



แนวทางการพัฒนาอาคารชุดที่สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจใน
ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556: กรณีศึกษาเขตบางพลัด

โดย

นางสาวเมธาวิ กนกวงศ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาสถาปัตยกรรม
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2557
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แนวทางการพัฒนาอาคารชุดที่สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจใน
ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 : กรณีศึกษาเขตบางพลัด

โดย

นางสาวเมธาวิ กนกวงศ์



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาสถาปัตยกรรม
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2557
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



DEVELOPMENT OF CONDOMINIUM IN COMPLIANCE WITH
INCENTIVE ZONE IN BANGKOK COMPREHENSIVE PLAN 2013:
CASE STUDY KHET BANG PHLAT

BY

MISS METHAVEE KANOKWONG

A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS
FOR THE DEGREE OF MASTER OF ARCHITECTURE

ARCHITECTURE

FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING

THAMMASAT UNIVERSITY

ACADEMIC YEAR 2014

COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

วิทยานิพนธ์

ของ

นางสาว เมธาวิ กนกวงศ์

เรื่อง

แนวทางการพัฒนาอาคารชุดที่สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจใน
ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 กรณีศึกษาเขตบางพลัด

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม พ.ศ. 2558

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


(อาจารย์ ดร. ศิวาพร กลิ่นมาลัย)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ยงธนิศร์ พิมลเสถียร)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์


(อาจารย์ ดร.สุกุลพัฒน์ คุ่มไพศาล)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชักกิติ)

คณบดี


(รองศาสตราจารย์ เฉลิมวัฒน์ ตันตีสวัสดิ์)

| | |
|-----------------------------|--|
| หัวข้อวิทยานิพนธ์ | แนวความคิดในการจัดทำโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยรวม แบบผสมในพื้นที่ที่ได้รับแรงจูงใจในการพัฒนาจากผังเมือง รวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 กรณีศึกษาเขตบางพลัด |
| ชื่อผู้เขียน | นางสาว เมธาวี กนกวงศ์ |
| ชื่อปริญญา | สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต |
| สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย | สถาปัตยกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ยงธนิศร์ พิมลเสถียร |
| ปีการศึกษา | 2557 |

บทคัดย่อ

ปัจจุบันการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีเส้นทางโครงการรถไฟฟ้าผ่านหนึ่งในพื้นที่ที่มีความน่าสนใจคือเขตบางพลัด เนื่องจากอยู่ในช่วงเส้นทางโครงการแนวรถไฟฟ้า 2 สายและตำแหน่งที่ตั้งที่อยู่ใกล้ย่านศูนย์กลางธุรกิจรวมถึงมีการปรับเปลี่ยนความสามารถในการใช้ประโยชน์ที่ดินที่สูงขึ้น ทำให้เขตบางพลัดมีศักยภาพสูงในการพัฒนาโครงการอาคารชุดแต่ในขณะเดียวกันพบว่าพื้นที่บริเวณนี้มีชุมชนผู้มีรายได้น้อยตั้งถิ่นฐานที่อยู่อาศัยที่ขาดความมั่นคง ทำให้เสี่ยงในการถูกไล่รื้อที่ดิน เกิดปัญหาขาดแคลนที่อยู่อาศัย จากปัญหานี้สามารถหาทางออกที่เป็นประโยชน์ต่อทั้ง 2 ฝ่ายได้ ด้วยมาตรการแรงจูงใจตามกฎหมายกระทรวงบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ในหัวข้อเรื่องของการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการ โดยตอบแทนโครงการด้วยการเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR Bonus) ซึ่งทำให้ได้รับพื้นที่ขายมากขึ้น และมีผลตอบแทนการลงทุนมากขึ้น

การศึกษาศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพในหัวข้อการออกแบบโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสมให้สอดคล้องนโยบายจูงใจ จะเน้นการศึกษารูปแบบของการออกแบบโครงการตามเงื่อนไข แล้วนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้งาน และผลตอบแทนในการลงทุน โดยการจำลองโครงการจากการศึกษาข้อมูลทางการตลาดอาคารชุดในเขตบางพลัด และนำมาจำลองโครงการใน 3 รูปแบบสำหรับกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยให้มีรายได้น้อย จะมี 2 รูปแบบ ได้แก่ ในรูปแบบเพื่อกำไรเชิงธุรกิจ

และในรูปแบบประโยชน์สังคม สำหรับกรณีการสร้างที่อยู่ให้แก่ผู้อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการจะจำลองอีก 1 รูปแบบ แล้วนำรูปแบบทั้งหมดมาวิเคราะห์โดยวิธีการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินและสอบถามความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งจากชุมชนและผู้ประกอบการ

ผลการศึกษาแบบจำลองโครงการ สำหรับกรณีแรกการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการ รูปแบบเพื่อกำไรธุรกิจสามารถสร้างผลตอบแทนการลงทุนได้สูงสุดแต่ไม่สามารถดึงดูดใจผู้พัฒนาโครงการได้ เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยจะทำให้เสียภาพลักษณ์ทางการตลาด ส่วนรูปแบบเพื่อประโยชน์สังคมผลตอบแทนการลงทุนไม่น่าดึงดูดใจ และผู้มีรายได้น้อยเชื่อว่าจะต้องปรับตัวในการอยู่อาศัยอย่างมาก แม้ว่าจะมีการออกแบบให้เข้ากับชีวิตคนมีรายได้น้อย สำหรับกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ สามารถดึงดูดใจผู้พัฒนาโครงการและผู้มีรายได้น้อยมากที่สุด เนื่องจากดีต่อภาพลักษณ์โครงการโดยไม่เสียระดับทางการตลาด สามารถบริหารจัดการอาคารได้ง่ายที่สุด รวมถึงที่อยู่อาศัยนอกพื้นที่โครงการมีรูปแบบยืดหยุ่นในระยะทางที่ยอมรับได้ ซึ่งทั้งหมดได้นำมาสรุปเป็นข้อเสนอแนะการปรับปรุงนโยบายมุ่งใจให้ทางภาครัฐ ให้มีส่วนร่วมกับภาคเอกชน เพื่อให้การพัฒนาโครงการตามมาตรการแรงจูงใจประสบผลสำเร็จอย่างแท้จริง

คำสำคัญ : มาตรการแรงจูงใจ, การเพิ่มพื้นที่อาคารต่อพื้นที่ดิน, การจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย, คอนโดมิเนียม, บางพลัด

| | |
|--------------------------------|---|
| Thesis Title | DEVELOPMENT OF CONDOMINIUM INCOMPLIANCE WITH INCENTIVE ZONE IN BANGKOK COMPREHENSIVE PLAN 2013: CASE STUDYBANG PHLAT |
| Author | Miss Methavee Kanokwong |
| Degree | Master of Architecture |
| Major Field/Faculty/University | Architecture Architecture and Planning Thammasat University |
| Thesis Advisor | Assistant Professor Dr. Yongtanit Pimonsathean |
| Academic Year | 2014 |

ABSTRACT

The project of developing condominium in Bangkok has been occurring increasingly. Bang Phlat district is the interesting area to develop this project because it will be passed by the Mass Rapid Transit System, this location is near the business area and a potential of land use has increase. However, this area mostly are the low income occupants that have a risk of unsecure land tenure and then demolished. From this problem, the Incentive System in the Bangkok Comprehensive Plan 2013 can be solved by provide the affordable housing to low income and former occupant. Likewise, the project developer will be paid FAR bonus that they will gain more saleable area and profit.

This qualitative research that studies on the concept of developing condominium relating with the Incentive System will focus on possible developing scenarios, analysis the function, and financial feasibility. According to Bang Phlat condominium market information, we can simulate the project in 3 scenarios. For providing the affordable housing to the low income occupant case (on-site), it will simulate into the scenarios of business profit and social benefit. For providing the affordable housing to the former occupant case (off-site), it will simulate into the last

scenario. Finally, the 3 scenarios will be considered by financial feasibility and interviewing with related person.

In summary, providing the affordable housing to the low income occupant case (on-site) in business profit scenario can generate the maximum profit, but it is unattractive to the project developer because of the negative marketing image by the low income occupants. In social benefit scenario, it can generate less profit, and the low income occupants claim to adapt their lifestyle greatly even it is designed to support them. For providing the affordable housing to the former occupant case (off-site), it can be the most attractive scenario to the project developer and the low income occupants because of the good positive to the project's image without any decrease condominium marketing level and it is easier on property management than the others. Moreover, it is the flexible housing type for the low income occupants in which they can accept the distance. Finally, all of the analysis scenarios are summarized to be the suggestion to improve the truly successful condominium with incentive system.

Keywords : Incentive zoning, FAR Bonus, affordable housing, condominium, Bang-Phlat

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ เนื่องจากความเอื้อเฟื้อจากบุคคลหลายฝ่ายที่คอยให้คำแนะนำ และสนับสนุนช่วยเหลือตลอดการศึกษางานวิจัย ขอขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ยงธนิศร์ พิมลเสถียร และคณะกรรมการวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี อาจารย์ ดร.สุกุลพัฒน์ คุ่มไพศาล และ อาจารย์ ดร.ศิวพร กลิ่นมาลัย ที่ได้เสียสละให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ และชี้แนะแนวทางแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ

ขอขอบพระคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกๆฝ่าย ได้แก่ ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยในเขตบางพลัด นักวิชาการจากกองวางแผนพัฒนาเมืองสำนักงานผังเมือง กรุงเทพมหานคร และผู้พัฒนาโครงการจากบริษัทอสังหาริมทรัพย์ ที่เป็นกรณีศึกษาในงานวิจัย ในการการให้ข้อมูลในการศึกษา รวมถึงข้อเสนอแนะต่างๆ

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณครอบครัว และ ขอบคุณเพื่อนๆ ในคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และจากที่อื่นๆ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในด้านวิชาการ และการทำรูปเล่ม รวมถึงสนับสนุนและเป็นกำลังใจอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นแรงผลักดันให้ผู้วิจัยสามารถสำเร็จการศึกษา ผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านมาไว้ ณ ที่นี้

นางสาวเมธาวี กนกวงศ์

สารบัญตาราง

| ตารางที่ | หน้า |
|---|------|
| 2.1 เปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางพลัด | 11 |
| 2.2 สัดส่วนรายได้ผู้อยู่อาศัยโครงการ mixed-income ของ case ต่างประเทศ | 20 |
| 2.3 จำนวนและประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มเขต ปี พ.ศ. 2554 | 32 |
| 2.4 จำนวนและประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามรายเขต ปี พ.ศ. 2554 | 33 |
| 2.5 แสดงประเภทชุมชน พื้นที่ จำนวนประชากร จำนวนบ้าน จำนวนครัวเรือน และกรรมสิทธิ์ในที่ดิน เขตบางพลัด ปีพ.ศ. 2554 | 34 |
| 2.6 แสดงประเภทแผนที่ความยากจน มิตรรายได้ พ.ศ. 2552 | 38 |
| 2.7 มาตรฐานเนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด และความกว้างต่ำที่สุดของห้องส่วนมิดชิด 41 | |
| 2.8 มาตรฐานเนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด และความกว้างต่ำที่สุดของห้องส่วน เอนกประสงค์ | 42 |
| 2.9 พัฒนาการของอาคารชุดไทย | 43 |
| 2.10 ประเภทของคอนโดมิเนียมเมื่อแบ่งตามราคา | 51 |
| 3.1 วิธีการเก็บข้อมูล | 67 |
| 4.1 ข้อมูลทั่วไปของชุมชนที่จะทำการสัมภาษณ์ แบ่งตามระยะสถานีรถไฟฟ้า | 74 |
| 4.2 สภาพที่อยู่อาศัยของชุมชนผู้มีรายได้น้อยที่สัมภาษณ์ | 75 |
| 4.3 สภาพสิทธิในการครอบครองที่อยู่อาศัย | 75 |
| 4.4 สรุปการประเมินความมั่นคงในที่อยู่อาศัย | 76 |
| 4.5 ความคิดเห็นชุมชนต่อมาตรการแรงจูงใจ | 77 |
| 4.6 เงื่อนไขของมาตรการแรงจูงใจที่ผู้มีรายได้น้อยสนับสนุน | 77 |
| 4.7 การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากรตามระบบทะเบียนบ้าน | 78 |
| 4.8 ทำเลที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 84 |
| 4.9 ข้อมูลทั่วไปโครงการคอนโดมิเนียมที่เริ่มสร้างตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 | 84 |
| 4.10 ขนาดที่ดินของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 85 |
| 4.11 ขนาดความสูงของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 85 |
| 4.12 สัดส่วน FAR ของโครงการ และสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมาย | 86 |

สารบัญตาราง

| ตารางที่ | หน้า | |
|----------|---|-----|
| 4.13 | ข้อมูลทั่วไปโครงการคอนโดมิเนียมที่เริ่มสร้างตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 | 87 |
| 4.14 | ระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 87 |
| 4.15 | รายละเอียดโครงการ The Tree Rio | 91 |
| 4.16 | แนวคิดการจำลองโครงการเพื่อผลกำไรทางธุรกิจ | 95 |
| 4.17 | แนวคิดการจำลองโครงการเพื่อประโยชน์สังคม | 96 |
| 4.18 | แนวคิดการจำลองโครงการสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ | 97 |
| 4.19 | รายละเอียดชุมชนคลองมะนาว | 98 |
| 4.20 | วิเคราะห์ขนาดที่ต้องการในที่อยู่อาศัยของผู้อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ | 98 |
| 4.21 | วิเคราะห์ขนาดโครงการที่ต้องการสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิม | 100 |
| 4.22 | สรุปภาพรวมของรูปแบบการจำลองโครงการทั้งหมด | 101 |
| 4.23 | สรุปและเปรียบเทียบรูปแบบของโครงการเดิมและโครงการที่จำลอง ในด้านการออกแบบ | 104 |
| 4.24 | คำนวณราคา affordable สำหรับผู้มีรายได้น้อยที่สามารถผ่อนชำระได้ | 106 |
| 4.25 | สรุปข้อมูลด้านการลงทุนโครงการ | 107 |
| 4.26 | สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ | 109 |
| 4.27 | สรุปผลการจำลองรูปแบบในแต่ละหัวข้อ | 114 |
| 5.1 | ระดับรายได้ผู้มีรายได้น้อยกับความสามารถในการผ่อนชำระและค่า ROI | 118 |
| 5.2 | การจำลองโครงการคอนโดมิเนียมรูปแบบ on-site แบบแยกอาคาร | 120 |
| 5.3 | สรุปและเปรียบเทียบรูปแบบของโครงการเดิมและโครงการที่จำลองขึ้น | 121 |
| 5.4 | สรุปข้อมูลด้านการลงทุนโครงการ | 122 |

สารบัญภาพประกอบ

| ภาพที่ | หน้า |
|---|------|
| 2.1 แสดงผังตำแหน่งที่ตั้ง และการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 | 9 |
| 2.2 การเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดิน ในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร. | 10 |
| 2.3 มาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย | 13 |
| 2.4 มาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการ | 13 |
| 2.5 The Tapestry is a mixed-income rental housing Inclusionary housing ใน NYC | 16 |
| 2.6 โครงการ ARO Inclusionary housing ใน Chicago | 17 |
| 2.7 สรุปการปรับปรุงเงื่อนไขการลงทุนเพื่อส่งเสริมการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย | 31 |
| 2.8 ประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มเขต ปี พ.ศ.2554 | 32 |
| 2.9 แสดงที่ตั้งของชุมชนแออัดในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2554 | 34 |
| 2.10 องค์ประกอบหน่วยพักอาศัยในบ้านผู้มีรายได้น้อย | 40 |
| 2.11 Vertical mixed-use project | 47 |
| 2.12 Horizontal mixed-use project | 48 |
| 2.13 สัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพ-ปริมณฑล | 52 |
| 2.14 เปรียบเทียบอุปทานในอนาคตของแต่ละพื้นที่ของ กทม. | 53 |
| 2.15 เปรียบเทียบ อุปทานในอนาคตของคอนโดมิเนียม ช่วง พ.ศ.2557-2560 ของแต่ละพื้นที่ของ กทม. | 54 |
| 2.16 โครงการข่ายระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนในกรุงเทพมหานครและพื้นที่ต่อเนื่องในปัจจุบันและอนาคต | 57 |
| 2.17 แผนที่แสดงพื้นที่โดยรอบรัศมี 500เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน และสายสีแดง เขตบางพลัด | 58 |
| 2.18 โครงการสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาใหม่จากรัฐสภาใหม่แยก เกียกกายมาพื้นที่เขตบางพลัด | 59 |
| 2.19 ความคืบหน้าของโครงการรัฐสภาใหม่ในปัจจุบัน | 60 |
| 2.20 โครงการปรับปรุงถนนบรมราชชนนี | 61 |

สารบัญภาพประกอบ

| ภาพที่ | หน้า |
|---|------|
| 3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย | 70 |
| 4.1 แสดงผังตำแหน่งที่ตั้งชุมชนรายได้น้อย ในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2556 | 72 |
| 4.2 ที่ตั้งชุมชนรายได้น้อยที่เข้าไปสัมผัสภาวะมลพิษ ในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2556 | 73 |
| 4.3 การเปลี่ยนแปลงประชากร di6 กรุงเทพมหานคร ระบบทะเบียนบ้าน | 79 |
| 4.4 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงประชากรเขตบางพลัด | 79 |
| 4.5 แนวโน้มการย้ายเข้าและย้ายออกในเขตบางพลัด | 79 |
| 4.6 การเปลี่ยนแปลงของประชากร กทม. ระบบสำมะโนครัว | 80 |
| 4.7 การเปลี่ยนแปลงขนาดครัวเรือนเฉลี่ย | 80 |
| 4.8 รูปแบบการอยู่อาศัยของคนใน กทม. | 81 |
| 4.9 แสดงช่วงเวลาก่อสร้างของโครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษาในเขตบางพลัด | 82 |
| 4.10 ที่ตั้งของโครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษาที่ศึกษาในพื้นที่บางพลัด | 83 |
| 4.11 ช่วงขนาดของยูนิตห้อง 1 ห้องนอนในโครงการคอนโดมิเนียม เขตบางพลัด | 88 |
| 4.12 ช่วงขนาดของยูนิตห้อง 2 ห้องนอนในโครงการคอนโดมิเนียม | 88 |
| 4.13 ที่ตั้งโครงการ The Tree Rio | 90 |
| 4.14 ที่ดินของโครงการ The Tree Rio | 90 |
| 4.15 โครงการ The Tree Rio | 91 |
| 4.16 ผังโครงการ ชั้น G | 92 |
| 4.17 ผังโครงการ ชั้น 2 | 92 |
| 4.18 ผังโครงการ ชั้น 3 | 92 |
| 4.19 ผังโครงการ ชั้น 4-5 | 93 |
| 4.20 ผังโครงการ ชั้น 6 | 93 |
| 4.21 ผังโครงการ ชั้น 7 | 93 |
| 4.22 ผังโครงการ ชั้น 8-15 | 93 |
| 4.23 ผังโครงการ ชั้น 16-38 | 94 |
| 4.24 ผังโครงการ ชั้น 39 | 94 |
| 4.25 ผังโครงการ ชั้น 40 | 94 |

| | | |
|------|---|-----|
| 4.26 | ผังโครงการ ชั้น 41 | 94 |
| 4.27 | ตำแหน่งที่ดินซึ่งได้จัดหาสำหรับผู้อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการ | 99 |
| 4.28 | ที่ดินซึ่งได้จัดหาสำหรับผู้อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการ | 99 |
| 4.29 | เปรียบเทียบสัดส่วนประเภทพื้นที่การใช้งาน | 102 |
| 4.30 | เปรียบเทียบสัดส่วนยูนิต ระหว่าง market rate และ affordable rate | 103 |
| 5.1 | โครงการจำลองแบบแยกอาคาร | 120 |



สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย | (1) |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ | (3) |
| กิตติกรรมประกาศ | (5) |
| สารบัญตาราง | (6) |
| สารบัญภาพ | (8) |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญ | 1 |
| 1.2 คำถามวิจัย | 3 |
| 1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย | 3 |
| 1.4 ขอบเขตการวิจัย | 3 |
| 1.5 สมมุติฐานการวิจัย | 4 |
| 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 5 |
| 1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในงานวิจัย | 5 |
| บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 7 |
| 2.1 แนวคิดเรื่องแรงจูงใจในการพัฒนาเมือง | 8 |
| 2.1.1 ที่มาและความสำคัญของการใช้นโยบายจูงใจ | 8 |
| 2.1.2 นโยบายจูงใจในบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 | 12 |
| 2.1.3 นโยบายจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัย สำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือผู้ที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ | 12 |

| | |
|--|----|
| 2.1.4 นโยบายจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัย สำหรับผู้มีรายได้น้อยในต่างประเทศ | 14 |
| 2.2 แนวคิดด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย | 20 |
| 2.2.1 นิยามและความเป็นมาของผู้มีรายได้น้อย | 20 |
| 2.2.2 รูปแบบปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย | 23 |
| 2.2.3 รูปแบบวิธีการแก้ปัญหาของที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย | 24 |
| 2.2.4 สภาพทั่วไปและสถานการณ์ปัจจุบัน | 31 |
| 2.2.5 องค์ประกอบและมาตรฐาน ของหน่วยพักที่อยู่อาศัย | 40 |
| 2.3 แนวคิดการพัฒนาโครงการอาคารชุด | 42 |
| 2.3.1 การพัฒนาของอาคารชุด | 42 |
| 2.3.2 การศึกษาอุปสงค์และอุปทานสำหรับการพัฒนาอาคารชุด | 48 |
| 2.3.3 การพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆในพื้นที่เขตบางพลัด | 55 |
| 2.3.4 การศึกษาอุปสงค์ของคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 61 |
| 2.4 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการพัฒนาโครงการ | 62 |
| 2.4.1 การคำนวณ ต้นทุนและราคาขายของโครงการ | 62 |
| 2.4.2 ตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ | 63 |
| บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย | 65 |
| 3.1 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัย | 66 |
| 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย | 67 |
| 3.3 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย | 68 |
| 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล | 68 |
| 3.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย | 69 |
| บทที่ 4 การศึกษาพื้นที่และการจำลองรูปแบบโครงการ | 71 |
| 4.1 การศึกษาตลาดคอนโดมิเนียมด้านอุปสงค์และอุปทาน | 72 |
| 4.1.1 การศึกษาชุมชนรายได้น้อย | 72 |
| 4.1.2 การศึกษาอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในพื้นที่ | 78 |
| 4.1.3 สรุปลักษณะของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด | 82 |

| | |
|---|------|
| | (13) |
| 4.1.4 การเลือกโครงการต้นแบบ | 89 |
| 4.2 การจำลองโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจขั้นแรก | 95 |
| 4.2.1 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัย ผู้มีรายได้น้อยในโครงการ เพื่อผลกำไรเชิงธุรกิจ (รูปแบบที่1) | 95 |
| 4.2.2 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัย ผู้มีรายได้น้อยในโครงการ เพื่อผลประโยชน์สังคม (รูปแบบที่2) | 96 |
| 4.2.3 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้อาศัยเดิม นอกพื้นที่โครงการ (รูปแบบที่3) | 97 |
| 4.3 สรุปการเปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการที่จำลองให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจ | 102 |
| 4.3.1 เปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการที่จำลองให้สอดคล้อง มาตรการแรงจูงใจในด้านการออกแบบ | 102 |
| 4.3.2 เปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการที่จำลองให้สอดคล้อง มาตรการแรงจูงใจในด้านการลงทุน | 105 |
| 4.3.3 ความคิดเห็นต่อโครงการที่จำลองให้สอดคล้องนโยบายจูงใจจากการสัมภาษณ์ | 108 |
| บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ | 117 |
| 5.1 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสม | 118 |
| 5.1.1 ความสามารถในการผ่อนชำระของผู้มีรายได้น้อย | 118 |
| 5.1.2 ข้อเสนอแนะรูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจแบบในโครงการ | 119 |
| 5.1.3 รูปแบบโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ | 123 |
| 5.2 ระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม ที่จะนำไปออกแบบ | 123 |
| 5.3 การบริหารจัดการโครงการ | 124 |
| 5.4 ข้อเสนอแนะในด้านมาตรการแรงจูงใจ | 124 |
| 5.4.1 ข้อเสนอแนะด้านความชัดเจนของมาตรการแรงจูงใจ | 124 |
| 5.4.2 ข้อเสนอแนะการมีส่วนร่วมจากทางภาครัฐ | 125 |
| 5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต | 127 |
| รายการอ้างอิง | 128 |

| | |
|-----------------|------|
| | (14) |
| ภาคผนวก | 131 |
| ภาคผนวก ก | 132 |
| ภาคผนวก ข | 147 |
| ภาคผนวก ค | 155 |
| ภาคผนวก ง | 175 |
| ประวัติผู้เขียน | 179 |



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

การพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมมีความต้องการในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากความต้องการอาศัยในย่านใจกลางเมืองมีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ความต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางคมนาคม ทั้งยังสอดคล้องไปกับรูปแบบการใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันที่เน้นครอบครัวขนาดเล็ก พื้นที่พอเหมาะสะดวกสบายต่อการดูแลรักษา เป็นต้น โดยเหตุผลเหล่านี้กล่าวได้ว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีความลงตัวกับความต้องการของคนในกรุงเทพมหานครซึ่งทำให้มีนักพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สนใจเข้ามาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมอย่างมากมาย และสร้างจุดเด่นที่แตกต่างจากโครงการคู่แข่งอื่น โดยเริ่มมีการนำแนวคิดของ การพัฒนาโครงการแบบผสม (Mixed-Use) เพื่อให้โครงการมีการตอบสนองการความต้องการของผู้ซื้อ ผู้ใช้งานได้มาก และเพิ่มโอกาสในการขาย และได้รับผลตอบแทนในตลาดตลาดในทางที่ดี

การพัฒนาที่อยู่อาศัยรวมหรือเฉพาะเจาะจงไปที่คอนโดมิเนียม พบว่ามีความต้องการซื้อสูงในพื้นที่ที่มีการขนส่งมวลชนที่สะดวกสบาย และโครงการคอนโดมิเนียมจะยังขยายตัวต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวไปจากปัญหาทางการเมือง (Collier,2557) โดยเฉพาะเส้นทางที่มีโครงการรถไฟฟ้าผ่านหนึ่งในพื้นที่ที่มีความน่าสนใจคือเขตบางพลัด เพราะที่มีศักยภาพสูงจากการใช้ประโยชน์ที่ดิน เนื่องจากเป็นพื้นที่ศูนย์กลางย่านชานเมืองฝั่งกรุงเทพมหานครตะวันตก และเมื่อศึกษาแนวโน้มของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในเขตบางพลัด มีความต้องการโครงการคอนโดมิเนียมสูง สามารถทำยอดขายได้รวดเร็วเนื่องจากอยู่ในช่วงเส้นทางโครงการแนวรถไฟฟ้าในอนาคต คือสายสีแดงอ่อน(บางซื่อ-ตลิ่งชัน) และแนวโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ-หัวลำโพง) รวมถึงแผนโครงข่ายรถไฟฟ้าในอนาคต พ.ศ. 2572 สายมักกะสัน-บางบำหรุ ที่จะมาเชื่อมต่อที่สถานีรถไฟฟ้าบางบำหรุ ทำให้พร้อมเป็นบริเวณที่มีการคมนาคมสะดวกสบายของกรุงเทพฯฝั่งตะวันตกรวมถึงเป็นพื้นที่ที่แนวโน้มของตลาดพาณิชย์กรรมก็มีความน่าสนใจเนื่องจากในบริเวณนั้นถือเป็นตลาดใหม่และศักยภาพสูง จากการจำนวนของลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงจากย่านอยู่อาศัยชานเมืองฝั่งตะวันตกที่มีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นเหตุผลที่ทำให้เขตบางพลัดมีความน่าสนใจในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม เพื่อที่จะตอบสนองทุกความต้องการทางการตลาดในเขตนี้ได้

แต่ในขณะเดียวกันก็พบว่าพื้นที่บริเวณนี้ มีชุมชนผู้มีรายได้น้อยหรือชุมชนแออัดตั้งถิ่นฐานที่พัฒนาอยู่มาก่อนโดยเฉพาะในโซนพื้นที่การใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นที่อยู่อาศัยความหนาแน่นสูง ทำให้ที่ดินบริเวณนั้นไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ เต็มศักยภาพในการพัฒนา จากปัญหานี้สามารถหาทางออกที่เป็นประโยชน์ต่อทั้ง 2 ฝ่ายได้โดยมาตรการแรงจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ พัฒนาโครงการ กล่าวคือเมื่อพัฒนาโครงการที่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะในพื้นที่ที่ได้รับแรงจูงใจในการพัฒนา จะได้รับการเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR Bonus) ตามกฎกระทรวง บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 มาเป็นโอกาสพิเศษในการพัฒนาโครงการ

โดยลักษณะการริเริ่มโครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่สอดคล้องในการทำประโยชน์แก่สาธารณะซึ่งในกรณีนี้ หัวข้อเรื่องของการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ จะสามารถเพิ่มพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR BONUS) ได้ในอัตราส่วนที่แตกต่างกันไป แต่ไม่เกินร้อยละ 20 จากพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเดิม ซึ่งส่งผลต่อพื้นที่ก่อสร้าง โดยเฉพาะในโครงการที่มีพื้นที่ขายและพื้นที่เช่า เช่น โครงการคอนโดมิเนียม

แต่ปัจจุบันเรื่องของนโยบายจูงใจ การเพิ่มพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR BONUS) ก็เป็นที่วิพากษ์วิจารณ์ถึงความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนและแม้จะมีการวิเคราะห์มาในแต่ละประเด็นหัวข้อ ของมาตรการแรงจูงใจจากมุมมองของนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ก็ยังมีหลากหลายความเห็นที่แตกต่างกันไปถึงความคุ้มค่าที่จะลงทุนที่จะดำเนินการตามนโยบายนี้ ทำให้ขาดความความแน่ชัด และขาดแรงจูงใจที่จะปฏิบัติตามนโยบายอย่างที่ควรจะเป็น

ดังนั้นประเด็นในการศึกษาการออกแบบ โครงการคอนโดมิเนียม เพื่อขอรับ FAR BONUS ในหัวข้อเรื่องการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้อยู่อาศัยเดิม ตามกฎกระทรวงบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ในเขตพื้นที่บางพลัดจึงน่าสนใจที่จะทำการศึกษา โดยเน้นวิเคราะห์หาข้อสรุปในเรื่องของการออกแบบโครงการให้เกิดความเป็นไปได้และการสร้างผลตอบแทนทางการลงทุนที่จูงใจต่อผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไปพร้อมๆกับการส่งเสริมการสร้างหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยให้กับผู้มีรายได้น้อยให้ได้รับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างแท้จริง และเป็นที่อยู่อาศัยที่สร้างความเกื้อกูลกัน สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกฎกระทรวงให้ บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ในด้านการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่กรุงเทพมหานครให้ดีขึ้น

1.2 คำถามวิจัย

1.2.1 แนวทางการออกแบบที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิม เป็นอย่างไร

1.2.2 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมรูปแบบใดบ้าง ที่เหมาะสมในการนำไปพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจ กรณีการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิม ในเขตบางพลัด

1.2.3 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจในด้านการสร้างหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยให้กับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิม ให้มีความเป็นไปได้ ในการออกแบบและการลงทุน สามารถทำได้อย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.3.1 วิเคราะห์รูปแบบ แนวโน้ม และตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่กำลังจะเกิดขึ้นในพื้นที่ศึกษาเขตบางพลัด

1.3.2 ศึกษา ของรูปแบบของการพัฒนาโครงการที่เป็นไปได้ทั้ง 3 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบตามที่กฎหมายกำหนด รูปแบบเพื่อสังคมคนมีรายได้น้อย และ รูปแบบเพื่อการลงทุนของเอกชน

1.3.3 ศึกษา วิเคราะห์ ข้อดี ข้อเสีย ข้อจำกัด การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมให้สอดคล้องกับนโยบายพื้นที่ที่ได้รับแรงจูงใจ ในพื้นที่เขตบางพลัด

1.3.4 เสนอแนะการปรับปรุงมาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิม ในผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1.4.1 ขอบเขตเชิงพื้นที่

ศึกษาการพัฒนาและการออกแบบ โครงการที่อยู่อาศัยรวมแบบผสม ในข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวม กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 เฉพาะพื้นที่ ย.7 หรือพื้นที่สีส้ม ซึ่งเป็นพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง และพื้นที่ ย. 9 หรือพื้นที่สีแดง ซึ่งเป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก ในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร

1.4.2 ขอบเขตเชิงเนื้อหา

1.4.2.1 ลักษณะของการพัฒนาโครงการ

โดยการเป็นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรวม โดยมุ่งเน้นไปที่โครงการคอนโดมิเนียมเป็นหลัก โดยบริเวณที่ตั้งโครงการติดถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรือ อยู่ในรัศมี 500 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า รวมถึงขนาดโครงการ ในส่วนของคอนโดมิเนียมมีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร เพื่อเน้นพัฒนาด้านที่อยู่อาศัยเป็นหลัก

1.4.2.2 ประเด็นในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสม

การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในพื้นที่ที่ได้รับการจูงใจ เพื่อให้ได้สิทธิในการเพิ่มพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR BONUS) จะมุ่งเน้นในประเด็นเรื่องการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้อยู่อาศัยเดิม ซึ่งมี 2 เงื่อนไข ในการเริ่มต้นโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจคือ

- (1) จัดให้มีหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าห้องตลาดในที่ดินโครงการเดิม สำหรับผู้มีรายได้น้อย
- (2) จัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ ภายในบริเวณที่ห่างจากเขตชุมชนที่อยู่อาศัยเดิม ไม่เกิน 5 กิโลเมตร

1.5 สมมติฐานการวิจัย

1.5.1 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสม เป็นรูปแบบโครงการที่เหมาะสมมีความเป็นไปได้ในการลงทุนที่สุดในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรวมแบบผสมผสานทางรายได้ ให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าห้องตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ

1.5.2 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสมในพื้นที่ที่ได้รับแรงจูงใจ ให้สอดคล้อง มาตรการแรงจูงใจในหัวข้อเรื่องการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อย ความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการ แต่ไม่สามารถจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มาลงทุน พัฒนาโครงการได้เท่าที่ควร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสมให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจ ที่ สามารถช่วยแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาขาดแคลนที่อยู่อาศัย

1.6.2 ทางเลือกรูปแบบในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมให้สอดคล้องมาตรการ แรงจูงใจ ให้มีความยั่งยืน โดยโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และผู้มีรายได้น้อยมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากการพัฒนาโครงการ

1.6.3 เสนอแนะแนวทางแก้ไขปรับปรุงระบบแรงจูงใจ ในผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ฉบับต่อไป ให้สามารถจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้มากขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อสาธารณะในผัง เมืองรวมฉบับต่อไป

1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1.7.1 การใช้ประโยชน์ที่ดินหมายถึงการใช้ที่ดินเพื่อประกอบกิจการใดๆ ไม่ว่าจะกิจการนั้น จะกระทำบนพื้นดินเหนือพื้นดินหรือใต้พื้นดินและไม่ว่าจะอยู่ในอาคารหรือนอกอาคาร

1.7.2 พื้นที่ที่ได้รับแรงจูงใจในการพัฒนา (Incentive Zone) หมายถึง พื้นที่ที่ต้องการ ชักจูงให้ภาคเอกชนพัฒนาโครงการให้เป็นไปในรูปแบบที่สอดคล้องกับนโยบายผังเมือง หรือแก้ไข ปัญหาเฉพาะที่ของเมือง โดยจะเสนอให้มีแรงจูงใจบางประการโดยส่วนใหญ่จะทำให้ นักพัฒนา สามารถสร้างอาคารให้มีพื้นที่ได้มากขึ้นกว่าที่กำหนด แต่ต้องจัดเตรียมสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อ สาธารณะเป็นการแลกเปลี่ยน

1.7.3 โครงการที่อยู่อาศัยรวม หมายถึงอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลาย ครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

1.7.4 โครงการอาคารชุดแบบผสม (mixed-use project) ในที่นี้มี 2 ความหมาย ด้วยกัน โดยความหมายรูปแบบแรกหมายถึง โครงการที่อยู่อาศัยรวมที่ผสมผสานการใช้งานมากกว่า

1 ประเภทขึ้นไปภายในพื้นที่ดินเดียวกัน ในที่นี้จะประเภทพาณิชย์กรรม และมีกรรมสิทธิ์ที่ดินอยู่ภายใต้ผู้ประกอบการรายเดียวกัน และได้รับการวางแผนพัฒนาพร้อมกันตั้งแต่เริ่มต้นพัฒนาโครงการ สำหรับความหมายรูปแบบ 2 หมายถึง โครงการที่อยู่อาศัยรวมที่มีผู้อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างกันทางด้านฐานะเศรษฐกิจ อยู่อาศัยผสมกันในโครงการเดียวกัน

1.7.5 ผู้มีรายได้น้อยหมายถึง บุคคลที่มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานครไม่น้อยกว่าร้อยละสิบ และไม่มีความสามารถจ่ายที่อยู่อาศัยในราคาตลาด



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยเรื่องแนวทางการเพิ่มพื้นที่โครงการคอนโดมิเนียมแบบผสมให้สอดคล้องกับนโยบายจุใจ โดยการเพิ่มพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน ตามการบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 เน้นการศึกษาและรวบรวมแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องเพื่อเป็นฐานข้อมูลในการทำวิจัย ซึ่งแบ่งเป็นประเภทหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

2.1 แนวคิดเรื่องแรงจูงใจในการพัฒนาเมือง

- 2.1.1 ที่มาและความสำคัญของการใช้นโยบายจุใจ
- 2.1.2 นโยบายจุใจในบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556
- 2.1.3 นโยบายจุใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ที่อยู่อาศัย

เดิมในพื้นที่โครงการ

- 2.1.4 นโยบายจุใจในต่างประเทศ

2.2 แนวคิดด้านการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

- 2.2.1 นิยามและความเป็นมาของผู้มีรายได้น้อย
- 2.2.2 รูปแบบปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย
- 2.2.3 รูปแบบวิธีการแก้ปัญหาของที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย
- 2.2.4 สภาพทั่วไปและสถานการณ์ปัจจุบัน
- 2.2.5 องค์ประกอบและมาตรฐาน ของหน่วยพักที่อยู่อาศัย

2.3 แนวคิดการพัฒนาโครงการอาคารชุด

- 2.3.1 การพัฒนาของอาคารชุด
- 2.3.2 การศึกษาอุปสงค์และอุปทานสำหรับการพัฒนาอาคารชุด
- 2.3.3 การพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆในพื้นที่เขตบางพลัด

2.4 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการพัฒนาโครงการ

- 2.4.1 การคำนวณ ต้นทุนและราคาขายของโครงการ
- 2.4.2 มูลค่าของเงินที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลา
- 2.4.3 ตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ

2.1 แนวคิดเรื่องแรงจูงใจในการพัฒนาเมืองของกรุงเทพมหานคร

การทำความเข้าใจในแนวคิดนโยบายจูงใจเพื่อนำไปพัฒนาโครงการ โดยการศึกษาจุดประสงค์และมาตรการ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ที่ประกาศใช้ในปัจจุบัน เพื่อให้การพัฒนาโครงการเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

2.1.1 ที่มาและความสำคัญของการใช้นโยบายจูงใจ

เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาตามวัตถุประสงค์ของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 จึงกำหนดมาตรการสร้างแรงจูงใจโดยการใช้สิทธิพิเศษ (Bonus) ในการเพิ่มพื้นที่อาคาร โดยให้มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) เพิ่มมากขึ้น จากข้อกำหนดในกรณีที่มีการพัฒนาหรือดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมมาตรฐานการดำรงชีวิตของประชาชนกรุงเทพมหานครให้ดีขึ้น

การพัฒนาโครงการให้สอดคล้องนโยบายจูงใจ จึงเป็นโอกาสดีสำหรับภาคเอกชนในการพัฒนาโครงการ ให้ได้พื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) เพิ่มมากขึ้น มีพื้นที่ขายโครงการที่มากขึ้น และมีโอกาสในการทำกำไรจากพัฒนาโครงการที่มากยิ่งขึ้นเช่นกัน และเมื่อประกอบกับการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดินในแต่ละพื้นที่ของกรุงเทพมหานครที่เพิ่มมากขึ้นลดน้อยลงในแต่ละพื้นที่ทำให้นโยบายจูงใจเริ่มได้รับความสนใจมากขึ้น

2.1.1.1 การเปลี่ยนแปลงของกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวม

กรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556

จากกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ที่ประกาศใช้ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงจากกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2549 ในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน และการนำประเด็นเรื่องคุณภาพชีวิตของคนในสังคมมาประยุกต์ด้วย เห็นได้ว่าการกระจายความเจริญออกไปยังพื้นที่รอบนอก เป็นศูนย์ชุมชนชานเมือง (sub-center) ที่กำหนดไว้ในผังเมืองรวมฉบับใหม่ จะเป็นเมืองรองรับการขยายตัวของพื้นที่ชั้นใน ออกมายังพื้นที่แนววงแหวนรอบนอกและรถไฟฟ้าสายใหม่ที่จะพาดผ่าน เพื่อลดการเดินทางเข้าไปในเมือง

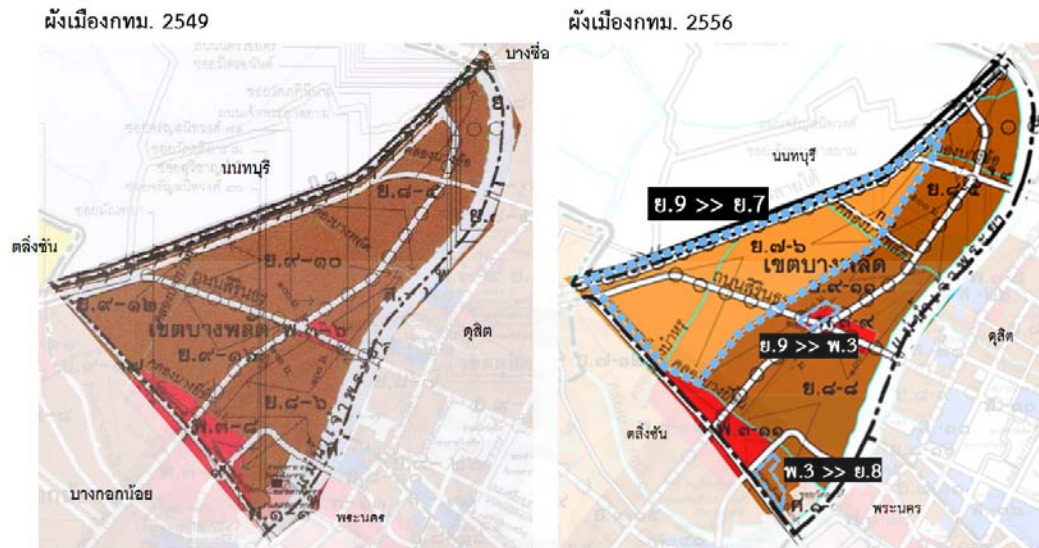
ทั้งนี้ มี 5 แห่งที่เป็นพื้นที่มีศักยภาพ เช่น ย่านตลิ่งชัน อยู่ในแนวรถไฟสายสีแดง (บางซื่อ-ตลิ่งชัน) ย่านมีนบุรีใกล้ตลาดมีนบุรี แนวรถไฟฟ้สายสีชมพู-สีส้มมาบรรจบกัน ย่าน

พระรามที่ 2 ใกล้กับถนนวงแหวนรอบนอก ย่านร่มเกล้าในแนวรถไฟฟ้าสายสีชมพู และย่านถนนรามอินทราใกล้จุดตัดถนนรัชดา-รามอินทรา แนวรถไฟฟ้าสายสีชมพู (เกรียงพล พัฒนรัฐ,2556)

ซึ่งหนึ่งในพื้นที่ทั้ง 5 แห่ง ที่เป็นซบเซาเตอร์รองรับการพัฒนาของเมืองนั้น จะเห็นได้ว่าในย่านตลิ่งชัน ซึ่งอยู่ในแนวรถไฟฟ้าสายสีแดง (บางซื่อ-ตลิ่งชัน) ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกันคือ เขตบางพลัด ได้ถูกเปลี่ยนแปลงให้ศักยภาพในการพัฒนาโครงการลดลง โดยเฉพาะในโซนของพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง (ย.7) จากเดิมที่เคยเป็นโซนพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นสูง (ย.9) หรือจากอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน เป็น FAR 5:1 จากเดิม 7:1 ทำให้ศักยภาพในการพัฒนาพื้นที่ของพื้นที่เขตบางพลัดลดลงจากเดิม



ภาพที่ 2.1 แสดงผังตำแหน่งที่ตั้ง และการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางพลัดกรุงเทพมหานคร พ.ศ 2556. จาก สำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร, 2556 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)



ภาพที่ 2.2 การเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดิน ในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร. จากสำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร, 2556(ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

ที่ดินประเภท ย. 7 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการอยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่ต่อเนื่องกับเขตเมืองชั้นในซึ่งอยู่ในเขตการให้บริการของระบบขนส่งมวลชน จึงสามารถพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมที่มีพื้นที่อาคารตั้งแต่ 0 - 10,000 ตารางเมตร ยกเว้นโครงการขนาดรวมเกิน 10,000 ตารางเมตร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรือตั้งอยู่ในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

และสามารถพัฒนาโครงการประเภทพาณิชย์กรรม ที่มีพื้นที่ประกอบการตั้งแต่ 0 - 5,000 ตารางเมตร เว้นแต่โครงการที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 5,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้ามหานคร หรือการประกอบพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 10,000 ตารางเมตรที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรือตั้งอยู่ในระยะ 500 เมตรจากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

ที่ดินประเภท ย.9 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมากที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการอยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่เขตเมืองชั้นในซึ่งอยู่ในเขตการให้บริการของระบบขนส่งมวลชน จึงสามารถพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมที่มีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร

และสามารถพัฒนาโครงการประเภทพาณิชย์กรรม ที่มีพื้นที่ประกอบการ ตั้งแต่ 0 - 5,000 ตารางเมตร เว้นแต่โครงการที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 5,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตรหรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน หรือการประกอบพาณิชย์กรรม ที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 10,000 ตารางเมตรที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตรจากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

จะเห็นว่าในโซน ย.7 ของพื้นที่บางพลัด มีการลด FAR ลง จากบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2549 ซึ่งน่าจะมีผลที่ทำให้ผู้พัฒนาโครงการสนใจลงทุนโครงการคอนโดมิเนียม เลือกที่จะไปพัฒนาโครงการในพื้นที่ ย.9 หรือพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นซึ่งสามารถก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยได้เกิน 10,000 ตารางเมตร ซึ่งในโซนนั้นเป็นบริเวณที่มีชุมชนรายได้น้อยกระจายตัวอยู่ทั่วไป

ตารางที่ 2.1

เปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางพลัด

| ประเภทโครงการ | การใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองรวม กทม. พ.ศ. 2556 | |
|--|--|-------|
| | ย.9(เก่า) >>ย.7 | ย.9 |
| ที่อยู่อาศัยประเภทอาคาร พื้นที่ 0 – 10,000 ตร.ม. | √ | √ |
| ที่อยู่อาศัยประเภทอาคาร พื้นที่ >10,000 ตร.ม. | 3 | √ |
| พาณิชย์กรรมพื้นที่ 0 – 5,000 ตร.ม. | √ | √ |
| พาณิชย์กรรมพื้นที่ 5,000 – 10,000 ตร.ม. | 2 | 1 |
| พาณิชย์กรรมพื้นที่ >10,000 ตร.ม. | 3 | 2 |
| FAR | 5 : 1 | 7 : 1 |

1 = ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 12 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

2 = ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

3 = ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตรจากบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

√ = สามารถสร้างได้

หมายเหตุ. จาก ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556, 2556 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

2.1.2 มาตรการแรงจูงใจในบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556

ในกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ได้มีนโยบายและมาตรการในการจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นส่วนหนึ่งในการบรรลุวัตถุประสงค์ของผังเมืองรวม โดยการร่วมกันทำโครงการที่สร้างประโยชน์แก่สาธารณะ ซึ่งได้แก่

2.1.2.1 จัดให้มีหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าท้องตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเดิม

2.1.2.2 จัดให้มีพื้นที่โล่งเพื่อประโยชน์สาธารณะหรือสวนสาธารณะ

2.1.2.3 จัดให้มีที่จอดรถยนต์โดยรอบสถานีรถไฟฟ้าทั้งใต้ดิน บีทีเอสแอร์พอร์ตลิงค์ สำหรับคนทั่วไปเพิ่มขึ้นจากจำนวนที่จอดรถยนต์ของอาคารสาธารณะ

2.1.2.4 จัดให้มีพื้นที่รับน้ำในแปลงที่ดินที่ขออนุญาตกักเก็บน้ำได้ไม่น้อยกว่า 1 ลูกบาศก์เมตรต่อที่ดิน 50 ตารางเมตร

2.1.2.5 จัดให้มีอาคารประหยัดพลังงาน (Green Building) ตามมาตรฐานมูลนิธิอาคารเขียวที่ไทยรองรับ

ซึ่งจากเงื่อนไขทั้ง 5 ของการรับสิทธิในการการเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR Bonus) เป็นไปเพื่อประโยชน์แก่สาธารณะ สำหรับเงื่อนไขการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้สูงอายุเดิมภายในพื้นที่โครงการ เป็นเงื่อนไขหนึ่งที่ใส่ใจรายละเอียดทางด้านสังคมเมือง โดยการสร้างที่อยู่อาศัยให้เพียงพอและได้มาตรฐาน ซึ่งจะสามารถช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในเมืองได้ จากตามกฎกระทรวงให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 มีรายละเอียดในดังนี้

2.1.3 นโยบายจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัย สำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้สูงอายุเดิมในพื้นที่โครงการ

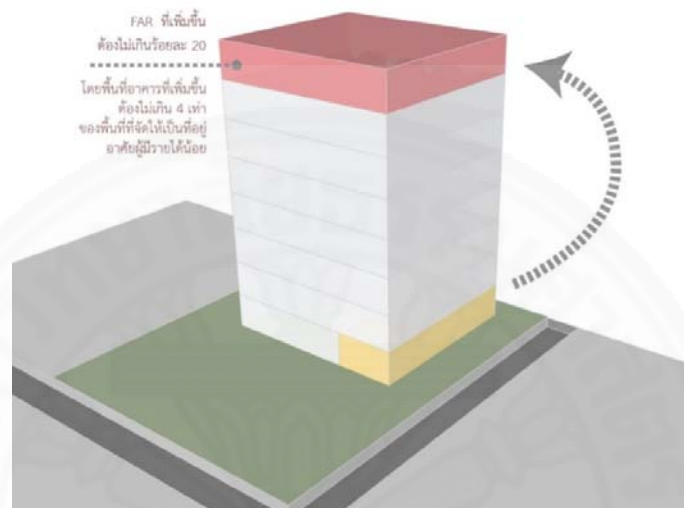
การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย หากเจ้าของที่ดินหรือผู้ประกอบการได้จัดให้มีหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าท้องตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเดิมภายในพื้นที่โครงการ ให้มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่มเติมไม่เกินร้อยละสิบ โดยพื้นที่อาคารรวมที่เพิ่มขึ้นต้องไม่เกินสี่เท่าของพื้นที่ที่จัดให้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

ผู้มีรายได้น้อย หมายความว่า บุคคลที่มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานครไม่น้อยกว่าร้อยละสิบ

ที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าท้องตลาดตามวรรคหนึ่ง ต้องมีราคาต่ำกว่าราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละสิบ

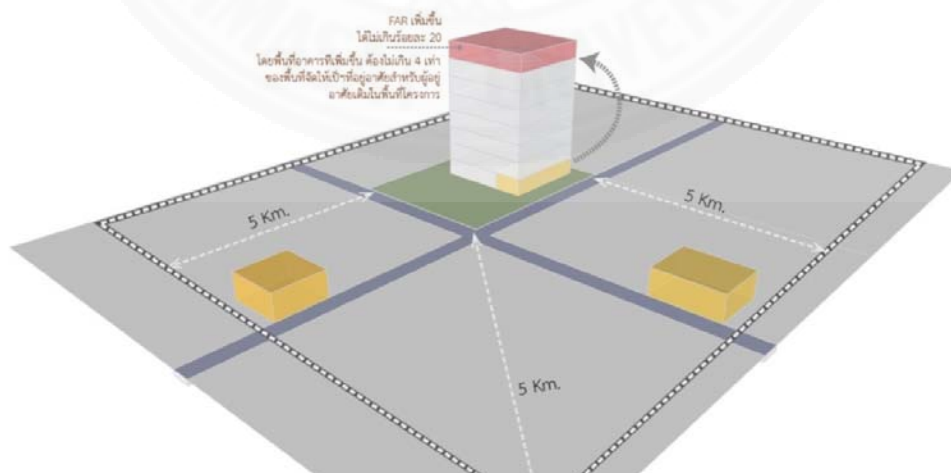
ซึ่งสรุปได้ว่า มาตรการแรงจูงใจ เงื่อนไขในการได้รับสิทธิ FAR BONUS เงื่อนไขนี้มี 2 กรณีสำหรับการดำเนินโครงการให้สอดคล้องเงื่อนไขคือ

2.1.3.1 จัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ที่มีราคาต่ำกว่าท้องตลาด ในโครงการ (on-site)



ภาพที่ 2.3 มาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย. จากสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2556 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

2.1.3.2 จัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมภายนอกพื้นที่โครงการ ซึ่งการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมภายในพื้นที่โครงการ ต้องอยู่ภายในบริเวณที่ห่างจากแปลงที่ดินเดิมไม่เกิน 5 กิโลเมตร



ภาพที่ 2.4 มาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการ. จากสำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร, 2556 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

โดยในคู่มือประกอบการดำเนินการให้เป็นไปตามผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 ได้กำหนดมีแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับนโยบายจูงใจเงื่อนไข ดังนี้

2.1.3.1 “การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย” ครอบคลุมที่อยู่อาศัยทุกประเภท

2.1.3.2 ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ คือ ที่อยู่อาศัยที่มีราคาขายต่ำกว่าราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรต่อชั้นของโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 โดยที่มาตรฐานการก่อสร้างและตกแต่งเดียวกันกับทั้งโครงการ

2.1.3.3 ผู้มีรายได้น้อย หมายถึง บุคคลที่มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร ตามที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติกำหนดไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

2.1.3.4 ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ ต้องอยู่ในบริเวณโครงการหรือห่างจากเขตชุมชนที่อยู่อาศัยเดิมไม่เกิน 5 กิโลเมตร วัดจากแนวเขตที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการ

2.1.3.5 กรณีขอใช้สิทธิ์อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่ม (FAR Bonus) การขออนุญาตก่อสร้างอาคารให้ใช้แบบฟอร์ม “การขอใช้สิทธิ์อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่ม (FAR Bonus)” โดยระบุตำแหน่งที่ตั้งของที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมภายในพื้นที่โครงการให้ชัดเจนในแบบขออนุญาตก่อสร้าง

2.1.3.6 ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการพิจารณาอนุญาตก่อสร้าง ระบุในใบอนุญาตว่า “พื้นที่ดังกล่าวได้ใช้สิทธิ์อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินเพิ่ม (FAR Bonus) จากการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการแล้ว” แล้วระบุในเงื่อนไขแบบท้ายใบอนุญาตว่า “ผู้ได้รับใบอนุญาตต้องจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยหรือผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ ไม่น้อยกว่า.....ตารางเมตร”

2.1.3.7 พื้นที่อาคารที่เพิ่มขึ้นจากกรณีนี้ ไม่ต้องนำมาคำนวณอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) และอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ของโครงการ แต่ต้องนำมาคิดในการคำนวณอัตราค่าธรรมเนียมการออกใบอนุญาตตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2518) ออกความตามใน พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

2.1.4 มาตรการแรงจูงใจกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในต่างประเทศ

เนื่องจากปัญหาวิกฤติทางเศรษฐกิจเป็นผลให้ราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในย่านใจกลางเมือง ภาคเอกชนได้พัฒนาโครงการเพื่อผลประโยชน์เชิงธุรกิจ ทำให้กลุ่มคนที่มีรายได้

น้อยประสบปัญหาขาดแคลน ขาดความมั่นคงในด้านที่อยู่อาศัย ต้องหาที่อยู่ใหม่ไปอาศัยพื้นที่ชานเมืองเพื่อได้ราคาที่อยู่อาศัยที่ถูกลง หรือการเกิดขึ้นของชุมชนแออัด เกิดความลำบากในการดำรงชีวิตประจำวัน เป็นต้น ดังนั้นในบางประเทศจึงได้มีการนำนโยบาย Incentive เพื่อจูงใจภาคเอกชนมาสนใจในการพัฒนาโครงการที่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ โดยพัฒนาโครงการที่สอดแทรกการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาด สำหรับผู้มีรายได้น้อย (Affordable Housing) และเพื่อสร้าง Mixed-Income Housing ระหว่าง Affordable rate unit และ Market rate unit

2.1.4.1 จุดประสงค์และรูปแบบของ Inclusionary housing

นโยบายเหล่านี้มีจุดประสงค์ที่จะให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อประโยชน์สาธารณะ โดยพัฒนาโครงการที่ช่วยลดปัญหาความยากจน ความไม่เท่าเทียม การแบ่งแยกชนชั้นทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เป็นการสร้างโอกาสให้กลุ่มคนที่มีความแตกต่างในด้านรายได้และสังคม ได้มาอาศัยร่วมชุมชนเดียวกันเป็น Mixed-Income Housing ที่จะสร้างทัศนคติที่ดีให้เกิดขึ้นซึ่งกันและกัน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นแก่ผู้มีรายได้น้อย และสามารถแก้ปัญหาสังคมได้ในระยะยาว ซึ่งนโยบายได้จูงใจได้ตอบแทนภาคเอกชนที่นำนโยบายไปใช้ด้วยหลายวิธี เช่น การตอบแทนด้วย FAR Bonus การเร่งการอนุมัติก่อสร้าง การยกเว้นค่าธรรมเนียมการลด หรือยกเว้นภาษี เป็นต้นเพื่อชดเชยในส่วน Affordable Housing

รูปแบบโดยแยกตามโครงสร้างของ Inclusionary housing ที่ใช้ในปัจจุบันสามารถแบ่งได้ 2 รูปแบบคือ คือ รูปแบบบังคับ มีความจำเป็น (Mandatory) และรูปแบบตามความสมัครใจ (Voluntary) โดยทั้ง 2 รูปแบบ จะแตกต่างกันในด้านข้อกำหนด ระดับการจัดสรรให้แก่ผู้มีรายได้น้อย

สำหรับรูปแบบตามขนาดของ Mixed-Income Housing สามารถเป็นได้ในหลายรูปแบบ โครงการตั้งแต่ในระดับอาคารเดี่ยว จนถึง อาคารขนาดใหญ่ หรือกระทั่งระดับชุมชน (community)

2.1.4.2 ตัวอย่างการนำ Inclusionary Housing ไปใช้

(1) การนำไปใช้ใน New York City

เป็นรูปแบบตามความสมัครใจ (Voluntary) เป็นที่รู้จักกันในชื่อโปรแกรม R10 เริ่มต้นเมื่อปี ค.ศ.1987 ในช่วง เกิดปัญหาขาดแคลนที่อยู่อาศัย และการเพิ่มความหนาแน่นของคนรายได้น้อยในพื้นที่ เช่น Manhattan และ Brooklyn โดยเป้าหมายของ R10 คือ การเชื่อมโยงระหว่างที่อยู่อาศัยราคาตามตลาด และที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อแก้ปัญหาความแบ่งแยกทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ และตอบแทนด้วยการเพิ่ม FAR Bonus ให้ไม่เกิน 20% แก่ภาคเอกชนเป็นการแลกเปลี่ยนการพัฒนา Inclusionary housing และมี Affordable housing สำหรับผู้มี

รายได้น้อยกว่า 80% ของรายได้เฉลี่ย (AMI) ในโครงการบนพื้นที่ดินที่มีความหนาแน่นสูง ซึ่งนโยบายนี้ ไม่อนุญาตให้มีการชำระแทนด้วยเงินสด เพื่อประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจริงๆ ดังนั้นจึงมีทางเลือกอื่นให้แก่ภาคเอกชนเพื่อให้นโยบายมีความยืดหยุ่น โดยสามารถสร้าง Affordable housing ในอีกแปลงที่ดินได้ (Off-Site) แต่ต้องอยู่ในพื้นที่เขตเดียวกับโครงการ และไม่เกิน 1/2 ไมล์ (800 เมตร) ซึ่งจะเห็นว่านโยบายนั้นคล้ายคลึงกับ นโยบายจูงใจที่ใช้ในประเทศไทย

ปัจจุบันได้มีการคาดการณ์ Affordable unit ไว้ถึง 165,000 ยูนิต ภายในปี 2014 และยังมี Expand Program สำหรับภาคเอกชนที่ต้องการ FAR Bonus ที่มากขึ้นแต่ไม่เกิน 33% ของ FAR เดิม โดยต้องมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยขั้นต่ำ 20% ของพื้นที่อยู่อาศัยทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีการช่วยเหลือในเรื่องการเงินจากทางภาครัฐสำหรับการพัฒนาโครงการ inclusionary housing และมี Affordable housing บนที่ดินแปลงเดียวกัน (On-Site) เช่น เงินกู้จากทางภาครัฐ พันธบัตรยกเว้นภาษี เป็นต้น เพื่อสนับสนุนให้ทรัพยากรที่ดินของเมืองได้อย่างคุ้มค่า ปัจจุบัน 42% ของโครงการพัฒนา เป็นรูปแบบที่สร้าง Inclusionary housing ในโครงการบนที่ดินแปลงเดียวกัน (on site) ซึ่งเติบโตขึ้นถึง 71% ตั้งแต่ กรกฎาคม 2010



ภาพที่ 2.5 The Tapestry is a mixed-income rental housing โครงการ Inclusionary housing ใน NYC. จาก U.S. Department of Housing and Urban Development, 2556

(2) การนำไปใช้ใน Chicago

เนื่องจาก Chicago เป็นเมืองที่จำนวนมีประชากรเยอะ ทำให้ผู้มีรายได้น้อย ซึ่งส่วนใหญ่เป็น American-African ต้องย้ายออกไปอาศัยอยู่นอกกรอบๆเมือง และมีจำนวนขาด

แคลนที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น โดยเฉพาะในย่านใจกลางเมือง ในปี 2003 จึงได้มีการนำนโยบาย Inclusionary housing มาใช้ โดยเป็นที่รู้จักในชื่อ ARO ซึ่งกำหนดให้ภาคเอกชนจะต้องพัฒนาโครงการที่มี Affordable housing จำนวนมากกว่า 10 ยูนิต หากได้รับที่ดิน และการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ และเปลี่ยนแปลงมาเป็นจะต้องมี Affordable housing เป็นจำนวน 10% ของยูนิตที่พัฒนาในโครงการทั้งหมด และเป็น จำนวน 20% หากได้รับการช่วยเหลือทางการเงินจากภาครัฐ สำหรับนโยบายนี้ไม่มีเงื่อนไขการพัฒนา Affordable housing ในอีกแปลงที่ดิน แต่เป็นเงื่อนไขในการจ่ายค่าชดเชย 100,000\$ ต่อยูนิต โดยค่าชดเชยเหล่านี้จะถูกรวบรวมเป็นกองทุนเพื่อนำไปสนับสนุน Affordable housing โดยภาครัฐ ซึ่งพบว่า ส่วนใหญ่ภาคเอกชนเลือกที่จะจ่ายค่าชดเชยมากกว่า เพื่อพัฒนาโครงการที่มีเป้าหมายเป็นกลุ่มคนมีรายได้สูงในใจกลางเมือง ซึ่งมีค่าต้นทุนสูงกว่า



ภาพที่ 2.6 โครงการ ARO Inclusionary housing ใน Chicago. จาก *U.S. Department of Housing and Urban Development, 2556*

2.1.4.3 ผล และสถานการณ์ปัจจุบันของ Inclusionary housing

สำหรับ Inclusionary housing ในแบบ New York City มากกว่าแบบ Chicago พบว่าต้องใช้ระยะเวลาเวลานานกว่าจะเห็นการเปลี่ยนแปลงและเห็นผลลัพธ์ แต่สามารถจูงใจภาคเอกชนให้ร่วมตามนโยบายได้ตรงจุดประสงค์มากกว่า Chicago ซึ่งในแบบ Chicago ถึงจะไม่สามารถจูงใจภาคเอกชนได้มากแต่ affordable housing จากนโยบาย ก็สร้างคุณภาพชีวิตให้กับผู้มีรายได้น้อยได้ดีมากขึ้น เมื่อเทียบกับเมืองใกล้เคียงที่ไม่ได้ใช้นโยบาย Inclusionary housing

ในปัจจุบันมีการศึกษาผลของการดำเนินการ Inclusionary housing โดยการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่ได้รับ Affordable housing ใน New York City และอีกกลุ่มที่สมควรได้แต่กลับไม่ได้รับ ในเบื้องต้นพบว่าได้ผลลัพธ์ไปในทางบวก และผู้มีรายได้น้อยที่ได้เข้าไปอาศัยใน Inclusionary housing มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ในหลายด้าน เช่น ด้านสุขภาพ อัตราความเจ็บป่วยที่ลดลง ด้านสุขภาพจิตใจ ความปลอดภัยด้านการศึกษา ด้านฐานะการเงินที่ดีขึ้น และการพัฒนาการของเด็ก ฯลฯ ที่เปลี่ยนไปในทิศทางบวก เมื่อเปรียบเทียบกับอีกกลุ่มที่ไม่ได้อาศัยใน Inclusionary housing ซึ่งในการศึกษายังไม่ได้ครอบคลุมไปยัง การปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนอื่น ๆ ในโครงการ และพฤติกรรมที่เปลี่ยนไป ซึ่งจะสามารถทราบผลการทดลองได้ในช่วงปลายปี 2015

ซึ่งบางแห่งก็ปรากฏผลในแง่ลบออกมาด้วย เช่น การอคติจากกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มากกว่าในโครงการซึ่งเป็นลักษณะนิสัยของเฉพาะบุคคล เช่น คนอเมริกันบางกลุ่มยังมีอคติกับคนผิวสีอยู่เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ผู้มีรายได้น้อยรู้สึกถูกแบ่งแยก ไม่ได้รับการต้อนรับ และผิดหวังในการอาศัยในบรรยากาศสังคมใหม่

การทำ Inclusionary housing ภาครัฐและภาคเอกชน จำเป็นต้องร่วมมือกัน ซึ่งภาครัฐไม่สามารถลงมือทำเองได้ทั้งหมด เช่นการสร้างโครงการให้ได้ตรงตามจุดประสงค์ ภาคเอกชนก็ไม่สามารถทำโครงการได้หากไม่มีความช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่น ความช่วยเหลือในด้านการเงิน ซึ่งภาคเอกชนจำเป็นต้องมีความสามารถในการจัดการความซับซ้อนที่เกิดขึ้นในด้านการบริหารเงินทุน

2.1.4.4 ปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ Mixed-Income Housing

(1) tenure mix การแบ่งสัดส่วนของยูนิตในโครงการทั้งหมด ทั้งกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และ กลุ่มเป้าหมายทั่วไป รวมถึงรูปแบบในการขาย เช่น การขายขาด หรือ การเช่า เป็นต้น การมีส่วนร่วมในการพัฒนาโครงการของทั้งเอกชน รัฐบาล ประชาชน และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

(2) design

1. marketing การศึกษาแนวโน้มตลาดในพื้นที่ ก่อนการออกแบบ เพื่อดูแนวโน้มที่กลุ่มเป้าหมายและผู้มีรายได้น้อยต้องการ ซึ่งความต้องการในแต่ละสิ่งแวดล้อมมีความแตกต่างกัน นอกจากนี้สำหรับในภาคเอกชน ต้องศึกษาในส่วนยูนิตราคาตามตลาด การกำหนดค่ารูปแบบโครงการสิ่งที่จะช่วยดึงดูดความน่าสนใจ และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอื่น เช่น การกำหนด retail business หรือ recreation area

2. facility social interaction การออกแบบให้โครงการเอื้อต่อการมีปฏิสัมพันธ์ของผู้อยู่อาศัยในโครงการแต่ละประเภท รวมถึงการพื้นที่ส่วนกลางที่สามารถใช้ได้จริง เช่น community garden

3. exterior&interior design การออกแบบรูปแบบอาคารไม่ควรให้เกิดความแตกต่างที่สังเกตเห็นได้จากภายนอก แต่ในส่วนของการออกแบบภายในของแต่ละยูนิตอาจมีความแตกต่างกันไป นอกจากนี้ยังมีรายละเอียดในการออกแบบอื่นๆ เช่น landscape การตกแต่งที่ดึงดูดให้คนเข้ามาในพื้นที่

4. feasibility การรู้เท่าทันความเป็นไปได้ทางกำไร เพื่อความยั่งยืนของโครงการ

(3) location ทำเลที่ตั้งที่สนับสนุนความสะดวกสบายในการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น ใกล้ระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ และการเลือกที่ตั้งที่มีสภาพแวดล้อมที่ใกล้เคียงกับสภาพแวดล้อมเดิมของผู้อยู่อาศัยเดิมให้มากที่สุด

(4) amenities การมีรูปแบบส่วนกลางที่สนับสนุนการใช้ชีวิตประจำวันของผู้อาศัยทุกประเภท และ เอื้อให้เกิดการปฏิสัมพันธ์

(5) access to services การเข้าถึงการบริการต่างๆ อย่างเท่าเทียมกันของผู้อยู่อาศัยทุกระดับ

(6) property management นอกจากการกำหนดรูปแบบอาคาร การขับเคลื่อนสังคมในโครงการก็เป็นสิ่งที่มีความสำคัญเช่นกัน ในดำเนินโครงการให้เป็นไปอย่างราบรื่นสามารถทำได้โดย

