คู่มือธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

1. โครงสร้างธุรกิจ 1

1.1 ภาพรวมธุรกิจ 1

1.2 การวิเคราะห์โซ่อุปทาน 7

2. สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน 10

2.1 ความสามารถในการแข่งขัน 10

2.2 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในประเทศ 11

2.3 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในต่างประเทศ 15

3 คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ 16

4 รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ 20

4.1 การจัดตั้งธุรกิจ 20

4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ 23

4.3 องค์ประกอบหลักในการประกอบธุรกิจ 31

5 กระบวนการดำเนินงาน 34

6 ข้อมูลทางการเงิน 41

6.1 โครงสร้างการลงทุน 41

6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 42

6.3 ประมาณการรายได้ 46

7 บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ 47

7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ 47

7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ 48

8 แนวทางการจัดทำมาตรฐาน 51

1. โครงสร้างธุรกิจ

1.1 ภาพรวมธุรกิจ

การบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เริ่มมีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ปี 2473 หลังจากที่สถาบันการเงินต่างๆ ประสบปัญหาที่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากการจดจำนองอสังหาริมทรัพย์ได้ ซึ่งทำให้เกิดความต้องการผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เข้ามาเกี่ยวข้องมากขึ้น

ธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะประเภทที่พักอาศัยและโรงแรม แหล่งรายได้ส่วนใหญ่มาจากค่าบำรุงรักษาและการโอนถ่ายกรรมสิทธ์ความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยทั่วไปการให้บริการประเภทนี้ไม่ได้เกิดขึ้นและจบไปอย่างรวดเร็วเหมือนกับบริการอื่นๆ แต่จำเป็นต้องใช้เวลาในการให้บริการ ผลผลิตของบริการสามารถแยกแยะได้เป็นสองแบบคือ ในด้านของนามธรรม และรูปธรรม โดยผลผลิตของบริการที่ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจจากการประเมินของผู้ใช้บริการเองซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรื่องนามธรรมที่ไม่สามารถจับต้องได้ ในส่วนของการได้รับผลผลิตที่เป็นรูปธรรมนั้นสามารถวัดได้จากรายได้และการเติบโตของธุรกิจที่ผู้ใช้บริการได้รับจากการให้บริการเป็นส่วนใหญ่

➢ คำจำกัดความธุรกิจ

ตามกรอบการจำแนกธุรกิจบริการตามองค์การการค้าโลก (WTO) ธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Management) จัดอยู่ภายใต้สาขาหลักที่ 1 สาขาธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Services) ซึ่งในสาขานี้มีการจำแนกเป็นสาขาย่อยดังนี้

ตารางที่ 1 : การจำแนกธุรกิจบริการตามองค์การการค้าโลก

สาขา / สาขาย่อย ธุรกิจ	Corresponding CPC
สาขาหลักที่ 1 คือ สาขาธุรกิจบริการ (Business Services) กลุ่มธุรกิจสาขาย่อย 1D ธุรกิจการบริการอื่นๆ (Real Estate Services)	821 และ 822

ความหมายของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์แบบมืออาชีพ (Professional Real Estate Management) ตามคำจำกัดความของสถาบัน IREM (The Institute of Real Estate Management, Illinois, United State) คือ “การจัดการบริหารการดำเนินการและดูแลรักษาอสังหาริมทรัพย์ให้บรรลุเป้าหมายของเจ้าของกิจการนั้นๆ ซึ่งรวมถึงการวางแผนอนาคตของอสังหาริมทรัพย์ทั้งในด้านของกายภาพ และการวางแผนทางด้านการเงิน ทั้งนี้ต้องก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มกับอสังหาริมทรัพย์ที่ถูกบริหารจัดการ” ทั้งนี้ยังรวมถึงการเป็นธุรกิจบริการเพื่อจัดการให้เช่า ซื้อหรือขายอสังหาริมทรัพย์ ที่อยู่อาศัยทั้งระยะสั้นและระยะยาว บริการรับฝากซื้อฝากขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมถึง บ้านเดี่ยว คอนโดมีเนียม ทาวน์เฮ้าส์ อพาร์ทเมนท์ ตึกต่างๆ ทั้งนี้ไม่รวมโรงแรม หอพักนักเรียน นักศึกษา และพื้นที่แคมป์ ผู้วิจัยพิจารณาว่าคำนิยามของ IREM มีความครอบคลุมงานบริการอันเนื่องจากกิจกรรมบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์แม้จะมีชนิดหรือประเภทกิจกรรมจากการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ที่อาจเพิ่มขึ้นในอนาคตได้นอกเหนือจากงานบริหารจัดการบริหารอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

➢ ประเภทการให้บริการ

ในงานวิจัยฉบับนี้แบ่งธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ออกได้เป็น 3 ประเภทหลัก ตามลักษณะการให้บริการ[1] คือ

1. นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property) คือการให้บริการด้านซื้อขายแลกเปลี่ยนและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ผ่านคนกลาง

2. การวิจัยและให้คำปรึกษา (Research and Consultancy Services) คือการให้บริการในด้านข้อมูลและการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือแม้แต่การให้คำปรึกษาในการทำนิติกรรมสัญญาต่างๆ

3. การบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) คือการให้บริการในด้านการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ในทุกๆ ด้าน ซึ่งมีบริการย่อยด้านต่างๆ เช่น Facility Management, Property Management เป็นต้น ทั้งนี้มีเป้าประสงค์เพื่อการทำให้มูลค่าของทรัพย์สินของผู้ใช้บริการมีมูลค่าที่เพิ่มมากขึ้นยิ่งไป

เนื้อหาในงานวิจัยฉบับนี้จะมุ่งเน้นลงในภาคบริการการบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) เป็นหลัก เนื่องจากมีมูลค่าตลาดในสัดส่วนสูงสุดและเป็นงานที่นักวิชาชีพบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ไทยสามารถต่อยอด และพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้

➢ จำนวนผู้ประกอบการ

จำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Management) ในรายงานฉบับนี้ได้รายงานไว้ตั้งแต่ปี 2549 – 2552 และได้แยกย่อยเป็นพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ โดยแบ่งเป็น พื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานคร และเขตต่างจังหวัด ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังตารางที่ 2

---

[1] ประเภทการให้บริการตาม บจก. ซีบี ริชาร์ด

ตารางที่ 2 : สถานประกอบการบริการด้านการจัดการอสังหาริมทรัพย์

(Real Estate Management)[2]

ประเภท	2549	2550	2551	2552
สถานประกอบการที่ผ่านการรับรองรวมทั้งประเทศ (บริษัท)				
บริการด้านอสังหามริมทรัพย์	38,189	37,312	39,003	39,143
การวิจัยและพัฒนา	407	447	481	483
บริการด้านธุรกิจอื่น ๆ	43,894	47,035	50,861	51,396
รวม	**82,490**	**84,794**	**90,345**	**91,022**
สถานประกอบการที่ผ่านการรับรองในกรุงเทพมหานคร				
บริการด้านอสังหาริมทรัพย์	16,385	16,501	16,817	16,858
การวิจัยและพัฒนา	287	312	323	326
บริการด้านธุรกิจอื่น ๆ	27,881	29,235	30,989	31,256
รวม	**44,553**	**46,048**	**48,129**	**48,440**
สถานประกอบการที่ผ่านการรับรองในต่างจังหวัด				
บริการด้านอสังหาริมทรัพย์	21,804	20,811	22,186	22,285
การวิจัยและพัฒนา	120	135	158	157
บริการด้านธุรกิจอื่น ๆ	16,013	17,800	19,872	20,140
รวม	**37,937**	**38,746**	**42,216**	**42,582**

ที่มา: สรุปข้อมูลธุรกิจการให้บริการด้านการจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Management) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ปี 2552

[2] หมายเหตุ: ข้อมูลในปี 2552 (ตั้งแต่ 1 ม.ค. – 20 ก.พ. 2552)

จากข้อมูลในตารางที่ 2 เห็นได้ว่าแนวโน้มการประกอบธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี จาก 82,490 ราย ในปี 2549 เพิ่มขึ้นเป็น 84,794 ราย และ90,345 ราย ในปี 2550 และ 2551 ตามลำดับ โดยล่าสุดในปี 2552 จนถึงสิ้นเดือนมกราคม มีผู้ประกอบการอยู่ทั้งสิ้น 91,022 ราย ซึ่งหากพิจารณาการเติบโตของจำนวนผู้ประกอบการพบว่า จากปี 2550 จนถึง 2551 มีธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.55

นอกจากนี้ หากพิจารณาแบ่งตามเขตพื้นที่ของการประกอบกิจการ พบว่า ผู้ประกอบกิจการส่วนใหญ่ให้บริการอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด โดยลักษณะของธุรกิจที่มีผู้ให้ความสนใจในการประกอบกิจการมากที่สุด คือ บริการด้านอสังหาริมทรัพย์

➢ จำนวนการจ้างงาน

ตารางที่ 3 : จำนวนและการจ้างงานของวิสาหกิจปี 2547 – 2550

จำแนกตามขนาดและประเภทกลุ่มธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	2547			2548			2549			2550		
	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total
จำนวนวิสาหกิจ (ราย)												
ภาคการค้าและซ่อมบำรุง	1,384	865,906	867,923	1,481	878,020	880,134	1,211	938,057	939,646	1,266	973,248	974,929
ภาคบริการ	1,106	621,242	623,177	1,138	644,032	646,003	1,192	673,120	674,464	1,223	708,841	710,371
ภาคการผลิตรวม	1,785	691,926	694,026	1,818	696,816	698,949	1,817	661,055	663,465	1,828	668,185	670,596
อื่นๆ	36	20,058	24,524	37	20,201	24,667	12	17,564	21,220	7	15,953	19,472
รวม	4,311	2,199,130	2,209,650	10,493	2,239,069	2,249,753	4,232	2,289,796	2,298,795	4,324	2,366,227	2,375,368
จำนวนการจ้างงาน (คน)												
ภาคการค้าและซ่อมบำรุง	433,286	2,331,196	2,764,482	444,493	2,358,189	2,802,682	379,808	2,376,968	2,756,776	401,670	2,431,432	2,833,102
ภาคบริการ	466,515	2,593,370	3,059,885	480,526	2,639,440	3,119,966	536,783	2,857,284	3,394,067	632,213	3,007,968	3,640,181
ภาคการผลิตรวม	1,711,724	3,431,553	5,143,277	1,734,386	3,459,096	5,193,482	1,726,494	3,402,699	5,129,193	1,776,884	3,460,967	5,237,851
อื่นๆ	3,138	1,374	4,512	3,138	1,435	4,573	443	175	618	-	200	200
รวม	2,614,663	8,357,493	10,972,156	2,662,543	8,458,160	11,120,703	2,643,528	8,637,126	11,280,654	2,810,767	8,900,567	11,711,334

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ และสำนักงานประกันสังคม
ประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากตารางที่ 3 แสดงถึงการจ้างงานโดยรวมของประเทศที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี โดยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นตามจำนวนวิสาหกิจ เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนของจำนวนวิสาหกิจและการจ้างงานในธุรกิจภาคบริการจากตารางที่ 4 จะเห็นว่า ธุรกิจภาคบริการนั้นมีอัตราการเติบโตของการจ้างงานมากขึ้นเป็นลำดับตั้งแต่ปี 2547 ถึง ปี 2550 โดยมีอัตราเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 31.0 เป็นร้อยละ 33.8 จากจำนวน SMEs ทั้งหมด ในด้านจำนวนวิสาหกิจนั้นมีจำนวนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าคิดเป็นร้อยละ 3.3 ซึ่งภาคธุรกิจที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นมากที่สุด ได้แก่ กลุ่มภาคการบริการ

ตารางที่ 4 : จำนวนและการจ้างงานปี 2550

จำแนกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

ประเภทธุรกิจ	หมวด ISIC		จำนวนวิสาหกิจ ปี 2550 (ราย)		การจ้างงาน ปี 2550 (คน)	
			SMEs	Total	SMEs	Total
ภาคการผลิต	A	เกษตรกรรม การล่าสัตว์ การป่าไม้	4,527	4,568	44,356	70,735
	B	การประมง	431	433	2,712	2,712
	C	การทำเหมืองแร่และเหมืองหิน	4,841	4,888	36,097	39,645
	D	การผลิตอุตสาหกรรม	657,082	659,393	3,367,034	5,111,158
	E	การไฟฟ้า ก๊าซ และการประปา	1,304	1,314	10,769	13,601
	รวมภาคการผลิต		668,185	670,596	3,460,967	5,237,851
ภาคการค้าและซ่อมบำรุง	G	การขายส่ง ขายปลีก การซ่อมแซมยานยนต์ รถจักรยานยนต์ ของใช้ส่วนบุคคล และของใช้ในครัวเรือน	973,248	974,929	2,431,432	2,833,102
ภาคการบริการ	F	การก่อสร้าง	100,167	100,385	437,532	539,136
	H	โรงแรมและภัตตาคาร	183,892	184,147	646,944	774,909
	I	การขนส่ง สถานที่เก็บสินค้าและการคมนาคม	108,343	108,510	384,167	467,590
	J	การเป็นตัวกลางทางการเงิน	17,467	17,700	139,860	294,603
	K	กิจกรรมด้านอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่า	177,232	177,711	1,064,803	1,149,896
	M	การศึกษา	2,267	2,277	9,603	10,348
	N	งานด้านสุขภาพและสังคมสงเคราะห์	6,242	6,335	57,084	118,129
	O	กิจกรรมด้านการบริการชุมชน สังคม และการบริการส่วนบุคคลอื่นๆ	113,231	113,306	267,975	285,570
	รวมภาคการบริการ		708,841	710,371	3,007,968	3,640,181
ไม่สามารถระบุประเภท			15,953	19,472	200	200
รวมทั้งสิ้น			2,366,227	2,375,368	8,900,567	11,711,334

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ และสำนักงานประกันสังคม
ประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

➢ **ขนาดของสถานประกอบการ**

ในการจำแนกขนาดของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นั้นสามารถใช้รายได้จากการดำเนินงานเป็นตัววัดขนาดในการรับรองลูกค้า

ตารางที่ 5 : ตารางจำแนกขนาดของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

ขนาดในการรับรองลูกค้า (Capacity)	รายได้จากการดำเนินงาน (Sales)	ส่วนแบ่งตลาด (Market Share)
ขนาดเล็ก	ต่ำกว่า 50 ลบ./ปี	ร้อยละ 7.10
ขนาดกลาง	ตั้งแต่ 50 ลบ. – 400 ลบ./ปี	ร้อยละ 58.90
ขนาดใหญ่	มากกว่า 400 ลบ./ปี	ร้อยละ 34.00

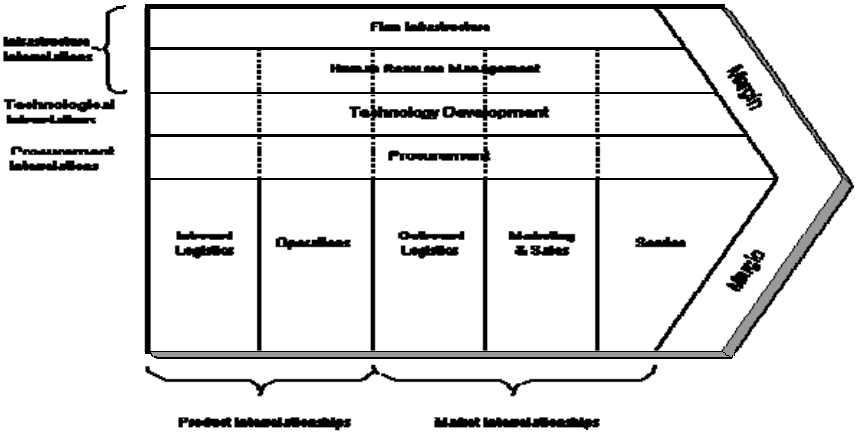
ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้าและ BOL

จากตารางข้างต้นพบว่าธุรกิจการบริหารจัดการด้านอสังหาริมทรัพย์นั้นประกอบด้วยบริษัทที่มีขนาดการรับรองลูกค้าในระดับปานกลางเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดถึงร้อยละ 58.90 รองลงมาเป็นบริษัทที่มีขนาดการรับรองลูกค้าขนาดใหญ่โดยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 34.00 ในขณะที่บริษัทที่มีขนาดการรับรองลูกค้าขนาดเล็กคิดเป็นเพียงร้อยละ 7.10 ของทั้งตลาด

1.2 การวิเคราะห์โซ่อุปทาน

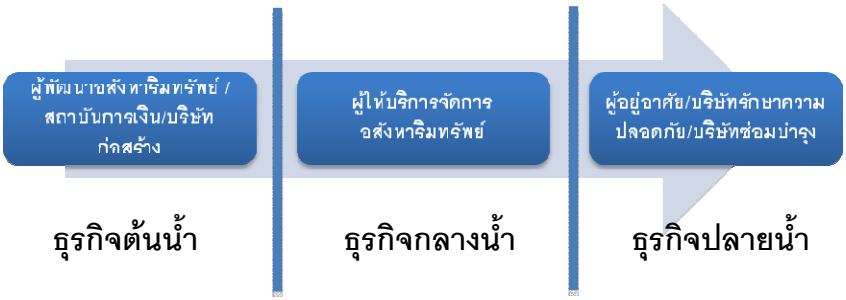
โซ่อุปทาน หมายถึง การเชื่อมต่อของหน่วยหรือจุดต่างๆ ในกระบวนการบริการที่ผลิตป้อนสู่ตลาดตามรูปที่ 1 ดังนั้นคุณภาพของสินค้าและบริการนั้นจะขึ้นอยู่กับทุกหน่วยมิใช่หน่วยใดหน่วยหนึ่งโดยเฉพาะ ด้วยเหตุผลนี้เองแนวความคิดอย่างบูรณาการเชื่อมโยงในทุกๆ หน่วยของโซ่อุปทานนั้นจะส่งผลให้การผลิตสินค้าบริการเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีคุณภาพตามที่ลูกค้าคาดหวัง

รูปที่ 1 : โซ่อุปทานโดยทั่วไป



ที่มา: Porter,M.E. (1985), “Competitive Advantage: Creating and Sustaining superior performance”

รูปที่ 2 : โซ่อุปทานของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์



โซ่อุปทานของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นั้นเริ่มต้นด้วยความเป็นเจ้าของ และการพัฒนาโดยการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะต้องผ่านสถาบันการเงินเพื่อขอความช่วยเหลือด้านการเงินก่อนที่จะเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ได้ และหลังจากนั้นก็ต้องผ่านตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property) เพื่อดูแลจัดการด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยนหรือให้เช่า เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ๆ

อาจจะมีการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง หรืออาจจะให้บริษัทที่รับบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เข้ามาดูแลก็ได้ ในทำนองเดียวกันหากต้องมีการก่อสร้างเพิ่มเติม เจ้าของโครงการและผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจทำด้วยตนเองหรืออาจจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างเข้ามาช่วยก็ได้ ผู้เกี่ยวข้องลำดับสุดท้ายในโซ่ธุรกิจนี้ คือ ผู้เช่าอาศัย ซึ่งสามารถเฉพาะเจาะจงได้เป็นผู้เช่าในด้านที่อยู่อาศัย ด้านการค้า หรือด้านอุตสาหกรรม

อาจกล่าวได้ว่า โซ่อุปทานธุรกิจนี้ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบดังต่อไปนี้

1. ความเป็นเจ้าของการพัฒนา (Ownership and Development) หมายถึง เจ้าของอสังหาริมทรัพย์หรือรวมไปถึงผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Developer) Real Estate Investment Trusts (REITs) และ Homebuilders

2. สถาบันการเงิน หมายถึง ส่วนของหนี้สิน (Debt) คือส่วนของเงินทุนที่มาจากการก่อหนี้หมายรวมถึงเงินกู้ยืมสำหรับที่อยู่อาศัยและการค้า ซึ่งได้มาจากกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น

3. การซื้อขายเช่าอสังหาริมทรัพย์และการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Property Sale, Leasing and Management) ในหลายๆ บริษัทตัวแทนนายหน้ามีการให้บริการในการจัดการอสังหาริมทรัพย์ควบคู่ด้วย (Asset Management)

4. การก่อสร้าง (Construction) หมายถึง บริษัททั้งหลายที่รับเหมาก่อสร้างให้กับเจ้าของโครงการใหญ่

5. การใช้งานของผู้เช่า (Tenant Use) ผู้เกี่ยวข้องลำดับสุดท้ายของโซ่ก็คือผู้เช่าหรือผู้อยู่อาศัย ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท

5.1 การใช้งานทางด้านอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ

5.2 การใช้งานด้านที่อยู่อาศัย

5.3 การใช้งานด้านการค้า เช่น สำนักงานออฟฟิศ ให้เช่า การศึกษา เป็นต้น

เมื่อพิจารณาตามลำดับกิจกรรมโดยเริ่มจากกลุ่ม Product Interrelationship (ประกอบด้วย Inbound Logistics และ Operation) ของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ พบว่า เมื่อผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Developer : หรือผู้พัฒนาฯ) อาทิเช่น แลนด์แอนด์เฮาส์ พฤกษาเรียลเอสเตท เป็นต้น มีความประสงค์จะก่อสร้างและวางแผนเกี่ยวกับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในกรณีนี้อาจพิจารณาว่าผู้พัฒนาฯ (Real Estate Developer) จะทำหน้าที่เป็นผู้ส่งมอบ (Inbound Logistics) ก็จะเกิดอุปสงค์ในการใช้บริการด้านการประเมินราคา (Appraisal) ด้านข้อมูล (Research) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ส่วนผู้ให้บริการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์อยู่ในกิจกรรม Operation ตลอดจนผู้พัฒนาอาจใช้บริการด้านการติดต่อซื้อที่ดินแปลงที่ผู้พัฒนาฯ สนใจ (Agency property) ก็จะถูกจัดอยู่ในหมวดกิจกรรม Procurement เป็นต้น

ส่วนในกลุ่ม Market Interrelationships จะเกิดขึ้นเมื่อผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้จะทำการสร้างคอนโดมีเนียมหรืออพาร์ทเมนท์ เพื่อส่งต่อให้ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property) หรือแม้แต่ผู้บริหารจัดการทรัพย์สิน (Asset Management) เข้ามาจัดการส่งต่อบริการให้กับลูกค้าต่อไป ในที่นี้ผู้ให้บริการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์จะทำหน้าที่เปรียบเสมือนการตลาดให้แก่ผู้พัฒนา

2. สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน

2.1 ความสามารถในการแข่งขัน

การประกอบธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นี้จำเป็นต้องมีปัจจัยที่เป็นศักยภาพพื้นฐานที่สำคัญดังต่อไปนี้

- **บุคลากร** เนื่องจากธุรกิจนี้จะสามารถประสบความสำเร็จได้หรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับคุณภาพของบุคลากรของบริษัทเป็นสำคัญ รวมถึงความรู้ความสามารถ

และประสบการณ์ในการทำงานนั้นเป็นส่วนสำคัญของปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญของธุรกิจนี้

- **ทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์** หากทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์อยู่ในเขตเมือง หรือ จังหวัดใหญ่ๆ ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว หรือเป็นแหล่งที่มีการเข้ามาอาศัยของชาวต่างชาติ เช่น พัทยา ภูเก็ต หัวหิน และเชียงใหม่ เป็นต้น จะทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ Mass Transit เช่น รถไฟฟ้า BTS หรือ รถใต้ดิน MRT ก็จะยิ่งมีโอกาสในการสร้างรายได้ในการทำการซื้อขายแลกเปลี่ยน และให้เช่าให้กับบริษัทได้มากขึ้น

2.2 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในประเทศ

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ Real Estate Management นั้นเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ อย่างที่ทราบกันดีว่า วิกฤตซับไพร์ม (Sub Prime Crisis) หรือปัญหาสินเชื่อด้อยคุณภาพนั้นได้ส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยด้วย ดังจะเห็นได้จากราคาของอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลกที่ลดลง เนื่องจากความต้องการในภาคอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวเกิดขึ้น ย่อมส่งผลให้ธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ซบเซาลงไปด้วย ตลอดจนผู้บริโภค (ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นิติบุคคลอาคารชุด ผู้อยู่อาศัย) มีความต้องการให้ค่าใช้จ่ายในการเช่า หรือค่าบริการจัดการต่างๆ ถูกลง ส่งผลให้ผู้ให้บริการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ต้องมีการหาแนวทางลดต้นทุนเพื่อความอยู่รอด อาทิเช่น การลดค่าใช้จ่ายโดยการว่าจ้างบริษัทยาม บริษัททำความสะอาดที่มีราคาถูกลง ลดจำนวนพนักงาน เป็นต้น

นอกจากนี้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ นิยมเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่รู้จัก น่าเชื่อถือ และมีประสบการณ์ในการจัดการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่มาก่อน เนื่องจากในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น

ใช้เงินลงทุนจำนวนสูง ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ฯ ก็จะหลีกเลี่ยงความผิดพลาดของข้อมูลและความล้มเหลวในการตลาด จึงทำให้กิจการอสังหาริมทรัพย์ขนาดเล็กหรือแม้กระทั่งบริษัทข้ามชาติแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทยจึงมักจะล้มหายตายจากไปเป็นจำนวนมาก บ้างก็ควบกิจการกับบริษัทขนาดใหญ่ บ้างก็ประสบผลขาดทุน

แนวโน้มผู้ประกอบวิชาชีพบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้ ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property) จะมีบทบาทสำคัญในอนาคต ส่วนการวิจัยและให้คำปรึกษา (Research and Consultancy Services) พบว่าในประเทศไทยยังมีผู้สนใจข้อมูลเชิงอสังหาริมทรัพย์ไม่นากนัก ส่วนการบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) ส่วนใหญ่จะจัดเป็นกิจกรรมเสริมของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ให้บริการกับลูกค้าได้ครบวงจรมากขึ้น ทำให้แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับภาพรวมของการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถแบ่งได้เป็นประเภทต่างๆ ดังนี้

1. บ้านจัดสรรและอาคารพาณิชย์

ปัจจุบันสัดส่วนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวยังคงมีสัดส่วนการก่อสร้างสูงสุดเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ อย่างไรก็ตาม อาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ เริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากภาวการณ์ชะลอตัวลงของเศรษฐกิจและราคาน้ำมันที่ยังคงผันผวนอย่างต่อเนื่องทำให้ราคาขายที่อยู่อาศัยต่อหน่วยสูงกว่าแต่ก่อน ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวที่ลดลง โดยความต้องการที่อยู่อาศัยในภาพรวมของตลาดนั้นยังคงอยู่ในระดับกลางและต่ำ ทั้งนี้คาดว่าในปี 2552 นั้นจะมีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปรับตัวลดลงจากปี 2551 หรือคิดเป็นการขยายตัวติดลบประมาณร้อยละ3-5

ตารางที่ 6 : จำนวนหน่วยเสนอขายที่อยู่อาศัยในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2551

ประเภท	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วยขาย (มูนิต)	% หน่วยขาย	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	% มูลค่าโครงการ
บ้านเดี่ยว		3,326	14%	14,915	23%
บ้านแฝด		784	3%	1,782	3%
ทาวน์เฮ้าส์		6,447	27%	9,702	15%
อาคารพาณิชย์		220	1%	1,021	2%
อาคารชุด		12,421	51%	30,717	47%
ที่ดินจัดสรร		5	0%	9	0%
RE (อื่น ๆ)		1,030	4%	7,357	11%
รวม	**95**	**24,233**	**100%**	**65,503**	**100%**

ที่มา : AREA

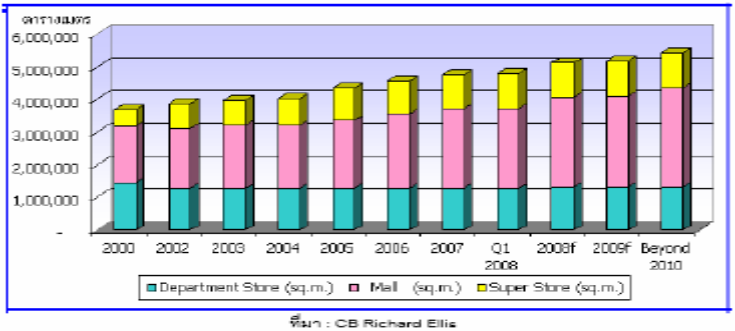
2. อาคารชุด

แนวโน้มการเติบโตของอาคารชุดยังคงเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยมีสัดส่วนสูงขึ้นอย่างรวดเร็วถึงร้อยละ 22 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จสมบูรณ์และจดทะเบียนทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พื้นที่ของตลาดอาคารชุดที่สร้างเสร็จในครึ่งแรกของปี 2550 ที่ได้รับความนิยมได้แก่พื้นที่พระราม 3 ซึ่งมีส่วนแบ่งสูงสุดถึงร้อยละ 18 รองลงมาเป็นพื้นที่รัชดาภิเษกร้อยละ 17 สุขุมวิทรอบนอกร้อยละ 16 สุขุมวิทร้อยละ 15 และศูนย์กลางธุรกิจร้อยละ 10 ตามลำดับ โดยเฉพาะทำเลที่ติดหรือใกล้เคียงกับสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายคนทำงาน ซึ่งในปัจจุบันมีการแข่งขันที่รุนแรงมากในบริเวณเหล่านี้ ดังนั้นกลยุทธ์ที่ดีของโครงการอาคารชุดนั้นจะต้องมีรูปแบบดีไซน์ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ และมีแพ็กเกจราคาที่เหมาะสมกับฟังค์ชั่นต่างๆ ภายในโครงการ

