

การศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุด กับราคา
ต่อตารางเมตร ของอาคารชุดพักอาศัย ในเขตกรุงเทพมหานคร



นางสาวบุปผา เทวภักดี

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2548

ISBN 974-53-2621-6

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A STUDY ON RELATIONSHIP BETWEEN CONDOMINIUM LEVEL AND PRICE
PER SQUARE METER OF RESIDENTIAL CONDOMINIUM IN BANGKOK METROPOLIS

Miss. Buppa Thavapuck



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development Program in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2005

ISBN 974-53-2621- 6

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างชั้น ของอาคารชุดกับราคา
ต่อตารางเมตร ของอาคารชุดพักอาศัย ในเขตกรุงเทพมหานคร

โดย

นางสาวบุปผา เทวภักดิ์

สาขาวิชา

เคหการ

อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

นายแคล้ว ทองสม

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยานิพนธ์
ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารบัณฑิต



.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ เลอสม สถาปัตตานนท์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร)


.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ)


.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(นายแคล้ว ทองสม)


.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)


.....กรรมการ
(ดร.โสภณ พรโชคชัย)

บุปผา เทวภักดิ์ : การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตร ของอาคารชุดพักอาศัย ในเขตกรุงเทพมหานคร. (A STUDY ON RELATIONSHIP BETWEEN CONDOMINIUM LEVEL AND PRICE PER SQUARE METER OF RESIDENTIAL CONDOMINIUM IN BANGKOK METROPOLIS) อ.ที่ปรึกษา : รศ.ดร.ชวลิต นิตยะ, อ.ที่ปรึกษาร่วม : นายแคล้ว ทองสม, 136 หน้า. ISBN 974-53-2621-6

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยใช้ข้อมูลจำนวน 25 อาคารชุด จากอาคารชุดความสูง 8 ชั้น ซึ่งเลือกพื้นที่ศึกษาของอาคารชุด ที่จดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานครสาขาพระโขนง เนื่องจากในปี พ.ศ. 2547 – 2548 พื้นที่ดังกล่าวมีการจดทะเบียนอาคารชุดมากที่สุด และอาคารชุดที่จดทะเบียนในพื้นที่ดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดที่มีความสูง 8 ชั้น ซึ่งแนวทางในการวิเคราะห์ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์เชิงคุณภาพและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

การวิเคราะห์เชิงคุณภาพเป็นการออกไปสัมภาษณ์เจ้าของโครงการหรือผู้บริหารระดับสูงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ว่าปัจจัยใดมีผลต่อระดับราคาตามชั้นของอาคารชุด รวมถึงราคาที่เหมาะสมต่อการเพิ่มขึ้นตามระดับชั้น ส่วนการวิเคราะห์เชิงปริมาณเป็นการวิเคราะห์ทางสถิติด้วยวิธีการวิเคราะห์ถดถอย แบบง่าย (Simple Regression) ด้วยการนำข้อมูลทุติยภูมิ คือ ราคาเสนอขายในแต่ละชั้นของอาคารชุดที่จดทะเบียนใหม่ มาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับชั้น

ผลจากการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ที่ให้สัมภาษณ์เป็นผู้บริหารระดับสูง จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีประสบการณ์ในด้านอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 10 ปี มีความเห็นไปในทางเดียวกันว่าการที่ชั้นสูงขึ้นจะทำให้ราคาอาคารชุดต่อตารางเมตรสูงขึ้นด้วย เนื่องจากปัจจัยทางด้านทัศนียภาพ ปัจจัยความเป็นส่วนตัว และเป็นเทคนิคทางการตลาดที่ต้องการให้ลูกค้ามีความต้องการในชั้นที่แตกต่างตามราคาที่เขาขาย ส่วนผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยการรวบรวมข้อมูลราคาเสนอขายของอาคารชุดที่ศึกษาทั้ง 25 อาคารชุด เพื่อศึกษาดูว่าตลาดของอาคารชุดในปัจจุบันโดยภาพรวมแล้วมีการปรับราคาต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้นอย่างไรเมื่อความสูงเพิ่มขึ้น ซึ่งสรุปได้ว่าชั้นที่ 3 เพิ่มขึ้น 1.20 % เมื่อเทียบกับจากชั้น 2 ชั้นที่ 4 เพิ่มขึ้น 2.41% เมื่อเทียบกับจากชั้น 2 ชั้นที่ 5 เพิ่มขึ้น 3.61 % เมื่อเทียบกับจากชั้น 2 ชั้นที่ 6 เพิ่มขึ้น 4.81 % เมื่อเทียบกับจากชั้น 2 ชั้นที่ 7 เพิ่มขึ้น 6.02 % เมื่อเทียบกับจากชั้น 2 ชั้นที่ 8 เพิ่มขึ้น 7.22 % เมื่อเทียบกับจากชั้น 2

ภาควิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่อนิสิต.....
 สาขาวิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
 ปีการศึกษา.....2548.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

477 42534 25 : MAJOR HOUSING

KEYWORD : VARIABLES AFFECTING CONDOMINIUM

BUPPA THAVAPUCK : A STUDY ON RELATIONSHIP BETWEEN CONDOMINIUM LEVEL AND PRICE PER SQUARE METER OF RESIDENTIAL CONDOMINIUM IN BANGKOK METROPOLIS. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. CHAWALIT NITAYA, Ph.D., THESIS CO-ADVISER : KLAYO THONGSOM, 136 pp. ISBN 974-53-2621-6.

The objective of the present research was to investigate the relationship between the condominium level and price per square meter of residential condominiums in Bangkok Metropolis. The data were collected from 25 condominiums selected from eight-story residential condominiums that have been registered with the Bangkok Metropolis Office of Land and the Land Office of Prakanong District. This is because in 2004-2005, Prakanong District boasted the highest number of residential condominiums registered in the area, and most of the condominiums were eight stories high. Both qualitative and quantitative analysis were employed in this study.

As for the qualitative analysis, interviews were conducted with the owners or the executives of real estate companies, with an aim to elicit information regarding the factors that affect the price of each condominium floor and the price deemed appropriate for the increase in price according to the floor. On the other hand, the quantitative analysis involved the use of simple regression based on secondary data; that is, the asking price for each floor of the newly-registered residential condominiums to determine the relationship between the condominium floors and the asking price that varied according to the floors.

The qualitative findings revealed that most of the interviewees were executives who held a Bachelor's degree and had more than ten years experience in real estate properties. They tended to agree that the higher the floors, the higher the price. This was because higher floors offered more privacy and better views. Also, it was seen as a marketing technique that made customers want different floors due to the selling price. As regards the quantitative analysis, the selling information of all 25 residential condominiums were explored to obtain an overview of the price adjustment according to. In other words, how the price per square meter was increased for higher floors. It could be concluded that the price for the third floor increased by 1.20%, the price of the fourth floor increased by 2.41%, the price for the fifth floor increased by 3.61%, the price for the sixth floor increased by 4.81%, the price for the seventh floor increased by 6.02%, and the price for the eighth floor increased by 7.22%, when compared to that of the second floor.

Department of	Housing.....	Student's signature	<i>Buppa Thavapuck</i>
Field of study	Housing.....	Advisor's signature.....	<i>[Signature]</i>
Academic year	2005.....	Co-advisor's signature	<i>Klayo</i>

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาจากรองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์แคล้ว ทองสม ผู้อำนวยการสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์ ซึ่งรับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม รองศาสตราจารย์ สุปรีชา หิรัญโร ประธานกรรมการสอบ รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต และดร.โสภณ พรโชคชัย กรรมการสอบ ที่ให้คำปรึกษา แนะนำ ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และอาจารย์ทุกท่านที่ได้ถ่ายทอดความรู้ตลอดเวลาที่ผู้วิจัยศึกษาจนสำเร็จการศึกษา ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ที่สำคัญที่สุดขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวของผู้วิจัย ที่สนับสนุนให้โอกาสในการศึกษาครั้งนี้ และเป็นกำลังใจตลอดมาจนสำเร็จการศึกษา

ทำยนี้ ขอขอบคุณ คุณเอกลักษณ์ เฉลิมชีพ คุณราตรี สิงห์รัตน์ คุณวีระ ศรีดาชาติ และพี่ ๆ จากสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์ ทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลืออนุเคราะห์ ข้อมูลและให้กำลังใจตลอดมาจนสำเร็จการศึกษา

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
1.3 สมมติฐานของการวิจัย.....	3
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	3
1.5 ข้อจำกัดของการวิจัย.....	4
1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	4
1.7 วิธีดำเนินการวิจัย.....	5
1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	8
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย.....	8
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อที่อยู่อาศัย.....	10
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการประเมินราคา.....	19
2.4 หลักเกณฑ์การประเมินราคาทุนทรัพย์ห้องชุดของสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน..	29
2.5 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับราคา.....	33
2.6 แนวคิดการวิเคราะห์เชิงสถิติ.....	49
2.7 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	53
2.8 สรุปแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	57

	หน้า
บทที่ 3 พื้นที่ศึกษา.....	59
3.1 ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ศึกษา.....	63
3.2 ข้อมูลทั่วไปของอาคารชุดที่ศึกษา.....	67
บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย.....	92
4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	92
4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	95
4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	97
4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	98
บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	100
5.1 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ.....	100
5.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ.....	108
บทที่ 6 อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	120
6.1 อภิปรายผล.....	120
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	122
รายการอ้างอิง.....	123
ภาคผนวก.....	126
ภาคผนวก ก แผนผังแสดงวิธีดำเนินการวิจัย.....	127
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์.....	128
ภาคผนวก ค ข้อมูลอาคารชุดที่ทำการศึกษา.....	131
ภาคผนวก ง ราคาเสนอขายอาคารชุดที่ทำการศึกษา.....	133
ภาคผนวก จ แบบสำรวจข้อมูล.....	134
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	136

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1	แสดงการเปรียบเทียบราคาประเมินกับราคาเสนอขายของโครงการอาคารชุดวัฒนาสวีท.....	2
ตารางที่ 1.2	แสดงการเปรียบเทียบราคาประเมินกับราคาเสนอขายของโครงการอาคารชุดบ้านสวนลาซาน 4.....	2
ตารางที่ 2.1	แสดงปริมาณการจำหน่ายสินค้า.....	42
ตารางที่ 3.1	แสดงข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ. 2547 – 2548.....	59
ตารางที่ 3.2	แสดงอาคารชุดที่ยื่นจดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง และสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2547-2548.....	61
ตารางที่ 3.3	แสดงข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ที่ศึกษา.....	63
ตารางที่ 4.1	แสดงจำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา.....	94
ตารางที่ 5.1	แสดงชื่ออาคารชุดที่ศึกษาและบริษัทเจ้าของอาคารชุด.....	100
ตารางที่ 5.2	แสดงปัจจัยในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย.....	102
ตารางที่ 5.3	แสดงความเห็นในทัศนคติที่ว่าถ้าความสูงของอาคารยิ่งสูงราคาจะเพิ่มสูงขึ้น.....	103
ตารางที่ 5.4	แสดงเหตุผลประกอบว่าชั้นยิ่งสูงราคาจะแพงขึ้น.....	103
ตารางที่ 5.5	แสดงช่วงชั้นที่มีความเหมาะสมต่อการอยู่อาศัยมากที่สุดในอาคารชุดที่มีความสูง 8 ชั้น.....	104
ตารางที่ 5.6	แสดงการกำหนดปรับราคาเพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงชั้น.....	104
ตารางที่ 5.7	แสดงการสรุปข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์.....	106
ตารางที่ 5.8	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับตำแหน่ง.....	107
ตารางที่ 5.9	แสดงการตั้งราคาขายต่อตารางเมตรของอาคารชุดที่ศึกษาในแต่ละชั้น.....	108
ตารางที่ 5.10	แสดงอัตราส่วนการเปลี่ยนแปลงของราคาขายเมื่อเทียบกับชั้น 2.....	109
ตารางที่ 5.11	แสดงค่าสถิติเบื้องต้นของข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง.....	110
ตารางที่ 5.12	แสดงการทดสอบการแจกแจงปกติ.....	111
ตารางที่ 5.13	แสดงค่าสถิติเบื้องต้นของตัวแปรวิเคราะห์สมการถดถอย.....	115
ตารางที่ 5.14	แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม.....	116
ตารางที่ 5.15	แสดงค่าสัมประสิทธิ์การตัดสินใจ.....	117
ตารางที่ 5.16	แสดงค่าคงที่และค่าสัมประสิทธิ์ของแบบจำลอง.....	117
ตารางที่ 5.17	แสดงค่าพยากรณ์ของแบบจำลอง.....	118

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1	แสดงกระบวนการประเมินราคาทรัพย์สิน..... 25
ภาพที่ 3.1	แสดงเขตสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานครและสำนักงานที่ดิน สาขาพระโขนง..... 60
ภาพที่ 3.2	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษา..... 62
ภาพที่ 3.3	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตปทุมวัน..... 64
ภาพที่ 3.4	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตบางรัก..... 64
ภาพที่ 3.5	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตสาทร..... 65
ภาพที่ 3.6	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตยานนาวา..... 65
ภาพที่ 3.7	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตวัฒนา และคลองเตย..... 66
ภาพที่ 3.8	แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษาในเขตบางนา..... 66
ภาพที่ 3.9	แสดงอาคารชุดบ้านสิริฤดี ร่วมฤดี..... 67
ภาพที่ 3.10	แสดงอาคารชุดโนเบิล ซีโรไนน์..... 68
ภาพที่ 3.11	แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อกทรี..... 69
ภาพที่ 3.12	แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก นราธิวาส 1..... 70
ภาพที่ 3.13	แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก นราธิวาส 2..... 71
ภาพที่ 3.14	แสดงอาคารชุดสีลมซีทีริสอร์ท..... 72
ภาพที่ 3.15	แสดงอาคารชุดสุพรีมเอลิแกนซ์..... 73
ภาพที่ 3.16	แสดงอาคารชุดบ้านสิริสาทร-สวนพลู..... 74
ภาพที่ 3.17	แสดงอาคารชุดบ้านสิริเย็นอากาศ..... 75
ภาพที่ 3.18	แสดงอาคารชุดเดอะลาโน สาทร..... 76
ภาพที่ 3.19	แสดงอาคารชุดเดอะพีคส์ สุขุมวิท 15..... 77
ภาพที่ 3.20	แสดงอาคารชุดบ้านสิริ สุขุมวิท ซอย 13..... 78
ภาพที่ 3.21	แสดงอาคารชุดไพรมแมนชั่นพร้อมสตรี..... 79
ภาพที่ 3.22	แสดงอาคารชุดไพรมแมนชั่น 2..... 80
ภาพที่ 3.23	แสดงอาคารชุดแกรนด์เฮอริเทจ ทองหล่อ..... 81
ภาพที่ 3.24	แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก สุขุมวิท 61..... 82
ภาพที่ 3.25	แสดงอาคารชุดอเวนิว 61 คอนโดมิเนียม..... 83
ภาพที่ 3.26	แสดงอาคารชุดเดอะไฟร์ไน์ พลัสทู คอนโดมิเนียม..... 84
ภาพที่ 3.27	แสดงอาคารชุดเออร์บานา สุขุมวิท 15..... 85

	หน้า
ภาพที่ 3.28	แสดงอาคารชุดวัฒนาสวีท..... 86
ภาพที่ 3.29	แสดงอาคารชุดบ้านสิริ สุขุมวิท ซอย 10..... 87
ภาพที่ 3.30	แสดงอาคารชุดเดอะพาร์คแลนด์ 6..... 88
ภาพที่ 3.31	แสดงอาคารชุดเดอะพาร์คแลนด์ 7..... 89
ภาพที่ 3.32	แสดงอาคารชุดบ้านสวนลาซาล 4..... 90
ภาพที่ 3.33	แสดงอาคารชุดบ้านสวนลาซาล 5..... 91
ภาพที่ 5.1	แสดงการกำหนดปรับราคาเพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงชั้น..... 105
ภาพที่ 5.2	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 3 กับชั้น 2..... 111
ภาพที่ 5.3	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 4 กับชั้น 2..... 112
ภาพที่ 5.4	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 5 กับชั้น 2..... 112
ภาพที่ 5.5	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 6 กับชั้น 2..... 113
ภาพที่ 5.6	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 7 กับชั้น 2..... 113
ภาพที่ 5.7	แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 8 กับชั้น 2..... 114
ภาพที่ 5.8	แสดงการแจกแจงข้อมูลชั้นที่ 2 ถึง ชั้นที่ 8..... 114

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมเป็นการอยู่อาศัยอีกรูปแบบหนึ่งที่ได้รับคามนิยมมากในปัจจุบันโดยเฉพาะสังคมเมืองอย่างกรุงเทพมหานคร อาคารชุดนั้นสามารถแยกการถือครองกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล (Personal Property) และอีกส่วนหนึ่งคือกรรมสิทธิ์ร่วมกันในทรัพย์สินส่วนกลาง (Common Property) ซึ่งจะระบุไว้ในหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด และสามารถซื้อขายเปลี่ยนมือได้ ในการซื้อขายห้องชุดจะต้องมีการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมโดยคิดค่าธรรมเนียมจากราคาประเมินทุนทรัพย์ จัดทำโดยสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์

การกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดของสำนักประเมินราคาทรัพย์สินจะใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นหลัก ซึ่งราคาทีวีเคาะห้ได้จะกำหนดเป็นราคาชั้นกลางของอาคารชุดนั้นๆ และปรับราคาขึ้นลงตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ได้กำหนดไว้ คือ

1. อาคารชุดสูงไม่เกิน 5 ชั้น ให้กำหนดราคาเป็นแต่ละชั้น
 - ถ้าเป็นอาคารไม่มีลิฟต์ ชั้นล่างจะกำหนดราคาสูงกว่า
 - ถ้าเป็นอาคารมีลิฟต์ ชั้นบนจะกำหนดราคาสูงกว่า
2. อาคารสูง 6 – 10 ชั้น ให้กำหนดราคาโดยรวม 2 ชั้น ต่อหนึ่งราคา
3. อาคารสูง 11 – 20 ชั้น ให้กำหนดราคาโดยรวม 3 ชั้น ต่อหนึ่งราคา
4. อาคารสูง 21 ชั้นขึ้นไปให้กำหนดราคาโดยรวม 4 ชั้น ต่อหนึ่งราคา
5. ส่วนต่างของราคาระหว่างชั้น โดยปกติจะต่างกัน 500 บาท/ตารางเมตร

ตารางที่ 1.1 แสดงเปรียบเทียบราคาประเมินกับราคาเสนอขายของโครงการอาคารชุดวัฒนาสวีท

ชั้นที่	ราคาประเมิน	ราคาเสนอขายโครงการ
2	62,500	59,000 } 1,000
3	62,500 } 500	60,000 } 1,000
4	63,000	61,000 } 1,000
5	63,000 } 500	62,000 } 1,000
6	63,500	63,000 } 1,000
7	63,500 } 1,500	64,000 } 4,000
8	65,000	68,000

ข้อมูลการยื่นขอกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ สำนักงานประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์

ตารางที่ 1.2 แสดงเปรียบเทียบราคาประเมินกับราคาเสนอขายของโครงการอาคารชุด
บ้านสวนลาซาน 4

ชั้นที่	ราคาประเมิน	ราคาเสนอขายโครงการ
2	21,000	20,000 } 200
3	21,000 } 500	20,200 } 300
4	21,500	20,500 } 200
5	21,500 } 500	20,700 } 300
6	22,000	21,000 } 200
7	22,000 } 500	21,200 } 300
8	22,500	21,500

ข้อมูลการยื่นขอกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ สำนักงานประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์

จากหลักเกณฑ์ดังกล่าว ที่สำนักงานประเมินราคาทรัพย์สินได้ปฏิบัติกันมาเป็นเวลานาน โดยไม่ได้มีการศึกษาถึงความแตกต่าง ของราคาในแต่ละช่วงชั้นว่าเป็นไปตามที่กำหนดหรือไม่ เช่น ในแต่ละช่วงชั้นนั้นมีราคาแตกต่างกัน 500 บาทต่อตารางเมตร จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ต้องศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรนั้นเป็นอย่างไร รวมทั้งหา

ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคา ในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่มีผลต่อการกำหนดราคา ในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย เพื่อนำไปสู่การเสนอแนะแนวทางในการกำหนดส่วนต่าง ของราคาในแต่ละช่วงชั้นของห้องชุด ต่อคณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ให้ถูกต้องตามสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาหาความสัมพันธ์ ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคา ต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร

1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผล ต่อราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร

1.3 สมมติฐานของการวิจัย

ราคาต่อหน่วย ของกรรมสิทธิ์ห้องชุดในแต่ละช่วงชั้นไม่ได้แตกต่างกัน 500 บาทต่อตารางเมตร

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1.4.1. พื้นที่ศึกษา

ศึกษาเฉพาะโครงการที่ขอลดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ.2547 และ2548 ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 โดยเลือกศึกษาอาคารชุดที่ยื่นขอลดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร สาขาพระโขนง เนื่องจากในปี 2547 และ 2548 มีข้อมูลการยื่นขอลดทะเบียนอาคารชุดในพื้นที่ดังกล่าวมากที่สุด และทำการคัดเลือกศึกษาเฉพาะอาคารชุดสูง 8 ชั้น เพราะอาคารชุดในพื้นที่ดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น

1.4.2. ประชากรที่ใช้ในการศึกษา

อาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 25 อาคารชุด ซึ่งมีราคาเสนอขายของห้องชุดมาตรฐานในแต่ละชั้น จำนวน 175 ข้อมูล

1.5 ข้อจำกัดของการวิจัย

1.5.1 การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ทำการศึกษาอาคารที่มีความสูง 8 ชั้น เนื่องจากข้อมูลการจดทะเบียน ในปี 2547 – 2548 ในพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนอาคารชุดมากที่สุด พบว่าส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น

1.5.2 การศึกษาราคาเสนอขายของอาคารชุดในครั้งนี้จะเริ่มศึกษาจากราคาของชั้นที่เริ่มมีการพักอาศัย คือ ชั้นที่ 2 ของอาคารชุด เนื่องจากชั้นที่ 1 ส่วนใหญ่จะใช้ประโยชน์เป็นทรัพย์สินส่วนกลาง และ พาณิชยกรรม จึงไม่นำข้อมูลราคาชั้นที่ 1 มาวิเคราะห์

1.6 คำจำกัดความในการวิจัย

1.6.1 การจดทะเบียนอาคารชุด หมายความว่า การนำอาคารมาจดทะเบียนอาคารชุด โดยมีวิธีดำเนินการตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522

1.6.2 อาคารชุด หรือ คอนโดมิเนียม หมายความว่าอาคารที่สามารถแยกการถือครองกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล (Personal Property) และอีกส่วนหนึ่งคือกรรมสิทธิ์ร่วมกันในทรัพย์สินส่วนกลาง (Common Property) ซึ่งจะระบุไว้ในหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด

1.6.3 ห้องชุด หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือครองกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะของแต่ละบุคคล

1.6.4 ราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด หมายถึง ราคาประเมินห้องชุด ซึ่งกำหนดตามระเบียบคณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ ปี พ.ศ.2535 และใช้เป็นฐานในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับห้องชุด

1.6.5 ราคาซื้อขายห้องชุด หมายถึง ราคาซื้อขายห้องชุด ที่ผู้ซื้อหรือผู้ขายแจ้งต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ เมื่อมีการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมที่สำนักงานที่ดิน

1.6.6 การประเมินราคาอาคารชุด หมายถึง การสำรวจสภาพอาคารชุด และประเมินราคาโดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีต้นทุน หรือวิธีคิดจากรายได้ และกำหนดราคาเป็นตารางเมตรตามระดับชั้นในอาคารชุด

1.6.7 ห้องชุดมาตรฐาน หมายถึง ห้องชุดซึ่งมีขนาดพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ในแต่ละชั้นของอาคารชุดนั้น ๆ

1.6.8 ชั้นฐาน หมายถึง ชั้นที่เริ่มมีการใช้ประโยชน์เพื่อการพักอาศัย

1.7 วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัยที่สูง 8 ชั้น ซึ่งมีวิธีดำเนินการวิจัย 2 ส่วน คือการวิจัยในเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าของโครงการหรือผู้ประกอบการในเรื่องของปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย ส่วนการวิจัยในเชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์ทางสถิติด้วยการวิเคราะห์ถดถอยแบบง่าย (Simple Regression) ด้วยการนำข้อมูลราคาเสนอขายในแต่ละชั้นของโครงการมาวิเคราะห์ ซึ่งทั้ง 2 ส่วนมีวิธีดำเนินการดังต่อไปนี้

1.7.1 เก็บรวบรวมข้อมูล

1.7.1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ

1.7.1.1.1 คัดลอกข้อมูลราคาเสนอขายของแต่ละโครงการโดยเลือกเฉพาะข้อมูลที่แจ้งมาเพื่อขอให้กำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ ในปี พ.ศ.2547 และปี พ.ศ.2548 จากสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน

1.7.1.1.2 ถ่ายสำเนาแผนที่ ระวัง U.T.M , แบบแปลนอาคาร และแผนผังห้องชุดของอาคารชุด จากสำนักงานที่ดิน เพื่อใช้ในการสำรวจตำแหน่งที่ตั้งของอาคารชุดและห้องชุด และสถานที่ตั้งของบริษัทเจ้าของโครงการอาคารชุดที่ศึกษา

1.7.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

1.7.1.2.1 สํารวจและเก็บรวบรวมข้อมูลของอาคารชุด เช่น ราคาเสนอขายของโครงการในแต่ละชั้น สภาพทางกายภาพของอาคารชุดในปัจจุบัน ลักษณะของห้องชุดที่เป็นขนาดมาตรฐานของอาคารชุดนั้น ๆ

1.7.1.2.2 จัดทำแผนที่เพื่อกําหนดตำแหน่งของอาคารชุดในระบบแผนที่ดิจิทัล

1.7.1.2.3 ออกแบบสัมภาษณ์เจ้าของโครงการหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย

1.7.2. การวิเคราะห์ข้อมูล

1.7.2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าของโครงการ ผู้ประกอบการ เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย รวมถึงราคาที่เหมาะสมต่อการเพิ่มขึ้นตามระดับชั้น

1.7.2.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์โดยใช้หลักการวิเคราะห์ทางสถิติ เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของระดับชั้นมีผลต่ออัตราการเพิ่มของราคาห้องชุดเมื่อเทียบกับชั้นฐาน ด้วยวิธีการวิเคราะห์การถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) ซึ่งมีการทดสอบความเหมาะสมของรูปแบบสมการด้วยสมการเชิงเส้นตรง (Linear Equation) โดยการนำข้อมูลทุติยภูมิของข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุดมาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับชั้น

1.7.3 สรุปผล

1.7.3.1 สรุปผลจากแบบสัมภาษณ์ เพื่อทราบว่ามีมุมมองของผู้ประกอบการหรือผู้บริหารของโครงการซึ่งมีประสบการณ์ในด้านอสังหาริมทรัพย์ มีความคิดเห็นไปในทางใด ต่อส่วนต่างของราคาในแต่ละชั้น รวมถึงปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัยในคอนโดที่สูง 8 ชั้น

1.7.3.2 สรุปผลจากการวิเคราะห์ราคาเสนอขายโดยใช้หลักการวิเคราะห์สถิตินำค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้ จากสมการมากำหนดอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาห้องชุด เมื่อเทียบกับชั้นฐาน เพื่อทราบถึงการเปลี่ยนแปลง ของราคาในแต่ละชั้น ของอาคารชุดพักอาศัยที่สูง 8 ชั้น

1.7.3.3 สรุปผลที่ได้และกำหนดแนวทางในการนำอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาห้องชุดเมื่อเทียบกับพื้นฐานไปใช้ในการปรับราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดตามระดับชั้นของอาคารชุดที่สูง 8 ชั้น รวมทั้งนำปัจจัยที่ได้มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ราคาประกอบด้วย

1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.8.1 เพื่อทราบถึงอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาห้องชุดตามระดับชั้นในอาคารชุดประเภทพักอาศัยที่สูง 8 ชั้น

1.8.2 เพื่อทราบถึงปัจจัย ที่มีผลต่อการกำหนดราคา ในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย

1.8.3 เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษา มาใช้เป็นแนวทางในการประเมินราคา อาคารชุดในครั้งแรก รวมถึงการปรับราคาประเมินอาคารชุด ซึ่งต้องประเมินคราวละจำนวนมาก (Mass Appraisal) ต่อไป

1.8.4 เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษาเสนอต่อคณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตร รวมทั้งหาปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย ผู้ศึกษาได้รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

2.1.1 ประเภทที่อยู่อาศัยที่แบ่งตามลักษณะการก่อสร้างสามารถจัดแบ่งได้เป็น 5 ประเภทคือ

2.1.1.1 บ้านเดี่ยว หมายถึง บ้านหลังเดียวโดด ๆ ตัวบ้านต้องห่างจากเขตที่ดินทุกด้านไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร จะเป็นบ้านชั้นเดียว สองชั้น หรือมากกว่าก็ได้แล้วแต่ขนาดของครอบครัว และข้อกำหนดตามพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร

2.1.1.2 บ้านแฝด หมายถึง บ้านที่มีผนังด้านหนึ่งติดกัน รั้วด้านหนึ่งจึงใช้ร่วมกัน ตัวบ้านอีก 3 ด้านที่ไม่ติดกันต้องห่างจากเขตที่ดินด้านละไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร

2.1.1.3 บ้านแถว หมายถึง บ้านหลาย ๆ หลังติดกันเป็นแถว จำนวนมากกว่า 3 หลังถ้าการก่อสร้างใช้ไม้เป็นวัสดุส่วนใหญ่ มักเรียกว่าห้องแถว หรือเรือนแถว และถ้าเป็นโครงสร้างคอนกรีตผนังก่ออิฐก็จะเรียกว่าตึกแถว โดยเพ็ญจะเกิดศัพท์ใหม่ที่ใช้แทนบ้านแถวนี้ว่า “ทาวนเฮาส์” ตัวบ้านด้านหน้าและด้านหลังต้องห่างจากเขตที่ดินไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร

2.1.1.4 แฟลต หรือ อพาร์ทเมนต์ เป็นที่อยู่อาศัยที่เกิดจากความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมากในที่ดินจำกัด จึงต้องก่อสร้างเป็นอาคารหลายชั้น ความสูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไป จึงมีหลายห้องในอาคารเดียว การเป็นกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยประเภทนี้ จะมีสิทธิเฉพาะในห้อง ส่วนของตนเองเท่านั้น ไม่มีสิทธิในอาคารส่วนรวม เช่น ทางเดินบันไดหรือในที่ดินที่อาคารนั้น ๆ ตั้งอยู่ และไม่สามารถมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินอีกด้วย

2.1.1.5 อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม เป็นที่อยู่อาศัยที่มีการก่อสร้างเป็นอาคารสูงหลายห้องและหลายชั้น เช่นเดียวกับแฟลตหรืออพาร์ทเมนต์ แต่มีการจัดการขายและแบ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินทั้งหมดตั้งแต่ ทางเดินบันได ลิฟต์ และที่ดิน ซึ่งสามารถแบ่งแยกขายได้อิสระ เรียกว่า “นิติกรรมอาคารชุด” ซึ่งเปรียบเสมือนโฉนดที่ดินที่สามารถเป็นหลักทรัพยได้อย่างหนึ่ง

อาคารชุดบางแห่งจะมีสาธารณูปโภคเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้อยู่อาศัย เช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย ห้องประชุม

2.1.2 ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด

ในกรณีศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกศึกษาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เฉพาะประเภทอาคารชุดพักอาศัย โดยกล่าวถึงวิวัฒนาการอาคารชุดในประเทศไทย ดังนี้

สำหรับในประเทศไทย อาคารชุดที่เกิดขึ้นในระยะเริ่มแรกพบว่า เป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงและชาวต่างประเทศ ต่อมาเมื่อความต้องการใช้ที่ดินในเมืองเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับที่ดินใจกลางเมืองมีราคาแพง ทำให้คนไทยเริ่มมีการยอมรับการอยู่อาศัยในอาคารชุดซึ่งใกล้ แหล่งงานและย่านการค้าที่สำคัญ โดยโครงการแรกเกิดจาก ผู้ลงทุนทำโครงการ คอนโดมิเนียมแถบถนนราชดำริ มีการทำแบบก่อสร้างและโฆษณาในตลาด ประมาณ ปี พ.ศ. 2513 ก่อนที่จะมีพระราชบัญญัติอาคารชุดฉบับแรก ราคาขายในขณะนั้น อนุมัติละ 8 แสน ถึง 1.2 ล้านบาท ได้รับการสนใจมากมาย แต่ไม่มีลูกค้าที่จะซื้อจริงจัง ทำให้ต้องเลิกล้มโครงการ สาเหตุหนึ่งคือ ราคาแพงเกินไปอีกทั้งกลุ่มผู้พัฒนายังไม่มีแหล่งเงินทุนที่ชัดเจน ต่อมาราวปี พ.ศ.2516 มีโครงการคอนโด มิเนียมที่ถนนสาทรใต้ โดยบริษัทพัฒนาที่ดินจากสิงคโปร์และฮ่องกง ร่วมกับบริษัทไทย นำมาเสนอขายในราคา 5 แสนบาทต่อยูนิต ซึ่งโครงการเกือบจะเริ่มก่อสร้าง แต่มาประสบปัญหาน้ำมันและปัญหาเวียดนามและเขมรซึ่งอเมริกาแพ้สงคราม จึงทำให้โครงการต้องล้มเลิกไปอีกราย อย่างไรก็ตามในระยะแรกก่อนมีพระราชบัญญัติอาคารชุด การขายอาคารชุดเป็นการเสนอขายโดยให้เช่าซื้อระยะยาวไปก่อนจนกว่ารัฐจะออกกฎหมาย จึงจะทำการโอนให้ลูกค้าได้ (มานพ พงศทัต, 2527)

ประเภทของอาคารชุด แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่

ประเภทที่ 1 อาคารชุดเพื่อการอยู่อาศัย เป็นอาคารสูงที่สร้างหลาย ๆ ชั้น โดยในแต่ละชั้นแบ่งเป็นหลายยูนิตหรือห้องชุด ซึ่งในแต่ละยูนิตมีสภาพเหมือนบ้านทั่วไป ขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่ที่จะแบ่งเป็นห้องนอน ห้องรับแขก ห้องครัว นอกจากนี้ในแต่ละอาคารชุดอาจจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ห้องประชุม ซุปเปอร์มาเก็ต สนามกีฬา สระว่ายน้ำ เพื่อให้บริการผู้อยู่อาศัย ปัจจุบันพบว่ามีจำนวนมากที่สุดในบรรดาอาคารชุดประเภทต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมืองซึ่งที่ดินมีราคาแพง

สำหรับอาคารชุดพักอาศัยซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว เช่น ชายทะเล หรือภูเขา นอกจากจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยตามปกติแล้ว ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมต่อการพักผ่อน หรือ ท่องเที่ยวได้ เช่น การที่มีอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ หรือบริเวณจุดชมวิว โดยพบว่าผู้ซื้อไม่ได้มีวัตถุประสงค์ที่จะใช้เป็นที่อยู่อาศัยถาวร แต่ต้องการใช้เป็นที่พักอาศัยสำหรับการพักผ่อน ซึ่งสามารถเดินทางไปใช้ได้ตลอดเวลา เรียกว่า อาคารชุดพักตากอากาศ (Resort Condominium)

ประเภทที่ 2 อาคารชุดสำนักงาน เป็นอาคารชุดซึ่งสร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นสำนักงาน ประกอบธุรกิจการค้า ซึ่งสามารถขายให้แก่บริษัทต่าง ๆ ที่ต้องการซื้อเป็นสำนักงาน ซึ่งมีข้อดีคือ ไม่มีปัญหาเรื่องการขึ้นค่าเช่า และยังเป็นการเพิ่มทรัพย์สินของบริษัทอีกด้วย

ประเภทที่ 3 อาคารชุดอุตสาหกรรม (Industrial Condominium) ซึ่งอาคารชุดประเภทนี้เป็นที่นิยมในประเทศที่มีที่ดินจำกัด เช่น ประเทศฮ่องกง สิงคโปร์ เป็นต้น โดยลักษณะพิเศษของอาคารชุดเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งจะผลิตสินค้าที่ไม่ก่อมลพิษ และสามารถอยู่ร่วมกันในอาคารสูงได้ สำหรับประเทศไทย เมื่อปี พ.ศ. 2533 บริษัท บางกอก แลนด์ ได้เปิดตัว โครงการ คอนโดมิเนียมอุตสาหกรรม มีพื้นที่ขายห้าแสนกว่าตารางเมตร (ไตรรัตน์ จารุทัศน์, 2546)

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อที่อยู่อาศัย

2.2.1 นันทวัฒน์ พงษ์เจริญ (2535: 192 – 201) ได้ศึกษาพฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าที่อยู่อาศัยแบบคอนโดมิเนียม เป็นพัฒนาการของที่อยู่อาศัยสำหรับเมืองขนาดใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร ความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นในเขตเมือง ในขณะที่ที่ดินมีจำกัดและหายาก โดยเฉพาะที่ดินบริเวณใจกลางเมือง ความสัมพันธ์ระหว่างการพักอาศัยและสถานที่ทำงาน หรือย่านการค้าพาณิชย์กรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้ชุมชนมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และคอนโดมิเนียมระดับสูงมีการกระจุกตัวอยู่ภายในบริเวณศูนย์กลางเมืองที่เป็นย่านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้สูง ในบริเวณสุขุมวิท บริเวณที่มีทัศนียภาพสวยงามอย่างพื้นที่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา เป็นบริเวณที่ได้รับการพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแบบคอนโดมิเนียมมีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนพฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยที่สอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงานเป็นเหตุผลสำคัญประการหนึ่งในการตัดสินใจ นอกจากนี้สิ่งอำนวยความสะดวก เป็นข้อคำนึงที่ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะระบบรักษาความปลอดภัย

การใช้ประโยชน์ที่พักอาศัยจากข้อมูลการสัมภาษณ์นำมาซึ่งได้ว่าผู้อยู่อาศัยมีความประสงค์จะใช้คอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่แบบถาวร และเนื่องจากความสะดวกสบายของแหล่งที่ตั้ง ผู้อยู่อาศัยจำนวนหนึ่งยังใช้ประโยชน์เพื่อการพักผ่อน หรือการใช้ประโยชน์ในการทำงานส่วนหนึ่งด้วย สิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อการพักผ่อน การออกกำลังกาย ตลอดจนบริการอื่น ๆ ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่มีอยู่ในคอนโดมิเนียมเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้อยู่อาศัยให้ความสนใจ และเป็นสิ่งที่ตอบสนองความต้องการได้ประโยชน์อย่างยิ่ง

2.2.2 Wyatt, 1996 (วารสารณ์ เอื้ออาทร, 2001:18 อ้างในยุพิน คำนึ่งเนตร, 2005:25) ได้แบ่งส่วนประกอบของลักษณะทรัพย์สิน เป็น 3 ประเภท ได้แก่

2.2.2.1 ปัจจัยทางด้านกายภาพซึ่งมีผลต่อทรัพย์สิน (Physical factors external to the property)

ปัจจัยทางกายภาพ หรือปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อราคาทรัพย์สิน เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดชุมชน ทัศนียภาพ ภูมิประเทศ ลักษณะของชุมชน ขนาด รูปร่างแปลงและเนื้อที่ รูปแบบถนน สภาพดิน การระบายน้ำ ภูมิอากาศ โครงสร้างพื้นฐาน ระยะห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวก ปัญหาภัยธรรมชาติ รวมถึงมลพิษทางเสียง กลิ่นจากการประกอบพาณิชย์และอุตสาหกรรม

2.2.2.2 ปัจจัยทรัพย์สิน : สภาพทางกายภาพ เศรษฐกิจ และกฎหมาย (Property factors: physical, economic and legal factors)

ปัจจัยกายภาพ คือ ลักษณะทางกายภาพของที่อยู่อาศัย เช่น จำนวนห้อง จำนวนห้องน้ำ อายุ พื้นที่ใช้สอย คุณภาพของที่อยู่อาศัยและขนาดของโรงรถ เป็นต้น

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เช่น อัตราการเพิ่มของประชากร การใช้ที่ดิน อัตราการจ้างงาน และการว่างงาน ระดับราคา ค่าเช่า การก่อสร้างใหม่ จำนวนของที่ดินว่างเปล่า ภาษีทรัพย์สิน เป็นต้น

2.2.2.3 ปัจจัยด้านกฎหมาย เช่น ข้อบังคับด้านผังเมือง กฎหมายควบคุมการก่อสร้างอาคาร สภาพทางเศรษฐกิจระดับชาติและระดับท้องถิ่น สภาพทางเศรษฐกิจระดับชาติหรือมหภาค ที่ส่งผลต่อมูลค่าทรัพย์สิน เช่น นโยบายการเงินการคลังของรัฐ ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ย หรือภาษีเงินได้ สำหรับสภาพเศรษฐกิจระดับจุลภาคหรือท้องถิ่น ได้แก่ อัตราการจ้างงานระดับรายได้ และการเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากร ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อมูลค่าทรัพย์สินเช่นกัน

2.2.3 พิเศษฐ์ ลัภยานันท์, วิศิษฐ์ วัฒนโฆวรุณ และธนวุฒิ ทองอุไทย (2545 : 50-51) ได้ทำการศึกษา และวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนพญา สาย 3 เมือง พัทธยา จังหวัดชลบุรี กล่าวว่า ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดสามารถเกิดขึ้นได้ในเมืองที่มีการ เจริญเติบโตในหลายๆ ด้าน เช่น ด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมืองการปกครอง และการท่องเที่ยว เป็นต้น สาเหตุสำคัญคือ เมื่อเมืองมีการขยายตัวมากขึ้น ความต้องการที่อยู่อาศัยก็เพิ่มขึ้นไปด้วย สิ่งที่จะแสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของเมือง ได้แก่ สภาพทางเศรษฐกิจที่ดี จำนวนประชากรที่ เพิ่มขึ้นเนื่องจากการอพยพเข้าเมือง รวมถึงอัตราการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น เหล่านี้เป็นปัจจัยที่จะ บ่งชี้ได้ว่า มีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเช่นกัน จากการศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยในเขตเมืองพัทยา โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ชาวต่างชาติและคนจาก กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ ชาวต่างชาติและกลุ่มคนจากกรุงเทพมหานคร เลือกอาคารชุดพักอาศัย คือ ทำเลที่ตั้งของอาคาร ชุด จะต้องใกล้กับบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ แหล่งท่องเที่ยว และมีสภาพแวดล้อมที่ดึงดูด เช่น ใกล้ แม่น้ำ หรือทะเล เป็นต้น นอกจากนี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดของคนไทย ได้แก่ ราคาห้องชุด แหล่งอุปโภคและบริโภคที่จำเป็น รวมถึงระยะเวลาในการเดินทางไปยังที่ต่าง ๆ สำหรับชาวต่างชาติ ต้องการใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานไม่เกิน 31 นาที หรือไปศูนย์กลาง ธุรกิจใช้เวลาตั้งแต่ 31 นาทีถึง 60 นาที และยังพิจารณาถึงคุณภาพวัสดุในการก่อสร้าง สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ความสวยงามของอาคาร พื้นที่ใช้สอย ราคา รวมถึงชื่อเสียง ผู้ประกอบการและการให้บริการติดต่อหน่วยงานราชการ

