

บทบรรณาธิการ

ทางโครงการฯ ทราบดีว่าอากาศช่วงนี้ร้อน RE Newsletter ฉบับนี้เลยจัดทำให้นานหน่อย (เพื่อจะได้อ่านไปพัดไปคลายร้อน)

ช่วงนี้เต็มไปด้วยความเปลี่ยนแปลง ปรับปรุง พัฒนาและการปรับตัว ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนที่ทำงานของโครงการ เพราะทางคณะฯ กำลังปรับปรุงอาคาร หรือการเปลี่ยนงานของนักศึกษาเก่าและที่เพิ่งจบใหม่ที่ต่างได้งานในฝันและไปสู่การเลื่อนตำแหน่งที่ดีขึ้นทั้งนั้น เมื่อทราบข่าวทางโครงการฯ ก็อดภูมิใจไม่ได้ที่มหาบัณฑิตของเรานั้นจะได้มีส่วนร่วมในการสร้างประเทศชาติ ไม่ว่าในสถาบันการเงินต่าง ๆ อย่างเช่น มีที่ธนาคารทหารไทย หรือที่ TCC ของคุณเจริญ ที่มองไปแล้วเต็มไปด้วยศิษย์ของทางโครงการฯ

หลักสูตรของทางโครงการฯ ก็กำลังได้รับการปรับปรุง พัฒนาเช่นเดียวกันทางโครงการฯ มีแผนที่จะพัฒนาหลักสูตร GPV ให้เป็น MPV (Master in Property Valuation) ซึ่งจะครอบคลุมถึงทรัพย์สินประเภทอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากอสังหาริมทรัพย์ เช่น Brand, Intelligent, GEMS เครื่องจักร ฯลฯ (โครงการ MRE ยังอยู่จะ) การพัฒนาครั้งนี้ นอกเหนือจากจะขยายความรู้ความสามารถทางด้านการประเมินแล้ว ยังจะสามารถนำโครงการไปสมัครขอการรับรองหลักสูตรจาก RICS ได้อีกด้วย ซึ่งเมื่อได้รับแล้ว นักศึกษานั้นจะสามารถทำงานในบริษัทที่เป็นสมาชิก RICS ได้ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

วงการ RE นั้นยังคงต้องปรับปรุงและพัฒนาอีกมากหวังว่าพวกเราจะได้ร่วมกันพัฒนางานนี้ร่วมกันไปนาน ๆ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์)
รองผู้อำนวยการโครงการฯ ฝ่ายวิชาการ

จากวารสารฉบับที่แล้ว ทาง Miss how พยายามนำเสนอ ทัศนคติ The real property development model มาอธิบายถึง ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการในรูป แบบ Low rise Condominium (ในกรณีที่มีที่ดินอยู่แล้ว) ในฉบับนี้จะกล่าวถึงขั้นตอน ที่ 4-6 ต่อไป

4. Contract negotiations การเจรจาต่อรองในการ ทำสัญญาขั้นตอนเจรจาต่อรองในการทำสัญญา อาจจะกล่าวได้ ว่าเป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อน ยุ่งยาก และมีรายละเอียดเยอะ มาก ถือว่าเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นควร พิจารณาให้ละเอียดในเรื่องการลงรายละเอียดในเอกสาร ไม่ว่า จะเป็นความรับผิดชอบงานของคู่สัญญา, ระยะเวลาในการส่งมอบ งาน, ความรับผิดชอบในกรณีเกิดความผิดพลาดของงาน, การยกเลิกสัญญา, มูลค่าของสัญญา รวมไปถึงการคิดอัตราค่าปรับต่าง ๆ ซึ่งคนที่ไม่มีประสบการณ์ หรือไม่มีความถนัดในด้านกฎหมาย อาจ จะมองเป็นความยุ่งยาก และจะเป็นข้อเสียเปรียบจากคู่สัญญา ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องนึกอยู่เสมอว่าสัญญาเป็นสิ่งสำคัญอย่ามอง ข้ามรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ เพราะเมื่อเกิดปัญหา สัญญาจะเป็น เครื่องมือในการแก้ไขปัญหาต่างๆ โดยจะกล่าวถึงผู้ที่เราจะต้อง ติดต่อดำเนินการต่าง ๆ และเกี่ยวข้องกับการทำสัญญา ได้ดังนี้

4.1.สถาปนิก เพื่อออกแบบรูปแบบโครงการ พื้นที่ภายใน พื้นที่ขายและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ โดยผู้ ประกอบการจำเป็นต้องกำหนดรูปแบบเบื้องต้นเพื่อให้สถาปนิก ออกแบบ¹ โดยในขั้นตอนนี้เอกสารที่จำเป็นที่จะต้องเตรียมคือ 1.โฉนดที่ดิน ถ่ายสำเนาเท่าตัวจริง 2.ผังที่ดิน ระวางบริเวณโดย รอบ และพื้นที่ใกล้เคียง 3.ข้อมูลหรือรูปแบบโครงการโดยสังเขป ในขั้นตอนนี้สถาปนิก จะทำการศึกษาค้นคว้าต่าง ๆ² เช่น ระยะเวลา/ ช่องทางเข้าออก/ พื้นที่ก่อสร้างอาคาร พื้นที่ขาย³ และ พื้นที่สีเขียว ซึ่งจะทราบพื้นที่ก่อสร้าง และพื้นที่ขายอย่างชัดเจน นอกจากนี้ งานของสถาปนิกมีรวมถึงงานออกแบบสถาปัตยกรรม งานตกแต่งภายใน ห้องตัวอย่าง และภาพ Perspective⁴ และ สิ่งต่างๆเหล่านี้จำเป็นต้องการขออนุญาตสิ่งแวดล้อมและการ ขออนุญาตก่อสร้าง จึงต้องให้สถาปนิกเซ็นรับรองอีกด้วย นอกจากนี้ ในการขออนุญาตก่อสร้างจำเป็นต้องมีส่วนเกี่ยวข้องกับงานระบบ และงานโครงสร้างซึ่งโดยมากของสถาปนิกมีความเกี่ยวข้องกับ งานระบบ และงานโครงสร้าง ดังนั้นทางสถาปนิกสามารถแนะนำทีมงานต่างๆเหล่านี้ได้

¹ ควรมีการสำรวจตลาดเพื่อหา รูปแบบของโครงการ ที่มีความต้องการของตลาด

² ข้อมูลนิติกรกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร http://www.dtcp.go.th/48_low/law_building/contents_bd.html

³ ทำการเช็คพื้นที่ก่อสร้างว่าได้มากกว่าหรือน้อยกว่าในตอนที่ 3 ถ้าพื้นที่ได้น้อยกว่า ให้ กลับไปทำศึกษาความเป็นไปได้โครงการใหม่

⁴ เพื่อใช้ประกอบเอกสารขออนุญาตสิ่งแวดล้อม และใช้ในเอกสารประกอบการขาย

⁵ http://www.onep.go.th/eia/T_data/T_size.html

⁶ http://www.onep.go.th/eia/T_data_step/T_frame_step_individual_1.html

4.2. ทั้ปรักษาการขออนุญาตสิ่งแวดล้อม โครงการอาคาร ชุดที่มีการพัฒนา หากมีจำนวนห้องมากกว่า 79 ยูนิต⁵ ขึ้นไป จำเป็นต้องขออนุญาตสิ่งแวดล้อม โดยขั้นตอนการขออนุญาตสิ่ง แวดล้อม สามารถเช็คได้⁶ โดยเอกสารสำคัญของการขอ อนุญาตสิ่งแวดล้อมคือ

1. แผนที่โครงการ
2. การออกแบบสถาปัตยกรรม (สถาปัตยกรรมทั้งหมด โดย มีการข้อมูลเรื่องการใช้พื้นที่ในโครงการแต่ละส่วน และ แบบภูมิสถาปัตยกรรม)
3. แบบร่างงานวิศวกรรมโครงสร้าง
4. แบบร่างงานวิศวกรรมไฟฟ้าและสื่อสาร
5. แบบร่างงานวิศวกรรมเครื่องกลและปรับอากาศ
5. แบบร่างงานวิศวกรรมสุขาภิบาลและป้องกันอัคคีภัย

สามารถตรวจสอบรายชื่อนิติบุคคลที่ได้รับใบอนุญาตจากสำนัก งานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม⁷ (สผ) โดยระยะเวลาในการขออนุญาตสิ่งแวดล้อมนั้นอยู่ที่ประมาณ +,- 6 เดือน ค่าใช้จ่ายประมาณ 6-9 แสนบาท ทั้งนี้เพื่อให้เกิด ความรวดเร็วในการขออนุญาตหรือประหยัดในค่าใช้จ่าย จึงควร เลือกหาที่ปรึกษา ที่เคยผ่านงานขออนุญาตสิ่งแวดล้อมในรูปแบบ เดียวกัน หรือในพื้นที่ใกล้เคียง

โดยในขั้นตอนนี้ทีมงานสิ่งแวดล้อมจำเป็นต้องได้รับเอกสารจาก ทีมงานสถาปนิกงานระบบและงานโครงสร้าง สำหรับประกอบ เอกสารยื่นขออนุญาต และในบางครั้งจำเป็นต้องมีการแก้ไขในสอง ส่วนข้างต้นเพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของ สผ ดังนั้นเพื่อให้เกิดความ สะดวกในการทำงาน อาจมีการจัดประชุมโดยเรียกผู้ที่เกี่ยวข้องทั้ง หมดเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของโครงการในทิศทางเดียวกัน

4.3. ติดต่อกับขออนุญาตก่อสร้าง⁸ สามารถทำได้ 2 วิธี คือ วิธีที่ 1 การขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามมาตรา 21

วิธีที่ 2 การแจ้งความประสงค์ก่อสร้างอาคารโดยไม่ยื่นคำขอ รับใบอนุญาตแบบ 39 ทวิ โดยการขออนุญาตก่อสร้างให้ยื่นขอที่ กองควบคุมอาคาร สำนักการโยธา ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร 02-246-03449 ซึ่งรายละเอียดของการขออนุญาตของทั้ง 2 วิธี มีทั้งความต่างและความเหมือนมีดังนี้

1. การขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามมาตรา 21 เป็นการ ขออนุญาตก่อสร้างที่ต้องยื่นเอกสารครบถ้วนและต้องมีการแก้ไข แบบให้ถูกต้องก่อนการก่อสร้าง โดยปัจจุบันจะต้องยื่นเอกสารการ รับรองจาก สผ. แนบเข้าไปในการขออนุญาตด้วย
2. การแจ้งความประสงค์ก่อสร้างอาคาร โดยไม่ยื่นคำขอรับ ใบอนุญาตตามมาตรา 39 ทวิ เป็นการขออนุญาตก่อสร้างที่ สามารถก่อสร้างได้ทันที แต่จำเป็นต้องมีการปรับปรุงแก้ไขแบบ ขณะก่อสร้างตามความเห็นชอบ สำนักงานนโยบายและแผน ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม(สผ.) และกองควบคุมอาคาร สำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร

การขออนุญาตทั้ง 2 วิธีต้องมีเอกสาร¹⁰ สำคัญเพื่อใช้ในการขออนุญาตดังนี้

1. แบบคำขออนุญาตก่อสร้างอาคาร (แบบ ข1 สำหรับมาตรา 21 และแบบขทม1สำหรับมาตรา 39 ทวิ)
2. หนังสือแสดงความยินยอมและรับรองสถาปนิกวิศวกรผู้ออกแบบและคำนวณพร้อมสำเนาใบอนุญาตผู้ประกอบการวิชาชีพ (กรณีอาคารที่ขออนุญาตอยู่ในประเภทเป็นวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมหรือวิชาชีพสถาปัตยกรรม) จำนวน 1 ชุด (สำหรับมาตรา 21) แต่ถ้าเป็นสำหรับมาตรา 39 ทวิ จำเป็นต้องมีผู้วิศวกรด้วย
3. แผนผังบริเวณ แบบแปลน และรายการประกอบแบบแปลน จำนวน 5 ชุด
4. รายการคำนวณโครงสร้าง จำนวน 1 ชุด
5. แสดงแบบระบบบำบัดน้ำเสีย จำนวน 5 ชุด รายการคำนวณระบบบำบัดน้ำเสีย จำนวน 1 ชุด
6. รายการคำนวณพื้นที่อาคารทุกชั้นและทุกหลัง / จำนวนที่จอดรถยนต์ / การคิดค่าธรรมเนียม (สำหรับมาตรา 39 ทวิ เท่านั้น)

4.4. ติดต่อผู้รับเหมาก่อสร้าง เมื่อได้ใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว จำเป็นต้องดำเนินการขั้นตอนไป คือการหาผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบอาคารตามที่ได้ขออนุญาตมา ขั้นตอนนี้จำเป็นอย่างยั้งที่ เจ้าของโครงการหรือตัวแทน, บริษัทผู้ออกแบบ, บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง จะต้องมีการติดต่อประสานงานกันอยู่ตลอดเวลา เพราะในบางครั้ง แบบที่ออกมาไม่สามารถก่อสร้างได้จริง ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหา

ขั้นตอนนี้ถ้าผู้ประกอบการไม่มีความประสบการณ์ในด้านก่อสร้างมาก่อน อาจจ้าง Construction Management (CM) เข้ามาเพื่อช่วยเหลือโดย CM จะมีบริการตั้งแต่จัดหาผู้รับเหมา ควบคุมงานก่อสร้าง และตรวจรับงานเพื่อให้ได้มาตรฐาน

การคัดเลือกจัดจ้างบริษัท ผู้รับเหมาอาจใช้วิธีการประกวดราคา มีขั้นตอนในการคัดเลือกบริษัท ผู้รับเหมาโดยพิจารณาจาก

1. ผลงานในอดีตที่เคยทำงานในลักษณะเดียวกับโครงการหรือไม่ เคยทิ้งงานหรือไม่
2. ฐานะทางการเงินของบริษัท โดยดูจากทุนจดทะเบียนของบริษัท¹¹ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด
3. บุคลากรในทีมงานว่าแต่ละคนมีประสบการณ์ด้านใดบ้างสามารถทำงานโครงการสำเร็จ

เมื่อเปิดซองประกวดราคา จะต้องตรวจสอบเอกสารการประกวดราคาของผู้รับเหมาว่าตรงตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเงื่อนไขการเสนอราคาแล้วคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุด 2 ราย มาทำการเจรจาต่อรองก่อนลงนามในสัญญา สัญญาที่เหมาะสมใช้สัญญาก่อสร้างแบบเหมาจ่าย (Lump sum Contract) ข้อควรระวังในสัญญาแบบนี้ แบบก่อสร้างควรมีรายละเอียดครบเพื่อป้องกันการ

เกิดงานลดงานเพิ่มในระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการก่อสร้างบานปลายได้

4.5. การตลาดและการขายโครงการ ขั้นตอนนี้เป็นตัวกำหนดความสำเร็จของโครงการ เนื่องจากถึงแม้โครงการจะดำเนินการมาดีพร้อมอย่างไรก็ตาม แต่หากไม่สามารถขายได้ โครงการนั้นจะประสบความสำเร็จไปไม่ได้ ดังนั้นการหาบริษัทที่มีความพร้อมในการขายและการตลาดโครงการ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ เนื่องจากบริษัทเหล่านี้จะมีข้อมูลลูกค้า และมีช่องทางในการทำตลาด ประชาสัมพันธ์โครงการ และความพร้อมของพนักงานขาย ที่จะต้อนรับลูกค้าและทำการปิดการขาย แต่ในการเลือกบริษัทที่มามีการขายและการตลาดนั้นสิ่งที่เราจะต้องดูด้วยคือผลงานที่ผ่านมาของบริษัท นั้น ๆ ว่าตรงกับ Concept โครงการและ รูปแบบ Product ของเราหรือไม่ เนื่องจากบริษัทขายอาจชำนาญเฉพาะบาง Location หรือ สินค้าบางประเภทก็ได้

ดังนั้นหากมีความจำเป็นต้องจ้างบริษัทเพื่อทำการขายโครงการส่วนมาก มักมีค่าบริการอยู่ที่ประมาณ 2-3% ขึ้นอยู่กับอำนาจการต่อรองของผู้ให้บริการ จำนวนยูนิต และมูลค่าโครงการ โดยข้อสำคัญในขั้นตอนนี้จำเป็นต้องระวังในสัญญาถึงข้อแม้ ในเรื่องที่มาของลูกค้าพิเศษ การจ่ายค่าบริการ การให้บริการที่ซ้ำซ้อนของผู้ให้บริการ การยกเลิกสัญญา การเบิกจ่ายเงินงวด และข้อผูกมัดต่างๆ ระหว่างทั้ง 2 บริษัท

แต่ถ้าเราคิดว่าเรามีความพร้อมของบุคลากร ที่มีคุณภาพอยู่แล้วเราก็อาจจะไม่ต้องจ้างบริษัทอื่นมาทำการขายและการตลาดให้ เนื่องจากเป็นต้นทุนที่ทำให้สินค้าเรามีราคาขายที่แพงขึ้น

เมื่อโครงการเริ่มทำการขออนุญาต หรือเริ่มก่อสร้าง ส่วนใหญ่จะเปิดตัวโครงการ สร้างสำนักงานขาย หรือห้องตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าได้เข้าชม โดยได้รับการออกแบบจากสถาปนิก ซึ่งจะมีที่อยู่ในบริเวณด้านหน้าโครงการ ทั้งนี้ควรมีการปรึกษากับผู้รับเหมาก่อสร้างก่อน ว่าพื้นที่ใดที่สามารถสร้างสำนักงานขายโดยไม่กระทบหรือมีความปลอดภัยจากวัสดุก่อสร้าง ที่จะมีการขนย้าย ตกหล่นลงมา

4.6. การติดต่อขออนุมัติเงินกู้ ปัจจุบันการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยนั้นได้รับความเข้มงวดในการอนุมัติเงินกู้เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจ และการเมืองที่มีความไม่แน่นอน โดยหลักเกณฑ์¹² ที่สำคัญที่ทางธนาคารให้ความสำคัญเป็นอย่างมากได้แก่ 1.ประวัติและรายละเอียดของบริษัท และคณะกรรมการ 2.งบดุลและงบการเงินของบริษัท 3.มูลค่าที่ดินของโครงการ 4.สัดส่วนเงินกู้ต่อเงินทุนส่วนตัว และสัดส่วนต่อเงินลงทุนทั้งหมด 5.ประเด็นที่สำคัญคือประสบการณ์และความชำนาญของบริษัทในการทำโครงการที่ผ่านมา

ดังนั้นเอกสารที่จำเป็นต้องจัดเตรียมให้กับทางธนาคารคือ 1.โฉนดที่ดิน 2.ผังที่ตั้งของโครงการ 3.ข้อมูลศึกษาความเป็นไปได้โครงการ ทั้งทางด้านการเงิน การตลาด และรูปแบบสถาปัตย์ งานระบบโครงการ 4.หนังสือรับรองบริษัท และงบการเงินของบริษัท เพื่อให้ธนาคารใช้ประกอบการคำนวณในการอนุมัติ

⁷ http://www.onep.go.th/eia/T_consult/t_consult.html

⁸ โดยมากมักให้สถาปนิก หรือผู้ออกแบบงานระบบ หรืองานโครงสร้าง เป็นผู้ขออนุญาต

⁹ <http://203.155.220.217/office/yota/MenuFive/m5-1.html>

¹⁰ ดูเอกสารการยื่นทั้งหมดที่นี่ <http://203.155.220.217/office/yota/Downloads/6ko.pdf>

¹¹ <http://www.dbd.go.th/corpsearch/index.phtml?type=b>

ในรายละเอียดของวงเงินและเงื่อนไขในการสนับสนุนโครงการ นั้น ขึ้นอยู่กับทางธนาคารจะเป็นผู้กำหนด โดยธนาคารก็จะให้ ข้อเสนอที่ต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขเงินกู้ระยะยาว ระยะสั้น อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม เงื่อนไขในการเบิกเงินกู้ และ Prepayment Fee ซึ่งจำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ เพราะ จะส่งผลกระทบต่อตรงต่อการเงินของโครงการ

ในชั้น การเจรจาต่อรองในการทำสัญญา ตอนที่จำเป็นต้องพิจารณาทุกฝ่ายคือ กำหนดการ และตารางเวลา การทำงานของทุกฝ่าย เพื่อนำมาทำเป็นเอกสารต้นแบบ ในการ เปรียบเทียบ และติดตามงานในส่วนต่างๆ โดยจำเป็นต้องหาจุดที่มี ผลกระทบมากที่สุด และน้อยที่สุด เพื่อมีการกำหนดการส่งงาน หรือตามงานในบางส่วน เมื่อไม่เป็นไปตามกำหนด และหาทาง ออก หรือหาทางแก้ไขที่กระทบต่อการดำเนินงานอื่นๆน้อยที่สุด

5. Commitment point ความรับผิดชอบต่อสัญญา

ข้อตกลงร่วมที่ทำในสัญญา ระหว่าง เจ้าของ และ คู่เจรจา เนื่อง จากในการทำสัญญาที่ข้อ 4 ผู้ประกอบการได้มีการทำสัญญากับ บุคคลภายนอกในเรื่องการให้บริการ หรือการร่วมงานต่าง ๆ นั้น จำต้องมีการติดตามความคืบหน้าให้เป็นไปตามสัญญาที่ได้ ตกลงเนื่องจากขั้นตอนต่างๆ ถ้าหากมีการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตาม สัญญาเราก็สามารถให้คู่สัญญารับผิดชอบ หรืออาจเกิดค่าปรับตาม ที่ได้ตกลงกันในสัญญา

จำเป็นที่จะต้องให้ทุกขั้นตอนดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยตารางการทำงานที่นำมาทำเป็นเอกสารต้นแบบ เพื่อ ติดตามงานทุกขั้นตอนที่อาจส่งผลกระทบกันต่อเนื่อง ถึงแม้ดูเหมือน ว่าการตลาดและการขายโครงการ จะไม่มีความสัมพันธ์ในการก่อสร้างใด ๆ เลย แต่เมื่อมีความคืบหน้าในงานก่อสร้าง ก็จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นของลูกค้ามากขึ้น อันส่งผลกระทบโดยตรง ต่อยอดขาย และการปรับราคาที่สามารถทำได้ หรือถ้าการก่อสร้าง ไม่เป็นไปตามกำหนดก็จะทำให้ความเชื่อมั่นต่อลูกค้าลดลง

6. Construction การก่อสร้าง

ช่วงการก่อสร้าง บริษัทผู้ควบคุมงานจะประสานงานกับบริษัท ผู้รับเหมาในการกำหนดวางแผนงานในการก่อสร้างให้เป็นไปตาม สัญญาก่อสร้าง และทำหน้าที่แทนเจ้าของโครงการในการตรวจสอบการส่งผลงานการเบิกจ่ายของผู้รับเหมา ในแต่ละงวด เพื่อ ให้งานก่อสร้างของโครงการบรรลุผลบริษัทผู้ควบคุมงานและบริษัท ผู้รับเหมาควรที่จะวางหลักไว้ดังนี้

ควบคุมเวลาทำงาน

ทำงานให้เป็นไปตามเวลาที่วางแผนไว้โดยแสดงความก้าวหน้า ของการทำงานในแต่ละวัน แต่ละสัปดาห์เปรียบเทียบกับงานที่ทำไป แล้วกับแผนงานที่วางไว้ในสัญญา

ควบคุมคุณภาพ

โดยกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติ การตรวจสอบและทดสอบ มาตรฐานของการก่อสร้าง

ควบคุมค่าใช้จ่าย

ให้เป็นไปตามงบประมาณที่วางไว้ ควรมีการจัดทำ Cash Flow

เพื่อควบคุมการไหลออกของเงินก่อสร้างให้ตรงกับการจ่ายเงินจาก สถาบันการเงิน

การบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

ปัจจัยที่ทำให้งานก่อสร้างไม่เป็นไปตามระยะเวลาวางแผนไว้คือ

1. แบบอาคารที่สถาปนิกออกแบบ

แบบที่ใช้ในงานก่อสร้างต้องมีความละเอียดเพียงพอ เพื่อให้ หน่วยงานใช้ดำเนินการก่อสร้าง ถ้าแบบไม่มีความละเอียดเพียงพอแล้วจะเกิดปัญหาแบบไม่เคลียร์จะทำให้งานก่อสร้างติดปัญหา จะต้องมีการเคลียร์แบบตลอดระยะเวลาที่ดำเนินการก่อสร้าง

2. สถานที่ตั้งโครงการ

สิ่งที่ต้องคำนึงเกี่ยวกับสถานที่ตั้งโครงการ คือ ทางลำเลียง วัสดุและทางเข้าออกของรถวัสดุ ระยะเวลาในการขนส่งวัสดุ อีกทั้งพื้นที่นั้นสามารถวาง Tower crane ได้หรือไม่ ถ้าไม่สามารถวาง Tower crane ได้จะต้องใช้รูปแบบการก่อสร้างด้วยระบบสำเร็จรูปไม่ได้

3. บริษัทก่อสร้างและบริษัท Consultant

ต้องเลือกบริษัทที่มีประสบการณ์ในงานอาคารสูง และเป็น ที่รู้จักมากกว่า ที่ราคาก่อสร้างที่เสนอพิจารณา เนื่องจากถ้าเลือก บริษัทที่ไม่มีประสบการณ์ หรือมีประสบการณ์ในงานอาคารสูงน้อย จะเกิดปัญหาไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของงาน ระยะเวลาในการก่อสร้าง จะทำให้อาคารเราไม่สามารถเปิดได้ตามกำหนดการที่วางไว้

ระยะงานก่อสร้างที่จะต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ

งานเสาเข็ม

ถือว่าเป็นหัวใจของงานก่อสร้าง โดยปกติเมื่อตอกเข็มแล้วจะ ต้องมีการ test เข็มทุกต้น ส่วนใหญ่จะใช้เป็นเข็มเจาะ ลักษณะ ของเข็มเจาะ มี 2 ประเภท

- * เข็มเจาะขนาดเล็ก จะใช้รูปแบบการเจาะด้วยระบบแห้ง
 - * เข็มเจาะขนาดใหญ่ จะใช้รูปแบบการเจาะด้วยระบบเปียก
- สิ่งที่ต้องระวังในงานตอกเข็มนี้คือ การทรุดตัวและลักษณะ ของพื้นดินของที่ตั้งโครงการ ขนาดของเข็ม การเสริมเหล็กตลอด ความยาวเข็ม ระยะห่างของการตอกเข็มจากเข็มต้นแรก การ ใส่ฝาครอบเข็มก่อนเทคอนกรีตลงในรูเสาเข็มจะช่วยลดปัญหาเข็ม ไม่ต่อเนื่อง

การเลือกใช้คอนกรีต Strength ของคอนกรีตไม่ควรต่ำกว่า 240 kg/cm การยุบตัวและการไหลของดินเหมาะกับการทำงานของ เสาเข็ม

อัตราการทำงานต่อวัน :

- * เสาเข็มขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 50 ' 60 cm จะทำงาน ได้ 2 ต้นต่อวันต่อ 1 ชุดเครื่องมือ
- * เสาเข็มขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 35 ' 40 cm จะทำงาน ได้ 3-4 ต้นต่อวันต่อ 1 ชุดเครื่องมือ

ในกรณีการทำงานในพื้นที่แคบ ๆ ควรทำงานจากด้านหลังมา ด้านหน้า จะเป็นการควบคุมให้ได้กำหนดวันทำงานที่แน่นอน

¹² เรืองนัฐ คุรุกิจ คู่มือการเงินสำหรับผู้ประกอบการใหม่ จัดทำโดยสมาคมธนาคารไทย

งานฐานราก

จะต้องให้ความสำคัญกับระบบป้องกันดินเป็นพิเศษ ขึ้นตอนงานฐานรากสามารถเขียนคร่าว ๆ ได้ดังนี้

ขุดดิน→ตัดเสาเข็ม→เทคอนกรีตหยาบ→ตั้งแบบฐานราก→ผูกเหล็กตะแกรงฐานราก→ผูกเหล็กเสา

** ไม่แบบฐานรากถ้ามีขนาดใหญ่ต้องมีการค้ำยันแบบแข็งแรง การเทคอนกรีตหยาบ เป็นการป้องกันไม่ให้สิ่งสกปรกมาสัมผัสกับเหล็ก

การตั้งเหล็กเสาต้องเช็คศูนย์เสาให้ถูกต้องใน เป็นการเช็คการหนีของศูนย์เสาเข็ม ถ้าในกรณีหนีศูนย์เกินกว่าที่กำหนดไว้ ต้องให้วิศวกรผู้ออกแบบปรับปรุงแก้ไข

การทำงานถึงบ่าบดน้ำเสีย งานถึงเก็บกักน้ำได้ดินพร้อมกับงานฐานราก จะช่วยลดเวลาการก่อสร้างได้ค่ะ

กรณีที่มีห้องใต้ดินที่มีความลึกตั้งแต่ 2 เมตรขึ้นไป ระดับตัดเสาเข็มลึกกว่า 3' 3.5 เมตร ควรจะใช้ระบบป้องกันดินหรือใช้ผนัง diagram frame wall

งานอาคาร

การตรวจงานอาคารก็ทำการผ่านงานผู้รับเหมาเป็นขั้น ๆ ดีกว่าการผ่านงานเป็นงาน ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานระบบ งานสถาปัตย์ ซึ่งจะสามารถควบคุมระยะเวลาของการก่อสร้างให้เป็นไปตามกำหนดที่วางไว้ได้ดีกว่า

เครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมงานก่อสร้าง

เพื่อให้งานก่อสร้างเป็นไปตามกำหนดระยะเวลาที่วางแผนไว้ เครื่องมือที่นิยมใช้กันก็ ได้แก่ CPM , Bar Chart เป็นต้น

ฉบับนี้ Miss How ขอจบเพียงเท่านั้นนะคะ ก็เช่นเดิม ถ้าใครจะมีคำติชมเกี่ยวกับคอลัมน์นี้ก็ email มาได้ที่ punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th นะคะ

RE แนะนำ

ผู้เขียน : Coral

การที่เราจะเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ให้ถูกใจ ถูกกระเป๋ ถูกสไตล์ไม่ใช่เรื่องง่ายเลยนะคะ RE แนะนำ ฉบับนี้ ขอแนะนำร้านเฟอร์นิเจอร์ร้านใหม่ของสมาชิกชาว RE เจ้าของร้านคือคุณอภิชาติ และคุณจารุวรรณ รุ่น MRE 4 ปังกันตอนเรียนหลังจากสละโสดแล้ว ตอนนั้นก็เริ่มสร้างฐานะแล้วนะคะ

ร้าน April เกิดจากความชอบที่แตกต่างกันของคน 2 คน แต่ก็สามารถหาความลงตัวได้เป็นอย่างดี Concept ร้านเป็นแบบ Modern และ Vintage และก็เป็นที่มาของชื่อร้าน April คือเดือนที่อยู่ระหว่างเดือนเกิดของคนทั้งคู่ (March และ May)



ร้าน April มีสินค้าให้เลือกจับจ่ายมากมาย ไม่ว่าจะเป็นผ้าผ่าน เฟอร์นิเจอร์ ของเบ็ดเตล็ดตกแต่งบ้าน ระบายแบบอุปกรณ์ตกแต่ง รวมไปถึงการผลิตตาม Order ที่ต้องการ จากประสบการณ์ของเจ้าของร้านการันตีความ In Trend ไม่ผิดหวังแน่นอนราคาเป็นกันเองแบบสุด ๆ

สำหรับหลาย ๆ คนที่เตรียมลั่นระฆังวิวาห์ในปีนี ทางร้าน April ก็เชิญชวนให้มาเลือกเฟอร์นิเจอร์ รับรองว่าถูกใจคนทั้ง 2 คนแน่นอน ส่วน Interior Designer ทางร้าน April มั่นใจว่าสามารถตอบสนองความต้องการของท่านได้อย่างแน่นอนเช่นกัน ช่วงนี้เจ้าของร้านฝากกระซิบมาบอกว่าสำหรับสมาชิกชาว RE ของเรา ให้ราคาพิเศษสุด ๆ ชนิดหาราคาแบบนี้ที่ไหนไม่ได้

ร้าน April ตั้งอยู่ที่ 53/45 ถนนเฉลิมพระเกียรติร.9 ติดกับหมู่บ้านริมสวน 0-2675-1499 หรือ 086-312-0749 Email: aprilinroom@yahoo.com

พาช้อปแหล่งเฟอร์นิเจอร์สวย ผู้เขียน : Baan Baan

หลังจากได้ข่าวดีที่ของหลายคู่ ที่ทำเอาทีมงาน RE Newsletter เกิดอาการตาบอดวูบวูบ มาคราวนี้ทีมงานเลยถือโอกาสมอบของขวัญ ให้คู่เพื่อน(พี่, น้อง)ที่กำลังสนุกกับแต่งเรือนหอ ด้วยการพาไปแนะนำแหล่งช้อปเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้าน เด็ดๆ ที่รับรองว่าถูกใจได้ของกลับบ้านอย่างแน่นอน อ้อสำหรับคนที่ยังโสดสนิท ก็ไม่อย่าเพิ่งท้อใจ ลองแต่งห้องตัวเองให้สวยมีสไตล์ เพื่อจะมีคนสมัครมาอยู่เป็นเพื่อน

แต่ก่อนอื่นขอแนะนำให้ลองสำรวจตัวเอง(และคนอยู่ด้วย) ว่าชอบอะไรสไตล์ไหนเสียก่อนโดยหาดูได้จากนิตยสารตกแต่งบ้านที่มีให้เลือกอยู่หลายฉบับ จะได้ไม่ต้องเสียเวลาไปดูเสียหมดทุกแบบอย่างโรยทิ้ง ถ้ายังลังเล อาจลองเลือกไปชมสักสองสามสัปดาห์ก่อนก็ได้ แล้วค่อยตัดสินใจ

เมื่อรู้จักรสนิยมของตัวเองแล้วก็ลองเช็คว่าคุณ จัดอยู่ในกลุ่มใดใน 7 กลุ่มต่อไปนี้ แล้วก็ถึงเวลาเสาะหา เฟอร์นิเจอร์ ตรงใจกันเสียที

1. หลงเสน่ห์โรโร ถ้าชอบงานศิลปะและเฟอร์นิเจอร์แบบที่ได้รับความนิยมในช่วงปี 50-60 แล้วละก็ แนะนำให้ตรงไปที่ ร้าน PAPAYA แถวบักชีราชดำริ (โทร.02-655-3335) หรือ Y50 เอกมัย 21 (โทร.02-711-5629)

2. ย่อนหวานแบบผู้หญิง สำหรับสาวๆ ที่ชอบเฟอร์นิเจอร์สวยสีหวาน ลายดอกกระจุกกระจิกแบบอิงลิชๆ ขอแนะนำร้านแคทเทอรีน ไฮด์ สูดชอยรวมค่าแห่ง 179 (โทร.02-917-2037)ร้านมาเมของ ชัน G เพนนินสุลา (โทร.02-652-0985) นอกจากนั้นอีกร้านเด่นที่ไม่ควรมองข้ามคือ Coquette สุขุมวิท 53(โทร.02-259-7858)

3. เรียบๆ แบบ modern สไตล์นี้ได้เปรียบตรงที่มีให้เลือก หลากยี่ห้อ หลายราคา ตั้งแต่หลักพัน ยันหลักแสน ลองไปเดินดูกันได้ที่ชั้นแถวๆ ชั้น 4-5 สยามดิสคัฟเวอรีเซ็นเตอร์ นอกจากนั้นลองไปดูแถบซอยสุขุมวิท 31 ก็มีร้านเรียงรายให้ดูกันจนหน้าใจ

4. ชอบงานฝีมือมีดีไซน์ ดีไซน์ไทย ที่ทั้งสวยแปลกตาน่าสนับสนุนมีให้ชมที่ พันดา ชั้น 4 สยามพารากอน (โทร. 02-658-0415) ส่วนดีไซน์นอกที่ดูดีสุดๆ ไปดูได้ที่ Budji Living ทองหล่อ 25 (โทร.02-655-4230)

5. สวยคลาสสิกไม่มีเบื่อ ถ้าชอบความสวยคลาสสิกแบบที่ดูก็ทึ่งไม่มีเบื่อ แล้วละก็ แนะนำให้ลงทุนมากสักหน่อยสำหรับเฟอร์นิเจอร์แบรนด์เนม ชื่อดังอย่าง Martha Stewart Furniture ที่เปิดสาขามีอยู่ชั้น 3 สยามพารากอน (โทร.02-129-4577)หรือลองไปที่ Incredible สุขุมวิท 23 (โทร.02-260-9690)ที่นี่เค้ามีเฟอร์นิเจอร์ทั้งเก่าและใหม่ ที่สวยแบบไม่หวั่นไหว เข้ากับการตกแต่งได้หลายสไตล์

6. ชอบไม้จริงแข็งแรงทนทาน ใครที่ชอบความสวยตามธรรมชาติของเนื้อไม้ แถมติดใจในความทนทาน แนะนำให้ใช้เวลาหลายชั่วโมงสำหรับการเดินทางไปเชียงใหม่ แถบบ้านถวายและหางดง รับรองว่าได้เฟอร์นิเจอร์ไม้สวยแข็งแรง ถูกใจ ในราคาที่ถูกแสนถูกทั้งที่รวมค่าขนส่ง(ถึงที่บ้าน)แล้ว

7. เก๋เก๋สบายกระเป๋ สำหรับคนที่ชอบค้นหา ของเก่า เก๋ไม่ซ้ำใคร แถมไม่ต้องกังวลกับยอดขายแล้วละก็ วัดสวนแก้ว และ ตลาดโรงพยาบาลกลาง (หรือเรียกว่า ตลาดมืด เปิดตั้งแต่เที่ยงวันเสาร์ถึงเที่ยงวันอาทิตย์) เป็นที่ที่ต้องแวะเวียนไปบ่อยๆ เพราะมีโอกาสได้เฟอร์นิเจอร์ถูกใจ ในราคาถูกเหลือเชื่อ ส่วนอีกแหล่งที่อาจขายราคาสูงกว่าหน่อยแต่เป็นของที่ผ่านการคัดสรรหรือบางทีก็ได้รับการซ่อมแซมมาแล้ว เหมาะกับคนที่มีความรู้ไม่มากนัก คือตลาดนัดจตุจักร (ด้านฝั่งเดียวกับหมอชิต) ร้านแถวนี้เค้ารับซ่อมแซม ทำสี เฟอร์นิเจอร์ให้ดูใหม่ขึ้นด้วย

หวังว่าเมื่อไปตามแหล่งที่แนะนำแล้ว คงได้ของโดนๆ ไปแต่งบ้านจนสวยสมใจกันทุกคู่ (และเดี่ยว) นะคะ เสร็จแล้วจะชวนทีมงาน RE Newsletter ไปเลี้ยงขอบใจ พร้อมชมบ้านสวยๆ เมื่อไหร่ ก็ไม่ขัดข้อง

.....

ชมรม ฯ ชอ PR ผู้เขียน PR TRAC

หลังจากทำความรู้จักกับชมรม ฯ จาก Newsletter ฉบับที่แล้วมาบ้างแล้วฉบับนี้ทางชมรม ฯ ขอฝากข่าวคราวถึงสมาชิกทุกท่านกันเลยนะคะ โดยกิจกรรมที่ทางชมรม ฯ ได้จัดไว้ให้กับสมาชิกจะบอกกล่าวได้ตอนนี้ก็มี

* 7 ก.ค. บรรยายพิเศษ New Interesting Real Estate Development In The US จาก Dr.Austin Jaffe ,

* 16 ก.ค. บรรยายพิเศษ “Presentation Technique” สำหรับน้อง ๆ นักศึกษาปัจจุบัน

* งานเสวนาด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดย น้อง ๆ MRE#66 ในหัวข้อ “Real Estate - Real Experiences” วันที่ 8 ก.ย. นี้ที่ห้องประชุมมหิตราชนฤทัย ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

* กิจกรรม Rally การกุศล ประมาณเดือนพฤศจิกายนแล้วทางชมรมฯ จะแจ้งวันที่แน่นอนกับตัวแทนรุ่นอีกครั้งนะคะ

* และกิจกรรมที่สมาชิกหลายท่านรอคอยให้มีอีกครั้งคือ RE Night นั้นคร่าว ๆ ประมาณปลายเดือนมกราคม 51 แต่ไม่เกินต้นเดือนกุมภาพันธ์ 51

สมาชิกท่านใดอยากให้ทางชมรม ฯ จัดกิจกรรมอะไรเพิ่มเติม หรือเสนอแนะกิจกรรมที่ชมรมฯ เคยจัดให้ก็ Comment มาได้ที่ Email ; punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th ได้้นะคะ

.....

ฉบับนี้เป็นฉบับที่ 2 แล้วนะคะที่น้องอยากจะทำความรู้เกี่ยวกับรุ่นพี่ที่จบกันไปแล้วว่าทำอะไรกันบ้าง ขอขอบคุณสมาชิก RE ทุกท่านที่ส่งความคิดเห็นติชมมาให้กับน้องนะค่ะ ฉบับนี้จึงต้องขอแนะนำรุ่นพี่ 2 ท่านตามคำขอกลับมาทั้งพี่ที่ทำงานในสายประเมินราคา และพี่ที่ทำในสาย Development ฉบับนี้เราได้รับเกียรติจากพี่วิเศษ นัยตุม ดำรงตำแหน่ง Deputy Managing Director บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด หรือพี่โต MRE#3 ของเรานั่นเอง และ พี่กิตติ ตั้งศรีวงศ์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการ, กรรมการบริหาร และผู้อำนวยการฝ่ายบริหารและการจัดการ บริษัท โรมอน แลนด์ จำกัด พี่กิตติ MRE#5 บัณฑิตใหม่ล่าสุดของเรานั่นเอง

เริ่มจากการพูดคุยกับพี่โตเลยแล้วกันนะค่ะ

Q : ฝากบอกพี่โตช่วยเล่าประวัติการทำงานคร่าว ๆ ของพี่โตน้อง ๆ ฟังหน่อยนะค่ะ

A : พี่เริ่มเข้าสู่แวดวงงานประเมินราคา เมื่อประมาณพ.ศ. 2532 กับบริษัท ไทยประเมินราคา จำกัด (ปัจจุบันคือบริษัท ไทยประเมิน ลิन्ह์ ฟิลลิปส์ จำกัด) จากนั้นย้ายมาทำงานที่บริษัท เงินทุนหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ในพ.ศ. 2533 เริ่มจากตำแหน่งผู้ประเมินราคา ได้รับเลื่อนตำแหน่งเป็นผู้ช่วยผู้จัดการ และตำแหน่งผู้จัดการส่วนในพ.ศ. 2538 เรื่อยมาจนในปีพ.ศ. 2546 พี่ย้ายมาทำงานที่ บรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทย ทำงานได้ 1 ปี จากนั้นก็เริ่มก่อตั้งบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด ในปี 2547

Q : พี่ใช้เวลานานไหมคะในการนำบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด ให้ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์

A : ถ้านับตั้งแต่การยื่นขอคำร้องจนได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ ก็ใช้เวลานานอยู่เหมือนกันนะ ประมาณหนึ่งปีเราต้องใช้ประสบการณ์ ความรู้ ความโปร่งใส และความน่าเชื่อถือในการตอบข้อสงสัยของกต. โดยผิดพลาดไม่ได้

Q : แล้วช่วงแรกของการเปิดดำเนินการของบริษัท ประสบปัญหาอะไรบ้างคะ

A : การเปิดบริษัทครั้งแรกไม่ใช่เรื่องง่าย เราต้องเริ่มจากการประหยัดที่ตัวเราเองก่อนโดยพี่ก็เริ่มจากเงินเดือนของตัวเองก่อนรับเงินเดือนน้อยเพียง 10,000 บาทต่อเดือน ซึ่งก่อนหน้านี้เพื่อนกับพี่คนหนึ่ง (คุณกานต์ อัสวปานทิพย์) ก็เกษียณแล้ว บริษัทเรายังไม่เยอะมาก เพราะบริษัทเรายังไม่ได้รับความเห็นชอบจากกต. ได้รับงานส่วนใหญ่จากคนรู้จักบ้าง รุ่นน้องที่ทำงานเก่าบ้าง รับงานนอกมาทำเยอะมาก ช่วงนั้นรายได้บริษัทประมาณแสนกว่าบาทต่อเดือน แต่หลังจากได้รับความเห็นชอบจากกต. แล้วทำให้เราหาลูกค้าได้มากขึ้น ทำการตลาดได้ง่ายขึ้นปัจจุบันรายได้ก็ประมาณล้านกว่าบาทต่อเดือน

Q : ทำไมถึงเลือกมาเขียนที่ MRE ค่ะ

A : พี่คิดว่าในเมื่อทำงานในวงการประเมินราคาแล้ว ก็อยากเรียนต่อทางด้านเกี่ยวกับงานที่ทำ ก็เลือกระหว่างหลายโครงการเหมือนกันนะ แต่ที่มาจบที่โครงการ MRE เพราะดูจากหลักสูตรแล้วมันครบ ครบถ้วนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งด้านประเมินด้านการพัฒนาโครงการ แม้กระทั่งด้านการบริหารงานโครงการ

Q : ช่วงที่เรียนมีผลกระทบกับการทำงานบ้างไหมคะ

A : มีมากครับ เนื่องจากในช่วงระหว่างที่เรียนนั้นก็เตรียมพอร์ตงานของบริษัทแอดวานซ์ ๆ ด้วย แต่ก็พยายามนะและได้เพื่อน ๆ ช่วยติวในบางวิชาด้วย อาศัยความพยายามนั้นแหละ พี่ว่าน่าจะเหมือนกับคนส่วนใหญ่ที่เรียนนะ

Q : พี่โตคิดว่าหลักสูตร MRE มีส่วนช่วยในงานประเมินของพี่โตบ้างไหมคะ

A : เยอะมาก ๆ ครับ อันดับแรกคือสายสัมพันธ์ที่ดี มีระบบรุ่นพี่รุ่นน้อง มีชมรมนักศึกษาเก่า ๆ ทำให้หลาย ๆ คนที่นึกถึงบริษัทประเมินหรือต้องการประเมินราคาทรัพย์สิน ก็จะนึกถึงเราและก็มี การส่งงานให้ อันดับสองก็วิชาความรู้ เรื่องแนวคิด ซึ่งทฤษฎีบางอย่างนำมาประยุกต์ใช้กับงานทำที่ทำได้ยอดเยี่ยม ที่สำคัญเมื่อเอ่ยถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ของธรรมชาติแล้ว ได้รับความน่าเชื่อถือกับคนในแวดวงงานประเมินราคาเป็นอย่างมาก

Q : พี่โตมองอาชีพนักประเมินในเมืองไทยว่าเป็นยังไงในตอนนี้และอนาคตคะ

A : ตอนนี้การแข่งขันสูงมาก มีหลายบริษัทขอและเตรียมได้ใบอนุญาตจาก กต. เยอะขึ้น เราเองก็ต้องปรับตัว เริ่มมองกลุ่มตลาด Premium ทำการประเมินเรื่องยาก ๆ ที่คนอื่นทำไม่ได้ ใช้คนน้อยแต่ค่าบริการสูงอย่างการประเมินโรงแรม ซึ่งการปรับตัวของพี่เอง แยกงานออกเป็น 2 แบบ คือ 1.ทำตลาดงานยาก ๆ 2.ตลาดที่ทำงานลักษณะขึ้นเล็ก ๆ ที่อาศัยปริมาณมาก ส่วนในอนาคตการแข่งขันก็จะยิ่งหนักกว่านี้ แต่วิชาชีพพัฒนามากขึ้น ที่สำคัญเราต้องมีจุดเด่นของตัวเองต้องมีการพัฒนาความรู้ของเรามากขึ้น ซึ่งสถาบันที่เราเรียนก็คือธรรมชาติที่ต้องพัฒนาความรู้ ก็เป็นความภูมิใจของพี่อย่างนึง

Q : แล้วในอนาคตยังจะมีความต้องการนักประเมินอีกหรือคะ

A : ในอนาคตต้องเพิ่มขึ้นอยู่แล้ว คนซื้อขายที่เยอะขึ้นต้องขยายตัวด้วย เนื่องจากการเปลี่ยนมือของทรัพย์สินทุกครั้งต้องอาศัยราคาประเมิน ไม่ว่าจะเป็นเริ่มโครงการนำโครงการกู้เงินสถาบันการเงิน การ Update ข้อมูลทรัพย์สินของสถาบันต่าง ๆ แม้กระทั่งการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็เกี่ยวข้องกับงานประเมินทั้งสิ้น

Q : จริงไหมคะที่มีคนว่าไว้ว่า “ช่วงเศรษฐกิจไม่ดี ยังไงก็ไม่ตกงานถ้าทำประเมิน”

A : จริงอย่างช่วงปีที่เศรษฐกิจตกต่ำนั้นงานเยอะมากเลย ช่วงนั้นงานมาเป็นกอง ๆ เลย เพราะว่าต้องมีการประเมินราคากันใหม่หมด ส่วนช่วงที่เศรษฐกิจดีเปลี่ยนมือกัน มีคนลงทุน การประเมินก็ดีขึ้น ส่วนในช่วงที่เศรษฐกิจทรึง ๆ อย่างปัจจุบันงานก็น้อยลง แต่งานของบริษัทก็ยังมีย่อย ๆ เนื่องจากอาศัยการบอกต่อของลูกค้าของเรา

Q : พี่ภูมิใจตรงไหนกับอาชีพประเมินครับ

A : พี่ภูมิใจที่เราเป็นตัวของตัวเอง อย่างบางที่เราประเมินไม่ได้ตามราคาที่ลูกค้าต้องการ เราก็ต้องให้ราคาที่เราให้ลูกค้า เพราะทุกอย่างมันเป็นการให้เหตุผล เพราะถ้าประเมินราคาสูงมากเกินไปจริงก็โดนถอนใบอนุญาตจาก กสท. เพราะทุกอย่างที่เราเห็นดีไปเราก็ต้องเราผิดชอบ นี่แหละหัวใจสำคัญของอาชีพนักประเมินครับ

Q : สุดท้ายอยากให้พี่โตฝากถึงน้อง ๆ สายอาชีพประเมิน ที่อยากเปิดบริษัทตัวเองหน่อยนะค่ะ

A : อาชีพนักประเมินต้องอาศัยความโปร่งใส ยุติธรรม ความเชื่อมั่นเป็นอย่างมาก ฝากน้อง ๆ ให้ทำงานอย่างถูกต้อง และตรวจสอบได้ สิ่งที่เรากระทำอยู่นั้นเป็นหัวใจของธุรกิจจะถูกจะผิดเราต้องรับผิดชอบนะค่ะ พี่ฝากไว้

ก็หอมปากหอมคอกับการพูดคุยกับพี่โตสำหรับน้อง ๆ ที่มีความสนใจในด้านการประเมินราคาสามารถพูดคุยเพิ่มเติมกับพี่โตได้นะคะ พี่โตฝากมาบอกว่ายินดีที่จะให้คำปรึกษาทุกเรื่องเลยนะค่ะ (แหมพี่ ๆ ของเราก็คงใจดีอย่างนี้ทุกคนเลยนะค่ะ)

อย่างที่บอกนะค่ะว่าฉบับนี้ตามที่ขอคำแนะนำพี่ท่านที่สองที่ให้เกียรติ BRE อยากรู้จักสัมภาษณ์อีกท่านคือ พี่กิตติ ตั้งศรีวงศ์ ต่อเลยแล้วกันนะค่ะ

Q : พี่กิตติจบทางด้านไหนคะและทำงานอะไรมาก่อนหน้านี้

A : พี่จบด้านบัญชีต้นทุนมา งานแรกเลยที่ทำคือทำในโรงงานอุตสาหกรรม แถวนิคมอุตสาหกรรมสมุทรปราการ จากนั้นก็ถูกเรียกเข้าไปทำ CP อยู่ประมาณ 2 ปี เงินเดือนอยู่ประมาณ 13,000 - 15,000 บาท ช่วงนั้นก็คิดว่าไหน ๆ ก็จบบัญชีมา ควรทำด้านตรวจสอบสิไหม ก็เลยย้ายมาทำที่คูเปอร์ เงินเดือนลดลงมาเหลือไม่ถึง 10,000 บาท ในช่วงทำด้านตรวจสอบก็มีการ ซักถามกิจการในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ สถาบันการเงินหลาย ๆ แห่งถูกปิด ช่วงนั้นส่วนใหญ่งานที่พี่ทำจึงเป็นพวกปรับโครงสร้างหนี้ให้กับบริษัทต่าง ๆ รวมถึงการทำ Cash flow Monitoring จนปี 2546 ได้มาปรับโครงสร้างให้กับทางโรมอนแลนด์ จนกระทั่งแผนของโรมอนแลนด์ได้รับการ Approve จากทางเจ้าหนี้แล้ว ทางบริษัทก็เริ่มพัฒนาโครงการต่าง ๆ ทางคุณโนเจล(กรรมการผู้อำนวยการของโรมอนแลนด์) ก็เลยชวนพี่เข้ามาทำที่นี่

Q : เมื่อมาอยู่ที่โรมอนแลนด์ มีหน้าที่ดูแลในด้านไหนคะ

A : ตอนแรกพี่เข้ามาดูด้าน Project Finance แล้วก็ปรับขึ้นมาเรื่อย ๆ จนปัจจุบันพี่ดูทั้งเรื่องการเงินรวมถึงการดำเนินงานภายในบริษัท

Q : พี่คิดว่ามีความก้าวหน้าในหน้าที่การงานที่เร็วไหมคะ

A : พี่ถือว่าพี่ก้าวหน้าเร็วนะ ทางคุณโนเจลเป็นคนที่ทำให้โอกาสคน ตอนที่เพิ่งปรับโครงสร้างเสร็จมีเงินอยู่ในบัญชี 25 ล้าน จึงเริ่มระดมทุนและพัฒนาโครงการต่าง ๆ 4 ปีที่ผ่านมาโตค่อนข้างเร็วแล้วพี่ก็โตตามบริษัท ทำมาได้ซัก 2 ปี คุณโนเจล ก็ชวนมาเป็นกรรมการ หลังจากนั้นบริษัทก็แตกบริษัทลูกเพื่อพัฒนาโครงการต่าง ๆ พี่ก็ตามไปเป็นกรรมการบริษัทเหล่านั้น รวมถึงกรรมการบริหารด้วย

Q : การพัฒนาโครงการของโรมอนแลนด์เป็นอย่างไรบ้าง

A : ช่วงแรกจับตลาดทาวนเฮาส์ แต่มันดูไม่ค่อยคุ้มค่าเท่าไร เนื่องจากการหาที่ทำทาวนเฮาส์ใน CBD ค่อนข้างยาก เพราะมันต้องการพื้นที่เยอะ ทำไปแล้วไม่คุ้ม จึงหันมาจับด้านคอนโดแทน โครงการแรกที่ประสบความสำเร็จคือ The Lake ซึ่งเราเปลี่ยนจากออฟฟิศมาเป็นคอนโด ขายหมดภายใน 5-10 วัน ช่วงนั้นเรามีเงินไม่มากจึงต้องร่วมทุนกับกลุ่ม ING ของสิงคโปร์ จึงได้กำไรเพียงครั้งเดียวคือ 250 ล้านบาท นโยบายของเราจึงจับตลาดด้านคอนโด โดยเน้นคอนโดใน CBD เป็นหลัก จากนั้นเราก็ไปเจอดีกเก่าที่พญาปัจจุบันพัฒนาเป็นโครงการ North shore ซัดของดึกเก่าคือพัฒนาเร็ว ขายเร็ว จบเร็ว ดีกนี้ทำเลดี ซึ่งเป็นดึกเดียวที่เหลืออยู่ในพญา เพราะถ้าเลียบขายหาดจะสร้างดึกสูงไม่ได้แล้ว ต้องเลยไปทางสาย 2 ตอนแรกเปิดขายอยู่ที่ 75,000 ' 80,000 บาท/ตร.ม. ผ่านไป 1 ปีราคาเพิ่มเป็น 110,000 ' 120,000 บาท/ตร.ม. ซึ่งคนแรก ๆ ที่มาซื้อนำไปขายต่อได้กำไร 1-2 ล้านบาทสบาย ๆ จากนั้นเราจึงไปสร้างโครงการ North point ในอีกทำเลหนึ่ง

Q : แล้วการได้มาของที่ดิน เป็นอย่างไรบ้างคะ

A : ส่วนใหญ่ที่ดินจะวิ่งเข้ามาหาเราเอง คือทางคุณโนเจลจะมี Connection เยอะในเรื่องที่ดิน คนที่มีที่ดินก็จะวิ่งเข้ามาขาย ซัดดีคือ เราไม่เกี่ยงเรื่องราคาเท่าไร ถ้าทำเลดี ราคาเหมาะสม เราก็สู้ราคา อย่างโครงการราชดาระเราก็ซื้อมาแพง ถ้าเรามาคำนวณตัวเลขต่าง ๆ ดูแล้วมันคุ้ม เราก็สู้ราคา

Q : จำเป็นไหมคะว่าแต่ละโครงการทำทำจะต้องได้กำไร 30%

A : โครงการใหญ่มักจะได้กำไรขึ้นต้นอยู่แล้วประมาณ 30 ' 40% ส่วนกำไรสุทธิก็ประมาณ 15 ' 25% แล้วแต่ว่าต้นทุนเราเท่าไร ช่วงหลังทางดูไปเข้ามาถือนั่น เรื่องราคาเราไม่กลัว เพราะถึงแม้ธนาคารจะไม่ปล่อยกู้ผู้ถือหุ้นก็เอาเงินเข้ามา อย่างโครงการ North point พี่ก็เจอเงื่อนไข Presale ที่คล้ายเหมือนกัน ดีกแรกต้อง 70% ดีกหลัง 30% แต่ข้อดีของบริษัทคือฐานลูกค้าชาวต่างชาติค่อนข้างเยอะ เนื่องจากมี Brand Royalty ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อแล้วนำไปขายต่อได้กำไร ทุกคนจึงตามมาซื้อเรื่อย ๆ

Q : ถ้าอย่างนั้นก็ไม่ต้องเกาะติดกระแสรถไฟฟ้ามัยคะ
เพราะเห็นหลาย ๆ โครงการไม่ได้ติดสถานีรถไฟ

A : ไม่จำเป็น ถ้ามันอยู่ CBD แล้วทำเลดี ก็ขึ้นโครงการได้
อย่างโครงการตรงศาลาแดงก็ไม่ได้ติดรถไฟฟ้า แต่ก็ยังพอเดินไปได้

Q : สรุบบโยบายของบริษัทช่วงนี้เป็นอย่างไรบ้างคะ

A : บริษัทมองว่าตอนนี้จะเน้นคอนโดเป็นหลัก จับที่โครงการใหญ่ ถ้าเป็นโครงการเล็กเราจะทำสำหรับเทรดตรงตลาดอย่างโครงการ Kata Gardens ที่ภูเก็ต จำนวน 33 ยูนิต มูลค่า 450 ล้านบาท เราขึ้นเพื่อทดลองตลาด จากนั้นเราจึงขึ้นโครงการที่ 2 ชื่อ The Heights เป็นโครงการบนเขา มูลค่า 1,200 ล้านบาท จำนวน 51 ยูนิต เป็นโครงการ High end ยูนิตละ 20' 40" ล้านบาท ราคาก็ปรับขึ้นเรื่อย ๆ แต่ก็ยังขายได้อยู่ ตอนนี้อยู่ 9 ยูนิต ตลาดภูเก็ตนั้นลูกค้าจะต่อมีความเชื่อถือผู้พัฒนาโครงการค่อนข้างมาก ลูกค้าจะต้องได้เห็นว่ามีการก่อสร้างจริง ๆ ถึงจะซื้อ ถ้าลูกค้าไม่ไว้วางใจจะขายยาก ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนต่างชาติทั้งนั้น ประมาณ 90%

Q : มีปัญหาเรื่องการขายกับชาวต่างชาติบ้างไหมคะ

A : มันมีทางออก ตั้งแต่รัฐบาลเปลี่ยนเรื่องของสัดส่วนชาวต่างชาติ แต่รัฐบาลก็เน้นเฉพาะในด้านที่ดิน แต่ด้านคอนโดมิเนียมเน้นเท่าไรนัก แต่ลูกค้าก็กลัวนะ เราจึงขายได้ 49% ในสัดส่วนของชาวต่างชาติ แต่ก็จะมีลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่ทำธุรกิจอยู่ที่ภูเก็ตมา 20-30 ปี เขาก็ไม่กลัว เขาก็ใช้บริษัทไทยซื้อ ส่วนลูกค้าใหม่ก็ใช้ต่ออายุไปเรื่อย ๆ ทุก 30 ปี แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นต้องดูนโยบายของรัฐบาลก่อน

Q : ใช้แบบนี้กับโครงการในเมืองด้วยหรือไม่คะ

A : โครงการในเมื่อไม่ค่อยได้ใช้แบบนี้หรอกครับ เพราะส่วนใหญ่มักค่าจะเป็นคนไทย

Q : ทำไมถึงเลือกมาเรียนที่ MRE

A : พี่มองว่าในเมื่อเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้ว มันจะไม่ดีกว่าหรือถ้าจะเจาะลงไปในธุรกิจนี้เลย ดีกว่าไปเรียน MBA พี่ว่านะเรียนเฉพาะสายงานที่เรานำมาใช้ได้จริง ๆ ดีกว่า พี่จึงเลือกเรียน MRE

Q : ช่วงที่เรียนมีผลกระทบกับการทำงานบ้างไหมคะ

A : ก็มีบ้างนะ บางช่วงงานยุ่ง ๆ มีประชุม ทำให้เราไปเรียนสายบ้าง แต่ก็พยายามไปให้ได้ เข้าเรียนให้ครบ เสาร์อาทิตย์ไม่ค่อยมีปัญหา มีปัญหาแต่วันที่เรียนวันธรรมดาช่วงเย็นนะ หันบ้างสายบ้างนั่นแหละ

Q : ในเมื่อที่กิตติมีประสบการณ์ด้านนี้อยู่ก่อนแล้ว คิดว่าคัมไทม์จะกับเวลา 2 ปี ที่เข้ามาเรียน

A : ค่ะดีมาก เพราะอย่างเรามีประสบการณ์จริงด้าน Project Finance อยู่แล้วเราไปเรียนทฤษฎีต่าง ๆ มาเพิ่ม แล้วนำทฤษฎี มาประยุกต์ใช้กับประสบการณ์ตรงนี้ มันจะมีประโยชน์มาก ๆ

เลยสำหรับคนที่อยู่ในธุรกิจนี้จริง ๆ เรื่องบางเรื่องเราไม่รู้ รู้แค่ภาพรวมแต่เราก็สามารถคุมหรือสั่งงานต่อได้โดยที่เราไม่ต้องลงไป
ในรายละเอียด แต่เราก็เอาทฤษฎีมาใช้นั่นควรจะเป็นแบบนี้แหละที่ว่า

Q : ระหว่างคนที่ทำโครงการอยู่กับคนที่ทำงานในบริษัท กลุ่มไหนเรียนแล้วจะดีกว่ากัน

A : มันพูดยานะ ทั้ง 2 ฝ่าย เลยนะ ถ้าเค้าสามารถนำทฤษฎีไปประยุกต์ใช้กับงานของเค้าได้มากเท่าไร มันก็จะเกิดประโยชน์กับเค้าได้มากเท่านั้น ถ้าเค้าอยู่ในองค์กรเล็กแล้วสามารถนำเสนอสิ่งต่าง ๆ ที่เรียนมาให้กับผู้บริหารหรือหัวหน้าได้มากแค่ไหน โอกาสเติบโตก็มีแน่นอน มันขึ้นอยู่กับว่าตอนเรียนเก็บเกี่ยวความรู้ได้มากแค่ไหน แล้วนำมาประยุกต์และนำเสนอได้แค่ไหน เจ้าของกิจการก็เช่นเดียวกันนะ

Q : ถ้าจะเรียนด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เลือกเรียนที่เมืองไทยหรือต่างประเทศ แบบไหนดีกว่าดีทีไรกันคะ

A : พี่ว่ามันค่อนข้างนะ ถ้าเป็นที่ต่างประเทศก็จะใช้ Case Study ที่เกิดขึ้นที่ต่างประเทศ ถ้าจะทำงานที่เมืองไทย พี่ว่า เรียนที่เมืองไทยดีกว่า คุณได้เรียนจากประสบการณ์จริง Case Study จริงทุกอย่างจริงหมด ในขณะที่เรียนต่างประเทศ Case Study ที่เจอจะนำกลับมาให้ที่เมืองไทยได้หรือไม่จริงไม่วันะ

**Q : ผู้บริหารชาวต่างชาติมองอย่างไรระหว่างเรียน
จบเมืองไทยกับจบจากต่างประเทศ**

A : พี่ว่าเค้ามองคนที่ประสบการณ์มากกว่า สำหรับชาวต่างชาติเค้าจะมองว่าคุณมีประสบการณ์ด้านไหนมา ไม่ว่าจะเป็นปริญญาตรีหรือปริญญาโท ถ้าไม่มีประสบการณ์คุณก็ไม่มีประโยชน์ เค้าจะมองว่า Background คุณเป็นอย่างไร ทำงานอะไรมาบ้าง รับผิดชอบด้านไหนมาบ้าง ผู้บริหารที่นี่ก็จบปริญญาตรีนะ มุมมองฝรั่งเค้ามองจากประสบการณ์มากกว่าไม่ค่อยเหมือนคนไทยเท่าไรนะ

เต็มที่เลยนะค่ะกับการพูดคุยกับพี่โตและพี่กตติ สำหรับน้อง ๆ ที่มีความสนใจอยากให้ทางเราแนะนำที่งานไหนก็ สามารถ ส่ง email มาได้นะคะ ที่ punnaratt_b@hotmail.com หรือ property@tu.ac.th ได้ค่ะ ฉบับนี้ลากันเท่านี้แหละค่ะ



กิจกรรม (ประจำเดือน พฤษภาคม - สิงหาคม 2550)



- โครงการฯ หรือนักศึกษา MRE#7 เข้าร่วมกิจกรรม Get Together ที่โรงแรมดุสิต รีสอร์ท ชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ระหว่างทางได้นำนักศึกษาเข้าดูงานที่โครงการบ้านแสนเพลิน หัวหิน และพักรับประทานอาหารกลางวันกินบรรยายกาศดีดตะเล (จริง...จริง)





- อ.ชูชาติ เตชะโพธิวรคุณ หรือนักศึกษาวิชา RB 212 Introduction to Real Estate Valuation ไปดูงานนอกสถานที่ ณ โครงการสยามเนเธอร์แลนด์ เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2550 เวลา 9.00 -17.00 น. (ได้ข่าวว่า อ.ชูชาติ ยืนยันแจ้ง สมเป็นขวัญใจของ ป.ตรี จริงๆ.. ยังหนุ่ม ยังแน่น ก็มีแรงนะอาจารย์นะ)



- อ.ปิติพร รามเมฆ หรือนักศึกษาวิชา RB 413 Real Estate Marketing and Brokerage Management ไปดูงานทางด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ของโครงการ Plus Property เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2550 (วิชานี้ ใครๆ ก็อยากเรียน ก็อาจารย์ออกจะน่ารัก แล้วเรียนก็สนุกนะ)



- โครงการฯ ร่วมกับชมรมนักศึกษาเก่าด้านอสังหาริมทรัพย์ จัดบรรยายพิเศษ เรื่อง “New Interesting Real Estate Development in The US” บรรยายโดย Prof. Dr. Austin J. Jaffe จาก The Institute Real Estate Studies at Pennsylvania State University เมื่อวันที่ 7 ก.ค. 2550 เวลา 13.00-15.00 น. ห้อง 301 (มีนักศึกษาเข้าร่วมฟังกันเป็นจำนวนมาก)





- โครงการฯ ร่วมกับชมรมนักศึกษาเก่าด้าน
อสังหาริมทรัพย์ จัดบรรยายพิเศษให้แก่
นักศึกษาปัจจุบัน เรื่อง “Presentation
Technique” บรรยายโดย ดร. อธิพล
รัตนะ ผู้อำนวยการสถาบันส่งเสริมการพัฒน
ทรัพยากรมนุษย์ แห่งประเทศไทย และ
คุณกรวิ บุญยัง, PhD. Candidate ผู้ช่วย
ผู้อำนวยการสถาบันส่งเสริมการพัฒน
ทรัพยากรมนุษย์ แห่งประเทศไทย พร้อม
ตัวอย่างและคำแนะนำจากรุ่นพี่ เมื่อวันที่ 16 ก.ค. 2550 เวลา 18.00-21.00 น.
ห้อง 301



- โครงการฯ จัด Open House เรื่อง “การเมือง เศรษฐกิจ ผลกระทบต่อมูลค่าประเมินที่ดิน : GPV มี
คำตอบให้คุณ” ในวันอาทิตย์ที่ 15 กรกฎาคม 2550 เวลา 14.00 -16.00 น. ณ โรงแรม The Emerald
ถนนรัชดา โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นวิทยากร ซึ่งมีรายชื่อต่อไปนี้
คุณกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล ประธานสมาคมลินเชื่อที่อยู่อาศัย คุณประสงค์ เอาพาร นายกมลมาศมธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณไพรัช มณฑาพันธุ์ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัทที่ปรึกษา 15 ธุรกิจ จำกัด ดำเนิน
รายการโดย รองศาสตราจารย์นิพัทธ์ จิตรประสงค์



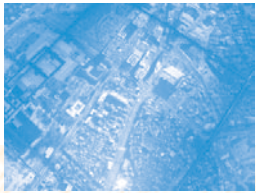
- รศ.พัชรา พัชรานิช อ.ดร.วิมลน ศิริไกร และ อ.ปิติพร รวมเมฆ
นำนักศึกษาวิชา RB 322 Real Estate Business Feasibility Studies
และ วิชา RB 413 Real Estate Marketing and Brokerage Management
ไปดูงานทางด้านอสังหาริมทรัพย์โครงการ ภัสธร รัชดิต ของบริษัทพฤษา
เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2550



- โครงการฯ จัดสัมมนาหลักสูตรนอกสถานที่ ณ Maldives Beach Resort จังหวัดจันทบุรี ระหว่างวันที่ 24-26 กรกฎาคม 2550 โดยได้รับเกียรติจากผู้ทรงคุณวุฒิประจำสมาคมให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์



- ฝากข่าวมาประชาสัมพันธ์ ให้ทราบโดยทั่วกัน โครงการฯ เปิดรับสมัครนักศึกษา MRE#8 ตั้งแต่วันที่ 15 ก.ย.-18 ธ.ค. 2550 โดยจะมีงาน OPEN HOUSE ของบัณฑิตศึกษาในวันอาทิตย์ที่ 7 ต.ค. 2550 เวลา 10.00-16.00 น. ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และงาน OPEN HOUSE ของโครงการฯ ในวันอาทิตย์ที่ 28 ต.ค. 2550 เวลา 13.00-16.00 น. ณ โรงแรม ดี เอ็มเมอร์ลัล ด.รัชดา



- นักศึกษา MRE #5 หลังจากเรียนจบก็ได้เดินทางไปดูงานด้านอสังหาริมทรัพย์ที่กรุงโซล สาธารณรัฐประชาชนเกาหลีใต้ เมื่อวันที่ 9-13 สิงหาคม 2550 ที่ผ่านมา โดยมี รศ. เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ และ ผศ. จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ รองผู้อำนวยการโครงการฯ สวสย ทั้งสองท่าน ไปดูแลนักศึกษาอย่างใกล้ชิด



RE Gossip สวัสดีค่ะ มาแล้ว

เป็นยังไงกันบ้างคะ สบายดีมัย ช่วงนี้คนสวยอย่างพี่แว้วเศร้าค่ะ ก็จะมีเรื่องอะไรซะอีก นอกจากเรื่องที่ MRE#5 เค้ายื่นจบแล้ว โถ ๆ ไร ๆ เค้ายื่นว่าหนุ่มรุ่นนี้หล่อขนาดไหน เอ้อ! แต่ก็ไม่ใช่ไร หนุ่ม ๆ MRE#7 ก็สู้สิเหมือนกัน (หนุ่ม ๆ MRE และก็หนุ่ม ๆ (?) GPV รุ่นพี่ก็ไม่ต้องน้อยใจ ละไว้ในฐานที่เข้าใจว่าหล่ออยู่แล้วนะฮ้า) อู๊ย! พูดเรื่องอื่นดีกว่าค่ะ คุณแต่เรื่องผู้ชาย ไม่เอาแล้ว เดี่ยวจะหาว่าพี่แว้วคิดแต่เรื่องนี้ (สาว ๆ เค้ายื่นห่มันใส่พี่แว้วมัยเนี่ย!)



- พี่แว้วขอแสดงความยินดีกับ MRE #5 และ GPV #10 ด้วยนะคะที่ได้เข้ารับพระราชทานปริญญาบัตร เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2550 ที่ผ่านมา หน้าตาสดใสขึ้นม๊ากทุกคน โดยเฉพาะ GPV #10 ปีนี้เป็นปีแรกที่มีครุยประกาศนียบัตร ใส่เป็นของตัวเองจริง ๆ หลังจากที่ต้องลู่ฟาดพินมา ฮือ..ฮือ.. พี่แว้วดีใจจนน้ำตาไหลพราก ๆ นะเนี่ย (น้ำตาแห่งความปลื้มใจจริง ๆ)



- อะจริงดิ ! พี่แว้วได้ข่าว (จากแหล่งข่าว) ว่าคุณก็ วรเทพ MRE#5 (หนุ่มหล่อประจำรุ่น) มาซั่มมอยซั่มมใหญ่ ครบทุกวันแต่ไหน ! วันรับจริง มาไม่ทันละค้า คุณน้อง อี อี

- ไม่อยากเชื่อเลยคะ ว่าปีนี้พี่แว้วจะได้เห็นและขอแนะนำเสนอสุดๆ คือคุณน้องกบ วีรุฒิ (MRE#5) คนเดียวที่ได้เกรดเฉลี่ย 4.00 (สี่ จุด ศูนย์ ศูนย์) Oh my god! คุณน้องเรียนยังงั้นคะเนี่ย เก่งจริงๆ ตั้งแต่เกิดมาพี่แว้วเคยได้แต่อายุที่เพิ่ม ไม่เคยได้เกรด 3 เกรด 4 เลยนะเนี่ย!



- MRE#5 เรียนจบแล้ว ก็ได้เดินทางไปดูงานที่เกาหลีกันสนุกสนานม่วนซื่นกันแต่ไม่เห็นใคร มีขนมมาฝากพี่แว้วเลย “อย่างเนี่ยไม่รักพี่แว้วจริงดิ”



- ช่วงปลายเดือนกรกฎาคม ที่ผ่านมาทางโครงการฯ จัดงานสัมมนาหลักสูตรของโครงการฯ ไปไกลถึง Maldives . (Maldives Beach Resort จังหวัดจันทบุรี..555) งานนี้คะทั้งคณาจารย์ นักวิชาการ คนดัง ๆ ไปเพียบรวมทั้งพี่แว้วด้วย (เธอตั้งด้วยเธอ ?)



- ผลแข่งฟุตบอลระหว่างรุ่นพี่รุ่นน้อง MRE#6 กับ MRE#7 เมื่อวันเสาร์ที่ 14 ก.ค. 50 ที่ผ่านมามีเห็นที่เสียป้อง (ประธานรุ่น MRE#6) ต้องบอกเพื่อน ๆ ซ้อมให้มากกว่านี้นะค้า เพราะหล่ออย่างเดียวไม่ช่วยให้ชนะ MRE#7 แค่ว่าหอกคะ

- น่าสงสารสาวสวยอย่างคุณน้องปลายฝน (MRE#6) จริง จริง ตอนนี้คุณน้องไม่ค่อยสบายเป็นโรคข้ออักเสบ ทำให้มาเรียนไม่สะดวก งานนี้หนุ่ม ๆ ที่หวังจะทำคะแนนคงยากซะ เพราะคุณแม่ของคุณน้องคอยตามรับส่งตลอดยังงี้พี่แว้วก็ขอให้คุณน้องหายไวๆ นะค้า



- พี่แว้วขอขอบคุณ คุณพ่อรุณ (GPV#11)รวมทั้งพี่ ๆ จาก ธ.กรุงไทย ที่บ่รงมาเรียนจากสุพรรณฯ หรือไปดูงานจากที่อื่น ก็ต้องมีของฝากอ่อย ๆ มาฝากที่ห้องโครงการฯ ทุกที ยังงี้ก็ขอให้คุณพี่สอบผ่านทุกวิชารวมทั้งผ่าน Project Work ด้วยค้า



- พี่แว้วขอแสดงความยินดีกับคุณพี่พงษ์เลิศ ถูกชะสุตไพรัตน์ ด้วยนะคะที่ได้รับตำแหน่งใหม่ที่ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) เป็นตั้งผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายประเมินหลักทรัพย์ ยังงี้พี่แว้วก็ขอแสดงความยินดีด้วยจริง ๆ นะคะ (แหม เปลี่ยนนามสกุลซะที่แรกพี่แว้วนึกว่าใคร แล้วอย่าลืมแวะเวียนมาเยี่ยมพี่แว้วบ้างนะ)



- เนื่องจากพี่จะผ่าตัดตา ช่วงนี้เลยต้องถนอมสายตาเป็นพิเศษสำหรับ รศ. อัญชลี อาจารย์ยังทันสมัยและก็สวยอยู่เสมอเพราะไม่ว่าอาจารย์จะไปที่ไหนต้องมีแว่นกันแดดกับเก๋ใส่ไม่ซ้ำแบบเลยฮะ

- คำถามชิงรางวัลประจำวันนี้มีอยู่ว่า ช่วงนี้อาจารย์หนุ่มหล่อ “ช” ประจำห้องโครงการฯ ชอบผลไม้ชนิดใดเป็นพิเศษ โดยมีตัวเลือกดังนี้

- . ก. มะม่วง ข. มะปราง
- . ค. มะขวิด ง. ไม่มีข้อใดถูก

รู้คำตอบแล้วส่งมาที่พี่แว้ว จะโทรมา หรือจะเดินมาบอกที่ห้องโครงการฯก็ได้คะ ผู้ที่ทายถูกก่อนคนแรก รับรางวัลชิ้นใหญ่ๆ จากอาจารย์ “ช” เลยค่า

- ประกาศให้ทราบโดยทั่วกันเพราะช่วงนี้คณะฯ ปิดปรับปรุงตึก ถ้าใครอยากเจอหน้าพี่แว้ว ต้องไปที่ ชั้น 8 ตึกเอกนภประสงค์ 1 นะค่า เพราะห้องโครงการฯ ย้ายเรียบร้อยแล้ว ส่วนเบอร์โทรศัพท์ยังเป็นเบอร์เดิมคะ

♥♥♥♥♥ แล้วเจอกันใหม่ฉบับหน้า พี่แว้วรักทุกคนค่า ♥♥♥♥♥



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