

## บทที่ 2

### ทฤษฎี แนวคิด ข้อกฎหมายและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในปัจจุบัน เรื่องการลงทุนในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดประเภทพักอาศัย ยังไม่มีนักวิชาการท่านใด กำหนดเป็นทฤษฎีหรือแนวคิดที่แน่นอน ออกมาอย่างชัดเจน เป็นทางการอย่างไรก็ดี ก็มีทฤษฎี และแนวคิดตลอดจน แนวกฎหมายที่มีความเกี่ยวข้องกับเรื่องการลงทุนในอาคารชุด และทรัพย์สินส่วนกลางในแง่ต่าง ๆ อาทิ ด้านการเลือกทำเลที่ตั้งในเชิงกายภาพ และเชิงการตลาด การบริหารและจัดการอาคารชุดการบริหารการเงิน ฯลฯ ซึ่งทฤษฎี แนวคิด และข้อกฎหมายอาคารชุดเหล่านี้ เมื่อนำมาพิจารณาประกอบกันจะช่วยให้เกิดความเข้าใจ เกี่ยวกับ อาคารชุดและทรัพย์สินกลางของอาคารชุดเพิ่มมากขึ้น

ทฤษฎี แนวคิดและแนวกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาคารชุดและทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด มีดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีและแนวคิดในการขยายตัวของเมืองและเลือกสถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ

การขยายตัวของเมืองเป็นการวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลงในขนาดรูปร่างของเมืองอันเนื่องมาจากองค์ประกอบของเมืองโดยเมืองจะเติบโตขึ้นเมื่อมีการตั้งบ้านเรือนถาวรแล้ว เมื่อเติบโตมากขึ้นและสภาพเช่นนี้ยังคงเป็นอยู่ต่อไปเมืองจะกลายเป็นนครหรือมหานคร ทั้งที่ขึ้นอยู่กับทรัพยากรในการพัฒนาเมืองที่ตั้งของเมืองที่ไม่ใกล้เมืองใหญ่จนเกินไป และอยู่ในภูมิประเทศหรือภูมิอากาศที่เหมาะสมอย่างเช่นเมืองที่มีภูมิประเทศเหมาะสมจะเป็นศูนย์กลางการขนส่งทางเรือ ทางรถไฟ หรือทางรถยนต์ อาจจะเป็นศูนย์กลางเพื่อหยุดพักเปลี่ยนวิธีการขนส่งหรือหยุดพักเพื่อเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ในสินค้า ล้วนแต่เป็นกิจกรรมที่ดึงดูดให้มีการปฏิบัติงานร่วมกันของคนจำนวนมากที่พร้อมจะเสวนำให้มีการขยายตัวของเมืองเกิดขึ้น

เกี่ยวกับการขยายตัวของเมืองหรือการเติบโตของเมืองนี้ มีนักทฤษฎีหลายคนได้กล่าวถึงไว้ แต่ที่น่าสนใจมากคือ Meiler<sup>1</sup> ซึ่งกล่าวว่า โครงสร้างทางพื้นที่และสภาพโดยรอบของเมืองขึ้นอยู่กับความคิดเห็นจากสภาพการตั้ง

---

<sup>1</sup> Richard J. Meiler, A communications theory of urban growth (Cambridge, Mass : MIT Press, 1962), p. 80.

ถิ่นฐานของมนุษย์จากอดีตมาจนกระทั่งได้มีการยชธรรมเกิดขึ้น การเปลี่ยนแปลงของถิ่นฐานซึ่งอยู่กับระบบการติดต่อของมนุษย์โดยมีเทคโนโลยีเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารและการคมนาคมที่พัฒนาขึ้น ซึ่งทำให้ระบบการติดต่อโดยการพบหน้ากันลดน้อยลงไป ฉะนั้นระบบการติดต่อสื่อสารและการคมนาคมจึงเป็นพื้นฐานที่สำคัญเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของเมือง

ส่วน Friedman<sup>2</sup> ได้คิดแบบจำลองความสัมพันธ์ระหว่างศูนย์กลางเมืองและเขตรอบนอกในเชิงเศรษฐกิจว่า แต่เดิมมีศูนย์กลางเมืองแม่ซึ่งเป็นศูนย์กลางการปกครองและเศรษฐกิจเพียงแห่งเดียว ต่อมามีพลเมืองนอกเขตศูนย์กลางเมืองแม่มากขึ้นจนเกิดชุมชนใหม่และใหญ่ขึ้นตลอดจนมีสาธารณูปโภคและบริการพร้อม ทำให้เกิดศูนย์กลางใหม่ แต่ระบบเศรษฐกิจโดยส่วนรวมยังขึ้นอยู่กับศูนย์กลางเมืองแม่เพื่อการติดต่อซื้อขายสินค้า

สำหรับทิศทางและรูปแบบการขยายตัวของเมืองนั้น มีทฤษฎีที่กล่าวถึงแตกต่างกันเป็น 4 รูปแบบดังนี้ คือ<sup>3</sup>

### 1. Concentric Zone theory

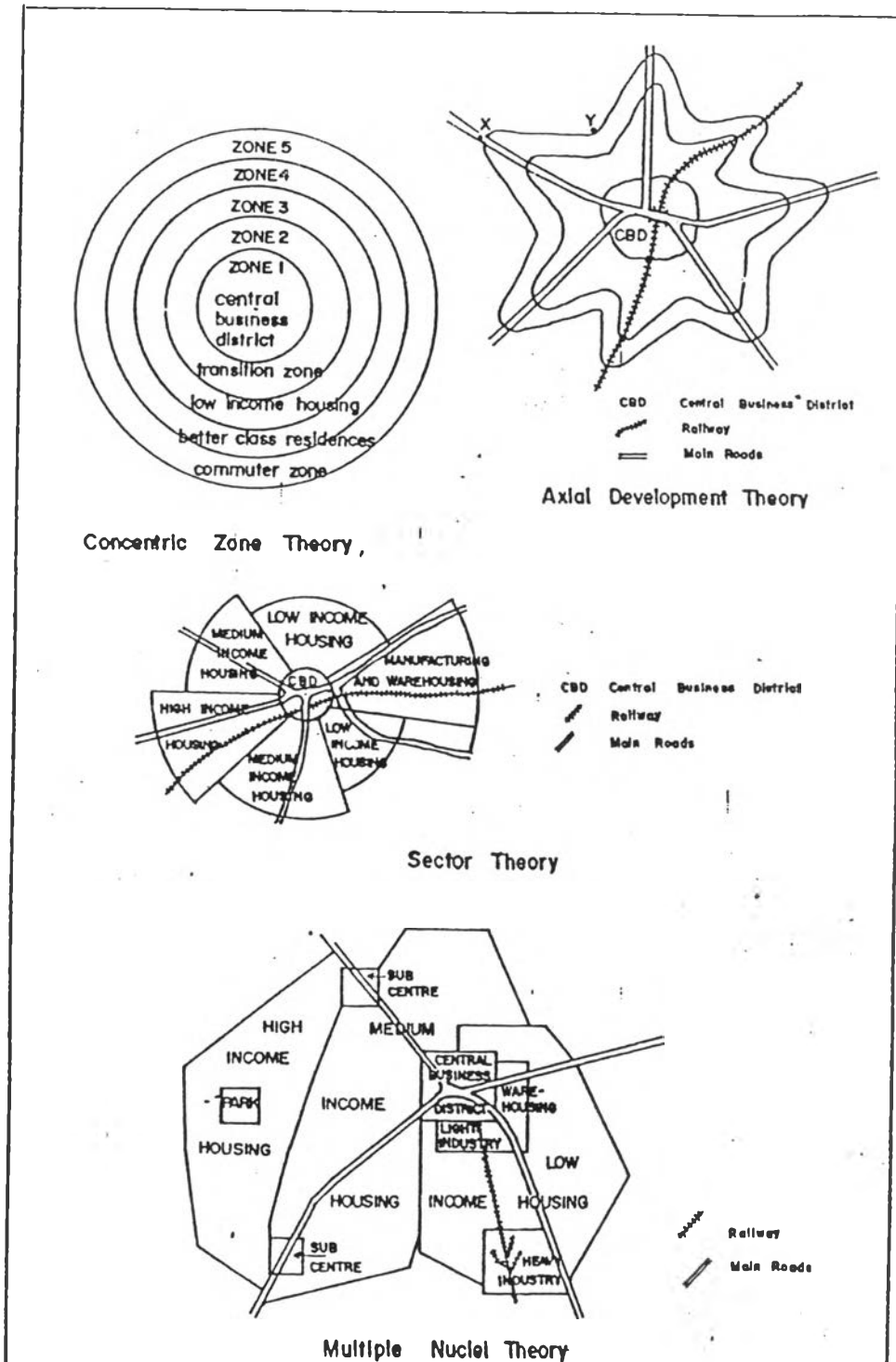
ทฤษฎีนี้ตั้งขึ้นโดย Ernest W. Burgess (1925) ซึ่งเป็นนักสังคมวิทยาได้ทำการศึกษาต้นตอว่าจากกรณีวิเคราะห์จริงของเมืองชิคาโก ประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่ออธิบายการกระจายตัวของกิจกรรมต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจและการใช้ที่ดินในเมือง ทฤษฎีนี้กล่าวว่าเมืองมีศูนย์กลางรวมอยู่แห่งเดียว ทุกจุดมุ่งสู่ศูนย์กลางเมืองโดยขยายตัวไปรอบ ๆ ตามแนวรัศมีจากย่านธุรกิจ ซึ่งเป็นจุดศูนย์กลางมีการแบ่งเขตอย่างแน่ชัด 5 เขต คือ (ดูรูปภาพที่ 2 ประกอบ)

1.1 The Central Business District (CBD) เป็นเขตศูนย์กลางเมืองเป็นที่ตั้งธุรกิจการค้า กิจกรรมทางสังคมต่างๆ เป็นเขตที่มีการตั้งถิ่นฐานดั้งเดิม

<sup>2</sup> John Friedman, Regional development policy : A case study of venezuela (cambridge : The M.I.T. Press, 1966), p.8.

<sup>3</sup> ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมใน Richard J. Corley and Peter Haggett. editors, Models in Geography, pp. 339-342

ภาพที่ 2.1 ที่ผังและรูปแบบการขยายตัวของเมืองตามทฤษฎีต่าง ๆ



1.2 Transitional zone เป็นเขตที่มีการใช้ที่ดินทางการค้า และอุตสาหกรรมขนาดเล็กวางล้ำเข้าไปใน เขตที่อาศัยที่เสื่อมโทรมลง มีการขายส่ง ภัตตาคารเก็บสินค้า รวมทั้งเป็นชุมชนทางรถไฟที่เป็นแหล่งขนถ่ายสินค้า ผู้ที่ไม่สามารถ ขยับขยายไปได้ก็ต้องทนอยู่ในชุมชนแออัดนี้ต่อไป เพราะไม่ทางเลือก โดยจะใช้ บริการที่มีอยู่ในเขตนี้ เช่น บาร์ประเภทราฟคาบูล หรือ โรงรับจำนำ เป็นต้น

1.3 Low-Income Housing เป็นเขตที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ต่ำ หรือกรรมกร เนื่องจากมีความจำเป็นที่จะต้องอยู่ภายในระยะทางที่สะดวกแก่การ เดินทางไปทำงาน

1.4 Better Class Residences เป็นเขตที่อยู่อาศัยของผู้มี รายได้ระดับกลาง มีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยว เขตนี้เรียกว่า Exclusive District ซึ่งจะมีศูนย์กลางทางการค้าขนาดเล็ก เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกับเขตแรก

1.5 Commuter Zone เขตชานเมือง เป็นเขตที่อยู่อาศัยของผู้มี รายได้สูงที่ต้องเดินทางไกลเข้าไปทำงานในศูนย์กลางเมือง มีการพัฒนาบริเวณ นอกอาศัยราคาแพงเป็นจุด ๆ ตามเส้นทางคมนาคมที่สามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว และใช้เวลาในการเดินทางไปยังใจกลางเมืองประมาณ 1 ชั่วโมง

การขยายตัวของเมืองในลักษณะที่เรียกว่า Concentric Zone นั้นมี แนวความคิดพื้นฐาน จากการถือเอาระยะทางของการเดินทางจากย่านที่อยู่อาศัย ไปยังศูนย์กลางเมืองในระยะเวลาไม่แตกต่างกัน ส่วนราคาที่ดินจะแตกต่างกันไป ตามระยะทางที่มุ่งเข้าสู่ศูนย์กลางเมือง ที่ดินแปลงใดใกล้ศูนย์กลางเมืองจะมีราคา แพงกว่าที่ดินที่อยู่ไกลออกไป รูปแบบของการขยายตัวเป็นสิ่งที่มองเห็นได้ เมือง จะขยายออกไปเป็นวงรอบนอกจากเขตที่อยู่ภายใน (Inner Zone) ไปยังเขตที่อยู่ภายนอก (Outer Zone) เป็นเขตที่อยู่ติดกันก็จะไปเบียดเขตรอบนอกออกไป เรื่อย ๆ <sup>4</sup>

ตามทฤษฎีดังกล่าว อาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับราคาสูงจะตั้งอยู่ในบริเวณ CBD มากที่สุด เนื่องจากความสะดวกในการเดินทางไปประกอบธุรกิจ ในเขต CBD ประกอบกับราคาที่ดินที่ค่อนข้างสูงมากในเขตดังกล่าว

<sup>4</sup> W. Lean and Brain Goodall, Aspects of land economics (London : The Estate Gazette Limited, 1977), pp. 194-196.

