

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

ตลาดคอนโดมิเนียมแบบที่พักอาศัยในเขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ

THE RESIDENTIAL CONDOMINIUM MARKET IN THE OUTSKIRTS OF BANGKOK



โดย

นายนนทชัย หาญทวีวงศ์

พ.ศ. 2536

ตลาดคอนโดมิเนียมแบบที่พักอาศัยในเขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ



นายนนทชัย หาญทวีวงศ์



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ภาควิชาบริหารธุรกิจ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

พ.ศ. 2536



THE RESIDENTIAL CONDOMINIUM MARKET IN THE OUTSKIRTS OF BANGKOK

NONTACHAI HANTAVEEWONGSA

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the requirements  
for the Degree of Master of Business Administration

Department of Business Administration

Graduate School

Dhurakijpundit University

1993



ใบรับรองวิทยานิพนธ์  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์  
ปริญญา...บริหารธุรกิจ.....

ชื่อวิทยานิพนธ์

ตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

โดย นายนนทชัย ทาญทวิวงศ์

สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษา รศ. วัชรภรณ์ ชิวไศภิชญ์

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ดร. ปริญ ลักษิตานนท์

ได้พิจารณาเห็นชอบ โดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว

.....ประธานกรรมการ  
(ศ.ดร.ประเสริฐ วิทยารัฐ)

.....กรรมการผู้แทนทบวงมหาวิทยาลัย  
(ผศ.ประสิทธิ์ ยามาลี)

.....กรรมการ  
(รศ. วัชรภรณ์ ชิวไศภิชญ์)

.....กรรมการ  
(ดร. ปริญ ลักษิตานนท์)

.....กรรมการ  
(ศ.ดร.ประชุม สุวัตถ์)

.....กรรมการ

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
( ศ.ดร.ประเสริฐ วิทยารัฐ )

วันที่.....เดือน.....พ.ศ. ๒๕๓๖

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ตลาดคอนโดมิเนียมแบบที่พักอาศัยในเขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ
ชื่อนักศึกษา	นางนันทชัย หาญทิวังศา
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ วัชรกรรณ์ ชิวไศเกษร
ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ ดร.ปริญ ลักษิตานนท์
ภาควิชา	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2536

### บทคัดย่อ

ภายหลังจากที่ได้มีการประกาศพระราชบัญญัติอาคาร พ.ศ. 2522 เป็นต้นมา ธุรกิจคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยก็ได้รับความสนใจจากนักลงทุนเป็นอย่างมาก และในปัจจุบันธุรกิจคอนโดมิเนียมได้กลายเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยที่จำเป็นสำหรับเมืองขนาดใหญ่อย่างกรุงเทพฯ แต่กรุงเทพฯ ในปัจจุบันก็ประสบกับปัญหาประชากรแออัด ราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับพักอาศัยมีราคาสูงมาก ตลอดจนปัญหาการจราจรในเขตกรุงเทพฯ ซึ่งอยู่ในขั้นวิกฤตและเป็นปัญหาใหญ่สำหรับการเดินทางของคนกรุงเทพฯ ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 มีนโยบายที่จะลดการเจริญเติบโตของกรุงเทพฯ โดยกระจายการพัฒนาไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ และมุ่งให้เมืองในเขตปริมณฑล 5 จังหวัด คือ ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม เป็นพื้นที่รองรับการขยายตัวจากกรุงเทพฯ รวมทั้งทำหน้าที่สกัดกั้นประชากรที่จะมุ่งเข้าสู่กรุงเทพฯ วิทยานิพนธ์นี้มุ่งศึกษาวัตถุประสงค์ลักษณะสภาพความต้องการและจำนวนคอนโดมิเนียมทั้งในปัจจุบันและในอนาคต 2 ปีข้างหน้า ตลอดจนศึกษาถึงแนวทางที่ใช้ในการจัดการและปรับปรุงในสิ่งที่ควรกระทำสำหรับผู้ที่จะลงทุนในโครงการประเภทนี้

วิธีการศึกษาค้นคว้า ได้ศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน และผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ และประสบการณ์เกี่ยวกับคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์จำนวน 30 คน และศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมและกลุ่มผู้พักอาศัย

ในคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน โดยที่ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลจำนวนกลุ่มละ 200 คน และยังสามารถศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้

#### ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้ประกอบการโครงการมีความเห็นว่า ตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลจะเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ได้รับการยอมรับในอนาคต เพราะจะมีกลุ่มคนที่ต้องพักอาศัยเพื่อสะดวกในการดำเนินธุรกิจประจำวัน และการลงทุนในโครงการประเภทนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า
2. กลุ่มบุคคลของสถาบันการเงินเห็นว่า คอนโดมิเนียมจะมีรูปแบบที่พักอาศัยที่ได้รับความนิยมต่อไปในอนาคต แต่ทางกลุ่มสถาบันการเงินยังไม่มั่นใจนักกับโครงการคอนโดมิเนียมราคาต่ำ เพราะมองว่ามีความเสี่ยงสูงในตัวผู้ประกอบการและลูกค้ารายย่อยของโครงการ แต่เชื่อว่า โครงการระดับราคากลางจะได้รับสินเชื่อกว่าจากสถาบันการเงินมากขึ้น
3. ผู้เชี่ยวชาญด้านคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยมีความเห็นว่า คอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยเป็นสิ่งที่น่าจะพิจารณาเป็นอันดับแรกในเรื่องของที่พักอาศัยในอนาคต และคิดว่าคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ในปัจจุบันควรมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีกว่านี้
4. กลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน อาศัยในคอนโดมิเนียมเพื่อใช้ประกอบธุรกิจประจำวัน และส่วนใหญ่พอใจกับการอาศัยในที่อยู่ปัจจุบัน แต่ส่วนใหญ่มีความคิดที่จะปลุกบ้านอยู่เองมากที่สุดในอนาคต ส่วนผู้ที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมในอนาคตมีจำนวนไม่มากนัก
5. กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมโดยส่วนใหญ่คิดที่จะปลุกบ้านเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคต มีผู้สนใจที่จะซื้อจำนวนไม่มากนักที่คิดจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียมในอนาคต



Thesis Title                   The Residential Condominium Market in the  
  Outskirts of Bangkok  
Name                               Mr. Nontachai Hantaveewongsa  
Thesis Advisor               Assoc. Prof. Vacharakorn Cheewasopic  
Co-Thesis Advisor           Dr. Prin Laksitanond  
Department                   Business Administration  
Academic Year                1993

#### ABSTRACT

Since the inception of the Residential Building Act in 1979, the residential condominium business has sharply attracted many investors' attention currently. It cannot be denied that residential Condominiums are obviously necessary for people living in major cities, like Bangkok.

Apart from the problem of over-population in this angel city, people in Bangkok also encounter the too high land price and expensive construction materials. At the same time, the traffic jam condition in Bangkok has reportedly stepped into the critical stage. According to the 7TH National Economic and Social Development Plan, the main policies are to decelerate the constant growth of Bangkok, to decentralize the many developments to other regional areas and to deliberate 5 provinces of Bangkok Outskirts, namely Pathumtani, Nonthaburi, Samutprakan, Samutsakorn, Nakhonpathom be the secondary

cities due to the rapid expansion of Bangkok as well as to ease the number of people from intending to make a living in this crowded city. The objectives of presenting this thesis are to examine the aspects of the increasing demand of condominium residence, together with the current number of condominium projects including newly-born projects in the next 2 years, as well as to find the guideline of providing most efficient and comfortable facility management for buyers. In addition, the prospective investors in the business should be full of minds of service improvements.

The methods to do this study are divided into 3 categories,

1. Collecting the opinions of 30 condominium developers, financial institutes and experienced professionals of the residential condominium.

Method : interview.

2. Pilling up the opinions of 400 prospective condominium buyers and condominium inhabitants.

Method : questionnaire.

3. Accumulating the secondary details that are relevant to the business.

The results of research are as follows :

1. Condominium developers think residential condominium market in outskirts will be completely-accepted and getting more popular in the near future among the customers because of its convenience for the daily lives. And they also agree this investment, certainly, has profitable return.

2. For financial institutes, they also agree that this business has good potential trend in the future. However, they still have not enough confidence in low-priced condominium projects because of insufficient credits of the project owners and their target group's unenough buying power. But they consider that middle-priced condominium projects will certainly be more supported by many banks, financial sources.

3. Experienced professionals express the opinion that among the future residential real-estates, condominium will come first for consideration. They also suggest current condominium projects should improve the security systems at the competitive prices.

4. The result of the research, shows that most of the present condominium inhabitants are satisfied with making a living in condominium owing to its comforts in doing everyday activities. Nevertheless, they intend to have their own houses instead of living in condominium all of their lives.

5. Mostly, the prospective condominium buyers want to possess their own houses but lack of enough money, they inevitably afford the condominium for living. However, there are only few who want to continue living in condominium all of their lives.



### กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงต่อ รองศาสตราจารย์ วัชรกรรณ์ ชิวไศมิชรุ ทานอาจารย์ ดร.ปริญ ลักษิตานนท์ และ ศาสตราจารย์ ดร. ประชุม สุวัทธิ ซึ่งได้สละเวลาอันมีค่าในการให้คำแนะนำ ตลอดจนตรวจสอบและแก้ไขวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

การวิจัยครั้งนี้ได้รับความสำเร็จโดยได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการโครงการ ผู้เชี่ยวชาญในด้านที่พิทักษ์ และเจ้าหน้าที่สินเชื่อของสถาบันการเงิน ตลอดจนกลุ่มตัวอย่างที่ให้ทำการสัมภาษณ์ประกอบในการทำวิทยานิพนธ์ ผู้เขียนจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

นงนิตย์ ทาญทวิงศา

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ฉ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฅ
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ณ
<b>บทที่</b>	
1 บทนำ.....	1 ✓
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	2 ✓
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3 ✓
สมมุติฐาน.....	3
ระเบียบวิธีการวิจัย.....	4
2 สภาพตลาดธุรกิจคอนโดมิเนียม.....	8
ความหมายของคอนโดมิเนียม.....	8 ✓
ประเภทของคอนโดมิเนียม.....	11 ✓
การพัฒนาคอนโดมิเนียมพักอาศัยไปสู่คอนโดมิเนียมประเภทต่าง ๆ.....	12
แนวความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่.....	24
3 โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล.....	34
ขนาดโครงการ.....	37 ✓
ที่ตั้งโครงการ.....	39 ✓
สิ่งอำนวยความสะดวก และระบบรักษาความปลอดภัย.....	40
การบริหารงานคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย.....	57

ราคาขายห้องชุดโครงการคอนโดมิเนียม.....	71
กลยุทธ์การตลาด.....	73
4 ผลการวิเคราะห์.....	75
ความคิดเห็นของกลุ่มผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม.....	76
ความคิดเห็นของกลุ่มเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน.....	78
ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย.....	80
ความคิดเห็นของกลุ่มผู้พักอาศัยคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน.....	81
การพยากรณ์จำนวนห้องชุดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย.....	110
ความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม.....	114
5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	148
ปัญหาของตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย.....	155
ข้อเสนอแนะ.....	157
บรรณานุกรม.....	158
ภาคผนวก.....	163
ประวัติผู้เขียน.....	310

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนโครงการและจำนวนหน่วยของโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว จำแนกตามจังหวัด และปี พ.ศ. ที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง.....	34
2	จำนวนโครงการและจำนวนหน่วยของโครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง จำแนกตามจังหวัด และปี พ.ศ. ที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง.....	36
3	ขนาดโครงการแบ่งตามจำนวนห้องชุดพักอาศัย.....	37
4	ขนาดโครงการแบ่งตามความสูงของอาคาร.....	38
5	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคในระดับต่าง ๆ ของโครงการ.....	42
6	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ.....	45
7	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ.....	48
8	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการในระดับราคา ต่าง ๆ ของโครงการ.....	51
9	จำนวนโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ	54
10	ราคาขายห้องชุดโดยเฉลี่ยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ.....	72
11	การแบ่งแยกข้อมูลของกลุ่มผู้พักอาศัยที่ได้ทำการสำรวจ.....	82
12	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามอายุ.....	87
13	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามเพศ.....	90
14	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามระดับการศึกษา.....	92
15	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามอาชีพ.....	94

ตารางที่		หน้า
16	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัย เลือกแบ่งแยกตามสถานภาพสมรส.....	96
17	ร้อยละของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมจำแนกตามลักษณะการเข้าอยู่อาศัย....	98
18	บุคคลที่ติดต่อขอซื้อหรือเช่าซื้อคอนโดมิเนียม.....	99
19	ลักษณะการชำระเงินในการซื้อคอนโดมิเนียม.....	100
20	เหตุผลในการตัดสินใจเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	101
21	สาเหตุที่ตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียม.....	102
22	ลักษณะการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม.....	103
23	สิ่งที่สมควรแก้ไขในคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย.....	104
24	สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นสำหรับผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	105
25	ระยะเวลาการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	106
26	สื่อที่ทำให้รู้จักคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่เป็นครั้งแรก.....	107
27	ความรู้สึกของผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	108
28	รูปแบบที่พักอาศัยที่ผู้พักอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมเลือก.....	109
29	ลักษณะที่ควรจะมีของที่พักอาศัย.....	110
30	การหาค่าสมการทางใหม่.....	111
31	ลักษณะแบ่งแยกตามประเภทตัวอย่างของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ได้ทำการสำรวจ.....	115
32	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามอายุ.....	120
33	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามเพศ.....	123
34	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งแยกตามระดับการศึกษา.....	125
35	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามอาชีพ.....	127
36	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งแยกตามสถานภาพสมรส.....	129
37	เจ้าของที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้ออาศัยอยู่.....	131
38	ความรู้สึกต่อที่พักอาศัยในปัจจุบัน.....	132



ตารางที่	หน้า	
39	จำนวนห้องนอนที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ต้องการให้มีในพื้นที่พักอาศัย.....	133
40	ระดับราคาที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อมีกำลังซื้อได้.....	134
41	สิ่งที่จะพิจารณาในการเลือกที่พักใหม่.....	135
42	การเลือกที่พักอาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง.....	136
43	ข้อดีในการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	137
44	ข้อเสียในการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	138
45	ประเภทของอาชีพที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	139
46	สาเหตุที่ทำให้คิดจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	140
47	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม.....	141
48	สิ่งอำนวยความสะดวกที่กลุ่มตัวอย่างคิดว่าจำเป็นในการพักอาศัยใน คอนโดมิเนียม.....	142
49	ระดับราคาของกลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อ.....	143
50	ระยะเวลาที่กลุ่มตัวอย่างคิดว่าจะซื้อคอนโดมิเนียมนับจากปัจจุบัน.....	144
51	ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแยกตามระดับรายได้ของครอบครัว.....	146
52	รายชื่อโครงการและจำนวนหน่วยโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว และที่กำลัง ดำเนินการก่อสร้าง จำแนกตามจังหวัดและปี พ.ศ. ที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง	178
53	ขนาดโครงการแบ่งตามจำนวนห้องชุดพักอาศัย.....	190
54	ขนาดโครงการแบ่งตามความสูงของอาคาร.....	198
55	สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคในราคาต่าง ๆ ของ โครงการ.....	208
56	สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจในราคาต่าง ๆ ของโครงการ..	224
57	สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการในราคาต่าง ๆ ของโครงการ...	234
58	สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการในราคาต่าง ๆ ของ โครงการ.....	244

ตารางที่		หน้า
59	ระบบรักษาความปลอดภัยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ.....	254
60	ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ.....	264
61	การเลือกลักษณะที่พักอาศัยใหม่เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อ คอนโดมิเนียมกับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม.....	284





## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แผนภูมิแนวโน้มของจำนวนหน่วยของห้องชุดพักอาศัยของคอนโดมิเนียม แบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล.....	113



## บทที่ 1

### บทนำ

เมื่อเมืองมีการขยายตัวขึ้น<sup>1</sup> มีประชากรมากขึ้น การใช้ที่ดินย่อมหนาแน่นขึ้นตามลำดับ การเป็นอยู่จะอยู่กันหนาแน่นในทางสูงขึ้นไปพื้นที่ก่อสร้างต่อพื้นดิน (Floor Area Ratio) สูงขึ้นไปเรื่อย ๆ ลักษณะที่อยู่อาศัย เช่น "คอนโดมิเนียม" จึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เคยมีการกล่าวกันว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยแบบคอนโดมิเนียมยังไม่เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจสังคมของประเทศไทย เพราะคนไทยยังต้องการที่อยู่อาศัยที่มีบริเวณ มีที่ปลูกต้นไม้ อันเป็นวัฒนธรรมการอยู่อาศัยของคนไทยมาแต่ดั้งเดิม และที่สำคัญกรุงเทพฯ ยังมีที่ดินว่างเปล่าอีกมากมายที่จะรองรับการขยายตัวของเมืองและการจัดสร้างที่พักอาศัย แต่ภายหลังจากที่ได้มีการประกาศพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 เป็นต้นมา ธุรกิจคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตกรุงเทพฯ เริ่มได้รับความสนใจจากนักลงทุนอย่างกว้างขวาง และในปัจจุบันคอนโดมิเนียมได้กลายเป็นรูปแบบที่อยู่อาศัยอันจำเป็นสำหรับเมืองขนาดใหญ่เช่นกรุงเทพฯ ไปแล้ว แต่จากการศึกษาแนวคิดของการกำหนดนโยบายแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 และการศึกษาของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ถึงประเด็นปัญหาของกรุงเทพฯ เกี่ยวกับการรักษาความเจริญเติบโตและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจพบว่า ปัญหาในเรื่องของจำนวนประชากรในกรุงเทพฯ มีอัตราการเติบโตต่อปีของประชากรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2535-2539) จะมีอัตราการร้อยละ 1.5 โดยจำนวนประชากรดังกล่าวจะเพิ่มจาก 6.3 ล้านคน ในปี 2535 เป็น 6.7 ล้านคนในปี พ.ศ. 2539 และเพิ่มเป็น 7.5 ล้านคนในปี 2548 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรดังกล่าวจะสร้างความแออัดให้กับกรุงเทพฯ เพราะว่าอัตราบิดที่ประชากรยังไหลทะเข้ามาในเมืองเช่นปัจจุบัน ก็จะทำให้เกิด

<sup>1</sup> เอกสารสัมมนา. รายงานผลการศึกษาเพื่อกำหนดนโยบายและวางแผนพัฒนากรุงเทพฯ., ฉบับที่ 4 (พฤษภาคม 2534) : 52-66.

ปัญหาตามมาไม่รู้จบ จนกระทั่งปัจจุบันนี้กรุงเทพฯ กลายเป็นนครหลวงแห่งเดียวในเมืองไทยเท่านั้นที่มีการขยายตัว จนกระทั่งเมืองเชียงใหม่เมืองใหญ่ที่สองเทียบไม่ติด โดยกรุงเทพฯ ขยายตัวมากกว่าเชียงใหม่ถึง 50 เท่า และกำลังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวมากขึ้นเรื่อย ๆ ตลอดจนปัญหาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ มีต้นทุนที่ดินและค่าก่อสร้างที่อยู่อาศัยในรูปแบบบ้านหรือทาวเฮ้าส์เพิ่มสูงมากจนกำลังซื้อตามไม่ทัน ประกอบกับปัญหาการจราจรติดขัดในเขตกรุงเทพฯ ในปัจจุบันความเร็วเฉลี่ยของรถยนต์ที่วิ่งอยู่ในกรุงเทพฯ ไม่ถึง 10 กม./ชม. และยังมีแนวโน้มจะลดต่ำลงเรื่อยๆ แม้จะมีการลงทุนเพิ่มในการแก้ปัญหาจราจรอีกนับแสนล้านบาท จากผลการศึกษาสามารถระบุได้ว่า จะทำให้ปัญหาการจราจรตรงตัวเท่าเดิมเท่านั้นไม่ได้ดีขึ้นกว่าเดิม ปัญหาการเดินทางจึงเป็นปัญหาใหญ่ของคนกรุงเทพฯ ในทุกวันนี้ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 มีนโยบายที่จะชลอการเจริญเติบโตของกรุงเทพฯ โดยกระจายการพัฒนาไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ และมุ่งให้เมืองในเขตปริมณฑล 5 จังหวัด คือ ปทุมธานี, นนทบุรี, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร และนครปฐม เป็นพื้นที่รองรับการขยายตัวจากกรุงเทพฯ รวมทั้งทำหน้าที่สกัดกั้นประชากรที่จะมุ่งเข้าสู่กรุงเทพฯ โดยมุ่งเน้นให้จังหวัดสมุทรสาครเติบโตในภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ จังหวัดปทุมธานีและสมุทรปราการจะพัฒนาให้เป็นแหล่งที่ตั้งของภาคการผลิตด้านอุตสาหกรรม ส่วนจังหวัดนครปฐมและนนทบุรีจะพัฒนาให้เป็นเมืองในทางธุรกิจบริการและการค้าที่สำคัญต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพความต้องการและปริมาณของคนโตมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลในปัจจุบัน และในอนาคต 2 ปีข้างหน้า
2. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคนโตมิเนียมแบบพักอาศัย ตลอดจนปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ
3. เพื่อประยุกต์แนวความคิดทางการตลาดในเรื่องขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ไปใช้ในธุรกิจคนโตมิเนียม

ขั้นตอนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด

- ขั้นที่ 1 การสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่
- ขั้นที่ 2 การกลั่นกรองความคิด
- ขั้นที่ 3 การพัฒนาและการทดสอบแนวความคิด
- ขั้นที่ 4 กลยุทธ์การตลาด
- ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์ทางธุรกิจ
- ขั้นที่ 6 การพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ขั้นที่ 7 การทดสอบตลาด
- ขั้นที่ 8 การดำเนินงานธุรกิจ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. เพื่อทราบสภาพตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย เพื่อใช้เป็นแนวทางในการลงทุนในตลาดสินค้าประเภทนี้
2. เพื่อทราบถึงพฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อของกลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล
3. เพื่อทราบถึงการประยุกต์แนวความคิดในเรื่องของขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่มาใช้กับคอนโดมิเนียม

สมมุติฐาน

1. สภาพความต้องการและปริมาณคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น
2. ตลาดบ้านพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมเป็นที่ยอมรับของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อทั้งที่มีรายได้ระดับสูง, ระดับกลาง, ระดับต่ำ



3. แนวความคิดในเรื่องของขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับ  
คอนโดมิเนียม

### ระเบียบวิธีการวิจัย

1. วิธีการเลือกตัวอย่าง แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น 5 กลุ่ม คือ

1.1 กลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมมาใช้วิธีเลือกตัวอย่างที่เรียกว่า Two Stage Sampling โดยในขั้นแรกเลือกคอนโดมิเนียม 10 แห่ง จากคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลที่มีคน  
เข้าพักอาศัยแล้วทั้งหมด 130 แห่ง โดยการเลือกนี้มีวัตถุประสงค์ให้คอนโดมิเนียมที่เลือกมีอยู่ใน  
ทั้ง 5 จังหวัด

ขั้นที่สอง เลือกตัวอย่างผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม 10 แห่ง โดยจำนวน  
ตัวอย่างที่เลือกในแต่ละแห่งจะเป็นสัดส่วนกับขนาดของโครงการในแต่ละแห่ง รายชื่อคอนโดมิเนียม  
และจำนวนตัวอย่างที่เลือก

1.	เดอะบูเทอเรช คอนโดเทล	จังหวัดปทุมธานี	47 ตัวอย่าง
2.	คลองหลวง คอนโดมิเนียม	จังหวัดปทุมธานี	13 ตัวอย่าง
3.	ปัญชลีวิลล์	จังหวัดปทุมธานี	9 ตัวอย่าง
4.	นนท์ซีทีทาวเวอร์	จังหวัดนนทบุรี	30 ตัวอย่าง
5.	ติวานนท์ คอนโดทาวน์	จังหวัดนนทบุรี	17 ตัวอย่าง
6.	คลาสสิค ทาวเวอร์	จังหวัดนนทบุรี	9 ตัวอย่าง
7.	พงษ์วรรณ คอนโดมิเนียม	จังหวัดสมุทรปราการ	33 ตัวอย่าง
8.	สายลม คอนโดเทล	จังหวัดสมุทรปราการ	21 ตัวอย่าง
9.	เอกไพลิน คอนโดมิเนียม	จังหวัดสมุทรปราการ	10 ตัวอย่าง
10.	กฤติกาญจน์ คอนโดมิเนียม	จังหวัดสมุทรสาคร	11 ตัวอย่าง
	รวมจำนวนตัวอย่างผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม		200 ตัวอย่าง

1.2 กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย คือ กลุ่มที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล โดยแบ่งเป็นกลุ่มย่อย 3 กลุ่ม ตามลักษณะของรายได้ คือ

- กลุ่มผู้มีรายได้สูง คือ กลุ่มที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป
- กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง คือ กลุ่มที่มีรายได้ตั้งแต่ 10,000-30,000 บาท
- กลุ่มผู้มีรายได้ต่ำ คือ กลุ่มที่มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท

โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบ Two Stage Sampling

โดยในขั้นแรก เลือกตัวอย่างจากประชากรให้ครอบคลุมในเขตปริมณฑล ทั้ง 5 จังหวัด โดยในแต่ละอำเภอที่เลือกนั้นตัวอย่างได้กำหนดลักษณะของที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างให้มีทั้งประเภทบ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, ตึกแถว, ทาวน์เฮ้าส์, อพาร์ทเมนต์ และบ้านแฝด เพื่อให้ครอบคลุมถึงกลุ่มย่อยทั้ง 3 กลุ่ม

ขั้นที่สอง เลือกจำนวนตัวอย่างในแต่ละเขตอำเภอที่เลือก โดยให้จำนวนตัวอย่างเป็นสัดส่วนกับจำนวนประชากรในแต่ละอำเภอที่เลือก

รายชื่ออำเภอที่เลือกและจำนวนตัวอย่าง

1.	อำเภอเมือง	จังหวัดนครปฐม	จำนวน	26	ตัวอย่าง
2.	อำเภอเมือง	จังหวัดนนทบุรี	จำนวน	34	ตัวอย่าง
3.	อำเภอบางบัวทอง	จังหวัดนนทบุรี	จำนวน	8	ตัวอย่าง
4.	อำเภอปากเกร็ด	จังหวัดนนทบุรี	จำนวน	22	ตัวอย่าง
5.	อำเภอเมือง	จังหวัดปทุมธานี	จำนวน	11	ตัวอย่าง
6.	อำเภอคลองหลวง	จังหวัดปทุมธานี	จำนวน	12	ตัวอย่าง
7.	อำเภอเมือง	จังหวัดสมุทรสาคร	จำนวน	17	ตัวอย่าง
8.	อำเภอเมือง	จังหวัดสมุทรปราการ	จำนวน	37	ตัวอย่าง

9. อาเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 21 ตัวอย่าง
10. อาเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 12 ตัวอย่าง
- รวมจำนวนตัวอย่างกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม 200 ตัวอย่าง

1.3 กลุ่มผู้ประกอบการโครงการแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล โดยวิธีการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง โดยสัมภาษณ์ความคิดเห็นเกี่ยวกับคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ตลอดจนวิธีการและอุปสรรคในการดำเนินการในด้านการก่อสร้างและด้านการตลาด จำนวนตัวอย่าง 10 ตัวอย่าง โดยแบ่งเป็นโครงการระดับราคาสูง 2 ราย โครงการระดับราคาปานกลาง และระดับราคาต่ำ ระดับละ 4 ราย

1.4 กลุ่มเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน โดยวิธีการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับการลงทุนและการขออนุมัติสินเชื่อของผู้ประกอบการ ตลอดจนสภาพคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและในอนาคต จำนวนตัวอย่าง 10 ตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วยเจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร และเจ้าหน้าที่สินเชื่อสถาบันการเงิน

1.5 กลุ่มผู้เชี่ยวชาญในด้านที่พักอาศัย โดยใช้การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง โดยสัมภาษณ์เกี่ยวกับที่พักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม จำนวน 10 ราย ซึ่งประกอบด้วยสถาปนิก, วิศวกร, ผู้รับเหมา และบริษัทก่อสร้าง

2. วิธีการเก็บข้อมูล แบ่งการเก็บตามประเภทของข้อมูล คือ

2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ เก็บข้อมูลโดยวิธีการ

- ใช้แบบสอบถาม โดยใช่แบบสอบถามกับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อและกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม โดยลักษณะแบบสอบถามกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ



ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับตัวผู้ตอบแบบสอบถาม เพื่อต้องการทราบเกี่ยวกับเรื่องอายุ ฐานะ การศึกษา และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยของการตัดสินใจซื้อ

ลักษณะแบบสอบถามกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม แบ่งเป็น 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับตัวผู้ตอบแบบสอบถาม เพื่อต้องการทราบเกี่ยวกับเรื่องอายุ, ฐานะ, การศึกษา และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ผู้พักอาศัยเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ลักษณะของคำถามในแบบสอบถาม จะมีลักษณะคำถาม 2 ลักษณะ คือ

1. คำถามที่เลือกตอบได้ ซึ่งเป็นคำถามที่มีคำตอบให้หลายข้อ แล้วให้ผู้ตอบเลือกตอบข้อที่ตรงกับความคิดเห็นของตนเองมากที่สุดเพียงข้อเดียวหรือตอบได้หลายคำตอบ
2. คำถามเปิด เป็นคำถามที่ต้องการความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะจากคำตอบ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ตอบได้ตอบคำถามแบบเสรี

## 2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ

เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าจากหนังสือ, เอกสาร, บทความ และข้อมูลต่าง ๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผลการศึกษานครั้งนี้ได้รับประโยชน์ มีความสมบูรณ์แบบ

## 3. การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมปริ้นเตอร์กับโปรแกรม SPSS ในการประมวลผลในการวิเคราะห์ข้อมูล สำหรับสถิติวิเคราะห์ใช้ร้อยละ ส่วนสถิติทดสอบใช้การทดสอบแบบไคสแควร์

## บทที่ 2

### สภาพตลาดธุรกิจคอนโดมิเนียม

#### ความหมายของคอนโดมิเนียม

คำว่า<sup>1</sup> "คอนโดมิเนียม" ตามกฎหมายคอนโดมิเนียมของประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งคณะกรรมการการกฎหมายแห่งชาติได้รับรองเมื่อปี ค.ศ.1977 ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า "คอนโดมิเนียม" หมายถึง "อสังหาริมทรัพย์ที่ถูกกำหนดสำหรับเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลหลายส่วน และส่วนที่เหลือให้เป็นกรรมสิทธิ์ร่วมระหว่างผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลเหล่านั้น"

สำหรับพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2522 ซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 27 ตุลาคม 2522 เป็นต้นไป ได้ให้คำจำกัดความเกี่ยวกับคอนโดมิเนียม ดังนี้

1. "อาคารชุด" หมายความว่า อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินกลาง อาคารในที่นี้หมายความว่า ต้องเป็นอาคารที่สามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วน ๆ และกรรมสิทธิ์ที่แยกออกได้นั้นจะต้องประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ 2 ประเภทด้วยกัน คือ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล (Personal property) กับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินกลาง (Common property)

2. "ทรัพย์สินส่วนบุคคล" หมายความว่า ห้องชุด และหมายความรวมถึงสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย เรื่องทรัพย์สินส่วนบุคคลนี้ ความหมายตรงตัวคือ หมายถึง "ห้องชุด" แต่ยังมีความหมายรวมถึงทรัพย์สินอย่างอื่นด้วย คือ

---

<sup>1</sup>เอกสารสัมภาษณ์. รวมบทความที่น่าสนใจเกี่ยวกับอาคารชุด. การเคหะแห่งชาติ, 2528 : 16-20.

2.1 สิ่งปลูกสร้างอื่นที่ให้แก่เจ้าของห้องชุดมีกรรมสิทธิ์ควบไปกับห้องชุด เช่น โรงเก็บรถเฉพาะห้องชุดนั้น ๆ

2.2 ที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย เช่น ที่ดินที่ใช้ปลูกสวนดอกไม้ หรือปลูกผักสวนครัวของแต่ละห้องชุด ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์เฉพาะของเจ้าของห้องชุดนั้น เป็นต้น

3. "ห้องชุด" หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะของแต่ละบุคคล คำว่า ห้องชุด ได้แก่ ห้องที่มีลักษณะเป็นชุด กล่าวคือ อาจมีห้องนั่งเล่นหรือห้องรับแขก (รวมกันหรือแยกกันแล้วแต่ผู้ออกแบบ) ห้องครัว ห้องนอน ห้องน้ำ ห้องเก็บของและห้องคนใช้ (อาจแยกต่างหากจากที่ตั้ง บริเวณ ห้องชุด ซึ่งแล้วแต่ผู้ออกแบบเหมือนกัน) ใครเป็นเจ้าของห้องชุดใดก็มีกรรมสิทธิ์ในห้องชุดนั้นโดยเฉพาะ ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า ถ้าไม่ใช้กฎหมายนี้กรรมสิทธิ์ในอาคารหลังเดียวกันย่อมเป็นกรรมสิทธิ์รวมของผู้เป็นเจ้าของรวมทุกคนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ แต่ถ้าได้จดทะเบียนอาคารชุดแล้ว ตึกหลังเดียวกันต่างคนต่างมีกรรมสิทธิ์แยกจากกันได้เป็นส่วนเฉพาะของแต่ละบุคคล คือกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินกลางด้วย

4. "ทรัพย์สินกลาง" หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุด ที่ดิน ที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม

คำวิเคราะห์ศัพท์ "ทรัพย์สินกลาง" นี้แยกได้ 3 ประการ คือ

4.1 ส่วนของอาคารที่มีใช้ห้องชุด ได้แก่ ส่วนต่าง ๆ ของอาคารชุด เช่น ฐานราก เสาเข็ม เสา หลังคา ดาดฟ้า หรือบันได ระเบียง กันสาด ราวจูงกรง ที่ใช้ร่วมกัน เป็นต้น

4.2 ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด ได้แก่ ที่ดินที่ปลูกสร้างอาคารชุดนั้น รวมถึงบริเวณติดต่อกันด้วย เช่น อาคารชุดในที่ดินแปลงหนึ่งมีสนามหญ้าและมีที่ปลูกต้นไม้อยู่ในบริเวณอาคารนั้นเอง ดังนี้ เป็นที่ดินที่ตั้งอาคารชุด เว้นแต่ข้อบังคับอาคารชุดจะได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น



4.3 ที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม ซึ่งแยกได้เป็น 2 อย่าง คือที่ดินและทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันของเจ้าของร่วม

"ที่ดินกับทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้ หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม" ข้อความดังกล่าวแยกได้เป็น 2 กรณี คือมีไว้เพื่อใช้ กับมีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกันนั้นเป็นอย่างไร

มีไว้เพื่อใช้ เช่น ลิฟท์ บันได ระเบียง เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่ทุกคนใช้ร่วมกันได้ ส่วนกรณีที่มีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกัน เช่น เครื่องตัดหญ้า เครื่องดูดฝุ่น หลังกา หรือ คาดฟ้า เสา ฐานรากของอาคาร เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่เจ้าของห้องชุดไม่ได้ใช้เอง แต่ต้องมีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกัน

5. "หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด" หมายความว่า หนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง

หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุดมีความหมายชัดเจนอยู่แล้วว่า เป็นหนังสือแสดงทั้งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุดนี้ พนักงานเจ้าหน้าที่จะออกให้แก่ผู้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดเหมือนอย่างโฉนดที่ดินที่ออกให้แก่ผู้เป็นเจ้าของที่ดินแต่ละแปลง

6. "เจ้าของร่วม" หมายความว่า เจ้าของห้องชุดในอาคารแต่ละอาคารชุด

ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หากมีผู้ถือกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินเดียวกันใช้คำว่า "เจ้าของรวม" สำหรับกฎหมายว่าด้วยอาคารชุดนี้เจ้าของห้องชุดทุกคนต่างมีกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดอยู่ด้วยกัน แต่เรียกว่า "เจ้าของร่วม" ทั้งนี้ เพื่อให้เห็นแตกต่างกัน เพราะระบบกรรมสิทธิ์ร่วมตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุดแตกต่างไปจากกรรมสิทธิ์ร่วมตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

7. "นิติบุคคลอาคารชุด" หมายความว่า นิติบุคคลที่ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัตินี้ อาคารแต่ละแห่งที่ได้จดทะเบียนเป็นอาคารชุดแล้ว ต่อจากนั้นต้องจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดด้วย การที่ต้องให้มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดแต่ละแห่งย่อมจะต้องให้มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดก็เพราะว่า ในอาคารชุดแต่ละแห่งย่อมจะต้องมีผู้คน เข้าไปเป็นเจ้าของห้องชุดและเข้าไปอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก อาคารชุดที่สร้างไว้หรือสิ่งที่ใช้ร่วมกัน เช่น บันได หลังคา ผนังตึก ราวลูกกรง และลิฟท์ เป็นต้น นาน ๆ ไปย่อมจะต้องชำรุดทรุดโทรมไปตามกาลเวลาและตามสภาพซึ่งจะต้องมีการซ่อมแซมดูแลรักษา การซ่อมแซมก็จะมีทั้งฝ่ายที่เห็นว่า ควรซ่อมและยังไม่ควรซ่อม การออกค่าใช้จ่ายก็จะมีการเถียงกันว่าใครจะออกมากหรือออกน้อย และใครจะจ่ายก่อนจ่ายทีหลัง ตลอดจนการดำเนินการอย่างอื่นที่จะต้องร่วมกันทำ ซึ่งจะมีปัญหามากมาย หรืออาจมีกรณีที่จะต้องกระทำเมื่อมีผู้ละเมิด เช่น รถบรรทุก 10 ล้อ ของผู้อื่นมาชนกำแพงหรือประตูรั้วอาคารชุดพัง หรือทำไฟไหม้อาคารชุด เป็นต้น การดำเนินการดังกล่าวถ้าไม่มีคนกลางทำแทนแล้ว คงจะยุ่งมาก จึงต้องมีนิติบุคคลอาคารชุดเข้ามาเป็นผู้จัดการแทนในเรื่องต่าง ๆ ดังกล่าว นิติบุคคลอาคารชุดมีฐานะเป็นนิติบุคคล มีวัตถุประสงค์ เพื่อจัดการและดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง และมีอำนาจกระทำการใด ๆ เพื่อประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว ทั้งนี้ตามมติของเจ้าของร่วมภายใต้บังคับแห่งพระราชบัญญัตินี้

#### ประเภทของคอนโดมิเนียม

คอนโดมิเนียมหรืออาคารชุด แบ่งตามการใช้งานได้ 3 ประเภท คือ<sup>2</sup>

##### 1. คอนโดมิเนียมเพื่อการอยู่อาศัย

เป็นคอนโดมิเนียมที่จัดสร้างขึ้นโดยมีจุดประสงค์เพื่อใช้เป็นที่พักอาศัย จะมีขนาดในแต่ละหน่วยใหญ่หรือเล็กแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งของโครงการนั้น ๆ บางโครงการอาจมีเฉพาะหน่วยเล็ก ๆ ผู้ที่ต้องการพื้นที่มากก็ต้องซื้อหลายหน่วยรวมกัน บางโครงการออกแบบเป็นหน่วยใหญ่ ๆ ประกอบด้วยห้องหลายห้อง ซึ่งไม่สามารถแบ่งขายเป็นห้องเล็ก ๆ ได้แบบนี้จะมีราคาแพงกว่ามาก คอนโดมิเนียมที่มีราคาแพงนี้มักจะอยู่ในย่านการค้าที่สำคัญ ๆ และมักจะมีสิ่ง

<sup>2</sup>ฝ่ายวิจัยและการวางแผน. วงการก่อสร้าง. : ธนาคารไทยพาณิชย์ ฉบับที่ 8, 2535 : 134-139.

อำนวยความสะดวกต่าง ๆ รวมอยู่ด้วย เช่น สระว่ายน้ำ ห้องอบไอน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้องประชุม ซุปเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น

## 2. คอนโดมิเนียมเพื่อการพักผ่อน

เป็นคอนโดมิเนียมลักษณะเช่นเดียวกับคอนโดมิเนียมเพื่อการอยู่อาศัย แต่ทำเลที่ตั้งนั้นจะอยู่ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยว ตกอากาศที่สำคัญ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับการพักผ่อนมากขึ้น ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมประเภทนี้จึงมิได้มีจุดประสงค์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยถาวรเพียงต้องการสถานที่พักผ่อนส่วนตัวได้ตลอดเวลา

## 3. คอนโดมิเนียมเพื่อการค้าหรือการพาณิชย์

เป็นคอนโดมิเนียมเพื่อใช้เป็นสำนักงานหรือสถานประกอบธุรกิจการค้า มีลักษณะและการใช้งานเหมือนกับอาคารสำนักงานทั่วไป แต่คอนโดมิเนียมนี้บริษัทสามารถซื้อเป็นเจ้าของและเป็นทรัพย์สินส่วนหนึ่งของบริษัท

นอกจากนี้ เนื่องจากสภาพบ้านเมืองเพิ่มความแออัดขึ้นทำให้การเดินทางไปมาระหว่างบ้านเมืองกับใจกลางเมือง เช่น กรุงเทพมหานคร ต้องกินเวลานานประกอบกับราคาน้ำมันแพงขึ้น ทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทำให้เกิดการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ใจกลางเมืองมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากที่ดินบริเวณใจกลางเมืองมีราคาพุ่งสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้การขยายตัวไปในแนวราบ ใกล้ถึงจุดอิ่มตัวกระทำต่อไปไม่ได้แล้วจึงต้องขยายตัวไปในแนวตั้งหรือแนวสูง

## การพัฒนาของคอนโดมิเนียมพักอาศัยไปสู่คอนโดมิเนียมประเภทต่าง ๆ

3 ในช่วงก่อนปี 2522 อันเป็นที่ พรบ. อาคารชุดออกประกาศใช้ นั่นคือ ประมาณปี 2513 ได้มีกลุ่มผู้ลงทุนจัดทำโครงการคอนโดมิเนียมขึ้นบริเวณถนนราชดำริ (ปัจจุบันเป็นโรงแรมบางกอกเพนนินซูล่า) ขายในราคาสูงประมาณ 8 แสน ถึง 1.2 ล้านบาท แต่ก็ต้องล้มเลิกโครงการ

3 การเคหะแห่งชาติ. การพัฒนาที่อยู่อาศัยตามแผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7. : กุมภาพันธ์ 2535.



การไปในเวลาต่อมา และประมาณปี 2516 กลุ่มบริษัทพัฒนาที่ดินจากสิงคโปร์ฮ่องกงได้ร่วมทุนกับบริษัท เพเมอริ เมอลิน จากัด ทาคอนโดมิเนียมพักอาศัยบริเวณถนนสาธิตได้ ราคาประมาณยูนิตละ 5 แสนบาท เป็นลักษณะเช่าซื้อระยะยาว อย่างไรก็ตามท้ายที่สุดก็ต้องเลิกโครงการไปอีก จนกระทั่งในปี 2520 บริษัท สตรามิตบอร์ด์ จากัด ได้เริ่มโครงการที่อยู่อาศัยแบบพักผ่อนขึ้นที่พญาเจปานวน 30-40 ยูนิต ซึ่งได้จัดกรรมสิทธิ์ในรูปแบบบริษัท ร่วมกรรมสิทธิ์ จากัด โดยทำให้ผู้ซื้อซื้อหุ้นในบริษัทไว้ 1 หุ้น ซึ่งเท่ากับเป็นเจ้าของห้องชุด 1 ห้อง เป็นโครงการแรกที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก และในช่วงปี 2519-2520 การเคหะแห่งชาติมีนโยบายการขายแฟลตสร้างสูงหลายชั้น แต่ก็ติดขัดเรื่องกฎหมาย จึงได้ผลักดันให้เกิด พรบ.อาคารชุดขึ้น

นับตั้งแต่ปี 2522 มาจนถึงปี 2526 มีการลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมแบบอยู่อาศัยในระดับราคาต่าง ๆ ประมาณ 78 โครงการ ซึ่งในช่วงนั้นการสร้างคอนโดมิเนียมขึ้นในเมืองไทย กล่าวได้ว่า ยังไม่ประสบผลสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับพัฒนาการของหมู่บ้านจัดสรร อย่างไรก็ตามเคยมีการเชื่อกันว่า "แนวโน้มการอยู่อาศัยคอนโดมิเนียมในเมืองไทยจะต้องเป็นที่ยอมรับของประชาชนอย่างรวดเร็ว อันเนื่องจากการพัฒนาของเมืองที่เป็นไปแบบไม่มีขอบเขต และเป็นไปตามยุทธศาสตร์ที่รัฐบาลไม่สามารถขยายระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการไม่ทั่วถึง ปัญหาการขาดแคลนที่ดินที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างรวดเร็วและหาที่อยู่ใกล้ตัวได้ยากขึ้นทุกขณะ คอนโดมิเนียมจึงเริ่มเข้ามามีบทบาท"

ในช่วงเวลาดังกล่าวมีคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จและมีการอยู่อาศัยได้แล้วประมาณ 50 โครงการ แต่ถ้านับโครงการที่ประสบผลสำเร็จรุ่นแรกจริง ๆ ได้แก่ โครงการ

1. สยามเพนท์เฮ้าส์ 1
2. สยามเพนท์เฮ้าส์ 2
3. แกรนด์วิลล์เฮ้าส์ 2
4. สังกสิทธิ์คอนโดมิเนียม
5. ร่วมฤดีเพนท์เฮ้าส์



6. บ้านปรีดา
7. ศิวาลัยคอนโดมิเนียม
8. บัซเซอร์
9. ลาดพร้าวคอนโดมิเนียม
10. คลองตันคอนโดมิเนียม

ข้อคิดจากการจัดทำโครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคาต่าง ๆ จึงมีความ ในเรื่อง ความกล้าลงทุน คอนโดมิเนียมราคาสูงนั้นได้จัดโครงการและคาดคะเนตลาดได้ถูก โครงการ ระดับราคาอื่น ๆ ซึ่งผู้ใหญ่เป็นชาวต่างประเทศเป็นผู้ลงทุน และเจ้าของโครงการต้องเก็บประโยชน์ บางส่วนที่ขายไม่หมดให้เข้าต่อ สาเหตุเพราะโครงการประเภทนี้ต้องมีทุนส่วนหนึ่งเพื่อใช้ในการ เตรียมงานพอสมควร ไม่ใช่ทำตามแพชั่น

ในระยะแรกบรรดาผู้ประกอบการมีโอกาสที่จะเริ่มต้นธุรกิจนี้ได้ ในรายได้สูง ผู้ที่เคย อาศัยในต่างประเทศและชาวต่างประเทศเท่านั้น ยังไม่กล้าที่จะทำคอนโดมิเนียมระดับสูง ๆ แต่ เวลาผ่านไปประมาณ 2 ปี คอนโดมิเนียมดูท่าว่าจะไปได้ดี โครงการราคาต่ำจึงเกิดขึ้นอย่างมาก และรวดเร็ว จนกระทั่งมีปริมาณล้นเกินในช่วงปลายปี 2525 มีโครงการคอนโดมิเนียมทั้งสิ้น ประมาณ 56 โครงการ แบ่งออกเป็น

- โครงการราคาสูง 7 โครงการ
- โครงการราคาปานกลาง 12 โครงการ
- โครงการราคาถูก 37 โครงการ

จะเห็นได้ว่า การขยายตัวอย่างรวดเร็วของคอนโดมิเนียมชนิดราคาถูกนี้เป็นผลกระทบ จากการที่ธุรกิจบ้านจัดสรรประสบปัญหายุ่งยากหลายประการ และคอนโดมิเนียมชนิดนี้ก็มุ่งลูกค้า กลุ่มเดียวกับบ้านจัดสรร ทำให้คนทั่วไปเกิดความรู้สึกไม่เชื่อมั่นต่อคอนโดมิเนียมประเภทนี้ เกรงว่า จะมีการหลอกลวง โฆษณาเก็บเงินค่าจองแล้วยกเลิกโครงการขณะเดียวกัน ด้วยเหตุผลที่ว่า ยัง

เป็นสิ่งใหม่ และระยะแรกที่ยังไม่ได้มีปัญหามากนัก และกฎหมายก็ยังไม่ได้ประกาศระเบียบ  
ควบคุมมากนัก แต่พอช่วงปลายปี 2525 ทางราชการได้ออกกฎหมายห้ามการก่อสร้างและควบคุม  
มากยิ่งขึ้น ทำให้โครงการหลายโครงการต้องเผชิญกับปัญหาที่ไม่คาดคิด เช่นนี้ บางโครงการถึงกับ  
เลิกล้มโครงการไป บางโครงการพยายามทำต่อไปแต่ก็พบปัญหาการขายไม่ออก เป็นต้น

ย้อนมาพิจารณาการขายตัวของคอนโดมิเนียมชนิดราคาสูงอีกครั้ง ปรากฏว่า เมื่อ  
โครงการประเภทนี้ได้เริ่มมาตั้งแต่แรกเริ่มเป็นรูปเป็นร่างหรือเสร็จสิ้นโครงการก็เริ่มมีการขาย  
ตัวของโครงการระดับราคาสูงกันอีกครั้ง ซึ่งเจ้าของเองก็ได้ปรับปรุงรูปลักษณะการใช้สอยอาคาร  
ให้เกิดประโยชน์หลาย ๆ อย่าง เพื่อเสนอบริการใหม่ดีกว่าแก่ผู้ซื้อ โดยเสนอโครงการแบบผสม  
ผสานระหว่างที่พักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้าขนาดเล็ก รูปแบบใหม่ที่มีการผสมผสานการใช้  
ประโยชน์ไว้ในอาคารหลังเดียวกันหรือกลุ่มเดียวกัน

จากวิวัฒนาการของยุคเริ่มแรกของคอนโดมิเนียมจบจนยุคปัจจุบัน แนวคิดในเรื่องของ  
ประเภทคอนโดมิเนียมก็ได้พัฒนารูปแบบเพิ่มขึ้นอีก ซึ่งสามารถแยกประเภทของคอนโดมิเนียมได้  
เป็น 5 ประเภท คือ

1. คอนโดมิเนียมพักอาศัย
2. คอนโดมิเนียมพักตากอากาศ
3. คอนโดมิเนียมสำนักงาน
4. คอนโดมิเนียมแบบผสมหรือแบบคอมเพล็กซ์
5. คอนโดมิเนียมอื่น ๆ

1. คอนโดมิเนียมพักอาศัย

คอนโดมิเนียมพักอาศัยพอจะแบ่งกลุ่มออกเป็น 3 กลุ่ม ได้ดังนี้

### ระดับราคาสูง

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งจะมีจำนวนห้องชุดน้อย ขนาดห้องชุดตั้งแต่ 200 ตารางเมตรขึ้นไป ยูนิตละประมาณ 3 ล้านบาท ถึง 10 กว่าล้านบาท ส่วนใหญ่ยังคงเป็นย่านที่อยู่อาศัยของคนมีรายได้สูงมาเป็นเวลานานแล้ว เช่น ย่านสุขุมวิท สีลม และสาทร โครงการดังกล่าว เช่น

- บัณฑิตทาวเวอร์
- เดอะพีท
- สุขุมวิทไฮทล์
- คาสซิลฮิลแมนชั่น
- ดิฮาบิแทต
- เดอะเพอร์ลิเด็นท์พาร์ค
- มันทาวเวอร์
- เซ็นจูรี่ไฮท์
- ริเวอร์ไซด์ทาวเวอร์
- บ้านสาทร
- รีเจ้นท์ฮอน เดอะปาร์ค 2
- มาไธทาวเวอร์
- ซิตี้เลค ทาวเวอร์
- พรีเมียมสุขคอนโดมิเนียม
- ดี เอส ทาวเวอร์ คอนโดมิเนียม
- บ้านพร้อมพงษ์
- นิวตันทาวเวอร์
- วินเซอร์ทาวเวอร์
- รัตนโกสินทร์วิวแมนชั่น

- บางกอกยอทคลับ
- เบลแอร์ แมนชั่น

#### ระดับปานกลาง

เป็นโครงการคอนโดมิเนียม มีห้องชุดจำนวนประมาณ 100 กว่ายูนิต ขนาดห้อง 80-120 ตารางเมตร ขายยูนิตละประมาณ 500,000 บาท ถึง 3 ล้านบาท เช่น

- สราญใจแมนชั่น
- ประสาธมิตรคอนโดมิเนียม
- ศรีทศขัติ มารีน่า
- สวัสดิ์คอนโดมิเนียม
- ริเวอร์ วิลล่า

#### ระดับราคาต่ำหรือประหยัด

เป็นโครงการสำหรับผู้มีรายได้น้อยในย่านชานเมืองเป็นส่วนใหญ่ ราคาประมาณ ยูนิตละ 500,000 บาท

- นිරันตร์ คอนโดมิเนียม
- นครินทร์คอนโดมิเนียม
- พงษ์วรรษคอนโดมิเนียม
- พีเพิล พาร์คเพลส
- บางกะปิคอนโดทาวน์
- รินทร์ทองคอนโดมิเนียม
- อาคารชุดสำโรง
- แพลตปลาทอง
- เจริญดีทาวน์เฮ้าส์



## 2. คอนโดมิเนียมพักตากอากาศ

คอนโดมิเนียมพักตากอากาศเองก็มีการจัดกลุ่มเหมือนกันกับคอนโดมิเนียมพักอาศัย สาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้คอนโดมิเนียมพักตากอากาศกลายเป็นสิ่งจำเป็น สำหรับครอบครัวของผู้ที่มีรายได้ระดับสูง หรืออีกนัยหนึ่งกลายเป็น "เครื่องประดับหรือแสดงฐานะ" เหมือนกับรถยนต์ยี่ห้อและราคาแพง นอกจากนี้คอนโดมิเนียมพักตากอากาศยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ มาก และคล้ายกับโรงแรม ไม่ว่าจะเป็นระบบการรักษาความปลอดภัย านชีวิตและทรัพย์สิน บริการ ห้องออกกำลังกาย เกมรูม บริการซักรีด ทานม เป็นต้น ซึ่งเมื่อนามาเปรียบเทียบกับโรงแรมหรือที่อยู่อาศัยแบบให้เช่าระดับแพงและหรูแล้ว คอนโดมิเนียมพักตากอากาศยังเป็นทรัพย์สินของตนเองที่มีความสะดวกระดับเดียวกัน และสามารถถือครองเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองได้ นอกจากนี้หากเจ้าของไม่ได้เข้าพักอาศัย ก็สามารถจะให้คนอื่นเช่าเพื่อทำรายได้คุ้มกับจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระกับธนาคารแต่ละเดือนได้

คอนโดมิเนียมพักตากอากาศ โดยทั่วไปจะตั้งอยู่บริเวณชายทะเล เช่น ที่พัทยา ศรีราชา ระยอง หัวหิน ชะอำ ภูเก็ต และเชียงใหม่ ที่มีบรรยากาศ ธรรมชาติของภูเขา และแม่น้ำ หรือแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ทั่วไป มีทั้งแบบแนวราบ และแนวสูง หรือตึกสูง ซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นกับต้นทุนที่ดินเป็นหลักในการพิจารณาว่าจะสร้างคอนโดมิเนียมประเภทใด รวมถึงการคาดคะเนการตลาดว่าจะขายให้ลูกค้ากลุ่มใด

