



สร้าง Passive Income



ด้วยอพาร์ตเมนต์ มือสอง

ตอบโจทย์มนุษย์เงินเดือนที่ต้องการให้เงินทำงานอย่างแท้จริง
ด้วยการลงทุนต่ำ แต่ผลตอบแทนสูง

ปารณีย์ คชพร



สร้าง Passive Income ด้วยอพาร์ทเมนต์มือสอง

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ปารณีย์ คชพร

สร้าง Passive Income ด้วยอพาร์ทเมนต์มือสอง. - - กรุงเทพฯ : ต้นคิด, 2558.

160 หน้า

1. การวิเคราะห์การลงทุน. 2. ห้องชุด-การลงทุน I ชื่อเรื่อง.

332.6042

ISBN : 978-616-344-620-6

บรรณาธิการอำนวยการ	:	ราช งามัญญ
บรรณาธิการบริหาร	:	เปี่ยมศักดิ์ คุณาภพรประทีป
บรรณาธิการ	:	ภคจิรา พุกาธร
ผู้ช่วยบรรณาธิการ	:	นันทิชา อัยลา
ผู้เขียน	:	ปารณีย์ คชพร
ศิลปกรรม	:	บริษัท คีย์ริชเนลส์ จำกัด
ออกแบบปก	:	บริษัท คีย์ริชเนลส์ จำกัด

จัดพิมพ์โดย



สำนักพิมพ์ ต้นคิด

บริษัท เพชรประกาย จำกัด

8 อาคารเพชรประกาย ถนนรามอินทรา

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2917 9955 # 204 โทรสาร 0 2917 9570

พิมพ์ที่

โรงพิมพ์ เพิ่มทรัพย์การพิมพ์

117/22 หมู่ที่ 5 ซอยบางไผ่พัฒนา ถนนนครอินทร์

ต.บางไผ่ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์

ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3

Homepage : <http://www.naiin.com>

© ขอสงวนลิขสิทธิ์ ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือ
นอกจากจะได้รับอนุญาตจาก ต้นคิด สำนักพิมพ์

ราคา 135 บาท

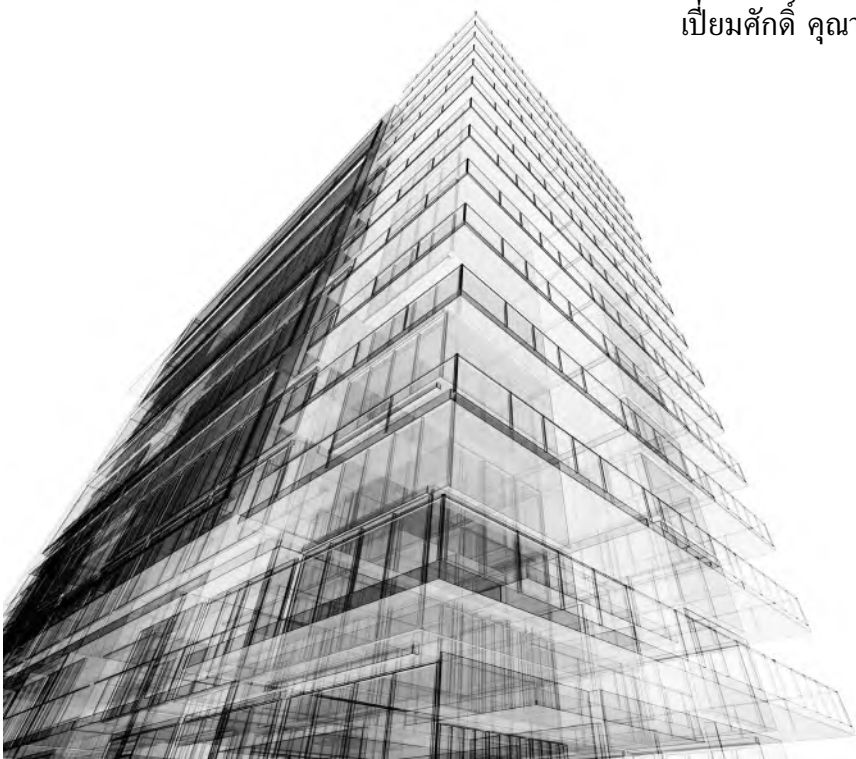
คำแนะนำนักพิมพ์

หนึ่งในธุรกิจที่เป็นแบบ Passive Income คือ ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ แต่การสร้างอพาร์ทเมนต์ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ เพราะทำเลของยุคนี้ก็พุ่งสูง ลูกค้าน้อยก็ยังมี ที่สำคัญโอกาสที่ธนาคารจะปล่อยกู้ก็น้อย

อพาร์ทเมนต์มือสอง จึงน่าจะเป็นคำตอบที่ดี เพราะการลงทุนในธุรกิจนี้จะทำให้คุณได้ของดีราคาถูก อย่างน่าอัศจรรย์

“สร้าง Passive Income ด้วยอพาร์ทเมนต์มือสอง” คือหนังสือที่จะตอบโจทย์ทุกคำถามของคนอยากรวยและจะทำให้คุณสามารถทำอะไรได้อย่างมากมาย

เยี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป



คำแนะนำ

อพาร์ทเมนต์มือสองเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ลงทุนได้อย่างมาก และทำให้ใครหลายๆ คนต่างประสบความสำเร็จ กลายเป็นเสือนอนกินมานับไม่ถ้วนแล้ว เพราะสามารถต่อยอดต่อยอดได้ทันที ไม่ต้องเริ่มต้นนับหนึ่งลงทุนใหม่ ให้เสียโอกาส เวลา และดอกเบี้ย ที่สำคัญยังมีลูกค้าผู้เช่าในมืออยู่เต็ม แถมได้ราคาสูงกว่าเสียอีก

เพียงแค่ปรับปรุง เน้นบริการให้ดึงดูดใจผู้เช่า ก็มั่นใจได้ว่าเขาจะอยู่กับคุณไปอีกนานหากเทียบกับการลงทุนใหม่ทั้งหมดคุณอาจจะผู้เจ้าของอพาร์ทเมนต์เก่าที่ให้บริการอยู่รายก่อนไม่ได้ เพราะเขาได้ปลาไปทั้งบ่อแล้ว แต่กว่าคุณจะได้เลือกทำเล และก่อสร้างก็ต้องใช้เวลานาน ไม่ต่ำกว่า 1-2 ปี ที่สำคัญต้นทุนก็สูงกว่า

ดังนั้นทางออกที่จะทำให้คุณรวยทางลัด เดินหน้าธุรกิจไปกว่าครึ่งทางแล้ว และอาจจะแซงหน้าคู่แข่งรายที่เพิ่งเริ่มก่อสร้างในทำเลติดกันก็ได้ นั่นก็คือ การลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์มือสอง ที่สำคัญสามารถหาซื้อต่อในราคาต่ำกว่าท้องตลาดมาปรับปรุง ซึ่งคุณจะได้เปรียบมากที่สุด

ดังนั้นผู้เขียนจึงอยากแนะนำหนังสือ “สร้าง Passive Income ด้วยอพาร์ทเมนต์มือสอง” ที่จะช่วยแนะแนวทางการทำธุรกิจให้กับคุณในฐานะคนรุ่นใหม่ให้วิ่งฉิวบนลู่วิ่งเพื่อไปถึงเส้นชัยได้ก่อนใคร