## 2.2 Axial Development Theory

การขยายตัวของเมืองในลักษณะนี้ คำนึงถึงการเดินทางไปสู่ศูนย์กลางเมืองทั้งในเรื่องของเวลาและระยะทางด้วย เช่นเดียวกับทฤษฎีของ Burgess (ดูภาพที่ 2) โดย Babcock เป็นผู้เสนอทฤษฎีไว้ว่า เมืองมีทิศทางหรือรูปแบบการขยายตัวออกไปตามถนนสายหลัก หรือจุดศูนย์กลางหนึ่งก็คือ เส้นทางคมนาคมจะเป็นตัวกำหนดการขยายตัวของเมือง Central Business District ที่อยู่ใจกลางเมือง เป็นศูนย์กลางทางด้านธุรกิจของเมือง โดยการขยายตัวของเมืองจะทอดตัวไปตามเส้นทางสายสำคัญไม่ว่าจะเป็นถนนหรือรถไฟก็ตาม เมื่อเส้นทางเหล่านี้ทอดตัวไปในทิศทางใดก็ตามจะมีผู้คนไปอาศัยอยู่กระจายออกไปตามแนวของเส้นทางนั้น ดังนั้น การขยายตัวของเมืองจะกระจายออกไปเป็นรูปดาวและดาวจะมีแกนหลักขึ้นอยู่กับจำนวนถนนสายสำคัญ ๆ ที่ทอดตัวออกไปนอกเมือง แนวโน้มของผู้ที่จะไปอาศัยตามเส้นทางสายสำคัญเหล่านี้ ยึดถือเอาระยะเวลาที่ต้องเดินทางเข้าสู่ศูนย์กลางธุรกิจใจเมืองเป็นสำคัญ โดยดูว่าเส้นทางใดจะถึงเร็วที่สุด เช่น ผู้ที่อาศัยอยู่ตรงจุด X กับจุด Y โดยผู้ที่อาศัยอยู่ตรงจุด X ห่างจากศูนย์กลางเมืองเป็นสองเท่าของจุด Y แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ที่อาศัยอยู่ตรงจุด X สามารถเดินทางเข้าสู่ศูนย์กลางเมืองหรือศูนย์กลางธุรกิจในเมืองได้เร็วกว่าผู้ที่อาศัยอยู่ตรงจุด Y รูปแบบของการขยายตัวของเมืองแบบนี้ จะคำนึงถึงเวลาในการเดินทางมากกว่าระยะทาง

ตามทฤษฎีดังกล่าว มิได้ระบุถึงระดับรายได้ของผู้อยู่อาศัยอย่างชัดเจน แต่สามารถสรุปได้ว่า อาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับราคาสูง ควรตั้งอยู่บริเวณถนนสายสำคัญที่เชื่อมต่อกับเขต CBD และควรมีระยะทางไม่ห่างจากเขต CBD เนื่องจากผู้อยู่อาศัยจะได้รับความสะดวก และรวดเร็วในการเดินทางเข้ามาประกอบธุรกิจในเมืองมากกว่าที่จะตั้งอยู่ในเขตอื่น

## 2.3 Sector Theory

ผู้เป็นเจ้าของทฤษฎีนี้ คือ Hoyt (1939) เรียกการขยายตัวแบบนี้อีกอย่างหนึ่งว่าแบบคีม แต่ละ Sector จะมีลักษณะการขยายตัวและการใช้ที่ดินในลักษณะเดียวกัน โดยจะขยายตัวไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง โดยเฉพาะจากศูนย์กลางธุรกิจในเมือง ตัวที่กำหนดการขยายตัวของเมืองก็คือย่านที่อยู่อาศัย (Residential district) ซึ่งผู้กำหนดก็คือผู้มีรายได้สูงนั่นเอง จากภาพที่ 2 จะเห็นได้ว่าที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงถูกล้อมรอบโดยผู้มีรายได้ปานกลาง ทั้งนี้ผู้

มีรายได้สูงก็มีแนวโน้มที่จะโยกย้ายไปอยู่อาศัยในย่านใหม่ที่ไกลออกไป ตามเส้นทางคมนาคมที่สะดวกที่สุดและเป็นย่านที่ดินมีราคาแพง อาคารปลอดโปร่ง ทิวทัศน์ดี อย่างไรก็ตาม ในบางพื้นที่ที่กำหนดทิศทางการขยายตัวของเมืองใหม่เพียงแต่ผู้มีรายได้นั้น แต่บางพื้นที่ก็จัดสรรที่ดินที่มีส่วนในการกำหนดด้วยเช่นกัน โดยถ้าไปจัดสรรที่ดินที่มีราคาแพงหรือคุณภาพดีในย่านใดผู้มีรายได้นั้นก็จะอพยพไปย่านนั้น โดยรอบข้างมักจะเป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางและถัดออกไป เป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย ซึ่งจะรวมเอาโรงงานอุตสาหกรรมเข้าไปด้วย<sup>5</sup>

นอกจากนี้ Hoyt ยังได้กล่าวถึงปัจจัยที่กำหนดว่าบริเวณที่พักอาศัยราคาแพงจะเกิดขึ้นที่ส่วนใดของเมืองไว้ดังนี้

- 2.3.1 การขยายตัวของบริเวณที่พักอาศัยราคาแพง โดยมากเกิดขึ้นสองฟากถนนใหญ่ที่เชื่อมระหว่างศูนย์การค้าหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่งของเมือง
- 2.3.2 บริเวณที่ดินราคาแพงของเมืองมักเป็นบริเวณที่น้ำท่วมไม่ถึง และบริเวณรอบชายฝั่งทะเลสาบ ปากอ่าว ริมฝั่งแม่น้ำ ริมฝั่งมหาสมุทร ซึ่งไม่ถูกใช้ป็นย่านอุตสาหกรรม
- 2.3.3 บริเวณที่พักอาศัยราคาแพงมักขยายตัวไปสู่ส่วนของเมืองที่ไม่มีสิ่งกีดขวางจากสภาพธรรมชาติหรือเครื่องกีดขวางที่กักกั้น เป็นบริเวณที่สามารถขยายออกสู่พื้นที่กว้างได้สะดวก เช่น ขยายออกไปยังพื้นที่เกษตร
- 2.3.4 บริเวณที่พักอาศัยราคาแพงมักขยายตัวไปในทิศทางเดียวกับที่พักอาศัยของผู้ร่ำรวย
- 2.3.5 บริเวณรอบ ๆ ศูนย์การค้า ธนาคาร ตึกที่ทำงาน ทำให้ราคาที่ดินของบริเวณที่พักอาศัยที่อยู่ข้างเคียงสูงขึ้น เนื่องจากการขยายของศูนย์การค้านี้
- 2.3.6 การขยายตัวของบริเวณที่พักอาศัยราคาแพงโดยมากขยายตัวออกไปตามแนวสองทางคมนาคม
- 2.3.7 การขยายตัวของบริเวณที่พักอาศัยราคาแพง มักขยายตัวต่อเนื่องกันไปตลอดทิศทางเดิม
- 2.3.8 ที่พักอาศัยแบบหลายชั้นและมีค่าเช่าแพง มักตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจการค้าหรือบริเวณที่พักอาศัยเก่าแก่ของเมือง

<sup>5</sup> Ibid., pp. 197-198.

2.3.9 นักจัดสรรที่ดินอาจทำให้เกิดทิศทางการเติบโตของบริเวณพักอาศัยราคาแพงเปลี่ยนไป

ตามทฤษฎีดังกล่าว เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงการทำหน้าที่ตั้งของที่อยู่อาศัยประเภทราคาแพงไว้อย่างชัดเจนที่สุด ดังนั้น อาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับราคาสูง ตามทฤษฎี ควรตั้งอยู่บริเวณศูนย์กลางธุรกิจ หรือบริเวณรอบๆ ที่ใกล้เคียง และจะอยู่บริเวณริมถนนสายสำคัญที่เชื่อมต่อระหว่างย่านธุรกิจ<sup>6</sup>

## 2.4 Multiple Nuclei Theory

ตามทฤษฎี Chauncy D. Harris และ Edward L. Ullman (1945) ได้อธิบายว่ามีเมืองเป็นจำนวนมากที่ไม่จำเป็นต้องมีศูนย์กลางธุรกิจของเมืองอยู่เพียงจุดเดียว ศูนย์กลางธุรกิจของเมืองแต่ละจุดจะเป็นศูนย์กลางที่เกิดขึ้นใหม่ซึ่งจะเป็นตัวชี้หรือส่งอิทธิพลต่อการใช้ที่ดินซึ่งอยู่โดยรอบ

การที่เมืองมีหลายศูนย์กลางและกระจายอยู่ในบริเวณที่แตกต่างกัน เนื่องจากปัจจัย 4 ประการ คือ

2.4.1 กิจกรรมบางประเภทต้องการความสะดวกสบาย โดยเฉพาะของแต่ละบริเวณ เช่น ย่านการค้า จำเป็นต้องตั้งอยู่ในจุดที่เข้าถึงได้สะดวกที่สุด

2.4.2 กิจกรรมบางประเภทตั้งอยู่ใกล้กันเนื่องจากได้รับประโยชน์จากการรวมกลุ่มกัน เช่น ย่านการค้าและการเงิน

2.4.3 กิจกรรมบางประเภทที่มีความแตกต่างกัน เมื่อนำมาอยู่รวมกันจะทำให้เกิดผลเสีย เช่น โรงงานอุตสาหกรรมและบริเวณพักอาศัยของผู้มีรายได้สูง

2.4.4 กิจกรรมบางประเภทไม่สามารถตั้งในที่ซึ่งเป็นที่พึงปรารถนาที่สุดได้เนื่องจากค่าเช่าที่สูง เช่น บริเวณพักอาศัยราคาถูกจำเป็นต้องตั้งในที่ดินราคาถูก

ตามทฤษฎีนี้ เมืองยิ่งใหญ่มากเท่าไร ศูนย์กลางยิ่งมากขึ้นเท่านั้นและกระจายไปตามจุดต่าง ๆ ของเมือง ศูนย์กลางย่อยเหล่านี้ไม่จำเป็น

<sup>6</sup> Raymond E. Murphy, The American City = An Urban Geograpy 2<sup>nd</sup> ed. C New York = Mc Grawhill, 1966, pp 298-302.

ต้องอยู่ศูนย์กลางเมืองล่วงหน้าไป แต่จะอยู่ตามขอบของเมืองที่ขยายออกไป เป็นชุมชนที่มีความสะดวกสบาย บรรดาโครงการนอกระบบราชการ ร้านขายส่ง โกดังเก็บสินค้า มักจะไปรวมตัวกันอยู่ในเส้นทางคมนาคมที่ไปมาสะดวก ในขณะที่เดียวกับอุตสาหกรรมหนัก ซึ่งปกติจะส่งเสียงรบกวนที่รบกวน มีน้ำเสีย มีกลิ่นเหม็น มักจะอยู่ในย่านที่ห่างไกลออกไป ศูนย์กลางย่อยของเมืองบางแห่งเป็นศูนย์วัฒนธรรม หรือแหล่งพักผ่อนหย่อนใจ หรือกลายเป็นศูนย์กลางธุรกิจชายเมืองก็ได้ ในขณะที่ศูนย์กลางย่อยอีกแห่งเป็นย่านพลับพลา หรือเป็นที่อยู่อาศัยของผู้ที่สามารถเดินทางไปมาสะดวก ไม่ว่าจะโดยบริการสาธารณะหรือโดยรถยนต์ส่วนตัวก็ตาม การขยายตัวของเมืองในลักษณะนี้จะไม่มีการขยายตัวแบบรัศมีวงกลม เพราะเมืองสามารถขยายออกไปได้ตามอำเภอใจจากศูนย์กลางหนึ่งไปสู่ศูนย์กลางหนึ่งไม่ว่าจะไปทิศทางใด ผู้คนก็จะไปอยู่อาศัยเป็นกระจุก แต่ละเมืองจะมีรูปแบบของตนเอง แต่จะไม่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากปัจจัย 4 ประการดังกล่าวข้างต้น<sup>7</sup>

นอกจากนี้ Ray M. Northam (1975) ได้อธิบายถึงพัฒนาการการขยายตัวของบริเวณเมืองด้วยไว้ดังนี้ คือ ในระยะเริ่มแรกบริเวณเมืองตั้งกระจายตัวเป็นรูปวงแหวนอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจของเมืองโดยมีระยะทางเดินเท้าไปถึงเพื่อให้ผู้อยู่อาศัยทุกคนเข้าถึงตัวเมืองได้ในระยะไม่ไกลเกินไป เนื่องจากยังไม่มีระบบขนส่งสาธารณะหรือส่วนตัว แต่บางครั้งข้อจำกัดด้านกายภาพทำให้บริเวณเมืองมีลักษณะเป็นวงแหวนที่ไม่สมบูรณ์ เช่น เมื่อมีทะเลสาบหรือแม่น้ำขวางหน้าต่อมา เมื่อประชากรเพิ่มขึ้นทำให้บริเวณเมืองจำเป็นต้องขยายตัวออกไปยังชานเมือง จึงมีการปรับปรุงเส้นทางคมนาคม และระบบขนส่งให้สามารถเคลื่อนย้ายผู้โดยสาร เพื่อไปประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ยิ่งศูนย์กลางเมืองได้ตั้งกระจายตัวด้วยความรวดเร็วสะดวกสบาย เสียค่าใช้จ่ายต่ำ และเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางบริเวณเมืองจึงเกิดตามสองฝากเส้นทางหลัก มีผลให้บริเวณเมืองเปลี่ยนแปลงลักษณะจาก Concentric Residential Zone ในสมัยแรกมาเป็น Sectoral Pattern มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริเวณเมืองอาศัยโดยทั่วไปของเมืองแบ่งเป็น 3 เขต คือ

<sup>7</sup> W. Lean and Brian Goodall, Aspects of land economics, pp 199-200.



เขตที่ 1 เป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยแบบหลายครอบครัว (Multifamily dwelling units) กระจายตัวอยู่ในรูปวงแหวนรอบศูนย์กลางเมือง เป็นบริเวณที่มีความหนาแน่นสูง

เขตที่ 2 เป็นเขตที่อยู่อาศัยของพวกกรรมกร อยู่ถัดจากเขตแรกออกไป

เขตที่ 3 ที่อยู่อาศัยชานเมือง เป็นที่ตั้งของบ้านเดี่ยว อยู่ในเนื้อที่ขนาดใหญ่ที่มีความหนาแน่นของที่อยู่อาศัยและประชากรเบาบางกว่าเขตอื่น การขยายตัวของบริเวณชุกอาศัยมีลักษณะเป็นรูปดาวไปตามเส้นทางคมนาคมหลัก เขตนี้จัดเป็นเขต Commuter Zone<sup>6</sup>

### 3. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย

ผู้เสนอแนวความคิดด้านนี้ มีจุดเน้นสำคัญที่การเข้าถึงการรับบริการ สาธารณูปโภค สาธารณูปการ และมีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย ทั้งนี้ เพื่อให้ครอบครัวได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งนักคิดในแต่ละช่วงเวลาจะให้ความสำคัญต่อบริการเลือกที่อยู่อาศัยแตกต่างกันกว่าคือ

Losch (1954) คิดทฤษฎีแหล่งที่ตั้งโดยใช้หลักการของพื้นที่ตลาด ในทางเศรษฐศาสตร์มาอธิบาย มีข้อสมมติฐานว่าพื้นที่ลักษณะเหมือนกันหมด หน่วยผลิตจะตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ผู้ผลิตได้กำไรมากที่สุดและผู้บริโภคได้ผลประโยชน์มากที่สุด แหล่งทรัพยากรมีขนาดเล็กอยู่ระหว่างเขตพื้นที่ตลาดของหน่วยผลิต 2 แห่ง ผู้บริโภคพอใจสินค้าจากหน่วยผลิตทั้งสองแห่งเท่า ๆ กับพื้นที่ตลาดจึงเป็นวงกลมแต่มีบางส่วนอยู่นอกวงกลมจึงต้องปรับให้อยู่ในพื้นที่ ตลาดจึงเป็นรูปหกเหลี่ยม สินค้าแต่ละประเภทจะได้พื้นที่ตลาดขนาดต่างกัน ศูนย์กลางแต่ละศูนย์กลางต้องมีสินค้าอย่างน้อย 1 อย่าง ถ้ามีการผลิตหลายประเภทศูนย์กลางจะมีขนาดใหญ่ ถ้ามีการผลิตน้อยจะมีขนาดรองลงมาตามลำดับทำให้เมืองขนาดต่างกัน เมืองที่ห่างไกลจะมีความหนาแน่นประชากรน้อย แม้ว่าจะมีข้อวิจารณ์ทฤษฎีของ Losch ว่ามีข้อบกพร่อง แต่มีประโยชน์ในการอธิบายความแตกต่างของชุมชน โดยเฉพาะการจัดลำดับขนาดของชุมชนอื่น เป็นการศึกษาการขยายตัวของเมืองตามแนวตั้ง

<sup>6</sup> Ray M. Northam, Urban geography (New York : John Wiley and Sons, 1975), pp. 254-258.

