



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจสั่งหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

คำนำ

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ (Occupational Standard and Professional Qualifications) สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker) ฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้กลุ่มสาขาอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทบทวนมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ ให้มีความทันสมัยสอดคล้องตามสถานการณ์ปัจจุบัน และมีความสมบูรณ์สอดคล้องตามกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ 2) เพื่อทบทวนและพัฒนาระบบการประเมินบุคลากรให้เป็นที่ยอมรับจากภาคอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ 3) เพื่อเผยแพร่ให้ระบบคุณวุฒิวิชาชีพและมาตรฐานอาชีพให้เป็นที่รับรู้และยอมรับอย่างแพร่หลาย อันจะส่งผลต่อเนื่องถึงความน่าเชื่อถือและนำไปสู่การขับเคลื่อนบุคลากรที่มีความสามารถ อีกทั้งเพิ่มขีดความสามารถและยกระดับบุคลากรที่อยู่ในสายวิชาชีพนี้ให้มากขึ้นในประเทศไทย โดยในโครงการทบทวนฯ ครั้งนี้เป็นความร่วมมือระหว่างสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) และมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต ซึ่งในเอกสารนี้จะได้กล่าวถึงประวัติความเป็นมาของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ และแนวทางการจัดทำสมรรถนะวิชาชีพ

คณะทำงานและที่ปรึกษา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วนในการนำไปปรับใช้เพื่อพัฒนามาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker) ให้เป็นที่ยอมรับทั้งในระดับประเทศและระดับสากล

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

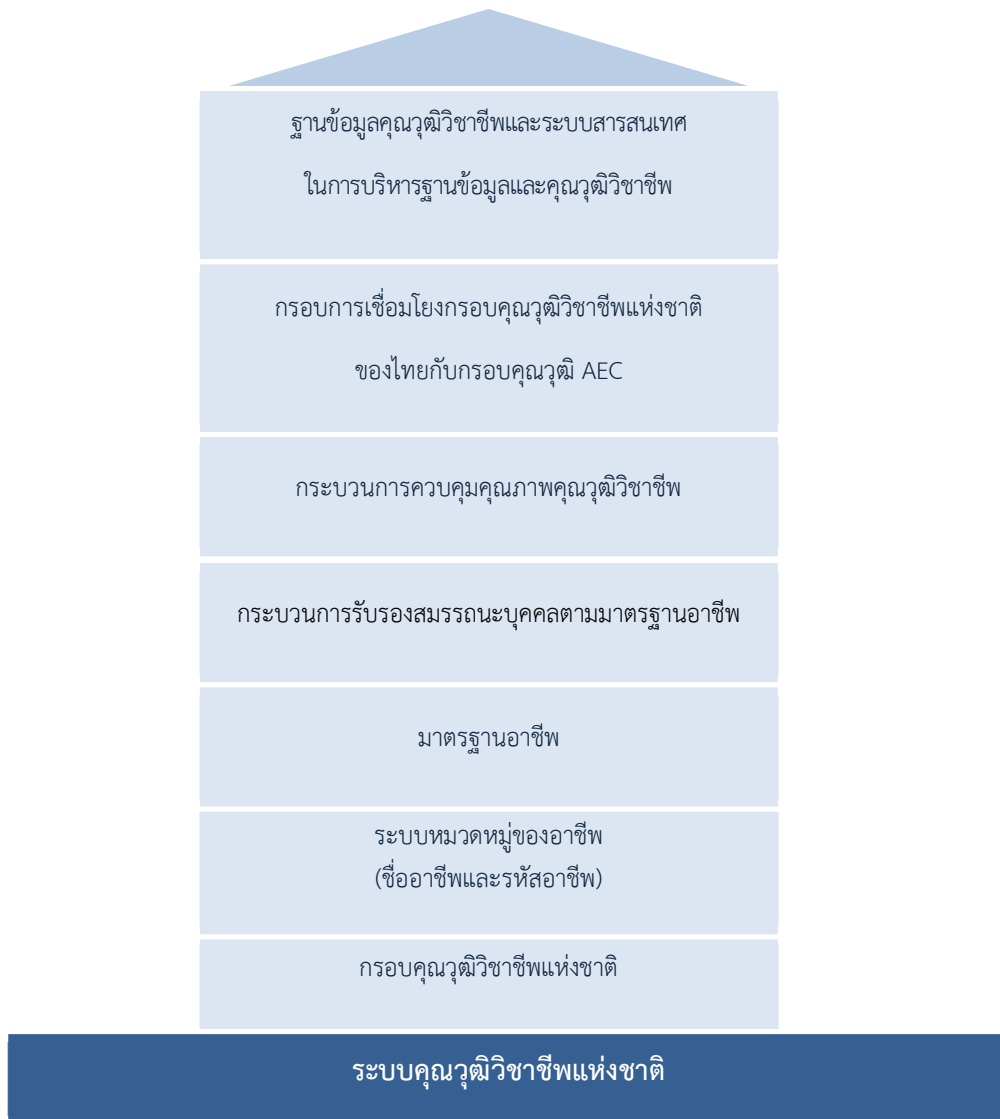
	หน้า
ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ	3
ข้อมูลทั่วไปอุตสาหกรรม	16
มาตรฐานอาชีพ	25
ตารางแผนผังแสดงแผนภาพหน้าที่	33
หน่วยสมรรถนะ	36

ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ

ระบบคุณวุฒิวิชาชีพมีจุดมุ่งหมายในการเป็นศูนย์กลางการรับรองสมรรถนะของกำลังคนที่มีสมรรถนะตามมาตรฐานอาชีพตอบสนองความต้องการของภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม เป็นกลไกให้บุคคลได้รับการยอมรับในความสามารถ และได้รับคุณวุฒิวิชาชีพที่สอดคล้องกับสมรรถนะ ประสบการณ์ และความรู้ เพื่อใช้คุณวุฒิวิชาชีพในการพัฒนาเจริญก้าวหน้าในอาชีพของตนในอนาคต คุณวุฒิวิชาชีพนี้สามารถเทียบเคียงและเชื่อมโยงกับระบบคุณวุฒิอื่น ๆ ของประเทศได้กำหนดระบบคุณวุฒิวิชาชีพแห่งชาติ ประกอบไปด้วย

1. กรอบคุณวุฒิวิชาชีพ
2. ระบบหมวดหมู่ของอาชีพ
3. มาตรฐานอาชีพ
 - 3.1 การจัดทำมาตรฐานอาชีพ
 - 3.2 การทบทวนและพัฒนามาตรฐานอาชีพ
4. องค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
5. กระบวนการควบคุมคุณภาพคุณวุฒิวิชาชีพ
 - 5.1 การรับรององค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.1.1 กระบวนการรับรององค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.1.2 กระบวนการต่ออายุองค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.2 มาตรฐานองค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.2.1 กระบวนการยื่นขอเป็นองค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.2.2 กระบวนการแนะนำและสนับสนุนองค์กรที่มีหน้าที่รับรองสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.3 มาตรฐานการประเมินสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.4 มาตรฐานและกระบวนการประเมินสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.4.1 กระบวนการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประเมินสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
 - 5.4.2 คุณสมบัติของผู้เข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ
6. กรอบการเชื่อมโยงคุณวุฒิวิชาชีพแห่งชาติของไทยกับกรอบคุณวุฒิ AEC
7. ฐานข้อมูลคุณวุฒิวิชาชีพและระบบสารสนเทศในการบริหารฐานข้อมูลและคุณวุฒิวิชาชีพ

ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ

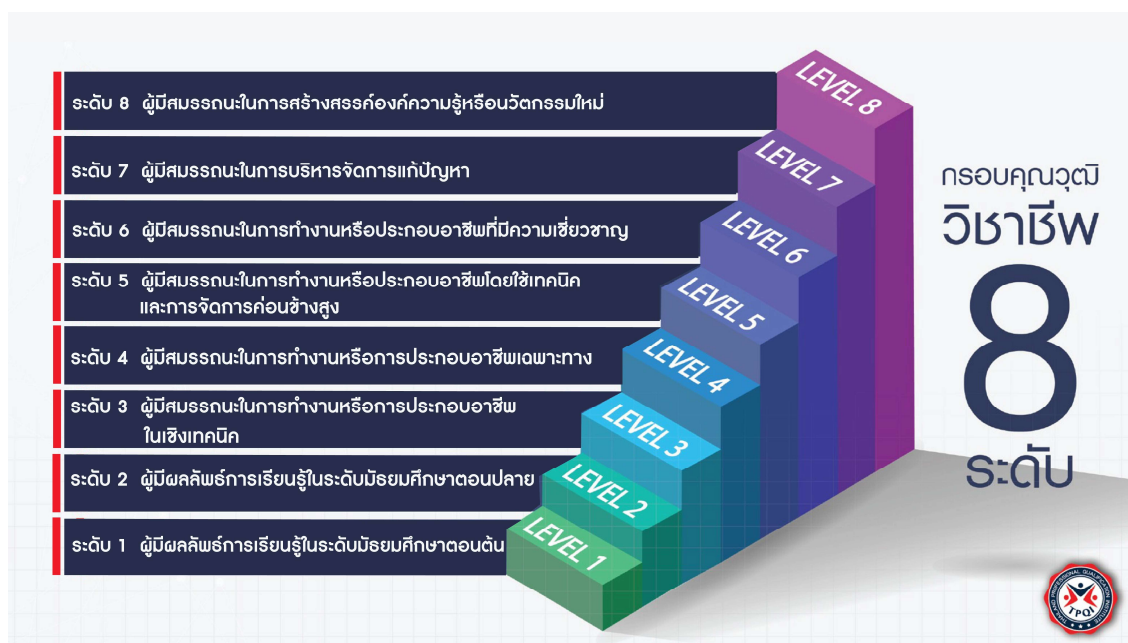


ภาพที่ 1 องค์ประกอบของระบบคุณวุฒิวิชาชีพ

กรอบคุณวุฒิวิชาชีพ

กรอบคุณวุฒิวิชาชีพ ถูกจัดทำขึ้นเพื่อเป็นเกณฑ์ในการกำหนดระดับคุณวุฒิวิชาชีพที่กำหนดโดยระดับสมรรถนะตามมาตรฐานอาชีพโดยกรอบคุณวุฒิวิชาชีพในแต่ละระดับจะอธิบายถึงกฎเกณฑ์ ความรู้ ทักษะ และคุณสมบัติที่พึงประสงค์ ขอบเขตความรับผิดชอบ ผลผลิตที่พึงจะได้จากการปฏิบัติงาน นวัตกรรม และระดับความยากง่ายของการทำงาน โดยเฉพาะนวัตกรรมในระดับต้น อาจจะยังไม่สามารถมีนวัตกรรม แต่กำหนดว่าสามารถปฏิบัติงานได้ตามเกณฑ์การปฏิบัติการ แต่ในระดับคุณวุฒิสูงๆ จะสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่หรือวิธีการในการทำงานหรือคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ในอาชีพของตนเอง

