



ซื้อและขายบ้าน บทเรียนที่ไม่ควรพลาดซ้ำ

โดย... นคร มฤตศรี

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แม้จะสร้างเนื้อสร้างตัวให้ผู้ประกอบการมีฐานะร่ำรวยมานักต่อนัก แต่กว่าจะฝ่าฟันอุปสรรคจนบรรลุผลสำเร็จได้ต้องผ่านร้อนและผ่านฝนมาหลายหนาว เฉกเช่นเดียวกับผู้บริโภคบ้านทั้งระดับราคาไม่กี่แสนบาทยันคณฤหมาสน์หลังใหญ่มูลค่าหลายสิบล้าน ซึ่งกว่าจะลงเอยทำสัญญาและโยกย้ายครอบครัวเข้าพักอาศัยได้เรียบร้อย ต้องเที่ยวไล่เที่ยวซื้อกันหลายเที่ยว

บางหนบางรายไม่สามารถเจรจาต่อรองกันด้วยสันติวิธี ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายต้องวิ่งโร่ไปฟ้องร้องศาลก็มีให้พบให้เห็นออกบ่อยๆ

ว่าไปแล้ว ก่อนที่จะตัดสินใจตกลงทำสัญญาจะซื้อจะขายบ้านแต่ละครั้ง ทั้งผู้จัดสรรและทั้งผู้บริโภคที่อยู่อาศัยต่างพินิจพิจารณาตรวจสอบข้อมูลกันหลายรอบ แต่หมงมันยังผิดพลาดแล้วผิดพลาดอีกจนได้

มีประเด็นอะไรบ้างที่เกิดซ้ำแล้วซ้ำเล่า ลองมาสำรวจตรวจสอบดู โดยเริ่มจากฝ่ายผู้ขายก่อน

ปัญหาแรก **“รายการทรัพย์สินส่วนกลาง”** ในส่วนที่จัดทำเพิ่มจากข้อกำหนดจัดสรร อาทิ สโมสรคลับเฮาส์ สนามกีฬากลางแจ้งและทะเลสาบ ตอนเปิดตัวโฆษณาประชาสัมพันธ์เสียใหญ่โตว่าจะมีทั้งสระว่ายน้ำ มีทั้งสนามเทนนิสและอื่นๆ อีกมากมาย แต่ไม่ยกกะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบว่าทรัพย์สินเหล่านี้ในอนาคตจะเป็นของผู้ใด พอระยะเวลาล่วงเลยไปซักปีสองปีหลังมีผู้โยกย้ายเข้าพักอาศัย เริ่มมีการตั้งวงซุบซิบนินทาถึงความไม่โปร่งใส หนักไปกว่านั้นอาจจะมีการเข้าซื้อกันร้องเรียนผู้ประกอบการต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคให้เสียชื่อเสียงเสียอีกแน่

ปัญหาที่สอง **“ระยะเวลาที่ผู้ประกอบการดูแลรับผิดชอบ”** บำรุงรักษาถนนทางเท้า สวนพักผ่อน สะพาน รั้ว

ตลอดรวมจนถึงบ่อบำบัดน้ำเสีย ทั้งๆ ที่ภาระหน้าที่ในส่วนนี้ดีเวลลอปเปอร์ได้แจ้งเอาไว้ตอนยื่นขอจัดสรรแท้ๆ ว่าจะดูแลในระยะเวลาเท่าไรนั่นเท่านั้น อีกทั้งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางยังได้ออกระเบียบประกาศบังคับให้ผู้ขายต้องทำหน้าที่บำรุงรักษาสาธารณูปโภคในโครงการที่ตัวเองยื่นขอจัดสรรไม่น้อยกว่า 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้จัดทำสาธารณูปโภคทั้งโครงการแล้วเสร็จ แต่เอาเข้าจริงๆ ไม่ยกกะเป็นอย่างที่ว่าสักก็ร้าย

ประเด็นที่สองนี้สร้างความสับสนวุ่นวายเกือบทุกโครงการทั่วประเทศไทย โดยเฉพาะกรณีผู้ขายมัดมือชกเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางตอนโอนบ้านหลังละหลายๆ สตางค์ โดยแจ้งว่าเป็นค่าบำรุงรักษาซ่อมแซมสาธารณูปโภคส่วนรวมและค่าบริการสาธารณะ ส่งผลให้ผู้ซื้อบ้านหลายรายรับไม่ได้ต้องวิ่งโร่ร้องเรียนหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องและยื่นฟ้องร้องต่อศาลปกครองกลาง ก็มีให้เห็นออกบ่อยเช่นกัน

ปัญหาที่สาม **“กฎระเบียบการอยู่อาศัย”** ประเด็นนี้ผู้จัดสรรเกือบร้อยละทั้งร้อยละโครงการไม่กล้าแจ้งผู้ซื้อตอนขาย ทั้งๆ ที่หลายๆ โปรเจกต์ได้มีการยกวางเอาไว้อย่างดิบดี



การไม่แจ้งกติกาให้รับรู้ตั้งแต่ตอนรับจอง หลังโยกย้าย อยู่อาศัยผู้ซื้อบ้านหลายสิบหลายร้อยรายไม่สามารถปฏิบัติ ตามกฎระเบียบที่กำหนดเอาไว้ได้ อาทิ ห้ามใช้แก๊สและ ห้ามเลี้ยงสัตว์เลี้ยงในคอนโด ส่งผลให้ผู้ซื้อพาลพาไลเอา กับ ดีเวลลอปเปอร์ไปอีกนาน

ปัญหาที่สี่ **“ผู้ขายไม่สามารถโอนบ้านได้ตามเป้าหมาย”** ใช้เพราะผู้ซื้อติดค้างค้างวดเงินดาวน์หรือไม่ยอม ตรวจรับมอบบ้านหรอกันะ ต้นสายปลายเหตุเกิดจากแบงก์ ไม่อนุมัติเงินกู้ เหตุเพราะตรวจสอบประวัติแล้วไม่เข้าเกณฑ์ ระเบียบที่สถาบันการเงินกำหนดไว้

สามสี่ประเด็นข้างต้น คือปัญหาที่ผู้ขายเป็นผู้ก่อเอาไว้ และส่งผลกระทบต่อมาสู่ตัวเองในภายหลัง ส่วนฝั่งฝ่ายของผู้ซื้อนั้นก็ยังมีหลากหลายประการเช่นกัน

อาทิ

“ซื้อบ้านได้หญ้า”

“ผู้ขายจัดทำสัญญาผูกมัดและหรือเอารัดเอาเปรียบ เพียงฝ่ายเดียว”

“ผู้ซื้อรับไม่ได้กับกฎระเบียบกติกา เหตุเพราะผู้ขาย ไม่แจ้งให้รู้ล่วงหน้า”

“หลังผู้ซื้อโอนย้ายเข้าอยู่อาศัย คุณค่าบ้านและ คุณภาพชีวิตเริ่มหดหาย”

ฯลฯ

ทั้งหลายทั้งปวงคือหลากหลายปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายอย่างซ้ำแล้วซ้ำเล่าทั้งสองฝ่าย จึงน่าจะถือเป็น บทเรียนที่ไม่ควรพลาดซ้ำอีกต่อไป แต่ยุทธวิธีป้องกันที่ถูกต้อง ทั้งผู้ซื้อผู้ขายก็ต้องคิดใหม่ทำใหม่ทั้งสองฝ่าย

ฝั่งผู้ซื้อบ้าน ต้องยึดหลักปฏิบัติ 3 - 4 ประการสำคัญ ต่อไปนี้อย่างเคร่งครัด

หนึ่ง **“สาระสำคัญของสัญญาจะซื้อจะขายบ้าน ต้องตรงกับกฎเกณฑ์มาตรฐาน”** ที่ประกาศบังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน

อาทิ

สาธารณูปโภคและบริการสาธารณะต้องระบุให้แจ้งชัด

วันเวลาจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมที่ต้องกำหนด ให้ชัดเจนเช่นกัน

ความรับผิดชอบในการออกเงินค่าใช้จ่ายในการ จดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมว่าผู้ซื้อและผู้ขายจะต้อง ควักกระเป๋าจ่ายคนละเท่าไร

เบี้ยปรับและดอกเบี้ยที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายผิดนัด การก่อภาระผูกพันหลังทำสัญญาจะซื้อจะขายและ การบอกเลิกสัญญา

เอกสารบันทึกแนบท้ายในส่วนของรายการวัสดุ อุปกรณ์

และ ความรับผิดชอบต่อการชำรุดบกพร่องของผู้ขายหลังโอน

ฯลฯ

สอง **“จองซื้อบ้านเฉพาะหลังที่ปลูกสร้างแล้วเสร็จ”** แต่หากเปรียบเทียบับโครงการอื่นๆ แล้วพบว่า สนนราคาค่อนข้างสูงเกินกว่าที่รับไหวก็ให้ซื้อ ตอนที่ยังเป็น แปลงว่างๆ หรืออยู่ในระยะกำลังปลูกสร้าง โดยให้ระบุ สัญญาการจ่ายเงินดาวน์ตามวงจางาน

ดอกเข็มเทศานชำระค่าดาวน์บ้านงวดแรก

ขึ้นโครงหลังคาและปูกระเบื้องเสร็จเรียบร้อยจ่าย งวดสอง

ก่ออิฐฉาบปูนผนังครบทุกด้านพร้อมติดตั้งสุขภัณฑ์ ชำระงวดที่สาม





ส่วนเงินดาวน์ที่เหลือทั้งหมดควรจ่ายเมื่อผู้รับเหมา
ทาสีและเก็บงานเล็กๆ น้อยๆ เสร็จเรียบร้อยแล้ว
ระบุข้อตกลงได้หยั่งใจ แม้จะตกลงซื้อแปลงนี้ยังไม่ได้
ปลูกสร้างรับรองไม่มีปัญหาแน่นอน

สาม **“เลือกซื้อเฉพาะโครงการที่ผู้ประกอบการ
แจ้งตอนยื่นจัดสรรว่าจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
หมู่บ้าน”** เท่านั้น เหตุเพราะโครงการดังกล่าวจะมีกฎระเบียบ
การอยู่อาศัยที่เรียกว่า “ข้อบังคับ” ตรงกับใจของ
สมาชิกส่วนใหญ่ ทั้งนี้ทั้งนั้นก็เพราะผู้ที่ทำการยกวางและ
ผู้ลงมติเห็นชอบประกาศใช้คือเพื่อนร่วมซอยของเรานั้นเอง

วิธีป้องกันมิให้มีการพลาดซ้ำประการสุดท้าย คือ ไม่
ควรเลือกซื้อโปรเจกต์ที่โฆษณาประชาสัมพันธ์ว่า มีทรัพย์สิน
ส่วนกลางเยอะๆ และหรือไม่ตรงกับประโยชน์ที่เราประสงค์
จะใช้สอย

อย่างเช่น มีสนามกอล์ฟหลายสิบหลุมแต่เราชอบ
กีฬาว่ายน้ำ หรือมีคอร์ทเทนนิสจำนวนมากมายแต่เราชอบ
เล่นแบดมินตัน เป็นต้น

การมีทรัพย์สินส่วนกลางเยอะแยะไม่ตรงใจ จะ
ก่อให้เกิด **“ทุกข์ลาภ”** อันเนื่องมาจากค่าใช้จ่ายส่วนกลางเพิ่ม
สูงเกินกว่าที่ควรจะเป็นประเด็นนี้ **“เสาหลักอสังหา”
รศ.มานพ พงศทัต** ท่านเตือนไว้หนักเตือนไว้หนาบนเวที
สัมมนา

สำหรับฝ่ายผู้ประกอบการบ้านจัดสรรและคอนโดนั้น
จากบทเรียนที่ประสบมาเดิมๆ อย่างยาวนาน เห็นควร
คิดใหม่ทำใหม่ 2-3 ด้านต่อไปนี้

อย่างแรก **“อย่ากระตือรือร้นกับยอดขายในส่วน
ของนักเก็งกำไร”** เพราะหากกลุ่มนี้จับจองซื้อไว้และไม่
สามารถปล่อยเช่าหรือขายต่อได้ก็จะโยกย้าย และพาลพาโล
ผลัดผ่อนโอนโดยอ้างโน่นอ้างนี่วุ่นวาย

อย่างที่สอง **“อย่าเพิ่งตกลงทำสัญญาจะซื้อจะขาย
บ้านกับลูกค้าถ้าแบ่งกันยังไม่ได้ตรวจสอบคุณสมบัติ
และอนุมัติให้วงเงินสินเชื่อเป็นลายลักษณ์อักษร”**

อย่างทีสาม **“สัญญาจะซื้อจะขาย”** ในส่วนที่กรมที่ดิน
และ สคบ.ไม่ได้ตราบังคับไว้ จะต้องระบุข้อตกลงเพิ่มให้

ผู้ซื้อรับรู้ตั้งแต่ตอนตัดสินใจจองอีก 3 - 4 ประเด็น
อย่างเช่น

“ผู้จะขาย” ตกลงดูแลบำรุงรักษาสาธารณูปโภคใน
ระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ผู้จะขายจัดทำถนนและ
ทางเท้า ท่อระบายน้ำ ร้วและสะพาน บ่อบำบัดน้ำเสีย ไฟฟ้า
แสงสว่างบนถนนทางเท้าและสนามเด็กเล่น ฯลฯ แล้วเสร็จ

“ผู้จะซื้อ” ตกลงออกเงินค่าจ้างดูแลรักษาความ
ปลอดภัย ค่าไฟฟ้าแสงสว่าง ค่าจ้างพนักงานกวาดถนน
ค่าจัดเก็บขยะและอื่นๆ ตามอัตราที่คณะกรรมการจัดสรร
ที่ดินกำหนด นับตั้งแต่วันที่ผู้ซื้อรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและ
สิ่งปลูกสร้าง

กรณี **“ผู้จะซื้อ”** มีมติเห็นชอบให้จดทะเบียนเป็น
นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลตามกฎหมายอื่น **“ผู้จะ
ขาย”** ตกลงออกเงินสมทบทุนค่าบำรุงรักษาสาธารณูปโภคใน
อัตราร้อยละ 7 ของค่าก่อสร้างถนนและทางเท้า ท่อระบายน้ำ
ร้วและสะพาน บ่อบำบัดน้ำเสียและบริการสาธารณะอื่นๆ

“ผู้จะขาย” ตกลงส่งมอบสโมสรถลับเฮาส์และ
สำนักงานบริหารโครงการ รวมทั้งบริการสาธารณะอื่นๆ ให้
กับนิติบุคคลทันทีที่มีการจดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติบุคคล
หมู่บ้านจัดสรรเสร็จเรียบร้อยแล้ว

ครับ..ที่ว่าๆ มาข้างต้น ไม่ว่าจะเป็นส่วนของ
ปัญหาที่เคยพบเคยเห็นเดิมๆ และทั้งที่คิดใหม่ทำใหม่
คือ ยุทธวิธีการซื้อและขายบ้าน ซึ่งถือเป็นบทเรียน
ที่ไม่ควรพลาดซ้ำ

