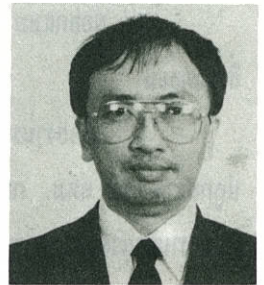
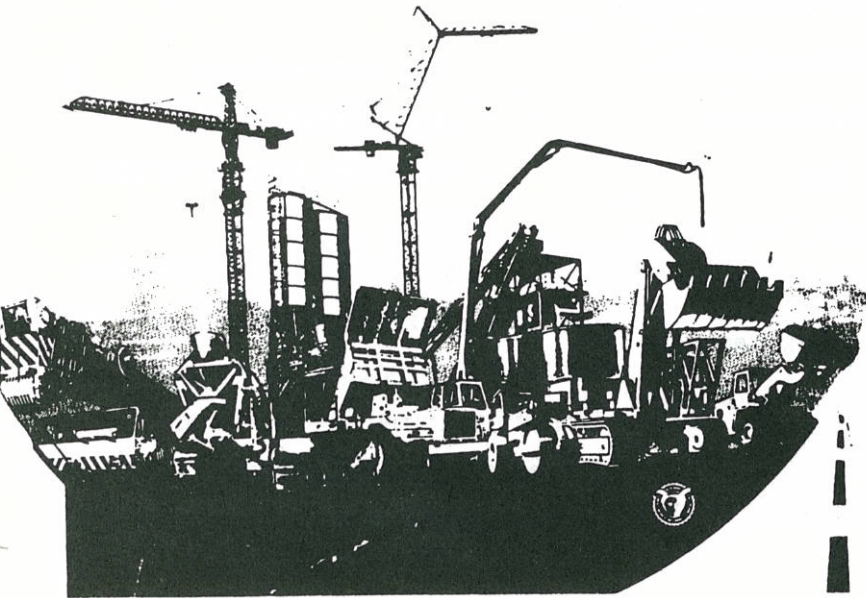


"ธุรกิจและการบริหารงานก่อสร้างอาคาร"



*เจษฎุบุตร โชควิทยา

จากอดีตถึงปัจจุบัน งานก่อสร้างอาคารต่าง ๆ ได้เกิดขึ้นและพัฒนาไปตามยุคและสมัย จนกระทั่งปัจจุบันนี้ การก่อสร้างอาคารได้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ไปแล้วอย่างเนื่องกันกับธุรกิจนี้มากมาย แต่ก็ยังไม่มีข้อสรุปที่แน่นอนว่าสิ่งใดจะเป็นสิ่งที่ดีที่สุด เพราะรูปแบบและสถานการณ์ไม่แน่นอน ฉะนั้นธุรกิจทางด้านนี้จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งยวดที่จะต้องอาศัยประสบการณ์ของผู้ที่ได้ผ่านงานทางด้านนี้ อาจจะเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ หรือไม่มีคุณวุฒิก็ได้ จากที่เราเห็นหรือได้ยินมาบ่อยครั้งว่า ผู้ที่ร่ำรวยหรือประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้อาจมา

จากผู้ที่ไม่ได้เรียนจบจากมหาวิทยาลัยหรือจบการศึกษาในแขนงอื่น ๆ ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับโดยตรงกับการก่อสร้างเลยมีมากมายพอสมควร หรือวิศวกรที่จบใหม่มีความสามารถในการบริหารงานได้ดีเท่าผู้ที่ไม่ได้เป็นวิศวกรแต่ได้ผ่านงานทางด้านนี้มานาน ดังนั้นน่าจะเป็นข้อสรุปที่เป็นไปได้ว่า ประสบการณ์เป็นสิ่งจำเป็นที่สุดของธุรกิจ และการบริหารงานก่อสร้างอาคาร หากผู้ใดมีทั้งประสบการณ์ และความรู้ก็จะเป็นผู้ที่มีโอกาสที่จะทำธุรกิจและบริหารได้ผิดพลาดน้อยกว่า ขอใช้คำว่าผิดพลาดน้อยกว่าเพราะผู้เขียนเองก็ยังมีสิ่งผิดพลาดและแก้

