



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยในเขต
เทศบาลตำบลด่านสำโรง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

โดย

นายจิรายุ ศรีศักดิ์วรากล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยในเขต
เทศบาลตำบลด่านสำโรง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

โดย

นายจिरายุ ศรีศักดิ์วรากล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

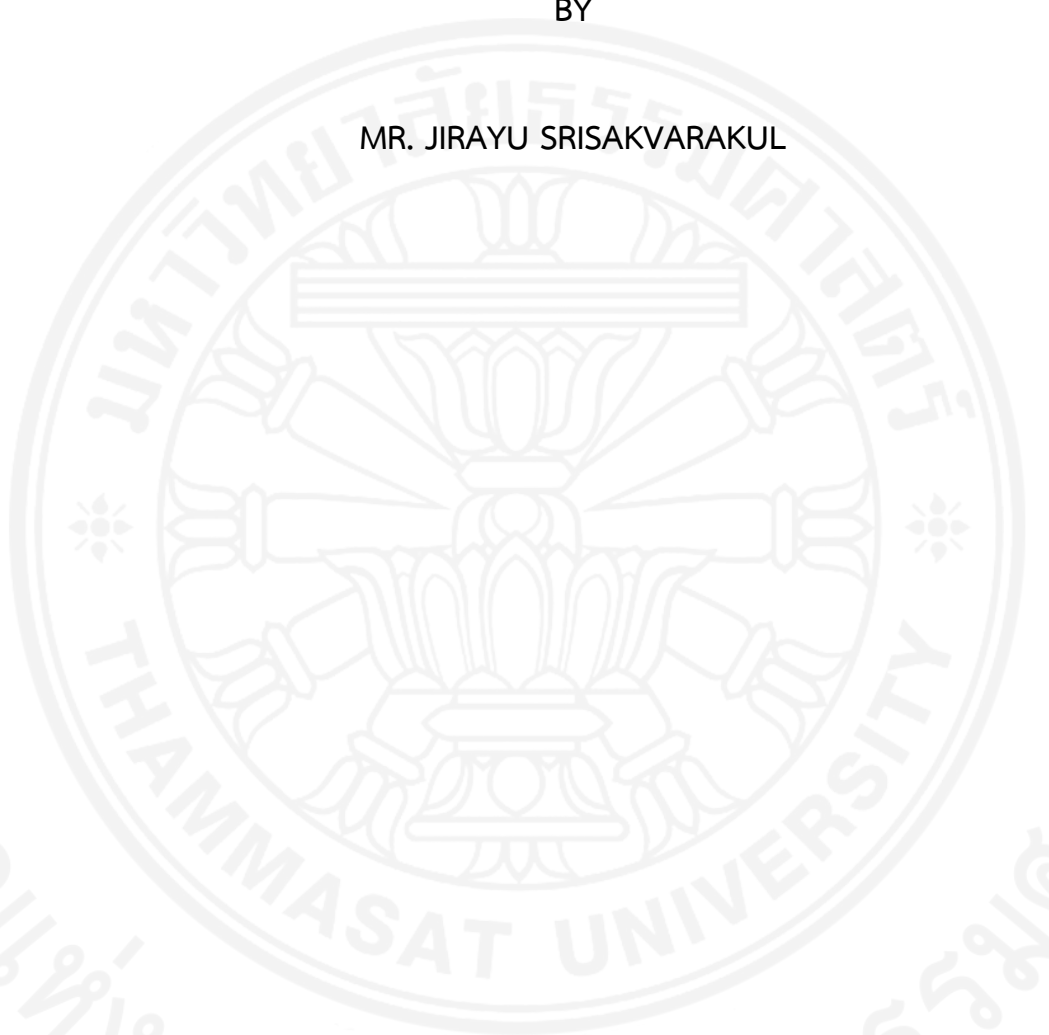
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



A FEASIBILITY STUDY OF APARTMENT IN SAMUTPRAKARN

BY

MR. JIRAYU SRISAKVARAKUL

The logo of Thammasat University is a large, faint watermark in the background. It is a circular emblem with a central figure holding a book, surrounded by Thai script and the words 'THAMMASAT UNIVERSITY'.

AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSINESS)
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2015
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายจิรายุ ศรีศักดิ์วารกุล

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยในเขต เทศบาลตำบลด่านสำโรง
อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวณิช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิตติ รัตนปรีชาเวช)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ในเขตเทศบาลตำบลด่านสำโรง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
ชื่อผู้เขียน	นายจิรายุ ศรีศักดิ์วรากล
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปริชาเวช
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

ผู้จัดทำเริ่มศึกษาด้านทำเลที่ตั้งอยู่ที่ซอยด่านสำโรง 58 อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ ด้านกายภาพพบว่าเป็นที่ดินสี่เหลี่ยมผืนผ้าขนาด 412 ตารางวา กว้าง 54 เมตร ลึก 30 เมตร ด้านทิศตะวันตกติดทางสาธารณะประโยชน์ขนาดกว้างรวมไหล่ทาง 6 เมตร ส่วนทางด้านทิศอื่น ๆ นั้นติดกับที่ดินเอกชนซึ่งเป็นทั้งอพาร์ทเมนต์สูง 5 ชั้น และบ้านที่อยู่อาศัย โดยจากที่ตั้งบริเวณซอยด่านสำโรงนั้นมีประชากรค่อนข้างหนาแน่น มีบ้านพักอาศัย อพาร์ทเมนต์อยู่มากมายหลายแห่ง ซึ่งพื้นที่ที่ทำการศึกษานั้นอยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ทั้งร้านสะดวกซื้อ ถนนสายหลัก ศูนย์การค้า โรงเรียนและโรงงานต่างๆ

แปลงที่ดินศึกษาเป็นแปลงที่ดินเปล่าที่มีการถมที่ดินพร้อมปลูกสร้างเป็นอาคารตามความเหมาะสม ผู้จัดทำได้ทำการตรวจสอบข้อจำกัดทางด้านกฎหมายจากการใช้ประโยชน์ตามผังเมืองสมุทรปราการ พ.ศ. 2556 กำหนดเป็นพื้นที่สีส้ม ย.6-5 คือที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง โดยผังเมืองสมุทรปราการไม่ได้มีการจำกัดค่า FAR หรือประเภทที่อยู่อาศัยมากมาย ดังนั้นโอกาสในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยจึงเปิดกว้างไม่ได้ถูกจำกัดในด้านกฎหมายแต่อย่างไร

เมื่อได้ทำการศึกษาตลาดของอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่โดยละเอียด ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานพบว่าพื้นที่บริเวณซอยด่านสำโรง ซึ่งเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยหนาแน่นอยู่แล้ว มีโรงงาน, ศูนย์การค้า โรงเรียน อีกทั้งยังการเดินทางที่สะดวกสบายหลายช่องทาง ซึ่งทำให้เกิดอุปสงค์ต่อที่พักของพนักงานมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสในการทำโครงการอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่นี้มากขึ้น ซึ่งถึงแม้ว่าจะมีอุปทานจำนวนมากแต่อุปทานส่วนมากแล้วเป็นหอพักที่มีอายุ บวกทั้งจากการทำแบบสอบถามปัจจัย

ที่ผู้เข้าพนักำนึ่งถึงในการตัดสินใจเลือกเช่าที่พัก สัมภาษณ์เจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จ และจากการสำรวจตลาดทำให้ได้รูปแบบโครงการอพาร์ทเมนต์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

โครงการอพาร์ทเมนต์กัจรันต์2 จะมีการออกแบบที่เน้นรูปแบบอพาร์ทเมนต์ที่มีความโปร่งโล่งสบาย มีความปลอดภัยกับชีวิตและทรัพย์สิน สร้างบรรยากาศการพักผ่อนที่ดีที่สุด ให้ความรู้สึกเหมือนอยู่บ้าน และรูปแบบสถาปัตยกรรมสไตล์ Modern รูปร่างหน้าตาอาคารดูทันสมัย เช่นเดียวกับภายในห้องพักก็ต้องดูทันสมัยจัดวางผังห้องอย่างให้ใช้ประโยชน์ได้สูงสุด เพื่อให้ผู้ที่อยู่พักอาศัยมีความพึงพอใจสูงสุด

เป็นอาคารสูง 8 ชั้น สองอาคาร มีพื้นที่ก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 5,376 ตารางเมตร มีห้องพักขนาด 24.5 ตารางเมตร ทั้งหมด 176 ห้อง และเป็น office 1 ห้อง ร้านสะดวกซื้อ 1ห้อง ซักรีด 1 ห้อง

ในด้านของการลงทุน ค่าที่ดินและค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด 95,108,400บาทนั้น แหล่งเงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของร้อยละ 60 และจากสถาบันการเงินร้อยละ 40 มีค่า WACC เท่ากับ 8.5% ทำให้สุดท้ายแล้วนั้นได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 44,449,299 บาทและอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) คือ 13.46% ซึ่งจาก NPV ที่มากกว่าศูนย์และ IRR ที่มากกว่า WACC ทำให้โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาโครงการต้องคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงทั้งทางด้านอัตราการเข้าพักที่อาจจะน้อยกว่าการคาดการณ์ การเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้างอาคารและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งต้องมีการวางแผนทั้งระยะเวลาและงบประมาณอย่างรัดกุม

คำสำคัญ: อพาร์ทเมนต์, ซอยด่านสำโรง, สมุทรปราการ

Independent Study Title	Feasibility Study of Apartment in Samutprakarn
Author	Mr. Jirayu Srisakvarakul
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Assistant Professor Dr.Niti Rattanaprichavej
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

Start preparing its location, the project is located in Soi Dansamrong 58, Muang, Samutprakarn. Physical find a rectangle shape of land measuring 1,620 square meter 54*30 meter. On the west of the area is a public road, six meters wide including the sidewalk. On the other sides are private property, including residences, close to convenience stores, highways, shopping centers, schools and factories.

The location itself is ready to be constructed to whatever best for it. The Samutprakarn city plan define its location as orange land which mean “land for medium dense residential”

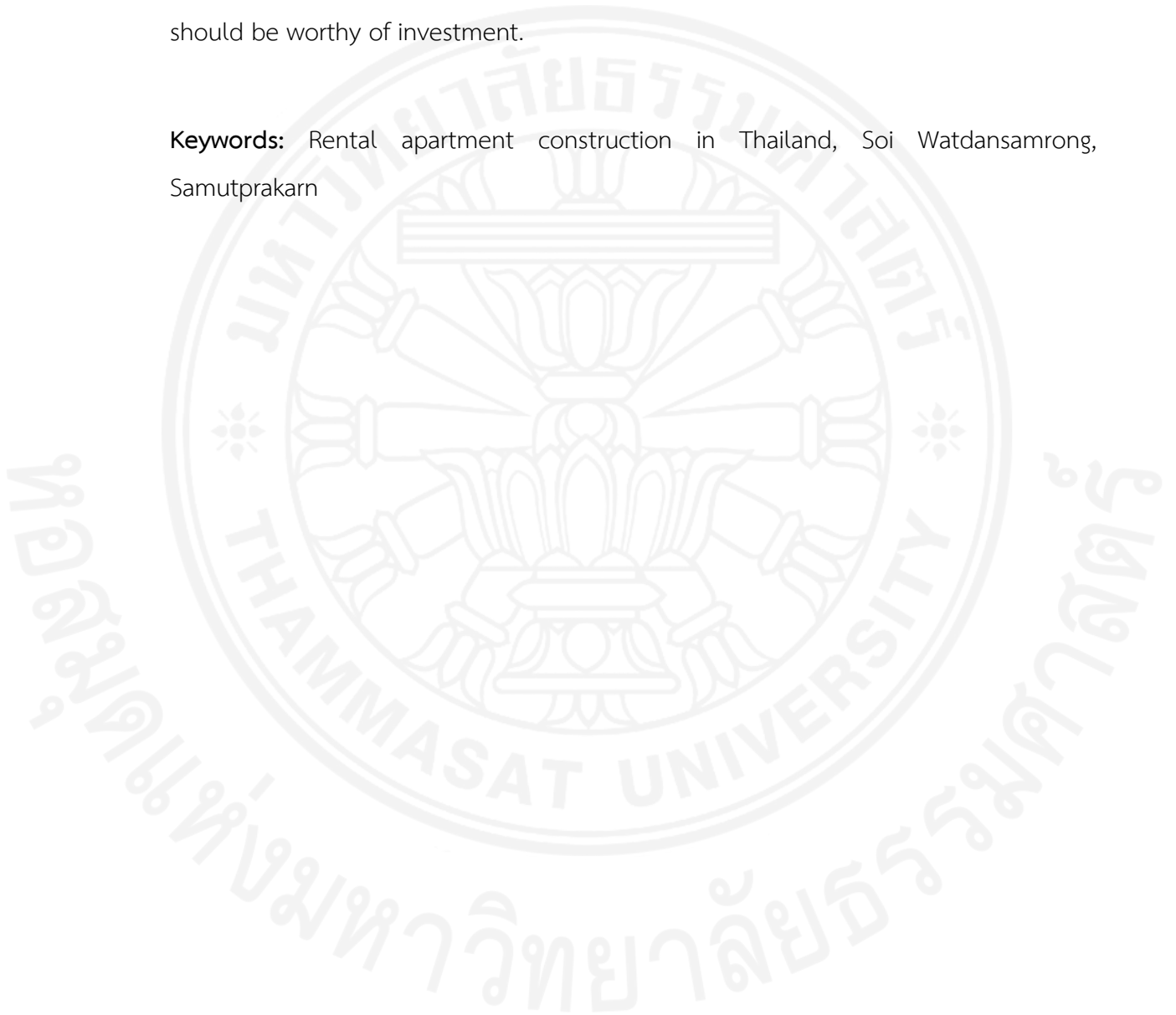
The Marketing plan for its best use is to be an Apartment. From the studies of demand and supply in its location and from marketing researching by using questionnaire from end users, in depth-interview from successful business owners make understanding what customers want.

Kijrat 2 apartment’s project has been mainly designed for spacious and high security for the residents. It creates a relaxing atmosphere which make them feel as home. In addition, the architecture of the building will be modern style from inside out. The room layout will best meet the customers’ pleasant.

There are two eight-story rental building would have 176 rooms, with has 5,376 square meter spaces. 22 square meter studio type for every room.

Overall investment cost will be 95,108,400 baht. 60 percent will be paid by the owner and 40 percent by bank loan. Weighted average cost of capital (WACC) is 8.5%, net present value (NPV) is 44,449,299 baht and internal rate of return (IRR) is 13.46%. NPV is greater than zero and IRR is greater than the WACC, so this project should be worthy of investment.

Keywords: Rental apartment construction in Thailand, Soi Watdamsamrong, Samutprakarn



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช ที่ได้ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆ ของการศึกษา มาโดยตลอด รวมไปถึง รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวณิช ที่กรุณาสละเวลา เป็นอาจารย์สอบ การศึกษาอิสระฉบับนี้ พร้อมทั้งให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มา ณ โอกาสนี้

นายจิรายุ ศรีศักดิ์วรากล



สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา	3
1.4 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการศึกษา	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย	5
2.1 การวิเคราะห์ด้านแปลงที่ดิน	5
2.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง	7
2.3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและกายภาพ	9
2.4 ข้อมูลด้านประชากร	13
บทที่ 3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด	17
3.1 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นโรงแรม	17
3.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นทาวน์โฮม	19
การวิเคราะห์ Frontdoor analysis สำหรับทาวน์โฮม	22
3.3 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นอพาร์ทเมนท์	24
การวิเคราะห์ Frontdoor analysis สำหรับอพาร์ทเมนท์	31
3.4 การวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือทางการตลาด	33
3.4.1 การวิเคราะห์ SWOT analysis	33
3.5 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing objective)	34
3.6 การวิจัยทางการตลาด	34

3.7 STP Analysis	38
3.8 ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)	40
บทที่ 4 ทบทวนวรรณกรรม	43
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง	48
5.1 แนวคิดในการพัฒนาโครงการ	48
5.2 สรุปรายละเอียดโครงการ	48
5.3 แนวคิดการจัดวางผังการใช้ที่ดินและรูปแบบอาคาร	51
5.4 พื้นที่เช่าเพื่อการอยู่อาศัย	52
5.5 รายการวัสดุมาตรฐานของโครงการ	53
5.6 สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคโครงการ	54
5.7 ค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่งภายใน	56
5.8 การบริหารงานก่อสร้างและออกแบบ	57
5.9 การบริหารหลังจากการเริ่มเปิดโครงการ	62
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	63
6.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	63
6.2 งบประมาณการลงทุนโครงการ	63
6.3 แหล่งเงินทุนโครงการ	67
6.4 สมมติฐานรายรับโครงการ	69
6.5 สมมติฐานรายจ่ายโครงการ	71
6.6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการลงทุน	71
6.7 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitive Analysis)	72
6.8 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)	74
6.9 สรุปผลความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ	76

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	สรุปข้อกำหนดการใช้ที่ดินสมุทรปราการ	10
2.2	สถิติประชากรจังหวัดสมุทรปราการ	13
2.3	ประชากรตามทะเบียนราษฎร แบ่งตามอำเภอ	14
2.4	ข้อมูลแบ่งแยกตามเทศบาล	14
3.1	โครงการโรงแรมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง	18
3.2	โครงการทาวนิโฮมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง	20
3.3	การวิเคราะห์ Frontdoor analysis ทาวนิโฮม	23
3.4	รายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนท์คู่แข่ง	25
3.5	การวิเคราะห์ Frontdoor analysis อพาร์ทเมนท์	32
3.6	การวางตำแหน่งทางการตลาดของตัวโครงการ	39
5.1	รายละเอียดค่าก่อสร้างและตกแต่งภายใน	56
5.2	Gantt chart แสดงลำดับงานก่อสร้าง	59
6.1	ต้นทุนค่าที่ดิน	65
6.2	ต้นทุนค่าก่อสร้าง	65
6.3	ต้นทุนค่าตกแต่ง	66
6.4	สัดส่วนเงินทุนโครงการ	67
6.5	เปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยธนาคาร	67
6.6	รูปแบบ และราคาห้องพัก	69
6.7	Gantt Chart การก่อสร้าง link กับการเงิน	71
6.8	ความอ่อนไหวต่ออัตราการเข้าพักของ NPV IRR PB	72
6.9	ความอ่อนไหวต่ออัตราค่าเช่าของ NPV IRR PB	72
6.10	ความอ่อนไหวของค่าก่อสร้างต่อ NPV IRR PB	72
6.11	สรุปผล NPV IRR PB ในแต่ละสถานการณ์	76

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า	
2.1	แปลงที่ดินศึกษา	5
2.2	สภาพแปลงที่ดินปัจจุบัน	6
2.3	สภาพของซอยด้านสำโรง58 บริเวณข้างแปลงที่ดิน มองไปจนถึงปากซอย	6
2.4	ลักษณะพื้นที่ใกล้เคียงสถานที่สำคัญและสภาพแวดล้อม	8
2.5	ผังเมืองสมุทรปราการ	9
2.6	อาณาเขตการปกครองเขตเทศบาลด้านสำโรง	15
3.1	โครงการโรงแรมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง	17
3.2	โครงการทาวน์โฮมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง	21
3.3	โครงการอพาร์ทเมนท์เก่า	24
3.4	ฉัตรฤดูคือพาร์ทเมนท์	26
3.5	อพาร์ทเมนท์ SP	27
3.6	อพาร์ทเมนท์ Dee@54	28
3.7	อพาร์ทเมนท์ The Cacti House	29
3.8	อพาร์ทเมนท์จันทรา	30
5.1	แปลนพื้นที่ชั้น 1	49
5.2	แปลนพื้นที่ชั้น 2-8	50
5.3	ผังห้องพักขนาด 24.5 ตารางเมตร	53
6.1	website ขายที่ดิน	63
6.2	โฉนดที่ดินซอยวัดด่าน 58	64

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของโครงการ

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิตมนุษย์ทุกคนและ เป็นสิ่งที่ใช้แสดงสถานะความเป็นอยู่ในสังคมความมั่นคงเพื่อไว้รักษภาพของกันแต่ละคนออกมา และเพื่อความปลอดภัยในชีวิต ที่อยู่อาศัยหลักๆสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม 2) ที่อยู่อาศัยแนวตั้งเช่น คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ ปัจจุบันความต้องการที่อยู่อาศัยมีเพิ่มมากขึ้น อาจจะเนื่องด้วยจำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น หรือเนื่องจากความเป็นอยู่ของประชาชนเปลี่ยนแปลงไป ครอบครัวเดิมอยู่กันเป็นครอบครัวใหญ่ เปลี่ยนเป็นแยกออกมา มีครอบครัวเองหลังจากแต่งงาน หรือแยกออกมาทำงานโดยเฉพาะในเขตพื้นที่เศรษฐกิจย่านใจกลางเมือง

พื้นที่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ เป็นพื้นที่ที่โดยส่วนตัว ผู้จัดทำนั้นมีความคุ้นเคยเป็นพิเศษเนื่องด้วยเป็นคนท้องที่นี้อยู่แล้ว ผู้จัดทำเกิดและเติบโตอาศัยอยู่ในจังหวัดสมุทรปราการนี้ ตั้งแต่เด็กก็มีการขับรถผ่านไปมา เห็นการพัฒนาของท้องที่นี้ เห็นแนวโน้มของความเจริญเติบโตในหลากหลายด้านท้องที่นี้ และเชื่อว่าความคุ้นเคยในท้องที่เช่นนี้จะเป็นอย่างดีมากในการการมองความเป็นไปได้ มองศักยภาพที่แท้จริงของโครงการที่จะพัฒนา น่าจะเป็นความได้เปรียบถ้าเทียบกับกับคนนอกพื้นที่ที่จะเข้ามาแข่งขันพัฒนา

จังหวัดสมุทรปราการ มีฐานเศรษฐกิจส่วนใหญ่ อยู่ในภาคอุตสาหกรรมและภาคพาณิชย์กรรม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิต ยานยนต์ ชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์เครื่องจักร ผลิตภัณฑ์ โลหะ เคมีภัณฑ์ พลาสติก เครื่องใช้ไฟฟ้า/อิเล็กทรอนิกส์ อาหารแปรรูป การขนส่งสินค้าและบริการ (Logistics) และธุรกิจค้าขายของภาคเอกชน คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้รายงานเมื่อปี พ.ศ. 2555 ว่าจังหวัดสมุทรปราการมีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP:Gross Provincial Product) จากกิจกรรมการผลิตสินค้าและบริการทุกชนิดในพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 694,261 ล้านบาท/ปี และมีมูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัดเฉลี่ยต่อหัว (GPP per capita) จำนวน 364,721 บาท ซึ่งมีมูลค่าสูงเป็นอันดับ 7 ของประเทศ รองลงมาจากระยอง ฉะเชิงเทรา กรุงเทพมหานคร ชลบุรี พระนครศรีอยุธยา และปราจีนบุรี โดยรายได้หลักของจังหวัดสมุทรปราการมาจากภาคอุตสาหกรรม (การผลิต) ร้อยละ 48 รองลงมา ได้แก่ การขนส่ง/คมนาคม และสถานที่เก็บ

สินค้า (Logistics) ร้อยละ 22 การค้าส่งค้าปลีก ร้อยละ 14 และบริการอสังหาริมทรัพย์ ร้อยละ 5 (มากกว่าร้อยละ 70 มาจากสาขาประมง)

ที่ถนนซอยวัดด่านสำโรง เป็นถนนเลียบบคลองสำโรง หัวท้ายถนนความยาวประมาณ 4 กิโลเมตร ฝั่งหนึ่งชนกับถนนสุขุมวิท(สุขุมวิท113) และอีกฝั่งหนึ่งชนกับถนนศรีนครินทร์ ลักษณะถนนจะเป็นถนน 2เลนเกือบตลอดเส้นทาง แต่ช่วงต้นซอยฝั่งสุขุมวิทประมาณ 110 เมตรจะเป็นถนนสองเลนแต่รถวิ่งทางเดียว(one way) เนื่องด้วยความแออัดที่มากเกินไปบนถนนช่วงนั้นนั่นเอง และเช่นกันกับตลอดทั้งเส้นวัดด่านสำโรงถ้ามองจากสายตาผู้จัดทำคร่าวๆก็ถือว่าเป็นแหล่งชุมชนแห่งหนึ่งที่ค่อนข้างแออัดมากที่สุดแห่งหนึ่งในจังหวัดสมุทรปราการเลยทีเดียวนั้นถ้ามองในมุมมองศักยภาพทางธุรกิจนั้นก็ถือว่าน่าสนใจไม่ใช่น้อย อาจแบ่งเหตุผลที่ทำให้ผู้จัดทำสนใจพัฒนาโครงการในถนนเส้นนี้ได้ดังนี้

1. ความแออัดในพื้นที่ ซึ่งคนอยู่อาศัยมาก เป็นแหล่งชุมชน
2. การคมนาคมที่ถึงแม้รถจะติดในช่วงเวลาเร่งด่วนแต่การเข้าถึงที่มาได้อย่างสะดวกสบาย และบีทีเอสที่กำลังจะเปิดให้บริการเร็วๆนี้ทางฝั่งสำโรง ในปีพ.ศ.2560
3. ความเพียบพร้อมในพื้นที่ เป็นเขตชุมชนเล็กๆที่ซึ่งรองรับการอยู่อาศัยอย่างเต็มรูปแบบ ทั้งตลาด โรงเรียน โรงพยาบาล ศูนย์ราชการ ศูนย์การค้า เป็นต้น
4. มีความเป็นไปได้ในอนาคตที่พื้นที่บริเวณนี้จะเจริญมากยิ่งขึ้นไปอีกเมื่อดูจากการเจริญเติบโตของกทม.นั้นแนวโน้มจะขยายมาทางนี้
5. ราคาที่ดินที่ยังไม่กระโดดสูงเกินไปนัก อาจจะเนื่องจากที่ว่าพื้นที่บริเวณนี้ยังคงเป็นพื้นที่รอบนอกของกทม.

