



การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดราชบุรี

โดย

นายเจษฎา ตันวานิชกุล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดราชบุรี

โดย

นายเจษฎา ตันวานิชกุล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายเจษฎา ตันวานิชกุล

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดราชบุรี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ)

คณบดี

(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว ในจังหวัดราชบุรี
ชื่อผู้เขียน	นายเจษฎา ตันวานิชกุล
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ อัญชลี พิพัฒน์เสริญ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

ข้อมูลโครงการ

รูปแบบโครงการ	: โครงการบ้านจัดสรร ประเภทบ้านเดี่ยว
ที่ตั้งโครงการ	: ติดถนนทางหลวงชนบท รบ.1010 ตำบลพงสวาย อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี
ขนาดโครงการ	: 14 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา
จำนวนยูนิต	: บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 60 ยูนิต
เนื้อที่บ้าน	: 50 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	: 154 ตารางเมตร
สาธารณูปโภค	: สวนสาธารณะ, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สโมสร และระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.
มูลค่าโครงการ	: 212,400,000 บาท

จากการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้งทางกายภาพ กฎหมาย การตลาดและการเงินเบื้องต้น พบว่าที่อยู่อาศัยโครงการแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว บนทำเลติดถนนทางหลวงชนบท รบ. 1010 ตำบลพงสวาย อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี มีศักยภาพและมีความเหมาะสมที่สุด สำหรับการลงทุน

รายละเอียดของโครงการ มีเนื้อที่โครงการ 14 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา พื้นที่ขาย 3,000 ตารางวา (ร้อยละ 52) มีพื้นที่สีเขียว 346 ตารางวา ร้อยละ 10 ของพื้นที่ขาย บ้านเดี่ยวสองชั้น สไตล์

โมเดิร์น ร่วมสมัย จำนวน 60 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 154 ตารางเมตร
3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 2 คัน ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาทต่อหลัง

จากแบบสำรวจ ข้อมูลและสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย ได้ข้อสรุปว่า กลุ่มลูกค้าอยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี รายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 60,000 บาทขึ้นไป จับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอำเภอเมืองและอำเภอข้างเคียง โดย เหตุผลหลักในการซื้อที่อยู่นี้คือ เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง และความสะดวกในการเดินทาง กลุ่มคนฐานะปานกลางค่อนข้างดี มีอาชีพรับราชการ ผู้ประกอบการ หรือธุรกิจส่วนตัว

การวิเคราะห์ด้านการเงินโครงการมีมูลค่าทั้งสิ้นอยู่ที่ 212,400,000 ล้านบาท แหล่งเงินทุน 2 แหล่ง คือ เงินลงทุนส่วนตัวของเจ้าของ 40 % เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 60 % ต้นทุนของเงินลงทุน WACC เท่ากับ 14.35 % โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อยู่ที่ 9,402,948.14 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of Return: IRR) เท่ากับ 24.88% มีค่ามากกว่า WACC ทำให้โครงการนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน

จากการวิเคราะห์ที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมด สามารถสรุปได้ว่า การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวนี้มีความเป็นไปได้ มีความเหมาะสมอย่างยิ่งกับการลงทุน ทั้งนี้ ข้อควรระวังคือสถานการณ์ของเศรษฐกิจและภาพรวมของตลาดซึ่งอาจจะส่งผลให้ ต้นทุนด้านค่าก่อสร้าง ต้นทุนที่ดินที่อาจเพิ่มขึ้นทุกปี และต้นทุนทางการเงินต่างๆ

ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการค้นคว้าอิสระเล่มนี้จะมีประโยชน์และเป็นแนวทางต่อผู้ประกอบการและผู้ที่มีสนใจในการลงทุนการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

คำสำคัญ: บ้านเดี่ยว, ราชบุรี, แนวราบ, การศึกษาความเป็นไปได้

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR A DETACHED HOUSING PROJECT IN RATCHABURI PROVINCE, THAILAND
Author	Mr. Jessada Tanvanichakul
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Anchalee Pipatanasern
Academic Years	2015

Executive Summary

A single detached-house subdivision development located on rural roads no. 1010, Pong Sawai, Mueang Ratchaburi, , Ratchaburi Province, Thailand, was studied from legal, marketing, and financial aspects.

Project land size would be 14-1-13 rai (1 rai = 1,600 square meters) with total salable area of 3,000 square wah (1 sq. wah = 4 square meters), or 52% of the total area. There are 346 square wah of green area, or 10% of the salable area. Sixty units of two story-detached modernist housing will occupy 50 square wah of land and 154 square meters of usable area. Each will have three bedrooms, two baths, and two parking spaces. Prices will start at 3.49 million baht.

Based on a survey and focus group interview, the target customer will be 31 to 40 years old with a household income of 60,000 baht per month. Customers will be residents of Mueang Ratchaburi, the capital district of Ratchaburi Province, or nearby. Customers earning middle to high incomes as civil servants or company directors would consider the project for second homes.

Total project value would be 212,400,000 baht. 40% of funding would be owner equity and 60% from loans. Weighted average cost of capital (WACC) would be 14.35%. Net Present Value (NPV) would be 9,402,948.14 baht greater than 0. Internal rate of return (IRR) would be 24.88% greater than WACC.

The project would seem like an interesting investment. Nationwide economics issues may affect construction and land cost. These findings may be useful for developers interested in subdivisions in Ratchaburi Province.

Keywords: Single detached house, Ratchaburi, Low rise, Feasibility study, Thai real estate investment, Housing developments in the ASEAN region.



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาที่ดินในจังหวัดราชบุรี สำเร็จลุล่วงมาได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากท่าน รองศาสตราจารย์ อัญชลี พิพัฒน์เสริญ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก และ รองศาสตราจารย์ ดร. สุพิชา พาณิชย์ปฐม กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทางในการจัดทำการค้นคว้าอิสระนี้ ให้ผ่านไปได้ด้วยดี และขอขอบคุณกำลังใจที่สำคัญยิ่งของทุกคนรอบข้าง และคนใกล้ชิดตัวกระผม ที่คอยเป็นกำลังใจให้ทุกช่วงเวลา รวมถึงการสนับสนุนของคุณพ่อ คุณแม่และครอบครัวต้นวานิชกุลในเรื่องของการศึกษา และเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ MRE รุ่น 14 ทุกคนสำหรับบรรยากาศการเรียนที่ดี และการสนับสนุนในทุกๆด้าน

นายเจษฎา ต้นวานิชกุล

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย (1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ (3)
กิตติกรรมประกาศ (5)
สารบัญตาราง (9)
สารบัญภาพ (11)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
บทที่ 3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกายภาพและกฎหมาย	7
3.1 ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน	7
3.2 สถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงที่ดิน	7
3.3 รายละเอียดเกี่ยวกับที่ดิน	9
3.3.1 เอกสารสิทธิ์ที่ดิน	9
3.3.2 ลักษณะเฉพาะของที่ดินและรูปร่าง	9
3.4 การวิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	11

3.4.1 พระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555	11
3.4.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน	13
3.4.3 กฎหมายควบคุมอาคาร	14
3.4.4 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี	14
3.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเบื้องต้น	15
3.5.1 วิเคราะห์อุปสงค์ (Demand Analysis)	15
3.5.2 วิเคราะห์อุปทาน (Supply Analysis)	16
3.5.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง	17
3.6 การวิเคราะห์โครงการทางการเงินขั้นต้น	18
บทที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด	24
4.1 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค	24
4.2 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจจุลภาค	27
4.2.1 วิเคราะห์อุปสงค์ (Demand Analysis)	27
4.2.2 วิเคราะห์อุปทาน (Supply Analysis)	28
4.2.3 วิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาด	29
4.3 SWOT Analysis	33
4.4 แบบสอบถามสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อบ้านในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี	35
4.5 การสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านใหม่ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี	41
4.6 การแบ่งส่วนตลาดและระบุกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation and Targeting)	42
4.7 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)	43
4.8 แผนการตลาด (Action Plan)	53
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการก่อสร้าง	55
5.1 รายละเอียดโครงการ	55
5.2 ประมาณการค่าก่อสร้าง	57
5.3 การบริหารงานก่อสร้างโครงการ	60
5.4 การวางแผนการดำเนินงาน	61

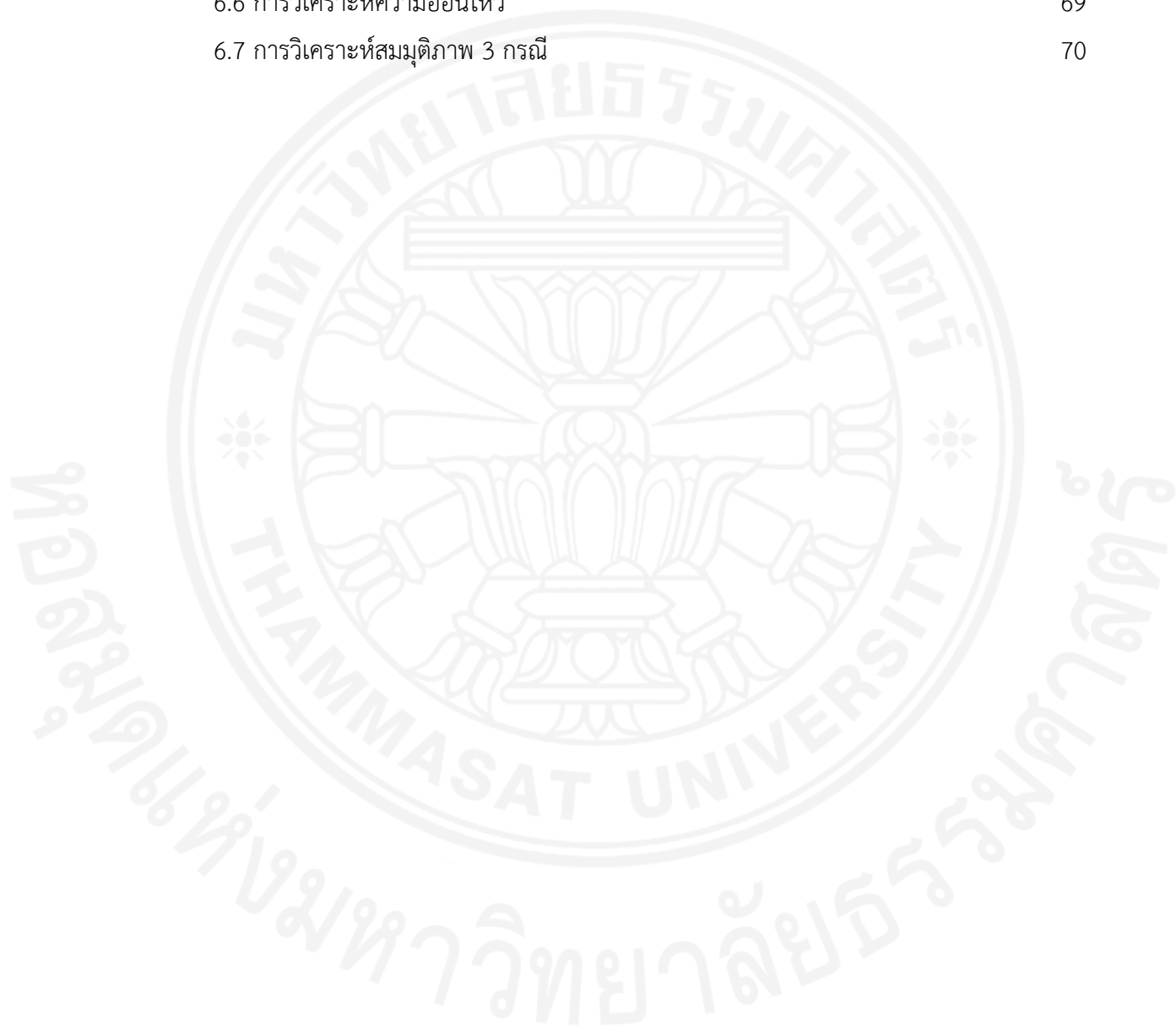
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	63
6.1 สมมติฐานทางการเงิน	63
6.2 โครงสร้างของเงินลงทุน	65
6.2.1 ต้นทุนทางการเงิน	65
6.3 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากโครงการ	68
6.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)	68
6.5 การวิเคราะห์สมมุติภาพ (Scenario Analysis)	69
6.6 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	70
รายการอ้างอิง	71
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	73
ภาคผนวก ข	74
ภาคผนวก ค	77
ภาคผนวก ง	101
ประวัติผู้เขียน	102

สารบัญตาราง

ตารางที่ หน้า

1.1 จำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี แยกตามอำเภอ	2
3.1 ระยะทางของสถานที่สำคัญมายังท่าเลที่ตั้ง	8
3.2 การคัดกรองประเภทของสิ่งหริมทรัพย์	13
3.3 จำนวนประชากรและที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรี	15
3.4 จำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี	17
3.5 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 ตามประเภทที่อยู่อาศัย	17
3.6 รายละเอียดโครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี	18
3.7 การคำนวณต้นทุนค่าที่ดิน	19
3.8 การคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว	20
3.9 การคำนวณต้นทุนขายใหม่	21
3.10 การคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว	22
3.11 การคำนวณกำไรขั้นต้นของโครงการบ้านเดี่ยว	23
4.1 จำนวนประชากรและที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรี	27
4.2 จำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี	29
4.3 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 ตามประเภทที่อยู่อาศัย	29
4.4 เปรียบเทียบคู่แข่ง	33
4.5 ข้อมูลค่าเฉลี่ยความสำคัญของสื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน	39
4.6 ข้อมูลค่าเฉลี่ยความสำคัญของรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ	39
4.7 สรุปข้อมูลแบบสอบถามทั้งหมด	40
4.8 Action Plan	53
5.1 รายละเอียดงานโครงสร้าง	57
5.2 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม	57
5.3 รายละเอียดงานระบบ	57
5.4 สรุปงบประมาณต้นทุนโครงการ	58
5.5 แผนงานก่อสร้างโครงการ	62
6.1 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการ	64
6.2 สรุปงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายของโครงการ	64

6.3 การหาค่าเฉลี่ย Rm	66
6.4 การหาค่าเฉลี่ย Beta	67
6.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	68
6.6 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	69
6.7 การวิเคราะห์สมมุติภาพ 3 กรณี	70



สารบัญภาพ

ภาพที่ หน้า

3.1	แผนที่แสดงตำแหน่งของแปลงที่ดิน	7
3.2	แสดงสถานที่สำคัญรอบโครงการ	9
3.3	รูปร่างที่ดินและบริเวณโดยรอบ	10
3.4	ถนนทางหลวงชนบท รบ.1010	10
3.5	บริเวณหน้าแปลงที่ดิน	10
3.6	บริเวณฝั่งตรงข้ามแปลงที่ดิน	11
3.7	ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555	12
3.8	ตำแหน่งของที่ดินในผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555	12
3.9	กราฟแสดงการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี	16
4.1	อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทย (GDP) ตั้งแต่ปี 2557-2558	24
4.2	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี	25
4.3	ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง	25
4.4	ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเกี่ยวกับเศรษฐกิจโดยรวม	26
4.5	ดัชนีความเหมาะสมในการซื้อบ้านหลังใหม่	26
4.6	กราฟแสดงการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี	28
4.7	แบบบ้านภิรมย์ โครงการบ้านชีวา	30
4.8	แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โครงการ เดอะ มิราเคิล พลัส ราชบุรี	31
4.9	แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โครงการ เดอะ โพลล์	32
4.10	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านอายุ	35
4.11	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านรายได้ครัวเรือนต่อเดือน	36
4.12	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนสมาชิกในครอบครัว	36
4.13	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	37
4.14	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านระยะเวลาในการวางแผนเพื่อซื้อบ้าน	37
4.15	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนห้องนอนที่ต้องการ	38
4.16	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนห้องน้ำที่ต้องการ	38
4.17	ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนที่จอดรถที่ต้องการ	39
4.18	ผังโครงการ	44

4.19	แบบบ้านภายในโครงการ	45
4.20	ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2	46
4.21	ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2 (ต่อ)	46
4.22	ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2 (ต่อ)	47
4.23	ภาพจำลองห้องรับประทานอาหาร	47
4.24	ภาพจำลองห้องนั่งเล่น	48
4.25	ภาพจำลองสโมสรของโครงการ	48
4.26	ภาพจำลองบรรยากาศภายในโครงการ	49
4.27	ภาพจำลองบรรยากาศพื้นที่สีเขียวภายในโครงการ	49
4.28	ภาพจำลองซุ้มประตูทางเข้าโครงการ	50
5.1	ผังภาพรวมโครงการ	56
5.2	ผังองค์กรหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง	60



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของแนวคิด

การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาที่ดินในจังหวัดราชบุรี อันเนื่องมาจากครอบครัวของเจ้าของที่ดินมีที่ดินเปล่า ขนาด 14-1-13 ไร่ ตั้งอยู่ใน อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี โดยเจ้าของที่ดินมีความต้องการที่จะพัฒนาที่ดินแปลงดังกล่าวให้เกิดประโยชน์และให้ได้ผลตอบแทนที่สูงที่สุด ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดที่จะนำแปลงที่ดินมาศึกษาถึงความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จังหวัดราชบุรี เป็นจังหวัดที่อยู่ทางภาคตะวันตกของประเทศไทย โดยมีระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร ประมาณ 100 กม. มีพื้นที่ประมาณ 5,120 ตารางกิโลเมตร ทางทิศเหนือจะติดต่อกับจังหวัดกาญจนบุรี ทิศใต้ติดกับจังหวัดเพชรบุรี ทิศตะวันตกติดกับประเทศพม่า และทิศตะวันออกติดกับจังหวัดสมุทรสงครามและจังหวัดนครปฐม ประกอบด้วยอำเภอจำนวน 10 อำเภอ โดยอำเภอที่มีประชากรหนาแน่นที่สุดคืออำเภอเมืองราชบุรี รองลงมาเป็นอำเภอบ้านโป่ง ทั้งนี้จังหวัดราชบุรีเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ โดยภาคอุตสาหกรรมเป็นมีความสำคัญที่สุด ในปัจจุบันมีโรงงานอุตสาหกรรมทั้งหมด 1,752 โรงงาน เงินลงทุน 83,552.07 ล้านบาท ไม่ว่าจะเป็นการทำอุตสาหกรรมต่างๆเช่น พลังงาน ยานยนต์ การเกษตร สิ่งทอ และที่อยู่อาศัย เป็นต้น มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดราชบุรีในปี 2556 อยู่ในอันดับหนึ่งของภาคตะวันตก มีมูลค่าการผลิต เท่ากับ 94,984 ล้านบาท เฉลี่ยรายได้ประชากรต่อหัว เท่ากับ 177,569 บาท

ผู้จัดทำจึงมองเห็นศักยภาพในการลงทุนเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในที่ดินที่มีอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากแหล่งชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถานศึกษา และถนนสายหลัก จึงเป็นที่มาของการศึกษาในครั้งนี้

ตารางที่ 1.1 จำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี แยกตามอำเภอ

ลำดับ	อำเภอ	จำนวนประชากร
1	เมืองราชบุรี	199,603
2	บ้านโป่ง	172,333
3	โพธาราม	135,911
4	ดำเนินสะดวก	94,409
5	ปากท่อ	66,525
6	จอมบึง	62,546
7	บางแพ	44,619
8	สวนผึ้ง	40,874
9	บ้านคา	24,158
10	วัดเพลง	12,239
	รวม	853,217

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ถึงการพัฒนาที่ดิน ทั้งด้านกายภาพ กฎหมาย การตลาด และการเงิน บริเวณถนนทางหลวงชนบทหมายเลข รบ.1010 ตำบลพงสวาย อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

1.2.2 เพื่อใช้ในการตัดสินใจเพื่อลงทุนพัฒนาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีโอกาสและเหมาะสมกับสถานะตลาด ณ ปัจจุบัน ให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุนมากที่สุด

1.3 ขอบเขตการศึกษา

1.3.1 ศึกษาทางด้านกายภาพของทำเลที่ตั้งของที่ดินบริเวณถนนทางหลวงชนบทหมายเลขรบ.1010 ตำบลพงสวาย อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี ทั้งด้านกฎหมาย การตลาด และการเงิน

1.3.2 ศึกษาด้านการออกแบบและการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาที่ดินดังกล่าว

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 เพื่อเป็นข้อมูลที่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนเพื่อพัฒนาที่ดินกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ใดๆก็ตาม ที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด ตามศักยภาพที่มีของที่ดิน โดยคำนึงถึงสถานะตลาดในปัจจุบันที่เกี่ยวข้อง

1.4.2 เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์ใช้กับโครงการอื่นๆ ข้างเคียงแปลงที่ดิน หรือภายในอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรีที่จะศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาที่ดิน

1.4.3 เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการ และเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจโครงการในลักษณะนี้ต่อไป



บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดิน แปลงนี้ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการทบทวนการศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หรืออยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการไม่ว่าจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ ต่างๆ เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการกำหนดแนวทางและรูปแบบในการพัฒนาโครงการของผู้จัดทำต่อไป

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท บ้านเดี่ยว (ศศลักษณ์ พิษผล,2556)

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินก่อนเป็นอันดับแรก ในการตัดสินใจเพื่อซื้อที่ดินมาพัฒนาเพื่อขาย ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ต้นทุนของทำเลที่ตั้งมีระดับราคาที่สามารถพัฒนาเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าของโครงการ เน้นการเลือกทำเลที่มีศักยภาพ มีความสะดวกในการเดินทาง เช่นทำเลที่ดินติดถนนสายหลัก เนื่องจากการเดินทางเข้าถึงที่สะดวกมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยว

ปัจจัยด้านราคา การตั้งราคาขายโดยคำนึงถึงต้นทุนของทำเลที่ตั้งและการพัฒนา รวมถึงต้นทุนค่าก่อสร้างเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อให้ได้ราคาขายที่เหมาะสม กับกลุ่มลูกค้าหลัก และการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ในโครงการให้มีความหลากหลาย เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อีกทาง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าหลัก ที่เป็นกลุ่มลูกค้าของโครงการ ปัจจัยด้านสถานะทางเศรษฐกิจ ยังมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยว โดยระดับราคาที่เหมาะสมจะอยู่ที่ 3-5 ล้านบาท สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับกลาง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ การออกแบบทางสถาปัตยกรรมให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ สามารถดึงดูดความต้องการซื้อจากลูกค้าและความพึงพอใจจากลูกค้า และการก่อสร้างก็มีความสำคัญ ทั้งด้านกระบวนการก่อสร้าง และคุณภาพของวัสดุ การเลือกใช้วัสดุโดยคำนึงถึงคุณภาพและราคาให้เหมาะสมและเป็นมาตรฐาน ให้ลูกค้ามั่นใจในผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยทางด้านชื่อเสียง มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านของลูกค้า

