



QR CODE BOOK

รหัสสุดรอออนไลน์ในหนังสือ



คู่มือ



# แก้ปัญห ผู้รับเหมา บริหารงาน สั่งงานผู้รับเหมา

สำหรับเจ้าของโครงการ  
ทำบ้านขาย

โดย กองบรรณาธิการ 7D Book



# วิธีการรับชมคลิปวิดีโอ หลักสูตรออนไลน์ภายในเล่ม

---

- 1 เปิดไฟล์ E-Book ของท่านขึ้นมา
- 2 นำโทรศัพท์มาสแกนไปที่ QR Code  
(เนื่องจากไม่สามารถบันทึกภาพหน้าจอได้ อาจจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์อีกเครื่องเพื่อสแกน)
- 3 รับชมคลิปวิดีโอได้เลย ทบทวนซ้ำได้  
ไม่จำกัด



# คู่มือแก้ปัญหาผู้รับเหมา บริหารงาน สังกานผู้รับเหมา สำหรับเจ้าของโครงการทำบ้านขาย

ราคา 3,950 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558  
ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ตลับวีดีทัศน์  
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

คู่มือแก้ปัญหาผู้รับเหมา บริหารงาน สังกานผู้รับเหมา สำหรับเจ้าของโครงการทำบ้านขาย--  
กรุงเทพฯ : เซเวนต์ บুক, 2566 256 หน้า.  
1. ที่อยู่อาศัย -- การออกแบบและการสร้าง. I. ชื่อเรื่อง.

728.3  
ISBN 978-616-8235-56-0

พิมพ์ครั้งที่ 1.-- เมษายน 2566

ประธานบริหาร	ธวัชชัย พิษผล
บรรณาธิการอำนวยการ	ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์
กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร	ปรียามา พิษผล
ที่ปรึกษาด้านการตลาด	อิสระ โอบาปัญญาโชติ
ผู้จัดการฝ่ายสัมพันธ์ และเว็บไซต์ Creator	จิตาภา กุทธิ์เทพ
กองบรรณาธิการ	ณัฐริกา หลิมไทยงาม ศุภธิดา รัสพันธ์ กฤตเมธ อันสมัคร กิตติภักฎ ฐิติเกษมสรรค์ ภุรินทร์ โลหะประภิตกุล สุประวีณ์ ขวาธิจักร
เลขานุการกองบรรณาธิการ	วนิสา ขำวิสัย
ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์	ณัฐนันท์ ไกรรินทร์ กานตมา เมืองคำ
ฝ่ายการตลาด	เจนจิรา วงศ์ชั้น อุบลวรรณ สายเสมา
เครดิตภาพประกอบ	Design by Freepik

ภูมิใจสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เซเวนต์ บุก จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด ฟรันทด์ แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่

# คำนำ

## สำนักพิมพ์



“

คนทำบ้านขายจำนวนมาก  
เจ็บปวดกับผู้รับเหมา  
เราทุกคนต่างเจ็บปวด  
เพราะรู้ไม่รอบ

”

หนังสือ คู่มือแก้ปัญหาผู้รับเหมา บริหารงาน สักงาน  
ผู้รับเหมา สำหรับเจ้าของโครงการทำบ้านขาย

ที่สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital ผลิตเล่มนี้ น่าจะทำให้คนมองหา ไม่ต้องขาดทุน ไม่ต้องบาดเจ็บ จากการรู้เท่าไม่ทันผู้รับเหมา

ด้วยรัก

บรรณาธิการ

สำนักพิมพ์ขอขอบคุณ

1. คุณศุภวัฒน์ รัตนธำรงกุล
2. คุณเทวินทร์ บุพฤทธิ์
3. คุณชัยณรงค์ เจียมบรรจง
4. พ.ต.ท.วิศณุ แปะยาแก้ว

ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์สูง ที่กรุณาเสียสละมาแบ่งปันประสบการณ์ สร้างสรรค์วงการอสังหาริมทรัพย์ไทย

# สารบัญ



## กรณีศึกษาการทำธุรกิจรับเหมา และข้อกำหนด ที่ไม่ควรมองข้าม ผ่านประสบการณ์ตรงของ ผู้รับเหมา และผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย

- คุณศุภวัฒน์ รัตนธำรงกุล 12  
ผู้พัฒนาโครงการจัดสรรชนะเลิศ กับบริหารโครงการอย่างไรไม่ให้ทั้งร้าง  
วิดีโอตอนนี้มีความยาว 26:39 นาที
- คุณเทวินทร์ บุพฤทธิ์ 26  
เจ้าของโครงการนคราศิริ วิลเลจ กับ BOQ สามเหลี่ยมทองคำของ  
การสร้างบ้าน  
วิดีโอตอนนี้มีความยาว 28:27 นาที
- คุณชัยณรงค์ เจริญบรรจง 42  
เจ้าของโครงการกรีนโฮม กับถ้าเรื่องรับเหมาต้องพกתישו  
วิดีโอตอนนี้มีความยาว 43:09 นาที
- พ.ต.ท.วิศณุ แปงยาแก้ว 52  
นักเขียนเล่มกฎหมายอสังหาฯ กับกฎหมายที่ผู้รับเหมาต้องรู้  
วิดีโอตอนนี้มีความยาว 34:29 นาที

# Part 1

## Soft Skills

### บริการงานให้ดีด้วยทักษะทางความคิด

---

- การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลของธุรกิจรับเหมา 72
- ทักษะการสื่อสารกับการเปิดมุมมองใหม่ ๆ ด้วยการพูดคุย 77
- การวางแผนและการออกแบบผลลัพธ์จากการบริหารเวลา 81
- ความคิดสร้างสรรค์กับงานรับเหมาก่อสร้างที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัย 86
- ความสามารถในการจัดการปัญหาเฉพาะหน้าของผู้รับเหมาก่อสร้าง 90
- “การต่อรอง” จุดเริ่มต้นของการคุมต้นทุนและหากำไร 96
- “Multitasking” กับทักษะด้านการทำงานที่หลากหลาย 101

# Part 2

## Hard Skills

### โครงสร้างที่ดี เริ่มต้นที่ทักษะความรู้

---

#### รู้จักประเภทของผู้รับเหมาและงานก่อสร้าง

- ประเภทของผู้รับเหมาและงานก่อสร้าง 109
- รูปแบบของงานก่อสร้างในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 114

#### ผู้ที่เกี่ยวข้องในโครงการก่อสร้าง

- ความสำคัญของเจ้าของโครงการกับงานรับเหมาก่อสร้าง 121
- ความสำคัญของผู้ออกแบบโครงการก่อสร้าง 124

#### การจัดหาอุปกรณ์และวัสดุงานก่อสร้าง

- การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง 129
- เลือกซื้อวัสดุก่อสร้างอย่างไรให้ได้ทั้งคุณภาพและช่วยเซฟต้นทุน 134

#### BOQ กับการประมาณการราคา

- BOQ คืออะไร มีความสำคัญอย่างไรกับงานก่อสร้าง 141
- แนวทางการแจกแจงงวดงานตาม BOQ สำหรับงานบ้าน 147

- การถอดแบบละเอียดสำหรับงานผู้รับเหมา 152
- วิธีคำนวณหาปริมาณงานและวัสดุก่อสร้างของงานอาคาร 161
- แอร์เทคนิคการประเมินราคาโดยละเอียดสำหรับผู้รับเหมา 174
- เสนอราคาอย่างไรให้ลูกค้าจ้าง 181

#### แบบบ้าน การเขียนแบบ 3D และ Model

- แบบที่ใช้สร้างบ้านมีกี่แบบ 189
- การเขียนแบบ 3D กับ Model 198
- งานก่อสร้างยุคใหม่ได้อะไรจากแบบบ้าน 3 มิติ 203
- แล้วพิมพ์เกี่ยวกับงานก่อสร้างล่ะ 209

#### การวางบิลและการจัดการเรื่องภาษี

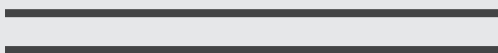
- การวางบิลและการเบิกเงินค่างวดงาน 213
- การทำบัญชีผู้รับเหมาก่อสร้าง (บุคคลธรรมดา) 218

#### กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานรับเหมาก่อสร้าง

- ปิดทุกช่องทางความเสี่ยงของธุรกิจรับเหมาด้วยการทำสัญญา 227
- ความแตกต่างของแบบขออนุญาตและแบบก่อสร้างจริง 234
- การขอจดทะเบียนบริษัทรับเหมาก่อสร้าง 238
- กฎหมายควบคุมอาคาร 243
- กฎหมายคุ้มครองผู้รับเหมา 251



# กรณี ศึกษา



การทำธุรกิจรับเหมา และข้อตกลงหมาย  
ที่ไม่ควรมองข้าม ผ่านประสบการณ์ตรง  
ของผู้รับเหมา และผู้เชี่ยวชาญ  
ด้านกฎหมาย



ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบ้านชั้นเดียวเล็ก ๆ 1 หลัง หรือคิดขยายโครงการ  
ทำบ้าน 100 หลังบนพื้นที่มรดก ปัจจัย ลำดับขั้นตอนการสร้าง วัสดุ  
หรือแม้แต่ผู้เกี่ยวข้องก็ไม่ได้มีความแตกต่างกันมากนัก

แม้ว่าวันนี้คุณเคน หรือนายศุภวัฒน์ รัตนอำรุงกุล ผู้พัฒนาโครงการจัดสรร  
ภายใต้ชื่อ ชนะสุ โดยนับตั้งแต่ปีพ.ศ. 2545 ได้สร้างมาแล้วกว่า 1,078  
หลัง และได้ขึ้นแทนผู้บริหารในปีพ.ศ. 2557 วุ่นวายอยู่กับภารกิจทั้งวัน  
ระหว่างทางกลับบ้านยามเย็นก็ยังแบ่งสมาธิมาพูดคุยกับ 7D Revolution  
ด้วยหวังว่าผู้ที่กำลังสนใจ หรือยังใหม่ในวงการอสังหาริมทรัพย์จะสามารถ  
นำสิ่งที่คุณเคนได้แบ่งปันในการสัมภาษณ์ครั้งนี้ไปปรับและประยุกต์ใช้  
ได้อย่างเหมาะสม

วันนี้เรามาคุยกันในหัวข้อ “วิธีการเลือกผู้รับเหมา” ซึ่งถึงแม้ว่าหัวข้อ  
ดังกล่าวจะดูไม่น่าตื่นตาตื่นใจนัก แต่ลองจินตนาการว่าเรากำลังนั่งอยู่ใน  
ร้านอาหาร พลิกเปิดเมนูที่รายการละลานตาไปหมด สุดท้ายด้วยความ  
ชะล่าใจ คิดว่าร้านอาหารที่ได้รับการแนะนำนี้ ไม่ว่าเมนูไหนก็คงจะอร่อย  
ไม่แพ้กัน จึงสั่งซื้ไปที่รายการหนึ่ง เมื่ออาหารหน้าตาน่าทานยกมาวางไว้  
ตรงหน้า คุณที่กำลังหิวโซได้คิดว่าซอสดักอาหารเข้าปาก ปรากฏว่าความ  
อร่อยที่คาดหวังไว้กลับแลกมาด้วยรสชาติธรรมดาที่ไม่เพียงแต่ทิ้งให้  
คุณผิดหวัง แต่ยังรวมถึงเบรณบัตรที่หายไปจากกระเป๋าตั้งค์ของคุณด้วย

Paradox of Choice หรือการมีตัวเลือกมากเกินไปจนอาจทำให้ตัดสินใจผิดพลาดคือปัญหาหนึ่ง ซึ่งสามารถเกิดแก่นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เจ้าของโครงการ หรือเจ้าของบ้านซึ่งกำลังมองหาผู้รับเหมาอยู่ก็เป็นได้ เนื่องจากในปัจจุบันมีช่องทางที่เอื้อแก่ผู้รับเหมาและผู้ว่าจ้างให้ติดต่อกันและกันได้สะดวกกว่าในอดีต การเข้าถึงที่สะดวกและรวดเร็วนี้แน่นอนมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดีคือ มีผู้รับเหมามากมายให้เราได้เลือก และสามารถเลือกผู้รับเหมาได้ด้วยตัวเอง ส่วนข้อเสียก็คือ หากเราไม่มีเกณฑ์ที่ชัดเจน ไม่สามารถอ่านแบบ วางแผน cashflow หรือกำหนดทิศทางการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถึงจะไม่ใช่ว่าเรื่องที่ยอมรับกันได้ง่าย ๆ แต่ก็ก็มีโอกาสมากเหลือเกินที่คุณจะจบลงด้วยการถูกผู้รับเหมาเอาเปรียบ เชิดเงิน และร้ายสุด โครงการหรือบ้านถูกทิ้งร้างกลางคัน มีโอกาสเป็นไปได้ทั้งนั้นเลยครับ