ทางผู้จัดทำจึงมองเห็นศักยภาพ และโอกาสในการลงทุนทำโครงการที่พักอาศัย เพื่อรองรับความต้องการของชุมชนย่านนี้ ทั้งนี้เนื่องจากผู้จัดทำได้มีการติดต่อพูดคุยราคากับเจ้าของที่ดินในบริเวณดังกล่าว และกำลังหาทำเลในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในบริเวณนี้ จึงมีความสนใจเป็นพิเศษในการตั้งใจศึกษาดูความเป็นไปได้ในการเริ่มต้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยบนพื้นที่ตรงนี้

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- (1) เพื่อศึกษาศักยภาพของที่ดินที่ตั้งอยู่บนถนนด้านสำโรง ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
- (2) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย ด้านการตลาด และด้านการเงิน สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยประเภทนี้ เพื่อให้สามารถกำหนดผลิตภัณฑ์ได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และเราจะสามารถวางแผนพัฒนาโครงการได้อย่างเหมาะสม

1.3 ขอบเขตการศึกษา

- (1) ศึกษาความเป็นไปได้ทั้งทางด้านกฎหมาย จากที่ดิน 2 แปลง แปลงที่หนึ่งขนาดประมาณ 400 ตารางวา ซอยด้านสำโรง58 ขนาดหน้ากว้าง 45*35 เมตร แปลงที่สองขนาด 228 ตารางวา อยู่ตรงข้ามกับแปลงแรกขนาด 48*19 เมตร ในความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัย
- (2) ศึกษาทำเลที่ตั้งและกายภาพของที่ดินโครงการ ในด้านการตลาดของที่อยู่อาศัย และศักยภาพทั้งปริมาณ demand supply ในพื้นที่ที่ทำการศึกษจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ

1.4 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการศึกษา

1.4.1 ขั้นตอนการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ชาวบ้านในบริเวณท้องที่นั้นๆ
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องจากห้องสมุดคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1.4.2 ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีทั้งหมดอย่างละเอียด

เพื่อตั้งเป้าหมาย หากการใช้ประโยชน์ที่ดีที่สุด(highest and best use) และตัวรายละเอียดโครงการ โดยจะพิจารณาในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1. ความเป็นไปได้ทางกายภาพและทำเลที่ตั้งโครงการ
2. ความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย
3. ความเป็นไปได้ทางการตลาด
4. ความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง
5. ความเป็นไปได้ทางการเงิน

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- (1) ทำให้ทราบว่าที่ดินที่เรามีนั้น มีความเหมาะสมกับการที่จะนำไปพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ อย่างที่คาดไว้หรือไม่
- (2) การศึกษาความเป็นไปได้ในด้าน กฎหมาย ตลาด การก่อสร้าง และการเงิน จะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงสภาพตลาดและสามารถวิเคราะห์แนวทางในการลงทุนต่อไปในอนาคตได้

บทที่ 2

การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย

2.1 การวิเคราะห์ด้านแปลงที่ดิน

พื้นที่ศึกษาตั้งอยู่บนถนนด้านสำโรง เป็นถนนขนาดเขตทาง 20 เมตร ในซอยด้านสำโรง 58 เข้าซอยมาประมาณ 25 เมตร ภายในซอยด้านสำโรง 58 ขนาดเขตทางของถนนสาธารณะจะเหลือเท่ากับ 6 เมตร ถนนภายในซอยเป็นถนนคสล.ยังคงสภาพดีเยี่ยม สะอาดเป็นระเบียบอยู่ ส่วนที่ดินเป็นที่ดินมีสองที่ แปลงใหญ่เป็นสามแปลงติดกัน เป็นจำนวนสามโฉนด ผู้ถือโฉนดเป็นสามพี่น้องถ้อมมาตั้งแต่ยุคสมัยพ่อแม่ส่งต่อเป็นมรดก เป็นทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า และอีกแปลงเป็นแปลงฝั่งตรงข้ามกันคนละเจ้าของกัน มีขนาดเล็กกว่า

การใช้ประโยชน์ตามผังเมืองสมุทรปราการ พ.ศ.2556 กำหนดเป็นพื้นที่สีส้ม ย.6-5 คือที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง

ขนาดเนื้อที่ดิน และลักษณะรูปร่างที่ดิน เป็นที่ดินทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า จากภาพที่ 2.1 แปลนเบอร์ 1 หน้ากว้าง 54 เมตร ลึก 30 เมตร ผู้ขายอ้างไว้ว่าพื้นที่ทั้งหมด 412 ตารางวา อย่างไรก็ตามผู้จัดทำจะทำการตรวจสอบอย่างละเอียดอีกที

และแปลงทางซ้าย จากภาพที่ 2.1 แปลนเบอร์ 2 เป็นแปลงขนาดยาว ขนาดหน้ากว้าง 48 เมตร ลึก 19 เมตร พื้นที่ 228 ตารางวา



ภาพที่ 2.1 แปลงที่ดินศึกษา

สภาพที่ดินปัจจุบัน

ปัจจุบันที่ดินมีความสูงระดับเดียวกับถนน ต้องมีการปรับปรุงหน้าดินเพิ่มเติม



ภาพที่ 2.2 สภาพแปลงที่ดินปัจจุบัน



ภาพที่ 2.3 สภาพของซอยด้านสำโรง58 บริเวณข้างแปลงที่ดิน มองไปจนถึงปากซอย

อาณาเขตรอบแปลงที่ดิน แปลง 412 ตารางวา

ทิศเหนือ	ร้านออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ป้าย
ทิศใต้	อพาทเมนท์จัดรถดีสูง5ชั้น
ทิศตะวันออก	บ้านทาวน์เข้าสองชั้น
ทิศตะวันตก	ถนนซอยด้านสำโรง58 กว้าง 6 เมตร

อาณาเขตรอบแปลงที่ดิน แปลง 228 ตารางวา

ทิศเหนือ	อาคารแถวสูง 2 ชั้น
ทิศใต้	ที่ดินเปล่า ปัจจุบันใช้เป็นที่จอดรถ
ทิศตะวันออก	ถนนซอยด้านสำโรง58 กว้าง 6 เมตร
ทิศตะวันตก	อาคารแถวสูง 2 ชั้น

ความกว้างของเขตทาง

1. ถนนวัดด้านสำโรงมีความกว้างของถนน 20 เมตร
2. ซอยวัดด้านสำโรง58 มีความกว้างของถนน 6 เมตร

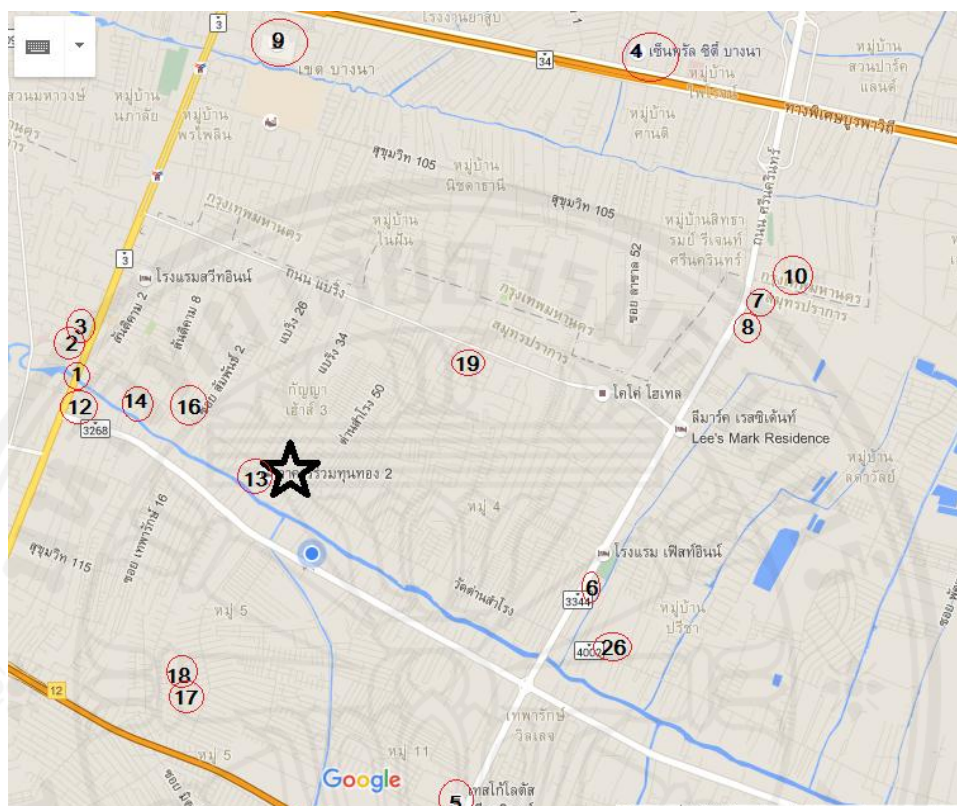
2.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

การเข้าถึงโครงการ

เข้าถึงทางรถยนต์ส่วนตัว รถโดยสารสาธารณะ (รถสองแถว,วินมอเตอร์ไซค์, ตุ๊กตุ๊ก, แท็กซี่) สองช่องทางหลักๆ

1. จากสุขุมวิท113 ซึ่งบีทีเอสกำหนดสร้างเสร็จภายในปีพ.ศ.2560นี้ด้วย (ระยะทางจากปากซอยถึงบริเวณโครงการประมาณ1.5กิโลเมตร)
2. จากศรีนครินทร์ ปากทางซอยวัดด้านนั้นเป็นจุดพักคนขนาดใหญ่ เพื่ออำนวยความสะดวกในการขึ้นลงรถประจำทาง(ระยะทางจากปากซอยถึงบริเวณโครงการประมาณ2.4กิโลเมตร)

ลักษณะพื้นที่ใกล้เคียงสถานที่สำคัญและสภาพแวดล้อม

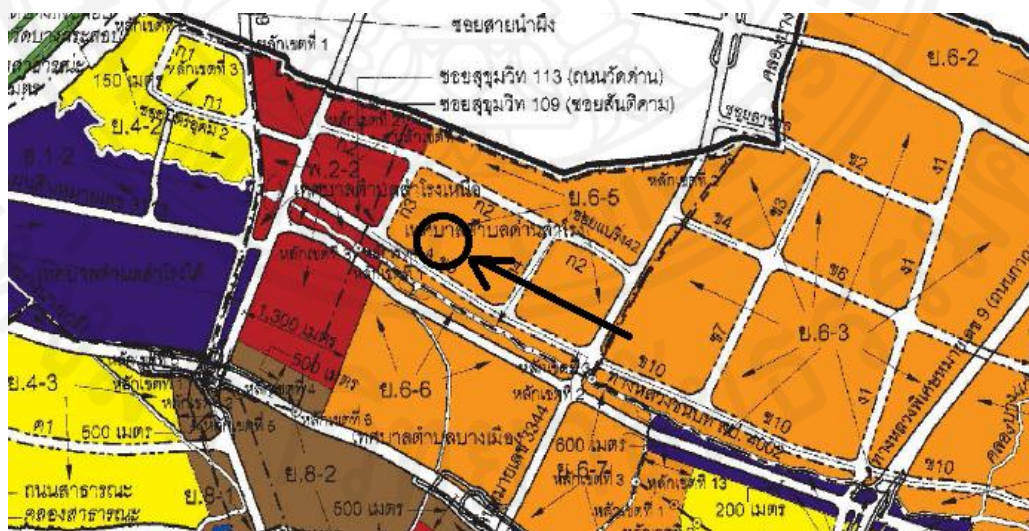


ภาพที่ 2.4 ลักษณะพื้นที่ใกล้เคียงสถานที่สำคัญและสภาพแวดล้อม

1. สถานีรถไฟฟ้ามหานครสายสีเหลือง(2017)	1,500 เมตร
2. อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง	1,500 เมตร
3. บีทีเอส สำโรง	1500 เมตร
4. เซ็นทรัล บางนา	7600 เมตร
5. โลตัส พลัส ศรีนครินทร์	3800 เมตร
6. ฟู้ดแลนด์	3,100 เมตร
7. Makro สป.	5300 เมตร
8. บีทีเอส ศรีนครินทร์	5300 เมตร
9. Bitec บางนา	5300 เมตร
10.โรงพยาบาลศิรินครินทร์	5400 เมตร
11.โรงพยาบาลเปาโล	6400 เมตร
12.สถานีตำรวจภูธร ตำบลสำโรงเหนือ	2,000 เมตร
13.สำนักงานเทศบาลตำบลด่านสำโรง	50 เมตร

14.วัดด่านสำโรง	1300 เมตร
15.โรงเรียนมัธยมด่านสำโรง	1350 เมตร
16.โรงเรียนตรุณรัตน์	800 เมตร
17.โรงเรียนอัสสัมชัญ สป.	6300 เมตร
18.โรงเรียนเซนต์โยเซฟ ทิววัล	6300 เมตร
19.โรงเรียนเซนต์โยเซฟ บางนา	7000 เมตร
20.ด่านสำโรง คลินิกเวชกรรม	25 เมตร
21.ปริษา เกสส์	25 เมตร
22.CP FreshMart	25 เมตร
23.7eleven	25 เมตร
24.Tesco Lotus express	30 เมตร
25.ฉัตรฤดี อพาร์ทเมนต์	0 เมตร
26.จิตราวรณ เวลล์เนส สปา	2,500 เมตร

2.3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและกายภาพ



ภาพที่ 2.5 ผังเมืองสมุทรปราการ

กฎหมายผังเมืองสมุทรปราการ พ.ศ. 2556

สำหรับพื้นที่แปลงที่ดิน ตามผังเมืองสมุทรปราการ พ.ศ.2556 นั้นอยู่ในเขต ย.6-5 ซึ่งจะ
เป็นการใช้ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยเป็นหลัก และหรือสามารถจะพัฒนาไปเป็นการใช้ประโยชน์ประเภท
อื่นได้ในบางกรณี แล้วแต่การนำไปใช้ประโยชน์

ในจังหวัดสมุทรปราการไม่มีการกำหนดค่า FAR, OSR การใช้ประโยชน์จากที่ดินจะใช้วิธี
ดูจาก ตารางสรุปข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองรวมสมุทรปราการ พ.ศ.2556 เป็นหลัก

ตารางที่ 2.1 ข้อกำหนดการใช้ที่ดินสมุทรปราการ

ตารางสรุป ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองรวมสมุทรปราการ 2556

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท	สีเหลือง				สีส้ม		สีน้ำตาล		สีแดง			
	ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย				ที่อยู่อาศัย หนาแน่น ปานกลาง		ที่อยู่อาศัย หนาแน่น มาก		พาณิชยกรรม			
	ย.1	ย.2	ย.3	ย.4	ย.5	ย.6	ย.7	ย.8	พ.1	พ.2	พ.3	
โรงแรม	โรงแรม ที่ไม่ใช่อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่											
	โรงแรม ประเภทอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่	X	X	X								
โรงแรมหรู	โรงแรมหรู ที่ไม่ใช่อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่											
	โรงแรมหรู ประเภทอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่	X	X	X	X							
การจัดสรรที่ดิน	การจัดสรรที่ดิน-การอยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว											
	การจัดสรรที่ดิน-การอยู่อาศัย ประเภทบ้านแฝด											
	การจัดสรรที่ดิน-การอยู่อาศัย ประเภทอื่นๆ											
	การจัดสรรที่ดิน-พาณิชยกรรม	X	8a+4	8a+4								
	การจัดสรรที่ดิน-อุตสาหกรรม	X	X	X								
	การจัดสรรที่ดิน-เกษตรกรรม											
การอยู่อาศัย	การอยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทบ้านแฝด	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทบ้านแถว		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทห้องแถว		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทตึกแถว			●	●	●	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทอาคารขนาดใหญ่	X	X	9b		X	●	●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทอาคารสูง	X	X	X	X	X		●	●	●	●	●
	การอยู่อาศัย ประเภทอาคารขนาดใหญ่พิเศษ	X	X	X	X	X		●	●	●	●	●
การพาณิชยกรรม ประเภทห้องแถว หรือตึกแถว			2								●	
การประกอบพาณิชยกรรม	พาณิชยกรรม <= 50 ตร.ม.			2								●
	พาณิชยกรรม ที่ไม่ใช่อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่			2								●
พาณิชยกรรม	พาณิชยกรรม ประเภทอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่	X	X	2	X							X

จากตาราง 2.1 ผู้จัดทำได้ทำการตัดมาเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงการเราเท่านั้น โดย
ลงสีเหลืองไว้เพื่อให้ดูสะดวกมากขึ้น บวกกับผู้จัดทำได้มีการเข้าไปติดต่อกับเทศบาลตำบลด่านสำโรง
ส่วนภาคผังเมืองโดยตรง ได้ทำการเข้าไปปรึกษาเจ้าหน้าที่ว่าที่ดินจุดบริเวณศึกษาว่าสามารถนำไปใช้
ประโยชน์อย่างไรได้บ้าง ก็ได้คำแนะนำว่าสามารถสร้างได้ทุกอย่างตามตาราง ถ้าจะทำตึกอาคาร
ขนาดใหญ่ สูงกว่า15เมตรก็ให้ดูขนาดถนนสาธารณะเป็นหลักก็สามารถทำได้

หากพิจารณาจากตารางข้างต้น ผู้จัดทำมีความต้องการพัฒนาโครงการให้เป็นที่อยู่อาศัย ก็จะมีทางเลือกในการพัฒนาต่างๆ เช่น โรงแรม, บ้านแถว, อาคารขนาดใหญ่, อาคารสูง, อาคารขนาดใหญ่พิเศษ เป็นต้น

2.3.1 โรงแรม

เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตชุมชนที่มองด้วยสายตาผู้จัดทำนั้นเป็นเขตชุมชนที่มีผู้อยู่อาศัยหนาแน่น ดังนั้นการทำโรงแรมก็เป็นหนึ่งในตัวเลือกที่มีความน่าสนใจ ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา แต่จะเป็นในระดับไหนนั้นต้องดูกันอีกทีในขั้นตอนการสำรวจตลาด แต่เท่าที่ผู้จัดทำเห็นในเบื้องต้นนั้นตลาดบริเวณนี้มีลักษณะกำลังการซื้อต่ำ เป็นแหล่งที่อยู่อาศัยของคนที่มีฐานะปานกลางถึงล่าง ดังนั้นโรงแรมที่อาจจะทำได้ก็จะเป็นประเภทโรงแรมชั่วคราว หรือสองดาว เป็นต้น

2.3.2 บ้านแถว

เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดูจะเป็นการลงทุนที่ง่าย สร้างเสร็จเร็ว ขายเร็ว ปิดโครงการได้เร็ว เป็นการขายขาด แต่ที่ดินที่ผู้จัดทำได้มาเบื้องต้นนั้นมีขนาดไม่ใหญ่มากพอที่จะทำเป็นหมู่บ้าน ซึ่งจะไม่สามารถมีส่วนกลาง, สิ่งอำนวยความสะดวก, สระว่ายน้ำ มาเป็นตัวจุดขายโครงการได้ อาจจะไม่เหมาะสมที่จะมาทำโครงการแนวราบ แต่จะเป็นไปตามที่คาดหรือไม่นั้น ผู้จัดทำจะทำการตรวจสอบอีกครั้งในขั้นตอนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดอีกครั้งหนึ่ง ข้อกฎหมายหลักๆ ที่จะต้องนำมาคำนึงถึงก็จะมี

- (1) ห้ามปลูกบ้านแถวติดกันเกิน 40 เมตร
- (2) ถ้าเป็นทาวน์โฮมต้องเว้นระยะร่นหน้าบ้าน 3 เมตร หลังบ้าน 2 เมตร
- (3) ระยะร่นด้านข้าง 2 เมตร

2.3.3 อาคารที่อยู่อาศัย

ตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ระบุว่า "อาคารขนาดใหญ่" หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตรม. หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 ม.ขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตรม. แต่ไม่ควรเกิน 4,000 ตารางเมตร ปัจจุบันหากอาคารที่พักอาศัยเกิน 4,000 ตรม. ต้องขออนุญาตสิ่งแวดล้อม หรือ EIA ซึ่งใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน แล้วกว่าจะมาขอใบอนุญาตก่อสร้างอีกก็ไม่ต่ำกว่า

4 เดือน ดังนั้นจึงต้องกันเวลาขอสิ่งแวดลอม แล้วก็ขออนุญาตก่อสร้างให้ดี บางคนซื้อที่มาดอกเบียกินไปเป็นปีกว่าจะได้สร้าง

โดยส่วนตัวผู้จัดทำมีความสนใจในการพัฒนาโครงการประเภทนี้มากที่สุด ด้วยเนื่องจากผู้จัดทำมีความชำนาญมากที่สุด มีประสบการณ์ในการพัฒนามาก่อนในบริเวณนี้ด้วย ผู้จัดทำเคยพัฒนาอพาร์ทเมนท์บนถนนเทพารักษ์ซึ่งเป็นถนนคู่ขนานกันกับถนนวัดด่านสำโรง ถ้ามองบนแผนที่ที่อยู่ห่างจากกันเพียง 700 เมตรเท่านั้น

บนถนนสาธารณะขนาด 6 เมตร ถ้าต้องการสร้างอาคารขนาดสูงไม่เกิน 23 เมตร ซึ่งเราต้องเว้นที่ดินจนไปถึงสุดความกว้างของถนนเท่ากับ 11.5 เมตร หักระยะร่นระหว่างด้านหลังตึก 3 เมตร ซึ่งที่ดินแปลงศึกษานี้มีความลึก 30 เมตร ถนน 6 เมตร ก็เท่ากับว่าเราจะมี ความกว้างไว้ให้เหลือสร้างอาคารขนาดใหญ่เท่ากับ 21.5 เมตร ส่วนความยาวนั้นเหลือเพื่อ

กฎหมายที่ต้องระวังเป็นพิเศษ

- (1) ระยะร่นรอบอาคารเท่ากับ 3 เมตร
- (2) ความสูงของอาคารที่ต้องไม่มากกว่าสองเท่าของระยะถนนกับที่หน้าอาคาร
- (3) เลี่ยงการยื่น EIA โดยสร้างอาคารโดยการแบ่งแปลงที่ดินเป็นสองแปลง และไม่ให้อาคารมีพื้นที่มากกว่า 4,000 ตารางเมตร และห้องไม่มากกว่าอาคารละ 80 ห้อง
- (4) สร้างเต็มความสูงของอาคารขนาดใหญ่ คือสูงไม่เกิน 23 เมตร

2.3.4 ตลาด

เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่มีความเสี่ยงต่ำที่สุด เนื่องจากโครงการนี้ต้องการเม็ดเงินลงทุนต่ำที่สุด ตลาดในที่นี้อาจจะเป็นได้ในหลายรูปแบบ ตลาดนัด ตลาดสด ที่เราแค่ปรับพื้น แบ่งห้องหรือแบ่งล็อค และทำระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็น ก็สามารถปล่อยแม่ค้าพ่อค้ามาเช่าขายของเก็บค่าเช่าเป็นรายวันได้ทันที อาจจะต้องมีการจัดการจัดสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม

บวกกับการทำเลตรงบริเวณศึกษานี้มีความหนาแน่นของประชากรสูง และมีความสามารถในการใช้จ่ายต่ำ การทำตลาดซึ่งโดยปกติแล้วจะอยู่คู่กับชุมชนที่มีคุณสมบัติประมาณนี้ก็จะเหมาะสมอยู่ไม่น้อย

2.4 ข้อมูลด้านประชากร

จังหวัดสมุทรปราการแบ่งการปกครองส่วนภูมิภาค แบ่งออกเป็น 6 อำเภอ ประกอบไปด้วย

1. อำเภอเมืองสมุทรปราการ
2. อำเภอบางบ่อ
3. อำเภอบางพลี
4. อำเภอพระประแดง
5. อำเภอพระสมุทรเจดีย์
6. อำเภอบางเสาธง

จำนวนประชากรจังหวัดสมุทรปราการ

ตารางที่ 2.2 ตารางสถิติประชากรจังหวัดสมุทรปราการ

สถิติประชากรตามทะเบียนราษฎร จังหวัดสมุทรปราการ	
ปี (พ.ศ.)	ประชากร
2549	1,104,766
2550	1,126,940
2551	1,147,224
2552	1,164,105
2553	1,185,180
2554	1,203,223
2555	1,223,302
2556	1,241,610

ที่มา : สำนักบริหารการทะเบียน. กรมการปกครอง. กระทรวงมหาดไทย.

จังหวัดสมุทรปราการมีประชากรเป็นอันดับ 2 ของภาคกลาง รองจากกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ ด้วยเหตุที่เป็นจังหวัดที่รองรับการขยายตัวจากกรุงเทพมหานคร และเป็นที่ตั้งของสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ อีกทั้งมีการเจริญเติบโตในด้านการผลิตภาคอุตสาหกรรม การค้า การบริการและการกระจายตัวของประชากร ทำให้จังหวัดสมุทรปราการมีประชากรที่ย้ายถิ่นจากที่อื่น มาอาศัยอยู่ใน

พื้นที่เป็นจำนวนมากเคลื่อนย้ายเข้ามาโดยแจ้งย้ายที่อยู่อย่างถูกต้อง และไม่ย้ายทะเบียนราษฎรเข้ามา ทำให้จำนวนประชากรที่มีอยู่จริงสูงกว่าจำนวนประชากรในทะเบียนราษฎร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่อยู่ในวัยทำงานจะมีรายชื่ออยู่ในทะเบียนราษฎรต่ำกว่ากลุ่มอื่น โดยข้อมูล ณ เดือนกรกฎาคม 2556 มีประชากรตามทะเบียนราษฎรทั้งสิ้น 1,241,610 คน แยกเป็นชาย 588,975 คน หญิง 634,327 คน มีประชากรแฝงหลังไหลเข้ามาในจังหวัดสมุทรปราการ เมื่อรวมประชากรแฝงที่มีได้ย้ายทะเบียนราษฎรอย่างถูกต้องด้วยแล้ว สามารถประเมินจำนวนประชากรที่อยู่อาศัยอยู่จริงได้ประมาณ 2.3 ล้านคน โดยมีจำนวนที่อยู่อาศัยตามทะเบียนราษฎรจำนวน 548,883 ครัวเรือน

ตารางที่ 2.3 ประชากรตามทะเบียนราษฎร แบ่งตามอำเภอ

อำเภอ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)	จำนวนที่อยู่อาศัย (ครัวเรือน)
เมืองสมุทรปราการ	๒๔๖,๑๙๘	๒๖๘,๓๕๕	๕๑๔,๕๕๓	๒๑๕,๕๐๒
พระประแดง	๙๘,๕๑๔	๑๐๔,๔๗๕	๒๐๒,๙๘๙	๘๓,๓๔๙
บางพลี	๑๐๑,๑๗๘	๑๑๑,๓๓๘	๒๑๒,๕๑๖	๑๑๗,๔๗๔
พระสมุทรเจดีย์	๕๘,๙๓๑	๖๑,๘๗๑	๑๒๐,๘๐๒	๕๐,๗๕๘
บางบ่อ	๔๙,๐๔๐	๕๑,๑๖๖	๑๐๐,๒๐๖	๓๕,๐๒๕
บางเสาธง	๓๕,๑๑๔	๓๗,๑๒๒	๗๒,๒๓๖	๔๖,๗๗๕
รวม	๕๘๘,๙๗๕	๖๓๔,๓๒๗	๑,๒๒๓,๓๐๒	๕๔๘,๘๘๓

ที่มา : ที่ทำการปกครองจังหวัดสมุทรปราการ ข้อมูล ณ เดือนกรกฎาคม ๒๕๕๖

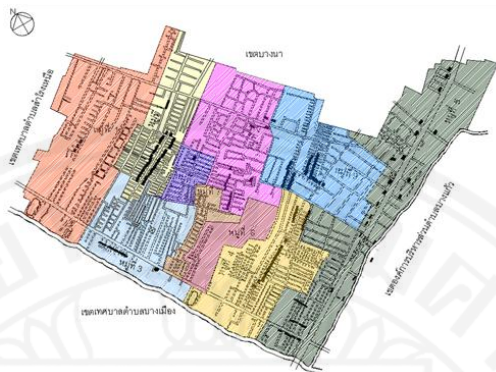
จากตารางที่ 2.3 บริเวณศึกษาของผู้จัดทำอยู่ในเขตอำเภอเมืองสมุทรปราการซึ่งมีจำนวนประชากรสูงที่สุดในสมุทรปราการ ซึ่งเป็นการปกครองด้วยเทศบาล และอบต.

เทศบาล 7 แห่ง : เทศบาลนครสมุทรปราการ เทศบาลเมืองปากน้ำสมุทรปราการ เทศบาลตำบลสำโรงเหนือ เทศบาลตำบลบางปู เทศบาลตำบลแพรกษา เทศบาลตำบลด่านสำโรง และ เทศบาลตำบลบางเมือง

อบต. 5 แห่ง : แพรกษา บางด้วน บางโปร้ง เทพารักษ์ และแพรกษาใหม่

พื้นที่

เขตเทศบาลตำบลด่านสำโรง มีพื้นที่ทั้งหมด ๗.๓๕ ตารางกิโลเมตร อยู่ในเขตตำบลสำโรงเหนือ



ภาพที่ 2.6 ภาพแสดงอาณาเขตการปกครองเขตเทศบาลตำบลสำโรง

อาณาเขต

- | | | |
|----------------|-----|---------------------------------|
| 1. ทิศเหนือ | จรด | เขตบางนา กรุงเทพมหานคร |
| 2. ทิศใต้ | จรด | เขตเทศบาลตำบลบางเมือง |
| 3. ทิศตะวันออก | จรด | เขตองค์การบริหารส่วนตำบลบางแก้ว |
| 4. ทิศตะวันตก | จรด | เขตเทศบาลตำบลสำโรงเหนือ |

ลักษณะภูมิประเทศ

เป็นที่ราบต่ำ น้ำท่วมขังในฤดูมรสุม พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นบ้านพักอาศัยอย่างหนาแน่น เป็นแหล่งอุตสาหกรรม ธุรกิจการค้า และอาคารพาณิชย์ โดยมีถนนศรีนครินทร์ ถนนแบริ่ง ถนนวัดด่านสำโรงเป็นเส้นทางคมนาคมสายหลัก

จำนวนประชากรเทศบาลตำบลด่านสำโรง มีประชากร 55,117 คน แยกเป็น

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. เพศชาย | 26,304 คน |
| 2. เพศหญิง | 28,813 คน |
| 3. จำนวนครัวเรือน | 11,742 ครัวเรือน |

ความหนาแน่นของประชากรต่อพื้นที่ 7,499 คน/ตารางกิโลเมตร

จำนวนผู้มีสิทธิเลือกตั้ง 42,397 คน

ที่มา : สำนักงานทะเบียนท้องถิ่นเทศบาลตำบลด่านสำโรง ณ วันที่ ๘ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๕๔

จากข้อมูลเบื้องต้นจะเห็นว่าพื้นที่ภายใต้การปกครองของเทศบาลตำบลวัดด่านสำโรง นั้นค่อนข้างแออัด ความหนาแน่นของประชากรอยู่ที่ 7,499คนต่อตารางกิโลเมตร ซึ่งเป็นจุดแข็งของพื้นที่นี้ และหนาแน่นที่สุดเมื่อเทียบกับเขตเทศบาลอื่นๆภายในอำเภอเมืองสมุทรปราการ ผู้จัดทำมองว่าเป็นผลดีต่อการสร้างผลิตภัณฑ์ออกมาเพื่อรองรับประชากรที่หนาแน่นในเขตบริเวณนี้

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. เทศบาลนครสมุทรปราการ | ความหนาแน่น 7,000 คน/ตร.กม. |
| 2. เทศบาลตำบลด่านสำโรง | ความหนาแน่น 7,500 คน/ตร.กม. |
| 3. เทศบาลตำบลบางเมือง | ความหนาแน่น 6,200 คน/ตร.กม. |
| 4. เทศบาลตำบลสำโรงเหนือ | ความหนาแน่น 5,600 คน/ตร.กม. |
| 5. เทศบาลเมืองปากน้ำสมุทรปราการ | ความหนาแน่น 2,100 คน/ตร.กม. |
| 6. เทศบาลตำบลบางปู | ความหนาแน่น 1,900 คน/ตร.กม. |

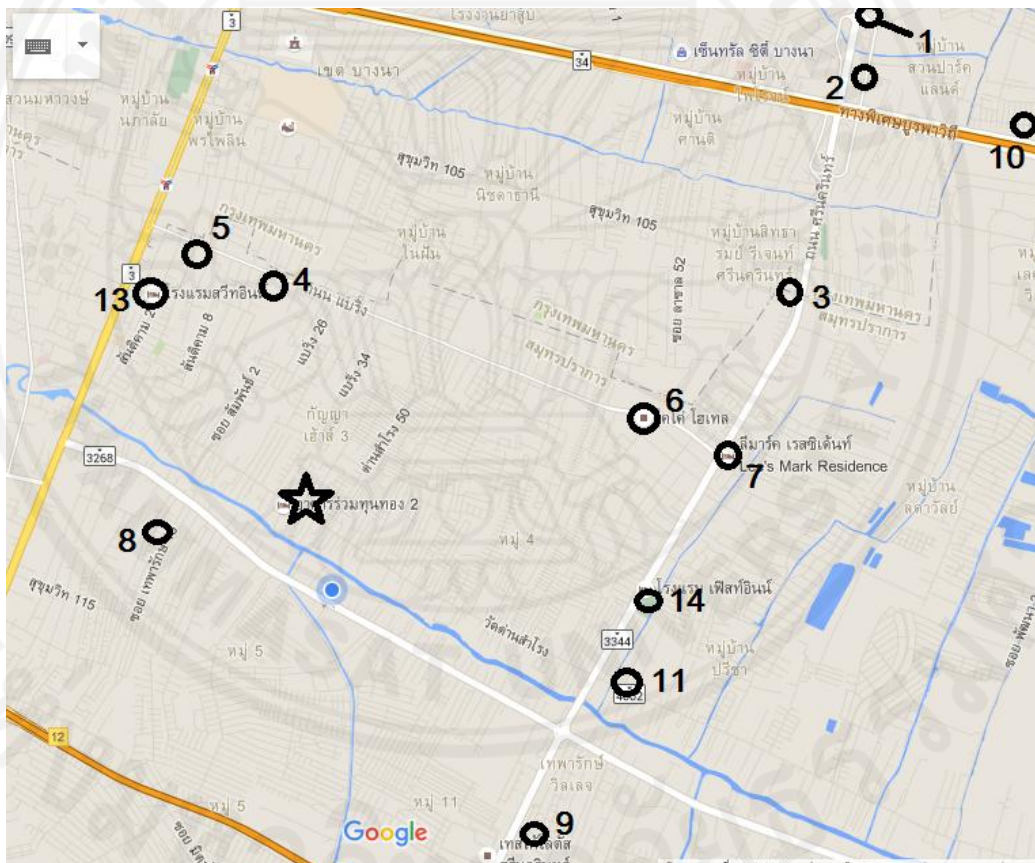
ที่มา : สำนักงานทะเบียนท้องถิ่นเทศบาลตำบลด่านสำโรง ณ วันที่ ๘ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๕๔

บทที่ 3

การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด

3.1 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นโรงแรม

เป็นการวิเคราะห์คู่แข่งที่มีอยู่จากทำเลที่ตั้งโรงแรมในบริเวณใกล้เคียงส่วนใหญ่จะเป็นโรงแรมระดับ1-3ดาว และโรงแรมชั่วคราว ซึ่งจะเป็นโรงแรมที่ให้บริการในราคาประหยัด ผู้จัดทำจะใช้การแบ่งเกณฑ์ตามช่วงระดับราคาเพื่อเปรียบเทียบคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง เพื่อวิเคราะห์



ภาพที่ 3.1 โครงการโรงแรมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง

ตารางที่ 3.1 โครงการโรงแรมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง

Number	Hotel	Room rate (บาท)	จำนวนห้อง	Occ rate(%)
1	โนโวเทล บางนา	2500-5000	284	
2	เมเบิ้ล โฮเต็ล	1800-4000	468	70
3	เบย์ โฮเต็ล	950-2500	150	60-70
4	อริชา คอร์ท โฮเต็ล	1800-3500	68	90-95
5	มนต์มณี โฮเต็ล	1100-2400	89	85
6	โคโค โฮเต็ล	1200-1900	56	90
7	ลีย์ มาร์ค โฮเต็ล	800-1300	50	
8	เบส อินน์	350-600	50	
9	ฮาร์ท อินน์	315-585	25	
10	สตาร์ อินน์	350-450	120	
11	พาลেস อินน์	245-775	120	
12	สกาย อินน์	350-600	50	
13	สวีท อินน์	195-495	50	
14	เฟิร์ท อินน์	225-645	100	

เมื่อดูจากบนแผนที่จะพบว่าโรงแรมที่เป็นระดับ3-4ดาวจะอยู่ในโซนบางนามากกว่า และไปสุดอยู่ที่โซนแบริ่ง เนื่องจากใกล้สถานที่สำคัญหลายแห่ง ทั้งสนามบินสุวรรณภูมิ, Bitec, เซ็นทรัลบางนา, เมกะ, ซีคอนสแควร์, พาราไดซ์ปาร์ค, ม.อัสสัมชัญ, ม.หัวเฉียว, ม.ราม2 เป็นต้น และถึงแม้ว่าซอยด้านสำโรงจะอยู่ห่างจากบางนาแต่ไม่กี่กิโลเมตร แต่คาดว่าพฤติกรรมผู้บริโภคให้ชอยแบริ่งเป็นสุดเขตทางที่เค้าจะขับมาถึงได้ ถ้าเลยไปกว่านั้นจะรู้สึกว่ไกลเกินไป

โรงแรมหลักๆส่วนใหญ่ในท้องที่ที่ทำการศึกษาก็จะเป็นโรงแรมกลุ่ม Middle-Scale ,Budget Hotel เพียง 1-2 ดาว ซึ่งเป็นโรงแรมที่มี Room rateต่ำ การบริการน้อย ซึ่งก็เป็นไปตามความเหมาะสม ของพฤติกรรมกรเข้าพักโรงแรมของคนบริเวณนี้ ซึ่งมีลักษณะของการใช้จ่ายน้อย และอย่างที่เห็นในบริเวณที่ใกล้เคียงแปลงที่ดินที่ทำการศึกษานั้นมีโรงแรมประเภทชั่วคราวเยอะมาก ถึงRoom rateต่ำ แต่Occupancy rate สูง และเป็นการยากที่จะหา occupancy rateที่แท้จริง เพราะห้อง1ห้อง สามารถรับลูกค้าได้มากกว่า 1 รอบ

ด้วยทำเลที่ตั้งของพื้นที่ที่ทำการศึกษาตั้งอยู่ในซอยด้านสำโรง58 ซึ่งต้องเข้าไปในซอย58 อีกประมาณ 25 เมตร จึงดูจะไม่เหมาะสมที่จะทำโรงแรมระดับ3ดาว ที่จะรับRoom rateประมาณ

1,500-3,000 บาท เนื่องด้วยลำพังถนนเส้นนี้ ถนนด้านสำโรงก็มีภาพลักษณ์ที่เป็นแหล่งที่อยู่อาศัยของ คนฐานะออกไปทางล่างหน่อยด้วย ดังนั้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพักอยู่โรงแรมระดับ 3 ดาวอาจจะไม่มา พักกัน

แต่กับโรงแรมประเภทชั่วคราวนั้นดูจะเหมาะสมกับการใช้พื้นที่ตรงนี้พัฒนาอยู่ เมื่อดู จากทำเลที่มีคนอยู่อย่างหนาแน่น บวกกับไม่อยู่ในพื้นที่ที่สามารถมองเห็นชัดเจนเกินไป ซึ่งโรงแรม ประเภทชั่วคราวไม่ต้องการให้เห็นชัดมากนัก ลูกค้าต้องการความเป็นส่วนตัวสูง ขนาดที่ดินก็พอเหมาะที่ จะทำโรงแรมประเภทนี้ซึ่งต้องการที่จอดรถเข้าออกสะดวกเป็นต้น

โรงแรมประเภทชั่วคราวนั้นถึงจะมีหลายแห่งในเขตบริเวณใกล้เคียงก็จริง แต่ในซอย ด้านสำโรงกลับยังไม่มี ดังนั้นนี่จะเป็นโอกาสที่น่าสนใจทั้งๆที่เป็นเขตที่คนหนาแน่น ดูจะมีความ เหมาะสมกับการลงทุนธุรกิจประเภทนี้อยู่

เบื้องต้น ถ้าผู้จัดทำจะพัฒนาที่ดินตรงนี้ให้เป็นโรงแรม ผู้จัดทำคิดว่าที่ดินแปลงนี้ดูจะ เหมาะสมกับการพัฒนาเป็นโรงแรมประเภทชั่วคราวที่สุด ซึ่งผู้จัดทำไม่มีความต้องการให้พัฒนาที่ดิน ให้เป็นธุรกิจประเภทโรงแรมชั่วคราว เพราะเหตุผลอันเนื่องมาจากหลักศีลธรรมอันดี ซึ่งผู้จัดทำไม่คิด ว่าน่าสนใจที่จะทำแม้จะมีโอกาสในการทำกำไรสูงก็ตามแต่

3.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นทาว์นโฮม

จากการไปสำรวจในพื้นที่จริง ผู้จัดทำพบว่าที่อยู่อาศัยที่เป็นที่นิยมมากที่สุดภายในซอย ด้านสำโรงตั้งแต่ต้นทางฝั่งศรีนครินทร์ยาวไปจนถึงสุดสายที่สุขุมวิทจะเป็นอาคารพาณิชย์ 3-4 ชั้น ซึ่ง ตลอดทางเป็นอาคารพาณิชย์ปลูกเยอะเรียงรายตลอดทาง และก็ดูจะเหมาะสมเพราะชาวบ้านแถวนั้น ก็สามารถทำมาค้าขายชั้น1ได้ และชั้นบนก็ใช้อยู่พักอาศัย

ดังนั้นผู้จัดทำมองว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคในย่านนี้นิยมอยู่กันลักษณะนี้ คืออยู่บน บ้านแถวซึ่งผนังชนผนัง อยู่กันแบบอบอุ่นทำมาค้าขายกันได้ ผู้จัดทำจึงคิดว่าการทำทาว์นโฮมก็มีความ เป็นไปได้ที่จะเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในย่านนี้

จากการสำรวจพบว่ามีโครงการทาว์นโฮมที่ทั้งเกิดขึ้นนานแล้วและ เกิดขึ้นใหม่หลาย โครงการในขณะนี้ ซึ่งเมื่อผู้จัดทำได้เข้าไปสำรวจในโครงการทาว์นโฮมที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ก็พบว่า คู่แข่งมี การพัฒนาโครงการที่ดูดีมาก ตัวอาคารสวยทันสมัย พื้นที่ส่วนกลางและ ทางเข้าโครงการที่สวยงาม โครงการคู่แข่งจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางมาให้เยอะพอสมควร ซึ่งพื้นที่ศึกษาของผู้จัดทำนั้นไม่สามารถให้ ได้แน่นอน เพราะผู้จัดทำมีพื้นที่เพียงแค่ 640 ตารางวาเท่านั้น ดังนั้นผู้จัดทำจึงคิดว่าไม่สามารถจะนำ ที่ดินแปลงศึกษาแปลงนี้ไปพัฒนาแข่งกับคู่แข่ง ณ ขณะนี้ได้

แต่ถ้ามองในความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการแก้ไขแปลง 228 ตารางวา ผู้จัดทำ กลับมองว่าเป็นไปได้ หน้ากว้าง 48 เมตร สามารถสร้างทาวน์โฮมขนาดหน้ากว้าง 5.5 เมตรได้ 7 หลัง พอดี เราไม่สามารถสร้างเต็มพื้นที่ 48 เมตรได้ เนื่องจากกฎหมายกำหนดว่าไม่สามารถสร้างบ้านแถว ติดกันเกิน 40 เมตรได้ ซึ่งทาวน์โฮมหน้ากว้าง 5.5 เมตรสามารถจอดรถ 2 คันหน้าบ้านได้ และถือเป็น ทาวน์โฮมที่อยู่ในเกรดดีเลย แต่อย่างไรก็ตาม ผู้จัดทำคิดว่าในเมื่อไม่มีจุดขายอย่างเช่นพื้นที่ส่วนกลาง เช่นโครงการทาวน์โฮมอื่นๆมาใช้สู้เค้าได้หรือไม่นั้น อาจจะเป็นไปได้ยากเนื่องจากคู่แข่งรายอื่นนั้นมี พื้นที่ส่วนกลางให้เยอะ ดังนั้นถ้าคิดจะทำทาวน์โฮมขายจริงๆจะต้องสู้ด้วยราคาเท่านั้น

ผู้จัดทำได้มีการลงไปสำรวจตลาดเบื้องต้นมาแล้ว พบว่ามีคู่แข่งที่เป็นคู่แข่งหลักเพียง 3 เจ้าเท่านั้น โดยที่ทั้งสามเจ้านั้นขายออกหมดแล้ว ปิดโครงการเรียบร้อยแล้ว

ตารางที่ 3.2 โครงการทาวน์โฮมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง

คู่แข่งหลัก						
ชื่อทาวน์โฮม	ขนาดพื้นที่	พื้นที่ใช้สอย	หน้ากว้าง	จำนวนห้องน้ำห้องนอน	ระยะห่างจากถนนหลัก	ราคา
1 บ้านกลางเมือง	20 ตรว.	175	5 เมตร	3ห้องนอน 3ห้องน้ำ	0 เมตร	3.7ล้าน
2 ัญญ, ัญญ2	20 ตรว.	90	5.5 เมตร	3ห้องนอน 2ห้องน้ำ	400 เมตร	2.8ล้าน
3 The Triple	20 ตรว.	180	5.5 เมตร	3ห้องนอน 3ห้องน้ำ	0	3.79ล้าน



ภาพที่ 3.2 โครงการทาวน์โฮมที่พิจารณาเป็นคู่แข่ง

ทางผู้จัดทำได้ทำการคำนวณการเงินเบื้องต้น Frontdoor Analysis เพื่อดูว่าโครงการทาวน์โฮมที่จะต้องต่อสู้อยู่ด้วยราคานั้นมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด

การวิเคราะห์ Frontdoor Analysis เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นว่า ถ้าเราตัดสินใจลงทุนพัฒนาโครงการไปเท่านี้แล้ว เราควรจะต้องขายผลิตภัณฑ์เราราคาเท่าไร และตรวจสอบว่าราคานั้นอยู่ในราคาตลาดหรือไม่

การวิเคราะห์การพัฒนาการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นทาวน์โฮม – ด้านการเงิน

สมมุติฐาน สร้างเต็มสิทธิ

1. ขนาดที่ดิน 228 ตารางวา ที่ 40,000 บาท/ตารางเมตร
2. พื้นที่ใช้สอยต่อหลัง 181.5 ตารางเมตร บนพื้นที่ 22 ตารางวา
3. จะมีสองหลังฝั่งริมทั้งสองฝั่งจะมีพื้นที่ดินมากกว่าหลังอื่น
4. ทั้งหมด 7 หลัง
5. ราคาค่าก่อสร้าง อ้างอิงจากราคาประเมินจาก มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์) ในส่วนทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 เมตร มีเสากลาง เท่ากับ 7,900 บาท ต่อตารางเมตร
6. K factor = 1.43

จากสมมุติฐานข้างต้นสามารถนำมาคำนวณในวิธี Frontdoor Analysis ได้ดังนี้

Frontdoor Analysis

ตารางที่ 3.3 การวิเคราะห์ Frontdoor Analysis ทาวน์โฮม

พื้นที่ดิน	228	วา
ขนาดที่ดิน	912	ตรม.
ราคาที่ดินต่อตารางวา	40000	บาท
สร้างได้	7	หลัง
หน้ากว้าง	5.5	เมตร
หน้ากว้างทั้งหมด	38.5	เมตร
ลึก	16	เมตร
พื้นที่ขาย	616	ตรม.
พื้นที่ขาย	154	วา
ต้นทุนที่ดิน	9,120,000	บาท
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	60.5	ตรม.
พื้นที่ใช้สอย	181.5	ตรม.
ค่าก่อสร้าง	7900	ตรม.
ค่าก่อสร้างรวม	10,036,950.00	บาท
เงินลงทุน	19,156,950.00	บาท
	30%	
K Factor	1.43	
	27,367,071.43	บาท
ราคา/unit	3,909,581.63	บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ Frontdoor Analysis

หากผู้จัดทำต้องการให้ได้ผลกำไรจากการลงทุนเบื้องต้นอยู่ที่ 30% จะต้องขายทาวน์โฮมในราคา 3.9 ล้านบาทต่อหลัง ซึ่งก็เป็นราคาที่สูงเกินกว่าที่ผู้จัดทำวางไว้เพื่อไปชนกับคู่แข่งที่เป็นคู่แข่งทางตรงกับโครงการนี้ เพราะผู้จัดทำต้องการให้มีราคาที่ต่ำและสามารถสู้กับคู่แข่งที่มีส่วนกลางเยอะซึ่งเราไม่มี ผู้จัดทำจึงมองว่าโครงการนี้ยังไม่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

3.3 การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้สอยประโยชน์ที่ดินเป็นอพาร์ทเมนท์

เนื่องจากบริเวณที่ทำการศึกษานั้นเป็นซอยที่มีคนอยู่หนาแน่น เป็นแหล่งที่อยู่อาศัยที่มีสาธารณูปโภคที่พร้อมเพียง ในซอยด้านสำโรงจึงมีอพาร์ทเมนท์ให้เช่าอยู่เป็นจำนวนมากเลยทีเดียว แต่จากที่ผู้จัดทำได้มีการไปสำรวจก็พบว่าส่วนใหญ่อพาร์ทเมนท์ที่มีจะมีแต่อพาร์ทเมนท์เก่าๆ และการออกแบบที่เรียบง่ายและขนาดห้องที่เล็กกะเป็นส่วนใหญ่ และเบื้องต้นเท่าที่ผู้จัดทำได้มีการไปสำรวจในพื้นที่จริงส่วนมากพบแต่อพาร์ทเมนท์สูงไม่เกิน 15 เมตร หรือ 5 ชั้น



ภาพที่ 3.3 โครงการอพาร์ทเมนท์เก่า

ซึ่งอพาร์ทเมนท์ในระดับนี้ได้ค่าเช่าค่อนข้างต่ำ 1,000-2,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ไม่มีที่จอดรถ และไม่เป้าหมายของธุรกิจที่ผู้จัดทำต้องการจะพัฒนา ผู้จัดทำต้องการทำอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปลักษณ์ทันสมัยสวยงาม และได้เรทราคาที่ดีกว่านี้เล็กน้อย จับตลาดที่แตกต่างกัน

ผู้จัดทำต้องการพัฒนาโครงการให้เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีเรทราคาประมาณ 4,000 บาท ซึ่งจะมีบริการที่ครบครันกว่าอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ในซอย อาคารจะสูงไม่เกิน 23 เมตร ออกแบบสไตล์โมเดิร์น มีพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางเยอะหน่อย มีที่จอดรถพอเพียง การเข้าออกสะดวกสบาย คล่องตัว แต่สำคัญที่สุดคือความปลอดภัยของผู้เข้าพัก ภายในตึกจะติดกล้องวงจรปิดจำนวนมาก ดูออนไลน์ได้ ซึ่งปัจจุบันราคาติดตั้งถูกลงเรื่อยๆ ไม่กระทบต้นทุนมากนัก และติดตั้งประตูคีย์การ์ด

ภายในห้องพักก็จะออกแบบให้มีความทันสมัยมากกว่าจะเป็นห้องสี่เหลี่ยมธรรมดาๆ ให้แตกต่างกับคู่แข่ง อาจจะมีการแบ่งห้องให้เป็นสัดส่วน แบ่งส่วนห้องแต่งตัว โต๊ะทำงานเป็นต้น การออกแบบให้ดีกว่าก่อสร้างจริง จะทำให้ค่าก่อสร้างไม่เพิ่มขึ้นมาก และได้ห้องแต่งตัวและโต๊ะทำงานที่คงทนไปอีกนานโดยไม่ต้องดูแลมากในอนาคต

ตารางที่ 3.4 รายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนท์คู่แข่ง

คู่แข่งหลัก							
	ชื่ออพาร์ทเมนท์	room rate	จำนวนห้อง	ระยะห่างจากถนนหลัก	ที่จอดรถ	อัตราเข้าพัก	หมายเหตุ
1	ฉัตรฤดีอพาร์ทเมนท์	1700-3000	80	0 เมตร	10	70%	อยู่ติดกัน
2	SP apartment	1600	72	500 เมตร	0	95%	ขอยุติแล้ว
3	Dee@54 Apartment	4000-5000	68	500 เมตร	>68	N/A	กำลังจะเปิด
4	The Cacti House	3500-4500	77	0 เมตร	>30	90%	รูปแบบเดียวกัน
5	ฉันทราอพาร์ทเมนท์	3500-5000	40	0 เมตร	20	95%	รูปแบบเดียวกัน

ฉัตรฤดีอพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 3.4 ฉัตรฤดีอพาร์ทเมนท์

Room rate	1,700-3,000
จำนวนห้อง	80
ระยะจากถนนด้านสำโรง	0
ที่จอดรถ	10
อัตราเข้าพัก	70%

- อยู่ติดกับที่แปลงศึกษาเรา
- อาคารเก่ามาก ขาดการดูแล
- อยู่ติดถนนเมน

SP Apartment



ภาพที่ 3.5 อพาร์ทเมนท์ SP

Room rate	1,600 บาท
จำนวนห้อง	72
ระยะจากถนนด้านสำโรง	500 เมตร
ที่จอดรถ	0
อัตราเข้าพัก	95%

- อยู่ชอยเดียวกับแปลงที่ศึกษาเรา
- เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ อายุไม่เกิน 3 ปี
- เข้าชอยมาสิ๊ก และชอยก็เปลี่ยวพอสมควร
- ไม่มีคนดูแลเลย
- ห้องเล็ก แต่ใหม่

Dee@54 Apartment

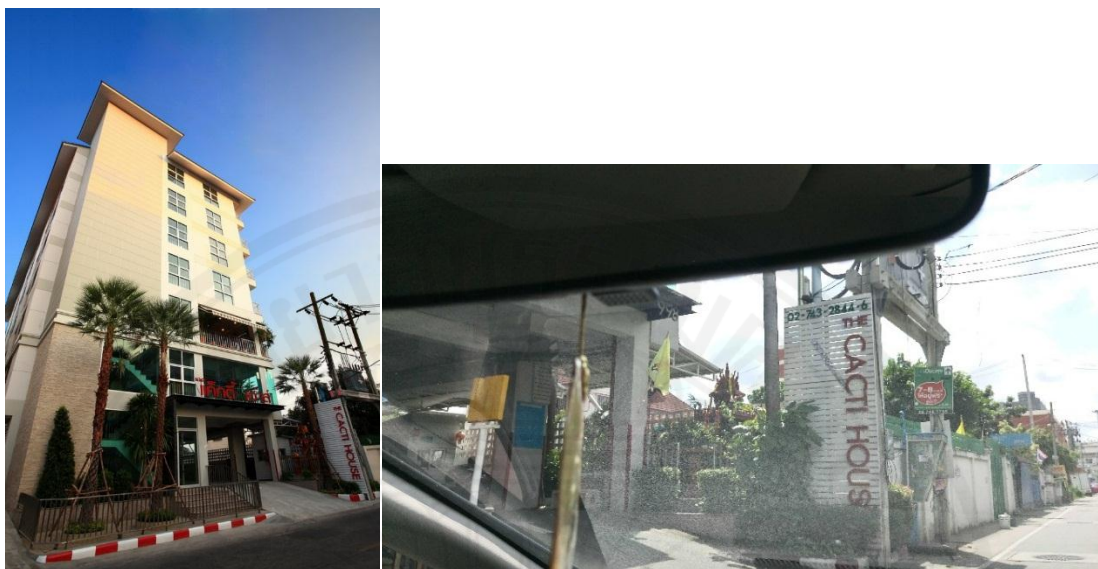


ภาพที่ 3.6 อพาร์ทเมนท์ Dee@54

Room rate	4,000-5,000
จำนวนห้อง	68
ระยะจากถนนด้านสำโรง	500
ที่จอดรถ	มากกว่า68
อัตราเข้าพัก	N/A

- เปิดประมาณธันวาคม
- ที่กว้างขวางมาก

The Cacti House



ภาพที่ 3.7 อพาร์ทเมนต์ The Cacti House

Room rate	3,500-4,500
จำนวนห้อง	77
ระยะจากถนนหลัก	0
ที่จอดรถ	มากกว่า30
อัตราเข้าพัก	90%

- ตัวอาคารทำออกมาได้สวยทันสมัย ที่จอดรถพอเพียง
- มีฟิตเนส, WIFI, ระบบรักษาความปลอดภัยครบครัน
- แต่ภายในตัวห้องยังตกแต่งธรรมดาเกินไป

จันทราอพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 3.8 อพาร์ทเมนท์จันทรา

Room rate	3,500-5,000
จำนวนห้อง	40
ระยะจากถนนหลัก	0
ที่จอดรถ	20
อัตราเข้าพัก	95%

- ห้องเล็กมาก เริ่มต้นที่20ตารางเมตร ใหญ่สุดเพียงแค่26ตารางเมตร
- ได้ราคาเพราะอยู่ติดถนนศรีนครินทร์

การวิเคราะห์การพัฒนาการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นอพาร์ทเมนต์ - ด้านการเงินเบื้องต้น

สมมุติฐาน สร้างเต็มสิทธิ

1. ใช้พื้นที่ 5,376 ตารางเมตร 2 อาคาร และเป็นพื้นที่ขาย 70%
2. ราคาค่าก่อสร้าง อ้างอิงจากราคาประเมินจาก มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์) ในส่วนอาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น เท่ากับ 12,600บาท ต่อตารางเมตร
3. อัตราการเข้าพัก (occupancy rate) เนื่องจากการตรวจสอบอัตราการเข้าพักคู่แข่ง ในย่านเดียวกัน ซึ่งถึงแม้ห้องพักส่วนใหญ่จะเก่าและโทรมมาก แต่ก็ยังมีอัตราเข้าพักที่ดี ในเมื่อเราใหม่กว่า มีการวางแผนที่ดีกว่าอัตราเราก็น่าจะดีกว่าไปด้วย ตัวเลขนี้จึงให้ที่ 95%
4. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (operating expense) จากการสอบถามผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์หลายๆเจ้า พบว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั่วไปอยู่ที่ 20% ของรายได้
5. จากการสอบถามธนาคารทั่วไป ธนาคารจะนิยมปล่อยกู้ 70% ของราคาที่ดิน และ 70% ของราคาค่าก่อสร้าง แต่โดยธรรมชาติของธุรกิจประเภทเก็บค่าเช่าระยะยาวๆ ผู้ลงทุนไม่ควรกู้เงินเป็นอัตราส่วนที่สูงนักเนื่องจากโครงสร้างของธุรกิจประเภทนี้ให้ผลตอบแทนไม่สูง และมีอายุโครงการยาวนานเกิน10ปี ถ้าผู้ลงทุนในโครงการโดยกู้ 70% ของมูลค่าโครงการ จะเป็นการยากในการหาเงินมาจ่ายดอกเบี้ย ที่ทั้งสูงและยาวนาน ดังนั้นแล้ว ถ้าคิดจะลงทุนพัฒนา อพาร์ทเมนต์ก็ต้องมีกำเงินส่วนตัวมาลงทุนด้วย ส่วนตัวผู้จัดทำคิดว่าต้องไม่ต่ำกว่า60%ของมูลค่าโครงการ และใช้ Debt Coverage Ratio อยู่ที่ 1.2 ของกำไรจากการดำเนินงาน (NOI)
6. ธนาคารปล่อยกู้เป็นระยะเวลา 10 ปี

