



การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโสมออฟฟิศบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่

หลังโรงพยาบาลสมิติเวชศรีนครินทร์

โดย

นางสาวดาว สุนทรเกส

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโฮมออฟฟิศบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่
หลังโรงพยาบาลสมิติเวชศรีนครินทร์

โดย

นางสาวดาว สุนทรเกส

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



THE FEASIBILITY STUDY OF HOME OFFICE PROJECT ON 2 RAI
OF LAND BEHIND SMITIVIJ SRINAKARIN HOSPITAL

BY

MS.DAO SOONTHORNKES

AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF

THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSINESS)

FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY

THAMMASAT UNIVERSITY

ACADEMIC YEAR 2015

COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวดาว สุนทรเกส


เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโฮมออฟฟิศบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่
หลังโรงพยาบาลสมิติเวชศรีนครินทร์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ




(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐุม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสรีบุญ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโฮมออฟฟิศบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่ หลังโรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์
ชื่อผู้เขียน	นางสาวดาว สุนทรเกษ
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ร.ศ.อัญชลี พิพัฒน์เสริญ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

จากการศึกษาความเป็นไปได้บนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่ 64 ตารางวา หลังโรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ โดยผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ (Highest and Best use) จะเห็นได้ว่าสามารถพัฒนาเป็นโครงการโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น โดยมี 2 รูปแบบ คือ ประเภทโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น บนแปลงที่ดินแปลงธรรมดา เนื้อที่ 21 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 235 ตารางเมตร จำนวน 20 ยูนิต ราคา 10,990,000 บาท และ ประเภทโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น บนแปลงที่ดินหัวมุม เนื้อที่ 32 ตารางเมตร จำนวน 8 ยูนิต ราคา 12,097,135 บาท ซึ่งทำการผู้ศึกษาได้ศึกษาความเป็นไปได้โดยการทำวิเคราะห์ทางด้าน ภายภาพ ทำเลที่ตั้งของที่ดิน ทางด้านกฎหมาย ทางด้านการตลาด และทางด้านสถานการณ์ทางการเงิน และได้ทำทดสอบสมมติฐาน 3 รูปแบบ คือ กรณีสถานการณ์ปกติ (Base case) กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best case) และกรณีสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด (Worst case)

กรณีสถานการณ์ปกติ (Base case) เมื่อทำการวิเคราะห์ทางการเงินถึงผลตอบแทนที่ได้รับ จะพบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 91,203,591 บาท ซึ่งหมายถึง ซึ่งหมายถึงว่ามีผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตเมื่อทำการคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีมากกว่าเงินลงทุน คือ การลงทุนในโครงการนี้จะได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 49

กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case) โดยทำการกำหนดให้รายได้โครงการเพิ่มจากที่ประมาณการการณ์ไว้ ร้อยละ 5 ส่งผลให้โครงการจะมีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 101,832,337 บาท ซึ่งหมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับในอนาคตเมื่อคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุน และการลงทุนโครงการนี้ ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 54

กรณีสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด (Worst Case) โดยทำการกำหนดให้รายได้โครงการลดลงจากที่ประมาณการการณ์ไว้ ร้อยละ 10 ส่งผลให้โครงการจะมีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 85,739,142 บาท ซึ่งหมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับในอนาคตเมื่อคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุน และการลงทุนโครงการนี้ ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 44

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของโครงการ คือ ต้นทุนก่อสร้าง ราคาขาย ระยะเวลาดำเนินการขาย และการเปลี่ยนแปลงดอกเบี้ยเงินกู้ จากการศึกษพบว่า ต้นทุนก่อสร้างมีความอ่อนไหวสูง การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนก่อสร้างมีผลกระทบต่อโครงการมากที่สุด โดยต้นทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ทำให้ผลตอบแทน (NPV) ลดลง 10,000,000 บาท และ IRR ลดลง ร้อยละ 5

สรุปผลจากการศึกษา สามารถสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการให้เกิดขึ้นจริงได้ เนื่องจากว่า ผลตอบแทนที่ได้รับสำหรับทุกกรณีสถานการณ์นั้น คุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: โสมออฟฟิศ, ที่ดินเปล่า, การศึกษาความเป็นไปได้

Independent Study Title	THE FEASIBILITY STUDY OF HOME OFFICE PROJECT ON 2 RAI OF LAND BEHIND SMITIVEJ SRINAKARIN HOSPITAL
Author	MS.DAO SOONTHORNKES
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	ASSOC.PROF. ANCHALEE PIPATANASERN
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

From the feasibility study of the use of vacant land 2 Rai 64 square meters behind Samitivej Srinakarinn Hospital. The study of analysis of the possibility to take advantage of the maximum area (Highest and Best use) It seems that the project can be developed into the Home Office 4th floor, with two forms: type home office four floors on a plot of land plain area of 21 square meters, 235 square meters of living space and 20 units for 10.99 million Baht and type of Home Office 4th floor corner space of 32 square meters with 8 units for 12,097,135 Baht, which has conducted a study of the feasibility by analyzing the physical location of the land, legal marketing and financial circumstances. We has made hypothesis testing in 3 models that is a test case under normal circumstance (Base Case), the best case scenario (Best Case) and the worst case scenario (Worst Case)

In normal circumstance (Base case), when analyzing the financial return will find that the project has a net present value (NPV) equals 18,545,962.68 Baht, which means that it has to be derived in the future when the net present value is greater than the investment cost. The investment in this project will be rewarded with a worthwhile investment and have an internal rate of return (IRR) is equal to 30.46 percent.

The best scenario (Best Case) by the assigned revenue of the project increase from the estimated 5 percent. As a result, the project will have a net present value (NPV) is equal to 101,832,337 Baht, which means that it has to be derived in the future when the net present value is greater than the investment cost. The investment in this project will be rewarded with a worthwhile investment and have an internal rate of return (IRR) is equal to 54 percent.

The worst case scenario (Worst Case) by defining project revenue, down from the estimated 10 percent, as a result, the project will have a net present value (NPV) 85,739,142 Baht, which means that it has to be derived in the future when the net present value is greater than the investment cost. The investment in this project will be rewarded with a worthwhile investment and have an internal rate of return (IRR) is equal to 44 percent.

Factors that affect the returns of the project are construction cost, sales price, sales operation period and changing of the loan. The study found that construction costs are high sensitivity Changes. The construction cost of the changes affecting most projects by the construction cost increase 10 percent, will make a net present value decrease 10,000,000 Baht and the IRR decrease 5 percent.

The results of the study can conclude that it is possible to develop the project because the rewards have been worth the investment for every situation.

Keywords: Home Office, vacant land, feasibility studies

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโฮมออฟฟิศบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่ หลังโรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ ฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณา และการแนะนำที่เป็นประโยชน์จากท่านอาจารย์ทุกท่าน และต้องขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์ทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ท่าน ร.ศ. อัญชลี พิพัฒน์เสริญ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยแนะนำแนวทางการศึกษา ตลอดจนให้คำปรึกษาที่ดีในด้านต่างๆ เพื่อให้รายงานการค้นคว้าอิสระเล่มนี้เป็นการศึกษาที่สมบูรณ์แบบ และนอกจากนี้ต้องขอกราบขอบพระคุณ ท่านคณะกรรมการสอบ ท่าน รศ.ดร. สุพิชา พาณิชย์ปฐม ที่ให้คำวิจารณ์ รวมไปถึงให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดการปรับปรุงที่ดียิ่งขึ้น

ผู้ศึกษาหวังว่าในรายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ศึกษาต่อไป หากรายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระนี้มีความบกพร่องประการใด ผู้ศึกษาขอน้อมใจไว้รับแก้ไขในการศึกษาครั้งต่อไป

