

# สร้างเงินล้าน ด้วยธุรกิจ นายหน้า บ้านพอ่อนตรง



“บ้านพอ่อนตรง” ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แนวใหม่  
ตอบโจทย์คนอยากมีบ้านแต่กู้แบงก์ไม่ผ่าน



---

ชุตินา นำเจริญวุฒิ  
ผู้ก่อตั้งแพลตฟอร์ม [www.renttoown.co.th](http://www.renttoown.co.th)  
สำหรับผู้สนใจบ้านพอ่อนตรง

---



สร้างเว็บสำหรับ

ด้วยธุรกิจ

นายหน้า

บ้านพร้อมตรง

ชุดมา นำเจริญวุฒิ

# สร้างเงินล้านด้วยธุรกิจนายหน้าบ้านผ่องตรง

ชุดิมา นำเจริญวุฒิ

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

## ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ชุดิมา นำเจริญวุฒิ.

สร้างเงินล้านด้วยธุรกิจนายหน้าบ้านผ่องตรง.—กรุงเทพฯ : เช็ก, 2567.  
192 หน้า.

1. นายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

332.62

ISBN 978-616-609-086-4

- ที่ปรึกษากฎหมาย :** อนันต์ แย้มเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.  
**บรรณาธิการอำนวยการ :** วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์  
**บรรณาธิการบริหาร :** เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป  
**ผู้เขียน :** ชุดิมา นำเจริญวุฒิ  
**บรรณาธิการ :** สหวิมล เฉลิมชัยวัฒน์  
**กองบรรณาธิการ :** มาริสา ไกรถาวร มนตรา อัสสราเลิศศรีศรี  
นิศานารถ ไซติมาภรณ์ พัทธธีรา เจริญนัยรัตน์  
**พิสูจน์อักษร :** สันติภาพ เต็มสงสัย  
**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 สกายพรีนตติ้ง จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 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.naini.com>

**ราคา 245 บาท**

**อยากมีบ้าน**  
**แต่กู้เงินแบงก์ไม่ผ่าน**

**อยากขายบ้าน**  
**แต่หาลูกค้ามาซื้อไม่ได้**

**นี่คือโอกาสทองที่จะสร้างเงินล้าน**  
**ของ “นายหน้า” บ้านผ่อนตรง**

# คำนำ

## สำนักพิมพ์

ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นเช่นไร ผมเชื่อว่าหลายคนก็ยังอยากมีบ้าน เพราะบ้านคือปัจจัย 4 ของชีวิต และเป็นความฝันของหลายๆ ครอบครัว ทว่าบ้านราคาหลังเป็นล้านถ้าธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อให้กู้แล้วจะนำเงินจากไหนไปซื้อได้นี่คือประเด็นที่คนมีบ้านจำนวนมากไม่สามารถที่จะแก้ได้

**จนเป็นที่มาของการ  
ทำธุรกิจบ้านผ่อนตรง  
ซึ่งเป็นการทำธุรกรรมทางกฎหมาย  
ระหว่างเจ้าของบ้านและผู้ที่ต้องการ  
มีบ้านแต่ไม่สามารถที่จะขอสินเชื่อ  
จากธนาคารได้**

ทว่าการที่เจ้าของบ้านจะมาพบกับลูกค้าหรือคนที่ต้องการมีบ้านกลับไม่ใช่เรื่องง่าย และเมื่อได้พบกันแล้วจะตกลงใจซื้อขายบ้านแบบผ่องตรงก็ยิ่งเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยากถ้าไม่มีมืออาชีพมาดำเนินการเชื่อมโยง ปรับปรุงความคิด และมุมมองของทั้งสองฝั่ง

มืออาชีพที่ผมพูดคือ **“นายหน้า”** แต่นายหน้าบ้านผ่องตรงจะค่อนข้างแตกต่างกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปพอสมควร เพราะนายหน้าบ้านผ่องตรงจะต้องเป็นคนใจเย็นสักหน่อย และมีความสามารถในการเจรจาประนีประนอม คุณผู้อ่านอาจจะรู้สึกว่า การเป็นนายหน้าบ้านผ่องตรงเป็นเรื่องยาก แต่อย่าลืมนะครับ เพราะมันยากถึงได้ผลตอบแทนที่สูงและคุ้มกับค่าเหนื่อย

ธุรกิจนี้จึงเป็นธุรกิจที่ทำขายความสามารถพอสมควร ซึ่งหนังสือเล่มนี้จะพาคุณผู้อ่านทุกคนไปค้นพบธุรกิจที่แวดวงอสังหาริมทรัพย์ไม่ค่อยจะพูดถึงอย่างละเอียด นับตั้งแต่ก้าวแรกสู่วงการนี้ การคิดคอมมิชชัน สารพัดเทคนิคต่างๆ ในการพิชิตใจลูกค้า เรียกได้ว่าครบทุกรสชาติการทำธุรกิจ ฉะนั้นใครที่กำลังมองหาธุรกิจที่ลงทุนไม่มากแต่ได้กำไรก้อนโต อย่าพลาดหนังสือเล่มนี้ได้ขาด

