

ภาพที่ 4.12
ลักษณะที่ว่าง (ปริภูมิ) ในโครงการ

ที่ว่าง

โครงการบ้านอบอุ่น



โครงการบูรณาสิริ แสนสิริ



โครงการอารีนาสวนนา



3. องค์ประกอบ ส่วนตกแต่ง

ตารางที่ 4.9
ลักษณะองค์ประกอบ

ลักษณะไทย	รายละเอียด
3. องค์ประกอบ	A. ชายคายื่น 1-1.5 เมตร B. ชุ่มประตู C. ค้ำยัน D. เสาลอย E. ประตู, หน้าต่าง F. รั้วโปร่ง (รั้วระเบียง)

ภาพที่ 4.13
ลักษณะองค์ประกอบ ในโครงการ

องค์ประกอบ
ชายคายื่น 1-1.5 ม.

โครงการบ้านอบอุ่น



โครงการธานี



โครงการพิพิ้งนา



โครงการในเบ็จวานา



โครงการบ้านไทย



โครงการธานี



โครงการธานี



ชุ่มประตู

โครงการในเบ็จวานา



ค้ำยัน

โครงการบ้านฟ้ากรีนพาร์ค



โครงการธานี



โครงการบ้านรัตนวรรณ



เสาลอย

โครงการบ้านไทย



โครงการบ้านไทย



โครงการธานี



โครงการในเบ็จวานา



ภาพที่ 4.14

ลักษณะองค์ประกอบ ในโครงการ

องค์ประกอบ รั้วโปร่ง (รั้วระเบียง)

โครงการบ้านไทย



โครงการบ้านฟ้าปิยมรมย์



โครงการอารินการ์เดน



4. รูปทรง

ตารางที่ 4.10

ลักษณะรูปทรง

ลักษณะไทย	รายละเอียด
4. รูปทรง	<p>A. แสดงความอ่อนช้อยของโครงสร้าง</p> <ul style="list-style-type: none"> - แสดงความอ่อนช้อยของตัวบ้าน - แสดงความอ่อนช้อยของส่วนตกแต่ง - การผายออกของมณฑลอาคาร <p>B. รูปทรงหลังคา</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความโค้งของรูปทรงหลังคาลังคา - หลังคาทรงจั่วสูง - หลังคาชั้นบนชั้น

ภาพที่ 4.15
ลักษณะรูปทรง ในโครงการ

รูปทรง

โครงการอารีนาการ์เดน



โครงการบ้านไทย



5. วัสดุ

ตารางที่ 4.11
ลักษณะวัสดุในโครงการ

ลักษณะไทย	รายละเอียด
5. วัสดุ	<p>ใช้วัสดุธรรมชาติ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ไม้พื้น - วงกบ ประตู หน้าต่าง - กระเบื้องดินเผา <p>ใช้วัสดุเลียนแบบวัสดุพื้นถิ่นในอดีต เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - กระเบื้องดินเผา กระเบื้องว่าว - วัสดุเลียนแบบไม้