1.บริหารจัดการให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์กันของสังคมผู้อาศัยในโครงการ ทั้งกรณีที่เป็นทางการ และไม่เป็นทางการ

2.ทีมงานจะต้องมีความสามารถในการเชื่อมต่อความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนที่มีความแตกต่างกันได้ รวมถึงการป้องกันสิ่งที่ไม่ดีที่จะทำให้เกิดความแตกแยกในสังคม

3. แนวทางในการดำเนินงานจำเป็นต้องมีความชัดเจนและเข้าใจได้ง่าย

2.1.4.5 สัดส่วนของรายได้ผู้อยู่อาศัยใน Mixed-Income Housing

การกำหนดสัดส่วนรายได้ของผู้อยู่อาศัยในโครงการเป็นส่วนหนึ่ง ในการทำให้เกิดการอาศัยแบบ mixed-income ประสบผลสำเร็จ ซึ่งจากการศึกษาการผสมผสานด้านรายได้ผู้อยู่อาศัยโครงการ mixed-income ตัวอย่าง 4 โครงการ ในประเทศสหรัฐอเมริกา ในพื้นที่ที่มีนโยบายจูงใจสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ได้สัดส่วนดังนี้

ตารางที่ 2.2

สัดส่วนรายได้ผู้อยู่อาศัยโครงการ mixed-income ของ case ต่างประเทศ

| โครงการ | Income Mix | | | |
|--|------------|-----------|---------------------|------|
| | <50 AMI | 50-79 AMI | 80-99 AMI(moderate) | >100 |
| Timberlawn Crescent, Montgomery County, Maryland | 29% | 27% | 7% | 37% |
| New Quality Hill, Kansas City, Missouri | 12% | 34% | 11% | 43% |
| Emery Bay Club and Apartments, Emeryville, California | 23% | 36% | 11% | 29% |
| The Residences at Ninth Square, New Haven, Connecticut | 26% | 19% | 9% | 46% |
| average | 23% | 29% | 10% | 39% |
| | | 52% | | 49% |

*AMI = Area median Income

หมายเหตุ. จากHUD.GOV ,2556 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

จากโครงการที่พักอาศัยแบบผสมผสานทางด้านรายได้ผู้อาศัยในต่างประเทศ เมื่อนำมาวิเคราะห์เป็นประเภท non-profit จะเห็นถึงการกระจายช่วงรายได้ของผู้อยู่อาศัย ในระดับที่แตกต่างกัน ตั้งแต่ <50 of AMI จนถึงระดับที่มากกว่ารายได้ค่าเฉลี่ยขึ้นไปโดยเมื่อแยกจะพบว่า สัดส่วนระหว่างกลุ่มผู้มีรายได้น้อย (<80 of AMI) และกลุ่มรายได้เฉลี่ยหรือมากกว่า(>80 of AMI) มีสัดส่วน 52:49 ซึ่งประมาณสัดส่วนเป็นครั้งต่อครั้ง

2.2 แนวคิดด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

2.2.1 นิยามและความเป็นมาของผู้มีรายได้น้อย

ผู้มีรายได้น้อย หมายถึง ผู้มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิตได้อย่างมีคุณภาพ ขาดโอกาสในการเข้าถึงและครอบครองปัจจัยการผลิต ขาดอำนาจในการต่อรอง วิถีชีวิตไม่มั่นคง มีอาชีพและรายได้ที่ไม่แน่นอน (สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน(องค์การมหาชน).ส่วนประชาสัมพันธ์, 2547)

โดยนิยามในที่นี้ ผู้มีรายได้น้อย ในผังเมืองกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 ได้ให้นิยามไว้ว่า บุคคลที่มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานครไม่น้อยกว่าร้อยละสี่สิบ(ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556, 2556)

ซึ่งรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร คือ 49,191 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน(สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2556) ดังนั้น ผู้มีรายได้น้อยในนิยามของผังเมืองกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 จะมีรายได้น้อยกว่า 39,352 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน เมื่อนำมาเฉลี่ย

รายได้ต่อหัว ซึ่งจากสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ว่าเฉลี่ยมีคน 3.2 คนต่อหนึ่งครัวเรือนในปี พ.ศ. 2553 จึงสามารถคิดเป็น รายได้น้อยกว่า 15,372 บาทต่อหัว

ซึ่งแบ่งตามกลุ่มอาชีพของผู้มีรายได้น้อย ได้เป็น 2 กลุ่ม

2.2.1.1 กลุ่มซึ่งมีรายได้แต่ละเดือนไม่แน่นอน ได้แก่ อาชีพ รับจ้างทั่วไป รับจ้างรายวัน ผู้ประกอบอาชีพอิสระ แม่บ้าน เกษตรกร ค้าขายประเภทหาบแร่ แผงลอย

2.2.1.2 กลุ่มซึ่งมีรายได้ค่อนข้างแน่นอน ได้แก่ พนักงาน ลูกจ้าง หน่วยงานภาครัฐ และเอกชน (กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย, 2549)

โดยความเป็นมาของกลุ่มผู้มีรายได้น้อย หรือสาเหตุของการเกิดขึ้นและดำรงอยู่ของปัญหาคนจนเมืองในชุมชนแออัดหรือชุมชนบุกรุก เป็นผลพวงของการพัฒนาประเทศโดยเน้นเศรษฐกิจนำ ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาที่ไม่สมดุลระหว่างเมืองและชนบท ผลจากการพัฒนาประเทศที่สร้างให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการพัฒนาระหว่างเมืองและชนบทดังกล่าวเป็นรากเหง้าของปัญหาคนจนเมือง

ประเทศไทยนั้นเกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นของผู้คนเข้าสู่เมือง เกี่ยวกับประเด็นนี้ อคินรพีพัฒน์ และคณะ (2525) ได้อธิบายถึง สาเหตุของการอพยพโยกย้ายถิ่นฐานของประชากร ว่ามี 2 ด้าน ซึ่งมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันอย่างใกล้ชิด คือ

2.2.1.1 ปัจจัยผลักดัน (Push Factor)

(1) โครงสร้างเศรษฐกิจ

ภายใต้โครงสร้างทางการตลาดที่เป็นอยู่ไม่เป็นธรรม เกษตรกรในท้องถิ่นชนบทขายผลผลิตทางการเกษตรของตนเองในราคาต่ำความเหลื่อมล้ำด้านการสาธารณสุข โดยการสาธารณสุขในกรุงเทพฯ มหานครนั้นดีกว่าในต่างจังหวัด ความไม่เท่าเทียมทั้งในด้านโอกาสทางการศึกษาและอนาคตระหว่างเยาวชนที่ครอบครัวยุคใหม่ฐานะดี และเยาวชนที่ครอบครัวยุคใหม่ฐานะยากจนซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตชนบทความเหลื่อมล้ำ

(2) ด้านโครงสร้างการเมืองและการบริหาร

จากการที่อำนาจในการตัดสินใจกำหนดนโยบายและสั่งการรวมศูนย์อยู่ที่ส่วนกลาง ซึ่งประกอบไปด้วยระบบราชการและกลุ่มธุรกิจการเงินที่อยู่ในฐานะได้เปรียบทางเศรษฐกิจ ผลอย่างหนึ่งคือการก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการจัดสรรทรัพยากรและงบประมาณไปยังท้องที่ต่าง ๆ ของประเทศ ซึ่งทำให้กรุงเทพมหานคร ได้รับส่วนแบ่งงบประมาณที่สูงขึ้น ในขณะที่ท้องถิ่นที่มีฐานะยากจนกลับได้รับส่วนแบ่งงบประมาณที่ต่ำสุด ความล้มเหลวของนโยบายการกระจายอุตสาหกรรม รวมถึงการขาดแคลนเงินทุน ที่จะนำมาพัฒนาที่ดินของตนเอง เนื่องด้วยพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ หรือทำการเพาะปลูกมีสภาพที่เสื่อมคุณภาพ กลุ่มเกษตรกรจึงต้องการทำนุบำรุงและฟื้นฟู

แหล่งที่ดินทำกินของตน ซึ่งเกษตรกรบางกลุ่มไม่มีเงินทุนพอที่จะทำได้ จึงต้องพยายามแสวงหาทางงานอื่นๆ เพื่อได้มาซึ่งทุนในการพัฒนาที่ดินดังกล่าว การไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง การประกอบอาชีพเกษตรกรของประชาชนมักจะอยู่ในรูปแบบของการเช่าที่ดินมากกว่ามีที่ดินเป็นของตนเอง จึงทำให้ไม่มีความผูกพันกับถิ่นที่อยู่ เมื่อมีโอกาสก็จะหางานหรือโยกย้ายเพื่องานใหม่ที่ดีกว่าหรือไปในถิ่นที่ตนคิดว่าดีกว่า

2.2.2.2 ปัจจัยดึงดูด (Pull Factors)

(1) ด้านโครงสร้างเศรษฐกิจ คือ ระบบทางการเมืองของประเทศมักมีนโยบาย ต่างๆ อันเกิดจากรัฐบาล ซึ่งนโยบายเหล่านั้นมักมีลักษณะเอนเอียงไปในทิศทางที่มุ่งให้ประโยชน์กับคนใน นอกจากนี้โครงสร้างทางเศรษฐกิจยังส่งผลให้เกิดความแตกต่างของอัตราค่าจ้างและรายได้

(2) ความแตกต่างของอัตราค่าจ้างและรายได้ โดยทั่วไปนั้นจะเห็นได้ว่าในอาชีพภาคการเกษตรมักจะมีรายได้ที่ไม่แน่นอนอยู่เสมอ ซึ่งตรงกันข้ามกับภาคอุตสาหกรรมที่ค่อนข้างจะมีรายได้แน่นอน ยิ่งไปกว่านั้นอัตราค่าจ้างก็ยิ่งแตกต่างกันในแต่ละภูมิภาค อัตราค่าจ้างจึงเป็นสาเหตุหนึ่งให้มีการอพยพจากถิ่นที่มีรายได้น้อยไปสู่ถิ่นที่รายได้สูงกว่า ความเจริญด้านการเงินและเป็นศูนย์กลางควบคุมกลไกทางเศรษฐกิจ ระบบธนาคารได้ดูดเงินจากชนบทเข้ามาในกรุงเทพมหานคร รวมทั้งระบบการเงินของเอกชนบางรายที่มีฐานะดียังนำเงินเข้ามาไว้ในกรุงเทพมหานคร แทนที่จะไปลงทุนในเขตชนบท ปรัชญาการณดังกล่าวได้ทำให้กรุงเทพมหานครกลายเป็นศูนย์กลางควบคุมกลไกทางเศรษฐกิจและการตัดสินใจเกี่ยวกับการตลาดของภาคชนบทเกือบโดยสิ้นเชิง

(3) การได้รับการชักชวนจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง เป็นสาเหตุที่สำคัญ กล่าวคือ ผู้ที่ได้เข้ามาอยู่ในเขตตัวเมืองแล้วมีงานทำ มีรายได้ มักจะชักชวนให้เพื่อนบ้านเดินทางเข้ามาทำงานในเมืองเพื่อที่จะได้มีรายได้ที่ดีขึ้น

(4) ความเป็นศูนย์กลางด้านการศึกษา จะพบว่าในบริเวณเขตตัวเมือง โดยเฉพาะกรุงเทพมหานครที่นับว่าเป็นศูนย์กลางการศึกษา ซึ่งการศึกษานี้จะมีส่วนยกฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของคนให้สูงขึ้น ดังนั้นประชาชนจำนวนมากจึงหลั่งไหลเข้ามาในตัวเมือง เพื่อแสวงหาความรู้ เพิ่มเติมและยังมีความเชื่อว่าระดับความรู้ ในกรุงเทพมหานครนั้นจะมีความเข้มข้นสูงกว่าในชนบทอีกด้วย

(5) ความอยากรู้อยากเห็น จากการสื่อสารต่าง ๆ ทำให้คนในเขตชนบทมีความกระตือรือร้นอยากเห็นความเจริญในเขตตัวเมืองหรือเมืองหลวงว่าเป็นเช่นไร จึงหาโอกาสที่จะประกอบอาชีพในเขตเมืองดังกล่าว เกี่ยวกับประเด็นนี้ นิธิ เอียวศรีวงศ์ (เอกสารประกอบการ

บรรยายวิชา มธ.111อารยธรรมไทย สังคมและวัฒนธรรมไทย มหาวิทยาลัย, มปป, มปป.) มองว่าเป็น มิติเชิงวัฒนธรรมของการอพยพย้ายถิ่น คือ คนในชนบทเห็นภาพเมืองในฐานะ เมืองฟ้า เมืองสวรรค์ เมืองแห่งความทันสมัย อันเป็นมิติเชิงวัฒนธรรม ทำให้ผู้คนไม่น้อยตัดสินใจมาอยู่อาศัยในเมือง

2.2.2 รูปแบบปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย

ในชุมชนผู้มีรายได้น้อยนั้นสามารถแบ่งประเภทของปัญหาทั่วไปในชุมชนได้ 4 ด้าน (สมาคมร่วมกันสร้าง, 2539) ดังนี้

2.2.2.1 ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ

ขาดการวางระบบกำจัดหรือถ่ายเทน้ำเสีย ขาดการเก็บและกำจัดขยะมูลฝอย และการเก็บรักษาความสะอาด รูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ดินไม่แน่นอนมีลักษณะผสมปนเป ไม่มีแบบแผน ในการปลูกที่อยู่อาศัย มีสภาพแออัด ขาดการถ่ายเทอากาศที่ดี สภาพที่อยู่อาศัยทรุดโทรม

2.2.2.2 ด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

บางชุมชนไม่ได้รับการบริการจากรัฐบาลโดยตรง เช่น การรับบริการบริการน้ำประปา และไฟฟ้า ทำให้ต้องมีการซื้อขายน้ำประปาไฟฟ้าในราคาที่สูงกว่าปกติ การขาดสิ่งบริการพื้นฐาน เช่น ถนนทางเข้าออกชุมชน ทางเดินในชุมชน พื้นที่โล่งว่างในชุมชน

2.2.2.3 ด้านเศรษฐกิจและสังคม

ครอบครัวส่วนใหญ่ในชุมชนมีรายได้น้อย มีอัตราการว่างงานสูง อาชีพไม่แน่นอน สภาพสุขภาพและอนามัยของแม่และเด็กไม่ดีเท่าที่ควร

2.4.3.4 ด้านที่อยู่อาศัย

สามารถแบ่งประเด็นที่เกี่ยวข้องได้เป็น 4 ประเด็นดังนี้

(1) ปัญหาขาดความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย

ไม่ค่อยมีความมั่นคงในการครอบครองที่ดิน ซึ่งสถานการณ์ครอบครองที่ดิน ของผู้มีรายได้น้อยแบ่งเป็น 2 ลักษณะ

1. ชุมชนบุกรุกที่ดิน

เป็นชุมชนที่ชาวบ้านเข้าไปบุกรุกพื้นที่ของบุคคลหรือหน่วยงานโดยที่ ได้รับอนุญาต รูปแบบการปลูกสร้างบ้านไม่ได้คำนึงถึงวัสดุที่ใช้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดที่ดินถ้าที่ดินเล็กก็ สร้างบ้านเล็ก ถ้าที่ดินใหญ่ก็สร้างบ้านใหญ่ โดยใช้วัสดุตามกำลังทรัพย์ ถ้าไม่มีเลยก็หาเศษไม้ สังกะสี เก่าๆมาปลูกสร้างให้กันแดดฝนได้ก็พอ ซึ่งไม่มีความมั่นคงในที่อยู่อาศัยเลย เนื่องจากเจ้าของที่ดินจะ ไล่รื้อเมื่อไหร่ก็ได้โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อความเจริญมาถึงชุมชนจะถูกขับไล่ เพื่อนำพื้นที่ไปพัฒนา ความเจริญ

2. ชุมชนเช่าที่ดิน

ชุมชนจะมีสถานภาพการอยู่อาศัยที่มั่นคงกว่า เป็นการอยู่อย่างถูกต้อง ตามกฎหมายลักษณะการปลูกบ้านดีกว่า มีระเบียบ ได้รับการบริจาคจากรับโดยตรงในราคาเดียวกับประชาชนทั่วไป เมื่อเกิดการไล่อื้อที่อยู่อาศัย ย่อมส่งผลกระทบต่อชุมชน โดยเฉพาะการดำเนินวิถีชีวิตชาวบ้าน โดยทั่วไปชุมชนมักจะตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้กับแหล่งงาน เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายการเดินทาง ดังนั้นเมื่อมีการไล่อื้อจะทำให้ชุมชนขาดความมั่นคง ไม่สามารถรับมือกับปัญหาได้อย่างเหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อปัญหาเศรษฐกิจและปัญหาอื่นๆในครอบครัวได้

(2) ปัญหาขาดโอกาสได้รับการบริจาคจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน

ผู้มีรายได้น้อยมีโอกาสน้อยมากที่จะได้รับการบริการจากสถาบันการเงินของรัฐ และเอกชน นั่นคือโอกาสและสิทธิที่จะได้กู้ยืมเงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตามอัตราและความสามารถของผู้มีรายได้น้อยมีอยู่น้อยมากบางชุมชนอาจจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ กองทุนพัฒนาชุมชน หรือจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์ แต่นั่นก็ยังไม่ทั่วถึง ยังมีชุมชนที่ไม่รู้จักและได้รับการ ชุมชนดังกล่าวจึงเกิดการกู้ยืมเงินในอัตราดอกเบี้ยที่สูง บางที่ถูกเอารัดเอาเปรียบ และเมื่อเป็นเช่นนี้ก็ไม่สามารถหลุดพ้นจากความจนได้

(3) ปัญหาขาดความสามารถในการซื้อที่ดินและวัสดุก่อสร้าง

ดังที่กล่าวในข้างต้น เนื่องจากประชากรกลุ่มนี้มีรายได้น้อย จึงไม่สามารถเข้าถึงตลาดที่อยู่อาศัยทั่วไปได้ ประกอบกับความไม่มั่นคงทางอาชีพ ผลที่ตามมาคือ ขาดการวางแผนการใช้จ่ายที่มีระบบ อีกทั้งวัสดุก่อสร้างซึ่งมีราคาแพงอยู่ การที่จะมีบ้านหลังหนึ่งจึงต้องใช้ความพยายาม และระดมทรัพยากรจากหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือ

(4) ปัญหาการขาด สถาบันหรือองค์กรที่สนับสนุนเรื่องที่อยู่อาศัย

ความช่วยเหลือจากองค์กรในบางครั้งเพิ่มภาระหนักให้กลุ่มประชากร ทำให้บางครั้งก็ไม่สามารถรักษาเอาไว้ได้ ทั้งนี้การแก้ไขปัญหาควรมีการประสานงานร่วมกัน รวมทั้งเปิดโอกาสให้ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผน เลือกลง และตัดสินใจด้วย เพื่อไม่ให้ภาระที่ได้รับหนักเกินกว่าที่จะรับไหว และส่งต่อไปในอนาคตสามารถพึ่งพาตัวเองได้

2.2.3 รูปแบบวิธีการแก้ปัญหาของที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย

การแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในเมือง หรือชุมชนแออัด ชุมชนบุกรุกในประเทศไทย สามารถวิเคราะห์ ถึงรูปแบบการแก้ไขปัญหาซึ่งมี 2 แนวทาง (เดชา สังขวรรณ และรุ่งนภา เทพภาพ, 25xx) และ (สมสุข บุญญปัญญา, 2551) คือ

2.2.3.1 การสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับคนจนเมืองในชุมชนแออัดหรือชุมชนบุกรุก

โดยรัฐ

แนวทางในการแก้ไขปัญหาโดยการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับคนจนเมืองในชุมชนแออัดหรือชุมชนบุกรุกของรัฐ ตั้งอยู่บนพื้นฐานความคิดที่มองว่า ชุมชนของคนจนเมืองเหล่านี้เป็นสิ่งที่ต้องกำจัดไปให้หมดไป โดยย้ายคนจากชุมชนแออัดหรือชุมชนที่บุกรุกไปสู่ที่อยู่อาศัยที่เป็นระเบียบเรียบร้อย โดยขาดการคำนึงถึงบริบทแวดล้อมต่างๆ ในกรณีของประเทศไทย การแก้ไขปัญหาของรัฐที่มีการย้ายคนจากชุมชนแออัดไปอยู่บนแฟลต ไม่สามารถแก้ไขปัญหาของคนจนเมืองเหล่านั้น เพราะท้ายที่สุดชาวบ้านไม่ได้อยู่บนแฟลต หากแต่ขายสิทธิของตนเองให้กับผู้อื่นไป

ในส่วนของประเด็นนี้ ดิเรก เต็งจำรัฐ (ในอคินรพีพัฒน์, 2525) อธิบายว่า อาคารที่อยู่อาศัยแบบแฟลตไม่เหมาะกับวิถีชีวิตของคนจนเมืองเหล่านี้ หากเขาอาศัยอยู่ในชุมชนแออัด เขาสามารถทำการค้าขายหน้าบ้านได้ แต่การอยู่บนแฟลตซึ่งเป็นตึกสูงไม่สามารถทำได้ และโดยส่วนใหญ่ การเกิดขึ้นของชุมชนแออัดมักเกิดขึ้นอย่างสอดคล้องกับวิถีการดำรงชีวิต เช่น ใกล้สถานที่ทำงานหรือมีแหล่งงานให้ทำการย้ายคนไปอยู่แฟลตสูงทำให้เขาไม่สะดวกในการประกอบอาชีพ ประกอบกับทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่นๆเพิ่มมากขึ้น เช่น ค่ารถในการเดินทาง (กรณีอยู่ไกลที่ทำงาน) เสียค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าเพิ่ม เสียค่าหุงต้มต่างๆ อันเป็นค่าใช้จ่ายที่อาจไม่เสีย หากอยู่ในชุมชนแออัด

แม้ว่าการแก้ไขปัญหาโดยการสร้างแฟลตของประเทศไทยจะเปลี่ยนไปสู่โครงการบ้านเอื้ออาทร แต่ก็ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ว่า ยังคงเป็นการแก้ไขปัญหาที่ไม่สร้างให้เกิดความมั่นคงในที่อยู่อาศัยและการดำรงชีวิต เป็นการแก้ปัญหาแบบเดิมโดยการสร้างแฟลตให้คนจนอยู่ ซึ่งไม่สอดคล้องกับวิถีชีวิต และการทำมาหากิน รวมทั้งความสามารถในการผ่อนบ้านก็ไม่มี (เครือข่ายสลัม 4 ภาค, 2546)

การแก้ไขปัญหาในรูปแบบนี้ มีกรณีที่ดินและเกาหลีใต้ดำเนินการอยู่ โดยมีการย้ายสลัมและสร้างที่อยู่ให้ใหม่ ทำให้คนได้รับความเดือดร้อน ในที่ประเด็นนี้จากกรณีของเกาหลี ภายหลังการไถ่กู้ผู้บุกรุกอย่างรุนแรงในหลายๆครั้งในช่วงปลายทศวรรษ 1960s และกลางทศวรรษ 1970s รัฐบาลเกาหลีใต้ได้เปลี่ยนมาใช้แนวทางใหม่ในการขจัดปัญหาสลัม โดยปลายทศวรรษ 1970s การไถ่กู้สลัมกระทำไปภายใต้ชื่อใหม่ว่า “โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยใหม่” (Urban redevelopment) นับตั้งแต่นั้นมาการไถ่กู้สลัมขนาดใหญ่จะมาพร้อมๆกับรูปแบบการพัฒนาที่อยู่อาศัยใหม่เรียกว่า “โครงการความร่วมมือเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยใหม่ (Cooperative redevelopment) โครงการความร่วมมือเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยใหม่ มีพื้นฐานอยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุดตามปรัชญาของระบบทุนนิยม วิธีการก็คือย้ายชาวสลัมออกไปจากที่เดิมเพื่อสร้างที่อยู่ใหม่/อพาร์ทเมนต์ให้แก่กลุ่ม ชนชั้นกลาง (อภัยยุทธ์จันทร์พา และคณะ, 2546) ซึ่งสุดท้ายที่อยู่อาศัยที่สร้างขึ้นก็มีราคาแพงเกินกว่าความสามารถ

ของคนจนเมืองจะซื้อหาจับจองได้ ในทางตรงกันข้ามคนจนเหล่านี้จะถูกเบียดขับให้ออกไปตั้งถิ่นฐานใหม่ เกิดเป็นชุมชนแออัดหรือชุมชนบุกรุกแห่งใหม่ในพื้นที่ที่ไกลจากเมือง

2.2.3.2 การสร้างความมั่นคงในที่อยู่อาศัยและการดำรงชีวิตโดยให้ชุมชนเป็นศูนย์กลาง

จากข้อจำกัดของการแก้ไขปัญหาในเรื่องของที่อยู่อาศัยสำหรับคนใจเมืองของภาครัฐ ส่งผลให้มีกระบวนการประชาสังคม ขับเคลื่อนประเด็นให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการสร้างความมั่นคงในที่อยู่อาศัยและความมั่นคงในการดำรงชีวิตของคนจนเมืองเอง การแก้ไขปัญหาด้วยแนวทางนี้เป็นแนวทางที่ประเทศไทยกำลังทำอยู่ คือ ขบวนการของบ้านมั่นคง โครงการดังกล่าวมี สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชนองค์กรมหาชน หรือ พอช. เป็นหลัก และมีชุมชนเป็นศูนย์กลางในการขับเคลื่อน คือการแก้ปัญหาโดยให้คนจนช่วยกันแก้กันเอง แต่รัฐช่วยเรื่องทุนและกฎระเบียบที่ขัดข้อง

พอช. ใช้งบประมาณทำโครงการบ้านมั่นคงน้อยกว่าบ้านเอื้ออาทร และสามารถดำเนินการไปแล้วกว่า 200 เมือง โดยทำกันเป็นเครือข่ายตั้งเทศบาลเข้าร่วม และผลลัพธ์ก็ได้รับความร่วมมือที่ดี (สมสุข บุญญะบัญชา, 2551) กล่าวถึงว่าวิธีนี้ เป็นรูปแบบใหม่ของการแก้ไขปัญหาและเกิดเครือข่ายทั่วประเทศไทย ซึ่งการแก้ไขปัญหาคนจนโดยคนจน ทุกโครงการที่ชาวบ้านทำกันเอง มีราคาถูกกว่าครึ่งหนึ่งของโครงการที่รัฐบาลเป็นคนทำ

โครงการบ้านมั่นคงเริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2547 ซึ่งโครงการดังกล่าวเป็นโครงการสำคัญโครงการหนึ่งที่ตอบสนองนโยบายแก้ไขปัญหาค่าครองชีพอย่างบูรณาการของรัฐเนื่องจากแนวทางในการดำเนินโครงการบ้านมั่นคง เป็นแนวทางการแก้ไขปัญหาโดยเน้นการมีส่วนร่วมของชุมชนและท้องถิ่นอย่างจริงจังในทุกกระบวนการพัฒนา โดยชุมชนที่เป็นเจ้าของปัญหาเป็นตัวตั้ง และเป็นแกนหลักในการพัฒนา ชุมชนและท้องถิ่นจะร่วมมือกันและเชื่อมโยงกับหน่วยงาน ภาคีพัฒนาต่าง ๆ ให้เกิดการแก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบครอบคลุมในแต่ละพื้นที่เมือง เขต เป็นการพัฒนาอย่างบูรณาการที่คำนึงถึงมิติการพัฒนาอย่างรอบด้านของชุมชนทั้งทางกายภาพ เศรษฐกิจ สังคม สภาพแวดล้อมและการจัดระบบสวัสดิการของชุมชนให้คนจนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เกิดระบบการดูแลคนจนที่จนที่สุด ผู้สูงอายุ เด็กที่ไม่มีผู้ดูแล คนเร่ร่อน โดยชุมชน และมีหลักการสำคัญว่า องค์กรชุมชนเป็นแกนหลัก และเป็นผู้มีส่วนร่วมสำคัญ (สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน, 2546:8)

โครงการบ้านมั่นคงมีรูปแบบการพัฒนาความมั่นคงในที่อยู่อาศัยของคนจนเมืองในหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับความต้องการและเงื่อนไขต่างๆของชุมชน เช่น

(1) การปรับปรุงชุมชนให้มั่นคงในที่ดินเดิม (On-site Improvement)

เป็นการปรับปรุง ชุมชนเดิมให้ มีสภาพดีขึ้น เพื่อคงรูปแบบชุมชนเดิม ต่อไป โดยปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคทางเดินเท้าและสภาพแวดล้อมในชุมชน แต่ยังคงความมั่นคงในที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยระยะยาว

(2) การปรับผังแปลงที่ดินใหม่โดยพยายามคงโครงสร้างเดิม (Reblocking)

เป็นการปรับปรุงรูปแบบชุมชนเดิมให้มีผังและโครงสร้างสาธารณูปโภค พื้นฐานที่ดีขึ้น โดยอาจมีการปรับหรือย้ายบ้านบางส่วน และพัฒนาระบบสาธารณูปโภคให้ดีขึ้น รูปแบบการพัฒนานี้ ถือว่าไม่สร้างความบอบช้ำ ให้ชุมชนมากนัก แต่ต้องเสียค่าที่ดินในกรณีเช่าที่ ระยะยาวหรือซื้อชุมชนเดิม แต่ชุมชนได้ความมั่นคงในการอยู่อาศัย และสามารถพัฒนาที่อยู่อาศัยของตนเองอย่างค่อยเป็นค่อยไป

(3) การแบ่งปันที่ดิน (Land-Sharing)

ในกรณีที่เจ้าที่ดินต้องการนำที่ดินไปใช้ ก็เกิดการประสานประโยชน์ ระหว่างชุมชนและเจ้าของที่ดิน โดยเจ้าของที่ดินให้เช่าหรือขายที่บางส่วนให้ชุมชนในราคาถูก แลกกับการใช้ประโยชน์จากที่ดินที่เหลือ ทำให้ชุมชนมีความมั่นคงระยะยาวหรือมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน

(4) การก่อสร้างรูปแบบใหม่ในที่ดินเดิม (Reconstruction)

เป็นการรื้อย้ายภายในบริเวณเดิมจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่ง แล้วให้สัญญาเช่าระยะยาวเมื่อชุมชนมีโอกาส มีความมั่นคงชาวบ้านก็พร้อมที่จะลงทุน การรื้อย้าย/สร้างชุมชนใหม่ในที่ดินเดิมทำให้ชุมชนยังคงสามารถอยู่ใกล้บริเวณชุมชนเดิมและแหล่งงาน ไม่ต้องปรับตัวมาก โดยชุมชนต้องก่อสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด และมีความมั่นคงโดยการเช่าที่ดินระยะยาว

(5) การรื้อย้ายชุมชนออกไปอยู่ที่ใหม่

มีข้อดีที่ชุมชนได้ความมั่นคง แต่ทำให้ชุมชนต้องอยู่ไกลจากชุมชนเดิม ไกลจากแหล่งงาน สถานศึกษา เสียค่าเดินทางเพิ่ม ต้องสร้างชีวิตและสังคมใหม่ เกิดภาระค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงในการซื้อที่ดินและก่อสร้างบ้าน แต่ชาวบ้านมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินและการอยู่อาศัย สามารถพัฒนาสภาพแวดล้อมชุมชนใหม่ได้เต็มที่ (สำนักงานพัฒนาองค์กรชุมชน, 2546: 8-10)

จะเห็นได้ว่า แนวทางการดำเนินงานการแก้ไขปัญหาโดยการสร้างแฟลตให้คนจน หรือการสร้างที่อยู่อาศัยบนตึก หรือไกลจากแหล่งงาน หรือที่อยู่อาศัยที่คนจนต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายสูง เป็นการแก้ไขปัญหาที่มองที่อยู่อาศัยแยกขาดจากมิติอื่นในชีวิตของผู้คน กล่าวคือ มองอย่างแยกขาดจากวิถีชีวิตด้านการทำงานหรือการเลี้ยงชีพ การมีปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน การทำกิจกรรมเชิงชุมชนและสังคม สิ่งเหล่านี้เป็นจิตวิญญาณของผู้คนและชุมชน ฉะนั้นในหลายกรณีแม้ว่าจะสร้างให้เกิดความมั่นคงในที่อยู่อาศัย แต่ก็ไม่สามารถสร้างให้เกิดความมั่นคงในการดำรงชีวิตได้ ดัง

ข้อเสนอของ มณิรัตน์ มิตรปราสาท และคณะ (2547, หน้า 174) ที่เสนอว่า การสร้างความมั่นคงในที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียว ไม่สามารถนำไปสู่การมีความมั่นคงในการดำรงชีวิตได้

สมสุข บุญยะบัญชา (2551) ได้กล่าวว่า การแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของคนจนไม่ใช่คิดแค่เรื่องการก่อสร้าง ดังนั้นการเสนอย้ายชุมชนออกไปนอกเมืองเป็นเพียงความคิดทางทฤษฎีมากกว่าแต่ปฏิบัติไม่ได้ รัฐบาลต้องเห็นประชาชนเป็นกลไกสำคัญ ด้วยวิธีการนี้เท่านั้นที่จะสามารถแก้ไขปัญหาสลัมได้ คนจนคือคำตอบ ไม่ใช่รูปแบบคือคำตอบ และรัฐบาลเป็นผู้จัดหางบประมาณอุดหนุน โดย

- (1) รัฐบาลสนับสนุนงบประมาณเอกชนเป็นผู้ดำเนินการแทน
- (2) รัฐบาลสนับสนุนงบประมาณประชาชนดำเนินการ
- (3) ชุมชนและท้องถิ่นวางแผนพัฒนาและสร้างกลไกการทำงานร่วมกัน

ซึ่งนอกจากนี้ การช่วยเหลือการแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย ด้วยวิธีการอื่นๆ อีกซึ่งดำเนินการโดยองค์กรเพื่อสังคม เช่น การช่วยเหลือที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย

2.2.3.3 ด้วยรูปแบบ site and service

ด้วยรูปแบบ site and service โดย the world bank ซึ่งเกิดจากตระหนักว่าการให้ที่อยู่อาศัยที่สมบูรณ์แก่ผู้มีรายได้น้อยโดยหน่วยงานภาครัฐมีความเป็นไปได้ยากหรือ ครอบครัวยุมีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงได้ที่สุดได้รับแจ้งการเปลี่ยนแปลงให้แค่การจัดการที่อยู่อาศัยเป็นแค่การบริหารจัดการที่ดินให้เท่านั้น ซึ่ง รูปแบบ site and service มีความหลากหลายของสถานที่และการบริการรูปแบบ ได้แก่

(1) ผนังยูนิตี (Utility wall)

กำแพงถูกสร้างขึ้นบนพื้นที่ซึ่งมีการเชื่อมต่อสำหรับน้ำ การระบายน้ำ การระบายน้ำทิ้ง และไฟฟ้า ได้รับผลประโยชน์มีการสร้างบ้านที่อยู่รอบๆ กำแพงนี้และใช้ประโยชน์จากการเชื่อม ต่อจากมันบางโครงการให้ผนังอาคารนี้เป็นตัวหลัก ของการใช้งานระบบสุขาภิบาลประกอบด้วยห้องน้ำ ห้องสุขา หรือห้องครัว

(2) ส้วม (Latrine)

เนื่องจากปัญหาการกำจัดของเสียที่สำคัญของโครงการหลายแห่งที่มีส้วมกลางแจ้ง (ห้องน้ำ หรือห้องน้ำ) ในแต่ละแปลง

(3) โครงหลังคา บ้านเปลือก บ้านหลัก (Roof frame/ shell house, core house)

หลังคาเป็นส่วนประกอบที่สูญเสียค่าใช้จ่ายของบ้านและต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือในการสร้าง ดังนั้นบางโครงการให้โครงสร้างหลังคา ประโยชน์คือ สามารถสร้างกำแพงตามความ

ต้องการของผู้อยู่อาศัย สามารถสร้างเป็นรูปแบบอื่นๆได้ รูปแบบนี้เป็นบ้านเปลือก (ซึ่งเป็นบ้านที่สมบูรณ์ประกอบด้วยหลังคาและผนังสองด้าน แต่ไม่มีผนังด้านหน้าหรือด้านหลัง) และบ้านหลัก (ประกอบด้วยห้องหนึ่งที่สมบูรณ์)

อย่างไรก็ตามรูปแบบ site and service โดยลักษณะที่สำคัญของวิธีการคือ การใช้ทรัพยากรภายในอื่นๆ (ชุมชนทางการเงินและอื่น ๆ) เป็นตัวในการก่อสร้างที่เกิดขึ้นจริงและการพัฒนาของบ้าน โดยวิธีนี้ได้รับการขนานนามว่าเป็นคำตอบในการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของคนยากจนในประเทศกำลังพัฒนา หลายประเทศในอเมริกาใต้เอเชียและแอฟริกา ก็นำมาแนวคิดนี้มาใช้และธนาคารโลกสนับสนุนวิธีการนี้และให้เงินทุนที่สำคัญสำหรับโครงการ และได้รับการอนุมัติ ทำให้วิธีนี้ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง แต่วิธีนี้ก็ยังคงต้องเผชิญกับความขัดแย้งและความล้มเหลวในจำนวนโครงการส่วนใหญ่เนื่องจาก ความเข้าใจผิดและการขาดแนวคิดในการพัฒนาเกี่ยวกับวิธีการพัฒนาบ้านตัวเองของครอบครัวมีรายได้ต่ำ (Laquian, Aprodicio, 1983)

2.2.3.4นโยบายสนับสนุนที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย: การส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อผู้มีรายได้น้อย โดยบีไอไอ

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีนโยบายที่จะส่งเสริมให้ประชาชนซึ่งมีรายได้น้อยและรายได้ปานกลางสามารถซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองดังนั้นจึงเปิดให้มีการส่งเสริมกิจการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลางขึ้น

นโยบายนี้แบ่งพื้นที่ของการดำเนินนโยบายเป็น 3 เขต ดังต่อไปนี้

สำหรับในเขต 1 (กรุงเทพฯ-มหานคร ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นนทบุรี และนครปฐม)

สำหรับในเขต 2 (ชลบุรี อยุธยา ฉะเชิงเทรา นครนายก อยุธยา สระบุรี อ่างทอง สุพรรณบุรี สมุทรสงคราม กาญจนบุรี และราชบุรี) และเขต 3 (จังหวัดอื่นๆ ที่เหลือ)

โดยในปี 2552 ได้มีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขกิจการนี้ครั้งใหญ่ จากความเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันอุปสงค์ต่ออสังหาริมทรัพย์ได้ปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว โดยอุปสงค์ต่ออาคารชุดที่มีราคาปานกลางในเขตตอนในของกรุงเทพฯเพิ่มขึ้นมาก แต่ประสบปัญหาว่ากลุ่มผู้มีรายได้น้อยและกลุ่มที่อยู่ในวัยเริ่มต้นทำงานสามารถผ่อนชำระที่อยู่อาศัยระดับราคาประมาณ 1 ล้านบาทเท่านั้น ขณะเดียวกันผู้ประกอบการประสบปัญหาหากที่จะพัฒนาอาคารชุดเพื่อจำหน่ายในราคา 1 ล้านบาทต้น ๆ ในพื้นที่ตอนในของกรุงเทพมหานคร หรือตามเส้นทางรถไฟฟ้าได้ เนื่องจากค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นและราคาที่ดินปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ทำให้มาตรการส่งเสริมการลงทุนบ้านบีไอไอไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตตอนในได้

เพื่อให้สามารถก่อสร้างในทำเลที่การคมนาคมสะดวกและใกล้กับพื้นที่ตอนในของ กรุงเทพมหานครมากขึ้น และช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจลด คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจึงได้ปรับเปลี่ยนนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มี รายได้น้อยและรายได้ปานกลางครั้งใหญ่เมื่อปลายปี พ.ศ. 2552 ในประเด็นสำคัญ ดังนี้

(1) ลดขนาดขั้นต่ำของโครงการที่อยู่ในข่ายให้การส่งเสริมลงจากเดิม

กำหนดเขต 1 ต้องมีขนาดขั้นต่ำ 150 หน่วย และเขต 2 และ 3 ขั้นต่ำ 75 หน่วย ให้ลดขนาดขั้นต่ำเหลือ 50 หน่วย ในทุกเขต

(2) ปรับเพิ่มราคาจำหน่ายชั้นสูงเดิมกำหนดให้มีราคาจำหน่ายเท่ากัน

กล่าวคือไม่เกินหน่วยละ 600,000 บาททั่วประเทศ โดยไม่คำนึงถึงเขตที่ตั้ง หรือ รูปแบบว่าเป็นอาคารชุดบ้านแถว หรือบ้านเดี่ยว ตามหลักเกณฑ์ใหม่กรณีตั้งในเขต 2 และเขต 3 ยังคงเดิม แต่กรณีตั้งอยู่ในเขต 1 กรณีเป็นอาคารชุด กำหนดราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท แต่กรณีบ้านแถว และบ้านเดี่ยวกำหนด ไม่เกิน 1.2 ล้านบาท

(3) ปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยขั้นต่ำให้สอดคล้องกับรูปแบบโครงการ

เดิมกำหนดพื้นที่ใช้สอยขั้นต่ำ 32 ตร.ม./หน่วย โดยไม่คำนึงถึงเขตที่ตั้งหรือ รูปแบบว่าเป็นอาคารชุดบ้านแถว หรือบ้านเดี่ยว ตามหลักเกณฑ์ใหม่กรณีตั้งในเขต 2 และเขต 3 ยังคง เดิม แต่กรณีตั้งอยู่ในเขตกรณีเป็นอาคารชุด กำหนดพื้นที่ใช้สอยขั้นต่ำลดลงเหลือ 28 ตร.ม.ขณะที่ กรณีเป็นบ้านแถวและบ้านเดี่ยวกำหนดพื้นที่ใช้สอยขั้นต่ำเพิ่มขึ้นเป็น 70 ตร.ม.กรณีเป็นอาคารชุด กำหนดพื้นที่ใช้สอยขั้นต่ำลดลงเหลือ 28 ตร.ม.ขณะที่กรณีเป็นบ้านแถวและบ้านเดี่ยวกำหนดพื้นที่ใช้ สอยขั้นต่ำเพิ่มขึ้นเป็น 70 ตร.ม.

| | เงื่อนไขเดิม | | เงื่อนไขใหม่ | |
|-------------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------------------------------|-------------|
| | เขต 1 (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) | เขต 2 และ 3 | เขต 1 (กรุงเทพฯ และปริมณฑล) | เขต 2 และ 3 |
| ขนาดโครงการขั้นต่ำ | 150 | 75 | 50 | 50 |
| ราคาจำหน่าย (บาท/หน่วย) | | | | |
| - อาคารชุด | 600,000 | 600,000 | 1,000,000 | 600,000 |
| - บ้านแถวและบ้านเดี่ยว | 600,000 | 600,000 | 1,200,000 | 600,000 |
| พื้นที่ใช้สอยต่อหน่วย (ตร.ม.) | | | | |
| - อาคารชุด | 31 | 31 | 28 | 31 |
| - บ้านแถวและบ้านเดี่ยว | 31 | 31 | 70 | 31 |

ภาพที่ 2.7 สรุปการปรับปรุงเงื่อนไขการลงทุนเพื่อส่งเสริมการสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย. จาก BOI's Supported Low - Income Housing Developments, 2557

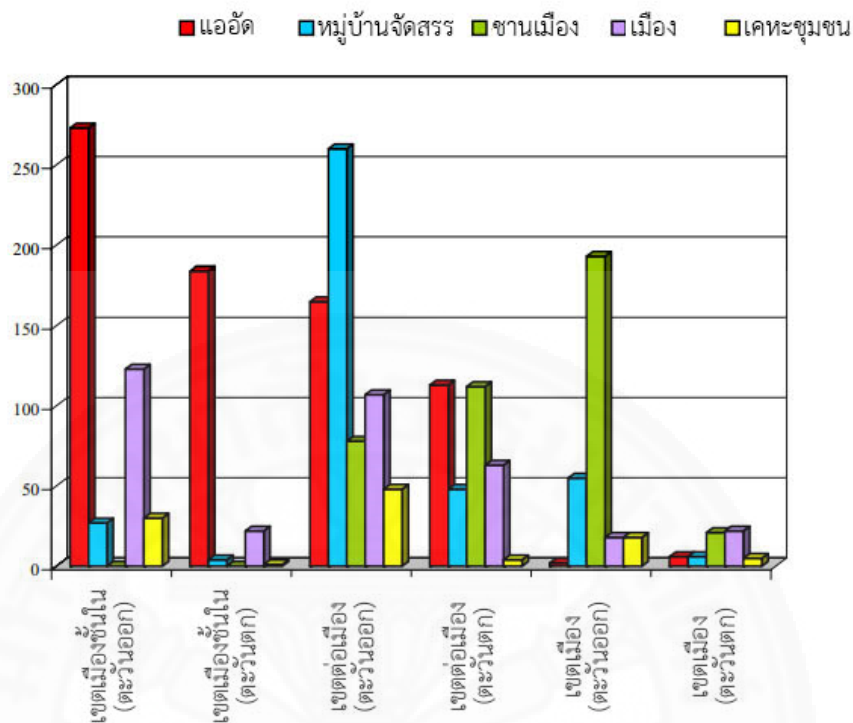
ซึ่งนโยบายนี้ ได้ระบุไว้ว่า โครงการที่พัฒนาขึ้น แผนผังและแบบแปลนอาคาร จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ รวมถึงต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องสำหรับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร

สำหรับผู้พัฒนาโครงการที่ดำเนินการตามนโยบาย จะได้รับการตอบแทนในการยกเว้นภาษี โดยโครงการที่ตั้งอยู่ในเขต 1 และเขต 2 จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี และโครงการที่ตั้งอยู่ในเขต 3 จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปี

2.2.4 สภาพทั่วไปและสถานการณ์ปัจจุบัน

2.2.4.1 สถานการณ์ชุมชนรายได้น้อยในเขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร

จากการสำรวจชุมชนในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2554 โดยกองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร ได้พบว่า ประเภทชุมชนแออัด เป็นประเภทของชุมชนที่มีมากที่สุดในกรุงเทพมหานคร (จากการจำแนกชุดเป็น 5 ประเภทได้แก่ ชุมชนแออัด ชุมชนหมู่บ้าน จัดสรร ชุมชนชานเมือง ชุมชนเมือง และ เคหะชุมชน) โดยมีจำนวนทั้งสิ้น 750 ชุมชน หากพิจารณาเป็นกลุ่มพื้นที่เขต พบว่าพื้นที่เขตเมืองชั้นใน (ด้านตะวันออก) มีมากที่สุด คือ จำนวน 273 ชุมชน รองลงมาคือพื้นที่เขตเมืองชั้นใน (ด้านตะวันตก) และพื้นที่เขตต่อเมือง (ด้านตะวันออก) จำนวน 190 ชุมชนและจำนวน 165 ชุมชน ตามลำดับ



ภาพที่ 2.8 ประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มเขต ปีพ.ศ.2554. จาก สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2554

ตารางที่ 2.3

จำนวนและประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามกลุ่มเขตพ.ศ. 2554

| กลุ่มเขต | จำนวนชุมชน | ประเภทชุมชน | | | | |
|--------------------------|------------|-------------|----------------|----------|-------|-----------|
| | | แออัด | หมู่บ้านจัดสรร | ชานเมือง | เมือง | เคหะชุมชน |
| กรุงเทพมหานคร | 2,009 | 750 | 399 | 404 | 350 | 106 |
| เขตเมืองชั้นใน(ตะวันออก) | 453 | 273 | 27 | - | 123 | 30 |
| เขตเมืองชั้นใน(ตะวันตก) | 211 | 190 | 3 | - | 17 | 1 |
| เขตต่อเมือง(ตะวันออก) | 658 | 165 | 261 | 78 | 107 | 48 |
| เขตต่อเมือง(ตะวันตก) | 659 | 114 | 47 | 112 | 63 | 4 |
| เขตชานเมือง(ตะวันออก) | 286 | 2 | 55 | 193 | 18 | 18 |
| เขตชานเมือง(ตะวันตก) | 60 | 6 | 6 | 21 | 22 | 5 |

หมายเหตุ. จาก สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2554

โดยในเขตบางพลัดมีชุมชนทั้งหมดจำนวน 46 ชุมชน จำแนกเป็นชุมชนแออัด 41 ชุมชน ชุมชนหมู่บ้านจัดสรร 2 ชุมชน และชุมชนเมือง 3 ชุมชน ซึ่งกรุงเทพมหานครได้ประกาศกำหนดเป็นชุมชนแล้วทั้ง 46 ชุมชน กรรมสิทธิ์ที่ดินส่วนใหญ่เป็นของตนเอง เช่า และของกรมการศาสนาบุกรุกที่ดินของรัฐ มีจำนวนประชากร 50,164 คน จำนวนบ้าน 9,926 หลังคาเรือน จำนวนครัวเรือน 12,607 ครัวเรือน มีพื้นที่ชุมชนทั้งหมด 1,269 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 17.87 ของพื้นที่เขต

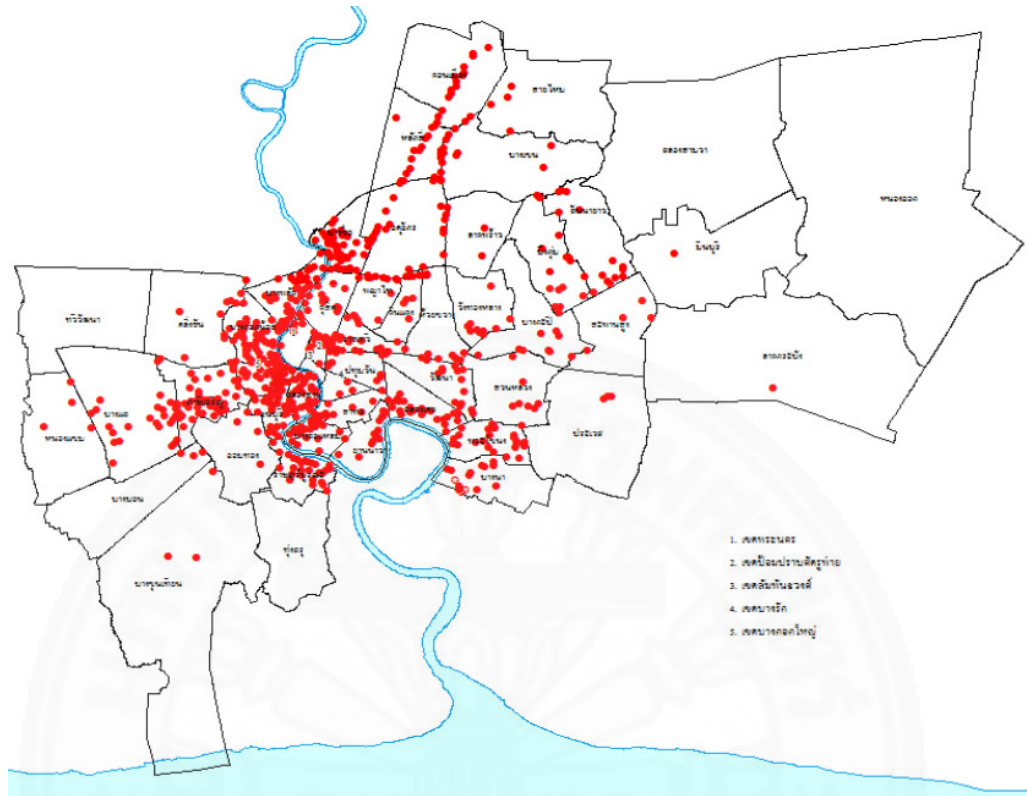
ตารางที่ 2.4

จำนวนและประเภทชุมชนในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามรายเขต ปีพ.ศ. 2554

| กลุ่มเขต | จำนวนชุมชน | ประเภทชุมชน | | | | |
|-------------------------|------------|-------------|----------------|----------|-------|-----------|
| | | แออัด | หมู่บ้านจัดสรร | ชานเมือง | เมือง | เคหะชุมชน |
| เขตเมืองชั้นใน(ตะวันตก) | 211 | 190 | 3 | - | 17 | 1 |
| เขตบางพลัด | 46 | 41 | 2 | - | 3 | - |
| เขตบางกอกน้อย | 43 | 39 | - | - | 3 | 1 |
| เขตบางกอกใหญ่ | 34 | 33 | 1 | - | - | - |
| เขตคลองสาน | 44 | 33 | - | - | 11 | - |
| เขตธนบุรี | 44 | 44 | - | - | - | - |

หมายเหตุ. จาก สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2554

จากสถิติของชุมชนแออัดทั้งในพื้นที่เขต กรุงเทพมหานครแบ่งเป็นรายกลุ่ม จะเห็นว่าพื้นที่เขตเมืองชั้นใน (ด้านตะวันตก) และพื้นที่เขตต่อเมือง (ด้านตะวันออก) มีชุมชนแออัดมากและหนาแน่นเป็นอันดับต้นๆ เมื่อเทียบเป็นสัดส่วนจากจำนวนชุมชนทั้งหมดในพื้นที่เอง และเมื่อเจาะลึกมาในยังแต่ละเขต จะเห็นถึงสัดส่วนชุมชนแออัดต่อชุมชนทั้งหมด ซึ่งเขตบางพลัดจะมีสัดส่วนของชุมชนแออัดอยู่มาก ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ปัญหาชุมชนแออัดของพื้นที่เขตบางพลัด อยู่ในอันดับต้นๆ เมื่อเทียบกับพื้นที่เขตเมืองชั้นในฝั่งตะวันตกด้วยกัน



ภาพที่ 2.9 แสดงที่ตั้งของชุมชนแออัดในกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2554. จากสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร, 2554

จากการศึกษาข้อมูลชุมชนของกรุงเทพมหานคร พบว่าในปี พ.ศ.2553 มีชุมชนทั้งสิ้น 2,004 ชุมชน และปี พ.ศ.2554 มีชุมชนทั้งสิ้น 2,009 ชุมชน ซึ่งจะเห็นได้ว่าชุมชนในเขตกรุงเทพมหานครมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นตามลำดับเนื่องจากกรุงเทพมหานครมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในหลายด้านๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ การศึกษา สังคม รวมทั้งประชากร ทำให้เกิดการตั้งถิ่นฐานขึ้นในพื้นที่ต่างๆ อาทิเช่น พื้นที่ใกล้เคียงสถานศึกษา สถานที่ทำงาน พื้นที่เช่าราคาถูกหรือบุกรุกสถานที่ราชการ ริมทางด่วน ทางรถไฟ หรือริมแม่น้ำลำคลอง เป็นต้น และพบว่าชุมชนแออัดที่เคยหนาแน่นในพื้นที่เขตชั้นใน ปัจจุบันได้มีการกระจายตัวออกสู่พื้นที่เขตต่อเมืองและพื้นที่เขตชานเมืองทั้งด้านตะวันออกและด้านตะวันตกของกรุงเทพมหานครเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 2.5

แสดงประเภทชุมชน พื้นที่ จำนวนประชากร จำนวนบ้าน จำนวนครัวเรือนและกรรมสิทธิ์ที่ดิน เขตบางพลัด ปีพ.ศ. 2554

| ที่ | ชื่อชุมชน | สถานที่ตั้ง | แขวง | พื้นที่(ไร่) | จำนวนประชากร | จำนวนบ้าน | จำนวนครัวเรือน | กรรมสิทธิ์ที่ดิน |
|------------|-------------------------------|-------------------------------|---------|--------------|--------------|-----------|----------------|------------------------------------|
| ชุมชนแออัด | | | | | | | | |
| 1 | พัฒนาซอย 85 | ช.เจริญฯ 85 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 60 | 1,120 | 396 | 396 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 2 | คลองบางพระครู | ช.เจริญฯ 83 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 20 | 1,028 | 201 | 251 | ตนเอง/เช่า |
| 3 | คลองมะนาว | ช.เจริญฯ 83 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 30 | 1,288 | 304 | 441 | ตนเอง/เช่า |
| 4 | มัสยิดบางอ้อ เจริญสนิทวงศ์ 86 | ช.เจริญฯ 86 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 17 | 984 | 100 | 162 | ตนเอง/เช่า |
| 5 | วัดวิมุตยาราม | ช.เจริญฯ 93 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 10 | 399 | 94 | 105 | เช่า/บุกรุก(กรมศาสนา) |
| 6 | เจริญวิถี 74 | ช.เจริญฯ 74/1 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 15 | 947 | 100 | 235 | ตนเอง/เช่า |
| 7 | สวนทรัพย์ | ช.เจริญฯ 93/1 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 12 | 1,000 | 162 | 188 | ตนเอง/เช่า |
| 8 | ชินศรี 91 | ช.เจริญฯ 91 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 25 | 579 | 168 | 174 | ตนเอง/เช่า |
| 9 | วัดฉัตรแก้วจวงกลณี | ช.เจริญฯ 94 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 30 | 1,500 | 250 | 315 | เช่า/บุกรุก(ที่สาธารณะ/ที่สาธารณะ) |
| 10 | ริมคลองบางพลัด | ช.เจริญฯ 74 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 5 | 546 | 121 | 182 | ตนเอง/เช่า |
| 11 | แสงทอง | ช.เจริญฯ 89 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 50 | 1,969 | 378 | 378 | ตนเอง/เช่า |
| 12 | ร่วมใจสามัคคี | ช.เจริญฯ 89/2 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 50 | 990 | 194 | 214 | ตนเอง/เช่า |
| 13 | เต็มสุข | ช.เจริญฯ 83/2 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางอ้อ | 12 | 450 | 97 | 120 | ตนเอง/เช่า |
| 14 | คลองสวนพริก | ช.เจริญฯ 79 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 25 | 1,250 | 253 | 298 | ตนเอง/เช่า |
| 15 | สวนปรก | ช.เจริญฯ 75 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 6 | 293 | 69 | 78 | ตนเอง/เช่า |
| 16 | วัดบางพลัด | ช.เจริญฯ 79 ถ.เจริญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 10 | 356 | 72 | 82 | ตนเอง/กรมศาสนา |

ตารางที่ 2.5

แสดงประเภทชุมชน พื้นที่ จำนวนประชากร จำนวนบ้าน จำนวนครัวเรือนและกรรมสิทธิ์ที่ดิน เขตบางพลัด ปีพ.ศ. 2554 (ต่อ)

| ที่ | ชื่อชุมชน | สถานที่ตั้ง | แขวง | พื้นที่(ไร่) | จำนวนประชากร | จำนวนบ้าน | จำนวนครัวเรือน | กรรมสิทธิ์ที่ดิน |
|-----|-----------------------|-----------------------------|-----------|--------------|--------------|-----------|----------------|------------------------------------|
| 17 | คางคิ | ช.จรัญฯ 79 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 15 | 592 | 156 | 180 | ตนเอง/เช่า |
| 18 | พัฒนาซอย 79 | ช.จรัญฯ 79 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 15 | 750 | 110 | 160 | เช่า/บุกรุก(กรรมศาสนา) |
| 19 | วัดเพลง | ช.จรัญฯ 75 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 10 | 210 | 50 | 53 | เช่า/บุกรุก(ที่สาธารณะ/ที่สาธารณะ) |
| 20 | จรัญสนิทวงศ์ 72 | ช.จรัญฯ 72 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 20 | 866 | 159 | 245 | ตนเอง/กรรมศาสนา |
| 21 | สะพานยาว | ช.จรัญฯ 70/2 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 10 | 534 | 135 | 189 | ตนเอง/เช่า |
| 22 | วัดเทพากร | ช.จรัญฯ 68 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 50 | 1,324 | 240 | 328 | ตนเอง/เช่า/บุกรุก(กรรมศาสนา) |
| 23 | วัดเทพนารี | ช.จรัญฯ 68 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 25 | 995 | 187 | 228 | ตนเอง/เช่า/บุกรุก(กรรมศาสนา) |
| 24 | วัดภาณุรังษี | ช.จรัญฯ 75 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 30 | 935 | 164 | 241 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |
| 25 | วัดสิงห์ | ช.จรัญฯ 64 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 10 | 815 | 114 | 238 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |
| 26 | คลองเจ้าครุฑ | ถ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า | บางยี่ขัน | 15 | 802 | 139 | 218 | เช่า/บุกรุก(ที่สาธารณะ) |
| 27 | โค้งถ่าน | ถ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า | บางยี่ขัน | 15 | 486 | 147 | 162 | ตนเอง/เช่า |
| 28 | วัดดาวดึงษาราม | ถ.สมเด็จพระปิ่นเกล้า | บางยี่ขัน | 27 | 2,115 | 428 | 546 | ตนเอง/กรรมศาสนา |
| 29 | วัดพระยาศิริไอยสวรรค์ | ช.จรัญฯ 40 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 90 | 2,144 | 327 | 536 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |
| 30 | บ้านปูน | ช.จรัญฯ 40 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 45 | 1,250 | 202 | 250 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |
| 31 | วัดกคินีนาด | ช.วัดกคินีนาด ถ.ราชวิถี | บางยี่ขัน | 25 | 3,139 | 315 | 659 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |
| 32 | วัดบรมมงคล | ช.จรัญฯ 46 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 75 | 3,297 | 457 | 657 | ตนเอง/เช่า/บุกรุก(กรรมศาสนา) |
| 33 | ศรีอุลย์ | ช.จรัญฯ 40 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 20 | 762 | 183 | 206 | ตนเอง/เช่า/กรรมศาสนา |

ตารางที่ 2.5

แสดงประเภทชุมชน พื้นที่ จำนวนประชากร จำนวนบ้าน จำนวนครัวเรือนและกรรมสิทธิ์ที่ดิน เขตบางพลัด ปีพ.ศ. 2554 (ต่อ)

| ที่ | ชื่อชุมชน | สถานที่ตั้ง | แขวง | พื้นที่(ไร่) | จำนวนประชากร | จำนวนบ้าน | จำนวนครัวเรือน | กรรมสิทธิ์ที่ดิน |
|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------|--------------|--------------|-----------|----------------|-----------------------|
| 34 | วัดคฤหบดี | ช.จรัญฯ 44 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 40 | 2,490 | 485 | 578 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 35 | สะพานไม้ | ช.จรัญฯ 44 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 19 | 955 | 180 | 210 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 36 | วัดทอง | ช.จรัญฯ 46 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 5 | 591 | 104 | 122 | เช่า/บุกรุก(กรมศาสนา) |
| 37 | วัดรวกบางบำหรุ | ช.จรัญฯ 57 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 72 | 1,971 | 480 | 524 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 38 | โค้งมะขาม | ช.จรัญฯ 57 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 39 | 1,817 | 320 | 556 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 39 | บ้านญวน | ช.จรัญฯ 57 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 56 | 1,452 | 480 | 528 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 40 | มะพร้าวคู่ | ช.จรัญฯ 57 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 37 | 1,250 | 249 | 321 | ตนเอง/เช่า/กรมศาสนา |
| 41 | คลองบางบำหรุ | ช.จรัญฯ 57 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 45 | 829 | 204 | 238 | ตนเอง/เช่า |
| หมู่บ้านจัดสรร | | | | | | | | |
| 42 | จรัญ 66/1 | ช.จรัญฯ 66/1 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 9 | 617 | 224 | 138 | ตนเอง/เช่า |
| 43 | ศาลเจ้าปู่ท่ากก | ช.จรัญฯ 66/1 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 8 | 514 | 164 | 108 | ตนเอง/เช่า |
| ชุมชนเมือง | | | | | | | | |
| 44 | เจ้าพระยาสยาม | ช.จรัญฯ 66 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางพลัด | 10 | 495 | 11 | 165 | ตนเอง/เช่า |
| 45 | ซอยรถไฟรพงษ์ | ช.จรัญฯ 46 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางยี่ขัน | 10 | 433 | 168 | 101 | ตนเอง/เช่า |
| 46 | ร่วมพัฒนาซอยจรัญฯ 65 | ช.จรัญฯ 65 ถ.จรัญสนิทวงศ์ | บางบำหรุ | 45 | 1,035 | 286 | 303 | ตนเอง/เช่า |
| รวม | | | | 1,269 | 50,164 | 9,926 | 12,607 | |

หมายเหตุ. จาก ฝ่ายพัฒนาชุมชน สำนักงานเขตบางพลัดกรุงเทพมหานคร, 2554

จากตารางแสดงรายชื่อชุมชนแออัด และที่ตั้งของชุมชน จะเห็นว่าชุมชนเหล่านี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้ถนนจรดวิถีสุขศาสตร์ ซึ่งเป็นโซนการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นสูง โดยเฉพาะในแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ

2.2.4.2 แผนที่ความยากจน มิติรายได้

แผนที่ความยากจนเป็นข้อมูลเชิงพื้นที่ที่บอกสถานะทางเศรษฐกิจ ภาวะความยากจน และการกระจายรายได้ของครัวเรือน/บุคคลกล่าวอีกนัยหนึ่ง แผนที่ความยากจนจะช่วยให้ทราบว่าคนจนไทยอาศัยอยู่ที่ใดบ้าง การกระจายตัวหรือการกระจุกตัวเป็นอย่างไร ดังนั้นจึงสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ความยากจนและการกระจายรายได้ระดับพื้นที่ย่อย ซึ่งประกอบไปด้วย

(1) รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อเดือน (Monthly Income Per Capita) รายได้ประจำเฉลี่ยต่อคนต่อเดือน

(2) สัดส่วนคนจน (Headcount Index, Headcount Ratio) ตัวที่บ่งชี้ภาวะความยากจน (Poverty Incidence) ใช้ประโยชน์ในการบอกสถานการณ์ความยากจนว่ามีจำนวนคนจนอยู่เท่าไรมากน้อยเพียงใดในแต่ละพื้นที่ แต่จะไม่ทราบว่ามีความยากจนมากน้อยเพียงใด

(3) ดัชนีช่องว่างความยากจน (Poverty Gap Index, Poverty Gap Ratio) เป็นดัชนีที่บอกระดับความยากจนมีมากน้อยเท่าไร

(4) ดัชนีความรุนแรงของความยากจน (Severity of Poverty Index, Squared of Poverty Gap Index) เป็นดัชนีที่ใช้วัดความยากจนของคนจนที่มีความรุนแรงของปัญหาความยากจนมากน้อยเพียงใด

(5) สัมประสิทธิ์ของความไม่เสมอภาค (Gini Coefficient, Gini Index) สัมประสิทธิ์ของความไม่เสมอภาค เป็นตัวชี้วัดความไม่เท่าเทียมกันหรือความเหลื่อมล้ำของรายได้หรือ ค่าใช้จ่ายของประชากรทั้งหมดมีค่าอยู่ระหว่าง 0 และ 1 โดยค่ายิ่งมากขึ้นแสดงว่าการกระจายรายได้หรือการใช้จ่ายมีความไม่เท่าเทียมกันหรือมีความเหลื่อมล้ำกันมากขึ้น

ตารางที่ 2.6

แสดงประเภทแผนที่มีความยากจน มิติรายได้ พ.ศ. 2552

| จังหวัด/เขต | แขวง | รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อเดือน | | | | | สัดส่วนคนจน | | | | | ช่องว่างความยากจน | ความรุนแรงความยากจน | สัมประสิทธิ์ความไม่เท่าเทียม | | | | |
|---------------|-----------|---------------------------|-------|----------------------|-----|------|-------------|-----|----------------------|-----|------|-------------------|---------------------|------------------------------|-----|----------------------|-----|------|
| | | บาท | SE | เทียบกับค่าเฉลี่ยของ | | | ร้อยละ | SE | เทียบกับค่าเฉลี่ยของ | | | | | ร้อยละ | SE | เทียบกับค่าเฉลี่ยของ | | |
| | | | | จังหวัด | เขต | แขวง | | | จังหวัด | เขต | แขวง | | | | | จังหวัด | เขต | แขวง |
| กรุงเทพมหานคร | | 11,829 | 282 | 0 | 0 | 0 | 0.8 | 0.1 | 0 | 0 | 0 | 0.2 | 0.0 | 37.6 | 0.6 | 0 | 0 | 0 |
| บางพลัด | | 14,559 | 812 | (+) | 0 | 0 | 0.5 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0.1 | 0.0 | 42.0 | 1.8 | (-) | 0 | 0 |
| | บางพลัด | 16,282 | 1,152 | (+) | 0 | 0 | 0.6 | 0.4 | 0 | 0 | 0 | 0.1 | 0.1 | 44.9 | 2.9 | (-) | 0 | 0 |
| | บางอ้อ | 14,296 | 884 | (+) | 0 | 0 | 0.5 | 0.3 | 0 | 0 | 0 | 0.1 | 0.0 | 42.0 | 2.2 | 0 | 0 | 0 |
| | บางบำหรุ | 14,991 | 831 | (+) | 0 | 0 | 0.2 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0.0 | 0.0 | 39.0 | 2.1 | 0 | 0 | 0 |
| | บางยี่ขัน | 13,176 | 873 | 0 | 0 | 0 | 0.6 | 0.3 | 0 | 0 | 0 | 0.1 | 0.0 | 40.9 | 2.2 | 0 | 0 | 0 |

หมายเหตุ. จาก สำนักสถิติพยากรณ์ สำนักสถิติแห่งชาติ, 2552

จากตาราง แผนที่มีความยากจน ด้านมิติรายได้ พ.ศ. 2552 โดย สำนักสถิติพยากรณ์ สำนัก งานสถิติแห่งชาติ เมื่อมาดูถึง รายได้เฉลี่ย และสถานการณ์ความยากจนในเขตบางพลัด สามารถสรุปได้ว่า

ประชากรในเขตบางพลัดมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนคือ 14,559 บาทต่อเดือน ซึ่งมากกว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของประชากรทั้งกรุงเทพมหานคร คือ 11,829 บาทต่อเดือน

สัดส่วนคนจนในเขตพื้นที่บางพลัด อยู่ในร้อยละ 0.5 ซึ่งน้อยกว่า สัดส่วนคนจนเฉลี่ยทั้งกรุงเทพมหานคร คือร้อยละ 0.8

ช่องว่างความยากจนในเขตบางพลัดอยู่ในร้อยละ 0.1 ซึ่งน้อยกว่า สัดส่วนคนจนเฉลี่ยทั้งกรุงเทพมหานคร คือร้อยละ 0.2 และความรุนแรงของความยากจนของเขตบางพลัดมีค่าเท่ากับค่าเฉลี่ยของทั้งกรุงเทพมหานคร คือ 0.0