- Willian Alonso (1960) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่าควรพิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และความใกล้เคียงกับสภาพที่ทำงาน<sup>9</sup>

- Jay Siegel (1970) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่าต้องพิจารณาความสะดวกสบายของการเข้าถึง และคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพธรรมชาติ การบริการสาธารณะ และความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น<sup>10</sup>

- Brain Goodall (1972) กล่าวถึง ความสะดวกในการเข้าถึงว่า ที่ตั้งที่อยู่ติดถนนสายสำคัญ หรือสถานีรถไฟมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้ นอกจากนี้ ความไม่เท่าเทียมกันในการให้บริการใด ๆ ก็ตามที่จัดให้ อาจมีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย นอกจากนั้น บริการสาธารณะ เช่น การประปาหรือการระบายน้ำ อาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้นได้ โดยเฉพาะในบริเวณชานเมือง แม้ว่าโดยตัวของมันเองแล้วบริการเหล่านี้ จะไม่น่ามีความสำคัญมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาขึ้นก็ตาม

- Herbert (1972) อธิบายหลักการเลือกบริเวณที่พักอาศัยที่ขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอก ซึ่งได้แก่ ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น ๆ<sup>11</sup>

- Northam (1975) กล่าวว่า เส้นทางคมนาคมที่ขยายออกไปยังชานเมือง ช่วยเปิดพื้นที่ใหม่ สำหรับการพัฒนาเป็นบริเวณที่พักอาศัย และเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางไปยังศูนย์กลางเมือง พื้นที่ที่อยู่ติดสองข้างทางขนส่งที่สำคัญ จึงเป็นบริเวณที่ได้รับการพัฒนาก่อนเป็นอันดับแรก และเป็นบริเวณที่มีผู้อพยพไปอาศัยหนาแน่นที่สุด<sup>12</sup>

<sup>9</sup> Raymond E. Murphy, The american city : An urban geography, p. 436.

<sup>10</sup> Ibid., p. 436

<sup>11</sup> Harold Carter, The study of urban geography (London : Edward Arnold, 1975), p. 265.

<sup>12</sup> Ray M. Northam, Urban geography, p. 257.

- Button (1976) เสนอองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่าองค์ประกอบหนึ่งคือขึ้นอยู่กับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ซึ่งนอกจากจำเป็นต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วย<sup>13</sup>

- Barrie Needham (1977) ให้ความสำคัญในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่า

1) ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคม และกระจายอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงาน และสถานศึกษานั้น ๆ

2) การประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัย จะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการให้บริการสาธารณูปโภคของเมือง<sup>14</sup>

ในปัจจุบันนี้การเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้-ไกลของที่ตั้งกับศูนย์ธุรกิจการค้าและแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วที่อยู่อาศัยที่นิยมมากจะอยู่ใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกและเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและการติดต่อธุรกิจ

ด้วยเหตุนี้การใช้ที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย จึงต้องสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับการใช้ที่ดินภายในเมือง<sup>15</sup> และทิศทางการขยายตัวของเมืองตามศูนย์การค้า ถนนหนทาง แหล่งงาน ฯลฯ เพราะแหล่งที่ตั้งที่อยู่อาศัยเป็นสาเหตุสำคัญของการเกิดปัญหาการจราจรในเมือง อันเนื่องมาจากการเดินทางไปทำงาน ซื้อของ

<sup>13</sup> K.J.Button, Urban economics1 (London : Mac millan Press, 1976), pp. 46.47.

<sup>14</sup> Barrie Needham, How cities Works (Pergamon Press, 1977), p. 103.

<sup>15</sup> Michale C. Romanos, Residential spatial structure, (Canada : D.C. Health & Company, 1976), p. 4.

ทำธุรกิจส่วนตัว ไปโรงเรียน ไปพักผ่อน หรืออื่น ๆ เราจึงกล่าวได้ว่ารูปแบบการใช้ที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย เป็นตัวกำหนดหลักตัวหนึ่งของโครงสร้างความเป็นเมือง<sup>16</sup>

#### ปัจจัยการเลือกบริเวณที่ตั้งโครงการอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร

ในการพัฒนาตำแหน่งอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้สูง ปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญได้แก่ ตำแหน่งของศูนย์กลางธุรกิจและพาณิชย์กรรม ซึ่งในปัจจุบันนี้บริเวณตำแหน่งดังกล่าวเป็นบริเวณย่านสยามสแควร์ สีลม และสุขุมวิทตอนต้น ดังนั้นเส้นทางของศูนย์กลางธุรกิจฯ ที่จะเอื้ออำนวยต่อการพัฒนาจะต้องคำนึงถึง ระยะทางของการคมนาคมที่ไม่ห่างไกลจนเกินไปนัก ดังจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันอาคารชุดพักอาศัยสำหรับชาวต่างประเทศหรือนักธุรกิจผู้มีรายได้สูง จะพำนักพักพิงอยู่ในบริเวณถนนสาทร สุขุมวิท และพญาไท ซึ่งเป็นเส้นทางโดยตรงเข้าสู่เขตศูนย์กลางธุรกิจ และรายล้อมด้วยโครงสร้างทางสังคมของแต่ละกลุ่มอยู่ในรัศมีที่มีขอบเขตไม่เกินกว่า 4 กิโลเมตร หรืออาจจะกล่าวได้ว่าตลอดแนวของถนนสาทร และพญาไท ส่วนบนถนนสุขุมวิทนั้นก็จะไม่เกินอาณาบริเวณถนนนอโศกหรือเอกมัย ซึ่งบริเวณดังกล่าวนี้มีการใช้พื้นที่ดินอยู่ในลักษณะของการผสมผสาน โดยเฉพาะบริเวณถนนสุขุมวิทได้ใช้ที่ดินริมถนนประกอบกิจการด้านพาณิชย์กรรม

ส่วนพื้นที่ถัดไปด้านในประกอบไปด้วยที่พักอาศัย เป็นส่วนใหญ่ ตลอดทั้ง 2 ฟัน ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่า ในบริเวณทิศเหนือที่ติดต่อกับคลองแสนแสบ ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่ โดยใช้เส้นทางถนนนอโศก และเอกมัย เป็นเส้นทางเชื่อมต่อกับถนนเพชรบุรีในการเข้าถึง พื้นที่ส่วนกลาง บริเวณดังกล่าวจะเป็นที่พักอาศัย ซึ่งในปัจจุบันนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงความหนาแน่นของที่พักอาศัยมาเป็นลักษณะของแปลตและอาคารชุด เนื่องจากบริเวณดังกล่าวนี้ยังมีความร่มรื่น และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ราคาที่ดินมีมูลค่าสูงชันอย่างมาก ดังนั้นการพัฒนาจึงเป็นไปในลักษณะ การพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบอาคารชุดทางสูง

<sup>16</sup> วงเด็อน เกษสุภะ, "การขยายตัวของหมู่บ้านจัดสรรกับปัญหาการขยายเมือง," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาการผังเมือง บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528), หน้า 9.

ส่วนทางด้านทิศใต้ ในส่วนนี้เชื่อมต่อกับถนนพระรามที่ 4 บริเวณพื้นที่ ตอนต้นส่วนหนึ่งถูกรอครอบครองโดยรัฐวิสาหกิจ (โรงงานยาสูบ) ดังนั้นในส่วนนี้จึง มีการพัฒนาพื้นที่ในลักษณะ เป็นที่พักอาศัยได้น้อยกว่าทางฝั่งทิศเหนือ แต่อย่างไรก็ตาม ตอนต้นของถนนสุขุมวิท ทั้ง 2 ด้านก็มีราคาที่ดินสูงมาก เพราะเป็นเส้นทางที่สามารถเชื่อมต่อกับถนนพระรามที่ 4 กับถนนรัชดาภิเษก ซึ่งสามารถเข้าสู่บริเวณ สยามสแควร์ได้ในระยะทางที่สั้นและคล่องตัว

นอกจากนี้ ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ขนาดและราคาที่ดิน ซึ่ง ในบริเวณดังกล่าวยังมีข้อแตกต่างของราคาพื้นที่สำหรับโครงการ ซึ่งจะถูกกำหนด โดยระยะของความใกล้-ไกล ของธุรกิจ และความลึกของซอย รวมทั้งระบบ สาธารณูปโภค เป็นสำคัญ ดังนั้นจึงเห็นได้ว่า พื้นที่ตั้งที่ถูกเลือกสำหรับเป็นที่ตั้ง โครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งจะต้องพิจารณา ถึง ตำแหน่งเส้นทางของที่ตั้งโครงการที่พัฒนาด้วย ซึ่งการพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว จะเห็นได้ว่า บริเวณที่เหมาะสมกับการพัฒนาที่พักอาศัยประเภท อาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงมากที่สุด จะเป็นบริเวณถนนสุขุมวิทตอนต้นทั้ง 2 ด้าน

#### การศึกษาสภาพแวดล้อม

ในพื้นที่บริเวณย่านถนนสุขุมวิททั้ง 2 ฝาก สามารถแบ่งคุณภาพของพื้นที่ ที่โครงการตามลักษณะสภาวะแวดล้อมทางกายภาพ จากตำแหน่งต่าง ๆ ของพื้นที่ บริเวณแหล่งชุมชนย่านที่พักอาศัยในบริเวณถนนสุขุมวิทได้โดยพิจารณาจากเงื่อนไข ที่จะได้กล่าวต่อไปคือ

1. เป็นบริเวณที่มีมลภาวะทางด้านเสียง ฝุ่นละออง และอื่น ๆ ที่เกิด จากความคับคั่งของการจราจรน้อย
2. ควรเข้าถึงที่ตั้งโครงการได้ง่ายและอยู่ในระยะใกล้
3. อยู่ในบริเวณที่สามารถติดต่อและเข้าถึงศูนย์กลาง ศูนย์กลางธุรกิจ และพาณิชย์กรรมได้สะดวก
4. อยู่ในพื้นที่ที่สามารถได้รับความร่มรื่นและทัศนียภาพที่ดี
5. อยู่ในบริเวณที่มีความเพียบพร้อมด้วยสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ

6. ควรอยู่ในพื้นที่ที่มีสภาพเอื้ออำนวยในการคุ้มครองสวัสดิภาพและสวัสดิการ

7. อยู่ในพื้นที่ที่มีความสะดวกหากเกิดเหตุสุดวิสัย หรือเกิดกรณีฉุกเฉินขึ้น

8. เป็นบริเวณที่ใกล้เคียงกับโครงสร้างทางสังคมกลุ่มต่าง ๆ ที่ทั่วไป

ในบริเวณถนนสุขุมวิท มีความพร้อมที่จะเอื้ออำนวยในการพัฒนาพื้นที่ในรูปแบบของที่พักอาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางและสูงอย่างมาก เนื่องจากในบริเวณดังกล่าวมีความพร้อมต่อการดำรงชีวิตประจำวัน ซึ่งสามารถจะแยกพิจารณาให้เห็นได้ชัดดังนี้คือ

1. การคมนาคมและการสัญจร เส้นทางสุขุมวิท เป็นเส้นทางหลักที่มุ่งสู่สายทะเลฝั่งตะวันออก ติดต่อกับจังหวัดสมุทรปราการ ชลบุรี ระยอง จันทบุรี และตราด อันเป็นเขตที่มีการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจสูงมาก

2. มีเส้นทางด่วนผ่านบริเวณสุขุมวิทซอย 1 ซึ่งเป็นเส้นทางที่สามารถย่นระยะทางในตำแหน่งรอบนอกของบริเวณกรุงเทพมหานคร

3. ถนนสุขุมวิท เป็นเส้นทางสายตรงที่เข้าสู่ศูนย์กลางธุรกิจและพาณิชยกรรมได้

4. ในบริเวณพื้นที่ดังกล่าวมีสถาบันการศึกษาหลายแห่งและหลายระดับคือตั้งแต่ระดับอนุบาล ไปจนถึง ระดับมหาวิทยาลัย รวมทั้งสถานที่อื่นสำคัญ ๆ ต่อเนื่องข้างสมบูรณ์

5. ตลอดแนวถนนสุขุมวิทเป็นย่านพาณิชยกรรมมีทั้งซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าโรงภาพยนตร์ และย่านธุรกิจต่าง ๆ ตลอดจนที่ทำกรและสมาคมของชนชาติต่าง ๆ

นอกจากนี้แล้วในบริเวณดังกล่าวยังมีการพัฒนาโครงการอื่น ๆ อีกทั้งในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้ เช่น ศูนย์การค้าอาคารสำนักงาน อาคารชุดพักอาศัย สถาบันการเงิน เป็นต้น

จากความพร้อมที่เอื้ออำนวยทั้งสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ทำให้การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของผู้มีรายได้สูงจึงเป็นไปได้ และประสบความสำเร็จเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการพัฒนาลงทุนก่อสร้างในบริเวณนี้

สำหรับที่พักอาศัยอาคารชุดสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จะอยู่ระหว่างกลางหรือทำเลที่มีความสะดวกและสิ่งแวดล้อมที่สามารถตอบสนองผู้อยู่อาศัยรองลงมา เช่นอยู่ในบริเวณที่ห่างไกลออกไปแต่อยู่ใกล้ซูเปอร์มาร์เก็ต แหล่งอาหารชั้น

กลางข้อบ่งชี้ เช่นเตอร์ระดับกลางตลอดจนการบริการด้านอื่น ๆ จะเห็นว่าอาคารชุดประเภทนี้จะอยู่บริเวณพลโยธินช่วงต้น ๆ ปลาย ๆ ถนนสุขุมวิทที่เลยจากซอยทองหล่อออกไปหรือตามซอยแยกสุขุมวิทที่ติดกับกลุ่มแรกตลอดจนบริเวณดุสิตหรือราชดำเนิน เป็นต้น

ส่วนที่นำนักอาศัยอาคารชุดสำหรับผู้มีรายได้น้อยจะอยู่ห่างไกล จากตัวเมืองออกไป หรือสร้างจำนวนมาก ๆ ในบริเวณสิ่งแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้ เช่น อยู่ใกล้แหล่งงาน อยู่ใกล้สาธารณะบริการต่าง ๆ อยู่ใกล้ตลาดสดและตลาดโต้รุ่ง และที่สำคัญที่สุดคือจะต้องใกล้จุดการคมนาคม ที่สามารถเดินทางไปไหนได้สะดวก ฉะนั้นหากสังเกตจากการตั้งถิ่นฐานของบ้านในเมืองใหญ่ของประเทศอื่น ๆ ที่เจริญเต็มที่แล้วจะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยจะต้องหวนกลับมาอยู่นอกเมืองหรืออยู่ในแหล่งเฉพาะของผู้มีรายได้น้อยมาก ส่วนระดับผู้มีรายได้น้อยปานกลางจะอยู่กระจัดกระจายออกไปตามชานเมืองหรือบริเวณเมืองใหญ่ของผู้มีรายได้น้อยปานกลาง ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ และค่อนข้างจะได้มาตรฐาน

สำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยจะเกาะกลุ่มกันอยู่ในเมือง โดยเฉพาะใกล้กับแหล่งงาน หรือแหล่งทำมาหากิน หากเมืองใดที่มีระบบขนส่งมวลชนดี บริเวณรัศมี 2 กิโลเมตร ๗ จุดสถานีชั้นลง จะมีที่พักอาศัยแบบลักษณะอาคารชุดอยู่กันหนาแน่น รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ด้วย

ฉะนั้นในอนาคตหากกรุงเทพฯ มีระบบขนส่งมวลชนที่ดี (รัศมีระบบขนส่งมวลชนระยะสั้น) ผังการดำเนินชีวิตของคนกรุงเทพฯ จะเปลี่ยนไปและจะเจริญเติบโตไปตามแนวชั้นลงของจุดขนส่งผู้โดยสารและกระจายต่อเนื่องออกไป จะพูดว่าคนระดับรายได้น้อยปานกลางค่อนข้างต่ำ จนถึงผู้มีรายได้น้อยจะต้องหวนกลับมาอยู่ในเมืองอีกครั้งหนึ่ง เพื่อการประหยัดเวลาการเดินทางและเพิ่มชั่วโมงการหากินของตนเองและสมาชิกในครอบครัว เพื่อให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจ จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการจัดผังเมือง และระบบขนส่งมวลชนที่กินรัศมีขนส่งกว้างขวางออกไปกว่านี้

#### แนวกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด

ในพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ได้มีบทบัญญัติกฎหมายหลายมาตราที่มีความเกี่ยวข้องกับ ทรัพย์สินส่วนกลาง โดยในส่วนของมาตรา 4 และมาตรา 15 ได้อธิบายถึงคำจำกัดความและความหมายของทรัพย์สินส่วนกลาง ตามที่

ได้กล่าวถึงในบทที่ 1 แล้ว สำหรับในส่วนของมาตราอื่นที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินส่วนกลางในแง่ของการดำเนินงาน สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### อัตราส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง

มาตรา 14 กรรมสิทธิ์ที่ เป็นของ เจ้าของร่วมในทรัพย์สินส่วนกลางให้ เป็นไปตามอัตราส่วนระหว่างราคาของห้องชุดแต่ละห้องชุด กับราคารวมของห้องชุดทั้งหมดในขณะที่ขอจดทะเบียนอาคารชุดตามมาตรา 6

เมื่อพนักงานเจ้าหน้าที่ได้มีคำสั่งรับจดทะเบียน เป็นอาคารชุดตามมาตรา 7 วรรคสามแล้ว ก็จะได้ดินโฉนดที่ดินซึ่งปลูกสร้างอาคารชุดนั้นไว้ และจะออกหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ห้องชุดทุกห้องให้แก่ผู้ขอจดทะเบียนอาคารชุดและจะบันทึกจดทะเบียนในสารบัญชทะเบียนโฉนดที่ดินโฉนดนั้นอยู่ภายใต้บังคับแห่ง พ.ร.บ. นี้ และโฉนดนั้นจะถูกเก็บไว้ที่สำนักงานที่ดินตามมาตรา 9 และห้ามมิให้ เจ้าพนักงานที่ดินจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับที่ดินโฉนดดังกล่าวคือต่อไปตามมาตรา 10 ผลแห่งการนี้คือ ทรัพย์สินส่วนบุคคลและทรัพย์สินส่วนกลางโดย เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดจะมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและขณะเดียวกันก็มีสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลางด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลนั้นไม่มีปัญหาเพราะมาตรา 13 วรรคแรกระบุ เจ้าของห้องชุดมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางนั้นกฎหมายระบุไว้ว่า เจ้าของห้องชุดทุกห้องมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางไว้ไว้ให้แน่ชัดว่า เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางอยู่เท่าไร ซึ่งมาตรา 14 ได้กำหนดให้ เป็นไปตามอัตราส่วนระหว่าง ราคาของห้องชุดแต่ละห้องกับราคารวมของห้องชุดทั้งหมดในขณะที่ขอจดทะเบียนอาคารชุดตามมาตรา 6 หมายความว่าขณะที่ผู้ขอจดทะเบียน เป็นอาคารชุดยื่นขอต่อพนักงานเจ้าหน้าที่นั้น จะต้องระบุอัตราส่วนที่ เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง โดยทำเป็นบัญชีแสดงรายการแนบติดไปด้วย ตามแบบฟอร์ม อ.ช. 1 ข้อ 6 (5) ทั้งนี้ตามมาตรา 6 (3) ด้วยเสมอ

อัตราส่วนระหว่างราคาของห้องชุดแต่ละห้องชุด กับราคารวมของห้องชุดทั้งหมด หมายความว่า ต้องกำหนดว่าห้องชุดแต่ละห้องชุดมีราคาเท่าไรซึ่งแต่ละห้องอาจจะมีราคาแตกต่างกัน ส่วนราคาของห้องชุดทั้งหมดก็คือเอาราคาของห้องชุดแต่ละห้องชุดมารวมกัน แล้วคิดเป็นอัตราส่วนระหว่างห้องชุดแต่ละห้องชุดกับราคาห้องชุดทั้งหมด เช่น อาคารชุดแห่งหนึ่งมีทั้งหมด 10 ห้องชุด ราคาห้อง 1 ล้านบาทเท่ากันทุกห้องชุด ดังนั้นราคารวมของห้องชุดทั้งหมดก็คือ  $10 \times 1,000,000$



คิดเป็นราคา 10 ล้านบาท อัตราส่วนระหว่างห้องชุดแต่ละห้องชุดกับราคาของห้องชุดทั้งหมดในที่นี้ก็คือ 1,000,000 เท่ากับ 1 หรือ 1 ล้านบาทต่อ 10 ล้านบาท หรือ 10,000,000 100 คิดเป็นส่วนเท่ากับ 1 ต่อ 10 ส่วน หรือ 1 ใน 10 ส่วน

ในกรณีที่ห้องชุดแต่ละห้องชุดราคาไม่เท่ากัน ก็ให้กำหนดอัตราส่วนมากน้อยแล้วแต่กรณี เช่น อาคารชุดแห่งหนึ่งมีห้องมีชุดทั้งหมด 20 ห้องชุด ห้องชุดหมายเลข 1 ถึงหมายเลข 10 รวม 10 ห้อง มีราคาห้องชุดละ 5 แสนบาท ห้องชุดหมายเลข 11 ถึงหมายเลข 20 รวม 10 ห้อง มีราคาห้องชุดละ 1 ล้านบาท ดังนั้นการคิดอัตราส่วนก็ให้คิดระหว่างราคาห้องชุดแต่ละห้องชุดกับราคาของห้องชุดทั้งหมด ในที่นี้ราคารวมของห้องชุดทั้งหมด 20 ห้อง รวมเป็นเงิน 15 ล้านบาท เจ้าของห้องชุดหมายเลข 1 ถึง 10 แต่ละห้องมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางเท่ากับ 1 ใน 30 ส่วนของราคาห้องชุดทั้งหมด ส่วนเจ้าของห้องชุดหมายเลข 11 ถึง 20 มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางคิดเป็นอัตราส่วนห้องชุดละ 2 ใน 30 ส่วน

ดังนั้น เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดจะมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางเป็นอัตราส่วนเท่าใดก็ขึ้นอยู่กับราคาของห้องชุดของตน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งราคาของห้องชุดเป็นเครื่องกำหนดอัตราส่วนในกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางและราคานี้จะต้องกำหนดไว้ตายตัวขณะยื่นคำขอจดทะเบียนอาคารชุด ไม่มีการเปลี่ยนแปลงภายหลังแม้จะซื้อขายกันในราคาสูงขึ้นก็ตามก็ไม่ทำให้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางเพิ่มขึ้นด้วย

เหตุที่กฎหมายบัญญัติให้กำหนดกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางของห้องชุดแต่ละห้องชุดว่ามีจำนวนอัตราส่วน เป็นจำนวนเท่าใดของราคารวมของห้องชุดทั้งหมดในขณะจดทะเบียนเป็นอาคารชุด เพราะเมื่อมีการจดทะเบียนเป็นอาคารชุดในกรณีเช่นนี้ เจ้าของพนักงานที่ดินจะต้องจดแจ้งในสารบัญญสำหรับจดทะเบียนของโฉนดนั้น โดยแสดงชื่อเจ้าของร่วมที่มีชื่อในคำขอจดทะเบียนขอเลิกอาคารชุด! เป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์รวมในโฉนดนั้น ตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วมที่เจ้าของร่วมแต่ละคนถือกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง ทั้งนี้ตามมาตรา 55 กล่าวคือเมื่อมีการจดทะเบียนเลิกอาคารชุดแล้ว หนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ห้องชุด แต่ละห้องชุดก็ถูกยกเลิกไปด้วยและพนักงานเจ้าหน้าที่จะต้องประกาศเลิกอาคารชุดในราชกิจจานุเบกษาตามมาตรา 56 การแบ่งทรัพย์สินระหว่างเจ้าของอาคารชุดแต่ละห้องชุด จะต้องแบ่งตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางที่ดินมีอยู่ ตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 14

นี้กล่าวคือ เมื่อจดทะเบียนเลิกอาคารชุดแล้วก็จะมีผู้ชำระบัญชีซึ่งมีอำนาจจำหน่ายทรัพย์สินส่วนกลางที่เป็นสิ่งหาริมทรัพย์ได้แล้ว ต้องชำระบัญชีหากมีทรัพย์สินเหลืออยู่ต้องแบ่งให้แก่เจ้าของร่วม คือแบ่งให้แก่เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดตามอัตราส่วนที่แต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางตามที่ระบุไว้ในมาตรา 14 ทั้งนี้ตามมาตรา 60

อัตราส่วนที่เจ้าของร่วมหรือห้องชุดแต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางตามมาตรา 14 นี้ จะต้องนำไปใช้ในการคิดคำนวณสำหรับให้เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องออกค่าภาษีอากร ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดูแลรักษาและการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางตามมาตรา 18 และนำไปใช้ในการกำหนดจำนวนคะแนนเสียงของเจ้าของห้องชุดแต่ละห้องว่า ตนมีสิทธิ์ลงคะแนนเสียงในที่ประชุมใหญ่ได้กี่คะแนนตามมาตรา 18 และนำไปใช้ในการกำหนดจำนวนคะแนนเสียงของเจ้าของห้องชุดแต่ละห้องว่า ตนมีสิทธิ์ลงคะแนนเสียงในที่ประชุมใหญ่ได้กี่คะแนนตามมาตรา 45 ด้วย และยังนำไปใช้ในการกำหนดอัตราส่วนการแบ่งหรือถือสิทธิ์ในโฉนดที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งอาคารชุดเมื่อมีการจดทะเบียนเลิกอาคารชุด กล่าวคือผู้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางมากก็จะมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้นมากตามส่วน ทั้งนี้ตามมาตรา 59 ทรัพย์สินส่วนกลางตามกฎหมาย

### สรุปแนวความคิด เรื่องอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง

#### อัตราส่วนกรรมสิทธิ์

ในทรัพย์สินส่วนกลาง คือ : จำนวนส่วนกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลที่ถือร่วมกับห้องชุดอื่นหรือเปรียบเทียบคล้าย ๆ กับหุ้นส่วนบริษัทฯ ที่แต่ละท่านซื้อหรือถือหุ้นไว้

#### ที่มาของอัตราส่วนกรรมสิทธิ์

ในทรัพย์สินส่วนกลาง : มาจากราคาซื้อ-ขายที่ทางเจ้าของโครงการ (ผู้ขาย) ได้กำหนดหรือตั้งราคา ณ วันจดทะเบียนอาคารชุด ซึ่งจะกำหนดอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ "รวมทั้งอาคาร" และ อัตราส่วนกรรมสิทธิ์เฉพาะของแต่ละห้องชุด" แจกไว้ ณ สำนักงานเขตที่ดินที่อาคารนั้นตั้งอยู่ด้วย

ตัวอย่าง (สมมติ) : คอนโดมีเนียม A

- มีจำนวนห้องชุด 100 ยูนิตแต่ละยูนิตมีเนื้อที่เท่ากันทั้งหมด
- มีราคาขายตั้งแต่ 1-2 ล้านบาท/ยูนิต หรือมีราคาขาย รวม 100 ล้านบาท
- อาคารชุดนี้จะมีอัตราส่วนกรรมสิทธิ์รวม 100 ล้าน อัตราส่วน
- และแต่ละห้องชุดจะมีอัตราส่วนกรรมสิทธิ์แต่ละห้องชุดไม่เท่ากัน คือ ห้องชุดที่มีราคาซื้อ-ขาย 1 ล้านบาทก็จะมีอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ 1,000,000 : 100,000,000 ส่วน หรือ 1:100 ส่วน และห้องชุดที่มีราคาขาย 2 ล้านบาท ก็จะมีอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ 2,000,000 : 100,000,000 ส่วน หรือ 2 : 100 ส่วน

ข้อผูกพันตามกฎหมาย(พรบ. : อัตราส่วนกรรมสิทธิ์ฯ มีผลผูกพันกับส่วนรวม 3 ประการคือ

- อาคารชุด ฉบับปี พ.ศ.2522)
- 1) ในกรณีที่อาคารชุดมีรายรับจากการขายหรือให้เช่า และหรือยกเลิกอาคารชุดฯ ซึ่งจะต้องนำรายรับมาแบ่งกันระหว่างผู้ซื้อทั้งหมด การจัดแบ่งดังกล่าวจะต้องแบ่งกันตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ฯ
  - 2) ในกรณีจ่ายค่าใช้จ่ายส่วนกลาง สมาชิกแต่ละห้องรับผิดชอบเฉลี่ยกันออกค่าใช้จ่ายตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ฯ

