

การใช้วัสดุและคุณภาพของโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง กรณีศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร*

กาญจนา กำทรพย์

สถาปนิกอิสระ

วิเชษฐ์ สุวิสิทธิ์

ชวิษฐชัย ไรจนกนันท์

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร

วรศักดิ์ จักรปิยะนันท์

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจข้อมูลต่างๆ ของโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง ในด้านวัสดุ ระดับราคา ทำเลที่ตั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ทำการเปรียบเทียบการใช้วัสดุในแต่ละช่วงราคาระหว่างอาคารชุดพักอาศัย โดยผู้วิจัยเลือกศึกษาอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง จำนวน 9 โครงการ จาก 3 บริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดในปี 2561 3 อันดับแรก เปิดโครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2560-พ.ศ. 2562 และยังคงดำเนินการอยู่ โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างจากระดับราคาขายต่อตารางเมตร ตามจำแนกเป็น 3 กลุ่ม เรียงลำดับช่วงราคาจากมากไปน้อย แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ผล โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบแบบเจาะจง (Purposive sampling) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการวิจัยเอกสาร (Documentary Research)

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่ม A อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยมากกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร เป็นกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูง ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยสำคัญคือ เรื่องศักยภาพในทำเลและความหรูหราของโครงการ ผู้ลงทุนมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ชั้นเยี่ยม วัสดุจะเป็นสินค้าแบรนด์ระดับบนที่มีชื่อเสียงระดับโลกและนำเข้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่ กลุ่ม B+ อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยระหว่าง 120,000-200,000 บาทต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มคนที่มีกำลังซื้อในระดับหนึ่งจะซื้อเพื่อเก็บไว้ลงทุนหรือเป็นที่อยู่อาศัยนั้นจะเลือกทำเลที่คุ้นเคยและห้องชุดที่ใช้ประโยชน์ได้จริงมากกว่าเรื่องวัสดุ กลุ่ม B อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยระหว่าง 80,000-120,000 บาทต่อตารางเมตร ในด้านทำเลและราคามีความต้องการแตกต่างกันไป เมื่อต้นทุนสูงขึ้นขนาดห้องจึงกลับมาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาสินค้าให้มีความเหมาะสมกับระดับราคาของกลุ่มนี้รับได้ งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุและคุณภาพของโครงการอาคารชุดพักอาศัยในแต่ละระดับราคา และสามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยไปศึกษาเพื่อเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนที่สนใจลงทุนโครงการอาคารชุดพักอาศัย

คำสำคัญ: อสังหาริมทรัพย์, อาคารชุดพักอาศัย, อาคารสูง, วัสดุ, คุณภาพ

Use of Materials and Quality of High-Rise Building Projects and Residential Condominium in Bangkok

Kanjana Kumsub

Independent Architect

Vichead Suvisit

Kwanchai Roachanakanan

Faculty of Architecture, Silpakorn University

Warrasak Jakrapiyanun

Property Perfect Public Company Limited

Abstract

The purposes of this study were to explore the information which is relevant to a high rise building residential condominium including materials, price ranges and locations in Bangkok, and to compare the uses of materials in each price range of the high rise building residential condominiums. The 9 high rise building residential condominiums of the 3 property developers whose investment value were on the top 3 in 2018 were taken into consideration. These 3 projects were started in 2017 – 2019, and they are still in process. The purposive sampling was employed to select the sample of the study. The samples were divided into 3 groups according to the price range per square meter. These were listed in descending order of price. The documentary research was used for data collection.

The qualitative research was employed to analyse the data. The findings of the study reveal that the A group of the high rise building residential condominiums had an average price over 250,000 baht per square meter. In this group, the location and the elegance of the project were the most important factors of the customers' decision to buy the place rather than the price. The investigators intentionally paid attention to the materials. Most of them were from high-end brands and imported from foreign countries. On the other hand, the average price of the B+ group was around 120,000 – 200,000 baht per square meter. The targeted customers of this group would buy it for investment or being their own residence. the B group. The average price of this group was around 80,000-120,000 baht per square meter. When the cost was higher, the room size became the main factor to develop the products. This study manifests the information about the materials and quality of high-rise building residential condominium in each price range. Also, the information derived from this study is useful for the high-rise building residential condominium project developers and investors.

Keywords: Real Estate, Residential Condominium, High-Rise Building, Materials

1. บทนำ

เมื่อมองภาพรวมของตลาดอาคารชุดพักอาศัยกลายเป็นที่อยู่อาศัยที่ได้รับความนิยมมากขึ้น จากปัจจัยแวดล้อมที่ผลักดันให้เกิดการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยรูปแบบนี้ ทั้งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ราคาที่ดินในเมืองที่สูงขึ้นและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่แปรเปลี่ยนไป ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังที่สองและซื้อเพื่อลงทุนระยะยาวทำเลที่ดี การออกแบบและการใช้วัสดุที่มีคุณภาพ สามารถขายได้และเป็นที่ต้องการอยู่เสมอ ปัจจุบันมีบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ (Developer) เกิดขึ้นมากมายทั้งรายใหญ่และรายย่อยทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านการตลาด เมื่อภาพรวมของที่อยู่อาศัยที่ยังเปิดขายอยู่ทั้งหมด ณ กลางปี พ.ศ. 2561 จะพบว่า บริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ มีสัดส่วนมูลค่าสูงถึง 53% และมีจำนวนหน่วย 50% ของทั้งตลาดและบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ สามารถผลิตที่อยู่อาศัยที่มีระดับราคาสูงกว่าบริษัทนอกตลาด ซึ่งเน้นการผลิตจำนวนหน่วยขายจำนวนมากแต่มีภาพลักษณ์ จึงส่งผลให้สัดส่วนของมูลค่าโครงการในตลาดสูงกว่าบริษัททั่วไป