**เปี่ยมศักดิ์ คุณาภะประทีป**

**บรรณาธิการบริหาร**

# คำนำ

## ผู้เขียน

หนังสือเล่มนี้ ทางผู้เขียนมีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะถ่ายทอดเสน่ห์แห่งกระบวนการขายบ้านยุคใหม่ เพื่อให้ผู้อ่านทุกท่านได้เตรียมตัวและเตรียมพร้อมในการทำธุรกิจในการอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลายและท้าทาย ในยุคปัจจุบันการขายบ้านเป็นกระบวนการที่ซับซ้อน ต้องมีทั้งความรู้ ข้อมูลที่ถูกต้อง ชัดเจน การทำการตลาดที่โดนใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพราะในยุคที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ในโลกออนไลน์ได้ง่าย ซึ่งเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคของการขายบ้าน

**การขายบ้านในแบบเดิม  
ที่ต้องต่อสู้กับคู่แข่งมหาศาล  
ผู้เขียนได้ค้นพบว่า  
การขายบ้านมีมากกว่าการฝากขาย  
ติดป้าย ทำการตลาดออฟไลน์  
หรือออนไลน์ทั่วไป**

## ซึ่งสามารถทำกำไร สร้างผลตอบแทนให้กับผู้ขายได้อย่างมหาศาล

หนังสือเล่มนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแรงจูงใจให้กับผู้อ่านในการสร้างงานสร้างอาชีพให้มีรายได้ แม้ไม่ใช่การทำงานประจำ ทางผู้เขียนสอดแทรกทั้งความรู้ คำแนะนำ เทคนิคเกี่ยวกับการขายบ้านในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ข้อจำกัดต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการขายบ้าน การขายบ้านรูปแบบใหม่ที่ยังมีน้อยในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันนี้ให้เห็นโอกาสและผลตอบแทน เคล็ดลับ วิธีการต่างๆ ที่สำคัญในการขายบ้านให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ไม่เสียเปรียบเชิงการแข่งขัน ท่านจะได้เรียนรู้และทำความเข้าใจในเรื่องของทรัพย์สินที่เหมาะสม การตรวจสอบข้อมูลบ้าน รายละเอียดของทรัพย์สิน ข้อมูลต่างๆ เพื่ออ้างอิงในการตั้งราคา และการสร้างแผนการตลาดที่มีประสิทธิภาพเพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่เหมาะสม

ในบทต่างๆ จะระบุหลักการและขั้นตอนที่สำคัญในการขายบ้าน รวมถึงการเตรียมความพร้อมที่จำเป็นก่อนที่จะเริ่มต้นกระบวนการขาย เทคนิคและวิธีการที่มีประสิทธิภาพในตลาดทำให้บ้านของท่านเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อที่มีความสนใจและมีความพร้อมที่จะซื้อบ้านของท่าน นอกจากนี้ยังมีคำแนะนำในการจัดทำเอกสารที่สำคัญ เช่น เอกสารสัญญา ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยให้กระบวนการขายเป็นไปได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ

นอกจากนี้ยังมีเนื้อหาในเรื่อง **การคัดเลือกทรัพย์สินที่เหมาะสม การตั้งราคา การกำหนดงวด การคิดอัตราดอกเบี้ย อีกทั้งยังมีคำแนะนำเกี่ยวกับการคัดกรองผู้ซื้อ การประเมินความเสี่ยงทั้งเจ้าของทรัพย์สินที่จะขาย และผู้ที่จะซื้อ รวมถึงการทำสินเชื่อบ้านให้อนุมัติ**

คำแนะนำและข้อมูลที่จะได้รับจากหนังสือเล่มนี้ ทางผู้เขียนได้รับรวบรวมจากประสบการณ์ในวงการอสังหาริมทรัพย์และวงการธนาคารมาร่วม 10 ปี ข้อมูลและคำแนะนำต่างๆ เกิดจากการลงมือปฏิบัติจริง มีเคสมากมายที่เกิดขึ้นระหว่างลองผิดลองถูก เปรียบเทียบให้ผู้อ่านได้เห็นทั้งทางด้านที่สำเร็จและไม่สำเร็จ ซึ่งมีความสำคัญมากในการช่วยให้ผู้อ่านได้เตรียมพร้อมและลุยกับตลาดการขายบ้านรูปแบบใหม่ได้อย่างมืออาชีพ

