



เอกสารการสอน

วิชา RFM1231 ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

โดย

อาจารย์ ดร.ธงชัย ทองมา

สาขาวิชาการจัดการอสังหาริมทรัพย์และทรัพยากรอาคาร

คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ปีการศึกษา 1/2568

# ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

## บทที่ 1

การศึกษาเนื้อหา RFM1231 ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น เพื่อเป็นพื้นฐานในการสร้างความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับความรู้พื้นฐานในงานอสังหาริมทรัพย์ ขั้นตอนกระบวนการในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เริ่มตั้งแต่การวางรูปแบบโครงการ การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้น การก่อสร้าง จนถึงกระบวนการส่งมอบโครงการ และยังเกี่ยวข้องกับ ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ อาชีพและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นความรู้พื้นฐานในงานอสังหาริมทรัพย์ ขั้นตอนกระบวนการในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เริ่มตั้งแต่การวางรูปแบบโครงการ การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้น การก่อสร้าง จนถึงกระบวนการส่งมอบโครงการ และยังเกี่ยวข้องกับ ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ อาชีพและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

เอกสารการสอน ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์คือ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เช่น อาคาร บ้านเรือน สำนักงาน โรงงานอุตสาหกรรม ไม้ยืนต้น รวมถึงสิ่งอื่นใดที่อยู่ติดกับที่ดินซึ่งเคลื่อนที่ไม่ได้ นอกจากนี้ทรัพย์สินตามธรรมชาติที่ประกอบเป็นอันเดียวกับดิน เช่น แม่น้ำ บึง แร่ กรวด ทราย ที่อยู่ในอาณาบริเวณที่ดินนั้นก็จัดว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ด้วย

อสังหาริมทรัพย์หมายถึงสิทธิที่เกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดินด้วย เช่น สิทธิครอบครองที่ดิน และสิทธิในการอยู่อาศัย ก็ถูกจัดเอาไว้ในหมวดหมู่นี้ อสังหาริมทรัพย์หมายถึงอะไร อสังหาริมทรัพย์คืออะไร อาจกล่าวได้แบบง่าย ๆ ว่า อสังหาริมทรัพย์คือ ทรัพย์สินที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ หากเคลื่อนย้ายหรือทำลายได้ก็จะเป็นอย่างยากลำบากนั่นเอง

### อสังหาริมทรัพย์ แตกต่างจากสังหาริมทรัพย์อย่างไร

สังหาริมทรัพย์ คือ ทรัพย์สินที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ไม่ติดอยู่กับพื้นดิน สามารถนำติดตัวไปไหนมาไหนได้ ไม่ว่าจะเป็น รถยนต์ เครื่องใช้ในครัวเรือน เสื้อผ้า เครื่องประดับ คอมพิวเตอร์ มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า เรียกง่าย ๆ ว่าทรัพย์สินใดที่ไม่ใช่สังหาริมทรัพย์ ถือเป็นสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น นอกจากนี้สิทธิในสังหาริมทรัพย์ เช่น สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ ก็จัดว่าเป็นสังหาริมทรัพย์ด้วยเช่นกัน

ตัวอย่างความแตกต่างที่เห็นได้ชัดเจนของสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์คือ มูลค่าของรถยนต์ซึ่งเป็นสังหาริมทรัพย์นั้น จะลดลงเรื่อย ๆ เนื่องจากมีค่าความเสื่อมเกิดขึ้นทุกปีและมีอายุขัยที่สั้น ในขณะที่มูลค่าของบ้านซึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์นั้นมีแต่จะเพิ่มสูงขึ้น จนค่าความเสื่อมแทบจะไม่มีมีความหมายใด ๆ เนื่องจากจำนวนมูลค่าที่เพิ่มขึ้นนั้นมีมากกว่าจำนวนค่าความเสื่อมที่เกิดขึ้นในแต่ละปี

