

สารจากบรรณาธิการ

Be Re, Be Proud

โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Business Program) คุณทั้งระดับปริญญาตรี (BRE) ประกาศนียบัตรบัณฑิต (GPV) และปริญญาโททางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (MRE) นั้นมีอายุครบ 1 ของนักศรัทธา (12 ปี) แต่หากนับที่เป็นระดับการศึกษาอบรม (RE-TU) แล้วอายุนานกว่า 20 ปี ในฉบับนี้ฉันขอรวบรวมเรื่องต่างๆ ที่อยากให้ชาว RE มาร่วมกันภูมิใจ

1. จากการประเมินความพึงพอใจของนักศึกษา GPV และ MRE ที่จบแล้วนั้นพบว่า ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง “การให้บริการ/ความรวดเร็วของการแก้ปัญหา” “การนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในการทำงาน” “การก้าวสู่ตำแหน่งงานที่สูงขึ้น” “ความคุ้มค่ากับการลงทุน” และหัวข้ออื่นๆ โครงการ GPV และ MRE ล้วนแล้วแต่ได้คะแนนในระดับต้นๆ โดยเฉพาะหัวข้อ “การนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในการทำงาน” และ “การก้าวสู่ตำแหน่งงานที่สูงขึ้น” ที่ทำให้เราชาว RE นั้นภูมิใจที่สุด

2. การรวมตัวและการจัดกิจกรรมของนักศึกษาปัจจุบันและศิษย์เก่าชาว TRAC นั้นเป็นสิ่งที่น่าชื่นชมมาก โดยเฉพาะการทัศนศึกษาเชิงวิชาการ นอกจากได้ความรู้ ความสนุก ความสัมพันธ์ใกล้ชิดแล้ว ยังสร้างความประทับใจต่อผู้ที่ไปร่วมงานจนตัดสินใจจะมาศึกษาต่อที่โครงการ

3. การทำงานที่ดีในหน่วยงาน/บริษัทต่างๆ ของชาว RE นั้นทางโครงการฯ ถือว่าเป็นสิ่งที่เราต้องภูมิใจเพราะนี่คือบทพิสูจน์ถึงความสามารถของผลผลิตของโครงการ นอกจากนี้ยังมีการเผยแพร่ความรู้ไปสู่สาธารณะเพื่อเกิดประโยชน์โดยรวมอีกด้วย เช่น ผลงานนิพนธ์ของ นางสาวมายูร โชติรัตนศิริ (MRE #5) ที่ลงพิมพ์ใน น.ส.พ.ผู้จัดการรายวัน (รายละเอียดในฉบับ) หรือการแต่งตั้ง คณะกรรมการปรับปรุงอาคารของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่ขอยางมดูพลีที่มีนักศึกษา MRE #5 ร่วมเป็นคณะกรรมการด้วย

แท้จริงแล้วมีอีกมากมายหลากหลายรายการที่ผ่านควม “Be Re, Be Proud” และขอภัยที่ไม่สามารถมีพื้นที่พอที่จะเขียนหมดได้ แต่หากพลิกดูในฉบับก็ควรจะพิสูจน์ได้ว่า ภูมิใจจริงจริง

ผศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์
รองผู้อำนวยการโครงการฯ

REAL ESTATE ISSUE : แพลนลอยยานการค้าใช้เบิสมควรย้ายไปที่โรงพยาบาลนครแอมบาสเดอร์หรือไม่

โดย ผู้จัดการรายวัน
5 กุมภาพันธ์ 2550 11:20 น.

บทความต่อไปนี้เป็นบทความที่นักศึกษาระดับปริญญาโท ที่โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์ ได้นำเสนอในวิชาสัมมนา โดยหยิบหัวข้อที่น่าสนใจและเขียนวิเคราะห์ในมุมมองของตนที่มีหลักการ ตนเห็นว่านอกจากเป็นงานที่วิเคราะห์ได้ดีแล้ว ยังเป็นหัวข้อที่เป็นที่ถกเถียงกันอยู่ในปัจจุบัน จึงขอนำเสนอท่านผู้อ่านดังต่อไปนี้ ซึ่งเป็นผลงานของ **นางสาว มายูร ไชตรีตะศิริ** นักศึกษา MRE#5

ย่านการค้าไบเบี เป็น Shopping District ที่เกิดจากการรวมตัวกันของร้านค้าต่างๆ ในบริเวณตลาดไบเบี ไบเบีทาวเวอร์ ศูนย์การค้าใหม่ไบเบี และบรรดาแผงขายของบนบาทวิถีริมคลองผดุงกรุงเกษม แม้จะไม่มี ผู้เช่าหลัก (Anchor Tenant) เป็นตัวดึงดูด แต่ไบเบีกลับเป็นย่านที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เป็นที่รู้จักในฐานะย่านค้าส่งเสื้อผ้าราคาถูก การจะผลักดันให้ย่านการค้าไบเบี เป็น Place to Shop , Place to Visit จะต้องใช้พลังของการอยู่รวมกัน (Power of Agglomeration)

ดังนั้น ทางเลือกที่คณะผู้บริหารกรุงเทพฯ เห็นชอบดำเนินการจัดระเบียบแผงขายของริมทางไปยังบริเวณโรงพยาบาลนครแอมบาสเดอร์ เมื่อพิจารณาข้อดีและข้อเสียแล้วจะพบว่า

ข้อดี

1. สามารถจัดภูมิทัศน์ริมคลองให้สวยงาม
2. ลดปัญหาการจราจรบนถนนกรุงเกษมไปได้บ้าง

ข้อเสีย

1. ลดพลัง Agglomeration ของย่านการค้าไบเบี
2. สร้างปัญหาการจราจรบนถนนหลานหลวง ซึ่งเป็นถนนเส้นหลักที่เชื่อมต่อไปถนนสายอื่นๆ แทน โดยเฉพาะบริเวณสะพานขาว
3. หากพิจารณาในส่วน TIMES Model แล้ว ผู้ซื้อจะต้องใช้ Time, Information, Energy และ Space มากขึ้น ในการที่จะเดินซื้อของ
4. ทางเดินจากย่านการค้าไบเบีถึงโรงพยาบาลนครแอมบาสเดอร์ ขาดบรรยากาศ (Ambient) ที่เชื่อมต่อกัน โดยถูกคั่นด้วยตลาดสดขายผลไม้ ทำให้รู้สึกเหมือนถูกตัดขาด อารมณ์ร่วมในการซื้อของไม่ต่อเนื่อง ดังนั้นจึง**ไม่ควรย้ายแผงลอยริมทางไปยังบริเวณโรงพยาบาลนครแอมบาสเดอร์**

แนวทางแก้ไขโดยไม่ต้องย้าย

1. จัดตั้งนิติบุคคลในรูปแบบบริษัท โดยเป็นความร่วมมือของฝ่ายเทคนิค และฝ่ายผู้ค้าแผงลอย เพื่อเป็นองค์กรกลางในการจัดการดูแล บริหารพื้นที่จัดกิจกรรมต่างๆ
2. คำนวณจำนวนผู้ค้าไม่ให้เพิ่มขึ้น
3. Time แก้ปัญหาในการใช้พื้นที่โดยแบ่งช่วงเวลาการเริ่มค้าขายสำหรับสินค้าหมวดต่างๆ ดังแสดงในรูปนาฬิกา
4. Space
 - 4.1 จัดจุดจอดขนถ่ายสินค้า จุดทางข้ามถนน
 - 4.2 กำหนดขอบเขตการค้าขาย จัดระเบียบแผงร้านค้าเป็นสัดส่วน
 - 4.3 ยกเลิกการตั้งแผงลอยบนสะพานข้ามคลอง
5. Information จัดทำป้าย, Street Furniture เพื่อบอกตำแหน่งและ
6. Energy จัดพื้นที่ร้านค้าเป็นหมวดหมู่

ดูแลและควบคุมโดย
ผ.ศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์
รองผู้อำนวยการโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
คณะพาณิชยศาสตร์ 02-613-2260



เริ่มต้นทำคอนโดมิเนียม...ได้อย่างไร

ผู้เขียน Miss. How

ปี 2549 การพัฒนาโครงการในรูปแบบของ Low rise¹ Condominium เกาะเส้นทางรถไฟฟ้า กำลังได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการรายใหญ่ และผู้ประกอบการรายย่อย สาเหตุมาจากการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภค แต่ในปี 2550 นี้ การพัฒนาโครงการแบบ Low rise Condominium มีการคาดการณ์ว่าจะมีการแข่งขันอย่างดุเดือด จากยูนิคที่มีปริมาณมากกว่าความต้องการของผู้บริโภค

การจัดทำ “**เริ่มต้นทำคอนโดมิเนียม ...ได้อย่างไร**” เป็นการแนะนำถึงกระบวนการและวิธีการทำงานจนถึงปัจจัยบางส่วนที่ผู้ประกอบการหน้าใหม่อาจมองข้าม เพื่อหวังว่าจะเป็นเข็มทิศให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่ทราบแนวทาง และอาจมองข้ามบางอย่างไป ผู้เขียนพยายามนำทฤษฎี The real property development model² อันเป็นทฤษฎีพื้นฐานของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ได้รับการยอมรับมาประยุกต์กับขั้นตอนในการพัฒนาโครงการในรูปแบบ Low rise Condominium (ในกรณีที่มีที่ดินอยู่แล้ว) โดยในฉบับนี้จะกล่าวถึงขั้นตอนที่ 1-3 ก่อนนะคะ

1. Idea inception การริเริ่มความคิด³

การริเริ่มความคิดเป็นขั้นตอนที่ผู้ประกอบการคิดรูปแบบและทางเลือกในการพัฒนาโครงการในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น ร้านอาหาร, ตลาดนัด, บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์, คอนโดมิเนียม ในกรณีที่เจ้าของไม่มีความถนัดในการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาจหาผู้มีความถนัดเพื่อขอความคิดเห็น โดยรูปแบบในการพัฒนานั้นต้องมีความสอดคล้องกับความเป็นจริง !!!! ความมีการไปดูที่ดินด้วยตนเอง หรือถ่ายรูปที่ดินและบริเวณใกล้เคียง มีการสำรวจบริเวณโดยรอบ (ดูถนนหน้าที่ดิน รูปร่างที่ดิน สิ่งปลูกสร้างใกล้เคียง อาณาเขตที่ดิน) เพื่อให้ความคิดสามารถเข้ากับที่ดินได้เนื่องจากบางครั้งบริเวณที่ดินอาจมีสภาพการเข้าถึงที่ไม่สะดวก หรือมีทัศนียภาพรอบตัวไม่ดีเท่าไร (ขวยจุยเป็นอย่างไร)

2. Idea refinement การกลั่นกรองความคิดหรือการปรับความคิด

สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในขั้นตอนนี้ เมื่อได้รูปแบบโครงการที่ต้องการลงทุนโดยสังเขปแล้ว นำรูปแบบโครงการที่ได้ไปเช็คเรื่องความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ⁴ ณ สำนักงานเขตของที่ดินและกองออกแบบและกองควบคุมอาคาร กทม⁵ (เป็นการเช็ครายละเอียดในข้อจำกัดการก่อสร้าง) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1. ตรวจสอบสิทธิในที่ดิน และรูปร่างที่ดินที่แน่นอน และกรรมสิทธิ์ในที่ดินที่ถูกต้อง(ระวังโดนดบลอมด้วยนะคะ)

2.2. ความกว้างและประเภท (สาธารณะ) ของถนนหน้าโครงการ(ที่ติดกับที่ดินของเรา) รวมไปถึงทางเข้าออกของที่ดิน

2.3. ข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง⁶

2.4. แนวโครงการเวนคืนที่ดิน

2.5. ตรวจสอบที่ดินว่า อยู่ในบริเวณที่มีข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องห้ามก่อสร้างอาคารบางประเภท ตามกฎหมายควบคุมอาคาร หรือกฎหมายอื่นๆ (เขตพระราชฐาน, ภาระจำยอม ให้แก่บุคคลอื่นหรือที่ดินอื่นหรือไม่ ฯลฯ)

สิ่งที่สำคัญในขั้นตอนนี้คือการกลั่นกรองความคิดอีกครั้งเพื่อให้ได้รูปแบบที่เหมาะสมที่สุด โดยคำนึงถึงข้อจำกัดหลัก ๆ ดังนี้

- ❖ ข้อจำกัดทางด้านการตลาด
- ❖ วิเคราะห์จุดแข็ง - จุดอ่อนของคู่แข่งในตลาด
- ❖ ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย
- ❖ ข้อจำกัดของผู้ประกอบการ

เมื่อทำการตรวจสอบในหัวข้อต่างๆ ได้ทราบแล้วว่า ที่ดินมีข้อจำกัดในการพัฒนาอย่างไรบ้าง แล้วนำรูปแบบในการพัฒนาจากข้อ 1 **Idea inception** มาเปรียบเทียบกับ รูปแบบการพัฒนาใดที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนามากที่สุดและมีความเสี่ยงน้อยที่สุดในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน และที่สำคัญคือนโยบายการลงทุนและความถนัดของผู้ประกอบการด้วย

ในขั้นตอนนี้ ควรทดสอบความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นร่วมด้วย โดยใช้วิธี front door⁷ (ค่าเช่าที่ต้องได้อย่างน้อย) และ/หรือ back door (ต้นทุนที่สามารถลงทุนได้สูงที่สุด) หรืออาจทำเป็น งบกระแสเงินสดอย่างไม่เต็มรูปแบบก็ได้ หากมีผลเป็นที่น่าพอใจ ก็ไปเริ่มขั้นตอนที่ 3

3. Feasibility study การศึกษาความเป็นไปได้

Feasibility Study เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยในขั้นตอนนี้ เน้นถึงการประมาณต้นทุนในการพัฒนาโครงการทั้งหมด (การขออนุญาต การก่อสร้าง การดูแลการก่อสร้าง การตลาด การขาย ฯลฯ) และนำมาคำนวณกับ รายรับของโครงการที่ได้จากการประมาณการขาย

ก่อนที่จะมีการประมาณราคาต้นทุนในการก่อสร้าง เราต้องทราบถึงรูปแบบโครงการที่จะทำการพัฒนา โดยอาศัยการสำรวจ (Supply) คู่แข่งสภาพการแข่งขันในตลาด รูปแบบของโครงการ ราคาขาย จำนวนของคู่แข่งในบริเวณที่ดิน ตลอดจน อัตราการขายของโครงการใกล้เคียงต่อเนื่อง (Absorption Rate) และจุดอ่อน จุดแข็งของแต่ละโครงการด้วย เพื่อกำหนดรูปแบบโครงการให้มีความเหมาะสม

นอกจากนี้การสำรวจในด้านผู้บริโภค (Demand) ก็มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน เนื่องจากรูปแบบโครงการที่เกิดขึ้นทั้งหมด อาจไม่ประสบความสำเร็จ ถ้าไม่สามารถตอบสนองความต้องการหลังของกลุ่มเป้าหมาย (Target Group) ดังนั้นการพัฒนาโครงการที่ตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมาย (Target Group) ได้มากที่สุด ย่อมเป็นโครงการที่ประสบความสำเร็จ

¹อาคารมีความสูงไม่เกิน 23 เมตร การวัดความสูงอาคารให้วัดจากระดับพื้นที่ก่อสร้างถึงยอดคาน้ำ สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดคาน้ำของชั้นสูงสุด

²Mike E.Miles, *The development Process*, (United States of America : John Wiley & Sons, Inc, 1967), p.653.

³นายสมพงษ์ ณรงค์ชัย 1/7/2546

⁴สามารถหาโฉนดเช่าปรึกษา สอบถามข้อมูลเบื้องต้นได้ที่ ศูนย์บริการให้คำปรึกษาก่อนการอนุญาตที่ กองควบคุมอาคาร สำนักงานโยธาธิการและผังเมือง

⁵<http://203.155.220.217/office/yota/MenuFive/m5-1-14.html>

⁶www.bma-cpd.go.th หรือติดต่อ 02-354-1289-99 หรือสำนักงานเขตของที่ดิน

⁷Geltner and Miller, *Simple Financial Feasibility Analysis*

⁸สำหรับการพัฒนา Low rise Condominium บนเนื้อที่ประมาณ 300 ตร.วา FAR 1:8

⁹ราคาก่อสร้างและพื้นที่ก่อสร้าง ขึ้นกับรูปแบบในการพัฒนาโครงการที่ผู้ประกอบการตัดสินใจ

¹⁰อาจอ้างอิงจากราคาตลาด การประเมินราคา หรือราคาที่มีการซื้อขายจริงในบริเวณใกล้เคียง (อาจทำได้โดยการประมาณขายที่ดินในสื่อต่างๆ แล้วเช็คราคาจากผู้ใดที่โทรเข้ามาสอบถามที่มีความสนใจอย่างจริงจัง)

¹¹ไม่แนะนำให้มีการปรับลดราคากงกันเนื่องจากกระทบกับวัสดุ อุปกรณ์ และรูปแบบโครงการ ซึ่งอาจทำให้โครงการประสบปัญหาภายหลัง

3.1 ประมาณการต้นทุนในการพัฒนาโครงการ^๑

1. ราคาต้นทุนในการก่อสร้าง^๑ (อ้างอิงจากสมาคมผู้ประเมินอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย <http://www.thaiappraisal.org/pdfNew/const/cost49-web.pdf> อาจประมาณการที่สูงขึ้นประมาณ 5-10% เพื่อค่าวัสดุก่อสร้าง และค่าแรงงานที่ปรับขึ้นในอนาคต)

2. การก่อสร้างสิ่งปลูกสร้าง การควบคุมงานก่อสร้าง (ประมาณ 2-5%)

3. ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ (ประมาณ 2-5%)

4. การขออนุญาตตามกฎหมาย (ประมาณ 1.5%)

5. รวมถึงต้นทุนในการส่งเสริมการขายทั้งหมด(ประมาณ 5-7%)

6. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ประมาณ 3%)

7. ต้นทุนที่ดิน¹⁰

8. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ(ประมาณ 2%)
(ราคาข้างต้นเป็นราคาประมาณการ)

3.2 ประมาณการรายได้จากการขาย

การสำรวจ โครงการที่เป็นคู่แข่ง (Supply) และ ผู้บริโภค (Demand) ทำให้ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบโครงการของตนเองได้พอสมควร นอกจากนั้นระดับราคาที่เป็นของโครงการ ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของการตั้งราคาขายโครงการ

การประมาณการรายได้จากการขาย จะทำโดยนำพื้นที่ขายของโครงการทั้งหมด มาคำนวณกับราคาขายที่ได้ตั้งไว้ โดยราคาขายที่จะตั้งสามารถหาได้จาก 3 วิธีใหญ่คือ

วิธีที่ 1

การตั้งราคาโดยเปรียบเทียบความเหมือน ความแตกต่าง และความได้เปรียบเสียเปรียบของโครงการต่อคู่แข่ง ในกรณี ถ้าบริเวณโดยรอบไม่มีการพัฒนาโครงการในรูปแบบ Condominium เราสามารถเปรียบเทียบได้จากห้องเช่า หรือ หอพัก เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ต่างๆ ได้

วิธีที่ 2

เมื่อนำการประมาณต้นทุนในการพัฒนาโครงการทั้งหมดรวมกันต้องคูณด้วยอัตรากำไรที่เราพอใจด้วย แล้วหารด้วยพื้นที่ขายทั้งหมดของโครงการ จะได้ราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการ นำมาเปรียบเทียบกับราคาที่มีการเปิดขายในบริเวณใกล้เคียงที่ดิน (ทุก Segments) เพื่อเป็นการตัดสินใจที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้โครงการต่อไปหรือไม่

ในกรณีที่ราคาขายที่ได้สูงกว่าโครงการอื่นและไม่สามารถลดราคาขายได้ โครงการจะต้องหาจุดขายที่แตกต่างจากโครงการอื่น เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายมีความยินดีที่จะจ่ายราคาเพิ่มขึ้น

แต่ในทางตรงกันข้ามในกรณีที่ราคาขายต่ำกว่าโครงการอื่น เราอาจจะขายต่ำกว่าเล็กน้อยในช่วงแรก (ควรตั้งประมาณ 20-30%) จากนั้นปรับราคาขายให้เท่ากับโครงการอื่น เพื่อให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้น

วิธีที่ 3

จากการ Survey จนได้ราคาขายที่กลุ่มเป้าหมายต้องการแล้ว ลองคำนวณพื้นที่ที่ขายคร่าว ๆ แล้วนำมาคูณกับราคาขายที่ได้จากการสำรวจ เพื่อให้ทราบยอดรายรับโครงการ

เมื่อสามารถตั้งราคาขายได้แล้ว นำมาคูณกับพื้นที่ขายทั้งหมด และนำมาคำนวณกับต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพื่อจัดทำ Income Statement เพื่อหากำไรขั้นต้น จากนั้นจัดทำ Cash Flow เพื่อหา NPV, IRR, Payback period, ROE เพื่อดูว่าโครงการนั้นคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ในกรณีที่ไม่ได้ตามที่คาดหวังไว้ ลองปรับค่าใช้จ่ายหรือราคาขายที่มีความเป็นไปได้อีกทีว่าน่าทำหรือไม่¹¹ ถ้าโครงการไม่คุ้มค่าในการลงทุน กรุณาย้อนกลับไปยังขั้นตอนที่ 1

เนื่องจากประสบการณ์ของผู้เขียนที่ยังน้อยอยู่ หากมีข้อผิดพลาด หรือประเด็นใดที่ขาดหายไป ขออภัยมา ณ ที่นี้ และหากใครมีข้อสงสัย หรืออยากแนะนำ-ขั้นตอนใดเพิ่มเติมสามารถส่งมาได้ทาง Email นะคะ ที่ punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th แล้วมาพบกับขั้นตอนการพัฒนาโครงการขั้นตอนต่อไปในนิตยสารฉบับหน้านะคะ



บ้านมือสองราคาแพง (กว่าที่คิด)

ผู้เขียน Baan Baan

ในยุคน้ำมันแพงเช่นนี้ หนุ่มสาววัยทำงาน ต่างต้องการที่อยู่ใจกลางเมือง ใกล้ๆ ที่ทำงานกันทั้งนั้น แต่ราคาบ้านมือหนึ่งที่สูงลิบลับ กับพื้นที่ในห้องชุดขนาดเล็กกระจิดริด ก็ทำเอาหลายคนต้องเปลี่ยนใจ ไปเลือกซื้อบ้านมือสอง ที่เค้าวางกันว่าได้ทำเลดีแถมราคาก็แสนถูก

บ้านมือสองส่วนใหญ่ขั้นตอนซื้อมักมีราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับบ้านมือหนึ่งในทำเลเดียวกัน แต่ผู้ซื้อบ้านมือสองหลายรายต้องปวดหัวกับการซ่อมแซมบ้านไม่รู้จุกจบ ที่มาพร้อมกับค่าใช้จ่ายก้อนโตจนคาดไม่ถึง

อย่างไรก็ตาม ปัญหานี้ป้องกันได้ โดยผู้ซื้อต้องพิจารณาส่วนประกอบของบ้านอย่างละเอียดถี่ถ้วน ดังต่อไปนี้

1. โครงสร้างอาคาร โครงสร้างของบ้านต้องดูมั่นคงแข็งแรง ไม่ทรุด เอียง หรือมีการแตกร้าว บริเวณที่ควรพิจารณเป็นพิเศษคือ ส่วนของบ้านที่ถูกต่อเติม เพราะเจ้าของบ้านส่วนใหญ่มักต่อเติมบ้านโดยใช้ช่างผู้รับเหมาที่ไม่มีการคำนวณโครงสร้างโดยวิศวกร จึงมักพบปัญหาในบริเวณนี้เสมอ หากพบว่าสิ่งใดผิดปกติ ควรปรึกษาวิศวกรโครงสร้างในเรื่องความปลอดภัย และความเป็นไปได้ในการซ่อมแซมว่ายุ่งยากและมีค่าใช้จ่ายมากน้อยเพียงไร

2. รูปแบบสถาปัตยกรรม พิจารณารูปแบบสถาปัตยกรรมภายนอก รวมทั้งภายในว่าเป็นสไตล์ที่ชื่นชอบหรือไม่ ห้องต่างๆ อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมถูกต้อง โดยเฉพาะตำแหน่งของห้องน้ำที่ค่อนข้างยุ่งยากและเสียค่าใช้จ่ายมากใน

การโยกย้ายตัดแปลง ในข้อนี้หากมีรูปแบบบ้านที่ต้องการอยู่แล้ว อาจปรึกษาสถาปนิกดูว่าบ้านที่ซื้อนี้สามารถปรับปรุงให้เป็นแบบที่ตั้งใจไว้หรือไม่ ถ้าได้จะต้องเตรียมเงินเพื่อไว้ประมาณเท่าไร

3. งานระบบ บ้านที่มีอายุมากเกินกว่า 10 ปี หรือบ้านที่ไม่มีคนอยู่เป็นระยะเวลานาน ผู้ซื้อควรพิจารณาเรื่องการเดินระบบไฟฟ้าใหม่ เพื่อความปลอดภัยจากการเสื่อมของอุปกรณ์และสายไฟ ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงมากทีเดียว หากเป็นบ้านไม่เก่านัก ควรตรวจสอบอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ว่าอยู่ในสภาพดีหรือไม่ มีการเดินสายดิน สำหรับอุปกรณ์ที่ใช้พลังงานไฟฟ้าสูงหรือไม่ สำหรับระบบประปาตรวจสอบโดยเช็คที่มิเตอร์ว่าเมื่อปิดวาล์วทุกจุดในบ้านแล้ว หากมิเตอร์ยังวิ่งอยู่ หมายความว่ามีการรั่วซึม จากนั้นให้ผู้รับเหมาประมาณการค่าซ่อมแซมคร่าวๆ ให้

4. งานตกแต่ง พิจารณา พื้น ผนัง และ ฝ้าเพดาน ว่าอยู่ในสภาพดี เรียบร้อยดีหรือไม่ พื้นผนังที่ถูกระเบื้อง หากมีการแตกเพียงชิ้นเดียวอาจต้องเปลี่ยนใหม่ทั้งหมด เพราะ

กระเบื้องรุ่นและสีเดิมนั้นมักหายาก หรือหาไม่ได้เลยในห้องตลาด พื้นไม้ และฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด ควรตรวจสอบว่ามีความเสียหายจากปลวกหรือไม่ จากนั้นคำนวณค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมไว้ช่วยในการตัดสินใจ

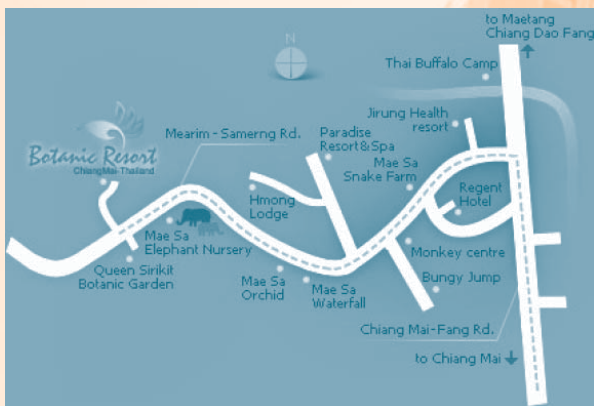
นำค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่ประมาณไว้ทั้งหมด มาบวกเข้ากับราคาค่าบ้าน เพื่อช่วยในการตัดสินใจว่า เงินในกระเป๋าที่เตรียมไว้นั้นเพียงพอหรือไม่ ควรต่อราคาค่าบ้านอีกเท่าไร และเมื่อเปรียบเทียบกันแล้ว บ้านมือสองหลังนี้ยังถูกกว่าบ้านมือหนึ่งอยู่จริงหรือ

อ่านมาถึงตอนนี้แล้ว บางคนอาจท้อใจกับความยุ่งยาก วุ่นวาย มากขึ้นตอน แถมยังต้องพึ่งพาทั้งวิศวกร ทั้งสถาปนิก ไหนจะผู้รับเหมาอีกต่างหาก แต่อย่างไรก็ตาม อย่าลืมว่าความวุ่นวายทั้งหลายจะช่วยให้บ้านมือสองของท่านมีราคาถูกลงคุ้มค่าจริงๆ ทั้งยังป้องกันความผิดพลาด ที่จะทำให้เจ้าของบ้านต้องเสียทั้งอารมณ์ เวลา และเงินก้อนใหญ่ที่สุดสำหรับเก็บออมมาทั้งชีวิต

RE เนมะ

ผู้เขียน Coral

RE เนมะฉบับนี้ยังมีกลิ่นไอของงานราชพฤกษ์ที่เพิ่งผ่านไปได้ไม่นาน เมื่อกล่าวถึงเชียงใหม่ คงไม่มีใครปฏิเสธถึงเมืองที่มีวัฒนธรรมน่าศึกษา และบรรยากาศที่น่ารื่นรมย์ เราสามารถกล่าวได้ว่าเมืองใหม่เป็น Tourist Destination แห่งหนึ่งของบ้านเรา



Botanic Resort เพียง 30 นาที จากตัวเมืองเชียงใหม่ คุณก็สามารถสัมผัสกับบรรยากาศที่อยู่ท่ามกลางหุบเขา Botanic Resort อยู่สูงจากระดับน้ำทะเลถึง 650 เมตร อยู่บนถนนแมริมกม.ที่ 5 ระหว่างเดินทางไปยังโรงแรม จะพบกับสถานที่ท่องเที่ยวตลอดทางไม่ว่าจะเป็น Buffalo Camp ศูนย์ฝึกยิง, Bungy Jump, ฟาร์มงู, ปางช้างแม่สา เป็นต้น ซึ่งจะมีกิจกรรมสนุกสนานมากมายไม่ว่าจะเป็น Bungy Jump, Paint Ball หรือแม้กระทั่งขับรถ ATV จะทำให้เราเพลิดเพลินได้หลายวันทีเดียว นอกจากแหล่งรวมกิจกรรมแล้ว ระหว่างทางเรายังจะพบ สวนผีเสื้อ และแวะชมพรรณไม้หายากได้ที่ Queen Sirikit Botanic Garden ซึ่งอยู่ตรงข้ามโรงแรมอีกด้วย

จากการเพลิดเพลินกับ Facility ที่รายล้อมระหว่างการเดินทางแล้ว เมื่อมาถึงยังโรงแรม จะได้รับการต้อนรับอย่างดีจากพนักงานหน้าตาดีด้วยน้ำสนุนไพรธรรมชาติ โดยเราได้สัมผัสกับบรรยากาศท่ามกลางภูเขา ความประทับใจที่ไม่อาจลืมได้ถ้าได้มาพักผ่อนที่นี่ ยามเช้าถ้ายืนบริเวณหน้า Lobby จะได้รับสัมผัสของหมอกเย็นที่ค่อย ๆ ลอยขึ้นมาท่ามกลางภูเขา แล้วสัมผัสถูกผิวของเรา ช่างเป็นความประทับใจที่หาที่ไหนได้ยาก

นอกจากจะประทับใจบรรยากาศของโรงแรมแล้ว ทางโรงแรมยังมีบริการที่ดี สำหรับท่านที่โดยสารโดยเครื่องบิน ทางโรงแรมมีรถรับท่านจากสนามบินเชียงใหม่ และแม้กระทั่งรถพาเที่ยวในตัวเมืองเชียงใหม่อีกด้วย เพียงแจ้งความต้องการกับทางโรงแรม





ซึ่งโรงแรมแห่งนี้มีห้องพักแบ่งออกเป็น Superiors จำนวน 50 ห้อง Mini Suit จำนวน 6 ห้อง และ Princess Suit อีกจำนวน 2 ห้อง อีกทั้งยังมีห้องสัมมนา จำนวน 2 ห้อง รองรับผู้เข้าร่วมสัมมนาได้ถึง 450 คน เพื่อรองรับความต้องการของทุก ๆ ท่าน
หลาย ๆ ท่านคงอยากจะสัมผัสกับบรรยากาศของ Botanic Resort โดยสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.botanicchiangmai.com หรือ Email : contact@botanicchiangmai.com

พิเศษ!!! ทาง Botanic Resort ได้มอบ Gift Voucher จำนวน 2 คืน 1 รางวัลให้กับเราชาวสมาชิก TRAC เพียงท่านส่งเรื่องราวของความประทับใจในจังหวัดเชียงใหม่ มายัง punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th แล้วคณะกรรมการ TRAC จะเป็นผู้ตัดสิน ทราบผลภายในเดือน เม.ย.50 ใน <http://re.tu.ac.th>



สมาชิกท่านใดอยากให้แนะนำกิจการของท่าน ส่งข้อมูลของท่านมาที่ punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th ค่ะ



บทสนทนา ๑ กับ PR

ผู้เขียน PR TRAC

ก็เป็นการประชาสัมพันธ์ครั้งแรกของชมรมนักศึกษาเก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (TRAC) ซึ่งคณะกรรมการชุดนี้นำโดย คุณนิสระ บุญยัง ได้ทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสมาชิกในปีที่ผ่านมาหลายกิจกรรม ซึ่งนักศึกษาที่เข้าร่วมกิจกรรมทุกกิจกรรมเป็นทั้งนักศึกษาเก่าและปัจจุบัน ในโครงการ GPV และ MRE เริ่มต้นจากกิจกรรม Site Visit ณ โครงการ Central World Shopping Complex ในวันที่ 13 ตุลาคม 2549 ได้รับความอนุเคราะห์ในการเข้าดูงานพร้อมฟังบรรยายจาก บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (CPN) มีสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมจำนวน 65 ท่าน



กิจกรรมถัดมาเป็นกิจกรรมพบปะสังสรรค์ RE FAMILY RALLY PROJECT I เส้นทางกรุงเทพ ฯ - เชียงปาสก รลลิต์ ในวันที่ 18 - 19 พฤศจิกายน 2549 งานนี้ได้รับความสนใจจากสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมถึง 38 ทีม เข้าร่วมกิจกรรมเกือบ 100 ท่าน



ส่วนกิจกรรมที่ได้รับความสนใจจากสมาชิกเกินคาดหมายและทางชมรม ฯ ถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูงนอกเหนือจากผู้เข้าร่วมงาน 300 กว่าท่านแล้ว รุ่นพี่ ๆ อย่าง GPV รุ่นที่ 1 และ MRE รุ่นที่ 1 ได้ให้เกียรติมาร่วมงานกับน้อง ๆ ด้วย ได้แก่ กิจกรรม RE NIGHT ในวันที่ 27 มกราคม 2550



นอกจากกิจกรรมนี้ ทางชมรม ฯ ได้ให้การสนับสนุนกิจกรรมของ RB CLUB (นักศึกษาปริญญาตรี RE) ด้วย ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมช่วยผู้ประสบภัยจากความหนาวและมอบทุนการศึกษา โรงเรียนบ้านบง ตำบลท่าศาลา อำเภอกุเรือ จังหวัดเลย และกิจกรรมดูงานอสังหาริมทรัพย์เมืองพัทยาในวันที่ 10 - 11 ก.พ. 50



สำหรับกิจกรรมที่ทางชมรม ฯ มีแผนงานจะจัดสำหรับสมาชิกคราว ๆ ก็จะมีกิจกรรมจัดสัมมนาย่อยทางด้านอสังหาริมทรัพย์ (ประมาณ 2 เดือนต่อครั้ง) กิจกรรม Site Visit (ประมาณ 2 เดือนต่อครั้ง) กิจกรรมพบปะสังสรรค์ในเดือน พ.ย. 50 (ติดตามข่าวอีกครั้ง) และ สนับสนุนการจัดสัมมนาเชิงวิชาการของนักศึกษาปริญญาโทด้านอสังหาริมทรัพย์ฯ ในเดือน พ.ค. 50



สำหรับการประชาสัมพันธ์ฉบับนี้ ทางชมรม ฯ ก็ขอเรียนน่าย่อยเพียงเท่านี้ก่อน หากสมาชิกท่านใดมีข้อเสนอแนะต่างๆ ถึงชมรมได้ที่ห้อง 101 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โทร. 02-613-2260, 02-613-2297 หรือ Email : punnaratt_b@hotmail.com, property@tu.ac.th



สัมภาษณ์พิเศษ

ผู้เขียน : **BRE** อยากู๊ดจัก

หลาย ๆ คนมักจะมีคำถามเกี่ยวกับรุ่นพี่ ๆ ว่าใครทำอะไรที่ไหนกันบ้าง เรียนแล้วได้อะไร คอลัมน์นี้ก็จะเป็นการแนะนำสมาชิกศิษย์เก่าชมรม ฯ เพื่อให้หลาย ๆ คนได้รู้จักรุ่นพี่ของเรามากขึ้น ฉบับแรกนี้ทางเราได้รับเกียรติจาก คุณเลศวิทย์ ภูมิพิทักษ์ (MRE รุ่น 1) ปัจจุบันทำงานที่ Central Retail Corp. จั๊นมาพูดคุยกับพี่เค้าเลยนะค่ะ

Q : อยากให้พี่เลศวิทย์แนะนำตัวกับน้องๆ หน่อยค่ะ

คุณเลศวิทย์: พี่เป็นศิษย์เก่าคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี รหัส 33 แล้วน้องๆ รหัสอะไรกัน (46 ค่ะ) ก็ห่างกันไม่มากนักพอคุยกันรู้เรื่อง (ฮา) พี่จบเอก IM (โตะ ค.ควาย) แล้วก็ต่อ MRE รุ่นแรก เริ่มทำงานที่ Natural Park

อาจเป็นเพราะพื้นฐานเราจบบริหารธุรกิจ ซึ่งค่อนข้าง common อยู่แล้ว คุยได้กับทุกบริษัท ซึ่ง IM ก็มีเรียน Feasibility Study เกือบๆ จะเป็น RE แล้ว หน้าที่กับทางเนเชอรัลปาร์คก็ทำแผนพัฒนาธุรกิจ วิเคราะห์โครงการ เค้านั่งอยู่ตรงโน้น ตรงนี้ ส่วนใหญ่บริษัทอสังหาริมทรัพย์จะมีที่อยู่แล้ว เค้านั่งไม่มานั่งให้เราไปหาที่เอง อะไรเอง จะเป็นพาร์ทเมนท์ โรงพยาบาล บ้าน หรือคอนโด ร่วมงานอยู่ปีครึ่ง เป็น Junior officer เริ่มเข้าสู่ธุรกิจ Retail

ช่วงจังหวะนั้นธุรกิจค้าปลีกกำลังขยาย แล้วมีรุ่นพี่ที่อยู่ Natural Park ด้วยกัน ได้เข้าไปทำ Lotus ของ CP (ตอนนั้นยังไม่เป็น Tesco Lotus) ซึ่งเพิ่งบุกเบิก (ปี 1994) ก็ยังคงวนเวียนใน RE ตอนเนเชอรัลปาร์คก็พัฒนาโครงการ ทางด้าน CP ขยายโครงการ เดิมมีที่แล้วจะทำอะไร แต่ CP รู้ว่าจะทำธุรกิจนี้ แต่จะไปหา Location แบบไหน ซึ่งก็เป็นการพัฒนาโครงการเหมือนกัน แต่แรกเริ่มทำวิเคราะห์โครงการ หาที่ดินได้ แล้วจะเปิด Hypermarket อะไรเรียกว่าคัมหรือไมคัม ผลตอบแทนเป็นอย่างไร main หลักคือการหา location และการขยายสาขา ตอนนั้นอายุประมาณ 24-25 ปี อยู่จนกระทั่ง Tesco มาซื้อกิจการไป ระยะเวลาประมาณ 10 กว่าปี Profile ที่ทำ 15 สาขา ซึ่งตอนนั้นประมาณ 50 สาขาแล้ว (ช่วงนั้นเป็นช่วงแรกที่ธุรกิจ Retail เข้ามาในเมืองไทย) Makro กับ BigC เริ่มก่อนนิดหน่อย คาร์ฟูร์มาหลังสุด ขยายตัวเร็วพอกัน แต่ Lotus มาแรงช่วงที่ฝรั่งเข้ามา

Q : เริ่มทำงานกับทาง CRC

คุณเลศวิทย์ : ทาง CRC เสนอว่าทางนี้มี Port มาก งานน่าท้าทาย เค้านับผมเข้ามาเป็นคนขยายสาขา หาที่ดิน เพื่อเปิดห้างสรรพสินค้า นอกจากนั้นยังมีสิ่งใหม่ที่ยังไม่เคยทำ คือการหาพื้นที่โครงการศูนย์การค้าที่มีเปิดอยู่แล้วเพื่อจะลง Homepro Supersport หรือ Tops เป็นต้น

Q : พี่เลศวิทย์ศึกษาเพิ่มเติมอะไรบ้างคะ

คุณเลศวิทย์ : เริ่มทำงานด้านอสังหาริมทรัพย์โดยไม่ตั้งใจ แล้ว



ก็อยู่ในวงการนี้เรื่อยมา ขณะนั้นก็มีโฆษณา MRE รุ่นแรก คนในวงการก็มีพูดๆ ซวนๆ กันไปเรียน อาจเป็นเพราะเราทำงานในด้านนี้อยู่แล้ว พอมาสอบสัมภาษณ์ก็คุยกับอาจารย์รู้เรื่อง

การเรียนทำให้เราคิดเป็นหลักสากล ทำให้เราสื่อสารเข้าใจตรงกันกับคนทั่วโลกได้ พอคุณรู้ทฤษฎี คุณก็มาใช้ปฏิบัติได้มากขึ้น ความน่าเชื่อถือก็มากขึ้น มีที่ไปที่ไป เป็นขั้นตอนซึ่งเมื่อเรามาเจอโจทย์ เราก็สามารถแก้ปัญหาได้

ผมโชคดีที่ทำงานตรงกับที่เรียนมา อย่างเช่น หน้าที่ผมไม่ได้ทำ Feas. แต่ก็ตรวจได้ และยังเข้าใจเรื่องภาษีอากร รู้ว่า “การพัฒนาโครงการทำโครงการ เริ่มจากอะไร และไปสิ้นสุดที่อะไร”

Q : เปรียบเทียบก่อนเรียนกับหลังเรียนค่ะ พี่เลศวิทย์คิดว่าได้ความรู้มากขึ้นหรือไม่คะ หรือว่าได้จากประสบการณ์มากกว่า

คุณเลศวิทย์ : อย่างที่บอก “การเรียนทำให้เราคิดอย่างเป็นระบบ และรู้ทฤษฎีอย่างแท้จริง” ถ้าถามว่าถ้าผมไม่เรียนผมทำงานได้มั้ย ก็ทำได้ แต่การเรียนก็ทำให้เรามีค่ามากขึ้น รู้จริงและสามารถนำมาใช้ให้ตรงจุดมากขึ้น ผมก็ยังยืนยันว่า “การเรียนมีประโยชน์”

Q : คุณเลศวิทย์ทำธุรกิจด้านรีเทลล์มาโดยตลอด คิดที่จะไปทำงานด้านอื่นหรือไม่คะ

คุณเลศวิทย์ : ตอบยาก เพราะคำว่ารีเทลล์มันกว้างมาก ถ้าถามว่าตอนนี้ผมรู้หมดในเรื่องรีเทลล์หรือยัง ผมตอบว่าผมยัง เพราะฉะนั้นผมคิดว่ายังมีเรื่องที่ต้องรู้ในรีเทลล์อีกเยอะ ในตอนนี้เรารู้ว่าเป็นรีเทลล์อันดับหนึ่งของเมืองไทย ผมว่าเราต้องเรียนรู้จากความสำเร็จของเค้า และเค้าสำเร็จอย่างไร และเช่นกันเราทำงานกับเค้าเราก็ต้องตอบแทน เพราะเราเป็นคองในองค์กร เราจะทำยังไงให้ธุรกิจเค้าประสบความสำเร็จเราต้องต่อยอดให้เค้า เนื่องจาก CRC เป็นอันดับหนึ่ง การเป็นอันดับหนึ่งมาจากสองส่วนคือ เราจะหยุดขยายไม่ได้ ในขณะเดียวกันก็จะเป็นเรื่องของการ operation เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจเค้าดีขึ้น ผมก็จะเกี่ยวข้องในส่วนนี้น้อยหน่อย ชีวิตในการทำงานเนี่ย มันก็เหมือนกับเลือก เราก็เลือกงาน เค้าก็เลือกคน มันก็ต้องหาทางแพทช์ซึ่งให้เจอ ทุกคนหวังที่จะประสบความสำเร็จ เพราะฉะนั้นเราก็ต้อง

เลือกองค์กรที่เราอยู่ องค์กรที่เราเลือกก็ต้องเลือกที่ดี องค์กรที่เราจะเข้าไป เราก็ต้องดูว่าเค้าเลือกคนแบบไหน ดูว่าเรามีความรู้พอหรือไม่พอ เราต้องสร้างคาแร็คเตอร์ของเรา และองค์กรนั้นเค้าต้องการคนแบบไหน เราจะต้องเรียนเพิ่ม บางทีเค้าบอกว่าเราตั้งใจเราขยัน แค่นั้นไม่พอ **ผมจะอย่างไรให้หน้าที่ที่เราได้รับมา สมบูรณ์แบบร้อยเปอร์เซ็นต์ อย่างลัวที่จะเจอปัญหา** เพราะทุกที่มีปัญหาหมด **เราต้องพร้อมที่จะแก้** เราต้องสร้าง input เราต้องสร้างมัน เราต้องทุ่มเทให้กับมัน ถ้าเราอยากประสบความสำเร็จ ต้องทำให้เรามีค่าพอที่จะจ้าง

Q : ตั้งแต่มาอยู่ที่ CRC พี่ขยายสาขาของที่นี่ไปกี่สาขาแล้วคะ

คุณเลศวิทย์ : ผมมาอยู่ที่ CRC ประมาณปีครึ่ง โดยที่ปี หนึ่งผมมีเป้าหมายที่ต้องขยายปีละ 50,000 ตารางเมตร โดยจะนับเป็นตารางเมตร เพราะว่าอย่างที่บอกไปแล้วว่า CRC มีธุรกิจเยอะทุกธุรกิจต้องมีการขยาย ผมมาในช่วงที่กำลังเปิดโรบินสันอยุธยาปาร์ค คือมีอยุธยาปาร์คอยู่แล้ว แล้วเราไปเปิดโรบินสันเพิ่มประมาณ 15,000 ตารางเมตร นอกนั้นก็จะเป็น BU ตัวเล็กๆ BU ในที่นี้ก็คือบริษัทย่อยอย่างเช่น Tops, Power Buy, Super Sport ที่เปิดในห้างต่างๆ นอกจากนั้นเรากำลังทำอีกหลายอย่าง เช่น Super market เพราะทาง Central ก็มีความแข็งแกร่งทางด้านนี้อยู่แล้ว อย่าง Power Buy ก็เป็นผู้นำทางด้านเครื่องใช้ไฟฟ้า Super Sport ก็เป็นผู้นำทางด้านเครื่องกีฬา เราก็จะใช้ความแข็งแกร่งเหล่านี้มารวมกัน และเราก็ทำโปรเจกต์ขึ้นมาโดยใช้ Super market เป็นตัวหลัก ผมก็เป็นส่วนหนึ่งของการขยายสาขาและการพัฒนาโครงการ และเราก็เน้นการขยายสาขาโรบินสันไปต่างจังหวัดเพราะดีพาร์ทเมนต์สตรีก็ต้องเป็นสมัยใหม่ จะเป็นแค่ศูนย์การค้าอย่างเดียวไม่ได้ ต้องมีความหลากหลายและส่วนประกอบเยอะ

Q : สำหรับน้องที่กำลังจะจบ ขอให้พี่เลศวิทย์แนะนำเทคนิคในการสัมภาษณ์งานให้กับน้องๆ หน่อยคะ

คุณเลศวิทย์ : เตรียมตัว อย่างแรกเราต้องตอบตัวเองก่อนว่าอยากทำประเภทไหน เราต้องดูก่อนว่างานที่เหมาะสมกับเราคืออันไหน เราต้องรู้จักเค้าและงานที่จะทำให้ดีพอ ยิ่งเรารู้มากขึ้นโอกาสที่เค้าจะรับเราก็มากขึ้น เป็นหลักที่จะสัมภาษณ์ อันที่สองคือ attitude เพราะเรามีแนวคิด มีบุคลิกเป็นของเราเอง เราต้องปรับทัศนคติเราให้ตรงกับองค์กร เพราะองค์กรแต่ละที่มีวัฒนธรรม แต่สิ่งที่ต้องเตรียมตัวหนักๆ คือ **งานที่เราจะไปทำ** เราต้องรู้จักองค์กรดีพอว่าองค์กรนั้นมีอะไรดี ต้องรู้จักภาพรวมของเค้าก่อน แล้วเราค่อยไปลงรายละเอียดว่างานที่เค้ารับเป็นงานด้านไหน ต้องการความรู้ความสามารถอะไร แล้วเราก็ตริยามปรับ ปกติคนสัมภาษณ์มักจะโดนหลอก แต่ทริคจริงๆ เราต้องหลีกเค้าด้วย คนที่จะถูกสัมภาษณ์เราก็มีวิธีที่จะทำ ให้เค้ารู้ว่าเรามีคุณสมบัติหรือมีความพร้อมที่จะทำงานหรือมีความสามารถอย่างไร เพราะการสัมภาษณ์เป็นการพรูเซ็นท์ตัวเอง เพราะเป็นการยากที่คนไม่รู้จักกันจะมารู้จักกันใน 15 นาที ฉะนั้นเราจะแนะนำตัวเราเองอย่างไร เพราะเราก็มีชื่อของเราอยู่แล้ว



Q : สมัยเรียนปริญญาโทอยู่ พี่มีหลักในการแบ่งเวลาอย่างไรคะ

คุณเลศวิทย์ : เวลาทั้งวันมี 24 ชั่วโมงใช้เวลาทำงาน 8 ชั่วโมงยังเหลือเวลาอีกตั้ง 16 ชั่วโมงเราก็ต้องทำงานที่รับผิดชอบอยู่ให้เสร็จเร็วขึ้น แล้วเอาเวลาที่เรานำมาเป็นเวลาพักผ่อนมาให้กับการเรียนปัญหาก็จะไม่เกิดเพราะเวลาเรียนก็แค่ 2 ปี และได้อะไรกลับมาเยอะ ทั้งความรู้ ความนับถือ เพราะว่ามีคนอยากรู้เรื่อง real estate เยอะ คนที่ไม่รู้เรื่องนี้เยอะ เช่น มีเพื่อนเป็นเจ้าของโรงงาน อยากขยายโรงงาน อยากทำบ้านจัดสรร ก็ต้องใช้ real estate เวลาเสียภาษีที่ดิน เวลาโอนที่ดิน กฎหมายต่างๆ ทั้งหมดนี้ก็ต้องใช้ความรู้ทางด้าน real estate เราเรียน real estate มาเราก็จะเป็นผู้รู้นั่นเป็นข้อดีที่เราจะนำไปใช้ได้ ดังนั้นอย่าอายที่จะเรียน real estate เพราะมีคนต้องการเยอะ และถ้าเราไปทำงานที่เกี่ยวข้องเราก็จะมี surplus ปัจจุบันมีบริษัท real estate เยอะมาก ดังนั้นเราก็จะมีความต้องการของตลาดสูงมาก แม้กระทั่ง CRC ก็ต้องการ อย่างผมจบมาทางด้าน real estate ก็ตรงกับความต้องการ เพราะก็ต้องใช้ความรู้ทางด้านนี้มาพัฒนาโครงการ

Q : สุดท้ายนี้ก็อยากให้เราฝากอะไรไปถึงน้องๆ ทั้งที่กำลังศึกษาอยู่และที่จบไปแล้วคะ

คุณเลศวิทย์ : ก็อย่างที่เรียนไปทั้งหมดว่า real estate มีความสำคัญกับการดำเนินชีวิตประจำวันของเรา ยิ่งโดยเฉพาะถ้าเราทำงานที่เกี่ยวข้องอยู่แล้ว มันเป็นความรู้ที่หาไม่ได้แล้วในช่วงเวลาแค่สองปี ตอนเรียนอาจจะทำอะไรจะเหนื่อยไม่รู้ว่ายากแล้วได้อะไรไปในบางครั้ง ต้องถามจากคนที่จบไปแล้วหรือทำงานแล้ว ซึ่งผมก็เชื่อว่าคนส่วนใหญ่ก็จะตอบว่า มันเอามาใช้ในชีวิตการทำงานได้และมันสามารถสร้างค่าให้เราได้ มันสร้างคุณค่าให้กับตัวเราเอง แต่คุณค่านี้เกิดจากวิชา ที่เราเรียนมาเพราะฉะนั้นก็ฝากให้ขยันๆ ตั้งใจเรียน การทำงานยังต้องการคนที่มีคุณภาพ เราอยู่ในสถาบันที่มีคุณภาพอยู่แล้ว ดังนั้นเราต้องเอาสถาบันและตัวเราเองไปสร้างคุณค่าให้กับองค์กรทั้งหมด นี่ก็เป็นสิ่งที่อยากจะฝากไว้ครับ

ก็ได้หอมปากหอมคอกับการทักทายรุ่นพี่ในฉบับนี้ไปแล้วนะคะ ฉบับหน้าใครอยากให้สัมภาษณ์หรืออยากแนะนำเกี่ยวกับคอลัมน์ต่าง ๆ ก็สามารถส่งมาได้ทาง Email นะคะที่ punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th

กิจกรรม (ประจำเดือน มกราคม - เมษายน 2550)



ขอแสดงความยินดีกับ คุณจรง เจียมอนกุลกิจ และ คุณกรัง อังคนาพร และคุณ ชาญชัย กิตติวัฒนาชัย และ คุณวัชรรา วารุณประภา ศิษย์เก่าโครงการประกาศนียบัตร บัณฑิตทางการประเมินราคาทรัพย์สิน รุ่นที่ 3 รุ่นที่ 4 และ รุ่นที่ 6 ได้รับโล่จากคณะฯ เนื่องในโอกาสคล้ายวันสถาปนาคณะฯ ครบปีที่ 68 เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2549 อันนี้ก็เป็นผลมาจากการที่ผู้มทช่วยเหลืองานคณะฯ ด้วยดีเสมอมา ชาว RE ขอเสียงปรบมือดังๆ ให้กับพี่ด้วยนะค่ะ



โครงการฯ จัดงานเลี้ยงขอบคุณวิทยากรและผู้มีอุปการคุณทุกท่าน ที่ได้ช่วยเหลือกิจกรรมของโครงการด้วยดีตลอดทั้งปี 2549 ทั้งงานราษฎร์ และงานหลวงไม่เคยปฏิเสธ โดยได้จัดงาน “Heartfelt Thank You Cocktail” เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2549 เวลา 18.00 ณ ห้องดุสิตธานีฮอลล์ โรงแรมดุสิตธานี ..งานนี้ต้องขอกราบขอบพระคุณวิทยากรและผู้มีอุปการคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงมาอีกครั้ง ที่ได้ให้ความกรุณาแก่โครงการ ...ซาบซึ้งจริงๆ





ผศ.จิตตภรณ์ ศรีบุญจิตต์ รองผู้อำนวยการโครงการฯ คนสวย และเก่ง ได้นำนักศึกษาวิชา RB 726 Seminar in Real Estate Management ไปศึกษาดูงานทางด้านอสังหาริมทรัพย์ ณ ช่องก่ง-มาเก๊า เมื่อวันที่ 8 - 11 ธันวาคม 2549 ที่ผ่านมา... ได้ข่าวว่าวิชานี้ Hot Hit จริงๆ เนื่องจากเป็นวิชาที่ศึกษาจากของจริงและทดลองทำจริง

ใครๆ ก็อยากลง ...จนมีบางคณะฯ อยากจะเปิดหลักสูตร Real Estate แข่งกับ RE ของคณะพาณิชยฯ ซะแล้ว



โครงการฯ นำนักศึกษาปริญญาตรีสาขาวิชาเอกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ไปเข้าร่วมกิจกรรม 3 ปี 3 ค่าย เมื่อวันที่ 13 - 14 มกราคม 2550 ณ อุทยานการเรียนรู้-พิทยฯ จังหวัดชลบุรี... งานนี้ได้รับความอนุเคราะห์จากรุ่นพี่ MRE มาแนะนำเทคนิคต่างๆ ในการเข้าสัมภาษณ์งาน และมุมมองของโลกแห่งความเป็นจริงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ให้น้องๆ ได้รับรู้ก่อนที่จะไปสัมผัสจริง



เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2550 ชมรมนักศึกษาเก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ จัดงานคืนสู่เหย้า "RE Night Party" เพื่อพบปะสังสรรค์กันระหว่างรุ่นพี่รุ่นน้องชาว RE ณ ลานปริดี ริมน้ำเจ้าพระยา กลับสู่บรรยากาศเก่าๆ... งานนี้ได้ข่าวว่า GPV#11 รวมพลังกันชานาตุ ส่วน MRE#6 ก็ชนของรางวัลกลับไปหมดมัยนั้นละ





ผศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ นำนักศึกษาปริญญาตรี วิชา RB 341 Property Management ไปศึกษาดูงานนอกสถานที่ ณ โรงแรมดุสิตธานี พระราม 4 และโรงแรมปทุมวันปริ้นเซส เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2550.... เห็นมะ บอกแล้ว นักศึกษา RE ก็อย่างนี้แหละ ต้องรู้จริงเห็นจริง ถึงจะได้ชื่อว่า RE



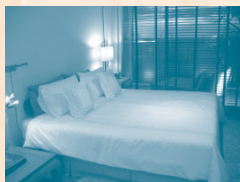
โครงการฯ ได้จัดงานปฐมนิเทศนักศึกษาใหม่ MRE#7 ในวันศุกร์ที่ 2 มีนาคม 2550 เวลา 18.00 น. ณ ห้อง 301 คณะพาณิชยศาสตร์ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าศึกษาให้กับนักศึกษา และชี้แจงระเบียบต่างๆ ให้เข้าใจได้พร้อมเพรียงกัน....



โครงการฯ จะนำนักศึกษา MRE#7 ไป Get Together ณ โรงแรมดุสิตรีสอร์ท หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี ในวันที่ 20 - 22 เมษายน 2550



เมื่อวันที่ 10 - 11 กุมภาพันธ์ ชมรม RB Club ร่วมกับชมรมนักศึกษาเก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ นำนักศึกษาวิชา RB 432 Real Estate Seminar และผู้สนใจเข้าศึกษาดูงานด้านอสังหาริมทรัพย์ที่เมืองพัทยา โดยได้เข้าเยี่ยมชมโครงการ Northpoint Condominium, โครงการ Ocean Marina Yacht Club, และ โครงการ Royal Garden Plaza มีทั้งนักศึกษาปริญญาตรี ปริญญาโท ทั้งศิษย์เก่าและปัจจุบันสนใจเข้าร่วมดูงานครั้งนี้ประมาณ 36 คน (เนื่องจากที่นั่งมีจำนวนจำกัด) แต่หากับ 100 คน ก็คงจะได้



พี่แว้วมาแล้วค่าาา

คิดถึงพี่แว้วกันมั๊ยคะ พอดีช่วงปลายปี ทางคณะฯ ใจดีส่งพี่แว้วไปพักผ่อนต่างประเทศ อออิ ไปวันเดียวกะอาจารย์นิพัทธ์คะ (แต่ไปคนละที่นะคะ) อาจารย์ไปชิคาโก พี่แว้วไปหลวงพระบาง นึกว่าจะไม่ได้กลับประเทศไทยแล้วคะ โดน ตม. กักตัวไม่ให้เข้า (หน้าตาไม่ผ่านคะ)

- กลับมาเม้าท์ดีกว่าคะ งาน RE party night ที่ผ่านมา ขอมอบโล่จัดงานให้กับทางชมรมศิษย์เก่าทุกท่านนะคะ ที่ร่วมแรงร่วมใจจัดงาน พี่แว้วชอบมากเลยคะ งานจัดได้ดีมาก บรรยากาศครึกครื้น โรแมนติกสุดๆ ขอบอกใครพลาดนะคะ ต้องรอไม่รู้เมื่อไหร่ละคะ ของรางวัลเพียบเลยคะ แต่พี่แว้วไม่ได้ซักรางวัล ผากบอกไปถึงคุณอิสระ ประธานชมรมด้วยนะคะ (555 ล้อเล่นคะ)

- ช่วงเล่นเกมสับเนวที่เนี่ยนะคะ พี่แว้วเห็นกะตาตัวเองว่าหนุ่ม ๆ RE ทั้งรุ่นพี่รุ่นน้องเนี่ย หน้าตาดีไม่แพ้หนุ่มโครงการฯ ไหนเลยนะคะเนี่ย (สาว ๆ โปรดดูรูปพิจารณาเองนะคะ)



- ส่วนสาว ๆ RE น้องชม เอ๊ย ไม่ใช่ เขียนผิดคะ น้องชม ณ GPV#11 กะ คุณน้องปลายฝน ณ MRE#6 เนี่ย ทั้งความสวย ความสามารถ พี่แว้วตัดสินลำบากเหลือเกินคะ เอาเป็นว่าสวยน้อยกว่าพี่แว้วคนละนิดละกันนะคะ .(อยากรู้ละสิว่าพี่แว้วจะสวยซักแค่ไหน)



- งานหน้านะคะ ทางชมรมฯ ไม่ต้องจ้างโคโยตี้มานะคะ เพราะเดียวพี่แว้วติดต่อ ว่าที่ร้อยตรี อธิษฐ์ ณ GPV#11 ให้เองคะ ก็แห่มเห็นสลายโยกย้าย สายสะโพกของคุณพี่เค้าแล้ว ขอบอกหาหายัง ชิดซ้ายเลยคะ



- พี่เจี๊ยะ วไลลักษณ์ GPV#3 คุณพี่ยังน่ารักเหมือนเดิม ส่งของมาเป็นของชำร่วยแบบไม่อั้นเลยคะ อันนี้ก็ขอให้คุณพี่เฮง ๆ รวย ๆ ๆ ขึ้นไปนะคะ



- สังขารไม่เที่ยง อันนี้ใช้ไม่ได้กับคุณสุวรรณ MRE#1 เพราะเจอกันเมื่องาน RE NIGHT พี่แว่นึกว่าคุยกะน้องคนเล็กของคุณพี่สุวรรณ อยู่คะ คนอะไรไม่รู้เวลาผ่านไปปี ๆ ยิ่งดูดี SMART มากเลยอะ (ไม่รู้มียาดีอะไร ครึ่งหน้าเอามาฝากคุณพี่พงษ์เลิศคะคุณพี่บุญส่งบ้างสิคุณพี่)

- ส่วนคุณพินิต ทิพย์สุตา (MRE#1) หน้าตาคุณพี่สดใสมาก ๆ ร่างกายก็กลับมาแข็งแรงเหมือนเดิม เนื่องจากได้แรงใจและการดูแลจากคุณน้องพลเทพ (MRE#4) ลูกชายสุดหล่อที่คอยดูแลคุณแม่ไม่ห่าง เฮ้อ! พี่แว่นอยากลดอายุให้เหลือซัก 18 เพื่อคุณน้องพลจะชอบของแปลก



- ประกาศผลการรับสมัคร MRE#7 ออกมาเรียบร้อยแล้วคะ พี่แว่นก็ขอแสดงความยินดีกับคุณวรตну (GPV#4) คุณลาวัณย์ (GPV#6) คุณสมหมาย, คุณณรงค์ (GPV#9) คุณบุญส่ง, คุณสมานธิ, คุณสงคราม (GPV#10) เหตุผลเดียวที่ทานมาเรียนต่อคือทานทนคิดถึงพี่แว่นไม่ไหว เลยต้องมาให้เจอหน้าใช้ไหมคะ? (เกี่ยวกับมัยเนี่ย!)

- ทำไมช่วงนี้ระพีงวาวห์ถึงได้ลั่นไม่หยุดเลยนะคะ พี่แว่นอิจฉานะเนี่ย ต้นเดือนก็คุณอภิชาติ + คุณจารุวรรณ ทั้งคู่อยู่ MRE#4 ค่ะ ปิ้งปิ้งกันตอนเรียนสมหวังไปอีกคู่ ส่วนอีกคู่ก็คุณสรณัฐ (GPV#11) ก็กำลังจะลั่นระพีงอีกคนแล้วเนี่ย เฮ้อ! อิจฉาหนุ่ม ๆ สาว ๆ ปลอຍให้พี่แว่นั่งเซ็ดน้ำหมากอยู่คนเดียว



- MRE#5 รุ่นนี้ขยันทำ IS มากเลยคะ ไม่มีเรียนก็ยังไม่ยอมที่ห้องโครงการฯ ทุกวัน พี่แ้วขอเอาใจช่วยให้ผ่านทุกกลุ่มนะคะ

- พี่แ้วขอแสดงความยินดีกับ รองศาสตราจารย์พัชรา พัชรานิช ที่ได้เลื่อนเป็นรองศาสตราจารย์คนใหม่ของโครงการฯ นะคะ อ.เอ็มบอกว่าชีวิตนี้ขอทำงานวิชาการดูท่าจะรุ่งกว่าการที่จะมีคนขอแต่งงาน (ไม่เป็นไรคะ คนสวยเลือกได้ อี้อิ)

- อีกไม่นานเราจะได้พบกับ PV-TU หลักสูตรอบรมสำหรับบุคคลทั่วไปทางด้าน Advanced Valuation โปรดติดตามข่าวได้ที่ <http://re.bus.tu.ac.th> นะค้า

อู๋ย! พี่แ้วต้องไปแล้วคะ เจอกันฉบับหน้าดีกว่านะค้า บ้ายบาย พี่แ้ว รักทุกคนค้าา



โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ห้อง 101 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

ม.ธรรมศาสตร์ เลขที่ 2 กรุงเทพฯ 10200

Tel. 0-2613-2260,97 Fax 0-2623-5105

ชำระค่าฝากส่งเป็นรายเดือน

ใบอนุญาตที่ 55/2529

ปทผ. หน้าพระลาน