2.2.4 พรนริศ ชวนไชยสิทธิ์ (2535) ศึกษาการเปรียบเทียบปัจจัยของการตัดสินใจซื้อ คอนโดมิเนียมราคาถูก ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มลูกค้าของคอนโดมิเนียมราคาถูกคือคนในวัยหนุ่ม สาวที่กำลังสร้างฐานะและต้องการแยกครอบครัวโดยมีรายได้เฉลี่ย ต่อครอบครัวประมาณ 5,000-10,000 บาท ต่อเดือน และมีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไปมีสัดส่วนมากที่สุด สำหรับ ในด้านการอยู่อาศัยนั้นในอดีตส่วนใหญ่จะมีสองกลุ่มหลักคือ ผู้ที่เคยอาศัยอยู่กับบิดามารดาหรือ ญาติพี่น้องที่ต้องการแยกครอบครัวและผู้ที่เคยเช่าอาศัยอยู่ในแฟลต หรืออพาร์ทเมนต์ที่ต้องการ ซื้อเพื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัย

ส่วนในแง่ทัศนคติและความพึงพอใจพบว่า ผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมราคาถูก ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจ เพราะโครงการที่ตัดสินใจซื้อสามารถตอบสนองความต้องการเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัยได้ ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจคือ เรื่องการบริการสาธารณูปโภคไม่ดีหรือไม่เพียงพอส่วนใหญ่ นอกจากนี้ยังพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่มีลำดับความสำคัญแตกต่างกันออกไปในแต่ละ

ละประเภทโครงการ ส่วน Low Rise-High Density ให้ความสำคัญเกี่ยวกับความใกล้แหล่งงาน และราคาเป็นหลัก แต่สำหรับ Medium-High Density ความใกล้แหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกมีความสำคัญมากที่สุด โดยที่ราคามีความสำคัญน้อยที่สุด นอกจากนี้ยังพบว่าความสูงของอาคารมีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาถูกเช่นกัน กล่าวคือ มีทั้งผู้นิยมการอยู่อาศัยอาคารสูงและผู้ที่ไม่คัดค้านการอยู่อาศัยอาคารสูง นอกจากนั้นผู้ที่เคยอาศัยในอาคารสูงมักเลือกอาคารสูง ในขณะที่ผู้ที่เคยอาศัยในอาคารเตี้ยมักเลือกอาคารเตี้ย

2.2.5 สุธี สุเมธานนท์ศักดิ์ (2538) ทำการศึกษาถึง ลักษณะทางกายภาพของอาคารสูงที่มีราคาสูงมากในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาว่าลักษณะทางกายภาพของอาคารเหล่านี้มีผลต่อการดูแลอาคารอย่างไร โดยเน้นการมองจากมิติของผู้ดูแลอาคารชุดที่เน้นความสะดวกในการดูแลเป็นหลัก โดยทำการศึกษาจากตัวแปรจำนวน 17 ตัวแปรซึ่งแบ่งได้ออกเป็น 4 กลุ่มคือ ปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน ระบบอาคาร และสิ่งอำนวยความสะดวก จากการศึกษาสามารถสรุปสาระที่สำคัญได้ดังต่อไปนี้

ประเด็นที่เป็นไปตามมาตรฐานได้แก่ ถนน ทางเดินและที่จอดรถ ผนังภายนอกอาคารประตูหน้าต่าง ระบบประปาและสุขาภิบาล ระบบเครื่องกล ระบายน้ำ ประเด็นที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน เนื่องมาจากการออกแบบ ได้แก่ หลังคาและดาดฟ้า ผนังและเพดานระบบป้องกันเพลิงไหม้ ประเด็นที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานเนื่องมาจากการก่อสร้างได้แก่ สนามเทนนิส ประเด็นที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานเนื่องมาจากพฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยได้แก่ พื้น บันไดและวัสดุปูพื้น สถานที่เก็บขยะและทิ้งขยะ ห้องน้ำส่วนกลาง ประเด็นที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานเนื่องมาจากความสวยงาม ได้แก่ สวนและต้นไม้ ระบบลิฟท์ ระบบไฟฟ้า และระบบปรับอากาศ

จากข้อสรุปเป็นการยอมรับสมมติฐานที่ตั้งขึ้นคือ ลักษณะทางกายภาพของอาคารย่อมส่งผลโดยตรงต่อการดูแลรักษาอาคาร และประสิทธิภาพในการจัดการย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะทางกายภาพด้วย ดังนั้นการออกแบบอาคาร และการดำเนินการก่อสร้างอาคารสูงต่าง ๆ ที่ควรคำนึงถึงการดูแลอาคารหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จด้วย เพื่อที่จะไม่ให้เกิดปัญหาในการที่จะดูแลอาคารนั้น ๆ ในภายหลัง

2.2.6 สมเกียรติ หวังวิบูลย์ชัย (2539: 120) ได้กล่าวถึงความสำคัญของปัจจัย และระดับศักยภาพของปัจจัยที่มีผลต่อราคาที่ดินซึ่งใช้ประโยชน์เป็นที่อยู่อาศัย ดังนี้ การวิเคราะห์ความสำคัญของปัจจัย ซึ่งพบว่าปัจจัยจำนวนมากที่มีผลต่อราคาที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย แต่แตกต่างกันในแง่ของการเป็นปัจจัยเชิงบวก หรือเชิงลบ เช่น ที่ตั้งที่ดิน มีความสัมพันธ์ต่อราคาที่ดิน ในเชิง

บวก 100% หมายถึง ทำเลที่ตั้งดี ราคาที่ดินจะสูงตามไปด้วย หรือปัญหาน้ำท่วม มีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับราคาที่ดิน 100% หมายถึง ปัญหาน้ำท่วมจะทำให้ราคาที่ดินลดลง นอกจากนั้น ยังพบว่าปัจจัยที่มีผลในเชิงบวกต่อราคาที่ดิน มีมากกว่าปัจจัยเชิงลบ เช่น ลักษณะของทางเข้าออก ผิดจรรยา การคมนาคมขนส่ง การอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า สถานีขนส่งโดยสาร ตลาด การมองเห็นทัศนียภาพที่ดี ใกล้แหล่งงาน ใกล้แม่น้ำ มีที่จอดรถเพียงพอ การรักษาความปลอดภัย รวมถึงแนวโน้มความเจริญในพื้นที่ สำหรับปัจจัยที่มีผลในเชิงลบมากกว่าเชิงบวก เช่น การอยู่ใกล้สถานีรถไฟ ใกล้สถานีบริการน้ำมัน ใกล้สถานพยาบาล ใกล้ศาสนสถาน สถานที่ราชการ ใกล้ป่าช้าหรือเมรุ เป็นต้น การวิเคราะห์ระดับศักยภาพของปัจจัย ได้แก่ กลุ่มปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่ามาก แยกตามปัจจัยเชิงบวก และเชิงลบ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

2.2.6.1 กลุ่มปัจจัยที่ดิน ปัจจัยเชิงบวก เรียงตามลำดับความสัมพันธ์ต่อราคาที่ดินจากมากไปน้อย ได้แก่ ที่ตั้งที่ดิน รูปลักษณะแปลงที่ดิน เนื้อที่ ทางเข้าออก หน้ากว้างที่ดิน และความกว้างของถนน ไม่มีปัจจัยเชิงลบ

2.2.6.2 กลุ่มปัจจัยสาธารณูปโภค ปัจจัยเชิงบวกเรียงลำดับความสัมพันธ์ต่อราคาที่ดินจากมากไปน้อย ได้แก่ ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ปัจจัยเชิงลบ ได้แก่ ใกล้สถานีบริการน้ำมัน และใกล้ศาสนสถาน

2.2.6.3 กลุ่มปัจจัยสิ่งแวดล้อมและกฎหมาย ปัจจัยเชิงบวก เรียงลำดับความสัมพันธ์ต่อราคาที่ดินจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ทัศนียภาพ ความเงียบสงบ การรักษาความปลอดภัย ใกล้สวนสาธารณะ แนวโน้มความเจริญ และใกล้แม่น้ำ สำหรับปัจจัยเชิงลบ ได้แก่ ปัญหาน้ำท่วม ใกล้ป่าช้าหรือเมรุ ใกล้สายไฟฟ้าแรงสูง มีการออกกฎหมายเวนคืน ในการประเมินราคาทรัพย์สินเมื่อทราบปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าแล้ว จะต้องแปลงค่าศักยภาพของแต่ละปัจจัยให้อยู่ในรูปของ ค่าร้อยละ โดยใช้วิธีทางสถิติ ซึ่งจะช่วยสร้างราคามาตรฐานจากข้อมูลของแปลงที่มีการซื้อขาย โดยการให้ค่าคะแนนคุณภาพ (Quality Rating Method) และใช้ค่าร้อยละของปัจจัยเป็นค่าถ่วงน้ำหนัก (Weighting)

2.2.7 กานต์ อัสวานทิพย์ (2538: 26-82) ได้รวบรวมปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อราคาหรือมูลค่าที่ดินเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยไว้ดังนี้

ก. ปัจจัยด้านกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ

การประกอบกิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์หรือที่อยู่อาศัย ปัจจัยสำคัญที่บ่งบอกว่าจะสามารถดำเนินกิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์อย่างไร และประเภทใดได้บ้างคือ กฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของทางราชการเกี่ยวกับการใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ซึ่งถ้าไม่ได้ทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้แล้ว จะไม่สามารถกำหนดรูปแบบในการพัฒนาใช้ประโยชน์ เพื่อให้เกิดมูลค่าสูงสุดในแปลงที่ดินนั้นได้

ในประเทศไทยมีกฎหมายอยู่หลายประเภท ได้แก่ กฎหมายรัฐธรรมนูญ ประมวลกฎหมายพระราชบัญญัติ พระราชกำหนด พระราชกฤษฎีกา กฎกระทรวง และข้อบัญญัติ เป็นต้น ซึ่งในแต่ละประเภทมีวิธีการออกกฎหมาย และกำหนดอำนาจการใช้บังคับ รวมทั้งความรุนแรงของบทลงโทษแตกต่างกัน บางประเภทมีอำนาจสูงสุดหรือสูงกว่ากฎหมายประเภทอื่น ซึ่งถ้าขัดแย้งแล้วมีผลให้เป็นโมฆะไปทันที

ข. ปัจจัยด้านสังคมและประชากร

ตราบไคที่ประชากรยังคงเพิ่มขึ้น ตราบนั้นการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อสนองความต้องการของประชาชนก็จะเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลาเช่นกัน การผลิตที่อยู่อาศัยจะขยายตัวสูงในเขตเมืองที่มีประชากรขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมาณพล และเขตเมืองใหญ่ที่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคต่าง ๆ

ค. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและการตลาด

ทรัพยากรที่ดิน เริ่มมีความหมายทางเศรษฐกิจขึ้นมาเมื่อคนเริ่มใช้ที่ดินเพื่อทำประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง โดยทั่วไปจะทำประโยชน์ในที่ดินไปในทางที่ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าในกรณีที่มีการพัฒนาที่ดินเพื่อใช้ประโยชน์ด้านใดด้านหนึ่ง มูลค่าของที่ดินจะเพิ่มขึ้นอย่างน้อยก็เท่ากับต้นทุนที่ลงไป เนื่องจากที่ดินสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ จึงเกิดความต้องการในที่ดินขึ้นมา ที่ดินก็จะมีมีความหมายทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นมาทันที เมื่อที่ดินมีราคาสูงขึ้น อุปทานของที่ดินก็จะเกิดขึ้น

ง. ปัจจัยด้านการเมือง และนโยบายของรัฐ

ความต้องการของผู้บริโภคด้านที่อยู่อาศัยยังคงมีอยู่เสมอ เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ทุกคนควรต้องมี ในการพัฒนาโครงการด้านที่อยู่อาศัยนั้น ปัจจัยสำคัญที่จะมองข้ามไม่ได้คือ ความมีเสถียรภาพทางการเมือง และนโยบายของรัฐบาล รวมถึงโครงการพัฒนาสาธารณูปโภค ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ โดยมีปัจจัยที่สำคัญ ๆ ได้แก่ ความมีเสถียรภาพทางการเมือง และนโยบายของรัฐบาล

จ. ปัจจัยด้านกายภาพ

ปัจจัยทางกายภาพที่จะมีผลต่อการดำเนินการด้านที่อยู่อาศัยหรือธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวกับสภาพทำเล สถานที่ตั้ง และการออกแบบเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในด้านการลงทุนซึ่งเป็นการวิเคราะห์ทางเทคนิค (Technical Analysis) ได้แก่ การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

(Location Analysis) การวิเคราะห์สถานที่ตั้ง (Site Analysis) การวางแผนผัง (Layout) การออกแบบ (Design) การแบ่งงวดโครงการ (Phasing) และต้นทุนโครงการ (Cisting)

1) การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง (Location Analysis)

1.1 ความสะดวกของสภาพทำเล (Convenience) ได้แก่

- การเข้าถึง (Accessibility) โดยพิจารณาจากถนน สายหลัก ถนนสายรอง ซอย หรือทางที่รถยนต์เข้าถึง สภาพการจราจรขนส่งมวลชน เป็นต้น
- สาธารณูปโภค (Public Utility) เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา หรือบาดาล โทรศัพท์ เป็นต้น
- กิจกรรมที่ต่อเนื่อง (Linkage Activity) เป็นสถานที่ที่มีกิจกรรมต่อเนื่องจากการพักอาศัยของชุมชน เช่น ตลาด ย่านการค้า ศูนย์กลางธุรกิจ สถานที่ราชการ เป็นต้น

1.2 สภาพแวดล้อมข้างเคียง (Environment) ต้องพิจารณาสภาพแวดล้อมทั้งในด้านกายภาพ และด้านเศรษฐกิจสังคมในชุมชนใกล้เคียง (Neighborhood) ได้แก่ ทัศนียภาพ สิ่งรบกวน ภูมิประเทศ และกิจกรรมในชุมชน เป็นต้น

1.3 ลักษณะความเจริญของชุมชน (Nodes) โดยพิจารณาจาก

- ความเจริญของชุมชนทางธุรกิจ (Business nodes) เช่น ร้านค้า ตลาด ศูนย์การค้า สำนักงาน อาคารสูง เป็นต้น
- สาธารณูปการและการให้บริการสาธารณะ (Public Services) เช่น สถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง โรงพยาบาล ที่ทำการไปรษณีย์โทรเลข โรงเรียน สถานีขนส่ง และสถาบันทางศาสนา เป็นต้น
- สถานที่พักผ่อน (Recreation) เช่น สนามกีฬา สวนสาธารณะ สวนหย่อม สวนสนุก โรงภาพยนตร์ เป็นต้น

1.4 ศักยภาพ (Potentiality) คือ แนวโน้มความเจริญหรือการพัฒนาในอนาคต ซึ่งเป็นการคาดการณ์ล่วงหน้าในที่ตั้งที่พิจารณา เช่น โครงการพัฒนาบริการพื้นฐานของรัฐบาล (Infrastructure) การขยายตัวของชุมชน การเพิ่มของประชากร การจ้างงาน รายได้ที่เพิ่มขึ้นของคนในชุมชน ข้อจำกัดในการใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น

2) การวิเคราะห์สถานที่ตั้ง (Site analysis)

2.1 ขนาดรูปร่างที่ดิน (Size and Shape) ขนาดความกว้าง ยาว และ รูปร่างของที่ดินจะเป็นตัวกำหนดและข้อจำกัดในการออกแบบเพื่อพัฒนาใช้ประโยชน์ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างที่จะเกิดขึ้นในที่ดินนั้น

2.2 ลักษณะทางภูมิประเทศและธรณีวิทยา (Topography and Geology) เช่น ระดับความสูงต่ำของที่ดิน การระบายน้ำ หรือบริเวณน้ำท่วมถึง จะเป็นการเตรียมพื้นที่เพื่อปรับปรุง ดัดหรือถมดินให้เหมาะสมกับรูปแบบของโครงการที่พัฒนา รวมถึงความหนาแน่นของชั้นดินเพื่อใช้ในการคำนวณขนาดของเสาเข็มและรากฐานของอาคาร เป็นต้น

2.3 สภาพแวดล้อมข้างเคียง (Surrounding) เช่น อาณาเขตติดต่อกองแปลงที่ดิน รวมถึงการใช้ประโยชน์ของที่ดินข้างเคียง สิ่งรบกวนต่าง ๆ จากมลภาวะ สวน ที่เปิดโล่ง ทิศทางลม ทัศนียภาพ เป็นต้น

2.4 ราคาที่ดินและเงื่อนไขในการชำระ (Price and Term of Payment) เป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงต้นทุนของที่ดินที่เป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัย รวมถึงเงื่อนไขการชำระซึ่งเกี่ยวข้องกับต้นทุนของเงินจากการกู้ยืม หรือต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

2.5 กฎหมายและข้อจำกัดในแปลงที่ดิน (Law and Regulation) เช่น

- ผังเมือง (Zoning) การกำหนดเขตในการใช้ประโยชน์ที่ดิน
- อัตราส่วนการก่อสร้างต่อพื้นที่ดิน (Floor Area Ratio : F.A.R) เป็นการกำหนดความเข้มของการใช้ที่ดิน โดยกำหนดเป็นสัดส่วนการก่อสร้างต่อเนื้อที่ดิน เช่น F.A.R. 10 : 1 หมายความว่า ก่อสร้างอาคารได้ 10 เท่าขนาดที่ดิน ถ้าเนื้อที่ดินเท่ากับ 400 ตารางวา จะก่อสร้างอาคารได้ 16,000 ตารางเมตร เป็นต้น

- อัตราส่วนของพื้นที่อาคารปกคลุมดิน (Ground Area Coverage : G.A.C.) คือ การกำหนดที่ว่างของพื้นที่เพื่อลดความหนาแน่น โดยกำหนดเป็นร้อยละ เช่น กำหนดพื้นที่ว่าง 30% ก็จะเป็นพื้นที่ดินที่สามารถก่อสร้างอาคารปกคลุมได้ 70% เป็นต้น

- การถอยร่น (Set Back) คือ การกำหนดการถอยร่นของตัวอาคารจากพื้นที่รอบด้าน หรือด้านใดด้านหนึ่ง เพื่อไม่ให้เกิดความแออัด และลดปัญหาการจราจร

- ความสูง (Height) คือ การจำกัดความสูงของอาคารไม่ให้สูงเกินระยะที่กำหนด เพื่อการรักษาความปลอดภัย ลดความแออัดอาคาร การสื่อสารคมนาคม และ ทัศนียภาพจากสถานที่สำคัญ เป็นต้น

2.6 เอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดินและภาระผูกพันต่างๆ (Title and Encumbrance) รายละเอียดที่ควรสนใจ ได้แก่ ผู้ถือกรรมสิทธิ์ที่ดิน ภาระผูกพัน เช่น การจำนอง ขายฝาก สัญญาเช่า การรอนสิทธิในที่ดิน เช่น ภาระจำยอม สิทธิเก็บเงิน สิทธิอาศัย ค่าธรรมเนียมการโอน ภาษี เป็นต้น

3) การวางแผนผัง (Layout) คือการวางแผนรูปแบบในการพัฒนา โดยจัดส่วนการใช้ประโยชน์สำหรับการพัฒนาในแต่ละบริเวณของเนื้อที่ดินให้เหมาะสมกับโครงการโดยรวม เช่น บริเวณพื้นที่สำหรับก่อสร้างอาคาร บริเวณที่เป็นสาธารณูปโภค แนวนอน ไฟฟ้า ประปา ท่อระบายน้ำ บริเวณสนามเด็กเล่น และบริเวณบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น

4) การออกแบบ (Design) คือ การกำหนดรูปแบบของอาคารสิ่งปลูกสร้างในโครงการที่พัฒนา ซึ่งการออกแบบจะแบ่งเป็น แบบทางสถาปัตยกรรม แบบทางวิศวกรรม แบบขยาย แบบของงานระบบ เป็นต้น

5) การแบ่งงวดโครงการ (Phasing) โครงการขนาดใหญ่บางโครงการไม่สามารถจะพัฒนาให้เสร็จสิ้นภายในครั้งเดียว จึงอาจจะต้องแบ่งช่วงระยะเวลาในการพัฒนาให้เสร็จสิ้นเป็นส่วน ๆ ไป ซึ่งเหตุผลในการแบ่งงวดในการพัฒนาอาจเกิดขึ้นจากเหตุผล เช่น ความต้องการทางการตลาดมีน้อยกว่าปริมาณการก่อสร้างในโครงการ การปรับราคาขายในโครงการที่เกิดขึ้นในงวดหลัง เป็นต้น

6) ต้นทุนโครงการ (Costing) เป็นการประมาณการต้นทุนการก่อสร้างในโครงการ โดยคำนวณจากรูปแบบของการก่อสร้าง วัสดุ แรงงาน ที่ใช้เพื่อทำให้เหมืองานก่อสร้างหรือพัฒนาอาคารขึ้นเองในโครงการ การประมาณต้นทุนของโครงการทำได้หลายวิธี เช่น

- การประมาณอย่างละเอียด (Bill of Quantities) เป็นการประมาณการโดยคิดราคาของวัสดุ และแรงงานทั้งหมดของอาคาร รวมถึงค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคาร วิธีนี้ให้ผลใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

- การประมาณราคาอย่างหยาบ (Rough of Grouped Quantities) เป็นการประมาณการโดยคิดราคาวัสดุก่อสร้างทั้งหมดจากแบบก่อสร้าง แล้วกำหนดค่าแรงเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาวัสดุ จึงนำผลของราคาวัสดุและค่าแรงมารวมกัน วิธีนี้จะละเอียดน้อยกว่าวิธีแรก

- วิธีคิดต่อตารางเมตรของพื้นที่ก่อสร้าง (Superficial Area) เป็นวิธีที่สะดวก และใช้กันมากในการประเมินราคาของสถาบันการเงิน โดยการคำนวณหาพื้นที่ก่อสร้างคูณด้วยราคาก่อสร้างต่อหน่วย

- วิธีคิดตามลูกบาศก์หรือปริมาตร (Cubing Method) เป็นวิธีคิดราคาโดยหาปริมาตรทั้งหมดของอาคาร แล้วนำมาคูณด้วยราคาต่อหน่วยลูกบาศก์ ส่วนมากใช้คิดกับอาคารที่มีส่วนสูงของพื้นที่ระหว่างอาคารมาก ซึ่งไม่สามารถคิดตามหน่วยพื้นที่

- การประมาณราคาต่อหน่วย (Price per Unit) เป็นการประมาณราคาการลงทุน เพื่อรู้คร่าว ๆ ว่าจะต้องลงทุนเท่าใด ซึ่งมีความละเอียดน้อย เช่น การคิดค่าก่อสร้างโรงแรมต่อ 1 ห้องพัก โรงพยาบาลต่อ 1 เตียง เป็นต้น

2.2.8 Raymond Y.C. (2000 : 366-374) ทำการศึกษาเรื่อง Measuring Residential Property Values in Hong Kong โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุ เพื่อหาตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อราคาที่อยู่อาศัยในฮ่องกง โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง คือ ที่อยู่อาศัยระดับกลางในเมือง Tsing Yi district ของ Hong Kong จากการศึกษาพบว่า มูลค่าที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด ถูกกำหนดโดย ผู้ซื้อซึ่งจะพิจารณาจากคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ที่จอดรถมีผลทำให้ราคาที่อยู่อาศัยสูง และพบว่าทัศนียภาพสวยงามไม่มีผลต่อราคา เนื่องจากเป็นที่อยู่อาศัยของคนระดับกลางมีรายได้ไม่มากนัก ซึ่งมีความจำเป็นต้องอยู่ใกล้แหล่งงาน

2.2.9 Reynolds & Nicholson (1969) ได้ทำการสำรวจจากผู้ที่อยู่อาศัยในอาคารพักอาศัยทางสูงในประเทศอังกฤษ พบว่า ภาพพจน์ที่ดีในการอยู่อาศัยในอาคารสูงคือ ไม่ค่อยมีเสียงรบกวน ทัศนียภาพสวยงาม บรรยากาศดี มีความเป็นส่วนตัว แต่ในด้านลบพบว่าการอยู่อาศัยในอาคารสูง ครอบครัวที่มีเด็กจะไม่ชอบเนื่องจากเกรงกลัวอันตรายที่จะเกิดขึ้น โดยเฉพาะครอบครัวที่เด็กอายุน้อยกว่า 5 ขวบ และปัญหาเกี่ยวกับลิฟต์ ความคล่องตัวในการใช้งาน ระยะเวลารอลิฟท์ เป็นต้น

จากการศึกษา ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อที่อยู่อาศัย ผู้ศึกษาได้นำไปใช้เป็นแนวทางเพื่อกำหนดปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาอาคารชุดในแต่ละชั้นสำหรับการวิจัยครั้งนี้ได้

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการประเมินราคา

2.3.1 ความหมายของการประเมินราคา (Appraisal Definition)

สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินของสหรัฐอเมริกา (The American Institute of Real Estate Appraisers) ได้ให้คำจำกัดความของการประเมินราคา (Appraisal) คือ “การสรุปผลวิธีการและเทคนิคในการประเมินราคา โดยผู้ประเมินได้นำข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญมาพิจารณาเปรียบเทียบตามขั้นตอนการประเมินราคา เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ของมูลค่าทรัพย์สินที่ประเมินราคา

จากคำจำกัดความข้างต้น จะเห็นได้ว่าการประเมินราคานั้นต้องทำเป็นขั้นตอน และรูปแบบในการประเมิน โดยวิเคราะห์จากข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน เพื่อจะได้มาซึ่งมูลค่าของทรัพย์สินนั้นให้ถูกต้อง หรือใกล้เคียงกับความเป็นจริง

แม้ว่าการประเมินราคาจะเป็นการแสดงความคิดเห็นของบุคคล แต่ก็เป็นการแสดงความคิดเห็นของบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ และได้รับการยอมรับว่าสามารถประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ได้ เพราะการกะประมาณขึ้นอยู่กับการแปลความหมายของหลักฐานทางการตลาด รายงานการประเมินราคาจะแสดงรายละเอียดของข้อมูลที่น่าไปสู่ความเห็นทางวิชาชีพเกี่ยวกับมูลค่า ผู้ประเมินราคาอาจตรวจสอบหลักฐาน และเลือกความคิดเห็นที่มีเหตุผลน่าเชื่อถือจากหลักฐานด้านตลาดที่อ้างอิง

2.3.2 ความมุ่งหมายในการประเมินราคา (Purpose of the Appraisal)

ผู้ประเมินราคาส่วนใหญ่จะมีความชำนาญเฉพาะพิเศษในอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท เช่น อพาร์ทเมนต์ ศูนย์การค้า การอุตสาหกรรม และประเภทอื่น ๆ ซึ่งการประเมินราคาจะมีแนวทางในการศึกษาเฉพาะในแต่ละประเภท แต่โดยทั่วไปการประเมินราคาจะแสดงถึงกิจกรรมต่าง ๆ ในรายงานประเมินราคาเพื่อความมุ่งหมายต่าง ๆ เช่น

1. การจำนองบ้านที่อยู่อาศัย (Mortgages on Single-Family Dwellings)
2. การจำนองทรัพย์สินที่ก่อให้เกิดรายได้ (Mortgages on Income Property)
3. การซื้อและขาย (Sale or Purchase)
4. เพื่อเก็บภาษีอากร (Federal Estate Taxes)
5. เพื่อเก็บภาษีรายได้ (Income Taxes)
6. กำหนดมูลค่าภาวะผู้กพันต่าง ๆ (Partial Interests in Real Estate)
7. การประมาณค่าเช่า (Fair Market Rent Estimates)
8. การบังคับจำนอง (Mortgages Foreclosures)
9. เพื่อการประกันภัย (Insurance Purpose)
10. เพื่อวัตถุประสงค์เกี่ยวกับการร่วมทุน (Corporate Purpose)
11. เพื่อการเก็บภาษีทรัพย์สิน (Property Taxes)

2.3.3 หลักพื้นฐานเบื้องต้นทางเศรษฐศาสตร์ ที่นำมาใช้ในการประเมินราคา มีดังนี้

2.3.3.1 หลักอุปสงค์และอุปทาน (Principle of Demand and Supply)

โดยทั่วไปการเปลี่ยนแปลงความต้องการ (Demand) และราคา (price) จะมีความสัมพันธ์กันโดยตรง เมื่อปัจจัยการผลิต (Supply) อยู่ในระดับคงที่ ฉะนั้นจึงทำให้เมื่อสินค้ามีราคาสูง แสดงว่ามีความต้องการในตลาดสูง และเมื่อสินค้ามีราคาลด แสดงว่ามีความต้องการในตลาดลดลง ดังนั้น มูลค่าทรัพย์สินจึงเปลี่ยนไปตามความต้องการ เมื่อมีความต้องการสูง มูลค่าจะสูงเมื่อมีความต้องการต่ำ มูลค่าจะน้อย ตัวอย่างเช่น ความต้องการที่อยู่อาศัยในระยะยาวจะมีมากเนื่องจากจำนวนครอบครัวและรายได้ครอบครัวที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ส่วนความต้องการในระยะสั้นจะมีมากหากมีการลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

2.3.3.2 หลักการเปลี่ยนแปลง (Principle of Change)

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นทางด้านที่ดิน เศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมาย และอื่น ๆ ย่อมมีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สินทั้งสิ้น ดังนั้น ผู้ประเมินราคาจึงต้องพิจารณาทรัพย์สิน และสิ่งแวดล้อม ไปควบคู่กับแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สินนั้น ๆ ได้

2.3.3.3 หลักการทดแทน (Principle of Substitution)

หลักในการทดแทนกันใช้ในสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเหมือนกันแต่ราคา ต่างกัน สินค้าที่มีราคาต่ำสุดจะเป็นแรงจูงใจให้ผู้ซื้อเลือกซื้อสินค้านั้น ๆ จึงเกิดความต้องการ (demand) เพิ่มขึ้นในตลาด ฉะนั้น การทดแทนกันจึงมีอิทธิพลมาจากการเปลี่ยนแปลงของราคาในตลาด ซึ่งในการประเมินราคาทั้ง 3 วิธี คือ วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีต้นทุนทดแทน และวิธีรายได้สามารถนำหลักการทดแทนมาใช้ในการวิเคราะห์ราคาประเมินได้ทั้ง 3 วิธี

2.3.3.4 หลักการใช้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Principle of Highest and Best use)

หลักการนี้ มูลค่าของทรัพย์สินจะถูกกำหนดขึ้นมาจากประโยชน์สูงสุดที่ได้รับจากการใช้ทรัพย์สินในช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยดูจากผลตอบแทนสุทธิ ทั้งนี้ผู้ประเมินจะต้องคำนึงว่า ประโยชน์สูงสุดดังกล่าวที่ได้รับจากการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินนั้น จะไม่คงที่เสมอไป อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นหรือต่ำลงก็ได้ (ตามหลักการเปลี่ยนแปลง)

2.3.3.5 หลักความพอดี (Principle of Balance)

หลักความพอดีเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ กล่าวคือ ถ้ามีมากหรือน้อยเกินไปก็จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สินได้ เช่น การดำเนินโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยที่มี

ลักษณะคล้ายกันในพื้นที่เดียวกันเป็นจำนวนมาก ก็จะทำให้มูลค่าของทรัพย์สินเปลี่ยนแปลงไปได้ ซึ่งจะคล้ายกับหลักอุปสงค์อุปทาน

เมื่อใดก็ตามที่ตลาดมี demand และ supply สมดุลกันแสดงว่า ตลาดมีประสิทธิภาพ กล่าวคือ หากตลาดมีปัจจัยการผลิตสูงขึ้นสามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น และสามารถสนองความต้องการที่สูงขึ้นทำให้มีรายได้หรือผลตอบแทนสูง เรียกว่า ตลาดมีจุดดุลยภาพ

อย่างไรก็ดีในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ที่ดินเป็นปัจจัยที่มีอยู่อย่างจำกัด การลงทุนในที่ดินมากก็ไม่ได้หมายความว่า จะได้ผลตอบแทนมากเสมอไป ฉะนั้นควรจะลงทุนจนถึงจุดที่ให้ผลตอบแทนสูงสุดเท่านั้น หากลงทุนมากเกินไปผลตอบแทนจะลดน้อยลงตามกฎ Diminishing of returne

2.3.3.6 หลักการคาดคะเน (Principle of Anticipation)

มูลค่าของทรัพย์สินตามหลักการนี้ จะถูกกำหนดขึ้นมาจากผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต โดยการคาดคะเนดังกล่าวจะศึกษาจากการดำเนินธุรกิจในอดีต ทั้งของทรัพย์สินที่ประเมินราคา และธุรกิจในแนวเดียวกับทรัพย์สินที่กำลังประเมินราคาอยู่ ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์ในอดีต และแนวโน้มในอนาคต แล้วจึงวิเคราะห์ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยอย่างไร

2.3.3.7 หลักการแข่งขัน (Principle of Competition)

แนวความคิดของหลักการนี้สอดคล้องกับหลักอุปสงค์และอุปทาน กล่าวคือ การแข่งขันที่เกิดขึ้นทั้งทางด้านผู้ซื้อที่มีความต้องการซื้อ และทางด้านผู้ขายที่มีความต้องการขายย่อมส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการซื้อ-ขาย และทำให้ปริมาณสินค้าในตลาดมีความเปลี่ยนแปลงไป

ในตลาดเสรีของระบบเศรษฐกิจนั้นพบว่า การแข่งขันที่เกิดขึ้นจะทำให้แนวโน้มในการทำกำไรลดลง ทำให้เกิดการลดราคาสินค้า หรือขยายเวลาในการขายออกไปอีก ดังนั้น ผู้ประเมินราคาต้องดูสภาพการแข่งขันในปัจจุบันและต้องคำนึงถึงอนาคตด้วย เพื่อหามูลค่าที่แท้จริงของทรัพย์สิน

2.3.3.8 หลักโอกาสในการลงทุน (Principle of Opportunity Cost)

ในสภาวะที่ทรัพยากรขาดแคลนและมีอยู่อย่างจำกัด ในการลงทุนจึงจำเป็นต้องมีทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อให้คุ้มค่าต่อการลงทุนและมีผลตอบแทนสูงสุดโดยมีความเสี่ยงน้อยที่สุด ผู้ประกอบการจะต้องคาดคะเนอัตราผลตอบแทนจากมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ใน

ตลาด และนำมาเปรียบเทียบเพื่อตัดสินใจว่าควรลงทุนในทรัพย์สินใดจึงจะได้รับผลตอบแทนสูงสุด

2.3.3.9 หลักปัจจัยภายนอก (Principle of Externalities)

ปัจจัยภายนอกมีผลกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สินซึ่งอาจเป็นปัจจัยทางเศรษฐกิจภายในและภายนอกประเทศก็ได้ ปัจจัยเหล่านี้อาจทำให้มูลค่าเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ในตลาด อสังหาริมทรัพย์ ปัจจัยภายนอกมีอิทธิพลต่อมูลค่าของทรัพย์สินมากกว่าในตลาดสินค้าอื่น ๆ เนื่องจาก อสังหาริมทรัพย์ที่เคลื่อนที่ไม่ได้และมีอยู่อย่างจำกัดโดยเฉพาะที่ดิน

สามารถแบ่งอิทธิพลต่าง ๆ ของหลักปัจจัยภายนอกภายในประเทศที่มีผลกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สินมี 4 กลุ่ม คือ

- แนวโน้มของสังคม
- สภาพทางเศรษฐกิจ
- กฎและการควบคุมของภาครัฐ
- สภาพทางสิ่งแวดล้อมและกายภาพของทรัพย์สิน

นอกจากนี้ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์ นอกประเทศได้แก่

- อัตราแลกเปลี่ยนเงินระหว่างประเทศ
- การลงทุนจากต่างประเทศ เป็นต้น

2.3.4 กระบวนการประเมินราคา (Appraisal Process)

กระบวนการประเมินราคา คือ การกำหนดขั้นตอน วิธีการ การวางแผน รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อกำหนดมูลค่าของทรัพย์สินตามรายงานการประเมินราคา ในปัจจุบันได้มีผู้เรียบเรียงทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการประเมินราคาไว้มากมาย ซึ่งอาจจะแตกต่างกันทั้งในลำดับขั้นตอนในการประเมินราคา แต่ก็ยังมีวิธีการที่คล้ายคลึงกัน ตัวอย่างเช่น

กระบวนการประเมินราคาจากเอกสารการฝึกอบรมทางวิชาการ เรื่องผู้บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจัดโดยคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ กำหนดไว้ว่ากระบวนการประเมินราคา มี 5 ขั้นตอน คือ

1. กำหนดปัญหา ผู้ประเมินราคาจะต้องเข้าใจถึงปัญหาอย่างชัดเจน ได้แก่

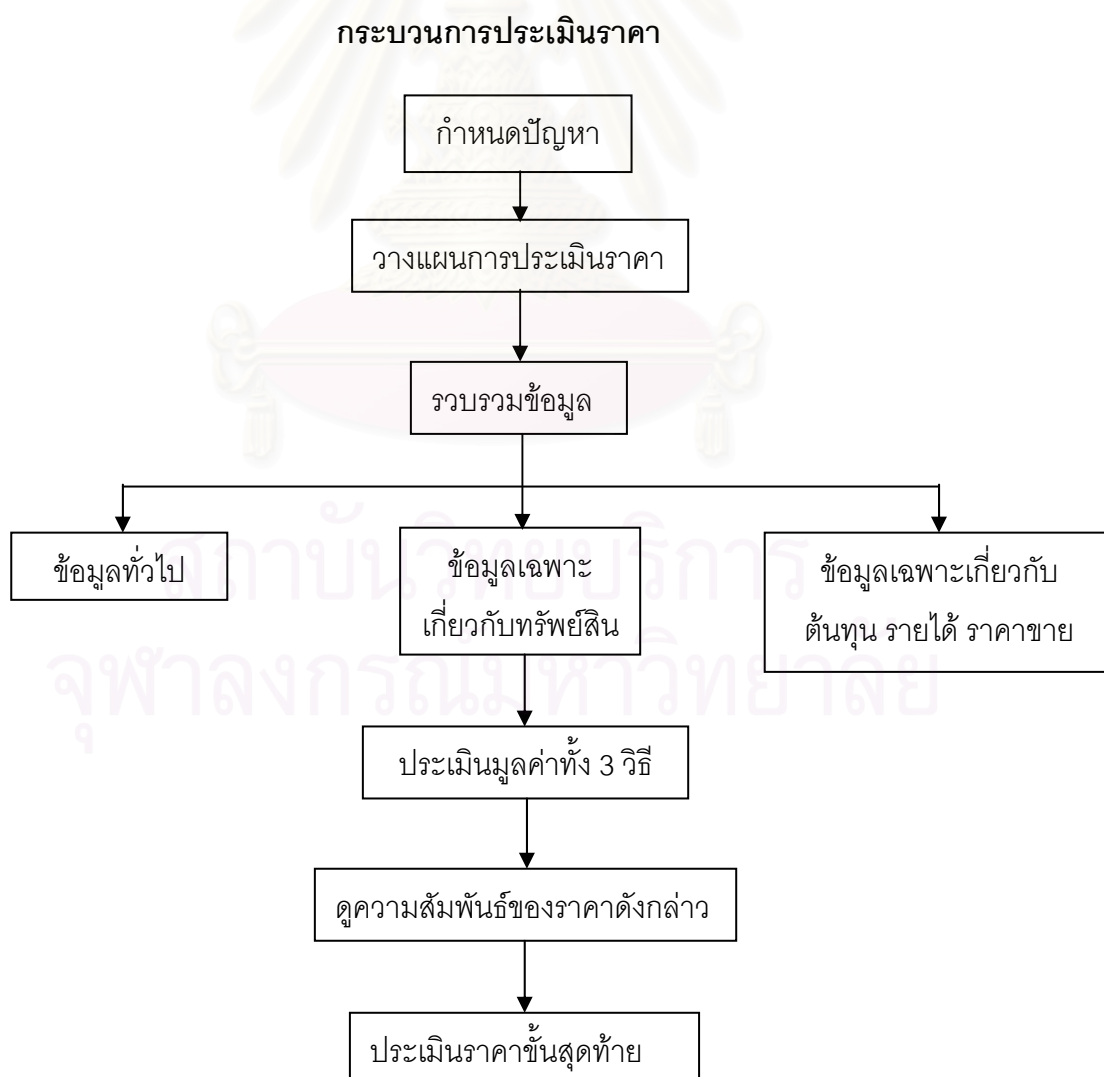
- 1.1 ระบุตำแหน่งที่ตั้งของทรัพย์สิน
- 1.2 การครอบครองกรรมสิทธิ์และภาระผูกพันต่าง ๆ