Top ten Developers Public Companies+Affiliated Companies with The Launching by Number of Unit & Value

By Unit

125,118						Price@Unit
No	Public Companies+Affiliated Companies	Projects	Units	Value	% Total of Unit	
1	พญาเรือลอสเตท	46	15,574	47,007	12.4%	3.018
2	แสนสิริ	21	10,571	54,236	8.4%	5.131
3	เอพี(ไทยแลนด์)	32	10,206	47,079	8.2%	4.613
4	อนันดาดีเวลลอปเม้นท์	13	6,461	24,737	5.2%	3.829
5	กรุงเทพบ้านและที่ดิน	18	5,905	26,845	4.7%	4.546
6	ศุภาลัย	16	5,871	19,228	4.7%	3.275
7	เสนาดีเวลลอปเม้นท์	9	5,496	17,498	4.4%	3.184
8	ออร์จินหรือฟเฟอร์ดี	10	3,928	25,992	3.1%	6.617
9	ลลิลหรือฟเฟอร์ดี	12	3,800	22,381	3.0%	5.890
10	แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์	8	3,726	12,280	3.0%	3.296
57%						

By Value

565,811						Price@Unit
No	Public Companies+Affiliated Companies	Projects	Value	Units	% Total of Value	
1	แสนสิริ	21	54,236	10,571	9.6%	5.131
2	เอพี(ไทยแลนด์)	32	47,079	10,206	8.3%	4.613
3	พญาเรือลอสเตท	46	47,007	15,574	8.3%	3.018
4	กรุงเทพบ้านและที่ดิน	18	26,845	5,905	4.7%	4.546
5	ออร์จินหรือฟเฟอร์ดี	10	25,992	3,928	4.6%	6.617
6	อนันดาดีเวลลอปเม้นท์	13	24,737	6,461	4.4%	3.829
7	ลลิลหรือฟเฟอร์ดี	12	22,381	3,800	4.0%	5.890
8	ศุภาลัย	16	19,228	5,871	3.4%	3.275
9	เสนาดีเวลลอปเม้นท์	9	17,498	5,496	3.1%	3.184
10	เอสซีเอสเคออร์ปอเรชั่น	14	12,842	2,092	2.3%	6.138
59%						

ภาพที่ 1: แสดงสัดส่วนบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 10 อันดับแรก
ที่มา : (AREA, 2018)

จากผลข้อมูลการวิจัย และประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA) ตามภาพที่ 1 จะเห็นว่า บริษัท พญาเรือลอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทอันดับหนึ่ง ที่มีจำนวนโครงการเปิดใหม่ในปี พ.ศ. 2561 มากที่สุด ถึง 46 โครงการ รวม 15,574 หน่วย รวมมูลค่า 47,007 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ด้านมูลค่าปรากฏว่ามีบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทเอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ที่นำขึ้นมา ทั้งนี้โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดตัวโครงการ 21 แห่ง จำนวนหน่วย 10,571 หน่วย (ราวสองในสามของ บริษัทพญาเรือลอสเตท จำกัด (มหาชน) แต่มีมูลค่าสูงถึง 54,236

ล้านบาท ส่วน บริษัท เอฟ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) มีโครงการเปิดขาย 32 โครงการ รวม 10,206 หน่วย แต่มีมูลค่าโครงการรวมถึง 47,079 ล้านบาท จากข้อมูลข้างต้นแสดง 3 อันดับแรกของบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มียอดขายพัฒนาสูงสุด แสดงให้เห็นว่าผู้ลงทุนให้ความสนใจในบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ข้างต้นเป็นอย่างยิ่ง อาคารชุดพักอาศัยมีหลายระดับราคาโดยอาศัยปัจจัยหลายอย่าง ในการแข่งขันที่สูงขึ้นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างหากลยุทธ์เพื่อเข้ามาแข่งขันในตลาด สำหรับผู้ลงทุนที่มีความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยส่วนมากจะพิจารณาเปรียบเทียบราคากับคุณภาพที่ได้รับ ผู้ลงทุนจะต้องศึกษาข้อมูลเพื่อการตัดสินใจงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาการใช้วัสดุและคุณภาพของโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง กรณีศึกษาอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร อันจะนำสู่ความชัดเจนต่อผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และผู้ลงทุนที่สามารถมีข้อมูลและแนวทางในการเปรียบเทียบอันจะส่งผลประโยชน์นำไปใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการลงทุน

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อสำรวจข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง ในด้าน วัสดุระดับราคา ทำเลที่ตั้ง
2. เพื่อทำการเปรียบเทียบการใช้วัสดุในแต่ละช่วงราคาระหว่างอาคารชุดพักอาศัย

3. ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เพื่อทำการเปรียบเทียบการใช้วัสดุในแต่ละช่วงราคาตามหมวดการใช้งาน
2. ขอบเขตด้านพื้นที่ทำการศึกษา เป็นอาคารชุดพักอาศัยประเภทอาคารสูง ที่ตั้งในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนทั้ง 9 โครงการ จากบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 3 บริษัท และแบ่งเป็น 3 กลุ่ม โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างจากระดับราคาขายต่อตารางเมตร เรียงจากมากไปน้อยตั้งแต่ระดับราคา
 - กลุ่ม A อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยมากกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร
 - กลุ่ม B+ อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 120,000 – 200,000 บาทต่อตารางเมตร
 - กลุ่ม B อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 90,000-120,000 บาทต่อตารางเมตร
3. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูล จากบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 3 บริษัท โดยเป็นบริษัท 3 อันดับแรกที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดในปี 2561 ได้แก่
 - บริษัท พญาฯ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
 - บริษัท เอฟ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)
 - บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
4. ขอบเขตด้านเวลา ช่วงเวลาศึกษาเฉพาะอาคารชุดพักอาศัยที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เริ่มก่อสร้างและเปิดโครงการ ในช่วงปี พ.ศ. 2560-2562 ที่ยังดำเนินการขายอยู่

4. ขั้นตอนของการศึกษา

1. ศึกษาและค้นคว้าข้อมูลต่าง ๆ กำหนดความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา
2. ทำการวางโครงร่างงานวิจัย (Research Framework) กำหนดวัตถุประสงค์ของงานวิจัยกำหนดขอบเขตของงานวิจัย กำหนดวิธีการดำเนินงานวิจัย
3. ขั้นตอนการรวบรวมข้อมูล รวบรวมข้อมูลจากบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลคุณลักษณะต่าง ๆ ของอาคารชุดพักอาศัยที่เก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 9 โครงการ เก็บข้อมูลจากตัวแทนขายอาคารชุดพักอาศัย จากใบเสนอราคาในรูปแบบต่าง ๆ ของโครงการ
ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เก็บรวบรวมจากเอกสารรายงานการศึกษา บทความวิจัย และงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และอาคารชุดพักอาศัย รวมทั้งเว็บไซต์ต่าง ๆ ของบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนข้อมูลด้านสถิติที่มีการรวบรวมไว้ในแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัย

5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุ และคุณภาพของโครงการอาคารชุดพักอาศัย
2. สามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยเพื่อเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนที่สนใจลงทุนโครงการอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร สามารถใช้อ้างอิง และนำไปศึกษารายละเอียดต่อเนื่องเพิ่มเติมในภายหลัง

6. เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

6.1 กฎหมายเกี่ยวกับอาคารชุดพักอาศัย

พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 มาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้ระบุว่า

“อาคารชุด” หมายความว่า อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์ส่วนกลาง

“ทรัพย์ส่วนบุคคล” หมายความว่า ห้องชุด และหมายความรวมถึงสิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย

“ทรัพย์ส่วนกลาง” หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุด ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม

“ห้องชุด” หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะของแต่ละบุคคล

6.2 ประเภทของโครงการอาคารชุดพักอาศัย

ประเภทที่ 1 ในกรณีที่อาคารชุดพักอาศัยมีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15 เมตรขึ้นไปแต่ต่ำกว่า 23 เมตร และมีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร จะเป็น “อาคารขนาดใหญ่” ที่จะต้องถูกควบคุมโดยกฎกระทรวงฉบับที่ 55 โดยทั่วไปจะเรียกอาคาร

ชุดพักอาศัยที่สร้างโดยมีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น หรือต่ำกว่า 23 เมตรนี้ว่า อาคารชุดพักอาศัย “Low Rise”

ประเภทที่ 2 เป็นกรณีของอาคารชุดพักอาศัยที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นในหลังเดียวกัน ตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไปจะเป็น “อาคารขนาดใหญ่พิเศษ” หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป จะเป็น “อาคารสูง” ซึ่งโดยทั่วไปจะเรียกอาคารประเภทนี้ว่าอาคาร “High Rise” โดยอาคารประเภทนี้จะต้องถูกควบคุมโดยกฎหมายเฉพาะซึ่งก็คือกฎกระทรวงฉบับที่ 33

6.3 กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

วัฏจักรของโครงการ (Project Life Cycle) หมายถึง การดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีลักษณะที่เป็น โครงการ (Project) หมายถึง แผนตามที่กำหนดเอาไว้ เพื่อบรรลุถึงจุดมุ่งหมายของโครงการ สามารถควบคุมและการประเมินผลได้ แบ่งกิจกรรมออกเป็น 4 ระยะอย่างมีหลักการ ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ (Wanitwatthana, 2000)

ระยะที่ 1 การพัฒนาแนวคิดความคิดและริเริ่ม (Conceptual Phase)

ระยะที่ 2 การออกแบบโครงการ (Design Phase)

ระยะที่ 3 การพัฒนาโครงการหรือก่อสร้าง (Implementation Phase)

ระยะที่ 4 การส่งมอบงาน หรือการดำเนินการ หรือดูแลหลังการส่งมอบ (Handover Phase)

การจัดหมวดหมู่ของกิจกรรมสามารถแบ่งออกเป็น 3 หมวด (Rattanaprichawet, 2018) ได้แก่

1. หมวดกิจกรรมในช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre-Construction Phase) เป็นขั้นตอนของการเตรียมทีมงานการสรรหาผู้ออกแบบ ผู้ให้คำปรึกษา ผู้รับเหมาก่อสร้าง ราคาก่อสร้าง ขออนุญาตการก่อสร้าง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2. หมวดกิจกรรมในช่วงระหว่างก่อสร้าง (Construction Phase) เป็นขั้นตอนต่อเนื่องเป็นเรื่องของ ผู้ให้คำปรึกษา และผู้รับเหมาก่อสร้าง กิจกรรมการก่อสร้าง