ปัญหาเฉพาะหน้าอยู่ตลอดเวลา บางครั้งแก้ไขแล้วก็ยังไม่ทราบว่าจะเกิดผลดีหรือเสียอย่างไรด้วยซ้ำไป จึงเป็นการยากลำบากมากที่จะรวบรวม หรือจะหาข้อสรุปที่แน่นอนว่า สิ่งใดควรทำในสถานการณ์เช่นไร แต่ผู้เขียนจะขอใช้สิ่งที่ผู้เขียนได้ประสบมาเป็นสิ่งที่จะทำให้ทุกท่านได้รับทราบเพื่อจะเป็นประโยชน์ภายภาคหน้าสำหรับธุรกิจหรือการบริหารของท่าน

องค์ประกอบที่มีอยู่ในธุรกิจนี้ประกอบด้วย

๑. ผู้ลงทุน เอกชน, รัฐบาล

๒. ผู้ออกแบบ สถาปนิก, วิศวกร, มัณฑนากร, สิ่งแวดล้อม

๓. หน่วยงานราชการ ที่จะต้องติดต่อขออนุญาต ปลูกสร้าง เช่น กทม., กรมแรงงาน, กองการbinพาณิชย์, หน่วยงานสิ่งแวดล้อม ฯลฯ

๔. ผู้รับจ้างบริหารโครงการ หรือ ที่ปรึกษาโครงการเพื่อทำการประมูล

๕. ผู้รับเหมาก่อสร้าง, สถาปัตยกรรม, งานระบบ ไฟฟ้า, ประปา, แอร์, ดบแต่งภายใน, Landscape ฯลฯ

๖. ผู้บริหารการขาย (Sales)

๑. ผู้ลงทุน

โดยหลักธรรมชาติทั่วไปนั้นผู้ลงทุนย่อมต้องการผลกำไรสูงสุดและในธุรกิจใด ๆ ก็ตามย่อมต้องมีผู้ลงทุน ผู้ลงทุนต้องการทราบว่า ต้องลงทุนเป็นเงินเท่าไร และได้ผลตอบแทนเท่าไร ในระยะเวลาเท่าไร ดังนั้นการหาข้อมูลและการคาดสถานการณ์ต่าง ๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นมากสำหรับผู้ลงทุน ท่านอาจเป็นผู้หนึ่งที่จะต้องหาข้อมูลและคาดการณ์ต่าง ๆ ให้ผู้ลงทุนก็ได้ ซึ่งพอจะมีหลักการกว้าง ๆ ดังนี้คือ

- ทำเลที่จะลงทุน ราคาที่ดิน รูปแบบของอาคาร
- ตลาดของผู้ลงทุน ผู้อยู่อาศัย สำนักงาน ศูนย์

การค้า

- ความพร้อมของการลงทุน ตลาดของเจ้าของงาน
ตลาดของผู้รับเหมาเงินทุน

สิ่งที่ผู้ลงทุนควรจะต้องใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน

๑. CASH FLOW ของการลงทุน

๒. จุดคุ้มทุน (BREAK EVEN)

๓. ระยะเวลาคืนทุน (RATE OF RETURN)

๔. กำไร

ตัวอย่างเช่น การสร้างอาคารคอนโดมิเนียมเพื่อการขาย จะต้องมีการประมาณการค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง เช่น ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ ฯลฯ ด้านรายรับมีอะไรบ้าง เช่น เงินดาวน์ เงินงวด เงินโอน ค่าเช่า ค่าบริหารจากรายขายและรายรับ ประกอบกับระยะเวลาต่าง ๆ เราก็จะทราบได้ว่าจุดคุ้มทุนอยู่ตรงไหน และจะมีกำไรของการลงทุนเท่าใด กิจกรรมการก่อสร้างอื่น ๆ เช่น โรงแรม โรงพยาบาล สำนักงาน ก็ถือหลักกันเดียวกันดังที่กล่าวข้างต้นนั้น เพียงแต่ข้อมูลอาจจะหลากหลายแตกต่างกันไปตามลักษณะของอาคารเหล่านั้น

๒. ผู้ออกแบบ

ได้แก่ สถาปนิก วิศวกร มัณฑนากร สิ่งแวดล้อมทั้งหลาย โดยที่สถาปนิกจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบต่าง ๆ ของอาคารจากพื้นที่ที่จะใช้ทำการก่อสร้างอันสืบเนื่องมาจากการลงทุนของผู้ลงทุน สิ่งที่สถาปนิกจะคำนึงถึงก็คือ รูปแบบของอาคาร พื้นที่ใช้สอยข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารตามกฎหมายต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ การตกแต่งภายใน เป็นต้น จากรูปแบบต่าง ๆ ก็จะส่งให้ทางวิศวกรเป็นผู้กำหนดโครงสร้าง ไฟฟ้า สุขาภิบาล ปรับอากาศ ให้อัดคล้องกับสิ่งซึ่งสถาปนิกเป็นผู้ทำการออกแบบไว้แล้ว สิ่งที่วิศวกรจะต้องคำนึงถึงก็คือ การใช้ระบบโครงสร้าง ไฟฟ้า สุขาภิบาล ปรับอากาศ

ที่ปลอดภัย ประหยัด ใช้งานได้มีประสิทธิภาพที่สุด การบำรุงรักษาสามารถทำได้โดยไม่คิดค่า การก่อสร้างสามารถดำเนินไปได้โดยไม่มีการขัดแย้งหรือปฏิเสธไม่ได้ จากวิศวกรก็จะมีผู้ทำการออกแบบตกแต่งภายในเพื่อให้ผู้ใช้อาคาร มีความรู้สึกที่ดีสวยงาม อันเป็นสิ่งที่แสดงถึงผู้ที่มีวัฒนธรรม รสนิยม วิศวกรสิ่งแวดล้อมก็ต้องพิจารณาด้วยให้ผ่านข้อกำหนดของสำนักงานสิ่งแวดล้อม

สิ่งที่ผู้ออกแบบทำขึ้นมานั้น ก็จะต้องขึ้นอยู่กับผู้ลงทุนด้วย อาจจะต้องทำขึ้นมาหลาย ๆ รูปแบบ เพื่อให้ผู้ลงทุนเลือกว่าจะใช้แบบหรือลักษณะใด รวมทั้งราคาของการก่อสร้างด้วยว่าอยู่ในประมาณการหรือไม่ ฉะนั้นการ PRESENTATION จะเป็นหัวใจสำคัญให้ผู้ลงทุนเข้าใจถึงความหมายในการออกแบบ ซึ่งผู้ออกแบบจะต้องเป็นผู้ที่ทำให้ผู้ลงทุนเข้าใจได้ว่าได้ทำอะไรลงไป มีประโยชน์มากมายเพียงใด

ธุรกิจในการออกแบบมีอยู่มากมายในรูปของบริษัทสถาปนิก วิศวกรต่าง ๆ โดยมีผู้ลงทุนเป็นลูกค้า ค่าออกแบบอาจจะคิดเป็นร้อยละของมูลค่าโครงการทั้งหมดหรืออาจจะเป็นการเหมาออกแบบทั้งโครงการ โดยมากอาศัยหลักการในการคิดค่าบริการคิดจากชั่วโมงการทำงาน ค่าใช้จ่ายในการทำแบบค่าสำนักงาน เป็นต้น โดยทั่วไปนั้นผู้ที่รับงานมาจากผู้ลงทุนจะเป็นสถาปนิก จากนั้นสถาปนิกจะจัดการหาวิศวกร มัณฑนากร สิ่งแวดล้อมเพื่อให้การออกแบบสำเร็จลุล่วงตามความต้องการ สิ่งแรกสถาปนิกอาจจะต้องศึกษาทำรูปแบบต่าง ๆ หลายรูปแบบให้ผู้ลงทุนทราบ รวมถึงข้อมูลในการคิดมูลค่างานเพื่อประกอบในการตัดสินใจของผู้ลงทุนดังที่กล่าวมาแล้วในหัวข้อของผู้ลงทุน ธุรกิจของผู้ออกแบบโดยมากแล้วจะอาศัยความเชื่อถือ โดยอาศัยความมีชื่อเสียงของบุคลากรในบริษัทนั้น ๆ ลักษณะของธุรกิจจะเป็นความไว้วางใจกันโดยมากการหาลูกค้านั้นจะเป็นการแนะนำกัน เพราะธุรกิจนี้ไม่มีการโฆษณา เพราะเป็นการผิดจรรยาบรรณ จึงอาศัยจากผลงานที่มีอยู่เป็นการ