- 1.3 วันที่ทำการประเมินราคา
- 1.4 วัตถุประสงค์ในการประเมินราคา
2. วางแผนการประเมินราคา คือ การสำรวจเบื้องต้นเพื่อดูลักษณะขอบเขต และปริมาณงานที่ต้องทำ ผู้ประเมินราคาต้องไปตรวจสอบการณ์ในการวางแผนในเรื่องต่อไปนี้
 - 2.1 ข้อมูลที่ต้องการในการประเมินราคา
 - 2.2 แหล่งที่มาของข้อมูล
 - 2.3 บุคลากรที่ใช้ในการประเมินราคา
 - 2.4 ระยะเวลาในการทำเสนอรายงานการประเมินราคา
 - 2.5 ค่าธรรมเนียมในการประเมินราคา
3. การรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล ข้อมูลที่ใช้ในการประเมินราคา แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ
 - 3.1 ข้อมูลทั่วไป เป็นข้อมูลกว้าง ๆ เกี่ยวกับสภาพความเป็นจริงในชุมชน ภูมิภาคและเขตต่าง ๆ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สิน
 - 3.1.1 ข้อมูลระดับภาคและระดับเมือง ได้แก่ ข้อมูลแนวโน้มการพัฒนา ภูมิภาคนั้น ๆ และปัจจัยทางเศรษฐกิจ ซึ่งชี้ให้เห็นถึงลักษณะและแนวโน้มของประชากร ระดับการจ้างและระดับราคา ฯลฯ
 - 3.1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชน ได้แก่ สภาพการใช้ประโยชน์ในชุมชนนั้น การแบ่งเขตตามกฎหมายผังเมือง สาธารณูปโภคต่าง ๆ การคมนาคม โรงเรียน ศูนย์การค้า ฯลฯ
 - 3.2 ข้อมูลเฉพาะเกี่ยวกับตัวทรัพย์สิน เป็นข้อมูลเกี่ยวกับที่ดิน อาคารทำเลที่ตั้งรวมตลอดทั้งข้อมูล รายละเอียดการวิเคราะห์การใช้ประโยชน์สูงสุดของทรัพย์สินนั้น
 - 3.2.1 ข้อมูลด้านที่ดิน ได้แก่ ที่ตั้งของทรัพย์สิน เจ้าของกรรมสิทธิ์ เนื้อที่ภาระที่ดิน และข้อจำกัดต่าง ๆ
 - 3.2.2 ข้อมูลด้านอาคาร เป็นเรื่องเกี่ยวกับการก่อสร้าง การออกแบบสภาพอาคาร การปรับปรุง ตลอดจนทั้งคุณภาพของวัสดุและฝีมือแรงงาน
 - 3.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับที่ตั้ง ทำให้ทราบถึงขนาด รูปร่าง ทำเลที่ตั้ง รวมถึงการปรับปรุงด้านสาธารณูปโภค เช่น ถนนทางเข้า ทางระบายน้ำ ประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ มาตรการป้องกันน้ำท่วม ฯลฯ
 - 3.3 รายละเอียดเฉพาะเกี่ยวกับต้นทุน รายได้ และราคาขาย เช่น ต้นทุน การก่อสร้างข้อมูลที่เป็นต่อการประเมินด้วยวิธีคำนวณรายได้ และข้อมูลการเปรียบเทียบราคาขายของทรัพย์สินที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

4. การประเมินมูลค่าที่นิยมใช้มี 3 วิธี คือ วิธีการต้นทุน วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และวิธีคำนวณจากรายได้ ในการประเมินราคา บางครั้งอาจจะไม่ได้ใช้ครบทั้ง 3 วิธี หรือการละเลย วิธีใดวิธีหนึ่งเนื่องจากไม่มีข้อมูล เช่น ไม่ได้วิเคราะห์ราคาขาย เนื่องจากไม่มีข้อมูลราคาขาย เปรียบเทียบอาจเป็นเพราะบริเวณนั้นไม่มีการซื้อขายบ่อยนัก อย่างไรก็ตาม หากสามารถหาข้อมูลได้ การกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากราคาประเมินทั้ง 3 วิธี ย่อมจะเป็นการดีกว่า

5. การหาความสัมพันธ์ของทั้ง 3 วิธี และประเมินราคาขั้นสุดท้ายในการประเมินราคา คือ การพิจารณาความสัมพันธ์ของมูลค่าทรัพย์สินที่ได้จากการประเมินราคาทั้ง 3 วิธี ดังกล่าว โดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์ในการประเมินราคา ประเภทของทรัพย์สิน และข้อจำกัดของข้อมูล ผู้ประเมินต้องใช้ดุลยพินิจให้ความสำคัญกับวิธีที่เหมาะสม และน่าเชื่อถือมากที่สุด

ภาพที่ 2.1 แสดงกระบวนการประเมินราคาทรัพย์สิน



2.3.5 วิธีการประเมินราคา

สำหรับวิธีการเฉพาะทางด้านการประเมินราคาที่ใช้เป็นสากล แบ่งออกเป็น 3 วิธี คือ

2.3.5.1 วิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparative Method of Valuation)

การประเมินราคาแบบเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparative Method of Valuation) เป็นการเปรียบเทียบทรัพย์สินที่ประเมินราคา กับข้อมูลตลาดที่ได้จากการสำรวจที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันโดยจะทำการเปรียบเทียบทั้งขนาด รูปร่างทรัพย์สิน ที่ตั้ง ทางเข้า-ออก สภาพแวดล้อมซึ่งจะมีผลกระทบต่อราคา และข้อมูลราคาซื้อขาย เสนอขายในช่วงที่ผ่านมา การประเมินราคาแบบนี้ได้มีการพิจารณาถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจที่อาจจะมีผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์

การเปรียบเทียบข้อมูลตลาด เกิดจากมูลค่าตลาดที่ได้มีการรวบรวม และสำรวจ ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน โดยใช้กฎของการแทนค่า ผู้ประเมินราคาเลือกสามในห้า (หรือมากกว่า) ของทรัพย์สินแปลงเปรียบเทียบที่เพิ่งมีการซื้อขาย หรือเสนอขายในตลาด พิจารณาวิเคราะห์ความคล้ายคลึงและแตกต่างกับทรัพย์สินที่ทำการประเมินราคา จากนั้นผู้ประเมินราคาจะจัดรายละเอียดที่แตกต่าง และทำการปรับปรุงมูลค่าโดยใช้สูตร ดังนี้

<p>ราคาซื้อขายหรือราคาเสนอขาย ของราคาทรัพย์สินแปลงเปรียบเทียบ</p>	\pm	<p>มูลค่าปรับปรุง</p>	$=$	<p>มูลค่าตลาดของทรัพย์สินที่ ทำการประเมินราคา</p>
---	-------	-----------------------	-----	---

ประเภทของทรัพย์สินที่จะใช้วิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาดนี้โดยส่วนใหญ่ ได้แก่ ที่ดินว่างเปล่า โครงการหมู่บ้านที่พักอาศัย (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม) เป็นต้น

สำหรับวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาดยังมีวิธีการหรือเทคนิคในการวิเคราะห์หามูลค่าทรัพย์สินหลายวิธี ปัจจุบัน วิธีที่นิยมใช้ทั่วไป มี 3 วิธี มีรายละเอียด ดังนี้

1. Weighted Quality Score การถ่วงน้ำหนักคะแนนคุณภาพ
2. Regression Analysis วิธีวิเคราะห์การถดถอย
3. Sale Adjust Grid ตารางการปรับราคาซื้อ - ขาย

Weighted Quality Score การถ่วงน้ำหนักคะแนนคุณภาพ

ในการพิจารณาเบื้องต้นถึงข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์หามูลค่าโดยเปรียบเทียบกับทรัพย์สินนั้น มีตัวแปรหรือปัจจัยที่มีความแตกต่างกัน ซึ่งตัวแปรเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สิน ดังนั้น ในการวิเคราะห์จะต้องมีการปรับความแตกต่างของตัวแปรที่มีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สิน ซึ่งวิธี Weighted Quality Score (WQS) เป็นวิธีการพิจารณาให้น้ำหนักคะแนนตัวแปรต่าง ๆ โดยการถ่วงน้ำหนักคะแนนในเชิงคุณภาพ

Regression Analysis วิธีวิเคราะห์การถดถอย

Regression Analysis หรือ Multiple Regression Analysis (MRA) การวิเคราะห์ การถดถอยพหุคูณ โดยวิธีการนี้จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลซื้อขาย หรือเสนอขาย และตัวแปรต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สินของข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ ซึ่งจะประกอบด้วย ตัวแปรจำนวนมากและนำข้อมูลข้างต้นที่ได้จากการสำรวจ มาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ทางสถิติ โดยมีสมการในการคำนวณค่าดังนี้

$$Y = a + bx$$

Y คือ มูลค่าทรัพย์สิน

a คือ ค่าคงที่

b คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปร

x คือ ค่าตัวแปร

Sale Adjust Grid ตารางการปรับราคาซื้อ - ขาย

วิธีการนี้เป็นการวิเคราะห์ปรับค่าส่วนต่างของตัวแปร หรือปัจจัยต่าง ๆ ของข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ เปรียบเทียบกับทรัพย์สินในรูปของราคา

2.3.5.2 วิธีคิดจากรายได้ของทรัพย์สิน (Income Approach)

มีหลักเกณฑ์ในการคิด คือ มูลค่าของทรัพย์สินควรเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของ รายได้ที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้ทรัพย์สินในอนาคต หมายถึง ผลรวมของรายได้จากค่าเช่าทรัพย์สินในอนาคต คำนวณกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน ซึ่งมีสูตรในการคำนวณ ดังนี้

$$\text{มูลค่าของทรัพย์สิน (V)} = \frac{\text{รายได้สุทธิต่อปี (I)}}{\text{อัตราผลตอบแทนต่อปี (R)}}$$

รายได้สุทธิต่อปี หมายถึง รายได้รวมทั้งหมดต่อปีหักด้วยค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้น

อัตราผลตอบแทนต่อปี ขึ้นอยู่กับความเสี่ยงที่จะมีผลต่อการได้เงินทุนคืน ซึ่งที่ดินที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่แตกต่างกันและมีการใช้ประโยชน์แตกต่างกัน จะมีผลตอบแทนในการลงทุนที่แตกต่างกันด้วย ดังนั้น ผู้ประเมินราคาจะต้องวิเคราะห์สภาพของตลาดอสังหาริมทรัพย์ และเลือกใช้อัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมกับประเภทของทรัพย์สิน ซึ่งเป็นการยากที่จะหาอัตราผลตอบแทนโดยตรงได้ จึงอาจใช้อัตราผลตอบแทน โดยเปรียบเทียบกับกิจการประเภทเดียวกันซึ่งอยู่ในบริเวณเดียวกันก็ได้

2.3.5.3 วิธีต้นทุนทดแทน (Cost Approach)

วิธีการนี้ใช้กับทรัพย์สินที่มีลักษณะเฉพาะ ไม่มีข้อมูลซื้อขายในระยะที่ผ่านมาเพียงพอที่จะนำมาพิจารณาเปรียบเทียบได้ การประเมินราคาวิธีนี้ก็ถือว่าทรัพย์สินควรมีค่าเท่ากับต้นทุนในการจัดหาทรัพย์สินใหม่ที่ใช้แทนกันได้ในปัจจุบันหักด้วยค่าเสื่อมราคาของการใช้ทรัพย์สินไปแล้ว ตามอายุการใช้งานของทรัพย์สินนั้น ๆ

วิธีต้นทุนทดแทนคือ การนำมูลค่าของที่ดินและสิ่งก่อสร้าง (หักค่าเสื่อมราคาตามจำนวนปีใช้งาน) มารวมกันเป็นมูลค่าทรัพย์สิน ในทางกลับกันอาจนำมูลค่าของทรัพย์สินมาคำนวณย้อนหามูลค่าที่ดินได้

วิธีการประเมินราคาทั้ง 3 วิธีนี้ มีข้อจำกัดในการใช้ประเมินราคาที่แตกต่างกันไปในแต่ละวัตถุประสงค์ หรือประเภทของทรัพย์สินที่ประเมินราคา ดังนั้นบางครั้งการใช้วิธีการเดียวอาจใช้ได้ดีและถูกต้อง แต่บางครั้งอาจจะต้องพิจารณาหลาย ๆ วิธีเพื่อความมั่นใจ เช่น วิธีต้นทุนทดแทนอาจไม่เหมาะสมหากเป็นอาคารที่ก่อสร้างมานานมีค่าเสื่อมสะสมสูง แต่อาจได้รับการดูแลอย่างดี ซึ่งเป็นการยากสำหรับการประมาณค่าเสื่อมราคาของอาคารเก่ามาก ๆ เช่นเดียวกับวิธีเปรียบเทียบราคาตลาดที่ไม่สามารถนำมาใช้กับกรณีที่ทรัพย์สินที่สร้างขึ้นมาเฉพาะเจาะจงในการใช้งาน ไม่สามารถหาข้อมูลราคาซื้อขายที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันมาเปรียบเทียบได้ ส่วนกรณีวิธีรายได้ อาจไม่เหมาะสมที่จะนำมาใช้ในการหามูลค่าหรือราคาของทรัพย์สินที่เจ้าของใช้สำหรับอยู่อาศัยเอง

2.4 หลักเกณฑ์การประเมินราคาทุนทรัพย์ห้องชุดของสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน

2.4.1 คำจำกัดความและความหมาย

อาคารชุด หมายถึง อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกเป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคล (Personal property) และกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนกลาง (Common property) หากขาดกรรมสิทธิ์ส่วนใดส่วนหนึ่งก็ไม่ถือว่าอาคารนั้นเป็นอาคารชุดและการที่จะเป็นอาคารชุดนั้น จะต้องมีการจดทะเบียนเป็นอาคารชุด ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522

ทรัพย์ส่วนบุคคล (Personal property) หมายถึง ห้องชุดและหมายรวมถึงสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย ดังนั้นความหมายของทรัพย์ส่วนบุคคลจึงประกอบด้วยทรัพย์สิน 2 ประเภท คือ

(1) ห้องชุด คือ ห้องที่มีลักษณะเป็นห้องชุดซึ่งประกอบด้วย ห้องนอน ห้องน้ำ ห้องรับแขก และห้องอื่น ๆ ก็ห้องก็ได้ ข้อสำคัญคือห้องเหล่านี้จะต้องเป็นส่วนหนึ่งของอาคารชุดที่สามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกเป็นส่วนเฉพาะของแต่ละเจ้าของได้

(2) สิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละราย เช่น ที่จอดรถ ห้องใต้หลังคา ห้องใต้ถุน ที่ดินสำหรับทำสวนหย่อม เป็นต้น

ทรัพย์ส่วนกลาง (Common property) หมายถึง ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้ใช้เพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม ดังนั้นทรัพย์ส่วนกลางจึงหมายถึง

(1) ส่วนของอาคารทั้งหมดที่ไม่ใช่ทรัพย์ส่วนบุคคล นอกเหนือจากห้องชุดแล้ว ส่วนอื่นๆ ของอาคารทั้งหมดถือเป็นทรัพย์ส่วนกลาง ซึ่งเป็นส่วนที่ไม่สามารถแยกออกจากตัวอาคาร เช่น ฐานราก เสาเข็ม บันได ผนังด้านนอก ทางเดิน ห้องโถง ดาดฟ้า ฯลฯ ทรัพย์ดังกล่าวไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของห้องชุด แต่เป็นทรัพย์ที่เจ้าของห้องชุดทุกคนมีสิทธิใช้ร่วมกัน

(2) ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด อาจมีโฉนดเดี่ยวหรือหลายโฉนดก็ได้

(3) ที่ดินที่มีไว้ใช้ประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของห้องชุดทุกคน เช่น ลานจอดรถยนต์ สระว่ายน้ำ สนามกีฬา ทางเดิน สวนหย่อม หรือสถานที่พักผ่อน

(4) ทรัพย์สินที่มีไว้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจะหมายถึงอสังหาริมทรัพย์หรือสังหาริมทรัพย์ก็ได้ เช่น ลิฟต์ โรงจอดรถส่วนกลาง รั้ว เขื่อนกั้นน้ำ เครื่องเล่นกีฬา ถังเก็บน้ำ เครื่องปั้มน้ำ งานดาวเทียม และอื่น ๆ ตามที่ระบุไว้ในรายการขอจดทะเบียน

หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด หมายถึง หนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล และแสดงกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง มีความสำคัญคล้ายกับโฉนดที่ดิน สามารถทำนิติกรรมซื้อขายแลกเปลี่ยน จำนอง หรือขายฝากได้เช่นเดียวกับโฉนดที่ดิน

นิติบุคคลอาคารชุด มีหน้าที่ดูแลจัดการทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด มีสิทธิและหน้าที่ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด ซึ่งแตกต่างกับนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

2.4.2 วัตถุประสงค์การประเมินราคาทุนทรัพย์ห้องชุด

ตามระเบียบคณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการในการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ของอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิ และนิติกรรม พ.ศ. 2535 หมวดที่ 3 ข้อ 23 เพื่อใช้เรียกเก็บภาษีและค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิ และนิติกรรม

เมื่อเจ้าของอาคารได้ยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุดที่สำนักงานที่ดิน พนักงานเจ้าหน้าที่จะออกหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ห้องชุด โดยแยกเป็นแต่ละห้องชุดตามแบบแปลนแผนผังที่ได้รับอนุญาต หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุดจึงเป็นเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์เช่นเดียวกับโฉนดที่ดิน การซื้อขายแลกเปลี่ยนจึงต้องยื่นขอจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่จึงจะสมบูรณ์ตามกฎหมายและจะต้องชำระภาษีและค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเช่นเดียวกับที่ดินโดยคำนวณจากราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดที่คณะกรรมการฯ ประกาศใช้ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการประเมินราคาทุนทรัพย์ห้องชุด

2.4.3 ขั้นตอนการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด

2.4.3.1 รับเรื่องและตรวจสอบเอกสาร

(1) รับหนังสือแจ้งจากสำนักงานที่ดินจังหวัด/สาขา/ส่วนแยก ตามที่อาคารชุดนั้นตั้งอยู่เพื่อให้สำนักงานธนารักษ์พื้นที่หรือสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน ตรวจสอบสภาพอาคารและที่ดิน

(2) ตรวจสอบเอกสาร ผู้ยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุดจะต้องนำหลักฐานต่าง ๆ ยื่นต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ ณ สำนักงานที่ดิน ที่อาคารชุดนั้นตั้งอยู่ จำนวน 2 ชุด โดยมีเอกสารประกอบการยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุด ที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 กฎกระทรวง พ.ศ. 2523 และกฎกระทรวง ฉบับที่ 5 พ.ศ. 2541 ประกอบด้วย

1) หนังสือแจ้งสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน หรือสำนักงานธนารักษ์พื้นที่
ร่วมประเมินราคาฯ

2) คำขอจดทะเบียนอาคารชุด อ.ช.1

3) หนังสือมอบอำนาจผู้แทนดำเนินการ (ถ้ามี)

4) รายงานการประชุมของเจ้าของลงมติขอจดทะเบียนอาคารชุด

5) โฉนดที่ดิน ที่ตั้งอาคารชุด และหรือที่ตั้งของทรัพย์สินส่วนกลาง

6) แผนผังแสดงเขตที่ดิน และที่ตั้งของอาคารชุด และสิ่งปลูกสร้าง

มาตราส่วน 1:50 หรือ 1:1000

7) แผนผังแสดงรายละเอียดของอาคารชุดแต่ละชั้น โดยระบุความกว้าง
ความยาว ความสูง และเนื้อที่ และ/หรือ แบบแปลนที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

8) แผนผังแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนบุคคล และ/หรือแบบ
แปลนที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

9) แผนผังแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลาง และ/หรือแบบ
แปลนที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

10) รายการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลาง

11) รายการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลาง

12) หมายเลขประจำห้องชุดแต่ละห้องชุด

13) บัญชีแสดงอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง หรือราคาขายแต่
ละห้อง (อ.ช.5)

14) ใบอนุญาตให้ก่อสร้าง (อ.1) หรือใบรับแจ้งตามมาตรา 39 ทวิ
(พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522)

15) ใบรับรองการก่อสร้างอาคาร (อ.6) ในกรณีที่อาคารชุดนั้นตั้งอยู่ใน
ท้องที่ที่กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารใช้บังคับ

16) หนังสืออนุญาตให้ก่อสร้างอาคารตามกฎหมายว่าด้วยการ
เดินอากาศ หรือตามกฎหมายว่าด้วยเขตปลอดภัยในราชการทหาร ในกรณีที่อาคารที่ขอจ
ทะเบียนอาคารชุดตั้งอยู่ภายในเขตดังกล่าว

17) หนังสือรับรองจดทะเบียนบริษัท

18) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนหรือบัตรต่างด้าวของเจ้าของอาคารชุด

19) รายงานศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม สวล. (ถ้ามี)

หลักฐานความเห็นชอบรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม จากสำนักงานนโยบาย และแผนสิ่งแวดล้อม กรณีโครงการของเอกชน ซึ่งเป็นอาคารอยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารมีจำนวนห้องพักอาศัยตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป ที่อยู่ในเขตท้องที่ ซึ่งมีพระราชกฤษฎีกา ให้ใช้กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร หรือกรณีโครงการที่อยู่นอกเขตท้องที่ ซึ่งมีพระราชกฤษฎีกา ให้ใช้กฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ให้เสนอรายงานในชั้นขอจดทะเบียนอาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุดตามประกาศกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2539)

เอกสารประกอบเพิ่มเติมของสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน หรือสำนักงานธนารักษ์พื้นที่

- 1) สำเนาสัญญาจะซื้อจะขายของอาคารชุด (ควรจะมีชั้นละ 1-2 ชุด)
- 2) ใบโฆษณาขาย และราคาขายห้องชุด
- 3) สำเนาสัญญาค่าจ้างเหมาก่อสร้างอาคารชุด และงานระบบของอาคารชุด

2.4.4 เกณฑ์การกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด

ในการพิจารณากำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด ปกติจะพิจารณากำหนด จากวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และนำราคาที่ได้มากำหนดเป็นราคาชั้นกลางของความสูงอาคารชุดนั้นโดยปรับราคาขึ้นลงตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนดไว้ ดังนี้

- (1) อาคารชุดสูงไม่เกิน 5 ชั้น ให้กำหนดราคาเป็นแต่ละชั้น
 - ถ้าเป็นอาคารไม่มีลิฟต์ ชั้นล่างจะกำหนดราคาสูงกว่าชั้นบน
 - ถ้าเป็นอาคารมีลิฟต์ ชั้นบนจะกำหนดราคาสูงกว่าชั้นล่าง
- (2) อาคารสูง 6 – 10 ชั้น ให้กำหนดราคาโดยรวม 2 ชั้นต่อหนึ่งราคา
- (3) อาคารชุด 11 – 20 ชั้น ให้กำหนดราคาโดยรวม 3 ชั้น ต่อหนึ่งราคา
- (4) อาคารสูง 21 ชั้นขึ้นไป ให้กำหนดราคาโดยรวม 4 ชั้น ต่อหนึ่งราคา
- (5) ส่วนต่างของราคาระหว่างชั้น โดยปกติจะต่างกัน 500 บาท/ตารางเมตร
- (6) ห้องสมุดพาณิชยกรรมให้ปรับเพิ่มขึ้น 20% ของห้องชุดปกติในชั้นนั้นหรือชั้น

ติดต่อกัน

- (7) ส่วนของระเบียงให้ประเมินครึ่งราคาของพื้นที่ปกติ
- (8) ห้องชุดเพนท์เฮาส์ให้ปรับราคาเพิ่มขึ้น 10% ของห้องชุดปกติในชั้นนั้น

2.4.5 การนำเสนอคณะอนุกรรมการและคณะกรรมการ

การประเมินราคาอาคารชุดจะต้องจัดทำรายงานการประเมินราคาเสนออนุ คณะกรรมการพิจารณา เมื่อคณะอนุกรรมการพิจารณาแล้วต้องส่งเรื่องให้คณะกรรมการกำหนด ราคาประเมินทุนทรัพย์ให้ความเห็นชอบ หลังจากทีคณะกรรมการเห็นชอบกับราคาประเมินที่ กำหนดไว้แล้ว จะต้องส่งเรื่องให้ประธานคณะอนุกรรมการลงนามประกาศใช้บัญชีราคาประเมิน ต่อไป

เมื่อประกาศใช้บัญชีราคาประเมินแล้ว ธารักษ์พื้นที่จะต้องส่งสำเนาประกาศใช้ บัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด จำนวน 1 ชุด ให้กรมที่ดินเพื่อใช้ในการจดทะเบียน และส่งให้ สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน 1 ชุด เพื่อรวบรวมไว้ที่ศูนย์บริการข้อมูลราคาประเมิน

2.4.6 การประกาศใช้บัญชีราคาประเมิน

การประกาศใช้บัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดจะประกาศเป็นรายๆ ไป ซึ่งแตกต่างกับบัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน และบัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์โรงเรียนสิ่งปลูก สร้าง เพราะทั้งสองบัญชีจะมีรอบการประกาศใช้บัญชีที่ชัดเจนและพร้อมกัน

อย่างไรก็ตามบัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดมีระยะเวลาการประกาศใช้ บัญชีคราวละ 4 ปี เช่นเดียวกับบัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน และบัญชีประเมินราคาทุนทรัพย์ โรงเรียนสิ่งปลูกสร้าง

2.5 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับราคา

ราคา คือ จำนวนเงินที่ผู้ซื้อจ่ายให้กับผู้ขายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ หรืออีกนัย หนึ่งราคาเป็นคุณค่าทางการเงินของสินค้าและบริการซึ่งเป็นที่ยอมรับกันในการทำธุรกรรมทาง การตลาด

ทฤษฎีราคา

ในทางเศรษฐศาสตร์ทฤษฎีส่วนมากมักอธิบายถึงกลไกราคาและทฤษฎีราคาซึ่งจะอธิบาย ถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจของหน่วยย่อยทางเศรษฐกิจ (Individual Economic Units) ตัวอย่างเช่น ผู้บริโภค เจ้าของทรัพยากรและบริษัทที่ทำธุรกิจ ทฤษฎีราคาจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการ เคลื่อนไหวของสินค้าและบริการจากบริษัทที่ประกอบธุรกิจไปยังผู้บริโภค ขั้นตอนการเคลื่อนไหว

และการประเมินหรือการตั้งราคาของแต่ละขั้นตอน ในทำนองเดียวกันทฤษฎีราคายังรวมไปถึง การเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวของทรัพยากรการผลิต (หรือบริการ) จากเจ้าของทรัพยากรไปจนถึง กิจกรรมที่ประกอบธุรกิจ การประเมินผลการกำหนดทางเลือกที่มีอยู่โดยสังเขปวัตถุประสงค์หลัก อย่างหนึ่งของทฤษฎีราคาก็คือการอธิบายในเชิงวิเคราะห์ว่ามีการกำหนดราคาอย่างไรภายใต้ โครงสร้างตลาดที่หลากหลาย

2.5.1 วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา

แม้ว่าจุดเริ่มต้นในการตั้งราคาควรจะเป็นวัตถุประสงค์ของบริษัทก็ตามแต่ปรากฏว่ามีบริษัทจำนวนไม่น้อยที่ไม่มีวัตถุประสงค์อย่างเป็นทางการ บริษัทหลายแห่งมีวัตถุประสงค์ในใจและไม่ได้ประกาศอย่างชัดเจนและไม่เคยมีการวิเคราะห์ อย่างไรก็ตามการสำรวจต่อมาอาจพบ วัตถุประสงค์ซึ่งมีนัยบางอย่าง เช่น การรักษาสวนครองตลาด ติดตามผลผลิตที่ผลิตได้ หรือการ ทำให้เกิดกำไรสูงสุด ซึ่งมีนักวิชาการระบุถึงเป้าหมายหลักของการตั้งราคาไว้ดังนี้

2.5.1.1 ผลตอบแทนการลงทุนตามเป้าหมายหรือตามยอดขายสุทธิ (Target Return on investment or Net Sales) ทั้งบริษัทขนาดเล็กและขนาดใหญ่ต่างก็พยายามแสวงหา เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนหรือผลตอบแทนจากยอดขายสุทธิในอัตราเปอร์เซ็นต์จำนวนหนึ่ง การตั้งราคาให้ได้ผลตอบแทนตามเป้าหมาย (Target Return Pricing) เป็นการตั้งราคาที่เกี่ยวข้อง การกำหนดส่วนบวกเพิ่ม (Markup) ในแต่ละหน่วยขายซึ่งก็จะทำให้ได้กำไรตามเป้าหมาย ผู้บริหารพยายามประมาณค่ากำไรที่ต้องการจะเพิ่มเข้าไปในต้นทุนของผลิตภัณฑ์แต่ละอย่าง โดย การใช้วิธีการตั้งราคาแบบนี้เป้าหมายด้านต้นทุนและกำไรทั้งสองอย่างมักอิงกับปริมาณมาตรฐาน คำว่า “การลงทุน” หมายถึง ส่วนของผู้ถือหุ้น (Net Worth) บวกด้วยหนี้ระยะยาวของบริษัท แม้ว่า จะเป็นที่รู้จักกันดี การตั้งราคาแบบนี้ใช้ได้ผลกับการวัดประสิทธิภาพสายผลิตภัณฑ์ (Product Line) แต่ไม่สามารถวัดได้ถึงผลผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในสายผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ทั้งนี้เพราะผลิตภัณฑ์ แต่ละชนิดในสายผลิตภัณฑ์มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาตั้งราคาที่แตกต่างกันไป ผลิตภัณฑ์ บางชนิดตั้งราคาสูงแต่บางชนิดอาจจำหน่ายในราคาต่ำ จึงทำให้การบรรลุจุดมุ่งหมายมีความ ไม่แน่นอน กรณีผลิตภัณฑ์ราคาสูงบางชนิดมีเป้าหมายเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์ให้กับสาย ผลิตภัณฑ์ และอาจสามารถทำกำไรได้ในระยะยาว ส่วนผลิตภัณฑ์ราคาต่ำนั้นอาจตั้งราคาเพื่อ ดึงดูดให้มีการซื้อขายเพิ่มขึ้น

2.5.1.2 ส่วนครองตลาด (Market Share) เป้าหมายในการตั้งราคาอีกอย่างหนึ่งก็คือทำให้ได้มาหรือรักษาส่วนครองตลาดไว้ การที่บริษัทใช้ส่วนครองตลาดเป็นเป้าหมาย (Goal) นั้น ก็เนื่องมาจากบริษัทที่มีส่วนครองตลาดมากในแต่ละตลาดจะสามารถทำให้มีกำไรมากกว่าเจ้าอื่น

การสร้างกลยุทธ์ส่วนครองตลาดอาจใช้กลยุทธ์รุก (Offensive) หรือกลยุทธ์ตั้งรับ (Defensive Strategies) ก็ได้ กลยุทธ์รุกมุ่งที่จะเพิ่มพูนความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้น บางบริษัทใช้ราคาต่ำ ซึ่งก็ทำให้บริษัทต้องวางแผนทำให้ต้นทุนต่ำลงและสร้างปริมาณการผลิตจำนวนมากขึ้น อีกประการหนึ่งราคาที่ต่ำลงจะเพิ่มส่วนครองตลาด และในขณะเดียวกันก็เพิ่ม อุปสงค์เบื้องต้น (Primary Demand) ให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทด้วย

สำหรับกลยุทธ์ตั้งรับ บริษัทที่มีส่วนครองตลาดน้อยกว่าผู้นำตลาดมากพยายามที่จะ ครอบครองส่วนครองตลาด และอยู่รอดได้ในตลาดที่มีแรงกดดันจากคู่แข่งชันมากมาย

การลดส่วนครองตลาดอาจเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดได้เช่นกัน และก็ใช้ได้ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์อยู่ในตำแหน่งที่ไม่ดีนักในช่วงที่ตลาดกำลังถดถอย (Declining Market) นั่นคือผลิตภัณฑ์ที่จัดอยู่ในจำพวก (Dogs) บริษัทต้องปล่อยให้ส่วนครองตลาดของผลิตภัณฑ์ค่อย ๆ ลดลง และหารายได้จากตลาดในช่วงระยะเวลาอันสั้นให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

2.5.1.3 การเผชิญกับการแข่งขัน (Meeting Competition) การมีเป้าหมายในการตั้งราคาบริษัทจะต้องทำการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ที่ระดับราคาเฉลี่ยในอุตสาหกรรม เป็นที่แน่นอนว่าราคาจะถูกปรับแต่งเพื่อให้ได้ราคาเฉลี่ยของลักษณะที่เด่นพิเศษของผลิตภัณฑ์ของบริษัทหรือที่เกี่ยวข้องกับพ่อค้าคนกลาง บริษัทที่ตามผู้อื่นมักไม่มีนโยบายราคา ไม่มีการกำหนดราคาและต้องตั้งราคาแบบถดถอย และมีการปรับแต่งต้นทุนเพื่อให้เหมาะกับราคา ในทำนองกลับกันการพิจารณาต้นทุนจะเป็นตัวกำหนดการเลือกวัตุดิบหรือวัสดุ ลักษณะของครอบครัวและวิธีการทางการตลาด บริษัทที่ใช้วิธีการตั้งราคาแบบนี้ โดยปกติมักจะเป็นบริษัทขนาดเล็ก และมักจะตั้งราคาตามผู้นำด้านราคาหรือบริษัทใหญ่ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นมาตรฐานเดียวกันหมดหรือผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีข้อได้เปรียบในเรื่องความแตกต่าง

2.5.1.4 การทำให้เกิดมีกำไรสูงสุด (Maximize Profits) ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์มีสมมติฐานว่าจุดมุ่งหมายขององค์การธุรกิจก็คือการทำให้เกิดกำไรสูงสุด แม้ว่าผู้บริหารบางรายจะไม่ยอมรับความมุ่งหมายดังกล่าวนี้ก็ตาม แต่บริษัทต่าง ๆ ยังคงยึดติดอยู่กับเป้าหมายของการทำกำไรอยู่ เมื่อไม่นานมานี้ นักเศรษฐศาสตร์เริ่มสงสัยในความสมบูรณ์ของการทำกำไรสูงสุดและ

โต้แย้งว่าวัตถุประสงค์ของธุรกิจในปัจจุบัน คือ การสร้างพฤติกรรมที่น่าพอใจให้กับลูกค้าซึ่งบริษัทต่าง ๆ มักตั้งวัตถุประสงค์ที่ต่ำกว่าการทำการกำไรสูงสุด

การทำการกำไรสูงสุดเป็นเป้าหมายที่ปฏิบัติไม่ได้ในสถานการณ์จริง แม้ว่าบริษัทจะเห็นว่าเป็นเป้าหมายเบื้องต้น (Primary Goal) ก็ตาม ยิ่งโครงสร้างขององค์กรมีความสลับซับซ้อนมากเท่าใด ยิ่งความหลากหลายของสิ่งเสนอขาย (4P's) ทำให้ผู้บริหารเกิดความลำบากในการปฏิบัติตามต่อทางเลือกมากเท่าใด ก็ยิ่งจะต้องทำการกำไรให้สูงสุด นอกจากนี้ยังเหมาะกับบริษัทที่มีผลิตภัณฑ์มากมายหลายตัวจนไม่รู้ว่าจะอะไรที่เกิดการเปลี่ยนแปลงในผลผลิตและยอดขายบ้างที่มีผลต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์ในสายผลิตภัณฑ์

2.5.1.5 การตรึงราคา (Stabilize Prices) การตรึงราคาเป็นนโยบายที่บริษัทพยายามจะตรึงราคาไว้ในระยะยาวโดยไม่คำนึงถึงความผันผวนเล็กน้อยในเรื่องวัตถุดิบ แรงงาน หรือต้นทุนชนิดอื่น ซึ่งบริษัทต้องรักษาความยุติธรรมในสังคมและราคาที่ยุติธรรม โดยการคิดราคาตามที่ตลาดยอมรับในสินค้าได้ อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงราคาอาจเริ่มต้นได้แต่ก็เกิดขึ้นไม่บ่อยนักและมักจะเป็นราคาที่ไม่สมเหตุผล

2.5.2 กลยุทธ์การตั้งราคา (Pricing Strategies)

การตัดสินใจที่สำคัญที่ผู้ผลิตต้องพิจารณาเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านราคาของบริษัท นั่นก็คือ ตำแหน่งของราคาของบริษัทมีความสัมพันธ์กับการแข่งขัน ผู้ผลิตอาจเลือกใช้นโยบายราคาสูงกับผลิตภัณฑ์ที่สัมพันธ์กับราคาของตราयीี่ห้อที่แข่งขันกัน การแยกแยะให้เห็นความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคู่แข่งจะสร้างภาพพจน์เกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ในทำนองตรงกันข้ามบริษัทอื่นอาจเลือกใช้กลยุทธ์ราคาต่ำ ทั้งนี้โดยมุ่งที่จะได้ส่วนครองตลาดเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะบริษัทจะใช้กลยุทธ์ใด ก็ตาม มักจะกระทบต่อปัจจัยอื่นทางด้านส่วนผสมทางการตลาด เช่น ลักษณะวิธีการจัดจำหน่ายโฆษณาและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการจำหน่าย

กลยุทธ์ราคาที่บริษัทเลือกมักขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การเลือกใช้ การที่จะทำการกำไรให้มากขึ้นอาจต้องใช้ราคาสูงกับตลาดที่สามารถรับได้ ในทางตรงกันข้ามการเพิ่มส่วนครองตลาดอาจต้องการใช้นโยบายราคาต่ำที่ออกแบบเพื่อเจาะตลาดใหม่หรือตลาดเดิมของบริษัท

2.5.2.1 การตั้งราคาสูง (Skimming) เป็นเรื่องของการตั้งราคาให้สูงเป็นสองเท่าที่จะทำได้ในระยะสั้นของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางราคาไว้ตามนั้นโดยปกติมักเป็นนวัตกรรมหรือสิ่งที่แตกต่างกันที่มีอยู่ในตลาด เมื่อเป็นเช่นนั้นผลิตภัณฑ์ก็จะมีข้อได้เปรียบอันเนื่องจากการผูกขาดโดยที่อุปสงค์จะไม่ยืดหยุ่น อย่างน้อยที่สุดในขั้นตอนแรกเริ่มของสภาวะในระยะสั้น

ของการตั้งราคาสูงสุดเป็นที่รู้กันว่าไม่ช้าก็เร็วคู่แข่งชั้นจะเข้าสู่ตลาดด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีความคล้ายคลึงกัน และก็จะทำให้ข้อได้เปรียบในเชิงการผูกขาดลดน้อยลง ซึ่งก็หมายถึงการสูญเสียตำแหน่งผู้นำในตลาดและเสียตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่วางราคาสูง

การตั้งราคาชนิดนี้เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาที่ใช้ได้ผลสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์แปลกใหม่ หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการปรับปรุงเป็นอย่างมาก ในกรณีของผลิตภัณฑ์นี้ ต้นทุนการวิจัยและพัฒนา มักจะสูงและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายที่ต้องลงทุนเพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์เกิดความน่าสนใจในตลาด ราคาสูงและมีกำไรมากเพื่อให้คุ้มกับต้นทุน

นอกเหนือจากการเปิดโอกาสทำให้บริษัทมีความคุ้มทุนอย่างรวดเร็วแล้ว การตั้งราคาสูงในระยะเริ่มแรก (ระยะสั้น) ยังเป็นเครื่องมือในการสร้างภาพพจน์ของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง แต่ทว่าการลดราคาแรกเริ่มมักจะเป็นการยากที่จะกลับไปเพิ่มราคาอีกโดยไม่สูญเสียปริมาณการขาย

ราคาแรกเริ่มที่สูงที่สุดในระยะสั้นอาจใช้ได้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความเด่นหรือสะดุดตา เช่น เมื่อมีการแนะนำนาฬิกาข้อมือสุดหรูในตลาดมีการตั้งราคาสูง เนื่องจากผู้ผลิตตระหนักดีว่าราคาเริ่มแรกจะทำให้คนสนใจเรื่องชื่อเสียงมากกว่าที่จะไวต่อราคาที่ต่ำลง นอกจากนี้ถ้าคุณภาพระหว่างตราที่แข่งขันกันมีความแตกต่างกันสูงหรือมีความแตกต่างกัน ลูกค้าน่าจะตัดสินใจ กลยุทธ์ Skimming Strategy ปฏิบัติงานได้ดี ผู้ผลิตเสื้อผ้า “ตราของผู้ผลิต” และแฟชั่นมักใช้กลยุทธ์ Skimming ได้ดี

2.5.2.2 ราคาเพื่อชื่อเสียง (Prestige or Premium Pricing) ราคาชนิดนี้ไม่เหมือน Skimming แต่เป็นราคาที่ออกแบบเพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์ตลอดวงจรชีวิตเพื่อที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์มีชื่อเสียงในด้านคุณภาพ ตัวราคาที่สูงนั้นเป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการซื้อผลิตภัณฑ์ ผู้ซื้อตรายี่ห้อผลิตภัณฑ์ที่หรูหรา (เช่น รถยนต์ กล้องถ่ายรูป น้ำหอม และสุราต่างประเทศ เป็นต้น) มักได้รับความพอใจเป็นอย่างมากจากการใช้และการได้เป็นเจ้าของสินค้าราคาแพงดังกล่าว แต่ทว่าการลดราคาสินค้าที่มีชื่อเสียงบางรายการมักทำให้ยอดขายลดลง การลดราคาสินค้าดังกล่าวส่งผลแง่ลบให้กับภาพพจน์ของชื่อเสียง (Prestige Image) สรุปก็คือการลดราคาจะสร้างอุปสรรคให้การขายมากกว่าที่จะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

รายได้ส่วนบุคคลที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและการแสวงหาคุณภาพในรอบ 20 ปีที่ผ่านมาไม่น่าจะทำให้ผู้บริโภคมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงราคาได้เลย คุณภาพในความรู้สึกอย่างกว้าง ๆ และการมีชื่อเสียงได้กลายเป็นสิ่งจูงใจในการซื้อเบื้องต้น (Primary Buying

Motives) 2 ประการ ได้แก่ การดูโฆษณาและกิจกรรมต่าง ๆ ในการส่งเสริมการจำหน่ายที่ผ่าน มาจะเป็นเครื่องยืนยันถึงความสำคัญดังกล่าว นอกจากนี้การตั้งราคาเพื่อชื่อเสียงมักเรียกกันอีก อย่างหนึ่งว่า “การตั้งราคาเพื่อแสดงคุณภาพ” (Quality Pricing)

2.5.2.3 การตั้งราคาเจาะตลาด (Penetration Pricing) การเจาะตลาดเป็นกลยุทธ์ราคาต่ำที่ออกแบบให้แทรกในตลาดและทำให้ได้ส่วนครองตลาดขนาดใหญ่แก่บริษัท กลยุทธ์นี้ใช้ได้ผลเมื่ออุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ที่มีการตั้งราคาเจาะตลาดมีความยืดหยุ่นมากพอ เพื่อที่ว่าราคาที่ต่ำจะทำให้มีปริมาณยอดขายเพิ่มขึ้น เช่น บริษัทรถยนต์ญี่ปุ่นบางยี่ห้อใช้ราคาต่ำจนได้ตลาดที่กว้างขวาง (Mass Market) ซึ่งอีกแง่หนึ่งก็จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงเป็นอย่างมาก