**ชุดิมา นำเจริญวุฒิ**

ผู้ก่อตั้งแพลตฟอร์ม [www.renttoown.co.th](http://www.renttoown.co.th)

สำหรับผู้สนใจบ้านผ่อนตรง

# สารบัญ

## บทนำ

จากคุณแม่อุบลอ่อนสู่ทายาทหน้าบ้านพ่อตรง .....10

## บทที่ 1

รู้จักบ้านพ่อตรงกันก่อน .....14

## บทที่ 2

สิ่งที่ต้องรู้ ถ้าจะลุยตลาดนี้ .....26

## บทที่ 3

ขายบ้านปกติมันยาก ขายบ้านพ่อตรงง่ายกว่า .....36

## บทที่ 4

ปิดรีโอไวต้องทำแบบนี้ .....70

## บทที่ 5

ปราบเซียน ด้วยเรื่องสินเชื่อ .....88

## บทที่ 6

เอกสารรัดกุมมีชัยไปกว่าครึ่ง .....132

## บทที่ 7

เราคือนักแก้ปัญหา .....146

## บทที่ 8

อยากรวยต้องเป็นนักขาย .....160

## บทสรุป

186

บทนำ

---

จากคุณแม่  
ลูกอ่อน  
สู่นายหน้า  
บ้านผ่องตรง

---

ประสบการณ์งานขายจากการทำงานประจำให้กับธุรกิจธนาคารและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผสมกับความชอบและหลงใหลเห็นโครงการบ้านที่โน้นขึ้นโครงการใหม่ ชอบเข้าไปขอชมบ้านในโครงการต่างๆ ข่าวสารอะไรที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ชอบติดตาม

จนวันหนึ่งลาออกจากการงานประจำ ทั้งที่รายได้ดี ค่าคอมมิชชั่นดี โบนัสดี ผันตัวเป็นคุณแม่ Full Time ซึ่งแน่นอนว่ารายได้เท่ากับศูนย์ เวลาทั้งหมดที่มีทุ่มเทไปกับหน้าที่แม่ 4 ปีเต็มที่นั่งมองความสำเร็จของคนรอบตัว แคมช่วง COVID-19 ก็กระทบกับงานของครอบครัวด้วย

ในใจได้แต่คิดหาทางออกว่ารายได้สองทางย่อมดีกว่าหนึ่งทาง แต่ด้วยข้อจำกัดของเวลาที่ต้องให้ความสำคัญกับการเลี้ยงลูก จึงต้องค้นหาอาชีพที่สามารถทำเงินได้ โดยไม่ต้องตอกบัตรเข้าออกตรงเวลา อิสระในการทำงาน ไม่ต้องเข้าออฟฟิศ แต่สามารถหารายได้ไม่จำกัด สามารถบริหารเวลาเองได้ ซึ่งตอนนั้นลองขายประกันรถยนต์ผ่านโบรคเกอร์แห่งหนึ่ง มีได้รายได้จากค่าคอมมิชชั่นก็ตอบใจในระดับหนึ่ง แต่ไม่ใช่สิ่งที่หลงใหล ทำให้ทำได้ไม่เต็มที่

จนวันหนึ่งต้องประกาศขายบ้าน เพราะแบกภาระหลายที่ไม่ไหว ลองประกาศขายอยู่ประมาณ 3-4 เดือน ก็ยังเงียบ แต่ไม่แปลกใจเพราะช่วงนั้นช่วง COVID-19 ระบาดใหญ่ แต่เราก็ต้องรีบปล่อยให้ได้ไวที่สุด เพราะยังต้องส่งค่าวงวดธนาคารทุกเดือน

จำได้ว่าเคยขายแบบผ่อนตรงมาหลังหนึ่ง โครงการแถว  
ลำลูกกา โอนไปเป็นที่เรียบร้อย เลยศึกษาข้อมูลแบบจริงจัง พร้อม  
ทั้งประกาศขายแบบบ้านผ่อนตรง ไม่ถึง 1 เดือน มีลูกค้าติดต่อมา  
ขอทำสัญญาเช่าซื้อกำหนดระยะเวลา 3 ปี ซึ่งเราไม่ติด เพราะ  
วัตถุประสงค์คือ ขายหรือเช่า หรือเช่าซื้อก็ได้ ให้ตัดภาระรายเดือน  
ที่ต้องจ่ายธนาคาร

