




BANGKOK ASSET
INTERGROUP

นโยบายการบริหารการขาย

บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 2 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	

นโยบายการบริหารการขาย

ของ

บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

1. วัตถุประสงค์

- 1.1 เพื่อให้หน่วยงานขายและผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตั้งราคาขาย และการลดราคาได้ตระหนักถึงความสำคัญของการตั้งราคาที่สามารถสร้างยอดขายได้สูงที่สุดในระดับกำไรที่เหมาะสมภายใต้ระยะเวลาการขายอันจำกัด
- 1.2 เพื่อเป็นกรอบแนวทางปฏิบัติของพนักงานในองค์กรหน่วยงานขาย (Sales) ของบริษัท ได้กำหนดแนวทางไว้เพื่อให้มีการปฏิบัติที่เป็นไปตามแนวทางเดียวกันซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักดังต่อไปนี้
 - (1) การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการในแต่ละประเภท
 - (2) การกำหนดแนวทางการลดราคา

2. คำนิยาม

- 2.1 **บ้านฝาก** หมายถึง บ้านที่เจ้าของบ้านนำมาฝากให้บริษัทดูแลบริการด้านการตลาด และขายโดยไม่ได้เข้าไปปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน
- 2.2 **บ้านแต่ง** หมายถึง บ้านที่เจ้าของบ้านนำมาฝากให้บริษัทบริการเข้าไปปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สินพร้อมทำการตลาด และขาย
- 2.3 **บ้านตัด** หมายถึง บ้านที่เจ้าของบ้านนำมาขายให้กับบริษัท และบริษัทนำไปซ่อมแซมปรับปรุงแล้วจึงทำการตลาดเพื่อขาย
- 2.4 **Special Focus** หมายถึง ประเภทบ้านตกแต่งหรือบ้านตัด ซึ่งเข้าเงื่อนไขตามสถานะใดสถานะหนึ่งดังต่อไปนี้
 - 2.4.1 บ้านที่มีระยะเวลาการขายมากกว่า 60 วัน (คำนวณจากวันที่ช่างตกแต่งแล้วเสร็จ จนถึงวันที่ปัจจุบัน)
 - 2.4.2 บ้านที่เหลือระยะเวลาการขาย น้อยกว่าหรือเท่ากับ 60 วัน (คำนวณจากวันที่หมดอายุสัญญา แต่ง จนถึงวันที่ปัจจุบัน)

3. ขอบเขต


- 3.1 จัดให้มีการทำนโยบายการบริหารงานขายเพื่อสามารถบริหารรายได้ของบริษัท และมีการปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ และนโยบาย ดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- 3.2 จัดทำนโยบายที่เป็นลายลักษณ์อักษร จัดเก็บไว้ในที่ที่ผู้ใช้งานและบุคคลที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าถึงได้ง่าย

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 3 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	


- 3.3 จัดให้มีการสร้างความตระหนักของพนักงานของหน่วยงานขายและผู้ที่เกี่ยวข้องถึงความจำเป็นของการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารการขาย เพื่อให้พนักงานมีความเข้าใจและสามารถปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนดไว้ได้
- 3.4 นโยบายจะกำหนดครอบคลุมออกมาในรูปแบบของ คู่มือการบริหาร อำนาจอนุมัติ และระเบียบปฏิบัติงานเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติงานของพนักงานในองค์กร ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่บริษัท สูงสุด

