



จะซื้อคอนโดฯ... ต้องอ่าน (จบ)

บีเบิ้ลส์ ลักษณ์อดิสร*

ต่อจากฉบับที่แล้ว

>>> 8. บริษัทผู้ประกอบการ

สุดท้ายเมื่อคุณทำการพิจารณา รายละเอียดในหัวข้อต่างๆ ที่ได้กล่าว ไปทั้งหมดแล้ว **คงต้องคำนึงถึงผู้ที่ จะดำเนินการว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงไร** บัจจุบันนี้ก็มี ความสำคัญอยู่เหมือนกัน เพราะคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ เป็นโครงการที่ขายก่อนที่จะสร้างเสร็จ ฉะนั้นข้อมูลต่างๆ ที่ เราได้รับทราบจากพนักงานขายนั้นอาจมีความคลาดเคลื่อนไป จากสภาพจริงเมื่อก่อสร้างเสร็จ **ทั้งนี้หากผู้ประกอบการ ดำเนินการด้วยเจตนาที่ดี ชื่อสัตย์ต่อลูกค้าแล้วนั้น การ เปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกิดขึ้นจะอยู่บนพื้นฐานที่เหมาะสมและ ไม่เอาเปรียบลูกค้า** ต้องยอมรับครับว่าสาเหตุของการ เปลี่ยนแปลงในโครงการบางอย่างนั้นเกิดขึ้นอย่างสุดวิสัย จริงๆ ซึ่งอาจเกิดจากหน่วยงานทางราชการสั่งแก้ไข หากทาง โครงการไม่แก้ไขก็ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างต่อไปได้ ทั้งนี้คงต้องอาศัยความเห็นใจและมีน้ำใจจะลุ่มลุ่มช่วยต่อกัน ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่จะยอมรับเงื่อนไขใหม่ แต่ถ้าทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายตั้งอยู่บนพื้นฐานของการไม่เอาเปรียบซึ่งกันและ กันแล้ว ก็คงจะตกลงกันได้ไม่ยาก

แต่ก็ต้องยอมรับครับว่ามีผู้ประกอบการบางส่วนที่ เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขต่างๆ เพื่อเอาเปรียบลูกค้า ฉะนั้นเราใน ฐานะผู้ซื้อจะต้องลองหามั่นหาข่าวสารของผู้ประกอบการ รายนั้นๆ เพื่อพิจารณาดูว่าน่าเสี่ยงซื้อหรือไม่กับผู้ประกอบ การรายนี้ ที่ต้องใช้คำว่า **“เสี่ยง”** เพราะเนื่องจากเราไม่ได้เห็น ของก่อนซื้อต้องอาศัยความเชื่อใจเท่านั้น ว่า ผู้ประกอบการ จะไม่เอาเปรียบเรา เพราะบ้านไม่เหมือนรถยนต์หรือเครื่อง ใช้ไฟฟ้าที่ผลิตขึ้นมาจากโรงงานซึ่งมีโอกาสผิดพลาดน้อย (แม้จะมีโอกาสผิดพลาดน้อยก็ยังมีข่าวทุบรถประจานสื่อเกิด ขึ้น) แต่บ้านหรืออาคารเป็นการทำขึ้นมาด้วยมือคน (hand made) มีโอกาสผิดพลาดได้สูงและที่สำคัญคือไม่เห็นของ

จริงก่อนซื้อ แต่ต้องตัดสินใจบนกระดาษที่เขานำมาสร้างฝันให้กับเรา **เมื่อเราตัดสินใจซื้อไปแล้ว เราอาจทำการหาข้อมูลของผู้ประกอบการ รายนั้นๆ ว่ามีผลงานเก่าๆ ที่ดำเนินการเสร็จไปแล้วเป็นอย่างไร** มีปัญหา มากน้อยเพียงใดและมีการจัดการกับปัญหานั้นอย่างไร ผู้ประกอบการบางราย เคยทำโครงการแล้วมีปัญหามากและไม่รับผิดชอบเข้ามาดูแลซ่อมแซม อาจ จะทำการหนีไปเปิดบริษัทใหม่ ตั้งชื่อใหม่ ทั้งนี้เราจะต้องมีข้อมูลว่าบริษัทนี้มี ใครเป็นเจ้าของหรือมีใครเป็นผู้บริหาร หากเป็นหน้าเดิมๆ กับโครงการเก่าๆ ที่ เคยสร้างปัญหาไว้ก็อย่าเสี่ยงไปวัดใจกับเขากอีกเลยครับ

นอกจากผลงานที่เราต้องติดตามหา **ข้อมูลอีกเรื่องหนึ่งที่จะต้อง ติดตามคือความมั่นคงทางการเงินของบริษัท** ซึ่งก็เป็นปัจจัยเสี่ยงอีกอย่าง หนึ่งเช่นกัน หากเป็นบริษัทผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย เราอาจจะหาข้อมูลได้ไม่ยาก เนื่องจากสามารถตรวจสอบ การเงินต่างๆ ได้ แต่ถ้าเป็นบริษัทจดทะเบียนทั่วไปก็อาจจะหาข้อมูลได้ ลำบาก ทั้งนี้อาจพอหาได้จากการติดตามข่าวสารข้อมูลทางอสังหาริมทรัพย์ จากสื่อต่างๆ

เคล็ดลับประเมินอย่างง่ายสำหรับผู้ไม่มีเวลาหาข้อมูล

หากคุณไม่มีเวลาที่จะไปหาข้อมูลต่างๆ มากมาย อาจนำหลักการ ประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการรายนั้นๆ ได้โดยคร่าวๆ ของผมไปใช้ได้



* วิศวกรควบคุมระดับสามัญวิศวกรโยธา

* ผู้จัดการส่วนบริหารงานก่อสร้าง บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ก็ได้ครับ ผมจะดูจากสื่อที่ทางผู้ประกอบกรใช้ว่ามีความสวยงามเหมาะสมแค่ไหนและทดลองโทรไปสอบถามกับพนักงานขายโครงการ เชื่อหรือไมครับว่าเมื่อได้พูดคุยกับพนักงานขายเพียงไม่กี่นาทีก็จะทำให้เราพอทราบได้แล้วครับว่าคุณภาพของโครงการนี้อยู่ในระดับไหน หากคุณโทรไปแล้วพนักงานขายพูดกับคุณห้วนๆ ไม่เอาใจใส่คุณ หรือแสดงถึงความไม่มีใจรักที่จะให้บริการ (Service mind) อธิบายข้อมูลโครงการแบบงูๆ ปลาๆ เอาแต่บอกรัด (หลอก) ให้คุณเข้ามาที่สำนักงานขาย นั่นละครับสัญญาณอันตรายเลยละอย่าได้เข้าไปยุ่งกับโครงการนั้นเชียว แต่หากพนักงานขายเอาใจใส่ลูกค้าและ

อธิบายข้อมูลโครงการได้อย่างละเอียดก็อย่าเพิ่งสรุปจะต้องลองไปทำความรู้จักกับโครงการนั้นโดยละเอียดอีกที
เมื่อเราทราบข้อควรรู้ทั้ง 8 ข้อของโครงการแล้ว จะต้องนำมาประมวลผลดูว่าจะพิจารณาซื้อหรือไม่ หากเรามีโครงการที่สนใจอยู่ในละแวกเดียวกันอยู่หลายโครงการ การที่เราจะทำการพิจารณาเปรียบเทียบข้อมูลโครงการบนอากาศอาจจะเข้าใจยากไปซักนิด ผมจึงแนะนำให้ทำตารางเปรียบเทียบข้อมูลโครงการ ดังนี้

	A	B	C
ลักษณะอาคาร	อาคาร 8 ชั้น	อาคาร A,B,C สูง 8 ชั้น D,E,F,G สูง 14 ชั้น	มี 2 อาคาร A กับ B สูง 9 ชั้น
Location	ถนนA ซ.17	ถนนB ใกล้แยกD	ถนนC 44
เนื้อที่	1-0-16 ไร่	20 ไร่	2 ไร่เศษ
จำนวนยูนิต	109 ยูนิต	1,822 ยูนิต	280 ยูนิต
ที่จอดรถ	65%(70 คัน อยู่ชั้นใต้ดิน)	60 - 70%	60%(170 คัน) อยู่ชั้นใต้ดิน
เงินกองทุน	500 บาท/ตร.ม.	350 บาท/ตร.ม.	500 บาท/ตร.ม.
ค่าส่วนกลาง	35บาท/ตร.ม.	35 บาท/ตร.ม.	30 บาท/ตร.ม.
เงินกองทุน& ส่วนกลางทั้งหมด	ประมาณ 2,596,000 บาท (5,192 ตร.ม.) ส่วนกลางเก็บได้เดือนละประมาณ 155,760 บาท	ดีกFกับGประมาณดีกละ 3,526,162 บาท(10,075ตร.ม.) ส่วนกลางเก็บได้เดือนละประมาณ 352,616 บาท	ดีกA และดีกB ประมาณ 4,471,000 บาท (8,942ตร.ม.) ส่วนกลางเก็บได้เดือนละประมาณ268,260บาท
พื้นที่ห้อง	โวลลามิเนต 8 มม. / ยี่ห้อ : ไม่ระบุ	โวลลามิเนต 8 มม. / ยี่ห้อ : ไม่ระบุ	โวลลามิเนต 12 มม. / ยี่ห้อ : ลามิเนต
โคงทางเดิน	2 เมตร กระเบื้องแกรนิตโต้	2 เมตร	1.5 เมตร
ความสูงห้อง	2.40 เมตร	2.60 เมตร	2.50 เมตร
สุขภัณฑ์	สุขภัณฑ์ : Cotto (Stu&1Bed โน๊วอ่างไฟ) ฉากกันอาบน้ำ : กระจกนียักษ์ ไม่ระบุยี่ห้อ	สุขภัณฑ์ : American Standard ฉากกันอาบน้ำ : ไม่ระบุ	Kohler
ขนาดห้อง/ราคา	Studio 32-34 ตร.ม. / 1.86 - 2.06 ล้าน 1 Bed 40-47 ตร.ม. / 2.46 - 3.07 ล้าน 2 Beds 73-77 ตร.ม. / 4.57 - 5.13 ล้าน 3 Beds 105 ตร.ม. / 6.93 - 6.99 ล้าน (ชั้น8)	Studio 25-38.17 ตร.ม. / 1.25 - 1.80 ล้าน 1 Bed 34.95-47.72 ตร.ม. / 1.75 - 2.41 ล้าน 2 Beds 52.50-70.90 ตร.ม. / 2.8 - 3.6 ล้าน	Studio 31.52-33.19 / 1.54-1.61 ล้าน (เหลือ20กว่าห้อง) 1 Bed (ขายหมดแล้ว) 2 Beds (ขายหมดแล้ว)
Facilities	สระว่ายน้ำ(ฟรี1ปี)/ฟิตเนส(ฟรี)/CoffeeShop/MiniMart /ร้านอาหาร-เครื่องดื่ม	สระว่ายน้ำ(ฟรี)/ฟิตเนส/ชาวป่า/สวน UrbanPark	สระว่ายน้ำ/ฟิตเนส/Mini Martลิฟต์แก้ว/InternetADSL /โทรศัพท์สายตรง/Laundry/สวนหย่อม
Shop	ไม่มีข้อมูล ให้อัดต่ออีกครึ่งปีหน้า	ยังไม่มีข้อมูล	เปิดขาย / เดิมแล้ว
ลิฟท์	โดยสาร 2 ตัว	A-Cโดยสาร3ตัว/E-Gโดยสาร3ตัว,ขนของ1ตัว	โดยสาร 2 ตัว
ราคาต่อตร.ม.	58,000 - 66,500 บาท(เพิ่มขึ้นละ 700บาท/ตร.ม.)	50,560 - 53,180 บาท	48,900 บาท (ราคาเพิ่มขึ้นละ 1,000 บาท/ตร.ม.)
เงินจอง	50,000 บาท	10,000 บาท	50,000 บาท
เงินทำสัญญา	10 % ของราคาขาย (รวมเงินจอง)	30,000 บาท / 40,000 บาท	70,000 บาท
เงินดาวน์	10% แบ่งชำระ 18 เดือน เป็นเช็คส่งจ่ายล่วงหน้า	15% หรือ 25% (เป็นOption ให้เลือก)	10%
จุดเด่น	- โกลด์ไฟฟ้า MRT (200เมตร) - อาคารสร้างเสร็จแล้ว 1 อาคาร - ใช้ระบบ Finger Scan - สามารถเข้า-ออกได้หลายทางมีจยย.รับจ้าง	- โกลด์ไฟฟ้า MRT (700เมตร) - ทำเลอยู่ศูนย์กลางย่านธุรกิจ - ใ้เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าครบ - สำนักงานขายดูสวย น่าเข้าไปชม	- โกลด์ลาดXX(150เมตร) - แล้วเสร็จภายในปี 50 นี้
จุดด้อย	- อยู่ใบซอย (ลึก200เมตร) - บริษัทมีปัญหาด้านการเงิน ทำให้ก่อสร้างช้า - ยังไม่ก่อสร้าง Club House	- ที่จอดรถแยกจากตัวอาคารที่พิค - เฟอร์นิเจอร์เหม็นทุกห้อง ไม่สามารถแลกเป็นส่วนลด	- ห้องเหลือแต่ Studio ส่วนใหญ่เป็นห้องอพาร์ทเม้นท์ - เป็นผู้ประกอบการรายใหม่
Promotion	- แอร์ Wall Type ของ Central Air Stu : 1 ตัว/1 B : 2 ตัว/2 Bs : 3 ตัว/3Bs : 4 ตัว - ชุดครัวและอุปกรณ์ (เตาไฟฟ้า2หัว, Sink, และ Hood) ยี่ห้อ : Teka - สิทธิการใช้ Club House 1 ปี สำหรับ 1 ท่าน - ได้ส่วนลด 50,000 บาท	- 6-18 มิ.ค. XXได้รับเครื่องใช้ไฟฟ้า 5 ชิ้น (แอร์ Samsung, ตู้เย็น, เครื่องกรองน้ำ, ไมโครเวฟ และเครื่องทำน้ำอุ่น) * ถ้าไม่เอาไม่มีส่วนลดเป็นเงินสด * ไม่สามารถเคลื่อนย้ายตำแหน่งแอร์ได้	- เติง, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ชั้นวางทีวี, ชุดทานข้าว, โยฟาร์มแบก, ครู Build-in, แอร์ 18,000 BTU (Samsung) ** เปลี่ยนเป็นส่วนลดเงินสดได้
แล้วเสร็จ	สิงหาคม ปี XX	กรกฎาคม ปี XX(ดีก A)/กันยายน ปี 51(ดีก B,C) มีนาคม ปี XX(ดีก D)/กรกฎาคม ปี 52(ดีก E) พฤศจิกายน ปี XX(ดีก F,G)	กันยายน ปี XX
ผู้ประกอบการ	A	B	C
Update ยอดขาย	เหลือ 44 ห้อง	เหลือ 43 ห้อง	เหลือประมาณ 20 ห้อง
ห้องตัวอย่าง	เสร็จแล้ว	เสร็จแล้ว	เสร็จแล้ว

เมื่อเราทำการสรุปข้อมูลเป็นหมวดหมู่ ทำให้สามารถเปรียบเทียบรายละเอียดต่างๆ จุดเด่นจุดด้อยได้ละเอียดแม่นยำมากยิ่งขึ้น เป็นผลให้เราตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลได้มากขึ้น แทนที่จะตัดสินใจด้วยอารมณ์ หรือความรู้สึกชั่ววูบ
สุดท้ายนี้หวังว่าผู้ที่ต้องการซื้อคอนโดมิเนียมไว้เป็นที่อยู่อาศัย หรือเอาไว้ลงทุนคงจะสามารถตัดสินใจซื้อได้อย่างมั่นใจมากยิ่งขึ้นนะครับ หากคุณมีคำถาม ปัญหา อยากเข้ามาร่วมแบ่งปันประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องงานก่อสร้าง หรือมีข้อเสนอแนะ ดิชม ผมยินดีรับฟังผ่านทางอีเมลล์ kobdeksangban@yahoo.co.th ครับ