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ช่องทางการสื่อสารประชาสัมพันธ์ของโครงการ มีดังนี้ การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ,การออกบูธเพื่อประชาสัมพันธ์โครงการ ,การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณาในพื้นที่ ,การเน้นการเข้าถึงผู้บริโภคทางสื่อโทรทัศน์เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ,การใช้ระบบอินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ต่างๆ ,การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆโดยการสร้าง

ความสัมพันธ์กับลูกค้า ,โฆษณาผ่านระบบมือถือ ซึ่งพบว่าลูกค้าจะรับรู้ผ่านแผ่นป้าย โฆษณา ใบปลิว และ บิลบอร์ดได้ดี รองลงมาเป็นการสื่อสารผ่านการจัดกิจกรรม ทั้งนี้การลดราคาเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลถึงการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านของลูกค้า

ปรัชชญา เจนประเสริฐ,2556 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านเดี่ยว กรณีศึกษาเขตเทศบาลเมืองสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี ประกอบด้วยปัจจัยด้านระยะทางจากโครงการไปยังตลาด ปัจจัยด้านขนาดแปลงที่ดิน ปัจจัยด้านสิ่งปลูกสร้าง ขนาดพื้นที่ใช้สอยของบ้าน ปัจจัยด้านคุณภาพของสภาพแวดล้อมใกล้ๆโครงการ การคมนาคมที่สะดวก และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ปัจจัยด้านจำนวนชั้น ปัจจัยด้านระยะห่างจากตัวบ้านถึงสถานศึกษา จากการศึกษาดังกล่าวได้ข้อสรุปที่ว่าปัจจัยทั้ง 6 ข้อข้างต้น มีผลต่อราคาบ้านเดี่ยวในเขตเทศบาลเมืองสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี ทั้งนี้จากการศึกษาดังกล่าว พบว่ากลุ่มตัวอย่าง มีขนาดของที่ดิน 50 ตารางวาขึ้นไป พื้นที่ใช้สอย ไม่ต่ำกว่า 135 ตารางวา จำนวนห้องนอน 3 ห้องนอน และห้องน้ำ 2 ห้องน้ำ

กษิภัท วิชญธนาโชค,2554 ได้ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในเขต อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ในส่วนของพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ในจังหวัดราชบุรี มีปัจจัยหลักคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ขนาดของบ้านและการก่อสร้าง ราคาของบ้านที่เหมาะสม และสภาพแวดล้อมของโครงการ โดยมีสามี/ภรรยา เป็นผู้ที่มีส่วนร่วมและอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด แรงจูงใจจากภาครัฐ โดยสนับสนุนให้ผู้ซื้อสามารถกู้เพื่อซื้อบ้านได้ 100 % ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านดังนี้ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ลูกค้าจะพิจารณาถึงการเดินทางที่สะดวกในการเข้าถึงโครงการ คุณภาพและวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ความน่าเชื่อถือของโครงการ สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโครงการ ปัจจัยด้านราคา จะเน้นราคาของบ้านที่เหมาะสม ซึ่งลูกค้ามองว่ามีความคุ้มค่าสมเหตุสมผล เงื่อนไขในการจอง ทำสัญญา เงินดาวน์ที่ลูกค้าคิดว่าจะมีความเหมาะสมไม่มากเกินไป ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่หากต้องการจะเลือกซื้อบ้านจะนิยมติดต่อผ่านทางโครงการโดยตรง และการที่โครงการมีสำนักงานขายและบ้านตัวอย่างให้ลูกค้าได้ชมมีผลในการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ลูกค้าคาดหวังการรับประกันหลังการขาย และของแถมอุปกรณ์ ตกแต่งเช่นเฟอร์นิเจอร์ ปัจจัยด้านบุคลากร พนักงานขายมีความรู้ความสามารถที่จะสื่อสารและให้ข้อมูลแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ การที่โครงการสามารถอำนวยความสะดวกในการทำนิติกรรมใดๆกับส่วนราชการเช่นการโอนบ้าน ปัจจัยด้านกายภาพ การออกแบบ จัดการพื้นที่โครงการให้มีความสงบ ร่มรื่น สวยงาม และการแบ่งพื้นที่ให้มีความเหมาะสมลงตัว

ธนัท ตรีคุณประภา,2557 ได้ศึกษากระบวนการกำหนดแนวคิดและการออกแบบพื้นที่นันทนาการเพื่อเป็นจุดขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร ว่าพื้นที่นันทนาการในโครงการหมู่บ้านจัดสรรมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ซึ่งการพัฒนาพื้นที่ดังกล่าวให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโคนั้น ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องได้แก่ ผู้ประกอบการ สถาปนิก และผู้อาศัย โดยปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจคือ ขนาดของพื้นที่นันทนาการ การออกแบบของพื้นที่นันทนาการ และลักษณะการจัดพื้นที่นันทนาการ ให้ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ง่าย พื้นที่ที่มีความเชื่อมต่อกัน และสามารถเข้าถึงได้ง่ายรอบด้าน โดยพื้นที่นันทนาการในโครงการ ต้องมีขนาดมากกว่า 6-7% ของพื้นที่ขายภายในโครงการ

บทที่ 3

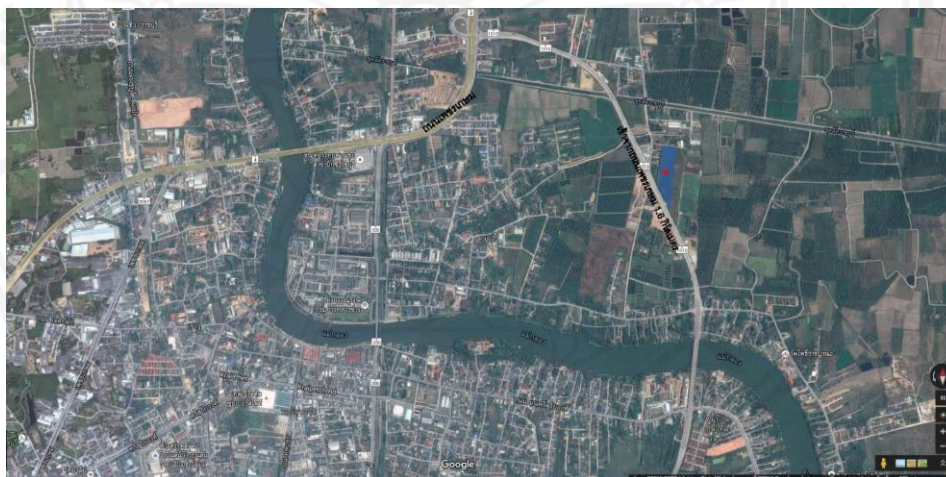
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกายภาพและกฎหมาย

3.1 ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน

ที่ตั้งที่ดินจะอยู่ติดถนนทางหลวงชนบท รบ.1010 ตำบลพงสวาย อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี หากเดินทางมาจากถนนเพชรเกษม มาเลี้ยวซ้ายที่จุดตัดทางแยกกับ ถนนทางหลวงชนบท รบ.1010 ตรงเข้ามาประมาณ 1.6 กิโลเมตร จะพบที่ตั้งของที่ดินอยู่บริเวณซ้ายมือ

ถนนเข้าสู่ทรัพย์สินเป็น เป็นถนนทางหลวงชนบท รบ.1010 ผิวจราจรคอนกรีตเสริมเหล็ก 6 ช่องจราจร เขตทางกว้างประมาณ 30.00 เมตร

ภาพที่ 3.1 แผนที่แสดงตำแหน่งของแปลงที่ดิน



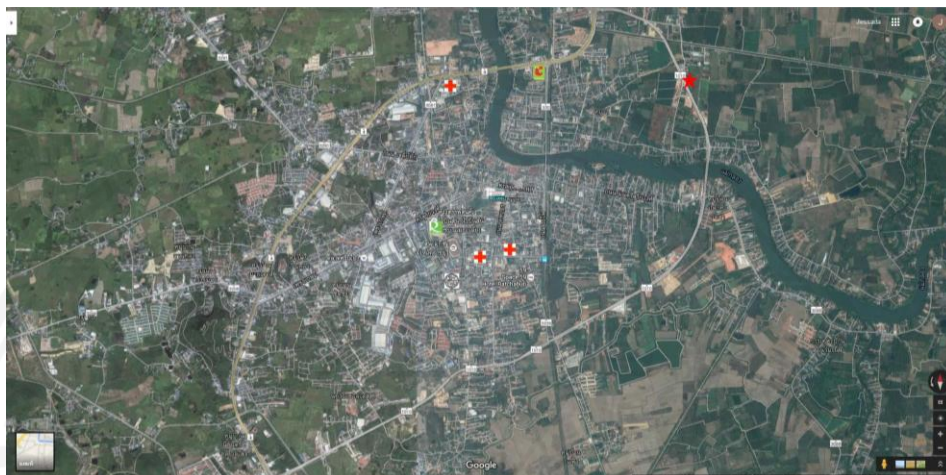
3.2 สถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงที่ดิน

สถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งของที่ดินซึ่งห่างจากที่ว่าการอำเภอเมือง เพียง 5.8 กิโลเมตร และสถานที่สำคัญๆ ส่วนใหญ่จะอยู่ในรัศมีโดยรอบโครงการไม่เกิน 6 กิโลเมตร ซึ่งในต่างจังหวัดถือว่าไม่ไกล ใช้ระยะเวลาเดินทางไม่ถึง 10 นาที ก็สามารถเดินทางไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆได้ เนื่องจากความหนาแน่นของปริมาณการจราจรที่น้อยกว่ามากเมื่อเทียบกับกรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 3.1 ระยะทางของสถานที่สำคัญมายังท่าเลที่ตั้ง

ลำดับ	สถานที่สำคัญ	ระยะทาง (กิโลเมตร)
1	ที่ว่าการอำเภอเมืองราชบุรี	5.8
2	สถานีตำรวจภูธร เมืองราชบุรี	5.8
3	สถานีรถไฟ	5.0
4	โรงพยาบาลเมืองราชบุรี	5.7
5	โรงพยาบาลศูนย์ราชบุรี	5.2
6	ตลาดสดราชบุรี	5.5
7	ตลาดสดศรีเมือง	7.4
8	ศูนย์การค้า โรบินสัน ราชบุรี	6.5
9	ศูนย์การค้า บิ๊กซี ราชบุรี	3.3
10	ศูนย์การค้า เทสโก้ โลตัส	6.2
11	รอยัล พาร์ค	6.2
12	โรงเรียนเบญจมราชูทิศ ราชบุรี	4.5
13	โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง	6.5
14	โรงเรียนราชบุรีกานูเคราะห์	5.9
15	โรงเรียนอนุบาล ราชบุรี	6.5
16	โรงเรียนตรุณาราชบุรี	5.2
17	โรงเรียนตรุณาราชบุรี วิเทศศึกษา	5.0
18	มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง	33.6

ภาพที่ 3.2 แสดงสถานที่สำคัญรอบโครงการ



3.3 รายละเอียดเกี่ยวกับที่ดิน

3.3.1 เอกสารสิทธิ์ที่ดิน

แปลงที่ดินที่ทำการศึกษาคือโฉนดที่ดิน 2 แปลง มีเนื้อที่ติดต่อกันมีลักษณะ เนื้อที่รวม 14-1-13 ไร่

3.3.2 ลักษณะเฉพาะของที่ดินและรูปร่าง

โฉนดที่ดิน มีเนื้อที่รวม 14 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา ลักษณะรูปร่างที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู หน้ากว้างประมาณ 143 เมตร มีสภาพเป็นที่ราบ ระดับต่ำกว่าถนนประมาณ 1 เมตร

ทิศเหนือ ติดกับที่ดินเปล่า

ทิศใต้ ติดกับถนนทางหลวงชนบท รบ.1010

ทิศตะวันออก ติดกับที่ดินเปล่า

ทิศตะวันตก ติดกับที่ดินเปล่า

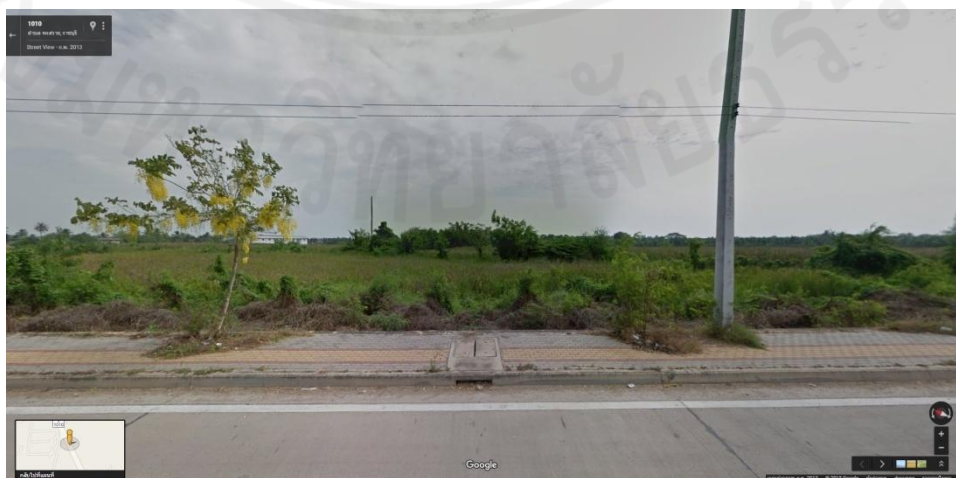
ภาพที่ 3.3 รูปร่างที่ดินและบริเวณโดยรอบ



ภาพที่ 3.4 ถนนทางหลวงชนบท รบ.1010



ภาพที่ 3.5 บริเวณหน้าแปลงที่ดิน



ภาพที่ 3.6 บริเวณฝั่งตรงข้ามแปลงที่ดิน



3.4 การวิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินการพัฒนาโครงการนี้ มีข้อกำหนดที่ต้องศึกษาและวิเคราะห์ตามลำดับศักดิ์ของกฎหมายดังนี้

- พระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555
- พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี พ.ศ. 2546, (ฉบับที่ 2) พ.ศ.

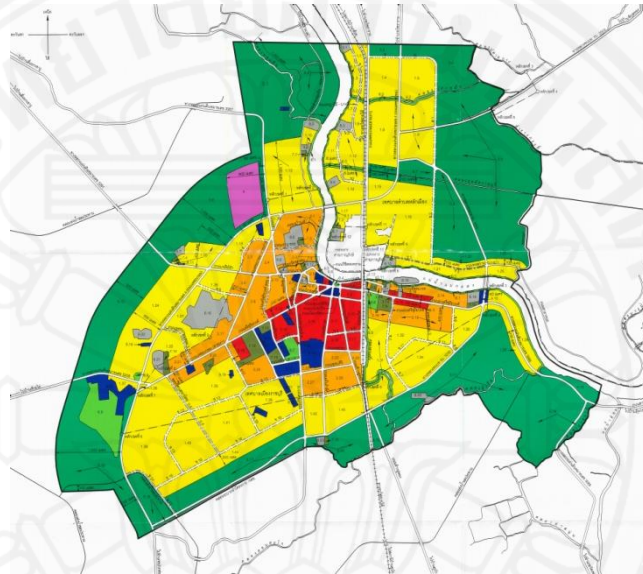
2551 และ (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2556

3.4.1 พระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555

ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555 ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 2 แปลงที่ดินจะอยู่ในที่ดินบริเวณหมายเลข 5.5 เขตพื้นที่สีเขียว เป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม ซึ่งไม่อนุญาตให้สร้างโรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม การอยู่อาศัยประเภทห้องชุด อาคารชุด หรือหอพัก การจัดสรรที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรม และการอยู่อาศัยหรือประกอบพาณิชยกรรมประเภทห้องแถวหรือตึกแถว เว้นแต่เป็นการดำเนินการในโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และมีพื้นที่ไม่เกินร้อยละห้าของพื้นที่โครงการทั้งหมด จึงไม่สามารถดำเนินการพัฒนาโครงการที่เป็นโรงแรม อพาร์ทเมนต์ อาคารชุดคอนโดมิเนียม หรือศูนย์การค้าเพื่อการพาณิชยกรรมขนาดใหญ่ได้ ทั้งนี้ แปลงที่ดินสามารถพัฒนาเป็นโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยได้ ซึ่งผังเมืองรวมเมืองราชบุรี

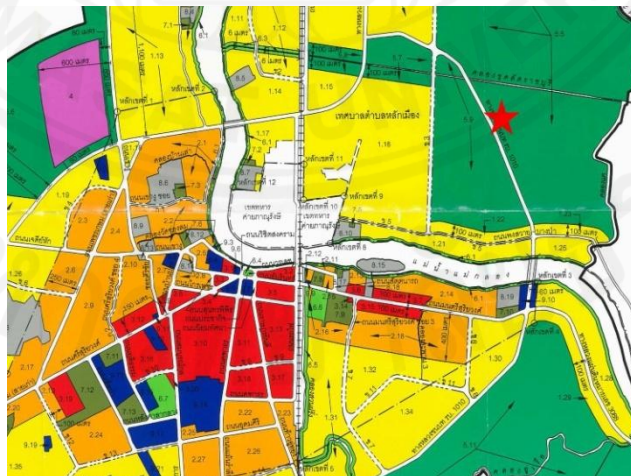
พ.ศ. 2555 ปัจจุบันยังไม่มีข้อกำหนดอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน(FAR) และ อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ทำให้สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างเต็มศักยภาพของที่ดิน แต่ยังคงศึกษากฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

ภาพที่ 3.7 ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี



ที่มา. สำนักงานโยธาและผังเมืองจังหวัดราชบุรี

ภาพที่ 3.8 ตำแหน่งของที่ดินในผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555



ที่มา. สำนักงานโยธาและผังเมืองจังหวัดราชบุรี

ตารางที่ 3.2 การคัดกรองประเภทอสังหาริมทรัพย์

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	วิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย
อาคารชุด	ไม่ผ่าน กฎหมายผังเมืองไม่อนุญาตให้สร้างที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด
อพาร์ทเมนท์	ไม่ผ่าน กฎหมายผังเมืองไม่อนุญาตให้สร้างที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด หรือหอพัก
โรงแรม	ไม่ผ่าน กฎหมายผังเมืองไม่อนุญาตให้สร้างโรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม
ศูนย์การค้า	ไม่ผ่าน กฎหมายผังเมืองไม่อนุญาตให้จัดสรรที่ดินเพื่อการพาณิชย์กรรม
นิคมอุตสาหกรรม	ไม่ผ่าน กฎหมายผังเมืองไม่อนุญาตให้จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	ผ่าน กฎหมายผังเมืองอนุญาตให้จัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย

ทั้งนี้ กฎหมายผังเมืองได้ระบุไว้ว่า สามารถสร้างที่อยู่อาศัยหรือประกอบพาณิชย์กรรมประเภทห้องแถวหรือตึกแถว ในโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และมีพื้นที่ไม่เกินร้อยละห้าของพื้นที่โครงการทั้งหมด โครงการจึงสามารถพัฒนาโครงการจัดสรรเพื่อการอยู่อาศัยได้ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์ เฮาส์ และอาคารพาณิชย์สามารถพัฒนาได้ไม่เกิน 5 % ของพื้นที่โครงการทั้งหมด

3.4.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน

กฎหมายการจัดสรรที่ดินที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะแบ่งการจัดสรรที่ดินพร้อมอาคารที่อยู่อาศัยได้ 3 ประเภท ดังนี้

- ขนาดเล็ก ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อยเพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 10-99 หรือเนื้อที่ต่ำกว่า 19 ไร่
- ขนาดกลาง ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 100-499 แปลง หรือเนื้อที่ 19-100 ไร่

- ขนาดใหญ่ ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 500 แปลง หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ โดยมีข้อกำหนดในการบังคับเรื่องต่างๆ ในการจัดสรรโครงการเช่น ขนาดความกว้างของถนนในโครงการ ระบบสาธารณูปโภค และพื้นที่สวนส่วนกลางต่างๆ

3.4.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

แปลงที่ดินตั้งอยู่ในเขตพื้นที่การปกครองของเทศบาลตำบลหลักเมือง สำหรับการขออนุญาตก่อสร้าง/ถมดิน จะต้องยื่นขอใบอนุญาตจากหน่วยงานข้างต้น โดยมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องดังนี้

- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2535
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2543
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550
- กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ลักษณะอาคาร ส่วนต่างๆ ของอาคาร ที่ว่างภายนอก แนวอาคารและระยะต่างๆ ของอาคาร

กฎหมายควบคุมอาคารมีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับเรื่อง คำจำกัดความของที่อยู่อาศัย ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ เป็นต้น ลักษณะของอาคารแต่ละประเภท ความกว้าง ความลึก พื้นที่ภายในอาคาร ระยะตั้ง ส่วนประกอบของอาคาร ที่ว่างบริเวณภายนอกของอาคาร ระยะร่น และความสูง ที่จะนำมาใช้เพื่อให้การดำเนินการโครงการ เป็นไปตามข้อกำหนดและกฎหมาย

3.4.4 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และ(ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2556

จะเกี่ยวข้องกับขนาดและที่ดินของผู้จัดทำที่นำมาทำจัดสรร โดยจะแบ่งออกเป็น 3 ขนาด ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ซึ่งจะจำแนกโดยจำนวนแปลงเพื่อจำหน่ายและขนาดแปลงที่ดินของโครงการ ในที่นี้ แปลงที่ดินของโครงการ ขนาด 14-1-13 ไร่ จะเข้าข่ายจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนแปลงเพื่อขายให้โครงการของผู้จัดทำที่สามารถดำเนินการได้ หากไม่เกิน 99 แปลง ก็จะเป็นการจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก แต่ถ้าจำนวนแปลงเพื่อขายตั้งแต่ 100-499

แปลง จะอยู่ในโครงการจัดสรรขนาดกลาง ทั้งนี้ขนาดของโครงการจัดสรรจะเป็นตัวกำหนดทางด้านการจราจรและคมนาคม คือความกว้างของเขตทางและผิวจราจรภายในโครงการรวมถึงถนนเพื่อใช้เข้าออกโครงการ หากเป็นการดำเนินการโครงการจัดสรรขนาดเล็ก ถนนจะต้องมีเขตทางไม่น้อยกว่า 8 เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า 6 เมตร และยังมีข้อกำหนดทางด้านขนาดของแปลงที่ดินเช่น บ้านแฝด ขนาดไม่น้อยกว่า 35 ตารางวา แปลงที่ดินกว้างไม่น้อยกว่า 8.00 เมตร บ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์ กว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร และขนาดแปลงที่ดินไม่น้อยกว่า 16 ตารางวา บ้านเดี่ยวขนาดแปลงที่ดินไม่น้อยกว่า 50 ตารางวา โดยด้านยาวและกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร หากน้อยกว่า 10 เมตร แปลงที่ดินจะต้องมีขนาดไม่น้อยกว่า 60 ตารางวา

3.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเบื้องต้น

3.5.1 วิเคราะห์อุปสงค์ (Demand Analysis)

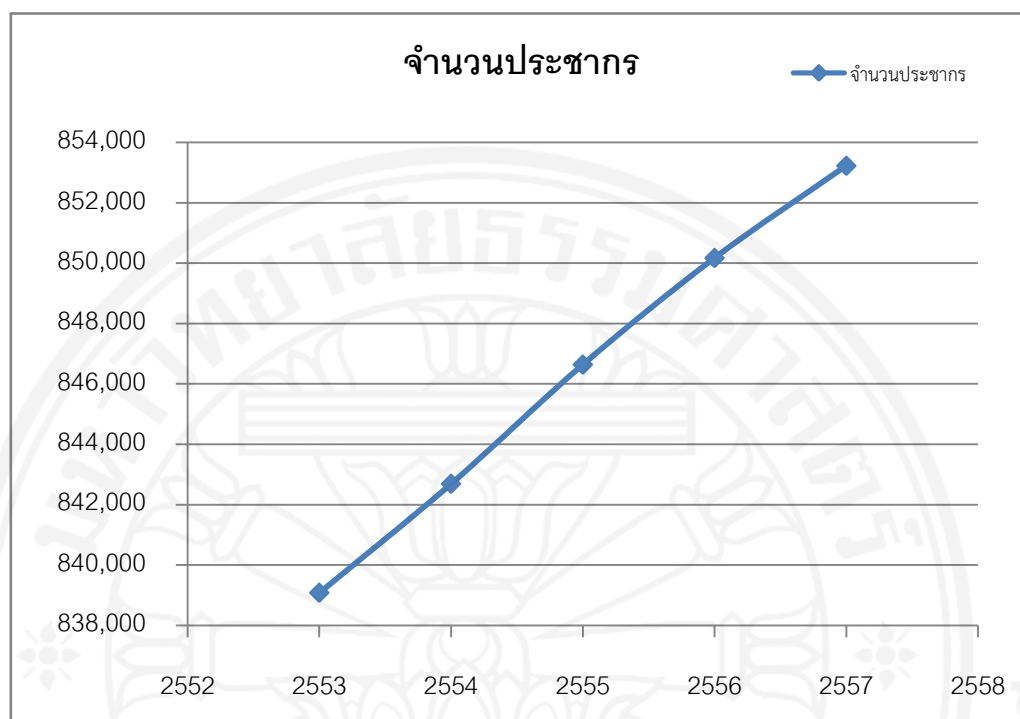
ลูกค้าหลัก คือผู้ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดราชบุรี ดูได้จากการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรีนี้ที่มีการเพิ่มขึ้นในแต่ละปีเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 0.42%ต่อปี โดยกลุ่มหลักจะอยู่ในอำเภอเมือง รองลงมาจะเป็นอำเภอใกล้เคียง ซึ่งเป็นทั้งผู้อาศัยเดิม และผู้ที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาเพื่อประกอบอาชีพ และทำงานอยู่ในอำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี จากข้อมูลพบว่าประชากรในจังหวัดราชบุรีมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ประมาณ 25,742 บาท

ตารางที่ 3.3 จำนวนประชากรและที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรี

รายการ	ปี พ.ศ.				
	2553	2554	2555	2556	2557
จำนวนประชากร	839,075	842,684	846,631	850,162	853,217
%การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากร	-	0.43%	0.47%	0.42%	0.36%
จำนวนที่อยู่อาศัย	268,900	275,331	281,758	287,882	293,877
%การเปลี่ยนแปลงจำนวนที่อยู่อาศัย	-	2.39%	2.33%	2.17%	2.08%
จำนวนประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือน	3.12	3.06	3.00	2.95	2.90
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน	-	18,713	-	25,742	-
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน	17,082	13,847	16,760	17,253	17,515

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ และสำนักสถิติแห่งชาติ ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

ภาพที่ 3.9 กราฟแสดงการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี



3.5.2 วิเคราะห์อุปทาน (Supply Analysis)

อุปทานของที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรีมีการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยถึงปีละ 2.25 % ซึ่งเป็นตัวเลขที่ไม่สูงมากนักหากเทียบกับจำนวนประชากรในจังหวัดที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับตัวเลขของจำนวนประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือนที่ ประมาณ 3 คนต่อครัวเรือน การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี สังเกตข้อมูลในปี 2553 ถึง 2555 เนื่องจากการผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่นิยมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย รวมถึงผู้บริโภคมองไม่พร้อมที่จะรองรับค่าใช้จ่าย เช่นค่าส่วนกลางที่เกิดขึ้นกับโครงการจัดสรร แต่ปัจจุบันการขยายตัวของการจัดสรรที่ดินเพื่อขายนั้นเริ่มมากขึ้น ทำให้หน่วยขายหรืออุปทานนั้นเพิ่มขึ้นตามไป และคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตของจำนวนหน่วยขายเพิ่มขึ้นในอนาคตอีกด้วย ทางผู้ประกอบการก็เริ่มที่จะจัดสรรโครงการเพื่อขายมากขึ้น ประกอบกับผู้บริโภคเปิดรับการจัดสรรโครงการเพื่อขายมากขึ้น ทั้งนี้ผู้ศึกษาคาดว่ารายได้ครัวเรือนจากข้อมูลทางสถิติดังกล่าวอาจไม่สะท้อนถึงอำนาจการซื้อ ของลูกค้าในจังหวัดราชบุรี เนื่องจากหากสำรวจตลาดเบื้องต้น พบว่าราคาบ้านจะอยู่ที่ 1.69-4.45 ล้านบาท โดยระดับราคาที่มีอัตราการดูดซับดี จะอยู่ในช่วงราคา 2.00-4.00 ล้านบาท

ตารางที่ 3.4 จำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี

ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน	2553	2554	2555	2556	2557
จำนวนโครงการ รายปี	3	2	2	10	10
%การเปลี่ยนแปลงของจำนวนโครงการ	-	-33.33%	0.00%	400.00%	0.00%
จำนวนหน่วย รายปี	30	80	118	534	969
%การเปลี่ยนแปลงของจำนวนหน่วย	-	166.67%	47.50%	352.54%	81.46%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนของที่ดินเปล่ามากที่สุด รองลงมาคือ อาคารพาณิชย์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ โดยหน่วยขายทั้งหมดของการจัดสรรที่ดิน 969 หน่วยขาย

ตารางที่ 3.5 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 ตามประเภทที่อยู่อาศัย

จำนวนโครงการ	ที่ดินเปล่า	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	รวม
10	653	113	20	26	157	969

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

3.5.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง

จากการสำรวจบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการ คู่แข่งหลักคือโครงการที่เปิดขายอยู่ในอำเภอเมืองเช่นกัน มีระดับราคาตั้งแต่ 1.69 – 4.45 ล้านบาท อัตราการขายอยู่ที่ประมาณ 4-5 หลังต่อเดือน ระดับราคาที่มีอัตราการขายดีสุดคือ 2.19 – 4.09 ล้านบาท ทั้งนี้อาจจะขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ

ตารางที่ 3.6 รายละเอียดโครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี

ประเภท	บ้านเดี่ยว					
ชื่อโครงการ	บ้านชีวา 2 ราชบุรี	เดอะ มิรา เคิล พลัส ราชบุรี	แกรนด์ การ์ เด็น เพลส 1	บ้านอัศสร า	บ้าน ปัญญาทร	The Flow
วันที่เปิดขาย	8/3/57	30/10/57	31/1/56	1/1/56	1/6/56	15/9/57
จำนวนเดือนที่ เปิดขาย	20	12	28	30	29	13
พื้นที่โครงการ (ไร่)	26-0-30	29-2-75	49-1-50	14-1-55	28-2-82	20-0-0
ขนาดที่ดิน/ยูนิต	37-54	40.5-75	52.56-60	70-92	54-60	70
พื้นที่ใช้สอย	55-182	91-172	99-200	190-210	75-135	140-200
จำนวนยูนิต	127	108	156	47	124	74
ขายได้	83	67	156	47	95	66
คงเหลือ	44	41	-	-	29	8
อัตรายขายต่อ เดือน	4.15	5.58	5.57	1.56	3.28	5.08
ราคา(ล้านบาท)	1.69-3.4	2.19-4.09	2.08 -3.65	3.70-4.45	3.19-3.89	3.05-4.25

3.6 การวิเคราะห์โครงการทางการเงินขั้นต้น

จากข้อมูลข้างต้น พบว่าโครงการที่ขายดีที่สุด 3 โครงการคือ เดอะมิราเคิล ราชบุรี แกรนด์การ์เด็น เพลส1 และ The Flow ซึ่งมี อัตราการดูดซับที่ค่อนข้างสูง เมื่อดูระดับราคาจะอยู่ที่ 2.08-4.25 ล้านบาท แต่ทั้งนี้ โครงการแกรนด์ การ์เด็นเพลส เป็นโครงการที่มีที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกับแปลงที่ดินของผู้จัดทำมากที่สุด แต่ทำเลที่ตั้งจะอยู่บนถนนคนละเส้น ทำให้ราคาขายอาจจะแตกต่างกัน จึงเลือกมาเป็นเกณฑ์ในการกำหนดขนาดที่ดินและพื้นที่ใช้สอย ในการกำหนดราคาขาย

สมมติฐานทางการเงิน

ค่าที่ดิน ราคาตลาดที่มีการซื้อขายกันล่าสุด อยู่ที่ ไร่ละ 2,000,000 บาท เนื่องจากบริเวณที่ดินดังกล่าวยังไม่มีราคาประเมินจากกรมธนารักษ์ จึงอ้างอิงราคาขายปัจจุบันในบริเวณดังกล่าว

ค่าถมดิน 180,000 บาทต่อไร่ ความสูง 1 เมตร ราคาจากผู้รับเหมาก่อถมดิน

ค่าก่อสร้างอ้างอิงจากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

ประมาณการค่าพัฒนาสาธารณูปโภค 4,000 บาทต่อตารางเมตร

ประมาณการค่าออกแบบประมาณการที่ 1,000,000 บาท

ประมาณการค่าที่ปรึกษาและควบคุมงาน 1,000,000 บาท

ตารางที่ 3.7 การคำนวณต้นทุนค่าที่ดิน

ต้นทุนค่าที่ดิน รวมการพัฒนา			หมายเหตุ
ค่าที่ดิน 14-1-13ไร่	28,565,000.00	บาท	2,000,000.00 บาท/ไร่
ค่าถมดิน	2,570,850.00	บาท	180,000.00 บาท/ไร่/เมตร
รวมค่าถมดิน	31,135,850.00	บาท	
ที่ดิน	5,713	ตร.วา	
ค่าที่ดิน/ตร.วา	8,384.62	บาท	
พื้นที่ขาย	65%		
	3,713.45	ตร.วา	
พื้นที่สาธารณูปโภค	1,999.55	ตร.วา	
ค่าพัฒนาพื้นที่สาธารณูปโภค	8,615.38	บาท/ตร.วา	4,000.00 บาท/ตร.ม.
ค่าที่ดิน+ค่าพัฒนา	17,000.00	บาท/ตร.วา	

จากสมมติฐานทางการเงินข้างต้น มาคำนวณหาราคาขายที่ดิน ต้นทุนค่าที่ดินรวมการพัฒนาแล้ว 28,565,000.00 บาท คิดเป็นราคาที่ดินต่อตารางวา 8,384.62 บาทต่อตารางวา คิดพื้นที่ขายที่ 65% เป็น 3,713.45 ตารางวา และพื้นที่สาธารณูปโภค 1,999.55 ตารางวา จะได้ต้นทุนราคาขายที่ดินรวมการพัฒนาที่ 17,000.00 บาทต่อตารางวา

Front Door Analysis

ตารางที่ 3.8 การคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น			หมายเหตุ
ที่ดิน	50	ตร.วา	
ค่าที่ดิน	850,0000.00	บาท	17,000.00 บาท/ตร.วา
พื้นที่ใช้สอย	150	ตร.ม.	
ค่าก่อสร้าง	10,200.00	บาท/ตร.ม.	
ค่าออกแบบ	1,000,000.00	บาท	
ค่าออกแบบต่อพื้นที่ขาย	269.29	บาท/ตร.วา	
ค่าที่ปรึกษาและควบคุมงาน	1,000,000.00	บาท	
ค่าที่ปรึกษาและควบคุมงานต่อพื้นที่ขาย	269.29	บาท/ตร.วา	
ต้นทุนขาย	2,406,929.14	บาท/หลัง	
กำไรขั้นต้น	35%		
ค่า K Factor	1.54		
ราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน	3,702,967.90	บาท	

เมื่อคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว ขนาด 50 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 150 ตารางเมตร โดยให้สมมติฐานค่าก่อสร้างที่ 10,200.00 บาทต่อตารางเมตร และค่าออกแบบและค่าที่ปรึกษาและควบคุมงานอย่างละ 1,000,000.00 บาท จะได้ต้นทุนขายประมาณ 2,406,929.14 บาทต่อหลัง หากต้องการกำไรขั้นต้นเพียง 35% จะได้ราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน 3,702,967.90 บาท หากเปรียบเทียบกับข้อมูลคู่แข่งอาจจะเป็นราคาที่สูงไป ราคาที่คู่แข่งขายบ้านเดี่ยวขนาดใกล้เคียงกันจะอยู่ที่ไม่เกิน 3,500,000 บาท จึงนำไปสู่การคำนวณ Back Door Analysis

Back Door Analysis

ตารางที่ 3.9 การคำนวณต้นทุนขายใหม่

ราคาขาย	3,500,000.00	บาท
กำไรขั้นต้น	35%	
ค่า K Factor	1.54	
ต้นทุนขาย	2,272,727.27	บาท
ต้นทุนขายเดิม	2,406,929.14	บาท
K factor	1.45	
ลดกำไรขั้นต้น	30%	
K Factor ใหม่	1.43	
ต้นทุนขายไม่เกิน	2,450,000.00	บาท

เมื่อคำนวณ Back Door Analysis จากราคาขายไปหาต้นทุน เมื่อตั้งราคาขายที่ 3,500,000.00 บาท เป็นราคาตลาดตามคู่แข่ง ซึ่งสามารถแข่งขันในตลาดได้ หากต้องการกำไรขั้นต้นที่ 35% เท่าเดิม จะต้องลดต้นทุนขายให้เหลือเพียง 2,272,727.27 บาท ซึ่งอาจจะสามารถลดค่าก่อสร้าง หรือค่าพัฒนาโครงการอื่นๆได้ โดยยึดกำไรขั้นต้นที่ต้องการเท่าเดิม หรืออีกทางหากโครงการยอมได้กำไรน้อยลง ก็จะสามารถได้ต้นทุนที่แข่งขันกับตลาดได้ K Factor ที่ต้องการอยู่ที่ 1.45 จึงลดส่วนต่างกำไรขั้นต้นลง 5% เหลือที่ 30% จะได้ K Factor ที่ 1.43 ซึ่งจะคำนวณได้ต้นทุนขายไม่เกิน 2,450,000.00 บาท ซึ่งสามารถบริหารต้นทุนโครงการให้มีความเป็นไปได้สูง

ตารางที่ 3.10 การคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น			หมายเหตุ
ที่ดิน	50	ตร.วา	
ค่าที่ดิน	850,0000.00	บาท	17,000.00 บาท/ตร.วา
พื้นที่ใช้สอย	150	ตร.ม.	
ค่าก่อสร้าง	10,200.00	บาท/ตร.ม.	
ค่าออกแบบ	1,000,000.00	บาท	
ค่าออกแบบต่อพื้นที่ขาย	269.29	บาท/ตร.วา	
ค่าที่ปรึกษาและควบคุมงาน	1,000,000.00	บาท	
ค่าที่ปรึกษาและควบคุมงานต่อพื้นที่ขาย	269.29	บาท/ตร.วา	
ต้นทุนขาย	2,406,929.14	บาท/หลัง	
กำไรขั้นต้นใหม่	30%		
ค่า K Factor	1.43		
ราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน	3,438,470.19	บาท	

เมื่อคำนวณราคาขายบ้านเดี่ยว ขนาด 50 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 150 ตารางเมตร โดยให้สมมติฐานค่าก่อสร้างที่ 10,200.00 บาทต่อตารางเมตร และค่าออกแบบและค่าที่ปรึกษาและควบคุมงานอย่างละ 1,000,000.00 บาท จะได้ต้นทุนขายประมาณ 2,406,929.14 บาทต่อหลัง โดยลดกำไรขั้นต้นให้เหลือเพียง 30% จะได้ราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน 3,438,470.19 บาท

ตารางที่ 3.11 การคำนวณกำไรขั้นต้นของโครงการบ้านเดี่ยว

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น			หมายเหตุ
ที่ดินต่อแปลง	50	ตร.วา	
พื้นที่ใช้สอย	150	ตร.ม.	
จำนวนยูนิต	74	หลัง	
ราคาขายต่อหลัง	3,500,000.00	บาท	
รายรับ	259,000,000.00	บาท	
หักค่าก่อสร้าง	113,220,000.00	บาท	10,200.00 บาท/ตร.ม.
หักค่าสาธารณูปโภค	31,992,800.00	บาท	4,000.00 บาท/ตร.ม.
หักค่าที่ดิน	31,135,850.00	บาท	
หักค่าออกแบบ	1,000,000.00	บาท	
หักค่าที่ปรึกษาและควบคุมงาน	1,000,000.00	บาท	
รวมต้นทุน	178,348,650.00	บาท	
กำไรขั้นต้น	80,651,350.00	บาท	
กำไรขั้นต้น	31%		

เมื่อกำหนดราคาขายบ้านเดี่ยวที่หลังละ 3.50 ล้านบาท อยู่ในเกณฑ์ที่ใกล้เคียงคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงที่ราคาไม่เกิน 3-4 ล้านบาท ต้นทุนทั้งหมดอยู่ที่ 178,348,650.00 บาท มีกำไรขั้นต้น 80,651,350.00 บาท และเมื่อกำหนดกำไรขั้นต้นจากการพัฒนาโครงการจะได้ กำไรขั้นต้นที่ 31% เพราะฉะนั้นสามารถพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในที่ดินแปลงนี้ได้ ซึ่งมีความน่าสนใจและมีความเป็นไปได้ในการลงทุนทำโครงการหมู่บ้านจัดสรรในที่ดินแปลงนี้

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

4.1 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค

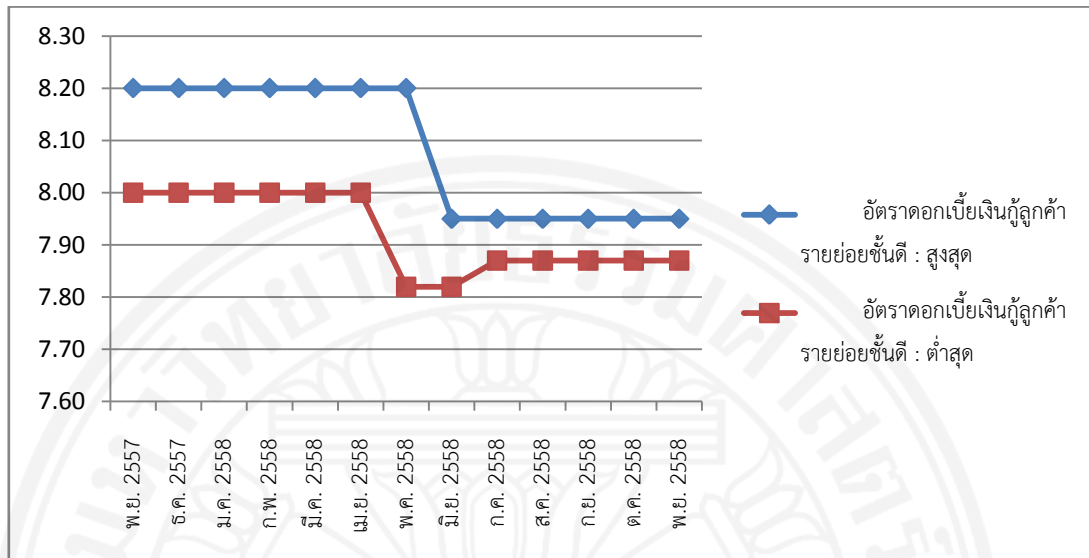
ภาพที่ 4.1 อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทย (GDP) ตั้งแต่ปี 2557-2558



เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 2.9 ปรับตัวขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าที่ 2.8 ปัจจัยด้านการลงทุนของภาครัฐมีการขยายตัวสูง การใช้จ่ายภาคครัวเรือน และภาครัฐขยายตัวต่อเนื่อง เนื่องจากการเร่งรัดการใช้จ่ายของภาครัฐและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ ซึ่งสนับสนุนให้เศรษฐกิจมีการขยายตัวในขณะที่การส่งออกสินค้ายังได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและการลงทุนภาคเอกชนที่ลดลง ส่วนสาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาก่อสร้างขยายตัวในเกณฑ์ดี ส่วนสาขาอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวขึ้นอย่างช้าๆ ร้อยละ 2.5 ดีขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าที่ 1.4 สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559 คาดว่าจะมีแนวโน้มขยายตัวขึ้นที่ ร้อยละ 3.8 จากการใช้จ่ายของภาครัฐเช่นโครงการก่อสร้างทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง(Motorway) และโครงการรถไฟรางคู่ และคาดว่าสาขาอสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้นจากมาตรการการเงินการคลังของรัฐบาลในการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์

(ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง)

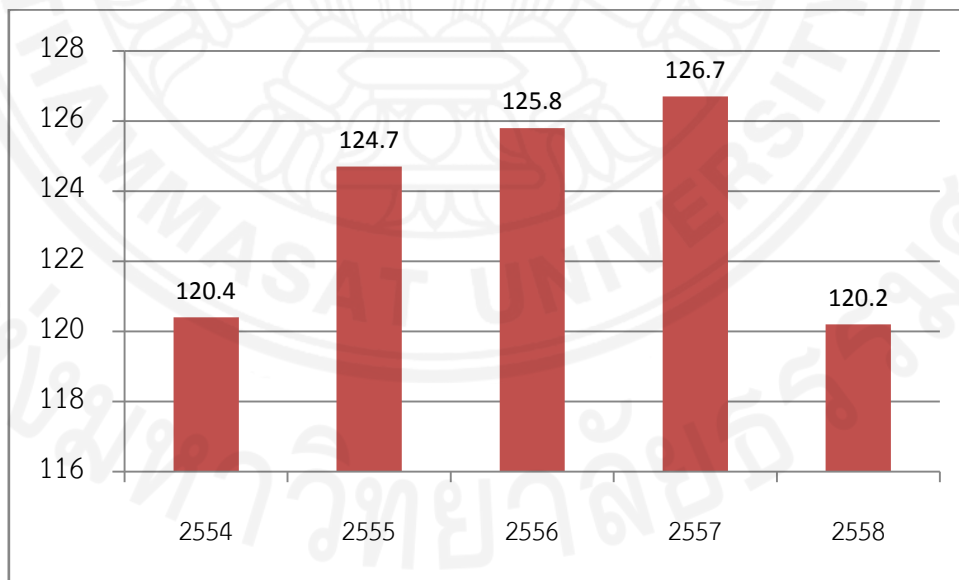
ภาพที่ 4.2 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จะเห็นได้ว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) มีการปรับตัวลดลงจากปลายปี 2557 ซึ่งจะส่งผลให้การตัดสินใจซื้อบ้านของลูกค้าง่ายขึ้นกว่าเดิม

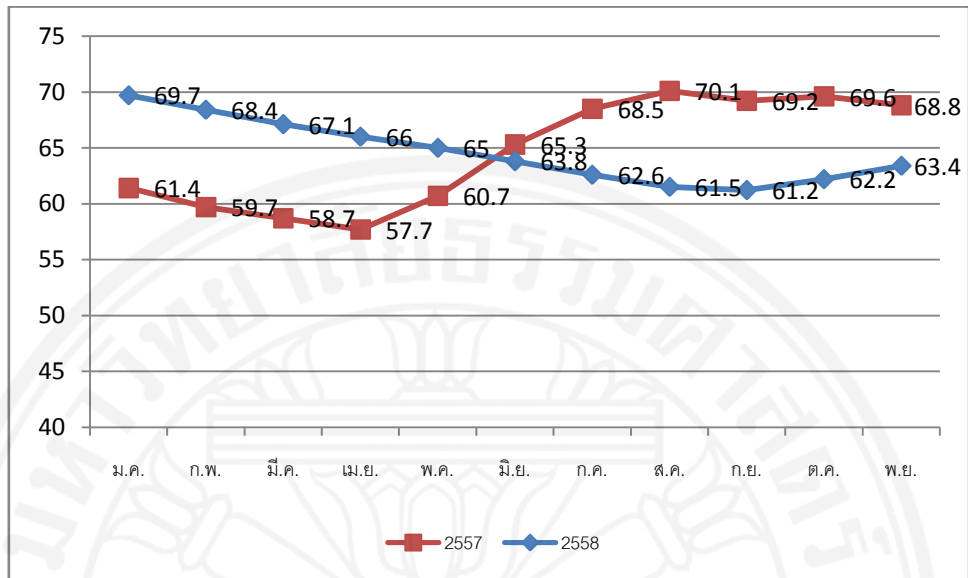
ภาพที่ 4.3 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2558 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2557 ประมาณ 5.13 % โดยหมวดสินค้าที่มีดัชนีราคาลดลงได้แก่ หมวดซีเมนต์ ผลิตภัณฑ์คอนกรีต และเหล็ก เนื่องจากปรับตัวลดลงตามราคาน้ำมัน

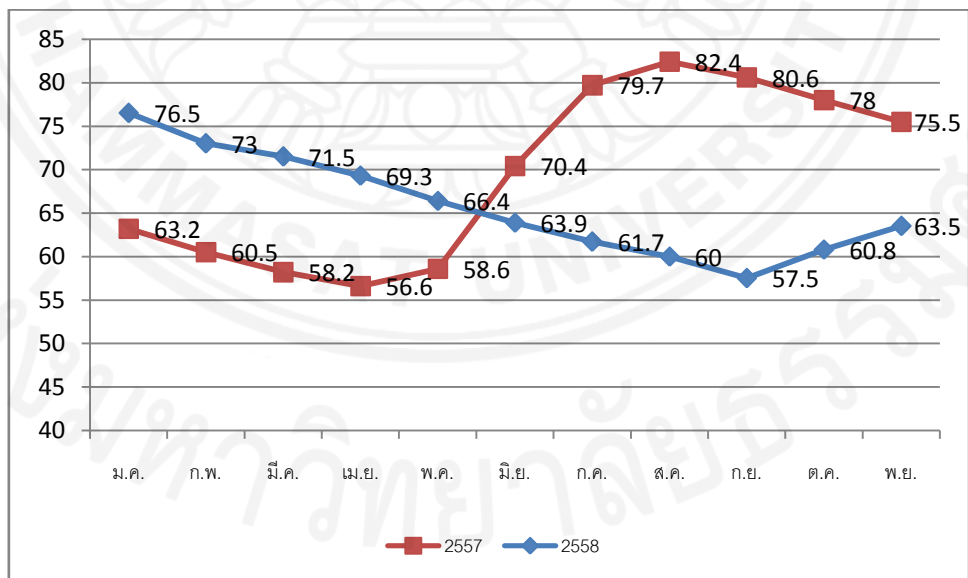
ภาพที่ 4.4 ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเกี่ยวกับเศรษฐกิจโดยรวม



ที่มา : ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ

ในเดือนพฤศจิกายน 2558 ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับเศรษฐกิจโดยรวมปรับตัวดีขึ้นจากเดือนก่อนหน้า หลังจากที่มีแนวโน้มว่าจะลดลงอย่างต่อเนื่องจากต้นปีที่ระดับ 63.4

ภาพที่ 4.5 ดัชนีความเหมาะสมในการซื้อบ้านหลังใหม่



ที่มา : ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ

ดัชนีความเหมาะสมในการซื้อบ้านหลังใหม่ ถึงแม้ว่าในปี 2558 ดัชนีจะอยู่ในระดับต่ำกว่าปี 25 57 แต่หลังจากเดือนกันยายนเป็นต้นมา ดัชนีมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นสูงขึ้นเรื่อยๆ ตามลำดับ ณ เดือน พฤศจิกายนอยู่ที่ 63.5

4.2 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจจุลภาค

4.2.1 วิเคราะห์อุปสงค์ (Demand Analysis)

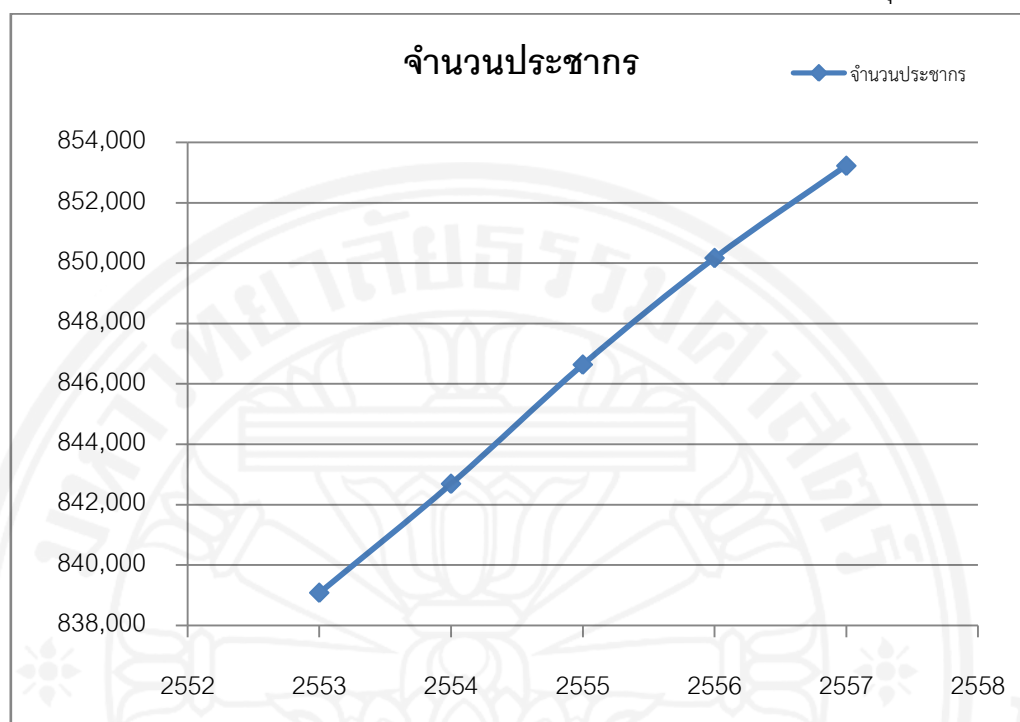
ลูกค้าหลัก คือผู้ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดราชบุรี ดูได้จากการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรีนี้ที่มีการเพิ่มขึ้นในแต่ละปีเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 0.42 % ต่อปี โดยกลุ่มหลักจะอยู่ในอำเภอเมือง รองลงมาจะเป็นอำเภอใกล้เคียง ซึ่งเป็นทั้งผู้อาศัยเดิม และผู้ที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาเพื่อประกอบอาชีพ และทำงานอยู่ในอำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี จากข้อมูลพบว่าประชากรในจังหวัดราชบุรีมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ประมาณ 25,742 บาท ซึ่งจากข้อมูลสถิติดังกล่าวอาจจะไม่สะท้อนรายได้เฉลี่ยหรือกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมายที่มีอยู่จริง

ตารางที่ 4.1 จำนวนประชากรและที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรี

รายการ	ปี พ.ศ.				
	2553	2554	2555	2556	2557
จำนวนประชากร	839,075	842,684	846,631	850,162	853,217
%การเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากร	-	0.43%	0.47%	0.42%	0.36%
จำนวนที่อยู่อาศัย	268,900	275,331	281,758	287,882	293,877
%การเปลี่ยนแปลงจำนวนที่อยู่อาศัย	-	2.39%	2.33%	2.17%	2.08%
จำนวนประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือน	3.12	3.06	3.00	2.95	2.90
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน	-	18,713	-	25,742	-
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน	17,082	13,847	16,760	17,253	17,515

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ และสำนักสถิติแห่งชาติ ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

ภาพที่ 4.6 กราฟแสดงการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรี



4.2.2 วิเคราะห์อุปทาน (Supply Analysis)

อุปทานของที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรีมีการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยถึงปีละ 2.25 % ซึ่งเป็นตัวเลขที่ไม่สูงมากนักหากเทียบกับจำนวนประชากรในจังหวัดที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับตัวเลขของจำนวนประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือนที่ ประมาณ 3 คนต่อครัวเรือน การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี สังเกตข้อมูลในปี 2553 ถึง 2555 เนื่องจากการผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่นิยมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย รวมถึงผู้บริโภครู้ไม่พร้อมที่จะรองรับค่าใช้จ่าย เช่นค่าส่วนกลางที่เกิดขึ้นกับโครงการจัดสรร แต่ปัจจุบันการขยายตัวของการจัดสรรที่ดินเพื่อขายนั้นเริ่มมากขึ้น ทำให้หน่วยขายหรืออุปทานนั้นเพิ่มขึ้นตามไป และคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตของจำนวนหน่วยขายเพิ่มขึ้นในอนาคตอีกด้วย ทางผู้ประกอบการก็เริ่มที่จะจัดสรรโครงการเพื่อขายมากขึ้น ประกอบกับผู้บริโภคเปิดรับการจัดสรรโครงการเพื่อขายมากขึ้น ทั้งนี้ผู้ศึกษาคาดว่ารายได้ครัวเรือนจากข้อมูลทางสถิติดังกล่าวอาจไม่สะท้อนถึงอำนาจการซื้อ ของลูกค้าในจังหวัดราชบุรี เนื่องจากหากสำรวจตลาดเบื้องต้น พบว่าราคาบ้านจะอยู่ที่ 1.69-4.45 ล้านบาท โดยระดับราคาที่มีอัตราการดูดซับดี จะอยู่ในช่วงราคา 2.00-4.00 ล้านบาท

ตารางที่ 4.2 จำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดราชบุรี

ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน	2553	2554	2555	2556	2557
จำนวนโครงการ รายปี	3	2	2	10	10
%การเปลี่ยนแปลงของจำนวนโครงการ	-	-33.33%	0.00%	400.00%	0.00%
จำนวนหน่วย รายปี	30	80	118	534	969
%การเปลี่ยนแปลงของจำนวนหน่วย	-	166.67%	47.50%	352.54%	81.46%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนของที่ดินเปล่ามากที่สุด รองลงมาคือ อาคารพาณิชย์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ โดยหน่วยขายทั้งหมดของการจัดสรรที่ดิน 969 หน่วยขาย ซึ่งอุปทานบ้านเดี่ยวในตลาดยังมีไม่สูงมากนัก จึงมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาอุปทานบ้านเดี่ยวเพื่อแข่งขันในตลาด

ตารางที่ 4.3 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในปี 2557 ตามประเภทที่อยู่อาศัย

จำนวนโครงการ	ที่ดินเปล่า	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	รวม
10	653	113	20	26	157	969

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

4.2.3 วิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาด

คู่แข่งของโครงการบ้านเดี่ยวระดับราคา 3-4 ล้านบาทที่สำคัญ ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณข้างเคียงในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี โครงการ มี 3 โครงการที่ปัจจุบันยังมีหน่วยเหลือขายอยู่ในตลาด คือ

1. Baan Chiva 2 (บ้านชีวา 2 ราชบุรี)
2. The Miracle Plus (เดอะ มิวราเคิล พลัส ราชบุรี)
3. The Flow (เดอะโฟลว์)

Baan Chiva 2 (บ้านชีวา 2 ราชบุรี)

ภาพที่ 4.7 แบบบ้านภริมย์ โครงการบ้านชีวา



ที่มา : Website โครงการบ้านชีวา 2

เจ้าของโครงการ	บริษัท แอล เอช เอ็ม เรียลเอสเตท (1992) จำกัด
ที่ตั้ง	111 ม.2 ต.หลุมดิน อำเภอเมือง ราชบุรี
พื้นที่โครงการ	26 ไร่ 30 ตารางวา
จำนวนยูนิต	151 แปลง บ้านเดี่ยว 45 แปลง บ้านแฝด 106 แปลง
เนื้อที่	50 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	152 ตารางเมตร 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
สาธารณูปโภค	สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ
ราคา	3.40 ล้านบาท
อัตราการขาย	4 หลังต่อเดือน

The Miracle Plus (เดอะ มิราเคิล พลัส ราชบุรี)

ภาพที่ 4.8 แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โครงการ เดอะ มิราเคิล พลัส ราชบุรี



ที่มา : Website โครงการเดอะ มิราเคิล พลัส ราชบุรี

เจ้าของโครงการ	บริษัท วีไอพี กรุ๊ป จำกัด
ที่ตั้ง	ต.เกาะพลับพลา อ.เมือง จังหวัดราชบุรี
พื้นที่โครงการ	29 ไร่ 2 งาน 75 ตารางวา
จำนวนยูนิต 1	44 ยูนิต บ้านชั้นเดียว 24 ยูนิต บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 37 ยูนิต บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 33 ยูนิต โฮมออฟฟิต 3 ชั้น 50 ยูนิต
เนื้อที่	75 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	172 ตารางเมตร 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
สาธารณูปโภค	สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส
ราคา	4.09 ล้านบาท
อัตราการขาย	4 หลังต่อเดือน

The Flow (เดอะโฟลว์)

ภาพที่ 4.9 แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โครงการเดอะ โฟลว์



ที่มา : Website โครงการเดอะโฟลว์

เจ้าของโครงการ	เดอะโฟลว์
ที่ตั้ง	ช.วิศวะเสนาภิรมย์ อําเภอเมือง จังหวัดราชบุรี
พื้นที่โครงการ	20 ไร่
จำนวนยูนิต	74 ยูนิต บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 22 ยูนิต บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 52 ยูนิต
เนื้อที่	70 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	180 ตารางเมตร 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
สาธารณูปโภค	สวนสาธารณะ
ราคา	4.19 ล้านบาท
อัตราการขาย	5 หลังต่อเดือน

ตารางที่ 4.4 เปรียบเทียบคู่แข่ง

	Baan Chiva 2	The Miracle Plus	The Flow	Project
พื้นที่โครงการ	26-0-30	29-2-75	20-0-0	14-1-13
จำนวนยูนิต	151	144	74	60
ประเภทโครงการ	ผสม	ผสม	บ้านเดี่ยว	บ้านเดี่ยว
สาธารณูปโภค	สวนสาธารณะ, สระว่ายน้ำ	สวนสาธารณะ, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส	สวนสาธารณะ	สวนสาธารณะ, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, คลับเฮาส์
พื้นที่สวนสาธารณะ	5%	5%	5%	10%
ระบบรักษาความปลอดภัย	CCTV, พนักงานรักษาความปลอดภัย	CCTV, พนักงานรักษาความปลอดภัย	CCTV, พนักงานรักษาความปลอดภัย	CCTV, พนักงานรักษาความปลอดภัย, Key Card Access
ติดถนนสายหลัก	-	-	-	✓

4.3 SWOT Analysis

เป็นเครื่องมือที่เข้าห้วิเคราะห์ประเมินสถานการณ์ช่วยในการกำหนดจุดอ่อนและจุดแข็งจากสภาพแวดล้อมภายใน และโอกาสกับอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก

Strengths (ความแข็งแกร่งหรือจุดเด่นจากปัจจัยภายใน)

- ทำเลของโครงการอยู่ติดถนนใหญ่กว้าง 6 ช่องจราจร สามารถเดินทางเข้า-ออกเมืองได้อย่างสะดวก หรือเชื่อมต่อกับถนนทางหลวงสายหลักได้
- มีสถานที่สำคัญและสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายรอบๆโครงการในรัศมี 6 กิโลเมตร เช่น ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล สถานีตำรวจ ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น
- โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่โซนฝั่งเมืองสีเขียว จึงปลอดภัยต่อการคุกคามของการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมหนัก โรงงาน หรืออาคารสูงต่างๆ เป็นต้น
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อผู้อยู่อาศัยในโครงการที่ตอบโจทย์ตามความต้องการของผู้อยู่อาศัย

- มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ภายในโครงการ
- งานสถาปัตยกรรมทั้งภาพรวมของโครงการและตัวบ้านที่มีจุดเด่นและแตกต่างจากโครงการอื่นๆ

Weakness (ความอ่อนแอหรือจุดด้อยจากปัจจัยภายใน)

- เป็นผู้ประกอบการใหม่ในตลาด ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ทำให้การรับรู้ Brand Awareness น้อยกว่า
- ทำเลของโครงการเหมาะกับผู้มีรถยนต์ส่วนบุคคล เนื่องจากที่ตั้งโครงการอยู่พื้นที่นอกชานเมือง
- การทำโฆษณาไม่ได้ครอบคลุมไปถึงสื่อโทรทัศน์เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ดำเนินการโครงการขนาดเล็กค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดอาจจะไม่สูงเทียบเท่าโครงการใหญ่ๆ

Opportunities (ความได้เปรียบจากปัจจัยภายนอก)

- ยังคงมี Demand ของบ้านเดี่ยวในตลาดอยู่ในขณะที่ Supply ในพื้นที่เหลือน้อย
- การแข่งขันการออกโปรโมชั่นมัดสินเชื่อ ทำให้เป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าในการขอสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยจากรถจักรยานยนต์ได้หลากหลาย
- นโยบายทางการเงินและการคลังของภาครัฐในการกระตุ้นภาคอสังหาฯ
- การเจริญเติบโตของชุมชนตามแนวถนนสายหลัก ที่เริ่มมีการขยายตัวตลอดแนวถนนทางหลวงชนบท รบ.1010

Threats (การคุกคามจากปัจจัยภายนอก)

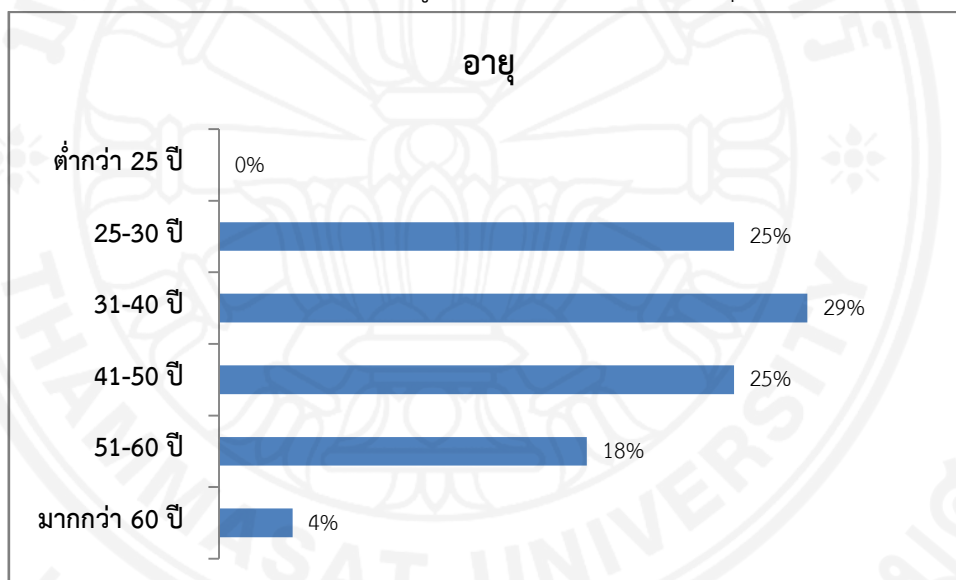
- มีคู่แข่งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงหลายราย โดยเฉพาะโครงการของบริษัทพัฒนาอสังหาฯที่มีชื่อเสียงในตลาดอยู่ก่อนหน้า
- ปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ เนื่องจากปัจจุบัน รัฐบาลได้มีการปรับค่าแรงให้สูงขึ้น
- สถาบันทางการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยเงินกู้มากขึ้น เนื่องจากระดับหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น

4.4 แบบสอบถามสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อบ้านในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

เพื่อเป็นการสำรวจข้อมูล ความต้องการของกลุ่มลูกค้า ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ของผู้ที่ต้องการจะซื้อบ้านในระดับราคา 3-4 ล้านบาท ขึ้นไป เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการ และการตลาด เพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูล โครงการให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ได้ทำการสำรวจข้อมูลโดยคัดกรองเฉพาะผู้ตอบ แบบสอบถามที่มีรายได้ 60,000 บาทขึ้นไป เนื่องจากเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพสามารถกู้ซื้อบ้าน ในระดับราคา 3-4 ล้านบาทได้

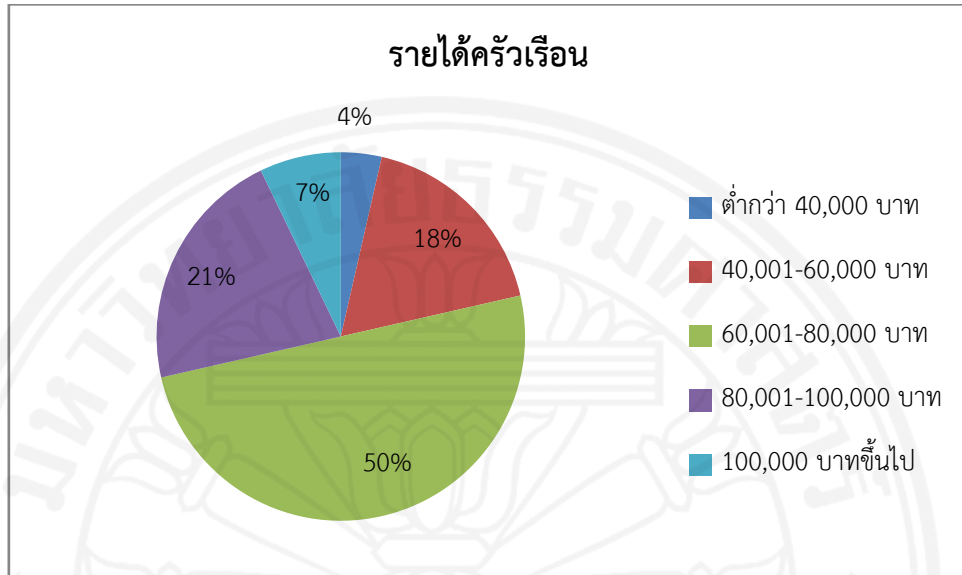
อายุ

ภาพที่ 4.10 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านอายุ



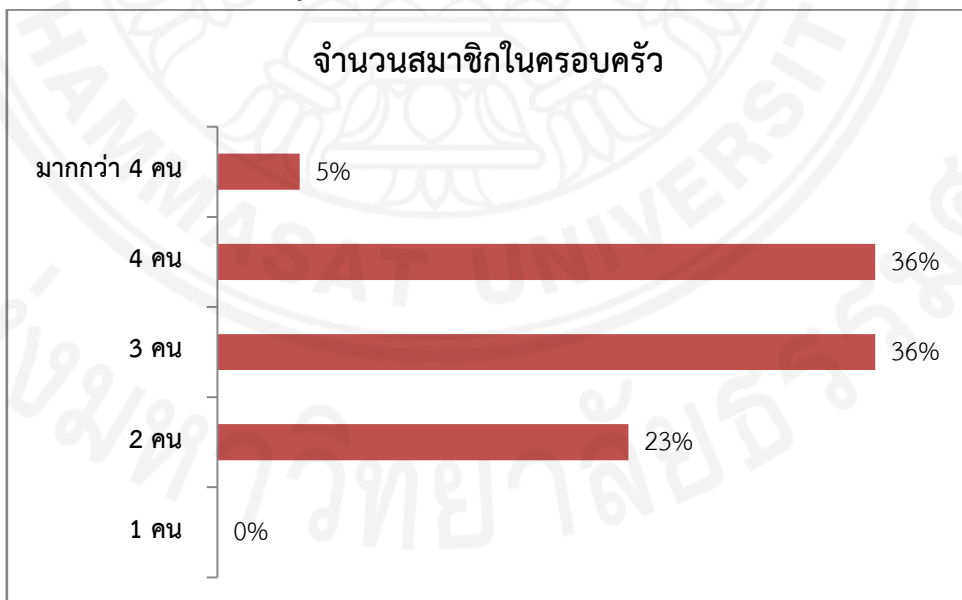
รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

ภาพที่ 4.11 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านรายได้ครัวเรือนต่อเดือน



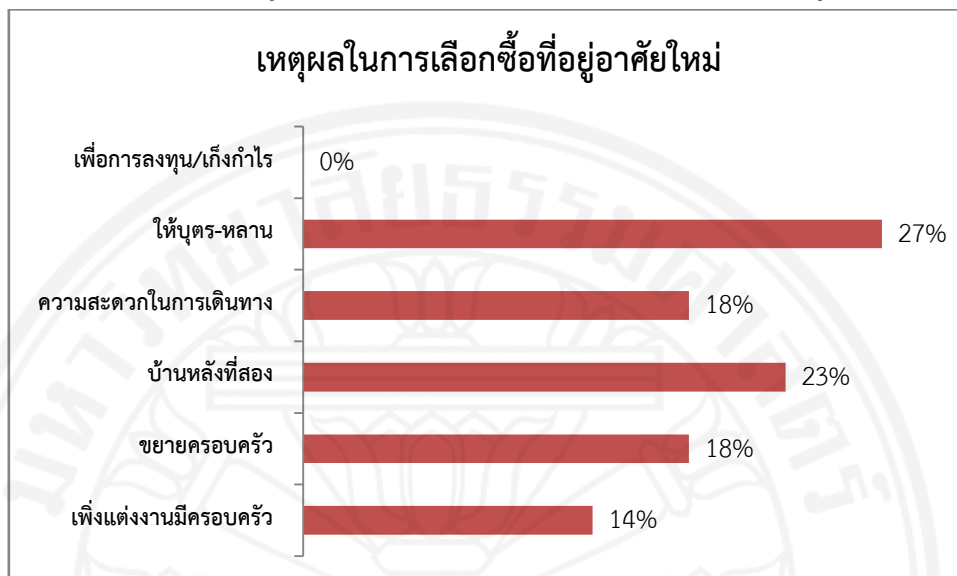
จำนวนสมาชิกในครอบครัว

ภาพที่ 4.12 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนสมาชิกในครอบครัว



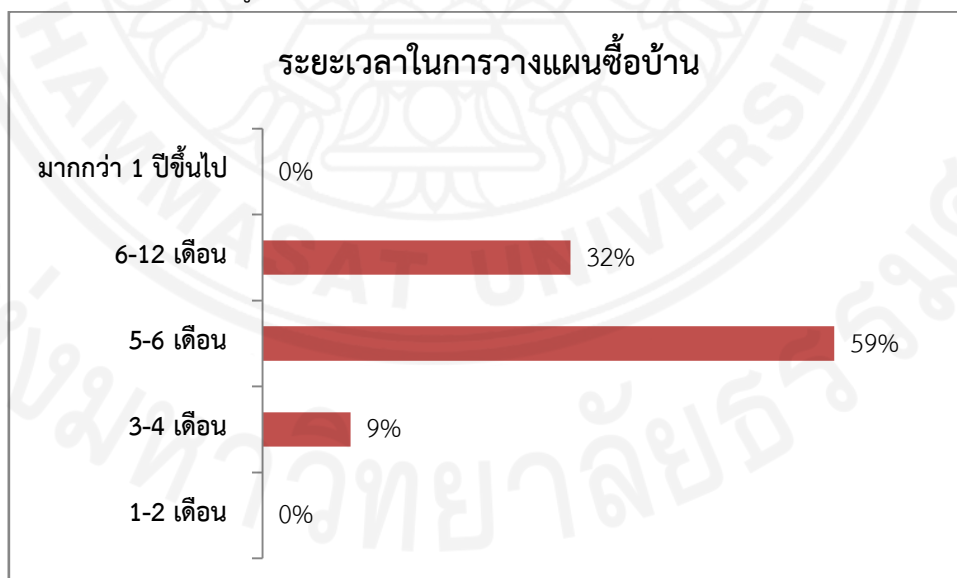
เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

ภาพที่ 4.13 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย



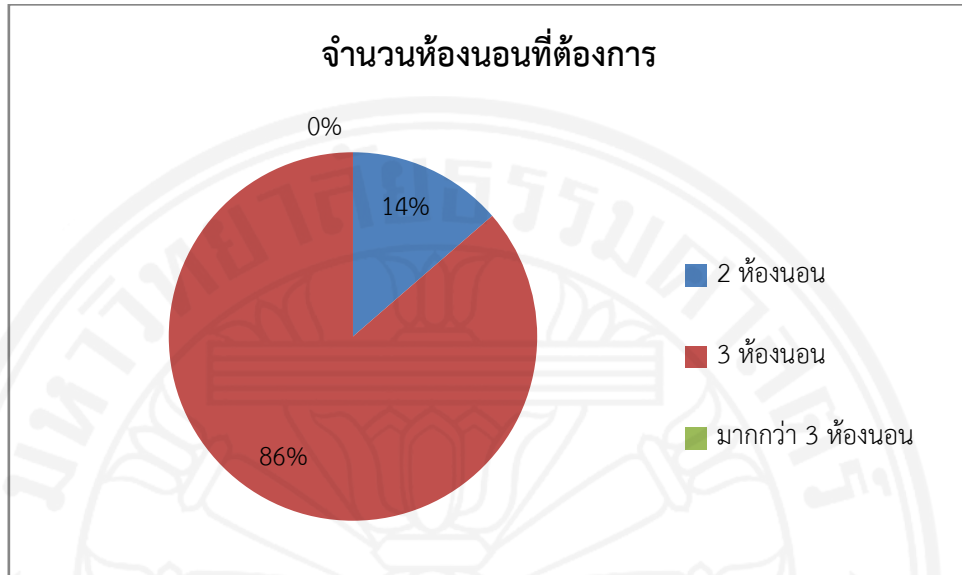
ระยะเวลาในการวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

ภาพที่ 4.14 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านระยะเวลาในการวางแผนเพื่อซื้อบ้าน



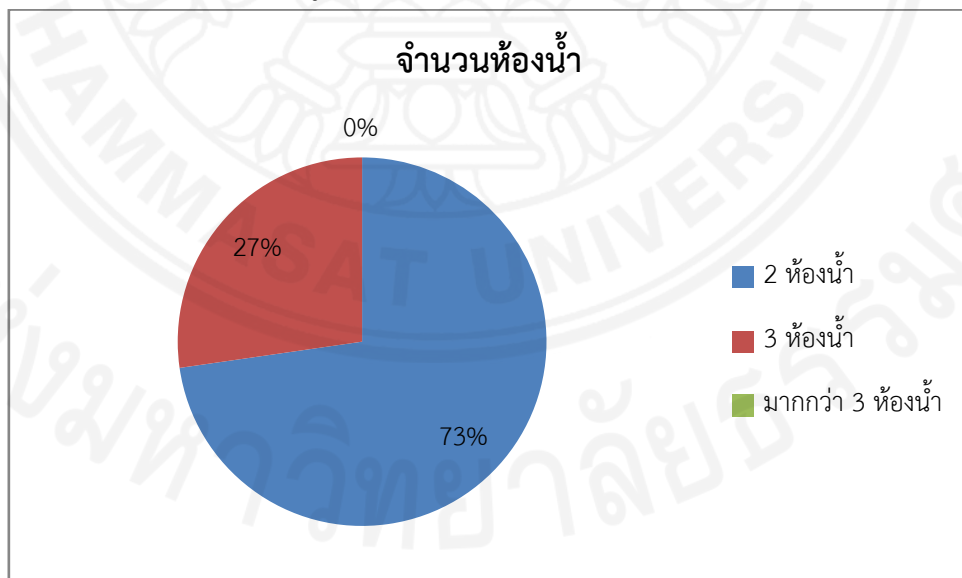
จำนวนห้องนอนที่ต้องการ

ภาพที่ 4.15 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนห้องนอนที่ต้องการ



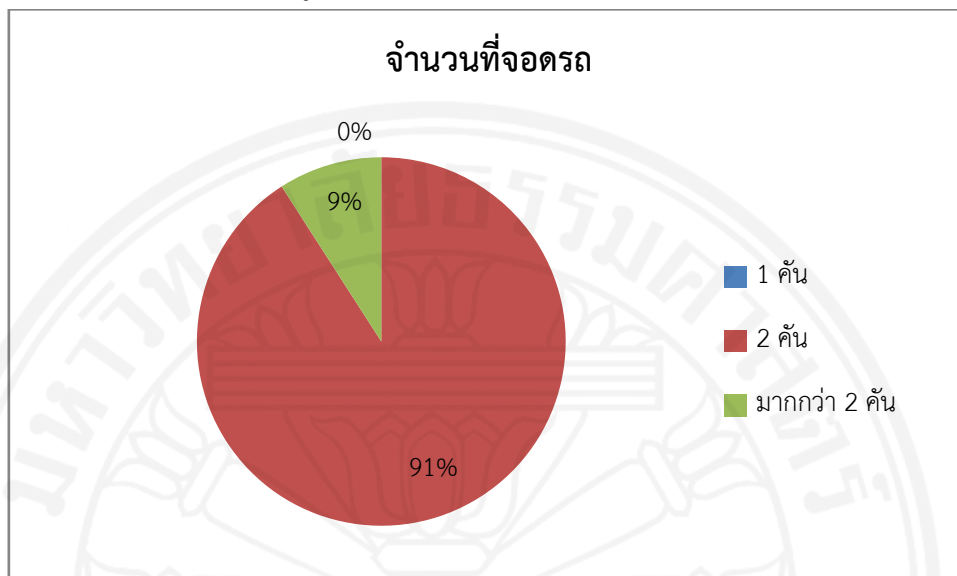
จำนวนห้องน้ำที่ต้องการ

ภาพที่ 4.16 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนห้องน้ำที่ต้องการ



จำนวนที่จอดรถ

ภาพที่ 4.17 ข้อมูลจากแบบสอบถามด้านจำนวนที่จอดรถที่ต้องการ



ตารางที่ 4.5 ข้อมูลจากแบบสอบถามค่าเฉลี่ยความสำคัญของสื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของท่าน	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
สำนักงานขาย	4.64
สื่อออนไลน์/โซเชียลเน็ตเวิร์ค	4.05
ป้ายโฆษณา	3.73
ออกบูธในศูนย์การค้า	3.41
ใบปลิว	3.27
โฆษณาทางวิทยุ	1.55

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลจากแบบสอบถามค่าเฉลี่ยความสำคัญของรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ

รายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ	ค่าเฉลี่ย ความสำคัญ
ส่วนลดเงินสด	4.56
ฟรีเฟอร์นิเจอร์และผ้าปูที่นอน	4.22
ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน	4.05
เครื่องปรับอากาศ	3.88
ฟรีค่าส่วนกลาง	3.65

สรุปข้อมูลจากแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.7 สรุปข้อมูลแบบสอบถามทั้งหมด

ข้อมูลทั่วไป	
อายุ	31-40 ปี
รายได้ครัวเรือนต่อเดือน	มากกว่า 60,000 บาท ขึ้นไป
จำนวนสมาชิกในครอบครัว	3-4 คน
เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	ซื้อให้บุตร-หลาน /บ้านหลังที่ 2 รองลงมาคือความสะดวกในการเดินทางและขยายครอบครัว
ด้านผลิตภัณฑ์	
ห้องนอน	3 ห้อง
ห้องน้ำ	2 ห้อง
ที่จอดรถ	2 คัน
สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน	1.สำนักงานขาย 2.สื่อออนไลน์/โซเชียลเน็ตเวิร์ค 3.ป้ายโฆษณา 4.ออกบูธในศูนย์การค้า
รายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ	1.ส่วนลดเงินสด 2.ฟรีเฟอร์นิเจอร์และผ้าปูที่นอน 3.ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน 4.เครื่องปรับอากาศ

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจะอยู่ในช่วงอายุตั้งแต่ 25-60 ปี ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนอยู่ที่ 60,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คนต่อครัวเรือน โดยเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เนื่องจากซื้อให้บุตรหลาน ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง รองลงมาจะเป็นการซื้อเพื่อความสะดวกในการเดินทางและการขยายครอบครัว ในด้านผลิตภัณฑ์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการ บ้านที่มีจำนวนห้องนอน 3 ห้อง ห้องน้ำ 2 ห้อง ที่จอดรถ 2 คัน ทั้งนี้สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านได้แก่ สำนักงานขาย สื่อออนไลน์/โซเชียลเน็ตเวิร์ค ป้ายโฆษณา ออกบูธในศูนย์การค้า ไขปิลิว และโฆษณาทางวิทยุ ตามลำดับ และรายการส่งเสริมการขายที่ลูกค้าต้องการคือส่วนลดเงินสด ฟรีเฟอร์นิเจอร์และผ้าปูที่นอน ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน เครื่องปรับอากาศ และฟรีค่าส่วนกลาง ตามลำดับ ข้อมูลดังกล่าวผู้จัดทำจะนำไปพิจารณาเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ได้ประสิทธิภาพ และการส่งเสริมการขายที่ตรงใจลูกค้ามากที่สุด

4.5 การสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านใหม่ในอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี

คุณเจตน์

อายุ 28 ปี มีอาชีพเป็นหมอ ในอำเภอสวนผึ้ง จังหวัดราชบุรี ปัจจุบันอาศัยอยู่กับปู่ย่า และน้ำ รวมกัน 4 คน เป็นบ้านทาวน์เฮาส์ มีรายได้ต่อเดือนประมาณ 70,000-80,000 บาท เดินทางไปทำงานโดยรถยนต์ส่วนตัวมีภาระในการผ่อนชำระอยู่บางส่วน ปกติจะทำงานอย่างเดียว เมื่อมีเวลาว่างก็จะพาครอบครัวไปทานอาหารตามศูนย์การค้า หรือร้านอาหารจังหวัดราชบุรี คุณเจตน์กำลังมองหาบ้านหลังใหม่ที่เป็นบ้านเดี่ยว เพื่อที่จะขยายครอบครัว มีพื้นที่ให้คุณปู่กับคุณย่า มีพื้นที่สีเขียวที่มากพอ บรรยากาศร่มรื่น มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และมีระบบรักษาความปลอดภัย คุณเจตน์กำลังมองหาบ้านเดี่ยวที่ระดับราคาไม่เกิน 3-4 ล้านบาท มีห้องนอนสัก 3 ห้องนอน สำหรับญาติผู้ใหญ่และตัวเอง

คุณหนู

อายุ 49 ปี อาชีพค้าขายอยู่ที่ตลาดศรีเมือง จังหวัดราชบุรี ปัจจุบันอาศัยอยู่กับสามีและลูกอีก 2 คน โดยอาศัยอยู่ในอาคารพาณิชย์ที่ใช้สำหรับเป็นที่เก็บสินค้า มีรายได้ครัวเรือนต่อเดือนประมาณ 80,000 บาท ปัจจุบันลูกๆของคุณหนูเรียนจบแล้ว จึงไม่มีภาระเรื่องค่าใช้จ่ายใดๆมากนัก กำลังมองหาบ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่พอสำหรับ 4 คนมีห้องนอน สัก 3 ห้องนอน ที่จอดรถ 2 คัน โดยบ้านขอให้ไม่ไกลจากตลาดศรีเมืองมากนัก เพราะต้องไปดูแลร้านทุกวัน เมื่อมีเวลาว่างหลังเลิกงานคุณหนูจะชอบไปซื้อของใช้และซอปปิ้งที่ห้างสรรพสินค้า และเสาร์-อาทิตย์ ลูกๆก็จะพาคุณหนูไปรับประทานอาหารนอกบ้าน คุณหนูต้องการอยู่บ้านเดี่ยวเนื่องจากอยากมีบ้านเดี่ยวเป็นของขวัญให้กับตัวเองและลูกๆ เนื่องจากตั้งแต่ค้าขายมาก็อาศัยอยู่แต่ในอาคารพาณิชย์ เนื่องจากใกล้ที่ทำงานและสะดวก แต่ไม่มีพื้นที่บริเวณรอบๆบ้าน

คุณชัย

อายุ 54 ปี อาชีพเป็นนักธุรกิจในจังหวัดราชบุรี ปัจจุบัน อาศัยอยู่ในบ้านกับครอบครัว ซึ่งเป็นครอบครัวใหญ่ คุณชัยมีลูก 4 คน มีรายได้ประมาณ 120,000 บาทต่อเดือน ลูกชายคนโตกำลังจะแต่งงานมีครอบครัว จึงวางแผนจะซื้อบ้านสักหลังให้ลูกชายเพื่อเป็นเรือนหอ และให้ลูกชายไปเริ่มต้นชีวิตใหม่สร้างครอบครัว ซึ่งลูกชายของคุณชัยก็ช่วยงานคุณพ่ออยู่ในจังหวัดราชบุรีเช่นกัน จึงมองหาบ้านที่อยู่ในอำเภอเมือง ใกล้ที่ทำงาน คุณชัยมองหาบ้านเดี่ยวที่มีความคุ้มค่า โดยขนาดบ้านหรือที่ดินอาจจะไม่ต้องใหญ่มาก แต่เน้นบ้านที่คุณภาพดี ใช้วัสดุได้มาตรฐาน มั่นคงแข็งแรง มีระบบสาธารณูปโภคที่เพียงพอ มีพื้นที่ส่วนกลางที่มากพอและร่มรื่น

คุณปรีชา

อายุ 50 ปี อาชีพเป็นอาจารย์ในโรงเรียนแห่งหนึ่งในจังหวัดราชบุรี ปัจจุบันอาศัยอยู่ในบ้านพักอาจารย์ในโรงเรียน กับภรรยา โดยมีลูกชาย 1 คนกำลังศึกษาอยู่ปริญญาตรี มีรายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 80,000 บาท คุณปรีชามีภาระในการส่งเสียค่าเล่าเรียนลูกชายอยู่บ้าง คุณปรีชา กำลังมองหาบ้านเดี่ยว ที่มีพื้นที่มีบริเวณภายในบ้านพอสมควร เนื่องจากเป็นคนชอบเลี้ยงสุนัขและปลูกพืชผักสวนครัวเอาไว้ทำอาหารกันในครอบครัว โดยบ้านหลังใหม่จะต้องอยู่ไม่ห่างจากโรงเรียนมากนัก ภรรยาของคุณปรีชาปกติจะไปซื้อของกินของใช้ที่ห้างสรรพสินค้าทั่วไปใกล้ๆบ้าน และกลับมาทำอาหารกินกันที่บ้าน มีความต้องการบ้านเดี่ยวที่มีความสงบร่มรื่น มีความเป็นส่วนตัว มีพื้นที่บริเวณบ้าน มีห้องนอน มากกว่า 2 ห้องนอน และที่จอดรถ 2 คัน และมีระบบรักษาความปลอดภัยในโครงการที่ดี

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มเป้าหมายผู้ที่กำลังมองหาบ้านหลังใหม่ในระดับราคาไม่เกิน 4 ล้านบาท ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยว ขนาด 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ มีพื้นที่ในบริเวณบ้าน มีพื้นที่สีเขียวภายในโครงการที่มากกว่าโครงการอื่นๆ มีความสงบร่มรื่น มีระบบรักษาความปลอดภัย มีการใช้วัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยทำเลส่วนใหญ่จะเน้นการเดินทางที่สะดวก ไม่ไกลจากที่ทำงานมากนัก

4.6 การแบ่งส่วนตลาดและระบุกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation and Targeting)

การแบ่งตลาด (Segmentation)

เกณฑ์การแบ่งตามประชากร (Demographic segmentation)

- แบ่งตามอายุ โดยเน้นไปที่กลุ่มอายุมากกว่า 30 ปีขึ้นไป
- แบ่งตามจำนวนสมาชิกที่คาดว่าจะอยู่อาศัยมากกว่า 2 คน
- แบ่งตามรายได้ครัวเรือนมากกว่า 60,000 บาท ต่อเดือน เนื่องจากลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านระดับราคา 3-4 ล้านบาท จะสามารถขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านได้ ประมาณร้อยละ 90-95 ของราคาบ้าน ในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 7.875 ระยะเวลาการผ่อนนาน 25-30 ปี

เกณฑ์การแบ่งตามภูมิศาสตร์ (Geographic segmentation)

- แบ่งตามสถานที่ทำงานจะอยู่ในอำเภอเมืองและอำเภอข้างเคียง

เกณฑ์การแบ่งตามพฤติกรรม (Behavioral segmentation)

- แบ่งตามเหตุผลในการซื้อ คือ ซื้อเพื่อขยายครอบครัวหรือแยกครอบครัว

การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

กลุ่มหลัก (Primary group)

- จากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาดและข้อมูลจากแบบสอบถามข้างต้น กลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นครอบครัวที่มีสมาชิกในครอบครัว 3 คนขึ้นไป อายุ 31-60 ปี รายได้ต่อครอบครัว 60,000 บาทขึ้นไป ชื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยเพราะต้องการขยายครอบครัว หรือความสะดวกในการเดินทาง (ใกล้สถานที่ทำงาน)

กลุ่มรอง (Secondary group)

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองจะเป็นผู้ที่สูงอายุหรืออายุ 51 ปีขึ้นไป มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้บุตร-หลาน หรือพ่อแม่ที่ซื้อให้ลูกหลานที่กำลังจะแต่งงานเพื่อเริ่มต้นชีวิตครอบครัวใหม่

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

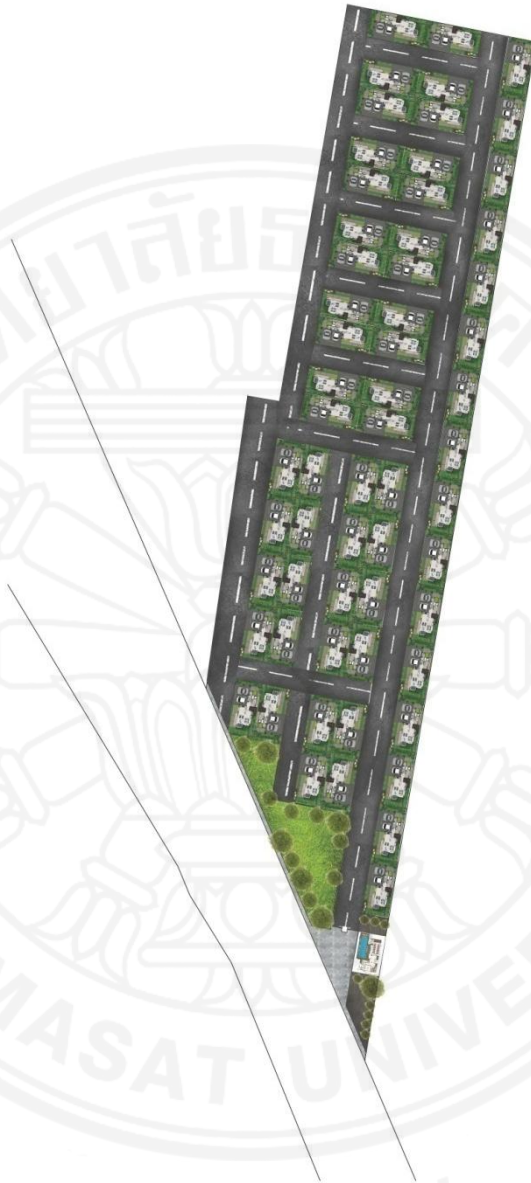
เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงพบว่า ราคาและพื้นที่ใช้สอยนั้นมีความใกล้เคียงกัน โครงการถึงวางตำแหน่งในเรื่องทำเลที่ตั้งที่ติดถนนสายหลัก การให้พื้นที่นันทนาการที่มากกว่าคู่แข่ง การออกแบบบ้านที่ร่วมสมัย ให้ความทันสมัยของงานสถาปัตยกรรม และสาธารณูปโภคที่มีความคุ้มค่าตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้า

4.7 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ผลิตภัณฑ์ (Product)

รูปแบบของผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยศึกษาจากคู่แข่งที่อยู่รอบๆในบริเวณใกล้เคียง และสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อเป็นตัวกำหนดผลิตภัณฑ์ และเน้นความคุ้มค่าต่อสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังจะได้รับกับเงินที่จ่ายไป โดยผลิตภัณฑ์ในโครงการจะเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาด 50 ตรว. พื้นที่ใช้สอย 154 ตร.ม. 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 2 คัน เน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย และพื้นที่ส่วนกลางให้มีความดึงดูด เข้าถึงได้ง่าย

ภาพที่ 4.18 ผังโครงการ



ภาพที่ 4.19 แบบบ้านภายในโครงการ



Spazio (สเปซโอ)

Spazio (สเปซโอ)

ที่มา : Website บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.20 ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.21 ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2 (ต่อ)



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.22 ภาพจำลองห้องนอนชั้น 2 (ต่อ)



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.23 ภาพจำลองห้องรับประทานอาหาร



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.24 ภาพจำลองห้องนั่งเล่น



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.25 ภาพจำลองสโมสรของโครงการ



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.26 ภาพจำลองบรรยากาศภายในโครงการ



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.27 ภาพจำลองบรรยากาศพื้นที่สีเขียวภายในโครงการ



ที่มา : Website บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 4.28 ภาพจำลองซุ้มประตูทางเข้าโครงการ



ที่มา : Website บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)

ราคา (Price)

การตั้งราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนของโครงการรวมกำไรที่คาดหวังให้เหมาะสม และเปรียบเทียบกับราคาตลาด ให้ราคาและผลิตภัณฑ์ได้เท่าเทียมกับตลาด การตั้งราคาของโครงการจะตั้งเป็นราคาเริ่มต้นคือ ราคาแปลงที่ถูกที่สุดจะเป็นราคาเริ่มต้นของบ้าน อยู่ที่ 3.49 ล้านบาท ซึ่งผังโครงการ จะแบ่งออกเป็น 4 โซน โดยอ้างอิงจากทำเลของบ้านแต่ละแปลง

โซน 1 : โซนห้วมุมและติดกับสวนหย่อมหรือ Club House คิดราคาเพิ่ม 150,000 บาท

โซน 2 : โซนติดสวนหย่อมหรือคลับเฮ้าส์แต่ไม่ใช่ห้วมุม คิดราคาเพิ่ม 100,000 บาท

โซน 3 : โซนห้วมุม ซึ่งไม่ติดกับสวนหย่อมหรือ Club House คิดราคาเพิ่ม 50,000 บาท

โซน 4 : โซนมาตรฐาน

ช่องทางการจำหน่าย (Place)

ข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับสำนักงานขายมากที่สุด รองลงมา เป็น สื่อออนไลน์/โซเชียลเน็ตเวิร์ค ป้ายโฆษณา ออกบูธในศูนย์การค้า ไบปลิว และโฆษณาทางวิทยุ ตามลำดับ

สำนักงานขายและพนักงานขาย

ทางโครงการได้จัดทำสำนักงานขายไว้บริเวณส่วนหน้าของโครงการ โดยจะอยู่บริเวณ คลับเฮาส์ สำนักงานขายจะมีการตกแต่งอย่างทันสมัย สวยงาม ดูสะอาดตา พร้อมทั้งเปิดเพลงบรรเลง ตลอดเวลา เพื่อให้ผู้เข้าชมโครงการรู้สึกผ่อนคลายเมื่อเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ มีการเสิร์ฟ เครื่องดื่มให้ลูกค้า มีมุมเล็กๆ ให้เด็กเล่นของเล่น จะได้ไม่รบกวนพ่อแม่ขณะสนทนากับพนักงานขาย อีกทั้งทางโครงการได้จัดเตรียมรถกอล์ฟไว้บริการลูกค้าจำนวน 2 คัน เพื่อความสะดวกสบายเมื่อเข้าชมบ้านตัวอย่าง ทางโครงการจะมีการอบรมพนักงานขายให้รู้ถึงรายละเอียดของสินค้าอย่างถูกต้อง แม่นยำ พร้อมทั้งร่วมกันวางกลยุทธ์การขายและกำหนดเป้าหมายการขายให้แก่พนักงานขาย โดยมีการกำหนดผลตอบแทนเป็นค่านายหน้าจำนวนร้อยละ 1

- สื่อออนไลน์และโซเชียลเน็ตเวิร์ค

จัดทำเว็บไซต์เพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลรายละเอียดโครงการ รวมทั้งนำเสนอโปรโมชั่น ต่างๆ ให้ลูกค้าได้ศึกษาหาข้อมูลในระหว่างก่อนเริ่มโครงการ ตลอดจนปิดโครงการ ช่องทางสำคัญ ช่องทางหนึ่งที่จะบ่งบอกและส่งเสริมถึงภาพลักษณ์ของโครงการ ตลอดจนสามารถสร้างความ น่าเชื่อถือในตัวสินค้าได้เป็นอย่างมาก เนื่องจากปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่คุณสามารถเข้าถึงได้ ง่ายที่สุด ฉะนั้นเว็บไซต์จะเป็นสื่อช่องทางแรกๆ ที่กลุ่มเป้าหมายจะใช้หาข้อมูลเพื่อตัดสินใจก่อนเข้า เยี่ยมชมโครงการ จัดทำช่องทางสื่อสารกับลูกค้าใน Facebook เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถ เข้าถึงได้อย่างสะดวก และค่าใช้จ่ายไม่สูงมาก ในเว็บไซต์ต้องมีรายละเอียดของโครงการ เบอร์โทร ติดต่อฝ่ายขาย ภาพบ้านตัวอย่าง แผนที่การเดินทางมาโครงการที่ละเอียดและชัดเจน ออกแบบ เว็บไซต์ให้สามารถเข้าถึงได้ง่าย ไม่ซับซ้อนและมีการใช้งานที่สามารถตอบคำถามลูกค้าได้

- บุษในศูนย์การค้า

การออกบุษเพื่อประชาสัมพันธ์โครงการเชิงรุกเข้าถึงลูกค้า โดยจะมีการออกบุษทั้งช่วงก่อนเปิด โครงการ (Pre-sale) และในช่วงเปิดการขายอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) เพื่อเข้าถึงกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมายหลัก และเป้าหมายรอง ในศูนย์การค้า โรบินสัน ราชบุรี เทสโก้โลตัส และบิ๊กซี เป็นต้น

- ป้ายโฆษณากลางแจ้ง (Billboard)

ป้ายโฆษณากลางแจ้ง (Billboard) ประกอบไปด้วย ชื่อโครงการ ที่อยู่โครงการคร่าวๆ คอนเซ็ปท์ ของโครงการ วันที่เปิดตัวโครงการและเบอร์ติดต่อที่ชัดเจน การจัดทำจะ ก่อนเปิดขายโครงการ 1-2 เดือน เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายสนใจและศึกษารายละเอียดก่อนล่วงหน้า และจะจัดทำไปตลอดการ ขายจนกว่าจะปิดโครงการ

- แผ่นพับสำหรับโฆษณา (Brochure)

ประกอบไปด้วยข้อมูลรายละเอียดของโครงการ รูปภาพบ้านตัวอย่าง แผนผังของโครงการ แผนที่การเดินทางมาโครงการ แปลนบ้านแต่ละแบบ รายละเอียดบ้านแต่ละแบบและราคาขายเริ่มต้น โดยทั้งหมดจะจัดพิมพ์เป็นสี่สี มีความสวยงาม ทันสมัย น่าดึงดูด ทั้งนี้เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้โครงการ โดยจะจัดทำขึ้นเป็นจำนวน 2,000 ชุด ซึ่งใบเสนอราคาจะทำให้ไว้ในแฟ้มสำหรับผู้เข้าชมโครงการ และประชาสัมพันธ์สำหรับแจกกลุ่มเป้าหมายตามศูนย์การค้าที่โครงการไปออกบูธ

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

วัตถุประสงค์สำคัญในการจัดการส่งเสริมการขายนั้นก็เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของโครงการ กระตุ้นให้ปิดการขายได้เร็วขึ้น และการแนะนำสินค้าสู่ลูกค้า การส่งเสริมการตลาดจึงควรเน้นการรับรู้ของกลุ่มเป้าหมาย จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการบ้านเดี่ยวนั้น ลูกค้าให้ความสำคัญกับการลดราคามากที่สุด จึงได้กำหนด

- ส่วนลดเงินสด เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายของโครงการ สำหรับผู้ที่จองบ้านกับโครงการในช่วงก่อนเปิดตัวโครงการ (Pre-sale) เพราะสามารถกระตุ้นหรือเร่งการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมายได้
- ของแถม เพื่อเป็นแรงจูงใจกลุ่มเป้าหมาย สำหรับช่วงที่ต้องการจะปิดการขายให้ดีขึ้น เช่น เฟอร์นิเจอร์ ฝ้าม่าน เครื่องปรับอากาศ แท็งก์น้ำและปั้มน้ำ ฟรีค่าสวนกลาง 1 ปี
- จัดหาสถาบันการเงินสำหรับให้สินเชื่อแก่ลูกค้าเพื่อความสะดวกและการตัดสินใจของลูกค้า

ตารางที่ 4.8 Action Plan

ปี		2560											
เดือน		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ยอดขายต่อเดือน			3	5	3	3	7	3	3	3	3	3	3
ยอดขายสะสม			3	8	11	14	21	24	27	30	33	36	39
กิจกรรม	จำนวนเงิน												
ออกบูธศูนย์การค้า	165,000.00		55,000.00						55,000.00				
Soft Opening	180,000.00			180,000.00									
Gran Opening	300,000.00						300,000.00						
ป้ายโฆษณา (Billboard)	1,010,000.00	200,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รถกระจายเสียง	360,000.00	120,000.00				120,000.00			60,000.00				
ป้ายบอกทาง	380,000.00	80,000.00				60,000.00			60,000.00			60,000.00	
โบรชัวร์และแผ่นพับ	100,000.00	50,000.00								50,000.00			
เว็บไซต์	322,000.00	52,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Facebook	390,000.00	30,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
การส่งเสริมการขาย	3,165,000.00	165,000.00	150,000.00	250,000.00	150,000.00	150,000.00	350,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
รวมค่าใช้จ่าย	6,372,000.00	697,000.00	285,000.00	510,000.00	230,000.00	410,000.00	730,000.00	230,000.00	405,000.00	280,000.00	230,000.00	290,000.00	230,000.00

ตารางที่ 4.8 Action Plan (ต่อ)

ปี		2561						
เดือน		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.
ยอดขายต่อเดือน		3	3	3	3	3	3	3
ยอดขายสะสม		42	45	48	51	54	57	60
กิจกรรม	จำนวนเงิน							
ออกบูธศูนย์การค้า	165,000.00		55,000.00					
Soft Opening	180,000.00							
Gran Opening	300,000.00							
ป้ายโฆษณา (Billboard)	1,010,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รถกระจายเสียง	360,000.00		60,000.00					
ป้ายบอกทาง	380,000.00		60,000.00			60,000.00		
โบรชัวร์และแผ่นพับ	100,000.00							
เว็บไซต์	322,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Facebook	390,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
การส่งเสริมการขาย	3,165,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
รวมค่าใช้จ่าย	6,372,000.00	230,000.00	405,000.00	230,000.00	230,000.00	290,000.00	230,000.00	230,000.00

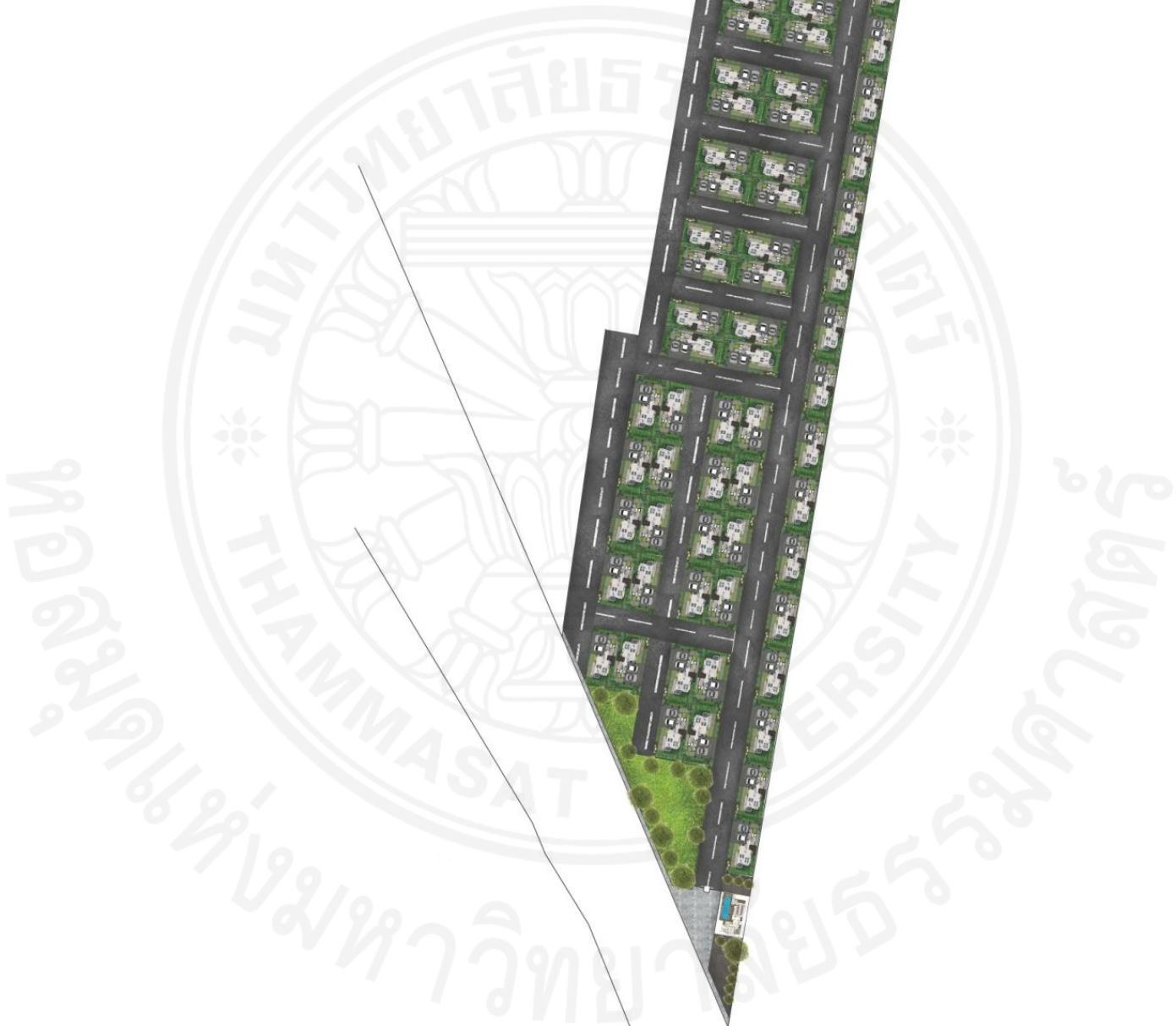
บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการก่อสร้าง

5.1 รายละเอียดโครงการ

- ประเภทโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น (จำนวน 60 ยูนิต)
- ขนาดที่ดิน : 14 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา
- พื้นที่ขาย : 3,000 ตารางวา (ร้อยละ 52)
- พื้นที่สีเขียว : 346 ตารางวา (ร้อยละ 10) มากกว่าร้อยละ 5 ของพื้นที่ขาย (150 ตารางวา)
- สาธารณูปโภค : ถนนสายหลักเขตทางกว้าง 10 เมตร, ถนนสายรองเขตทางกว้าง 8 เมตร, ระบบไฟฟ้าส่องสว่างภายในโครงการ, ระบบประปาภายในโครงการ, ระบบรักษาความปลอดภัย และระบบระบายน้ำเสีย
- บริการสาธารณะ : คลับเฮ้าส์, ฟิตเนส, สระว่ายน้ำ และระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด
- รูปแบบพื้นที่แปลงขาย : Type A ขนาดแปลงที่ดิน 50 ตารางวา กว้าง 20 ยาว 10 เมตร จำนวน 60 ยูนิต

ภาพที่ 5.1 ผังภาพรวมโครงการ



รายการประกอบแบบมาตรฐาน

ตารางที่ 5.1 รายละเอียดงานโครงสร้าง

รายการ	รายละเอียด
โครงสร้าง	คอนกรีตเสริมเหล็ก
เสาเข็ม	เสาเข็มตอก ยาว 10 เมตร
รูปแบบการก่อสร้าง	เสาคานหล่อในที่
หลังคา	โครงหลังคาสำเร็จรูป
พื้น	แผ่นพื้นสำเร็จรูป

ตารางที่ 5.2 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม

รายการ	รายละเอียด
ผนัง	ก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบ ทาสี
ประตู หน้าต่าง	ประตูไม้เนื้อแข็ง วงกบหน้าต่างอะลูมิเนียม
พื้นชั้น 1และ2	พื้นกระเบื้องแกรนิตโต้
ฝ้าเพดาน	ยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบ ทาสี
สุขภัณฑ์	อุปกรณ์มาตรฐานครบชุด ผลิตในประเทศ
หลังคา	กระเบื้องโมเนีย
พื้นห้องน้ำ	กระเบื้องกันลื่น

ตารางที่ 5.3 รายละเอียดงานระบบ

รายการ	รายละเอียด
ระบบไฟฟ้า	เดินท่อร้อยสายไฟ ดวงโคม
ระบบสุขาภิบาล	ท่อ PVC

5.2 ประมาณการค่าก่อสร้าง

อ้างอิงจากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 โดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ณ เดือนธันวาคม 2558 ราคา 11,700 บาทต่อตารางเมตร โดยราคานี้รวมค่าแรงงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่าย วัสดุอุปกรณ์และกำไรของผู้รับเหมา และภาษีมูลค่าเพิ่ม

ตารางที่ 5.4 สรุปงบประมาณต้นทุนโครงการ

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา	หน่วย
ค่าที่ดิน	14-1-13	ไร่	2,000,000.00	บาท/ไร่
	5713.00	ตารางวา	5,000.00	บาท/ตารางวา
รวม			28,565,000.00	บาท
ค่าพัฒนาที่ดิน				
ถมดินและปรับ ระดับ	14-1-13	ไร่	180,000.00	บาท/ไร่/เมตร
			2,570,850.00	บาท
ค่าสาธารณูปโภค				
ถนน	9,068.00	ตารางเมตร	450.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			4,080,600.00	บาท
ขุดประตูทางเข้า			1,000,000.00	บาท
รั้วโครงการ	639.00	เมตร	2,500.00	บาท/เมตร
รวม			1,597,500.00	บาท
สวนสาธารณะ	1,384.00	ตารางเมตร	500.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			692,000.00	บาท
สโมสรและ สำนักงานขาย	1	เหมา	1,800,000.00	บาท
สระว่ายน้ำ	128	ตารางเมตร	15,000.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			1,920,000.00	บาท
ระบบไฟฟ้า	1	เหมา	1,000,000.00	บาท
ระบบประปา	1	เหมา	700,000.00	บาท
ระบบระบายน้ำ	1	เหมา	850,000.00	บาท
รวม			13,640,100.00	บาท
ค่าก่อสร้างบ้าน				
แบบ A	154	ตารางเมตร	11,700.00	บาท/ตารางเมตร
	60	หลัง	1,801,800.00	บาท/หลัง
รวม			108,108,000.00	บาท

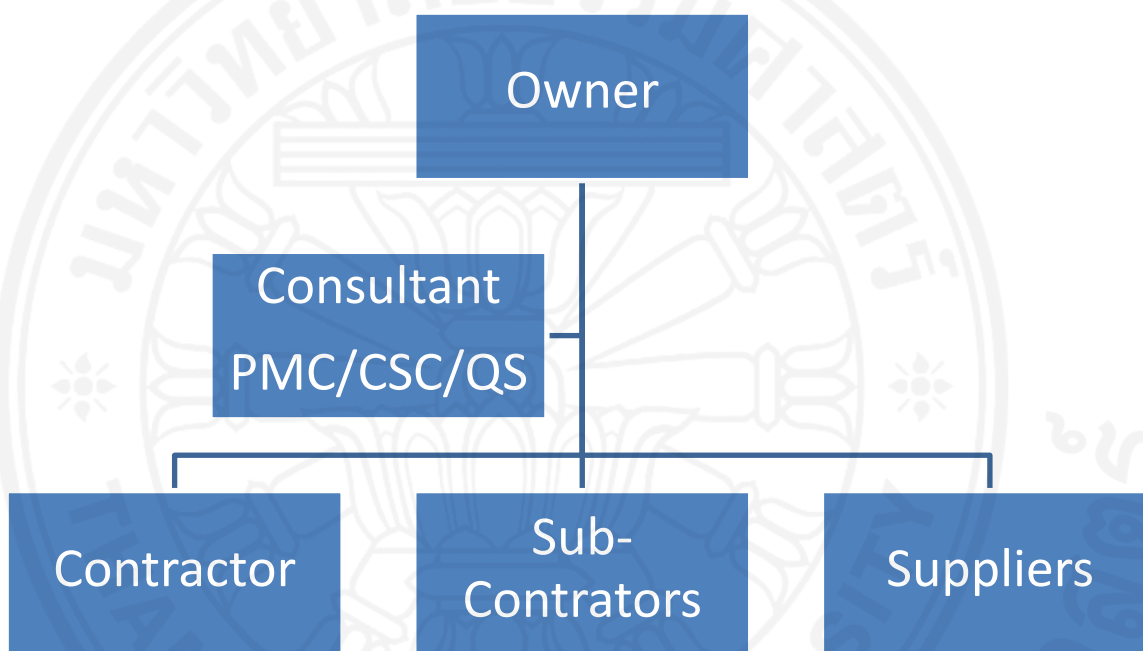
รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา	หน่วย
ค่าออกแบบ	1%	ค่าก่อสร้าง	1,081,080.00	บาท
ค่าขออนุญาต	1	เหมา	600,000.00	บาท
รวมทั้งหมด			154,565,030.00	บาท
ค่าที่ดินรวมการพัฒนา			46,457,030.00	บาท
พื้นที่ขาย			3,000.00	ตารางวา
ราคาที่ดินต่อตารางวา			15,485.68	บาท
Mark Up 30%			1.43	
ราคาขายที่ดินต่อตารางวา			22,122.40	บาท
ราคาที่ดินต่อหลัง			1,106,119.76	บาท
Mark Up 25%			1.33	
ราคาขายบ้าน			2,402,400.00	บาท
ราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน			3,508,519.76	บาท

ค่าพัฒนาที่ดิน ค่าก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆภายในโครงการ
อ้างอิงราคาจากการสอบถามและประมาณราคาเบื้องต้นโดยผู้รับเหมาในท้องถิ่น

5.3 การบริหารงานก่อสร้างโครงการ

การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยเน้นการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร

ภาพที่ 5.2 ผังองค์กรหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง



ในฐานะเจ้าของโครงการ ทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายหลัก แนวทาง ความต้องการต่างๆในการใช้ประโยชน์ของอาคาร กำหนดปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อต้นทุนโดยรวม และตัดสินใจโดยผ่านการกลั่นกรอง และข้อเสนอแนะจากที่ปรึกษา ทั้ง PMC และ CSC

PMC (Project Management Consultant) ที่ปรึกษาด้านการบริหารจัดการโครงการ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพทั้งด้านการควบคุมการใช้งบประมาณในโครงการให้อยู่ในกรอบที่กำหนด และการบริหารให้งานมีความก้าวหน้าไปตามแผนงานและแล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนด รวมทั้งมีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนด โดยเริ่มจากคัดเลือกผู้ออกแบบโครงการ ทำการประมาณราคาอย่างเป็นขั้นตอน ให้คำปรึกษาแก่ผู้ออกแบบในฐานะที่ปรึกษาเจ้าของโครงการ ควบคุมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง กำหนดเวลาก่อสร้าง ให้เป็นไปตามที่กำหนด ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาในชั้น

แรก ร่างเอกสารประกวดราคาและเอกสารประกอบสัญญา ดำเนินการประกวดราคา ต่อรอราคา และการเซ็นสัญญา

CSC (Construction Supervisor Consultant) ที่ปรึกษาบริหารควบคุมการก่อสร้าง มีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของงานก่อสร้างในระหว่างการก่อสร้าง ให้เป็นไปตามแบบรูป รายการข้อกำหนดตามสัญญาข้อตกลงระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้รับเหมา และเงื่อนไขต่างๆที่ระบุไว้ในสัญญาก่อสร้าง

Supplier จะทำหน้าที่ปฏิบัติงานก่อสร้าง และ/หรือ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ตามแบบ รายการ และขอบเขตการจ้าง ภายใต้การควบคุมของ CSC โดยต้องนำเสนองานต่างๆ ผ่าน CSC เพื่อพิจารณาตรวจสอบ และกลั่นกรองก่อนเสนอต่อเจ้าของโครงการเพื่อพิจารณาอนุมัติ

Contractors and Subcontractors ทำหน้าที่ทำงานให้เป็นไปตามเอกสารสัญญาซึ่งประกอบด้วย แบบรูป รายการข้อกำหนด ขอบเขตงาน และเงื่อนไขสัญญาอื่นๆ สิ่งที่สำคัญคือการก่อสร้างซึ่งมีผลต่อ งบประมาณ ระยะเวลาการก่อสร้าง และคุณภาพของงาน

Designer ผู้ออกแบบรับหน้าที่ในการออกแบบ จัดทำรูปแบบและข้อกำหนดให้เป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของงานโดยผ่านการควบคุมโดย PMC หรือเจ้าของงาน

5.4 การวางแผนการดำเนินงาน

การวางแผนการดำเนินงานก่อสร้างโครงการ ควรคำนึงถึงความเหมาะสมทางด้าน การเงินและแผนการคาดการณ์ทางการตลาด โดยจะดำเนินงานตามแผนที่คาดการณ์จาก ประมาณการยอดขายของคู่แข่งในตลาด เพื่อให้ได้อัตราการขาย (Absorption Rate) เพื่อกำหนด ยอดขาย และแผนการดำเนินงานก่อสร้างต่อไป ทั้งนี้แผนการก่อสร้างของโครงการทั้งหมดอยู่ที่ 18 เดือน

บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ จำเป็นต้องศึกษาปัจจัยต่างๆที่กระทบต่อกระแสเงินสดกระแสเงินสดรับและจ่าย (Cash Flow) ศึกษาความเสี่ยงของการลงทุนในโครงการ โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value; NPV), อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (Internal rate of Return; IRR), การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) ด้วยวิธี Discounted Cash Flow โดยการประมาณการกระแสเงินสด จัดทำโดยอยู่บนพื้นฐานของโครงการ ดังนี้

6.1 สมมติฐานทางการเงิน

รายรับของโครงการ

- บ้านเดี่ยวทั้งหมด 60 ยูนิต ราคาเฉลี่ย 3,540,000 บาท
- ยอดขายทั้งโครงการ 212,400,000.00 บาท

เงื่อนไขการชำระเงิน

- เงินจอง 50,000 บาทต่อหลัง ชำระในวันจองซื้อ
- เงินทำสัญญา 5 เปอร์เซ็นต์ ชำระในวันทำสัญญา (ภายใน 30 วันหลังจากวันจอง)
- เงินดาวน์ 4% ของราคาขาย (ผ่อนจ่ายเดือนละ 1%)
- ยอดเงินส่วนที่เหลือ 90% จะชำระในวันโอนกรรมสิทธิ์
- ค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ 2% ผู้ซื้อและผู้ขายชำระคนละ 1%

รายจ่ายของโครงการ

ตารางที่ 6.1 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการ

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน	รวม
ผู้จัดการโครงการ	1	50,000.00	50,000.00
พนักงานบัญชี	1	25,000.00	25,000.00
พนักงานขาย	2	22,000.00	44,000.00
พนักงานธุรการ	1	18,000.00	18,000.00
พนักงานดูแลภูมิทัศน์	2	9,000.00	18,000.00
พนักงานทำความสะอาด	2	10,000.00	20,000.00
พนักงานรักษาความปลอดภัย	3	15,000.00	45,000.00
รวม			220,000.00

ตารางที่ 6.2 สรุปงบประมาณต้นทุนค่าใช้จ่ายของโครงการ

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา	หน่วย
ค่าที่ดิน	14-1-13	ไร่	2,000,000.00	บาท/ไร่
	5713.00	ตารางวา	5,000.00	บาท/ตารางวา
รวม			28,565,000.00	บาท
ค่าพัฒนาที่ดิน				
ถมดินและปรับระดับ	14-1-13	ไร่	180,000.00	บาท/ไร่/เมตร
			2,570,850.00	บาท
ค่าสาธารณูปโภค				
ถนน	9,068.00	ตารางเมตร	450.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			4,080,600.00	บาท
ซุ้มประตูทางเข้า			1,000,000.00	บาท
รั้วโครงการ	639.00	เมตร	2500.00	บาท/เมตร
รวม			1,597,500.00	บาท
สวนสาธารณะ	1,384.00	ตารางเมตร	500.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			692,000.00	บาท
สโมสรและสำนักงานขาย	1	เหมา	1,800,000.00	บาท
สระว่ายน้ำ	128	ตารางเมตร	15,000.00	บาท/ตารางเมตร
รวม			1,920,000.00	บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา	หน่วย
ระบบไฟฟ้า	1	เหมา	1,000,000.00	บาท
ระบบประปา	1	เหมา	700,000.00	บาท
ระบบระบายน้ำ	1	เหมา	850,000.00	บาท
รวม			13,640,100.00	บาท
ค่าก่อสร้างบ้าน				
แบบ A	154	ตารางเมตร	11,700.00	บาท/ตารางเมตร
	60	หลัง	1,801,800.00	บาท/หลัง
รวม			108,108,000.00	บาท
ค่าออกแบบ	1	เหมา	1,081,080.00	บาท
ค่าขออนุญาต	1	เหมา	600,000.00	บาท
รวมทั้งหมด			154,565,030.00	บาท

6.2 โครงสร้างของเงินลงทุน

เงินลงทุนมีแหล่งที่มา 2 แหล่งคือ เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยธนาคารจะพิจารณาวงเงินกู้ซึ่งไม่เกินร้อยละ 60 ของมูลค่าการก่อสร้างอาคารและมูลค่าที่ดิน และเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ 40%

- 1.เงินกู้สถาบันการเงิน (Wd) 60%
- 2.เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของ (We) 40%

โดยมีเงื่อนไขการกู้ยืมและชำระหนี้ธนาคารดังนี้

- 1.ได้รับเงินกู้ยืม 60 % ของมูลค่าที่ดินและค่าก่อสร้างในแต่ละเดือน
- 2..การชำระหนี้ จะแบ่งชำระคืนต่อเดือนเป็น 60% ของรายได้สุทธิในแต่ละเดือน หลังจากการโอนบ้านหลังแรก

6.2.1 ต้นทุนทางการเงิน

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Cost of Debt:Kd)

อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MLR: Minimun Loan Rate) เฉลี่ยจากธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนอยู่ในประเทศไทย ซึ่ง ณ วันที่ 4 มกราคม 2559 MLR อยู่ที่ 7.10%

เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ธนาคารจะให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ MLR+1 เพื่อชดเชยความเสี่ยง ดังนั้นต้นทุนทางการเงินในส่วนของเงินกู้จะอยู่ที่ประมาณ 8.10% ต่อปี

อัตราผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity:Ke)

จะใช้วิธี The Capital Asset Pricing Model (CAPM) ในการคำนวณหาค่าจากสูตร

$$\text{CAPM} = R_f + \text{Beta}(R_m - R_f)$$

R_f = Risk Free Rate หาได้จากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลที่มีอายุใกล้เคียงกับระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการประมาณ 2 ปี ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนเท่ากับ 1.59 % ต่อปี ณ วันที่ 4 มกราคม 2559 (ที่มา : สมาคมตราสารหนี้ไทย)

R_m = Expected Market Return หาจากอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ได้รับ เท่ากับ 17.60 %

ตารางที่ 6.3 การหาค่าเฉลี่ย R_m

บริษัท	ROE
บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) : PS	22.26%
บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน) : LH	18.99%
บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) : AP	15.84%
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) : SC	14.38%
บริษัท แอสเสท จำกัด (มหาชน) : SIRI	16.51%
ค่าเฉลี่ย	17.60%

Beta หาได้จากผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยหาค่าเฉลี่ย ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1.61

ตารางที่ 6.4 การหาค่าเฉลี่ย Beta

บริษัท	Beta
บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) : PS	1.72
บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน) : LH	1.17
บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) : AP	1.97
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) : SC	1.51
บริษัท แอสเสท จำกัด (มหาชน) : SIRI	1.70
ค่าเฉลี่ย	1.61

ที่มา : <http://www.morningstar.com>

ดังนั้น CAPM = 1.59 % + 1.61(17.60% - 1.59%)

= 27.37%

ในการหาต้นทุนทางการเงินนั้นจะใช้วิธีอัตราแลกต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital; WACC) เพื่อใช้เป็นอัตราคิดลด (Discount Rate) ในการหามูลค่าปัจจุบัน (NPV) โดยมีสูตรในการหาดังนี้

$$WACC = WdKd(1-Tax) + Weke$$

**อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลปี 2559 อยู่ที่ 20%

แทนค่าในสมการ

$$\begin{aligned} WACC &= (0.6 * 8.1% * (1 - 30%)) + (0.4 * 27.37%) \\ &= 3.402% + 10.948% \\ &= 14.35% \end{aligned}$$

6.3 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินจะวิเคราะห์จากกระแสเงินสดของโครงการ เพื่อพิจารณาผลตอบแทนการลงทุนดังนี้

ตารางที่ 6.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

CASE	NPV (บาท)	IRR (%)
Normal	9,402,948.14	24.88%

1.มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value:NPV) จากผลการวิเคราะห์ โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 9,402,948.14 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ แสดงให้เห็นความโครงการนี้มีความคุ้มค่าให้การลงทุน เมื่อคำนึงถึงมูลค่าเงินตามการเวลา โดยใช้อัตราคิดลด (Discount Rate) ในการคำนวณ โครงการนี้จึงมีความน่าสนใจในการลงทุน

2.อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of Return:IRR) จากการคำนวณได้ค่า IRR เท่ากับ 24.88% ซึ่งมีความมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการ โครงการนี้จึงเป็นโครงการที่น่าสนใจและมีความคุ้มค่าในการลงทุน

6.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ในการวิเคราะห์โครงการและจัดทำประมาณการกระแสเงินสด รายละเอียดของต้นทุน และรายรับที่เกิดขึ้นในอนาคตอยู่ภายใต้ข้อสมมติว่าค่าตัวแปรต่างๆที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้นมีค่าคงที่ตลอดอายุของโครงการ อาทิเช่น ราคาขาย ราคาต้นทุนก่อสร้าง ฯลฯ ซึ่งในทางปฏิบัติตัวแปรเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงได้และมีค่าไม่แน่นอน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน จึงเป็นเครื่องมือทางการเงินอย่างหนึ่งเพื่อลดความเสี่ยงของผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอกต่างๆ การวิเคราะห์จะทำการทดสอบโดยเปลี่ยนแปลงตัวแปรที่เกี่ยวข้องดังกล่าวทีละตัว และดูผลที่เกิดขึ้นต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน

ตารางที่ 6.6 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

Factor	NPV (บาท)	IRR (%)
ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น +5%	3,807,326.21	18.78%
ราคาขายลดลง -5%	1,045,832.57	15.96%
ปิดการขายนานขึ้น 6 เดือน	3,209,118.10	17.56%

จากการวิเคราะห์ความไวทางการเงินข้างต้น พบว่า การเปลี่ยนแปลงราคาขาย ที่ลดลง 5% ของโครงการมีผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด เนื่องจากต้นทุนค่าก่อสร้างและค่าที่ดินต่างๆ ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้าง 5% มีผลกระทบน้อยที่สุดกับอัตราผลตอบแทนของโครงการ ดังนั้นการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงของโครงการ ควรพิจารณาประเด็นการลดราคาขาย หากมีการแข่งขันทางด้านราคากับทางคู่แข่งจะส่งผลให้ อัตราผลตอบแทนของโครงการลดลงอย่างมาก และการระยะเวลาการปิดการขายที่นานขึ้นอาจจะไม่ส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนในอัตราที่สูงมากในระยะสั้น ทั้งนี้ระยะเวลาการปิดการขายจะมีผลต่ออัตราผลตอบแทน ขึ้นอยู่กับการประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างและแผนงานก่อสร้าง

6.5 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์ผลกระทบจากเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต โดยสมมติฐานของเหตุการณ์ต่างๆถูกกำหนดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ การปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อัตราเงินเฟ้อ ปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบต่อต้นทุน ราคาขายและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค การศึกษาผลกระทบดังกล่าวเป็นการศึกษาในลักษณะการคาดการณ์ เหตุการณ์จากหลายๆตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่อโครงการ ทำให้อัตราผลตอบแทน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการที่ได้รับมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างไร โดยจะแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 กรณี ดังนี้

1.กรณีปกติ (Normal Case)

สมมติฐานในกรณี นี้มีการประมาณยอดขายตามตลาด ต้นทุนค่าก่อสร้างต่างๆและราคาขาย ไม่มีการเปลี่ยนแปลง

2.กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case)

สมมติฐานในกรณีนี้ เมื่อโครงการได้รับผลกระทบจาก ต้นทุนค่าก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น 5% ราคาขายที่ลดลง 5% และระยะเวลาในการปิดโครงการนานขึ้น 6 เดือน เป็น 32 เดือน

3.กรณีที่ดีที่สุด (Best Case)

สมมติฐานในกรณีนี้ เมื่อโครงการได้รับ มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่ลดลง 5% สามารถขายในราคาเพิ่มขึ้น 5% แต่ระยะเวลาในการปิดโครงการไม่เปลี่ยนแปลงจากเดิมที่ 26 เดือน

ตารางที่ 6.7 การวิเคราะห์สมมุติภาพ 3 กรณี

Case	ค่าก่อสร้าง	ราคาขาย	ระยะเวลาปิด การขาย	NPV (บาท)	IRR (%)
Normal	Base	Base	26	9,402,948.14	24.88%
Worst	+5%	-5%	32	-10,696,419.68	6.20%
Best	-5%	+5%	26	14,993,054.48	31.39%

จากการวิเคราะห์เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต กรณี Best Case เมื่อค่าก่อสร้างลดลง และราคาขายเพิ่มขึ้น ในขณะที่สามารถปิดการขายได้ตามแผน โครงการจะมี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็น บวก และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการสูงถึง 31.39 % และในกรณีแย่มากที่สุด มูลค่าปัจจุบันสุทธิจะมีค่าติดลบ ซึ่งหมายความว่าผลตอบแทนที่จะได้รับ ต่ำกว่าผลตอบแทนที่คาดหวัง เมื่อดูค่า IRR พบว่าอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการนี้ เพียง 6.20% ซึ่งน้อยกว่า Discount Rate ทั้งนี้ผู้ลงทุนควรให้ความสำคัญระมัดระวังการลงทุน ทั้งการควบคุมต้นทุนของโครงการ และการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่ง อีกทั้งระยะเวลาในการปิดการขายที่ควรให้ความสำคัญ

6.6 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผลการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการพัฒนาที่ดินในจังหวัดราชบุรี เป็นโครงการบ้านเดี่ยวให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 9,402,948.14 บาท มีค่ามากกว่าศูนย์ ซึ่งให้มูลค่ามากกว่าอัตราคิดลด และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 24.88% โครงการดังกล่าวให้ผลตอบแทนที่มากกว่าอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง เพราะฉะนั้น การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวนี้มีความเป็นไปได้ทางการเงินมีความเหมาะสมอย่างยิ่งกับการลงทุน ทั้งนี้ข้อควรระวังในการลงทุน ผู้ลงทุนควรระวังไม่ให้เกิดเหตุการณ์แบบกรณีสมมุติภาพที่แย่มากที่สุด (Worst Case) ซึ่งควรให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุน ราคาขาย และระยะเวลาให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

รายการอ้างอิง

การค้นคว้าอิสระ

กษิภัท วิชญธนาโชค. “พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในเขต อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี.” การค้นคว้าอิสระ, หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2554.

ธนทัต ตริคุณประภา. “กระบวนการกำหนดแนวคิดและการออกแบบพื้นที่นันทนาการเพื่อเป็นจุดขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, หลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2557.

ปรัชชญา เจนประเสริฐ. “การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านเดี่ยว กรณีศึกษา : เขตเทศบาลเมืองสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี. ” การค้นคว้าอิสระ, หลักสูตรเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ), คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2556

ศศลักษณ์ พิษผล. “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว: กรณีศึกษา บริษัท แอสเสอรี่ จำกัด (มหาชน) และบริษัท พกษา เรียลเอสเตส จำกัด (มหาชน).” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, หลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2556.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย. <http://www.dopa.go.th> (สืบค้นเมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2558)

กรมธนารักษ์. ระบบเผยแพร่ราคาประเมินผ่านเว็บไซต์.

<http://property.treasury.go.th/pvmwebsite/index3.asp> (สืบค้นเมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2558)

ธนาคารแห่งประเทศไทย. <https://www.bot.or.th> (สืบค้นเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2559)

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย.

<http://www.thaiappraisal.org/thai/value/value.php> (สืบค้นเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2559)

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. <http://www.reic.or.th> (สืบค้นเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2558)

ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. <http://cebf.utcc.ac.th>

(สืบค้นเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2559)

สมาคมตราสารหนี้ไทย. <http://www.thaibma.or.th/yieldcurve/yieldttm.aspx>

(สืบค้นเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2559)

สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์.

<http://www.price.moc.go.th/> (สืบค้นเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2559)

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. <http://www.nso.go.th> (สืบค้นเมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2558)

สำนักงานโยธาธิการและผังเมืองจังหวัดราชบุรี. <http://www.dpt.go.th/ratchaburi>

(สืบค้นเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2558)

แผนพัฒนาจังหวัดราชบุรี พ.ศ.2558 – 2561. <http://www.ratchaburi.go.th>

(สืบค้นเมื่อวันที่ 31 พฤศจิกายน 2558)



ภาคผนวก ก
กฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้อง

- 1.พระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555
- 2.พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543
- 3.พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2558
- 4.กฎหมายควบคุมอาคาร
- 5.ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี พ.ศ. 2546
- 6.ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551
- 7.ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2556

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามเพื่อศึกษาความเป็นไปในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดราชบุรี

แบบสอบถามนี้ใช้เวลาประมาณ 5-10 นาที ในการตอบข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บรักษาเป็นความลับและจะไม่มีเปิดเผยข้อมูลใดๆที่อาจแสดงถึง สถานภาพของท่าน ข้อมูลทั้งหมดจะถูกนำไปใช้เพื่อการวิจัยเชิงวิชาการเพื่อศึกษาหลักสูตรปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ท่านมีความสนใจที่จะเลือกซื้อ ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคา 3-4 ล้านบาท ในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี หรือไม่

สนใจ

ไม่สนใจ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.อายุ

ต่ำกว่า 25 ปี

25-30 ปี

31-40 ปี

41-50 ปี

51-60 ปี

มากกว่า 60 ปี

2.รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 20,000 บาท

20,001-30,000 บาท

30,001-40,000 บาท

40,001-50,000 บาท

50,001-60,000 บาท

มากกว่า 60,000 บาท

3.รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 40,000 บาท

40,001-60,000 บาท

60,001-80,000 บาท

80,001-100,000 บาท

100,000 บาทขึ้นไป

4.จำนวนผู้อาศัยในบ้าน (ขนาดครอบครัว)

1 คน

2 คน

3 คน

4 คน

มากกว่า 4 คน

5.ท่านวางแผนที่จะซื้อบ้านภายในระยะเวลาเท่าใด

- 1-2 เดือน 3-4 เดือน 5-6 เดือน
 7-12 เดือน มากกว่า 1 ปีขึ้นไป

6.เหตุผลที่ท่านต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เพิ่งแต่งงานมีครอบครัว ขยายครอบครัว
 บ้านหลังที่สอง ความสะดวกในการเดินทาง
 ให้บุตร-หลาน เพื่อการลงทุน/เก็งกำไร

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

7.จำนวนห้องนอนที่ต้องการ สำหรับที่อยู่อาศัยราคา 3-4 ล้านบาท

- 2 ห้องนอน 3 ห้องนอน มากกว่า 3 ห้องนอน

8.จำนวนห้องน้ำที่ต้องการ สำหรับที่อยู่อาศัยราคา 3-4 ล้านบาท

- 2 ห้องน้ำ 3 ห้องน้ำ มากกว่า 3 ห้องน้ำ

9.จำนวนที่จอดรถที่ต้องการ สำหรับที่อยู่อาศัยราคา 3-4 ล้านบาท

- 1 คัน 2 คัน มากกว่า 2 คัน

10.สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของท่าน (โปรด ให้คะแนนความสำคัญ)

สื่อโฆษณาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
สำนักงานขาย					
ป้ายโฆษณา					
โฆษณาทางวิทยุ					
สื่อออนไลน์/โซเชียลเน็ตเวิร์ค					
แผ่นพับ/ใบปลิว					
ออกบูธในศูนย์การค้า					

11.รายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ (โปรด ให้คะแนนความสำคัญ)

รายการส่งเสริมการขายที่ ต้องการ	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
ส่วนลดเงินสด					
ฟรีเฟอร์นิเจอร์และ ผ้าปูที่นอน					
ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน					
เครื่องปรับอากาศ					
ฟรีค่าส่วนกลาง					

กรณีปกติ (Normal Case) (ต่อ)

Normal Case					2561	
Activity	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	1/1/2561	1/2/2561
Cash Inflow						
รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00		-
รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,620,000.00		-
รายได้จากการดาวน์โหลด	60	หลัง		8,496,000.00	-	-
รายได้จากการโอน	60	หลัง		190,284,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
รวมรายได้				212,400,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
Cash Outflow						
ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00		
ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00		
ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	11,700.00	108,108,000.00		
ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00		
ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00		
ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,550,000.00	2,550,000.00		
Main Gate Entrance	1	LS.	1,000,000.00	1,000,000.00		
สโมสรร	1	LS.	3,720,000.00	3,720,000.00		
Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00		
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				152,883,950.00	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ						
ค่าออกแบบ	1	LS.		1,081,080.00		
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%		ค่าก่อสร้าง	1,528,839.50	-	-
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%		รายได้	7,009,200.00	313,968.60	313,968.60
ค่าธรรมเนียมโอน	1%		รายได้	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
เงินเดือนพนักงาน	26	เดือน	220,000.00	5,720,000.00	220,000.00	220,000.00
ค่าการตลาด	3%		ยอดขาย	6,372,000.00		
ค่า Commission	1%		ยอดขาย	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00		
ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%		เงินกู้	225,469.65		
ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%		เงินกู้	4,270,223.58	-	-
รวมค่าดำเนินการ				31,054,812.73	724,252.60	724,252.60
รวมเงินสดจ่าย				183,938,762.73	724,252.60	724,252.60
กระแสเงินสดสุทธิ				28,461,237.27	8,789,947.40	8,789,947.40
อัตราคิดลด	14.86%					
IRR	24.88%					
มูลค่าปัจจุบัน	9,402,948.14	บาท				

กรณีต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น (ต่อ)

ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 5%	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	2561	
					1/1/2561	1/2/2561
Cash Inflow						
รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00		-
รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,620,000.00		-
รายได้จากการดาวน์	60	หลัง		8,496,000.00	-	-
รายได้จากการโอน	60	หลัง		190,284,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
รวมรายได้				212,400,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
Cash Outflow						
ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00		
ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00		
ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	12,285.00	113,513,400.00		
ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00		
ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00		
ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,677,500.00	2,677,500.00		
Main Gate Entrance	1	LS.	1,050,000.00	1,050,000.00		
สโมสรร	1	LS.	3,906,000.00	3,906,000.00		
Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00		
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				158,652,850.00	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ						
ค่าออกแบบ	1	LS.		1,135,134.00		
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%		ค่าก่อสร้าง	1,586,528.50	-	-
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%		รายได้	7,009,200.00	313,968.60	313,968.60
ค่าธรรมเนียมโอน	1%		รายได้	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
เงินเดือนพนักงาน	26	เดือน	220,000.00	5,720,000.00	220,000.00	220,000.00
ค่าการตลาด	3%		ยอดขาย	6,372,000.00		
ค่า Commission	1%		ยอดขาย	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00		
ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%		เงินกู้	234,123.00		
ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%		เงินกู้	4,598,582.58	-	-
รวมค่าดำเนินการ				31,503,568.08	724,252.60	724,252.60
รวมเงินสดจ่าย				190,156,418.08	724,252.60	724,252.60
กระแสเงินสดสุทธิ				22,243,581.92	8,789,947.40	8,789,947.40
อัตราคิดลด						14.86%
IRR						18.78%
มูลค่าปัจจุบัน	3,807,326.21	บาท				

กรณีราคาขายลดลง (ต่อ)

ราคาขายลดลง 5%	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	2561	
					1/1/2561	1/2/2561
Cash Inflow						
รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00		-
รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,089,000.00		-
รายได้จากการดาวน์	60	หลัง		8,071,200.00	-	-
รายได้จากการโอน	60	หลัง		180,619,800.00	9,030,990.00	9,030,990.00
รวมรายได้				201,780,000.00	9,030,990.00	9,030,990.00
Cash Outflow						
ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00		
ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00		
ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	11,700.00	108,108,000.00		
ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00		
ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00		
ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,550,000.00	2,550,000.00		
Main Gate Entrance	1	LS.	1,000,000.00	1,000,000.00		
สโมสรร	1	LS.	3,720,000.00	3,720,000.00		
Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00		
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				152,883,950.00	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ						
ค่าออกแบบ	1	LS.		1,081,080.00		
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%		ค่าก่อสร้าง	1,528,839.50	-	-
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%		รายได้	6,658,740.00	298,022.67	298,022.67
ค่าธรรมเนียมโอน	1%		รายได้	2,017,800.00	90,309.90	90,309.90
เงินเดือนพนักงาน	26	เดือน	220,000.00	5,720,000.00	220,000.00	220,000.00
ค่าการตลาด	3%		ยอดขาย	6,053,400.00		
ค่า Commission	1%		ยอดขาย	2,017,800.00	90,309.90	90,309.90
ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00		
ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%		เงินกู้	225,469.65		
ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%		เงินกู้	4,531,970.71	-	-
รวมค่าดำเนินการ				30,435,099.86	698,642.47	698,642.47
รวมเงินสดจ่าย				183,319,049.86	698,642.47	698,642.47
กระแสเงินสดสุทธิ				18,460,950.14	8,332,347.53	8,332,347.53
อัตราคิดลด						
IRR						
มูลค่าปัจจุบัน	1,045,832.57	บาท				

กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case)

Worst Case					2559							
Activity	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	1/1/2559	1/2/2559	1/3/2559	1/4/2559	1/5/2559	1/6/2559	1/7/2559	1/8/2559
Cash Inflow												
รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,089,000.00			518,700.00	509,200.00	497,325.00	497,325.00	497,325.00	511,575.00
รายได้จากการดาวน์โหลด	60	หลัง		8,071,200.00				103,740.00	205,580.00	305,045.00	404,510.00	400,235.00
รายได้จากการโอน	60	หลัง		180,619,800.00								
รวมรายได้				201,780,000.00	-	150,000.00	668,700.00	762,940.00	852,905.00	952,370.00	1,051,835.00	1,061,810.00
Cash Outflow												
ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00	28,565,000.00							
ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00	2,570,850.00							
ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	12,285.00	113,513,400.00			1,418,917.50	3,310,807.50	6,148,642.50	8,040,532.50	9,459,450.00	9,459,450.00
ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00		816,120.00	816,120.00	816,120.00	816,120.00	816,120.00		
ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00		532,500.00	532,500.00	532,500.00				
ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,677,500.00	2,677,500.00		669,375.00	669,375.00	669,375.00	669,375.00			
Main Gate Entrance	1	LS.	1,050,000.00	1,050,000.00				525,000.00	525,000.00			
สโมสรร	1	LS.	3,906,000.00	3,906,000.00		976,500.00	976,500.00	976,500.00	976,500.00			
Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00		173,000.00	173,000.00	173,000.00	173,000.00			
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				158,652,850.00	31,135,850.00	3,167,495.00	4,586,412.50	7,003,302.50	9,308,637.50	8,856,652.50	9,459,450.00	9,459,450.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
ค่าออกแบบ	1	LS.		1,135,134.00	1,135,134.00							
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%	ค่าก่อสร้าง		1,586,528.50	311,358.50	31,674.95	45,864.13	70,033.03	93,086.38	88,566.53	94,594.50	94,594.50
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%	รายได้		6,658,740.00		4,950.00	22,067.10	25,177.02	28,145.87	31,428.21	34,710.56	35,039.73
ค่าธรรมเนียมโอน	1%	รายได้		2,017,800.00		1,500.00	6,687.00	7,629.40	8,529.05	9,523.70	10,518.35	10,618.10
เงินเดือนพนักงาน	32	เดือน	220,000.00	7,040,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00
ค่าการตลาด	3%	ยอดขาย		6,053,400.00	697,000.00	267,300.00	492,300.00	212,300.00	392,300.00	712,300.00	212,300.00	387,300.00
ค่า Commission	1%	ยอดขาย		2,017,800.00		1,500.00	6,687.00	7,629.40	8,529.05	9,523.70	10,518.35	10,618.10
ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00	600,000.00							
ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%	เงินกู้		234,123.00	234,123.00							
ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%	เงินกู้		6,220,967.98	-	115,688.25	128,516.60	147,091.58	175,454.95	213,154.93	249,024.38	287,335.15
รวมค่าดำเนินการ				33,564,493.48	3,197,615.50	642,613.20	922,121.83	689,860.42	926,045.29	1,284,497.07	831,666.13	1,045,505.58
รวมเงินสดจ่าย				192,217,343.48	34,333,465.50	3,810,108.20	5,508,534.33	7,693,162.92	10,234,682.79	10,141,149.57	10,291,116.13	10,504,955.58
กระแสเงินสดสุทธิ				9,562,656.52	- 34,333,465.50	- 3,660,108.20	- 4,839,834.33	- 6,930,222.92	- 9,381,777.79	- 9,188,779.57	- 9,239,281.13	- 9,443,145.58
อัตราคิดลด												
IRR												
มูลค่าปัจจุบัน				-10,696,419.68	บาท							

กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) (ต่อ)

Best Case	Activity	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	2559				2560			
						1/9/2559	1/10/2559	1/11/2559	1/12/2559	1/1/2560	1/2/2560	1/3/2560	1/4/2560
Cash Inflow													
	รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	
	รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,620,000.00	533,500.00	523,500.00	523,500.00	528,500.00	531,000.00	531,000.00	531,000.00	
	รายได้จากการดาวน์โหลด	60	หลัง		8,496,000.00	566,400.00	568,400.00	568,400.00	424,300.00	421,800.00	421,300.00	422,800.00	
	รายได้จากการโอน	60	หลัง		190,284,000.00	9,787,200.00	15,857,000.00	9,377,700.00	9,377,700.00	22,290,800.00	9,696,200.00	9,559,700.00	
	รวมรายได้				212,400,000.00	11,037,100.00	17,098,900.00	10,619,600.00	10,480,500.00	23,393,600.00	10,798,500.00	10,663,500.00	
Cash Outflow													
	ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00								
	ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00								
	ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	11,115.00	102,702,600.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	7,274,767.50	
	ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00								
	ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00								
	ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,422,500.00	2,422,500.00								
	Main Gate Entrance	1	LS.	950,000.00	950,000.00								
	สวนโมสร	1	LS.	3,534,000.00	3,534,000.00								
	Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00								
	รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				147,115,050.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	8,558,550.00	7,274,767.50	
	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ												
	ค่าออกแบบ	1	LS.		1,027,026.00								
	ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%		ค่าก่อสร้าง	1,471,150.50	85,585.50	85,585.50	85,585.50	85,585.50	85,585.50	85,585.50	72,747.68	
	ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%		รายได้	7,009,200.00	364,224.30	564,263.70	350,446.80	345,856.50	771,988.80	356,350.50	351,895.50	
	ค่าธรรมเนียมโอน	1%		รายได้	2,124,000.00	110,371.00	170,989.00	106,196.00	104,805.00	233,936.00	107,985.00	106,635.00	
	เงินเดือนพนักงาน	26	เดือน	220,000.00	5,720,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	
	ค่าการตลาด	3%		ยอดขาย	6,372,000.00	280,000.00	230,000.00	290,000.00	230,000.00	230,000.00	405,000.00	230,000.00	
	ค่า Commission	1%		ยอดขาย	2,124,000.00	110,371.00	170,989.00	106,196.00	104,805.00	233,936.00	107,985.00	106,635.00	
	ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00								
	ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%		เงินกู้	216,816.30								
	ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%		เงินกู้	3,948,814.58	308,106.99	338,719.56	323,587.38	315,189.41	309,741.60	255,925.53	231,559.58	
	รวมค่าดำเนินการ				30,613,007.38	1,478,658.79	1,780,546.76	1,482,011.68	1,406,241.41	2,085,187.90	1,538,831.53	1,319,472.75	
	รวมเงินสดจ่าย				177,728,057.38	10,037,208.79	10,339,096.76	10,040,561.68	9,964,791.41	10,643,737.90	10,097,381.53	8,594,240.25	
	กระแสเงินสดสุทธิ				34,671,942.62	999,891.21	6,759,803.24	579,038.32	515,708.59	12,749,862.10	701,118.47	2,069,259.75	
	อัตราคิดลด												
	IRR												
	มูลค่าปัจจุบัน				14,993,054.48								

กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) (ต่อ)

Best Case	Activity	Quantity	Unit	Unit Rate	Total	2561	
						1/1/2561	1/2/2561
Cash Inflow							
	รายได้จากการจอง	60	หลัง		3,000,000.00		-
	รายได้จากการทำสัญญา	60	หลัง		10,620,000.00		-
	รายได้จากการดาวน์โหลด	60	หลัง		8,496,000.00	-	-
	รายได้จากการโอน	60	หลัง		190,284,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
	รวมรายได้				212,400,000.00	9,514,200.00	9,514,200.00
Cash Outflow							
	ค่าที่ดิน	5,713	ตร.วา	5,000.00	28,565,000.00		
	ค่าพัฒนาที่ดิน	14-1-13	ไร่	180,000.00	2,570,850.00		
	ค่าก่อสร้าง	9,240	ตร.ม.	11,115.00	102,702,600.00		
	ค่าถนน	9,068	ตร.ม.	450.00	4,080,600.00		
	ค่ารั้ว	639	ม.	2,500.00	1,597,500.00		
	ค่าสาธารณูปโภค	1	LS.	2,422,500.00	2,422,500.00		
	Main Gate Entrance	1	LS.	950,000.00	950,000.00		
	สวนโมสร	1	LS.	3,534,000.00	3,534,000.00		
	Landscape	1,384	ตร.ม.	500.00	692,000.00		
	รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				147,115,050.00	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ							
	ค่าออกแบบ	1	LS.		1,027,026.00		
	ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1.0%		ค่าก่อสร้าง	1,471,150.50	-	-
	ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3%		รายได้	7,009,200.00	313,968.60	313,968.60
	ค่าธรรมเนียมโอน	1%		รายได้	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
	เงินเดือนพนักงาน	26	เดือน	220,000.00	5,720,000.00	220,000.00	220,000.00
	ค่าการตลาด	3%		ยอดขาย	6,372,000.00		
	ค่า Commission	1%		ยอดขาย	2,124,000.00	95,142.00	95,142.00
	ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาต	1	LS.		600,000.00		
	ค่าธรรมเนียมการกู้เงิน	0.25%		เงินกู้	216,816.30		
	ดอกเบี้ยธนาคาร	8.10%		เงินกู้	3,948,814.58	-	-
	รวมค่าดำเนินการ				30,613,007.38	724,252.60	724,252.60
	รวมเงินสดจ่าย				177,728,057.38	724,252.60	724,252.60
	กระแสเงินสดสุทธิ				34,671,942.62	8,789,947.40	8,789,947.40
	อัตราคิดลด	14.86%					
	IRR	31.39%					
	มูลค่าปัจจุบัน	14,993,054.48	บาท				

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นายเจษฎา ตันวานิชกุล
วันเดือนปีเกิด 5 มกราคม 2532
วุฒิการศึกษา วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโยธา
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