โฆษณาโดยปริยาย ดังนั้นการสร้างผลงานที่ดีจะเป็นหัวใจสำคัญในการขาย รวมทั้งราคาค่าออกแบบด้วย

๓. หน่วยงานราชการต่าง ๆ

เกี่ยวข้องกับธุรกิจนี้ ก็เป็นการขออนุญาตก่อสร้าง เช่น กองควบคุมอาคารกรุงเทพมหานคร โยธาจังหวัด เป็นต้น การขอใช้ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ต่าง ๆ เหล่านี้ เป็นต้น ผู้ดำเนินการก็จะเป็นผู้ออกแบบสำหรับการขออนุญาตก่อสร้าง ผู้รับเหมาจะเป็นผู้ขอใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์ ประปา ซึ่งทั้งหมดจะทำการในนามของเจ้าของโครงการ มอบอำนาจให้ไปเป็นผู้ประกอบการ ขั้นตอนนี้จะต้องใช้เวลาพอสมควร หากไม่มีการติดตามที่ดีก็จะเป็นผลเสียหายนะคือโครงการเป็นอย่างมาก การประกอบกิจการก่อนการอนุญาตก็มีบทลงโทษที่รุนแรงพอควร หรือ กิจการจะเริ่มดำเนินการไม่ได้เพราะไฟฟ้าไม่มี ประปา โทรศัพท์ ไม่พร้อมก็เป็นได้

๔. ผู้บริหารโครงการ (CONSTRUCTION MANAGEMENT)

จะประกอบด้วย สถาปนิก วิศวกร เช่นกัน เป็นผู้บริหารโครงการ นับตั้งแต่คิดค้นกับผู้ลงทุนโดยตรงก่อน เพื่อจัดทำประมาณการ วาง SCHEDULE ของโครงการ จัดทำ CASH FLOW ให้ผู้ลงทุน จัดหาผู้ออกแบบให้ จัดการเรื่องขออนุญาตต่าง ๆ ให้ผู้ลงทุน จัดทำราคากลาง จัดการประมูลหาผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมางานระบบ ผู้บริหารโครงการจะเป็นผู้ประสานงานระหว่าง ผู้ลงทุน ผู้ออกแบบ และผู้รับเหมา จะเป็นผู้ควบคุมคุณภาพของโครงการ ดูแลโครงการแทนผู้ลงทุน เรงรัดทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อให้โครงการดำเนินไปได้ตามเป้าหมาย เวลาที่กำหนดไว้ จึงนับว่าเป็นธุรกิจที่มีความรับผิดชอบสูง บุคลากรจะต้องมีประสบการณ์มากเพียงพอที่จะป้องกันข้อขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ธุรกิจนี้จะเป็นไปในลักษณะที่จะเตรียม บุคลากร เช่น สถาปนิก วิศวกร ช่างเทคนิค เข้าบริหารงานโครงการ ควบคุมดูแลคุณภาพ จัดประชุมประสานงานโครงการ จัดทำรายงานประจำเดือน

ประจำสัปดาห์ จัดการเรื่องเบิกจ่ายของผู้รับเหมา ควบคุม SCHEDULE ของงานก่อสร้าง พิจารณางานเพิ่มลด เพื่อไม่ให้ค่าก่อสร้างอาคารบานปลายหากไม่มีเหตุจำเป็นจริง ๆ บุคลากรเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจนี้มาก หากโครงการได้มีการขัดแย้งมากก็จะทำให้เกิดผลเสีย ทั้งในด้านคุณภาพ เวลา และความรู้สึกละเลยของผู้ร่วมงานทั้งหมด ดังนั้น ถ้าหย่อนสมรรถภาพมากเกินไป คุณภาพก็จะไม่ดี แต่ถ้าเข้มงวดมากงานก็จะช้าลง แต่ได้ผลงานที่มีคุณภาพ ซึ่งจะเห็นได้ว่าดุลยพินิจต่าง ๆ จะต้องนำมาใช้อย่างรอบคอบและระมัดระวัง เพื่อไม่ให้เกิดการกระทบกระทั่งกันมาก จึงนับว่าเป็นธุรกิจที่ต้องใช้การประนีประนอมกันมาก รายได้ก็ไม่สูงนักเพราะอัตราการแข่งขันน้อยเช่นกัน การลงทุนก็เป็นการเช่าสำนักงาน จ้างบุคลากรเท่านั้น

๕. ผู้รับเหมา (CONTRACTOR)

จะเป็นผู้ที่ทำให้เกิดเป็นรูปธรรมขึ้น จากการลงทุนของผู้ลงทุน การออกแบบของผู้ออกแบบ การจัดการของผู้บริหารการก่อสร้าง ผู้รับเหมาจะเป็นผู้ลงมือทำการก่อสร้างอาคาร ธุรกิจนี้นับเป็นธุรกิจระดับโลกอันหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่ามากมายมหาศาล การบริหารงานที่ดี มีประสิทธิภาพจะทำให้มีผลกำไรตามมามากมายในทางกลับกันถ้าผิดพลาดก็จะทำให้เกิดความเสียหายมากมายเช่นกัน เคยมีการกล่าวกันว่า ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจของพวกเสือ สิงห์ กระต๊อง แรด หรือธุรกิจของพวกเขี้ยวลากดินอะไรทำนองนั้น ว่าไปแล้วก็อาจจะใช่เพราะลักษณะงาน หรือสัญญาต่าง ๆ นานาไม่สามารถที่จะระบุชัดเจนลงไปได้ทั้งหมดสามารถทำการบิดพลิ้วได้ตลอดเวลา ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องรอบคอบมากรวมทั้งจะต้องเป็นสุภาพบุรุษกันอย่างแท้จริงจึงจะทำให้ทุกอย่างราบรื่นหรือจบลงด้วยดีผู้รับเหมาจะแบ่งเป็นผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาย่อย ผู้รับเหมาหลักจะหางานอาจโดยการประมูลงาน (TENDER AND BIDDING) หลังจากได้แบบมาแล้วก็จะหาปริมาณวัสดุสิ่งของที่ใช่ (BUILDINGWORK) เป็นค่าวัสดุและค่า

แรงงาน เช่น เสาค้ำ คอนกรีต เหล็ก ไม้แบบ สายไฟ ลิฟท์ เครื่องปรับอากาศ อิฐก่อฉาบ ฯลฯ โดยจะสอบถามราคาจากท้องตลาดโดยทั่วไปแล้วจะมีราคาอยู่แล้วโดยมากไม่ต่างกันมาก ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะขึ้นอยู่กับความต้องการของเจ้าของงาน SPECIFICATION หรือความยากง่ายของการจัดหาจัดซื้อ และจัดส่ง TERM OF CRDIT เหล่านี้จะเป็นราคาหลักที่แต่ละผู้รับเหมาจะไม่ต่างกันมาก

ประมาณการสำหรับงานเตรียมการ (TEMPORARY WORK) เตรียมการก่อสร้าง เช่น สำนักงานชั่วคราว บ้านพักคนงานชั่วคราว การขนย้าย ขนส่งวัสดุ อุปกรณ์คนงาน ค่าประกันภัยต่าง ๆ อุปกรณ์เกี่ยวกับความปลอดภัย การป้องกันดินพังในการขุดดิน ราคาของงานเตรียมการผู้รับเหมาแต่ละเจ้าเริ่มจะมีความแตกต่างกันออกไป

ประมาณการสำหรับค่าใช้จ่ายในงาน (SITE EXPENSES) ก็จะมีค่าน้ำค่าไฟฟ้า ค่าเช่าเครื่องจักร เครื่องมือที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น Towercrane รถขุดดิน รถขนดิน ค่าจ้างพนักงาน วิศวกร ช่างเทคนิค เสมียนธุรการ พนักงานทำความสะอาด คนขับรถ ค่าน้ำมัน ค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะนำมาเป็นค่าใช้จ่ายประจำเดือนให้เห็นว่าเดือนไหนจะใช้จ่ายเท่าไร

OVERHEAD และกำไร จากประมาณการต่าง ๆ แล้วได้ยอดรวมเป็นค่าใช้จ่ายตรง (DIRECT COST) ก็จะต้องใส่ค่า OVERHEAD ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับสำนักงานใหญ่ อันสุดท้ายก็เป็นกำไรที่จะต้องใส่เข้าไปด้วย

สิ่งที่กล่าวมานั้นเป็นขั้นตอนการประมาณงาน ซึ่งเป็นขั้นตอนแรกสุดจากราคาที่เสนอเข้าไป การรวมเงื่อนไขต่าง ๆ มากมายหลายรูปแบบผ่านการตรวจสอบและต่อรองอย่างละเอียด จนกระทั่งได้ผู้รับเหมาที่ถูกต้องที่สุด ดีที่สุด รวดเร็วที่สุด

เมื่อผู้รับเหมาได้งานแล้วก็ต้องจัดองค์กรเข้าทำงานเพื่อให้ได้ผลกำไรสูงสุด ประหยัดที่สุด รวดเร็วที่สุด นับแต่ผู้

บริหารจนถึงกรรมกร ถ้าบริษัทได้มีการควบคุมดูแลเอาใจใส่ที่ดี มีการทำงานที่มีประสิทธิภาพงานชิ้นเดียวกันราคาเดียว แต่ผลกำไร คุณภาพของงานจะต่างกันแน่นอน ขึ้นอยู่กับผู้ปฏิบัติของแต่ละโครงการ ผู้รับเหมาจะต้องเป็นผู้สร้างโครงการจากไม่มีอะไรเลย จนเสร็จเรียบร้อย อาจเริ่มจากการจัดเตรียมพื้นที่ถมดิน รื้อถอนอาคารเก่า ทำการเจาะเสาเข็ม หรือตอกเสาเข็ม ขุดดินทำฐานราก ก่อสร้างอาคารจากฐานรากจนถึงหลังคา งานคืบค่นภายนอกภายใน ทาสี ก่ออิฐฉาบปูน เดินสายไฟฟ้า ติดตั้งเครื่องปรับอากาศ จะเห็นได้ว่ามีเม็ดเงินจำนวนมากไหลเวียนอยู่ในธุรกิจนี้และจะทำอย่างไรให้เงินที่ลงทุน หรือใช้จ่ายให้ได้ผลคุ้มค่าที่สุดเป็นเรื่องที่บริษัทผู้รับเหมาทั้งหลายพยายามค้นหาวิธีการต่าง ๆ มากมาย จากประสบการณ์และข้อผิดพลาดที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่ามีบางบริษัทที่สามารถดำเนินงาน มาเป็นเวลานาน บางบริษัทก็ปิดกิจการไปแล้วมากมายเช่นกัน

๖. ผู้บริหารการขายอาคาร

ก็นับว่าเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจนี้เช่นเดียวกัน หากลงทุนแล้ว สร้างแล้วแต่ขายไม่ได้ก็ทำให้เกิดความเดือดร้อน การขายก็ขึ้นอยู่กับ การประชาสัมพันธ์ ราคาขาย เงื่อนไขต่าง ๆ ธุรกิจการขายอาคารจะเป็นรูป บริษัทที่ทำการประชาสัมพันธ์ และคอยต้อนรับลูกค้า เพื่อทำการเยี่ยมชมโครงการ หรือ ลูกค้ามีความประสงค์ที่จะเปลี่ยนแปลงวัสดุสิ่งของก็อาจเป็นผู้ประสานงานกับโครงการ ในปัจจุบันธุรกิจนี้มีผู้ประกอบการแพร่หลาย แต่บางโครงการ เจ้าของโครงการก็ยังเป็นผู้ทำการขายเองก็ได้ โครงการที่จะขายได้ดีก็จะต้องขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้อยู่อาศัย ราคา และเงื่อนไขต่าง ๆ นอกจากนั้นก็ยังต้องการบริการหลังการขายเป็นส่วนประกอบที่สำคัญเช่นกัน ผู้ซื้อบางท่านก็ยังคงคิดว่าใครเป็นผู้ลงทุนสร้างโครงการ ผู้รับเหมาก่อสร้าง มีความมั่นใจว่าโครงการต้องสำเร็จลุล่วงไปได้ดี จึงจะทำการซื้อก็มีมากเช่นกัน บางโครงการอาจจะแยกระดับผู้อยู่อาศัยก็จะกำหนดราคา

ขายให้สูงมาก สำหรับผู้ซื้อที่มีรายได้น้อยมาก แต่ราคาก็ต้องขึ้นอยู่กับพื้นที่ อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เจ้าของโครงการจัดให้เป็นวัสดุที่ดี มีคุณภาพ ราคาสูง ถ้าหากเป็นอาคารสำนักงานโดยมากจะมีการแนะนำกันไป หรือบางครั้งการขยายกิจการก็จะช่วยให้การขายพื้นที่ได้เช่นกัน

ขั้นตอนที่สำคัญสำหรับธุรกิจและการบริหารการก่อสร้างอาคาร

การจัดหาที่ดิน การเลือกทำเลที่ตั้ง

ข้อกำหนดกฎหมายเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง

อาคาร

การวิเคราะห์รูปแบบโครงการ และความเป็นไปได้ในการลงทุน

ลงทุน

การประเมินราคาก่อสร้าง

การบริหารโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การทำงานประมาณ และการควบคุมการก่อสร้าง

การวางแผนการโฆษณา และประชาสัมพันธ์โครงการ

- การจัดหาที่ดิน การเลือกทำเลที่ตั้ง

เป็นหน้าที่ของผู้ลงทุนจะต้องศึกษาว่า บริเวณใดควรจะเป็นอาคารสำนักงาน อาคารที่อยู่อาศัย อพาร์ทเมนต์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โรงแรม ศูนย์การค้า โรงพยาบาล เป็นต้น สิ่งที่จะต้องพิจารณาก็มีราคาที่ดิน การจราจร สภาพแวดล้อม เป็นต้น

- ข้อกำหนดกฎหมายเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง

เป็นหน้าที่ของผู้ลงทุนที่จะต้องทราบถึงข้อกำหนด กฎบางประการก่อนที่จะตัดสินใจซื้อที่ดิน เพราะบางบริเวณอาจมีกฎหมายห้ามปลูกสร้างอาคารสูงเกินกว่าที่กำหนด ข้อกำหนดกฎหมายระยณะต่าง ๆ ก็มีผลให้พื้นที่ใช้สอยของอาคารลดลง ข้อกำหนดควบคุมอัตราส่วนพื้นที่ใช้สอยกับพื้นที่ดินก็มี ผลต่อการก่อสร้างเช่นกัน กฎหมายเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม กฎหมายการbinพาณิชย์ รวมทั้งการเวนคืนที่ดินเพื่อการทำ

สร้างถนน ทางด่วน สถานีรถไฟ พื้นที่สีเขียว สีเหลือง สีแดง กฎหมายเกี่ยวกับกิจการโรงแรม

- การวิเคราะห์รูปแบบโครงการ และความเป็นไปได้ในการลงทุน

หลังจากที่มีการตัดสินใจแล้วว่า จะทำโครงการประเภทใด เจ้าของโครงการจะให้ผู้ออกแบบ สร้างรูปแบบให้ เลือก รวมทั้งมีข้อมูลสำหรับวิเคราะห์โครงการ ความเป็นไปได้ของโครงการ ขั้นตอนนี้อาจจะต้องใช้เวลาพอสมควร หลังจากพิจารณาวิเคราะห์รูปแบบโครงการ ความเป็นไปได้ในการลงทุน แล้วก็เริ่มทำแบบก่อสร้างได้เลย

- การประเมินราคาก่อสร้าง และราคาขาย

จากแบบก่อสร้างก็ทำการประเมินราคาก่อสร้าง คำนวณเมตรรวมกับค่าที่ดิน ค่าดำเนินการ ค่าไร คอกเบี้ย CASH FLOW คิดคำนวณออกมาเพื่อกำหนดราคาขาย คำนวณเมตร หรือต่อหน่วย

- การบริหารโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การทำงานประมาณและการควบคุมการก่อสร้าง

หลังจากประเมินราคาเรียบร้อยแล้วก็เริ่มจัดหาผู้บริหารโครงการ อาจโดยการประมูลการบริหารโครงการ ซึ่งมีผู้บริหารเป็นรูปบริษัท CONSTRUCTION MANAGEMENT ทั่วไป เมื่อได้ผู้บริหาร โครงการก็จะจัดการประมูลงานหาผู้รับเหมา อาจเป็นผู้รับเหมาเจ้าเดียวทำทั้งหมด แต่ในปัจจุบันผู้บริหารโครงการ มักจะแยกประมูลเป็นผู้รับเหมาทำเสาเข็ม ผู้รับเหมางานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม ผู้รับเหมางานระบบอาคารไฟฟ้า และความไว้วางใจก็จะทำการเลือกผู้รับเหมาเข้ามาก่อสร้าง ตามระยะเวลาที่กำหนด ผู้บริหารโครงการ จะจัดทำงบประมาณ CASH FLOW ประสานงานโครงการควบคุมผู้รับเหมาจัดประชุม ประสานงานอนุมัติการเบิกจ่าย จนกว่าโครงการจะสำเร็จลุล่วงไป ควบคุม

คุณภาพ ควบคุมเวลาก่อสร้าง เร่งรัดผู้รับเหมาให้จัดหาบุคลากรเหมาะสมกับงานทั้งปริมาณและคุณภาพ ผู้รับเหมาที่จะต้องจัดการ บริหารการก่อสร้างให้ได้ตรงตามแบบที่มีอยู่ด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง และปลอดภัย ตามหลักวิชาชีพที่ดีร่วมมือกับทุกฝ่ายเพื่อแก้ปัญหาต่าง ๆ เพื่อให้โครงการสำเร็จ ลุล่วงไปด้วยดีเช่นกัน

- การวางแผนการโฆษณาและประชาสัมพันธ์โครงการ

เป็นขั้นตอนที่ผู้ลงทุนจะต้องพิจารณาว่าจะขายเอง หรือถ้าบริษัทผู้รับจ้างบริหารการขาย จะมีการจัดรูปแบบของหนังสือโครงการ การประชาสัมพันธ์ โฆษณา คิดค่างานลูกค้า กำหนดเงื่อนไข การผ่อนชำระ จัดทำสัญญา การโอน การบริการต่าง ๆ ที่ลูกค้าต้องการ

สรุป

การพัฒนาธุรกิจและการบริหารการก่อสร้างอาคารก็ คงดำเนินต่อไปไม่มีที่สิ้นสุดขณะนี้อาคารที่สูงที่สุดในประเทศไทยก็กำลังทำการก่อสร้างคือ อาคารใบหยก ๒ ซึ่งมีความสูงถึงประมาณ ๑๐๐ ชั้น ผู้ที่ทำธุรกิจทางด้านนี้ก็นับวันที่จะเพิ่มมากขึ้นทุกที การแข่งขันนับวันจะเพิ่มความเข้มข้นทุกขณะ ก็ขอฝากมา ณ ที่นี้ด้วยว่า ขอให้ผู้บริหารธุรกิจประเภทนี้ทุกท่าน จะต้องคำนึงถึงความมั่นคงแข็งแรง ของโครงสร้างเป็นสิ่งสำคัญที่สุด จากโศกนาฏกรรมของการพังทลายของโครงสร้าง นับว่าเป็นการสูญเสียที่รุนแรงและเลวร้ายเป็นอย่างยิ่ง ถ้าหากต้องการประหยัด หรือลดค่าใช้จ่ายของโครงการ ต้องหลีกเลี่ยงการลดค่าใช้จ่ายในด้านโครงสร้าง ไปลดค่าใช้จ่ายทางด้านอื่น ๆ ซึ่งไม่ทำให้เกิดอันตรายใด ๆ นอกจากนั้นจะต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อมด้วยสิ่งใดที่จะทำให้สภาพแวดล้อมดีขึ้น ขอให้ท่านนักบริหารช่วยกันสนับสนุนกันให้ถึงที่สุด ขอให้ท่านอย่างได้คำนึงถึงผลประโยชน์ แต่อย่างเดียวเลย □□