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้นของบทนี้ว่า ปริมาณยอดขายที่สูงและส่วนครองตลาดที่กว้างขวางจะนำไปสู่ต้นทุนที่ต่ำ ผลของการประหยัดอันเกิดจากขนาด (Economies of Scale) และประสบการณ์จะทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง ในอุตสาหกรรมที่สามารถลดต้นทุนรวมได้มากอาจพึงการประหยัดอันเกิดจากขนาดและประสบการณ์ได้ การประหยัดต้นทุนได้มาก อาจเหมาะกับการใช้กลยุทธ์ราคาเจาะตลาดเพื่อหาส่วนครองตลาด เรื่องนี้จะเป็นจริงเมื่อตลาดให้ผลดีแก่ราคาต่ำ และเมื่อบริษัทมีทรัพยากรที่จะนำไปลงทุนได้ สำหรับกรณีหลังบริษัทจำเป็นต้องมีขีดความสามารถในการผลิตและการจัดจำหน่ายให้เพียงพอกับอุปสงค์ที่สูงตามที่คาดคะเนไว้เมื่อใช้กลยุทธ์ราคาเจาะตลาด

ภัยอันเกิดจากการตั้งราคาเจาะตลาดที่มีความเป็นไปได้ อาจเกิดจากคู่แข่ง และภัยอันเกิดจากการมีภาพพจน์ของราคาต่ำ คู่แข่งขันอาจใช้ราคาเทียบกันโดยเป็นผู้ริเริ่มใช้ราคาต่ำซึ่งก็ทำให้ความได้เปรียบของเราหมดไป เว้นแต่ว่าผลิตภัณฑ์ของเราจะมีข้อแตกต่างจากตราของคู่แข่งจริงๆ นอกจากนั้นราคาต่ำอาจก่อภัยให้กับภาพพจน์ของผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับราคาและคุณภาพ

2.5.2.4 การตั้งราคาแบบขยายตัว (Expansionistic Pricing) การตั้งราคาแบบขยายตัวเป็นรูปแบบที่มีการขยายจากการตั้งราคาเจาะตลาดซึ่งเป็นนโยบายใช้ราคาต่ำมากเพื่อมุ่งสร้างตลาดมวลชน (Mass Markets) ผลิตภัณฑ์มีอุปสงค์ที่ยืดหยุ่นต่อราคาสูง ทั้งนี้ก็เพื่อที่ว่า การใช้ราคาต่ำนำไปสู่การเพิ่มในด้านปริมาณอย่างมากมาย

ตัวอย่างเช่น ในตลาดระหว่างประเทศ หลายประเทศพยายามที่จะเปิดตลาดใหม่สำหรับสินค้าของตนหรือขยายตลาดเดิมที่จำหน่ายอยู่ซึ่งมักจะใช้การตั้งราคาแบบนี้ ดังเช่น โตโยต้าและฮอนด้าใช้การตั้งราคาแบบขยายตัว บางส่วนเพื่อทำให้ตลาดของผลิตภัณฑ์

ของตนในตลาดสหรัฐอเมริกาผลิตภัณฑ์ โดยถ้าใครล่ำร่นมาตรฐานที่มีต้นทุนต่ำและฮอนด้าซีวีกก็เปิดตัวสู่ตลาด เมื่อบริษัทต่าง ๆ บรรลุเป้าหมายแล้วจึงมีการแนะนำรุ่นที่แพงกว่าสู่ตลาดต่อไป

การตั้งราคาแบบขยายตัวนี้มักจะใช้กับผู้พิมพ์นิตยสารและหนังสือพิมพ์ มีการตั้งอัตราการจกรายปีต่ำ เพื่อขยายยอดจำหน่ายออกไป คุณประโยชน์ของผู้พิมพ์เกิดมาจากอัตราการโฆษณาสูงกว่าที่เรียกเก็บจากผู้โฆษณา การคิดเงินค่าโฆษณาดังกล่าวใช้อัตรายอดจำหน่ายสิ่งพิมพ์นั่นเอง ในทำนองเดียวกัน นิตยสาร แผ่นซีดี และเทปซึ่งมีการรวมตัวเป็น “Clubs-สมาชิก” ใช้การตั้งราคาแบบขยายตัวเพื่อขยายสมาชิก

2.5.2.5 การตั้งราคาแบบใช้สิทธิก่อน (Preemptive Pricing) การตั้งราคาชนิดนี้เป็นนโยบายราคาต่ำที่ออกแบบเพื่อขัดขวางคู่แข่งที่มีให้เข้าสู่ตลาด ผลก็คือราคาที่มีอยู่ทั่วไปในตลาดไม่ถึงจุดความสนใจของคู่แข่งที่จะเข้ามาสู่ตลาด กลยุทธ์นี้เหมาะสำหรับสถานการณ์ที่บริษัทไม่มีสิทธิบัตรคุ้มครองหรือไม่มีข้อได้เปรียบในด้านความแตกต่างที่เหมือนบริษัทอื่น และการเข้าสู่ตลาดนั้นค่อนข้างง่าย การทำให้คู่แข่งเข้าสู่ตลาดช้าลงเปิดโอกาสให้บริษัทได้รับส่วนครองตลาดเพิ่มขึ้นและลดต้นทุนเนื่องจากเกิดการประหยัดจากการผลิตปริมาณมากและจากการมีประสบการณ์และได้ชื่อเสียว่าเป็นผู้เข้าสู่ตลาดก่อน

2.5.2.6 การตั้งราคาลดน้อยถอยลง (Extinction Pricing) ราคาภายใต้กลยุทธ์ Extinction นี้เป็นการตั้งราคาให้ต่ำเพื่อขจัดคู่แข่งออกไป โดยปกติราคาจะต่ำกว่าที่บริษัทพึงขายได้ ถ้าเราพิจารณาต้นทุนการผลิตด้วยความตั้งใจที่จะก่อกำแพงการเงินให้กับคู่แข่ง แม้ว่าบริษัทจะประสบกับการขาดทุนทางการเงินก็ตาม เมื่อการแข่งขันลดน้อยลงไปก็อาจเพิ่มราคาจนถึงระดับที่สามารถทำกำไรได้

2.5.3 การตั้งราคาโดยอิงอุปสงค์ (Demand – Oriented Pricing)

การตั้งราคาแบบนี้ ผู้ตั้งราคามองเลยไปไกลกว่าต้นทุนของวัสดุ แรงงาน โสฬหฺยอุปกรณฺ์ และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต หรือการตลาดของผลิตภัณฺ์ที่จะตั้ง และการพิจารณาความแข็งแรงแรงของอุปสงค์ สำหรับผลิตภัณฺ์ดังกล่าวจำเป็นต้องมีตารางสำหรับอุปสงค์ของผลิตภัณฺ์ที่จะตั้งราคาประเภทนี้ กล่าวอีกนัยหนึ่ง ผู้บริหารจำเป็นต้องมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปริมาณของผลิตภัณฺ์ที่สามารถจะขายในราคาที่แตกต่างกันได้ ตารางของอุปสงค์เ็นทางกลับกันก็กลายเป็นหลักในการกำหนดว่าการผลิตและขายระดับใดที่จะทำกำไรให้สูงสุดแก่บริษัท ระดับที่สามารถทำกำไรสูงสุดหรือระดับที่จะทำให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ที่ปรารถนาของผลิตภัณฺ์อาจค้นหาได้โดยการผลิตอย่างอื่นสอดแทรกเข้ามา และโดยการวางแผนต้นทุนทางการตลาดตาม

ระดับการขายต่างๆ ที่เคยกำหนดตารางอุปสงค์ที่เคยมีมาแต่ก่อน การปฏิบัติต่อกันสองฝ่าย ระหว่างการวางแผนต้นทุนในระดับการขายต่าง ๆ และรายได้ที่คาดว่าจะได้จากปริมาณการขายมีความสัมพันธ์กับราคาอันเป็นผลเกิดมาจากการกำหนดราคาที่เหมาะสม

2.5.3.1 การประมาณค่าอุปสงค์ (Demand Estimation)

เพื่อให้สามารถกำหนดราคาที่เหมาะสมเมื่อราคามีทางเป็นไปได้มีอยู่จำนวนหนึ่งที่เราต้องทำการประมาณค่าการตอบสนองของปริมาณของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงราคา การประมาณค่าอุปสงค์ไม่ใช่งานที่ง่าย จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับพลังทุกอย่างที่กระทบต่อตลาดที่อาจกระทบต่อปริมาณของผลิตภัณฑ์ในสถานที่นั้น ๆ ตัวอย่างเช่น ข้อมูลในอดีตที่บริษัทอาจมีไว้มักจะมีคุณค่าพอที่จะเปิดเผยตารางของราคาต่างๆ และปริมาณที่สัมพันธ์กันที่เกิดขึ้นในปีก่อน ๆ อย่างไรก็ตามข้อมูลนี้ใช้ได้เพียงแต่ มีสมมติฐานว่าปัจจัยอื่น ๆ มีความคงที่ ซึ่งเป็นสมมติฐานที่ดีที่สุดในโลกธุรกิจปัจจุบัน แม้แต่เมื่อเกิดความยุ่งยากขึ้นกับการประมาณค่าอุปสงค์ก็ตาม การคาดเดาโดยอาศัยความรู้ก็ยิ่งดีกว่าการสุ่มเลือกราคาจากราคาจำนวนมากที่เป็นไปได้

มีการประมาณค่าอุปสงค์จำนวนมากในแต่ละสถานการณ์ต้องการเทคนิคหลายอย่าง แต่ละวิธีดังกล่าวมีทั้งข้อดีข้อดี

2.5.3.2 การประมาณค่าอุปสงค์โดยพนักงานขาย (Aggregate Sale Representative Estimate)

วิธีการในการประมาณค่าอุปสงค์ที่นิยม คือ การให้พนักงานขายได้มีส่วนร่วมในการพยากรณ์ระดับอุปสงค์ที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมถึงการพิจารณาว่าควรปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มหรือลดด้วย ซึ่งไม่อาจปฏิเสธได้ว่าในทางปฏิบัติแล้วพนักงานขายเป็นผู้ที่รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะการแข่งขันความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ดังนั้นธุรกิจควรใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า

วิธีการประมาณค่าอุปสงค์โดยวิธีนี้จะทำได้โดยการสอบถามความคิดเห็นพนักงานขายถึงระดับความต้องการสินค้ารวมถึงแนวโน้มในอนาคตเพื่อให้การเก็บข้อมูลมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น บริษัทอาจใช้วิธีการให้ผู้จัดการฝ่ายขายสัมภาษณ์พนักงานขายเป็นรายบุคคล

ข้อจำกัดของวิธีนี้ที่ควรพิจารณาได้แก่

- บริษัทต้องมั่นใจว่าพนักงานขายมีความเข้าใจในการพยากรณ์เป็นอย่างดีว่าควรให้ข้อมูลที่ใกล้เคียงความจริงและไม่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนตน (โดยปกติพนักงาน

ขายมักทำการประเมินต่ำกว่าความจริงเพราะทราบว่าคุณค่าของอุปสงค์ดังกล่าวมีส่วนสัมพันธ์กับการกำหนดปริมาณงานขายของพนักงานในอนาคต)

- ลักษณะของบุคคลในหลายส่วนมีอิทธิพลต่อการประมาณค่าอุปสงค์ และกำหนดราคาสินค้าสูงหรือต่ำกว่าความเป็นจริงได้ โดยเฉพาะการมองโลกในแง่ร้ายและการมองโลกในแง่ดีเกินไป

2.5.3.3 การประมาณค่าโดยผู้เชี่ยวชาญ (Expert Estimate)

ผู้เชี่ยวชาญเป็นอีกผู้หนึ่งที่จะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับอุปสงค์ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีทักษะในการประมาณระดับอุปสงค์ซึ่งมีผลต่อการปรับราคาได้ ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ที่ธุรกิจมักเชิญมาประมาณค่าอุปสงค์ ได้แก่ ผู้บริหารของบริษัท นักวิจัยตลาด ที่ปรึกษาทางธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายสินค้า ฯลฯ

รูปแบบของการประมาณอุปสงค์โดยผู้เชี่ยวชาญจำแนกได้เป็น 3 แบบ คือ

1. การพยากรณ์ยอดขายสินค้า
2. การพยากรณ์ยอดขายสินค้าแบบช่วง
3. การประมาณความน่าจะเป็นในการจำหน่ายสินค้า

การพยากรณ์ยอดขายสินค้าเป็นการประมาณยอดขายสินค้าที่คาดว่าจะได้ ณ ระดับราคาเสนอขายที่ทางธุรกิจเห็นว่าเหมาะสม เช่น ผู้เชี่ยวชาญให้ความเห็นว่าถ้าขายโทรทัศน์สีจอภาพแบน 25 นิ้ว ในราคา 18,000 บาท ปริมาณการจำหน่ายในช่วง 3 เดือนแรกจะอยู่ที่ 3,000,000 เครื่อง เป็นต้น จะเห็นว่าการพยากรณ์วิธีนี้เป็นวิธีที่ง่ายที่สุด ไม่ต้องมีการเตรียมการด้านข้อมูลใด ๆ ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้เชี่ยวชาญเป็นสำคัญ ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบถึงคุณสมบัติและความสามารถของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อป้องกันการพยากรณ์คลาดเคลื่อน

กรณีการพยากรณ์ปริมาณการจำหน่ายแบบช่วง เป็นการพยากรณ์ถึงช่วงของปริมาณการจำหน่ายคาดว่าจะเกิดขึ้น ณ ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนด เช่น พยากรณ์การจำหน่ายสินค้าชื่อ A ในราคา 12,000 บาทว่าจะตกอยู่ในช่วง 500,000 – 600,000 หน่วย ณ ระดับความเชื่อมั่น 90%

สำหรับการประมาณค่าความน่าจะเป็นในการจำหน่ายสินค้านั้นจัดเป็นการระบุค่าของโอกาสที่จะเกิดปริมาณการจำหน่ายในแต่ละระดับ เช่น ปริมาณการจำหน่ายสินค้า B ของบริษัท ณ ระดับราคา 1,000 บาท ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น แสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงปริมาณการจำหน่ายสินค้า

ปริมาณการจำหน่าย (ค่าพยากรณ์)	ความน่าจะเป็น (Probability)
50,000 – 55,000	.30
56,000 – 60,000	.50
61,000 – 65,000	.20

ในทางปฏิบัติ การพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าของผู้เชี่ยวชาญอาจออกมาในรูปของการคาดคะเนในช่วงกว้าง เช่น ประมาณการว่าสินค้า B น่าจะขายได้ไม่ต่ำกว่า 50,000 หน่วย เป็นต้น ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งที่พบจากการพยากรณ์โดยผู้เชี่ยวชาญคือ ส่วนใหญ่จะพยากรณ์ในทิศทางที่ดีไว้ก่อน ซึ่งในความเป็นจริงแล้วอาจเป็นไปได้ยาก

วิธีการลดความคลาดเคลื่อนในการพยากรณ์ในรูปแบบต่าง ๆ สามารถทำได้โดยการเพิ่มจำนวนผู้เชี่ยวชาญในการพยากรณ์หรือให้แสดงความคิดเห็นโดยจัดผู้เชี่ยวชาญแบ่งออกเป็นกลุ่มก็ทำได้แล้วจึงนำผลการพยากรณ์มาเฉลี่ยภายหลัง

2.5.3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลในอดีต (Analysis of Historical Data)

การประมาณอุปสงค์ ณ ระดับราคาที่แตกต่างกันสามารถทำได้โดยการศึกษถึงปริมาณการจำหน่ายที่ผ่านมาในแต่ละช่วงเวลาซึ่งปกติบริษัทจะมีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวไว้ หลักในการวิเคราะห์ข้อมูลการจำหน่ายในอดีต คือ การตั้งสมมติฐานในการเปรียบเทียบข้อมูลว่าปริมาณการจำหน่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลามีความสัมพันธ์กันกับราคาสินค้า (สมมติให้ปัจจัยอื่น ๆ คงที่) และข้อมูลเหล่านี้ก็สามารถพยากรณ์การจำหน่ายในอนาคตได้

2.5.3.5 การประมาณค่าอุปสงค์โดยการสอบถามผู้ซื้อ (Surveys of Buyers)

การประมาณค่าอุปสงค์โดยการสอบถามข้อมูลจากผู้ซื้อสินค้าโดยตรงเป็นวิธีการสำคัญทางหนึ่งที่จะทำให้การพยากรณ์ค่าอุปสงค์มีประสิทธิภาพมากขึ้นเนื่องจากธุรกิจจะได้ข้อมูลโดยตรง จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้า ในการเก็บข้อมูลความต้องการ

สินค้า ณ ระดับราคาต่าง ๆ นอกจากนี้ธุรกิจยังจะได้ทราบถึงพฤติกรรมการซื้อ ความคิดเห็นทัศนคติของผู้ซื้อที่มีต่อสินค้าและบริการของบริษัทซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการตั้งราคาสินค้ารวมถึงการวางกลยุทธ์การตลาดด้านอื่น ๆ อีกด้วย

อย่างไรก็ตามวิธีนี้ก็มิใช่ข้อควรพิจารณาในเรื่องของการเก็บข้อมูลจากผู้ซื้อ ธุรกิจจะต้องระวังในเรื่องของปฏิกิริยาตอบโต้จากผู้ซื้อในหลากหลายรูปแบบ เช่น การตั้งราคาที่ต่ำกว่าที่ควรจะเป็นเนื่องจากผู้ซื้อทราบว่าทำให้ข้อมูลของตนนั้นมีผลต่อการตั้งราคาสินค้า จึงมีความรู้สึกว่าเป็นตัวแทนของลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้น ตนควรจะให้ข้อมูลที่ทำให้ลูกค้าได้ประโยชน์มากที่สุด หรือการที่พยายามพยายามให้ราคาจำหน่ายต่ำสุดนั่นเอง

จะเห็นว่าการใช้วิธีประมาณค่าอุปสงค์สำหรับการตั้งราคาสินค้าในระดับที่แตกต่างโดยผู้ซื้อนั้นจะมีประโยชน์ภายใต้ข้อสมมติฐาน 2 ประมาณ คือ ประการที่หนึ่ง ผู้ซื้อเป็นผู้ที่มีความสามารถในการระบุราคาสินค้าและมีส่วนเกี่ยวข้องเป็นอย่างมากในการจำหน่ายสินค้า ประการที่สอง ปฏิกิริยาตอบสนองของลูกค้านั้นต่อการเก็บข้อมูลของธุรกิจมีหลายรูปแบบ ดังนั้น ควรใช้คำถามที่ทำให้ลูกค้าได้มีโอกาสได้แสดงทัศนคติและความคิดเห็นอย่างชัดเจนเพื่อทำให้การแปลผลการสอบถามและการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อมีประสิทธิภาพ

2.5.3.6 การประมาณค่าอุปสงค์โดยพิจารณาจากคุณค่าการทำงานของผลิตภัณฑ์

วิธีที่จะทำให้เขาทราบถึงความต้องการผลิตภัณฑ์ได้อีกวิธีหนึ่งคือ การสังเกตจากผลของการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายอยู่เดิมหรือการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ ๆ เสนอสู่ตลาดตั้งแต่อดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาแทนผลิตภัณฑ์เดิมนั้นมักเกิดประโยชน์ในด้านต่าง ๆ เช่น ในด้านของการประหยัดเวลาและต้นทุนจากการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบจากเดิมที่เคยนำเข้าจากต่างประเทศมาใช้เป็นวัตถุดิบภายในประเทศแทน การตั้งราคาผลิตภัณฑ์และการประมาณค่าอุปสงค์นั้นก็เพื่อที่จะพิจารณาได้จากคุณค่าที่ผลิตภัณฑ์ใหม่ได้สร้างขึ้นในรูปของการอำนวยความสะดวกประหยัดเวลา ค่าใช้จ่าย รวมถึงประสิทธิภาพการใช้งานที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์เดิม

ในทางปฏิบัติพบว่า การประมาณค่าอุปสงค์และการตั้งราคาสินค้าอุตสาหกรรมมักมีความซับซ้อนกว่าสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากลักษณะในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมนั้นจะต้องประมาณถึงต้นทุนอื่น ๆ ประกอบ เช่น ค่าเครื่องมือเครื่องจักร ค่าจ้างแรงงาน กระบวนการผลิต เวลา รวมถึงการตัดสินใจในการยกเลิกผลิตภัณฑ์หรือผลิตทดแทนซึ่งโดยปกติมักจะพิจารณาจากปริมาณการซื้อและวิธีการซื้อเป็นสำคัญ ในส่วนสินค้าอุปโภคบริโภคกลับมีลักษณะที่แตกต่างเพราะพิจารณาจากความพยายามในการประหยัดเวลาหรือค่าใช้จ่ายเป็นสำคัญ

2.5.3.7 การประมาณค่าอุปสงค์โดยการทดสอบตลาด (Market Testing)

การทดสอบตลาดเกี่ยวข้องกับการทดลองค้นหาส่วนผสมทางการตลาด (Market Mix) เหมาะสมโดยปฏิบัติการจำหน่ายจริงในเขตพื้นที่ตัวอย่างซึ่งคัดเลือกมาวิธีการนี้ธุรกิจจะต้องกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมายและเลือกพื้นที่ตัวอย่างหนึ่งเขตหรือมากกว่านั้นเพื่อทดลองจำหน่ายสินค้าในระยะเวลาที่กำหนด การทดสอบตลาดนี้จะช่วยให้บริษัทผู้ทดสอบได้ทราบถึงข้อมูลการจำหน่ายให้หลายระดับราคา นอกจากข้อมูลปริมาณการจำหน่ายแล้ว ยังมีข้อมูลชนิดอื่น ๆ ที่เก็บได้อีก เช่น ขนาดบรรจุ การซื้อซ้ำ ระยะเวลาการบริโภค รวมถึงปฏิภพียาของ ลูกค้าต่อการตั้งราคาในระดับต่าง ๆ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้ธุรกิจตั้งราคาจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตามวิธีการนี้เหมาะสำหรับตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคมากกว่าสินค้าประเภทอุตสาหกรรม เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องความแตกต่างของพฤติกรรมผู้บริโภคและระยะเวลา ปัจจุบันสินค้าอุตสาหกรรมมักนิยมศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าโดยการสอบถามหรือสัมภาษณ์โดยตรงเป็นส่วนใหญ่

นอกจากนี้ยังมีข้อควรพิจารณาในการศึกษาถึงปริมาณอุปสงค์เพื่อกำหนดราคาโดยวิธีทดสอบตลาดอีกหลายประการ อาทิเช่น

- ความชัดเจนในการกำหนดตัวแปรต่าง ๆ การใช้วิธีการทดสอบตลาดนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกำหนดปัจจัยที่เกี่ยวข้องให้ชัดเจน โดยเฉพาะลักษณะลูกค้าเป้าหมาย พื้นที่ขายตัวอย่าง รวมถึงระยะเวลาทดสอบเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพ
- ความสมบูรณ์ของข้อมูลในการทดสอบตลาดถึงแม้จะมีการกำหนดตัวแปรสำคัญซึ่งมีอิทธิพลเกี่ยวข้องก็ตาม แต่ความคลาดเคลื่อนอาจเกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ เช่น มีปัจจัยอื่น ๆ มาเกี่ยวข้องซึ่งนอกเหนือการควบคุมของผู้ทดสอบ
- วิธีการทดสอบเป็นวิธีการที่มีประสิทธิภาพ บริษัทสามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลในหลายรูปแบบ แต่ข้อจำกัดที่ควรพิจารณาประการสำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากการปฏิบัติจริง และศึกษาในระยะเวลานาน

2.5.4 การตั้งราคาโดยพิจารณาการแข่งขัน (Competition – Oriented Pricing)

การตั้งราคาโดยการพิจารณาตามลักษณะการแข่งขันทำโดยใช้ราคาจำหน่ายสินค้าของคู่แข่งที่จำหน่ายให้กับลูกค้า บริษัทตั้งต้นที่การกำหนดว่าใครเป็นคู่แข่ง ณ เวลาปัจจุบันนี้ ขั้นตอนนี้ติดตามด้วยการประเมินผลิตภัณฑ์ของเราเทียบกับคู่แข่ง โดยการยึดเอา

ความรู้อันนี้มาพิจารณาราคาที่ตั้งไว้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งอาจจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงจากราคาตลาดที่พบได้ทั่วไปได้โดยพิจารณาที่คุณสมบัติที่เด่นพิเศษของตราของบริษัทของเรา หรือจุดเด่นหรือจุดอ่อนของตำแหน่งในการแข่งขันและปฏิริยาของคู่แข่งในการตั้งราคา

ในการใช้วิธีการตั้งราคาตามคู่แข่ง บริษัทจะต้องคำนึงถึงปฏิริยาของคู่แข่งในการตั้งราคา เรื่องนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งโดยเฉพาะเมื่อมีบริษัทที่ทำการแข่งขันในธุรกิจเดียวกันไม่มากมาย ในกรณีนี้การเปลี่ยนแปลงราคามักจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงราคาโดยคู่แข่งในทันทีทันใด

ความนิยมในวิธีนี้ เนื่องมาจากความง่ายและข้อได้เปรียบบางประการของบริษัท ความได้เปรียบเหล่านี้อาจชี้ให้เห็นได้ดังนี้

1. บริษัทสามารถกำหนดราคาสินค้าของตนได้โดยง่ายและเป็นไปอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากการที่บริษัทมีความต้องการที่จะกำหนดอุปสงค์ของตลาดไว้ก่อนล่วงหน้าหรือข้อมูลเกี่ยวกับตลาดซึ่งยากที่จะได้มาน้อยลงไป

2. เนื่องจากวิธีนี้ถูกใช้เหมือนกับข้อเสนอขายและราคาของคู่แข่งจึงไวต่อการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งผู้นำ ผู้ตามและสามารถปรับให้เข้ากับปฏิริยาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นต่อราคาที่ตั้งไว้

3. จากแง่ที่ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ ราคาที่กำหนดไว้ วิธีการตั้งราคานี้จึงเป็นไปได้มากและดีที่สุดเป็นการตั้งราคาที่เหมาะสมระดับราคาที่ลูกค้าคาดหวังไว้ ลูกค้าประเมินข้อเสนอขายของคู่แข่งโดยใช้เกณฑ์ที่ตั้งไว้โดยผ่านระดับราคาที่นิยมใช้กันในตลาด ความแตกต่างกันระหว่างสิ่งเสนอขาย (Offerings) ทั้งหลายส่วนหนึ่งที่ใช้ราคาเป็นหลักเพราะราคาเป็นเครื่องชี้คุณภาพ

4. การร่วมมือของช่องทางจำหน่าย มีความสำคัญต่อความอยู่รอดและความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ทุกตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิ่งเสนอขายใหม่ๆ โดยปกติสมาชิกของช่องทางจำหน่ายมักจะมีใจที่จะจำหน่ายตราอื่นๆ เมื่อตราอื่นเหมาะสมเจาะกับช่วงพิสัยของราคาผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าผลิตภัณฑ์นี้สามารถเพิ่มราคาได้เป็นปกติ

5. วิธีการตั้งราคานี้ทำให้บริษัทสามารถเลือกใช้กลยุทธ์การตั้งราคาจำนวนหนึ่งได้ เพื่อที่จะทำให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของบริษัท เมื่อระดับราคาที่เหมาะสมในตลาดสินค้าถูกตั้งเป็นเกณฑ์ในการวัดคุณภาพของสิ่งเสนอขายที่จำหน่ายอยู่ในตลาด ผู้บริหารสามารถจัดการทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในตราอื่นได้ โดยการตั้งราคาเหนือกว่า เท่ากัน หรือต่ำกว่าราคาของคู่แข่ง

ถ้าเราพิจารณาว่าวิธีที่อิงต้นทุนเพื่อตั้งราคาเป็นวิธี “เดินไปข้างหน้า” ละก็เราอาจพิจารณาวิธีการที่มุ่งสู่คู่แข่ง ซึ่งเป็นการตั้งราคาแบบ “ถอยหลัง” เราอาจนึกย้อนหลังได้ว่า ภายใต้วิธีการตั้งราคาโดยต้นทุนราคาจะถูกกำหนดอาศัยหลักการคำนวณต้นทุนทั้งหมดโดยที่มีการบวกเพิ่มส่วนเหลือยม (Margin) ถ้าเราเข้าไปในต้นทุนดังกล่าว กล่าวอีกนัยหนึ่ง กระบวนการตั้งราคานั้นเป็นการก้าวเดินไปข้างหน้าต่อไปเรื่อยๆ ด้วยการคำนวณจากต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ จากนั้นก็มีการนำเอาผลตอบแทนที่ต้องการจะได้รับมาบวกเข้าไปอีกเพื่อให้ได้ราคา แต่ภายใต้วิธีการที่อิงการแข่งขันทันทีนั้นราคาเป็นจุดตั้งต้นของกระบวนการคำนวณ ราคาเห็นได้ชัดว่าเป็นเครื่องมือที่เหมาะสมที่จะคิดราคาเอาที่ลูกค้าโดยอิงการแข่งขันในตลาด แต่ก็ไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กับต้นทุน ดังนั้นผู้บริหารจึงทำการ “ถอยหลัง” จากจุดที่ตั้งราคาเพื่อดูว่าราคาที่ตั้งใหม่พอเพียงที่จะคุ้มกับต้นทุนและได้กำไรตามที่ปรารถนาหรือไม่ เมื่อราคาไม่คุ้มต้นทุนบวกกำไรตามวัตถุประสงค์ของบริษัทละก็ ฝ่ายบริหารก็ต้องตัดสินใจว่า (1) จะต้องรับการขาดทุนหรือลดผลตอบแทนให้น้อยลงเป็นระยะเวลาหนึ่งจนกว่าผลิตภัณฑ์จะแข็งแกร่งพอที่จะทำกำไรได้ (2) ทำการปรับวัสดุ เครื่องจักร เครื่องมือ และแรงคนเพื่อผลิตสินค้าโดยมีต้นทุนต่ำกว่าเพื่อทำกำไรให้ได้ หรือ (3) วิธีสุดท้ายที่อาจต้องเลือก คือ เพื่อยกเลิกการผลิตทันทีทั้งหมด

2.5.5 การตั้งราคาโดยอิงต้นทุน (Cost-Oriented Pricing)

การตั้งราคาแบบนี้เป็นวิธีการตั้งราคาที่ง่ายที่สุด เป็นการคำนวณต้นทุนทั้งหมดที่คิดได้ทั้งหมด ทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนผันแปร (Variable) หรือต้นทุนคงที่ (Fixed) ก็ตาม แล้วจึงบวกตัวเลขเหล่านี้ด้วยส่วนบวกเพิ่ม (Markup) ที่ฝ่ายบริหารต้องการ

ความง่ายของวิธีนี้ก็ คือ ไม่ต้องใช้ความพยายามมากไปกว่าการดูบันทึกทางบัญชีหรือทางการเงินของบริษัท และไม่มีอะไรจำเป็นใด ๆ ที่จะต้องศึกษาอุปสงค์ของตลาด ไม่ต้องพิจารณาการแข่งขันและปัจจัยใด ๆ ที่อาจจะมีผลต่อราคา ต้นทุนได้รับการพิจารณาว่ามีความสำคัญมากที่สุด เป็นตัวกำหนดที่สำคัญที่สุดในการใช้ความพยายามในการตั้งราคาของบริษัท ต่อจากนั้นก็จะเป็นการใช้ความพยายามเพื่อให้ “คุ้มต้นทุน และก็ได้มาซึ่งความสามารถในการทำกำไรตามที่ปรารถนา

จุดอ่อนของวิธีตั้งราคาโดยอิงต้นทุน (Weaknesses of the Cost-Oriented Approach)

1. การละเลยที่จะพิจารณาสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ราคาที่ลูกค้าเต็มใจจ่ายซื้อผลิตภัณฑ์อาจมีความสัมพันธ์เพียงเล็กน้อยกับต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์ การวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภคพบหลักฐานที่มีความขัดแย้งกับสมมติฐานของนักเศรษฐศาสตร์ที่มีมาในอดีต คือ แทนที่ผู้บริโภคจะเป็นผู้ซื้อที่ซื้อที่เหตุผลโดยตลอดอย่างเดียวก็อาจจะซื้อโดยการเลือกผลิตภัณฑ์หรือบริการต่าง ๆ ที่มีราคาสูงแม้ว่าจะมีสินค้าอื่นที่ทดแทนและมีราคาต่ำกว่าที่จำหน่ายอยู่ก็ตาม เรื่องนี้เป็นความจริงเมื่อมีเรื่อง “ภาวะจิตใจ” เข้ามาเกี่ยวข้อง ผู้ซื้อเสื้อผ้าอาจชอบตราที่ออกแบบโดยนักออกแบบชื่อดังและอาจยอมจ่ายเงินเพิ่มขึ้นเพื่อซื้อสไตล์ของตราดังกล่าว

2. ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนผิดพลาดหรือบิดเบือน เหตุการณ์เช่นนี้ทำให้ความสามารถในการแข่งขันและความสามารถในการทำกำไรลดน้อยลง ปัญหาใหญ่คือความลำบากในการหาต้นทุนของผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นจากบริษัทที่มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย

อย่างไรก็ตามก็มักจะไม่ชัดเจนในการกำหนดต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายในเวลา 1 ปี ความคิดเห็นเกี่ยวกับต้นทุนรวมทั้งหมดอาจไม่เหมาะในการกำหนดนักวิชาการหลายท่านแย้งว่าการรวมเอาส่วนที่ตัดจ่ายจากการลงทุน (Write off An Investment) เป็นเรื่องที่ไม่น่าเป็นไปได้ เพราะจะผลักดันให้ต้นทุนรวมให้ไปอยู่ที่ระดับที่ไม่เกี่ยวข้องกับการแข่งขัน ในกรณีเช่นนี้ที่ต้นทุนคงที่ถือเป็นต้นทุนจม (Sunk Cost) การจัดสรรจึงมักไม่ใช้ความพยายามที่จะให้ได้มาซึ่งต้นทุนรวม

3. การให้เหตุผลเชื่อมโยงกันเป็นวงกลม วิธีการตั้งราคาโดยอิงต้นทุนเกี่ยวข้องกับการให้เหตุผลเชื่อมต่อกันเป็นวงกลม ราคาที่ได้มาจากการคำนวณต้นทุนทั้งหมดที่เกี่ยวข้องจะกระทบต่อปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ขาย ราคาต่ำอาจเพิ่มยอดขาย ในขณะที่ในทางกลับกันราคาสูงอาจขัดขวางการขาย ในทำนองตรงกันข้ามปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมากกระทบต่อการคำนวณต้นทุนต่อหน่วย ปริมาณการผลิตสูงหมายถึงต้นทุนต่อหน่วยลดลงในขณะที่ปริมาณต่ำจะผลักดันให้ต้นทุนพุ่งขึ้นไปสู่ระดับของต้นทุนต่อหน่วยสูงขึ้น ดังนั้นปริมาณการผลิตกำหนดต้นทุน เรื่องเหล่านี้เป็นความจริงในอุตสาหกรรมที่มีค่าเสียหายสูง โดยที่การจัดสรรของต้นทุนแตกต่างกันไปมาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณ ที่ผลิตขึ้นมา

4. การสันนิษฐานเพื่อทำให้ตัวเลขเกิดความสมบูรณ์ การคำนวณหาต้นทุนต่อหน่วยภายใต้วิธีการที่อิงต้นทุน มีสมมติฐานคือปริมาณยอดขายที่ประมาณค่า คำถามที่เกิดขึ้นในตอนนี้เป็นคือ ฝ่ายบริหารจะรู้ได้อย่างไรว่าปริมาณที่ประมาณค่าไว้จะทำให้ได้ราคาบวกเพิ่มต้นทุน (Cost Plus Price) และกำไรตามที่ประมาณไว้

5. ความล้มเหลวที่อาจเกิดจากการละเลยในการตระหนักถึงคู่แข่ง ราคาที่ได้มาจากวิธีที่อิงต้นทุนสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีความปรารถนาที่จะคิดราคานี้ ทั้งนี้มีการพิจารณาแต่เพียงโครงสร้างของต้นทุนและวัตถุประสงค์ในการทำกำไร จะไม่มีการพิจารณาถึงอิทธิพลการแข่งขันที่มีอยู่ในตลาด ถ้าราคาที่มีค่านวนสูงกว่าราคาของคู่แข่งละก็ ผลกระทบในทางลบต่อยอดขายอาจจะเกิดตามมา เว้นแต่ว่าบริษัทจะสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งที่ยั่งยืนได้ เช่น บริษัท Hewlett-Packard ทำการแข่งขันในราคาที่สูงได้ก็เพราะการใช้โปรแกรมทางความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีกับลักษณะสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ ในทำนองตรงกันข้ามถ้าราคาตั้งต่ำกว่าคู่แข่งมาก บริษัทอาจเป็นภัยต่อการรับรู้ในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ นอกจากนี้ก็ยังก่อให้เกิดการสูญเสียโอกาสอันเนื่องมาจากการตั้งราคาต่ำกว่าที่ควรจะเป็นในสิ่งแวดล้อมการตลาดด้วย

6. ราคาจัดว่าเป็นกลยุทธ์ทางเลือก หลายกรณีราคามักถูกใช้เป็นเครื่องมือที่จะทำให้บริษัทบรรลุถึงเป้าหมายทางกลยุทธ์ของบริษัท ซึ่งในกรณีเช่นนี้ราคาอาจจะไม่ครอบคลุมถึงต้นทุนทั้งหมด (Full Cost) แต่กลับไปบรรลุถึงเป้าหมายอื่นที่จำเป็นต่อความอยู่รอดและความเจริญเติบโตของบริษัท ตัวอย่างของการใช้ราคาเป็นยุทธวิธีมีดังนี้

(1) การตั้งราคาผลิตภัณฑ์เสริม (Pricing Complementary Products) ผลิตภัณฑ์เสริม หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ร่วมกับอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งซึ่งถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลัก เช่น กล้องกับฟิล์ม เครื่องเย็บ กระดาษกับหลอดเย็บกระดาษ เครื่องถ่ายเอกสารกับกระดาษสำหรับถ่ายเอกสาร เครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้า คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์กับซอฟต์แวร์ มีดโกนและใบมีดโกน แชมพูกับน้ำยानวดผม เป็นต้น ทั้งหมดนี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ร่วมปันต้นทุนกันในการผลิต ช่องทางการจำหน่าย ตลาด ประเภทของลูกค้าหรือมีลักษณะที่คล้ายกันในเรื่องการผลิต การจัดจำหน่ายหรือกระบวนการใช้งานของผู้บริโภค ในกรณีเช่นนี้ ราคาผลิตภัณฑ์ที่ใช้ร่วมกันจะถูกตั้งไว้ต่ำเพื่อนำไปเพิ่มยอดขายของอีกชิ้นหนึ่ง เช่น ราคาของกล้องถ่ายรูปจะกำหนดไว้ต่ำเพื่อนำไปเพิ่มตอนที่ขายฟิล์มที่จะใช้กับกล้องและการล้างและถ่ายรูป ความสามารถในการทำกำไรของฟิล์มมักจะสูงกว่าเพราะการซื้อ การล้างและอัดรูป ซึ่งกระทำกันบ่อยกว่าการซื้อกล้องที่มีไม่บ่อยนัก

(2) การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในสายผลิตภัณฑ์ (Pricing End-Products) กลยุทธ์ราคาในหลายกรณีมีความจำเป็นที่จะต้องวางราคาต่ำให้กับผลิตภัณฑ์ที่ตอนท้ายของสายผลิตภัณฑ์และมีคุณภาพต่ำ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่ำและอยู่ตอนท้ายของสายผลิตภัณฑ์มักเป็นผู้ที่ทำให้เกิดการจรรยาในร้านค้า เมื่อเป็นเช่นนั้นโดยไม่คำนึงถึงต้นทุนการตั้งราคาแก่ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ อาจใช้ได้เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการสร้างการจรรยาในการเพิ่มส่วนของตลาดที่มีราคาสูงเข้า

ไปส่งเสริมให้มีการลงใช้สินค้า จึงให้สนใจในสิ่งจูงใจในการส่งเสริมตลาด และเพิ่มยอดขายแก่สายผลิตภัณฑ์ทั้งสาย

(3) การมีความสามารถในการผลิตที่ล้นเหลือ (Presence of Excess Capacity) บางครั้งผู้ผลิต อาจประสบปัญหาขีดความสามารถมากเกินไปในระยะสั้นหรือระยะยาว เป็นอัตราส่วนของขีดความสามารถที่ปล่อยว่างต่อความสามารถทั้งหมดที่มีอยู่ เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงหรือทำให้การขาดทุนเช่นนี้ให้ลดน้อยลง เช่น สมมติว่าบริษัทยางมิชลินทรีในอเมริกามีขีดความสามารถพอที่จะผลิตยางรถยนต์ 3 ล้านเส้นต่อไป อย่างไรก็ตามยอดขายในชื่อของบริษัทยังไม่ถึง 2 ล้านเส้น ซึ่งก็ทำให้มิชลินทรีมีขีดความสามารถเกินอยู่เท่ากับยาง 1 ล้านเส้น ต้นทุนรวมในการผลิตยางตามขีดความสามารถ คือ 17 ดอลลาร์ (แบ่งได้เป็นต้นทุนผันแปร 10 ดอลลาร์ และต้นทุนคงที่ 7 ดอลลาร์) ตามระดับการผลิตยาง 2 ล้านเส้น ต้นทุนคงที่ของยางแต่ละเส้นตก 10.50 ดอลลาร์ ถ้าลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งเสนอซื้อ 1 ล้านเส้นต่อปี เพื่อขายภายใต้ตราส่วนตัว (Private Brand) ในราคาเส้นละ 15 ดอลลาร์ (น้อยกว่าต้นทุนรวมยางแต่ละเส้นของบริษัทยางมิชลินทรี) มิชลินทรีอาจรับข้อเสนอ นั้นเพราะราคาสามารถครอบคลุมต้นทุนผันแปรทั้งหมดได้ นอกเหนือจากการมีส่วนช่วยค่าโลหุ้ย 5 ดอลลาร์ นอกจากนี้ ต้นทุนรวมต่อยางแต่ละเส้นสำหรับปริมาณยางทั้งหมดจะลดลง 3.50 ดอลลาร์ (10.50 – 7.00 ดอลลาร์)

(4) การปกป้องตำแหน่งทางการตลาด (Protection of Market Position) พลังการแข่งขันในตลาดอาจบังคับให้ผู้ผลิตต้องลดราคาผลิตภัณฑ์หนึ่งตัวหรือมากกว่านั้นในสายผลิตภัณฑ์ลง ทั้งนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ปลายแถวของสายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่ำ แต่กลับเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพพอ ๆ กัน เพื่อป้องกันผลิตภัณฑ์คู่แข่งที่เสนอกับตลาด

2.6 แนวคิดการวิเคราะห์เชิงสถิติ

2.6.1 วิธีการวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) เป็นการหาความสัมพันธ์ของตัวแปรตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไป โดยแบ่งตัวแปรออกเป็น 2 ประเภท คือ ตัวแปรตาม (Dependent variable) และตัวแปรอิสระ (Independent variable) โดยมีลักษณะภายใต้เงื่อนไข คือ

1. ค่าตัวแปรที่นำมาวิเคราะห์จะต้องเป็นข้อมูลอัตราส่วนที่มีค่าแน่นอน
2. ตัวแปรอิสระต้องไม่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรอื่นๆ
3. ตัวแปรอิสระต้องเป็นตัวแปรเหตุและต้องไม่เป็นส่วนหนึ่งของตัวแปรตาม

ในกรณีของตัวแปรอิสระ 1 ตัวและตัวแปรตาม 1 ตัวและเป็นความสัมพันธ์ในเชิงเส้นตรงจะใช้สมการถดถอยเชิงเดี่ยว (Simple Regression) ในรูป

$$Y = a + bX$$

Y คือ ตัวแปร

X คือ ตัวแปรอิสระ ที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงของ Y

a คือ Y intercept ของกลุ่มตัวอย่าง ค่านี้เป็นค่าคงที่ ซึ่งแสดงว่า หากไม่มีปัจจัย X เกิดขึ้นเลย ค่า Y จะมีค่าเท่ากับ a

b คือค่าสัมประสิทธิ์ X ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเมื่อปัจจัย X เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม 1 หน่วย ค่าของ Y จะเปลี่ยนไป b หน่วย ในทิศทางเดียวกับเครื่องหมายคำนวณจากสูตร

$$b = \frac{\sum (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sum (X_i - \bar{X})^2}$$

หรือ

$$b = \frac{\sum Xy}{\sum X^2}$$

กรณีตัวแปรอิสระมากกว่า 1 ตัว และแต่ละตัวมีความเป็นอิสระต่อกัน การวิเคราะห์จะใช้วิธีการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระจากสมการถดถอยเชิงซ้อน (Multiple Regression) โดยวิธีการกำลังสองน้อยที่สุด โดยวิธี OLS ในรูป

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_nX_n$$

ในกรณีที่ตัวแปรทั้ง 2 มีความสัมพันธ์ที่ไม่ใช่เส้นตรง (Non-linear) การประมาณการควรใช้สมการ Non-linear ในรูป

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2^2$$

เช่นสมการต้นทุนการผลิตเฉลี่ย สมการรายรับรวม หรือ สมการการผลิต ซึ่งมีลักษณะเป็นเส้นโค้ง การประมาณสมการถดถอยในลักษณะเส้นโค้งมีความซับซ้อนมากจึงอาจแปลงให้อยู่ในรูปเส้นตรง โดยการประมาณในรูป Log-linear Regression ซึ่งแสดงได้ดังนี้

$$\ln Y = \ln b_0 + b_1 \ln X_1 + b_2 \ln X_2$$

การแปลงเป็นรูป Log-linear Regression นี้ ค่า Y intercept ($\ln b_0$) และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระแต่ละตัว (b_1, b_2) จะถูกแปลงให้อยู่ในรูปของร้อยละ กล่าวคือ เมื่อ X เปลี่ยนไป 1% ค่า Y จะเปลี่ยนไป เท่ากับ b% ดังนั้น จากวิธีการประมาณแบบ Log-linear Regression ค่าสัมประสิทธิ์แต่ละตัวที่ได้จากการประมาณก็คือค่า ความยืดหยุ่นของ Y ต่อตัวแปรอิสระ X นั่นเอง

การหาค่าสัมประสิทธิ์จากสมการที่เป็นระบบแม้ว่าจะให้การประมาณค่าที่คำนึงถึงตัวแปรต่าง ๆ อย่างสมบูรณ์ แต่การวิเคราะห์ห้มักจะประสบปัญหาที่ยากทางสถิติเช่นปัญหาตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันเองระหว่างตัวแปร (Multicollinearity) หรือมีความสัมพันธ์กันในเชิงเวลา (Autocorrelation) ปัญหาเหล่านี้จะมีผลต่อประสิทธิภาพในการพยากรณ์ ดังนั้นนักวิจัยจะต้องทดสอบความสัมพันธ์เหล่านี้และปรับปรุงแบบจำลองให้เหมาะสม

2.6.2 การแสดงผลและตีความสมการจากการวิเคราะห์ การวิเคราะห์สมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่าง ๆ เมื่อนักวิจัยได้ผลการคำนวณมาแล้ว นักวิจัยต้องแสดงผลการคำนวณและตีความผลการคำนวณที่ได้ให้ผู้อ่านเข้าใจในการวิเคราะห์สมการที่คำนวณได้ผู้วิจัยต้องตีความหมายความสัมพันธ์ของตัวแปรต่าง ๆ ที่ได้ ขั้นตอนนี้เป็นประเด็นสำคัญที่ต้องใช้การพิจารณาเหตุผลทางทฤษฎี และสามารถอธิบายเหตุผลของความสัมพันธ์ได้ นอกจากนี้ค่าที่ประมาณได้จะต้องมีการทดสอบค่าการยอมรับอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และแสดงค่าสถิติบางค่าที่สำคัญสำหรับการทดสอบสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ในตอนแรก เช่นในการวิเคราะห์ถดถอยผู้วิจัยจะต้องแสดงค่าสถิติในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระแต่ละตัวและตัวแปรตาม (t-statistics) ค่าสถิติในการทดสอบความเหมาะสมของแบบจำลอง (F-statistics) และระดับความสามารถในการอธิบายของตัวแปรอิสระชุดที่กำหนดจะอธิบายความแปรผันของตัวแปรตามได้มากน้อยเพียงใด (R^2) ในที่นี้จะแสดง เฉพาะการวิเคราะห์จากสมการถดถอยอย่างง่าย เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ศึกษา

การแสดงผลการถดถอยที่คำนวณได้จะต้องประกอบด้วยค่าสถิติ ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบสมการที่คำนวณได้พร้อมค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรต่าง ๆ
2. ค่าสถิติต่าง ๆ เช่น ค่าสถิติ 1 (แสดงในวงเล็บ) ค่าความคลาดเคลื่อนของค่าสัมประสิทธิ์แต่ละตัว
3. ค่า R^2 ซึ่งเป็นค่าที่แสดงให้เห็นว่า R^2 ตัวแปรอิสระมีอิทธิพลในการอธิบายตัวแปรตามได้ร้อยละเท่าใด

4. ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของสมการ (Std. Error of the Estimate , SEE)
5. ค่าสถิติ F เป็นค่าที่ใช้ทดสอบความเหมาะสมของแบบจำลองหรือสมการที่ใช้ทั้งหมดว่ามีนัยสำคัญหรือไม่
6. การพิจารณาเครื่องหมายของค่าสัมประสิทธิ์ว่าเป็นบวกหรือลบ และตรงตามสมมติฐานหรือไม่
7. ความหมายของสัญลักษณ์ต่างที่ใช้แทนตัวแปรในการศึกษา เช่น

X คือ การลงทุน

Y คือ ผลิตภัณฑ์รวมภายในประเทศ

G คือ การใช้จ่ายรัฐบาล

การตีความสมการนักวิจัยจะต้องตีความสมการที่คำนวณได้ดังนี้

1. จากรูปแบบสมการที่คำนวณได้ เครื่องหมายของค่าสัมประสิทธิ์จะแสดงทิศทางของความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามกับตัวแปรอิสระ
2. ตัวคงที่ในสมการจะเป็นค่าที่แสดงว่าถ้าไม่มีตัวแปรอิสระเลย ค่าของตัวแปรตามมีค่าเป็นเท่าใด
3. ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระจะแสดงว่า เมื่อตัวแปรอิสระเปลี่ยนแปลงไปหนึ่งหน่วย ในรูปค่าสัมบูรณ์ หรือค่าสัมพัทธ์จะทำให้ตัวแปรตามเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดในรูปค่าสัมบูรณ์หรือค่าสัมพัทธ์แล้วแต่กรณี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของแบบจำลองในการศึกษา
4. ค่าทดสอบทางสถิติ t (t-value ที่แสดงในวงเล็บ) จะเป็นค่าที่บอกระดับความเชื่อถือได้หรือระดับความเชื่อมั่นของตัวแปรอิสระแต่ละตัวว่า สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามในระดับใด โดยทั่วไปจะใช้สัญลักษณ์ * เพื่อแสดงระดับนัยสำคัญที่ 95 เปอร์เซ็นต์ และสัญลักษณ์ ** เพื่อแสดงระดับนัยสำคัญที่ 99 เปอร์เซ็นต์ โดยทั่วไปถ้าค่าของ $t > 2$ แสดงว่าค่าสัมประสิทธิ์ที่คำนวณได้มีนัยสำคัญทางสถิติ หรือใช้ได้
5. ค่า R^2 เป็นค่าที่แสดงว่า ตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลหรือสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามได้เป็นร้อยละเท่าใด ถ้าค่า R^2 ยิ่งสูงจะบอกระดับความเชื่อถือได้ของ สมการมากยิ่งขึ้น โดยทั่วไปถ้าค่า R^2 สูง ค่า t-value ของตัวแปรอิสระแต่ละตัวจะสูงตามไปด้วย นอกจากนี้ ถ้าเพิ่มจำนวนตัวอย่างหรือเพิ่มจำนวนตัวแปรเข้าไปในสมการก็จะทำให้ค่า R^2 สูงขึ้น
6. ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของสมการ (Std. Error of the Estimate , SEE) จะแสดงถึงความคลาดเคลื่อนของสมการทั้งหมดว่ามีมากน้อยเพียงใด ถ้าค่า SEE ต่ำ แสดงว่าสมการมีความเชื่อถือได้สูง

2.7 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.7.1 งานวิจัยของ กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์ (2538) ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยการตัดสินใจซื้อทัศนคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร

วิทยานิพนธ์นี้มีจุดประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม ทัศนคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดราคาปานกลาง ตลอดจนปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดแบบ MID RISE – LOW DENSITY เปรียบเทียบกับ MID TISE – HIGH DENSITY และ HIGH RISE – HIGH DENSITY ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มที่พักอาศัยในโครงการอาคารชุดราคาปานกลางคือคนในวัยหนุ่มสาวที่กำลังสร้างฐานะและต้องการแยกครอบครัว และส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจกับการอยู่อาศัยในโครงการอาคารชุดราคาปานกลาง เพราะโครงการที่ตัดสินใจซื้อสามารถตอบสนองความต้องการเกี่ยวกับการอยู่อาศัยได้ ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจคือเรื่องการบริหารสาธารณูปโภคไม่ดีหรือไม่เพียงพอ นอกจากนี้ยังพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่มีลำดับความสำคัญแตกต่างกันออกไปในแต่ละประเภทโครงการ กล่าวคือ โครงการ MID RISE – LOW DENSITY จะให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อม ความปลอดภัยในพื้นที่โครงการ ส่วน MID RISE – HIGH DENSITY และ HIGH RISE – HIGH DENSITY จะให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้ที่ทำงาน

2.7.2 งานวิจัยของ ดาราวรรณ ศชรินทร์ (2539) ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณใช้ที่ดินและแนวโน้มการใช้ที่ดิน ประเภทอาคารชุดพักอาศัยในใจกลางกรุงเทพมหานคร บริเวณใจกลางเมือง ได้แก่ ถนนสุขุมวิท ถนนเพลินจิต ถนนสีลม ถนนสุรวงศ์ และถนนสาทร โดยใช้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ตามวิธีสมการถดถอยเชิงเส้น (Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณการใช้ที่ดินประเภทอาคารชุดพักอาศัย เรียงลำดับอิทธิพลที่มีต่อปริมาณการใช้ คือ 1. จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร และปริมาณพล 2. ราคาที่ดินในบริเวณใจกลางเมือง 3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว สำหรับลูกค้าชั้นดี และ 4. จำนวนอาคารชุดพักอาศัยในปีที่ล่าช้าไป 1 ปี และแนวโน้มการใช้ที่ดินช่วงปี 2538-2542 มีแนวโน้มลดลง ส่วนช่วงปี 2540 – 2542 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

2.7.3 งานวิจัยของกลุ่ม ดี.เอส.ดี.เวลลอปเมนต์ (2533:227) ได้ทำการสำรวจข้อมูลในช่วงปี 2532 โดยทำการสำรวจโครงการ 75 โครงการและสำรวจผู้ซื้อในระดับราคาต่าง ๆ รวมกัน 390 คน โดยใช้วิธีการสำรวจแบบคำถามปิด และคำถามเปิด ได้ข้อมูลสรุปถึงข้อมูลพิจารณาของผู้ที่จะซื้ออาคารชุดพักอาศัย 34.04% พิจารณาจากความสะดวกของทำเลที่ตั้ง 28.72% คำนึงถึงลักษณะเด่นของห้องพักอาศัย 9.57% พิจารณาจากสิ่งอำนวยความสะดวก 8.51% พิจารณาถึงเรื่องราคา 16.10% พิจารณาจากด้านอื่น ๆ ประกอบการตัดสินใจ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวจะทำให้สามารถใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการด้านคอนโดมีเนียมต่อไปได้

2.7.4 งานวิจัยของฐิติรัฐ ปันบำรุงกิจ (2546) ทำการศึกษาถึงการวิเคราะห์หาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อรองรับการขยายตัวของอาคารชุดในเมืองพัทยา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ในการหาทำเลที่ตั้งอาคารชุด โดยคัดเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมมากที่สุดสำหรับการขยายตัวของอาคารชุดในเมืองพัทยา ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยทางด้านกายภาพ เศรษฐกิจ และสังคม จำนวน 8 ปัจจัย คือ 1. ปัจจัยด้านลักษณะข้อมูลทางธรณีวิทยา 2. ปัจจัยด้านแผนการใช้ประโยชน์ที่ดิน 3. ปัจจัยด้านพระราชบัญญัติและกฎหมายควบคุมอาคาร 4. ปัจจัยด้านพื้นที่น้ำท่วมและที่ลุ่มน้ำขัง 5. ปัจจัยด้านความสะดวกในการเข้าถึง 6. ปัจจัยด้านราคาที่ดิน 7. ปัจจัยด้านการใกล้แหล่งชุมชน และ 8. ปัจจัยด้านความปลอดภัย ผลการศึกษาพบว่าพื้นที่ที่เหมาะสมมากอยู่ในพื้นที่ตำบลนาเกลือ ซึ่งเป็นเขตพาณิชย์กรรมและเป็นศูนย์กลางธุรกิจของชุมชน ตำบลหนองปรือและบริเวณรอบอ่าวพัทยา คิดเป็นร้อยละ 33 ของพื้นที่เหมาะสมทั้งหมด พื้นที่เหมาะสมปานกลางครอบคลุมพื้นที่เกือบทุกตำบลของเมืองพัทยายกเว้นตำบลห้อยใหญ่ ได้แก่ บริเวณใกล้ชายหาดตั้งแต่อ่าวพัทยาใต้จนถึงหาดจอมเทียน และบริเวณติดถนนสายหลักและ สายรองในเมือง เท่ากับร้อยละ 62 ของพื้นที่เหมาะสมทั้งหมด สำหรับพื้นที่เหมาะสมน้อยจะกระจายอยู่ทั่วไปทุกตำบล คิดเป็นร้อยละ 5 ของพื้นที่เหมาะสมทั้งหมด โดยที่ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย คือ ปัจจัยด้านความปลอดภัย ปัจจัยด้านความสะดวกในการเข้าถึง และปัจจัยด้านแผนการใช้ประโยชน์ที่ดิน และเมื่อเปรียบเทียบพื้นที่ที่เหมาะสมกับพื้นที่ตั้งอาคารชุดจริง พบว่า อาคารชุดส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมปานกลาง

2.7.5 งานวิจัยของถนอม อังคนะวัฒนา (2534) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูง ในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร จากการศึกษากลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้มีรายได้สูงที่พักอาศัยในอาคารชุด และไม่ได้พักอาศัยในอาคารชุดมีแนวโน้มการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ซึ่งมีสภาพแวดล้อมที่ดี และถูก

殊ลักษณะ ซึ่งจะส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งร่างกายจิตใจ และสังคม คาดว่าการเลือกที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจหรือใจกลางเมือง และพบว่าปัจจัยที่ทำให้เลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัย เรียงตามลำดับความสำคัญ คือ 1. ทำเลที่ตั้ง 2. ราคาของห้องชุด 3. แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น 4. ระยะเวลาในการเดินทาง และ 5. ระยะทางไปยังที่ทำงาน

2.7.6 งานวิจัยของ ยูพิน คำนิงเนตร (2547) ทำการศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อราคาประเมินอาคารชุดพักอาศัยโดยศึกษาอาคารชุดพักอาศัยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยนำตัวแปรที่ได้จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับราคาห้องชุดจำนวน 19 ตัวแปร 4 กลุ่มปัจจัย คือ ปัจจัยที่ 1 ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย อายุอาคาร จำนวนชั้นที่ซื้อขาย จำนวนลิฟท์ พื้นที่ห้องชุด ปัจจัยที่ 2 ได้แก่การรักษาความสะอาดภายในอาคาร ที่จอดรถ และสภาพแวดล้อม ปัจจัยที่ 3 ได้แก่ข้อบังคับผังเมืองรวม ทำเลที่ตั้ง ระยะห่างจากถนนหลัก รูปแบบอาคาร ระเบียบห้องชุด ปัจจัยที่ 4 ได้แก่สระว่ายน้ำ การรักษาความปลอดภัย และตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับราคาห้องชุด ได้แก่ระยะห่างจากโรงพยาบาล ระยะห่างจากสถานีขนส่ง การรักษาความสะอาดภายนอกอาคาร และระยะห่างจากทะเล

2.7.7 งานวิจัยของวรภรณ์ เขื่อนอาทร (2544) ทำการศึกษาเรื่อง Regression Analysis for valuers โดยใช้กรณีศึกษา การประเมินราคาครวระมากแปลง (Mass Appraisal) สำหรับอาคารชุดพักอาศัย (Multi Units) ในเมือง Hornsby รัฐนิวเซาท์เวลส์ ประเทศออสเตรเลีย ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อราคาอาคารชุดพักอาศัย โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis : MRA) ทั้งวิธี แบบนำเข้าปัจจัย (enter) และวิธีขั้นตอน (stepwise) ในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อจะพัฒนารูปแบบสมการ ในการประเมินราคาอาคารชุดพักอาศัย โดยทำการเปรียบเทียบผลของทั้งสองเทคนิควิธีนี้ เพื่อเลือกรูปแบบสมการที่ดีที่สุดสำหรับพื้นที่ที่ทำการศึกษา

จากการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณตามเทคนิควิธี enter และ stepwise ให้ค่าการพยากรณ์ไม่แตกต่างกัน ซึ่งพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อราคาของอาคารชุดพักอาศัย เรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ขนาดของพื้นที่ใช้สอย ซึ่งรวมถึงจำนวนห้องนอนแล้ว อายุของอาคาร วันที่ซื้อขาย ระดับชั้น และระยะห่างจากสถานีรถไฟ อีกทั้งได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์แต่มีผลต่อราคาน้อยที่สุด ได้แก่ ที่จอดรถ ห้องเก็บของ สนามหญ้า อาคาร และระเบียบชั้น 2

ผู้วิจัยได้ใช้ข้อมูลราคาซื้อขาย และตัวแปรต่าง ๆ ที่มีผลต่อราคาซื้อขายห้องชุดที่
ในการศึกษาเป็นข้อมูลที่มีความถูกต้อง เนื่องจาก ในประเทศออสเตรเลีย มีกฎหมายบังคับให้ผู้ซื้อ
ผู้ขายแจ้งข้อมูลที่เป็นจริง นอกจากนั้น ยังมีฐานข้อมูลที่เชื่อถือได้ จึงทำให้งานวิจัยสำเร็จผล

2.7.8 งานวิจัยของ Cappon, Daniel (1972) ได้ศึกษาถึงสภาพของผู้อาศัยในอาคารสูง
สรุปได้ว่า เด็ก ๆ จะไม่สามารถวิ่งเล่นหรือใช้เสียงได้เต็มที่ และไม่คอยมีการสังคัมกับเพื่อนบ้าน
ส่วนเด็กวัยรุ่นก็มีความเบื่อหน่ายอยากออกไปข้างนอกอาคาร โดยมากจะมีความรุนแรงและ
แข็งกระด้าง แม่บ้านส่วนใหญ่มักจะกังวลใจเมื่อลูก ๆ ของเขาไปเล่นที่สนาม โดยที่เขาไม่สามารถดูแล
หรือมองเห็นได้จากช่องหน้าต่างห้องครัว หรือระเบียง รวมถึงผู้ที่อาศัยในชั้นสูง ๆ ขึ้นไปจะมีเพื่อน
บ้านน้อยกว่าพวกที่อยู่ในระดับที่ต่ำกว่า

จากการศึกษาทางด้านพฤติกรรมที่เกี่ยวกับจิตวิทยาต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวถึง
ข้างต้นนั้นพอสรุปรวมถึงข้อดี ข้อเสีย ของการอยู่อาศัยในอาคารสูงได้ดังนี้

ข้อดี

1. ไม่มีเสียงรบกวนจากภายนอกมากนัก
2. ทิวทัศน์ และบรรยากาศดี
3. มีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น
4. มีความสะดวกเพราะมีคนคอยดูแล

ข้อเสีย

1. เสียงรบกวนจากห้องเครื่องลิฟท์ ช่องทิ้งขยะ และห้องข้างเคียง ทำให้เกิด
ความเครียด
2. ชั้นสูงจะมีเพื่อนบ้านน้อยกว่าชั้นล่าง
3. ขาดความเป็นส่วนตัว ถ้าโครงการนั้นมีความหนาแน่นมากเกินไป
4. ครอบครัวที่มีเด็กจะไม่ชอบ เนื่องจากความปลอดภัยและความสะดวกในการ
ดูแลเด็ก

2.7.9 งานวิจัยของ Raintini Virtriana, Iwan Kuraiawan and Bambang Edhi Leksono,
Indonesia ทำการศึกษาเรื่อง A Model of single value of property for multipurpose (SVMP)
based on government's tax value Approach – Case of A atpani Kidul Housing District,
Mumcipality of Bandung, Indonesia ซึ่งได้ศึกษารูปแบบของการประเมินมูลค่าทรัพย์สินมูลค่าเดียว

สำหรับใช้หลายวัตถุประสงค์ เพื่อใช้เป็นฐานในการเก็บภาษีของรัฐ เนื่องจาก การประเมินราคาทรัพย์สินในอินโดนีเซีย มีการประเมินตามวัตถุประสงค์ต่าง ๆ เช่น การขนส่ง การจ้างงาน การเก็บภาษี และการประเมินหลักทรัพย์ โดยผู้ทำหน้าที่ประเมินจากหลายหน่วยงาน เช่น ธนาคาร บริษัทประกันภัย สถาบันการเงิน บริษัททอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงหน่วยงานของรัฐ ซึ่งทำหน้าที่ประเมินเพื่อเก็บภาษี ทำให้ราคาประเมินมีหลายราคาและแตกต่างกัน ประกอบกับการขาดข้อมูลที่เชื่อถือได้ที่จะนำมาใช้อ้างอิง จึงได้ทำการศึกษาเพื่อที่จะกำหนดรูปแบบการประเมินราคาทรัพย์สินเพียงมูลค่าเดียวสำหรับการใช้ในหลายวัตถุประสงค์ โดยใช้วิธีทางสถิติในการวิเคราะห์หาปัจจัยที่ทำให้เกิดความแตกต่างของราคา SVMP และราคาตลาด จากการศึกษาพบว่า มีปัจจัยที่มีผลต่อราคา 6 ปัจจัยคือ 1. ราคาที่ดิน 2. ราคาอาคารสิ่งปลูกสร้าง 3. ความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน 4. ประเภทถนน 5. จำนวนชั้นของห้องชุด และ 6. อายุอาคาร โดยพบว่า สมการ SVMP ให้ผล แตกต่างจากราคาตลาด 102%

2.7.10 งานวิจัยของ Reynolds & Nicholson (1969) ได้ทำการสำรวจจากผู้ที่อยู่อาศัยในอาคารพักอาศัยทางสูงในประเทศอังกฤษ พบว่า ภาพพจน์ที่ดีในการอยู่อาศัยในอาคารสูงคือ ไม่ค่อยมีเสียงรบกวน ทิศนียบภาพสวยงาม บรรยากาศดี มีความเป็นส่วนตัว แต่ในด้านลบพบว่า การอยู่อาศัยในอาคารสูง ครอบครัวที่มีเด็กจะไม่ชอบเนื่องจากเกรงกลัวอันตรายที่จะเกิดขึ้น โดยเฉพาะในครอบครัวที่มีเด็กอายุน้อยกว่า 5 ขวบ และปัญหาเกี่ยวกับลิฟท์ ความคล่องตัวในการใช้งาน ระยะเวลารอลิฟท์ เป็นต้น

2.8 สรุปแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากแนวคิดทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่าการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับอาคารชุดในประเทศไทย ส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาเพื่อหาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อราคาของอาคารชุดพักอาศัยอย่างกว้าง ๆ แต่ยังไม่มีการศึกษาวิจัยละเอียดถึงปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละช่วงชั้นของอาคารชุดพักอาศัย จึงสามารถสรุปปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อราคาอาคารชุด เพื่อนำไปสู่การหาปัจจัยที่มีผลต่อราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัยต่อไป

สรุปปัจจัยที่มีผลต่อราคาอาคารชุดพักอาศัย แบ่งได้เป็น

2.8.1 ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ทิศนียบภาพ ภูมิประเทศ มลภาวะและสภาพแวดล้อม ประเภทถนน ระยะห่างจากสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ เป็นต้น

2.8.2 ปัจจัยภายใน ได้แก่ อายุอาคาร รูปแบบอาคาร ขนาดพื้นที่ห้อง จำนวนห้อง ระดับชั้นความสูง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน

2.8.3 ปัจจัยด้านกฎหมาย ปัจจัยด้านผังเมืองรวม หรือพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้นำปัจจัยดังกล่าวมาเป็นกรอบแนวคิดในการกำหนดปัจจัยที่มีผลต่อราคาของห้องชุดพักอาศัย เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาต่อตารางเมตรของห้องชุดพักอาศัย ซึ่งสรุปปัจจัยต่าง ๆ ได้ดังนี้

2.8.4 ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ทัศนียภาพ มลภาวะและสิ่งแวดล้อม ระยะห่างจากที่จอดรถ หรือสโมสร สระว่ายน้ำ

2.8.5 ปัจจัยภายใน ได้แก่ รูปแบบอาคาร ขนาดพื้นที่ห้อง จำนวนห้อง ระบบความปลอดภัย และความพอเพียงของลิฟท์

2.8.6 ปัจจัยด้านกฎหมาย ข้อบังคับผังเมืองรวม หรือพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

พื้นที่ศึกษา

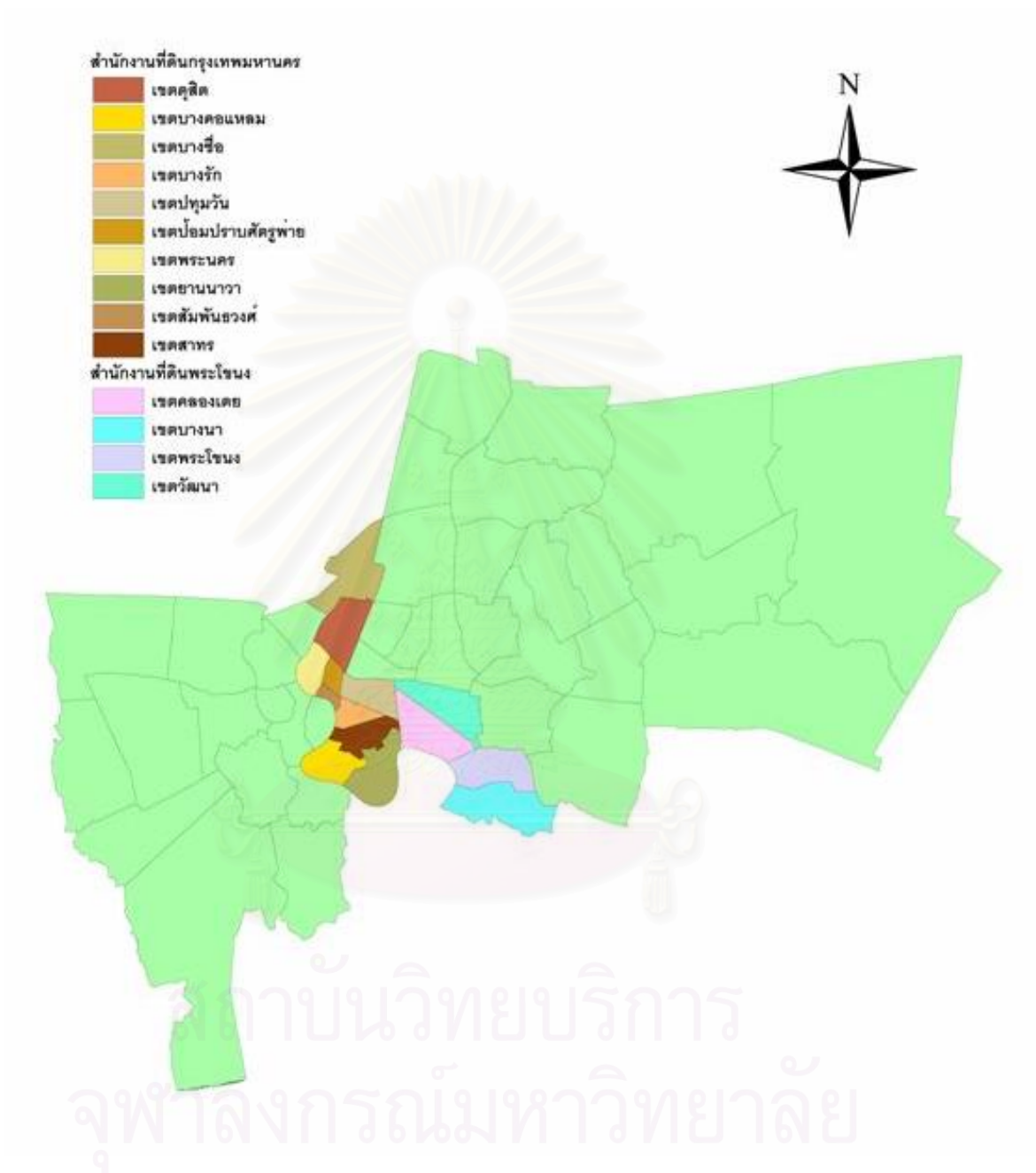
ในการศึกษาครั้งนี้ ทำการศึกษา เฉพาะโครงการที่ขอจดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ. 2547 และ 2548 ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ.2522 โดยเลือกศึกษาอาคารชุดที่ยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานครสาขา พระโขนง เนื่องจากในปี 2547 และ 2548 มีข้อมูลการยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุดในพื้นที่ดังกล่าว มากที่สุด

ตารางที่ 3.1 แสดงข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ. 2547 และ 2548

สำนักงานที่ดิน	อาคารชุดที่จดทะเบียนปี 47	อาคารชุดที่จดทะเบียนปี 48	รวม
1. สาขาพระโขนง	14	12	26
2. กรุงเทพมหานคร	13	10	23
3. สาขาบางกะปิ	10	6	16
4. สาขาห้วยขวาง	11	-	11
5. สาขาลาดกระบัง	5	-	5
6. สาขาประเวศ	1	2	3
7. สาขาธนบุรี	1	2	3
8. สาขาดอนเมือง	2	-	2
9. สาขาลาดพร้าว	1	1	2
10. สาขาบางกอกน้อย	1	1	2
11. สาขาหนองแขม	1	-	1
12. สาขาบึงกุ่ม	-	1	1
13. สาขาหนองจอก	-	1	1
14. สาขาบางเขน	-	-	-
15. สาขาบางขุนเทียน	-	-	-
16. สาขามีนบุรี	-	-	-
17. สาขาส่วนแยกจตุจักร	-	-	-
รวม			95

ที่มา : ข้อมูลจากการยื่นขอกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์

ภาพที่ 3.1 แสดงแผนที่เขตสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง



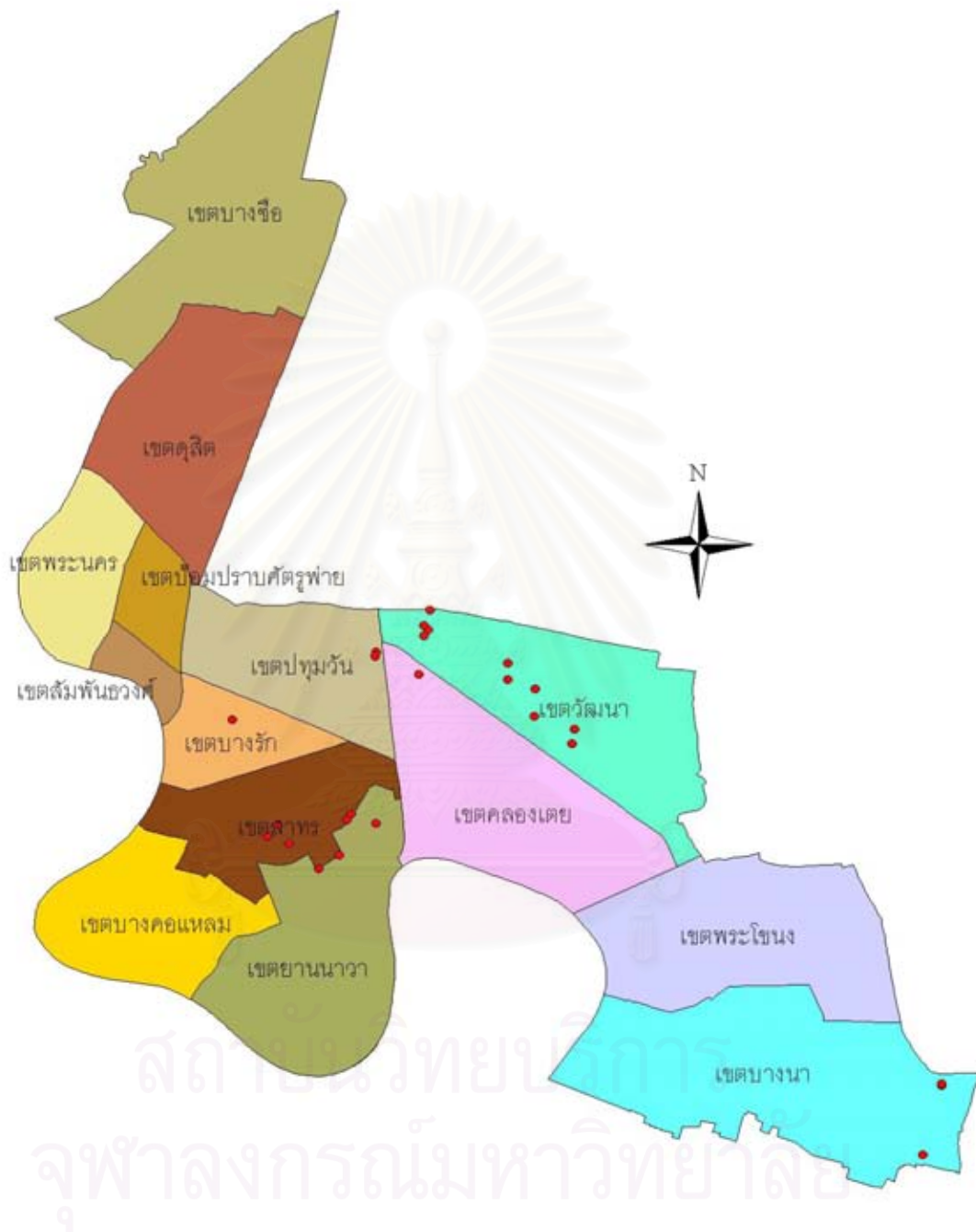
ประชากรที่ใช้ในการศึกษา ทำการศึกษาเฉพาะอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 24 อาคาร เนื่องจากอาคารชุดที่จดทะเบียนในปี 2547 และ 2548 ส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น

ตารางที่ 3.2 แสดงอาคารชุดที่ยื่นจดทะเบียน ณ สำนักงานที่ดิน สาขาพระโขนงและสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2547-2548

จำนวนชั้น	อาคารชุดที่ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง	อาคารชุดที่ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร	จำนวนอาคาร
7	2	2	4
8	14	11	25
9	4	4	9
12	-	1	1
20	1	-	1
21	1	-	1
22	-	1	1
25	-	1	1
27	1	1	1
28	-	1	1
30	1	1	2
32	1	-	1
36	1	-	1

ที่มา : ข้อมูลจากการยื่นขอกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์

ภาพที่ 3.2 แสดงที่ตั้งของอาคารชุดที่ทำการศึกษา

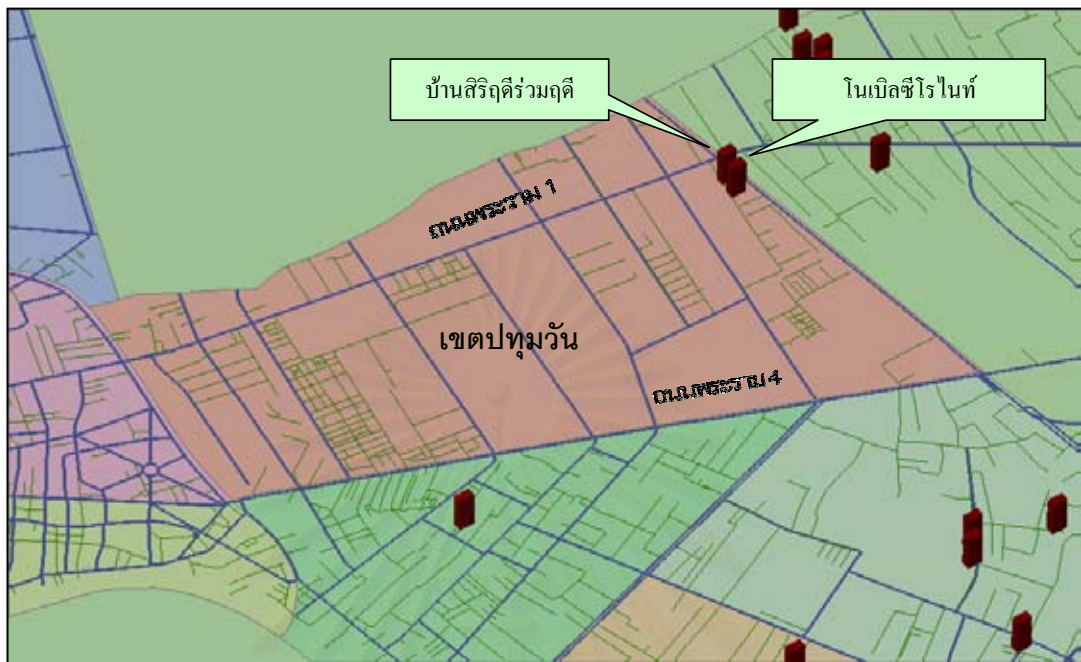


3.1 ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ศึกษา

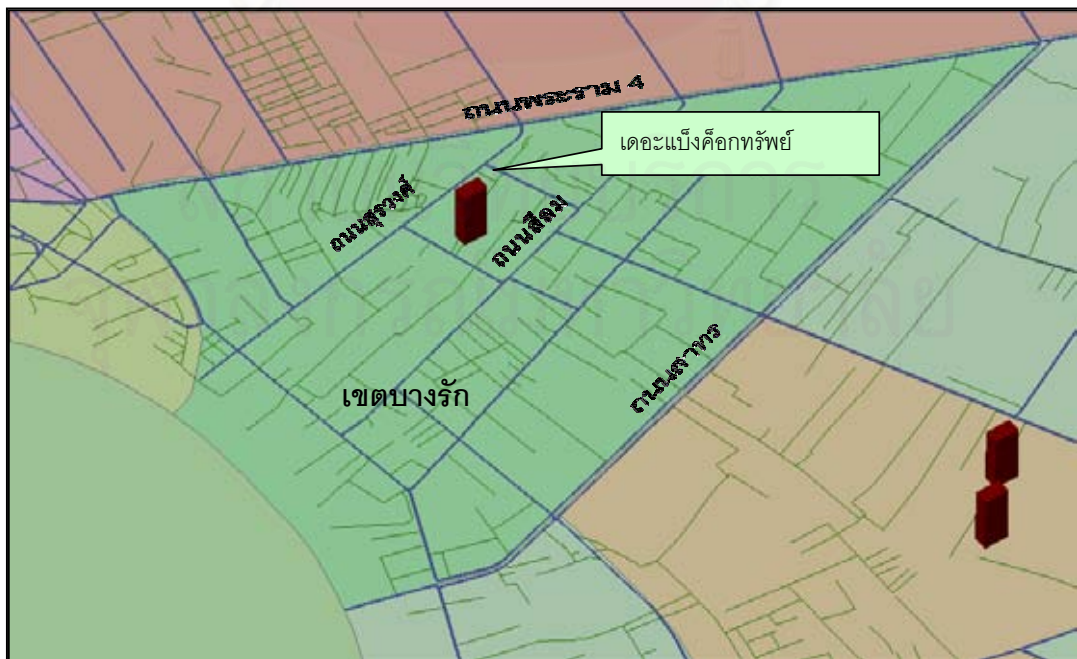
ตารางที่ 3.3 แสดงข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ศึกษา

สำนักงาน ที่ดิน	เขต	ขนาดพื้นที่ (ตร.กม.)	จำนวน ประชากร	ผังเมือง
ส.กทม.	- เขตปทุมวัน	8.369	63,642	น้ำตาลแดง
	- เขตบางรัก	5.536	61,870	แดง , เหลือง
	- เขตสาทร	9.326	95,089	น้ำตาล,แดง,เขียวมะกอก,น้ำเงิน
	- เขตยานนาวา	16.662	94,004	แดง,เหลือง
ส.พระโขนง	- เขตวัฒนา	112.565	80,531	น้ำตาล,ส้ม,เขียวมะกอก
	- เขตคลองเตย	12.991	90,239	น้ำตาล,แดง,ส้ม,น้ำเงิน,
	- เขตบางนา	18.789	99,461	ส้ม,เหลือง,น้ำเงิน,แดง

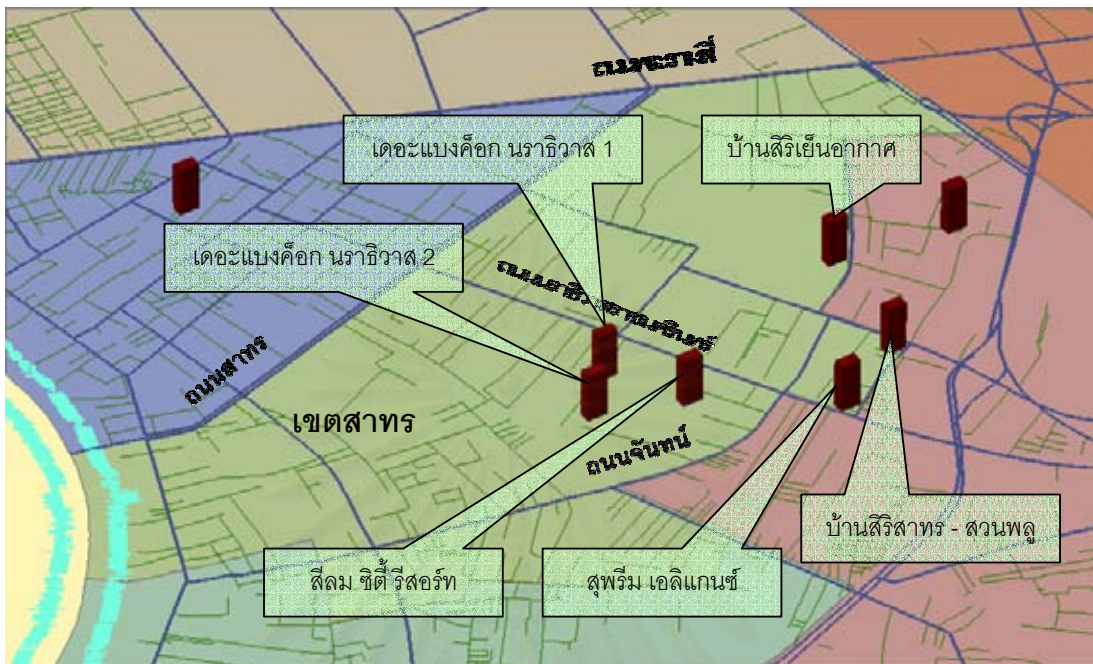
ภาพที่ 3.3 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตปทุมวัน



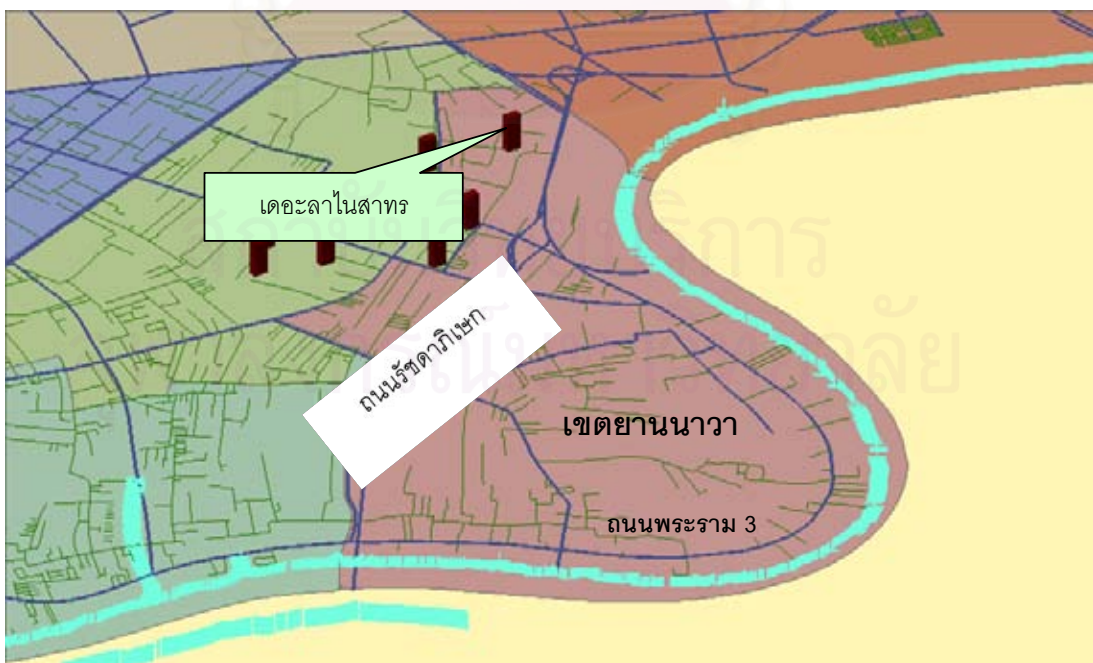
ภาพที่ 3.4 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตบางรัก



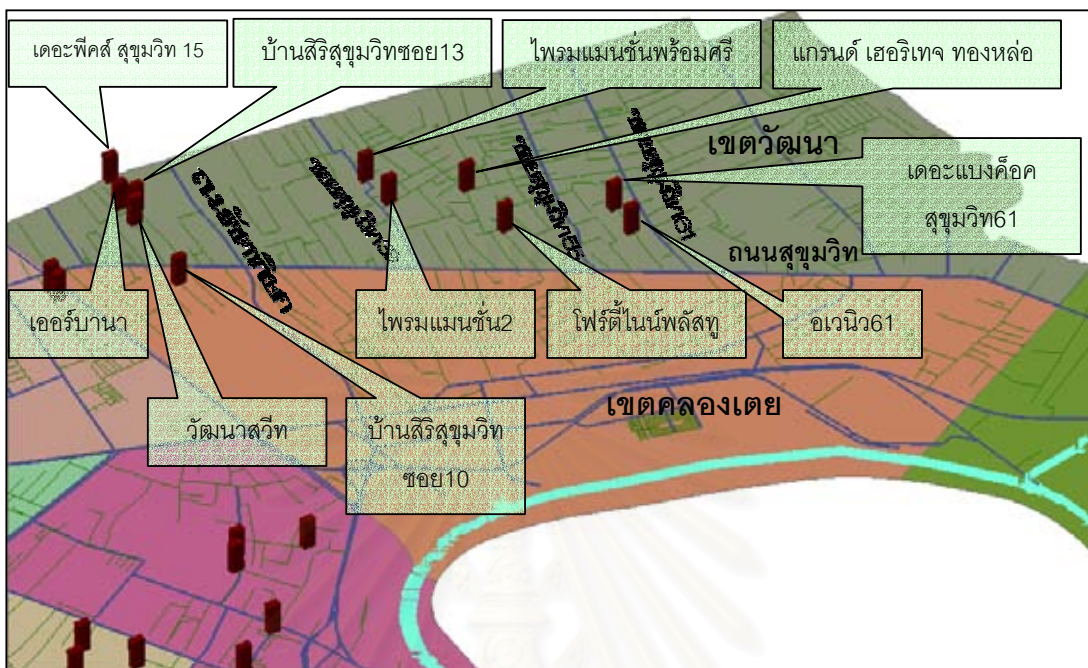
ภาพที่ 3.5 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตสาทร



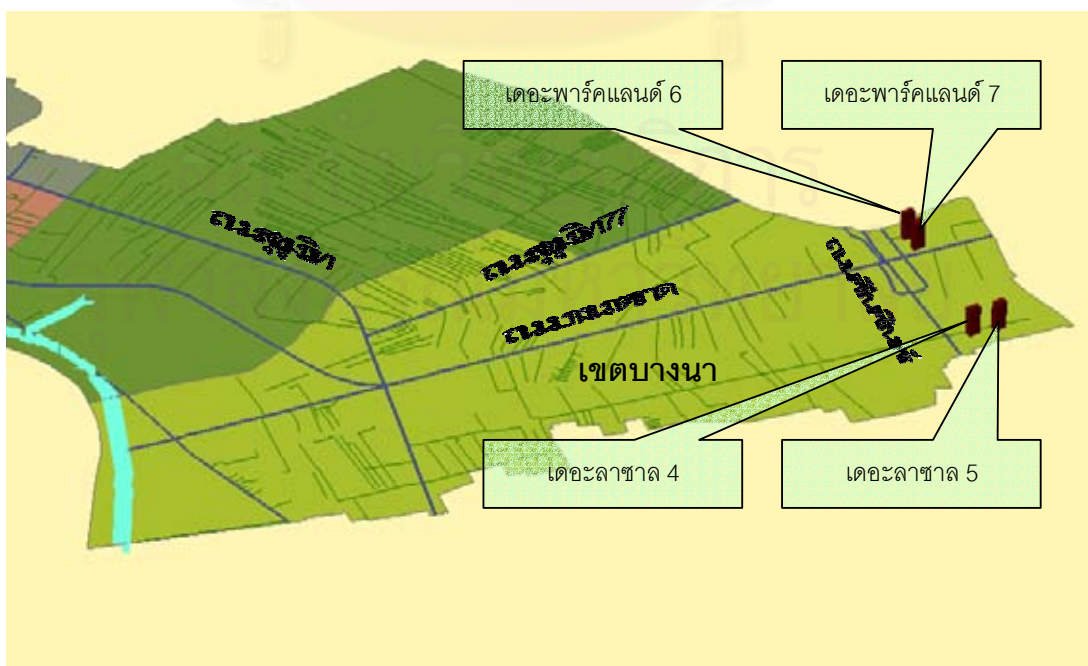
ภาพที่ 3.6 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตยานนาวา



ภาพที่ 3.7 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตวัฒนา และ เขตคลองเตย



ภาพที่ 3.8 แสดงที่ตั้งอาคารชุดที่ศึกษา ในเขตบางนา



3.2 ข้อมูลทั่วไปของอาคารชุดที่ศึกษา

อาคารชุด	บ้านสิริฤดี ร่วมฤดี
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยร่วมฤดี ถนนเพลินจิต ระยะห่างจากถนน : ถนนเพลินจิต ประมาณ 100 เมตร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอสเสอรี่ จำกัด (มหาชน)
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 210,000 บาท รวม 90,783,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีส้ม ประเภทพาณิชยกรรม
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 68 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 60.10-141.04 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	76,500
ชั้น 3	77,500
ชั้น 4	77,500
ชั้น 5	79,500
ชั้น 6	79,500
ชั้น 7	81,500
ชั้น 8	83,300

ภาพที่ 3.9 แสดงอาคารชุดบ้านสิริฤดี ร่วมฤดี



อาคารชุด	เดอะแบงค็อกทรีพีย์
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ถนนทรัพย์ ระยะห่างจากถนน : ถนนสีพระยา ประมาณ 70 เมตร เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 150,000-210,000 บาท รวม 261,768,000 บาท

อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง	ประเภทที่พาณิชยกรรม
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 76 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 51.30-121.70 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	55,000
ชั้น 3	55,000
ชั้น 4	55,000
ชั้น 5	55,000
ชั้น 6	55,000
ชั้น 7	55,000
ชั้น 8	55,000

ภาพที่ 3.11 แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อกทรีพีย์



อาคารชุด	เดอะแบงค็อก นราธิวาส 1		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยนราธิวาส 14 ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร ระยะห่างจากถนน : นราธิวาสราชนครินทร์ ประมาณ 700 เมตร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอลเอช เรียวเอสเตท จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 34,000 บาท รวม 46,767,680 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ
		ชั้น 2-8	เป็นพักอาศัย จำนวน 56 ห้อง
			เนื้อที่ห้องชุด 56.70-79.50 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์สินส่วนกลาง
ชั้น 2	48,000
ชั้น 3	48,000
ชั้น 4	48,000
ชั้น 5	48,000
ชั้น 6	48,000
ชั้น 7	48,000

ภาพที่ 3.12 แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก นราธิวาส 1



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อาคารชุด	เดอะแบงค็อก นราธิวาส 2		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยนราธิวาส 14 ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์ ระยะห่างจากถนน : นราธิวาสราชนครินทร์ ประมาณ 700 เมตร เขตสาทร กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท แอลเอช เรียลเอสเตท จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 34,000 บาท รวม 46,767,680 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 60 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 56.70-79.50 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์สินส่วนกลาง
ชั้น 2	50,000
ชั้น 3	50,000
ชั้น 4	50,000
ชั้น 5	50,000
ชั้น 6	50,000
ชั้น 7	50,000
ชั้น 8	50,000

ภาพที่ 3.13 แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก นราธิวาส 2



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อาคารชุด	สีลมซีทีริสอร์ท
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยพิพัฒน์ ถนนสีลม ระยะห่างจากถนน : ถนนสีลม ประมาณ 400 เมตร เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท ฮารีสัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 210,000 บาท รวม 103,950,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง ประเภทพาณิชยกรรม
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 116 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 44 -110.30 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	68,000
ชั้น 3	68,600
ชั้น 4	71,000
ชั้น 5	72,000
ชั้น 6	72,600
ชั้น 7	73,500
ชั้น 8	74,000

ภาพที่ 3.14 แสดงอาคารชุดสีลมซีทีริสอร์ท



อาคารชุด	สุพรีมเอลิแกนซ์
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ถนนจันทน์ ระยะห่างจากถนน : ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ประมาณ 150 เมตร เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท สุพรีมทิม จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 60,000 บาท รวม 27,780,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 35 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 135-310 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.15 แสดงอาคารชุดสุพรีมเอลิแกนซ์

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	48,700
ชั้น 3	51,200
ชั้น 4	52,500
ชั้น 5	53,700
ชั้น 6	55,000
ชั้น 7	56,200
ชั้น 8	56,200



อาคารชุด	บ้านสิริสาทร-สวนพลู		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยประพันธ์ศักดิ์ ถนนนางลิ้นจี่ ระยะห่างจากถนน : ถนนนางลิ้นจี่ ประมาณ 300 เมตร เขตสาทร กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอสเสทเวิลด์เทรด จำกัด (มหาชน)		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 55,000 บาท รวม 30,882,500 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ
		ชั้น 2-8	เป็นพักอาศัย จำนวน 75 ห้อง
			เนื้อที่ห้องชุด 53.27-123.73 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์สินส่วนกลาง
ชั้น 2	53,000
ชั้น 3	53,600
ชั้น 4	54,000
ชั้น 5	54,600
ชั้น 6	54,600
ชั้น 7	55,600
ชั้น 8	56,000

ภาพที่ 3.16 แสดงอาคารชุดบ้านสิริสาทร-สวนพลู



อาคารชุด	บ้านสิริเย็นอากาศ
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยเย็นอากาศ 1 ถนนเย็นอากาศ ระยะห่างจากถนน : ติดถนนเย็นอากาศ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แสตนสิริเวนเจอร์ จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 55,000/51,000 บาท รวม 28,568,700 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีส้ม ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 79 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 52.85 -116.35 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	58,700
ชั้น 3	59,200
ชั้น 4	59,700
ชั้น 5	59,700
ชั้น 6	60,700
ชั้น 7	61,500
ชั้น 8	62,000

ภาพที่ 3.17 แสดงอาคารชุดบ้านสิริเย็นอากาศ



อาคารชุด	เดอะลาโน สาทร์
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ชอยเย็นอากาศ 2 ถนนเย็นอากาศ ระยะห่างจากถนน : ถนนเย็นอากาศ ประมาณ 450 เมตร เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอสเสอรี่ จำกัด (มหาชน)
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 51,000 บาท รวม 28,656,900 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีส้ม ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 34 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 129.38-261.58 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	69,000
ชั้น 3	70,000
ชั้น 4	71,000
ชั้น 5	72,000
ชั้น 6	73,000
ชั้น 7	74,000
ชั้น 8	75,000

ภาพที่ 3.18 แสดงอาคารชุดเดอะลาโน สาทร์



ชื่ออาคารชุด	เดอะพีคส์ สุขุมวิท 15
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 15 ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 1,045 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท นิวเดลีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 100,000 บาท รวม 23,900,000 บาท
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 25 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 57.65-228.63 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	61,500
ชั้น 3	62,000
ชั้น 4	62,500
ชั้น 5	63,000
ชั้น 6	63,500
ชั้น 7	64,000
ชั้น 8	64,500

ภาพที่ 3.19 แสดงอาคารชุดเดอะพีคส์ สุขุมวิท 15



อาคารชุด	บ้านสิริ สุขุมวิท ซอย 13		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 13 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 900 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท แอสเสทอินเวนเจอร์ จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 100,000 บาท รวม 45,200,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง ประเภทที่พาณิชยกรรม		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 73 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 56.70-156.50 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย ภาพที่ 3.20 แสดงอาคารชุดบ้านสิริ สุขุมวิท ซอย 13

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	50,200
ชั้น 3	51,100
ชั้น 4	52,200
ชั้น 5	53,000
ชั้น 6	53,200
ชั้น 7	53,700
ชั้น 8	54,200



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชื่ออาคารชุด	ไพรม์แมนชั่นพร้อมศรี		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 1,000 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท ไพรม์แมนชั่น จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 85,000 บาท รวม 34,510,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 39 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 63-328.30 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	38,000
ชั้น 3	39,000
ชั้น 4	40,000
ชั้น 5	41,000
ชั้น 6	42,000
ชั้น 7	43,000
ชั้น 8	50,000

ภาพที่ 3.21 แสดงอาคารชุดไพรม์แมนชั่นพร้อมศรี



ชื่ออาคารชุด	ไพรมเมิ้นชั้น 2		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 800 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท ไพรมเมิ้น จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 130,000 บาท รวม 32,773,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 12 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 128.09-605.204 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.22 แสดงอาคารชุดไพรมเมิ้นชั้น 2

ชั้น 1	ทรัพย์สินกลาง
ชั้น 2	29,000
ชั้น 3	29,500
ชั้น 4	29,500
ชั้น 5	30,000
ชั้น 6	30,500
ชั้น 7	31,000
ชั้น 8	35,000



ชื่ออาคารชุด	แกรนด์เฮอริเทจ ทองหล่อ		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยอัครวัชร สุขุมวิท 49/4 (ทองหล่อ 13) ระยะห่างจากถนน : สุขุมวิท ประมาณ 1,100 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แกรนด์ยูนิตี้ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 85,000 บาท รวม 34,085,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่น		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ
		ชั้น 2-8	เป็นพักอาศัย จำนวน 71 ห้อง
			เนื้อที่ห้องชุด 38-136.50 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.23 แสดงอาคารชุดแกรนด์เฮอริเทจ ทองหล่อ

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	58,500
ชั้น 3	59,000
ชั้น 4	59,500
ชั้น 5	60,000
ชั้น 6	60,500
ชั้น 7	61,000
ชั้น 8	61,500



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อาคารชุด	เดอะแบงค็อก สุขุมวิท 61
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 61 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : สุขุมวิท ประมาณ 550 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอลเอช เรียวเอสเตท จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 76,000 บาท รวม 52,212,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 72 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 68.86-131.90 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.24 แสดงอาคารชุดเดอะแบงค็อก สุขุมวิท 61

ชั้น 1	ทรัพย์สินส่วนกลาง
ชั้น 2	51,500
ชั้น 3	51,500
ชั้น 4	52,000
ชั้น 5	52,000
ชั้น 6	52,500
ชั้น 7	52,500
ชั้น 8	53,000



อาคารชุด	อเนกนิเวศ 61 คอนโดมิเนียม
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 61 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : สุขุมวิท ประมาณ 500 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แวงค์คอคิลิฟวิง ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 43,000 / 60,000 บาท รวม 51,888,000 บาท

อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่ สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก

อาคารชุดสูง 8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ
ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 40 ห้อง
เนื้อที่ห้องชุด 56.57-195.14 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย ภาพที่ 3.25 แสดงอาคารชุดอเนกนิเวศ 61 คอนโดมิเนียม

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	70,000
ชั้น 3	73,000
ชั้น 4	73,500
ชั้น 5	74,000
ชั้น 6	74,500
ชั้น 7	75,000
ชั้น 8	75,000



อาคารชุด	เดอะไฟร์ตีไนน์ พลัสทู คอนโดมิเนียม		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 49/2 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 550 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท พลัสพร็อพเพอร์ตี้พาร์ทเนอร์ จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 100,000 บาท รวม 38,400,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 63 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 49.95-76.26 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย ภาพที่ 3.26 แสดงอาคารชุดเดอะไฟร์ตีไนน์ พลัสทู คอนโดมิเนียม

ชั้น 1	ทรัพย์สินส่วนกลาง
ชั้น 2	69,675
ชั้น 3	69,675
ชั้น 4	69,675
ชั้น 5	69,675
ชั้น 6	69,675
ชั้น 7	69,675
ชั้น 8	69,675



ชื่ออาคารชุด	เออร์บานา สุขุมวิท 15		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 15 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : ถนนสุขุมวิท ประมาณ 500 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท สยามพันธวิวัฒนา จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 130,000 บาท รวม 63,570,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง ประเภทที่พาณิชยกรรม		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 47 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 101.85-216.83 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.27 แสดงอาคารชุดเออร์บานา สุขุมวิท 15

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	50,000
ชั้น 3	51,000
ชั้น 4	53,000
ชั้น 5	54,000
ชั้น 6	55,000
ชั้น 7	55,500
ชั้น 8	60,000



ชื่ออาคารชุด	วัฒนา สวีท
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 15 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : สุขุมวิท ประมาณ 200 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แอสเซทโกรท (ประเทศไทย) จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 130,000 บาท รวม 71,630,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง ประเภทที่พาณิชย์กรรม
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 50 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 101.92-268.97 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	59,000
ชั้น 3	60,000
ชั้น 4	61,000
ชั้น 5	62,000
ชั้น 6	63,000
ชั้น 7	64,000
ชั้น 8	68,000

ภาพที่ 3.28 แสดงอาคารชุดวัฒนาสวีท



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อาคารชุด	บ้านสิริสุขุมวิท ซอย 10		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 10 ถนนสุขุมวิท ระยะห่างจากถนน : สุขุมวิท ประมาณ 180 เมตร เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ประกอบการสิทธิ์	บริษัท แสตนสิริ จำกัด (มหาชน)		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 130,000 บาท รวม 105,157,000 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีแดง ประเภทพาณิชยกรรม		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 63 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 55.20-140.54 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	53,600
ชั้น 3	54,100
ชั้น 4	54,600
ชั้น 5	55,100
ชั้น 6	55,700
ชั้น 7	56,400
ชั้น 8	57,400

ภาพที่ 3.29 แสดงอาคารชุดบ้านสิริสุขุมวิท ซอย 10



ชื่ออาคารชุด	เดอะพาร์คแลนด์ 6
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	ปานกลาง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยโครงการเดอะพาร์คแลนด์ ถนนบางนา-ตราด (กม.5) ระยะห่างจากถนน : ถนนบางนา-ตราด กม.5 ประมาณ 300 เมตร
	เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท สวณธารประภา จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 35,000 บาท รวม 45,220,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีส้ม ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 168 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 37.78 – 51.07 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	22,000
ชั้น 3	22,000
ชั้น 4	22,000
ชั้น 5	22,000
ชั้น 6	22,000
ชั้น 7	22,000
ชั้น 8	22,000

ภาพที่ 3.30 แสดงอาคารชุดเดอะพาร์คแลนด์ 6



ชื่ออาคารชุด	เดอะพาร์คแลนด์ 7
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	ปานกลาง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยโครงการเดอะพาร์คแลนด์ ถนนบางนา-ตราด (กม.5) ระยะห่างจากถนน : ถนนบางนา-ตราด กม.5 ประมาณ 300 เมตร เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท สวณธารประภา จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 35,000 บาท รวม 22,365 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีส้ม ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2 – 8 เป็นพักอาศัย จำนวน 168 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 37.78 – 51.07 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	22,000
ชั้น 3	22,000
ชั้น 4	22,000
ชั้น 5	22,000
ชั้น 6	22,000
ชั้น 7	22,000
ชั้น 8	22,000

ภาพที่ 3.31 แสดงอาคารชุดเดอะพาร์คแลนด์ 7



ชื่ออาคารชุด	บ้านสวนลาซาล 4		
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย		
ระดับคุณภาพ	สูง		
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ ระยะห่างจากถนน : ถนนศรีนครินทร์ ประมาณ 200 เมตร เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร		
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แพนมไทยบ้านและที่ดิน จำกัด		
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 30,000 บาท รวม 12,486,600 บาท		
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย		
อาคารชุดสูง	8 ชั้น	ชั้น 1	เป็นลานจอดรถ
		ชั้น 2-8	เป็นพักอาศัย จำนวน 28 ห้อง
			เนื้อที่ห้องชุด 59.90 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ภาพที่ 3.32 แสดงอาคารชุดบ้านสวนลาซาล 4

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	20,000
ชั้น 3	20,200
ชั้น 4	20,500
ชั้น 5	20,700
ชั้น 6	21,000
ชั้น 7	21,200
ชั้น 8	21,500



สถาบัน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อาคารชุด	บ้านสวนลาซาน 5
ประเภทของอาคารชุด	พักอาศัย
ระดับคุณภาพ	สูง
ที่ตั้งอาคารชุด	ซอยสุขุมวิท 105 (ซอยลาซาล) ถนนศรีนครินทร์ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท แพมไทยบ้านและที่ดิน จำกัด
ราคาประเมินที่ดิน	ราคาตารางวาละ 30,000 บาท รวม 7,500,000 บาท
อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่	สีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
อาคารชุดสูง	8 ชั้น ชั้น 1 เป็นลานจอดรถ ชั้น 2-8 เป็นพักอาศัย จำนวน 28 ห้อง เนื้อที่ห้องชุด 59.90 ตารางเมตร

ข้อมูลราคาเสนอขาย

ชั้น 1	ทรัพย์ส่วนกลาง
ชั้น 2	20,000
ชั้น 3	20,200
ชั้น 4	20,500
ชั้น 5	20,700
ชั้น 6	21,000
ชั้น 7	21,200
ชั้น 8	21,500

ภาพที่ 3.33 แสดงอาคารชุดบ้านสวนลาซาล 5



สถาบันวิจัยประชากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ได้รวบรวมข้อมูลราคาเสนอขายของแต่ละโครงการที่ได้ยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร สาขาพระโขนง ในปี พ.ศ. 2547 - 2548 ซึ่งมีทั้งหมด 25 โครงการ โดยรวบรวมราคาเสนอขายของโครงการในแต่ละชั้นเพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตร ซึ่งแนวทางในการวิเคราะห์ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์เชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพเป็นการออกไปสัมภาษณ์เชิงลึกกับเจ้าของโครงการหรือผู้บริหารระดับสูงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ว่าปัจจัยใดมีผลต่อระดับราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุด รวมถึงราคาที่เหมาะสมต่อการเพิ่มขึ้นตามระดับชั้น ส่วนการวิเคราะห์เชิงปริมาณเป็นการวิเคราะห์ทางสถิติด้วยวิธีการวิเคราะห์ถดถอยแบบง่าย (Simple Regression) ด้วยการนำข้อมูลทุติยภูมิของข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุดมาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับชั้นของอาคารชุดที่ทำการศึกษา โดยมีวิธีดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

4.1.1 ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ราคาเสนอขายของอาคารชุดระดับ 8 ชั้น ที่มีการจดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ. 2547-2548 ในสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง เนื่องจากมีการจดทะเบียนอาคารชุดมากที่สุดและอาคารชุดที่จดทะเบียนส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดระดับ 8 ชั้น ซึ่งมีจำนวน 25 อาคารชุด และทั้ง 2 สำนักงานที่ดินดังกล่าวประกอบด้วยเขตแต่ละเขตคือ สำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย เขตดุสิต เขตบางกอกน้อย เขตบางซื่อ เขตบางรัก เขตปทุมวัน เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เขตพระนคร เขตยานนาวา เขตสัมพันธวงศ์ เขตสาทร และสำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง ประกอบด้วย เขตคลองเตย เขตบางนา เขตพระโขนง เขตวัฒนา ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเป็นเขตที่อยู่ในใจกลางเมืองกรุงเทพมหานคร และเป็นแหล่งย่านธุรกิจที่สำคัญ เช่น สีลม เพลินจิต สาทร สุขุมวิท เป็นต้น ทำให้การพักอาศัยของประชาชนบริเวณนี้เป็นกลุ่มคนที่มีระดับรายได้สูง และมีอาชีพระดับสูง เช่น ผู้บริหาร เจ้าของกิจการ และข้าราชการระดับสูงทำให้สามารถตัดปัจจัยในเรื่องส่วนบุคคลออกไปได้มาก เพราะประชาชนมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน อีกประการหนึ่ง เนื่องจากราคาที่ดินในเมืองมีค่อนข้างจำกัด และหาที่ดินว่างเปล่าได้ยาก อีกทั้งข้อจำกัดทางกฎหมายใหม่ ก็มีข้อบังคับ

มากมายทำให้การสร้างอาคารสูงทำได้ยาก ดังนั้นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จึงต้องการสร้างอาคารชุดที่ขายได้ง่ายปิดโครงการได้เร็ว และใช้พื้นที่พัฒนาโครงการขนาดใหญ่มากน้อย ซึ่งขนาดที่เหมาะสมตามเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้นก็คือ อาคารชุดในระดับความสูง 8 ชั้น นั่นเอง

4.1.2 กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง และวิธีการสุ่มตัวอย่างดังนี้

4.1.2.1 ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม ในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดขึ้นตามสูตรคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่พอดีของ Yamane ในการประมาณค่าจะคลาดเคลื่อนจากค่าที่เป็นจริงไม่เกิน $\pm 1\%$

สำหรับประชากร จำนวน 25 อาคารชุด คำนวณได้ขนาดตัวอย่างที่เหมาะสม เท่ากับ 25 อาคารชุด โดยมีรายละเอียดในการคำนวณ ดังนี้ คือ

$$N_{OP} = \frac{N}{1 + NE^2}$$

โดยที่ N_{OP} คือ ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม สำหรับประชากรจำนวน N อาคารชุด

N คือ จำนวนประชากร ในที่นี้ คือ 25 อาคารชุด

E คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ผู้วิจัยยอมรับได้ในที่นี้คือ $\pm 1\%$

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้น } N_{OP} &= \frac{25}{1 + (25 \times (0.01)^2)} \\ &= 24.94 \\ &\approx 25 \text{ อาคารชุด} \end{aligned}$$

4.1.2.2 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากจำนวนประชากร และขนาดตัวอย่างมีจำนวนที่เท่ากัน ดังนั้นการสุ่มตัวอย่างจึงเลือกอาคารชุดทั้งหมดที่เป็นประชากร จำนวน 25 อาคารชุด โดยแยกตามเขต ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
ส.กทม.		
- เขตปทุมวัน	2	2
- เขตบางรัก	1	1
- เขตสาทร	6	6
- เขตยานนาวา	1	1
ส.พระโขนง		
- เขตวัฒนา	10	10
- เขตคลองเตย	1	1
- เขตบางนา	4	4
รวม	25	25

4.1.2.3 กรอบการสุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากใน 1 อาคารชุด จะประกอบด้วยราคาเสนอขายทั้งหมด 8 ชั้น ทำให้การเก็บข้อมูลด้านราคาเสนอขาย จึงต้องหาตัวแทนของห้องชุดมาตรฐานในแต่ละชั้นของอาคารชุดนั้นๆ เพื่อใช้เป็นตัวแปรตามในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตร

4.1.2.4 ขั้นตอนการสุ่ม

เนื่องจากการสุ่มในครั้งนี้เป็นการใช้ประชากรทั้งหมดจำนวน 25 อาคารชุด ดังนั้นผู้วิจัยจึงรวบรวมรายชื่ออาคารชุดที่มีอยู่ในพื้นที่ศึกษามาทั้งหมด แล้วทำการสำรวจอาคารชุดทั้งทางภาคสนาม (ปฐมภูมิ) เพื่อเก็บปัจจัยที่มีผลต่อราคาในแต่ละชั้น และรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ เช่น ราคาเสนอขาย ตำแหน่งที่ตั้ง เจ้าของโครงการ เป็นต้น

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย แบบสำรวจ และแบบสัมภาษณ์ โดยเครื่องมือทั้งสองมีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 แบบสำรวจ

เป็นการเก็บสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูลของอาคารชุด เช่น ราคาเสนอขายของโครงการในแต่ละชั้น สภาพทางกายภาพของอาคารชุดที่ศึกษา ลักษณะของห้องชุดที่เป็นขนาดมาตรฐานของอาคารชุดนั้นๆ และภาพถ่าย ของอาคารชุดที่ศึกษา

4.2.2 แบบสัมภาษณ์

4.2.2.1 กำหนดโครงสร้างของแบบสัมภาษณ์ ได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ซึ่งเป็นประเด็นหลัก โดยคำถามทั้ง 3 ชุดนี้ ใช้ถามเจ้าของโครงการอาคารชุด หรือผู้บริหารระดับสูงของอาคารชุด ได้แก่

ส่วนที่ 1 ปัจจัยที่มีผลในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย

ส่วนที่ 2 ความเหมาะสมของความแตกต่างของราคาตามระดับชั้น และปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบในด้านประชากรศาสตร์

4.2.2.2 กำหนดตัวแปร ในแต่ละประเด็นหลัก ออกมาเป็นกลุ่มตัวแปร ด้านต่างๆ โดยได้มาจากการรวบรวม และศึกษาจากแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 ซึ่งจัดเป็นกลุ่มปัจจัย ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ปัจจัยที่มีผลในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัยประกอบด้วย

1. ทัศนียภาพและการมองเห็นวิว
2. ขนาดห้องชุด
3. ตำแหน่งที่ตั้งของห้องชุด
4. ทัศนการณ์หน้าของหน้าต่างหรือระเบียงของห้องชุด
5. ความพอเพียงของจำนวนลิฟท์และขนาดลิฟท์
6. ระบบความปลอดภัย เช่น บันไดหนีไฟ

7. ต้นทุนการก่อสร้างของอาคาร
8. รูปแบบของอาคาร
9. โกลด์สโมสร สระว่ายน้ำ
10. โกลด์ที่จอดรถ

กลุ่มที่ 2 ความเหมาะสมของความแตกต่างของราคาตามระดับชั้น
ประกอบด้วย

1. ทักษะคดี ด้านความสูงมีผลต่อราคา
2. ชั้นที่เหมาะสมต่อการพักอาศัย
3. การกำหนดราคาในแต่ละช่วงชั้น
4. หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาในแต่ละช่วงชั้น

กลุ่มที่ 3 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบ ประกอบด้วย

1. เพศ
2. อายุ
3. ระดับการศึกษา
4. รายได้
5. ประสบการณ์ทำงานในด้านอสังหาริมทรัพย์
6. ตำแหน่ง

4.2.3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

4.2.3.1 การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity)

ผู้วิจัยได้ทำตารางโครงสร้างของคำถาม จากตัวแปรทั้งหมดแล้วนำไปใช้ทดสอบ (Pretest) จำนวน 3 ชุด เพื่อทดสอบดูว่าแบบสัมภาษณ์สามารถตอบคำถามที่ผู้วิจัยต้องการศึกษาได้หรือไม่ เพื่อทำการปรับปรุง ก่อนสัมภาษณ์จริง

4.2.3.2 การทดสอบความเที่ยง (Reliability)

เนื่องจากการสัมภาษณ์ เป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเจ้าของโครงการ และมีกลุ่มตัวอย่างจำนวนน้อยเพียง 25 อาคารชุด ทำให้การทดสอบความเที่ยงไม่จำเป็นในกรณีนี้ เพราะการทดสอบความเที่ยง เหมาะกับกลุ่มตัวอย่างขนาดใหญ่

4.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ

4.3.1.1 ออกสำรวจอาคารชุดทั้ง 25 อาคารชุดในพื้นที่ศึกษา เพื่อเก็บข้อมูลทางกายภาพ เช่น ขนาดห้องชุดมาตรฐาน ตำแหน่งที่ตั้ง และ ภาพถ่ายของอาคารชุด

4.3.1.2 โทรศัพท์ไปแจ้งเจ้าของโครงการหรือผู้บริหารระดับสูง เพื่อขออนุญาตเข้าพบเพื่อทำการสัมภาษณ์ ตาม วัน เวลา ที่นัดหมาย

4.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ

เก็บรวบรวมเอกสารจากสำนักประเมินราคาทรัพย์สินเพื่อดูชื่อเจ้าของโครงการ ราคาเสนอขายที่แจ้งกับทางราชการสถานที่ตั้งของบริษัทเจ้าของโครงการ โดยเลือกเฉพาะข้อมูลที่แจ้งจดทะเบียนอาคารชุดในปี พ.ศ. 2547 – 2548 พร้อมแผนที่แสดงที่ตั้งและแผนผังห้องชุดของแต่ละโครงการ ซึ่งได้จากรายงานการประเมินราคาอาคารชุดของสำนักประเมินราคาทรัพย์สิน

4.3.3 ระยะเวลาการเก็บข้อมูล

ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิในเดือน ธันวาคม 2548 และเก็บข้อมูลปฐมภูมิในเดือน มกราคม 2549

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากมีการรวบรวมแบบสัมภาษณ์ เพื่อหาปัจจัย และทัศนคติในการกำหนดราคาตามช่วงชั้น เรียบร้อยแล้ว ได้ดำเนินการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

4.4.1 การตรวจสอบข้อมูล

ได้ตรวจสอบความถูกต้องของแบบสัมภาษณ์ว่ามีการถามคำถามได้ครบถ้วนหรือไม่

4.4.2 การออกแบบรหัสข้อมูล (Data coding form)

เป็นการออกแบบรหัสข้อมูล เพื่อแปลงข้อมูลในแบบสัมภาษณ์ ให้เป็นรหัสตัวเลขก่อนนำเข้าคำนวณในโปรแกรมทางสถิติ

4.4.3 การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป คือ SPSS For Windows Version 13 วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ สำหรับรายละเอียดการวิเคราะห์มีดังนี้

4.4.3.1 ค่าสถิติทั่วไป เป็นการวิเคราะห์เพื่อนำเสนอข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาตามช่วงชั้น โดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) เปอร์เซนต์ (Percentage) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบ้ (Skewness) ค่าโค้ง (Kurtosis)

4.4.3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นที่มีผลต่อการเพิ่มของราคาห้องชุด เมื่อเทียบกับชั้นฐานด้วยวิธีการถดถอยอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) ซึ่งมีการทดสอบความเหมาะสมของรูปแบบสมการด้วยสมการเชิงเส้นตรง (Linear Equation)

1. ตัวแปรตาม (Dependent Variable)
2. ตัวแปรอิสระ (Independent Variable)

ความสัมพันธ์ในเชิงเส้นตรงจะใช้สมการถดถอยเชิงเดี่ยว (Simple Regression) ในรูป

$$Y = a + bx$$

Y = ตัวแปรตาม คือ % การเพิ่มของราคาเมื่อเทียบกับขั้นฐาน

X = ตัวแปรอิสระ คือ ระดับชั้น

a คือ ค่าคงที่

b คือ ค่าสัมประสิทธิ์

การแสดงผลสมการถดถอยที่คำนวณได้จะต้องประกอบด้วยค่าสถิติ ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบสมการที่คำนวณได้พร้อมค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรต่าง ๆ
2. ค่าสถิติต่าง ๆ เช่น ค่าสถิติ t คือ ค่าทดสอบสัมประสิทธิ์ว่ามีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามหรือไม่
3. ค่า R^2 ซึ่งเป็นค่าที่แสดงให้เห็นว่า ตัวแปรอิสระมีอิทธิพลในการอธิบายตัวแปรตามร้อยละเท่าใด
4. ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของสมการ (std. Error of the Estimate, SEE)
5. ค่าสถิติ F เป็นค่าที่ใช้ทดสอบความเหมาะสมของแบบจำลองหรือสมการที่ใช้ทั้งหมดว่ามีนัยสำคัญหรือไม่
6. การพิจารณาเครื่องหมายของค่าสัมประสิทธิ์ว่าเป็นบวกหรือลบ และตรงตามสมมติฐานหรือไม่
7. ความหมายของสัญลักษณ์ต่างๆที่ใช้แทนตัวแปรในการศึกษา เช่น

X คือ ระดับชั้น

Y คือ % การเพิ่มของราคาเมื่อเทียบกับขั้นฐาน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยใช้ข้อมูลจำนวน 25 อาคารชุด จากอาคารชุดสูง 8 ชั้น ซึ่งตั้งอยู่ในเขต ปทุมวัน บางรัก สาทร ยานนาวา วัฒนา คลองเตย และบางนา ซึ่งแนวทางในการวิเคราะห์ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ และเชิงปริมาณ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพเป็นการออกไปสัมภาษณ์เชิงลึกกับเจ้าของโครงการหรือผู้บริหารระดับสูงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ว่าปัจจัยใดมีผลต่อระดับราคาในแต่ละชั้นของ อาคารชุดรวมถึงราคาที่เหมาะสมต่อการเพิ่มขึ้นตามระดับชั้น ส่วนการวิเคราะห์เชิงปริมาณเป็นการวิเคราะห์ทางสถิติ ด้วยวิธีการวิเคราะห์ถดถอยแบบง่าย (Simple Regression) ด้วยการนำข้อมูลคุณสมบัติของข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุด มาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับชั้น ทั้งนี้ผลของการวิเคราะห์มีดังต่อไปนี้

5.1 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ

การสัมภาษณ์จากผู้บริหารระดับสูงพบว่าอาคารชุดที่ศึกษาจำนวน 25 อาคารชุดถูกพัฒนาจากกลุ่มบริษัทเพียง 14 บริษัท ซึ่งประกอบด้วยบริษัท ดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงชื่ออาคารชุดที่ศึกษา และบริษัทเจ้าของอาคารชุด

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ชื่อบริษัทเจ้าของอาคารชุด
1	เดอะพาร์คแลนด์ 6	บริษัท สวณธารประภา จำกัด
2	เดอะพาร์คแลนด์ 7	
3	บ้านสวนลาซาน 4	บริษัท แพมไทยบ้านและที่ดิน จำกัด
4	บ้านสวนลาซาน 5	
5	ไพรม์แมนชั่น 2	บริษัท ไพรม์แมนชั่น จำกัด
6	ไพรม์แมนชั่นพร้อมศรี	

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ชื่อบริษัทเจ้าของอาคารชุด
7	เออร์บานาสูซุมวิท 15	บริษัท สยามพันธวิวัฒนา จำกัด
8	อเวนิว 61 คอนโด	บริษัท แบงก์คอคคิลฟวิง ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
9	วัฒนาสวีท	บริษัท แอสเซ็ทโกรท (ประเทศไทย) จำกัด
10	แกรนด์เฮอริเทจ ทองหล่อ	บริษัท แกรนด์ยูนิตีดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
11	เดอะพีคส์ สุขุมวิท 15	บริษัท นิวเดลีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
12	เดอะไฟร์ทีไนน์ พลัสทวู	บริษัท พลัสพร็อพเพอร์ตี้พาร์ทเนอร์ จำกัด
13	เดอะแบงค็อกทาว์น	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
14	เดอะแบงค็อกสุขุมวิท 61	บริษัท แอลเอช เรียดเอสเตท จำกัด
15	เดอะแบงค็อกกนราภิवास 2	
16	เดอะแบงค็อกกนราภิवास 1	
17	บ้านสิริสุขุมวิท 13	บริษัท แอสสิริเวนเจอร์ จำกัด
18	บ้านสิริเอ็นอากาศ	
19	บ้านสิริสาทร-สวนพญู	
20	เดอะลาโนสาทร	บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)
21	บ้านสิริฤดี ร่วมฤดี	
22	บ้านสิริสุขุมวิท ซอย 10	
23	สุพรีมเอลิแกนซ์	บริษัท สุพรีมทิม จำกัด
24	สีลมซีทีวีส์ออร์ท	บริษัท ฮาริสัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
25	โนเบิล ซีโรไนน์ อาคาร Y	บริษัท โนเบิลดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

5.1.1 ผลการวิเคราะห์แบบสัมภาษณ์

จากแบบสัมภาษณ์ที่ประกอบด้วย 3 ส่วน คือส่วนที่ 1 เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย ส่วนที่ 2 เรื่องระดับราคาที่เหมาะสมและเหตุผลของการตั้งราคาตามระดับชั้น และส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ถูกสัมภาษณ์ สามารถสรุปรายละเอียดจากการสัมภาษณ์ได้ดังนี้

ตารางที่ 5.2 แสดงปัจจัยในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย

ปัจจัย	ใช่		ไม่ใช่		Total	
	Count	%	Count	%	Count	%
ทัศนียภาพ	23	92	2	8	25	100
ทิศการหันหน้าของหน้าต่างหรือระเบียงของห้องชุด	11	44	14	56	25	100
ต้นทุนการก่อสร้างของอาคาร	11	44	14	56	25	100
รูปแบบของอาคาร	9	36	16	64	25	100
ตำแหน่งที่ตั้งของห้องชุด	7	28	18	72	25	100
ใกล้สโมสร, สระว่ายน้ำ	6	24	19	76	25	100
มลภาวะจากสิ่งแวดล้อม	5	20	20	80	25	100
ระบบความปลอดภัย เช่น บันไดหนีไฟ	1	4	24	96	25	100
ขนาดห้องชุด	0	0	25	100	25	100
ความพอเพียงของจำนวนลิฟท์และขนาดลิฟท์	0	0	25	100	25	100
ใกล้ที่จอดรถ	0	0	25	100	25	100

ที่มาจากการสรุปข้อมูล จากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.2 เป็นการให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เลือกปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัยมา 3 ปัจจัย ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคามากที่สุด คือ ปัจจัยด้านทัศนียภาพ โดยตอบเป็นจำนวน 23 ราย หรือร้อยละ 92 อันดับที่สองคือ ทิศการหันหน้าของหน้าต่างหรือระเบียงของห้องชุด และ ต้นทุนการก่อสร้างของอาคาร ซึ่งตอบเท่ากันเป็นจำนวน 11 รายหรือร้อยละ 44 อันดับที่สามคือ รูปแบบของอาคารชุด ตอบเป็นจำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 36 ส่วนปัจจัยที่ผู้ให้สัมภาษณ์ไม่ทำการเลือกมีอยู่ 3 ปัจจัย ประกอบด้วย 1.ขนาดห้องชุด 2. ความพอเพียงของจำนวนลิฟท์และขนาดลิฟท์ และ 3. ใกล้ที่จอดรถ

ตารางที่ 5.3 แสดงความเห็นในทัศนคติที่ว่า ถ้าความสูงของอาคารยิ่งสูง ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น

ความเห็น	Count	%
เห็นด้วย	25	100
ไม่เห็นด้วย	0	0
Total	25	100

ที่มาจากการสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.3 แสดงว่าผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายมีความเห็นเหมือนกันทั้งหมดที่ว่า ถ้าความสูงของอาคารยิ่งสูง ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้จากการให้เหตุผลประกอบพบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีเหตุผลที่ใกล้เคียงกัน 5 ปัจจัย ดังแสดงในตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 แสดงเหตุผลประกอบว่าชั้นยิ่งสูงราคาจะแพงขึ้น

ปัจจัย	เลือก		ไม่เลือก		Total	
	Count	%	Count	%	Count	%
ทัศนียภาพที่ดีขึ้น	18	72	7	28	25	100
มีความเป็นส่วนตัวไม่มีเสียงรบกวน	10	40	15	60	25	100
เทคนิคทางการตลาด	6	24	19	76	25	100
สภาพแวดล้อมที่ดี	3	12	22	88	25	100
ค่าก่อสร้างตึกสูงมีต้นทุนสูง	1	4	24	96	25	100

ที่มาจากการสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.4 เหตุผลด้านปัจจัยที่มีผลให้ชั้นยิ่งสูงราคาจะแพงขึ้นพบว่า เรื่องทัศนียภาพเป็นเรื่องสำคัญที่สุด โดยมีผู้ตอบเป็นจำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 72 อันดับที่สองคือ มีความเป็นส่วนตัวไม่มีเสียงรบกวน มีผู้ตอบเป็นจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 40 อันดับที่สามคือ เทคนิคทางการตลาด มีผู้ตอบเป็นจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สี่

คือสภาพแวดล้อมที่ดี มีผู้ตอบเป็นจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 12 อันดับสุดท้ายคือ ค่าก่อสร้างตึกสูงมีต้นทุนสูง มีผู้ตอบจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4

ตารางที่ 5.5 แสดงช่วงชั้นที่มีความเหมาะสมต่อการอยู่อาศัยมากที่สุดในอาคารชุดที่มีความสูง 8 ชั้น

ช่วงชั้น	เลือก	
	Count	%
ชั้นที่ 2 - 3	0	0
ชั้นที่ 4 - 6	14	56
ชั้นที่ 7 - 8	11	44
Total	25	100

ที่มาจากการสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

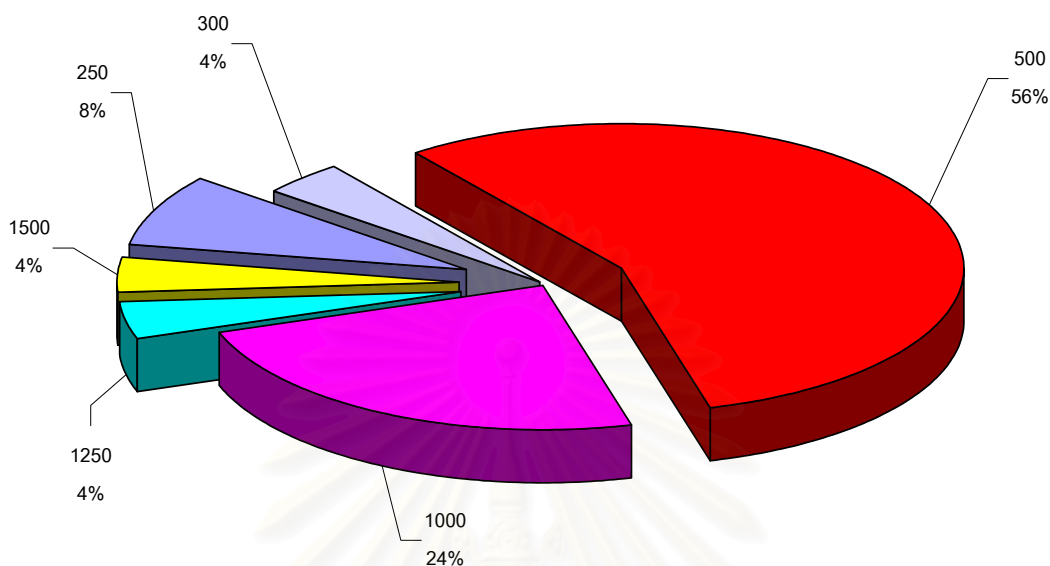
จากตารางที่ 5.5 ผู้ให้สัมภาษณ์มีความเห็นว่าอาคารชุดในระดับ 8 ชั้น ชั้นที่มีความเหมาะสมต่อการพักอาศัยมากที่สุดคือ ชั้นที่ 4-6 มีผู้ตอบจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 56 รองลงมาคือ ชั้นที่ 7-8 มีผู้ตอบจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 44 ส่วนชั้นที่ 2-3 ไม่มีผู้ตอบข้อมูลในส่วนนี้ คิดเป็นร้อยละ 0

ตารางที่ 5.6 แสดงการกำหนดปรับราคาเพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงชั้น(บาท/ตร.ม./ชั้น)

Price	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
250	2	8	8	8
300	1	4	4	12
500	14	56	56	68
1000	6	24	24	92
1250	1	4	4	96
1500	1	4	4	100
Total	25	100	100	

ที่มาจากการสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

ภาพที่ 5.1 แสดงการกำหนดปรับราคาเพิ่มขึ้นในแต่ละช่วงชั้น (บาท/ตร.ม./ชั้น)



ที่มาจาก การสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.6 และภาพที่ 5.1 เมื่อสอบถามจากผู้ให้สัมภาษณ์เพื่อให้กำหนดการเพิ่มขึ้นของราคาที่เหมาะสมเมื่อชั้นมีการเพิ่มขึ้น 1 ชั้น มีผู้ตอบราคา 500 บาท เป็นจำนวนมากที่สุดเป็นจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 56 อันดับที่สอง มีผู้ตอบราคา 1,000 บาทจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับที่สาม มีผู้ตอบราคา 250 บาทจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 8 ส่วนที่เหลือมีผู้ตอบเป็นจำนวนเท่ากันคืออย่างละ 1 ราย ประกอบด้วยราคา 300 , 1,250 และ 1,500 บาท

ตารางที่ 5.7 แสดงสรุปข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์

ข้อมูลส่วนบุคคล		Count	%
เพศ	ชาย	16	64%
	หญิง	9	36%
รวม		25	100%
อายุ	ต่ำกว่า 25 ปี	0	0%
	25 - 50 ปี	0	0%
	31 - 35 ปี	2	8%
	36 - 40 ปี	7	28%
	40 ปีขึ้นไป	16	64%
รวม		25	100%
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	1	4%
	ปริญญาตรี	14	56%
	สูงกว่าปริญญาตรี	10	40%
รวม		25	100%
รายได้	10,000 บาทหรือต่ำกว่า	0	0%
	10,001 - 20,000 บาท	0	0%
	20,001 - 30,000 บาท	0	0%
	30,001 - 40,000 บาท	0	0%
	40,000 ขึ้นไป	25	100%
รวม		25	100%
ประสบการณ์ทำงาน	ต่ำกว่า 5 ปี	0	0%
	5 - 10 ปี	8	32%
	มากกว่า 10 ปี	17	68%
รวม		25	100%
ตำแหน่ง	เจ้าของกิจการ	2	8%
	ผู้บริหารระดับสูง	11	44%
	ผู้บริหารระดับกลาง	6	24%
	ผู้บริหารระดับต้น	6	24%
	อื่นๆ	0	0%
รวม		25	100%

ที่มาจากกรสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.7 สรุปได้ว่าส่วนใหญ่ผู้ให้สัมภาษณ์นั้นเป็นผู้ชาย คิดเป็นร้อยละ 64 และเป็นผู้มีอายุมากกว่า 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 64 ซึ่งมีประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 68 ทั้งนี้ทุกคนมีเงินเดือนมากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป

ตารางที่ 5.8 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับตำแหน่ง

			ตำแหน่ง				Total	Column %
			เจ้าของกิจการ	ผู้บริหารระดับสูง	ผู้บริหารระดับกลาง	ผู้บริหารระดับต้น		
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	Count	1	0	0	0	1	4%
	ปริญญาตรี	Count	0	7	1	6	14	56%
	สูงกว่าปริญญาตรี	Count	1	4	5	0	10	40%
	Count		2	11	6	6	25	100%
	Row %		8.00	44.00	24.00	24.00	100.00	

ที่มาจากการสรุปข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.8 พบว่าผู้ที่จบต่ำกว่าปริญญาตรีมีเพียง 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4 จากคนทั้งหมด 4% แต่เป็นระดับเจ้าของกิจการ ส่วนผู้ที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีมีจำนวนทั้งหมด 14 คน แบ่งเป็นผู้บริหารระดับสูง 7 คน ผู้บริหารระดับกลาง 1 คน และผู้บริหารระดับต้น 6 คน คิดเป็นร้อยละจากคนทั้งหมดเท่ากับ 56% ส่วนผู้ที่จบสูงกว่าระดับปริญญาตรีมีจำนวน 10 คนเป็นเจ้าของกิจการ 1 คน เป็นผู้บริหารระดับสูง 4 คน และเป็นผู้บริหารระดับกลางจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละจากคนทั้งหมด 40%

5.1.2 สรุปผลภาพรวมจากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการซึ่งส่วนใหญ่ผู้ที่ให้สัมภาษณ์เป็นผู้บริหารระดับสูง จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีประสบการณ์ในด้านอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 10 ปี มีความเห็นไปในทางเดียวกันว่าการที่ขึ้นสูงขึ้นจะทำให้ราคาอาคารชุดต่อตารางเมตรนั้นสูงขึ้นด้วย เนื่องจากปัจจัยทางด้านทัศนียภาพ ปัจจัยความเป็นส่วนตัว รวมถึงเป็นเทคนิคทางการตลาดที่ต้องการให้ลูกค้ามีความต้องการในชั้นที่แตกต่างตามราคาที่ยขาย และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ดี เรียงตามลำดับ ในการกำหนดราคาที่สูงขึ้นเมื่อชั้นเพิ่มขึ้นนั้นส่วนใหญ่ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบราคาที่ 500 บาทต่อ ตารางเมตร เป็นราคาที่เหมาะสมที่สุด

ดังนั้นเพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลอีกทางหนึ่งผู้วิจัยจึงได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลจากการเสนอขายของอาคารชุดดังกล่าวข้างต้นที่เจ้าของโครงการได้ประกาศขายไว้เพื่อศึกษาดูว่าในตลาดของอาคารชุดดังกล่าวโดยภาพรวมแล้วมีการปรับราคาต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้นเท่าไรเมื่อความสูงเพิ่มขึ้นดังจะแสดงในหัวข้อที่ 5.2

5.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ

5.2.1 การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงราคาต่อตารางเมตรเมื่อระดับชั้นเพิ่มสูงขึ้น

ข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์มีอยู่ด้วยกัน 25 อาคารชุดที่มีระดับความสูง 8 ชั้น และมีการพักอาศัยเริ่มต้นส่วนใหญ่ที่ชั้น 2 ของทุกอาคาร ซึ่งแต่ละอาคารมีการเปลี่ยนแปลงของราคาในแต่ละชั้น ดังแสดงในตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 แสดงการตั้งราคาขายต่อตารางเมตร ของอาคารชุดที่ศึกษาในแต่ละชั้น

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ชั้น							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	เดอะพาร์คแลนด์6	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000
2	เดอะพาร์คแลนด์7	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000
3	บ้านสวนลาซาน 4	ทรัพย์ส่วนกลาง	20,000	20,200	20,500	20,700	21,000	21,200	21,500
4	บ้านสวนลาซาน 5	ทรัพย์ส่วนกลาง	20,000	20,200	20,500	20,700	21,000	21,200	21,500
5	ไพรมแมชชั่น2		29,000	29,500	29,500	30,000	30,500	31,000	35,000
6	ไพรมแมชชั่น พรีเมียม		38,000	39,000	40,000	41,000	42,000	43,000	50,000
7	เออร์บานาสุขุมวิท15		50,000	51,000	53,000	54,000	55,000	55,500	60,000
8	อเวนิว61 คอนโดมิเนียม		70,000	73,000	73,500	74,000	74,500	75,000	75,000
9	วัฒนาสวีท		59,000	60,000	61,000	62,000	63,000	64,000	68,000
10	แกรนด์เฮอริเทจฯ		58,500	59,000	59,500	60,000	60,500	61,000	61,500
11	เดอะพีคส์ สุขุมวิท 15		61,500	62,000	62,500	63,000	63,500	64,000	64,500
12	เดอะไฟร์ดีโนโน่ พลัสทู คอนโดมิเนียม	ทรัพย์ส่วนกลาง	69,675	69,675	69,675	69,675	69,675	69,675	69,675
13	เดอะแบงค็อกทรัพย์	ทรัพย์ส่วนกลาง	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000
14	เดอะแบงค็อกสุขุมวิท 61		51,500	51,500	52,000	52,000	52,500	52,500	53,000
15	เดอะแบงค็อกกรีนิวาส 2	ทรัพย์ส่วนกลาง	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
16	เดอะแบงค็อกกรีนิวาส 1	ทรัพย์ส่วนกลาง	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
17	บ้านสิริ สุขุมวิท13		50,200	51,100	52,200	53,000	53,200	53,700	54,200
18	บ้านสิริ สุขุมวิทซอย 10	จอตฤ	53,600	54,100	54,600	55,100	55,700	56,400	57,400
19	เดอะ ลาโน สาทร	ส่วนกลาง	69,000	70,000	71,000	72,000	73,000	74,000	75,000
20	บ้านสิริสาทร-สวนพลู	-	53,000	53,600	54,000	54,600	54,600	55,600	56,000
21	บ้านสิริฤดี ร่วมฤดี	ทรัพย์ส่วนกลาง	76,500	77,500	77,500	79,500	79,500	81,500	83,300
22	บ้านสิริเย็นอากาศ	จอตฤ	58,700	59,200	59,700	59,700	60,700	61,500	62,000
23	สุพรีม เอลิแกนซ์	-	48,700	51,200	52,500	53,700	55,000	56,200	56,200
24	ซิลมซิตีริสอร์ท	-	68,000	68,600	71,000	72,000	72,600	73,500	74,000
25	โนเบิลซีโรไนน์ อาคาร Y	-	77,700	77,700	94,400	95,900	97,400	103,900	113,900

ที่มาจาก การคำนวณ

จากตารางที่ 5.9 แสดงรายละเอียดของการตั้งราคาเสนอขายของอาคารชุดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 25 อาคารชุด ซึ่งการตั้งราคาขายมีราคาตั้งต้นซึ่งขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของโครงการทำเลที่ตั้ง และคุณภาพของอาคารชุด ซึ่งถ้านำมาวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของราคาทันทีจะไม่เหมาะสมเพราะราคาตั้งต้นไม่เท่ากันจะทำให้เกิดการเบี่ยงเบนสูง ดังนั้นควรแก้ปัญหาที่ก่อนนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยการทำเป็นอัตราส่วนการเปลี่ยนแปลงของราคาเมื่อเทียบกับพื้นฐาน ซึ่งก็คือ ชั้นที่ 2 (ชั้นที่เริ่มพักอาศัย) ผลดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 แสดงอัตราส่วนการเปลี่ยนแปลงของราคาขายเมื่อเทียบกับชั้น 2

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ชั้น						
		2	3	4	5	6	7	8
1	เดอะพาร์คแลนด์6	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
2	เดอะพาร์คแลนด์7	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
3	บ้านสวนลาซาน 4	1.0000	1.0100	1.0250	1.0350	1.0500	1.0600	1.0750
4	บ้านสวนลาซาน 5	1.0000	1.0100	1.0250	1.0350	1.0500	1.0600	1.0750
5	ไพรมแมชชั่น2	1.0000	1.0172	1.0172	1.0345	1.0517	1.0690	1.2069
6	ไพรมแมชชั่น พร้อมศรี	1.0000	1.0263	1.0526	1.0789	1.1053	1.1316	1.3158
7	เออร์บานาสุขุมวิท15	1.0000	1.0200	1.0600	1.0800	1.1000	1.1100	1.2000
8	อเวนิว61 คอนโดมิเนียม	1.0000	1.0429	1.0500	1.0571	1.0643	1.0714	1.0714
9	วัฒนาสวีท	1.0000	1.0169	1.0339	1.0508	1.0678	1.0847	1.1525
10	แกรนด์เฮอริเทจฯ	1.0000	1.0085	1.0171	1.0256	1.0342	1.0427	1.0513
11	เดอะพีคส์ สุขุมวิท 15	1.0000	1.0081	1.0163	1.0244	1.0325	1.0407	1.0488
12	เดอะฟอร์ติไนน์ พลัสทู คอนโดมิเนียม	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
13	เดอะแบงค็อกทรีพีย์	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
14	เดอะแบงค็อกสุขุมวิท 61	1.0000	1.0000	1.0097	1.0097	1.0194	1.0194	1.0291
15	เดอะแบงค็อกกอนราธิวาส 2	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
16	เดอะแบงค็อกกอนราธิวาส 1	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
17	บ้านสิริ สุขุมวิท13	1.0000	1.0179	1.0398	1.0558	1.0598	1.0697	1.0797
18	บ้านสิริ สุขุมวิทซอย 10	1.0000	1.0093	1.0187	1.0280	1.0392	1.0522	1.0709
19	เดอะ ลาโน สาทร	1.0000	1.0145	1.0290	1.0435	1.0580	1.0725	1.0870
20	บ้านสิริสาทร-สวนพลู	1.0000	1.0113	1.0189	1.0302	1.0302	1.0491	1.0566
21	บ้านสิริฤดี ร่วมฤดี	1.0000	1.0131	1.0131	1.0392	1.0392	1.0654	1.0889
22	บ้านสิริเอ็นอากาศ	1.0000	1.0085	1.0170	1.0170	1.0341	1.0477	1.0562
23	สุพรีม เอลิแกนซ์	1.0000	1.0513	1.0780	1.1027	1.1294	1.1540	1.1540
24	สีลมซิตีร์สอร์ท	1.0000	1.0088	1.0441	1.0588	1.0676	1.0809	1.0882
25	โนเบิลซีโรไนน์ อาคาร Y	1.0000	1.0000	1.2149	1.2342	1.2535	1.3372	1.4659

ที่มาจากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.10 แสดงการปรับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละชั้น ให้เป็นค่าอัตราส่วนโดยเทียบกับชั้นฐานคือ ชั้นที่ 2 ดังนั้นค่าในชั้นที่ 2 จึงมีค่าเท่ากับ 1 เสมอ และในกรณีที่ทุกชั้นมีค่าอัตราส่วนเท่ากับ 1 ทั้งหมด แสดงว่าราคาเสนอขายในแต่ละชั้นไม่มีการเปลี่ยนแปลง ส่วนอัตราส่วนที่มีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าราคาเสนอขายมีการปรับตัวสูงขึ้นเมื่อชั้น ความสูงมากกว่าชั้นฐาน ประการสุดท้ายถ้าอัตราส่วนมีการเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นตามระดับชั้น แสดงว่าราคาเสนอขายของแต่ละชั้นนั้นสูงขึ้นตามระดับชั้นเช่นเดียวกัน และข้อมูลของกลุ่ม ตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะมีอัตราส่วนสูงขึ้นตามระดับชั้นเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นการวิเคราะห์การ เปลี่ยนแปลงของราคาจึงมีความเหมาะสมเพราะข้อมูลมีทิศทางสนับสนุนตามสมมติฐานการวิจัย ต่อมาเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของราคามีความหลากหลายในแต่ละอาคารชุด เพื่อเป็นการสรุป ข้อมูลให้เป็นข้อมูลตลาดจึงต้องนำสถิติเชิงพรรณนาเข้ามาสรุปข้อมูลก่อนจะทำการวิเคราะห์ด้วยวิธี ถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (Simple Regression Analysis) ต่อไป

ตารางที่ 5.11 แสดงค่าสถิติเบื้องต้นของข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง

ชั้นที่	N	Mean	Median	Minimum	Maximum	Std. Deviation	Kurtosis	Skewness
2	25	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	0.0000	.	.
3	25	1.0118	1.0093	1.0000	1.0513	0.0130	3.2276	1.6917
4	25	1.0312	1.0187	1.0000	1.2149	0.0436	13.5971	3.3447
5	25	1.0416	1.0345	1.0000	1.2342	0.0490	9.7481	2.6999
6	25	1.0514	1.0392	1.0000	1.2535	0.0546	7.1816	2.2587
7	25	1.0647	1.0600	1.0000	1.3372	0.0703	9.1145	2.5561
8	25	1.0949	1.0714	1.0000	1.4659	0.1089	5.0191	2.0715

ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

จากตารางที่ 5.11 แสดงค่าทางสถิติเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย ค่าเฉลี่ย(mean) , ค่ามัธยฐาน (median) , ค่าต่ำสุด(minimum) , ค่าสูงสุด(maximum) , ค่า เบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) , ค่าความโด่ง (kurtosis) และค่าความเบ้ (skewness) ทั้งนี้การวิจัยครั้งนี้มีจุดประสงค์ที่จะนำค่ากลางของข้อมูลมาทำการวิเคราะห์การ ถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย แต่เนื่องจากค่ากลางของข้อมูลจากตารางที่ 5.11 ประกอบด้วยค่าเฉลี่ย และค่ามัธยฐาน การจะเลือกค่ากลางชนิดใดมาใช้ต้องพิจารณาถึงการแจกแจงของข้อมูลว่ามีการ

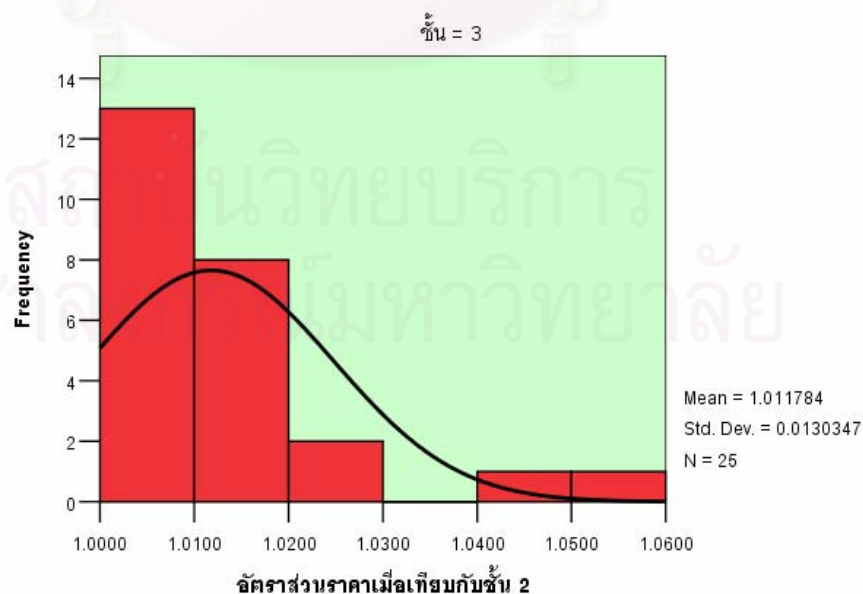
แจกแจงแบบโค้งปกติ (Normal Curve) หรือไม่ หากข้อมูลมีการแจกแจงแบบโค้งปกติก็จะนำค่าเฉลี่ยมาใช้ ในทางกลับกันหากข้อมูลไม่มีการแจกแจงแบบโค้งปกติก็จะนำค่ามัธยฐานมาใช้ ดังนั้นการพิจารณาการแจกแจงแบบโค้งปกติให้พิจารณาค่าทางสถิติของ Shapiro-Wilk เพราะมีความเหมาะสม กับกลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนน้อยกว่า หรือเท่ากับ 50 ข้อมูล (กัลยา วาณิชย์ ปัญหา : หน้า 225)

ตารางที่ 5.12 แสดงการทดสอบการแจกแจงปกติ

		Shapiro-Wilk		
	Storey	Statistic	df	Sig.
Compare_base_storey	3	.804	25	.000
	4	.630	25	.000
	5	.727	25	.000
	6	.780	25	.000
	7	.741	25	.000
	8	.771	25	.000

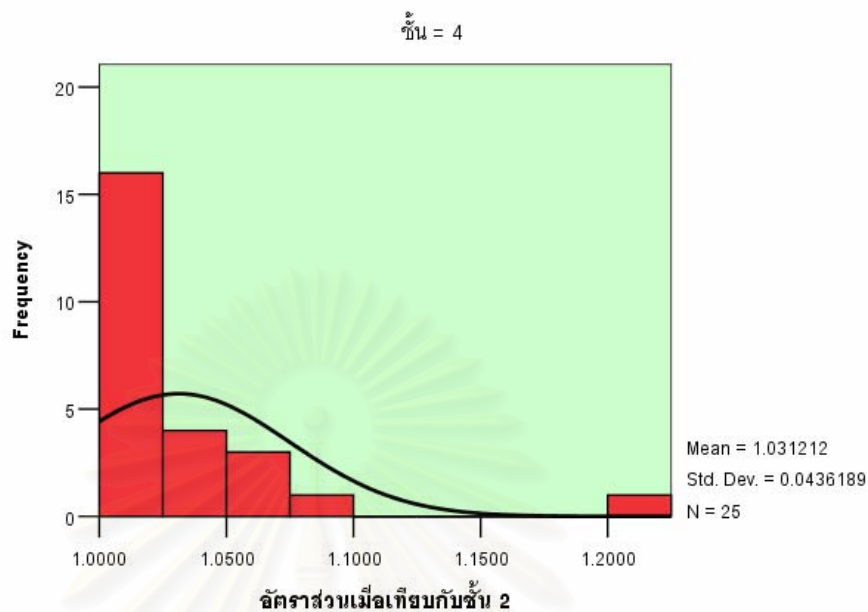
ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.2 แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 3 กับชั้น 2



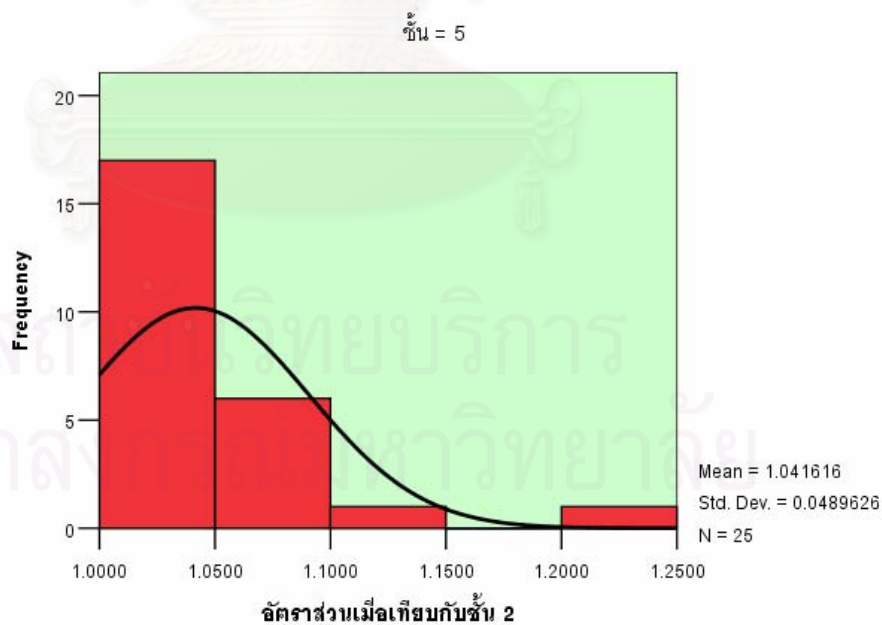
ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.3 แสดงการแจกแจงข้อมูล ของอัตราส่วนชั้น 4 กับชั้น 2



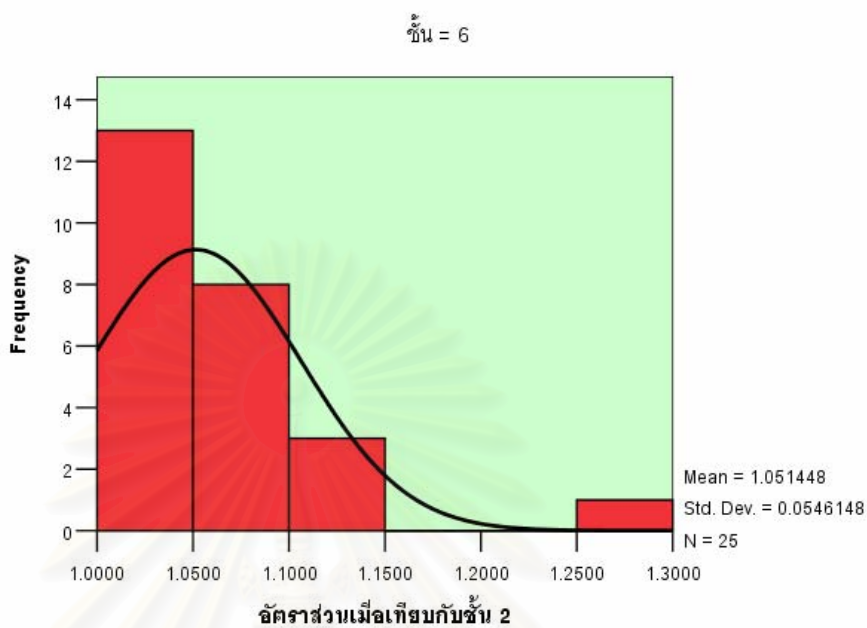
ที่มาจาก การคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.4 แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 5 กับชั้น 2



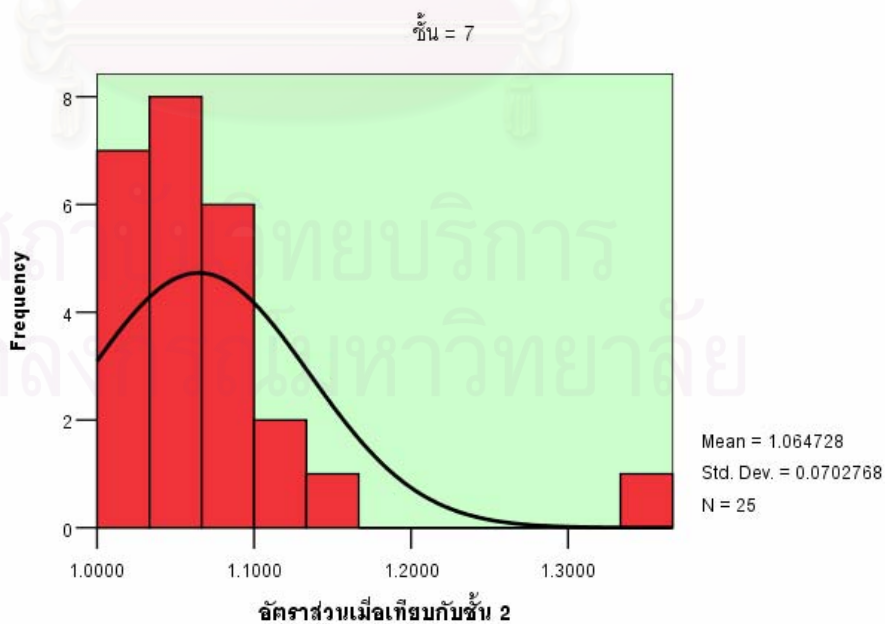
ที่มาจาก การคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.5 แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 6 กับชั้น 2



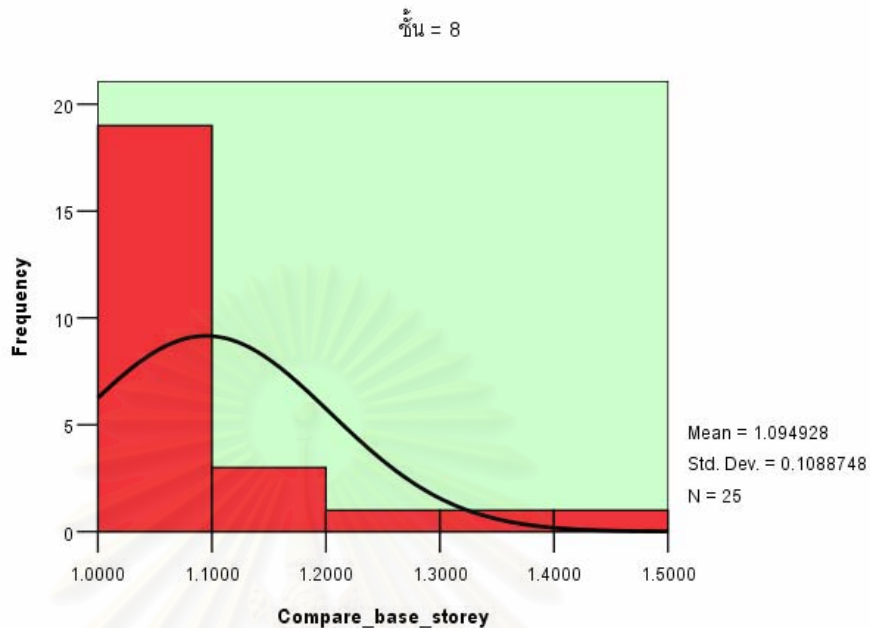
ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.6 แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 7 กับชั้น 2



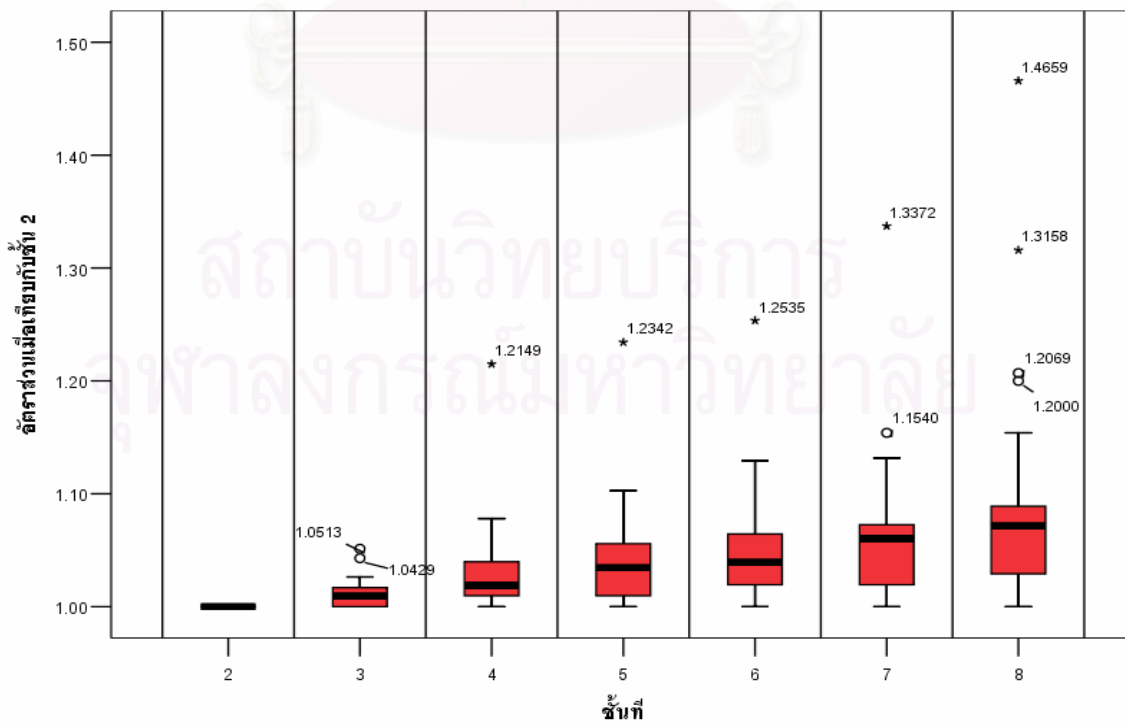
ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.7 แสดงการแจกแจงข้อมูลของอัตราส่วนชั้น 8 กับชั้น 2



ที่มาจาก การคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ภาพที่ 5.8 แสดงการแจกแจงข้อมูล ชั้นที่ 2 ถึงชั้นที่ 8



ที่มาจาก การคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

จากตารางที่ 5.12 และภาพที่ 5.2 – 5.7 แสดงถึงการแจกข้อมูลไม่มีการแจกแจงแบบโค้งปกติ โดยสังเกตได้จากภาพการแจกแจงในภาพที่ 5.2 – 5.7 ซึ่งสังเกตได้ว่าข้อมูลมีการแจกแจงเบ้ไปทางขวา กล่าวคือมีค่าอัตราส่วนที่เทียบกับชั้น 2 เป็นค่าผิดปกติ (Outlier) อยู่ในทุกระดับชั้น โดยค่าผิดสังเกตเหล่านี้มีค่าที่สูงผิดปกติ ดังแสดงในภาพที่ 5.8 อีกด้านหนึ่งการพิจารณาการแจกแจงสามารถดูได้จากค่า Shapiro-Wilk ดังที่กล่าวไว้ข้างต้น ซึ่งการพิจารณาให้ตรวจสอบจากค่า Sig. ถ้ามีค่าสูงกว่า 0.05 ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ 95 % แสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงปกติ แต่ถ้าต่ำกว่า 0.05 แสดงว่าข้อมูลไม่มีการแจกแจงแบบโค้งปกติ ดังนั้นจากตารางที่ 5.12 พบว่าข้อมูลในทุกระดับไม่มีการแจกแจงแบบโค้งปกติ ดังนั้นการนำค่ากลางมาใช้วิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่ายจึงควรนำค่ามัธยฐาน (median) มาใช้

5.2.2 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (Simple Regression Analysis)

เมื่อสามารถเลือกค่ากลางที่เหมาะสมนั้นคือค่ามัธยฐานของข้อมูลเพื่อมาใช้วิเคราะห์ในชั้นนี้ ซึ่งแบบจำลอง (Model) ของการวิเคราะห์กำหนดไว้ดังนี้

$$\text{อัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2} = a + b(\text{ชั้นของห้องชุด})$$

โดยที่

ตัวแปรอิสระ คือ ชั้นของห้องชุด

ตัวแปรตาม คือ อัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2

a คือ ค่าคงที่หรือค่าตัดแกนตั้ง

b คือ ค่าสัมประสิทธิ์หรือค่าความชัน

ตารางที่ 5.13 แสดงค่าสถิติเบื้องต้นของตัวแปรวิเคราะห์สมการถดถอย

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
อัตราส่วนเมื่อเทียบกับชั้น 2	1.03329	.0260558	7
ชั้น	5.00	2.160	7

ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

จากตารางที่ 5.13 แสดงถึงค่าสถิติเบื้องต้นประกอบด้วยค่าเฉลี่ย(mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน(standard deviation) ซึ่งค่าเฉลี่ยของค่ามัธยฐานอัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2 ในแต่ละชั้นเท่ากับ 1.03329 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.0260558 ส่วนค่าเฉลี่ยของชั้นเท่ากับ 5 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 2.160

ตารางที่ 5.14 แสดงค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม

Correlations

		อัตราส่วนเมื่อเทียบกับชั้น 2	ชั้น
Pearson	อัตราส่วนเมื่อเทียบกับชั้น 2	1.000	.992
Correlation	ชั้น	.992	1.00
Sig. (1-tailed)	อัตราส่วนเมื่อเทียบกับชั้น 2	.	.000
	ชั้น	.000	.
N	อัตราส่วนเมื่อเทียบกับชั้น 2	7	7
	ชั้น	7	7

ที่มาจากการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

ตารางที่ 5.14 แสดงค่าความสัมพันธ์ (Pearson Correlation) ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม มีค่าเท่ากับ 0.992 ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่สูงมาก เนื่องจากมีค่าเข้าใกล้ 1 เพราะค่าความสัมพันธ์จะมีค่าอยู่ในช่วง 0 ถึง 1 (ไม่รวมเครื่องหมาย) หากค่าความสัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0 แสดงว่าตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามไม่มีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างสมบูรณ์ ในทางตรงกันข้ามถ้าค่าความสัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 1 แสดงว่าตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ ทั้งนี้ค่าเครื่องหมายของค่าความสัมพันธ์ที่เป็นค่าบวกหรือลบ จะบ่งบอกถึงทิศทางของความสัมพันธ์ ถ้าค่าเป็นบวกแสดงว่ามีค่าความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน นั่นคือหากตัวแปรอิสระมีค่าเพิ่มมากขึ้นจะทำให้ตัวแปรเพิ่มขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน ซึ่งจากค่าความสัมพันธ์จากตารางที่ 5.14 แสดงว่าชั้นกับอัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2 มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ตารางที่ 5.15 แสดงค่าสัมประสิทธิ์การตัดสินใจ (Coefficient of Determination : R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.992	.984	.981	.0036164	.984	306.458	1	5	.000

ที่มาจากผลการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

การตัดสินใจที่จะนำแบบจำลองไปใช้พยากรณ์ค่าได้นั้น จำเป็นต้องพิจารณาถึงค่าสัมประสิทธิ์การตัดสินใจ (Coefficient of Determination : R^2) เป็นเบื้องต้นเพื่อตรวจสอบว่าแบบจำลองที่จะนำไปใช้ตัวแปรอิสระมีอำนาจในการอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามได้มากน้อยเพียง ซึ่งจากตารางที่ 5.15 ค่า R^2 ของแบบจำลองมีอำนาจในการอธิบายเท่ากับ 98.4 % ซึ่งถือเป็นเกณฑ์ที่สูงมาก อีกทางหนึ่งการพิจารณาความสามารถของแบบจำลองให้ดูค่าสถิติ F ว่ามีนัยสำคัญที่จะสามารถบอกว่าตัวแปรอิสระมีความสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามได้หรือไม่ ถ้าค่า Sig. ของค่าสถิติ F น้อยกว่า 0.05 ณ ความเชื่อมั่นที่ 95% แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสามารถอธิบายตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งค่าจากตาราง 5.15 ค่าสถิติ F มีค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 ดังนั้นจึงสามารถนำแบบจำลองนี้ไปใช้พยากรณ์ได้ต่อไป

ตารางที่ 5.16 แสดงค่าคงที่และค่าสัมประสิทธิ์ของแบบจำลอง

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.9735	.004		264.496	.000
	ชั้น	.0120	.001	.992	17.506	.000

ที่มาจากผลการคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

เมื่อแบบจำลองมีความเหมาะสมต่อการนำไปใช้อธิบายการเปลี่ยนแปลง เพื่อความสมบูรณ์ของแบบจำลอง จำเป็นต้องทราบถึงค่าคงที่ และค่าสัมประสิทธิ์ ของแบบจำลองที่ได้ กำหนดไว้ข้างต้น และจากตารางที่ 5.16 ได้แสดงค่าคงที่และค่าสัมประสิทธิ์ไว้ดังนี้

ค่าคงที่ เท่ากับ 0.9735

ค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 0.0120

ค่าสถิติทีชี้ถึงความสามารถค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระที่จะทำให้การเปลี่ยนแปลงของตัวแปรไม่ว่าค่าแตกต่างจากศูนย์หรือไม่ ก็คือค่าสถิติ t โดยพิจารณาจากค่า Sig. ถ้ามีค่าน้อยกว่า 0.05 ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% แสดงว่าค่าสัมประสิทธิ์ส่งผลให้การเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตามมีการเปลี่ยนแปลงแตกต่างจากศูนย์ ซึ่งจากตารางที่ 5.15 ได้แสดงไว้ค่าสัมประสิทธิ์มีความสามารถที่ดี ดังนั้นสามารถเขียนแบบจำลองที่สมบูรณ์ได้ดังนี้

อัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2 = 0.9735 + 0.0120 (ชั้นของห้องชุด)

5.2.3 การนำแบบจำลองไปพยากรณ์

เมื่อได้แบบจำลองที่สมบูรณ์ ขั้นต่อไปจะนำแบบจำลองพยากรณ์ว่าอัตราส่วนราคาเมื่อเทียบกับชั้น 2 มีค่าเท่าใดบ้างในแต่ละชั้น

ตารางที่ 5.17 แสดงค่าพยากรณ์ของแบบจำลอง

ชั้น	ค่าการพยากรณ์	ปรับค่าพยากรณ์ให้ชั้น 2 = 1
2	0.9975	1.0000
3	1.0095	1.0120
4	1.0215	1.0241
5	1.0335	1.0361
6	1.0455	1.0481
7	1.0575	1.0602
8	1.0695	1.0722

ที่มาจาก การคำนวณด้วยโปรแกรมทางสถิติ

จากตารางที่ 5.17 เมื่อนำแบบจำลองไปพยากรณ์ทำให้ได้ค่าพยากรณ์ตามคอลัมน์ที่ 2 แต่เนื่องจากชั้นที่ 2 ควรีค่าเท่ากับ 1 ดังนั้นจึงปรับปรุงค่าให้ชั้น 2 เท่ากับ 1 ด้วยการนำค่าพยากรณ์ของชั้น 2 ไปหารค่าพยากรณ์ทุกตัว ทำให้ได้คอลัมน์ที่ 3 ซึ่งสรุปได้ว่าชั้นที่ 3 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 1.20 % ชั้นที่ 4 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 2.41 % ชั้นที่ 5 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 3.61 % ชั้นที่ 6 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 4.81 % ชั้นที่ 7 เพิ่มขึ้นจากชั้น 2 เท่ากับ 6.02 % ชั้นที่ 8 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 7.22 %

และหากนำผลข้างต้นมาใช้ในการกำหนดมูลค่าของห้องชุดจะสามารถสร้างสมการในการกำหนดราคาต่อหน่วยของห้องชุดได้ดังนี้

$$\text{ราคาต่อหน่วยของห้องชุด} = \text{ราคาห้องชุดชั้นที่ 2} + [0.9735 + 0.0120 (\text{ชั้นของห้องชุด})]$$

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 6

อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยใช้ข้อมูลจำนวน 25 อาคารชุดจากอาคารชุดสูง 8 ชั้น ซึ่งตั้งอยู่ในเขตปทุมวัน บางรัก สาทร ยานนาวา วัฒนา คลองเตย และบางนา ซึ่งแนวทางในการวิเคราะห์ที่ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์เชิงคุณภาพและการวิเคราะห์เชิงปริมาณ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพเป็นการออกไปสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ หรือผู้บริหารระดับสูง ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อศึกษาว่าปัจจัยใดมีผลต่อระดับราคาตามชั้นของอาคารชุดพักอาศัย รวมถึงราคาที่เหมาะสมต่อการเพิ่มขึ้นตามระดับชั้น ส่วนการวิเคราะห์เชิงปริมาณเป็นการวิเคราะห์ทางสถิติด้วยวิธีการวิเคราะห์ถดถอยแบบง่าย (Simple Regression) ด้วยการนำข้อมูลทุกตัวแปร ของข้อมูลการจดทะเบียนอาคารชุด มาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นกับราคาเสนอขายที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับชั้น ซึ่งสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

6.1 อภิปรายผล

6.1.1 จากการวิจัย พบว่า จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารระดับสูงของโครงการ มีความเห็นไปในทางเดียวกันว่าการที่ชั้นสูงขึ้นจะทำให้ราคาอาคารชุดต่อตารางเมตรนั้นสูงขึ้นด้วย เนื่องจากปัจจัยทางด้านทัศนียภาพ เพราะโดยธรรมชาติของมนุษย์เมื่ออาศัยอยู่ในตึกสูงการมองเห็นภาพของเมือง การเคลื่อนไหวของเมือง โดยภาพรวมแล้วจะดูสวยงาม และปัจจัยในเรื่องความเป็นส่วนตัว ชั้นที่สูงจะมีความเป็นส่วนตัวมากกว่าชั้นล่างเนื่องจากห้องชุดชั้นล่างอาจอยู่ใกล้กับชั้น 1 ซึ่งเป็นร้านค้า ที่จอดรถ หรือ โสภณ สระว่ายน้ำต่างๆ ทำให้มีผู้คนพลุกพล่าน เสียงดังรบกวน ชั้นบนจึงมีความเป็นส่วนตัวมากกว่า และเสียงรบกวนจะน้อยกว่าชั้นล่าง ซึ่งทั้ง 2 ปัจจัยดังกล่าวที่สรุปได้จากการสัมภาษณ์ ตรงกับงานวิจัยของ Reynolds & Nicholson (1969) เขาได้ทำการสำรวจจากผู้ที่อยู่อาศัยในอาคารพักอาศัยทางสูงในประเทศอังกฤษพบว่า ภาพพจน์ที่ดีในการอยู่อาศัยในอาคารสูงคือ ไม่ค่อยมีเสียงรบกวน ทัศนียภาพสวยงาม บรรยากาศดี และมีความเป็นส่วนตัว และงานวิจัยของ Cappon, Daniel (1972) ซึ่งเขาได้ศึกษาถึงสภาพของผู้อยู่อาศัยในอาคารสูงพบว่า ข้อดีของการอยู่อาศัยในอาคารสูงคือ ไม่มีเสียงรบกวนจากภายนอก ทิวทัศน์ และบรรยากาศดี รวมทั้งมีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น ทั้ง 2 ปัจจัยดังกล่าว จึงมีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย และจากการ

สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ หรือเจ้าของเพื่อให้กำหนดการเพิ่มขึ้นของราคาที่เหมาะสม เมื่อชั้นมีการเพิ่มขึ้น 1 ชั้น มีผู้ตอบราคาที่ 500 บาท เป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ 1,000 บาท 250 บาท ตามลำดับ และสุดท้ายซึ่งมีผู้ตอบน้อยที่สุดถึง 300 , 1,250 และ 1,500 บาท ซึ่งเท่ากับว่าการเปลี่ยนแปลงของการกำหนดราคาในแต่ละชั้น ไม่ควรกำหนดให้เป็นราคาคงที่ แต่ควรกำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์ ซึ่งจะมีความเหมาะสมมากกว่า เพราะราคาห้องชุดของอาคารชุดต่างๆมีราคาเริ่มต้นไม่เท่ากัน คุณภาพ และระดับราคาแตกต่างกัน ซึ่งผลการกำหนดความแตกต่าง จะอธิบายตามหัวข้อ 6.1.2

6.1.2 จากการวิจัย โดยการรวบรวมราคาเสนอขายของอาคารชุดที่จดทะเบียนใหม่ เพื่อศึกษาว่า โดยภาพรวมของอาคารชุดดังกล่าว มีการปรับราคาต่อตารางเมตร เพิ่มขึ้นอย่างไรเมื่อความสูงเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งผลการวิจัยสามารถตอบสมมติฐานของการวิจัยที่ว่าราคาต่อหน่วยของกรรมสิทธิ์ห้องชุดในแต่ละช่วงชั้น ไม่ได้แตกต่างกัน 500 บาท ต่อตารางเมตร ในทุกๆ อาคารชุดเสมอไป จากผลการวิจัยพบว่า ความแตกต่างของราคาตามระดับชั้นของอาคารชุดพักอาศัย ไม่ได้มีความแตกต่างเป็นจำนวนตัวเลขคงที่เท่ากันทุกอาคารชุด แต่เป็นการเปลี่ยนแปลง ในลักษณะของสัดส่วน หรือ เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลง ซึ่งค่าจะมากขึ้น ขึ้นอยู่กับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดที่ตั้งต้นจากชั้นที่ 2 ซึ่งการที่ราคาอาคารชุดที่ราคาต่อตารางเมตร ณ ชั้นที่ 2 แตกต่างกัน จะทำให้ความแตกต่างของราคา ในแต่ละระดับชั้น ของแต่ละอาคารชุดแตกต่างกันด้วย จากผลการวิจัยได้ให้ค่าความแตกต่างระหว่างชั้นเมื่อเทียบกับชั้นที่ 2 ได้ดังนี้ คือ ชั้นที่ 3 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 1.20 % ชั้นที่ 4 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 2.41 % ชั้นที่ 5 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 3.61% ชั้นที่ 6 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 4.81% ชั้นที่ 7 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 6.02 % ชั้นที่ 8 เพิ่มขึ้นจากชั้นที่ 2 เท่ากับ 7.22 % ซึ่งจะเห็นว่าเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดที่สูง 8 ชั้น จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือแตกต่างระหว่างชั้นมาก เนื่องจากเป็นคอนโดที่มีระดับความสูงไม่มากนัก

และเมื่อสังเกตภาพที่ 5.8 ในบทที่ 5 จากกราฟจะสังเกตเห็นค่าผิดปกติ (Outlier) อยู่ในทุกระดับชั้น (ยกเว้นชั้นฐาน คือชั้น 2) โดยค่าผิดสังเกตเหล่านี้ มีค่าที่สูงผิดปกติ เช่นชั้นที่ 4 มีค่า Outlier ที่ 1.2149 ชั้นที่ 5 มีค่า Outlier ที่ 1.2342 ชั้นที่ 6 มีค่า Outlier ที่ 1.2535 ชั้นที่ 7 มีค่า Outlier ที่ 1.3372 ชั้นที่ 8 มีค่า Outlier ที่ 1.4659 จึงต้องมาพิจารณาว่าค่าที่ผิดสังเกต (Outlier) เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นข้อมูลอาคารชุดใด และเนื่องจากสาเหตุใด โดยพิจารณาได้จากตารางที่ 5.10 พบว่า ค่า Outlier ดังกล่าวเป็นอาคารชุดโนเบิลซีโรไนน์ แสดงว่าอาคารชุดโนเบิล ซีโรไนน์ มีการตั้งราคาสูงกว่ากลุ่ม คือ ตั้งราคาสูงกว่าอาคารชุดอื่นๆ มาก ซึ่งอาจเนื่องมาจาก อาคารชุดโนเบิลซี

โรไนน์ มีจำนวนยูนิต ต่อชั้น น้อยกว่า อาคารชุดอื่นๆ คือมีแค่ 3 ยูนิต ต่อชั้น รวมทั้งมีขนาด และ รูปแบบของห้องชุดที่ใหญ่ จึงมีการตั้งราคาไว้สูงกว่าอาคารชุดอื่นๆ

6.2 ข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ ได้ทำการวิเคราะห์ทั้งในเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละชั้นของอาคารชุดพักอาศัย และการวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยวิธีการทางสถิติ เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตร ของอาคารชุดพักอาศัยที่สูง 8 ชั้น จากการศึกษาข้างต้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะต่อผู้ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพประเมินราคา ดังนี้

6.2.1 ข้อเสนอแนะต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในการกำหนดราคาประเมินของอาคารชุดในแต่ละช่วงชั้นว่ามีส่วนต่าง หรืออัตราการเพิ่มขึ้นของราคาในแต่ละช่วงชั้นเป็นอย่างไร เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดราคาอาคารชุด ในแต่ละช่วงชั้นของภาครัฐ ให้สะท้อนราคาตลาด ณ ปัจจุบันอย่างแท้จริง

6.2.2 ควรมีการพัฒนาแนวทางในการกำหนดส่วนต่างของราคาในแต่ละช่วงชั้นของการประเมินราคาอาคารชุดพักอาศัยภาครัฐให้มีแนวทางเดียวกัน และมีเหตุผลสามารถอธิบายปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการกำหนดราคาในแต่ละช่วงชั้นได้

6.2.3 ข้อเสนอแนะในครั้งต่อไป

6.2.3.1 ควรมีการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรในอาคารชุดพักอาศัยที่สูงมากกว่า 8 ชั้น เพราะอาคารที่สูงมากกว่า 8 ชั้น อาจมีส่วนต่างของราคาในแต่ละช่วงชั้นที่แตกต่างชัดเจนมากกว่า

6.2.3.2 การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาของอาคารชุดพักอาศัยของพื้นที่ในเมือง ซึ่งสภาพทางกายภาพ เศรษฐกิจ และสังคมอาจแตกต่างจากพื้นที่อื่น ดังนั้นในการศึกษาครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาของอาคารชุดในพื้นที่อื่นที่แตกต่างจากพื้นที่เดิม เช่น พื้นที่ที่มีอาคารชุดพักอาศัยตากอากาศ ของเมืองพัทยา

6.2.3.3 ในการวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัย ควรทำการศึกษาแยกตามระดับคุณภาพของอาคารชุดคือศึกษาทั้งอาคารชุดระดับสูง ปานกลาง และต่ำ แล้วนำผลที่ได้จากการศึกษามาเปรียบเทียบกัน ซึ่งส่วนต่างของราคาในแต่ละช่วงชั้นของอาคารชุดในแต่ละระดับคุณภาพอาจแตกต่างกัน

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กาญจนา ธรรมาวาท. 2545. วิธีวิจัยทางเศรษฐศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 2. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง ภาควิชาอุตสาหกรรม คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- กานต์ อัสวานทิพย์. 2538. การประเมินราคาที่ดินเพื่อโครงการที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาการประเมินราคาที่ดินเพื่อโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์. 2538. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อทัศนคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กัลยา วาณิชย์บัญชา. 2539. การวิเคราะห์สถิติ : สถิติเพื่อการตัดสินใจ. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ภาควิชาสถิติ.
- คณะกรรมการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์. 2535. หลักเกณฑ์และวิธีการในการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ของอสังหาริมทรัพย์เพื่อเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม พ.ศ.2535. กรุงเทพฯ : ผู้แต่ง.
- สุปันท์ เอกอินทร์. 2544. วิธีการประเมินราคาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ฐิติรัฐ ปันบำรุงกิจ. 2546. การวิเคราะห์หาพื้นที่เหมาะสมเพื่อรองรับการขยายตัวของอาคารชุดในเมืองพัทยา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. สาขาวิชาภูมิศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐนรี คงจันทร์. 2546. ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการกำหนดราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินเพื่อเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิ และนิติกรรม ประเภทที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาที่ดินจัดสรรในหมู่บ้านลาดพร้าว 1 ในพื้นที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- दारารวรรณ คชรินทร์. 2539. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณการใช้ที่ดินและแนวโน้มการใช้ที่ดินบริเวณใจกลางเมือง : ศึกษากรณีอาคารชุดพักอาศัย 2526-2537. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ถนอม อังคนะวัฒนา. 2534. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พรนริศ ชวนไชยสิทธิ์. 2535. การเปรียบเทียบปัจจัยของการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาถูก : การศึกษาเปรียบเทียบกรณีศึกษาประเภทต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พิเชษฐ ลัภยานันท์. วิศิษฐ์ วัฒนโฆวรุณ และธนวุฒิ ทองอุไทย. 2545. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยบริเวณถนนพญาสาย 3 เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (เอกสารโครงการวิจัย). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.
- ยุพิน คำนึ่งเนตร. 2547. การศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อราคาประเมินอาคารชุดพักอาศัย : กรณีศึกษาอาคารชุดพักอาศัยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมเกียรติ หวังวิบูลย์ชัย. 2538. มาตรฐานการประเมินราคาทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัย. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- หลักเกณฑ์การประเมินราคาอาคารชุด ประเภทอาคารชุดพักอาศัย และ ประเภทอาคารชุดพักอาศัยตากอากาศ. 2545. ส่วนประเมินราคาทรัพย์สินในภูมิภาค สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์.
- สุธี สุเมธานนศักดิ์. 2538. การศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงในเขตกรุงเทพมหานครที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการจัดการและดูแลอาคารและทรัพย์สินส่วนกลาง. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต. ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2547. การจัดการผลิตภัณฑ์และราคา. พิมพ์ครั้งที่ 1. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภาษาอังกฤษ

Raymond Y.C. Tse, Peter E. D. Love. 2000. Measuring residential property values in HongKong. Property Management, 18,5: 366-374.

Riantini Virtriana, Iwan Kurniwan and Bambang Lcksono. 2004. A Model of Single Value of Property for Multipurpose (SVMP) Based on Government's Tax Value Approach-Case of Antapani Kidul Housing District. Municipality of Bandung, Indonesia.

Waraporn Uea-Athorn. 2001. Regression Analysis for Valuers a Cas Study of Multi Units Mass Appraisal in Hornsby. Master's Thesis. Design Architecture and building faculty University of Technology. Sydney Australia.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

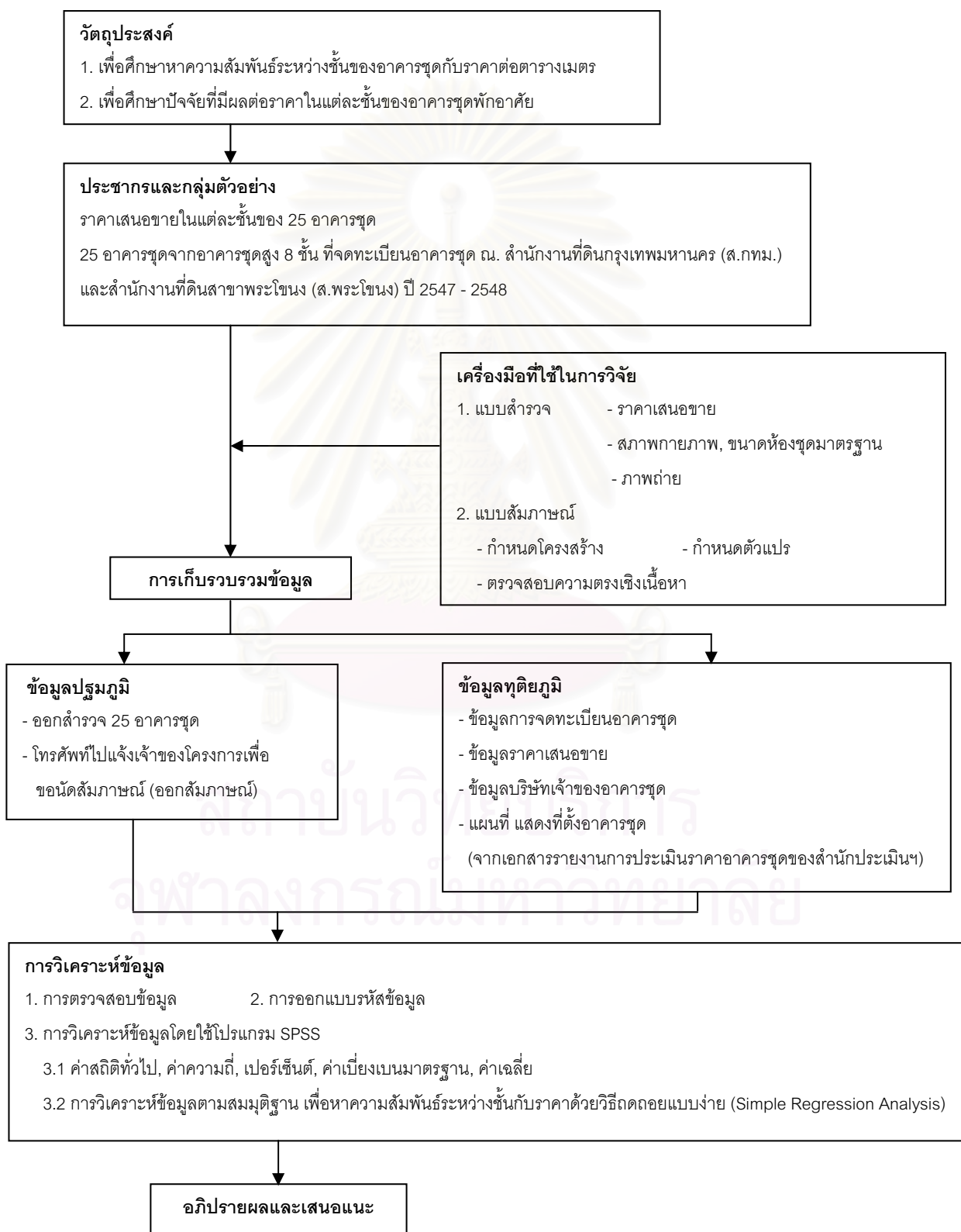


ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

แผนผังแสดงวิธีดำเนินการวิจัย



ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

หัวข้อวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างชั้นของอาคารชุดกับราคาต่อตารางเมตรของอาคารชุดพักอาศัย

โดยศึกษาอาคารชุดที่มีความสูง 8 ชั้น และยื่นขอบตึกเป็นอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดิน กรุงเทพมหานคร และสำนักงานที่ดินสาขาพระโขนง ในปี พ.ศ. 2547-2548

ชื่อ-สกุล นางสาวบุปผา เทวภักดิ์ เลขประจำตัว 4774253425
 ภาควิชา เคหการ สาขาวิชา เคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รศ.ดร.ชวลิต นิตยะ
 อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม อาจารย์แคล้ว ทองสม

ส่วนที่ 1 ให้ท่านเลือกปัจจัยที่ท่านคิดว่ามีผลในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย มาเพียง 3 ปัจจัยเท่านั้น โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง (ไม่ต้องเรียงลำดับ)

ลำดับ	ปัจจัยในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย	ปัจจัยที่ท่านคิดว่ามีผลในการกำหนดราคาของห้องชุดพักอาศัย
1	ทัศนียภาพและการมองเห็นวิว	
2	ขนาดห้องชุด	
3	ตำแหน่งที่ตั้งของห้องชุด	
4	ทิศการหันหน้าของหน้าต่างหรือระเบียงของห้องชุด	
5	ความพอเพียงของจำนวนลิฟท์และขนาดลิฟท์	
6	ระบบความปลอดภัย เช่น บันไดหนีไฟ	
7	ต้นทุนการก่อสร้างของอาคาร	
8	รูปแบบของอาคาร	
9	ใกล้สโมสร, สระว่ายน้ำ	
10	ใกล้ที่จอดรถ	

ส่วนที่ 2

1. จากทัศนคติที่ว่า ถ้าระดับความสูงของอาคารยิ่งสูงขึ้น ราคาจะเพิ่มสูงขึ้น ท่านเห็นด้วยหรือไม่
อย่างไร

() เห็นด้วย เพราะ.....

() ไม่เห็นด้วย เพราะ.....

() อื่นๆ

2. ในอาคารชุดพักอาศัยที่มีความสูง 8 ชั้น ท่านคิดว่าในชั้นใดที่เหมาะสมต่อการอยู่อาศัยมากที่สุด

ชั้น	
8	
7	
6	
5	
4	
3	
2	

() ชั้นที่ 2 , 3

() ชั้นที่ 4 , 5 , 6

() ชั้นที่ 7 , 8

3. อาคารชุดพักอาศัยระดับความสูง 8 ชั้นในโครงการของท่าน ท่านมีการกำหนดราคาในแต่ละ
ช่วงชั้นแตกต่างกันอย่างไร

.....

.....

.....

4. ท่านมีหลักเกณฑ์อย่างไรในการกำหนดราคาในแต่ละช่วงชั้นของอาคารชุดพักอาศัยที่มีความสูง
8 ชั้น

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไป โปรดกาเครื่องหมาย ลงใน () ที่ท่านเห็นว่าเหมาะสมที่สุด

1. เพศ

- () ชาย () หญิง

2. อายุ

- () ต่ำกว่า 25 ปี () 25-30 ปี
 () 31-35 ปี () 36-40 ปี
 () 40 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

- () ต่ำกว่าปริญญาตรี () ปริญญาตรี
 () สูงกว่าปริญญาตรี

4. รายได้

- () 10,000 บาทหรือต่ำกว่า () 10,001-20,000 บาท
 () 20,001-30,000 บาท () 30,001-40,000 บาท
 () 40,000 บาท ขึ้นไป

5. ประสบการณ์ทำงานในด้านอสังหาริมทรัพย์

- () ต่ำกว่า 5 ปี () 5-10 ปี
 () มากกว่า 10 ปี

6. ตำแหน่ง

- () เจ้าของกิจการ () ผู้บริหารระดับสูง
 () ผู้บริหารระดับกลาง () ผู้บริหารระดับต้น
 () อื่นๆ.....

ภาคผนวก ค

อาคารชุดที่ทำการศึกษา

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ที่ตั้ง	จำนวน ชั้น	จำนวนห้องชุด (ห้อง)	ขนาดห้องชุด	ระดับ คุณภาพ	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1	เดอะพาร์คแลนด์ 6	ช.โครงการเดอะพาร์คแลนด์ ถ.บางนา-ตราด (กม.) เขตพระโขนง กทม.	8	168	37,78-77,10	ปานกลาง	บริษัท สอนธธาประภา จำกัด
2	เดอะพาร์คแลนด์ 7	ช.โครงการเดอะพาร์คแลนด์ ถ.บางนา-ตราด (กม.) เขตพระโขนง กทม.	8	168	37.78-77.10	ปานกลาง	บริษัท สอนธธาประภา จำกัด
3	บ้านสวนลาซาน 4	ช.สุขุมวิท 105 (ซอยลาซาล) ถ.ศรีนครินทร์ เขตพระโขนง กทม.	8	28	59.90	สูง	บริษัท แฟมไทยบ้านและที่ดิน จำกัด
4	บ้านสวนลาซาน 5	ช.สุขุมวิท 105 (ซอยลาซาล) ถ.ศรีนครินทร์ เขตพระโขนง กทม.	8	28	59.90	สูง	บริษัท แฟมไทยบ้านและที่ดิน จำกัด
5	ไพรมแมนชั่น 2	ช.สุขุมวิท 39 ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กทม.	8	14	128.09-605.204	สูง	บริษัท ไพรมแมนชั่น จำกัด
6	ไพรมแมนชั่น พร้อมศรี	ช.สุขุมวิท 39 ถ.สุขุมวิท เขตพระโขนง กทม.	8	39	63-328.30	สูง	บริษัท ไพรมแมนชั่น จำกัด
7	เออร์บานาสุขุมวิท 15	ช.สุขุมวิท 15 ถ.สุขุมวิท เขตพระโขนง กทม.	8	51	101.85-216.83	สูง	บริษัท สยามพันธวิวัฒนา จำกัด
8	อเวนิว 61 คอนโดฯ	ช.สุขุมวิท 61 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กทม.	8	40	56.57-195.14	สูง	บริษัท แบงค็อกคอกลิฟวิ่ง ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
9	วัฒนาสวีท	ช.สุขุมวิท 15 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กทม.	8	50	101.92-268.97	สูง	บริษัท แอสเซ็ทโกรท (ประเทศไทย) จำกัด
10	แกรนด์เฮอริเทจ ทองหล่อ	ช.อัศวินทิว สุขุมวิท 49/4 (ทองหล่อ 13) พระโขนง กทม.	8	71	38-136.50	สูง	บริษัท แกรนด์ยูนิตีดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
11	เดอะพีคส์ สุขุมวิท 15	ช.สุขุมวิท 10 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กทม.	8	118	55.20-140.54	สูง	บริษัท นิวเดลีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
12	เดอะโพร์ตีโนน์ พลัสทูป	ช.สุขุมวิท 49/2 ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กทม.	8	63	49.95-76.26	สูง	บริษัท พลัสพร็อพเพอร์ตี้พาร์ทเนอร์ จำกัด
13	เดอะแบงค็อกทรีพีย์	ถ.ทรัพย์ เขตบางรัก กทม.	8	76	51.30-121.70	สูง	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
14	เดอะแบงค็อกสุขุมวิท 61	ช.สุขุมวิท 61 ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กทม.	8	72	68.86-131.44	สูง	บริษัท แอลเอช เรียดเอสเตท จำกัด
15	เดอะแบงค็อกกานาธิวาส 2	ช.นราธิวาส 14 ถ.นราธิวาส ราชนครินทร์ เขตสาทร กทม.	8	56	55.67-75.56	สูง	บริษัท แอลเอช เรียดเอสเตท จำกัด
16	เดอะแบงค็อกกานาธิวาส 1	ช.นราธิวาส 14 ถ.นราธิวาส ราชนครินทร์ เขตสาทร กทม.	8	60	56.70-156.50	สูง	บริษัท แอลเอช เรียดเอสเตท จำกัด
17	บ้านสิริสุขุมวิท 13	ช.สุขุมวิท 13 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กทม.	8	73	55.40-141.90	สูง	บริษัท แอสสิริเวนเจอร์ จำกัด
18	บ้านสิริเอ็นอากาศ	ถ.เอ็นอากาศ เขตสาทร กทม.	8	79	52.85-116.35	สูง	บริษัท แอสสิริเวนเจอร์ จำกัด

อาคารชุดที่ทำการศึกษา

ลำดับ	ชื่ออาคารชุด	ที่ตั้ง	จำนวนชั้น	จำนวนห้องชุด (ห้อง)	ขนาดห้องชุด	ระดับคุณภาพ	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
19	เดอะลาโนสาทร์	ช.เย็นอากาศ 2 ถ.เย็นอากาศ เขตยานนาวา กทม.	8	34	129.38-261.58	สูง	บริษัท แอสเสริ จำกัด (มหาชน)
20	บ้านสิริสาทร-สวนพลู	ช.นางลินจี่ 4 (ประพันธ์ศักดิ์) ทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม.	8	75	53.27-123.73	สูง	บริษัท แอสเสริ จำกัด (มหาชน)
21	บ้านสิริฤดี ร่วมฤดี	ช.ร่วมฤดี ถ.เพลินจิต เขตปทุมวัน กทม.	8	68	60.10-141.04	สูง	บริษัท แอสเสริ จำกัด (มหาชน)
22	บ้านสิริสุขุมวิท ซอย 10	ช.สุขุมวิท 10 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กทม.	8	63	55.20-140.54	สูง	บริษัท แอสเสริ จำกัด (มหาชน)
23	สุพรีมเอลิแกนซ์	ถ.จันทร์ เขตสาทร กทม.	8	35	135-310	สูง	บริษัท สุพรีมทิม จำกัด
24	สีลมซิติวีส์อาร์ท	ช.พิพัฒน์ ถ.สีลม เขตสาทร กทม.	8	116	44-110.30	สูง	บริษัท ฮาร์สัน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
25	โนเบิล ซีโรไนน์ อาคาร Y	ช.ร่วมฤดีเพลินจิต 120 เขตปทุมวัน กทม.	8	39	55 - 92	สูง	บริษัท โนเบิลดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ง

ราคาเสนอขายของอาคารชุดที่ศึกษา

ชั้น	เดอะพาร์คแอนด์6	เดอะพาร์คแอนด์7	บ้านสวนลาซา 4	บ้านสวนลาซา 5	ไพรม์ แมนชั่น 2	ไพรม์ แมนชั่น พร้อมสตรี	เออร์บานซูมวิท 15	อเวนิว 61 คอนโดมิเนียม	วิเศษนาสวนวิท	แกรนด์ไฮออลิเทจฯ	เดอะพีคส์ ซูมวิท 15	เดอะไฟร์สไทม์ พลัสทู คอนโดมิเนียม	เดอะแบงค็อกทรีพีย์	เดอะแบงค็อกทรีพีย์	เดอะแบงค็อกทรีพีย์ 61	เดอะแบงค็อกทรีพีย์ 2	เดอะแบงค็อกทรีพีย์ 1	บ้านสิริ ซูมวิท 3	บ้านสิริเย็นอากาศ	เดอะ คาเฟ่ สาขาพร	บ้านสิริสาทร-สวนพญู	บ้านสิริฤดี ร่มเงาดี	บ้านสิริ ซูมวิทซอย 10	สุพรีม เอคิเบนท์	สิลมสิริทรีสโตร์ท	โนเบิลทรีไนน์ อาคาร Y	
1	22,000	22,000	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง	ทรัพย์ส่วนกลาง
2	22,000	22,000	20,000	20,000	29,000	38,000	50,000	70,000	59,000	58,500	61,500	69,675	55,000	51,500	50,000	48,000	50,200	58,700	69,000	53,000	76,500	53,600	48,700	68,000	77,700		
3	22,000	22,000	20,200	20,200	29,500	39,000	51,000	73,000	60,000	59,000	62,000	69,675	55,000	51,500	50,000	48,000	51,100	59,200	70,000	53,600	77,500	54,100	51,200	68,600	77,700		
4	22,000	22,000	20,500	20,500	29,500	40,000	53,000	73,500	61,000	59,500	62,500	69,675	55,000	52,000	50,000	48,000	52,200	59,700	71,000	54,000	77,500	54,600	52,500	71,000	94,400		
5	22,000	22,000	20,700	20,700	30,000	41,000	54,000	74,000	62,000	60,000	63,000	69,675	55,000	52,000	50,000	48,000	53,000	59,700	72,000	54,600	79,500	55,100	53,700	72,000	95,900		
6	22,000	22,000	21,000	21,000	30,500	42,000	55,000	74,500	63,000	60,500	63,500	69,675	55,000	52,500	50,000	48,000	53,200	60,700	73,000	54,600	79,500	55,700	55,000	72,600	97,400		
7	22,000	22,000	21,200	21,200	31,000	43,000	55,500	75,000	64,000	61,000	64,000	69,675	55,000	52,500	50,000	48,000	53,700	61,500	74,000	55,600	81,500	56,400	56,200	73,500	103,900		
8	22,000	22,000	21,500	21,500	35,000	50,000	60,000	75,000	68,000	61,500	64,500	69,675	55,000	53,000	50,000	48,000	54,200	62,000	75,000	56,000	83,300	57,400	56,200	74,000	113,900		

ภาคผนวก จ

แบบสำรวจข้อมูลอาคารชุดพักอาศัย

ชื่ออาคารชุด.....

บริษัทผู้ถือกรรมสิทธิ์.....

ประเภทอาคารชุด.....ระดับคุณภาพ.....

ที่ตั้งอาคารชุด.....

ถนนเข้าออก.....ระยะห่างจากถนน.....

โฉนดที่ดินเลขที่.....ระวาง.....

เลขที่ดิน.....หน้าสำรวจ.....

จดทะเบียนอาคารชุด ณ สำนักงานที่ดิน.....ปี พ.ศ. ที่ยื่นจดทะเบียน.....

อยู่ในเขตที่ผังเมืองกำหนดให้เป็นพื้นที่.....

ราคาประเมินที่ดิน.....

จำนวนชั้นของห้องชุด.....จำนวนห้องชุดพักอาศัย.....

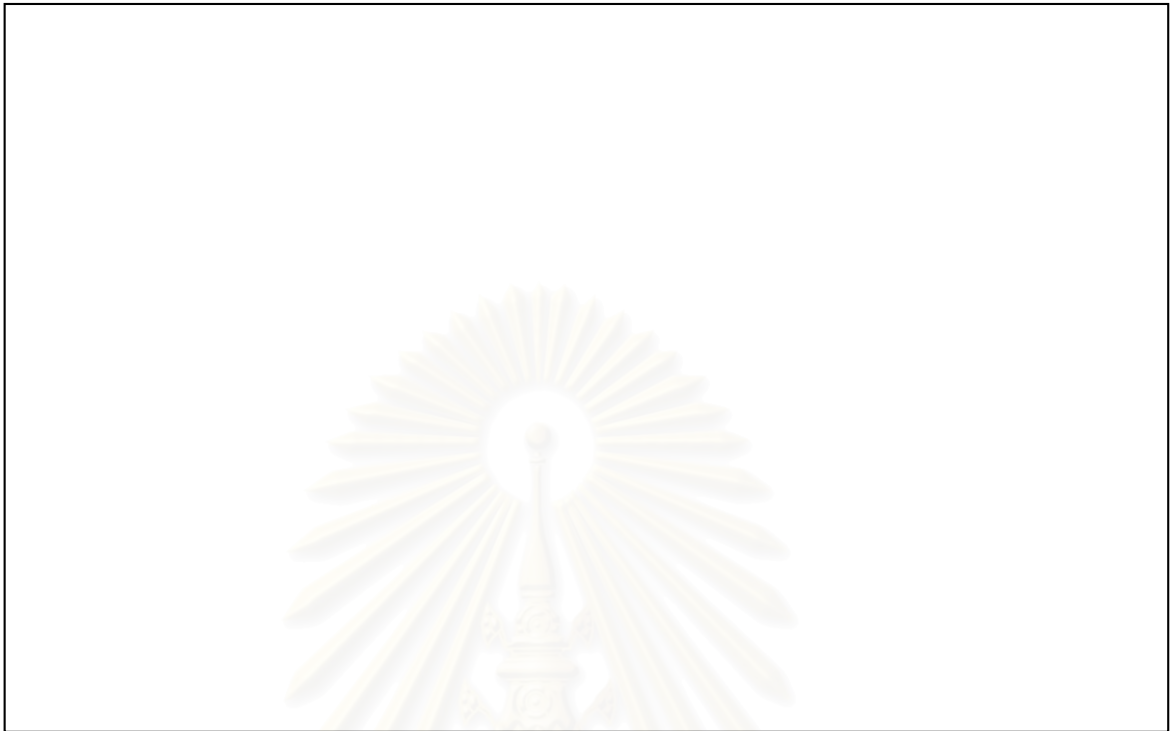
ขนาดห้องชุด.....ขนาดห้องชุดมาตรฐาน.....

จำนวนลิฟท์.....

ราคาเสนอขายของโครงการ

	ใช้ประโยชน์	ราคาเสนอขายของโครงการ
ชั้นที่ 1
ชั้นที่ 2
ชั้นที่ 3
ชั้นที่ 4
ชั้นที่ 5
ชั้นที่ 6
ชั้นที่ 7
ชั้นที่ 8

แผนที่แสดงที่ตั้งอาคารชุด



ภาพถ่ายอาคารชุด.....



ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวบุปผา เทวภักดี เกิดวันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ. 2518 ที่อำเภอทุ่งสง จังหวัด นครศรีธรรมราช สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจสาขาการเงินและการธนาคาร จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง เมื่อปีการศึกษา 2540 และได้เข้าศึกษาต่อในหลักสูตร เคนพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2547

เริ่มรับราชการครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2543 ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ระดับ 3 สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ระดับ 5 สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน สังกัดกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง มีประสบการณ์ด้านการประเมินราคาอาคารชุด และการประเมินราคาที่ดิน ภาครัฐ



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย