

10 วิธี สร้างเงินล้าน จากธุรกิจ อสังหาฯ



สมโพธิ เทศววิช (โค้ชโปเต้)

เจ้าของเพจ สอนลงทุนและทำเงิน
จากอสังหาริมทรัพย์
ประสบการณ์มากกว่า 10 ปี

10 วิธี สร้างเงินล้าน จากธุรกิจ ออนไลน์

สมโพธิ เกศวิรัช (โค้ชโปเต้)

10 วิธีสร้างเงินล้านจากธุรกิจสงหาฯ

สมโพธิ เทศวิริช (โค้ชไปได้)

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

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

สมโพธิ เทศวิริช.

10 วิธีสร้างเงินล้านจากธุรกิจสงหาฯ.- กรุงเทพฯ : เช็ก, 2568.

192 หน้า.

1. ธุรกิจสงหาฯ. 2. ความสำเร็จทางธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

333.33

ISBN 978-616-609-134-2

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. น.ศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ : วิชาวี เฉลิมชัยวัฒน์
บรรณาธิการบริหาร : เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
ผู้เขียน : สมโพธิ เทศวิริช
บรรณาธิการ : สหวิทย์ เฉลิมชัยวัฒน์
กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร มนตรา อภิสรารัตน์
นิตานารถ ไซตมาภรณ์ ทักษิณีรา เจริญหทัยรัตน์
พิสูจน์อักษร : สันติภาพ เต็มสงสัย
ออกแบบปก : Graphic Room
ศิลปกรรม : Graphic Room
จัดพิมพ์โดย :  สำนักพิมพ์ เช็ก
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด
เลขที่ 81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสวีไทย
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

เลขที่ 5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ

แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย : บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพรัตน

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0 2826 8000 โทรสาร 0 2826 8356-9

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

ราคา 245 บาท

บทนำ

อสังหาฯ
ทำเงินอย่างไร
ทำไมบางคนบอกง่าย
บางคนบอกยาก

“

อสังหาฯ ทำเงินได้
2 แบบใหญ่ๆ คือ
ปล่อยขาย และ
ปล่อยเช่า เท่านั้น
แต่วิธีการครอบครอง
อสังหาฯ เพื่อ
เอามาทำกำไรนั้น
มีมากมายอย่างเหลือเชื่อ

”



หากจะพูดถึงการทำเงินจากอสังหาฯ เมื่อก่อนผมก็เคยคิดว่า มันก็แค่เก็บเงินซื้อบ้านสักหลัง ที่ดินสักแปลง จากนั้นถือไว้ 10-20 ปี พอราคาปรับตัวขึ้นเราก็ตาย แล้วก็รวย ซึ่งมันเป็นวิธีลงทุนที่ดีวิธีหนึ่งเลยละ แต่วิธีนี้ใช้ไม่ได้กับผม เพราะผมไม่มีเงินลงทุนขนาดนั้น ดังนั้นเรื่องการลงทุนอสังหาฯ สำหรับผมจึงเป็นเรื่องของอนาคตอันไกล จนกระทั่ง...

จุดเริ่มต้นของทุกสิ่ง

เรื่องราวของผมเริ่มต้นขึ้นตั้งแต่ย้อนกลับไปที่เมื่อปี พ.ศ.2557 สมัยนั้นผมก็เป็นแค่วัยรุ่นสร้างตัวคนหนึ่งที่ยากจน ยากจนจนประสบความสำเร็จ

ผมได้ลาออกจากงานประจำมาทำธุรกิจของตัวเองได้สักระยะแล้ว เป็นธุรกิจขายอาหารเสริม ซึ่งผมเองก็เห็นว่าเงินลงทุนไม่ได้สูงมาก พอจะสู้ไหว

