



จะซื้อคอนโดฯ... ต้องอ่าน

บีบีเอส ฉบับฉบับพิเศษ*

ต่อจากฉบับที่แล้ว

>>> 3. สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

สิ่งอำนวยความสะดวกนี้ขึ้นอยู่กับการเตรียมไว้ให้กับผู้อยู่อาศัยมากน้อยขนาดไหน ผมขอแนะนำสิ่งที่จะต้องทราบรายละเอียดที่ชัดเจนก่อนตัดสินใจซื้อในสิ่งอำนวยความสะดวกหลักๆ ดังนี้

1. ที่จอดรถ ที่จอดรถปัจจุบันกลายเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งไปแล้วครับ ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยบ้านสมัยเก่าที่ไม่ได้จัดเตรียมที่จอดรถเอาไว้ เนื่องจากในอดีตคนส่วนใหญ่ไม่มีรถยนต์ส่วนตัวกัน ปัจจุบันจึงกลายเป็นปัญหาของผู้อยู่อาศัยต้องอาศัยจอดรถข้างทางหน้าบ้าน ซึ่งทั้งกีดขวางทางจราจรและเสี่ยงต่อการถูกโจรกรรมรถยนต์ บางคนต้องยอมเสียเงินเช่าที่จอดรถเพื่อความสบายใจ คอนโดมิเนียมก็เช่นกันครับที่จอดรถก็เป็นเรื่องสำคัญที่สุดเรื่องหนึ่งเลยก็ว่าได้

ทั้งนี้คอนโดมิเนียมที่มีเป้าหมายหลักที่ตลาดระดับกลางถึงระดับบนลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีรถยนต์ส่วนตัวกันทั้งนั้น สิ่งที่ต้องสอบถามเป็นลำดับแรกเลย คือมีจำนวนที่จอดรถทั้งหมดกี่คัน เป็นจุดเข้าของกี่คัน จุดขึ้นคันกี่คัน (บางโครงการจะบอกจำนวนที่จอดรถที่รวมการจอดซ้อนคันแล้วเพื่อให้ดูมาก) และคิดเป็นสัดส่วนกี่เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องพักทั้งหมด เพื่อที่เราจะนำมาวิเคราะห์ดูว่ามีความเหมาะสมหรือไม่และนำไปเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ ลำดับต่อมาที่ต้องทราบคือเงื่อนไขในการได้สิทธิ์ที่จอดรถ บางโครงการกำหนดว่าจะได้สิทธิ์ที่จอดรถโดยกำหนดที่จอดรถตายตัว (FIXED) เฉพาะห้องคู่

จำนวน 1 คัน บางโครงการก็กำหนดสิทธิ์จอดรถห้องละ 1 คันทุกห้องแต่ไม่ระบุที่จอดรถตายตัว (ถึงก่อนมีสิทธิ์ก่อน) บางโครงการ การได้สิทธิ์ที่จอดรถตายตัวนี้เจ้าของห้องสามารถนำไปซื้อขายหรือปล่อยให้เช่าได้ด้วย ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับกฎระเบียบของแต่ละโครงการ

2. สระว่ายน้ำ เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นที่นิยมอีกอย่างหนึ่ง ทั้งๆ ที่คอนโดมิเนียมบางโครงการแทบจะไม่มีคนมาใช้บริการเลย แต่ด้วยค่านิยมของคนส่วนใหญ่จะใช้หรือไม่ใช้นั้นเป็นอีกเรื่องหนึ่งแต่ขอให้มีไว้ก่อน ผู้ประกอบการบางรายจึงกำหนดให้มีสระว่ายน้ำเพื่อดึงดูดลูกค้าตอนขายโดยไม่ได้นับถึงการใช้จ่ายจริง สระว่ายน้ำของบางโครงการมีสระว่ายน้ำแต่มีขนาดเล็กมาก ผมพบว่าบางโครงการมีสระว่ายน้ำเล็กขนาดที่ว่าตีบตัวออกจากขอบสระยังไม่ทันได้เอามือจ้วงน้ำหรือยกขาตักน้ำก็ไปถึงอีกฝั่งขอบสระแล้ว อย่างนี้แล้วจะเรียกว่าสระว่ายน้ำได้อย่างไร **ฉะนั้นเมื่อสอบถามพนักงานขายแล้วพบว่าทางโครงการมีสระว่ายน้ำก็อย่าลืมสอบถามต่อด้วยว่ามีขนาดสระว่ายน้ำประมาณเท่าไร เพื่อที่เราจะได้ทราบว่ามันเป็น "สระว่ายน้ำ" หรือว่า "สระแช่น้ำ"** กันแน่ เรื่องตำแหน่งที่ตั้งทิศทางของสระว่ายน้ำบางที่ถ้ารู้ไว้ก็ดีเหมือนกันครับ ผมเคยเจอบางโครงการมีสระว่ายน้ำขนาดใหญ่พอสมควร แต่มีคนมาใช้บริการน้อยเนื่องจากตั้งอยู่กลางแจ้งไม่มีแสงแดด ซึ่งในช่วงบ่ายมีแสงแดดจัดและอยู่ในทิศทางที่ไม่มีเงาตึกพาดผ่าน ทำให้สระว่ายน้ำรับแดดไปเต็มๆ ผิดกับบางโครงการที่คำนึงถึงทิศทางของเงาตึกเข้ามาบ้างให้ร่มเงาแก่สระว่ายน้ำในช่วงบ่ายทำให้ช่วงบ่ายๆ เย็นๆ ไม่มีปัญหาแสงแดดมารบกวน เห็นได้ว่าทิศทางของสระว่ายน้ำก็เป็นเรื่องสำคัญเหมือนกันหากอยู่ในตำแหน่งที่ดีก็ทำให้ผู้พักอาศัยสะดวกในการใช้บริการ

* วิศวกรควบคุมระดับสามัญวิศวกรโยธา

* ผู้จัดการส่วนบริหารงานก่อสร้าง บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

4. เงิน

ประเด็นเรื่องเงินเป็นเรื่องสำคัญที่สุดเรื่องหนึ่งที่จะต้องสอบถามให้ละเอียดและกระจ่างในทุกประเด็น อย่างที่โบราณเขาว่าเรื่องเงินเรื่องทองไม่เข้าใครออกใคร หากมีเรื่องที่ไม่ตรงกันก็จะเป็นปัญหาใหญ่ตามมา ในการจองคอนโดมิเนียมที่มีการตอบรับที่ดีเกินคาดถึงขั้นว่าแย่งกันจองนั้น ทำให้ลูกค้าส่วนหนึ่งรีบทำการจองเพราะอารมณ์พาไปโดยไม่สอบถามประเด็นเรื่องเงินโดยละเอียด หัวข้อที่จะต้องสอบถามเกี่ยวกับเรื่องเงิน คือ ราคาของห้องแต่ละห้องในโครงการเป็นอย่างไร ปกติราคาของห้องนั้นจะสูงขึ้นตามความสูงของห้อง (ยิ่งอยู่ชั้นสูงๆ ยิ่งแพง) อาจจะเป็นเพราะนั้นเป็นอารมณ์ของผู้ที่ต้องการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม ซึ่งจะแตกต่างกับการอยู่ในบ้านอย่างสิ้นเชิง เราไม่สามารถจะรับรู้บรรยากาศที่ความสูงของอาคารชั้นที่ 10 หากเราอาศัยอยู่ในบ้านแต่คอนโดมิเนียมสามารถทำได้ นั่นจึงเป็นจุดที่คอนโดมิเนียมเหนือกว่าบ้านอย่างชัดเจน ทั้งนี้ราคาของคอนโดมิเนียมมักจะคิดเป็นราคาต่อพื้นที่ (ตารางเมตร) นอกจากความสูงของห้องจะมีผลต่อราคาแล้ว ตำแหน่งของห้องก็มีผลเช่นกัน เช่น ห้องที่อยู่บริเวณห้วมุมอาคารจะมีราคาสูงกว่าบริเวณอื่นๆ ในชั้นเดียวกันเนื่องจากสามารถเปิดหน้าต่างรับบรรยากาศภายนอกได้มากกว่า หรือห้องที่อยู่ตำแหน่งในทิศที่ไม่มีปัญหาเรื่องแสงแดดกระทบโดยตรงทำให้ห้องร้อนหรืออยู่ในตำแหน่งที่มีวิวทัศนียภาพงามราคาก็จะสูงกว่าห้องปกติทั่วไป

กติกการชำระเงิน

1. จำนวนเงินจองและทำสัญญา

จะต้องทำการสอบถามพนักงานขายดูว่ามีขั้นตอนในการชำระเงินอย่างไร โดยทั่วไปจะต้องชำระเงินจองไว้ก่อนก่อนหนึ่งเพื่อเป็นการมัดจำจองสิทธิ์ในการจองห้องนั้นๆ ไม่ให้พนักงานขายนำไปขายให้กับลูกค้ารายอื่น จากนั้นภายในประมาณ 7-10 วันแล้วแต่ทางโครงการจะกำหนดจะต้องมาทำสัญญาจะซื้อจะขาย หากครบกำหนดแล้วไม่มาทำสัญญาจะถูกยึดเงินจอง คุณอาจจะสอบถามเพิ่มเติมว่าหากตอนโอนคุณกู้เงินกับสถาบันการเงิน (ธนาคาร) ไม่ผ่านแล้วทางโครงการจะคืนเงินหรือไม่ (กรณีซื้อขายบ้านหรือทาวเฮ้าส์ส่วนใหญ่จะคืนเงินแต่คอนโดมิเนียมส่วนใหญ่จะไม่คืนเงิน) เพื่อนำข้อมูลมาพิจารณาตัดสินใจว่าจะซื้อห้องดีหรือไม่ เมื่อคุณรับเงื่อนไขได้ในเบื้องต้นแล้วก็ทำการสอบถามต่อไปว่าทางโครงการมีเงื่อนไขในการชำระเงินอย่างไร ซึ่งโดยทั่วไปเมื่อมาทำสัญญาจะต้องชำระเงินค่าธรรมเนียมในการทำสัญญาอีกก่อนหนึ่ง แต่ละโครงการก็มีเงื่อนไขต่างกันบางโครงการต้องมีการชำระเงินดาวน์แค่ 15% บางโครงการก็ชำระเงินสูงถึง 30% แตกต่างกันไป

2. จำนวนเงินผ่อนดาวน์

คอนโดมิเนียมที่ขายกันส่วนใหญ่จะขายก่อนทำการก่อสร้าง ฉะนั้นในเงื่อนไขที่ต้องชำระเงินดาวน์ 15%-30% นั้นจึงสามารถแบ่งเป็นงวดๆ ชำระจนกว่าอาคารจะสร้างเสร็จและกำหนดวันโอน ส่วนใหญ่จะผ่อนกันเป็นงวด งวดละ 1 เดือน เช่นอาคารกว่าจะสร้างเสร็จพร้อมโอนอีก 20 เดือน ก็จะต้องผ่อนดาวน์ไป 20 งวด ผสมยกตัวอย่างประกอบเพื่อง่ายต่อการเข้าใจ ดังนี้ครับ

สมมติว่าคอนโดมิเนียมที่จะซื้อราคา 2,000,000 บาท และมีเงื่อนไขคือค่าธรรมเนียมการจอง 50,000 บาท ค่าธรรมเนียมการทำสัญญา 100,000 บาท และกำหนดมูลค่าดาวน์ 15% ของราคาขายและมีกำหนดโอนอีก 20 เดือน มีการคิดจำนวนเงินผ่อนดาวน์ต่อเดือนอย่างนี้ครับ

จำนวนเงินผ่อนดาวน์ทั้งหมด 15% ของราคา 2,000,000 บาท คิดเป็นเงิน 300,000 บาท

ทั้งนี้มีการชำระเป็นเงินจองและเงินทำสัญญา แล้ว 50,000 + 100,000 บาท = 150,000 บาท

ยังคงเหลือยอดเงินดาวน์ที่ต้องจ่าย 300,000 - 150,000 = 150,000 บาท

จะต้องจ่ายเงินที่เหลือเป็นงวดอีก 20 งวด คิดเป็น งวดละ 150,000 / 20 = 7,500 บาท

ด้วยการที่ผู้ประกอบการต้องการเอาราคาผ่อนดาวน์ต่อเดือนให้มีราคาต่ำเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาในโครงการจึงมีกลยุทธ์ที่เรียกว่าการดัมพ์ดาวน์ (Dump down) ด้วยการกำหนดให้มีงวดที่มีการชำระเงินมากกว่างวดปกติอยู่จำนวนมากอยู่งวดหนึ่งหรือสองงวดเพื่อให้จำนวนเงินผ่อนดาวน์งวดปกติต่ำๆ จนน่าตกใจ ผสมยกตัวอย่างโดยใช้เงื่อนไขการจ่ายเงินเหมือนกับตัวอย่างที่ผมนยกตัวอย่างไว้ข้างต้น





ยอดการจ่ายเงินที่ผมต้องผ่อนดาวน์อีก 20 งวด คือ 150,000 บาท ผมกำหนดให้งวดหนึ่งเป็นงวดคัมพ์ ดาวน์คือต้องชำระเงิน 50,000 บาท นอกนั้นชำระเป็น เงินเท่าๆ กันทุกงวด ซึ่งจะคิดเป็นเงินได้

$$(150,000 - 50,000) / 19 = 5,263.16 \text{ บาท}$$

สรุปแล้วจะต้องมีการผ่อนชำระเงินดาวน์จำนวน 20 งวด โดยเป็นจำนวนเงิน 50,000 บาท จำนวน 1 งวด และ จำนวนเงิน 5,163.16 บาท จำนวน 19 งวด เพียงเท่านั้นผมก็สามารถเอาประโยคที่ว่า “ผ่อนเพียงเดือนละ 5,000 กว่าบาท” ไปโฆษณาได้แล้ว

สำหรับคำโฆษณาตามสื่อต่างๆ อ้างไว้เช่น ระบุว่า “ผ่อนเพียงเดือนละ 5,000 กว่าบาท” นั้นอย่าไปหลงเข้าใจผิดว่ามีภาระผ่อนจ่ายเดือนละเท่านั้นไปตลอด มัน เป็นแค่กลยุทธ์ทางการตลาดเท่านั้น ราคาที่โฆษณานั้น เป็นจำนวนเงินที่ผ่อนดาวน์เท่านั้นนะครับ ไม่ใช่ผ่อน ชำระหลังโอน ฉะนั้นคิดจะซื้อคอนโดมิเนียมสักห้องหนึ่ง ก็ต้องอย่าลืมประมาณรายได้ของตนเองให้เหมาะสม ด้วย ซึ่งจำนวนเงินที่ต้องผ่อนหลังโอนนั้นก็ขึ้นอยู่กับยอด จำนวนเงินกู้ ปกติทั่วไปสำหรับคอนโดมิเนียมธนาคารจะ ปลดปล่อยกู้กันอยู่ประมาณ 80-85% ของราคาประเมิน

3. ค่าธรรมเนียมการเปลี่ยนนามในสัญญา

กรณีผู้ซื้อบางรายทำการจองห้องเพื่อลงทุนเก็ง กำไรระยะสั้นและขายต่อภายหลัง (ก่อนการโอน) จะต้องไม่ลืมถามคำถามนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการบางราย ต้องการลูกค้าที่มีความต้องการอยู่อาศัยจริงจะกำหนด ค่าธรรมเนียมในการเปลี่ยนนามในสัญญาเอาไว้สูงมาก

ให้ทำการสอบถามรายละเอียดจากผู้ประกอบการแต่ละราย กำหนดกติกาเอาไว้ต่างกัน บางรายก็เก็บเงินค่าธรรมเนียมเสมอไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนนามให้กับผู้ที่มีนามสกุลเหมือนกันก็ตาม ในขณะที่บาง รายจะยกเว้นในการเก็บค่าธรรมเนียมหากเปลี่ยนนามกับผู้ที่มีนามสกุล เดียวกัน ซึ่งเงื่อนไขนั้นขึ้นอยู่กับแต่ละผู้ประกอบการกำหนด ฉะนั้นจะต้องสอบถามให้เข้าใจตรงกันทั้ง 2 ฝ่ายจะได้ไม่มาทะเลาะกันภายหลัง หากคุณต้องการจองห้องเอาไว้ขายต่อก่อนโอนจะต้องคำนึงว่าราคาที่ คุณคิดจะขายต่อมันได้คำนึงถึงค่าธรรมเนียมนี้แล้วหรือยัง เพื่อเอาไป ประกอบการตัดสินใจว่าจะเสี่ยงลงทุนด้วยวิธีนี้หรือไม่

4. จำนวนเงินที่ต้องจ่ายตอนโอน

เป็นเรื่องที่ต้องทำความเข้าใจอย่างยิ่ง บางคนก็จองห้องโดยไม่ ได้คำนึงถึงจำนวนเงินที่ต้องเตรียมเอาไว้จ่ายตอนโอนอาจจะเป็นปัญหา ในภายหลังได้ เนื่องจากเป็นจำนวนเงินที่ไม่น้อยเหมือนกัน ซึ่งคอนโด- มิเนียมโดยส่วนใหญ่จะต้องให้จ่ายค่าส่วนกลางล่วงหน้าอย่างน้อย 1 ปี ค่าเงินกองทุนส่วนกลาง (Sink fund) ค่าธรรมเนียมของมิเตอร์น้ำ - มิเตอร์ไฟฟ้าและค่าธรรมเนียมการโอน (1% ของราคาประเมิน) **ทั้งนี้บาง ผู้ประกอบการจะผลักภาระภาษีธุรกิจเฉพาะให้กับทางลูกค้าจ่ายด้วย (เอากันหน้าด้านๆ) ทั้งๆ ที่สมควรจะเป็นภาระของผู้ประกอบการ ฉะนั้น เราควรจะต้องศึกษาสัญญาจะซื้อจะขายที่เราจะต้องลงชื่อว่ามีรายละเอียด เป็นอย่างไร หากมีข้อความในสัญญาที่เราไม่เข้าใจหรือรู้สึกคลุมเครือให้ ทำการสอบถามให้เข้าใจก่อนจะลงนามในสัญญาจะได้ไม่ต้องมา ทะเลาะกันตอนโอน ทั้งนี้ในฐานะผู้ซื้อจะต้องทำให้ส่วนหนึ่งเนื่องจาก สัญญาจะซื้อจะขายนั้นจัดทำโดยผู้ประกอบการ ฉะนั้นลักษณะสัญญาที่ ผู้ซื้อจะเสียเปรียบอยู่แล้วขึ้นอยู่กับว่าคุณจะรีบร้อนไขได้มากน้อยเพียง โດ หากรู้สึกว่เสียเปรียบหรือไม่เป็นธรรมก็ไม่ต้องซื้อครับสบายใจกว่า ทั้งนี้อ่าลืมว่าคุณต้องวางแผนว่าในวันโอนคุณจะจ่ายเงินที่เหลือทั้งหมด หรือไม่ หากจะทำการกู้ก็ต้องพิจารณาว่าเงินกู้ที่ตนเองมีความสามารถ ในการผ่อนชำระประกอบด้วย**

หากคุณมีคำถาม ปัญหา อยากเข้ามาร่วมแบ่งปันประสบการณ์ เกี่ยวกับเรื่องงานก่อสร้าง หรือมีข้อเสนอแนะ ติดชม ผมยินดีรับฟังผ่าน ทางอีเมลล์ kobdeksangban@yahoo.co.th ครับ

อ่านต่อบทหน้า