จากสมมุติฐานข้างต้นสามารถนำมาคำนวณในวิธี Frontdoor Analysis ได้ดังนี้

Frontdoor Analysis

ตารางที่ 3.5 การวิเคราะห์ Frontdoor Analysis อพาร์ทเมนต์

Apartment	
สมมติฐาน	
Occupancy rate	95%
Operating expense	20%
Debt coverage	1.2 ของ NOI
จำนวนปีที่ธนาคารจะปล่อยกู้	10
อัตราดอกเบี้ยกู้	7.803%
ตัวคูณเพื่อหาจำนวนเงินที่ต้องผ่อนจ่ายธนาคารต่อปี	0.14770796
เงินกู้ค่าที่ดิน	8,240,000
เงินกู้ค่าก่อสร้าง	27,895,040
เงินกู้ทั้งหมด	36,135,040
เงินกู้ที่ต้องชำระรายปี	5,337,433.043
Required NOI	6,404,919.72
Required NGI	8,006,149.65
Required PGI	8,427,525.94
Rent per Sqm. Per Month	186.62
Rent @ 23 Sqm. Per Month	4,292.29

สรุปผลการวิเคราะห์ Frontdoor Analysis

จากการคำนวณพบว่า หากต้องการกู้เงินที่ 40% ของมูลค่าโครงการ จะต้องปล่อยเช่าห้องพักเฉลี่ยได้เดือนละ 4,292.29 บาท ซึ่งอยู่ในเรทราคาที่คุณจัดทำได้เหมาะสม สมเหตุสมผลดีอยู่เมื่อเปรียบเทียบกับเรทราคาคู่แข่ง มีความน่าจะเป็นไปได้ในการพัฒนา

3.4 การวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือทางการตลาด

3.4.1 SWOT Analysis

3.4.1.1 Strengths

- (1) รูปแบบตกแต่งอพาร์ทเมนท์ทันสมัยมีการวางพื้นที่ใช้สอยอย่างเหมาะสม
- (2) มีที่จอดรถพอเพียง
- (3) เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีพื้นที่ส่วนกลาง ร่มรื่น
- (4) เข้าซอยเพียง 25 เมตร ดึกว่าอยู่บนถนนเส้นเมน ที่เสียงดัง และแออัด
จอดรถไม่ได้
- (5) อยู่ในเขตชุมชน ที่มีตลาด คลินิก โรงเรียน เป็นต้น พร้อมเพียง
- (6) อยู่ในทำเลที่เข้าถึงได้ง่าย เดินทางสะดวก เกือบจะอยู่กึ่งกลางซอยด้าน
สำโรง ซึ่งเดินทางไปศรีนครินทร์ หรือ สุขุมวิทสะดวกสบาย
- (7) เน้นเรื่องความปลอดภัย ซึ่งในพื้นที่ชุมชนแออัดนั้นจะมีความต้องการด้าน
นี้สูง

3.4.1.2 Weaknesses

- (1) อยู่ในซอยที่ต้องเข้ามาอีก 25 เมตรจากปากซอย
- (2) ราคาที่ดินสูงขึ้น
- (3) รถติดมากในช่วงเวลาเร่งด่วน

3.4.1.3 Opportunities

- (1) คู่แข่งรอบๆจะเป็นอาคารเก่า จับตลาด 1,000-2,400 บาทเป็นส่วนใหญ่
- (2) คู่แข่งที่จับตลาดอพาร์ทเมนท์ราคา 2,800-3,600 ยังมีน้อย
- (3) รถไฟฟ้าที่กำลังจะผ่านภายในปี 2017
- (4) คนในพื้นที่มีความหนาแน่นสูง
- (5) ผู้จัดทำเป็นคนท้องถิ่นที่มีความคุ้นเคยในพื้นที่ดี

3.4.1.4 Threats

- (1) จำนวนอพาร์ทเมนท์มาก ซึ่งผู้บริโภคมีตัวเลือกในการเลือกเข้าพักเยอะ
- (2) ถนนซอยกว้างเพียงแค่ว่า 6 เมตร ไม่สามารถก่อสร้างอาคารสูงพิเศษได้
- (3) ระหว่างการก่อสร้างอาคารสูง 23 เมตร ต้องประนีประนอมกับเพื่อนบ้าน
ทั้งสามทิศ

3.5 วัตถุประสงค์ทางการตลาด

เนื่องจากภายในซอยด้านสำโรงนั้นเป็นซอยที่มีคนอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น มีทั้งคนที่เป็นคนท้องถิ่นที่อยู่มานานและมีคนที่เป็นคนนอกพื้นที่ที่จำเป็นต้องย้ายเข้ามาทำงานบริเวณใกล้เคียง อพาร์ทเมนท์ก็มีจำนวนมากตามความต้องการที่อยู่อาศัยของคนภายในซอย การแข่งขันจึงมีสูงพอสมควร แต่อย่างไรก็ตามอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ภายในซอยจะยังเป็นอาคารที่ค่อนข้างเก่า จะมีส่วนน้อยที่จะเป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ เมื่อเราเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่จะเข้าไปพัฒนาที่ดินแปลงนี้ เราควรต้องใช้ความได้เปรียบในด้านความสดใหม่ของตัวอาคารเข้ามาเป็นจุดแข็ง การตลาดจึงจะเข้ามามีส่วนสำคัญในการวางแผนการดำเนินการโดยเฉพาะในช่วงแรกเริ่มเปิดตัว ทำอย่างไรให้ห้องพักเราเต็มเร็วที่สุด

3.6 การวิจัยทางการตลาด

3.6.1 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติ พฤติกรรม และความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
2. เพื่อใช้ให้เป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการ การออกแบบอาคารสถานที่ สิ่งอำนวยความสะดวก และรูปแบบการบริการที่เหมาะสมที่เป็นไปตามความต้องการจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเราจริงๆ
3. เพื่อทำการศึกษาปัจจัยที่จะมีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกที่พักของกลุ่มเป้าหมาย

3.6.2 การเก็บข้อมูล

1. โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth interview) กับผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดสมุทรปราการ ที่มีรูปแบบธุรกิจคล้ายกัน
2. โดยการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) กับกลุ่มเป้าหมายที่อาศัยหรือทำงานอยู่ในซอยด้านสำโรง จำนวน 40 คน

3.6.3 สรุปผลการวิจัย

3.6.3.1 โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth interview)

อพาร์ทเมนท์ กิจรัตน์ แมนชั่น

ชื่อผู้ถูกสัมภาษณ์	คุณ วีรภิจ ศรีศักดิ์วรากล
ที่อยู่	522 หมู่3 ถ.เทพารักษ์ อ.เมือง สมุทรปราการ
ลักษณะอาคาร	8ชั้น 99ห้อง ห้องกว้าง 23 ตรม. ลิฟท์ 1 ตัว
อายุโครงการ	11 ปี
ระยะเวลาคืนทุน	9 ปี
รูปแบบห้องพัก	ห้องธรรมดา 2,400 บาท/เดือน ห้องแอร์ 2,800 บาท/เดือน ห้องเฟอร์นิเจอร์ 2,800 บาท/เดือน ห้องแอร์เฟอร์นิเจอร์ 3,200 บาท/เดือน
อัตราเข้าพัก	92%
ที่จอดรถ	10 คัน คันละ 600 บาท/เดือน
Key success	การให้เกียรติลูกค้า การบริการ ความสะอาด ความปลอดภัย การดูแลบำรุงอาคารอย่างสม่ำเสมอ เงินทุน

อพาร์ทเมนท์ STAR place

ชื่อผู้ถูกสัมภาษณ์	คุณ เจริญ ศรีศักดิ์วารกุล
ที่อยู่	489/2 ถนนสุขุมวิท ตำบลปากน้ำ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ
ลักษณะอาคาร	2 อาคาร 8 ชั้น 320 ห้อง ห้องกว้าง 28 ตรม. ลิฟท์ 4 ตัว
อายุโครงการ	5 ปี
ระยะเวลาคืนทุน	8 ปี
รูปแบบห้องพัก	ห้องธรรมดา 3,000 บาท/เดือน ห้องแอร์ 3,200 บาท/เดือน ห้องเฟอร์นิเจอร์ 3,200 บาท/เดือน ห้องแอร์เฟอร์นิเจอร์ 3,800 บาท/เดือน
อัตราเข้าพัก	97%
ที่จอดรถ	60 คัน คันละ 600 บาท/เดือน (ปัจจุบันเช่าประจำอยู่ 20 คัน)
Key success	ทำเล ที่จอดรถ ความสะอาด ความปลอดภัย เมื่อห้องพักเต็มตลอด หอพักสามารถเลือกลูกค้า เลือกเฉพาะลูกค้าชั้นดี การดูแลบำรุงอาคารอย่างสม่ำเสมอ ซ่อมแซมบำรุง เงินทุน

3.6.3.2 โดยการใ้แบบสอบถาม (Questionnaire)

จากการให้ผู้ทำแบบสอบถามที่ชื่อ “แบบสอบถามเพื่อการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์” ซึ่งเป็นแบบสอบถาม online แบบสั้นๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลเฉพาะที่สำคัญ และลด error จากการเบี่ยงเบนในการทำแบบสอบถามที่ยาวเกินไป และการแจกแบบสอบถามก็จะเลือกแจกเฉพาะคนที่พักอาศัยอยู่ในเขตบริเวณศึกษาเท่านั้น โดยมีการกรองภายในแบบสอบถามเช่นกัน

โดยมีการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ เป็นผู้พักอาศัยอยู่ในเขตบริเวณศึกษา และอาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนท์ เนื่องจากไม่สามารถระบุจำนวนประชากรที่แน่นอนได้ดังนั้นการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างจึงใช้สูตรการหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน (Sangren, 1999) โดยกำหนดความเชื่อมั่นที่ 80% ความผิดพลาดไม่เกิน 10%

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

โดยที่ n = ขนาดกลุ่มตัวอย่าง
 Z = ระดับความเชื่อมั่นกำหนดที่ 80%
 e = ค่าความผิดพลาดที่ยอมรับได้โดยกำหนดที่ $\pm 10\%$

แทนค่าออกมาได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ 81 คน ผู้จัดทำจึงจัดทำการสำรวจแบบสอบถาม 81 ชุดเพื่อให้ตรงตามหลักการจากสูตรการหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง (Suzie Sangren, 1999)

ก็ได้ผลสรุปออกมาว่า

1. ผู้พักอาศัยหอพักนั้นให้ความสำคัญกับ
 - a. ทำเล
 - b. ที่จอดรถ
 - c. ความใหม่ของตัวอาคาร
 - d. ความปลอดภัย ต่อชีวิตและทรัพย์สิน
 - e. ราคา
2. ส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยมีช่องทางในการทำให้รู้จักกับอพาร์ทเมนท์ 2 ทาง
 - a. บุคคลแนะนำ
 - b. สำนักงานโครงการ

เมื่อได้ข้อมูลจากการวิจัยในส่วนนี้มาแล้วทางผู้จัดทำจะทำการนำข้อมูลตรงนี้มาใช้เพื่อประกอบกับการพัฒนาโครงการต่อไป เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ออกมาตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเราให้ได้มากที่สุด

3.7 STP Analysis

3.7.1 Segmentation

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า การแบ่งส่วนการตลาดของธุรกิจประเภทอพาร์ทเมนต์นั้นจะมีแบ่งออกเป็นระดับต่างๆโดยใช้ปัจจัยทางด้าน ทำเลที่ตั้ง การบริการ สิ่งอำนวยความสะดวก ขนาดห้อง เป็นต้นดังนี้

- (1) ระดับพิเศษ
- (2) ระดับสูง
- (3) ระดับกลาง
- (4) ระดับธรรมดา
- (5) ระดับล่าง

โดยอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ภายในซอยด้านสำโรงจะอยู่ในระดับกลาง และระดับธรรมดา ส่วนโครงการที่ผู้จัดทำจะพัฒนาขึ้นมาจะถูกจัดให้อยู่ในระดับกลาง ซึ่งจะยังมีการแข่งขันน้อย

3.7.2 Targeting

เพศ	ชาย-หญิง
อายุ	20-40ปี
รายได้	15,000-30,000
งาน	มั่นคง และทำงานในบริเวณซอยด้านสำโรง
สถานะ	อยู่คนเดียวหรือ อยู่เป็นคู่โดยที่ยังไม่ได้แต่งงาน ไม่มีลูก

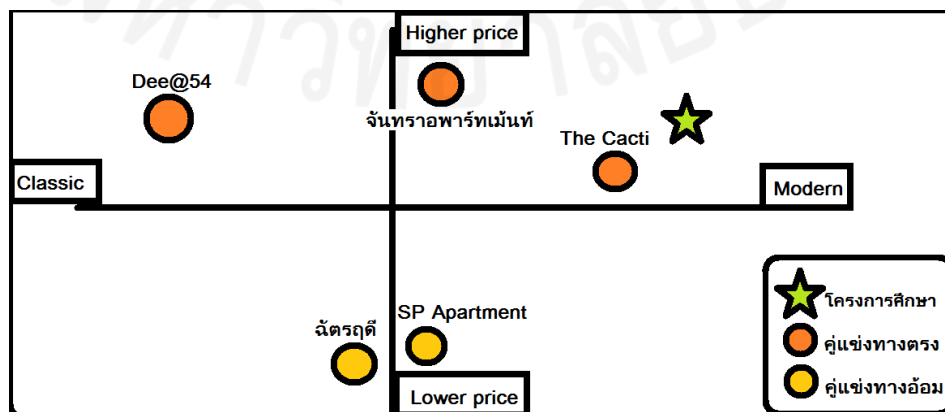
- (1) ข้าราชการ และ พนักงานต่าง ในเทศบาลด้านสำโรง, ศูนย์รับเรื่องร้องเรียน สำนักงาน ปปช., ศูนย์ควบคุมระบบป้องกันน้ำท่วมจังหวัด, สำนักงานคณะกรรมการกรเลือกตั้งสมุทปราการ, ศูนย์ยุติธรรมชุมชนด้านสำโรง, สถานีตำรวจภูธร ตำบลสำโรงเหนือ, ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กตำบลสำโรงเหนือ, สถานีอนามัยตำบลสำโรงเหนือ, โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลสำโรงเหนือ

- (2) ครู อาจารย์ ในโรงเรียนรอบๆ หรือแม่แต่พ่อแม่เช่าให้ลูกพัก ซึ่งมีโรงเรียนมากถึง 8 โรงเรียนภายในซอยด้านสำโรง โรงเรียนวัดด้านสำโรง, มัธยมด้านสำโรง, โรงเรียนตรุณรัตน์, โรงเรียนมหาภาพระจาดทองอุปถัมภ์, อนุบาลด้านสำโรง, อนุบาลนนทรี, อนุบาลจตุรมุข
- (3) พ่อค้าแม่ค้า อิมพีเรียล การเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว และดูปลอดภัยกว่าไปหาพักอยู่ฝั่งอิมพีเรียลซึ่งเปลี่ยวมาก
- (4) ผู้ช่วยแพทย์ หรือแพทย์ใหม่ ภายในซอยด้านสำโรงมีคลินิก ทั้งคลินิกทั่วไป คลินิกทำฟัน ร้านขายยาโดยเภสัชกร มาก 24 คลินิก เท่าที่ผู้จัดทำนับได้
- (5) พนักงานธนาคาร
- (6) พนักงานโรงงาน Leeco ซึ่งเป็นโรงงานผลิตเซฟขนาดใหญ่ ภายใต้อาคารที่กว่า 26 ไร่ และอยู่ห่างจากที่เราเพียงไม่ถึง 2 กิโลเมตร
- (7) พนักงานจิตรารวรรณสภา

3.7.3 Positioning

จากตารางที่ 3.6 การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในโครงการนี้นั้นผู้จัดทำใช้เกณฑ์การแบ่งสองแบบ คือ การออกแบบสไตล์ Modern หรือ Classic และ ราคาสูง หรือ ต่ำ โดยการจับวางตำแหน่งทางการตลาดนั้นจะสามารถทำออกมาเป็นกราฟได้ดังต่อไปนี้ โดยโครงการศึกษาจะวางตำแหน่งทางการตลาดไว้ที่ความเป็นอาคารโมเดิร์นสูง และราคาจะยังคงอยู่ในกลุ่มคู่แข่งระดับสูง เพื่อให้โครงการของเราอยู่ใน positioning ที่ยังว่างอยู่ สร้างโอกาสให้กับการสร้าง Brand เราให้แตกต่างได้

ตารางที่ 3.6 การวางตำแหน่งทางการตลาดของตัวโครงการ



3.8 ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ส่วนผสมทางการตลาดของโครงการ มีส่วนประกอบดังนี้

3.8.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

การออกแบบโครงการอพาร์ทเมนท์บนพื้นที่ 412 ตารางวา ในซอยด่านสำโรง 58 ซึ่งเป็นพื้นที่ชุมชนแออัด ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดในการออกแบบที่เน้นรูปแบบอพาร์ทเมนท์ที่มีความโปร่งโล่งสบาย มีความปลอดภัยกับชีวิตและทรัพย์สิน สร้างบรรยากาศการพักผ่อนที่ดีที่สุด ให้ความรู้สึกเหมือนอยู่บ้าน และรูปแบบสถาปัตยกรรมสไตล์ Modern รูปร่างหน้าตาอาคารดูทันสมัย เช่นเดียวกับภายในห้องพักก็ต้องดูทันสมัยจัดวางผังห้องอย่างให้ใช้ประโยชน์ได้สูงสุด เพื่อให้ผู้ที่อยู่พักอาศัยมีความพึงพอใจสูงสุด

โครงการอพาร์ทเมนท์ จะประกอบไปด้วยอาคารที่พักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวนสองอาคาร ที่จัดรูปแบบ on ground ที่จะเป็นแบบ open air โดยจะมีรายละเอียดดังนี้

เป็นอาคารสูง 8 ชั้น สองอาคาร มีพื้นที่ก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 5,376 ตารางเมตร มีห้องพักขนาด 24.5 ตารางเมตร ทั้งหมด 176 ห้อง และเป็น office 1 ห้อง ร้านสะดวกซื้อ 1 ห้อง ซักรีด 1 ห้อง โดยในแต่ละห้อง จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานในห้องพักดังนี้

1. แอร์ ขนาด 18,000 btu
2. เครื่องทำน้ำอุ่นขนาด 3,000 watt
3. เติงเหล็กพร้อมที่นอนขนาด 5 ฟุต
4. โต๊ะ ทีวี, ทำงาน, แต่งหน้า
5. ห้องแต่งตัว ตู้เสื้อผ้า
6. ห้องน้ำพร้อมอ่างล้างหน้า โถสุขภัณฑ์ ฝักบัว ก๊อกน้ำ
7. ชิงค์ล้างจานบริเวณระเบียง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการดังนี้

1. ระบบ key card
2. รถป.
3. กล้องวงจรปิดระบบ online
4. ระบบอินเทอร์เน็ต WIFI
5. ที่จอดรถ
6. ห้องฟิตเนส
7. ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด

3.8.2 ราคา (Price)

การกำหนดราคาของห้องพักใช้เกณฑ์การกำหนดราคาจากการสำรวจตลาดคู่แข่งในพื้นที่เป็นหลัก ทั้งคู่แข่งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

3.8.2.1 ราคาห้องพัก

Studio 24.5 ตรม.	ค่าเช่า 4,300-4,500 บาท	จำนวน 160 ห้อง
Minimart 24.5 ตรม.	ค่าเช่า 5,000 บาท	จำนวน 1 ห้อง
ซักรีด 24.5 ตรม.	ค่าเช่า 5,000 บาท	จำนวน 1 ห้อง

3.8.2.2 ราคาค่าไฟ ค่าน้ำ

ค่าไฟหน่วยละ 7 บาท
ค่าน้ำหน่วยละ 18 บาท (ขั้นต่ำ 5 หน่วย)

3.8.2.3 ค่าใช้บริการอินเทอร์เน็ต

ความเร็ว 2Mb	220 บาท
ความเร็ว 4Mb	390 บาท

3.8.3 ช่องทางจัดจำหน่าย (Place)

ข้อมูลจากการวิจัยพบว่าช่องทางที่กลุ่มเป้าหมายหลักนั้นใช้การจริงๆมีอยู่สองทางหลักๆ คือ walk-in เข้ามาติดต่อเองที่ออฟฟิศสำนักงานเอง กับ มีคนแนะนำต่อกันมา ส่วนป้ายโฆษณากับสื่ออินเทอร์เน็ตก็ยังคงมีแต่จะอยู่ในสัดส่วนที่น้อยกว่า

ดังนั้นทางผู้จัดทำจึงคิดว่าจึงต้องทำออฟฟิศสำนักงานให้ดี มีห้องตัวอย่างที่สวยงาม พร้อมรับคนที่เข้ามาดูให้ถูกใจเสมอ และเมื่อดำเนินการไปแล้วจะต้องทำให้โครงการมีชื่อเสียงที่ดี ให้ลูกค้าที่อาศัยอยู่ปัจจุบันนั้นประทับใจจนบอกต่อให้เพื่อนที่บริษัท คนรู้จักมาเช่าพักเพิ่มเติมต่อไป

3.8.4 การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

ทำโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้หอพักมีคนเข้ามาพักเต็มเร็วขึ้นในช่วงเปิดตัวโดยจะมีการวางงบการตลาดช่วงเปิดตัวไว้ที่ 150,000 บาท เพื่อทำกิจกรรมทางการตลาดในเบื้องต้น และทุกๆเดือนจะมียงบการตลาดอยู่ที่ 10,000 บาท ตลอดไป

- (1) ผ่อนประกันห้องได้
- (2) แคมเปญอินเทอร์เน็ตฟรีเป็นเวลา3เดือน
- (3) ลุ้นจับฉลาก T.V. 32” 20 เครื่อง ให้กับกลุ่มลูกค้ากลุ่มแรกที่เข้ามาพักกับทางหอพัก แต่ก็มีเงื่อนไขว่าได้ไปแล้วต้องอยู่ครบ1ปี จึงจะยกกรรมสิทธิ์ให้
- (4) พาเพื่อนมาอยู่ได้รับสิทธิพิเศษ

บทที่ 4

ทบทวนวรรณกรรม

จากแนวคิดในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ซึ่งในเบื้องต้นทางผู้จัดทำได้คิดเอาไว้คร่าวๆว่าจะออกแบบโครงการทำให้ที่อยู่อาศัยนั้นออกมาในแนวทางโมเดิร์น อยู่สบาย รมรื่น สัมผัสดี ปลอดภัย และคุ้มค่า เป็นconceptเบื้องต้นที่จะยื่นไว้ตลอดการคิดโครงการนี้

เนื่องจาก บ้าน อาคาร ที่อยู่อาศัย มีอยู่หลายประเภท แต่ละประเภทก็มีลักษณะเฉพาะตัวเหมาะสมกับการลงทุน แตกต่างกันไป ดังนั้นผู้ลงทุนใน บ้าน และ ที่ดิน จึงมีความจำเป็นต้องตัดสินใจ เลือกประเภทบ้านให้เหมาะสม และสอดคล้องกับ สถานการณ์ด้วย ทั้งนี้บ้านที่มีอยู่ในปัจจุบันอาจแยกออกได้เป็น 8 ประเภทด้วยกันคือ (Paul & Esther Real Estate Co.,Ltd , 2012)

1. บ้านเดี่ยว หรือบ้านแฝด

เป็น แบบบ้านที่อยู่อาศัยที่มีคนนิยมมากที่สุด ลักษณะเป็นบ้านตั้งอยู่ เดี่ยว ๆ มีเนื้อที่กว้างขวางรั้วรอบขอบชิด ทำให้ผู้อยู่อาศัยได้บรรยากาศของ ความเป็นส่วนตัว และห่างไกลจากการรบกวนของเพื่อนบ้าน บ้านชนิดนี้ปกติแล้ว มีขนาดใหญ่เล็กแตกต่างกันสามารถตกแต่งได้ในรูปแบบต่าง ๆ ตามฐานะและรสนิยม ของผู้เป็นเจ้าของ การจัดสรรบ้านเดี่ยวนั้น กฎหมายกำหนดให้ต้องมีขนาดที่ดินไม่ต่ำกว่า 50 ตารางวา โดยที่ดินต้องมีหน้ากว้างติดถนนไม่ต่ำกว่า 10 เมตร ลึก 20 เมตร

บ้านแฝด ลักษณะของบ้านแฝดโดยทั่วไป คือ เป็นบ้าน 2 หลังมีฝ้าบ้านด้านหนึ่งติดกัน สร้างขึ้นเป็นคู่ บ้านแฝดมีบริเวณคล้ายบ้านเดี่ยวแต่น้อยกว่า กฎหมายกำหนดให้บ้านแฝดต้องมีขนาดที่ดินไม่ต่ำกว่า 35 ตารางวา บ้านแฝดคู่หนึ่งต้องมีความกว้างของที่ดินไม่ต่ำกว่า 16 เมตร โดยแบ่งข้างละ 8 เมตร

2. อาคารพาณิชย์หรือตึกแถว (Shop Houses)

เป็น แบบบ้านอีกลักษณะหนึ่งที่มีความนิยมมากในแถบชุมชนเมือง เพราะนอกจากจะ ใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้แล้ว ยังสามารถดัดแปลงให้เป็นสถานที่ทำการค้าหรือ ธุรกิจได้ด้วย อาคารแบบนี้มักมีเนื้อที่แคบ จึงนิยมก่อสร้างหลาย ๆ ชั้น

3. ทาวน์เฮาส์ (Town house)

เป็น บ้านที่มีลักษณะเหมือนตึกแถวบ้านประเภทนี้มักตั้งอยู่ในเมือง ต่างกับตึกแถวตรงที่มีบริเวณหน้าบ้านจัดเป็นสวนขนาดย่อมและจอดรถได้ ทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่ มักเป็นแบบ 2-3 ชั้น ใช้เนื้อที่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นที่ในเมืองและมี ราคาแพง

4. แพลตหรืออาร์ทเมนต์ (Flat or Apartment)

เป็น ที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะคล้ายอาคารพาณิชย์ คือมีหลาย ๆ ชั้น แบ่งเป็นหลาย ยูนิต วัตถุประสงค์เพื่อให้เช่า ปกติแล้วที่อยู่อาศัยแบบนี้ ค่าเช่ามัก สูง เพราะตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและมีสิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัยครบ

5. คอนโดมิเนียม (Condominium) หรือ อาคารชุด

เป็นอาคารที่มีหลายชั้น แต่ละชั้นแบ่งเป็นห้องชุดจำนวนมาก ซึ่งภายในห้องประกอบด้วยห้องนอน ห้องรับแขก ห้องนำ ฯลฯ อาคารชุดแต่ละแห่งมักมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน โดยทั่วไปแล้วอาคารชุดจะตั้งอยู่ในกลางเมือง หรือใน ที่ชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก อาคารชุดมีหลายประเภท ทั้งประเภทที่อยู่อาศัย (Residential Condominium) และประเภทสำนักงาน (Office Condominium) ผู้ซื้ออาคารชุดจะมีกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของอาคาร ชุดของตน และมีกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง อันได้แก่ ห้องโถง ที่จอดรถ ลิฟต์ สนาม และทางเดิน เป็นต้น ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการดูแลทรัพย์สินส่วน กลาง ผู้เป็นเจ้าของอาคารชุดจึงต้องร่วมกันรับผิดชอบ

6. สหกรณ์เคหสถาน (Cooperative Housing)

เป็น ที่อยู่อาศัยแบบสหกรณ์ ลักษณะเป็นอาร์ทเมนต์เพเล็กซ์ คล้าย คอนโดมิเนียม ที่อยู่อาศัยประเภทนี้ เกิดขึ้นโดยผู้ต้องการที่อยู่อาศัย จะ ลงทุนซื้อหุ้นของสหกรณ์และสหกรณ์จะนำเงินนั้นไปซื้อที่ดินและสร้างอาคารให้ สมาชิกได้เช่าอยู่ สมาชิกต้องช่วยกันออกค่าบำรุงรักษา ซ่อมแซม ค่าภาษี สมาชิกแต่ละหน่วย มีสิทธิออกเสียงได้หนึ่งเสียงในการเลือกตั้งกรรมการ บริหาร

7. บ้านเคลื่อนที่ (Mobile Home)

บ้าน ชนิดนี้ ในเมืองไทยมักไม่ค่อยคุ้นเคยกัน แต่ในต่างประเทศมีมานานแล้ว ลักษณะเป็นบ้านที่สร้างสำเร็จรูปจากโรงงาน และย้ายมาติดตั้งในทำเลที่กำหนดให้เป็น พื้นที่ของบ้านเคลื่อนที่ ผู้ที่เริ่มตั้งครอบครัวใหม่นิยมอยู่บ้านเคลื่อนที่ เพราะราคาไม่แพงนัก บางคนก็ใช้บ้านเครื่องที่เป็นสำนักงานเคลื่อนที่ เช่น ผู้รับเหมาเวลาไปรับเหมาก่อสร้างตามแหล่งรับเหมาต่าง ๆ บ้านแบบนี้สามารถขับเคลื่อนหรือพ่วงกับรถคันอื่นได้ ลักษณะภายในมีเครื่อง อำนวยความสะดวกเหมือนบ้านทั่วไป บ้านแบบนี้บางทีนิยมใช้เป็นบ้านของดาราดารา ภาพยนตร์ หรือนักแสดงซึ่งต้องเดินทางเสมอ ก็จะซื้อรถขนาดใหญ่ปรับปรุงภายในให้เหมือนบ้าน คือ มีห้องนอน ห้องเตรียม อาหาร ห้องน้ำ เพียงแต่ละห้องมีขนาดเล็กเท่านั้น สำหรับผู้ที่ชอบท่องเที่ยวทัศนอาจร บริษัทท่องเที่ยวบางแห่งก็จะมีรถยนต์ให้เช่า ซึ่งจะตกแต่งภายในเหมือนบ้านอยู่อาศัย ขับไปท่องเที่ยวในที่ต่าง ๆ ได้ บ้านลักษณะนี้เรียกว่า Motor Home นิยมใช้กันมากตามเมืองท่องเที่ยว และใช้มากในช่วงของฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งผู้ใช้จะสามารถประหยัดค่าโรงแรมที่พักได้มาก เพราะไปกันได้หลายคน และใช้ได้ในช่วงเวลายาวนานอีกด้วย

8. บ้านที่แบ่งเวลาการพักอาศัย (Time-Share Homes)

บ้านแบบนี้ ตามชื่อก็บอกลักษณะให้ทราบว่ามีการแบ่งเวลาหรือหมุนเวียนกันใช้ประโยชน์ในบ้านพักอาศัยดังกล่าว ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในการพักผ่อน เช่น บ้านพัก หรือเรือนรับรอง ที่อยู่ตามชายหาด หรือแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ โดยมีบุคคล บริษัท หรือโครงการจัดสรรเป็นเจ้าของ ใครต้องการไปพักผ่อนในช่วงไหน ก็ขอเช่าใช้ บ้านพักในช่วงนั้น ซึ่งจะมีการแบ่งเวลากันในระหว่างผู้ต้องการใช้ มีตั้งแต่ 1 สัปดาห์ จนถึง 6 เดือน ราคาเช่าก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เป็นต้นว่า ระยะเวลาในการเช่า ขนาดของบ้าน ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนฤดูกาลของการเช่า พัก

ปัจจุบันมีคอนโดมิเนียมบางแห่ง ซึ่งได้ขายไปแล้ว ก็ยังให้บริการในลักษณะของ Time Sharing ด้วย คือขณะหนึ่งขณะที่เจ้าของไม่ได้ตัวเอง ก็มอบหมายให้ ผู้จัดการคอนโดมิเนียมนั้นดูแลให้ โดยหาผู้ที่ต้องการพักผ่อนในช่วงดังกล่าว มาเช่าอยู่แทนซึ่งทำให้เจ้าของมีรายได้ในขณะที่ไม่ได้ใช้อยู่อาศัยเองเพียง แต่จ่ายค่าบริการจัดการดังกล่าวบ้างเท่านั้น นอกจากนี้รูปแบบที่เคยมีการดำเนินการกัน ยังมีการขายสถานที่พักตากอากาศในลักษณะของคอนโด เช่น (Condo chain) กล่าวคือเจ้าของกิจการคอนโด chain จะมีการจำหน่ายห้องพักตากอากาศ ซึ่งตั้งอยู่ตามสถานที่ตากอากาศหลาย ๆ แห่ง ผู้ที่ซื้อห้องชุด ณ สถานที่ตากอากาศแห่งหนึ่ง จะได้ใช้สิทธิในการ ใช้ห้องพักของโครงการเดียวกันซึ่งตั้งอยู่ ณ สถานที่ตากอากาศอื่นได้ฟรีปีละ กี่วัน ตามที่เจ้าของโครงการกำหนด อย่างไรก็ตามแนวคิดในเรื่อง Time-Share Home เป็นเรื่องที่มีแง่มุมทางกฎหมายอยู่หลายเรื่อง ดังนั้นผู้ที่ลงทุนในที่อยู่อาศัยลักษณะนี้ควรจะได้มีการปรึกษาผู้รู้ในด้าน กฎหมายอย่างละเอียดเสียก่อน

ส่วนแบ่งการตลาดอพาร์ทเมนต์ (บริษัท ซอฟท์บิส พลัส, 2555) ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในตลาด จำแนกออกเป็นระดับต่างๆ ดังนี้

ระดับพิเศษ (Deluxe) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับพิเศษนี้ โดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตธุรกิจการค้าใจกลางเมือง เช่น ถนนสุขุมวิท สาทร สีลม ลาดพร้าว ภายในห้องพักประกอบไปด้วย ห้องพักที่ตกแต่งอย่างสวยงามหรูหราตั้งแต่ 3 ห้องขึ้นไป ห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องเตรียมอาหาร และห้องน้ำ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า พรหม ฯลฯ นอกจากนี้ภายในอพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการต่างๆ ไว้คอยอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก เช่น บริการซัก-รีด ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร ร้านหนังสือ ที่จอดรถ เป็นต้น

ระดับสูง (First class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับนี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิท อโศก สีลม สาทร และเพชรบุรี การตกแต่งห้องพักสวยงามหรูหราใกล้เคียงกับอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ (Deluxe) แต่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพักน้อยกว่า มีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า ฯลฯ นอกจากนี้ ภายในอพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น บริการซัก-รีด ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร ร้านขายหนังสือ ที่จอดรถ เป็นต้น

ระดับกลาง (Middle class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับกลางส่วนใหญ่ตั้งอยู่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจการค้ามากนัก มีความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออกอพาร์ทเมนต์ ภายในห้องพักประกอบด้วย ห้องพักประมาณ 1-2 ห้อง ห้องรับแขก ห้องเตรียมอาหาร แต่มีขนาดเล็กและความหรูหราน้อยกว่าอพาร์ทเมนต์ระดับสูง (frist class) มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญ ได้แก่ โทรศัพท์ ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ เครื่องนอน ตู้เย็น นอกจากนี้ อพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ ที่จอดรถ ร้านอาหาร เป็นต้น ไว้อำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก

ระดับธรรมดา (Low middle class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับนี้ส่วนใหญ่อยู่บริเวณถนนพหลโยธิน รัชดา พระโขนง ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจการค้าเท่าใดนัก มีความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก อพาร์ทเมนต์ ภายในห้องพักประกอบด้วย ห้องพัก 1 ห้องนอน ห้องรับแขก ห้องเตรียมอาหาร และห้องน้ำขนาดเล็ก พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า นอกจากนี้ อพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ร้านอาหาร บริการซัก-รีด ที่จอดรถ เป็นต้น ไว้คอยอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก

ระดับล่าง (Low class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับนี้มักตั้งอยู่บริเวณเขตหัวหมาก บางกะปิ พระโขนง งามวงศ์วาน ฝั่งธนบุรี และมักตั้งอยู่ในซอย การเข้าออกจึงไม่สะดวกเท่าที่ควร ห้องพักภายในอพาร์ทเมนต์ประกอบด้วย ห้องเพียงห้องเดียวที่เป็นทั้งห้องนอน ห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องเตรียมอาหาร โดยมีห้องน้ำแยกต่างหากออกจากตัวห้อง ภายในห้องมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น

โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ พัดลมเพดาน เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า อพาร์ทเมนต์ระดับนี้มักไม่มีบริการพิเศษอื่นๆ นอกจากสถานที่จอดรถ ซึ่งโดยมากจะมีไม่เพียงพอกับจำนวนห้องของอาคาร

สรุปว่า จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมข้างต้น ก็ได้ทราบคำจำกัดความที่ถูกต้องของที่พักอาศัยของโครงการอพาร์ทเมนต์ รวมไปถึงการจำแนกระดับต่างๆของอพาร์ทเมนต์ โดยระดับของโครงการอพาร์ทเมนต์ที่จะสร้างขึ้นมาจะเป็นไปในระดับเดียวกับคู่แข่ง คือโครงการระดับธรรมดาไปถึงระดับล่าง เพื่อที่จะได้นำข้อมูลเหล่านี้ไปพัฒนาโครงการให้เหมาะสม และถูกต้องต่อไป

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง

5.1 แนวคิดในการพัฒนาโครงการ

5.1.1 ด้านรูปแบบอาคาร

รูปแบบเป็นอพาร์ทเมนท์ทรง Modern สูง 8 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 5,376 ตารางเมตร รวมสองอาคาร ลักษณะเป็นอาคารแฝด ในรูปแบบสถาปัตยกรรมทันสมัย รูปทรงสวยงามดึงดูดสายตา

5.1.2 ด้านการตกแต่งภายใน

ตกแต่งด้วยรูปแบบสถาปัตยกรรมทันสมัย ที่เน้นความเรียบง่าย ที่จะทำให้ได้ความรู้สึกโปร่งโล่งและดูแลทำความสะอาดได้ง่าย เน้นการวางผังห้องที่ทำให้ใช้ประโยชน์ได้สูงสุด ภายใต้พื้นที่ที่จำกัด เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของคนสมัยใหม่

5.1.3 ด้านงานระบบอาคาร

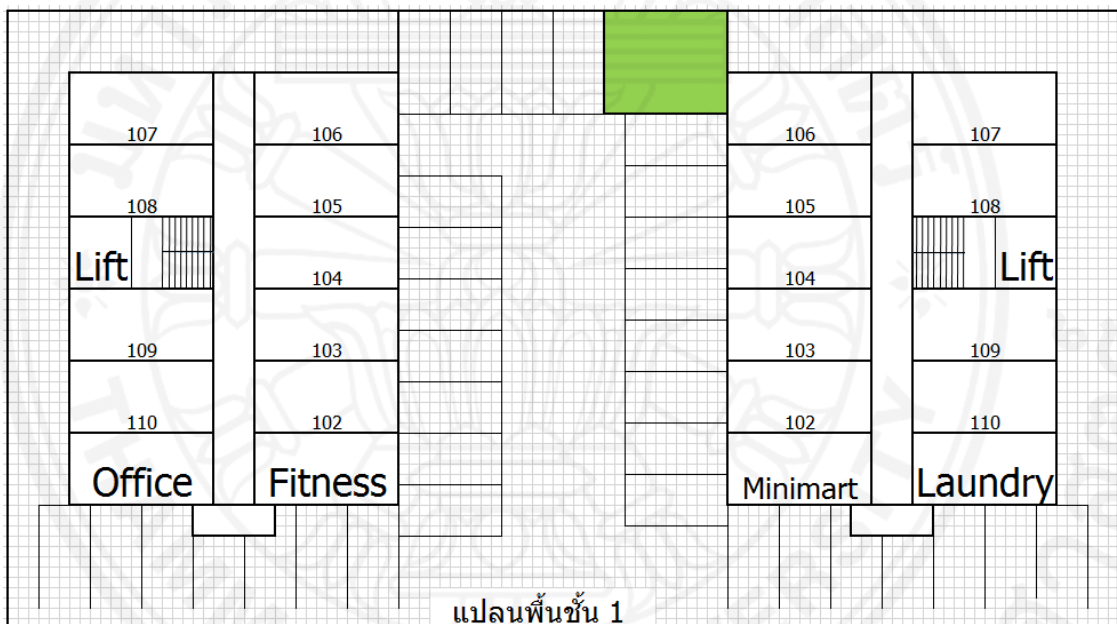
เพื่อให้สามารถจัดการงานระบบให้ได้ดี เรียบร้อย มีประสิทธิภาพ รวมถึงทำการซ่อมบำรุงได้ง่ายในอนาคต จึงจะทำการวางตำแหน่งระบบสาธารณูปโภค ทั้งประเภทไฟฟ้า ทั้งตู้เมนไฟฟ้า แผงควบคุมไฟฟ้าทั้งระบบทั้งอาคาร มิเตอร์ไฟ ระบบตู้สาขาโทรศัพท์ภายใน ระบบตู้ server อินเทอร์เน็ต ระบบกล้องวงจรปิด ระบบเคเบิลทีวี ระบบเตือนอัคคีภัย ให้อยู่กลางอาคาร บริเวณลิฟต์ จะได้อยู่อย่างเป็นสัดส่วน แต่ในส่วนของระบบน้ำประปาจะต้องจัดวางอยู่ในช่องชาร์ปตามห้อง ซึ่งจะอยู่ในห้องน้ำของแต่ละห้อง ซึ่งจะอยู่ในตำแหน่งเดียวกันของทุกชั้น ระบบน้ำดีและน้ำเสียจะถูกส่งผ่านทางช่องนี้ทั้งหมด การออกแบบงานระบบจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า สวยงาม เป็นระเบียบดูแลรักษาบำรุงง่าย

5.2 สรุปรายละเอียดโครงการ

ประเภทโครงการ	โครงการ อพาร์ทเมนท์ สไตล์ Modern
จำนวนอาคาร	2 อาคาร
จำนวนชั้น	8 ชั้น

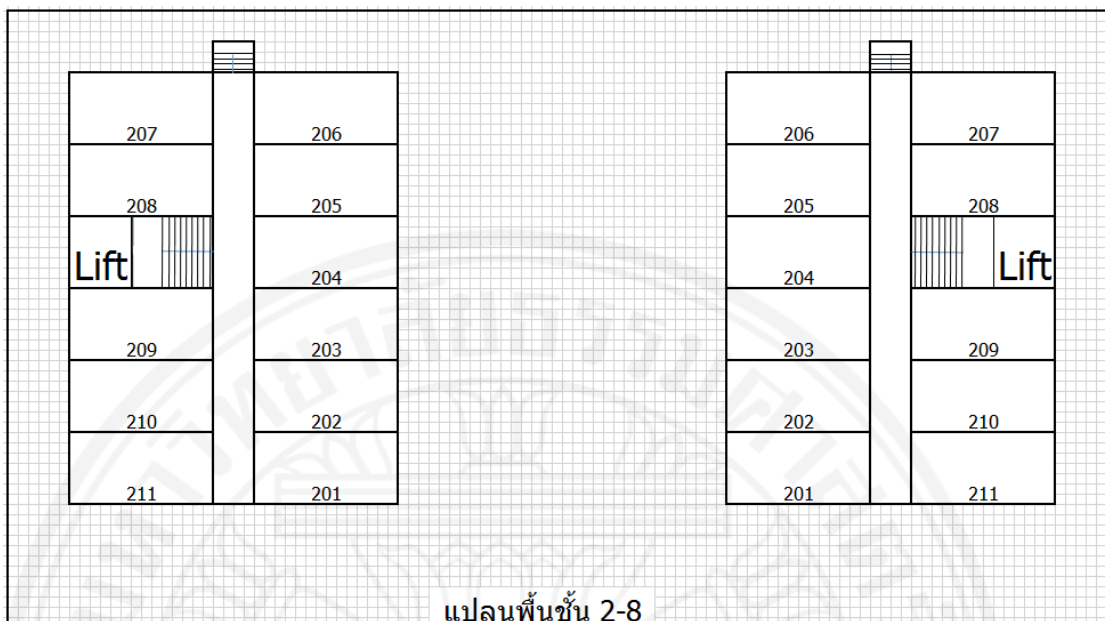
ชั้นที่ 1 เป็นลานจอดรถ โถงทางเข้า สำนักงาน ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด และห้องพักแบบสตูดิโอ ชั้นที่ 2-8 เป็นห้องพักแบบสตูดิโอ

พื้นที่อาคาร	5,376 ตารางเมตร
พื้นที่ส่วนกลาง	1,613 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า	4,263 ตารางเมตร
จำนวนที่จอดรถ	40 คัน
จำนวนพื้นที่ให้เช่า	176 ห้อง



แปลนพื้นที่ชั้น 1

ภาพที่ 5.1 แปลนพื้นที่ชั้น 1



ภาพที่ 5.2 แปลนพื้นที่ชั้น 2-8

5.2.1 รูปแบบของพื้นที่ให้เช่า

เป็นห้องขนาดเท่ากันทั้งหมด 24.5 ตารางเมตร ทั้งหมด 176 ห้อง โดยที่ห้องด้านหน้าซึ่งจะเป็นห้องที่ตำแหน่งดีที่สุดคือห้อง จะถูกจัดเป็น ห้องสำนักงาน ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด และอีกห้องก็จะเป็นอะไรก็ได้ตามคนที่เข้ามาเช่าจะทำ และนอกจากนั้นอีก 172 ห้องก็จะเป็นห้องพักแบบสตูดิโอ 24.5 ตารางเมตรทั้งหมด

(1) สำนักงาน	1 ห้อง	0 บาท/เดือน
(2) ร้านสะดวกซื้อ	1 ห้อง	5,000 บาท/เดือน
(3) ร้านซักรีด	1 ห้อง	5,000 บาท/เดือน
(4) ห้องฟิตเนส	1 ห้อง	0 บาท/เดือน
(5) ห้องพักสตูดิโอ	116 ห้อง	4,300 บาท/เดือน
(6) ห้องพักห้วมุม	56 ห้อง	4,500 บาท/เดือน

5.2.2 สิ่งอำนวยความสะดวก

- (1) ห้องฟิตเนส
- (2) ร้านสะดวกซื้อ
- (3) ร้านซักรีด
- (4) ระบบรักษาความปลอดภัย
 - a. กล้องวงจรปิดแบบดูออนไลน์ 32 ตัว
 - b. เข้าออกระบบคีย์การ์ด
 - c. รปภ. 24 ชั่วโมง
- (5) ระบบ server internet wifi ให้เช่า
- (6) ตู้กดน้ำดื่ม
- (7) ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ
- (8) เคเบิลทีวี

5.2.3 ของใช้ในห้องพัก

- (1) อุปกรณ์ในห้องน้ำ
- (2) ชิงค์อ่างล้างจานบริเวณระเบียง
- (3) เตียงเหล็กพร้อมที่นอน 5 ฟุต
- (4) ชุดโต๊ะทำงาน
- (5) โต๊ะวางทีวี
- (6) ชุดโต๊ะเครื่องแป้ง
- (7) ห้องแต่งตัวแบบ walk-in
- (8) เครื่องปรับอากาศขนาด 18,000 บีทียู
- (9) เครื่องทำน้ำอุ่นขนาด 3,000 watt

5.3 แนวคิดในการจัดวางผังการใช้ที่ดินและรูปแบบอาคาร

แนวคิดในการจัดวางผัง เนื่องจากบริเวณพื้นที่ในซอยด้านสำโรงจะเป็นพื้นที่ชุมชนแออัด การมีที่ดินขนาดประมาณหนึ่งไร่ นั้น ควรจะออกแบบผังการใช้งานให้ออกมาให้มีศักยภาพสูงสุดที่ดินแปลงนี้จะสามารถทำได้ ผู้จัดทำจึงออกแบบวางผังภายใต้ความคิดที่จะทำให้โครงการออกมามีความ

น่าอยู่อาศัยมากที่สุด แต่ต้องมีศักยภาพสูงสุดเช่นกัน การออกแบบจึงออกมาต่างๆเป็นอาคารสูง 8 ชั้น 2 อาคาร หน้ากว้าง 16 เมตร ลึก 21 เมตร ลักษณะเป็นอาคารคู่แฝด ตั้งสองฝั่งของแปลงที่ดิน และพื้นที่ตรงกลางรวมไปถึงด้านหน้าที่ยาวอยู่ก็จะจัดทำเป็นที่จอดรถทั้งหมด พื้นที่ที่ต้องเว้นไว้เป็นระยะ ร่น 2 เมตรรอบตัวอาคาร ด้านข้างและด้านหลังก็จะทำเป็นที่จอดรถจักรยานยนต์ มีหลังคา metal sheet คลุมรอบ

5.4 พื้นที่เช่าเพื่ออยู่อาศัย

ห้องพักแบบสตูดิโอ

ห้องพักขนาด 24.5 ตารางเมตร ประกอบด้วยส่วนตัวห้องนอน ส่วนโต๊ะทำงาน ส่วนห้องแต่งตัว ห้องน้ำ และ ระเบียง การออกแบบเป็นไปภายใต้ความคิดที่ว่า อยู่สบาย ใช้งานได้จริง และสามารถซ่อมบำรุงได้ง่าย ห้องจะเป็นห้องที่ดูโปร่งโล่งสบาย วัสดุดูทันสมัย การแบ่งห้องให้ใช้ประโยชน์ได้สูงสุด ให้ผู้เช่าอยู่อาศัยได้ประสบการณ์การอยู่อาศัยที่สะดวกสบาย และที่สำคัญกับผู้พัฒนาโครงการ ตัวห้องต้องดูแล่ง่าย เนื่องจากเจ้าของโครงการจะต้องอยู่กับโครงการไปอีกนาน แต่ผู้เช่าพักอาจจะไม่นาน ดังนั้นการออกแบบตรงส่วนนี้จึงมีความสำคัญมากที่จะทำให้การบริหารจัดการห้องพัก เมื่อมีการเปลี่ยนผู้พักเข้าออกเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว ผู้จัดทำคิดว่าการทำห้องแต่งตัวแบบ walk-in ช่วยได้มาก เพราะจากประสบการณ์ที่ได้ทำห้องพักมาแล้วพบว่าตู้เสื้อผ้าเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่เสียง่ายมาก รวมถึงขนย้ายยาก เพราะมันหนัก ผู้จัดทำจึงตัดสินใจทำให้ตู้เสื้อผ้ากลายเป็นแบบ walk-in เลย ก่อปูนปิดเป็นสัดส่วน ทำให้ดูแล่ง่าย อีกทั้งยังทำให้ห้องดูทันสมัยขึ้นด้วย รวมไปถึงตัวเตียงเหล็กที่สวยงามดูแล่ง่าย และโต๊ะทำงานก็เป็นแบบก่อกปูนติดกับผนังตรงบริเวณใต้แอร์ ทำให้ดูแล่ง่าย

สีของผนังห้องจะเป็นสีขาว เช่นเดียวกับโถงทางเดินเนื่องจากสีขาวจะให้ความรู้สึกโปร่งโล่งสบาย ให้ความรู้สึกห้องที่ดูกว้างขึ้น และที่สำคัญ สีขาวเป็นสีที่ดูดีที่สุด

พื้นห้องจะเป็นพื้นแกรนิตโต้สีสว่างขนาด 60*60 เป็นขนาดมาตรฐานสีมาตรฐานดูทันสมัยที่เป็นที่นิยมที่สุด เมื่อมีการชำรุดก็จะสามารถหาซื้อมาเปลี่ยนซ่อมบำรุงง่าย เช่นกันสีสว่างก็จะทำให้ห้องดูโปร่งเช่นเดียวกัน และวัสดุแกรนิตโต้ก็ให้ความเย็นสบาย แต่ภายในห้องน้ำก็ต้องเลือกใช้วัสดุกระเบื้องที่มีลักษณะกันลื่น การปูกระเบื้องภายในห้องน้ำต้องมีความลาดเอียงสูงเพื่อให้น้ำไหลลงท่อระบายน้ำทั้งได้สะดวก แต่ที่ระเบียงจะเป็นเพียงพื้นปูนฉาบเรียบก็เพียงพอแล้ว

ปูฝ้าเพดานทั้งห้อง โดยในส่วนห้องนอนเป็นฝ้าเรียบ แต่ในในห้องน้ำเป็นฝ้าทีบาร์ที่สามารถเปิดขึ้นไปservice ได้สะดวกสบาย ไฟก็เป็นแบบ down light เพื่อความสวยงาม



ภาพที่ 5.3 ห้องนอนพักขนาด 24.5 ตารางเมตร

5.5 รายการวัสดุมาตรฐานของโครงการ

5.5.1 รายละเอียดทั่วไป

โครงสร้างอาคาร เสาเข็มเจาะ คอนกรีตเสริมเหล็ก ฐานรากคอนกรีตเสริมเหล็ก เสา คาน คอนกรีตเสริมเหล็ก วางแผ่นคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปบนคาน

5.5.2 รายละเอียดด้านสถาปัตยกรรม

(1) ภายนอกอาคาร

พื้น	คอนกรีตเสริมเหล็กทำผิวขัดหยาบ
ผนัง	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบปูนเรียบ ทาสี
ประตู หน้าต่าง	อลูมิเนียมอบสี กระจกเขียวตัดแสงหนา 6 มิลลิเมตร

(2) ภายในส่วนกลาง

โถงต้อนรับ ร้านอาหาร ห้องออกกำลังกาย สำนักงานบริการส่วนกลาง

พื้น	พื้นกระเบื้องแกรนิตโต้ ผิวมัน ขนาด 60*60 เซนติเมตร
ผนัง	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบปูนเรียบ ทาสี หรือ คอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวเรียบทาสี
ฝ้าเพดาน	ยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบทาสี ไฟ down light
ประตูหน้าต่าง	อลูมิเนียมอบสี กระจกเขียวตัดแสงหนา 6 มิลลิเมตร

(3) ทางเดินภายในอาคาร

พื้น	พื้นกระเบื้องแกรนิตโต้ ผิวมัน ขนาด 60*60 เซนติเมตร
ผนัง	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบปูนเรียบ ทาสี หรือ คอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวเรียบทาสี
ฝ้าเพดาน	ยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบทาสี ไฟ down light
บันไดหลัก	คอนกรีตเสริมเหล็ก พื้นปูกระเบื้องแกรนิตโต้ ผิวมัน ใส่จุกบันได PVC
บันไดหนีไฟ	คอนกรีตเสริมเหล็ก พื้นปูกระเบื้องแกรนิตโต้ ผิวมัน ใส่จุกบันได PVC
ลิฟท์โดยสาร	ลิฟท์ห้องโดยสารสแตนเลส ตกแต่งกระจกเงา พื้นกระเบื้องยาง

5.5.3 รายละเอียดภายในห้องพัก

พื้น	พื้นที่พักอาศัย กระเบื้องแกรนิตโต้ ผิวมัน ขนาด 60*60 เซนติเมตร พื้นห้องน้ำ กระเบื้องเซรามิก กันลื่น ขนาด 40*40 เซนติเมตร
ผนัง	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบปูนเรียบ ทาสี หรือ คอนกรีตเสริมเหล็ก ผิวเรียบทาสี
ฝ้าเพดาน	ยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบทาสี ไฟ down light
สุขภัณฑ์	อุปกรณ์มาตรฐานครบชุด พร้อมอ่างล้างจานที่ระเหยียง
หน้าต่าง	บานเลื่อนอลูมิเนียมอบสี กระจกเขียวตัดแสงหนา 6 มิลลิเมตร
ประตู	ไม้อัดทรงรูปพัก 80*200 เซนติเมตร พร้อมวงกบไม้

5.6 สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคโครงการ

ในแต่ละห้องพัก จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานดังนี้

เตียง	เตียงเหล็กกล่องทาสี ขนาด 5 ฟุต พร้อมที่นอนหุ้ม PVC หนา 8 นิ้ว
ผ้า màn	ผ้า màn ทึบแสง บริเวณหน้าต่าง และ บริเวณห้องแต่งตัว
ตู้เสื้อผ้า	ก่ออิฐมวลเบา กั้นห้องแต่งตัว และตู้เนื้อไม้ปาติเกิ้ลขนาดเล็ก
Side board	โต๊ะเนื้อไม้ปาติเกิ้ล

โต๊ะวางทีวี	โต๊ะเนื้อไม้ปาติเกิ้ล
โต๊ะเครื่องแป้ง	เป็นแบบไม้ปาติเกิ้ลยึดติดกับผนัง และมีกระจกเงา พร้อมเก้าอี้
โต๊ะทำงาน	คอนกรีตเสริมเหล็กหล่อ ผิวเรียบทาสี พร้อมเก้าอี้
เครื่องปรับอากาศ	ชนิดแขวน Samsung ขนาด 18,000 BTU
เครื่องทำน้ำอุ่น	ขนาด 3,000 watts
เคเบิลทีวี	เป็นเคเบิลท้องถิ่น
ระบบโทรศัพท์	เชื่อมต่อจากตู้สาขากลาง

5.6.1 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- (1) ห้องฟิตเนส
- (2) ร้านสะดวกซื้อ
- (3) ร้านซักรีด
- (4) อินเทอร์เน็ต
- (5) ระบบกล้องวงจรปิด
- (6) ที่จอดรถ

5.6.2 ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน

ลิฟต์	ความจุ 700 กิโลกรัม 10 คน จำนวน 2 ตัว
ระบบไฟฟ้า	เดินสายร้อยท่อในผนัง ตามมาตรฐานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
ระบบประปา	ถังเก็บน้ำสำรองบนดิน พีวีซีทึบแสงกันยูวี ขนาด 2,000 ลิตร 6 ถัง กั้นคอก ระบบปิดถังเก็บน้ำสำรองด้านฟ้า พีวีซีทึบแสงกันยูวี ขนาด 2,000 ลิตร 6 ถัง พร้อมระบบปั้มน้ำ ท่อประปา PVC ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมไทย
ระบบโทรศัพท์	สายภายในผ่านตู้สาขา ยี่ห้อ Phonik ที่มาพร้อมระบบทำบิล
ระบบกล้องวงจรปิด	ติดตั้งจุดสำคัญทุกจุด จำนวน 32 กล้อง ดูผ่านอินเทอร์เน็ต 24 ชั่วโมง
ระบบสายอากาศทีวี	ใช้เคเบิลทีวีท้องถิ่น ส่งความสุข เข้ามาลงระบบทั้งหมดให้
ระบบอินเทอร์เน็ต	ใช้ระบบ server กลางควบคุม เป็น wireless router ส่งสัญญาณทุกชั้น
ระบบปรับอากาศ	เครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วน (Split type)
ระบบดับเพลิง	ติดตั้งตู้ดับเพลิงและถังดับเพลิงเคมีประจำทุกชั้น
ระบบแจ้งเหตุเพลิงไหม้	แผงควบคุมและอุปกรณ์จับความร้อน บริเวณโถงทางเดินทุกชั้น ติดตั้งสวิตช์ปุ่มกดแจ้งเหตุด้วยมือ กระจดิ่งที่เสียงดังเพียงพอ พร้อมไฟฉุกเฉิน ทุกชั้น

5.7 ค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่งภายใน

ประมาณค่าก่อสร้างอาคารโดยคิดค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นในการก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ให้เช่า โดยคิดเฉพาะค่าก่อสร้างอาคารและการตกแต่งอาคารโดยไม่รวมการตกแต่งพื้นที่อื่น ๆ รอบอาคารเพื่อประมาณค่าใช้จ่ายค่าพื้นที่ก่อสร้างอาคารและพื้นที่ที่สามารถปล่อยเช่าได้

ตารางที่ 5.1 เป็นตารางแสดงรายละเอียดค่าก่อสร้างและตกแต่งภายใน เป็นราคาที่ได้มาจากการสอบถามเจ้าของโครงการ กิวิร์ตันอพาร์ทเมนท์ และ Star place ที่ได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก

ค่าก่อสร้าง / การตกแต่งอาคาร	จำนวน	ราคา / หน่วย	ราคาทั้งหมด	
ค่าเตรียมก่อสร้าง				
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง และขออนุญาตสิ่งแวดล้อม	1	L/S	350,000	350,000
ค่าก่อสร้างอาคาร				
ค่าก่อสร้างอาคาร	5,376	ตรม.	12,600	67,737,600
ค่าสิ่งอำนวยความสะดวก				
ระบบลิฟท์	2	ตัว	1,000,000	2,000,000
ค่าตกแต่ง อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์				
ค่าตกแต่งภายใน และเฟอร์นิเจอร์สำหรับส่วนกลาง	1	ห้อง	150,000	150,000
ค่าตกแต่งภายใน และเฟอร์นิเจอร์สำหรับห้องพัก	172	ห้อง	30,000	5,160,000
ค่าตกแต่งภายใน อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์สำหรับห้องฟิตเนส	1	ห้อง	150,000	150,000
ค่าควบคุมงานบริหารและบริหารงานก่อสร้าง				
ค่าควบคุมบริหารงานก่อสร้าง	12	เดือน	150,000	1,800,000
รวมค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่งภายใน			77,347,600	
ค่าก่อสร้างต่อพื้นที่อาคาร (บาท/ตารางเมตร)			14,388	
ค่าก่อสร้างต่อพื้นที่ปล่อยเช่า (บาท/ตารางเมตร)			18,143.94	

5.8 การบริหารงานก่อสร้างและออกแบบ

การบริหารโครงการก่อสร้าง เป็นขั้นตอนที่สำคัญในการเริ่มต้นโครงการตั้งแต่การออกแบบโครงสร้างการออกแบบการตกแต่งภายใน, การคัดเลือกผู้รับเหมา, การคัดเลือกผู้ควบคุมงาน, การวางแผนงานก่อสร้าง รวมไปถึงการทำสัญญาต่างๆ โดยทุกขั้นตอนนั้นมีความสำคัญต่อโครงการเป็นอย่างมาก โดยธรรมชาติของธุรกิจก่อสร้างหรือการวางแผนการก่อสร้างโครงการนั้นถือเป็นเวลาที่ต้องให้ความสำคัญมาก เนื่องจากหากมีการวางแผนหรือดำเนินการผิดพลาดไปอาจจะทำให้ต้นทุนโครงการมีมากขึ้น หรืออาจจะทำให้เกิดปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการก่อสร้างขึ้นได้ ดังนั้นการวางแผนที่ดีก็จะสามารถจัดปัญหาดังกล่าวออกไปได้

5.8.1 ขั้นตอนการเตรียมงานสำหรับคัดเลือกผู้ออกแบบ

งานออกแบบภายในโครงการ จะสามารถแบ่งออกเป็นส่วนต่างๆได้ดังนี้

- (1) งานออกแบบโครงสร้างอาคาร
- (2) งานออกแบบทางสถาปัตยกรรม
- (3) งานออกแบบตกแต่งภายใน
- (4) งานออกแบบงานระบบต่างๆ งานระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาล

โดยให้การออกแบบทั้งหมดเป็นไปอย่างสะดวกรวดเร็ว และให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ควรจะเลือกผู้ออกแบบเจ้าเดียว เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการประสานงาน

5.8.2 ลำดับขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ

- (1) บรรยายลักษณะการออกแบบของโครงการที่เจ้าของโครงการต้องการให้กับทางผู้ออกแบบฟัง
- (2) ผู้ออกแบบนำเสนอผลงาน และ รูปแบบการออกแบบ
- (3) ตรวจสอบ และ สรุปผล การออกแบบเบื้องต้น
- (4) จัดทำข้อตกลงในการบริหารงานด้านออกแบบ พร้อมอนุมัติ
- (5) ตรวจสอบงบประมาณที่จะใช้ในการจ้างผู้ออกแบบเบื้องต้น
- (6) อนุมัติรูปแบบการออกแบบเบื้องต้น พร้อมตรวจสอบค่าใช้จ่ายที่ผู้ออกแบบนำเสนอ
- (7) ต่อรองราคาค่าออกแบบ และอนุมัติจ้าง

5.8.3 การวางแผนงานออกแบบ

การวางแผนการออกแบบนั้น ทางโครงการควรจะทำการศึกษา บริพงานกับ ผู้ดำเนินการออกแบบ และการออกแบบนั้นต้องสัมพันธ์กับโครงสร้างอาคาร ผู้ที่มีหน้าที่ควบคุมการ ก่อสร้างต้องควบคุมภาพรวมให้เป็นไปตามแผนการที่วางไว้

5.8.4 การคัดเลือกผู้ควบคุมงาน

ในการคัดเลือกบริษัท หรือรายบุคคลมาทำหน้าที่เป็นผู้ควบคุมงานและ บริหารงาน ถือว่าเป็นหนึ่งในตำแหน่งที่สำคัญมาก เพราะผู้ควบคุมงานนั้นมีหน้าที่ต้องคอยดูแลควบคุม ผลประโยชน์ของเจ้าของ เป็นตัวแทนของเจ้าของโครงการที่ไม่สามารถเข้ามาดูบริเวรก่อสร้างโครงการ ได้ทุกวัน ดังนั้นการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่ตรงส่วนนี้แทนนั้นค่อนข้างสำคัญ และจะมีผลกับ การก่อสร้างโดยตรง

การคัดเลือก ทางผู้พัฒนาโครงการสามารถเลือกได้โดยดูจากผลงานที่ผ่านมาของ ผู้ควบคุมงานนั้นๆ และดูจากราคาที่ผู้ควบคุมงานเสนอมา ว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ แต่ที่สำคัญที่สุด ก็คือความน่าไว้วางใจ

ขอบเขตหน้าที่ของผู้ควบคุมงานที่ต้องเข้ามาบริหารในช่วงดำเนินการก่อสร้างคือ ควบคุมบริหารงานก่อสร้าง ควบคุมเวลา ตรวจสอบปริมาณการใช้ทรัพยากร ตรวจสอบราคา ตรวจสอบควบคุมการเบิกจ่ายงวดงานของผู้รับเหมา แล้วขอบเขตงานที่ทางผู้รับเหมาต้องรับผิดชอบ และดูไปถึงการเตรียมสัญญาต่างๆที่เกี่ยวข้องด้วย

5.8.5 การคัดเลือกผู้รับเหมา

การคัดเลือกผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ในโครงการระดับ 180 ห้องนั้น ยังไม่ถือว่าเป็นโครงการขนาดใหญ่สักเท่าไหร่ อาจจะยังไม่สามารถเรียกผู้รับเหมาขนาดใหญ่หลายๆเจ้ามาทำ การประมูลโครงการได้ แต่อย่างไรก็ตามก็สามารถสอบถามผู้รับเหมาหลายๆเจ้าได้เอง โดยให้ข้อมูล โครงการไปกับผู้รับเหมาเพื่อให้เสนอราคามาเปรียบเทียบกัน

การคุยกับผู้รับเหมาในขั้นตอนตกลงขอบเขตของงานนั้นสำคัญมาก ผู้พัฒนา โครงการต้องระมัดระวังในส่วนของการพูดคุยตกลง ควรจะลงสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรในทุก รายละเอียด กำหนดขอบเขตของงานให้ชัดเจน ระบุแผนการดำเนินการ ระยะเวลาเบิกจ่าย รายละเอียดวัสดุก่อสร้าง แบบแปลน ระยะเวลาการก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ที่มีหน้าที่ควบคุมงานได้ทำหน้าที่ ได้อย่างเต็มที่ต่อไป

อย่างไรก็ตาม ผู้พัฒนาโครงการควรเลือกใช้บริการผู้รับเหมาที่มีความน่าเชื่อถือ มากที่สุด ไม่ควรให้เกิดปัญหาขึ้นได้เลย เพราะไม่ว่าปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นตามมาภายหลังจาก

อะไรก็ตาม ผู้ที่เสียหายมากที่สุดก็คือผู้พัฒนาโครงการ ดังนั้นเราจึงต้องไม่ให้เกิดปัญหาอะไรขึ้นโดยเด็ดขาด

5.8.6 การวางแผนงานก่อสร้าง

ตารางที่ 5.2 gantt chart ลำดับงานก่อสร้าง

gantt chart	เดือน														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ขุดที่ดินก่อสร้าง	█														
ออกแบบโครงการ	█	█													
ปรับหน้าดิน			█												
ลงรากฐาน				█											
ก่อสร้างอาคาร					█										
ตกแต่งภายใน						█									
เปิดรับสมัครพนักงาน															
เปิดดำเนินการ															
โปรโมท อาคาร															

ขั้นตอนแรกของการก่อสร้างก็คือการยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร รวมไปถึงการขอใช้ระบบสาธารณูปโภคจากทางการ ทั้งไฟฟ้า และน้ำประปา ซึ่งถ้าผู้ออกแบบเกิดผิดพลาดในการออกแบบให้เป็นไปตามข้อกำหนด หรือกฎระเบียบต่างๆ อาจจะทำให้เกิดความล่าช้าในการเริ่มต้นก่อสร้างโครงการต่อไป ส่งผลกระทบต่อถึงแผนงานของผู้รับเหมาด้วย

ส่วนการก่อสร้าง เรื่องการวางแผนดำเนินการก่อสร้างทั้งหมดผู้รับเหมาต้องคอยออกแบบ และปฏิบัติตามแผนการ โดยทางผู้พัฒนาโครงการก็สามารถตรวจสอบความเรียบร้อยได้ตลอดเวลา โดยมีผู้ควบคุมงานเป็นที่ปรึกษาตลอดระยะเวลาดำเนินการ

ผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นในการก่อสร้างโครงการทั่วไปได้ก็คือ อุบัติเหตุ และความปลอดภัยในการก่อสร้าง และการเรียกร้องของชุมชนข้างเคียง ซึ่งการทำโครงการใหม่ขึ้นมักจะประสบปัญหาเหล่านี้ ซึ่งถ้ามีเหตุร้ายแรงเกิดขึ้นก็จะทำให้เกิดความยุ่งยากในการดำเนินการ สร้างความล่าช้าในการก่อสร้างได้ เช่นเดียวกับกรณีถ้าเกิดมีการร้องเรียนจากชุมชนข้างเคียง ดังนั้น ผู้ควบคุมงานจึงมีหน้าที่หลักที่จะต้องควบคุมปัจจัยดังที่ได้กล่าวมาให้อยู่ภายใต้การควบคุมตลอดระยะเวลาดำเนินการก่อสร้างที่กำหนด

5.8.7 การจัดลำดับขั้นตอนการก่อสร้างของโครงการ

ในการดำเนินงานก่อสร้างนั้น ควรจะมีการจัดลำดับขั้นตอนต่างๆ ระหว่างงานก่อสร้าง เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามขั้นตอนที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง และตามระยะเวลาอย่างตรวจสอบได้ง่ายขึ้น และยังง่ายต่อการวางแผนการใช้ทรัพยากรทั้งการบริหารจัดการคน พื้นที่เก็บของ วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทางผู้พัฒนาโครงการและผู้ควบคุมงานจะต้องทำการจัดลำดับขั้นตอนการทำงานต่างๆ เป็นขั้นเป็นตอนตามลักษณะการทำงานพื้นฐานดังนี้

- (1) งานเตรียมพื้นที่
- (2) เสาค้ำและรากฐานอาคาร
- (3) งานโครงสร้างอาคาร งานระบบต่างๆ
- (4) งานสถาปัตยกรรม
- (5) งานตกแต่งภายใน
- (6) งานเก็บรายละเอียด

ในระหว่างช่วงเวลาก่อสร้าง ผู้รับเหมา ผู้ควบคุมงาน รวมไปถึงเจ้าของโครงการต้องควบคุมงานให้ตรงตามแผนการให้ได้มากที่สุด โดยการควบคุมงานก่อสร้างมีองค์ประกอบหลักต้องควบคุมทั้งหมดสามประการ

- (1) การควบคุมเวลาการทำงาน
- (2) การควบคุมคุณภาพ
- (3) การควบคุมค่าใช้จ่าย

5.8.8 ช่วงสิ้นสุดการก่อสร้าง

เมื่อโครงการได้ก่อสร้างสิ้นสุดสมบูรณ์ตามรูปแบบตามแผนการที่กำหนดแล้ว ต้องมีการดำเนินการตรวจสอบ โดยสถาปนิกและวิศวกรที่จะต้องเข้ามาตรวจสอบในขั้นตอนสุดท้ายว่าเป็นไปตามแบบแปลนและรายการก่อสร้างหรือไม่ สำหรับการตรวจสอบของเจ้าหน้าที่ทางราชการ ก็ จะตรวจสอบการก่อสร้างว่าตรงตามกับรายละเอียดที่ได้ขออนุญาตไว้หรือไม่ เมื่อผ่านขั้นตอนการตรวจสอบแล้วเสร็จแล้วก็ต้องดำเนินการในลำดับต่อไป ดังนี้

5.8.1.1 การขอใบรับรองการใช้อาคาร

เมื่อโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ ให้ดำเนินการแจ้งเจ้าหน้าที่ เทศบาล ตำบลด่านสำโรง เพื่อเข้ามาตรวจสอบอาคาร เพื่อเจ้าหน้าที่จะได้ออกใบรับรองการใช้อาคารต่อไป

5.8.1.2 การขอหมายเลขประจำอาคาร

ประสานงานกับหน่วยงานในเทศบาลตำบลด่านสำโรง ภายในระยะเวลา 15 วัน หลังจากวันที่ก่อสร้างอาคารเสร็จ เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องออกหมายเลขประจำอาคาร โดยทางเทศบาลตำบลด่านสำโรงจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในเวลา 7 วัน หลังจากวันที่ยื่นคำขอ

5.8.1.3 การขอเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค

โดยที่จริงแล้วควรจะต้องดำเนินการขอเชื่อมต่อสาธารณูปโภคตั้งแต่แรก ในช่วงระยะเวลาก่อสร้างแล้ว แต่ในบางกรณีอาจจะยังได้เพียงแค่ระบบชั่วคราวมาใช้ก่อน เมื่อก่อสร้าง

เสร็จก็จำเป็นต้องให้ไฟฟ้า และน้ำประปาพร้อมใช้ดำเนินการเต็มรูปแบบ รวมไปถึงขอติดตั้งหมายเลขโทรศัพท์ และขออนุญาตเชื่อมต่อท่อระบายน้ำ

5.8.1.4 การรับมอบงานก่อสร้าง

เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ ผู้รับเหมาจะส่งมอบโครงการให้เจ้าของโครงการพร้อมทั้งรับเงินงวดสุดท้าย เจ้าของโครงการจะต้องตรวจสอบโครงการอย่างละเอียดว่าเป็นไปตามสัญญาว่าจ้างครบถ้วน สมบูรณ์ โดยผู้รับเหมาจะต้องทำหนังสือส่งมอบให้กับสถาปนิกวิศวกร หรือเจ้าของอาคารเพื่อดำเนินการตรวจสอบ โดยรายละเอียดที่จะต้องได้รับการตรวจสอบมีดังนี้

1. การตรวจสอบก่อนเริ่มงานก่อสร้าง
2. การตรวจสอบงานวางผัง
3. การตรวจสอบงานดิน
4. การตรวจสอบงานเสาเข็ม
5. การตรวจสอบงานฐานราก
6. การตรวจสอบงานคอนกรีต
7. การตรวจสอบงานโครงสร้างอาคาร
8. การตรวจสอบงานสถาปัตยกรรม
9. การตรวจสอบงานไฟฟ้า
10. การตรวจสอบงานระบบปรับอากาศ
11. การตรวจสอบงานระบบเตือนภัย
12. การตรวจสอบลิฟต์โดยสาร
13. การตรวจสอบงานระบบระบายน้ำและบำบัดน้ำเสีย
14. การรับประกันความเสียหายโครงการ

การรับประกันความเสียหายของโครงการ สำหรับงานก่อสร้างทั่วไปจะกำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างต้องนำหนังสือค้ำประกันของธนาคาร (Bank Guarantee) เป็นเงินประกันความเสียหายของอาคารมามอบไว้ให้กับเจ้าของโครงการตามจำนวนและระยะเวลาที่กำหนดอยู่ในสัญญา ก่อสร้าง เพื่อเป็นการรับประกันจากผู้รับเหมา หากเกิดมีสิ่งใดเสียหายหรือเหตุที่เกิดจากความบกพร่องในการก่อสร้างที่อยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับเหมา เจ้าของโครงการจะต้องแจ้งผู้รับเหมาให้มาแก้ไขภายในระยะเวลาที่กำหนดได้

5.9 การบริหารหลังจากเริ่มเปิดดำเนินการ

จ้างวาน จัดฝึกอบรมพนักงานในตำแหน่งที่จำเป็น โดยการบริหารงานอพาร์ทเมนท์ ขนาด 176 ห้อง นั้นถือว่าเป็นโครงการขนาดไม่ใหญ่นัก งานบริหารจำเป็นต้องพยายามใช้คนให้น้อยที่สุด โดยทางเจ้าของโครงการจะเป็นคนบริหารงานด้วยตัวเอง โดยปกติอพาร์ทเมนท์สเกลนี้จะใช้

- (1) เสมียน 1 คน
- (2) รปภ. 1 คน
- (3) แม่บ้าน 2 คน (รับผิดชอบคนละตึก)

โดยเจ้าของโครงการ และเสมียนจะเป็นผู้ทำการตลาดเอง ในช่วงเปิดตัวต้องทำให้ห้องเต็มโดยเร็วที่สุด และกรองคัดเลือกผู้เช่าที่มีคุณภาพ ควบคู่กันไป

หน้าที่หลักของงานบริหารจัดการโครงการ

- (1) ควบคุมตรวจสอบความเรียบร้อยผู้เช่าพักอาศัยให้อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของหอพัก
- (2) จัดทำสัญญาการเช่าห้องพักให้ชัดเจน
- (3) การดูแลและบำรุงทรัพย์สินให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์พร้อมใช้งาน
- (4) ดูแลควบคุมค่าใช้จ่าย
- (5) ทำบัญชี และการเงิน เช่น ออกใบแจ้งหนี้ ท่างบการเงิน
- (6) ให้บริการด้านรักษาความปลอดภัย ทั้งทางชีวิตและทรัพย์สิน
- (7) ดูแลเรื่องความสะอาดภายในโครงการ ให้ถูกสุขลักษณะ
- (8) ดูแลพนักงานให้สามารถทำหน้าที่ได้สมบูรณ์

บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

6.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

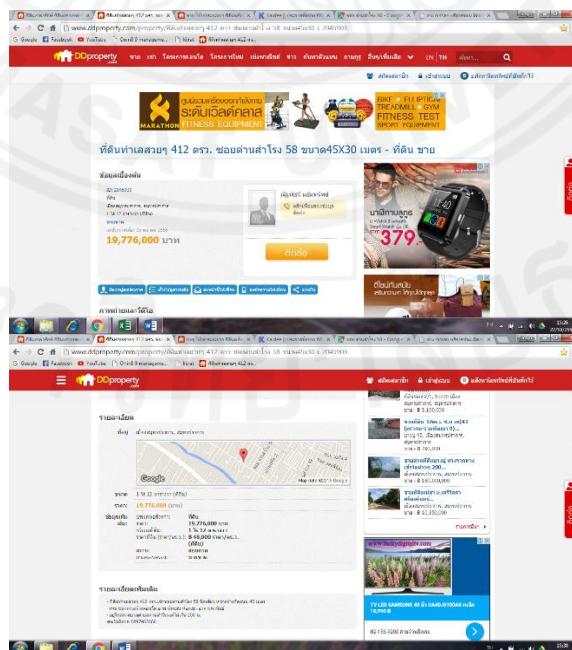
มุ่งเน้นศึกษาปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินรายรับและรายจ่าย (Cash flow) ที่จะได้รับจากการดำเนินการโครงการ และความเสี่ยงของการลงทุน โดยจะใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ การหามูลค่าปัจจุบันโครงการ (Net Present Value) ผลตอบแทนในการลงทุน (Internal Rate for Return) และ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

6.2 มูลค่าโครงการ

รวมต้นทุนมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 95,108,400 บาท โดยแยกต้นทุนต่างๆดังต่อไปนี้

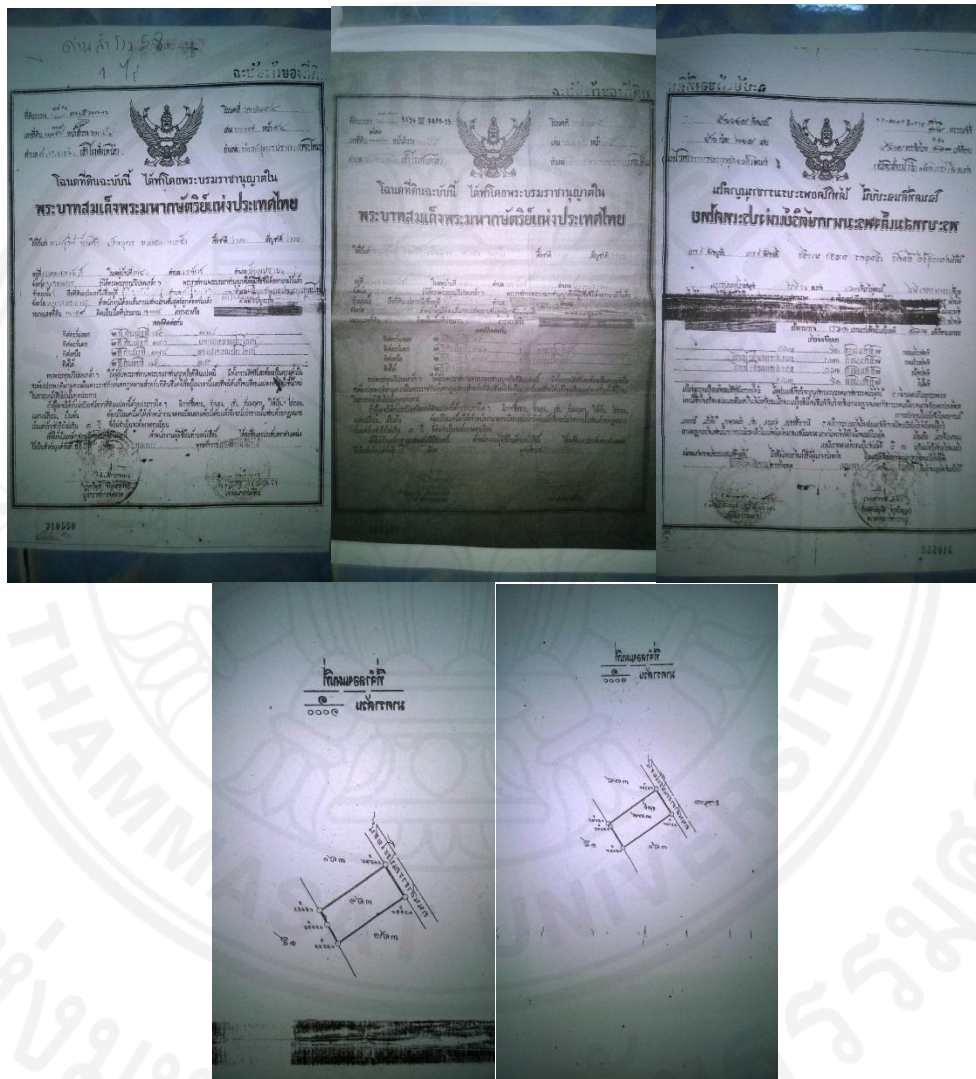
6.2.1 ต้นทุนค่าที่ดิน

ราคาที่ดินที่ผู้จัดทำได้นั้น เป็นราคาที่ได้มาจากการติดต่อซื้อขายกันจริงๆ โดยที่ดินแปลง 412 ตารางวา เป็นแปลงที่ผู้ขายได้ลงประกาศขายไว้ในเว็บ ddproperty.com ส่วนที่ดินแปลงฝั่งตรงข้ามเป็นที่ดินที่ผู้จัดทำบังเอิญไปเจอป้ายประกาศตอนที่ไปสำรวจที่ดิน เลยถือโอกาสโทรไปสอบถามกับเจ้าของที่ดินโดยตรง



ภาพที่ 6.1 ภาพ website ขายที่ดิน

จากการติดต่อกับผู้ขายไป ซึ่งผู้จัดทำมีความสนใจในที่ดินแปลงนี้จริงๆ ก็ได้ทำการนัดเจอกับนายหน้าทีลงประกาศขายที่ดินแปลงนี้จริงๆ และได้ทำการต่อรองราคาจนสรุปลงไปที่ตารางวาละ40,000บาท และค่าธรรมเนียมโอนทางฝ่ายผู้ขายจะเป็นฝ่ายรับผิดชอบ ก็จากการพูดคุยกันแล้วผู้ขายจะตกลงซื้อขายได้ในราคานี้



ภาพที่ 6.2 โฉนทที่ดินซอยวัดदान 58

ต้นทุนค่าปรับปรุงที่ดิน รวมปรับหน้าดิน บดอัด ค่าทำถนนในโครงการเฉลี่ยรวม5,000 บาทต่อตารางเมตร เนื่องจากสภาพปัจจุบันของที่ดินนั้นอยู่ในระดับเดียวกับถนนที่อยู่แล้ว

ตารางที่ 6.1 ต้นทุนค่าที่ดิน

ต้นทุนค่าที่ดิน			
รายการ	เนื้อที่(ตรว.)	ราคาต่อตารางวา	รวม(บาท)
ต้นทุนค่าที่ดิน	412	40,000	16,480,000
ค่าปรับหน้าดิน	412	5,000	2,060,000
รวมต้นทุนค่าที่ดิน			18,540,000

6.2.2 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

ตารางที่ 6.2 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

1	ค่าเตรียมก่อสร้าง			
	ค่าขออนุญาตก่อสร้าง และขออนุญาตสิ่งแวดล้อม	1 L/S	350,000	350,000
2	ค่าก่อสร้างอาคาร			
	ค่าก่อสร้างอาคาร	5,376 ตรม.	12,600	67,737,600
3	ค่าสิ่งอำนวยความสะดวก			
	ระบบลิฟท์	2 ตัว	1,000,000	2,000,000
4	ค่าควบคุมงานบริหารและบริหารงานก่อสร้าง			
	ค่าควบคุมบริหารงานก่อสร้าง	12 เดือน	150,000	1,800,000
	รวมค่าก่อสร้างอาคาร			71,887,600
	ค่าก่อสร้างต่อพื้นที่อาคาร (บาท/ตารางเมตร)			13,372
	ค่าก่อสร้างต่อพื้นที่ปล่อยเช่า (บาท/ตารางเมตร)			16,863.15

6.2.3 ต้นทุนค่าตกแต่ง

ตารางที่ 6.3 ต้นทุนค่าตกแต่ง

ต้นทุนค่าตกแต่ง			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
งานเฟอร์นิเจอร์ภายในห้อง			
1. ตู้เสื้อผ้าเล็ก ภายในห้องแต่งตัว	172	700	120,400
2. ชุดโต๊ะเครื่องแป้ง เก้าอี้	172	500	86,000
3. โต๊ะทีวี และโต๊ะหัวเตียง	172	2,000	344,000
4. ที่นอน 5 ฟุต	172	2,700	464,400
5. เตียงเหล็ก 5 ฟุต	172	2,000	344,000
6. เครื่องทำน้ำอุ่น	176	2,000	352,000
7. แอร์	176	15,000	2,640,000
8. อุปกรณ์ฟิตเนส	1	150,000	150,000
รวมค่าเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์			4,500,800
ระบบ CCTV	1	100,000	100,000
ระบบ Key card	2	15,000	30,000
ระบบ Wifi internet	1	50,000	50,000
รวมค่างานระบบความปลอดภัย			180,000
รวมต้นทุนค่าตกแต่งและอุปกรณ์ทั้งหมด			4,680,800
เฉลี่ยต้นทุนต่อห้อง	175	ห้อง	26,747
เฉลี่ยต้นทุนต่อตารางเมตรขาย	4,263	ตารางเมตร	1,098

6.2.4 สรุป

1. ค่าที่ดินและปรับเตรียมพื้นที่	18,540,000 บาท
2. ต้นทุนค่าก่อสร้าง	71,887,600 บาท
3. ต้นทุนค่าตกแต่ง	4,680,800 บาท
รวมมูลค่าโครงการ	95,108,400 บาท

6.3 แหล่งเงินทุนโครงการ

ตารางที่ 6.4 สัดส่วนเงินทุนโครงการ

แหล่งเงินทุน	สัดส่วน	จำนวน
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	60%	570,650,400 บาท
สินเชื่อระยะยาว 10 ปี	40%	38,043,360 บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	100%	95,108,400 บาท

โดยการศึกษาจะใช้สัดส่วนการเงินลงทุนโดยประมาณเป็นสัดส่วน $W_d : W_e$ เท่ากับ 40:60
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ใช้ $MLR+1\%$ เนื่องจากเราเป็นผู้ประกอบการรายใหม่

ตารางที่ 6.5 เปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยธนาคาร

ธนาคาร	อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก							อัตราดอกเบี้ยเงินกู้		
	ออมทรัพย์	ประจำ 3 เดือน	ประจำ 6 เดือน	ประจำ 12 เดือน	ประจำ 24 เดือน	ประจำ 36 เดือน	MRR	MOR	MLR	
ร. กรุงศรีอยุธยา จก.	0.3000	0.9000	1.1500	1.5000	1.7500	1.8000	7.9500	7.5000	6.8500	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	2 มี.ย. 58	2 มี.ย. 58	2 มี.ย. 58	
ร. กรุงเทพ จก.	0.5000	1.0000	1.2500	1.5000	1.7500	1.7500	7.8750	7.3750	6.5000	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	2 ก.ย. 58	2 ก.ย. 58	2 ก.ย. 58	
ร. ออมสิน	1.0000	2.2500	2.5000	2.9000			8.0000	7.5000	7.2500	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54			15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	
ร. กสิกรไทย จก.	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500	1.7000	7.8700	7.3700	6.5000	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	21 พ.ค. 58	21 พ.ค. 58	21 พ.ค. 58	
ร. กรุงไทย จก.	0.5000	0.9000	1.3500	1.5000	1.7000	1.7000	7.8750	7.3750	6.5250	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	26 พ.ค. 58	26 พ.ค. 58	26 พ.ค. 58	
ร. ไทยพาณิชย์ จก.	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500	1.7000	7.8700	7.3700	6.5250	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	10 ก.ย. 58	18 ก.ย. 58	18 ก.ย. 58	
ร. ทหารไทย จก.	0.1250	0.7500	1.0000	1.1500	1.4000	1.6500	8.0250	7.6750	7.0250	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	17 มี.ย. 58	17 มี.ย. 58	17 มี.ย. 58	
ร. ยูเอสบี จก.	0.2500	0.8000	1.0500	1.3000	1.5500	1.6000	8.1500	7.8000	7.2500	
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	1 ก.ค. 58	1 ก.ค. 58	1 ก.ค. 58	

หมายเหตุ

1. MRR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR)
2. MOR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (MOR)
3. MLR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR)
4. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประเภทออมทรัพย์ข้างต้น เป็นอัตราดอกเบี้ยสำหรับบุคคลธรรมดาเท่านั้น
5. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำทุกประเภท เป็นอัตราดอกเบี้ยสำหรับวงเงินขั้นค่าสุดท้ายของแต่ละธนาคารกำหนด หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมโปรดสอบถามไปยังธนาคารโดยตรง
6. ข้อมูลอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารข้างต้น เป็นการรวบรวมจากธนาคารต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเป็นข้อมูลให้นักลงทุนเท่านั้น สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย ไม่มีส่วนรับผิดชอบในความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการผิดพลาดเคลื่อนของการนำเสนออัตราดอกเบี้ยข้างต้น

ที่มา : สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย (Thai Bond Market Association/ ThaiBMA)

ลองเฉลี่ยธนาคารจะได้อัตรา $MLR = 6.803\%$, $+1 = 7.803\%$ ดังนั้นในการศึกษา
ความเป็นไปได้ทางการเงินจึงกำหนดต้นทุนเงินกู้ (K_d) เท่ากับ 7.803%

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Cost of equity : Ke)

ในส่วนของอัตราผลตอบแทนส่วนของเจ้าของ (Ke) ประเมินการอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการจากโครงการอพาร์ทเมนต์ที่เหมาะสมจะอยู่ประมาณ 9 – 11% ซึ่งข้อมูลนี้ได้มาจากการค้นคว้าและสอบถามข้อมูลโครงการที่มีลักษณะเดียวกัน ผู้ประกอบการต้องการผลตอบแทนที่ประมาณ 9 – 11% ดังนั้นในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินจึงกำหนดต้นทุนเงินลงทุนของผู้ลงทุนจึงเป็น (Ke) = 10%

ต้นทุนของเงินลงทุน (Cost of Capital)

ต้นทุนของเงินลงทุนซึ่งจะต้องใช้เป็นอัตราคิดลดจากกระแสเงินสดนั้น มีต้นทุนหลักจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น จึงต้องหาต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินลงทุน (Weighted Average Cost Of Capital : WACC) โดยใช้สูตร

$$WACC = (Wd * Kd(1 - T)) + We * Ke$$

Kd = ต้นทุนของหนี้สินก่อนเสียภาษี

Kd(1-T) = ต้นทุนของหนี้สินหลังหักภาษี

T = อัตราภาษีเงินได้

Ke = ต้นทุนส่วนของหุ้นส่วนสามัญ

WACC = ต้นทุนเฉลี่ยของเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

W = สัดส่วนของเงินทุนแต่ละประเภท

ดังนั้นเงินลงทุน

$$WACC = (Wd * Kd(1 - T)) + We * Ke$$

$$= ((0.4 * 7.803%)(1 - 0.2)) + (0.6 * 10\%)$$

$$= 8.5\%$$

6.4 สมมติฐานรายรับโครงการ

6.4.1 รายได้จากค่าเช่าห้องพักและเฟอร์นิเจอร์

ตารางที่ 6.6 รูปแบบ และราคาห้องพัก

รูปแบบ และราคาห้องพัก						
รูปแบบ	จำนวน ห้อง	ค่าเช่า ห้องพัก	ค่าเช่า เฟอร์นิเจอร์	ค่าเช่า รวม	รายได้รวมต่อ เดือน	รายได้รวม ต่อปี
ห้องธรรมดา	116	1,800	2,500	4,300	498,800	5,985,600
ห้องหัวมุม	56	1,800	2,700	4,500	252,000	3,024,000
ร้านสะดวกซื้อ	1			5,000	5,000	60,000
ร้านซักรีด	1			5,000	5,000	60,000
ห้องเช่าอิสระ	1			5,000	5,000	60,000
รวม	175			23,800	765,800	9,189,600

6.4.2 อัตราการเข้าพัก

จากการคาดการณ์เปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วกำหนดอัตราการเข้าพัก 95% แต่ในช่วง 6 เดือนแรกหลังจากเปิดตัวโครงการ คาดเดาไว้ว่าผู้พักอาศัยจะทยอยกันเข้ามาพักโดยอัตราการเข้าพักในช่วง 6 เดือนแรกจะอยู่ที่ประมาณ 50 – 70 % แต่เมื่อพ้นช่วงปีที่ 5 ขึ้นไปผู้จัดทำคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 90% โดยการคาดการณ์นี้ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ในบริเวณพื้นที่ศึกษานั้น

6.4.3 รายได้จากค่าบริการอินเทอร์เน็ต

ระบบอินเทอร์เน็ตจะแบ่งเป็นสองราคา 220 บาทสำหรับ internet ความเร็ว 2Mb และ 390 บาทสำหรับ internet ความเร็ว 4 Mb โดยใช้ระบบ server เป็นตัวกำหนดความเร็ว และเก็บข้อมูลตามพรบ.การใช้คอมพิวเตอร์ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ในบริเวณพื้นที่ศึกษา ได้ข้อมูลมาเพื่อคาดการณ์รายได้จากค่าบริการอินเทอร์เน็ตดังนี้ ผู้พักอาศัยใช้บริการอินเทอร์เน็ตประมาณ 50% สัดส่วนความเร็วที่ลูกค้าเลือกใช้อยู่ที่ 2Mb = 60%, 4Mb = 40%

6.4.4 รายได้จากค่าสาธารณูปโภค

เป็นรายได้จากค่าส่วนต่างน้ำประปา และไฟฟ้า โดยทางหอพักเก็บ น้ำประปาผูนิ ตละ 18 บาทมีค่าบริการขั้นต่ำอยู่ที่ 5 ยูนิต และไฟฟ้าผูนิตละ 8 บาท โดยทั่วไปแล้ว จากการสัมภาษณ์ เจ้าของโครงการจะกำไรตรงส่วนนี้ไม่ต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน บนสเกลอพาร์ทเมนท์ขนาด 150 ห้อง

6.4.5 รายได้จากค่าที่จอดรถ

ทางอพาร์ทเมนท์จะจัดที่จอดรถสำหรับเช่ารายเดือนไว้สำหรับ 20 คัน และที่ เหลือก็จะเป็นที่จอดรถหมุนเวียน โดยจะเก็บค่าเช่าที่จอดรถคันละ 1,000

6.4.6 รายได้จากตู้น้ำ และตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่ใกล้เคียงบริเวณศึกษา ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีจำนวนห้อง และราคาค่าห้องใกล้เคียงกัน ได้ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ตรงส่วนตู้ บริการทั้งตู้น้ำดื่ม และ ตู้ซักผ้าดังนี้

- (1) ตู้น้ำดื่ม มีรายรับไม่ต่ำกว่า 2,000 บาทต่อเดือน
- (2) ตู้ซักผ้า มีรายรับไม่ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน

6.5 สมมติฐานรายจ่ายโครงการ

(1) รายจ่ายเงินเดือนพนักงานและเงินสมทบประกันสังคมมีดังต่อไปนี้

- เสมียน 1 คน 10,000 บาท / เดือน
- แม่บ้าน 2 คน 9,100 บาท / เดือน / คน
- รปภ. 1 คน 11,700 บาท / เดือน

โดยเงินเดือนพนักงานจะมีการปรับขึ้นทุกต้นปี ปีละ 2%

(2) ค่าบำรุงรักษาอาคาร คิดเป็น 1.5% จากรายได้ค่าเช่า

(3) ค่าเก็บขยะ ปีละ 12,000 บาท โดยคาดการณ์ว่าทางเทศบาลจะมีการปรับราคาทุก 3 ปี ครั้งละ 20%

(4) ค่าประกันอัคคีภัย เบี้ยประกัน 30,000 บาท ทุนเอาประกันจำนวน 50,000,000 บาท

(5) ค่าภาษีโรงเรือน 12.5% ของรายได้ค่าเช่าห้องก่อนหักค่าใช้จ่าย

(6) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ค่าเคเบิล ค่าอินเทอร์เน็ต คิดเป็น 1% ของรายรับ

(7) งบการตลาด ช่วงเปิดตัว 150,000 บาท และ 10,000 บาท ทุกๆเดือน

ตารางที่ 6.7 Gantt Chart การก่อสร้าง link กับการเงิน

gantt chart	เดือน														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ซื้อที่ดินก่อสร้าง	16,480,000														
ออกแบบโครงการ		2,060,000													
ปรับหน้าดิน			887,600												
ลงรากฐาน															
ก่อสร้างอาคาร						20,000,000			20,000,000			20,000,000	11,000,000		
ตกแต่งภายใน							1,000,000			1,000,000		1,000,000		1,000,000	680,800
เปิดรับสมัครพนักงาน															
เปิดดำเนินการ															
โปรโมท อาคาร														75,000	75,000

6.6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการลงทุน

การวิเคราะห์ด้านกระแสเงินสดของการลงทุนและการดำเนินการของโครงการ เพื่อพิจารณาถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงในการลงทุนของโครงการ โดยใช้เครื่องมือต่อไปนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)
2. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR)
3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

สรุปผลลัพธ์

- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = 44,449,299 บาท
- อัตราผลตอบแทน (IRR) = 13.46%
- ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 10.8 ปี

ผลสรุปจากการใช้เครื่องมือทางการเงินทั้งสามตัวมาชี้วัด NPV มากกว่าศูนย์ IRR มากกว่า WACC และ Payback Period อยู่ในระยะเวลาประมาณ 10 ปี จึงถือว่ากรณีนี้เป็น case ที่น่าลงทุน

6.7 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว เป็นการวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลงของตัวแปรต่างๆ โดยจะทำการเพิ่มหรือลดค่าตัวแปรลงให้มีผลกระทบกับค่าผลลัพธ์ดังต่อไปนี้

6.7.1 อัตราเข้าพัก (Occupancy rate)

อัตราการเข้าพักที่เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อรายได้โครงการที่จะส่งผลกระทบต่อไปยัง NPV IRR และ Payback Period ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.8 ความอ่อนไหวต่ออัตราการเข้าพักของ NPV IRR PB

อัตราเข้าพัก	NPV	IRR	PB
95%	53,171,603.00	14.34%	10.5
90%	44,418,922.00	13.48%	11
85%	35,666,242.00	13.48%	11.8
80%	26,913,561.00	11.66%	12.3
75%	18,160,881.00	10.69%	13.1
70%	9,408,200.00	9.67%	13.8
65%	655,520.00	8.58%	14.9
60%	-8,097,161.00	7.43%	16.4

6.7.2 อัตราค่าเช่าห้องพัก

อัตราค่าเช่าห้องพักสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามนโยบายของเจ้าของโครงการตามสภาพสถานการณ์ ณ เวลานั้น โดยทางผู้จัดทำทำการเปลี่ยนแปลงทั้งมากขึ้นและลดลงเป็นเปอร์เซ็นต์เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นได้

ตารางที่ 6.9 ความอ่อนไหวต่ออัตราค่าเช่าของ NPV IRR PB

อัตราค่าเช่า	NPV	IRR	PB
15%	70,375,913	15.99%	9.5
10%	62,283,029	15.25%	9.8
5%	54,190,146	14.48%	10.3
0%	46,097,262	13.69%	10.8
-5%	38,004,379	12.87%	11.4
-10%	29,911,496	12.01%	12
-15%	21,818,612	11.12%	12.5
-20%	13,725,729	10.19%	13.5
-25%	5,632,845	9.21%	14.2

6.7.3 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

ต้นทุนค่าก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่อรายได้โครงการที่มีผลกระทบต่อ NPV IRR Payback Period เป็นอย่างยิ่งจากกระแสเงินสดที่ต้องจ่ายในปีแรก โดยความอ่อนไหวต่อปัจจัยต้นทุนค่าก่อสร้างมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.10 ความอ่อนไหวของค่าก่อสร้างต่อ NPV IRR PB

ค่าก่อสร้าง	NPV	IRR	PB
-10%	53,286,022.00	14.78%	10
0%	46,097,262.00	13.69%	10.8
10%	38,908,502.00	12.70%	11.3
20%	31,719,742.00	11.78%	12.2
30%	24,530,982.00	10.95%	13.1
40%	17,342,222.00	10.17%	14

6.8 การวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis)

จาก Sensitive Analysis พบว่า อัตราการเข้าพัก อัตราค่าเช่า และต้นทุนการก่อสร้าง มีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของ NPV เป็นอย่างมาก ทางผู้จัดทำจึงได้ทำการวิเคราะห์สถานการณ์ที่มีความเป็นไปได้มาอีก 2 กรณี

6.8.1 สถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best case) สมมติฐานของกรณีที่ดีที่สุดมีดังนี้

- อัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้น 10%
- อัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้น 5%
- ต้นทุนค่าก่อสร้างลดลง 10%

6.8.2 สถานการณ์ที่แย่ที่สุด (Worst case) สมมติฐานของสถานการณ์ที่แย่ที่สุดมีดังนี้

- อัตราค่าเช่าลดลง 10%
- อัตราการเข้าพักลดลง 10%
- ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10%

โดยจากกรณี สถานการณ์ปกติ (Normal case) จะต้องวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ จากการกำหนดสถานการณ์สมมติที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการ ดังกล่าวข้างต้น ในกรณีนี้สถานการณ์ปกติ (Normal case) จะได้ค่าดังต่อไปนี้

- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = 44,449,299 บาท
- อัตราผลตอบแทน (IRR) = 13.46%
- ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 10.8 ปี

NPV ของโครงการมีค่ามากกว่าศูนย์ และได้ค่า IRR ของโครงการสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินกู้และเงินผู้ถือหุ้น (WACC) และระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 10 ปี ตามที่ได้ตั้งเกณฑ์ไว้

หากทำการวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis) ตามแต่ละ case จะได้ผลลัพธ์ดังต่อไปนี้

6.8.3 กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best case)

- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = 77,298,529 บาท
- อัตราผลตอบแทน (IRR) = 17%
- ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 8.4 ปี

6.8.4 กรณีสถานการณ์ที่แย่ที่สุด (Worst case)

- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = 5,516,557 บาท
- อัตราผลตอบแทน (IRR) = 9.15%
- ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 14.5 ปี

6.9 สรุปผลความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

จากการวิเคราะห์กระแสเงินสดของโครงการจากการดำเนินงาน โดยใช้สมมติฐานการลงทุนข้างต้นทำให้ได้ผลลัพธ์จากการคำนวณวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.11 สรุปผล NPV IRR PB ในแต่ละสถานการณ์

	NPV	IRR	PB(ปี)
กรณีสถานการณ์ดีที่สุด (Best case)	77,298,529	17.00%	8.4
กรณีสถานการณ์ปกติ (Base case)	44,449,299	13.46%	10.8
กรณีสถานการณ์แย่มากที่สุด (Worst case)	5,516,557	9.15%	14.5

หลังจากใช้การวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis) ด้วยความเป็นไปได้สามสถานการณ์แล้ว เครื่องมือชี้วัดทางการเงินก็ยังคงให้ผลออกมาเป็นที่น่าพอใจอยู่ แม้ในกรณีที่เป็น worst case ก็ตาม ผลสรุปจากการใช้เครื่องมือทางการเงินทั้งสามตัวมาชี้วัด NPV มากกว่าศูนย์ IRR มากกว่า WACC

ดังนั้นผู้จัดทำจึงคิดว่าโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทอพาร์ทเมนท์แห่งนี้จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน





ภาคผนวก ก.

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543)

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ก.

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543)

ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5 (3) และมาตรา 8 (1) (7) และ (8) แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 อันเป็นพระราชบัญญัติที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ซึ่งมาตรา 29 ประกอบกับมาตรา 31 มาตรา 35 มาตรา 48 มาตรา 49 และมาตรา 50 ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย บัญญัติให้กระทำได้โดยอาศัยอำนาจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยโดยคำแนะนำของคณะกรรมการควบคุมอาคารออกกฎกระทรวงไว้

“อาคารอยู่อาศัย” หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวร หรือชั่วคราว

“อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

“โรงแรม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่ใช้เป็นโรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม

“บ้านแถว” หมายความว่า ห้องแถวหรือตึกแถวที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซึ่งมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารแต่ละคูหา และมีความสูงไม่เกินสามชั้น

“วัสดุทนไฟ” หมายความว่า วัสดุก่อสร้างที่ไม่เป็นเชื้อเพลิง

“ผนัง” หมายความว่า ส่วนก่อสร้างในด้านตั้งซึ่งกั้นด้านนอกหรือระหว่างหน่วยของอาคารให้เป็นหลังหรือเป็นหน่วยแยกจากกัน

“ผนังกันไฟ” หมายความว่า ผนังที่กั้นด้วยอิฐธรรมดาหนาไม่น้อยกว่า 18 เซนติเมตร และไม่มีช่องที่ไฟหรือควันผ่านได้ หรือจะเป็นผนังที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างอื่นที่มีคุณสมบัติในการป้องกันไฟได้ดีไม่น้อยกว่าผนังที่กั้นด้วยอิฐธรรมดา หนา 18 เซนติเมตร ถ้าเป็นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กต้องหนาไม่น้อยกว่า 12 เซนติเมตร

“ถนนสาธารณะ” หมายความว่า ถนนที่เปิดหรือยินยอมให้ประชาชนเข้าไปหรือใช้เป็นทางสัญจรได้ทั้งนี้ ไม่ว่าจะมีการเรียกเก็บค่าตอบแทนหรือไม่

หมวด 1

ลักษณะของอาคาร

ข้อ 3 บ้านแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสา ด้านหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัดระยะตั้งฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร และมีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 24 ตารางเมตร

ในกรณีที่ความลึกของอาคารเกิน 16 เมตร ต้องจัดให้มีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมขึ้น บริเวณหนึ่งที่ระยะระหว่าง 12 เมตรถึง 16 เมตร โดยให้มีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 20 ใน 100 ของพื้นที่ชั้นล่างของอาคารนั้น

ข้อ 4 ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวจะสร้างต่อเนื่องกันได้ไม่เกินสิบคูหา และมีความยาวของอาคารแถวหนึ่ง ๆ รวมกันไม่เกิน 40 เมตร โดยวัดระหว่างจุดศูนย์กลางของเสาแรกถึงจุดศูนย์กลางของเสาสุดท้าย ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของเดียวกัน และใช้โครงสร้างเดียวกันหรือแยกกันก็ตาม

หมวด 2

ส่วนต่าง ๆ ของอาคาร

ส่วนที่ 1 วัสดุของอาคาร

ข้อ 16 ผนังของตึกแถวหรือบ้านแถว ต้องทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟด้วย แต่ถ้าก่อด้วยอิฐธรรมดาหรือคอนกรีตไม่เสริมเหล็ก ผนังนี้ต้องหนาไม่น้อยกว่า 8 เซนติเมตร

ข้อ 17 ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวที่สร้างติดต่อกัน ให้มีผนังกันไฟทุกระยะไม่เกินห้าคูหา ผนังกันไฟต้องสร้างต่อเนื่องจากพื้นดินจนถึงระดับคาน้ำฟ้าที่สร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ กรณีที่เป็นหลังคาสร้างด้วยวัสดุไม่ทนไฟให้มีผนังกันไฟสูงเหนือหลังคาไม่น้อยกว่า 30 เซนติเมตร ตามความลาดของหลังคา

ข้อ 18 ครีวในอาคารต้องมีพื้นและผนังที่ทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ ส่วนฝาและเพดานนั้นหากไม่ได้ทำ ด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ ก็ให้บุด้วยวัสดุทนไฟ

ส่วนที่ 2 พื้นที่ภายในอาคาร

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 20 ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตรและมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

ข้อ 21 ช่องทางเดินในอาคารที่อยู่อาศัยรวม ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.5 เมตร

ส่วนที่3 บันไดของอาคาร

ข้อ 23 บันไดของอาคารอยู่อาศัยถ้ามีต้องมียกขึ้นบันไดที่มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร ช่วงหนึ่งสูงไม่เกิน 3 เมตร ลูกตั้งสูงไม่เกิน 20 เซนติเมตร ลูกนอนเมื่อหักส่วนที่ขึ้นบันไดเหลื่อมกันออกแล้วเหลือความกว้างไม่น้อยกว่า 22 เซนติเมตร และต้องมีพื้นหน้าบันไดมีความกว้างและยาวไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได

บันไดที่สูงเกิน 3 เมตร ต้องมีชานพักบันไดทุกช่วง 3 เมตร หรือน้อยกว่านั้น และชานพักบันไดต้องมีความกว้างและยาวไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได ระยะตั้งจากชั้นบันไดหรือชานพักบันไดถึงส่วนต่ำสุดของอาคารที่อยู่เหนือขึ้นไปต้องสูงไม่น้อยกว่า 1.90 เมตร

ข้อ 24 บันไดของอาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงานอาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน และอาคารพิเศษ สำหรับที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไป รวมกันไม่เกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร แต่สำหรับบันไดของอาคารดังกล่าวที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันเกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร ถ้าความกว้างสุทธิของบันไดน้อยกว่า 1.50 เมตร ต้องมีบันไดอย่างน้อยสองบันไดและแต่ละบันไดต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร

ส่วนที่4 บันไดหนีไฟ

ข้อ 27 อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสามชั้นและมีลาดฟ้าเหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมีบันไดหนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่ง และต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

หมวด 3

ที่ว่างภายนอกอาคาร

ข้อ 36 บ้านแถวต้องมีที่ว่างด้านหน้าระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคาร กว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร และต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคาร กว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

ระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวที่สร้างถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันถึง 40 เมตร ต้องมีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวนั้น กว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร เป็นช่องตลอดความลึกของบ้านแถว

บ้านแถวที่สร้างติดต่อกันไม่ถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร แต่มีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวนั้น กว้างน้อยกว่า 4 เมตร ไม่ให้ถือว่าเป็นที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถว แต่ให้ถือว่าเป็นบ้านแถวนั้นสร้างต่อเนื่องเป็นแถวเดียวกัน





ภาคผนวก ข.