**“ก่อนเลือกผู้รับเหมาหรือแม้แต่ขึ้นโครงการ ผมแนะนำให้วาง BOQ ให้เสร็จเสียก่อน”**

เมื่อได้แบบแปลนหรือแบบบ้านมาอยู่ในมือ แนะนำให้ถือแผ่นกระดาษแผ่นนั้นไปที่หน่วยงานในพื้นที่ ยอมลงทุนเพิ่มอีกนิดหน่อยเพื่อจ้างเจ้าหน้าที่ (ส่วนใหญ่คือสถาปนิกหรือวิศวกรโยธา) ให้ถอด BOQ ให้ เพราะเมื่อถอด BOQ หรือ Bill of Quantities เนื่องจากจะทำให้เรารู้ว่สเปกของแบบบ้านที่เราต้องการมีมูลค่าโดยรวมเท่าไร รวมทั้งยังเห็นรายการวัสดุ จำนวน และราคาทีนอกจากจะนำไปเสนอลูกค้าได้ ยังสามารถตั้งราคาผู้รับเหมาได้อย่างอิงจาก BOQ ได้ว่าหากสร้างบ้าน 5 หรือ 10 หลัง

ควรจะให้ผู้รับเหมาทำอะไร ซึ่งหากเป็นเจ้าเล็ก ๆ เพิ่งขยับมาเป็นเจ้าของโครงการสด ๆ ร้อน ๆ และยังไม่มียูนก้อนใหญ่พอที่จะจัดจ้างคนเยอะ ๆ การว่าจ้างบริษัทรับเหมาหรือผู้รับเหมาในพื้นที่ก็เป็นอีกวิธีที่สะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายไปได้พอสมควรทีเดียว อีกทั้งหากเราไม่มีคนมาช่วยดูหน้างาน การว่าจ้างที่ปรึกษาหรือ foreman เพื่อมาตรวจดูคุณภาพและความเป็นไปได้ของโครงการก็เป็นสิ่งที่ผู้ว่าจ้างควรให้ความสำคัญและไม่มองว่าเป็นค่าใช้จ่ายส่วนเกิน (เราจะขยายความถึงความสำคัญของ foreman ในส่วนถัด ๆ ไป)

### “ช่องโหว่ที่เจ้าของบ้านหรือเจ้าของโครงการมองไม่เห็น”

ความลับผ่านประสบการณ์นะครับ คือในการสร้างบ้าน ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบ้าน 1-10 หลัง ต้นทุนแพง ๆ ที่ผู้รับเหมาเสนอมาให้เราจะมาจากค่าไม้แบบก่อสร้าง ดังนั้นในการเจรจากับผู้รับเหมา ให้คุยกันด้วย volume หรือปริมาณแทน เช่น จะสร้างบ้าน 1 หลัง ราคารับเหมาอยู่ที่ 1.3 ล้านบาท ในราคาดังกล่าวคิดเป็นค่าไม้แบบ 250,000 บาท (ต่อหลัง) ซึ่งหากว่ากันตามจริง ไม้แบบในราคา 250,000 บาทสามารถสร้างบ้านได้ถึง 10 หลังเลยทีเดียว ที่เป็นเช่นนี้เพราะผู้รับเหมาจะคิดค่าไม้แบบต่อบ้านหนึ่งหลัง แต่หากคุยกันแบบปริมาณให้ผู้รับเหมามองภาพออก เราก็สามารถลดต้นทุนในส่วนของไม้แบบลงไปได้เยอะทีเดียว

อีกเรื่องที่ต้องระวังก็คือเมื่อต้องขึ้นโครงสร้าง ผู้รับเหมาส่วนใหญ่จะอ้างว่าให้ซื้อไม้แบบมาเท่ากับจำนวนบ้านที่จะสร้าง (เช่นสร้าง 3 หลัง ผู้รับเหมาจะแนะนำให้ซื้อมาให้ครบทั้ง 3 หลังเลยทีเดียว) อย่าเพิ่งรีบแนะนำให้ใจเย็นและค่อย ๆ ขึ้นทีละหลัง เพราะตอนทำผู้รับเหมาต้องทำไปทีละหลังอยู่แล้ว นี่เป็นเพียงอีกวิธีที่ผู้รับเหมาสามารถเอากำไรจากเราไปได้เท่านั้นเอง

BOQ เข้ามามีบทบาทสำคัญตรงนี้นั่นเองครับ

หากเรายังใหม่หรือยังไม่มีประสบการณ์ความรู้ในเรื่องวัสดุอุปกรณ์มากนัก สิ่งที่เราทำคือการจ้างสถาปนิกหรือวิศวกรให้เขียนแบบบ้านให้ หรือบางคนก็ไปหาซื้อแบบสำเร็จรูปมาเลยถูกต้องไหมครับ โดยส่วนใหญ่แล้วไม่ว่าจะจ้างคนหรือซื้อแบบ BOQ จะมากู้กับแบบบ้านอยู่แล้ว (ในกรณีว่าจ้าง อาจต้องมีการว่าจ้างเพิ่มเติมเพื่อให้สถาปนิกหรือวิศวกรถอด BOQ เสร็จให้) อย่างไรก็ตามการถอด BOQ บางครั้งจะมีการ revision หมายถึงวัสดุหรือจำนวนอาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือมี error โพล่มาให้เห็นบ้าง สื่อได้ว่าอาจไม่ได้มีการคำนวณโครงสร้างที่แท้จริง บ้างมีใส่เหล็กเพิ่มเข้ามาเพื่อเอื้อให้ผู้รับเหมาได้ทำกำไรจากจุดนี้ด้วย เจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้านจึงจำเป็นอย่างมากที่ต้องตรวจทานและไม่ประมาทในส่วนของรายละเอียดตรงส่วนนี้ เพราะนอกจากจะเป็นการป้องกันต้นทุนส่วนเกินแล้ว บางครั้งเมื่อเห็นว่าวัสดุนี้สามารถสับเปลี่ยนไปใช้วัสดุที่ถูกกว่าแต่คุณภาพเทียบเท่ากันได้ ก็นับเป็นการประหยัดต้นทุนได้อีกต่อหนึ่งด้วยเช่นกัน

**“ผมขอยืนยันว่าสำหรับมือใหม่ การหาผู้รับเหมาควรเป็นการจ้างผ่านบริษัทผู้รับเหมาจะดีที่สุด”**

แต่มีข้อแม้ว่าบริษัทที่จะจัดจ้างต้องอยู่ในพื้นที่ที่เราจะสร้างบ้านหรือขึ้นโครงการ เป็นธรรมดาที่เราต้องการสิ่งที่ดีที่สุด การหาบริษัทดัง ๆ เพื่อมารับผิดชอบโครงการหรือบ้านของเราไม่ใช่เรื่องแปลก แต่เขาจะส่งใครมาให้เราอีกเรื่องหนึ่ง ซึ่งจากประสบการณ์ ส่วนใหญ่ที่มากที่สุดคือผู้รับเหมาที่เป็นคนในพื้นที่ทั้งนั้น ดังนั้นแทนที่จะต้องเสียเงินสองต่อ สู้เราหาบริษัทรับเหมาหรือผู้รับเหมาในพื้นที่ไปเลยจะไม่ใช่เป็นการดีกว่าหรือครับ

ข้อเสียของการจ้างบริษัทหรือผู้รับเหมานอกพื้นที่อีกข้อหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงก็คือค่าใช้จ่ายของแคมป์คนงานที่เพิ่มเข้ามา เช่น หากต้องการสร้างบ้าน 7-8 หลัง คำนวณดีดลู่คิดแล้วต้องใช้เวลาประมาณ 1 ปีจึงจะสร้างเสร็จ โดยจะสำเร็จได้ตามระยะเวลาดังกล่าวต้องใช้แรงงานราว ๆ 15 คน แรงงานเหล่านี้มาจากนอกพื้นที่ต้องสร้างแคมป์ให้ประมาณ 6 ห้อง ซึ่งค่าใช้จ่ายต่อห้องตกประมาณ 15,000 บาทโดยนับเป็นราคาขั้นต่ำที่ทางผู้รับเหมาจะบวกเพิ่มเติมเข้ามา แน่แน่นอนว่าหากมีทุนเหลือ ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้อาจไม่ใช่ปัญหา แต่โดยส่วนตัวแล้วก็ยังมองว่าเป็นการเสียเงินโดยไม่จำเป็นอยู่ดีครับ

อีกวิธีหนึ่งในการหาผู้รับเหมาที่น่าเชื่อถือได้ก็คือ ในระยะการวางแผนหรือสำรวจพื้นที่ที่จะขึ้นโครงการ ให้ลองดูสภาพแวดล้อมรอบ ๆ ว่ามีโครงการหรือแหล่งชุมชนใกล้เคียงหรือไม่ จากนั้นพาตัวเองเข้าไปดูโครงการหรือหมู่บ้านที่มีการขายอยู่แล้ว หากเห็นว่าบ้านที่สร้างมีคุณภาพดี การก่อสร้าง

ไม่มีปัญหา สิ่งที่คุณควรทำก็คือการเข้าไป “จับ” หรือขอช่องทางติดต่อผู้รับเหมาไว้เลยครับ เนื่องจากหนึ่ง ผู้รับเหมาที่รับผิดชอบเป็นคนในพื้นที่ และสอง มีผลงานรับรองที่แน่นอน

สำหรับผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ขึ้นมาเล็กน้อย แนะนำว่าควรทำงานกับผู้รับเหมาด้วยวิธีการป้อนข้าวเด็ก นั่นคืออย่าเพิ่งยึดหรือเหมาแบบ 100% แต่ค่อย ๆ แบ่งให้ทีละอย่าง ทีละชิ้นแทน โดยอาจเหมาเฉพาะค่าแรง หรือค่าของค่าแรงบางส่วน เช่นวัสดุประเภทของตงแต่ง หรือวัสดุอื่น ๆ เช่นกระเบื้อง สุขภัณฑ์ เหล็ก โครงหลังคา ฯลฯ เจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้านอาจเป็นฝ่ายรับผิดชอบซื้อเข้ามาเองและจ้างให้ผู้รับเหมาเป็นผู้ติดตั้ง โดยวิธีนี้นอกจากจะเป็นวิธีการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีแล้ว ยังเป็นการเข้าถึงร้านค้าโดยตรง ซึ่งหากได้เข้าไปทำความรู้จักกับร้านค้าบ่อย ๆ มีโอกาสมากทีเดียวที่จะเป็นผลดีกับตัวเจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้านในอนาคต

อย่างไรก็ตาม วัสดุบางอย่างเช่น ฝ้า หรือการเดินสายไฟจะเป็นการดีกว่าหากเหมาทั้งค่าของค่าแรงไปเลย เนื่องจากเราไม่สามารถควบคุมปริมาณสายไฟได้อย่างแท้จริง เช่นหากเราจำเป็นต้องใช้สายไฟ 12 ขดต่อหลัง โดยระหว่างนั้นผู้รับเหมาอาจทำเสียหาย คำนวณผิดพลาด หรืออ้างว่าผิดขนาดทำให้สายไฟที่ต้องใช้ไม่พอ ผู้รับเหมาก็ต้องมาเบิกค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เรื่อย ๆ แต่หากเราให้ผู้รับเหมารับผิดชอบ พวกเขาจะซื้อในจำนวนที่เพียงพอ ทำให้ไม่เหลือของทิ้งหน้างานด้วยครับ

“ผู้รับเหมาบางครั้งก็เหมือนลูกคนเล็กนั่นแหละครับ เราจะคุมเองก็  
กระไรอยู่ สู้จ้างพี่เลี้ยงหรือไหว้วานครูให้ช่วยดูแลจะดีกว่า”

ความสำคัญของ Foreman หรือคนคุมหน้างานไม่ต่างจากพี่เลี้ยงหรือ  
ครูมัธยมเลยครับ ซึ่งหากมีกำลังจ่ายเพิ่มสัก 15,000-18,000 บาทเพื่อ  
ให้ Foreman มาคุมหน้างานให้ดีกว่าการคิดประหยัดในส่วนนี้และไป  
นั่งกุมหัวเมื่อครบกำหนดส่งบ้านในภายหลัง การมี Foreman เท่ากับ  
เป็นการรับประกันว่าคุณภาพของบ้านอยู่ในเกณฑ์ที่เรากำหนด ตรง  
สเป็ก ได้งานตามกำหนดเวลาและลดโอกาสที่ลูกค้ำจะตีคืนบ้านไปกว่า  
80% โดยหากยังไม่เห็นภาพ ขอยกตัวอย่างความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น  
ได้ เช่น เราจ้าง Foreman หนึ่งคนในราคา 18,000 บาท โดยมีกำหนด  
ว่าจะต้องสร้างบ้านสองหลังให้เสร็จภายในสองเดือน เท่ากับเราเสียเงิน  
ให้ Foreman ไปประมาณ 100,000 บาท ในขณะที่มูลค่าบ้านทั้งสอง  
หลังรวมกันอยู่ที่ประมาณ 6 ล้าน ซึ่งหากไม่มี Foreman บ้านสร้างไม่  
เสร็จทันเวลา หรือทันแต่ต้องมีการปรับแก้เพราะคุณภาพไม่ได้หรือลูกค้ำ  
ติงงานกลับ ค่าเสียหายที่จะเกิดขึ้นจากดอกเบี้ยที่บวกเพิ่มเข้ามา ณ วัน  
ที่เราสร้างเสร็จแต่ไม่สามารถโอนได้อาจแพงกว่าค่าจ้าง Foreman  
เสียอีกครับ

แต่หากถามว่าเจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้านสามารถทำแทนในส่วน  
ของ Foreman เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้แทนได้หรือไม่ ตัวคุณ  
ต้องถามตัวเองให้แน่ใจก่อน ว่าตัวเรามีทักษะและความสามารถในการ  
วางแผนเป็น รู้ว่าช่วงไหนควรสร้าง เวลาไหนควรวางอะไรก่อน สิ่งไหน  
รอได้ สิ่งไหนต้องทำทันที ซึ่งหากเราไม่มีองค์ความรู้หรือประสบการณ์

ในด้านนี้ การจ้าง Foreman ก็อาจเป็นคำตอบของคุณครับ โดยอย่ามองว่าการจ้าง Foreman เป็นการลงทุนเพื่อให้งานเสร็จด้วยดีเพียงอย่างเดียว แต่ให้มองว่าเป็นการลงทุนทางความรู้อีกต่อหนึ่ง นั่นคือเจ้าของโครงการหรือเจ้าของบ้านสามารถเรียนรู้วิธีการทำงานจาก Foreman ได้ในระยะใกล้ พร้อมกับศึกษาจากการลงเรียนหลักสูตรหรือติดตามเพื่อนในวงการไปเปิดหูเปิดตาให้มาก ๆ อย่างไรก็ตามการลงทุนกับความรู้อีกดีกว่าการลงทุนหนังกานซึ่งไม่สามารถคาดเดาผลที่จะเกิดขึ้นได้เลย

### วิธีป้องกันไม่ให้หลงกลผู้รับเหมาหรือ Foreman

หากพูดกันตามตรง เมื่อมีผลประโยชน์มาวางอยู่ตรงหน้า ไม่ว่าจะใครก็ต้องหวั่นไหวไม่มากก็น้อย ยิ่งผู้ที่เพิ่งเริ่มก้าวเข้ามาในวงการอสังหาริมทรัพย์และเริ่มต้นด้วยการเป็นเจ้าของโครงการ หรือแม้แต่เจ้าของบ้านที่ต้องการสร้างหรือปรับปรุงบ้านทั่วไป การจะดูว่าผู้รับเหมาหรือ Foreman มีความน่าเชื่อถือหรือไว้วางใจได้หรือไม่นั้น สามารถทำได้หลายวิธี อย่างไรก็ตาม วิธีที่ง่ายที่สุดคือการกำหนดเป้าหมายให้ Foreman และผู้รับเหมาอย่างละเอียดและชัดเจนตั้งแต่ต้น เช่น