แต่เอาจริงๆ มันก็ขายไม่ดี ทุนหายกำไรหด จนสุดท้ายก็จบ
ที่เป็นหนี้ หลังเลิกธุรกิจรวมๆ แล้ว ผมก็พ่วงหนี้มาด้วยเกือบล้าน

โอกาสที่เข้ามา

ขณะที่ชีวิตตัวเองก็ยังหาทางออกไม่ได้ วันดีคืนดีมีโทรศัพท์
จากคุณแม่ที่บ้านโทรมาบอกผมว่า **บ้านพี่สาวของผมกำลังจะ
โดนยึด!**

**อาชีพอสังหาฯ ของผมเริ่มต้นจาก
การ “ขายบ้าน” พี่สาวตัวเองให้ได้
ก่อนโดนยึดนั่นเองครับ**

จากการขายบ้านให้พี่สาวในวันนั้น ผ่านไป 10 ปี ผมผ่าน
ประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาฯ หลากหลายรูปแบบมากๆ ตั้งแต่
นายหน้า นักลงทุน จนถึงเจ้าของโครงการ

ซึ่งผมจะทยอยเล่าชีวิต 10 ปี ของผมผ่าน 10 เครื่องมือทำเงิน
ในอสังหาฯ ที่ผมเคยใช้มาทั้งหมดให้อย่างละเอียด คุณผู้อ่าน
ติดตามต่อไปได้เลยครับ

สรุปเส้นทางชีวิต 10 ปี



แก่นของการทำอสังหาฯ

ข้อดีของหนังสือเล่มนี้คือ คุณไม่ต้องใช้เวลา 10 ปี แบบผม
ไม่ต้องลองผิดลองถูกซ้ำแล้วซ้ำเล่าแบบผม คุณเอาประสบการณ์ที่
ผมแนะนำไปต่อยอดได้เลย

ผมได้ค้นพบแล้วว่า ในการทำธุรกิจอสังหาฯ ทุกรูปแบบล้วนประกอบไปด้วยแก่นหลักๆ เพียง 5 ขั้นตอนเท่านั้น ไม่เกินนี้ และทุกๆ เครื่องมือในหนังสือเล่มนี้จะถูกอธิบายผ่าน 5 ขั้นตอนอย่างเป็นระบบระเบียบ สามารถทำตามได้ง่ายและประยุกต์ใช้ได้ทันที และนี่คือ Business Model ของธุรกิจอสังหาฯ ทุกรูปแบบที่เราจะเรียนรู้กันในหนังสือเล่มนี้



MAKE SURE

ปิดประตูขาดทุน

อสังหาฯ เป็นสินค้าที่มีลักษณะคล้ายทองคำซื้อขายกันตามราคาตลาดที่มีความชัดเจน โดยราคาซื้อขายจะไม่ผันผวนหนักเหมือนหุ้น Forex หรือ Crypto แต่การที่เราจะทราบราคาตลาดได้นั้น เราจะต้องลงพื้นที่ไปดูอสังหาฯ ในย่านที่เราสนใจให้เยอะๆ ควรหาจากผู้ขายจริงหรือผู้ซื้อจริงที่เพิ่งซื้อขายไม่เกิน 1 ปี

วิธีที่จะ Make Sure ในการลงทุนอสังหาฯ ได้ดีที่สุดคือ **ทราบราคาตลาดให้ได้ก่อนที่จะเข้าซื้อ และอย่าซื้อเกินราคาตลาด** แค่นี้ก็ปิดประตูขาดทุนได้แล้ว

MAKE PROFIT

ทำกำไร

การทำกำไรในอสังหาฯ จริงๆ ก็ง่ายแสนง่าย ลองคิดดูสิครับว่าวันนี้ทองคำราคาบาทละ 40,000 บาท ถ้าคุณอยากได้กำไร 10,000 บาท คุณจะทำอย่างไร

ข้อ 1 ซื้อมาที่ 40,000 บาท นั้นแหละ แล้วก็ถือไว้ 10 ปี มันอาจจะขึ้นเป็น 50,000 บาท หรืออาจจะไม่ขึ้นก็ได้

ข้อ 2 ซื้อมาที่ 30,000 บาท ให้ได้ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ได้แล้วแต่
แล้วขายทิ้งทันทีตามร้านทองทั่วไปได้เลย

คุณชอบวิธีที่ 1 หรือวิธีที่ 2 มากกว่ากัน ผมชอบวิธีที่ 2 ครับ
และเศรษฐกิจสังหาร ทุกคนชอบวิธีที่ 2 นั่นคือ การ Make Profit หรือ
ทำกำไรเกิดขึ้นจาก **การเข้าซื้อที่ราคาต่ำกว่าตลาด**
ตั้งแต่แรก เรื่องว่าราคามันจะขึ้นหรือไม่ขึ้นใน 5 ปี 10 ปี นักลงทุน
มีอาชีพเขาไม่มานั่งลุ้นหรอก ให้มันเป็นเรื่องของโบนัสก็พอครับ

MAKE DEAL

สร้างข้อตกลง

อสังหาฯ นั้นขึ้นนั้น ถ้าเจ้าของฝากเราขาย เรียกว่าธุรกิจ
นายหน้า ถ้าเจ้าของขายให้เรา ก็ถือว่าเราเป็นนักลงทุน ถ้าเขาเอา
มากู้เงินก็กลายเป็นขายฝากจำนอง หลายคนมองว่ามั่นคงอาชีพ
ผมกลับมองว่ามันเป็นแค่ทางเลือกตามความเหมาะสมตามแต่ละ
สถานการณ์เท่านั้นว่าทางเลือกไหนกำไรสูงสุด

นอกจากนี้ **เพื่อกำไรที่เท่ากัน** หากเจรจาต่อรองได้
เก่งเราสามารถลงทุนด้วย **เงินหลักล้าน หลักแสน หลัก
หมื่น หรือไม่ต้องลงทุนสักบาท** ก็ได้ โดยในเล่มนี้
ในทุกๆ เครื่องมือ ผมจะใส่สคริปต์การเจรจาต่อรองไว้ให้ด้วย มีให้
พร้อมใช้ทุกสถานการณ์

MAKE INVESTMENT

ลงทุนเพิ่มมูลค่า

สิ่งหนึ่งที่ทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ทำได้ แต่ทรัพย์สินประเภทอื่นทำไม่ได้ คือการที่ตัว **ผู้ลงทุนสามารถทำบางอย่างเพื่อเพิ่มมูลค่าให้ทรัพย์สินได้**

ยกตัวอย่างง่ายๆ ก็คือ คุณซื้อบ้านเก่ามาหลังหนึ่ง ราคา 1 ล้านบาท หากลงทุนรีโนเวทสัก 2 แสนบาท มีความเป็นไปได้ที่อาจจะขายได้ในราคา 1.8 ล้านบาท การเพิ่มมูลค่าอาจเป็นการรีโนเวท การพัฒนาที่ดิน การแบ่งแปลงที่ดิน จัดสรรพื้นที่หรืออะไรก็ได้

ข้อควรระวังก็มีแค่ว่า ทุกอย่างที่คุณลงทุนไปจะต้องถูกบวกในราคาขายด้วย ดังนั้นดูให้ดีว่าสิ่งที่จะลงทุน จะพัฒนา จะรีโนเวทนั้น ลูกค้าน่าต้องการหรือเปล่า ไม่อย่างนั้นนอกจากจะเสียเงินเพิ่มขึ้นแล้วยังขายยากขึ้นอีกต่างหาก

MAKE MONEY

ทำเงิน

อสังหาฯ ทำเงินได้ 2 แบบใหญ่ๆ คือ **ปล่อยขาย** และ **ปล่อยเช่า** เท่านั้น แต่วิธีการครอบครองอสังหาฯ เพื่อเอามา

ทำทำไรนั้นมีมากมายอย่างเหลือเชื่อ และไม่ว่าจะเป็นการปล่อยขายหรือปล่อยเช่า ปัจจัยหลักๆ ในการที่จะหาลูกค้าได้หรือไม่ได้ก็มีเพียงแค่การตั้งราคาให้เหมาะสมกับสภาพทรัพย์และสภาพตลาดกับการทำการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแค่นั้น เรียกว่าใครหาข้อมูลได้แน่นกว่ากันคนนั้นก็สำเร็จ

หากคุณกลัวว่าเมื่อลงทุนไปแล้ว
จะขายไม่ได้ ขายไม่ออก
ผมแนะนำว่าคุณลองไป
หัดขายอสังหาริมทรัพย์ให้คนอื่น
ดูก่อนก็ดีกว่าครับ

เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
แบบที่ผมเริ่มต้นก็ไม่เลว
พอขายให้คนอื่นเก่งแล้ว
ความมั่นใจก็จะมา
ถึงตอนนั้นค่อยลงทุนทรัพย์สิน
ของตัวเองก็ได้ครับ

KEY

SUCCESS

อสังหาฯ คือทองคำ

ซื้อขายกันโดยมี**ราคาตลาด**ที่ชัดเจน
ไม่ได้สามารถบวกได้ตามใจชอบ
ราคาซื้อขายที่แท้จริงควรหาจาก

ผู้ขายจริง หรือ **ผู้ซื้อจริง**

ที่เพิ่งซื้อขายไม่เกิน 1 ปี

ราคาที่จะปรับตัวสูงขึ้น

ถ้าเป็นไปตามคาด ถือว่าเป็น

โบนัส กำไรส่วนใหญ๋

เกิดขึ้น ณ **ตอนซื้อ**



1

วิธีทำนายหน้า อสังหาฯ

วิธีสร้างเงินไว

6 หลัก

จากไม่มีต้นทุน

“

นายหน้าอสังหาฯ
คือช่องทางลัดที่สุด
ที่คนทั่วไปจะได้เข้ามาจับ
ธุรกิจร้อยล้านได้แบบ
ปิดประตูขาดทุน
ค่าตอบแทนเริ่มที่ 3%
หรือ**บวกกำไร**ตามใจชอบ
ก็ได้ขึ้นอยู่กับ การต่อรอง

”

กลับมาคุยเรื่องวันแรกที่ผมเข้าวงการกันดีกว่า ในตอนที่ชีวิตกำลังยากลำบากอยู่นั้น สายโทรศัพท์จากคุณแม่มักซ้ำว่าร้ายเข้าไปอีกว่า ตอนนี้บ้านพี่สาวกำลังจะโดนยึดเนื่องจากไปกู้เงินโดยการนำบ้านไปขายฝาก และเหลือเวลาอีกไม่ถึง 2 เดือนเท่านั้น ความกดดันอย่างกับระเบิดเวลาไม่มีผิด

ปัญหา คือโอกาส

แม้จะหวงงั้นชีวิตผมจะติดหนี้เกือบล้าน แต่พอเทียบกับปัญหาของพี่สาวแล้วก็กลายเป็นเรื่องเล็กไปเลย สิ่งแรกที่ผมทำโดยไม่มีควมรู้สึกหยาบ เลยนั่นคือ การซื้อมอเตอร์ไซด์ Yamaha Fino จากบางขุนนนท์ ศิริราช ไปลงพื้นที่ถึงพระราม 2 กิโลเมตรที่ 18 ตรงวัดพันท้าย

ที่นั่นคือโฉดเช้นของบ้านพี่สาวของผม คือการที่บ้านจะโดนยึดนั้นมันมีวิธีแก้แค่ 2 วิธีเท่านั้นคือ หาเงินมาคืนเขาให้ได้ทั้งต้นและดอกก็ได้บ้านคืน หรืออีกทางหนึ่งก็คือ ต้องขายบ้านทิ้งเพื่อใช้หนี้ แม้จะเสียบ้านเหมือนกันแต่อย่างน้อยทางนี้ก็ยังเหลือเงินส่วนต่างเอาไปสร้างเนื้อสร้างตัวใหม่ได้

แน่นอนตอนนั้นเราต้องขายบ้านทิ้งสถานเดียว ไม่มีเงินไปไถ่บ้านแน่นอน

เรียนรู้วิธีขายบ้าน

คุณอาจจะสงสัยใช่ไหมว่า ทำไมตั้งนานถึงไม่รีบขายบ้าน ทำไมรอจนเหลือ 2 เดือน เอาจริงคือก่อนผมรู้ปัญหาทางบ้าน เขาก็ไม่ได้รอนะครับ เขาฝากนายหน้าขายมาเป็นปีแล้ว เงินก็ก็จ่ายดอกเบี้ยต้นหลายรอบแล้วบ้านก็ยังขายไม่ได้ ผมยิ่งเลยต้องหาคำตอบให้ได้ว่า “ทำไม”

อย่าเชื่ออินเทอร์เน็ต

ปรากฏว่าลงพื้นที่เพียงวันเดียว ผมและครอบครัวก็ได้รับรู้ต้นตอปัญหาหลักที่ ปัญหาคืออย่างนี้ครับ พี่สาวผมประกาศขายที่ราคา 2.3 ล้านบาท ซึ่งพี่สาวผมยืนยันว่ามันไม่ได้แพงเลย เราช่วยกันเช็กในเว็บไซต์ DDProperty และเว็บไซต์ขายบ้านต่างๆ พบว่า พี่ผมพูดความจริง เพราะชาวบ้านชาวเมืองเขาขายกันตั้งแต่ 2.2 ล้านบาท ถึง 2.9 ล้านบาท ราคาที่พี่ผมประกาศจึงเป็นราคาที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อต่อรองไถ่เหน็ดเหนื่อยเองด้วยซ้ำ

แต่การคุยกับผู้คนในพื้นที่กลับได้คำตอบที่ต่างออกไปอย่างสิ้นเชิง เพราะผู้คนในชุมชนพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า **บ้านโซนนี้ขายได้เพียง 1.8-1.9 ล้านบาทเท่านั้น!**

ข้อมูลจริง หาง่ายกว่าที่คิด

แล้วคุณรู้ไหมว่าข้อมูลที่ผมได้มานี้มันมาจากไหน มันมาจาก
คนซื้อตัวจริงเลย มันมาจากการที่ผมคุยกับผู้คนในชุมชนเยอะมากๆ
จนบรรลุความจริงที่ว่า เวลาคุณลงพื้นที่เพื่อดูสังหาฯ ผู้คนในชุมชน
ที่จะได้พูดคุยกับคุณนั้นจะมีแค่ 3 ประเภทเท่านั้น นั่นคือคนที่อาศัย
บ้านใครบางคนอยู่ คนที่เช่าบ้านอยู่ และคนที่ซื้อบ้านอยู่

ผมก็แค่ตั้งคำถามกับทุกคนที่ผมเจอว่า พี่อยู่ที่นี้หรือเปล่า
“ซื้อหรือเช่าครับ” พอผมเจอคนที่บอกว่าเขา “ซื้อบ้าน” ที่นี้อยู่
ผมก็แค่ถามว่าเขา “ซื้อมาเมื่อไร” และ “ซื้อมาเท่าไร” **ยิ่งเจอ**
คนที่เพิ่งซื้ออยู่ภายในระยะเวลาไม่เกินปี ข้อมูลที่
ได้จะเป็นราคาตลาดที่ซื้อขายจริงที่อัปเดตที่สุด

โน้มน้าวผู้ขายให้ตั้ง ราคาที่เป็นไปได้

ผมรีบแจ้งข้อมูลนี้กับพี่สาวทันที ซึ่งแน่นอนว่าพี่สาวช็อกเลย
ทีเดียว แต่สุดท้ายเราตัดสินใจร่วมกันว่า เนื่องจากเราไม่มีเวลาแล้ว
จึงตัดสินใจตั้งราคาทันที 1.69 ล้านบาทพอ เพราะเวลานี้ไม่ใช่เวลา

ที่จะขายให้ได้กำไรสูงสุด มีแค่ต้องขายให้ทันเท่านั้น เวลาบีเข้ามาเรื่อยๆ แล้ว

ทำการตลาด ทุกช่องทาง

ผมได้เรียนรู้อย่างหนึ่งคือ การทำการตลาดอสังหาฯ นั้นที่จริงมีช่องทางที่ลัดมาก ๆ อยู่ทางหนึ่ง คือการหัดมองจาก **มุมมองของผู้ซื้อ**

ยกตัวอย่าง เช่น หากคุณอยากทราบว่าโพสต์ลงในเว็บประกาศขายบ้าน แต่ไม่รู้จะโพสต์เว็บไหนดี วิธีการคือ Search หาชื่อโครงการหมู่บ้านหรือคอนโดฯ ของคุณใน Google เว็บไหนโผล่ขึ้นมาเว็บนั้นแหละคือเว็บที่คุณควรลงประกาศ เพราะถ้าคุณ Search เจอ ลูกค้ำก็เจอเช่นกัน

ปิดการขาย

สิ่งที่ไม่น่าเชื่อคือ แม้จะเป็นสินค้าหลักล้าน **เพียงตั้งราคาให้เหมาะสม สุกท้ายเราจบได้ในเวลาเพียง 2 สัปดาห์**

โอกาสทางธุรกิจ มาแล้ว

แม้ว่าการขายบ้านหลังนี้ ผมจะไม่ได้คอมฯ สักบาท แต่มันทำให้ผมได้เรียนรู้วิธีขายสินค้าที่มีมูลค่าต่อยูนิตสูงที่สุดในโลก นั่นก็คืออสังหาฯ โอกาสปลดหนี้และลืมตาอ้าปากของผมมาแล้ว

ผมต่อยอดทันทีด้วยการติดต่อหาเจ้าของบ้านที่ยังติดปัญหาขายไม่ออก เพื่อเสนอตัวเข้าไปช่วยขาย แต่ครั้งนี้ผมขอค่าคอมมิชชัน 3% และภายใน 1 ปี มันช่วยผมเคลียร์หนี้เกือบล้าน และทำให้ผมมีรายได้เดือนละ 1-2 แสนบาทต่อเดือน ได้สบายๆ เลยครับ สำหรับผมแล้วผมคิดว่า

นายหน้าอสังหาฯ คือช่องทางลัดที่สุด
ที่คนทั่วไปจะได้เข้ามาจับ “ธุรกิจร้อยล้าน”
ได้แบบปิดประตูขาดทุน ค่าตอบแทน
เริ่มที่ 3% หรือบวกกำไรตามใจชอบก็ได้
ขึ้นอยู่กับ การต่อรอง และถ้าคุณสนใจ
ทำอาชีพนายหน้าอสังหาฯ
ผมแกะ Business Model มาให้คุณ
ทำตามเรียบร้อยแล้ว ดังนี้

“รวย”

อสังหาฯ แบบมั่งคั่งและมั่นคงด้วย

10 วิธีทำเงินจากอสังหาฯ

เผยเคล็ดลับทำเงิน ตลอด 10 ปี

ในการทำเงินจากอสังหาฯ

ที่คุณทำตามได้และสำเร็จ

จาก 0 สู่ 100 ล้านบาท



ISBN 978-616-609-134-2



9 786166 091342

ราคา 245 บาท