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ข.

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่ที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุ	ค่าเสื่อม	หมายเหตุ	
	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.			ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.			ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.						
	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง				
1	บ้านเดี่ยวไม่ชั้นเดียว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	10,000	11,600	13,000	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม่ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	8,600	10,900	12,600	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม่ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	12,600	13,200	14,600	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งคอกครึ่งไม้	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	8,300	10,100	11,400	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวคอกชั้นเดียว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	11,100	12,700	14,500	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวคอก 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	10,200	11,900	14,500	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	9,400	11,100	12,700	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	8,500	9,900	11,100	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	7,600	9,100	10,000	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	7,500	8,900	10,600	50	2%	ข
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	9,300	11,000	12,600	9,300	11,000	12,600	9,000	10,600	12,200	50	2%	ข
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	8,200	9,500	11,500	8,200	9,500	11,500	7,900	9,200	11,100	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	5,800	7,100	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	5,900	6,500	7,500	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	6,600	7,800	9,000	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	6,400	7,500	8,500	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	10,400	13,000	14,800	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	12,600	17,000	20,300	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	16,900	21,000	27,000	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	18,600	23,700	30,300	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	-	17,100	20,600	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	-	19,500	24,700	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	-	25,300	33,800	50	2%	ข
24	อาคารสหกรณ์ค่าสูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	-	16,400	18,900	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	-	22,400	27,600	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	9,800	10,500	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	-	17,500	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	-	28,000	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงานทั่วไป	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	6,100	7,500	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม	-	1,780,000	-	-	1,780,000	-	-	1,720,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน	-	1,480,000	-	-	1,480,000	-	-	1,430,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้

หมายเหตุ:

- ก: หักค่าเสื่อมจนถึง 0 เว้นแต่อาคารที่สามารถมีอายุเกินกว่าที่กำหนดไว้ประมาณการอายุที่ยังเหลืออยู่จริง ณ วันที่ประเมิน
- ข: หักค่าเสื่อมตามเปอร์เซ็นต์ต่อปีที่กำหนดจนเหลือประมาณ 40% และเมื่อนับหยุดหักค่าเสื่อม ให้ถือว่าอาคารนั้นมีค่าเสื่อมคงที่ 40% แม้จะมีอายุเพิ่มขึ้นก็ตาม ตัวอย่างเช่น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว กำหนดอายุอาคารไว้ 50 ปี แสดงว่าให้หักค่าเสื่อมได้ปีละ 2% (100% หากร 50 ปี) หากบ้านเดี่ยวหลังนั้นมียอายุ 30 ปี ก็ ย่อมหักค่าเสื่อมไป 60% เหลือราคาเท่ากับ 40% แต่บ้านข้างเคียงอีกหลังหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน มีอายุ 40 ปี ก็ คงหักค่าเสื่อมถึง 60% แล้วหยุดหักเช่นกัน โดยถือว่าอาคารอายุ 30 หรือ 40 ปี นั้น มีราคาส่งหักค่าเสื่อมเท่ากับ คือ 40% ของราคาอาคารก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้เพราะโครงสร้างอาคารมาตรฐานย่อมไม่เสื่อมโทรมลง อาคารที่สร้างตามมาตรฐานวิศวกรรมอาจสามารถอยู่ได้นับร้อยปี แต่สิ่งเสื่อมโทรมลงคือระบบประกอบอาคาร เช่นหลังคา โครงสร้างของอาคารมีมูลค่าประมาณ 60% ของทั้งหมด ดังนั้นจึงประมาณการว่า ในกรณีที่อาคารมีอายุ 30 ปีขึ้นไป อย่างน้อยที่สุดโครงสร้างที่เหลือและส่วนอื่น (ถ้ามี) น่าจะมีมูลค่าไม่น้อยกว่า 40% ของราคาอาคารก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้หากกรณีอาคารที่มีอายุมากเป็นพิเศษ เช่น ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป
- ค: สำหรับอาคารตามรายการที่ 18, 21 และ 22 มีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้:
 1. กรณีอาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. และสูงเกิน 23 เมตร จะต้องมีลิฟท์ต้นหลัง 1 ชุดมูลค่าประมาณ 10 ล้านบาท
 2. อาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. ขึ้นไปจะต้องมีระบบดับเพลิง เช่น ระบบพ่นน้ำอัตโนมัติ รวมเป็นเงินอีกตารางเมตรละประมาณ 1,000 บาท
 - ง: สำหรับอาคารในรายการที่ 24 อาคารสหกรณ์ค่าสูงไม่เกิน 3 ชั้น กำหนดให้มีลิฟท์และบันไดเลื่อนอย่างละไม่เกิน 4 ตัว กรณีที่เกินกว่านี้ ประมาณว่ามีมีค่างก่อสร้างเพิ่มเติมเป็นเงินตัวละประมาณ 4-5 ล้านบาท และนำไปเฉลี่ยเป็นค่างก่อสร้างต่อตารางเมตรต่อไปนอกจากนี้ผู้ให้ราคาอาคารก่อสร้างอาคาร พึงเข้าใจในสาระต่อไปนี้:
 - องค์ประกอบมาตรฐานราคาประกอบค่างก่อสร้างตามสัญญาซื้อขายที่แน่นอน ซึ่งได้แก่ ค่าวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ (ในบางโครงการ งานสถาปัตยกรรม งานระบบประกอบอาคาร) ค่าแรงงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทั่วไปในการก่อสร้างและค่าโฆษณาอื่น ๆ และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%) และระบบกองทุนต่าง ๆ (0.96%) โดยไม่รวมค่าดอกเบี้ยทุกก่อสร้างบริหารโครงการ ออกแบบ ควบคุมงาน โฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าบริการราชการ
 - ค่างก่อสร้างที่กำหนดไว้ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น ในพื้นที่อื่นผู้ใช้ต้องปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม โดยควรมีเหตุผลประกอบการปรับเปลี่ยนด้วย เช่น การดำเนินถึงปัจจัยด้านการขนส่ง อัตราค่าแรงและค่าครองชีพในท้องถิ่น อุปกรณ์ก่อสร้างที่มีอยู่หรือหาง่ายหรือไม่ในท้องถิ่นนั้น และปัจจัยด้านการรับน้ำหนักของดิน (บางแห่งอาจแข็งแรงมากจนไม่ต้องตอกเสาเข็ม)
 - ค่างก่อสร้างนี้เป็นราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรของพื้นที่ก่อสร้างโดยรวม (รวมช่องบันได ช่องลิฟท์ พื้นที่ส่วนกลาง ฯลฯ) ไม่ใช่ตามพื้นที่ที่ขายสุทธิ หรือไม่ได้แยกตามราคาที่อาจแตกต่างกันตามประเภทวัสดุเช่น ผนัง คอนกรีต เฟอร์นิเจอร์ ระบาย ระบาย เป็นต้น
 - ค่างก่อสร้างนี้คิดเฉพาะในขอบเขตโครงสร้างอาคารเป็นหลัก เช่น พื้นที่ซีกข้างหรือที่จอดรถที่มีสิ่งกีดขวางรวมทั้งระเบียงชั้นบน ส่วนพื้นที่ซีกข้าง ระเบียงชั้นข้างหรือพื้นที่ถนนที่ยื่นออกจากตัวบ้าน ไม่ับรวมในพื้นที่ก่อสร้างนี้
 - ค่างก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่าโฆษณา ดอกเบี้ย ค่านายหน้าการขาย แต่เป็นราคาเพื่อประมูลก่อสร้าง
 - ค่างก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่าช่างพื้นดินในระหว่างก่อสร้าง (sheet pile) หรือกรรมวิธีในการก่อสร้างพิเศษ ไปถึงจากทั่วไป
 - ค่างก่อสร้างนี้จัดทำขึ้นสำหรับสิ่งก่อสร้างทั่วไป กรณีที่มีลักษณะพิเศษหรือมีต้นทุนที่สูง ค่าติดตั้งจึงเป็นที่จะต้องคำนวณอย่างละเอียดโดยการถอดแบบก่อสร้างเป็นราย ๆ ไป โดยไม่สามารถใช้มาตรฐานราคาอาคารก่อสร้างนี้
 - ค่างก่อสร้างนี้ อาจสูงหรือต่ำกว่าราคามิที่แท้จริงที่มีการรับเหมากันก็ได้ เพราะราคามิที่แท้จริงขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งอาจไม่สอดคล้องกันความเป็นจริง ส่วนราคาต่อตารางเมตรที่คำนวณออกมาจากรูปแบบก่อสร้างตามราคามาตรฐาน-ค่าแรงปกติ
 - สิ่งไม่ควรเข้าใจเกี่ยวกับค่างก่อสร้างก็คือ แม้ราคาอาคารจะเพิ่มขึ้น แต่ไม่หมายความว่าการขายของสิริมทรัพย์จะเพิ่มขึ้นเช่นกันโดยอัตโนมัติ ทั้งนี้ราคาของสิริมทรัพย์ยังขึ้นอยู่กับค่าที่ด้วย และขึ้นอยู่กับภาวะตลาด อุปทานในท้องตลาดอีกด้วย ในบางครั้งค่างก่อสร้างขึ้น แต่ราคาของสิริมทรัพย์อาจไม่ได้เพิ่มขึ้นในสัดส่วนเดียวกันเพราะงานไม่ได้กำหนดราคาอาคารก่อสร้างในรายการต่อไปด้วยเหตุผลดังนี้:
 - โรงแรม ขึ้นอยู่กับเกสตรูคองสร้าง อาจทำให้เกิดความเสียหายได้ โรงแรมอาจมีลักษณะและสภาพที่แน่นอนที่ที่กำหนดราคาไว้แล้ว เพียงแต่มีการตกแต่งและจัดการเป็นพิเศษ
 - สระว่ายน้ำ มีลักษณะที่หลากหลายมาก จึงไม่อาจกำหนดให้เป็นมาตรฐานได้ชัดเจน เช่น สนามเทนนิส
 - สถานบริการน้ำดื่ม ภัตตาคาร และอื่น ๆ ที่มีลักษณะที่แตกต่างกันหลายประการ การกำหนดเป็นมาตรฐานเช่นรายการทรัพย์สินอื่นจึงทำได้ยาก
 - สำหรับเหตุผลที่ยังไม่กำหนดราคาอาคารก่อสร้างของสิ่งก่อสร้างเหล่านี้ ก็คือ
 - รั้ว ขึ้นอยู่กับสภาพดิน การถมที่ การมีคานาคอนกรีต (stay) หรือไม้ รั้ว ฯลฯ
 - สระว่ายน้ำ มีสระทั้งแบบมาตรฐาน สร้างได้ดินหรือเหนือพื้นดิน รวมทั้งมีสระว่ายน้ำที่หลากหลายแบบ freeform สำหรับอาคารต่าง ๆ
 - สถานบริการน้ำดื่ม มีมาตรฐานที่แตกต่างกันตามจำนวนถังจ่าย ประเภทน้ำดื่มและถังเก็บน้ำดื่ม
 - โรงแรม ขึ้นอยู่กับระดับของโรงแรม การตกแต่งตามข้อกำหนดของแต่ละเครือโรงแรม
 - ห้องใต้ดิน ไม่มีมาตรฐานของห้องประเภทนี้



ภาคผนวก ค.

ตารางเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยธนาคาร

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ค.

ตารางเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยธนาคาร

	อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก						อัตราดอกเบี้ยเงินกู้		
	ออมทรัพย์	ประจำ 3 เดือน	ประจำ 6 เดือน	ประจำ 12 เดือน	ประจำ 24 เดือน	ประจำ 36 เดือน	MRR	MOR	MLR
ร. กรุงศรีอยุธยา จก.	0.3000	0.9000	1.1500	1.5000	1.7500	1.8000	7.9500	7.5000	6.8500
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	5 ต.ค. 58	2 มี.ย. 58	2 มี.ย. 58	2 มี.ย. 58
ร. กรุงเทพ จก.	0.5000	1.0000	1.2500	1.5000	1.7500	1.7500	7.8750	7.3750	6.5000
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	2 ก.ย. 58	2 ก.ย. 58	2 ก.ย. 58
ร. ออมสิน	1.0000	2.2500	2.5000	2.9000			8.0000	7.5000	7.2500
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54			15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54	15 ก.ย. 54
ร. กสิกรไทย จก.	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500	1.7000	7.8700	7.3700	6.5000
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	21 พ.ค. 58	21 พ.ค. 58	21 พ.ค. 58
ร. ไทยพาณิชย์ จก.	0.5000	0.9000	1.3500	1.5000	1.7000	1.7000	7.8750	7.3750	6.5250
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	10 พ.ย. 58	26 พ.ค. 58	26 พ.ค. 58	26 พ.ค. 58
ร. ไทยพาณิชย์ จก.	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500	1.7000	7.8700	7.3700	6.5250
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	10 ก.ย. 58	18 ก.ค. 58	18 ก.ค. 58
ร. ทหารไทย จก.	0.1250	0.7500	1.0000	1.1500	1.4000	1.6500	8.0250	7.6750	7.0250
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	14 ก.ย. 58	17 มี.ย. 58	17 มี.ย. 58	17 มี.ย. 58
ร. ยูเอสบี จก.	0.2500	0.8000	1.0500	1.3000	1.5500	1.6000	8.1500	7.8000	7.2500
เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	9 พ.ย. 58	1 ก.ค. 58	1 ก.ค. 58	1 ก.ค. 58

หมายเหตุ

1. MRR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR)
2. MOR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินฝากเงินคงเหลือ (MOR)
3. MLR หมายถึง อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR)
4. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประเภทออมทรัพย์ข้างต้น เป็นอัตราดอกเบี้ยสำหรับบุคคลธรรมดาเท่านั้น
5. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำทุกประเภท เป็นอัตราดอกเบี้ยสำหรับวงเงินขั้นต่ำสุดในแต่ละธนาคารกำหนด หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมโปรดสอบถามไปยังธนาคารโดยตรง
6. ข้อมูลอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารข้างต้น เป็นการรวบรวมจากธนาคารต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเป็นข้อมูลให้ถึงหน่วยงาน สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย ไม่มีส่วนรับผิดชอบในความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นอันเนื่องมาจากความผิดพลาดคลาดเคลื่อนของการนำเสนออัตราดอกเบี้ยข้างต้น





ภาคผนวก ง.

แบบสอบถาม online เพื่อการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แบบสอบถามเพื่อการศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์

เป็นส่วนหนึ่งของงานค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

*Required

คุณเป็นคนที่อยู่อาศัย หรือทำงานอยู่ใกล้บริเวณชอยด์ด้านสำโรง สมุทรปราการใช่หรือไม่*

- ใช่
 ไม่ใช่

อาศัยอยู่อพาร์ทเมนท์ใช่หรือไม่*

- ใช่
 ไม่ใช่

อายุ

- ต่ำกว่า 25 ปี
 25-30 ปี
 31-35 ปี
 36-40 ปี
 มากกว่า 40 ปี

รายได้ (บาท)

- ต่ำกว่า 10000
 10000-19999
 20000-29999
 30000-39999
 มากกว่า 40000

ลักษณะการอยู่อาศัยห้องเช่า

- คนเดียว
- สองคน
- สามคน
- สี่คน

อะไรที่เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกพักอพาร์ทเมนท์

ท่านสามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ

- ทำเล
- ที่จอดรถ
- ความใหม่ของตัวอาคาร
- ความปลอดภัย ต่อชีวิตและทรัพย์สิน
- ราคา
- ขนาดห้อง
- การออกแบบตัวอาคาร
- การออกแบบตัวห้องพัก
- อินเทอร์เน็ต
- เคเบิลทีวี
- ห้องฟิตเนส
- ชื่อเสียงอาคาร ,เจ้าของหอพัก

ช่องทางที่ทำให้รู้จักกับอพาร์ทเมนท์ที่ท่านอยู่อาศัย ณ ปัจจุบัน

- ป้ายโฆษณาตามถนน
- บุคคลแนะนำ
- สำนักงานที่โครงการ
- อินเทอร์เน็ต
- สื่อสิ่งพิมพ์



ภาคผนวก จ.

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ทเมนต์

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ง. Base case

Base Case	Year 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
รายได้จากการดำเนินงาน												
อัตราดอกเบี้ยของค่าเช่าทุก 3 ปี												
รายได้ดอกเบี้ย	9,189,600	9,189,600	9,189,600	9,465,288	9,465,288	9,465,288	9,465,288	9,749,247	9,749,247	9,749,247	10,041,724	10,041,724
อัตราหัก		75%	90%	95%	95%	95%	95%	90%	90%	90%	90%	90%
ประมาณการรายได้ค่าจ้าง EGI	6,892,200	8,270,640	8,730,120	8,992,024	8,992,024	8,992,024	8,992,024	8,774,322	8,774,322	8,774,322	9,037,552	9,037,552
รายได้จากบริการอินเทอร์เน็ต	236,250	283,500	299,250	299,250	299,250	299,250	299,250	283,500	283,500	283,500	283,500	283,500
รายได้จากค่าสาธารณูปโภค	420,000	480,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รายได้จากที่จอดรถ	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
รายได้จากตู้น้ำ และตู้ซักผ้า	144,000	156,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รายได้รวม	7,932,450	9,430,140	10,037,370	10,299,274	10,299,274	10,299,274	10,299,274	10,065,822	10,065,822	10,065,822	10,329,052	10,329,052
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	478,800	488,376	498,144	508,106	518,269	528,634	539,207	549,991	560,991	572,210	583,655	583,655
ค่าบำรุงอาคาร	68,922	82,706	87,301	134,880	134,880	134,880	134,880	131,615	131,615	131,615	135,563	135,563
ค่าสัมชยะ	12,000	12,000	12,000	14,400	14,400	14,400	14,400	17,280	17,280	17,280	20,736	20,736
ค่าเบี้ยประกันภัย	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ภาษีโรงเรือน และภาษีป้าย	354,375	425,250	448,875	448,875	448,875	448,875	448,875	425,250	425,250	425,250	425,250	425,250
งบการตลาด	150,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าใช้จ่ายรวม	1,064,097	1,158,332	1,196,320	1,256,262	1,266,424	1,276,789	1,276,789	1,263,351	1,274,136	1,285,135	1,303,760	1,315,204
กำไรจากการดำเนินงาน	6,868,353	8,271,808	8,841,050	9,043,012	9,032,850	9,022,484	9,022,484	8,802,471	8,791,686	8,780,687	9,025,292	9,013,848
Project Cost	-	95,258,400										
Terminal Value											120,184,638	
จ่ายคืนเงินต้น	- 2,535,118	- 2,732,934	- 2,946,184	- 3,176,075	- 3,423,904	- 3,691,072	- 3,979,086	- 4,289,574	- 4,624,289	- 4,985,123	-	-
Project Cash Flow	4,333,235	5,538,874	5,894,866	5,866,937	5,608,945	5,331,413	4,823,385	4,502,112	4,156,397	3,744,552	3,291,169	2,827,725
FCF	-	95,258,400	4,333,235	5,538,874	5,894,866	5,866,937	5,608,945	5,331,413	4,823,385	4,502,112	4,156,397	3,744,552
PV	-	95,258,400	3,993,765	4,705,026	4,615,138	4,233,431	3,730,203	3,267,863	2,724,857	2,344,112	1,994,571	1,688,000
Discounted Rate (WACC)		8.5%										
NPV		44,449,299										
Project IRR		13.46%										
Payback Period (year)		10.8										
เงินต้นคงค้างจ่าย	36,383,360	฿33,848,242	฿31,115,308	฿28,169,124	฿24,993,048	฿21,569,144	฿17,878,072	฿13,898,986	฿9,609,412	฿4,985,123	฿0	฿0
PMT		฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112	฿5,374,112
ดอกเบี้ยจ่าย		฿2,838,994	฿2,641,178	฿2,427,927	฿2,198,037	฿1,950,208	฿1,683,040	฿1,395,026	฿1,084,538	฿749,822	฿388,989	฿388,989
จ่ายคืนเงินต้น		฿2,535,118	฿2,732,934	฿2,946,184	฿3,176,075	฿3,423,904	฿3,691,072	฿3,979,086	฿4,289,574	฿4,624,289	฿4,985,123	฿4,985,123
ระยะเวลา		10										

Best case

Year 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
รายได้จากการดำเนินงาน												
สัดส่วนการเติบโตของค่าเช่าทุก 3 ปี												
รายได้ต่อพื้นที่	10,108,560	10,108,560	10,108,560	10,411,817	10,411,817	10,411,817	10,724,171	10,724,171	10,724,171	11,045,896	11,045,896	
อัตราเข้าพัก	80%	95%	100%	100%	100%	100%	95%	95%	95%	95%	95%	
ประมาณการรายได้ห้องพัก EGI	8,086,848	9,603,132	10,108,560	10,411,817	10,411,817	10,411,817	10,187,963	10,187,963	10,187,963	10,493,602	10,493,602	
รายได้จากการบริหารอาคาร	252,000	299,250	315,000	315,000	315,000	315,000	299,250	299,250	299,250	299,250	299,250	
รายได้จากค่าสาธารณูปโภค	420,000	480,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	
รายได้จากที่จอดรถ	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	
รายได้จากตู้น้ำ และผู้เข้าพัก	144,000	156,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	
รายได้รวม	9,142,848	10,778,382	11,431,560	11,734,817	11,734,817	11,734,817	11,495,213	11,495,213	11,495,213	11,800,852	11,800,852	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	478,800	488,376	498,144	508,106	518,269	528,634	539,207	549,991	560,991	572,210	583,655	
ค่าบำรุงอาคาร	80,868	96,031	101,086	156,177	156,177	156,177	152,819	152,819	152,819	157,404	157,404	
ค่าเบี้ยขยะ	12,000	12,000	12,000	14,400	14,400	14,400	17,280	17,280	17,280	20,736	20,736	
ค่าเบี้ยประกันภัย	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
ภาษีโรงเรือน และภาษีป้าย	378,000	448,875	472,500	472,500	472,500	472,500	448,875	448,875	448,875	448,875	448,875	
งบการตลาด	150,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	
ค่าใช้จ่ายรวม	1,099,668	1,195,282	1,233,729	1,301,184	1,311,346	1,321,711	1,308,181	1,318,965	1,329,965	1,349,225	1,360,670	
ค่าโครงการดำเนินงาน	8,043,180	9,583,100	10,197,831	10,433,633	10,423,471	10,413,106	10,187,032	10,176,248	10,165,248	10,451,626	10,440,182	
Project Cost	-	88,069,640										
Terminal Value										139,202,428		
จ่ายคืนเงินต้น	-	2,535,118	-	2,732,934	-	2,946,184	-	3,176,075	-	3,423,904	-	3,691,072
Project Cash Flow	5,508,061	6,850,166	7,251,646	7,257,558	6,999,567	6,722,034	6,207,946	5,886,674	5,540,958	144,668,931	10,440,182	
FCF	5,508,061	6,850,166	7,251,646	7,257,558	6,999,567	6,722,034	6,207,946	5,886,674	5,540,958	283,871,359		
PV	5,076,554	5,818,910	5,677,373	5,236,867	4,655,030	4,120,238	3,507,032	3,065,011	2,658,993	125,552,162		
Discounted Rate (WACC)		8.5%										
NPV		77,298,529										
Project IRR		17.00%										
Payback Period (year)		8.4										
เงินต้นคงค้างจ่าย	36,383,360	33,848,242	31,115,308	28,169,124	24,993,048	21,569,144	17,878,072	13,898,986	9,609,412	4,985,123	0	
PMT	-	5,374,112	-	5,374,112	-	5,374,112	-	5,374,112	-	5,374,112	-	
ดอกเบี้ยจ่าย	2,838,994	2,641,178	2,427,927	2,198,037	1,950,208	1,683,040	1,395,026	1,084,538	749,822	388,989		
จ่ายคืนเงินต้น	-	2,535,118	-	2,732,934	-	2,946,184	-	3,176,075	-	3,423,904	-	
ระยะเวลา		10										

Worst case

Worst Case	Year 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
รายได้จากการดำเนินงาน												
อัตราดอกเบี้ยโดยคงค่าเข้าทุก 3 ปี												
รายได้ดอกเบี้ย		8,270,640	8,270,640	8,270,640	8,518,759	8,518,759	8,518,759	8,774,322	8,774,322	8,774,322	9,037,552	9,037,552
อัตราเข้าหัก		65%	80%	85%	85%	85%	85%	80%	80%	80%	80%	80%
ประมาณการรายได้ค่าของ EGI		5,375,916	6,616,512	7,030,044	7,240,945	7,240,945	7,240,945	7,019,458	7,019,458	7,019,458	7,230,041	7,230,041
รายได้จากบริการอินเทอร์เน็ต		204,750	252,000	267,750	267,750	267,750	267,750	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000
รายได้จากค่าสาธารณูปโภค		420,000	480,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รายได้จากที่จอดรถ		240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
รายได้จากตู้จำหน่าย		144,000	156,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รายได้รวม		6,384,666	7,744,512	8,305,794	8,516,695	8,516,695	8,516,695	8,279,458	8,279,458	8,279,458	8,490,041	8,490,041
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
ค่าเช่าสำนักงาน		478,800	488,376	498,144	508,106	518,269	528,634	539,207	549,991	560,991	572,210	583,655
ค่าจ้างบริหาร		53,759	66,165	70,300	108,614	108,614	108,614	105,292	105,292	105,292	108,451	108,451
ค่ากินขยะ		12,000	12,000	12,000	14,400	14,400	14,400	17,280	17,280	17,280	20,736	20,736
ค่าเบี้ยประกันภัย		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ภาษีโรงเรือน และภาษีป้าย		307,125	378,000	401,625	401,625	401,625	401,625	378,000	378,000	378,000	378,000	378,000
งบการตลาด	150,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าเช่าจอยรวม		1,001,684	1,094,541	1,132,069	1,182,746	1,192,908	1,203,273	1,189,778	1,200,563	1,211,562	1,229,397	1,240,841
กำไรจากการดำเนินงาน		5,382,982	6,649,971	7,173,725	7,333,950	7,323,788	7,313,422	7,089,679	7,078,895	7,067,895	7,260,644	7,249,200
Project Cost	-	102,447,160										
Terminal Value											96,656,002	
จ่ายคืนเงินต้น		- 2,535,118	- 2,732,934	- 2,946,184	- 3,176,075	- 3,423,904	- 3,691,072	- 3,979,086	- 4,289,574	- 4,624,289	- 4,985,123	
Project Cash Flow		- 102,447,160	2,847,863	3,917,037	4,227,541	4,157,875	3,899,883	3,622,351	3,110,593	2,789,321	2,443,606	98,931,524
FCF		- 102,447,160	2,847,863	3,917,037	4,227,541	4,157,875	3,899,883	3,622,351	3,110,593	2,789,321	2,443,606	195,587,526
PV		- 102,447,160	2,624,759	3,327,348	3,309,776	3,000,215	2,593,600	2,220,302	1,757,256	1,452,314	1,172,637	86,505,510
Discounted Rate (WACC)		8.5%										
NPV		5,516,557										
Project IRR		9.15%										
Payback Period (year)		14.5										
เงินต้นคงค้างจ่าย		36,383,360	33,848,242	31,115,308	28,169,124	24,993,048	21,569,144	17,878,072	13,898,986	9,609,412	4,985,123	0
PMT		- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112	- 5,374,112
ดอกเบี้ยจ่าย		2,838,994	2,641,178	2,427,927	2,198,037	1,950,208	1,683,040	1,395,026	1,084,538	749,822	388,989	
จ่ายคืนเงินต้น		- 2,535,118	- 2,732,934	- 2,946,184	- 3,176,075	- 3,423,904	- 3,691,072	- 3,979,086	- 4,289,574	- 4,624,289	- 4,985,123	
ระยะเวลาคง		10										

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายจิรายุ ศรีศักดิ์วรากล
วันเดือนปีเกิด	13 กันยายน พ.ศ. 2530
การศึกษา	คณะบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ.2550 - ปัจจุบัน ผู้จัดการ อพาร์ทเมนท์ กิจรัตน์ แมนชั่น เทพารักษ์ สมุทรปราการ พ.ศ.2554 - ปัจจุบัน ผู้จัดการ อพาร์ทเมนท์ ONIN8-9 คลองหก ปทุมธานี