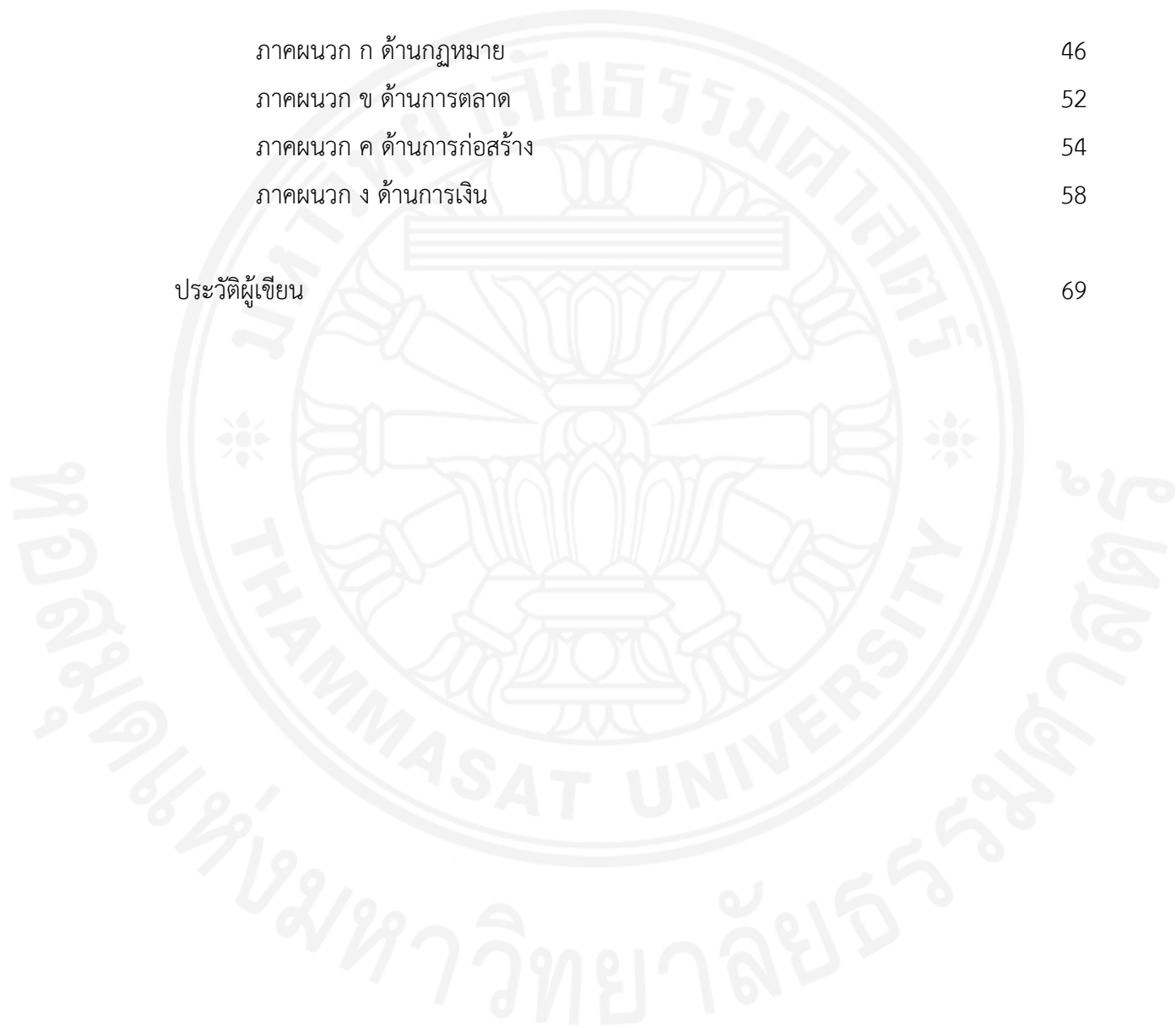
นางสาวดาว สุนทรเกษ

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(9)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
ที่มาของแนวคิด	1
การคัดเลือกรูปแบบการพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด	2
วัตถุประสงค์	7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7