ลูกค้ามีนายประจำตัวออกแบบสัญญาเช่าซื้อมาให้ ซึ่งเรา  
ตรวจดูแล้วเป็นธรรมทั้งสองฝ่าย จึงตัดสินใจทำสัญญาทันที พอคน  
รอบตัวเห็นว่าเราขายบ้านได้ ตัดภาระได้ เลยขอให้ช่วยปล่อยแบบ  
เดียวกัน จึงเป็นจุดเริ่มต้นของงานนายหน้าขายบ้านผ่อนตรง จนลูกค้า  
เข้าโรงเรียน เริ่มมีเวลาส่วนตัว จากเดิมที่รับขายบ้านให้เฉพาะคน  
รู้จัก เริ่มรับลูกค้าหน้าใหม่ อีกด้านมดก็เริ่มเรียนรู้ ตั้งกฎเกณฑ์  
กำหนดรายได้ วางแผนกลยุทธ์ ทำสื่อออนไลน์ ศึกษาโมเดลธุรกิจ  
จนทะลุปรุโปร่ง หาช่องว่างในตลาด เน้นการตลาดออนไลน์ เน้น  
ทรัพย์ที่เป็นที่ต้องการของตลาด เน้นลูกค้าที่ปลอดภัย

การเริ่มต้นจากบ้านตัวเอง ทำให้เราสามารถตอบคำถาม  
ลูกค้าได้อย่างชัดเจนและทำงานด้วยความระมัดระวังจากเคสต่างๆ  
ที่ลูกค้าเล่าปัญหาให้ฟัง วางแผน ปรับกลยุทธ์ ลูกค้าทุกรายที่ผ่าน  
มือเรา ต้องได้รับการ Verify ทุกคน ขอเอกสารต้องได้ครบ สอบถาม  
ข้อมูลต้องตอบได้ชัดเจน ยึดหลักความซื่อสัตย์ โปร่งใส ชัดเจน แล้ว  
สามข้อนี้ จะเป็นตัวที่คัดกรองลูกค้าที่ดีและปลอดภัยมาหาเราเอง

นายหน้าที่ดี ไม่เพียงแค่ปิดการขายได้ แต่นายหน้าที่ดี ต้องเป็นที่ปรึกษา แก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ โดยเฉพาะบ้านผ่อนตรง ต้องดูแลลูกค้าในระยะยาว และเราคือที่พึ่งเดียวสำหรับลูกค้าทั้งสองฝ่าย เขาไว้วางใจให้เราดูแลเรื่องเงินๆ ทองๆ เราต้องไม่ทอดทิ้งแม้เกิดปัญหา และต้องใส่ใจพยายามค้นเคสทุกเคสให้จบตามคำมั่นสัญญา

ปัจจุบัน ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ด้วยเสียงเดียวกันว่า

**คุณมด คัดกรองลูกค้าที่ดี**  
**คุณมด คัดกรองเจ้าของบ้านที่ดี**  
**คุณมด ให้ข้อมูลละเอียดชัดเจนดี**  
**คุณมด ตรงไปตรงมาดี**

สิ่งเหล่านี้คือเครื่องพิสูจน์ว่า เรามาถูกทาง และทำให้การทำงานของมด เป็นเรื่องที่สนุก ทำทนาย พร้อมทุ่มเทให้กับลูกค้าที่ไว้วางใจทุกราย จากรายได้เสริมในวันนั้น กลายเป็นธุรกิจในวันนี้

ครูที่ดีที่สุดสำหรับมด เป็นใครไปไม่ได้ นอกจาก **“ลูกค้าที่น่ารัก”** ขอขอบคุณคุณครูทุกคนที่ทำให้มดมีเส้นทางอาชีพที่สดใสสำหรับท่านใดที่พร้อมเปิดใจเรียนรู้ หนังสือเล่มนี้ช่วยคุณได้ค่ะ

# บทที่ 1

---

## รู้จัก บ้านเพื่อนตรง กันก่อน

---

## จุดเริ่มของ “บ้านผ่อนตรง”

หลายคนอาจสงสัย **บ้านผ่อนตรงคืออะไร**

หลายคนอาจมีคำถามในใจ **มีด้วยหรือ บ้านผ่อนตรง**

หลายคนอาจรู้จักอย่างดี **แต่ไม่รู้ว่านี้คือ บ้านผ่อนตรง**

เอาเข้าจริง มดเองเป็นแบบที่สามค่ะ เพราะเคยขายรูปแบบนี้กับบ้านหลังแรกที่ทดลองลงทุน ครั้งแรกที่อยากลองลงทุนจับบ้านขาย เริ่มจากทาวน์เฮ้าส์เล็กๆ ย่านชานเมือง ตอนนั้นจำได้ว่า ชื่อในราคาถูกมากๆ เป็นบ้านตัวอย่างของโครงการที่ยังปิดโครงการไม่ได้เลยลดราคาชนิดที่ว่า ไม่ต้องใช้เวลาตัดสินใจนาน