- ต้องสร้างบ้าน...หลังให้เสร็จภายใน...เดือน
- โครงสร้างต้องเรียบร้อยภายใน...วัน
- ก่อฉาบให้เสร็จภายใน...วัน

โดยรายละเอียดเหล่านี้ต้องระบุอย่างละเอียดและแจ่มแจ้งให้ครบ  
ลงในสัญญา ยิ่งหากเป็นรายเล็กและว่าจ้างบริษัทรับเหมาแบบ  
100% ต้องแยกงานเป็นส่วน ๆ เพื่อให้เข้าใจได้ง่ายและตรงกัน  
(ตอกเข็มกี่วัน โครงสร้างกี่วัน ฯลฯ) แน่แน่นอนว่าหากชัดเจนถึง  
ระบบเงื่อนไขการเงินด้วยจะยิ่งดี เช่น ระบุลงไปในสัญญาว่าหาก  
โครงสร้างเสร็จภายใน...วัน ผู้รับเหมาจะได้รับเงินโดยมีเงื่อนไข  
ว่าผู้รับเหมาต้องเอาเหล็กเข้ามาที่หน้างานก่อนจึงจะดำเนินการ  
ชำระเงินให้ได้ โดยวิธีการกำหนดสัญญาเป็นส่วน ๆ เช่นนี้จะทำให้  
ทั้งฝ่ายผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างเห็นภาพชัดเจนและตรงกัน มองเห็น  
กรอบการเงินว่าภายใน 15 วัน ผู้ว่าจ้างต้องจ่ายค่างวดและมีเวลา  
อีก 30 วันก่อนจะชำระงวดถัดไป เมื่อมองกระแสเงินสดไหลเข้าออก  
แล้วผู้ว่าจ้างจะสามารถวาง Cashflow ได้ว่าเป็นอย่างไร และ  
เพื่อป้องกันผู้รับเหมาเซดเงินหนี ควรระบุลงไปในสัญญาด้วยว่า  
การจะเบิกงวดต่อไปจะทำได้ก็ต่อเมื่อมี...มาวางไว้หน้างาน เพื่อให้  
ผู้ว่าจ้างและ foreman เห็นว่าผู้รับเหมาไปเบิกของมาตาม  
รายการที่ระบุและเตรียมทำงานขั้นต่อไปแล้วนั่นเอง

# "ช่องโหว่ที่เจ้าของบ้าน หรือเจ้าของโครงการมองไม่เห็น"

ความลับผ่านประสบการณ์นับครั้ง **คือในการสร้างบ้าน**

ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบ้าน 1-10 หลัง

ต้นทุนแพง ๆ ที่ผู้รับเหมาเสนอมาให้เราจะมาจากค่าไม้แบบก่อสร้าง

## ดังนั้น

## ในการเจรจากับผู้รับเหมา

ให้คุยกันด้วย volume หรือปริมาณแทน เช่น

จะสร้างบ้าน 1 หลัง **ราคารับเหมาอยู่ที่ 1.3 ล้านบาท**

ในราคาดังกล่าวคิดเป็นค่าไม้แบบ 250,000 บาท (ต่อหลัง)

ซึ่งหากว่ากันตามจริง ไม้แบบในราคา 250,000 บาท

สามารถสร้างบ้านได้ถึง 10 หลังเลยทีเดียว

ที่เป็นเช่นนี้เพราะผู้รับเหมาจะคิดค่าไม้แบบต่อบ้านหนึ่งหลัง

แต่หากคุยกันแบบปริมาณให้ผู้รับเหมาองภาพออก

เราก็สามารถลดต้นทุนในส่วนของไม้แบบลงไปได้เยอะทีเดียว

เครดิตภาพ นายวิวัฒน์



ISBN 978-616-8235-56-0



9 786168 235560

ราคา 3,950 บาท