

บทที่ ๕



บทสรุปพร้อมข้อ เสนอแนะ

ปัจจุบันบ้านเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นในการดำรงชีวิตของมนุษย์ บ้านเป็นที่พักอาศัยและจุดเริ่มต้นของสังคมหน่วยเล็กที่สุด คือ ครอบครัว คนเราทุกคนต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง เพื่อความอบอุ่น ปลอดภัย และฐานะทางสังคม แต่การลงทุนก่อสร้างบ้านสักหลังหนึ่ง ต้องใช้ทุนจำนวนมาก บางครั้งเกินความสามารถทางการเงินของตนเอง คนเราจึงหาทางออกโดยการ เช่าช่วง เช่าซื้อ เช่า ด้วยระบบเงินผ่อนในการซื้อบ้าน อันมีผลให้ธุรกิจเคหะการภาคเอกชนเกิดขึ้น เพื่อสนองตอบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบของหมู่บ้านจัดสรร บ้านในโครงการโดยทั่วไปมีลักษณะผสมผสานของอาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ และบ้านเดี่ยว เพื่อให้ผู้บริโภคมีโอกาสตัดสินใจเลือกซื้อมากขึ้น ต่อมาการแข่งขันในตลาดมีมากขึ้น เกิดโครงการบ้านจัดสรรหลายโครงการ ดังนั้น การเสนอผลิตภัณฑ์เฉพาะตัวบ้านจึงไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้ ทั้งนี้เนื่องจากบ้านเป็นผลิตภัณฑ์ถาวร สามารถใช้ทดแทนกันได้ และราคาของบ้านไม่แตกต่างกันมากนักในแบบ และเนื้อที่ ผู้ประกอบการจึงลงทุนก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทต่าง ๆ ขึ้นภายในโครงการ อาทิเช่น สโมสร สนามกีฬา สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ ยามรักษาการณ์ ฯลฯ นอกเหนือจาก ไฟฟ้า น้ำบาดาล และสภาพถนนหนทางภายในหมู่บ้าน เพื่อเสนอต่อผู้บริโภคและใช้ เป็นสิ่งดึงดูดใจลูกค้า การค้นคว้าวิจัยจากข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ทำการเปรียบเทียบลักษณะการจัดการของหมู่บ้านต่าง ๆ เฉพาะใน เขตกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งแยก เป็นกลุ่ม หมู่บ้านที่ไม่มีสิ่งบริการพิเศษนอกเหนือจากสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เปรียบเทียบกับหมู่บ้านอีกกลุ่มที่มีสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน รวมทั้งสิ่งบริการพิเศษประเภทต่าง ๆ อาทิเช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สนามกีฬา ฯลฯ เป็นต้น

เมื่อพิจารณาด้านการบริหารงานของอุตสาหกรรมเคหการ องค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินงานคือ ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการบริหาร และงบประมาณเงินลงทุน ลักษณะการดำเนินงานแบ่งแยกเป็น ๓ ระยะด้วยกัน คือ ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre - Construction Period) ช่วงก่อสร้าง (Construction Period) และช่วงหลังการก่อสร้าง (Post Construction) ในช่วงแรกของการดำเนินงาน ผู้ประกอบการต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเสียก่อน โดยวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ วิเคราะห์ตลาด กำหนดขั้นตอนการดำเนินงานและวางแผนทางการเงิน เพื่อทราบขนาดและความต้องการของเงินลงทุนที่จะใช้ในการก่อสร้าง ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเคหการ ปรากฏว่าธนาคารพาณิชย์คือ สถาบันการเงินที่สนับสนุนการลงทุนอุตสาหกรรมเคหการในอัตราส่วนที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น ๆ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องศึกษาถึงข้อจำกัดทางกฎหมายและทางภูมิศาสตร์ ประกอบด้วย เพื่อป้องกันความเสี่ยงต่อการล้มเหลวของโครงการ