แต่สัมประสิทธิ์ของความไม่เสมอภาค ในเขตบางพลัดมีค่าเท่ากับ 42.0 ซึ่งมากกว่า ค่าเฉลี่ยสัมประสิทธิ์ของความไม่เสมอภาคของกรุงเทพมหานคร เท่ากับ 37.6 ซึ่งแสดงถึงความไม่เท่าเทียมกันหรือความเหลื่อมล้ำของรายได้ที่มากกว่าค่าเฉลี่ยในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร

ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่าในพื้นที่เขตบางพลัดเป็นพื้นที่ของกลุ่มคนที่มีรายได้ต่อเดือนสูง แต่ในพื้นที่ก็มีกลุ่มคนรายได้น้อยอยู่ และแม้จะเป็นกลุ่มคนรายได้น้อยที่ไม่ได้มีความยากจนร้ายแรง แต่ในพื้นที่แต่ก็มีความเหลื่อมล้ำของรายได้คนอยู่มาก

2.2.4.3 ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้มีรายได้น้อย

การคำนวณถึงความสามารถในการชำระหนี้เป็นสิ่งที่จำเป็นเช่นกันเพื่อจะรู้ถึงขีดความสามารถของราคาซื้อขายห้องชุดที่มีรายได้น้อยจะสามารถเข้าถึงได้ ปัจจุบันมีวิธีการคำนวณที่เป็นมาตรฐาน โดยการคำนวณจะเป็นการวิเคราะห์ว่าผู้นั้น จะสามารถชำระหนี้ได้หรือไม่ โดยจะพิจารณา จากรายได้ของผู้กู้ (และผู้กู้ร่วม) เป็นหลัก ทั้งนี้ความสามารถในการชำระหนี้จะอยู่ประมาณ 20-30 เท่า ของรายได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะอาชีพ และความมั่นคงของรายได้ ตัวอย่างเช่น หากเป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ หรือลูกจ้างบริษัทเอกชนที่มีกิจการมั่นคง (ดำเนินงานมาแล้วไม่ต่ำกว่า 2 ปี และมีพนักงานไม่ต่ำกว่า 10 คน) ก็อาจมีความสามารถในการชำระหนี้สูงกว่าผู้ที่มีรายได้น้อยแน่นอน

หากเป็นผู้ที่ประกอบกิจการตรงตามวิชาชีพ หรือคุณวุฒิการศึกษา มีการดำเนินงานมั่นคงเชื่อถือได้ ก็อาจได้รับการอนุมัติเงินกู้สูงถึง 20 เท่าของรายได้เฉลี่ยรายเดือน หักค่าใช้จ่ายแล้ว แต่หากเป็นผู้ประกอบกิจการรายย่อยที่กิจการไม่มีความมั่นคง และไม่มีการจดทะเบียนการค้าหรือประกอบอาชีพอิสระที่มีรายได้น้อยไม่แน่นอน อาจได้รับอนุมัติเงินกู้เพียงประมาณ 15 เท่า ของ

รายได้หักค่าใช้จ่ายแล้วเท่านั้น ในกรณีการขอกู้เพิ่ม หรือกู้เพื่อการไถ่ถอนหนี้ (Refinance) ผู้กู้ต้องเป็นลูกหนี้ที่มีประวัติการชำระหนี้ดีเท่านั้น และต้องนำหลักฐาน มาแสดงด้วย

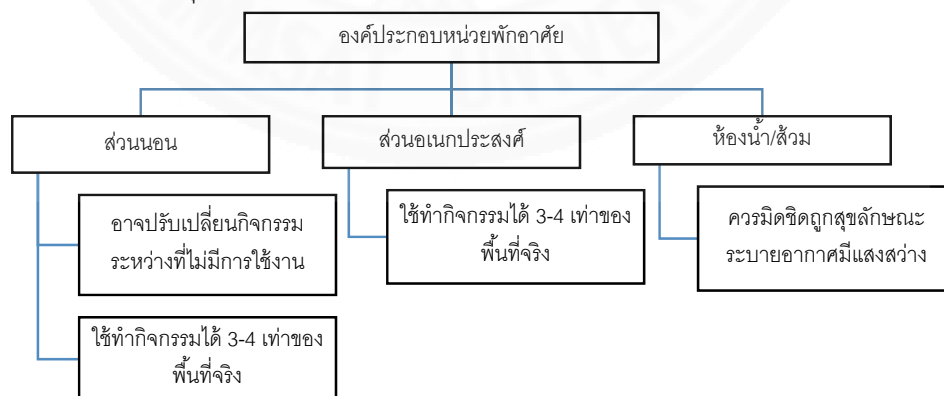
สถาบันการเงินบางแห่ง อาจกำหนดว่า เงินงวดที่จะต้องผ่อนชำระรายเดือน นั้นจะต้องไม่เกินร้อยละ 25-40 ของรายได้รวมของครอบครัว ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆของผู้กู้ โดยทั่วไป ผู้กู้ที่มีรายได้น้อยจะสามารถกู้ได้ใน สัดส่วนของเงินงวดต่อรายได้รวมที่ต่ำประมาณร้อยละ 25-30 เช่นถ้าผู้กู้มีมีราย ได้เดือนละ 10,000 บาท จะผ่อนได้เดือน ละประมาณ 2,500 - 3,000 บาท แต่ผู้กู้ที่มีรายได้สูงสามารถกู้ได้ในสัดส่วนของเงินงวดต่อรายได้รวมที่ค่อนข้างสูงประมาณ ร้อยละ 30-40 เช่น หากมีรายได้เดือนละ 50,000 บาท จะผ่อนได้เดือนละประมาณ 15,000-20,000 บาท (world valuation, 2557)

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า ผู้มีรายได้น้อยในที่นี่ มีรายได้น้อยกว่า 39,352 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน จะมีความสามารถในการชำระหนี้เงินต้องงวด ร้อยละ 40 ซึ่งเท่ากับ จะมีความสามารถในการชำระหนี้เดือนละน้อยกว่า 15,740 บาท

2.2.5 องค์ประกอบและมาตรฐาน ของหน่วยพักที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

2.2.5.1 องค์ประกอบของหน่วยที่พักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

หน่วยพักอาศัยของที่อยู่ผู้มีรายได้น้อยมีองค์ประกอบพื้นฐาน 3 หน่วย คือ ส่วนนอน ส่วนอเนกประสงค์ และส่วนห้องน้ำ/ส้วม ซึ่งในแต่ละหน่วย นอกจากใช้สอยพื้นฐานแล้ว จะมีรูปแบบกิจกรรมได้มากกว่าพื้นที่จริง ซึ่งการใช้พื้นที่ส่วนนอนและส่วนอเนกประสงค์ในการทำกิจกรรมต่างๆ ของที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยทั้งในเขตเมือง พบว่าส่วนนอน และส่วนอเนกประสงค์ ทั้งสองส่วนสามารถทำกิจกรรมต่างๆ และเป็นที่พักอาศัยเพราะ เนื่องจากข้อจำกัดในด้านเนื้อที่ใช้สอย จึงมีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่ให้คุ้มค่า



ภาพที่ 2.10 องค์ประกอบหน่วยพักอาศัยในบ้านผู้มีรายได้น้อย. จาก กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย, 2549 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

2.2.5.2 มาตรฐานหน่วยที่อยู่อาศัย สำหรับผู้มีรายได้น้อย

มาตรฐานสำหรับหน่วยที่อยู่อาศัย เป็นการกำหนดในเรื่องขนาดของเนื้อที่ขององค์ประกอบหน่วยที่อยู่อาศัย ขนาดพื้นที่เล็กที่สุดที่ผู้อยู่อาศัยสามารถอยู่ได้และมีความจำเป็นในการใช้งานจริง ที่เก็บของ ความสูงของเพดาน ปริมาตร แสงธรรมชาติ การระบายอากาศ ประตู และการจัดห้อง มาตรฐานที่ถูกกำหนดขึ้นมาจัดทำให้โดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยความสะดวกสบาย และความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้อยู่อาศัย โดยการเคหะแห่งชาติ ได้กำหนดมาตรฐานไว้ดังนี้

(1) มาตรฐานเนื้อที่ และความกว้างต่ำสุด

1. ส่วนมิตชิด เป็นพื้นที่ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวสูงสุด เพื่อใช้กับกิจกรรมการอยู่อาศัยเฉพาะบุคคล ได้แก่ ห้องนอน และห้องน้ำ

ตารางที่ 2.7

มาตรฐานเนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด และความกว้างต่ำที่สุดของห้องส่วนมิตชิด

| พื้นที่ใช้สอย | เนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด(ตร.ม.) | ความกว้างต่ำที่สุด(ม.) |
|--|----------------------------------|------------------------|
| ห้องนอน | 8.64 | 2.40 |
| ห้องนอนต่อไป(ชนิด 2 เตียง) | 7.20 | 2.40 |
| ห้องนอนต่อไป(ชนิด 1 เตียง) | 5.76 | 2.40 |
| ห้องน้ำส้วม(ที่อาบน้ำ-อ่างล้างหน้า-ส้วม) | 2.88 | 1.80 |
| ห้องน้ำส้วม(ที่อาบน้ำ-ส้วม-ซักผ้า) | 2.16 | 1.20 |
| ห้องส้วมแยกเดี่ยว | 1.44 | 1.20 |
| ห้องอาบน้ำแยกเดี่ยว | 1.08 | 1.20 |

หมายเหตุ. จาก การเคหะแห่งชาติ, 2519

(2) ส่วนเอนกประสงค์ ได้แก่ ห้องรับแขก - พักผ่อน ห้องครัว และห้องรับประทานอาหาร

ตารางที่ 2.8

มาตรฐานเนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด และความกว้างต่ำที่สุดของห้องส่วนเอนกประสงค์

| พื้นที่ใช้สอย | เนื้อที่ห้องที่เล็กที่สุด(ตร.ม.) | ความกว้างต่ำที่สุด(ม.) |
|---|----------------------------------|------------------------|
| พื้นที่รวมสำหรับแขก พักผ่อน รับประทานอาหาร และเตรียมอาหาร | 22.32 | 2.40 |
| พื้นที่รวมสำหรับแขก พักผ่อน รับประทานอาหาร | 18.00 | 2.40 |
| พื้นที่รวมสำหรับรับประทานอาหาร -ครัว | 12.96 | 2.40 |
| ห้องรับแขก- พักผ่อน | 14.40 | 2.40 |
| ห้องรับประทานอาหาร | 8.64 | 2.40 |
| ห้องเตรียมอาหาร | 4.32 | 1.80 |
| ห้องครัวแยกเดี่ยว | 4.67 | 2.10 |

หมายเหตุ. จาก การเคหะแห่งชาติ, 2519

2.3 แนวคิดการพัฒนาโครงการอาคารชุด

2.3.1 การพัฒนาของอาคารชุด

อาคารชุด หรือ คอนโดมิเนียม เป็นจุดเริ่มต้นของพัฒนาการที่อยู่อาศัยในเมืองที่มีเศรษฐกิจดี และบ้านเมืองเจริญขึ้น เนื่องจากประชากรเพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็วและความหนาแน่นทำให้เมืองเกิดการขยายตัว และปัญหาที่ดินราคาแพงในย่านธุรกิจ จึงจำเป็นต้องสร้างตึกให้สูงขึ้น เพื่อให้การใช้ที่ดินเขตเมืองให้ได้ประโยชน์คุ้มค่า ตลอดจนความคิดใหม่ๆของผู้ประกอบการที่จะสร้างอยู่อาศัยที่ราคาถูกลงกว่าบ้านเดี่ยวซึ่งในประเทศไทยโครงการคอนโดมิเนียมได้เกิดขึ้นและมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.9

พัฒนาการของอาคารชุดไทย

| ปี พ.ศ. | การพัฒนา |
|-----------|--|
| พ.ศ. 2511 | กระทรวงมหาดไทยได้ส่งเจ้าหน้าที่ไปประชุมสัมมนาด้านอาคารชุดที่ฮาวาย เพราะรัฐบาลได้เห็นว่าในอนาคตจะมีอาคารชุดเกิดขึ้นในประเทศไทย และเล็งเห็นประโยชน์ในระบบอาคารชุดซึ่งได้ใช้และประสบความสำเร็จมาแล้วในต่างประเทศ จึงได้คิดริเริ่มที่จะนำระบบกรรมสิทธิ์อาคารชุดมาบังคับใช้เป็นกฎหมาย เมื่อร่างเสร็จแล้วได้เสนอ คณะรัฐมนตรีและส่งให้คณะกรรมการกฤษฎีกาตรวจพิจารณาเมื่อปลาย พ.ศ. 2516 แต่ประสบปัญหาหลายประการ จึงพักเรื่องไว้ |
| พ.ศ. 2513 | เกิดคอนโดมิเนียมแห่งแรกในประเทศไทย บริเวณถนนราชดำริแถวๆ สีแยกราชประสงค์ (โรงแรมริเจนท์ในปัจจุบัน) เน้นกลุ่มคนรายได้สูงเท่านั้น โครงการไม่ประสบความสำเร็จเพราะยังใหม่มาก และคนเคยชินกับการอยู่บ้านเดี่ยวและเป็นเจ้าของที่ดิน |
| พ.ศ. 2516 | มีกลุ่มนักลงทุนจากต่างประเทศพยายามที่จะสร้างคอนโดมิเนียม แต่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะยังติดปัญหาเรื่องกฎหมายสิทธิการถือครอง และอุปนิสัยของคนไทยที่ชอบอยู่แบบครอบครัวใหญ่ |
| พ.ศ. 2516 | การเคหะแห่งชาติ ได้รับโอนอาคารที่พักอาศัยรวม หรือ แฟลต จาก กรมประชาสงเคราะห์ ตามนโยบายแก้ปัญหาชุมชนแออัด จึงมีส่วนผลักดัน ทำให้รัฐบาลแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณายกร่างขึ้นใหม่ จนออกมาเป็นพระราชบัญญัติอาคารชุด ฉบับแรก |
| พ.ศ. 2522 | เริ่มใช้ พระราชบัญญัติอาคารชุด ฉบับแรก พ.ศ.2522 กฎหมายนี้เกิดจากการผสมของหลายประเทศเช่นอเมริกา ออสเตรเลีย ฟิลิปปินส์ มีจุดมุ่งหมายที่จะออกมาใช้ในงานของการเคหะแห่งชาติ ตัวกฎหมายจึงเน้นความสำคัญแก่การเคหะแห่งชาติเป็นหลัก |
| พ.ศ. 2534 | แก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุด ให้ต่างชาติ ถือครองพื้นที่อาคารชุดได้สูงสุด 40% ของทั้งหมด |

ตารางที่ 2.9

พัฒนาการของอาคารชุดไทย (ต่อ)

| ปี พ.ศ. | การพัฒนา |
|-----------|--|
| พ.ศ. 2535 | เริ่มออกกฎกระทรวงควบคุมอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่ตาม พรบ.ควบคุมอาคารทำให้เกิดการเร่งขออนุญาตปลูกสร้างก่อนประกาศใช้กฎหมาย เป็นเหตุให้เกิด over supply ตามมา |
| พ.ศ. 2539 | พรบ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ บังคับให้คอนโดมิเนียมที่มีจำนวน 80 ยูนิตขึ้นไป ต้องทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม |
| พ.ศ. 2540 | วิกฤติเศรษฐกิจ ค่าเงินบาทลดลงประมาณ 50% ทำให้อุปกรณ์ก่อสร้างที่นำเข้า มีราคาสูงขึ้นมาก |
| พ.ศ. 2542 | แก้ไขพระราชบัญญัติอาคารชุด ให้ต่างชาติ ถือครองพื้นที่อาคารชุดได้สูงสุด 49% ของทั้งหมด เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ |
| พ.ศ. 2542 | รถไฟฟ้า BTS เริ่มเปิดให้บริการ ทำให้คนเริ่มสนใจที่อยู่อาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า |
| พ.ศ. 2547 | รถไฟฟ้าใต้ดินเปิดให้บริการ ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยย่านใจกลางเมือง ใกล้รถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น |
| พ.ศ. 2548 | มีการสร้างอาคารชุด ใ้รับกำลังซื้อจากคนชั้นกลางที่มากขึ้น |

หมายเหตุ. จาก สมาคมอาคารชุดไทย, 2557

จากการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่อดีตจนปัจจุบัน จะเห็นว่าคอนโดมิเนียมได้รับความนิยมที่เพิ่มมากขึ้น จากความเหมาะสมกับสภาพชีวิตของคนในเมือง ทำให้มีการแข่งขันที่สูงขึ้น จึงมีการปรับปรุงการออกแบบที่แตกต่างเพื่อสร้างจุดขาย โดยจะเห็นได้จากการพัฒนาในด้านการออกแบบ

2.3.1.1 การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในด้านการออกแบบ

จากการเปลี่ยนแปลงต่างๆในช่วงที่มีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม สามารถสรุปการพัฒนาโครงเป็น 4 ยุค ตามลักษณะรูปแบบโครงการ การออกแบบภายนอก และภายในได้ดังนี้

(1) ยุคที่ 1 พ.ศ. 2520-2529

เศรษฐกิจฟื้นตัว เกิดคอนโดมิเนียมแห่งแรกของประเทศไทย แต่ยังคงเจาะกลุ่มเฉพาะคนรายได้สูงเท่านั้นรองรับการขยายตัวของชุมชนใจกลางเมืองการออกแบบเพื่อการอยู่อาศัยเท่านั้น

การออกแบบลักษณะเป็นอาคารสี่เหลี่ยม ทึบตัน ใช้คอนกรีตเป็นหลัก สูงประมาณ 10 ชั้นเนื่องจากเทคโนโลยีก่อสร้างยังมีน้อย นิยมทาอาคารสีขาว

(2) ยุคที่ 2 พ.ศ. 2530-2539

เป็นช่วงที่อสังหาริมทรัพย์เฟื่องฟูโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมกำลังได้รับการยอมรับจากคนทั่วไปมากขึ้น มีการขยายตัวออกไปในแหล่งชุมชนและไม่ใช่ที่อยู่อาศัยสำหรับคนรายได้สูงเท่านั้น และยังเป็นจุดเริ่มต้นในการพัฒนาคอนโดมิเนียม ของผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายมีวิวัฒนาการ ทางด้านวัสดุและการก่อสร้าง

การออกแบบ ลักษณะเป็นอาคารสี่เหลี่ยมแต่มีความโค้งมนมากขึ้น ใช้คอนกรีตเป็นหลัก เริ่มมีการนำวัสดุใหม่ๆมาใช้ เช่น กระจกสะท้อนความร้อน ความสูงอาคารเริ่มสูงขึ้น เป็น 20-40 ชั้น นิยมทาสีอาคารเป็นสีขาว และทำให้เกิดลวดลาย

(3) ยุคที่ 3 พ.ศ. 2540-2545

ยุคนี้เป็นช่วงที่อสังหาริมทรัพย์ตกต่ำภายหลังภาวะวิกฤติพองสบู่ ทำให้การพัฒนาคอนโดมิเนียม แทบจะหยุดชะงัก และ หลายแห่งขาดสภาพคล่องจนกลายเป็นอาคารร้าง

การออกแบบ มีความหลากหลายมากขึ้น ตกแต่งอาคารให้มีเอกลักษณ์ เริ่มมีการนำวัสดุ precast ช่วยให้อาคารได้รวดเร็วมากขึ้น สามารถสร้างอาคารสูงได้จากวิวัฒนาการด้านการก่อสร้าง อาคารมีหลากหลายสีสัน แต่เน้นสีที่ดูหรูหรา

(4) ยุคที่ 4 พ.ศ. 2546-ปัจจุบัน

ยุคนี้เป็นยุคที่มีการพัฒนาทางด้านการก่อสร้าง วัสดุอุปกรณ์และการออกแบบแนวคิดใหม่ๆ มีการแข่งขันในตลาดที่สูง ทำให้การพัฒนาโครงการมีลักษณะ

1. Landmark ที่มีความโดดเด่นสะท้อนถึงภาพลักษณ์ผู้อยู่อาศัย เป็นผลงานผู้ประกอบการและนักออกแบบ

2. Mixed-Use การรวมการใช้ประโยชน์พื้นที่เข้าไว้ด้วยกัน ทั้งที่อยู่อาศัย และพาณิชย์กรรม (ร้านค้า ร้านอาหารและบริการต่างๆ)

3. Product Differentiationการออกแบบให้แตกต่างจากโครงการอื่นๆเพื่อให้เป็นจุดขาย

การออกแบบ อาคารออกแบบให้มีความทันสมัย (Futuristic) รูปทรงแปลกใหม่ คำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการลดใช้พลังงาน วัสดุก่อสร้าง มีความหลากหลาย มีการพัฒนาวัสดุใหม่ๆ มาใช้ตกแต่งทำให้ดูสวยงามเทคโนโลยีด้านการก่อสร้างสมัยใหม่ทำให้สามารถสร้างอาคารที่มีความสูงได้กว่า 60-90 ชั้น ใช้สีสันทันหลากหลายแต่เน้นความเรียบง่าย ดูหรูหราทันสมัย

จะเห็นว่า โครงการคอนโดมิเนียมแบบผสม (Mixed-Use) เป็นแนวโน้มของโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกรูปแบบที่จะสร้างความแตกต่าง และความน่าสนใจให้กับโครงการในช่วงที่ตลาดคอนโดมิเนียมมีการแข่งขันสูง

2.3.1.2 ความหมาย ที่มา และประเภทของโครงการแบบผสมการใช้งาน

Urban Land Institute (1987) ได้กล่าวถึงโครงการแบบผสมการใช้งาน (mixed used and multiuse project) คือ อาคารหรือกลุ่มอาคารขนาดใหญ่ ที่มีความหนาแน่นสูง โดยระบุว่าเป็นสิ่งที่ให้ผลตอบแทนในการลงทุนที่เด่นชัดใน 2 ลักษณะหรือมากกว่าเช่น ร้านค้า สำนักงาน ที่อยู่อาศัย และโรงแรม ซึ่งมีความสัมพันธ์กันอย่างเป็นระบบและสนับสนุนซึ่งกันและกัน มีหน้าที่ใช้สอยชัดเจน เป็นการรวมกันทางกายภาพ ซึ่งอยู่ในลักษณะการใช้ที่ดินอย่างหนาแน่นและมีทางเดินเชื่อมเข้าหากันโดยไม่มีอุปสรรค เป็นการพัฒนาพื้นที่ที่เป็นไปในแนวทางเดียวกัน สอดคล้องกันซึ่งจะมีผลกระทบต่อรูปแบบและขนาดของการใช้รวมถึงความหนาแน่น รวมทั้งสิ่งเกี่ยวข้องอื่นๆ

ความเป็นมาของโครงการแบบผสมการใช้งาน โดยเฉพาะการผสมระหว่างโครงการคอนโดมิเนียม และพาณิชย์กรรม และได้มีการพัฒนาให้เห็นมากขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งแนวความคิดของ รณชัย ชูสุวรรณประทีป (2540) และบุญญา แก้วทนต์ (2547) อธิบายว่า เป็นเพราะปริมาณอาคารชุดในตลาดนั้นมีมากจนตลาดมีการแข่งขันสูง ในขณะเดียวกันนักลงทุนก็พยายามหาส่วนแบ่งทางการตลาดให้ได้มากกว่า จึงเสนอรูปแบบที่แปลกใหม่จากที่มีอยู่ในตลาดและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด ซึ่งจะมีการผสมผสานกันไปในลักษณะพลาซ่า ศูนย์การค้า สำนักงานให้เช่า หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ขึ้นอยู่กับกลุ่มเป้าหมายของรูปแบบการลงทุนที่แตกต่างกันไปในแต่ละกรณี

จากการพัฒนาโครงการแบบผสม มานพ พงศทัต (2527) ได้กล่าวไว้ถึงการพัฒนาเมืองที่จะทำให้มีการใช้ที่ดินได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหาการเดินทางของเมือง จึงควรนำที่อยู่อาศัย ที่ทำงานและแหล่งอุปโภค บริโภคมาอยู่ด้วยกันเป็นการพัฒนาอาคารอย่างผสมรวม (complex development : mixed used) ทำอาคารให้ใหญ่ขึ้นเป็นกลุ่มเป็นก้อนสูงชัน นำเอาศูนย์การค้า ที่ทำงานและที่อยู่อาศัยมารวมกลุ่มกันจึงเป็นแนวทางในการพัฒนาใจกลางเมืองในอนาคต

ภายหลังอาคารชุดแบบผสมที่ได้รับความนิยมอย่างมากไม่แพ้กันคืออาคารชุดแบบผสมการใช้งานระหว่างที่พักอาศัยและอาคารพาณิชย์กรรม หรือศูนย์การค้า เนื่องจากความ

สะดวกสบายของการใช้งานคือ เมื่อผู้บริโภคลบกลับมาจากที่ทำงานที่ต้องฝ่าการจราจรติดขัดกลับมายังที่อยู่อาศัยทำให้เกิดความเหนื่อยล้าไม่อยากจะไปผจญกับปัญหาการจราจรติดขัดอีกเช่นเดิมไปยังห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ที่มีทำเลในตัวเมือง ซ้ำยังมีปัญหาการรบกวนของที่จอดรถเพราะ ห้างสรรพสินค้าเป็นแหล่งรวมประชากรหลังเลิกงานเป็นจำนวนมาก ความสะดวกสบายของร้านค้า เช่น คอมมูนิตี้มอลล์ ที่ไม่ต้องมีขนาดใหญ่โตแต่มีสินค้าและบริการที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน ร้านอาหารที่สามารถแวะไปพักผ่อน รวมถึงเป็นแหล่งรวมกิจกรรมที่ยามว่างที่สามารถเกิดขึ้นในช่วงวันหยุดทำงาน เป็นแหล่งรวมสังคมของคนในที่อยู่อาศัยบริเวณนั้น จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ผู้ประกอบการมองเห็นและนำมาใช้ในโครงการอาคารชุดพักอาศัยโดยเลือกประเภทธุรกิจการค้ามาใช้ในการดึงดูดผู้บริโภค (กมลชนก กลิ่นดี, 2557)

2.3.1.3 ประเภทของโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสม (Mixed-Use)

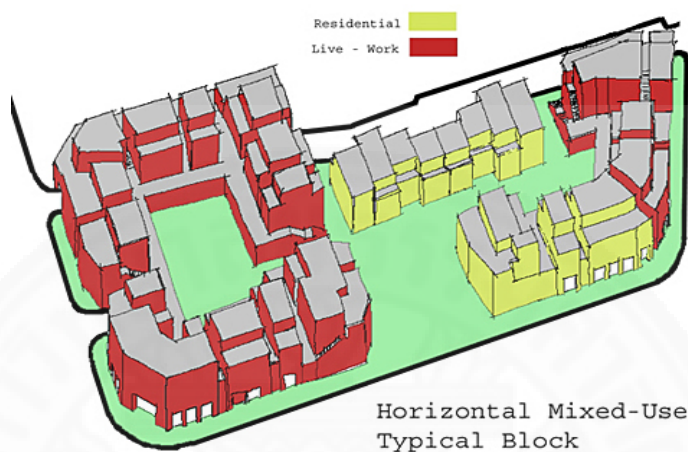
สำหรับการแบ่ง ประเภทของโครงการแบบผสม Howard Blackson (2013) ได้กล่าวว่า โครงการแบบผสมการใช้งาน (mixed-used project) คือ โครงการที่ผสมผสานการใช้งานมากกว่า 1 ประเภทขึ้นไปภายในพื้นที่ดินเดียวกัน โดยจะแบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ

(1) Vertical mixed-use project คือ โครงการที่มีผสมการใช้งาน 2 ประเภทขึ้นไปในแนวตั้งหรืออยู่ภายในตึกเดียวกัน



ภาพ 2.11 Vertical mixed-use project. จาก Blackson, 2013.

(2) Horizon mixed-use project คือ โครงการที่มีส่วนผสมการใช้งาน 2 ประเภทขึ้นไป อยู่ในแนวราบ โดยมากจะแบ่งการใช้งานตึกแยกกัน



ภาพ 2.12 Horizontal mixed-use project. จากBlackson, 2013.

2.3.2 การศึกษาอุปสงค์และอุปทานสำหรับการพัฒนาอาคารชุด

2.3.2.1 ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการ

(1) การกำหนดตลาดและระบุตำแหน่งของโครงการในตลาด (Defining the Market) ธุรกิจศูนย์การค้าเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง และต้องปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า สิ่งที่ต้องคำนึง มี 4 ประการคือ

1. การระบุถึงตำแหน่งของโครงการในตลาด

สำรวจเพื่อรู้ว่าในตลาดมีโครงการประเภทใดอยู่แล้วบ้าง ขนาดโครงการเท่าไร สินค้าที่ขายคืออะไร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือใครเมื่อผนวกกับแผนการตลาดของโครงการแล้วจะอยู่ส่วนไหนของตลาด

2. การสำรวจผู้บริโภค

สำรวจความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย โดยการสำรวจสัมภาษณ์ เพื่อให้เข้าใจความต้องการของตลาดมากขึ้น

3. การสำรวจพื้นที่ร้านค้า

คือการระบุตำแหน่งทางกายภาพของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้ามาใช้บริการ ซึ่งแต่ละศูนย์การค้าจะมีแตกต่างกันไป โดยมีปัจจัยในการกำหนดดังนี้

- ลักษณะการเข้าถึง
- อุปสรรคทางกายภาพ
- คู่แข่ง
- การใช้พื้นที่ของย่านนั้น
- ความสัมพันธ์ของพื้นที่และที่ทำงาน
- ระยะเวลาในการเดินทาง
- ความสะดวกสบายของระบบขนส่ง

4. ด้านกายภาพของที่ดิน เช่น รูปร่างของที่ดิน ทำเล ขนาดของถนนที่ติดกับที่ดิน พื้นที่บ้านเดี่ยว เป็นต้น

5. ด้านกฎหมาย การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะเกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ เนื่องจากที่ดินแต่ละแปลงมีข้อจำกัดในการใช้ที่ดินตามกฎหมายแตกต่างกัน ในการกำหนดแนวคิดของโครงการจำเป็นต้องพิจารณาข้อกำหนดของกฎหมายด้วย เช่นที่ดินในซอยใกล้รถไฟฟ้ามีศักยภาพขึ้นอาคารสูงได้ แต่ถนนหน้าโครงการมีความกว้างไม่ถึง 10 เมตร ทำให้ไม่สามารถสร้างอาคารสูงเกิน 23 เมตรได้ เป็นต้น

6. ด้านการเงิน เป็นการวิเคราะห์ต้นทุนของที่ดิน จากการตลาด เปรียบเทียบกับประมาณการรายรับที่นำจะได้จากโครงการประเภทต่างๆ ที่คาดว่าจะสามารถพัฒนาโครงการได้ เงินลงทุนที่ใช้ ระยะเวลาคืนทุน ความเสี่ยงทางการเงิน เช่น ที่ดินแปลงหนึ่งมีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นได้ทั้งโรงแรม และอาคารชุดอาศัย แต่ผู้ประกอบการมีเงินทุนจำกัด ต้องคืนทุนภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี ความเป็นไปได้ทางการเงินในการสร้างอาคารชุดพักอาศัยขาย จะสูงกว่าการพัฒนาโรงแรม เป็นต้น

(2) ขั้นตอนกลั่นกรองและประเมินแนวคิด ในขั้นนี้จะเป็นการนำเสนอความคิดที่มีความเป็นไปได้ตามขั้นตอนที่ 1 มาศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติมโดยการวิเคราะห์เจาะลึกลงไปถึงทางเลือกที่เป็นไปได้ในแต่ละทางเลือกเพื่อให้เหลือทางเลือกที่ดีที่สุดเพียงทางเลือกเดียว

(3) ขั้นตอนวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจของโครงการ เป็นการประมาณการยอดขาย ต้นทุนขาย กำไร ระยะเวลาการคืนทุน และเงินลงทุนของโครงการอย่างละเอียดขึ้น โดยทำการหาข้อมูลจริงในตลาดมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ เพื่อทำการประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน โดยข้อมูลที่สำคัญนำมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ทางธุรกิจ ได้แก่

1. ข้อมูลด้านการประมาณการรายรับ ประกอบด้วย ราคาตลาดของคู่แข่งในประเภทสินค้าและทำเลเดียวกัน การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน ของคู่แข่งเทียบกับของ

โครงการ ข้อมูลอัตราการขายของคู่แข่งต่อเดือน เพื่อนำมาใช้ประมาณการอัตราดูดซับของตลาด รวมถึงการประมาณการคู่แข่งโครงการใหม่ๆ ที่น่าจะพัฒนาโครงการในอนาคตอีกด้วย

2. ข้อมูลด้านค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่นการประมาณการต้นทุนค่าที่ดิน จากราคาตลาด ต้นทุนค่าก่อสร้าง ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ต้นทุนดอกเบี้ยและอัตราผลกำไรจากการเงินลงทุนที่เจ้าของโครงการต้องการ

เมื่อนำข้อมูลทั้งในด้านรายได้และค่าใช้จ่ายมาจัดทำเป็นการประมาณการงบประมาณการเงินก็จะเห็นอัตราผลตอบแทนที่ได้รับ ระยะเวลาคืนทุนและความเป็นไปได้ทางธุรกิจ หากตัวเลขทางการเงินบ่งชี้ว่าโครงการดังกล่าวขาดทุนหรือมีผลตอบแทนต่ำ ซึ่งอาจเกิดจากต้นทุนที่ดินที่สูงเกินไป ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างสูง ในขณะที่คู่แข่งในตลาดยังขายสินค้าราคาต่ำได้เพราะมีต้นทุนที่ดินหรือค่าก่อสร้างต่ำกว่า อาจเนื่องมาจากการสร้างเสร็จมาก่อนในช่วงต้นทุนต่ำหรือทำโครงการขนาดใหญ่ทำให้ได้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำ ก็จำเป็นที่จะต้องปรับเปลี่ยนแนวคิดในการพัฒนาโครงการใหม่

(4) ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product/Prototype Development) ขั้นตอนนี้ผู้ประกอบการต้องออกแบบผังโครงการรายละเอียดทั้งในส่วนการใช้ที่ดินและการออกแบบแปลนอาคารว่าในแต่ละชั้นจะประกอบด้วยกี่ห้อง แยกเป็นพื้นที่ขายเท่าไร พื้นที่สาธารณะเท่าไร หน่วยที่ผลิตออกมาขายจะมีกี่หน่วย แต่ละหน่วยจะมีขนาดและราคาเท่าไร ซึ่งธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะมีลักษณะที่พิเศษกว่าธุรกิจอื่นๆ สินค้าแต่ละหน่วยในโครงการเดียวกันจะมีความแตกต่างกัน ไม่อาจทดแทนกันได้ทั้งหมด ผู้ประกอบการจะใช้ออกแบบและการกำหนดขนาดของห้องมาใช้เพื่อเพิ่มรายได้และช่วยให้โครงการขายได้เร็วขึ้น อีกทั้งยังนำไปใช้ประเมินราคาค่าก่อสร้างของผู้รับเหมา ใช้เป็นเอกสารในการขออนุญาตจากทางราชการ รวมไปถึงเป็นเอกสารทางการตลาดเพื่อใช้โฆษณาและประกอบการขายให้กับลูกค้า

(5) ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจหรือขึ้นเปิดการขาย (Commercialization) เป็นขั้นตอนการเปิดตัว โครงการออกสู่สาธารณะ เพื่อให้ลูกค้าจองซื้อโครงการ ซึ่งจะมีทั้งโครงการที่เปิดขายตั้งแต่ยังไม่เริ่มต้น ใช้การทำแบบจำลอง สร้างห้องตัวอย่าง บ้านตัวอย่าง หรือขายจากแผนผังที่เป็นเอกสาร เพื่อวัดกระแสตอบรับจากลูกค้าก่อนการลงทุนก่อสร้างจริง จะเห็นได้ขั้นสุดท้ายของกระบวนการนี้สามารถทำก่อน ในระหว่าง หรือหลังก่อสร้างได้

2.3.2.2 การแบ่งประเภทคอนโดมิเนียมในตลาด

ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้มีการแบ่งประเภทคอนโดมิเนียมให้เป็น Segmentation แบ่งตามราคา ซึ่งสามารถกำหนดเป็น “ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร” ในตลาด ซึ่งการแบ่งประเภทคอนโดมิเนียมแบบนี้จะทำได้แม่นยำและคล่องตัว ซึ่งแต่ละประเภทนั้นจะสัมพันธ์กับ

ปัจจัยหลายอย่างเช่น ลักษณะการออกแบบ ทำเลที่ตั้ง facilityของโครงการ เกรดวัสดุในการก่อสร้าง เป็นต้น

ตาราง 2.10

ประเภทของคอนโดมิเนียมเมื่อแบ่งตามราคา

| ประเภทคอนโดมิเนียม | ราคาต่ำสุด(บาท/ตร.ม.) | ราคาสูงสุด(บาท/ตร.ม.) |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ultimate | 200,000 | unlimited |
| Super Luxury | 160,000 | 200,000 |
| Luxury | 130,000 | 160,000 |
| High Class | 100,000 | 130,000 |
| Upper Class | 80,000 | 100,000 |
| Main Class | 60,000 | 80,000 |
| Economy | 45,000 | 60,000 |
| Super Economy | 30,000 | 45,000 |

หมายเหตุ. จาก think of living, 2554

(1) ULTIMATE เป็นคอนโดระดับบนสุด เช่น 185 ราชดำริ, St. Regis, สุขุทัย Residence อสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ มักจะมีอะไรที่เป็นพิเศษ ไม่ใช่แค่วัสดุหรือทำเล การซื้อจะเป็นการซื้อด้วย Emotion แทบจะทั้งหมด

(2) SUPER LUXURY เป็นคอนโดระดับราคาตารางเมตรละ 160,000 – 200,000 บาท แม้ว่าจะไม่เท่า ULTIMATE แต่ก็ยังใช้ Emotion เยอะมากในการตัดสินใจซื้อ

(3) LUXURY เป็นคอนโดติดแบรนดี้ระดับสูงสุด ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 130,000 – 160,000 บาทต่อตารางเมตร

(4) HIGH CLASS เป็นคอนโดชั้นสูง ส่วนมากจะทำเลดี เกาะแนวรถไฟฟ้า วัสดุเกรดเยี่ยม ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 100,000 – 130,000 บาทต่อตารางเมตร

(5) UPPER CLASS เป็นคอนโดชั้นดี ทำเลไม่ห่างจากรถไฟฟ้ามาก ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 80,000 – 100,000 บาทต่อตารางเมตร

(6) MAIN CLASS เป็นเกรดคอนโดที่นิยมทำกันมาก จับตลาดกลุ่มใหญ่ของ ลูกค้าระดับกลาง ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 60,000 – 80,000 บาทต่อตารางเมตร

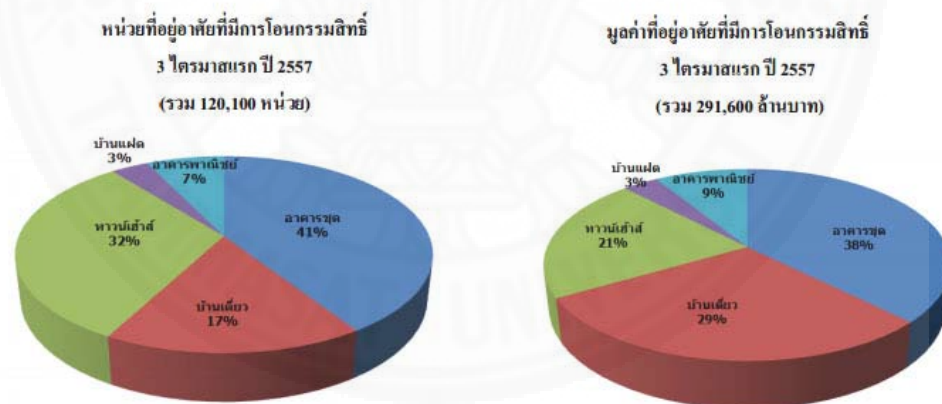
(7) ECONOMY เป็นคอนโดชั้นประหยัด ที่นิยมกันมากเช่นกันจับทั้งกลุ่มลูกค้าระดับกลางและคนทำงานเริ่มต้น พวกคอนโดล้านต้นๆส่วนใหญ่จะอยู่ใน ECONOMY CLASS ทั้งสิ้น ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 45,000 – 60,000 บาทต่อตารางเมตร

(8) SUPER ECONOMY เป็นคอนโดที่ประหยัดสุดๆ มีไม่กี่บริษัทสามารถทำได้ เพราะต้องทำให้ต้นทุนต่ำจริงๆ ราคาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 30,000 – 45,000 บาทต่อตารางเมตร

2.3.2.3 การศึกษาข้อมูลอุปทานของคอนโดมิเนียมใน กรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาแนวโน้มและทิศทางของตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2557 ได้มีหลายองค์กรออกวิเคราะห์ถึงทิศทางในอนาคตที่จะเกิดขึ้น ดังต่อไปนี้

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์แห่งประเทศไทย วิเคราะห์ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ใน 3 ไตรมาสแรกปี 2557 แบ่งตามประเภท สรุปได้ว่าเป็นประเภทห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุด จำนวน 49,000 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 41 ของหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 37,800 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 32) บ้านเดี่ยว 20,400 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 17) อาคารพาณิชย์ 8,700 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 7) ที่เหลือเป็นบ้านแฝดประมาณ 4,200 หน่วย (ฝ่ายสถิติและประมวลผลข้อมูล ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2557)



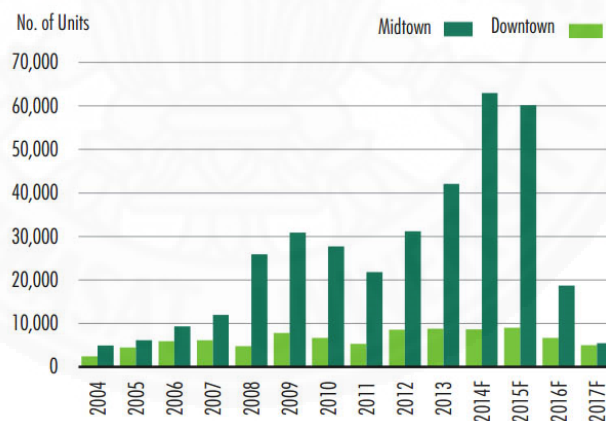
ภาพที่ 2.13 สัดส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล. จาก ฝ่ายสถิติและประมวลผลข้อมูล ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2557

ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ได้วิเคราะห์ว่า ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ. 2556 แม้ว่าผลจากการเมือง ซึ่งส่งผลกระทบต่อตลาดสินใจของผู้ซื้อ ราคาขายเฉลี่ยในช่วงครึ่งแรก ปี พ.ศ. 2557 ในบางทำเลยังคงใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากยังคงมีคอนโดมิเนียมขายอยู่ในตลาด ในขณะที่

คอนโดมิเนียมมือสองที่พร้อมเข้าอยู่ยังคงมีขายในราคาต่ำกว่า ผู้ประกอบการทุกรายจึงพยายามที่จะดึงดูดผู้ซื้อโดยการคงขายราคาไว้ให้ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า โครงการคอนโดมิเนียมระดับ luxury และสูงกว่า หลายโครงการที่มีแผนจะเปิดขายในพื้นที่เมืองชั้นใน ในช่วงไตรมาสที่ 2 โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมของผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ (ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย, 2557)

สำหรับสถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน CBRE Thailand ได้วิเคราะห์ว่า หลังได้รับผลกระทบทางการเมือง ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นมากขึ้นและมีแนวโน้มในอนาคตดีขึ้น และในพื้นที่ Midtown&Suburban มีความเสี่ยง เพราะผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมได้เริ่มโครงการไปเยอะ เมื่อเทียบกับแนวโน้มอุปทานของผู้ซื้อ แต่ Downtown market ไม่น่าเป็นห่วง เพราะ อุปสงค์ของโครงการที่มีจำกัด แต่อุปทานกลับยังคงมีต่อเนื่อง รวมทั้งโครงการใหม่มีแนวโน้มราคาจะสูงขึ้น จากราคาที่ดินที่สูงขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ราคาของโครงการจะมีแนวโน้มสูงขึ้นเมื่ออยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี (CBRE Thailand, 2014)

Figure 1: Newly Completed Bangkok Condominiums, 2004-2017F

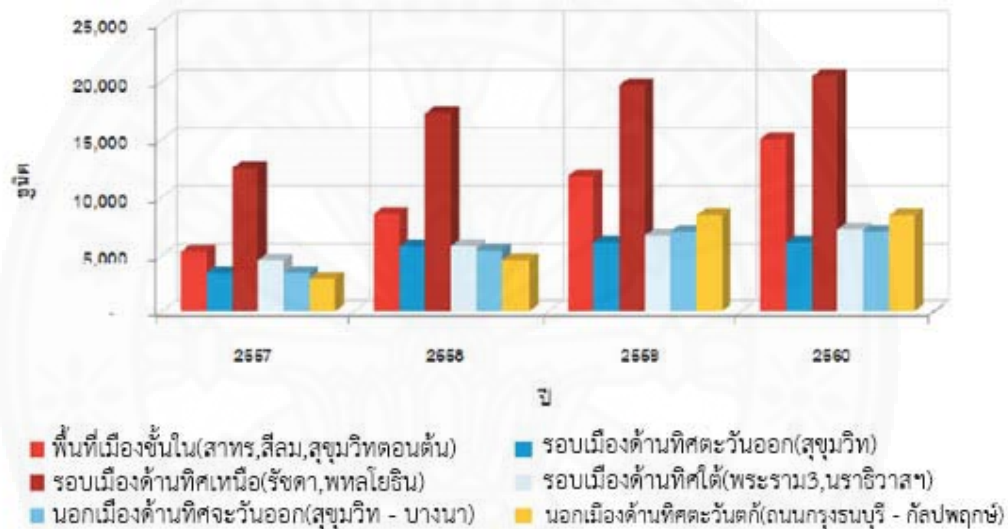


ภาพที่ 2.14 เปรียบเทียบ อุปทานในอนาคตของแต่ละพื้นที่ของ กทม. จาก CBRE Thailand, 2014

จากผลสำรวจจอตราผลตอบแทนจากการลงทุนในอาคารชุด หรือคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้า โดยฝ่ายวิจัยและฐานข้อมูลของบริษัท เอเจนซี ฟอว์เรียลเอสเตทแอฟแฟร์ส ระบุว่า คอนโด มีเนียมใหม่ตามแนวรถไฟฟ้าให้ผลตอบแทนที่น่าดึงดูด ซึ่งประเมินแนวโน้มความน่าสนใจลงทุนในคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้า จะยังนำลงทุนได้ไปอีก 2-3 ปี แต่การลงทุนก็มีความเสี่ยงอยู่เช่นกัน จากความไม่แน่นอนด้านการเมือง แต่หากในภาวะที่การเมืองปกติ อสังหาริมทรัพย์จะนำ

ลงทุนมากกว่าการลงทุนประเภทอื่นๆ โดยเฉพาะการหาคอนโดมิเนียม หรืออพาร์ทเมนต์เลียบบแนวรถไฟฟ้าเพื่อการลงทุน

และเมื่อมาวิเคราะห์ถึงพื้นที่เป็นส่วนๆ ใน กรุงเทพมหานคร จากรูปจะเป็นการเปรียบเทียบอุปทานในอนาคตของคอนโดมิเนียมในแต่ละพื้นที่ของกรุงเทพมหานครโดยฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทยจะเห็นว่า พื้นที่เมืองชั้นในเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แต่เมื่อมาดูในส่วนพื้นที่รอบนอกเมือง จะเห็นว่าพื้นที่รอบเมืองทางด้านทิศเหนือและทางด้านทิศตะวันตก เป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยม และมีแนวโน้มของการลงทุนมาก



ภาพที่ 2.15 เปรียบเทียบ อุปทานในอนาคตของคอนโดมิเนียม ช่วง พ.ศ.2557-2560 ของแต่ละพื้นที่ของ กทม. จาก ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย, 2557

สำหรับพื้นที่กรุงเทพมหานครฝั่งตะวันตก นั้นเป็นพื้นที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ และตลาดคอนโดมิเนียมกำลังเริ่มมีการขยายตัว และเป็นที่สนใจของผู้ประกอบการมากขึ้น หลังจากที่รถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสีลมเริ่มก่อสร้างอย่างเต็มรูปแบบ และยังมีความน่าสนใจมากขึ้นไปอีกจากการที่เส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ และหัวลำโพง-หลักสอง) ที่เส้นทางส่วนใหญ่อยู่ในฝั่งธนบุรี โดยเฉพาะเส้นทางที่ผ่านถนนจรูญสนิทวงศ์ และเพชรเกษมเริ่มมีความชัดเจน เพราะราคาที่ติดตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินในฝั่งธนบุรียังคงต่ำกว่าฝั่งกรุงเทพมหานครอย่างเห็นได้ชัด (ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย, 2557)

ในอีกแง่มุมหนึ่ง สินค้าที่อยู่อาศัยที่ขายได้มาก มีคนมาซื้อไปมากเป็นพิเศษ ก็เป็นอีกดัชนีหนึ่งที่ชี้ว่าสินค้าประเภทนี้มีความต้องการสูง โดย บจก. เอเจนซี่ ฟอร์เรียลเอสเตทแอฟแฟร์ส

ได้วิเคราะห์จากผลสำรวจ ความต้องการซื้อในโครงการคอนโดมิเนียม และความรวดเร็วในการขาย จากผลการสำรวจพบว่า อันดับที่ 1 คือทำเล เขตบางพลัด ห้องชุด ระดับราคาระหว่าง 1.01 - 2.0 ล้านบาท ขายได้เดือนละ 100% ของหน่วยขายทั้งหมดหรือขายหมดใน 1 เดือน ซึ่งถือว่าสูงมาก และขณะนี้ไม่เหลือหน่วยขายแล้ว ซึ่งน่าจะพัฒนาโครงการนี้ต่อ

ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า แนวโน้มของตลาดโครงการคอนโดมิเนียมในกทม. กำลังดีขึ้น จากปัญหาทางการเมืองที่เริ่มคลี่คลาย โดยทำเลที่ตั้งที่ดี เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการเลือกพัฒนาโครงการ โดยทำเลที่ตั้งมีความน่าสนใจอยู่ที่บริเวณ CBD ใจกลางเมืองและพื้นที่บริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้า ซึ่งการก่อสร้างโครงข่ายรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่กำลังก่อสร้างอยู่ กำลังได้รับความนิยมจากนักลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทำให้เขตบางพลัดเป็นหนึ่งในพื้นที่ที่มีศักยภาพในพื้นที่กรุงเทพมหานครตะวันออก ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมรวมถึง ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์แบบmixed-used (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่รวมเอาทั้งโครงการที่อยู่อาศัย โรงแรม และช้อปปิ้งมอลล์ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกอีกนับไม่ถ้วนมารวมไว้ในพื้นที่เดียวกัน) ดูเหมือนว่าจะมีกระแสความแรงต่อเนื่อง เพราะตั้งแต่ช่วง 1-2 ปีนี้มีผู้ประกอบการหลายเจ้าต่างพัฒนาโครงการในประเภทนี้มากขึ้น และคาดว่านักลงทุนอีกหลายรายก็จะหันมาพัฒนาธุรกิจนี้กันอีกเพียบ เหตุเพราะเห็นว่าได้ผลกำไรในระยะยาวที่คุ้มค่า และคาดว่าจะโตแบบก้าวกระโดดอีกด้วย โดย วรลักษณ์ หรือเพอร์รี่ ก็ชี้ว่า อสังหาริมทรัพย์แบบmixed-used ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มได้กว่า 30% (Think of living, 2556)

2.3.3 การพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆในพื้นที่เขตบางพลัด

2.3.3.1 โครงข่ายระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนในอนาคต

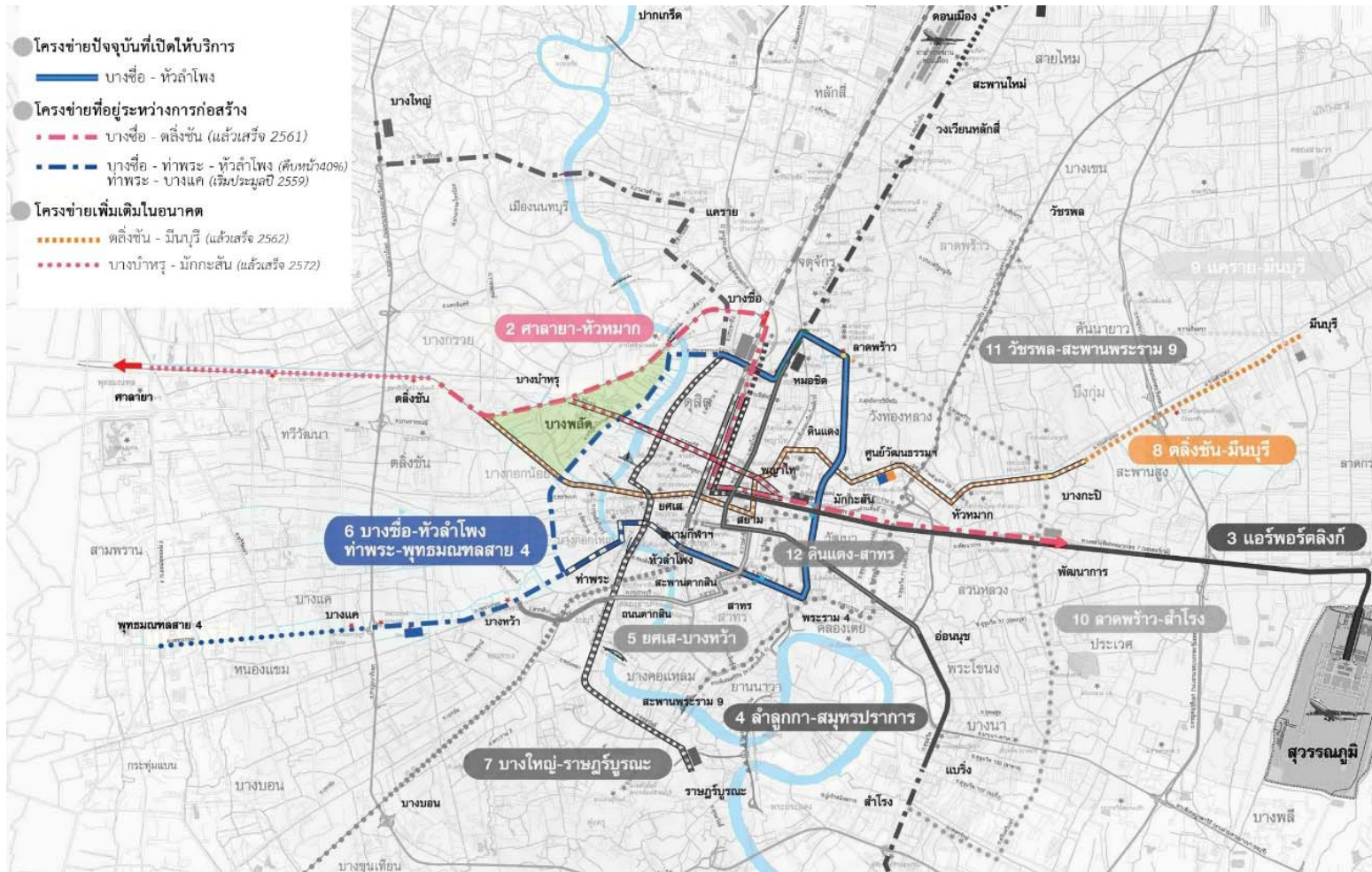
โครงข่ายระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนในกรุงเทพมหานครและพื้นที่ต่อเนื่อง เป็นระบบขนส่งมวลชนแบบราง เริ่มเปิดให้บริการเป็นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2542 และต่อเนื่องถึงปัจจุบัน และมีแผนการที่จะขยายต่อไปอีกให้ครอบคลุมพื้นที่การกระจายตัวของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาการใช้ที่ดินของกรุงเทพมหานคร ที่ต้องการกระจายความเจริญ ด้วยการคมนาคมที่สะดวก

ซึ่งเมื่อพิจารณาโครงข่ายระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ในปัจจุบันและที่จะเกิดในอนาคตบนพื้นที่เขตบางพลัด กทม. จึงถือว่าเป็นพื้นที่ที่จะมีความได้เปรียบ และความสะดวกสบายในการคมนาคมสูง เพราะพื้นที่เขตบางพลัดอยู่ในช่วงแนวเส้นทางรถไฟฟ้าในอนาคต 3 สายด้วยกัน คือ สายสีแดงอ่อน (ศาลายา-หัวหมาก)สายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ-หัวลำโพง) และสายสีส้ม (ตลิ่งชัน-ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี) รวมถึงแผนโครงข่ายสายสีแดงเพิ่มเติมในปี 2572 (มักกะสัน-บางบำหรุ) โดยมีสถานีรถไฟฟ้าบางบำหรุ กับสถานีรถไฟบางบำหรุตั้งอยู่ในพื้นที่แล้ว

โครงการรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงอ่อน (ศาลายา-หัวหมาก) หรือรถไฟฟ้าชานเมืองสายตะวันออก-ตะวันตก เป็นโครงการรถไฟฟ้าชานเมืองในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีแนวเส้นทางตามแกนหลักทิศตะวันตก-ตะวันออก โดยตามแผนแม่บทพื้นที่โครงการจะมีระยะทาง 127.5 กิโลเมตร จากนครปฐม ถึงชุมทางฉะเชิงเทรา ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในเขตทางของการรถไฟแห่งประเทศไทย ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง โดยระยะที่ 1 บางซื่อ-ตลิ่งชัน อยู่ระหว่างเปิดทดลองให้บริการ 3 สถานี (ตลิ่งชัน-บางบำหรุ-บางซื่อ) ส่วนระยะที่ 2 คาดว่าจะเริ่มเปิดประมูลภายในปี 2557 และคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2661และยังมีโครงการในอนาคต เป็นส่วนเพิ่มเติมสายสีแดง ซึ่งเป็นรถไฟฟ้าชานเมือง ช่วงบางบำหรุ - มักกะสัน โดยผ่านบางบำหรุ สามเสน ราชวิถี อนุสาวรีย์ชัยฯ ดินแดง โดยได้มีโครงการก่อสร้างในปี 2572

โครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน(บางซื่อ-ท่าพระ-หัวลำโพง)เป็นเส้นทางต่อขยายจากรถไฟฟ้าใต้ดินสายเฉลิมรัชมงคล ส่วนต่อขยายมีระยะทางประมาณ 14 กิโลเมตร โดยเส้นทางเริ่มจากสถานีหัวลำโพงเป็นเส้นทางใต้ดินตามแนวถนนพระรามที่ 4 เข้าสู่ถนนเจริญกรุง ผ่านวัดมังกรกมลาวาส ผ่านวังบูรพา เลี้ยวซ้ายเข้าถนนสนามไชย ลอดใต้แม่น้ำเจ้าพระยาที่ปากคลองตลาด ลอดใต้คลองบางกอกใหญ่ เข้าสู่ถนนอิสรภาพ เข้าสู่สี่แยกท่าพระ ซึ่งจะมีสถานีร่วมกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ช่วงบางซื่อ-ท่าพระ ทั้งนี้ช่วงบางซื่อ-ท่าพระ อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ใช้งบประมาณ 40% ช่วงหัวลำโพง-บางแค อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะเริ่มเปิดประมูลภายในปี 2559 ส่วนช่วงบางแค-พุทธมณฑล สาย 4 จะเริ่มดำเนินโครงการหลังปี 2562

โครงการรถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน-ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี) มีแนวเส้นทางที่รองรับการเดินทางภายในเขตเมืองตามแนวตะวันออก-ตะวันตก เริ่มต้นจากสถานีรถไฟชุมทางตลิ่งชัน ขานเมืองด้านทิศตะวันตกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร ฝั่งธนบุรี เข้าสู่ย่านบางกอกน้อย แล้วลอดแม่น้ำเจ้าพระยา เข้าสู่ย่านเมืองเก่าในเขตพระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย และเขตดุสิต ผ่านสถานที่สำคัญเช่น สนามหลวง ถนนราชดำเนิน ภูเขาทอง ตลาดมหาสาร เข้าสู่ใจกลางเมืองย่านราชเทวี ประตูน้ำ ดินแดง ไปยังศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย ออกสู่ถนนรามคำแหง บางกะปิ สะพานสูง มาสิ้นสุดเส้นทางที่เขตมีนบุรี ขานเมืองด้านทิศตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพฯ รวมระยะทาง 37.5 กิโลเมตรช่วงแรก จรัญสนิทวงศ์-ศูนย์วัฒนธรรม ยังมีปัญหาเรื่องการจัดสรรพื้นที่เวนคืน ขณะที่ช่วงที่ 2 ศูนย์วัฒนธรรม-บางกะปิ และช่วง บางกะปิ-มีนบุรี ทั้งสองช่วงนี้อยู่ระหว่างการศึกษาคความเหมาะสม แต่คาดว่าจะประมูลได้ในปี 2557-2558



ภาพที่ 2.16 โครงข่ายระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนในกรุงเทพมหานครและพื้นที่ต่อเนื่อง ในปัจจุบันและอนาคต. จากการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย, 2557 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)



ภาพที่ 2.17 แผนที่แสดงพื้นที่โดยรอบรัศมี 500 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และสายสีแดง เขตบางพลัด. จาก จัดทำโดยผู้วิจัย, 2557

ซึ่งจะเห็นว่าในพื้นที่บางพลัดมีการวางโครงข่ายรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ที่ในปัจจุบันอยู่ในระหว่างดำเนินการก่อสร้าง โดยมีการวางโครงข่ายในเส้นทางที่หลากหลายรองรับการคมนาคมของคนในย่านนี้มากขึ้นทั้งการคมนาคมในแถบชานเมือง และไปสู่ใจกลางเมือง รวมทั้งโอกาสในการใช้ประโยชน์ที่ดิน จากเงื่อนไขพื้นที่ 500 เมตร โดยรอบสถานีรถไฟฟ้า ทำให้พื้นที่เขตบางพลัดในอนาคตมีความสะดวกสบายในการเดินทาง ทำให้มีศักยภาพที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบผสม

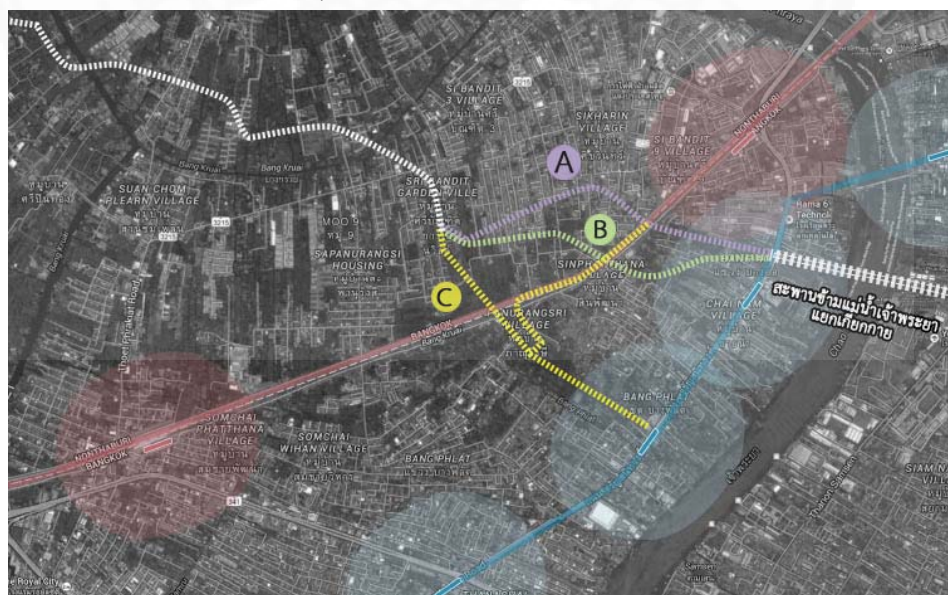
2.3.3.2 ทางพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนฯ

ปัจจุบัน ในพื้นที่เขตบางพลัด ได้มี พ.ร.ฎ. กำหนดเขตที่ดินบริเวณที่ที่จะเวนคืนเพื่อสร้างโครงการทางพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนฯ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ 2555 ซึ่งเลียบตามทางรถไฟ เป็นพื้นที่เขตทางรถไฟสายใต้เป็นส่วนใหญ่ (สำหรับ Main Line ของทางพิเศษ) ใช้

พื้นที่เอกชนเป็นส่วนน้อย (เป็นทางขึ้น - ลงและทางแยกชั้นต่างระดับ)โดยเส้นทางอยู่ใน 6 เขตพื้นที่ คือ ฝั่งตะวันตก (ทวีวัฒนา ,ตลิ่งชัน ,บางกอกน้อย และเขตบางพลัด) และรวมทั้งที่อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรีและ ฝั่งตะวันออก (บางซื่อ ,จตุจักร)โดยเส้นทางเริ่มจากถนนกาญจนาภิเษก (บริเวณ ใกล้โรงกรองน้ำมหาสวัสดิ์) มุ่งหน้าไปทางทิศตะวันออกผ่านถนนสวนผัก ถนนราชพฤกษ์ ข้ามคลอง บางกอกน้อย ไปยังสะพานพระราม ๖ ข้ามน้ำเจ้าพระยาไปยังบางซื่อและไปเชื่อมต่อทางด่วนบริเวณ หมอชิต2 เขตจตุจักรโดยมีทางขึ้นและทางลง 6 บริเวณ ซึ่งในพื้นที่เขตบางพลัด 2 บริเวณ คือ ทางขึ้น-ลงราชพฤกษ์ และทางขึ้น-ลงบางบำหรุ

2.3.3.3 สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาบริเวณแยกเกียกกายและถนนเชื่อมต่อ

เนื่องจากการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่หรือ สปปายะสภาสถาน ซึ่งกำลังดำเนินการก่อสร้างอยู่ และคาดว่าจะแล้วเสร็จในกลางปี พ.ศ. 2560 รัฐบาลจึงได้อนุมัติการก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา และได้มีการออกแบบให้เป็นสะพานยกระดับและถนนต่อเชื่อมยกระดับขนาด4-6 ช่องจราจรมีจุดเริ่มต้นอยู่ถนนคู่ขนานทางรถไฟสายใต้ไปทางทิศตะวันตกโดยสะพานจะผ่านโครงการ บ้านฉัตรเพชรและบางส่วนของชุมชนสวนทรัพย์ ในเขตบางพลัด แล้วข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาผ่านวัดแก้วฟ้าจุฬามณีใกล้อาคารรัฐสภาแห่งใหม่ผ่านแยกเกียกกาย แยกสะพานแดงไปจนถึงถนนเลียบทางรถไฟสายเหนือฝั่งตะวันตกหรือถนนกำแพงเพชร 6 แล้วเลี้ยวซ้ายผ่านแยกสะพานดำถนนกำแพงเพชร ถนนพหลโยธินสิ้นสุดโครงการบริเวณสวนจตุจักรระยะทางประมาณ 5.9 กิโลเมตรเพื่อรองรับการแก้ไขปัญหาจราจรในพื้นที่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและจะเกิดขึ้นในอนาคต



ภาพที่ 2.18 โครงการสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาใหม่จากรัฐสภาใหม่แยกเกียกกายมาพื้นที่เขตบางพลัด, 2557 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)



ภาพที่ 2.19 ความคืบหน้าของโครงการรัฐสภาใหม่ในปัจจุบัน.จาก กรุงเทพมหานคร, 2557

ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการประชุมหารือเส้นทาง (เส้นทาง A, B, C) ที่จะตัดถนนในพื้นที่เขตบางพลัด ซึ่งน่าจะมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นเส้นทาง A ซึ่งผ่านบางส่วนของชุมชนสวนทรัพย์และชุมชนชินศรี ในเขตบางพลัดทำให้มีการเตรียมติดต่อเรื่องการเวนคืนที่ดินจากชุมชนแล้วในปัจจุบัน

2.3.3.4 ปรับปรุงถนนบรมราชชนนี

กรมทางหลวง ได้มีข้อสรุปในเรื่องการพัฒนาโครงการต่อขยายคูขุนานลอยฟ้าถนนบรมราชชนนี และปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพทางหลวงหมายเลข 338 หรือสายปิ่นเกล้า-นครชัยศรี เพิ่มประสิทธิภาพการเดินทางสู่ภาคตะวันตก ภาคใต้ และเพิ่มขีดความสามารถในการคมนาคมขนส่งของประเทศ ทั้งยังเชื่อมต่อกับโครงข่ายถนนสายสำคัญในพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

การพัฒนาโครงการแบ่งเป็น 3 ส่วน โดยส่วนแรกเป็นการต่อขยายทางคูขุนานลอยฟ้าถนนบรมราชชนนี ตั้งแต่จุดสิ้นสุดทางยกระดับบรมราชชนนี ถึงทางแยกต่างระดับนครชัยศรี มีระยะทาง 21.3 กิโลเมตร โดยออกแบบเป็นทางยกระดับขนาด 4 ช่องจราจร พร้อมจุดทางขึ้น-ลง 5 จุด ส่วนที่ 2 เป็นการปรับปรุงถนนสายปิ่นเกล้า-นครชัยศรีเดิม ระยะทาง 24.6 กิโลเมตร ให้มีถนน 6 ช่องจราจร พร้อมทางเท้า ส่วนที่ 3 เป็นการออกแบบรูปแบบทางแยกต่างระดับบริเวณจุดตัดถนนสายต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการสัญจรคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างปี 2561 และเปิดให้บริการปี พ.ศ. 2563



ภาพที่ 2.20 โครงการปรับปรุงบรมราชชนนี. จากกรมทางหลวง, 2557

จากโครงการต่างๆทั้งหมดที่กำลังพัฒนาในพื้นที่เขตบางพลัด ทั้งปัจจุบันและในอนาคต ส่งผลให้พื้นที่เขตบางพลัดมีศักยภาพมากในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินที่มากขึ้น และทำให้ได้รับความสนใจในการเข้ามาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมจากผู้ลงทุนที่มากขึ้น

2.3.4 การศึกษาอุปสงค์ของคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

อุปสงค์ (Demand) หมายถึง ความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภค ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง โดยมีอำนาจซื้อหรือมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการนั้น ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ที่ผู้บริโภคมีย่อมมีต่อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง จะถูกกำหนดโดยปัจจัยต่างๆได้แก่ราคาสินค้าชนิดนั้น, ราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง, รสนิยม, รายได้, จำนวนประชากร และการโฆษณาประชาสัมพันธ์

ในการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จึงได้ศึกษาการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากรตั้งแต่ในอดีตมาจนถึงปัจจุบันของกรุงเทพมหานคร และเขตบางพลัดซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ถึงความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น

โดยการศึกษาการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลจำนวนประชากร ซึ่งมี 2 ระบบ คือ ระบบทะเบียนบ้านและสำมะโนครัว ซึ่งร่วมกับการศึกษาความคิดเห็นของคนที่ย้ายไป จากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงลักษณะรูปแบบการอยู่อาศัยของประชากร เช่น ขนาดของครัวเรือนเฉลี่ย ค่านิยมการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัย ฯลฯ ซึ่งสามารถบอกได้ถึงการใช้ชีวิตของคนที่ย้ายไป รวมถึงการดูแลรักษาของคอนโดมิเนียมในพื้นที่และบริเวณที่ใกล้เคียง เพื่อมาวิเคราะห์ถึงความต้องการที่อยู่อาศัยของพื้นที่ดังกล่าว

2.4 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการพัฒนาโครงการ

เพื่อนำมาพิจารณาความน่าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์และเป็นการวัดผลในด้านความคุ้มค่า ผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการ สามารถแยกประเด็นได้ดังนี้

2.4.1 การคำนวณต้นทุนและราคาขายของโครงการที่พักอาศัย

2.4.1.1 การคำนวณต้นทุนและราคาขาย

การกำหนดต้นทุนในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมนั้นจะต้องคิดถึงหลายปัจจัยที่ใช้ไปในการลงทุนเข้ามาประกอบซึ่งมีหลายอย่าง เช่น ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าแรงงาน ค่าดำเนินการต่างๆ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นตัวกำหนดต้นทุนของโครงการคอนโดมิเนียมให้มีความแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับว่าการสร้างโครงการนั้นเป็นโครงการระดับใด สถานการณ์เศรษฐกิจภาพรวมเป็นอย่างไร

ประเภทของต้นทุนการพัฒนาโครงการ จากคำนิยามของต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อาจจำแนกต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) ต้นทุนโครงการ (Project Cost) หมายถึงต้นทุนที่ระบุได้เฉพาะเจาะจงสำหรับอสังหาริมทรัพย์หน่วยใดหน่วยหนึ่ง และสามารถนำมารวมเป็นต้นทุนอสังหาริมทรัพย์ของหน่วยที่ขายได้ทันทีเช่นต้นทุนค่าซื้อที่ดิน สิทธิการเช่าและค่าใช้จ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินหรือสิทธิการเช่าค่าพัฒนาหรือถมที่ดิน ต้นทุนค่าก่อสร้างสิ่งปลูกสร้าง ค่าออกแบบ ค่าควบคุมโครงการ ค่านายหน้าค่าภาษีและค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น

(2) ต้นทุนทางอ้อม (Indirect Project Cost) หมายถึง ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์หลายหน่วย เช่น ต้นทุนการกู้ยืมของสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไขที่สามารถบันทึกรวมเป็นต้นทุนของสินทรัพย์ได้ ค่าก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค ค่าทำถนน ไฟฟ้า ประปา ท่อระบายน้ำค่าก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สวนสาธารณะสโมสร ที่จอดรถ เป็นต้น

2.4.1.2 การคำนวณราคาขาย

มีปัจจัยหลายด้านที่นำมาคิด โดยปัจจัยต่างๆ ได้แก่

- (1) ทำเลที่ดินและที่ตั้งโครงการ
- (2) องค์กรประกอบรายละเอียด
- (3) ขนาดลักษณะและพื้นที่ห้องชุด
- (4) ความสวยงาม
- (5) วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง
- (6) สิ่งแวดล้อมและสภาพแวดล้อมของโครงการ

(7) ราคาของคู่แข่งในพื้นที่เดียวกัน

ซึ่งประเด็นการกำหนดราคาต้นทุนและราคาขายเป็นการคาดประมาณ เพื่อใช้ไปคำนวณความเป็นไปได้ของโครงการ โดยความสำเร็จในการวางแผนการเงินของโครงการมีหลายปัจจัยเกี่ยวข้อง ได้แก่

(1) การขายและส่งเสริมการขาย หรือความสำคัญทางด้านการประชาสัมพันธ์ เอกสารประกอบการโฆษณา ถ้าสามารถทำให้ส่งผลดีกับโครงการจะสารเกิดผลดีต่อการคืนทุนได้รวดเร็วขึ้น และประหยัดค่าดอกเบี้ยเงินกู้ได้มากขึ้น ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับจุดๆนี้ โดยการคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถ ที่พอเพียงหรือคุณสมบัติที่เหมาะสม เป็นต้น

(2) ผู้ประกอบการ ต้องเป็นผู้ที่ได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงิน ประสิทธิภาพ การทำงาน และทีมงาน

(3) ทำเลที่ตั้งโครงการ ต้องมีความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการ เช่น ความต้องการซื้อของกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนั้น ยังเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ มีการคมนาคมที่สะดวกสบาย เป็นต้น

(4) การวางแผนและดำเนินการ มีการวางแผนการพัฒนาโครงการต่างๆไว้ล่วงหน้า อย่างชัดเจน เช่นการว่าจ้างผู้รับเหมา การรับส่งวัสดุ การวางแผนด้านราคา การประเมินราคาที่เกี่ยวข้องความเป็นจริง เป็นต้น

(5) การกำหนดคุณภาพของโครงการ การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีทางการตลาด การกำหนดจุดขายที่ชัดเจนของโครงการ

2.4.1.3 การเปรียบเทียบต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ

(1) อายุโครงการ (Project Life)

อายุโครงการจะเริ่มขึ้นเมื่อมีการก่อสร้างโครงการและสิ้นสุดเมื่อโครงการไม่สามารถที่จะให้ผลประโยชน์ได้อีกต่อไป อายุโครงการแบ่งเป็น 2 ระยะได้แก่ระยะการก่อสร้างและการดำเนินการ

(2) อัตราคิดลด (Discount Rate)

การเลือกอัตราคิดลด เพื่อคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของโครงการ สามารถแยกได้ 3 อัตราได้แก่ อัตราตัดขาด (cut-off rate) อัตรากู้ยืม (borrowing rate) และ อัตราความชอบตามเวลาทางสังคม (social time preference rate)

2.4.2 ตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ

2.4.2.1 การตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment - ROI)

การคำนวณ ROI จะทำให้ทราบจำนวนรายได้ที่ได้รับจากการทำโครงการเป็นการคำนวณบนฐานเงินลงทุนรวม (ทุนส่วนของเจ้าของ และทุนจากแหล่งอื่น) เพื่อแสดงถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานของกิจการว่า การลงทุนครั้งนี้ สามารถสร้างผลตอบแทนกลับคืนมาจากเงินลงทุนทั้งหมดที่เปอร์เซ็นต์โดยที่ยิ่งค่า ROI สูงยิ่งดี และเป็นสิ่งที่สามารถช่วยในการตัดสินใจในการลงทุน

การคำนวณค่า ROI ทำได้โดย

$$\text{ROI} = (\text{รายได้} - \text{ค่าใช้จ่ายของสินค้าที่ขายไป}) / \text{ค่าใช้จ่ายของสินค้าที่ขายไป}$$

2.4.2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value - NPV)

ผลต่างของ Present Value (มูลค่าปัจจุบัน) ของผลรวมกระแสเงินสดจ่ายสุทธิและกระแสเงินสดรับสุทธิ เราใช้ Net Present Value (NPV) เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการหา NPV ขึ้นอยู่กับความแม่นยำในการประเมินค่าตัวแปรต่าง ๆ

จุดประสงค์ของการหา Net Present Value (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ) คือเพื่อช่วยให้เราตัดสินใจถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนจากมุมมองทางการเงิน NPV วัดอัตราผลตอบแทนของโครงการโดยเปรียบเทียบกับผลตอบแทนที่สามารถได้มาด้วยการลงทุนในโครงการอื่นที่ให้ผลตอบแทนเท่ากับ Discount Rate

NPV > 0: สามารถลงทุนได้ ผลตอบแทนจากการลงทุนมีมากกว่า

NPV = 0: คุ้มทุนพอดี ควรพิจารณาจากปัจจัยอื่นนอกเหนือจากเรื่องเงิน

NPV < 0: ควรหลีกเลี่ยง ผลตอบแทนจากการลงทุนมีน้อยกว่า

2.4.2.3 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (internal rate of return - IRR)

อัตราผลตอบแทนของโครงการ คือ อัตราส่วนความสามารถของเงินทุนที่จะก่อให้เกิดรายได้คุ้มค่างบเงินลงทุน ค่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนจึงเป็นการหาค่าอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเท่ากับศูนย์ ผู้ลงทุนเลือกใช้เป็นจุดตัดสินใจ ก็ถือได้ว่า โครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่น่าลงทุน โดยทั่วไปแล้ว ทั้งวิธีในการประเมินโครงการจากค่า IRR และ NPV จะให้ผลการตัดสินใจรับโครงการ หรือปฏิเสธโครงการ เป็นไปในทำนองเดียวกัน

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจในการสร้างหรือพัฒนาที่อยู่อาศัยให้กับผู้มีรายได้น้อยหรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ โดยการวิจัยเชิงคุณภาพมีการดำเนินการวิจัย ตามแผนที่วางไว้ ดังนี้

- 3.1 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัย
- 3.2 วิธีการเก็บข้อมูล
- 3.3 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย
 - 3.3.1 ตัวแปรต้น
 - 3.3.2 ตัวแปรตาม
 - 3.3.3 ตัวแปรควบคุม
- 3.4 การเก็บข้อมูล
 - 3.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ
 - 3.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล
 - 3.5.1 จากการสัมภาษณ์
 - 3.5.2 จากแบบสอบถาม
 - 3.5.3 จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน
- 3.6 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3.1 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัย

3.1.1 ศึกษากฎหมาย มาตรการแรงจูงใจ ที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียม โดยมุ่งเน้นไปในเงื่อนไขการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ

3.1.2 ศึกษาแนวคิดในการออกแบบพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม และการออกแบบพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาโครงการ และการคำนวณความเป็นไปได้ทางการลงทุน

3.1.3. วิเคราะห์ คัดเลือกเลือกโครงการคอนโดมิเนียมที่มีอยู่จริงในพื้นที่ และเป็นรูปแบบที่เป็นตัวแทนของโครงการในเขตบางพลัด โดยกำหนดเกณฑ์ที่ในการคัดเลือก

3.1.4 จำลองการพัฒนาโครงการ โดยจำลองการออกแบบใหม่ให้สอดคล้องกับ มาตรการแรงจูงใจโดยใช้โครงการที่คัดเลือกมาเป็นตัวต้นแบบในการอ้างอิงโดย มี 3 รูปแบบด้วยกัน คือ

3.1.4.1 จำลองการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจด้านที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย เพื่อกำไรทางธุรกิจ

3.1.4.2 จำลองการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจ ด้านที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย เพื่อประโยชน์สังคม

3.1.4.3 จำลองการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจด้านที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิมภายนอกพื้นที่โครงการ

3.1.5 วิเคราะห์ และเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสีย ทั้ง 3 รูปแบบที่ได้จำลองการพัฒนาโครงการ โดยวิเคราะห์ในด้านการออกแบบ และความคุ้มค่าในการลงทุน จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน และ การสัมภาษณ์จากผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นักพัฒนาโครงการ ผู้เชี่ยวชาญด้านผังเมือง และ ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย และการสอบถามจากผู้มีรายได้น้อยจากชุมชนผู้มีรายได้น้อย

3.1.6 เสนอเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจ ในเงื่อนไขการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ โดยสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่จูงใจ และ พัฒนาคุณภาพชีวิตผู้มีรายได้น้อยให้ดีขึ้น

3.1.7 เสนอข้อปรับปรุงมาตรการแรงจูงใจ เงื่อนไขการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย และ ที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิม

3.2 วิธีการเก็บข้อมูล

ในการวิจัยเชิงคุณภาพได้มีวิธีการเก็บข้อมูลที่หลากหลาย เช่น จากการศึกษาเอกสาร การศึกษาข้อมูลด้านสถิติ จากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ การศึกษาจากการสอบถามและสัมภาษณ์ความคิดเห็น รวมถึงการคำนวณทางการเงิน เพื่อนำมาสรุปเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ในการวิจัย โดยในการศึกษาแต่ละส่วนมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3.1

วิธีการเก็บข้อมูล

| วัตถุประสงค์ | กลุ่มตัวแปร(พารามิเตอร์) | ตัวแปร | วิธีการเก็บข้อมูล | | | | |
|--|--------------------------|---------------------------------------|-------------------|-------|----------|-------|--|
| | | | เอกสาร สถิติ | สำรวจ | สัมภาษณ์ | คำนวณ | |
| ศึกษาตลาดคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด (อุปสงค์ และ อุปทาน) | อุปสงค์ | การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากร กทม. | ● | | | | |
| | | รูปแบบการอยู่อาศัย | ● | | | | |
| | | ขนาดครัวเรือนเฉลี่ย | ● | | | | |
| | | ความต้องการที่อยู่อาศัยของชุมชน | | ● | ● | | |
| | อุปทาน | เปลี่ยนแปลงจำนวนคอนโดมิเนียม | ● | ● | | | |
| | | การพัฒนาการคมนาคมในพื้นที่ | ● | | | | |
| | | การใช้ประโยชน์ที่ดินเขตบางพลัด | ● | | | | |
| รูปแบบคอนโดมิเนียมที่พัฒนาในพื้นที่ | ● | ● | | | | | |
| จำลองรูปแบบอาคารชุดที่สอดคล้องมาตรฐานแรงงใจ 3 รูปแบบ | กฎหมาย | เงื่อนไขมาตรการแรงงใจในไทย | ● | | | | |
| | | เงื่อนไขมาตรการแรงงใจในต่างประเทศ | ● | | | | |
| | กรณีศึกษา | การจัด programing | ● | | | | |
| | | สัดส่วน market rate : affordable rate | ● | | | | |
| | โครงการต้นแบบอ้างอิง | รูปแบบกายภาพโครงการ | ● | ● | | | |
| | | รูปแบบทางการลงทุนโครงการ | ● | | | ● | |
| | | แบบจำลองโครงการ | แนวคิดการออกแบบ | ● | | | |
| | | | การจัด programing | ● | | | |
| | การบริหารจัดการอาคาร | | ● | | | | |
| | ราคาขาย | ● | | | | | |
| วิเคราะห์เปรียบเทียบแบบจำลอง | การใช้งาน | คุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัย | | | ● | | |
| | | การบริหารจัดการอาคาร | | | ● | | |
| | ผลตอบแทนการลงทุน | รายจ่าย | | | | ● | |
| | | รายรับ | | | | ● | |
| | | ROI | | | | ● | |
| | รูปแบบที่น่าสนใจ | การใช้งาน | | | ● | | |
| | | ผลตอบแทนการลงทุน | | | ● | ● | |
| เสนอแนะการปรับปรุงมาตรการแรงงใจ | ความชัดเจนของมาตรการ | รายละเอียดเงื่อนไข | ● | | ● | | |
| | | ความยืดหยุ่นของมาตรการ | ● | | ● | | |
| | การมีส่วนร่วมจากภาครัฐ | ด้านการพัฒนาโครงการ | ● | | ● | | |
| | | ด้านการบริหารจัดการ | ● | | ● | | |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2557

3.3 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

3.3.1 ตัวแปรต้น

3.3.1.1 องค์ประกอบของโครงการคอนโดมิเนียม พื้นที่ขายของโครงการคอนโดมิเนียม พื้นที่ร้านค้า พื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่จอดรถ

3.3.1.2 สัดส่วนห้องชุด market rate : affordable rate

3.3.1.3 ราคาขายของห้องชุดแต่ละประเภทยูนิต

3.3.2 ตัวแปรควบคุม

3.3.2.1 โครงการคอนโดมิเนียมในโซน พื้นที่ ย9 ซึ่งมี FAR 7:1 และ พื้นที่ ย.7 ซึ่งมี FAR 5:1 ในเขตบางพลัด กทม.

3.3.2.2 โครงการคอนโดมิเนียมดั้งเดิม

3.3.3 ตัวแปรตาม

3.3.3.1 อัตราตัวชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ ได้แก่ ค่า ROI

3.3.3.2 การใช้งานอาคารของผู้อยู่อาศัย

3.3.3.3 การบริหารอาคาร

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.4.1 จากการสัมภาษณ์

โดยการสัมภาษณ์ความคิดเห็นต่อโครงการจำลองของผู้เกี่ยวข้องทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้เชี่ยวชาญด้านผังเมือง และ ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยที่ได้รับผลกระทบ

3.4.1.1 ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย

จากนิยามผู้มีรายได้น้อยในผังเมืองรวม พ.ศ 2556 ซึ่งได้กำหนดให้ผู้มีรายได้น้อยคือ บุคคลที่มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตท้องที่กรุงเทพมหานครไม่น้อยกว่าร้อยละยี่สิบ ซึ่งได้ครอบคลุมผู้มีรายได้น้อยหลายรูปแบบซึ่งมีความแตกต่างกันในด้านรูปแบบการดำเนินชีวิต การประกอบอาชีพ ฯลฯ ดังนั้นการสัมภาษณ์ความคิดเห็นผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย จะสามารถแสดงมุมมองของผู้มีรายได้น้อยต่อรูปแบบการนำมาตรการแรงจูงใจไปใช้ ทั้งในแง่มุมมองของผู้มีรายได้น้อยที่มีความแน่นอนในด้านรายได้ และไม่มีความแน่นอนในด้านรายได้ ซึ่งในการวิจัยได้เลือกสัมภาษณ์ คุณ ธนวรรณ เพ็ชรอินทร์ ผู้นำชุมชนคลองมะนาว เขตบางพลัด

3.4.1.2 ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

เป็นการสอบถามความคิดเห็นจากภาคเอกชนต่อ มาตรการแรงจูงใจ และรูปแบบการนำไปใช้ ซึ่งในการวิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ คุณภัทร ภัทรธราดล ตำแหน่ง Marketing Consultant จาก บริษัท พกษาเรียลเอสเตท จำกัด มหาชนและ คุณ กฤษดา ฟุ้งเกียรติ ตำแหน่ง Product Development จาก บริษัท ศุภาลัย จำกัด มหาชน

3.4.1.3 ผู้เชี่ยวชาญทางด้านผังเมือง

เพื่อสอบถามความคิดเห็นเพิ่มเติมในด้านมาตรการแรงจูงใจเพิ่มเติม เพื่อเป็นส่วนหนึ่งการเป็นแนวทางวิเคราะห์ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงมาตรการแรงจูงใจ ซึ่งในการวิจัยได้สัมภาษณ์ คุณ อาสา ทองธรรมชาตินักวางผังเมือง ฝ่ายวางผังพัฒนาพื้นที่ตะวันตกกอนนโยบายและแผนงานสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

3.4.2 จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน

วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานการลงทุน และผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนเบื้องต้น โดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงินเป็นตัววิเคราะห์ คือ ค่า ROI (การตอบแทนจากการลงทุน)

3.4.3 ข้อจำกัดทางการศึกษา

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้สัมภาษณ์ได้แก่ ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย และผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนน้อยเกินไปจากระยะเวลาการศึกษาวิจัยที่จำกัด และเป็นลักษณะความคิดเห็นเฉพาะบุคคล จึงไม่สามารถนำมาสรุปผลในเชิงนโยบายได้อย่างสมบูรณ์

3.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผู้วิจัยได้วางกรอบแนวคิดในการศึกษาข้อมูล เพื่อดำเนินการวิจัยได้อย่างเป็นขั้นตอน
ดังนี้

| ที่มาและปัญหา | คำถามวิจัย | สมมุติฐาน | วัตถุประสงค์ | ประโยชน์ที่ได้ | ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง |
|---|---|--|--|--|--|
| <p>ความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการคอนโดมิเนียม ตอบสนองความต้องการของตลาด + ศักยภาพของที่ดินเขตบางพลัดที่มีมากขึ้น + ปัญหาชุมชนแออัดผู้มีรายได้น้อยเป็นอุปสรรค ในการพัฒนาพื้นที่</p> <p>จัดการปัญหาด้วยมาตรการแรงจูงใจ ภาคเอกชนทำโครงการพร้อมกับพัฒนาที่ อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย หรือที่อยู่ให้คนใน พื้นที่เดิม และจะได้พื้นที่ในการก่อสร้าง มากขึ้น</p> | <p>1. การพัฒนาโครงการรูปแบบใดบ้าง ที่เหมาะสม ในการนำไปพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับ มาตรการแรงจูงใจ</p> <p>2. แนวทางการออกแบบโครงการ ให้สอดคล้อง กับมาตรการแรงจูงใจ เพื่อผู้มีรายได้น้อย สามารถทำได้หรือไม่?</p> <p>3. การโครงการให้สอดคล้องกับมาตรการ แรงจูงใจเพื่อผู้มีรายได้น้อย ความเป็นไปได้ ในการออกแบบ และการลงทุน สามารถทำได้ อย่างไร?</p> | <p>1. การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมผสมคอมมู นิตีมอลล์ เป็นรูปแบบโครงการที่เหมาะสม มี ความเป็นไปได้ในการลงทุนในการพัฒนา คอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจ เพื่อขอรับ FAR BONUS เพื่อผู้มีรายได้น้อย ในเขตบาง พลัด</p> <p>2. การพัฒนาโครงการให้สอดคล้องมาตรการ แรงจูงใจ เงื่อนไขเพื่อผู้มีรายได้น้อย มีความ เป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการ แต่ไม่ สามารถลงทุนพัฒนาโครงการให้สนใจ มากพอ</p> | <p>1. วิเคราะห์รูปแบบ แนวโน้ม และตลาดที่อยู่ อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ที่กำลังจะ เกิดขึ้น ในเขตบางพลัด</p> <p>2. ศึกษา ของรูปแบบของการพัฒนาโครงการ ทั้ง 3 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบตามที่กฎหมาย กำหนด รูปแบบเพื่อสังคมคนมีรายได้น้อย และ รูปแบบเพื่อการลงทุนของเอกชน</p> <p>3. ศึกษา วิเคราะห์ ข้อดี ข้อเสีย ข้อจำกัด การจำลองพัฒนาโครงการ โดยอาศัย ความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ</p> <p>4. ข้อเสนอแนะการปรับปรุงมาตรการ แรงจูงใจ เงื่อนไขการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้มี รายได้น้อย และ ที่อยู่อาศัยเดิม</p> | <p>1. การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแบบ ผสม ที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มี รายได้น้อยที่ได้รับผลกระทบจากการพัฒนา โครงการ</p> <p>2. ทางเลือกรูปแบบในการลงทุน และการ บริหารโครงการที่อยู่อาศัยรวมให้มีความ ยั่งยืน</p> <p>3. เสนอแนะแนวทางแก้ไขเพิ่มเติม กฎกระทรวง ให้บังคับใช้ผังเมืองรวมกทม. ให้สามารถจูงใจนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้มากขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ</p> | <p>1. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับมาตรการแรงจูงใจ</p> <p>2. แนวคิดการพัฒนาคอนโดมิเนียม</p> <p>3. ข้อมูลทางการตลาดที่สนับสนุนการพัฒนา โครงการในเขตบางพลัด</p> <p>4. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่ อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย</p> <p>5. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ใน การพัฒนาโครงการ</p> |

| สรุปผล | การวิเคราะห์ | แนวทางการเก็บข้อมูล | ขั้นตอนการศึกษา | ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง | ตัวแปรในการทดลอง |
|--|---|---|---|--|--|
| <p>1. รูปแบบแนวทางการออกแบบโครงการ ให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจ</p> <p>2. ข้อเสนอแนะ ในการปรับปรุงมาตรการ แรงจูงใจ เงื่อนไขการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้มี รายได้น้อย และ ที่อยู่อาศัยเดิม</p> | <p>การสัมภาษณ์ : ความคิดเห็นจากการ สัมภาษณ์ คำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน ใช้ตัวชี้วัดทางการเงินเป็นตัววิเคราะห์ได้แก่ ค่า ROI</p> | <p>รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร สอบถามหน่วยงาน รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร บทความ หนังสือ รวบรวมข้อมูลจากเว็บไซต์ และสังเกตพื้นที่</p> | <p>1. ศึกษากฎหมายและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง</p> <p>2. ศึกษาแนวทางการออกแบบโครงการ การพัฒนาที่อยู่ผู้มี รายได้น้อย และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง</p> <p>3. เลือกโครงการคอนโดมิเนียมที่มีจริงในพื้นที่ เป็นรูปแบบ โครงการที่เป็นตัวแทนเฉลี่ยในเขตบางพลัด</p> <p>4. จำลองการพัฒนาโครงการให้สอดคล้อง FAR BONUS ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย โดยวางผังคร่าวๆ ในพื้นที่ที่ได้ กำหนด เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาโครงการรูปแบบที่มาตรการแรงจูงใจ กำหนด - พัฒนาโครงการรูปแบบเพื่อประโยชน์สังคม - พัฒนาโครงการรูปแบบเพื่อการกำไรธุรกิจ <p>5. วิเคราะห์ และเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสีย ทั้ง 3 รูปแบบที่ ได้จำลองการพัฒนาโครงการ</p> <p>6. เสนอเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แบบผสม ให้สอดคล้องกับ FAR BONUS</p> <p>7. เสนอข้อปรับปรุงมาตรการแรงจูงใจ เงื่อนไขการจัดให้มี ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย และ ที่อยู่อาศัยเดิม</p> | <p>กลุ่มตัวอย่าง</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ตั้งของโครงการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ให้สอดคล้องกับ FAR BONUS ในเขตบางพลัด โดยอยู่ในโซน ย.9 และ ย.7 - พื้นที่ชุมชนผู้มีรายได้น้อยในเขตบางพลัด ที่ ได้รับผลกระทบ <p>ประชากร</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียม - ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยที่จะได้รับผล กระทบเมื่อมีการพัฒนาโครงการในพื้นที่ | <p>ตัวแปรต้น</p> <ol style="list-style-type: none"> องค์ประกอบโครงการคอนโดมิเนียม สัดส่วน พื้นที่ชาย พื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่จอดรถ ราคาขาย ของยูนิตโครงการ <p>ตัวแปรตาม</p> <ol style="list-style-type: none"> อัตราตัวชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ ได้แก่ ค่า ROI การใช้งานอาคารของอยู่อาศัย การบริหารอาคาร <p>ตัวแปรควบคุม</p> <ol style="list-style-type: none"> ทำเลที่ตั้งของการพัฒนาโครงการ ลักษณะ รูปแบบ ของที่ดิน ที่จะพัฒนาโครงการ โครงการคอนโดมิเนียมดั้งเดิม กลุ่มผู้ใช้เป้าหมายของโครงการ |

ภาพที่ 3.1 โครงสร้างการดำเนินการวิจัย จาก ผู้วิจัย, 2558

บทที่ 4

การศึกษาพื้นที่และการจำลองรูปแบบโครงการ

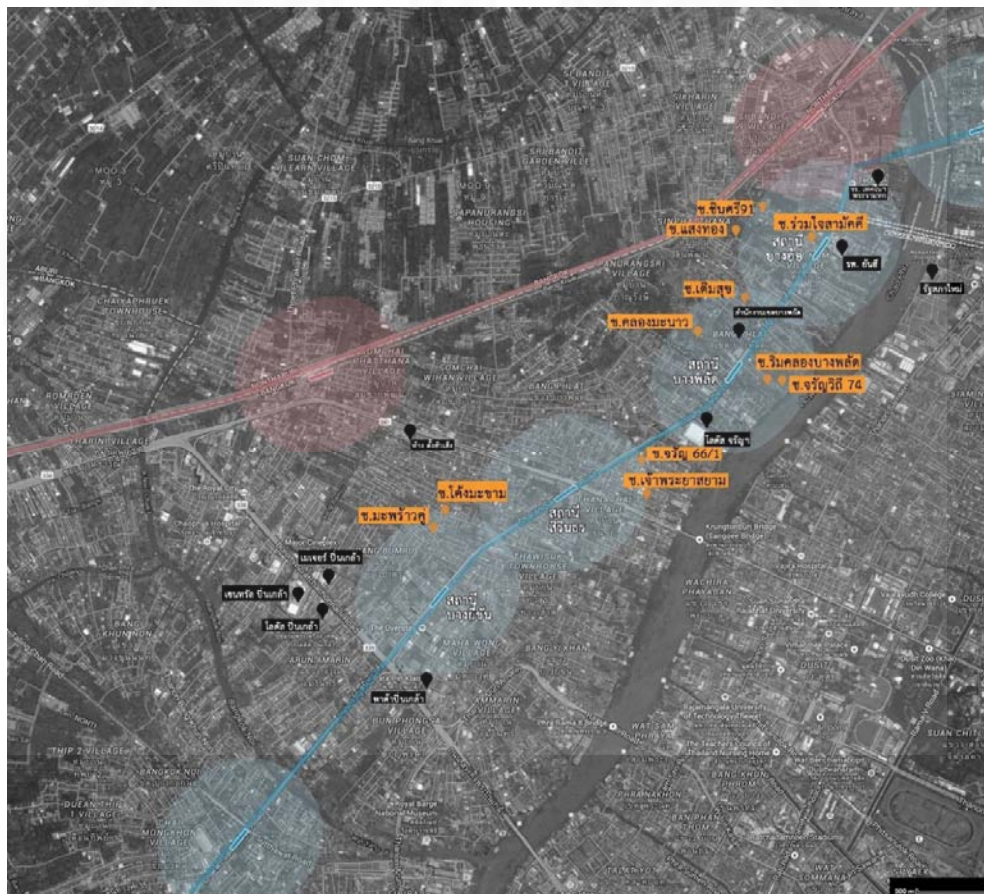
การดำเนินการเก็บข้อมูลตามกรอบการวิจัย เพื่อศึกษาที่จะนำไปสู่แนวทางในการจัดทำโครงการพัฒนาคอนโดมิเนียมในสอดคล้องมาตรการแรงจูงใจโดยผู้วิจัยได้เริ่มทำการศึกษาพื้นที่เขตบางพลัด โดยเฉพาะด้านตลาดคอนโดมิเนียม เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาประมวลผล และใช้ในการเลือกโครงการที่เกิดขึ้นจริงและเหมาะสมที่สุดมา จำลองการออกแบบให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจเรื่องเงื่อนไขการจัดให้มีพื้นที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดในโครงการ หรือที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการ โดยขั้นตอนในการปรับปรุงการออกแบบของโครงการและจำลองโครงการอ้างอิงกับสถานการณ์ปัจจุบัน ที่เกิดขึ้นจริงในพื้นที่เขตบางพลัด โดยการศึกษาแบ่งตามลำดับดังนี้

- 4.1 การศึกษาตลาดคอนโดมิเนียมด้านอุปสงค์และอุปทาน
 - 4.1.1 การศึกษาชุมชนผู้มีรายได้น้อย
 - 4.1.2 การศึกษาอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในพื้นที่
 - 4.1.3 สรุปลักษณะของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด
 - 4.1.4 การเลือกโครงการต้นแบบ
- 4.2 การจำลองโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจขั้นแรก
 - 4.2.1 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการเพื่อผลกำไรเชิงธุรกิจ (รูปแบบที่1)
 - 4.2.2 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการเพื่อผลประโยชน์สังคม (รูปแบบที่2)
 - 4.2.3 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ(รูปแบบที่3)
- 4.3 สรุปการเปรียบเทียบโครงการเดิมและโครงการที่จำลองให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจ
 - 4.3.1 เปรียบเทียบโครงการเดิมและโครงการที่จำลองให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจในด้านการออกแบบ
 - 4.3.2 เปรียบเทียบโครงการเดิมและโครงการที่จำลองให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจในด้านการลงทุน
 - 4.3.3 ความคิดเห็นต่อโครงการที่จำลองให้สอดคล้องนโยบายจูงใจจากการสัมภาษณ์

โดยในชุมชนที่จะเลือกนำไปศึกษานั้น จะเลือกชุมชน จากทำเลที่ตั้งแบ่งไปตามสถานีรถไฟไฟฟ้าของเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่กำลังก่อสร้าง ได้แก่ สถานีบางอ้อ สถานีบางพลัด สถานีสิรินธร และสถานีบางยี่ขัน โดยเกณฑ์มีดังนี้

- (1) เป็นชุมชนที่อยู่ในระยะรัศมี 500ม. จากสถานีรถไฟฟ้างดังกล่าว เนื่องจากระยะนี้จะมีศักยภาพในการพัฒนาโครงการที่สูง
- (2) ที่ดินของชุมชนไม่ใช่ที่ดินวัด เนื่องจากที่ดินวัดเป็นที่ดินที่มีความมั่นคงในการครอบครองสูง ยกที่จะนำไปพัฒนาโครงการ
- (3) เป็นชุมชนรายได้น้อยที่มี ผู้นำชุมชนและสามารถให้ข้อมูลได้

4.1.1.1 สภาพผู้มีรายได้น้อย



ภาพที่ 4.2 ที่ตั้งชุมชนรายได้น้อยที่เข้าไปสัมภาษณ์ ในเขตบางพลัดกรุงเทพมหานคร พ.ศ 2556. จากฝ่ายพัฒนาชุมชนและสวัสดิการสังคม สำนักงานเขตบางพลัด, 2558 (ดัดแปลงโดยผู้วิจัย)

ชุมชนที่เข้าเงื่อนไขที่จะศึกษามีทั้งหมด 11 ชุมชน ได้แก่ ชุมชนแสงทอง ชุมชนชินศรี ชุมชนร่วมใจสามัคคี ชุมชนเต็มสุข ชุมชนคลองมะนาว ชุมชนริมคลองบางพลัด ชุมชนจรัญวิถี 74 ชุมชนจรัญ66/1 ชุมชนเจ้าพระยาสยาม ชุมชนโค้งมะขาม และชุมชนมะพร้าวคู่

ตารางที่ 4.1

ข้อมูลทั่วไปของชุมชนที่จะทำการสัมภาษณ์ แบ่งตามในระยะสถานีรถไฟ

| สถานีรถไฟ | ชุมชน | พื้นที่ (ไร่) | จำนวนประชากร (คน) |
|-----------|---------------------|---------------|-------------------|
| บางอ้อ | ชุมชนชินศรี | 25 | 579 |
| | ชุมชนแสงทอง | 50 | 1,969 |
| | ชุมชนร่วมใจสามัคคี | 50 | 1,210 |
| บางพลัด | ชุมชนเต็มสุข | 12 | 450 |
| | ชุมชนคลองมะนาว | 30 | 1,400 |
| | ชุมชนริมคลองบางพลัด | 5 | 546 |
| | ชุมชนจรัญวิถี74 | 15 | 947 |
| สิรินธร | ชุมชนจรัญ66/1 | 9 | 617 |
| | ชุมชนเจ้าพระยาสยาม | 10 | 495 |
| บางยี่ขัน | ชุมชนโค้งมะขาม | 39 | 1,818 |
| | ชุมชนมะพร้าวคู่ | 37 | 1250 |

หมายเหตุ. จาก ฝ่ายพัฒนาชุมชนและสวัสดิการสังคม สำนักงานเขตบางพลัด, 2558

โดยในการศึกษาจากเข้าไปสัมภาษณ์ สอบถามข้อมูลชุมชนผู้มีรายได้น้อย จะแบ่งประเด็นในการสอบถาม ดังนี้

ในด้านสภาพผู้มีรายได้น้อยได้แก่ ขนาดชุมชน และ จำนวนประชากรการประกอบอาชีพส่วนใหญ่สภาพที่อยู่อาศัยที่มาและอายุของชุมชนและสิทธิในการครอบครองพื้นที่

ในด้านสถานการณ์ชุมชนในปัจจุบันได้แก่การติดต่อเข้ามาของซื้อที่แนวโน้มเจ้าของที่ดินและความคิดเห็นต่อมาตรการแรงจูงใจ

(1) สภาพสภาพที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาพบว่าชุมชนที่ได้ศึกษา มีลักษณะที่อยู่อาศัยเป็นลักษณะชุมชนแออัดบ้านวัสดุทำด้วย คอนกรีต-ไม้ เป็นส่วนใหญ่ ถึงร้อยละ 63.6ที่เหลือเป็นลักษณะบ้านคอนกรีต-ไม้ ที่มีรั้วรอบขอบชิดอย่างชัดเจน และเป็นตึกแถว ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2

สภาพที่อยู่อาศัยของชุมชนผู้มีรายได้น้อยที่สัมภาษณ์

| สภาพที่อยู่อาศัยของชุมชนผู้มีรายได้น้อย | ร้อยละ |
|---|--------|
| แออัด วัสดุ คอนกรีต-ไม้ | 27.3 |
| วัสดุคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | 63.6 |
| ตึกแถว | 9.1 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

(2) การครอบครองที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาพบว่าชุมชนที่ศึกษาสิทธิในการครอบครองที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เป็นที่ดินตัวเองและปล่อยที่ดินตัวเองให้ผู้อื่นเช่าด้วยจำนวนร้อยละ 45.4 และเช่าที่เอกชนร้อยละ 27.3ที่เหลือเป็น ที่ดินตัวเองผสมเช่าที่ดินวัดเช่าที่ดินเอกชนหลายเจ้าของ และมีที่ดินของตัวเองทั้งหมด ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3

สภาพสิทธิในการครอบครองที่อยู่อาศัย

| สิทธิในการครอบครองที่อยู่อาศัย | ร้อยละ |
|--|--------|
| ที่ดินตัวเอง/คนชุมชนปล่อยให้คนอื่นเช่า | 45.4 |
| เช่าที่ดินเอกชน | 27.3 |
| ที่ดินตัวเอง/เช่าที่ดินวัด | 18.2 |
| ที่ดินตัวเอง | 9.1 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.1.2 ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย

จะทำการประเมินความมั่นคงในที่อยู่อาศัย จากข้อมูลการติดต่อขอซื้อที่ดิน จากนายหน้า และแนวโน้มของเจ้าของที่ดินมาร่วมในการวิเคราะห์ เพื่อดูแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย สำหรับการแบ่งระดับในการวิเคราะห์ความมั่นคงในที่อยู่อาศัย แบ่งเป็น 4 ระดับ ได้แก่ สูง ปานกลาง น้อย และ เสี่ยง

ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยในระดับสูง จะวิเคราะห์จากสิทธิในที่อยู่อาศัยที่มั่นคง เป็นที่ดินตัวเองที่ดินคนในชุมชนปล่อยเช่าเอง ซึ่งยากในการซื้อขาย ร่วมกับเจ้าของที่ดินไม่มีแนวโน้มขายต่อที่ดิน และ ยังไม่มีผู้เข้ามาติดต่อขอซื้อที่ใดๆ

ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยในระดับปานกลาง จะวิเคราะห์จากสิทธิในที่อยู่อาศัยที่ยังมั่นคงแม้จะเป็นที่เช่าจากเอกชน ที่ดินหลายเจ้าของ ที่ดินทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ที่ดินวัด ร่วมกับเจ้าของที่ดินไม่มีแนวโน้มจะขายต่อที่ดิน แต่อาจจะมีการติดต่อขอซื้อที่ดิน หรือ เจ้าของที่ดินอาจมีแนวโน้มจะขายต่อที่ดิน แต่ยังไม่มีการติดต่อขอซื้อใดๆ

ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยในระดับน้อย จะวิเคราะห์จากสิทธิในที่อยู่อาศัยที่ไม่มั่นคง เป็นที่เช่าจากเอกชน ร่วมกับเจ้าของที่ดินมีแนวโน้มจะขาย แต่ยังไม่มีการติดต่อขอซื้อที่ดินใดๆ

ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยระดับเสี่ยง จะวิเคราะห์จากสิทธิในที่อยู่อาศัยที่ไม่มั่นคง เป็นที่เช่าจากเอกชน ร่วมกับเจ้าของที่ดินมีแนวโน้มจะขาย รวมถึงมีการติดต่อขอซื้อที่ดินมาต่อเนื่อง

พบว่าชุมชนที่ศึกษาส่วนใหญ่มีความเสี่ยง ถึง 36% ที่เหลือมีความมั่นคงมาก และ มั่นคงสูง อย่างละ 27% และมีชุมชนที่ขาดความมั่นคงอยู่ 10% ซึ่งคือ ชุมชนคลองมะนาว

ตารางที่ 4.4

สรุปการประเมินความมั่นคงในที่อยู่อาศัย

| ระดับความมั่นคง | ร้อยละ |
|-----------------|--------|
| สูง | 27.3 |
| ปานกลาง | 27.3 |
| น้อย | 36.3 |
| เสี่ยง | 9.1 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

จากการประเมินความมั่นคงในด้านที่อยู่อาศัยของชุมชนผู้มีรายได้น้อย จะเห็นว่าชุมชนผู้มีรายได้น้อยที่ความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัยน้อย และอยู่ในเสี่ยง มีจำนวนรวมกันเป็นร้อยละ 45.4 ประมาณครึ่งของชุมชนที่ได้ทำการสำรวจ ทำให้สามารถสรุปได้ว่า จากความไม่มั่นคงในที่อยู่อาศัยทำให้ผู้มีรายได้น้อยในเขตบางพลัดมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากประมาณหนึ่ง

4.1.1.3 ความคิดเห็นต่อมาตรการแรงจูงใจของผู้มีรายได้น้อย

ชุมชนที่ได้ทำการศึกษาส่วนใหญ่เห็นด้วยและสนับสนุนนโยบายถึง ร้อยละ 81.8 โดย ในจำนวนนี้สนับสนุนกรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในรัศมี 5 กิโลเมตร จากที่อยู่เดิมถึง 36.3 โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่ามีความยืดหยุ่นในด้านรูปแบบประเภทที่อยู่อาศัยมากกว่าประเภทคอนโดมิเนียมโดยรองลงมาเป็นกรณีที่อยู่ราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อย ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 18.2 โดยส่วนใหญ่เพราะต้องการอาศัยในที่ดั้งเดิมเป็นหลัก และนอกจากนี้ยังมีผู้เห็นด้วยทั้ง 2 กรณี ยังไม่แน่ใจ รวมถึงไม่เห็นด้วย

ตารางที่ 4.5

ความคิดเห็นชุมชนต่อมาตรการแรงจูงใจ

| ความคิดเห็น | ร้อยละ |
|-------------------|--------|
| เห็นด้วย/สนับสนุน | 81.8 |
| ไม่แน่ใจ | 9.1 |
| ไม่เห็นด้วย | 9.1 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ตารางที่ 4.6

เงื่อนไขของมาตรการแรงจูงใจสำหรับผู้มีรายได้น้อยสนับสนุน

| เงื่อนไข | ร้อยละ |
|--|--------|
| ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในรัศมี 5 กม. จากที่อยู่เดิม | 36.3 |
| ที่อยู่ราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อย | 18.2 |
| เห็นด้วยทั้งสอง | 27.3 |
| ไม่เห็นด้วยทั้งสอง/ไม่แน่ใจ | 18.2 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.3.4 ข้อเสนอแนะในการนำไปออกแบบ

- (1) ขนาดครอบครัว อายุ และการใช้ชีวิตของคนรายได้น้อยมีความสำคัญ
- (2) ชุมชนมีความเป็นอยู่แบบชนบทไม่ใช่เมือง มีกิจกรรมประเพณี
- (3) พื้นที่ค้าขายของคนรายได้น้อย/อย่าสร้างกำแพงปิดกั้นให้เกิดขึ้น เช่นการตัดขาดพื้นที่ออกจากกัน ควรทำพื้นที่ที่มีกิจกรรมร่วมกันของคนต่างรายได้
- (4) ภาคเอกชนต้องมีการทำประชาคมและข้อเสนอที่เป็นลายลักษณ์อักษร
- (5) นโยบายช่วยเหลือทางการเงินที่ช่วยให้คนรายได้น้อยเข้าถึงที่อยู่อาศัย
- (6) ในกรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ โดยห่างจากที่อยู่อาศัยเดิมไม่เกินรัศมี 5 กม. ต้องมีการคมนาคมสะดวก

4.1.2 การศึกษาอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในพื้นที่

ในการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม จะศึกษาการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากรตั้งแต่ในอดีตมาจนถึงปัจจุบันในกรุงเทพมหานคร และเขตบางพลัดซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ถึงความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่โดยการศึกษการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลจำนวนประชากร ซึ่งมี 2 ระบบ คือ ระบบทะเบียนบ้านและสำมะโนครัว สำหรับระบบทะเบียนบ้านจะเก็บทุกๆปี และมีความเปลี่ยนแปลงจาก ปี พ.ศ. 2547- 2557 ดังต่อไปนี้

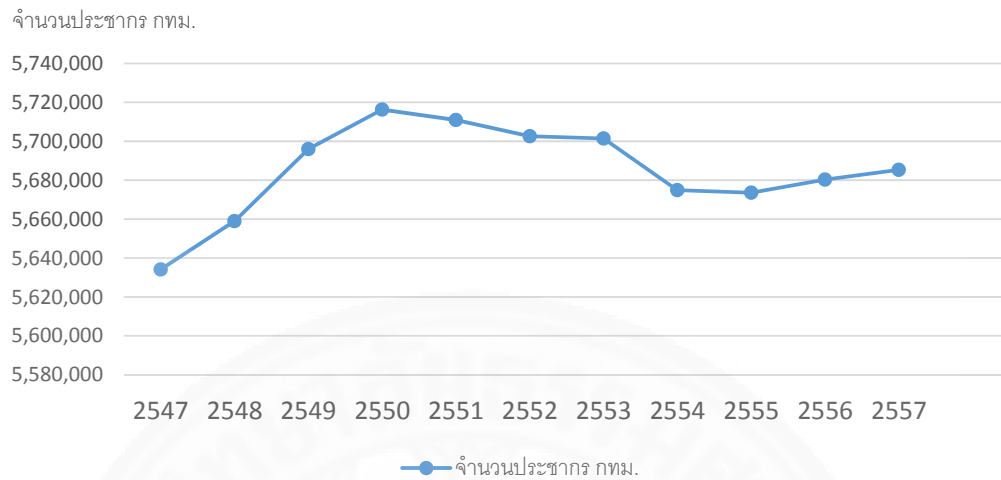
4.1.2.1 การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากร

ตารางที่ 4.7

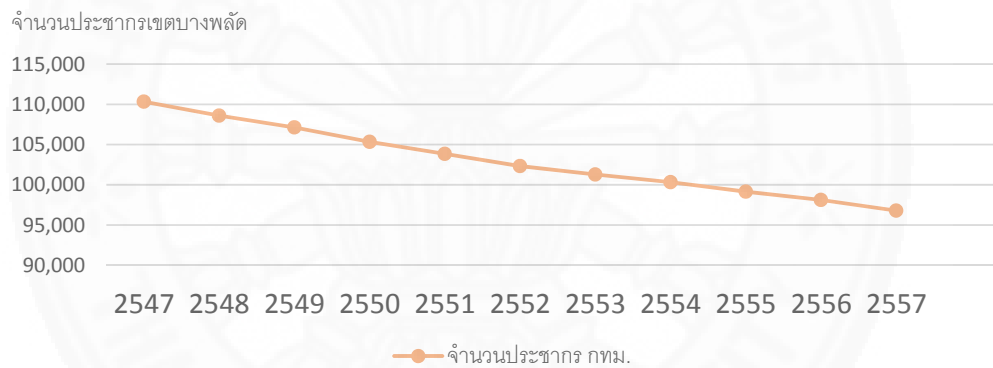
การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากรตามระบบทะเบียนบ้าน

| ปี พ.ศ. | ประชากร กทม.(คน) | ประชากรเขตบางพลัด(คน) | ย้ายเข้า(คน) | ย้ายออก(คน) |
|---------|------------------|-----------------------|--------------|-------------|
| 2547 | 5,634,132 | 110,331 | 7,284 | 9,785 |
| 2548 | 5,658,953 | 108,597 | 6,566 | 8,095 |
| 2549 | 5,695,956 | 107,139 | 5,904 | 7,682 |
| 2550 | 5,716,248 | 105,347 | 5,223 | 6,917 |
| 2551 | 5,710,883 | 103,852 | 5,657 | 7,088 |
| 2552 | 5,702,595 | 102,320 | 5,551 | 6,789 |
| 2553 | 5,761,394 | 101,276 | 5,537 | 6,648 |
| 2554 | 5,674,843 | 100,319 | 6,232 | 7,060 |
| 2555 | 5,673,560 | 99,153 | 4,935 | 6,352 |
| 2556 | 5,686,252 | 98,113 | 4,639 | 6,001 |
| 2557 | 5,692,284 | 96,787 | 4,090 | 5,848 |

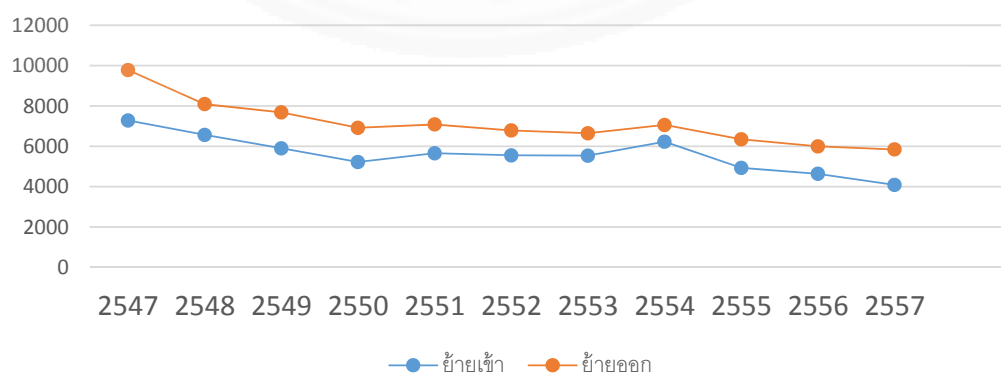
หมายเหตุ. จาก กรมการปกครอง, 2558



ภาพที่ 4.3 การเปลี่ยนแปลงประชากร กทม. ระบบทะเบียนบ้าน จาก กรมการปกครอง, 2557

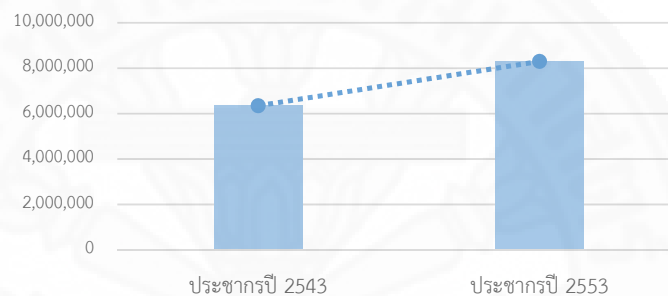


ภาพที่ 4.4 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงประชากรเขตบางพลัด. จาก กรมการปกครอง, 2557



ภาพที่ 4.5 แนวโน้มการย้ายเข้าและย้ายออกในเขตบางพลัด. จาก กรมการปกครอง, 2557

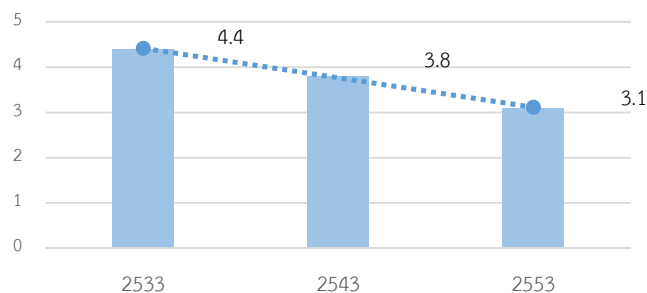
จากการเปลี่ยนแปลงของประชากรระบบทะเบียนบ้านในเขตบางพลัด ตั้งแต่ปี 2547-2557 จะเห็นได้ว่ามีแนวโน้มประชากรที่ลดลง และอัตราการย้ายออกที่มากกว่าย้ายเข้า และมีแนวโน้มลดลง ซึ่งจะเห็นได้ว่า อุปสงค์ความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ที่มีจำนวนลดลง สอดคล้องไปกับอัตราการเปลี่ยนแปลงประชากรในกรุงเทพมหานครที่มีแนวโน้มลดลงในทุกๆเขต เช่นกัน แต่ในระบบนี้ไม่ได้สะท้อนตัวเลขประชากรที่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่แท้จริงซึ่งแตกต่างกับระบบสำมะโนครัว ซึ่งเมื่อได้มาดูการเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากรในระบบสำมะโนครัวซึ่งสำรวจทุกๆ 10 ปี พบว่าประชากรของกรุงเทพมหานครมีการเปลี่ยนแปลงที่มากขึ้นทำให้สามารถสรุปได้ว่า คนในกรุงเทพมหานครมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น ด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 4.6 การเปลี่ยนแปลงของประชากร กทม. ระบบสำมะโนครัว. จาก สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2558

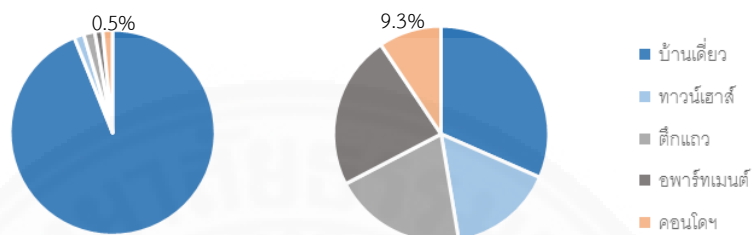
4.1.2.2 การเปลี่ยนแปลงลักษณะของประชากร

นอกจากนี้ยังได้มีความเปลี่ยนแปลง ในด้านขนาดครัวเรือนเฉลี่ยที่ลดลง จาก 4.4 คน ต่อครัวเรือนในปี พ.ศ. 2533 เหลือ 3.1 คนต่อครัวเรือนในปี 2553 ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่าการเปลี่ยนแปลงจำนวนครัวเรือนที่ลดลงนี้ แสดงลักษณะครอบครัวที่เป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น รวมถึงการแยกตัวออกจากครอบครัวมาใช้ชีวิตคนเดียว ด้วยจากซื้อคอนโดแนวรถไฟฟ้าที่มีราคาไม่สูงมากเพื่ออาศัย (marketteer,2558) ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 4.7 การเปลี่ยนแปลงขนาดครัวเรือนเฉลี่ย. จาก สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2558

ซึ่งเมื่อได้มาดูลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัย ของคนใน กทม. จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยจากรูปแบบบ้านเดี่ยว ในปี พ.ศ. 2543 มาเป็นรูปแบบอื่นๆมากขึ้น โดยเฉพาะการอาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียมซึ่งสามารถเห็นได้ชัด จาก 0.5% ในปี พ.ศ. 2543 เป็น 9.3% ในปี พ.ศ. 2553 ซึ่งมาจากค่านิยมการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อความสะดวกสบายในการเดินทางเข้ามาทำงาน



ภาพที่ 4.8 รูปแบบการอยู่อาศัยของคนใน กทม. จาก สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2558

4.1.2.3 อัตราการขายคอนโดมิเนียมในพื้นที่และใกล้เคียง

อัตราการขายของโครงการคอนโดมิเนียมเป็นตัวแทนบอกได้ถึงความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทนี้ได้ ซึ่งในพื้นที่บางพลัด การซื้อ-ขายตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา โดยภาพรวมไม่ค่อยดีนัก แต่จะมีเฉพาะในบางพื้นที่หรือบางทำเลยังพบว่าตลาดยังมีอุปสงค์อยู่ เห็นได้จากยอดการขายห้องชุดในโครงการบริกซ์ (BRIX) คอนโดมิเนียมที่รัฐสุนทวงศ์ 64 สีแยกบางพลัดที่เปิดขายอย่างเป็นทางการไปเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2558 ที่ผ่านมาสามารถขายไปได้ 100% ของจำนวนห้องชุดทั้งหมด 560 ยูนิต โดยกลุ่มลูกค้าที่ซื้อส่วนใหญ่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและซื้อเพื่อการลงทุน(ศุภชัย แจ่มมโนวงศ์, 2558)

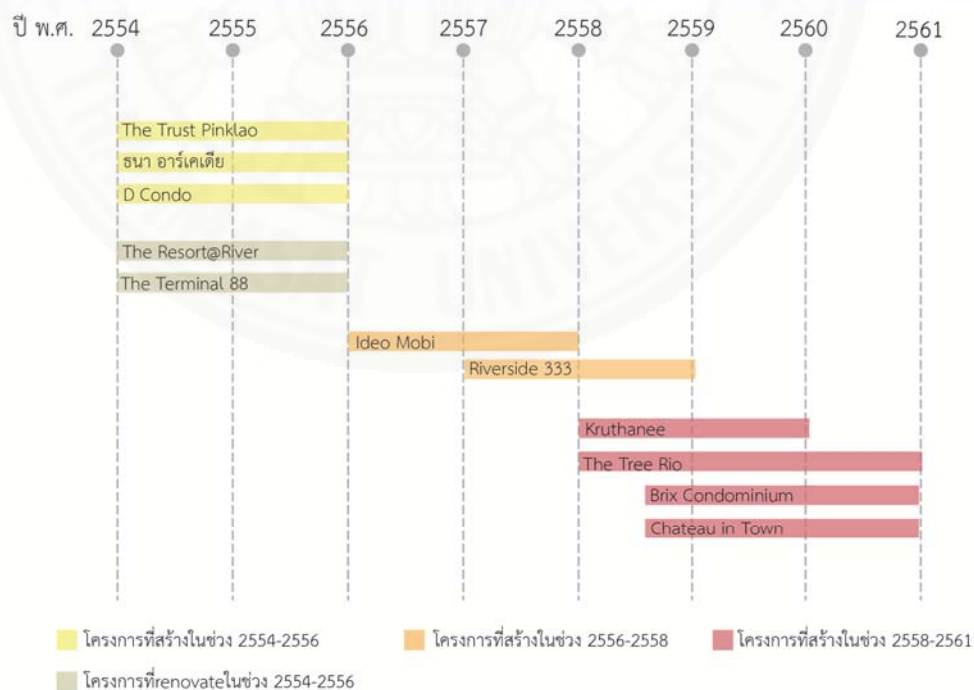
รวมถึงการพัฒนาาระบบคมนาคมในพื้นที่บางพลัดและพื้นที่ใกล้เคียง เช่นบริเวณตาปูน-บางซื่อจากแผนการพัฒนาศถานีกลางบางซื่อ บนเนื้อที่ดินขนาด 487 ไร่ เพื่อเป็นสถานีเชื่อมต่อรถไฟฟ้า 3 สาย อันได้แก่ รถไฟฟ้าใต้ดิน รถไฟฟ้าบีทีเอสและ รถไฟแอร์พอร์ตลิงก์ นอกจากนี้ยังเป็นสถานีสำหรับรถไฟสายสีแดง เป็นบริเวณที่มีจุดเชื่อมต่อรถไฟฟ้าหลายสาย การพัฒนาดังกล่าวจะส่งผลให้บริเวณนี้เป็นบริเวณที่มีความสะดวกในการเดินทางไปทั่วทุกส่วนในกรุงเทพมหานครซึ่งคาดว่าตลาดคอนโดมิเนียมบริเวณบางซื่อ-ตาปูนมีแนวโน้มที่ดี และไม่มีภาวะล้นตลาดหรือเกินความต้องการ หากเทียบกับบริเวณอื่นๆในกรุงเทพมหานคร ในส่วนของระดับราคามีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นแน่นอน จากสถิติในอดีตการปรับขึ้นของราคาขายในแต่ละปี และเมื่อการพัฒนาาระบบต่างๆแล้วเสร็จ จะส่งผลให้ระดับราคาขายคอนโดมิเนียมในบริเวณนี้ปรับตัวสูงขึ้นสูง (บริษัท ไนท์แฟรงค์ชาร์เตอร์

(ประเทศไทย) จำกัด, 2558) จากปัจจัยและแนวโน้มต่างๆทำให้สามารถสรุปได้ว่าอุปสงค์ในพื้นที่นี้ยังมีแนวโน้มที่ดี และไม่ล้นตลาด กลุ่มผู้ซื้อเป้าหมายยังต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในพื้นที่ซึ่งจะมากขึ้นต่อไปในอนาคต

4.1.3 สรุปลักษณะของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

ในการศึกษาอุปทานของตลาดคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัดได้พิจารณาแนวโน้มการพัฒนาโครงการในพื้นที่ จากปัจจุบันที่เขตบางพลัดได้รับความสนใจจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น โดยเฉพาะในช่วงที่มีนโยบายก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ) ซึ่งเริ่มต้นก่อสร้างในพื้นที่ปี พ.ศ. 2554 โดยเส้นทางของโครงการขนานไปกับถนนจรัญสนิทวงศ์ ทำให้มีโครงการคอนโดมิเนียมเริ่มเกิดขึ้นในพื้นที่มากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

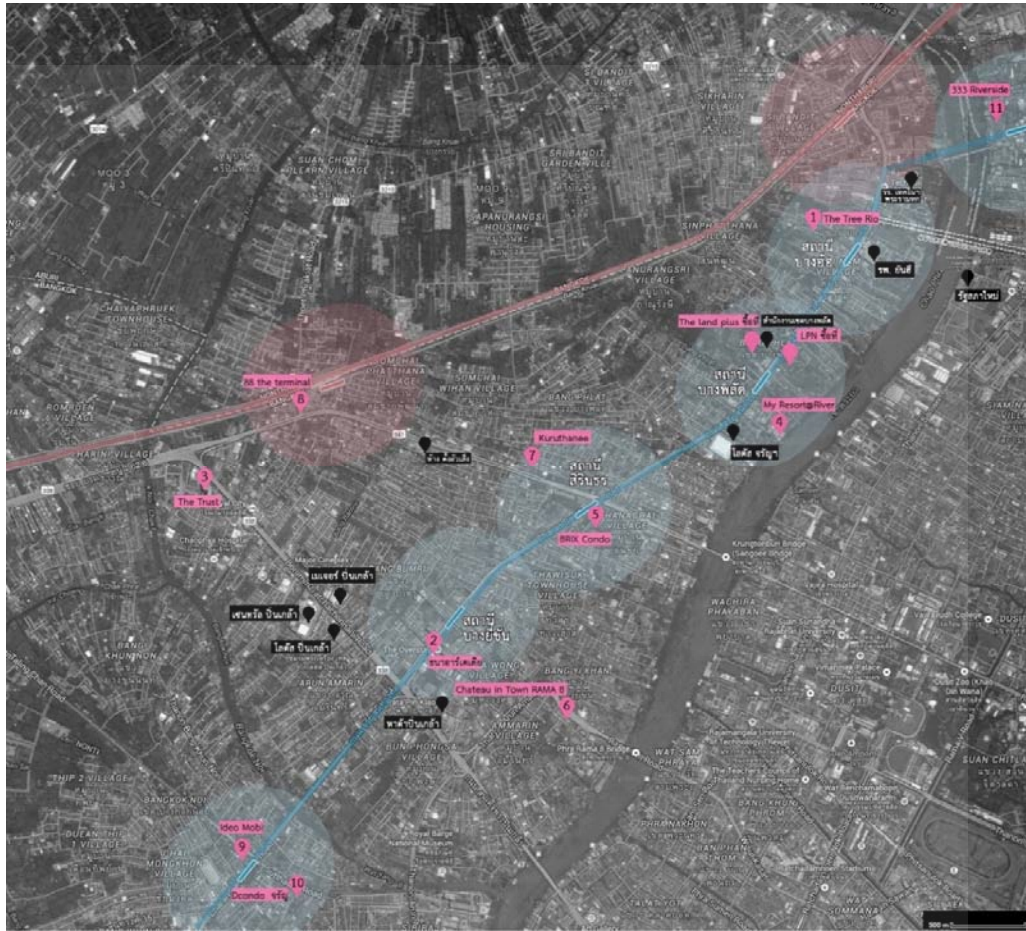
จากการศึกษาโครงการหลังจากรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน(บางซื่อ-ท่าพระ)พบว่าเริ่มก่อสร้างในเขตบางพลัด ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2554 และได้ศึกษาโครงการที่เพิ่งก่อสร้างเสร็จ โครงการที่กำลังก่อสร้าง รวมถึงโครงการที่มีแนวโน้มจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ทั้งหมด 11 โครงการ ดังนี้ The Trust Pinklao, 88 The Terminal, ธนาอาร์เคเดีย, My Resort @River, D Condo, IdeoMobi, 333 Riverside, Kruthanee, The Tree Rio, 10 Brix Condominium และChateau in Town Rama8 โดยมีช่วงพัฒนาโครงการดังนี้



ภาพที่ 4.9 ช่วงเวลาก่อสร้างของโครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษาในเขตบางพลัด. จากผู้วิจัย, 2558

จากรูปด้านบนจะเห็นว่าแต่ละโครงการคอนโดมิเนียมมีการพัฒนาโครงการในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะ ช่วง ปี พ.ศ. 2558 เป็นต้นไป เป็นช่วงที่มีการทยอยพัฒนาโครงการในพื้นที่มากที่สุดและมีรายละเอียดอื่น ๆ ดังต่อไปนี้

4.1.3.1 ทำเลที่ตั้ง



ภาพที่ 4.10 ที่ตั้งของโครงการคอนโดมิเนียมที่ศึกษาที่ศึกษาในพื้นที่บางพลัด. จากผู้วิจัย, 2558

ทำเลที่ตั้งส่วนใหญ่ของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด นิยมตั้งในพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ) ซึ่งกำลังก่อสร้าง ตามแนว ถนนจรัญสนิทวงศ์ โดยเฉพาะในพื้นที่ระยะ 500 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า ซึ่งมีจำนวนโครงการคอนโดมิเนียมกำลังก่อสร้างอยู่ในทำเลที่ตั้งนี้มากถึงร้อยละ 63.6 สำหรับโครงการที่มีที่ตั้งติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาและอยู่ในรัศมี 500m. จากสถานีรถไฟฟ้าเป็นร้อยละ 18.2 ซึ่งเป็นโครงการระดับ high class นอกจากนั้นยังมีทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ติดริมแม่น้ำ และ บนถนนสิริธรซึ่งเป็นถนนหลัก ซึ่งอยู่ห่างออกมาจากเส้นทางรถไฟฟ้า ด้วยเช่นกัน

ตารางที่ 4.8

ทำเลที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

| ทำเลที่ตั้งโครงการ | ร้อยละ |
|---|--------|
| ในรัศมี 500 m จากสถานีรถไฟฟ้า | 63.6 |
| ริมแม่น้ำและอยู่ในรัศมี 500m. จากสถานีรถไฟฟ้า | 18.2 |
| ใกล้ริมแม่น้ำ | 9.1 |
| ติดถนนใหญ่ | 9.1 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.3.2 ขนาดโครงการ

ตารางที่ 4.9

ข้อมูลทั่วไปโครงการคอนโดมิเนียมที่เริ่มสร้างตั้งแต่ปี 2554

| โครงการ | ผู้ประกอบการ | พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.) | ความสูง |
|------------------------|--|-----------------------------------|---------|
| The Trust Pinklao | เดอะ คอนพิเด็นซ์ (ในเครือ ควอลิตี้เฮ้าส์) | 6-2-38 | 30 |
| 88 the terminal | บ.สินเกล้า | 4-1-27.6 | 12 |
| ธนาอาร์เคเดีย | บ.ธนาแลนด์ Thana Land | 1 - 3 - 5 | 23 |
| My Resort @River | บ.อิกวิที เรสซิเดนเซียล | 3 - 3 - 21 | 37 |
| D Condo | บ.แสนสิริ | 5 - 1 - 63 | 8,8 |
| IdeoMobi | บ.อนันดา เดเวลอปเมนท์ | 5 - 3 - 68 | 22 |
| 333 Riverside | บ. Land and Houses | 11-1-4.95 | 41,42,4 |
| Kruthanee | บ.เสถียรภูมิ บ้านและคอนโด | 1-0-19 | 8 |
| The Tree Rio | บ.พฤกษา เรียลเอสเตท | 10 - 0 - 80 | 40 |
| Brix Condominium | บ.มีสไต้ล เอสเตท | 3 - 0 - 68 | 32 |
| Chateau in Town Rama 8 | บ.เจ้าพระยามหานคร | 2-3-68 | 13 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ขนาดของโครงการจะแบ่งเป็น ขนาดพื้นที่โครงการ และความสูงของโครงการ คอนโดมิเนียมซึ่งแต่โครงการจะแตกต่างกันไปตามกฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวมของ กรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556

(1) ขนาดพื้นที่โครงการ เมื่อเทียบสัดส่วนขนาดพื้นที่โครงการ ระหว่างพื้นที่ ขนาดโครงการมากกว่า 5 ไร่ และขนาดน้อยกว่า 5 ไร่ พบว่ามีสัดส่วนที่เท่าๆกัน

ตารางที่ 4.10

ขนาดที่ดินของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

| ขนาดที่ดินของโครงการ | ร้อยละ |
|----------------------|--------|
| ขนาด > 5 ไร่ | 54.5 |
| ขนาด < 5 ไร่ | 45.5 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

(2) ความสูงของโครงการ เมื่อเทียบและแบ่งประเภทสัดส่วนความสูงของโครงการทั้งหมด จะได้ว่า โครงการที่มีความสูงมากกว่า 25 ชั้น มีมากถึงร้อยละ 46.4 รองลงมาคือ ความสูง 9-25 ชั้น อยู่ที่ร้อยละ 36.4 ตามมาด้วยโครงการขนาดสูงน้อยกว่า 9 ชั้นที่ร้อยละ 18.2

ตารางที่ 4.11

ขนาดความสูงของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

| ความสูงของโครงการ | ร้อยละ |
|-------------------|--------|
| < 9 ชั้น | 18.2 |
| 9 – 25 ชั้น | 36.4 |
| > 25 ชั้น | 46.4 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.3.3 ขนาดการพัฒนาที่กฎหมายผังเมือง

เป็นการเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ที่ดินของโครงการ โดยการคิดค่าอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) และนำเทียบกับ อัตราส่วนที่กำหนดในกฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวมของกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

พบว่าส่วนใหญ่ของโครงการที่ได้ศึกษา มีการใช้อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน(FAR) ได้ใกล้เคียงและเต็มอัตราส่วนที่กำหนดในกฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวมของกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556ซึ่งเห็นถึงการใช้ประโยชน์ที่ดินได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.12

สัดส่วน FAR ของโครงการ และสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมาย

| โครงการ | FAR ที่กำหนดในกฎหมาย | FAR ที่ดำเนินการจริง |
|------------------|----------------------|----------------------|
| The Tree Rio | 6 | 6 |
| Brix Condominium | 7 | 7 |
| Kruthanee | 7 | 6.8 |
| IdeoMobi | 7 | 6.4 |
| 333 Riverside | 7 | 6 |
| 88 the terminal | 5 | 5 |
| D Condo | 7 | 5.5 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.3.4 ระดับทางการตลาดโครงการคอนโดมิเนียม

ในโครงการคอนโดมิเนียมที่ได้ทำการสำรวจมีความหลากหลายในด้านรูปแบบการออกแบบและราคาเริ่มต้น ซึ่งแสดงถึงการดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจากการหาข้อมูล โครงการคอนโดมิเนียมทั้ง 11 แห่ง มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.13

ข้อมูลทั่วไปโครงการคอนโดมิเนียมที่เริ่มสร้างตั้งแต่ปี 2554

| โครงการ | จำนวน (ยูนิต) | 1bedroom(m ²) | 2bedroom(m ²) | ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท) |
|------------------------|---------------|-------------------------------------|---------------------------|------------------------|
| The Trust Pinklao | 1,408 | 28.0 - 30.5 | - | 1.76 |
| 88 the terminal | 270 | 30.0 - 37.0 | 64.70 | 1.50 |
| ธนาอาร์เคเดีย | 273 | 34.0 | 101.0 | 1.75 |
| My Resort @River | 123 | Extra Unit 156 - 876 m ² | | 2.00 |
| D Condo | 445 | - | - | 1.49 |
| IdeoMobi | 1,196 | 21.5 - 33.5 | 45.0 | 1.49 |
| 333 Riverside | 950 | 45.5 - 50.0 | 82.7 - 93.8 | 1.00 |
| Kruthanee | 85 | 38.0 - 62.0 | 63.0 - 89.0 | 1.55 |
| The Tree Rio | 1,412 | 28.0 - 37.0 | 59.5 - 61.0 | 1.96 |
| Brix Condominium | 560 | 22.0 - 40.0 | 42.0 - 96.0 | 1.55 |
| Chateau in Town Rama 8 | 500 | 28.0 - 47.0 | 40.0 - 47.0 | 2.00 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ในการจัดระดับคอนโดมิเนียมในประเทศไทยจะแบ่งตามราคาต่อตารางเมตร ซึ่งจะแตกต่างกันไปปัจจัยต่างๆในการก่อสร้างอาคารแต่ละโครงการ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด สามารถสรุปได้ว่าเป็นโครงการในระดับ economy และ main class เป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 4.14

ระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด

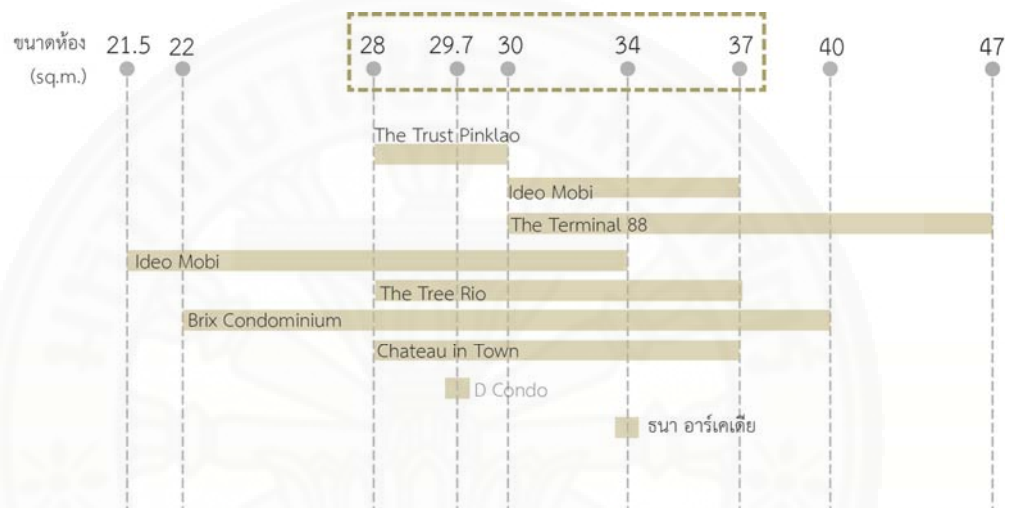
| ระดับทางการตลาด | ช่วงราคา(บาท/ m ²) | ร้อยละ |
|------------------------|--------------------------------|--------|
| economy และต่ำกว่า | <60,000 บาท | 36.5 |
| main class | 60,000 - 80,000 | 36.5 |
| upper class และมากกว่า | > 80,000 | 27.0 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.3.5 ขนาดห้องของโครงการคอนโดมิเนียม

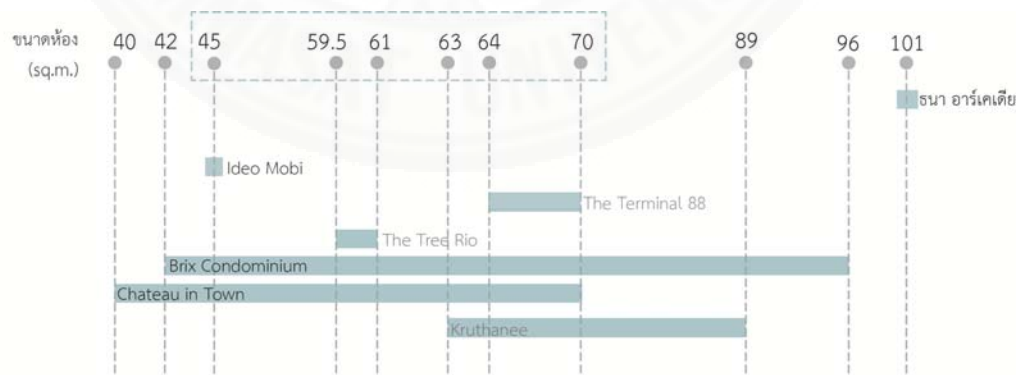
โดยการเปรียบเทียบขนาดของหน่วยที่พักอาศัยแต่ละประเภท โดยการนำขนาดยูนิตของโครงการในระดับ economy และ main class มาวิเคราะห์ เพื่อหาช่วงที่เหมาะสม

(1) ขนาดห้อง 1 ห้องนอน ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงขนาด 28-37 ตารางเมตร



ภาพที่ 4.11 ขนาดของยูนิต 1 ห้องนอนในโครงการคอนโดมิเนียม เขตบางพลัด. จาก ผู้วิจัย, 2558

(2) ขนาดห้อง 2 ห้องนอน ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงขนาด 45-70 ตารางเมตร



ภาพที่ 4.12 ขนาดของยูนิต 2 ห้องนอนในโครงการคอนโดมิเนียม เขตบางพลัด. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.1.4 การเลือกโครงการต้นแบบ

4.1.4.1 เกณฑ์ในการเลือกโครงการ

ในการเลือกโครงการที่จะนำมาจำลองให้สอดคล้องกับระบบแรงจูงใจในกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ สำหรับภาคเอกชนนั้น มีความจำเป็นที่จะต้องนำโครงการที่พัฒนาอยู่จริงตามตลาด ในพื้นที่เขตบางพลัด เพื่อจะสามารถเปรียบเทียบผลการจำลองโครงการออกมาได้เสมือนความเป็นจริงในตลาดได้มากที่สุด โดยในการเลือกโครงการที่จะนำมาจำลอง มีเกณฑ์ในการเลือกดังนี้

(1) เป็นโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในรัศมี 500 เมตร จากสถานีรถไฟ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมในการสร้างคอนโดมิเนียม และเหมาะสมที่จะนำมาผลักดันมาตรการแรงจูงใจให้นำมาใช้จริงได้มากที่สุด

(2) มีการใช้สัดส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน ได้เต็มอัตราส่วนตามที่กฎหมายกำหนดในกฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดินจากผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2556

(3) อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับชุมชนรายได้น้อยที่เหมาะสมกับมาตรการแรงจูงใจในอนาคต เนื่องจากการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนพื้นที่ชุมชนดังกล่าวในอนาคต จะวิเคราะห์โครงการใกล้เคียงเพื่อพัฒนาโครงการ และอาจจะส่งผลให้มีรูปแบบที่ใกล้เคียงกัน จึงสามารถจำลองและคาดการณ์รูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ประมาณหนึ่ง

(4) มีข้อมูลเบื้องต้น และรายละเอียดครบถ้วนและชัดเจน ในการนำไปใช้วิเคราะห์ เปรียบเทียบ

(5) เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่สามารถเป็นตัวแทนให้กับ รูปแบบเฉลี่ยของโครงการคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นในเขตบางพลัดในปัจจุบัน

4.1.4.2 รายละเอียดโครงการที่เลือกเพื่อนำไปจำลอง

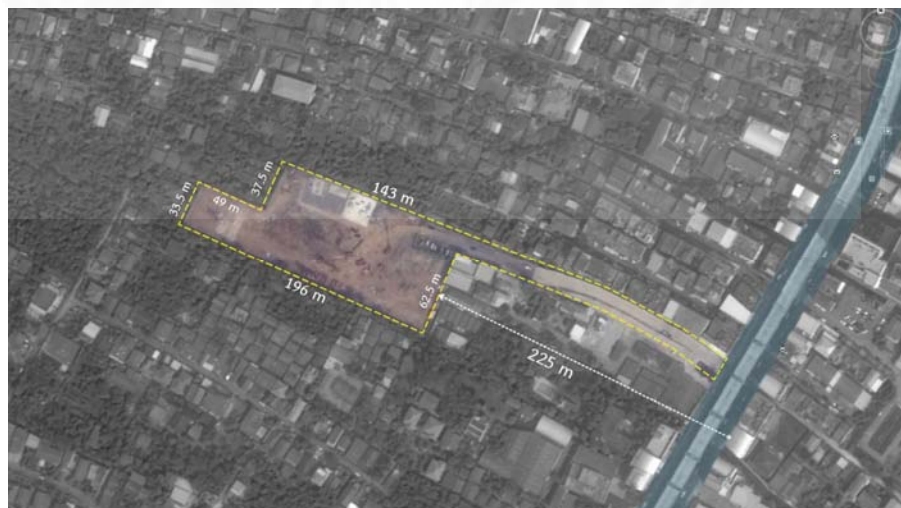
โครงการ The Tree Rio เป็นโครงการที่เหมาะสมที่สุดจากการวิเคราะห์ตามเกณฑ์ที่กำหนด เพราะตรงกับเกณฑ์ในการเลือกโครงการทุกข้อและเป็นโครงการที่แทนลักษณะส่วนใหญ่ของโครงการคอนโดมิเนียมในเขตบางพลัด ในทุกด้าน เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดโครงการ การใช้ประโยชน์ที่ดิน ลักษณะรูปแบบโครงการ เป็นต้น

(1) ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการตั้งอยู่ติดกับ ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัดและอยู่ในรัศมี 500 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าบางอ้อในเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน(บางซื่อ-ท่าพระ) และที่ตั้งอยู่ใกล้กับชุมชนร่วมในสามัคคี มีความเสี่ยงในด้านที่อยู่อาศัย และชุมชนคลองมะนาว ที่ไม่มีความมั่นคงในด้านที่อยู่อาศัย ตามสถานการณ์ในปัจจุบัน



ภาพที่ 4.13 ที่ตั้งโครงการ The Tree Rio. จาก ผู้วิจัย, 2558



ภาพที่ 4.14 ที่ดินของโครงการ The Tree Rio. จาก ผู้วิจัย, 2558

(2) ข้อมูลโครงการ และการใช้ประโยชน์ที่ดิน

โครงการ The Tree Rio เป็นโครงการจาก บ.พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 4.15 โครงการ The Tree Rio. จาก บ.พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558

ตารางที่ 4.15

รายละเอียดโครงการ The Tree Rio

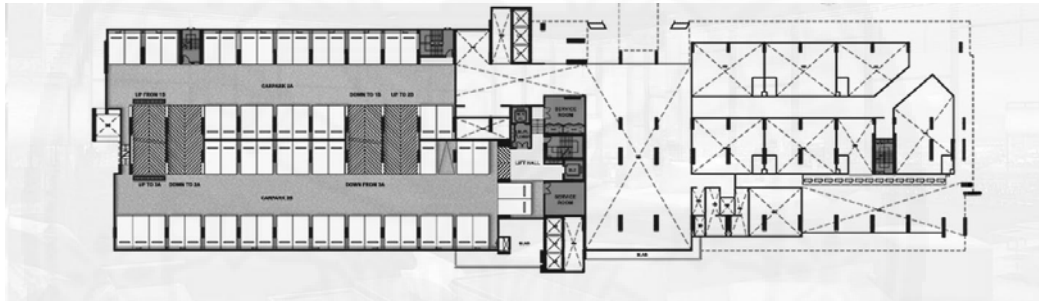
| | |
|-------------------------|---|
| ขนาดที่ดิน | 10-0-80 , 16,320.00 m ² |
| FAR | 6 |
| ความสูงอาคาร | 41 ชั้น |
| ที่จอดรถ | 608 คัน(43%) |
| จำนวนห้องชุด | 1,412ยูนิต |
| | - One bedroom (28 m ² – 37m ²) : 154 ยูนิต |
| | - Two bedrooms (59.5 m ² - 61 m ²) : 144 ยูนิต |
| พื้นที่อาคาร | 97,920.00 m ² |
| พื้นที่ขาย | 47,778 (48.8%) |
| พื้นที่circulation/ชั้น | 27.3% |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

(3) ผังโครงการ



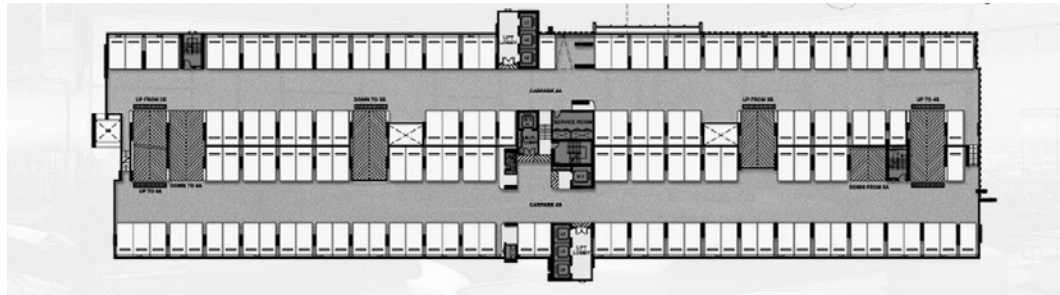
ภาพที่ 4.16 ผังโครงการ ชั้น G. จาก บ.พฤษา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.17 ผังโครงการ ชั้น 2. จาก บ.พฤษา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.18 ผังโครงการ ชั้น 3. จาก บ.พฤษา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.19 ผังโครงการ ชั้น 4-5. จากบ.พฤษภา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.20 ผังโครงการ ชั้น 6. จากบ.พฤษภา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.21 ผังโครงการ ชั้น 7. จากบ.พฤษภา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.22 ผังโครงการ ชั้น 8-15. จากบ.พฤษภา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.23 ผังโครงการ ชั้น 16-38. จากบ.พฤษา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.24 ผังโครงการ ชั้น 39. จากบ.พฤษา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.25 ผังโครงการ ชั้น 40. จากบ.พฤษา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558



ภาพที่ 4.26 ผังโครงการ ชั้น 41. จากบ.พฤษา เร็ลเอสเตท จำกัด (มหาชน), 2558

4.2 การจำลองโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจขั้นแรก

เป็นการวิเคราะห์นโยบายจูงใจในกรณี การสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ นั้นสามารถจูงใจให้ภาคเอกชนมาช่วยทำประโยชน์ให้สาธารณะ ได้มากน้อยแค่ไหน โดยการจำลองโครงการใหม่ที่สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจ โดยอ้างอิงกับแบบก่อสร้างเดิมของโครงการที่ได้เลือกมา ซึ่งก็คือ โครงการ The Tree Rio โดยจำลองให้รองรับทุกกรณีของมาตรการแรงจูงใจ กรณีแรกเป็นการจำลองสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยจะจำลองเป็น 2 รูปแบบที่มีจุดประสงค์ต่างกัน ได้แก่ เพื่อผลกำไรในการทำโครงการ และ เพื่อประโยชน์ทางสังคม สำหรับกรณีที่ 2 เป็นการจำลองการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ โดยการนำชุมชนที่ได้ประเมินสถานการณ์ที่อยู่อาศัยไม่มั่นคงในปัจจุบันในเขตบางพลัดมาร่วมในการออกแบบ

โดยในการจำลองกรณีต่างๆจะมีความแตกต่างในด้านแนวคิดการออกแบบ การจัดสัดส่วนพื้นที่ต่างๆ การบริหารโครงการ และการขาย ดังนี้

4.2.1 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการ เพื่อผลกำไรเชิงธุรกิจ (รูปแบบที่1)

โดยการจำลองโครงการมีจุดประสงค์เพื่อมุ่งเน้นผลตอบแทนทางการเงินที่มากขึ้น ในการทำโครงการให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจซึ่งก็คือการเพิ่มจำนวนพื้นที่ขายให้ได้มากที่สุด และไม่เพิ่มพื้นที่ส่วนกลาง

ตารางที่ 4.16

แนวคิดการจำลองโครงการเพื่อผลกำไรทางธุรกิจ

| | |
|-------------------|---|
| แนวคิดในการออกแบบ | เน้นพื้นที่ขายให้ได้มากที่สุด ไม่เน้นความสัมพันธ์ผู้อาศัยในโครงการ |
| programming | สัดส่วน common area : saleable area ที่เน้น saleable area ให้มากที่สุด |
| | สัดส่วน market rate : affordable rate ตามเงื่อนไขกำหนด |
| | สิ่งอำนวยความสะดวก อ้างอิงโครงการเดิม |
| การบริหารโครงการ | ใช้ทรัพยากรบุคคล ตามพื้นที่โครงการและ ค่าจ้างปกติ เลือกผู้มีรายได้น้อย ที่ทำงานเฉพาะประเภทพนักงานลูกจ้าง |
| ราคาขาย | ตามราคาตลาด และราคาสำหรับผู้มีรายได้น้อย |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.2.2 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการ เพื่อผลประโยชน์สังคม (รูปแบบที่2)

โดยการจำลองโครงการมีจุดประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้กับผู้มีรายได้น้อย และความปรองดองระหว่างกลุ่มคนที่มีความแตกต่างด้านเศรษฐกิจและสังคมให้เกิดขึ้น ในการทำโครงการให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจซึ่งก็คือการทำตามวัตถุประสงค์หลักของนโยบาย

สำหรับการออกแบบจะให้พัฒนาโครงการให้เป็น mixed-use housing โดยผสมระหว่างคอนโดมิเนียมและคอมมูนิตีมอลล์เพื่อสร้างกิจกรรมให้เกิดขึ้นในโครงการพร้อมๆกับช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยได้รับการจ้างงานจากร้านค้าต่างๆ การเพิ่มพื้นที่ส่วนกลางที่ช่วยกระตุ้นให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ที่มีความแตกต่างทางรายได้ เช่น ที่จอดรถมอเตอร์ไซค์ที่มากขึ้น แปลงปลูกผัก และ สนามเด็กเล่นในร่ม และพื้นที่ outdoor space สำหรับกิจกรรมอเนกประสงค์ เช่น การเล่นกีฬา หรือกิจกรรมในโครงการ

ตารางที่ 4.17

แนวคิดการจำลองโครงการเพื่อประโยชน์สังคม

| | |
|-------------------|---|
| แนวคิดในการออกแบบ | เน้นการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มที่แตกต่างทางรายได้ให้เกิดขึ้น สร้างความเป็นชุมชนที่เกื้อกูลกัน |
| programming | สัดส่วน common area : saleable area ที่มากกว่าโครงการเดิม |
| | สัดส่วน market rate : affordable rate ไล่ระดับความแตกต่างทางรายได้ |
| | สิ่งอำนวยความสะดวก สนับสนุนการใช้ชีวิตของผู้มีรายได้น้อย |
| การบริหารโครงการ | ใช้ทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถ มีประสบการณ์สูง ตามพื้นที่โครงการ ค่าจ้างมากกว่าปกติ ผู้มีรายได้น้อยทุกอาชีพสามารถเข้ามาอาศัยได้ |
| ราคาขาย | ตามราคาตลาดและเรียงราคาสำหรับผู้มีรายได้น้อยในรายได้ระดับต่างๆ |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.2.3 การจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเดิมนอกพื้นที่โครงการ (รูปแบบที่3)

การจำลองโครงการในกรณีนี้จะทำตามมาตรการแรงจูงใจ ในกรณีภาคเอกชนเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการ เพื่อเป็นการวิเคราะห์แรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นในภาคเอกชน ซึ่งในกรณีนี้ต้องมีการวิเคราะห์ถึงลักษณะชุมชนของผู้มีรายได้น้อยเดิม ที่อยู่ในพื้นที่โครงการ เพื่อทำการออกแบบให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตให้มากที่สุด

ตารางที่ 4.18

แนวคิดการจำลองโครงการสำหรับผู้สูงอายุเดิมในพื้นที่โครงการ

| | |
|-------------------|---|
| แนวคิดในการออกแบบ | เอื้อการใช้ชีวิตให้คล้ายแบบเดิมมากที่สุด |
| programming | สัดส่วน common area : saleable area ตามตลาด |
| | สัดส่วน market rate : affordable rate ตามสัดส่วนผู้สูงอายุเดิมในพื้นที่โครงการ |
| | สิ่งอำนวยความสะดวก อ้างอิงโครงการเดิมและสนับสนุนผู้มีรายได้น้อยจากพื้นที่เดิม |
| การบริหารโครงการ | ใช้ทรัพยากรบุคคล ตามพื้นที่โครงการและ ค่าจ้างปกติ |
| ราคาขาย | ตามราคาตลาด และราคาสำหรับผู้มีรายได้น้อย |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ในการออกแบบจำลองโครงการในกรณีจัดหาที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเดิมในพื้นที่โครงการ จำเป็นต้องมีชุมชนรายได้น้อยในเขตบางพลัดเพื่อเป็นตัวอย่างและแนวทางในการจำลอง และที่ดินจริงในพื้นที่เขตบางพลัดเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด

4.2.3.1 รายละเอียดชุมชนที่เหมาะสมในการนำมาจำลองโครงการ

โดยชุมชนที่ได้นำมาร่วมจำลองโครงการคือ ชุมชนคลองมะนาว เนื่องจาก

- (1) ไม่มีความมั่นคงในที่ดินที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน จากการวิเคราะห์ด้านการถือครองที่ดินที่อยู่อาศัย สถานการณ์ปัจจุบัน และแนวโน้มของเจ้าของที่ดิน
- (2) ที่ตั้งชุมชนใกล้กับโครงการต้นแบบ และติดกับสถานีรถไฟฟ้ามหานคร จึงมีลักษณะบริบทที่ใกล้เคียงกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้น

ตารางที่ 4.19

รายละเอียดชุมชนคลองมะนาว

| | | |
|--------------|-------|----------------|
| ประชากร | 1400 | คน |
| ครอบครัว | 441 | ครอบครัว |
| พื้นที่ชุมชน | 30 | ไร่ |
| ความหนาแน่น | 46.67 | คน/ไร่ |
| | 0.029 | คน/ตร.ม. |
| หรือ | 14.7 | ครอบครัว/ไร่ |
| | 0.01 | ครอบครัว/ตร.ม. |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ซึ่งในกรณีนี้ได้จำลองสถานการณ์ โครงการ The Tree Rio ได้เข้ามาพัฒนาโครงการในพื้นที่ชุมชน จะสามารถวิเคราะห์ได้ว่า

ตารางที่ 4.20

วิเคราะห์ขนาดที่ต้องการในที่อยู่อาศัยของผู้อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ

| | | |
|---|-----------|-------------|
| พื้นที่โครงการ 10-0-80 | 16,320.00 | ตร.ม. |
| จำนวนคนในชุมชนที่อยู่ในพื้นที่โครงการ | 476 | คน |
| จำนวนครอบครัวในชุมชนที่อยู่ในพื้นที่โครงการ | 150 | ครอบครัว |
| เฉลี่ย | 3.2 | คน/ครอบครัว |
| ที่อยู่อาศัยพื้นที่ขั้นต่ำ | | |
| ขนาดห้อง | 33 | ตร.ม./ห้อง |
| ต้องการพื้นที่อยู่อาศัยทั้งหมด | 7,854.00 | ตร.ม. |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.4.3.2 รายละเอียดที่ดินที่เหมาะสมในการนำมาจำลองโครงการ

การจำลองโครงการในเงื่อนไขจัดหาที่อยู่อาศัยผู้อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ จำเป็นต้องหาที่ดินที่มีความเหมาะสมในการทำโครงการเช่นเดียวกัน ซึ่งที่ดินจะต้องไม่เกิน 5

กิโลเมตรจากที่อยู่อาศัยเดิมสำหรับผู้อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการ ซึ่งจากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ที่ดินในเขตบางพลัดจึงได้พบที่ดินที่มีความเหมาะสม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 4.27 ตำแหน่งที่ดินซึ่งได้จัดหาสำหรับผู้อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการ. จาก ผู้วิจัย, 2558

โดยที่ดินมีตำแหน่งห่างจากที่เดิมเป็นระยะประมาณ 3.36 กิโลเมตรซึ่งอยู่ในเงื่อนไขและใกล้ ถนนจรัญสนิทวงศ์ และห่างจากสถานีรถไฟฟ้ามหานครบางซื่อเข้าไปประมาณ 200 เมตร ซึ่งยังมีความสะดวกสบายในการเดินทาง และดำรงชีวิตสำหรับผู้มีรายได้น้อย



ภาพที่ 4.28 ที่ดินซึ่งได้จัดหาสำหรับผู้อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ตารางที่ 4.21

วิเคราะห์ขนาดโครงการที่ต้องการสำหรับที่อยู่อาศัยของผู้อาศัยเดิม

| | | |
|-----------------------|-----------|-------|
| Far | | 6 |
| Os | | 5 |
| ขนาดที่ดิน 2-0-56 | 3,224.00 | ตร.ม. |
| พื้นที่โครงการทั้งหมด | 19,344.00 | ตร.ม. |
| พื้นที่ทั้งหมด/ชั้น | 1,239.63 | ตร.ม. |
| จำนวนชั้นของโครงการ | 15 | ชั้น |
| Circulation/ชั้น(28%) | 347 | ตร.ม. |
| saleable area/ชั้น | 892.63 | ตร.ม. |
| saleable area ทั้งหมด | 12,016.69 | ตร.ม. |



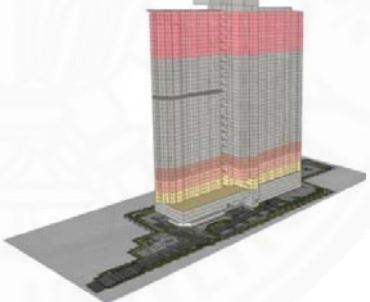

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

โดยในการจำลองโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับความต้องการของผู้อยู่อาศัยเดิมจะเป็นประเภทอาคารชุดเนื่องจากขนาดที่ดินที่มีจำกัด ประมาณ 2-0-56 ไร่ หรือ 3,224 ตร.ม. และการใช้ประโยชน์ที่ดินที่มีมาก ทำให้เหมาะสมในการทำเป็นอาคารชุด ซึ่งมีพื้นที่โครงการอยู่ที่ 19,344 ตร.ม. มีความสูงทั้งหมด 15 ชั้น

จากการวิเคราะห์สรุปได้ว่าที่ดินนี้สามารถรองรับความต้องการด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการได้อย่างเพียงพอ จากความต้องการที่อยู่อาศัย 7,854.00ตร.ม. โดยในที่ดินแห่งใหม่สามารถรองรับได้ 12,016.69 ตร.ม.ซึ่งเพียงพอสำหรับการรองรับผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ

ตารางที่ 4.22

สรุปภาพรวมของรูปแบบการจำลองโครงการทั้งหมด

| รูปแบบ | ภาพจำลองโครงการ | |
|---|--|--|
| โครงการอ้างอิง |  | |
| กรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการ (On-site) | รูปแบบที่ 1 : เพื่อผลกำไร ธุรกิจ |  |
| | รูปแบบที่ 2 : เพื่อประโยชน์ สังคม |  |
| กรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ อยู่อาศัยเดิมนอกโครงการ (Off- site) รูปแบบที่ 3 : นอกโครงการ |  | |
| <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> = พื้นที่โบนัส</div> <div style="display: flex; align-items: center;"> = พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(80-90 ofAMI)</div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> = พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย (<80of AMI)</div> <div style="display: flex; align-items: center;"> = พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(90-100 ofAMI)</div> </div> </div> | | |

*AMI =Area Median Income

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

4.3 สรุปการเปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการที่จำลองให้สอดคล้องมาตรฐานการแรงจูงใจ

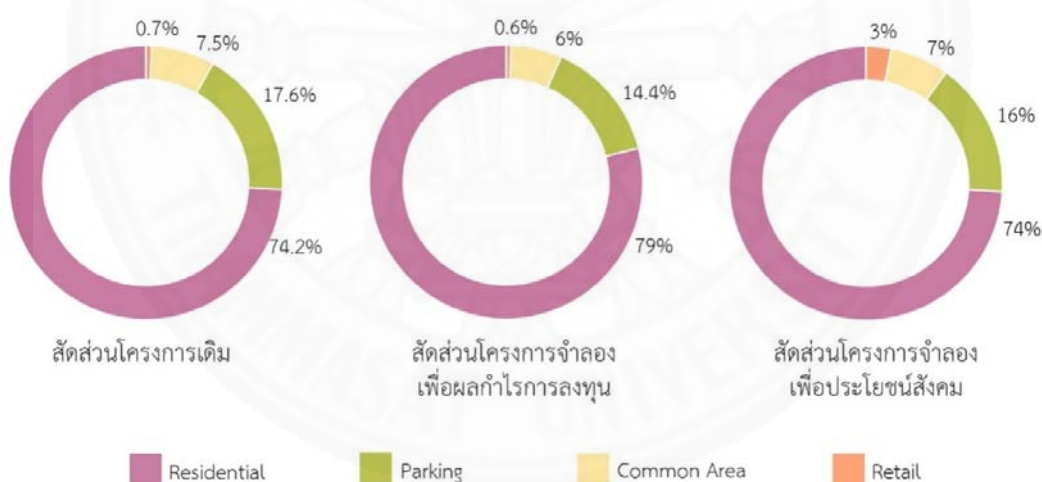
ในการจำลองการออกแบบโครงการคอนโดมิเนียมให้สอดคล้องนโยบายจูงใจในกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย จะจำลองจากโครงการ The Tree Rio ในเขตบางพลัด โดยโครงการจำลองทั้ง 2 กรณี ใน 3 รูปแบบ จะมีความแตกต่างกันในตัวแปรด้านการออกแบบ และตัวแปรด้านการลงทุน ซึ่งทั้ง 3 รูปแบบจะจำลองบนโครงการที่อ้างอิงเดียวกัน ซึ่งจะเปรียบเทียบกันโดยการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินและการสัมภาษณ์ความคิดเห็นผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้ผลสรุป ดังนี้

4.3.1 เปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการจำลองในด้านการออกแบบ

4.3.1.1 สัดส่วนประเภทพื้นที่การใช้งานกรณีในโครงการสร้างที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการ

น้อยในโครงการ

โดยในการจำลองโครงการ ได้ทำการแบ่งสัดส่วนประเภทพื้นที่การใช้งานที่แตกต่างกันตามจุดประสงค์ในการจำลองโครงการด้วยเช่นกัน ดังนี้



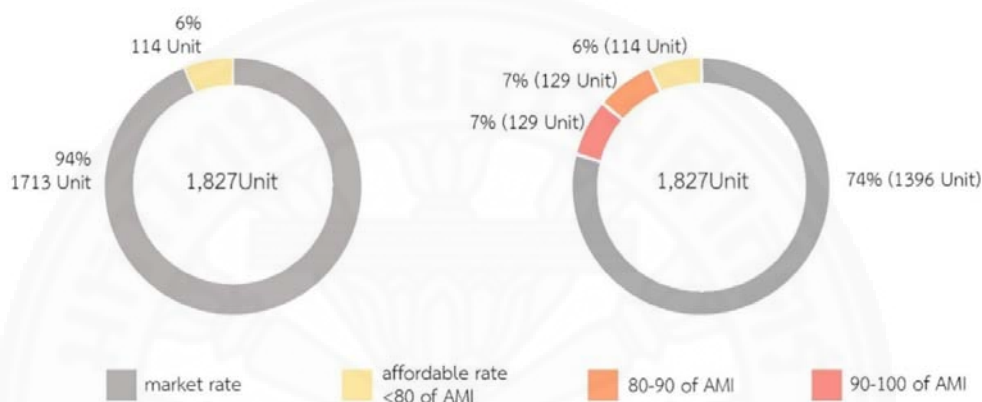
ภาพที่ 4.29 เปรียบเทียบสัดส่วนประเภทพื้นที่การใช้งาน. จาก ผู้วิจัย, 2558

เมื่อเทียบจากโครงการเดิม จะเห็นว่าโครงการจำลองเพื่อผลกำไรการลงทุนจะเน้นพื้นที่ residential หรือสัดส่วนพื้นที่ขาย (saleable area) เพื่อเน้นการขายให้มากขึ้นและสร้างผลตอบแทนในการลงทุนให้ได้มากกว่า เมื่อเทียบกับโครงการเดิม และโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคมตามแนวคิดในการออกแบบจำลองโครงการ

สำหรับโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม จะเน้นในส่วน พื้นที่ retail, parking และ common area ให้มากขึ้นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมให้เกิดขึ้นภายในสังคมของโครงการได้อย่างครบครัน และเน้นการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างคนในโครงการ ตามแนวคิดในการออกแบบจำลองโครงการ

4.3.1.2 สัดส่วน ระหว่าง market rate และ affordable rate กรณีในโครงการ

โดยในการจำลองโครงการ ได้ทำการแบ่งสัดส่วนประเภทพื้นที่การใช้งานที่แตกต่างกันตามจุดประสงค์ในการจำลองโครงการด้วยเช่นกัน ดังนี้



ภาพที่ 4.30 เปรียบเทียบสัดส่วนยูนิต ระหว่าง market rate และ affordable rate. จาก ผู้วิจัย, 2558

เมื่อเปรียบเทียบกันจะเห็นว่า โครงการจำลองเพื่อผลกำไรการลงทุนจะแบ่งการขายยูนิตเป็น market rate และ affordable rate เพื่อจุดประสงค์จะได้ยูนิต market rate ให้ได้มากที่สุด เพื่อกำไรในการลงทุนที่มากที่สุด

สำหรับโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคมจะแบ่งช่วงราคาเป็นหลายระดับ เพื่อให้ผู้อาศัยในโครงการมีความหลากหลายทางรายได้ โดยแบ่งเป็นยูนิตสำหรับ affordable rate หรือ น้อยกว่าร้อยละ 80 ของรายได้เฉลี่ยต่อบุคคล ยูนิตสำหรับรายได้ระหว่าง ร้อยละ 80-90 ของรายได้เฉลี่ยต่อบุคคล ยูนิตสำหรับรายได้ 90-100 ของรายได้เฉลี่ยต่อบุคคล และ ยูนิต market rate

ตารางที่ 4.23

สรุปและเปรียบเทียบรูปแบบของโครงการเดิมและโครงการที่จำลองในด้านการออกแบบ

| | โครงการเดิม | เปลี่ยนแปลง | จำลองโครงการแบบ On-site | | เปลี่ยนแปลง | จำลองโครงการแบบ Off-site | |
|-------------------------------|----------------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|----------------|---------------------------|---|
| | | | รูปแบบที่ 3 | | | โครงการหลัก | โครงการเพื่อผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ |
| | | | รูปแบบที่ 1 | รูปแบบที่ 2 | | | |
| พื้นที่อาคาร(m ²) | 97,920.00 | +19,584(+16%) | 117,504.00 | 117,504.00 | +19,584(+16%) | 117,504.00 | 20,544.00 |
| ความสูงอาคาร | 41 ชั้น | +10 ชั้น(+24%) | 51 ชั้น | 51 ชั้น | +10 ชั้น(+24%) | 51 ชั้น | 15 ชั้น |
| พื้นที่ขาย(m ²) | 47,778 (48.8%) | +13,273 (+27%) | 61,744 (52.5%) | 60,358 (51.3%) | +13,273 (+27%) | 61,744 (52.5%) | 12,016.69 |
| จำนวนห้องชุด | 1,412 ยูนิต | +418(+29%) และ +356 (+25%) | 1,827 ยูนิต | 1,768 ยูนิต | +418 (+29%) | 1,827 ยูนิต | 310 ยูนิต |
| | | | Market rate : 1,713 ยูนิต | Market rate : 1,396 ยูนิต | | Market rate : 1,827 ยูนิต | Affordable rate : 310 ยูนิต |
| | | | Affordable rate : 114 ยูนิต | <80 of AMI rate : 114 ยูนิต | | | |
| | | | | 80-90 of AMI rate : 129 ยูนิต | | | |
| | | | | 90-100 of AMI rate : 129 ยูนิต | | | |

*AMI = Area Median Income

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ในการจำลองโครงการให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจทั้งในกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ จะเห็นการเปลี่ยนแปลงในด้านการออกแบบ โดยสำหรับกรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ซึ่งมี 2 รูปแบบ คือรูปแบบเพื่อผลกำไรในการลงทุน(รูปแบบที่1) และเพื่อประโยชน์สังคม(รูปแบบที่2) เห็นได้ว่าพื้นที่อาคารจะเพิ่มขึ้นจากเดิม จาก 97,920m² เป็น 117,504m² ทำให้โครงการที่จำลองมีความสูงมากขึ้น จาก 41 ชั้นเป็น 51 ชั้น และมีพื้นที่ขายที่มากขึ้น จาก1,412 ยูนิต เป็น 1,827ยูนิตในรูปแบบเพื่อผลกำไรในการลงทุน(รูปแบบที่1) และเป็น 1,768 ยูนิตในรูปแบบเพื่อประโยชน์สังคม(รูปแบบที่2)ตามไปด้วยเช่นกัน

สำหรับการจำลองรูปแบบโครงการให้สอดคล้องนโยบายจูงใจในกรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ จะมีโครงการหลักซึ่งมีลักษณะคล้ายกับกรณีการจำลองเพื่อโครงการกรณีที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยในโครงการรูปแบบเพื่อกำไรในการลงทุน คือได้รับพื้นที่อาคารเพิ่มขึ้นจากเดิม จาก 97,920m² เป็น 117,504m² โครงการที่จำลองมีความสูงมากขึ้น จาก 41 ชั้น เป็น 51 ชั้น แต่จะมีการจัดสร้างที่อยู่ให้ในอีกพื้นที่และเป็นยูนิตaffordable rate โดยให้เพียงพอและรองรับกับความต้องการของผู้อยู่อาศัยเดิม ซึ่งเป็นรูปแบบอาคารชุดมีพื้นที่อาคาร 20,544m² และความสูง 15 ชั้นซึ่งมีพื้นที่อยู่อาศัย12,016.69m² หรือ 310 ยูนิต ซึ่งเพียงพอกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยเดิมจากที่ได้คำนวณมาในข้างต้น

4.3.2 เปรียบเทียบโครงการเดิม และโครงการจำลองในด้านการลงทุน

ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ โดยการวิเคราะห์จากโครงการเดิม และโครงการจำลอง ด้วยการเปรียบเทียบค่าใช้จ่าย และผลตอบแทนที่ได้ และนำมาคำนวณเป็นค่า ROIหรือ อัตราผลตอบแทนต่อเงินที่ลงทุน เพื่อดูความสามารถในการทำกำไรต่อต้นทุนในเบื้องต้น

สำหรับการคำนวณราคาของ affordable rate ของโครงการคอนโดมิเนียม จะคำนวณจากรายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือนของผู้มีรายได้น้อยตามที่ผังเมืองกรุงเทพมหานครได้กำหนดไว้ คือ ผู้มีรายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 หรือ น้อยกว่าร้อยละ 80 ของรายได้เฉลี่ย ซึ่งคือผู้มีรายได้น้อยกว่า 39,352 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน โดยในการคำนวณ affordable rate จะคำนวณที่ร้อยละ 30 ของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน เนื่องจาก เป็นรายได้ของผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ในช่วงน้อยที่สุด(HUD.,2557) คือ มีรายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน โดยจะมีความสามารถในการชำระหนี้เงินต่องวด ร้อยละ 30 ซึ่งเท่ากับ จะมีความสามารถในการชำระหนี้ต่อเดือนเท่ากับ 4,500บาท ต่อเดือน

ตารางที่ 4.24

คำนวณราคา affordable สำหรับผู้มีรายได้น้อยที่สามารถผ่อนชำระได้

| | | |
|---|------------|-----------|
| ราคา unit | 999,000.00 | บาท/ตร.ม. |
| affordable housing rate | 27,000 | บาท/ตร.ม. |
| ดอกเบี้ยเงินกู้คนรายได้น้อย | 3.5%* | |
| ดอกเบี้ยต่องวด | 0.3% | |
| ระยะเวลาในการผ่อนชำระ | 30 | ปี |
| จำนวนงวดทั้งหมด | 360 | งวด |
| payment per period | 4,485.96 | บาท/เดือน |
| รายได้คนรายได้น้อยต่อครัวเรือน | 15,000 | บาท/เดือน |
| ความสามารถในการผ่อนชำระสูงสุดต่อเดือน(30%ของรายได้) | 4,500 | บาท/เดือน |

* สินเชื่อบ้านเพื่อผู้มีรายได้น้อยไม่เกิน 15,000 บาท/เดือน จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

สำหรับการคำนวณราคาของ market rate ของโครงการคอนโดมิเนียม จะคำนวณตามราคาตามตลาดปัจจุบันของโครงการอ้างอิงซึ่งราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 1,960,000 บาท หรือประมาณ 70,000 บาทต่อ ตร.ม. และราคาขายunitจะเพิ่มขึ้นในทุกๆชั้นที่สูงขึ้นในอัตรา ตารางเมตรละ 1,200 บาท

ในการคำนวณค่าก่อสร้างจะคำนวณอัตราราคาที่เท่าเทียมกันทั้งในส่วนของ market rate และ affordable rate ซึ่งเป็นไปตามมาตรการแรงจูงใจในเงื่อนไขการสร้างที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อยตามผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2556 ที่ต้องการสร้างความเท่าเทียมให้เกิดขึ้นในการอยู่อาศัยของผู้ที่มีความแตกต่างกันทางรายได้

ตารางที่ 4.25

สรุปข้อมูลด้านการลงทุนโครงการ

| | โครงการเดิม (บาท) | จำลองโครงการแบบ On-site | | | | จำลองโครงการแบบ Off-site | | เปลี่ยน (%) |
|---------------------|----------------------|---|------------|---|------------|---|---------------------------------|----------------|
| | | รูปแบบที่ 1 เพื่อผลกำไรในการลงทุน(บาท) | | รูปแบบที่ 2 เพื่อประโยชน์แก่สังคม(บาท) | | รูปแบบที่ 3 สร้างที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเดิมนอกพื้นที่โครงการ | | |
| | | จำนวน(บาท) | เปลี่ยน(%) | จำนวน(บาท) | เปลี่ยน(%) | โครงการหลัก (บาท) | ที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเดิม(บาท) | |
| ค่าใช้จ่าย | | | | | | | | |
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | 836,400,000.00 | - | 836,400,000.00 | - | 836,400,000.00 | 131,610,000.00 | - |
| ค่าก่อสร้าง | 1,912,377,600.00 | 2,294,853,120.00 | +20.0% | 2,294,853,120.00 | +20% | 2,294,853,120.00 | 363,149,608.50 | - |
| ค่าบริหารโครงการ/ปี | 5,388,000.00 | 6,132,000.00 | +13.8% | 6,732,000.00 | +25% | 6,132,000 | 3,210,000 | - |
| ค่าใช้จ่ายการตลาด | 212,389,200.00 | 275,225,120.00 | +29.6% | 235,526,700.00 | +10.9% | 294,182,600.00 | 11,355,772 | - |
| ค่าธรรมเนียมการโอน | 267,610,392.00 | 346,783,651.20 | +29.2% | 296,763,642.00 | +10.9% | 370,670,076.00 | 20,440,389.69 | - |
| รวมค่าใช้จ่าย | 3,234,165,192.00 | 3,717,573,891.20 | +16.5% | 3,670,275,462.00 | +13.5% | 3,802,237,796.00 | 529,765,770.24 | - |
| | | | | | | | 4,332,003,566.24 | +34.0 |
| รายรับ | | | | | | | | |
| รวมรายรับ | 4,247,784,000.00 | 5,504,502,400.00 | +29.6% | 4,710,534,000.00 | +10.9% | 5,883,652,000.00 | 291,211,200.00 | |
| | | | | | | | 6,174,863,200.00 | +46.1 |
| กำไรสุทธิ | 1,013,618,808.00 | 1,745,108,508.80 | +72.1% | 1,040,258,538.00 | +2.6% | | 1,876,099,063.76 | +85.0 |
| ROI | 31.34 | 46.42 | +15.08 | 28.34 | -3.00 | | 43.31 | +11.97 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการลงทุนของโครงการจำลองทั้ง 3 รูปแบบเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการเดิม สรุปได้ว่าโครงการจำลองแบบ On-site รูปแบบที่1 เพื่อผลกำไรการลงทุน สามารถเพิ่มกำไรในการลงทุนได้มากที่สุด จากการคำนวณ ROI จากเดิม 31.34 เป็น 46.42 เพิ่มมากขึ้น 15.02 แตกต่างกับโครงการจำลองแบบ On-site รูปแบบที่2 เพื่อประโยชน์สังคมจะไม่สามารถทำกำไรได้เท่าที่ควร เมื่อเทียบกับกับโครงการเดิมจากการคำนวณ ROI จากเดิม 31.34 เป็น 28.34 ลดลงไป 3.00

สำหรับในกรณีโครงการจำลองกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้สูงอายุเดิมนอกโครงการหรือ Off-site สามารถเพิ่มกำไรในการลงทุนได้มากจากการคำนวณ ROI จากเดิม 31.34 เป็น 43.31 เพิ่มมากขึ้น 11.97 เนื่องจากสามารถเพิ่มยูนิตใน market rate ซึ่งเป็นยูนิตที่สร้างผลตอบแทนในโครงการได้มากขึ้น สำหรับส่วนยูนิต affordable rate ได้ขายในพื้นที่ ที่มีต้นทุนค่าที่ดินสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนในโครงการ

4.3.3 ความคิดเห็นต่อโครงการที่จำลองให้สอดคล้องนโยบายจุดใจจากการสัมภาษณ์

4.3.3.1 ความคิดเห็นต่อโครงการจำลองแต่ละรูปแบบ

ในการจำลองโครงการให้สอดคล้องกับนโยบายจุดใจในด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและผู้สูงอายุเดิมในพื้นที่โครงการ ซึ่งมี 2 กรณี และได้จำลองโครงการ จากโครงการอ้างอิงที่มีอยู่จริงในพื้นที่เขตบางพลัด เป็น 3 รูปแบบ เพื่อจะนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และการใช้งาน จากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้ง 3 ฝ่าย คือ ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยในเขตบางพลัดซึ่งได้ทำการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนคลองมะนาว คือคุณ ชนวรรณเพชรอินทร์ และผู้พัฒนาโครงการจากภาคเอกชน โดยได้ทำการสัมภาษณ์ คุณภัทร ภัทรธราดล ตำแหน่ง Marketing Consultant จาก บริษัท พลุกษาเรียลเอสเตท จำกัด มหาชนและ คุณ กฤษดา พุ่งเกียรติ ตำแหน่ง Product Development จาก บริษัท ศุภาลัย จำกัด มหาชน ซึ่งทั้งหมดได้ให้ความคิดเห็น และวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงการจำลอง ทั้งข้อดี ข้อเสีย สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.26

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ

| รูปแบบ | ความคิดเห็น ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | | ความคิดเห็นผู้พัฒนาโครงการ | |
|---|--|--|--|---|
| | ข้อดี | ข้อเสีย | ข้อดี | ข้อเสีย |
| จำลอง เพื่อทำไร ธุรกิจ กรณี on site | <ul style="list-style-type: none"> • ติดกับผู้มีรายได้น้อยที่ยากอยู่อาศัยในพื้นที่เดิม ที่สะดวกสบายในการเดินทางและดำรงชีวิต • มีโอกาสเพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้มีรายได้น้อยต้องปรับตัวในการอยู่อาศัยมาก คิดว่าได้เฉพาะแค่บางกลุ่ม เช่น กลุ่มคนวัยรุ่น • ผู้มีรายได้น้อยเฉพาะบางกลุ่มที่จะเข้าถึงราคานี้ได้ถ้าไม่มี การช่วยเหลือด้านการเงินเพิ่มเติม | <ul style="list-style-type: none"> • สร้างผลตอบแทนได้มากกว่าเดิม • ดึงดูดลูกค้าหลักได้จากคู่แข่งในด้าน ราคาขาย/ตร.ม. ที่ถูกกว่า • เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับตัวผู้พัฒนาโครงการได้ แต่ต้องใช้เวลาในการสร้างเรื่องราวพอสมควร | <ul style="list-style-type: none"> • กลุ่มลูกค้าหลักจะไม่สนใจซื้อโครงการหากต้องอยู่ร่วมกับผู้มีรายได้น้อยมากๆ • ใช้เวลาในการขายตามเป้า หมายนั้น ทำได้นานขึ้นทำให้ปิดโครงการยาก เพราะ สร้างความไม่สะดวกใจให้ลูกค้าหลัก |

ตารางที่ 4.26

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ (ต่อ)

| รูปแบบ | ความคิดเห็น ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | | ความคิดเห็นผู้พัฒนาโครงการ | |
|---|--|---|----------------------------|--|
| | ข้อดี | ข้อเสีย | ข้อดี | ข้อเสีย |
| จำลอง เพื่อทำไร ธุรกิจ กรณี on site | - | <ul style="list-style-type: none"> การอยู่ร่วมกันของผู้ที่แตกต่างทางรายได้จะเกิดขึ้นยากเพราะต่างคนต่างอยู่ | - | <ul style="list-style-type: none"> การบริหารจัดการโครงการที่ยากขึ้น เช่น เรื่องความปลอดภัย การใช้พื้นที่ส่วนกลาง ฯลฯ ต้องจัดการอบรมให้ความรู้กลุ่มลูกค้าและผู้มีรายได้น้อย การได้เพิ่มยูนิตให้โครงการอาจจะมากเกินไปสำหรับ demand ในพื้นที่นั้น การ screen ผู้มีรายได้น้อยจริงนั้นต้องตรวจสอบเยอะและยาก |

ตารางที่ 4.26

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ (ต่อ)

| รูปแบบ | ความคิดเห็น ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | | ความคิดเห็นผู้พัฒนาโครงการ | |
|--|--|---|--|---|
| | ข้อดี | ข้อเสีย | ข้อดี | ข้อเสีย |
| จำลอง เพื่อ ประโยชน์ สังคม กรณี on site | <ul style="list-style-type: none"> • มีผลดีต่อผู้มีรายได้น้อยที่อยู่อาศัยในพื้นที่เดิมที่สะดวกสบายในการเดินทางและดำรงชีวิต • มีโอกาสเพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นกว่าอีกรูปแบบ • ผู้อาศัยในโครงการมีโอกาสได้พบปะ และเปลี่ยนความคิดเห็นกัน คาดว่าสามารถลดความแบ่งแยกที่จะเกิดขึ้น แต่เชื่อว่าต้องใช้เวลา | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้มีรายได้น้อยต้องปรับตัวในการอยู่อาศัย • ผู้มีรายได้น้อยเฉพาะบางกลุ่มที่จะเข้าถึงราคานี้ได้ถ้าไม่มีการช่วยเหลือด้านการเงินเพิ่มเติม • เชื่อว่ายากจะเกิดขึ้นสำหรับภาคเอกชนจะทำรูปแบบนี้ซึ่งเป็นส่วนสำคัญ | <ul style="list-style-type: none"> • ดึงดูดลูกค้าหลักได้ในด้านราคาขาย/ตร.ม. ที่ถูกกว่าและพื้นที่ส่วนกลางที่มากกว่าโครงการคู่แข่งในพื้นที่ | <ul style="list-style-type: none"> • สร้างผลตอบแทนได้น้อยกว่าโครงการเดิมซึ่งไม่น่าดึงดูดใจแม้จะยังกำไรอยู่ • กลุ่มลูกค้าหลักจะไม่สนใจซื้อโครงการหากต้องอยู่กับผู้มีรายได้น้อยมากๆ ยิ่งรายได้น้อยมากขึ้นและเยอะขึ้น ลูกค้าหลักยังไม่อยากซื้อโครงการ • เป็นการลดระดับทางการตลาดของโครงการในภาพรวม ทำให้โครงการได้รับผลกระทบทางการตลาดในอนาคต |

ตารางที่ 4.26

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ (ต่อ)

| รูปแบบ | ความคิดเห็น ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | | ความคิดเห็นผู้พัฒนาโครงการ | |
|--|--|---------|----------------------------|---|
| | ข้อดี | ข้อเสีย | ข้อดี | ข้อเสีย |
| จำลอง เพื่อ ประโยชน์ สังคม กรณี on site | - | - | - | <ul style="list-style-type: none"> ● ใช้เวลาในการขายตามเป้าหมายนั้น ทำได้นานขึ้นทำให้ปิดโครงการยาก เพราะสร้างความไม่สะดวกใจให้ลูกค้าหลัก ● การบริหารจัดการโครงการที่ยุ่งยากเช่น เรื่องความปลอดภัย การใช้พื้นที่ส่วนกลาง ฯลฯ ● ต้องอบรมให้การศึกษากลุ่มลูกค้าหลักและมีผู้มีรายได้น้อยเยอะ ● Mixed – Used จะทำให้การบริหารโครงการยุ่งยากขึ้น และไม่ได้สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้คนมีรายได้น้อยในระยะยาว หากไม่วางแผนการบริหารจัดการอาคารที่ดี |

ตารางที่ 4.26

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ (ต่อ)

| รูปแบบ | ความคิดเห็น ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | | ความคิดเห็นผู้พัฒนาโครงการ | |
|---|---|---|---|---|
| | ข้อดี | ข้อเสีย | ข้อดี | ข้อเสีย |
| จำลอง โดยสร้าง ที่อยู่ อาศัย สำหรับ ผู้ผู้ที่อยู่ เดิมกรณี off – site | <ul style="list-style-type: none"> • มีความเป็นไปได้ที่ผู้มีรายได้น้อยจะได้ที่อยู่อาศัยที่ดีขึ้น หลากหลายกว่ารูปแบบยูนิต • ผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัย แม้จะไม่ได้ที่เดิม แต่ก็ใกล้เคียงที่เดิม และสามารถยอมรับได้ หากมีสิ่งอำนวยความสะดวกในการคมนาคม และการดำรงชีวิต | <ul style="list-style-type: none"> • เสี่ยงต่อการไปอยู่ที่ดินที่ยากในการดำรงชีวิตการคมนาคม และเสียค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยที่มากขึ้น | <ul style="list-style-type: none"> • สร้างผลตอบแทนได้มากกว่าเดิม • การบริหารจัดการโครงการแบบแยกกันไปจะทำได้ง่ายมากกว่า • กลุ่มลูกค้าหลักจะสะดวกใจในการตัดสินใจซื้อโครงการ • เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับโครงการได้ และมีความเป็นไปได้มากกว่ารูปแบบอื่น | <ul style="list-style-type: none"> • ยากในการหาที่ดินที่เหมาะสมต่อผู้มีรายได้น้อย โดยทำให้โครงการได้ผลตอบแทนมากขึ้นกว่ารูปแบบเดิมเพราะในระยะ 5 กม. ราคาจะไม่แตกต่างกันมาก รวมถึงบางพลัดมีลักษณะที่ดินเป็นชอกแคบ ทำให้สร้างอาคารสูงได้ยาก |

ตารางที่ 4.27

สรุปผลการจำลองรูปแบบในแต่ละหัวข้อ

| ประเด็นที่สรุปผล | กรณี ON-SITE (สำหรับผู้มีรายได้น้อย) | | กรณี OFF-SITE (สำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ) |
|------------------------------------|---|---|---|
| | รูปแบบที่ 1 | รูปแบบที่ 2 | รูปแบบที่ 3 |
| | เพื่อกำไรเชิงธุรกิจ | เพื่อประโยชน์สังคม | |
| ด้านการลงทุน | | | |
| ผลตอบแทนการลงทุน | มากกว่าโครงการเดิมมากที่สุด | น้อยกว่าโครงการเดิม | มากกว่าโครงการอ้างอิง |
| ระดับทางการตลาดของโครงการ | เสียดระดับทางการตลาด เพราะผู้มีรายได้น้อยอาศัยร่วมด้วย | เสียดระดับทางการตลาด เพราะผู้มีรายได้น้อยอาศัยร่วมด้วย | ไม่เสียดระดับทางการตลาด เพราะ ผู้มีรายได้น้อยอยู่ในอีกโครงการแยกจากกัน |
| ภาพลักษณ์โครงการ | ภาพลักษณ์ดีต่อสังคม แต่ต้องใช้เวลาสร้างเรื่องราวในการอาศัยร่วมกันของคน 2 กลุ่มนาน | ภาพลักษณ์ดีต่อสังคม แต่ต้องใช้เวลาสร้างเรื่องราวในการอาศัยร่วมกันของคน 2 กลุ่มนาน | ภาพลักษณ์ดีต่อสังคม ใช้เวลาไม่นานในการเห็นผล สามารถโฆษณาได้ในทันที |
| การขายภาพรวม | ขายได้ยากขึ้น เพราะยูนิตที่มากขึ้น และลูกค้าหลักลดความสนใจ | ขายได้ยากขึ้น เพราะลูกค้าหลักลดความสนใจ | ขายได้ปกติ หรือเร็วขึ้น |
| ด้านการใช้งาน | | | |
| การอาศัยร่วมกันของคน 2 กลุ่มรายได้ | โอกาสเกิดสังคมเกือกละยก ต่างคนต่างอยู่มากกว่า | มีโอกาสดังสังคมเกือกละยก แต่ต้องใช้เวลา เพราะเป็นเรื่องละเอียดอ่อนมาก | ไม่เกิดขึ้น เพราะไม่มีโอกาสในการปฏิสัมพันธ์กัน |
| คุณภาพชีวิตผู้มีรายได้น้อย | ต้องปรับตัวมาก เนื่องจากต้องเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิต | ต้องปรับตัวมาก เนื่องจากต้องเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิต แม้ว่าจะมีการออกแบบช่วยในการประกอบอาชีพ | ถ้าที่อยู่อาศัยเป็นอาคารชุดต้องปรับตัวเช่นกัน แต่ถ้าเป็นบ้านเดี่ยวจะเหมาะกับการดำรงชีวิตที่สุด แต่บนเงื่อนไขว่า ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยต้องอยู่ในพื้นที่ที่เดินทางได้สะดวก ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก |
| การบริหารจัดการอาคาร | ยุ่งยาก เพราะการใช้ชีวิตที่ต่างกันมากของ คน 2 กลุ่ม | ยุ่งยาก เพราะการใช้ชีวิตที่ต่างกันมากของ คน 2 กลุ่ม | แยกการบริหารจัดการ ไม่ยุ่งยาก |
| ความสนใจในรูปแบบ | | | |
| ผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย | น้อย | ปานกลาง | มากที่สุด |
| ผู้พัฒนาโครงการ | ปานกลาง | น้อย | มากที่สุด |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

จากการสรุปผลการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน และจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาแบ่งเป็นประเด็นต่างๆ พบว่าการจำลองโครงการสำหรับผู้มีรายได้น้อยเพื่อกำไรเชิงธุรกิจ (รูปแบบที่ 1) ในเชิงการลงทุนให้ผลตอบแทนที่มากกว่าแบบเดิม ส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคม แต่ก็มีข้อเสียที่ต้องใช้เวลาในการทำให้เกิดขึ้นเห็นผลได้จริง รวมทั้งยังเสียระดับทางการตลาดของโครงการ และอัตราการขายที่ช้าจากความไม่มั่นใจในการอยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าหลัก ในด้านการใช้งานมีความเป็นไปได้ยากที่จะเกิดความเกื้อกูลในสังคมผู้อยู่อาศัยในโครงการ เพราะเป็นในรูปแบบต่างคนต่างอยู่ ผู้มีรายได้น้อยต้องปรับตัวในการอยู่อาศัยอย่างมาก ยากในการดำเนินชีวิตรูปแบบเดิมๆทั้งในชีวิตประจำวันและการประกอบอาชีพ การบริหารจัดการก็ยังคงมีความยุ่งยากจากกลุ่มคนที่มีความแตกต่างในทัศนคติด้านสังคม การดำเนินชีวิต

ในการจำลองโครงการสำหรับผู้มีรายได้น้อยเพื่อประโยชน์สังคม (รูปแบบที่ 2) ในเชิงการลงทุนให้ผลตอบแทนที่น้อยกว่าแบบเดิม แต่ก็มีข้อเสียส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคม แต่ต้องใช้เวลาในการทำให้เกิดขึ้นเห็นผลได้จริง รวมทั้งยังเสียระดับทางการตลาดของโครงการ และอัตราการขายที่ช้าจากความไม่มั่นใจในการอยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าหลัก เช่นเดียวกับรูปแบบที่ 1 ในด้านการใช้งาน แม้ว่าจะมีการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางที่สนับสนุนการดำรงชีวิตผู้มีรายได้น้อยมากขึ้น เช่น พื้นที่จอดรถจักรยานยนต์ หรือพื้นที่ส่วนกลางกลางแจ้ง ฯลฯ แต่ในการอยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยเชื่อว่าต้องปรับตัวในการดำเนินชีวิตแบบใหม่ แต่การสร้างกิจกรรมในโครงการจะเกิดขึ้นได้ง่ายขึ้น โอกาสในการเป็นสังคมที่เกื้อกูลกันจึงมีความเป็นไปได้ แต่ต้องใช้เวลาสักระยะจึงจะเห็นผล การบริหารจัดการอาคารจะมีความยุ่งยากมากขึ้นเพราะผู้มีรายได้น้อย มีเป็นส่วนน้อยในโครงการ ทำให้ผู้พัฒนาโครงการเชื่อว่าไม่มีความยั่งยืนในการอยู่อาศัย เพราะเมื่อจัดตั้งนิติบุคคลแล้วมีการสอบถามความคิดเห็นในการดำเนินงานต่างๆ ผู้มีรายได้น้อยจะแทบไม่มีสิทธิเสียงในการดำเนินงานของการโครงการ

ในการจำลองโครงการสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ (รูปแบบที่ 3) ในเชิงการลงทุนให้ผลตอบแทนที่มากกว่าแบบเดิม และส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคม ซึ่งไม่ได้ต้องใช้เวลาทำความเข้าใจกับผู้ซื้อโครงการและบุคคลภายนอกมาก สามารถทำได้ในระยะเวลาที่น้อยกว่า เห็นผลได้จริง รวมทั้งไม่เสียระดับทางการตลาดของโครงการ และอัตราการขายจะไม่ลดลงไป เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะสนใจ เมื่อเปรียบเทียบ ราคาโครงการ/ตร.ม. กับโครงการคู่แข่ง ซึ่งจะมีราคาถูกกว่า ทำให้ขายได้รวดเร็ว กว่ารูปแบบเดิม ในด้านการใช้งาน รูปแบบนี้มีข้อเสียที่ไม่สามารถสร้างสังคมที่เกื้อกูลให้เกิดขึ้นได้ เนื่องจากขาดโอกาสในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มที่มีความแตกต่างทางรายได้ อย่างสิ้นเชิง ซึ่งผู้ที่มีรายได้น้อยได้ให้ความคิดเห็นว่ารูปแบบนี้กระทบกับวิถีชีวิต การประกอบอาชีพของผู้มีรายได้น้อย น้อยที่สุด ซึ่งพื้นที่ที่ได้จัดให้มีต้องมีเงื่อนไขสำคัญคือ สามารถเดินทางได้สะดวก ใกล้สิ่ง

อำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งการแยกโครงการทำให้การบริหารจัดการไม่ยุ่งยากซึ่งจะแยกการจัดการเป็น 2 รูปแบบที่ชัดเจนในการดำเนินการ และมีประสิทธิภาพมากกว่า

โดยจากการสัมภาษณ์จะเห็นว่าผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยและผู้พัฒนาโครงการ จะให้ความสนใจในนโยบายจูงใจกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการซึ่งสำหรับผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อยได้ให้เหตุผลไว้ว่า เพราะชุมชนผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่เขตบางพลัดเนื่องจากเป็นชุมชนเก่าแก่มากมีผู้สูงอายุเยอะจึงยากที่จะปรับตัวในการอาศัยแบบอาคารชุดกรณีนี้จึงมีความยืดหยุ่นในการให้รูปแบบที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย และรัศมี 5 กิโลเมตร ถือว่าไม่มีความแตกต่างจากการอยู่อาศัยแบบเดิมมากนัก

สำหรับผู้พัฒนาโครงการทั้ง 2 ท่าน สามารถสรุปเหตุผลร่วมกันได้ว่า เพราะผลตอบแทนที่มากกว่าแบบเดิม และในการซื้อของลูกค้าเป้าหมายจะเปรียบเทียบกับราคาเฉลี่ยต่อ ตร.ม. กับโครงการอื่น โครงการรูปแบบตามแรงจูงใจจะถูกราคากว่า จากโบนัสพื้นที่เพิ่มขึ้น 20% ซึ่งจะดึงดูดผู้ซื้อได้มากขึ้น และกรณีนี้ไม่ต้องกลัวเรื่องลูกค้าอยู่อาศัยปะปนกับคนรายได้น้อยเพราะมีผลต่อการตัดสินใจกลุ่มลูกค้าหลักมาก รวมถึงการบริหารจัดการที่ง่ายกว่า ซึ่งการไปหาที่ดินที่จะทำได้ตามเงื่อนไขผู้พัฒนาโครงการคิดว่าไม่ยากเกินไป

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาแนวทางในพัฒนาอาคารชุดประเภทคอนโดมิเนียมให้สอดคล้องกับนโยบายจุด
ใจตามผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 ในเงื่อนไขด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและผู้
อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ ในทั้ง 2 กรณี ซึ่งพบว่าโครงการจำลองในแต่ละรูปแบบ มีข้อดีข้อเสีย
ที่แตกต่างกัน จากการสอบถามความคิดเห็นผู้ที่เกี่ยวข้อง สามารถสรุปได้ว่า รูปแบบการจำลองโครง
การทั้ง 2 รูปแบบ ในกรณีการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อย (On-Site)มีความเป็นไปได้ยากที่จะ
นำไปใช้ในพื้นที่เขตบางพลัด เนื่องจากเหตุผลด้านระดับทางการตลาดของโครงการ ด้านการใช้งาน
ความเหมาะสมต่อผู้อยู่อาศัย ด้านการบริหารจัดการโครงการ และด้านการขาย ซึ่งแตกต่างจาก
รูปแบบการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ (Off-site) ซึ่งมีความเป็นไปได้
มากกว่า เพราะส่งผลดีในด้านการใช้งานและการลงทุน ซึ่งจากข้อสรุปเหล่านี้สามารถนำมาสรุปเป็น
ข้อเสนอแนะในการออกแบบ และข้อเสนอแนะต่อยุทธศาสตร์

5.1 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสม

- 5.1.1 ความสามารถในการผ่อนชำระของผู้มีรายได้น้อยกับผลตอบแทนในการลงทุน
- 5.1.2 เสนอแนะรูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจแบบในโครงการ
- 5.1.3 รูปแบบโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ

5.2 กลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่เหมาะสม

5.3 ระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม ที่จะนำไปออกแบบ

5.4 การบริหารจัดการโครงการ

5.5 ข้อเสนอแนะในด้านมาตรการแรงจูงใจ

- 5.5.1 ข้อเสนอแนะด้านความชัดเจนของมาตรการแรงจูงใจ
- 5.5.2 ข้อเสนอแนะการมีส่วนร่วมจากทางภาครัฐ

5.1 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสม

จากรูปแบบโครงการจำลองที่ได้พัฒนา ทำให้สามารถสรุปได้ว่า การพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียมให้สอดคล้องกับมาตรการแรงจูงใจ ในเงื่อนไขการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ ยังมีข้อจำกัดทำให้การพัฒนาโครงการขาดความเป็นไปได้ โดยมีข้อเสนอแนะเพื่อให้การพัฒนารูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมมีความเป็นไปได้ยิ่งขึ้น

5.1.1 ความสามารถในการผ่อนชำระของผู้มีรายได้น้อยกับผลตอบแทนในการลงทุน

เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยตามมาตรการแรงจูงใจของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครปี พ.ศ. 2556 ที่จะเข้ามาอยู่อาศัยโครงการ มีความหลากหลายในด้านรายได้ และจะมีผลต่อต่อหน่วย affordable rate ของโครงการ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับผลตอบแทนในการลงทุนหรือค่า ROI ดังนี้

ตารางที่ 5.1

ระดับรายได้ผู้มีรายได้น้อยกับความสามารถในการผ่อนชำระและค่า ROI

| | |
|-------------------|---|
| ขนาดห้อง | 30 sq.m. |
| ดอกเบี้ยเงินกู้คน | 3.5% ** สิ้นเชื่อบ้านเพื่อผู้มีรายได้สุทธิไม่เกิน 15,000 บาท/เดือน จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) |
| รายได้น้อย ต่อปี | |
| ดอกเบี้ยต่องวด | 0.3% |
| จำนวนงวดทั้งหมด | 360 งวด |

| รายได้ผู้มีรายได้น้อย (บาท/เดือน/ครัวเรือน) | affordable rate (บาท/ตร.ม.) | ความสามารถในการผ่อน ชำระ(บาท/เดือน) | ราคาขุณิตห้อง 30 sq.m. | การผ่อนชำระ(บาท/ เดือน) | ROI |
|--|--------------------------------|--|------------------------|----------------------------|-------|
| 39,000 | 70,000 | 11700 | 2,100,000.00 | 9,429.94 | 49.87 |
| 30,000 | 60,000 | 9000 | 1,800,000.00 | 8,082.80 | 49.07 |
| 20,000 | 40,000 | 6000 | 1,200,000.00 | 5,388.54 | 47.47 |
| 15,000 | 27,000 | 4500 | 810,000.00 | 3,637.26 | 46.42 |
| 14,000 | 25,100 | 4200 | 753,000.00 | 3,381.31 | 46.27 |
| 13,000 | 23,100 | 3900 | 693,000.00 | 3,111.88 | 46.11 |
| 12,000 | 21,100 | 3600 | 633,000.00 | 2,842.45 | 45.94 |
| 11,000 | 19,100 | 3300 | 573,000.00 | 2,573.03 | 45.78 |
| 10,000 | 17,100 | 3000 | 513,000.00 | 2,303.60 | 45.62 |
| 9,000 | 15,100 | 2700 | 453,000.00 | 2,034.17 | 45.46 |
| 8,000 | 13,100 | 2400 | 393,000.00 | 1,764.75 | 45.30 |
| 7,000 | 11,100 | 2100 | 333,000.00 | 1,495.32 | 45.14 |
| 6,000 | 9,100 | 1800 | 273,000.00 | 1,225.89 | 44.98 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

จากตารางด้านบนเป็นการจำลองระดับราคา affordable rate และกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่สามารถผ่อนชำระได้ กับโครงการจำลองตามมาตรการแรงจูงใจ กรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการ รูปแบบเพื่อกำไรธุรกิจ สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มีรายได้ประจำในช่วง 6,000 – 39,000 บาท/เดือน/ครัวเรือน ซึ่งถือว่าเป็นผู้มีรายได้น้อยตามเงื่อนไขของมาตรการแรงจูงใจของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ.2556 มีความสามารถในการผ่อนชำระ และเข้าถึงที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในระดับราคา affordable rate ได้ โดยที่โครงการคอนโดมิเนียมนี้ยังสามารถสร้างผลตอบแทนในการลงทุนได้

แต่เนื่องจากความหลากหลายทางด้านรายได้ของผู้มีรายได้น้อยสอดคล้องกับการประกอบอาชีพ และแนวทางในการดำรงชีวิตซึ่งแตกต่างกันจะส่งผลให้การบริหารจัดการโครงการในอนาคตยุ่งยากสำหรับภาคเอกชน และไม่สามารถดึงดูดใจภาคเอกชนได้ จึงได้เสนอรูปแบบการพัฒนาโครงการที่จะมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาในกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่โครงการ แบบแยกอาคาร ซึ่งมีรูปแบบดังนี้

5.1.2 เสนอแนะรูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจแบบใน

โครงการ

สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อย โดยอยู่ในโครงการคอนโดมิเนียม (On-site) สำหรับผู้มีรายได้น้อยผู้มีรายได้ที่หลากหลาย และมีความแตกต่างในด้านการดำรงชีวิตประจำวัน ด้านการประกอบอาชีพ จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของคอนโดมิเนียมตามราคาตลาด ซึ่งยากในสำหรับการปรับตัวในการอยู่อาศัยแบบคอนโดมิเนียมร่วมกัน รูปแบบการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจึงควรเป็นรูปแบบแยกอาคารในที่ดินแปลงเดียวกัน แยกส่วนจากกัน รวมถึงทางเข้า-ออก เพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการ และไม่กระทบภาพลักษณ์ทางการตลาดของโครงการ รวมถึงเป็นผลดีต่อผู้มีรายได้น้อยสามารถคงวิถีชีวิต การประกอบอาชีพและการดำรงชีวิตเดิมได้โดยไม่กระทบจากเดิมมาก โดยการเกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนที่แตกต่างทางรายได้ก็สามารถทำให้เกิดขึ้นได้ โดยโครงการจะออกแบบสร้างพื้นที่ให้ผู้คนได้พบปะ เช่น พื้นที่ขายของสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือพื้นที่สีเขียว ฯลฯ ซึ่งการที่อยู่ในพื้นที่ดินเดียวกันนั้นสามารถลดปัญหาค่าครองชีพที่สูงของผู้มีรายได้น้อยที่จะเกิดขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับรูปแบบการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ (Off-site) รวมถึงมีโอกาสได้รับการจ้างงาน และคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เมื่อจำลองจากโครงการเดิม มีรูปแบบดังนี้



ภาพที่ 5.1 โครงการจำลองแบบแยกอาคาร. จาก ผู้วิจัย, 2558

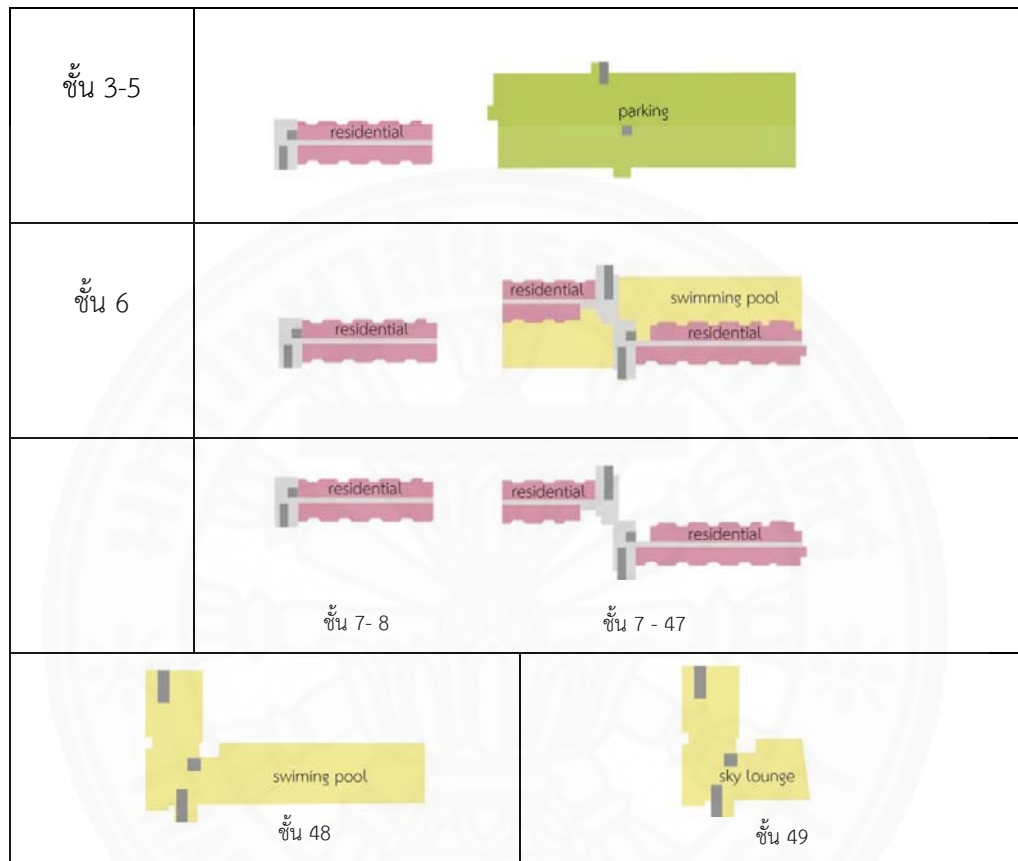
ตารางที่ 5.2

การจำลองโครงการคอนโดมิเนียมรูปแบบ on-site แบบ แยกอาคาร

| โครงการจำลองแบบแยกอาคาร | |
|-------------------------|--|
| ชั้น G | <p>Condominium Affordable housing parking lobby retail</p> |
| ชั้น 2 | <p>residential parking</p> |

ตารางที่ 5.2

การจำลองโครงการคอนโดมิเนียมรูปแบบ On-site แบบ แยกอาคาร (ต่อ)



หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ซึ่งจากการจำลองโครงการรูปแบบ On-Site โดยแยกอาคาร จะพบว่าโครงการในส่วน market rate จะมีจำนวนยูนิต และพื้นที่ที่น้อยลง และเมื่อรวมกับพื้นที่ FAR Bonus จะมีความสูงเป็น 49 ชั้น รวม facility ต่างๆ และในส่วนโครงการของ affordable rate สำหรับผู้มีรายได้น้อย จะแยกอีกอาคาร มีความสูง 8 ชั้น ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ทำให้ได้พื้นที่ FAR Bonus ในอาคาร market rate มากที่สุดตามที่เงื่อนไขกำหนด

ตารางที่ 5.3

สรุปและเปรียบเทียบรูปแบบของโครงการเดิมและโครงการที่จำลองขึ้น

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตามมาตรการแรงจูงใจ แบบแยกอาคาร | |
|-------------------------------|-------------------|--|--------------------|
| | | Condominium | Affordable Housing |
| พื้นที่อาคาร(m ²) | 97,920.00 | 108,646.20 | 7,362.3 |
| ความสูงอาคาร | 41 ชั้น | 49 ชั้น | 8 ชั้น |
| พื้นที่ขาย(m ²) | 47,778 (48.8%) | 48,683 (45%) | 4,410(59%) |
| จำนวนห้องชุด | 1,412 ยูนิต | 1,386 ยูนิต | 133 ยูนิต |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

ตารางที่ 5.4

สรุปข้อมูลด้านการลงทุนโครงการ

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตามมาตรการแรงจูงใจแบบแยกอาคาร |
|---------------------|------------------|---|
| ค่าใช้จ่าย | | |
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | 836,400,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 1,912,377,600.00 | -2,099,417,319.00 |
| ค่าบริหารโครงการ/ปี | 5,388,000.00 | 6,132,000.00 |
| ค่าใช้จ่ายการตลาด | 212,389,200.00 | 223,263,420.00 |
| ค่าธรรมเนียมการโอน | 267,610,392.00 | 281,311,909.20 |
| รวมค่าใช้จ่าย | 3,234,165,192.00 | 3,446,524,648.20 |
| รายรับ | | |
| รายรับ | 4,247,784,000.00 | 4,465,268,400.00 |
| กำไรสุทธิ | 1,013,618,808.00 | 1,108,743,751.80 |
| ROI | 31.34 | 29.56 |

หมายเหตุ. จาก ผู้วิจัย, 2558

จากการจำลองโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อย โดยอยู่ในโครงการคอนโดมิเนียม (On-site) ในรูปแบบแยกอาคารบนที่ดินแปลงเดียวกัน สามารถสรุปได้ว่า จะช่วยให้โครงการคอนโดมิเนียมสามารถบริหารจัดการอาคารได้สะดวกมากขึ้น ละเหมาะสมกับการใช้ชีวิตต่อกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและกลุ่มผู้ซื้อหลักของโครงการมากกว่ารูปแบบในอาคารเดียวกัน รวมถึงให้ผลตอบแทนในการลงทุนแม้จะไม่เทียบเท่า แต่ก็ใกล้เคียงกับรูปแบบโครงการดั้งเดิม

5.1.3 รูปแบบโครงการกรณีสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยนอกพื้นที่โครงการ

ในกรณีนี้เป็นการจัดให้มีที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยนอกพื้นที่โครงการ (Off-site) ซึ่งเหมาะสมสำหรับผู้มีรายได้น้อยในทุกรูปแบบเพราะ ผู้มีรายได้น้อยที่มาจากชุมชนเดิมบริเวณของโครงการมาก่อน มีลักษณะเป็นชุมชนที่ความหลากหลายของการดำเนินชีวิต และการประกอบอาชีพ ทั้งรูปแบบรายได้ที่แน่นอนและรูปแบบรายได้ที่ไม่แน่นอน ดังนั้นการพัฒนาโครงการในรูปแบบนี้จึงมีความยืดหยุ่น ต่อผู้พัฒนาโครงการและผู้มีรายได้น้อยได้มากกว่าอีกกรณี ซึ่งสามารถพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยได้มากกว่า 1 แปลง ทำให้ผู้มีรายได้น้อยในชุมชนมีทางเลือกในการอยู่อาศัยมากขึ้น และคล้ายหนึ่งในแนวทางการพัฒนาชุมชนผู้มีรายได้น้อย โดย พอช. ซึ่งก็คือ การรื้อย้ายชุมชนออกไปอยู่ในที่ใหม่ (Relocation) คือ ทำให้ประชาชนในชุมชนต้องอยู่ไกลจากชุมชนเดิม ไกลจากแหล่งงาน สถานศึกษา เสียค่าเดินทางเพิ่ม ต้องสร้างชีวิตและสังคมใหม่ ทำให้เกิดภาระค่าใช้จ่าย แต่มีข้อดี คือ ชุมชนได้ความ มั่นคง มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินและการอยู่อาศัย สามารถพัฒนาสภาพแวดล้อมชุมชนใหม่ได้เต็มที่

5.2 ระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม ที่จะนำไปออกแบบ

โครงการคอนโดมิเนียมที่จะออกแบบให้สอดคล้องกับนโยบายจูงใจในกรณีที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย (On-site) มีความเหมาะสมที่จะทำได้ในเฉพาะระดับทางการตลาดของโครงการคอนโดมิเนียม เท่านั้น ซึ่งในระดับเหมาะสมกับโครงการคอนโดมิเนียมที่ระดับ main class, economy และ super economy ซึ่งถ้าเป็นระดับอื่นซึ่งจะสูงกว่าจะทำให้เสียภาพลักษณ์ทางการตลาดของโครงการ และประสบความสำเร็จเป็นไปได้ยากขึ้น

5.3 การบริหารจัดการโครงการ

การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในรูปแบบ mixed-use สามารถช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยได้ไม่น้อยได้ แต่จะมีปัญหาในการบริหารจัดการอาคารตามมา แนวทางแก้ไขจึงควรพัฒนาพื้นที่อีกส่วนหนึ่ง โดยการบริหารงานจะแยกต่างหากจากโครงการ ซึ่งไม่ต้องเกี่ยวข้องกับนิติบุคคลเพราะจะไม่เกิดปัญหาที่ยุ่งยากในการอ้างสิทธิถือครองได้ในอนาคต และเพื่อประโยชน์ผู้อยู่อาศัยในระยะยาว

5.4 ข้อเสนอแนะในด้านมาตรการแรงจูงใจ

มาตรการแรงจูงใจจากทางฝั่งเมืองรวมของกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ในเงื่อนไขเรื่องของการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยได้อย่างทั่วถึง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อยที่มีรายได้แน่นอนเป็นส่วนมาก ซึ่งในความเป็นจริงผู้พัฒนาโครงการให้ความสนใจในเงื่อนไข แต่ยังขาดความชัดเจนในด้านมาตรการหลายๆด้าน จึงสรุปมาเป็นข้อเสนอในการปรับปรุงได้นโยบาย ร่วมกับการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้เกี่ยวข้องต่างๆ ได้ดังนี้

5.4.1 ข้อเสนอแนะด้านความชัดเจนของมาตรการแรงจูงใจ

ความชัดเจนในด้านมาตรการจูงใจ มีส่วนทำให้ประสิทธิภาพของมาตรการเพิ่มขึ้น และสามารถเพิ่มความสนใจให้แก่ภาคเอกชน ผู้มีรายได้น้อยได้รับประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร โดยมีข้อเสนอต่างๆ ดังนี้

5.4.1.1 ความยืดหยุ่นในด้านนโยบาย

สำหรับมาตรการแรงจูงใจ ในเงื่อนไขการจัดให้มีที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ เป็นส่วนที่ภาคเอกชนให้ความสนใจ ซึ่งในกรณีนี้แม้จะไม่ได้กำหนดลักษณะรูปแบบการพัฒนาโครงการไว้อย่างชัดเจนแต่ ควรอนุญาตให้มีการพัฒนาลักษณะที่อยู่อาศัยที่หลากหลายประเภท ยืดหยุ่นมากขึ้น และสามารถพัฒนาที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อยกว่าพื้นที่เดียวกันได้ เพื่อกระจายความหนาแน่นของผู้มีรายได้น้อยที่อาศัยในพื้นที่ได้จัดหาไว้ รวมถึงอนุญาตให้มีการสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้น้อยทั่วไปที่ไม่ใช่ผู้อยู่อาศัยเดิม สามารถเข้ามาอาศัยได้ด้วยซึ่งสำหรับความยืดหยุ่นของมาตรการในรูปแบบอื่นก็เป็นสิ่งที่ควรเพิ่มเติม เช่น การให้เงินสนับสนุนกองทุนสำหรับที่อยู่อาศัยผู้มี

รายได้น้อยที่จัดตั้งโดยภาครัฐ แทนการจัดให้มีที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อย เพื่อเพิ่มทางเลือกในการสนับสนุนมาตรการ

โดยจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านผังเมืองซึ่งได้ระบุไว้ว่าเจตนาของกรณีนี้ซึ่งมีไว้เพื่อให้ภาครัฐเข้ามาเป็นผู้ดำเนินการเป็นหลัก เช่น การเคหะแห่งชาติ ฯลฯ ควรปรับเปลี่ยนให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการได้ด้วยเช่นกัน เพื่อสร้างทิศทางการกำหนดนโยบายต่อไปให้มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาให้มากยิ่งขึ้น

สำหรับในกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยอยู่ในพื้นที่โครงการ ควรกำหนดนโยบายให้ยืดหยุ่นสามารถพัฒนาโครงการเป็น 2 อาคาร หรือแยกส่วนที่ดินในแปลงที่ดินเดียวกันเพื่อพัฒนาโครงการได้ ซึ่งจะช่วยให้การบริหารจัดการโครงการหลังก่อสร้างเป็นไปได้ง่ายและสร้างแรงจูงใจที่มากขึ้น

รวมถึงการกำหนดสิทธิในการถือครองที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยที่เป็นไปได้มากกว่าการซื้อขาด ให้สามารถเป็นในรูปแบบการเช่าได้ เพื่อความสามารถในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยและลดภาระในการใช้จ่าย ของผู้มีรายได้น้อยที่มากขึ้น

5.4.1.2 ความชัดเจนในนิยาม และเกณฑ์ในการตัดสินผู้มีรายได้น้อย

เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยในเงื่อนไขของมาตรการแรงจูงใจในผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 ยังทำให้นิยามของผู้มีรายได้น้อยยังกว้าง สามารถครอบคลุมผู้มีรายได้น้อยหลากหลายรูปแบบ เช่น ผู้มีรายได้น้อยที่มีรายได้แน่นอน และผู้มีรายได้น้อยที่ไม่แน่นอน ซึ่งทั้ง 2 รูปแบบมีความแตกต่างกันในการประกอบอาชีพและดำรงชีวิต และจะส่งผลต่อการออกแบบ รวมถึงแรงจูงใจที่จะเกิดขึ้นต่อภาคเอกชนตามมา ดังนั้นการกำหนดนิยามผู้มีรายได้น้อยที่ชัดเจน และการระบุเกณฑ์ในการตัดสินบุคคลผู้มีรายได้น้อย เช่น หลักฐานที่ใช้ยืนยันตัวของผู้มีรายได้น้อย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการแทรกแซงการใช้สิทธิในการได้รับที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าตลาดจากบุคคลแอบอ้าง ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านผังเมือง ในขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่ยากในการตรวจสอบ ซึ่งหากกำหนดเกณฑ์ไว้ตั้งแต่ต้นจะช่วยให้การดำเนินโครงการเป็นไปได้รวดเร็วขึ้น เช่น บุคคลอ้างอิงเป็นพยาน หรือ การสมุดบัญชีแสดงรายได้ที่ชัดเจนต่อเดือน เป็นต้นนอกจากนี้รวมถึง การระบุข้อกำหนดในการทำพื้นที่ให้แก่ผู้มีรายได้น้อยที่เข้าใจง่ายเห็นภาพได้มากขึ้น เช่น การกำหนดอัตราส่วน กำหนดสัดส่วนพื้นที่ที่ต้องจัดให้แก่ผู้มีรายได้น้อยต่อพื้นที่โครงการ เป็นต้น

5.4.2 ข้อเสนอแนะการมีส่วนร่วมจากทางภาครัฐ

5.4.2.1 การจัดตั้งกองทุนช่วยเหลือในการพัฒนาโครงการตามมาตรการจูงใจ

ในการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจในเงื่อนไขนี้ จะมีความยุ่งยากสำหรับภาคเอกชน เช่น ในกรณีการจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยนอกโครงการ ภาคเอกชนจะมีอุปสรรคในการจัดหาที่ดินที่เหมาะสมในการพัฒนา เพราะในระยะรัศมี 5 กิโลเมตรตามที่มาตรการ

ได้กำหนด และมีความสะดวกสบายในการคมนาคมสำหรับผู้มีรายได้น้อย จะอยู่ในช่วงราคาที่ดินที่ใกล้เคียงกับโครงการเดิม หากภาคเอกชนเป็นรายเล็ก-กลาง มีขนาดโครงการที่ไม่ใหญ่มาก ในการทำโครงการให้สอดคล้องมาตรการจูงใจอาจจะได้ผลไม่คุ้มค่าในการลงทุน เพราะสัดส่วน market rate ในการทำกำไรมีไม่มาก ภาครัฐควรมีส่วนร่วมในการช่วยจัดหาที่ดินและแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการช่วยเหลือให้การพัฒนาโครงการมีความราบรื่น

5.4.2.2 การจัดตั้งกองทุนเพื่อช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยในการเข้าถึงที่อยู่อาศัย

ผู้มีรายได้น้อยมีความหลากหลายในด้านรายได้ซึ่ง มีทั้งที่แน่นอนและไม่แน่นอน ทำให้ความสามารถในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้ไม่ทั่วถึง และไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ของทางผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้มีรายได้น้อย ภาครัฐจึงควรมีส่วนร่วมในการจัดตั้งกองทุน โดยมีเงื่อนไขในการให้ปล่อยสินเชื่อให้กู้ยืม เช่น การมีเงินออมในบัญชีเป็นจำนวนหนึ่ง ซึ่งเป็นตัวช่วยในการควินัยในการใช้จ่ายของผู้มีรายได้น้อยให้มีความสามารถในการชำระหนี้ได้

5.4.2.3 การมีส่วนร่วมเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาโครงการ

ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมตามมาตรการแรงจูงใจภาครัฐสามารถเป็นหุ้นส่วนกับภาคเอกชน โดยการดำเนินการพัฒนาโครงการร่วมกัน ด้วยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การเคหะฯ หรือ พอช. ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในด้านการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และการบริหารจัดการอาคาร ซึ่งเป็นส่วนที่ภาคเอกชนยังขาด ซึ่งการมีส่วนร่วมร่วมกันจะทำให้การพัฒนาโครงการมีประสิทธิภาพและสามารถสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้เกิดขึ้นสำหรับผู้มีรายได้น้อยได้ ร่วมกับการลงทุนที่สร้างผลตอบแทนกลับมาได้นำพอใจ

5.4.2.4 แรงจูงใจด้านอื่นๆ

การมีส่วนร่วมของแรงจูงใจในด้านอื่นๆ เช่น มาตรการทางด้านภาษีจากทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ที่ควรสร้างความชัดเจน ในการเข้ามาช่วยในการลดภาษีในการพัฒนาโครงการที่จัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยตามมาตรการแรงจูงใจจากทางผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 หรือการช่วยประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จักในด้านการทำประโยชน์ในด้านที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้มีรายได้น้อย เป็นต้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านผังเมือง แรงจูงใจในด้านอื่นๆที่จะต้องมีส่วนให้หน่วยงานรัฐอื่นที่ไม่ใช่หน่วยงานของทางผังเมืองมาร่วมดำเนินการ ยังคงเป็นเรื่องยากเพราะระบบการดำเนินงานของภาครัฐไทยยังไม่สอดคล้องไปในแนวทางเดียวกันเท่าไรนักซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาในการดำเนินการ เพื่อให้มาตรการแรงจูงใจสามารถสร้างแรงจูงใจได้มากขึ้นกว่าเดิม

5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

5.5.1 การศึกษาเพิ่มเติมด้านนิยามผู้มีรายได้น้อย ซึ่งในตลอดการศึกษาได้พบความหลากหลายของผู้มีรายได้น้อยที่มีลักษณะการดำเนินชีวิต การประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน ซึ่งจะมีผลต่อการนำไปพัฒนาโครงการให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจสำหรับภาคเอกชน ดังนั้นจึงเสนอแนะในการศึกษาเกณฑ์ที่เหมาะสมในการตัดสินผู้มีรายได้น้อยกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมให้สอดคล้องมาตรการแรงจูงใจ เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการปรับปรุงมาตรการแรงจูงใจมีความเป็นไปได้ในการนำไปใช้ได้มากขึ้น

5.5.2 การศึกษาเพิ่มเติมในกรณีศึกษาของผู้มีรายได้น้อยในพื้นที่เสี่ยงอื่นๆ เช่น รอบสถานีรถไฟฟ้าซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่ดังกล่าวบางแห่งมีความเป็นไปได้ที่จะมีชุมชนผู้มีรายได้น้อยอาศัยอยู่ทำให้เกิดความปัญหาขาดแคลนที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยตามมาในอนาคต ซึ่งมาตรการแรงจูงใจสามารถจะมีส่วนในการช่วยแก้ไขปัญหานี้ได้เช่นกัน

5.5.3 การศึกษาเพิ่มเติมด้านความเป็นไปได้ ในการนำมาตรการอื่นๆมาใช้นอกจากแรงจูงใจ เช่น การจัดรูปที่ดินใหม่เพื่อการพัฒนาพื้นที่ ซึ่งเป็นการจัดรูปแปลงที่ดินใหม่ ในพื้นที่ที่มีปัญหาในการพัฒนาที่ดินได้ไม่เต็มที่ ให้มีประสิทธิภาพในการใช้ประโยชน์ที่ดินที่คุ้มค่ามากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่โดยรอบสถานีรถไฟฟ้าที่มีชุมชนผู้มีรายได้น้อยอาศัยอยู่ เป็นต้น

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

- กองนโยบายและแผนงาน. สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. (2556). *กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556*.กรุงเทพมหานคร
- กองนโยบายและแผนงาน. สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. (2556). *สรุปสาระสำคัญของผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556*.กรุงเทพมหานคร
- กองนโยบายและแผนงาน.สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. (2554). *แนวโน้มการเติบโตของชุมชนในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2554*.กรุงเทพมหานคร
- มานพ พงศทัต.(2527). *รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย*. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. กรุงเทพมหานคร
- The Jerde Partnership with Vilma Barr. (2004). *Building Type Basics for Retail and Mixed-Use Facilities*.United State of America
- อคินรพีพัฒน์. (2525). *สลัม ปัญหา และแนวทางแก้ไข*. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร

บทความวารสาร

- Laquian, Aprodicio A (1983) .*Sites, Services and Shelter - an Evaluation*. Habitat InternationalVolume7, Number 5/6,211-255.
- วิทวัส รุ่งเรืองผล. (ธันวาคม 2551). กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์. นิตยสาร Marketeer,131 -133

วิทยานิพนธ์

- อชิษฐ์ โกรตระกุล. (2551).*แนวทางการเพิ่มพื้นที่อาคารชุดพักอาศัย โดยกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2549*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

- กมลชนก กลิ่นดี. (2557). *แนวทางการพัฒนาโครงการแบบผสมการใช้งานระหว่างอาคารชุดพักอาศัยและคอมมูนิตี้อพาร์ทเมนต์*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง
- วิลาสินี เสียงหวาน. (2554). *แนวทางการบริหารจัดการการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยกรณีศึกษาโครงการบ้านมั่นคง*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง
- บุญกล้า แก้วทรวงศ์. (2547). *การบริหารอาคารชุดแบบผสม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, สาขาสถาปัตยกรรม

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- CBRE Global Research and Consulting. (2557). *Bangkok Overall MarketView Q2 2014 (Condominium)*. สืบค้นเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557 จาก <http://cdn.cbre.co.th>
- Howard Blackson. (2013). *Don't get mixed up on Mixed-Use*. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2557 จาก <http://www.placemakers.com>
- ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย. (2557). *อุปทานคอนโดฯในอนาคตของแต่ละพื้นที่ของ กทม.* สืบค้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2557 จาก <http://www.reic.or.th>
- ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์สอินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย. (2557). *ผังธนบุรีสมรภูมิใหม่ตลาดคอนโดฯ*. สืบค้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2557 จาก <http://www.manager.co.th>
- ฝ่ายสถิติ และประมวลผลข้อมูล ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์(2557). *สรุปสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ไตรมาสแรก ปี2555*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2557 จาก <http://www.reic.or.th>
- ฐานเศรษฐกิจจอสั่งหาREAL ESTATE. (2557). *เปิดผังเมืองกทม.ปี56*. สืบค้นเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 จาก <http://www.thannews.th.com>
- บจก. เอเจนซี ฟอร์เรียลเอสเตทแอฟแฟร์ส. (2557). *สายแทงซื้อบ้าน-ห้องชุดในกรุงเทพฯ ที่ซื้อแล้วรวย*. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2557 จาก <http://www.area.co.th>
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2557). *คอนโด เปิด8หมื่นยูนิตปีหน้ารับโครงการรถไฟฟ้าชานเมือง*. สืบค้นเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2557 จาก <http://www.reic.or.th>
- Think of living . (2557). *ตลาดอสังหาฯแบบ “Mixed Use” แรงต่อเนื่อง นักลงทุนแห่ผุดเพียบ*. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2557 จาก <http://thinkofliving.com>
- Think of living . (2557). *ประเภท segment ของคอนโดมิเนียมกับการรีวิวเจาะลึก*. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2557 จาก <http://thinkofliving.com>

- กรุงเทพธุรกิจ. (2557). *ทุนอสังหาฯแห่งยุค'คอมมูนิตีมีอลล์'*. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2557 จาก <http://www.bangkokbiznews.com>
- กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย. (2549). *มาตรฐานการจัดการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย*. สืบค้นเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2557 จาก <http://www.thailocaadmin.go.th>
- สำนักสถิติพยากรณ์ สำนักสถิติแห่งชาติ. (2552). *ตัวชี้วัดในแผนที่มีความยากจน พ.ศ. 2552*. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2557 จาก <http://service.nso.go.th>
- คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. (2552). *การส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยปีโอไอ*. สืบค้น เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2557





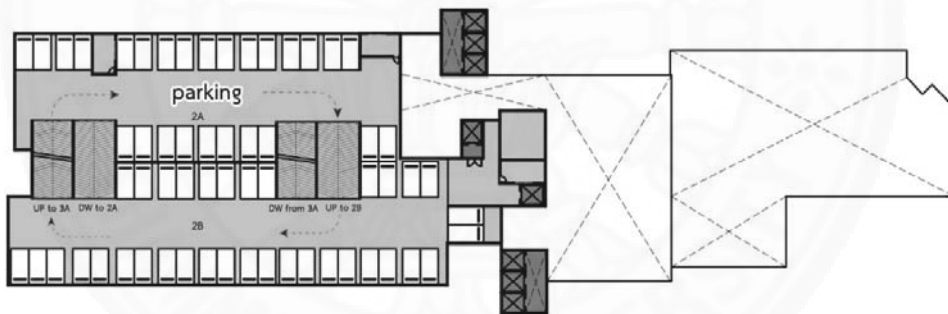
ภาคผนวก ก

ข้อมูลการออกแบบโครงการจำลอง

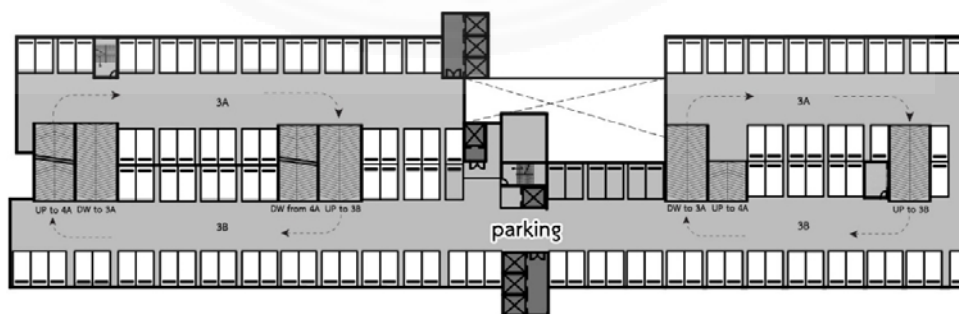
- 1) ผังโครงการจำลอง กรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อกำไรในการลงทุน



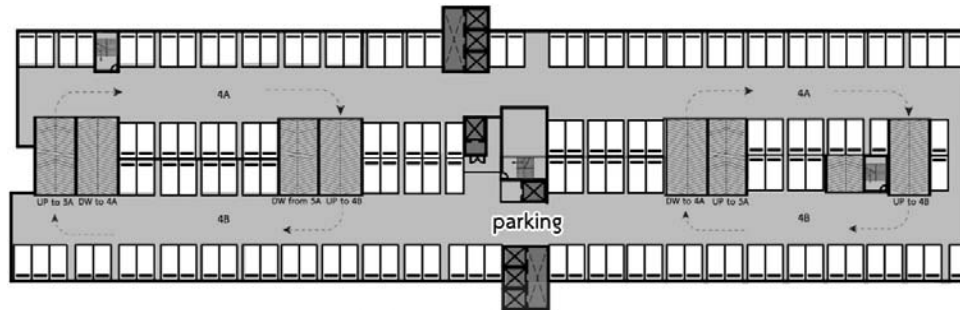
ภาพที่ ก.1 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น G. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.2 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 2. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.3 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 3. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.4 ผังโครงการจำลองเพื่อทำไรธุรกิจ ชั้น 4-5. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.5 ผังโครงการจำลองเพื่อทำไรธุรกิจ ชั้น 6. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.6 ผังโครงการจำลองเพื่อทำไรธุรกิจ ชั้น 7. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.7 ผังโครงการจำลองเพื่อทำไรธุรกิจ ชั้น 8-15. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.8 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 16-38. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.9 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 39. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย

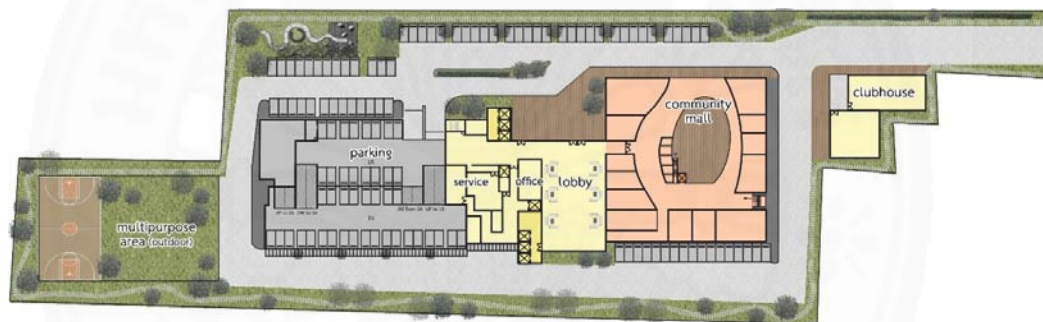


ภาพที่ ก.10 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 40. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย

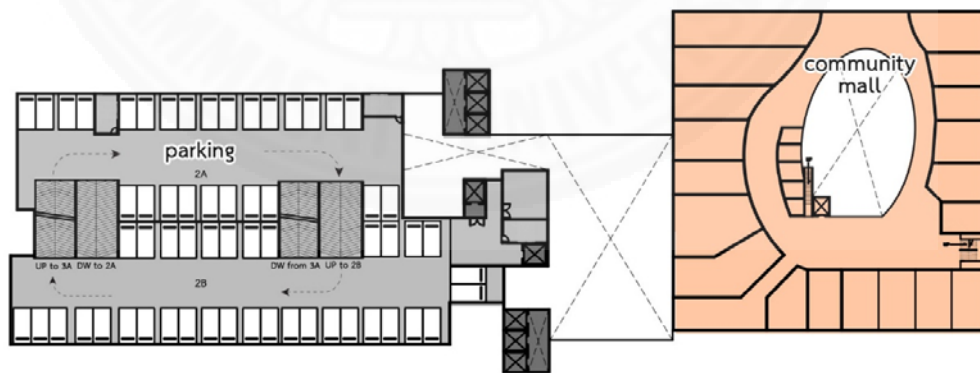


ภาพที่ ก.11 ผังโครงการจำลองเพื่อทำไรธุรกิจ ชั้น 41. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย

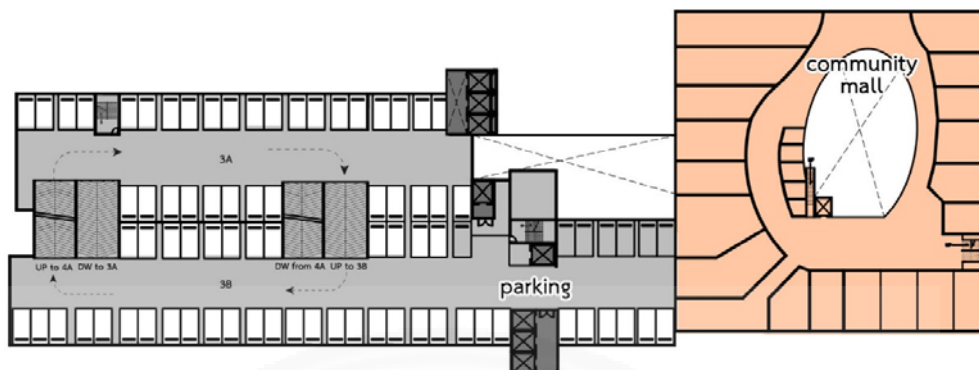
2) ผังโครงการจำลอง กรณีจัดให้มีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อประโยชน์สังคม



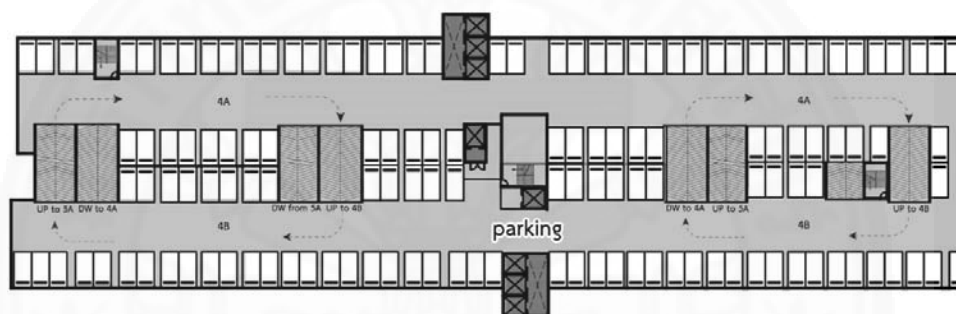
ภาพที่ ก.12 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น G. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.13 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 2. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.14 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น3. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.15 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น4-5. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.16 ผังโครงการจำลองเพื่อกำไรธุรกิจ ชั้น 6. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.17 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 7. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.18 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 8-15. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.19 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 28. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.20 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 16-27, 29-48 . จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.21 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 49. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.22 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 50. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย



ภาพที่ ก.23 ผังโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม ชั้น 51. จาก ดัดแปลงโดยผู้วิจัย

3) ผังโครงการจำลอง ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมนอกพื้นที่โครงการ






ภาพที่ ก.24 ผังโครงการจำลองกรณีสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ให้ผู้อยู่อาศัยเดิม ชั้น G . จาก ผู้วิจัย












ภาพที่ ก.25 ผังโครงการจำลองกรณีสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ให้ผู้อยู่อาศัยเดิม ชั้น 2 . จาก ผู้วิจัย

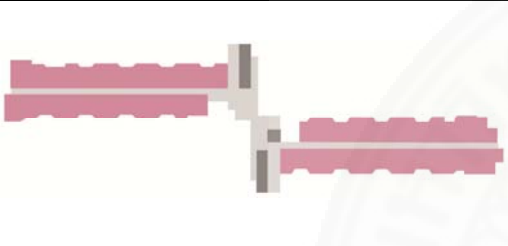
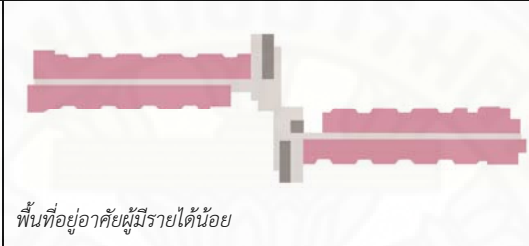
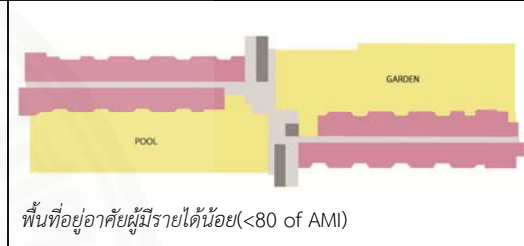
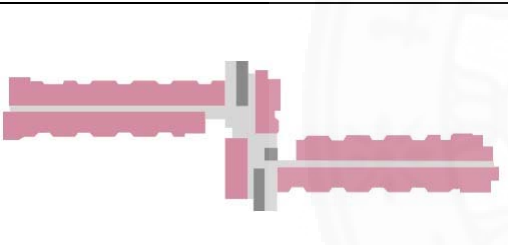
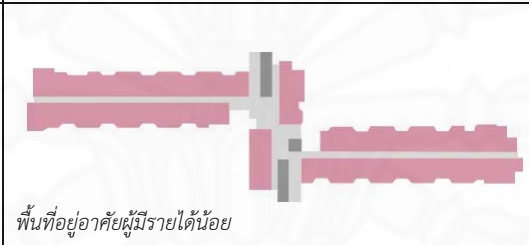
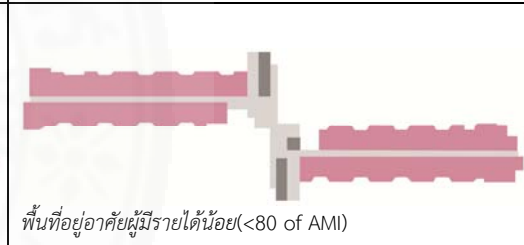
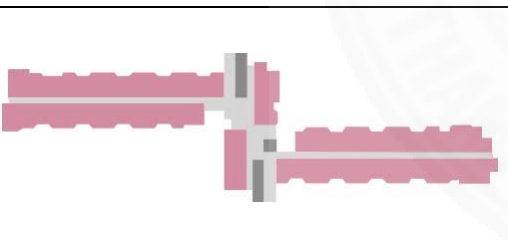
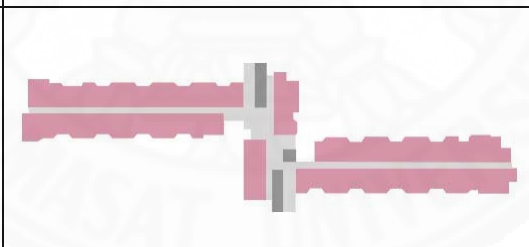
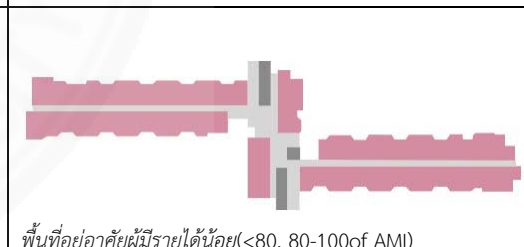


ภาพที่ ก.26 ผังโครงการจำลองกรณีสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ให้ผู้อยู่อาศัยเดิม ชั้น 3-15 . จาก ผู้วิจัย

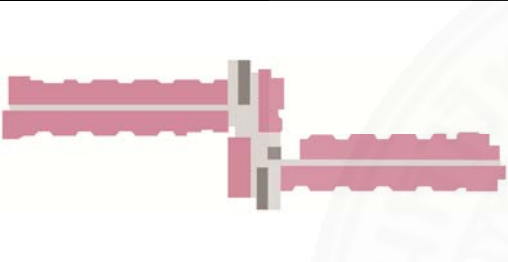
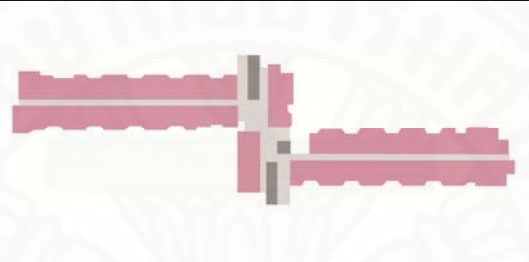
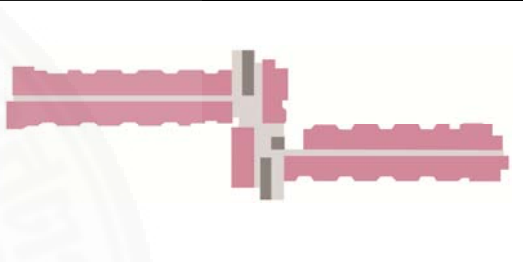
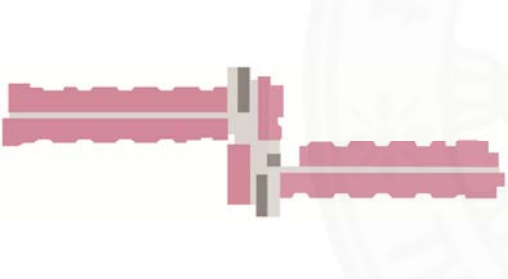
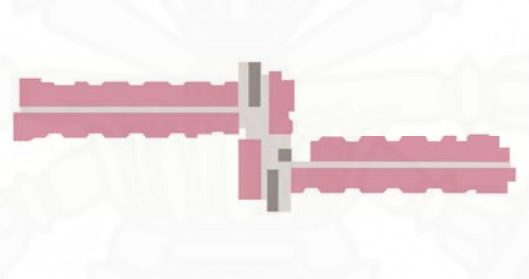
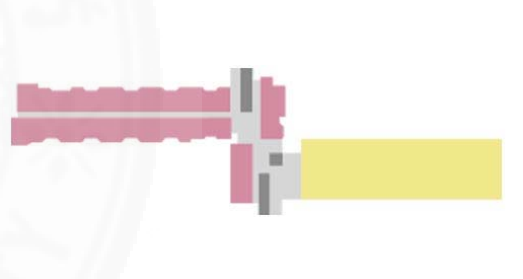
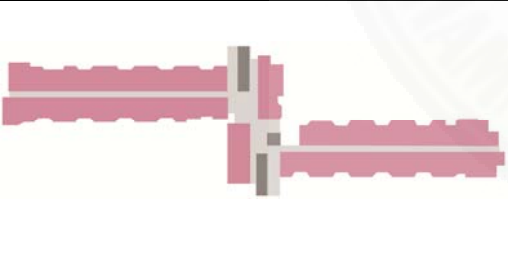
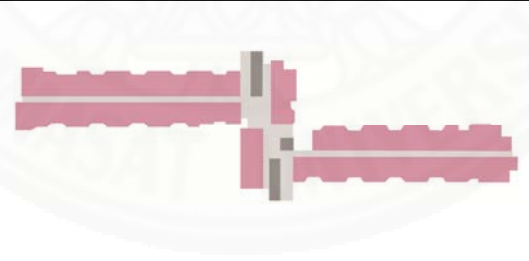
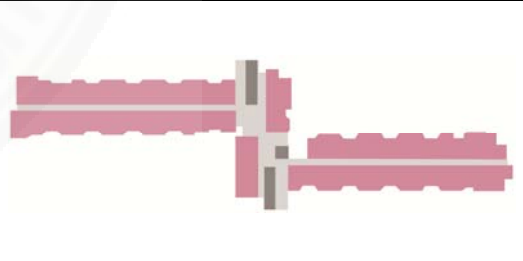
| | โครงการเดิม | จำลองโครงการรูปแบบที่ 1 (On-site เพื่อผลกำไรการลงทุน) | จำลองโครงการรูปแบบที่ 2 (On-site เพื่อประโยชน์แก่สังคม) |
|--------|--|--|--|
| ภาพรวม |  |  <p data-bbox="842 1079 1102 1185"> ■ ชั้นที่โบนัส ■ ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย </p> |  <p data-bbox="1375 1079 1753 1291"> ■ ชั้นที่โบนัส ■ ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(< 80 of AMI) ■ ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(80-90 of AMI) ■ ที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(90-100 of AMI) </p> |

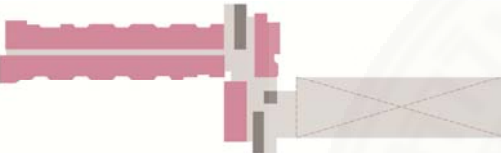








| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>■ = พื้นที่จอดรถ</p> <p>■ = พื้นที่ส่วนกลาง</p> <p>■ = พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(90-100 of AMI)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>■ = พื้นที่อยู่อาศัย</p> <p>■ = elevator</p> </div> </div> | | | |
|--|-------------|--|--|
| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรทางธุรกิจ | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์สังคม |
| ชั้น G | | | |
| ชั้น 2 | | | |


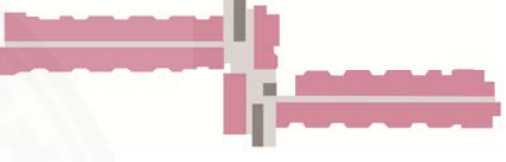
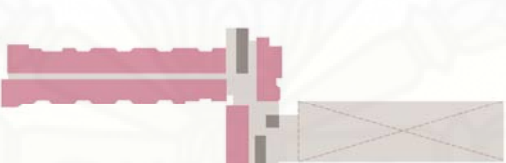
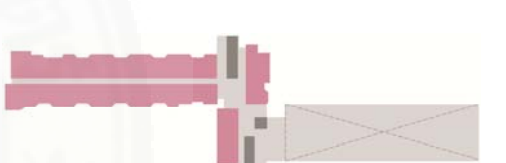




| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรการลงทุน | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์แก่สังคม |
|----------|---|---|---|
| ชั้น 3 |  |  |  |
| ชั้น 4-5 |  |  |  |
| ชั้น 6 |  |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย |  |

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรการลงทุน | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์แก่สังคม |
|-----------|--|---|--|
| ชั้น 7 |  |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(<80 of AMI) |
| ชั้น 8 |  |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(<80 of AMI) |
| ชั้น 9-15 |  |  |  พื้นที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย(<80, 80-100of AMI) |

ตารางสรุปและเปรียบเทียบโครงการเดิมและโครงการจำลองขึ้นรูปแบบ On-site

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรการลงทุน | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์แก่สังคม |
|------------|---|--|---|
| ชั้น 16-27 |  |  |  |
| ชั้น 28 |  |  |  |
| ชั้น 29-38 |  |  |  |

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรการลงทุน | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์แก่สังคม |
|---------|---|--|---|
| ชั้น 39 |  |  |  |
| ชั้น 40 |  |  |  |
| ชั้น 41 |  |  |  |

| | โครงการเดิม | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อผลกำไรการลงทุน | จำลองโครงการตาม incentive เพื่อประโยชน์แก่สังคม |
|------------|-------------|--|---|
| ชั้น 42-48 | / |  |  |
| ชั้น 49 | |  |  |
| ชั้น 50 | |  |  |
| ชั้น 51 | |  |  |

ภาคผนวก ข

บทสัมภาษณ์จากผู้เกี่ยวข้องทั้ง 3 ฝ่าย

บทสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนที่เลือกนำมาจำลองโครงการ

ได้สัมภาษณ์ คุณ ชนวรรณเพชรอินทร์ ผู้นำชุมชนคลองมะนาว

1) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองเพื่อกำไรทางธุรกิจ กรณี on-site

“ มีประโยชน์กับคนที่ไม่มีทางเลือก ไม่มีที่จะไป และต้องการจะอยู่ตรงนี้ เพราะใช้ชีวิตมานานแล้ว ส่วนใหญ่ก็อยู่กับมาครึ่งชีวิตแล้ว อยู่ตรงนี้มีความสะดวกสบายพร้อมในการใช้ชีวิต ถ้ากลับไปอยู่ที่อื่นหรือที่ไกลออกไปมันก็ยาก กลับไปบ้านนอกก็ไม่มีงานต้องตั้งต้นใหม่ มันดีถ้าคนมีที่อยู่ตรงนี้ที่เดียวถ้าขายไปแล้วก็ยังสามารถอยู่ที่เก่าได้ ชุมชนเราเลี้ยงไม่ได้ เราต้องโดนสั๊กวัน ซึ่งถ้ามีสถานที่รองรับมันก็ดีกว่าไม่มีที่ไป

สิ่งที่ต้องคิดคือคนแบบชุมชนจะต้องไปอยู่อาศัยคอนโดฯ จะมีผลกระทบอยู่แล้ว ต้องปรับตัวจากชุมชนที่เคยเป็นบ้านเดินได้รอบบ้านรอบชุมชนต้องไปอาศัยในห้องเล็กๆ มันต้องปรับตัวเรียนรู้การใช้ชีวิตแบบใหม่ ซึ่งชุมชนนี้ผู้สูงอายุเยอะอยู่มานาน อาจจะเป็นเรื่องยาก แต่ก็เข้าใจว่าพอถึงเวลาจะต้องไป ก็ต้องยอมรับ แตกต่างสำหรับวัยรุ่นวัยทำงานอาจจะปรับตัวในการอาศัยแบบคอนโดฯได้ง่ายกว่า”

2) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม กรณี on-site

“ มันดีที่มีการปรับให้เอื้อกับการใช้ชีวิตของคนในชุมชนมากขึ้นจริง มีโอกาสที่สร้างงานความมั่นคงแก่คนรายได้น้อยในโครงการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเกิดขึ้นระหว่างคนที่แตกต่างทางรายได้ แต่ในการเกิดโครงการขึ้นจริงมันก็ต้องขึ้นกับความคิดผู้อาศัยแต่ละบุคคลด้วย และในการอาศัยคอนโดฯ อย่งไรคนมีรายได้น้อยก็ต้องปรับตัว ช่วงแรกๆน่าจะมีปัญหา แต่มนุษย์จะต้องรู้จักการปรับตัวเพื่อให้อยู่รอด แต่สุดท้ายแล้วน่าจะอยู่ได้ เพราะต่างคนต่างอยู่โดยไม่สร้างปัญหาความเดือดร้อนให้กันและกัน ซึ่งคิดว่าคงต้องใช้เวลาสักระยะถึงสร้างสังคมที่อยู่ร่วมกันของคนที่แตกต่างกันด้านรายได้มากๆได้ โดยปัญหามาจากต่างคนต่างที่มาต่างความคิด เช่น คนมีรายได้ก็อาจจะมีการกีดกัน มีอคติ แต่ถ้าคนเราใช้ชีวิตด้วยการแบ่งปัน ก็จะเข้าใจว่าแต่ละคนมีความสามารถที่ต่างกัน ซึ่งมันก็เป็นโอกาสของคนมีรายได้น้อยที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้น”

3) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลอง กรณี on-site โดยรวม

“ ซึ่งในกรณีทั้งสองนั้น ก็เข้าใจว่าการทำโครงการเพื่อประโยชน์สำหรับคนมีรายได้น้อย จะทำให้ภาคเอกชนอาจจะลำบากใจ เพราะต้องลดราคาขายลง หรือปัญหาการอยู่อาศัยที่คนรายได้น้อย จะเข้าไปอยู่ด้วย คนซื้อคอนโดฯก็อยากได้สิ่งแวดล้อมที่ดี เขาจะคิดอย่างไร เขาอาจจะรู้สึกไม่ปลอดภัย ไม่ส่วนตัว เพราะเขามีทางเลือกกว่าจะไปอยู่อาศัยที่ไหนก็ได้อยู่แล้ว แต่สำหรับคนรายได้น้อย ไม่มีทางเลือก มันจะเกิดขึ้นจริงได้นั้นอยู่ที่ภาคเอกชนจะคิดเห็นอย่างไรมากกว่า เขาก็ต้องคิดระบบอย่างไรให้คนที่ระดับแตกต่างกันได้โดยเฉพาะเรื่องทัศนคติซึ่งเป็นเรื่องระยะยาว หรือวิธีชักจูงลูกค้าของเขาได้ สามารถมาลองคุยกันและปรับความเข้าใจกันกับชุมชนได้จะเข้าใจได้ดีขึ้น”

4) ความคิดเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองกรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ (off-site)

“ มันทึที่ได้อยู่ใกล้กับที่เดิม แต่ถ้าเป็นแบบบ้านเอื้ออาทร มันไม่ได้ดี ไม่ได้ราคาถูก ซึ่งคนทั่วไปคนคิดว่าถูกแต่ไม่ใช่ ช่วงแรกมันถูกจริง แต่การผ่อนหลังๆมันจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ถ้าเราไปอยู่แบบนั้นค่าใช้จ่ายมันจะถูกกว่าจริงๆหรือ มันจะกลายเป็นปัญหามากกว่า แต่เงื่อนไขนี้อาจจะมีโอกาสที่จะเป็นที่อยู่อาศัยอื่นได้มากกว่าคอนโด เช่น หมู่บ้าน เพราะชุมชนนี้มีลักษณะเป็นชุมชนชนบทมากกว่าชุมชนเมือง มีวิถีชีวิตแบบชนบท แบบทุกคนรู้จักกัน เจอกันก็ทักไปทักมากันได้ มีอะไรก็แลกเปลี่ยนกันช่วยเหลือกัน ดูแลกันและกัน ถ้าเป็นชุมชนเมืองก็จะเป็นแบบต่างคนต่างอยู่ รั้วติดกัน ยังไม่รู้รู้จักกันเลย ”

5) เลือกรูปแบบที่รู้สึกสนใจมากที่สุด

“ คิดว่าถ้าเงื่อนไขสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมในอีกที่ดินหนึ่งจะดีกว่า เพราะ กำหนดอยู่ในรัศมีที่ไม่ไกลจากเดิมไม่มากและการคมนาคมยังสะดวกอยู่ และน่าสนใจที่มีโอกาสสามารถทำให้เป็นแบบอื่นนอกจากคอนโดฯ เช่น บ้านเดี่ยวได้ นั้นจะดีกว่า เพราะคนในชุมชนจะเป็นชุมชนผู้สูงอายุเยอะ เป็นชุมชนเก่าแก่ เคยชินกับชีวิตที่เป็นแบบชนบทมีบริเวณ ไม่ใช่ชุมชนเมืองที่อยู่อาศัยอย่างแออัดในอาคาร ซึ่งถ้าเป็นเด็กๆหรือวัยทำงานมากก็น่าจะเลือกอีกเงื่อนไขหนึ่ง”

บทสัมภาษณ์ผู้พัฒนาโครงการภาคเอกชน

ได้ทำการสัมภาษณ์ คุณภัทร ภัทรธราดล ตำแหน่ง Marketing Consultant จาก บริษัท พฤษภาเรียลเอสเตท จำกัด มหาชนและ คุณ กฤษดา ฟุ่งเกียรติ ตำแหน่ง Product Development จาก บริษัท ศุภาลัย จำกัด มหาชน ซึ่งได้ให้วิเคราะห์เปรียบเทียบโครงการจำลองในด้านการออกแบบ เพื่อวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียแต่ละรูปแบบดังนี้

1) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองเพื่อกำไรทางธุรกิจกรณี on-site

1.1) ด้านการออกแบบ

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ มันค่อนข้างยาก แม้พื้นที่ขายมากขึ้น พื้นที่ส่วนกลางมากขึ้น ROI ที่มากขึ้น แต่กลับต้องมีคนรายได้น้อยมาอยู่ ลูกค้ำหลักจะมีปัญหาหรือเปล่า อย่างน้อยก็ยากในช่วงเวลา 5 ปีนี้ที่เป็นเรื่องยาก แต่ถ้าขายคอนโดนี่แล้วไม่ต้องบอกลูกค้ำว่าไม่มีรายได้น้อยก็เป็นไปได้ แค่บอกว่าเป็นกลุ่มลูกค้ำพิเศษ แต่ไม่ต้องประกาศว่าทำให้คนรายได้น้อย”

สำหรับ คุณ กฤษดา ฟุ่งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ มันทำกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการไม่อยากจะซื้อ ซึ่งต้องทำรอบรายได้ ของผู้มีรายได้น้อย ว่าน้อยแค่ไหน มันต้องช่วงไหน ถึงจะเข้าถึงได้ โดรนเริ่มต้นจากต้นทุนในการก่อสร้างมาอ้าง แล้วอ้างไปกับ feasibility เพื่อให้โครงการประสบผลสำเร็จ รายได้ที่น้อยต้องระบุได้ เช่น พนักงาน ลูกจ้าง ที่มีเงินเดือนชัดเจน ซึ่งจะครอบคลุมของผู้มีรายได้น้อยได้ โดยมีการอ้างอิงด้านสังคมและพื้นฐาน ซึ่งมันมีความเป็นไปได้ ”

1.2) ด้านการลงทุน

คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ สำหรับ Developer จะสนใจเพียงว่า Net Profit ได้เท่าไรในความเป็นจริงต้องยอมรับว่าลูกค้ำไม่ยอมมา หรืออาจจะมามีสิ่งที่ทำให้เขาซื้อดีกว่าแบบเดิมและคู่แข่ง คือ ราคา/ตร.ม. โดยคิดพื้นที่ขายที่เพิ่ม ค่าก่อสร้างเพิ่ม จับหารเฉลี่ยต่อ ตร.ม. แล้วได้ราคาถูกกว่าคู่แข่งหรือเปล่า โครงการต้องทำให้ ราคาพื้นที่ขาย/ตร.ม. ถูกกว่าคู่แข่ง ลูกค้ำอาจจะสนใจ เพราะราคาถูกกว่าคู่แข่ง แล้ว common area มากกว่า ได้สิ่งที่ดีกว่า ลูกค้ำสนใจ developer ก็สนใจ ซึ่งโดย ตัว developer สนใจ Net Profit นี้อยู่แล้วแต่ เขาต้องดูว่าลูกค้ำจะซื้อหรือเปล่า ไม่งั้นโครงการจะกำไรแค่กระดาษ ทำไรออกมาดีหมด แต่ขายไม่ได้ ตลาดไม่ไป เกิดขึ้นจริงไม่ได้”

2) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองเพื่อประโยชน์สังคม on-site

2.1) ด้านการออกแบบ

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ รูปแบบ mixed-use มันดีต่อผู้อยู่อาศัยทั้งหมด สะดวกในชีวิตประจำวัน ถ้าเป็นคอมมูนิตี้มอลล์ การบริหารเขาจะไม่เกี่ยวกะนิติบุคคล developer จะบริหารจัดการเอง นิติบุคคลไม่เกี่ยว แต่ถ้าเป็น shop เล็กๆในโครงการกรณีนี้นั้นนิติก็ดูแลเอง ถ้าร้านค้าขายได้ จ่ายค่าส่วนกลางมันก็จะและลูกค้าก็ชอบถ้ามีร้านค้า มาค้าขายในอาคาร ซึ่งร้านค้ามันจะรอดได้ถ้ารองรับคนข้างนอกด้วย แต่โดยรวมหากมีผู้มีรายได้น้อยอาศัยอยู่ในโครงการลักษณะมันก็ไม่ต่างจากรูปแบบเพื่อธุรกิจแรกเท่าไร คือยังเป็นไปได้ยาก ”

สำหรับ คุณ กฤษดา ฟุ้งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ การออกแบบโครงการเพื่อประโยชน์สังคมนี้ ไม่มีทางเกิดขึ้นได้จริง อย่างพวกพื้นที่สำหรับคนมีรายได้น้อย เช่นที่จตุรตถเข็น พวกนี้ยังไม่ควรมี เขาจะต้องมีการเตรียมของ แล้วมันจะไปลดเกรดโครงการ ควรจะเกิดขึ้นเพื่อการอาศัยเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และกลุ่มลูกค้าหลักไม่มีทางชอบ

แม้รูปแบบ mixed-use มีพื้นที่ให้ผู้มีรายได้น้อยเข้ามาหากินเป็นระบบมากขึ้นก็จริง แต่มันบังคับเขาไม่ให้ออกว่าต้องเตรียมของอะไรตรงนี้ มันจะมั่วไปหมด และร้านค้าในคอนโดมี เนียมราคาขายต่อ ตร.ม. จะสูง ผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงได้ เพราะพวกร้านค้าต่างๆจะเป็นที่ต้องการสูง เต็มก่อนคอนโดจะขายหมดอีก แม้จะเป็นรูปแบบการเช่าเพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยเข้าถึง แต่การถือครองถ้าเป็นนิติ ก็ไม่สามารถควบคุมราคาให้ผู้มีรายได้น้อยได้ตลอด เพราะสุดท้ายในโครงการก็จะมีการไหวตภายใน ซึ่งผู้มีรายได้น้อยมีสัดส่วนน้อยกว่าในโครงการ จะแพ้ไม่สามารถรักษาราคานั้นไว้ได้ซึ่งมันจะต้องขายขาดหากจะรักษาระดับราคานี้ให้ได้ นิติไม่สามารถถือและปล่อยเช่า สิ่งที่ยากให้คิดคือปัจจัยการบริหารอาคารหลังการขายซึ่งเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ต้องคิด ซึ่งถ้าอยากจะทำการค้า ขายในโครงการ มันควรเป็นการกันพื้นที่อีกส่วนหนึ่งข้างนอกโครงการและไม่ต้องเกี่ยวข้องกับนิติบุคคลใดๆทั้งสิ้น แล้วให้เขาเช่าไป แต่ก็ยังมีปัญหาตามมาอยู่ดี เพราะรถเข็นเวลาการเตรียมอาหารจะสร้างมลพิษเข้าโครงการเป็นปัญหาตามมาอีก และจะต้องเข้าใจว่าคนรายได้น้อยในต่างประเทศและในไทยนั้นไม่เหมือนกัน การจะนำเอาเข้ามาใช้มันจึงไม่สามารถเหมือนกันได้ ”

2.2) ด้านการลงทุน

คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ แบบสังคม developer ไม่ทำหรอก เพราะผลตอบแทนมันน้อยกว่าผลตอบแทนเดิมเยอะ หรือถ้าจะทำก็เพื่อสังคมเพื่อ branding เป็น marketing communication ของบริษัทหรือป่าว เหมือน scg หรือ ปตท. ที่พยายามทำโครงการตอบแทนสังคม เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับองค์กร อัน

นี่ถ้าจะทำให้เกิดขึ้นจริงก็ทำได้ เช่น แสตนลรี ทำเป็น CSR ช่วยเหลือเด็ก ช่วยเหลือสังคม มันก็ได้ อิมเมจตรงนั้นมา ถ้า developer จะทำ branding มีการปู story มาระยะหนึ่งว่าสังคมมันน่าอยู่ มีความเท่าเทียมกันให้คนในสังคม ก็อาจจะเป็นไปได้ ”

3) ความเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลอง กรณี on-site โดยรวม

3.1) ด้านการออกแบบ

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราตล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“สำหรับกรณีคนรายได้น้อย มันต้องใส่ใจในเรื่องของความปลอดภัยของโครงการกลุ่มยูนิ ตรายได้น้อยต้องแยกเข้าจากลิฟท์อีกตัว ซึ่งอาจจะดูแบ่งแยก แต่วิธีจริงๆคือแบบนี้ ผู้อยู่อาศัยอื่น อาจจะมองว่าผู้มีรายได้น้อยปลอดภัยไหม แค่นั้น อย่างเช่น ตึกแถวหน้าโครงการบ้านเดี่ยวมันทำให้ เสี่ยง แต่ถ้าอยากจะทำให้เกิดขึ้นได้จริง ต้อง educate ลูกค้ำและผู้มีรายได้น้อยเยอะ ต้องให้รู้สึกว่ เป็นชุมชนที่มีความสุข สังคมที่ดี ที่สำคัญราคาคุณิตที่คนทั่วไปซื้อต้องถูกแบบมีนัยยะสำหรับในการ บริหารอาคาร เชื่อว่า 2 รูปแบบไม่ต่างกัน ถ้าทุกคนจ่ายค่าส่วนกลางมันก็ไม่ยาก ถึงมีคนรายได้น้อย อยู่ด้วยก็ได้มีผลมาก ถ้าผู้อาศัยจ่ายเงินค่าส่วนกลางให้อย่างสม่ำเสมอ สำหรับเรื่องกิจกรรมที่เกิดใน โครงการเกิดขึ้นอยู่เป็นปกติแล้ว ”

สำหรับ คุณ กฤษดา ฟุ่งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ต้องคิดว่าคนทั่วไปที่เป็นกลุ่มลูกค้ำเขาอยากจะเข้ามาหรือไม่ เพราะคนมีรายได้น้อยมีการใช้ ชีวิตที่แตกต่างจากกลุ่มคนเป้าหมายเรามาก ซึ่งต้องยอมรับว่าคนมีรายได้น้อย ไม่ได้รับการศึกษาที่ มากนั้น มันมีความเสี่ยงในด้านการเข้าใจเรื่องสิทธิ จิตสำนึกในการอยู่ร่วมกัน ซึ่งไม่ต้องไปถึงเรื่องการ ขายหรือการบริหารอาคาร security เพียงแค่การออกแบบก็เป็นอุปสรรคสำหรับผู้ออกแบบมาก ว่า จะออกแบบอย่างไร จัดโซนนิ่งอย่างไรให้ไม่มีปัญหา คนที่ซื้อในระดับ market rate นั้นไม่น่ากังวล เพราะ จะถูก screen ด้วยราคาตลาดได้อยู่แล้ว”

3.2) ด้านการลงทุน

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราตล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ อีกมิติที่ลึกไปหน่อย คือ เวลาคุณิตขึ้นอีก developer ก็ไม่มั่นใจเหมือนกันว่า demand ใน พื้นที่ที่จะมากพอสำหรับ supply ในเขตนี้ เพราะ ถ้าจำไม่ผิด area นี้ ตาม supply เดิม absorb rate ของโครงการที่มี กว่าจะขายหมดก็เกือบ 2 ปี เพราะฉะนั้น ในแง่ธุรกิจจะต้องคิดว่าทำโครงการดีเปล่า แม้รถไฟฟ้าไปก็จริง แต่ location ที่ขายยาก เบงพื้นที่เก่า คนข้างนอกไม่ไปอยู่ แต่คนในพื้นที่ต่างหาก ที่จะซื้อ ”

สำหรับ คุณ กฤษดา ฟุ่งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ มันทำกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการไม่อยากจะซื้อ แม้จะคำนวณผลลัพธ์ในการลงทุนไว้ว่าสร้างกำไร แต่ถ้าขายไม่ได้ก็ไม่มีประโยชน์อะไร ซึ่งทางแก้คือควรจะต้องทำกรอบรายได้ของผู้มีรายได้น้อย หน้าน้อยแค่ไหน มันต้องช่วงไหน ถึงจะเข้ามาอยู่ในโครงการได้ โดยเริ่มต้นจากต้นทุนในการก่อสร้างมาอ้างอิง แล้วไปอิงกับ feasibility เพื่อให้โครงการประสบผลสำเร็จ รายได้ที่น้อยต้องระบุได้ เช่น พนักงาน ลูกจ้าง ที่มีเงินเดือนชัดเจน ซึ่งจะครอบคลุมของผู้มีรายได้น้อยได้ โดยมีการอ้างอิงด้านสังคมและพื้นฐาน ซึ่งมันมีความเป็นไปได้ ”

4) ความคิดเห็นต่อรูปแบบโครงการจำลองกรณีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัยเดิมในโครงการ(off-site)

4.1) ด้านการออกแบบ

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“มันน่าสนใจ แต่ยากที่จะไปหาพื้นที่มาทำในราคาที่ถูกลงๆ ในระยะ 5 กิโลเมตร ไม่ก็ต้องคิดไปว่า โครงการเล็กนี้ ไม่เอากำไร แล้วค่อยไปทำกำไรในโครงการใหญ่ ซึ่งโครงการเล็กถ้าจะให้เสมอตัวนี้ยังยากเลย location แถวนี่ก็เป็นถนนซอยเล็กไม่ใหญ่ สร้างอาคารสูงได้ยาก หรือไม่ก็ต้องหาที่ใหญ่ขึ้น ทำอาคาร 8 ชั้น 2 ตึก หรือทำ 2 แปลงแยกกันไป ”

4.2) ด้านการลงทุน

สำหรับ คุณ กฤษดา ฟุ่งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ ถือว่าเป็นกรณีที่น่าสนใจเรื่องสามารถคำนวณในเชิงการลงทุนให้ได้ผลตอบแทนกลับมาได้ ถ้ามันได้มันก็ผ่าน ถ้าไม่ได้ก็หาที่ใหม่ มันไม่ได้เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการคนในโครงการมากคือแยกกันบริหารไป คนละประเภทคนละรูปแบบแต่ในโซนนี้เป็นโซนที่ขายได้ดีมันมีศักยภาพสูงในอนาคต หลังปี 2561 น่าจะเห็นได้ชัด ซึ่งในตอนนี้อาจที่ที่ดินถูกโกงมันเกินจริง ต้องรอราคาที่ดินกลับมาเป็นราคาจริง เป็นราคาที่แน่นอน มันต้องรอช่วงเวลาก่อนอีกสัก 2-3 ปี ถึงจะสามารถบอกอะไรได้มากกว่านี้”

5) เลือกรูปแบบที่รู้สึกสนใจมากที่สุด

สำหรับ คุณภัทร ภัทรธราดล ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ ถ้ามีที่ดิน เลือกแบบ off site เพราะ ลูกค้ายกกลุ่มนี้จับเฉลี่ยราคาต่อ ตร.ม. ได้ราคาถูก เพราะ ได้โบนัสพื้นที่ 20% และค่าก่อสร้างก็ไม่ได้แพงขึ้นมาก อาจจะดึงผู้ซื้อจากราคาขายได้มากกว่า

และค่อยไปหาที่ดินที่จะทำแบบนี้ได้จริง และกรณีนี้ไม่ต้องกลัวเรื่องลูกค้านกับคนรายได้น้อยเพราะมี effect ต่อการตัดสินใจกลุ่มลูกค้ามากอยู่ ”

สำหรับ คุณ กฤษดา พึ่งเกียรติ ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า

“ การใช้ FAR Bonus โดยสร้างที่อยู่อาศัยให้ผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ เพราะมันไม่ได้เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการคนในโครงการมาก เพราะต้องยอมรับว่า คนที่แตกต่างทางรายได้ นั้นเป็นคนละประเภทกันเลย ทั้งแนวความคิด การดำรงชีวิต มีความแตกต่างกันมาก ดังนั้นการจะทำโครงการให้ คน 2 กลุ่มนี้อยู่ด้วยกันได้มันเป็นเรื่องยากและละเอียดอ่อนมาก และในเชิงการลงทุนสามารถทำให้ ได้ผลตอบแทนกลับมาได้ ถ้ามันได้มันก็ผ่าน ถ้าไม่ได้ก็หาที่ใหม่ ไม่เช่นนั้น ก็เป็นการหาที่นอกเมืองทำโครงการแนวราบเพื่อนำ FAR ที่เหลือโอนมาให้อีกโครงการแบบนี้จะดีกว่า เพื่อลดความยุ่งยากด้านสังคม ”

บทสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านผังเมือง

ในการสัมภาษณ์ได้สัมภาษณ์ คุณ อาสาทองธรรมชาตินักวางผังเมือง ฝ่ายวางผังพัฒนาพื้นที่ตะวันตกกอนนโยบายและแผนงานสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานครซึ่งได้ให้ข้อมูลตามหัวข้อต่อไปนี้

1) จุดประสงค์และความต้องการของนโยบายจูงใจในด้านที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ

“จุดประสงค์เพื่อให้หน่วยงานรัฐ เช่น การเคหะฯ หรือการทำเรือฯ ได้ดำเนินการเข้ามาพัฒนาโครงการและปรับเปลี่ยนการใช้ประโยชน์ที่ดินใหม่ ในพื้นที่ที่ชุมชนแออัดเก่าเดิมที่ตั้งตั้งค้างอยู่กลางเมือง เพราะเนื่องจากชุมชนเหล่านั้นมีความทรุดโทรม เป็นระบบการอยู่อาศัยแบบเก่า สุขภาพไม่ดี และไม่คุ้มค่าในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน ซึ่งในผังเมืองฉบับใหม่ได้เริ่มเล็งเห็นถึงความสำคัญด้านสังคมเป็นฉบับแรก จึงได้มีนโยบายจูงใจเพื่อจูงใจให้หน่วยงานภาครัฐฯ เข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยการพัฒนาโครงการใหม่พร้อมไปกับการสร้างที่อยู่อาศัยเกือกลคนที่อยู่เดิมด้วย และผู้อยู่อาศัยเก่ามีสิทธิในการเลือกที่จะอยู่ในพื้นที่เก่าที่ได้ปรับปรุงลักษณะการอยู่อาศัยไปเป็นการอยู่อาศัยแนวตั้ง หรือจะไปในอยู่อาศัยในอีกพื้นที่ในระยะที่ไม่เกิน 5 กิโลเมตรจากที่อยู่เดิม โดยหน่วยงานรัฐฯเช่นการเคหะฯ ที่พัฒนาโครงการก็สามารถได้รับพื้นที่ในการก่อสร้างที่มากขึ้นเป็นการตอบแทน และสามารถเปิดขายส่วนที่เหลือให้กับผู้มีรายได้น้อยปานกลางทั่วไปได้ และบรรลุวัตถุประสงค์ทางผังเมืองและการใช้ประโยชน์ที่ดินที่คุ้มค่า”

2) นโยบายจูงใจในเงื่อนไขนี้ ได้สนับสนุนให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมหรือไม่ อย่างไร รวมถึงผลตอบรับของภาคเอกชนในปัจจุบัน

“เป็นส่วนที่ภาคเอกชนสามารถทำได้ โดยที่พัฒนาโครงการอาคารชุดขายแต่ไม่ใช่ในระดับไฮเอนท์ โดยโครงการจะต้องป็นยูนิต บางส่วนให้เป็นที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อย ซึ่งอ้างอิงตามเกณฑ์รายได้เฉลี่ยของเมืองของสภาพัฒน์ฯ และโครงการก็จะได้รับพื้นที่ขายเพิ่มขึ้นเช่นกันตามเงื่อนไขเป็นการตอบแทนซึ่งในปัจจุบัน ยังไม่มีการยื่นขอใช้ FAR BONUS นโยบายนี้ เพราะ ภาคเอกชนกังวลว่าอาจจะมองว่าเงื่อนไขนี้ยุ่งยาก หากภาคเอกชนจะเสนอว่าให้ทำอีกอาคารสำหรับผู้มีรายได้น้อยแยกต่างหากกับโครงการที่จะทำในระดับไฮเอนท์ขึ้นมา เพื่อเพิ่มผลกำไรให้มากขึ้น จะถือว่าไม่ตรงกับจุดประสงค์ของผังเมืองรวม กทม. ซึ่งต้องทำให้อยู่ในมาตรฐานและวัสดุเดียวกันทั้งหมด และมีผู้ที่อยู่อาศัยในพื้นที่”

3) การช่วยเหลือจากทางภาครัฐในการจูงใจภาคเอกชนให้ทำตามนโยบายจูงใจเพิ่มเติม

“การช่วยเหลือทางด้านภาษี การลดค่าธรรมเนียมและระยะเวลาในการขออนุญาตก่อสร้างจากภาครัฐฯ สำหรับจูงใจภาคเอกชน เสนอได้จะดีมากและน่าสนใจ แต่ถือว่าปัจจุบันเอามาทำจริงให้ได้ นั้นค่อนข้างยาก โดยเฉพาะในด้านการคิดภาษีสำหรับในไทยซึ่งเป็นหน้าที่ของกระทรวง การคลัง ไม่ได้เอื้อซึ่งกันกับกฎกระทรวงบังคับใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะต้องรอการปรับ เปลี่ยนในขนาดตึกสักกระยะ”

ภาคผนวก ค

ข้อมูลการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน

The Tree Rio
fact sheet

| | | | |
|---------------------|---------|------------------|---|
| ขนาดที่ดิน | 10-0-80 | 16,320.00 sq.m. | |
| FAR | | 6 | |
| FAR Bonus | 20% | 1.2 | อัตราส่วนที่ได้เพิ่มขึ้น : **ไม่เกินร้อยละ 20 |
| FAR ใหม่ | | 7.2 | |
| พื้นที่อาคารเดิม | | 97,920.00 sq.m. | |
| พื้นที่อาคารใหม่ | | 117,504.00 sq.m. | |
| ได้พื้นที่เพิ่มขึ้น | | 19,584.00 sq.m. | เพิ่มได้ไม่เกิน 4 เท่าพื้นที่ผู้มีรายได้น้อย |

Unit ผู้มีรายได้น้อย

| | | |
|-------------------------|-------|----------------|
| พื้นที่ผู้มีรายได้น้อย | | 4,896.00 sq.m. |
| common area/circulation | 27.3% | 1,336.61 sq.m. |
| saleable area | | 3,559.39 sq.m. |

saleable area

floor 6,7,

| ขนาดห้อง(sq.m.) | จำนวน unit | รวมพื้นที่(sq.m.) |
|-----------------|------------|-------------------|
| 30 | 33 | 990 |
| 28 | 1 | 28 |
| 37 | 2 | 74 |
| 60 | 2 | 120 |
| รวม | 38 | 1212 |

| | |
|----------------------------|----------------|
| พื้นที่ saleable area/ชั้น | 1,212.00 sq.m. |
| พื้นที่ common area/ชั้น | 455.13 sq.m. |
| พื้นที่ทั้งหมด/ชั้น | 1,667.13 sq.m. |
| จำนวน unit/ชั้น | 38 unit |

สรุป

| | |
|------------------------|-----------|
| จำนวนชั้น คนรายได้น้อย | 2.94 ชั้น |
| | 3 ชั้น |

| | |
|------------------------------------|----------------|
| รวมพื้นที่ผู้นิคมผู้มีรายได้น้อย | 5,001.38 sq.m. |
| จำนวนผู้นิคมผู้มีรายได้น้อยทั้งหมด | 114 unit |

Unit ที่ได้เพิ่ม

| | | |
|---------------------|-------|-----------------|
| พื้นที่ได้เพิ่มขึ้น | | 19,584.00 sq.m. |
| common area/circul | 27.3% | 5,346.43 sq.m. |
| saleable area | | 14,237.57 sq.m. |

saleable area

floor ที่เพิ่ม 16

| ขนาดห้อง(sq.m.) | จำนวน unit | รวมพื้นที่(sq.m.) |
|-----------------|------------|-------------------|
| 30 | 30 | 900 |
| 28 | 5 | 140 |
| 37 | 2 | 74 |
| 60 | 5 | 300 |
| รวม | 42 | 1414 |

| | |
|----------------------------|----------------|
| พื้นที่ saleable area/ชั้น | 1,414.00 sq.m. |
| พื้นที่ common area/ชั้น | 530.98 sq.m. |
| พื้นที่ floor | 1,944.98 sq.m. |
| จำนวน unit/ชั้น | 42 unit |

สรุป

| | |
|----------------|------------|
| จำนวนชั้นBONUS | 10.07 unit |
| | 10 ชั้น |

| | |
|--------------------------|-----------------|
| รวมพื้นที่ BONUS | 19,449.79 sq.m. |
| จำนวน unit BONUS ทั้งหมด | 420 unit |

ความสามารถในการกู้เงิน

| | |
|---|----------------------|
| ราคา unit | 999,000.00 บาท/ตร.ม. |
| affordable housing rate | 27,000 บาท/ตร.ม. |
| ดอกเบี้ยเงินกู้คนรายได้น้อย | 3.5% |
| ดอกเบี้ยต้องงวด | 0.3% |
| ระยะเวลาในการผ่อนชำระ | 30 ปี |
| จำนวนงวดทั้งหมด | 360 งวด |
| payment per period | -84,485.96 บาท/เดือน |
| รายได้คนรายได้น้อย | 15,000 บาท/เดือน |
| ความสามารถในการผ่อนชำระสูงสุดต่อเดือน (30%ของรายได้) | 4,500 บาท/เดือน |

ที่อยู่อาศัยผู้อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่โครงการ (offsite) - case ชุมชนคลองมะนาว

| ชุมชนคลองมะนาว | | |
|---|----------|----------------|
| ประชากร | 1400 | คน |
| ครอบครัว | 441 | ครอบครัว |
| พื้นที่ | 30 | ไร่ |
| ความหนาแน่น | 46.67 | คน/ไร่ |
| | 0.029 | คน/ตร.ม. |
| หรือ | 14.7 | ครอบครัว/ไร่ |
| | 0.01 | ครอบครัว/ตร.ม. |
| ที่ดินทำโครงการ - ที่ดิน J | | |
| พื้นที่โครงการ | 10-0-80 | 16,320.00 sq |
| จำนวนคนในชุมชนที่อยู่ในพื้นที่โครงการ | 476 | คน |
| จำนวนครอบครัวในชุมชนที่อยู่ในพื้นที่โครงการ | 150 | ครอบครัว |
| เฉลี่ย | 3.2 | คน/ครอบครัว |
| ที่อยู่อาศัยพื้นที่ขั้นต่ำ | | |
| ขนาดห้อง | 33 | ตร.ม./ห้อง |
| ต้องการพื้นที่อยู่อาศัยทั้งหมด | 7,854.00 | ตร.ม. |

The Tree Rio - income

normal

market rate 70,000 บาท/ตร.ม.

ราคาเพิ่มขึ้นละ 1200 บาท/ตร.ม.

| ชั้น | ชนิดห้อง | ขนาด | เพิ่มตามชั้น | ราคาฐาน | ราคารวม | จำนวน | ราคารวม |
|------|-------------|------|--------------|--------------|--------------|-------|---------------|
| G | Shop | 90 | 0 | 6,300,000.00 | 6,300,000.00 | 4 | 25,200,000.00 |
| G | | 70 | 0 | 4,900,000.00 | 4,900,000.00 | 1 | 4,900,000.00 |
| G | | 45 | 0 | 3,150,000.00 | 3,150,000.00 | 1 | 3,150,000.00 |
| G | | 125 | 0 | 8,750,000.00 | 8,750,000.00 | 1 | 8,750,000.00 |
| 6 | one bedroom | 28 | 0 | 1,960,000.00 | 1,960,000.00 | 1 | 1,960,000.00 |
| 6 | | 30 | 0 | 2,100,000.00 | 2,100,000.00 | 33 | 69,300,000.00 |
| 6 | | 37 | 0 | 2,590,000.00 | 2,590,000.00 | 2 | 5,180,000.00 |
| 6 | two bedroom | 60 | 0 | 4,200,000.00 | 4,200,000.00 | 2 | 8,400,000.00 |
| 7 | one bedroom | 28 | 1200 | 1,960,000.00 | 1,993,600.00 | 1 | 1,993,600.00 |
| 7 | | 30 | 1200 | 2,100,000.00 | 2,136,000.00 | 33 | 70,488,000.00 |
| 7 | | 37 | 1200 | 2,590,000.00 | 2,634,400.00 | 2 | 5,268,800.00 |
| 7 | two bedroom | 60 | 1200 | 4,200,000.00 | 4,272,000.00 | 2 | 8,544,000.00 |
| 8 | one bedroom | 28 | 2400 | 1,960,000.00 | 2,027,200.00 | 4 | 8,108,800.00 |
| 8 | | 30 | 2400 | 2,100,000.00 | 2,172,000.00 | 34 | 73,848,000.00 |
| 8 | | 37 | 2400 | 2,590,000.00 | 2,678,800.00 | 2 | 5,357,600.00 |
| 8 | two bedroom | 60 | 2400 | 4,200,000.00 | 4,344,000.00 | 3 | 13,032,000.00 |
| 9 | one bedroom | 28 | 3600 | 1,960,000.00 | 2,060,800.00 | 4 | 8,243,200.00 |
| 9 | | 30 | 3600 | 2,100,000.00 | 2,208,000.00 | 34 | 75,072,000.00 |
| 9 | | 37 | 3600 | 2,590,000.00 | 2,723,200.00 | 2 | 5,446,400.00 |
| 9 | two bedroom | 60 | 3600 | 4,200,000.00 | 4,416,000.00 | 3 | 13,248,000.00 |
| 10 | one bedroom | 28 | 4800 | 1,960,000.00 | 2,094,400.00 | 4 | 8,377,600.00 |
| 10 | | 30 | 4800 | 2,100,000.00 | 2,244,000.00 | 34 | 76,296,000.00 |
| 10 | | 37 | 4800 | 2,590,000.00 | 2,767,600.00 | 2 | 5,535,200.00 |
| 10 | two bedroom | 60 | 4800 | 4,200,000.00 | 4,488,000.00 | 3 | 13,464,000.00 |
| 11 | one bedroom | 28 | 6000 | 1,960,000.00 | 2,128,000.00 | 4 | 8,512,000.00 |
| 11 | | 30 | 6000 | 2,100,000.00 | 2,280,000.00 | 34 | 77,520,000.00 |
| 11 | | 37 | 6000 | 2,590,000.00 | 2,812,000.00 | 2 | 5,624,000.00 |
| 11 | two bedroom | 60 | 6000 | 4,200,000.00 | 4,560,000.00 | 3 | 13,680,000.00 |
| 12 | one bedroom | 28 | 7200 | 1,960,000.00 | 2,161,600.00 | 4 | 8,646,400.00 |
| 12 | | 30 | 7200 | 2,100,000.00 | 2,316,000.00 | 34 | 78,744,000.00 |
| 12 | | 37 | 7200 | 2,590,000.00 | 2,856,400.00 | 2 | 5,712,800.00 |
| 12 | two bedroom | 60 | 7200 | 4,200,000.00 | 4,632,000.00 | 3 | 13,896,000.00 |
| 13 | one bedroom | 28 | 8400 | 1,960,000.00 | 2,195,200.00 | 4 | 8,780,800.00 |
| 13 | | 30 | 8400 | 2,100,000.00 | 2,352,000.00 | 34 | 79,968,000.00 |
| 13 | | 37 | 8400 | 2,590,000.00 | 2,900,800.00 | 2 | 5,801,600.00 |
| 13 | two bedroom | 60 | 8400 | 4,200,000.00 | 4,704,000.00 | 3 | 14,112,000.00 |
| 14 | one bedroom | 28 | 9600 | 1,960,000.00 | 2,228,800.00 | 4 | 8,915,200.00 |
| 14 | | 30 | 9600 | 2,100,000.00 | 2,388,000.00 | 34 | 81,192,000.00 |
| 14 | | 37 | 9600 | 2,590,000.00 | 2,945,200.00 | 2 | 5,890,400.00 |
| 14 | two bedroom | 60 | 9600 | 4,200,000.00 | 4,776,000.00 | 3 | 14,328,000.00 |
| 15 | one bedroom | 28 | 10800 | 1,960,000.00 | 2,262,400.00 | 4 | 9,049,600.00 |
| 15 | | 30 | 10800 | 2,100,000.00 | 2,424,000.00 | 34 | 82,416,000.00 |
| 15 | | 37 | 10800 | 2,590,000.00 | 2,989,600.00 | 2 | 5,979,200.00 |
| 15 | two bedroom | 60 | 10800 | 4,200,000.00 | 4,848,000.00 | 3 | 14,544,000.00 |
| 16 | one bedroom | 28 | 12000 | 1,960,000.00 | 2,296,000.00 | 5 | 11,480,000.00 |
| 16 | | 30 | 12000 | 2,100,000.00 | 2,460,000.00 | 30 | 73,800,000.00 |
| 16 | | 37 | 12000 | 2,590,000.00 | 3,034,000.00 | 2 | 6,068,000.00 |
| 16 | two bedroom | 60 | 12000 | 4,200,000.00 | 4,920,000.00 | 5 | 24,600,000.00 |
| 17 | one bedroom | 28 | 13200 | 1,960,000.00 | 2,329,600.00 | 5 | 11,648,000.00 |
| 17 | | 30 | 13200 | 2,100,000.00 | 2,496,000.00 | 30 | 74,880,000.00 |
| 17 | | 37 | 13200 | 2,590,000.00 | 3,078,400.00 | 2 | 6,156,800.00 |
| 17 | two bedroom | 60 | 13200 | 4,200,000.00 | 4,992,000.00 | 5 | 24,960,000.00 |
| 18 | one bedroom | 28 | 14400 | 1,960,000.00 | 2,363,200.00 | 5 | 11,816,000.00 |
| 18 | | 30 | 14400 | 2,100,000.00 | 2,532,000.00 | 30 | 75,960,000.00 |
| 18 | | 37 | 14400 | 2,590,000.00 | 3,122,800.00 | 2 | 6,245,600.00 |
| 18 | two bedroom | 60 | 14400 | 4,200,000.00 | 5,064,000.00 | 5 | 25,320,000.00 |
| 19 | one bedroom | 28 | 15600 | 1,960,000.00 | 2,396,800.00 | 5 | 11,984,000.00 |
| 19 | | 30 | 15600 | 2,100,000.00 | 2,568,000.00 | 30 | 77,040,000.00 |
| 19 | | 37 | 15600 | 2,590,000.00 | 3,167,200.00 | 2 | 6,334,400.00 |
| 19 | two bedroom | 60 | 15600 | 4,200,000.00 | 5,136,000.00 | 5 | 25,680,000.00 |
| 20 | one bedroom | 28 | 16800 | 1,960,000.00 | 2,430,400.00 | 5 | 12,152,000.00 |
| 20 | | 30 | 16800 | 2,100,000.00 | 2,604,000.00 | 30 | 78,120,000.00 |
| 20 | | 37 | 16800 | 2,590,000.00 | 3,211,600.00 | 2 | 6,423,200.00 |
| 20 | two bedroom | 60 | 16800 | 4,200,000.00 | 5,208,000.00 | 5 | 26,040,000.00 |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| 21 | one bedroom | 28 | 18000 | 1,960,000.00 | 2,464,000.00 | 5 | 12,320,000.00 |
| 21 | | 30 | 18000 | 2,100,000.00 | 2,640,000.00 | 30 | 79,200,000.00 |
| 21 | | 37 | 18000 | 2,590,000.00 | 3,256,000.00 | 2 | 6,512,000.00 |
| 21 | two bedroom | 60 | 18000 | 4,200,000.00 | 5,280,000.00 | 5 | 26,400,000.00 |
| 22 | one bedroom | 28 | 19200 | 1,960,000.00 | 2,497,600.00 | 5 | 12,488,000.00 |
| 22 | | 30 | 19200 | 2,100,000.00 | 2,676,000.00 | 30 | 80,280,000.00 |
| 22 | | 37 | 19200 | 2,590,000.00 | 3,300,400.00 | 2 | 6,600,800.00 |
| 22 | two bedroom | 60 | 19200 | 4,200,000.00 | 5,352,000.00 | 5 | 26,760,000.00 |
| 23 | one bedroom | 28 | 20400 | 1,960,000.00 | 2,531,200.00 | 5 | 12,656,000.00 |
| 23 | | 30 | 20400 | 2,100,000.00 | 2,712,000.00 | 30 | 81,360,000.00 |
| 23 | | 37 | 20400 | 2,590,000.00 | 3,344,800.00 | 2 | 6,689,600.00 |
| 23 | two bedroom | 60 | 20400 | 4,200,000.00 | 5,424,000.00 | 5 | 27,120,000.00 |
| 24 | one bedroom | 28 | 21600 | 1,960,000.00 | 2,564,800.00 | 5 | 12,824,000.00 |
| 24 | | 30 | 21600 | 2,100,000.00 | 2,748,000.00 | 30 | 82,440,000.00 |
| 24 | | 37 | 21600 | 2,590,000.00 | 3,389,200.00 | 2 | 6,778,400.00 |
| 24 | two bedroom | 60 | 21600 | 4,200,000.00 | 5,496,000.00 | 5 | 27,480,000.00 |
| 25 | one bedroom | 28 | 22800 | 1,960,000.00 | 2,598,400.00 | 5 | 12,992,000.00 |
| 25 | | 30 | 22800 | 2,100,000.00 | 2,784,000.00 | 30 | 83,520,000.00 |
| 25 | | 37 | 22800 | 2,590,000.00 | 3,433,600.00 | 2 | 6,867,200.00 |
| 25 | two bedroom | 60 | 22800 | 4,200,000.00 | 5,568,000.00 | 5 | 27,840,000.00 |
| 26 | one bedroom | 28 | 24000 | 1,960,000.00 | 2,632,000.00 | 5 | 13,160,000.00 |
| 26 | | 30 | 24000 | 2,100,000.00 | 2,820,000.00 | 30 | 84,600,000.00 |
| 26 | | 37 | 24000 | 2,590,000.00 | 3,478,000.00 | 2 | 6,956,000.00 |
| 26 | two bedroom | 60 | 24000 | 4,200,000.00 | 5,640,000.00 | 5 | 28,200,000.00 |
| 27 | one bedroom | 28 | 25200 | 1,960,000.00 | 2,665,600.00 | 5 | 13,328,000.00 |
| 27 | | 30 | 25200 | 2,100,000.00 | 2,856,000.00 | 30 | 85,680,000.00 |
| 27 | | 37 | 25200 | 2,590,000.00 | 3,522,400.00 | 2 | 7,044,800.00 |
| 27 | two bedroom | 60 | 25200 | 4,200,000.00 | 5,712,000.00 | 5 | 28,560,000.00 |
| 28 | one bedroom | 28 | 26400 | 1,960,000.00 | 2,699,200.00 | 5 | 13,496,000.00 |
| 28 | | 30 | 26400 | 2,100,000.00 | 2,892,000.00 | 30 | 86,760,000.00 |
| 28 | | 37 | 26400 | 2,590,000.00 | 3,566,800.00 | 2 | 7,133,600.00 |
| 28 | two bedroom | 60 | 26400 | 4,200,000.00 | 5,784,000.00 | 5 | 28,920,000.00 |
| 29 | one bedroom | 28 | 27600 | 1,960,000.00 | 2,732,800.00 | 5 | 13,664,000.00 |
| 29 | | 30 | 27600 | 2,100,000.00 | 2,928,000.00 | 30 | 87,840,000.00 |
| 29 | | 37 | 27600 | 2,590,000.00 | 3,611,200.00 | 2 | 7,222,400.00 |
| 29 | two bedroom | 60 | 27600 | 4,200,000.00 | 5,856,000.00 | 5 | 29,280,000.00 |
| 30 | one bedroom | 28 | 28800 | 1,960,000.00 | 2,766,400.00 | 5 | 13,832,000.00 |
| 30 | | 30 | 28800 | 2,100,000.00 | 2,964,000.00 | 30 | 88,920,000.00 |
| 30 | | 37 | 28800 | 2,590,000.00 | 3,655,600.00 | 2 | 7,311,200.00 |
| 30 | two bedroom | 60 | 28800 | 4,200,000.00 | 5,928,000.00 | 5 | 29,640,000.00 |
| 31 | one bedroom | 28 | 30000 | 1,960,000.00 | 2,800,000.00 | 5 | 14,000,000.00 |
| 31 | | 30 | 30000 | 2,100,000.00 | 3,000,000.00 | 30 | 90,000,000.00 |
| 31 | | 37 | 30000 | 2,590,000.00 | 3,700,000.00 | 2 | 7,400,000.00 |
| 31 | two bedroom | 60 | 30000 | 4,200,000.00 | 6,000,000.00 | 5 | 30,000,000.00 |
| 32 | one bedroom | 28 | 31200 | 1,960,000.00 | 2,833,600.00 | 5 | 14,168,000.00 |
| 32 | | 30 | 31200 | 2,100,000.00 | 3,036,000.00 | 30 | 91,080,000.00 |
| 32 | | 37 | 31200 | 2,590,000.00 | 3,744,400.00 | 2 | 7,488,800.00 |
| 32 | two bedroom | 60 | 31200 | 4,200,000.00 | 6,072,000.00 | 5 | 30,360,000.00 |
| 33 | one bedroom | 28 | 32400 | 1,960,000.00 | 2,867,200.00 | 5 | 14,336,000.00 |
| 33 | | 30 | 32400 | 2,100,000.00 | 3,072,000.00 | 30 | 92,160,000.00 |
| 33 | | 37 | 32400 | 2,590,000.00 | 3,788,800.00 | 2 | 7,577,600.00 |
| 33 | two bedroom | 60 | 32400 | 4,200,000.00 | 6,144,000.00 | 5 | 30,720,000.00 |
| 34 | one bedroom | 28 | 33600 | 1,960,000.00 | 2,900,800.00 | 5 | 14,504,000.00 |
| 34 | | 30 | 33600 | 2,100,000.00 | 3,108,000.00 | 30 | 93,240,000.00 |
| 34 | | 37 | 33600 | 2,590,000.00 | 3,833,200.00 | 2 | 7,666,400.00 |
| 34 | two bedroom | 60 | 33600 | 4,200,000.00 | 6,216,000.00 | 5 | 31,080,000.00 |
| 35 | one bedroom | 28 | 34800 | 1,960,000.00 | 2,934,400.00 | 5 | 14,672,000.00 |
| 35 | | 30 | 34800 | 2,100,000.00 | 3,144,000.00 | 30 | 94,320,000.00 |
| 35 | | 37 | 34800 | 2,590,000.00 | 3,877,600.00 | 2 | 7,755,200.00 |
| 35 | two bedroom | 60 | 34800 | 4,200,000.00 | 6,288,000.00 | 5 | 31,440,000.00 |
| 36 | one bedroom | 28 | 36000 | 1,960,000.00 | 2,968,000.00 | 5 | 14,840,000.00 |
| 36 | | 30 | 36000 | 2,100,000.00 | 3,180,000.00 | 30 | 95,400,000.00 |
| 36 | | 37 | 36000 | 2,590,000.00 | 3,922,000.00 | 2 | 7,844,000.00 |
| 36 | two bedroom | 60 | 36000 | 4,200,000.00 | 6,360,000.00 | 5 | 31,800,000.00 |
| 37 | one bedroom | 28 | 37200 | 1,960,000.00 | 3,001,600.00 | 5 | 15,008,000.00 |
| 37 | | 30 | 37200 | 2,100,000.00 | 3,216,000.00 | 30 | 96,480,000.00 |
| 37 | | 37 | 37200 | 2,590,000.00 | 3,966,400.00 | 2 | 7,932,800.00 |
| 37 | two bedroom | 60 | 37200 | 4,200,000.00 | 6,432,000.00 | 5 | 32,160,000.00 |
| 38 | one bedroom | 28 | 38400 | 1,960,000.00 | 3,035,200.00 | 5 | 15,176,000.00 |
| 38 | | 30 | 38400 | 2,100,000.00 | 3,252,000.00 | 30 | 97,560,000.00 |
| 38 | | 37 | 38400 | 2,590,000.00 | 4,010,800.00 | 2 | 8,021,600.00 |
| 38 | two bedroom | 60 | 38400 | 4,200,000.00 | 6,504,000.00 | 5 | 32,520,000.00 |
| 39 | one bedroom | 28 | 39600 | 1,960,000.00 | 3,068,800.00 | 5 | 15,344,000.00 |
| 39 | | 30 | 39600 | 2,100,000.00 | 3,288,000.00 | 18 | 59,184,000.00 |
| 39 | | 37 | 39600 | 2,590,000.00 | 4,055,200.00 | 2 | 8,110,400.00 |
| 39 | two bedroom | 60 | 39600 | 4,200,000.00 | 6,576,000.00 | 1 | 6,576,000.00 |

1412

total income

4,247,784,000.00

The Tree Rio - summary

normal

| ค่าที่ดิน | | |
|---------------------|-----------------------|------------|
| ขนาดที่ดิน 10-0-80 | 4,080.00 | ตรว. |
| ราคาที่ดินต่อหน่วย | 200,000 | บาท/ตรว. |
| ค่าที่ดิน | 816,000,000.00 | บาท |
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ 2% | 16,320,000.00 | บาท |
| ค่าอากร 0.5% | 4,080,000.00 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | บาท |

| ค่าก่อสร้าง | | |
|----------------------------|-------------------------|------------|
| ราคาก่อสร้างต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตร.ม. |
| พื้นที่โครงการ | 97,920.00 | ตร.ม. |
| ค่าก่อสร้าง | 1,762,560,000.00 | บาท |
| ค่าบริหารจัดการก่อสร้าง 2% | 35,251,200.00 | บาท |
| ค่าธรรมเนียมต่าง 6.5% | 114,566,400.00 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้าง | 1,912,377,600.00 | บาท |

| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | |
|------------------------------------|-----------------------|------------|
| ค่าสื่อโฆษณา 2% | 84,955,680.00 | บาท |
| ค่าประชาสัมพันธ์ 1% | 42,477,840.00 | บาท |
| ค่าโปรโมชั่นสำหรับโครงการ 1.5% | 63,716,760.00 | บาท |
| ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย 0.5% | 21,238,920.00 | บาท |
| รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 212,389,200.00 | บาท |

| ค่าธรรมเนียมในการโอน | | |
|--------------------------------|-----------------------|------------|
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า 2% | 84,955,680.00 | บาท |
| ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% | 140,176,872.00 | บาท |
| ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย 1% | 42,477,840.00 | บาท |
| รวมค่าธรรมเนียมในการโอน | 267,610,392.00 | บาท |

| ค่าบริหารโครงการ | | | | |
|-------------------------------|-------------------|-------|---------------|------------------|
| | | จำนวน | รายเดือน(บาท) | รวม(บาท) |
| พนักงาน | ผู้จัดการโครงการ | 1 | 40,000 | 40,000 |
| | พนักงานโครงการ | 6 | 15,000 | 90,000 |
| | พนักงานขาย | 4 | 12,000 | 48,000 |
| | แม่บ้าน | 15 | 8,000 | 120,000 |
| | งานสวน | 5 | 6,000 | 30,000 |
| | รถปิก | 10 | 9,500 | 95,000 |
| สาธารณูปโภค | ค่าไฟฟ้า | 1 | 12,000 | 12,000 |
| | ค่าน้ำ | 1 | 5,000 | 5,000 |
| | ค่าโทรศัพท์ | 1 | 4,000 | 4,000 |
| สำนักงาน | อุปกรณ์สิ้นเปลือง | 1 | 2,000 | 2,000 |
| | ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 1 | 3,000 | 3,000 |
| รวมค่าใช้จ่าย/เดือน | | | | 449,000 |
| รวมค่าบริหารโครงการ/ปี | | | | 5,388,000 |

สรุป

| | |
|--|-------------------------|
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 1,912,377,600.00 |
| ค่าบริหารโครงการ | 5,388,000 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 212,389,200 |
| ค่าธรรมเนียมในการโอน | 267,610,392.00 |
| รวมค่าใช้จ่ายโครงการ | 3,234,165,192.00 |
| รายรับโครงการ | 4,247,784,000.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ | 1,013,618,808.00 |
| ROI | 31.34 |

The Tree Rio - income

For Profit

| | | |
|--------------------------------|--------|-----------|
| market rate | 70,000 | บาท/ตร.ม. |
| affordable housing ต่อตร.ม. | 27,000 | บาท/ตร.ม. |
| ราคาเพิ่มขึ้น | 1200 | บาท/ตร.ม. |

| | ชั้น | ชนิดห้อง | ขนาด | เพิ่มตามชั้น | ราคาฐาน | ราคารวม | จำนวน | ราคารวม |
|--------------------|-------------|-------------|----------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| affordable housing | G | Shop | 90 | 0 | 6,300,000.00 | 6,300,000.00 | 4 | 25,200,000.00 |
| | G | | 70 | 0 | 4,900,000.00 | 4,900,000.00 | 1 | 4,900,000.00 |
| | G | | 45 | 0 | 3,150,000.00 | 3,150,000.00 | 1 | 3,150,000.00 |
| | G | | 125 | 0 | 8,750,000.00 | 8,750,000.00 | 1 | 8,750,000.00 |
| | 6 | one bedroom | 28 | 0 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 6 | | 30 | 0 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 6 | | 37 | 0 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 6 | two bedroom | 60 | 0 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| | 7 | one bedroom | 28 | 0 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 7 | | 30 | 0 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 7 | | 37 | 0 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 7 | two bedroom | 60 | 0 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| | 8 | one bedroom | 28 | 0 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 8 | | 30 | 0 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 8 | | 37 | 0 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 8 | two bedroom | 60 | 0 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| market rate | 9 | one bedroom | 28 | 0 | 1,960,000.00 | 1,960,000.00 | 4 | 7,840,000.00 |
| | 9 | | 30 | 0 | 2,100,000.00 | 2,100,000.00 | 34 | 71,400,000.00 |
| | 9 | | 37 | 0 | 2,590,000.00 | 2,590,000.00 | 2 | 5,180,000.00 |
| | 9 | two bedroom | 60 | 0 | 4,200,000.00 | 4,200,000.00 | 3 | 12,600,000.00 |
| | 10 | one bedroom | 28 | 1,200.00 | 1,960,000.00 | 1,993,600.00 | 4 | 7,974,400.00 |
| | 10 | | 30 | 1,200.00 | 2,100,000.00 | 2,136,000.00 | 34 | 72,624,000.00 |
| | 10 | | 37 | 1,200.00 | 2,590,000.00 | 2,634,400.00 | 2 | 5,268,800.00 |
| | 10 | two bedroom | 60 | 1,200.00 | 4,200,000.00 | 4,272,000.00 | 3 | 12,816,000.00 |
| | 11 | one bedroom | 28 | 2,400.00 | 1,960,000.00 | 2,027,200.00 | 4 | 8,108,800.00 |
| | 11 | | 30 | 2,400.00 | 2,100,000.00 | 2,172,000.00 | 34 | 73,848,000.00 |
| | 11 | | 37 | 2,400.00 | 2,590,000.00 | 2,678,800.00 | 2 | 5,357,600.00 |
| | 11 | two bedroom | 60 | 2,400.00 | 4,200,000.00 | 4,344,000.00 | 3 | 13,032,000.00 |
| | 12 | one bedroom | 28 | 3,600.00 | 1,960,000.00 | 2,060,800.00 | 4 | 8,243,200.00 |
| | 12 | | 30 | 3,600.00 | 2,100,000.00 | 2,208,000.00 | 34 | 75,072,000.00 |
| | 12 | | 37 | 3,600.00 | 2,590,000.00 | 2,723,200.00 | 2 | 5,446,400.00 |
| | 12 | two bedroom | 60 | 3,600.00 | 4,200,000.00 | 4,416,000.00 | 3 | 13,248,000.00 |
| 13 | one bedroom | 28 | 4,800.00 | 1,960,000.00 | 2,094,400.00 | 4 | 8,377,600.00 | |
| 13 | | 30 | 4,800.00 | 2,100,000.00 | 2,244,000.00 | 34 | 76,296,000.00 | |
| 13 | | 37 | 4,800.00 | 2,590,000.00 | 2,767,600.00 | 2 | 5,535,200.00 | |
| 13 | two bedroom | 60 | 4,800.00 | 4,200,000.00 | 4,488,000.00 | 3 | 13,464,000.00 | |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-----------|--------------|--------------|----|---------------|
| 14 | one bedroom | 28 | 6,000.00 | 1,960,000.00 | 2,128,000.00 | 4 | 8,512,000.00 |
| 14 | | 30 | 6,000.00 | 2,100,000.00 | 2,280,000.00 | 34 | 77,520,000.00 |
| 14 | | 37 | 6,000.00 | 2,590,000.00 | 2,812,000.00 | 2 | 5,624,000.00 |
| 14 | two bedroom | 60 | 6,000.00 | 4,200,000.00 | 4,560,000.00 | 3 | 13,680,000.00 |
| 15 | one bedroom | 28 | 7,200.00 | 1,960,000.00 | 2,161,600.00 | 4 | 8,646,400.00 |
| 15 | | 30 | 7,200.00 | 2,100,000.00 | 2,316,000.00 | 34 | 78,744,000.00 |
| 15 | | 37 | 7,200.00 | 2,590,000.00 | 2,856,400.00 | 2 | 5,712,800.00 |
| 15 | two bedroom | 60 | 7,200.00 | 4,200,000.00 | 4,632,000.00 | 3 | 13,896,000.00 |
| 16 | one bedroom | 28 | 8,400.00 | 1,960,000.00 | 2,195,200.00 | 5 | 10,976,000.00 |
| 16 | | 30 | 8,400.00 | 2,100,000.00 | 2,352,000.00 | 30 | 70,560,000.00 |
| 16 | | 37 | 8,400.00 | 2,590,000.00 | 2,900,800.00 | 2 | 5,801,600.00 |
| 16 | two bedroom | 60 | 8,400.00 | 4,200,000.00 | 4,704,000.00 | 5 | 23,520,000.00 |
| 17 | one bedroom | 28 | 9,600.00 | 1,960,000.00 | 2,228,800.00 | 5 | 11,144,000.00 |
| 17 | | 30 | 9,600.00 | 2,100,000.00 | 2,388,000.00 | 30 | 71,640,000.00 |
| 17 | | 37 | 9,600.00 | 2,590,000.00 | 2,945,200.00 | 2 | 5,890,400.00 |
| 17 | two bedroom | 60 | 9,600.00 | 4,200,000.00 | 4,776,000.00 | 5 | 23,880,000.00 |
| 18 | one bedroom | 28 | 10,800.00 | 1,960,000.00 | 2,262,400.00 | 5 | 11,312,000.00 |
| 18 | | 30 | 10,800.00 | 2,100,000.00 | 2,424,000.00 | 30 | 72,720,000.00 |
| 18 | | 37 | 10,800.00 | 2,590,000.00 | 2,989,600.00 | 2 | 5,979,200.00 |
| 18 | two bedroom | 60 | 10,800.00 | 4,200,000.00 | 4,848,000.00 | 5 | 24,240,000.00 |
| 19 | one bedroom | 28 | 12,000.00 | 1,960,000.00 | 2,296,000.00 | 5 | 11,480,000.00 |
| 19 | | 30 | 12,000.00 | 2,100,000.00 | 2,460,000.00 | 30 | 73,800,000.00 |
| 19 | | 37 | 12,000.00 | 2,590,000.00 | 3,034,000.00 | 2 | 6,068,000.00 |
| 19 | two bedroom | 60 | 12,000.00 | 4,200,000.00 | 4,920,000.00 | 5 | 24,600,000.00 |
| 20 | one bedroom | 28 | 13,200.00 | 1,960,000.00 | 2,329,600.00 | 5 | 11,648,000.00 |
| 20 | | 30 | 13,200.00 | 2,100,000.00 | 2,496,000.00 | 30 | 74,880,000.00 |
| 20 | | 37 | 13,200.00 | 2,590,000.00 | 3,078,400.00 | 2 | 6,156,800.00 |
| 20 | two bedroom | 60 | 13,200.00 | 4,200,000.00 | 4,992,000.00 | 5 | 24,960,000.00 |
| 21 | one bedroom | 28 | 14,400.00 | 1,960,000.00 | 2,363,200.00 | 5 | 11,816,000.00 |
| 21 | | 30 | 14,400.00 | 2,100,000.00 | 2,532,000.00 | 30 | 75,960,000.00 |
| 21 | | 37 | 14,400.00 | 2,590,000.00 | 3,122,800.00 | 2 | 6,245,600.00 |
| 21 | two bedroom | 60 | 14,400.00 | 4,200,000.00 | 5,064,000.00 | 5 | 25,320,000.00 |
| 22 | one bedroom | 28 | 15,600.00 | 1,960,000.00 | 2,396,800.00 | 5 | 11,984,000.00 |
| 22 | | 30 | 15,600.00 | 2,100,000.00 | 2,568,000.00 | 30 | 77,040,000.00 |
| 22 | | 37 | 15,600.00 | 2,590,000.00 | 3,167,200.00 | 2 | 6,334,400.00 |
| 22 | two bedroom | 60 | 15,600.00 | 4,200,000.00 | 5,136,000.00 | 5 | 25,680,000.00 |
| 23 | one bedroom | 28 | 16,800.00 | 1,960,000.00 | 2,430,400.00 | 5 | 12,152,000.00 |
| 23 | | 30 | 16,800.00 | 2,100,000.00 | 2,604,000.00 | 30 | 78,120,000.00 |
| 23 | | 37 | 16,800.00 | 2,590,000.00 | 3,211,600.00 | 2 | 6,423,200.00 |
| 23 | two bedroom | 60 | 16,800.00 | 4,200,000.00 | 5,208,000.00 | 5 | 26,040,000.00 |
| 24 | one bedroom | 28 | 18,000.00 | 1,960,000.00 | 2,464,000.00 | 5 | 12,320,000.00 |
| 24 | | 30 | 18,000.00 | 2,100,000.00 | 2,640,000.00 | 30 | 79,200,000.00 |
| 24 | | 37 | 18,000.00 | 2,590,000.00 | 3,256,000.00 | 2 | 6,512,000.00 |
| 24 | two bedroom | 60 | 18,000.00 | 4,200,000.00 | 5,280,000.00 | 5 | 26,400,000.00 |
| 25 | one bedroom | 28 | 19,200.00 | 1,960,000.00 | 2,497,600.00 | 5 | 12,488,000.00 |
| 25 | | 30 | 19,200.00 | 2,100,000.00 | 2,676,000.00 | 30 | 80,280,000.00 |
| 25 | | 37 | 19,200.00 | 2,590,000.00 | 3,300,400.00 | 2 | 6,600,800.00 |
| 25 | two bedroom | 60 | 19,200.00 | 4,200,000.00 | 5,352,000.00 | 5 | 26,760,000.00 |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-----------|--------------|--------------|----|---------------|
| 26 | one bedroom | 28 | 20,400.00 | 1,960,000.00 | 2,531,200.00 | 5 | 12,656,000.00 |
| 26 | | 30 | 20,400.00 | 2,100,000.00 | 2,712,000.00 | 30 | 81,360,000.00 |
| 26 | | 37 | 20,400.00 | 2,590,000.00 | 3,344,800.00 | 2 | 6,689,600.00 |
| 26 | two bedroom | 60 | 20,400.00 | 4,200,000.00 | 5,424,000.00 | 5 | 27,120,000.00 |
| 27 | one bedroom | 28 | 21,600.00 | 1,960,000.00 | 2,564,800.00 | 5 | 12,824,000.00 |
| 27 | | 30 | 21,600.00 | 2,100,000.00 | 2,748,000.00 | 30 | 82,440,000.00 |
| 27 | | 37 | 21,600.00 | 2,590,000.00 | 3,389,200.00 | 2 | 6,778,400.00 |
| 27 | two bedroom | 60 | 21,600.00 | 4,200,000.00 | 5,496,000.00 | 5 | 27,480,000.00 |
| 28 | one bedroom | 28 | 22,800.00 | 1,960,000.00 | 2,598,400.00 | 5 | 12,992,000.00 |
| 28 | | 30 | 22,800.00 | 2,100,000.00 | 2,784,000.00 | 30 | 83,520,000.00 |
| 28 | | 37 | 22,800.00 | 2,590,000.00 | 3,433,600.00 | 2 | 6,867,200.00 |
| 28 | two bedroom | 60 | 22,800.00 | 4,200,000.00 | 5,568,000.00 | 5 | 27,840,000.00 |
| 29 | one bedroom | 28 | 24,000.00 | 1,960,000.00 | 2,632,000.00 | 5 | 13,160,000.00 |
| 29 | | 30 | 24,000.00 | 2,100,000.00 | 2,820,000.00 | 30 | 84,600,000.00 |
| 29 | | 37 | 24,000.00 | 2,590,000.00 | 3,478,000.00 | 2 | 6,956,000.00 |
| 29 | two bedroom | 60 | 24,000.00 | 4,200,000.00 | 5,640,000.00 | 5 | 28,200,000.00 |
| 30 | one bedroom | 28 | 25,200.00 | 1,960,000.00 | 2,665,600.00 | 5 | 13,328,000.00 |
| 30 | | 30 | 25,200.00 | 2,100,000.00 | 2,856,000.00 | 30 | 85,680,000.00 |
| 30 | | 37 | 25,200.00 | 2,590,000.00 | 3,522,400.00 | 2 | 7,044,800.00 |
| 30 | two bedroom | 60 | 25,200.00 | 4,200,000.00 | 5,712,000.00 | 5 | 28,560,000.00 |
| 31 | one bedroom | 28 | 26,400.00 | 1,960,000.00 | 2,699,200.00 | 5 | 13,496,000.00 |
| 31 | | 30 | 26,400.00 | 2,100,000.00 | 2,892,000.00 | 30 | 86,760,000.00 |
| 31 | | 37 | 26,400.00 | 2,590,000.00 | 3,566,800.00 | 2 | 7,133,600.00 |
| 31 | two bedroom | 60 | 26,400.00 | 4,200,000.00 | 5,784,000.00 | 5 | 28,920,000.00 |
| 32 | one bedroom | 28 | 27,600.00 | 1,960,000.00 | 2,732,800.00 | 5 | 13,664,000.00 |
| 32 | | 30 | 27,600.00 | 2,100,000.00 | 2,928,000.00 | 30 | 87,840,000.00 |
| 32 | | 37 | 27,600.00 | 2,590,000.00 | 3,611,200.00 | 2 | 7,222,400.00 |
| 32 | two bedroom | 60 | 27,600.00 | 4,200,000.00 | 5,856,000.00 | 5 | 29,280,000.00 |
| 33 | one bedroom | 28 | 28,800.00 | 1,960,000.00 | 2,766,400.00 | 5 | 13,832,000.00 |
| 33 | | 30 | 28,800.00 | 2,100,000.00 | 2,964,000.00 | 30 | 88,920,000.00 |
| 33 | | 37 | 28,800.00 | 2,590,000.00 | 3,655,600.00 | 2 | 7,311,200.00 |
| 33 | two bedroom | 60 | 28,800.00 | 4,200,000.00 | 5,928,000.00 | 5 | 29,640,000.00 |
| 34 | one bedroom | 28 | 30,000.00 | 1,960,000.00 | 2,800,000.00 | 5 | 14,000,000.00 |
| 34 | | 30 | 30,000.00 | 2,100,000.00 | 3,000,000.00 | 30 | 90,000,000.00 |
| 34 | | 37 | 30,000.00 | 2,590,000.00 | 3,700,000.00 | 2 | 7,400,000.00 |
| 34 | two bedroom | 60 | 30,000.00 | 4,200,000.00 | 6,000,000.00 | 5 | 30,000,000.00 |
| 35 | one bedroom | 28 | 31,200.00 | 1,960,000.00 | 2,833,600.00 | 5 | 14,168,000.00 |
| 35 | | 30 | 31,200.00 | 2,100,000.00 | 3,036,000.00 | 30 | 91,080,000.00 |
| 35 | | 37 | 31,200.00 | 2,590,000.00 | 3,744,400.00 | 2 | 7,488,800.00 |
| 35 | two bedroom | 60 | 31,200.00 | 4,200,000.00 | 6,072,000.00 | 5 | 30,360,000.00 |
| 36 | one bedroom | 28 | 32,400.00 | 1,960,000.00 | 2,867,200.00 | 5 | 14,336,000.00 |
| 36 | | 30 | 32,400.00 | 2,100,000.00 | 3,072,000.00 | 30 | 92,160,000.00 |
| 36 | | 37 | 32,400.00 | 2,590,000.00 | 3,788,800.00 | 2 | 7,577,600.00 |
| 36 | two bedroom | 60 | 32,400.00 | 4,200,000.00 | 6,144,000.00 | 5 | 30,720,000.00 |
| 37 | one bedroom | 28 | 33,600.00 | 1,960,000.00 | 2,900,800.00 | 5 | 14,504,000.00 |
| 37 | | 30 | 33,600.00 | 2,100,000.00 | 3,108,000.00 | 30 | 93,240,000.00 |
| 37 | | 37 | 33,600.00 | 2,590,000.00 | 3,833,200.00 | 2 | 7,666,400.00 |
| 37 | two bedroom | 60 | 33,600.00 | 4,200,000.00 | 6,216,000.00 | 5 | 31,080,000.00 |

| | | | | | | | | |
|------------|----|-------------|----|-----------|--------------|--------------|---------------------|-------------------------|
| | 38 | one bedroom | 28 | 34,800.00 | 1,960,000.00 | 2,934,400.00 | 5 | 14,672,000.00 |
| | 38 | | 30 | 34,800.00 | 2,100,000.00 | 3,144,000.00 | 30 | 94,320,000.00 |
| | 38 | | 37 | 34,800.00 | 2,590,000.00 | 3,877,600.00 | 2 | 7,755,200.00 |
| | 38 | two bedroom | 60 | 34,800.00 | 4,200,000.00 | 6,288,000.00 | 5 | 31,440,000.00 |
| | 39 | one bedroom | 28 | 36,000.00 | 1,960,000.00 | 2,968,000.00 | 5 | 14,840,000.00 |
| | 39 | | 30 | 36,000.00 | 2,100,000.00 | 3,180,000.00 | 30 | 95,400,000.00 |
| | 39 | | 37 | 36,000.00 | 2,590,000.00 | 3,922,000.00 | 2 | 7,844,000.00 |
| | 39 | two bedroom | 60 | 36,000.00 | 4,200,000.00 | 6,360,000.00 | 5 | 31,800,000.00 |
| bonus unit | 40 | one bedroom | 28 | 37,200.00 | 1,960,000.00 | 3,001,600.00 | 5 | 15,008,000.00 |
| | 40 | | 30 | 37,200.00 | 2,100,000.00 | 3,216,000.00 | 30 | 96,480,000.00 |
| | 40 | | 37 | 37,200.00 | 2,590,000.00 | 3,966,400.00 | 2 | 7,932,800.00 |
| | 40 | two bedroom | 60 | 37,200.00 | 4,200,000.00 | 6,432,000.00 | 5 | 32,160,000.00 |
| | 41 | one bedroom | 28 | 38,400.00 | 1,960,000.00 | 3,035,200.00 | 5 | 15,176,000.00 |
| | 41 | | 30 | 38,400.00 | 2,100,000.00 | 3,252,000.00 | 30 | 97,560,000.00 |
| | 41 | | 37 | 38,400.00 | 2,590,000.00 | 4,010,800.00 | 2 | 8,021,600.00 |
| | 41 | two bedroom | 60 | 38,400.00 | 4,200,000.00 | 6,504,000.00 | 5 | 32,520,000.00 |
| | 42 | one bedroom | 28 | 39,600.00 | 1,960,000.00 | 3,060,000.00 | 5 | 15,294,000.00 |
| | 42 | | 30 | 39,600.00 | 2,100,000.00 | 3,288,000.00 | 30 | 98,640,000.00 |
| | 42 | | 37 | 39,600.00 | 2,590,000.00 | 4,055,200.00 | 2 | 8,110,400.00 |
| | 42 | two bedroom | 60 | 39,600.00 | 4,200,000.00 | 6,576,000.00 | 5 | 32,880,000.00 |
| | 43 | one bedroom | 28 | 40,800.00 | 1,960,000.00 | 3,102,400.00 | 5 | 15,512,000.00 |
| | 43 | | 30 | 40,800.00 | 2,100,000.00 | 3,324,000.00 | 30 | 99,720,000.00 |
| | 43 | | 37 | 40,800.00 | 2,590,000.00 | 4,099,600.00 | 2 | 8,199,200.00 |
| | 43 | two bedroom | 60 | 40,800.00 | 4,200,000.00 | 6,648,000.00 | 5 | 33,240,000.00 |
| | 44 | one bedroom | 28 | 42,000.00 | 1,960,000.00 | 3,136,000.00 | 5 | 15,680,000.00 |
| | 44 | | 30 | 42,000.00 | 2,100,000.00 | 3,360,000.00 | 30 | 100,800,000.00 |
| | 44 | | 37 | 42,000.00 | 2,590,000.00 | 4,144,000.00 | 2 | 8,288,000.00 |
| | 44 | two bedroom | 60 | 42,000.00 | 4,200,000.00 | 6,720,000.00 | 5 | 33,600,000.00 |
| | 45 | one bedroom | 28 | 43,200.00 | 1,960,000.00 | 3,169,600.00 | 5 | 15,848,000.00 |
| | 45 | | 30 | 43,200.00 | 2,100,000.00 | 3,396,000.00 | 30 | 101,880,000.00 |
| | 45 | | 37 | 43,200.00 | 2,590,000.00 | 4,188,400.00 | 2 | 8,376,800.00 |
| | 45 | two bedroom | 60 | 43,200.00 | 4,200,000.00 | 6,792,000.00 | 5 | 33,960,000.00 |
| | 46 | one bedroom | 28 | 44,400.00 | 1,960,000.00 | 3,203,200.00 | 5 | 16,016,000.00 |
| | 46 | | 30 | 44,400.00 | 2,100,000.00 | 3,432,000.00 | 30 | 102,960,000.00 |
| | 46 | | 37 | 44,400.00 | 2,590,000.00 | 4,232,800.00 | 2 | 8,465,600.00 |
| | 46 | two bedroom | 60 | 44,400.00 | 4,200,000.00 | 6,864,000.00 | 5 | 34,320,000.00 |
| | 47 | one bedroom | 28 | 45,600.00 | 1,960,000.00 | 3,236,800.00 | 5 | 16,184,000.00 |
| | 47 | | 30 | 45,600.00 | 2,100,000.00 | 3,468,000.00 | 30 | 104,040,000.00 |
| | 47 | | 37 | 45,600.00 | 2,590,000.00 | 4,277,200.00 | 2 | 8,554,400.00 |
| | 47 | two bedroom | 60 | 45,600.00 | 4,200,000.00 | 6,936,000.00 | 5 | 34,680,000.00 |
| | 48 | one bedroom | 28 | 46,800.00 | 1,960,000.00 | 3,270,400.00 | 5 | 16,352,000.00 |
| | 48 | | 30 | 46,800.00 | 2,100,000.00 | 3,504,000.00 | 30 | 105,120,000.00 |
| | 48 | | 37 | 46,800.00 | 2,590,000.00 | 4,321,600.00 | 2 | 8,643,200.00 |
| | 48 | two bedroom | 60 | 46,800.00 | 4,200,000.00 | 7,008,000.00 | 5 | 35,040,000.00 |
| | 49 | one bedroom | 28 | 48,000.00 | 1,960,000.00 | 3,304,000.00 | 5 | 16,520,000.00 |
| | 49 | | 30 | 48,000.00 | 2,100,000.00 | 3,540,000.00 | 18 | 63,720,000.00 |
| | 49 | | 37 | 48,000.00 | 2,590,000.00 | 4,366,000.00 | 2 | 8,732,000.00 |
| | 49 | two bedroom | 60 | 48,000.00 | 4,200,000.00 | 7,080,000.00 | 1 | 7,080,000.00 |
| | | | | | | | 1827 | |
| | | | | | | | Total Income | 5,504,502,400.00 |

The Tree Rio - summary

For Profit

| ค่าที่ดิน | | |
|---------------------|-----------------------|----------|
| ขนาดที่ดิน 10-0-80 | 4,080.00 | ตรว. |
| ราคาที่ดินต่อหน่วย | 200,000 | บาท/ตรว. |
| ค่าที่ดิน | 816,000,000.00 | บาท |
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ 2% | 16,320,000.00 | บาท |
| ค่าอากร 0.5% | 4,080,000.00 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | บาท |

| ค่าก่อสร้าง | | |
|-------------------------------------|-------------------------|-----------|
| พื้นที่ที่อยู่คนรายได้น้อย | 5,001.38 | ตร.ม. |
| ราคาก่อสร้างผู้มีรายได้น้อยต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตร.ม. |
| ค่าก่อสร้างผู้มีรายได้น้อย | 90,024,759.28 | บาท |
| พื้นที่โครงการที่เหลือ | 112,502.62 | ตร.ม. |
| ราคาก่อสร้างต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตร.ม. |
| ค่าก่อสร้างส่วนที่เหลือ | 2,025,047,240.72 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างอาคาร | 2,115,072,000.00 | บาท |
| ค่าบริหารจัดการก่อสร้าง 2% | 42,301,440.00 | บาท |
| ค่าธรรมเนียมต่าง 6.5% | 137,479,680.00 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 | บาท |

| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | |
|------------------------------------|-----------------------|-----|
| ค่าสื่อโฆษณา 2% | 110,090,048.00 | บาท |
| ค่าประชาสัมพันธ์ 1% | 55,045,024.00 | บาท |
| ค่าโปรโมชั่นสำหรับโครงการ 1.5% | 82,567,536.00 | บาท |
| ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย 0.5% | 27,522,512.00 | บาท |
| รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 275,225,120.00 | บาท |

| ค่าธรรมเนียมในการโอน | | |
|--------------------------------|-----------------------|-----|
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า 2% | 110,090,048.00 | บาท |
| ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% | 181,648,579.20 | บาท |
| ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย 1% | 55,045,024.00 | บาท |
| รวมค่าธรรมเนียมในการโอน | 346,783,651.20 | บาท |

| ค่าบริหารโครงการ | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------------------|---------------|------------------|
| | | จำนวน | รายเดือน(บาท) | รวม(บาท) |
| พนักงาน | ผู้จัดการโครงการ | 1 | 40,000 | 40,000 |
| | พนักงานโครงการ | 7 | 15,000 | 105,000 |
| | พนักงานขาย | 5 | 12,000 | 60,000 |
| | แม่บ้าน | 17 | 8,000 | 136,000 |
| | งานสวน | 5 | 6,000 | 30,000 |
| สาธารณูปโภค | รถปิกอัพ | 12 | 9,500 | 114,000 |
| | ค่าไฟฟ้า | 1 | 12,000 | 12,000 |
| | ค่าน้ำ | 1 | 5,000 | 5,000 |
| | ค่าโทรศัพท์ | 1 | 4,000 | 4,000 |
| | สำนักงาน | อุปกรณ์สิ้นเปลือง | 1 | 2,000 |
| | ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 1 | 3,000 | 3,000 |
| รวมค่าใช้จ่าย/เดือน | | | | 511,000 |
| รวมค่าบริหารโครงการ/ปี | | | | 6,132,000 |

สรุป

| | |
|--|-------------------------|
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 |
| ค่าบริหารโครงการ | 6,132,000 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 275,225,120 |
| ค่าธรรมเนียมในการโอน | 346,783,651.20 |
| รวมค่าใช้จ่ายโครงการ | 3,759,393,891.20 |
| รายรับโครงการ | 5,504,502,400.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ | 1,745,108,508.80 |
| ROI | 46.42 |

The Tree Rio - income

For Social Benefit

| | | |
|---------------------------------|--------|-----------|
| market rate | 70,000 | บาท/ตร.ม. |
| affordable housing (<80 AMI) | 27,000 | บาท/ตร.ม. |
| 80-90 of AMI | 41,000 | บาท/ตร.ม. |
| 90-100 of AMI | 55,000 | บาท/ตร.ม. |
| ราคาเพิ่มขึ้นละ | 1200 | บาท/ตร.ม. |

*AMI (Area Median Income)

