควรเลือกผู้รับเหมอย่างไรดี 84

## บทที่ 7

วัสดุตกแต่งซื้อจากไหนถึงคุ้มค่าที่สุด 98

## บทที่ 8

กฎหมายที่นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องรู้ 112

## บทที่ 9

ปล่อยเช่าผ่าน Airbnb 136

## บทที่ 10

เทคนิค 7 ข้อในการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ 146

## บทที่ 11

ปล่อยเช่าอย่างชาญฉลาดต้องรัดกุมแบบนี้ 158

## บทที่ 12

ขายอสังหาริมทรัพย์แบบมืออาชีพ 180

บทที่

1

ทำไมต้องเป็น

— **ธุรกิจรีโนเวท**

อสังหาริมทรัพย์

ในยุคของ New Normal ทำให้การใช้ชีวิต  
ของทุกคนในสังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงไป  
ทุกชีวิตต้องมีการปรับตัว โดยเฉพาะกับนัก  
ลงทุน

แล้วธุรกิจอะไรที่เหมาะสมกับเรา ธุรกิจอะไรที่  
ลงทุนน้อย ความเสี่ยงต่ำ แต่ผลตอบแทนสูง

ผมเริ่มมองหาธุรกิจที่เป็น **Passive Income** ในมุมมอง  
ของผมมี 1 ธุรกิจเป็นที่น่าสนใจ นั่นคือ **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์**  
เพราะไม่ว่าสถานการณ์ของโลกจะเปลี่ยนไปเพียงใด แต่ธุรกิจนี้ก็ยัง  
คงอยู่ได้ อีกทั้งราคาในตลาดก็ยังมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี  
คือ **ราคาไม่ตก** หรืออย่างมากที่สุดก็ราคาคงที่ ในขณะที่ราคาน้ำมัน  
และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นๆ ลงๆ อยู่  
ตลอด อีกทั้งการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นไม่จำเป็นต้อง  
ลงทุนเยอะ ทั้งยังได้ผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับทางเลือกซื้อ  
ทรัพย์ และเทคนิคอื่นๆ

ที่สำคัญธุรกิจอสังหาริมทรัพย์  
เป็นธุรกิจที่ใครๆ ก็สามารถทำได้

แน่นอนว่าทุกการลงทุนย่อมมีความเสี่ยง แต่ถ้าเรารู้เทคนิค และเคล็ดลับต่างๆ อย่างถูกต้อง ความเสี่ยงที่หลายคนหวาดกลัว ก็จะลดลงไปอย่างมากมาย



**[ แล้วตอนไหนล่ะที่พร้อม  
ตอนไหนล่ะที่เราจะมีเงินก้อนใช้ลงทุน ]**

ทุกคนไม่ได้โชคดีกันทุกคน กว่าจะมี กว่าพร้อมคงต้องใช้เวลายู่หลายปี ถ้าผมต้องรอให้พร้อมทุกอย่างคงจะไม่มีวันที่ผมรีโนเวทบ้านขายได้นับสิบหลัง และปล่อยเช่าอีก 7 หลัง

ฉะนั้นแล้วไม่ต้องรอให้พร้อมที่สุด แค่  
เพียงคุณมีความพร้อมระดับหนึ่ง แล้วค่อยๆ  
ก้าวเหมือนผมในช่วงแรกๆ ที่เริ่มต้นจากการ  
กู้เงินธนาคารมาซื้อคอนโดฯ ปล่อย่เข้า

ตอนนั้นซื้อเอาไว้แค่ 1 ห้อง ใกล้เคียงสรรพสินค้าเซ็นทรัล  
จังหวัดเชียงใหม่ แล้วปล่อย่เข้า ซึ่งได้ผลตอบแทนตามที่คาดเอาไว้  
จากนั้นผมจึงค่อยๆ ขยับขยายในการลงทุนซื้อบ้านและคอนโดฯ  
เพื่อมารีไnovet เพราะมองเห็นลู่ทางการเติบโตในตลาดที่มีอย่าง  
ต่อเนื่อง โดยยึดแนวทางสำคัญ 2 เรื่องคือ

- ❶ การวางแผนที่รอบคอบก่อนการลงทุนทำธุรกิจ
- ❷ แผนธุรกิจของผมจะเน้นความสอดคล้องและ  
ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าเป็นหลัก

**[ ทำให้ธุรกิจรีโนเวทอสังหาริมทรัพย์  
ของผมเติบโตอย่างช้าๆ แต่มั่นคง ]**

สามารถขยับขยายได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งยังสร้างผลตอบแทน  
ตามที่วางเป้าหมายเอาไว้ได้อย่างยอดเยี่ยม

บทที่

2

เลือก

— **ทำเลดี**

มีชัยเกินครึ่ง

## การเลือกซื้อทรัพย์สินมือสองมาไว้ในเวก เพื่อที่จะขายต่อหรือปล่อยเช่า ไม่ว่าจะเป็นบ้าน คอนโดฯ ทาวน์เฮาส์ หรือทาวน์โฮม จำเป็นต้องเลือกให้ดีนะครับ

การจะเลือกทรัพย์สินแต่ละชนิดนั้นต่างก็มีเทคนิคแตกต่างกันไป การบริหารจัดการก็ไม่เหมือนกัน เราจะรู้ได้อย่างไรว่าจะต้องจัดการทรัพย์สินแต่ละชนิดอย่างไร

ดังนั้นเราต้องทำการประเมินให้ดีครับ ว่าคุณซื้อทรัพย์สินมาเพื่อปล่อยเช่าหรือขายต่อ ไม่ว่าคุณจะได้ข้อมูลทรัพย์สินมาจากไหน หรือชนิดไหน สิ่งที่คุณต้องทำเหมือนกันคือ

### 1 สรรวจทำเล ที่ตั้ง

**[ ทำเล ที่ตั้งของทรัพย์สินที่เราต้องการ จะลงทุน จะเป็นตัวกำหนดเป้าหมายให้เรา ]**

และลูกค้าที่ต้องการก็จะมาหาเราครับ เช่น แหล่งการทำงาน แหล่งสถานศึกษา แหล่งช้อปปิ้ง เช่น ห้างสรรพสินค้า หรือแหล่งที่ติดรถไฟฟ้า

## 2 หาข้อมูลของทรัพย์

✔ ทรัพย์ติดธนาคารหรือไม่ เพราะถ้าติดธนาคารอยู่จะมีรายละเอียดที่ต้องดูเพิ่มเติมด้วยครับ เช่น ดอกเบี้ย ยอดค้าง การโอน การจ่ายเช็ค เป็นต้น

✔ ใครขาย นายหน้าขายหรือเจ้าของขายเอง เพราะถ้าเจ้าของขายเอง เราจะมีโอกาสในการต่อรองราคาได้มากกว่าทรัพย์ที่นายหน้าขายให้ครับ

## 3 สํารวจราคาบ้านในบริเวณใกล้เคียงว่าราคาเท่าไร

[ รวมถึงราคาประเมินด้วย เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบราคาดูว่าคุ้มที่จะลงทุนหรือไม่ ]

## 4 สํารวจสิ่งแวดล้อมของทรัพย์ที่ต้องการจะซื้อ

เช่น การสัญจรสะดวกหรือไม่ เพื่อนบ้านเป็นอย่างไร ระบบการจัดการของส่วนกลางเป็นอย่างไรบ้าง ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ในกรณีที่เป็นบ้านโครงการ เขตชุมชน คอนโดฯ เป็นต้น



## 5 ประมาณราคา ถ้าปล่อยเช่า และปล่อยขาย จะได้กำไรเท่าไร

ซึ่งการประมาณราคาของบ้านและคอนโดฯ จะต่างกันเล็กน้อย อ่านได้ใน **เทคนิคการเลือกบ้าน และคอนโดฯ** ได้ครับ

## 6 ประเมินราคาซ่อมคร่าวๆ

ทรัพย์สินที่เราจะลงทุน ค่าซ่อมต้องไม่เกินงบที่ตั้งไว้ ถ้าเกินเรา  
จะไปต่อไม่ได้ครับ

## 7 ประเมินราคาที่จะซื้อ และดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายเท่าไร

## 8 หาแหล่งเงินทุน และลงมือทำ

**[ ดังนั้นนักลงทุนสังหาริมทรัพย์ทุกคน  
จะมีเทคนิคในการเลือกซื้อบ้านที่อยู่อาศัย ]**

เพราะสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดว่าเราจะได้กำไรหรือขาดทุน  
การจะเลือกทรัพย์สินแต่ละอย่างมีการเลือกที่ไม่เหมือนกัน แต่ก็มี  
ความแตกต่างกันบ้างเล็กน้อย ถ้าเราทำความเข้าใจได้ มันก็ไม่ยาก  
แล้วครับ