4.1.4 เปรียบเทียบความสัมพันธ์ในตัวแปรด้านรูปแบบสถาปัตยกรรม

ตารางที่ 4.12

การเปรียบเทียบความสัมพันธ์ในตัวแปรด้านรูปแบบสถาปัตยกรรม

	รูปแบบด้านรูปธรรม	รูปแบบด้านนามธรรม			
		คุณค่าอย่างไทย	โปร่งโล่ง	เบาลอย	ร่มรื่น
1.การวางผัง	1.1 ผังคล้ายแบบกลุ่ม อาคารล้อมชาน พื้นที่ว่าง ส่วนกลาง หรือน้ำ				
	1.2 การใช้ต้นไม้เป็นองค์ประกอบ				
	1.3 ผังคล้ายแบบกลุ่มมีชาน ระเบียงเป็น องค์ประกอบ				
	1.4 ผังแบบเดี่ยวมีชาน ระเบียงเป็นองค์ประกอบ				
2. ที่ว่าง	2.1 การเคลื่อนไหวของปริภูมิทางมุมมอง				
	2.2 การเคลื่อนไหวของปริภูมิทางการเชื่อมต่อพื้นที่				
	2.3 การจัดลำดับความสำคัญของปริภูมิ				
3.รูปทรง	3.1 หลังคาทรงจั่วสูง				
	3.2 หลังคาทรงซ้อนชั้น				
	3.3 หลังคาทรงแอ่นโค้ง				
	3.4 การฉายออกของมวลอาคาร				
	3.5 การแตกปริมาตรของอาคาร				
	3.6 รูปทรงโค้งแอ่นของตัวบ้าน				
	3.7 รูปทรงโค้งแอ่นของตัววัสดุก่อตกแต่ง				
4.องค์ประกอบ	4.1 ชายคายื่น 1 -1.5 ม.				
	4.2 ชุ่มประตู				
	4.3 บันไดส่วนหน้าบ้าน				
	4.4 ค้ำยัน				
	4.5 เสาลอย				
	4.6 ลักษณะประตู - หน้าต่าง				
	4.7 รั้วโปร่ง				
	4.8 ส่วนตกแต่งหลังคา				
	4.9 ลวดลาย				
5. วัสดุ	5.1 วัสดุ ปูพื้น				
	5.2 วงกบ ประตูหน้าต่าง				
	5.3 วัสดุปิดผิว				
	5.4 วัสดุมุงหลังคา				

4.1.5 เปรียบเทียบการนำลักษณะไทยมาใช้ในช่วงต่าง ๆ

ตารางที่ 4.13

การเปรียบเทียบการนำลักษณะไทยมาใช้ในช่วงต่าง ๆ

	รูปแบบด้านรูปธรรม	ช่วงเวลา / ปี พ.ศ.				
		2510-2519	2520-2529	2530-2539	2540-2545	2546-2550
1. การวางผัง	1.1 ผังคล้ายแบบกลุ่ม อาคารล้อมลาน พื้นที่ว่าง ส่วนกลางหรือน้ำ					
	1.2 การใช้ต้นไม้เป็นองค์ประกอบ					
	1.3 ผังคล้ายแบบกลุ่มมีลาน ระเบียงเป็นองค์ประกอบ					
	1.4 ผังแบบเดี่ยวมีลาน ระเบียงเป็นองค์ประกอบ					
2. ที่ว่าง	2.1 การเลื่อนไหลของปริภูมิทางมุมมอง					
	2.2 การเลื่อนไหลของปริภูมิทางการเชื่อมต่อพื้นที่					
	2.3 การจัดลำดับความสำคัญของปริภูมิ					
3. รูปทรง	3.1 หลังคาทรงจั่วสูง					
	3.2 หลังคาทรงซ้อนชั้น					
	3.3 หลังคาทรงแอ่นโค้ง					
	3.4 การฉายออกของมวลอาคาร					
	3.5 การแตกปริมาตรของอาคาร					
	3.6 รูปทรงโค้งแอ่นของตัวบ้าน					
	3.7 รูปทรงโค้งแอ่นของตัววัสดุตกแต่ง					
4. องค์ประกอบ	4.1 ชายคายื่น 1 -1.5 ม.					
	4.2 ชุ่มประตู					
	4.3 บันไดส่วนหน้าบ้าน					
	4.4 ค้ำยัน					
	4.5 เสาลอย					
	4.6 ลักษณะประตู - หน้าต่าง					
	4.7 รั้วโปร่ง					
	4.8 ส่วนตกแต่งหลังคา					
	4.9 ลวดลาย					
5. วัสดุ	5.1 วัสดุ ปูพื้น					
	5.2 วงกบ ประตูหน้าต่าง					
	5.3 วัสดุปิดผิว					
	5.4 วัสดุมุงหลังคา					

4.2 ผลข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สามารถนำมาสรุปเป็นประเด็นต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในลักษณะไทยมาใช้ในการออกแบบบ้านในโครงการบ้านจัดสรร ดังนี้

4.2.1 คุณสมบัติของโครงการบ้านจัดสรรที่ควรจะมี

ต้องตอบสนองความต้องการของทั้งผู้บริโภครและผู้ประกอบการ กล่าวคือ โครงการบ้านจัดสรรโครงการหนึ่งนั้น เกิดขึ้นได้จากปัจจัยหลายด้านประกอบกันซึ่งเป็นจุดสมดุลระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภค ดังนี้

1) ส่วนผู้ประกอบการ

- มีระดับราคาและต้นทุนที่เหมาะสม โดยดูจาก ที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ ราคาก่อสร้าง รูปแบบสถาปัตยกรรม

- มีจุดเด่นหรือจุดขายทางการตลาดที่ดี

- โครงการเป็นที่ต้องการของตลาด รูปแบบบ้านเป็นไปตามกระแสนิยม ราคา ที่ตั้ง กลุ่มเป้าหมายที่สอดคล้องกัน เช่น ที่ตั้งอยู่ในบริเวณ สุขุมวิท ซอยทองหล่อ อาจต้องตั้งราคา ขนาดพื้นที่ รูปแบบสถาปัตยกรรมให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าระดับบน หรือระดับ A, A+

- มีรูปแบบการบริหารโครงการที่ดี ซึ่งรวมถึงการบริหารโครงการหลังการขาย

2) ส่วนผู้บริโภค

- มีความมั่นคงแข็งแรง ใช้วัสดุที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา

- ตอบสนองความต้องการ การใช้สอยของผู้บริโภค รูปแบบบ้านเหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภคซึ่งกลุ่มผู้บริโภคแต่ละกลุ่มจะมีความต้องการ วิถีชีวิตแตกต่างกัน เช่น กลุ่มวัยทำงาน กำลังเริ่มต้นครอบครัวและกลุ่มผู้บริโภคระดับกลาง มักสนใจซื้อบ้านในราคา 2 - 4 ล้านบาท พื้นที่กะทัดรัดง่ายต่อการดูแลรักษา วัสดุราคาปานกลางถึงต่ำ เป็นต้น

- มีระบบสาธารณูปโภคที่สมบูรณ์

4.2.2 ความเป็นไปได้ของการนำลักษณะไทยมาปรับและประยุกต์ในโครงการบ้านจัดสรร

การสัมภาษณ์พบว่าความเป็นไปได้ของโครงการขึ้นอยู่กับการวางรูปแบบโครงการตามลักษณะของทำเลที่ตั้ง กลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก ปัจจัยดังกล่าวจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบต้นทุน ของโครงการ คุณบัณฑิต ไซตวิทย์กุล ได้กล่าวว่า “ที่ตั้งและกลุ่มเป้าหมายจะเป็นตัวบอกเราว่าโครงการจะมีหน้าตาอย่างไร ราคาเท่าไร รวมถึง รูปแบบไทยพื้นถิ่น ในโครงการจะทำได้มากน้อยแค่ไหน ราคาก่อสร้าง 1 - 2 ล้านบาททำได้ไม่มากหรือหากทำได้ก็ไม่เหมาะสมกับกลุ่มนั้น”

สามารถบอกได้ว่าหากกำหนดที่ตั้งและกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม ชัดเจน ก็จะสามารถนำลักษณะไทยมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและทำให้โครงการประสบผลสำเร็จ

4.2.3 กลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม

เนื่องจากรูปแบบโครงการมีเอกลักษณ์เฉพาะ รวมถึงการใช้งานของพื้นที่บางส่วนเหมาะสมกับวิถีชีวิตของคนบางกลุ่มเท่านั้น เช่น การใช้ชาน ระเบียง พื้นที่ส่วนกลาง การแตกออกของตัวบ้าน ซึ่งอาจไม่เหมาะกับพนักงานบริษัทรายได้ปานกลาง ที่มีเวลาอยู่เพียงเล็กน้อย ซึ่งต่างจากกลุ่มผู้มีรายได้สูง ผู้ประกอบการ กลุ่มคนระดับแนวหน้าของสังคม ที่มักจะใช้บ้าน เป็นตัวบ่งบอกถึงฐานะ มีความต้องการที่จะมีคุณภาพชีวิตที่ดี กลุ่มคนเหล่านี้มักจะรับรู้ เข้าใจถึงความงาม และคุณค่าของสถาปัตยกรรมดังกล่าวได้มากกว่า โดยสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง สามารถซื้อบ้านในระดับราคา 3 - 5 ล้านบาทขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มที่มีรูปแบบ ที่ใส่ใจต่อรูปแบบสถาปัตยกรรมพอ ๆ กับปัจจัยอื่น ให้ความสำคัญต่อการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

จากข้างต้น กลุ่มผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว มักตัดสินใจซื้อตามความพึงพอใจเป็นหลัก ให้ความสำคัญกับราคาของลงมา ในขณะที่สภาพเศรษฐกิจมีความแปรปรวน หรือถดถอย กล่าวได้ว่ามีบทบาท หรือ ผลกระทบกับกลุ่มผู้บริโภคระดับบนน้อยมาก โดยกลุ่มนี้จะมีอำนาจการซื้อสูง ตัดสินใจซื้อง่าย

4.2.4 ระดับราคาที่เหมาะสม

ระดับราคาที่เหมาะสม จะช่วยให้รูปแบบบ้านเป็นไปตามลักษณะไทยจากการศึกษาที่แสดงออกในการออกแบบได้ชัดเจน เนื่องจากรูปแบบดังกล่าวหากต้องการทำให้ออกมามีประสิทธิภาพอาจต้องใช้ต้นทุนการก่อสร้างที่สูงถึง 8,000 - 16,000 บาทโดยประมาณ ซึ่งหากต้องการลดต้นทุนของการก่อสร้าง ทำได้โดยการลดคุณภาพวัสดุ หรือใช้วัสดุที่ราคาถูกลงแต่ยังคงรูปแบบเดิมไว้ เช่น หลังคา วัสดุ ผนัง กระจก บานประตู หน้าต่าง สุขภัณฑ์ อาจลดได้ถึง 15 % ของราคาก่อสร้าง แต่ขณะเดียวกันก็ส่งผลต่อความชัดเจนของกลุ่มเป้าหมาย และการตั้งระดับราคาบ้าน

4.2.5 ลักษณะไทยที่น่าจะเกิดขึ้นในโครงการ

จากการสัมภาษณ์พบว่า

- รูปแบบภายนอกที่ประกอบด้วยองค์ประกอบที่จดจำจะเข้าใจได้ง่ายว่าเป็นสถาปัตยกรรมแบบไทย เช่น หลังคา ค้ำยัน วัสดุผนังหลังคา วัสดุปิดผิว สีของ อาคาร รูปแบบ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นสิ่งสำคัญที่สามารถสื่อสารถึงลักษณะไทยกับกลุ่มเป้าหมายในเบื้องต้น

- รูปแบบที่แสดงถึง คุณประโยชน์ของการอยู่บ้านแบบไทย เช่น อยู่สบาย ร่มเย็น โปร่ง อบอุ่น มีความสัมพันธ์กับธรรมชาติ ซึ่งถือเป็น ข้อได้เปรียบหรือจุดขายที่สามารถชี้ให้เห็นถึง คุณภาพการออกแบบและข้อแตกต่างจากโครงการอื่น

4.2.6 ปัญหาต่าง ๆ ที่น่าจะเกิดขึ้น

- การก่อสร้าง ในปัจจุบันทักษะการก่อสร้างของช่างได้ลดลงจากอดีตมาก แรงงาน หรือช่างในปัจจุบันจำเป็นต้องอาศัยความดูแลอย่างใกล้ชิดและมีระบบการบริหารงานที่ดี

การนำลักษณะไทยมาใช้ในโครงการบ้านจัดสรร ทำให้การก่อสร้างอาจจะมีรูปแบบที่ ต่างจากโครงการทั่วไป ทั้งในส่วนของรูปแบบ องค์ประกอบ และวัสดุที่ใช้ อาจเป็นการประยุกต์วัสดุ ใหม่ ๆ ซึ่งทักษะและความละเอียด ในการก่อสร้างเพื่อให้รูปแบบออกมาอย่างมีคุณภาพ ซึ่งจะมี ส่วนในการกำหนดราคาบ้านในโครงการนั้น ๆ ด้วย

- การต่อเติมอาคารในภายหลัง ปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการออกแบบบ้านไม่ ตอบสนองต่อความต้องการ ไม่เพียงพอต่อการใช้สอย หรือรูปแบบบ้านไม่ตรงต่อรูปแบบวิถีชีวิต ของกลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งมีผลต่อภาพลักษณ์โครงการ รูปแบบสถาปัตยกรรมไม่ เป็นไปตามการใช้สอยและการออกแบบ

4.2.7 แนวโน้มธุรกิจบ้านจัดสรรในอนาคต

รูปแบบธุรกิจบ้านเดี่ยว เป็นที่ต้องการในตลาดเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มบ้านราคา ระดับกลาง 2-4 ล้านบาท สถาบันการปล่อยสินเชื่อง่ายขึ้น ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น มีการ แข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการมากขึ้น ซึ่งรวมถึงการซื้อขายบ้านมือสอง โดยผู้ประกอบการ บ้านจัดสรร บ้านสร้างใหม่จะมีการแข่งขันจัดกิจกรรมทางการตลาดมากขึ้น การส่งเสริมการขาย โปรโมชัน ส่วนลด ซึ่งอาจส่งผลต่อราคาและคุณภาพบ้านในอนาคต

การขายตัวของโครงการขายคมนาคมจะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการซื้อขาย มากขึ้น ทั้งนี้ทั้งนั้นขึ้นอยู่กับสภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจ ที่มีความปรวนแปรมาตั้งแต่ ปลายปี 2548 ลักษณะดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรต้องทำการวางแผนเตรียมรับมือ กับผลกระทบที่เกิดขึ้นตลอดเวลา กล่าวได้ว่าวงจรเศรษฐกิจในช่วงเวลาที่สั้นขึ้นหากเทียบกับอดีต ในปัจจุบันความเปลี่ยนแปลงสามารถเกิดขึ้นได้ในทุก ๆ รอบ 6 เดือน

4.2.8 รูปแบบบ้านจัดสรรในอนาคต

จากการสัมภาษณ์ โดยรวมแล้วบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวมีแนวโน้มที่จะมีขนาด พื้นที่ได้ลดลง ราคาถูกลง แนวโน้มความนิยมรูปแบบบ้านจัดสรรในอนาคตเปลี่ยนจากแบบโมเดิร์นสู่ แนวคิดการออกแบบสถาปัตยกรรมแบบตะวันออก รูปแบบรีสอร์ท หรือสถาปัตยกรรมเขตร้อน

มุ่งเน้นความสะดวกสบาย ตอบสนองการใช้งานและวิถีชีวิต ปัจจุบันมีโครงการตามแนวคิดดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น เช่น แนวคิดบ้านสไตล์รีสอร์ท สัมผัสกับธรรมชาติ บ้านในสวน บ้านประหยัดพลังงาน แสดงให้เห็นถึงกลุ่มผู้บริโภคมีความใส่ใจรูปแบบบ้านที่ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภครายได้สูง

4.3 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการออกแบบโครงการตัวอย่าง

ในการเลือกที่ตั้งโครงการตัวอย่างเพื่อความเป็นไปได้ทางการตลาดและการลงทุน จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเลือกพื้นที่ ๆ ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย

จากการศึกษารูปแบบบ้านที่นำเอาลักษณะไทยมาใช้ในการจัดสรร พบว่ามีกลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจในโครงการ จากข้อมูล กรณีศึกษา การสัมภาษณ์จะทำให้สามารถ สรุปได้ ดังนี้ได้ ดังนี้

1. กลุ่มผู้มีความรู้ความสนใจในรูปแบบที่นำเอาลักษณะไทยมาใช้โดยเฉพาะ
2. กลุ่มผู้สนใจในรูปแบบทางกายภาพของบ้านเป็นหลัก จากการศึกษาค้นคว้าจะเห็นว่า

แนวโน้มความนิยมของรูปแบบบ้านแบบที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน บ้านที่มีลักษณะคล้ายบ้านพักตากอากาศ กำลังได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน กลุ่มดังกล่าวจะสนใจประกอบ รูปแบบการใช้สอยของบ้านในลักษณะดังกล่าว จะมีความคล้ายคลึงกับรูปแบบสถาปัตยกรรมไทย

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายหลักข้างต้น มีลักษณะเด่นคือให้ความสำคัญกับรูปแบบบ้านสภาพแวดล้อม เป็นหลัก โดยให้ราคา เงื่อนไขการชำระ หรือเส้นทางคมนาคมเป็นอันดับรองลงมา จากการศึกษาค้นคว้าจะเห็นได้ว่ากลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มน้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มผู้บริโภคทั้งหมด เพื่อเป็นการขยายช่วงราคาขาย สร้างความหลากหลายทางการตลาดและลดความเสี่ยงทางธุรกิจ จึงจำเป็นต้องมีกลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นกลุ่มรอง ซึ่งมีลักษณะ ดังนี้

1. กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป มีรายได้ ตั้งแต่ระดับปานกลางขึ้นไป กล่าวคือ
2. ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัย
3. ให้ความสำคัญกับที่ตั้ง เส้นทางคมนาคมเป็นอันดับต้น