3. หมวดกิจกรรมในช่วงหลังการก่อสร้าง (Post-Construction Phase) เป็นขั้นตอนการตรวจสอบความเรียบร้อย การส่งมอบแบบก่อสร้างจริงและยื่นเรื่องขอเปิดใช้อาคาร

6.4 ระดับราคาของอาคารชุดพักอาศัย (Condominium Price Segmentation)

การแบ่งโดยการเปรียบเทียบราคา อาคารชุดพักอาศัยในตลาดมีหลากหลายประเภท การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) มีการแบ่งได้หลายแบบ ไม่ว่าจะเป็นแบ่งตาม ลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic) การแบ่งตามพื้นที่อยู่อาศัยลักษณะภูมิศาสตร์ (Geographic) หรือสถานะทางสังคม (Socioeconomic) และการแบ่งตามบุคลิกลักษณะ (Psychographic) (Bunyayothin, 2014) ในส่วนของผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่นั้นจะแบ่งกันด้วยเรื่องทำเลผสมกับราคาต่อตารางเมตรเป็นหลัก

ตารางที่ 1: แสดงหมวดหมู่ระดับราคาอาคารชุดพักอาศัย (CBRE Thailand, 2561)

ประเภท	ราคา (บาท) / ตารางเมตร	ประเภท	ราคา (บาท) / ตารางเมตร
ซูเปอร์ลักซ์ชวรี	สูงกว่า 350,000 บาท / ตรม.	ระดับบน-กลาง	100,000-149,999 บาท / ตรม.
ลักซ์ชวรี	250,000-349,999 บาท / ตรม.	ระดับกลาง	70,000-90,000 บาท / ตรม.
ระดับสูง	150,000/249,999 บาท / ตรม.	ระดับล่าง	ต่ำกว่า 69,999 บาท / ตรม.

การแบ่งราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรในลักษณะดังกล่าวอาจจะมีการแบ่งกลุ่มประเภทของอาคารชุดพักอาศัยต่าง ๆ ได้หลากหลาย เนื่องจากมีปัจจัยหลายอย่างส่งผลต่อระดับราคา อาทิ ทำเลที่ตั้ง ขนาดโครงการ รูปแบบของอาคาร ชื่อเสียงของผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ตัวอย่างเช่น อาคารชุดพักอาศัยระดับกลาง มุ่งตลาด ลูกค้าที่มีกำลังซื้อในระดับกลางที่ตั้งอยู่ในทำเลใกล้กับระบบขนส่งมวลชนรถไฟฟ้า ซึ่งอาจมีราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรที่สูงเท่ากับอาคารชุดพักอาศัยระดับสูงที่อยู่ในทำเลไม่ติดกับระบบขนส่งมวลชนรถไฟฟ้า เป็นต้น

6.5 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย

ความหมายเรื่องที่อยู่อาศัย นักเศรษฐศาสตร์มองว่าเป็น “สินค้า” ซื้อได้ขายได้มี “ราคา” เป็นตัวเชื่อม และเป็นสินค้าพิเศษที่ทำหน้าที่ถึง 2 ประการ (Phongsathat, 2000) คือ

1. เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Product) ใช้แล้วหมดไปหรือเสื่อมสภาพไป
2. เป็นสินค้าลงทุน (Investment Product) หรือ (Capital Goods) คือ ซื้อแล้วได้มูลค่าสูงขึ้นกำไรมากขึ้น เช่น ที่ดิน ที่อยู่อาศัย เมื่อขายจะได้ราคาสูงขึ้นและได้อธิบายเพิ่มเติมว่าความต้องการที่อยู่อาศัยมี 2 ประการคือ ความต้องการที่เป็นจริง (Housing Need) เป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ ความต้องการฉาบฉวย (Housing Want) เป็นความต้องการที่แม้จะได้ที่อยู่อาศัยมาใหม่ก็ยังสามารถอยู่ตามอัตภาพเดิมได้

เกณฑ์ในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์นั้น มานพ พงศทัต (Phongsathat, 2000) กล่าวว่า สิ่งที่สำคัญที่สุดไม่ว่าจะอยู่ในสภาวะใดจะต้องพิจารณา 3 ประการนี้เป็นหลัก ได้แก่ 1. ที่ตั้ง 2. ราคาจะต้องเหมาะสมกับตัวสินค้า 3. คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกพิจารณาตามวัสดุที่ใช้ในงาน เพิ่มอีก 3 ประการ ซึ่งถือว่าเป็นระดับรอง คือ 4. ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์คือใคร 5. สถาบันการเงินที่มีส่วนร่วมกับโครงการ และ 6. โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จไปแล้วในระดับใด ตลอดจนโครงการมีใบอนุญาตจัดสรรก่อสร้างอาคารเรียบร้อยแล้วหรือไม่

ผู้ซื้อหรือผู้ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่

1. ซื้อเพื่ออยู่อาศัย (Real Buyer) คือ ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง เป็นผู้ซื้อเป็นบ้านหลังแรก (First Time Home Buyer)
2. ซื้อเพื่อการลงทุน (Investor หรือ Saving & Capital Gain) คือ ผู้ซื้อที่ซื้อไว้ลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของตนเอง เพื่อปล่อยเช่า หรือเก็บไว้ให้ลูกหลาน
3. ซื้อเพื่อเก็งกำไร (Speculators) คือ ผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร ต้องการจำหน่ายต่อ ไม่ต้องการโอนกรรมสิทธิ์ ต้องการถือครองไว้ในระยะเวลานานๆ หรือการซื้อไปจ้องมาเพื่อจำหน่ายต่อ

6.6 แนวคิดด้านคุณภาพ

นิยามของคุณภาพ คำว่า “คุณภาพ” หมายถึง รูปลักษณ์และคุณลักษณะของสินค้าหรือบริการซึ่งแสดงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งที่เป็นความต้องการแจ้งหรือความต้องการโดยนัย (Kerner, 2006)

“คุณภาพของงานก่อสร้าง” หมายถึง สิ่งก่อสร้างที่เป็นไปตามแบบก่อสร้างและข้อกำหนดพื้นฐานต่าง ๆ ตรงตามเงื่อนไขของการออกแบบ และข้อกำหนดพื้นฐานทางวิศวกรรม และสถาปัตยกรรม รวมถึงการใช้งานงานได้จริงโดยเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการใช้งานหรือความพึงพอใจของผู้ว่าจ้าง

การควบคุมคุณภาพเป็นกระบวนการทดสอบ ตรวจสอบ และปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ผลที่ได้จากการก่อสร้าง มีคุณภาพตามที่กำหนดไว้ในรูปแบบรายงานก่อสร้าง และเงื่อนไขสัญญา ภายใต้งบประมาณและกำหนดเวลาที่ทางเจ้าของกำหนดไว้กระบวนการควบคุมคุณภาพ ประกอบด้วย

1. การกำหนดมาตรฐานของวัสดุและผลของการก่อสร้างโดยทั่วไปมักจะรับไว้ในรายการข้อกำหนด
2. การทดสอบหรือตรวจสอบเพื่อเปรียบเทียบมาตรฐาน
3. การแก้ไขในกรณีที่มีงานมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน
4. การปรับปรุงมาตรฐาน

การควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้าง ทำได้ 2 ขั้นตอนใหญ่ ได้แก่

1. ระหว่างการออกแบบ เป็นการเลือกวัสดุและวิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ และออกแบบให้ถูกต้องได้มาตรฐาน ตามข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ
2. ระหว่างการก่อสร้าง เป็นควบคุมงานให้ตรงตามรูปแบบและรายการข้อกำหนดโดยควบคุมคุณภาพวัสดุที่นำมาใช้ควบคุมฝีมือแรงงานในการทำงานก่อสร้างและตรวจสอบผลงานก่อสร้างที่สร้างเสร็จแล้ว

องค์ประกอบของคุณภาพในงานก่อสร้าง

1. ลักษณะของคุณภาพ ได้แก่ สิ่งที่ใช้พิจารณาคุณภาพของวัสดุหรืองานก่อสร้างที่ต้องการควบคุมคุณภาพ เช่น ขนาด สี ความแข็งแรง
2. คุณภาพของการออกแบบและการจัดทำรายการก่อสร้าง เป็นการกำหนดคุณภาพของงานให้เป็นไปตามมาตรฐาน อย่างไรก็ตาม ควรกำหนดมาตรฐานให้เหมาะสมกับงานเพราะว่า การใช้มาตรฐานที่มักสูงจะทำให้ค่าสร้างสูงแต่ค่าดูแลรักษาต่ำ ในทางตรงกันข้ามการใช้มาตรฐานที่ต่ำทำให้ค่าก่อสร้างต่ำแต่ค่าดูแลรักษาสูง
3. คุณภาพของการทำงานตามข้อกำหนด ได้แก่การควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามรูปแบบและรายการก่อสร้าง โดยทั่วไปมีหลักการในการตัดสินใจดังนี้

- 3.1 งานโครงสร้าง ให้ยึดหลักความแข็งแรงและความปลอดภัย
- 3.2 งานสถาปัตยกรรม ให้ยึดหลักความสวยงามและเจ้าของงานพอใจ
- 3.3 งานระบบ ให้ยึดหลักที่ว่าระบบต้องสามารถใช้งานได้ตามที่ออกแบบไว้

7. การวิเคราะห์ข้อมูลและผลการศึกษา

7.1 ส่วนแบ่งทางการตลาด

จำแนกเป็น 3 กลุ่ม จาก 3 ทำเลที่ตั้ง สามารถสรุปดังนี้

1. กลุ่ม A พื้นที่ทองหล่อ-เอกมัย หากกล่าวถึงศูนย์กลางทางธุรกิจ (CBD) แล้ว ถนนสุขุมวิทจะถูกกล่าวถึงเป็นอันดับต้นๆ ซึ่งนับว่าย่านสุขุมวิทเป็นเขตธุรกิจสำคัญแห่งหนึ่งของกรุงเทพมหานคร เพราะนอกจากจะเป็นแหล่งรวมบริษัททั้งขนาดเล็กและใหญ่แล้ว ยังมีแหล่งรวมความทันสมัยตาม รูปแบบการใช้ชีวิตของคนเมืองที่มีความเจริญ โดยสังเกตได้จากความหนาแน่นของแหล่งอำนวยความสะดวก รวมไปถึงราคาขายต่ออาคารชุดพักอาศัยเปิดใหม่ซึ่งปัจจุบันมีราคาขายต่อเกินกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร

2. กลุ่ม B+ พื้นที่ จตุจักร พหลโยธิน ลาดพร้าว เป็นหนึ่งในทำเลที่ต้องจับตามอง เนื่องจากมีศักยภาพเป็นศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ในเขตกรุงเทพมหานครโซนเหนือ ปัจจุบันเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างรถไฟฟ้าบีทีเอส และรถไฟฟ้าใต้ดิน อีกทั้งในอนาคตจะมีการพัฒนาโครงข่ายการคมนาคมในพื้นที่ดังกล่าวอย่างเข้มข้น ทั้งสถานีกลางบางซื่อ และรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสีเขียว ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ที่เปิดให้บริการในปี พ.ศ. 2563 ทำเลนี้ เป็นการเพิ่มศักยภาพของพื้นที่มากขึ้นไปอีกหนึ่งขณะเดียวกันการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ๆ ที่อยู่บริเวณโดยรอบก็มีอยู่มากเช่นกัน คาดการณ์ว่าในอนาคตพื้นที่บริเวณนี้จะทวีความคึกคักและเป็นศูนย์กลางคมนาคมที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร

3. กลุ่ม B พื้นที่ พระรามเก้า-รามคำแหง การพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยระดับกลาง พระรามเก้าเป็นศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) เป็นทำเลที่มีอาคารชุดพักอาศัยใหม่เกิดขึ้นมากมาย แต่ไม่ใช่ทุกโครงการที่จะสามารถตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยได้ ทำเลย่านพระรามเก้า-รามคำแหง ถือว่ามีศักยภาพในอนาคต ปัจจุบันผังเมืองในย่านนี้เป็นสีส้มหรือที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางนอกจากนี้ยังมีการพัฒนาโครงการรถไฟฟ้าถึง 3 สายที่เข้ามาเติมเต็มความสมบูรณ์ให้กับทำเลนี้

ตารางที่ 2: แสดงกรณีศึกษา

กลุ่ม A : อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยมากกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร					
ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	สถานะการก่อสร้าง	ราคา เริ่มต้น	ราคาเฉลี่ย/ตร.ม. ทั้งโครงการ
1.	The Reserve	บมจ. พวกษา เรียลเอสเตท	อยู่ในระหว่างก่อสร้าง	10 ลบ.	250,000 บาท /ตร.ม.
2.	Vittorio	บมจ.เอพี ไทยแลนด์	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	30 ลบ.	350,000 บาท /ตร.ม.
3.	The Monument	บมจ. แส่นสิริ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	31 ลบ.	350,000 บาท /ตร.ม.

กลุ่ม B+ อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 120,000 – 200,000 บาทต่อตารางเมตร					
ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	สถานะการก่อสร้าง	ราคา เริ่มต้น	ราคาเฉลี่ย/ตร.ม. ทั้งโครงการ
1.	The Privacy	บมจ. พฤกษา เรียลเอสเตท	อยู่ในระหว่างก่อสร้าง	3.29 ลบ.	141,000 บาท/ตร.ม.
2.	Life Ladprao	บมจ.เอพี ไทยแลนด์	อยู่ในระหว่างก่อสร้าง	3.0 ลบ.	140,000 บาท/ตร.ม.
3.	The Line	บมจ. แสนสิริ	อยู่ในระหว่างก่อสร้าง	4.2 ลบ.	139,000 บาท/ตร.ม.

กลุ่ม B อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 90,000-120,000 บาทต่อตารางเมตร					
ลำดับ	โครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	สถานะการก่อสร้าง	ราคา เริ่มต้น	ราคาเฉลี่ย/ตร.ม. ทั้งโครงการ
1.	The Tree	บมจ. พฤกษา เรียลเอสเตท	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2.2 ลบ.	97,000 บาท/ตร.ม.
2.	Life asoke rama 9	บมจ.เอพี ไทยแลนด์	อยู่ในระหว่างก่อสร้าง	2.75 ลบ.	110,000 บาท/ตร.ม.
3.	The Base Garden	บมจ. แสนสิริ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2.19 ลบ.	99,000 บาท/ตร.ม.

7.2 ลักษณะทางสังคมเศรษฐกิจของผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัย

-กลุ่ม A อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยมากกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร

ตลาดอาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยมากกว่า 250,000 บาทต่อตารางเมตร สำหรับกลุ่มนี้สามารถกล่าวได้ว่า ราคา ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยสำคัญ คือ เรื่องศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และความหรูหราของสินค้า อย่างไรก็ตาม การตั้งราคาสินค้าประเภทนี้ขึ้นอยู่กับความหรูหราของโครงการ ตลอดจนรายละเอียดวัสดุอุปกรณ์ที่ให้ความสำคัญในโครงการเป็นอย่างมาก วัสดุจะเป็นสินค้ายี่ห้อระดับบน และมีการนำเข้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่ กลุ่มผู้ซื้อจะขยายวงกว้างออกไปยังตลาดต่างชาติ โดยกลุ่มต่างชาตินี้จะมีทั้งที่ซื้อไว้ลงทุน และซื้อไว้เพื่อเป็นที่พักหลังที่สองเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ เมื่อมีผู้ซื้อชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนในตลาดระดับนี้ ช่วยทำให้ผู้ซื้อเกิดความเชื่อมั่นได้มากยิ่งขึ้นตามไปด้วย

- กลุ่ม B+ อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 120,000 – 200,000 บาทต่อตารางเมตร

ตลาดอาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยระหว่าง 120,000 – 200,000 บาทต่อตารางเมตร ตลาดอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางถึงระดับบน พัฒนาไปได้ค่อนข้างดีส่วนหนึ่งมีกลุ่มลูกค้านักลงทุนต่อเนื่อง ปัจจัยหลัก คือ ราคาและความคุ้มค่าของสินค้า นอกเหนือจากทำเล กลุ่มผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัยระดับกลางนี้เป็นกลุ่มที่เคยมีบ้านหลังแรกมาแล้ว เพราะฉะนั้น การซื้อเพื่อเก็บไว้ลงทุนและเป็นที่ยู่ออาศัยนั้นจะเลือกทำเลติดรถไฟฟ้ากลางเมืองหรือทำเลที่คุ้นเคย และห้องชุดที่ใช้ประโยชน์ได้จริง แต่อย่างไรก็ตามด้วยราคาคอนโดมิเนียมในตลาดนี้จะมีผู้ซื้อในวงจำกัด