*ชั้น 6 เป็นส่วนกลางและพื้นที่จอดรถเพิ่ม

| ชั้น | ชนิดห้อง | ขนาด | เพิ่มตามชั้น | ราคาฐาน | ราคารวม | จำนวน | ราคารวม |
|----------------------------------|----------|-------------|--------------|---------------|---------------|-------|---------------|
| G | Shop | 887.3 | 0 | 62,111,000.00 | 62,111,000.00 | 1 | 62,111,000.00 |
| 2 | Shop | 963.8 | 0 | 26,022,600.00 | 26,022,600.00 | 1 | 26,022,600.00 |
| affordable housing <80 of AMI | 7 | one bedroom | 28 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 7 | | 30 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 7 | | 37 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 7 | two bedroom | 60 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| | 8 | one bedroom | 28 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 8 | | 30 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 8 | | 37 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 8 | two bedroom | 60 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| | 9 | one bedroom | 28 | 756,000.00 | 756,000.00 | 1 | 756,000.00 |
| | 9 | | 30 | 810,000.00 | 810,000.00 | 33 | 26,730,000.00 |
| | 9 | | 37 | 999,000.00 | 999,000.00 | 2 | 1,998,000.00 |
| | 9 | two bedroom | 60 | 1,620,000.00 | 1,620,000.00 | 2 | 3,240,000.00 |
| 80-99 of AMI | 10 | one bedroom | 28 | 1,148,000.00 | 1,148,000.00 | 4 | 4,592,000.00 |
| | 10 | | 30 | 1,230,000.00 | 1,230,000.00 | 34 | 41,820,000.00 |
| | 10 | | 37 | 1,517,000.00 | 1,517,000.00 | 2 | 3,034,000.00 |
| | 10 | two bedroom | 60 | 2,460,000.00 | 2,460,000.00 | 3 | 7,380,000.00 |
| | 11 | one bedroom | 28 | 1,148,000.00 | 1,148,000.00 | 4 | 4,592,000.00 |
| | 11 | | 30 | 1,230,000.00 | 1,230,000.00 | 34 | 41,820,000.00 |
| | 11 | | 37 | 1,517,000.00 | 1,517,000.00 | 2 | 3,034,000.00 |
| | 11 | two bedroom | 60 | 2,460,000.00 | 2,460,000.00 | 3 | 7,380,000.00 |
| | 12 | one bedroom | 28 | 1,148,000.00 | 1,148,000.00 | 4 | 4,592,000.00 |
| | 12 | | 30 | 1,230,000.00 | 1,230,000.00 | 34 | 41,820,000.00 |
| | 12 | | 37 | 1,517,000.00 | 1,517,000.00 | 2 | 3,034,000.00 |
| | 12 | two bedroom | 60 | 2,460,000.00 | 2,460,000.00 | 3 | 7,380,000.00 |
| 90-100 of AMI | 13 | one bedroom | 28 | 1,540,000.00 | 1,540,000.00 | 4 | 6,160,000.00 |
| | 13 | | 30 | 1,650,000.00 | 1,650,000.00 | 34 | 56,100,000.00 |
| | 13 | | 37 | 2,035,000.00 | 2,035,000.00 | 2 | 4,070,000.00 |
| | 13 | two bedroom | 60 | 3,300,000.00 | 3,300,000.00 | 3 | 9,900,000.00 |
| | 14 | one bedroom | 28 | 1,540,000.00 | 1,540,000.00 | 4 | 6,160,000.00 |
| | 14 | | 30 | 1,650,000.00 | 1,650,000.00 | 34 | 56,100,000.00 |
| | 14 | | 37 | 2,035,000.00 | 2,035,000.00 | 2 | 4,070,000.00 |
| | 14 | two bedroom | 60 | 3,300,000.00 | 3,300,000.00 | 3 | 9,900,000.00 |

| | | | | | | | | |
|-------------|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| | 15 | one bedroom | 28 | 0 | 1,540,000.00 | 1,540,000.00 | 4 | 6,160,000.00 |
| | 15 | | 30 | 0 | 1,650,000.00 | 1,650,000.00 | 34 | 56,100,000.00 |
| | 15 | | 37 | 0 | 2,035,000.00 | 2,035,000.00 | 2 | 4,070,000.00 |
| | 15 | two bedroom | 60 | 0 | 3,300,000.00 | 3,300,000.00 | 3 | 9,900,000.00 |
| marker rate | 16 | one bedroom | 28 | 0 | 1,540,000.00 | 1,540,000.00 | 5 | 7,700,000.00 |
| | 16 | | 30 | 0 | 1,650,000.00 | 1,650,000.00 | 30 | 49,500,000.00 |
| | 16 | | 37 | 0 | 2,035,000.00 | 2,035,000.00 | 2 | 4,070,000.00 |
| | 16 | two bedroom | 60 | 0 | 3,300,000.00 | 3,300,000.00 | 5 | 16,500,000.00 |
| | 17 | one bedroom | 28 | 0 | 1,960,000.00 | 1,960,000.00 | 5 | 9,800,000.00 |
| | 17 | | 30 | 0 | 2,100,000.00 | 2,100,000.00 | 30 | 63,000,000.00 |
| | 17 | | 37 | 0 | 2,590,000.00 | 2,590,000.00 | 2 | 5,180,000.00 |
| | 17 | two bedroom | 60 | 0 | 4,200,000.00 | 4,200,000.00 | 5 | 21,000,000.00 |
| | 18 | one bedroom | 28 | 1200 | 1,960,000.00 | 1,993,600.00 | 5 | 9,968,000.00 |
| | 18 | | 30 | 1200 | 2,100,000.00 | 2,136,000.00 | 30 | 64,080,000.00 |
| | 18 | | 37 | 1200 | 2,590,000.00 | 2,634,400.00 | 2 | 5,268,800.00 |
| | 18 | two bedroom | 60 | 1200 | 4,200,000.00 | 4,272,000.00 | 5 | 21,360,000.00 |
| | 19 | one bedroom | 28 | 2400 | 1,960,000.00 | 2,027,200.00 | 5 | 10,136,000.00 |
| | 19 | | 30 | 2400 | 2,100,000.00 | 2,172,000.00 | 30 | 65,160,000.00 |
| | 19 | | 37 | 2400 | 2,590,000.00 | 2,678,800.00 | 2 | 5,357,600.00 |
| | 19 | two bedroom | 60 | 2400 | 4,200,000.00 | 4,344,000.00 | 5 | 21,720,000.00 |
| | 20 | one bedroom | 28 | 3600 | 1,960,000.00 | 2,060,800.00 | 5 | 10,304,000.00 |
| | 20 | | 30 | 3600 | 2,100,000.00 | 2,208,000.00 | 30 | 66,240,000.00 |
| | 20 | | 37 | 3600 | 2,590,000.00 | 2,723,200.00 | 2 | 5,446,400.00 |
| | 20 | two bedroom | 60 | 3600 | 4,200,000.00 | 4,416,000.00 | 5 | 22,080,000.00 |
| | 21 | one bedroom | 28 | 4800 | 1,960,000.00 | 2,094,400.00 | 5 | 10,472,000.00 |
| | 21 | | 30 | 4800 | 2,100,000.00 | 2,244,000.00 | 30 | 67,320,000.00 |
| | 21 | | 37 | 4800 | 2,590,000.00 | 2,767,600.00 | 2 | 5,535,200.00 |
| | 21 | two bedroom | 60 | 4800 | 4,200,000.00 | 4,488,000.00 | 5 | 22,440,000.00 |
| | 22 | one bedroom | 28 | 6000 | 1,960,000.00 | 2,128,000.00 | 5 | 10,640,000.00 |
| | 22 | | 30 | 6000 | 2,100,000.00 | 2,280,000.00 | 30 | 68,400,000.00 |
| | 22 | | 37 | 6000 | 2,590,000.00 | 2,812,000.00 | 2 | 5,624,000.00 |
| | 22 | two bedroom | 60 | 6000 | 4,200,000.00 | 4,560,000.00 | 5 | 22,800,000.00 |
| | 23 | one bedroom | 28 | 7200 | 1,960,000.00 | 2,161,600.00 | 5 | 10,808,000.00 |
| | 23 | | 30 | 7200 | 2,100,000.00 | 2,316,000.00 | 30 | 69,480,000.00 |
| | 23 | | 37 | 7200 | 2,590,000.00 | 2,856,400.00 | 2 | 5,712,800.00 |
| | 23 | two bedroom | 60 | 7200 | 4,200,000.00 | 4,632,000.00 | 5 | 23,160,000.00 |
| | 24 | one bedroom | 28 | 8400 | 1,960,000.00 | 2,195,200.00 | 5 | 10,976,000.00 |
| | 24 | | 30 | 8400 | 2,100,000.00 | 2,352,000.00 | 30 | 70,560,000.00 |
| | 24 | | 37 | 8400 | 2,590,000.00 | 2,900,800.00 | 2 | 5,801,600.00 |
| | 24 | two bedroom | 60 | 8400 | 4,200,000.00 | 4,704,000.00 | 5 | 23,520,000.00 |
| | 25 | one bedroom | 28 | 9600 | 1,960,000.00 | 2,228,800.00 | 5 | 11,144,000.00 |
| | 25 | | 30 | 9600 | 2,100,000.00 | 2,388,000.00 | 30 | 71,640,000.00 |
| | 25 | | 37 | 9600 | 2,590,000.00 | 2,945,200.00 | 2 | 5,890,400.00 |
| | 25 | two bedroom | 60 | 9600 | 4,200,000.00 | 4,776,000.00 | 5 | 23,880,000.00 |
| | 26 | one bedroom | 28 | 10800 | 1,960,000.00 | 2,262,400.00 | 5 | 11,312,000.00 |
| | 26 | | 30 | 10800 | 2,100,000.00 | 2,424,000.00 | 30 | 72,720,000.00 |
| | 26 | | 37 | 10800 | 2,590,000.00 | 2,989,600.00 | 2 | 5,979,200.00 |
| | 26 | two bedroom | 60 | 10800 | 4,200,000.00 | 4,848,000.00 | 5 | 24,240,000.00 |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| 27 | one bedroom | 28 | 12000 | 1,960,000.00 | 2,296,000.00 | 5 | 11,480,000.00 |
| 27 | | 30 | 12000 | 2,100,000.00 | 2,460,000.00 | 30 | 73,800,000.00 |
| 27 | | 37 | 12000 | 2,590,000.00 | 3,034,000.00 | 2 | 6,068,000.00 |
| 27 | two bedroom | 60 | 12000 | 4,200,000.00 | 4,920,000.00 | 5 | 24,600,000.00 |
| 28 | one bedroom | 28 | 13200 | 1,960,000.00 | 2,329,600.00 | 5 | 11,648,000.00 |
| 28 | | 30 | 13200 | 2,100,000.00 | 2,496,000.00 | 18 | 44,928,000.00 |
| 28 | | 37 | 13200 | 2,590,000.00 | 3,078,400.00 | 2 | 6,156,800.00 |
| 28 | two bedroom | 60 | 13200 | 4,200,000.00 | 4,992,000.00 | 1 | 4,992,000.00 |
| 29 | one bedroom | 28 | 14400 | 1,960,000.00 | 2,363,200.00 | 5 | 11,816,000.00 |
| 29 | | 30 | 14400 | 2,100,000.00 | 2,532,000.00 | 30 | 75,960,000.00 |
| 29 | | 37 | 14400 | 2,590,000.00 | 3,122,800.00 | 2 | 6,245,600.00 |
| 29 | two bedroom | 60 | 14400 | 4,200,000.00 | 5,064,000.00 | 5 | 25,320,000.00 |
| 30 | one bedroom | 28 | 15600 | 1,960,000.00 | 2,396,800.00 | 5 | 11,984,000.00 |
| 30 | | 30 | 15600 | 2,100,000.00 | 2,568,000.00 | 30 | 77,040,000.00 |
| 30 | | 37 | 15600 | 2,590,000.00 | 3,167,200.00 | 2 | 6,334,400.00 |
| 30 | two bedroom | 60 | 15600 | 4,200,000.00 | 5,136,000.00 | 5 | 25,680,000.00 |
| 31 | one bedroom | 28 | 16800 | 1,960,000.00 | 2,430,400.00 | 5 | 12,152,000.00 |
| 31 | | 30 | 16800 | 2,100,000.00 | 2,604,000.00 | 30 | 78,120,000.00 |
| 31 | | 37 | 16800 | 2,590,000.00 | 3,211,600.00 | 2 | 6,423,200.00 |
| 31 | two bedroom | 60 | 16800 | 4,200,000.00 | 5,208,000.00 | 5 | 26,040,000.00 |
| 32 | one bedroom | 28 | 18000 | 1,960,000.00 | 2,464,000.00 | 5 | 12,320,000.00 |
| 32 | | 30 | 18000 | 2,100,000.00 | 2,640,000.00 | 30 | 79,200,000.00 |
| 32 | | 37 | 18000 | 2,590,000.00 | 3,256,000.00 | 2 | 6,512,000.00 |
| 32 | two bedroom | 60 | 18000 | 4,200,000.00 | 5,280,000.00 | 5 | 26,400,000.00 |
| 33 | one bedroom | 28 | 19200 | 1,960,000.00 | 2,497,600.00 | 5 | 12,488,000.00 |
| 33 | | 30 | 19200 | 2,100,000.00 | 2,676,000.00 | 30 | 80,280,000.00 |
| 33 | | 37 | 19200 | 2,590,000.00 | 3,300,400.00 | 2 | 6,600,800.00 |
| 33 | two bedroom | 60 | 19200 | 4,200,000.00 | 5,352,000.00 | 5 | 26,760,000.00 |
| 34 | one bedroom | 28 | 20400 | 1,960,000.00 | 2,531,200.00 | 5 | 12,656,000.00 |
| 34 | | 30 | 20400 | 2,100,000.00 | 2,712,000.00 | 30 | 81,360,000.00 |
| 34 | | 37 | 20400 | 2,590,000.00 | 3,344,800.00 | 2 | 6,689,600.00 |
| 34 | two bedroom | 60 | 20400 | 4,200,000.00 | 5,424,000.00 | 5 | 27,120,000.00 |
| 35 | one bedroom | 28 | 21600 | 1,960,000.00 | 2,564,800.00 | 5 | 12,824,000.00 |
| 35 | | 30 | 21600 | 2,100,000.00 | 2,748,000.00 | 30 | 82,440,000.00 |
| 35 | | 37 | 21600 | 2,590,000.00 | 3,389,200.00 | 2 | 6,778,400.00 |
| 35 | two bedroom | 60 | 21600 | 4,200,000.00 | 5,496,000.00 | 5 | 27,480,000.00 |
| 36 | one bedroom | 28 | 22800 | 1,960,000.00 | 2,598,400.00 | 5 | 12,992,000.00 |
| 36 | | 30 | 22800 | 2,100,000.00 | 2,784,000.00 | 30 | 83,520,000.00 |
| 36 | | 37 | 22800 | 2,590,000.00 | 3,433,600.00 | 2 | 6,867,200.00 |
| 36 | two bedroom | 60 | 22800 | 4,200,000.00 | 5,568,000.00 | 5 | 27,840,000.00 |
| 37 | one bedroom | 28 | 24000 | 1,960,000.00 | 2,632,000.00 | 5 | 13,160,000.00 |
| 37 | | 30 | 24000 | 2,100,000.00 | 2,820,000.00 | 30 | 84,600,000.00 |
| 37 | | 37 | 24000 | 2,590,000.00 | 3,478,000.00 | 2 | 6,956,000.00 |
| 37 | two bedroom | 60 | 24000 | 4,200,000.00 | 5,640,000.00 | 5 | 28,200,000.00 |
| 38 | one bedroom | 28 | 25200 | 1,960,000.00 | 2,665,600.00 | 5 | 13,328,000.00 |
| 38 | | 30 | 25200 | 2,100,000.00 | 2,856,000.00 | 30 | 85,680,000.00 |
| 38 | | 37 | 25200 | 2,590,000.00 | 3,522,400.00 | 2 | 7,044,800.00 |
| 38 | two bedroom | 60 | 25200 | 4,200,000.00 | 5,712,000.00 | 5 | 28,560,000.00 |

bonus unit

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| 39 | one bedroom | 28 | 26400 | 1,960,000.00 | 2,699,200.00 | 5 | 13,496,000.00 |
| 39 | | 30 | 26400 | 2,100,000.00 | 2,892,000.00 | 30 | 86,760,000.00 |
| 39 | | 37 | 26400 | 2,590,000.00 | 3,566,800.00 | 2 | 7,133,600.00 |
| 39 | two bedroom | 60 | 26400 | 4,200,000.00 | 5,784,000.00 | 5 | 28,920,000.00 |
| 40 | one bedroom | 28 | 27600 | 1,960,000.00 | 2,732,800.00 | 5 | 13,664,000.00 |
| 40 | | 30 | 27600 | 2,100,000.00 | 2,928,000.00 | 30 | 87,840,000.00 |
| 40 | | 37 | 27600 | 2,590,000.00 | 3,611,200.00 | 2 | 7,222,400.00 |
| 40 | two bedroom | 60 | 27600 | 4,200,000.00 | 5,856,000.00 | 5 | 29,280,000.00 |
| 41 | one bedroom | 28 | 28800 | 1,960,000.00 | 2,766,400.00 | 5 | 13,832,000.00 |
| 41 | | 30 | 28800 | 2,100,000.00 | 2,964,000.00 | 30 | 88,920,000.00 |
| 41 | | 37 | 28800 | 2,590,000.00 | 3,655,600.00 | 2 | 7,311,200.00 |
| 41 | two bedroom | 60 | 28800 | 4,200,000.00 | 5,928,000.00 | 5 | 29,640,000.00 |
| 42 | one bedroom | 28 | 30000 | 1,960,000.00 | 2,800,000.00 | 5 | 14,000,000.00 |
| 42 | | 30 | 30000 | 2,100,000.00 | 3,000,000.00 | 30 | 90,000,000.00 |
| 42 | | 37 | 30000 | 2,590,000.00 | 3,700,000.00 | 2 | 7,400,000.00 |
| 42 | two bedroom | 60 | 30000 | 4,200,000.00 | 6,000,000.00 | 5 | 30,000,000.00 |
| 43 | one bedroom | 28 | 31200 | 1,960,000.00 | 2,833,600.00 | 5 | 14,168,000.00 |
| 43 | | 30 | 31200 | 2,100,000.00 | 3,036,000.00 | 30 | 91,080,000.00 |
| 43 | | 37 | 31200 | 2,590,000.00 | 3,744,400.00 | 2 | 7,488,800.00 |
| 43 | two bedroom | 60 | 31200 | 4,200,000.00 | 6,072,000.00 | 5 | 30,360,000.00 |
| 44 | one bedroom | 28 | 32400 | 1,960,000.00 | 2,867,200.00 | 5 | 14,336,000.00 |
| 44 | | 30 | 32400 | 2,100,000.00 | 3,072,000.00 | 30 | 92,160,000.00 |
| 44 | | 37 | 32400 | 2,590,000.00 | 3,788,800.00 | 2 | 7,577,600.00 |
| 44 | two bedroom | 60 | 32400 | 4,200,000.00 | 6,144,000.00 | 5 | 30,720,000.00 |
| 45 | one bedroom | 28 | 33600 | 1,960,000.00 | 2,900,800.00 | 5 | 14,504,000.00 |
| 45 | | 30 | 33600 | 2,100,000.00 | 3,108,000.00 | 30 | 93,240,000.00 |
| 45 | | 37 | 33600 | 2,590,000.00 | 3,833,200.00 | 2 | 7,666,400.00 |
| 45 | two bedroom | 60 | 33600 | 4,200,000.00 | 6,216,000.00 | 5 | 31,080,000.00 |
| 46 | one bedroom | 28 | 34800 | 1,960,000.00 | 2,934,400.00 | 5 | 14,672,000.00 |
| 46 | | 30 | 34800 | 2,100,000.00 | 3,144,000.00 | 30 | 94,320,000.00 |
| 46 | | 37 | 34800 | 2,590,000.00 | 3,877,600.00 | 2 | 7,755,200.00 |
| 46 | two bedroom | 60 | 34800 | 4,200,000.00 | 6,288,000.00 | 5 | 31,440,000.00 |
| 47 | one bedroom | 28 | 36000 | 1,960,000.00 | 2,968,000.00 | 5 | 14,840,000.00 |
| 47 | | 30 | 36000 | 2,100,000.00 | 3,180,000.00 | 30 | 95,400,000.00 |
| 47 | | 37 | 36000 | 2,590,000.00 | 3,922,000.00 | 2 | 7,844,000.00 |
| 47 | two bedroom | 60 | 36000 | 4,200,000.00 | 6,360,000.00 | 5 | 31,800,000.00 |
| 48 | one bedroom | 28 | 37200 | 1,960,000.00 | 3,001,600.00 | 5 | 15,008,000.00 |
| 48 | | 30 | 37200 | 2,100,000.00 | 3,216,000.00 | 30 | 96,480,000.00 |
| 48 | | 37 | 37200 | 2,590,000.00 | 3,966,400.00 | 2 | 7,932,800.00 |
| 48 | two bedroom | 60 | 37200 | 4,200,000.00 | 6,432,000.00 | 5 | 32,160,000.00 |
| 49 | one bedroom | 28 | 38400 | 1,960,000.00 | 3,035,200.00 | 5 | 15,176,000.00 |
| 49 | | 30 | 38400 | 2,100,000.00 | 3,252,000.00 | 18 | 58,536,000.00 |
| 49 | | 37 | 38400 | 2,590,000.00 | 4,010,800.00 | 2 | 8,021,600.00 |
| 49 | two bedroom | 60 | 38400 | 4,200,000.00 | 6,504,000.00 | 1 | 6,504,000.00 |

1768

Total Income 4,710,534,000.00

The Tree Rio - summary

For Social Benefit

| ค่าที่ดิน | | |
|---------------------|-----------------------|------------|
| ขนาดที่ดิน 10-0-80 | 4,080.00 | ตรว. |
| ราคาที่ดินต่อหน่วย | 200,000 | บาท/ตรว. |
| ค่าที่ดิน | 816,000,000.00 | บาท |
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ 2% | 16,320,000.00 | บาท |
| ค่าอากร 0.5% | 4,080,000.00 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | บาท |

| ค่าก่อสร้าง | | |
|--|-------------------------|------------|
| พื้นที่ที่อยู่คนรายได้น้อย | 5,001.38 | ตรม. |
| ราคาก่อสร้างยูนิคผู้มีรายได้น้อยต่อหน่วย | 18,000 | บาท/ตรม. |
| ค่าก่อสร้างยูนิคผู้มีรายได้น้อย | 90,024,759.28 | บาท |
| พื้นที่โครงการที่เหลือ | 112,502.62 | ตรม. |
| ราคาก่อสร้างต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตรม. |
| ค่าก่อสร้างส่วนที่เหลือ | 2,025,047,240.72 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างอาคาร | 2,115,072,000.00 | บาท |
| ค่าบริการจัดการก่อสร้าง 2% | 42,301,440.00 | บาท |
| ค่าธรรมเนียมต่าง 6.5% | 137,479,680.00 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 | บาท |

| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | |
|------------------------------------|-----------------------|------------|
| ค่าสื่อโฆษณา 2% | 94,210,680.00 | บาท |
| ค่าประชาสัมพันธ์ 1% | 47,105,340.00 | บาท |
| ค่าโปรโมชั่นสำหรับโครงการ 1.5% | 70,658,010.00 | บาท |
| ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย 0.5% | 23,552,670.00 | บาท |
| รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 235,526,700.00 | บาท |

| ค่าธรรมเนียมในการโอน | | |
|--------------------------------|-----------------------|------------|
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า 2% | 94,210,680.00 | บาท |
| ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% | 155,447,622.00 | บาท |
| ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย 1% | 47,105,340.00 | บาท |
| รวมค่าธรรมเนียมในการโอน | 296,763,642.00 | บาท |

| การบริหารโครงการ | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------------------|---------------|------------------|
| | | จำนวน | รายเดือน(บาท) | รวม(บาท) |
| พนักงาน | ผู้จัดการโครงการ | 1 | 40,000 | 40,000 |
| | พนักงานโครงการ | 7 | 20,000 | 140,000 |
| | พนักงานขาย | 5 | 15,000 | 75,000 |
| | แม่บ้าน | 17 | 8,000 | 136,000 |
| | งานสวน | 5 | 6,000 | 30,000 |
| สาธารณูปโภค | รถปิกอัพ | 12 | 9,500 | 114,000 |
| | ค่าไฟฟ้า | 1 | 12,000 | 12,000 |
| | ค่าน้ำ | 1 | 5,000 | 5,000 |
| | ค่าโทรศัพท์ | 1 | 4,000 | 4,000 |
| | สำนักงาน | อุปกรณ์สิ้นเปลือง | 1 | 2,000 |
| | ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 1 | 3,000 | 3,000 |
| รวมค่าใช้จ่าย/เดือน | | | | 561,000 |
| รวมการบริหารโครงการ/ปี | | | | 6,732,000 |

สรุป

| | |
|---|-------------------------|
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 |
| การบริหารโครงการ | 6,732,000 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 235,526,700 |
| ค่าธรรมเนียมในการโอน | 296,763,642.00 |
| รวมค่าใช้จ่ายโครงการ | 3,670,275,462.00 |
| รายรับโครงการ | 4,710,534,000.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ | 1,040,258,538.00 |
| ROI | 28.34 |

The Tree Rio - income

off site type

| | |
|--------------------|------------------|
| marketrate | 70,000 บาท/ตร.ม. |
| affordable housing | 30,000 บาท/ตร.ม. |
| ราคาเพิ่มขึ้น | 1200 บาท/ตร.ม. |

market rate

| ชั้น | ชนิดห้อง | ขนาด | เพิ่มตามชั้น | ราคาฐาน | ราคารวม | จำนวน | ราคารวม |
|------|-------------|------|--------------|--------------|--------------|-------|---------------|
| G | Shop | 90 | 0 | 6,300,000.00 | 6,300,000.00 | 4 | 25,200,000.00 |
| G | | 70 | 0 | 4,900,000.00 | 4,900,000.00 | 1 | 4,900,000.00 |
| G | | 45 | 0 | 3,150,000.00 | 3,150,000.00 | 1 | 3,150,000.00 |
| G | | 125 | 0 | 8,750,000.00 | 8,750,000.00 | 1 | 8,750,000.00 |
| 6 | one bedroom | 28 | 0 | 1,960,000.00 | 1,960,000.00 | 1 | 1,960,000.00 |
| 6 | | 30 | 0 | 2,100,000.00 | 2,100,000.00 | 33 | 69,300,000.00 |
| 6 | | 37 | 0 | 2,590,000.00 | 2,590,000.00 | 2 | 5,180,000.00 |
| 6 | two bedroom | 60 | 0 | 4,200,000.00 | 4,200,000.00 | 2 | 8,400,000.00 |
| 7 | one bedroom | 28 | 1200 | 1,960,000.00 | 1,993,600.00 | 1 | 1,993,600.00 |
| 7 | | 30 | 1200 | 2,100,000.00 | 2,136,000.00 | 33 | 70,488,000.00 |
| 7 | | 37 | 1200 | 2,590,000.00 | 2,634,400.00 | 2 | 5,268,800.00 |
| 7 | two bedroom | 60 | 1200 | 4,200,000.00 | 4,272,000.00 | 2 | 8,544,000.00 |
| 8 | one bedroom | 28 | 2400 | 1,960,000.00 | 2,027,200.00 | 4 | 8,108,800.00 |
| 8 | | 30 | 2400 | 2,100,000.00 | 2,172,000.00 | 34 | 73,848,000.00 |
| 8 | | 37 | 2400 | 2,590,000.00 | 2,678,800.00 | 2 | 5,357,600.00 |
| 8 | two bedroom | 60 | 2400 | 4,200,000.00 | 4,344,000.00 | 3 | 13,032,000.00 |
| 9 | one bedroom | 28 | 3600 | 1,960,000.00 | 2,060,800.00 | 4 | 8,243,200.00 |
| 9 | | 30 | 3600 | 2,100,000.00 | 2,208,000.00 | 34 | 75,072,000.00 |
| 9 | | 37 | 3600 | 2,590,000.00 | 2,723,200.00 | 2 | 5,446,400.00 |
| 9 | two bedroom | 60 | 3600 | 4,200,000.00 | 4,416,000.00 | 3 | 13,248,000.00 |
| 10 | one bedroom | 28 | 4800 | 1,960,000.00 | 2,094,400.00 | 4 | 8,377,600.00 |
| 10 | | 30 | 4800 | 2,100,000.00 | 2,244,000.00 | 34 | 76,296,000.00 |
| 10 | | 37 | 4800 | 2,590,000.00 | 2,767,600.00 | 2 | 5,535,200.00 |
| 10 | two bedroom | 60 | 4800 | 4,200,000.00 | 4,488,000.00 | 3 | 13,464,000.00 |
| 11 | one bedroom | 28 | 6000 | 1,960,000.00 | 2,128,000.00 | 4 | 8,512,000.00 |
| 11 | | 30 | 6000 | 2,100,000.00 | 2,280,000.00 | 34 | 77,520,000.00 |
| 11 | | 37 | 6000 | 2,590,000.00 | 2,812,000.00 | 2 | 5,624,000.00 |
| 11 | two bedroom | 60 | 6000 | 4,200,000.00 | 4,560,000.00 | 3 | 13,680,000.00 |
| 12 | one bedroom | 28 | 7200 | 1,960,000.00 | 2,161,600.00 | 4 | 8,646,400.00 |
| 12 | | 30 | 7200 | 2,100,000.00 | 2,316,000.00 | 34 | 78,744,000.00 |
| 12 | | 37 | 7200 | 2,590,000.00 | 2,856,400.00 | 2 | 5,712,800.00 |
| 12 | two bedroom | 60 | 7200 | 4,200,000.00 | 4,632,000.00 | 3 | 13,896,000.00 |
| 13 | one bedroom | 28 | 8400 | 1,960,000.00 | 2,195,200.00 | 4 | 8,780,800.00 |
| 13 | | 30 | 8400 | 2,100,000.00 | 2,352,000.00 | 34 | 79,968,000.00 |
| 13 | | 37 | 8400 | 2,590,000.00 | 2,900,800.00 | 2 | 5,801,600.00 |
| 13 | two bedroom | 60 | 8400 | 4,200,000.00 | 4,704,000.00 | 3 | 14,112,000.00 |
| 14 | one bedroom | 28 | 9600 | 1,960,000.00 | 2,228,800.00 | 4 | 8,915,200.00 |
| 14 | | 30 | 9600 | 2,100,000.00 | 2,388,000.00 | 34 | 81,192,000.00 |
| 14 | | 37 | 9600 | 2,590,000.00 | 2,945,200.00 | 2 | 5,890,400.00 |
| 14 | two bedroom | 60 | 9600 | 4,200,000.00 | 4,776,000.00 | 3 | 14,328,000.00 |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| 15 | one bedroom | 28 | 10800 | 1,960,000.00 | 2,262,400.00 | 4 | 9,049,600.00 |
| 15 | | 30 | 10800 | 2,100,000.00 | 2,424,000.00 | 34 | 82,416,000.00 |
| 15 | | 37 | 10800 | 2,590,000.00 | 2,989,600.00 | 2 | 5,979,200.00 |
| 15 | two bedroom | 60 | 10800 | 4,200,000.00 | 4,848,000.00 | 3 | 14,544,000.00 |
| 16 | one bedroom | 28 | 12000 | 1,960,000.00 | 2,296,000.00 | 5 | 11,480,000.00 |
| 16 | | 30 | 12000 | 2,100,000.00 | 2,460,000.00 | 30 | 73,800,000.00 |
| 16 | | 37 | 12000 | 2,590,000.00 | 3,034,000.00 | 2 | 6,068,000.00 |
| 16 | two bedroom | 60 | 12000 | 4,200,000.00 | 4,920,000.00 | 5 | 24,600,000.00 |
| 17 | one bedroom | 28 | 13200 | 1,960,000.00 | 2,329,600.00 | 5 | 11,648,000.00 |
| 17 | | 30 | 13200 | 2,100,000.00 | 2,496,000.00 | 30 | 74,880,000.00 |
| 17 | | 37 | 13200 | 2,590,000.00 | 3,078,400.00 | 2 | 6,156,800.00 |
| 17 | two bedroom | 60 | 13200 | 4,200,000.00 | 4,992,000.00 | 5 | 24,960,000.00 |
| 18 | one bedroom | 28 | 14400 | 1,960,000.00 | 2,363,200.00 | 5 | 11,816,000.00 |
| 18 | | 30 | 14400 | 2,100,000.00 | 2,532,000.00 | 30 | 75,960,000.00 |
| 18 | | 37 | 14400 | 2,590,000.00 | 3,122,800.00 | 2 | 6,245,600.00 |
| 18 | two bedroom | 60 | 14400 | 4,200,000.00 | 5,064,000.00 | 5 | 25,320,000.00 |
| 19 | one bedroom | 28 | 15600 | 1,960,000.00 | 2,396,800.00 | 5 | 11,984,000.00 |
| 19 | | 30 | 15600 | 2,100,000.00 | 2,568,000.00 | 30 | 77,040,000.00 |
| 19 | | 37 | 15600 | 2,590,000.00 | 3,167,200.00 | 2 | 6,334,400.00 |
| 19 | two bedroom | 60 | 15600 | 4,200,000.00 | 5,136,000.00 | 5 | 25,680,000.00 |
| 20 | one bedroom | 28 | 16800 | 1,960,000.00 | 2,430,400.00 | 5 | 12,152,000.00 |
| 20 | | 30 | 16800 | 2,100,000.00 | 2,604,000.00 | 30 | 78,120,000.00 |
| 20 | | 37 | 16800 | 2,590,000.00 | 3,211,600.00 | 2 | 6,423,200.00 |
| 20 | two bedroom | 60 | 16800 | 4,200,000.00 | 5,208,000.00 | 5 | 26,040,000.00 |
| 21 | one bedroom | 28 | 18000 | 1,960,000.00 | 2,464,000.00 | 5 | 12,320,000.00 |
| 21 | | 30 | 18000 | 2,100,000.00 | 2,640,000.00 | 30 | 79,200,000.00 |
| 21 | | 37 | 18000 | 2,590,000.00 | 3,256,000.00 | 2 | 6,512,000.00 |
| 21 | two bedroom | 60 | 18000 | 4,200,000.00 | 5,280,000.00 | 5 | 26,400,000.00 |
| 22 | one bedroom | 28 | 19200 | 1,960,000.00 | 2,497,600.00 | 5 | 12,488,000.00 |
| 22 | | 30 | 19200 | 2,100,000.00 | 2,676,000.00 | 30 | 80,280,000.00 |
| 22 | | 37 | 19200 | 2,590,000.00 | 3,300,400.00 | 2 | 6,600,800.00 |
| 22 | two bedroom | 60 | 19200 | 4,200,000.00 | 5,352,000.00 | 5 | 26,760,000.00 |
| 23 | one bedroom | 28 | 20400 | 1,960,000.00 | 2,531,200.00 | 5 | 12,656,000.00 |
| 23 | | 30 | 20400 | 2,100,000.00 | 2,712,000.00 | 30 | 81,360,000.00 |
| 23 | | 37 | 20400 | 2,590,000.00 | 3,344,800.00 | 2 | 6,689,600.00 |
| 23 | two bedroom | 60 | 20400 | 4,200,000.00 | 5,424,000.00 | 5 | 27,120,000.00 |
| 24 | one bedroom | 28 | 21600 | 1,960,000.00 | 2,564,800.00 | 5 | 12,824,000.00 |
| 24 | | 30 | 21600 | 2,100,000.00 | 2,748,000.00 | 30 | 82,440,000.00 |
| 24 | | 37 | 21600 | 2,590,000.00 | 3,389,200.00 | 2 | 6,778,400.00 |
| 24 | two bedroom | 60 | 21600 | 4,200,000.00 | 5,496,000.00 | 5 | 27,480,000.00 |
| 25 | one bedroom | 28 | 22800 | 1,960,000.00 | 2,598,400.00 | 5 | 12,992,000.00 |
| 25 | | 30 | 22800 | 2,100,000.00 | 2,784,000.00 | 30 | 83,520,000.00 |
| 25 | | 37 | 22800 | 2,590,000.00 | 3,433,600.00 | 2 | 6,867,200.00 |
| 25 | two bedroom | 60 | 22800 | 4,200,000.00 | 5,568,000.00 | 5 | 27,840,000.00 |
| 26 | one bedroom | 28 | 24000 | 1,960,000.00 | 2,632,000.00 | 5 | 13,160,000.00 |
| 26 | | 30 | 24000 | 2,100,000.00 | 2,820,000.00 | 30 | 84,600,000.00 |
| 26 | | 37 | 24000 | 2,590,000.00 | 3,478,000.00 | 2 | 6,956,000.00 |
| 26 | two bedroom | 60 | 24000 | 4,200,000.00 | 5,640,000.00 | 5 | 28,200,000.00 |
| 27 | one bedroom | 28 | 25200 | 1,960,000.00 | 2,665,600.00 | 5 | 13,328,000.00 |
| 27 | | 30 | 25200 | 2,100,000.00 | 2,856,000.00 | 30 | 85,680,000.00 |
| 27 | | 37 | 25200 | 2,590,000.00 | 3,522,400.00 | 2 | 7,044,800.00 |
| 27 | two bedroom | 60 | 25200 | 4,200,000.00 | 5,712,000.00 | 5 | 28,560,000.00 |

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|---------------|
| 28 | one bedroom | 28 | 26400 | 1,960,000.00 | 2,699,200.00 | 5 | 13,496,000.00 |
| 28 | | 30 | 26400 | 2,100,000.00 | 2,892,000.00 | 30 | 86,760,000.00 |
| 28 | | 37 | 26400 | 2,590,000.00 | 3,566,800.00 | 2 | 7,133,600.00 |
| 28 | two bedroom | 60 | 26400 | 4,200,000.00 | 5,784,000.00 | 5 | 28,920,000.00 |
| 29 | one bedroom | 28 | 27600 | 1,960,000.00 | 2,732,800.00 | 5 | 13,664,000.00 |
| 29 | | 30 | 27600 | 2,100,000.00 | 2,928,000.00 | 30 | 87,840,000.00 |
| 29 | | 37 | 27600 | 2,590,000.00 | 3,611,200.00 | 2 | 7,222,400.00 |
| 29 | two bedroom | 60 | 27600 | 4,200,000.00 | 5,856,000.00 | 5 | 29,280,000.00 |
| 30 | one bedroom | 28 | 28800 | 1,960,000.00 | 2,766,400.00 | 5 | 13,832,000.00 |
| 30 | | 30 | 28800 | 2,100,000.00 | 2,964,000.00 | 30 | 88,920,000.00 |
| 30 | | 37 | 28800 | 2,590,000.00 | 3,655,600.00 | 2 | 7,311,200.00 |
| 30 | two bedroom | 60 | 28800 | 4,200,000.00 | 5,928,000.00 | 5 | 29,640,000.00 |
| 31 | one bedroom | 28 | 30000 | 1,960,000.00 | 2,800,000.00 | 5 | 14,000,000.00 |
| 31 | | 30 | 30000 | 2,100,000.00 | 3,000,000.00 | 30 | 90,000,000.00 |
| 31 | | 37 | 30000 | 2,590,000.00 | 3,700,000.00 | 2 | 7,400,000.00 |
| 31 | two bedroom | 60 | 30000 | 4,200,000.00 | 6,000,000.00 | 5 | 30,000,000.00 |
| 32 | one bedroom | 28 | 31200 | 1,960,000.00 | 2,833,600.00 | 5 | 14,168,000.00 |
| 32 | | 30 | 31200 | 2,100,000.00 | 3,036,000.00 | 30 | 91,080,000.00 |
| 32 | | 37 | 31200 | 2,590,000.00 | 3,744,400.00 | 2 | 7,488,800.00 |
| 32 | two bedroom | 60 | 31200 | 4,200,000.00 | 6,072,000.00 | 5 | 30,360,000.00 |
| 33 | one bedroom | 28 | 32400 | 1,960,000.00 | 2,867,200.00 | 5 | 14,336,000.00 |
| 33 | | 30 | 32400 | 2,100,000.00 | 3,072,000.00 | 30 | 92,160,000.00 |
| 33 | | 37 | 32400 | 2,590,000.00 | 3,788,800.00 | 2 | 7,577,600.00 |
| 33 | two bedroom | 60 | 32400 | 4,200,000.00 | 6,144,000.00 | 5 | 30,720,000.00 |
| 34 | one bedroom | 28 | 33600 | 1,960,000.00 | 2,900,800.00 | 5 | 14,504,000.00 |
| 34 | | 30 | 33600 | 2,100,000.00 | 3,108,000.00 | 30 | 93,240,000.00 |
| 34 | | 37 | 33600 | 2,590,000.00 | 3,833,200.00 | 2 | 7,666,400.00 |
| 34 | two bedroom | 60 | 33600 | 4,200,000.00 | 6,216,000.00 | 5 | 31,080,000.00 |
| 35 | one bedroom | 28 | 34800 | 1,960,000.00 | 2,934,400.00 | 5 | 14,672,000.00 |
| 35 | | 30 | 34800 | 2,100,000.00 | 3,144,000.00 | 30 | 94,320,000.00 |
| 35 | | 37 | 34800 | 2,590,000.00 | 3,877,600.00 | 2 | 7,755,200.00 |
| 35 | two bedroom | 60 | 34800 | 4,200,000.00 | 6,288,000.00 | 5 | 31,440,000.00 |
| 36 | one bedroom | 28 | 36000 | 1,960,000.00 | 2,968,000.00 | 5 | 14,840,000.00 |
| 36 | | 30 | 36000 | 2,100,000.00 | 3,180,000.00 | 30 | 95,400,000.00 |
| 36 | | 37 | 36000 | 2,590,000.00 | 3,922,000.00 | 2 | 7,844,000.00 |
| 36 | two bedroom | 60 | 36000 | 4,200,000.00 | 6,360,000.00 | 5 | 31,800,000.00 |
| 37 | one bedroom | 28 | 37200 | 1,960,000.00 | 3,001,600.00 | 5 | 15,008,000.00 |
| 37 | | 30 | 37200 | 2,100,000.00 | 3,216,000.00 | 30 | 96,480,000.00 |
| 37 | | 37 | 37200 | 2,590,000.00 | 3,966,400.00 | 2 | 7,932,800.00 |
| 37 | two bedroom | 60 | 37200 | 4,200,000.00 | 6,432,000.00 | 5 | 32,160,000.00 |
| 38 | one bedroom | 28 | 38400 | 1,960,000.00 | 3,035,200.00 | 5 | 15,176,000.00 |
| 38 | | 30 | 38400 | 2,100,000.00 | 3,252,000.00 | 30 | 97,560,000.00 |
| 38 | | 37 | 38400 | 2,590,000.00 | 4,010,800.00 | 2 | 8,021,600.00 |
| 38 | two bedroom | 60 | 38400 | 4,200,000.00 | 6,504,000.00 | 5 | 32,520,000.00 |
| 39 | one bedroom | 28 | 39600 | 1,960,000.00 | 3,068,800.00 | 5 | 15,344,000.00 |
| 39 | | 30 | 39600 | 2,100,000.00 | 3,288,000.00 | 30 | 98,640,000.00 |
| 39 | | 37 | 39600 | 2,590,000.00 | 4,055,200.00 | 2 | 8,110,400.00 |
| 39 | two bedroom | 60 | 39600 | 4,200,000.00 | 6,576,000.00 | 5 | 32,880,000.00 |

bonus unit

| | | | | | | | |
|----|-------------|----|-------|--------------|--------------|----|----------------|
| 40 | one bedroom | 28 | 40800 | 1,960,000.00 | 3,102,400.00 | 5 | 15,512,000.00 |
| 40 | | 30 | 40800 | 2,100,000.00 | 3,324,000.00 | 30 | 99,720,000.00 |
| 40 | | 37 | 40800 | 2,590,000.00 | 4,099,600.00 | 2 | 8,199,200.00 |
| 40 | two bedroom | 60 | 40800 | 4,200,000.00 | 6,648,000.00 | 5 | 33,240,000.00 |
| 41 | one bedroom | 28 | 42000 | 1,960,000.00 | 3,136,000.00 | 5 | 15,680,000.00 |
| 41 | | 30 | 42000 | 2,100,000.00 | 3,360,000.00 | 30 | 100,800,000.00 |
| 41 | | 37 | 42000 | 2,590,000.00 | 4,144,000.00 | 2 | 8,288,000.00 |
| 41 | two bedroom | 60 | 42000 | 4,200,000.00 | 6,720,000.00 | 5 | 33,600,000.00 |
| 42 | one bedroom | 28 | 43200 | 1,960,000.00 | 3,169,600.00 | 5 | 15,848,000.00 |
| 42 | | 30 | 43200 | 2,100,000.00 | 3,396,000.00 | 30 | 101,880,000.00 |
| 42 | | 37 | 43200 | 2,590,000.00 | 4,188,400.00 | 2 | 8,376,800.00 |
| 42 | two bedroom | 60 | 43200 | 4,200,000.00 | 6,792,000.00 | 5 | 33,960,000.00 |
| 43 | one bedroom | 28 | 44400 | 1,960,000.00 | 3,203,200.00 | 5 | 16,016,000.00 |
| 43 | | 30 | 44400 | 2,100,000.00 | 3,432,000.00 | 30 | 102,960,000.00 |
| 43 | | 37 | 44400 | 2,590,000.00 | 4,232,800.00 | 2 | 8,465,600.00 |
| 43 | two bedroom | 60 | 44400 | 4,200,000.00 | 6,864,000.00 | 5 | 34,320,000.00 |
| 44 | one bedroom | 28 | 45600 | 1,960,000.00 | 3,236,800.00 | 5 | 16,184,000.00 |
| 44 | | 30 | 45600 | 2,100,000.00 | 3,468,000.00 | 30 | 104,040,000.00 |
| 44 | | 37 | 45600 | 2,590,000.00 | 4,277,200.00 | 2 | 8,554,400.00 |
| 44 | two bedroom | 60 | 45600 | 4,200,000.00 | 6,936,000.00 | 5 | 34,680,000.00 |
| 45 | one bedroom | 28 | 46800 | 1,960,000.00 | 3,270,400.00 | 5 | 16,352,000.00 |
| 45 | | 30 | 46800 | 2,100,000.00 | 3,504,000.00 | 30 | 105,120,000.00 |
| 45 | | 37 | 46800 | 2,590,000.00 | 4,321,600.00 | 2 | 8,643,200.00 |
| 45 | two bedroom | 60 | 46800 | 4,200,000.00 | 7,008,000.00 | 5 | 35,040,000.00 |
| 46 | one bedroom | 28 | 48000 | 1,960,000.00 | 3,304,000.00 | 5 | 16,520,000.00 |
| 46 | | 30 | 48000 | 2,100,000.00 | 3,540,000.00 | 30 | 106,200,000.00 |
| 46 | | 37 | 48000 | 2,590,000.00 | 4,366,000.00 | 2 | 8,732,000.00 |
| 46 | two bedroom | 60 | 48000 | 4,200,000.00 | 7,080,000.00 | 5 | 35,400,000.00 |
| 47 | one bedroom | 28 | 49200 | 1,960,000.00 | 3,337,600.00 | 5 | 16,688,000.00 |
| 47 | | 30 | 49200 | 2,100,000.00 | 3,576,000.00 | 30 | 107,280,000.00 |
| 47 | | 37 | 49200 | 2,590,000.00 | 4,410,400.00 | 2 | 8,820,800.00 |
| 47 | two bedroom | 60 | 49200 | 4,200,000.00 | 7,152,000.00 | 5 | 35,760,000.00 |
| 48 | one bedroom | 28 | 50400 | 1,960,000.00 | 3,371,200.00 | 5 | 16,856,000.00 |
| 48 | | 30 | 50400 | 2,100,000.00 | 3,612,000.00 | 30 | 108,360,000.00 |
| 48 | | 37 | 50400 | 2,590,000.00 | 4,454,800.00 | 2 | 8,909,600.00 |
| 48 | two bedroom | 60 | 50400 | 4,200,000.00 | 7,224,000.00 | 5 | 36,120,000.00 |
| 49 | one bedroom | 28 | 51600 | 1,960,000.00 | 3,404,800.00 | 5 | 17,024,000.00 |
| 49 | | 30 | 51600 | 2,100,000.00 | 3,648,000.00 | 18 | 65,664,000.00 |
| 49 | | 37 | 51600 | 2,590,000.00 | 4,499,200.00 | 2 | 8,998,400.00 |
| 49 | two bedroom | 60 | 51600 | 4,200,000.00 | 7,296,000.00 | 1 | 7,296,000.00 |

Project Income 5,883,652,000.00

affordable housing (off site)

| ข้อมูลที่ดินที่เลือก(ที่ดิน J) | ข้อมูลอาคารที่สร้างให้ผู้อยู่อาศัยเดิม |
|---|---|
| far 6 | พื้นที่ทั้งหมด/ ชั้น 1,239.63 ตร.ม. |
| osr 5 | circulation area/ชั้น (28%) 347 ตร.ม. |
| ขนาดที่ดิน 2-0-56 3,224.00 ตร.ม. | saleable area/ชั้น 892.63 ตร.ม. |
| พื้นที่โครงการที่สร้างได้ 19,344.00 ตร.ม. | ก่อสร้างจำนวน 15.60 ชั้น |
| | คิดเป็น 15 ชั้น |
| | พื้นที่ก่อสร้างอาคารทั้งหมด 18,594.45 ตร.ม. |
| | saleable area ของโครงการ |
| | ชั้น 2 412.5 ตร.ม. |
| | ชั้น 3 - 15 11,604.19 ตร.ม. |
| | รวมทั้งสิ้น 12,016.69 ตร.ม. |
| | affordable rate 27,000.00 บาท/ตร.ม. |
| | Income 324,450,630.00 บาท |

The Tree Rio - summary

off site

โครงการหลัก

| ค่าที่ดิน | | |
|---------------------|-----------------------|-----------|
| ขนาดที่ดิน 10-0-80 | 4,080.00 | ตร.ก. |
| ราคาที่ดินต่อหน่วย | 200,000 | บาท/ตร.ก. |
| ค่าที่ดิน | 816,000,000.00 | บาท |
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ 2% | 16,320,000.00 | บาท |
| ค่าอากร 0.5% | 4,080,000.00 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | 836,400,000.00 | บาท |

| ค่าก่อสร้าง | | |
|----------------------------|-------------------------|-----------|
| พื้นที่โครงการ | 117,504.00 | ตร.ก. |
| ราคาก่อสร้างต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตร.ก. |
| รวมค่าก่อสร้างอาคาร | 2,115,072,000.00 | บาท |
| ค่าบริการจัดการก่อสร้าง 2% | 42,301,440.00 | บาท |
| ค่าธรรมเนียมช่าง 6.5% | 137,479,680.00 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 | บาท |

| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | |
|------------------------------------|-----------------------|-----|
| ค่าสื่อโฆษณา 2% | 117,673,040.00 | บาท |
| ค่าประชาสัมพันธ์ 1% | 58,836,520.00 | บาท |
| ค่าไปรษณีย์สำหรับโครงการ 1.5% | 88,254,780.00 | บาท |
| ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย 0.5% | 29,418,260.00 | บาท |
| รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 294,182,600.00 | บาท |

| ค่าธรรมเนียมในการโอน | | |
|--------------------------------|-----------------------|-----|
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ไปลูกค้า 2% | 117,673,040.00 | บาท |
| ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% | 194,160,516.00 | บาท |
| ค่าภาษีที่ดิน ที่จ่าย 1% | 58,836,520.00 | บาท |
| รวมค่าธรรมเนียมในการโอน | 370,670,076.00 | บาท |

| ค่าบริการโครงการ | | | |
|-------------------------------|---------------------|-------|------------------|
| | | จำนวน | รวม(บาท) |
| พนักงาน | ผู้จัดการโครงการ | 1 | 40,000 |
| | พนักงานโครงการ | 7 | 15,000 |
| | พนักงานขาย | 5 | 12,000 |
| | แม่บ้าน | 17 | 8,000 |
| | งานสวน | 5 | 6,000 |
| สาธารณูปโภค | ชลประทาน | 12 | 9,500 |
| | ค่าไฟฟ้า | 1 | 12,000 |
| | ค่าน้ำ | 1 | 5,000 |
| | ค่าโทรศัพท์ | 1 | 4,000 |
| สำนักงาน | อุปกรณ์เครื่องเขียน | 1 | 2,000 |
| | ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 1 | 3,000 |
| รวมค่าใช้จ่ายปกติ | | | 511,000 |
| รวมค่าบริการโครงการ/ปี | | | 6,132,000 |

affordable housing

| ค่าที่ดิน | | | ข้อมูลที่ดินที่เลือก |
|---------------------|-----------------------|-----------|--------------------------------|
| ขนาดที่ดิน 2-0-56 | 856.00 | ตร.ก. | for 6 |
| ราคาที่ดินต่อหน่วย | 150,000 | บาท/ตร.ก. | for 5 |
| ค่าที่ดิน | 128,400,000.00 | บาท | ขนาดที่ดิน 3,424.00 ตร.ก. |
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ 2% | 2,568,000.00 | บาท | พื้นที่โครงการ 20,544.00 ตร.ก. |
| ค่าอากร 0.5% | 642,000.00 | บาท | |
| รวมค่าที่ดิน | 131,610,000.00 | บาท | |

| ค่าก่อสร้าง | | |
|----------------------------|-----------------------|-----------|
| พื้นที่โครงการ | 18,594.45 | ตร.ก. |
| ราคาก่อสร้างต่อหน่วย | 18,000.00 | บาท/ตร.ก. |
| รวมค่าก่อสร้างอาคาร | 334,700,100.00 | บาท |
| ค่าบริการจัดการก่อสร้าง 2% | 6,694,002.00 | บาท |
| ค่าธรรมเนียมช่าง 6.5% | 21,755,506.50 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้าง | 363,149,608.50 | บาท |

| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | |
|------------------------------------|----------------------|-----|
| ค่าสื่อโฆษณา 2% | 6,489,012.60 | บาท |
| ค่าประชาสัมพันธ์ 1% | 3,244,506.30 | บาท |
| ค่าไปรษณีย์สำหรับโครงการ 1.5% | - | บาท |
| ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานขาย 0.5% | 1,622,253.15 | บาท |
| รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 11,355,772.05 | บาท |

| ค่าธรรมเนียมในการโอน | | |
|--------------------------------|----------------------|-----|
| ค่าโอนกรรมสิทธิ์ไปลูกค้า 2% | 6,489,012.60 | บาท |
| ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% | 10,706,870.79 | บาท |
| ค่าภาษีที่ดิน ที่จ่าย 1% | 3,244,506.30 | บาท |
| รวมค่าธรรมเนียมในการโอน | 20,440,389.69 | บาท |

| ค่าบริการโครงการ | | | |
|-------------------------------|---------------------|-------|------------------|
| | | จำนวน | รวม(บาท) |
| พนักงาน | ผู้จัดการโครงการ | 1 | 40,000 |
| | พนักงานโครงการ | 4 | 15,000 |
| | พนักงานขาย | 3 | 12,000 |
| | แม่บ้าน | 5 | 8,000 |
| | งานสวน | 3 | 6,000 |
| สาธารณูปโภค | ชลประทาน | 5 | 9,500 |
| | ค่าไฟฟ้า | 1 | 12,000 |
| | ค่าน้ำ | 1 | 5,000 |
| | ค่าโทรศัพท์ | 1 | 4,000 |
| สำนักงาน | อุปกรณ์เครื่องเขียน | 1 | 2,000 |
| | ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 1 | 3,000 |
| รวมค่าใช้จ่ายปกติ | | | 267,500 |
| รวมค่าบริการโครงการ/ปี | | | 3,210,000 |

สรุป - โครงการหลัก

| | |
|--|-------------------------|
| ค่าที่ดิน | 836,400,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 2,294,853,120.00 |
| ค่าบริการโครงการ | 6,132,000.00 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 294,182,600.00 |
| ค่าธรรมเนียมในการโอน | 370,670,076.00 |
| รวมค่าใช้จ่ายโครงการ | 3,802,237,796.00 |
| รายรับโครงการ | 5,883,652,000.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ | 2,081,414,204.00 |

สรุป - affordable housing

| | |
|--|-----------------------|
| ค่าที่ดิน | 131,610,000.00 |
| ค่าก่อสร้าง | 363,149,608.50 |
| ค่าบริการโครงการ | 3,210,000.00 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 11,355,772.05 |
| ค่าธรรมเนียมในการโอน | 20,440,389.69 |
| รวมค่าใช้จ่ายโครงการ affordable | 529,765,770.24 |
| รายรับโครงการ affordable | 324,450,630.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ - | 205,315,140.24 |

สรุปทั้งหมด

| | |
|--|------------------|
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด | 4,332,003,566.24 |
| รวมรายรับทั้งหมด | 6,208,102,630.00 |
| กำไรสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีโครงการ | 1,876,099,063.76 |
| ROI | 43.31 |

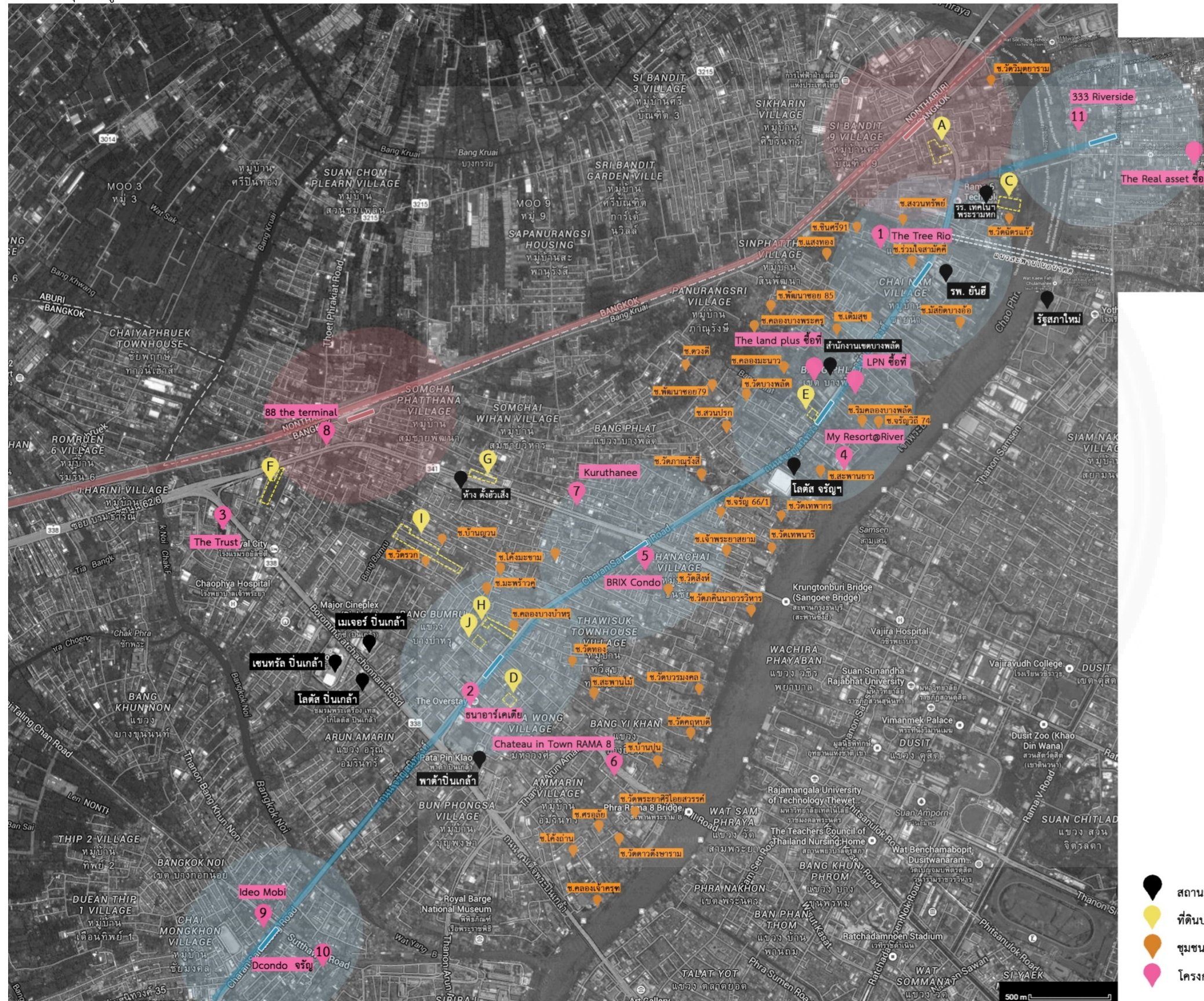
ภาคผนวก ง

ข้อมูลการสำรวจสถานการณ์ในพื้นที่ เขตบางพลัด

- 1) ตำแหน่งชุมชนผู้มีรายได้น้อย โครงการคอนโดมิเนียม ที่ดินประกาศขาย ในเขตบางพลัด
- 2) สรุปข้อมูลจากการศึกษาชุมชนจากผู้นำชุมชนผู้มีรายได้น้อย ในเขตบางพลัด
- 3) สรุปข้อมูลจากการสำรวจโครงการคอนโดมิเนียม ในเขตบางพลัด



ตำแหน่งชุมชนผู้มีรายได้น้อย โครงการคอนโดมิเนียม ที่ดินประกาศขาย ในเขตบางพลัด



- สถานที่สำคัญ
- ที่ดินประกาศขาย
- ชุมชนผู้มีรายได้น้อย
- โครงการที่กำลังเกิดขึ้น

สรุปข้อมูลจากการสำรวจชุมชนผู้มีรายได้น้อยในเขตบางพลัด

| ชุมชน | ข้อมูลทั่วไป | | | | | สถานการณ์ปัจจุบัน | | | ความคิดเห็นต่อ incentive | การเปรียบเทียบระหว่าง 2 เดือน | | | ข้อเสนอแนะสำหรับการนำไปออกแบบ |
|-----------------------|---------------|---------------------------------------|----------------------------|--|---|--------------------------|---|--|---|---|---|-------------------------|--|
| | พื้นที่ (ไร่) | สภาพที่อยู่อาศัย | อายุชุมชน | อาชีพ รายได้ในชุมชน | สิทธิในที่ดินอยู่อาศัย | การติดต่อขอซื้อที่ดิน | แนวโน้มเจ้าของที่ดิน | ความมั่นคงในที่ดินอยู่อาศัย | | ที่อยู่ราคาต่ำกว่าตลาดสำหรับผู้มีรายได้น้อยในโครงการ | ที่อยู่สำหรับอยู่อาศัยเดิม ในรัศมี 5 กม. จากที่อยู่เดิม | อื่นๆ | |
| สถานีบางอ้อ | | | | | | | | | | | | | |
| แสงทอง | 50 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน คนชราเยอะ รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/คนในชุมชนปล่อยให้เช่า | ไม่มี | - | สูง | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | ไม่เหมาะกับการใช้ชีวิต | เหมาะกับการใช้ชีวิตมากกว่า | - | จัดที่ดินเป็นสัดส่วน ทำให้คนปรับตัวจากที่เคยอยู่บ้านมาอยู่เป็นผู้นิดง่าย |
| ชินศรี | 35 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ค้าขาย คนชราเยอะ รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/คนในชุมชนปล่อยให้เช่า | ไม่มี | - | สูง | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิดแต่ส่วนใหญ่คนในชุมชนพอใจในค่าเช่า | น่าจะมีปัญหาการใช้ชีวิตต้องใช้เวลารับตัวนาน | เหมาะกับการใช้ชีวิตมากกว่า | - | ไม่คิดว่ามีปัญหาในการอาศัยอยู่ร่วมกันของคนต่างรายได้ ต้องมีพื้นที่สร้างกิจกรรมให้คนได้พบปะ บ่อยๆ/รูปแบบเช่าสำหรับคนรายได้น้อย |
| ร่วมใจสามัคคี | 50 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน คนชราเยอะ รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/ส่วนมากเช่าที่ดินเอกชน | ไม่มี | มีโอกาสขาย ที่ดินเหลือสัญญาเช่าอีก 12 ปี | น้อย | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | เหมาะกับผู้คนรุ่นเล็ก/โครงการจะเอาที่แย่ที่สุดไว้ แต่ก็ดีกว่าไม่มีที่อยู่ | เหมาะกับการใช้ชีวิตมากกว่า แต่ต้องคมนาคมสะดวก | เห็นด้วยทั้ง 2 เดือน | ขาดครอบครัวและการใช้ชีวิตของคนรายได้น้อยมีความสำคัญในการไปออกแบบ |
| สถานีบางพลัด | | | | | | | | | | | | | |
| คลองมะนาว | 30 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ค้าขายรถเข็น รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/คนในชุมชนปล่อยให้เช่า | มี และคิดต่อมากในเชิงรุก | มีแนวโน้มจะขาย | เสี่ยง | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | น่าจะมีปัญหาการใช้ชีวิตคนต้องใช้เวลารับตัว | เหมาะกับการใช้ชีวิตมากกว่า | - | ชุมชนมีความเป็นอยู่แบบชนบทไม่ใช่มือง มีกิจกรรมประเพณี นิสัยแบ่งปันพูดคุย ไม่ใช่ว่าคนต่างอยู่ |
| เจริญ74 | 15 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ในพื้นที่ คนชราเยอะ รายได้น้อย | เช่าที่ดินเอกชน(คุณพี่ระพีและแจกอิสลาม) | ไม่มี | เจ้าของพยามขับไล่/ถ้าขายชุมชนจะต่อต้านอย่างที่สุด | น้อย | ไม่เห็นด้วย เชื่อว่าไม่สามารถเกิดขึ้นได้จริง ไม่เหมาะกับการใช้ชีวิต | ไม่สามารถปรับตัวอยู่ได้ | เดินทางลำบาก/ติดที่อยู่เดิม | ไม่เห็นด้วยทั้ง 2 เดือน | ไม่เชื่อในภาคเอกชน ภาครัฐต้องเข้ามาเป็นคนที่ หรือเอกชนต้องมีประชาคมดีและข้อเสนอที่เป็นสายลักษณะ/ต้องบอกชุมชนล่วงหน้าให้เตรียมตัว |
| ริมคลองบางพลัด | 5 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ค้าขายรถเข็น ว่างงาน รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/ส่วนมากเช่าที่ดินเอกชน (คุณนายทองสุข) | มี และคิดต่อเรื่อยๆ | มีโอกาสขาย | น้อย/ชุมชนนั้นใจว่าหากทางเช่าที่ดินยาก | เห็นด้วย แต่ภาคเอกชนไม่มาจะยอมรับ incentive และคนในชุมชนพอใจในค่าเช่า | ชุมชนคิดแต่สามารถปรับตัวกับคนไหนก็ได้ | เดินทางลำบาก/ติดที่อยู่เดิม | - | พื้นที่ค้าขายของคนรายได้น้อย/อย่าสร้างความปิดกั้นให้เกิดขึ้น เช่นการตัดขาดที่ออกจากกัน ควรหาพื้นที่ที่มีกิจกรรมร่วมกันของคนต่างรายได้ |
| เต็มสุข | 12 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ค้าขายรถเข็น คนชราเยอะ รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง | มี และคิดต่อมากในเชิงรุก | ไม่ขาย แต่ถ้าได้ราคาดีอาจจะขาย | น้อย | เห็นด้วย แต่ภาคเอกชนไม่มาจะยอมรับข้อเสนอ | ราคายังสูงไปสำหรับคนรายได้น้อย | เข้าถึงได้มากกว่า | - | นโยบายช่วยเหลือทางการเงินที่ช่วยให้คนรายได้น้อยเข้าถึงที่อยู่อาศัย/นโยบายที่ชัดเจน |
| สถานีสิรินธร | | | | | | | | | | | | | |
| เจ้าพระยาสยาม | 10 | บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานมาก ตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน คนชราเยอะ รายได้น้อย | เช่าที่ดินวัด-ทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ | ไม่มี | ที่ดินวัด มันใจว่าไม่ขาย | ปานกลาง | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | เห็นด้วย | เห็นด้วย | เห็นด้วยทั้ง 2 เดือน | ผู้สูงอายุไม่ชอบเงื่อนไขอาศัยในคอนโดฯ แต่คนรุ่นใหม่อาจจะชอบ/ต้องศึกษา.ต้องการ การใช้ชีวิตเฉพาะชุมชน/ต้องบอกชุมชนล่วงหน้า เพื่อให้เตรียมตัว |
| เจริญ66/1 | 9 | ตึกแถว อาคารพาณิชย์ สภาพดี | ตั้งแต่2519 | ค้าขาย รายได้กลาง-สูง | ที่ดินตัวเอง/คนในชุมชนปล่อยให้เช่า | ไม่มี | ไม่ขาย | สูง | ไม่เชิง เหมาะสมในชุมชนที่ไม่มั่นคง แต่ไม่เห็นด้วยกับชุมชนที่มั่นคง | ไม่เหมาะกับการใช้ชีวิต | ไม่ยากอยู่ไกลที่เดิม | ไม่เห็นด้วยทั้ง 2 เดือน | คิดว่ามีปัญหาในการอาศัยอยู่ร่วมกันของคนต่างรายได้ |
| สถานีบางยี่ขัน | | | | | | | | | | | | | |
| โค้งมะขาม | 39 | บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | อายุนานมาก ตั้งแต่เป็นส่วน | ลูกจ้างรัฐ เอกชน ในพื้นที่ | ที่ดินตัวเอง/คนในชุมชน เอกชนปล่อยให้เช่าหลายเจ้าของ | ไม่มี | หลายเจ้าของ หลายความเห็น คิดว่าจะกว่าจะซื้อขาย | ปานกลาง/ติดบ้านบรรหาร ไม่มีใครมากว่าคนอื่น | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | ดีกว่า เพราะคนเลือกที่เดิม เชื่อว่าคนปรับตัวกับการอาศัยคนเดียวได้ | ไม่เห็นด้วย สาบจากการประกอบอาชีพ | - | ไม่คิดว่ามีปัญหาในการอาศัยอยู่ร่วมกันของคนต่างรายได้/คนรายได้น้อยสามารถปรับตัวได้ |
| มะพร้าวคู่ | 37 | แออัด/บ้านคอนกรีต-ไม้ มีรั้วรอบขอบชิด | ตั้งแต่2536 | ค้าขายรถเข็น รับจ้าง ลูกจ้าง รายได้น้อย | ที่ดินตัวเอง/เช่าที่ดินวัด | ไม่มี | ไม่ขาย | ปานกลาง | เห็นด้วย สนับสนุนให้เกิด | เห็นด้วย แต่ต้องคิดเรื่องการประกอบอาชีพของคนรายได้น้อย | เหมาะกับการใช้ชีวิตมากกว่า แต่ต้องคมนาคมสะดวก | เห็นด้วยทั้ง 2 เดือน | การประกอบอาชีพของคนรายได้น้อย(นอไซค์/รถเข็น)มีความสำคัญในการอยู่อาศัยคนมีเงิน/แยกส่วนพื้นที่ คิดว่ามีปัญหาการอยู่ร่วมกันคนต่างรายได้ |

สรุปข้อมูลจากการสำรวจโครงการคอนโดมิเนียม ในเขตบางพลัด

| ชื่อโครงการ | ผู้พัฒนาโครงการ | พื้นที่โครงการ(ไร่-งาน-ตร.วา) | จำนวนชั้น | FAR | จำนวนยูนิต | ลักษณะโครงการ | จำนวนร้านค้า(ยูนิต) | studio | 1 bedroom | | 2 bedroom | | extra | ที่จอดรถ(คัน) | ราคาเริ่มต้น(ล้านบาท) | ราคา/ตร.ม. | ประเภทคอนโด | เริ่มต้นโครงการ | กำหนดแล้วเสร็จ |
|------------------------------------|--|-------------------------------|-----------|-----|------------|-------------------------------|------------------------------------|---------|--------------------------------|--------------------|-------------|------------|-------------|---------------|-----------------------|------------|---------------|-----------------|-------------------|
| | | | | | | | | | ขนาด(ตร.ม.) | จำนวนยูนิต | ขนาด | จำนวนยูนิต | | | | | | | |
| กำลังก่อสร้าง | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| The Tree Rio | บ.พฤกษา เวียดนามโฮม | 10 - 0 - 80 | 40 | 6 | 1,412 | condominium | 7 | - | 28.0 - 29.5 30.0-30.5 37 | 154 1,046 68 | 59.5 - 61.0 | 144 | - | 608(43%) | 1.96 | 70,000 | main class | ต้นปี 2558 | ต้นปี 2561 |
| บrix คอนโดมิเนียม Brix Condominium | บ.มีสโกล์ เอสเตท | 3 - 0 - 68 | 32 | 7 | 560 | condominium | 8 | 22 - 40 | 22 - 40 | - | 42 - 96 | - | 114 - 123 | 272(48%) | 1.55 | 70,454 | main class | ต้นปี 2559 | 2561 |
| Chateau in Town Rama 8 | บ.เจ้าพระยามหานคร | 2-3-68 | 13 | - | 500 | condominium | - | - | 28 - 47 | - | 40 - 70 | - | - | 195(39%) | 2 | 71,428 | main class | ต้นปี 2559 | ต้นปี 2561 |
| Kruthanee | บ.เสถียรภูมิ บ้านและคอนโด | 1-0-19 | 8 | 6.8 | 85 | condominium | - | - | 38 - 62 | 75 | 63 - 89 | 10 | - | 35(67%) | 1.25 | 32,894 | super economy | ต้นปี 2558 | 2560 |
| Ideo Mobi | บ.อนันดา เดเวลอปเม้นท์ | 5 - 3 - 68 | 22 | 6.4 | 1,196 | condominium | 5 | - | 21.5 - 33.5 | 1,066 | 45 | 130 | - | 427(35%) | 2.49 | 90,000 | upper class | 2556 | ปลาย ปี 2558 |
| 333 Riverside | บ.Land and Houses | 11-1-4.95 | 41,42.4 | 6 | 950 | mixed-use (community mall) | 5 ชั้น ประมาณ 30 ยูนิต(เฟสหน้า) | - | 45.5 - 50.0 | 596 | 82.7-93.8 | 302 | 143.5-201.3 | 800(78%) | 5.00 | 120,000 | High Class | 2557 | 2560 |
| ก่อสร้างเสร็จแล้ว | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| The Trust Pinklao | เดอะ คอนพิเด็นซ์ (ในเครือ ควอลิตี้เฮ้าส์) | 6-2-38 | 30 | - | 1,408 | condominium | 9 | - | 28.0 - 30.5 | - | - | - | - | 608(43%) | 1.79 | 62,159 | main class | 2554 | 2556 |
| 88 the terminal | บ.สินเกล้า | 4-1-27.6 | 12 | 5 | 270 | mixed-use (community mall) | 19 | 32 | 30 - 37 | 215 | 64 - 70 | 55 | - | 220 (80%) | 1.5 | 50,000 | economy | - | renovate2557 |
| ธนา อาร์มเคียว | บ.ธนาแลนด์ Thana Land | 1 - 3 - 5 | 23 | - | 273 | condominium | - | - | 34 | - | 101 | - | - | 150(55%) | 1.75 | 51,470 | economy | มีนาคม 2554 | สิงหาคม 2556 |
| My Resort @River | บ.อิควิตี้ เรสซิเดนเซียล | 3 - 3 - 21 | 37 | - | 123 | condominium | - | - | - | - | - | - | 156 - 876 | - | 12 | 100,000 | High Class | - | renovateเสร็จ2556 |
| D Condo | บ.แสนสิริ | 5 - 1 - 63 | 8,8 | 5.5 | 445 | condominium | - | 29.7 | - | - | - | - | - | 134(30%) | 1.49 | 50,168 | economy | 2554 | 2556 |

สรุป

ที่ตั้ง

| | |
|-------------------------------|--------|
| ในรัศมี 500 ม.จากสถานีรถไฟฟ้า | 81.82% |
| ใกล้ริมแม่น้ำ | 45.45% |

ขนาดโครงการ

| | |
|----------------|--------|
| ความสูง | |
| <9 | 18% |
| 9 - 25 | 36.36% |
| >25 | 45.45% |
| พื้นที่โครงการ | |
| < 5 ไร่ | 54.55% |
| > 5 ไร่ | 45.45% |

ระดับทางการตลาดของโครงการ

| | |
|------------------------|--------|
| economy และต่ำกว่า | 36.36% |
| main class | 36.36% |
| upper class และมากกว่า | 27.27% |

ประวัติผู้เขียน

| | |
|----------------|---|
| ชื่อ | นางสาวเมธาวิกันวงศ์ |
| วันเดือนปีเกิด | 25 ตุลาคม 2533 |
| วุฒิการศึกษา | ปีการศึกษา 2555: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (สถาปัตยกรรม) คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |

