

แผนธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ลวิลเลจ สุรินทร์

Business Plan for Housing Estate Pearl Village, Surin



แผนธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ลวิลเลจ สุรินทร์

Business Plan for Housing Estate Pearl Village, Surin



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม  
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปีการศึกษา 2560



©2562

พศิน วงศ์อารีย์สันติ

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

ผู้วิจัย พศิน วงศ์อารีย์สันติ

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

  
.....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วีระพงศ์ มาลัย)

ผู้เชี่ยวชาญ

  
.....  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุทธินันท์ พรหมสุวรรณ)

  
.....  
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 23 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562

พศิน วงศ์อารีย์สันติ. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, กุมภภาพันธุ์ 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ลวิลเลจ สุรินทร์ (78 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิระพงษ์ มาลัย

## บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดความชัดเจนของขั้นตอนการวางแผนทำหมู่บ้านจัดสรรเพื่อเป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมให้กับเจ้าของธุรกิจ ซึ่งดำเนินการเกี่ยวกับการซื้อที่ดินนำมาจัดสรรพื้นที่และแบ่งขายเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรรขนาดเล็กเนื้อที่ 7 ไร่ 1 งาน ภายในจังหวัดสุรินทร์ พื้นที่นี้เป็นพื้นที่เหมาะแก่การนำมาพัฒนาเป็นธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ใกล้ห้างสรรพสินค้าสุรินทร์ ห่างจากตัวเมืองสุรินทร์ไม่มาก พื้นที่อยู่ในซอยจึงทำให้ซื้อได้ในราคาถูก ภายในโครงการหมู่บ้านจัดสรรประกอบไปด้วย พื้นที่ส่วนกลาง สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้องน้ำ ห้องทำงานนิติบุคคล พื้นที่ส่วนขาย และพื้นที่ขายบ้านเดี่ยว 175 ตารางเมตร จำนวน 16 ยูนิต พื้นที่ขายบ้านเดี่ยว 205 ตารางเมตร จำนวน 6 ยูนิต และพื้นที่ขายบ้านเดี่ยว 230 ตารางเมตร จำนวน 6 ยูนิต รวมทั้งสิ้น 28 ยูนิต

โดยโครงการแห่งนี้มีวิสัยทัศน์ “บ้านลูกค้าคือบ้านของเรา” เราจึงนำข้อนี้มาเป็นจุดเด่นของการทำหมู่บ้านจัดสรรนี้ จะเน้นวัสดุและการก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน ใส่ใจทุกรายละเอียดทุกขั้นตอน การก่อสร้าง ผู้อาศัยที่ซื้อไปจึงมั่นใจในคุณภาพได้ และในปัจจุบันผู้สูงอายุมีสูงมากขึ้น โครงการหมู่บ้านจัดสรรนี้จึงได้ให้ความสำคัญของ Universal Design จึงทำให้ลูกค้าทุกเพศทุกวัยสามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเหมาะสมและลงตัวที่สุด

จากการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ล วิลเลจ จะใช้เงินลงทุนจำนวน 47,700,000 บาท โดยจะให้ผลตอบแทนมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 3 เดือน แผนธุรกิจครั้งนี้เป็นแผนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มธุรกิจใหม่ และเป็นโครงการระยะสั้น คาดว่าจะได้กำไรจากโครงการนี้ร้อยละ 33 หลังเปิดขายบ้านเดี่ยวคาดในปีแรกจะขายได้ร้อยละ 50 ของโครงการ อีกร้อยละ 30 ของโครงการจะขายได้ในปีที่สอง และที่เหลือจะขายหมดโครงการในปีที่สาม รวมทั้งสิ้นคาดว่าจะได้เงินรวมกว่า 80,000,000 บาท ธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร เพิร์ล วิลเลจ จึงมีความน่าสนใจและสร้างกำไรและผลตอบแทนที่ดีได้

คำสำคัญ : บ้านจัดสรร, การวิเคราะห์การเงิน

Wongareesanti, P. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), February 2019,  
Graduate School Bangkok University.

Business Plan for Housing Estate Pearl Village, Surin (78 pp.)

Advisors : Asst. Prof. Veerapong Malai, Ph.D.

## ABSTRACT

This business plan aims to clearly identify each and all of the business process of housing estate development, encompassing activities that range from the raw land purchase to the sale of developed land. The land plot is estimated about 7 rai 1 nag will be on sale in Surin, one of the northeastern provinces of Thailand. This area is suitable for building housing estate because it is close to supermarkets and commercial areas, and, moreover the price is reasonable because it is located on personal road. A wide range of amenities of this project includes common area, outdoor and recreation zone, swimming pool, fully-equipped exercise room, common restroom, co-working space, and legal entity office. This project provides houses with sizes ranging from 175 sqm with 16 units, 205 sqm with 6 units, to 230 sqm with 6 units (totally 28 units).

Financial analysis is conducted to determine project's probability of success. Investment of Pearl Village project is estimated about 47.7 million baht. Payback period is determined approximately 1 year 3 months. This business plan is short-term project which could earn profit 33 percent of investment. The developer calculates that 50 percent of all house would be sold in the first year, 30 percent in the second year, and 20 percent in the third year. This project will generate revenue from the sale calculated about 80 million baht. For this reason, the housing estate development, in this case called Pearl Village, is considered as potential business project which could earn high profit.

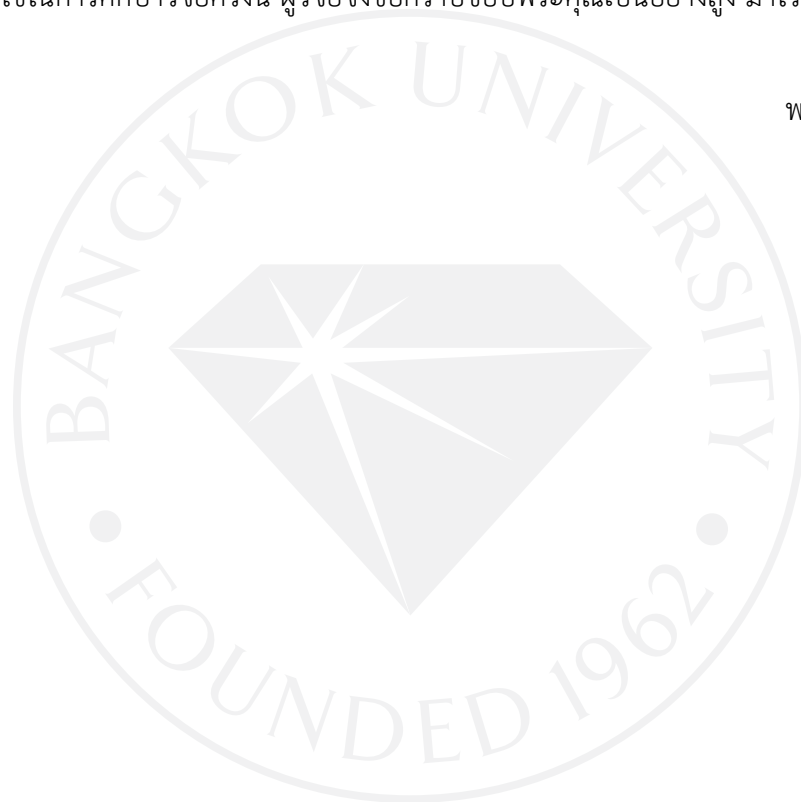
*Keywords : Housing Estate Eevelopment, Financial analysis*

## กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยการกรุณาจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กฤติกา ลีมล่าววัลย์ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทางการศึกษา ตรวจสอบ และแก้ไขข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ในการวิจัยงานวิจัยครั้งนี้ มีความสมบูรณ์ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี

รวมถึงอาจารย์ท่านอื่นๆ ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ และสามารถนำวิชาการต่างๆ มา ประยุกต์ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

พศิน วงศ์อารีย์สันติ



## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ	
1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
1.2 แนะนำประเภทของธุรกิจ	2
1.3 ความหมายของบ้านจัดสรร	4
1.4 นิติบุคคลในหมู่บ้าน	6
1.5 ทำไมต้องเสียค่าส่วนกลาง	7
1.6 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน(ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2558	8
1.7 พระราชบัญญัติหมู่บ้านจัดสรร	24
1.8 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	26
1.9 วิสัยทัศน์	26
1.10 พันธกิจ	26
1.11 เป้าหมาย (ทิศทางการขับเคลื่อนธุรกิจ)	26
1.12 วัตถุประสงค์ของการเขียนแผนธุรกิจ	27
1.13 ที่ตั้งของธุรกิจ	27
1.14 สัญลักษณ์ชื่อของโครงการ	29
1.15 ความหมายของชื่อโครงการนี้	29
บทที่ 2 วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ	
2.1 วิธีการเก็บข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้	30
2.2 ข้อมูลที่รวบรวมจากแบบสอบถาม	30
2.3 ผู้ที่ให้ข้อมูล	30
2.4 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	31



**สารบัญ (ต่อ)**

	หน้า
บทที่ 3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ	
3.1 SWOT Analysis คืออะไร?	34
3.2 การสรุปจุดแข็งที่จะนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ	38
3.3 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้แก้ไขปัญหาดูด้านและอุปสรรคเพื่อ สร้างโอกาสทางธุรกิจ	38
3.4 4C's (Consumer, Convenience, Cost and Communication)	38
บทที่ 4 โมเดลในการดำเนินธุรกิจ	
4.1 Business Model Canvas	41
4.2 คู่แข่ง	43
4.3 การเปรียบเทียบคู่แข่งกับธุรกิจนี้ในจังหวัดสุรินทร์	43
4.4 การวางแผนผังของโครงการหมู่บ้านจัดสรร	44
4.5 รูปแบบและรายละเอียดของบ้านแต่ละประเภท	45
บทที่ 5 แผนกลยุทธ์	
5.1 แผนกลยุทธ์ทางธุรกิจด้านการจัดองค์กรและทรัพยากรบุคคล	48
5.2 การบริหารเงินเดือนและสวัสดิการ	54
5.3 ตารางแสดงขั้นตอนการทำงานของโครงการ	54
5.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps)	55
5.5 งบการเงิน	57
บรรณานุกรม	68
ภาคผนวก	69
ประวัติผู้เขียน	78
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 1.1 :	แสดงสถิติความหนาแน่นของประชากรในจังหวัดสุรินทร์	1
ตารางที่ 1.2 :	แสดงสถิติลักษณะที่สำคัญของครัวเรือนในจังหวัดสุรินทร์	2
ตารางที่ 2.1 :	แสดงวิธีการเก็บข้อมูล	30
ตารางที่ 2.2 :	แสดงทฤษฎีที่ใช้ในการทำแบบสอบถาม	31
ตารางที่ 3.1 :	แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในโครงการ	35
ตารางที่ 3.2 :	แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ	37
ตารางที่ 4.1 :	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งหมู่บ้านจัดสรรสุรินทร์	44
ตารางที่ 5.1 :	แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร	49
ตารางที่ 5.2 :	แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายออกแบบ	51
ตารางที่ 5.3 :	แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายก่อสร้าง	52
ตารางที่ 5.4 :	แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายบัญชี และนิติบุคคล	53
ตาราง 5.5 :	ตารางแสดงช่วงเวลาการทำงานของโครงการ	55
ตารางที่ 5.6 :	แสดงงบประมาณการลงทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	57
ตารางที่ 5.7 :	แสดงค่าเสื่อมและการตัดจ่ายของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	58
ตารางที่ 5.8 :	แสดงการประมาณรายได้ของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	59
ตารางที่ 5.9 :	แสดงการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	60
ตารางที่ 5.10 :	แสดงจุดคุ้มทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	60
ตารางที่ 5.11 :	แสดงอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการกู้ของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	61
ตารางที่ 5.12 :	แสดงงบกำไรขาดทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	61
ตารางที่ 5.13 :	แสดงงบกระแสเงินสดของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	63
ตารางที่ 5.14 :	แสดงงบดุลของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	65
ตารางที่ 5.15 :	แสดง NPV,IRR ของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	66
ตารางที่ 5.16 :	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ	66

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : แสดงที่ตั้งของโครงการหมู่บ้านจัดสรร ห่างจากตัวเมืองสุรินทร์ 4 กิโลเมตร	27
ภาพที่ 1.2 : ภาพแสดงที่ตั้งและเส้นทาง 3 เส้นเพื่อเข้าโครงการหมู่บ้านจัดสรร	28
ภาพที่ 1.3 : ภาพแสดงขนาดความกว้างยาวและพื้นที่โดยรอบโครงการ	29
ภาพที่ 1.4 : ภาพแสดงสัญลักษณ์ของโครงการหมู่บ้านจัดสรร เพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	29
ภาพที่ 2.1 : แสดงทฤษฎีการตัดสินใจทั้ง 5 ขั้นตอน	31
ภาพที่ 4.1 : ภาพแสดงแผนผังของหมู่บ้านจัดสรร เพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์	45
ภาพที่ 4.2 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 1	46
ภาพที่ 4.3 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 2	46
ภาพที่ 4.4 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 3	47
ภาพที่ 5.1 : แสดงโครงสร้างผังองค์กร	48

# บทที่ 1

## การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ

### 1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

“มนุษย์” จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีที่พักอาศัย เพื่อหลบฝน แดด และแมลงต่างๆ เหตุนี้จึงทำให้ที่พักอาศัยเป็นปัจจัย 4 ที่สำคัญของชีวิตมนุษย์ ผู้คนต่างอยากมีที่พักอาศัยที่อบอุ่นเพื่อเริ่มสร้างครอบครัว โดยเริ่มจากหาทำเลที่ตั้งเพื่อสร้างที่พักอาศัยที่ตีรวมไปถึงสภาพแวดล้อมที่น่าอยู่ ผู้จัดทำโครงการนี้ได้เห็นความสำคัญนี้ จึงได้เริ่มสนใจและศึกษากระบวนการและขั้นตอนในการทำโครงการหมู่บ้านจัดสรร ซึ่งผู้จัดทำเป็นคนจังหวัดสุรินทร์จึงรู้ทำเลที่ตั้งต่างๆ ว่าจุดไหนเหมาะแก่การลงทุนทำธุรกิจ และในช่วงนี้ได้เห็นมีพื้นที่เปล่าที่ราคาไม่แพงและอยู่ในพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การลงทุนทำหมู่บ้านจัดสรร เหตุนี้จึงทำให้ได้เริ่มศึกษาและเริ่มเขียนแผนธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรนี้ขึ้นเพื่อดำเนินแผนต่อไป

#### 1.1.1 ประชากรจากการทะเบียน อัตราการเปลี่ยนแปลงและความหนาแน่นของประชากร พ.ศ.2555-2559

จากสถิติแสดงให้เห็นว่าจังหวัดสุรินทร์มีประชากรประมาณ 1.4 ล้านคน โดยอยู่ในอำเภอเมืองสุรินทร์เป็นอันดับหนึ่ง จากอำเภอทั้งหมดในสุรินทร์ สถิตินี้ทำให้ตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองสุรินทร์ เพราะมีประชากรอยู่หนาแน่นและมีกำลังการซื้อบ้านพักอาศัยเป็นอันดับหนึ่งของจังหวัดสุรินทร์ (กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, 2559)

ตารางที่ 1.1 : แสดงสถิติความหนาแน่นของประชากรในจังหวัดสุรินทร์ พ.ศ.2555-2559

อำเภอ	ประชากร Population				
	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)	2558 (2015)	2559 (2016)
<b>รวมยอด</b>	<b>1,386,277</b>	<b>1,388,194</b>	<b>1,391,636</b>	<b>1,395,024</b>	<b>1,395,567</b>
เมืองสุรินทร์	260,281	260,640	261,611	262,577	262,405
ชุมพลบุรี	71,533	71,734	71,774	71,725	71,698
ท่าตูม	96,788	96,820	96,721	96,880	96,889
จอมพระ	60,187	60,190	60,284	60,373	60,277
ปราสาท	155,532	155,756	156,334	156,900	157,122
กาบเชิง	60,348	60,507	60,752	60,988	61,157
รัตนบุรี	94,328	94,221	94,251	94,246	94,184
สนม	44,813	44,712	44,637	44,583	44,543
ศีขรภูมิ	135,579	135,695	135,971	136,054	135,975
สังขะ	128,928	129,396	129,993	130,465	130,755

### 1.1.2 ร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามลักษณะที่สำคัญของครัวเรือน จังหวัดสุรินทร์ พ.ศ.2555-2559

จากสถิติเห็นได้ชัดว่าประชากรในสุรินทร์ยังอาศัยบ้านเดี่ยวเป็นหลัก ความต้องการบ้านเดี่ยวถึงมืออยู่มาก ส่วนวัสดุที่ใช้ก่อสร้างเป็นตึก (คอนกรีต) อยู่เป็นอันดับหนึ่งและครึ่งตึกครึ่งไม้ตามลำดับ

ตารางที่ 1.2 : แสดงสถิติลักษณะที่สำคัญของครัวเรือนในจังหวัดสุรินทร์

ลักษณะที่สำคัญของครัวเรือน	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)	2558 (2015)	2559 (2016)
<b>ประเภทของที่อยู่อาศัย</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
บ้านโดด	94.77	95.50	90.00	91.10	96.20
ห้องแถว	3.15	3.90	60.50	6.80	3.60
ทาวน์เฮาส์หรือบ้านแฝด	0.71	0.50	0.80	0.40	0.10
ห้องชุด	0.53	0.10	2.40	1.60	..
ห้องภายในบ้าน	0.05	-	0.10	0.10	..
ที่อยู่อาศัยชั่วคราว	0.79	0.70	0.20	-	-
อื่น ๆ	-	-	-	-	-
<b>ชนิดของวัสดุก่อสร้างที่อยู่อาศัย</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
ตึก	36.68	35.10	43.30	42.00	49.10
ไม้	26.23	31.50	19.60	19.50	20.00
ครึ่งตึกครึ่งไม้	36.68	33.00	36.50	38.40	30.40
วัสดุที่ทำได้ตามท้องถิ่น	0.39	-	-	-	-

## 1.2 แนะนำประเภทของธุรกิจ

ปัจจุบันคนส่วนใหญ่แทบทั้งหมดเมื่อเรียนจบ มีการงานเริ่มมั่นคง การเงินเริ่มอยู่ตัว จะมีความใฝ่ฝันอยากเริ่มมีครอบครัว ออกมาสร้างครอบครัวเองหรืออยากย้ายบ้านเดิมที่มีขนาดเล็ก ยาก ขยับขยายครอบครัวให้ใหญ่ขึ้น แต่ติดที่ว่าไม่รู้จะเริ่มจากตรงไหน ไม่มีเงินก้อนไปซื้อที่ดิน ไม่มีความรู้ในการสร้างบ้าน บ้านจัดสรรจึงเป็นอีกคำตอบสำหรับผู้ต้องการมีบ้านมีชีวิตที่ดีขึ้น โดยการซื้อบ้านจัดสรรและย้ายเข้ามาอยู่ได้เลย

**1.2.1 บ้านเดี่ยว (Single-Family Homes)** เป็นแบบบ้านที่อยู่อาศัยที่มีคนนิยมมากที่สุด ลักษณะเป็นบ้านตั้งอยู่เดี่ยวๆ มีเนื้อที่กว้างขวางรั้วรอบขอบชิด ทำให้ผู้อยู่อาศัยได้บรรยากาศของความเป็นส่วนตัวและห่างไกลจากการรบกวนของเพื่อนบ้าน บ้านชนิดนี้ปกติแล้วจะมีขนาดใหญ่เล็กแตกต่างกันสามารถตกแต่งได้ในรูปแบบต่างๆ ตามฐานะและรสนิยมของผู้เป็นเจ้าของ

**1.2.2 อาคารพาณิชย์หรือตึกแถว (Shop Houses)** เป็นแบบบ้านอีกลักษณะหนึ่งที่ได้รับ ความนิยมมากในแถบชุมชนเมืองเพราะ นอกจากจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้แล้วยังสามารถดัดแปลงให้เป็นสถานที่ทำการค้า หรือธุรกิจได้ด้วย อาคารแบบนี้มักมีเนื้อที่แคบจึงนิยมก่อสร้างหลายๆ ชั้น

**1.2.3 ทาวน์เฮาส์ (Town house)** เป็นบ้านที่มีลักษณะเหมือนตึกแถวบ้านประเภทนี้มักตั้งอยู่ในเมืองต่างกับตึกแถวตรงที่มีบริเวณหน้าบ้านจัดเป็นสวนขนาดย่อมและจอดรถได้ทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่มักเป็นแบบ 2-3 ชั้น ใช้เนื้อที่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นที่ในเมืองและมีราคาแพง

**1.2.4 แพลตหรืออาร์ทเมนต์ (Flat or Apartment)** เป็นที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะคล้ายอาคารพาณิชย์ คือมีหลายๆชั้น แบ่งเป็นหลายยูนิตวัตถุประสงค์เพื่อให้เช่าปกติแล้วที่อยู่อาศัยแบบนี้ค่าเช่ามักสูง เพราะตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและมีสิ่งอำนวยความสะดวกความปลอดภัยครบ

**1.2.5 คอนโดมิเนียม (Condominium)** หรืออาคารชุด เป็นอาคารที่มีหลายชั้นแต่ละชั้นแบ่งเป็นห้องชุดจำนวนมากซึ่งภายในห้อง ประกอบด้วยห้องนอน ห้องรับแขก ห้องน้ำ ฯลฯ อาคารชุดแต่ละแห่งมักมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนโดยทั่วไปแล้วอาคารชุดจะตั้งอยู่ในกลางเมืองหรือในที่ชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก อาคารชุดมีหลายประเภท ทั้งประเภทที่อยู่อาศัย (Residential Condominium) และประเภทสำนักงาน (Office Condominium) ผู้ซื้ออาคารชุดจะมีกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของอาคารชุดของตนเองและมีกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง อันได้แก่ ห้องโถง ลิฟต์ สนาม และทางเดิน เป็นต้น ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางผู้เป็นเจ้าของอาคารชุดจึงต้อง ร่วมกันรับผิดชอบ

**1.2.6 “ทำเลที่ตั้ง”** ถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ต้องพิจารณาก่อนซื้อหรือเช่าบ้านสักหลัก คุณต้องพิจารณาปัจจัยด้านต่างๆ ที่สะดวกและเหมาะสมกับความต้องการของคุณและครอบครัวมากที่สุด สิ่งที่ต้องคำนึงถึงมีตั้งแต่ ระยะทางจากบ้านไปทำงาน โรงเรียนของลูก แหล่งซื้อของ ร้านอาหาร ถนน และความสะดวกในการเดินทาง

**1.2.7 “สิ่งอำนวยความสะดวก”** ในละแวกบ้านก็เป็นสิ่งที่คุณควรคำนึงถึง โครงการที่อยู่อาศัยจำนวนมากจัดสรรสาธารณูปโภคไว้ให้บริการผู้อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็น ห้างสรรพสินค้า โรงแรม สวนสาธารณะ สิ่งอำนวยความสะดวกด้านความบันเทิงและนันทนาการต่างๆ หากโครงการนั้นๆ มีสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินหรือรถเมย์อยู่ด้วยก็ควรได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

**1.2.8 “ราคา”** ผู้ซื้อต้องกำหนดงบประมาณที่จะใช้ลงทุนในเรื่องที่อยู่อาศัย งบประมาณที่ตั้งไว้นั้น ถ้าคุณเป็นคนที่เก็บเงินเก่งและคิดจะซื้อบ้านด้วยเงินตนเองโดยไม่ต้องกู้สินเชื่อจากรธนาคารเลย นั่นก็ดีกว่าที่คุณจะไม่ต้องมีภาระหนี้สินผูกพัน แต่ถ้าหากคุณมีเงินก้อน แต่ไม่พอจะซื้อบ้าน ธนาคารก็มีตัวเลือกดีๆไว้คอยบริการในอัตราดอกเบี้ยหลายแบบและจำนวนการผ่อนชำระก็ยาวถึง 30 ปี การที่คุณจะตัดสินใจเลือกประเภทที่อยู่อาศัย คุณควรจะรู้ว่าคุณมีความสามารถในการซื้อและผ่อนชำระของคุณมีมากน้อยแค่ไหนก่อน จึงจะหาความเหมาะสมในการเริ่มเลือกที่พัก หากงบประมาณที่มีสูงมาก คุณอาจเลือกที่อยู่อาศัยที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่มากขึ้นได้ เช่น มีพิตเนต สระว่ายน้ำ เป็นต้น

### 1.3 ความหมายของบ้านจัดสรร

บ้านจัดสรร คือ สถานที่หรือบริเวณที่มีผู้ประกอบการยื่นขออนุญาตจัดสรรแบ่งที่ดินสำหรับลงทุนสร้างบ้านเพื่อขายให้กับผู้สนใจอยู่อาศัย โดยหมู่บ้านจัดสรรจะมีพื้นที่ต่างๆ ในโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างไว้สำหรับให้ผู้ที่อยู่ในโครงการหมู่บ้านจัดสรรได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน เช่น ถนนภายในหมู่บ้านจัดสรร สวนสาธารณะภายในหมู่บ้านจัดสรร พื้นที่ส่วนกลาง สระว่ายน้ำ พื้นที่ออกกำลังกาย และผู้อยู่ในหมู่บ้านจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของหมู่บ้านจัดสรรนั้นๆ

#### 1.3.1 ข้อดีของหมู่บ้านจัดสรร

1.3.1.1 ใช้ง่าย ขายคล่อง : คำว่าใช้ง่ายในที่นี้ หมายถึงได้รับความสะดวกในการจัดการ เพราะเป็นบ้านสร้างเสร็จสำเร็จรูป เจ้าของบ้านไม่จำเป็นต้องควบคุม ไม่จำเป็นต้องมาตามดูแลผลงานการสร้างบ้าน ไม่ต้องคิดเรื่องแบบบ้านให้วุ่นวาย ไม่มีค่าวางบาน หรือผู้รับเหมานำงาน เพียงแค่พร้อมที่จะมีเงินจ่าย ทางโครงการก็ยินดีที่จะยกบ้านให้ได้อยู่อาศัยกัน

1.3.1.2 ทำเลดี เดินทางสะดวก : โครงการบ้านส่วนใหญ่ มักมองหาทำเลที่ช่วยให้ผู้อยู่อาศัยเดินทางได้อย่างสะดวก อย่างน้อยๆ ก็ต้องมีถนนตัดผ่าน สามารถขับรถไปถึงหน้าบ้านได้อย่างแน่นอน หรือหากดีขึ้นมาหน่อย มีรถโดยสารประจำทาง รถไฟฟ้าและรูปแบบการขนส่งต่างๆ เพราะหากโครงการใด ทำเลดี ใกล้ศูนย์การค้า ใกล้โรงเรียน สถานที่ราชการ โครงการเหล่านั้น มักเป็นที่หมายปองในการจับจองกันอย่างรวดเร็ว แม้ราคาจะสูงกว่าโครงการอื่นๆก็ตาม เพราะเมื่อเทียบระยะยาวแล้ว การเดินทางที่สะดวกขึ้น ทำให้ลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้อีกเยอะมากเลยครับ

1.3.1.3 ความปลอดภัย : หากเป็นโครงการใหญ่ อยู่ในรูปแบบหมู่บ้านจัดสรร มักมาพร้อมกับการบริการเสริม รวมถึงด้านการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง อาทิเช่น กล้องวงจรปิด ป้อมยาม กำแพงสูงรอบโครงการ และระบบความปลอดภัยอื่นๆ ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความอุ่นใจ รู้สึกปลอดภัยมากยิ่งขึ้น หลายโครงการ มีความเข้มงวดพิเศษ บุคคลภายนอกเข้าออกได้ยาก จำเป็นต้องมีเจ้าของบ้านยืนยันสิทธิ์ก่อนถึงจะเข้าได้

1.3.1.4 สามารถขอสินเชื่อได้ง่าย หมู่บ้านจัดสรรจะสามารถขอสินเชื่อกับธนาคารได้ ซึ่งช่วยให้การ ขอสินเชื่อเพื่อมาซื้อบ้านได้ง่าย

1.3.1.5 สะดวกสบาย : ไม่เพียงแต่ความปลอดภัย แต่ยังมาพร้อมกับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทั้งการจัดการทำเลภูมิทัศน์ สวนสาธารณะ ซึ่งเจ้าของบ้าน ไม่จำเป็นต้องมาดูแลไม่ต้องเหนื่อยกับการตัดหญ้า ตัดแต่งกิ่งไม้ เพียงแค่เป็นผู้ชมบรรยากาศ เดินเล่น ให้เพลิดเพลินใจ ไม่เพียงเท่านั้น ยังมีสโมสร ฟิตเนส ห้องสมุด สระว่ายน้ำ และอื่นๆ อีกมากมาย ก็ขึ้นอยู่กับว่าจะเป็นโครงการในระดับใด ยังมีเยอะ ราคาที่สูงขึ้นตาม

1.3.1.6 สังคม : หากมองด้านสังคมและการใช้ชีวิต การอยู่อาศัยในลักษณะของบ้านโครงการ มักมีระดับมาตรฐานของกลุ่มสังคมในระดับเดียวกัน โดยเฉพาะระดับหน้าที่การงาน ระดับรายได้ เพราะราคาของบ้าน มักเป็นตัวกำหนด เป็นสิ่งชี้วัดได้เป็นอย่างดี ทำให้การอยู่อาศัยมักไม่ค่อยมีปัญหากันมากนัก โดยเฉพาะท่านที่ไม่ชอบความวุ่นวาย ไม่ค่อยยุ่งเกี่ยวกับใครมากนัก บ้านโครงการย่อมเป็นคำตอบที่ดี

### 1.3.2 ข้อเสียของหมู่บ้านจัดสรร

1.3.2.1 แบบบ้านมีให้เลือกน้อย : การออกแบบบ้านโครงการจัดสรรต่างๆ นั้น มักนิยมออกแบบมาเพื่อความต้องการที่เป็นกลาง ผู้อยู่อาศัยจะไม่สามารถเลือกแบบบ้าน หรือสิ่งพิเศษตามใจได้ อาจจะประยุกต์บางส่วนได้บ้าง แต่โดยโครงสร้างและดีไซน์หลักแล้ว ย่อมเป็นไปตามที่โครงการได้ออกแบบและสร้างไว้ รวมถึงที่ดิน พื้นที่โดยรวมบริเวณข้างบ้านก็เช่นเดียวกัน จะมีอย่างจำกัดตามที่โครงการได้วางผังไว้ แต่ในข้อเสียก็มีข้อดีซ่อนไว้ นั่นคือความเป็นระเบียบนั่นเอง ก่อนเลือกซื้อจึงควรวางแผนให้ดี ต้องการกี่ห้องนอน มีห้องอะไรบ้าง เพื่อให้การใช้งานเหมาะสมกับครอบครัวมากที่สุด

1.3.2.1 วัสดุก่อสร้าง : ในด้านการเลือกซื้อวัสดุก่อสร้าง หากเป็นการสร้างบ้านเอง เจ้าของบ้านสามารถควบคุม สั่งซื้อได้ตามเกรดของวัสดุ รวมถึงสีสีนของการตกแต่ง แต่หากเป็นบ้านโครงการมักมาสำเร็จรูป ผู้ซื้อจะไม่สามารถสั่งวัสดุแบบละเอียดได้ ยกเว้นโครงการที่จองก่อนสร้าง อาจมีการเปลี่ยนแปลงบางส่วนได้บ้าง แต่มีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นตามมาเช่นกัน

1.3.2.3 ราคาสูง : หากเทียบจากทำเล และขนาดของตัวบ้าน โดยส่วนใหญ่แล้วบ้านโครงการจะมีราคาสูงกว่าบ้านสร้างเอง เพราะบ้านโครงการนั้นมีการดูแลหลายภาคส่วน มีการจัดจ้างพนักงานจำนวนมาก รวมถึงต้นทุนในการตลาดอีกด้วย อาจไม่เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเยอะ แต่ต้องการประหยัดงบ ไม่เพียงเท่านั้น โครงการบ้านทำเลดีๆ ผู้อาศัยจริง มักไม่ได้เป็นผู้ซื้อรายแรก เพราะส่วนใหญ่แล้วมักผ่านการจับจองจากนักลงทุน เพื่อขายเก็งกำไร จะทำให้ผู้อยู่อาศัยจริง ซื้อบ้านในราคาที่สูงขึ้น

1.3.2.4 ค่าบำรุง ค่าส่วนกลาง : แม้บ้านโครงการจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย แต่ก็อย่าลืมนึกถึงค่าส่วนกลางรายปี ซึ่งเจ้าของบ้านทุกหลัง ร่วมกันรับผิดชอบ เพื่อให้โครงการยังคงอยู่ได้อย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยต่อไป อาจมีบางโครงการเมื่อเวลาผ่านไป อาจดูแลได้ไม่ทันถนัด ตรงส่วนนี้ผู้ซื้อ จึงจำเป็นต้องศึกษาประวัติผลงาน ของแต่ละโครงการให้ดีๆ เพราะหากบริการหลังการขายแย่อแล้วละก็ ผู้ซื้อจำเป็นต้องทนอยู่ไปอีกนาน



## 1.4 นิติบุคคลในหมู่บ้านจัดสรร

1.4.1 “นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร” เริ่มมีบทบาทมากขึ้นในสังคมไทย ปัจจุบัน ไม่ว่าจะป็นกรุงเทพฯ ต่างจังหวัด ย่อมตระหนักถึงการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร เพราะการอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มก้อน ย่อมต้องมีปัญหา และวิธีการจัดการกับปัญหาที่ดีที่สุด ก็คือการรวมตัวกันเป็นกลุ่มก้อน เพื่อที่จะหาผู้รับหน้าที่ในการรับผลประโยชน์ส่วนรวม การจัดระเบียบสังคม การขจัดปัญหาการทะเลาะวิวาท และอื่นๆ อีกมากมาย ดุจดังการซื้อที่ดินจัดสรร เมื่อผู้ขายขายให้ผู้ซื้อหมดแล้ว ใครจะเป็นผู้ดูแลที่ดินที่เป็นส่วนกลางต่อไป จะเอาเงินที่เหนจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟทางเดิน ค่าช่างซ่อมบำรุง ค่าพนักงานกวาดถนน ค่าเก็บขยะ

### 1.4.2 ข้อดีของการจัดตั้งนิติบุคคลในหมู่บ้านจัดสรร

1.4.2.1 รับ โอนทรัพย์สินและสาธารณูปโภคในโครงการจากผู้จัดสรรที่ดินมาเป็นของผู้ซื้อ บ้านทุกๆ คน อาทิ โฉนดที่ดินแปลงที่เป็นถนน ทางเท้า สวนพักผ่อน สนามเด็กเล่น สโมสร (สำนักงาน) เป็นต้น

1.4.2.2 ได้รับการยกเว้น ค่าธรรมเนียมการโอนทรัพย์สินและภาษีอากรจากรัฐ ไม่ว่าจะในส่วนที่กรมที่ดินเรียกเก็บขณะทำนิติกรรมหรือภาษีบำรุงท้องที่ประจำปี รวมทั้งภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากร

1.4.2.3 เจ้าของกรรมสิทธิ์ทุกรายในโครงการมีส่วนร่วม ในการบริหารงานหมู่บ้าน ตั้งแต่ออกกฎระเบียบที่ใช้ในชุมชนการออกสิทธิ ออกเสียงคัดค้าน หรือให้ความเห็นชอบในที่ประชุมใหญ่ รวมทั้งการแต่งตั้งสมาชิกคนหนึ่งคนใดเป็นคณะกรรมการบริหารงานนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

1.4.2.4 ปัญหาความเดือดร้อนรำคาญจะ ได้รับการแก้ไขให้ลดน้อยลงไป ไม่ว่าจะเป็นการตั้งอุปกรณ์หาบเร่งแผงลอยที่วางระเกะระกะบนถนนทางเท้า ติดป้ายประกาศในหมู่บ้านจนดูเป็นตลาดนัดไปเลย การปลูกต้นไม้ (ที่เจ้าของบ้านอยากกิน) ในพื้นที่ส่วนกลาง เป็นต้น เนื่องจากคณะกรรมการหมู่บ้านมีอำนาจหน้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย

1.4.2.5 ถนนหนทาง ไฟฟ้า ประปา อีกทั้งบริการสาธารณะที่ชำรุดทรุดโทรม จะมีงบประมาณในการปรับปรุงซ่อมแซม

1.4.2.6 มีกฎหมายจัดระเบียบชุมชนเป็นของตนเอง ซึ่งเรียกว่าข้อบังคับของหมู่บ้าน

1.4.2.7 สร้างความเป็นธรรมและพิทักษ์ความสะอาด ความปลอดภัยให้กับชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1.4.2.8 มูลค่าทรัพย์สินจะทวีเพิ่มขึ้นในระยะยาว ภายหลังจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรแล้ว ก็เพราะว่ามีผู้ดูแลหมู่บ้าน จัดระเบียบทางเท้า ถนนสะอาด สภาพโดยรวมไม่ทรุดโทรม มี รปภ.รักษาความปลอดภัย ดูแลอดภัยและมั่นใจดี คราวนี้เข้าใจแล้วใช้ไหม่ว่าทำราคาทรัพย์สินถึงมีมูลค่าสูงขึ้น

1.4.2.9 คุณภาพชีวิตจะสดใส คือประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับภายหลังจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรแล้ว

1.4.3 ข้อเสียของการไม่จัดตั้งนิติบุคคลในหมู่บ้านจัดสรร

1.4.3.1 คณะกรรมการหมู่บ้านไม่มีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมาย ในการยื่นคำร้องทุกข์หรือเป็นโจทก์ฟ้องร้องแทนสมาชิกในกรณีที่มีผลกระทบ สิทธิหรือประโยชน์ของสมาชิกภายในหมู่บ้าน

1.4.3.2 การเรียกเก็บค่าบำรุงรักษาสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่ายส่วนกลางจากท่านสมาชิก ไม่ได้ได้รับความร่วมมือชำระค่าใช้จ่าย ทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนงบประมาณในการบริหารงานหมู่บ้าน

1.4.3.3 ไม่มีงบประมาณในการซ่อมแซม/บำรุงรักษา ถนนหนทาง ไฟฟ้า ประปา อีกทั้งการบริการสาธารณะที่ชำรุดทรุดโทรม

1.4.3.4 มูลค่าทรัพย์สินภายในหมู่บ้านจะลดลง จากที่เคยซื้อมาราคาแพง เวลาขายจะไม่ค่อยได้ราคา เนื่องจากสภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้านไม่ได้รับการดูแลรักษา

1.4.3.5 ผู้จัดสรรที่ดินโอนทรัพย์สินที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคให้กับหน่วยงานราชการ เพื่อให้เป็นทางสาธารณประโยชน์ทำให้ไม่สามารถควบคุมระบบรักษาความปลอดภัยภายในหมู่บ้านไว้ได้ เนื่องจากเป็นพื้นที่สาธารณะ บุคคลภายนอกสามารถผ่านเข้าออกได้ หรือใช้เป็นทางสัญจรได้ ทำให้ถนนหนทางชำรุดทรุดโทรม

1.4.3.6 ปัญหาความเดือดร้อนของท่านสมาชิกไม่ได้รับการแก้ไข เนื่องจากคณะกรรมการหมู่บ้านไม่มีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมาย ไม่สามารถแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนของท่านสมาชิกได้

1.4.3.7 พื้นที่ส่วนกลางสกปรกไม่สะอาด ไม่มีผู้ควบคุมดูแล รวมทั้งไม่มีงบประมาณในการ จัดจ้างพนักงานรักษาความสะอาด

1.4.3.8 เกิดปัญหาการบุกรุกพื้นที่ส่วนกลางมาเป็นพื้นที่ส่วนตัว หาบเร่ แผงลอยของระเกะระกะไม่เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัญหาสุนัขที่มีเจ้าของและสุนัขจรจัดภายในหมู่บ้านถ่ายมูลสกปรก ซึ่งปัญหาเหล่านี้ทั้งหมดหลายๆ หมู่บ้านไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ เนื่องจากไม่มีระเบียบควบคุมไว้อย่างชัดเจน

## 1.5 เหตุผลของการเสียค่าส่วนกลาง

หมู่บ้านที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรแล้วมีพื้นที่ส่วนกลาง เช่น ถนนหนทาง สวนสาธารณะ พื้นที่ส่วนกลาง สระว่ายน้ำ พื้นที่ออกกำลังกาย จะตกเป็นทรัพย์สินของหมู่บ้าน หน้าที่ในการดูแลบำรุงรักษาจึงตกเป็นของลูกบ้านในหมู่บ้านนั้นๆ เช่น ค่าคนรักษาความปลอดภัยหมู่บ้าน ค่าบริหารต่างๆ ค่าคนสวน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าโครงการ (IMMODIAG, 2017)

## 1.6 พระราชบัญญัติการจัดการจัดสรรที่ดิน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2558

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยการจัดการจัดสรรที่ดิน จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้โดยคำแนะนำและยินยอมของ สภานิติบัญญัติแห่งชาติ ดังต่อไปนี้

**มาตรา 1** พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า “พระราชบัญญัติการจัดการจัดสรรที่ดิน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๘”

**มาตรา 2** พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนดหกสิบวันนับแต่วันประกาศ ราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

**มาตรา 3** ให้ยกเลิกประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515

**มาตรา 4** ในพระราชบัญญัตินี้

“การจัดการจัดสรรที่ดิน” หมายความว่า การจำหน่ายที่ดินที่ได้แบ่งเป็นแปลงย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป ไม่ว่าจะเป็นการแบ่งจากที่ดินแปลงเดียวหรือแบ่งจากที่ดินหลายแปลงที่มีพื้นที่ติดต่อกัน โดยได้รับทรัพย์สินหรือประโยชน์เป็นค่าตอบแทนและให้หมายความรวมถึงการดำเนินการดังกล่าวที่ได้มีการแบ่งที่ดินในแปลงย่อยไว้ไม่ถึงสิบแปลงแต่ต่อมาได้มีการแบ่งที่ดินแปลงเดิมเพิ่มเติมภายในสามปี เมื่อรวมกันแล้วมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไปด้วย

“สิทธิในที่ดิน” หมายความว่า กรรมสิทธิ์และให้ความหมายรวมถึงสิทธิครอบครองด้วย

“ใบอนุญาต” หมายความว่า ใบอนุญาตให้ทำการจัดการจัดสรรที่ดิน

“ผู้จัดสรรที่ดิน” หมายความว่า ผู้ได้รับใบอนุญาตให้ทำการจัดการจัดสรรที่ดิน และให้หมายความรวมถึงผู้รับใบอนุญาตด้วย

“ผู้ซื้อที่ดินจัดสรร” หมายความว่า ผู้ทำสัญญากับผู้จัดสรรที่ดินเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินจัดสรร และให้หมายความรวมถึงผู้รับโอนสิทธิในที่ดินคนต่อไปด้วย

“สาธารณูปโภค” หมายความว่า สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้จัดสรรที่ดินได้จัดให้มีขึ้นเพื่อให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรใช้ประโยชน์ร่วมกันตามสัญญาหรือแผนผังโครงการที่ได้รับอนุญาต

“บริการสาธารณะ” หมายความว่า การให้บริการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการจัดสรรที่ดินที่กำหนดไว้ในโครงการที่ขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามมาตรา 23 (4)

“คณะกรรมการ” หมายความว่า คณะกรรมการจัดการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานครและคณะกรรมการจัดการจัดสรรที่ดินจังหวัด

“พนักงานเจ้าหน้าที่” หมายความว่า เจ้าพนักงานที่ดินซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติการในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมตามประมวลกฎหมายที่ดิน

“รัฐมนตรี” หมายความว่า รัฐมนตรีผู้รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้

**มาตรา 5** พระราชบัญญัตินี้มีให้ใช้บังคับแก่ (1) การจัดสรรที่ดินของหน่วยราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ ราชการส่วนท้องถิ่นหรือองค์กรอื่นของรัฐที่มีอำนาจหน้าที่ทำการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย (2) การจัดสรรที่ดินที่ได้รับอนุญาตตามกฎหมายอื่น

**มาตรา 6** ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้ และให้มีอำนาจออกกฎกระทรวงกำหนดค่าธรรมเนียมไม่เกินอัตราท้ายพระราชบัญญัตินี้ และกำหนดกิจการอื่นเพื่อปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้ กฎกระทรวงนั้นเมื่อได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

### หมวด 1 คณะกรรมการจัดสรรที่ดิน

**มาตรา 7** ให้มีคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง ประกอบด้วย ปลัดกระทรวงมหาดไทย เป็นประธานกรรมการ อัยการสูงสุด อธิบดีกรมการปกครอง อธิบดีกรมชลประทาน อธิบดีกรมโยธาธิการ และผังเมือง เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค เลขาธิการสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนหกคนซึ่งรัฐมนตรีแต่งตั้งจากผู้มีความรู้ความสามารถ หรือประสบการณ์ในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การผังเมือง การบริหารชุมชน หรือกฎหมาย เป็นกรรมการ ให้อธิบดีกรมที่ดินเป็นกรรมการและเลขานุการ และแต่งตั้งข้าราชการกรมที่ดินจำนวนไม่เกินสองคน เป็นผู้ช่วยเลขานุการ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตามวรรคหนึ่ง ให้แต่งตั้งจากผู้แทนภาคเอกชนซึ่งเป็นผู้ดำเนินกิจการเกี่ยวกับ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่ง

**มาตรา 8** คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางมีอำนาจหน้าที่กำกับดูแลการจัดสรรที่ดิน โดยทั่วไปรวมทั้งให้มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) กำหนดนโยบายการจัดสรรที่ดิน
- (2) วางระเบียบเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน
- (3) ให้ความเห็นชอบข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินที่คณะกรรมการเสนอ

ตามมาตรา 14 (1)

(4) กำหนดแบบมาตรฐานของสัญญาซื้อขายที่ดินจัดสรรเพื่อให้ผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินใช้ในการประกอบกิจการตามพระราชบัญญัตินี้

(5) วินิจฉัยชี้ขาดปัญหาเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินตามคำร้องหรืออุทธรณ์ของผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินหรือผู้จัดสรรที่ดิน

**มาตรา 9** กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละสองปี กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับแต่งตั้งอีกได้ แต่จะดำรงตำแหน่งเกินสองวาระติดต่อกันมิได้

**มาตรา 10** นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระตามมาตรา 9 กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพ้นจากตำแหน่งเมื่อ (1) ตาย (2) ลาออก (3) รัฐมนตรีให้ออกเพราะมีความประพฤติเสื่อมเสีย บกพร่อง

หรือไม่สุจริตต่อหน้าที่หรือหย่อนความสามารถ (4) เป็นบุคคลล้มละลาย (5) เป็นคนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ (6) ได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษ สำหรับความผิดที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ (7) ปฏิบัติการอื่นตามที่บัญญัติไว้ใน พระราชบัญญัตินี้หรือกฎหมายอื่น ระเบียบตาม (2) เมื่อได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้ บังคับได้

**มาตรา 11** ในกรณีที่กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพ้นจากตำแหน่งก่อนวาระ รัฐมนตรีอาจแต่งตั้ง ผู้อื่นเป็นกรรมการแทนได้ และให้ผู้ได้รับแต่งตั้งดำรงตำแหน่งแทนอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่ เหลืออยู่ของผู้ซึ่งตนแทน

**มาตรา 12** การประชุมคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่า กึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุมในการประชุมของคณะกรรมการจัดสรร ที่ดินกลาง ถ้าประธานกรรมการไม่มาประชุมหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือก กรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุมการวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการ คนหนึ่งมีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีก เสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

**มาตรา 13** ให้มีคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดทุกจังหวัด ดังนี้ (๑) ในกรุงเทพมหานคร ให้มีคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย อธิบดี กรมที่ดินหรือรองอธิบดีกรม ที่ดินซึ่งอธิบดีกรมที่ดินมอบหมาย เป็นประธานกรรมการ ผู้แทนกรมชลประทาน ผู้แทนกรมโยธาธิการและผังเมือง ผู้แทนสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ผู้แทน สำนักงานอัยการสูงสุด ผู้แทนกรุงเทพมหานคร และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนสี่คนซึ่งปลัดกระทรวง มหาดไทย แต่งตั้ง เป็นกรรมการ และให้ผู้แทนกรมที่ดินเป็นกรรมการและเลขานุการ (๒) ในจังหวัด อื่น ให้มีคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัด ประกอบด้วย ผู้ว่าราชการจังหวัด หรือรองผู้ว่าราชการ จังหวัดซึ่งผู้ว่าราชการจังหวัดมอบหมาย เป็นประธานกรรมการ ผู้แทนกรมชลประทาน อัยการจังหวัด ซึ่งเป็นหัวหน้าสำนักงานอัยการจังหวัด โยธาธิการและผังเมืองจังหวัด ปลัดจังหวัด นายกองค้การ บริหารส่วนจังหวัด และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนสี่คนซึ่งปลัดกระทรวงมหาดไทยแต่งตั้ง เป็นกรรมการ และให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดเป็นกรรมการและเลขานุการ

**มาตรา 14** คณะกรรมการมีอำนาจหน้าที่กำกับดูแลการจัดสรรที่ดินภายในจังหวัดให้เป็นไป ตามพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งให้มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) ออกข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินโดยความเห็นชอบจากคณะกรรมการ จัดสรรที่ดินกลาง
- (2) พิจารณาเกี่ยวกับคำขออนุญาต การออกไปอนุญาต การโอนใบอนุญาตหรือการ เพิกถอนการโอนใบอนุญาตให้จัดสรรที่ดิน

(3) ตรวจสอบการจัดสรรที่ดินเพื่อให้เป็นไปตามแผนผัง โครงการ หรือวิธีการที่ได้รับอนุญาต

(4) ปฏิบัติการอื่นตามที่บัญญัติไว้ในพระราชบัญญัตินี้หรือกฎหมายอื่นข้อกำหนดตาม (1) เมื่อได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วให้ใช้บังคับได้

**มาตรา 15** ในการปฏิบัติหน้าที่ตามพระราชบัญญัตินี้ให้คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางและคณะกรรมการ มีอำนาจเรียกเป็นหนังสือให้บุคคลใดมาให้ข้อเท็จจริง คำอธิบาย ความเห็น คำแนะนำทางวิชาการ หรือให้ส่งเอกสารหรือข้อมูลเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน หรือกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดินตามที่เห็นสมควร

**มาตรา 16** การออกข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินตามมาตรา 14(1) ให้คณะกรรมการกำหนดหลักเกณฑ์การจัดทำแผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดินเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการสาธารณสุข การรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม การคมนาคม การจราจร ความปลอดภัย การสาธารณสุขโรคและการผังเมือง ตลอดจนการอื่นที่จำเป็นในการจัดสรรที่ดินให้เหมาะสมกับสภาพท้องถิ่นของจังหวัดนั้น โดยให้กำหนดเงื่อนไขในสิ่งต่อไปนี้ด้วยคือ

(1) ขนาดความกว้างและความยาวต่ำสุด หรือเนื้อที่จำนวนน้อยที่สุดของที่ดินแปลงย่อยที่จะจัดสรรได้

(2) ระบบและมาตรฐานของถนนประเภทต่าง ๆ ทางเดินและทางเข้าในที่ดินจัดสรรทั้งหมดรวมทั้งการต่อเชื่อมกับถนนหรือทางสายนอกที่ดินจัดสรร

(3) ระบบระบายน้ำ การบำบัดน้ำเสีย และการจำกัดขยะสิ่งปฏิกูล

(4) ระบบและมาตรฐานของสาธารณสุขโรคและบริการสาธารณสุขที่จำเป็นต่อการรักษาสภาพแวดล้อมการส่งเสริมสภาพความเป็นอยู่ และการบริหารชุมชน

**มาตรา 17** ให้นำมาตรา 9 มาตรา 10 มาตรา 11 และมาตรา 12 มาใช้บังคับแก่คณะกรรมการโดยอนุโลม

**มาตรา 18** ในการปฏิบัติหน้าที่ตามพระราชบัญญัตินี้ คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางและคณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งคณะอนุกรรมการหรือบุคคลหนึ่งบุคคลใดเพื่อให้พิจารณาหรือกระทำการอย่างใดตามที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางหรือคณะกรรมการมอบหมายให้ เว้นแต่การดำเนินการตามมาตรา 14 (1) และ (2) คณะอนุกรรมการ และบุคคลซึ่งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางหรือคณะกรรมการแต่งตั้ง มีอำนาจหน้าที่เช่นเดียวกับคณะกรรมการที่ดินกลางหรือคณะกรรมการในกิจการที่ได้รับมอบหมาย

**มาตรา 19** ให้นำมาตรา 12 มาใช้บังคับแก่การประชุมของคณะอนุกรรมการโดยอนุโลม

**มาตรา 20** ในการปฏิบัติการตามพระราชบัญญัตินี้ ให้คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง

คณะกรรมการ คณะอนุกรรมการ และบุคคลซึ่งได้รับแต่งตั้งตามมาตรา 18 เป็นเจ้าพนักงานตามประมวลกฎหมายอาญา

## หมวด 2 การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน

**มาตรา 21** ห้ามมิให้ผู้ใดทำการจัดสรรที่ดิน เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการการขออนุญาตและการออกไปอนุญาตให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

**มาตรา 22** ผู้ใดขอแบ่งแยกที่ดินเป็นแปลงย่อยมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป และไม่อาจแสดงให้เป็นที่ยอมรับได้ว่าเป็นการแบ่งแยกที่ดินเพื่อการจัดสรรที่ดิน ให้พนักงานเจ้าหน้าที่แจ้งให้ผู้ขอดำเนินการยื่นคำขอทำการจัดสรรที่ดิน และรอการดำเนินการเรื่องการแบ่งแยกที่ดินไว้ก่อน หากผู้ขอไม่เห็นด้วยให้มีสิทธิอุทธรณ์ต่อคณะกรรมการภายในกำหนดสามสิบวันนับวันที่ได้รับแจ้งให้คณะกรรมการวินิจฉัยอุทธรณ์ภายในกำหนดสี่สิบห้าวันนับแต่วันที่คณะกรรมการได้รับอุทธรณ์ ถ้าคณะกรรมการมิได้มีคำวินิจฉัยภายในกำหนดดังกล่าวให้พนักงานเจ้าหน้าที่ดำเนินการเรื่องกาแบ่งแยกที่ดินนั้นต่อไป เมื่อคณะกรรมการมีคำวินิจฉัยแยกอุทธรณ์เป็นประการใดแล้ว ให้แจ้งคำวินิจฉัยเป็นหนังสือให้ผู้อุทธรณ์ทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่คณะกรรมการมีคำวินิจฉัย คำวินิจฉัยของคณะกรรมการให้เป็นที่สุด **มาตรา 23** ผู้ใดประสงค์จะทำการจัดสรรที่ดินให้ยื่นคำขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่พร้อมหลักฐานและรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) โฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ที่มีชื่อผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินเป็นผู้มีสิทธิในที่ดินโดยที่ดินนั้นต้องปลอดจากบุริมสิทธิใดๆ เว้นแต่บุริมสิทธิในมูลซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ในกรณีที่ดินที่ขอทำการจัดสรรที่ดินมีบุริมสิทธิในมูลซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ หรือภาระการจำนอง ให้แสดงบันทึกความยินยอมให้ทำการจัดสรรที่ดินของผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนอง และจำนวนเงินที่ผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองจะได้รับชำระหนี้จากที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลง และต้องระบุว่าที่ดินที่เป็นสาธารณูปโภคหรือที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะไม่ต้องรับภาระหนี้บุริมสิทธิหรือจำนองดังกล่าว

(2) แผนผังแสดงจำนวนที่ดินแปลงย่อยที่จะขอจัดสรรและเนื้อที่โดยประมาณของแต่ละแปลง

(3) โครงการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรร การจัดให้มีสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ รวมทั้งการปรับปรุงอื่นตามควรแก่สภาพของท้องถิ่น โดยแสดงผัง รายละเอียด และรายการก่อสร้างประมารการค่าก่อสร้าง และกำหนดเวลาที่จะจัดทำให้ แล้วเสร็จ ในกรณีที่ได้มีการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรรหรือได้จัดทำสาธารณูปโภคหรือ บริการสาธารณะแล้วเสร็จทั้งหมดหรือ

บางส่วนก่อนขอทำการจัดสรรที่ดิน ให้แสดงแผนผังรายละเอียดและรายการก่อสร้างที่ได้จัดทำแล้วเสร็จนั้นด้วย

- (4) แผนงาน โครงการ และระยะเวลาการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค
- (5) วิธีการจำหน่ายที่ดินจัดสรรและการชำระราคาหรือค่าตอบแทน
- (6) ภาระผูกพันต่างๆ ที่บุคคลอื่นมีส่วนได้เสียเกี่ยวกับที่ดินที่ขอจัดสรรนั้น
- (7) แบบสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรร
- (8) ที่ตั้งสำนักงานของผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดิน
- (9) ชื่อธนาคาร หรือสถาบันการเงินที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด ซึ่งจะ

เป็นผู้ค้ำประกันการจัดให้มีสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะหรือการปรับปรุงที่ดิน และค้ำประกันการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะ

**มาตรา 24** ในกรณีที่คณะกรรมการเห็นสมควรอนุญาตให้ผู้ใดกระทำการจัดสรรที่ดินและผู้ นั้นยังมีได้จัดให้มีสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะหรือการปรับปรุงที่ดินหรือดำเนินการยังไม่แล้วเสร็จตามแผนผัง และโครงการคณะกรรมการจะต้องให้ผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินจัดหา ธนาคารหรือ สถาบันการเงินที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดมาทำสัญญาค้ำประกันกับ คณะกรรมการว่าถ้าผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินไม่จัดให้มีสาธารณูปโภค หรือบริการให้ สาธารณะหรือการปรับปรุงที่ดินให้แล้วเสร็จตามแผนผัง โครงการ และกำหนดเวลาที่ได้รับอนุญาตไว้ หรือมีกรณีที่เชื่อได้ว่าจะไม่แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลาตามที่ได้รับอนุญาต ธนาคารหรือสถาบัน การเงินผู้ค้ำประกันต้องชำระเงินให้แก่คณะกรรมการตามจำนวนที่คณะกรรมการกำหนดไว้ในสัญญา ค้ำประกันภายในเวลาที่คณะกรรมการกำหนดเพื่อคณะกรรมการจะได้ใช้เงินนั้นในการดำเนินการจัด ให้มีสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะหรือปรับปรุงที่ดินนั้นให้แล้วเสร็จตามแผนผังและโครงการที่ ได้รับอนุญาต และถ้ามีเงินเหลือให้คืนแก่ผู้ค้ำประกันโดยไม่ชักช้าคณะกรรมการอาจมอบหมายให้ผู้ค้ำ ประกันรับไปดำเนินการจัดให้มีสาธารณูปโภค หรือบริการสาธารณะหรือปรับปรุงที่ดินให้แล้วเสร็จ ภายในเวลาที่คณะกรรมการกำหนดแทนการเรียกให้ผู้ค้ำประกันชำระเงินก็ได้ถ้าผู้ค้ำประกันไม่เริ่มทำ การในเวลาอันควรหรือไม่ทำให้แล้วเสร็จภายในกำหนด คณะกรรมการมีอำนาจเรียกให้ผู้ค้ำประกัน ชำระเงินดังกล่าวตามวรรคหนึ่งได้ ในกรณีที่คณะกรรมการให้ผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินจัดหา ธนาคารหรือสถาบันการเงินมาทำสัญญาค้ำประกันตามวรรคหนึ่ง คณะกรรมการต้องให้ผู้ขอ ใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินทำหนังสือรับรองกับคณะกรรมการด้วยว่าถ้าจำนวนเงินที่ผู้ค้ำประกันได้ ค้ำประกันไว้ไม่เพียงพอแก่การดำเนินการตามวรรคหนึ่งก็ดี หรือผู้ค้ำประกันไม่จ่ายเงินตามที่ประกัน ไว้ทั้งหมดหรือบางส่วนก็ดี ผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินจะเป็นผู้จ่ายเงินตามจำนวนที่ขาดให้ คณะกรรมการเพื่อดำเนินการให้แล้วเสร็จ ในกรณีที่มีการผิดสัญญาที่ทำกับคณะกรรมการ ให้ประธาน คณะกรรมการมีอำนาจฟ้องและต่อสู้อย่างคดีในนามคณะกรรมการการเก็บรักษาเงิน การนำส่งเงิน และ



การเบิกจ่ายเงิน ให้เป็นไปตามระเบียบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด

**มาตรา 25** การพิจารณาแผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดินให้คณะกรรมการกระทำไปแล้วเสร็จภายในสี่สิบห้าวันนับแต่วันที่เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขา ได้รับคำขอ ถ้าคณะกรรมการไม่อาจพิจารณาให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลาดังกล่าวโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ให้ถือว่าคณะกรรมการได้ให้ความเห็นชอบแผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดินนั้นแล้ว การพิจารณาแผนผัง โครงการ และวิธีการจัดสรรที่ดินตามวรรคหนึ่ง ให้เป็นไปตามขั้นตอน หลักเกณฑ์ และวิธีการที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด

**มาตรา 26** ในกรณีที่คณะกรรมการไม่เห็นชอบหรือมีคำสั่งไม่อนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินผู้ขอใบอนุญาตทำการจัดสรรที่ดินมีสิทธิอุทธรณ์ต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางภายในสามสิบวัน นับแต่วันที่ทราบคำสั่งและให้คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางวินิจฉัยอุทธรณ์ให้แล้วเสร็จภายในหกสิบวัน นับแต่วันที่ได้รับอุทธรณ์ หากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางไม่วินิจฉัยชี้บ่งให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา ดังกล่าว ให้ถือว่าผู้อุทธรณ์ได้รับความเห็นชอบหรือได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน คำวินิจฉัยอุทธรณ์ของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางให้เป็นที่สุด

**มาตรา 27** การออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน ให้คณะกรรมการออกใบอนุญาตภายในกำหนดเจ็ดวันนับแต่

- (1) วันที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบหรือถือว่าได้ให้ความเห็นชอบ แผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดินตามมาตรา 25 หรือ
- (2) วันที่ได้รับทราบคำวินิจฉัยของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกรณีที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางเห็นควรอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน หรือนับแต่วันที่ถือว่าผู้อุทธรณ์ได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินตามมาตรา 26 เมื่อคณะกรรมการออกใบอนุญาตให้ผู้ใดทำการจัดสรรที่ดินแล้ว ให้คณะกรรมการแจ้งให้ผู้ทำการจัดสรรที่ดินทราบภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่ออกใบอนุญาต

**มาตรา 28** เมื่อได้ออกใบอนุญาตให้ผู้ใดทำการจัดสรรที่ดินแล้ว ให้คณะกรรมการจัดส่งใบอนุญาต พร้อมทั้งแผนผัง โครงการ และวิธีการที่คณะกรรมการอนุญาตไปยังพนักงานเจ้าหน้าที่แห่งท้องที่ซึ่งที่ดิน จัดสรรนั้นตั้งอยู่โดยเร็ว เพื่อให้จัดแจ้งในโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ภายในสิบห้าวัน นับแต่วันที่ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการว่าที่ดินนั้นอยู่ภายใต้การจัดสรรที่ดิน และเมื่อได้ออกโฉนดที่ดิน หรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ที่แบ่งแยกเป็นแปลงย่อยแล้ว ให้จัดแจ้งไว้ในโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรอง การทำประโยชน์ที่แบ่งแยกทุกฉบับ สำหรับที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคและที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะให้จัดแจ้งด้วยว่าที่ดินแปลงดังกล่าวเป็นที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคหรือที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะ ตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน แล้วแต่กรณี

**มาตรา 29** การโฆษณาในโครงการจัดสรรที่ดินในส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่กำหนดไว้ในมาตรา 23 ข้อความโฆษณาจะต้องตรงกับหลักฐานและรายละเอียดที่กำหนดไว้ในคำขออนุญาตด้วย

**มาตรา 30** ในกรณีที่ที่ดินจัดสรรมีบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ หรือการจำนองติดอยู่เมื่อได้ออกโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ที่ดินที่แบ่งแยกเป็นแปลงย่อยแล้ว ให้พนักงานเจ้าหน้าที่จัดแจ้งบุริมสิทธิหรือการจำนองนั้นในโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ที่แบ่งแยกเป็นแปลงย่อยทุกฉบับ พร้อมทั้งระบุจำนวนเงินที่ผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองจะได้รับชำระหนี้จากที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลงในสารบัญชสำหรับจดทะเบียนด้วย และให้ถือว่าที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลงเป็นประกันหนี้บุริมสิทธิหรือหนี้จำนองตามจำนวนเงินที่ระบุไว้ให้นั้น ให้ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคและที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะปลอดจากบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และภาระการจำนอง

### หมวด 3 การดำเนินการจัดสรรที่ดิน

**มาตรา 31** ให้ผู้จัดสรรที่ดินแสดงใบอนุญาต แผนผัง โครงการ และวิธีการตามที่คณะกรรมการอนุญาตไว้ในที่เปิดเผยเห็นได้ง่าย ณ สำนักงานที่ทำการจัดสรรที่ดินถ้าใบอนุญาตสูญหายหรือชำรุดในสาระสำคัญให้ผู้จัดสรรที่ดินยื่นคำขอรับใบแทนตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดต่อคณะกรรมการภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่ทราบการสูญหายหรือชำรุด

**มาตรา 32** ถ้าผู้จัดสรรที่ดินประสงค์จะแก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนผัง โครงการ หรือวิธีการที่ได้รับอนุญาต ให้ผู้จัดสรรที่ดินยื่นคำขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัด หรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด พร้อมทั้งแผนผังโครงการ หรือวิธีการที่จะแก้ไขเปลี่ยนแปลงพร้อมกับหนังสือยินยอมของธนาคารหรือสถาบันการเงินผู้ค้ำประกันเพื่อเสนอให้คณะกรรมการพิจารณาในการพิจารณาแก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนผังโครงการ หรือวิธีการที่ได้ยื่นไว้ตามวรรคหนึ่ง ให้นำมาตรา 25 มาตรา 26 มาตรา 27 มาตรา 28 และมาตรา 30 มาใช้บังคับโดยอนุโลม

**มาตรา 33** เมื่อได้รับใบอนุญาตแล้วห้ามมิให้ผู้จัดสรรที่ดินทำนิติกรรมกับบุคคลใดอันก่อให้เกิดภาระผูกพันแก่ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค และที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากคณะกรรมการ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดการก่อให้เกิดภาระผูกพันแก่ที่ดินอื่นนอกจากที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค และที่ดินที่ใช้เพื่อบริการสาธารณะ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด

**มาตรา 34** สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจัดสรรระหว่างผู้จัดสรรที่ดินกับผู้ซื้อที่ดินจัดสรรต้องทำตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินตามวรรคหนึ่งส่วนใด หากมิได้ทำตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดและไม่เป็นคุณต่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรร สัญญา

ส่วนนั้นไม่มีผลใช้บังคับ

**มาตรา 35** ในการชำระราคาที่ดิน หรือการชำระหนี้บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ หรือหนี้จำนองจากผู้ที่ดินจัดสรร ให้ผู้รับเงินออกหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อผู้รับเงินให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรร และให้ถือว่าหลักฐานการชำระเงินดังกล่าวเป็นหลักฐานแสดงการชำระราคาที่ดินจัดสรร

**มาตรา 36** ในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมการโอนที่ดินที่ทำการจัดสรรให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินจัดสรร ผู้จัดสรรที่ดินต้องโอนที่ดินให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรโดยปลอดจากบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และภาระการจำนองในที่ดินนั้นถ้าผู้จัดสรรที่ดินไม่ปฏิบัติตามวรรคหนึ่ง ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรมีสิทธิชำระหนี้บุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือหนี้จำนองต่อผู้ทรงบุริมสิทธิหรือผู้รับจำนองได้ โดยให้ถือว่าเป็นการชำระราคาที่ดินแก่ผู้จัดสรรที่ดินส่วนหนึ่งด้วย

**มาตรา 37** เมื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรได้ชำระราคาที่ดินครบถ้วนตามสัญญาจะซื้อขายแล้ว ให้ถือว่าที่ดินนั้นพ้นจากการยึดหรืออายัดทั้งปวง ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรนำหลักฐานเป็นหนังสือที่แสดงว่าได้ชำระราคาดังกล่าวพร้อมด้วยหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินมาขอจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินจัดสรรต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ เมื่อได้รับเอกสารและหลักฐานดังกล่าวแล้ว ให้พนักงานเจ้าหน้าที่ดำเนินการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรต่อไป ถ้าที่ดินจัดสรรตามวรรคหนึ่งมีการจดทะเบียนบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือการจำนองและมีหลักฐานการชำระหนี้บุริมสิทธิหรือจำนองครบถ้วนแล้ว ให้ที่ดินนั้นปลอดจากบุริมสิทธิในมูลซื้อขายอสังหาริมทรัพย์หรือภาระการจำนอง และให้พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรในกรณีที่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรไม่สามารถนำหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินมาแสดงต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ได้เพราะบุคคลอื่นยึดถือหรือครอบครองไว้ เมื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรร้องขอให้พนักงานเจ้าหน้าที่มีอำนาจเรียกหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินจากบุคคลที่ยึดถือหรือครอบครองไว้มาดำเนินการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรได้ เมื่อพ้นกำหนดสามสิบวันนับแต่วันที่บุคคลที่ยึดถือหรือครอบครองหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินได้รับแจ้งหรือถือว่าได้รับแจ้งคำสั่งพนักงานเจ้าหน้าที่ตามวรรคสาม ถ้ายังไม่มีการส่งมอบหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินให้แก่พนักงานเจ้าหน้าที่ให้พนักงานเจ้าหน้าที่มีอำนาจออกใบแทนหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินเพื่อดำเนินการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรได้

**มาตรา 38** ถ้าผู้จัดสรรที่ดินประสงค์จะโอนใบอนุญาต ให้ยื่นคำขอต่อคณะกรรมการตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด เมื่อคณะกรรมการเห็นว่าการโอนนั้นไม่เป็นที่เสียหายแก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรและธนาคารหรือสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ค้ำประกันตามมาตรา 24 หรือมาตรา 43 วรรคสอง ได้ยินยอมด้วยแล้ว ให้คณะกรรมการอนุญาตให้โอนใบอนุญาตให้แก่ผู้รับโอนค่าธรรมเนียมการโอนใบอนุญาตให้เป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

**มาตรา 39** เมื่อได้โอนใบอนุญาตให้แก่ผู้รับโอนแล้ว ให้บรรดาสีทธิและหน้าที่ของผู้โอนซึ่งมีต่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรตกไปยังผู้รับโอน

**มาตรา 40** ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินตาย ให้ผู้จัดการมรดกหรือทายาทยื่นคำขอรับโอนใบอนุญาตตามแบบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนดต่อคณะกรรมการภายในหกสิบวันนับแต่วันที่ผู้จัดสรรที่ดินตาย หรือภายในกำหนดเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควรขยายให้ เมื่อคณะกรรมการสอบสวนแล้วเห็นว่าผู้ยื่นคำขอมีสีทธิในที่ดินที่จัดสรร ให้คณะกรรมการโอนใบอนุญาตให้แก่ผู้ยื่นคำขอรับโอน และให้คณะกรรมการแจ้งให้ธนาคารหรือสถาบันการเงินและผู้ซื้อที่ดินจัดสรรทราบ ถ้าผู้จัดสรรที่ดินที่ตายไม่มีผู้จัดการมรดกหรือทายาท หรือมีแต่ผู้จัดการมรดกหรือทายาทมิได้ยื่นคำขอต่อคณะกรรมการภายในกำหนดเวลาตามวรรคหนึ่ง ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรชำระราคาที่ดินจามสัญญาจะซื้อจะขายต่อสำนักงานวางทรัพย์ และให้นำมาตรา 24 วรรคหนึ่ง มาใช้บังคับอนุโลม เมื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรได้ชำระราคาที่ดินครบถ้วนตามสัญญาจะซื้อจะขายแล้วให้นำมาตรา 37 มาใช้บังคับโดยอนุโลม ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินตาย ไม่ว่าจะผู้จัดการมรดกหรือทายาทผู้รับโอนใบอนุญาตต่อไปหรือไม่ให้ถือว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินที่เป็นผู้ค้ำประกันตามมาตรา 24 หรือมาตรา 43 วรรคสองยังคงผูกพันอยู่ตามสัญญาค้ำประกันนั้น

**มาตรา 41** เมื่อมีการบังคับคดีที่ดินที่ทำการจัดสรรของผู้จัดสรรที่ดิน ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรชำระราคาที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายต่อเจ้าพนักงานบังคับคดีหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์แล้วแต่กรณี แทนการชำระต่อบุคคลที่กำหนดไว้ในสัญญา และในระหว่างที่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรมิได้ปฏิบัติผิดสัญญาจะซื้อจะขาย ให้งดการขายทอดตลาดหรือจำหน่ายที่ดินจัดสรรนั้นไว้ก่อน เว้นแต่จะเป็นการขายทอดตลาดที่ดินจัดสรรทั้งโครงการตามวรรคสี่

เมื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรชำระราคาที่ดินครบถ้วนตามสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว ให้ที่ดินจัดสรรนั้นพ้นจากการยึดอายัด หรือการบังคับคดี การจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม ให้ในความในมาตรา 37 มาใช้บังคับโดยอนุโลม เมื่อได้จดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมให้แก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรแล้ว ให้พนักงานเจ้าหน้าที่แจ้งให้เจ้าพนักงานบังคับคดีหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ทราบถึงการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม และการพ้นจากการยึด อายัด หรือการบังคับคดีของที่ดินแปลงนั้นภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่ได้จดทะเบียนในการขายทอดตลาดที่ดินจัดสรรทั้งโครงการ ผู้ซื้อจะต้องรับโอนใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินและรับไปทั้งสิทธิและหน้าที่ที่ผู้จัดสรรที่ดินมีต่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรร

**มาตรา 42** ในกรณีนิติบุคคลเป็นผู้ดำเนินการจัดสรรที่ดินและนิติบุคคลนั้นต้องเลิกไปโดยยังมีได้ดำเนินการตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาตหรือดำเนินการยังไม่ครบถ้วนให้นำมาตรา 40 วรรคสอง วรรคสามและวรรคสี่มาใช้บังคับอนุโลม

#### หมวด 4 การบำรุงรักษาสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ

**มาตรา 43** สาธารณูปโภคที่ผู้จัดสรรที่ดินได้จัดให้มีขึ้นเพื่อการจัดสรรที่ดินตามแผนผังและโครงการที่ได้รับอนุญาต เช่น ถนน สวน สนามเด็กเล่น ให้ตกอยู่ในภาระจำยอมเพื่อประโยชน์แก่ที่ดินจัดสรร และให้เป็นหน้าที่ของผู้จัดสรรที่ดินที่จะบำรุงรักษาสาธารณูปโภคดังกล่าว ให้คงสภาพดัง เช่นที่ได้จัดทำขึ้นนั้นต่อไป และจะกระทำการใดอันเป็นเหตุให้ประโยชน์แห่งภาระจำยอมลดไปหรือเสื่อมความสะดวกมิได้ให้ผู้จัดสรรที่ดินจัดหาธนาคารหรือสถาบันการเงินมาทำสัญญาค้ำประกันการบำรุงรักษาสาธารณูปโภค ซึ่งผู้จัดสรรที่ดินได้จัดให้มีขึ้น และยังคงอยู่ในความรับผิดชอบในการบำรุงรักษาของผู้จัดสรรที่ดินตามวรรคหนึ่ง กับคณะกรรมการ และให้นำมาตรา 24 มาใช้บังคับโดยอนุโลม

**มาตรา 43/1** ห้ามโอนที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค เว้นแต่เป็นการโอนตามพระราชบัญญัตินี้ หรือกฎหมายว่าด้วยการเวนคืนอสังหาริมทรัพย์

**มาตรา 44** ผู้จัดสรรที่ดินจะพ้นจากหน้าที่บำรุงรักษาสาธารณูปโภค ตามมาตรา 43 เมื่อได้ดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใด ภายหลังจากครบกำหนดระยะเวลาที่ผู้จัดสรรที่ดินรับผิดชอบ การบำรุงรักษาสาธารณูปโภคตามมาตรา 23 (5) แล้วตามลำดับ ดังต่อไปนี้ (1) ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรตามพระราชบัญญัตินี้หรือนิติบุคคล ตามกฎหมายอื่นเพื่อรับโอนทรัพย์สินดังกล่าวไปจัดการและดูแลบำรุงรักษาภายในเวลาที่ผู้จัดสรรที่ดินกำหนด ซึ่งต้องไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยแปดสิบวันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากผู้จัดสรรที่ดิน (2) ผู้จัดสรรที่ดินได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการให้ดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อการบำรุงรักษา สาธารณูปโภค หรือดำเนินการจดทะเบียนโอนทรัพย์สินดังกล่าวให้เป็นสาธารณประโยชน์ การดำเนินการตามความในวรรคหนึ่งให้เป็นไปตามระเบียบที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางกำหนด ทั้งนี้ ต้องกำหนดให้ผู้จัดสรรที่ดินรับผิดชอบจำนวนเงินค่าบำรุงรักษาสาธารณูปโภคส่วนหนึ่งด้วย เมื่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล หมู่บ้านจัดสรรตาม (1) แล้ว ให้ทรัพย์สินอันเป็นสาธารณูปโภคตกเป็นของนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร โดยให้พนักงานเจ้าหน้าที่จัดแจ้งในโฉนดที่ดินหรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ หากไม่ได้โฉนดที่ดิน หรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์มาให้ถือว่าสูญหายและให้พนักงานเจ้าหน้าที่ออกใบแทนเพื่อดำเนินการ ดังกล่าวต่อไป

**มาตรา 45** การจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนแหล่งย่อยตามแผนผังโครงการมีมติให้จัดตั้ง และแต่งตั้งตัวแทนยื่นคำขอจดทะเบียนต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขา พร้อมด้วยข้อบังคับที่มีรายการตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร
- (2) วัตถุประสงค์

- (3) ที่ตั้งสำนักงาน
- (4) ข้อกำหนดเกี่ยวกับจำนวนกรรมการ การเลือกตั้ง วาระการดำรงตำแหน่ง การพ้นจากตำแหน่งและการประชุมของคณะกรรมการหมู่บ้านจัดสรร
- (5) ข้อกำหนดเกี่ยวกับการดำเนินงาน การบัญชี และการเงิน
- (6) ข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก
- (7) ข้อกำหนดเกี่ยวกับการประชุมใหญ่ การขอจดทะเบียนจัดตั้ง การควบ การยกเลิก และการบริหารนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดในกฎกระทรวง

**มาตรา 46** ให้นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ที่จดทะเบียนแล้วมีฐานะเป็นนิติบุคคล ให้นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรมีคณะกรรมการหมู่บ้านจัดสรรเป็นผู้ดำเนินกิจการของนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรตามกฎหมายและข้อบังคับของนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรภายใต้การควบคุมดูแลของที่ประชุมใหญ่ของสมาชิกคณะกรรมการหมู่บ้านจัดสรรเป็นผู้แทนของนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรในกิจการอันเกี่ยวกับบุคคลภายนอก

**มาตรา 47** เมื่อจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรตามมาตรา 45 แล้ว ให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรทุกราย เป็นสมาชิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรในกรณีที่มีที่ดินจัดสรรแปลงย่อยที่ยังไม่มีผู้ใดซื้อหรือได้โอนกลับมาเป็นของผู้จัดสรรที่ดินให้ผู้จัดสรรที่ดินเป็นสมาชิกนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

**มาตรา 48** เพื่อประโยชน์ของผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ให้นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) กำหนดระเบียบเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ของสาธารณูปโภค
  - (2) กำหนดระเบียบเกี่ยวกับการอยู่อาศัยและการจราจรภายในที่ดินจัดสรร
  - (3) เรียกเก็บเงินค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคในส่วนที่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรมีหน้าที่บำรุงรักษาจากสมาชิก
  - (3) ยื่นคำร้องทุกข์หรือเป็นโจทก์ฟ้องแทนสมาชิกเกี่ยวกับกรณีที่กระทบสิทธิหรือประโยชน์ของสมาชิกจำนวนตั้งแต่สิบรายขึ้นไป
  - (4) จัดให้มีบริการสาธารณะเพื่อสวัสดิการของสมาชิก หรือจัดสรรเงินหรือทรัพย์สินเพื่อสาธารณประโยชน์
  - (5) ดำเนินการอื่นใดให้เป็นไปตามกฎกระทรวง ระเบียบของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง หรือข้อบังคับของคณะกรรมการที่ออกโดยอาศัยอำนาจตามพระราชบัญญัตินี้
- การดำเนินการตาม (1) (2) และ (5) จะต้องได้รับความเห็นชอบจากมติที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก

**มาตรา 49** ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภค ให้จัดเก็บเป็นรายเดือน จากที่ดินแปลงย่อยในโครงการจัดสรรที่ดินทุกแปลง ทั้งนี้ อาจกำหนดค่าใช้จ่ายในอัตราที่แตกต่างกัน ตามประเภทการใช้ประโยชน์ที่ดินหรือขนาดพื้นที่ได้ตามระเบียบที่คณะกรรมการจัดการสรรที่ดินกลางกำหนดให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรออกค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคสำหรับที่ดินจัดสรรที่ตนซื้อ และให้ผู้จัดสรรที่ดินออกค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา และการจัดการสาธารณูปโภคสำหรับที่ดินแปลงย่อยที่ยังไม่มีผู้ซื้อการกำหนดและการแก้ไขอัตราค่าใช้จ่าย ในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภค จะต้องได้รับความเห็นชอบจากมติที่ประชุมใหญ่ของ สมาชิกตามมาตรา 44 (1) หรือคณะกรรมการตามมาตรา 44 (2) ให้เริ่มเก็บค่าใช้จ่ายในการ บำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคเมื่อเริ่มจัดตั้งนิติบุคคลตามมาตรา 44 (1) หรือ คณะกรรมการตามมาตรา 44 (2) ให้เริ่มเก็บค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภค เมื่อเริ่มจัดตั้งนิติบุคคลตามมาตรา 44 (1) หรือเมื่อได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตามมาตรา 44 (2) โดยให้นิติบุคคลตามมาตรา 44 (1) หรือผู้ซึ่งดำเนินการเพื่อการบำรุงรักษาสาธารณูปโภคตามที่ได้รับ อนุมัติจากคณะกรรมการตามมาตรา 44 (2) ที่มีหน้าที่ในการบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภค มีอำนาจในการจัดเก็บหลักเกณฑ์และวิธีการจัดเก็บค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและการจัดการ สาธารณูปโภคและการจัดทำบัญชี ให้เป็นไปตามระเบียบที่คณะกรรมการจัดการสรรที่ดินกลางกำหนด

**มาตรา 50** ผู้มีหน้าที่ชำระเงินค่าบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคตามมาตรา 49 วรรคสองที่ชำระเงิน ดังกล่าวล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนด จะต้องจ่ายค่าปรับสำหรับการจ่ายเงินล่าช้าตาม อัตราที่คณะกรรมการกำหนด

ผู้ที่ค้างชำระเงินค่าบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคตั้งแต่สามเดือนขึ้นไป อาจถูก ระงับ การให้บริการหรือการใช้สิทธิในสาธารณูปโภค และในกรณีที่ค้างชำระตั้งแต่หกเดือนขึ้นไป พนักงานเจ้าหน้าที่ มีอำนาจระงับการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมในที่ดินจัดสรรของผู้ค้างชำระ จนกว่าจะชำระให้ครบถ้วน ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการจัดการสรรที่ดิน กลางกำหนดให้ถือว่าหนี้ค่าบำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภคเป็นหนี้บุริมสิทธิในมูลรักษา สंहारิมทรัพย์เหนือที่ดินจัดสรรของผู้ค้างชำระ

**มาตรา 51** การจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับการโอนทรัพย์สินที่เป็นสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะให้แก่บุคคลตามมาตรา 44 (1) ให้ได้รับยกเว้นค่าธรรมเนียมและภาษีอากร เงิน ที่นิติบุคคลตามมาตรา 44 (1) ได้รับจากผู้จัดสรรที่ดินหรือผู้ซื้อที่ดินจัดสรรเพื่อนำไปใช้จ่ายในการ บำรุงรักษาและการจัดการสาธารณูปโภค ให้ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมและภาษีอากร การยกเว้น ภาษีอากรตามวรรคหนึ่งและวรรคสอง ให้ตราเป็นพระราชกฤษฎีกาตามประมวลรัษฎากรโดยจะ กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขด้วยก็ได้

**มาตรา 52** ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินกระทำการใดๆ อันเป็นเหตุให้ประโยชน์แห่งภาระจำยอมตามมาตรา 43 ลดไปหรือเสื่อมความสะดวก หรือกระทำการอย่างหนึ่งอย่างใดให้ผิดไปจากแผนผัง โครงการ หรือวิธีการจัดสรรที่ดินที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ ให้คณะกรรมการ คณะอนุกรรมการ หรือผู้ซึ่งคณะกรรมการมอบหมาย มีอำนาจสั่งให้ผู้จัดสรรที่ดินระงับการกระทำนั้น และบำรุงรักษาสาธารณูปโภค ให้คงสภาพดังเช่นที่ได้จัดทำขึ้น หรือดำเนินการตามแผนผัง โครงการ หรือวิธีการจัดสรรที่ดินที่ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการภายในระยะเวลาที่กำหนด

**มาตรา 53** การจัดให้มีและการบำรุงรักษาบริการสาธารณะให้นำความในมาตรา 50 มาใช้บังคับโดยอนุโลม

ทั้งนี้ ให้เรียกเก็บค่าใช้บริการ และค่าบำรุงรักษาบริการสาธารณะได้ตามอัตราที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ

#### หมวด 5 การยกเลิกการจัดสรรที่ดิน

**มาตรา 54** ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินประสงค์จะยกเลิกการจัดสรรที่ดิน ให้ยื่นคำขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่การขอยกเลิกการจัดสรรที่ดินให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

**มาตรา 55** ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาปิดประกาศคำขอยกเลิกการจัดสรรที่ดินไว้ในที่เปิดเผย ณ สำนักงานที่ดินจังหวัดหรือสำนักงานที่ดินสาขา สำนักงานของผู้จัดสรรที่ดิน บริเวณที่ดินที่ทำการจัดสรร ที่ทำการอำเภอ ที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบล มีกำหนดหกสิบวัน และให้ผู้จัดสรรที่ดินประกาศในหนังสือพิมพ์ซึ่งแพร่หลายในท้องถิ่นนั้นไม่น้อยกว่าเจ็ดวัน และแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรทราบ

**มาตรา 56** ให้ผู้ซึ่งมีประโยชน์เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดินที่ประสงค์จะคัดค้านคำขอยกเลิกการจัดสรรที่ดินยื่นคำคัดค้านต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขา ภายในสามสิบวันนับแต่วันครบกำหนดปิดประกาศตามมาตรา 55 ถ้าไม่มีผู้ใดคัดค้านภายในกำหนดเวลาตามวรรคหนึ่ง ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาเสนอเรื่องให้คณะกรรมการสั่งยกเลิกการจัดสรรที่ดิน ในกรณีที่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรคัดค้าน ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขายกเลิกเรื่องขอยกเลิกการจัดสรรที่ดิน แต่ถ้ามีผู้คัดค้านแต่มิใช่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรร ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัด หรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขา เสนอคำขอยกเลิกการจัดสรรที่ดินและคัดค้านให้คณะกรรมการพิจารณาคำวินิจฉัยของคณะกรรมการตามวรรคสาม ผู้จัดสรรที่ดิน หรือผู้คัดค้านอาจอุทธรณ์ต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางได้ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่รับแจ้งคำวินิจฉัย



**มาตรา 57** เมื่อคณะกรรมการสั่งยกเลิกการจัดสรรที่ดินแล้ว ใบอนุญาตที่ได้ออกตามมาตรา 27 ให้เป็นอันยกเลิก

#### **หมวด 6 บทกำหนดโทษ**

**มาตรา 58** ผู้จัดสรรที่ดินหรือบุคคลซึ่งเกี่ยวข้องกับผู้ใดไม่มาให้ถ้อยคำหรือไม่ส่งเอกสารตามที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง หรือคณะกรรมการเรียกหรือสั่งตามมาตรา 15 หรือผู้จัดสรรที่ดิน หรือผู้ครอบครองที่ดินจัดสรรผู้ใดไม่ให้ความสะดวกแก่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง คณะกรรมการคณอนุกรรมการ หรือบุคคลซึ่งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางแต่งตั้งในการปฏิบัติงานตามมาตรา 18 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท

**มาตรา 59** ผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 21 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินสองปี และปรับตั้งแต่สี่หมื่นบาทถึงหนึ่งแสนบาท

**มาตรา 60** ผู้ใดแจ้งข้อความหรือแสดงหลักฐานหรือรายละเอียดตามมาตรา 23 (7) อันเป็นเท็จ หรือปกปิดข้อความจริงซึ่งควรบอกให้แจ้ง ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกินหกเดือน หรือปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

**มาตรา 61** ผู้ใดโฆษณาโครงการจัดสรรที่ดินโดยฝ่าฝืนมาตรา 29 ต้องระวางโทษปรับตั้งแต่ห้าหมื่นถึงหนึ่งแสนบาท

**มาตรา 62** ผู้จัดสรรที่ดินผู้ใดไม่ปฏิบัติตามมาตรา 31 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท

**มาตรา 63** ผู้จัดสรรที่ดินผู้ใดฝ่าฝืนมาตรา 34 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินห้าพันบาท

**มาตรา 64** ผู้ใดฝ่าฝืนคำสั่งของคณะกรรมการ คณอนุกรรมการ หรือผู้ซึ่งคณะกรรมการมอบหมายตามมาตรา 52 นอกจากต้องปฏิบัติตามคำสั่งดังกล่าวแล้ว ต้องระวางโทษปรับอีกวันละหนึ่งพันบาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืน

**มาตรา 65** ผู้ใดฝ่าฝืนคำสั่งของคณะกรรมการ คณอนุกรรมการ หรือผู้ซึ่งคณะกรรมการมอบหมายตามมาตรา 52 นอกจากต้องปฏิบัติตามคำสั่งดังกล่าวแล้ว ต้องระวางโทษปรับอีกวันละหนึ่งพันบาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืน

**มาตรา 66** ในกรณีที่ผู้กระทำความผิดซึ่งจะต้องรับโทษตามพระราชบัญญัตินี้เป็นนิติบุคคล กรรมการ ผู้จัดการนิติบุคคล และบุคคลใดซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของนิติบุคคลนั้น ต้องรับโทษตามที่บัญญัติไว้สำหรับความผิดนั้นๆ ด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้มีส่วนในการกระทำผิดนั้น บทเฉพาะกาล

**มาตรา 67** บรรดากฎหมายกระทรวงและข้อกำหนดที่ออกตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวัน 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ให้คงมีผลใช้บังคับได้ต่อไปเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับบทแห่ง

พระราชบัญญัตินี้ จนกว่าจะได้มีกฎกระทรวงและข้อกำหนดที่ออกตามพระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ

**มาตรา 68** ให้คณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดินตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางและคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานคร จนกว่าจะได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางและคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานครตามพระราชบัญญัตินี้ ให้คณะอนุกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดินจังหวัดตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัด จนกว่าจะได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดตามพระราชบัญญัตินี้

**มาตรา 69** ใบอนุญาตหรือการอนุญาตใดๆ ที่ได้ให้ไว้ตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ที่ยังมีผลใช้บังคับอยู่ในวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ ให้ถือว่าเป็นใบอนุญาตและการอนุญาตตามพระราชบัญญัตินี้

**มาตรา 70** การบำรุงรักษาสาธารณูปโภค ให้นำมาตรา 45 มาตรา 46 มาตรา 47 มาตรา 48 มาตรา 49 มาตรา 50 มาตรา 51 และมาตรา 52 มาใช้บังคับแก่การจัดสรรที่ดินตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ด้วยโดยอนุโลม

การบำรุงรักษาบริการสาธารณะ ให้นำมาตรา 53 มาใช้บังคับแก่การจัดสรรที่ดินตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 ด้วยโดยอนุโลมการพ้นจากความรับผิดชอบในการบำรุงรักษาสาธารณูปโภคของผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค ให้นำมาตรา 44 มาใช้บังคับโดยอนุโลม

ในกรณีที่ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค มิได้ปฏิบัติหน้าที่ในการบำรุงรักษากิจการอันเป็นสาธารณูปโภค ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนที่ดินแปลงย่อยตามแผนผังโครงการ อาจยื่นคำขอต่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขา เพื่อจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

เมื่อเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาได้รับคำขอจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ให้ปิดประกาศคำขอไว้ในที่เปิดเผย ณ สำนักงานที่ดิน เขต หรือที่ว่าการอำเภอหรือกิ่งอำเภอ ที่ทำการแขวงหรือที่ทำการกำนันแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่และบริเวณที่ดินที่ทำการจัดสรร มีกำหนดสามสิบวัน และแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภคทราบตามที่อยู่ที่ได้ให้ไว้กับพนักงานเจ้าหน้าที่

เมื่อผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 ลง

วันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค คัดค้านการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาส่งเรื่องให้คณะกรรมการพิจารณา หากคณะกรรมการพิจารณาแล้วเห็นว่าผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาต ตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค มิได้ปฏิบัติหน้าที่ในการบำรุงรักษากิจการอันเป็นสาธารณูปโภคจริง ให้นำความในมาตรา 43 วรรคสองมาใช้บังคับโดยอนุโลมหากคณะกรรมการเห็นว่าผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค ได้ปฏิบัติหน้าที่ในการบำรุงรักษากิจการอันเป็นสาธารณูปโภค ให้ยกเลิกการดำเนินการจดทะเบียนนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร

ในกรณีที่ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515 หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค ไม่คัดค้านหรือไม่ปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการตามวรรคหก ให้เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร และให้มีอำนาจจดทะเบียนโอนทรัพย์สินที่เป็นสาธารณูปโภคให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรต่อไป

**มาตรา 71** ในระหว่างที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางยังมีได้กำหนดแบบมาตรฐานของสัญญาตามมาตรา 8 (4) มิให้นำความในมาตรา 34 และมาตรา 76 มาใช้บังคับ

**มาตรา 72** บรรดาคำขออนุญาต การออกหรือโอนใบอนุญาตให้จัดสรรที่ดินที่อยู่ระหว่างการพิจารณาดำเนินการของคณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดิน คณะอนุกรรมการในวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ ให้ดำเนินการตามพระราชบัญญัตินี้ เว้นแต่การอุทธรณ์ ให้ดำเนินการตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 286 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2515

#### **อัตราค่าธรรมเนียม**

- (1) ใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน ไร่ละ 500 บาท เศษของไร่ให้คิดเป็น 1 ไร่
- (2) การโอนใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน ไร่ละ 5,000 บาท

**มาตรา 73** ผู้ได้รับใบอนุญาตหรือผู้รับโอนใบอนุญาตตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๒๘๖ ลงวันที่ ๒๔ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๑๕ หรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินอันเป็นสาธารณูปโภค

**มาตรา 74** ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี

#### **1.7 พระราชบัญญัติหมู่บ้านจัดสรร**

ขนาดของที่ดินจัดสรรนี้เนื้อที่รวม 7 ไร่ 1 งาน เป็นพื้นที่ **ขนาดเล็ก** เป็นที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อยเพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 10-99 หรือมีเนื้อที่ต่ำกว่า 19 ไร่

- การจัดสรรที่ดินเพื่อจำหน่ายเป็นลักษณะ **บ้านเดี่ยว** ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างและยาวไม่ต่ำกว่า 10 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต้องกว่า 50 ตารางวา หากมีความกว้างยาวไม่ได้ขนาดดังกล่าว ต้องมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 60 ตารางวา และตัวอาคารต้องห่างจากเขตที่ดินทุกด้านไม่ต่ำกว่า 2 เมตร

- ด้านหน้าที่ดินแต่ละแปลง ความกว้างของที่ดินที่ติดถนนสำหรับใช้เป็นทางเข้าออก ต้องไม่ต่ำกว่า 4 เมตร

- ถนนเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยไม่เกิน 100 แปลง หรือไม่เกิน 20 ไร่ ต้องมีความกว้างของถนนไม่ต่ำกว่า 8 เมตรโดยมีความกว้างของผิวจราจร 6 เมตรและทางเท้ายกระดับ ด้านที่ปักเสาไฟฟ้าให้มีความกว้างไม่ต่ำกว่า 1 เมตร

- ผู้จัดสรรต้องกันพื้นที่ และจัดทำสนามหรือสวนสาธารณะสำหรับพักผ่อน 1 แห่ง โดยคำนวณจากร้อยละ 5 ของพื้นที่จัดจำหน่าย ซึ่งพื้นที่จัดทำสวนกลางต้องมีพื้นที่เป็นจุดศูนย์กลางของที่ดินจัดสรร จะต้องมีขนาดและรูปแปลงที่เหมาะสม สะดวกในการใช้สอยของผู้อยู่อาศัย

- ระบบระบายน้ำฝน ภายในหมู่บ้านจัดสรร ใช้เกณฑ์ปริมาณฝนตกในรอบ 5 ปี หรือนานกว่าของท้องที่แคว้นนั้น และสัมประสิทธิ์การไหลของน้ำฝนเฉลี่ยแต่ละแปลงย่อยต้องมีค่าไม่ต่ำกว่า 0.6

- ระบบระบายน้ำเสีย ใช้เกณฑ์ไม่ต่ำกว่า 95% ของน้ำใช้แต่ไม่ต่ำกว่า 1 ลูกบาศก์เมตร ต่อครัวเรือนต่อวัน ปริมาณน้ำไหลซึมเข้าท่อระบายน้ำต่อวันต้องไม่ต่ำกว่า 20 ลูกบาศก์เมตร ต่อความยาวท่อระบายต่อท่อ 1 กิโลเมตร

- ท่อระบายน้ำขนาดเล็กที่สุดที่ใช้ในหมู่บ้านจัดสรรต้องมีเส้นผ่านศูนย์กลางภายในไม่ต่ำกว่า 40 เซนติเมตร แต่ในกรณีน้ำเสียแยกจากระบบระบายน้ำฝน สามารถใช้ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางภายในต่ำกว่า 40 เซนติเมตร ได้ และท่อระบายน้ำทั้งหมดต้องเป็นวัสดุทนทานต่อการเน่าเสียได้ ต้องไม่ฝูกร่อนหรือสลายตัว ต้องรับน้ำหนักได้ดี ระดับความลาดเอียงของท่อระบายน้ำต้องไม่ต่ำกว่า 1:500

- ระบบบำบัดน้ำเสีย ที่มาจากทุกแห่งในบริเวณหมู่บ้านจัดสรร ไม่ว่าจะป็นอ่างน้ำที่ซีกล่าง ห้องน้ำ หรือส้วม ถือว่าเป็นน้ำเสียจะต้องผ่านกาบำบัด ให้มีคุณสมบัติไม่ต่ำกว่ามาตรฐานก่อน จึงจะสามารถระบายสู่แหล่งน้ำทิ้งได้

ระบบการระบายน้ำเสีย ทุกประเภทจะต้องแสดงในแผนผังและรายการคำนวณทางวิชาการที่ตรวจสอบรับรองจากวิศวกรที่ได้รับอนุญาตการประกอบวิชาชีพ

## 1.8 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

1.8.1 เพื่อยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนในสุรินทร์ให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีสังคมที่ดี ได้อยู่ในหมู่บ้านที่มีมาตรฐานในราคาไม่แพงจนเกินไป

1.8.2 เพื่อให้ผู้คนในหมู่บ้านจัดสรรมีพื้นที่ส่วนกลางได้มาพบปะ พุดคุย กันในหมู่บ้าน มีพื้นที่ได้ออกกำลังกาย ได้มีเวลาว่าง มีพื้นที่จัดงานให้กันภายในหมู่บ้าน

1.8.3 เพื่อให้ผู้คนในหมู่บ้านมีสภาพแวดล้อมที่ดี มั่นใจและอุ่นใจในทุกครั้งที่อยู่ในหมู่บ้าน มีความปลอดภัย มีพื้นที่สีเขียวให้คนในหมู่บ้าน

## 1.9 วิสัยทัศน์

1.9.1 หมู่บ้านจัดสรรนี้จะต้องเป็นหมู่บ้านตัวอย่างที่น่าอยู่ของจังหวัดสุรินทร์

## 1.10 พันธกิจ

1.10.1 หมู่บ้านนี้จะเน้นคุณภาพของวัสดุที่ได้มาตรฐาน ให้ผู้อาศัยมีความอุ่นใจที่อยู่ในหมู่บ้าน

1.10.2 หมู่บ้านจะอยู่ในพื้นที่เข้าออกสะดวกอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีความปลอดภัยตั้งแต่หน้าหมู่บ้านถึงท้ายหมู่บ้าน

1.10.3 จะต้องจัดตั้งผู้จัดการหมู่บ้านเพื่อคอยดูแลหมู่บ้าน ทั้งส่วนกลาง สวนสาธารณะในหมู่บ้าน ให้ได้มาตรฐานอยู่ตลอด

## 1.11 เป้าหมาย (ทิศทางการขับเคลื่อนธุรกิจ)

1.11.1 เป้าหมายระยะสั้น (1-5 ปี) ภายใน 2-3 ปีแรก คาดว่าโครงการนี้จะสร้างเสร็จครบหมดทุกเฟส รวม 36 ยูนิต และคาดว่าโครงการนี้จะถูกขายและถูกจองหมดทั้งโครงการภายในเวลา 5 ปี หลังจากเริ่มโครงการนี้ คาดว่าภายใน 2 ปีจะขายบ้านจัดสรรในโครงการถึงครึ่งหนึ่ง จะมีการแต่งตั้งนิติบุคคลเพื่อดูแลความเรียบร้อยของหมู่บ้านภายใน 5 ปี โครงการนี้จะปิดโครงการสำเร็จ

1.11.2 เป้าหมายระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) หลังจากขายโครงการแรกครบทุกยูนิตแล้ว จะเริ่มหาพื้นที่ใหม่เพื่อขอจัดสรรทำโครงการต่อไป อันดับแรกคือจะต้องนำโครงการแรกมาวิเคราะห์และปรับปรุงแก้ไขว่าโครงการต่อไปจะไปทิศทางไหน หากทำหมู่บ้านจัดสรรบ้านเดียวไปได้ดี จะหาพื้นที่ใกล้เคียงหรือพื้นที่ที่น่าสนใจที่ใหญ่และกว้างกว่าเดิมทำหมู่บ้านจัดสรรบ้านเดียวต่อไป หากทำหมู่บ้านจัดสรรไปได้ยาก อาจจะไปทำทาวโฮม ตึกแถว หรืออาจขยายธุรกิจย้ายไปทำโครงการจัดสรรที่ดินที่จังหวัดอื่นๆ ต่อไป

## 1.12 วัตถุประสงค์ของการเขียนแผนธุรกิจ

- 1.12.1 เพื่อจัดสรรที่ดินในจังหวัดสุรินทร์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- 1.12.2 เพื่อให้ผู้จัดทำารู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนในการทำหมู่บ้านจัดสรร
- 1.12.3 เพื่อให้ผู้จัดทำทราบตัวเลขคร่าวๆเพื่อทราบเงินลงทุนและส่วนกำไร
- 1.12.4 เพื่อให้ผู้จัดทำได้ทราบกำไร-ขาดทุนในการทำโครงการหมู่บ้านจัดสรร

## 1.13 ที่ตั้งของธุรกิจ

ธุรกิจหมู่บ้านจัดสรรนี้จัดตั้งอยู่ในจังหวัดสุรินทร์ ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองสุรินทร์ เนื้อที่ทั้งหมด 7 ไร่ 1 งานราคา 9,100,000 บาท ตกราคาประมาณ 1.3 ล้าน/ไร่ ที่ดินเป็นสี่เหลี่ยมคางหมู หน้ากว้าง 88.26 เมตร หลังกว้าง 99.13 เมตร ลึก 120 เมตร ใกล้โรบินสันสุรินทร์เพียง 1.2 กิโลเมตร พื้นที่อยู่ในซอยห่างจากถนนใหญ่เพียง 400 เมตร ห่างจากตัวเมืองสุรินทร์ 4 กิโลเมตร

1.13.1 ภาพนี้แสดงแผนที่แบ่งเขตตำบลในสุรินทร์ ทางซ้ายที่มีบ้านพักอาศัยหนาแน่นคือ ตำบลในเมืองสุรินทร์ มีบ้านพักอาศัยและประชากรหนาแน่น ที่แปลงนี้ที่จะนำมาพัฒนาเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์ จะอยู่ในพื้นที่ตำบลสลักไถ่ ซึ่งห่างจากเมืองสุรินทร์ 4 กิโลเมตร ในปัจจุบันถนนเส้นนี้ถูกขยายเป็นถนน 4 เลนส์ เพื่อรองรับเมืองสุรินทร์ที่กำลังขยายมากเส้นทางนี้เนื่องจากมีห้างใหญ่อยู่หลายแห่ง เช่น Homepro, Index living mall และ Robinson Surin

ภาพที่ 1.1 : แสดงที่ตั้งของโครงการหมู่บ้านจัดสรร ห่างจากตัวเมืองสุรินทร์ 4 กิโลเมตร



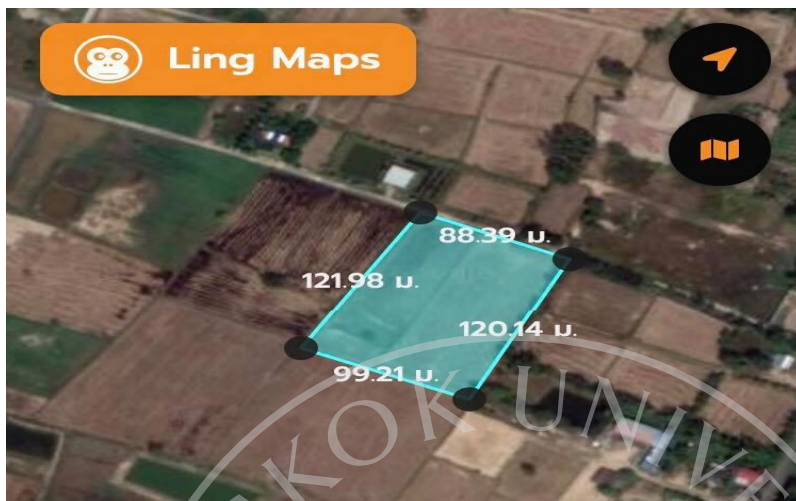
1.13.2 ภาพนี้แสดงเส้นทางเข้าออกของที่ดินที่จะนำมาพัฒนาเป็นหมู่บ้านจัดสรร เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์ ที่ดินแปลงนี้มีทางเข้าออกไปยังถนนเส้นหลักถึง 3 เส้นทาง แต่ละเส้นทางมีความสบายในการเข้าออก ถนนทั้ง 3 เส้นทางเป็นถนนลาดยาง เลนสวนกันได้ ที่ดินแปลงนี้ถูกขายในรา 1.3 ล้านบาท/ไร่ หากเปรียบเทียบกับที่ดินโดยรอบ ราคาอยู่ที่ 1.5-5 ล้านบาท/ไร่ ที่ดินแปลงนี้ที่ราคายังถูกอยู่เนื่องจากเป็นที่นา และไม่ได้อยู่ติดถนนใหญ่ แต่หากเทียบกับความเจริญที่บริเวณนี้กำลังขยายอยู่แล้วและมีห้าง Robinson Surin อยู่ใกล้ๆแล้ว ที่ดินบริเวณนี้เหมาะแต่การลงทุนทำโครงการหมู่บ้านจัดสรรอย่างแน่นอน

ภาพที่ 1.2 : ภาพแสดงที่ตั้งและเส้นทาง 3 เส้นทางเพื่อเข้าโครงการหมู่บ้านจัดสรร ห่างจากโรบินสัน 1.4 กิโลเมตร



1.13.3 ภาพนี้แสดงขนาดของที่ดินแปลงนี้ได้ชัดเจน ที่ดินแปลงนี้จากการสอบถามกับเจ้าของที่ดินได้บอกว่า ที่ดินแปลงนี้มีขนาด 7 ไร่ 1 งาน ติดถนนซอยลาดยางเลนสวน ที่ดินปัจจุบันเป็นที่นา เกิดจากเจ้าของที่ต้องการเงินมาใช้หนี้ โดยรอบยังคงเป็นที่นาที่มีชาวบ้านทำนาปลูกข้าวอยู่ทุกปี ที่ดินมีสภาพสวย ไม่เคยมีน้ำท่วม ไม่ถูกเวนคืนที่ดิน ไม่มีเสาไฟแรงสูงตัดผ่านที่ดิน หากนำที่ดินแปลงนี้มาถมที่เพื่อปรับระดับอยู่ที่ 500,000 บาท/เมตร/ไร่

ภาพที่ 1.3 : ภาพแสดงขนาดความกว้างยาวและพื้นที่โดยรอบโครงการ



#### 1.14 สัญลักษณ์ชื่อของโครงการ

ภาพนี้แสดงสัญลักษณ์ของโครงการหมู่บ้านจัดสรรเพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์ สัญลักษณ์นี้จะใช้เป็นเครื่องหมาย ตราสัญลักษณ์ สื่อการโฆษณาต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย สัญลักษณ์ถูกออกแบบให้ดูทันสมัย เรียบแต่หรู มีความเป็นมิตร เข้าถึงกลุ่มคนได้ทุกเพศทุกวัย มีความอบอุ่นในความเรียบง่ายนี้

ภาพที่ 1.4 : ภาพแสดงสัญลักษณ์ของโครงการหมู่บ้านจัดสรร เพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

**P E A R L**  
V I L L A G E

#### 1.15 ความหมายของชื่อโครงการนี้

“เพิร์ล วิลเลจ” มาจากภาษาอังกฤษที่แปลว่า “หมู่บ้านไข่มุก” ที่ตั้งชื่อโครงการว่าไข่มุก มาจากเจ้าของโครงการอยากให้ภาพลักษณ์ของโครงการดูมีความหรูหรา เหมาะกับกลุ่มคนระดับปลานกกลางถึงระดับสูง เหมือนกับไข่มุก มีที่คุณค่าและราคาในตัวของมันเอง เจ้าของโครงการมองว่าหากผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านมีฐานะทางการเงินที่ดี จะไม่มีปัญหาเรื่องการซื้อหรือกู้บ้าน ปัญหาต่างๆที่ว่ากู้อาคารไม่ผ่านจะหมดไป ทั้งทำให้ภาพลักษณ์ของหมู่บ้านและชื่อของ เพิร์ล วิลเลจ ดูมีความน่าเชื่อถือจากผู้อื่นอีกด้วย



## บทที่ 2

### วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ

ประเภทของข้อมูล แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยใช้ข้อมูลประเภทต่างๆ ประกอบด้วยข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากแบบสอบถาม

#### 2.1 วิธีการเก็บข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้

ตารางที่ 2.1 : แสดงวิธีการเก็บข้อมูล

วิธีการเก็บข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้
สำรวจความคิดเห็น	แบบสอบถาม

#### 2.2 ข้อมูลที่รวบรวมจากแบบสอบถาม

2.2.1 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็นของผู้บริโภคเพื่อนำไปใช้ในการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ได้แก่ ทฤษฎีการตัดสินใจ

2.2.2 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็นของผู้บริโภคเพื่อนำไปจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ได้แก่ ทฤษฎีผู้บริโภค

#### 2.3 ผู้ที่ให้ข้อมูล

ในการสำรวจความคิดเห็นผู้ที่ให้ข้อมูลคือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับการซื้อหมู่บ้านจัดสรรภายในโครงการเป็นบุคคลในจังหวัดสุรินทร์และจังหวัดใกล้เคียงจำนวน 200 คน แบ่งกลุ่มคนออกได้ 2 ประเภท

2.3.1 กลุ่มที่ตรงเป้าหมาย มีกำลังการซื้อบ้านพักอาศัย มีรายได้มั่นคง มีครอบครัวอายุ 40-60ปี ส่วนมากจะให้ความสนใจที่จะมีบ้านในหมู่บ้านจัดสรร

2.3.2 กลุ่มเพื่อศึกษาพฤติกรรม กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำงานไปจนถึงเริ่มสร้างครอบครัวเอง กลุ่มนี้จะมีรายได้ไม่มากแต่สามารถตัดสินใจซื้อบ้านพักอาศัยได้ มีอายุตั้งแต่ 25-40 ปี

ข้อมูลที่ได้จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ข้อมูลที่แสดงในตาราง ต่อไปนี้

ตารางที่ 2.2 : แสดงทฤษฎีที่ใช้ในการทำแบบสอบถาม

ประเภทของข้อมูล	แหล่งข้อมูล	วัตถุประสงค์ในการใช้ข้อมูล
1. ทฤษฎีการตัดสินใจ	<a href="https://sites.google.com/site/basicseling/hnwy-thi-8?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&amp;showPrintDialog=1">https://sites.google.com/site/basicseling/hnwy-thi-8?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&amp;showPrintDialog=1</a>	เพื่อศึกษาและนำมาวิเคราะห์ทฤษฎีและนำมาปรับใช้ให้ตรงกับธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร
2. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค	<a href="https://sites.google.com/site/basicseling/hnwy-thi-8?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&amp;showPrintDialog=1">https://sites.google.com/site/basicseling/hnwy-thi-8?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&amp;showPrintDialog=1</a>	เพื่อศึกษาและรู้ทันผู้บริโภค เพื่อเพิ่มขีดจำกัดในการขายให้มากขึ้น

## 2.4 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.4.1 ทฤษฎีการตัดสินใจ ซึ่งสามารถพิจารณาได้ทั้งหมด 5 ขั้นตอน ดังนี้

ภาพที่ 2.1 : แสดงทฤษฎีการตัดสินใจทั้ง 5 ขั้นตอน



2.4.1.1 กระตระหนกถึงปัญหาที่เกิดขึ้น (Problem Recognition) ในขั้นตอนแรก ผู้บริโภคจะตระหนกถึงปัญหา หรือความต้องการในสินค้าหรือการบริการ ซึ่งความต้องการหรือปัญหานั้นเกิดขึ้นมาจากความจำเป็น (Needs) ซึ่งเกิดจาก

1. สิ่งกระตุ้นภายใน (Internal Stimuli) เช่น ความรู้สึกหิวข้าว กระหายน้ำ

เป็นต้น

2. สิ่งกระตุ้นภายนอก (External Stimuli) อาจเกิดจากการกระตุ้นของ ส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) เช่น เห็นขนมเค้กน่ากิน จึงรู้สึกหิว เห็นโฆษณาสินค้าในโทรทัศน์ กิจกรรมส่งเสริมการตลาดจึงเกิดความรู้สึกอยากซื้อ อยากได้ เห็นเพื่อนมีรถใหม่แล้วอยากได้ เป็นต้น

2.4.1.2 การค้นหาข้อมูล (Information Search) เมื่อผู้บริโภคทราบถึงความ ต้องการในสินค้าหรือบริการแล้ว ลำดับขั้นต่อไปผู้บริโภค ก็จะทำการแสวงหาข้อมูลเพื่อใช้ ประกอบการตัดสินใจ โดยแหล่งข้อมูลของผู้บริโภค ได้แก่ จำนวนของข้อมูลที่จะหาได้ ความพึงพอใจ ที่ได้รับการค้นหาข้อมูล และผลที่เกิดขึ้นภายหลัง

2.4.1.3 การประเมินทางเลือกต่างๆ (Evaluation of Alternatives) เมื่อได้ข้อมูล จากขั้นตอนที่ 2 แล้ว ในขั้นต่อไปผู้บริโภคก็จะทำการประเมินทางเลือก โดยในการประเมินทางเลือก นั้น ผู้บริโภคต้องกำหนดเกณฑ์หรือคุณสมบัติที่จะใช้ในการประเมิน เช่น ถ้าผู้บริโภคจะเลือกซื้อ รถยนต์ จะมีเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณา เช่น ยี่ห้อ ราคา รูปแบบ การตกแต่งภายใน-ภายนอก ราคา ขายต่อ เป็นต้น

2.4.1.4 การซื้อ (Purchase) หลังจากที่ได้ทำการประเมินทางเลือกแล้ว ผู้บริโภคก็ จะเข้าสู่ขั้นของการตัดสินใจซื้อ ซึ่งต้องมีการตัดสินใจในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ตรายี่ห้อที่ซื้อ (Brand Decision)
2. ร้านค้าที่ซื้อ (Vendor Decision)
3. ปริมาณที่ซื้อ (Quantity Decision)
4. เวลาที่ซื้อ (Timing Decision)
5. วิธีการในการชำระเงิน (Payment-Method Decision)

2.4.1.5 การติดตามผลหลังการซื้อ (Post Purchase Behavior) หลังจากที่ถูกค่าได้ ทำการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการไปแล้วนั้น นักการตลาดจะต้องทำการตรวจสอบความพึงพอใจ ภายหลังการซื้อ ซึ่งความพึงพอใจนั้นเกิดขึ้นจากการที่ถูกค่าทำกาเปรียบเทียบสิ่งที่เกิดขึ้นจริง กับสิ่งที่ คาดหวัง ถ้าคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่ได้รับจริง ตรงกับที่คาดหวังหรือสูงกว่าที่ได้คาดหวังเอาไว้ ลูกค้าก็จะเกิดความพึงพอใจในสินค้าหรือบริการนั้น โดยถ้าลูกค้ามีความพึงพอใจก็จะเกิดพฤติกรรมการซื้อซ้ำ หรือบอกต่อ เป็นต้น

2.4.2 ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมซึ่งบุคคลทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินผล และการจ่ายในผลิตภัณฑ์และบริการ โดยคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของ บุคคลเหล่านั้น

พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง กระบวนการตัดสินใจและลักษณะกิจกรรมของแต่ละบุคคล เพื่อทำการประมวผล การจัดหา การใช้ผลิตภัณฑ์ และการใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ ผลการศึกษาด้านจิตวิทยาทำให้พนักงานขายพบว่า ทุกคนมีความต้องการและความอยากได้ในสิ่ง

ต่างๆ อยู่ได้โดยธรรมชาติและถูกสิ่งเร้ามากระตุ้นทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ เป็นการศึกษาถึงประเภทความต้องการต่างๆ ของบุคคลที่เป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ออกมา

ลำดับชั้นความต้องการของมาสโลว์ มี 5 ระดับด้วยกัน คือ

#### 1. ความต้องการด้านกายภาพหรือร่างกาย

เป็นระดับของความต้องการระดับแรกซึ่งเป็นความต้องการพื้นฐานเป็นความต้องการในสิ่งที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต ได้แก่ ปัจจัยสี่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย

#### 2. ความต้องการความปลอดภัย และความมั่นคง

เป็นระดับความต้องการที่เหนือกว่าความต้องการเพื่อความอยู่รอดเมื่อกินดีอยู่ดีแล้ว มนุษย์จึงต้องการความปลอดภัยจากอันตราย มั่นคง สะดวกสบาย ลดความกังวลหวาดกลัว เช่น สินค้าที่อำนวยความสะดวกสบาย เครื่องปรับอากาศ เครื่องกรองน้ำ ประกันภัย บริการธนาคาร เครื่องกันขโมย เป็นต้น

#### 3. ความต้องการทางด้านสังคม

หรือความต้องการได้รับการยอมรับและความรักต้องการให้ผู้อื่นยอมรับ เป็นที่นิยมชมชอบและต้อนรับจากสังคม ไม่เป็นที่รังเกียจ เช่น น้ำหอม เครื่องสำอาง เป็นต้น

#### 4. ความต้องการการยกย่อง

เป็นความต้องการได้รับการยกย่องส่วนตัว ความนับถือ และสถานะจากสังคมเป็นสินค้าที่ช่วยเสริมบุคลิก ส่งเสริมฐานะ สร้างความเด่นและเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง สินค้ามีเยื่อหุ้มราคาแพง เช่น เครื่องเพชร รถยนต์ กระเป๋า เป็นต้น

#### 5. ความต้องการประสบความสำเร็จสูงสุดในชีวิต

เช่น ความต้องการเกิดจากการได้ทำสิ่งที่ปรารถนาสำเร็จ ความต้องการที่เกิดจากความสามารถที่ทำได้ทุกสิ่งทุกอย่างได้สำเร็จ เป็นต้น

### บทที่ 3

## การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ

### 3.1 SWOT Analysis คืออะไร?

SWOT มาจากตัวย่อภาษาอังกฤษ 4 ตัว คือ Strength (จุดแข็ง), Weakness (จุดอ่อน), Opportunity (โอกาส) และ Threat (อุปสรรค) เป็นการวิเคราะห์ถึง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เพื่อใช้ประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งมีการใช้ SWOT กันอย่างแพร่หลายจากมหาวิทยาลัย Harvard มหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ของสหรัฐอเมริกา ตั้งแต่ปี ค.ศ.1960

Peter Drucker (1974) กล่าวว่า SWOT เป็นเครื่องมือในการประเมินสภาพสถานการณ์ ซึ่งช่วยให้ผู้บริหารกำหนดจุดแข็ง และจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการทำงานขององค์กร

1. จุดแข็ง (Strength) คือ ปัจจัยภายในที่ส่งผลดีกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ บริษัทต้องค้นหาความสามารถโดดเด่นเหนือคู่แข่ง เพื่อนำมาเป็นกลยุทธ์ในการดำเนินการตลาด

2. จุดอ่อน (Weakness) คือ ปัจจัยภายในที่ส่งผลเสียต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เช่น ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง เป็นต้น

3. โอกาส (Opportunity) คือ ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลดีหรือเป็นประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของบริษัท ทำให้ต้องจับตามองสิ่งแวดล้อมภายนอกที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เช่น สังคม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมือง

4. อุปสรรค (Threat) คือ ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลเสียต่อธุรกิจของบริษัท เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขหรือควบคุมไม่ให้เกิดขึ้นได้ เช่น ความเข้มแข็งของคู่แข่ง การขึ้นราคาน้ำมัน ภัยธรรมชาติ เป็นต้น

ธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร เวิร์ล วิลเลจ มีการวิเคราะห์ และประเมินสถานการณ์ขององค์กร โดยใช้หลักการ SWOT ดังนี้ คือ

ตารางที่ 3.1 : แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในโครงการ

สภาพแวดล้อมภายใน	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (จุดแข็ง)	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (จุดอ่อน)
1. สถานที่ตั้ง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า และอยู่ห่างตัวเมืองไม่มากนัก การเดินทางสะดวกกว่าที่อื่น</li> <li>- อยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองสุรินทร์ ทำให้เดินทางได้สะดวก</li> </ul>	
2. การก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โครงการหมู่บ้านจัดสรรแห่งนี้จะใช้วัสดุที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานการก่อสร้าง</li> <li>- บริษัทจะมีคนคุมหน้างาน (Foreman) คอยดูแลทุกขั้นตอนการก่อสร้างตั้งแต่วางฐานรากจนส่งมอบงาน</li> <li>- บ้านทุกหลังของโครงการจะสร้างสำหรับ Universal Design (ใช้งานได้ทุกเพศทุกวัย)</li> </ul>	
3. ด้านราคา		<ul style="list-style-type: none"> <li>- โครงการใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน และใส่ใจทุกขั้นตอนการก่อสร้าง ทำให้ราคาขายบ้านต่อหลังมีราคาสูงกว่าหมู่บ้านจัดสรรโดยรอบ หลายแห่ง</li> </ul>

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในโครงการ

สภาพแวดล้อมภายใน	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (จุดแข็ง)	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (จุดอ่อน)
4. การเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โครงการนี้ได้กู้เงินจากธนาคาร ทำให้โครงการมีความน่าเชื่อถือว่าจะสร้างเสร็จสมบูรณ์</li> <li>- เจ้าของธุรกิจมีเงินทุนเพียงพอในการจ่ายส่วนที่เหลือทำให้มั่นใจว่าโครงการนี้สำเร็จ</li> <li>- โครงการนี้ได้เปิดขายที่ละเฟต ทำให้เจ้าของโครงการสามารถตัดขายโครงการที่เสร็จและนำเงินมาดำเนินการก่อสร้างต่อไปในเฟตต่อไปได้</li> </ul>	
5. การจัดการ	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของธุรกิจยังไม่เคยทำโครงการหมู่บ้านจัดสรร จึงอาจมีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นได้ง่าย การทำงานอาจเกิดความล่าช้าได้ เช่น การหาทีมงานก่อสร้างใหม่ การดำเนินเอกสารต่างๆ การกู้เงินจากธนาคารอาจได้รับการกู้เงินได้ยาก เป็นต้น</li> </ul>

ตารางที่ 3.2 : แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ

สภาพแวดล้อม ภายนอก	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (โอกาส)	ผลต่อการดำเนินธุรกิจ (อุปสรรค)
1. เศรษฐกิจ		- ในปัจจุบันประเทศไทย เศรษฐกิจไม่ดี ทำให้ธนาคารไม่ปล่อยเงินกู้ให้กับโครงการ หมู่บ้านจัดสรร ประกอบกับ ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจกู้ธนาคารระยะสั้น 1-2 ปี ธนาคารจึงปล่อยเงินกู้ให้ยาก
2. ประชาชน สุรินทร์	- คนสุรินทร์ส่วนใหญ่อยู่กันเป็นครอบครัวใหญ่ การมีบ้านอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นสิ่งสำคัญอันดับต้นๆ ของคนสุรินทร์ - คนสุรินทร์ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพข้าราชการและครู ซึ่งข้าราชการมีรายได้มั่นคงจึงสามารถกู้ซื้อบ้านได้ง่าย และครูมีธนาคารครู, ธกส. ทำให้กล้าซื้อบ้านจัดสรรได้ง่าย - แบบบ้านที่เป็น Universal Design สามารถตอบสนองผู้สูงอายุที่มีรถเข็นวิลแชร์ และคนทุกเพศทุกวัยได้ดี	
3. ความต้องการ	- ที่พักอาศัยเป็นปัจจัย 4 ที่สำคัญของมนุษย์ - คนที่ต้องการมีบ้านในเมืองมีคนต้องการมาก	
4. คู่แข่ง		- สุรินทร์มีหมู่บ้านจัดสรรที่มีศักยภาพบริเวณนั้นอยู่หากบริหารจัดการไม่ดีลูกค้าอาจจะไม่ซื้อบ้านจัดสรรกับคู่แข่งได้



### 3.2 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ

จากการวิเคราะห์ SWOT แล้ว โครงการหมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ เป็นหมู่บ้านจัดสรรที่นำลงทุน เนื่องจากหมู่บ้านจัดสรรในสุรินทร์มีอยู่หลายแห่งแต่ส่วนใหญ่จะใช้วัสดุที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐาน จึงทำให้มีปัญหา 5-10 ปี หลังจากเข้าอยู่แล้ว และพื้นที่ส่วนใหญ่มีสภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้านที่ไม่ดี ทั้งความปลอดภัย สภาพบรรยากาศภายในหมู่บ้านจัดสรร รวมถึงบ้านพักส่วนใหญ่ผู้สูงอายุหรือผู้ใช้รถเข็นผู้ป่วยคนชราจะใช้งานลำบากทั้งอยู่และเข้าออกบ้าน แต่หมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ ปัญหาเหล่านี้จะไม่เกิดขึ้นเพราะเจ้าของโครงการจะใส่ใจทุกรายละเอียดทุกขั้นตอนการก่อสร้างและยังใส่ใจถึงความเป็นอยู่หลังจากหมู่บ้านจัดสรรเสร็จแล้วอีกด้วย ผู้อยู่อาศัยจึงมั่นใจและไว้วางใจโครงการเฟิร์ล วิลเลจ ได้อย่างแน่นอน

### 3.3 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้แก้ปัญหาจุดอ่อนและอุปสรรคเพื่อสร้างโอกาสให้ธุรกิจ

โครงการหมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ เป็นโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ ทำให้ต้องเริ่มต้นสร้างแบรนด์สร้างความน่าเชื่อถือ ให้คนไว้วางใจและเชื่อใจว่าโครงการนั้นดี ได้รับมาตรฐานการก่อสร้าง ซึ่งเป็นเรื่องยาก เพราะต้องสู้กับโครงการหมู่บ้านจัดสรรอื่นที่มีมานานแล้ว โครงการแห่งนี้จึงเน้นคุณภาพอย่างที่ตั้งเป้าหมายว่า “บ้านลูกค้าเหมือนบ้านเรา” เน้นมีบ้านน้อยแต่มีพื้นที่ใช้สอยเยอะเพื่อสร้างความสะดวกสบายให้แก่ผู้พักอาศัย หลังจากผู้พักอาศัยรู้สึกประทับใจที่ได้อยู่ในโครงการนี้แล้ว ลูกค้าจะบอกต่อไปยังลูกค้าคนอื่นถึงชื่อเสียงและความไว้วางใจที่ได้อยู่โครงการแห่งนี้ต่อไป การที่บ้านมีราคาที่สูงขึ้นเล็กน้อยแต่ได้บ้านที่มีคุณภาพ หมดปัญหาจุกจิกซ่อมแซมหลังจากอยู่ไปแล้วได้ มีความปลอดภัย มีสภาพแวดล้อมที่ดี เจ้าของโครงการเชื่อว่าลูกค้าจะเข้าใจและพร้อมจ่ายเงินที่สูงขึ้นเพื่อได้ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

### 3.4 4C's (Consumer, Convenience, Cost and Communication)

#### 3.4.1 Consumer wants and needs

กลุ่มลูกค้าที่จะซื้อหมู่บ้านภายในโครงการได้นั้นจะต้องเป็นลูกค้าที่มีรายได้ประจำ และเป็นลูกค้าที่มีฐานะการเงินระดับปานกลาง เนื่องจากหมู่บ้านนี้มีราคาและต้องเสียค่าส่วนกลาง ซึ่งลูกค้าที่มีรายได้น้อยจะไม่มีกำลังผ่อนและจ่ายค่าส่วนกลางให้โครงการนี้ได้ และมองว่ากลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูงจะไม่เข้ามาอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร เพราะกลุ่มที่มีรายได้สูงส่วนมากจะจ้างผู้ออกแบบและสร้างบ้านเดี่ยวในที่ดินตัวเอง โครงการนี้จึงเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ และเป็นลูกค้าฐานะปานกลางที่ธนาคารสามารถปล่อยกู้บ้านได้

### 3.4.2 Convenience to buy

เราวางช่องทางการซื้อหมู่บ้านจัดสรรไว้ 3 แห่ง

1. แผนกฝ่ายขายภายในโครงการหมู่บ้านจัดสรรเอง จุดนี้เป็นจุดขายหลักของโครงการ เพราะลูกค้าเห็นทำเลที่ตั้งตรงนี้ ลูกค้าจะเข้ามาดูข้างในโครงการหมู่บ้านจัดสรร เมื่อดูเสร็จจึงตัดสินใจซื้อบ้านภายในโครงการ ลูกค้าสามารถเข้ามาติดต่อสอบถามแผนกฝ่ายขายของหมู่บ้านได้ และเยี่ยมชมบ้านตัวอย่าง เพื่อให้ลูกค้าง่ายต่อการตัดสินใจ โดยใช้บ้านตัวอย่างเป็นแผนกฝ่ายขายนั่นเอง

2. ภายในห้างสรรพสินค้า เนื่องจากในปัจจุบันห้างสรรพสินค้าได้เปลี่ยนไปจากเมื่อก่อนมาก ทั้งมีพื้นที่ซื้อของใช้แล้วยังเป็นแหล่งรวมของกิน ผู้ที่มีครอบครัวและมีฐานะทางการเงินจะเข้ามาหาร้านอาหารเพื่อรับประทานอาหารกัน การออกบูทภายในห้างสรรพสินค้าทำให้ลูกค้าในกลุ่มเหล่านี้เห็นแล้วเกิดความสนใจในตัวหมู่บ้านเรา และเข้ามาติดต่อสอบถามรายละเอียด ซื้อการออกบูทนี้จะมีโมเดลหมู่บ้าน และหนังสือเพื่ออธิบายโครงการหมู่บ้านนี้ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อโครงการเราง่ายขึ้น หลังจากนั้นจึงจะขอ Email หรือช่องทางการติดต่อลูกค้าเพื่อง่ายต่อการติดตามลูกค้าที่สนใจ หรือนัดลูกค้าเพื่อเยี่ยมชมบ้านตัวอย่างภายในโครงการของเรา

3. สื่อออนไลน์ Facebook, line เรามองว่าช่องทาง Facebook เปรียบเหมือนกับสมุดจดบันทึกโครงการที่ลูกค้าสามารถตรวจสอบดูความเป็นมา ความคืบหน้าของโครงการได้ ช่องทางนี้เราจะมีคนคอยอัปเดตรูปภาพและรายละเอียดโครงการลงในช่องทางนี้ตั้งแต่ขั้นตอนการก่อสร้างไปจนถึงหมู่บ้านเสร็จพร้อมขาย เมื่อลูกค้าที่สนใจเข้ามาเห็นขั้นตอนการทำงานที่ได้มาตรฐานของเราแล้ว ก็จะทักมาในทาง Facebook หรือ line เพื่อติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ หากลูกค้าสนใจจะนัดกับลูกค้าเพื่อเข้ามาดูหมู่บ้านตัวอย่างภายในโครงการนี้

### 3.4.3 Cost

ด้วยคุณภาพของโครงการหมู่บ้านที่วางไว้ จึงทำให้ราคาขายต่อหลังสูงกว่าที่อื่น เพราะเรามั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานของโครงการนี้ หากผู้ซื้อต้องการสิ่งเหล่านี้ หมู่บ้านนี้จะตอบโจทย์ของลูกค้าเอง เราจะไม่สู้ราคากับหมู่บ้านอื่น ที่ต่างลดราคาลง หรือลดคุณภาพมาตรฐานของหมู่บ้านตัวเองลง เรามั่นใจว่าหากโครงการดีจริง ลูกค้าจะเข้าใจและตัดสินใจย้ายกระเป๋าเข้ามาอยู่กับหมู่บ้านเราแน่นอน

### 3.4.4 Communication

โครงการหมู่บ้านจัดสรรแห่งนี้วางกลยุทธ์การขายไว้ไม่เหมือนกับที่อื่นในจังหวัดสุรินทร์ โดยส่วนใหญ่หมู่บ้านในจังหวัดสุรินทร์จะใช้การโฆษณาทาง วิทยุ โทรทัศน์ วิทยุชุมชน บิลบอร์ด สื่อวิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ซึ่งโครงการจะไม่ทำแบบนั้น เพราะมองว่าการโฆษณาเหล่านั้นเป็นการเสียเปล่า เพราะคนส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจซื้อหมู่บ้านจะไม่สนใจโฆษณาตามสื่อเหล่านี้เลย แต่หากหมู่บ้านที่ดีจะขายตัวบ้าน

มันเอง หากหมู่บ้านได้มาตรฐาน มีความน่าอยู่ ผู้ซื้อจะเข้ามาหาเราเอง โดยไม่ต้องโฆษณาสื่อต่างๆ ให้ผู้ที่อาศัยเป็นโฆษณาเคลื่อนที่ที่ดีที่สุดให้กับโครงการหมู่บ้านของเราเอง

การที่เราให้ผู้อาศัยเป็นตัวโฆษณาให้กับหมู่บ้านเรา เป็นการสื่อสารไปยังผู้อื่นที่ต้องการบ้านให้ตัดสินใจเข้ามาเป็นครอบครัวเดียวกับเรา เป็นเรื่องที่ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ เลย เพราะเราต้องทำตัวเอง และทำโครงการให้ดีมาก ๆ ก่อน ผู้อื่นจึงเชื่อมั่นและบอกต่อได้ ชื่อเราจะตั้งใจให้บ้านทุกหลังออกมาดี “บ้านลูกค้าเหมือนบ้านของเรา” เราจะต้องทำหมู่บ้านให้อบอุ่น น่าอยู่อาศัย ปลอดภัยและได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากแต่เราต้องทำเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจและบอกต่อไป



## บทที่ 4

### โมเดลในการดำเนินธุรกิจ

#### 4.1 Business Model Canvas

##### 4.1.1 Customer Segment

กลุ่มฐานลูกค้าหลักในโครงการนี้คือคนสุรินทร์ที่มีฐานะปานกลางฐานะการเงินที่มั่นคง ที่ต้องการออกมาอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรที่มีความปลอดภัย ความอบอุ่น สงบ มีเพื่อนบ้านที่ดี จากเดิมที่อยู่บ้านเดี่ยวที่อยู่กันหลายคนในบ้านหลังเดียว ต้องการขยายครอบครัวออกมาอยู่เองโดยไม่ต้องสร้างบ้านหรือหาช่างทำบ้านให้วุ่นวาย บ้านของเราพร้อมอยู่ เพียงลูกค้าย้ายของเข้ามาได้เลย ที่มองว่ากลุ่มลูกค้าเป็นฐานะปานกลาง เนื่องจากมองว่า หากกลุ่มคนที่มีรายได้น้อยจะไม่สามารถซื้อหรือย้ายมาอยู่ในหมู่บ้านนี้ได้ เพราะราคาจะสูงกว่าที่อื่นและต้องเสียค่าส่วนกลางทุกเดือน และผู้ที่มีรายได้มากจะไม่อยู่ในหมู่บ้าน กลุ่มนี้จะจ้างผู้รับเหมาและนักออกแบบและสร้างบ้านเดี่ยวในพื้นที่ตัวเอง

##### 4.1.2 Offer

เป็นหมู่บ้านจัดสรรที่ได้มาตรฐานทั้งแบบก่อสร้าง โครงสร้างบ้านและสภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้าน เนื่องจากได้คำนึงถึงผู้อาศัยให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจากก่อนที่จะย้ายมาอยู่ภายในหมู่บ้านนั่นเอง ภายในหมู่บ้านยังมีระบบความปลอดภัย อนุรักษ์ความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง มีที่ออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ พื้นที่ส่วนกลาง สวนสาธารณะ บรรยากาศโดยรอบที่อบอุ่นและสะอาด อีกทั้งตัวบ้านยังถูกออกแบบให้เป็น Universal Design เพื่อรองรับทุกเพศทุกวัยและผู้ใช้รถเข็นสามารถใช้งานในบ้านหลังเดียวกันได้

##### 4.1.3 Channels

ช่องทางการจัดจำหน่ายของเราจะได้ทั้ง 3 แห่ง คือ 1) แผนกฝ่ายขายในหมู่บ้าน 2) ในห้างสรรพสินค้า 3) ในสื่อออนไลน์ Facebook และ line ซึ่งผู้ที่สนใจสามารถติดต่อเพื่อขอที่แผนกฝ่ายขายเพื่อเข้ามาเยี่ยมชมบ้านตัวอย่างภายในหมู่บ้านได้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น ซึ่งช่วงแรกทางเราจะโฆษณาผ่านทางสื่อออนไลน์และโฆษณาตามโทรทัศน์ในช่องจังหวัดสุรินทร์ ป้ายโฆษณา รถยนต์โฆษณาแท่ง โฉนดที่ลูกค้าสามารถสังเกตเห็นได้ง่ายๆ ออกบูทตามห้างสรรพสินค้า เพื่อให้ลูกค้ารู้จักก่อนและมั่นใจในหมู่บ้านจัดสรรของเรา หลังจากนั้นหากบ้านขายได้เกือบหมด ทางเราจัดปล่อยให้ลูกค้าเป็นคนโฆษณาให้กับโครงการของเรา ผ่านทางปากต่อปาก เพราะเราเชื่อว่าหากหมู่บ้านของเราดีจริง ลูกค้าจะโฆษณาให้กับโครงการของเราเอง

##### 4.1.4 Key Activities

เริ่มแรกจะเริ่มจากการออกบูทตามห้างสรรพสินค้าก่อน เริ่มจากการเปิดจองบ้านก่อน เพื่อให้ลูกค้าสนใจและเก็บข้อมูลของลูกค้า เมื่อลูกค้าจองกับโครงการของเราแล้ว จะลุ้นรับของสัมมนาคุณ

ต่างๆ เช่น ลุ้นรับทอง ลุ้นรับของต่างๆ หลังจากนั้นจะปล่อยขายเรื่อยๆ หากมองว่าเริ่มขายบ้านได้น้อยลงหรือทำยอดขายไม่ได้ จะนำบ้านมาลดราคาครึ่ง หรือผ่อนบ้าน 0% หรือขยายระยะเวลาการผ่อนบ้านเพิ่มขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อง่ายขึ้น หากบ้านยังขายไม่ได้อีก จะลดราคาพร้อมแถมของต่างๆ ภายในบ้านอีก เช่น ซื้อบ้านราคานี้จะได้เครื่องปรับอากาศฟรี เครื่องใช้ไฟฟ้าฟรี จักรยานยนต์ฟรี เพื่อให้ลูกค้ามองว่าเราได้คืนกำไรให้กับลูกค้า แต่เราจะยังคงได้กำไรหลังการขายอยู่

#### 4.1.5 Key Resources

ทรัพยากรหลักของโครงการมีความสำคัญต่อการทำโครงการนี้ ไม่ว่าจะเป็นเงินลงทุนในโครงการนี้ เริ่มจากนำเงินลงทุนมาซื้อที่ดินก่อน และนำที่ดินไปไว้ธนาคารเพื่อนำเงินที่กู้ธนาคารมาจัดสรรที่ดินและเริ่มสร้างหมู่บ้านจัดสรรแห่งนี้ขึ้นมาก่อน ทรัพยากรหลักของเราคือช่างก่อสร้างทุกตำแหน่ง แผนกฝ่ายขายต่างๆ คนรักษาความปลอดภัยหมู่บ้าน และนิติบุคคลเพื่อดูแลหมู่บ้านแห่งนี้

#### 4.1.6 Key Partners

โครงการนี้ขาดไม่ได้เลยคือธนาคาร เนื่องจากธนาคารจะคอยอนุมัติเงินลงทุนให้กับเราเพื่อลงทุนสร้างโครงการนี้ หากธนาคารไม่ยอมปล่อยกู้ยืมเงินให้ พันธมิตรของเราคือช่างก่อสร้างต่างๆ ต้องคอยคุมช่างเพื่อสร้างโครงการขึ้นมาให้ได้มาตรฐานที่สุด ในราคาที่ประหยัด ซึ่งฝ่ายออกแบบและคุมช่างต่างๆจะเป็นเจ้าของโครงการนี้เอง เนื่องจากได้เรียนจบด้านสถาปัตย์ออกแบบภายในมา จึงจะออกแบบเองทั้งหมดเพื่อลดรายจ่ายในส่วนนี้ไปได้มาก และมีญาติที่จบสายวิศวกรรมโยธาและมีใบประกอบวิชาชีพ ซึ่งทำงานเกี่ยวกับการสร้างตึก สร้างอาคาร ถนน สาธารณูปโภคต่างๆ ยังช่วยลดต้นทุนไปได้เยอะ พันธมิตรรองลงมาอีกคือฝ่ายขาย หากฝ่ายขายดีโครงการเราจะขายได้เยอะและเร็ว ฝ่ายขายเราต้องมีคุณภาพมาก รองจากฝ่ายขายคือนิติบุคคลหมู่บ้านและผู้รักษาความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน เพื่อให้บ้านอยู่ในมาตรฐานตลอดเวลา

#### 4.1.7 Cost Structure

ทางเรามีการจัดการต้นทุนต่างๆ เพิ่มขึ้นได้กำไรหลังการขายมากที่สุด โดยต้นทุนของเราได้แบ่งออกเป็น

4.1.7.1 ต้นทุนจากการซื้อที่ดิน-ค่าก่อสร้างโครงการ เริ่มจากต้องซื้อที่ดินขึ้นมาก่อน ละนำที่ดินที่ซื้อไปยื่นขอธนาคาร เพื่อได้เงินมาลงทุนสร้างหมู่บ้านจัดสรรต่อไป มองว่าธนาคารอาจให้กู้เงินได้ไม่มากพอ อาจจะใช้เงินลงทุนตัวเองด้วยครึ่งหนึ่ง เพื่อให้เสียดอกเบี้ยให้ธนาคารน้อยที่สุด หลังจากสร้างหมู่บ้านเสร็จ จะนำเงินที่ขายได้ต่อหลังไปลดต้นกับธนาคาร เราจะได้กำไรหลังจากลดต้นกับธนาคารครบหมดแล้ว

4.1.7.2 ต้นทุนกับช่างก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างต่างๆ ฝ่ายออกแบบและวางโครงสร้างทั้งหมดจะเป็นหน้าที่ของเจ้าของโครงการเอง และหาคนคุมงานและหาช่างฝีมือจากสุรินทร์ และจังหวัดใกล้เคียง เพราะค่าแรงของช่างต่างจังหวัดจะต่ำกว่าจ้างช่างจากกรุงเทพ คนคุมงานในที่นี้

จะต้องเป็นคนที่ไวใจได้ อาจจะเป็นเพื่อนหรือญาติที่จับจากสายอาชีพนี้มาค่าช่างก่อสร้างต่างๆ มีทั้งจ้างคนถมที่ดิน ช่างก่อสร้างภายนอก ช่างทำภายใน ช่างทำส่วนกลาง ช่างจัดสวนสาธารณะ คนคุมงาน ซึ่งส่วนนี้จะใช้รายจ่ายมาก ต้องบริการจัดการที่ดี

4.1.7.3 ค่าออกบุงและโฆษณาต่างๆ หลังจากโครงการเสร็จแล้ว เงินที่ใช้หลังจากนั้นคือค่าออกบุงตามห้างสรรพสินค้า ค่าโฆษณาตามสื่อต่างๆ ช่วงแรกๆ ค่าพนักงานฝ่ายขาย ส่วนค่าคนดูแลสวนสาธารณะ นิติบุคคล ค่ารักษาความปลอดภัย ลูกบ้านจะเป็นคนจ่ายและดูแลเอง

#### 4.1.8 Revenue Steams

รายได้หลักของเราคือการขายบ้านในโครงการได้ ทั้งการขายจากฝ่ายขายและจากลูกค้าที่ผ่อนบ้านกับธนาคาร ซึ่งคาดว่าหากขายบ้านได้ครึ่งหนึ่งของทั้งหมดในโครงการ จะสามารถลดต้นกับธนาคารได้หมด และหลังจากนั้นจึงเป็นกำไรจากการทำโครงการแห่งนี้

## 4.2 คู่แข่งขัน

คู่แข่งของเราแบ่งออกได้ 2 ประเภทคือ

4.2.1 คู่แข่งทางตรง คือหมู่บ้านจัดสรรภายในสุรินทร์ต่างๆ ที่มีอยู่รอบๆ โครงการของเรา และหมู่บ้านสหกรณ์ครุ ที่มีราคาถูกกว่าและช่วยเหลือข้าราชการอยู่แล้ว ซึ่งหากเราทำโครงการนี้ไม่ดีไม่ได้มาตรฐาน โครงการของเราจะไปอยู่ในกลุ่มเดียวกับคู่แข่งตรง ซึ่งจะทำให้เราขายบ้านภายในโครงการได้ยากขึ้น

4.2.2 คู่แข่งทางอ้อม คู่แข่งด้านนี้คือนักออกแบบและคนรับเหมาก่อสร้างทั่วไป กลุ่มพวกนี้จะคอยวิงวอนต้องการสร้างบ้านอยู่รอบๆ สุรินทร์และต่างจังหวัด เพื่อจะคอยรับงานกับผู้ต้องการสร้างบ้านอยู่แล้ว ซึ่งพวกนี้จะเจอปัญหาตามมามากมาย ทั้งการหนังกงาน ใช้งาน ใช้วัสดุไม่ได้คุณภาพ และหลอกลวงผู้สร้างบ้านได้ หากผู้สร้างบ้านไม่ได้คุมงานเองหรือไม่มีความรู้ด้านก่อสร้างหรือต้องการบ้านที่ดีแต่ราคาถูก ผู้สร้างบ้านจะเจอปัญหานี้ตามมาแน่นอน

## 4.3 การเปรียบเทียบคู่แข่งกับธุรกิจนี้ในจังหวัดสุรินทร์

ตารางที่ 4.1 : แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งหมู่บ้านจัดสรรในสุรินทร์

ชื่อโครงการ	ประเภทโครงการ	จำนวนชั้น	จำนวน/ยูนิต	ที่ดินตารางวา	พื้นที่ใช้สอยตารางเมตร	ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)
สุรินทร์ วิลเลจ	บ้านเดี่ยว	2	36	54-65.9	150-230	3.3-4.7
นาราภิรมย์	บ้านเดี่ยว	1-2	19	69-121.8	121-250	2.7-3.3
ไอยริน	บ้านเดี่ยว	2	88	19-0-0	142	2.4
นารา ดีไลท์	บ้านเดี่ยว	2	40	22.5-24.2	150-220	2.69
ธนาภิรมย์	บ้านเดี่ยว	2	-	-	165	เริ่มต้น 3.0
ธนาภิรมย์	บ้านเดี่ยว	1	-	-	120	เริ่มต้น 2.3
รินรดา	บ้านเดี่ยว	1	-	-	50	2.17
รินรดา	บ้านเดี่ยว	1	-	-	120	2.40
เฉลี่ยรวม	บ้านเดี่ยว	1-2	45.75	57.66	142.12	2.87

โครงการหมู่บ้านจัดสรรในสุรินทร์ ได้สุ่มโครงการหมู่บ้านมาทั้งหมด 6 โครงการ ที่ใกล้เคียงกับหมู่บ้านจัดสรรเฟิร์ล วิลเลจ มากที่สุด ทั้ง 6โครงการนี้ เป็นบ้านเดี่ยวทั้งหมด 1-2ชั้น ส่วนใหญ่โครงการหนึ่งจะมีประมาณ 40 ยูนิต ที่ดินแต่ละหลังอยู่ประมาณ 58ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 142 ตารางเมตร ราคาหมู่บ้านทั้งหมด6โครงการอยู่ประมาณ 2,870,000 บาท หมู่บ้านทั้งหมด6โครงการตอนนี้ถูกขายไปเกือบหมดแล้ว ซึ่งบอกถึงราคาราคานี้ขายหมดได้

#### 4.4 การวางแผนผังของโครงการหมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

โครงการหมู่บ้านจัดสรรนี้ตั้งอยู่ในจังหวัดสุรินทร์ใกล้ห้างสรรพสินค้า ในพื้นที่รวม7ไร่ ห่างจากถนนใหญ่เพียง400เมตร ภายในโครงการมีพื้นที่ส่วนกลาง สระว่ายน้ำ ฟิตเนต สวนสาธารณะ ถนนในหมู่บ้านจัดสรร และได้จัดสรรที่ดินไว้ทั้งหมด 28 ยูนิต แต่ละยูนิตประกอบไปด้วย3ประเภท ดังนี้

4.4.1 ประเภท1 ขนาด175 ตารางเมตร จำนวน16ยูนิต จะแบ่งก่อสร้างเป็น 2 เฟต เฟตละ 8 ยูนิต

4.4.2 ประเภท2 ขนาด 205 ตารางเมตร จำนวน 6 ยูนิต จะก่อสร้างหลังจากสองเฟตแรกมีการขายออกไปแล้ว

4.4.3 ประเภท 3 ขนาด 230 ตารางเมตร จำนวน 6 ยูนิต จะก่อสร้างหลังจากเฟดที่สามได้มี การขายออกไป

ภาพที่ 4.1 : ภาพแสดงแผนผังของหมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์



#### 4.5 รูปแบบและรายละเอียดของบ้านแต่ละประเภท

##### 4.5.1 แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 1

บ้านจัดสรรประเภท 1 มีเนื้อที่ 175 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 44 ตารางวา เป็นบ้านขนาด 2 ชั้น พร้อมที่จอดรถสูงสุด 2 คัน มีทางลาดขึ้นตัวบ้านสำหรับผู้สูงอายุใช้รถวีลแชร์ ภายในชั้นแรกมี 1 ห้องครัว, 1 ส่วนรับประทานอาหาร, 1 ห้องนอน, 1 ห้องน้ำ ส่วนชั้น 2 ประกอบไปด้วย 1 ห้องรับแขก, 1 ห้องนอน, 1 ห้องน้ำ ราคาเริ่มต้นเพียง 2,800,000 บาท ถึง 3,200,000 บาท แต่ละราคาแตกต่างกันที่พื้นที่สวนรอบบ้าน



ภาพที่ 4.2 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 1



#### 4.5.2 แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 2

บ้านจัดสรรแบบที่ 2 มีเนื้อที่ 205 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 50 ตารางวา เป็นบ้านขนาด 2 ชั้น พร้อมทั้งจอดรถสูงสุด 2 คัน มีทางลาดขึ้นตัวบ้านสำหรับผู้สูงอายุใช้รถวีลแชร์ ภายในชั้นแรกมี 1 ห้องครัว, 1 ส่วนรับประทานอาหาร, 1 ส่วนรับแขก, 1 ห้องนอน, 1 ห้องน้ำ ส่วนชั้น 2 ประกอบไปด้วย 1 ห้องพระ, 2 ห้องนอน, 2 ห้องน้ำ ราคาเริ่มต้นเพียง 3,700,000 บาท ถึง 4,200,000 บาท แต่ละราคาแตกต่างกันที่พื้นที่สวนรอบบ้าน

ภาพที่ 4.3 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 2



4.5.3 แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 3 บ้านจัดสรรแบบที่ 3 มีเนื้อที่ 235 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 58 ตารางวา เป็นบ้านขนาด 2 ชั้น พร้อมทั้งจอดรถสูงสุด 4 คัน มีทางลาดขึ้นตัวบ้านสำหรับผู้สูงอายุใช้รถวีลแชร์ ภายในชั้นแรกมี 1 ห้องครัวใน, 1 ห้องครัวนอก, 1 ส่วน

รับประทานอาหาร, 1 ส่วนรับแขก, 1 ห้องนอน, 1 ห้องน้ำ ส่วนชั้น 2 ประกอบไปด้วย 1 ห้องพระ, 3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ ราคาเริ่มต้นเพียง 4,800,000บาท ถึง 5,400,000 บาท แต่ละราคาแตกต่างกัน ที่พื้นที่สวนรอบบ้าน

ภาพที่ 4.4 : แสดงภาพบ้านจัดสรรและรายละเอียดของประเภท 3



## บทที่ 5 แผนกลยุทธ์

### 5.1 แผนกลยุทธ์ทางธุรกิจด้านการจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคล

#### 5.1.1 การจัดการโครงสร้างองค์กรและการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ

หมู่บ้านจัดสรร เพิร์ล วิลเลจ สุรินทร์ มีการจัดการโครงสร้างองค์กร ดังนี้ โครงการหมู่บ้านแห่งนี้เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนเยอะและต้องกู้เงินธนาคาร ทำต้องต้องมีฝ่ายปรึกษาบริษัทเพื่อคอยช่วยคิดช่วยตัดสินใจในการวางระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด โครงการแห่งนี้ได้แบ่งฝ่ายออกเป็น 4 ฝ่ายหลักดังนี้

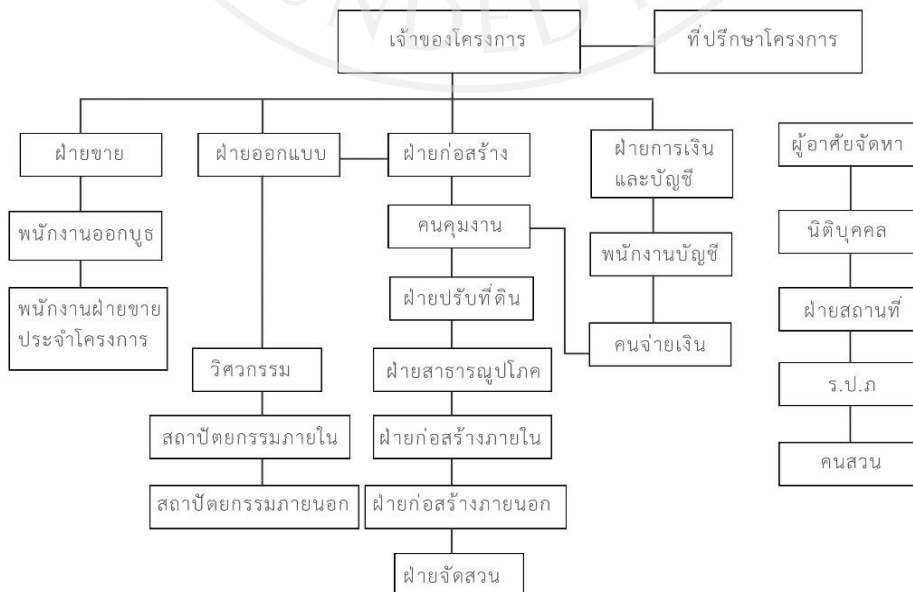
5.1.1.1 ฝ่ายขาย จะคอยหาตลาดหาลูกค้ามาจองและซื้อบ้านของโครงการ

5.1.1.2 ฝ่ายก่อสร้าง ประกอบไปด้วย ฝ่ายออกแบบและฝ่ายก่อสร้าง เป็นฝ่ายที่สำคัญของโครงการนี้ เพื่อจะต้องวางแผนคุมงานไปจนถึงการก่อสร้างให้บ้านแต่ละหลังออกมาตามแบบและมีมาตรฐานมากที่สุด

5.1.1.3 ฝ่ายบัญชีและการเงิน คอยดูเรื่องเงินของโครงการว่ามีรายรับ/รายจ่ายและยอดขายของโครงการ

5.1.1.4 นิติบุคคล ฝ่ายนี้เป็นฝ่ายสุดท้ายของสุดท้ายของโครงการเป็นหน้าที่ของลูกบ้านที่พิกในโครงการจะเลือกนิติบุคคลกันเอง

ภาพที่ 5.1 : แสดงโครงสร้างผังองค์กร



### 5.1.2 จากแผนผังโครงสร้างองค์กรข้างต้นในแต่ละตำแหน่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 : แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติผู้ทำงาน	จำนวน
เจ้าของโครงการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ควบคุมวางแผนและกำหนดแนวทางกลยุทธ์ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ให้สำเร็จ</li> <li>2. คัดเลือกบุคลากรตามตำแหน่งงานต่างๆ</li> <li>3. ปรึกษาขอคำแนะนำและขอคู่มือกับธนาคาร</li> <li>4. ติดตามผลงานของแต่ละฝ่ายอย่างสม่ำเสมอ และให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำเมื่องานมีปัญหา</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีภาวะผู้นำ กล้าคิด กล้าตัดสินใจ กล้าลงมือปฏิบัติ รอบคอบทุกขั้นตอน</li> <li>2. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีเมตตา รับผิดชอบ คิดเห็นจากทุกฝ่าย</li> <li>3. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดีเยี่ยม</li> <li>4. รู้รายละเอียดของเขตงานและมีระบบการบริหารจัดการงานที่ดี</li> </ol>	1
ที่ปรึกษาโครงการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ให้คำปรึกษาเจ้าของโครงการ</li> <li>2. ช่วยดูช่วยตรวจความเรียบร้อยของโครงการ</li> <li>3. หากเกิดปัญหาจะสามารถให้คำปรึกษาในทางการแก้ปัญหาต่างๆ ได้ดี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผ่านการทำหมู่บ้านจัดสรรมาก่อน</li> <li>2. มีความรอบคอบในการทำงาน</li> <li>3. รักในการทำงาน พุ่มเทให้กับงานได้ดี</li> <li>4. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี</li> <li>5. รู้รายละเอียดและขั้นตอนของงานดี</li> </ol>	1
ฝ่ายขาย (พนักงานออกบูธ)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จะออกนอกพื้นที่ตลอดเวลา อยู่ตามบูธ/ตามงานที่ได้จัดงานไว้</li> <li>2. ขายหมู่บ้านจัดสรรให้ได้มากที่สุด</li> <li>3. ให้คำแนะนำเรื่องโครงการกับลูกค้าได้</li> <li>4. ติดตามผลกับลูกค้าแต่ละคนที่จองและซื้อบ้านภายในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีอัธยาศัยดี มีความเป็นมิตร เข้ากับลูกค้าได้ดี</li> <li>2. เป็นคนช่างพูด พูดเก่ง ขายของเก่ง</li> <li>3. กล้าคิด กล้าตัดสินใจ ฉลาด มีไหวพริบ</li> <li>4. รู้จักการวางตัวในสังคม</li> <li>5. รูปร่างหน้าตา บุคลิกภาพดี อายุไม่เยอะ</li> </ol>	2

ตารางที่ 5.1 (ต่อ) : แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติผู้ทำงาน	จำนวน
ฝ่ายขาย (พนักงาน ออกบูธ)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จะออกนอกพื้นที่ตลอดเวลา อยู่ตามบูธ/ตามงานที่ได้จัดงานไว้</li> <li>2. ขายหมู่บ้านจัดสรรให้ได้มากที่สุด</li> <li>3. ให้คำแนะนำเรื่องโครงการกับลูกค้าได้</li> <li>4. ติดตามผลกับลูกค้าแต่ละคนที่จอง และซื้อบ้านภายในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีอัธยาศัยดี มีความเป็นมิตร เข้ากับลูกค้าได้ดี</li> <li>2. เป็นคนช่างพูด พูดเก่ง ขายของเก่ง</li> <li>3. กล้าคิด กล้าตัดสินใจ ฉลาด มีไหวพริบ</li> <li>4. รู้จักการวางตัวในสังคม</li> <li>5. รูปร่างหน้าตา บุคลิกภาพดี อายุไม่เยอะ</li> </ol>	2
ฝ่ายขาย (พนักงาน ประจำ โครงการ)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาดูโครงการ</li> <li>2. ให้คำแนะนำเรื่องโครงการกับลูกค้าได้</li> <li>3. สามารถขายบ้านจัดสรรได้ตามเป้า</li> <li>4. ติดตามผลกับลูกค้าแต่ละคนที่จองและซื้อบ้านภายในโครงการ</li> <li>5. พาลูกค้าที่สนใจเยี่ยมชมบ้านตัวอย่าง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีอัธยาศัยดี มีความเป็นมิตร เข้ากับลูกค้าได้ดี</li> <li>2. เป็นคนช่างพูด พูดเก่ง ขายของเก่ง</li> <li>3. กล้าคิด กล้าตัดสินใจ ฉลาด มีไหวพริบ</li> <li>4. รู้จักการวางตัวในสังคม</li> <li>5. รูปร่างหน้าตา บุคลิกภาพดี อายุไม่เยอะ</li> </ol>	1

ตารางที่ 5.2 : แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายออกแบบ

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติผู้ทำงาน	จำนวน
ฝ่าย ออกแบบ วิศวกรรม	<ol style="list-style-type: none"> <li>ออกแบบโครงสร้างบ้านทุกหลัง อาคาร ส่วนกลาง อาคารอื่นๆภายในโครงการ</li> <li>จัดทำแบบโครงสร้างเพื่อยื่นต่อเจ้าของโครงการ หลังจากแบบผ่านจึงเริ่มทำแบบจริงเพื่อให้ฝ่ายออกแบบอื่นๆได้นำไปออกแบบต่อไป</li> <li>จัดวางน้ำ-ไฟฟ้าภายในโครงการและบ้านจัดสรร</li> <li>วางระบบสาธารณูปโภคของโครงการ</li> <li>เซ็นต์แบบวิศวกรรม</li> <li>ร่วมงานกับฝ่ายออกแบบสถาปัตยกรรมภายนอก/ใน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีลายเซ็นวิศวกรรม</li> <li>สามารถออกแบบให้โครงการมีความน่าสนใจได้ดี</li> <li>ละเอียด รอบคอบ ใส่ใจทุกขั้นตอนการออกแบบ</li> <li>ไม่ทิ้งงาน</li> <li>มีความตรงต่อเวลา</li> <li>สามารถเคลียแบบกับฝ่ายออกแบบอื่นๆ คนคุมงานได้</li> <li>สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดีเยี่ยม</li> <li>รู้รายละเอียดของเขตงานและมีระบบการบริหารจัดการงานที่ดี</li> </ol>	1
ฝ่าย ออกแบบ สถาปัตย กรรม ภายใน/ นอก	<ol style="list-style-type: none"> <li>ออกแบบภายนอกและภายในตัวอาคาร และบ้านพักอาศัย ให้มีความน่าสนใจ ให้ลูกค้าเห็นแล้วสนใจพร้อมจองหรือซื้อบ้านพักอาศัยในโครงการ</li> <li>จัดทำแบบสถาปัตยกรรมภายนอกและภายในทั้งหมด</li> <li>จัดทำแบบ BOQ เสนอราคาให้กับเจ้าของโครงการ</li> <li>เคลียงานกับคนคุมงานและวิศวกรรม</li> <li>เป็นตัวกลางระหว่างเจ้าของโครงการกับช่างก่อสร้างและคนคุมงาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีลายเซ็นสถาปัตยกรรมภายนอก</li> <li>สามารถออกแบบภายนอกและภายในให้มีความน่าสนใจ</li> <li>ละเอียด รอบคอบ ใส่ใจทุกขั้นตอนการออกแบบ</li> <li>ไม่ทิ้งงาน</li> <li>มีความตรงต่อเวลา</li> <li>สามารถเคลียแบบกับฝ่ายออกแบบอื่นๆ คนคุมงานได้</li> </ol>	1

ตารางที่ 5.3 : แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายก่อสร้าง

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติผู้ทำงาน	จำนวน
ฝ่ายปรับที่ดิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. รับมอบหมายงานมาจากวิศวกรรมและเจ้าของโครงการ</li> <li>2. ทำการปรับหน้าดินให้ได้มาตรฐาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่ทิ้งงาน</li> <li>2. ตรงต่อเวลา ทำงานสำเร็จตามเวลา</li> <li>3. สามารถทำงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จได้</li> <li>4. มีความรู้ด้านการปรับที่ดิน</li> </ol>	1
ฝ่ายสาธารณูปโภค	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ดึงประปา-ไฟฟ้าเข้ามาภายในโครงการ</li> <li>2. ดึงระบบบำบัดน้ำเสีย ท่อน้ำต่างๆ</li> <li>3. จัดวางทำแบบระบบต่างๆที่โครงการต้องมีให้เรียบร้อย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่ทิ้งงาน</li> <li>2. ตรงต่อเวลา ทำงานสำเร็จตามเวลา</li> <li>3. สามารถทำงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จได้</li> <li>4. มีความรู้ด้านการวางสาธารณูปโภค</li> </ol>	1
คนคุมงาน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จ่ายเงินให้กับทุกฝ่ายก่อสร้าง</li> <li>2. ตรวจสอบความเรียบร้อยทุกฝ่าย</li> <li>3. สามารถสั่งงาน อ่านแบบก่อสร้างออก</li> <li>4. คุยกับช่างก่อสร้าง ให้เข้าใจตรงกัน</li> <li>5. อ่านแบบก่อสร้างได้ทั้งหมด</li> <li>6. ทำเรื่องเพื่อเบิกเงินมาทำงานต่อไปได้</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่ทิ้งงาน ตรงต่อเวลา</li> <li>2. กล้าตัดสินใจ ฉลาด มีไหวพริบ</li> <li>3. แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี</li> <li>4. มีความรู้ความสามารถด้านการคุมงาน</li> <li>5. สามารถอ่านแบบก่อสร้างออก</li> <li>6. สามารถเคลียแบบกับช่างก่อสร้างได้ทั้งหมด</li> <li>7. ซื่อสัตย์ ไม่คดโกง</li> </ol>	1
ฝ่ายก่อสร้างภายใน/นอก	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทำตามแบบก่อสร้างจากฝ่ายออกแบบ</li> <li>2. ฟังคำสั่งของคนคุมงาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีความจริงใจในการทำงาน</li> <li>2. ซื่อสัตย์ ไม่คดโกง</li> <li>3. มีความรู้ด้านการก่อสร้าง</li> <li>4. ทำงานตามคำสั่งได้ดี</li> </ol>	ทีมงาน
คนจัดสวน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทำตามแบบก่อสร้างจากฝ่ายออกแบบ</li> <li>2. ฟังคำสั่งของคนคุมงาน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีความจริงใจในการทำงาน</li> <li>2. ซื่อสัตย์ ไม่คดโกง</li> <li>3. มีความรู้ด้านการจัดสวน</li> <li>4. ทำงานตามคำสั่งได้ดี</li> </ol>	ทีมงาน

ตารางที่ 5.4 : แสดงหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรฝ่ายบัญชีและนิติบุคคล

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ	คุณสมบัติผู้ทำงาน	จำนวน
พนักงานบัญชี	<ol style="list-style-type: none"> <li>ดูแลและรับผิดชอบจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย จัดทำงบการเงิน และควบคุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดภายในโครงการ</li> <li>สรุปผลการดำเนินงานทางการเงินให้เจ้าของโครงการทราบ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>จบการศึกษาวุฒิปริญญาตรี สาขาด้านบัญชี</li> <li>มีมนุษยสัมพันธ์ดี</li> <li>มีความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง</li> </ol>	1
คนจ่ายเงิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>จ่ายเงินตามที่ฝ่ายออกแบบและคนคุมงานขอเบิกเงินมา</li> <li>รวบรวมรายจ่ายของฝ่ายก่อสร้างและฝ่ายออกแบบให้ฝ่ายบัญชีทำบัญชีต่อไป</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีความรับผิดชอบต่องาน</li> <li>มีความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง</li> <li>อัธยาศัยดี</li> <li>ฉลาด มีไหวพริบ</li> </ol>	1
นิติบุคคล	<ol style="list-style-type: none"> <li>คอยดูแลความเรียบร้อยภายในโครงการหลังจากมอบอำนาจให้นิติบุคคลได้ดูแลต่อไปแล้ว</li> <li>จะประสานงานกับลูกบ้านภายในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>จริงใจทำงาน ชยัน</li> <li>พร้อมทำงานทุกด้าน</li> <li>คอยให้คำแนะนำ ช่วยเหลือผู้พักอาศัย</li> <li>อัธยาศัยดี เป็นมิตร ยิ้มแย้ม</li> <li>แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี</li> </ol>	1



## 5.2 การบริหารเงินเดือนและสวัสดิการ

การบริหารเงินเดือนของพนักงานภายในโครงการเป็นสิ่งสำคัญในการวางแผนตามความเหมาะสม ถ้าควบคุมรายจ่ายของพนักงานได้ดี จะทำให้โครงการมีกำไรมากขึ้นและโครงการจะถึงจุดคุ้มทุนได้เร็วขึ้นด้วยเช่นกัน (รายการที่แสดงข้างล่างเป็นรายการพนักงานที่มีรายได้ทุกเดือนแน่นอน ส่วนพนักงานฝ่ายอื่นจะมีค่าจ้างไม่แน่นอนหรือรับค่าจ้างเป็นงานไป)

เจ้าของโครงการ	30,000	บาท/เดือน
พนักงานออกบูธ	12,000	บาท/เดือน
(ไม่รวมค่าคอมมิชชั่น)		
พนักงานฝ่ายขายประจำโครงการ	12,000	บาท/เดือน
(ไม่รวมค่าคอมมิชชั่น)		
คนคุมงาน	15,000	บาท/เดือน
พนักงานบัญชี	15,000	บาท/เดือน
พนักงานจ่ายเงิน	9,000	บาท/เดือน

ค่าคอมมิชชั่นในส่วน of พนักงานออกบูธและพนักงานฝ่ายขายประจำโครงการ จะคิดในอัตราร้อยละ 0.3 ของยอดขายในบ้านจัดสรรแต่ละหลัง เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายมีแรงกำลังใจ และจูงใจให้พนักงานขายอยากขายบ้านจัดสรรให้ได้มากที่สุดตามเป้าที่เข้าของโครงการตั้งเป้าไว้ เช่น หากขายบ้านจัดสรรหลังละ 5,000,000บาท จะได้ค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 0.3 เท่ากับ 15,000 บาท ต่อการขายหนึ่งหลัง

## 5.3 ตารางแสดงขั้นตอนการทำงาน of โครงการ หมู่บ้านจัดสรร เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

ในตารางจะบอกถึงขั้นตอนการทำงานของแต่ละฝ่ายในโครงการ 1-6 เดือนแรก หัวหน้าโครงการและที่ปรึกษาโครงการต้องทำเรื่องขอจัดสรรที่ดิน จะซื้อที่ดิน ทำเรื่องขอน้ำ-ไฟฟ้า สาธารณูปโภคเข้าโครงการ ปรับที่ดิน หาพนักงาน หาฝ่ายออกแบบ หาช่างก่อสร้าง และทำเรื่องกู้เงินจากธนาคาร ในช่วงนี้ฝ่ายออกแบบจะต้องทำแบบมาให้เจ้าของโครงการนำไปยื่นกู้เงินธนาคาร และเริ่มหาผู้รับเหมา

7-9 เดือน ผู้รับเหมาจะทำงานคู่กับฝ่ายออกแบบเพื่อสร้างจริง ใช้เวลาสร้างจริงประมาณ3-6 เดือนจะเสร็จเฟตแรก ในช่วงนั้นฝ่ายขายจะทำการหาลูกค้ามาจองโครงการเพื่อผ่อนกับธนาคาร และนำเงินมาสร้างเฟตต่อไปได้

10-12 เดือน หากบ้านมีคนจองแล้ว ผู้ออกแบบจะต้องออกแบบเฟตต่อไป เจ้าของโครงการจะนำแบบไปยื่นธนาคารเพื่อขอกู้เงินจากธนาคาร เมื่อได้เงินจากธนาคารจึงทำมาให้ผู้รับเหมาดำเนินงานก่อสร้างต่อไปได้

16-18 เดือน หลังจากขายโครงการจัดสรรไปได้ครึ่งหนึ่งของโครงการทั้งหมด ลูกบ้านจะต้องหาและแต่งตั้งฝ่ายนิติบุคคลขึ้นมา เพื่อคอยดูแลลูกบ้าน

28-30 เดือน คาดว่าโครงการหมู่บ้านจัดสรรเสร็จครบทุกยูนิตและนิติบุคคลคอยดูแลลูกบ้านโครงการหมู่บ้านจัดสรร เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์ ถือว่าเสร็จสิ้นโครงการ (ลูกบ้านจะผ่อนกับธนาคารเองทางเจ้าของโครงการไม่มีความรับผิดชอบในส่วนนี้)

ตาราง 5.5 : ตารางแสดงช่วงเวลาการทำงานของโครงการ

พนักงาน	เดือน 1-3	เดือน 4-6	เดือน 7-9	เดือน 10-12	เดือน 13-15	เดือน 16-18	เดือน 19-21	เดือน 22-24	เดือน 25-27	เดือน 28-30
เตรียมงาน										
ฝ่ายออกแบบ										
ฝ่ายก่อสร้าง										
ฝ่ายขาย										
ฝ่ายบัญชี										
นิติบุคคล										

#### 5.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps)

7Ps เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ Philip Kotler ได้วางไว้เป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการ ซึ่งใช้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps ที่ต่อยอดมาจาก 4Ps มาใช้กำหนดกลยุทธ์การตลาด ซึ่งประกอบด้วย Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence และ Process ซึ่งนำมาวิเคราะห์ธุรกิจต่อได้

##### 5.4.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ในที่นี้หมายถึงโครงการหมู่บ้านจัดสรร ได้วางโครงการไว้สำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางไปจนถึงผู้มีรายได้มาก และข้าราชการภายในจังหวัดสุรินทร์ที่ต้องการหาบ้านพักอาศัยสำเร็จรูปที่ชำระเงินแล้วสามารถย้ายของเข้ามาอยู่ได้เลย ไม่ต้องกังวลเรื่องปัญหาผู้รับเหมาหรือวัสดุที่ไม่ได้คุณภาพ และที่สำคัญที่เหนือคู่แข่งและไม่มีโครงการไหนในสุรินทร์ที่ทำคือบ้านจัดสรรทุกหลังในโครงการจะเป็น Universal Design ตั้งแต่การออกแบบทางเข้าบ้านให้มีความลาดสำหรับผู้สูงอายุ ห้องนอนที่อยู่ชั้นล่าง ห้องน้ำที่กว้างพอสำหรับคนพิการ และประตูหน้าบ้านจะเป็นบานเลื่อนสำหรับผู้พิการอีกด้วย

#### 5.4.2 ด้านราคา (Price)

โครงการหมู่บ้านจัดสรรแห่งนี้ได้วางราคาบ้านพักอาศัยราคาเริ่มต้นที่ราคา 2,800,000 บาท ไปจนถึงบ้านใหญ่สุดราคา 5,400,000 บาท บ้านอาศัยทุกหลังลูกค้าสามารถกู้ธนาคารต่อได้ยาวถึง 30 ปี เพื่อรองรับผู้ที่มีรายได้ปานกลาง หากเทียบกับวัสดุที่ใช้ในหมู่บ้าน ทศนิยมภาพที่ดี วิถีชีวิตภายในหมู่บ้านแห่งนี้ ราคาเพียง 2,800,000-5,400,000 บาท ถือว่าเหมาะสมกับชีวิตความเป็นอยู่ของลูกค้าบ้านที่จะได้รับกลับไป

#### 5.4.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

การที่โครงการนี้เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ทำให้ป้ายหน้าทางเข้าหมู่บ้านต้องมีความสะดวกเพื่อเชิญชวนให้ผู้สนใจจับจองและซื้อบ้านจัดสรรสนใจและเข้ามาสอบถามรายละเอียดและขอชมบ้านตัวอย่างได้ อีกช่องทางที่สามารถเข้าถึงได้คือ จะมีการออกบูธที่ห้างสรรพสินค้าภายในสุรินทร์ให้ผู้สนใจสามารถสอบถามได้และเข้าถึงกับคนสุรินทร์ได้อย่างดี และช่องทางสุดท้ายที่สามารถเข้าถึงได้คือช่องทางออนไลน์ ทั้งFacebook, Line โครงการจะมีการอัพเดทข้อมูลข่าวสารเรื่อยๆทำให้ผู้สนใจสามารถชมและสอบถามเพิ่มเติมได้ในช่องทางออนไลน์นี้

#### 5.4.4 ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การจะซื้อบ้านหนึ่งหลังได้นั้นไม่ใช่ราคาถูกๆ ที่ตัดสินใจกันได้ไม่กี่นาที ทางเราจึงได้คัดเลือกผู้ที่มีคุณสมบัติตามที่เราต้องการในการมาเป็นฝ่ายขายให้กับโครงการ ต้องมีความเพียบพร้อมทั้งภายในและภายนอก ต้องถูกอบรมอย่างดี แรกเริ่มการขายจะมีการแถมของสัมมาคุณในการจองบ้านพักกับเราและบ้านจัดสรรบางหลังอาจมีราคาพิเศษให้หากจองในระยะเวลาที่กำหนด หากบ้านหลังนั้นยังขายไม่ออกและมองว่าขายยากแล้ว เจ้าของโครงการอาจทำโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า ทั้งการลดราคา ซึ่งโครางวัลต่างๆ ให้นำสนใจ การแถมของต่างๆ ให้ลูกค้าจนสามารถจบการขายได้

#### 5.4.5 ด้านบุคคล (People)

พนักงานภายในเป็นสิ่งสำคัญเป็นเหมือนหัวใจหลักของการทำธุรกิจ เพราะฉะนั้นเราจึงให้ความสำคัญตั้งแต่การคัดเลือกพนักงานทุกคนให้ตรงตามเงื่อนไขที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ หรืออาจจะใกล้เคียงกับเป้าหมายที่วางไว้ให้มากที่สุด สิ่งที่ยากที่สุดคือผู้รับเหมาที่จะมาทำบ้านจัดสรร การที่จะให้ผู้รับเหมาทำงานภายในโครงการนี้ได้ ทางเจ้าของโครงการจะต้องมีการพิจารณาจากหลายๆ บริษัทและตรวจสอบประวัติงานต่างๆ เพื่อให้มีความผิดพลาดน้อยที่สุดและงานตรงต่อเวลามากที่สุด เพื่อให้ลูกค้าได้บ้านตามที่ลูกค้าต้องการตรงเวลาและประทับใจมากที่สุด

#### 5.4.6 ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

การสร้างคุณภาพด้านภาพลักษณ์ในการให้บริการเป็นอีกสิ่งสำคัญ พนักงานต้องมีการแต่งกายที่สุภาพเรียบร้อย เสื้อผ้าสะอาด ให้เหมาะกับบ้านจัดสรรในราคานี้ ทั้งการจัดบุธออกงานให้ดู

หรรษา ดึงดูดสายตาจากผู้พบเห็นได้ มีความเป็นมิตรกับลูกค้าที่เดิมผ่านไปผ่านมาให้ลูกค้าสนใจและอยากเข้ามาคุยด้วยโดยไม่รู้สึกรายหรือกังวลที่จะเข้ามา ส่วนที่หมู่บ้านพนักงานทุกคนต้องมีความต้อนรับด้วยรอยยิ้มกับลูกค้าทุกครั้ง ทั้งการมอบยิ้ม กล่าวทักทายลูกค้าทุกครั้งที่พบเห็น คนรักษาความเรียบร้อยของหมู่บ้านต้องมีความเชื่อมั่นให้ลูกค้าเชื่อใจว่าจะดูแลบ้านของลูกค้าได้ ทั้งการรอยดูแลสอดส่อง พบเจอลูกค้าต้องทำความเคารพทุกครั้ง หากทำได้ภาพลักษณ์ของหมู่บ้านจัดสรรแห่งนี้จะยกระดับให้สูงขึ้นและคนที่สนใจเชื่อมั่นในหมู่บ้านแห่งนี้ต่อไป

#### 5.4.7 ด้านกระบวนการ (Process)

กระบวนการในการทำงานของโครงการนี้ต้องผ่านหลายขั้นตอนมาก ทุกขั้นตอนต้องผ่านการคิดวิเคราะห์และการวางแผนอย่างละเอียดเพื่อส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าให้ลูกค้าพอใจและไว้วางใจมากที่สุด ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนการออกแบบ การหาผู้รับเหมา การตรวจงานไม่ทอดทิ้งงาน ไปจนถึงการส่งมอบงานให้ตรงเวลา เรายังให้ความสำคัญใส่ใจกับความเรียบร้อยของหมู่บ้านเพื่อยกระดับหมู่บ้านให้น่าอยู่ คู่ควรกับลูกค้าที่อยู่ในหมู่บ้านแห่งนี้ โดยจะมีการอบรมระเบียบวินัยทุกเช้าเย็น เข้าเวรให้ตรงเวลา มีความยิ้มแย้ม นอบน้อม บริการด้วยความเต็มใจ และลูกค้าจะเห็นและนำไปกล่าวต่อไป

### 5.5 งบการเงิน

#### 5.5.1 งบประมาณการลงทุน

ตารางที่ 5.6 : แสดงงบประมาณการลงทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

งบประมาณการลงทุน			
รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของเจ้าของ	เจ้าหนี้ (เงินกู้ยืม40%)
สินทรัพย์ถาวร			
ซื้อที่ดิน 7 ไร่ 1 งาน	9,100,000.00	9,100,000.00	
สินทรัพย์ถาวรรวม	9,100,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าก่อสร้างทั้งหมด 4 เฟต 28 ยูนิต	28,800,000.00	17,280,000.00	11,520,000.00

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.6 (ต่อ) : แสดงงบประมาณการลงทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

งบประมาณการลงทุน			
รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของ เจ้าของ	เจ้าหนี้ (เงินกู้ยืม40%)
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าส่วนกลางโดยรอบโครงการ	1,300,000.00	1,300,000.00	-
ค่าถมที่	3,500,000.00	3,500,000.00	-
เงินทุนหมุนเวียน	5,000,000.00	5,000,000.00	-
<b>รวมเงินลงทุนเริ่มต้น</b>	<b>47,700,000.00</b>	<b>36,180,000.00</b>	<b>11,520,000.00</b>

#### 5.5.2 ค่าเสื่อมและการตัดจ่าย

ตารางที่ 5.7 : แสดงค่าเสื่อมและการตัดจ่ายของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

การคำนวณค่า เสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ถาวรรวม	9,100,000.00				
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00
ค่าเสื่อมราคา สะสม	1,820,000.00	3,640,000.00	5,460,000.00	7,280,000.00	9,100,000.00
โอนไปงบดุล					
สินทรัพย์ถาวรรวม	9,100,000.00	9,100,000.00	9,100,000.00	9,100,000.00	9,100,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคา สะสม	1,820,000.00	3,640,000.00	5,460,000.00	7,280,000.00	9,100,000.00
สินทรัพย์ถาวรรวม สุทธิ	7,280,000.00	5,460,000.00	3,640,000.00	1,820,000.00	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.7 (ต่อ) : แสดงค่าเสื่อมและการตัดจ่ายของโครงการ เฟอร์ล วิลเลจ สุรินทร์

ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าตกแต่ง	28,800,000.00				
ค่าตกแต่งตัดจ่าย	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00
ตัดจ่ายสะสม	5,760,000.00	11,520,000.00	17,280,000.00	23,040,000.00	28,800,000.00
โอนไปงบดุล					
ค่าตกแต่ง	28,800,000.00	28,800,000.00	28,800,000.00	28,800,000.00	28,800,000.00
หักตัดจ่ายสะสม	5,760,000.00	11,520,000.00	17,280,000.00	23,040,000.00	28,800,000.00
ค่าตกแต่งสุทธิ	23,040,000.00	17,280,000.00	11,520,000.00	5,760,000.00	-

## 5.5.3 การประมาณรายได้

ตารางที่ 5.8 : แสดงการประมาณรายได้ของโครงการ เฟอร์ล วิลเลจ สุรินทร์

การประมาณการ รายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนผู้มาใช้บริการต่อวัน</b>					
เพตหนึ่ง หลังละ (3,000,000)	8	0	0	0	0
เพตสอง หลังละ (3,000,000)	5	3	0	0	0
เพตสาม หลังละ (3,900,000)	0	4	2	0	0
เพตสี่ หลังละ (5,000,000)	0	0	3	2	1
รายได้ค่าบริการต่อปี	39,000,000	24,600,000	22,800,000	10,000,000	5,000,000

## 5.5.4 การประมาณค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 5.9 : แสดงการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำประปา (เพิ่ม 2%)	12,000	12,240	-	-	-
ค่าไฟฟ้า (เพิ่ม 5%)	24,000	25,200	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา	1,820,000	1,820,000	1,820,000	1,820,000	1,820,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	5,760,000	5,760,000	5,760,000	5,760,000	5,760,000
เงินเดือน	1,260,000	1,323,000	1,389,150	-	-
โฆษณา	50,000	50,000	50,000	-	-
รวมต้นทุนคงที่	8,926,000	8,990,440	9,019,150	7,580,000	7,580,000
รายได้รวม	39,000,000	24,600,000	22,800,000	10,000,000	5,000,000

## 5.5.5 การคำนวณจุดคุ้มทุน

ตารางที่ 5.10 : แสดงจุดคุ้มทุนของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	39,000,000	24,600,000	22,800,000	10,000,000	5,000,000
อัตรากำไรส่วนเกิน	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
จุดคุ้มทุนต่อปี	8,926,000	8,990,440	9,019,150	7,580,000	7,580,000
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	743,833.33	749,203.33	751,595.83	631,666.67	631,666.67
จุดคุ้มทุนต่อวัน	24,794.44	24,973.44	25,053.19	21,055.56	21,055.56

## 5.5.6 อัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการกู้

ตารางที่ 5.11 : แสดงอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการกู้ของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

อัตราดอกเบี้ย	10%	ต่อปี			
ระยะเวลากู้	5	ปี			
ดอกเบี้ยจ่าย	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินกู้	11,520,000.00	9,216,000.00	6,912,000.00	4,608,000.00	2,304,000.00
ชำระเงินกู้ เท่ากันทุกปี	2,304,000.00	2,304,000.00	2,304,000.00	2,304,000.00	2,304,000.00
เงินกู้สุทธิ	9,216,000.00	6,912,000.00	4,608,000.00	2,304,000.00	-
ดอกเบี้ยจ่าย	1,152,000.00	921,600.00	691,200.00	460,800.00	230,400.00

## 5.5.7 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 5.12 : แสดงงบกำไรขาดทุนของโครงการ เฟิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

งบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	39,000,000.00	24,600,000.00	22,800,000.00	10,000,000.00	5,000,000.00
หัก ต้นทุนผันแปร	-	-	-	-	-
กำไรส่วนเกิน	39,000,000.00	24,600,000.00	22,800,000.00	10,000,000.00	5,000,000.00
หัก ต้นทุนคงที่	8,926,000.00	8,990,440.00	9,019,150.00	7,580,000.00	7,580,000.00
กำไรก่อนการ ดำเนินงาน	30,074,000.00	15,609,560.00	13,780,850.00	2,420,000.00	-2,580,000.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	1,152,000.00	921,600.00	691,200.00	460,800.00	230,400.00
กำไรก่อนหักภาษี	28,922,000.00	14,687,960.00	13,089,650.00	1,959,200.00	-2,810,400.00
หัก ภาษี 30%	8,676,600.00	4,406,388.00	3,926,895.00	587,760.00	-843,120.00
กำไรสุทธิ	20,245,400.00	10,281,572.00	9,162,755.00	1,371,440.00	-1,967,280.00

(ตารางมีต่อ)



ตารางที่ 5.12 (ต่อ) : แสดงงบกำไรขาดทุนของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

กำไรสะสม ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
ยกยอดไปงบดุล	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสะสมต้นปี	-	20,245,400.00	30,526,972.00	39,689,727.00	41,061,167.00
บวก กำไรสุทธิ	20,245,400.00	10,281,572.00	9,162,755.00	1,371,440.00	-1,967,280.00
หัก เงินปันผล	-	-	-	-	-
กำไรสะสมปลาย งวด	20,245,400.00	30,526,972.00	39,689,727.00	41,061,167.00	39,093,887.00
ยกยอดไปงบ กระแสเงินสด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ภาษีเงินได้	8,676,600.00	4,406,388.00	3,926,895.00	587,760.00	-843,120.00
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ที่เพิ่มขึ้น	8,676,600.00	-4,270,212.00	-479,493.00	-3,339,135.00	-1,430,880.00

## 5.5.8 งบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.13 : แสดงงบกระแสเงินสดของโครงการ เฟอร์ล วิลเลจ สุรินทร์

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการ ดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	20,245,400.00	10,281,572.00	9,162,755.00	1,371,440.00	-1,967,280.00
บวก ค่าเสื่อม ราคา	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00	1,820,000.00
บวก ค่าใช้จ่ายตัด จ่าย	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00	5,760,000.00
บวก ดอกเบี้ยจ่าย	1,152,000.00	921,600.00	691,200.00	460,800.00	230,400.00
บวก ภาษีเงินได้ ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	8,676,600.00	4,270,212.00	479,493.00	3,339,135.00	1,430,880.00
บวก เงินปันผล ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
เงินสดจากการ ดำเนินงาน	37,654,000.00	14,512,960.00	16,954,462.00	6,073,105.00	4,412,240.00
กระแสเงินสดจาก การลงทุน					
สินทรัพย์รวม	-9,100,000.00	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง ทั้งหมด 4 เฟต 28 ยูนิต	-28,800,000.00	-	-	-	-
ค่าส่วนกลาง โดยรอบโครงการ	-1,300,000.00	-	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.13 (ต่อ) : แสดงงบกระแสเงินสดของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

กระแสเงินสดจาก การลงทุน	-39,200,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจาก การจัดการ					
กู้จากสถาบัน การเงิน	11,520,000.00	-	-	-	-
หัก ชำระเงินกู้	-2,304,000.00	-2,304,000.00	-2,304,000.00	-2,304,000.00	-2,304,000.00
หัก ชำระดอกเบี้ย เงินกู้	-1,152,000.00	-921,600.00	-691,200.00	-460,800.00	-230,400.00
หัก เงินปันผล	-	-	-	-	-
ทุนหุ้นสามัญ	36,180,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจาก การจัดการ	44,244,000.00	-3,225,600.00	-2,995,200.00	-2,764,800.00	-2,534,400.00
เงินสดสุทธิ	42,698,000.00	11,287,360.00	13,959,262.00	3,308,305.00	1,877,840.00
บวก เงินสดต้น งวด	-	42,698,000.00	53,985,360.00	67,944,622.00	71,252,927.00
เงินสดปลายงวด	42,698,000.00	53,985,360.00	67,944,622.00	71,252,927.00	73,130,767.00

## 5.5.9 งบดุล

ตารางที่ 5.14 : แสดงงบดุลของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

เงินสดและเงินฝาก ธนาคาร	42,698,000	53,985,360	67,944,622	71,252,927	73,130,767
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	42,698,000	53,985,360	67,944,622	71,252,927	73,130,767
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	7,280,000	5,460,000	3,640,000	1,820,000	-
ค่าตักแต่งสุทธิ	23,040,000	17,280,000	11,520,000	5,760,000	-
ค่ามัดจำสถานที่	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000
รวมสินทรัพย์	74,318,000	78,025,360	84,404,622	80,132,927	74,430,767
หนี้สินและส่วน ของ เจ้าของ					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	8,676,600	4,406,388	3,926,895	587,760	-
เงินปันผลค้างจ่าย	-	-	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียน	8,676,600	4,406,388	3,926,895	587,760	-
เงินกู้สุทธิ	9,216,000	6,912,000	4,608,000	2,304,000	-
รวมหนี้สิน	17,892,600	11,318,388	8,534,895	2,891,760	-843,120
ทุนเรือนหุ้นสามัญ	36,180,000	36,180,000	36,180,000	36,180,000	36,180,000
กำไรสะสม	20,245,400	30,526,972	39,689,727	41,061,167	39,093,887
ส่วน ของ เจ้าของ	56,425,400	66,706,972	75,869,727	77,241,167	75,273,887
รวมหนี้สินและส่วน ของ เจ้าของ	74,318,000	78,025,360	84,404,622	80,132,927	74,430,767

## 5.5.10 NPV,IRR

ตารางที่ 5.15 : แสดง NPV,IRR ของโครงการ เฟอร์ล วิลเลจ สุรินทร์

กระแสเงินสดตลอดโครงการ	
ปีที่	
0	กระแสเงินสดจ่าย ณ วันลงทุน - 47,700,000.00
1	กระแสเงินสดรับ 42,698,000.00
2	กระแสเงินสดรับ 11,287,360.00
3	กระแสเงินสดรับ 13,959,262.00
4	กระแสเงินสดรับ 3,308,305.00
5	กระแสเงินสดรับ* 8,177,840.00
การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยใช้อัตราคิดลด 0%	
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ ฿79,430,767.00	
หัก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย - 47,700,000.00	
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ฿31,730,767.00	
อัตราผลตอบแทนของโครงการ 33%	
*กระแสเงินสดรับในปีที่ 5 = เงินสดสุทธิจากงบกระแสเงินสด+เงินทุนหมุนเวียน+เงินมัดจำ ร้าน	

## 5.5.11 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Ratio)

ตารางที่ 5.16 : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ เฟอร์ล วิลเลจ สุรินทร์

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน					
รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	4.92	12.25	17.30	121.23	- 86.74

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.16 (ต่อ) : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ เวิร์ล วิลเลจ สุรินทร์

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน					
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	4.92	12.25	17.30	121.23	- 86.74
<b>การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน</b>					
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	5.36	4.51	6.26	5.49	
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์รวม (รอบ)	0.52	0.32	0.27	0.12	0.07
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้</b>					
อัตราแห่งหนี้ (Debt to Equity Ratio) (เท่า)	0.32	0.17	0.11	0.04	- 0.01
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย(เท่า)	26.11	16.94	19.94	5.25	- 11.20
<b>การวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.27	0.13	0.11	0.02	-0.03
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	0.36	0.15	0.12	0.02	- 0.03
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (%)	100	100	100	100	100
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน (%)	77.11	63.45	60.44	24.20	- 51.60
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	51.91	41.80	40.19	13.71	- 39.35
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	฿31,730,767.00				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	33%				
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	1.443				

### บรรณานุกรม

- กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย. (2559). สืบค้นจาก  
[https://www.dopa.go.th/main/web\\_index](https://www.dopa.go.th/main/web_index).
- การเลือกที่อยู่อาศัย. (2559). สืบค้นจาก <https://www.ddproperty.com/คู่มือซื้อขาย/ควรรู้ก่อนเช่า/การเลือกที่อยู่อาศัย-4276>.
- ข้อดี ข้อเสีย ของการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร. (2554). สืบค้นจาก  
<http://oknation.nationtv.tv/blog/bmtp/2011>.
- ข้อดี ข้อเสีย ของโครงการหมู่บ้านจัดสรร. (2559). สืบค้นจาก <http://www.godsilaindy.com/article/141/ข้อดี-ข้อเสีย-ของโครงการบ้านจัดสรร>.
- ความหมายของบ้านจัดสรร. (2559). สืบค้นจาก <http://www.immodiag.org>.
- พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน. (2558). สืบค้นจาก [http://library2.parliament.go.th/giventake/content\\_nla2557/law92-250958-15.pdf](http://library2.parliament.go.th/giventake/content_nla2557/law92-250958-15.pdf).
- สภาวิศวกร. (2543). สืบค้นจาก <http://download.asa.or.th/03media/04law/lsa/lsa43-upd02.pdf>.
- สำนักงานสถิติสุรินทร์. (2560). สถิติประชากรศาสตร์ ประชากรและเคหะ. สืบค้นจาก  
<http://surin.nso.go.th/images/PDF/1.pdf>.
- Google map. (2018). สืบค้นจาก google map สุรินทร์.
- NARTCHANOK YOOJAMRUS. (2017). 7Ps ที่ช่วยให้ธุรกิจบริการมีประสิทธิภาพมากขึ้น.  
 สืบค้นจาก <https://smartfinder.asia/th/7-ps-ที่จะช่วยให้ธุรกิจบริการ>.





### แบบสอบถาม

มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านพักอาศัยในโครงการหมู่บ้านจัดสรร ทั้งยังสอบถามถึงภาระหนี้สินของผู้ทำแบบสอบถาม หากยังมีหนี้สินอยู่จะไม่สามารถกู้ธนาคารเพื่อซื้อหมู่บ้านจัดสรรได้ และรู้ถึงราคาของคนที่ทำแบบสอบถามรับราคาได้และสามารถเสียเงินกู้ให้ธนาคารได้ เพื่อนำแบบสอบถามมาประกอบการค้นคว้าอิสระ ระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ จึงใคร่ขอความร่วมมือจากคนสุรินทร์เพื่อทำแบบสอบถามฉบับนี้ทุกความจริง ทั้งนี้จะไม่มีการระบุชื่อ-นามสกุล ที่อยู่ โดยผู้ศึกษาจะเก็บคำตอบของท่านไว้เป็นความลับและนำมาวิเคราะห์เชิงสถิติในภาพรวมเท่านั้น ขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงสำหรับความกรุณาและสละเวลาในการทำแบบสอบถามประมาณ 2-5 นาที

แบบขอสัมภาษณ์ ข้อมูลเพื่อทำวิจัยเรื่องหมู่บ้านจัดสรร จังหวัดสุรินทร์

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ (วิทยาเขตกล้วยน้ำไท)

ชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย  ลงใน  หน้า que ตรงกับสภาพความคิดของท่าน

1. เพศ

ชาย  หญิง

2. อายุ

24-29 ปี  30-39 ปี  40-49 ปี  50-59 ปี  มากกว่า 60 ปี

3. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 15,000 บาท  15,000-30,000 บาท  30,000-50,000 บาท  
 50,000-70,000บาท  70,000-100,000บาท  มากกว่า100,000บาท

4. ปัจจุบันพักอาศัยอยู่แหล่งใด

บ้านเดี่ยว  ตึกแถว  หอพัก  คอนโดมิเนียม  หมู่บ้าน

5. ที่บ้านอาศัยอยู่กี่คน

คนเดียว  2 คน  3 คน  4 คน  5 คน  มากกว่า 6 คน

6.ปัจจุบันอาศัยอยู่กับใคร

คนเดียว  ครอบครัว ญาติ  แฟน  อื่นๆ

7.ท่านมีภาระเงินผ่อนอยู่หรือไม่ และผ่อนสิ่งใดอยู่

ไม่มี  มี ผ่อนสิ่งใด.....

8. ท่านอยากมีบ้านภายในหมู่บ้านจัดสรรหรือไม่

อยาก  ไม่อยาก เพราะอะไร.....

9. หากท่านมีบ้านพักอาศัย ท่านสามารถผ่อนได้เดือนละเท่าไร? (ต่อเดือน)

ต่ำกว่า 10,000 บาท  10,000-20,000 บาท  20,000-30,000 บาท  
 30,000-40,000 บาท  40,000-50,000 บาท  มากกว่า 50,000 บาท

10. ท่านคาดหวังว่าสามารถซื้อบ้านได้ในราคาเท่าไร? (หน่วยบาท)

ต่ำกว่า 1,000,000  1,000,000-2,000,000  2,000,000-3,000,000  
 3,000,000-4,000,000  4,000,000-5,000,000  5,000,000 ขึ้นไป

11. หากคุณอยู่บ้านจัดสรรที่ได้รับมาตรฐานแต่ราคาสูงขึ้น ท่านจะเลือกซื้อหรือไม่

เลือก  ไม่เลือก เพราะเหตุใด.....

12. บ้านพักอาศัยท่านสามารถใช้งานได้ทั้งเด็กและผู้สูงอายุ ท่านจะเลือกซื้อหรือไม่

เลือก  ไม่เลือก เพราะเหตุใด.....

13. หมู่บ้านต้องเสียค่าส่วนกลางทุกเดือน เพื่อได้ความปลอดภัย ท่านจะเสียหรือไม่

เสีย  ไม่เสีย เพราะเหตุใด.....

14. หากในหมู่บ้านมีฟิตเนต (ห้องออกกำลังกาย) ท่านจะใช้บริการหรือไม่

ใช้บริการ  ไม่ใช้บริการ

15. หากในหมู่บ้านมีสระว่ายน้ำ ท่านจะใช้บริการหรือไม่

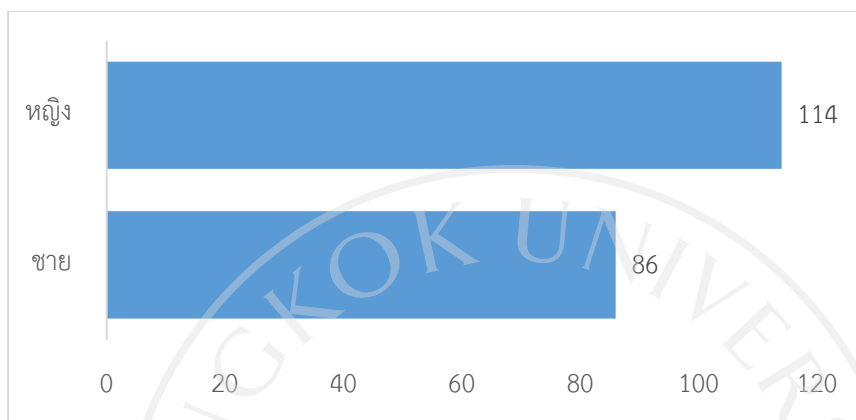
ใช้บริการ  ไม่ใช้บริการ

16. หากในหมู่บ้านมีสวนสาธารณะ (พื้นที่ส่วนกลาง) ท่านจะใช้บริการหรือไม่

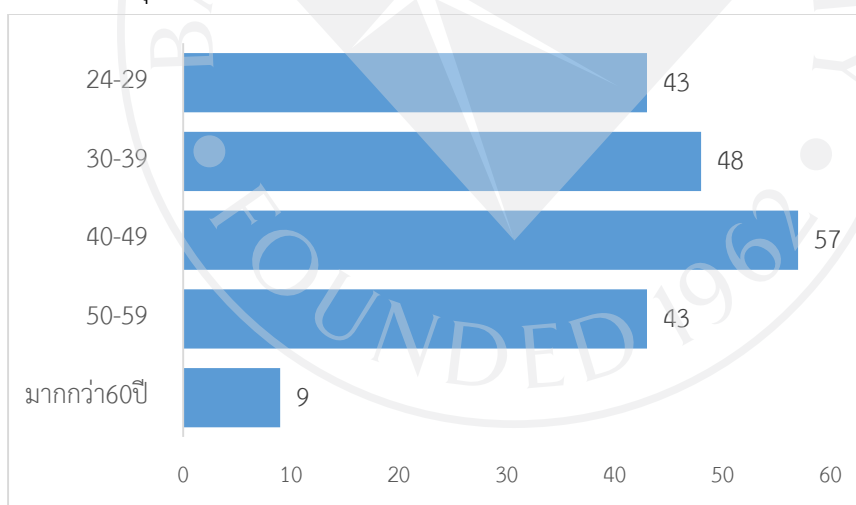
ใช้บริการ  ไม่ใช้บริการ

ผลสรุปของการทำแบบสอบถามทั้งหมด 200 คน ได้ผลสรุปดังนี้

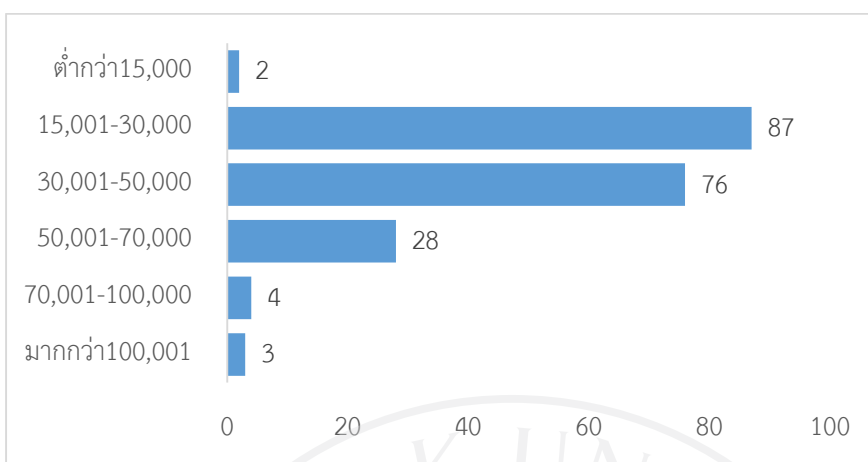
1. เพศ



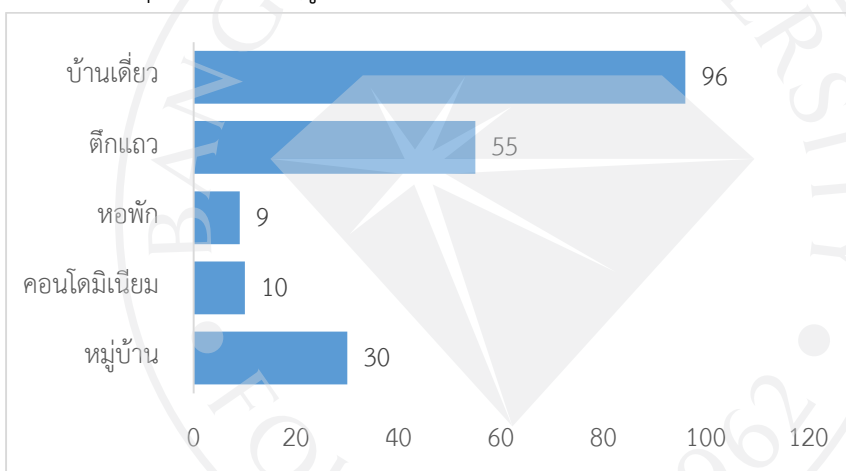
2. อายุ



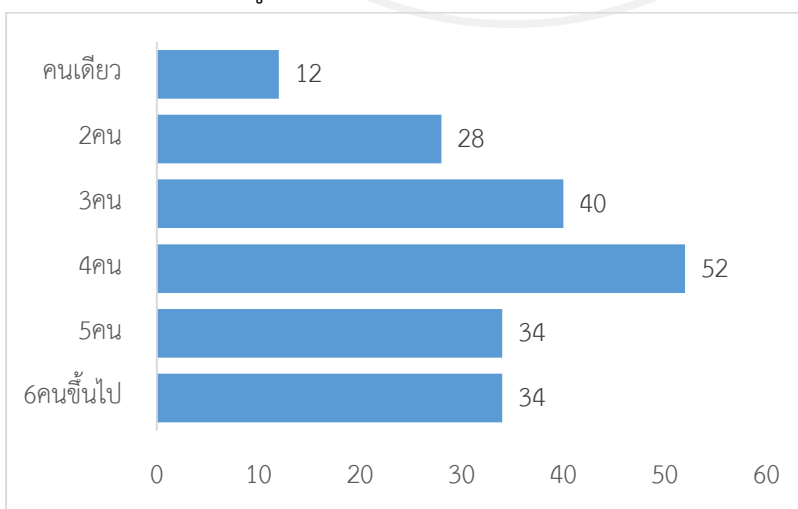
### 3. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



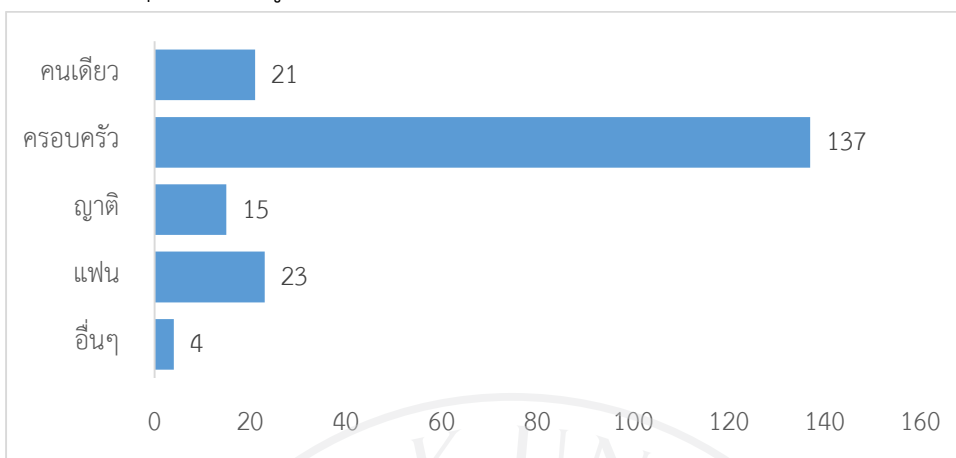
### 4. ปัจจุบันพักอาศัยอยู่แหล่งใด



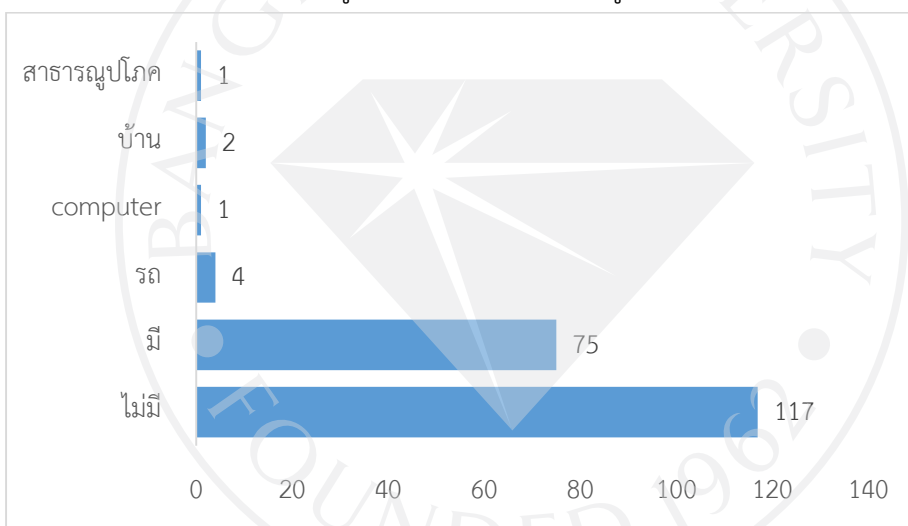
### 5. ที่บ้านอาศัยอยู่กี่คน



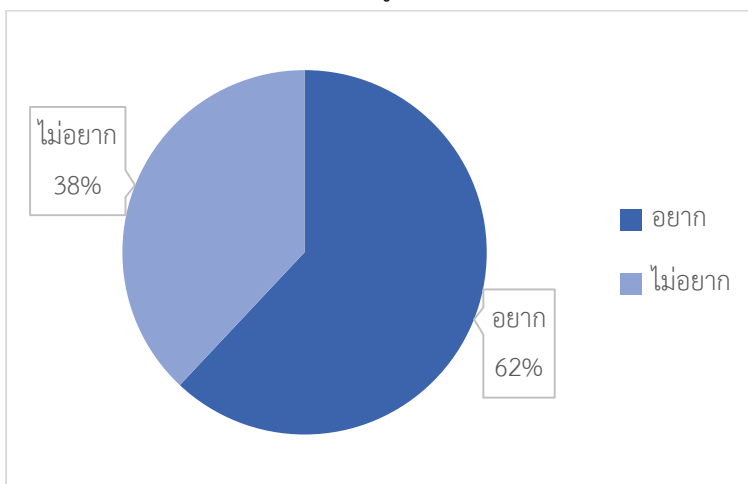
## 6. ปัจจุบันอาศัยอยู่กับใคร



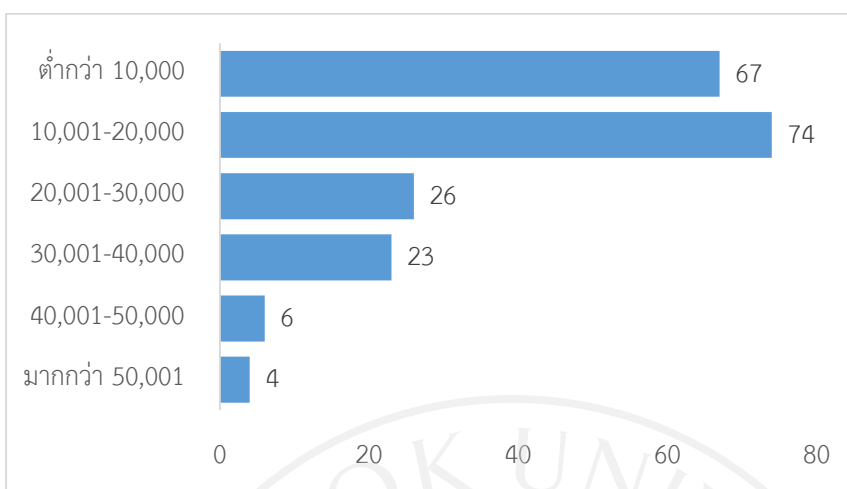
## 7. ท่านมีภาระเงินผ่อนอยู่หรือไม่ และผ่อนสิ่งใดอยู่



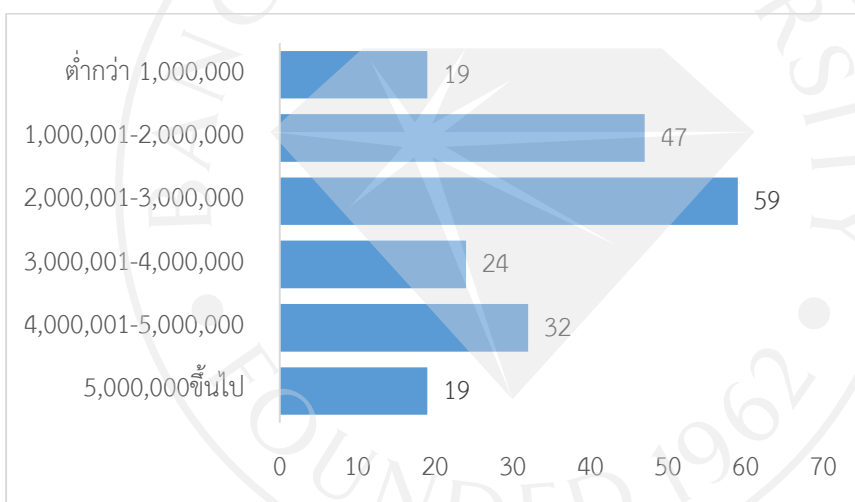
## 8. ท่านอยากมีบ้านภายในหมู่บ้านจัดสรรหรือไม่



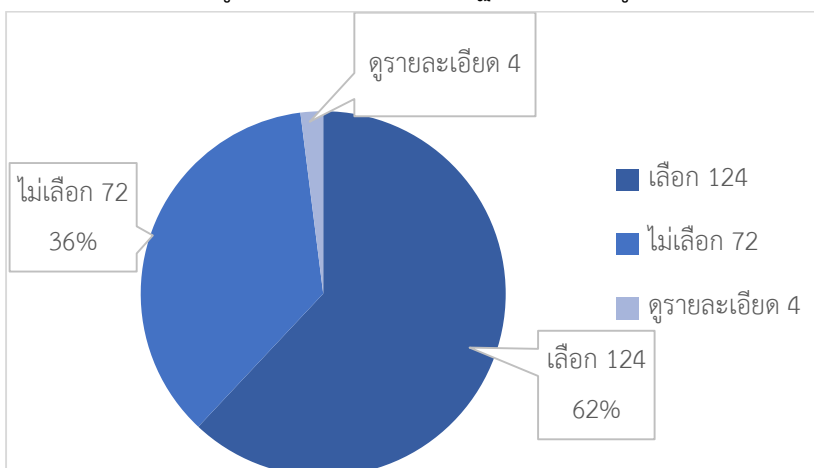
9. ท่านสามารถผ่อนได้เดือนละเท่าไร (ต่อเดือน)



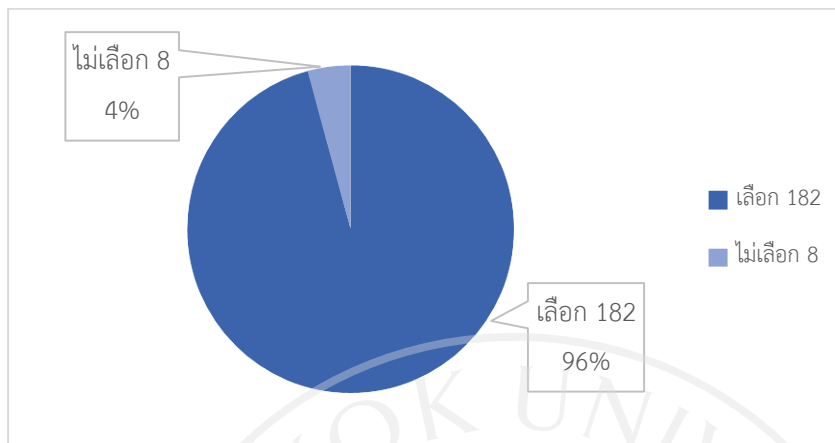
10. ท่านคาดหวังว่าสามารถซื้อบ้านได้ในราคาเท่าไร (หน่วยบาท)



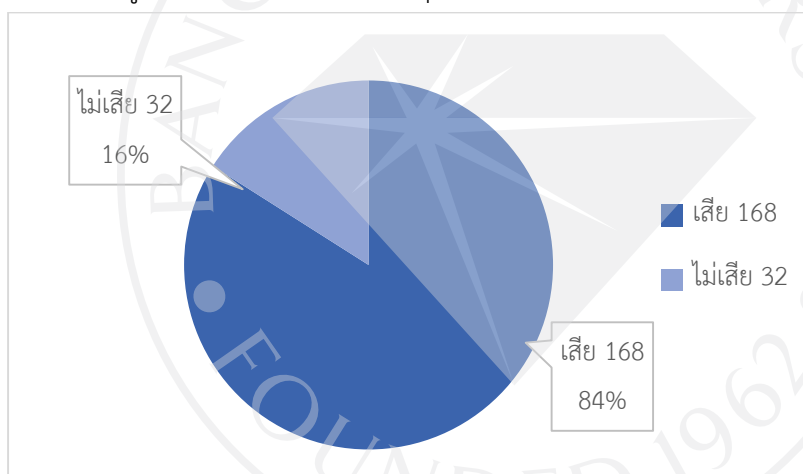
11. หากท่านอยู่บ้านจัดสรรได้รับมาตรฐานแต่ราคาสูงขึ้นท่านจะเลือกซื้อหรือไม่



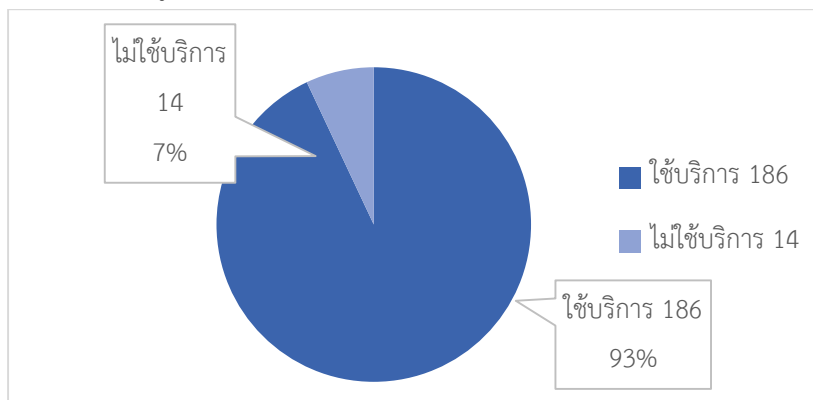
12. บ้านพักอาศัยท่านสามารถใช้งานได้ทั้งเด็กและผู้สูงอายุท่านจะเลือกซื้อหรือไม่



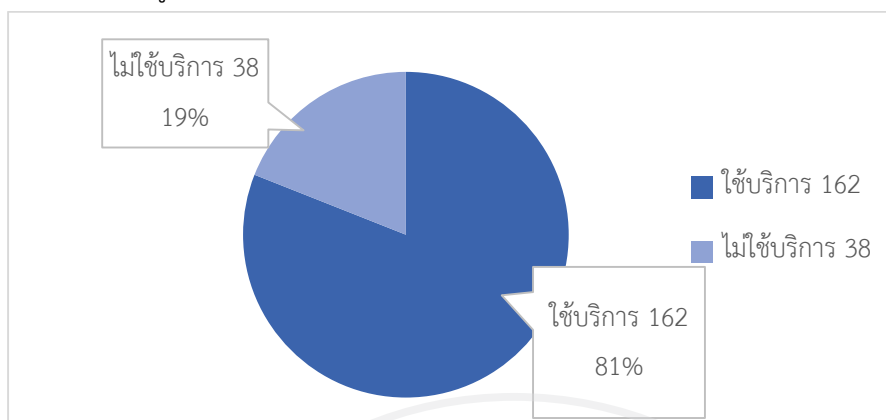
13. หมู่บ้านต้องเสียค่าส่วนกลางทุกเดือนเพื่อความปลอดภัย ท่านจะเสียหรือไม่



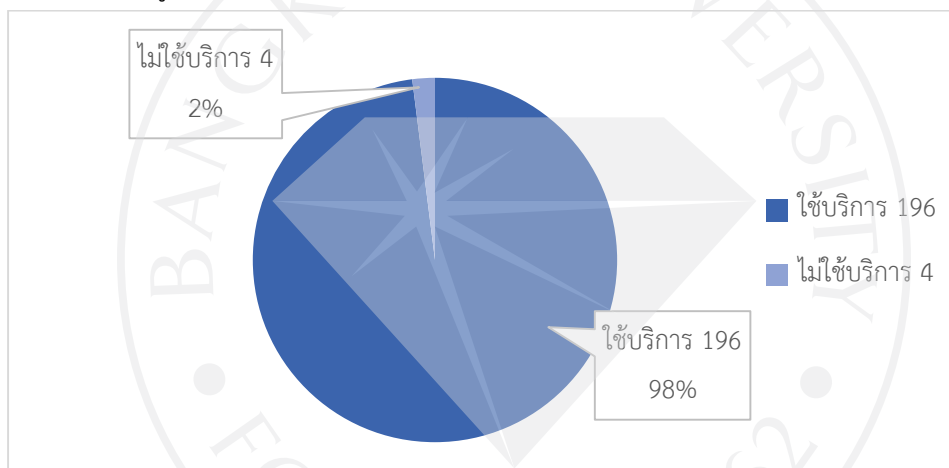
14. ในหมู่บ้านมีฟิตเนต (ห้องออกกำลังกาย) ท่านจะใช้บริการหรือไม่



15. ในหมู่บ้านมีสระว่ายน้ำท่านจะใช้บริการหรือไม่



16. ในหมู่บ้านมีส่วนสาธารณะที่สามารถใช้พื้นที่ได้ ท่านจะใช้บริการหรือไม่





**ประวัติผู้เขียน**

<b>ชื่อ - นามสกุล</b>	พศิน วงศ์อารีย์สันติ
<b>อีเมล</b>	pasin.wong@bumail.net
<b>ประวัติการศึกษา</b>	ปริญญาตรี คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สาขาออกแบบภายใน มหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิทยาเขตรังสิต  ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
<b>ประสบการณ์ทำงาน</b>	พนักงานฝึกงานออกแบบภายในบริษัท The Begray Co.,ltd.  พนักงานประจำออกแบบภายในบริษัท The Beright Co.,ltd.

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันที่ 18 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2562

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) นลิน วงศ์ธวัชสิทธิ์ อยู่บ้านเลขที่ 84

ซอย งามดง 24 ชั้น 26 งามดง ตำบล/แขวง นวมก

อำเภอ/เขต บางกะปิ จังหวัด กรุงเทพฯ รหัสไปรษณีย์ 10240

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7600203389

ระดับปริญญา  ตรี  โท  เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ  
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย  
กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้


ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/  
วิทยานิพนธ์หัวข้อ แผนธุรกิจ นวัตกรรม เวิร์ล วิสเวจ สรีนทร์

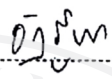
ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี  
กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่  
ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้  
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ  
กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

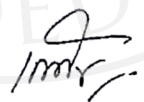
ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ  
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่น ๆ  
เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา  
ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย  
ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ..........ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ  
( นลิน วงศ์วาทนะ )

ลงชื่อ..........ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ  
(อาจารย์อุทธิภา จุลพิสิฐ)  
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ..........พยาน  
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)  
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ..........พยาน  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)  
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