-กลุ่ม B อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ย 90,000-120,000 บาทต่อตารางเมตร

ตลาดอาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาเฉลี่ยระหว่าง 90,000-120,000 บาทต่อตารางเมตร โครงการที่อยู่บริเวณพื้นที่กลางเมือง หรืออยู่ในทำเลใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า ซึ่งเป็นตลาดที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายได้ที่มั่นคง มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง ทำให้ผู้พัฒนาสินค้ามีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาให้ตอบรับกับวิถีของการอยู่อาศัยของคนกลุ่มนี้ทั้งด้านทำเลที่ตั้ง และราคาที่เหมาะสม เพราะราคาต่อหน่วยและความคุ้มค่าก็ยังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักในระดับนี้ ทั้งนี้เมื่อต้นทุนสูงขึ้นขนาดห้องจึงกลับมาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาสินค้าให้มีความพอเหมาะกะกับระดับราคาที่กลุ่มนี้รับได้

8. อภิปรายผลการศึกษา

สำหรับการเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นไม่ค่อยแตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เลือกใช้วัสดุที่มีคุณลักษณะคล้ายคลึงกัน แต่ปัจจัยที่คำนึงถึง คือ เรื่องความคุ้มค่าของการก่อสร้างและการทำธุรกิจ ยิ่งมีการใช้วัสดุประเภทเดียวกันในปริมาณมากๆ ราคา ก็จะยิ่งถูกลง การได้ทราบถึงวัสดุในหมวดต่าง ๆ ของอาคารชุดพักอาศัย สามารถเป็นแนวทางให้ผู้ลงทุนใช้ในการเลือกห้องชุดพักอาศัยที่ใช้วัสดุที่ตรงกับความต้องการ และเหมาะสมกับการใช้งานจริงๆ ดังนั้น วัสดุของอาคารชุดพักอาศัยกลุ่มต่าง ๆ ที่เลือกใช้ จึงเป็นอีกรายการตรวจสอบที่ไม่ควรมองข้าม นอกเหนือจากเรื่องทำเลที่ตั้ง ราคาหรือแบบห้องชุดพักอาศัยที่พึงพอใจ วัสดุก่อสร้างเป็นสิ่งที่ช่วยให้โครงการนั้นสวยงามเพิ่มมูลค่าให้โครงการ ถ้าโครงการเลือกวัสดุที่ดีที่ได้มาตรฐาน ก็ทำให้โครงการมีภาพลักษณ์เชิงคุณภาพ แต่ละโครงการตามระดับราคามีความสอดคล้องกัน ประเด็นเรื่องวัสดุมีผลต่อการตัดสินใจแต่ไม่ใช่ปัจจัยหลัก แต่เหนือสิ่งอื่นใดสิ่งแรกๆ ที่ให้ความสำคัญมาก่อนคือ เรื่องทำเลที่ตั้งนั่นเอง ผู้พัฒนาโครงการที่มีประสบการณ์มาพร้อมในทำเลที่ตั้งที่ดี ทำเลที่ดีก็จะช่วยอำนวยความสะดวก พร้อมทั้งระบบการขนส่งสาธารณะ ยิ่งโครงการที่สามารถเข้าออกได้หลากหลายเส้นทางยิ่งได้เปรียบคู่แข่ง และผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ดีถือเป็นสิ่งหนึ่งควบคู่กับการตัดสินใจด้วย ต้องมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเพราะโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ดีย่อมต้องมีความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียงที่ดีหรือภาพลักษณ์ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ จะเป็นสิ่งหนึ่งที่ช่วยรับประกันคุณภาพโครงการได้ ตลาดอาคารชุดพักอาศัยมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้นการหาคุณสมบัติและจุดเด่นเฉพาะของแต่ละโครงการ จึงเป็นเรื่องที่ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต้องทำการศึกษา การจะตัดสินใจว่าโครงการที่ผู้ลงทุนซื้อมาคุ้มหรือไม่คุ้ม มีหลายปัจจัยที่ต้องดูประกอบกัน ในเรื่องของวัสดุและเราสามารถตรวจสอบคุณภาพของวัสดุได้โดยตรงจากโครงการตัวอย่าง

9. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัย

1. งานวิจัยนี้เป็นการเปรียบเทียบวัสดุโครงการอาคารชุดพักอาศัย ประเภทอาคารสูง ตั้งแต่ระดับ Upper Class จาก 3 บริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ งานวิจัยครั้งต่อไป ผู้สนใจอาจจะทำการเปรียบเทียบโครงการของผู้ประกอบการอื่น ในระดับอาคารชุดพักอาศัยอื่น ๆ พื้นที่อื่น หรือเป็นอาคารชุดพักอาศัยประเภท Low-rise
2. ในกรณีที่เศรษฐกิจไม่ดี ผู้สนใจอาจจะศึกษาต่อว่า กลุ่มผู้ลงทุนเพิ่มขึ้นหรือลดลงมากน้อยเพียงใดและบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันการอย่างไร

