

บทที่ 3

สถานการณ์บ้านตากอากาศในภูเก็ตและโครงการบ้านยันทรี รีสอร์ท ภูเก็ต

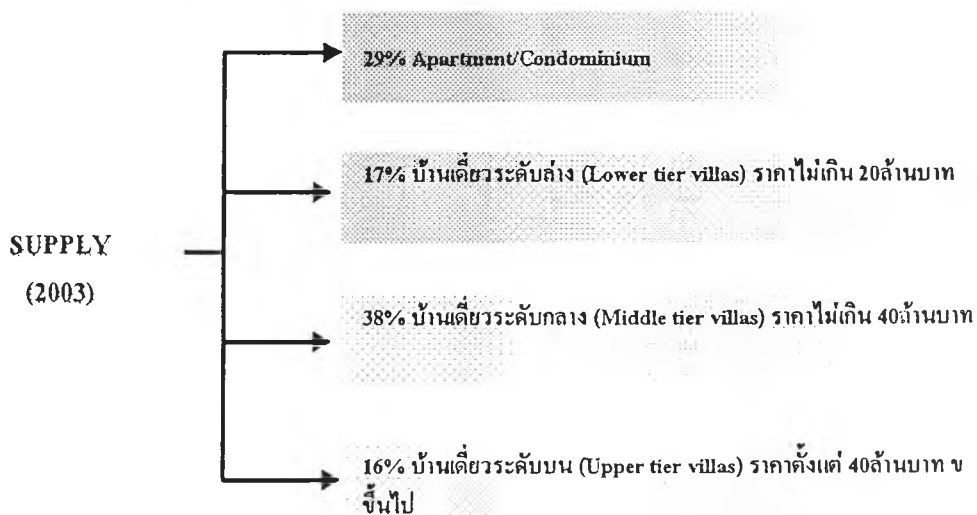
สถานการณ์บ้านตากอากาศในภูเก็ต¹

ช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา โครงการบ้านตากอากาศที่มีราคาขายในระดับสูง จะมีอัตราการขยายตัวสูงมาก นักพัฒนาทั้งหลายตระหนักดีว่า ศักยภาพของตลาดบ้านตากอากาศในภูเก็ตส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติที่มีรายได้สูงที่ซื้อบ้านในระดับราคา 200,000 – 500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ มีปริมาณมากที่สุด และที่มีปริมาณน้อยลงมาคือ บ้านขนาดใหญ่ที่มีวิวทะเลจะมีราคาอยู่ระหว่าง 800,000 – 1,200,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ HVS International² ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการทางด้านงานค้นคว้าเกี่ยวกับอุตสาหกรรมทางการท่องเที่ยวและบริการที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของโลกได้สรุปข้อมูลสถานการณ์บ้านตากอากาศในภูเก็ตไว้อย่างละเอียดตามแผนภูมิ และตารางดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 7 แสดงอุปทานตลาดบ้านพักตากอากาศในภูเก็ตที่พัฒนาออกสู่ตลาดผู้บริโภค

อุปทาน Supply

ตลาดบ้านพักตากอากาศในภูเก็ตที่พัฒนาออกสู่ตลาดผู้บริโภค
แยกออกเป็น 4กลุ่ม คือ



¹ พรพนม เมธิกุล ประธานบริษัท Boutique Vilas & Resorts จำกัด, กรกฎาคม 2546

² HVS International Research, Phuket Vacation Home Market, 2003

ตารางที่ 6 แสดงโครงการต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน (2546)²

TABLE 1 Residential Developments, Phuket 2003

Development Name	Location	Status	Total No. Of Units
Apartment Units			
Andaman Cove	Rawai	Completed	17
Katamanda Gardens	Kata Noi	Not Started	33
The Breakers	Kata Yai	Under Construction	48
Surin Springs Estate Apartments	Surin	Completed	8
Baan Chai Nam Apartments	Bangtao Bay	Completed	17
The Plantation Apartments	Kamala	Under Construction	32
Maan Tawan Apartments	Bangtao Bay	Not Started	18
Total/Average			173
Lower Tier - Villas up to THB 20,000,000			
Lakeshore Villas	Bangtao Bay	Completed	17
Laguna Townhomes	Laguna	Under Construction	13
Surin Springs Estate Villas	Surin	Completed	8
Vanich Bayfront Ville Phase I	Ao Makham	Completed	22
Villa Santi	North Patong	Under Construction	22
Baan Chai Nam Villas	Bangtao Bay	Completed	4
Laguna Residences	Laguna	Under Construction	20
Total / Average			106
Medium Tier - Villas ranging between THB 20 million and THB 40 Million			
Rawai Villas		Not Started	18
Katamanda	Kata Noi	Under Construction	44
The Plantation Villas	Kamala	Under Construction	24
Vichuda Hills	Bangtao Bay	Under Construction	7
Lakewood Hills	Bangtao Bay	Under Construction	19
Maan Tawan Villas	Bangtao Bay	Not Started	13
Baan Thai Surin Hill	Surin	Under Construction	16
Baan Thai Cherng Lay	Surin	Under Construction	27
Banyan Tree Villa	Laguna	Completed	12
Vanich Bayfront Ville Phase II	Ao Makham	Not Started	14
Baan Kata Phase I	Kata Noi	Completed	6

² HVS International Research, Phuket Vacation Home Market

TABLE 1 Residential Developments, Phuket 2003

Development Name	Location	Status	Total No. Of Units
Baan Chai Lei	North Patong	Not Started	23
Baan Kata Phase II	Kata Noi	Under Construction	5
Total / Average			228
Upper Tier - Villas above THB 40 million			
Samsara	Laem Thip headland	Under Construction	16
Ayara Baan Thai Kamala	Kamala	Under Construction	18
Laem Son Villas	Kamala	Completed	7
Amanpuri Villa Phase I	Surin	Completed	15
Amanpuri Villa Phase II	Surin	Completed	15
Jonchang	Kamala	Under Construction	11
Trisara	Bangtao Bay	Under Construction	14
Total / Average			96
Total / Average - All			603

Sourch : HVS International

แผนภูมิที่ 8 แสดงตลาดบ้านพักตากอากาศในจังหวัดภูเก็ต²

ตลาดบ้านพักตากอากาศในจังหวัดภูเก็ต

ภาพรวม

Overview

เริ่มเป็นรูปแบบจริงตั้งแต่ปี 2523(1980)



2533(1990) ความสำเร็จของโครงการ "Amanpuri"



การตื่นตัวของบ้านพักตากอากาศระดับสูง

แผนที่เกาะภูเก็ต

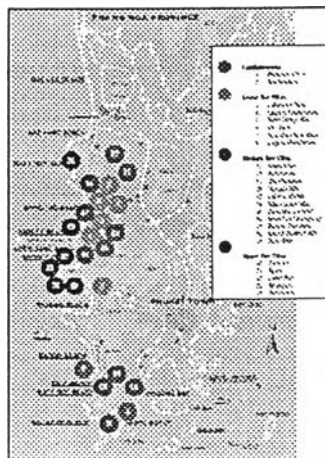
พื้นที่พัฒนา

Area of Development



ชายฝั่งทะเลตะวันตก 4กลุ่ม

- ชายฝั่งทะเลตะวันตก(Southwest coastline) ป่าตอง, กระรน ทะคะ ส่วนใหญ่เป็นโครงการแรก
- ชายฝั่งทะเลตะวันตกเฉียงเหนือ(Northwest coastline) บริเวณหาดคุดมลา สุรินทร์, บางเทา, ไม้ขาว, ไม้บาง เป็นโครงการที่เกิดขึ้นหลัง ๆ เช่น A Amanpuri, แพลมสนวิลล่า, จอมช้าง และ ไคร้สลา
- ชายฝั่งทะเลอันดามันของเกาะภูเก็ต (Southern tip of the island) พื้นที่บริเวณหาดราไวย์, อ่าวฉลอง, หาดไม้แทน พื้นที่บริเวณนี้มีข้อจำกัดเรื่องการเดินทาง เพราะห่างจากสนามบินค่อนข้างมาก
- เขตเกาะภูเก็ต (Island development) เป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนา โครงการเล็ก ๆ 5-10หน่วย



² HVS International Research, Phuket Vacation Home Market

ราคาขาย และประเภทของผู้ซื้อ

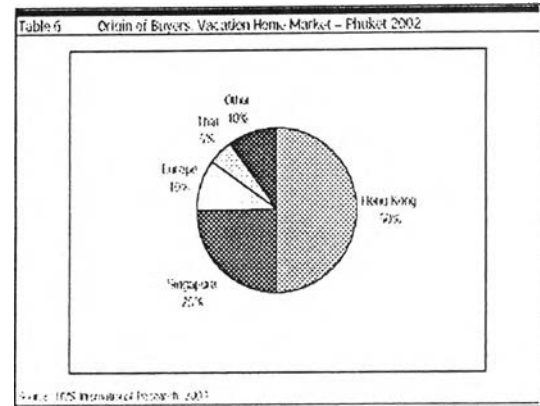
(Pricing and Take up rate)

- 75% เป็นชาวฮ่องกง และสิงคโปร์
- 10% ยุโรป
- 5% ไทย
- 10% อื่น ๆ

ช่วงที่ไม่นาน

ตลาดยุโรปมีแนวโน้มสูงขึ้น เพราะความนิยมของนักท่องเที่ยวที่เกี่ยวกับเกิดในฐานะสถานที่ท่องเที่ยวระดับสูงในสายตามชาวโลก ส่วนตลาดคนไทยมีจำนวนน้อย เนื่องจาก บ้านพักระดับสูงส่วนใหญ่เป็นการเช่าซื้อระยะยาว (Lease hold) ซึ่งไม่คุ้นเคยกับการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ของคนไทย

มุ่งเน้นตลาดผู้ซื้อชาวต่างชาติ



ขบวนการในการขาย

(Sale process)

- มีรูปแบบการขายที่แตกต่างกันในแต่ละโครงการ ใ
- ส่วนมากเป็นการขายตรง (Direct sales) เช่น Andrew Park Realty, Phuket Land, Jones Lang Lasalle, CB Richard Ellis, Colliers Jardines, Knight Franks เป็นต้น
- ค่าตอบแทนการขาย 3%-5% บริษัทตัวแทนขายต่างชาติมักจะเริ่มที่ 4% - 8% ขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ

ตารางที่ 7 แสดงรายละเอียดของโครงการบ้านพักตากอากาศในปี พ.ศ. 2546 (2003)²

(Phuket vacation home market-configuration & facilities)

TABLE 3. Phuket Vacation Home Market - Development Details and Location

Development Name	Developer	Architects	Location	Type of Location	Distance from Airport	Status		Estimated Completion Date	Area (Sq.M.)	
						Construction	Sales		Total	Per Unit
Apartment Units										
Andaman Cove	Sa Senses Hotels, Resorts & Spas	N/a	Rawa	walk to beach	50:KM	Completed	On Sales	2002	N/a	-
Katamanda Gardens	Pacvest Group Ltd	Tomaryk	Kata Noi	walk to beach	48:KM	Not Started	Not Started	2004	8,500	258
The Breakers	The Breakers Resor and Development Co., Ltd	PMC Co., Ltd	Kata Yai	walk to beach	46:KM	Under Construction	On Sales	2003	12,138	253
Sunn Springs Estate Apartments	Asia Island Homes	N/a	Sunn	walk to beach	25:KM	Completed	Sold	2000	N/a	-
Baan Chai Nam Apartments	Asia Island Homes	N/a	Banglao Bay	walk to beach	22:KM	Completed	Sold	2001	N/a	-
The Plantation Apartments	Pacvest Group Ltd	Naga Concepts (HK)	Kamala	walk to beach	30:KM	Under Construction	On Sales	2004	7,200	225
Maan Tawan Apartments	Maan Tawan Marketing Ltd	N/a	Banglao Bay	walk to beach	22:KM	Not Started	On Sales	2005	25,200	1,400
Laguna Town Homes	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd	Laguna	walk to beach	2:KM	Construction	Sold	2004/5	N/a	-
Lower Tier - Villas up to THB 20,000,000										
Lakeshore Villas	Lakewood Hills Development Co., Ltd	PMC Co., Ltd	Banglao Bay	walk to beach	22:KM	Completed	Sold	2002	34,391	2,023
Laguna Townhomes	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd	Laguna	walk to beach	2:KM	Under Construction	On Sales	2003	6,810	524
Sunn Springs Estate Villas	Asia Island Homes	N/a	Sunn	walk to beach	25:KM	Completed	Sold	2000	N/a	N/a
Vanich Bayfront Ville Phase I	Vanich Lineal Co., Ltd	N/a	Cape Panwa	walk to beach	46:KM	Completed	Sold	2003	N/a	N/a
Villa Santu	Blaauw & Nassau Ltd	Design by Design, Phuket	North Patong	walk to beach	40:KM	Under Construction	On Sales	2006	28,900	1,314
Baan Chai Nam Villas	Asia Island Homes	N/a	Banglao Bay	walk to beach	22:KM	Completed	Sold	2002	N/a	N/a
Andaman Residences	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd	Laguna	walk to beach	2:KM	Under Construction	On Sales	2004	6,700	1,785
AndamanDa Vacation Club	AndamanDa Vacation Club Co., Ltd	JP Architects Ltd	Banglao Bay	walk to beach	2:KM	Planning	Not Started	2006	N/a	-
Medium Tier - Villas ranging between THB 20 million and THB 40 million										
Rawa Villas	Santiburi Properties Ltd	Original Vision Limited (HK)	Rawa	walk to beach	50:KM	Not Started	On Sales	2006	28,322	1,573
Katamanda	Pacvest Group Ltd	Tomaryk	Kata Noi	walk to beach	48:KM	Under Construction	On Sales	2004	44,506	1,012
The Plantation Villas	Pacvest Group Ltd	Naga Concepts (HK)	Kamala	walk to beach	30:KM	Under Construction	On Sales	2004	14,000	583
Vichuda Hills	Phuket Construction & Consultants Co., Ltd	PMC Co., Ltd	Banglao Bay	hill side	22:KM	Under Construction	On Sales	2005	22,400	3,200
Lakewood Hills	Lakewood Hills Development Co., Ltd	PMC Co., Ltd	Banglao Bay	hill side	22:KM	Under Construction	On Sales	2005	45,500	2,499
Maan Tawan Villas	Maan Tawan Marketing Ltd	N/a	Banglao Bay	walk to beach	22:KM	Not Started	Not Started	2005	25,200	1,938
Baan Thai Surin Hill	Surin Hill Development Co	East & West Development Co., Ltd	Sunn	walk to beach	25:KM	Under Construction	On Sales	2004	N/a	N/a
Baan Thai Cherrig Lay	Ayara Homes	Nared Braitc	Sunn	walk to beach	25:KM	Under Construction	Sold	2003	101,150	3,746
Bayan Tree Villa	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd	Laguna	walk to beach	2:KM	Completed	Sold	2002	N/a	N/a
Vanich Bayfront Ville Phase II	Vanich Lineal Co., Ltd	N/a	Cape Panwa	hill side	46:KM	Not Started	Not Started	2005	20,000	1,429
Baan Kata Phase I	Baan Kata Co., Ltd	ML Tri Devakul	Kata Noi	see front	48:KM	Completed	Sold	1997	17,500	2,917
Baan Chai Lei	Nakatanani Group	Nakatanani Group	North Patong	walk to beach	40:KM	Not Started	On Sales	2005	N/a	N/a
Baan Kata Phase II	Baan Kata Co., Ltd	ML Tri Devakul	Kata Noi	see front	48:KM	Under Construction	On Sales	2005	17,500	3,500
Laguna Residences II, III	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd	Banglao Bay	walk to beach	2:KM	Under Construction	On Sales	2004/5	N/a	-

² HVS International Research, Phuket Vacation Home Market

TABLE 3. Phuket Vacation Home Market – Development Details and Location

Development Name	Developer	Architects	Location	Type of	Distance	Status			Estimated	Area (Sq. M.)	
				Location	from Airport	Construction	Sales	Completion Date	Total	Per Unit	
Upper Tier - Villas above THB 40 million											
Samsara	Asia Island Homes	Original Vision Limited (HK)	Laem Thip headland	sea front	35: KM	Under Construction	On Sales	2004	25,000	1,563	
Ayara Baan Thai Kamala	Ayara Homes	Belt Collins Hong Kong Limited (HK)	Kamala	sea front	30: KM	Under Construction	On Sales	2005	40,000	2,222	
Laem Son Villas	Laemson Resort Co., Ltd	Benniston International (MY)	Kamala	sea front	30: KM	Completed	Sold	2002	14,500	2,071	
Amanpuri villa Phase I	Amanresorts	Ed Tuttle	Surin	sea front	25: KM	Completed	Sold	1992	N/a	N/a	
Amanpuri villa Phase II	Amanresorts	Ed Tuttle	Surin	sea front	25: KM	Completed	Sold	1996	N/a	N/a	
Jomchang	Kalimera Ltd	Arte Charpentier et Associes	Kamala	sea front	30: KM	Under Construction	On Sales	2005	56,000	5,091	
Trisara	Three Dolphins Co., Ltd	ML Tri Devakul	Banglao Bay	sea front	22: KM	Under Construction	On Sales	2004	210,392	15,026	
Banyan Tree Residence	Laguna Resorts & Hotels PCL	JP Architects Ltd.	Banglao Bay	walk to beach	2: KM	Planning	Not Started	2005	N/a	-	
Source : HVS International											

TABLE 4 Phuket Vacation Home Market – Configuration & Facilities

Development Name	No. Units					Unit Size * & Specifications						On Site Facilities							
	1-Bed	2-Bed	3-Bed	4-Bed+	Total	1-Bed	2-Bed	3-Bed	4-Bed+	Ocean View	Plunge Pool	Swim Pool	Reception	Restaurant	Bar	Health Club	Spa	Tennis	
Apartment Units																			
Andaman Cove	1	13	3	0	17	95	136-169	187-195	-	some units	no	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Katamanda Gardens	6	24	3	0	33	108	173	240	-	some units	no	yes	yes	yes	yes	yes	no	yes	
The Breakers	12	36	0	0	48	80	210	-	-	some units	no	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	no
Sunn Springs Estate Apartments	2	4	2	0	8	80	120	180	-	no	no	yes	no	no	no	no	no	no	no
Baan Chai Nam Apartments	5	6	6	0	17	70	149	233	-	no	no	yes	yes	yes	no	no	no	no	no
The Plunition Apartments	0	28	4	0	32	-	225	400	-	yes	no	yes	yes	yes	no	yes	no	yes	
Mian Tawan Apartments	0	12	6	0	18	-	235	248	-	yes	no	yes	no	no	no	no	no	no	yes
Total / Average	26	123	24	0	173	87	185	260	-	29%	0%	100%	71%	71%	43%	57%	29%	43%	
Lower Tier - Villas up to THB 20,000,000																			
Lakeshore Villas	0	8	9	0	17	-	140	300	-	no	some units	yes	no	no	no	no	no	no	no
Laguna Townhomes	0	0	13	0	13	-	-	381-425	-	no	some units	no	no	no	no	no	no	no	no
Sunn Springs Estate Villas	0	4	4	0	8	-	225	300	-	no	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Vanich Bayfront Villa Phase I	0	0	22	0	22	-	-	250-300	-	some units	some units	no	no	no	no	no	no	no	no
Villa Santi	0	18	4	0	22	-	120	150	-	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Baan Chai Nam Villas	0	0	4	0	4	-	250	286	-	yes	no	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Laguna Residences	0	10	10	0	20	-	266-368	357-461	-	no	yes	no	no	no	no	no	no	no	no
Total / Average	0	40	66	0	106	-	207	287	-	29%	57%	57%	29%	29%	14%	14%	14%	14%	

TABLE 4. Phuket Vacation Home Market – Configuration & Facilities

Development Name	No. Units					Unit Size * & Specifications						On Site Facilities						
	1-Bed	2-Bed	3-Bed	4-Bed+	Total	1-Bed	2-Bed	3-Bed	4-Bed+	Ocean View	Plunge Pool	Swim Pool	Reception	Restaurant	Bar	Health Club	Spa	Tennis
Medium Tier - Villas ranging between THB 20 million and THB 40 million																		
Rawai Villas	0	4	8	6	18	-	275	330	400-450	some units	yes	yes	no	no	no	no	no	no
Katamanda	0	22	22	0	44	-	320	295	-	some units	some units	yes	yes	yes	yes	yes	no	yes
The Plantation Villas	0	12	12	0	24	-	375	536	-	yes	yes	yes	yes	yes	no	yes	no	yes
Mchuda Hills	0	0	2	5	7	-	-	420	500-600	no	yes	no	no	no	no	no	no	no
Lakewood Hills	0	0	10	9	19	-	-	250	510	no	yes	yes	no	no	no	no	no	no
Maan Tawan Villas	0	0	0	13	13	-	-	-	460-575	yes	yes	yes	no	no	no	no	no	no
Ban Thai Surin Hill	0	0	10	6	16	-	-	530	750	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Baan Thai Cherng Lay	0	0	11	16	27	-	-	320-400	500-700	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Banyan Tree Villa	0	12	0	0	12	-	350	-	-	no	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Vanich Bayfront Villa Phase II	0	0	0	14	14	-	-	-	450-750	some units	yes	no	no	no	no	no	no	no
Baan Kata Phase I	0	0	2	4	6	-	-	350	500	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Baan Chai Lei	0	0	13	10	23	-	-	300-400	450-500	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Baan Kata Phase II	0	0	0	5	5	-	-	-	590-625	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Total / Average	0	50	90	88	228	-	330	387	587	62%	92%	46%	73%	23%	15%	23%	8%	46%
Upper Tier - Villas above THB 40 million																		
Samsara	0	0	6	10	16	-	-	350	500	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Ayara Baan Thai Kamala	0	0	0	18	18	-	-	-	663-1022	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Laem Son Villas	0	0	0	7	7	-	-	-	450-750	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Amanpuri Villa Phase I	0	0	7	2	15	-	250	350	550	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Amanpuri Villa Phase II	0	0	7	2	15	-	300	400	600	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Jonchang	0	0	5	6	11	-	-	325	690	yes	yes	no	no	no	no	no	no	no
Trisara	0	0	9	5	14	-	-	725	1250	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Total / Average	0	12	34	50	96	-	275	430	718	100%	100%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%
Total / Average-All	26	225	214	138	603	87	239	345	665	53%	65%	65%	38%	38%	26%	32%	21%	41%

Note : Includes all built- area : living area, terrace and swimming pool, excludes garden, landscaping and car park.

Source : HVS International

TABLE 5. Phuket Vacation Home Market – Management and Branding

Development Name	Type of		Maintenance Fee (US\$)		Owners Entitlement	Owners' Share of rooms revenue	ROI Guaranty	Other Benefits
	Management	Branding	Average	Per Sq.M.				
Apartment Units								
Andaman Cove	Residential / Hotel	Six Senses	68	0.5	60 days/annum	-	5%	Disc. At Evason
Katamanda Gardens	Res./Serviced Apartmtnets	-	235	1.4	45 days/annum	50%	8%	-
The Breakers	Residential / Hotel	-	229	1.5	owner's decision	50%	No	-
Surin Springs Estate Apartment	Residential	-	141	1.1	owner's decision	-	No	-
Baan Chai Nam Apartments	Residential	-	195	1.2	owner's decision	-	No	-
The Plantation Apartments	Res./Serviced Apartmtnets	-	183	0.6	owner's decision	50%	No	-
Maan Tawan Apartments	Residential	-	263	1.1	owner's decision	-	No	-
Total / Average	-	-	187	1.0	-	50%	-	-
Lower Tier - Villas up to THB 20,000,000								
Lakeshore Villas	Residential	-	204	0.9	owner's decision	-	No	-
Laguna Townhomes	Residential	Laguna	437	1.1	owner's decision	50%	No	Disc.at Laguna
Surin Springs Estate Villas	Residential	-	337	1.3	owner's decision	-	No	-
Vanich Bayfront Ville Phase I	Residential	-	321	1.2	owner's decision	-	No	-
Villa Santi	Residential/Hotel	-	332	2.5	181 days/annum	-	No	-
Baan Chai Nam Villas	Residential	-	374	1.3	owner's decision	-	No	-
Laguna Residences	Residential	Laguna	463	1.3	owner's decision	50%	No	Disc.at Laguna
Total / Average	-	-	353	1.4	-	50%	-	-
Medium Tier - Villas ranging between THB 20 million and THB 40 million								
Rawai Villas	Residential	-	-	2.0	owner's decision	-	No	-
Katamanda	Residential	-	561	1.8	owner's decision	-	No	-
The Plantation Villas	Residential	-	278	0.6	owner's decision	-	No	-
Mchuda Hills	Residential	-	526	1.0	owner's decision	-	No	-
Lakewood Hills	Residential	-	502	1.4	owner's decision	-	No	-
Maan Tawan Villas	Residential	-	584	1.1	owner's decision	-	No	-
Ban Thai Surin Hill	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Baan Thai Cherng Lay	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Banyan Tree Villa	Residential/Hotel	Banyan Tree	491	1.4	45 days/annum	33%	No	Disc.at Lguna
Vanich Bayfront Ville Phase II	Residential	-	672	1.2	owner's decision	-	No	-
Baan Kata Phase I	Residential	-	467	1.1	owner's decision	-	No	Boathouse Facilities
Baan Chai Lei	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Baan Kata Phase II	Residential	-	467	0.8	owner's decision	-	No	Boathouse Facilities
Total / Average	-	-	505	1.2	-	33%	-	-

TABLE 5 Phuket Vacation Home Market – Management and Branding

Development Name	Type of Management	Branding	Maintenance Fee (US\$)		Owners Entitlement	Owners' Share of rooms revenue	ROI Guaranty	Other Benefits
			Average	Per Sq.M.				
Upper Tier - Villas above THB 40 million								
Samsara	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Ayara Baan Thai Kamala	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Laem Son Villas	Residential/Hotel	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Amanpuri Villa Phase I	Residential/Hotel	Amanresort	-	-	owner's decision	50%	No	Hotel Facilities
Amanpuri Villa Phase II	Residential/Hotel	Amanresort	-	-	owner's decision	50%	No	Hotel Facilities
Jonchang	Residential	-	-	-	owner's decision	-	No	-
Trisara	Residential/Hotel	Mandarin Oriental	-	-	owner's decision	50%	No	Hotel Facilities
Total / Average	-	-	-	-	-	50%	-	-
Total / Average-All	-	-	348	1.2	-	50%	-	-
Source : HVS International								

คุณภาพของการพัฒนา

- ❑ โครงการส่วนใหญ่เกิดจากผู้ลงทุนท้องถิ่น
- ❑ โครงการที่ลงทุนโดยบริษัทต่างชาติ และบริษัทที่เน่าวกจะเป็นบ้านพักตากอากาศระดับสูง ชะวิษ
- ❑ ใช้สถาปนิกไทยส่วนใหญ่

ทำเลที่ตั้ง(Location)

- ❑ ส่วนใหญ่ทางฝั่งตะวันตกของเกาะ โดยเฉพาะตอนใต้ของหาดป่าตอง
- ❑ โครงการระดับบนส่วนใหญ่อยู่ต่อเหนือของเกาะ ระหว่างถนนเบงกัม หาดป่าตอง ดับบ
- ❑ มีบางโครงการระดับบนที่ติดชายหาด

รูปแบบ และสิ่งอำนวยความสะดวก(Configuration, Layout & Facilities)

- ❑ พื้นที่เฉลี่ยของ Apartment 200 m² พื้นที่สำนักงาน, ส่วนต้อนรับ และการบริการ(ผู้บ้านตากอากาศประเภทนี้จะไม่มาตรฐานของโรงแรม)
- ❑ พื้นที่เฉลี่ยของ Villa 120 m² - 1,250 m² 2ห้องนอนขึ้นไป มีการบริการส่วนกลางครบถ้วน a 12

การบริหารและการจัดการ(Management)

- ❑ ค่าบริหาร US\$ 1 - US\$ 2 ต่อเดือน

ต้นฉบับ หน้าขาดหาย

ตารางที่ 8 แสดงราคาและปริมาณการซื้อขายของบ้านตากอากาศ

TABLE 7 Phuket Residential Market – Pricing & Take Up Rate

Development Name	Total No. of Units	No. of Units Sold	Sold % / Total	Take Up Rate		Pricing Analysis				
				Days on Sale	Avg. Sold per Annum	Price Range-(US\$)*		Price per Sq.M.(US\$)**		
						From	To	From	To	Average
Apartment Units										
Andaman Cove	17	5	29%	150	12	65,000	175,000	700	900	800
Katamanda Gardens	33	2	6%	242	3	150,000	400,000	1,400	1,700	1,600
The Breakers	48	14	29%	181	28	125,000	375,000	1,600	1,800	1,700
Surin Springs Estate Apartments	8	8	100%	365	8	75,000	125,000	900	700	800
Baan Chai Nam Apartments	17	17	100%	365	17	100,000	150,000	1,100	700	800
The Plantation Apartments	32	18	56%	365	18	275,000	500,000	1,200	1,300	1,200
Maan Tawan Apartments	18	3	17%	181	6	275,000	350,000	1,200	1,400	1,300
Total/Average	173	67	39%	264	13	65,000	500,000	700	1,800	1,200
Lower Tier - Villas up to THB 20,000,000										
Lakeshore Villas	17	17	100%	122	51	175,000	375,000	1,300	1,300	1,300
Laguna Townhomes	13	11	85%	365	11	250,000	300,000	700	700	700
Surin Springs Estate Villas	8	8	100%	365	8	250,000	350,000	1,100	1,200	1,100
Vanich Bayfront Ville Phase I	22	22	100%	730	11	235,000	400,000	900	1,300	1,200
Villa Santi	22	11	50%	181	22	275,000	400,000	2,300	2,700	2,500
Baan Chai Nam Villas	4	4	100%	365	4	350,000	500,000	1,200	1,700	1,500
Laguna Residences	20	20	100%	365	20	400,000	500,000	1,500	1,100	1,200
Total/Average	106	93	88%	356	18	175,000	500,000	700	2,700	1,400
Medium Tier - Villas ranging between THB 20 million and THB 40 million										
Rawai Villas	18	4	22%	150	10	339,000	584,000	1,200	1,300	1,300
Katamanda	44	36	82%	546	24	30,000	650,000	1,000	2,000	1,500
The Plantation Villas	24	2	8%	365	2	315,000	650,000	840	1,200	1,100
Vichuda Hills	7	2	29%	181	4	420,000	650,000	1,000	1,100	1,000
Lakewood Hills	19	10	53%	365	10	375,000	725,000	1,500	1,400	1,400
Maan Tawan Villas	13	3	23%	181	6	450,000	750,000	1,000	1,300	1,200
Baan Thai Surin Hill	16	2	13%	181	4	325,000	950,000	600	1,300	1,000
Baan Thai Cherng Lay	27	27	100%	546	18	450,000	850,000	1,400	1,200	1,300
Banyan Tree Villa	12	12	100%	181	24	600,000	700,000	1,700	2,000	1,900
Vanich Bayfront Ville Phase II	14	0	0%	273		450,000	900,000	1,100	1,200	1,200
Baan Kata Phase I	6	6	100%	181	12	700,000	1,000,000	2,000	2,000	2,000
Baan Chai Lei	23	8	35%	273	11	750,000	1,000,000	2,500	2,000	2,200
Baan Kata Phase II	5	3	60%	181	6	700,000	1,150,000	1,200	1,800	1,500

Total/Average	228	115	50%	277	10	300,000	1,150,000	600	2,000	1,400
Upper Tier - Villas above THB 40 million										
Samsara	16	13	81%	273	17	950,000	1,500,000	2,700	3,000	2,900
Ayara Baan Thai Kamala	18	3	17%	91	12	1,100,000	2,000,000	1,700	2,500	2,100
Laem Son Villas	7	7	100%	181	14	1,250,000	2,500,000	2,800	3,300	3,100
Amanpuri Villa Phase I	15	15	100%	181	30	1,250,000	2,250,000	4,200	4,100	4,100
Amanpuri Villa Phase II	15	15	100%	181	30	1,250,000	2,250,000	4,200	4,100	4,100
Jonchang	11	7	64%	365	7	1,500,000	3,000,000	4,600	4,300	4,400
Trisara	14	12	86%	546	8	1,500,000	3,900,000	2,100	3,900	3,100
Total/Average	96	72	75%	260	17	950,000	3,900,000	1,700	4,300	3,400
Total/Average - All	603	347	58%	289	15	175,000	3,900,000	600	4,300	1,900

Notes

* Source : Estimated according to rack rates and interviews with developers and sales agents.

** includes built-in area only (excludes garden, landscaping, swimming pool, car park).

Source : HVS International

ราคาขาย (Pricing)

- เฉลี่ย US\$ 700- US\$ 4,600 ต่อตารางเมตร (16,000-184,000 บาท/ตรม)
- ส่วนใหญ่ราคาขายในท้องตลาด US\$ 1,900/m² (76,000/ตรม บาท/ตรม)
- ราคาขายของบ้านระดับบน US\$ 1,700 - 4,600 /m² (68,000 - 184,000/ตรม บาท/ตรม)
- ราคาขายส่วนใหญ่ของบ้านระดับบน US\$ 3,400/m² (136,000/ตรม บาท/ตรม)
- Apartment, Condominium ราคาขายเฉลี่ย US\$ 1,200/m² (48,000/ตรม บาท/ตรม) ราคาขายสูงสุดของบ้านคาทอลิกประเภทนี้ที่สำรวจพบจะมีราคาประมาณ US\$ 700-1,800/ m² (28,000-72,000/ตรม บาท/ตรม)

อัตราการขายต่อช่วงเวลา (Market take up rate ratio)

- 15 Unit ต่อโครงการต่อปี
- อัตราการขายขึ้นอยู่กับฤดูกาลท่องเที่ยวและจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมภูเก็ต (คาดว่าราคาขายจะสูงช่วง พ.ย.-มี.ค.)
- ราคาของ Villa และ Condominium

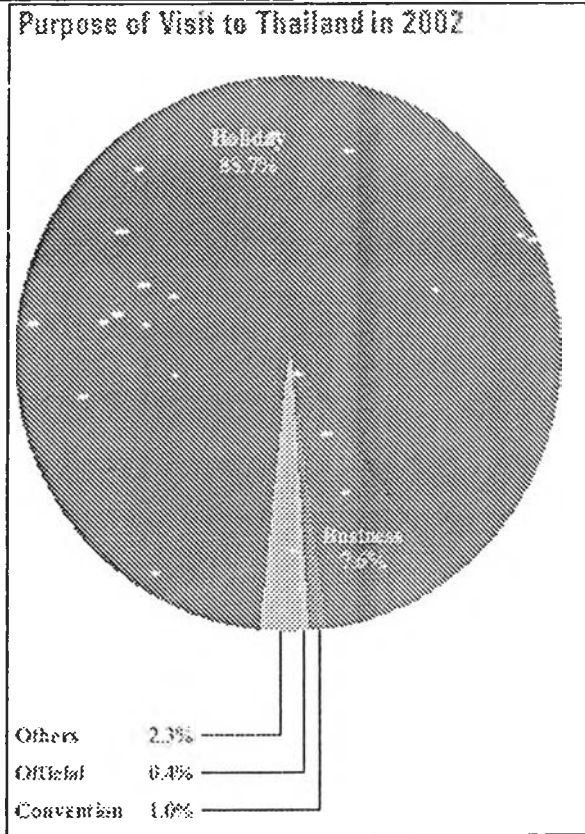
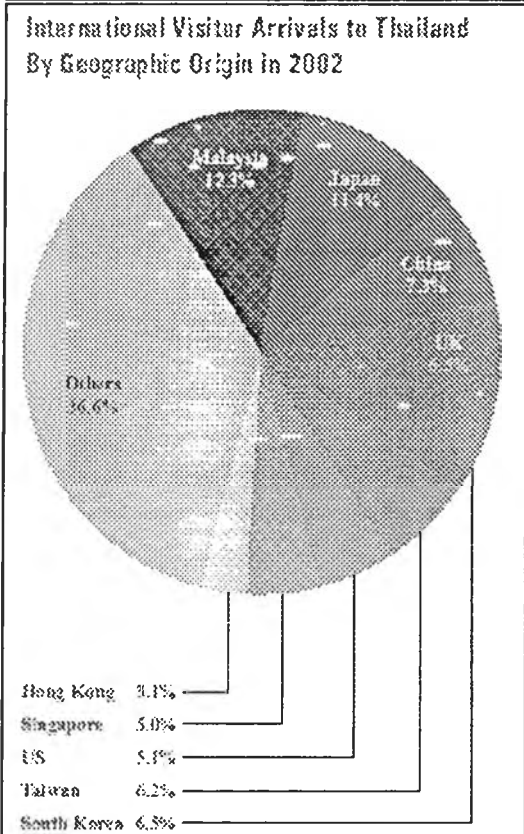
สรุป (Summary)

ตลาดบ้านพักตากอากาศในจังหวัดภูเก็ตในสภาพปัจจุบัน แสดงแนวโน้มที่จะผลิออกมาเพิ่มขึ้น แม้ว่า โครงการใหม่ๆ ประเภท Villa และ Condominium ที่ทำยอดขายในปัจจุบันจะประสบความสำเร็จค่อนข้างสูง สำหรับผู้ซื้อในภูมิภาคนี้

แผนภูมิที่ 9 แสดงการเจริญเติบโตทางด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย

Economic Snapshot			
	2001	2002(e)	2003(f)
GDP Growth	1.9%	4.8%	3.5%
Average Exchange Rate (USD)	41.4	43.0	42.8
Inflation Rate	1.7%	0.7%	1.7%
Unemployment	3.3%	2.4%	N.A.
Prime Lending Rate	7.4%	7.3%	7.5%

(e) Estimate (f) Forecast
 Source: Economist Intelligence Unit; Bank of Thailand

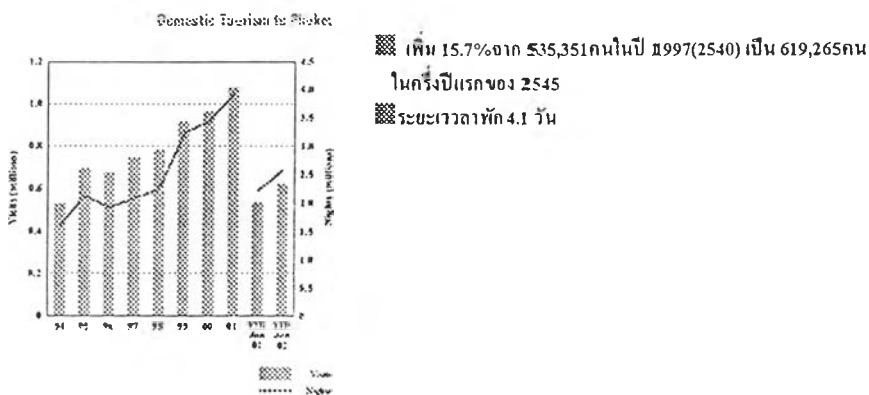


การเจริญเติบโตทางด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย
 (International Tourism of Thailand)-ต่อ-

- มาเพื่อการท่องเที่ยว และพักผ่อน 88.7%(2002)
 - มาเพื่อธุรกิจ 77.6%(2003)
 - อื่นๆ 3.7%(2004)
- (นักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น 8.6% หลังจากกรณีระเบิดที่ Bali ปี 2002)

แผนภูมิที่ 10 แสดงตลาดนักท่องเที่ยวในประเทศที่มาภูเก็ต

ตลาดนักท่องเที่ยวในประเทศที่มาภูเก็ต
(Domestic Tourism)



คุณพรพนม เมธิกุล ประธานบริษัท Boutique Vilas & Resorts จำกัด ได้ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับบ้านตากอากาศว่าโครงการต่าง ๆ ในปัจจุบันที่กำลังพัฒนาอยู่ในภูเก็ต แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

- 1). ตลาดบ้านหรูหร่า (Top Market) ราคาขาย 1 ล้านบาทหรือดอลลาร์สหรัฐขึ้นไป
- 2). ตลาดบ้านระดับบน (Upper Market) ราคาขาย 0.5-1.0 ล้านบาทหรือดอลลาร์สหรัฐ
- 3). ตลาดบ้านระดับกลาง (Middle Market)ราคาขาย 0.2-0.5 ล้านบาทหรือดอลลาร์สหรัฐ
- 4). ตลาดบ้านระดับล่าง ราคาขายไม่เกิน 200,000เหรียญดอลลาร์สหรัฐ

ราคาเฉลี่ยของตลาดบ้านหรูหร่าส่วนใหญ่ราคา 1 ล้านบาทหรือดอลลาร์สหรัฐ

ตารางที่ 9 แสดงชื่อโครงการต่าง ๆ ในจังหวัดภูเก็ต

ชื่อโครงการ	จำนวนหลัง	ขายแล้ว (หลัง)	ยังเหลือ (หลัง)
ไอยรา	18	2	16
สามสารา	14	7	7
แหลมสน	7	5	2
ไทรศาลา	14	14	-
จอมช้าง	11	11	-

ขณะนี้โครงการสามสารา (Samsara) และจอมช้าง อยู่ในกรณีได้สวนสนามภาพสิทธิครอบครองของที่ดิน

¹ พรพนม เมธิกุล ประธานบริษัท Boutique Vilas & Resorts จำกัด, สัมภาษณ์, กรกฎาคม 2546

ตลาดบ้านหรูหร (Top market) บ้านประเภทนี้มักจะตั้งอยู่ในสถานที่ที่เป็นเนินเขาใกล้ชายหาด สามารถมองเห็นวิวทะเล มีมาตรฐานการออกแบบ และการก่อสร้างสูง ใช้วัสดุราคาแพงมีระบบปรับอากาศทุกห้อง, ระบบรักษาความปลอดภัย, มีการดูแลรักษาอาคาร และบริเวณจากโครงการ พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 800 ตรม. ขึ้นไป พื้นที่ดินประมาณ 1 ไร่ต่อหลัง จำนวนหลังต่อโครงการไม่เกิน 50 หลัง เช่น โครงการอัมมันบุรี (ขายหมดแล้ว), โครงการ ไตรศลา (ขายหมดแล้ว) และบางโครงการที่กำลังก่อสร้าง เช่น ไอยรา และ สามสรา

ตลาดบ้านระดับบน (Upper market)

ตลาดบ้านระดับกลาง (Middle market)

ชื่อโครงการ	จำนวนหลัง	ขายแล้ว (หลัง)	ยังเหลือ (หลัง)
กะตะมณฑา	44	36	8
วินิชาว์ฟรอนท์	45	32	13
วิฑูดาฮิลล์	7	2	6
เลควิดฮิลล์	19	12	7
บ้านไทยสุรินทร์	23	2	21
หล้านเคชัน	26	4	21
บ้านไทยเชิงเล	36	36	
โนหานบ้านบัว	22	14	8
ปียไลยป่าดอง	14	5	9

ชื่อโครงการ	จำนวน หลัง	ขายแล้ว (หลัง)
กรีนฮิลล์	10	10
บ้านกะตะบุรี	8	2
แลนด์แอนด์เฮาส์	10	
ภูเก็ตวิลล่า	10	
ราไววิลล่า	20	6
ภูเก็ตฮอริเทท	60	12

โครงการบ้านตากอากาศในอนาคต

1. โรยัลมารีน่า 100 หลัง
2. มิชชั่นฮิลล์ มากกว่า 60 หลัง
3. ลีออปาล์ม 50 หลัง
4. สุภาลัยฮิลล์ 120 ไร่ (บ้านตัวอย่างเสร็จแล้ว)

สรุปโดยย่อ ความต้องการของนักท่องเที่ยวต่อบ้านตากอากาศประเภทต่าง ๆ จะมีจำนวนประมาณ 500 หลังคาเรือน ในช่วงปี 2003-2004 โดยระดับราคาประมาณ 5-15 ล้านบาท การแข่งขันจึงค่อนข้างรุนแรง ในแง่ของราคา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง¹

¹ พรพนม เมธิกุล ประธานบริษัท Boutique Vilas & Resorts จำกัด

การจัดแบ่งประเภทของบ้านตากอากาศในจังหวัดภูเก็ตตามมาตรฐานของ “Exclusive Home on Phuket”³

ได้แยกกลุ่มบ้านพักอาศัยออกเป็น 5 ประเภทดังนี้



รูปภาพที่ 1 แสดงกลุ่มบ้านพัก
อาศัยในภูเก็ต

North Overall South

1. ตลาดของคนในท้องถิ่น (Local Market Housing)

สภาพทางกายภาพเป็นการก่อสร้างง่าย ๆ มุ่งเน้นเพื่อขายคนไทย และชาวต่างชาติที่ต้องการบ้านในงบประมาณที่ค่อนข้างจำกัด ส่วนใหญ่ของบ้านประเภทนี้จะอยู่ในเขตตัวเมือง, อ.ฉลอง, อ.กระบุรี ซึ่งมักจะพบว่าอยู่ในลักษณะของโครงการจัดสรร วัสดุที่ใช้ในงานสถาปัตยกรรมเป็นวัสดุพื้น ๆ ทั่วไป เช่น กระเบื้องเซรามิค, ผนังปูนฉาบทาสี, หลังคามุงกระเบื้อง C-PAC ไม่มีครัวแบบบ้าน style ตะวันตก (ซึ่งเป็นครัวขนาดใหญ่มี pantry) ราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทจนถึง 5 ล้านบาท

2. บ้านตามมาตรฐานของตะวันตก (Western Spec Homes)

เป็นบ้านที่พยายามออกแบบ และก่อสร้าง

ให้สนองตอบต่อความคาดหวังของชาวต่างชาติ โดยเฉพาะ ยุโรป และอเมริกา ซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติสูงสุดใน จ.ภูเก็ต ภายในจะออกแบบให้มาตรฐานของวัสดุ อุปกรณ์ใหญ่มากกว่าแบบแรก มีครัวเป็นแบบตะวันตก มาตรฐานของห้องน้ำ และวัสดุที่ใช้ค่อนข้างสูง สามารถพบได้ทั่วไปบนเกาะภูเก็ต ในรูปของห้องส่วนตัว, โครงการจัดสรร ส่วนที่ราคาสูงสุดในกลุ่มนี้อาจจะมีทำเลที่ตั้งเป็นองค์ประกอบ เช่น บนเนินเขามองเห็นวิวทะเล ราคาของบ้านในกลุ่มนี้ตั้งแต่ 2 ล้านบาท ถึง 10 ล้านบาท



Experience the Difference at Allamanda



³ Image Asia (Phuket Publicity Services Part, Ltd.) “Exclusive Home on Phuket Island”. Phuket Publicity Services Part, Ltd 2002

3. บ้านที่อยู่ระหว่างตลาดบนและล่าง (Mid Range Homes)

เป็นบ้านที่ออกแบบและก่อสร้างตามมาตรฐานตะวันตก โดยมีการใช้สอยตรงตามความต้องการ, มีสระว่ายน้ำ, วัสดุตกแต่งค่อนข้างดี มีครัวขนาดใหญ่, พื้นบ้านปูด้วยไม้ ห้องน้ำกว้างขวาง มีสิ่งอำนวยความสะดวกในบ้านครบถ้วนทั้งภายใน เช่น เฟอร์นิเจอร์, ระบบปรับอากาศ, สวนภายนอกบ้าน ราคาขึ้นอยู่กับ Location ที่มีวิวทะเลมักจะอยู่บนเนินเขา หรือใน Resort Development ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ราคาตั้งแต่ 8-20 ล้านบาท



4. บ้านสำหรับตลาดผู้มีรายได้สูง (Upper Range Homes)

เป็นบ้านที่มีคุณภาพสูงทั้งการออกแบบ และการก่อสร้าง มีสระว่ายน้ำส่วนตัว พื้นส่วนใหญ่ปูด้วยไม้, ประตูหน้าต่างเป็น ไม้จริง หลายโครงการที่พบบ่อยจะมีการบริหารจัดการโดยโรงแรมโดยเป็นทางเลือกให้ผู้ซื้อ (Quasi-hotel rental management options to owners) ขนาดของที่ดินเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่ง นอกเหนือไปจากการที่จะต้องมีวิวทะเล และสามารถมีทางลงทะเลได้ ราคาของบ้านประเภทนี้มีตั้งแต่ 15 ล้านบาท ถึง 40 ล้านบาท



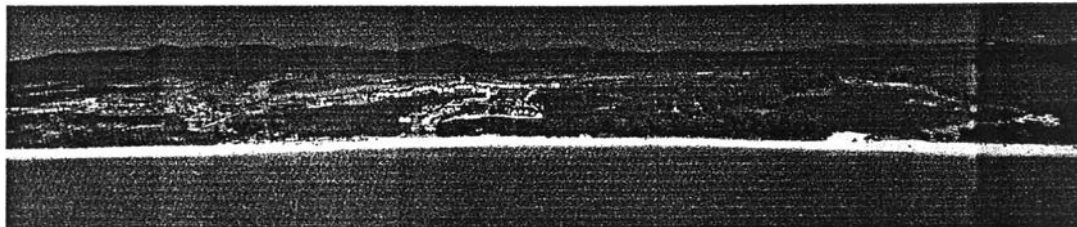
5. บ้านประเภทหรูหราราคาแพง (High End Properties)

บ้านประเภทดังกล่าว มักจะถูกกำหนดลักษณะการก่อสร้าง โดยมาตรฐานสูงเทียบเท่ากับต่างประเทศ เช่น การใช้ curtain wall, การออกแบบโครงสร้างที่มีระยะยื่นค่อนข้างมาก มีวัสดุหรูหรา เช่น กระจก, สแตนเลส, หินแกรนิต, ไม้สัก กระจังเบื้องมุงหลังคา ประเภทกระเบื้องเคลือบ อยู่ตามเชิงเขาใกล้ชายหาดเห็นวิวทะเล พื้นที่ใช้งาน ตั้งแต่ 800 ตรม.ขึ้นไป พื้นที่ดิน 1 ไร่ขึ้นไป ราคาของบ้านในกลุ่มนี้ตั้งแต่ 40 ล้านบาทขึ้นไป



โครงการลากูน่า รีสอร์ท ดีเวลลอปเม้นท์ ภูเก็ต (Laguna Resort Development, Phuket)

รูปภาพที่ 2 โครงการ Laguna Resort Development, Phuket



Laguna Resort Development, Phuket

การท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ตนั้น ได้เริ่มมีการวางแผนพัฒนาาร่วมกันอย่างจริงจัง โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยกับภาครัฐและเอกชน ตั้งแต่ พ.ศ. 2516 – 2519 (พงศสวัสดิ์ สรวาสี, 2539 : หน้า 74-75) ด้วยธรรมชาติที่สวยงาม และเงียบสงบ นักท่องเที่ยวเริ่มทยอยเข้าจังหวัดภูเก็ต ในปี พ.ศ. 2520 มีนักท่องเที่ยว 7,000 คน ในช่วงนี้ ที่พัก ร้านอาหาร และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ถูกพัฒนาโดยนายทุนท้องถิ่นและชาวบ้าน ในลักษณะการประกอบการรายย่อย ต่อมาทางรัฐบาลได้จัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2520 – 2524) โดยมีการกำหนดนโยบายการพัฒนาการท่องเที่ยวของภูเก็ตให้มีความสำคัญในระดับสูง และสามารถตอบสนองความต้องการในการท่องเที่ยวและพักผ่อนในหลายบรรยากาศ ต่อมาในปี พ.ศ. 2526 เริ่มเปิดสายการบินภูเก็ต-สิงคโปร์ ทำให้นักท่องเที่ยวมีเพิ่มขึ้นอีก ส่งผลให้มีการก่อสร้างอาคารมากขึ้น ธุรกิจต่อเนื่องต่าง ๆ เติบโตอย่างรวดเร็ว แนวโน้มการเติบโตในช่วงนี้ได้กระตุ้นให้ภาวะการลงทุนในภูเก็ตเพิ่มสูงขึ้น การลงทุนส่วนใหญ่จะเป็นทางด้านธุรกิจโรงแรม กวดาคาร การจัดสรรที่ดิน ต่อมาในปี พ.ศ. 2527 กลับเมคได้เข้ามาลงทุนในภูเก็ต จากจุดนี้ได้สร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนต่างชาติอื่น ๆ ประกอบกับคำเชิญชวนของรัฐบาล นักลงทุนจึงทยอยเข้ามาเพิ่มมากขึ้น นักลงทุนในช่วงนี้มีทั้งนักลงทุนต่างชาติ นักลงทุนท้องถิ่น นักธุรกิจจากต่างถิ่น และการร่วมทุนระหว่างต่างชาติและกลุ่มทุนในประเทศไทย ดังนั้นธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ตได้ปรับเข้าสู่วงการท่องเที่ยวในระดับนานาชาติมากขึ้น จนปัจจุบันการท่องเที่ยวได้กลายเป็นธุรกิจที่ทำรายได้ให้จังหวัดภูเก็ตเป็นอันดับหนึ่งตลอดมา¹ จนทำให้ในภาคเอกชนทั้งภายในประเทศ และบริษัทร่วมทุนจากต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์, ฮองกง, อินโดนีเซีย, อเมริกา และยุโรป ต่างเข้ามาลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก ซึ่งหนึ่งในบริษัทต่าง ๆ เหล่านั้น บริษัทลากูน่า รีสอร์ท แอนด์ โฮเทล จำกัด เป็นบริษัทหนึ่งที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ โดย บริษัทสัญชาติสิงคโปร์เป็นเจ้าของ และได้ลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม และบ้านตากอากาศมาตั้งแต่ปี 2523 (ในนามบริษัทไทยวา จำกัด ในตอนแรก) โดยเริ่มจากการพัฒนาพื้นที่ดินจำนวนเกือบ 3 พันไร่ จนปัจจุบันประสบความสำเร็จ

¹ อลงกรณ์ จารุสมบัติ วิทยานิพนธ์ เรื่องปัญหาและผลกระทบจากกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อการปฏิรูปวิชาชีพสถาปัตยกรรม ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร ศึกษานิพนธ์ สาขาวิชาสถาปัตยกรรมในจังหวัดภูเก็ต ภาควิชาสถาปัตยกรรม 2543

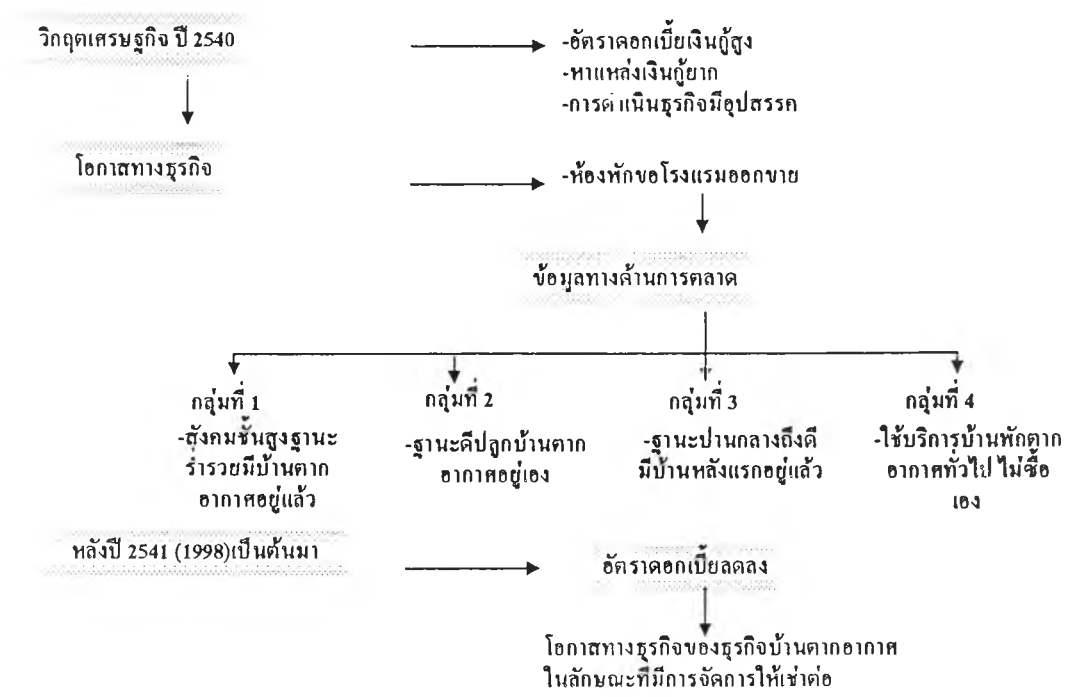
หน้าอย่างย้ง เป็นโครงการที่ประกอบไปด้วย โรงแรมระดับ 5 ดาวจำนวน 5 โรงแรม, สนามกอล์ฟ สิ่งอำนวยความสะดวก, สันทนาการต่าง ๆ รวมถึงบ้านตากอากาศ ในโครงการโรงแรมบันยันทรี รีสอร์ท ซึ่งเป็นหนึ่งในจำนวนโรงแรมระดับ 5 ดาว ที่มีห้องพักลักษณะบังกะโลที่ดัดแปลงการใช้งานมาเป็นบ้านพักตากอากาศ ซึ่งเป็นโครงการที่จะนำมาเป็นกรณีศึกษาในครั้งนี้

โครงการบันยันทรี รีสอร์ท ภูเก็ต

บ้านตากอากาศดังกล่าวในโครงการนี้ เป็นบ้านที่อยู่ในโครงการโรงแรมที่ชื่อ บันยันทรี รีสอร์ท ภูเก็ต (Banyan Tree Resort Phuket) เหตุผลที่เลือกนำโครงการนี้มาศึกษาและวิจัย เพราะมีลักษณะพิเศษแตกต่างจากเคสการทั่ว ๆ ไป ในประเด็นที่ว่าบ้านพักต่าง ๆ ที่นำมาขายนักท่องเที่ยวเวลานั้นล้วนแต่เคยเป็นห้องพักโรงแรมมาก่อน แต่เจ้าของโครงการประสบกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจในปี 2540 จึงหาวิธีแก้ภาวะวิกฤตทางการเงินด้วยการนำห้องพักประเภทที่เป็นบังกะโล (Bungalow) ออกมาขาย ภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ทางการเงิน และการบริการ ซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดผู้ซื้อ จึงเป็นที่มาของโอกาสให้แก่เจ้าของโครงการในการพัฒนารูปแบบของบ้านพักตากอากาศดังกล่าวออกมาขายเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจที่ก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจแก่เจ้าของโครงการ⁵

แผนภูมิที่ 11 แสดงแนวคิดในการนำห้องพักโรงแรมมาขายเป็นบ้าน

แนวความคิดในการนำห้องพักโรงแรมมาขายเป็นบ้าน



⁵ Mr. KC Ho กรรมการผู้จัดการร่วม บริษัท ลาгуน่ารีสอร์ท แอนด์ โฮเต็ล จำกัด, พ.ศ. 2546

ความเป็นมาของแนวความคิดในการนำห้องพักรีสอร์ทมาเป็นบ้าน

การเปลี่ยนการถือครองกรรมสิทธิ์ และการบริหารจัดการดังกล่าวข้างต้น เกิดขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2540 (1997) เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยในขณะนั้นสูงเกินกว่าร้อยละ 10 และผู้ประกอบการหาแหล่งเงินทุน ข้อนข้างยาก โดยเฉพาะในภาคอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากภาวะวิกฤติทางการเงินได้เกิดขึ้นแล้ว และผู้ประกอบการเห็นโอกาสจากค่าเงินบาทที่อ่อนตัวลง ทำให้การขายบ้านพักรีสอร์ทดังกล่าวเป็นไปได้ง่ายขึ้นในตลาดต่างประเทศ หลังจาก ปี 2540 การแก้ปัญหาต่าง ๆ ทางด้านการเงินและการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนตลอดจนมาตรการในการควบคุมการถ่ายโอนเงินระหว่างประเทศมีความรัดกุม ทำให้เงินบาทมีเสถียรภาพ และภาวะทางการเงินเศรษฐกิจ เริ่มเข้าสู่ดุลยภาพ ผลที่ตามมา คือ สถาบันการเงินมีจำนวนเงินฝากเพิ่มปริมาณขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยลดลงจนเหลือต่ำกว่า ร้อยละ 3 ใน ปัจจุบัน ทำให้ผู้มีเงินฝากมองหาช่องทางในการนำเงินไปลงทุนที่ผลตอบแทนมากกว่า ในภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้น ในช่วง ปี 2540 – 2544 จะเห็นได้ธุรกิจที่อยู่รอดได้ และสวนทางกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ คือ การท่องเที่ยว โดยเฉพาะตลาดท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ Mr. KC Ho ตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับวิวัฒนาการและ ทัศนคติของคนไทยต่อการมีบ้านพักตากอากาศ แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม จากอดีตถึงปัจจุบันได้แก่³

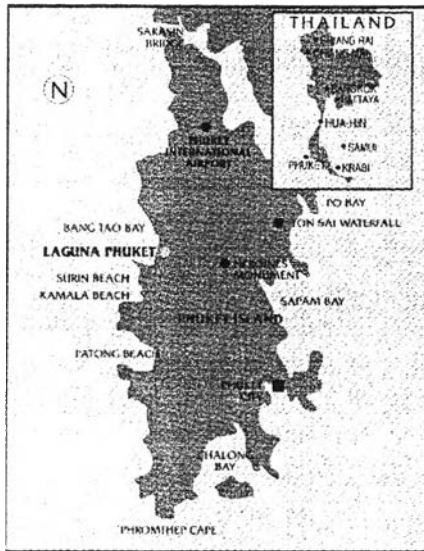
- กลุ่มที่ 1 ผู้อยู่ในสถานะทางสังคมชั้นสูงในอดีตซึ่งมีบ้านพักตากอากาศในสถานที่ตากอากาศชายทะเล เป็นมรดกอยู่แล้ว เช่น บ้านพักตากอากาศ ตามชายหาดหัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์, หาดชะอำ จ. เพชรบุรี (ไม่นับรวมพระตำหนักต่าง ๆ)
- กลุ่มที่ 2 คนมีฐานะดี ปลูกสร้างบ้านตากอากาศเอง
- กลุ่มที่ 3 ผู้มีฐานะปานกลาง ซึ่งมีบ้านหลังแรกอยู่แล้ว ต้องการจะมีบ้านพักตากอากาศแต่ไม่มีกำลังทรัพย์มากพอที่จะปลูกสร้าง หรือซื้อบ้านตากอากาศริมทะเลโดยมิได้ใช้ตลอดทั้งปี จึงเป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการดังกล่าว ที่ต้องการพักอาศัยระยะยาว (Longstay)
- กลุ่มที่ 4 ผู้ใช้บริการบ้านพักตากอากาศทั่วไปมาพักตามที่พักประเภทโรงแรม หรือบ้านพัก แต่ไม่ซื้อเป็นเจ้าของ

ผู้มีฐานะค่อนข้างดีในประเทศไทย มีแนวโน้มที่ปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินชีวิต ในลักษณะของการใช้ชีวิตที่มีความโน้มเอียงไปเหมือนชาวตะวันตกมากขึ้น คือ แสวงหาความสุขให้กับชีวิต และครอบครัวมากขึ้น ตามสถานภาพทางเศรษฐกิจของแต่ละคน ซึ่งคนกลุ่มดังกล่าวนี้ เพิ่มจำนวนมากขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจของโลก และภูมิภาค รวมถึงทัศนคติในการดำรงชีวิตที่มุ่งแสวงหาการพักผ่อนในวันหยุดมากขึ้น ดังนั้นการศึกษา ถึงปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านตากอากาศของกลุ่มดังกล่าวจึงเป็นสิ่งที่น่าศึกษา

เพื่อให้ทราบถึงเงื่อนไขอื่นทางด้านกายภาพและสังคมของโครงการก็ยังเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาตัดสินใจของผู้ซื้อบ้าน องค์กรประกอบต่าง ๆ ของโครงการมีดังนี้

³ Image Asia (Phuket Publicity Services Part, Ltd.) "Exclusive Home on Phuket Island"

รายละเอียดของโครงการ Laguna Resort Development, Phuket



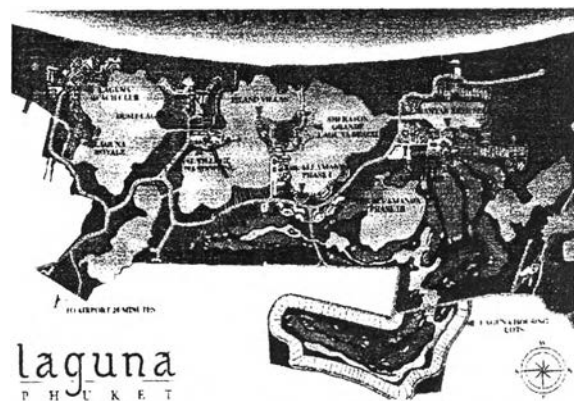
รูปภาพที่ 3 แสดงที่ตั้งโครงการ
บริเวณอ่าวบางตา อ.ถลาง จ.ภูเก็ต

ในส่วนของผู้ซื้อบ้านพักตากอากาศในโครงการ ทางผู้ประกอบการรับประกันผลตอบแทนการลงทุนสูงถึง 10% (สำหรับโครงการ Banyan Tree Resort) รายละเอียดการพัฒนาโครงการนี้พอสรุปในเบื้องต้นได้ดังนี้

1. เจ้าของโครงการ

ผู้พัฒนาโครงการนี้ คือ บริษัท Thai Wah Resorts Development Public Company Limited ซึ่งมีผู้ร่วมทุน คือ บริษัท Wah Chang international, Singapore มีทุนจดทะเบียนกว่า 5,000 ล้านบาท (US 200 Million ๗. อัตราแลกเปลี่ยนที่ 25 บาท/USD) นับเป็นบริษัทจดทะเบียนที่เป็นเจ้าของรายเดียวที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดภูเก็ตในขณะนั้น และขณะนี้ มีประธานบริษัท เป็นชาวสิงคโปร์ชื่อ Mr. Ho Kwon Ping กรรมการผู้จัดการเป็นน้องชายชื่อ Mr. Ho Kwonjan ร่วมกับกรรมการผู้จัดการชาวไทย และอังกฤษ คือ คุณสุรพล สุปรัชญา และ Mr. James R. Batt ตามลำดับ⁷

รูปภาพที่ 4 แสดงผังรวมโครงการ
Laguna Resort Development,



⁶ ราชการประจำปีกลุ่มบริษัทไทยวา ปี 2545

⁷ จากการสัมภาษณ์ คุณสุรพล สุปรัชญา กรรมการผู้จัดการบริษัท Laguna Hotels and Resort Ltd.

แนวความคิดในรูปแบบการพัฒนาแบบครบวงจร

2. Integrated concept

ตัวโครงการมีเอกลักษณ์ค่อนข้างชัดเจนในแนวคิดของการรวมเอากิจกรรมเพื่อการพักผ่อนสันทนาการ และการบริการต่าง ๆ เข้าด้วยกันภายใต้ศูนย์รวมการบริการที่บริหาร และจัดการโดย บริษัท Laguna Services Company องค์ประกอบของสิ่งอำนวยความสะดวกมีดังนี้



รูปภาพที่ 5 แสดงโครงการโรงแรมต่าง ๆ และบ้านตากอากาศ ที่นำชุมชนเมืองเข้ามาใช้ประโยชน์ทางสร้างสรรค์ทางด้านภูมิทัศน์ อันเป็นการเพิ่มคุณค่าให้กับตัวโครงการต่าง

- บริการรับ-ส่ง ผู้พักอาศัยในโครงการ ให้สามารถคิดค่าเดินทางไปยังโรงแรม และสถานที่ต่าง ๆ โดยไม่คิดมูลค่า ขานพาหนะที่ใช้บริการ ประกอบด้วย รถบัส, รถตุ๊ก ๆ, Golf Cart และเรือโดยสารที่วิ่งอยู่ในทะเลสาบที่ต่อเชื่อมถึงกันหมด
- การใช้บริการอาหารและเครื่องดื่ม ได้ทุกแห่งโดยเซ็นชื่อลงใบ Bill เก็บเงิน ไม่ว่าจะป็นร้านใด ๆ ในโครงการ การคิดค่าบริการจะกลับไปยังที่พักของผู้ใช้บริการ
- การบริการดังกล่าวมีร้านอาหารและบาร์ 25 แห่ง ที่อยู่ในโรงแรมต่าง ๆ ของโครงการ
- ใช้บริการด้านกีฬา และการออกกำลังกาย ได้ทุกโรงแรมซึ่งประกอบด้วยสระว่ายน้ำ และ Fitness
- สนามกอล์ฟขนาดมาตรฐาน (Championship course) 18 หลุม โดยผู้ซื้อในโครงการจะได้รับสิทธิการเป็นสมาชิกจากราคาที่ลดแล้ว ไปจนถึงฟรี ในกรณีที่ซื้อบ้าน และที่ดินในบางโครงการที่มีราคาค่อนข้างสูง
- บริการส่วนกลาง เช่น ซักเสื้อผ้า, การรักษาความสะอาดบ้านพัก, ดูแลสวน รวมไปถึงการบริการโดยรวมของโครงการ เช่น เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย การดูแลรักษาความสะอาดทางเท้า,
- ริมหาด การเก็บขยะ

โรงแรมระดับ 5 ดาว

3. Luxury Hotels

Laguna Phuket มีโรงแรมระดับ 5 ดาว ถึง 4 โรงแรมในพื้นที่เดียวกัน ประกอบด้วย



รูปภาพที่ 6 Dusit Laguna Resort Hotel

1. **Dusit Laguna Resort Hotel**

หนึ่งในโรงแรมชั้นนำระดับโลกเริ่มเปิดบริการในปี 2530 (1987)ในรูปแบบห้องพักติดทะเลและห้องพักแบบสวีท จำนวนห้องพัก 232 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของ คูสิด โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท นอกจากนี้ อังสนา สปา ซึ่งบริหารงานโดยกลุ่มโรงแรม บันยันทรี โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ได้เปิดบริการเป็นแห่งแรกตั้งแต่เดือนธันวาคมปี พ.ศ. 2542 ณ บริเวณ ชั้นล่างของโรงแรม



รูปภาพที่ 7 Laguna Beach Resort, Phuket

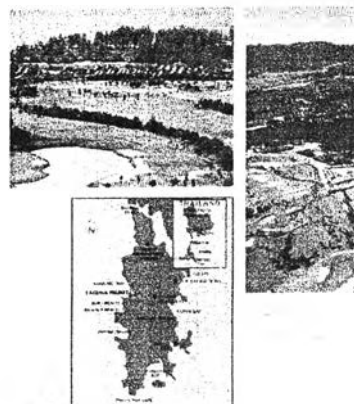
2. **Laguna Beach Resort Hotel**

เริ่มเปิดบริการห้องพักระดับมาตรฐาน และห้องพักแบบสวีท จำนวน 252 ห้อง ในปี พ.ศ. 2534 โดยระยะแรก กลุ่ม แปซิฟิก ไอส์แลนด์ คลับ เป็นผู้บริหารงาน ต่อมาในปี พ.ศ. 2537 จึงได้เปลี่ยนการบริหารงานมาเป็นของกลุ่มลาгуน่าภูเก็ต ในเดือนกันยายน พ.ศ. 2544 อังสนา สปา ซึ่งบริหารงานโดยกลุ่มโรงแรมบันยันทรี โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ได้เปิดบริการในพื้นที่ติดกับลาгуน่า บีช รีสอร์ท

5. Golf Club

เป็นสนามกอล์ฟสไตล์รีสอร์ท 18 หลุม บริหารงานโดย
กลุ่ม โรงแรมบันยันทรี โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท เริ่มเปิด
บริการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535

Development



รูปภาพที่ 9 Banyan Tree Golf Course

6. Spa

มีสถานบริการสุขภาพประเภท Spa ชื่อ
Banyan Tree Spa เปิดดำเนินการ
ในปี 2535 (1993) เป็น Spa ที่ให้บริการ
ตลาดนักท่องเที่ยวที่มีรายได้สูง นอกจากนี้
นั้นยังมี Spa อีกชื่อหนึ่ง คือ Angsana
Spa ที่รองรับตลาดที่ประหยัดกว่า แต่ก็
ยังพบว่ามีราคาค่าบริการที่สูง เปิดดำเนิน
กิจการในปี 2540



รูปภาพที่ 10 Banyan Tree Spa

7. Retail (Canal Village)

มีศูนย์การค้า และร้านอาหาร ในลักษณะเรือนแถวชั้นเดียว มีพื้นที่เป็นสวนโล่งตรงกลาง โดยจำลอง
บรรยากาศของหมู่บ้านในชนบท มีร้านค้าทั้งหมด 52 ร้าน เปิดดำเนินการในปี 2537 (1994)



รูปภาพที่ 11 Canal Village

8. Housing ประกอบไปด้วย 5 ส่วน คือ

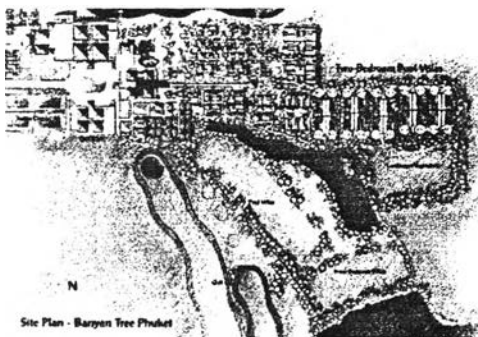


- 8.1 Banyan Tree Villa
- 8.2 Sheraton Island Villa Condominium
- 8.3 Allamanda Condominium
- 8.4 Laguna Home
- 8.5 Laguna Town Homes

ในงานวิจัยนี้จะทำการศึกษาเฉพาะหัวข้อ 8.1 เนื่องจาก 8.2 ถึง 8.5 เป็นลักษณะของการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีรูปแบบปติธรรมคา (ตามข้อกำหนดของกฎหมายจัดสรรที่ดิน) ในท้องตลาด คือ คอนโดมิเนียม หรือการปลูกบ้านบนที่ดิน และขายโอนให้ผู้ซื้อไปพักอาศัยโดยไม่นำกลับมาบริหารเหมือนข้อ 8.1 ซึ่งแต่เดิมถูกพัฒนาขึ้นมาเป็นโรงแรม และเปลี่ยนสิทธิการเป็นเจ้าของมาเป็นการซื้อขายเป็นบ้านพักตากอากาศ รายละเอียดของโครงการนี้มีดังนี้

โครงการ Banyan Tree Resort

เดิมถูกพัฒนาโครงการเป็นที่พักอาศัยประเภทโรงแรม แต่ภายหลังเปลี่ยนรูปแบบของการครอบครองโดยถือกรรมสิทธิ์อาคารโดยผู้ซื้อเช่าระยะยาว (90 ปี)



รูปภาพที่ 12 Banyan Tree Resort, Master Plan



รูปภาพที่ 13 Aerial View Banyan Tree Resort

การออกแบบ

แนวความคิดในการออกแบบ เป็นการนำเอาลักษณะของการอยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวขนาดเล็กที่เป็นลักษณะพื้นถิ่นของชุมชนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่พบเห็นทั่วไปในประเทศไทย อินโดนีเซีย, บาหลี, มาเลเซีย, ฟิลิปปินส์ เป็นต้น ซึ่งมักจะมีลักษณะของพื้นที่เปิดโล่ง มีสวนเข้ามาสอดแทรกในบริเวณบ้าน และกลุ่มอาคารที่อยู่รวมกัน มีพื้นที่ที่ใช้ร่วมกัน เช่น สวนตรงกลาง, ทางเดิน, บ่อน้ำสาธารณะ ลักษณะการจัดวางห้องพักจึงเป็นการจัดกลุ่มอาคารประเภทบังกะโล ทั้งหมด การใช้วัสดุ เป็นวัสดุธรรมชาติที่สามารถผลิตได้ในท้องถิ่น เช่น กระเบื้องดินเผา และไม้สัก เป็นส่วนใหญ่ รูปแบบของอาคารมีลักษณะก่ออิฐฉาบปูน มียังปูนปั้นเหมือนการเขียนแบบสถาปัตยกรรมพื้นถิ่นของไทย แต่ปรับให้มีรายละเอียดน้อยลง เพื่อให้เกิดความประหยัด และเข้ากับยุคสมัย หลังคาเป็นทรงไทยดั้งเดิมแบบไทยภาคกลาง มุงด้วยกระเบื้องดินเผาสี ธรรมชาติไม้เคลือบสีเป็นอาคารชั้นเดียวทั้งหมด

ห้องพักที่เป็น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว (Bungalow) หรือทางโครงการเรียกว่า วิลล่า (Villa) แบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ดังนี้

ตารางที่ 11 แสดงบ้านพักประเภทต่าง ๆ ของโครงการ

BANYAN TREE RESORT, PHUKET

ชื่อ Villa	จำนวน ห้องนอน/ ห้องน้ำ	พื้นที่ใช้สอย (ตรม)	จำนวนหลัง ในโครงการ	ราคา ค่าพัก/คืน (USD)	หมายเหตุ
Jacuzzi Villa	1/1	170.-	40	480+++	มีสวนภายในแต่ละหลังแยกห้อง อาบน้ำ, ส้วม มีบ่อแช่น้ำร้อนใช้ เป็นอ่างอาบน้ำ
Jacuzzi Villa (Laguna View)	1/1	170.-	10	580+++	มีบ่อ Jacuzzi, มีลานอาบแดด มีพท. นั่งพักผ่อน TV, ตู้เย็น, โต๊ะทำงาน ดีคแอร์ทั้งหลัง
Pool Villa	1/1	270.-	36	780+++	เหมือน Jacuzzi Villa แต่เพิ่มศาลา นวด, สระว่ายน้ำ
Pool Villa (Laguna View)	1/1	270.-	10	880+++	เหมือน Jacuzzi Villa แต่เพิ่ม Pantry และ โต๊ะอาหารสำหรับ 2 ที่ นั่ง, มีสวนใหญ่กว่า



BTR (one bed room)

Jacuzzi Villa

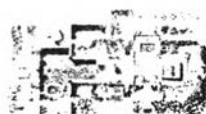
BTR (one bed room)

Pool Villa

BTR (one bed room)

Pool Villa

ชื่อ Villa	จำนวน ห้องนอน/ ห้องน้ำ	พื้นที่ใช้สอย (ตรม)	จำนวนหลัง ในโครงการ	ราคา ค่าพัก/คืน (USD)	หมายเหตุ
Spa Pool	1/1	550.-	15	1,100+++	มีขนาดใหญ่กว่าทั้งหมดครุฑ กว่า มีห้องทำงาน มีห้องอบไอน้ำ



BTR (one bed room)

Spa Villa



Banyan Tree (one bed room)

Spa Villa

ชื่อ Villa	จำนวน ห้องนอน/ ห้องน้ำ	พื้นที่ใช้สอย (ตรม)	จำนวนหลัง ในโครงการ	ราคา ค่าพัก/คืน (USD)	หมายเหตุ
2 Bed Room Villa	2/2	350.-	12	1,300+++	เหมือน Pool Villa แต่มี 2 ห้อง นอน 2 ห้องน้ำเป็นแบบที่ขายออก เป็นบ้าน ราคาขายขณะนั้น คือ หลังละ 20 ล้านบาท



Banyan Tree (two bed room)

Pool & Jacuzzi Villa



Banyan Tree (two bed room)

Pool & Jacuzzi Villa



Banyan Tree (two bed room)

Pool & Jacuzzi Villa

Facilities

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการนี้ประกอบด้วย

Spa Complex

- มีสระว่ายน้ำที่มี Water Features ต่าง ๆ เช่น กระแสน้ำ, Jet นวดภายในสระ, Air Bubble Bed ในสระ มี 2 ส่วน คือ ส่วนสระแบบ Free Form และ Lap Pool สำหรับ Exercise โดยเฉพาะ
- มี Spa Treatment ได้แก่ บริการบำบัดสุขภาพด้วยการนวดทั้งแบบไทย และ Oil Massage ซึ่งมี Program ต่าง ๆ อยู่ในอาคารแต่ละหลังทั้งหมด 16 หลัง แต่ละหลังจะมีเตียงนวดคู่, ห้องอบไอน้ำ, บ่อ Jacuzzi บริเวณอาบน้ำแบบเปิดโล่งและสวน ซึ่งอยู่ในศาลาที่ล้อมรอบด้วยกำแพง เพื่อให้เกิดความเป็นส่วนตัว



รูปภาพที่ 14 Banyan Tree Spa

- มี Gym ที่มีเครื่องออกกำลังกาย ประเภทลู่วิ่ง, เครื่องยกน้ำหนัก และอุปกรณ์ทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ
- ร้านตัดผมแต่งหน้าและเสริมสวย สำหรับบุรุษ และสตรี

Banyan Tree Gallery

- เป็นร้านประเภท Style Fashion มีสินค้าประเภทเสื้อผ้า, งานศิลปะชนิดต่าง ๆ

Golf Club

- มีสนามกอล์ฟขนาด 18 หลุม และ Club House ที่มีร้านอาหาร, Proshop, Locker ชาย-หญิง, ห้องประชุม ห้อง Squash Court (Air Wind), Billiard Room สนาม Tennis 2 Court

Hotel Lobby

มีร้านอาหาร, Bar, ห้องสมุด, Wine & Cicars.