การดำเนินงานช่วงก่อสร้าง คือ การจัดสรรเงินลงทุนที่มีอยู่ใช้ในการปรับปรุงที่ดินและก่อสร้างบ้าน โดยให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนจัดการด้านการเงินอย่างรอบคอบ เพื่อป้องกันเงินทุนหมุนเวียนขาดมือ การวางแผนบริหารงานครอบคลุมตั้งแต่เรื่องกำหนดงบประมาณเงินเพื่อการปรับปรุงที่ดิน การก่อสร้างบ้าน การก่อสร้างสิ่งบริการประเภทต่าง ๆ และควบคุมการก่อสร้าง รวมทั้งการกำหนดแผนการตลาด เพื่อเลือกกลุ่มเป้าหมายและวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดในการจำหน่ายบ้านในโครงการ

การบริหารช่วงหลังการก่อสร้าง ถือเป็นความรับผิดชอบของผู้ประกอบการที่มีต่อผู้อยู่อาศัยในด้านการบริการสิ่งอำนวยความสะดวก ลักษณะการจัดการบริการ แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการขึ้นอยู่กับนโยบายของเจ้าของโครงการ ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริการปรากฏว่า ไม่ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับด้าน-

เงินลงทุนก่อสร้างสิ่งบริการ จึงไม่สามารถวิเคราะห์ได้ว่า สิ่งบริการแต่ละประเภทใช้เงินในการก่อสร้างอย่างไร ส่วนการจัดการให้มีสิ่งบริการในโครงการนั้น ขึ้นอยู่กับนโยบายแผนงานก่อสร้างตั้งแต่แรก และงบประมาณเงินทุนในโครงการที่มีเงินทุนมากพอสามารถกำหนดแผนการก่อสร้างสิ่งบริการได้พร้อม ๆ กับการก่อสร้างบ้าน แต่บางโครงการไม่สามารถกระทำเช่นนี้ได้ เนื่องจากงบประมาณมีจำกัดอาจจะก่อสร้างสิ่งบริการได้เพียงประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น ผลจากการวิจัยปรากฏว่าโครงการเคหการลักษณะ ข.^๑ จะมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำ บริการช่วยเหลือแก่ผู้อยู่อาศัย ฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่าเจ้าของโครงการเคหการลักษณะ ข. เป็นนักลงทุนผู้เล็งเห็นผลประโยชน์ตอบแทนในระยะยาว โดยอาศัยชื่อเสียงที่ดีของโครงการ สำหรับเงินทุนเพื่อการจัดการด้านบริการประเภทต่าง ๆ แม้ว่าจะเป็นการที่ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อไปในอนาคตและมีจำนวนมาก แต่สามารถให้ผลตอบแทนกลับมาในลักษณะของยอดขายที่เพิ่มขึ้นสำหรับโครงการใหม่ไม่ว่าโครงการนั้นจะมีเนื้อที่ติดกัน เป็นผืนเดียวกับโครงการเก่า หรือการตั้งโครงการในที่ตั้งแห่งใหม่ภายใต้การใช้ชื่อโครงการเดิม

เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการเคหการลักษณะ ก.^๒ การบริหารงานด้านบริการแตกต่างกันมาก เนื่องจากข้อจำกัดหลายประการที่สำคัญ คือ ปัญหาด้านเงินลงทุนไม่เพียงพอ เจ้าของโครงการจึงกลายเป็นนักลงทุนแบบชั่วคราว เมื่อบ้านจำหน่ายเต็มโครงการแล้ว ก็เลิกถอนสำนักงานออกจากโครงการไป ปล่อยให้ผู้อยู่อาศัยรับผิดชอบกันเอง บางโครงการเจ้าของโครงการเดิมทำธุรกิจจัดสรรที่ดินอย่างเดียว เมื่อรวบรวม

^๑โครงการ ข. หมายถึง โครงการบ้านจัดสรรที่มีทั้งสาธารณูปโภค และสิ่งบริการพิเศษประเภทต่าง ๆ มากกว่า ๑ ประเภทขึ้นไป เช่น สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ สนามกีฬา เป็นต้น

^๒โครงการ ก. หมายถึง โครงการบ้านจัดสรรที่มีเฉพาะสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน ได้แก่ ไฟฟ้า น้ำประปาหรือบาดาล ถนนภายในหมู่บ้าน เป็นต้น

รวมเงินทุนได้จากการจำหน่ายบ้านในโครงการแรก จึงนำไปลงทุนก่อสร้างโครงการ
แห่งใหม่ กระทำแบบนี้เรื่อยไป จนในที่สุดกลายเป็นนักธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินไป
จะสังเกตได้ว่าโครงการเคหการลักษณะ ก. การจัดการด้านบริการในระยะปีแรก ๆ
มีเฉพาะค่าน้ำไฟฟ้า ประปา ซึ่งถือเป็นสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็น ผู้อยู่อาศัยทุกครัว
เรือนต้องใช้ ภายหลังจากจำหน่ายบ้านเต็มโครงการแล้วจึงยกพื้นที่บริเวณโครงการให้
เป็นเขตเทศบาลไป เจ้าของโครงการจะปล่อยให้ปล่อยปลดละเลยสิ่งบริการดังกล่าวไปในที่สุด
โดยสรุปงบประมาณการจัดการด้านบริการในโครงการเคหการลักษณะ ข. มีปริมาณสูงกว่า
โครงการเคหการลักษณะ ก. และการบริหารงานดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพดีกว่า
โครงการลักษณะ ก. ซึ่งส่งผลต่อยอดขายที่เพิ่มขึ้นของบ้านในโครงการด้วย

ผลจากการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามผู้อยู่อาศัย ปรากฏว่าความรู้สึก
หรือทัศนคติที่มีต่อชื่อเสียงของโครงการ และการทำงานของเจ้าหน้าที่ในโครงการด้าน
การบริการมีมากมาย แตกต่างกันไปตามลักษณะผู้ตอบแบบสอบถาม และระยะเวลา
ที่อยู่อาศัย การวิจัยได้แบ่งแยกกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามออกเป็น ๓ ประเภทดังนี้

- ผู้อยู่อาศัยที่ได้รับความพอใจจากสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานหรือ
ประเภทพิเศษที่มีอยู่ในโครงการ
- ผู้อยู่อาศัยที่ไม่ได้รับความพอใจจากสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน หรือ
ประเภทพิเศษที่มีอยู่ในโครงการ
- ผู้อยู่อาศัยที่ไม่ได้ใช้สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทพิเศษที่มีอยู่ในโครงการ

ผลปรากฏว่ากลุ่มผู้อยู่อาศัยที่ไม่ได้รับความพอใจจากสิ่งบริการที่มีอยู่ แสดง-
ความคิดเห็นต้องการให้มีการปรับปรุงสิ่งบริการเดิมที่มีอยู่ให้ดีขึ้น หรือต้องการให้เพิ่มเติม
สิ่งบริการพิเศษ ประเภทที่ตนสนใจให้ปรากฏในโครงการมากที่สุด เช่นเดียวกับกลุ่มผู้อยู่
อาศัยที่ได้รับความพอใจจากสิ่งบริการในโครงการ ส่วนใหญ่แล้วปัญหาที่เกิดขึ้นมักจะมี
ในระยะ ๑ - ๔ ปีของการอยู่อาศัย สาเหตุของปัญหาต่าง ๆ เกิดจากการตัดสินใจเลือก

ซื้อบ้านผิดโครงการเป็นอันดับแรก โดยไม่ได้พิจารณาถึงสภาพแวดล้อมที่ตนเองต้องการเสียก่อน หรือตัดสินใจซื้อบ้านเร็วเกินไป เมื่อเข้าอยู่อาศัยแล้วจึงเกิดความรู้สึกไม่พอใจกับสภาพที่เป็นอยู่ เช่น การเปรียบเทียบกับโครงการที่ใกล้เคียงกันทำให้เห็นข้อบกพร่องของโครงการที่ตนอาศัยอยู่ เป็นต้น อย่างไรก็ตามข้อเรียกร้องของผู้อยู่อาศัยบางกรณีผู้ประกอบการสามารถจัดการให้ได้ แต่บางกรณีเกินความสามารถของฝ่ายผู้ประกอบการที่จะจัดการให้ได้ เมื่อพิจารณาสิ่งบริการที่ผู้อยู่อาศัยตั้งโครงการลักษณะ ก. และโครงการลักษณะ ข. ต้องการอย่างมากเป็นอันดับแรกคือ ความปลอดภัย ทั้งนี้เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่อยู่ในเขตห่างไกลจากชุมชน บางโครงการสภาพแวดล้อมข้างเคียงไม่ดี เช่น ตั้งอยู่ในที่เปลี่ยวเปลี่ยว หรือบริเวณรอบ ๆ โครงการเป็นสลัม เป็นต้น นอกจากนี้ความปลอดภัยแล้ว ผู้อยู่อาศัยต้องการสิ่งบริการประเภท สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ สนามกีฬา และรถสวัสดิการ ผู้อยู่อาศัยในโครงการ ข. จะได้เปรียบมากกว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการ ก. เนื่องจากมีสิ่งบริการพิเศษปรากฏในโครงการ ข. แต่ไม่ปรากฏในโครงการ ก. เลย นอกจากสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน อันได้แก่ ไฟฟ้า น้ำประปา เท่านั้น อย่างไรก็ตามปัจจุบันโครงการ ข. เปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกเข้าไปใช้บริการได้เช่นเดียวกัน โดยเสียค่าบริการในอัตราที่สูงกว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการ ข. เล็กน้อย ผลจากการสำรวจปรากฏว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการ ก. ไปใช้บริการในโครงการ ข. หลายประเภท โดยจะมีอัตราการใช้บริการสูงเป็นพิเศษ ถ้าโครงการ ๒ โครงการตั้งกล่าวอยู่ในใกล้เคียงกัน แต่อย่างไรก็ตามผู้อยู่อาศัยโครงการลักษณะ ข. ส่วนใหญ่กลับไม่สนใจที่จะเข้าร่วมงานบริหารสโมสรของโครงการลักษณะ ก.

ปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการมีทั้งปัญหาของฝ่ายผู้ประกอบการตั้งแต่ช่วงก่อนการก่อสร้าง จนกระทั่งช่วงหลังการก่อสร้าง ปัญหาของผู้อยู่อาศัยและปัญหาระหว่างผู้อยู่อาศัยกับผู้ประกอบการ สำหรับปัญหาของผู้ประกอบการที่ประสบด้านการผลิต ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการจัดสรรบุคลากร และการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ นั้น เกิดขึ้นจากผู้ประกอบการ ขาดการวางแผนที่รอบคอบและการพิจารณาอย่างละเอียด

โดยเฉพาะอย่างยิ่งขาดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเสียก่อน ทั้งนี้เพื่อป้องกันการทำงานล่าช้าผิดเป้าหมาย เงินทุนหมุนเวียนขาดมือ บ้านในโครงการจำหน่ายไม่ออก จนในที่สุดโครงการล้มเหลวไป สำหรับปัญหาด้านผู้อยู่อาศัยก่อนการตัดสินใจซื้อบ้านควรเลือกพิจารณาเปรียบเทียบจากหลาย ๆ โครงการก่อนการตัดสินใจซื้อ เพื่อป้องกันสภาพจิตใจที่เสื่อมโทรมจากบ้านที่ซื้อแต่ไม่yakอยู่อาศัย เพราะประสบปัญหานานาประการ อาทิเช่น การประปาไม่ดี ยามรักษาการณั้ขาดประสิทธิภาพ เป็นต้น ส่วนปัญหาด้านผู้อยู่อาศัยกับผู้ประกอบการควรจะใช้วิธีประนีประนอมต่อกัน ถ้าสามารถตกลงกันได้ จะดีที่สุด ซึ่งเป็นผลดีต่อชื่อเสียงของโครงการ สำหรับผู้ประกอบการในการลงทุนโครงการต่อไป โดยหน้าที่แล้วผู้ประกอบการควรมีความรับผิดชอบต่อผู้อยู่อาศัยภายในโครงการ และสามารถคิดค่าบริการเป็นรายเดือนได้ ถ้าการบริการดีผู้อยู่อาศัยย่อมเต็มใจที่จะจ่ายค่าบริการดังกล่าว ปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการลักษณะ ก. มีมากกว่าผู้อยู่อาศัยโครงการลักษณะ ข. มาก ไม่ว่าจะเป็นปัญหาคันตัวบ้าน ด้านสาธารณูปโภค และด้านความปลอดภัย ทั้งนี้เพราะนโยบายส่วนใหญ่ของเจ้าของโครงการไม่พิจารณาเห็นความสำคัญของสิ่งบริการ ประเภทสโมสร สนามกีฬา สระว่ายน้ำ ฯลฯ เป็นต้น ฉะนั้น ผู้อยู่อาศัยในโครงการ ก. จึงหาวิธีการแก้ไขโดยการร่วมกลุ่ม เป็นสมาคมหรือชมรมเพื่อช่วยเหลือด้านบริการกันเอง

เมื่อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการ การก่อสร้างสิ่ง-บริการประเภทต่าง ๆ ให้ทั้งผลดีและผลเสียต่อการบริหารงาน ผลดีที่เกิดขึ้นคือ ทำให้โครงการมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างพร้อมสรรพในโครงการ สามารถใช้สิ่งบริการเป็นประโยชน์ในด้านการส่งเสริมการขาย และใช้เป็นกลวิธีต่อสู้กับคู่แข่งชั้นรายอื่นในตลาดเคหการ นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่ดีย่อมต้องใช้ประโยชน์จากประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมา เพื่อปรับปรุงการบริหารงานในโครงการแห่งใหม่ และสิ่งที่กระทำในปัจจุบันย่อมต้องดีกว่าในอดีต โครงการที่เกิดขึ้นใหม่ ๆ ย่อม

มีความสมบูรณ์และบริการดีกว่าโครงการเก่า ๆ ที่ปรากฏอยู่ ฉะนั้นจึงเห็นได้ว่าส่วนใหญ่บ้านในโครงการลักษณะ ข. จะขายได้เร็วกว่าบ้านในโครงการลักษณะ ก. โดยที่ผู้ประกอบการพยายามเสนอแนวความคิดใหม่ ๆ ในการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้อยู่อาศัย เพื่อเป็นการดึงดูดใจในด้านการตลาด แต่ในด้านการบริหารแล้ว ผู้ประกอบการโครงการลักษณะ ข. มีการรับผิดชอบต่อผู้อยู่อาศัยในเรื่องการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่อไปในอนาคต

ส่วนผลเสียด้านการก่อสร้างสิ่งบริการในโครงการ ได้แก่ ปัญหาด้านเงินทุน เพราะโครงการเคหการที่สามารถดำเนินงานด้านการจัดการสิ่งบริการได้อย่างสมบูรณ์ต้องมีงบประมาณเงินทุนสูง ในระบบเศรษฐกิจปัจจุบันที่ประสบกับสภาวะเงินเฟ้อ ต้นทุนว่าค่าวัสดุก่อสร้างย่อมสูงขึ้น ประกอบกับการหาซื้อที่ดินบริเวณกว้างขวางขนาดใหญ่กระทำได้ยากขึ้น เพราะไม่มีหรือที่มีอยู่ราคาที่ดินก็สูงมาก ปัญหาดังกล่าวอาจทำให้เงินทุนหมุนเวียนของผู้ประกอบการขาดมือ การก่อสร้างอาจหยุดชะงักลงได้ ฉะนั้น การก่อสร้างสิ่งบริการหลาย ๆ ประเภทในโครงการเดียว จึงจำกัดเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ที่สามารถมีเงินทุนมากพอ นอกจากนี้เมื่อวิเคราะห์อย่างถ่องแท้ จะเห็นได้ว่าการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทต่าง ๆ ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการย่อมผลักภาระไปยังผู้บริโภค โดยบวกต้นทุนสิ่งก่อสร้างดังกล่าวเข้าไปในราคาบ้านและที่ดิน ซึ่งมีผลทำให้ราคาสูงเกินอำนาจซื้อของผู้บริโภค ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาสำคัญที่สุด คือ บ้านจำหน่ายไม่ออก หรือจำหน่ายไม่เต็มโครงการ ในที่สุดผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการก็ประสบกับการขาดทุนจากเงินลงทุนธุรกิจเคหการ อย่างไรก็ตามจากภาวะการณ์ในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการขยายโครงการบ้านจัดสรรรุ่นใหม่ จะไม่ก่อสร้างสิ่งบริการที่เคยปรากฏในโครงการก่อน ๆ อีกต่อไป โดยเสนอบริการประเภทอื่นให้ลูกค้าแทน เช่น โครงการแรกมีสระว่ายน้ำ ฉะนั้นสิ่งบริการในโครงการที่สองจะมีสนามกีฬาแทน เป็นต้น หรือแนะนำลูกค้าที่สนใจสระว่ายน้ำไปใช้บริการดังกล่าวในโครงการแรกก็ได้เช่นกัน เป็นการประหยัดเงินลงทุนก่อสร้างสระว่ายน้ำขึ้นอีกในโครงการที่สอง

สรุปแล้ว สิ่งบริการยังคงเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องมีในโครงการต่อไปในอนาคต
 ทั้งนี้ เนื่องจากเป็นกลวิธีทางการตลาดอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการในการกระตุ้นความ-
 สนใจของผู้ซื้อ แต่ผู้ประกอบการควรพิจารณาเลือกประเภทสิ่งบริการที่จะลงทุนโดย-
 พิจารณาจากสภาพตลาดขณะนั้นว่าผู้บริโภคต้องการสิ่งบริการประเภทไหน ผลจากการวิจัย
 สามารถสรุปได้ว่า สิ่งบริการที่ผู้บริโภค มีความต้องการมาก ได้แก่ สภาพผังของโครง-
 การที่ดี น้ำบาดาลสะอาด ระบบท่อระบายน้ำดี มียามรักษาการณ์ตลอด ๒๔ ชั่วโมง
 โทรศัพท์มีทั้งสาธารณะและสายตรง รถสวัสดิการ และสุขภาพที่ดี เป็นต้น ส่วนสิ่งบริการ
 ประเภทอื่น ๆ พิจารณาจากสภาพใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการ ถ้าปรากฏว่ามีสิ่งบริการ
 ประเภทอื่นอยู่และการคมนาคมสะดวก ผู้ประกอบการก็ไม่จำเป็นต้องลงทุนก่อสร้างสิ่ง-
 บริการประเภทดังกล่าวเองในโครงการ แต่สามารถแนะนำผู้อยู่อาศัยให้เดินทางไปใช้
 บริการยังสถานที่นั้นได้ หรืออาจจะกระทำการติดต่อกับสถานบริการแห่งนั้น และจัดรถรับ
 ส่งผู้สนใจใช้บริการภายในวัน-เวลาที่กำหนด การกระทำดังกล่าวเป็นการแก้ปัญหา
 ด้านเงินทุนค่าก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาได้ ส่วนบริการประเภทที่จำเป็น
 เช่น ไฟฟ้า น้ำบาดาล ต้องมีอยู่ภายในโครงการ ผู้ประกอบการควรจะได้รับผิดชอบตำเเนน-
 การต่อไป โดยจัดตั้งแผนกบริการไว้ในโครงการ มีเจ้าหน้าที่อยู่ประจำซึ่งไม่จำเป็นต้อง
 ใช้นุ้คนจำนวนมาก ส่วนเรื่องการดูแลรักษาความสะอาดในโครงการ อาจใช้
 วิธีว่าจ้างชั่วคราวหรือราย เดือนจากประชากรที่อยู่อาศัยในบริเวณข้างเคียงมาทำงาน
 เป็นการลดภาวะคนว่างงานได้ด้วย ทั้งนี้ การให้บริการที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะ
 อย่างยิ่งสาธารณูปโภคและสิ่งบริการต่าง ๆ จะเป็นการส่งเสริมให้ปัญหาต่าง ๆ ของ
 ผู้อยู่อาศัยผ่อนคลายนลงได้ อันมีผลในการสร้างความประทับใจของผู้อยู่อาศัยและจะทำให้
 บ้านจัดสรรได้รับความนิยมมากยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้อนาคตของอุตสาหกรรมเคหการรุ่งโรจน์
 ยิ่งขึ้น