3. ศูนย์การค้า

ศูนย์การค้าจะมีรายได้มาจากการให้เช่าหรือขายพื้นที่ โดยจะแตกต่างไปจากธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง ห้างสรรพสินค้า ซุปเปอร์สโตร์ ที่มีลักษณะซื้อมาขายไป โดยธุรกิจศูนย์การค้าให้เช่าพื้นที่ยังคงมีการขยายตัวตามรูปที่ 3 นอกจากนี้ยังเห็นได้ว่าความต้องการใช้พื้นที่ศูนย์การค้าในเขตกรุงเทพฯ ยังมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเห็นได้จากความต้องการพื้นที่เช่าศูนย์การค้าทั้งศูนย์การค้าใหม่และศูนย์การค้าที่มีอยู่ยังคงมีสูง ถึงแม้ราคาค่าเช่าที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง อย่างไรก็ตามในบางพื้นที่ที่ไม่ใช่ในตัวเมืองมากนัก อัตราการเข้าเช่าพื้นที่มีการลดลงอย่างเห็นได้ชัด โดยแนวโน้มในปี 2552 คาดว่าพื้นที่ที่พร้อมให้เช่าจะยังคงมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในพื้นที่รอบนอกตัวเมืองซึ่งอาจจะส่งผลต่ออัตราค่าเช่าที่คาดว่าน่าจะลดลงบ้างเล็กน้อย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศเป็นสำคัญ

รูปที่ 3 : สถิติและการคาดการณ์การเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า
ระหว่างปี 2543 ถึง 2553



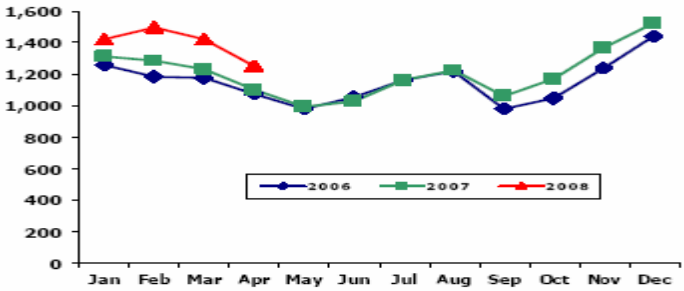
ที่มา : CB Richard Ellis

4. โรงแรม และบริการที่พักอื่น

ในช่วงปี 2552 ธุรกิจโรงแรมมีแนวโน้มการเติบโตตามการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว (รูปที่ 4) และสภาพเศรษฐกิจ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังคง

ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจจากความไม่มั่นคงทางการเมืองและราคาน้ำมันที่มีความผันผวน ประกอบกับปริมาณห้องพักที่เพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรง อีกทั้งผู้ประกอบการยังเผชิญกับการแข่งขันจากผู้ประกอบการธุรกิจ Service Apartment ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อรองรับสถานการณ์ดังกล่าว

รูปที่ 4 : จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติรายเดือน (หน่วย: พันคน)



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

2.3 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในต่างประเทศ

การขยายธุรกิจภายนอกประเทศนั้นอาจอาจมีข้อจำกัดในด้านต่างๆ อยู่บ้าง เช่น ข้อจำกัดทางด้านกฎหมายในเรื่องของการถือครองกรรมสิทธิที่ดิน สภาวะอุตสาหกรรมของประเทศต่างๆ ที่มีความแตกต่าง ซึ่งมีความจำเป็นที่ต้องทำการศึกษาก่อนที่จะเข้าไปลงทุน อย่างไรก็ตามการสร้างแนวความคิดใหม่ๆ ในการขยายธุรกิจ เช่น การหาคู่ค้าที่เป็นบริษัทในประเทศเป้าหมาย การสร้างเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจ หรือการเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทต่างชาติที่ต้องการแลกเปลี่ยนกลุ่มลูกค้า

3 คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

- ผู้ประกอบวิชาชีพให้บริการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ควรมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย ตัวอย่างเช่น การวางผังเมือง ข้อกำหนดการใช้ที่ดิน/ระยะร่น และข้อบังคับต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สิน/พรบ.ควบคุมอาคาร (กฎกระทรวงฉบับที่ 55) / ข้อบัญญัติ กทม. พ.ศ.2544 การเวนคืนและการประเมินราคาทุนทรัพย์: กฎหมายเวนคืน อุทธรณ์ค่าทดแทนของหน่วยงานราชการต่าง/การประเมินราคาทุนทรัพย์ที่ดิน อาคาร อาคารชุด กฎหมายที่ดินและเอกสารสิทธิ์: ประมวลกฎหมายที่ดิน (สิทธิ์หนังสือแสดงสิทธิ์)/ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (กรรมสิทธิ์ ภาระจำยอม ภาระติดพัน สิทธิอาศัย สิทธิเก็บเงิน) การทำนิติกรรม: นิติกรรม จำนอง ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม/การติดต่อสำนักงานที่ดิน (ขั้นตอนขออนุญาตภาคปฏิบัติ) กฎหมายการบริหารทรัพย์สิน: สาระสำคัญของกฎหมายอาคารชุดและหมู่บ้านจัดสรร/กฎหมายอาคารชุด/กฎหมายบ้านจัดสรร เป็นต้น
- คุณสมบัติเบื้องต้นของผู้สนใจงานบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ ในประเทศไทยยังไม่มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของผู้ให้บริการในธุรกิจตัวแทนซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์ ผู้ให้คำปรึกษาและผู้ที่ให้บริการด้านบริหารจัดการอาคารที่ชัดเจน ยกเว้นแต่ผู้ให้บริการในด้านการประเมินที่มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) ตัวแทนนายหน้าซื้อขายแลกเปลี่ยนหลักทรัพย์และผู้ให้คำปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property and Consultancy) **ควรมี**ประสบการณ์การทำงานในอุตสาหกรรมนี้ ประกอบกับการมีประวัติการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจฯ ซึ่งหากมีทั้งสองคุณสมบัติดังกล่าวก็จะมีโอกาสได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ อย่างไรก็ตาม คุณสมบัติที่ทางผู้บริหารนำมาพิจารณาประกอบการรับเข้าร่วมทำงาน ได้แก่

มีความเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และมีการสื่อสารที่รู้เรื่องและพร้อมที่จะให้บริการ เป็นต้น

อัตราค่าตอบแทนของตัวแทนนายหน้า ผู้ให้คำปรึกษาและผู้ให้บริการบริหารจัดการอาคารนั้นไม่มีอัตราผลตอบแทนที่ตายตัวชัดเจน เนื่องจากขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของโครงการและจำนวนของงานที่ผู้ให้บริการสามารถหาได้ในแต่ละเดือน

2) ผู้ประเมินราคา คุณสมบัติของผู้ประเมินราคามีรายละเอียดคร่าวๆ ดังต่อไปนี้ "ผู้ประเมิน หมายถึง บุคคลที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ทางวิชาชีพอันเหมาะสมตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดจากสมาคมวิชาชีพและ/หรือหน่วยงานรัฐที่ทำหน้าที่กำกับดูแลผู้ประเมิน ซึ่งโดยทั่วไปมีหน้าที่ให้ความเห็นเกี่ยวกับมูลค่าตลาดของทรัพย์สินภายใต้เงื่อนไขข้อจำกัดและสถานการณ์ของตลาดทรัพย์สิน ณ.เวลานั้น"[3] โดยคุณสมบัติและหน้าที่ที่เกี่ยวข้องได้แก่

2.1 ผู้ประเมินต้องมีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในวิชาชีพซึ่งพิจารณาได้ว่าเพียงพอกับการประเมินมูลค่าทรัพย์สินให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การประเมินประเภททรัพย์สิน และเป็นไปตามจรรยาบรรณและวิชาชีพ

2.2 ผู้ประเมินต้องมีคุณสมบัติขั้นต่ำทางวิชาชีพตามที่กำหนดโดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลผู้ประเมินรวมถึงข้อกำหนดของหน่วยงานรัฐที่กำกับดูแลและสมาคมวิชาชีพ ทั้งนี้ คุณสมบัติขั้นต่ำทางวิชาชีพให้หมายความรวมถึงคุณวุฒิขั้นต่ำทางการศึกษา หรือการผ่านการอบรมตามที่ได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานที่กำกับดูแล หรือสมาคมวิชาชีพและความสามารถประสบการณ์ในวิชาชีพ

---

[3] มาตรฐานวิชาชีพการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน, ที่มา: http://www.tva.or.th/notification.php

2.3 ผู้ประเมินตั้งแต่สองรายขึ้นไปซึ่งได้รับมอบหมายจากลูกค้าผู้รับบริการให้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินร่วมกันโดยไม่มีความเป็นอิสระจากกันผู้ประเมินทุกรายนั้นต้องลงนามรับรองมูลค่าประเมินในรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สินร่วมกันเพื่อแสดงความรับผิดชอบในผลงานในฐานะผู้ประเมินร่วม”

2.4 ผู้ประเมินต้องแจ้งให้ลูกค้าผู้รับบริการทราบถึงความจำเป็นกรณีที่ต้องว่าจ้างผู้ประเมินเพิ่มเติมเพื่อประเมินมูลค่าทรัพย์สินบางรายการและต้องได้รับการยอมรับจากลูกค้าผู้รับบริการก่อนการว่าจ้างผู้ประเมินเพิ่มเติมทั้งนี้ผู้ประเมินมีหน้าที่ต้องตรวจสอบคุณสมบัติทางวิชาชีพของผู้ประเมินเพิ่มเติมว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอสำหรับการประเมินมูลค่าทรัพย์สินรายการนั้นๆ

2.5 ผู้ประเมินมีหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าผู้รับบริการหากเห็นว่าควรมีการว่าจ้างผู้ชำนาญในวิชาชีพอื่นเพื่อศึกษาและรายงานผลสำหรับลักษณะที่สำคัญบางประการเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ประเมิน เป็นต้นว่าการสำรวจผลการศึกษานั้นมีผลกระทบและมีความจำเป็นต่อการพิจารณากำหนดมูลค่าตลาด

ทั้งนี้ 5 คุณสมบัติข้างต้นนี้เป็นเพียงตัวอย่างซึ่งหากผู้ประกอบการต้องการศึกษาเพิ่มเติมสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่สมาคมประเมินราคาอิสระไทย (Thai Value Association) ซึ่งจะมีรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประเมิน หลักเกณฑ์การประเมินเพื่อกำหนดมูลค่าตลาด หลักเกณฑ์การประเมินที่มิใช่การกำหนดมูลค่าตลาด คำสั่งและเงื่อนไขในการว่าจ้างงาน วัตถุประสงค์ของการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ความเพียงพอของข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน การสำรวจและตรวจสอบทรัพย์สินที่ประเมิน วิธีการประเมินมูลค่าทรัพย์ ฯลฯ อย่างละเอียด อัตราค่าตอบแทนของผู้ประเมินนั้นไม่สามารถระบุได้ชัดเจน เนื่องจากขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของงานที่ประเมิน จำนวนงานที่ประเมินต่อเดือน

- เป็นผู้มีการวางแผนในการลงทุนอย่างชาญฉลาด เพราะกิจการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์แม้จะต้องการเงินทุนเริ่มต้นที่ไม่สูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจอย่างอื่น แต่ผู้ใช้บริการมักจะเลือกใช้บริการจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ มีความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้กิจการที่เข้ามาใหม่อาจยังไม่มีรายได้ในช่วงแรก ประกอบกับ การเรียกเก็บชำระเงินจากลูกค้าหลังจากให้บริการแล้ว อาจใช้เวลาเป็นเดือนๆ ดังนั้น ผู้ประกอบการรายใหม่ควรมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการทำงานได้ขั้นต่ำ 6 เดือน นอกจากนี้ ยังควรหลีกเลี่ยงการกู้ยืมเงินจากธนาคาร มิฉะนั้นดอกเบี้ยจะเป็นแหล่งไหลออกของกำไรกิจการ
- เป็นผู้มีคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ คือมีความกล้าตัดสินใจในการลงทุนอย่างมีเหตุผล โดยต้องศึกษาข้อมูลให้ครบถ้วนก่อนการตัดสินใจลงทุน มีความสามารถประเมินโอกาสทางธุรกิจ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความรับผิดชอบต่องาน มีความศรัทธาในอาชีพ สัตย์ซื่อถือคุณธรรม เพียร พยายาม ขยัน อดทน ไม่ท้อถอย มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสามารถในการตัดสินใจ สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผู้มีความสามารถในการวางแผนและพัฒนา ซึ่งต้องอาศัยสติปัญหาและการฝึกฝน ต้องมีความเข้าใจปัญหาและแยกแยะวิเคราะห์อย่างเป็นตรรกะในการขจัดปัญหา ลักษณะลูกค้าและงานในธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์มีความหลากหลายไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่ดี ตลอดจนต้องมีฐานข้อมูลที่แน่น เพราะข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรในธุรกิจนี้ รวมทั้งผู้ประกอบการควรมีทักษะในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่ดีด้วย

4 รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

4.1 การจัดตั้งธุรกิจ[4]

การจัดตั้งธุรกิจและการบริหารจัดการส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการระดมทุนเป็นหุ้นส่วนนิติบุคคล จะเป็นการขอจดทะเบียนกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งวิธีการขอจดทะเบียนจะแตกต่างกันไปตามรูปแบบของธุรกิจที่ต้องการจัดตั้ง ได้แก่

- ***กิจการเจ้าของคนเดียว***

เจ้าของกิจการมีหน้าที่ต้องยื่นขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้เริ่มประกอบกิจการ เจ้าของกิจการใดฝ่าฝืนต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และปรับต่อเนื่อง อีกวันละไม่เกิน 100 บาท จนกว่าจะได้จดทะเบียนการจดทะเบียนพาณิชย์ต้องเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท

- ***ห้างหุ้นส่วนจำกัด***

1) **ห้างหุ้นส่วนสามัญ** ผู้ลงทุนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด" ซึ่งจะต้องรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่ เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้จะจดทะเบียนเป็น นิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์หรือไม่ก็ได้

2) **ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล** ผู้ลงทุนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด" ซึ่งจะต้องรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่ เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้จะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

---

[4] สำหรับการจดทะเบียนพาณิชย์ ให้ศึกษากฎหมายเพิ่มเติมที่ http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=101

3) **ห้างหุ้นส่วนจำกัด** ผู้ลงทุนแบ่งออกเป็น 2 จำพวก จำพวกที่ต้องรับผิดในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการ ประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด" และอีกจำพวกหนึ่งซึ่งรับผิดในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่เกินจำนวนเงินที่ตกลงจะร่วมลงทุนด้วยเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกจำกัดความรับผิด" ห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตาม ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

<u>ขั้นตอนการจดทะเบียนของห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล และห้างหุ้นส่วนจำกัด</u>

1) ยื่นแบบขอจองชื่อห้างหุ้นส่วนเพื่อตรวจสอบไม่ให้ซ้ำกับห้างหุ้นส่วนบริษัทอื่น

2) กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อของห้างหุ้นส่วน กิจการที่จะทำ สถานที่ตั้งห้าง ชื่อ ที่อยู่ อายุ สัญชาติ สิ่งที่นำมาลงทุน ลายมือชื่อของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน ชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ข้อจำกัดอำนาจหุ้น ส่วนผู้จัดการ (ถ้ามี) พร้อมกับ ประทับตราสำคัญของห้างในแบบพิมพ์คำขอจดทะเบียนจัดตั้ง และให้ หุ้นส่วนผู้จัดการเป็นผู้ยื่นขอจดทะเบียน หรือหุ้นส่วนผู้จัดการจะมอบอำนาจให้ผู้อื่นไปยื่นจดทะเบียนแทนก็ได้

3) เสียค่าธรรมเนียมโดยนับจำนวนผู้เป็นหุ้นส่วนกล่าวคือ ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่เกิน 3 คน เสียค่าธรรมเนียม 1,000 บาท กรณีเกิน 3 คน จะเสียค่าธรรมเนียมหุ้นส่วนที่เกินเพิ่มอีกคนละ 200 บาท

4) เมื่อจดทะเบียนจัดตั้งแล้วจะได้รับหนังสือรับรองและใบสำคัญเป็นหลักฐาน

▶ ***บริษัทจำกัด***

ผู้ถือหุ้นจะรับผิดในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจไม่เกินจำนวนเงินผู้ถือหุ้นแต่ละคน ตกลงจะร่วมลงทุน วิธีการจดทะเบียนของบริษัท มีดังนี้

1) ยื่นแบบขอจองชื่อบริษัทเพื่อตรวจสอบไม่ให้ซ้ำกับห้างหุ้นส่วนบริษัทอื่น

2) จัดทำหนังสือบริคณห์สนธิ โดยกรอกรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อบริษัท จังหวัดที่ตั้งสำนักงาน แห่งใหญ่ กิจการที่จะทำทุนจดทะเบียน จำนวนหุ้น มูลค่าหุ้น ชื่อ ที่อยู่ อายุ อาชีพ จำนวนหุ้นที่จะ ลงทุน (ซึ่งต้องจองซื้อหุ้นอย่างน้อย 1 หุ้น) และลายมือชื่อ

ของผู้เริ่มก่อตั้งบริษัททุกคนในแบบพิมพ์ คำขอจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ (หนังสือบริคณห์สนธิต้องผนึกอากรแสตมป์ 200 บาท) และ ให้ผู้เริ่มจัดตั้งบริษัทคนหนึ่งคนใดก็ได้เป็นผู้ยื่นขอจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิด้วยตนเอง หรือจะมอบอำนาจให้ผู้อื่นไปยื่นจดทะเบียนแทนก็ได้ การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิต้องเสียค่าธรรมเนียมตามจำนวนทุน กล่าวคือ ทุนจดทะเบียนแสนละ 50 บาทแต่ไม่ต่ำกว่า 500 บาท และสูงสุดไม่เกิน 25,000 บาท

จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด เมื่อผู้เริ่มจัดตั้งบริษัทได้จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิแล้ว ผู้เริ่มจัดตั้งจะต้องนัดผู้จองซื้อหุ้นเพื่อประชุมจัดตั้งบริษัท ต่อจากนั้นคณะกรรมการที่ได้รับแต่งตั้ง จากที่ประชุมจัดตั้งบริษัทจะต้องเรียกเก็บเงินค่าหุ้นจากผู้จองซื้อหุ้น (คราวแรกให้เรียกเก็บค่าหุ้น ๆ ละไม่ต่ำกว่าร้อยละยี่สิบห้า) และกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อกระทำการแทนบริษัทต้อง จัดทำ คำขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทยื่นจดทะเบียนภายใน 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ประชุมจัดตั้งบริษัท การจดทะเบียนบริษัทต้องเสียค่าธรรมเนียมตามจำนวนทุน กล่าวคือ ทุนจดทะเบียนแสนละ 500 บาท แต่ไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท และสูงสุดไม่เกิน 250,000 บาท

4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ

ตารางที่ 7 : ขั้นตอนและระยะเวลาการจัดตั้งธุรกิจ

ขั้นตอน	ระยะเวลา	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	กรมสรรพากร
1. จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท/ห้างหุ้นส่วน	1 วัน		
2. ขอมีเลข และบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี	1 วัน		
3. จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม	1 วัน		

▶ การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

ขั้นตอนการดำเนินการในการจัดตั้งบริษัทจำกัด มี 2 ขั้นตอน คือ

1. การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ
2. การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด

<u>การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ</u> ในการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ผู้เริ่มก่อการจองชื่อนิติบุคคล
2. เมื่อได้รับอนุญาตให้ใช้ชื่อแล้ว ผู้เริ่มก่อการอย่างน้อย 3 คน เข้าชื่อกันจัดทำหนังสือบริคณห์สนธิ

ผู้เริ่มก่อการจะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

2.1 เป็นบุคคลธรรมดา จะเป็นนิติบุคคลไม่ได้

2.2 มีอายุตั้งแต่ 12 ปี ขึ้นไป

2.3 จะต้องจองซื้อหุ้นอย่างน้อยคนละ 1 หุ้น

3. ผู้เริ่มก่อการยื่นจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิต่อนายทะเบียนภายใน 30 วันนับแต่วันที่นายทะเบียนอนุญาตให้จองชื่อนิติบุคคล

<u>ข้อมูลที่ต้องใช้ในการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ</u>

การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ ผู้ขอจดทะเบียนจะต้องเตรียมข้อมูลดังต่อไปนี้ เพื่อกรอกในคำขอจดทะเบียนและเอกสารประกอบการจดทะเบียน คือ

1. ชื่อของบริษัท (ตามที่ได้จองชื่อไว้)
2. ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ (ตั้งอยู่ ณ จังหวัดใด)
3. วัตถุที่ประสงค์ของบริษัทที่จะประกอบกิจการค้า
4. ทุนจดทะเบียน จะต้องแบ่งเป็นหุ้นๆ มีมูลค่าหุ้นเท่าๆ กัน (มูลค่าหุ้นจะต้องไม่ต่ำกว่า 5 บาท)
5. ชื่อ ที่อยู่ อาชีพ และจำนวนหุ้นที่ผู้เริ่มก่อการจองซื้อไว้
6. ชื่อ ที่อยู่ อายุ สัญชาติ ของพยาน 2 คน
7. อากรแสตมป์ 200 บาท

<u>เอกสารหลักฐานที่ต้องใช้ในการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ</u>

1. คำขอจดทะเบียนบริษัทจำกัด (แบบ บอจ.1)
2. หนังสือบริคณห์สนธิ (แบบ บอจ.2) ผนึกอากรแสตมป์ 200 บาท
3. แบบวัตถุที่ประสงค์ (แบบ ว.)
4. แบบจองชื่อนิติบุคคล
5. หลักฐานให้ความเห็นชอบในการจัดตั้งบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ใช้เฉพาะในการประกอบธุรกิจที่มีกฎหมายพิเศษควบคุม)
6. สำเนาบัตรประจำตัวของผู้เริ่มก่อการที่ลงลายมือชื่อในคำขอจดทะเบียน

7. สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)

8. หนังสือมอบอำนาจ (กรณีที่ผู้ขอจดทะเบียนไม่สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ด้วยตนเอง ก็มอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำหนังสือมอบอำนาจและผนึกอากรแสตมป์ด้วย)

แบบพิมพ์จดทะเบียนสามารถขอและซื้อได้จากหน่วยงานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือ Download จาก www.dbd.go.th

ค่าธรรมเนียม

ค่าธรรมเนียมเกี่ยวกับการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ ผู้ขอจดทะเบียนจะต้องชำระค่าธรรมเนียมตามอัตราที่กฎกระทรวงกำหนด ดังนี้

- การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิทุกจำนวนเงินไม่เกิน 100,000 บาท แห่งจำนวนทุนที่กำหนดไว้ 50 บาท เศษของ 100,000 บาท ให้คิดเป็น 100,000 บาท ทั้งนี้รวมกันไม่ให้ต่ำกว่า 500 บาท และไม่ให้เกิน 25,000 บาท

สถานที่จดทะเบียน

1. สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ยื่นจดทะเบียนได้ที่ ส่วนจดทะเบียนธุรกิจกลาง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ถนนนนทบุรี 1 จังหวัดนนทบุรี หรือสำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจทั้ง 7 แห่ง

2. สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่จังหวัดอื่น ยื่นจดทะเบียนได้ที่สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดที่บริษัทมีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่

3. ยื่นจดทะเบียนทางอินเทอร์เน็ตที่ www.dbd.go.th

เมื่อจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิแล้ว ก็ให้ดำเนินการดังนี้

1. ผู้เริ่มก่อการจัดให้มีการจองซื้อหุ้นทั้งหมด

2. เมื่อมีการจองซื้อหุ้นหมดแล้ว ก็ให้ผู้เริ่มก่อการออกหนังสือนัดประชุมผู้เข้าชื่อซื้อหุ้นเพื่อประชุมจัดตั้งบริษัท การออกหนังสือนัดประชุมจะต้องห่างจากวันประชุมอย่างน้อย 7 วัน
3. จัดประชุมผู้เข้าชื่อซื้อหุ้นเพื่อจัดตั้งบริษัท
   3.1 องค์ประชุมจะต้องมีผู้เข้าชื่อซื้อหุ้นเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้เข้าชื่อซื้อหุ้นทั้งหมดและนับจำนวนหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของหุ้นทั้งหมด (จะมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าประชุมแทนก็ได้)
   3.2 วาระการประชุม
      (1) ทำความตกลงตั้งข้อบังคับของบริษัท
      (2) ให้สัตยาบันแก่บรรดาสัญญาซึ่งผู้เริ่มก่อการได้ทำไว้ และค่าใช้จ่ายที่ผู้เริ่มก่อการต้องจ่ายในการเริ่มก่อตั้งบริษัท
      (3) กำหนดจำนวนเงินซึ่งจะให้แก่ผู้เริ่มก่อการ (ถ้ามี)
      (4) ในกรณีที่บริษัทจะออกหุ้นบุริมสิทธิ ให้กำหนดจำนวนหุ้นบุริมสิทธิพร้อมทั้งกำหนดสภาพและบุริมสิทธิของหุ้นบุริมสิทธิว่ามีสภาพหรือสิทธิอย่างไร
      (5) ในกรณีที่บริษัทจะออกหุ้นเพื่อเป็นการตอบแทนการลงทุนด้วยทรัพย์สินหรือแรงงาน จะต้องกำหนดจำนวนหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิซึ่งออกให้เสมือนหนึ่งว่าได้ใช้เต็มค่าแล้วหรือได้ใช้แต่บางส่วนเพราะได้ใช้ค่าหุ้นด้วยอย่างอื่นนอกจากตัวเงิน โดยจะต้องระบุรายละเอียดให้ชัดเจนทั้งในหนังสือนัดประชุมและมติที่ประชุม แรงงานที่จะนำมาตีราคาเป็นค่าหุ้นของบริษัทต้องเป็นแรงงานที่ได้กระทำไปแล้ว
      (6) การเรียกชำระค่าหุ้น
      (7) เลือกตั้งกรรมการและกำหนดอำนาจกรรมการ

(8) เลือกผู้สอบบัญชีรับอนุญาตพร้อมทั้งกำหนดค่าสินจ้าง การตั้งผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเพื่อตรวจสอบและรับรองงบการเงินต้องแต่งตั้งบุคคลธรรมดาเท่านั้น จะแต่งตั้งสำนักงานตรวจสอบบัญชีไม่ได้

4. ผู้เริ่มก่อการมอบหมายกิจการงานทั้งหมดให้แก่คณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุม

5. คณะกรรมการเรียกเก็บค่าหุ้นจากผู้เข้าชื่อซื้อหุ้น อย่างน้อยร้อยละ 25 ของมูลค่าหุ้น

6. เมื่อเก็บค่าหุ้นได้ครบแล้ว ให้กรรมการผู้มีอำนาจจัดทำคำขอจดทะเบียนตั้งบริษัทแล้วยื่นจดทะเบียนต่อนายทะเบียน

*** การยื่นจดทะเบียนจะต้องให้กรรมการผู้มีอำนาจเป็นผู้ลงลายมือชื่อในคำขอจดทะเบียน และต้องยื่นจดทะเบียนภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่ที่ประชุมจัดตั้งบริษัท ถ้าไม่จดทะเบียนภายในกำหนดเวลาดังกล่าวจะทำให้การประชุมตั้งบริษัทเสียไป หากต่อไปต้องการจดทะเบียนตั้งบริษัทก็ต้องดำเนินการจัดประชุมผู้จองซื้อหุ้นใหม่ ***

<u>ข้อมูลที่ต้องใช้ในการจัดตั้งบริษัทจำกัด</u>

1. ข้อบังคับ (ถ้ามี)
2. จำนวนทุนที่เรียกชำระแล้ว อย่างน้อยร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน
3. ชื่อ ที่อยู่ อายุของกรรมการ
4. รายชื่อหรือจำนวนกรรมการที่มีอำนาจลงชื่อแทนบริษัท
5. ชื่อ เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตพร้อมค่าตอบแทน
6. ชื่อ ที่อยู่ สัญชาติ และจำนวนหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละคน
7. ตราสำคัญ
8. ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่/สาขา

บริษัทจะไม่จดทะเบียนตราสำคัญของบริษัทก็ได้ หากว่าอำนาจกรรมการไม่ได้กำหนดให้ต้องประทับตราสำคัญด้วย

<u>เอกสารหลักฐานที่ต้องใช้ในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด</u>

1. คำขอจดทะเบียนบริษัทจำกัด (แบบ บอจ.1)
2. รายการจดทะเบียนจัดตั้ง (แบบ บอจ.3)
3. รายละเอียดกรรมการ (แบบ ก.)
4. บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบ บอจ.5)
5. สำเนาหนังสือนัดประชุมตั้งบริษัท
6. สำเนารายงานการประชุมตั้งบริษัท
7. สำเนาข้อบังคับ ผนึกอากร 200 บาท (ถ้ามี)
8. หลักฐานการชำระค่าหุ้นที่บริษัทออกให้แก่ผู้ถือหุ้น
9. กรณีคนต่างด้าวลงทุนในบริษัทจำกัด ตั้งแต่ร้อยละ 40 แต่ไม่ถึงร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน หรือกรณีมีคนต่างด้าวลงทุนในบริษัทจำกัดต่ำกว่าร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนแต่คนต่างด้าวเป็นกรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัท ให้**ผู้ถือหุ้นที่มีสัญชาติไทยทุกคน**ส่งหลักฐานแสดงที่มาของเงินลงทุนที่สอดคล้องกับจำนวนเงินที่ชำระแล้วของผู้ถือหุ้นแต่ละราย อย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้
    - 9.1 สำเนาสมุดเงินฝากธนาคาร หรือสำเนาใบแจ้งยอดบัญชีธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน หรือ
    - 9.2 เอกสารที่ธนาคารออกให้เพื่อรับรอง หรือแสดงฐานะทางการเงินของผู้ถือหุ้น หรือ
    - 9.3 สำเนาหลักฐานที่แสดงแหล่งที่มาของเงินที่นำมาชำระค่าหุ้น
10. แบบ สสช.1 จำนวน 1 ฉบับ
11. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของกรรมการที่ลงชื่อในคำขอจดทะเบียน
12. สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)

13. หนังสือมอบอำนาจ (กรณีที่ผู้ขอจดทะเบียนไม่สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ด้วยตนเอง ก็มอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำหนังสือมอบอำนาจและผนึกอากรแสตมป์ด้วย)

แบบพิมพ์จดทะเบียนสามารถขอและซื้อได้จากหน่วยงานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือ Download จาก www.dbd.go.th

ค่าธรรมเนียม

1. คิดตามทุนจดทะเบียนแสนละ 500 บาท แต่ไม่น้อยกว่า 5,000 บาท และไม่เกิน 250,000 บาท (เศษของแสนคิดเป็นแสน)
2. หนังสือรับรอง ฉบับละ 200 บาท
3. ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียน ฉบับละ 100 บาท
4. รับรองสำเนาเอกสาร หน้าละ 50 บาท

สถานที่จดทะเบียน

1. สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ยื่นจดทะเบียนได้ที่ ส่วนจดทะเบียนธุรกิจกลาง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ถนนนนทบุรี 1 จังหวัดนนทบุรี หรือสำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจทั้ง 7 แห่ง
2. สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่จังหวัดอื่น ยื่นจดทะเบียนได้ที่สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดที่บริษัทมีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่
3. ยื่นจดทะเบียนทางอินเทอร์เน็ตที่ www.dbd.go.th

➢ ขอมีเลข และบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

กรมสรรพากรมีหน้าที่จัดเก็บภาษีจากผู้เสียภาษีอากรทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลและเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารการจัดเก็บจึงได้ใช้ระบบ

คอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บฐานข้อมูลของผู้เสียภาษีอากรโดยกำหนดให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีอากรแต่ละรายมีและใช้เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรเพียง 1 หมายเลข ประกอบด้วยตัวเลข 10 หลัก ทั้งนี้ ตามที่กำหนดไว้ในประมวลรัษฎากร ดังนี้

"มาตรา 3 เอกาทศ เพื่อประโยชน์ในการจัดเก็บภาษีอากรตามประมวลรัษฎากร อธิบดีมีอำนาจกำหนดให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีอากรและผู้มีหน้าที่จ่ายเงินได้มีและใช้เลขประจำตัวในการปฏิบัติการตามประมวลรัษฎากรได้ ตามหลักเกณฑ์ และวิธีการที่อธิบดีกำหนด ทั้งนี้ โดยอนุมัติรัฐมนตรี การกำหนดตามวรรคหนึ่งให้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา"

<u>เลขประจำตัวประชาชนใช้แทนเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร</u>

ให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและผู้จ่ายเงินได้ซึ่งมีหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่าย เฉพาะบุคคลธรรมดาที่มีและใช้เลขประจำตัวประชาชนตามกฎหมายว่าด้วยการทะเบียนราษฎร ใช้เลขประจำตัวประชาชนในการยื่นรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและยื่นรายการภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย โดยไม่ต้องยื่นคำร้องขอมีเลขประจำตัวและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

<u>เอกสารที่ต้องแนบพร้อมกับแบบคำร้องการขอมีเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร</u>

ประเภทนิติบุคคล (แนบพร้อมกับแบบ ล.ป.10.3)

1. *กรณีขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร ได้แก่*

(1) ภาพถ่ายสำเนาทะเบียนบ้านที่ใช้เป็นสถานประกอบการของสำนักงานใหญ่

(2) ภาพถ่ายหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล

(3) ภาพถ่ายหนังสือรับรองการประกอบกิจการในประเทศไทย

(4) ภาพถ่ายหนังสือสัญญาประกอบกิจการร่วมกัน

(5) ภาพถ่ายหนังสือสัญญาแต่งตั้งลูกจ้างหรือผู้ทำการแทนฯในประเทศไทย

(6) ภาพถ่ายบัตรประจำตัวประชาชน / ใบสำคัญคนต่างด้าว / หนังสือเดินทางของกรรมการผู้จัดการ / หุ้นส่วนผู้จัดการผู้มีอำนาจจัดการหรือลูกจ้างผู้ทำการแทนฯ ในประเทศไทย

(7) ภาพถ่ายหนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่ (กรณีที่ใช้สถานที่ของบุคคลอื่นเป็นสถานประกอบการ)

(8) ภาพถ่ายบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของผู้มีอำนาจจัดการ / ลูกจ้าง / ผู้ทำการแทนฯ ในประเทศไทย

➢ **การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม**

ผู้ประกอบการต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มเมื่อเริ่มประกอบกิจการขายสินค้าหรือให้บริการ และเป็นผู้ประกอบการที่มีรายรับเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มภายใน 30 วันนับแต่วันที่มีมูลค่าของฐานภาษี (รายรับ) เกินกว่า 1.8 ล้านบาท

4.3 องค์ประกอบหลักในการประกอบธุรกิจ

➢ **การลงทุนทางธุรกิจ** (Initial Investment)

องค์ประกอบหลักในการลงทุนแรกเริ่ม (Initial Investment)

- *สถานที่ตั้ง*

ธุรกิจการให้บริการการจัดการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่นิยมตั้งอยู่ในใจกลางเมืองที่เป็นแหล่งรวมธุรกิจการค้าหรืออยู่ในชุมชนต่างๆ ที่ใกล้กับรถไฟฟ้า BTS หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT เพื่อที่จะให้ลูกค้าที่ต้องการติดต่อสามารถเดินทางมาติดต่อได้อย่างสะดวก จากการสำรวจพบว่าธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจหรือเขตธุรกิจการค้า ดังนั้นมูลค่าการลงทุนจึงขึ้นอยู่กับเนื้อที่และสถานที่ตั้งในการประกอบกิจการ เป็นต้น

- *การออกแบบและการก่อสร้าง*

การก่อสร้างสถานที่ทำงานของธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นั้นไม่ได้มีรูปแบบที่ชัดเจน แต่จากการสำรวจพบว่าสถานที่ทำงานหรือออฟฟิศนั้นควรจะมีการแบ่งแยกให้เป็นสัดส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับกิจกรรมต่างๆ ในองค์กร ตัวอย่างเช่น มีการแบ่งเป็นสถานที่ทำงานของพนักงานทั่วไปและห้องสำหรับการประชุม เป็นต้น นอกจากนี้ ควรจะมีห้องสำหรับรับรองลูกค้าในกรณีที่ลูกค้ามาขอคำปรึกษาทางด้านการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ หรือแม้แต่มาติดต่อในเรื่องของการซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้การทำงานเป็นสัดส่วนและมีความเป็นมืออาชีพเพิ่มมากขึ้น

การออกแบบและการก่อสร้างที่เหมาะสมกับธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ ควรคำนึงถึงภาพลักษณ์ขององค์กรและความต้องการของลูกค้าด้วย ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญดังนี้

1) ความเป็นสัดส่วนขององค์กร การออกแบบควรคำนึงถึงความเป็นสัดส่วนขององค์กร เนื่องจากจะได้มีการปฏิบัติงานให้เกิดประสิทธิภาพที่มากที่สุด และควรมีการออกแบบออฟฟิศให้มีความทันสมัยและมีความน่าเชื่อถือ เนื่องจากเป็นธุรกิจของการให้บริการซึ่งสิ่งที่สำคัญคือความไว้ใจของลูกค้าที่จะมารับบริการจากทางบริษัท โดยสิ่งที่บริษัทไม่ควรมองข้าม คือ การให้บริการข้อมูลต่างๆ รวมถึงการรักษาข้อมูลของลูกค้าให้เป็นความลับขององค์กร ดังนั้นการจัดออฟฟิศให้เป็นสัดส่วนและมีห้องรับรองลูกค้าโดยตรง จึงเป็นการป้องกันความเสี่ยงของการรั่วไหลของข้อมูลได้อีกทางหนึ่ง

2) ความน่าเชื่อถือขององค์กร ควรจะมีการออกแบบให้ออฟฟิศมีความน่าเชื่อถือภูมิฐาน เนื่องจากลูกค้าที่เข้ามาสัมผัสกับบริษัทเป็นครั้งแรกย่อมที่จะดูสิ่งแวดล้อมเหล่านี้เป็นองค์ประกอบด้วย หรืออาจเรียกได้ว่าต้องสร้างความประทับใจในครั้งแรก (First Impression) กับลูกค้าให้ได้

3) สุขอนามัย ควรมีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่ดี มีการจัดระบบการรักษาความสะอาดการถ่ายเทของอากาศที่ดี เนื่องจากทรัพยากรบุคคลเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจนี้

4) ความปลอดภัย การออกแบบจำเป็นต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของข้อมูลของทางบริษัทเป็นอย่างสูง ควรจะมีรหัสหรือการ์ดแยกต่างหากจากบุคคลทั่วไปในการเข้าไปยังห้องที่มีการเก็บฐานข้อมูลของบริษัท เป็นต้น

มูลค่าของการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 15,000 – 20,000 บาทต่อตารางเมตร และมูลค่าการลงทุนในการออกแบบภายในพร้อมทั้งอุปกรณ์จำเป็นโดยเฉลี่ยประมาณ 10,000 – 20,000 บาทต่อตารางเมตร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัสดุที่เลือกใช้

- *อุปกรณ์และเครื่องมือ*

อุปกรณ์และเครื่องมือในการประกอบธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นี้ส่วนใหญ่เป็นเรื่องของเทคโนโลยี เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์และโปรแกรมต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้การเลือกใช้เครื่องมือและอุปกรณ์นั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจ เช่น หากเป็นธุรกิจเฉพาะการเป็นตัวแทนนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์นั้นก็ไม่จำเป็นต้องใช้โปรแกรมในการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ แต่ต้องใช้ระบบที่มีการเก็บข้อมูลของลูกค้าเป็นอย่างดี ดังนั้น ในแต่ละบริษัทจึงมีการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่แตกต่างกันไปเพื่อให้สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจของตน

- *บุคลากร*

บุคลากรภายในธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดในการจัดตั้งและประกอบธุรกิจประเภทนี้ สำหรับในประเทศไทยยังไม่มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของผู้ให้บริการในธุรกิจตัวแทนซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์ ผู้ให้คำปรึกษา และผู้ที่ให้บริการด้านบริหารจัดการอาคารที่ชัดเจน ยกเว้นแต่ผู้ให้บริการในด้านการประเมินที่มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ ซึ่งมีรายละเอียดดังกล่าวในคุณสมบัติผู้ประกอบการ

อัตราค่าบริการ

อัตราค่าบริการในธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์ไม่สามารถระบุได้ชัดเจน เนื่องจากขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ความซับซ้อนของการให้บริการเป็นต้น

5 กระบวนการดำเนินงาน

กระบวนการทำงานของตัวแทนนายหน้าซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์ (Agency Property)

ตัวแทนนายหน้าซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์มีหน้าที่ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นตัวกลางที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ที่ต้องการซื้อและผู้ที่ต้องการขายเข้าด้วยกัน โดยยากที่จะมีการซื้อหรือขายเพื่อตนเอง ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์นี้มีการแข่งขันในด้านความเข้มข้นของข้อมูล (Information Intensive) และยังเป็นธุรกิจที่มีการขับเคลื่อนในด้านข้อมูลอีกเช่นกัน (Information Driven Industry) โดยธุรกรรมส่วนใหญ่ของธุรกิจจะเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าสูงและมีความเฉพาะเจาะจงในสินทรัพย์นั้นๆ ซึ่งมูลค่าของธุรกิจอยู่ที่มูลค่าของข้อมูลส่วนเพิ่มที่มีมากกว่าบุคคลทั่วไป ดังนั้นตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จึงต้องมีฐานข้อมูลที่เป็นกลางมีการกระจายข้อมูลอย่างทั่วถึงในบรรดาตัวแทนนายหน้าด้วยกัน เช่น การใช้ Multiple Listing Service (MLS) เป็นฐานข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ประกาศขายอยู่ ณ ปัจจุบัน ซึ่งจะถูกรวบรวมโดยตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งตัวแทนนายหน้าที่เป็นสมาชิกสามารถที่จะเข้าถึงข้อมูลได้เหมือนกัน

ความสำคัญของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

บ้านมือสองถือได้ว่าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะผู้ที่ไม่ต้องการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยไปหาที่ใหม่พร้อมกับการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมใหม่อีกด้วย ในขณะที่ถ้าต้องการอยู่อาศัยในทำเลเดิมแต่ที่อยู่อาศัย

ใหม่ที่ให้เลือกซื้อนั้นกับมีราคาที่แพงจนเกินไปสำหรับงบประมาณที่มีอยู่ ในปัจจุบันการเลือกซื้อบ้านมือสองสามารถเลือกซื้อได้ถึง 3 ช่องทางด้วยกัน คือ การซื้อโดยตรงจากผู้ขาย การซื้อผ่านโบรกเกอร์หรือตัวแทนนายหน้า และการซื้อผ่านตลาดการประมูล โดยแต่ละวิธีที่เลือกซื้อมีจุดดีและจุดด้อยที่แตกต่างกันออกไป ดังนี้

1. การซื้อจากเจ้าของเดิม ซึ่งเจ้าของเดิมอาจจะลงโฆษณาขายในหนังสือพิมพ์ นิตยสาร หรือเว็บไซต์ขายบ้านต่างๆ ซึ่งเป็นวิธีที่สะดวก รวดเร็ว และประหยัด สำหรับประชาชนทั่วไปซึ่งสามารถตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นและเปรียบเทียบเกี่ยวกับรูปแบบบ้าน ประเภทของบ้าน ระดับราคา และทำเลที่น่าสนใจ โดยข้อดีของการเลือกซื้อบ้านมือสองกับผู้ขายโดยตรงก็คือ สามารถต่อรองราคาลงได้ในระดับที่เหมาะสม และเกิดความพึงพอใจได้ทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งน่าจะเป็นโอกาสที่ดีในการได้ราคาที่ต่ำ เนื่องจากไม่มีการบวกเพิ่มค่านายหน้าและค่าดำเนินการ แต่อาจจะเกิดปัญหายุ่งยากขึ้นได้หากผู้ซื้อขาดความรู้ทางด้านกฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

2. การซื้อกับตัวแทนนายหน้า มีข้อดีตรงที่มีจำนวนสินค้าให้เลือกได้เป็นจำนวนมาก จึงทำให้ได้ข้อมูลเพื่อการเปรียบเทียบราคาทำได้ง่าย พร้อมทั้งได้รับความสะดวกจากการให้บริการของตัวแทนขาย ซึ่งปัจจุบันก็มีบริษัทตัวแทนให้เลือกได้มากกว่า 100 บริษัทในตลาด แต่ก็มีข้อที่ต้องพึงระมัดระวังก่อนการเลือกใช้บริการตัวแทนซื้อขายบ้านก็คือ ความน่าเชื่อถือของตัวแทนในแต่ละราย ชื่อเสียงและผลงานที่ผ่านมา อีกทั้งต้องยอมรับในเรื่องของราคาบ้าน หรือค่าธรรมเนียมที่ต้องมีการบวกเพิ่มขึ้นไปในส่วนของค่าบริการที่รวมเข้าไป ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วจะคิดอยู่ที่ประมาณ 3-5% เป็นอย่างต่ำ

3. การซื้อผ่านการประมูล โดยจะมีทั้งจากการบังคับจำนองขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีและการประมูลกับผู้จัดการประมูลภาคเอกชน โดยบ้านมือสองที่อยู่ในตลาดการประมูลของกรมบังคับคดีส่วนใหญ่จะเป็นบ้านที่เป็นหลักประกันของ

สถาบันการเงิน ซึ่งข้อดีก็คือผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านตลาดการประมูลนี้จะมั่นใจได้ว่าจะได้รับบริการด้านสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และมีระดับราคาขายเฉลี่ยต่ำกว่าบ้านใหม่อยู่ที่ประมาณ 30-60% ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพบ้านที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

ประโยชน์ที่ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้จากการใช้นายหน้า	ประโยชน์ที่ผู้ขายอสังหาริมทรัพย์ได้จากการใช้นายหน้า
• สะดวกและประหยัดเวลา • ลดความเสี่ยงจากปัญหาฉ้อฉล • ตัดปัญหาเรื่องจุกจิก • ได้รับข้อมูลทรัพย์สินโดยละเอียด จากนายหน้า • ได้รับข้อมูลราคาตลาดเปรียบเทียบ • ได้รับคำปรึกษาเรื่องการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ • มีมืออาชีพ(นายหน้าขายบ้าน)ช่วยเจรจาต่อรองให้ซื้อได้ในราคาที่เหมาะสม • มีมืออาชีพช่วยทำสัญญาจะซื้อจะขายให้อย่างเป็นกลาง • ได้รับคำปรึกษาเรื่องการชี้เขตทำรังวัด • ได้รับคำปรึกษาจากนายหน้าขายบ้านเรื่องการขอสินเชื่อสถาบันการเงิน • ได้รับคำปรึกษาเรื่องสิทธิประโยชน์ที่อาจได้รับตอนจดทะเบียนนิติกรรม	• สะดวกและตัดภาระค่าโฆษณาเพราะนายหน้าจะลงทุนเอง • ลดความเสี่ยงจากปัญหาฉ้อฉล • ตัดปัญหาเรื่องจุกจิก • ได้รับข้อมูลราคาตลาดเปรียบเทียบ จากนายหน้า • ได้รับคำปรึกษาเรื่องการตั้งราคาขายที่เหมาะสม • มีมืออาชีพช่วยทำการตลาดหลายช่องทางอย่างมีประสิทธิภาพ • มีมืออาชีพคอยคัดกรองผู้สนใจซื้อที่เหมาะสม • มีมืออาชีพช่วยเจรจาต่อรองให้ขายได้ในราคาที่เหมาะสม • มีมืออาชีพช่วยทำสัญญาจะซื้อจะขายให้อย่างเป็นกลาง • ได้รับคำปรึกษาเรื่องการ ชี้เขตทำรังวัด • ได้รับคำปรึกษาเรื่องสิทธิประโยชน์ที่

ประโยชน์ที่ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้จากการใช้นายหน้า	ประโยชน์ที่ผู้ขายอสังหาริมทรัพย์ได้จากการใช้นายหน้า
• ได้รับคำปรึกษาเรื่องจัดเตรียมเอกสารการจดทะเบียนนิติกรรม • มีมืออาชีพคอยอำนวยความสะดวกขณะทำนิติกรรมที่สำนักงานที่ดิน • มีมืออาชีพคอยช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ จนการซื้อขายสำเร็จด้วยดี • ได้รับข้อมูลแนะนำเรื่องการตกแต่งซ่อมแซมหรือปลูกสร้างอาคาร	อาจได้รับตอนจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ • มีมืออาชีพช่วยเตรียมข้อมูลค่าธรรมเนียมและภาษีโอนให้อย่างถูกต้อง • มีมืออาชีพคอยอำนวยความสะดวกขณะทำนิติกรรมที่สำนักงานที่ดิน • มืออาชีพคอยช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ จนการซื้อขายสำเร็จด้วยดี

ตัวอย่างกระบวนการทำงานของตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในส่วนของที่อยู่อาศัย (Steps in Agency Property transaction process Focusing on Residential Transaction) สามารถจำแนกได้เป็น 5 ขั้นตอน: Listing, Searching, Evaluation, Negotiation และ Execution

1. Listing เป็นขั้นตอนที่ผู้ที่มีความต้องการขายได้นำบ้านหรืออสังหาริมทรัพย์ของตนเข้าไปอยู่ในรายการ (List) ของตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นฐานข้อมูลที่เรียกว่า Multiple Listing Service (MLS) เป็นฐานข้อมูลที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยทั้งหมดที่ถูกรวบรวมโดยตัวแทนนายหน้าในแต่ละพื้นที่ของประเทศ โดยผู้ขายจะต้องทำการตกลงกับตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเรื่องของค่านายหน้าตั้งแต่ขั้นตอนนี้ หากตัวแทนนายหน้าสามารถขายได้ในระยะเวลาที่กำหนด ผู้ขายจะต้องเป็นผู้ที่จ่ายค่านายหน้าให้กับตัวแทนนายหน้า โดยสิ่งที่ตัวแทนนายหน้าจะทำให้เป็นการตอบแทนก็คือการลงโฆษณา และจะเป็น

ผู้จัดการการเข้าชมที่อยู่อาศัย (Inspection Arrangement) ให้กับบุคคลที่สนใจ เป็นต้น

2. Searching เป็นขั้นตอนที่ผู้ที่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยทำการค้นหาข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่พร้อมขายที่ตรงกับความต้องการของตนเองทั้งในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ขนาด รูปแบบ และรวมไปถึงราคา เป็นต้น ซึ่งแหล่งของข้อมูลเหล่านี้มีด้วยกันหลายช่องทาง เช่น โฆษณาในหนังสือพิมพ์ หรือแม้แต่ข้อมูลโดยตรงจากเจ้าของที่อยู่อาศัยที่ต้องการขายในบริเวณนั้นๆ ซึ่งวิธีการนี้ถูกเรียกว่า (For –Sale by Owner หรือ FSBO) หรืออีกช่องทางหนึ่งคือผู้ที่มีความต้องการซื้อนั้นสามารถติดต่อผ่านตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ผู้ซึ่งจะสามารถช่วยเหลือผู้ซื้อในด้านการตัดสินใจในเรื่องของการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ควรคำนึงถึง หรือแม้แต่เพื่อนบ้านในบริเวณนั้นเป็นอย่างไร ซึ่งข้อมูลที่ตัวแทนนายหน้ามีนั้นก็มาจากฐานข้อมูลนั่นเอง

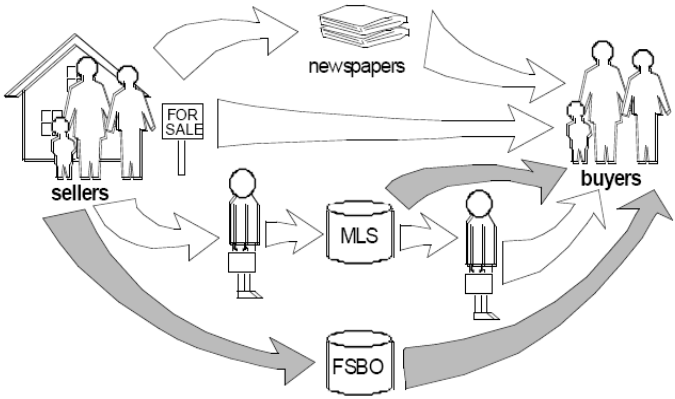
3. Evaluation ในขั้นตอนที่สามนี้เป็นขั้นตอนของการประเมินที่อยู่อาศัยตามเป้าหมายว่าสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่ต้องการซื้อได้หรือไม่ โดยการประเมินนั้นจะเกิดขึ้นตอนที่กำลังทำการเข้าดูที่อยู่อาศัยเป้าหมาย (Inspection Process) สิ่งที่สำคัญที่สุดของขั้นตอนนี้อยู่ที่ความแตกต่างระหว่างข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเป้าหมายในด้านอื่นๆ ที่ได้จากตัวแทนนายหน้าเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลือกอื่นๆ ที่ผู้ที่ต้องการซื้อได้ทำการสำรวจมา เช่น เพื่อนบ้านในทำเลนั้นเป็นอย่างไร ส่วนใหญ่เป็นคนประเภทไหน ทำงานอะไร เนื่องจากเวลาที่เข้าดูนั้นมีจำกัดและค่อนข้างสั้น ดังนั้น ข้อมูลที่ได้จากตัวแทนนายหน้าย่อมส่งผลทำให้ผู้ที่มีความต้องการซื้อนั้นอาจตัดสินใจที่จะซื้อหรือไม่ก็ได้

ประโยชน์ที่ได้จากการติดต่อกับตัวแทนนายหน้าคือ ตัวแทนนายหน้ามีความยืดหยุ่นในด้านการพาเข้าชมสถานที่ได้ดีกว่าเจ้าของ เนื่องจากทางเจ้าของจะต้องทำสำเนากุญแจให้กับตัวแทนนายหน้าอีกชุดหนึ่งเพื่อที่จะสามารถพาผู้ที่มีความสนใจในสินทรัพย์นี้เข้าชมได้ตามต้องการ โดยปกติตัวแทนนายหน้าจะมีเวลาในการเข้าชม

เช่น เฉพาะวันอังคาร เวลา 15.30-14.00 น. หรือ เฉพาะวันเสาร์ เวลา 11.00-11.30 น. เป็นต้น

4. Negotiation เป็นขั้นตอนของการเจรจาต่อรองราคาของที่อยู่อาศัยเป้าหมาย หลังจากที่ได้บ้านที่ต้องการซื้อขายแล้ว ผู้ที่มีความต้องการซื้อจะทำการเสนอราคาของบ้านในราคาที่ต้องการ โดยมีการกำหนดราคาจากหลายปัจจัยเช่น จากฐานะทางการเงินของผู้ที่ต้องการซื้อ หรือจากการเข้าเยี่ยมชมบ้านแล้ว เป็นต้น และในที่สุดผู้ซื้อและผู้ขายจะตกลงทำสัญญาในการทำธุรกรรมต่างๆ ซึ่งในขั้นตอนนี้ผู้เกี่ยวข้องที่เป็นมืออาชีพอื่นเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้น เช่น การเข้ามาประเมินราคาของบริษัทประเมิน หรือการเข้ามาจัดการทางการเงินของพวกบริษัทที่รับจัดไฟแนนซ์

5. Execution หลังจากที่ขั้นตอนต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้นจบลง การขายถูกปิดลง นั่นหมายความว่าเงินและความเป็นเจ้าของได้มีการเปลี่ยนมือเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในทางกฎหมายความเป็นเจ้าของของบ้านที่ทำการซื้อขายนั้นถูกส่งผ่านไปให้กับผู้ซื้อโดยการมอบสิทธิในการเป็นเจ้าของให้กับผู้ซื้อ ซึ่งการปิดการขายนี้มักจะถูกกระทำโดยบุคคลที่สาม ตัวอย่างเช่น ทนาย หรือ Title Company ที่ซึ่งเป็นที่ไว้วางใจของทั้งสองฝ่าย (ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย)



ดังนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดในประกอบธุรกิจตัวแทนนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์นั้น อยู่ที่การเข้าถึงข้อมูล ซึ่งหากตัวแทนนายหน้ามีฐานข้อมูลที่บุคคลธรรมดาไม่สามารถเข้าถึงได้ ก็จะมีความได้เปรียบในการประกอบธุรกิจต่อไปในอนาคต ซึ่งข้อมูลเหล่านี้เป็นการรวบรวมโดยตัวแทนนายหน้าต่างๆ ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งในประเทศไทยได้มีการจัดตั้งองค์กรที่ตั้งขึ้นเพื่อให้ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์สามารถแข่งขันได้ นั่นก็คือสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker Association) มีวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้ง คือ

1. ส่งเสริมการประกอบวิสาหกิจประเภทที่เกี่ยวกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2. สนับสนุนและช่วยเหลือสมาชิก แก้ไขอุปสรรคข้อขัดข้องต่างๆ รวมทั้งเจรจาทำความตกลงกับบุคคลภายนอก เพื่อประโยชน์ร่วมกันในการประกอบวิสาหกิจของสมาชิก สอดส่องและติดตามความเคลื่อนไหวของการตลาดการค้าอสังหาริมทรัพย์ทั้งภายในและภายนอกประเทศเพื่ออำนวยประโยชน์แก่การประกอบธุรกิจการค้าอุตสาหกรรมการเงินหรือเศรษฐกิจ

3. ประสานความสามัคคีและแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็นซึ่งกันและกันในทางวิชาการ ข่าวสาร ตลอดจนการวิจัยเกี่ยวกับการธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

4. ขอสถิติหรือเอกสาร หรือขอทราบข้อความใดๆ จากสมาชิกที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ด้วยความยินยอมจากสมาชิก

5. ส่งเสริมคุณภาพธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ที่สมาชิกเป็นผู้แทนจำหน่ายให้ได้มาตรฐานที่ดี ตลอดจนวิจัยและปรับปรุงระบบนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้มีประสิทธิภาพและให้ได้ผลดียิ่งขึ้น

6. ร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมพัฒนาการด้านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้อยู่ในมาตรฐานที่ดี สอดคล้องกับนโยบายของทางราชการ ทำความตกลงหรือวางระเบียบให้สมาชิกปฏิบัติหรืองดเว้นการปฏิบัติ เพื่อให้การประกอบวิสาหกิจของสมาชิกได้ดำเนินการไปด้วยความเรียบร้อย

7. ส่งเสริมพลานามัย กีฬา และจัดงานบันเทิงเป็นครั้งคราว

8. ประนีประนอมข้อพิพาทระหว่างสมาชิก หรือระหว่างสมาชิกกับบุคคลภายนอกในการประกอบวิสาหกิจ

9. ให้ความอนุเคราะห์แก่สมาชิกในด้านสวัสดิการ เท่าที่ไม่เป็นการต้องห้าม

6 ข้อมูลทางการเงิน

6.1 โครงสร้างการลงทุน

➢ โครงสร้างข้อมูลทางการเงิน (ในที่นี้ยกตัวอย่างการบริหาร Service Apartment) อาจสรุปได้ดังนี้

ประมาณการเงินลงทุน

ค่าใช้จ่ายในการลงทุนจะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน

1. ส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายก่อนการเริ่มดำเนินงาน***ต้นทุนสินทรัพย์ถาวร*** ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ยานพาหนะ ลิขสิทธ์ สิทธิบัตร หรือสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นนับแต่เริ่มก่อตั้งกิจการจนถึงวันที่เริ่มดำเนินธุรกิจ ถ้าในกรณีของการขยายกิจการ หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดตั้งแต่เริ่มลงมือขยายกิจการ *ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน* ได้แก่ ค่าเดินทางติดต่อ ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตก่อนตั้งกิจการ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงินจากแหล่งเงินทุน ค่าใช้จ่ายในการสรรหาทรัพยากรบุคคล ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ก่อนเริ่มกิจการ

2. ส่วนที่เป็นเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) ได้แก่ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสดซึ่งประเมินได้จากการดำเนินงานในระยะเวลาหนึ่ง เช่น 3 เดือน หรือ 6 เดือน เป็นต้น เพื่อใช้ในการดำเนินงาน ได้แก่ เงินเดือนค่าจ้างแรงงานรวมไปถึงสวัสดิการต่างๆ เงินเดือนค่าจ้างแรงงานบริหารรวมถึงสวัสดิการ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางตัวอย่าง เงินลงทุนด้านสินทรัพย์ถาวรของการจัดตั้งธุรกิจบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) ในส่วนของ Service Apartment

Item	Description	Quantity		มูลค่ารวม Vat
		No.	Unit	
1	**หมวดงานก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น**			
	งานก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย	1900	ตร.ม.	20,332,441
	งานก่อสร้างสะพาน	300	ตร.ม.	2,568,000
	ลิฟท์	1	ตัว	1,605,000
	หมวดงานระบบสารธารณูปโภค			-
	งานระบบสารธารณูปโภค	2,000	ตร.ม.	2,140,000
	หมวดงานออกแบบ			-
	งานออกแบบอาคาร	1	งาน	642,000
	งานออกแบบ Interior	1	งาน	321,000
	หมวดงานควบคุมงานก่อสร้าง			-
	ค่าควบคุมงานก่อสร้าง (Consult)	1	งาน	-
	รวมหมวดงานก่อสร้าง			**27,608,441**
2	**หมวดงานตกแต่งและ Facility**			
	Interior ห้องเล็ก 28 ตรม	0	ตรม	-
	หมวดงานเฟอร์นิเจอร์& Interior, เครื่องใช้ไฟฟ้า	1680	ตรม	23,356,217
	ประกอบด้วย			
	เครื่องใช้ไฟฟ้า ห้องเล็ก 28 ตรม	0	ห้อง	-
	เครื่องใช้ไฟฟ้า ห้อง 56 ตรม	1680	ตรม	1,916,961
	เครื่องปรับอากาศ ห้องเล็ก 28 ตรม	0	ห้อง	-
	เครื่องปรับอากาศ ห้องใหญ่ 56 ตรม	1680	ตรม	949,133
	งานตกแต่ง (Interior)	1680	ตรม	5,392,800
	เฟอร์นิเจอร์	1680	ตรม	10,785,600
	รวมหมวดงานตกแต่ง			**23,356,217**
	รวมสุทธิ			**50,964,658**

6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ประมาณการด้านการเงิน

การประมาณการด้านการเงินเป็นการประมาณการต้นทุนการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ในการประมาณการนี้ต้องแยกค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ชัดเจน ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ค่าเสื่อมราคา ค่าประกัน ค่าบำรุงรักษา ค่าภาษีที่ดิน เป็นต้น เงินเดือนค่าจ้างแรงงานทั้งผู้จัดการ หัวหน้า ช่าง และพนักงานสำนักงาน ค่าวัสดุ อุปกรณ์ในสำนักงาน ค่าโสหุ้ยต่างๆ เช่น ค่าน้ำ

ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เงินชำระหนี้แต่ละงวด และดอกเบี้ย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายในระยะก่อนการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายสำรอง ภาษี และ **ค่าเสื่อมราคา** ในสินทรัพย์ถาวรทั้งหมดยกเว้นที่ดินจะต้องคิดค่าเสื่อมราคา ค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งจะต้องจ่ายทุกๆ ปีในระยะดำเนินงาน การที่จะทราบว่าค่าเสื่อมราคาเป็นเท่าใด จะต้องกำหนดอายุใช้งานของสินทรัพย์ถาวรนั้นๆ เสียก่อน โดยทั่วไปจะมีการกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวรดังต่อไปนี้

ที่ดิน	ตัดค่าเสื่อมราคาที่ 15-20 ปี
อาคาร	ตัดค่าเสื่อมราคาที่ 7-10 ปี
อุปกรณ์	ตัดค่าเสื่อราคาที่ 5-7 ปี

สมมติว่าสินทรัพย์ถาวรของบริษัทบริหารจัดการสินทรัพย์ในด้านของ Service Apartment แห่งหนึ่ง มีมูลค่าดังต่อไปนี้

อาคารที่ประกอบธุรกิจ	20,000,000 บาท
คอมพิวเตอร์ที่ใช้ในสำนักงาน	8,000,000 บาท
สินทรัพย์ถาวรอื่น	2,000,000 บาท
รวมสินทรัพย์ถาวร	30,000,000 บาท

ถ้ากำหนดให้อายุการใช้งานของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมดเป็น 10 ปี ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาที่ต้องตัดจ่ายหากคิดเป็นแบบเส้นตรง คือเฉลี่ยเท่าๆ กันทุกๆ ปีแล้ว จะเท่ากับ 3,000,000 บาท ต่อปี

โดยทั่วไป ค่าเสื่อมราคาของตัวอาคาร คิด 5% ต่อปี

ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร เครื่องมือ คิด 10% ต่อปี

ค่าเสื่อมราคาของรถยนต์ และอุปกรณ์สำนักงาน คิด 20% ต่อปี

ค่าบำรุงรักษา และซ่อมแซม ค่าใช้จ่ายในด้านนี้เป็นการประมาณการโดยคิดเป็นร้อยละของค่าใช้จ่ายในการก่อนสร้างอาคาร และเครื่องจักร ในช่วง 5 ปีแรกควรเป็น 1-3% หลังจากนั้นแล้วควรเพิ่มให้มากกว่านี้

ตารางตัวอย่างค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการประกอบธุรกิจบริหารจัดการสินทรัพย์ (Asset Management) ในส่วนของ Service Apartment

	ประเภท	ยี่ห้อ	ขนาด	ราคา บาท/เครื่อง
	เครื่องใช้ไฟฟ้า:			
1	TV (LCD)	Panasonic	32 นิ้ว	26,900
2	ตู้เย็น (2 ชั้น)	Hitachi(2 ชั้น)	8.9 คิว	12,990
3	เตาไมโครเวฟ	Shap	22 ลิตร	5,490
4	กระติกน้ำร้อน	Shap	2.2 ลิตร	1,200
5	เครื่องทำน้ำอุ่น	Panasonic	6,000 วัตต์	5,900
6	Home Theater	Panasonic	7,500 วัตต์	15,990
7	ไดร์เป่าผม	Panasonic	1,500 วัตต์	1,590
8	ตู้เซฟ	PWS		3,900
9	เครื่องปิ้งขนมปัง	TEFAL		735
	รวม			**74,695**
	เครื่องปรับอากาศ:			
1	เครื่องปรับอากาศ ห้องขนาด 56 ตรม.	York	12,000 BTU	12,000
			25,000 BTU	25,000
	รวม			**37,000**
	Internet:Wireless,กล้อง			
1	Internet	wire Less		67,000
2	UBC			72,450
3	กล้องวงจรปิด			149,000

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน ของน้ำยาเคมี/ 30 ห้อง

ลำดับ	รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน/แกลลอน	รวม
1	น้ำยาล้างห้องน้ำ	150	3	450
2	น้ำยาถูพื้น	150	3	450
3	น้ำยาเช็ดกระจก	100	2	200
4	น้ำยาดับกลิ่น	145	3	435
5	น้ำยากัดสนิม	400	1	400
				1,935

ลำดับ	รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน/ชิ้น	รวม
1	ฟองน้ำ	26	5	130
2	สก็อตไบรท์	14	5	70
3	ถุงมือ	15	3	45
4	ไม้กวาดอ่อน	25	5	125
5	แปรงขัดพื้น	95	5	475
6	ไม้ปัดขนไก่	55	3	165
7	ผ้ามอบ	90	3	270
				1,280

ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ทำความสะอาด และน้ำยาเคมี **3,215** บาท/เดือน

Serviced Apartment 30 Rooms 3 Floor. 54 sqm.

อุปกรณ์เครื่องผ้า ภายในห้องพัก/24 ห้อง 30

ลำดับ	รายการ	ขนาด	ราคา/หน่วย	จำนวนใช้/ห้อง	ยอดสำรอง	ยอดรวม	ยอดรวมทั้งหมด
1	ผ้าปูที่นอน	110"X115'	700	30	70	100	70,000
2	ปลอกหมอน	20"X30"X6'	50	60	100	160	8,000
3	ปลอกผ้านวม	100"X90"X20'	900	30	80	110	99,000
4	ไส้ผ้านวม	90"X100'	1000	30	35	65	65,000
5	ผ้ารองกันเปื้อน	6'X6.5'	370	30	36	66	24,420
6	ผ้าเช็ดเท้า	17' X 28'	75	60	130	190	14,250
7	ผ้าเช็ดตัว	30' X 60'	150	60	130	190	28,500
8	ผ้าเช็ดหน้า	14' X28'	35	30	130	160	5,600
9	หมอน		400	60	70	130	52,000
							366,770

ค่าที่นอน ขนาด 6"*6.5 ชิ้นละ 5,000*30 150,000 บาท

การซัก-รีด /เดือน/ 32 ห้อง
เข้าทำความสะอาดทุกวันแต่เปลี่ยนเครื่องใช้ประเภทผ้า 3วัน/ครั้ง

ลำดับ	รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวม
1	ผ้าปูที่นอน	1.48	30	44
2	ปลอกหมอน	0.16	60	10
3	ปลอกผ้านวม	3.10	30	93
4	ผ้าเช็ดเท้า	0.54	60	32
5	ผ้าเช็ดตัว	0.81	30	24
6	ผ้าเช็ดหน้า	0.14	30	4
				208

1 เดือน เปลี่ยนผ้าจำนวน 10 ครั้ง 2,079 2,079 บาท/เดือน

6.3 ประมาณการรายได้

เงินสดรับจากการให้เช่า

ส่วนที่ 1 รายรับห้องพักชั้นที่ 1-7	32	รวม	ปีที่ 0	ปีที่ 1												รวมปีที่ 1
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.1Service Apartment	**56 ตรม**			0												
Occupency Rate	%											60%	75%	85%	90%	78%
จำนวน	30 ห้อง		-	-	-	-	-	-	-	-		18	23	26	27	23
ราคาค่าเช่า (ปรับเพิ่ม 10% ทุก 3 ปี)	35,000 บาท/เดือน		35,000									35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
รายได้ค่าเช่า/เดือน			-	-	-	-	-	-	-	-		630,000	787,500	892,500	945,000	271,250
รายได้ค่าเช่า/ปี		**191,090,760**	-													3,255,000
รวมรายได้ทั้งหมด		**191,090,760**	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,255,000

เงินสดรับจากการให้เช่า

ส่วนที่ 1 รายรับห้องพักชั้นที่ 1-7	32	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4 ปรับเพิ่ม 10%	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8 ปรับเพิ่ม 10%	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12 ปรับเพิ่ม 10%	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
1.1Service Apartment	**56 ตรม**														
Occupency Rate	%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
จำนวน	30 ห้อง	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
ราคาค่าเช่า (ปรับเพิ่ม 10% ทุก 3 ปี)	35,000 บาท/เดือน	35,000	35,000	38,500	38,500	38,500	38,500	42,350	42,350	42,350	42,350	46,585	46,585	46,585	46,585
รายได้ค่าเช่า/เดือน		945,000	945,000	1,039,500	1,039,500	1,039,500	1,039,500	1,143,450	1,143,450	1,143,450	1,143,450	1,257,795	1,257,795	1,257,795	1,257,795
รายได้ค่าเช่า/ปี		11,340,000	11,340,000	12,474,000	12,474,000	12,474,000	12,474,000	13,721,400	13,721,400	13,721,400	13,721,400	15,093,540	15,093,540	15,093,540	15,093,540
รวมรายได้ทั้งหมด		11,340,000	11,340,000	12,474,000	12,474,000	12,474,000	12,474,000	13,721,400	13,721,400	13,721,400	13,721,400	15,093,540	15,093,540	15,093,540	15,093,540

7 บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

ภูมิปัญญาขององค์กร (Institutional Knowledge หมายความถึง สิ่งที่เป็นความรู้ขององค์กร เทคนิค วิธีการ วิทยาการและความรู้ที่สั่งสมจากประสบการณ์ของแต่ละองค์กรในการทำธุรกิจ) เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการพัฒนากลยุทธ์และช่วยให้องค์กรค้นหาวิธีการที่ดีที่สุดในการสร้างรายได้ที่มากกว่าต้นทุนการบริการและเงินลงทุน โดยกลยุทธ์ในการพัฒนาสู่ความเป็นเลิศของบริการอสังหาริมทรัพย์อาจมีแนวทางดังนี้

- การควบคุมปัจจัยผลักดันต้นทุนด้วยการดำเนินงานกิจกรรมภายในขององค์กร หมายถึง จัดสรรกำลังพลให้เหมาะสมกับงานยกระดับผลิตภาพของพนักงานโดยใช้ระบบการให้รางวัลจูงใจ เลือกรับงานที่อยู่ในระยะทางที่สามารถเดินทางได้ หากไกลเกินไปจะทำให้ค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้น อนึ่งกลยุทธ์เหล่านี้คู่แข่งสามารถลอกเลียนแบบได้ไม่ยากนัก ในทางตรงกันข้าม หากกิจการสามารถพัฒนาระบบการให้ผลตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน ก็พบว่าสามารถใช้ได้ดีกับกิจการบริหารจัดการสินทรัพย์ เช่นการให้รางวัลกับพนักงานโดยการให้ Package ไปต่างประเทศ แต่การไปต่างประเทศนั้นมิได้ไปเที่ยวเพียงอย่างเดียว แต่มีการพาไปดูงานที่ต่างประเทศอีกด้วย ซึ่งทำให้พนักงานเกิดแนวคิด หรือได้เห็นการทำงานในรูปแบบใหม่ๆ ที่จะสามารถนำกลับมาประยุกต์ใช้กับกิจการของตนได้ ทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นการให้รางวัลที่เป็นตัวเงินหรือไม่อยู่ในรูปของตัวเงิน ก็ส่งผลทำให้พนักงานมีความรักในองค์กรเพราะพอใจที่นายจ้างและระบบ ซึ่งกิจการดังกล่าวจึงมีต้นทุนในการจัดหาและพัฒนาคนที่ถูกกว่าคู่แข่ง หรือมีการสร้างระบบการจัดการสินทรัพย์ของกิจการที่มีค่ามากที่สุด คือ ข้อมูลของลูกค้า เช่น การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและระบบที่ดีในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถทำงานได้รวดเร็วมาก

ขึ้น มีความผิดพลาดน้อยลงหรือมีการจัดโครงสร้างองค์กรและปรับรื้อระบบหลักๆ ขององค์กร ให้ลดความซับซ้อนการของการปฏิบัติงานลง

- การลงทุนในงานวิจัย R&D ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ และสร้างฐานข้อมูลกลางเพื่อใช้ในการพัฒนาภาคบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้เติบโตขึ้นไป
- การจัดระบบการวัดผลการดำเนินงานที่ดี ในที่นี้ผู้ประกอบการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ควรประยุกต์นำเครื่องมือชี้วัดผลดำเนินงานดังนี้ การเติบโตของยอดขาย อัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรสุทธิ ค่าใช้จ่ายของวัสดุสิ้นเปลืองต่อยอดขาย ค่าใช้จ่ายของแรงงานต่อยอดขาย อัตราส่วน Asset Turnover อัตราการเข้า-ออกของพนักงาน แบบสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า อัตราความถูกต้องระหว่างราคาประเมินของการให้บริการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง

7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคือ การวัดผลเพื่อการวางแผนและควบคุม โดยต้องกำหนดให้มีการวัดผลการดำเนินงานในด้านต่างๆ ให้เกิดขึ้น เช่น การวัดด้านการเงิน การวัดด้านลูกค้า การวัดด้านกระบวนการภายใน การวัดด้านการเรียนรู้การพัฒนา เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุง และเป็นการกำหนดมาตรการในการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง โดยจะต้องจัดทำวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในด้านต่างๆ ให้ชัดเจน และปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานที่วางไว้

ตัวอย่างวัตถุประสงค์ และดัชนีชี้วัด

วัตถุประสงค์	ตัวชี้วัด
ด้านการเงิน	
-เพิ่มรายได้/กำไร	% รายได้เงินสดที่ได้มาจากลูกค้า
-ลดต้นทุน	% ค่าใช้จ่ายด้านพลังงานที่ลดลง
ด้านลูกค้า	
-สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า	% ความพึงพอใจของลูกค้า จำนวนข้อร้องเรียนจากลูกค้า
-คุณภาพงาน	% ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น
-การหาลูกค้าเพิ่ม	
ด้านกระบวนการภายใน	%เวลาที่ลดลงของการทำงาน เช่นการจัดทำนิติกรรมสัญญาต่างๆ
-ลดเวลาการทำงาน	
-พัฒนาทักษะด้านสารสนเทศ	จำนวนพนักงานที่สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้
-พัฒนาคุณภาพชีวิตพนักงาน	จำนวนอุบัติเหตุที่เกิดจากการทำงานของพนักงาน

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจสู่ความสำเร็จในที่นี้ยังสามารถแยกได้ตามลักษณะและประเภทของธุรกิจ

1. Property Agency: ปัจจัยแห่งความสำเร็จคือ

➢ ทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบันการเดินทางโดยรถยนต์หรือรถโดยสารประจำทางค่อนข้างต้องใช้เวลามาก เนื่องจากการจราจรที่ติดขัด ดังนั้นหากทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะสำนักงานออฟฟิศที่บริษัทสามารถหามาได้อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS หรือรถใต้ดิน MRT ก็จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจ Agency ประสบความสำเร็จ ซึ่งทำเลของสำนักงานออฟฟิศที่เป็นที่ต้องการมี

ดังต่อไปนี้ สีลม สาทร สุขุมวิท อโศก และเพชรบุรี หรือตามใจกลางอำเภอเมืองใหญ่ๆ ในต่างจังหวัดอีกด้วย

➢ ทักษะของบุคลากร บุคลากรเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ ในอดีตประเทศไทยยังไม่มีหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ทำให้บุคลากรในองค์กรส่วนใหญ่ไม่ได้มีพื้นฐานความรู้ในด้านนี้ แต่ใช้ประสบการณ์และความชำนาญในการทำงานในอุตสาหกรรมนี้มากกว่า ปัจจุบันได้มีสถาบันการศึกษาหลายแห่งได้ให้ความสำคัญและจัดตั้งหลักสูตรเกี่ยวกับการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ขึ้น ทำให้บริษัทมีทางเลือกมากขึ้นในการคัดเลือกบุคลากรเข้ามาทำงาน

➢ เทคโนโลยีในการจัดการข้อมูล ในส่วนนี้ก็เป็นเรื่องสำคัญในการเป็นตัวแทนซื้อขายแลกเปลี่ยนให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากข้อมูลของลูกค้ามีจำนวนมหาศาล ดังนั้นบริษัทจึงต้องมีระบบที่ดีในการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ของลูกค้าให้สะดวกต่อการใช้งานรวมถึงต้องมีระบบการรักษาข้อมูลที่ดีอีกด้วย

2. Research, Consultancy, Reports ปัจจัยแห่งความสำเร็จคือ

➢ ความถูกต้องและทันต่อเหตุการณ์ของข้อมูล เนื่องด้วยการให้บริการด้านงานวิจัยและการเป็นที่ปรึกษานั้น ข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางด้านแนวโน้มและทิศทางของเศรษฐกิจโลก เศรษฐกิจของประเทศไทย รวมถึงแนวโน้มและทิศทางของอุตสาหกรรมอีกด้วย และที่สำคัญ คือ ข้อมูลในเรื่องของความต้องการของผู้บริโภคว่าเป็นไปในทิศทางใด หากข้อมูลที่บริษัทมีเป็นข้อมูลที่ครบถ้วนและเชื่อถือได้ ย่อมทำให้บริการที่บริษัทให้ออกไปนั้นเป็นบริการที่มีคุณภาพ

➢ ทักษะของบุคลากร รวมไปถึงลักษณะและบุคลิกภาพของผู้ให้บริการเนื่องด้วยลักษณะของธุรกิจนี้เกี่ยวกับการให้บริการด้านการให้คำปรึกษา ดังนั้นบุคลากรจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความชำนาญในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องของตลาด และกฎระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ อีกด้วย

3. Asset Management มีปัจจัยความสำเร็จ คือ

➢ ทักษะบุคลากร ในการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์นั้นต้องใช้บุคลากรที่มีคุณภาพ ที่จะสามารถเพิ่มมูลค่าของสินทรัพย์นั้นๆ ให้แก่เจ้าของได้

➢ เทคโนโลยีในการบริหารจัดการ เนื่องจากเป็นบริการที่ต้องมีการจัดการทั้งในด้านข้อมูลและสาธารณูปโภค ดังนั้นเทคโนโลยีมีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถจัดการได้ดีขึ้น เช่นการมีโปรแกรมในการจัดการด้านบัญชีของลูกค้า การเก็บค่าเช่า หรือแม้แต่โปรแกรมบริหารอาคารสำนักงาน (Office Building & Apartment Software) เป็นต้น

8 แนวทางการจัดทำมาตรฐาน

8.1. หน่วยงานที่ร่วมรับผิดชอบ

➢ องค์ประกอบทางด้านการปฏิบัติการให้บริการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะถูกกำหนดเป็นบางวิชาชีพ เช่น ผู้ประกอบวิชาชีพประเมินทรัพย์สินจะต้องผ่านการรับรองจากธนาคารแห่งประเทศไทย ทำหน้าที่ควบคุมให้บริษัทที่ทำหน้าที่ประเมินค่าทรัพย์สินให้กับสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการประเมินอัตราส่วนความเสี่ยงต่อทุน ให้สอดคล้องตามมาตรฐานของ Bank of International Settlements (BIS) กรมการประกันภัย (ประเมินเกี่ยวกับบริษัทประกันภัย) สมาคมประเมินราคาอิสระไทย (Thai Value Association) สภาหอการค้าไทย เป็นต้น

➢ องค์ประกอบทางด้านพาณิชย์ ซึ่งหมายรวมถึงการจัดการภายใน การบริหารธุรกิจ และการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจด้านการบริหารจัดการ การบริการ และนวัตกรรมการบริการต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับตลาดทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งในส่วนนี้ควรได้รับการดูแลและสนับสนุนโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

8.2. มาตรฐานการดำเนินงานภายในสถานประกอบการ

ปัจจุบันธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์ยังไม่มีแนวทางมาตรฐานที่ชัดเจนเป็นเพียงการจัดตั้งขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ 2535 เหมือนกิจการทั่วไป ในส่วนของพนักงานที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนนายหน้าซื้อขายแลกเปลี่ยนและให้เช่านั้นก็ยังไม่มีบทบัญญัติกฎหมายที่ควบคุมกำกับดูแลและควบคุมการประกอบอาชีพของพนักงาน หน่วยงานรัฐจึงยังไม่สามารถเข้าไปควบคุมได้ เอกชนจะควบคุมการทำงานกันเองโดยบริษัทจะกำหนดคุณสมบัติและมาตรฐานการทำงานเอง และบางบริษัทที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์พยายามสร้างและกำหนดมาตรฐานของตนเอง รวมทั้งมีการแบ่งปันประสบการณ์การทำงานต่อกัน อันจะช่วยให้ผู้ประกอบการใหม่ๆ ได้เรียนรู้มาตรฐานในการกำหนดราคา การจัดหาและพัฒนาบุคลากรสำหรับธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินต่อไป

สำหรับผู้ประกอบการทั่วไป สามารถใช้แนวทางการจัดทำข้อกำหนดและเกณฑ์มาตรฐานภายในสถานประกอบการ ซึ่งมีองค์ประกอบขั้นต่ำดังนี้

1) **ด้านสิ่งแวดล้อมและสถานที่**

- ☐ มีสำนักงานกระจายอยู่หลายแห่งครอบคลุมหลายภูมิภาค เช่น กรุงเทพฯ ภาคกลาง ภาคเหนือ
- ☐ เลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสม สะดวกต่อการเดินทางติดต่อและอยู่ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตกแต่งสำนักงานให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2) **ด้านความปลอดภัย**

- ☐ การเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้า

3) **ด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวก**

- ☐ มีเครื่องมือ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้มาตรฐาน เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ

- ☐ มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เพียงพอต่อจำนวนพนักงาน
- ☐ มีระบบสำรองข้อมูลของลูกค้าที่จะใช้ในการให้บริการได้ตลอดเวลาและมีโปรแกรมในการบริหารจัดการที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

4) **ด้านการบริหารองค์กรและบุคคล**

- ☐ กำหนดโครงสร้างขององค์กรให้ชัดเจน สายการบังคับบัญชาแต่ละสาย เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการบริหารงาน
- ☐ มีระบบโครงสร้างเงินเดือน การประเมินผล และการให้รางวัลอย่างชัดเจน
- ☐ มีกระบวนการพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบ

5) **ด้านการให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์**

- ☐ มีพื้นฐานความรู้ในธุรกิจให้บริการของตนเองและติดตามความก้าวหน้าและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมตลอดเวลา
- ☐ ผู้ประกอบการต้องมีความเป็นผู้นำในธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์
- ☐ ดำเนินการให้ถูกต้องและสอดคล้องกับกฎระเบียบหรือกฎหมายของภาครัฐ
- ☐ ควรจัดทำแผนธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการอย่างมีทิศทางและให้สอดคล้องกับทรัพยากรทั้งภายในและภายนอกองค์กร

6) **ด้านบัญชีและการเงิน**

- ☐ พยายามลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นและไม่สร้างภาระค่าใช้จ่ายในลักษณะเป็นค่าใช้จ่ายประจำมากเกินไป มีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม
- ☐ ควรจัดทำงบการเงินให้ถูกต้อง ไม่ควรจัดทำงบ 2 ชุดเพื่อหวังผลในการหลีกเลี่ยงภาษี