บทที่ 2	วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
บทที่ 3	การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	12
	การวิเคราะห์ที่ดิน	12
	การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย	17
บทที่ 4	การวิเคราะห์ทางการตลาด	20
	รายงานภาวะเศรษฐกิจและการเงิน	20
	สรุปภาพภาวะอสังหาริมทรัพย์ในครึ่งปีหลัง พ.ศ.2558	23
	การวิเคราะห์ขนาดของตลาด	24
	การวิเคราะห์คู่แข่ง	25
	การวิเคราะห์การแบ่งส่วนทางการตลาด	27
	การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน	29
	กลยุทธ์ส่วนผสมของตลาด	29
	การควบคุมและประเมินผลในด้านประสิทธิภาพ	36
บทที่ 5	การวิเคราะห์ทางการเงิน	37
	การประเมินมูลค่าโครงการ	37
	การกำหนดเป้าหมายการตลาด	37
	สมมติฐานด้านรายรับของโครงการ	37
	การประเมินต้นทุนโครงการ	38
	โครงสร้างการลงทุน	40
	การหาต้นทุนทางการเงิน	40
	เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจ	41
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์	41

รายการอ้างอิง	43
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ด้านกฎหมาย	46
ภาคผนวก ข ด้านการตลาด	52
ภาคผนวก ค ด้านการก่อสร้าง	54
ภาคผนวก ง ด้านการเงิน	58
ประวัติผู้เขียน	69



สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	ตารางสรุป โครงการที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	6
3.1	กฎหมายที่เกี่ยวข้องและเหตุผลในการพิจารณา	17
4.1	ตารางภาวะเศรษฐกิจและการเงิน	20
4.2	ตารางแสดงที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนในกรุงเทพฯ	21
4.3	ตารางแสดงที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเดือนสิงหา	21
4.4	ตารางแสดงการโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ	22
4.5	ตารางแสดงการโอนกรรมสิทธิ์เดือนสิงหาคม	22
4.6	ตารางแสดงเบี้ยที่อยู่อาศัย	22
4.7	แสดงจำนวนครัวเรือน และรายได้ครัวเรือน	24
4.8	แสดงประเภท เนื้อที่ ราคา ของโฮมออฟฟิศ	30
4.9	ตารางแสดงแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ	32
4.10	ตารางแสดงแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ (ต่อ)	33
4.11	ตารางช่วงระยะเวลาในการดำเนินการ	35
5.1	ตารางการขายโฮมออฟฟิศของโครงการ	37
5.2	ตารางแสดงโครงสร้างเงินลงทุน	40
5.3	ตารางแสดงการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario analysis)	42

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 รูปถ่ายทางอากาศของที่ดิน	12
3.2 รูปลักษณะที่ดินปัจจุบัน	13
3.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน	13
3.4 แสดงเส้นทางเข้าถึงที่ดิน	14
3.5 แสดงสถานที่ใกล้เคียง	16
3.6 แสดงผังเมืองของที่ดินที่จะทำการพัฒนา	17
3.8 แสดงกฎหมายการก่อสร้างโครงการ	19
4.1 แสดงคู่แข่งประเภทโฮมออฟฟิศ	25
4.2 แสดงโครงการ Nirvada @ Work	25
4.3 แสดงโครงการ Chic District Ram 53	25
4.4 แสดงคู่แข่งประเภททาวน์เฮาส์	26
4.5 แสดงโครงการ โนเบิล คิวบ์	26
4.6 แสดงโครงการ บ้านกลางเมือง	26
4.7 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาด	28
4.8 แสดงผังของโครงการ	30
4.9 แสดงตัวอย่างโฮมออฟฟิศ	30

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของแนวคิด

แนวโน้มของตลาดบ้านที่อยู่อาศัยในปี 2558 คาดว่าจะมีขยายตัวเพิ่มมากขึ้น จากปัจจัยต่างๆที่ช่วยสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นนโยบายของรัฐบาล การเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ และการปล่อยสินเชื่อ บ้าน คอนโด ที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับความต้องการซื้อของผู้บริโภคที่เพิ่มมากขึ้นในปีที่ผ่านมาซึ่งคาดว่าจะเกิดจากปัจจัยในเรื่องของนโยบายของรัฐบาล ทั้งโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง โครงการบ้านหลังแรก และการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC เพื่อเปิดเสรีทางเศรษฐกิจระหว่างสมาชิก ได้แก่ ไทย พม่า ลาว เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ กัมพูชา บรูไน รวมกลุ่มกันอย่างเป็นทางการเมื่อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งจะทำให้ภูมิภาคเอเชียนี้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมากเศรษฐกิจของไทยขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ประชาชนมีกำลังซื้อมากขึ้น และความต้องการซื้อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่เองและซื้อไว้เพื่อลงทุนเพิ่มมากขึ้น จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการในการเปิดตัวโครงการเพื่อรองรับการเติบโตของความต้อการของผู้ซื้อ

นอกจากนี้อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทหลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อันเนื่องจากถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของมนุษย์ในความต้องการที่อยู่อาศัย จากสถานการณ์สังคมในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงและขยายตัวอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร ทำให้จำนวนที่ดินมีขนาดจำกัด ระดับราคาที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างมีราคาที่สูงขึ้น ประกอบกับการจราจรที่ติดขัด สภาพแวดล้อมและสังคมที่เปลี่ยนแปลงและเร่งรีบ จึงเป็นสิ่งที่ผลักดันให้มนุษย์ต้องปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของเมือง โดยการเปลี่ยนแปลงหาที่อยู่อาศัยให้เหมาะสม และสะดวกสบายเป็นตนเองมากขึ้น ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้เกิดความต้องการที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่ หลังโรงพยาบาลสมิติเวช เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ จึงเป็นการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าขนาดเล็ก เพื่อตอบโจทย์ของที่ดินในกรุงเทพมหานครที่มีอย่างจำกัด และเป็นการศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัย โดยขอบเขตของการศึกษามีทั้ง

ทางด้านวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง ทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ด้านการตลาด ด้านการก่อสร้าง รวมไปถึงถึงความเป็นไปทางการเงิน ว่าโดยสรุปแล้วโครงการมีศักยภาพที่จะพัฒนาได้หรือไม่ ดังจะแสดงรายละเอียดในบทต่อไป

1.2 การคัดเลือกรูปแบบการพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ผู้จัดทำได้ศึกษาและหารูปแบบในการพัฒนาที่ดินที่ศึกษาตามหลักการของ Highest and Best Use ซึ่งมีรายละเอียดสรุป ดังนี้

1. ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว เนื่องจากขนาดที่ดินมีจำกัด ทำให้จำนวนบ้านที่สามารถสร้างได้น้อย ซึ่งไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

สรุป การสร้างบ้านเดี่ยวเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า ไม่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

2. โรงแรม

- ที่ดินที่จะทำการพัฒนาสามารถโรงแรมได้ไม่เกิน 50 ห้อง ตามกฎหมายผังเมือง จึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

- จากการสำรวจพบว่าที่บริเวณที่ดินที่จะทำการพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ และไม่มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ

สรุป การสร้างโรงแรมเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า ไม่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

3. คอนโด

- ที่ดินที่จะทำการพัฒนาสามารถสร้างได้ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร ตามกฎหมายผังเมือง

- ในด้านการตลาด แนวโน้มคอนโดพบว่า ปริมาณคอนโดมีค้างเหลืออยู่มากเมื่อรวมกับโครงการที่จะเปิดในอนาคตแล้ว จึงมีแนวโน้มว่าจะเกิดการโอเวอร์ซัพพลายได้ (ที่มา ประชาชาติธุรกิจออนไลน์ ; 4 มกราคม 59)

- ด้านการเงิน จำเป็นต้องใช้การลงทุนสูง ผลตอบแทนดี แต่มีความเสี่ยงสูง

สรุป การสร้างคอนโดเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า ไม่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

4. อาคารพาณิชย์หรือทาวน์โฮม

- จากการสำรวจบริเวณที่ดินที่จะทำการพัฒนา บริเวณนั้นส่วนมากเป็นที่อยู่อาศัย และใกล้กับสถานที่อำนวยความสะดวกต่างๆ
- แนวโน้มที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์มีเพิ่มมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์ (ที่มา ที่มา ประชาชาติธุรกิจออนไลน์ ; 4 มกราคม 59)
- ด้านการเงิน จากการคำนวณแล้ว คุ้มค่ากับการลงทุน พร้อมทั้งยังมีความเสี่ยงต่ำกว่าคอนโด

สรุป การสร้างอาคารพาณิชย์หรือทาวน์โฮม มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

การวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น

ต้นทุนค่าที่ดิน

ต้นทุนค่าที่ดิน - ที่ดินจำนวน 2 ไร่ หรือ 864 ตารางวา ราคาขาย(จากเจ้าของที่ดิน) คือ 75,000 บาทต่อตารางวา หรือเท่ากับ 64,800,000 บาท

ต้นทุนค่าถมที่ และปรับปรุงที่ดิน - ค่าถมที่ ปรับที่ดิน ทำถนนในโครงการเฉลี่ยรวม 10,000 บาทต่อตารางวา

การวิเคราะห์ Front door Analysis และ Back door Analysis

การวิเคราะห์ Front door Analysis คือการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น กล่าวคือ เป็นการหาว่า หากเรามีต้นทุนในการพัฒนาจำนวนประมาณเท่านี้ จำเป็นจะต้องขายสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ให้ได้ในราคาเท่าไร และราคาที่ดินเองเป็นผู้ตั้งขายนั่นอยู่ในช่วงราคาของตลาดหรือไม่

การวิเคราะห์ Back door Analysis คือการวิเคราะห์ย้อนกลับจาก Front door Analysis กล่าวคือถ้าราคาตลาดที่อยู่ในช่วงนี้ และตนเองมีต้นทุนที่ใช้ในการพัฒนาอยู่เท่านี้ จำเป็นจะต้องซื้อที่ดินในราคาที่ไม่เกินเท่าไรนั่นเอง

Front door analysis

สรุปข้อมูล

ขนาดพื้นที่ 864 ตารางวา

ราคาที่ดิน 75,000 บาท /ตารางวา

ค่าปรับปรุงที่ดิน 10,000 บาท/ตารางวา

ค่าต้นทุนที่ดิน รวม 73,440,000 บาท

FAR

ค่าก่อสร้างตัวอาคารพร้อมตกแต่ง 12,000 บาท/ตารางเมตร

ค่าก่อสร้างพื้นที่จอดรถและใช้สอย อื่นๆ 5,000 บาท/ตารางเมตร

พื้นที่อาคาร 5,600 ตารางเมตร

พื้นที่จอดรถและใช้สอยอื่น 1,680 ตารางเมตร

รวมค่าก่อสร้างอาคาร 67,200,000 บาท

รวมค่าก่อสร้างพื้นที่จอดรถและใช้สอยอื่นๆ 8,400,000 บาท

รวมต้นทุนค่าก่อสร้าง 75,600,000 บาท

ต้นทุนขาย

ค่าเช่าสำนักงาน ระยะเวลา 1 ปี 1,200,000 บาท

ค่าจ้างพนักงานขายและผู้จัดการโครงการ 3 ปี 3,600,000 บาท

ค่าการตลาด 7,200,000 บาท

ต้นทุนรวม 161,040,000 บาท

กรณีกู้ยืมเงินจากธนาคาร วงเงิน 60% ของมูลค่าโครงการ ที่อัตราดอกเบี้ย 7.87% เป็นระยะเวลา 3 ปี จะมีต้นทุนดอกเบี้ยเพิ่ม เท่ากับ 13,780,800 บาท

ต้นทุนรวมพร้อมดอกเบี้ยคือ 174,820,000 บาท

Mark up 35 %

K factor 1.35

มูลค่าโครงการ 319,720,000 บาท

ราคาขายเป้าหมาย 10,990,000 – 12,490,000 บาท/หลัง

ราคาพื้นที่ใช้สอย 46,766 บาท/ตารางเมตร

ราคาที่ดินเปล่า (แปลงหัวมุม) 25,000 บาท/ ตารางเมตร

สรุปผลวิเคราะห์ Front Door Analysis

จากการวิเคราะห์ ตามสมมติฐานข้างต้น พบว่า ราคาเป้าหมายของโครงการอยู่ที่ 10,990,000 บาท ต่อหลัง ซึ่งถูกกว่าราคาตลาดที่ 12,990,000 บาท เมื่อเทียบกับโครงการที่มีพื้นที่ใช้สอยใกล้เคียงกัน เมื่อคำนวณย้อนกลับ ทำให้ทราบว่า ต้นทุนต่อหลัง คือ 6,243,572 บาท