10. ข้อจำกัดของการศึกษา

การศึกษาค้นคว้านี้ได้เก็บข้อมูลเฉพาะกลุ่มตัวอย่างอาคารชุดพักอาศัยซึ่งกำลังก่อสร้างและเปิดขายอยู่ในช่วงปัจจุบันที่ทำการศึกษา เนื่องจากความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูลและความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูล แต่การเก็บข้อมูลมีข้อจำกัดของการศึกษาในเรื่องความเพียงพอของข้อมูล เพราะข้อมูลบางส่วนผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ไม่สามารถเปิดเผยได้ ทำให้เป็นอุปสรรคในเรื่องการรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์

บรรณานุกรม

- Aue-Bhataseth, Vutinun. (2009). **Kan suksa Khwam Phueng phochai Thang Dan Khunnaphap Nai Kan Lueak Sue Khondominiam Radap Klang.** (In Thai) [A Study on Pleasure of Quality in Buying Moderate class of Condominium]. Master of Engineering, Construction Engineering and Management, King Mongkut's University of Technology Thonburi.
- Beam. (2011). **Praphet Segment Khong Khondominiam Lae Ban Naeo Rap Kap Kan Riview Cho Luek.** (In Thai). [Segment types of condominiums with in-depth reviews]. Retrieved December 18, 2011, from <https://thinkofliving.com/article>.
- Bunyayothin, Kroek. (2014). **PRICING SEGMENTATION.** Retrieved October 07, 2014, from <https://propholic.com/prop-talk/pricing-segmentation>.
- Kudeesri, Korakod. (2010). **Pat chai Nai Kan Tat sin chai Lueak Sue Hongchut Phak Asai Klai Sathani Rotfaifa Korani Sueksa Khrongkan Ai Di O Mik Phahon Yothin Lae Ai Di O Khio PhayaThai.** (In Thai) [Decision and Motions in Buying Condominiums close to Mass Rapid Transit Station Case studies of IDEO Mix Phaholyothin and IDEO Q Phayathai]. Master of Housing Development program in housing and Real Estate Development, Chulalongkorn University.
- Nuntanach D. (2018). **Talat Khondo Raeng Tonueang Khondo Radap Klang Bon Pit Kan Khai Reo.** (In Thai). [Condo market in 2018, continuing strong, mid-level condominiums Close the sale fast]. Retrieved April 22, 2018 from <https://thinkofliving.com/article>.
- Otakanon, Burim. (2013). **Ti Taek Thurakit Khondo.** (In Thai) [Break the condo Business]. Bangkok: Brand strategy College of Management Mahidol University.
- Phonchokchai, Sophon. (2004). **Asangharimsap Rueang Samkhan Khong Chiwit.** (In Thai) [Real estate Important matters of Life]. Bangkok: Munnithi Pramoen Kha Sapsin.
- Phongsathat, Manop. (2000). **Kon Yut Thurakit Asangharimsap Yuk Mai.** (In Thai) [Modern Real Estate Strategy]. Bangkok: Chulalongkorn University Press.
- Payattanon, Visitpong. (2016). **Krabuan Kan Tatsinchai Sue Khondominiam Radap Sue Per Lak Chua Ri Phuentshi Phrom Phong Lae ThongLo Krungthepmahanakhon Korani Sueksa Khrongkan The LaThongLo 13 Khrongkan Bit Nik Sukhumwit32 Lae Khrongkan Khram Sukhumvit 26.** (In Thai) [Decision Process For Purchasing Super Luxury Condominiums In Phromphong and Thonglor Areas, Bangkok: Case Of Tela Thonglor 13, Beatnio Sukhumvit 32 Aad Kaam Sukhumvit 26]. Master of Housing Development program in housing and Real Estate Development, Chulalongkorn University

- Rattanaprichawet, Nitir. (2018). **Lakkan Lae Naeokhit Nai Thurakit Asangharimsap.** (In Thai) [**Principles and in Real Estate Business**]. Bangkok: Thammasat printinghouse.
- Suvisit, Vichad. And Roachananakanan, Kwanchai. (2011). **Kotmai Chatsan Thidin Lae Akhanchut Thi Kiaokhong Kap Asangharimsap.** (In Thai) [Land allocation and condominium laws foe real estate in Thailand]. Bangkok: Amarin Printing & Publishing Public Co., Ltd.
- Tochaiwat, Kongkun. (2017). Khian Khosanoe Wichai (Proposal) Dai Ngai Ngai. (In Thai) [Very-easy Research Proposal Writing]. Bangkok: Chulalongkorn University Press.
- The Securities and Exchange Commission, Thailand. (2018). **Baep Sadaeng Raikan Khomun Pracham Pi Baep 56-1.** (In Thai). [**Form 56-1: Annual Registration Statements**]. Retrieved December 22, 2017 from <https://market.sec.or.th/public/idisc/th/>
- Vchirapatya, Virin. (2014). **Naeo thang Kan Phatthana Khrongkan Khong Phuprakopkan Kap Kan Chai ngan Khong Phu Phak Asai Nai Akhanchut Phak Asai Klai Sathani Rotfaifa Bi Thi Es Sathani On Nut Sathani ARi Lae Sathani Krung Thon.** (In Thai) [**Project Development guideline for developers and residents living in condominiums close to sky train station case studies of On-nut, Ari and krungthonburi Station**]. Master of Housing Development program in housing and Real Estate Development, Chulalongkorn University.
- Wanitwatthana, Sonthaya. (2000). **Krabuan Kan Phatthana Thiyu asai Nai Prathet Thai.** (In Thai) [Housing development process in Thailand]. Bangkok: Chulalongkorn University Press.