

The lobster and the shrimp...

กึ่งกับกุ้ง...

A column by architect Mario Kleff, the developer and owner of THE TOUCH

รายงานโดย สถาปนิก มาริโอ เคลฟ นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และเจ้าของโครงการเดอะทัช



Don't judge a book by its cover has been a good advice since Gutenberg started mass production of literature. If you apply this thinking to the real estate market, you would say: "Don't judge a condo by the showroom!"

The word showroom is intended to indicate that the room will show potential buyers what the architect has designed and they will later get built. Most of the brochures and renders already have a statement of caution: artist impression only, reality can differ.

Now, I have been working as an architect in this city for more than six years and delivered over 80 residential building designs for the greater Pattaya area – and I am absolutely amazed at the amount of variation that some developers ask their clients to stomach.

ตอนนี้ผมได้ทำงานเป็นสถาปนิกในเมืองแห่งนี้เป็นเวลา 6 ปี และได้ออกแบบสถานที่อยู่อาศัย

มากกว่า 80 หลังในเขตพัทยา- และผมรู้สึกงงงวยมากกับการเปลี่ยนแปลงของนักพัฒนาอสังหาบางท่านที่จนแทบ จะไม่เหลืออะไรให้ลูกค้าแล้ว

Let's take the familiar case where condominiums are build in the middle of a sprawl of ugly old high-rises that look like the fantasy of a North Korean dictatorship – but in the brochure they look as if they were located in the middle of a pristine jungle. มันมีประเด็นที่ว่าอาคารสุดหรูปลูกสร้อยขึ้นกลางเมืองที่เต็มไปด้วยตึกสูงๆ น่าเกลียดเสมือนกับภาพ



So every time I see some of these creative visualisations, I ask myself why the developers so underestimate the intelligence of their customers. I think that customers deserve a better and more respectful treatment – no restaurant would dare to put the lobster on the menu and then proudly serve a couple of shrimps and ask the guest, how was it?

แล้วทุกครั้งที่ผมเห็นภาพที่แสดงออกมาอย่าง

งนี้ ผมถามตัวเองว่าทำไมนักพัฒนาอสังหาเหล่านี้ถึง ได้ประเมินค่าความเฉลียวฉลาดของลูกค้าได้น้อยถึงเพียงนี้ ผมคิดว่าลูกค้าสมควรที่จะได้รับการปฏิบัติ ที่ให้เกียรติมากกว่านี้-คงไม่มีห้องอาหารใดที่กล้าเสนอทั้งในเมนูอาหาร แต่แล้วบริการเสิร์ฟด้วย กุ้งเล็ก ๆ สองสามตัวอย่างภาคภูมิใจ แล้วยังถามลูกค้าว่า

Maybe not everyone will agree and some people think that the more difficult the times are, the more they have to exaggerate their claims. How else could there be people trying to sell a

21 sqm chicken cage as a luxurious studio? Or present a plain vanilla standard design tower as "the most luxurious building ever to come to Pattaya". The guys must have gone nuts. บางทีไม่ใช่ทุกคนจะมีความคิดเห็นเหมือนกัน บางคนคิดว่ายิ่งขายเร็วเท่าไรก็จะต้องพูดเกินจริงเข้าไปให้มาก มันเป็นไปได้ทุกอย่างที่ง่ายอย่างว่าเป็นห้องสตูดิโอสุดหรูทั้งๆ ที่มีขนาดเท่าเสาไม้ 21 ตารางเมตร หรือรูปแบบ อาคารเป็นแบบทั่วไปแต่อย่างงั้นแหละอาคารระดับชั้นน้ำที่สุดในพัทยา พวกเขาจะต้องเสียสติไปแล้ว

But let's look at some practical details and establish some rules on how to survive the ocean of misinformation in real estate advertising.

แต่หากเรามาดูกันที่รายละเอียด และรู้จักวางกฎเกณฑ์บางอย่างเพื่อที่จะรอดพ้นจากข้อมูล ตักล่ำวอ้างโฆษณาด้านอสังหาริมทรัพย์อันผิดเพี้ยน

First of all: the devil is in the detail. When you inspect a showroom, you would like to think that the architect has designed a kitchen complete with marble workplates, sink and appliances and that the kitchen you look at in the showroom represents the actual final choice of product that has been selected and will be used.

Now, when you have read so far, you will not be surprised to hear, that this is not always the case.

So: first of all ask the sales staff if what you see is what you

will get then take your camera out and make some memories of this nice kitchen, workplate, doors and windows.

This might sound strange, but you should know, that the value of the interior of a typical Bt1-2m condo can vary anywhere between Bt200,000 and Bt800,000 – the shrimp and the lobster – and the value difference is what the developer will pocket if you are not careful and secure. อย่างแรก สิ่งเลวร้ายจะแฝงมากับรายละเอียด เมื่อคุณตรวจดูตัวจริง คุณก็จะคิดว่า

สถาปนิกได้ออกแบบครัว โดยใช้หินอ่อนเป็นชั้นๆ อย่างล้างมือและอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ และคุณคาดหวังว่านี่คือแบบอย่างครัวที่ดีที่คุณจะได้รับจากการเลือกสรรมาแล้ว ตอนที่คุณอ่านมาถึงตรงนี้ คุณคงจะไม่แปลกใจที่จะฟังผมบอกว่ามันไม่จริงเสมอไป ดังนั้นสิ่งแรกที่คุณควรระวังคืออย่าเชื่อโฆษณาว่า คุณน่าจะถ่ายภาพเพื่อติดใจความทรงจำที่จิดจรัสสวยๆ ขึ้นหินอ่อน ประตูหน้าต่างอันใหญ่โต ฟังดูแล้วอาจจะแปลกๆ แต่คุณน่าจะพอทราบว่ามูลค่าการตกแต่งภายในของคอนโดระดับราคา 1-2 ล้านบาทในฐานะการตกแต่งตั้งแต่ 200,000 จนถึง 800,000 บาท – กุ้งหรือกุ้งมูลค่าความแตกต่างนี้แหละที่ จะอยู่ในกระเป๋าบันทึกพัฒนาอสังหาถ้าคุณไม่ระมัดระวังให้ดี

Even a big fat shrimp is not a lobster แม้ว่ากุ้งตัวอ้วนก็ไม่ใช่อีก

The above examples are not only true for the lower end of the market – I personally know friends who are paying Bt60m

for a big luxurious lobster condo and are now being presented with a shrimp and are thinking of getting legal help – just as so many of the smaller customers who have been taken down the garden path by their developer of trust.

ตัวอย่างต่างๆ ที่ได้กล่าวมามันไม่ใช่เกิดขึ้นแต่ตลาดเท่านั้น – ผมรู้จักเพื่อนหลายคนที่ย้ายเงินถึง 60 ล้านบาทเพื่อต้องการห้องชุดที่ดีที่สุด และตอนนี้มันกลับกลายเป็นกุ้ง เลือดต้องให้ความช่วยเหลือทางกฎหมาย – นี่เป็นเพียงเพราะลูกค้ารายย่อยยอมที่จะเดินไปตามทางด้วยความไว้วางใจต่อนักพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เหล่านั้น

In my opinion, nobody wins in these scenarios. In fact everybody loses and that's a serious concern for me and other people who are serious about real estate in this city. If we advertise lobster we should deliver it – and there's also a nice market for fresh juicy shrimps as well.

ในความคิดของผมไม่มีใครชนะจากเหตุการณ์เหล่านี้ ตามจริงทุกคนเสียหายและนี่เป็นเรื่องที่ผมจริงจัง และอาจรวมถึงท่านอื่นที่เป็นหน่วยงานการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์ในเมืองนี้ ถ้าเราโฆษณาถึงราคาจะบริการ ด้วยทั้งพัฒนาอสังหาถ้าคุณไม่ระมัดระวังให้ดี

At the end, Pattaya doesn't need quick deals to the detriment of naive customers, but careful planning and honesty from the drawing board to the final product being transferred. This article is not written to divide the market into "the good, the

bad and the ugly" but to put the facts on the table and unite the industry for its own benefit.

This is why I call for a quality consensus of real estate professionals here in Pattaya, where codes and conducts are agreed to protect the customer – and therefore ultimately the agents and developers who can still look into the eyes of their clients after the development is finished.

ท้ายที่สุด พัทยาไม่ต้องการการค้าขายด้วยความเร่งรีบและสร้างการบาดเจ็บให้กับลูกค้าชื่อๆ แต่การวางแผนที่ รอบคอบรวมทั้งความซื่อสัตย์ที่จะถ่ายทอดไปสู่สินค้าในท้ายที่สุด รายงานชิ้นนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อแบ่งแยก ตลาด เช่นตลาดดีตลาดเลว หรือ น่าเกลียด แต่ต้องการเปิดเผยความจริงและสร้างความเป็นหนึ่ง ของวงการอุตสาหกรรมนี้จะเป็นผลดีต่อวงการนี้ นี่คือการที่ผมอยากเรียกร้องคุณภาพต่ออาชีพ อสังหาริมทรัพย์ในเมืองพัทยา ขอบังคับข้อปฏิบัติต่างๆ ครัวมีไว้เพื่อคุ้มครองผู้บริโภค-ทั้งตัวแทนขาย อสังหาริมทรัพย์และนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยังสามารถสอบถามได้จากภายหลังจากโครงการได้เสร็จสิ้นแล้ว

Mario Kleff can be reached at facebook.com/mariokleff