คอนโดมิเนียมประเภทตึกสูงเป็นที่นิยมทำกันมาก ในย่านชายทะเล สาเหตุเนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินติดทะเลค่อนข้างสูงมาก ประกอบกับลูกค้ายังต้องการวิวทะเลด้วย ส่วนคอนโดมิเนียมแนวราบมักจะทำกันในบริเวณที่ดินที่อยู่ห่างทะเลมาอีกหน่อย แต่สามารถเดินทางสู่ทะเลได้ง่าย นอกจากนี้ แหล่งท่องเที่ยวทั่ว ๆ ไป เช่น บริเวณเชิงเขา บริเวณน้ำตกต่าง ๆ จะมีการสร้างคอนโดฯ แนวราบสูง 3-4 ชั้น ในรูปแบบของอาคารสูงกึ่งรีสอร์ท ซึ่งมักจะเน้นทัศนียภาพและบรรยากาศแบบธรรมชาติ โดยพยายามจะไม่ทำลายธรรมชาติเดิมที่มีอยู่นัก การออกแบบและการวางผังจะพยายามให้กลมกลืนกับธรรมชาติที่สุด

อย่างไรก็ตามที่ได้กล่าวข้างต้นแล้วว่า คอนโดมิเนียมพักตากอากาศมีการแบ่งกลุ่ม เช่นเดียวกับกับคอนโดมิเนียมพักอาศัย ในที่นี้จะขอแบ่งไว้ 2 กลุ่ม ดังนี้

#### ระดับราคาสูง

เป็นโครงการที่มีจำนวนห้องชุดน้อย ขนาดห้องชุดประมาณ 200 ตรม.ขึ้นไป ยูนิต ละประมาณ 3-10 กว่าล้านบาท เช่น

- ซาณาโรไน คอนโดมิเนียม
- โกลเด้น แชนด์บีชไซด์ คอนโดมิเนียม
- เดอะ โคโคไนท์บีช
- ซิลเวอร์บีช คอนโดมิเนียม
- เดอะรอยัลปรีนเซส คอนโดมิเนียม
- ดิอามาสหัวหิน คอนโดมิเนียม
- คลิสทรีส์อร์ท คอนโดมิเนียม
- ซิตชม คอนโดมิเนียม

#### ระดับราคากลาง

เป็นคอนโดมิเนียม จำนวนห้องชุดประมาณ 100 กว่ายูนิตขึ้นไป ขนาดห้อง 80-160 ตารางเมตร ขายยูนิตละ 1 ล้าน ถึง 3 ล้านบาท เช่น

- พัทยาบีช คอนโดเทล
- ซันไชน์บีช คอนโดเทล
- เมโทรจอมเทียน คอนโดเทล
- แกรนด์ คอนโดเทล
- ซันไชน์บีช การ์์เด็นโฮม
- โกลเด้น พาราไดซ์
- พัทยาบีช ทาวเวอร์

- เชียงใหม่ริเวอร์ไซด์ คอนโดมิเนียม
- ร็อคการ์เด้นบีช
- เซ็นทรัล คอนโดเทล
- หัวหิน ซีวีว พาราไดซ์
- ชุกมล คอนโดมิเนียม
- ชะอำบีชคลับ
- พาราไดซ์ คอมเพล็กซ์
- พาร์คบีช คอนโดมิเนียม

### 3. คอนโดมิเนียมสำนักงาน

อาคารสำนักงานได้เกิดขึ้นมานานแล้ว ก่อนที่คอนโดมิเนียมจะเข้ามาในเมืองไทย เสียอีก สืบเนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ นั่นคือ มีบริษัทฯ ห้างร้าน ตั้งขึ้นมาใหม่ มีบริษัทฯ ห้างร้าน ตั้งขึ้นมาใหม่ มีบริษัทห้างร้านที่ต้องการขยายกิจการให้ใหญ่โตขึ้น และบริษัทต่างประเทศ หรือบริษัทร่วมทุนได้เพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการอาคารสำนักงานเพิ่มสูงขึ้น

จะเห็นได้ว่า อาคารสำนักงานให้เข้าเกิดขึ้นอย่างมาก บริเวณย่านธุรกิจสำคัญ ๆ เช่น ถนนสีลม สุรวงศ์ สุขุมวิท เป็นต้น

แล้วต่อมา ภายหลังจึงเกิดอาคารสำนักงานขายเป็นยูนิตมีหลายขนาดให้เลือกตามกำลังความสามารถของแต่ละบริษัท

คอนโดมิเนียม ประเภทนี้จึงแยกเป็น 2 ประเภท คือ

1. คอนโดมิเนียมสำนักงานให้เช่า หรือเช่าระยะยาว
2. คอนโดมิเนียมสำนักงานขาย

คอนโดมิเนียมสำนักงานให้เช่าหรือเช่าระยะยาว

เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าสืบเนื่องจากเจ้าของอาคารต้องการที่จะมีสำนักงานของตนเอง หรือของบริษัทในเครือ เมื่อออกแบบในการก่อสร้างก็ได้สังเกตเห็นผลประโยชน์ในการ

ลงทุนระยะยาว จะเหลือพื้นที่อาคารไว้บางส่วนเพื่อให้เช่าและหารายได้ และในบางกรณีเจ้าของที่ดินที่ว่างเปล่าไว้ไม่ได้ทำประโยชน์ ก็เลยสร้างอาคารไว้ให้เช่าเช่นเดียวกัน อาคารสำนักงานให้เช่าจะพบได้ในย่านธุรกิจสำคัญ ๆ เช่น แถวถนนสีลม, สุรวงศ์, สาธร, สุขุมวิท, เพลินจิต, พระราม 4 เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม สำนักงานให้เช่าจะไม่นับว่าเป็นคอนโดมิเนียมที่แท้จริง เนื่องจากการถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดนั้นไม่มี จะมีก็เพียงแต่การแบ่งกันเสียค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ซึ่งคำนวณออกมาเป็นส่วนหนึ่งของค่าเช่าเท่านั้น

#### คอนโดมิเนียมสำนักงาน

เป็นคอนโดมิเนียมที่สร้างขึ้นเพื่อให้เจ้าของร่วมมาใช้เป็นสำนักงาน โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมชนิดนี้เกิดขึ้นหลังคอนโดมิเนียมพักอาศัย และพักตากอากาศเล็กน้อย ซึ่งมูลเหตุการเกิดโครงการชนิดนี้เนื่องจากอาคารสำนักงานให้เช่าข้างต้นมีราคาเช่าที่แพงเกินไป ผู้ลงทุนจึงเห็นว่าหากมีการเสนอกรรมสิทธิ์ในคอนโดมิเนียมสำนักงาน ให้โดยเพียงเสียค่าเช่าซื้อเพิ่มขึ้นจากค่าเช่าซึ่งต้องเสียแต่เดิมไม่มาก ก็จะเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าหันมาสนใจคอนโดมิเนียมชนิดนี้ ตัวอย่างเช่น โครงการอมรพันธุ์ 205 ทาวเวอร์, โอเชียนทาวเวอร์, พี.เอล.ทาวเวอร์, สีลมพาเลซ, จุลดิศทาวเวอร์, ดีเนล ทาวเวอร์, ซีทีโอทาวเวอร์, ชานาญ เพ็ญชาติ, บิซเนสเซ็นเตอร์ เป็นต้น

#### 4. คอนโดมิเนียมแบบผสมหรือคอมเพล็กซ์คอนโดมิเนียม

เป็นคอนโดมิเนียมซึ่งสร้างขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ให้เจ้าของร่วมมาใช้ ทั้งเป็นที่อยู่อาศัยและสำนักงานรวมกันอยู่ นอกจากนั้นอาจมีโครงการอื่น ๆ ประกอบอยู่ด้วย เช่น ศูนย์การค้า โรงแรม หรือสำนักงานให้เช่า เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่เจ้าของร่วมในโครงการนั้น ๆ

สาเหตุของการทำคอนโดมิเนียมแบบผสม หรือคอมเพล็กซ์เกิดจากปริมาณคอนโดมิเนียมในตลาดจะล้นเกินความต้องการ แต่นักลงทุนก็ไม่หยุดยั้งความคิดในการลงทุน การที่จะหา



ส่วนแบ่งในตลาดให้ได้มากกว่าหรืออย่างน้อยทำให้โครงการบรรลุความสำเร็จได้ จำเป็นต้อง  
เสนอรูปแบบที่แปลกใหม่ยิ่งขึ้น เพื่อสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยให้มากที่สุด

อย่างไรก็ตามในการจัดสัดส่วนของบริเวณสำนักงาน หรือศูนย์การค้าจะแยกออก  
จากส่วนที่เป็นที่พักอาศัยอย่างชัดเจน เช่น จะมีการแยกลิฟท์ออกไปคนละตัว ซึ่งอาจจะรวมถึงพื้นที่  
สีเขียว หรือบริเวณสวนหย่อม สระว่ายน้ำและบริเวณอื่น ๆ ของส่วนที่พักอาศัยออกจากบริเวณที่  
ธุรกิจพลุกพล่าน เพื่อเน้นการอยู่อาศัยอย่างชัดเจน

แนวความคิดแบบผสมนี้ มีการคิดแปลงกันมากพอสมควร เช่น ของโครงการบาร์ค  
อเวนิว โฮมออฟฟิศ สีลมพลาซ่า มินิออฟฟิศรัชดาคอมเพล็กซ์ เป็นต้น

จะเห็นได้ว่า มีการผสมของรูปแบบสำนักงานพลาซ่าที่อยู่อาศัยในโครงการเดียว  
กัน และจะมีทรัพย์สินส่วนกลาง เช่น ทางเดิน ลิฟท์ ที่จอดรถ เป็นต้น ในการที่จะต้องร่วมกันเสีย  
ค่าใช้จ่าย หรือบางครั้งจะมีการจัดโครงการบ้านจัดสรรรวมอยู่ในโครงการด้วย เช่น โครงการ  
ทาว์นเอ็น ทาว์น ของกลุ่มศรีวิภา แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ ซึ่งเป็นการผสมกันระหว่างราคาประหยัด  
และระดับราคาสูงเพื่อดึงดูดลูกค้าหลาย ๆ ระดับ เข้าไปในโครงการเดียวกัน

ส่วนโครงการอื่น ๆ จะมีการผสมผสานกันในลักษณะพลาซ่า ศูนย์การค้า สำนักงาน  
งานให้เช่า และบริการสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า ห้องซักรีด  
มากมาย เช่น

- เดอะ พิกตี้ พิกซ์ ทาวเวอร์ เป็นแบบพักอาศัย และสำนักงาน
- โมเดิร์น ทาวน์ เป็นแบบพักอาศัยและสำนักงาน
- จี๊อบ แอนด์ จอย ทาวเวอร์ เป็นแบบพักอาศัยและสำนักงาน
- เดอะ เพรสิเด้นท์ พาร์ค เป็นแบบพักอาศัย และสำนักงานหลาย ๆ อาคาร

ในโครงการเดียว

- ซี ที โอ พลาซ่า เป็นแบบสำนักงานและพลาซ่า
- เอกไพลิน ทาวเวอร์ เป็นแบบพักอาศัยและสำนักงาน
- รินทร์ทองคอนโดมิเนียม เป็นแบบพักอาศัยและสำนักงาน
- พีเพิลพาร์คเพลส เป็นแบบพักอาศัยและสำนักงาน
- รอยัล ซิตี้ อเวนิว เป็นอาคารสำนักงานและช้อปปิ้งวิลเลจ
- จอมเทียน บีช รีสอร์ท เป็นโรงแรมและช้อปปิ้งพลาซ่า

#### 5. คอนโดมิเนียมประเภทอื่น ๆ

นอกจากคอนโดมิเนียมประเภทต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้น คาดว่าต่อไปในอนาคตจะเกิดรูปแบบคอนโดมิเนียมใหม่ ๆ ซึ่งสร้างขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ โดยเฉพาะ เช่น คอนโดมิเนียมเพื่อการอุตสาหกรรม ซึ่งสร้างขึ้นเพื่อเป็นการตอบสนองต่อกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดย่อย โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมสะอาด ขณะนี้มีผู้ลงทุนหลายราย กำลังศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอยู่

แนวความคิดรูปแบบคอนโดมิเนียมเพื่อการอุตสาหกรรมนั้นเกิดขึ้นเนื่องจากอุตสาหกรรมในเมืองไทย มีลักษณะพิเศษอยู่อย่างหนึ่งก็คือ ต้องการที่อยู่ร่วมกันเพื่อจะช่วยเฉลี่ยค่าใช้จ่ายในด้านสาธารณูปโภค แม้กระทั่งการขนส่งและต้องการที่อยู่ใกล้แหล่งแรงงาน นั่นคือ ชุมชนที่อยู่อาศัยและต้องการพื้นที่น้อย เพื่อให้ต้นทุนลดลง สามารถแยกอุตสาหกรรมที่แทรกเข้าไปทั่วทุกแห่งออกเป็นกลุ่มเป็นก้อนที่ชัดเจน และง่ายต่อการบำรุงดูแลรักษา หรือจะวางมาตรฐานป้องกันมลภาวะและจะช่วยให้กลุ่มขนาดเล็กสามารถมีโรงงานในที่ชุมชน และมีกำลังลงทุนขนาดเล็กได้ ทั้งยังสามารถให้กรรมสิทธิ์ต่อการใช้พื้นที่ในอาคารสูง ซึ่งเป็นหัวใจของคอนโดมิเนียม ทำให้สามารถใช้เป็นหลักประกันในการลงทุนได้ นอกจากนี้จะช่วยให้รัฐบาลสามารถจัดเตรียมระบบสาธารณูปโภคที่สอดคล้อง และราคาถูกให้แก่กลุ่มคอนโดมิเนียมดังกล่าว โครงการคอนโดมิเนียมอุตสาหกรรมในปัจจุบันที่กำลังดำเนินการก่อสร้างได้แก่

- คอนโดมิเนียมอุตสาหกรรม เมืองทองธานี ของบริษัท บางกอกแอร์พอร์ท อินดัสทรี จำกัด
- โครงการแพคคอรี่ แลนด์ ของ บริษัท ศรีสุขโขทัยแมนชั่น
- คอนโดมิเนียมอุตสาหกรรม ของ บริษัท ไทยพัฒนา จำกัด ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางกระดี

- คอนโดมิเนียมอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมร่มเกล้า

แนวความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่

4 ผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product) หมายถึง การเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่แบบริเริ่ม หรือการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมของธุรกิจให้มีคุณสมบัติดีขึ้น หรือ เป็นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ของธุรกิจที่มีลักษณะเหมือนผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดทั่วไป

จากความหมายดังกล่าว เราสามารถแบ่งลักษณะของผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ 3 ลักษณะ คือ

1. ผลิตภัณฑ์นวัตกรรม (Innovation Product) หมายถึง เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีแนวคิดริเริ่มเป็นครั้งแรก ยังไม่มีมาก่อนในตลาด
2. ผลิตภัณฑ์ปรับปรุงใหม่ (Modified Product) หมายถึง ผลิตภัณฑ์เดิมที่มีการปรับปรุงในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ทำให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอีกครั้ง
3. ผลิตภัณฑ์เลียนแบบ (Me-too Product) หมายถึง เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของธุรกิจที่เลียนแบบผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งกันที่มีอยู่ในตลาดอยู่แล้ว

ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ขั้นที่ 1 การสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่

การสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ (Idea Generation) เป็นวิธีการค้นหาความคิดต่าง ๆ (Idea) ที่เป็นไปได้และมองเห็นช่องทางที่จะขายผลิตภัณฑ์นั้น

ต่อไปนี้จะศึกษาถึงแหล่งของแนวความคิดผลิตภัณฑ์ใหม่และเทคนิคในการค้นหาความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่

---

<sup>4</sup>ปริญ ลักษณ์านนท์. กลยุทธ์การตลาด. สำนักงานพัฒนาศึกษา, 2534 : 102-109.



1. แหล่งของแนวความคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ (Sources of New Product Ideas) แหล่งของแนวความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สำคัญคือ ลูกค้า นักวิทยาศาสตร์ คู่แข่งขัน พนักงานขาย และผู้ขายปลีก และฝ่ายจัดการระดับสูง สถาบันอื่น ๆ (มหาวิทยาลัย สภาวิจัย กรมพาณิชย์สัมพันธ์)

2. เทคนิคในการค้นหา (สร้าง) ความคิด (Idea Generating Techniques) ความคิดที่มีคุณค่ามักจะเกิดจากการรวมความคิด การใช้สติปัญญา และเทคนิคต่างๆ เทคนิคต่าง ๆ นั้นจะช่วยให้เกิดความคิดที่ดีกว่าเดิม เทคนิคที่ใช้ในการสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ มีดังนี้

2.1 การแจกแจงคุณสมบัติของสินค้า (Attribute Listing) เป็นการกำหนดรายละเอียดคุณสมบัติหรือลักษณะของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

ตัวอย่าง การแจกแจงคุณสมบัติของลิปสติกด้านสี กลิ่น บารุง ริมฝีปาก รส บรรจุหีบห่อ ฯลฯ

2.2 การกำหนดคุณสมบัติที่สัมพันธ์กัน (Fored Relationships) เป็นความพยายามนำความคิดจากข้อ 2.1 มาหาความสัมพันธ์กัน เช่น แชมพูผสมครีมนวดในขวดเดียว แชมพูอาบน้ำ เป็นต้น

2.3 การวิเคราะห์รูปร่าง (Morphological Analysis) เป็นการนำข้อมูลจาก 2.1 และ 2.2 มาวิเคราะห์รูปร่างหาคุณสมบัติที่เหมาะสมและแปลกใหม่ออกมา

2.4 การวิเคราะห์ปัญหา (Problem Analysis) การวิเคราะห์ปัญหาเริ่มที่ผู้บริโภค ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นจะใช้เป็นแหล่งของความคิดใหม่ ผู้บริโภคอาจจะเสนอปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางด้านต่าง ๆ เช่น การบรรจุหีบห่อ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

2.5 การระดมความคิด (Brainstorming) เป็นวิธีการนำความคิดของคนหลายคนมารวมกัน แล้วหาความคิดที่ดีที่สุด เป็นเทคนิคที่ใช้กันแพร่หลาย โดยทั่วไปขนาดของกลุ่มอยู่ระหว่าง 1-6 คน ถ้ากลุ่มที่ใหญ่เกินไปจะไม่ได้ผล สำหรับระยะเวลาที่ใช้ในการระดมความคิดประมาณ 1 ชั่วโมง ส่วนปัญหาที่วิเคราะห์ร่วมกันในแต่ละครั้งไม่ควรเกิน 1 ปัญหา ช่วงเวลาที่ใช้ในการระดมความคิด ควรเป็นตอนเช้า



2.6 การวิเคราะห์ความคิด (Synectics) เป็นการมองปัญหาในวงกว้างโดยปล่อยให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นอย่างกว้างขวางโดยยังไม่มีประเด็นปัญหา แล้วจึงหาข้อเท็จจริงเพื่อตอบปัญหา วิธีนี้จะทำให้แต่ละคนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรีและได้ข้อยุติปัญหาโดยไม่มีอคติ

### ขั้นที่ 2 การกลั่นกรองความคิด

การกลั่นกรองความคิด (Idea Screening) เป็นการพิจารณาเลือกความคิดต่าง ๆ ที่สร้างขึ้นจากขั้นที่หนึ่ง แล้วนำมาพิจารณาว่าความคิดไหนจะเป็นความคิดที่ดีและเหมาะสมที่สุด

1. การประเมินโอกาสด้านตลาด (Evaluating Market Opportunity) เป็นการพิจารณาถึงความเป็นไปได้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ตลาดเป้าหมาย ขนาดของตลาด ยอดขาย ภาวะการแข่งขันราคา รายได้ ต้นทุนและกำไร รวมถึงความสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัทและความสอดคล้องกับทรัพยากรของบริษัท
2. เครื่องมือให้คะแนนความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ (Product Idea Rating Devices) เป็นการกลั่นกรองความคิดเห็นโดยวิธีการให้คะแนน โดยคู่มือวิจัยทางด้านต่าง ๆ คือ การเงิน กฎหมาย การผลิต วัตถุดิบ การตลาด เครื่องมือเครื่องใช้ เป็นต้น

### ขั้นที่ 3 การพัฒนาแนวความคิดและการทดสอบแนวความคิด

การพัฒนาแนวความคิดและการทดสอบแนวความคิด (Concept Development and Testing) ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

1. การพัฒนาแนวความคิด (Concept Development) เป็นความพยายามของบริษัทในการสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค ตัวอย่าง การพัฒนาความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหาร ขั้นแรกจะเป็นการตั้งคำถามว่าใครใช้ผลิตภัณฑ์ คาดตอบอาจจะ เป็นทารก เด็กวัยรุ่น ผู้ใหญ่วัยกลางคน หรือคนชรา เป็นต้น ขั้นที่ 2 เป็นการตั้งคำถามเกี่ยวกับคุณค่าที่จะสร้างขึ้นในผลิตภัณฑ์ เช่น รส หลักโภชนาการ ความสด การบำรุงกำลัง เป็นต้น ขั้นที่

3 เป็นคำถามเกี่ยวกับโอกาสต่าง ๆ ในการใช้ผลิตภัณฑ์ เช่น ตอนเช้า ตอนเที่ยง ตอนบ่าย หรือ ตอนเย็น เป็นต้น จากคำถามเหล่านี้บริษัทจะสามารถกำหนดทางเลือกเกี่ยวกับแนวความคิดผลิตภัณฑ์

2. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการพิจารณาถึงลักษณะของสินค้าของบริษัทเรา และคู่แข่งกัน ตามความรู้สึกของผู้บริโภค ต้องเลือกว่าอะไร เป็นจุดเด่นที่สุดของผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะนำมากำหนดเป็นตำแหน่งผลิตภัณฑ์ แล้วดูว่าผลิตภัณฑ์ของเรามีตำแหน่งอยู่ที่ไหน เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งกัน

3. การทดสอบแนวความคิด (Concept Testing) การทดสอบแนวความคิด เป็นการนำความคิดทั้งหมดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วไปทดสอบกับผู้บริโภค เพื่อดูปฏิกิริยาของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ความคิดในขั้นนี้ยังไม่ได้สร้างผลิตภัณฑ์ขึ้น เพียงแต่ดูว่าแนวความคิดนั้นง่ายต่อการเข้าใจ ผู้ใช้เห็นประโยชน์ของสินค้า และมีความคิดจะใช้สินค้าหรือไม่ ความคิดที่เรารวบรวมจากผู้บริโภคนี้จะนำไปปรับปรุงแก้ไขให้ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น แต่ทดสอบแล้วปรากฏว่าผู้บริโภคส่วนมากไม่ยอมรับผลิตภัณฑ์ก็ควรจะเลิกดำเนินการขั้นต่อไป ตัวอย่างการทดสอบความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แป้งที่ใช้ผสมกับแป้งเป็นอาหารเช้า เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำให้คุณค่าทางอาหาร รสดีและสะดวกรวดเร็วในการปรุง ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จะนำไปทดสอบใน 3 ลักษณะ คือ รสช็อกโกแลต รสวานิลลา และรสสตรอเบอร์รี่ การทดสอบจะอาศัยคำถามที่ใช้ถามเมื่อทดสอบการยอมรับของผู้บริโภค

คำตอบของผู้บริโภคจะทำให้บริษัททราบถึงความรู้สึกของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ทางด้านต่าง ๆ คือ บริษัทจะทราบถึงว่าผู้บริโภคมีความต้องการผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างไรแท้จริงหรือไม่ ผู้บริโภคเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์มากน้อยแค่ไหน บริษัททราบถึงเป้าหมายทางการตลาดเกี่ยวกับผู้ใช้ รวมทั้งการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ทางด้านรูปแบบ ลักษณะ การกำหนดราคา คุณภาพ และอื่น ๆ

#### ขั้นที่ 4 การพัฒนากลยุทธ์การตลาด

การพัฒนากลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy Development)

เป็นการพัฒนาเครื่องมือการตลาดเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 อธิบายถึงขนาดโครงสร้าง พฤติกรรมของเป้าหมายตลาด ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ ยอดขายส่วนครองตลาดและกำไรในระยะสองสามปี

ส่วนที่ 2 เป็นการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วยกลยุทธ์ต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์
2. กลยุทธ์ด้านราคา
3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายตัวสินค้า
4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดธุรกิจอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่อง

มีร่วมกัน

4.1 กลยุทธ์การโฆษณา

4.2 กลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย

4.3 การส่งเสริมการขาย

4.4 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์

ระยะยาว

ส่วนที่ 3 จะอธิบายถึงยอดขาย ค่าใช้จ่าย กำไร และกลยุทธ์การตลาดใน

ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์ทางธุรกิจ

การวิเคราะห์ทางธุรกิจ (Business Analysis) การประมาณความต้องการของตลาดหรือยอดขาย การประมาณต้นทุนและกำไรที่จะเกิดขึ้นจากแนวความคิดผลิตภัณฑ์ใหม่

1. การคาดคะเนยอดขาย (Estimating Sales) เป็นการหายยอดขายเพื่อพิจารณาว่า สูงพอที่จะทำให้เกิดกำไรได้หรือไม่
2. การคาดคะเนต้นทุนและกำไร (Estimation Costs and Profits) หลังจากคาดคะเนยอดขายแล้ว ฝ่ายจัดการต้องคาดคะเนต้นทุนที่ใช้และกำไรที่เกิดขึ้น ต้นทุนทั้งหมดจะเกิดจากต้นทุนที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาต้นทุนในการผลิตและต้นทุนทางการตลาด



## ขั้นที่ 6 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เป็นการสร้างสินค้าขึ้นมาจำลองแบบทุกอย่างเหมือนของจริง ในขั้นนี้ใช้เงินลงทุนมาก และจะต้องตอบคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ว่า สามารถเปลี่ยนผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคนิคต่าง ๆ ได้หรือไม่ และลูกค้าจะยอมรับเพียงใด

ขั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จะแบ่งออกเป็น 3 ขั้น คือ ขั้นการพัฒนามูลฐานและทดสอบ ขั้นการกำหนดตราหรือยี่ห้อ และขั้นการบรรจุหีบห่อ

1. การพัฒนาขั้นมูลฐาน (Prototype Development) หน้าที่ในขั้นนี้เป็นหน้าที่ของแผนกวิจัยและพัฒนา (Research and Development Department) ซึ่งจะจำลองแบบผลิตภัณฑ์ออกมาหนึ่งแบบ หรือมากกว่าขึ้นไป โดยอาศัยแนวความคิดผลิตภัณฑ์จากขั้นที่สาม

2. การทดสอบหน้าที่ของผลิตภัณฑ์ (Functional Test) การทดสอบหน้าที่เพื่อที่จะได้ทราบว่าผลิตภัณฑ์ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพแค่ไหน เช่น เครื่องบินจะต้องทดสอบว่าบินได้โดยปลอดภัย อาหารจะต้องอร่อย สะอาด และปลอดภัย ยาต้องฆ่าเชื้อโรคได้ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ยาจะต้องผ่านการทดลองในห้องปฏิบัติการกับสัตว์หรือมนุษย์ก่อนที่จะผ่านการยอมรับจากคณะกรรมการกระทรวงสาธารณสุข

3. การทดสอบผู้บริโภค (Consumer Test) อาจทำได้หลายกรณี คือ การนำผู้บริโภคไปทดสอบในห้องปฏิบัติการ การใช้ตัวอย่างสินค้าทดสอบโดยการแจกผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคทดลองใช้ ผลิตภัณฑ์บางชนิดแจกผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคทดลองใช้ โดยมีข้อแลกเปลี่ยนคือเจ้าของบ้านต้องรายงานความชอบและข้อบกพร่องต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ทุกระยะ

## ขั้นที่ 7 การทดสอบตลาด

การทดสอบตลาด (Market Testing) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วไปทดสอบการยอมรับของตลาดเป้าหมาย เพื่อหาข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่จะนำมาแก้ไข ถ้าสินค้าเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคที่เราทดสอบ ฝ่ายจัดการจึงจะนำผลิตภัณฑ์ออกวางตลาดจริง



ประเด็นสำคัญอยู่ที่การพิจารณาว่า จะทดสอบตลาดมากน้อยเพียงใด และตลาดลักษณะใด จำนวนตลาดจะมีอิทธิพลต่อจำนวนเงินทุนที่ใช้ในการทดสอบ และระยะเวลาที่ใช้ในการทดสอบด้วย

1. การทดสอบตลาดสินค้าบริโภค (Consumer-Goods Market Testing) มีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหากิจกรรมของผู้บริโภคทางการทดลองซื้อ การยอมรับ ตัดสินใจซื้อ การใช้ การซื้อซ้ำ ปริมาณการซื้อของตลาดความบ่อยครั้งในการซื้อ -

การทดสอบด้านการค้า บริษัทต้องการทราบถึงจำนวนและลักษณะของผู้ขายที่ต้องการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เงื่อนไขการชำระเงินอย่างไร และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

วิธีสำคัญในการทดสอบตลาดสินค้าผู้บริโภคมีทั้งวิธีที่ใช้ต้นทุนน้อยไปหามาก ดังนี้

1.1 การวิเคราะห์ภาวะยอดขาย (Sales-Wave Research) การวิจัยภาวะการขายใช้ทดสอบผลิตภัณฑ์ โดยเสนอผลิตภัณฑ์ 3-5 ครั้ง เพื่อสังเกตจำนวนผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ และข้อมูลที่ผู้บริโภคบอกเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ การวิจัยภาวะยอดขายจะใช้ศึกษาภาวะการซื้อของผู้บริโภคที่มีการโฆษณา และอิทธิพลของการโฆษณาที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อซ้ำ

1.2 เทคนิคการใช้เครื่องมือในร้านค้า (Simulated Store Technique) หรืออาจเรียกว่า การทดสอบในห้องปฏิบัติการ (Laboratory Test Market) วิธีนี้จะเชิญผู้ซื้อของตามห้างประมาณ 30-40 คน ให้เข้ามาชมโฆษณาผลิตภัณฑ์ที่ทดสอบและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแล้วเปิดโอกาสให้ ผู้บริโภคจะได้รับเงินจำนวนหนึ่งเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท หรือของกลุ่มแข่งขัน หรืออาจเก็บเงินไว้ ร้านค้าจะบันทึกจำนวนครั้งที่ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทและของกลุ่มแข่งขัน วิธีนี้จะทำให้ทราบถึงจำนวนการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทและของกลุ่มแข่งขัน โดยให้ผู้บริโภคบอกเหตุผลในการซื้อหรือไม่ซื้อ ใน 2-3 สัปดาห์ต่อมาจะมีการสัมภาษณ์ผู้บริโภคถึงทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์ การใช้ความพอใจและความตั้งใจต่อการซื้อซ้ำ รวมทั้งโอกาสในการซื้อผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

### 1.3 การทดสอบตลาดแบบควบคุม (Controlled Test Marketing)

ตัวอย่างการทดสอบวิธีนี้คือ หน่วยวิจัยได้จัดการควบคุมร้านต่าง ๆ โดยตกลงกันที่จะวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ หน่วยวิจัยหลายแห่งมีความรับผิดชอบร่วมกัน เริ่มต้นจากขนส่งผลิตภัณฑ์ไปที่ร้านที่ตกลงกันและควบคุมตำแหน่งผลิตภัณฑ์ จำนวนผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมการขาย ณ แหล่งที่ซื้อ ผลด้านการขายจะถูกตรวจสอบจากชั้นวางของ และจากบันทึกของผู้บริโภคที่แวะมาซื้อของที่ร้านนี้

1.4 การทดสอบตลาด (Test Market) เป็นวิธีทดสอบผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ซึ่งเหมือนกับนำผลิตภัณฑ์ออกวางในตลาดจริง บริษัทต้องกำหนดตัวอย่างตลาดที่เป็นตัวแทนในการทดสอบ ซึ่งพนักงานของบริษัทต้องพยายามขายผลิตภัณฑ์ และวางผลิตภัณฑ์ในชั้นที่เหมาะสม บริษัทจะกำหนดการโฆษณาและแผนการส่งเสริมการขายในตลาดเหล่านั้น การทดสอบวิธีนี้ใช้ต้นทุนสูงมาก ซึ่งขึ้นกับจำนวนตัวอย่างที่เป็นตัวแทนในการทดสอบ ระยะเวลาในการทดสอบ และจำนวนข้อมูลที่บริษัทต้องการ

2. การทดสอบตลาดสินค้าอุตสาหกรรม (Industrial-Goods Market Testing) มีวิธีการสำคัญ 6 วิธี คือ

2.1 การทดสอบผลิตภัณฑ์ (Product Testing) เป็นการทดสอบในห้องปฏิบัติการเพื่อดูประสิทธิภาพการทำงานของสินค้า รวมทั้งปัญหาในการทำงานและวิธีที่จะแก้ปัญหานั้น

2.2 วิธีทดสอบตลาด (Market Testing) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ออกไปทดสอบกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ทราบถึงการทำงานของผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาดไม่นิยมสำหรับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เพราะสิ้นเปลืองมาก ในการผลิตสินค้าที่เป็นตัวอย่างในการทดสอบให้ผู้บริโภคทดลองใช้

2.3 ทดสอบการใช้ผลิตภัณฑ์ (Product-Use Test) วิธีนี้ผู้ผลิตจะเลือกกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มลูกค้าที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่ ผู้ผลิตจะสังเกตถึงการใช้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า รวมทั้งปัญหาด้านความปลอดภัยและปัญหาที่เกิดขึ้นหลังจากการทดสอบแล้วลูกค้าจะให้ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่ผู้ผลิต

2.4 การแสดงการค้า (Trade Show) เป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมใหม่ในแหล่งจัดแสดงสินค้า โดยจะนำกลุ่มผู้ซื้อกลุ่มใหญ่มาชมการแสดงสินค้าในระยะ 2-3 วัน ผู้ผลิตจะเห็นความสนใจของผู้ซื้อในผลิตภัณฑ์ใหม่ว่ามีมากน้อยเพียงใด เห็นปฏิกิริยาของผู้ซื้อต่อลักษณะผลิตภัณฑ์ ทราบถึงจำนวนการสั่งซื้อหรือจำนวนการตั้งใจที่จะซื้อ

2.5 ทดสอบในห้องโชว์ของผู้ขายและตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor and Dealer Display rooms) วิธีนี้ก็เหมือนกับวิธีที่ 4 ผู้ผลิตจะทราบถึงความสนใจและจำนวนการสั่งซื้อ ส่วนข้อเสียก็คือ ลูกค้าที่เข้ามาในร้านอาจไม่ใช่ตัวแทนของตลาด

2.6 การทดสอบตลาดโดยมีการควบคุม (Controlled or Test Marketing) วิธีนี้บริษัทจะเสนอผลิตภัณฑ์จำนวนจำกัด และขายในบริเวณภูมิศาสตร์ซึ่งกำหนดไว้ โดยใช้การส่งเสริมการขาย การแจกเค็ตตาลอค ฝ่ายจัดการจะได้ข้อมูลทางด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ว่าต้องการแก้ไขอะไรบ้าง

#### ขั้นที่ 8 การค้าเนิษฐกิจ

การค้าเนิษฐกิจ (Commercialization) เป็นการตัดสินใจแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ซึ่งในขั้นนี้บริษัทจะต้องเผชิญกับต้นทุนที่มากที่สุด เพราะต้องผลิตสินค้าเต็มที่ ต้องตัดสินใจเกี่ยวกับจำนวนผลิตที่เหมาะสม ในขั้นนี้ถือว่าเป็นขั้นแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ (Introduction Stage) นั้นเอง

การตัดสินใจ การนำสินค้าออกวางขายในตลาดจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ 4 อย่างคือ

1. เมื่อไร (เวลา) เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับจังหวะเวลาที่เหมาะสมที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด เช่น ต้องรอนกระทั่งฤดูกาลซื้อนั้นมาถึง จึงนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกวางตลาด บริษัทก็ควรปรับปรุงสินค้าให้ดีขึ้นก่อนที่จะนำสินค้าออกสู่ตลาด
2. ที่ไหน (กลยุทธ์ด้านภูมิศาสตร์) เป็นการตัดสินใจว่าจะแนะนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดใดบ้าง เช่น วางผลิตภัณฑ์ในเมืองสำคัญ ในตัวเมืองทุกจังหวัดหรือทั่วประเทศ มีน้อยบริษัท



ที่จะตัดสินใจนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกวางขายทั่วประเทศในตอนแรก เพราะเสี่ยงเกินไป บริษัทเล็ก ๆ จะนำสินค้าออกวางตลาดโดยจะเลือกจังหวัดที่น่าสนใจก่อนในระยะแรก

3. ให้อำนาจ (เป้าหมายทางการตลาด) เป็นการกำหนดเป้าหมายในการจัดจำหน่ายและส่งเสริมกลุ่มที่เป็นตลาดเป้าหมาย

4. อย่างไร (กลยุทธ์การตลาดขั้นแนะนำ) ขั้นสุดท้ายในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด คือจะแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างไร วิธีการจัดสรรงบประมาณระหว่างส่วนผสมทางการตลาด และกิจกรรมต่าง ๆ ตัวอย่างการนำรถยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาด ต้องโฆษณาหลายเดือน ต้องแสดงในห้องแสดงสินค้า และพยายามดึงประชาชนให้ไปดูผลิตภัณฑ์ เป็นต้น



บทที่ 3

โครงการคอนกรีตเสริมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

หลังจากที่มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 เป็นต้นมา ปรากฏว่ามีผู้ประกอบการลงทุนในโครงการประเภทนี้ในเขตกรุงเทพฯ เป็นจำนวนมาก สำหรับในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ เริ่มมีคอนกรีตเสริมแบบพักอาศัยในปี พ.ศ. 2530 และจนกระทั่งถึงปัจจุบันคือ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2535 ผลจากการสำรวจพบว่า มีโครงการคอนกรีตเสริมแบบพักอาศัยทั้งสิ้น 151 โครงการ โดยแบ่งแยกตามตารางที่ 1 และ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 1 จำนวนโครงการและจำนวนหน่วยของโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว จำนวนตามจังหวัดและปี พ.ศ. ที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง

โครงการที่สร้างเสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย			
จังหวัด	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย
สมุทรปราการ	2530	1	63
	2531	3	1,207
	2532	20	7,510
	2533	26	6,245
	2534	9	2,057
	2535	2	170

## ตารางที่ 1 (ต่อ)

โครงการที่สร้างเสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย			
จังหวัด	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย
นนทบุรี	2531	1	95
	2532	11	2,442
	2533	33	9,789
	2534	1	112
	2535	1	336
ปทุมธานี	2532	6	2,942
	2533	7	6,057
	2534	4	704
สมุทรสาคร	2532	4	1,357
นครปฐม	2533	1	280
รวม	130 โครงการ	41,396 หน่วย	

โครงการที่สร้างเสร็จและมีผู้เข้าพักอาศัยแล้วในปัจจุบัน มีจำนวนทั้งหมด 130 โครงการ คิดเป็น 86% ของโครงการที่มีอยู่ทั้งหมดในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ โดยมีจำนวนหน่วยรวมกันแล้วทั้งสิ้น 41,396 หน่วย

ตารางที่ 2 จำนวนโครงการและจำนวนหน่วยของโครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง จำนวน  
ตามจังหวัด และปี พ.ศ. ที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง

โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
จังหวัด	ปีที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย
สมุทรปราการ	2535	6	10,762
นนทบุรี	2534	3	31,261
ปทุมธานี	2534	7	2,916
	2535	3	4,376
สมุทรสาคร	2535	1	55
นครปฐม	2535	1	132
รวม	21 โครงการ	49,502	หน่วย

โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้างในปัจจุบัน มีจำนวนทั้งหมด 21 โครงการ คิดเป็น 14% ของโครงการที่มีอยู่ทั้งหมดในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ โดยมีจำนวนหน่วยรวมกันแล้วทั้งสิ้น 49,502 หน่วย

ลักษณะโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

ก. ขนาดโครงการ

จากโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยที่มีอยู่ 151 โครงการ สามารถแบ่งขนาดของโครงการออกตามจำนวนหน่วยของโครงการตามตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ขนาดโครงการแบ่งตามจำนวนห้องชุดพักอาศัย

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)		โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)		โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)	
จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย
25	1,581	40	5,678	86	83,639
รวม		151 โครงการ	90,898 หน่วย		

โครงการขนาดเล็ก คือ โครงการที่มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยในโครงการไม่เกิน 100 หน่วย มีจำนวนทั้งสิ้น 25 โครงการ คิดเป็น 16.5% ของโครงการทั้งหมด 151 โครงการ

โครงการขนาดกลาง คือ โครงการที่มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยในโครงการอยู่ในระหว่าง 101-200 หน่วย มีจำนวนทั้งสิ้น 40 โครงการ คิดเป็น 26.5% ของโครงการทั้งหมด

โครงการขนาดใหญ่ คือ โครงการที่มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยในโครงการมากกว่า 200 หน่วย มีจำนวนทั้งสิ้น 86 โครงการ คิดเป็น 57% ของโครงการทั้งหมด



นอกจากนี้ ยังสามารถแบ่งขนาดของโครงการตามความสูงของตัวอาคาร โดยแบ่งตามตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ขนาดโครงการแบ่งตามความสูงของอาคาร

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)		โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)		โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)	
จำนวนโครงการ	จำนวนอาคาร	จำนวนโครงการ	จำนวนอาคาร	จำนวนโครงการ	จำนวนอาคาร
97	349	34	71	22	102
รวม		153 โครงการ		522 อาคาร	

หมายเหตุ : มีจำนวนโครงการที่เป็นทั้งโครงการขนาดเล็กและขนาดกลางด้วย 2 โครงการ

โครงการขนาดเล็ก คือ โครงการที่มีความสูงไม่เกิน 5 ชั้น มีจำนวน 97 โครงการ คิดเป็น 63.4% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

โครงการขนาดกลาง คือ โครงการที่มีความสูงอยู่ระหว่าง 6-10 ชั้น มีจำนวน 34 โครงการ คิดเป็น 22.2% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

โครงการขนาดใหญ่ คือ โครงการที่มีความสูงตั้งแต่ 11 ชั้นขึ้นไป มีจำนวน 22 โครงการ คิดเป็น 14.4% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

ข. ที่ตั้งโครงการ

1. โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยควรมีที่ตั้งโครงการที่เหมาะสมดังนี้
    1. ใกล้กับแหล่งประกอบอาชีพของผู้อยู่อาศัยแต่ละย่านของเมือง เช่น บริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้า บริเวณศูนย์ราชการ หรือบริเวณแหล่งงานแถบชานเมือง
    2. อยู่ในบริเวณที่มีสภาพแวดล้อมน่าอยู่อาศัย เช่น บริเวณย่านพักอาศัยชั้นดีของเมืองบริเวณที่ไม่มีความแออัดยัดเยียดของชุมชน หรือบริเวณที่มีทัศนียภาพของภูมิประเทศที่งดงาม
    3. อยู่ในบริเวณที่มีความสะดวกในการคมนาคม อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมหลักที่ไม่มีปัญหาการจราจรติดขัด หรือในบริเวณที่สามารถเดินทางติดต่อกับย่านต่างๆ ของเมืองได้สะดวก
    4. อยู่ในบริเวณที่มีความพร้อมในด้านบริการสาธารณูปโภคของเมือง และสามารถให้บริการได้อย่างเพียงพอ
    5. อยู่ในบริเวณที่มีความสะดวกและใกล้กับบริการสาธารณูปการที่จำเป็นแก่การอยู่อาศัย เช่น ศูนย์ชุมชนหรือย่านการค้า สถานศึกษา สถานที่พักผ่อนหย่อนใจและสวนสาธารณะ
- ที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในปัจจุบันในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ จากการสำรวจที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน 151 โครงการ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ ได้ 3 กลุ่ม ได้แก่
1. กลุ่มที่ตั้งอยู่ศูนย์กลางเมืองในเขตปริมณฑล ซึ่งเป็นบริเวณศูนย์กลางธุรกิจหลักหรืออยู่ในเขตที่พักอาศัยชั้นดี และที่ดินมีราคาสูง ได้แก่ บริเวณเขตอำเภอเมืองของทั้ง 5 จังหวัดในเขตปริมณฑล ที่ตั้งโครงการในกลุ่มนี้มีทั้งสิ้น 23 โครงการ คิดเป็น 15.2% ของโครงการทั้งหมด
  2. กลุ่มที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ต่อเนื่องจากโครงการของกลุ่มแรก และสามารถติดต่อกับศูนย์กลางธุรกิจได้โดยสะดวก และใช้เวลาสั้นหรืออยู่ในย่านที่พักอาศัยชั้นรองลงมา และราคาที่ดินอยู่ในระดับปานกลาง ที่ตั้งโครงการในกลุ่มนี้มีทั้งสิ้น 82 โครงการ คิดเป็น 54.3%

---

<sup>1</sup>ธนาคารแห่งประเทศไทย. อาคารชุดและศูนย์การค้า. : โรงพิมพ์ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2527.

3. กลุ่มที่ตั้งอยู่บริเวณชานเมืองในเขตปริมณฑล ซึ่งเป็นย่านพักอาศัยทั่วไปและราคาที่ดินไม่สูงมากนัก ที่ตั้งโครงการในกลุ่มนี้ทั้งสิ้น 46 โครงการ คิดเป็น 30.5% ของโครงการทั้งหมด

ค. สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบรักษาความปลอดภัย

2 จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยของโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยที่ได้ดำเนินงานไปแล้ว พบว่า ได้มีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบรักษาความปลอดภัยในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามระดับราคาขายในโครงการนั้น ๆ แต่โดยทั่วไปสามารถจัดแยกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 6 ประเภท ได้แก่

1. สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค โครงการทั่วไปจะมีการจัดเตรียมสาธารณูปโภคที่สำคัญต่อการอยู่อาศัย ดังนี้

- 1.1 ที่จอดรถ
- 1.2 ระบบลิฟท์
- 1.3 ระบบปล่องทิ้งขยะรวม
- 1.4 ระบบโทรศัพท์ผ่านศูนย์
- 1.5 ระบบเสอากาศโทรทัศน์ร่วมกัน

2. สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทพักผ่อนหย่อนใจ บางโครงการจะมีสระว่ายน้ำและสวน หรือสนามหญ้าพักผ่อนไว้ให้ สำหรับที่พักผ่อนหย่อนใจในรูปแบบอื่น ๆ นั้น จะแตกต่างกันไปตามโครงการและระดับราคาขายในแต่ละโครงการ

3. สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการ เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้กับผู้พักอาศัย บางโครงการจะมีห้องโถงสำหรับพักผ่อน การจัดบริการทำความสะอาดทั่วไปและบริการเก็บขยะ ส่วนบริการประเภทอื่น ๆ ที่แตกต่างกันไปนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะโครงการและราคาขายในโครงการ

<sup>2</sup>Swan, Peter F. Management of Site and Service Housing Schemes.  
Bath, Avon : Institute For Housing Studies, 1983.

4. สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการ การจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทนี้ นอกจากจะขึ้นกับราคาขายในโครงการแล้ว ยังขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมของที่ตั้งโครงการด้วย แต่โดยทั่วไปแล้ว บางโครงการจะมีการจัดเตรียมร้านค้าย่อยและร้านอาหารไว้ในโครงการ
  5. ระบบรักษาความปลอดภัยจากอัคคีภัย ประกอบด้วย
    - 5.1 ระบบเตือนอัคคีภัย
    - 5.2 ระบบดับเพลิง
    - 5.3 ระบบหนีไฟ
  6. ระบบรักษาความปลอดภัยทั่วไป ประกอบด้วย ระบบยามรักษาความปลอดภัย การตรวจคนเข้าออกจากตัวอาคาร โทรศัพท์วงจรปิด สัญญาณกันขโมย



ตารางที่ 5 จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคในระดับต่าง ๆ  
ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค					
	ที่จอดรถ	ลิฟท์	ระบบโทรศัพท์	ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม	Cable TV.
118	108 (91.5)	26 (22)	73 (61.9)	99 (83.9)	89 (75.4)	2 (1.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ มีจำนวนทั้งสิ้น 118 โครงการ เป็นโครงการที่มีที่จอดรถ 108 โครงการ คิดเป็น 91.5% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

มีลิฟท์	26	"	"	22 %	"
มีระบบโทรศัพท์	73	"	"	61.9%	"
มีปล่องทิ้งขยะ	99	"	"	83.9%	"
มีระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม	89	"	"	75.4%	"
มี Cable TV.	2	"	"	1.7%	"

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคที่โครงการคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำมีเป็นจำนวนมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ที่จอดรถ, ปล่องทิ้งขยะ และระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม

## ตารางที่ 5 (ต่อ)

## ระดับกลาง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค					
	ที่จอดรถ	ลิฟท์	ระบบโทรศัพท์	ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม	Cable TV.
23	23 (100)	20 (87)	22 (95.7)	23 (100)	22 (95.7)	2 (8.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 23 โครงการ เป็นโครงการที่มีที่จอดรถ 23 โครงการ คิดเป็น 100% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

มีลิฟท์	20	"	"	87%	"
มีระบบโทรศัพท์	22	"	"	95.7%	"
มีปล่องทิ้งขยะ	23	"	"	100%	"
มีระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม	22	"	"	95.7%	"
มี Cable TV.	2	"	"	8.7%	"

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคที่โครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคากลางมีมากที่สุด ได้แก่ ที่จอดรถ และปล่องทิ้งขยะ รองลงมาได้แก่ ระบบโทรศัพท์ และระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม

## ตารางที่ 5 (ต่อ)

## ระดับสูง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค					
	ที่จอดรถ	ลิฟท์	ระบบโทรศัพท์	ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม	Cable TV.
12	12 (100)	11 (91.7)	12 (100)	9 (75)	11 (91.7)	6 (50)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ เป็นโครงการที่ มีที่จอดรถ 12 โครงการ คิดเป็น 100% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีลิฟท์ 11 " " 91.7% " มีระบบโทรศัพท์ 12 " " 100% " มีปล่องทิ้งขยะ 9 " " 75% " มีระบบเสอาากาศ  
โทรทัศน์รวม 11 " " 91.7% " มี Cable TV. 6 " " 50%

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคที่โครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคาสูง มีมากที่สุดได้แก่ ที่จอดรถและระบบโทรศัพท์ รองลงมาได้แก่ ลิฟท์และระบบเสอาากาศโทรทัศน์รวม

ตารางที่ 6 จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจในระดับราคาต่าง ๆ  
ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจ					
	สระว่ายน้ำ	สนามเทนนิส	สนามบาสเกตบอล	ห้องออกกำลังกาย	ห้องสันทนาการ	สวนและสนามหญ้า
118	8 (6.8)	4 (3.4)	3 (2.5)	8 (6.8)	5 (4.2)	15 (12.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ มีจำนวนทั้งสิ้น 118 โครงการ เป็นโครงการที่มีสระว่ายน้ำ 8 โครงการ คิดเป็น 6.8% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสนามเทนนิส 4 " " 3.4% " " " " 2.5% " " " " 6.8% " " " " 4.2% " " " " 12.7%

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจที่โครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคาต่ำมีมากที่สุด ได้แก่ สวนและสนามหญ้า รองลงมาได้แก่ สระว่ายน้ำ และห้องออกกำลังกาย



## ตารางที่ 6 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจ					
	สระว่ายน้ำ	สนามเทนนิส	สนามบาสเกตบอล	ห้องออกกำลังกาย	ห้องสันทนาการ	สวนและสนามหญ้า
23	12 (52.2)	2 (8.7)	2 (8.7)	15 (65.2)	5 (21.7)	9 (39.1)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 23 โครงการ เป็นโครงการที่มีสระว่ายน้ำ 12 โครงการ คิดเป็น 52.2% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสนามเทนนิส 2 " " 8.7% " มีสนามบาสเกตบอล 2 " " 8.7% " มีห้องออกกำลังกาย 15 " " 65.2% " มีห้องสันทนาการ 5 " " 21.7% " มีสวนและสนามหญ้า 9 " " 39.1% "

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจที่โครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคากลาง มีมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย, สระว่ายน้ำ และสวนกับสนามหญ้า ตามลำดับ

## ตารางที่ 6 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

จำนวน โครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจ					
	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เกตบอล	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
12	9 (75)	3 (25)	3 (25)	12 (100)	7 (58.3)	11 (91.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ เป็นโครงการที่มีสระว่ายน้ำ 9 โครงการ คิดเป็น 75% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสนามเทนนิส 3 " " 25% " " " " มีสนามบาสเกตบอล 3 " " 25% " " " " มีห้องออกกำลังกาย 12 " " 100% " " " " มีห้องสันทนาการ 7 " " 58.3% " " " " มีสวนและสนามหญ้า 11 " " 91.7% " " " "

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจที่โครงการคอนโดมิเนียมในระดับราคาสูง มีมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย, สวนและสนามหญ้า และสระว่ายน้ำ ตามลำดับ

ตารางที่ 7 จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการในระดับราคาต่าง ๆ  
ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการ				
	ห้องโถงรับแขก	ห้องประชุม	ห้องจัดเลี้ยง	บริการซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
118	4 (3.4)	1 (.8)	21 (3.4)	105 (8.9)	74 (62.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ มีจำนวนทั้งสิ้น 118 โครงการ เป็นโครงการที่มีห้องโถงรับแขก 4 โครงการ คิดเป็น 3.4% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีห้องประชุม 1 " " .8% " " " มีห้องจัดเลี้ยง 4 " " 3.4% " " " มีบริการซักรีด 105 " " 89% " " " มีบริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด 74 " " 62.7% " " "

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการที่มีมาก 3 อันดับแรก คือ บริการซักรีด, บริการทำความสะอาดห้องชุด และห้องโถงรับแขกกับห้องจัดเลี้ยงมีจำนวนเท่ากัน ตามลำดับ

## ตารางที่ 7 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

จำนวน โครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการ				
	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
23	15 (65.2)	-	6 (26.1)	22 (95.7)	21 (91.3)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 23 โครงการ เป็นโครงการที่มีห้องโถงรับแขก 15 โครงการ คิดเป็น 65.2% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

มีห้องประชุม	-	"	"	- %	"
มีห้องจัดเลี้ยง	6	"	"	26.1%	"
มีบริการซักรีด	22	"	"	95.7%	"
มีบริการทำความสะอาด					
สะอาดห้องชุด	21	"	"	91.3%	"

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการที่มีมาก 3 อันดับแรก ในโครงการระดับราคากลาง ได้แก่ บริการซักรีด, บริการทำความสะอาดห้องชุด และห้องโถงรับแขก ตามลำดับ และไม่มีห้องประชุมในโครงการระดับราคากลาง



## ตารางที่ 7 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการ				
	ห้องโถงรับแขก	ห้องประชุม	ห้องจัดเลี้ยง	บริการซักรีด	บริการทำความสะอาดสะอาดห้องชุด
12	11 (91.7)	10 (83.3)	9 (75)	12 (100)	12 (100)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ เป็นโครงการที่มีห้องโถงรับแขก 11 โครงการ คิดเป็น 91.7% ของจำนวนโครงการทั้งหมด

มีห้องประชุม	10	"	"	83.3%	"
มีห้องจัดเลี้ยง	9	"	"	75%	"
มีบริการซักรีด	12	"	"	100%	"
มีบริการทำความสะอาด					
สะอาดห้องชุด	12	"	"	100%	"

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการที่โครงการระดับราคาสูงมีมากที่สุด ได้แก่ บริการทำความสะอาดห้องชุดและบริการซักรีด ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน รองลงมาคือ มีห้องโถงรับแขก

ตารางที่ 8 จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการ					
	โรงเรียน	สถานพยาบาล	ห้อง Sauna	ห้องอาหาร	ร้านค้าย่อย	ซูเปอร์มาร์เก็ต
118	6 (5.1)	6 (5.1)	3 (2.5)	92 (78)	105 (89)	7 (5.9)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ มีจำนวนทั้งสิ้น 118 โครงการ เป็นโครงการที่มีโรงเรียน 6 โครงการ คิดเป็น 5.1% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสถานพยาบาล 6 " " 5.1% มีห้อง Sauna 3 " " 2.5% มีห้องอาหาร 92 " " 78% มีร้านค้าย่อย 105 " " 89% มีซูเปอร์มาร์เก็ต 7 " " 5.9%

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการมีโครงการระดับราคาต่ำ มีมาก 3 อันดับแรก ได้แก่ ร้านค้าย่อย, ห้องอาหาร และซูเปอร์มาร์เก็ต ตามลำดับ

## ตารางที่ 8 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการ					
	โรงเรียน	สถานพยาบาล	ห้อง Sauna	ห้องอาหาร	ร้านค้าย่อย	ซูเปอร์มาร์เก็ต
23	2 (8.7)	2 (8.7)	7 (30.4)	22 (95.7)	22 (95.7)	5 (21.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 23 โครงการ เป็นโครงการที่มีโรงเรียน 2 โครงการ คิดเป็น 8.7% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสถานพยาบาล 2 " " 8.7% " มีห้อง Sauna 7 " " 30.4% " มีห้องอาหาร 22 " " 95.7% " มีร้านค้าย่อย 22 " " 95.7% " มีซูเปอร์มาร์เก็ต 5 " " 21.7% "

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการมีโครงการระดับราคากลางมีมากที่สุด ได้แก่ ห้องอาหาร และร้านค้าย่อย ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน รองลงมาคือ ห้อง Sauna

## ตารางที่ 8 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

จำนวน โครงการ	จำนวนโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณสุขการ					
	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
12	3 (25)	5 (41.7)	10 (83.3)	12 (100)	12 (100)	9 (75)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ เป็นโครงการที่มีโรงเรียน 3 โครงการ คิดเป็น 25% ของจำนวนโครงการทั้งหมด มีสถานพยาบาล 5 " " 41.7% " " มีห้อง Sauna 10 " " 83.3% " " มีห้องอาหาร 12 " " 100% " " มีร้านค้าย่อย 12 " " 100% " " มีซูเปอร์มาร์เก็ต 9 " " 75% " "

สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณสุขการมีโครงการระดับราคาสูงมีมากที่สุด ได้แก่ ร้านค้าย่อย และห้องอาหาร และที่มีจำนวนน้อยที่สุด ได้แก่ โรงเรียน



ตารางที่ 9 จำนวนโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัย						
	สัญญาณเตือนอัคคีภัย	เครื่องมือดับเพลิง	บันไดหนีไฟ	ยามรักษาความปลอดภัย	ตรวจคนเข้า-ออก	โทรทัศน์วงจรปิด	สายล่อฟ้า
118	8 (6.8)	118 (100)	113 (95.8)	112 (94.9)	11 (9.3)	114 (96.6)	37 (31.3)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ มีจำนวนทั้งสิ้น 118 โครงการ เป็นโครงการที่

มีสัญญาณเตือนอัคคีภัย	8	โครงการ	คิดเป็น	6.8%	ของจำนวนโครงการทั้งหมด
มีเครื่องมือดับเพลิง	118	"	"	100%	"
มีบันไดหนีไฟ	113	"	"	95.8%	"
มียามรักษาความปลอดภัย	112	"	"	94.9%	"
มีการตรวจคนเข้า-ออก	11	"	"	9.3%	"
มีโทรทัศน์วงจรปิด	114	"	"	96.6%	"
มีสายล่อฟ้า	37	"	"	31.3%	"

ระบบรักษาความปลอดภัยที่โครงการในระดับราคาต่ำมีมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องมือดับเพลิง, โทรทัศน์วงจรปิด และบันไดหนีไฟ ตามลำดับ และที่มีน้อยที่สุดได้แก่ สัญญาณเตือนอัคคีภัย

## ตารางที่ 9 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

จำนวน โครงการ	จำนวนโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัย						
	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สายล่อฟ้า
23	5 (21.7)	23 (100)	22 (95.7)	23 (100)	6 (26.1)	3 (13)	16 (69.6)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง มีจำนวนทั้งสิ้น 23 โครงการ เป็นโครงการที่

มีสัญญาณเตือนอัคคีภัย	5	โครงการ	คิดเป็น	21.7%	ของจำนวนโครงการทั้งหมด
มีเครื่องมือดับเพลิง	23	"	"	100%	"
มีบันไดหนีไฟ	22	"	"	95.7%	"
มียามรักษาความปลอดภัย	23	"	"	100%	"
มีการตรวจคนเข้า-ออก	6	"	"	26.1%	"
มีโทรทัศน์วงจรปิด	3	"	"	13%	"
มีสายล่อฟ้า	16	"	"	69.6%	"

ระบบรักษาความปลอดภัยที่โครงการในระดับราคากลางมีจำนวนมากที่สุด ได้แก่ เครื่องมือดับเพลิงและยามรักษาความปลอดภัย ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน และที่มีจำนวนน้อยที่สุดได้แก่ โทรทัศน์วงจรปิด

## ตารางที่ 9 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

จำนวนโครงการ	จำนวนโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัย						
	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สายล่อฟ้า
12	10 (83.3)	12 (100)	11 (91.7)	12 (100)	11 (91.7)	5 (41.7)	11 (91.7)

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ

เป็นโครงการที่

มีสัญญาณเตือนอัคคีภัย	10	โครงการ	คิดเป็น	83.3%	ของจำนวนโครงการทั้งหมด
มีเครื่องมือดับเพลิง	12	"	"	100%	"
มีบันไดหนีไฟ	11	"	"	91.7%	"
มียามรักษาความปลอดภัย	12	"	"	100%	"
มีการตรวจคนเข้า-ออก	11	"	"	91.7%	"
มีโทรทัศน์วงจรปิด	5	"	"	41.7%	"
มีสายล่อฟ้า	11	"	"	91.7%	"

ระบบรักษาความปลอดภัยที่โครงการในระดับราคาสูงมีมากที่สุดเป็นอันดับแรก ได้แก่ ยามรักษาความปลอดภัยและเครื่องมือดับเพลิง ส่วนที่มีจำนวนน้อยที่สุด ได้แก่ โทรทัศน์วงจรปิด

ง. การบริหารงานคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

1. การบริหารการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

ก. การบริหารทั่วไป

1. ที่ดิน ที่ดินนับเป็นหัวใจของโครงการ เป็นตัวที่ทำให้โครงการนั้นเกิดขึ้นได้ ที่ดินจะได้มาจากการเป็นเจ้าของที่ดินมาก่อน หรือได้มาจากการซื้อขาย ในการจัดซื้อที่ดินจะต้องจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายพร้อมวางเงินมัดจำ และนัดหมายวันเวลาเพื่อทำสัญญาซื้อขายและทำการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน จุดหลักในการพิจารณาที่ดินก็คือทำเลที่เหมาะสมกับโครงการคอนโดมิเนียมที่จะจัดทำหรือไม่ อยู่ในกลุ่มการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองที่จัดทำได้หรือไม่ การได้ทำเลที่ดินนับว่าเป็นจุดที่ทำให้โครงการสำเร็จไปแล้วส่วนหนึ่ง ถึงแม้ว่าที่ดินในทำเลที่ดีจะมีราคาแพงก็ตามแต่เมื่อนับราคาที่ดินกับราคาค่าก่อสร้างอาคารคอนโดมิเนียมแล้วนับว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่ามาก ซึ่งโดยทั่วไปราคาที่ดินจะมีสัดส่วนเป็น 15-20% ของค่าก่อสร้างแต่จะไม่เกิน 25% ของค่าก่อสร้าง

2. การคัดเลือกที่ปรึกษาและผู้ดำเนินงาน คณะกรรมการบริหารบริษัทในนามของเจ้าของโครงการจะเป็นผู้คัดเลือกบุคคล ผู้ดำเนินงานโดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ ครอบคลุมความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ เพื่อการติดต่อในการดำเนินงานและความสัมพันธ์กับเจ้าของโครงการที่จะสามารถประสานงานได้ ตลอดจนสามารถทำงานตามเวลาที่กำหนดได้ ที่ปรึกษาดังกล่าวอาจเป็นบริษัทที่ปรึกษา เช่น บริษัทที่ปรึกษาด้านการวิจัยโครงการ ด้านการตลาด กฎหมาย เป็นต้น

3. การศึกษาวิจัยโครงการ เป็นการศึกษาด้านการลงทุน ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง แนวทางการพัฒนาโครงการ รวมทั้ง "การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ"

---

<sup>3</sup>Pearson, Rarl G. Litka Michael P. Real Estate Principles and Pratices, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1989.



4. การวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อทราบพื้นฐานการศึกษาวิจัยโครงการแล้วทำให้ทราบถึงภาวะการเงินของโครงการ ซึ่งทำให้ต้องมีการวิเคราะห์ลึกลงไปถึงแหล่งที่มาของเงินรายได้ การจัดระบบทางการเงินสำหรับการดำเนินโครงการ ในส่วนนี้ทำให้มองเห็นถึงทุนและเงินกู้ที่จะต้องใช้ในโครงการอย่างชัดเจน เพื่อใช้ในการเจรจาขอความสนับสนุนจากสถาบันการเงินต่อไป

5. การติดต่อสถาบันการเงิน โดยทั่วไปเงินทุนที่จะใช้ในการดำเนินโครงการจะใช้จาก 3 แหล่ง จากเงินทุนของเจ้าของโครงการ จากเงินค่างานของลูกค้า และจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในโครงการคอนโดมิเนียม สัดส่วนของเงินทุนของเจ้าของโครงการกับเงินกู้ โดยทั่วไปประมาณ 1:3-1:5 แล้วแต่ลักษณะของโครงการ การขอความสนับสนุนทางการเงินมี 3 ลักษณะคือ

- เงินกู้ระยะสั้น เพื่อการก่อสร้างอาคาร
- เงินกู้ระยะสั้น ในรูปของตั๋วอาวัล เพื่อจ่ายค่าที่ดินหรือค่าก่อสร้างบางส่วน
- เงินกู้ระยะยาว สำหรับลูกค้าโครงการ

การขอกู้ทั้ง 3 ลักษณะ เจ้าของโครงการอาจใช้ที่ดิน หรือที่ดินรวมตัวโครงการเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน การติดต่อสถาบันการเงินต้องใช้เอกสารการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การอาศัยบุคคลที่เป็นที่ยอมรับของสถาบันการเงินเป็นผู้ติดต่อขอยื่นโครงการ ซึ่งสถาบันการเงินจะพิจารณาในด้านต่าง ๆ ของโครงการ ดังนี้

- ประวัติของผู้ประกอบการหรือกลุ่มผู้ประกอบการ
- ผลงานของบริษัทที่เคยจัดทำโครงการ
- ตัวโครงการ วิธีการ จำนวนเงินทุน และผลตอบแทน
- กลุ่มผู้ดำเนินงาน

- เนื่องจากในปัจจุบันการขายส่วนใหญ่เป็นระบบขายก่อนการก่อสร้างอาคาร ดังนั้นในบางครั้งสถาบันการเงินอาจจะพิจารณาถึงจำนวนของยอดที่ขายได้ล่วงหน้าประกอบไปด้วย

6. การวางแผนระบบทางการเงิน บัญชี ภาษี เป็นการเตรียมการเพื่อวิเคราะห์รูปแบบและระบบด้านการเงิน บัญชี ภาษีทั้งหมดตลอดโครงการ โดยจัดการประสานงานกับบุคลากรทางด้านการวิเคราะห์ทางการเงินมาเป็นพื้นฐานในการวางแผน

#### ข. กลยุทธ์ทางการตลาด

1. การวิเคราะห์การตลาด เป็นการพิจารณาโดยละเอียด จากข้อมูลการตลาด โดยพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทานที่มีในท้องตลาด คู่แข่งขัน ลูกค้านำเป้าหมายและสัดส่วนในตลาดที่คาดหวังไว้เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาความต้องการในตลาด และกลุ่มลูกค้าที่แท้จริง เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการและกำหนดรูปแบบการพัฒนาในลำดับต่อไป

2. สรุปรูปแบบ จะเป็นการวิเคราะห์ไปถึงการกำหนดองค์ประกอบในโครงการ โดยเฉพาะในส่วนที่เป็นองค์ประกอบเสริมในโครงการรวมทั้งสร้างภาพพจน์ของโครงการ การกำหนดรูปแบบอาคารที่จะมีผลทางการตลาด และกำหนดจุดที่จะเป็นจุดขายของโครงการ

3. การวางแผนทางการตลาด เป็นการวางแผนการดำเนินการด้านทางการตลาด ซึ่งได้แก่ การกำหนดขอบเขตงานทางการตลาด เช่น การขาย การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ การจัดเลี้ยง แนะนำ ให้ได้รายรับเข้าสู่โครงการ ประเด็นหลักอยู่ที่แผนทางการตลาดมุ่งเจาะลูกค้าในกลุ่มใด ซึ่งได้แก่ตลาดปิด คือมุ่งขายเฉพาะในกลุ่มผู้รู้จักใกล้ชิดหรือมีธุรกิจร่วมกัน หรือเป็นตลาดเปิด เปิดกว้างแก่กลุ่มเป้าหมายทั่วไป ไม่ว่าจะวางเป้าหมายไว้ที่กลุ่มใดก็ตามย่อมมีผลต่อการวางแผนงานด้านการตลาดด้วยเสมอ

การจัดการด้านการตลาดทั้งหมดอาจดำเนินการเองหรือมอบหมายให้บริษัทที่รับดำเนินการด้านการตลาด ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่หลาย ๆ บริษัท เป็นผู้ดำเนินการก็ได้ตามความเหมาะสม

4. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์โครงการ การโฆษณาจะเป็นการเน้นจุดขายของโครงการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยสามารถจัดทำโดยผ่านสื่อ ดังนี้

- สบอตโฆษณาวิทยุโทรทัศน์
- ป้ายโฆษณาในจุดที่เป็นเส้นทางผ่านที่สำคัญ
- โฆษณาในหนังสือพิมพ์ หนังสือวารสาร

การโฆษณาข้างต้นต้องทำตามเงื่อนไขตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2508) ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 การโฆษณาจะดำเนินการในเวลาก่อนการเปิดขายโครงการประมาณ 2 เดือน ในระหว่างช่วงของการขาย โดยจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับยอดขายในแต่ละช่วง แต่การมีความต่อเนื่อง การประชาสัมพันธ์หรือการนำเสนอโครงการทำได้ในหลาย ๆ รูปแบบ โดยทั่วไปใช้สื่อทางหนังสือพิมพ์ หนังสือวารสาร โดยมุ่งประชาสัมพันธ์ในตัวเจ้าของโครงการ (หากเป็นผู้มีชื่อเสียง) และตัวโครงการ ความสำเร็จของโครงการในด้านการเปิดโครงการ การขาย การเซ็นสัญญาจัดซื้อ การเซ็นสัญญาก่อสร้าง และแจ้งความสำเร็จของการก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจและเชื่อมั่นว่าผู้ที่สนใจในโครงการติดต่อเพื่อซื้อพื้นที่ด้วย

5. กำหนดราคาขาย จะกำหนดโดยเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาด้านการตลาดและอาจรวมถึงที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ การกำหนดราคาขายจะกำหนดดังนี้

- ราคาขายของพื้นที่ใช้งานแต่ละประเภทต่อตารางเมตร ในแต่ละชั้นโดยต้องพิจารณาจากต้นทุนอาคาร จากการประมาณการของที่ปรึกษาและสถาปนิก วิศวกร หรือต้องรอจนทราบต้นทุนที่เป็นจริงจากการประมูลก่อน ซึ่งในกรณีหลังต้องเลื่อนระยะเวลาการขายออกไปโดยอาจใกล้เคียงกับระยะเวลาในการก่อสร้าง



- ราคาขายแต่ละช่วง กำหนดตามยอดขายได้ขาย ได้เป็นช่วง
- กำหนดจำนวนเงินจอง
- กำหนดจำนวนเงินเมื่อทำสัญญาจะซื้อจะขาย
- กำหนดจำนวนเงินค่างวด โดยทั่วไประหว่าง 30-40% ของ

ยอดขาย ราคาขาย โดยให้ผ่อนชำระในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับระยะเวลาก่อสร้าง

- กำหนดจำนวนเงินเมื่อทำการโอน
- กำหนดระยะเวลาการขาย
- กำหนดเป้าของยอดขายในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งต้องสอดคล้อง

กับแผนการตลาด

6. เปิดขายภายใน และเปิดขายภายนอก การขายภายในจะทำการขายภายในกลุ่มก่อน โดยจะเป็นลักษณะเพื่อดูแนวโน้มความสนใจในตลาด และหาลูกค้าในมือก่อน และนำมาปรับกลยุทธ์ในการตลาดก่อนเปิดขายภายนอก ส่วนการขายภายนอกจะเปิดกว้างสำหรับลูกค้าทั่วไป การเปิดขายจะกระทำล่วงหน้าหรือหลังการประมูลการก่อสร้างก็ได้ ขึ้นกับภาวะการตลาดในขณะนั้น และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งหากขายล่วงหน้าจะมีความเสี่ยงสูง หากราคาวัสดุก่อสร้างไม่แน่นอน และเคลื่อนไหวสูงขึ้นตลาดเวลา เมื่อทำการขายแล้วการติดตามผลนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ โดยทำการติดตามทั้งในเรื่องของงวดการชำระ และการแจ้งข่าวสารความคืบหน้าโครงการให้ผู้ซื้อทราบเป็นระยะ

#### ค. การก่อสร้าง

1. สรุปรูปแบบ เป็นการสรุปจากแนวคิดทางด้านการลงทุนและแนวทางการตลาด ในส่วนนี้จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างเจ้าของโครงการ นักการตลาด สถาปนิก วิศวกร และที่ปรึกษาทางด้านการลงทุนและการเงิน



2. งานออกแบบอาคาร สถาปนิกและวิศวกรจะนำรูปแบบที่สรุปมาทำการออกแบบในรายละเอียดต่อไป ซึ่งอาจจะมีการแก้ไขปรับปรุงตามภาวะการตลาด การลงทุน และความเหมาะสมด้านการก่อสร้าง ในช่วงนี้สถาปนิกและวิศวกรทุกระบบ เช่น วิศวกรโครงสร้าง วิศวกรสุขาภิบาล วิศวกรไฟฟ้า วิศวกรปรับอากาศและเครื่องกล จะทำงานร่วมกันและเสนองานออกแบบให้แก่เจ้าของโครงการเป็นระยะ ๆ

3. ขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคารต่อทางราชการ และต้องลักษณะของที่ตั้งเป็นพิเศษว่า ต้องยื่นขออนุญาตจากหน่วยราชการอื่น ๆ อีกหรือไม่ เช่น คอนโดมิเนียมที่อยู่ติดริมแม่น้ำ และมีส่วนยื่นไปแม่น้ำ ต้องยื่นขออนุญาตกรมเจ้าท่า เป็นต้น การขออนุญาตก่อสร้างอาคารนับเป็นเรื่องสำคัญในการทำโครงการ ถึงแม้ว่าทางราชการจะมีการกำหนดในการพิจารณาไว้ 45 วัน แต่ทางการอาจแจ้งการต่ออายุ การพิจารณาไปให้เป็นอย่าง ๆ ช่วงละ 95 วัน ซึ่งจะมีผลให้การก่อสร้างต้องล่าช้าออกไป ดังนั้นการมีการเตรียมยื่นขออนุญาตเพื่อให้ได้ในอนุญาตก่อสร้างให้เร็วขึ้น

4. การประมูลการก่อสร้าง การเปิดประมูลทั่วไป มีขั้นตอนดังนี้

- เชิญผู้สนใจเข้าร่วมประมูล โดยการประกาศทั่วไปหรือไม่ ประกาศก็ได้ โดยมีข้อกำหนดตามที่โครงการตั้งไว้เพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะโครงการ
- กำหนดวันรับแบบ และรายการประกอบแบบ พร้อมวันชี้แจงแบบและวันส่งราคา
- คัดเลือกผู้รับเหมาที่อยู่ในข่าย โดยพิจารณาจากประสบการณ์ ความสามารถ คุณสมบัติและราคา โฉนอาจเรียกมาต่อรองหรือตกลงเป็นราย ๆ ไป
- สรุป ผลการคัดเลือกและจัดทำสัญญาก่อสร้างต่อไป

ในการประมูล อาจเป็นการประมูลรวมทั้งหมด ได้แก่ งานเข็ม งานก่อสร้างอาคาร งานระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาล ระบบปรับอากาศ หรือเปิดประมูลแยกในแต่ละส่วนก็ได้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและเวลาที่มีอยู่

5. การก่อสร้างอาคาร เป็นช่วงระยะเวลาที่ยาวที่สุดและใช้งบประมาณมากที่สุดในการดำเนินโครงการ สำหรับโครงการที่ยังขายไม่หมดต้องทำการขายในขณะที่มีการก่อสร้างหรืออาจเก็บไว้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จแล้วค่อยเปิดขายอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงินทุนและแผนทางด้านการตลาด การก่อสร้างอาคารจำเป็นต้องมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างซึ่งอาจเป็นส่วนหนึ่งที่ปรึกษาด้านการบริหารก่อสร้าง หรือจะเป็นคณะผู้ควบคุมงานก่อสร้างโดยตรงก็ได้ พร้อมทั้งนี้ทางเจ้าของโครงการจะต้องจัดให้มีคณะกรรมการตรวจการจ้าง ซึ่งการประกอบด้วยเจ้าของโครงการ ที่ปรึกษาโครงการด้านการบริหารงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานเพื่อเป็นผู้พิจารณาตรวจสอบและอนุมัติจ่ายเงินงวดของผู้รับเหมาก่อสร้าง

## 2. การบริหารเงินทุนของโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

การลงทุนในโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนียมแตกต่างกับการสร้างบ้านพักอาศัย หรือบ้านจัดสรร กล่าวคือ การสร้างบ้านพักอาศัยไม่จำเป็นต้องสร้างพร้อม ๆ กันหมดทีเดียว ไม่เหมือนกับคอนโดมิเนียมซึ่งเมื่อเริ่มเปิดโครงการและมีลูกค้ามาจองแล้วเจ้าของโครงการจะต้องเริ่มดำเนินการก่อสร้างให้เสร็จตามกำหนด โดยจะต้องก่อสร้างทั้งอาคาร ไม่สามารถเลือกสร้างชั้นใดชั้นหนึ่งได้ ไม่เหมือนกับหมู่บ้านซึ่งจะสร้างเป็นหลัง ๆ ก็ได้ แล้วแต่ความพร้อมของผู้ซื้อ ฉะนั้นโครงการคอนโดมิเนียมจะต้องใช้เงินลงทุน สำหรับการก่อสร้างที่ต่อเนื่องกัน การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างตลอดจนแรงงานที่ใช้ในการก่อสร้างจะต้องเตรียมไว้พร้อมเพรียง โดยทั่วไปแล้วเจ้าของโครงการจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีชื่อเสียงรับผิดชอบในการก่อสร้างตัวอาคารไป ส่วนด้านการตลาดนั้นเจ้าของโครงการที่มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์มักจะจัดทำเองในบางกรณีเจ้าของโครงการอาจพิจารณาให้บริษัทที่รับจ้างจัดจำหน่ายโครงการ เป็นผู้รับผิดชอบต่อไป

### เงินลงทุนของโครงการ

ก. ค่าที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื่องจากลักษณะของคอนโดมิเนียมจะเป็นอาคารสูงหลายชั้น เพื่อต้องการใช้ประโยชน์จากที่ดินให้มากที่สุด ทั้งนี้ขนาดที่ดินและความสูงของ

อาคารจะต้องสอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นค่าใช้จ่ายของที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินจึงมีใช้ต้นทุนหลักของโครงการ โดยทั่วไปแล้วขนาดของที่ดินที่ใช้สำหรับคอนโดมิเนียมจะมีประมาณ 1-4 ไร่ ต่อโครงการ และค่าที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินจะมีค่าประมาณ 10% ของต้นทุนโครงการทั้งหมด

ข. ค่าก่อสร้างและค่าตกแต่ง เงินลงทุนในส่วนนี้รวมค่าใช้จ่ายทุกประเภทของการก่อสร้าง ตั้งแต่ค่าวัสดุในการก่อสร้างทุกประเภท ค่าแรงงานรวมทั้งค่าออกแบบและควบคุมการก่อสร้างอาคารด้วย โดยปกติแล้วต้นทุนในส่วนนี้คือต้นทุนหลักของโครงการคอนโดมิเนียม โดยจะมีค่าอยู่ในช่วง 60-70% ของต้นทุนโครงการทั้งหมด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความหรูหราของตัวอาคารของแต่ละโครงการ

ค. ดอกเบี้ยจ่าย ต้นทุนดอกเบี้ยจ่าย เป็นรายการที่มีความสำคัญมากรายการหนึ่งที่จะมีผลกระทบต่อกำไร หรือขาดทุนของโครงการ เนื่องจากดอกเบี้ยจ่ายจะมากหรือน้อย จะขึ้นอยู่กับเงินทุนที่ต้องกู้ยืมมาใช้ในโครงการ และขึ้นอยู่กับจำนวนเงินและระยะเวลาที่ต้องกู้ยืมมานั้นจะมากหรือน้อยเพียงใด ซึ่งทั้งนี้ก็จะขึ้นอยู่กับการวางแผนโครงการที่ดีมีประสิทธิภาพ ทั้งทางด้านกลยุทธ์และเก็บเงินตามกำหนดและดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จ พร้อมทั้งจะเอนชายได้ตามกำหนด

ง. ค่าใช้จ่ายในการบริหารการขาย ได้แก่ เงินเดือน ค่าใช้จ่ายสำนักงาน ค่าคอมมิชชั่น และค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ประมาณ 10% ของต้นทุนโครงการทั้งหมด

จ. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับภาษีและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

- ภาษีการค้า 3.85% ของรายรับ
- ค่าธรรมเนียม ในการโอน 2.5% ของรายรับ
- ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย 1% ของรายรับ



- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจดจำนอง ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท เป็นต้น

แหล่งที่มาของเงินทุนของโครงการ ประกอบด้วย 3 แหล่ง ดังนี้ คือ

1. เงินลงทุนของบริษัท เงินลงทุนของเจ้าของโครงการอาจอยู่ในรูปของทุนจดทะเบียนหรือเงินกู้ยืมจากกรรมการ ซึ่งมักใช้ในการลงทุนซื้อที่ดิน ตลอดจนเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการตั้งบริษัท เช่น ค่าจดทะเบียนบริษัท ค่าออกแบบก่อสร้าง ค่าพิมพ์เอกสารสัญญา และค่าก่อสร้างสำนักงานในโครงการ ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการจดจำนอง รวมทั้งค่าโฆษณาในการขาย เป็นต้น

2. เงินมัดจำ เงินคาวน และเงินรับโอนจากลูกค้า โดยทั่วไปเงินมัดจำและเงินคาวนจะประมาณ 30-35% ของราคาขาย โดยจะให้ลูกค้าผ่อนเป็นรายเดือนก่อนอาคารก่อสร้างเสร็จ ส่วนที่เหลือประมาณ 65-70% จะได้ชำระเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์อาคารสำหรับช่วงเวลาในการผ่อนเงินคาวนจะมีระบบประมาณ 1-2 ปี แล้วแต่ขนาดของโครงการซึ่งการกำหนดอัตราส่วนระหว่างเงินมัดจำและเงินคาวนกับเงินโอนงวดสุดท้ายจะมีผลกระทบต่อการขายและแหล่งที่มาของเงินทุนของโครงการ ซึ่งโดยปกติแล้วลูกค้าต้องการผ่อนเงินมัดจำเป็น และเงินคาวนน้อย เพราะจะทำให้ภาระผ่อนไม่สูงนัก แต่ถ้ามองในเชิงเงินทุนของโครงการก็จะน้อยตามไปด้วย

3. เงินกู้ยืมสนับสนุน โครงการจากสถาบันการเงิน สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนโครงการคอนโดมิเนียม ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ และบริษัทเงินทุนต่าง ๆ โดยสถาบันการเงินจะให้เงินกู้เพื่อซื้อที่ดินและเพื่อใช้ในการก่อสร้างเป็นหลัก ส่วนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายการขายและบริหารนั้นทางเจ้าของโครงการจะต้องหาแหล่งเงินทุนอื่นมาสนับสนุน เนื่องจากตรวจสอบได้ยาก โดยทั่วไปสถาบันการเงินจะสนับสนุนโครงการประมาณ 50-60% ของค่าก่อสร้าง ส่วนค่าที่ดินแล้วแต่การตกลงกัน ระยะเวลาในการชำระหนี้สินประมาณ 1-3 ปีแล้วแต่



ขนาดของโครงการ โดยที่เจ้าของโครงการจะต้องจ่ายนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไว้กันสถาบันการเงินนั้น ๆ เพื่อเป็นหลักประกัน การเบิกถอนเงินกู้จากสถาบันการเงินต้องเบิกตามผลงาน การก่อสร้าง และต้องชำระดอกเบี้ยทุกเดือน ในขณะที่ต้องชำระคืนเงินต้นจากเงินโอนงวดสุดท้ายของลูกค้า โดยปกติจะกำหนดให้ชำระคืนประมาณ 80-90% ของเงินโอนงวดสุดท้าย

### 3. การบริหารงานคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยหลังการขาย

#### ก. ขอบข่ายการบริหารคอนโดมิเนียม

การบริหารงานคอนโดมิเนียมเป็นเรื่องที่สำคัญมากเรื่องหนึ่งของโครงการ เพราะหลังจากการก่อสร้างคอนโดมิเนียมเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว ผู้อยู่อาศัยที่เป็นเจ้าของห้องชุดจะเข้ามาอยู่อาศัยในอาคารเดียวกันที่มีทั้งทรัพย์สินส่วนบุคคลและทรัพย์สินส่วนกลาง ทรัพย์สินส่วนบุคคล เป็นทรัพย์สินของผู้ซื้อแต่ละราย แต่ทรัพย์สินส่วนกลางนั้น เป็นทรัพย์สินรวมของผู้อยู่อาศัยทั้งหมด ดังนั้นเพื่อให้คอนโดมิเนียมมีทั้งคุณภาพในการบริหารและสิ่งแวดล้อมที่ดี จึงจำเป็นต้องจัดระบบการบริหารคอนโดมิเนียมขึ้น โดยกำหนดกฎระเบียบการอยู่อาศัยร่วมกัน การบำรุงรักษา การบริการการบริหารงานทางการเงิน การจัดกิจกรรมทางด้านสังคมต่าง ๆ การบริหารงานคอนโดมิเนียมจำแนกเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ได้ ดังนี้

1. การบริหารงานทรัพย์สินส่วนบุคคล ทรัพย์สินส่วนบุคคลได้แก่ ภายในขอบเขตของห้องพักอาศัย ที่จอดรถส่วนบุคคล ตู้ปรมชฌย์ ตู้เก็บของ ฯลฯ โดยปกติทรัพย์สินส่วนบุคคลเจ้าของจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง แต่เนื่องจากทรัพย์สินส่วนบุคคลนี้ใช้ตัวอาคาร ฐานรากผนังร่วมกับทรัพย์สินส่วนบุคคลอื่น ๆ และร่วมกับทรัพย์สินส่วนกลางด้วย ดังนั้นเพื่อให้การอยู่อาศัยเป็นไปโดยราบรื่นไม่รบกวนหรือกระทบกระเทือนต่อทรัพย์สินส่วนกลาง และส่วนบุคคลอื่นจึงจำเป็นต้องมีระเบียบว่าด้วยการดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนบุคคลใช้เป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกัน เช่น การปรับปรุงห้องพักจะต้องไม่กระทบกระเทือนต่อโครงการและความสวยงามของตัวอาคาร การใช้ที่อยู่อาศัยให้เหมาะสม การกำหนดปริมาณผู้อยู่อาศัยในห้องพัก การทำกิจกรรมที่จะก่อให้เกิดอันตราย

กับผู้อยู่อาศัยอื่น ๆ การมีวัฒนธรรมที่ดี การจอดรถ การจัดงานรื่นเริง การส่งเสียง ฯลฯ ระเบียบที่เกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนบุคคลนี้จะต้องได้รับการเห็นชอบจากสมาชิกของคอนโดมิเนียมก่อน จึงจะสามารถนำมาปฏิบัติได้

2. การบริหารงานทรัพย์สินกลาง ทรัพย์สินส่วนกลาง ได้แก่ ทรัพย์สินทั้งหมดที่ไม่ใช่ทรัพย์สินส่วนบุคคล ได้แก่ โครงสร้างและตัวอาคารทั้งหมด ลิฟท์ ระเบียงทางเดิน ห้องรับแขก ห้องประชุม สนามกีฬา ทางสัญจร เครื่องสูบน้ำ สวนสาธารณะ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะต้องมีการจัดระบบบริหารงาน และมีผู้บริหารงานเป็นผู้รับผิดชอบ โดยมีขั้นตอนการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้

1. การวางระเบียบการบริหารงานทั่วไป
2. การร่างระเบียบวิธีการทางด้านการรับจ่ายเงิน
3. การเลือกตั้งกรรมการบริหารงานคอนโดมิเนียม
4. การแต่งตั้งผู้จัดการเพื่อบริหารงาน

ในโครงการคอนโดมิเนียมบางโครงการสำหรับผู้มีรายได้สูงนั้น ทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้เตรียมกฎระเบียบการบริหารงานทางด้านต่าง ๆ ได้พร้อมกับการจัดของบริษัทหรือผู้ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาบริหารงานในระยะแรก แต่เมื่อมีการเลือกตั้งกรรมการบริหารงานแล้ว การบริหารงานทั้งหมดจะต้องอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการคอนโดมิเนียมต่อไป

การบริหารงานคอนโดมิเนียมโดยทั่วไปมี 3 ลักษณะคือ

1. ผู้อยู่อาศัยเป็นผู้บริหารเอง โดยการแต่งตั้งผู้จัดการและพนักงานเข้ามาบริหาร
2. ผู้ประกอบการโครงการเป็นผู้บริหารงาน โดยคิดค่าใช้จ่ายร่วมกับค่าผ่อนชำระอาคาร

3. การว่าจ้างบริษัทที่มีความชำนาญเข้ามาเป็นผู้บริหารงาน โดยจ่ายเป็นค่าจ้างบริหารงานทั้งหมด

จากการสำรวจ พบว่าการบริหารงานคอนโดมิเนียม โดยผู้อยู่อาศัยเป็นผู้บริหารเองมีจำนวน 19 โครงการ คิดเป็น 12.6% ของโครงการทั้งหมด และผู้ประกอบโครงการเป็นผู้บริหารมีจำนวน 17 โครงการ คิดเป็น 11.2% และการว่าจ้างบริษัทที่มีความชำนาญเข้ามาเป็นผู้บริหารงานโดยจ่ายเป็นค่าจ้างบริหารงาน มีจำนวน 115 โครงการ คิดเป็น 76.2% ของโครงการทั้งหมด

3. การบริหารงานทางด้านบริการ งานทางด้านบริการรวมไปถึง การบริการส่วนบุคคลและการบริการส่วนรวม เช่น การซักรีด การบริการทางข้อมูลเพื่อการติดต่อ เช่น ทางด้านแพทย์ ตำรวจ การดูแลรักษาความปลอดภัย การปฐมพยาบาลฉุกเฉิน การดูแลรักษาความสะอาด เก็บขยะ การบริการในห้องออกก่าลังกาย การจัดหาของที่จำเป็นมาจากหน้าย เช่น พิวส์ แสตมป์ ถูพลาสติก ฯลฯ การบริหารงานด้านบริการจะเป็นส่วนหนึ่งรวมกับการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางที่ทางผู้บริหารคอนโดมิเนียมจะต้องวางแผนไว้อย่างรัดกุมเพื่อให้คอนโดมิเนียม นั้น ๆ เป็นสถานที่ ๆ มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและเป็นที่น่าอยู่อาศัย

4. การบริหารงานด้านการเงิน โดยทั่วไปการจำหน่ายคอนโดมิเนียม ให้แก่ลูกค้า นั้น ผู้ประกอบการจะคิดมูลค่าของทรัพย์สินส่วนกลางอยู่ในราคาขายด้วย แต่ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางนั้น ผู้ประกอบการมักจะประมาณการขั้นต่ำไว้เพื่อจูงใจผู้ซื้อ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้อจะต้องเข้าใจด้วยว่าค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางนั้นจะต้องเพิ่มขึ้นทุกปี ทั้งนี้เพราะทรัพย์สินและอุปกรณ์เสื่อมค่าลง สิ่งของตลอดจนค่าแรงงานต้องเพิ่มมากขึ้น การคิดค่าใช้จ่ายการบริหารทรัพย์สินส่วนกลางกับผู้อยู่อาศัยนั้น ส่วนมากจะคิดตามพื้นที่ของทรัพย์สินส่วนบุคคลที่ครอบครอง ซึ่งเป็นการคิดที่ง่ายแต่ยังไม่ยุติธรรม เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานเพื่อบุคคล เช่น แสงสว่าง การรักษาความปลอดภัย การเก็บขยะ ดังนั้นการคิดค่าใช้จ่ายการบริหารงาน จึงควรคิดค่าใช้จ่ายต่อจำนวนบุคคลที่อยู่อาศัยหรือต่อจำนวน



ห้องนอน เป็นต้น การคิดค่าใช้จ่ายจะต้องประมาณค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นโดยจะต้องจำแนกอย่างละเอียดและยุติธรรม ทั้งนี้เพราะผู้ซื้อคอนโดมิเนียมเสียค่าเช่าซื้อสูงมากแล้ว ค่าใช้จ่ายที่จะเรียกเก็บอีกจึงจะต้องสมเหตุผล ค่าบริการบางอย่างที่จะต้องเรียกเก็บอีกเป็นเรื่อง ๆ ไป เช่น การเช่าสนามกีฬา สระว่ายน้ำ จะต้องเก็บตามสภาพการใช้ไม่เป็นการค้ำกำไรซ้ำซ้อนขึ้นอีก สำหรับการบริหารงานทางการเงินผู้บริหารคอนโดมิเนียมจะต้องจัดทำงบประมาณประจำปีขึ้นเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหารคอนโดมิเนียมให้อนุมัติในหลักการ และเพื่อให้ทราบถึงเงื่อนไขในการจ่ายเงินด้านต่าง ๆ จากนั้นจะมีการเรียกเก็บเงินทุนเพื่อใช้จ่ายล่วงหน้า โดยประมาณจากค่าใช้จ่ายของเดือนที่สูงที่สุด แล้วบวกด้วยส่วนเพิ่มอีกประมาณ 25%-50% เพื่อเป็นหลักประกันในกรณีที่อยู่อาศัยบางรายที่เรียกเก็บไม่ได้แต่ยังสามารถบริหารงานต่อไปได้ การใช้จ่ายบางรายการเป็นกรณีพิเศษ เช่น ทาสี การซื้อเครื่องสูบน้ำ อุปกรณ์ เครื่องปรับอากาศใหม่ จะต้องเป็นการเรียกเก็บเงินลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ไม่เรียกเก็บพร้อมกันงวดเดียวเพราะอาจจะทำให้ผู้อยู่อาศัยไม่พอใจได้

5. การประสานงาน ผู้บริหารงานคอนโดมิเนียมจะต้องเป็นผู้ที่คอยประสานงานในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น งานทางด้านสังคมของผู้อยู่อาศัย การประชุมสมาชิกกรรมการคอนโดมิเนียม รู้ข้อบังคับและพยายามส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักสิทธิ หน้าที่ต่าง ๆ จัดทำรายงานประจำเดือน งบดุลทุก 6 เดือน ทางด้านประชาสัมพันธ์และพร้อมรับฟังคำติชมจากผู้อยู่อาศัย การชี้แจงกรณีผู้อยู่อาศัยบางรายเรียกร้องมากเกินไป เป็นต้น

#### ข. หลักในการบริหารงานคอนโดมิเนียม

เพื่อให้การบริหารงานคอนโดมิเนียมมีประสิทธิภาพ ผู้บริหารงานคอนโดมิเนียมจะต้องมีหลักในการบริหารดังต่อไปนี้ คือ

1. วางแผนการปฏิบัติงานให้ดี ผู้บริหารงานคอนโดมิเนียมควรมีการวางแผนงานที่ดี เช่น การจัดระบบงานให้เหมาะสมกับหน้าที่ การมอบหมายงาน การควบคุมงาน



ของพนักงาน การติดตามแผนงาน ตลอดจนการประเมินผลงานและแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นตลอดเวลา

2. สร้างความเข้าใจที่ดี ผู้บริหารงานคอนโดมิเนียมต้องมีวิธีการเสริมสร้างความเข้าใจของคณะกรรมการบริหารงาน สมาชิกคอนโดมิเนียมมาให้เข้าใจถึงกฎระเบียบ เงื่อนไขต่าง ๆ อย่างทั่วถึง เมื่อมีปัญหามาเรื่องความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง จะต้องรับทราบความเข้าใจทันที พนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่จะต้องเป็นผู้ที่มีมนุษยสัมพันธ์ เข้ากับผู้อยู่อาศัยได้เป็นอย่างดี

3. มีความสุจริตยุติธรรม เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการบริหารทั้งหมด ผู้อยู่อาศัยเป็นผู้เฉลี่ยกันชำระ ดังนั้นการแสดงรายการหรือบัญชีจะต้องถูกต้องและเป็นธรรมเสมอ นอกจากนั้นเมื่อมีปัญหาระหว่างผู้อยู่อาศัยด้วยกัน ผู้บริหารงานจะต้องปฏิบัติต่อผู้อยู่อาศัยอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เหลื่อมล้ำหรือเอินเอียงเข้าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

#### ค. ขั้นตอนในการบริหารงานคอนโดมิเนียม

การบริหารงานคอนโดมิเนียมจะต้องได้รับการเตรียมงานล่วงหน้า ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบก่อสร้างและดำเนินการ ในขั้นตอนการออกแบบก่อสร้างนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจว่าการออกแบบก่อสร้างมีผลต่อการบริหารงาน ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานตลอดจนประสิทธิภาพการบริหารงานอย่างมาก ขั้นตอนดำเนินการและงานต่าง ๆ จะต้องเตรียมไว้ล่วงหน้าและรัดกุมเพื่อไม่ให้เกิดการขลุกขลักในการบริหารงานได้ ดังมีสาระสำคัญดังนี้

1. กำหนดการออกแบบทรัพย์สินส่วนกลาง ให้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารงานได้

2. ให้ผู้ที่มีความรู้และความชำนาญในการบริหารให้คำปรึกษาในระหว่างการออกแบบก่อสร้าง เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในการจัดการภายหลัง ซึ่งง่ายแก่การดูแลรักษา และให้การจัดการในอนาคตมีประสิทธิภาพที่ดีที่สุด

3. จัดเตรียมงานด้านเอกสารต่าง ๆ เช่น การจัดทำเตรียมร่างข้อบังคับและกฎเกณฑ์ ทั้งทางเทคนิคและทางด้านบริหาร การจัดหาผู้จัดการที่มีความสามารถ การฝึกฝนพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจของระบบอาคารชุดและการบริหาร

4. วางแผนงานในด้านประชาสัมพันธ์ให้ผู้อยู่อาศัยเข้าใจถึงระบบการบริหารงานคอนโดมิเนียม การใช้สอยสถานที่ เครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น

5. จัดเตรียมงบประมาณการบริหารงานคอนโดมิเนียมไว้ในระยะแรก ๆ ที่ผู้อยู่อาศัยเข้าอยู่ไม่หมด หรือยังไม่ทำการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด เพื่อให้ระบบบริหารและบริการเริ่มดำเนินการก่อนได้

6. จัดให้มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด พร้อมกับการจัดประชุมเจ้าของร่วมเพื่อเลือกถึงกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด และมอบหมายการบริหารงานและค่าใช้จ่ายให้กับคณะกรรมการและเจ้าของร่วมต่อไป

7. คณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด จะต้องแต่งตั้งผู้จัดการบริหารของนิติบุคคลอาคารชุดที่ถูกต้องเข้ามาบริหารงานโดยมีอำนาจเต็มในการบริหารให้มีประสิทธิภาพ วางแผนใช้จ่ายของคอนโดมิเนียมในแต่ละเดือนตามที่กำหนดไว้ และจัดให้มีระบบการเฉลี่ยและการเก็บค่าใช้จ่ายที่ยุติธรรมถูกต้องตามกฎหมาย

8. ผู้จัดการจะต้องประสานงานกับคณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุดอย่างใกล้ชิด และรายงานผลการปฏิบัติงานให้ทราบ

#### จ. ราคาขายห้องชุดของโครงการคอนโดมิเนียม ทั้ง 3 ระดับราคา

ถ้าพิจารณาจัดกลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลในตลาด สามารถแบ่งระดับราคาออกได้เป็น 3 ระดับ คือ

##### 1. โครงการระดับราคาสูง

โครงการระดับนี้ส่วนใหญ่จะมีราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไปต่อห้อง บางโครงการจะมีราคาขายห้องละ 9 ล้านบาท คุณภาพการก่อสร้างดี เน้นความสำคัญด้านความสวยงามและความหรูหราของตัวอาคาร และมีการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกไว้อย่างครบครัน โครงการระดับสูงมีจำนวนหน่วยทั้งสิ้น 6,888 หน่วย หรือประมาณ 5.9% ของจำนวนหน่วยทั้งหมด 117,614 หน่วยของโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

ตารางที่ 10 ราคาขายห้องชุดโดยเฉลี่ยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคา	จำนวนโครงการ	ช่วงราคาขายโดยเฉลี่ย (บาท)
ต่ำ	118	210,071 - 364,277
กลาง	23	516,528 - 900,860
สูง	12	1,418,266 - 3,787,967

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาต่ำ (ไม่เกิน 500,000 บาท) มีราคาขายโดยเฉลี่ยอยู่ในช่วง 210,071 - 364,277 บาท

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคากลาง (500,000 บาท) มีราคาขายโดยเฉลี่ยอยู่ในช่วง 516,528 - 900,860 บาท

โครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในระดับราคาสูง (มากกว่า 1,000,000 บาทขึ้นไป) มีราคาขายโดยเฉลี่ยอยู่ในช่วง 1,418,266 - 3,787,967 บาท



### กลยุทธ์การตลาด (4P)

ผลิตภัณฑ์<sup>4</sup> (Product) ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แบบคอนโดมิเนียม หมายถึง ตัวอาคาร และรูปแบบ รวมถึงสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ตลอดจนชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ ซึ่งผู้บริโภคจึงต้องพิจารณาให้ความสำคัญรองลงมา เพราะที่อยู่อาศัยมีใช้สินค้าใช้แล้วจะเปลี่ยนไปในระยะเวลาสั้น ผู้บริโภคจึงต้องพิจารณาถึงความแข็งแรงของอาคาร ตลอดจนสาธารณูปโภคต่าง ๆ ต้องไม่ขาด และถ้าโครงการต่าง ๆ มีที่ตั้งในพื้นที่เดียวกันหรือใกล้เคียงกัน เจ้าของโครงการที่มีชื่อเสียงจะได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคมากกว่าผู้ที่จะเริ่มทำโครงการ หรือเคยผ่านโครงการที่ไม่ชื่อเสียงต่อผู้บริโภค จะเห็นได้จากการเปิดตัวของบางกอกแลนด์ ธนาียงแลนด์และเฮาส์ กฤษดานคร จะเน้นเรื่องระบบสาธารณูปโภค ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวก จึงได้รับการสนใจจากผู้บริโภคมากในวันเปิดจองโครงการ

การตั้งราคา (Price) การใช้กลยุทธ์ด้านนี้ต้องพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายและโครงการที่ตั้งเหมาะสมกัน กลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงสูงราคาก็สูง และโครงการที่ดีด้วย ถ้าราคาต่ำจะขายได้ขาย เนื่องจากผู้บริโภคระดับนี้มองค่าเป็นสินค้าไม่ดี ฉะนั้นการตั้งราคาถูกไม่จำเป็นต้องได้รับความสนใจเสมอไป เพราะที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าลักษณะหนึ่งที่แตกต่างกันจากอย่างอื่น คือต้องมีความแข็งแรง และสิ่งแวดล้อมที่ดี เช่น เพื่อนบ้าน สภาพรอบที่พักอาศัย และสาธารณูปโภค

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เมื่อมีการคิดทำโครงการแล้วจะต้องมีวิธีการสื่อสารถึงผู้บริโภคให้รู้ว่าโครงการที่จะทำเป็นอย่างไร เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในโครงการนั้น โดยใช้วิธีการต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันใช้วิธีขายตรงมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการขนาดใหญ่นิยมเปิดตัวโครงการตามสถานที่จัดงานใหญ่ ๆ เช่น ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ หรือตามโรงแรมใหญ่ ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางจะร่วมมือกันจัดงาน หรือเปิดตัวโครงการแต่ละครั้งจะจ่ายเงินเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการคนเดียวไม่สามารถรับภาระต้นทุนด้านนี้ได้ การร่วมมือกันจึงช่วยกันกระจายความเสี่ยง และยังสามารถสื่อถึงผู้บริโภคได้อีกด้วย โดยส่วนใหญ่จะจัดงานในนามของสมาคม

<sup>4</sup>มานพ พงศ์ทัต. กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. โรงพิมพ์สยามเจอนัล, 2533.



อสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ หรือผู้ประกอบการบางรายใช้วิธีการส่งจดหมายแล้วโทรศัพท์ไปหาผู้บริโภคตามบ้าน เพื่อชักชวนมาดูโครงการและจะเสนอขายโครงการต่อไป ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กลงมาวิธีตั้งบูธตามห้างสรรพสินค้าใกล้กับบริเวณที่โครงการตั้งอยู่ซึ่งเป็นวิธีหนึ่งที่จะขายโครงการได้ต่อไป

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) กลยุทธ์การตลาดที่เป็นที่นิยมมากที่สุดในช่วงปัจจุบัน คือ การลด แลก แจก แถม แก่ผู้ซื้อโครงการ อย่างเช่น จะลดราคาที่อยู่อาศัยในช่วงที่มีการเปิดตัวโครงการ หรือถ้าซื้อที่พักอาศัยในช่วงที่มีการกำหนดระยะเวลาจากผู้ประกอบการจะมีการแจกรางวัลเป็นรถหรือโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น นอกจากนี้การผ่อนชำระที่อยู่อาศัยโดยไม่มีดอกเบี้ยเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่นำมาใช้ซึ่งยังไม่มีผู้ใดทำมาก่อน ทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจมากขึ้น

การโฆษณาเป็นอีกวิธีหนึ่งที่มีการใช้มากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่บางกอกแลนด์และธนายงเข้าตลาดมา และในช่วง 10 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2535 บางกอกแลนด์ใช้งบโฆษณาเป็นอันดับหนึ่งด้วยจำนวนเงิน 259.4 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่จะสื่อผ่านทางโทรทัศน์และหนังสือพิมพ์ รองลงมาได้แก่ แลนด์แอนด์เฮาส์ ใช้งบประมาณ 142.4 ล้านบาท โดยใช้ผ่านทางหนังสือพิมพ์มากกว่าสื่ออื่น ๆ เช่นเดียวกับสมประสงค์กรุ๊ป นอร์ทพาร์ค และมั่นคงเคหะการ ส่วนธนายงใช้งบประมาณมากเป็นอันดับสาม จำนวน 101.4 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่จะผ่านสื่อโทรทัศน์ เช่นเดียวกันกับอีกหลายบริษัท รองลงมาเป็นสื่อทางหนังสือพิมพ์ สื่อกลางแจ้ง และนิตยสาร ตามลำดับ

นอกจากนี้การสร้างภาพพจน์ของบริษัทด้วยการช่วยเหลือกิจกรรมทางสังคม เป็นกลยุทธ์เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายเพื่อขายโครงการได้มากขึ้น เช่น การจัดรายการส่งเสริมสิ่งแวดล้อมเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของกลุ่มธารารมณีย์ จากการโฆษณาของกลุ่มแลนด์แอนด์เฮาส์ที่สร้างภาพพจน์ถึงความผูกพันของผู้บริโภคตั้งแต่เด็กจนสูงอายุ และบางกอกแลนด์เน้นเรื่องระบบสาธารณสุขไปคนต่าง ๆ เป็นต้น

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์

ในการศึกษาถึงตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มประชากรโดยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามประเภทของกลุ่มที่ทำการวิจัย ออกเป็น 5 กลุ่มคือ

1. การศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม วิธีการในการรวบรวมข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ จำนวน 10 ราย
2. การศึกษา ความคิดเห็นของกลุ่มเจ้าหน้าที่สถาบันการเงินที่มีต่อธุรกิจคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย วิธีการในการรวบรวมข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจคอนโดมิเนียม จำนวน 10 ราย
3. การศึกษา ความคิดเห็นของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีการศึกษาเรื่องประสบการณ์เกี่ยวกับคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย วิธีการในการรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในคอนโดมิเนียม จำนวน 10 ราย
4. การศึกษา ความคิดเห็นของกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม โดยการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวน 200 ตัวอย่าง
5. การศึกษา ความคิดเห็นของกลุ่มที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล จำนวน 200 ตัวอย่าง

## 1. การศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม

### 1. ลักษณะและจำนวนของผู้ให้สัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม ในการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับคอนโดมิเนียม จำนวน 10 ราย ผลการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการโครงการมีความคิดเห็นดังนี้

#### 1. แรงจูงใจในการทำคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

ผู้ประกอบการมองเห็นว่าเป็นการลงทุนที่ให้ผลคุ้มค่าที่สุด ใช้ที่ดินน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรรหรือทาวน์เฮ้าส์ ประกอบกับขั้นตอนในการขออนุญาตก่อสร้างทำได้ง่ายกว่าการขออนุญาตจัดสรร และผลกำไรที่ได้รับเป็นที่พอใจเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนเงินลงทุน

#### 2. ลักษณะการส่งเสริมการขายทางการตลาด

จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการโครงการใช้การโฆษณา ใช้พนักงานขายและประชาสัมพันธ์ เป็นการส่งเสริมการขายทางการตลาด แต่ในสภาวะปัจจุบัน ซึ่งตลาดเป็นผู้ซื้อ การส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา ได้เป็นที่นิยมใช้มากของผู้ประกอบการ

#### 3. รูปแบบการพักอาศัยที่จะได้รับความนิยมในเขตปริมณฑลในอนาคต

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นสอดคล้องกันโดยให้ความเห็นว่า คอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์จะได้รับความนิยมต่อไปในอนาคต เพราะมีขนาดเนื้อที่ที่เหมาะสมและราคาที่ไม่สูงมากนัก โดยโครงการที่จะได้รับความนิยมควรมีสภาพแวดล้อมที่ดี เช่น มีสวนสาธารณะหรือสถานพักผ่อนหย่อนใจในบริเวณโครงการ

#### 4. แนวโน้มคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คาดการณ์ว่าคอนโดมิเนียมจะเป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต เนื่องจากปัญหาในเรื่องของราคาที่ดินซึ่งในปัจจุบันมีราคาสูง



มากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้โดยเฉลี่ยของคนทั่ว ๆ ไป ระดับราคาคอนโดมิเนียมที่จะได้รับความนิยมน่าจะอยู่ในช่วง 500,000-1,000,000 บาท ซึ่งเป็นราคาในระดับกลางแต่ตลาดราคา ระดับกลางเป็นตลาดที่กว้างเนื่องจากผลของความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ผ่านมาทำให้คนชั้นกลางขยายตัวมากขึ้น แม้ว่าในขณะที่เศรษฐกิจและนโยบายการเงินของประเทศจะชลอตัวลงแต่ยังคงเติบโตในระดับสูง ผู้ที่มีรายได้ระดับกลางซึ่งเป็นรายได้ประจำจะไม่สามารถรับผลกระทบจากภาวะ ดอกเบี้ยมากนัก

## 5. ปัญหาและข้อเสนอแนะ

5.1 ทางด้านผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม ควรจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดให้ดีและส่วนหนึ่งของโครงการควรทำการติดต่อขายก่อนดำเนินการก่อสร้าง พร้อมทั้งจัดหาสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนทั้งเงินทุนในการดำเนินการก่อสร้างและสินเชื่อของลูกค้าให้เรียบร้อย ซึ่งจะเป็นการหลีกเลี่ยงการที่จะต้องหยุดชะงักของโครงการได้

5.2 ในปัจจุบันการจดทะเบียนอาคารชุดจะทำได้เมื่อมีการก่อสร้างอาคารมากกว่า 80% ขึ้นไปแล้ว ดังนั้นเมื่อทางผู้ประกอบการขออนุมัติการก่อสร้างก็ประกาศขายโดยทันที ซึ่งมีผลเสียต่อลูกค้าโครงการ โดยที่ผู้ประกอบการอาจมีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงในเรื่องของคุณภาพหรือลักษณะของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างในภายหลังได้ ดังนั้นจึงควรอนุมัติให้จดทะเบียนอาคารชุดได้ก่อน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ซื้อที่มีความมั่นใจมากขึ้น

5.3 สถาบันการเงินยังไม่ให้การสนับสนุน โครงการคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลมากพอ ทั้งในด้านการเงินกู้โครงการ และเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อย โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ดังนั้นสถาบันการเงินควรให้โอกาสแก่โครงการคอนโดมิเนียมเหล่านี้ เช่นเดียวกับโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น



## 2. ความคิดเห็นของกลุ่มเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน

### 1. ลักษณะและจำนวนของผู้ให้สัมภาษณ์

1. จากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย จำนวน 10 ราย โดยเป็นเจ้าหน้าที่ธนาคารพาณิชย์ 8 ราย และเจ้าหน้าที่บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ 2 ราย ในจำนวน 10 รายนี้ เป็นเจ้าหน้าที่ระดับหัวหน้าส่วน 6 ราย เป็นพนักงานระดับสูง 2 ราย และเจ้าหน้าที่ระดับพนักงาน 2 ราย โดยที่สถาบันการเงินทั้ง 10 แห่ง เคยให้การสนับสนุนโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยแก่ผู้ประกอบการและลูกค้าหรือผู้ซื้อรายย่อยของโครงการ

### 2. แนวโน้มของที่พักอาศัยในอนาคต

ส่วนใหญ่แล้วแสดงความคิดเห็นว่า ทาวเฮ้าส์และคอนโดมิเนียมจะเป็นที่พักอาศัยที่จะได้รับความนิยมในอนาคต เพราะ

- ราคาที่ดินซึ่งในปัจจุบันมีราคาสูงมาก และมีแนวโน้มว่าจะสูงขึ้นอีกในอนาคต ซึ่งไม่สอดคล้องกับรายได้ที่จะเพิ่มขึ้นของคนส่วนใหญ่ เพราะฉะนั้นที่อยู่อาศัยที่ใช้เนื้อที่น้อยกว่าจะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เพราะสอดคล้องกับกำลังซื้อของคนส่วนใหญ่

- ความต้องการที่พักอาศัยจะมีเพิ่มขึ้น โดยได้ขยายตัวจากกรุงเทพฯ สู่เขตปริมณฑล ในขณะที่ที่ดินมีจำนวนจำกัด ที่พักอาศัยจึงควรจะใช้เนื้อที่น้อยหรือเป็นที่พักอาศัยในแนวตั้ง เพื่อประหยัดเนื้อที่

### 3. ในเรื่องของสินเชื่อ เพื่อการอยู่อาศัยในอนาคต

ส่วนใหญ่ลงความเห็นเห็นว่า สถาบันการเงินควรจะส่งเสริมที่อยู่อาศัย ประเภท ทาวเฮ้าส์และคอนโดมิเนียมในราคาระดับกลาง ในช่วงราคา 500,000-1,000,000 บาท

เพราะตลาดลูกค้ำระดับกลางมีแนวโน้มการขยายตัวสูงขึ้นและมีความสามารถพอในการผ่อนชำระ  
เงินกู้คืน

#### 4. แนวโน้มของคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลในอนาคต

ส่วนใหญ่จะแสดงความคิดเห็นในลักษณะที่ว่าที่ดินที่มีราคาแพงในปัจจุบันจะ  
ส่งผลให้คอนโดมิเนียมมีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในเขตปริมณฑล และจากการกระจายความเจริญจาก  
กรุงเทพฯ เข้าสู่เขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ ทำให้มีที่พักอาศัยแบบคอนโดมิเนียมทั้งในระดับผู้มีราย  
ได้สูง รายได้ระดับกลาง รายได้ระดับต่ำกระจายอยู่ในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ

#### 5. ข้อเสนอแนะ

1. ในอนาคตที่อยู่อาศัยในเขตปริมณฑลจะขยายตัวออกไปจากปัจจุบันเป็น  
อย่างมากโดยเฉพาะทาวเฮ้าส์และคอนโดมิเนียม น่าที่จะมีอัตราการขยายตัวมากกว่าที่อยู่อาศัย  
ประเภทอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะที่อยู่อาศัยประเภทดังกล่าวที่มีมาตรฐานในเรื่องของราคาในระดับที่คน  
ส่วนใหญ่ของประเทศพอจะซื้อเป็นที่อยู่อาศัยได้

2. ในอนาคตสถาบันการเงินควรจะมีบทบาทในการดำเนินการให้เครดิตแก่ผู้ประกอบการ  
การที่จะส่งผลให้ราคาของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยไม่สูงมากจนเกินความเป็นจริงกับสภาพตลาด  
ในขณะนั้น

3. การเลือกซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย ผู้ซื้อควรพิจารณาถึงชื่อเสียงของผู้ประกอบ  
การ ทำเลที่ตั้ง ตลอดจนการจัดการสาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น ลิฟท์ สิ่งบงกกุล ไฟฟ้า น้ำประปา  
ควรจะได้รับบริการดูแลรักษาอย่างดีจากเจ้าหน้าที่บริหารทรัพย์สินส่วนกลาง มิฉะนั้นจะไม่ได้รับความ  
สะดวกเท่าที่ควรในการพักอาศัย

### 3. ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

#### 1. ลักษณะและจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์

จากการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ โดยใช้วิธีสัมภาษณ์ จำนวน 10 ราย

โดยแบ่งเป็น

สถาปนิก 4 ราย

วิศวกร 3 ราย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง 1 ราย

เจ้าหน้าที่การเคหะแห่งชาติ 1 ราย

นักกฎหมาย 1 ราย

#### 2. รูปแบบของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยที่ผู้ซื้อต้องการในอดีต ในปัจจุบัน และในอนาคต

จากความคิดเห็นที่สอดคล้องกันของผู้เชี่ยวชาญในเรื่องของรูปแบบมีดังนี้

ในอดีต ผู้ซื้อเน้นไปในเรื่องของรูปทรงที่ก่อสร้างและในเรื่องของทำเลที่ตั้งใน

ความสะดวกสบายในการเดินทาง

ในปัจจุบัน ผู้ซื้อส่วนใหญ่พิจารณาที่ราคา ทำเลที่ตั้ง สาธารณูปโภคในโครงการ

เช่น ที่จอดรถ สวนหย่อม สระว่ายน้ำ ร้านค้าและบริการ ตลอดจนร้านอาหารหรือซูเปอร์มาร์เกต

ในอนาคต ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ได้คาดการณ์คอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยจะไปรับ

ความนิยมมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน ผู้ซื้อน่าจะพิจารณาถึงราคา ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกสบายในการ

พักอาศัย ความปลอดภัยในโครงการ ตลอดจนการบริการครบวงจรให้กับผู้พักอาศัย

### 3. แนวโน้มของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล

ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่มีความมั่นใจว่า คอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในราคาระดับกลาง จะได้รับความนิยมมากในอนาคต โดยราคาควรจะอยู่ในช่วง 500,000-1,000,000 บาท ซึ่งเป็นช่วงที่ค่อนข้างจะเหมาะสมสำหรับคนส่วนใหญ่ที่จะซื้อที่พักอาศัยในเขตปริมณฑล

### 4. ข้อเสนอแนะ

1. คอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลในปัจจุบันควรเพิ่มระบบรักษาความปลอดภัยให้มากขึ้น เช่น ควรมีการตรวจคนเข้าออก เจ้าหน้าที่คอยควบคุมอย่างใกล้ชิด โทรทัศน์วงจรปิด
2. การก่อสร้าง รวมไปถึงทรัพย์สินส่วนกลางที่เป็นสาธารณูปโภค เช่น ลิฟท์ ระบบน้ำ ไฟฟ้า ที่ทิ้งขยะ สวนหย่อม สระน้ำ ร้านค้า ควรเน้นให้มีความเป็นมาตรฐานที่ดีขึ้นมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน
3. รูปแบบการพักอาศัย ในเขตปริมณฑลในอนาคตที่จะมีประชากรอยู่อย่างหนาแน่นคอนโดมิเนียม คือสิ่งที่น่าสนใจพิจารณาเป็นอันดับแรก เพราะจะอำนวยความสะดวกในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมสำหรับผู้พักอาศัย และจะเป็นธุรกิจที่สามารถทำกำไรให้กับผู้ประกอบการที่ดีที่สุดพอสมควรในเรื่องของที่พักอาศัยในอนาคต

### 4. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้พักอาศัยคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน

การศึกษาความคิดเห็นของผู้อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑล มุ่งเน้นทำการศึกษา  
 สิ่งต่อไปนี้

1. ความคิดเห็นผู้พักอาศัยในการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม
2. ความคิดเห็นผู้พักอาศัยในแง่ความพอใจในการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น
3. จำนวนยูนิตของคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และแนวโน้มใน 1 ปี และ 2 ปีในอนาคต



ตารางที่ 11 แสดงการแบ่งแยกข้อมูลของกลุ่มผู้พักอาศัยที่ได้ทำการสำรวจ

	อัตราร้อยละ
อายุ	
ต่ำกว่า 20 ปี	3
20-25 ปี	18
26-29 ปี	32.5
30-34 ปี	22
35-40 ปี	17.5
มากกว่า 40 ปีขึ้นไป	7
รวม	100 (n = 200)
เพศ	
ชาย	50
หญิง	50
รวม	100 (n = 200)

ตารางที่ 11 (ต่อ)

	อัตราร้อยละ
ระดับการศึกษา	
ต่ำกว่าปริญญาตรี	39
ปริญญาตรี	43.5
ปริญญาโท	2.5
ปริญญาเอก	5
อื่น ๆ	14.5
รวม	100 (n = 200)
อาชีพ	
สังกัดบริษัทเอกชน	36
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	20.5
รับจ้าง	20
เจ้าของกิจการ	12.5
อื่น ๆ	11
รวม	100 (n = 200)

ตารางที่ 11 (ต่อ)

	อัตราร้อยละ
สถานภาพสมรส	
โสด	52
แต่งงานแล้ว	43
แยกกันอยู่	3
หย่าร้าง	1
หม้าย	1
รวม	100 (n = 200)
สัญชาติ	
ไทย	98.5
ต่างชาติ	1.5
รวม	100 (n = 200)
เชื้อชาติ	
ไทย	89.5
ต่างชาติ	10.5
รวม	100 (n = 200)

ตารางที่ 11 (ต่อ)

	อัตราร้อยละ
รายได้ครอบครัวต่อเดือน	
ต่ำกว่า 10,000 บาท	27
10,000-15,000 บาท	43.5
15,000-20,000 บาท	14.5
20,000-30,000 บาท	6.5
30,000 บาทขึ้นไป	8.5
รวม	100 (n = 200)

จากตารางที่ 11 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นผู้ที่มีอายุ 26-29 ปี เป็นจำนวน 32.5% รองลงมาคืออายุ 30-34 ปี, 20-25 ปี, 35-40 ปี, มากกว่า 40 ปีและต่ำกว่า 20 ปี โดยมีจำนวน 22%, 18%, 17.5%, 7%, 3% ตามลำดับ

กลุ่มผู้พักอาศัยที่ทำการสำรวจโดยเลือกเพศชายและเพศหญิงอย่างละ 50%

กลุ่มผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มักมีการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นจำนวน 43.5% รองลงมาคือระดับต่ำกว่าปริญญาตรี, อื่น ๆ, ปริญญาโท, ปริญญาเอก โดยมีจำนวน 39%, 14.5%, 2.5% และ 1.5% ตามลำดับ

อาชีพของกลุ่มผู้พักอาศัยสังกัดบริษัทเอกชน 36% ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ 20.5% รับจ้างทั่วไป 20% เป็นเจ้าของกิจการส่วนตัว 12.5% และอื่น ๆ 11%



กลุ่มผู้พักอาศัยเป็นโสด 52% แต่งงานแล้ว 43% แยกทางกันอยู่ 3% หย่าร้าง 1% และเป็นหม้าย 1% และมีสัญชาติไทย 98% ต่างชาติ 1.5% และเชื้อชาติไทย 89.5% ต่างชาติ 10.5%

และกลุ่มผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มียุทธวิธีรายได้อยู่ในช่วง 10,000-15,000 บาท จำนวน 43.5% รองลงมาคือต่ำกว่า 10,000 บาท, 15,000-20,000 บาท, 30,000 ขึ้นไป และ 20,000-30,000 บาท โดยมีจำนวน 27%, 14.5%, 8.5% และ 8.5% ตามลำดับ



ตารางที่ 12 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามอายุ

ลักษณะ ที่พักอาศัย	อายุ						รวม
	ต่ำกว่า 20 ปี	20-25 ปี	26-29 ปี	30-34 ปี	35-40 ปี	มากกว่า 40 ปี ขึ้นไป	
ทาวน์เฮ้าส์	4 (44.4)	9 (26.5)	15 (23.4)	9 (22.)	7 (20)	1 (5.9)	45
ตึกแถว	-	-	-	3 (7.3)	1 (2.9)	1 (5.9)	5
อพาร์ทเมนท์	-	-	-	-	-	-	-
คอนโดมิเนียม	1 (11.2)	1 (2.9)	1 (1.6)	2 (4.9)	2 (5.7)	1 (5.9)	8
บ้านแฝด	-	1 (2.9)	1 (1.6)	-	1 (2.9)	-	3
บ้านจัดสรร	-	7 (20.6)	13 (20.3)	7 (17.1)	7 (20)	6 (35.3)	40
บ้านปลูกเอง	4 (44.4)	16 (47.1)	34 (53.1)	20 (48.7)	17 (48.5)	8 (47)	99
รวม	9	34	64	41	35	17	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอายุ

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับอายุ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 20.9

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05,  $df = 25$  มีค่าเท่ากับ 37.65

ซึ่งมีค่ามากกว่าค่าที่กำหนดได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอายุ

จากตารางที่ 12 จะเห็นว่ากลุ่มผู้ที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี เลือกปลูกบ้านเอง และทาว์นเฮ้าส์เป็นที่อยู่อาศัยในอนาคตมีจำนวนเท่ากันคือ 44.4% และเลือกคอนโดมิเนียม 11.2%

สำหรับกลุ่มที่มีอายุ 20-25 ส่วนใหญ่จะเลือกปลูกบ้านเองในอนาคตมี 47.1% รองลงมาเลือกทาว์นเฮ้าส์และบ้านจัดสรรจำนวน 26.5%, 20.6% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกคอนโดมิเนียม และบ้านแฝดเท่ากันคือ 2.9%

สำหรับกลุ่มที่มีอายุ 26-29 ปี มีการเลือกที่พักอาศัย 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาว์นเฮ้าส์, บ้านจัดสรร จำนวน 53.1%, 23.4% และ 20.3% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกคอนโดมิเนียมและบ้านแฝดจำนวนเท่ากัน คือ 1.6%

กลุ่มผู้มีอายุ 30-34 ปี เลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรกคือ บ้านปลูกเอง, ทาว์นเฮ้าส์, บ้านจัดสรร มีจำนวน 48.7%, 22% และ 17% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกตึกแถวและคอนโดมิเนียม 7.3% และ 4.9% ตามลำดับ

กลุ่มผู้มีอายุ 35-39 ปี ส่วนใหญ่เลือกบ้านปลูกเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคตจำนวน 48.5% รองลงมาเลือกทาว์นเฮ้าส์และบ้านจัดสรรเท่ากัน คือ 20% และเลือกคอนโดมิเนียมเป็นอันดับที่สี่คือ 5.7% นอกจากนี้เลือก ตึกแถว และบ้านแฝดเท่ากันคือ 2.9%

ส่วนกลุ่มผู้มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป เลือกปลูกบ้านเองถึง 47% รองมาคือบ้านจัดสรรมี 35.3% นอกจากนี้เลือก ทาว์นเฮ้าส์, ตึกแถวและคอนโดมิเนียม จำนวนเท่ากันคือ 5.9%

จะเห็นว่า กลุ่มผู้พักอาศัยทุกระดับอายุเลือกบลูบ้านเองในขนาดมากเป็นอันดับหนึ่ง ในขณะที่กลุ่มผู้พักอาศัยทุกระดับอายุไม่มีใครเลือกพาร์ทเมนท์เลย

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยที่เลือกในขนาดกับอายุ เรายอมรับสมมติฐานที่เป็น Null กล่าวคือ ผู้บริโภคที่ระดับอายุต่างกันจะมีความต้องการลักษณะที่พักอาศัยคล้ายคลึงกัน





ตารางที่ 13 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามเพศ

ลักษณะที่พักอาศัย	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
ทาวน์เฮ้าส์	25 (25)	20 (20)	45
ตึกแถว	4 (4)	1 (1)	5
อพาร์ทเมนท์	-	-	-
คอนโดมิเนียม	4 (4)	4 (4)	8
บ้านแฝด	2 (2)	1 (1)	3
บ้านจัดสรร	26 (26)	14 (14)	40
บ้านปลูกเอง	39 (39)	60 (60)	99
รวม	100 (100)	100 (100)	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับเพศ

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับเพศ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 10.7

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, df = 5 ซึ่งมีค่ามากกว่าค่าที่

คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับเพศ

จากตารางที่ 13 จะเห็นได้ว่า เพศชายเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก คือ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 39%, 26% และ 25% ตามลำดับ และเลือกคอนโดมิเนียม และตึกแถว จำนวนเท่ากันคือ 4% อันดับสุดท้ายเลือกบ้านแฝด 2%

สำหรับเพศหญิงนั้นเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก คือ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรร มีจำนวน 60%, 20% และ 14% ตามลำดับ และเลือกคอนโดมิเนียม เป็นอันดับที่ 4 คือ 4% นอกจากนั้นเลือกตึกแถวและบ้านแฝดอย่างละ 1% เท่ากัน

จะเห็นได้ว่า ทั้งเพศชายและเพศหญิงเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคตเป็นบ้านปลูกเอง มากที่สุด และกลุ่มผู้พักอาศัยทั้งชายและหญิงไม่มีใคร เลือกที่พักอาศัยแบบอพาร์ทเมนท์เลย

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยที่เลือกในอนาคตกับเพศเรา ยอมรับสมมุติฐานที่เป็น Null กล่าวคือผู้บริโภคนั้นมีเพศต่างกันจะมีความต้องการลักษณะที่พักอาศัยที่ คล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 14 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามระดับการศึกษา

ลักษณะที่พักอาศัย	ระดับการศึกษา					รวม
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	อื่น ๆ	
ทาวน์เฮ้าส์	19 (24.1)	19 (21.8)	1 (16.7)	-	6 (23.1)	45
ตึกแถว	2 (2.5)	3 (3.4)	-	-	-	5
อพาร์ทเมนท์	-	-	-	-	-	-
คอนโดมิเนียม	2 (2.5)	3 (3.5)	-	-	3 (11.5)	8
บ้านแฝด	1 (1.3)	1 (1.2)	-	-	1 (3.9)	3
บ้านจัดสรร	14 (17.7)	25 (28.7)	1 (16.7)	-	-	40
บ้านปลูกเอง	41 (51.9)	36 (41.4)	4 (66.6)	2 (100)	16 (61.5)	99
รวม	79 (100)	87 (100)	6 (100)	2 (100)	26 (100)	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 20.1

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05,  $df = 20$  มีค่าเท่ากับ 31.41

ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

จากตารางที่ 14 สำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ลักษณะที่พักอาศัยที่เลือกในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรร มีจำนวน 51.9%, 24.1% และ 17.7% ตามลำดับ อันดับที่ 4 ได้แก่ คอนโดมิเนียมและตึกแถว มีจำนวน 2.5% เท่ากัน และบ้านแฝดมี 1.3%

กลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ลักษณะที่พักอาศัยที่เลือกในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร และทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 41.4%, 28.7% และ 21.8% ตามลำดับ อันดับที่ 4 ได้แก่ คอนโดมิเนียมมีจำนวน 3.5% นอกจากนั้นเป็นการเลือกตึกแถวและบ้านแฝด 3.4% และ 1.2% ตามลำดับ

กลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาโท ลักษณะที่พักอาศัยที่เลือกในอนาคที่มี 3 อันดับ ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร และทาวน์เฮ้าส์ มี 66.6%, 16.7% และ 16.7% ตามลำดับ แต่กลุ่มตัวอย่างระดับปริญญาโท ไม่มีใครเลือกคอนโดมิเนียม

กลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาเอก เลือกลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคตเป็นบ้านปลูกเอง 100% และกลุ่มที่มีการศึกษาอื่น ๆ นอกจาก 4 กลุ่มที่กล่าวมาแล้วเลือกลักษณะที่อยู่อาศัย 4 ประเภท คือ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม และบ้านแฝด เป็นจำนวน 61.5%, 23.1%, 11.5% และ 3.9% ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้พักอาศัยทุกระดับการศึกษา เลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคตแบบบ้านปลูกเองมากที่สุด และไม่มีใครเลือกที่พักอาศัยแบบอพาร์ทเมนท์

จากการทดสอบหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับระดับการศึกษาเรายอมรับสมมุติฐานที่เป็น Null กล่าวคือ ผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาต่างกันจะมีความต้องการลักษณะที่พักอาศัยที่คล้ายคลึงกัน



ตารางที่ 15 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามอาชีพ

ลักษณะที่พักอาศัย	อาชีพ					รวม
	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	รับจ้าง	เจ้าของกิจการ	อื่น ๆ	
ทาวน์เฮ้าส์	21 (29.2)	6 (13.6)	8 (19.5)	6 (24)	4 (22.1)	45
ตึกแถว	2 (2.8)	1 (2.3)	-	2 (8)	-	5
อพาร์ทเมนท์	-	-	-	-	-	-
คอนโดมิเนียม	2 (2.8)	1 (2.3)	1 (2.4)	3 (12)	1 (5.6)	8
บ้านแฝด	-	-	1 (2.4)	2 (8)	-	3
บ้านจัดสรร	17 (23.5)	11 (25)	4 (9.8)	5 (20)	3 (16.7)	40
บ้านปลูกเอง	30 (41.7)	25 (56.8)	27 (65.9)	7 (28)	10 (55.6)	99
รวม	72 (100)	44 (100)	41 (100)	25 (100)	18 (100)	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอาชีพ

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับอาชีพ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 31.1

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, df = 20 มีค่าเท่ากับ 31.41

ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับประเภทอาชีพ

จากตารางที่ 15 จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้พักอาศัยที่สังกัดบริษัทเอกชนเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์, บ้านจัดสรร เป็นจำนวน 41.7%, 29.2% และ 23.5% ตามลำดับ และเลือกคอนโดมิเนียมและตึกแถวเป็นจำนวนเท่ากัน คือ 2.8%

กลุ่มผู้พักอาศัยที่มีอาชีพ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ เลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร และทาวน์เฮ้าส์ เป็นจำนวน 56.8%, 25% และ 13.6% ตามลำดับ และเลือกคอนโดมิเนียมและตึกแถวเป็นจำนวนเท่ากันคือ 2.3%

สำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยอาชีพรับจ้าง เลือกลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรร เป็นจำนวน 65.9%, 19.5% และ 9.8% ตามลำดับ และเลือกคอนโดมิเนียมกับบ้านแฝดจำนวน 2.4%

ในกลุ่มของเจ้าของกิจการ เลือกลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรร มีจำนวน 28%, 24% และ 20% ตามลำดับ อันดับที่ 4 ได้แก่ คอนโดมิเนียม มีจำนวน 12% นอกจากนั้นเป็นตึกแถวและบ้านแฝดจำนวน 8%

ในกลุ่มที่มีอาชีพอื่น ๆ นอกเหนือจากอาชีพทั้ง 4 ประเภทแล้ว คนกลุ่มผู้พักอาศัยนี้เลือกที่พักอาศัย 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรรจำนวน 55.6%, 22.1% และ 16.7% ตามลำดับ ส่วนคอนโดมิเนียมคนกลุ่มนี้เลือกเป็นอันดับที่ 4 มีจำนวน 5.6%

จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้พักอาศัยทุกระดับอาชีพ เลือกลักษณะที่อยู่อาศัยในอนาคตแบบบ้านปลูกเองมากที่สุดในอนาคต และไม่มีใครเลือกอพาร์ทเมนท์ เป็นที่พักอาศัยในอนาคต

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับอาชีพ เรายอมรับสมมติฐานที่เป็น Null กล่าวได้ว่าผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกันจะมีความต้องการที่พักอาศัยที่คล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 16 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยเลือกแบ่งแยกตามสถานภาพสมรส

ลักษณะที่พักอาศัย	สถานภาพสมรส					รวม
	โสด	แต่งงานแล้ว	แยกกันอยู่	หย่าร้าง	หม้าย	
ทาว์นเฮ้าส์	25 (23.6)	17 (19.3)	-	3 (100)	-	45
ตึกแถว	2 (1.9)	3 (3.4)	-	-	-	5
อพาร์ทเมนท์	-	-	-	-	-	-
คอนโดมิเนียม	3 (2.8)	4 (4.5)	1 (100)	-	-	8
บ้านแฝด	1 (1)	2 (2.3)	-	-	-	3
บ้านจัดสรร	22 (20.7)	17 (19.3)	-	-	1 (50)	40
บ้านปลูกเอง	53 (50)	45 (51.2)	-	-	1 (50)	99
รวม	106 (100)	88 (100)	1 (100)	3 (100)	2 (100)	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับสถานภาพสมรส

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับสถานภาพสมรส

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 39.5

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, d.f. = 20 มีค่าเท่ากับ 31.41

ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้จากตาราง

นั่นคือ เราปฏิเสธ  $H_0$  ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แสดงว่าลักษณะของที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับประเภทของสถานภาพสมรส

จากตารางที่ 16 จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้พักอาศัยที่เป็นคนโสด มีการเลือกที่พักอาศัยใน อนาคตใน 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านจัดสรร มีจำนวน 50%, 23.6% และ 20.7% ตามลำดับ ส่วนคอนโดมิเนียมถูกเลือกเป็นอันดับที่ 4 มีจำนวน 2.8% นอกจากนั้นเป็นตึกแถวและบ้านแฝดอย่างละ 1.9% และ 1%

สำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยที่แต่งงานแล้ว มีการเลือกลักษณะที่พักอาศัยอันดับแรกได้แก่ บ้านปลูกเองมี 51.2% รองลงมาคือ บ้านจัดสรรและทาวน์เฮ้าส์มีจำนวน 19.3% เท่ากัน ส่วนคอนโดมิเนียมอยู่ในอันดับที่ 4 มี 4.5% นอกจากนั้นเป็นตึกแถวและบ้านแฝด มีจำนวน 3.4% และ 2.3%

สำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยที่แยกกันอยู่มี 1 คน และเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคต ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่แยกกันอยู่มี 3 คน และทั้ง 3 คนเลือกที่พักอาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหม้ายมีเพียง 2 คน โดยเลือกบ้านปลูกเองและบ้านจัดสรร อย่างละ 1 คน

จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้พักอาศัยที่เป็นโสด และแต่งงานแล้ว ซึ่งเป็นสถานภาพสมรส มีจำนวนเกือบ 100% ของกลุ่มตัวอย่าง เลือกบ้านปลูกเองมากเป็นอันดับแรก และไม่มีกลุ่มตัวอย่างคนใดเลือกพาร์ทเมนท์เป็นที่พักอาศัยในอนาคต

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับสถานภาพสมรส ปรากฏว่า เราปฏิเสธสมมุติฐานที่เป็น Null นั่นคือ สถานภาพสมรสที่แตกต่างกันทำให้มีการเลือกลักษณะที่พักอาศัยที่ต่างกัน



ตารางที่ 17 ร้อยละของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมจำแนกตามลักษณะการเข้าอยู่อาศัย

ลักษณะการเข้าอยู่อาศัย	อัตราส่วนร้อยละ
ซื้อ	51
เช่า	21
เช่าซื้อ	20
เป็นของพ่อ, แม่, ญาติหรือของคนอื่น	8
รวม	100 (n = 200)

ผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมมี 51% ที่เข้าไปอยู่โดยการซื้อเป็นกรรมสิทธิ์ เข้าไปอยู่โดยไม่ได้ซื้อเป็นกรรมสิทธิ์คือเป็นลักษณะเช่า 21% เช่าซื้อ (เช่า) 20% และอีก 8% เป็นของพ่อ, แม่, ญาติหรือของคนอื่น

ตารางที่ 18 บุคคลที่ติดต่อขอซื้อหรือเข้าซื้อคอนโดมิเนียม

ติดต่อจาก	อัตราส่วนร้อยละ
เจ้าของโครงการ	74.6
ซื้อต่อจากคนอื่น	25.4
รวม	100 (n = 142)

ผู้ที่เข้าพักอาศัยในคอนโดมิเนียมมี 74.6% ที่ซื้อโดยตรงจากเจ้าของโครงการ ส่วนอีก 25.4% ติดต่อซื้อจากคนอื่น

ตารางที่ 19 ลักษณะการชำระเงินในการซื้อคอนโดมิเนียม

วิธีการชำระเงิน	อัตราส่วนร้อยละ
จ่ายเงินผ่อน	77.5
จ่ายเงินสด	22.5
รวม	100 (n = 102)

สำหรับผู้ที่ย้ายอาศัยในคอนโดมิเนียมโดยการซื้อนั้นมี 77.5% ที่ใช้วิธีการผ่อนชำระ ส่วนอีก 22.5% จ่ายเป็นเงินสด

ตารางที่ 20 เหตุผลในการตัดสินใจเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

เหตุผลที่ตัดสินใจเลือก	อัตราส่วนร้อยละ
ราคาพอเหมาะกับกำลังซื้อที่มีอยู่	32.7
สะดวกในการเดินทางประกอบธุรกิจ	25.1
มีสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์แบบ	14.5
ระบบรักษาความปลอดภัยมั่นคง	12.7
ไม่มีปัญหาในการดูแลรักษา	11.4
อื่น ๆ	3.3
บริษัทหรือหน่วยงานกำหนดให้อยู่	.3
รวม	100 (n = 200)

เหตุผลกลุ่มผู้พักอาศัยตัดสินใจเข้าอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมแทนการพักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรร, ทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, เช่าอพาร์ทเมนท์หรือปลุกบ้านอยู่เอง เป็นเพราะราคาพอเหมาะกับกำลังซื้อที่มีอยู่ถึง 32.7%, สะดวกในการเดินทางประกอบธุรกิจ 25.1%, มีสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์แบบ 14.5%, ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี 12.7%, รองลงมาคือ ไม่ค่อยมีปัญหาในการดูแลรักษา 11.4% นอกจากนี้เป็นสาเหตุอื่น 3.3% และ .3% เข้ามาอยู่เพราะบริษัทหรือหน่วยงานกำหนดให้อยู่



ตารางที่ 21 สาเหตุที่ตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียม

เหตุผล	อัตราส่วนร้อยละ
ทำเลที่ตั้งเหมาะสมที่สุด	50.8
มีสาธารณูปโภคครบตามต้องการ	22.7
สัญญาชำระเงินให้ความสะดวกกว่าที่อื่น	17.2
ไว้ใจสถาบันการเงินที่สนับสนุน	7.6
ทางบริษัทหรือหน่วยงานกำหนดให้มาอยู่	1
รู้จักเจ้าของโครงการ	.7
รวม	100 (n = 200)

สาเหตุที่เลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียมแห่งนี้ กลุ่มผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ตัดสินใจเพราะเป็นทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมที่สุดถึง 50.8% อันดับรองมาเห็นว่ามีสาธารณูปโภคครบตามต้องการ 22.7% และสัญญาชำระเงินให้ความสะดวกกว่าที่อื่น 17.2% นอกจากนี้มีไว้ใจสถาบันการเงินที่สนับสนุน 7.6% ทางบริษัทหรือหน่วยงานให้มาอยู่ 1% และอันดับสุดท้ายคือรู้จักกับเจ้าของโครงการ .7%

ตารางที่ 22 ลักษณะการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม

ลักษณะการอยู่อาศัย	อัตราส่วนร้อยละ
อยู่ชั่วคราว	55.5
อยู่ถาวร	35
อื่น ๆ	5.5
เพื่อใช้เป็นสถานที่ติดต่อการค้า	4
รวม	100 (n = 200)

ลักษณะการอยู่อาศัยของกลุ่มผู้พักอาศัย มี 2 ลักษณะที่กว่า 10% ขึ้นไปคืออยู่ชั่วคราว 55.5% และอยู่ถาวร 35% ส่วนปัจจัยด้านอื่นมีผู้พิจารณาไม่เกิน 10%

ตารางที่ 23 สิ่งที่สมควรแก้ไขในคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย

สิ่งที่สมควรได้รับการแก้ไข	อัตราส่วนร้อยละ
ความไม่เป็นระเบียบของการอยู่ร่วมกัน	27
ทรัพย์สินส่วนกลางไม่เพียงพอสำหรับผู้พักอาศัย	20.2
ระบบน้ำ, ไฟฟ้า	18.9
ระบบรักษาความปลอดภัย	14
การบริหารงานของผู้บริหารอาคารชุด	11.5
อื่น ๆ	8.4
รวม	100 (n = 200)

กลุ่มผู้พักอาศัยมีความคิดเห็นใน 3 อันดับของสิ่งที่สมควรได้รับการแก้ไข คือ ความไม่เป็นระเบียบของการอยู่ร่วมกันเป็นอันดับแรก มี 27% อันดับสอง คือทรัพย์สินส่วนกลางไม่เพียงพอสำหรับผู้พักอาศัย มี 22.2% อันดับสามที่สมควรได้รับการแก้ไขคือระบบน้ำ, ไฟฟ้า มีจำนวน 18.9%

ตารางที่ 24 สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นสำหรับผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

สิ่งอำนวยความสะดวก	อัตราส่วนร้อยละ
โทรศัพท์	38
ระบบน้ำ, ไฟฟ้าที่ดี	22.5
ลิฟท์	9
ระบบรักษาความปลอดภัย	8
ระบบป้องกันอัคคีภัย	7
ที่จอดรถ	6.5
ร้านอาหาร	2
บริการด้านรักษาพยาบาล	2
สวนหย่อม	2
สระว่ายน้ำ	1.5
ห้องซักรีด	5
การเก็บของ	5
ที่ตากผ้า	5
รวม	100 (n = 200)

สิ่งอำนวยความสะดวก 5 อันดับแรกที่กลุ่มผู้พักอาศัยมีความจำเป็นสำหรับผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม อันดับแรกคือ โทรศัพท์ 38%, ระบบน้ำ, ไฟฟ้าที่ดี 22.5%, รองลงมาคือลิฟท์ 9%, ระบบรักษาความปลอดภัย 8% และอันดับที่ 5 คือระบบป้องกันอัคคีภัย 7%



ตารางที่ 25 ระยะเวลาการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ระยะเวลา	อัตราส่วนร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	63
1 ปี - 2 ปี	25
2 ปี - 3 ปี	8.5
3 ปี - 4 ปี	3.5
รวม	100 (n = 200)

ข้อมูลจากกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมพักอาศัยในระยะเวลา น้อยกว่า 1 ปี มากที่สุด คือ 63%, พักอาศัยในช่วง 1-2 ปี 25%, พักอาศัยในช่วง 2-3 ปี 8.5% และอันดับสุดท้ายคือ พักอาศัยอยู่ในช่วงเวลา 3-4 ปีเป็นจำนวน 3.5%

ตารางที่ 26 สื่อที่ทำให้รู้จักคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่เป็นครั้งแรก

สื่อ	อัตราส่วนร้อยละ
เพื่อน, ญาติ	57.5
โฆษณา, ประชาสัมพันธ์	30
อื่น ๆ	8
มีบริษัทหรือบุคคลมาติดต่อ	4.5
รวม	100 (n = 200)

จะเห็นได้ว่า ผู้พักอาศัยรู้จักคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยเป็นครั้งแรกจากการแนะนำของเพื่อนหรือญาติ 57.5% รู้จักจากสื่อมวลชนคือจากการโฆษณา, ประชาสัมพันธ์ 30% เหตุผลอื่น ๆ 8% อันดับสุดท้ายคือมีบริษัทหรือบุคคลมาติดต่อ 4.5%

ตารางที่ 27 ความรู้สึกของผู้พักอาศัยในคอนโดเนียม

ความรู้สึก	อัตราส่วนร้อยละ
พอใจมาก	7.5
พอใจ	53.5
เฉย ๆ	31.5
ไม่พอใจ	4.5
ไม่พอใจเลย	3
รวม	100 (n = 200)

ผู้อยู่อาศัยในคอนโดเนียมมีความรู้สึกพอใจในการอยู่อาศัยคอนโดเนียมถึง 53.5%, รู้สึกเฉย ๆ ในการพักอาศัยถึง 31.5% รองลงมาคือรู้สึกพอใจมาก 7.5%, รู้สึกไม่พอใจมี 4.5% และไม่พอใจเลย 3%

ตารางที่ 28 รูปแบบที่พักอาศัยที่ผู้พักอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมเลือก

รูปแบบที่พักอาศัย	อัตราส่วนร้อยละ
ปลูกร้านอยู่เอง	49.5
ทาวน์เฮ้าส์	22.5
บ้านจัดสรร	20
คอนโดมิเนียม	4
ตึกแถว	2.5
บ้านแฝด	1.5
รวม	100 (n = 200)

ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน เลือกที่จะปลูกร้านอยู่เอง 49.5% มี 22.5% เลือกจะพักอาศัยในทาวน์เฮ้าส์, เลือกบ้านจัดสรร 20% มีผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมเพียง 4% เท่านั้นที่จะเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยต่อไปในอนาคต นอกจากนี้เลือกตึกแถว 2.5% และ บ้านแฝด 1.5%



ตารางที่ 29 ลักษณะที่ควรจะมีของที่พักอาศัย

ลักษณะที่ควรจะมี	อัตราส่วนร้อยละ
การคมนาคมสะดวก	26.3
ระบบสาธารณูปโภคที่ดี	21.4
ใกล้ที่ทำงาน	20.3
ใกล้แหล่งชุมชน	16.9
ห่างไกลจากความแออัด	14.1
อื่น ๆ	1
รวม	100 (n = 200)

ข้อพิจารณาของผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่จะพิจารณาถึงการคมนาคมที่สะดวก 26.3% รองลงมาพิจารณาถึงระบบสาธารณูปโภคที่ดี 21.4% นอกจากนี้พิจารณาถึงใกล้ที่ทำงาน 20.3%, ใกล้แหล่งชุมชน 16.9%, ห่างไกลจากความแออัด 14.1% และเหตุผลอื่น ๆ อีก 1% จากบทที่ 3 ทำให้ทราบถึงจำนวนห้องชุดพักอาศัยในคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ตั้งแต่ปี พ.ศ.2531 - 2535 ดังนี้

พ.ศ.2530	มีจำนวนห้องชุด	63 หน่วย
พ.ศ.2531	"	1,302 หน่วย
พ.ศ.2532	"	13,152 หน่วย
พ.ศ.2533	"	23,470 หน่วย
พ.ศ.2534	"	33,084 หน่วย
พ.ศ.2535	"	19,855 หน่วย

จากการประมาณค่าทางโน้มด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด โดยสมการทางโน้มที่เป็นเส้นตรง

คือ

$$Y = a + bX$$

โดยที่ Y คือ จำนวนห้องชุดพักอาศัยในแต่ละปี

X มีหน่วยเป็นปี พ.ศ.

ตารางที่ 30 การหาค่าสมการทางโน้ม

ปี พ.ศ.	X	Y	XY	X <sup>2</sup>
2530	-5	63	-315	25
2531	-3	1,302	-3,906	9
2532	-1	13,152	-13,152	1
2533	1	23,470	23,470	1
2534	3	33,084	99,252	9
2535	5	19,855	99,275	25
ผลรวม	0	90,926	204,624	70

จากสูตร

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \bar{Y} - a\bar{X}$$

ดังนั้น ค่าของ b = 2923.2

ค่าของ a = 15154.3

สมการทางเส้นของจำนวนห้องชุดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย คือ

$$Y = 15154.3 + 2923.2X$$

.∴ ในปี พ.ศ.2536 ซึ่ง  $X = 7$  ค่า  $Y$  ซึ่งเป็นจำนวนห้องชุดที่พยากรณ์ได้มีจำนวน  
= 35,617 หน่วย

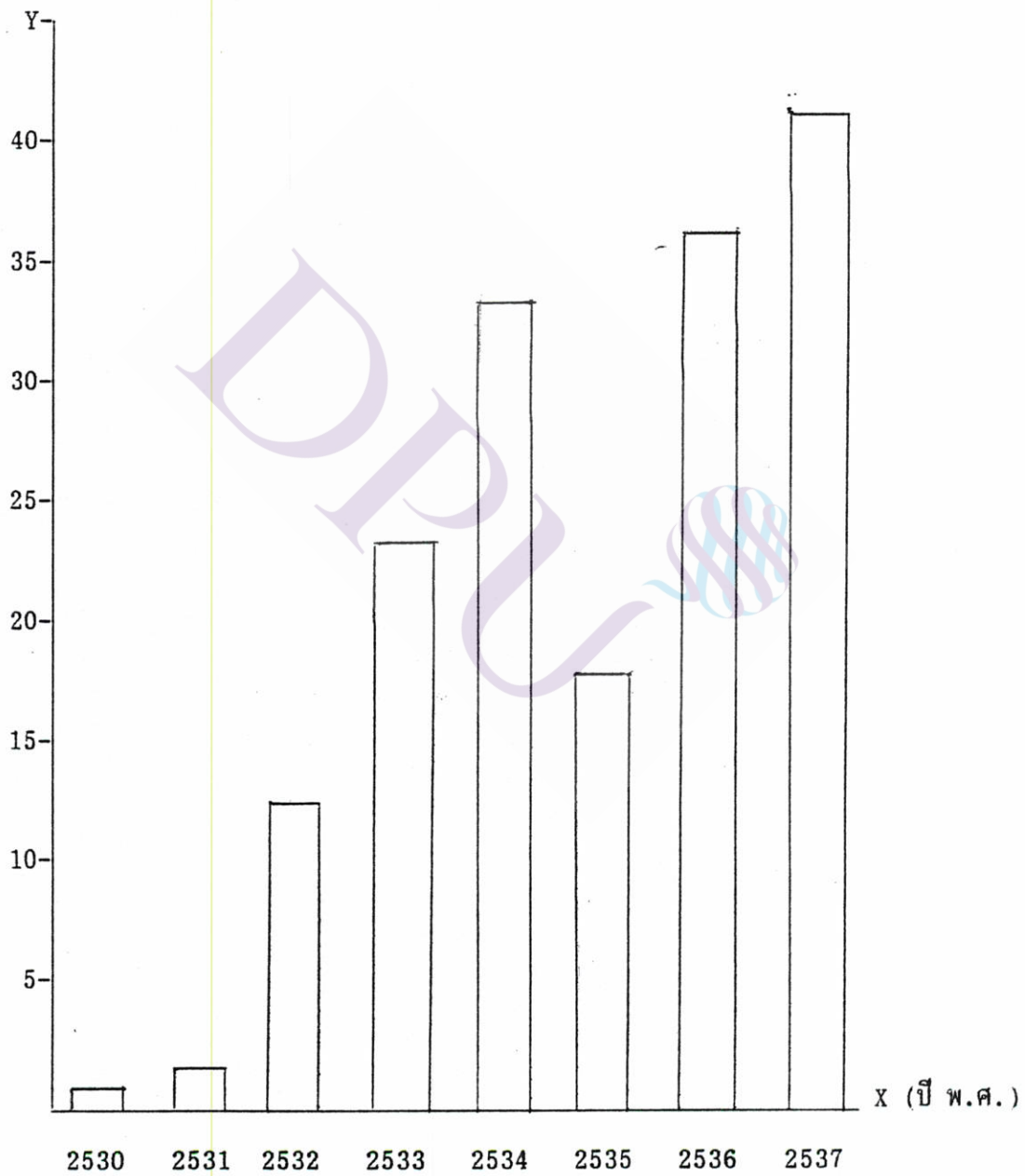
.∴ ในปี พ.ศ.2537 ซึ่ง  $X = 9$  ค่า  $Y$  ซึ่งเป็นจำนวนห้องชุดที่พยากรณ์ได้มีจำนวน  
= 41,463 หน่วย



ภาพที่ 1 แผนภูมิแนวโน้มของจำนวนหน่วยของห้องชุดพักอาศัยของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยใน  
เขตปริมณฑล

โดย Y = แสดงจำนวนหน่วยของห้องชุด (หน่วยเป็น 1,000 หน่วย)

X = แสดงระยะเวลาเป็น ปี พ.ศ.





จากแผนภูมิที่ 1 แสดงถึงอัตราการขยายตัวของจำนวนห้องชุดพักอาศัยของคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑล ทำให้สามารถสรุปได้ว่าจำนวนห้องชุดพักอาศัยไม่ได้มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นทั้งในอดีตปัจจุบันและในอนาคตอีก 2 ปีข้างหน้า (พ.ศ.2536-2537)

### ความคิดเห็นกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

การศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยเป็นการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้ที่มีความสนใจในคอนโดมิเนียมและอาศัยในที่พักอาศัยประเภทอื่นๆ ที่นอกเหนือจากคอนโดมิเนียม โดยมุ่งวิจัยถึง

1. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีต่อที่พักอาศัยในปัจจุบัน
2. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อต่อบ้านพักอาศัยในอนาคตในเรื่องของราคา ขนาด ปัจจัยที่จะพิจารณาในการเลือกที่พักอาศัย
3. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่คิดจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียมในอนาคต ในเรื่องของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ, ราคา, สิ่งอำนวยความสะดวก

จากจำนวนตัวอย่างที่ได้นำมาแบ่งเขตตามประเภทของ อายุ, เพศ, ระดับการศึกษา, อาชีพ, สถานภาพสมรส, สัญชาติ, เชื้อชาติ, รายได้ของครอบครัวต่อเดือนและลักษณะของที่พักอาศัย

ตารางที่ 31 แสดงลักษณะแบ่งแยกตามประเภทตัวอย่างของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ได้ทำการสำรวจ

	อัตราส่วนร้อยละ
อายุ	
ต่ำกว่า 20 ปี	2
20-25 ปี	17.5
26-29 ปี	28
30-34 ปี	19.5
35-40 ปี	21
มากกว่า 40 ปีขึ้นไป	12
รวม	100 (n = 200)
เพศ	
ชาย	50
หญิง	50
รวม	100 (n = 200)

ตารางที่ 31 (ต่อ)

	อัตราส่วนร้อยละ
ระดับการศึกษา	
ต่ำกว่าปริญญาตรี	39.5
ปริญญาตรี	47
ปริญญาโท	3.5
ปริญญาเอก	5
อื่น ๆ	9.5
รวม	100 (n = 200)
อาชีพ	
บริษัทเอกชน	45
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	30
รับจ้าง	10
เจ้าของกิจการ	8.5
อื่น ๆ	6.5
รวม	100 (n = 200)

ตารางที่ 31 (ต่อ)

	อัตราส่วนร้อยละ
สถานภาพสมรส	
โสด	50.5
แต่งงานแล้ว	44
แยกกันอยู่	1.5
หย่าร้าง	3
หม้าย	1
รวม	100 (n = 200)
สัญชาติ	
ไทย	98.5
ต่างชาติ	1.5
รวม	100 (n =200)
เชื้อชาติ	
ไทย	97.5
ต่างชาติ	2.5
รวม	100 (n = 200)



ตารางที่ 31 (ต่อ)

	อัตราส่วนร้อยละ
รายได้ครอบครัวต่อเดือน	
ต่ำกว่า 10,000 บาท	29
10,000-15,000 บาท	29
15,000-20,000 บาท	16
20,000-30,000 บาท	13
30,000 บาทขึ้นไป	13
รวม	100 (n = 200)
ลักษณะที่พักอาศัย	
ทาวน์เฮ้าส์	13
บ้านจัดสรร	13
อพาร์ทเมนต์	23
ตึกแถว	12.5
บ้านปลูกเอง	38.5
รวม	100 (n = 200)

จากกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ได้ทำการสำรวจมา กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26-29 ปี 28% รองลงมาคือ 35-40 ปี, 30-34 ปี, 20-25 ปี, มากกว่า 40 ปีขึ้นไปตามลำดับ และกลุ่มอายุต่ำกว่า 20 ปี เป็นกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อจำนวนน้อยที่สุด

กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ทำการสำรวจโดยเลือกเพศชายและเพศหญิงอย่างละ 50% ในเรื่องของระดับการศึกษามีกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อระดับปริญญาตรีมากที่สุดคือ 47% รองลงมาคือต่ำกว่าปริญญาตรี, อื่น ๆ ปริญญาโท, และปริญญาเอกมีอัตราส่วน 79%, 19%, 7% และ 1% ตามลำดับ อาชีพ 3 อันดับแรกของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคือ เอกชน, ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ, รับจ้าง โดยมีอัตราส่วน 45%, 30% และ 10% ตามลำดับ

สถานภาพสมรสของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อใน 3 อันดับแรก คือ โสด 50.5% รองลงมาแต่งงานแล้ว 44% และอยู่ร้าง 3% ตามลำดับ โดยผู้ตอบคำสัมภาษณ์มีสัญชาติไทย 98.5%, ต่างชาติ 1.5% และมีเชื้อชาติไทย 97.5% ต่างชาติ 2.5%

กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีรายได้ครอบครัว/เดือน ส่วนใหญ่คือต่ำกว่า 10,000 บาท และอยู่ในช่วง 10,000-15,000 บาท เท่ากันคือ 29% นอกจากนั้นรายได้ 15,000-20,000 บาทมี 16% และรายได้ 20,000-30,000 บาทกับรายได้มากกว่า 30,000 บาทขึ้นไปมีจำนวนเท่ากันคือ 13%

ลักษณะของที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อพักอยู่ในปัจจุบัน คือบ้านปลูกเอง มี 38% อันดับรองลงมาคือ เช่าพาร์ทเมนท์ 23%, พักอาศัยในบ้านจัดสรรและทาวน์เฮ้าส์ในอัตราส่วนเท่ากันคือ 13% นอกจากนั้นพักอาศัยในตึกแถว 12.5%

ตารางที่ 32 ลักษณะที่พืักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามอายุ

ลักษณะ ที่พืักอาศัย	อายุ						รวม
	ต่ำกว่า 20 ปี	20-25 ปี	26-29 ปี	30-34 ปี	35-40 ปี	มากกว่า 40 ปี ขึ้นไป	
ทาวนเฮ้าส์	2 (25)	4 (11.4)	10 (19.2)	2 (4.7)	6 (14.6)	1 (4.8)	25
ตึกแถว	-	1 (2.9)	1 (1.9)	3 (7)	-	2 (9.5)	7
อพาร์ทเมนท์	1 (12.5)	-	-	1 (2.3)	1 (2.4)	-	3
คอนโดมิเนียม	-	5 (14.3)	8 (15.4)	4 (9.3)	7 (17.1)	5 (23.8)	29
บ้านแฝด	-	1 (2.9)	-	6 (14)	2 (4.9)	-	9
บ้านจัดสรร	2 (25)	10 (28.6)	17 (32.7)	8 (18.6)	5 (12.2)	5 (23.8)	47
บ้านปลูกเอง	3 (37.5)	14 (40)	16 (30.8)	19 (44.1)	20 (48.8)	8 (38.1)	80
รวม	8	35	52	43	41	21	200

$H_0$  ลักษณะที่พืักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอายุ

$H_1$  ลักษณะที่พืักอาศัยมีความสัมพันธ์กับอายุ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 33.9

ค่าของ  $\chi^2_{critical}$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05,  $df = 30$  มีค่าเท่ากับ 43.77

ซึ่งมีค่ามากกว่าค่าที่กำหนดได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือลักษณะที่พืักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอายุ

จากตารางที่ 32 จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี ที่เลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต ส่วนใหญ่เลือกปลูกบ้านเองมี 37.5% รองลงมาเลือกทาวน์เฮ้าส์และบ้านจัดสรรจำนวน 25% เท่ากัน และเลือกอพาร์ทเมนท์ จำนวน 12.5% ในกลุ่มนี้ไม่มีใครเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคต

สำหรับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีอายุระหว่าง 20-25 ปี เลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก คือ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมิเนียม เป็นจำนวน 40%, 28.6% และ 14.3% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, บ้านแฝด มีจำนวน 11.4%, 2.9% และ 2.9% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีอายุระหว่าง 26-29 ปี เลือกที่พักอาศัยในอนาคตเป็นบ้านจัดสรรมากที่สุด มีจำนวน 32.7% รองมาคือบ้านปลูกเอง 30.8% และอันดับที่ 3 คือทาวน์เฮ้าส์มี 19.2% ส่วนคอนโดมิเนียมอยู่ในอันดับที่ 4 มี 15.4% นอกจากนี้เลือกตึกแถว 1.9%

กลุ่มคนระหว่างอายุ 30-34 ปี เลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรกคือ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, บ้านแฝด มีจำนวน 44.1%, 18.6, 14% ตามลำดับ เลือกคอนโดมิเนียมเป็นอันดับที่ 4 มี 9.3% นอกจากนี้เลือกตึกแถว, ทาวน์เฮ้าส์ อพาร์ทเมนท์ จำนวน 7%, 4.9% และ 2.3%

กลุ่มคนอายุ 35-40 ปี เลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรกคือบ้านปลูกเอง คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 48.8%, 17.1%, 14.6% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกบ้านจัดสรร, บ้านแฝด อพาร์ทเมนท์ จำนวน 12.2%, 4.9%, 2.4% ตามลำดับ



กลุ่มคนอายุ 40 ปีขึ้นไปเลือกบ้านปลูกเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคตมากเป็นอันดับแรกมีจำนวน 38.1% และเลือกคอนโดมิเนียมกับบ้านจัดสรรเป็นจำนวนเท่ากันคือ 23.8% นอกจากนี้เลือก ตึกแถวและทาวน์เฮ้าส์จำนวน 9.5% และ 4.8%

จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อทุกระดับอายุ ยกเว้นช่วงอายุ 26-29 ปี จะนิยมเลือกบ้านปลูกเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคต และกลุ่มตัวอย่างอายุต่ำกว่า 20 ปีนั้นไม่มีใครเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคตเลย

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับอายุปรากฏว่าเรายอมรับ  $H_0$  นั่นคือกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมที่มีอายุแตกต่างกันจะมีการเลือกที่พักอาศัยคล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 33 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามเพศ

ลักษณะที่พักอาศัย	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
ทาวน์เฮ้าส์	15 (15)	10 (10)	25
ตึกแถว	2 (2)	5 (5)	7
อพาร์ทเมนท์	2 (2)	1 (1)	3
คอนโดมิเนียม	15 (15)	14 (14)	29
บ้านแฝด	5 (5)	4 (4)	9
บ้านจัดสรร	25 (25)	22 (22)	47
บ้านปลูกเอง	36 (36)	44 (44)	80
รวม	100	100	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับเพศ

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับเพศ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 3.8

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, df = 6 มีค่าเท่ากับ 12.59

ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับเพศ

จากตารางที่ 33 จะเห็นได้ว่า เพศชายเลือกที่พักอาศัยในอนาคตเป็นบ้านปลูกเองมากที่สุดคือ 36% รองลงมาคือ บ้านจัดสรร 25% อันดับที่ 3 คือ คอนโดมิเนียมกับทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวนเท่ากันคือ 15% นอกจากนั้นเลือกบ้านแฝด, ตึกแถว, อพาร์ทเมนต์ จำนวน 5%, 2% และ 2% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเพศหญิง เลือกที่พักอาศัย 3 อันดับแรกคือ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมิเนียม จำนวน 44%, 22% และ 14% ตามลำดับ นอกจากนั้นเลือกทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, บ้านแฝด, อพาร์ทเมนต์มีจำนวน 10%, 5%, 4% และ 1% ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อทั้งเพศชายและหญิงเลือกที่พักอาศัยเป็นบ้านปลูกเองมากที่สุด

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับเพศ ปรากฏว่าเราอมรับ  $H_0$  นั่นคือ กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมทั้งชายและหญิงมีการเลือกลักษณะที่พักอาศัยที่คล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 34 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งแยกตามระดับการศึกษา

ลักษณะที่พักอาศัย	ระดับการศึกษา					รวม
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	อื่น ๆ	
ทาวน์เฮ้าส์	8 (10.1)	13 (13.4)	2 (2.5)	-	2 (13.5)	25
ตึกแถว	2 (2.5)	5 (5.2)	-	-	-	7
อพาร์ทเมนท์	1 (1.3)	2 (2.1)	-	-	-	3
คอนโดมิเนียม	7 (8.9)	18 (18.5)	-	-	4 (26.7)	29
บ้านแฝด	4 (5.1)	5 (5.2)	-	-	-	9
บ้านจัดสรร	20 (25.3)	21 (21.6)	3 (37.5)	-	3 (20)	47
บ้านปลูกเอง	37 (46.8)	33 (34)	3 (37.5)	1 (100)	6 (40)	80
รวม	79	97	8	1	15	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 15.1

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05,  $df = 24$  มีค่าเท่ากับ 36.42

ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่นัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา



จากตารางที่ 34 จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จะเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 46.8%, 21.6% และ 10.1% ตามลำดับ ส่วนคอนโดมิเนียมถูกเลือกเป็นอันดับ 4 มีจำนวน 8.9% นอกจากนั้นกลุ่มตัวอย่างเลือกบ้านแฝด ตึกแถว อพาร์ทเมนท์ อย่างละ 5.1%, 2.5% 1.3% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จะเลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม มีจำนวน 34%, 21.6% และ 18.5% ตามลำดับ นอกจากนั้นเลือก ทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, บ้านแฝด, อพาร์ทเมนท์ จำนวน 13.4%, 5.2% และ 2.1% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มการศึกษาระดับปริญญาโทมีการเลือก ลักษณะที่พักอาศัยในอนาคตที่มากที่สุด ได้แก่ บ้านปลูกเอง และบ้านจัดสรร มีจำนวน 37.5% และเลือกทาวน์เฮ้าส์ 25% และกลุ่มการศึกษาปริญญาเอกมีอยู่เพียง 1 คนและเลือกบ้านปลูกเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคต

สำหรับกลุ่มที่มีการศึกษานอกเหนือจาก 4 กลุ่มที่ได้กล่าวมาแล้ว มีการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยในอนาคต 4 ลักษณะคือ บ้านปลูกเอง, คอนโดมิเนียม, บ้านจัดสรร และทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 40%, 26.7% 20% และ 13.3% ตามลำดับ

จะเห็นว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อทุกระดับการศึกษาเลือกบ้านปลูกเองเป็นที่พักอาศัยในอนาคตมากที่สุด และในกลุ่มการศึกษาปริญญาโทและปริญญาเอกไม่มีใครเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคตเลย

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับระดับการศึกษปรากฏว่า เรายอมรับ  $H_0$  นั่นคือ กลุ่มผู้สนใจจะซื้อคอนโดมิเนียมในทุกระดับการศึกษามีความต้องการในลักษณะที่พักอาศัยในอนาคตที่คล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 35 ลักษณะที่พืักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกแบ่งแยกตามอาชีพ

ลักษณะที่พืักอาศัย	อาชีพ					รวม
	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	รับจ้าง	เจ้าของกิจการ	อื่น ๆ	
ทาวนเฮ้าส์	12 (13.2)	8 (13.1)	5 (23.8)	-	-	25
ตึกแถว	3 (3.3)	1 (1.6)	-	3 (15)	-	7
อพาร์ทเมนท์	1 (1.1)	2 (3.3)	-	-	-	3
คอนโดมิเนียม	15 (16.5)	10 (16.4)	-	3 (15)	1 (14.3)	29
บ้านแฝด	3 (3.3)	1 (1.6)	-	5 (25)	-	9
บ้านจัดสรร	26 (28.6)	12 (19.7)	6 (28.6)	2 (10)	1 (14.3)	47
บ้านปลูกเอง	31 (34)	27 (44.3)	10 (47.6)	7 (35)	5 (71.4)	80
รวม	91 (100)	61	21	20	7	200

$H_0$  ลักษณะที่พืักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับอาชีพ

$H_1$  ลักษณะที่พืักอาศัยมีความสัมพันธ์กับอาชีพ

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 48.6

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, df = 36.42 มีค่าเท่ากับ

36.42 ซึ่งน้อยกว่าค่าที่คำนวณได้ เราจึงปฏิเสธ  $H_0$  ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ลักษณะที่พืักอาศัยที่พืักอาศัยมีความสัมพันธ์กับประเภทอาชีพ

จากตารางที่ 35 จะเห็นว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่มีอาชีพสังกัดบริษัทเอกชน เลือกที่พักอาศัยใน 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมิเนียม มีจำนวน 34%, 28.6%, 16.5% ตามลำดับ นอกจากนี้กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือก ทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, บ้านแฝด และอพาร์ทเมนท์เป็นจำนวน 13.2%, 3.3% และ 1.1% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ เลือกลักษณะที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรกคือ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมิเนียม มีจำนวน 44.3%, 19.7%, 16.4% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือกทาวน์เฮ้าส์, อพาร์ทเมนท์, ตึกแถวและบ้านแฝด เป็นจำนวน 13.1%, 3.3%, 3.3% และ 1.6% ตามลำดับ

กลุ่มอาชีพรับจ้าง เลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, ทาวน์เฮ้าส์ เป็นจำนวน 47.6%, 28.6% และ 23.8% ตามลำดับ

กลุ่มธุรกิจส่วนตัวหรือเจ้าของกิจการ เลือกที่พักอาศัยในอนาคต โดยเลือกบ้านปลูกเองมากที่สุด คือ 35% รองมาเลือกบ้านแฝด 25% และอันดับที่ 4 เลือกคอนโดมิเนียมกับตึกแถว จำนวนเท่ากัน คือ 15% และสุดท้ายเลือกบ้านจัดสรรจำนวนเท่ากัน คือ 14.3%

จะเห็นว่าทุกประเภทของอาชีพจะนิยมเลือกบ้านปลูกเองเป็นอันดับแรกของที่พักอาศัยในอนาคต ส่วนอาชีพรับจ้างไม่มีใครเลือกคอนโดมิเนียมเลย

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของที่พักอาศัยกับประเภทของอาชีพ เราปฏิเสธสมมุติฐานที่เป็น Null กล่าวคือ ผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมที่มีอาชีพต่างกันจะต้องการลักษณะที่พักอาศัยที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 36 ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งแยกตามสถานภาพสมรส

ลักษณะที่พักอาศัย	สถานภาพสมรส					รวม
	โสด	แต่งงานแล้ว	แยกกันอยู่	หย่าร้าง	หม้าย	
ทาวน์เฮ้าส์	15 (14.3)	8 (9.6)	-	2 (28.6)	-	25
ตึกแถว	3 (2.9)	4 (4.8)	-	-	-	7
อพาร์ทเมนท์	2 (1.9)	-	1 (33.3)	-	-	3
คอนโดมิเนียม	16 (15.2)	12 (14.5)	1 (33.3)	-	-	29
บ้านแฝด	6 (5.7)	2 (2.4)	-	1 (14.2)	-	9
บ้านจัดสรร	28 (26.7)	16 (19.3)	-	2 (28.6)	1 (50)	47
บ้านปลูกเอง	35 (33.3)	41 (49.4)	1 (33.3)	2 (28.6)	1 (100)	80
รวม	105 (100)	83 (100)	3 (100)	7 (100)	2 (100)	200

$H_0$  ลักษณะที่พักอาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับสถานภาพสมรส

$H_1$  ลักษณะที่พักอาศัยมีความสัมพันธ์กับสถานภาพสมรส

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 24.8

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 มีค่าเท่ากับ 36.42 ซึ่งมากกว่า

ค่าที่คำนวณได้ เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$

นั่นคือ ลักษณะที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแบ่งแยกตามสถานภาพสมรส



จากตารางที่ 36 จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่เป็นคนโสด จะเลือกที่พักอาศัยใน อนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมีเนียม เป็นจำนวน 33.3%, 26.7% และ 15.2% ตามลำดับ นอกจากนี้เลือก ทาวน์เฮ้าส์, บ้านแฝด, ตึกแถว และ อพาร์ทเม้นส์ เป็นจำนวน 14.3%, 5.7%, 2.9% และ 1.9% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่แต่งงานแล้ว มีการเลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 อันดับแรก ได้แก่ บ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, คอนโดมีเนียม เป็นจำนวน 49.4%, 19.3% และ 14.5% ตามลำดับ นอกจากนี้กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกทาวน์เฮ้าส์, ตึกแถว, บ้านแฝด เป็นจำนวน 9.6%, 4.8% และ 2.4% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่แยกกันอยู่ มีการเลือกที่พักอาศัยในอนาคต 3 ประเภทคือ บ้านปลูกเอง, อพาร์ทเม้นส์, คอนโดมีเนียม ในจำนวนเท่ากันคือ 33.3%

กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่หย่าร้างนั้น มีการเลือกที่พักอาศัย 3 อันดับแรก มีจำนวนเท่ากัน คือ เลือกบ้านปลูกเอง, บ้านจัดสรร, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 28.6%, ที่เหลือเลือกบ้านแฝด 14.2%

กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่เป็นหม้าย มีจำนวนตัวอย่าง 2 ราย ซึ่งเลือกบ้านปลูกเองและบ้านจัดสรร อย่างละราย

จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อสถานภาพสมรสนิยมที่จะเลือกที่อยู่อาศัยในอนาคตเป็น บ้านปลูกเองมากที่สุด สำหรับกลุ่มที่มีสถานภาพหย่าร้าง และกลุ่มหม้าย ไม่มีใครเลือกที่พักอาศัยในอนาคตเป็นคอนโดมีเนียม

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่พักอาศัยกับสถานภาพสมรส เรายอมรับ สมมุติฐานที่เป็น Null กล่าวคือ กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมีเนียมทุกสถานภาพสมรสมีการเลือก ลักษณะที่พักอาศัยในอนาคตคล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 37 เจ้าของที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้ออาศัยอยู่

เจ้าของ	อัตราส่วนร้อยละ
พ่อ, แม่	29.5
เป็นบ้านตัวเอง	25
เช่า, เชิง	17.5
อยู่ในระหว่างผ่อนส่ง	15.5
ญาติ, พี่น้อง	6.5
อื่น ๆ	6
รวม	100 (n = 200)

จากกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อจำนวน 200 ราย มี 29.5% เป็นบ้านของพ่อ, แม่ 25% เป็นบ้านของตัวเองและเช่าหรือเชิงมีจำนวน 17.5% นอกจากนั้นกำลังอยู่ในระหว่างผ่อนส่ง 15.5%, เป็นของญาติพี่น้อง 6.5% และอื่น ๆ 6%

ตารางที่ 38 ความรู้สึกต่อที่พักอาศัยในปัจจุบัน

ความรู้สึก	อัตราส่วนร้อยละ
พอใจ	68
ไม่พอใจ	32
รวม	100 (n = 200)

68% ของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อรู้สึกพอใจกับที่พักอาศัยในปัจจุบัน แต่อีก 32% รู้สึกไม่พอใจในที่พักอาศัยปัจจุบัน

ตารางที่ 39 จำนวนห้องนอนที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่ต้องการให้มีในที่พักอาศัย

จำนวนห้องนอน	อัตราส่วนร้อยละ
1	4
2	21.5
3	52
4	16
มากกว่า 4 ขึ้นไป	6.5
รวม	100 (n = 200)

ถ้าสมมติว่าจำนวนห้องนอนแทนขนาดของที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อต้องการ กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อจะเลือกห้องนอน 3 ห้องมากที่สุด คือ 52% เลือก 2 ห้อง จำนวน 21.5%, 4 ห้องนอน 16%, เลือกมากกว่า 4 ห้องนอนจำนวน 6.5% และอันดับสุดท้ายเลือก 1 ห้องนอน จำนวน 4%



ตารางที่ 40 ระดับราคาที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อมีกำลังซื้อได้

ระดับราคา	อัตราส่วนร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	29.5
500,000-1,000,000 บาท	45.5
1,000,000-2,000,000 บาท	14
2,000,000-3,000,000 บาท	6
3,000,000 บาทขึ้นไป	5
รวม	100 (n = 200)

กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อตัวอย่าง มีกำลังซื้อในระดับราคา 500,000-1,000,000 บาท มากที่สุด คือ 45.5% รองลงมาคือ กำลังซื้อในระดับราคาต่ำกว่า 500,000 บาท มีจำนวน 29.5% กำลังซื้อในช่วง 1,000,000-2,000,000 บาท มี 14% นอกจากนั้นกำลังซื้ออยู่ในช่วง 2,000,000-3,000,000 บาท มี 6% และอันดับสุดท้ายกำลังซื้อในระดับราคา 3,000,000 บาท มี 5%

ตารางที่ 41 สิ่งที่จะพิจารณาในการเลือกที่พักใหม่

สิ่งที่พิจารณา	อัตราส่วนร้อยละ
แบบบ้าน, ราคา, ขนาด	21
การคมนาคมสะดวก	21
ใกล้ที่ทำงาน	12.9
ฝีมือการก่อสร้าง	10.4
ใกล้สถานพยาบาล ห้างสรรพสินค้า	10.3
จะเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงในอนาคต	6.6
เป็นชุมชนขนาดใหญ่	5.5
เป็นชุมชนขนาดเล็ก	5.1
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	4.6
มีญาติพี่น้อง เพื่อนอยู่ในบริเวณนั้น	2.3
อื่น ๆ	.3
รวม	100 (n = 200)

การเลือกสิ่งทีกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อจะพิจารณาในการเลือกที่พักอาศัยใหม่ 5 อันดับแรกคือ แบบบ้านราคา ขนาด มีอัตราส่วนเท่ากับการเลือกการคมนาคมที่สะดวก คือ 21% ในอันดับต่อมา คือ ใกล้ที่ทำงาน, ฝีมือการก่อสร้าง และใกล้สถานพยาบาล ห้างสรรพสินค้ามีอัตราส่วน 12.9%, 10.4% และ 10.3% ตามลำดับ

ตารางที่ 42 การเลือกที่พักอาศัยใหม่ของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อ

ที่พักอาศัย	อัตราส่วนร้อยละ
ปลูกบ้านเอง	40
บ้านจัดสรร	23.5
คอนโดมิเนียม	14.5
ทาวน์เฮ้าส์	12.5
บ้านแฝด	4.5
ตึกแถว	3.5
เช่าอพาร์ทเมนท์	1.5
รวม	100 (n = 200)

จากกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อ 200 ราย ที่พักอาศัยใหม่มีการเลือกพักอาศัย 3 อันดับแรก คือ ปลูกบ้านเองมีอัตราส่วน 40% อันดับสองคือบ้านจัดสรร มีอัตราส่วน 23.5% และอันดับที่สาม คือ การเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียมมีอัตราส่วน 14.5%

ตารางที่ 43 ข้อดีในการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ข้อดี	อัตราส่วนร้อยละ
ความสะดวกสบายในการพักอาศัย	26
การคมนาคมสะดวก	21.5
ใกล้ที่ทำงาน	20.5
สิ่งอำนวยความสะดวกที่พร้อม	17.5
ไม่ใช้เวลามากนักในการดูแลรักษา	9.5
ราคาถูก	3.5
บรรยากาศดี	1.5
รวม	100 (n = 200)

ข้อดี 3 อันดับแรก ในความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคือ ความสะดวกสบายในการพักอาศัยมีอัตราส่วน 26% อันดับสอง การคมนาคมมี 21.5% และใกล้ที่ทำงานมี 20.5%



ตารางที่ 44 ข้อเสียในการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ข้อเสีย	อัตราส่วนร้อยละ
ไม่เป็นส่วนตัว	41.5
อาจไม่ปลอดภัยจากอัคคีภัย	21
ระบบรักษาความปลอดภัยยังไม่ดีพอ	19
พื้นที่น้อย	9.5
ต้องอยู่กับคนจำนวนมาก	6
เสียงรบกวนจากห้องข้างเคียง	3
รวม	100 (n = 200)

ข้อเสียในการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม 3 อันดับแรก คือ ความไม่เป็นส่วนตัว 41.5% อันดับสองและสาม คือ ความไม่ปลอดภัยจากอัคคีภัยและระบบรักษาความปลอดภัยยังไม่ดีพอ มี 21% และ 19% ตามลำดับ

ตารางที่ 45 ประเภทของอาชีพที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ประเภทอาชีพ	อัตราส่วนร้อยละ
มีธุรกิจส่วนตัว	30.5
นักธุรกิจ	23.5
ผู้มีรายได้ปานกลาง, รายได้ต่ำ	19.5
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	10.5
ครอบครัวเล็ก ๆ	5.5
พนักงานกลางคืน	5.5
คนโสด	4
นางแบบ, นักแสดง	1
รวม	100 (n = 200)

อาชีพของผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม 5 อันดับแรก ในความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคือ ผู้ที่มีธุรกิจส่วนตัวมี 30.5% นักธุรกิจ 23.5% ผู้ที่มีรายได้ปานกลางและรายได้ต่ำ 19.5% ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ 10.5% และอันดับที่ห้าคือ ครอบครัวเล็ก ๆ มี 5.5%

ตารางที่ 46 สาเหตุที่ทำให้คิดจะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

สาเหตุ	อัตราส่วนร้อยละ
หลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร	41.4
สะดวกในการประกอบธุรกิจ	24.1
มีสาธารณูปโภคพร้อมเพรียง	13.8
ไม่มีปัญหาในการดูแลรักษา	13.8
อื่น ๆ	6.9
รวม	100 (n = 29)

สาเหตุที่ทำให้กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อมีความคิดที่จะพักอาศัยในคอนโดมิเนียมโดยส่วนใหญ่ต้องการหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร มี 41.4%, สะดวกในการประกอบธุรกิจ มี 24.1%, มีสาธารณูปโภคพร้อมเพรียงมี 13.8%, ไม่มีปัญหาในการดูแลรักษา 13.8% และอันดับสุดท้ายคือเหตุผลอื่น ๆ 6.9%

ตารางที่ 47 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม

สาเหตุ	อัตราส่วนร้อยละ
สถานที่ตั้ง	48.3
ราคา	20.7
สิ่งอำนวยความสะดวก	13.9
ระบบการผ่อนชำระ	10.3
เจ้าของโครงการ	3.4
ผู้สนับสนุนโครงการ	3.4
รวม	100 (n = 29)

3 อันดับแรกที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมคือ สถานที่ตั้งมีอัตราส่วน 48.3%, ราคา 20.7% และสิ่งอำนวยความสะดวก 13.9%



ตารางที่ 48 สิ่งอำนวยความสะดวกที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าเป็นในการพักอาศัยในคอนโด-  
มิเนียม

สิ่งอำนวยความสะดวก	อัตราส่วนร้อยละ
ระบบน้ำ, ไฟฟ้า	34.5
ระบบรักษาความปลอดภัย	20.5
ที่จอดรถ	17.3
ลิฟท์	17.3
โทรศัพท์	10.3
รวม	100 (n = 29)

สิ่งอำนวยความสะดวกที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าเป็นสิ่งจำเป็นในการพักอาศัยคอนโด-  
มิเนียม อันดับแรก คือ ระบบน้ำ, ไฟฟ้าที่มี 34.5% รองลงมาคือ ระบบรักษาความปลอดภัย  
20.5% ที่จอดรถกับลิฟท์ มีอัตราส่วนเท่ากันคือ 17.3% และอันดับสุดท้ายคือโทรศัพท์ มี 10.3%

ตารางที่ 49 ระดับราคาของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อตัดสินใจซื้อ

ระดับราคา	อัตราส่วนร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	55.2
500,000-1,000,000 บาท	27.6
1,000,000-2,000,000 บาท	6.9
2,000,000-3,000,000 บาท	6.9
3,000,000 บาทขึ้นไป	3.4
รวม	100 (n = 29)

ระดับราคาของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย ส่วนใหญ่ผู้ตัดสินใจซื้อในระดับราคา 500,000 บาท มี 55.2% ระดับราคา 500,000-1,000,000 บาท มี 27.6% ระดับราคา 1,000,000-2,000,000 บาท มีอัตราส่วนเท่ากับ 2,000,000-3,000,000 บาท มี 6.9% อันดับสุดท้ายคือ ระดับราคามากกว่า 3,000,000 บาทขึ้นไป มี 3.4%

ตารางที่ 50 ระยะเวลาที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าจะซื้อคอนโดมิเนียมนับจากปัจจุบัน

ระยะเวลา	อัตราส่วนร้อยละ
ภายใน 6 เดือน	10.3
ภายใน 1 ปี	44.8
ภายใน 1 1/2 ปี	10.3
ภายใน 2 ปี	17.3
มากกว่า 2 ปีขึ้นไป	17.3
รวม	100 (n = 29)

ระยะเวลาที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าจะซื้อคอนโดมิเนียม นับจากวันที่ทำการสัมภาษณ์ ส่วนใหญ่ให้คำตอบว่าภายใน 1 ปี มี 44.8% อันดับต่อมา ภายใน 2 ปี และมากกว่า 2 ปีขึ้นไปมีอัตราส่วนเท่ากัน คือ 17.3% และอันดับสุดท้ายคือภายใน 6 เดือน และภายใน 1 1/2 ปี มีอัตราส่วนเท่ากันคือ 10.3%

การทดสอบสมมติฐานสัดส่วนของการยอมรับในการเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัย

$H_0$  = สัดส่วนในการเลือกคอนโดมิเนียมไม่เกิน 14% หรือ  $P \leq .14$

$H_1$  = สัดส่วนในการเลือกคอนโดมิเนียมมากกว่า 14% หรือ  $P > .14$

สัดส่วนของการเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียมของกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการสำรวจคือ

$$P = .15$$

ค่าของ  $Z$  ที่คำนวณได้ = .41

ค่าของ  $Z$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 = 1.64 ซึ่งมากกว่าค่า  $Z$  ที่คำนวณได้

เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นั่นคือ สัดส่วนในการเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยทั้งหมดมีไม่เกิน 14% ซึ่งแสดงว่าที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมยังไม่เป็นที่ยอมรับของคนที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม

คำว่า "ยอมรับ" ในการเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัย หมายความว่า สัดส่วนในการเลือกคอนโดมิเนียมจากลักษณะที่พักอาศัยทั้ง 7 ประเภท ต้อง "มากพอ" นั่นคือ เลือกคอนโดมิเนียมเกิน  $1/7$  (เลือกเกิน 14% ขึ้นไป)



ตารางที่ 51 ลักษณะที่หักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อแยกตามระดับรายได้ของครอบครัว

	ระดับรายได้ของครอบครัว			รวม
	ระดับต่ำ	ระดับกลาง	ระดับสูง	
ทาว์นเฮ้าส์	8 (13.3)	17 (15)	0 (0)	25
ตึกแถว	2 (3.3)	3 (2.7)	2 (7.4)	7
อพาร์ทเมนท์	2 (3.3)	1 (.9)	0 (0)	3
คอนโดมิเนียม	9 (15)	15 (13.3)	5 (18.5)	29
บ้านแฝด	2 (3.3)	5 (4.4)	2 (7.4)	9
บ้านจัดสรร	14 (23.4)	29 (25.7)	4 (14.8)	47
บ้านปลูกเอง	23 (38.4)	43 (38)	14 (51.9)	80
รวม	60 (100)	113 (100)	27 (100)	200

$H_0$  : ระดับรายได้ของครอบครัวเป็นอิสระกับลักษณะของที่พักอาศัย

$H_1$  : ระดับรายได้ของครอบครัวไม่เป็นอิสระกับลักษณะของที่พักอาศัย

ค่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 10.9

ค่า  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05,  $df = 12$  มีค่าเท่ากับ 21.03 ซึ่งมากกว่าค่าที่คำนวณได้

เราจึงไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธ  $H_0$  ที่ตั้งไว้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

นั่นคือ ระดับรายได้ของครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับประเภทของที่พักอาศัย

จากตารางที่ 51 จะเห็นว่าผู้ที่มีรายได้ระดับต่ำส่วนใหญ่จะเลือกปลูกบ้านอยู่เอง ประมาณ 38.4% รองลงมาคือเลือกบ้านจัดสรรมี 23.4% เลือกคอนโดมิเนียมอันดับที่ 3 มี 15% นอกจากนั้นเลือกทาวน์เฮ้าส์ 13.3% และเลือกตึกแถว, อพาร์ทเมนท์, บ้านแฝด เท่ากันคือ 2%

สำหรับรายได้ระดับกลาง ส่วนใหญ่เลือกปลูกบ้านเอง มี 38% เลือกบ้านจัดสรร 25.7% รองลงมาเลือกทาวน์เฮ้าส์ 15% เลือกคอนโดมิเนียมเป็นอันดับสี่ คือ 13.3% นอกจากนั้นเลือกบ้านแฝด ตึกแถว อพาร์ทเมนท์ จำนวน 4.4%, 2.7% และ .9% ตามลำดับ

สำหรับผู้มีรายได้ระดับสูง ส่วนใหญ่เลือกบ้านปลูกเองอันดับแรกคือ 51.9% อันดับสองเลือกคอนโดมิเนียม 18.5% อันดับสามเลือกบ้านจัดสรร 14.8% นอกจากนั้นเป็นบ้านแฝดและตึกแถวจำนวน 7.9% เท่านั้น

จากการทดสอบหาความเป็นอิสระระหว่างระดับรายได้ของครอบครัว/เดือนกับลักษณะของที่พักอาศัย ปรากฏว่าเรายอมรับสมมุติฐานที่เป็น Null กล่าวคือ ผู้ที่มีรายได้ต่างกันจะมีความต้องการลักษณะที่พักอาศัยคล้ายคลึงกัน

## 2. ความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน

2.1 ในเรื่องของที่พักอาศัยในอนาคต เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ที่พักอาศัยแบบทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมจะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในอนาคตด้วยเหตุผลที่ว่าราคาที่ดินซึ่งมีราคาสูงในปัจจุบัน และมีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต ที่พักอาศัยในอนาคตควรมีเนื้อที่ไม่มากนัก ซึ่งจะสอดคล้องกับที่พักอาศัยของคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์

2.2 ในเรื่องของสินเชื่อเพื่อการอยู่อาศัยในอนาคต สถาบันการเงินมีแนวโน้มที่จะให้การให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นกับที่อยู่อาศัย ประเภททาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมในราคาระดับกลาง

2.3 แนวโน้มของคอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลในอนาคต เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินลงความเห็นว่าคอนโดมิเนียมจะเป็นที่อยู่อาศัยรูปแบบหนึ่งที่เป็นที่ยอมรับของคนในเขตปริมณฑล ทั้งคอนโดมิเนียมประเภทระดับราคาสูง, ราคากลาง, ราคาต่ำ

2.4 ในส่วนของข้อเสนอแนะ เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินให้ความเห็นไว้ดังนี้

- สถาบันการเงินควรมีบทบาทในการดำเนินการให้เครดิตแก่ผู้ประกอบการเพื่อมีส่วนในการกำหนดราคาคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยไม่ให้สูงเกินความเป็นจริง
- ในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ผู้ซื้อควรพิจารณาถึงทำเลที่ตั้ง มาตรฐานในการก่อสร้าง สาธารณูปโภคในโครงการ ตลอดจนชื่อเสียงและเครดิตของผู้ประกอบการ

## 3. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในคอนโดมิเนียม

3.1 ในเรื่องของรูปแบบของคอนโดมิเนียมที่ผู้ซื้อต้องการ จากในอดีต ปัจจุบัน และในอนาคต พบว่าในอดีตผู้ซื้อเน้นในเรื่องของรูปแบบการก่อสร้าง และทำเลที่ตั้งในเรื่องของการเดินทาง แต่ในปัจจุบันพิจารณาถึงเรื่อง ราคา ทำเลที่ตั้ง และสาธารณูปโภคในโครงการ ใน

อนาคตผู้ซื้อคงจะเน้นในเรื่อง ราคา ระบบรักษาความปลอดภัย รวมไปถึงระบบป้องกันอัคคีภัย ทำเลที่ตั้งตลอดจนการบริการครบวงจรให้กับผู้ซื้อ

3.2 แนวโน้มของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลในอนาคต 2 ปีข้างหน้า ส่วนใหญ่มีแนวโน้มว่าคอนโดมิเนียมระดับราคากลางโดยราคาประมาณ 500,000-1,000,000 บาท จะได้รับความนิยมสูงขึ้น เพราะเป็นระดับราคาที่เหมาะสมกับคนส่วนใหญ่ที่จะซื้อที่พักอาศัยในเขตปริมณฑล

3.3 ในส่วนของข้อเสนอแนะ มีดังต่อไปนี้

- คอนโดมิเนียมในเขตปริมณฑลในปัจจุบันควรเพิ่มระบบรักษาความปลอดภัยให้มากขึ้นกว่าในปัจจุบัน เช่น การตรวจคนเข้า-ออก เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในโครงการ เป็นต้น

- การก่อสร้างสาธารณูปโภคของโครงการ เช่น ลิฟท์ ระบบน้ำ ไฟฟ้า ที่ทันสมัย สวนหย่อม การเน้นให้มีความเป็นมาตรฐานที่ดีกว่าในปัจจุบัน

- ผู้เชี่ยวชาญเชื่อว่า คอนโดมิเนียมจะเป็นธุรกิจที่พักอาศัยที่น่าพิจารณาเป็นอันดับแรกของผู้ประกอบการ เพราะจะสามารถทำกำไรให้กับผู้ประกอบการได้ดีพอสมควรในอนาคต

4. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

4.1 ประเด็นหนึ่งหนึ่งของกลุ่มผู้พักอาศัยเข้ามาอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมโดยการซื้อรองลงมาก็คือการเช่าและเช่าซื้อซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกัน

4.2 เหตุผลในการเลือกพักอาศัยในที่พักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม ส่วนใหญ่พิจารณาที่ราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อ รองลงมาก็คือสะดวกในการเดินทางไปประกอบธุรกิจและมีสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์แบบ

4.3 เหตุผลในการเลือกคอนโดมิเนียมแห่งที่พักอาศัยอยู่ในปัจจุบัน ประเด็นหนึ่งเห็นว่าทำเลที่ตั้งเหมาะสมและมีสาธารณูปโภคครบตามที่ต้องการ

4.4 ลักษณะการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม เกินครึ่งหนึ่งอยู่อาศัยชั่วคราวเพื่อใช้เป็นที่พักผ่อนมากที่สุด รองลงมาก็คือประเภทที่คิดอาศัยแบบถาวร



4.5 ส่วนใหญ่เห็นว่าสิ่งที่ควรได้รับการแก้ไขในคอนโดมิเนียม คือ ความไม่เป็นระเบียบของการอยู่ร่วมกันและสาธารณูปโภคส่วนกลาง ไม่เพียงพอสำหรับผู้พักอาศัย

4.6 สิ่งอำนวยความสะดวกที่กลุ่มผู้พักอาศัยคิดว่าจำเป็นได้แก่ โทรศัพท์ ระบบน้ำ ไฟฟ้าที่ดี ลิฟท์ ระบบรักษาความปลอดภัย และระบบป้องกันอัคคีภัย

4.7 กลุ่มผู้พักอาศัยรู้จักคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่ครั้งแรกจากเพื่อนและญาติ อันดับรองลงมาคือจากโฆษณาและประชาสัมพันธ์

4.8 เกินกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มผู้พักอาศัยรู้สึกพอใจในคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่ มีจำนวนน้อยมากที่รู้สึกไม่พอใจกับที่พักอาศัยในปัจจุบัน

4.9 บ้านปลูกเองเป็นรูปแบบที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยต้องการพักอาศัยในอนาคตมากที่สุด

4.10 ปัจจัยที่กลุ่มผู้พักอาศัยจะพิจารณาในรูปแบบของที่พักอาศัยที่ควรจะมีได้แก่การคมนาคมที่สะดวกและสาธารณูปโภคที่ดีของโครงการ

จำนวนห้องชุดพักอาศัยในคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ไม่ได้มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และแนวโน้มของอนาคต 2 ปีข้างหน้า

## 5. ความคิดเห็นของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม

5.1 จากการสำรวจพบว่า ที่พักอาศัยในปัจจุบันกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้ออาศัยอยู่ ส่วนใหญ่จะเป็นของพ่อแม่หรือของตัวเอง และส่วนใหญ่รู้สึกพอใจกับที่พักอาศัยของตัวเองในปัจจุบัน

5.2 ขนาดที่พักอาศัยที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อต้องการ ถ้าพิจารณาจากจำนวนห้องนอนเป็นเกณฑ์แล้ว ส่วนใหญ่ต้องการที่พักอาศัยที่มีจำนวน 2-3 ห้องนอน ซึ่งเป็นที่พักอาศัยขนาดกลาง

5.3 ระดับราคาของกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อมีกำลังซื้อได้นั้น ส่วนใหญ่เป็นระดับราคา 500,000-1,000,000 บาท รองลงมาคือต่ำกว่า 500,000 บาท, 1,000,000-2,000,000 บาท, 2,000,000-3,000,000 บาท และ 3,000,000 บาทขึ้นไป

5.4 ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อพิจารณาในการเลือกที่พักอาศัยในอนาคตคือได้แก่รูปแบบที่พักอาศัย ราคา ขนาดที่เหมาะสม การคมนาคมสะดวก และใกล้ที่ทำงาน

5.5 กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อส่วนใหญ่แล้วต้องการใกล้ เคียงกับทาวน์เฮ้าส์มาเป็นคอนโดมิเนียม ซึ่งกลุ่มตัวอย่างมีความต้องการใกล้ เคียงกับทาวน์เฮ้าส์

5.6 กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าข้อดีของการพักอาศัยในคอนโดมิเนียม คือความสะดวกสบายในการพักอาศัย การคมนาคมสะดวก และใกล้ที่ทำงาน ส่วนข้อเสียในการพักอาศัยคอนโดมิเนียม ได้แก่ ความไม่เป็นส่วนตัว ความไม่ปลอดภัยจากอัคคีภัย และระบบรักษาความปลอดภัยยังไม่ดีพอ

5.7 กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าอาชีพของผู้ที่ควรพักอาศัยในคอนโดมิเนียม ได้แก่ ผู้ที่มีธุรกิจส่วนตัว เป็นนักธุรกิจ และเป็นผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้ต่ำ

5.8 สาเหตุที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคต ได้แก่ ความต้องการหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร สะดวกในการประกอบธุรกิจ และมีสาธารณูปโภคพร้อมเพรียง ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ได้แก่ สถานที่ตั้ง ราคาและสิ่งอำนวยความสะดวก และสิ่งอำนวยความสะดวกที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อที่เลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่พักอาศัยในอนาคตคิดว่าจำเป็นในการพักอาศัย ได้แก่ ระบบน้ำ ไฟฟ้าที่ดี รองมาคือระบบรักษาความปลอดภัย ที่จอดรถ ลิฟท์ และโทรศัพท์

5.9 ระยะเวลาที่กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคิดว่าจะซื้อคอนโดมิเนียมนับจากวันให้สัมภาษณ์ ส่วนใหญ่คิดว่าจะซื้อภายใน 1 ปี รองมาภายใน 2 ปี มากกว่า 2 ปี ภายใน 1 1/2 ปี และภายใน 6 เดือน

รูปแบบที่พักอาศัยของคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลยังไม่เป็นที่ยอมรับของบุคคลที่มีระดับรายได้สูง รายได้ปานกลาง และรายได้ต่ำ

สำหรับเรื่องการแนะนำผลิตภัณฑ์คอนโดมิเนียมออกสู่ตลาด พอสรุปเป็นขั้นตอนได้ 8 ขั้นตอน ดังนี้

#### 1. การสร้างความคิด

เป็นวิธีการค้นคว้าความคิดต่าง ๆ ที่เป็นไปได้และมองเห็นช่องทางที่จะขายผลิตภัณฑ์ซึ่งนักพัฒนาที่ดินจากที่ดินในบริเวณเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ ซึ่งที่ดินอยู่นานาทำเลที่ทำการเป็นโครงการ

ที่พัทลุงอาศัย เช่น โครงการบ้านจัดสรร อพาร์ทเมนท์ คอนโดมิเนียม ซึ่งโครงการเหล่านี้มีความเป็นไปได้สูงในการพัฒนาขึ้นมาเพื่อเปิดตัวออกสู่ตลาด

## 2. การกลั่นกรองความคิด

เป็นการพิจารณาความคิดต่าง ๆ แล้วกลั่นกรองความคิดที่ดีที่สุด และเหมาะสมที่สุดในขั้นพหุที่ผู้ประกอบการหรือบริษัทอาจพิจารณาทางเลือกระหว่างการลงทุนบ้านจัดสรร หรือคอนโดมิเนียม ซึ่งต้องพิจารณา ตลาดเป้าหมาย ยอดขาย ภาระการแข่งขันเรื่องราคา รายได้ ต้นทุน และกำไร และปัจจัยทางด้านต่าง ๆ ของบริษัท เช่น บุคลากรและเงินทุน ตลอดจนพิจารณาถึงโครงการที่ใช้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่สุด

## 3. การพัฒนาแนวความคิดและทดสอบแนวความคิด

เป็นการพยายามของบริษัทในการสร้างความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภคและทดสอบแนวความคิดนั้น ถ้าผู้ประกอบการตัดสินใจที่จะลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมแบบพัทลุงอาศัย ผู้ประกอบการก็จะพัฒนาแนวความคิดของโครงการที่จะดำเนินการว่า เป็นที่อยู่อาศัยในเขตตัวเมืองของเขตปริมณฑล ซึ่งผู้พัทลุงอาศัยจะมีความสะดวกในการติดต่อธุรกิจหรือประกอบอาชีพประจำวันและมีความสะดวกสบายในการพัทลุงอาศัย เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่พร้อมเพียง เมื่อพัฒนาแนวความคิดของผลิตภัณฑ์แล้วควรกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์โดยผู้ประกอบการกำหนดว่าเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง แต่คุณภาพหรือมาตรฐานของรูปแบบและการก่อสร้างสูง แล้วนำความคิดนี้ไปทดสอบกับกลุ่มคนที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมว่ามีความคิดเห็นกับโครงการนี้อย่างไรบ้าง



#### 4. การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด

เป็นการพัฒนากลยุทธ์ ดังต่อไปนี้

4.1 กลยุทธ์ทางผลิตภัณฑ์ ซึ่งหมายถึงตัวอาคารและรูปแบบของโครงการ รวมถึงสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

4.2 กลยุทธ์ด้านราคา ซึ่งต้องพิจารณาจากกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อและตัวโครงการเองซึ่งต้องมีความเหมาะสมและสอดคล้องกัน

4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เมื่อคิดจะทำโครงการแล้วจะต้องมีวิธีการสื่อสารถึงผู้บริโภคให้รู้ว่าโครงการคอนโดมิเนียมเป็นอย่างไร เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในโครงการนั้น ซึ่งผู้ประกอบการขนาดใหญ่นิยมเปิดตัวโครงการตามสถานที่จัดงานใหญ่ ๆ หรือตามโรงแรม ผู้ประกอบการขนาดกลางจะร่วมมือกันจัดงานเกี่ยวกับคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยหรือใช้วิธีการตั้งบูธตามห้างสรรพสินค้าที่ใกล้กับที่ตั้งโครงการ

4.4 กลยุทธ์ด้านการตลาด มีดังต่อไปนี้

- กลยุทธ์การโฆษณา ซึ่งสามารถใช้สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ หรือทางหนังสือพิมพ์
- กลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย เช่น วิธีการของการขายตัว
- กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย คือ การลด แลก แจก แถม แก่ผู้ซื้อโครงการ
- กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ เป็นการสร้างภาพพจน์ของบริษัทด้วยการช่วยเหลือกิจกรรมทางสังคม เป็นกลยุทธ์เพื่อดึงดูดกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม เพื่อขายโครงการได้มากขึ้น

#### 5. การวิเคราะห์สภาพธุรกิจ

เป็นการประมาณยอดขาย ต้นทุน และกำไรของโครงการ เนื่องจากโครงการที่พักอาศัยประเภทนี้ต้องใช้เงินทุนจากบริษัทเอง จากสถาบันการเงิน และจากผู้ซื้อ ดังนั้นจึงต้องศึกษาถึงแต่ละช่องของการก่อสร้างจะมีผู้ซื้อจำนวนเท่าไร และสถาบันการเงินให้การสนับสนุน



โครงการเป็นจำนวนเงินเท่าไร ตลอดจนวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน และต้นทุนในการดำเนินงานและต้นทุนทางการตลาด

#### 6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

เป็นการสร้างหรือออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามคุณสมบัติที่ได้กำหนดไว้รวมทั้งพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อด้วยว่ามีความต้องการ รูปแบบ สิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคอะไรบ้าง ซึ่งทางผู้ออกแบบโครงการ ต้องนำรายละเอียดเหล่านี้มาพิจารณาประกอบในการออกแบบ

#### 7. การทดสอบตลาด

เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาแล้วไปทดสอบการยอมรับของตลาดเป้าหมายเพื่อหาข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่จะนำมาแก้ไข ถ้าผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคที่ทดสอบก็จะนำผลิตภัณฑ์ออกวางตลาดจริง แต่เนื่องจากคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยเป็นสินค้าถาวร และมีราคาสูง ซึ่งไม่สามารถที่จะทำการทดสอบตลาดได้ แต่อาจใช้วิธีการติดต่อขายล่วงหน้ากับลูกค้าก่อนถ้ามีลูกค้าในจำนวนที่เหมาะสมจึงจะตัดสินใจดำเนินการ

#### 8. การดำเนินงานธุรกิจ

เป็นการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด โดยผู้ประกอบการจะต้องวางแผนที่จะทำให้ลูกค้าสนใจที่จะซื้อโดยการโฆษณา ใช้พนักงานขาย ส่งเสริมการขาย หรือการประชาสัมพันธ์

### ปัญหาของตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย

#### 1. ปัญหาการขาดแคลนบุคลากรในสาขาการก่อสร้าง

ในการก่อสร้างอาคารสูงจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในแต่ละขั้นตอนการก่อสร้าง ซึ่งในปัจจุบันบุคลากรเหล่านี้เติบโตไม่ทันกับการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

ของตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย ทั้งสถาปนิก วิศวกร ผู้รับเหมาก่อสร้างอาคาร ผู้ควบคุมโครงการ ตลอดจนช่างฝีมือและคนงานทั่วไป

## 2. ปัญหาจากความไม่แน่นอนของโครงการ

สืบเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนบุคลากร และผู้ประกอบการเองขาดการศึกษาโครงการอย่างมีระบบ โดยมิได้ทำการศึกษาและพัฒนาสินค้าตามแนวทางการตลาด ให้เป็นระบบเสียก่อนส่งผลให้โครงการต่าง ๆ อาจไม่สามารถดำเนินการตามแผนการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องแบกรับต้นทุนโครงการที่เพิ่มขึ้น บางรายฐานการเงินหรือการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่ดีพออาจต้องเลิกล้มโครงการไปซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการกระทำได้โดยไม่ยากนักเนื่องจากกฎหมายอาคารชุดควบคุมไม่ถึง ผู้จองซื้ออาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมจะมีเพียงสัญญาจองซื้อกับความศรัทธาและเชื่อมั่นต่อเจ้าของโครงการเท่านั้น และหากเจ้าของโครงการยอมเสียเกียรติล้มเลิกโครงการเสียก่อน ผู้บริโภคก็กระทำได้เพียงการฟ้องเรียกค่าเสียหายทางคดีแพ่งเท่านั้น อีกทั้งเป็นที่น่าสังเกตว่านักลงทุนโครงการหลายโครงการหลายรายมาจากต่างสาขาอาชีพ เช่น สาขาการเงิน เกษตร อุตสาหกรรมการเกษตร และสาขาพาณิชย์กรรม ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจคอนโดมิเนียมอาจมีน้อยในบางโครงการ

## 3. ปัญหาความไม่พร้อมของระบบสาธารณูปโภค

ภาครัฐบาลยังไม่สามารถจัดหาบริการสาธารณูปโภค สำหรับรองรับการเติบโตของธุรกิจอาคารชุดได้เพียงพอ โดยเฉพาะระบบการจราจร ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ระบบป้องกันอัคคีภัย และระบบกำจัดขยะมูลฝอย เป็นต้น

## 4. ปัญหาการจัดระบบการบริหารคอนโดมิเนียมหลังการขาย

เนื่องจากการอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมนั้นบุคคลเหล่านั้นจะมีกรรมสิทธิ์ในห้องชุด และยังมีกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ส่วนกลาง เช่น ที่ดินที่ตั้งอาคาร และสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ เป็นต้น ซึ่งจะต้องรับผิดชอบทรัพย์สินส่วนกลางของคอนโดมิเนียมร่วมกัน ซึ่งขัดกับนิสัยรักอิสระของคนไทย

ประกอบด้วยบริษัทที่มีความชำนาญในการรับจ้างบริหารคอนโดมิเนียมยังมีไม่มากนัก โดยเฉพาะปัญหาของคอนโดมิเนียมราคาถูก เจ้าของโครงการต่างพยายามลดต้นทุนเพื่อขายในราคาต่ำ ทำให้อาคารชุดราคาถูก ลดสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ วัสดุที่ใช้บางรายก็ไม่ได้มาตรฐาน ค่าใช้จ่ายในทรัพย์สินส่วนกลางที่เก็บจากเจ้าของห้องพักก็ค่อนข้างต่ำ ดังนั้นหากระบบการบริหารอาคารล้มเหลวจะก่อให้เกิดปัญหาการอยู่ร่วมกันจนนำไปสู่ความเสื่อมของธุรกิจคอนโดมิเนียม

### ข้อเสนอแนะ

1. สำหรับผู้ที่ต้องการศึกษาหรือทำการวิจัยเกี่ยวกับตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ควรเพิ่มการสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ได้มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย เพื่อให้มีความคิดเห็นหรือมุมมองที่เป็นภาพรวมที่กว้างและมีความละเอียดมากขึ้น
2. ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลกระทบต่อตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย คือ แนวนโยบายของรัฐบาลในแต่ละสมัยที่มีต่อเรื่องที่พักอาศัย ซึ่งผู้ประกอบการโครงการควรจะศึกษาไว้เพื่อเป็นประโยชน์ในเชิงธุรกิจ
3. สมาคมผู้ประกอบการค้าอาคารชุด ควรเข้ามามีบทบาทในการกำหนดราคาขาย, มาตรฐานและวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทต่าง ๆ ในโครงการคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย เพื่อรักษาผลประโยชน์ให้กับผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

#### หนังสือ

- การเคหะแห่งชาติ. คอนโดมิเนียม. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์หนึ่งใจจัดการพิมพ์, 2526.
- ดารัสลีรี อุทยานานนท์. การหาข้อมูลทางการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พีทักซ์อักษร, 2526.
- ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2527.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. อาคารชุดและศูนย์การค้า. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2527.
- บริสุทธิ์ กาสินพิลา. ผ่านธุรกิจบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม. นนทบุรี : สำนักพิมพ์พีทักซ์อักษร, 2526.
- ผุสดี ธรรมรักษ์. ประชากรศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, 2525.
- มานพ พงศทัต. กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สยามเจนัล, 2533.
- มัญญู แสงหิรัญ. หลักการวิจัยตลาด. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ครั้งที่ 1, มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2522.
- วัชรภรณ์ ชิวไศเกษิษฐ์. การวิเคราะห์เชิงปริมาณทางการตลาด. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2521.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักษิตานนท์, ศุภร เสรีรัตน์. กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา, 2534.



ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญญา ลักษิตานนท์, ศุภกร เสรีรัตน์. การบริหารการตลาดยุคใหม่.

กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา, 2534.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. การสำรวจการย้ายถิ่นของประชากร พ.ศ.2526 กรุงเทพฯ นนทบุรี

ปทุมธานี และสมุทรปราการ. กรุงเทพมหานคร : 2527.

สมาคมการค้าอาคารชุด. ทำเนียบคอนโด. กรุงเทพมหานคร : บริษัทสารมวลชน จำกัด,

2532.

สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ และคณะ. ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 4,

ระยอง : โรงพิมพ์สหพรหม, 2526.

สมจิต วัฒนาชยากุล. สถิติวิเคราะห์เบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ประกายพริก,

2524.

#### วารสารและเอกสารอื่น

การเคหะแห่งชาติ. "การพัฒนาที่อยู่อาศัยตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7"

19 ปี แห่งการพัฒนาที่อยู่อาศัยของประเทศไทย. ปีที่ 19 (กุมภาพันธ์ 2535) :

17-18.

การเคหะแห่งชาติ. "รายงานผลการสำรวจ" ข้อมูลที่อยู่อาศัย. ฉบับที่ 1 ปีที่ 1 (มิถุนายน

2535) : 3-7.

นรินทร์ สกฤตลานุวัฒน์. "ราคาและลักษณะโครงการ" คอนโดมิเนียมมาตรฐานการลงทุนการ

ตลาดและการบริหารงาน. เมษายน 2526 : 35-43.

ประชาชาติธุรกิจ. "ขุมทองอสังหาริมทรัพย์" เอกสารสัมมนา, กรุงเทพมหานคร : 4 สิงหาคม

พ.ศ.2533.

ประชาชาติธุรกิจ. "ทำเนียบอาคารชุดทั่วประเทศ" ทำเนียบอาคารชุด ฉบับที่ 6 ปีที่ 4

(ธันวาคม 2534) : 59-68.

- ประชาชาติธุรกิจ. "ทำเนียบอาคารชุดทั่วประเทศ" ทำเนียบอาคารชุด ฉบับที่ 7 ปีที่ 5 (มิถุนายน 2535) : 107-117.
- ฝ่ายวิจัยและการวางแผนธนาคารไทยพาณิชย์. "คอนโดมิเนียม" วงการก่อสร้าง. ฉบับที่ 81 ปีที่ 7 (กรกฎาคม 2535) : 144-150.
- พระณี พุทธारी. "ลู่ทางอสังหาริมทรัพย์ ปี 36" อาคารที่ดิน. ฉบับที่ 3 ปีที่ 5 (ธันวาคม 2535) : 41-43.
- วงการก่อสร้าง. "การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย" นิตยสารก่อสร้าง. ฉบับที่ 8 ปีที่ 7 (กรกฎาคม 2535) : 134-139.
- วงการก่อสร้าง. "ตำนานและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์" นิตยสารก่อสร้าง, ฉบับที่ 84 ปีที่ 7 (ตุลาคม 2535) : 100-103.
- สมาคมการค้าอาคารชุด, การเคหะแห่งชาติ. "รวมบทความที่น่าสนใจเกี่ยวกับอาคารชุด" เอกสารสัมพันธ์, กรุงเทพมหานคร : 22 พฤษภาคม 2528.
- สำนักนโยบายและแผนกรุงเทพฯ. "ทิศทางการพัฒนาประเทศ" รายงานผลการศึกษาเพื่อกำหนดนโยบายและวางแผนพัฒนากรุงเทพฯ, ฉบับที่ 4 (พฤษภาคม 2534) : 52-66.
- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. "ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นฟ้าหลังฝน" ธุรกิจที่ดิน, ฉบับที่ 6, ปีที่ 8 (กันยายน 2535) : 132-134.
- สายัณห์ มันเหมาะ. "สรุปข่าวบ้าน-คอนโด" อาคารที่ดิน, ฉบับที่ 5 ปีที่ 5 (ธันวาคม 2535) :

วิทยานิพนธ์

ทวีชัย วิจิตรสุนทรการ. "การศึกษาถึงแนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ" วิทยานิพนธ์  
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,  
2527.

วิชัย เกตตะพันธ์. "การศึกษาเพื่อกำหนดบทบาทและหน้าที่ของชุมชนเมืองในเขตปริมณฑลของ  
กรุงเทพฯ" วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง บัณฑิต  
วิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2529.

วงเดือน เกษสุภะ. "การขยายตัวของหมู่บ้านจัดสรรกับปัญหาการขยายเมือง" วิทยานิพนธ์  
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย, 2528.

ภาษาอังกฤษ

Books

Brown, Stephen W. Fisk, Raymond P. Marketing Theory, America : John  
Weley & Son, Inc., 1984.

Catanese, Anthony F. Scientific Methods of Urban Analysis. University  
of Illinois, 1972.

Chirnall, Peter M. Marketing Research. The University of Manchester,  
2rd Edition : MC Graw-Hill Book Company Limited, 1981.

Chapin, Stuart. Urban Land Use Planing. University of Illinois, 1972.

- Engel, Jamer. Blackwell, Rogerd. Miniord, Paul W. Consumer Behavior.  
6rd Edition : Rinchart and Winton, Inc, 1980.
- Haberman, Shelby F. Analysis of Qualitative Data. California, 1 rd  
Edition : Academic Press, Inc., 1978.
- Rotler Philip. Marketing Management : Analysis, Planing and Control,  
3 rd Edition ; New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1976.
- Mather, Alexanders S. Land Use. Burnt Mill, England. 3 rd Edition :  
Longman Group U.R. Limited, 1986.
- N.M. Downie & R.W. Heath. Basic Statistical Method, New York : Harper  
& Brothers, 1959.
- Pearson, Karl G. Litka Michael P. Real Estate Principles and Pratices,  
New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1989.
- Swan, Peter F. Management of Site and Service Housing Schemes. Bath,  
Avon : Institute for Housing Studies, 1983.



ภาคผนวก



### แบบสอบถามกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาข้อมูลประกอบการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑล ของนักศึกษาปริญญาโท ภาควิชาบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทุกข้อจะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าต่อการศึกษาวิจัยในแง่วิชาการอย่างยิ่ง ดังนั้น จึงใคร่ขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้ตรงตามความรู้สึกนึกคิดของท่านโดยไม่ต้องระบุชื่อ-นามสกุล คำตอบที่ได้จะไม่มีผลกระทบต่อหน้าที่การงานของท่านแต่ประการใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับความร่วมมือจากท่านที่กรุณาเสียเวลาอันมีค่ากรอกแบบสอบถามดังกล่าว จึงขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นนทชัย ทาณทวีวงศ์

## แบบสอบถามกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียม

### ส่วนที่ 1 แสดงสถานภาพหรือภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม

ขอความกรุณาตอบคำถามข้างล่างนี้ โดยทำเครื่องหมาย ( / ) ลงในช่องว่างหน้าข้อความเกี่ยวกับตัวท่าน หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

1. อายุ

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 20 ปี | <input type="checkbox"/> 20-25 ปี            |
| <input type="checkbox"/> 26-29 ปี      | <input type="checkbox"/> 30-34 ปี            |
| <input type="checkbox"/> 35-40 ปี      | <input type="checkbox"/> มากกว่า 40 ปีขึ้นไป |

2. เพศ

- |                              |                               |
|------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ชาย | <input type="checkbox"/> หญิง |
|------------------------------|-------------------------------|

3. ระดับการศึกษา

- |  |                                    |
|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี        | <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> ปริญญาโท                | <input type="checkbox"/> ปริญญาเอก |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) ..... |                                    |

4. อาชีพ

- |   |
|---|
| <input type="checkbox"/> สังกัดบริษัทเอกชน ตำแหน่ง.....     |
| <input type="checkbox"/> ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตำแหน่ง..... |
| <input type="checkbox"/> รับจ้าง (โปรดระบุ).....            |
| <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการส่วนตัว.....          |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....             |

## 5. สถานภาพสมรส

- ( ) โสด
- ( ) แต่งงานแล้ว จำนวนบุตร.....คน
- ( ) แยกกันอยู่ จำนวนบุตร.....คน
- ( ) หย่าร้าง จำนวนบุตร.....คน
- ( ) หม้าย จำนวนบุตร.....คน

6. สัญชาติ..... เชื้อชาติ.....

## 7. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน

- ( ) ต่ำกว่า 10,000 บาท
- ( ) 10,000 - 15,000 บาท
- ( ) 15,000 - 20,000 บาท
- ( ) 20,000 - 30,000 บาท
- ( ) 30,000 บาทขึ้นไป

## 8. ลักษณะบ้านที่พักอาศัยอยู่ในปัจจุบัน

- ( ) ทาวน์เฮ้าส์ ( ) ตึกแถว
- ( ) บ้านจัดสรร ( ) บ้านปลูกเอง
- ( ) เช่าหอพัก, แฟลต, อพาร์ตเมนต์

9. สถานที่ทำงาน.....

10. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน แขวง.....เขต.....  
จังหวัด.....



ส่วนที่ 2 แสดงความคิดเห็นและการตัดสินใจเลือกของผู้บริโภค

1. ที่พักอาศัยที่คุณอยู่ในปัจจุบันบุคคลใดเป็นเจ้าของ
  - ( ) พ่อหรือแม่
  - ( ) เป็นของญาติพี่น้อง
  - ( ) เช่าหรือเช่าคนอื่นอยู่
  - ( ) เป็นบ้านของคุณแต่กำลังอยู่ในระหว่างผ่อนส่ง
  - ( ) เป็นบ้านของคุณเอง
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
  
2. คุณมีความพอใจกับที่พักอาศัยที่คุณพักอาศัยในปัจจุบันหรือไม่ เพราะเหตุใด
  - ( ) พอใจ
  - ( ) ไม่พอใจ
 เพราะ .....  
 .....
  
3. ถ้าสมมติว่าจำนวนห้องนอนแทนขนาดของบ้านที่คุณต้องการ, คุณต้องการที่พักอาศัยขนาด
  - ( ) 1 ห้องนอน                      ( ) 2 ห้องนอน
  - ( ) 3 ห้องนอน                      ( ) 4 ห้องนอน
  - ( ) มากกว่า 4 ห้องนอน
  
4. ระดับราคาของที่พักอาศัยใหม่ที่คุณมีกำลังซื้อได้
  - ( ) ต่ำกว่า 500,000 บาท                      ( ) 500,000 - 1,000,000 บาท
  - ( ) 1,000,000 - 2,000,000 บาท                      ( ) 2,000,000 - 3,000,000 บาท
  - ( ) 3,000,000 บาทขึ้นไป

5. ในการที่จะเลือกที่พักอาศัยที่ใหม่ คุณคิดว่า คุณจะพิจารณาอะไรบ้าง (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) แบบบ้าน ราคา ขนาด เหมาะสมกับสภาพความเป็นอยู่และรายได้
- ( ) ฝีมือและรูปแบบการก่อสร้าง
- ( ) ชื่อเสียงของผู้ประกอบการโครงการ
- ( ) ใกล้สถานพยาบาล, โรงเรียน, ห้างสรรพสินค้า
- ( ) เป็นชุมชนขนาดใหญ่ที่มีทุกอย่างพร้อม
- ( ) เป็นชุมชนขนาดเล็กที่มีความเป็นอยู่อย่างทุกอย่างพร้อม
- ( ) การคมนาคมสะดวก
- ( ) ใกล้ที่ทำงาน
- ( ) มีญาติพี่น้องหรือเพื่อนอยู่ในบริเวณนั้น
- ( ) คาดว่าจะเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงต่อไปในอนาคต
- ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

6. ถ้าคุณต้องการเปลี่ยนที่อยู่ใหม่ คุณจะเลือกที่พักอาศัยแบบใด (กรุณาตอบเพียง 1 คำตอบ)

- ( ) ทาวน์เฮ้าส์
- ( ) บ้านแฝด
- ( ) ตึกแถว
- ( ) บ้านจัดสรร
- ( ) เช่าหอพัก, อพาร์ทเมนท์
- ( ) ปลูกบ้านเอง
- ( ) คอนโดมิเนียม

(ถ้าผู้ตอบเลือกคำตอบที่ไม่ใช่คอนโดมิเนียม ให้จับคำถามที่ข้อ 9)

7. ในความเข้าใจของคุณ คุณคิดว่าคอนโดมิเนียมคืออะไร

.....

.....

8. คุณคิดว่าการพักอาศัยในคอนโดมิเนียมมีข้อดี, ข้อเสียอย่างไร

ข้อดี .....

.....

ข้อเสีย .....

.....

9. คุณคิดว่าบุคคลอาชีพใดที่เหมาะสมที่จะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

.....

.....

(จบสำหรับผู้ไม่เลือกตอบคอนโดมิเนียมในข้อ 6)

10. ท่านมกคุณจึงมีความคิดที่จะพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

- ( ) หลีกเลี้ยงปัญหาการจราจรติดขัด
- ( ) สะดวกสำหรับการประกอบธุรกิจประจำวัน
- ( ) มีสาธารณูปโภคที่พร้อมเพรียง
- ( ) ไม่ต้องมีปัญหาค่าเช่าดูแลรักษา
- ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

11. ปัจจัยอะไรบ้างที่คุณคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ( ) สถานที่ตั้ง          | <input type="checkbox"/> ( ) ราคา               |
| <input type="checkbox"/> ( ) ระบบการผ่อนชำระ      | <input type="checkbox"/> ( ) สิ่งอำนวยความสะดวก |
| <input type="checkbox"/> ( ) เจ้าของโครงการ       | <input type="checkbox"/> ( ) ผู้สนับสนุนโครงการ |
| <input type="checkbox"/> ( ) อื่น (โปรดระบุ)..... |   |

12. สิ่งอำนวยความสะดวกที่คุณคิดว่าจำเป็นในคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย  
(กรุณาเรียงลำดับความสำคัญโดย หมายเลข 1 แสดงถึงความสำคัญสูงสุด หมายเลข 14 แสดงถึงความสำคัญน้อยที่สุด)
- |                           |                              |
|---------------------------|------------------------------|
| ( ) โทรศัพท               | ( ) ลิฟท์                    |
| ( ) ที่จอดรถ              | ( ) ระบบการรักษาความปลอดภัย  |
| ( ) ระบบป้องกันอัคคีภัย   | ( ) ที่เก็บขยะ               |
| ( ) ที่ตากผ้า             | ( ) ห้องซักรีด               |
| ( ) ระบบน้ำ, ไฟที่ดี      | ( ) บริการด้านการรักษาพยาบาล |
| ( ) สระว่ายน้ำ            | ( ) สนามเทนนิส               |
| ( ) สวนหย่อม, สนามพักผ่อน | ( ) ร้านเบเกอรี่/ร้านอาหาร   |
13. ถ้าคุณตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมสำหรับพักอาศัย คุณคิดว่า คุณจะซื้อในระดับราคาเท่าใด
- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| ( ) ต่ำกว่า 500,000 บาท       | ( ) 500,000 - 1,000,000 บาท   |
| ( ) 1,000,000 - 2,000,000 บาท | ( ) 2,000,000 - 3,000,000 บาท |
| ( ) 3,000,000 บาทขึ้นไป       |                               |
14. ถ้าคุณคิดว่า คุณจะซื้อคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัย คุณคิดว่า คุณจะซื้อประมาณช่วงเวลาไหนจาก  
เวลาในปัจจุบัน
- |                        |                |
|------------------------|----------------|
| ( ) ภายใน 6 เดือน      | ( ) ภายใน 1 ปี |
| ( ) ภายใน 1 1/2 ปี     | ( ) ภายใน 2 ปี |
| ( ) มากกว่า 2 ปีขึ้นไป |                |



### แบบสอบถามกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาข้อมูลประกอบการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมแบบพักอาศัยในเขตปริมณฑลของนักศึกษาปริญญาโท ภาควิชาบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทุกข้อจะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าต่อการศึกษาวิจัยในแง่วิชาการอย่างยิ่ง ดังนั้น จึงใคร่ขอความกรุณาตอบแบบสอบถามให้ตรงตามความรู้สึกนึกคิดของท่านโดยไม่ต้องระบุชื่อ-นามสกุล คำตอบที่ได้จะไม่มีผลกระทบต่อหน้าที่การงานของท่านแต่ประการใด

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับความร่วมมือจากท่านที่กรุณาเสียเวลาอันมีค่ากรอกแบบสอบถามดังกล่าว จึงขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นนทชัย หาญทวีวงศ์

### แบบสอบถามผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ส่วนที่ 1 แสดงสถานภาพหรือภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม

ขอความกรุณาตอบคำถามข้างล่างนี้ โดยทำเครื่องหมาย ( / ) ลงในช่องว่างหน้าข้อความเกี่ยวกับตัวท่าน หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

1. อายุ

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 20 ปี | <input type="checkbox"/> 20-25 ปี            |
| <input type="checkbox"/> 26-29 ปี      | <input type="checkbox"/> 30-34 ปี            |
| <input type="checkbox"/> 35-40 ปี      | <input type="checkbox"/> มากกว่า 40 ปีขึ้นไป |

2. เพศ

- |                              |                               |
|------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ชาย | <input type="checkbox"/> หญิง |
|------------------------------|-------------------------------|

3. ระดับการศึกษา

- |  |                                    |
|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี        | <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> ปริญญาโท                | <input type="checkbox"/> ปริญญาเอก |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) ..... |                                    |

4. อาชีพ

- |   |
|---|
| <input type="checkbox"/> สังกัดบริษัทเอกชน ตำแหน่ง.....     |
| <input type="checkbox"/> ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตำแหน่ง..... |
| <input type="checkbox"/> รับจ้าง (โปรดระบุ).....            |
| <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการส่วนตัว.....          |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....             |

5. สถานภาพสมรส
- ( ) โสด
  - ( ) แต่งงานแล้ว จำนวนบุตร.....คน
  - ( ) แยกกันอยู่ จำนวนบุตร.....คน
  - ( ) หย่าร้าง จำนวนบุตร.....คน
  - ( ) หม้าย จำนวนบุตร.....คน
6. สัญชาติ..... เชื้อชาติ.....
7. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน
- ( ) ต่ำกว่า 10,000 บาท
  - ( ) 10,000 - 15,000 บาท
  - ( ) 15,000 - 20,000 บาท
  - ( ) 20,000 - 30,000 บาท
  - ( ) 30,000 บาทขึ้นไป
8. คอนโดมีเนียมที่พักอาศัย อยู่ที่.....
9. สถานที่ทำงาน.....

ส่วนที่ 2 แสดงถึงความคิดเห็นและการตัดสินใจเลือกพักอาศัยในคอนโดมิเนียม

1. คุณเข้าอยู่อาศัยห้องชุดแห่งนี้โดยการ
 

<input type="checkbox"/> ซื้อ	<input type="checkbox"/> เช่าซื้อ
<input type="checkbox"/> เช่า (เข้ามาสอบถามข้อ 4)	<input type="checkbox"/> เป็นของพ่อ, แม่, ญาติพี่น้องหรือของคนอื่น (เข้ามาสอบถามข้อ 4)
2. คุณติดต่อซื้อหรือเช่าซื้อจากใคร
 

<input type="checkbox"/> เจ้าของโครงการ
<input type="checkbox"/> ซื้อต่อจากคนอื่น
3. คุณซื้อโดยการชำระเงินประเภทใด
 

<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินผ่อน
4. คุณมีเหตุผลอย่างไรในการตัดสินใจเลือกพักในอาคารชุดแทนการอาศัยตามหมู่บ้านหรือปลูกบ้านอยู่ (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 

<input type="checkbox"/> ราคาพอเหมาะกับกำลังซื้อที่มีอยู่
<input type="checkbox"/> สะดวกในการเดินทางติดต่อประกอบธุรกิจ
<input type="checkbox"/> มีสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์แบบ
<input type="checkbox"/> ไม่มีปัญหาในด้านการดูแลรักษา
<input type="checkbox"/> ระบบรักษาความปลอดภัยมั่นคง
<input type="checkbox"/> ทางบริษัทหรือหน่วยงานที่ติดต่อกำหนดให้มาอยู่
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....



5. ทำไมคุณจึงตัดสินใจเลือกอาศัยที่คอนโดมิเนียมแห่งนี้ (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) ท่าเลที่ตั้งเหมาะสมที่สุด
  - ( ) รู้จักเจ้าของโครงการ
  - ( ) สัญญาการชำระเงินให้ความสะดวกมากกว่าที่อื่น
  - ( ) ไว้ใจในธนาคาร, สถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ
  - ( ) ทางบริษัทหรือหน่วยงานที่ติดต่อกำหนดให้มาอยู่
  - ( ) มีสาธารณูปโภคครบตามความต้องการ
6. คุณพักอาศัยในคอนโดมิเนียมแห่งนี้ในลักษณะใด
- ( ) อยู่ชั่วคราวเพื่อความสะดวกสบายในการดำเนินชีวิตประจำวัน
  - ( ) อยู่อาศัยถาวร
  - ( ) เพื่อใช้เป็นสถานที่ติดต่อกิจการค้า
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. คุณคิดว่าคอนโดมิเนียมที่คุณพักอาศัยอยู่ ยังมีสิ่งที่คุณควรแก้ไขอะไรบ้าง (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) ระบบน้ำไฟที่ดี
  - ( ) ระบบรักษาความปลอดภัย
  - ( ) การบริหารงานของผู้บริหารอาคารชุด
  - ( ) ความไม่เป็นระเบียบของการอยู่ร่วมกัน
  - ( ) ทรัพย์สินส่วนกลางไม่เพียงพอสำหรับผู้พักอาศัย
  - ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

8. คุณคิดว่าสิ่งอำนวยความสะดวกภายในคอนโดมิเนียม อะไรที่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับคุณ (กรุณาเรียงลำดับความสำคัญโดยหมายเลข 1 แสดงถึงความสำคัญสูงสุด หมายเลข 14 แสดงถึงความสำคัญน้อยที่สุด)

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> โทรศัพท               | <input type="checkbox"/> ลิฟท์                    |
| <input type="checkbox"/> ที่จอดรถ              | <input type="checkbox"/> ระบบการรักษาความปลอดภัย  |
| <input type="checkbox"/> ระบบป้องกันอัคคีภัย   | <input type="checkbox"/> การเก็บขยะ               |
| <input type="checkbox"/> ที่ตากผ้า             | <input type="checkbox"/> ห้องซักรีด               |
| <input type="checkbox"/> ระบบน้ำ, ไฟที่ดี      | <input type="checkbox"/> บริการด้านการรักษาพยาบาล |
| <input type="checkbox"/> สระว่ายน้ำ            | <input type="checkbox"/> สนามเทนนิส               |
| <input type="checkbox"/> สวนหย่อม, สนามพักผ่อน | <input type="checkbox"/> ร้านเบอเกอร์/ร้านอาหาร   |

9. คุณอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมแห่งนี้มานานเท่าไร .....ปี .....เดือน

10. คุณรู้จักคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่ครั้งแรกจาก

- โฆษณา/ประชาสัมพันธ์
- มีบริษัทหรือบุคคลมาติดต่อ
- เพื่อน/ญาติ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

11. คุณรู้สึกพอใจกับการอาศัยในคอนโดมิเนียมแห่งนี้หรือไม่ เพราะเหตุใด

- พอใจมาก
- พอใจ
- เฉย ๆ
- ไม่พอใจ
- ไม่พอใจเลย

เพราะ .....

.....

12. ถ้าคุณคิดจะซื้อที่พักอาศัยแห่งใหม่ คุณคิดว่าจะเลือกที่พักอาศัยแบบไหน (กรุณาตอบเพียง 1 คำตอบ)

- ( ) บ้านจัดสรร
- ( ) บ้านแฝด
- ( ) ทาวน์เฮ้าส์
- ( ) ตึกแถว
- ( ) บล็อกบ้านอยู่เอง
- ( ) คอนโดมิเนียม

13. คุณคิดว่าที่พักอาศัยที่คุณจะเลือกควรมีลักษณะอย่างไร (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ระบบสาธารณูปโภคที่ดี
- ( ) ใกล้ที่ทำงาน
- ( ) ใกล้แหล่งชุมชน เช่น โรงเรียน, สถานพยาบาล, ห้างสรรพสินค้า
- ( ) การคมนาคมสะดวก
- ( ) ห่างไกลจากชุมชนแออัด
- ( ) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....

ตารางที่ ๘๖ รายชื่อโครงการและจำนวนหน่วยของโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว และที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย			โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง
สมุทรปราการ	1. เคหะชุมชนด่านสำโรง	63	2530	สมุทรปราการ	1. ชีตัพาร์ค	6,739	2535
	2. ศูนย์ถาวรอาคารชุด	540	2531		2. รินรดา	298	2535
	3. ศรีทอง	72	2531		3. สยามคอนโดทาวน์	305	2535
	4. รินทอง	595	2531		4. วิภาวิลล่า	540	2535
	5. อิมเตอร์ทาวเวอร์	308	2532		5. เพ็ญสินคอนโดทาวน์	2,640	2535
	6. ทีพีอาร์	252	2532		6. บางพลีคอนโดมิเนียม	240	2535
	7. พีศาล	755	2532		7. เมืองทองธานี	30,211	2534
	8. จานดาวทาวเวอร์	308	2532		8. อคาเดย์	350	2534
	9. นครินทร์	440	2532		9. นนท์ทาวเวอร์	700	2534
	10. สายลมคอนโดเทลล์ 2	448	2532		10. วิลล่าแวลูเออเนี่ย	170	2534
	11. เลิศมงคลทอง	935	2532		11. ริเวอร์บาร์คคอนโดเทล	293	2534

ตารางที่ 5. (ต่อ)

โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง
สมุทรปราการ	12. เอกพลิน ทาวเวอร์	59	2532	บพูนธานี	12. บ้านเนินพร	193	2534
	13. สมบัติ	105	2532		13. อิมเมจ ทาวเวอร์	280	2534
	14. เพชรธานี	247	2532		14. สินธานี คลาสสิก	700	2534
	15. ผลประสิทธิ์เอ็นแทชั่น	120	2532		15. เกศรี 5	800	2534
	16. เคหะพระประแดง	585	2532		16. เมืองประชา	480	2534
	17. พรทิพย์	95	2532		17. ช้างทอง	3,600	2535
	18. สมจินตรา	55	2532		18. เอสพี คอนโดทาวน์	616	2535
	19. พงษ์วรรณ	348	2532		19. ศุภลัยบุรี	160	2535
	20. นรินทร์	1,374	2532		20. สุปุรสาดร	55	2535
	21. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์	255	2532		21. นครปฐม	132	2535
	22. ทิพย์ธีรา	271	2532		รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย	



ตารางที่ ๕๒ (ต่อ)

โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย		โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง					
จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง
	23. ศุภลักษณ์	425	2532				
	24. ฉัตรรัตน์	125	2532				
	25. เจริญชัย คอนโดทาวน์	156	2533				
	26. เพชรเทพ	76	2533				
	27. แปซิฟิค	304	2533				
	28. เด่นชัย คอนโดทาวน์	1,056	2533				
	29. สหชัย	294	2533				
	30. นวล (ธนาชิต)	716	2533				
	31. บางครุ	191	2533				
	32. สวรรค์ท้ายบ้าน	138	2533				
	33. เกอร์เบ็งกยูนิคโฮม	32	2533				
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย	

ตารางที่ 52 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	34. เทวา	241	2533					
	35. ก้านเกษียร	270	2533					
	36. พรทิวทัศน์ คอนโดทาวน์	288	2533					
	37. ริเวอร์ไซด์	104	2533					
	38. สวรรค์ธานี	260	2533					
	39. ศรีนครินทร์	236	2533					
	40. อาร์ เอส	96	2533					
	41. พระพรหม	111	2533					
	42. ดวงกมล	59	2533					
	43. อาคารชุด 107 แบริ่ง	319	2533					
	44. สายธนู	60	2533					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	45. อริสตัน คอนโดทาวน์	582	2533					
	46. อาคารเบสท์ 1	83	2533					
	47. ครุฑออกอาคารชุด	279	2533					
	48. สีทอง	125	2533					
	49. ยูเนียน	62	2533					
	50. บางป่อ	107	2533					
	51. สุขพัฒนา	85	2534					
	52. บางนาวิ	5	2534					
	53. รามโชคคอนโดเฝ้าส์	189	2534					
	54. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	224	2534					
	55. เอ็มเอ็ม	752	2534					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 52 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	56. ศศิกานต์แมนชั่น	132	2534					
	57. เลิศมงคลทอง	200	2534					
	58. พระสวรรค์คอนโดทาวน์	288	2534					
	59. กัญญาเข้าสู่แมนชั่น	182	2534					
	60. ร่มทูลทอง	120	2535					
	61. ปากน้ำคอนโดทาวน์	50	2534					
	62. อาคารสามัคคี	95	2531					
	63. ชาร์มิ่ง ริเวอร์ไซด์	300	2532					
	64. วิงทาวเวอร์	386	2532					
	65. ทิพาคาร	39	2532					
	66. ภัทร	116	2532					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 52 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	67. รอยแอสทาวเวอร์	341	2532					
	68. ซีดีแมนชั่น	120	2532					
	69. ฉัตรลดา	444	2532					
	70. อาคารอินไซด์-ไทย	246	2532					
	71. นรินทร์	121	2532					
	72. ติวานนท์ลิฟวิ่งเพลส	115	2532					
	73. อาคารชุดเมืองนท์	214	2532					
	74. ฟิงอัมพร คอนโดทาวน์	840	2533					
	75. โสตัส์คอนโดทาวน์	648	2533					
	76. ชลนที	280	2533					
	77. ธารฟ้า	414	2533					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		



ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	78. แกรนดรี ริเวอร์วิว	335	2533					
	79. แกรนดรี เซ็นทรัล แมงชั่น	144	2533					
	80. โสสุนคร	200	2533					
	81. น้ำเพชร	610	2533					
	82. ยันฮี	157	2533					
	83. ทิวทาวเวอร์	682	2533					
	84. รันรมย์	186	2533					
	85. บางใหญ่คอนเนคททาวน์	116	2533					
	86. ดอนเจดีย์แมนชั่น	532	2533					
	87. รัตนาธิเบศร์พื่น	588	2533					
	88. เสนาทิพย์ ลิฟวิ่งเพลส	179	2533					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 52 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	89. บางกอกกรีเวอร์	105	2533					
	90. การ์เด้น (นิมิตาธานี)	51	2533					
	91. ร่มเย็น	258	2533					
	92. เคลายแมนชั่น	117	2533					
	93. นนทบุรีแมนชั่น	188	2533					
	94. นครนนท์	105	2533					
	95. มาเจสติททาวเวอร์	576	2533					
	96. เกร็ดฟ้า	94	2533					
	97. เอส.เอ อาคารชุด	44	2533					
	98. ราชนิกษ์แมนชั่น	277	2533					
	99. บางใหญ่ซิตี้แมนชั่น	432	2533					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

จังหวัด	โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย				โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง			
	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด
	100. สฤทธิเดช	229	2533					
	101. ทำทรายแมนชั่น	92	2533					
	102. ทำน้ำเมืองแห่งคอนโดปาร์ค	540	2533					
	103. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	162	2533					
	104. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	374	2533					
	105. ภัทราแมนชั่น	113	2533					
	106. ศรีบึงทิต	121	2533					
	107. ริเวอร์ วิว วิลเลจ	112	2534					
	108. พงษ์อุดม	366	2535					
	109. เกรนด์ โมเดิร์น คอนโด	507	2532					
	110. ภาณุพันธ์	204	2532					
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย		

ตารางที่ 52 (ต่อ)

โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย		โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง					
จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง
	111. พรอนันต์	1,296	2532				
	112. อาคารชุดรังสิต	468	2532				
	113. ไข่มุก	174	2532				
	114. เดอะบูเทอเรีย คอนโดเทล	293	2532				
	115. บลาทองกะรัต	4,872	2533				
	116. การ์เด้นวิว	48	2533				
	117. บัญชีวิลด์	270	2533				
	118. คลองหนึ่ง	133	2533				
	119. อัญญา คอนโดทาวน์	134	2533				
	120. นวนครลิฟวิ่งเพลส	325	2533				
	121. คลองหลวงไฮมเพลส	275	2533				
					รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย	

ตารางที่ 52 (ต่อ)

โครงการที่เสร็จแล้วและมีผู้พักอาศัย		โครงการที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง					
จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง	จังหวัด	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วย	ปีที่เริ่มก่อสร้าง
	122. กรุงเทพมหานครคอนโด	340	2534				
	123. พัทยาแกรนด์คอนโด	253	2534				
	124. ก. ภูเก็ตคอนโด	37	2534				
	125. เจริญกรุง	74	2534				
สมุทรสาคร	126. หมู่บ้านอ้อมน้อย	311	2532				
	127. กฤติกาจน์	240	2532				
	128. รังสิยามหาชัยคอนโดโฮม	350	2532				
	129. อาคารชุดอ้อมน้อย	456	2532				
	130. เพชรตุงคอนโดทาวน์	280	2533				
นครปฐม	รวม 130 โครงการ	41,396 หน่วย			รวม 21 โครงการ	49,502 หน่วย	



ตารางที่ ๕๓ ขนาดโครงการแบ่งตามจำนวนห้องชุดพักอาศัย

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
1. เคหะชุมชนด่านสำโรง 63	1. สมบัติ 105	1. สุขถาวรอาคารชุด 540
2. อาคารสามัคคี 95	2. ผลประสิทธิ์ถิ่นเกษมสัน 120	2. รินทอง 595
3. ศรีทองคอนโดทาวน 72	3. ธีรรัตน์ 125	3. อินเตอร์ทาวเวอร์ 308
4. เอกชลิน ทาวเวอร์ 59	4. เจริญชัย คอนโดทาวน 156	4. ทีพีอาร์ 252
5. พรทิพย์ 95	5. บางศรี 191	5. พิศาล 755
6. สมจินตรา 55	6. สวรรค์ท้ายบ้าน 138	6. ลานดาวทาวเวอร์ 308
7. เพชรเทพ 76	7. ริเวอร์ไซด์ 104	7. นครินทร์ 440
8. เกอ์เบ็งกยูนิโตโฮม 32	8. พรพรม 111	8. สายลมคอนโดเทล 448
9. อาร์ เอส 96	9. สีดาว 125	9. เลิศมงคลทอง 935
10. ดวงโกลม 59	10. บางป้อ 107	10. เพชรธานี 247

ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
11. สายธนู	11. รวมนิชคอนโดเฝ้าส์	11. เคหะพระประแดง
60	189	585
12. อาคารเบสท์ 1	12. ศศิกานต์แมนชั่น	12. พงษ์วรารณ
83	132	348
13. ยูเนียน	13. กัญญาเฝ้าส์แมนชั่น	13. นිරันดร
62	182	1,374
14. สุขพัฒนา	14. รุ่งทงทอง	14. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์
85	120	255
15. บางนาวิว	15. เลิศมงคลทอง	15. ทิพย์ธีรา
5	200	271
16. ปากน้ำคอนโดทาวน์	16. ภัทร	16. ศุภลักษณ์
50	116	425
17. ทิพาการ	17. ศิณีแมนชั่น	17. แบบซิปิต
39	120	304
18. การ์เด็น	18. นිරันดร	18. เด่นชัย คอนโดทาวน์
51	121	1,056
19. เกร็ดฟ้า	19. ความดีพิงเพลส	19. สหทัย
94	115	294
20. เอส.เอ อาคารชุด	20. แกรนด์ เซ็นทรัล แมนชั่น	20. นูเวล
44	144	716
21. ท่าทรายแมนชั่น	21. ไสสุนคร	21. เทวา
92	200	241

ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
22. การเดินวี	22. ยันฮี	22. ก้านกล้วย
48	157	270
23. ก. โภภินิตคอนโด	23. ร่มรมย์	23. พรทิวทัศน์ คอนโดทาวน์
37	186	288
24. เจริญรุ่ง	24. บางใหญ่คอนโดทาวน์	24. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์
74	115	260
25. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	25. เสนาทิพย์ ลีพวิงเพลส	25. ศรีนครินทร์
55	179	236
	26. บางกอกริเวอร์	26. อาคารชุด 107 แบริ่ง
	105	319
	27. เกลายแมนชั่น	27. อริสตัน คอนโดทาวน์
	117	582
	28. นนทบุรีแมนชั่น	28. ครูเอกอาคารชุด
	188	279
	29. นครินทร์	29. เทศะชุมชนสมุทรปราการ
	105	224
	30. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	30. เอ็มเอ็ม
	162	752
	31. ภัทนาแมนชั่น	31. พรสวรรค์คอนโดทาวน์
	113	288
	32. ศรีบัณฑิต	32. ชาร์มมิ่ง ริเวอร์ไซด์
	121	300
รวม 25 โครงการ	รวม 25 โครงการ	รวม 25 โครงการ
1,581 หน่วย	1,581 หน่วย	1,581 หน่วย

ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
	33. ริเวอร์ วิว วิลเลจ 112	33. วิททาวเวอร์ 386
	34. วิทยุอยู่ 174	34. รอยแผลททาวเวอร์ 341
	35. คลองหนึ่ง 133	35. จัตุรลดา 444
	36. รัชฎะ คอนโดททาวน์ 134	36. อาคารอินไซด์-ไทย 246
	37. วิลล่าแควเลียเอเชีย 170	37. อาคารชุดเมืองนนท์ 214
	38. บ้านเนงเทพ 193	38. ฟิงอัมพร คอนโดททาวน์ 840
	39. ศุภาสัยบุรี 160	39. โกลด์สคอนโดททาวน์ 648
	40. ภูมิพัฒนาแลนด์ 132	40. ชลนที 280
รวม 25 โครงการ 1,581 หน่วย	รวม 40 โครงการ 5,678 หน่วย	41. ธารฟ้า เรสซิเดนซ์ 414
		42. แกรนด์ ริเวอร์วิว 335
		43. น้ำเพชร 610

ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
		44. ทวีปทาวเวอร์ 682
		45. ดอนเจดีย์แมนชั่น 532
		46. รัตนาธิเบศร์ 588
		47. ร่มเย็น 258
		48. มาเจสติกทาวเวอร์ 576
		49. ราชพฤกษ์แมนชั่น 277
		50. บางใหญ่ชิตี้แมนชั่น 432
		51. สฤตดีเดย์ 229
		52. ทำเนียบเมืองนงนุชคอนโดบาร์ค 540
		53. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น 374
		54. พงษ์อุดม 366
รวม 25 โครงการ 1,581 หน่วย	รวม 40 โครงการ 5,678 หน่วย	



ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ จำนวนหน่วย	ชื่อโครงการ จำนวนหน่วย	ชื่อโครงการ จำนวนหน่วย
รวม 25 โครงการ 1,581 หน่วย	รวม 40 โครงการ 5,678 หน่วย	55. แกรนด์ โมเดิร์น คอนโด 507 56. ภาพพิมพ์ 204 57. พรอวิ้นซ์ 1,296 58. อาคารชุดรังสิต 468 59. เดอะบลูเทอเรีย คอนโดเทล 293 60. บลาทองกะรัต 4,872 61. บัญชีวิลด์ 270 62. นวนครพิ้วังเพลส 325 63. คลองหลวงไฮมเพลส 275 64. กลุ่มสยามแกรนด์คอนโด 340 65. ไพฑูรย์แกรนด์คอนโด 253

ตารางที่ 53 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
		66. หมู่บ้านอ้อมน้อย 311 67. กศศึกษาจุฬา 240 68. รังสิยามหาชัยคอนโดโฮม 350 69. อาคารชุดอ้อมน้อย 456 70. เทพดุงคอนโดทาวน์ 280 71. ซิตีพาร์ค 6,739 72. รินรดา 298 73. สยามคอนโดทาวน์ 305 74. ภิภาวิลล์ 540 75. เพ็ญสินคอนโดทาวน์ 2,640 76. บางพลี 240
รวม 25 โครงการ 1,581 หน่วย	รวม 40 โครงการ 5,678 หน่วย	

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (ไม่เกิน 100 หน่วย)	โครงการขนาดกลาง (101-200 หน่วย)	โครงการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 หน่วย)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
		77. เมืองทองธานี 30,211 78. อคาเดย์ 350 79. หนึ่งท้าวเวรร์ 700 80. ริเวอร์ปาร์คคอนโดเทล 293 81. อิมเมจทาวเวอร์ 280 82. ลิเน้าไคเดลาสிட 700 83. เกศรี 5 800 84. เมืองประชา 480 85. ช้างทอง 3,600 86. เอสซีพี คอนโดทาวน์ 616
รวม 25 โครงการ 1,581 หน่วย	รวม 40 โครงการ 5,678 หน่วย	รวม 86 โครงการ 83,639 หน่วย

ตารางที่ 54 ขนาดโครงการแบ่งตามความสูงของอาคาร

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)		โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)		โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)	
ชื่อโครงการ	ความสูงของอาคาร	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วยอาคาร	ชื่อโครงการ	จำนวนหน่วยอาคาร
1. อาคารเบสท์	2	1. อินเทอร์เน็ตทาวเวอร์	8	1. สายลมคอนโดเทล	20
2. บางนาวิว	2	2. ลานดาวทาวเวอร์	12	2. นูเวล (ธนาซีดี)	17
3. สหทัย	2	3. สมบัติ	6	3. ชาร์มมิ่งริเวอร์ไซด์	12
4. ศรีทอง คอนโดทาวน์	3	*4. นิรันดร	6	4. วิภาวเวอร์	13
5. เพชรเทพ	4	5. ทิพย์ธีรา	6	5. โกลด์คอนโดทาวน์	12
6. เกอร์เบ็งค์	4	*6. ศุภลักษณ์	6	6. ชาร์ฟิแอสซีเด็นท์	16
7. ดวงโกลด	4	7. เจริญชัยคอนโดทาวน์	9	7. แกรนด์ริเวอร์วิภาวเวอร์	12
8. เคหะชุมชนด้วยเสาโรง	5	8. บางศรี	6	8. ดอนเจดีย์แชนัน	12
9. อาคารสามัคคี	5	9. สวรรค์ท้ายบ้านคอนโดทาวน์	7	9. รัตนาธิเบศร์หนึ่ง	15
10. สุขถาวร	5	10. อาร์ เอส	7	10. เสนาทิพย์ฟิวเจอร์เพลส	11

ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	ความสูงของอาคาร	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	อาคาร	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
	อาคาร	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
11. รินทอง	5	11. อาคารชุด 107 แบริ่ง	11. เคลายแมนชั่น
12. ทีฟอาร์ท	5	12. อริสตัน คอนโดทาวน์	12. มาเจสติกทาวเวอร์
13. พิศาล	5	13. สี่ดาว	13. สฤทธิ์เดช
14. นครินทร์	5	14. กัญญาเอ็นท์แมนชั่น	14. เดอะบูเทอเรอคอนโดเทล
15. เลิศมงคลทอง	5	15. ร่วมทุนทอง	15. รินรดา
16. เอกพลินทาวเวอร์	5	16. ทิพการ	16. เมืองทองธานี
17. เพชรธานี	5	17. รอยัลทาวเวอร์	17. อคาเดย์
18. ผลประสิทธิ์แมนชั่น	5	18. ภัทร	18. เนท์ทาวเวอร์
19. เศรษฐะประแดง	5	19. อาคารชุดเมืองแม่	19. วิลล่าแคสซิโอเนีย
20. พรทิพย์	5	20. ยันยี	20. ริเวอร์ปาร์คคอนโดเทล



ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	ความสูงของอาคาร	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	อาคาร	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
	อาคาร	จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
21. สมจินตรา	5	21. ทวินทาวเวอร์	21. อิมเมจ ทาวเวอร์
22. พงษ์วรรณ	5	22. การ์เด้น	22. เกศรี 5
*23. นิรันดร	5	23. ร่มเย็น	
24. เทพารักษ์คอนโดทาวน์	5	24. บางใหญ่ซิตี้แมนชั่น	
*25. ศุภลักษณ์	5	25. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	
26. ณิชรัตน์	5	26. ริเวอร์วิวิลเลจ	
27. แบริพิศ	5	27. แกรนด์ไฮม์ดิรันคอนโด	
28. เต็มชัยคอนโดทาวน์	5	28. นวนครลิฟวิ่งเพดส	
29. เทวา	5	29. ซิตี้พาร์ค	
30. ก้านแก้ว	5	30. วิภาวิल्ली	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ ๕๔ (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
31. พรทิวทัศน์	31. เพิ่มสินคอนโดทาวน์	
5	8	
32. ริเวอร์ไซด์	32. สินธานีคลาสสิก	
5	7	
33. สวรรค์ธานีคอนโดทาวน์	33. ศุภาลัยบุรี	
5	6, 8	
34. ศรีนครินทร์	34. ภูมิพัฒน์นาแลนด์	
5	7	
35. พรพรม		
5		
36. สายธนู		
5		
37. ครูเอกอาคารชุด		
5		
38. ยูเนียน		
5		
39. บางบ่อ		
5		
40. สุขพัฒนา		
5		
	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ ๕๔ (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
41. รวมโชคคอนโดเฮ้าส์		
42. เดอะชุมชนสมุทรปราการ		
43. เอ็ม เอ็ม		
44. ศศิกานต์แมนชั่น		
45. เลิศมงคลคอนโดทาวน์		
46. พรสวรรค์คอนโดทาวน์		
47. ปากน้ำคอนโดทาวน์		
48. ชลนที		
49. การ์เด้นวิว		
50. ฟิงอัมพรคอนโดทาวน์		
	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
51. เอส เอ อาคารชุด		
4		
52. ท่าทรายแมนชั่น		
4		
53. ซีดีแมนชั่น		
5		
54. จัตุรลดา		
5		
55. อาคารอินโด-ไทย		
5		
56. นีรันดร		
5		
57. ติวานนท์ลิฟวิ่งเพลส		
5		
58. แกรนต์เซ็นทรัลแมนชั่น		
5		
59. โสสุ่นคร		
5		
60. น้ำเพชร		
5		
	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
61. รื่นรมย์		
62. บางใหญ่คอนโดทาวน์		
63. บางกอกริเวอร์		
64. นนทบุรีแมนชั่น		
65. นครินทร์		
66. เกร็ดฟ้า		
67. ราชพฤกษ์		
68. ทำเนียบเมืองแห่งคอนโดบาร์ค		
69. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์		
70. มีพนาแมนชั่น		
	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ



ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	ความสูงของอาคาร	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	อาคาร	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
		จำนวนหน่วย	จำนวนหน่วย
		อาคาร	อาคาร
71. ศรีบิณฑิต	5		
72. ปลาทองกระจัด	4		
73. เจริญรุ่ง	4		
74. พงษ์อุดม	5		
75. ภาพินธ์	5		
76. พรอนันต์	5		
77. อาคารชุดรังสิต	5		
78. ไข่มุก	5		
79. บัญชีวิลล์	5		
80. คลองหนึ่ง	5		
		รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
81. อัญมณีคอนโดทาวน์		
5		
82. คลองหลวงไฮมเพลส		
5		
83. กรุงเทพมหานครคอนโด		
5		
84. โพธิ์งามแกรนด์คอนโด		
5		
85. ก. ไก่มีคอนโด		
5		
86. หมู่บ้านอ้อมน้อย		
5		
87. กฤติกาจุด		
5		
88. รังสิตงามทาลัยคอนโดไฮม		
5		
89. อาคารชุดอ้อมน้อย		
5		
90. เพชรแดงคอนโดทาวน์		
5		
	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ 54 (ต่อ)

โครงการขนาดเล็ก (สูงไม่เกิน 5 ชั้น)	โครงการขนาดกลาง (สูงตั้งแต่ 6-10 ชั้น)	โครงการขนาดใหญ่ (สูง 11 ชั้นขึ้นไป)
ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ	ชื่อโครงการ
ความสูงของอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร	จำนวนหน่วยอาคาร
91. สยามคอนโดทาวน์ 5		
92. บางพลีคอนโดมิเนียม 5		
93. บ้านนันทพร 5		
94. เมืองประชา 5		
95. ช้างทอง 4		
96. เอสซีพี คอนโดทาวน์ 5		
97. ออมน้อย คอมเพล็กซ์ 5		
รวม 97 โครงการ	รวม 34 โครงการ	รวม 22 โครงการ

ตารางที่ ๕5 สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภคในราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเส้าอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
1. เคหะชุมชนด้านสโมสร	63	5	35	-	-	-	+	+	-
2. อาคารสามัคคี	95	5	-	-	-	-	+	-	-
3. ศูนย์บริการอาคารชุด	540	5	62	-	+	+	-	+	-
4. ศรีทองคอนโดทาวน์	72	3	13	-	+	+	+	+	-
5. รินทอง	595	5	80	-	-	-	+	+	-
6. อินเทอร์เน็ตทาวเวอร์	308	8	30	-	-	-	+	+	-
7. ทีพีอาร์	252	5	10	-	-	-	+	-	-
8. พิศาล	755	5	21	-	+	+	+	+	-
9. ลานดาวทาวเวอร์	308	12	30	-	+	+	+	+	-
10. นครินทร์	440	5	42	-	-	+	+	+	-

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสื่ออากาศ โทรศัพท์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
11. เลิศมงคลทอง	935	5	67	-	-	+	+	+	-
12. สมบัติ	105	6	13	-	-	-	-	-	-
13. เพชรธานี	247	5	50	-	-	+	+	+	-
14. ผลประสิทธิ์เกษมเซ็น	120	5	12	-	-	+	+	+	-
15. เศรษฐะพระประแดง	585	5	103	-	-	-	+	+	-
16. พรทิพย์	95	5	15	-	+	-	+	+	-
17. สมจินตรา	55	5	57	-	-	-	-	+	-
18. พงษ์วรรณ	348	5	57	-	-	-	+	+	-
19. นรินทร์	1,374	5,6	116	-	+	-	+	+	-
20. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์	255	5	11	-	+	-	+	+	-



ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		บดองทิ้งขยะ	ระบบเสาอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
21. ทิพย์ธีรา	271	6	88	+	-	-	+	+	-
22. ศุภลักษณ์	425	5,6	59	-	-	-	+	+	-
23. ฉัตรรัตน์	125	5	14	1	-	-	+	+	-
24. เจริญชัยคอนโดทาวน์	156	9	56	1	-	+	+	+	-
25. เพชรเทพ	76	4	-	-	-	+	+	-	-
26. แบริ่งพิกัด	304	5	43	1	-	+	+	+	+
27. เต็มชัย คอนโดทาวน์	1,056	5	145	-	-	-	+	-	-
28. สหชัย	294	2	51	3	-	+	+	-	-
29. บางครุ	191	6	-	-	-	+	+	+	-
30. สวรรค์ท้ายบ้านคอนโดทาวน์	138	7	-	1	-	+	+	+	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรทัศน์		แปลงทิ้งขยะ	ระบบเส้าอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
31. เกออร์เบ็งค์ยูนิโตโฮม	32	4	-	-	-	-	+	+	-
32. เพวา	241	5	32	-	-	+	+	+	-
33. กำเนิดาธร	270	5	-	-	-	+	+	+	-
34. พรทวิวัฒน์ คอนโดทาวน์	288	5	26	-	-	+	+	+	-
35. ริเวอร์ไซด์	104	5	24	-	-	-	+	+	-
36. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์	260	5	32	-	-	+	+	+	-
37. ศรีนครินทร์	236	5	29	-	-	+	+	+	-
38. อาร์ เอส	96	7	12	1	-	-	+	+	-
39. พรพรหม	111	5	19	-	-	-	+	+	-
40. ดวงโกลม	59	4	9	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ๕๕ (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสอากาศ	ระบบวงจร
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
41. อาคารชุด 107 แบริ่ง	319	10	46	2	-	+	+	+	-
42. สายธนู	60	5	11	-	-	-	+	+	-
43. อริสตัน คอนโดทาวน์	382	7	77	2	-	-	+	+	-
44. อาคารเบสท์	83	2,5	13	-	+	+	+	+	-
45. ครุฑนอกอาคารชุด	279	5	15	-	-	+	+	+	-
46. สี่ดาว	125	6	14	1	-	-	+	+	-
47. ยูเนียน	62	5	6	-	-	+	+	+	-
48. บางป่อ	107	5	18	-	-	-	+	+	-
49. สุขพัฒนา	85	5	15	-	-	+	+	-	-
50. ร่วมวัยคคอนเน็คต์เข้าสู่	189	5	22	-	-	+	+	-	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาสอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
51. เทศบาลชุมชมสมุทรปราการ	224	5	100	-	-	+	+	-	-
52. เอ็ม เอ็ม	752	5	96	-	-	+	+	-	-
53. ศศิกานต์แมนชั่น	132	5	31	-	-	+	+	-	-
54. เลิศมงคลของ บางปู	200	5	25	-	-	+	+	-	-
55. พรสวรรค์คอนโดทาวน์	288	5	15	-	-	+	+	-	-
56. กัญญา เอ็มสแอนด์	182	6	36	1	-	+	+	-	-
57. ร่วมทุนทอง	120	10	10	-	-	+	+	-	-
58. ปากน้ำคอนโดทาวน์	50	5	-	-	-	+	+	-	-
59. ภัทร	116	10	31	1	-	+	+	-	-
60. รอยแฉดาวเวอริ	341	7	54	2	-	-	+	-	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่อยทิ้งขยะ	ระบบเสื่ออากาศ โทรศัพท์ร่วม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
61. คีดีแมงชั่น	120	5	15	-	-	+	+	-	-
62. จิตรลดา	444	5	93	-	-	+	+	-	-
63. อาคารอินโด-ไทย	246	5	52	-	-	-	+	-	-
64. นිරันดร	121	5	16	-	-	+	+	-	-
65. ติวานเทลิฟวิงเพลส	115	5	18	-	-	+	+	-	-
66. อาคารชุดเมืองนันท	214	6	36	-	-	+	+	+	-
67. ฟิงอิมพรคอนโดทาวน์	840	4	98	-	-	+	+	-	-
68. โบลต์สคอนโดทาวน์	648	12	93	9	-	+	+	-	-
69. โสสุนคร	200	5	70	-	-	+	+	+	-
70. น้ำเพชร	610	5	100	-	-	+	+	+	-



ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสื่ออากาศ โทรศัพท์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
71. ยันฮี	157	6	24	-	+	-	+	-	-
72. รื่นรมย์	186	5	43	-	-	+	+	+	-
73. บางใหญ่คอนโดทาวน์	116	5	-	-	-	-	+	+	-
74. บางกอกริเวอร์	105	5	16	-	-	-	-	-	-
75. เคลายแมนชั่น	117	11	19	1	-	+	+	+	-
76. นนทบุรีแมนชั่น	188	5	24	-	-	+	-	+	-
77. นครนนท์แมนชั่น	105	5	16	-	+	-	+	+	-
78. เกร็ดฟ้า	94	5	32	-	+	-	+	+	-
79. เอสเออาครชูต	44	4	-	-	-	-	+	-	-
80. ราชพฤกษ์แมนชั่น	277	5	34	-	-	-	+	+	-

ตารางที่ 56 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
81. บางใหญ่ซีดีแมนชั่น	432	7	81	4	+	-	+	+	-
82. สฤทธิเดช	229	15	60	2	-	+	+	+	-
83. ท่าทรายแมนชั่น	92	4	12	-	-	-	+	-	-
84. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	162	5	20	-	+	-	+	+	-
85. ภัทราแมนชั่น	113	5	21	-	-	+	-	+	-
86. ศรีบัณฑิต	121	5	16	-	-	+	+	+	-
87. พงษ์อุดม	366	5	170	-	-	-	+	-	-
88. แกรงตันไทม์เดิร์คอนโด	507	7, 9	97	2	-	+	+	+	+
89. ภาณุพันธ์	204	5	28	-	-	-	+	-	-
90. พรอันต์	1,296	5	273	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเส้าอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
91. อาคารชุดรังสิต	468	5	68	-	-	-	+	+	-
92. พุณณีย์	174	5	25	-	-	-	-	-	-
93. บลาทองกะรัต	4,872	4	571	-	-	-	-	+	-
94. บัญชีวิลล์	270	5	50	-	-	-	-	-	-
95. คลองหิวง	133	5	25	-	-	+	+	+	-
96. รัชตะคอนโดทาวน์	134	5	18	-	-	+	+	-	-
97. นวนครลิฟวิ่งเพลส	325	10	60	2	-	-	-	-	-
98. คลองหลวงโฮมเพลส	275	5	40	-	-	-	+	+	-
99. กรุงเทพมหานครคอนโด	340	5	40	-	-	+	+	+	-
100. พุทธรีย์ กรุงเทพมหานคร	253	5	30	-	-	-	+	+	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์ สายตรง	ผ่านตู้ศูนย์	ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
101. ก. ไก่มีคอนโด	37	5	-	-	-	-	-	+	-
102. เจริญรุ่ง	74	4	10	-	-	-	-	+	-
103. หมู่บ้านอ้อมน้อย	311	5	30	-	-	-	-	+	-
104. กฤติกาจัน	240	5	32	-	-	+	-	+	-
105. รังสิยามทาลัยคอนโดไฮม์	350	5	43	-	-	-	-	-	-
106. อาคารชุดอ้อมน้อย	456	5	42	-	-	-	-	+	-
107. เทพแดงคอนโดทาวน์	280	5	29	-	-	-	+	+	-
108. ซิตี้พาร์ค	6,739	7	1,010	46	-	+	+	+	-
109. สยามคอนโดทาวน์	305	5	50	46	-	+	+	+	-
110. บางพลี	204	5	32	-	-	+	+	+	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		แปลงทั้งหมด	ระบบเสาอากาศ	ระบบวงจร
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
111. สีนธานีตลาดสด	700	7	102	6	-	+	+	+	-
112. เมืองทองธานี	26,716	16	5,010	90	-	+	+	+	-
113. เมืองประษา	480	5	80	8	-	+	+	+	-
114. ช้างทอง	3,600	4	450	-	-	+	+	+	-
115. เอสซีทีคอนเนคทาวน์	616	4	90	-	+	+	+	+	-
116. เพ็ญสินคอนเนคทาวน์	2,640	8	330	16	-	+	+	+	-
117. อีเอ็มเอชคอมเพล็กซ์	55	5	9	-	-	+	+	-	-
118. ภูมิพัฒนาแลนด์	132	22	3	3	-	-	-	+	-



ตารางที่ ๕๕ (ต่อ)

ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสื่ออากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
1. เอกอภินิหารเวอริ	59	5	21	2	-	+	+	+	-
2. บางนาวิ	5	2	5	-	-	+	+	+	-
3. ชาร์มมิ่งริเวอร์ไซด์	300	12	62	2	+	-	+	+	-
4. ทิพาคาร	39	6	8	1	+	-	+	+	-
5. ชลนที	280	3,5	41	2	-	+	+	+	-
6. แกรนด์ริเวอร์วิว	335	12	51	2	-	+	+	+	-
7. แกรนด์เซ็นทรัลแมนชั่น	144	5	19	-	-	+	+	-	-
8. ทวินทาวเวอร์	682	10	123	6	+	+	+	+	-
9. ดอนเจดีย์แมนชั่น	532	12	70	3	-	+	+	+	-
10. รัตนาธิเบศร์ หนึ่ง	588	15	140	4	-	-	+	+	-

ตารางที่ ๕5 (ต่อ)

ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาสอากาศ	ระบบวงจร
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
11. ร่มเย็น	258	6	43	2	-	+	+	+	-
12. ทำน้ำเมืองหน้คอเนโตปาร์ค	540	5	100	-	-	+	+	+	-
13. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	374	8	63	2	-	+	+	+	-
14. เดอะบลูเทอโรชคอนโดเตล	293	15	40	2	+	+	+	+	+
15. เกศรี 5	800	11	133	4	+	-	+	+	-
16. รินรดา	298	14	55	2	+	-	+	+	+
17. วิภาวิไล	540	9	81	2	-	+	+	+	-
18. อคาเดี่ยทาวเวอร์	350	15	66	2	-	+	+	+	-
19. นนททาวเวอร์	18	700	116	4	-	+	+	+	-
20. เมืองทองธานี	26,716	16	5,010	90	-	+	+	+	-

ตารางที่ 55 (ต่อ)

ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์		ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาอากาศ วิทยุสมัครรวม	ระบบวงจร Cable TV.
					สายตรง	ผ่านศูนย์			
21. ศูนย์บุรี	160	6,8	27	2	+	-	+	+	-
22. อิมเมจทาวเวอร์	280	14	58	2	+	-	+	+	-
23. บ้านนิมิตพร	193	5	40	2	+	-	+	+	-

## ตารางที่ 55 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	ที่จอดรถ (คัน)	ลิฟท์ (เครื่อง)	ระบบโทรศัพท์ สายตรง	ผ่านศูนย์	ปล่องทิ้งขยะ	ระบบเสาอากาศ โทรทัศน์รวม	ระบบวงจร Cable TV.
1. สายลมคอนโดเทล	448	20	64	3	-	+	+	+	-
2. บูเวส (ธนาซิติ)	716	17	840	3	+	-	+	+	+
3. วิททาวเวอร์	386	13	80	3	+	+	+	+	+
4. ธารฟ้าเรสซิเดนซ์	414	16	90	3	-	+	+	+	+
5. เสนาทิพย์ ลิฟวิ่งเพลส	179	11	44	2	+	+	+	+	-
6. การ์เด้น (นิชธานี)	51	6	102	2	+	+	+	+	+
7. มาเจสติกทาวเวอร์	576	19	97	3	+	-	+	+	-
8. ริเวอร์วิวิลเลจ	112	6,8	30	6	+	-	+	+	-
9. การ์เด้นวิว	48	3	48	-	+	-	-	-	-
10. วิลล่าแคลิฟอร์เนีย	170	16	78	4	+	-	-	+	-
11. ริเวอร์บาร์คองเดเทล	293	15	400	4	+	+	-	+	+
12. เมืองทองธานี	3,495	25-30	509	54	+	+	+	+	+

ตารางที่ 56 สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทหย่อนใจในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
1. เคหะชุมชนด่านสำโรง	-	-	-	-	-	-
2. อาคารสามัคคี	-	-	-	-	-	-
3. สุขธารอาคารชุด	-	-	-	-	-	-
4. ศรีนทองคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
5. รินทอง	-	-	-	-	-	-
6. อินเตอร์ทาวเวอร์	-	-	-	-	-	-
7. ทีพีอาร์	-	-	-	-	-	-
8. พิศาล	-	-	-	-	-	-
9. ลานดาวทาวเวอร์	-	-	-	-	-	-
10. นครินทร์	-	-	-	-	-	-
11. เลิศมงคลทอง	-	-	-	-	-	-
12. สมบัติ	-	-	-	-	-	-
13. เพชรธานี	-	-	-	-	-	-
14. ผลประสิทธิ์เอ็มเอ็น	-	-	-	-	-	-
15. เคหะพระประแดง	-	-	-	-	-	-
16. พรทิพย์	-	-	-	-	-	-
17. สมจินตรา	-	-	-	-	-	-
18. พงษ์วรรณ	-	-	-	-	-	+



## ตารางที่ 56 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
19. นิรันดร์	-	-	-	-	-	-
20. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
21. ทิพย์ธีรา	-	-	-	-	-	-
22. ศุภลักษณ์	-	-	-	-	-	-
23. ฉัตรรัตน์	-	-	-	-	-	-
24. เจริญชัยคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
25. เพชรเทพ	-	-	-	-	-	-
26. แปซิฟิก	-	-	-	-	-	-
27. เค่นชัย คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
28. สหชัย	-	-	-	-	-	-
29. บางครุ	-	-	-	-	-	-
30. สวรรค์ท้ายบ้านคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	+
31. เกอร์เบิ่งคิยูนิโตโฮม	-	-	-	-	-	-
32. เทวา	-	-	-	-	-	-
33. ก้านนภาธร	-	-	-	-	-	-
34. พรทิวทัศน์ คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
35. ริเวอร์ไซด์	-	-	-	-	-	-
36. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-

## ตารางที่ 38 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลส์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
37. ศรีนครินทร์	-	-	-	-	-	-
38. อาร์ เอส	-	-	-	-	-	-
39. พรพรม	-	-	-	-	-	-
40. ดวงโกลม	-	-	-	-	-	-
41. อาคารชุด 107 แบริ่ง	+	-	-	+	-	+
42. สายธนู	-	-	-	-	-	-
43. อริสตัน คอนโดทาวน์	+	-	-	-	-	-
44. อาคารเบสท์	-	-	-	-	-	-
45. ครุฑนอกอาคารชุด	-	-	-	-	-	-
46. สีดาว	-	-	-	-	-	-
47. ยูเนียน	-	-	-	-	-	-
48. บางบ่อ	-	-	-	-	-	-
49. สุขพัฒนา	-	-	-	-	-	-
50. ร่วมโชคคอนโดเฮ้าส์	-	-	-	-	-	-
51. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	-	-	-	-	-	-
52. เอ็ม เอ็ม	-	-	-	-	-	-
53. ศศิกานต์แมนชั่น	-	-	-	-	-	-
54. เลิศมงคลทอง บางปู	-	-	-	-	-	-

## ตารางที่ 55 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออกกำลังกาย	ห้อง สุมักเกอร์	สวนและ สนามหญ้า
55. พระสวรรค์คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
56. กัญญา เฮ้าส์แมนชั่น	-	-	-	-	-	-
57. ร่วมทุนทอง	-	-	-	-	-	-
58. ปากน้ำคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
59. ภัทร	-	-	-	-	-	-
60. รอยแยลทาวเวอร์	-	-	-	-	-	-
61. ดีดีแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
62. ฉัตรลดา	-	-	-	+	-	-
63. อาคารอินโด-ไทย	-	-	-	-	-	-
64. นිරันดร	-	-	-	-	-	-
65. ติวานนท์ลิฟวิ่งเพลส	-	-	-	-	-	-
66. อาคารชุดเมืองนนท์	-	-	-	-	-	-
67. พิงอัมพรคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
68. โกลด์สคอนโดทาวน์	+	-	-	-	-	-
69. ไสสุนคร	-	-	-	-	-	+
70. น้ำเพชร	-	-	-	-	-	-
71. ยันฮี	-	-	-	-	-	-
72. รื่นรมย์	-	-	-	-	-	-

## ตารางที่ 55 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สซุ้กเกอร์	สวนและ สนามหญ้า
73. บางใหญ่คอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
74. บางกอกริเวอร์	-	-	-	-	-	-
75. เกลายแมนชั่น	+	-	-	+	+	-
76. นนทบุรีแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
77. นครนท้มนชั่น	-	-	-	-	-	-
78. เกร็ดฟ้า	-	-	-	-	-	-
79. เอสเออาคารชูด	-	-	-	-	-	-
80. ราชพฤกษ์แมนชั่น	-	-	-	-	-	-
81. บางใหญ่ซีดีแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
82. สถิตย์ดีเดช	-	-	-	-	-	-
83. ทำทรายแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
84. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
85. ภัทนาแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
86. ศรีบัณฑิต	-	-	-	-	-	-
87. พงษ์อุดม	-	-	-	-	-	+
88. แกรนด์ไ้มเดิร์นคอนโด	-	-	-	-	-	-
89. ภาณพันธ์	-	-	-	-	-	-
90. พรอนันต์	-	-	-	-	-	-

## ตารางที่ 56 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
91. อาคารชุดรังสิต	-	-	-	-	-	-
92. ไพบูลย์	-	-	-	-	-	-
93. บลาทองกะรัต	+	+	+	-	-	+
94. บัญชีวิลล์	-	-	-	-	-	-
95. คลองหนึ่ง	-	-	-	-	-	-
96. ัญณะคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
97. นวนครลิฟวิ่งเพลส	-	-	-	-	-	-
98. คลองหลวงโฮมเพลส	-	-	-	-	-	+
99. กรุงเทพมหานครคอนโด	-	-	-	-	-	-
100. ไพบูลย์ กรุงเทพมหานคร	-	-	-	-	-	-
101. ก. โกมินิคอนโด	-	-	-	-	-	+
102. เจริญรุ่ง	-	-	-	-	-	-
103. หมู่บ้านอ้อมน้อย	-	-	-	-	-	-
104. กฤติการณจน์	-	-	-	-	-	-
105. รังสิยามหาชัยคอนโดโฮม	-	-	-	-	-	-
106. อาคารชุดอ้อมน้อย	-	-	-	-	-	-
107. เทพดุงคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-	-
108. ซิตี้พาร์ค	+	+	+	+	+	+



## ตารางที่ 55 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สปีกเกอร์	สวนและ สนามหญ้า
109. สยามคอนโดทาว์น	-	-	-	-	-	+
110. บางพลี	-	-	-	-	-	-
111. ลินธานีคลาสสิก	+	-	-	+	+	+
112. เมืองทองธานี	+	+	+	+	-	+
113. เมืองประชา	-	-	-	-	-	-
114. ช้างทอง	-	-	-	+	+	+
115. เอสซีพีคอนโดทาว์น	-	+	-	-	-	-
116. เพิ่มสินคอนโดทาว์น	-	-	-	+	+	+
117. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	-	-	-	-	-	-
118. ภูมิพัฒนาแลนด์	-	-	-	-	-	+

## ตารางที่ 56 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
1. เอกโพลีนาทาวเวอร์	-	-	-	+	-	-
2. บางนาวิว	-	-	-	-	-	-
3. ชาร์มมิ่งริเวอร์ไซด์	-	-	-	-	-	-
4. ทิพาการ	+	-	-	+	-	-
5. ชลนที	-	-	-	-	-	-
6. แกรนด์รีเวอร์วิว	+	-	-	+	+	-
7. แกรนด์เซ็นทรัลแมนชั่น	-	-	-	-	-	-
8. ทวินทาวเวอร์	+	-	-	+	-	+
9. คอนเจคีย์แมนชั่น	-	-	-	-	-	-
10. รัตนาธิเบศร์ หนึ่ง	-	-	-	-	-	-
11. ร่มเย็น	+	-	-	+	-	-
12. ทำเนียบเมืองนนท์คอนโดบาร์ค	-	-	-	-	-	-
13. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	-	-	-	-	-	-
14. เดอะบลูเทอเรชคอนโดเทล	-	-	-	+	-	+
15. เกศรี 5	+	-	-	+	-	-
16. รินรดา	+	-	-	+	-	+
17. วิภาวิลล์	+	-	-	+	-	-
18. อคาเดียมทาวเวอร์	+	-	-	+	+	+

## ตารางที่ 56 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
19. นนท์ทาวเวอร์	+	-	-	+	+	+
20. เมืองทองธานี	+	+	+	+	-	+
21. ศุภลัยบุรี	+	+	+	+	-	+
22. อิมเมจทาวเวอร์	+	-	-	+	+	+
23. บ้านันทพร	-	-	-	+	+	+

## ตารางที่ 56 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

ชื่อโครงการ	สระ ว่ายน้ำ	สนาม เทนนิส	สนามบาส- เก็ตบอลล์	ห้องออก กำลังกาย	ห้อง สันทนาการ	สวนและ สนามหญ้า
1. สายลมคอนโดเทล	-	-	-	+	-	-
2. นูเวล (ธนาซีดี)	+	+	+	+	+	+
3. วิททาวเวอร์	+	-	-	+	-	+
4. ธารฟ้าเรสซิเดนซ์	+	-	-	+	-	+
5. เสนาพิพย์ ลิฟวิ้งเพลส	+	-	-	+	-	+
6. การ์์เด็น (นิชดาธานี)	+	-	-	+	+	+
7. มาเจสติกทาวเวอร์	-	-	-	+	+	+
8. ริเวอร์วิววิลเลจ	+	-	-	+	+	+
9. การ์์เด็นวิว	-	-	-	+	-	+
10. วิลล่าแคลิฟอร์เนีย	+	+	+	+	+	+
11. ริเวอร์ปาร์คคอนโดเทล	+	-	-	+	+	+
12. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+

ตารางที่ 57 สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทบริการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
1. เคหะชุมชนด้านสำโรง	-	-	-	+	+
2. อาคารสามัคคี	-	-	-	+	+
3. สุขถาวรอาคารชุด	-	-	-	+	-
4. ศิริทองคอนโดทาวน์	-	-	-	-	-
5. รินทอง	-	-	-	+	-
6. อินเตอร์ ทาวเวอร์	-	-	-	+	+
7. ทีพีอาร์	-	-	-	+	+
8. พิศาล	-	-	-	+	-
9. ลานดาวทาวเวอร์	-	-	-	+	-
10. นครินทร์	-	-	-	+	+
11. เลิศมงคลทอง	-	-	-	+	-
12. สมบัติ	-	-	-	+	-
13. เพชรธานี	-	-	-	+	+
14. ผลประสิทธิ์เอ็มเอ็น	-	-	-	-	-
15. เคหะพระประแดง	-	-	-	+	-
16. พรทิพย์	-	-	-	+	-
17. สมจินตรา	-	-	-	+	+
18. พงษ์วรรณ	-	-	-	-	-



## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
19. นิรันดร์	-	-	-	+	-
20. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	-
21. ทิพย์ธีรา	-	-	-	+	+
22. ศุภลักษณ์	-	-	-	+	-
23. ฉัตรรัตน์	-	-	-	+	-
24. เจริญชัย คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
25. เพชรเทพ	-	-	-	+	+
26. แปซิฟิก	-	-	-	+	+
27. เด่นชั้น คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
28. สหชัย	-	-	-	+	-
29. บางครุ	-	-	-	+	-
30. สวรรค์ท้ายบ้านคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
31. เกอร์แบ็งค์ ยูนิตโฮม	-	-	-	+	-
32. เทวา	-	-	-	+	+
33. กานันท์ กาธร	-	-	-	+	+
34. พรทิวทัศน์ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	-
35. ริเวอร์ไซด์	-	-	-	+	+
36. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์	-	-	-	+	-

## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
37. ศรีนครินทร์	-	-	-	+	+
38. อาร์เอส	-	-	-	+	-
39. พรพรม	-	-	+	+	-
40. ดวงโกลม	-	-	-	-	-
41. อาคารชุด 107 แบริ่ง	+	-	+	+	+
42. สายธนู	-	-	-	+	-
43. อริสตัน คอนโดทาวน์	-	-	-	+	-
44. อาคารเบสท์	-	-	-	-	-
45. ครุฑนอกอาคารชุด	-	-	-	+	-
46. สี่ดาว	-	-	-	+	-
47. ยูเนียน	-	-	-	+	-
48. บางป่อ	-	-	-	-	-
49. สุขพัฒนา	-	-	-	+	+
50. ร่วมโชค คอนโดเฮ้าส์	-	-	-	+	-
51. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	-	-	-	+	+
52. เอ็ม เอ็ม	-	-	-	+	-
53. ศคิกานต์แมนชั่น	-	-	-	+	+
54. เลิศมงคลทอง บางปู	-	-	-	-	+

## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
55. พระสวรรค์ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
56. กัญญาเฮ้าส์แมนชั่น	-	-	-	-	-
57. ร่วมทุนทอง					
58. ปากน้ำ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
59. ภัทร	-	-	-	+	+
60. รอยแยลทาวเวอร์	-	-	-	+	+
61. ดีดีแมนชั่น	-	-	-	+	+
62. จัตุรลดา	-	-	-	+	+
63. อาคารอินโด-ไทย	-	-	-	+	+
64. นิรันดร	-	-	-	+	-
65. ติวานนท์ ลิฟวิ่งเพลส	-	-	-	+	+
66. อาคารชุดเมืองนนท์	-	-	-	+	+
67. ฟิงอัมพร คอนโดทาวน์	+	-	-	-	+
68. โลตัส คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
69. ไส้สุนคร	-	-	-	+	-
70. น้ำเพชร	-	-	-	+	+
71. ยันฮี	-	-	+	+	-
72. รื่นรมย์	-	-	-	+	+

## ตารางที่ ๕๗ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
73. บางใหญ่ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
74. บางกอกวิเวอรี่	-	-	-	+	+
75. เคลายแมนชั่น	+	-	-	+	+
76. นนทบุรี แมนชั่น	-	-	-	+	+
77. นครนทร์	-	-	-	+	+
78. เกร็ดฟ้า	-	-	-	+	+
79. เอสเออาคารชุด	-	-	-	+	+
80. ราชพฤกษ์แมนชั่น	-	-	-	+	+
81. บางใหญ่ซิติแมนชั่น	-	-	-	+	+
82. สถิตย์ดีเดช	-	-	-	+	+
83. ทำทรายแมนชั่น	-	-	-	+	+
84. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
85. ภัทนาแมนชั่น	-	-	-	+	+
86. ศรีบัณฑิต	-	-	-	+	-
87. พงษ์อุดม	-	-	-	+	-
88. แกรนด์ โฌ เดียร์คอนโด	-	-	-	+	+
89. ภาณพันธ์	-	-	-	+	+
90. พรอนันต์	-	-	-	+	-

## ตารางที่ ๕7 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
91. อาคารชุดรังสิต	-	-	-	-	+
92. ไพบูลย์	-	-	-	-	+
93. ปลาทองกะรัต	-	-	-	+	+
94. บัญชีวิลล์	-	-	-	+	+
95. คลองหนึ่ง	-	-	-	+	+
96. รัษฎะคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
97. นวนครลิฟวิ่งเพลส	-	-	-	+	+
98. คลองหลวงไฮมเพลส	-	-	-	+	+
99. กรุงสยามแกรนด์คอนโด	-	-	-	+	-
100. ไพบูลย์ แกรนด์คอนโด	-	-	-	+	+
101. ก. ไก่มีนคอนโด	-	-	-	+	-
102. เจริญรุ่ง	-	-	-	+	+
103. หมู่บ้านอ้อมน้อย	-	-	-	-	+
104. กฤติกาจันท์	-	-	-	-	+
105. รังสิตยามหาชัยคอนโดไฮม	-	-	-	-	-
106. อาคารชุดอ้อมน้อย	-	-	-	+	+
107. เทพผดุง คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
108. ซิตีพาร์ค	+	+	+	+	+



## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
109. สยามคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
110. บางพลี	-	-	-	+	+
111. สินธานี คลาสสิก	-	-	-	+	+
112. เมืองทองธานี	-	-	-	+	+
113. เมืองประชา	-	-	-	+	+
114. ช้างทอง	-	-	-	+	+
115. เอสซีพี คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
116. เพิ่มสินคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+
117. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	-	-	-	-	-
118. ภูมิพัฒนาแลนด์	-	-	-	+	+

## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
1. เอกโพลินทาวเวอร์	+	-	+	+	-
2. บางนาวิว	-	-	-	-	+
3. ชาร์มมิ่งริเวอร์ไซด์	-	-	-	+	+
4. ทิพาการ	+	-	+	+	+
5. ชลนที	+	-	-	+	-
6. แกรนด์ริเวอร์วิวแมนชั่น	+	-	-	+	+
7. แกรนด์ เซ็นทรัลแมนชั่น	-	-	-	+	+
8. ทวินทาวเวอร์	+	-	-	+	+
9. ดอนเจดีย์แมนชั่น	+	-	-	+	+
10. รัตนานิเบสท์หนึ่ง	+	-	-	+	+
11. ร่มเย็น	+	-	-	+	+
12. ทำน้ำเมืองนนท์คอนโดปาร์ค	+	-	-	+	+
13. รัตนานิเบสท์แมนชั่น	-	-	-	+	+
14. เดอะบลูทอเชคคอนโดเทล	+	-	+	+	+
15. เกศรี 5	+	-	-	+	+
16. รินรดา	+	-	-	+	+
17. วิภาวิลล์	+	-	+	+	+
18. อคาเดี่ยทาวเวอร์	-	-	+	+	+

## ตารางที่ 57 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
19. นนท์ทาวเวอร์	-	-	-	+	+
20. เมืองทองธานี	-	-	+	+	+
21. ศุภลัยบุรี	+	-	-	+	+
22. อิมเมจทาวเวอร์	+	-	-	+	+
23. บ้านนนทพร	-	-	-	+	+

## ตารางที่ ๕๗ (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

ชื่อโครงการ	ห้องโถง รับแขก	ห้อง ประชุม	ห้อง จัดเลี้ยง	บริการ ซักรีด	บริการทำความสะอาด สะอาดห้องชุด
1. สายลมคอนโดเทล	-	+	-	+	+
2. นูเวล (ธนาซีที)	+	+	+	+	+
3. วิททาวเวอร์	+	-	+	+	+
4. ธารฟ้าเรสซิเดนส์	+	+	-	+	+
5. เสนาทิพย์พรีมเพลส	+	+	+	+	+
6. การ์เด็น	+	+	+	+	+
7. มาเจสติกทาวเวอร์	+	+	-	+	+
8. ริเวอร์วิววิลเลจ	+	+	+	+	+
9. การ์เด็นวิว	+	-	+	+	+
10. วิลล่าแคลิฟอร์เนีย	+	+	+	+	+
11. วิเวอรี่ปาร์คคอนโดเทล	+	+	+	+	+
12. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+

ตารางที่ ๕๘ สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
1. เคหะชุมชนด้านสำโรง	-	-	-	+	+	+
2. อาคารสามัคคี	-	-	-	-	+	-
3. สุขถาวรอาคารชุด	-	-	-	+	-	-
4. ศิริทองคอนโดทาวน์	-	-	-	-	+	-
5. รินทอง	-	-	-	+	+	-
6. อินเตอร์ ทาวเวอร์	-	-	-	+	+	-
7. ทีพีอาร์	-	-	-	+	+	-
8. พิศาล	-	-	-	+	+	-
9. ลานดาวทาวเวอร์	-	-	-	+	+	-
10. นครินทร์	-	-	-	+	-	-
11. เลิศมงคลทอง	-	-	-	-	+	-
12. สมบัติ	-	-	-	-	-	-
13. เพชรธานี	-	-	-	-	+	-
14. ผลประสิทธิ์เมเนชั่น	-	-	-	-	+	-
15. เคหะพระประแดง	-	-	-	-	+	-
16. พรทิพย์	-	-	-	-	-	-
17. สมจินตรา	-	-	-	-	+	-
18. พงษ์วารณ	+	-	-	+	+	-



## ตารางที่ ๕๘ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
19. นิรันดร์	-	-	-	+	+	-
20. เทพารักษ์คอนโดทาวน์	+	+	-	-	+	-
21. ทิพย์ธีรา	-	-	-	+	+	-
22. ศุภลักษณ์	-	-	-	+	+	-
23. ฉัตรรัตน์	-	-	-	-	+	-
24. เจริญชัย คอนโดทาวน์	+	-	-	-	+	-
25. เพชรเทพ	-	-	-	-	+	-
26. แปซิฟิก	-	-	-	+	+	+
27. เค่นชัย คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
28. สหชัย	-	-	-	+	+	-
29. บางครุ	-	-	-	+	+	-
30. สวรรค์ท้ายบ้าน คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	/-
31. เกอร์เบ็งค์ ยูนิตเฮ็ม	-	-	-	+	-	-
32. เทวา	-	-	-	+	-	-
33. กานันท์ กาธาร	-	-	-	+	+	-
34. พรทิวทัศน์ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
35. ริเวอร์ไซด์	-	-	-	+	+	-

## ตารางที่ 58 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
36. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
37. ศรีนครินทร์	-	-	-	+	+	-
38. อาร์เอส	-	-	-	+	+	-
39. พรพรม	-	-	-	+	-	-
40. ดวงโกลม	-	-	-	+	-	-
41. อาคารชุด 107 แบริ่ง	-	-	+	+	+	+
42. สายธนู	-	-	-	+	+	-
43. อริสตัน คอนโดทาวน์	-	-	-	+	-	-
44. อาคารเบสท์	-	-	-	+	+	-
45. ครุฑนอกอาคารชุด	-	-	-	+	-	-
46. ลีดาว	-	-	-	-	+	-
47. ยูเนียน	-	-	-	-	+	-
48. บางป่อ	-	-	-	-	+	-
49. สุปพัฒนา	-	-	-	+	+	-
50. ร่วมโชค คอนโดเฮ้าส์	-	-	-	+	+	-
51. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	-	-	-	+	+	-
52. เอ็ม เอ็ม	-	-	-	+	-	-
53. ศศิกานต์แมนชั่น	-	-	-	-	+	-

## ตารางที่ ๕๘ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
54. เลิศมงคลทอง บางปู	-	-	-	+	F	-
55. พรสวรรค์ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
56. กัญญา เข้าส์แมนชั่น	-	-	-	+	-	-
57. ร่วมทุนทอง	-	-	-	-	+	-
58. ปากน้ำ คอนโดทาวน์	-	+	-	-	+	-
59. ภัทร	-	-	-	+	+	-
60. รอยแยลทาวเวอร์	-	-	-	+	+	-
61. ดีดีแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
62. ฉัตรลดา	-	-	-	+	+	-
63. อาคารอินโด-ไทย	-	-	-	+	+	-
64. นิรันดร	-	-	-	+	+	-
65. ติวานนท์ ลิฟวิ่งเพลสส์	-	-	-	+	+	-
66. อาคารชุดเมืองนนท์	-	-	-	+	+	-
67. ฟิงอัมพร คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
68. โกลด์ส คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
69. โสสุนคร	-	-	-	+	+	-
70. น้ำเพชร	-	-	-	+	+	-
71. ยันฮี	-	-	-	+	+	-

## ตารางที่ 58 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
72. รื่นรมย์	-	-	-	+	+	-
73. บางใหญ่ คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
74. บางกอกวิเวอร้	-	-	-	+	+	-
75. เคลายแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
76. นนทบุรี แมนชั่น	-	-	-	+	+	-
77. นครนนท์	-	-	-	+	+	-
78. เกร็ดฟ้า	-	-	-	+	+	-
79. เอสเออาคารชุด	-	-	-	+	+	-
80. ราชพฤกษ์แมนชั่น	-	-	-	+	+	-
81. บางใหญ่ซิติ้แมนชั่น	-	-	-	+	+	-
82. สฤชดีเดช	-	-	-	+	+	-
83. ท่าทรายแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
84. ศรีปากเกร็ดคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
85. ภัทนาแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
86. ศรีบัณฑิต	-	-	-	+	+	-
87. พงษ์อุดม	-	-	-	-	+	-
88. แกรนด์ โนมเดิร์นคอนโด	-	-	-	+	+	-
89. กานพันธ์	-	-	-	+	+	-

## ตารางที่ ๕๘ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
90. พรอนันต์	-	-	-	+	+	-
91. อาคารชุดรังสิต	-	-	-	-	+	-
92. ไพบูลย์	-	-	-	-	+	-
93. บลาทองกะรัต	-	+	-	+	+	+
94. บัญชีวิลล์	-	-	-	+	+	-
95. คองหิ้ง	-	-	-	+	+	-
96. รัชฎะคอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-
97. นวนครลิฟวิ่งเพลส	-	-	-	+	+	-
98. คลองหลวงไฮม์เพลส	-	-	-	+	+	-
99. กรุงสยามแกรนด์คอนโด	-	-	-	+	+	-
100. ไพบูลย์ แกรนด์คอนโด	-	-	-	-	+	-
101. ก.ไก่มินิคอนโด	-	-	-	-	+	-
102. เจริญรุ่ง	-	-	-	+	+	-
103. หมู่บ้านอ้อมน้อย	-	-	-	+	+	-
104. กฤติกาญจน์	-	-	-	+	+	-
105. รังสิยามทาชัย คอนโดไฮม์	-	-	-	-	-	-
106. อาคารชุดอ้อมน้อย	-	-	-	+	+	-
107. เทพผดุง คอนโดทาวน์	-	-	-	+	+	-



## ตารางที่ 58 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
108. ชิตี้พาร์ค	+	+	+	+	+	+
109. สยามคอนโดทาว์น	-	-	-	+	+	-
110. บางพลี	-	-	-	+	+	-
111. ลินธานี คลาสสิก	+	-	-	-	+	-
112. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+
113. เมืองประชา	-	-	-	+	+	+
114. ช้างทอง	+	+	-	+	+	-
115. เอสซีพี คอนโดทาว์น	-	-	-	+	+	-
116. เพิ่มสินคอนโดทาว์น	-	-	-	+	+	-
117. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	-	-	-	+	+	-
118. ภูมิพัฒนาแลนด์	-	-	-	+	+	-

ตารางที่ 58 (ต่อ)

ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เกต
1. เอกโพลินทาวเวอร์	-	-	-	+	+	+
2. บางนาวิว	-	-	-	-	-	-
3. ชาร์มมิ่งรีเวอร์ไซด์	-	-	-	+	+	-
4. ทิพาการ	-	-	-	+	+	-
5. ชลนที	-	-	-	+	+	-
6. แกรนด์รีเวอร์วิวแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
7. แกรนด์ เซ็นทรัลแมนชั่น	-	-	-	+	+	-
8. ทวินทาวเวอร์	-	-	-	+	+	-
9. คอนเจดีย์แมนชั่น	-	-	-	+	+	-
10. รัตนาธิเบศร์หนึ่ง	-	-	-	+	+	+
11. ร่มเย็น	-	-	-	+	+	-
12. ทำน้าเมืองนนท์ คอนโดบาร์ค	-	-	-	+	+	-
13. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	-	-	-	+	+	-
14. เดอะบลูเทอเรซ คอนโดเทล	-	-	+	+	+	+
15. เกศรี 5	-	-	+	+	+	-
16. รินรดา	-	-	-	+	+	-

## ตารางที่ 58 (ต่อ)

ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
17. วิภาวิไลล์	-	-	+	+	+	-
18. อคาเดี่ยทาวเวอร์	-	-	+	+	+	-
19. นนท์ทาวเวอร์	-	-	-	+	+	-
20. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+
21. ศุภลัยบุรี	+	+	+	+	+	+
22. อิมเมจทาวเวอร์	-	-	+	+	+	-
23. บ้านนันทพร	-	-	-	+	+	-

## ตารางที่ 58 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

ชื่อโครงการ	โรงเรียน	สถาน พยาบาล	ห้อง Sauna	ห้อง อาหาร	ร้านค้า ย่อย	ซูเปอร์- มาร์เก็ต
1. สายลมคอนโดเทล	-	-	-	+	+	+
2. นูเวล (ธนาซีตี้)	-	+	+	+	+	+
3. ซิคเทาวเวอร์	-	+	+	+	+	-
4. ธารฟ้าเรสซิเดนส์	-	-	+	+	+	+
5. เสนาทิพย์วิลลิงเพลส	-	-	-	+	+	-
6. การ์เด็น	+	+	+	+	+	+
7. มาเจสติกทาวเวอร์	-	-	+	+	+	+
8. ริเวอร์วิววิลเลจ	-	-	+	+	+	+
9. การ์เด็นวิว	-	-	+	+	+	-
10. วิลล่าแคลิฟอร์เนีย	+	+	+	+	+	+
11. วิเวอร์บาร์ค คอนโดเทล	-	+	+	+	+	+
12. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+

ตารางที่ ๕๑ ระบบรักษาความปลอดภัยในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
1. เคหะชุมชนด้านสำเร็จ	-	+	+	+	+	-	-
2. อาคารสามัคคี	-	+	+	-	-	+	-
3. สุขถาวรอาคารชุด	-	+	+	+	-	-	+
4. ศิริทองคอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
5. รินทอง	-	+	+	+	-	-	-
6. อินเตอร์ ทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	-
7. ทีพีอาร์	-	+	+	+	-	-	-
8. พิศาล	-	+	+	+	-	-	-
9. ลานดาวทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	-
10. นครินทร์	-	+	+	+	-	-	-
11. เลิศมงคลทอง	-	+	+	+	-	-	-
12. สมบัติ	-	+	+	+	-	-	-
13. เพชรธานี	-	+	+	+	-	-	-
14. ผลประสิทธิ์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
15. เคหะพระประแดง	-	+	+	+	-	-	-
16. พรทิพย์	-	+	+	+	-	-	-
17. สมจินตรา	-	+	+	+	-	-	-
18. พงษ์วรรณ	-	+	+	+	-	-	-



## ตารางที่ ๒๑ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
19. นิรันดร์	-	+	+	+	-	-	-
20. เทพารักษ์คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
21. ทิพย์ธีรา	-	+	+	+	-	-	-
22. ศุภลักษณ์	-	+	+	+	-	-	-
23. ธีรรัตน์	-	+	+	+	-	-	-
24. เจริญชัย คอนโดทาวน์	-	+	-	-	-	-	-
25. เพชรเทพ	-	+	+	+	-	-	+
26. แปซิฟิก	-	+	+	+	+	+	+
27. เด่นชั้น คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
28. สหชัย	-	+	+	+	-	-	-
29. บางครุ	-	+	+	+	-	-	-
30. สวรรค์ท้ายบ้าน คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
31. เกอร์เบ็งค์ ยูนิตโฮม	-	+	+	+	-	-	+
32. เทวา	-	+	+	+	-	-	-
33. ก้านัน ก้าธร	-	+	+	+	-	-	-
34. พรทวิวัฒน์ คอนโดทาวน์	-	+	-	-	-	-	+
35. ริเวอร์ไซด์	-	+	+	+	-	-	-

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
36. สวรรค์ธานี คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
37. ศรีนครินทร์	-	+	+	+	-	-	-
38. อาร์เอส	-	+	+	+	-	-	+
39. พรพรม	-	+	+	+	-	-	+
40. ดวงโกลม	-	+	-	-	-	-	-
41. อาคารชุด 107 แบริ่ง	-	+	+	+	+	-	+
42. สายธนู	-	+	+	+	-	-	-
43. อริสตัน คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
44. อาคารเบสท์	-	+	+	+	-	-	-
45. ครุฑนอกอาคารชุด	-	+	+	+	-	-	-
46. สี่ดาว	-	+	+	+	-	-	-
47. ยูเนียน	-	+	+	+	-	-	-
48. บางบ่อ	-	+	+	+	-	-	-
49. สุขพัฒนา	-	+	+	+	-	-	-
50. ร่วมโชค คอนโดเฮ้าส์	-	+	-	-	-	-	-
51. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	-	+	+	+	-	-	-
52. เอ็ม เอ็ม	-	+	+	+	-	-	-
53. ศศิกานต์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	+

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
54. เลิศมงคลทอง บางปู	-	+	+	+	-	-	-
55. พรสวรรค์ คอนโดทาวน์	+	+	+	+	+	-	-
56. กัญญาเฮ้าส์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
57. ร่วมทุนทอง	-	+	+	+	-	-	-
58. ปากน้ำ คอนโดทาวน์	-	+	-	-	-	-	-
59. ภัทร	-	+	+	+	-	-	+
60. รอยแผลทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	+
61. คีดีแมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
62. จัตุรลดา	-	+	+	+	-	-	-
63. อาคารอินโด-ไทย	-	+	+	+	-	-	-
64. นิรันดร	-	+	+	+	-	-	+
65. ติวานนท์ ลิฟวิ่งเพลส	-	+	+	+	+	-	+
66. อาคารชุดเมืองนนท์	-	+	+	+	-	-	-
67. พิงอัมพร คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
68. โลตัส คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
69. ไสสุนคร	+	+	+	+	+	+	+
70. น้ำเพชร	+	+	+	+	-	-	-
71. ยันฮี	+	+	+	+	-	-	-

## ตารางที่ 50 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
72. รื่นรมย์	-	+	+	+	-	-	-
73. บางใหญ่ คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
74. บางกอกวิเวอรี่	-	+	+	+	-	-	-
75. เคลายแมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
76. นนทบุรี แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
77. นครนนท์	+	+	+	+	-	-	+
78. เกร็ดฟ้า	-	+	+	+	-	-	+
79. เอสเออาคารชูด	-	+	+	+	-	-	+
80. ราชพฤษ์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	+
81. บางใหญ่ซีทีแมนชั่น	-	+	+	+	-	-	+
82. สฤชดีเดช	+	+	+	+	-	-	-
83. ท่าทรายแมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
84. ศรีปากเกร็ด คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
85. ภัทนาแมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
86. ศรีบัณฑิต	-	+	+	+	-	-	-
87. พงษ์อุดม	-	+	+	+	-	-	-
88. แกรนด์ โมเดิร์นคอนโด	-	+	+	+	-	-	-
89. ภาณพันธ์	-	+	+	+	-	-	-

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
90. พรอนันต์	-	+	+	+	-	-	-
91. อาคารชุดรังสิต	-	+	+	+	-	-	-
92. ไพบูลย์	-	+	+	+	+	-	-
93. ปลาทองกะรัต	-	+	+	+	+	-	-
94. บัญชีวิลล์	-	+	+	+	-	-	-
95. คลองหนึ่ง	-	+	+	+	-	-	-
96. รัชฎะคอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
97. นวนครลิฟวิ่งเพลส	-	+	+	+	-	-	+
98. คลองหลวงไฮมเพลส	-	+	+	+	-	-	+
99. กรุงสยามแกรนด์ คอนโด	-	+	+	+	-	-	+
100. ไพบูลย์ แกรนด์ คอนโด	-	+	+	+	-	-	-
101. ก. ไก่มินิคอนโด	-	+	+	+	-	-	-
102. เจริญรุ่ง	-	+	+	+	-	-	-
103. หมู่บ้านอ้อมน้อย	-	+	+	+	-	-	+
104. กฤติกาญจน์	-	+	+	+	-	-	-



## ตารางที่ ๕๑ (ต่อ)

## ระดับราคาต่ำ

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
105. รังสิยามหาชัย คอนโดไฮม์	-	+	+	+	-	-	-
106. อาคารชุดอ้อมน้อย	-	+	+	+	-	-	+
107. เทพผดุงคอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	+
108. ซิตี้พาร์ค	+	+	+	+	+	+	+
109. สยามคอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
110. บางพลี	-	+	+	+	-	-	+
111. ลินธานี คลาสสิก	-	+	+	+	-	-	+
112. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	-	+
113. เมืองประชา	-	+	+	+	-	-	+
114. ช้างทอง	-	+	+	+	+	-	+
115. เอสซีพี คอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
116. เพิ่มสินคอนโดทาวน์	-	+	+	+	-	-	-
117. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	-	+	+	+	-	-	-
118. ภูมิพัฒนาแลนด์	-	+	+	+	-	-	+

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
1. เอกโพลินทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	+
2. บางนาวิว	-	+	-	+	-	-	+
3. ชาร์มมิ่งรีเวอร์ไซด์	-	+	+	+	-	-	-
4. ทิพาการ	-	+	+	+	+	-	+
5. ชลนที	-	+	+	+	+	-	+
6. แกรนด์รีเวอร์วิวแมนชั่น	+	+	+	+	-	-	+
7. แกรนด์ เซ็นทรัลแมนชั่น	+	+	+	+	-	-	-
8. ทวินทาวเวอร์	+	+	+	+	-	-	+
9. คอนเจดีย์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	+
10. รัตนาธิเบศร์หนึ่ง	-	+	+	+	-	-	-
11. ร่มเย็น	-	+	+	+	-	-	-
12. ทำน้าเมืองนนท์ คอนโดบาร์ค	-	+	+	+	-	-	-
13. รัตนาธิเบศร์แมนชั่น	-	+	+	+	-	-	-
14. เดอะบลูเทอเรีย คอนโดเทล	-	+	+	+	+	+	+
15. เกศรี 5	-	+	+	+	-	-	+
16. รินรดา	+	+	+	+	+	-	+

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคากลาง

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
17. วิภาวิไลล์	-	+	+	+	-	-	+
18. อคาเดี่ยทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	+
19. นนท์ทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	+
20. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+	+
21. ศุภลัยบุรี	-	+	+	+	+	+	-
22. อิมเมจทาวเวอร์	-	+	+	+	-	-	+
23. บ้านนันทพร	-	+	+	+	-	-	+

## ตารางที่ 59 (ต่อ)

## ระดับราคาสูง

ชื่อโครงการ	สัญญาณเตือน อัคคีภัย	เครื่องมือ ดับเพลิง	บันได หนีไฟ	ยามรักษา ความปลอดภัย	ตรวจคน เข้า-ออก	โทรทัศน์ วงจรปิด	สาย ล่อฟ้า
1. สายลมคอนโดเทล	+	+	+	+	+	-	+
2. นูเวล (ธนาซีดี)	+	+	+	+	+	+	+
3. วิทาวเวอร์	-	+	+	+	+	-	+
4. ธารฟ้าเรสซิเดนซ์	+	+	+	+	+	+	+
5. เสนาพิพย์ลิฟวิ่งเพลส	-	+	+	+	-	-	+
6. การ์เด็น	+	+	+	+	+	+	+
7. มาเจสติกทาวเวอร์	+	+	+	+	+	-	+
8. ริเวอร์วิววิลเลจ	+	+	+	+	+	-	+
9. การ์เด็นวิว	+	+	-	+	+	-	-
10. วิลล่าแคลิฟอร์เนีย	+	+	+	+	+	-	+
11. ริเวอร์ปาร์ค คอนโดเทล	+	+	+	+	+	+	+
12. เมืองทองธานี	+	+	+	+	+	+	+

ตารางที่ ๕๐ ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่าง ๆ ของโครงการ

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
1. เคหะชุมชนด่านสำโรง	30	63	5	1	120,000	4477	1-2-64
2. อาคารสามัคคี	31	95	5	1	140,000-500,000	5,300-9,500	0-2-78
3. สุขถาวรอาคารชุด	31	540	5	3	162,000-325,000	4,870-5,380	0-3-97.1
4. ศิริทองคอนโดทาวน์	31	72	3	2	140,000-235,000	4,300-8,500	3-1-40.3
5. รินทอง อาคารชุด	32	595	5	6	149,000-300,000	5,676-8,800	5-0-60
6. อิมเตอร์ ทาวเวอร์	32	308	8	2	222,000-350,000	8,457-13,333	1-2-24
7. ทีพีอาร์	32	252	5	1	119,000-215,000	4,533-6,133	2-0-20
8. พิศาล	32	755	5	2	157,000-290,000	6,400-9,200	1-3-69
9. ลานดาวทาวเวอร์	32	308	12	1	243,000-305,000	10,671-12,885	0-3-47.7



ตารางที่ 50 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
10. นครินทร์	32	440	5	4	130,000-240,000	5,300-9,795	2-2-49
11. เลิศมงคลทอง	32	935	5	9	200,000-420,000	7,800-11,400	4-3-89
12. สมบัติ	32	105	6	1	150,000-240,000	5,042-8,067	0-2-6
13. เพชรธานี	32	247	5	2	148,000-222,000	6,500-11,000	1-1-99
14. ผลประสิทธิ์เม่งชั้น	32	120	5	2	216,000-280,000	8,500-11,000	10-96.8
15. เคหะพระประแดง	32	585	5	3	155,000	5,535	6-0-0
16. พรทิพย์	32	95	5	1	150,000-310,000	6,000-8,000	0-2-48.2
17. สมจินตรา	32	55	5	1	125,000-165,000	5,500-7,300	0-0-87
18. พงษ์วรรณ	32	348	5	1	125,000-165,000	5,500-7,300	3-0-54.4

ตารางที่ ๕๐ (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
19. นිරินทร์	32	1,374	5,6	14	139,000-339,000	5,231-13,500	7-2-84
20. เทพารักษ์ คอนโดทาวน์	32	255	5	3	163,000-348,000	6,500-12,000	1-2-91
21. ทิพย์ธีรา	32	271	6	1	102,000-114,000	5,151-5,757	0-3-75
22. ศุภลักษณ์	32	425	5,6	5	149,000-310,000	5,995-12,500	1-2-32
23. ธีรรัตน์	32	125	5	1	189,000-390,000	9,000-15,000	0-3-0
24. ภัทร	32	116	10	1	245,000-378,000	10,229-10,517	0-2-70
25. รอยเลดทาวเวอร์	32	341	7	1	299,000-419,000	8,794-9,858	3-0-05
26. ดีดีแมนชั่น	32	120	5	1	229,000-369,000	7,000-11,500	1-0-29

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
27. จัตุรลดา	32	444	5	3	225,000-500,000	6,000-8,992	4-1-60
28. อาคารอินโด-ไทย	32	246	5	2	210,000-363,000	6,500-7,000	2-0-40
29. นิรันดร	32	121	5	1	180,000-299,000	6,600-10,990	0-3-51
30. ความเพียรพิ้วังเพลส	32	115	5	2	157,000-310,000	5,841-8,261	0-3-20
31. อาคารชุดเมืองนนท์	32	214	6	1	160,000-179,000	7,300-9,300	1-0-87
32. แกรนด์ไทม์เดิร์มคอนโด	32	507	7,9	2	245,000-341,000	7,400-10,281	0-2-82
33. ภาณุพันธ์	32	204	5	1	148,000-267,000	5,000-9,000	1-2-66
34. พรอนันต์	32	1,296	5	4	154,000-441,000	6,800-9,500	8-2-00

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
35. อาคารชุดรังสิต	32	468	5	2	140,000-210,000	4,600-7,000	4-2-68
36. เพชรบูรณ์	32	174	5	1	175,000-450,000	6,800-10,700	1-1-56
37. หมู่บ้านอ้อมน้อย	32	311	5	3	183,000-410,000	7,500-9,346	2-0-1.5
38. กวดิภาณุจน์	32	240	5	1	169,000-219,000	6,400-8,300	2-1-80
39. เจริญชัยคอนโดทาวน์	33	156	9	1	179,000-400,000	6,833-10,476	0-2-80
40. เพชรเทพ	33	76	4	1	182,000-242,000	8,600-11,400	1-1-22
41. แปซิฟิค	33	304	5	2	216,000-251,000	7,200-8,100	2-0-1
42. เด่นชัย คอนโดทาวน์	33	1,056	5	10	167,000-500,000	6,600-13,420	7-0-91.5



ตารางที่ 50 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
43. สหชัย	33	294	5	2	240,000-350,000	8,125-8,400	1-1-2
44. บางศรี	33	191	6	1	166,000-413,000	6,500-13,750	1-1-20
45. สวรรค์ท้ายบ้านคอนโดทาวน์	33	138	7	1	250,000-370,000	9,714-11,836	0-2-34
46. เกอร์เบ็งค์ ยูนิटेโฮม	33	32	4	1	111,000-160,000	5,100-6,300	0-1-5.1
47. เทวา	33	241	5	1	119,000-400,000	5,843-8,724	2-2-92
48. ก้าน ก๊าซ	33	270	5	2	169,000-500,000	6,900-10,100	1-1-41
49. พรทิวส์คอนโดทาวน์	33	288	5	3	150,000-180,000	5,700-6,900	4-0-3.6
50. ริเวอร์ไซด์	33	104	5	1	105,000-204,000	4,090-5,836	0-2-37



ตารางที่ ๕0 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
51. สวรรค์ธานีคอนโดทาวน์	33	260	5	2	150,000-265,000	5,634-10,000	1-3-73.8
52. ศรีนครินทร์	33	236	5	1	260,000-300,000	9,585-13,187	1-2-16.5
53. อาร์ เอส	33	96	7	1	400,000	13,300	0-2-49
54. พรพรรณ	33	111	5	1	99,900-169,000	4,970-7,550	0-2-28
55. ดวงกมล	33	59	4	1	199,000-219,000	7,580-8,343	0-1-60
56. อาคารชุด 107 แบริ่ง	33	319	10	1	270,000-310,000	9,000-10,333	1-2-90
57. สายบุญ	33	60	5	1	159,000-260,000	6,057-9,866	0-3-67
58. อริสตันคอนโดทาวน์	33	582	7	2	289,000-299,000	9,000-9,300	3-3-19.5

ตารางที่ 50 (ต่อ)

ราคายายห้องชุดของโครงการพระระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคายาย (บาท)	ราคายาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
59. อาคารเบสท์	33	83	2,5	2	170,000-250,000	6,600-11,000	0-2-0
60. ครุเอกอาคารชุด	33	279	5	4	155,000-285,000	6,000-7,500	1-3-93.5
61. สีดาว	33	125	6	1	179,000-279,000	6,400-9,900	0-3-31
62. ยูเนียน	33	62	5	1	183,000-270,000	8,500-12,500	0-0-93
63. บางป่อ	33	107	5	1	142,000-340,000	4,800-7,500	2-1-03
64. ฟิงอัมพรคอนโดทาวน์	33	840	4	15	294,000-500,000	10,500-18,500	8-1-98
65. โลตัสคอนโดทาวน์	33	648	12	2	286,000-516,000	10,864-11,842	2-2-66
66. โสสุรินทร์	33	200	5	2	270,000-487,000	9,063-13,166	1-3-88

ตารางที่ ๓0 (ต่อ)

ราคายาห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคายา (บาท)	ราคายา/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
67. น้ำเพชร	33	610	5	2	199,000-289,000	6,633-9,633	4-2-23
68. ยันฮี	33	157	6	1	270,000-500,000	10,000-13,400	1-0-49
69. รื่นรมย์	33	186	5	2	299,000-318,000	10,050-10,704	2-0-55
70. บางใหญ่ คอนโดทาวน์	33	116	5	5	189,000-374,000	6,750-9,666	4-3-28
71. บางกอกวิเวอร	33	105	5	1	297,000-382,000	10,317-13,268	1-0-47
72. เคลายแมนชั่น	33	117	11	1	360,000-460,000	12,857-16,428	0-2-08
73. นนทบุรี แมนชั่น	33	188	5	2	269,000-409,000	10,360-16,360	0-3-37
74. นครนนท์	33	105	5	1	198,000-279,000	7,800-11,000	0-3-68

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
75. เกร็ดฟ้า	33	94	5	1	160,000-239,000	5,300-7,966	1-1-43
76. เอสเออาคารชุด	33	44	4	1	275,000-315,000	13,095-15,000	0-1-35
77. ราชพฤษ์แมนชั่น	33	277	5	1	284,000-377,000	11,600-14,000	2-0-03
78. บางพฤษ์ดีแมนชั่น	33	432	7	1	165,000-499,000	9,166-16,666	4-2-00
79. สฤษดิ์เดช	33	229	15	1	300,000-360,000	7,500-10,300	1-0-64
80. ท่าทรายแมนชั่น	33	92	4	1	223,000-237,000	7,505-7,966	0-3-84
81. ศรีปากเกร็ด คอนโดทาวน์	33	162	5	1	269,000-389,000	9,000-13,000	1-3-42



ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคายายที่อยู่ของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนที่อยู่ (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคายาย (บาท)	ราคายาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
82. ภัทนาแมนชั่น	33	113	5	1	256,000-352,000	8,600-11,800	1-0-72
83. ศรีบัณฑิต	33	121	5	1	230,000-470,000	7,600-8,600	1-0-26
84. บลาทองกะรัต	33	4,872	4	87	189,000-309,000	7,200-12,500	50-0-51
85. บัญชีวิลล์	33	270	5	2	197,000-540,000	6,826-13,846	2-2-67
86. คลองหนึ่ง	33	133	15	1	274,000-392,000	7,500-10,600	1-1-65
87. ัญณะคอนโดทาวน์	33	134	5	2	250,000-310,000	7,812-9,687	2-1-52
88. นวนครลิฟวิ่งเพลส	33	325	10	1	290,000-350,000	8,800-10,700	2-0-77
89. คลองหลวงโฮมเพลส	33	275	5	2	225,000-410,000	8,800-9,700	2-2-90



ตารางที่ 50 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
90. รังสิยามพวยคอนโดเฮม	33	350	5	2	183,000-701,800	7,500-12,938	2-0-59
91. อาคารชุดออมเนียบ	33	456	5	1	159,000-342,000	6,100-10,571	0-3-82.4
92. เทพผดุงคอนโดทาวน์	33	280	5	2	145,000-275,000	5,900-11,200	2-0-17
93. สุขพัฒนา	34	85	5	1	163,000-440,000	5,440-6,590	0-2-54
94. ร่วมโชคคอนโดเฮ้าส์	34	189	5	1	153,000-204,000	6,000-8,000	0-3-94
95. เคหะชุมชนสมุทรปราการ	34	224	5	3	285,000-393,000	9,193-12,680	5-1-29
96. เอ็ม เอ็ม	34	752	5	4	130,000-149,000	5,300-6,100	4-3-81
97. ศศิภาณ์ดีเมเนจัน	34	132	5	1	169,000-500,000	6,300-10,400	1-0-88

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
98. เลิศมงคลของบางปู	34	200	5	2	189,000-436,500	7,700-11,800	1-0-38
99. พรสวรรค์คอนโดทาวน์	34	288	5	2	140,000-234,000	5,300-8,800	1-1-22
100. กัญญาเข้าสู่แมนชั่น	34	182	6	1	250,000-300,000	7,812-9,385	1-0-38.5
101. เมืองทองธานี	34	26,716	16	45	379,260-893,466	12,642-19,854	4,027-0-23
102. กรุงเทพมหานคร คอนโด	34	340	5	4	184,500-240,000	6,607-8,571	1-1-81
103. พุทธรักษ์แกรนด์คอนโด	34	253	5	2	185,000-258,000	7,047-9,230	1-1-93
104. ก. โกมินิคอนโด	34	37	5	1	200,000-240,000	11,100-13,300	0-0-60

ตารางที่ ๕๐ (ต่อ)

ราคายกข้อของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคายก (บาท)	ราคายก/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
105. เจริญรุ่ง	34	74	4	1	250,000-330,000	9,620-16,500	0-2-55
106. ร่วมทุนทอง	35	120	10	1	450,000	10,840	0-3-14.8
107. ปากน้ำคอนโดทาวน์	35	50	5	1	269,997-441,430	11,180-12,836	0-1-27
108. บางพลีคอนโดมิเนียม	35	240	5	2	210,000-450,000	8,000-10,712	2-3-55
109. เพิ่มสินคอนโดทาวน์	35	2,640	8	4	259,000-595,000	12,333-19,833	12-0-49
110. สยามคอนโดทาวน์	35	305	5	1	269,000-499,000	10,018-14,895	4-3-87
111. พงษ์อุดม	35	366	5	2	166,000-350,000	5,200-9,200	4-3-16
112. สินธวานีคาสีคคอนโด	35	700	7	3	359,000-869,000	11,966-13,166	8-2-0

ตารางที่ ๑๐ (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคาต่ำ (น้อยกว่า 500,000 บาท)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
113. บ้านข้างทอง	35	3,600	4	48	219,000-309,000	8,938-12,612	76-1-3
114. เมืองประชา	35	480	5	4	304,000-649,000	11,035-17,306	6-2-32
115. เอสซีพี คอนโดทาวน์	35	616	4	4	269,000-350,000	10,346-13,461	7-1-11
116. อ้อมน้อยคอมเพล็กซ์	35	55	5	1	225,000-310,000	8,928-12,301	1-2-22
117. ภูมิพัฒนาแลนด์	35	132	7	1	300,000-680,000	11,111-13,877	8-1-22
118. ซิตี้พาร์ค	35	6,739	7	23	318,000-1,280,000	12,265-23,703	113-2-3



ตารางที่ ๘๐ (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคากลาง (500-000-1,000,000)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
1. เอกพหลินทาวเวอร์	32	59	5	1	376,000-984,000	8,000	1-1-95
2. ชาร์มมิ่งริเวอร์ไซด์	32	300	12	1	279-000,960,000	7,750-12,000	1-3-38
3. ทิพาการ	32	39	6	1	470,000-550,000	13,750-13,800	0-1-79.5
4. ชลนที	32	280	3,5	1	268,000-784,000	9,000-12,500	2-3-10
5. แกรนด์ริเวอร์วิวแมนชั่น	33	335	12	3	320,000-705,000	10,000-19,062	2-0-18
6. แกรนด์เซ็นทรัลแมนชั่น	33	144	5	1	395,000-1,180,100	13,166-22,162	1-1-91
7. ทิวทาวเวอร์	33	682	10	1	467,000-1,357,200	16,700-34,800	4-0-25
8. คอนเจ็คต์แมนชั่น	33	532	12	1	194,000-618,000	10,791-14,714	2-2-84
9. รัตนาธิเบศร์พิ้ง	33	588	15	1	380,000-875,000	9,500-12,500	2-3-21



ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคากลาง (500-000-1,000,000)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
10. ร่มเย็น	33	258	6	1	252,000-838,000	9,000-11,400	2-1-00
11. ทำน้ำเมืองหน้	33	540	5	3	199,000-799,000	7,100-13,600	4-3-95
12. คอนโดปาร์ค รัตนาธิเบศร์เม้นท์	33	370	8	2	309,000-687,000	11,885-18,406	1-2-68
13. เดอะบลูเทอเรซ คอนโดเทล	33	293	15	1	459,000-1,110,000	3,500-18,500	1-3-90.3
14. บางนาวิว	34	5	2	1	540,000-780,000	10,200	0-2-54
15. เมืองทองธานี	34	26,716	16	45	379,260-893,466	12,642-19,854	4027-0-23
16. จินรดา	35	298	14	1	627,000-896,205	19,300-23,584	2-0-98
17. วิกาวิลล์	35	540	9	1	399,000-902,500	15,200-17,696	5-2-9

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายห้องชุดของโครงการในระดับราคากลาง (500-000-1,000,000)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
18. อคาเดียทาวเวอร์	35	350	15	1	777,498-2,148,163	24,296-27,898	4-3-1
19. นนท์ทาวเวอร์	35	700	18	2	607,500-2,571,500	20,250-32,143	6-3-81
20. เกศรี 5	35	800	11	1	319,000-990,000	11,531-13,451	2-0-81
21. ศุภลัยบุรี	35	160	6,8	6	370,000-760,000	10,571-27,142	5-2-37
22. อิมเมจทาวเวอร์	35	280	14	1	546,000-1,874,000	17,062-19,520	2-0-55
23. บ้านนิมภร	35	280	5	1	405,000-950,000	13,500-13,970	1-1-71

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคาขายต่อชุดของโครงการในระดับราคาสูง (มากกว่า 1,000,000 ขึ้นไป)

ชื่อโครงการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคาขาย (บาท)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
1. สายลมคอนเนคเทด 2	32	448	20	1	249,000-3,219,000	9,287-15,936	1-1-9.1
2. วิว ทาวเวอร์	32	386	13	1	450,000-2,048,000	15,000-32,000	2-0-72
3. ชาร์ฟ้าเรสซิเดนส์	32	414	16	1	339,000-2,766,250	11,300-25,000	1-3-42
4. นูเวล (ชานีตี้)	33	716	17	6	2,298,770-9,022,400	23,500-26,000	18-1-92
5. เสนาทิพย์ลิ่งเฟลส์	33	179	11	1	390,000-3,089,025	13,000-17,500	1-1-29
6. การ์เด็น	33	51	6	3	7,000,000-12,000,000	55,560-57,692	3-2-71
7. มาเจสติกทาวเวอร์	33	576	19	1	339,000-2,529,800	11,000-17,500	3-0-16
8. การ์เด็นวิว	33	48	3	4	1,888,500-3,303,000	19,900	3-3-01

ตารางที่ 60 (ต่อ)

ราคายายห้องชุดของโครงการในระดับราคาสูง (มากกว่า 1,000,000 ขึ้นไป)

ชื่อโครงการ	ปีเริ่ม ดำเนินการ พ.ศ.	จำนวนห้องชุด (หน่วย)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	จำนวน อาคาร (ตึก)	ราคายาย (บาท)	ราคายาย/หน่วย (บาท)	ขนาดโครงการ (ไร่-งาน- ตารางวา)
9. ริเวอร์วิว วิลเลจ	34	112	6, 8	3	1,134,000-3,620,000	18,000-20,000	3-2-61
10. เมืองทองธานี	34	3,495	25, 30	27	2,000,000-3,500,000	28,950-36,750	27-0-23
11. ริเวอร์ปาร์ค คอนโดเทล	35	293	15	1	535,000-1,695,000	15,735-24,925	3-3-80
12. วิลล่าแกลีฟอรีเนีย	35	170	17	1	1,200,000-2,500,000	16,666-21,660	86-0-0

รายละเอียดผลการวิจัยระหว่างกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมกับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 61 การเลือกลักษณะที่พักอาศัยใหม่เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมกับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ลักษณะที่พักอาศัย	กลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อ	กลุ่มผู้พักอาศัย	รวม
ทาวน์เฮ้าส์	25 (12.5)	45 (22.5)	70
ตึกแถว	7 (3.5)	5 (2.5)	12
อพาร์ทเมนท์	3 (1.5)	- (0)	3
คอนโดมิเนียม	29 (14.5)	8 (4)	37
บ้านแฝด	9 (4.5)	3 (1.5)	12
บ้านจัดสรร	47 (23.5)	40 (20)	87
บ้านปลูกเอง	80 (40)	99 (49.5)	179
รวม	200 (100)	200 (100)	400

$H_0$  กลุ่มผู้บริโภคนั้นมีความสัมพันธ์กับลักษณะของที่พักอาศัย

$H_1$  กลุ่มผู้บริโภคนั้นมีความสัมพันธ์กับลักษณะของที่พักอาศัย

ค่าของ  $\chi^2$  ที่คำนวณได้ = 26.8

ค่าของ  $\chi^2$  จากตารางที่ระดับนัยสำคัญ 0.05, df = 6 มีค่าเท่ากับ 12.59 ซึ่ง

น้อยกว่าค่าที่กำหนดได้

นั่นคือ เราปฏิเสธ  $H_0$  ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แสดงว่าประเภทของกลุ่มผู้บริโภคนั้นมีความสัมพันธ์กับลักษณะที่พักอาศัยที่เลือก



จากตารางที่ 10 จะเห็นว่ากลุ่มผู้สนใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมเลือกปลูกบ้านเองมากที่สุด คือ 40% รองลงมาคือบ้านจัดสรรมี 23.5% เลือกคอนโดมิเนียมเป็นอันดับสามมีจำนวน 14.5% นอกจากนี้เป็นทาวน์เฮ้าส์, บ้านแฝด, ตึกแถว, อพาร์ทเมนต์ มี 12.5%, 4.5%, 3.5% และ 1.5% ตามลำดับ

สำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมถ้ามีโอกาสเลือกที่พักใหม่จะเลือกบ้านปลูกเองมากที่สุดจำนวน 49.5% รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ 22.5% อันดับสามเลือกบ้านจัดสรร 20% อันดับสี่เลือกคอนโดมิเนียม 4% นอกจากนี้เลือกตึกแถวและบ้านแฝด 2.5% และ 1.5% ตามลำดับ

จากการทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้บริโภคกับลักษณะการเลือกที่พักอาศัยปรากฏว่า เราปฏิเสธสมมติฐานที่เป็น Null นั่นคือ กลุ่มผู้บริโภคมีการเลือกลักษณะที่พักอาศัยที่แตกต่างกัน

## กฎกระทรวง

(ฉบับที่ 33 พ.ศ.2535)

ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5 (3) และมาตรา 8 (1) (4) (6) (7) และ (8) แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยโดยคำแนะนำของคณะกรรมการควบคุมอาคารออกกฎกระทรวงไว้ ดังต่อไปนี้

## ข้อ 1 ในกฎกระทรวงนี้

"อาคารสูง" หมายความว่า อาคารที่บุคคลอาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้โดยมีความสูงตั้งแต่ 23.00 เมตรขึ้นไป การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นลาดฟ้าสำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

"อาคารขนาดใหญ่พิเศษ" หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างขึ้นเพื่อใช้อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคาร เป็นที่อยู่อาศัยหรือประกอบกิจการประเภทเดียวหรือหลายประเภท โดยที่พื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป

"พื้น" หมายความว่า พื้นของอาคารที่บุคคลเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ภายในขอบเขตของคานหรือตงที่รับพื้นหรือภายในพื้นนั้นหรือภายในขอบเขตของผนังอาคารรวมทั้งเฉลียงหรือระเบียงด้วย

"พื้นที่อาคาร" หมายความว่า พื้นที่สำหรับนำไปคำนวณหาอัตราส่วนพื้นที่อาคารต่อพื้นที่ดินซึ่งไม่รวมถึงพื้นลาดฟ้า บันไดนอกหลังคา พื้นที่ติดตั้งเครื่องจักรกลต่าง ๆ เท่าที่จำเป็น

"ที่ว่าง" หมายความว่า พื้นที่อันปราศจากหลังคาหรือสิ่งก่อสร้างปกคลุม เช่น บ่อน้ำ สระว่ายน้ำ หรือที่จอดรถ และให้หมายความรวมถึงพื้นที่ของสิ่งก่อสร้างหรืออาคารที่สูงจากระดับพื้นดินไม่เกิน 1.20 เมตร และไม่มีหลังคาหรือสิ่งก่อสร้างปกคลุมเหนือระดับนั้น

"ถนนสาธารณะ" หมายความว่า ถนนที่เปิดหรือยินยอมให้ประชาชนเข้าไป หรือใช้เป็นทางสัญจรได้ ทั้งนี้ ไม่ว่าจะมีการเรียกเก็บค่าตอบแทนหรือไม่

"วัสดุทนไฟ" หมายความว่า ผนังที่ก่อสร้างด้วยอิฐธรรมดาหนาไม่น้อยกว่า 18 เซนติเมตร และไม่มีช่องที่ทำให้ไฟหรือควันผ่านได้ หรือจะเป็นผนังที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างอื่น ที่มีคุณสมบัติในการป้องกันไฟได้ดีไม่น้อยกว่าผนังที่ก่ออิฐธรรมดาหนา 18 เซนติเมตร ถ้าเป็นผนัง คอนกรีตเสริมเหล็ก ต้องหนาไม่น้อยกว่า 12 เซนติเมตร

"ระบบท่อเย็น" หมายความว่า ท่อส่งน้ำและอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการดับเพลิง

"น้ำเสีย" หมายความว่า ของเหลวที่ผ่านการใช้แล้วทุกชนิดทั้งที่มีกากและไม่มีกาก

"แหล่งรองรับน้ำทิ้ง" หมายความว่า ท่อระบายน้ำสาธารณะ คู คลอง แม่น้ำ ทะเล และแหล่งน้ำสาธารณะ

"ระบบบำบัดน้ำเสีย" หมายความว่า กระบวนการทำหรือการปรับปรุงน้ำเสีย ให้มีคุณภาพเป็นน้ำทิ้ง รวมทั้งการทำให้น้ำทิ้งพ้นไปจากอาคาร

"ระบบประปา" หมายความว่า ระบบการจ่ายน้ำเพื่อใช้และดื่ม

"มูลฝอย" หมายความว่า มูลฝอยตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข

"ที่พักรวมมูลฝอย" หมายความว่า อุปกรณ์หรือสถานที่ที่ใช้สำหรับเก็บกักมูลฝอย

เพื่อรอการขนไปกำจัด

"ลิฟต์ดับเพลิง" หมายความว่า ลิฟต์ที่พนักงานดับเพลิงสามารถควบคุมการใช้ได้ขณะ เกิดเพลิงไหม้

## หมวด 1

### ลักษณะของอาคาร เนื้อที่ว่างของภายนอกอาคารและแนวอาคาร

ข้อ 2 ที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่อาคารไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านหนึ่งด้านใดของที่ดินนี้ยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตรติดถนน สาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร และถนนสาธารณะนั้นต้องมีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดนับตั้งแต่อาคารจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่นที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร

สำหรับที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่อาคารมากกว่า 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านหนึ่งด้านใดของที่ดินนี้ยาวไม่เกิน 18.00 เมตร และถนนสาธารณะนั้นต้องมีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 18.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอด เป็นระยะทางไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของถนนสาธารณะนั้น หรือไม่น้อยกว่า 500.00 เมตร นับตั้งแต่ที่ตั้งของอาคาร

ข้อ 3 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีถนนหรือที่ว่างเปล่าจากสิ่งปกคลุมโดยรอบอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร และระดับเพลิงสามารถเข้าออกได้โดยสะดวก

ที่ว่างตามวรรคหนึ่ง ให้รวมระยะเขตห้ามก่อสร้างอาคารบางชนิดหรือบางประเภทริมถนนหรือทางหลวงตามข้อบัญญัติท้องถิ่นหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องเข้ามาเป็นที่ว่างได้

ในกรณีที่มีข้อบัญญัติท้องถิ่นหรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกำหนดแนวสร้างหรือขยายถนนข้างบังคับ ให้เริ่มที่ว่างตามวรรคหนึ่งตั้งแต่แนวนั้น

ข้อ 4 พื้นที่ดินของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องห่างเขตที่ดินของผู้อื่นและถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร



ข้อ 5 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษมีค่าสูงสุดของอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นต่อพื้นดินของอาคารทุกหลังที่ก่อสร้างขึ้นในที่ดินแปลงเดียวกันไม่เกิน 10 ต่อ 1

ข้อ 6 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าอัตราส่วน ดังต่อไปนี้

- (1) อาคารอยู่อาศัยมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของพื้นที่ดินแปลงนั้น
- (2) อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะและอาคารอื่นที่ไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่ดินแปลงนั้น แต่ถ้าอาคารนั้นใช้เป็นที่อยู่อาศัยรวมอยู่ด้วยต้องมีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมตาม (1)

ข้อ 7 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีส่วนของพื้นที่อาคารต่ำกว่าระดับพื้นดินต้องระบาระบายอากาศและระบบบำบัดน้ำเสียและการระบายน้ำทั้งตามหมวด 2 และหมวด 3 แยกเป็นอิสระจากระบบระบายอากาศและระบบบำบัดน้ำเสียและการระบายน้ำทั้งส่วนเหนือพื้นดินพื้นที่อาคารส่วนที่ต่ำกว่าพื้นดินตามวรรคหนึ่ง ห้ามใช้เป็นที่อยู่อาศัย

ข้อ 8 พื้นอาคารส่วนที่ต่ำกว่าระดับถนนหน้าอาคารตั้งแต่ชั้นที่ 3 ลงไปหรือต่ำกว่าระดับถนนหน้าอาคารตั้งแต่ 7.00 เมตรลงไป ต้องจัดให้มีระบบลิฟต์ตามหมวด 6 และต้องจัดให้มีบันไดหนีไฟที่มีระบบแสงสว่าง และระบบอัดลมที่มีความดันขณะใช้งานไม่น้อยกว่า 3.86 เมกะปาสกาล มาตรฐานอยู่ตลอดเวลา บันไดหนีไฟทุกด้านต้องเป็นคอนกรีตเสริมเหล็กหนาไม่น้อยกว่า 10 เซนติเมตร เพื่อใช้เป็นที่พักยานเกร็ดฉุกเฉินได้ บันไดหนีไฟนี้ต้องอยู่ห่างกันไม่เกิน 60.00 เมตร โดยวัดตามแนวทางเดิน



## หมวด 2

## ระบบระบายอากาศ ระบบไฟฟ้าและระบบป้องกันเพลิงไหม้

ข้อ 9 การระบายอากาศในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องจัดให้มีการระบายอากาศโดยวิธีธรรมชาติหรือโดยวิธีกล ดังต่อไปนี้

(1) การระบายอากาศโดยวิธีธรรมชาติ ให้ใช้เฉพาะกับพื้นที่มีผนังด้านนอกอย่างน้อยหนึ่งด้านโดยไม่มีช่องเปิดสู่ภายนอกอาคารได้ เช่น ประตู หน้าต่าง หรือบานเกร็ด ซึ่งต้องเปิดไว้ระหว่างใช้สอยพื้นที่นั้น ๆ และพื้นที่ของช่องเปิดนี้ต้องเปิดได้น้อยกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่นั้น

(2) การระบายอากาศโดยวิธีกลให้ใช้กับพื้นที่อาคารใดก็ได้ โดยให้มีกลอุปกรณ์ขับเคลื่อนอากาศ เพื่อให้เกิดการนำอากาศนอกเข้ามาตามอัตราดังต่อไปนี้

## การระบายอากาศ

ลำดับ	สถานที่	อัตราการระบายอากาศ ไม่น้อยกว่าจำนวนเท่าของ ปริมาตรของห้องใน 1 ชั่วโมง
1.	ห้องน้ำ ห้องส้วมของที่พักอาศัยหรือสำนักงาน	2
2.	ห้องน้ำ ห้องส้วมของอาคารสาธารณะ	4
3.	ที่จอดรถที่อยู่กว่าระดับพื้นดิน	4
4.	โรงงาน	4
5.	โรงแรมหรืสห	4

(ต่อ)

ลำดับ	สถานที่	อัตราการระบายอากาศ ไม่น้อยกว่าจำนวนเท่าของ ปริมาตรของห้องใน 1 ชั่วโมง
6.	สถานที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	7
7.	สำนักงาน	7
8.	ห้องพักในโรงแรมหรืออาคารชุด	7
9.	ห้องครัวของที่พักรักษาภัย	12
10.	ห้องครัวของสถานที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม	24
11.	ลิฟต์โดยสารและลิฟต์ดับเพลิง	30

สำหรับห้องครัวของสถานที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มจะให้มีอัตราการระบายอากาศน้อยกว่าที่กำหนดได้ แต่ต้องมีการระบายอากาศครอบคลุมแหล่งที่เกิดของกลิ่น ควันหรือก๊าซที่ต้องการระบาย ทั้งนี้ ต้องไม่น้อยกว่า 12 เท่าของปริมาตรของห้องใน 1 ชั่วโมง

สถานที่อื่น ๆ ที่มีได้ระบุไว้ในตารางให้ใช้อัตราการระบายอากาศของสถานที่ที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

ตำแหน่งช่องนำอากาศเข้าโดยวิธีกล ต้องห่างจากที่เกิดอากาศเสียและช่วงระบายอากาศทิ้งไม่น้อยกว่า 5.00 เมตร สูงจากพื้นดินไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

การนำอากาศเข้าและการระบายอากาศทิ้งโดยวิธีกล ต้องไม่ก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ประชาชนผู้อยู่อาศัยใกล้เคียง

ข้อ 10 การระบายอากาศในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีการปรับอากาศด้วยระบบปรับอากาศ ต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

(1) ต้องมีการนำอากาศภายนอกเข้ามาในพื้นที่ปรับอากาศหรือดูดอากาศจากภายนอกในพื้นที่ปรับอากาศออกไปไม่น้อยกว่าอัตราดังต่อไปนี้

การระบายอากาศในกรณีที่มีระบบปรับอากาศ

ลำดับ	สถานที่	ลูกบาศก์เมตร/ชั่วโมง/ตารางเมตร
1.	ห้องสรรพสินค้า (ทางเดินชมสินค้า)	2
2.	โรงงาน	2
3.	สำนักงาน	2
4.	สถานอาบ อบ นวด	2
5.	ชั้นติดต่อกับรถโดยสาร	2
6.	ห้องพักในโรงแรมหรืออาคารชุด	2
7.	ห้องปฏิบัติการ	2
8.	ร้านตัดผม	2
9.	สถานบันเทิง	3
10.	โรงแรมหรู (บริเวณที่นั่งสำหรับคนดู)	4
11.	ห้องเรียน	4
12.	สถานบริหารร่างกาย	4
13.	ร้านเสริมสวย	5
14.	ห้องประชุม	5
15.	ห้องน้ำ ห้องส้วม	6

(ต่อ)

ลำดับ	สถานที่	ลูกบาศก์เมตร/ชั่วโมง/ตารางเมตร
16.	สถานที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม (ห้องรับประทานอาหาร)	10
17.	ไนท์คลับ บาร์ หรือสถานลีลาศ	10
18.	ห้องครัว	10
19.	โรงพยาบาล	
	- ห้องคนไข้	2
	- ห้องผ่าตัดและห้องคลอด	8
	- ห้อง ไอ. ซี. ยู	5

สถานที่อื่น ๆ ที่มีได้ระบุไว้ในตารางการระบายอากาศของสถานที่ที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

(2) ห้ามนำสารทำความเย็นชนิดเป็นอันตรายต่อร่างกายหรือติดไฟง่ายมาใช้กับระบบปรับอากาศที่ใช้สารทำความเย็นโดยตรง

(3) ระบบปรับอากาศตัวนำห้ามต่อท่อน้ำของระบบปรับอากาศเข้ากับท่อน้ำของระบบประปาโดยตรง

(4) ระบบท่อลมของระบบปรับอากาศต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

(ก) ท่อลม วัสดุหุ้มท่อลม และวัสดุบุภายในท่อลม ต้องเป็นวัสดุที่ไม่ติดไฟและไม่เป็นส่วนที่ทำให้เกิดควันเมื่อเกิดเพลิงไหม้



การติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าหรือเครื่องกำเนิดไฟฟ้า ให้นำความในวรรคสองมาใช้บังคับ โดยจะรวมบริเวณที่ติดตั้งสวิตช์ประธาน หม้อแปลงไฟฟ้า และเครื่องกำเนิดไฟฟ้าไว้ในที่เดียวกันก็ได้

เมื่อมีการใช้กระแสไฟฟ้า เต็มที่ตามที่กำหนดในแบบแปลนระบบไฟฟ้า แรงดันไฟฟ้าที่สายวงจรย่อยจะแตกต่างจากแรงดันไฟฟ้าที่แผงสวิตช์ประธานได้ไม่เกินร้อยละห้า

ข้อ 12 แผงสวิตช์วงจรย่อยทุกแผงของระบบไฟฟ้าต้องต่อลงดิน

การต่อลงดิน หลักสายดิน และวิธีการต่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของการไฟฟ้านครหลวงหรือการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ในกรณีที่อยู่นอกเขตความรับผิดชอบของการไฟฟ้านครหลวงหรือการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคให้ใช้มาตรฐาน เพื่อความปลอดภัยทางไฟฟ้าของสำนักงานพลังงานแห่งชาติ

ข้อ 13 อาคารสูงต้องมีระบบป้องกันอันตรายจากฟ้าผ่า ซึ่งประกอบด้วยเสาหล่อฟ้า สายหล่อฟ้า สายตัวนำ สายนำลงดิน และหลักสายดินที่เชื่อมโยงกันเป็นระบบสำหรับสายนำลงดิน ต้องมีขนาดพื้นที่ภาคตัดขวางเทียบได้ไม่น้อยกว่าสายทองแดงตีเกลียวขนาด 30 ตารางมิลลิเมตร สายนำลงดินนี้ต้องเป็นระบบที่แยกเป็นอิสระจากระบบสายดินอื่น

อาคารแต่ละหลังต้องมีสายตัวนำโดยรอบอาคารและมีสายนำลงดินต่อจากสายตัวนำห่างกันไม่เกิน 30 เมตร วัดตามแนวขอบรอบอาคาร ทั้งนี้ สายนำลงดินของอาคารแต่ละหลังต้องมีไม่น้อยกว่าสองสาย

เหล็กเสริมหรือเหล็กรูปพรรณในโครงสร้างอาคารอาจใช้เป็นสายนำลงดินได้ แต่ต้องที่ระบบการการถ่ายประจุไฟฟ้าจากโครงสร้างสู่หลังสายดินได้ถูกต้องตามหลักวิชาการช่าง

ระบบป้องกันอันตรายจากฟ้าผ่าให้เป็นไปตามมาตรฐานเพื่อความปลอดภัยทางไฟฟ้าของสำนักงานพลังงานแห่งชาติ



ข้อ 14 อากาศในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีระบบจ่ายพลังงานไฟฟ้าสำรองสำหรับกรณีฉุกเฉินแยกเป็นอิสระจากระบบอื่น และสามารถทำงานได้โดยอัตโนมัติเมื่อระบบจ่ายไฟฟ้าปกติหยุดทำงาน

แหล่งจ่ายพลังงานไฟฟ้าสำรองกรณีฉุกเฉินตามวรรคหนึ่ง ต้องสามารถจ่ายพลังงานไฟฟ้าได้เพียงพอตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- (1) จ่ายพลังงานไฟฟ้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าสองชั่วโมงสำหรับเครื่องหมายแสดงทางฉุกเฉินทางเดิน ห้องโถง บันได และระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้
- (2) จ่ายพลังงานไฟฟ้าตลอดเวลาที่ใช้งานสำหรับลิฟต์ดับเพลิง เครื่องสูบน้ำดับเพลิง ห้องช่วยชีวิตฉุกเฉิน ระบบสื่อสาร เพื่อความปลอดภัยของสาธารณะและกระบวนการผลิตทางอุตสาหกรรมที่จะก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิตและสุขภาพอนามัยเมื่อกระแสไฟฟ้าขัดข้อง

ข้อ 15 กระแสไฟฟ้าที่ใช้กับลิฟต์ดับเพลิงต้องต่อจากแผงสวิตช์ประธานของอาคารเป็นวงจรที่แยกเป็นอิสระจากวงจรทั่วไป

วงจรไฟฟ้าสำรองสำหรับลิฟต์ดับเพลิงต้องมีการป้องกันอันตรายจากเพลิงไหม้อย่างดีพอ

ข้อ 16 ในอาคารในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้ทุกระดับชั้นระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

- (1) อุปกรณ์ส่งสัญญาณเพื่อให้หนีไฟที่สามารถส่งเสียงหรือสัญญาณให้คนที่อยู่ในอาคารได้ยินหรือทราบอย่างทั่วถึง
- (2) อุปกรณ์แจ้งเหตุที่มีทั้งระบบแจ้งเหตุอัตโนมัติและระบบแจ้งเหตุที่ใช้มือเพื่อให้อุปกรณ์ตาม (1) ทำงาน

ข้อ 17 แบบแปลนระบบไฟฟ้าให้ประกอบด้วย

(1) แผนผังวงจรไฟฟ้าของแต่ละชั้นของอาคารที่มีมาตรฐาน เช่นเดียวกับที่กำหนดในกฎกระทรวงว่าด้วยขนาดของแบบแปลนที่ต้องยื่นประกอบการขออนุญาตในการก่อสร้างอาคารซึ่งแสดงถึง

(ก) รายละเอียดการเดินสายและติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าทั้งหมด ในแต่ละวงจรรย่อยของระบบไฟฟ้าแสงสว่างและกำลัง

(ข) รายละเอียดการเดินสายและการติดตั้งอุปกรณ์ทั้งหมดของระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้

(ค) รายละเอียดการเดินสายและการติดตั้งอุปกรณ์ทั้งหมดของระบบไฟฟ้าฉุกเฉิน

(2) แผนผังวงจรไฟฟ้าแสดงรายละเอียดของระบบสายดิน สายประธานต่าง ๆ รวมทั้งรายละเอียดของระบบป้องกันสายประธานดังกล่าวและอุปกรณ์ไฟฟ้าทั้งหมดของทุกระบบ

(3) รายการประกอบแบบรายละเอียดของการไฟฟ้า

(4) แผนผังวงจรและการติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้า แผงควบคุมหรือแผงจ่ายไฟฟ้า และระบบจ่ายพลังงานไฟฟ้าสำรอง

(5) แผนผังและรายละเอียดการเดินสายและการติดตั้งอุปกรณ์ทั้งหมดของระบบป้องกันอันตรายจากฟ้าผ่า

ข้อ 18 อาคารในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีระบบป้องกันเพลิงไหม้ซึ่งประกอบด้วยระบบท่อเย็นที่เก็บน้ำสำรอง และหัวรับน้ำสำรอง และหัวรับน้ำดับเพลิงดังต่อไปนี้

(1) ท่อเย็นต้องเป็นโลหะผิวเรียบที่สามารถทนความดันใช้งานได้ไม่น้อยกว่า 1.2 เมกะปาสกาลมาตรฐาน โดยท่อดังกล่าวต้องทำด้วยสแตนเลสและติดตั้งตั้งแต่ชั้นล่างสุดไปยังชั้นสูงสุดของอาคารระบบท่อเย็นทั้งหมดต้องต่อเข้ากับท่อประธานส่งน้ำและระบบส่งน้ำจากแหล่งจ่ายน้ำของอาคารและจากหัวรับน้ำดับเพลิงนอกอาคาร

(2) ทุกชั้นของอาคารต้องจัดให้มีตู้หัวฉีดดับเพลิงที่ประกอบด้วยหัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงพร้อมสายฉีดน้ำดับเพลิงขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 25 มิลลิเมตร (1 นิ้ว) และหัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงชนิดหัวต่อสวมเร็วขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2.5 นิ้ว) พร้อมทั้งฝาคครอบและใช้ร้อยติดไว้ทุกระยะห่างกันไม่เกิน 64.00 เมตร และเมื่อใช้สายฉีดน้ำดับเพลิงยาวไม่เกิน 30.00 เมตร ต่อจากตู้หัวฉีดน้ำดับเพลิงแล้วสามารถนำไปใช้ดับเพลิงในพื้นที่ทั้งหมดในชั้นนั้นได้

(3) อาคารสูงต้องมีที่เก็บน้ำสำรองเพื่อใช้เฉพาะในการดับเพลิงและต้องมีระบบส่งน้ำที่มีความดันต่ำสุดที่หัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงที่ชั้นสูงสุดไม่น้อยกว่า 0.45 เมกะปาสกาล-เมตร แต่ไม่เกิน 0.7 เมกะปาสกาลเมตร ด้วยอัตราการไหล 30 ลิตรต่อวินาที โดยให้มีประตูน้ำปิดเปิดและประตูน้ำไหลกลับอัตโนมัติด้วย

(4) หัวรับน้ำดับเพลิงที่ติดตั้งภายนอกอาคารต้องเป็นชนิดข้อต่อสวมเร็วขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2.5 นิ้ว) ที่สามารถรับน้ำจากรดดับเพลิงที่มีข้อต่อสวมเร็วแบบมีเขี้ยวขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 65 มิลลิเมตร (2.5 นิ้ว) ที่หัวรับน้ำดับเพลิงต้องมีฝาปิดเปิดที่มีใช้ร้อยติดไว้ด้วย ระบบท่อเย็นทุกชุดต้องมีหัวรับน้ำดับเพลิงนอกอาคารหนึ่งหัวในกรณีที่พนักงานดับเพลิงเข้าถึงได้โดยสะดวกเร็วที่สุด และให้อยู่ใกล้หัวต่อดับเพลิงสาธารณะมากที่สุด บริเวณใกล้หัวรับน้ำดับเพลิงนอกอาคารต้องมีข้อความเขียนด้วยสีสะท้อนแสงว่า "หัวรับน้ำดับเพลิง"

(5) ปริมาณการส่งจ่ายน้ำสำรองต้องมีปริมาณการจ่ายไม่น้อยกว่า 30 ลิตรต่อวินาที สำหรับท่อเย็นท่อแรก และไม่น้อยกว่า 15 ลิตรต่อวินาที สำหรับท่อเย็นแต่ละท่อเพิ่มขึ้นไปอาคารหลังเดียวกันแต่รวมแล้วไม่จำเป็นต้องมากกว่า 95 ลิตรต่อวินาที และสามารถจ่ายน้ำสำรองได้เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 นาที

ข้อ 19 อากาศในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ นอกจากต้องมีระบบป้องกันเพลิงไหม้ตามข้อ 18 แล้วต้องติดตั้งเครื่องดับเพลิงแบบมือถือตามชนิดและขนาดที่เหมาะสมสำหรับดับเพลิงที่เกิดจากประเภทของวัสดุที่มีในแต่ละชั้น โดยให้มีหนึ่งเครื่องต่อพื้นที่อาคารไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ทุกระยะไม่เกิน 45.00 เมตร แต่ไม่น้อยกว่าชั้นละ 1 เครื่อง



การติดตั้งเครื่องดับเพลิงตามวรรคหนึ่ง ต้องติดตั้งให้ส่วนบนสุดของตัวเครื่อง สูงจากระดับพื้นอาคารไม่เกิน 1.50 เมตร ในที่มองเห็น สามารถอ่านคำแนะนำการใช้ได้และ สามารถเข้าใช้สอยได้สะดวก

เครื่องดับเพลิงแบบมือถือต้องมีขนาดบรรจุสารเคมีไม่น้อยกว่า 4 กิโลกรัม

ข้อ 20 อาคารในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องจัดให้มีระบบดับเพลิง อัตโนมัติ เช่น SPRINKLE SYSTEM หรือระบบอื่นที่เทียบเท่า ที่สามารถทำงานได้ด้วยตัวเองทันที เมื่อมีเพลิงไหม้ โดยให้สามารถทำงานครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมดทุกชั้น ในกรณีนี้ ให้แสดงแบบแปลน และรายการประกอบแบบแปลนของระบบดับเพลิงอัตโนมัติในแต่ละชั้นของอาคารไว้ด้วย

ข้อ 21 แบบแปลนระบบท่อน้ำต่าง ๆ ในแต่ละชั้นของอาคารให้มีมาตรฐานเช่นเดียวกับที่กำหนดในกฎกระทรวงว่าด้วยขนาดของแบบแปลนที่ต้องยื่นประกอบการขออนุญาตในการก่อสร้างอาคารโดยให้มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- (1) ระบบท่อน้ำประปาที่แสดงแผนผังการเดินท่อเป็นระบบจากแหล่งจ่ายน้ำ ไปสู่อุปกรณ์และสุขภัณฑ์ทั้งหมด
- (2) ระบบท่อน้ำดับเพลิงที่แสดงแผนผังการเดินท่อเป็นระบบจากแหล่งจ่ายน้ำหรือหัวรับน้ำดับเพลิง ไปสู่หัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงและที่เก็บน้ำสำรอง
- (3) ระบบท่อระบายน้ำที่แสดงแผนผังการเดินท่อระบายน้ำฝน การเดินท่อน้ำเสียจากสุขภัณฑ์และท่อน้ำเสียอื่น ๆ จนถึงระบบบำบัดน้ำเสีย รวมทั้งการเดินท่อระบายอากาศของระบบท่อน้ำเสีย
- (4) ระบบการเก็บและจ่ายน้ำจากที่เก็บน้ำสำรอง

ข้อ 22 อาคารสูงต้องมีบันไดหนีไฟจากชั้นสูงสุดหรือคาน้ำสู้พื้นดินอย่างน้อย 2 บันได ตั้งอยู่ในที่ที่บุคคลไม่ว่าจะอยู่ ณ จุดใดของอาคารสามารถมาถึงบันไดหนีไฟได้สะดวกแต่ละบันไดหนีไฟต้องอยู่ห่างกันไม่เกิน 60.00 เมตร เมื่อวัดตามแนวทางเดิน

ระบบบันไดหนีไฟตามวรรคหนึ่งต้องแสดงการคำนวณให้เห็นว่าสามารถลาเลี้ยงบุคคลทั้งหมดในอาคารออกนอกอาคารได้ภายใน 1 ชั่วโมง

ข้อ 23 บันไดหนีไฟต้องทำด้วยวัสดุทนไฟและไม่บุกร่อน เช่น คอนกรีตเสริมเหล็ก เป็นต้น มีความกว้างไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร ลูกลอนกว้างไม่น้อยกว่า 22 เซนติเมตร และลูกตั้งสูงไม่เกิน 20 เซนติเมตร มีชานพักกว้างไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร และมีราวบันไดอย่างน้อยหนึ่งด้าน

ห้ามสร้างบันไดหนีไฟเป็นแบบบันไดเวียน

ข้อ 24 บันไดหนีไฟและชานพักส่วนที่อยู่ภายนอกอาคารต้องมีผนังด้านที่บันไดพาดผ่านเป็นผนังกันไฟ

ข้อ 25 บันไดหนีไฟที่อยู่ในอาคารต้องมีอากาศถ่ายเทจากภายนอกอาคารได้แต่ละชั้นต้องมีช่องระบายอากาศที่มีพื้นที่รวมกันไม่ต่ำกว่า 1.4 ตารางเมตร เปิดสู่ภายนอกอาคารได้ หรือมีระบบอัดลมภายในช่องบันไดหนีไฟที่มีความดันลมขณะใช้งานไม่น้อยกว่า 3.86 เมกะปาสกาล-เมตรที่ทำงานได้อัตโนมัติเมื่อเกิดเพลิงไหม้

ข้อ 26 บันไดหนีไฟที่อยู่ในอาคารต้องมีผนังกันไฟโดยรอบ ยกเว้นช่องระบายอากาศและต้องมีแสงสว่างจากระบบไฟฟ้าฉุกเฉินให้มองเห็นช่องทางได้ขณะเกิดเพลิงไหม้และมีป้ายบอกชั้น และป้ายบอกทางหนีไฟที่ด้านในและด้านนอกของประตูหนีไฟทุกชั้นด้วยตัวอักษรที่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน โดยตัวอักษรต้องมีขนาดไม่เล็กกว่า 10 เซนติเมตร

ข้อ 27 ประตูหนีไฟต้องทำด้วยวัสดุทนไฟ เป็นบานเปิดชนิดผลักออกสู่ภายนอกพร้อมติดตั้งอุปกรณ์ชนิดที่บังคับให้บานประตูปิดได้เอง มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร สูงไม่



น้อยกว่า 1.90 เซนติเมตร และต้องสามารถเปิดออกได้โดยสะดวกตลอดเวลา ประตูหรือทางออกสู่อันโคโนไฟต้องไม่มีชั้นหรือธรณีประตูหรือขอบกั้น

ข้อ 28 อาคารสูงต้องจัดให้มีช่องทางเฉพาะสำหรับบุคคลภายนอกเข้าไปบรรเทาสาธารณภัยที่เกิดในอาคารได้ทุกชั้น ช่องทางเฉพาะนี้จะเป็นลิฟต์ดับเพลิงหรือช่องบันไดหนีไฟก็ได้ และทุกชั้นต้องจัดให้มีห้องว่างที่มีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 6.00 ตารางเมตร ติดต่อกับช่องทางอื่น และเป็นบริเวณที่ปลอดภัยจากเปลวไฟและควัน เช่นเดียวกับช่องบันไดหนีไฟและเป็นที่ตั้งของตู้หัวฉีดน้ำดับเพลิงประจำชั้นของอาคาร.

ข้อ 29 อาคารสูงต้องมีคาดฟ้าและมีพื้นที่บนคาดฟ้าขนาดกว้าง ยาว ด้านละไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร เป็นที่ว่างเพื่อใช้เป็นทางหนีไฟทางอากาศได้ และต้องจัดให้มีทางหนีไฟบนชั้นคาดฟ้าเข้าไปสู่อันโคโนไฟได้สะดวกทุกบันได และมีอุปกรณ์เครื่องช่วยในการหนีไฟจากอาคารสู่พื้นดินได้โดยปลอดภัย

### หมวด 3

#### ระบบบำบัดน้ำเสียและการระบายน้ำทิ้ง

ข้อ 30 การออกแบบและการคำนวณรายการบำบัดน้ำเสียและการระบายน้ำทิ้งของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องดำเนินการโดยผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมตั้งแต่ประเภทสามัญวิศวกรขึ้นไปตามกฎหมายด้วยวิชาชีพวิศวกรรม

ข้อ 31 การระบายน้ำฝนนอกจากอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษจะระบายลงสู่แหล่งรองรับน้ำทิ้งโดยตรงก็ได้ แต่ต้องไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพ ชีวิต ร่างกาย หรือทรัพย์สิน หรือกระทบกระเทือนต่อการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม

ข้อ 32 ระบบบำบัดน้ำเสียจะแยกเป็นระบบอิสระเฉพาะอาคารหรือเป็นระบบรวมของส่วนกลางก็ได้ แต่ต้องไม่ก่อให้เกิดเสียง กลิ่น พอง กาก หรือสิ่งอื่นใดที่เกิดจากการบำบัดนั้นจนถึงขนาดที่อาจเกิดภัยอันตรายต่อสุขภาพ ชีวิต ร่างกาย หรือทรัพย์สิน กระทบกระเทือนต่อการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม หรือความเดือดร้อนรำคาญแก่ประชาชนผู้อยู่อาศัยใกล้เคียง

ข้อ 33 น้ำเสียต้องผ่านระบบบำบัดน้ำเสียจนเป็นน้ำทิ้งก่อนระบายลงสู่แหล่งรองรับน้ำทิ้ง โดยคุณภาพน้ำทิ้งให้เป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เรื่อง กำหนดมาตรฐานคุณภาพน้ำทิ้งจากอาคาร

ข้อ 34 ทางระบายน้ำทิ้งต้องลักษณะที่สามารถตรวจสอบและทำความสะอาดได้โดยสะดวก ในกรณีที่ทางระบายน้ำเป็นแบบท่อปิดต้องมีบ่อสำหรับตรวจระบายน้ำทุกระยะไม่เกิน 8.00 เมตร และทุกมุมเฉลี่ยด้วย

ข้อ 35 ในกรณีที่แหล่งรองรับน้ำทิ้งมีขนาดไม่เพียงพอจะรองรับน้ำทิ้งที่ระบายจากอาคารในชั่วโมงการใช้น้ำสูงสุด ให้มีที่พักน้ำทิ้งเพื่อรองรับปริมาณน้ำทิ้งที่เกินกว่าแหล่งรองรับน้ำทิ้งจะรับได้ก่อนที่จะระบายสู่แหล่งรองรับน้ำทิ้ง

#### หมวด 4

#### ระบบประปา

ข้อ 36 อากาศในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีที่เก็บน้ำสำรองที่สามารถจ่ายน้ำในชั่วโมงการใช้น้ำสูงสุดได้ไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมง และต้องมีระบบท่อจ่ายน้ำประปาที่มีแรงดันน้ำในท่อจ่ายน้ำและปริมาณน้ำประปาดังต่อไปนี้

- (1) แรงดันน้ำในระบบท่อจ่ายน้ำที่จุดน้ำเข้า เครื่องสุขภัณฑ์ต้องมีแรงดันในชั่วโมงการใช้น้ำสูงสุดไม่น้อยกว่า 0.1 เมกะปาสกาลมาตรฐาน
- (2) ปริมาณการใช้น้ำสำหรับจ่ายให้แก่ผู้ใช้น้ำทั้งอาคารสำหรับประเภทเครื่องสุขภัณฑ์แต่ละชนิดให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ตารางเปรียบเทียบปริมาณน้ำประปาคิดเป็นหน่วยสุขภัณฑ์เพื่อหาปริมาณน้ำ

ประเภทเครื่อง สุขภัณฑ์	ชนิดของเครื่องควบคุม	หน่วยสุขภัณฑ์ (FIXTURE UNIT)	
		ส่วนบุคคล	สาธารณะ
ล้าง	ประตูน้ำล้าง (FLUSH VALVE)	6	10
ล้าง	ถังน้ำล้าง (FLUSH TANK)	3	5
ที่ปัสสาวะ	ประตูน้ำล้าง (FLUSH VALVE)	5	10
ที่ปัสสาวะ	ถังน้ำล้าง (FLUSH TANK)	3	5
อ่างล้างมือ	ก๊อกน้ำ	1	2
ฝักบัว	ก๊อกน้ำ	2	4
อ่างอาบน้ำ	ก๊อกน้ำ	2	4

หน่วยสุขภัณฑ์ หมายความว่า ตัวเลขที่แสดงถึงปริมาณการใช้น้ำหรือการระบายน้ำเปรียบเทียบกันระหว่างสุขภัณฑ์ต่างชนิดกัน

ทั้งนี้ สุขภัณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่ได้ระบุให้เทียบเคียงตัวเลขตามตารางข้างต้น

ข้อ 37 ระบบท่อจ่ายน้ำต้องมีวิธีป้องกันมิให้สิ่งปนเปื้อนจากภายนอกเข้าไปในท่อจ่ายน้ำได้

ในกรณีที่ระบบท่อจ่ายน้ำแยกกันระหว่างน้ำดื่มกับน้ำใช้ ต้องแยกชนิดของท่อจ่ายน้ำให้ชัดเจน ห้ามต่อท่อจ่ายน้ำทั้งสองระบบเข้าด้วยกัน

#### หมวด 5

#### ระบบกำจัดขยะมูลฝอย

ข้อ 38 ในอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีการจัดเก็บขยะมูลฝอยโดยวิธีบนล่างเสียงหรือทิ้งลงปล่องทิ้งมูลฝอย

ข้อ 39 การคิดปริมาณมูลฝอยที่เกิดขึ้นในอาคาร ให้คิดจากอัตราการใช้ดังต่อไปนี้

- (1) การใช้เพื่อการอยู่อาศัย ปริมาณมูลฝอยไม่น้อยกว่า 2.40 ลิตร ต่อคนต่อวัน
- (2) การใช้เพื่อการพาณิชย์กรรมหรือการอื่น ปริมาณมูลฝอยไม่น้อยกว่า 0.4 ลิตรต่อพื้นที่หนึ่งตารางเมตรต่อวัน

ข้อ 40 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องจัดให้มีพื้นที่รวมมูลฝอยที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

- (1) ต้องมีขนาดความจุไม่น้อยกว่า 3 เท่าของปริมาณมูลฝอยที่เกิดขึ้นในแต่ละวันตามข้อ 39
- (2) ผนังต้องทำด้วยวัสดุถาวรและทนไฟ
- (3) พื้นผิวภายในต้องเรียบและกันน้ำซึม



- (4) ต้องมีการป้องกันกลิ่นและน้ำฝน
- (5) ต้องมีการระบายน้ำเสียจากมูลฝอยเข้าสู่ระบบบำบัดน้ำเสีย
- (6) ต้องมีการระบายอากาศและป้องกันน้ำเข้า

ที่พักรวมมูลฝอยต้องมีระยะห่างจากสถานที่ประกอบอาหารและสถานที่เก็บอาหารไม่น้อยกว่า 4.00 เมตร แต่ถ้าที่พักรวมมูลฝอยมีขนาดความจุเกิน 3 ลูกบาศก์เมตร ต้องมีระยะห่างจากสถานที่ดังกล่าวไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร และสามารถขนย้ายมูลฝอยได้โดยสะดวก

ข้อ 41 ที่พักรวมมูลฝอยของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

(1) ฝา ผนัง และประตูต้องแข็งแรงทนทาน ประตูต้องปิดได้สนิทเพื่อป้องกันกลิ่น

(2) ขนาดเหมาะสมกับสถานที่และสะดวกต่อการทำความสะอาด

ข้อ 42 บล็อกทิ้งมูลฝอยของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

(1) ต้องทำด้วยวัสดุทนไฟ มีขนาดความกว้างและด้านหรือเส้นผ่าศูนย์กลางไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร ผิวภายในเรียบ ทำความสะอาดได้ง่ายและไม่มีส่วนใดที่จะทำให้มูลฝอยติดค้าง

(2) ประตูหรือช่องทิ้งมูลฝอยต้องทำด้วยวัสดุทนไฟและปิดได้สนิทเพื่อป้องกันมิให้มูลฝอยปลิวย้อนกลับและติดค้างได้

(3) ต้องมีการระบายอากาศเพื่อป้องกันกลิ่น

(4) บลายนล่างของบล็อกทิ้งมูลฝอยต้องมีประตูปิดสนิทเพื่อป้องกันกลิ่น



## หมวด 6

### ระบบลิฟต์

ข้อ 43 ลิฟต์โดยสารและลิฟต์ดับเพลิงแต่ละชุดที่ใช้กับอาคารสูงให้มีขนาดมวลบรรทุกไม่น้อยกว่า 630 กิโลกรัม

ข้อ 44 อาคารสูงต้องมีลิฟต์ดับเพลิงอย่างน้อยหนึ่งชุด ซึ่งมีรายละเอียดอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- (1) ลิฟต์ดับเพลิงต้องจอดได้ทุกชั้นของอาคารและต้องมีระบบควบคุมพิเศษสำหรับพนักงานดับเพลิงใช้ขณะเกิดเพลิงไหม้โดยเฉพาะ
- (2) บริเวณห้องโถงหน้าลิฟต์ดับเพลิงทุกชั้นต้องติดตั้งตู้สายฉีดน้ำดับเพลิงหรือหัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงและอุปกรณ์ดับเพลิงอื่น ๆ
- (3) ห้องโถงหน้าลิฟต์ดับเพลิงทุกชั้นต้องมีผนังหรือประตูที่ทำด้วยวัสดุทนไฟ ปิดกั้นมิให้เปลวไฟหรือควันเข้าได้ มีหน้าต่างเปิดออกสู่ภายนอกอาคารได้โดยตรง หรือมีระบบอัดลมภายในห้องโถงหน้าลิฟต์ดับเพลิงที่มีความดันลมขณะใช้งานไม่น้อยกว่า 3.85 เมกะปาสกาลมาตร และทำงานได้โดยอัตโนมัติเมื่อเกิดเพลิงไหม้

(4) ระยะเวลาในการเคลื่อนที่อย่างต่อเนื่องของลิฟต์ดับเพลิงระหว่างชั้นล่างสุดกับชั้นบนสุดของอาคารต้องไม่เกินหนึ่งนาที

ทั้งนี้ ในเวลาปกติลิฟต์ดับเพลิงสามารถใช้เป็นลิฟต์โดยสารได้

ข้อ 45 ในปล่องลิฟต์ห้ามติดตั้งท่อสายไฟฟ้า ท่อส่งน้ำ ท่อระบายน้ำ และอุปกรณ์ต่างๆ เว้นแต่ส่วนประกอบของลิฟต์หรือจำเป็นสำหรับการทำงานและการดูแลรักษาลิฟต์

ข้อ 46 ลิฟต์ต้องมีระบบและอุปกรณ์การทำงานที่ให้ความปลอดภัยด้านสวัสดิภาพและสุขภาพของผู้โดยสารต่อไปนี้

- (1) ต้องมีระบบการทำงานที่จะทำให้ลิฟต์เลื่อนมาหยุดตรงที่จอดชั้นระดับดิน และประตูลิฟต์ต้องเปิดโดยอัตโนมัติเมื่อไฟฟ้าดับ
- (2) ต้องมีสัญญาณเตือนภัยและลิฟต์ต้องไม่เคลื่อนที่เมื่อบรรทุกเกินพิกัด
- (3) ต้องมีอุปกรณ์ที่จะหยุดลิฟต์ได้ในระยะที่กำหนดโดยอัตโนมัติเมื่อตัวลิฟต์มีความเร็วเกินพิกัด
- (4) ต้องมีระบบป้องกันประตูลิฟต์หนีผู้โดยสาร
- (5) ลิฟต์ต้องไม่เคลื่อนที่เมื่อประตูลิฟต์ปิดไม่สนิท
- (6) ประตูลิฟต์ต้องไม่เปิดขณะลิฟต์เคลื่อนที่หรือหยุดไม่ตรงที่จอด
- (7) ต้องมีระบบการติดต่อกับภายนอกห้องลิฟต์ และสัญญาณแจ้งเหตุขัดข้อง
- (8) ต้องมีระบบแสงสว่างฉุกเฉินในห้องลิฟต์และหน้าชั้นที่จอด
- (9) ต้องมีระบบการระบายอากาศในห้องลิฟต์ตามที่กำหนดในข้อ 9(2)

ข้อ 47 ให้มีคำแนะนำอธิบายการใช้ การขอความช่วยเหลือ การให้ความช่วยเหลือ และข้อห้ามใช้ ดังต่อไปนี้

- (1) การใช้ลิฟต์และการขอความช่วยเหลือ ให้ติดไว้ในห้องลิฟต์
- (2) การให้ความช่วยเหลือ ให้ติดไว้ในห้องจักรกลและห้องผู้ดูแลลิฟต์
- (3) ข้อห้ามใช้ลิฟต์ ให้ติดไว้ที่ข้างประตูลิฟต์ด้านนอกทุกชั้น

ข้อ 48 การควบคุมการติดตั้งและตรวจสอบระบบลิฟต์ต้องดำเนินการโดยวิศวกรไฟฟ้าหรือวิศวกรเครื่องกล ซึ่งเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมตั้งแต่ประเภทสามัญวิศวกรขึ้นไปตามกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพวิศวกรรม

ข้อ 49 การก่อสร้าง ดัดแปลงหรือเปลี่ยนการใช้อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ  
ที่ได้ยื่นคำขออนุญาต หรือได้รับอนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารได้แล้ว ก่อนวันที่กฎ  
กระทรวงนี้ใช้บังคับ ให้ได้ยกเว้นไม่ต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงนี้

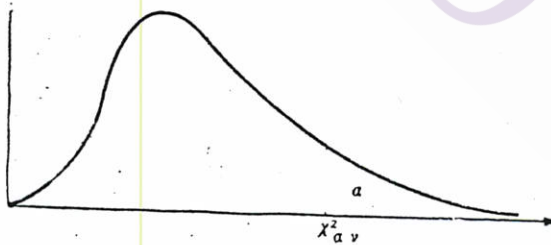
ให้ไว้ ณ วันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2535

พลเอก อีสระพงศ์ หนุณักดี

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย

Percentage points of the  $\chi^2$  distribution

$\alpha$	995	99	975	95	50	20	10	.05	.025	.01	.005
$\nu$											
1	0.000	0.0002	0.001	0.0039	0.45	1.64	2.71	3.84	5.02	6.63	7.88
2	0.010	0.020	0.051	0.103	1.39	3.22	4.61	5.99	7.38	9.21	10.60
3	0.072	0.115	0.216	0.352	2.37	4.64	6.25	7.81	9.35	11.34	12.84
4	0.207	0.30	0.484	0.71	3.36	5.99	7.78	9.49	11.14	13.28	14.86
5	0.412	0.55	0.831	1.15	4.35	7.29	9.24	11.07	12.83	15.09	16.75
6	0.676	0.87	1.24	1.64	5.35	8.56	10.64	12.59	14.45	16.81	18.55
7	0.989	1.24	1.69	2.17	6.35	9.80	12.02	14.07	16.01	18.48	20.28
8	1.34	1.65	2.18	2.73	7.34	11.03	13.36	15.51	17.53	20.09	21.95
9	0.73	2.09	2.70	3.33	8.34	12.24	14.68	16.92	19.02	21.67	23.59
10	2.16	2.56	3.25	3.94	9.34	13.44	15.99	18.31	20.48	23.21	25.19
11	2.60	3.05	3.82	4.57	10.34	14.63	17.28	19.68	21.92	24.72	26.76
12	3.07	3.57	4.40	5.23	11.34	15.81	18.55	21.03	23.34	26.21	28.30
13	3.57	4.11	5.01	5.89	12.34	16.98	19.81	22.36	24.74	27.69	29.82
14	4.07	4.66	5.63	6.57	13.34	18.15	21.06	23.69	26.12	29.14	31.32
15	4.60	5.23	6.26	7.26	14.34	19.31	22.31	25.00	27.49	30.58	32.80
16	5.14	5.81	6.91	7.96	15.34	20.47	23.54	26.30	28.85	32.00	34.27
17	5.70	6.41	7.56	8.67	16.34	21.61	24.77	27.59	30.19	33.41	35.72
18	6.26	7.02	8.23	9.39	17.34	22.76	25.99	28.87	31.53	34.81	37.16
19	6.84	7.63	8.91	10.12	18.34	23.90	27.20	30.14	32.85	36.19	38.58
20	7.43	8.26	9.59	10.85	19.34	25.04	28.41	31.41	34.17	37.57	40.00
21	8.03	8.90	10.28	11.59	20.34	26.17	29.62	32.67	35.48	38.93	41.40
22	8.64	9.54	10.98	12.34	21.34	27.30	30.81	33.92	36.78	40.29	42.80
23	9.26	10.20	11.69	13.09	22.34	28.43	32.01	35.17	38.08	41.64	44.18
24	9.89	10.88	12.40	13.85	23.34	29.55	33.20	36.42	39.36	42.98	45.56
25	10.52	11.52	13.12	14.61	24.34	30.68	34.38	37.65	40.65	44.31	46.93
26	11.16	12.20	13.84	15.38	25.34	31.79	35.56	38.89	41.92	45.64	48.29
27	11.81	12.88	14.57	16.15	26.34	32.91	36.74	40.11	43.19	46.96	49.64
28	12.46	13.57	15.31	16.93	27.34	34.03	37.92	41.34	44.46	48.28	50.99
29	13.12	14.26	16.05	17.71	28.34	35.14	39.09	42.56	45.72	49.59	52.34
30	13.79	14.95	16.79	18.49	29.34	36.25	40.26	43.77	46.98	50.89	53.67
40	20.71	22.16	24.43	26.51	39.34	47.27	51.81	55.76	59.34	63.69	66.77
50	27.99	29.71	32.36	34.76	49.33	58.16	63.17	67.50	71.41	76.15	79.49
60	35.53	37.48	40.48	43.19	59.33	68.97	74.40	79.08	83.30	88.38	91.95
70	43.28	45.44	48.76	51.74	69.33	79.71	85.53	90.53	95.02	100.43	104.2
80	51.17	53.54	57.15	60.39	79.33	90.41	96.58	101.88	106.63	112.33	116.3
90	59.20	61.75	65.65	69.3	89.33	101.05	107.57	113.15	118.14	124.12	128.3
100	67.33	70.06	74.22	77.93	99.33	111.67	118.50	124.34	129.56	135.81	140.2



## ประวัติผู้เขียน

นายหนชัย หาญวิวงศา เกิดเมื่อวันที่ 23 สิงหาคม พ.ศ.2505 ได้รับปริญญา  
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาสถิติ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อปีการศึกษา พ.ศ.  
2528