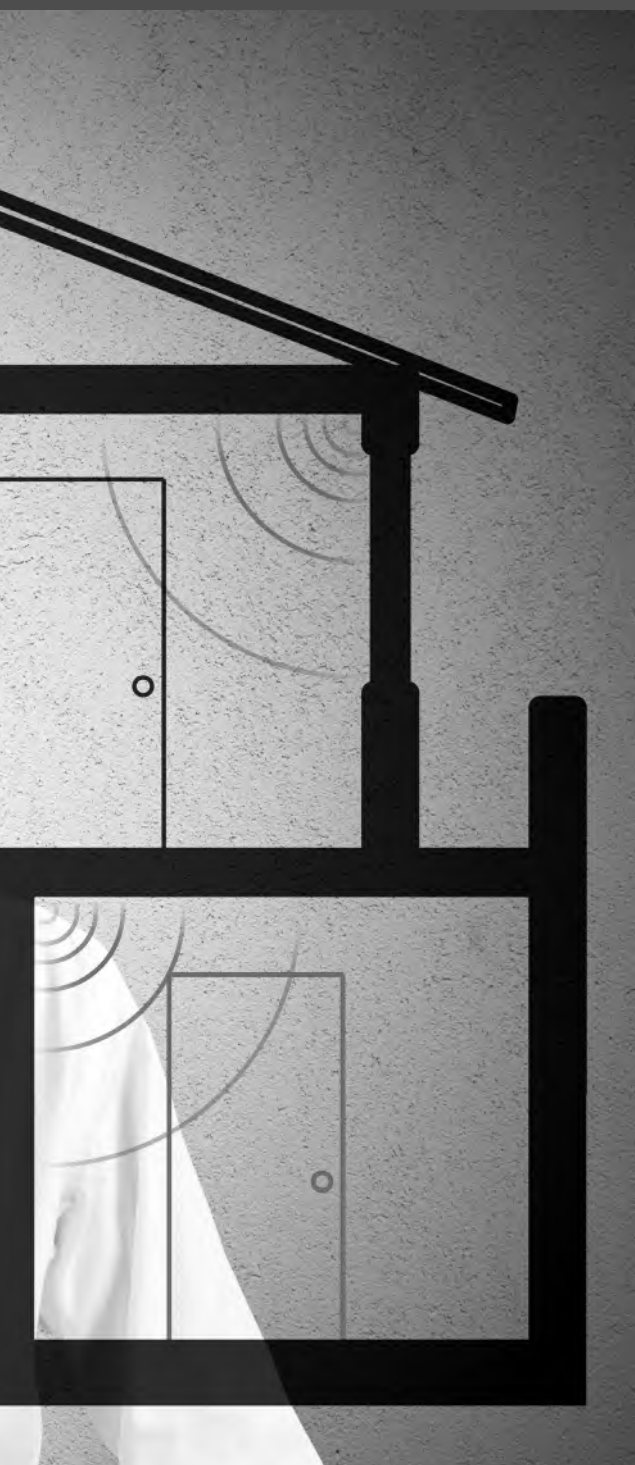
ปารณีย์ คชพร

สารบัญ

- ทำไมอพาร์ทเมนต์
จึงมีความต้องการสูง ...7
- วิเคราะห์การลงทุน
หอพัก-อพาร์ทเมนต์ ...17
- มารวยทางลัดกับ
อพาร์ทเมนต์มือสอง
กันเถอะ ...27
- เมื่อมือใหม่
อยากเป็นเซียนอนกิน
ต้องเตรียมตัวอย่างไร ...43
- เจาะลึกทำเลยอดฮิต
ช้อปอพาร์ทเมนต์
มือสอง ...51
- ลงทุนอพาร์ทเมนต์
มือสองให้ประสบ
ความสำเร็จทำกำไรรวม...67
- เปรียบสะท้อนจากผู้เช่า
อพาร์ทเมนต์ ...91
- แห่ลงทุน
อพาร์ทเมนต์เก่าๆ
เลือกหาได้ทีใดบ้าง ...99
- วิธีเตรียมพร้อม
สภาพคล่อง-กู้แบงก์ ...115
- ประสบความสำเร็จแน่...
ถ้าปฏิบัติเช่นนี้ ...121
- เอลิซีโอกาสทอง
อพาร์ทเมนต์-เซอร์วิส
อพาร์ทเมนต์มือสอง ...131
- ชวนจួយ
อพาร์ทเมนต์ดี...
มีชัยโกยเงินล้าน ...143







ทำไม
อพาร์ท-
เมนต์
จึงมี
ความ
ต้องการ
สูง



ปัจจุบัน ความต้องการที่อยู่อาศัยมีสูง เกิดจากปริมาณของประชากรที่เพิ่มขึ้น หลากหลายกลุ่มหลากหลายสาขาอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นนักเรียนนิสิตนักศึกษา กลุ่มคนทำงานมนุษย์เงินเดือน คนชนชั้นแรงงาน รวมทั้งคนต่างชาติ ส่งผลให้อุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยได้อานิสงส์อย่างมากกับความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่เชื่อว่าทุกคนจะมีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยแบบซื้อขายขาดเป็นของตนเองเสมอไปเหมือนเจกเช่นคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยวทาวน์เฮ้าส์ ฯลฯ

ดังนั้น อาคารอยู่อาศัยรวมเพื่อเช่า จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญ และเป็นกลุ่มธุรกิจที่สร้างรายได้มหาศาลให้กับผู้ลงทุน รวมทั้งธุรกิจเกี่ยวเนื่อง เช่น วัสดุก่อสร้าง นั่นคือ ธุรกิจพาร์ทเมนต์ หอพัก แมนชั่น ฯลฯ ตามแต่ที่จะเรียกขานกัน ขณะเดียวกันความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ก็มีหลากหลายกลุ่มตามกำลังในกระเป๋า และความชื่นชอบแต่เหนือสิ่งอื่นใดการบริการ สิ่งอำนวยความสะดวก



// **คุณจะต้องเสี่ยงต่อคู่แข่งสำคัญที่เป็นคอนโดมิเนียมที่ทั้งคนไทยที่เงินหนาและต่างชาติสามารถซื้อขาดเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองได้เช่นเดียวกันนี่คือโอกาสที่ท้าทายของผู้ที่จะลงทุน**

ความสะดวกและความสะดวกสบายในการเดินทางคือสิ่งสำคัญสำหรับนักลงทุนที่จะเติมเต็มให้กับผู้เช่า ไม่ว่าจะเป็นอพาร์ทเมนต์เก่าหรืออพาร์ทเมนต์พัฒนาขึ้นใหม่ซึ่งรูปแบบอพาร์ทเมนต์ก็แตกต่างกันไปมีรูปแบบไหนกันบ้างมาดูพร้อมๆ กัน

อพาร์ทเมนต์ไฮเอนด์ หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ หรืออพาร์ทเมนต์หรูระดับไฮเอนด์ เป็นจริงๆ แล้วรูปแบบนี้ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก แต่เชื่อว่านักลงทุนที่ใจป้ำก็มีสายป่านยาวพอที่จะเฝ้าติดตามมาตอบสนองความต้องการ

กลุ่มเป้าหมายได้ แม้ว่ากลุ่มเป้าหมายจะน้อย เหมือนอยู่อดพีระมิด แต่กำลังจับจ่ายมีสูงมาก และหากลงทุนถูกที่ถูกทางคืนทุนเร็ว เป็นเลือนอนกินได้ในระยะยาวอย่างไม่ยากเย็นนัก แต่ทุกอย่างต้องรอเวลา ซึ่งรูปแบบของเซอวิสอพาร์ทเมนต์

ส่วนใหญ่เป็นที่ต้องการของต่างชาติที่เข้ามาติดต่อธุรกิจหรือทางบริษัทแม่ส่งตัวมาดูแลบริษัทลูกในไทย ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทแม่ จะมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่พักให้ซึ่งส่วนใหญ่จะลงเอยที่เซอวิสอพาร์ทเมนต์ มากกว่าโรงแรม หรือการซื้อคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองหลวง ทั้งนี้เนื่องจากว่า พวกเขาอาจจะขยับไปติดต่อธุรกิจยังประเทศอื่นใกล้เคียง หรือติดต่อธุรกิจชั่วคราว

ดังนั้นโอกาสที่เขาจะเลือกอพาร์ทเมนต์หรู เช่าระยะยาว 6 เดือน - 1 ปี หรือนานกว่านั้นย่อมมีมากกว่าการตัดสินใจเช่าโรงแรม หรือซื้อคอนโดมิเนียมแบบขายขาดเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์

ดังนั้น เซอวิสอพาร์ทเมนต์จึงตอบใจพนักธุรกิจต่างชาติมากที่สุด เพราะมีปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการอยู่อาศัยค่อนข้างมากแน่นอนว่าทำเลที่อยู่ใจกลางกรุงใกล้สถานที่ติดต่อธุรกิจ เดินทางสะดวก อยู่ในย่านชุมชนใหญ่สถานบันเทิงแหล่งจับจ่ายมีความปลอดภัยสูง ขณะเดียวกันภายในห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกสามารถทำกิจกรรมส่วนตัวได้ตามที่ต้องการมากกว่าโรงแรม เช่น พื้นที่ครัว เนื่องด้วยขนาดห้องที่ใหญ่กว่า เมื่อเทียบกับโรงแรมหรูระดับ 5-6 ดาว ที่มีการออกแบบตกแต่ง

การบริการพอๆ กัน เมื่อคำนวณแล้วเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ถูกกว่ามาก เพราะโรงแรมหรูคืนหนึ่งตกเกือบหมื่นบาท หรือ กว่าครึ่งหมื่นบาท แต่เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อย่างเก่งเดือนละ 20,000-30,000 บาท หากหารระยะยาวเป็นปี จะได้ราคาถูกกว่า ในขณะที่เจ้าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ก็จะได้รายได้เป็นกอบเป็นกำ

การลงทุนใหม่ต้องยอมรับว่าทุนไม่หนาพอไปไม่รอด แม้จะเห็นปริมาณปลาชุกชุมในทะเลนั้นก็ตามแต่ปลาสมัยนี้ก็เลือกกินเหยื่อ ถ้าเหยื่อไม่มีคุณภาพก็คงไม่เลือกและอาจหันเหไปกินเหยื่ออื่นที่ดีกว่า

แต่ต้นทุนต้องยอมรับว่าสูงโดยเฉพาะการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์สักหลังในเขตกรุงเทพมหานคร บอกตรงๆ เลยว่าต้องใช้ต้นทุนที่สูงโดยเฉพาะราคาที่ดินที่สูงมากๆ ราคาเดี๋ยวนี้อีก 100,000 บาท หลักกว่า 1,000,000 บาทต่อตารางวา ถ้าอยู่ในกรุงเทพฯ ชั้นใน-ชั้นกลาง หรือย่านชุมชนใหญ่ๆ

นี่คืออุปสรรคสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาอพาร์ทเมนต์ที่เป็นระดับเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่มีบริการไม่แพ้โรงแรมเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับความต้องการกลุ่มผู้เช่าระดับบน นอกจากนี้กลุ่มทำเลที่น่าสนใจ สำหรับต่างชาติ และมีอพาร์ทเมนต์หรูเกิดขึ้นมากจะกระจายตัวอยู่แถบหัวเมืองท่องเที่ยวชั้นนำอย่างภูเก็ต สมุย เชียงใหม่ เป็นต้น

แต่ถึงกระนั้นผู้เขียนยังมองว่า คุณจะต้องเสี่ยงต่อคู่แข่งสำคัญที่เป็นคอนโดมิเนียมที่ทั้งคนไทยที่เงินหนาและต่างชาติสามารถซื้อขาดเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองได้เช่นเดียวกัน นี่คือโจทย์ที่ท้าทายของผู้ที่จะลงทุนขณะเดียวกัน หากเป็นอพาร์ทเมนต์เก่าดั้งเดิมที่เขาเกิดขึ้นอยู่แล้ว ที่เขาคืนทุนค่าเช่าจนกลายเป็นเสือนอนกินแล้ว แต่ระดับราคาค่าเช่าเขาถูกกว่า

**จะหาทางออกอย่างไร นี่คื้โจทย์ที่ท้าทายสำหรับนักลงทุนสิ่ง
ที่ดึงดูดใจผู้เช่าได้นั้นคือ การบริการ**

อย่างไรก็ดีจากการวิเคราะห์ของ บริษัทคลอลิเออร์ อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ระบุว่าตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์พบว่าในเขตกรุงเทพมหานครมีอุปทานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกิดขึ้นประมาณ 18,300 หน่วย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2557 (มกราคม-มีนาคม) และมีจำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์อีกมากกว่า 430 หน่วย ที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2557 และคาดการณ์ว่า สิ้นปี 2557 จะมีอุปทานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกิดขึ้นประมาณ 18,700 หน่วย

ทั้งนี้ วิเคราะห์ว่าโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและมีกำหนดแล้วเสร็จในอีก 1-2 ปี ข้างหน้า หรือปี 2558-2559 ยังคงมีไม่มากนัก แม้ว่าอัตราการเช่าจะเพิ่มขึ้นตลอดในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงกับคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ระดับลักซ์ชัวรี่



แน่นอนว่าอุปทานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ประมาณ 72% ของอุปทานทั้งหมด ในกรุงเทพมหานครจะตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน

หากเจาะให้ลึกลงไปพบว่า ในทำเลสุขุมวิทตอนต้นมีสัดส่วนที่มากที่สุดและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในทำเลสุขุมวิทตอนต้นแทบทั้งสิ้นโดยเฉพาะพื้นที่รอบสวนลุมพินี และพื้นที่สุขุมวิทตอนต้นโดยมีผู้นิยมนำมาประมาณ 4,840 หน่วย หรือประมาณ 82% ของทั้งกรุงเทพฯ

/// ตลาดอพาร์ทเมนต์ที่ต้องการมาก
ปัจจุบันเน้นคืออพาร์ทเมนต์ระดับราคา
ปานกลาง-ล่าง ที่สามารถตอบสนอง
ความต้องการและเป็นฐานที่ใหญ่มาก
พอสมควร



แต่ก็มีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ที่ตั้งอยู่ในทำเล
สุขุมวิทตอนปลายก็มีเนื่องจากอิทธิพลรถไฟฟ้า
โดยเฉพาะพื้นที่ในย่านสุขุมวิท 55 หรือทองหล่อ
ที่มีต่างชาติให้ความนิยมอยู่อาศัย เช่น ญี่ปุ่นที่เข้า
มาทำธุรกิจการค้าการลงทุนในละแวกดังกล่าว
ขณะที่คู่แข่งสำคัญคือคอนโดมิเนียมในทำเลเดียว
กัน แต่ถึงกระนั้นชาวต่างชาติก็ยังมักนิยมพัก
อาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่สะดวกสบายมีการ
บริการอำนวยความสะดวกแบบครบวงจรที่สำคัญ
ต่างชาติอาจโยกย้ายไปลงทุนทำธุรกิจที่ประเทศ
อื่นหรือกลับประเทศ จึงไม่จำเป็นต้องซื้อคอนโด-
มิเนียมให้เป็นภาระจากค่าส่วนกลาง

■ อพาร์ทเมนต์กลาง-ล่าง

ดังที่ผู้เขียนระบุไปแล้วตอนต้นว่า เนื่องจากมี
ประชากรจำนวนมากที่ไม่มีกำลังซื้อเพียงพอที่จะ
ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง หรือบางรายมีกำลัง
ซื้อ แต่พวกเขามีบ้านของตนเองอยู่แล้ว เพียงแต่
ต้องการหาที่พักอาศัยชั่วคราวใกล้ที่ทำงาน หรือ
ใกล้กับสถานศึกษาจากความต้องการที่พักอาศัย
รูปแบบเช่า ทำให้ผู้ประกอบการมองหาทำเล
พัฒนารองรับจำนวนมาก

จากสถิติเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2556 ที่ยื่นขออนุญาตปลูกสร้างกระจายตัวตามทำเลต่างๆ มากกว่า 600 อาคาร และปัจจุบันปี 2557 ปริมาณก็เพิ่มขึ้น นับ 100 อาคาร และหากรวมทั่วประเทศก็นับ 1,000 อาคาร แน่นอนว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แผ่นดินที่เกิดขึ้นมากและเป็นที่ต้องการของตลาด โดยเฉพาะทั้งภาคของกลุ่มคนทำงานมนุษย์เงินเดือน นิสิต นักศึกษาและผู้ใช้แรงงานที่ยังไม่มีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

โดยเฉพาะตลาดอสังหาริมทรัพย์แผ่นดินที่ต้องการมากปัจจุบันนั่นคืออสังหาริมทรัพย์ระดับราคาปานกลาง-ล่าง ที่สามารถตอบสนองความต้องการและเป็นฐานที่ใหญ่มากพอสมควร โดยเฉพาะทำเลสำคัญที่ดูเหมือนจะขยายตัวมากขึ้นนั่นคือ สถาบันการศึกษาต่างๆ โรงพยาบาล ทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล ต่างจังหวัดและยิ่งปัจจุบันความเจริญแผ่อิทธิพลออกไปยังต่างจังหวัดจากการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซี ปลายปี 2558 เป็นต้นไป

แน่นอนว่าทุกพื้นที่จะมีแรงงานกระจายตัวฝังอยู่ในพื้นที่และต้องการที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราว เพราะต้องทำงานในพื้นที่ที่หน่วยงานส่งตัวเข้าไปตะลุยธุรกิจที่เกี่ยวข้อง **ดังนั้นความต้องการที่อยู่อาศัยจึงต้องการใกล้เคียงแหล่งงานให้มากที่สุดและระดับราคาค่าเช่าย่อมไม่แพงมากนัก แต่ก็เน้นว่าควรสะดวกสบายปลอดภัยเมื่อได้อยู่อาศัย ซึ่งคุณในฐานะผู้ลงทุนจะต้องมองสิ่งนี้ด้วยเพราะอย่าลืมว่าคู่แข่งย่อมมีมากและคิดไม่ต่างจากที่คุณคิดเท่าใดนัก --**