พอได้เป็นเจ้าของ เริ่มแรกยังไม่มีความรู้และประสบการณ์อะไรเลย ซึ่งใจอยู่นานว่าจะปล่อยขายทำกำไรเลยหรือว่าจะปล่อยเช่า ประกาศทั้งขาย/ให้เช่า เลยแล้วกัน และแล้วก็ได้ผู้สนใจเข้ามา ก่อน สามารถปิดดีลได้ทันทีด้วยราคาตลาดทั่วไป ด้วยความที่เป็นบ้านตัวอย่าง ผู้เช่าจึงสามารถเข้าอยู่ได้ทันที

ในระหว่างสัญญา ผู้เช่าเรียกร้องอะไร ต้องจัดให้ทุกอย่าง ตั้งแต่เรื่องเฟอร์นิเจอร์ การเทพื้นคอนกรีตรอบตัวบ้านใหม่ การซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆ ติดตั้งปั๊ม แทงค์น้ำ ทุกอย่างคือต้นทุนทั้งหมด เมื่อเทียบกับค่าเช่าที่ได้รับ ไม่ถือว่าเอาเสียเลย

เมื่อหมดสัญญาเช่า จึงประกาศใหม่ ขาย/ให้เช่า เหมือนครั้งแรก ความรู้สึกแบบว่าอะไรก็ได้ อยากปลดภาระแล้ว ต้องผ่อนแบงก์ทุกเดือน แถมค่าส่วนกลางก็ต้องจ่าย ไหนจะต้องบำรุงรักษาค่าดูแลอื่นๆ อีก ประกาศร่วม 6 เดือน ด้วยราคาที่ต่ำกว่าตลาดมาก เองง่ายๆ คือในโครงการไม่มีใครขายต่ำกว่าเราแน่นอน ไม่จ้างนายหน้า ขายโดยปิดประกาศหน้าบ้าน และลง Website บ้าง ซึ่ง Facebook ตอนนั้นยังไม่ค่อยรู้จัก

ใช้เวลานานพอสมควรจนกระทั่งมีลูกค้ารายหนึ่ง โทรเข้ามาสอบถาม เพราะเขากำลังหาทำเลนั้นพอดี จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการขายบ้านรูปแบบใหม่ขึ้นมาแบบงงๆ

**ด้วยข้อจำกัดของลูกค้า  
ที่ไม่สามารถกู้สินเชื่อกับทางแบงก์ได้  
แต่มีกำลังซื้อ ลูกค้าเสนอเองเลยว่า  
ขอวางเงิน 2 แสนบาทก่อนได้ไหม  
ทางผมขอเวลาหาเงินส่วนนี้  
ไม่เกิน 3 ปี ตอนนั้นคิดแค่เพียงว่า  
ขอให้ปลดภาระได้ อะไรก็ยอม  
จึงตอบตกลงทำสัญญากัน**

โดยคิดอัตราค่าวงจรวายเดือนขั้นต่ำ ตามเรตที่เราผ่อนกับ  
แบงก์ และคิดอัตราดอกเบี้ยตามที่ทางแบงก์คิดกับเรา ซึ่งสัญญา  
ยังทำผิดๆ ถูกๆ ต่างคนต่างไม่รู้ทั้งสองฝ่าย เรียกได้ว่า ต่างคนต่าง  
วัดใจ ปรากฏว่าความโชคดียของมดคือ ลูกค้าขอปิดเงินสดภายใน  
ระยะเวลาไม่ถึง 1 ปี นัดวันโอนกรรมสิทธิ์ ทางมดก็ดำเนินการ  
ประสานงานกับทางแบงก์เพื่อปลดจำนอง

เคล็ดลับด้วยความไวเนื้อเชื่อใจทั้งสองฝ่าย ต่างฝ่ายต่าง  
ขอบคุณซึ่งกันและกัน ลูกค้าได้บ้าน ส่วนมดได้ปลดภาระ เล่ามา  
ทั้งหมดทั้งมวล มันคือความหมายของ **“บ้านผ่อนตรง”** เลยค่ะ  
เป็นการซื้อขายบ้านในรูปแบบเช่าซื้อ ทางผู้ขายยินดีให้ทางผู้จะซื้อ  
(ผู้เช่าซื้อ) ทำการผ่อนจ่ายเป็นรายงวด โดยวางเงินดาวน์เพื่อเป็น  
หลักประกัน มีการกำหนดระยะเวลาสัญญาที่ชัดเจน เมื่อครบ  
กำหนดสัญญา ทางเจ้าของบ้านต้องโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้เช่าซื้อ  
โดยผู้เช่าซื้อจะโอนกรรมสิทธิ์ด้วยวิธีปิดเงินสด หรือกู้สินเชื่อธนาคาร  
ก็ได้ ซึ่งวิธีการนี้จะช่วยให้ลูกค้าที่มีความต้องการซื้อบ้าน มีโอกาส  
ในการซื้อได้ง่ายมากขึ้น ส่วนผู้ขายบ้าน ก็มีโอกาสในการขายมาก  
ขึ้นเช่นกันค่ะ

ต่างจากการ **“ซื้อขาย”** ทั่วไปอย่างไร พอได้สัมผัสการซื้อขาย  
ขายทั้งสองแบบจึงทำให้รู้ว่า กระบวนการขายทั้งสองแบบนั้น มี  
ความแตกต่างกันอย่างไร เพื่อให้ผู้อ่านนั้นเห็นภาพกระบวนการขาย  
ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ

ลองดูความต่างจาก Flow Chart นี้ค่ะ  
กระบวนการซื้อขายแบบทั่วไป



กระบวนการซื้อขายแบบบ้านผ่อนตรง

ผู้ขายลงประกาศขายบ้าน  
หรือว่าจ้างนายหน้า



ลูกค้าสนใจ วางเงินจอง  
นัดหมายทำสัญญาเช่าซื้อ



ทำสัญญาเช่าซื้อ  
พร้อมวางเงินค่างวด



นัดหมายทำนิติกรรม  
โอนกรรมสิทธิ์  
ณ กรมที่ดิน



ลูกค้าสามารถยื่นกู้  
สินเชื่อบ้านได้ตลอด  
ระยะเวลาสัญญา



ลูกค้าเช่าอยู่ได้ทันที  
ระหว่างสัญญา  
ผ่อนชำระรายงวด

จากภาพจะเห็นความแตกต่างชัดเจนอยู่ที่ขั้นตอนกระบวนการซื้อขาย แน่นอนว่าคนขายบ้านย่อมต้องการขายเพื่อตัดจบทุกอย่าง และได้รับเงินก้อนให้เร็วที่สุด ในตลาดอสังหาฯ มือสองนั้นส่วนใหญ่คือ **การซื้อขายแบบซื้อขายขาด** เจ้าของบ้านปลดภาระได้เงินก้อน หรือกำไรทันทีที่โอนกรรมสิทธิ์ ส่วนนายหน้าได้รับค่าตอบแทนทันทีเช่นกันหลังจากโอนกรรมสิทธิ์เรียบร้อยแล้ว

ส่วนการซื้อขายแบบบ้านผ่อนตรง จะมีระยะเวลาและขั้นตอนที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้ผู้ซื้อที่มีความต้องการและมีความพร้อมในการซื้อบ้าน สามารถเข้าอยู่ได้ทันทีโดยมีการวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่งเป็นหลักประกันการซื้อขาย โดยรายละเอียดจะกล่าวในบทถัดไป

อ่านมาถึงตรงนี้ ผู้อ่านอาจสงสัยว่าแล้วมันดีกว่าอย่างไร ในเมื่อใช้เวลาในการจบเคสนานกว่า อย่าลืมว่าตลาดอสังหาฯ ในปัจจุบันแข่งขันกันดุเดือดมาก การแข่งขันที่สู้กันด้วยราคา อำนาจต่อรองมักตกอยู่กับลูกค้าเป็นธรรมดา รูปแบบการขายที่แตกต่างย่อมเปิดโอกาสให้ผู้ขายได้พบกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น ยังมีลูกค้าอีกมากที่ยังรู้สึกว่าการมีบ้านยากสำหรับเขาเพราะเข้าไม่ถึงถึงสินเชื่อกลับกัน ยังมีผู้ขายอีกจำนวนมากที่แนะนำและช่วยเหลือลูกค้าได้ไม่สุดทาง รูปแบบบ้านผ่อนตรงจึงมาช่วยตอบโจทย์ทั้งสองฝ่ายค่ะ

ความแตกต่างในเรื่องของสัญญา รายละเอียดของสัญญา แตกต่างกันสิ้นเชิง หากใครที่ซื้อขายบ้านมือสองแบบต่างๆ ไป ในวัน

ที่ลูกค้าวางเงินจอง ให้สัญญาจะซื้อจะขายได้เลย แต่สำหรับกลุ่มลูกค้าบ้านผ่อนตรง ต้องใช้หนังสือสัญญาเช่าซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง สำหรับรายละเอียดจะกล่าวไว้ในบทที่ 6

## **สิ่งสำคัญที่ห้ามลืมเด็ดขาดคือ การขายแบบบ้านผ่อนตรง ต้องทำสัญญาเช่าซื้อ เป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น ถ้าไม่ทำจะกลายเป็นการตกลงนั้น โมฆะทันที**

ในเรื่องของการทำการตลาด ส่วนตัวมองว่าการตลาดออฟไลน์ อย่างเช่น ติดป้ายหน้าบ้านหรือตามถนนยังไม่ค่อยได้ผลมากนัก สำหรับตลาดบ้านผ่อนตรง จากประสบการณ์พบว่าลูกค้ากลุ่มนี้หาข้อมูลจากทางออนไลน์มากกว่าการขับรถ Survey จึงควรมุ่งเน้นการตลาดออนไลน์เป็นช่องทางหลัก

กลุ่มลูกค้าที่สนใจบ้านผ่อนตรง ถึงแม้จะเป็นเฉพาะกลุ่ม ถ้าพูดให้เห็นภาพคือ กลุ่มที่เข้าถึงสินเชื่อบ้านหรือซื้อบ้านเงินสด เขาจะไม่หาบ้านผ่อนตรง แต่กลุ่มที่มีกำลังทรัพย์ มีศักยภาพ และมีความต้องการอยากมีบ้านแต่กู้สินเชื่อยังไม่ผ่าน เขาจะมองหาบ้านผ่อนตรง

## คุณผู้อ่านคิดว่า กลุ่มไหนมีจำนวนมากกว่ากัน

หากเรามองว่าตลาดของเราใหญ่ การขายบ้านจะง่ายขึ้นมากทันที กลุ่มบ้านผ่อนตรง ลูกค้าส่วนมากมีเงินเดือน และสามารถกู้ได้แต่ไม่ใช่ ณ เวลาที่ซื้อ ทำให้เขาไม่มองบ้านที่ประกาศขายทั่วไป ทั้งที่บางรายสามารถกู้ได้ทันที การเปิดตลาดสำหรับกลุ่มบ้านผ่อนตรงจึงเป็นเพียงหนึ่งกลยุทธ์ที่จะทำให้การขายบ้าน มีโอกาสเข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้นค่ะ

นายหน้าหรือเซลล์ที่จะมาทำหน้าที่เป็นตัวกลางบ้านผ่อนตรง นอกจากทักษะการขายแล้วยังต้องเข้าใจถึงบริบทต่างๆ ที่จะให้บริการที่ดีและมีประสิทธิภาพ ทั้งทางฝั่งผู้ขายและผู้ซื้อ ทั้งในเรื่องของ **การคัดกรองลูกค้าที่มีศักยภาพ การวิเคราะห์ราคา การกำหนดเงินดาวน์และงวดผ่อน การคิดอัตราดอกเบี้ย การวิเคราะห์สินเชื่อ การเป็นที่ปรึกษา ใกล้เคียงให้คำแนะนำทั้งสองฝ่าย** การขายบ้านผ่อนตรงเป็นสัญญาผูกพันระยะยาว ต้องดูแลกันไปจนกว่าจะจบเคสที่กรมที่ดิน

**ดังนั้นนอกจากมีใจรักด้านการขายแล้ว ต้องมีเทคนิคปิดการขายและองค์ความรู้ต่างๆ อีกหลายด้าน จึงจะทำให้ประสบผลสำเร็จในเส้นทางนี้**

# ความแตกต่างระหว่าง การ “ซื้อขาย” กับการ “เช่าซื้อ/ผ่อนตรง”

- 1 ต่างกันที่กระบวนการขาย  
ที่มีความยืดหยุ่นให้กับผู้ซื้อที่ต่างกัน
- 2 ต่างกันที่รูปแบบการขาย  
ที่มีการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ซื้อ
- 3 ต่างกันที่สัญญาที่ใช้  
ที่มีการกำหนดเงินดาวน์ ค่างวด อัตราดอกเบี้ย และ  
ระยะเวลา
- 4 ต่างกันที่การทำตลาด  
ที่เปิดโอกาสให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น ยิ่งเห็น  
ตลาดใหญ่ โอกาสยิ่งใหญ่ตาม
- 5 มีอาชีพในทุกๆ ด้านเท่านั้น  
ที่จะสามารถทำการขายในรูปแบบเช่าซื้อ/ผ่อนตรง

# โอกาสดีสำหรับผู้ที่จะทำ ธุรกิจบ้านผ่อนตรง

จากประสบการณ์ที่เป็นเซลล์ขายบ้านโครงการขนาดใหญ่ และเป็นเซลล์ขายสินเชื่อบ้านให้กับธนาคารชั้นนำ ความยากของการมีบ้านหนึ่งหลัง คือการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับทางธนาคาร โดยเฉพาะระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ลูกค้ายกกลุ่มนี้มักถูกปฏิเสธค่อนข้างสูง ยิ่งกลุ่มอาชีพอิสระ กลุ่มค้าขาย แม้อ่านออนไลน์ ธุรกิจส่วนตัวทั้งแบบจดทะเบียนการค้าและไม่จดทะเบียน รวมไปถึงกลุ่ม SME ที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจ ทำให้ลูกค้ายกกลุ่มเหล่านี้เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก ทั้งที่เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง รายได้มากกว่าพนักงานประจำเสียอีก ยิ่งช่วงโควิดที่ผ่านมา แม้แต่กลุ่มพนักงานประจำที่ว่ามันคง ยังได้รับผลกระทบ ถูกลดเงินเดือนเพื่อช่วยพยุงภาพรวมของบริษัทให้อยู่รอด แต่การใช้จ่ายหนี้สินไม่ได้ถูกลดลงตาม

หน้าซ้ำหลายรายชำระหนี้ไม่ไหว จ่ายล่าช้า จ่ายบ้างไม่จ่ายบ้าง ทำให้เครดิตบูโรขึ้นประวัติทันที กว่าที่จะแก้ไขให้เป็นปกติได้ ก็ต้องรอลงเวลาอย่างน้อย 2-3 ปี ถึงจะลบออกจากประวัติ ทำให้การเข้าถึงสินเชื่อบ้านยากขึ้นไปอีก

หากมองเผินๆ จะเหมือนปิดโอกาสสำหรับการมีบ้านไปแล้ว แต่หากมองอีกมุมหนึ่งจะพบว่า ลูกค้ายกลุ่มนี้ต้องการคนที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้เขาหรือผู้ที่มีความรู้และเชี่ยวชาญมากพอที่จะแนะนำให้เขาสามารถมีบ้านได้ตั้งใจฝัน

**ทำให้มองเห็นโอกาสในการขาย  
ในรูปแบบบ้านผ่อนตรง  
เพื่อมาแก้ไขปัญหให้กับลูกค้ากลุ่มนี้  
โดยการทำให้พวกเขาสามารถมีบ้านได้  
แต่ต้องมีเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง  
เพื่อเป็นหลักประกัน  
แน่นอนว่าลูกค้ากลุ่มนี้  
มีความต้องการบ้านค่อนข้างมาก  
และมีความพร้อมทางด้านการเงิน**

เขาจึงยินยอมที่จะวางเงินดาวน์ ขอเพียงแค่มีกระบวนการที่ชัดเจน รัดกุม ให้เขามั่นใจว่าเขาจะไม่เสียเงินไปฟรีๆ และในระหว่างที่แต่งตัวเพื่อยื่นกู้สินเชื่อ คุณต้องผ่อนกับทางเจ้าของบ้าน เสมือนผ่อนธนาคาร ที่สำคัญลูกค้าสามารถเข้าอยู่บ้านเสมือนเจ้าของบ้านได้ทันที

ด้วย Pain Point นี้ ทำให้เกิด  
ตลาดการขายบ้านแบบผ่อนตรงขึ้น  
มีทั้งเจ้าเล็ก เจ้าใหญ่  
มีทั้งแบบผ่อนตรงกับทางเจ้าของบ้าน  
และผ่อนตรงผ่านบริษัท  
มีทั้งโครงการอสังหาฯ ลงมา  
เป็นผู้เล่นในตลาดนี้เอง  
และกลุ่มที่ต้องการลงทุนอสังหาฯ  
โดยที่ไม่ต้องใช้เงินตัวเองอีกด้วย



เชื่อว่ายังมีคนไทยจำนวนไม่น้อยที่ต้องการจะมีบ้านเป็นของตนเอง

แต่ด้วยสภาวะเศรษฐกิจขาลงแบบไม่หยุดยั้ง

ทำให้ธนาคารแต่ละแห่งไม่กล้าอนุมัติสินเชื่อซื้อบ้านง่ายๆ

นั่นแสดงว่ามีคนอยากซื้อแต่ไม่มีเงินซื้อ

ในขณะที่ฝั่งคนขายบ้านก็อยากจะปล่อยทรัพย์สินใจจะขาด

แต่เมื่อธนาคารไม่อนุมัติสินเชื่อก็ยากที่จะขายได้

หากมองผิวเผินปรากฏการณ์แบบนี้คือเรียกว่า วิกฤต

แต่ในวิกฤตก็ยังมีโอกาสทองอาชีพ **“นายหน้าบ้านผ่านตรง”**

ที่จะนำคนซื้อมาพบกับคนขาย

เพื่อสร้างธุรกรรมการเงินโดยไม่ต้องผ่านธนาคาร

คราวนี้คนอยากมีบ้านก็ได้บ้านสมใจ

คนอยากขายบ้านก็ได้ขายบ้านสมปรารถนา

เรียกว่าตอบทุกโจทย์ความต้องการของทุกฝ่าย



ISBN 978-616-609-086-4



9 786166 090864

ราคา 245 บาท