4. นโยบาย

- 4.1 นโยบายการรับรายได้จากการขายบริการประเภทบ้านฝาก มี 2 รูปแบบ
- 4.1.1 รับรายได้ตาม % คอมมิชชั่น
- (1) โดยมีเงื่อนไขหากขายได้ภายใน 3 เดือนนับจากวันทำสัญญาจะได้รับ 4 % ของราคาขายสุดท้าย
 - (2) หากขายได้ในระยะเวลาเกินจาก 3 เดือนจะได้รับ 3 %
 - (3) ในกรณีอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในเงื่อนไขข้างต้น ให้พิจารณาอัตราค่าคอมมิชชั่นตามที่ตกลงกันเป็นกรณีไป ให้เป็นไปตามอำนาจอนุมัติของบริษัท หัวข้อ 2.11 การให้คำนำเน้จ
- 4.1.2 รับรายได้ส่วนต่างกำไร ระหว่างราคาขายสุดท้าย - ราคาที่เจ้าของบ้านต้องการได้รับ (บริษัทได้รับอนุญาตให้สามารถตั้งราคาขายได้เองตามความเหมาะสม)
- 4.2 นโยบายการรับรายได้จากการขายบริการประเภทบ้านแต่ง และ บ้านตัด มีเพียงรูปแบบเดียวคือ
- 4.2.1 การรับรายได้แบบส่วนต่างกำไรระหว่างราคาขายสุดท้าย - ราคาที่เจ้าของบ้านต้องการได้รับ (บริษัทได้รับอนุญาตให้สามารถตั้งราคาขายได้เองตามความเหมาะสม)
- 4.3 นโยบายการรับรายได้จากการขายใบรับประกันเพิ่ม สำหรับบ้านแต่ง และ บ้านตัด ดังนี้
- เงื่อนไขการรับประกัน :
1. ระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ หรือ วันที่ซื้อประกัน
 2. ลูกค้านำสามารถซื้อใบรับประกันเพิ่มเติมได้ โดยเพิ่มระยะเวลาจากประกันเดิมที่บริษัทให้มา
 3. ค่าธรรมเนียมดังกล่าวเป็นราคาต่อหลัง
 4. อัตราค่าคอมมิชชั่น เป็นไปตามอำนาจของคณะกรรมการกำกับการขายบ้าน
 5. ค่าธรรมเนียมใบรับประกัน ให้เป็นไปตามที่ขั้นตอนการปฏิบัติงานกำหนดไว้ โดยกำหนดราคาให้สอดคล้องกับราคาขายบ้าน
- 4.4 นโยบายการรับรายได้จากการให้บริการต่อเติม รีโนเวท และ การบริการรับตกแต่งภายใน ดังนี้
1. รายได้จากการให้บริการต่อเติม รีโนเวท และตกแต่งภายใน เกิดจากการให้บริการลูกค้าเดิมหรือบุคคลทั่วไปที่ต้องการต่อเติม ซ่อมแซม หรือปรับปรุงบ้าน

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 4 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	

2. กำหนดกำไรขั้นต้น (GP) ไม่ต่ำกว่า 20 %
 3. จัดทำเอกสารเสนอราคา พร้อม BOQ ทุกครั้งก่อนเริ่มงาน
 4. รับรู้รายได้ตามส่วนงานที่ทำเสร็จและ หรือ % งานที่วิศวกรกำหนด (นโยบายบัญชีที่กำหนด)
 5. เรียกเก็บเงินตามสัญญาเป็นงวด และ/หรือ ตามสัดส่วนงานที่ทำเสร็จ หรือแล้วแต่ตามที่ตกลงกับลูกค้า กรณีลูกค้าค้างชำระบริษัทจะระงับงานเพิ่มเติมจนกว่าจะชำระครบตามเงื่อนไข
 6. อัตราค่าคอมมิชชั่น เป็นไปตามที่ให้เป็นไปตามอำนาจของ คณะกรรมการกำกับการขายบ้าน
- 4.5 กลยุทธ์ในการกำหนดราคา
- 4.5.1 การกำหนดราคาบ้านฝากประเภทโครงสร้าง รับ % คอมมิชชั่น
เป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของบ้าน บริษัทมีหน้าที่แนะนำ ชี้แจง และนำข้อมูลราคาตลาดที่เหมาะสมกับบ้านดังกล่าวนำเสนอแก่เจ้าของบ้านเท่านั้น ทั้งนี้หากราคาดังกล่าวไม่เหมาะสม บริษัท สามารถใช้ดุลยพินิจไม่รับบริการเนื่องจากดุลยพินิจของบริษัท
- 4.5.2 การกำหนดราคาขายบ้านฝากประเภทรับรายได้ส่วนต่าง บ้านแต่ง และ บ้านตัด
- (1) ใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) โดยประมาณการนำข้อมูลคู่แข่งทางตรง และทางอ้อมทั้งบ้านมือหนึ่ง และบ้านมือสอง ในทำเลใกล้เคียงกันมาใช้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบโดยปัจจัยที่นำมาเปรียบเทียบคือ ราคา (Price) และอรรถประโยชน์การใช้สอย (Quality) อันได้แก่ สภาพทรัพย์สิน สภาพสิ่งแวดล้อม ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย ฯลฯ
โดยข้อมูลคู่แข่งดังกล่าว บริษัทมีการสำรวจและทำข้อมูลเก็บไว้ในฐานข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งมีจำนวนมากเพียงพอต่อการวิเคราะห์ และ มีการอัปเดตโดยการออกสำรวจเพื่อปรับปรุงข้อมูลในทุกเดือน เพื่อใช้ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบราคาซึ่งระดับราคาดังกล่าวจะเป็นช่วง (Range) จากนั้นตรวจสอบด้วยระดับกำไรที่เหมาะสมในแต่ละสินค้าในลำดับต่อไป
 - (2) นำราคาที่ประมาณการได้มาตรวจสอบกับต้นทุนต่างๆ เพื่อกำหนดราคาสุดท้ายโดยคาดการณ์กำไรที่เหมาะสม หลังหัก - ค่าประมาณการซ่อม - ค่าใช้จ่ายในการโอน (ถ้ามี) หรือ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี) แล้วควรมีกำไรดังต่อไปนี้
 - (2.1) บ้านฝากรับส่วนต่างกำไร ไม่ต่ำกว่า 30,000 บาท
 - (2.2) บ้านแต่ง
 - (2.2.1) ทาวน์โฮม ทาวน์เฮ้าส์ ไม่ต่ำกว่า 150,000 บาท
 - (2.2.2) บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ไม่ต่ำกว่า 250,000 บาท
 - (2.3) บ้านตัด กำไรขั้นต้น ไม่ต่ำกว่า 10 %

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 5 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	

กรณีราคาทบทวนต่อหลัง มีกำไรขั้นต้นต่ำกว่านโยบายการบริหารการขาย ต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการกำกับการซื้อขายบ้าน

4.5.3 การกำหนดราคาสำหรับบริการต่อเติม รีโนเวท และตกแต่งภายใน

แนวทางการกำหนดราคาขาย สำหรับบริการต่อเติม รีโนเวท และตกแต่งภายใน โดยอิงต้นทุน และ กำไรขั้นต้น (Cost-Plus Pricing) โดยทุกโครงการจะคำนวณราคาตามต้นทุนของวัสดุ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ บวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นไม่น้อยกว่า 20% เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายบริษัท โดยจะมีการตรวจสอบและทบทวนต้นทุนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ราคาที่เหมาะสมยังสามารถแข่งขันได้ในตลาด

4.6 นโยบายการลดราคา

4.6.1 การปรับลดราคาบ้านฝากประเภทโครงสร้างรับ % คอมมิชชั่น

เป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของบ้าน บริษัทมีหน้าที่แนะนำ ชี้แจง และนำข้อมูลราคาตลาดที่เหมาะสมกับบ้านดังกล่าวนำเสนอแก่เจ้าของบ้านเท่านั้น

4.6.2 การปรับลดราคาขายบ้านฝากประเภทรับรายได้ส่วนต่าง บ้านแต่ง และ บ้านตัดขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท โดยมีเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้

(1) หากเปิดทำการขายมากกว่า 30 วัน บริษัทจะเริ่มทำการปรับลดราคา

(2) หากบ้านที่มีอายุต่ำกว่า 60 วัน บริษัทจะเริ่มทำการปรับลดราคา

ทั้งนี้ให้เป็นไปตามดุลยพินิจของคณะกรรมการกำกับการขายบ้าน


4.6.3 สำหรับการปรับลดราคาอันเกิดจากการต่อรองของลูกค้า ให้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้บริหารหน่วยงาน และผู้ที่ได้รับมอบหมายในการพิจารณาเรื่องอนุมัติลดราคาให้เป็นไปตามอำนาจอนุมัติของบริษัท หัวข้อการขายและการตลาด

4.6.4 การปรับลดราคามี 2 แบบ

(1) หากมีการทบทวนราคาต่อหลัง ทั้งการปรับเพิ่มขึ้น-ลดลง ให้เป็นไปตามดุลยพินิจของคณะกรรมการกำกับการขายบ้าน

(2) หากมีการเปิดขายหน้างาน หากมีลูกค้าต่อรองราคา ให้พิจารณาตามอำนาจอนุมัติของบริษัท


4.6.5 การลดค่าโอนที่มีการบวกเผื่อรวมไปในราคาขายแล้ว พนักงานขายสามารถให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อได้ในจำนวนที่ไม่เกินค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่บริษัทบวกเผื่อไว้ในราคาขาย โดยไม่ต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจ

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเทอร์เน็ตกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 6 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	

- 4.6.6 กรณีทางผู้ซื้อติดปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายวันโอน ต้องมีการขออนุมัติก่อนวันโอนกรรมสิทธิ์ หากในวันที่โอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน มีการขอส่วนลดเพิ่มเติม โดยไม่มีหลักฐานการอนุมัติ หรือมีการยกเลิกการโอน หากมีค่าเสียหายพนักงานขายจะเป็นผู้รับผิดชอบ
- 4.6.7 กรณีการลดราคาหลังจากการจองจริง เป็นส่วนลดครั้งที่ 2 ต้องมีการขออนุมัติให้เป็นไปตามอำนาจอนุมัติของบริษัท
- 4.6.8 อำนาจการลดราคาให้เป็นไปตามคณะกรรมการกำกับการขายบ้าน
- 4.6.9 การกำหนดการให้ส่วนลด จากราคาและการให้ของแถมต่อหลัง ให้เป็นไปตามอำนาจอนุมัติของบริษัท
- 4.7 นโยบายในการรับจอง คืนเงินจอง และริบเงินจอง
- 4.7.1 เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ให้บริการรับฝาก-ซื้อขายบ้านและพร้อมบริการปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความจำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงความเร่งด่วนในการขายให้กับเจ้าของบ้านเป็นหลัก ซึ่งผู้ขายบางรายเดือดร้อน ประสบปัญหาในเรื่องของหนี้สิน และบางรายอาจถูกยึดบ้าน หากขายบ้านไม่ได้ระยะเวลาตามกำหนด หรือมีระยะเวลาการขายที่ยาวนานจนเกินไป ทำให้เจ้าของบ้านอาจได้รับความเสียหาย
- ดังนั้นการรับจองบ้านจึงมีความจำเป็นในการให้สิทธิการจองบ้านแต่ละหลัง โดยลูกค้าสามารถจองได้มากกว่า 1 ราย ในบ้านหลังเดียวกัน และให้สิทธิลูกค้าที่มีความพร้อมในการโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด เช่น ลูกค้าที่ซื้อด้วยเงินสด หรือได้รับการอนุมัติสินเชื่อก่อนก็ดำเนินการโอนบ้านไปก่อน
- สำหรับลูกค้ารายอื่นๆ ที่เข้ามาจองแล้วไม่ได้บ้าน ทางบริษัท จะทำการคืนเงินจองเต็มจำนวนภายใน 30 วัน (ไม่เกิน 1 รอบบัญชีถัดไปของการจ่ายเงิน) หรือหากลูกค้าบางรายมีความประสงค์จะเปลี่ยนบ้านที่จองไว้ ทางบริษัท จะดำเนินการให้เป็นกรณีพิเศษ
- 4.7.2 เงื่อนไขการรับจองบ้าน สำหรับลูกค้าที่มีความประสงค์ในการซื้อบ้านกับทางบริษัท โดยการยื่นอนุมัติสินเชื่อเชื่อกับธนาคาร ทางบริษัทจำเป็นต้องมีเงื่อนไขในการรับจองบ้านเพื่อเป็นมาตรฐานการปฏิบัติในการซื้อบ้านให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีเงื่อนไขการรับจองบ้าน มีดังนี้
- (1) บ้านราคาเริ่มต้น ถึง ราคาไม่เกิน 5.00 ล้านบาท
 - (1.1) วางเงินจอง เพื่อยืนยันสินเชื่อเชื่อกับธนาคาร ไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท
 - (1.2) วางเงินจองเพิ่ม เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)		ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 7 จาก 9	
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04	
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568	

- (2) บ้านตั้งแต่ราคา 5.00 ล้านบาท ถึง ราคาไม่เกิน 10.00 ล้านบาท
- (2.1) วางเงินจอง เพื่อยืนยันสินเชื่อกับธนาคาร ไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท
- (2.2) วางเงินจองเพิ่ม เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท
- (3) บ้านตั้งแต่ราคา 10.00 ล้านบาทขึ้นไป
- (3.1) วางเงินจอง เพื่อยืนยันสินเชื่อกับธนาคาร ไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท
- (3.2) วางเงินจองเพิ่ม เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท
- จากเงื่อนไขการรับจองบ้านลูกค้าทำการจองบ้านหลังเดียวกันได้มากกว่า 1 ราย โดยจะยึดตามเงื่อนไขของเอกสารการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคาร โดยลูกค้าที่ผ่านการอนุมัติวงเงินสินเชื่อก่อน จะมีสิทธิวางเงินจองเพิ่ม และทางบริษัท จะสงวนสิทธิในการขายบ้านหลังนั้นให้แก่ลูกค้าท่านนั้นแต่เพียงผู้เดียว
- หลังจากมีการวางเงินจองเพิ่ม ต้องโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 14 วัน หากจำเป็นต้องขยายระยะเวลาดังกล่าว โดยให้ขออนุมัติจากผู้จัดการฝ่ายขาย
- 4.7.3 เงื่อนไขการรับจองบ้าน สำหรับลูกค้าที่มีความประสงค์จะซื้อบ้านกับทางบริษัท โดยการชำระเงินสด บริษัท กำหนดเงื่อนไขการวางเงินจอง ดังนี้
- (1) บ้านราคาเริ่มต้น ถึง ราคาไม่เกิน 5.00 ล้านบาท
- (1.1) วางเงินจองไม่ต่ำกว่า 50,000 บาท
- (2) บ้านตั้งแต่ราคา 5.00 ล้านบาท ถึง ราคาไม่เกิน 10.00 ล้านบาท
- (2.1) วางเงินจองไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท
- (3) บ้านตั้งแต่ราคา 10.00 ล้านบาท ขึ้นไป
- (3.1) วางเงินจองไม่ต่ำกว่า 150,000 บาท
- พร้อมแสดงส่วนต่างเป็นยอดเงินตามราคาบ้านที่จะซื้อ ทางบริษัทจะโอนกรรมสิทธิ์บ้านให้ภายใน 14 วันหลังจากการวางเงินจอง
- และหากมีการขยายระยะเวลาการโอนบ้านจาก 14 วัน ออกไปอีกให้ลูกค้าวางเงินจองเพิ่มอีก 10 % โดยให้ขออนุมัติจากผู้จัดการฝ่ายขาย
- 4.7.4 เงื่อนไขการรับเงินจองบ้าน
- ทางบริษัทจะรับเงินจองกับลูกค้าที่ปฏิบัติ ดังนี้
- (1) กรณี ลูกค้าเปลี่ยนใจ ไม่ซื้อบ้าน
- (2) กรณี ลูกค้าปิดบังภาระหนี้สินไม่แจ้งรายได้ หรือแจ้งไม่ตรงกับความเป็นจริงติดเครดิตบูโร (แบล็กลิสต์) คดีความล้มละลาย
- โดยรายละเอียดให้เป็นไปตาม ขั้นตอนการปฏิบัติงานฝ่ายขาย

	บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุป จำกัด (มหาชน)	ต้นฉบับ
	รหัส : PC-SALE-001	หน้า 8 จาก 9
นโยบาย	เรื่อง : การบริหารการขาย	แก้ไขครั้งที่ : 04
		มีผลบังคับใช้วันที่ : 9 สิงหาคม 2568

4.7.5 ค่าบริการเบื้องต้นสำหรับบริการต่อเติม รีโนเวท และตกแต่งภายใน

สำหรับลูกค้าที่มีความประสงค์ใช้บริการต่อเติม ปรับปรุง หรือรีโนเวททรัพย์สิน รวมถึงงานตกแต่งภายใน บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเรียกเก็บ ค่าดูงานและประเมินหน้างาน เบื้องต้น เริ่มต้นที่ 1,000 บาทต่อครั้ง

ค่าบริการดังกล่าวครอบคลุมการเดินทางเข้าพื้นที่ การตรวจสอบโครงสร้างและสภาพ ทรัพย์สินเบื้องต้น การวัดพื้นที่ การให้คำปรึกษาทางเทคนิค และการจัดทำแนวทางเบื้องต้น ของรูปแบบงานพร้อมประมาณการค่าใช้จ่าย

ทั้งนี้ ค่าดูงานสามารถนำไปหักลบจากยอดค่าบริการทั้งหมดได้ หากลูกค้าตกลงว่าจ้าง บริษัทดำเนินงานภายในระยะเวลาที่กำหนด

4.8 นโยบาย และหลักเกณฑ์การจ่ายค่าคอมมิชชั่น และ Incentive

4.8.1 การอนุมัติอัตราการจ่ายค่าคอมมิชชั่น และ Incentive ให้เป็นไปตามที่กำหนดในอำนาจ อนุมัติของบริษัท โดยอาจมีการพิจารณาเปลี่ยนแปลง ตามความเหมาะสมในแต่ละปี (รายละเอียดจัดทำเป็นบันทึกเพิ่มเติม)

4.8.2 อัตราการจ่ายค่าคอมมิชชั่นจะอ้างอิงจากราคาขาย โดยบางกรณีจะมีการกำหนดเป็นเงื่อนไข พิเศษ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการตลาด โดยเป็นไปตามอำนาจอนุมัติของบริษัท หัวข้อการขาย และการตลาด

เพื่อให้ทราบโดยทั่วกันและยึดถือปฏิบัติให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน จึงประกาศใช้นโยบายการบริหาร การขายฉบับนี้โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม 2568 เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 11 สิงหาคม 2568

ลงชื่อ



(นายศิริพล ยอดเมืองเจริญ)

ประธานคณะกรรมการบริษัท

บริษัท บางกอก แอสเซท อินเตอร์กรุป จำกัด (มหาชน)