เกณฑ์และคำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ ได้อธิบายถึงสมรรถนะ ขอบเขตความรับผิดชอบ ผลผลิตที่พึงจะได้จากการปฏิบัติงาน ระดับความยากง่ายของการทำงานและนวัตกรรมที่เป็นกลาง ไม่ได้เฉพาะเจาะจงอาชีพใดอาชีพหนึ่งเพื่อยกระดับคุณวุฒิวิชาชีพและการพัฒนากำลังคนของประเทศให้สามารถแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและระดับสากลได้อย่างมีประสิทธิภาพ กรอบคุณวุฒิวิชาชีพถูกใช้เป็นเครื่องมือหลักในการประเมินและรับรองสมรรถนะของบุคคลตามมาตรฐานอาชีพที่กำหนดเพื่อตอบสนองความต้องการทั้งของภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม ตลอดจนเป็นกลไกในการเชื่อมโยงเทียบเคียงกับระบบคุณวุฒิการศึกษาในระดับประเทศและสากล



ภาพที่ 2 ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ
ที่มา: สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ

กรอบคุณวุฒิวิชาชีพของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

ระดับ (Level)	คำอธิบายทั่วไป (Description)
Professional Qualification Level 1	ผู้ที่มีความรู้และทักษะทั่วไปเพื่อการทำงานหรือการประกอบอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น
Professional Qualification Level 2	ผู้ที่มีความรู้ และทักษะพื้นฐานในการทำงานหรือการประกอบอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
Professional Qualification Level 3	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือการประกอบอาชีพในเชิงเทคนิคและประยุกต์ใช้เครื่องมือ ภายใต้การสนับสนุน แนะนำ และควบคุมดูแลของหัวหน้างาน หรือตามหลักปฏิบัติในการทำงานหรือคู่มือการปฏิบัติงานที่กำหนด หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ
Professional Qualification Level 4	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือการประกอบอาชีพเฉพาะทางตามหลักการหรือทฤษฎีในสายงาน สามารถตัดสินใจและแก้ไขปัญหาภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานได้ด้วยตนเอง เพื่อควบคุมคุณภาพงาน หรือผลงาน หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือในระดับอนุปริญญา
Professional Qualification Level 5	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพโดยใช้เทคนิคและการจัดการค่อนข้างสูง สามารถคิดวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานในบริบทที่มีการเปลี่ยนแปลงทั่วไปได้ด้วยตนเอง วางแผนและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงาน ประเมินคุณภาพของงาน และพัฒนาผลผลิตภาพการทำงานให้บรรลุตามเป้าหมาย รวมถึงมีสมรรถนะในการสอนงานหรือให้คำแนะนำแก่ผู้ได้บังคับบัญชาหรือผู้ร่วมงานได้ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือในระดับอนุปริญญา
Professional Qualification Level 6	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในเชิงเทคนิคและทฤษฎีหรือมีความซับซ้อนหรือหลากหลาย หรือสามารถแก้ไขปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา หรือสามารถใช้องค์ความรู้ ประสบการณ์ หรือนวัตกรรมไปใช้เพื่อการพัฒนากระบวนการ ให้คำปรึกษา และบริหารจัดการงานที่รับผิดชอบ รวมถึงมีความคิดริเริ่มหรือสามารถนำยุทธศาสตร์ขององค์กรไปปรับใช้เพื่อการพัฒนาผลผลิตภาพการทำงาน หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาตรี
Professional Qualification Level 7	ผู้มีสมรรถนะในการบริหารจัดการแก้ปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและไม่สามารถคาดการณ์ได้ หรือสามารถต่อยอดความรู้หรือนวัตกรรมใหม่ในอาชีพ หรือสร้างคุณค่าหรือผลงานอันเป็นที่ยอมรับในกลุ่มอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาโท
Professional Qualification Level 8	ผู้มีสมรรถนะในการสร้างสรรค์องค์ความรู้หรือนวัตกรรมใหม่ หรือสามารถนำเสนอแนวคิดการแก้ปัญหาแก่สังคม หรือมีผลงานที่โดดเด่นเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศจนเป็นแบบอย่างความสำเร็จในอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาเอก

หมายเหตุ : คำที่ใช้อธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพซึ่งนี้เป็นคำอธิบายที่เป็นกลางมิได้อธิบายถึงอาชีพใดอาชีพหนึ่งโดยเฉพาะเจาะจง

คุณวุฒิวิชาชีพระดับ 1 (Professional Qualification Level 1)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้ที่มีความรู้และทักษะทั่วไปเพื่อการทำงานหรือการประกอบอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มี ผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ในระเบียบกฎเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติในงาน อาชีพที่ใช้ในการปฏิบัติงานประจำ
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะพื้นฐานในการปฏิบัติงานประจำตามคำสั่งงานที่ ง่ายและไม่ซับซ้อน
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการทำงานตามคำสั่งงาน มีขอบเขต งานชัดเจน ภายใต้การควบคุมอย่างใกล้ชิดของผู้ควบคุมงาน
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อความสำคัญต่องานในหน้าที่ ส่งมอบงานตรงเวลา และปฏิบัติ ตนตามกฎหมายระเบียบ - มีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	1) คำอธิบายในกรอบคุณวุฒिवิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและ ครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาค เกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้าง งาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ 2) คำที่ เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้ เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะ ในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควรรวมสมรรถนะก่อน หน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น 3) ความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีว อนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาตาม ความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพ และคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ 4) จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณา แล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพ และคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้อง สามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพระดับ 2 (Professional Qualification Level 2)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้ที่มีความรู้ และทักษะพื้นฐานในการทำงานหรือการประกอบอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้ มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ใน <u>ข้อเท็จจริงหรือหลักการที่นำไปใช้ ปฏิบัติงาน เพื่อการแก้ไขปัญหาที่พบประจำในการทำงาน</u>
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะฝีมือในการทำงานตาม <u>ขั้นตอนปฏิบัติที่กำหนด ไว้ชัดเจนได้อย่างปลอดภัย</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีสามารถในการ <u>ทำงานตามขั้นตอนปฏิบัติที่ กำหนด ภายใต้การแนะนำของหัวหน้างาน</u>
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบให้ความสำคัญต่องานในหน้าที่ของตนที่ได้รับมอบหมาย - <u>รายงานผลการปฏิบัติและปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น</u>ได้เป็นอย่างดี - มีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	1) คำอธิบายในกรอบคุณวุฒिवิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและ ครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาค เกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้าง งาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ 2) คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะ ในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควรรวมสมรรถนะก่อน หน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น 3) ความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้าน อาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะอนุกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาตาม ความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพ และคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ 4) จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะอนุกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณา แล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพ และคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้อง สามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพระดับ 3 (Professional Qualification Level 3)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือการประกอบอาชีพในเชิงเทคนิคและประยุกต์ใช้เครื่องมือ ภายใต้การสนับสนุน แนะนำ และควบคุมดูแลของหัวหน้างาน หรือตามหลักปฏิบัติในการทำงานหรือคู่มือการปฏิบัติงานที่กำหนด หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณภูมินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ในการ <u>เชื่อมโยงหลักการปฏิบัติงานและผลการวิเคราะห์สารสนเทศ</u> เพื่อใช้ตัดสินใจทำงาน
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณภูมินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะทางเทคนิคในการทำงาน <u>เลือกใช้หลักการและเครื่องมือในการปฏิบัติงานได้ถูกต้องและปลอดภัย</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณภูมินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการ <u>ปรับวิธีทำงานตามแบบแผนข้อกำหนดหรือมาตรฐานการทำงานหรือคู่มือการปฏิบัติงาน และตัดสินใจแก้ปัญหาหน้างาน</u> ภายใต้การแนะนำของหัวหน้างาน
ความรับผิดชอบและจริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณภูมินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อความสำคัญต่องานในหน้าที่ - <u>ให้การสนับสนุนผู้ร่วมงานตัดสินใจแก้ปัญหาหน้างาน</u> - <u>รายงานผลการทำงานอย่างต่อเนื่อง</u> - มีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	1) คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ 2) คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือรวบรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น 3) ความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ 4) จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิตะดับ 4 (Professional Qualification Level 4)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือการประกอบอาชีพเฉพาะทางตามหลักการหรือทฤษฎีในสายงาน สามารถตัดสินใจและแก้ไขปัญหาภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานได้ด้วยตนเอง เพื่อควบคุมคุณภาพงาน หรือผลงาน หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง หรือในระดับอนุปริญญา
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ใน <u>เชิงทฤษฎีหรือหลักการสำคัญ</u> ในงานอาชีพเพื่อ <u>ปรับปรุงคุณภาพหรือผลงานให้ดีขึ้น</u>
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะทางเทคนิคในการ <u>ทำงานและทักษะในการควบคุมงาน</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการ <u>ปรับปรุงคุณภาพหรือผลงานอย่างต่อเนื่องด้วยตนเอง</u>
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อ<u>การกำกับดูแลควบคุมกระบวนการทำงาน</u> - <u>ปรับปรุงคุณภาพงานอย่างต่อเนื่อง</u> - มีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒिवิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ - คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควมรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้าน อาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะอนุกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุนหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะอนุกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพ ระดับ 5 (Professional Qualification Level 5)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพโดยใช้เทคนิคและการจัดการค่อนข้างสูง สามารถวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานในบริบทที่มีการเปลี่ยนแปลงทั่วไปได้ด้วยตนเอง วางแผนและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงาน ประเมินคุณภาพของงาน และพัฒนาผลิตรายการการทำงานให้บรรลุตามเป้าหมาย รวมถึงมีสมรรถนะในการสอนงานหรือให้คำแนะนำแก่ผู้ได้บังคับบัญชาหรือผู้ร่วมงานได้ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือในระดับอนุปริญญา
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ในเชิง <u>ทฤษฎีหรือหลักการที่ซับซ้อน</u> ในงานอาชีพเพื่อ <u>พัฒนาผลิตรายการการทำงาน</u>
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะในการทำงานที่ <u>ต้องคิดวิเคราะห์ข้อมูลวางแผน เพื่อแก้ปัญหาที่ซับซ้อนและประเมินผลในการปฏิบัติงาน</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการ <u>ตัดสินใจและลงมือแก้ปัญหา</u> งานที่ซับซ้อนมีการเปลี่ยนแปลง ประเมินผลงานและพัฒนาผลิตรายการอย่างต่อเนื่อง
ความรับผิดชอบและจริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อ<u>บทบาทความเป็นผู้นำ ให้คำแนะนำ/สอนงานและกำกับดูแลผู้ร่วมงาน</u> <u>ประเมินผลปฏิบัติงานและส่งมอบงานได้ตามเป้าหมาย</u> - เป็นแบบอย่างหรือผู้นำด้านจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ - คำที่ <u>เป็นตัวแทนและชัดเจนได้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่ละเอียดหรือรวบรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพ ระดับ 6 (Professional Qualification Level 6)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในเชิงเทคนิค และทฤษฎีหรือมีความซับซ้อนหรือหลากหลาย หรือสามารถแก้ไขปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา หรือสามารถใช้อำนาจความรู้ ประสบการณ์ หรือนวัตกรรมไปใช้เพื่อการพัฒนากระบวนการ ให้คำปรึกษา และบริหารจัดการงานที่รับผิดชอบ รวมถึงมีความคิดริเริ่มหรือสามารถนำยุทธศาสตร์ ขององค์กรไปปรับใช้เพื่อการพัฒนาผลผลิตภาพการทำงาน หรือเทียบได้กับผู้มี ผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาตรี
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ในเชิงทฤษฎีที่อาจนำไปปรับใช้เป็นองค์ <u>ความรู้หรือนวัตกรรมในงานอาชีพเพื่อการพัฒนากระบวนการทำงาน</u>
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะใน <u>บริหารจัดการกลยุทธ์และใช้อำนาจความรู้ หรือนวัตกรรม เพื่อแก้ปัญหาที่ซับซ้อนที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการ <u>ใช้อำนาจความรู้หรือนวัตกรรม เพื่อแก้ปัญหาที่ซับซ้อนที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ด้วยการคิดเชิงกลยุทธ์ และใช้ศาสตร์ที่หลากหลาย</u>
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อ <u>การบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มผลผลิตภาพ และ แก้ปัญหาที่ซับซ้อนที่มีการเปลี่ยนแปลง การให้คำปรึกษาในสาขางานที่มี ประสบการณ์และความชำนาญ</u> - เป็นแบบอย่างหรือผู้นำด้านจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและ ครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาค เกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการ จ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ - คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจาก สมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควรรวม สมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของ สมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้าน อาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพ พิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงาน ในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละ สาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพ พิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานใน มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขา วิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพ ระดับ 7 (Professional Qualification Level 7)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการบริหารจัดการแก้ปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและไม่สามารถ คาดการณ์ได้ หรือสามารถต่อยอดความรู้หรือนวัตกรรมใหม่ในอาชีพ หรือสร้างคุณค่าหรือผลงานอันเป็นที่ยอมรับในกลุ่มอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มี ผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาโท
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ที่ใช้ในการประเมินและวินิจฉัยปัญหา เพื่อพัฒนาองค์ความรู้หรือนวัตกรรมอย่างเป็นระบบในงานอาชีพ
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะในการคิดอย่างเป็นระบบเพื่อการ พัฒนาองค์ความรู้หรือนวัตกรรมในงานอาชีพ
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีสามารถในการพัฒนาองค์ความรู้หรือนวัตกรรม เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรและกลุ่มวิชาชีพ
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อการบริหารจัดการเชิงนโยบาย การแก้ปัญหาที่ คาดการณ์ไม่ได้ การให้ความเห็นแก่สังคมด้วยวิจารณญาณที่ถูกต้องใน งานอาชีพ - เป็นแบบอย่างหรือผู้นำด้านจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและ ครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึง ประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐาน อาชีพ - คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจาก สมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควบ รวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของ สมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และ ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะ ทัวไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ ประกอบอาชีพพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะ หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตาม ความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบอาชีพ พิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงาน ในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละ สาขาวิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

คุณวุฒิวิชาชีพ ระดับ 8 (Professional Qualification Level 8)

คำอธิบายทั่วไป (Description)	ผู้มีสมรรถนะในการสร้างสรรค์องค์ความรู้หรือนวัตกรรมใหม่ หรือสามารถนำเสนอแนวคิดการแก้ปัญหาแก่สังคม หรือมีผลงานที่โดดเด่นเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศจนเป็นแบบอย่างความสำเร็จในอาชีพ หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับปริญญาเอก
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีการสร้างสรรค์องค์ความรู้หรือนวัตกรรมที่โดดเด่นในงานอาชีพ
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะขั้นสูงที่สุดในการทำงานที่ใช้สร้างสรรค์หลักการหรือแนวความคิดใหม่ในวงการอาชีพ
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการสร้างสรรค์แนวความคิดหรือวิสัยทัศน์ใหม่ต่อวงการวิชาชีพหรือมีผลงานเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศขึ้นไป
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อความเป็นแบบอย่างความสำเร็จเป็นเจ้าของวิสัยทัศน์หรือแนวความคิดที่ถูกสร้างสรรค์ขึ้นใหม่ ที่ได้รับการยอมรับในวงการอาชีพ - เป็นแบบอย่างหรือผู้นำด้านจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ - คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควบรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ (โดยต้องสามารถประเมินได้ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์)

มาตรฐานอาชีพ
สาขาวิชาชีพธุรกิจสั่งหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลทั่วไปอุตสาหกรรม

หลังจากที่สถานการณ์ของโควิด-19 คลี่คลายลง เหมือนว่าแนวโน้มอสังหาฯ ในปี 2566 กระทั่งกลับมาดีขึ้น ด้วยรัฐบาลมีมาตรการเยียวยาช่วยเหลือประชาชน เป็นเสมือนสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ทำให้นายหน้า โบรกเกอร์ นักพัฒนา และผู้คนในวงการอสังหาฯ เริ่มมีความคึกคักอีกครั้งแต่ก็ยังมีอุปสรรค บทวิเคราะห์อสังหาฯจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจช่วงปลายปี 2565 ถึงต้นเดือนมกราคมปี 2566 ที่ผ่านมา สามารถสรุปสิ่งที่เป็อุปสรรคต่อธุรกิจอสังหาฯ โดยตรง เช่น ราคาประเมินที่ดินสูงขึ้น LTV (Loan to value ratio) สิ้นสุด เป็นต้น

ส่งผลให้นายหน้าและนักพัฒนาต้องปรับกลยุทธ์และปรับตัวให้สอดคล้องกับแนวโน้มอสังหาฯ ในปีนี้ไปด้วย เช่น โครงการมิกซ์ยูส (Mixed use) กับการปรับจุดขายและทำเลของโครงการให้มีความโดดเด่นและตอบโจทย์ความต้องการของคนในพื้นที่ ให้สิทธิเช่าระยะยาว (Leasehold) เมื่อภาวะเศรษฐกิจยังไม่ดี การถือกรรมสิทธิ์แบบ Free Hold อาจไม่ตอบโจทย์ จึงปรับกลยุทธ์ให้ถือกรรมสิทธิ์ระยะยาว เป็นต้น แบบรองรับคนรักสุขภาพ โดยพัฒนาเพื่อรองรับคนรักสุขภาพและผู้สูงอายุ เช่น โครงการบ้านและคอนโดสำหรับคนรักสุขภาพที่ออกแบบเพื่อรองรับคนทุกวัยที่เสริมด้วยบริการทางการแพทย์ 24 ชั่วโมง และอยู่ใกล้สถานพยาบาล หรือเน้นความยั่งยืน โดยทำให้โครงการอสังหาฯ มีพื้นที่สีเขียว เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก รวมไปถึงการประหยัดพลังงาน เช่น การติดตั้งโซลาร์เซลล์ มีระบบระบายความร้อน และระบบบำบัดน้ำเสีย ด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ และการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในที่อยู่อาศัย ด้วยกระแส Smart Living IOT (Internet of things เป็นสิ่งที่อำนวยความสะดวกสบายและความคล่องตัวในของผู้อยู่อาศัย เทคโนโลยีเหล่านี้นอกจากเพิ่มความสะดวกสบายแล้ว ยังมีฟังก์ชันหลายอย่างที่จะช่วยเพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้อยู่อาศัยในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุหรือสถานการณ์ที่ไม่ปกติ และช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการในระยะยาวได้อีกด้วย แนวโน้มตลาดอสังหาฯ ปี 2566 ที่ขายดีที่สุด คือ อสังหาฯ ราคาไม่เกิน 3 ล้าน อสังหาฯ พรีเมียม (ราคา 25-30 ล้านบาท) (ที่มา: <https://www.property-flow.com/th/real-estate-trends-2023/>)

ไม่ว่าตลาดจะเปลี่ยนไปมากขนาดไหน แนวโน้มอสังหาฯ ต่อไปนี้จะดูยากลำบากเพียงใด ผู้ที่อยู่ในสายอาชีพหรือวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker) นี้ ต้องพร้อมที่จะปรับกลยุทธ์และนำหน้าคู่แข่งให้ได้ อีกทั้งใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการทำการตลาดดิจิทัล โดยนายหน้าอสังหาฯ ต้องสามารถบริหารจัดการทรัพย์สินได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ตารางภาพที่ 1: 10 เทรนด์สังหาริมทรัพย์โลก ปี 2566 จุดเปลี่ยนทรานฟอร์มธุรกิจ

แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมโลก ดูเหมือนทิศทางจะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง นับตั้งแต่ปี 2566 ครอบคลุมทั้งด้านความท้าทายและโอกาสเกิดขึ้นใหม่ โดยมาจากทั้งแวดล้อมทางเศรษฐกิจมหภาค เทรนด์โลก และปัจจัยภายในเฉพาะด้านของอุตสาหกรรมนั้นๆ ขณะกระแสนี้ตัวของทั่วโลกที่หันมาเน้นเป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืน ก็ทำให้ธุรกิจต้องปรับตัวอย่างมาก เช่นเดียวกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่ง **Baramizi Lab ศูนย์วิจัยเทรนด์ และ คอนเซ็ปต์แห่งอนาคต** ได้ประเมินถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้น และเป็นตัวกำหนด การทรานฟอร์มธุรกิจ ในวงการอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก ไว้ถึง 10 ข้อ ดังนี้

1. BIODIVERSE WELL-LIVING

สังคมเมืองและการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ระยะเวลาในที่พักอาศัยนานขึ้น และผู้คนโยกหาพื้นที่เขียวขจีใจ ส่งผลต่อการต่อยอดในอุตสาหกรรมสุขภาพร่วมด้วย

2. THE SERENEXURIOU

ผู้คนโยกหาความเงียบสงบในชีวิตที่มีแต่ความเร่งรีบ ต้องการความนิ่ง สงบ สร้างสมดุลอย่างมีระดับ น่าจะมีผลต่อการออกแบบที่พักอาศัย

3. ALL-IN-HOME ประสบการณ์ของบ้านที่รองรับทุกมิติของการใช้ชีวิต

4. ACTIVE-AGING EXTENDED

ปี 2050 1ใน5 ของประชากรโลกจะกลายเป็นผู้สูงอายุที่มีอายุ 65 ปีขึ้นไป ที่อยู่อาศัยนับเป็นสิ่งแรกในกลุ่มเป้าหมายเมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุต้องคิดถึงเป็นอย่างแรก

5. R/O PHENOMENA

ปรากฏการณ์ยอมรับที่จะเช่าแทนที่จะเป็นเจ้าของบ้านจากคนรุ่นใหม่ โดยพบว่า แนวโน้มของการเช่าคอนโดของกลุ่มวัยทำงาน (Millennials) เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ขณะที่การค้นหาเพื่อซื้อคอนโดลดลงจาก 43% เหลือเพียง 31% เท่านั้น

6. REAL ESTATE AS A SERVICE สร้าง Life-Long Customer ด้วยการทรานด์ฟอร์มธุรกิจโมเดล

แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคมีความเฉพาะตัวและยืดหยุ่นมากขึ้น เช่น สัญญาเช่าที่สั้นลงเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

7. AI ASSISTANCE

เพราะเราทุกคนต้องการผู้ช่วยมาทำเรื่องที่ต้องใช้เวลามากๆ ให้อย่าไปจากชีวิต ลดเวลายุ่งยาก เพิ่มเวลาความสุข

8. NET ZERO AGENDA เป็นผู้นำเพื่อผลประโยชน์ของโลกและธุรกิจ

9. HUMANITY RESILIENCE

ประสบการณ์นวัตกรรมการปรับตัวอยู่ร่วม เพื่อมวลมนุษยชาติ เมื่อภัยพิบัติเกิดขึ้นย่อมสร้างความเสียหายต่อทั้งชีวิตและทรัพย์สิน ดังนั้นเราจึงต้องปรับตัว โดยที่อยู่อาศัยจำเป็นที่จะต้องสามารถทนทานต่อทั้งสภาพภูมิอากาศที่สุดขั้วได้ เช่น อุทกภัย แผ่นดินไหว ไฟไหม้ ฯลฯ

10. NEW FRONTIER วิจัยและพัฒนาเพื่อแสวงหาอนาคตรุ่นใหม่

การเกิดขึ้นของโครงการอวกาศแต่ละครั้งล้วนสร้างเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ การนำเทคโนโลยีอวกาศมาใช้งานบนพื้นโลกนั้นถือเป็นหนึ่งวิธีที่ทำให้สิ่งของบนโลกถูกพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น โดยพบมูลค่าตลาดธุรกิจอวกาศ มีมูลค่ากว่า 4.2 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2019 และคาดว่าจะเติบโตขึ้นอีก 50% ในปี 2040 (ที่มา <https://www.thansettakij.com/real-estate/558001>)

ทุกวันนี้บรรดาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก รวมถึงในประเทศไทยต่างก็ได้ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัลด้วยการทำ Digital transformation เพื่อยกระดับการทำงานให้ดีขึ้นในทุกด้าน โดยเฉพาะการใช้เทคโนโลยีสำหรับเอเจนท์อสังหา ที่มีแนวโน้มในการใช้งานจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ **นายหน้าอิสระ** **หัวหน้าทีมเซลล์** โครงการ หรือแม้แต่ **บริษัทอสังหา** เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่คำถามที่ยังมีหลายคนสงสัยตามมา คือ เทคโนโลยีสำหรับเอเจนท์อสังหาอะไรบ้างที่น่าสนใจในปี 2023 มีเทรนด์ใดที่เหล่าผู้ทำงานในแวดวงอสังหาฯ ควรที่จะเริ่มศึกษาหรือนำมาประยุกต์ใช้กับการทำธุรกิจของตัวเองบ้าง จากนั้นไปเราจะนำเสนอเทคโนโลยีที่น่าสนใจให้คุณได้รู้ถึง 6 ข้อ (ที่มา: <https://www.property-flow.com/th/6-technologies-for-real-estate/>) ดังนี้

1. การใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) เพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขายอสังหาได้มากขึ้น
2. เชื่อมโยงการทำงานแบบไร้รอยต่อด้วยเทคโนโลยี 5G
3. เทคโนโลยีอาคารสีเขียวที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
4. Augmented Reality (AR) สำหรับการตลาดอสังหาขั้นสูง
5. Internet of Things (IoT) กับการจัดการอสังหาแบบอัจฉริยะ

เมื่อเทรนด์การตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโต ในขณะที่ผู้ที่เป็นตัวกลางที่เรียกว่า “นายหน้า หรือ ตัวแทนขาย” ซึ่งเป็นตัวเชื่อมโยงธุรกิจให้เกิดการซื้อขายหรือเช่าระหว่างผู้มีความต้องการซื้อหรือต้องการขาย ก็มีจำนวนเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้ คนที่ประกอบวิชาชีพนอกจากจะต้องมีจรรยาบรรณแล้ว ยังต้องมีมาตรฐานสูงขึ้น ยังรวมไปถึงคุณวุฒิวิชาชีพที่ต้องมีการยกระดับเพื่อให้อาชีพนี้เป็นที่ภาคภูมิใจและเชื่อมั่นว่าเมื่อใดก็ตามที่ลูกค้าสักคนมองหาทรัพย์ ก็จะได้รับบริการที่ครบและจบในบริการเดียวแบบมืออาชีพ อ้างอิงจากข้อมูลผู้ใช้งานบนแพลตฟอร์ม Livinginsider.com พบว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปหลังเกิดวิกฤตการณ์โควิด 19 ซึ่งจากข้อมูลในปี 2018-2019 มีการค้นหาค้นหาบ้านอสังหาริมทรัพย์ 23 คอนโดร้อยละ 77 ในส่วนของการค้นหาเช่า-ซื้อนั้น มีค้้นหาเช่าอยู่หรือที่อสังหาริมทรัพย์ 66 และค้้นหาเช่าซื้อ ร้อยละ 34 ขณะที่หลังวิกฤตการณ์แพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 พบว่าการค้นหาค้นหาบ้าน อสังหาริมทรัพย์ 67 คอนโด ร้อยละ 33 ด้านการค้นหาเช่า-ซื้อ มีค้้นหาเช่าอยู่หรือที่อสังหาริมทรัพย์ 82 และค้้นหาเช่าซื้อ ร้อยละ 18 นอกจากนั้นแล้วยังเอ่ยถึงเทรนด์อสังหาฯ ที่น่าจับตามองหลังเกิดเหตุการณ์โควิด 19 แบ่งเป็น 4 ประเด็น ดังนี้

ประเด็นที่ 1 คอนโดเลี้ยงสัตว์-จากการเก็บข้อมูลสถิติของผู้ใช้งานบนแพลตฟอร์ม พบว่า ตัวเลขการค้นหาในปี 2022 สูงขึ้นจากปี 2021 เพิ่มขึ้น 345 เปอร์เซ็นต์ ประเด็นที่ 2 การเช่าระยะสั้น-เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจท่องเที่ยวไทย ทำให้มีกลุ่มนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าประเทศมากขึ้น ส่งผลให้มีอัตราการค้นหา การเช่าระยะสั้นเพิ่มขึ้นด้วย



ตารางภาพที่ 2 : พฤติกรรมผู้บริโภคกับทิศทางที่เปลี่ยนไปหลังเกิดวิกฤตการณ์โควิด 19

ทั้งหมดนี้ทำให้เห็นว่าหนึ่งในแรงขับเคลื่อนสำคัญ ที่ทำให้อสังหาริมทรัพย์ ก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง คือ **ผู้ประกอบการและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์** จึงเป็นจุดเริ่มต้นให้เกิดงาน Livinginsider Awards 2023 เพื่อมอบรางวัลให้กับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ที่มีผลงานโดดเด่นในเชิงธุรกิจบนแพลตฟอร์ม Livinginsider.com และรางวัล “ที่สุด” สำหรับสุดยอดผู้ประกอบการในสาขาต่างๆ รวมถึงรางวัล Popular Vote ที่ได้รับการโหวตจากสาธารณชน รวมทั้งสิ้น 22 รางวัล ซึ่งบริษัทต้องการสนับสนุนยกย่องเหล่าบรรดาผู้ประกอบการ และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการร่วมเป็นส่วน หนึ่ง ในการยกระดับวงการนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้เติบโตมากยิ่งขึ้น” (ที่มา: <https://shorturl.asia/yUbKw>)

5 จังหวัด ต่างชาติโอนคอนโด มูลค่าสูงสุด ไตรมาส 2 ปี 2566

1

กรุงเทพฯ

มูลค่า

10,257 ลบ.

จำนวน

1,342 หน่วย

2

ชลบุรี

มูลค่า

5,283 ลบ.

จำนวน

1,582 หน่วย

3

ภูเก็ต

มูลค่า

1,387 ลบ.

จำนวน

254 หน่วย

4

เชียงใหม่

มูลค่า

363 ลบ.

จำนวน

135 หน่วย

5

สมุทรปราการ

มูลค่า

218 ลบ.

จำนวน

87 หน่วย

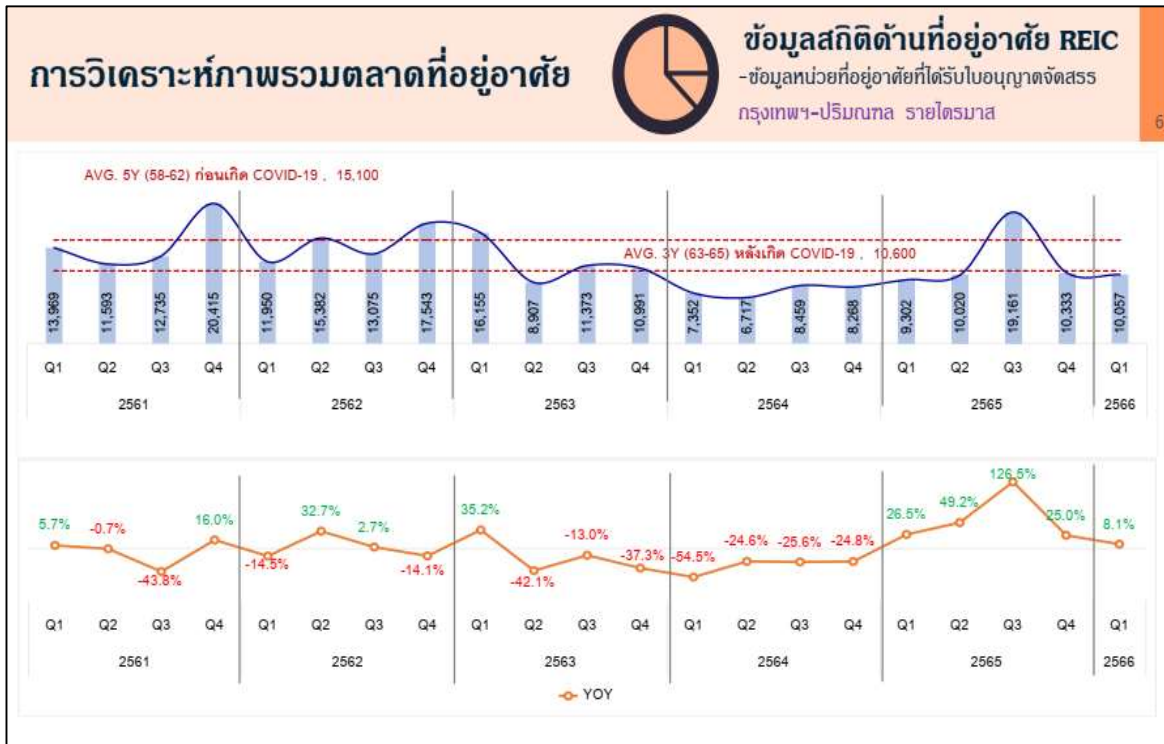
รู้ไหมว่า?

การโอนคอนโดของคนต่างชาติ Q 2 ปี 66 มีจำนวน 3,563 หน่วย และมีมูลค่า 18,083 ล้านบาท โดยภาพรวมมีหน่วยโอนเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.3 และมีมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 49.4

Living Insider.com

ที่มา : REIC, mgronline

ตารางภาพที่ 3 : ภาพรวมการโอนคอนโดของคนที่ต่างชาติในไทย Q2 ปี66 (ที่มา: REIC,mgronline)



ตารางภาพที่ 4 : การวิเคราะห์ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยก่อนเกิดวิกฤติโควิด 19

หน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แยกระดับราคา										Demand Side		
ระดับราคา	Q1/2565			Q1/2566			YoY			สัดส่วน		
	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม
≤ 1.00 ลบ.	139	2,889	3,028	127	2,365	2,492	↓ -8.6%	↓ -18.1%	↓ -17.7%	1.3%	18.0%	10.8%
1.01 - 1.50 ลบ.	262	2,796	3,058	163	2,417	2,580	↓ -37.8%	↓ -13.6%	↓ -15.6%	1.6%	18.4%	11.2%
1.51 - 2.00 ลบ.	694	2,518	3,212	588	2,539	3,127	↓ -15.3%	↑ 0.8%	↓ -2.6%	5.9%	19.3%	13.5%
2.01 - 3.00 ลบ.	2,877	2,862	5,739	2,581	2,885	5,466	↓ -10.3%	↑ 0.8%	↓ -4.8%	26.0%	21.9%	23.7%
3.01 - 5.00 ลบ.	3,541	1,491	5,032	3,253	1,729	4,982	↓ -8.1%	↑ 16.0%	↓ -1.0%	32.7%	13.1%	21.6%
5.01 - 7.50 ลบ.	1,753	616	2,369	1,629	618	2,247	↓ -7.1%	↑ 0.3%	↓ -5.1%	16.4%	4.7%	9.7%
7.51 - 10.00 ลบ.	575	215	790	653	265	918	↑ 13.6%	↑ 23.3%	↑ 16.2%	6.6%	2.0%	4.0%
> 10.00 ลบ.	990	312	1,302	951	340	1,291	↓ -3.9%	↑ 9.0%	↓ -0.8%	9.6%	2.6%	5.6%
ทั่วประเทศ	10,831	13,699	24,530	9,945	13,158	23,103	↓ -8.2%	↓ -3.9%	↓ -5.8%	100.0%	100.0%	100.0%

ตารางภาพที่ 5 : หน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบเมื่อไตรมาส 1/2566 (Q1)

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แยกระดับราคา

Demand Side

ระดับราคา	Q1/2565			Q1/2566			YoY			สัดส่วน		
	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม
≤ 1.00 ลบ.	100	2,164	2,264	91	1,807	1,897	↓ -9.4%	↓ -16.5%	↓ -16.2%	0.2%	4.9%	2.0%
1.01 - 1.50 ลบ.	351	3,616	3,967	221	3,154	3,375	↓ -37.0%	↓ -12.8%	↓ -14.9%	0.4%	8.5%	3.6%
1.51 - 2.00 ลบ.	1,257	4,481	5,738	1,053	4,530	5,583	↓ -16.2%	↑ 1.1%	↓ -2.7%	1.9%	12.2%	6.0%
2.01 - 3.00 ลบ.	7,377	7,360	14,737	6,631	7,441	14,072	↓ -10.1%	↑ 1.1%	↓ -4.5%	11.9%	20.0%	15.2%
3.01 - 5.00 ลบ.	13,988	5,857	19,845	12,766	6,851	19,618	↓ -8.7%	↑ 17.0%	↓ -1.1%	23.0%	18.5%	21.2%
5.01 - 7.50 ลบ.	10,579	3,802	14,381	9,857	3,790	13,647	↓ -6.8%	↓ -0.3%	↓ -5.1%	17.7%	10.2%	14.7%
7.51 - 10.00 ลบ.	4,971	1,871	6,842	5,690	2,323	8,013	↑ 14.5%	↑ 24.2%	↑ 17.1%	10.2%	6.3%	8.6%
> 10.00 ลบ.	19,566	6,550	26,116	19,238	7,225	26,463	↓ -1.7%	↑ 10.3%	↑ 1.3%	34.6%	19.5%	28.6%
ทั่วประเทศ	58,189	35,700	93,889	55,547	37,121	92,668	↓ -4.5%	↑ 4.0%	↓ -1.3%	100.0%	100.0%	100.0%

ตารางภาพที่ 6 : มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบเมื่อไตรมาส 1/2566 (Q1)

หน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยห้องชุดกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แยกระดับราคา

Demand Side

ระดับราคา	Q1/2565			Q1/2566			YoY			สัดส่วน		
	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม	ใหม่	มือสอง	รวม
≤ 1.00 ลบ.	1,059	3,668	4,727	1,057	3,918	4,975	↓ -0.2%	↑ 6.8%	↑ 5.2%	10.8%	53.1%	29.0%
1.01 - 1.50 ลบ.	552	900	1,452	745	990	1,735	↑ 35.0%	↑ 10.0%	↑ 19.5%	7.6%	13.4%	10.1%
1.51 - 2.00 ลบ.	1,284	709	1,993	1,012	822	1,834	↓ -21.2%	↑ 15.9%	↓ -8.0%	10.3%	11.1%	10.7%
2.01 - 3.00 ลบ.	2,986	604	3,590	2,601	728	3,329	↓ -12.9%	↑ 20.5%	↓ -7.3%	26.6%	9.9%	19.4%
3.01 - 5.00 ลบ.	1,880	293	2,173	2,191	437	2,628	↑ 16.5%	↑ 49.1%	↑ 20.9%	22.4%	5.9%	15.3%
5.01 - 7.50 ลบ.	646	151	797	1,128	218	1,346	↑ 74.6%	↑ 44.4%	↑ 68.9%	11.5%	3.0%	7.8%
7.51 - 10.00 ลบ.	188	70	258	365	113	478	↑ 94.1%	↑ 61.4%	↑ 85.3%	3.7%	1.5%	2.8%
> 10.00 ลบ.	324	138	462	679	152	831	↑ 109.6%	↑ 10.1%	↑ 79.9%	6.9%	2.1%	4.8%
ทั่วประเทศ	8,919	6,533	15,452	9,778	7,378	17,156	↑ 9.6%	↑ 12.9%	↑ 11.0%	100.0%	100.0%	100.0%

ตารางภาพที่ 7 : มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยห้องชุดเมื่อไตรมาส 1/2566 (Q1)

เทรนด์ธุรกิจเข้าสู่ระบบ Certified Agent

สำหรับกฎหมายที่มีการกำหนดเกี่ยวกับเรื่องนายหน้าในประเทศไทยนั้น มีเพียงประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ซึ่งเป็นการกำหนดและบัญญัติถึงเรื่องสิทธิและหน้าที่ของนายหน้าทั่วๆ ไป โดยไม่ได้มีการระบุเป็นการเฉพาะถึงกรณีของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และเมื่อพิจารณาถึงการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งในที่นี่มุ่งศึกษาในส่วนของประเทศมาเลเซีย ประเทศเวียดนาม ประเทศฟิลิปปินส์ และประเทศสิงคโปร์ พบว่า ทุกประเทศที่กล่าวมานั้น ล้วนแต่มีการออกมาตรการทางกฎหมายมาควบคุมการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงมีการยกระดับให้เป็นมาตรฐานวิชาชีพโดยมีการออกใบอนุญาต มีองค์กรในการกำกับดูแล มีการกำหนดคุณสมบัติที่เคร่งครัด รวมถึงมีการกำหนดจริยธรรมและโทษหากมีการฝ่าฝืนแล้ว อาจทำให้ตัวบุคคลที่เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้รับการปกป้องในเรื่องสิทธิในการประกอบอาชีพอันจะพึงมี หากบุคคลที่อยู่ในสายวิชาชีพนี้ มีคุณสมบัติต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ครบถ้วน และเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานขั้นต่ำ หรือตามระดับคุณวุฒิวิชาชีพที่กำหนดไว้ ก็จะเป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบวิชาชีพในประเทศ และมีโอกาสไปทำงานในประเทศอื่นๆ ภายในกลุ่มอาเซียนได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ฯ เอง จำเป็นต้องเพิ่มศักยภาพตนเอง ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีจากการยกระดับความสามารถจากการทบทวนมาตรฐานอาชีพฯ ในครั้งนี้ นอกจากนั้นแล้ว ประเทศไทยควรมีการยกระดับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้มีมาตรฐานในระดับวิชาชีพ โดยต้องมีการออกพระราชบัญญัตินายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานกลาง มาเพื่อควบคุมดูแลการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ต่อไป (ที่มา: <https://mgronline.com/management/detail/958000069061>)

การกำหนดมาตรฐานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ปัญหาเกี่ยวกับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยในปัจจุบัน ซึ่งยังคงเป็นแค่อาชีพเหมือนอาชีพอื่นๆ ทั่วไป ใครก็สามารถประกอบอาชีพนี้ได้โดยเสรี เนื่องจากไม่มีการกำหนดมาตรฐานในการควบคุมการประกอบอาชีพ อันจะแตกต่างกับวิชาชีพอื่นๆ เพราะสาขาอาชีพอื่นมีการกำหนดชัดเจน ซึ่งอาจจะส่งผลในเรื่องปัญหาผู้บริโภค หรือผู้ซื้อ/ผู้ขายไม่ได้รับการคุ้มครองอันสืบเนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีมาตรการทางกฎหมายควบคุมการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างเป็นรูปธรรม และอาจทำให้เกิดปัญหาการเลี่ยงภาษีของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงปัญหาการปกป้องสิทธิในการประกอบอาชีพของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ได้

ความเป็นนายหน้ามืออาชีพ (Professionalism) หรือ "นายหน้าวิชาชีพ" นี้ มีปัจจัยหรือตัวชี้วัดที่สำคัญ (ที่มา: อ.พัลลภ กฤตยานวัช ผอ.ฝ่ายวิชาการและศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัยธนาคารอาคารสงเคราะห์) ได้แก่

1. การมีหลักวิชาที่จะต้องมีการศึกษาอบรมเป็นพิเศษอย่างจริงจัง (เช่น รู้ลักษณะพิเศษของทรัพย์สินที่จะขาย รู้สภาพชุมชน ระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของเมือง รู้แนวโน้มการขายตัว และเจริญเติบโตของเมือง แนวโน้มตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รู้วิธีการประเมินค่าทรัพย์สิน สืบเชื้ออสังหาริมทรัพย์ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น ปพพ. (ว่าด้วยสัญญาตัวแทนนายหน้า ทรัพย์สิน ซื้อขายเช่า-เช่าซื้อ จำนอง เป็นต้น) กฎหมายพิเศษ (เช่น ป. ที่ดิน พรบ. อาคารชุด ปว.266 ควบคุมการจัดสรรที่ดิน พรบ. ควบคุมการก่อสร้างอาคาร เป็นต้น) นอกจากนี้ ยังต้องเรียนรู้การทำธุรกิจตัวแทนนายหน้าโดยตรง (เช่น การทำสัญญากับผู้ฝากขายประเภทต่างๆ ได้แก่ open listing, net listing, exclusive right to sell listing เป็นต้น) รวมทั้งการมีศิลปการขายและการบริการลูกค้า (เช่น รู้จักอัยการศรัณลูกค้า มีมนุษยสัมพันธ์สูง จูงใจเก่ง ให้บริการที่ดี ถูกต้อง รวดเร็ว ประทับใจ เป็นต้น)
2. การเป็นสมาชิกของสมาคมทางวิชาชีพ ซึ่งได้แก่ สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

3. การทำงานและประพฤติตนที่ยึดมั่นในจรรยาบรรณในวิชาชีพ (Code of Ethics) โดยมีความรับผิดชอบต่อผู้รับบริการ ลูกค้า ต่อนายหน้าอื่นและต่อสังคมโดยรวม
4. มีการทำงานอย่างยึดมั่นในมาตรฐานทางวิชาชีพ (Standards of Practices)
5. การได้รับใบอนุญาตทางวิชาชีพ (license) ตามกฎหมายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพจากสมาคมวิชาชีพ
6. การสร้างการยอมรับนับถือจากผู้ให้บริการและประชาชนทั่วไป เช่น ช่วยให้ผู้นั่งและผู้ขาย มีความสะดวกสบาย ซื้อขายง่ายและรวดเร็วขึ้น ประหยัดค่าใช้จ่าย มีความซื่อสัตย์ สุจริต และเชื่อถือได้ เป็นต้น

สำหรับกฎหมายที่มีการกำหนดเกี่ยวกับเรื่องนายหน้าในประเทศไทยนั้น มีเพียงประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ซึ่งเป็นการกำหนดและบัญญัติถึงเรื่องสิทธิและหน้าที่ของนายหน้าทุกๆ ไปเท่านั้น โดยไม่ได้มีการระบุเป็นการเฉพาะถึงกรณีของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และเมื่อพิจารณาถึงการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งในที่นี้มุ่งศึกษาในส่วนของ ประเทศมาเลเซีย ประเทศเวียดนาม ประเทศฟิลิปปินส์ และประเทศสิงคโปร์นั้น พบว่า ทุกประเทศที่กล่าวมานั้น ล้วนแต่มีการออกมาตรการทางกฎหมายมาควบคุมการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงมีการยกระดับให้เป็นมาตรฐานวิชาชีพโดยมีการออกใบอนุญาต มีองค์กรในการกำกับดูแล มีการกำหนดคุณสมบัติที่เคร่งครัด รวมถึงมีการกำหนดจริยธรรมและโทษหากมีการฝ่าฝืนแล้ว อาจทำให้ตัวบุคคลที่เป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้รับการปกป้องในเรื่องสิทธิในการประกอบอาชีพอันจะพึงมี หากบุคลากรที่อยู่ในสายวิชาชีพนี้ มีคุณสมบัติต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ครบถ้วน และเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานขั้นต่ำหรือตามระดับคุณวุฒิวิชาชีพที่กำหนดไว้ ก็จะเป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบวิชาชีพในประเทศ และมีโอกาสไปทำงานในประเทศอื่นๆ ภายในกลุ่มอาเซียนได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ฯ เอง จำเป็นต้องเพิ่มศักยภาพตนเอง ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีจากการยกระดับความสามารถจากการทบทวนมาตรฐานอาชีพฯ ในครั้งนี้ นอกจากนั้นแล้ว ประเทศไทยควรมีการยกระดับอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้มีมาตรฐานในระดับวิชาชีพ โดยต้องมีการออกพระราชบัญญัติ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานกลาง มาเพื่อควบคุมดูแลการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ต่อไป ในการทำงานทุกอย่างที่ไม่เพียงแต่ต้องใช้ความรู้ แต่ยังต้องใช้ทักษะและความเชี่ยวชาญหลายด้านที่เกิดจากการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติงานจริงและการฝึกฝน ผู้ประกอบอาชีพทุกคนล้วนมีศักยภาพในการพัฒนาความสามารถการทำงานด้านต่างๆ ตามหน้าที่ของตน ในการใช้ความรู้ ทักษะและความสามารถมาประยุกต์ “สมรรถนะ” ของสาขาอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ฯ เพื่อการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานเทียบเท่าระดับสากลต่อไป

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

การทบทวนมาตรฐานอาชีพตามกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ (8 ระดับ) ครั้งที่ 3/2566

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

ไม่มี

4. ข้อมูลเบื้องต้น

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง เอเจนต์ (Agent) หรือ โบรกเกอร์ (Brokerage) คือ ตัวแทนของผู้ซื้อหรือผู้ขาย มีหน้าที่ในการทำธุรกรรมต่างๆ ตั้งแต่ช่วยเจรจาต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย “คู่สัญญา” จนได้ข้อตกลงซื้อขายเป็นที่เรียบร้อยสมบูรณ์ เมื่อมีการซื้อ/ขาย ปล่อยเช่า โดยลงลายมือชื่อในสัญญาสำเร็จ นายหน้าจึงจะได้รับค่าตอบแทน โดยสรุปนายหน้าอสังหาฯ จะรับหน้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งเอเจนต์และโบรกเกอร์มีหน้าที่บริการแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ขายหรือผู้ให้เช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เช่าตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับอสังหาฯ ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับนัดหมายผู้สนใจจะซื้อหรือเช่า ชมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสาร เช่นสัญญาซื้อ-ขายให้แก่ผู้ขาย

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ซื้อหรือจะเช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เช่าตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับอสังหาฯ ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับนัดหมายผู้สนใจจะซื้อ/เช่า ชมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสารเช่นสัญญาซื้อ-ขาย ให้แก่ผู้ขาย

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

ครั้งที่ 3/2566

6. ข้อสังเกต

ไม่มี

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

- การทบทวนหน่วยสมรรถนะ และระดับคุณวุฒิวิชาชีพ
- การทบทวนการเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker) ระดับ 4 – 6

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

ไม่มี

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมด (List of ALL Units of competence within This Occupational Standards)

หน่วยสมรรถนะของมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สาขานายหน้าอสังหาริมทรัพย์ อาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Broker) มีจำนวนทั้งหมด 20 หน่วย ประกอบด้วย

ลำดับที่	รหัสหน่วยสมรรถนะ	หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)
1	20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2	20101	ตรวจสอบทำเล
3	20102	ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
4	20103	ตรวจสอบทรัพย์สิน
5	20201	ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
6	20202	ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
7	20203	ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
8	20301	วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
9	20401	กำหนดกลยุทธ์การตลาด
10	20402	กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
11	20403	ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์
12	20404	จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
13	20405	จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
14	20406	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย
15	20407	บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
16	20501	ทำนิติกรรม
17	20601	กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
18	20602	พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
19	20603	พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
20	20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

10.2 คุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจสงฆ์ธรรมทรัพย์ สาขานายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ อาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 5

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นผู้ที่มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพโดยใช้เทคนิคและการจัดการค่อนข้างสูง สามารถคิดวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานในบริบทที่มีการเปลี่ยนแปลงทั่วไปได้ มีความรู้และทักษะในการกำกับดูแลทีมขายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถบริหารทีมงานขายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์เพื่อวางแผนกำหนดเป้าหมายการทำงาน การสรรหาคัดเลือก การสร้างแรงจูงใจ การให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ และสนับสนุนการทำงาน รวมถึงการติดตามและประเมินผลงานของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถบริหารค่าตอบแทนของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ เพื่อกำหนดผลงานให้สอดคล้องกับค่าตอบแทน และแผนการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสม มีความรู้และทักษะในการพัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถพัฒนาระบบงานเพื่อกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงาน และพัฒนาระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยการวางแผนสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ กำหนดแผนการขาย และนำเสนอข้อมูลประกอบการตัดสินใจของลูกค้า สามารถกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา โดยการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่จะเสนอขายทรัพย์สินเพื่อคัดเลือกทรัพย์สินให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ตามทำเล และราคาที่เหมาะสม การวิเคราะห์ราคาโดยเปรียบเทียบกับทำเล ประเภท และศักยภาพของทรัพย์สิน รวมถึงการกำหนดราคาเพื่อเสนอขายทรัพย์สิน สามารถจัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน โดยวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อ วิเคราะห์ประเภทของทรัพย์สินที่ต้องการซื้อเพื่อตรวจสอบข้อมูลทรัพย์สินตามตำแหน่งที่ตั้ง และทำเลการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงวิเคราะห์งบประมาณและเวลาของทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เพื่อวิเคราะห์ความเหมาะสมของงบประมาณ ระยะเวลาในการทำสัญญา และการโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ จะต้องดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ โดยปฏิบัติงาน และปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะขอการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 5 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังต่อไปนี้

1.1 มีประสบการณ์ทำงานเป็นนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ อย่างน้อย 3 ปี พร้อมแสดงหลักฐานที่เกี่ยวข้อง **หรือ**

1.2 หากมีประสบการณ์ทำงานไม่ถึง 3 ปี จะต้องแสดงผลงาน (รวมผลงานของทีมงาน) อย่างน้อย 10 งาน

2. ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

3. แสดงหลักฐานที่แสดงถึงความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะทั้งหมดของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 4 หากไม่สามารถแสดงหลักฐานของหน่วยสมรรถนะทั้งหมดดังกล่าวได้ จะต้องผ่านการประเมินคุณวุฒิในระดับ 4 ก่อน จึงจะขอการรับรองคุณวุฒิในระดับ 5 ได้

หมายเหตุ: หลักฐานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ แบ่งตามประเภทของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ดังนี้
กรณีนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ต้องมีหลักฐาน ดังต่อไปนี้

- สัญญาแต่งตั้งนายหน้าหรือตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์
- สำเนาโฉนด หรือ สำเนาหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด

- หนังสือสัญญาขายที่ดิน (ทด.13) หรืออาคารชุด (อช.16)
- กรณีนายหน้าเช่าอสังหาริมทรัพย์ ต้องมีหลักฐาน ดังต่อไปนี้**
- สัญญาแต่งตั้งนายหน้าหรือตัวแทนเช่าอสังหาริมทรัพย์
 - สำเนาโฉนด หรือ สำเนาหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด
 - หนังสือสัญญาเช่า

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นายหน้าอสังหาริมทรัพย์

หน่วยสมรรถนะ (Unit of competence)

หน่วยสมรรถนะของคุณวุฒิวิชาชีพนี้มีจำนวนทั้งหมด 6 หน่วย ดังนี้

ลำดับที่	รหัสหน่วยสมรรถนะ	หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)
1	20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2	20401	กำหนดกลยุทธ์การตลาด
3	20402	กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
4	20404	จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
5	20601	กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
6	20602	พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ตารางแผนผังแสดงภาพหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่

ความมุ่งหมาย (Key Purpose)	บทบาท (Key Role)		หน้าที่หลัก (Key Function)	
พัฒนาบุคลากรของสายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้มีมาตรฐาน และจรรยาบรรณที่ดี รับผิดชอบต่อสังคม นำไปสู่ความเป็นมาตรฐานในวิชาชีพ	20	ให้บริการและอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ได้อย่างถูกต้องตามมาตรฐานอาชีพ และหลักจรรยาบรรณวิชาชีพ	200	ประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ตามจรรยาบรรณวิชาชีพ
			201	วิเคราะห์การขายทรัพย์สิน
			202	วิเคราะห์การตลาด
			203	วิเคราะห์ลูกค้า
			204	นำเสนอทรัพย์สินเพื่อหาลูกค้า
			205	สรุปการขาย
			206	บริหารจัดการในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

หน้าที่หลัก (Key Function)		หน่วยสมรรถนะ (Unit of competence)		สมรรถนะย่อย (Element of Competence)	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
200	ประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ตามจรรยาบรรณวิชาชีพ	20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20000.01	ปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
				20000.02	ปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
201	วิเคราะห์การขายทรัพย์สิน	20101	ตรวจสอบทำเล	20101.01	สำรวจที่ตั้งของทรัพย์สิน
				20101.02	สำรวจเส้นทาง
				20101.03	สำรวจจุดเด่น
		20102	ตรวจสอบสภาพแวดล้อม	20102.01	สำรวจสภาพแวดล้อมใกล้เคียง
				20102.02	สำรวจสภาพเส้นทาง
		20103	ตรวจสอบทรัพย์สิน	20103.01	สำรวจสภาพทรัพย์สิน
				20103.02	สำรวจความเหมาะสมของราคาทรัพย์สิน
				20103.03	ตรวจสอบเอกสารสิทธิ์ และผู้มีกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สิน
202	วิเคราะห์การตลาด	20201	ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด	20201.01	สำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขาย

				20405.04	จัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน
				20406	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ
					นายหน้านักลงทุนรายย่อย
				20407	20406.01 จัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย
					20406.02 จัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อย
					20407.01 จัดการประมูลทรัพย์
					20407.02 จัดงานแสดงทรัพย์
205	สรุปการขาย	20501	ทำนิติกรรม	20407.03	จัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์
				20501.01	เตรียมเอกสารซื้อขาย และเอกสารประกอบ
				20501.02	ตรวจสอบสภาพทรัพย์และเอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์
				20501.03	ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์
				20501.04	รายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.
				20601	20601.01 บริหารทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
					20601.02 บริหารค่าตอบแทน
206	บริหารจัดการในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20602	พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20602.01	พัฒนาระบบงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
				20602.02	พัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
		20603	พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20603.01	วางแผนการพัฒนาเครือข่าย
				20603.02	กำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย
		20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20604.01	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์
				20604.02	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์มาขาย

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20000

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

3. ทบทวนครั้งที่ 3/2566

4. สร้างใหม่ ☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
			✓	✓	✓		

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related)

- จรรยาบรรณนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ พ.ศ. 2544 ของสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย
- ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 16 ว่าด้วยนายหน้า ตั้งแต่มาตรา 845 ถึง มาตรา 849

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteris)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20000.01 ปฏิบัติงานตามหลัก จรรยาบรรณวิชาชีพหน้า อสังหาริมทรัพย์	1.อธิบายหลักจรรยาบรรณวิชาชีพ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2.ประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณ วิชาชีพหน้าอสังหาริมทรัพย์ ตามสถานการณ์ได้ 3.ระบุผลกระทบที่เกิดจากการไม่ ปฏิบัติตามจรรยาบรรณวิชาชีพ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.สอบข้อเขียน
20000.02 ปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วน เกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณ วิชาชีพหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.อธิบายการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วน เกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณ วิชาชีพหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2.ระบุหลักการปฏิบัติงานให้ สอดคล้องกับจรรยาบรรณวิชาชีพ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.สอบข้อเขียน

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพในการปฏิบัติงาน
2. ทักษะในการปฏิบัติงานร่วมกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในวิชาชีพ
3. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานร่วมกับเจ้าของและทรัพย์สิน
4. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานต่อตนเองและต่อนายหน้าอื่น
5. ทักษะในการประยุกต์ใช้หลักจรรยาบรรณวิชาชีพปฏิบัติงานต่อผู้อื่น ผู้บริการ ประชาชน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณวิชาชีพในการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2. ความรู้เกี่ยวกับคุณธรรมจริยธรรมในการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ความรู้ในหน้าที่และศีลธรรมในการทำงานร่วมกันในสังคม

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรใช้ร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และ ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ

3. เพิ่มสะสมผลงาน และ/หรือ

4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน

2. ประกาศนียบัตร/วุฒิปัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การปฏิบัติงานตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการปฏิบัติงาน และวิธีการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

จรรยาบรรณในวิชาชีพ หมายถึง ประมวลมาตรฐานความประพฤติที่ผู้ประกอบวิชาชีพจะต้องประพฤติปฏิบัติ เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบวิชาชีพปฏิบัติอย่างถูกต้องเพื่อผดุงเกียรติและสถานะของวิชานั่นก็ได้ผู้กระทำผิดจรรยาบรรณ จะต้องได้รับโทษโดยว่ากล่าว ตักเตือน ถูกพักงาน หรือถูกยกเลิกใบประกอบวิชาชีพได้

จรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ความสุจริต ซื่อสัตย์ ทั้งกับเจ้าของทรัพย์สิน ให้บริการอยู่และต่อตนเอง ด้วยการไม่ทำผิดกฎหมาย มีจริยธรรม และมีศีลธรรมที่ดี ประกอบด้วย

จรรยาบรรณต่อเจ้าของทรัพย์สิน

1. นายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะต้องกระทำการติดต่อประสานงาน และนำเสนอข้อมูลต่อเจ้าของทรัพย์สินที่ตนรับเป็นนายหน้าโดยกริยา วาจาที่สุภาพและโดยสุจริต โดยมุ่งให้เจ้าของทรัพย์สินได้รับประโยชน์ที่ดี และยุติธรรม
2. การรับค่าบริการ ค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จ จากเจ้าของทรัพย์สินให้เป็นไปตามข้อตกลง เงื่อนไข หรือตามสัญญาที่ทำระหว่างคู่สัญญา แต่ทั้งนี้ จะต้องไม่เป็นการฝ่าฝืนตบหักกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ศีลธรรมอันดีรวมถึงประเพณีปฏิบัติทางธุรกิจด้วย

3. นายหน้าจะต้องไม่จูงใจให้เจ้าของทรัพย์สินลดราคาขาย เช่า หรืออื่นใดต่ำกว่าที่ กำหนดไว้แต่เดิม โดยใช้อุบาย กลฉ้อฉล เพื่อที่ตนจะได้รับเงิน ค่าบริหารค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จเพิ่มสูงขึ้น
4. มิให้กระทำการจูงใจให้เจ้าของทรัพย์สินกระทำความผิดสัญญา ซึ่งได้กระทำไว้แล้วต่อผู้เกี่ยวข้อง หรือผู้อื่นใด ซึ่งเป็นการไม่สุจริต
5. ละเว้นการซื้อทรัพย์สินในนามของตนเอง ญาติ หรือนิติบุคคล ซึ่งตนมีผลประโยชน์ร่วมอยู่ด้วย เว้นแต่ได้แจ้งให้เจ้าของทรัพย์สินทราบ โดยชัดแจ้งเป็นหนังสือก่อน
6. ห้ามประมาณหรือตีราคาสูง หรือต่ำกว่ามาตรฐานที่ควรจะเป็น เพื่อประโยชน์ใน การตั้งราคาซื้อขาย เพื่อประโยชน์ของบุคคลหนึ่งบุคคลใด
7. หากมีการเรียกเก็บค่าบริการหรือค่าใช้จ่ายล่วงหน้าใด ๆ นายหน้าจะต้องทำกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่ได้ตกลงกับเจ้าของทรัพย์สินให้ครบถ้วน
8. ห้ามมิให้เรียกเก็บค่าใช้จ่ายในส่วนอื่น ๆ เพิ่มเติมภายหลังจากเจ้าของทรัพย์สิน เช่น ค่าประเมิน ค่าเปิดแฟ้ม ค่าธรรมเนียมเสนอขาย ค่าธรรมเนียม ขอสินเชื่อ หรืออื่น ๆ นอกเหนือจากค่าบำเหน็จที่พึงจะได้รับ เว้นแต่นายหน้านั้นจะมีใบอนุญาตดำเนินการประเมินได้
9. ห้ามมิให้โฆษณา หรือชักชวนเจ้าของทรัพย์สินให้เข้าทำสัญญารับฝากขายด้วยวิธีการที่ไม่สมควรต่าง ๆ เช่น ตัดค่านายหน้า อาสาขายในราคาสูง เกินจริง รับประกันระยะเวลาขาย หรือประกาศโฆษณาอวดอ้างด้วยข้อความที่เกินความจริง

จรรยาบรรณต่อตนเอง และต่อนายหน้าอื่น

1. ละเว้นการประกอบวิชาชีพที่ไม่ยุติธรรม เอาัดเอาเปรียบนายหน้าอื่น
2. ส่งเสริมความสามัคคี ระหว่างผู้ร่วมวิชาชีพ หลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือผิดจรรยาบรรณวิชาชีพ
3. ปฏิบัติต่อบุคคลอื่น โดยกิริยา วาจาสุภาพเรียบร้อย ให้เกียรติ กระทำโดยเที่ยงธรรมไม่เลือกปฏิบัติ
4. ละเว้นการลวงล้า สอดแทรก การบริหารธุรกิจภายในองค์การนายหน้าอื่นในทาง เสื่อมเสียเสียหาย เว้นแต่เป็นการร่วมมือในการประกอบวิชาชีพ ทางธุรกิจ เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันในทางที่ชอบด้วยกฎหมายและจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ
5. ละเว้นการกล่าว หรือให้ข้อมูลอื่นใดในทางเสียหาย เสื่อมเสีย หรือเป็นเหตุให้ผู้อื่นถูกตั้งข้อรังเกียจโดยไม่สุจริตหรือเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายแก่บุคคลอื่น องค์การอื่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อเพื่อนร่วมวิชาชีพด้วยกัน
6. การเสนอความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ คำแนะนำ หรือข้อความที่ตนไม่เห็นด้วยให้กระทำโดยสุภาพ และให้เกียรติผู้อื่นเป็นนิจ

จรรยาบรรณต่อผู้อื่น ผู้รับบริการ ประชาชน

1. ไม่น้อฉลหรือปิดบังข้อเท็จจริงที่เป็นสาระสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจที่ถูกต้องในการเข้าทำสัญญาหรือการทำข้อตกลงความร่วมมือของทุกฝ่าย
2. การใช้คำแนะนำ นำเสนอ คำปรึกษาแก่ผู้ซื้อ ผู้รับบริการควรกระทำด้วย กิริยา วาจาสุภาพ ให้เกียรติ และให้ข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจน เที่ยงธรรม
3. ร่วมมือกันส่งเสริมวิชาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ และสนับสนุนการออกกฎหมายส่งเสริม กำกับดูแลการประกอบวิชาชีพ หรือคุ้มครองผู้บริโภค วิชาชีพ ผู้บริโภคและสาธารณชน

4. หลีกเลี่ยงการกระทำที่จะนำความเสื่อมเสีย เสียหายแก่ชื่อเสียงเกียรติคุณของการ ประกอบวิชาชีพ และสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย
5. บำเพ็ญตนให้เป็นประโยชน์ต่อมวลสมาชิก และสังคมโดยส่วนรวมในการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์และพัฒนาการทางวิชาชีพที่ดีที่ถูกต้อง เพื่อสืบสานธุรกิจให้เจริญสืบไป
6. ไม่โฆษณาด้วยประการใดๆ ซึ่งข้อมูลไม่เป็นตามจริงหรือโอ้อวด ซึ่งทำให้ผู้อื่น หรือสาธารณชน เข้าใจผิด อาทิเช่น ราคา ตำแหน่ง เขต พื้นที่ ความสามารถพิเศษ บุคลากร เครือข่าย ฯลฯ
7. ห้ามมิให้เข้าทำสัญญารับฝากขาย ทั้งที่รู้ว่าเจ้าของทรัพย์สินได้ทำสัญญาชนิดที่มีสิทธิดำเนินการ แต่ผู้เดียว (EXCLUSIVE RIGHT TO SELL OR EXCLUSIVITY) กับ นายหน้ารายอื่นอยู่แล้ว
8. การร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (CO-BROKE) ห้ามมิให้นายหน้าติดต่อกับบุคคลที่มีใช้เป็นลูกค้าของตนเอง โดยจะต้องติดต่อเจรจา ฝ่านายหน้าผู้ดูแลรับผิดชอบลูกค้ารายนั้นเว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากนายหน้าอีกฝ่ายหนึ่งเสียก่อน
9. ค่าบำเหน็จที่ได้จากการร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (CO-BROKE) ให้แบ่งครึ่งเท่า ๆ กัน เว้นแต่ตกลงเป็นอันล่วงหน้า
10. รายได้ทุกชนิดที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน นายหน้าพนักงาน (AGENT) มีหน้าที่แจ้ง และนำส่งให้แก่สำนักงานนายหน้าทั้งหมดโดยทันที เว้นแต่จะตกลงเป็นอันล่วงหน้า

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. มาตรฐานการร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20401
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกลยุทธ์การตลาด
3. ทบพวครั้งที่ 3/2566
4. สร้างใหม่ N/A
5. สำหรับชื่ออาชีพและ รหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยสามารถวางแผนสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ กำหนดแผนการขาย และเตรียมข้อมูลเสนอลูกค้าประกอบการตัดสินใจ

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
				✓			

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteris)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20401.01 วางแผนสื่อโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	1.กำหนดกรอบกลยุทธ์ในการ โฆษณาและประชาสัมพันธ์ 2.กำหนดทรัพยากรหลักที่ต้องเน้นเป็น พิเศษ และทรัพยากรรองในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ 3.กำหนดระยะเวลาในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ 4.กำหนดประเภท ชนิดของการ สื่อสารในการโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์ 5.กำหนดงบประมาณในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ 6.ติดต่อสื่อโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์ตามแผนงานที่ กำหนดไว้ 7.เจรจาต่อรองค่าใช้จ่ายในการ สื่อสาร โฆษณาและประชาสัมพันธ์ 8.สื่อสาร โฆษณาและประชาสัมพันธ์ ตามที่วางแผนไว้ 9.ประเมินผลตอบรับจากการ วางแผนสื่อโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์ 10.สรุปและวิเคราะห์ผลการสื่อสาร โฆษณาและประชาสัมพันธ์	1.สอบข้อเขียน
20401.02 กำหนดแผนการขาย	1.ระบุข้อมูลจำเพาะของสินค้าที่ ลูกค้าต้องการ 2.กำหนดกรอบกลยุทธ์ในการขาย 3.กำหนดกรอบระยะเวลาในการขาย 4.กำหนดสินค้าหลักที่ต้องการเน้น ขายเป็นพิเศษ และสินค้ารองในการ เสนอขายเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า 5.จัดเตรียมข้อมูลจำเพาะ เอกสาร ต่างๆของสินค้าและข้อมูลสนับสนุน ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าให้ครบถ้วน	1.สอบข้อเขียน

3. หลักการและวิธีการประเมินผลตอบรับจากการวางแผนสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ กำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงาน กำหนดกลยุทธ์การตลาด ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การกำหนดแผนการขาย และการเตรียมข้อมูลเสนอลูกค้าประกอบการตัดสินใจ

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการวางแผนสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การกำหนดแผนการขาย และการเตรียมข้อมูลเสนอลูกค้าประกอบการตัดสินใจ
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

N/A

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

- รหัสหน่วยสมรรถนะ 20402
- ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- ทบทวนครั้งที่ 3/2566
- สร้างใหม่ ☒
- สำหรับชื่ออาชีพและ รหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา โดยสามารถ วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่จะเสนอขายทรัพย์สิน วิเคราะห์ราคาเปรียบเทียบ และกำหนดราคาเสนอขายทรัพย์สิน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
				✓			

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteris)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20402.01 วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่จะเสนอขายทรัพย์สิน	1.เลือกทรัพย์สินให้ลูกค้าที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย 2.คัดเลือกทรัพย์สินให้ตรงตามทำเล 3 คัดเลือกทรัพย์สินตามราคาที่เหมาะสม	1.สอบข้อเขียน
20402.02 วิเคราะห์ราคาเปรียบเทียบ	1.เปรียบเทียบราคาตามทำเล 2.เปรียบเทียบราคาตามประเภททรัพย์สิน 3.เปรียบเทียบราคาตามศักยภาพของทรัพย์สิน	1.สอบข้อเขียน
20402.03 กำหนดราคาเสนอขายทรัพย์สิน	1.กำหนดราคาตามมูลค่าของทรัพย์สิน 2.กำหนดราคาตามต้นทุน 3.กำหนดราคาตามราคาตลาด	1.สอบข้อเขียน

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
2. ทักษะในการกำหนดและเลือกทรัพย์สินให้ลูกค้าที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย
3. ทักษะในการกำหนดประเภท คัดเลือกทรัพย์สินตามราคาที่เหมาะสม
4. ทักษะในการจัดทำและเปรียบเทียบราคาตามศักยภาพของทรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้ มีความรู้ในเรื่องต่อไปนี้

1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์รายได้
2. หลักการวิเคราะห์ข้อมูล ข้อดี ข้อเสีย จุดเด่น จุดด้อย ประโยชน์ต่างๆ ที่ลูกค้าจะได้รับอย่างครบถ้วนเพื่อประกอบการตัดสินใจ

3. หลักการและวิธีการคัดเลือกทรัพย์สินตามราคาที่เหมาะสม
4. หลักการและวิธีการสรุปผลในการนำเสนอ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. เอกสาร/หลักฐานรับรองการทำงาน
2. เอกสาร/หลักฐานการอบรมเชิงปฏิบัติการ
3. แฟ้มสะสมผลงาน และ/หรือ
4. เอกสาร/หลักฐานที่เกี่ยวข้อง

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลการทดสอบข้อเขียน
2. ประกาศนียบัตร/วุฒิบัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา ครอบคลุมตั้งแต่การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่จะเสนอขายทรัพย์สิน การวิเคราะห์ราคาเปรียบเทียบ และการกำหนดราคาเสนอขายทรัพย์สิน

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่จะเสนอขายทรัพย์สิน การวิเคราะห์ราคาเปรียบเทียบ และการกำหนดราคาเสนอขายทรัพย์สิน
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

N/A

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน