



### บทที่ 3

## อาคารที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินกลาง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ได้มีการพัฒนารูปแบบมาโดยตลอด เริ่มจากการจัดสรรที่ดินเปล่าในลักษณะการแบ่งขายที่ดินเป็นแปลงย่อย ๆ พร้อมทั้งจัดหาสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา และถนนหนทางไว้ให้พร้อม จนกลายเป็นธุรกิจที่รุ่งเรืองมากในสมัยก่อนและได้ซบเซาลงในเวลาต่อมา อย่างไรก็ตามขณะที่การพัฒนาที่ดินได้เปลี่ยนรูปแบบไปในลักษณะที่มีการก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างลงบนที่ดินให้พร้อมกัน เรียกกันว่า บ้านจัดสรร ซึ่งเริ่มเกิดขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2510 - 2515 และได้พัฒนารูปแบบกลายเป็นการสร้างอาคารพาณิชย์ตามย่านการค้าและอาคารที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์บนที่ดินตามเขตเมืองชั้นใน ซึ่งนับเป็นธุรกิจพัฒนาที่ดินที่มีความคึกคักมากในช่วงปี พ.ศ. 2519 - 2520 และได้ได้รับความนิยมเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ถึงแม้ว่าจะมีรูปแบบของธุรกิจพัฒนาที่ดิน เพื่อการอยู่อาศัยในลักษณะอาคารชุด ซึ่งเริ่มเกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2531 ได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้นก็ตาม

### ความเป็นมาของทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินกลาง

เป็นที่น่าสังเกตว่าในปัจจุบัน ได้มีการพัฒนาที่ดินรูปแบบใหม่เกิดขึ้นอย่างมากมาย ซึ่งอาคารประเภททาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินกลางก็เป็นรูปแบบหนึ่งของวิวัฒนาการที่อยู่อาศัย ประเภททาวน์เฮ้าส์ โดยได้เริ่มเกิดขึ้นในประเทศไทยเมื่อประมาณ 2 - 3 ปีที่ผ่านมาคือในช่วงปี พ.ศ. 2533 และได้ได้รับความนิยมเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน โดยขณะนี้โครงการประเภทดังกล่าวเกิดขึ้นไม่ต่ำกว่า 20 โครงการ ซึ่งการที่โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินกลางขยายตัวไปอย่างรวดเร็วนั้นก็เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองที่มีส่วนบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกความสะดวกสบายสำหรับชีวิตประจำวันที่เร่งรีบ อันเป็นผลมาจากการที่เศรษฐกิจของประเทศขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงระยะเวลา 2 - 3 ปีที่ผ่านมาและต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน ประกอบกับราคาที่ดินโดยทั่วไปพุ่งสูงชันมากเป็นประวัติการณ์ ท้าให้นักลงทุนด้านพัฒนาที่ดินหันมาให้ความสนใจการสร้างที่อยู่อาศัยประเภทนี้กันมากขึ้น โดยอาศัยช่องว่างที่มีอยู่เข้าจับตลาดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้สูง ประกอบกับความเอื้ออำนวยของกฎหมายที่ยังควบคุมไม่ถึง และรูปแบบการอยู่อาศัยร่วมกันแบบคอนโดมิเนียมได้รับการยอมรับมากขึ้น จึงทำให้การลงทุนในรูปแบบดังกล่าวได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น นับเป็นการพลิกแนวการลงทุนด้านพัฒนาที่ดินที่น่าสนใจมาก

## ขั้นตอนการดำเนินงาน

การดำเนินงานโครงการทวณี่เข้าสู่ที่มีทรัพย์สินส่วนกลางนั้น เกี่ยวข้องกับกฎหมายหลักแบบเดียวกับทวณี่เข้าสู่โดยทั่วไป เนื่องจากยังไม่มีข้อกำหนดทางกฎหมายโดยเฉพาะสำหรับอาคารประเภทนี้ โดยปัจจุบันยังคงใช้ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมการก่อสร้าง พ.ศ. 2522 นอกจากนั้นยังเกี่ยวข้องกับประกาศกระทรวงมหาดไทยฉบับต่าง ๆ อันมีสาระเกี่ยวกับข้อกำหนดในการปลูกสร้างต่าง ๆ ทางด้านสถานที่ ดังนั้นขั้นตอนการดำเนินงานจึงต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการตามลำดับดังนี้

### 1. จัดหาที่ดิน

เป็นขั้นตอนเริ่มแรก ซึ่งเจ้าของโครงการจำเป็นต้องเลือกที่ตั้ง (LOCATION) ให้เหมาะสมเพื่อผลในด้านการตลาด และสามารถจูงใจลูกค้าให้มาสนใจโครงการ โดยทั่วไปมักจะต้องเป็นทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในชุมชนย่านใจกลางเมืองหรือใกล้แหล่งงานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้ถนนใหญ่ที่การคมนาคมไปมาสะดวก อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีและมีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่าง ๆ ครบครัน โดยทั่วไปขนาดที่ดินจะอยู่ประมาณ 200 ตารางวา ถึง 2 ไร่ เพราะฉะนั้นที่ดินที่เหมาะสมที่สุดคือ ที่ดินที่ทำเลดีและราคาไม่สูงนัก ซึ่งปกติราคาที่ดินมักจะอยู่ระหว่างร้อยละ 10-15 ของเงินลงทุนโครงการทั้งหมดโดยเฉพาะโครงการประเภทนี้ระดับราคานี้ ได้กลายเป็นเรื่องสำคัญรองลงไปจากทำเล เพราะลูกค้าที่ต้องการอาศัยในใจกลางเมืองย่อมต้องยอมรับว่าราคาบ้านที่สร้างขึ้นนั้นต้องมีราคาสูง

### 2. ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

เป็นการดูความเป็นไปได้ของโครงการและนำข้อมูลที่ได้ศึกษาแล้วไปใช้ในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน หากโครงการมีความสามารถจะกระทำได้อีกก็จะต้องมีค่าใช้จ่ายในการออกแบบทางด้านสถาปัตยกรรม และวิศวกรรม เพื่อนำไปขออนุญาตก่อสร้างและจัดทำแบบก่อสร้างต่อไป

จากสภาวะการแข่งขันทางการตลาดที่เกิดขึ้น ทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการได้หันมาให้ความสนใจในเรื่องการออกแบบโครงการให้สวยงามน่าอยู่อาศัยเพิ่มมากยิ่งขึ้นเช่นกัน จะเห็นได้ว่าทุกวันนี้หน้าตาของทาวน์เฮ้าส์ในเมือง ไม่ซ้ำแบบบ้านโหลเช่นเมื่อก่อนแล้ว โดยเน้นการออกแบบ ตกแต่ง และการผสมผสานลักษณะของบ้านเดี่ยวเข้ามาเป็นส่วนประกอบหลัก เพื่อเน้นความเป็นที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริงซึ่งพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น สระว่ายน้ำ ฯลฯ

### 3. ขายล่วงหน้า

ในระหว่างที่มีการจัดทำแบบก่อสร้างหรือได้จัดทำแบบก่อสร้างแล้วเสร็จ ก่อนที่จะเริ่มการก่อสร้าง เจ้าของโครงการจำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อขายล่วงหน้าในช่วงนี้เป็นช่วงที่สำคัญมากซึ่งผู้จัดทำโครงการจะต้องทำการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ได้ลูกค้าจำนวนหนึ่งก่อน โดยจะกำหนดให้ผู้ซื้อวางเงินจองล่วงหน้า ซึ่งมักกำหนดจำนวนเงินไว้ในราคาที่แน่นอน เช่น 40,000 บาทต่อหน่วยหรืออาจคิดเป็นร้อยละของราคาขายโดยทั่วไปเงินจองล่วงหน้าจะมีอัตราประมาณร้อยละ 1 - 5 ของราคาขาย หลังจากนั้นจะมีการทำสัญญาซื้อขายกันโดยผู้ซื้อจะต้องชำระเงินล่วงหน้า (Down Payment) ประมาณร้อยละ 40 - 60 ของราคาขายแต่ละยูนิต (บางโครงการได้รวมราคาค่าใช้บริการของทรัพย์ส่วนกลางไว้แล้ว) โดยสามารถผ่อนเป็นรายงวดในช่วงการก่อสร้าง ซึ่งส่วนใหญ่กำหนดให้ผ่อนชำระภายในเวลา 2 ปี และต้องชำระให้หมดเมื่องานก่อสร้างแล้วเสร็จ สำหรับเงินส่วนที่เหลือจะกำหนดให้ผู้ซื้อชำระให้เมื่อทำการโอนนิติกรรมที่ดิน การดำเนินการในลักษณะนี้เป็นการช่วยให้เจ้าของโครงการสามารถลดเงินทุนหมุนเวียนที่จะต้องจัดหาจำนวนหนึ่งเท่ากับเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับโครงการ ตลอดจนเป็นเงื่อนไขในการเสนอขอรับการสนับสนุนโครงการจากสถาบันการเงินอีกด้วย

### 4. จัดหาแหล่งเงินทุนโครงการและแหล่งสินเชื่อผู้ซื้อ

จากข้อมูลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และหลักฐานแสดงจำนวนลูกค้าที่หาได้ในช่วงการขายล่วงหน้า (Pre - Construction Sale) ประกอบกับหลักฐานอื่น ๆ เช่น โฉนดที่ดินหรือหลักทรัพย์อื่น ๆ ซึ่งจะใช้ประกอบเป็นหลักฐานในคำขอกู้เงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นเงินทุนสำหรับโครงการ ตลอดจนขอวงเงินสำหรับผู้ซื้อไว้ล่วงหน้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสถาบันการเงินจะให้สินเชื่อ โดยพิจารณาจากที่ดินที่จะใช้ค้ำประกัน ตลอดจนจำนวนลูกค้าในช่วงการขายล่วงหน้าเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ตามปรากฏว่า ในปัจจุบันสถาบันการเงิน โดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ ยังไม่ครุณยมปล่อยสินเชื่อเพื่อโครงการประเภทนี้กันมากนัก เนื่องจากกฎหมายควบคุมปัจจุบันยังไม่รัดกุมดีพอ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการในช่วงแรก ๆ มักจะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจทางด้านพัฒนาที่ดินมาก่อน และเป็นที่รู้จักกันดีในวงการอยู่แล้ว ซึ่งสถาบันการเงินยินดีสนับสนุน เนื่องจากได้รับความเชื่อถือส่วนตัวดีอยู่แล้ว หรือ บางโครงการก็มีได้พึ่งสถาบันการเงินเลย

#### 5. ขออนุญาตปลูกสร้างอาคารตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการก่อสร้างอาคาร

เนื่องจากอาคารประเภทนี้ตั้งที่ได้ก่อสร้างมาแล้วว่า ยังไม่มีกฎหมายควบคุมโดยตรง จึงเกี่ยวข้องกับกฎหมายหลักที่ใช้ปัจจุบัน แต่บางโครงการขออนุญาตต่อทางราชการในลักษณะของทาว์นเฮ้าส์อีกลักษณะหนึ่งคือขออนุญาตแบบอาคารชุดซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดในเรื่องของกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

#### 6. การดำเนินการก่อสร้าง

โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะมีจำนวนมากที่สุด เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายในขั้นตอนอื่น ๆ โดยแต่ละโครงการ จะมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของเงินลงทุนในโครงการทั้งหมดซึ่งเงินจำนวนนี้จะใช้เป็นค่าก่อสร้างและตกแต่งตัวอาคาร

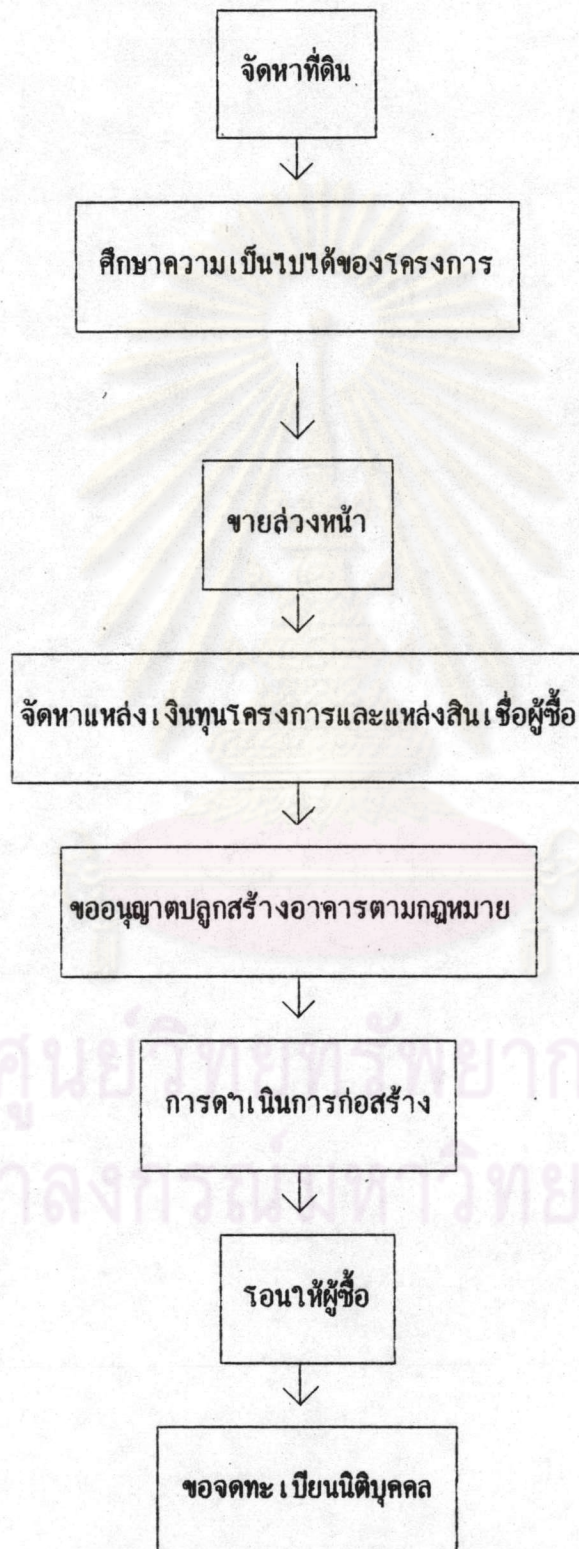
#### 7. โอนาให้ผู้อยู่

เป็นขั้นตอนที่สำคัญขั้นตอนหนึ่งในการที่จะได้มาซึ่งหนังสือกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะระบุการแบ่งแยกกรรมสิทธิ์แต่ละหน่วยไว้อย่างชัดเจน โดยมีทรัพย์ส่วนกลางเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมของเจ้าของแต่ละหน่วยในโครงการนั้น หรือยังคงเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของโครงการอยู่โดยจะโอนให้นิติบุคคลโครงการนั้นซึ่งจัดตั้งขึ้นภายหลังเป็นผู้ดูแล

#### 8. ขอจดทะเบียนนิติบุคคล

โดยทั่วไปอาคารประเภทนี้ เจ้าของของแต่ละหน่วยจะร่วมกันจัดตั้งนิติบุคคลขึ้น เพื่อเป็นตัวแทนให้แก่เจ้าของร่วมในโครงการนั้นในการคอยดูแลรักษาจัดการซ่อมแซมและดูแลทรัพย์ส่วนกลางรวมทั้งให้มีอำนาจกระทำการใด ๆ เพื่อประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินการของนิติบุคคลดังกล่าว เจ้าของร่วมในโครงการจะต้องร่วมรับผิดชอบตามกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนกลาง

## แผนภาพขั้นตอนการดำเนินการ



### รูปแบบของทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินส่วนกลางในกรุงเทพฯ

การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของทาวน์เฮ้าส์ประเภทนี้ ช่วยกระตุ้นให้บรรดาผู้ลงทุนพยายามนำเสนออาคารในรูปแบบใหม่แตกต่างกัน เพื่อผลในด้านการตลาดและความเหมาะสมด้านการลงทุน

อาคารทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินส่วนกลาง ที่เปิดโครงการในช่วงปี 2530-2534 แยกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะทางกายภาพ ได้ดังนี้

1. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่มีพื้นที่ใช้สอย เชื่อมต่อกับพื้นที่อาคารทรัพย์สินส่วนกลาง เป็นอาคารเดียวกัน (ประเภทที่ 1)
  2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่มีพื้นที่ใช้สอยไม่เชื่อมต่อกับพื้นที่อาคารทรัพย์สินส่วนกลาง (ประเภทที่ 2)
- 1) โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่มีพื้นที่ใช้สอย เชื่อมต่อกับพื้นที่อาคารทรัพย์สินส่วนกลาง เป็นอาคารเดียวกัน (ประเภทที่ 1)

ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการขนาดเล็ก 10-30 ยูนิต พบในเขตเมือง และชุมชน

#### 1.1 ลักษณะโครงการ

โดยทั่วไปโครงการจะตั้งใกล้ถนนใหญ่ในทำเลย่านที่สำคัญ ๆ เช่น พญาไท, สุขุมวิท, งามวงศ์มา, ศรีนครินทร์ ฯลฯ โดยจะตั้งในซอยเล็กจากถนนใหญ่เพื่อหลบหนีความวุ่นวายของยานพาหนะจราจรและเสียงรบกวน

ลักษณะอาคารจะปลูก 2 ข้างขนานกันและหันหน้าเข้าหากัน โดยในระหว่างตรงกลางกว้างประมาณ 12-20 เมตร ซึ่งพื้นที่ที่เว้นระยะส่วนกลางนี้ จะใช้ประโยชน์เป็นที่ตั้งของพื้นที่ใช้สอยส่วนกลาง เช่น ที่จอดรถ ซึ่งจะอยู่บริเวณชั้นใต้ดินหรือชั้นล่างของอาคาร ส่วนชั้น 2 ซึ่งมีทางเชื่อมต่อเนื่องกับตัวอาคารทาวน์เฮ้าส์ทั้ง 2 ข้าง จะเป็นระเบียง, ลานโล่ง, สระว่ายน้ำ, สวนหย่อม, สนามเด็กเล่น และพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางอื่น ๆ แล้วแต่ทางโครงการแต่ละแห่งจะกำหนดให้มี

ส่วนของอาคารทาวน์เฮ้าส์จะมีที่ดินโดยประมาณ 30-32 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 350-400 ตารางเมตร จะเริ่มจากชั้นที่ 1 เป็นที่จอดรถและส่วนบริการ อันได้แก่ ครัว, ห้องอาหาร, ห้องเก็บของ, ห้องคนใช้, ห้องน้ำ และบริเวณซักล้าง เป็นต้น

ชั้นที่ 2 เป็นส่วนห้องรับแขก, ห้องนั่งเล่น, ห้องนอน, ระเบียง ซึ่งจะเชื่อมต่อกับพื้นที่ส่วนกลาง โดยอาจมีการลดระดับ, สัดส่วน เพื่อแยกทำให้เกิดความเป็นส่วนตัว

ชั้นที่ 3 เป็นส่วนห้องนอนใหญ่, ห้องนอนเล็ก, ห้องน้ำ บางโครงการจะจัดสวนและบริเวณระเบียง ห้องออกกำลังกาย หรืออ่างอาบน้ำ ระบบน้ำวนที่เปิดร่องสู่ท้องฟ้า สร้างบรรยากาศแห่งการอยู่อาศัยที่แตกต่างจากทาวน์เฮ้าส์ระดับธรรมดาทั่วไป

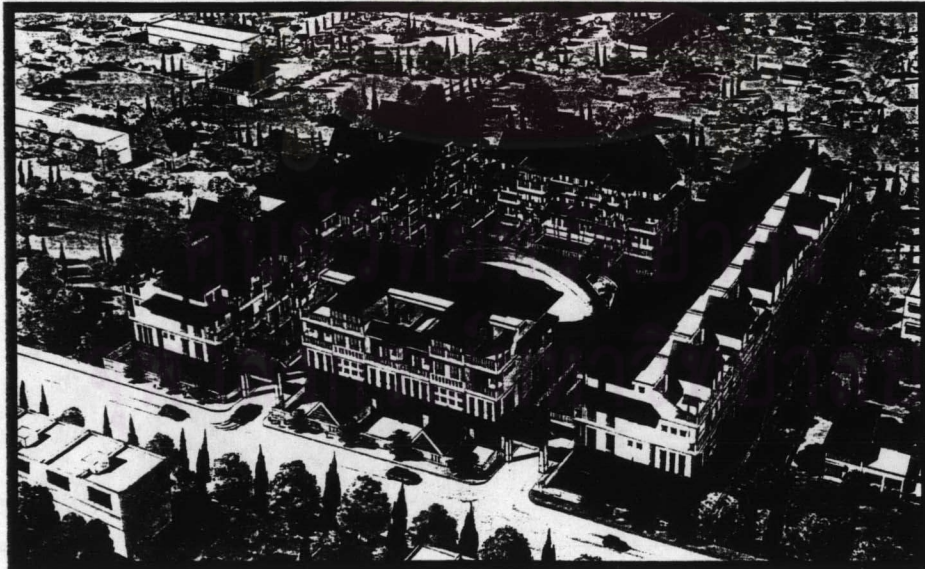
บางโครงการ ตัวอาคารทาวน์เฮ้าส์ จะเริ่มจากชั้น 2 โดย บริเวณ ชั้น 1 จะเป็นที่จอดรถรวมทั้งหมด ผู้อยู่อาศัยจะสามารถจอดรถในที่จอดรถก็ได้โดยใช้ทางเชื่อมบันไดขึ้นไปชั้น 2 เช่นโครงการ NATURAL PARK แต่รูปแบบนี้จะยังไม่ได้รับความนิยม เนื่องจากลักษณะการอยู่อาศัยแบบคนไทย ต้องการความเป็นส่วนตัว มีรั้วรอบขอบชิด แยกอาณาเขตเป็นที่จอดรถของตนเอง

ตัวอย่างโครงการ ประเภทที่ 1 (ในช่วงปี พ.ศ. 2532-2534) ได้แก่  
(ดูรายละเอียดโครงการในภาคผนวก)

- โครงการ NATURAL LOFT
- โครงการ GREEN PEACE MANSION
- โครงการ มุขราคัม
- โครงการ BELLA CASA
- โครงการ THE LOTUS POINT
- โครงการ บ้านกลางบุรี
- โครงการ เพชรบุรี
- โครงการ GREEN TOWN
- โครงการ CRAWFORD PLACE
- โครงการ JIN'S HOUSE
- โครงการ PROMINENT PLACE
- โครงการ LEO CLASSIC PLACE I
- โครงการ FRENCH QUATER



ภาพที่ 2.6 ตัวอย่างโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 1 โครงการ BELLA CASA



ภาพที่ 2.7 ตัวอย่างโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 1 โครงการบ้านกลางบุรี



2) โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่มีพื้นที่ใช้สอยไม่เชื่อมต่อกับพื้นที่อาคารทรัพย์สินส่วนกลาง  
(ประเภทที่ 2)

อาคารประเภทนี้มักจะเป็นโครงการขนาดปานกลางถึงขนาดใหญ่ โดยอาจรวมอยู่ในโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรหรือจัดเป็นโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทนี้โดยเฉพาะ ตั้งแต่ 50-200 หน่วย โดยมักจะอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นนอกหรือปริมณฑล ซึ่งมีการขยายตัวของอาคารที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ราคาจะต่ำกว่าโครงการในเมือง เนื่องจากต้นทุนด้านที่ดินราคาต่ำกว่า

2.1 ลักษณะโครงการ

โครงการอยู่ในรูปจัดสรรที่ดิน สร้างเป็นทาวน์เฮ้าส์ลักษณะแบบทั่วไปโดยมีที่จอดรถของตัวเองภายในอาคารทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล โดยจัดผังตามการจัดสรรทั่วไป

ในบางโครงการ แยกที่จอดรถมาจัดรวมกันเป็นกลุ่มบนพื้นดินจัดเป็นสัดส่วน อาจแยกเป็น 2-3 กลุ่ม แล้วแต่กลุ่มอาคาร และขนาดโครงการ เช่น โครงการ ivenbill พาร์ค (บางนา)

พื้นที่ใช้สอยของอาคาร ลักษณะแบบเดียวกับทาวน์เฮ้าส์โดยทั่วไป แต่ออกแบบให้หน้าสนามจราจรและขนาดอาคารอาจจะใหญ่ขึ้น เนื่องจากราคาขายจะสูงกว่าทั่วไปเล็กน้อย

พื้นที่ใช้สอยส่วนกลาง จะแยกส่วนออกมารวมกลุ่มกันทั้งส่วนสระว่ายน้ำ, สนามกีฬา, อาคารอเนกประสงค์, สวนหย่อมและสนามเด็กเล่น เป็นต้น

สำหรับโครงการที่ออกแบบให้หน้าสนามจราจร ก็พยายามจัดสวนแยกเป็นกลุ่มตามอาคารทาวน์เฮ้าส์ที่หันหลังมารวมกลุ่มกัน พื้นที่ตรงกลางที่เว้นระยะไว้จัดเป็นสวน, สระว่ายน้ำ, สนามเด็กเล่นกลุ่มเล็ก ๆ โดยสร้างบรรยากาศให้น่าอยู่อาศัยขึ้น เช่น โครงการ เขมรัฐ (ปิ่นเกล้า) (ดูภาคผนวก)

ตัวอย่างอาคารประเภทที่ 2 ได้แก่ (ดูรายละเอียดโครงการในภาคผนวก)

- โครงการ บ้านสวนริมคลองบางมด
- โครงการ เขมรัฐ
- โครงการ สราสินี เฟลส
- โครงการ ivenbill พาร์ค
- โครงการ บ้านรัฐกานต์
- โครงการ อุทองเฟลส



ภาพที่ 2.8 ตัวอย่างทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 2 โครงการสราสิณี เฟลส

### การวิเคราะห์ข้อกำหนดทางด้านกฎหมาย

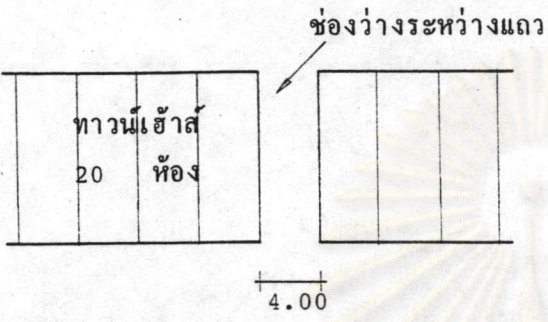
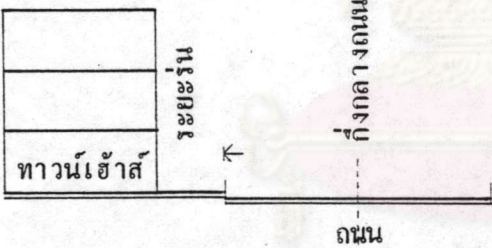
องค์ประกอบที่แสดงออกถึงลักษณะของตัวอาคารทาวน์เฮ้าส์ ได้แก่ รูปแบบการวางผังอาคาร ขนาดของพื้นที่ ความกว้าง ความยาว ความสูง จำนวนชั้นของอาคาร และส่วนประกอบต่าง ๆ ของอาคาร เช่น ระเบียง, หลังคา, าดดฟ้า, กันสาด และแผงกันแดด ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่แสดงให้เห็นถึงลักษณะภายนอกของอาคารทาวน์เฮ้าส์

ลักษณะภายในของอาคารทาวน์เฮ้าส์ แสดงด้วยการจัดพื้นที่ใช้สอย เช่น ห้องอาหาร, ห้องนั่งเล่น, ห้องรับแขก, ห้องนอน, ห้องน้ำ และการสัญจร .คือตำแหน่งบันได, โถง เป็นต้น

สำหรับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ถึงแม้จะมุ่งการศึกษาไปที่ทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินส่วนกลาง ซึ่งมีลักษณะการใช้พื้นที่ต่อเนื่องกันเป็นกลุ่มก้อน แต่องค์ประกอบหลัก คือ ตัวอาคารทาวน์เฮ้าส์เกิดจากลักษณะพื้นฐานทางกฎหมายของอาคารพักอาศัย แบบ "ตึกแถว" เป็นหน่วยย่อย ๆ โดยจะแสดงรายละเอียดตัวอย่างของอาคารทาวน์เฮ้าส์ ตามข้อกำหนดทางกฎหมาย "ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2522 เรื่อง ควบคุมการก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2522" สามารถสรุปประเด็นสำคัญ ๆ ที่มีผลกระทบต่ออาคารออกแบบได้ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

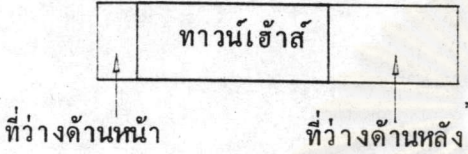
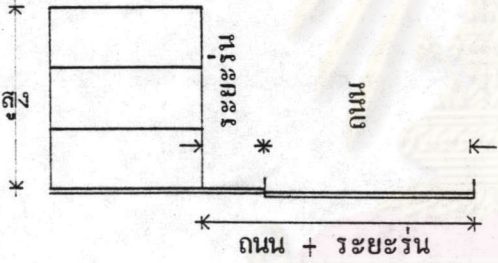
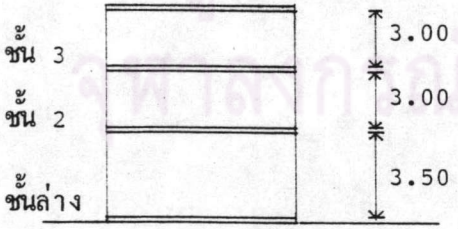
ตารางที่ 3.1 แสดงข้อกำหนดของข้อบัญญัติ ควบคุมการก่อสร้างอาคาร

ภาพประกอบ	ข้อกำหนดเทศบัญญัติ
	<p>1. ช่องว่างระหว่างแต่ละแถว</p> <p>ทาวน์เฮ้าส์สามารถปลูกติดต่อกันได้ไม่เกิน 20 ห้อง และต้องเว้นช่องว่างระหว่างแถวเป็นที่โล่งกว้าง 4 เมตร</p>
	<p>2. ระยะร่นด้านหน้า (ติดทางสาธารณะ)</p> <p>ทาวน์เฮ้าส์ที่ปลูกสร้างติดทางสาธารณะ ต้องมีระยะร่นด้านหน้าดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทางสาธารณะกว้างไม่ถึง 6.00 ม. ให้ร่นแนวอาคารจากกึ่งกลางถนน 3.00 เมตร</li> <li>- ทางสาธารณะกว้างไม่ถึง 10.00 ม. ให้ร่นแนวอาคารจากกึ่งกลางถนน 6.00 เมตร</li> <li>- ทางสาธารณะกว้าง 10.00 ม. ขึ้นไป ให้มีระยะร่นเท่ากับ 1 ใน 10 ของความกว้างถนน</li> <li>- ทางสาธารณะกว้าง 20.00 ม. ขึ้นไป ให้มีระยะร่นอย่างน้อย 2.00 ม.</li> </ul>

ตารางที่ 3.1(ต่อ) แสดงข้อกำหนดของข้อบัญญัติ ควบคุมการก่อสร้างอาคาร

ภาพประกอบ	ข้อกำหนดเทศบัญญัติ
<p>ที่ว่างด้านหน้า</p> <p>6.00 หรือ 12.00</p> <p>ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น</p> <p>6.00</p> <p>ทาว์นเฮ้าส์ 3 ชั้น</p> <p>12.00</p>	<p><u>3. ระยะร่นด้านหน้า (ไม่ติดทางสาธารณะ)</u></p> <p>ทาว์นเฮ้าส์ที่ปลูกสร้าง ไม่ติดทางสาธารณะ ต้องมีระยะร่นด้านหน้าดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทาว์นเฮ้าส์สูง 2 ชั้น ต้องมีที่ว่างด้านหน้าอาคาร 6.00 เมตร</li> <li>- ทาว์นเฮ้าส์สูง 3 ชั้น ต้องมีที่ว่างด้านหน้าอาคาร 12.00 เมตร</li> <li>- ในกรณีที่หันหน้าเข้าหากัน ให้ใช้ที่ว่างร่วมกันได้</li> </ul>
<p>4.00</p> <p>2.00</p> <p>ด้านหลัง</p> <p>ด้านหน้า</p>	<p><u>4. ระยะร่นด้านหลัง</u></p> <p>ทาว์นเฮ้าส์ต้องมีที่ว่าง ใช้เป็นทางเดินหลังกว้าง 2.00 เมตร ในกรณีที่หันหลังชนกัน ให้มีทางกว้าง 4 เมตร</p>

ตารางที่ 3.1(ต่อ) แสดงข้อกำหนดของข้อบัญญัติ ควบคุมการก่อสร้างอาคาร

ภาพประกอบ	ข้อกำหนดเทศบัญญัติ
<p>ที่ว่างด้านหน้า+ที่ว่างด้านหลัง 30%</p> 	<p><u>5. พื้นที่เปิดโล่ง</u> ทาวน์เฮ้าส์ สำหรับพักอาศัยต้องมีที่ว่างเปิดโล่ง 30 % ของพื้นที่ทั้งหมด</p>
<p>สูง 2 (ถนน+ระยะร่น)</p> 	<p><u>6. ความสูงของอาคาร</u> ทาวน์เฮ้าส์ สามารถปลูกสร้างได้สูงไม่เกิน 2 เท่าของระยะจากหน้าอาคารไปจรดแนวถนนฝั่งตรงข้าม</p>
	<p><u>7. ความสูงของชั้น</u> ชั้นล่างของทาวน์เฮ้าส์ ต้องมีความสูงไม่ต่ำกว่า 3.50 เมตร ชั้นสองและชั้นสาม ต้องมีความสูงไม่ต่ำกว่า 3.00 เมตร (กรณีที่ใช้ระบบปรับอากาศ มีความสูงได้ไม่ต่ำกว่า 2.40 เมตร)</p>

## ทรัพย์สินส่วนกลาง และกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง

### ทรัพย์สินส่วนกลาง

"ทรัพย์สินส่วนกลาง" เป็นเรื่องที่สำคัญมากเรื่องหนึ่ง เพราะหลังจากการก่อสร้างเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว ผู้อยู่อาศัยทั้งหลายที่เป็นเจ้าของอาคาร จะเข้าอยู่อาศัยในอาคารเดียวกัน โดยมีทั้งทรัพย์สินส่วนบุคคล (Personal Property) และทรัพย์สินส่วนกลาง (Common Property) ทรัพย์สินส่วนบุคคล เป็นทรัพย์สินของผู้ซื้อแต่ละราย และทรัพย์สินส่วนกลางนั้น เป็นทรัพย์สินร่วมของผู้อยู่อาศัยทั้งหมด ดังนั้นจึงต้องจัดตั้งนิติบุคคลเพื่อจัดระบบการบริหารและจัดการดูแล เพื่อกำหนดระเบียบการอยู่อาศัยร่วมกัน ในส่วนต่าง ๆ โดยสามารถแบ่งการดำเนินงานได้ 2 ส่วนดังนี้

#### 1. การดูแลทรัพย์สินส่วนบุคคล

ทรัพย์สินส่วนบุคคล หมายความว่า สิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของอาคารทาวน์เฮ้าส์แต่ละราย โดยรวมทรัพย์สินภายในขอบเขตของส่วนพักอาศัย ที่จอดรถส่วนบุคคล ผู้จัดหมาย ผู้เก็บของ ฯลฯ โดยปกติทรัพย์สินส่วนบุคคลนี้ใช้ตัวอาคาร ฐานราก ผังร่วมกับทรัพย์สินส่วนบุคคล ของผู้อยู่อาศัยอื่น ๆ และร่วมกับทรัพย์สินส่วนกลางด้วย ดังนั้น เพื่อให้การอยู่อาศัยเป็นไปโดยราบรื่นไม่รบกวน หรือกระทบกระเทือนต่อทรัพย์สินส่วนกลาง และส่วนบุคคลอื่น ๆ จึงจำเป็นต้องมีระเบียบว่าด้วยการอยู่อาศัยเป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกัน เช่น เรื่องการปรับปรุงห้องพัก ต้องไม่กระทบกระเทือนต่อโครงสร้างความสวยงามของตัวอาคาร การจอดรถ การจัดกิจกรรมต่าง ๆ ฯลฯ ระเบียบที่เกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนบุคคลนี้ จะต้องได้รับการเห็นชอบจากสมาชิกผู้อยู่อาศัยในโครงการก่อนจึงจะสามารถนำมาใช้ปฏิบัติได้

#### 2. การดูแลทรัพย์สินส่วนกลาง

ทรัพย์สินส่วนกลาง หมายความว่า ส่วนของสิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่มีเจ้าของอาคารทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงทรัพย์สินอื่น ๆ ที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของอาคารทาวน์เฮ้าส์ในโครงการนั้น ๆ

- ถนนในโครงการ
- บันไดกลางและระเบียงทางเดิน

- ที่จอดรถรวม
- การรักษาความปลอดภัย/ยาม
- ระบบประปา/ไฟฟ้า ส่วนกลาง
- ระบบวิทยุโทรทัศน์, โทรทัศน์
- ระบบกำจัดน้ำเสีย ส่วนกลาง (ถ้ามี)
- สนามกีฬา ได้แก่ สนามเทนนิส, สนามสควอช, ลานจ็อกกิ้ง เป็นต้น
- ห้องกายบริหาร, ห้องซาวน่า
- สระว่ายน้ำ และห้องเครื่อง
- ห้องสนุกเกอร์ และเกมส์
- ห้องจัดเลี้ยง, ห้องประชุม
- สำนักงานส่วนกลาง
- บริเวณพื้นที่ให้เช่า

สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะต้องมีผู้ดูแลรับผิดชอบ โดยในบางโครงการสำหรับผู้มีรายได้นั้น ทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้เตรียมกฎระเบียบบริหารงานต่าง ๆ ไว้พร้อมกับการจัดตั้งบริษัท หรือให้ผู้ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาบริหารงานในระยะแรก แต่เมื่อมีการเลือกตั้งกรรมการบริหารงานแล้ว กรรมการบริหารงานจะทำหน้าที่ดูแลต่อไป ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจแก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการนั้น

โดยทั่วไปผู้ประกอบการจะต้องมีการเตรียมงานล่วงหน้า ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบก่อสร้าง ทรัพย์ส่วนกลาง ให้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารงานดูแลให้เหมาะสมกับราคาแต่ละหน่วย เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยสามารถรับภาระได้โดยไม่เดือดร้อน เนื่องจากการอยู่อาศัยในลักษณะที่ต้องร่วมกันรับผิดชอบทรัพย์ส่วนกลางเป็นสิ่งที่ผู้อยู่อาศัยต้องเข้าใจถึงระบบการบริหารงาน การใช้สอยสถานที่ เครื่องมือ เครื่องใช้ และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการจัดการภายหลัง

โดยทั่วไปผู้ประกอบการ จะแสดงรายละเอียดของโครงการในส่วนท้ายของเอกสารแนะนำโครงการเกี่ยวกับเจ้าของโครงการ ได้แก่ ชื่อเจ้าของโครงการ, ทุนจดทะเบียนบริษัท ชื่อประธานกรรมการ, เลขที่โฉนด, จำนวนเนื้อที่ดินทั้งโครงการ, เลขที่ใบอนุญาตก่อสร้าง, วันที่เริ่มก่อสร้าง วันกำหนดเสร็จ และจำนวนเนื้อที่ทรัพย์ส่วนกลาง ซึ่งมีประเด็นที่น่าสนใจ 2 ประการดังนี้



ลักษณะการกำหนดเนื้อที่ทรัพย์สินส่วนกลาง

- กำหนดเป็นที่ดินเพียงอย่างเดียว เช่น

เนื้อที่ทรัพย์สินส่วนกลางประมาณ....ไร่.....งาน.....ตารางวา

- กำหนดเป็นที่ดิน และพื้นที่ใช้สอย เช่น

พื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลาง.....ตารางเมตร และ

ที่ดินส่วนกลาง .....ไร่.....งาน....ตารางวา

### สัดส่วนของการกำหนดพื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลาง

โดยทั่วไป สัดส่วนของพื้นที่ดินทรัพย์สินส่วนกลางต่อพื้นที่ดินทั้งโครงการ จะแตกต่างกันตามขนาดโครงการ และการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งจะมีผลให้ต้นทุนโครงการสูงหากมีพื้นที่ดินเป็นทรัพย์สินส่วนกลางมาก

จากการสำรวจ สามารถประมาณสัดส่วนที่ดินทรัพย์สินส่วนกลางได้ในโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 1 เท่านั้น เนื่องจากโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 2 นั้น ที่ดินทรัพย์สินส่วนกลางแตกต่างกันมาก กล่าวคือในโครงการทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 1 ที่ดินทรัพย์สินส่วนกลางโดยทั่วไปจะมีสัดส่วนประมาณ 25-35% ของที่ดินทั้งโครงการ

### กรรมสิทธิ์ในการครอบครอง

จากที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้นนั้น สามารถแบ่งกรรมสิทธิ์ในการครอบครองสำหรับอาคารทาวน์เฮ้าส์ประเภทนี้ได้เป็น 2 แบบคือ

1. กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล
2. กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง

จากการสำรวจโครงการต่าง ๆ ที่เปิดตัวในช่วง พ.ศ. 2530-2534 นั้น สามารถแยกประเภททาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินส่วนกลาง ตามการถือครองกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางได้ 2 แบบ ดังนี้

1. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่ผู้อยู่อาศัย มีกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดินทาวน์เฮ้าส์แยกเป็นโฉนด และกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์สินส่วนกลาง
2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่ผู้อยู่อาศัย มีกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดินทาวน์เฮ้าส์แยกเป็นโฉนดของตนเท่านั้น

### ลักษณะการครอบครองกรรมสิทธิ์ในอาคารทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่ 1

จะพบการถือครองกรรมสิทธิ์ทั้ง 2 แบบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่ผู้อยู่อาศัยมีกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดิน ทาวน์เฮ้าส์แยกเป็นโฉนดและกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์สินส่วนกลางในรูปแบบที่แตกต่างกัน เช่น
  - บริษัทเจ้าของโครงการ รับภาระดูแลให้ 1 ปีแรก จึงโอนทรัพย์สินพร้อมที่ดินให้ลูกบ้านช่วยกันดูแลรักษาในรูปคณะกรรมการ (เป็นนิติบุคคล) เก็บค่าบำรุงรักษาเป็นรายเดือน
  - บริษัทเจ้าของโครงการรับภาระดูแลให้ตลอด โดยมีชื่อร่วมกันกับลูกบ้านในกรรมสิทธิ์รวมของทรัพย์สินส่วนกลาง เก็บค่าบริการเป็นรายเดือน
  - บริษัทเจ้าของโครงการ โอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางให้ลูกบ้าน เมื่อจบโครงการให้ดูแลในรูปคณะกรรมการ (นิติบุคคล) เก็บค่าบำรุงรักษาเป็นรายเดือน คิดราคา บาท/ตารางเมตร (ของพื้นที่ทาวน์เฮ้าส์)
  - บริษัทเจ้าของโครงการ มอบเงินทุนเริ่มต้น จำนวน 2 ล้านบาท ให้คณะกรรมการ (นิติบุคคล) นำดอกเบียไปใช้ดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง

2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ที่ผู้อยู่อาศัยมีกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดินทาวน์เฮ้าส์แยกเป็นโฉนดของตนเองเท่านั้น

สำหรับโครงการประเภทนี้ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางจะเป็นของบริษัทเจ้าของโครงการ โดยให้นิติบุคคลเป็นผู้บริหารดูแล และเก็บค่าบริการ, ค่าบำรุงรักษา บางโครงการจะเก็บเงินจากเจ้าของทาวน์เฮ้าส์เป็นเงินก้อนจำนวนหนึ่ง (รวมในราคาขายแล้ว เช่น 200,000 บาท) นำไปฝากสถาบันการเงินไว้ แล้วนำดอกเบียมาเป็นค่าดูแลทรัพย์สินส่วนกลาง ให้ลูกบ้านตั้งคณะกรรมการดูแลกันเอง

### ลักษณะการครอบครองกรรมสิทธิ์ในอาคารทาวน์เฮ้าส์ ประเภทที่ 2

จะพบการถือครองกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางเฉพาะแบบที่ 2 เท่านั้น โดยกรรมสิทธิ์ในพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางทั้งอาคารและที่ดินจะเป็นของเจ้าของโครงการซึ่งจะเป็นผู้ดูแลเองหรือให้ลูกบ้านตั้งคณะกรรมการ (นิติบุคคล) ขึ้นดูแล และเก็บค่าบริการเป็นรายเดือน เช่นเดียวกับอาคารประเภทที่ 1

## การตลาด

เป็นกระบวนการที่ผู้ผลิตจำเป็นต้องคำนึงถึงหลักสำคัญ 4 ประการ ได้แก่

### 1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

ทว่าน้เข้าส์ถือได้ว่าเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Goods) ซึ่งผู้บริโภคขั้นสุดท้ายซื้อไปเพื่อใช้สอยหรืออยู่อาศัย และหากจะพิจารณาตามลักษณะการซื้อ และการบริโภคแล้วจะเห็นว่า เป็นสินค้าประเภทเลือกซื้อต่างกัน (Heterogeneous Shopping Goods) คือลักษณะแตกต่างกันในด้านแบบบ้านประโยชน์ใช้สอยภายในผังโครงการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ซึ่งผู้ซื้อจะเปรียบเทียบ คุณสมบัติต่าง ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ

การวางกลยุทธ์ของโครงการทว่าน้เข้าส์ที่มีทรัพย์ส่วนกลางนั้น จะต้องคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายและลักษณะความต้องการของลูกค้ากลุ่มนั้น ๆ โดยศึกษารายละเอียดของคู่แข่งประกอบในด้านต่างๆ โดยเฉพาะด้านการออกแบบและการก่อสร้างรวมทั้งการโฆษณา เพื่อให้โครงการนั้น ๆ เด่นและมีลักษณะของตัวเอง สามารถกำหนดด้านราคา และกลยุทธ์การส่งเสริมการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

### 2. ทาเลที่ตั้ง (Place)

- อยู่ในเขตชุมชน
- การคมนาคมสะดวก
- ราคาที่ดินไม่สูงเกินไป
- เป็นทำเลที่การพัฒนาสาธารณูปโภค และสาธารณูปการที่ดี
- อยู่ใกล้แหล่งพาณิชย์กรรม

ทาเลที่ตั้งของโครงการ นับเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการ โดยทั่วไปทาเลที่ตั้งที่ดีจะต้องอยู่ ใกล้ชุมชน ใกล้แหล่งงานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ใกล้ถนนใหญ่ที่การคมนาคมเป็นไปอย่างสะดวก ใกล้สาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่าง ๆ อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี

ในการเลือกที่ตั้งของโครงการสำหรับทาวน์เฮ้าส์ในใจกลางเมือง ซึ่งเป็นโครงการที่ราคาที่ดินค่อนข้างสูง และการลงทุนต่อหน่วยสูง มีคู่แข่งจำนวนมาก นอกจากจะใช้วิธีการวิจัยตลาดแล้ว มักจะใช้การวิเคราะห์ต้นทุน/กำไร (Cost/Benefit-Analysis) เพื่อใช้สำหรับการวางแผนด้านการเงินมาัดแปลงใช้เลือกทำเลที่ตั้ง โดยการนำเอาต้นทุนการผลิตทุกชนิดรวมกันลบออกจากราคาที่สามารถขายได้ในตลาด ซึ่งจะเท่ากับกำไร และนำกำไรมาเปรียบเทียบกับต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity-Cost) ของค่าของเงินหากจะเอาไปทำอย่างอื่นหรือฝากธนาคาร ถ้าได้ผลตอบแทนสูงกว่าก็จะลงทุน นอกจากนี้อาจใช้วิธีการให้คะแนน โดยจัดลำดับว่าจะเลือกที่ตั้งโครงการที่ไหนดี เหมาะสมกับเวลาที่จะต้องเลือกที่ตั้งจำนวนมาก ๆ ในเวลาที่จำกัด โดยตั้งหัวข้อครอบคลุมประเด็นต่าง ๆ อาทิเช่น ราคา ระยะทาง สภาพแวดล้อม ฯลฯ

ข้อเสียของวิธีการนี้คือ ความสำคัญของแต่ละประเด็นจะมีน้ำหนักเท่า ๆ กันซึ่งอาจจะไม่เป็นจริงก็ได้จึงมีระบบการให้น้ำหนักความสำคัญแต่ละประเด็นมีความแตกต่างกันไป โดยจะต้องแยกประเด็นต่าง ๆ ให้ชัดเจนและจัดกลุ่มเข้าด้วยกันเป็นกลุ่ม ๆ เพื่อการมองปัญหาที่กว้างขวางขึ้น การให้น้ำหนัก จะต้องประเมินจากกลุ่มผู้บริหารว่ามองเห็นอะไรเป็นสำคัญ ตัวอย่างการจัดกลุ่มและให้น้ำหนัก ประเด็นที่จะนำมาพิจารณา เช่น

- กลุ่มสังคม (น้ำหนัก 3)
- กลุ่มกายภาพ (น้ำหนัก 4)
- กลุ่มการตลาด (น้ำหนัก 4)
- กลุ่มสิ่งแวดล้อม (น้ำหนัก 3.5)

### 3. การตั้งราคา (Price)

ราคาจัดเป็นปัจจัยหนึ่งในส่วนผสมการตลาด (Marketing Mix) ที่นำมาใช้เป็นส่วนประกอบในการขายระดับราคาทาวน์เฮ้าส์ในแต่ละห้องที่แต่ละโครงการจะมีความแตกต่างกันค่อนข้างมากขึ้นอยู่กับทำเลและที่ตั้งโครงการ. สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ขนาดของพื้นที่บ้านรูปแบบบ้าน วัสดุ-อุปกรณ์ที่เข้าในการตกแต่ง ตลอดจนสิ่งแวดล้อมของโครงการ โดยเฉพาะทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์สินกลาง ซึ่งมักจะมีที่ตั้งย่านชุมชนที่ดี ทาวน์เฮ้าส์มีราคาสูง

กล่าวโดยทั่วไปก็คือ การกำหนดราคาของโครงการที่อยู่อาศัยนั้น จะมีพื้นฐานเกี่ยวกับปัจจัย 3 ประการ คือ ต้นทุน (Cost) อุปสงค์-อุปทาน (Demand-Supply) และการแข่งขัน (Competition) โดยการตั้งราคาขายในโครงการที่ตั้นนั้นจะมีลักษณะขั้นตอนการดำเนินการ 5 ขั้นตอนใหญ่ คือ



### 3.1 การกำหนดเป้าหมายการตั้งราคา

เป็นสิ่งแรกที่เจ้าของโครงการพิจารณาก่อน ซึ่งจะเป็นส่วนที่แสดงให้เห็นถึงความต้องการของเจ้าของโครงการ เช่น ต้องการกำไรสูงสุด การสร้างชื่อเสียงโครงการเพื่อผลในโครงการอื่น ๆ ต่อไป เป็นต้น โดยทั่วไปแล้วผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่หรือรายที่ดำเนินการมาแล้ว มักมุ่งหวังกำไรสูงสุดเป็นสำคัญ มีเพียงส่วนน้อยหรือในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งดำเนินการมานานที่ต้องการรักษาชื่อเสียงของโครงการ ด้วยเหตุนี้เองการที่มีเป้าหมายแตกต่างกันย่อมหมายถึงการกำหนดราคาที่แตกต่างกันด้วย

### 3.2 กำหนดลักษณะอาคารตามความต้องการของตลาด

เป็นการศึกษาแนวโน้มอุปทาน และความยืดหยุ่นของความต้องการ (Elastic of Demand) ซึ่งจะชี้ให้เห็นถึงปริมาณความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปเมื่อมีการกำหนดราคาในระดับที่แตกต่างกัน

### 3.3 ประมาณการต้นทุนในการจัดทำโครงการ

ประกอบด้วยต้นทุน, ที่ดิน, ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการปลูกสร้างอาคาร, ระบบสาธารณูปโภคสาธารณูปการต่าง ๆ และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งจะเป็นพื้นฐานในการกำหนดราคา

### 3.4 วิเคราะห์ราคาบ้านของกลุ่มแข่งขัน

ถึงแม้ตลาดที่อยู่อาศัย จะเป็นตลาดลักษณะตลาดแบบแข่งขันถึงผูกขาดก็ตามแต่ในวันคู่แข่งแต่ละรายจะมีกลยุทธ์ที่แปลกและใหม่มากขึ้น ผู้ประกอบการโครงการจึงจำเป็นต้องติดตามดูความเคลื่อนไหวของกลุ่มแข่งขันอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะด้านราคาซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญสำหรับสินค้าที่มีราคาสูง เช่น อาคารที่พักอาศัย

### 3.5 เลือกราคาขั้นสุดท้าย

โดยจะเป็นขั้นตอนที่ปรับระดับราคาที่เหมาะสมสำหรับโครงการหลังจากที่ได้ดำเนินตามขั้นตอนที่ผ่านมา

#### การส่งเสริมการขาย (Promotion)

เนื่องจากตลาดทาวน์เฮ้าส์ที่มีทรัพย์ส่วนกลางนั้น มุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงขึ้นไปซึ่งผู้ซื้อเป็นกลุ่มลูกค้าฐานะดี อยู่ในวงการธุรกิจการค้า และผู้มีตำแหน่งงานระดับสูง ผู้ซื้อมักจะไม่มีเวลาไปดูสินค้า คือทาวน์เฮ้าส์ที่ต้องการซื้อนั้น เพราะเคลื่อนย้ายไม่ได้เมื่อเป็นเช่นนี้จึงทำให้ผู้ผลิตบางโครงการอาศัยคนกลางเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้า

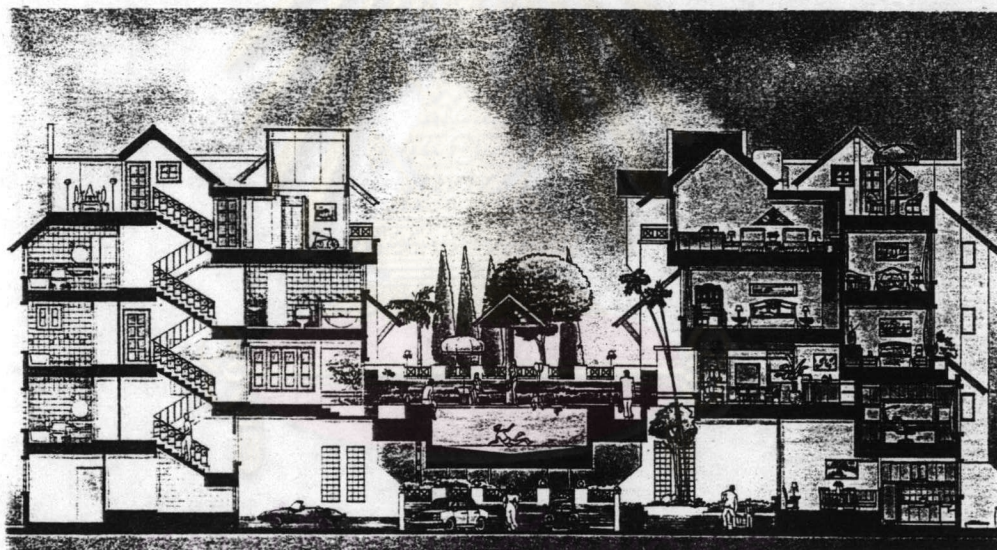
โดยช่องทางจัดจำหน่ายของโครงการส่วนใหญ่ใช้วิธีขายตรงต่อผู้บริโภค (Direct Sale) ซึ่งมักจะได้ผลดีประกอบกับการส่งเสริมการขายในด้านการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ โดยวิธีทำบ้านตัวอย่างการแจกรางวัลสำหรับผู้มาร่วมงาน และผู้ซื้องานเปิดตัวครั้งแรกหรือแถมอุปกรณ์เครื่องใช้สิ่งของต่าง ๆ เช่น แอร์, ตู้เย็น, รถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งการให้พนักงานขายเพื่อสื่อสารและดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เข้าชมโครงการ และตัดสินใจซื้อในที่สุด

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายละเอียดโครงการที่ศึกษา

ตารางที่ 3.2 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการบุษราคัม

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)/ยูนิต	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)/ยูนิต
บุษราคัม	15	6.5 - 7.0	520	26



ตารางที่ 3.3 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการกรีนพีซแมนชั่น (GREEN PEACE MANSION)

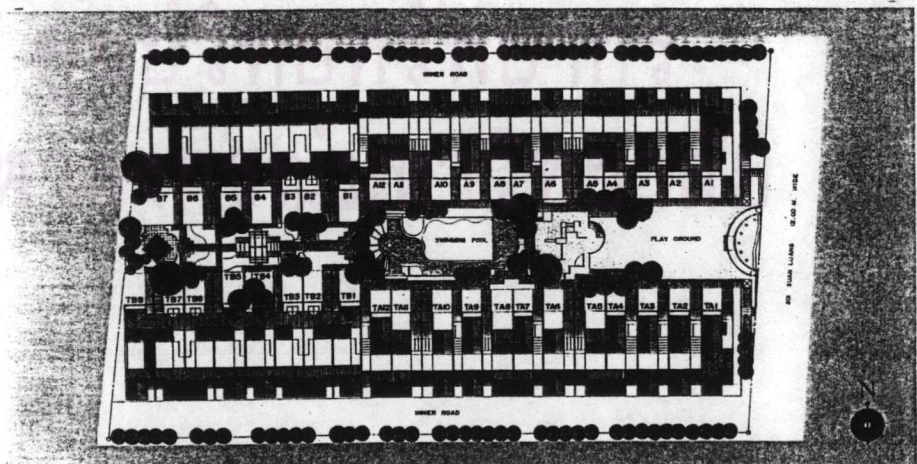
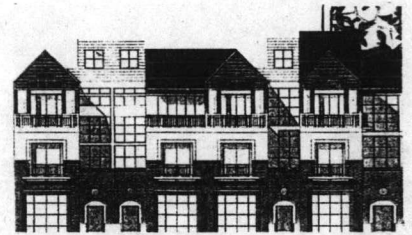
โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
กรีน พีซ แมนชั่น (GREEN PEACE MANSION)	40	5.4 - 7.5	450	32 - 40





ตารางที่ 3.4 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการเนเชอรัล ลอฟท์ (NATURAL LOFT)

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
เนเชอรัล ลอฟท์ (NATURAL LOFT)	39	9.5	535-605	30 - 51



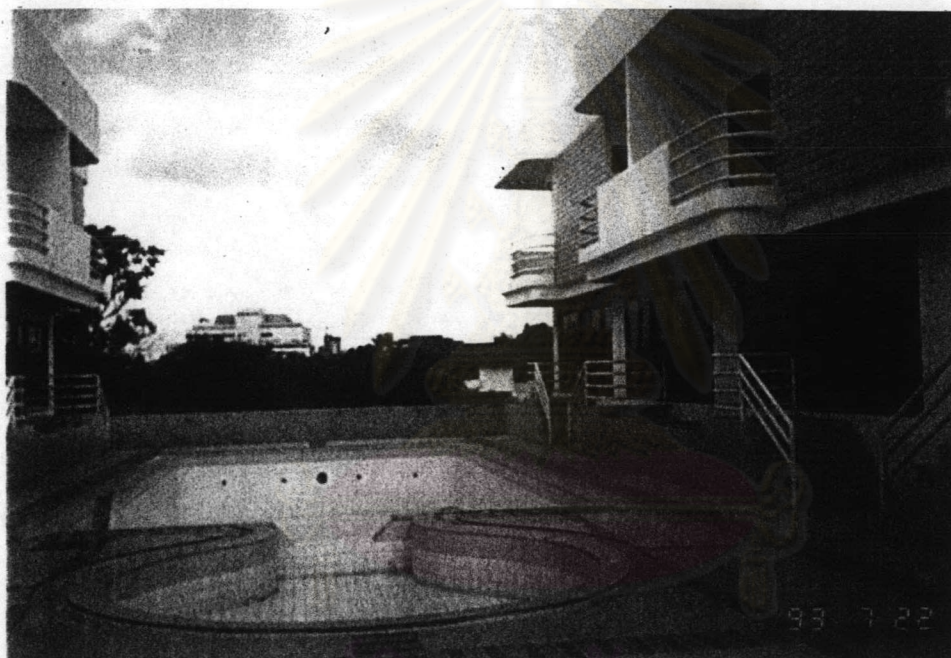
ตารางที่ 3.5 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการพลอรา เฮ้าส์ (FLORA HOUSE)

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
พลอรา เฮ้าส์ (FLORA HOUSE)	24	5.2 - 6.5	520	32 - 45



ตารางที่ 3.6 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการครอฟอร์ด เพลส (CRAWFORD PLACE)

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
ครอฟอร์ด เพลส (CRAWFORD PLACE)	10	5.6 - 6.1	425	28 - 39



ตารางที่ 3.7 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการกรีน ทาวน์ (GREEN TOWN)

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
กรีน ทาวน์ (GREEN TOWN)	26	6.7-7.4	504 - 544	30.5-33.5



ตารางที่ 3.8 รายละเอียดของตัวอย่างโครงการลีโอ คลาสสิก เพลส (LEO CLASSIC PLACE)

โครงการ	จำนวนอาคาร (ยูนิต)	ราคา (ล้านบาท)	ขนาดพื้นที่อาคาร (ตร.ม)	ขนาดที่ดิน (ตร.วา)
ลีโอ คลาสสิก เพลส (LEO CLASSIC PLACE)	19	7.4 - 8.1	450	26 - 32