3) อัตราส่วนกรรมสิทธิ์ฯ นี้ให้ถือเป็นคะแนนเสียง  
ในกรณีที่มีการประชุมลงมติทุกครึ่ง

ตัวอย่าง การคำนวณค่าใช้จ่ายส่วนกลาง

คอนโดมิเนียม A มี จำนวนห้องชุด 100 ยูนิต 80 ยูนิตแรก มีพื้นที่ 100 ตารางเมตร ราคาขาย ยูนิตละ 3 ล้านบาท ส่วนอีก 20 ยูนิต มีพื้นที่ 150 ตารางเมตร ราคาขายยูนิตละ 4 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายส่วนกลางต่อเดือนประมาณ 300,000 บาท ผู้อยู่อาศัยรายนาย ก. มีห้องชุดจำนวน 2 ห้อง เป็นห้องชุดพื้นที่ 100 ตารางเมตร 1 ห้อง และห้องชุดพื้นที่ 200 ตารางเมตร อีก 1 ห้อง ดังนั้น นาย ก. จะต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนกลางเดือนละเท่าไร

วิธีการคำนวณ

1. คิดตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์

$$\begin{aligned} \text{ราคาขายรวม ของคอนโดมิเนียม A} &= \text{จำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ} \times \\ &\quad \text{ราคาขายต่อยูนิต} \\ &= (80 \times 3,000,000) + \\ &\quad (20 \times 4,000,000) \\ &= 320,000,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ราคาขายห้องชุดส่วนของนาย ก} &= \text{จำนวนยูนิตของนาย ก} \times \\ &\quad \text{ราคาขายต่อยูนิต} \\ &= (1 \times 3,000,000) + (1 \times 4,000,000) \\ &= 7,000,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนกรรมสิทธิ์ของนาย ก} &= 7,000,000 : 320,000,000 \\ &= 2.1875 : 100 \text{ หรือ } 2.1875\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{หรือ กรณีคำนวณตามห้องชุด} &= (3,000,000 : 320,000,000) + \\ &\quad (4,000,000 : 320,000,000) \\ &= .9375 : 100 + 1.25 : 100 \\ &= 2.1875\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่นาย ก ต้องจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน} &= 300,000 \times 2.1875\% \\ &= 6,562.50 \text{ บาท} \end{aligned}$$

2. ถัดตามค่าใช้จ่ายส่วนกลาง : ตารางเมตร

$$\begin{aligned} \text{พื้นที่ปีกอาศัยทั้งหมดของโครงการ} &= \text{จำนวนยูนิตของโครงการ} \times \text{พื้นที่ต่อยูนิต} \\ &= (80 \times 100) + (20 \times 150) \\ &= 11,000 \text{ ตารางเมตร} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง : ตารางเมตรต่อเดือน} &= \frac{300,000}{11,000} \\ &= 27.27 \text{ บาท} \end{aligned}$$

นาย ก มีพื้นที่ห้องชุดทั้งหมดจำนวน = 250 ตารางเมตร

ค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่ นาย ก ต้องจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน = 6,817.50 บาท

ในการคำนวณค่าใช้จ่ายส่วนกลางเฉลี่ยต่อผู้อยู่อาศัยแต่ละราย ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด ซึ่งเป็นผู้ดูแลด้านค่าใช้จ่ายภายในโครงการจะใช้วิธีแรกเป็นสำคัญ เนื่องจากยึดตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ ที่ผู้อยู่อาศัยแต่ละรายมีในอาคารชุดแห่งนั้น ส่วนวิธีที่ 2 จะสามารถใช้ได้ ในอาคารชุดที่มีห้องชุดเพียงขนาดพื้นที่เดียว และขายในราคาเดียว ซึ่งในทางปฏิบัติมักจะทำได้ยาก เนื่องจากถึงแม้อาคารชุดจะมีห้องชุด เพียงขนาดเดียว แต่ส่วนใหญ่จะมีการกำหนดราคาแตกต่างกันตามชั้นที่ปีกอาศัย

### การจัดการและการใช้ทรัพย์สินส่วนกลาง

มาตรา 17 การจัดการและใช้ทรัพย์สินส่วนกลางให้ เป็นไปตามพระราชบัญญัติฯ และตามข้อบังคับ

การจัดการทรัพย์สินส่วนกลางต้องเป็นไปตาม พ.ร.บ. นี้ และตามข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด เนื่องจากทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด เป็นทรัพย์สินซึ่งผู้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละห้องมีกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินนี้ การจัดการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางต้องเป็นไปตาม พ.ร.บ. นี้ด้วย ดังมีมาตรา 33 ซึ่งกำหนดว่านิติบุคคลอาคารชุดต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดการและดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง และมาตรา 35 กำหนดว่า นิติบุคคลอาคารชุดต้องมีผู้จัดการคนหนึ่ง ซึ่งจะ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ และมาตรา 36 (3) ให้ผู้จัดการเป็นผู้แทนของนิติบุคคลอาคารชุดการจัดการทรัพย์สินส่วนกลางจึงมักจะ เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุดว่าจะจัดการอย่างไร

สำหรับการใช้ทรัพย์สินส่วนกลางก็เช่นกัน ต้องเป็นไปตาม พ.ร.บ. นี้และตามข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุดตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 32 (7) การใช้ทรัพย์สินส่วนกลางนี้ มีมาตรา 13 วรรคสามบัญญัติว่าห้ามมิให้เจ้าของห้องชุดกระทำการใด ๆ อันจะเป็นการกระทบกระเทือนต่อโครงสร้างความมั่นคง การป้องกันความเสียหายต่ออาคารหรือการอื่นตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ แต่ไม่มีบทบัญญัติกำหนดเรื่องการใช้ทรัพย์สินส่วนกลางไว้โดยเฉพาะจึงต้องเป็นไปตามข้อบังคับ เช่น หากมีข้อบังคับกำหนดการใช้ทรัพย์สินส่วนกลาง สระว่ายน้ำ สนามกีฬา จะต้องใช้ในระหว่างวันเวลาใด เจ้าของห้องชุดก็ต้องปฏิบัติตามนี้

#### การร่วมกันออกค่าใช้จ่ายในทรัพย์สินส่วนกลาง

มาตรา 18 เจ้าของร่วมต้องร่วมกันออกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากบริการส่วนรวมและที่เกิดจากเครื่องมือ เครื่องใช้ที่มีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกัน ตามส่วนแห่งประโยชน์ที่มีต่อห้องชุด ทั้งนี้ ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ

เจ้าของร่วมต้องร่วมกันออกค่าภาษีอากรและค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดูแลรักษา และการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วมแต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางตามมาตรา 14

เจ้าของร่วมหรือเจ้าของห้องชุดแต่ละห้องจะต้องร่วมกันออกค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางรวม 5 ชนิดด้วยกันคือ

1. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากบริการส่วนรวม การบริการส่วนรวมหมายความว่าบริการเพื่อประโยชน์ของเจ้าของห้องชุดทุกห้องคือ ทุกห้องชุดจะได้รับประโยชน์จากบริการนี้เท่ากัน เช่น ค่าใช้จ่ายในการเก็บขยะมูลฝอยค่าใช้จ่ายการใช้กระแสไฟฟ้าส่วนที่ให้ความสว่างแก่ตัวอาคารชุด (นอกห้องชุด) เช่น ระเบียง บันได โรงจอดรถ ซึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนกลางค่าจ้างหน่วยรักษาความปลอดภัยสำหรับตรวจดูแลรักษาความปลอดภัยเกี่ยวกับทรัพย์สินและบุคคลที่อาศัยอยู่ในอาคารชุด ตลอดจนตรวจตราบุคคลภายนอก ซึ่งจะเข้าออกในอาคารชุดด้วยค่าจ้างดูแลรักษาความปลอดภัยอาคารชุดส่วนที่อยู่นอกห้องชุดทั้งหมด ค่าจ้างที่เกิดจากบริการส่วนรวมนี้ เจ้าของห้องชุดจะต้องออกค่าใช้จ่ายนี้ตามส่วนแห่งประโยชน์ที่มีห้องชุดและตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ กล่าวคือ ห้องชุดแต่ละห้องจะต้องออกค่าใช้จ่ายส่วนนี้เท่าเทียมกันโดยไม่คำนึงราคาห้องชุดแต่ละห้องว่าจะมีราคาแตกต่างกันหรือไม่ และทั้งนี้ต้องเป็นค่าใช้จ่ายตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุดด้วย

2. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากเครื่องมือ เครื่องใช้ที่มีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกัน เช่น ค่ากระแสไฟฟ้าสำหรับเครื่องปรับอากาศอาคารชุดส่วนที่อยู่นอกห้องชุด ทั้งหมด ค่าตู้เย็น โทรทัศน์ เฉพาะส่วนที่เป็นทรัพย์สินส่วนกลางค่าเครื่องมือที่ใช้ในการทำความสะอาดทรัพย์สินส่วนกลาง ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากเครื่องมือเครื่องใช้ที่มีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกันนี้ เจ้าของห้องชุดทุกห้องต้องออกตามส่วนแห่งประโยชน์ที่มีห้องชุด และตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด คือออกเท่ากับทุกห้องชุด เพราะทุกห้องชุดได้รับประโยชน์เท่ากัน เช่นเดียวกับข้อ 2

3. ค่าภาษีอากร หมายถึงเฉพาะภาษีอากรที่จะต้องจ่ายในนามของอาคารชุดและเกิดจากการดูแลรักษาและการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลาง เท่านั้น โดยเจ้าของห้องชุดจะต้อง ออกค่าใช้จ่ายนี้ตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วม แต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางตามมาตรา 14 กล่าวคือห้องชุดที่มีราคาแพงจะต้องออกส่วนมากกว่าห้องชุดที่มีราคาถูกตามอัตราส่วน

4. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง ได้แก่ ค่าจ้างซ่อมแซมทรัพย์สินส่วนกลาง เช่น ค่าซ่อมไฟฟ้าอาคารชุดส่วนที่อยู่นอกห้องชุด ค่าซ่อมเครื่องปั้มน้ำ ค่าจ้างคนงานทำความสะอาดอาคารชุดส่วนที่อยู่นอกห้องชุดตามมาตรา 14 เช่นเดียวกับข้อ 3

5. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลาง ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการของนิติบุคคลอาคารชุดดังที่ได้กล่าวมาแล้วในบทวิเคราะห์ศัพท์คำว่า "นิติบุคคลอาคารชุด" ซึ่งเป็นบุคคลตามกฎหมาย และ พ.ร.บ. นี้บังคับว่า เมื่อจดทะเบียนเป็นอาคารชุดแล้วต้องจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดเพื่อทำหน้าที่จัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด เมื่อเป็นนิติบุคคลมีหน้าที่ดูแลรักษาอาคารชุดแล้วก็จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่าย เช่น เงินเดือนผู้จัดการ เสมียน พนักงาน เครื่องใช้และอุปกรณ์ต่าง ๆ ใน สำนักงานหรือห้องทำงานของนิติบุคคลอาคารชุด ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของห้องชุดแต่ละห้องชุดจะต้องออกตามอัตราส่วนของราคาห้องชุดคือ ห้องชุด ที่มีราคาแพงต้องจ่ายมากกว่าห้องชุดที่มีราคาถูกตามอัตราส่วนที่กล่าวมาแล้วในมาตรา 14

นอกจากค่าใช้จ่ายดังกล่าวในมาตรา 18 แล้ว ยังมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการก่อสร้าง หรือซ่อมแซมอาคารที่เสียหายตามมาตรา 50 วรรคสาม ถ้าเป็นการซ่อมแซมทรัพย์สินส่วนกลางซึ่งเสียหาย เจ้าของห้องชุดทุกห้องจะเฉลี่ยกันออกตามอัตราส่วนที่แต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางตามที่กล่าวมาแล้วในมาตรา 14



คือ ห้องชุดที่มีราคาแพงจะต้องออกค่าใช้จ่ายนี้มากกว่าห้องชุดที่มีราคาถูกกว่า ถ้าเป็นการซ่อมแซมหรือก่อสร้างอาคารที่เสียหายซึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ก็ เป็นหน้าที่ของเจ้าของห้องชุดที่จะต้องจ่ายแต่ผู้เดียว

การจัดเก็บค่าใช้จ่ายร่วม

การจัดเก็บค่าใช้จ่ายร่วมในอาคารชุด เป็นหน้าที่ของนิติบุคคลอาคารชุด โดยผู้จัดการ จะต้องจัดการคำนวณและเรียกเก็บจากเจ้าของร่วมตามอัตราส่วนของแต่ละคน ทั้งนี้ กฎหมายได้บัญญัติให้ เจ้าของร่วมชำระเงินให้แก่นิติบุคคลอาคารชุด เพื่อดำเนินกิจการของนิติบุคคลอาคารชุด (มาตรา 40) ดังต่อไปนี้

1. เงินค่าใช้จ่ายของนิติบุคคลอาคารชุดที่เจ้าของแต่ละห้องชุดจะต้องชำระล่วงหน้า
2. เงินทุนเมื่อเริ่มต้นกระทำกิจการอย่างใดอย่างหนึ่ง ตามข้อบังคับหรือตามมติของที่ประชุมใหญ่
3. เงินอื่น ๆ เพื่อปฏิบัติตามมติของที่ประชุมใหญ่ภายใต้เงื่อนไข ซึ่งที่ประชุมใหญ่กำหนด

อนึ่ง มีข้อสังเกตเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของนิติบุคคลอาคารชุดก็คือ นิติบุคคลอาคารชุดนั้นตั้งขึ้นและมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดการและดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง ดังนั้นเงินค่าใช้จ่ายของนิติบุคคลอาคารชุด เช่น เงินเดือนผู้จัดการ เงินเดือนพนักงาน ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดสำนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในทำนองเดียวกันซึ่งเกี่ยวกับการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางทั้งสิ้น และเป็นค่าใช้จ่ายร่วมประเภทที่ผู้เป็นเจ้าของร่วม จะต้องจ่ายตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วมผู้นั้นมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลางดังกล่าวมาแล้ว ในเรื่องค่าใช้จ่ายร่วมและข้อสังเกตอีกประการหนึ่งก็คือ เงินค่าใช้จ่ายของนิติบุคคลอาคารชุดนี้ กฎหมายกำหนดให้ต้องจ่ายล่วงหน้า ทั้งนี้เพราะเมื่อเริ่มต้นจดทะเบียนในครั้งแรกนิติบุคคลอาคารชุดไม่มีทรัพย์สินใด ๆ เป็นของตนเองเลยหากไม่กำหนดให้เจ้าของร่วมต้องจ่ายเงินล่วงหน้าแล้วก็อาจจะมีปัญหาเพราะนิติบุคคลอาคารชุดอาจไม่มีเงินทุนที่จะดำเนินการใด ๆ ก็ได้



### องค์ประกอบการจัดการอาคารชุด

องค์ประกอบอันสำคัญยิ่งของการจัดการอาคารชุดจึงมีอยู่ด้วยกัน 5 ประการคือ

1. กฎหมาย คือกฎหมายอาคารชุด ข้อบังคับ และระเบียบที่ออกตามกฎหมายอาคารชุด และกฎกระทรวง เปรียบเสมือนเป็นสัญญาประชาคม
2. นิติบุคคลอาคารชุด คือองค์กรเจ้าของห้องชุดมีสิทธิในการบริหาร และการจัดการนิติบุคคลอาคารชุด
3. คณะกรรมการ คือเจ้าของร่วมผู้ได้รับเลือกตั้งและเพื่อเป็นตัวแทนเจ้าของร่วมในการกำกับดูแลการจัดการอาคารชุด
4. ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดผู้จัดการที่เป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลที่ได้รับการเลือกตั้งและ แต่งตั้งโดยที่ประชุมใหญ่ เจ้าของร่วม ให้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนนิติบุคคลอาคารชุดในการบริหาร และจัดการอาคารชุดตามกฎหมายข้อบังคับ และระเบียบของนิติบุคคลอาคารชุด
5. เจ้าของร่วมคือผู้รับผิดชอบภาระของห้องชุดและอาคารและนิติบุคคลอาคารชุดและเป็นผู้รับผิดชอบอันถึงได้ทั้งในฐานะส่วนตัวและส่วนกลาง ตลอดจนเป็นผู้ที่จะต้องให้ความร่วมมือและประพฤติปฏิบัติตามกฎหมายอาคารชุด ข้อบังคับ และระเบียบของอาคารชุด

ดังนั้นเมื่อมีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดแล้ว และสถานภาพของเจ้าของโครงการหรือเจ้าของอาคาร จึงกลายเป็นเจ้าของร่วมในห้องชุดที่เขามีชื่อเป็นกรรมสิทธิ์อยู่เท่ากัน ตึกนี้มีใช่เป็นของเจ้าของโครงการคนเดียวอีกต่อไป และทางด้านบัญชีทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดไม่ว่าจะมีมูลค่าสักเท่าใดก็ตาม ก็จะมีค่ามิได้ เพราะไม่สามารถที่แบ่งแยกได้ จะต้องถูกนำไปนับเป็นส่วนควบของห้องชุด ซึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลทั้งหมด ซึ่งเจ้าของร่วมแต่ละรายจะมีกรรมสิทธิ์ตามอัตราส่วนที่จดทะเบียนไว้ข้อบังคับ

ความเข้าใจในหลักการขององค์กรและตลอดจนบทบาทของแต่ละฝ่ายจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้งานจัดการอาคารชุดเป็นไปด้วยความราบรื่น ทั้งในช่วงเปลี่ยนแปลงจากเจ้าของโครงการมายังนิติบุคคลอาคารชุด จึงสามารถเข้าไปสู่หัวใจในการจัดการ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ

1. ขั้นตอนแผนงานและงบประมาณ คือการวางแผน สายงาน กำลังคนและตัวบุคคลและกำหนดงบประมาณทุกขั้นตอน ตลอดจนกำหนดเป้าหมายและ

กรอบเวลา และวิธีการในการดำเนินการและการแก้ไขไว้ทุกชั้นตอน

2. ชั้นตอนระบบงานและวิธีการในการจัดการให้เป็นผล คือการวางระบบการบริหารและการจัดการเพื่อให้ความควบคุมการทำงานให้ได้ผลและเป็นผลตามเป้าหมาย ตามแผนงาน และงบประมาณทางการเงินและการบัญชีที่วางเอาไว้ทุกประการ

3. ชั้นตอนการรายงานและการสนับสนุนและการอนุมัติของคณะกรรมการและเจ้าของร่วม คือ การประสานงาน และการบริหารงาน กำกับดูแลและการอนุมัติการจัดการทำให้ เจ้าของร่วมและคณะกรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการอนุมัติการจัดการ และกำหนดแนวทางและกำหนดวิธีการในการแก้ไข ปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงตามที่เห็นควรตามมติที่ประชุม

#### แนวความคิดในการบริหารงานอาคารชุด

##### 1. ขอบข่ายและวิธีการบริหารงานอาคารชุด

การพักอาศัยในอาคารชุดนั้น เป็นการพักอาศัยที่ผู้เช่าพักอาศัยจะต้องอยู่ร่วมกับบุคคลอื่นอีกหลายคน โดยที่แต่ละคนจะมีกรรมสิทธิ์ 2 ประเภท คือ ทรัพย์สินส่วนบุคคล (personal property) และทรัพย์สินส่วนกลาง (common property) ดังนั้น เพื่อป้องกันปัญหาต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากการใช้ทรัพย์สินร่วมกัน และเพื่อให้การอาศัยอยู่ในอาคารชุดมีสภาพแวดล้อมที่ดีจึงจำเป็นต้องมีระบบการบริหารงานอาคารชุดขึ้น ในเรื่องของกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

ก. การบริหารงานทรัพย์สินส่วนบุคคล ทรัพย์สินส่วนบุคคลได้แก่ ภายในขอบเขตของห้องพักอาศัย ที่จอดรถส่วนบุคคล ตู้ไปรษณีย์ ตู้เก็บของ ฯลฯ ที่กำหนดไว้เป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล ซึ่งตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ให้สิทธิ์แก่เจ้าของห้องชุดที่จะใช้ได้อย่างใดก็ได้ เพราะมีกรรมสิทธิ์เหมือนอย่างเจ้าของบ้านและเจ้าของที่ดินทุกประการ แต่ยกเว้นในกรณีที่มีการกระทำที่จะกระทบกระเทือนต่อโครงสร้างความมั่นคง การป้องกันความเสียหายต่อตัวอาคาร จึงจำเป็นต้องมีระเบียบว่าด้วยการดูแลทรัพย์สินส่วนบุคคลไว้เป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกัน เช่น การจัดเปลี่ยนแปลงห้องพักจะต้องไม่มีผลต่อโครงสร้างและความสวยงามของอาคารหรือในกรณีที่ข้อบังคับของอาคารชุดนั้นกำหนดห้ามไว้ เช่น ห้ามมิให้ทำการค้าขาย หรือห้ามมิให้ผู้อยู่อาศัยในห้องพัก เก็บจำนวนที่กำหนด

๗. การบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลาง ทรัพย์สินส่วนกลางได้แก่ ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุด ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่น ๆ ที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกับสำหรับเจ้าของร่วม เช่น โดรงสร้างและตัวอาคารทั้งหมด ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด ลิฟท์ เครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ สระว่ายน้ำ บันไดระเบียง ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะต้องมีการจัดระบบบริหารงาน และมีผู้บริหารงานเป็นผู้รับผิดชอบซึ่งผู้บริหารงานจะเป็นผู้ใดนั้น จะเป็นตามมติของการประชุมของเจ้าของร่วมทั้งหมด และผู้บริหารงานนั้น ตามพระราชบัญญัติ อาคารชุด บ.ศ. ระบุว่า จะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ในกรณีที่นิติบุคคลเป็นผู้บริหาร จะต้องแต่งตั้งบุคคลธรรมดาคนหนึ่งเป็นผู้ดำเนินการแทนนิติบุคคลนั้นในฐานะผู้บริหารการดำเนินงานการบริหารจะมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การร่างกฎระเบียบบริหารงานทั่วไป
2. การร่างระเบียบวิธีการทางด้านการเงิน
3. การเลือกตั้งกรรมการบริหารงานอาคารชุด
4. การจัดตั้งผู้จัดการเพื่อบริหารงาน

การบริหารงานคอนโดมิเนียมโดยทั่วไปมี 3 ลักษณะ คือ

1. ผู้อยู่อาศัยเป็นผู้บริหารงานเอง โดยการแต่งตั้งผู้จัดการและพนักงานเข้ามบริหารงาน
2. ผู้ประกอบการโครงการเป็นผู้บริหารงาน โดยติดค่าใช้จ่ายรวมกับค่าผ่อนชำระอาคาร
3. การว่าจ้างบริษัท ที่มีความชำนาญเข้ามาเป็นผู้บริหารงานโดยจ่ายเป็นค่าจ้างบริหารงานทั้งหมด

ซึ่งการจะใช้วิธีใดนั้น จะขึ้นกับมติของการประชุมของเจ้าของร่วมทั้งหมดและจากการสำรวจของการเดหะแห่งชาติ พบว่า "การบริหารงานคอนโดมิเนียมโดยการร่วมกันระหว่าง ผู้อยู่อาศัยและเจ้าของโครงการมีจำนวน 13 โครงการ หรือคิดเป็น 20.2% นอกจากนี้ยังมีการมอบหมายให้บริษัทรับจัดการบริหารงานคอนโดมิเนียมอีก 4 โครงการ หรือคิดเป็น 6.0% สาเหตุที่ว่าจ้างบริษัทเข้ามาบริหารงานมีจำนวนน้อยนั้น เพราะว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่สูงมาก แต่ในการสำรวจคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงกลับพบว่า ส่วนใหญ่จะนิยมการจ้างบริษัทที่ปรึกษาภายนอกที่มีความชำนาญ มาเป็นผู้บริหารงานมากกว่า

ค. การบริหารงานด้านการบริการ งานทางด้านบริการ รวมไปถึงการบริการส่วนบุคคลและบริการส่วนรวม เช่นการซักล้าง การบริการทางข้อมูลเพื่อการติดต่อ เช่น ทางด้านแพทย์ ตำรวจ การดูแลรักษาความปลอดภัย การปฐมพยาบาลฉุกเฉิน การดูแลรักษาความสะอาดเก็บขยะการบริการในห้องออกกำลังกาย การจัดหาของที่จำเป็นมาจำหน่าย เช่น พิวส์ แสตมป์ ถุงพลาสติก ฯลฯ การบริหารงานด้านการบริการเป็นส่วนหนึ่ง รวมกับการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลาง ที่ทางผู้บริหารอาคารชุดจะต้องวางแผนไว้อย่างรัดกุม เพื่อให้อาคารชุดนั้น ๆ เป็นสถานที่ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และเป็นที่น่าอยู่อาศัย

ง. การบริหารงานทางด้านการเงิน โดยทั่วไปการจำหน่ายอาคารชุดให้กับลูกค้านั้น ผู้ประกอบการจะคิดมูลค่าของทรัพย์สินส่วนกลาง อยู่ในราคาขายด้วย แต่ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางนั้น จะต้องเพิ่มขึ้นทุกปี ทั้งนี้เพราะทรัพย์สินและอุปกรณ์ต่าง ๆ เสื่อมค่าลง สิ่งของตลอดจนค่าแรงงานต้องเพิ่มมากขึ้น

การบริหารงานคอนโดมิเนียม ได้มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ค่าใช้จ่ายในการจัดการ ได้แก่ ค่าจ้างเงินเดือนผู้จัดการ ค่าจ้างพนักงานทั่วไป พนักงานทำความสะอาด ฯลฯ

2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร แยกเป็น 2 ประเภท คือค่าใช้จ่ายในการใช้บริหารต่าง ๆ เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าใช้จ่ายดูแล ทรัพย์สินส่วนกลางให้คงทนถาวร เช่น ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ หรือซ่อมแซมท่อประปาสายโทรศัพท์ ฯลฯ

ในเรื่องของการออกค่าใช้จ่ายในการบริหารงานของคอนโดมิเนียมของเจ้าของร่วมนั้น มีลักษณะการออกอยู่ 2 ประเภท คือ

1. ออกค่าใช้จ่ายตามส่วนที่ได้รับประโยชน์ สำหรับค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้บริการส่วนรวม และที่เกิดจากเครื่องมือ เครื่องใช้ที่มีไว้เพื่อประโยชน์ร่วมกัน ตามส่วนแห่งประโยชน์ที่มีต่อห้องชุด เช่น ค่าดูแลรักษา สระว่ายน้ำ การใช้แสงสว่างทั่วไปในบริเวณ การใช้ลิฟท์ เจ้าของร่วมซึ่งใช้บริการดังกล่าว จะต้องออกตามส่วนที่ตนได้รับประโยชน์

2. ออกค่าใช้จ่ายตามอัตราส่วนที่มีอยู่ในทรัพย์สินส่วนกลาง ในเรื่องของค่าภาษีอากร และค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดูแลรักษา และการดำเนินการเกี่ยว

ทรัพย์สินส่วนกลาง เงินเดือนของผู้จัดการ เจ้าของร่วมจะต้องจ่ายตามอัตราส่วนที่ตนที่อยู่ในทรัพย์สินส่วนกลาง คือ เป็นไปตามอัตราส่วนระหว่างราคาของห้องชุดแต่ละห้องชุด กับราคาของห้องชุดทั้งหมด ในขณะที่ขอจดทะเบียนอาคารชุดนั้น ๆ

อนึ่ง ในทางปฏิบัตินั้น การจ่ายแยกค่าใช้จ่ายเป็น 2 ประเภท ดังกล่าวข้างต้นมักจะทำได้ค่อนข้างยาก เพราะทรัพย์สินบางอย่างอาจจะเป็นทรัพย์สินซึ่งจะคิดค่าใช้จ่ายตามผลประโยชน์ที่ได้รับหรือการคิดค่าใช้จ่ายจะต้องประมาณค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โดยจะต้องจ่ายแยกอย่างละเอียดและยุติธรรม ทั้งนี้เพราะผู้ซื้อคอนโดมิเนียมเสียค่าเช่าซื้อสูงมากแล้ว ค่าใช้จ่ายที่จะเรียกเก็บอีกจึงต้องสมเหตุสมผล ค่าบริการบางอย่างที่ต้องเรียกเก็บสภาพการใช้ ไม่เป็นการค้ำกำไรซ้ำซ้อนขึ้นอีก

สำหรับการบริหารงานทางการเงินนี้ ผู้บริหารงานอาคารชุดจะต้องจัดทำงานประมาณประจำปีขึ้น เพื่อเสนอคณะกรรมการบริหารคอนโดมิเนียมให้อนุมัติในหลักการและเพื่อให้ทราบถึงเงื่อนไขการจ่ายเงินด้านต่าง ๆ จากนั้นจะมีการเรียกเก็บเงินทุน เพื่อใช้จ่ายล่วงหน้าโดยประมาณจากค่าใช้จ่ายของเดือนที่สูงสุด แล้วบวกด้วยส่วนเพิ่มอีกประมาณ 25-50% เพื่อประกัน บางรายที่เรียกเก็บไม่ได้ ก็ยังสามารถบริหารงานต่อไปได้ การใช้จ่ายบางรายเป็นกรณีพิเศษ เช่นการทาสี การซื้อเครื่องสูบน้ำ อุปกรณ์เครื่องปรับอากาศใหม่ จะต้องเป็นการเรียกเก็บเงินลักษณะค่อยเป็นค่อยไป ไม่เรียกเก็บพร้อมกันงวดเดียว เพราะอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยไม่พอใจ

สำหรับในด้านการบริหารการเงินในปัจจุบัน ผู้บริหารอาคารชุดได้ใช้วิธีบริหารการเงินบางประการมาใช้

- การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางล่วงหน้าเป็นเวลา 1 ปี จากเจ้าของห้องชุด โดยกำหนดให้เจ้าของห้องชุดจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า (post date cheque) เป็นจำนวน 12 ฉบับตามรายเดือน ให้นำมาเป็นเงินกองทุนหมุนเวียนในการบริหารงาน และรักษาสภาพคล่องในการดำเนินงานให้เกิดความสมดุล

- การเรียกเก็บ ค่าใช้จ่ายประเภท "ต้นทุนจม" (Sunk cost) จากเจ้าของห้องชุดในวันที่ทำสัญญา โดยจะคำนวณจากทรัพย์สินประเภทที่มีการเสื่อมสภาพตามอายุการใช้งานและจำเป็นจะต้องมีการจัดหาทดแทนในอนาคต ทั้งนี้เพื่อเป็นการจัดเตรียมเงินทุนไว้ล่วงหน้า กรณีที่จำเป็นต้องลงทุนซื้อทรัพย์สินใหม่มาทดแทน ทรัพย์สินเก่า ซึ่งอาจหมดอายุการใช้งานได้ในอนาคต ซึ่งในการบริหาร

อาคารชุดในยุคแรกมิได้คำนึงถึงด้านดังกล่าวมาก่อน ทำให้อาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับเจ้าของห้องชุดที่อยู่อาศัยมาเป็นเวลานานแล้วได้

#### แนวความคิดทางการตลาดในการกำหนดทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด

การลงทุนก่อสร้างอาคารชุดแต่ละโครงการ ผู้ลงทุนควรมีการพิจารณาวางแผนกำหนดประเภทและจำนวนของทรัพย์สินส่วนกลางให้มีความเหมาะสมกับเงินลงทุน และสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ อันจะเป็นผลให้อาคารชุดดังกล่าวเป็นที่สนใจของลูกค้าและสามารถขายได้หมดทั้งโครงการภายในเวลาไม่นาน การพิจารณากำหนดประเภทของทรัพย์สินส่วนกลางของแต่ละโครงการ ผู้ลงทุนสามารถนำเอาแนวความคิดด้านการตลาด ในส่วนของทฤษฎีการจูงใจของ HERZBERG มาประยุกต์ใช้ได้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ทฤษฎีการจูงใจของ HERZBERG

ทฤษฎีดังกล่าว ได้กล่าวถึงปัจจัย 2 ปัจจัย ที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้บริโภค หรือคนงาน ซึ่งจะสามารถทำให้ผู้บริโภคหรือคนงานเกิดความพอใจที่จะใช้บริการ หรือทำงานให้อย่างเต็มใจอันจะทำให้เกิดประสิทธิภาพต่อการบริหารงานสูงสุด ปัจจัยทั้ง 2 ประการ ประกอบด้วย

1. ปัจจัยสุขอนามัย หรือปัจจัยพื้นฐาน (Hygiene Factors) หมายถึงปัจจัยที่จะต้องจัดให้มีอยู่เสมอภายในองค์การหรือธุรกิจต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้ปฏิบัติงาน หรือ ลูกค้าขององค์การนั้น ๆ หากองค์การใดมิได้จัดเตรียมปัจจัยเหล่านี้ไว้อย่างเพียงพอจะก่อให้เกิดความไม่พอใจแก่ผู้ปฏิบัติงาน หรือลูกค้าลงมาถึงระดับศูนย์ ตามที่ Herzberg เรียกว่า Return to zero เท่านั้น ไม่สามารถสร้างความพอใจในระดับที่สูงสุดให้แก่ผู้ปฏิบัติงานหรือลูกค้าได้เนื่องจาก เป็นปัจจัยที่ได้ถูกคาดหวังว่าจะต้องจัดให้มีในขั้นพื้นฐานของแต่ละองค์การอยู่แล้วตามปกติทั่วไป

ปัจจัยสุขอนามัย หรือ ปัจจัยพื้นฐาน ในที่นี้ ยกตัวอย่างเช่นนโยบายของบริษัท วิธีการบริหารงาน เงินเดือน สิ่งแวดล้อมในการทำงาน สถานที่ทำงาน ฯลฯ ของแต่ละองค์การ ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ที่ทุกองค์การจะต้องจัดให้มีภายในองค์การนั้น หากเปรียบโครงการอาคารชุดเป็นเสมือนองค์การหนึ่งแล้ว ปัจจัยพื้นฐานในด้านการตลาดเหล่านี้ได้แก่ วิธีการบริหารงานของอาคารชุด

ผู้บริหารและผู้ดำเนินโครงการ สิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ของอาคารชุด ตลอดจนระบบ โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ที่แต่ละโครงการอาคารชุดจะต้องจัดเตรียมไว้ อาทิ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบรักษาความสะอาด ฯลฯ ซึ่งหากอาคารชุดใด ที่ขาดปัจจัยพื้นฐานเหล่านี้ จะเป็นผลให้ลูกค้าผู้อยู่อาศัยในโครงการ หรือ ผู้สนใจในโครงการ เกิดความไม่พอใจขึ้นได้

2. ปัจจัยจูงใจ (Motivation Factors) หมายถึงปัจจัยที่เข้ามาช่วยเสริมปัจจัยพื้นฐาน ให้มีความน่าสนใจและสมบูรณ์ครบถ้วนยิ่งขึ้น เป็นปัจจัยที่สามารถดึงดูดใจ จูงใจ หรือ ก่อให้เกิดความพอใจต่อผู้ปฏิบัติงาน ตั้งใจทำงานอย่างเต็มประสิทธิภาพ หรือลูกค้าเกิดความพอใจที่จะมาใช้บริการเป็นประจำ ปัจจัยดังกล่าวหากเพิ่มมากขึ้นก็จะสามารถทำให้เกิดความพอใจหรือจูงใจสูงขึ้นเช่นกัน ปัจจัยเหล่านี้เพื่อพิจารณาในแง่ของโครงการอาคารชุด หมายถึงสิ่งต่าง ๆ ที่ จะสามารถช่วยเสริมปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น อีกทั้งช่วยจูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจ และพอใจในโครงการเพิ่มขึ้น ซึ่งในภาษาการตลาด ได้ใช้คำว่า ตัวกระตุ้น (Stimulate) หรือตัวขับเคลื่อน (Drive) ให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจ หรือเกิดกิจกรรม (Activity) ทางการตลาดได้

ปัจจัยจูงใจในที่นี้ ยกตัวอย่างเช่น ส่วนบริการต่าง ๆ ที่อาคารชุดจัดให้มีเพิ่มขึ้นจาก บริการขั้นพื้นฐานต่าง ๆ อาทิ บริการรับเลี้ยงเด็ก บริการซักรีด บริการไปรษณีย์ และคลินิก ฯลฯ ส่วนกีฬาและกิจกรรมซึ่งผู้อยู่อาศัยสามารถใช้บริการได้ ส่วนร้านค้าและพาณิชยกรรม ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้อยู่อาศัย รวมถึงส่วนพักผ่อน และสวนพื้นที่สีเขียว ซึ่งจะช่วยให้เสริมสร้างคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยให้สูงขึ้น และผู้อยู่อาศัยมีความสุขสบายในการดำรงชีวิตมากยิ่งขึ้น

ในปัจจุบันจะเห็นได้ว่า โครงการอาคารชุดต่าง ๆ มีการแข่งขันกันสูง ทางด้านการตลาด โครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายอยู่ในระดับเดียวกันจะจัดให้มีปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ อย่างครบถ้วนในระดับคุณภาพที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้เป็นการยากสำหรับลูกค้าในการเลือกที่จะอยู่อาศัยในโครงการใดโครงการหนึ่ง ที่มีระดับราคาและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับราคาอย่างใกล้เคียงกัน ดังนั้น ผู้บริหารโครงการอาคารชุด จึงเริ่มนำเอาแนวความคิดดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ โดยการให้ความสำคัญกับปัจจัยจูงใจต่าง ๆ ที่จะสามารถดึงดูดความสนใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม ดังจะเห็นได้ว่าโครงการเหล่านั้นได้จัดให้มี

ส่วนบริการต่าง ๆ ตลอดจนถึงพื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลางประเภทต่าง ๆ สำหรับให้บริการ และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าพักเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากปัจจัยพื้นฐานที่ต้อง จัดเตรียมให้แก่ผู้เข้าพักตามปกติแล้ว นอกจากปัจจัยเชิงใจเหล่านี้จะเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายแล้ว ยังสามารถเสริมสร้างภาพพจน์ (Image) ของโครงการให้สูงขึ้น ว่าเป็น โครงการที่มีระดับหรือมีความสมัยใหม่ กว่าโครงการอื่นที่ไม่มี อาทิ การจัดให้มีห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า สนามสควอช หรือ สนามซ้อมพัตกอล์ฟ ฯลฯ

### การศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในการพิจารณาเลือกประเภทของทรัพย์สินส่วนกลาง และบริการต่าง ๆ เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโครงการนั้น ผู้บริการสามารถนำเอา ทฤษฎีทางการตลาดมาใช้ในการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Customer Behavior) ได้หลายวิธี ได้แก่

1. การศึกษาตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Study) คือ การพิจารณากลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามระดับรายได้, เพศ, อายุ, สัญชาติ/เชื้อชาติ, การศึกษา ขนาดครอบครัว ฯลฯ เพื่อให้ทราบความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้อย่างแน่ชัดและสามารถกำหนดประเภทและจำนวนของทรัพย์สินส่วนกลาง ที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง เช่น ลูกค้าประเภทระดับรายได้สูงต้องการให้มี สัดส่วนพื้นที่ของทรัพย์สินส่วนกลางในอาคารชุดเป็น จำนวนที่สูง และมีประเภทของทรัพย์สินส่วนกลาง หลายประเภทโดยเฉพาะในส่วน พานิชยกรรมต่าง ๆ ห้องออกกำลังกาย สนามหญ้า ฯลฯ ในขณะที่ลูกค้าระดับรายได้ปานกลาง และต่ำ อาจต้องการให้มีพื้นที่ของห้องชุดที่อยู่อาศัยกว้างขวางโดย ไม่คำนึงถึงพื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลางมากนัก และไม่ต้องการบริการพิเศษต่าง ๆ

2. การศึกษาตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic study) ได้แก่ การพิจารณากลุ่มลูกค้าตามพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ เช่น ลูกค้าที่อยู่ในเขตบริเวณถนนสุขุมวิท และสีลมจะเป็นลูกค้าระดับรายได้สูง อาคารชุดที่จะสร้างบริเวณดังกล่าวควรจะเป็นอาคารชุดระดับราคาแพง มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ครบถ้วน มีที่จอดรถจำนวนมาก มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี นอกจากนั้น สิ่งสำคัญที่ควรพิจารณา ประกอบคือสิ่งแวดล้อมบริเวณดังกล่าว ซึ่งจะมีส่วนในการกำหนดประเภทของทรัพย์สินส่วนกลางและบริการต่าง ๆ ของอาคารชุด เช่น บริเวณใกล้เคียงเป็นศูนย์ธุรกิจ



แต่มีที่จอดรถจำนวนจำกัด อาคารชุดอาจจัดให้มีพื้นที่จอดรถมากเป็นพิเศษ หรือ บริเวณใกล้เคียงไม่มีสนามกีฬาบางประเภทหรือห้องออกกำลังกาย อาคารชุดก็ควรจัดเตรียมส่วนบริการเหล่านี้ไว้ เพราะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยได้อย่างถูกต้อง และอาจสามารถให้บริการแก่บุคคลภายนอกเพื่อหารายได้เข้าอาคารชุดได้ในอีกทางหนึ่ง ส่วนในทางกลับกัน หากบริเวณใกล้เคียงอาคารชุดมีร้านค้าและร้านอาหาร ตลอดจนบริการต่าง ๆ หลายประเภทมากมาย เช่น บริการซักรีด, คลินิก, ไปรษณีย์, ร้านเสริมสวย ฯลฯ ทางอาคารชุดก็อาจพิจารณาไม่กำหนดให้มีบริการดังกล่าวไว้ในอาคารชุด โดยพิจารณาประเภททรัพย์สินส่วนกลางและบริการด้านอื่น ๆ ไว้สำหรับให้บริการแก่ผู้อยู่อาศัยแทน

3. การศึกษาตามหลักจิตวิทยา (Psychologic study) ได้แก่ การพิจารณาตามวิถีการดำรงชีวิต (Life style), บุคลิกลักษณะ, ชั้นชั้นทางสังคม เช่น กรณีที่ลูกค้ายกกลุ่มเป้าหมายเป็นบุคคลรุ่นใหม่ที่เราเรียกกันว่า YUPPY หรือ YOUNG ENECUTIVE อาคารชุดอาจกำหนดให้การออกแบบที่ทันสมัย มีทรัพย์สินส่วนกลางหลายประเภท โดยเฉพาะในส่วนกีฬาและกิจกรรม และส่วนพาณิชยกรรมมากเป็นพิเศษ ในขณะที่กรณีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นบุคคลสูงอายุ อาคารชุดก็จะกำหนดให้มีส่วนบริการและส่วนพื้นที่สีเขียว และสนามพักผ่อน เดินเล่นไว้เป็นจำนวนมาก

การนำแนวความคิดดังกล่าวมาใช้ในโครงการอาคารชุดสามารถกล่าวได้ว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากโครงการที่มีพื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลาง ประเภททรัพย์สินส่วนกลาง และส่วนบริการต่าง ๆ ให้กับผู้อยู่อาศัยจะเป็นที่ต้องการมากกว่าโครงการในระดับเดียวกันที่มีได้จัดเตรียมส่วนดังกล่าวให้แก่ผู้อยู่อาศัยอย่างเพียงพอ นอกจากนั้นแนวโน้มของการอยู่อาศัยร่วมกันในอาคารชุดในปัจจุบัน ก็ให้ความสำคัญต่อส่วนของพื้นที่ทรัพย์สินส่วนกลาง และส่วนบริการต่าง ๆ อันเป็นปัจจัยจูงใจไม่น้อยกว่าส่วนของพื้นที่ห้องชุดและระบบโครงสร้างพื้นฐานอื่น ๆ ซึ่งก็เป็นหน้าที่ของผู้ลงทุน หรือผู้บริหารอาคารชุด ที่จะต้องจัดเตรียมปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เพียงพอ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้อยู่อาศัยภายในอาคารชุด

## แนวความคิดทางด้านการเงิน

### ทฤษฎีการลงทุนการเงิน (Investment Theory)

การบริหารธุรกิจในสถานประกอบการ โดยปกติมักจะเริ่มต้นจากการลงทุน โดยอาศัยเงินลงทุนที่ได้รับจากบรรดาผู้ถือหุ้นตลอดจนเงินกู้ยืมที่ได้รับจากสถาบันการเงินหากพบว่ามีเงินลงทุนไม่เพียงพอ สำหรับสถานประกอบการผลิตจะได้รับผลกำไร ซึ่งเป็นค่าตอบแทนจากการผลิตจำหน่ายสินค้าและให้บริการต่าง ๆ ดังจะเห็นว่าผู้ประกอบการนั้นต้องหน้าที่ในการรักษาไว้ซึ่งผลกำไรจากการที่ได้ทุ่มเทเงินลงทุนไปอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้แล้วผู้ประกอบการยังต้องจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ได้ออกเงินลงทุน รวมทั้งค่าดอกเบี้ยเงินกู้ที่ได้ยืมมาจากสถาบันการเงินต่าง ๆ สำหรับเงินลงทุนที่ใช้ในการบริหารกิจการส่วนหนึ่งจะถูกนำมาใช้เป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต้องชำระให้กับสถาบันการเงิน ซึ่งถือว่าเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งของต้นทุน แต่เงินปันผลที่ต้องจ่ายให้กับผู้ถือหุ้นที่ได้ออกเงินลงทุน จะได้รับการแบ่งสรรจากผลกำไรที่ออกเงยขึ้นมา โดยเหตุที่สถานประกอบการได้รับการบริการจากหน่วยงานของรัฐ ดังนั้นจึงมีหน้าที่ต้องชำระภาษีซึ่งจะถูกประเมินจากผลกำไร และยังคงจ่ายโบนัสให้กับผู้บริหารซึ่งก็จัดสรรจากผลกำไรส่วนการสะสมเงินทุนภายใน (Owned Capital) ดังเช่นเงินสำรองนี้ยังมีน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของเงินลงทุนรวม ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพยายามเพิ่มเงินทุนภายในให้มากขึ้น เพื่อสร้างเสริมโครงการบริหารธุรกิจให้มั่นคงตลอดไป โดยต้องพยายามปันผลกำไรส่วนใหญ่มาเก็บไว้เป็นเงินทุนสำรองเท่าที่จะทำได้ ผลกำไรที่สะสมไว้นี้เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับสถานประกอบการทุกประเภท โดยให้ความเชื่อมโยงสัมพันธ์กับยอดขายอย่างเหมาะสม

จากแนวความคิดดังกล่าว นักทฤษฎีทางด้านการเงินจึงได้กำหนดเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับการลงทุนและจุดคุ้มทุนขึ้น เพื่อให้ผู้บริหารใช้เป็นแนวทางในการวางแผนในการดำเนินงาน ด้านการลงทุนในโครงการในแง่ของต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย และกำไร เพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่างกัน รวมทั้งสามารถใช้ในการปรับปรุงการบริหารงานด้านการเงินและโครงการต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอันจะนำมาซึ่งความอยู่รอดของธุรกิจ ตลอดจน ผลกำไรตามที่ต้องการ

### ทฤษฎีการบริหารจุดคุ้มทุน

เมื่อกำหนดให้  $S$  เป็นยอดขาย  $C$  เป็นต้นทุน และ  $P$  เป็นกำไรที่เกิดขึ้นทั้งหมดในสถานประกอบการจะได้สูตรคำนวณ  $P = S - C$  โดยมีเงื่อนไขที่กำหนดไว้ดังนี้ คือ

(1) กำไร ( $P$ ) จะได้ก็เมื่อยอดขายมีมูลค่ามากกว่าต้นทุน หรืออีกนัยหนึ่ง คือ  $S > C$

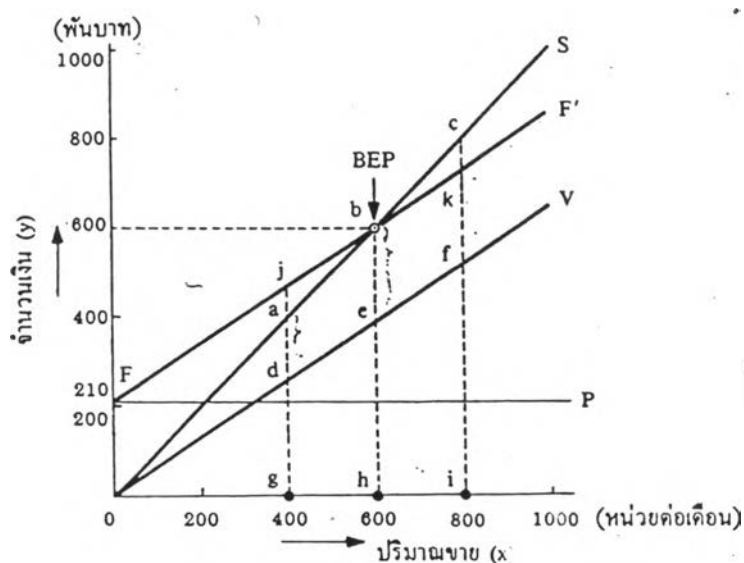
(2) กำไร ( $P$ ) จะเท่ากับศูนย์ ถ้ายอดขายมีมูลค่าเท่ากับต้นทุน หรืออีกนัยหนึ่งคือ  $S = C$

(3) กำไร ( $P$ ) จะติดลบ คือ ขาดทุนโดยแสดงเป็นตัวแดงทางบัญชี ถ้ายอดขายมีมูลค่าน้อยกว่าต้นทุนหรืออีกนัยหนึ่ง คือ  $S < C$

ดังนั้น การที่มูลค่าหรือปริมาณของยอดขายมีผลทำให้กำไรเท่ากับศูนย์ ณ จุดนี้เรียกว่า จุดคุ้มทุน หรืออีกนัยหนึ่งว่า จุดแยกระหว่างกำไรและขาดทุน (BEP : Break - Even Point) ซึ่งเป็นจุดที่ไม่มีทั้งกำไรและขาดทุน เพื่อความอยู่รอดของการดำเนินงานธุรกิจในสถานประกอบการ จำเป็นต้องรักษาสภาพเงื่อนไขในข้อ (1) ข้างต้นไว้อย่างต่อเนื่อง ในอันที่จะดำรงไว้ซึ่งกำไรตามเป้าหมาย ( $P$ ) ที่ต้องการตลาดไป

### 16.2 แผนภูมิแสดงจุดคุ้มทุน

รูปที่ 1.10 ข้างล่างนี้เป็นแผนภูมิแสดงจุดคุ้มทุน (break-even chart)



จากรูปข้างต้น แกนนอนแสดงปริมาณขาย (X) ส่วนแกนตั้งแสดงจำนวนเงินของยอดขายหรือต้นทุน (Y) OS เป็นเส้นตรงที่แสดงยอดขาย ซึ่งลากจากจุด 0 ที่มีมุมเอียงเป็นปฏิกิริยาตามปริมาณขาย (ราคาขายต่อหน่วยคงที่) ส่วน OV เป็นเส้นตรงที่แสดงต้นทุนแปรผัน และลากจากจุด 0 ที่เป็นสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณขายเช่นกัน ส่วนเส้นต้นทุนรวม FF' จะเป็นเส้นขนานกับเส้นต้นทุนแปรผัน OV ซึ่งมีระยะห่างในแกนตั้ง (Y) ที่เท่ากัน และอยู่เหนือเส้น OV นอกจากนี้ PF ยังเป็นเส้นตรงที่แสดงต้นทุนคงที่ และกำหนดให้มูลค่าคงที่ไม่ว่าแปรไปตามปริมาณการผลิตหรือการขาย ดังนั้น หากเส้นต้นทุนคงที่ PF เพิ่มขึ้น จะเป็นผลให้เส้นต้นทุนรวม FF' มีส่วนสูงเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ในที่นี้ จุด b เป็นจุดที่ตัดระหว่างเส้นยอดขาย OS และเส้นต้นทุนรวม FF' ซึ่งสิ่งเกิดจากรูปนี้แล้วพบว่า ณ จุด b นี้ เป็นจุดที่ไม่มีกำไรและขาดทุนซึ่งในกรณีตัวอย่างของบริษัทนี้มีจำนวนหน่วยขายต่อเดือนเท่ากับ 600 หน่วย

ดังนั้น ยอดขายหรือปริมาณ ณ จุด b ที่ตัดกันนี้ เป็นจุดที่มูลค่าของยอดขายรวมเท่ากับต้นทุนรวมซึ่งเรียกว่าจุดคุ้มทุน

สมมติว่า ราคาขายต่อหน่วย 1 พันบาท อัตราต้นทุนแปรผัน (ต้นทุนแปรผัน/ยอดขาย) 0.65 และต้นทุนคงที่เดือนละ 210 พันบาท

1) จุดคุ้มทุน (BEP) จะเป็นดังนี้คือ

$$\text{ยอดขาย} = 1 \times 600 = 600 \text{ พันบาท}$$

$$\text{ต้นทุนรวม} = \text{ต้นทุนแปรผัน} + \text{ต้นทุนคงที่}$$

$$= 600 \times 0.65 + 210 = 600 \text{ พันบาท}$$

$$\text{ยอดขาย} - \text{ต้นทุนรวม} = 600 - 600 = 0$$

2) กรณีที่ปริมาณขาย 800 หน่วย

$$\text{ยอดขาย} = 1 \times 800 = 800 \text{ พันบาท}$$

$$\text{ต้นทุนรวม} = 800 \times 0.65 + 210 = 730 \text{ พันบาท}$$

$$\text{กำไร} = \text{ยอดขาย} - \text{ต้นทุนรวม}$$

$$= 800 - 730 = 70 \text{ พันบาท}$$

ในทำนองเดียวกัน กรณีที่ขาย 1,000 หน่วย จะได้กำไรดังนี้ คือ

$$\text{กำไร} = 1 \times 1,000 - (1,000 \times 0.65 + 210) = 140$$

พันบาท

๒. กรณีที่กำไรสุทธิให้ปริมาณขายลดลงเหลือ 100 หน่วย

ยอดขาย  $1 \times 100 = 100$  พันบาท

ต้นทุนรวม = ต้นทุนแปรผัน + ต้นทุนคงที่

$= 100 \times 0.65 + 210 = 165$  พันบาท

กำไร =  $100 - 165 = -65$  พันบาท

กล่าวคือ กรณีนี้มีผลทำให้ขาดทุน (กำไรติดลบเป็นตัวเลข) ไป 65 พันบาท

ในทำนองเดียวกันกรณีที่ขาย 200 หน่วย มีผลทำให้ขาดทุน คือ -140

พันบาท

จากตัวอย่างข้างต้นสรุปได้ว่า กรณีที่ขายต่ำกว่าปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน จะตรงกับช่วงกับกรณีที่ปริมาณขายสูงกว่าจุดคุ้มทุน คือ มีผลทำให้ขาดทุน ซึ่งเป็นไปตามผลต่างที่คำนวณได้จากปริมาณขายที่ลบด้วยปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน

สูตรที่ใช้ในการคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point)

$Sa = \frac{F}{P - V}$  ..... (1)

$Sb = \frac{F}{1 - V/P}$  ..... (2)

Sa = ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน

Sb = ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน

F = มูลค่ารวมของต้นทุนคงที่

P = ราคาสินค้าต่อหน่วย

V = ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย

แนวความคิดเรื่องศูนย์กำไร (PROFIT CENTER)

ในการบริหารงาน บริษัทส่วนกลาง โดยนับแต่ผลอาตารชุดนั้น ในปัจจุบัน มีหน้าที่หลักคือการบริหารความสะอาดต่อผู้อยู่อาศัย และดูแลความเรียบร้อยของอาคารชุดตลอดจนดูแลด้านค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน อาทิ ค่าบริการรักษาความสะอาด ค่าบริการรักษาความปลอดภัย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่าง ๆ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ รวมทั้งเงินเดือนของเจ้า

หน้าที่ คนงาน ฯลฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาแล้วจะพบว่าการบริหารงานจะเป็นลักษณะ ศูนย์ต้นทุน (Cost Center) เป็นสำคัญ นั่นคือเป็นหน่วยงาน ที่มีเฉพาะค่าใช้จ่าย แต่เพียงอย่างเดียว โดยจะนำเอาค่าใช้จ่ายเหล่านั้น มาคำนวณจัดสรรให้แก่ ผู้ที่อยู่อาศัยแต่ละรายตามอัตราส่วนกรรมสิทธิ์ ที่มีอยู่ในอาคารชุด ทั้งนี้โดยผู้ที่อยู่อาศัย จะต้องมีส่วนรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายส่วนกลางดังกล่าว ร่วมกันในแต่ละเดือนนอกเหนือจากจำนวนเงินที่ลงทุนซื้อห้องชุดไปแล้ว

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาจาก การดำเนินงานของอาคารชุดในต่างประเทศของประเทศไทยจะพบว่า ได้มีการนำเอาแนวความคิดเรื่อง Profit Center มาใช้ในการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด ทั้งนี้โดยการจัดให้มีส่วนบริการภายในอาคารชุด ซึ่งสามารถก่อให้เกิดรายได้ขึ้น อาทิ ส่วนของร้านอาหาร ร้านขายหนังสือ mini mart ตลอดจนส่วนของที่จอดรถ และสนามกีฬาประเภทต่าง ๆ ได้ให้บริการแก่บุคคลภายนอก ซึ่งรายได้จากการให้บริการหรือค่าเช่าสถานที่ในส่วนดังกล่าวจะสามารถนำไปชดเชย ค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เกิดขึ้นเป็นประจําได้ อันเป็นผลให้ผู้ที่อยู่อาศัยไม่จำเป็นต้องมีส่วนรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายส่วนกลางร่วมกันเป็นประจําทุกเดือนดังเช่นปัจจุบันและหากรายได้ที่ได้รับสูงกว่า ค่าใช้จ่าย ก็จะทำให้เกิดกำไรจากการบริหารงานทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด ซึ่งผู้บริหารอาคารชุดสามารถจะนำเงินส่วนดังกล่าว มาเป็นเงินทุนสำรองของอาคารชุด เพื่อใช้จ่ายเป็นค่าใช้จ่ายส่วนกลางต่อไปในอนาคต หรือเป็นเงินสำรองใช้ในยามจำเป็น หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานต่าง ๆ ของอาคารชุด หรืออาจสามารถจ่ายคืนในลักษณะเงินปันผลให้แก่ผู้ที่อยู่อาศัย ตามทฤษฎีการลงทุนทางการเงิน ก็เป็นไปได้