



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

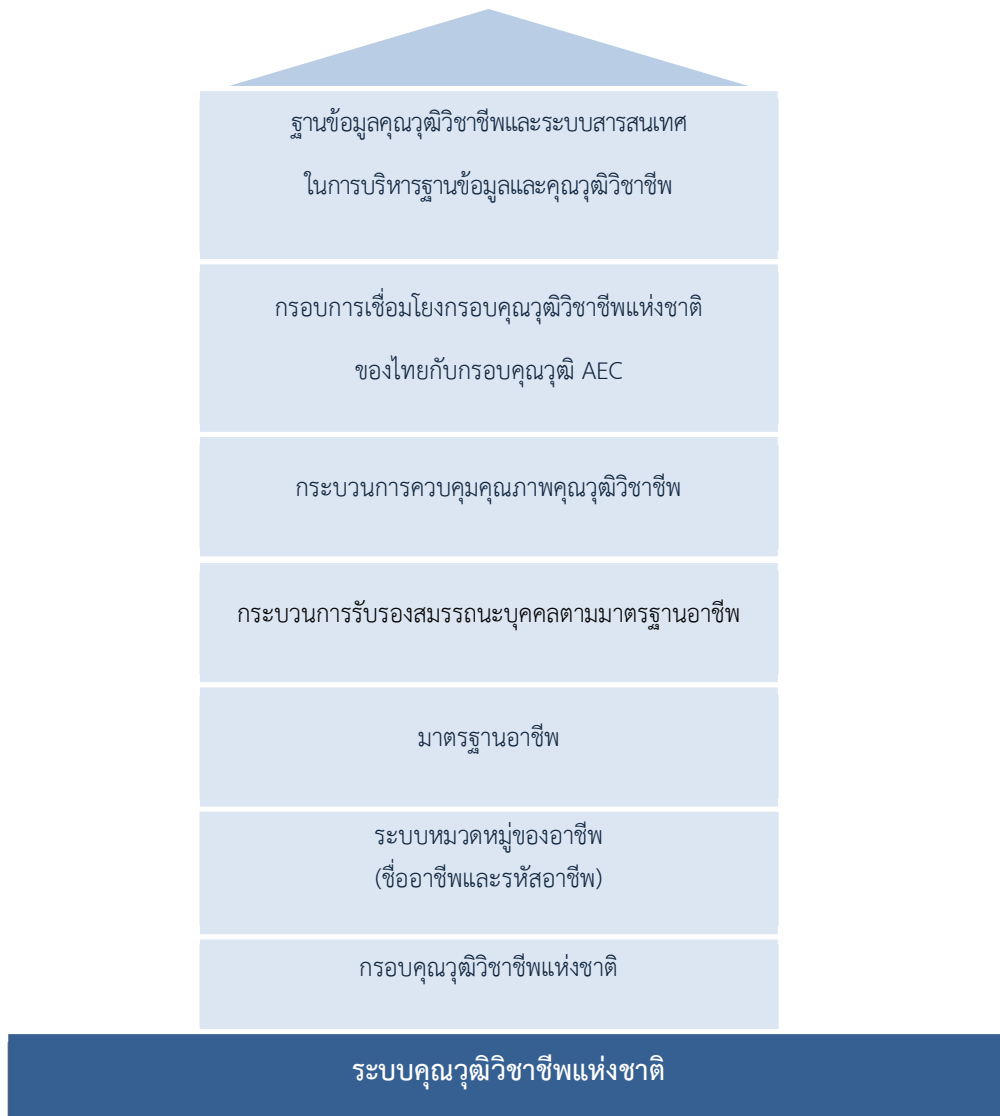
	หน้า
ระบบคุณวุฒิวิชาชีพ	3
ข้อมูลทั่วไปอุตสาหกรรม	16
มาตรฐานอาชีพ	25
ตารางแผนผังแสดงแผนภาพหน้าที่	33
หน่วยสมรรถนะ	36

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

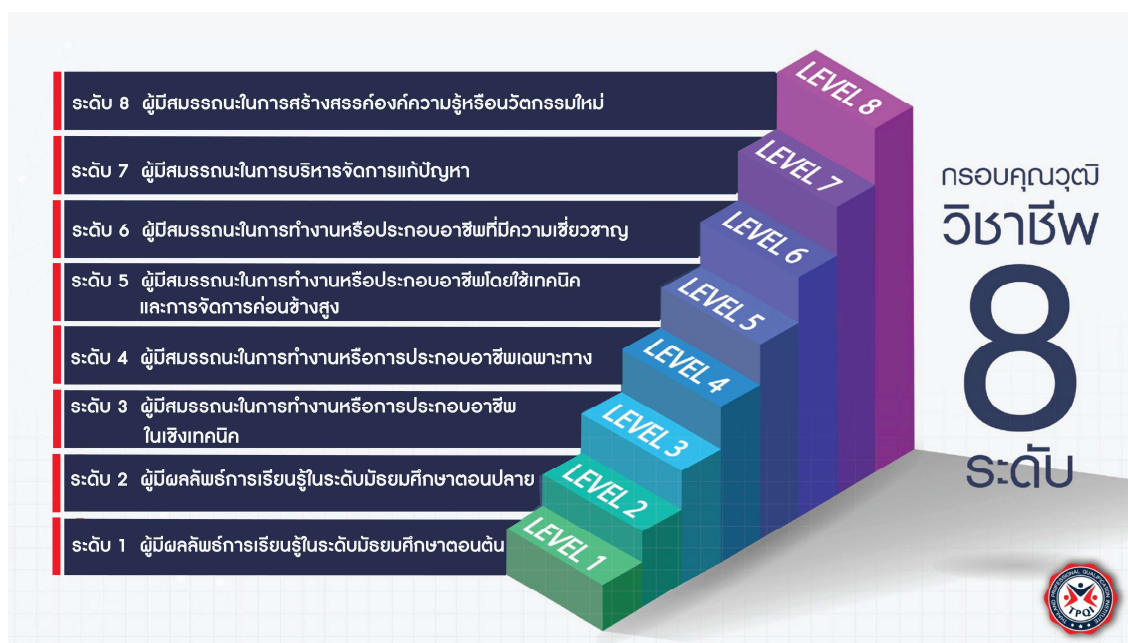


ภาพที่ 1 องค์ประกอบของระบบคุณวุฒิวิชาชีพ

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)	ผู้สมัครงานในการทำงานหรือการประกอบอาชีพในเชิงเทคนิคและประยุกต์ใช้เครื่องมือ ภายใต้การสนับสนุน แนะนำ และควบคุมดูแลของหัวหน้างาน หรือตามหลักปฏิบัติในการทำงานหรือคู่มือการปฏิบัติงานที่กำหนด หรือเทียบได้กับผู้มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ความรู้ (Knowledge)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความรู้ในการ <u>เชื่อมโยงหลักการปฏิบัติงานและผลการวิเคราะห์สารสนเทศ</u> เพื่อใช้ตัดสินใจทำงาน
ทักษะ (Skills)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีทักษะทางเทคนิคในการทำงาน <u>เลือกใช้หลักการและเครื่องมือในการปฏิบัติงานได้ถูกต้องและปลอดภัย</u>
ผลลัพธ์การประยุกต์ใช้ (Application Outcome)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่ามีความสามารถในการ <u>ปรับวิธีทำงานตามแบบแผนข้อกำหนดหรือมาตรฐานการทำงานหรือคู่มือการปฏิบัติงาน และตัดสินใจแก้ปัญหาหน้างาน ภายใต้การแนะนำของหัวหน้างาน</u>
ความรับผิดชอบและ จริยธรรม (Responsibility & Ethics)	ผู้ที่ได้รับคุณวุฒินี้ต้องแสดงว่า - มีความรับผิดชอบต่อความสำคัญต่องานในหน้าที่ - <u>ให้การสนับสนุนผู้ร่วมงานตัดสินใจแก้ปัญหาหน้างาน</u> - <u>รายงานผลการทำงานอย่างต่อเนื่อง</u> - มีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	1) คำอธิบายในกรอบคุณวุฒिवิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ 2) คำที่ <u>เป็นตัวหนาและขีดเส้นใต้</u> เป็นสมรรถนะที่สูงขึ้นและแตกต่างจากสมรรถนะในระดับที่ต่ำกว่า โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือควรรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น 3) ความสามารถในการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ 4) จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒिवิชาชีพทุกระดับ 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 หรือเทียบได้กับผู้ที่มีผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรือในระดับอนุปริญญา
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 - มีความรับผิดชอบต่อบทบาทความเป็นผู้นำ ให้คำแนะนำ/สอนงานและกำกับดูแลผู้ร่วมงาน ประเมินผลปฏิบัติงานและส่งมอบงานได้ตามเป้าหมาย - เป็นแบบอย่างหรือผู้นำด้านจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
หมายเหตุ	- คำอธิบายในกรอบคุณวุฒิวิชาชีพนี้เป็นคำอธิบายที่มีความหมายกว้างและครอบคลุมการประกอบอาชีพทั้งในภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจบริการ ภาคเกษตรกรรม เพื่อให้แต่ละสาขาวิชาชีพกำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการจ้างงาน (Employability) สำหรับการจัดทำมาตรฐานอาชีพ - คำที่ เป็นตัวแทนและชัดเจนได้ 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 โดยเป็นคำอธิบายสมรรถนะที่สะสมหรือรวบรวมสมรรถนะก่อนหน้า เพื่อแสดงถึงความก้าวหน้าและความแตกต่างของสมรรถนะในระดับที่สูงขึ้น - ความสามารถการใช้ภาษาต่างประเทศ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (DL) และด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OSH) ให้กำหนดเป็นสมรรถนะทั่วไป (Generic competency) โดยให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการอาชีพพิจารณาตามความเหมาะสมในการระบุหน่วยสมรรถนะหรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ ตามความเหมาะสมในแต่ละสาขาวิชาชีพ - จริยธรรมในการทำงาน ให้คณะกรรมการหรือผู้แทนผู้ประกอบการอาชีพพิจารณาแล้วระบุในคุณลักษณะผลลัพธ์การเรียนรู้หรือเกณฑ์ปฏิบัติงานในมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพทุกระดับ 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 การนำเทคโนโลยีอวกาศมาใช้บนพื้นโลกนั้นถือเป็นหนึ่งวิธีที่ทำให้สิ่งของบนโลกถูกพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น 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-ซื้อ นั้น มีค้้นหาเช่าอยู่ที่ยอธราร้อยละ 66 และค้้นหาเช่าซื้อ ร้อยละ 34 ขณะที่หลังวิกฤตการณ์แพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 พบว่าการค้นหาค้นหาบ้าน อสังหาริมทรัพย์ 67 คอนโด ร้อยละ 33 ด้านการค้นหาเช่า-ซื้อ มีค้้นหาเช่าอยู่ที่ยอธราร้อยละ 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

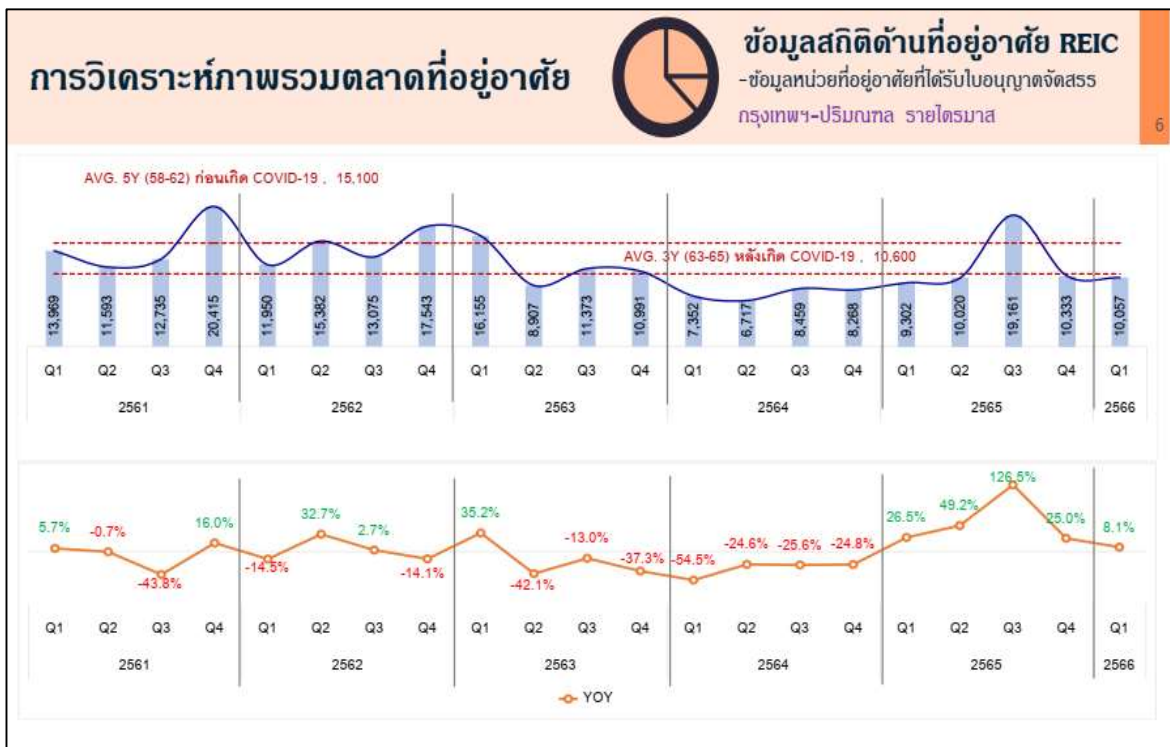
รู้ไหมว่า?

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 หากบุคคลากรที่อยู่ในสายวิชาชีพนี้ 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 และอาจทำให้เกิดปัญหาการเสี่ยงภาษีของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 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 พว.266 ควบคุมการจัดสรรที่ดิน พรบ. ควบคุมการก่อสร้างอาคาร เป็นต้น) นอกจากนี้ ยังต้องเรียนรู้การทำธุรกิจตัวแทนนายหน้าโดยตรง (เช่น การทำสัญญากับผู้ฝากขายประเภทต่างๆ ได้แก่ open listing, net listing, exclusive right to sell listing เป็นต้น) รวมทั้งการมีศิลปการขายและการบริการลูกค้า (เช่น รู้จักอรรถาธิบายลูกค้า มีมนุษยสัมพันธ์สูง จูงใจเก่ง ให้บริการที่ดี ถูกต้อง รวดเร็ว ประทับใจ เป็นต้น)
2. การเป็นสมาชิกของสมาคมทางวิชาชีพ ซึ่งได้แก่ สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

3. การทำงานและประพฤติตนที่ยึดมั่นในจรรยาบรรณในวิชาชีพ (Code of Ethics) โดยมีความรับผิดชอบต่อผู้รับบริการ ลูกค้า ต่อหน้าผู้อื่นและต่อสังคมโดยรวม
4. มีการทำงานอย่างยึดมั่นในมาตรฐานทางวิชาชีพ (Standards of Practices)
5. การได้รับใบอนุญาตทางวิชาชีพ (license) ตามกฎหมายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพจากสมาคมวิชาชีพ
6. การสร้างการยอมรับนับถือจากผู้ให้บริการและประชาชนทั่วไป เช่น ช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขาย 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 โดยต้องมีการออกพระราชบัญญัตินายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานกลาง มาเพื่อควบคุมดูแลการประกอบอาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ต่อไป ในการทำงานทุกอย่างที่ไม่เพียงแต่ต้องใช้ความรู้ แต่ยังต้องใช้ทักษะและความเชี่ยวชาญหลายด้านที่เกิดจากการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติงานจริงและการฝึกฝน ผู้ประกอบอาชีพทุกคนล้วนมีศักยภาพในการพัฒนาความสามารถการทำงานด้านต่างๆ ตามหน้าที่ของตน ในการใช้ความรู้ ทักษะและความสามารถมาประยุกต์ “สมรรถนะ” ของสาขาอาชีพนายหน้าอสังหาฯ 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 โดยสรุปนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ จะรับหน้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งเอเจนต์และโบรกเกอร์มีหน้าที่บริการแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ขายหรือผู้ให้เช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เช่าตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับนัดหมายผู้สนใจจะซื้อหรือเช่า ชมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสาร เช่นสัญญาซื้อขายให้แก่ผู้ขาย

หน้าที่ของเอเจนต์ หรือ โบรกเกอร์ ของผู้ซื้อหรือจะเช่า

1. ทำการประกาศขายหรือให้เช่าตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้ได้ผู้สนใจซื้อหรือเช่า
2. ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ได้ถูกต้องครบถ้วนแก่ผู้ซื้อ
3. รับนัดหมายผู้สนใจจะซื้อ/เช่า ชมสถานที่จริง
4. จัดการธุรกรรมเอกสารเช่นสัญญาซื้อขาย 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

10.3 คุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจสงฆ์ธรรมทรัพย์ สาขานายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์

อาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 6

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นผู้ที่มีสมรรถนะในการทำงานหรือประกอบอาชีพที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในเชิงเทคนิคและทฤษฎีหรือมีความซับซ้อน หลากหลาย สามารถแก้ไขปัญหาในบริบทที่มีความซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีความรู้และทักษะในการพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถวางแผนการพัฒนาเครือข่าย โดยการวางแผนการทำงานของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ฝั่งผู้ซื้อและผู้ขาย กำหนดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ และแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง กำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ในเครือข่าย โดยกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ฝั่งผู้ซื้อและผู้ขาย และนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ที่แนะนำคนซื้อและคนขายกับนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ที่รับดำเนินการ รวมถึงกำหนดข้อตกลงเรื่องผลประโยชน์ระหว่างกันให้ชัดเจน มีความรู้และทักษะในการพัฒนาสงฆ์ธรรมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย สามารถจัดหาทรัพยากรมาปรับปรุงขยาย คำนวณต้นทุนในการปรับปรุงก่อสร้างเพื่อตั้งราคาขาย รวมถึงพัฒนาสงฆ์ธรรมทรัพย์รายย่อยจากการวิเคราะห์การลงทุน การจัดหาเงินทุน การจัดหาที่ดิน เพื่อกำหนดรูปแบบการพัฒนาสงฆ์ธรรมทรัพย์รายย่อย สามารถบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อนในการจัดการประมูลทรัพย์ จัดงานแสดงทรัพย์ และจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์ มีทักษะในการประยุกต์ใช้สื่อดิจิทัลในการขายทรัพย์ออนไลน์ สามารถวางแผนขายทรัพย์โดยใช้ช่องทางออนไลน์ กำหนดรูปแบบของแพลตฟอร์มในการขายทรัพย์ รวมถึงกำหนดงบประมาณในการทำตลาดออนไลน์ สามารถจัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน ครอบคลุมทรัพย์ประเภทอุตสาหกรรม ทรัพย์ประเภทพาณิชย์ ทรัพย์ประเภทการลงทุน และทรัพย์ประเภทที่ดินเพื่อการลงทุน มีความรู้และทักษะในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์มาขาย ทั้งนี้ จะต้องดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ โดยปฏิบัติตาม และปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. ผู้ที่จะขอการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 6 จะต้องมีความสัมพันธ์ข้อใดข้อหนึ่ง ดังต่อไปนี้

1.1 มีประสบการณ์ทำงานเป็นนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ อย่างน้อย 5 ปี พร้อมแสดงหลักฐานที่เกี่ยวข้อง **หรือ**

1.2 หากมีประสบการณ์ทำงานไม่ถึง 5 ปี จะต้องแสดงผลงาน (รวมผลงานของทีมงาน) อย่างน้อย 20 งาน

2. ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

3. แสดงหลักฐานที่แสดงถึงความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะทั้งหมดของนายหน้าสงฆ์ธรรมทรัพย์ ระดับ 5 หากไม่สามารถแสดงหลักฐานของหน่วยสมรรถนะทั้งหมดดังกล่าวได้ จะต้องผ่านการประเมินคุณวุฒิในระดับ 5 ก่อน จึงจะขอการรับรองคุณวุฒิในระดับ 6 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 7 หน่วย ดังนี้

ลำดับที่	รหัสหน่วยสมรรถนะ	หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)
1	20000	ดำเนินงานตามจรรยาบรรณวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
2	20403	ประยุกต์ใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลในการขายทรัพย์สินออนไลน์
3	20405	จัดการทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
4	20406	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของนายหน้านักลงทุนรายย่อย
5	20407	บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
6	20603	พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
7	20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

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	จัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินเพื่อ การลงทุน
				20406	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ นายหน้านักลงทุนรายย่อย
				20407	บูรณาการการตลาดที่ ซับซ้อน
				20406.01	จัดหาทรัพย์สินมาปรับปรุงขาย
205	สรุปการขาย	20501	ทำนิติกรรม	20406.02	จัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ราย ย่อย
				20407.01	จัดการประมูลทรัพย์
				20407.02	จัดงานแสดงทรัพย์
				20407.03	จัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชม ทรัพย์
				20501.01	เตรียมเอกสารซื้อขาย และ เอกสารประกอบ
				20501.02	ตรวจสอบสภาพทรัพย์และ เอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์
				20501.03	ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์
206	บริหารจัดการในส่วน งานที่เกี่ยวข้องกับ นายหน้า อสังหาริมทรัพย์	20601	กำกับดูแลทีมนายหน้า อสังหาริมทรัพย์	20501.04	รายงานการทำธุรกรรมตาม หลักเกณฑ์ของ ปปง.
				20601.01	บริหารทีมงานนายหน้า อสังหาริมทรัพย์
				20601.02	บริหารค่าตอบแทน
		20602	พัฒนาระบบการทำงานของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	20602.01	พัฒนาระบบงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์
				20602.02	พัฒนาศักยภาพในการ ปฏิบัติงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์
		20603	พัฒนาและสร้างเครือข่าย ของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์	20603.01	วางแผนการพัฒนาเครือข่าย
				20603.02	กำหนดวิธีการทำงานของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ใน เครือข่าย
		20604	กำหนดกลยุทธ์การตลาด ขององค์กรนายหน้า อสังหาริมทรัพย์	20604.01	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อ ขายทรัพย์
				20604.02	กำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหา ทรัพย์มาขาย

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

- รหัสหน่วยสมรรถนะ 20407
- ชื่อหน่วยสมรรถนะ บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
- ทบทวนครั้งที่ N/A
- สร้างใหม่ ☒
- สำหรับชื่ออาชีพและ รหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน โดยสามารถจัดการประมูลทรัพย์ จัดงานแสดงทรัพย์ และจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์

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) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteris)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20407.01 จัดการประมูลทรัพย์สิน	1.กำหนดวิธีการประมูลให้ชัดเจน และเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง 2.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้มีคนนำ ทรัพย์สินเข้ามาประมูล 3.คัดเลือกวิเคราะห์ทรัพย์สินเพื่อนำเข้า มาประมูล 4.วิเคราะห์ราคาทรัพย์สินที่นำเข้ามา ประมูล 5.ตั้งราคาทรัพย์สินที่เริ่มเปิดประมูล 6.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้ผู้เข้า มาประมูล	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์
20407.02 จัดงานแสดงทรัพย์สิน	1.วิเคราะห์ทรัพย์สินและข้อมูลจำเพาะ ของทรัพย์สิน 2.คัดเลือกจัดเตรียมทรัพย์สินเพื่อจัด แสดง 3.จัดเตรียมเอกสารและข้อมูลของ ทรัพย์สินที่จะใช้ในการจัดแสดง	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์
20407.03 จัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน	1.จัดเตรียมความพร้อมของทรัพย์สิน เพื่อให้ลูกค้าเข้าชม 2.วางแผนการจัดงานเข้าชมทรัพย์สิน 3.จัดเตรียมเอกสารของทรัพย์สินที่จะ ให้ลูกค้าเข้าชม 4.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนลูกค้าที่อยู่ บริเวณที่ตั้งของทรัพย์สิน 5.ประชาสัมพันธ์เชิญชวนนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ในเครือข่ายเพื่อนำ ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค

- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการกำหนดบูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน
2. ทักษะในการกำหนดเกณฑ์ ระดับราคา ความยากความง่าย/ยากของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
3. ทักษะในการกำหนดคุณสมบัติประเภทของทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. หลักการและวิธีการวิเคราะห์ทรัพย์สินที่มีความซับซ้อน
2. ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการตั้งราคาทรัพย์สินที่เริ่มเปิดประมูล
3. กำหนดวิธีการประมูลให้ชัดเจน และเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง
4. กำหนดรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับ เกณฑ์การปฏิบัติงาน (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

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ บูรณาการการตลาดที่ซับซ้อน โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงาน บุคลากรการตลาดที่ซับซ้อน ครอบคลุมตั้งแต่การจัดการประมูลทรัพย์สิน การจัดงานแสดงทรัพย์สิน และการจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์สิน

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการจัดการประมุลทรัพย์ การจัดงานแสดงทรัพย์ และการจัดงานเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมทรัพย์
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

- 1.การประมูลทรัพย์สิน เป็นวิธีการตลาดวิธีหนึ่งซึ่งผู้ขายต้องการให้ผู้ซื้อโดยวิธีการประมูล เนื่องจากทรัพย์สินนั้นมีจำนวนน้อยมีผู้ซื้อหลายราย หรือยังไม่มีราคาตลาด หรือราคาที่ยังไม่พอใจ โดยผู้ขายอาจจะกำหนดราคาขั้นต่ำหรือไม่กำหนดก็ได้ โดยนายหน้าเป็นผู้ดำเนินการ อาจจะมีการประมูลด้วยวิธีการยื่นซอง หรือประมูลตามแบบปกติ
- 2.การจัดงานแสดงทรัพย์สิน หมายถึง การนำทรัพย์สินไปขายด้วยการออกงานตามที่จัดต่างๆเช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด ฯลฯ
- 3.การจัดงานเข้าชมทรัพย์สิน หมายถึง วิธีการตลาดในการขายทรัพย์สินวิธีหนึ่งของนายหน้าที่เรียกกันว่า Open House โดยนายหน้าจัดบ้านและเปิดให้เข้าชมตาม วันและเวลาที่กำหนด

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

ไม่

17. **อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)**

ໄມ້

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 18.1 การสอบข้อเขียน
- 18.2 การสอบสัมภาษณ์

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

- รหัสหน่วยสมรรถนะ 20501
- ชื่อหน่วยสมรรถนะ ทำนิติกรรม
- ทบทวนครั้งที่ 3/2566
- สร้างใหม่ N/A
- สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการ ทำนิติกรรม โดยสามารถเตรียมเอกสารซื้อขายและเอกสารประกอบ ตรวจสอบสภาพทรัพย์สินและเอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์ ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ และรายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.

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) (ถ้ามี)

- มาตรา 456 สัญญาจะซื้อขาย
- รายงานการทำธุรกรรม มาตรา 16 (4) ตาม พรบ.ป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ.2542

11.สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteris)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20501.01 เตรียมเอกสารซื้อขาย และเอกสารประกอบ	1.จัดเตรียมสำเนาเอกสารจำเพาะของ ทรัพย์สินที่ตกลงจะซื้อขายให้ครบถ้วน 2.จัดเตรียมเอกสารผู้ถือกรรมสิทธิ์ใน ทรัพย์สินที่จะซื้อขาย 3.เตรียมสัญญาจะซื้อขายทรัพย์สิน และกำหนดเงินมัดจำ 4.เตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อขอ สินเชื่อกับสถาบันการเงิน 5.เตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อไถ่ถอน หากทรัพย์สินยังติดจำนอง	1.สอบข้อเขียน
20501.02 ตรวจสอบสภาพทรัพย์สิน และเอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์	1.ตรวจสอบความถูกต้องของทรัพย์สิน ให้ตรงกับเอกสารจะซื้อขาย 2.ตรวจสอบรายละเอียดของเอกสาร ประกอบการโอนกรรมสิทธิ์ให้ตรงกับ ข้อตกลง 3.ตรวจสอบความพร้อมเอกสารทาง การเงินก่อนโอนกรรมสิทธิ์	1.สอบข้อเขียน
20501.03 ดำเนินการโอน กรรมสิทธิ์	1.คำนวณและตรวจสอบค่าใช้จ่ายใน การโอนกรรมสิทธิ์ 2.ตรวจสอบเอกสารและรายละเอียด สัญญาที่เกี่ยวข้องในการโอนกรรมสิทธิ์	1.สอบข้อเขียน
20501.04 รายงานการทำธุรกรรม ตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.	1.ตรวจสอบประวัติและรายชื่อบุคคล ตามเอกสารของ ปปง. 2.จัดทำรายงานผลการตรวจสอบ ประวัติและรายชื่อบุคคลที่พบมีเหตุอัน ควรสงสัยตามเอกสารของ ปปง. 3.จัดเก็บเอกสาร ผู้ซื้อ ผู้ขาย เพื่อเป็น หลักฐานตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.	1.สอบข้อเขียน

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะในการทำสัญญาจะซื้อขายและมัดจำ

2. ทักษะในการเตรียมและตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องในการทำสัญญาจะซื้อจะขายของผู้ซื้อและผู้ขาย
3. ทักษะในการเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินของผู้ซื้อและผู้ขาย
4. ทักษะในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. การทำเอกสารสัญญาจะซื้อจะขาย
2. การทำรายการเอกสารและเอกสารที่เกี่ยวข้องในการทำสัญญาจะซื้อจะขาย
3. การทำรายการเอกสารการเงินและเอกสารใช้กับสถาบันการเงิน
4. การคิดคำนวณค่าโอนกรรมสิทธิ์
5. การเก็บเอกสารผู้ซื้อผู้ขาย เพื่อเป็นหลักฐานตามเกณฑ์ ปปง.

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

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ ทำนิตกรรม โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตของการปฏิบัติงาน ทำนิตกรรม ครอบคลุมตั้งแต่ การเตรียมเอกสารซื้อขาย และเอกสารประกอบ การตรวจสอบสภาพทรัพย์สินและเอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์ การดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ และการรายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการเตรียมเอกสารซื้อขาย และเอกสารประกอบ การตรวจสอบสภาพทรัพย์สินและเอกสารก่อนโอนกรรมสิทธิ์ การดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ และการรายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์ของ ปปง.

2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การรายงานการทำธุรกรรมตามหลักเกณฑ์ของ ปปง. หมายถึง ผู้มีหน้าที่รายงานธุรกรรมตามแนวทางปฏิบัติ ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจระบบการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน และผู้ประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตามกฎหมายว่าด้วยระบบการชำระเงิน ตามกฎกระทรวงฉบับที่ 15 (พ.ศ. 2562) ออกตามความในพระราชบัญญัติ ป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20601
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ทบพวนครั้งที่ 3/2566
4. สร้างใหม่ ☒
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการกำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถบริหารทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และบริหารค่าตอบแทน

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) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20601.01 บริหารทีมงาน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.วางแผนกำหนดเป้าหมายการทำงานของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2.สรรหา คัดเลือกนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ตามคุณสมบัติที่กำหนด 3.สร้างแรงจูงใจให้กับทีมงานนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ 4.ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ และสนับสนุนทีม นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 5.ติดตามและประเมินผลงานของทีม นายหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์
20601.02 บริหารค่าตอบแทน	1.กำหนดรายละเอียดค่าตอบแทนของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2 กำหนดผลงานให้สอดคล้องกับ ค่าตอบแทน 3 กำหนดแผนการจ่ายค่าตอบแทนที่ เหมาะสม	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์

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. ทักษะในการเจรจาต่อรอง
2. ทักษะในการคำนวณสำหรับนายหน้า
3. ทักษะการนำเสนอการขาย
4. ทักษะการปิดการขาย
5. ทักษะในการแก้ปัญหาที่ซับซ้อน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขายเชิงรุก
2. ความรู้เกี่ยวเรื่องสัญญาและกฎหมาย
3. ความรู้เรื่องสินเชื่อ
4. ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการทำงานของนายหน้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับ เกณฑ์การปฏิบัติงาน (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/วุฒิปัตรผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าสังหาริมทรัพย์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานกำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การบริหารทีมงาน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการบริหารค่าตอบแทน

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการการบริหารทีมงาน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการบริหารค่าตอบแทน
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารจัดการในส่วนงานที่กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ สิ่งแรกที่ต้องทำหากคิดจะประกอบอาชีพนายหน้า คือ กำหนดเป้าหมายก่อน ซึ่งอาจเริ่มจากประเภทนายหน้าที่ต้องการจะเป็น รายได้ต่อเดือน จำนวนลูกค้าที่ทำได้ต่อเดือน เป็นต้น เพื่อให้มีแนวทางที่ชัดเจน และสร้างแรงผลักดันในการทำงาน นายหน้าควรพบปะและทำความรู้จักคนให้เยอะเข้าไว้เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย สร้างทีม และพัฒนา

บุคลากรไปในตัว โดยเฉพาะการมีคอนเนกชันในแวดวงสงฆ์หา อย่างนายหน้าด้วยกัน นักพัฒนาสงฆ์หา รวมถึงเจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารและเจ้าหน้าที่กรมที่ดิน ซึ่งเสมือนเป็นทีมเดียวกันแล้วและนอกจากจะช่วยให้มีคนที่คอยแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับบอสงฆ์หา แล้ว ยังมีโอกาสที่จะเกิดการช่วยเหลือทางธุรกิจกันอีกด้วย

การกำกับดูแลทีมนายหน้าสงฆ์หาหริมทรัพย์นั้น สิ่งที่จะทำให้ประสบความสำเร็จได้ ทีมจะต้องมีสิ่งที่โดดเด่น แตกต่างจากคู่แข่ง จึงต้องสร้างตลาดของตัวเองขึ้นมา เช่น ความเชี่ยวชาญเฉพาะทางที่นายหน้าคนอื่น ๆ ทำได้ไม่เท่า การพัฒนามทีม การกำกับดูแลทีมอย่างต่อเนื่อง การเข้าใจลูกค้ากลุ่มหนึ่งมากเป็นพิเศษ หรือความเข้าใจเกี่ยวกับย่านที่คุณอาศัยอยู่อย่างทะลุปรุโปร่ง เป็นต้น

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. utschahกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

18.2 การสอบสัมภาษณ์

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20602
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์
3. ทบทวนครั้งที่ 3/2566
4. สร้างใหม่ ☒
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการพัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถพัฒนาระบบงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ และพัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
				✓			

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

ผู้ประกอบการนายหน้าสังหาริมทรัพย์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20602.01 พัฒนาระบบงาน ของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์	1.กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายของ ทีมงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 2.วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ของระบบการ ทำงานนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 3.กำหนดมาตรฐานการปฏิบัติงานของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 4.ออกแบบวิธีการพัฒนาการทำงานของ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 5.พัฒนากระบวนการทำงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ให้มีประสิทธิภาพ	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์
20602.02 พัฒนาศักยภาพใน การปฏิบัติงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์	1.ประเมินความสามารถของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ 2.วิเคราะห์ความจำเป็นในการพัฒนา ศักยภาพของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 3.ออกแบบวิธีการพัฒนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ 4.จัดทำแผนการพัฒนาของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ 5.ดำเนินการฝึกอบรมให้ความรู้กับนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ตามแผนการฝึกอบรมที่ กำหนด 6.ประเมินผลการปฏิบัติงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์เทียบกับแผนการพัฒนาที่ กำหนด	1.สอบข้อเขียน 2.สอบสัมภาษณ์

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. ทักษะเรื่องการวางแผน (Planning)
2. ทักษะเรื่องการจัดการองค์กร (Organizing)
3. ทักษะเรื่องการจัดการประสานงาน (Coordinating)
4. ทักษะเรื่องการสั่งการ (Directing)
5. ทักษะเรื่องการสร้างแรงจูงใจให้ทีม (Motivating)
6. ทักษะเรื่องการควบคุม (Control)

(ข) ความต้องการด้านความรู้ มี

1. ความรู้ด้านการบริหารจัดการ
2. ความรู้ด้านเทคโนโลยีขั้นสูง
3. ความรู้ด้านจิตวิทยามนุษย์

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

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะ พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงาน พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การพัฒนากระบวนการของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการพัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการพัฒนาระบบงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และการพัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

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

18.2 การสอบสัมภาษณ์

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20603
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ทบทวนครั้งที่ 3/2566
4. สร้างใหม่ ☒
5. สำหรับอาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถวางแผนการพัฒนาเครือข่าย และกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย

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)

1. จรรยาบรรณนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ พ.ศ. 2544 ของสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย
2. ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะ 16 ว่าด้วยนายหน้า ตั้งแต่มาตรา 845 ถึงมาตรา 849

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20603.01 วางแผนการพัฒนา เครือข่าย	1.วางแผนการทำงานของนายหน้าฝั่งผู้ซื้อ และผู้ขาย 2.กำหนดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ 3.กำหนดแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้าง เครือข่ายอย่างต่อเนื่อง	1.สอบข้อเขียน 2.สัมภาษณ์
20603.02 กำหนดวิธีการ ทำงานของนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย	1.จัดเตรียมข้อมูลของนายหน้าฝั่งคนซื้อและ ฝั่งคนขาย 2.กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของ นายหน้าฝ่ายผู้ซื้อ และนายหน้าฝ่ายผู้ขาย 3.กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่าง นายหน้าที่แนะนำคนซื้อและคนขายกับ นายหน้าที่รับผิดชอบดำเนินการ 4.กำหนดข้อตกลงเรื่องผลประโยชน์ระหว่าง กันให้ชัดเจนก่อนการทำงาน	1.สอบข้อเขียน 2.สัมภาษณ์

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ มีทักษะในเรื่องต่อไปนี้

1. ทักษะในการนำเสนอทรัพย์สิน
2. ทักษะในการนำเสนอข้อมูลของทรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้ มีความรู้ในเรื่องต่อไปนี้

1. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์กับคนขายทรัพย์
2. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์กับคนซื้อทรัพย์
3. ความรู้ความเข้าใจในการทำงานสร้างเครือข่ายที่เรียกว่า Networking
4. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานร่วมกันเป็นทีมที่เรียกว่า Co Brokerage
5. ความรู้ความเข้าใจรูปแบบการทำงานร่วมกันในลักษณะการแนะนำที่เรียกว่า Referral
6. หลักการและวิธีการนำเสนอทรัพย์กับนายหน้าและลูกค้า
7. หลักการและวิธีการนำเสนอข้อมูลของทรัพย์กับนายหน้าและลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับ เกณฑ์การปฏิบัติงาน (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 พัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานพัฒนาและสร้างเครือข่ายของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การวางแผนการพัฒนาเครือข่าย และการกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการวางแผนการพัฒนาเครือข่าย และการกำหนดวิธีการทำงานของนายหน้าสังหาริมทรัพย์ในเครือข่าย
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. Networking หมายถึง การสร้างเครือข่ายในการทำธุรกิจที่สามารถครอบคลุมไปในวงกว้าง
2. Referral หมายถึง การแนะนำคนต้องการซื้อทรัพย์สินหรือต้องการขายทรัพย์สิน
3. Co Brokerage หมายถึง การทำงานร่วมกันในหน้าที่ความรับผิดชอบของนายหน้าสังหาริมทรัพย์
ฝ่ายนายหน้าที่ต้องการซื้อทรัพย์สินและนายหน้าที่ต้องการขายทรัพย์สิน แบ่งเป็น
 - 3.1 Co Broker การทำงานร่วมกันของนายหน้าระหว่างองค์กรต่อองค์กรหรือองค์กรกับบุคคลภายนอก หรือ บุคคลภายนอกด้วยกันเอง
 - 3.2 Co Sale การทำงานร่วมกันระหว่างนายหน้าในองค์กรเดียวกัน
4. นายหน้าฝ่ายผู้ซื้อ หมายถึง นายหน้าที่ทำงานฝ่ายคนต้องการซื้อทรัพย์สิน
5. นายหน้าฝ่ายผู้ขาย หมายถึง หมายถึงนายหน้าที่ทำงานฝ่ายคนขายทรัพย์สินหรือเจ้าของทรัพย์สิน
6. นายหน้าที่แนะนำคนซื้อและคนขาย หมายถึง นายหน้าที่มีหน้าที่เพียงแนะนำจะได้คำแนะนำ
7. นายหน้าที่รับดำเนินการ หมายถึง นายหน้าที่ทั้งฝ่ายคนซื้อและคนขายที่ดำเนินการให้สำเร็จ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

18.2 การสอบสัมภาษณ์

หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 20604
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ กำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
3. ทบทวนครั้งที่ 3/2566
4. สร้างใหม่ ☒
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)
3334 ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการทรัพย์สิน

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้ประกอบไปด้วยความรู้และทักษะที่จำเป็นในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย

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) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Element and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
20604.01 กำหนดกลยุทธ์ การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน	1.กำหนดกรอบการตลาดให้ชัดเจน 2.กำหนดพื้นที่ให้ชัดเจนตามประเภทและ ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน 3.กำหนดงบประมาณและประเภทของสื่อที่ ใช้ในการตลาด	1.สอบข้อเขียน 2.สัมภาษณ์
20604.02 กำหนดกลยุทธ์ การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย	1.กำหนดพื้นที่ของทรัพย์สินตามความชำนาญ 2.กำหนดประเภทของทรัพย์สินตามความ ชำนาญ 3.สร้างเครือข่ายพัฒนาความสัมพันธ์กับ ลูกค้าอย่างต่อเนื่องในพื้นที่	1.สอบข้อเขียน 2.สัมภาษณ์

12. ความรู้ทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre - requisite Skill & Knowledge)

- 20101 ตรวจสอบทำเล
- 20102 ตรวจสอบสภาพแวดล้อม
- 20103 ตรวจสอบทรัพย์สิน
- 20201 ตรวจสอบอุปสงค์และอุปทานของตลาด
- 20202 ตรวจสอบพฤติกรรมผู้บริโภค
- 20203 ตรวจสอบสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และนโยบายภาครัฐ
- 20301 วิเคราะห์ความจำเป็นและความสามารถทางการเงินของลูกค้า
- 20501 ทำนิติกรรม
- 20401 กำหนดกลยุทธ์การตลาด
- 20402 กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
- 20404 จัดการหาทรัพย์สินตามความต้องการของผู้ซื้อทรัพย์สิน
- 20601 กำกับดูแลทีมงานหน้าอสังหาริมทรัพย์
- 20602 พัฒนาระบบการทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skill and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ มีทักษะในเรื่องต่อไปนี้

1. ทักษะในการกำหนดแนวทางการหาทรัพย์สิน
2. ทักษะในการกำหนดประเภททรัพย์สิน
3. ทักษะในการปฏิบัติเพื่อนำไปสู่การได้ทรัพย์สินมา
4. ทักษะในการทำการตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้ มีความรู้ในเรื่องต่อไปนี้

1. หลักการและวิธีการกำหนดแนวทางการหาทรัพย์สิน

2. หลักการและวิธีการกำหนดประเภททรัพย์สิน
3. หลักการและวิธีการปฏิบัติเพื่อนำไปสู่การได้ทรัพย์สินมา
4. หลักการและวิธีการทำการตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน

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

เจ้าหน้าที่สอบประเมินสมรรถนะกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหลักฐานด้านการปฏิบัติงาน และหลักฐานความรู้ ประกอบการพิจารณาเข้าสู่กระบวนการประเมินสมรรถนะ

(ง) วิธีการประเมิน

พิจารณาตามหลักฐานความรู้และประสบการณ์การปฏิบัติงาน คือ การสอบข้อเขียน และสอบสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตการปฏิบัติงานกำหนดกลยุทธ์การตลาดขององค์กรนายหน้าสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมตั้งแต่การกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย

(ก) คำแนะนำ

1. สำหรับผู้เข้ารับการประเมินในหน่วยสมรรถนะนี้ ต้องสามารถอธิบายวิธีการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน และการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพย์สินมาขาย
2. สำหรับเจ้าหน้าที่สอบจะต้องพิจารณาหลักฐานการปฏิบัติงานและหลักฐานความรู้ให้ตรงตามที่ระบุไว้ในหน่วยสมรรถนะนี้

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

1. กลยุทธ์การตลาดเพื่อขายทรัพย์สิน หมายถึง วิธีการที่แบบค้ายหรือพลิกแพลงในการทำการตลาดเพื่อให้ขายทรัพย์สินได้อย่างสำเร็จ

2. กลยุทธ์การตลาดเพื่อหาทรัพยากรมาขาย หมายถึง วิธีการที่แบบค้ายหรือพลิกแพลงในการทำการตลาดเพื่อหาทรัพยากรมาขายให้สำเร็จ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

18.1 การสอบข้อเขียน

18.2 การสอบสัมภาษณ์