

สร้างแบรนด์ อสังหาฯ ด้วย "ไวน์"

Real Estate
& Wine

24

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ห้องสมุดพระนครเหนือ



501031353

คู่มือทำธุรกิจที่จะช่วยให้คุณ
ทำอสังหาฯ ได้ง่ายขึ้น
และดื่มไวน์อย่างได้รสชาติ

วิศรุต ปัญญาภิคุณโยพวา

AUTHOR PREFACE

ไวน์กับอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวข้องกันอย่างไร

มองอย่างไรก็คงไม่น่าจะเกี่ยวข้องกันได้เลยใช่ไหมครับ แต่
เชื่อผมเถอะว่าถ้าคุณหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านแกล้มด้วยไวน์
ดีๆ สักแก้วระหว่างที่กำลังคิดโครงการใหม่ คุณจะต้องทำเสียง
“อืม” เพราะเข้าใจแล้วว่านักธุรกิจรายๆ ทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
และธุรกิจอื่นที่เขาก็ดื่มไวน์กันทั้งนั้น มันเกี่ยวกับแบบนี้เอง

ไม่ใช่ครับ ผมล้อเล่น

ถ้าเป็นแบบนี้มันก็คงง่ายเกินไปหน่อย สำหรับผมแล้วไวน์
มีรายละเอียดมีความซับซ้อนเฉพาะตัว ขึ้นอยู่กับความชอบและ

ประสบการณ์ของผู้ดื่มแต่ละคน แล้วก็เพราะไวน์นี้ล่ะครับผมก็
เลยมีโอกาสได้นั่งพูดคุยกับรุ่นพี่นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายๆ
ท่าน จนถึงวันนี้ก็กล้าเรียกตัวเองว่าเป็นเพื่อนกับพี่ๆ เขาได้แล้ว
จากเดิมที่เคยรู้สึกว่าเป็นเรื่องไกลตัว ดื่มน้ำ ดื่มน้ำก็หรือเบียร์
ดีกว่า ก็ต้องขอขอบคุณพี่ๆ เพื่อนๆ หลายท่าน โดยเฉพาะก๊วนดื่ม
ไวน์ของผมที่ร่วมค้นหาประสบการณ์การดื่มไวน์ด้วยกันมาหลาย
ปี แต่ถึงอย่างไรประสบการณ์เรื่องไวน์ของผมก็ยังถือว่าน้อยกว่า
ประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์มากอยู่ดีครับ

ย้ำอีกทีนะครับว่าหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือเกี่ยวกับ
อสังหาริมทรัพย์ ไม่ใช่หนังสือเรื่องไวน์แน่นอน แต่ในฐานะคน
ที่สนใจเรื่องไวน์บวกกับความโชคดีจากตอนแรกๆ ที่ผมไขว่
คว้าหาความรู้ด้วยตัวเอง และโชคดีที่ตอนแรกๆ ก็ถึงขั้นไขว่
คว้าหาความรู้จนได้ไปทั้งการเข้าคอร์สอบรมชื่อไวน์ ตั้งแต่
ขวดราคาหลักร้อย หลักพัน จนถึงหลักหมื่นดื่ม (หารๆ กัน
หลายคนนะครับ ดื่มคนเดียวไม่อร่อย) แล้วก็จบลงด้วยการ
ไปดูโลกของไวน์ถึงประเทศผู้ผลิตทั้งฝรั่งเศสและอิตาลี ไป
ทัวร์ชิมไวน์กับกูรูระดับแนวหน้าด้านไวน์ของเมืองไทยอย่าง
อาจารย์ไพรัช อินทะพุดมาแล้ว 2 ทริป อบรมไวน์มาแล้ว 4
คอร์ส ทำให้พอจะมีเรื่องราวเกี่ยวกับไวน์มาเล่าให้ทุกท่านฟัง

ผมมีใจหทัยข้อใหญ่อยู่ในใจตลอดเวลาว่าจะทำอย่างไรให้
ลูกค้ากับเพื่อนๆ ของผมที่เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์

SME อยู่รอดและเติบโต แข่งขันได้ในตลาดการแข่งขันที่นับวันยิ่งดุเดือดขึ้น เข้มขัน และมีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่กับผู้ประกอบการรายเล็กที่ใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ ทำอย่างไรให้ติดอยู่ในใจผู้บริโภค คิดไปก็จิบไวน์บ้าง ทำงานบ้าง วิเคราะห์ไปเรื่อยๆ จนเกิดความคิดที่ชัดเจนและจับต้องได้ขึ้นมาครับ

เกิดเป็นแนวคิดเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจ SME ทุกประเภท ไม่ใช่เฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ “ผมมั่นใจว่าธุรกิจไวน์กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีส่วนคล้ายกันอยู่มาก ด้วยความที่ไวน์มีความเก่าแก่และตลาดไวน์ก็มีความหลากหลายมาก ๆ จึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจว่าผู้ประกอบการธุรกิจไวน์เขาอยู่รอดกันได้อย่างไร” ทั้งที่คู่แข่งก็มาก ผู้ประกอบการรายใหญ่ก็เป็นผู้ประกอบการระดับโลก อรรถประโยชน์ที่ได้จากสินค้าก็แทบจะเหมือนกัน

ทำให้มีกรณีศึกษาจำนวนมากที่ผมพยายามจะนำมาอธิบายเพื่อจุดประเด็นให้เราเอามาช่วยกันคิดวิเคราะห์ และผมมั่นใจว่าเราจะนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้ในที่สุดถึงจะไม่ใช่ว่าทั้งหมด แต่ก็น่าจะช่วยต่อยอดความคิดและสร้างความสามารถในการแข่งขันที่เป็นจุดขายใหม่แบบที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อนได้

อีกหนึ่งประเด็นที่ผมอยากพูดถึงเป็นประเด็นเสริมเกี่ยวกับเรื่องไวน์ คือถ้าคุณพอจะมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องไวน์อยู่บ้าง เป็นความรู้แบบผิวเผินก็พอครับ ตีมได้ ตีมเป็น ตีมแบบมีหลักการ และพอรู้เรื่องราวของไวน์ จะทำให้คุณดูดีดูเท่ขึ้นมาระดับหนึ่ง

ทีเดียว ซึ่งความรู้เกี่ยวกับไวน์ที่ผมพูดถึงก็จะถูกสอดแทรกไว้ในหนังสือเล่มนี้ล่ะครับ มีตั้งแต่ความรู้พื้นฐานไปจนถึงเรื่องที่ไม่สามารถหาได้จากบาร์ไวน์ทั่วๆ ไป แต่ได้มาจากการอบรม การเรียน การฟังผู้รู้หลายๆ ท่าน การไปเห็นของจริง การเข้ากั๊วดื่มกับนักดื่มบหนักๆ ในบางโอกาส รวมทั้งการเสียดสีสุขภาพตับอันน้อย เพื่อแลกกับการนำเรื่องราวเหล่านี้มาเล่าให้พวกคุณฟังให้มันมีรสชาติ สัมผัสถึงอโรม่า รู้สึกถึงความซับซ้อนและความสนุกของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

แต่เมื่อพูดถึงเรื่องราวในภาคอสังหาริมทรัพย์ก็ต้องบอกว่ามาจากประสบการณ์จริง ในฐานะคนที่คลุกคลีเป็นที่ปรึกษาผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มานานครับ เห็นโครงการของลูกค้าที่นำเข้ามาคุยเพื่อขอวงเงินสินเชื่อมาเยอะ มีทั้งอนุมัติและไม่อนุมัติ แบบที่อนุมัติไปเปิดบัญชีแล้วประสบความสำเร็จ ปิดโครงการแล้วได้กำไรก็มี หรือทำไปทำมาแล้วเจ๊งก็มี ในบทบาทของหัวหน้าฝ่ายสินเชื่อด้านอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารที่มีลูกค้า SME Developer มากที่สุดในประเทศไทย มีประสบการณ์และได้เห็นความคิดอันหลากหลายของผู้ประกอบการ ซึ่งสั่งสมมาตลอดอายุการทำงานด้านอสังหาริมทรัพย์ที่จะนำมาสรุปเพื่อให้คุณนำไปต่อยอด

หนังสือเล่มนี้น่าจะเป็นภาคต่อของหนังสือ "คิดลงทุน อสังหาฯ ต้องรู้ Do & Don't" ได้เป็นอย่างดีครับ และอีกครั้งที่ผมต้องบอกว่าหนังสือเล่มนี้ไม่ใช่หนังสือประเภท How-to รวยด้วย

อสังหาฯ แบบง่าย ๆ เพราะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไม่ง่ายและมี
เดิมพันสูง แต่เหมาะสำหรับคนที่พยายามจะลงมือทำบางสิ่งที่ผม
จะทำให้คุณมีหลังอ่านหนังสือเล่มนี้จบ มาช่วยกันหากกลยุทธ์ใน
การต่อสู้เพื่อให้อยู่รอดในตลาดโดยประยุกต์เข้ากับไวน์ ซึ่งเป็นตัว
ละครที่มีความกว้างใหญ่ไพศาลกว่าที่ผมเคยรับรู้และจินตนาการ
ไว้มาก จึงเกิดการจุดประกายขึ้นว่าเราน่าจะสามารถนำแนวคิดที่
เกิดขึ้นแล้วในธุรกิจอื่นมาใช้ประโยชน์กับการแข่งขันในธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ได้ ที่ทุกวันนี้ผู้ประกอบการ (สมมติฐานผมยังคง
เหมือนเดิมนะครับว่า ผู้อ่านของผมคือผู้ประกอบการ SME ที่ต้อง
ไปสู้รบกับยักษ์ใหญ่ที่เป็นบริษัทจำกัดมหาชนทั้งหลาย) ต่าง
ต้องหาหนทางอยู่รอด สร้างความสามารถทางการแข่งขันให้ยัง
มีชื่ออยู่ในตลาดและถูกเลือกโดยผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย

สำหรับคนที่ไม่ได้อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์แต่สนใจจะ
ลงทุนในธุรกิจนี้ และยิ่งถ้าเป็นนักตีมไวน์ด้วยแล้วละก็ (แค่ตีม
เล่น ๆ สนใจไวน์หน่อย ๆ ก็พอครับ เพราะเราไม่ได้พูดถึงไวน์ระดับ
เบอร์กันดี) หนังสือเล่มนี้น่าจะเป็นหนังสือที่น่าสนุกเล่มหนึ่งเลย
ครับ ถือว่าอ่านเล่มเดียวได้ไปเกมอน 2 ตัวกันเลยทีเดียว (เขียน
ในช่วงที่เกมนี้อากำลังดังในเมืองไทย)

วิศรุต ปัญญาภิญาณผล

ABOUT AUTHOR

ผมเรียนจบบริหารธุรกิจสาขาการเงินการธนาคารทั้งปริญญาตรีและปริญญาโทครีบ ทำงานแห่งที่ 3 ในบริษัทรับบริหารงานขายโครงการและรับบริหารอาคารที่อยู่ในช่วงผันตัวไปเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ดาวรุ่งตามนโยบายของบริษัทแม่ ซึ่งขณะนั้นเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของประเทศอยู่แล้ว จึงได้เรียนรู้งานต่างๆ ตั้งแต่ต้นจนจบวงจรในการพัฒนาโครงการ

ช่วงเวลาประมาณ 3 ปีเป็นช่วงเวลาที่น้อยมาก แต่ก็พอจะรู้ว่ามีอะไรมาเกี่ยวข้องบ้าง ผมต้องไปช่วยขายของ ขายงานบริหารโครงการ ขายงานบริหารอาคาร รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาในการพัฒนาโครงการ หลังจากนั้นผมก็ได้เข้าทำงานแห่งที่ 4 ในอาคารแห่งหนึ่งซึ่งในขณะนั้นยังเป็นเพียงบริษัทเงินทุนก่อนจะ

เติบโตมาเป็นธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน จากการทำงานที่ธนาคาร
แห่งนี้ผมได้เรียนรู้แนวคิดในการทำงาน คลุกคลีกับผู้ประกอบการ
อสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะระดับ SME จำนวนมาก (ระดับมหาชน
ก็มีบ้างครับแต่นาน ๆ ที)

มาถึงวันนี้ผมทำงานด้านสินเชื่อเพื่อการพัฒนาโครงการ
อสังหาริมทรัพย์ที่ธนาคารแห่งนี้มาเป็นเวลา 13 ปีแล้ว และยัง
หวังว่าตัวเลขจะเพิ่มขึ้นต่อไป เคยเป็นทั้งเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่ต้อง
เป็นผู้ทำเรื่อง ทำตัวเลข ตั้งวงเงินกู้ พุดคุยกับลูกค้า ลงสำรวจ
พื้นที่ ลุยเข้าไปดูที่ดิน ถ่ายรูปโครงการ ถ่ายรูปคู่แข่ง และถึงขั้น
แอบบุกเข้าไปในโครงการเพื่อถ่ายรูปภายในบ้านของลูกค้าเพื่อเอา
มานำเสนอต่อบอร์ดก็มี

จนปัจจุบันทำหน้าที่เป็นหัวหน้าฝ่ายและได้รับมอบหมาย
ให้เป็นหนึ่งในคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ได้เรียนรู้แนวคิด
และวิธีมองเคสต่างๆ จากคณะกรรมการท่านอื่นที่มีคุณวุฒิ
และวัยวุฒิสูงกว่า มีประสบการณ์เป็นวิทยากรอบรมด้านการให้
สินเชื่อ (เฉพาะด้านอสังหาริมทรัพย์) ให้สถาบันและงานสัมมนา
ต่างๆ มากากพอสมควร ไม่ว่าจะเป็นหลักสูตร MRE, หลักสูตร
RE-CU, The Next Real, ABC Real, หลักสูตรของโรงเรียนธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์, หลักสูตรของ REIC และอีกหลายๆ หลักสูตร
จนเรียกได้ว่าน่าจะครบทุกสถาบันที่มีการจัดสอนในประเทศไทย
รวมแล้วมีประสบการณ์ในวงการอสังหาริมทรัพย์ประมาณ 16 ปี

ได้ แต่ด้วยความโชคดียี่ผมทำงานอยู่ในสถาบันการเงินจึงมีโอกาส
ได้เห็นเคสจำนวนมาก เห็นจุดอ่อนจุดแข็งของการเป็นนักพัฒนา
อสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะผู้ประกอบการแบบ SME

ด้วยความเมตตาและความหวังดีของพี่บริษัท กาสินพิลา
กรรมการผู้จัดการ บริษัท โฮมบายเออร์โกลด์ จำกัด ที่มีต่อเพื่อน
ร่วมวงการอสังหาริมทรัพย์และรุ่นน้องที่จะเข้าสู่วงการ โดยเฉพาะ
คนที่ยังไม่โดนน้ำร้อนลวก ก็เลยตั้งใจเขียนเชิญชวนอ่านเล่มให้ผม
ลองเขียนหนังสือที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ หนังสือเล่ม
แรกของผม "คิดลงทุนอสังหาฯ ต้องรู้ Do & Don't" จึงเป็นการ
แชร์ประสบการณ์ราคาแพงจากข้อผิดพลาดในการบริหารจัดการ
โครงการ

แต่เล่มนี้จะนำไปสู่การช่วยกันตามหาความสามารถในการ
แข่งขันให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของคุณ ซึ่งผมมั่นใจมากกว่า
เป็นหนังสือที่คุณจำเป็นต้องมี ผมหวังเป็นอย่างยิ่งครับว่าหนังสือ
เล่มนี้จะช่วยจุดประกายความคิดที่จะตามหาความสามารถในการ
แข่งขันให้กับโครงการได้จากสิ่งที่ผมจะนำมาเล่าให้ฟังทั้งหมด

วิศรุต ปัญญาภิญโญผล

EULOGY

เป็นหนังสือที่เขียนด้วยสำนวนอ่านเล่น อ่านง่าย เข้าใจง่าย แต่ให้อรรถรสและความรู้ที่ทันสมัย เหมือนการรับประทานอาหารคู่กับไวน์ ถ้าเป็นเรื่องอสังหาริมทรัพย์อย่างเดียวก็เหมือนการทานเนื้อสเต็กวากิวย่างพอดีๆ หอมกรุ่นนุ่มลิ้น แต่นั่นก็เป็นเพียงสิ่งที่คุ้นเคยไม่พิเศษอะไร เคี้ยวคำต่อๆ ไปรังแต่จะเหนอะหนะด้วยโปรตีนและไขมันที่ไปเคลือบต่อมชีวหาให้ที่อึด ด้านขาดอรรถชาติลงไปทุกที

แต่ อ่านหนังสือเล่มนี้เหมือนมีไวน์แดงเนื้อหนาเนียนนุ่มมาจับแก้วเป็นซอสที่ 2 แทรกซึมเข้าเคลือบกลืนในทุกอณูของเนื้อ กระตุ้นต่อมรับรสให้โหยหาคำต่อๆ ไปจนหมดจาน



- คนอ่านที่ยังไม่รู้เรื่องไวน์ก็จะอยากรู้เรื่องไวน์
- คนอ่านที่ยังเฉยๆ กับไวน์ก็จะรักไวน์
- ส่วนคนที่รักไวน์อยู่แล้วจะเกิดโอเคเดียวว่าจะสร้างมูลค่าให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยไวน์ได้อย่างไร

ไพรัช อินทะพุด

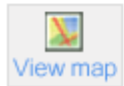
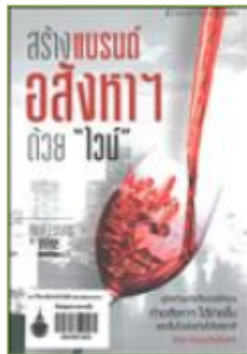
CONTENTS

	หน้า
• ความเหมือนของ “ไวน์” กับ “อสังหาริมทรัพย์”	14
• ตลาดอยู่ไหนใด	23
• 4 วิธีเข้าใจตลาด	25
Part I จิบไวน์เดินดูบ้าน	43
• ReWine Talk 1: Product	44
- คุณภาพ	49
- ส่วนผสม/นักปรุง	57
- ควบคุมปริมาณ	66
- “เรื่องราว” สร้างตำนานบอกความน่าเชื่อถือ	73
- กลไกการสร้างราคาและตลาดรอง	76
- ออฟชั่นเสริม Wine Scoring	79
- อายุยืนยาว ยิ่งนานปียิ่งเพิ่มค่า	83
- บทสรุป Product	90
• ReWine Talk 2: Price	100
- ราคาไวน์	106
- 6 ปัจจัยสำหรับการตั้งราคาบ้าน	111

	หน้า
• ReWine Talk 3: Place	125
- เชคคิสต์บ้านตัวอย่าง/ห้องตัวอย่าง	129
• ReWine Talk 4: Promotion	132
- Review Power	132
- ออพชั่นเสริม-หน้าร้าน	144
Part 2 กรึ่มได้ที่ได้เวลาลุย	149
• แพนกลยุทธ์	150
- SME เสียเปรียบอะไรบ้าง	150
- Grand Cru Developer	159
กลยุทธ์ที่ 1 นักพัฒนาระดับกรองครู	
- Boutique Developer	166
กลยุทธ์ที่ 2 นักพัฒนามูติก	
• เตือนกันก่อนจาก (1) เข้าใจแบงก์	171
• เตือนกันก่อนจาก (2) ลดความเสี่ยง	177
• บทสุดท้าย	185

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<http://lib.rmutp.ac.th/Catalog/Bibltem.aspx?BibID=b00101258>



Title	สร้างแบรนด์อสังหาฯ ด้วย "ไวน์" = Real estate & wine / วิศรุต บัญญาภิญโญผล.
Author	วิศรุต บัญญาภิญโญผล
Publication	กรุงเทพฯ : บริษัท โฮมมายเออร์โกด์ จำกัด, 2560
Edition	พิมพ์ครั้งที่ 1
Detail	191 หน้า : ภาพประกอบ ; 21 ซม
Subject	อสังหาริมทรัพย์.(+) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.(+) การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์.(+)
Location	NBL
Source Types	Book

"สำหรับเพื่อการศึกษาระดับปริญญาโทและการอ้างอิงเท่านั้น"