อสังหาริมทรัพย์	สังหาริมทรัพย์
- ทรัพย์สินที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้	- ทรัพย์สินที่สามารถเคลื่อนย้ายได้
- ติดอยู่กับพื้นดิน หรืออยู่ในอาณาบริเวณที่ดิน	- ไม่ติดอยู่กับพื้นดิน สามารถนำติดตัวไปไหนมาไหนได้
- ตัวอย่างเช่น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคาร บ้านเรือน สำนักงาน โรงงาน อุตสาหกรรม ไม้ยืนต้น รวมถึงกรรมสิทธิ์ที่ดิน	- ตัวอย่างเช่น รถยนต์ เครื่องใช้ในครัวเรือน เสื้อผ้า เครื่องประดับ คอมพิวเตอร์ มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมถึงสิทธิบัตร ลิขสิทธิ์

### ลักษณะของอสังหาริมทรัพย์คืออะไรบ้าง

มูลค่าของอสังหาริมทรัพย์นั้นขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและสถานะเศรษฐกิจในขณะนั้น ไม่ได้ขึ้นอยู่กับตัวทรัพย์สิน หากเศรษฐกิจตกต่ำราคาของอสังหาริมทรัพย์ก็จะตกต่ำลงไปด้วย ช่วงนี้ถือเป็นช่วงเวลาทองของนักเก็งกำไรในการซื้อซื้อ และนำไปขายต่อในภายหลังเมื่อราคาเพิ่มสูงขึ้นมา จึงสามารถพูดได้ว่าตัวแปรสำคัญต่อราคาของอสังหาริมทรัพย์คือ เศรษฐกิจ

อสังหาริมทรัพย์นั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงเป็นเงินค่อนข้างช้า ส่งผลให้การถือครองมีความเสี่ยงกว่าการถือครองเงินสด แต่สามารถลดความเสี่ยงได้ด้วยการใช้สอยอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์เพื่อสร้างกระแสเงินสดเข้ามา เช่น ปล่อยให้เช่า หรือประกอบธุรกิจส่วนตัวบนอสังหาริมทรัพย์ที่มี เป็นต้น

ราคาอสังหาริมทรัพย์นั้นโดยปกติจะมีแต่เพิ่มขึ้นไม่มีลดลง จึงเหมาะกับการถือครองเอาไว้ในระยะยาว เพราะในระยะสั้นราคาอาจจะแกว่งและปรับขึ้นลงได้ตามสถานะเศรษฐกิจ รวมไปถึงทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อมในขณะนั้นด้วย การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ จึงเหมาะกับนักลงทุนที่มีเงินทุนหนาพอสมควร

ลักษณะเด่นสำคัญอีกอย่างของอสังหาริมทรัพย์คือ เป็นทรัพย์สินที่มีอายุขัยที่ยืนยาวมาก โดยในทางเศรษฐกิจทั่วไปจะกำหนดอายุขัยเอาไว้ที่ประมาณ 50 ปี แต่ทางกายภาพของอาคาร บ้านเรือน หรือสิ่งปลูกสร้างนั้นมีอายุขัยจริง ๆ อยู่ที่ประมาณ 100 ปีเลยทีเดียว ดังนั้น ผู้ที่ครอบครองอสังหาริมทรัพย์อยู่ หากนำไปใช้ในการสร้างรายได้จะยิ่งคุ้มค่ามากขึ้นไปอีกในระยะยาว

## ประเภทของอสังหาริมทรัพย์หมายถึงอะไร

ประเภทของอสังหาริมทรัพย์นั้นจะแบ่งตามลักษณะการใช้สอยออกเป็น 5 กลุ่มหลัก ซึ่งประกอบไปด้วย

1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการเกษตร เช่น ที่นา ไร่ สวน หรือที่ดินที่จัดให้เป็นพื้นที่สำหรับทำเกษตรกรรม โดยเฉพาะ
2. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เช่น บ้าน คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ แพลต อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น
3. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ตลาดสด ศูนย์ประชุม อาคารพาณิชย์ เป็นต้น
4. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น โรงงาน หรือสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ ที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรม
5. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน เช่น รีสอร์ท โรงแรมตากอากาศ เป็นต้น

ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าการซื้ออสังหาริมทรัพย์คือ การลงทุนอย่างหนึ่ง ไม่ว่าจะซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองหรือซื้อเพื่อลงทุน ใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างรายได้ ก็สามารถจะให้ผลประโยชน์ที่ดีแก่ผู้ครอบครองได้ แต่สำหรับใครที่กำลังมีความสนใจด้านการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ หากต้องการประโยชน์สูงสุดจากอสังหาริมทรัพย์ ขอแนะนำให้ถือครองเอาไว้ในระยะยาว ซึ่งจะมีโอกาสได้รับผลตอบแทนสูง โดยนอกจากตัวทรัพย์แล้วยังขึ้นอยู่กับปัจจัยรอบด้านที่ต้องนำมาพิจารณาคด้วยเช่นเดียวกัน

## นิยามใหม่ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

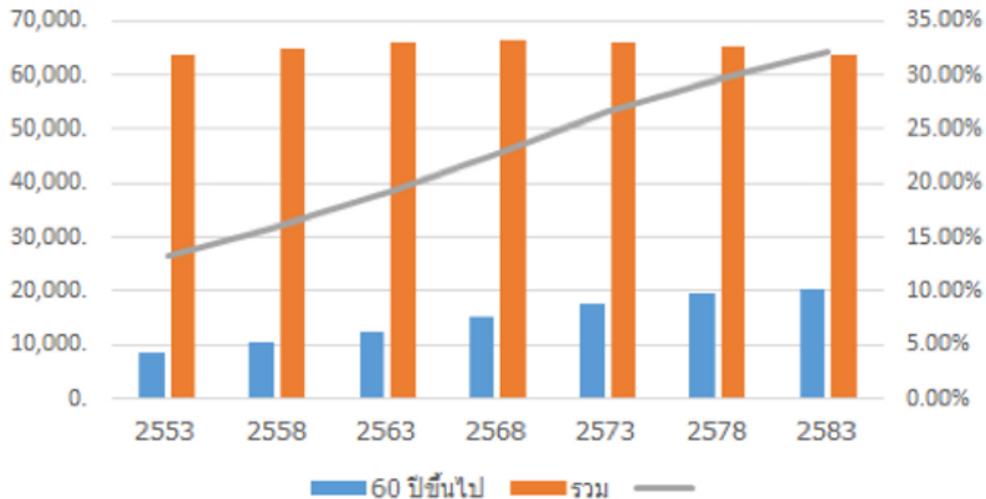
ในปัจจุบัน คงปฏิเสธไม่ได้เลยว่าเทคโนโลยีได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิตประจำวันของเราเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการเปิด Google Map ผ่านโทรศัพท์มือถือเพื่อเช็คเส้นทางที่ดีที่สุดก่อนเดินทาง หรือจะดูภาพยนตร์ที่ชื่นชอบผ่านการ Streaming Channels แทนที่จะต้องรอเวลาออกอากาศจากสถานีโทรทัศน์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่ง ที่ได้นำเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัย หรือที่เรียกว่า “Prop Tech” เข้ามาใช้เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในรูปแบบต่างๆ เช่น Online Booking, Home Automation, Automatic Parking และ Delivery Robot

แต่นอกเหนือจากเปลี่ยนแปลงในเรื่องเทคโนโลยีแล้ว ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังต้องเผชิญกับความท้าทายที่ส่งผลกับการทำงาน รวมถึงผลประกอบการอีกหลายต่อหลายด้านดังนี้

โครงสร้างประชากรไทยในปี 2563 จะมีจำนวนผู้ที่มีอายุเกิน 60 ปีเพิ่มขึ้นถึง 20% และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นไปอีกถึง 30% ใน พ.ศ. 2578 นั้นหมายความว่าอุปสงค์ หรือความต้องการ (demand) ของผู้มีกำลังซื้อบ้านจะลดลงไปเรื่อย ๆ

## Thailand Population Forecast



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

คนรุ่นใหม่ที่มีทัศนคติในการใช้ชีวิตเปลี่ยนไป คือไม่นิยมสะสมสินทรัพย์ ใช้เงินกับการใช้จ่ายทั่วไปมากกว่าการซื้อสินทรัพย์ถาวร มีลักษณะเปลี่ยนงานบ่อย และพึงพอใจกับการทำงานอิสระ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้ลดล้างค่านิยมที่คนเราต้องเป็นเจ้าของบ้าน และรถยนต์ และถูกแทนที่ด้วยแนวคิดที่ว่า เช่าบ้านก็สะดวกดี ส่วนการเดินทางก็หันมาใช้รถไฟฟ้า หรือ Grab Taxi ทำให้ความต้องการของผู้ที่คิดจะซื้อบ้านและรถยนต์ลดลงอย่างเห็นได้ชัด

สัดส่วนหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นจนกระทบต่อความสามารถในการกู้ซื้อบ้าน มีการวิเคราะห์ว่าส่วนหนึ่งเกิดจากการ Shopping Online บวกกับหนี้สินที่อยู่อาศัยและรถยนต์ ทำให้สัดส่วนหนี้สินของคนไทยเพิ่มสูงขึ้นจนเป็นอันดับ 10 ของโลก ด้วยสัดส่วน 78.6% ของ GDP ในไตรมาส 1 ปี 2019 (ที่มา: รายงานภาวะสังคมไทยไตรมาสหนึ่ง ปี 2562 สศช.)

มาตรการต่างๆ จากภาครัฐ ทั้งมาตรการควบคุมสินเชื่อบ้านของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ทำให้ผู้บริโภคกู้ธนาคารได้น้อยลง และต้องใช้เงินตัวเองมากขึ้นในการซื้อบ้านหลังที่ 2 รวมถึงพระราชบัญญัติภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2563 ที่เพิ่มภาระภาษีสำหรับเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมาตรการทั้งคู่อ้วนมีผลกระทบโดยตรงกับการลดลงของอุปสงค์ จากผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน

ที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการหายากขึ้นเรื่อยๆ ที่ดินที่ดีไม่ใช่แค่อยู่ตามแนวรถไฟฟ้าอีกต่อไป หลายๆ โครงการที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้าก็มีปัญหาอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนนคือโครงการที่มียูนิตเหลือขายเป็นจำนวนมากบนแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง

□ การขนส่งสาธารณะ (Public Transportation) ที่ดีขึ้น การขยายตัวของ BTS MRT และการกระจายตัวออกนอกเขตใจกลางเมือง (CBD: Central Business District) ของอาคารสำนักงาน รวมถึงความนิยมทำงานอิสระ ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยที่ต้องอยู่ใกล้ที่ทำงานในเขต CBD ลดลง



ที่มา: การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย

จากทุก ๆ ความท้าทายข้างต้น ทำให้การทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ไม่อาจเป็นแบบเดิมได้อีกต่อไป สิ่งที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องทำเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น คือการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสมัยใหม่ หรือที่เรียกว่า Big Data Analytics ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์จากพฤติกรรมจริงๆของผู้บริโภคที่แสดงออกมา ซึ่งจะแตกต่างจากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบเดิม ๆ

Big Data Analytics เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในด้านวางแผนการพัฒนาโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้วการวิเคราะห์ควรมุ่งเน้น 2 ส่วน คือ

### 1. Location Analytics

เมื่อทำเลเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สิ่งที่คุณพัฒนาโครงการต้องรู้ คือ ความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ (density) และการเคลื่อนที่ (mobility) ในแต่ละช่วง ทั้งนี้ก็เพื่อวิเคราะห์ว่าประชากรที่อยู่ในพื้นที่นั้นๆ เป็นผู้อยู่อาศัย(home) หรือมาทำงาน (work) หรือแค่ผ่านมา (visit)

เมื่อทราบข้อมูลเหล่านี้ นั้นหมายความว่าเราสามารถทราบถึงเส้นทาง และเวลาที่ใช้ในการเดินทางจากบ้านไปที่ทำงาน เส้นทางอื่นๆ ที่ใช้ประจำ รวมถึงสถานที่ที่ไปแสวงหา หรือข้อบ่งชี้ต่างๆ โดยทั่วไปมนุษย์เราจะเลือกที่อยู่อาศัย หรือซื้ออสังหาริมทรัพย์ลงทุนในทำเลที่ตนเองมีความรู้จักคุ้นเคยเป็นอย่างดี หรือต้องเดินทางไปเป็นประจำ ดังนั้น ผู้พัฒนาโครงการสามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์ได้ว่า ที่ดินใดเป็นที่ดินที่มีศักยภาพเหมาะกับการนำไปพัฒนาโครงการ

ซึ่งนอกจากโลเคชั่นจะบอกสถานที่ที่ไปแล้ว ยังบอกไลฟ์สไตล์ความชอบและข้อมูลอื่นๆที่บอกถึงความเป็นตัวตนของคนๆนั้นได้อีกด้วย เช่น คนที่มีการเดินทางแวะไปที่โรงเรียนอนุบาลในวันทำการบ่อยๆ อาจหมายถึงเป็นคนที่มีลูกเล็ก ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมที่บริษัทผู้พัฒนาโครงการจะนำเสนอบ้านที่มีพื้นที่ใช้สอยเหมาะกับครอบครัว หรือคนที่วันหยุดสุดสัปดาห์เดินทางไปต่างจังหวัดบ่อยๆ เป็นคนชอบท่องเที่ยว เหมาะกับการขายบ้านพักตากอากาศ เป็นต้น เมื่อบริษัทผู้พัฒนาโครงการได้ทราบข้อมูล Location Analytic ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น การเลือกที่ดินที่เหมาะสมกับการสร้างโครงการ การออกแบบโครงการให้เหมาะกับลูกค้าทั้งในด้าน Product Segment คงไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป

## 2. Customer Analytics

โจทย์ที่ยากอีกข้อหนึ่งของผู้พัฒนาโครงการคือความต้องการของลูกค้า ซึ่งข้อมูลดิจิทัลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์นั้น มาจากข้อมูลในการเข้าเว็บไซต์เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งเว็บไซต์ของผู้ประกอบการ และการเข้าชมโครงการต่างๆ เช่น Thinkofliving หรือ Propolic รวมไปถึงความสนใจในการเข้าแอปพลิเคชันประเภทอื่น ๆ ปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในการหาความต้องการของลูกค้า นอกจากจะต้องหาได้ถูกคนแล้ว ยังต้องนำเสนอได้ถูกเวลาอีกด้วย หากผู้พัฒนาโครงการสามารถทำได้ นี้คงจะเป็นเรื่องง่าย ๆ ในการแก้โจทย์ข้อนี้ถึงแม้ปัจจุบันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเป็นธุรกิจที่ยังได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีไม่มากนัก แต่จากนิยามใหม่ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ก็ทำให้แนวโน้มความต้องการของที่อยู่อาศัยเติบโตได้ยาก เมื่อมีการชะลอตัวของเศรษฐกิจเกิดขึ้น การแย่งชิงอุปสงค์ หรือความต้องการที่มีอยู่อย่างจำกัดนี้จึงเป็นไปอย่างดุเดือด Big Data Analytics จึงเป็นเครื่องมือที่เหมาะสม ที่บริษัทผู้พัฒนาโครงการจะนำไปใช้ในการพัฒนากลยุทธ์ทุกๆด้าน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และเป็นผู้นำในธุรกิจนี้ต่อไป