

# คำถามปลายเปิด 'รับสร้างบ้าน' (4)

## รัฐต้องกระตุ้นผู้บริโภคนำที่ดินเปล่าสร้างบ้าน

เรื่องราวของวงการสร้างบ้านบนที่ดินตัวเองมีอะไรให้ค้นหาอีกมากมาย "ธีร์ บุญวาสนา" อุปนายกฝ่ายวิชาการสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เปิดดอกให้สัมภาษณ์ในฐานะกรรมการผู้จัดการ บริษัท AYW Resort House จำกัด

ธุรกิจเล็ก ๆ ที่เพิ่งระเบิดขึ้นจากของเดิม "บริษัทอยู่ยกรับสร้างบ้าน" เนื่องจากชื่อเดิมทำให้ลูกค้าเข้าใจว่ารับสร้างบ้านแค่นั้นพื้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา แถมยังคิดว่ารับสร้างแต่บ้านทรงไทยอีกต่างหาก

"ในแง่ธุรกิจ ปีนี้อุปสรรคความระมัดระวังการใช้เงินของผู้บริโภคยังมีอยู่ ดูจากมีการตัดสินใจนานขึ้น เมื่อก่อนใช้เวลา 6 เดือนแต่หลัง ๆ ลูกค้าลากเวลานานเป็น 1 ปี"

ในภาพใหญ่ของวงการรับสร้างบ้าน ปัญหาขาดแคลนแรงงานถือว่าจุกอกผู้ประกอบการอยู่พอสมควร โดยเฉพาะในส่วนแรงงานฝีมือ

"เทคโนโลยีมาช่วยได้บ้าง และแม้มีวัสดุสมัยใหม่ที่ลดการใช้ฝีมือคนแต่แบบบ้านสโตนรีสอร์ต บ้านอยู่กับธรรมชาติ ยังต้องใช้ไม้ หิน ซึ่งต้องใช้ฝีมือคน"

นำไปสู่ภารกิจจัดทำศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน โดยร่วมกับพันธมิตรธุรกิจคือสถาบันนายช่างดี เครือเอสซีจี ตั้งเป้าพัฒนาทักษะคนตามคุณภาพวัสดุ สร้างมาตรฐานฝีมือช่าง จัดลำดับขั้น บรรทัดสุดท้ายเพื่อต้องการให้ช่างฝีมือได้รับค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับทักษะที่มี ทอนออกมาเป็นคุณภาพบ้านที่ดีไปด้วย

ในเทอมของช่างฝีมือ แบ่งช่างได้ 5 ประเภท ระดับสายงาน มีหัวหน้าช่าง-ช่างผู้ช่วยช่าง

ในเทอมของเนื้องานแบ่งงานหลักได้ 5 งาน ได้แก่ งานไม้โครงสร้าง, งานไม้ละเอียดหรืองานไม้ฝีมือ บางทีก็เรียกว่างานไม้ตกแต่ง, งานปูน, งานกระเบื้องและงานเหล็ก

ที่เหลือเป็นงานที่ใช้บริการซัพคอนแทรกเตอร์หรือผู้รับเหมาช่วง อาทิ ตกเสาเข็ม โครงหลังคาเหล็ก ไฟฟ้า ประปา ฝ้า ประตูหน้าต่าง โดยบริษัทสร้างเป็นมาตรฐานงานในการควบคุมการทำงาน มีคู่สัญญาเป็นผู้รับเหมาช่วงทั่วไป บริษัทควบคุมเรื่องการคัดกรองคนมาทำงาน

"เวลาบริหารงานก่อสร้าง เรายังมองเรื่องทรัพยากร ปกติถ้าวัตถุดิบ คนดี วิธีการต้องดีด้วย ผมพัฒนาระบบการจัดการด้วยคอมพิวเตอร์ ERP ระบบปฏิบัติการของงานเพื่อนำเสนอเอกสาร เก็บข้อมูล ตรวจสอบติดตามงาน

มี ISO 9001

เวอร์ชัน

2015 นำ

งานเอกสาร

ที่เป็นกระ

ดาษเข้าไป

อยู่ในระบบ

เพื่อให้ทุกคน

ทำงานอยู่



ธีร์ บุญวาสนา

บนมาตรฐานเดียวกัน"

ความคืบหน้าคาดว่าจะแล้วเสร็จกลางปี โดยมีหน่วยงานรัฐคือ "สวทช." ให้การสนับสนุน

อธิบายมาทั้งหมดก็ยาว เพราะ "ธีร์" ต้องการสื่อสารว่า ธุรกิจรับสร้างบ้านมีความเป็นมืออาชีพที่ทำงานครบวงจร แต่ภาพลักษณ์ที่ออกมายังมีผู้บริโภคนบางส่วนมองว่าเป็นธุรกิจผู้รับเหมาก่อสร้าง

"คนทั่วไปแยกไม่ออกระหว่างผู้รับจ้างก่อสร้าง กับธุรกิจรับสร้างบ้าน ต้นทุนบริษัทไม่เหมือนกัน ผู้รับจ้างก่อสร้างทำตามแบบที่มีมาให้ จึงเป็นการรับเหมาก่อสร้างอย่างเดียว ไม่มีต้นทุนค่าแรง ค่าวัสดุ ค่าจ้างรับเหมา ค่าบริหารจัดการหน้าไซต์งาน"

จุดน่าสนใจเมื่อแต่ละถึงนโยบายภาครัฐ "...ที่ผ่านมาก็ไม่เคยได้รับการสนับสนุนอะไรเลย เพราะรัฐมักมองว่าเราคือผู้รับเหมา เวลาสนับสนุนอะไรส่วนใหญ่จะให้ธุรกิจจัดสรรหรือสั่งหาริมทรัพย์มากกว่า เพราะรัฐมองเรื่องวอลุ่ม มูลค่าตลาดเป็นตัวตั้ง"

สิ่งที่อยากได้จากรัฐ "ธีร์" นำเสนอ 2 ด้าน 1.ภาษี ลูกค้าซื้อบ้านในโครงการจัดสรรได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นค่าโอนและจดจำนอง ก็อยากได้เหมือนกัน

2.นโยบายในการกระตุ้นผู้บริโภค ในการนำที่ดินเปล่ามาสร้างบ้าน เพราะการสร้างด้วยรูปแบบธุรกิจรับสร้างบ้านส่วนใหญ่หนี้เสียหรือ NPL น้อยมาก

เนื่องจากเจ้าของที่ดินขอสินเชื่อมาปลูกบ้านบนที่ดินตัวเอง โอกาสทำให้เป็นหนี้เสียจึงไม่ค่อยเห็น รวมทั้งมีที่ดินเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน

เป็นข้อเสนอที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลที่เตรียมบังคับจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในวันที่ 1 มกราคม 2562 พอดีพอดี