การวิเคราะห์ Back door Analysis

ราคาตลาด @ 21ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 235 ตารางเมตร 10,990,000 บาท

จำนวน Townhome 20 หลัง

ราคาตลาด @ 32ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 235++ ตารางเมตร 12,490,000 บาท

จำนวน Town Home พร้อมที่ดิน 8 หลัง

มูลค่าโครงการ 319,720,000 บาท

K factor 1.35

มูลค่าต้นทุนสูงสุดในการพัฒนาโครงการ 230,762,400 บาท

ต้นทุนค่า พัฒนาที่ดิน 8,640,000 บาท

ต้นทุนค่าก่อสร้าง	75,600,000 บาท
ต้นทุนการตลาด	12,000,000 บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง และการตลาดรวม	96,240,000 บาท

ต้นทุนค่าที่ดินเปล่าสูงสุด	134,522,400 บาท
หรือ คิดเป็น	155,697 บาท/ ตารางวา

สรุปการวิเคราะห์ Back Door Analysis ทำให้ทราบว่า ราคาที่ดินสูงสุดที่จะสามารถซื้อได้ คือ 155,697 บาท ซึ่งสูงกว่าราคา ที่โครงการสามารถซื้อได้ ที่ 75,000 บาท

	บ้านเดี่ยว	โรงแรม	คอนโด	อาคารพาณิชย์	ทาว์นเฮาส์	อพาร์ทเมนท์
กายภาพ	x	x	o	o	o	o
ทำเล	o	x	o	o	o	o
ภาพรวมตลาด	o	x	o	o	o	o
การเงิน	x	x	o	o	o	o
กฎหมาย	o	x	x	o	o	o
นโยบายเจ้าของโครงการ	o	x	x	o	o	x

ตารางที่ 1.1 ตารางสรุป โครงการที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

สรุป

จากการวิเคราะห์ทางด้านกายภาพ ด้านทำเล ด้านภาพรวมตลาด ด้านการเงิน และด้านกฎหมาย พบว่า โครงการที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา ได้แก่ โครงการคอนโด โครงการอาคารพาณิชย์ โครงการทาวน์เฮาส์ และโครงการอพาร์ทเมนต์ แต่ด้วยนโยบายของเจ้าของโครงการคือ ต้องการทำโครงการที่ใช้ระยะเวลาดำเนินโครงการไม่มาก การลงทุนที่ไม่สูงจนเกินไป และเน้นจบโครงการในระยะสั้น จึงทำให้โครงการที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเหลืออยู่ 2 โครงการ อันได้แก่ โครงการอาคารพาณิชย์ และโครงการทาวน์เฮาส์

1.3 วัตถุประสงค์

1.3.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของโฮมออฟฟิศบน ที่ดินเปล่าเขตสวนหลวง

1.3.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านของทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ สภาพแวดล้อม และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ของที่ดินที่จะทำการพัฒนาถึงความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการโฮมออฟฟิศ

1.3.3 เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของโครงการโฮมออฟฟิศ

1.3.4 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการโฮมออฟฟิศ รวมไปถึงแนวทางในการวิเคราะห์พิจารณาขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

1.3.5 เพื่อให้ทราบถึงขั้นตอนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในขั้นตอนต่างๆ ทั้งการวางแผนการก่อสร้างและการบริหารจัดการโครงการ

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 สามารถนำผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการไปใช้ประกอบการวิเคราะห์พิจารณาในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโฮมออฟฟิศ

1.4.2 สามารถนำผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการไปใช้ในการนำเสนอ จัดหาเงินลงทุนกับสถาบันทางการเงิน หรือผู้ที่สนใจร่วมลงทุนได้

1.4.3 สามารถนำผลจากการศึกษาความเป็นไปได้นี้เป็นแนวทางในการศึกษารูปแบบของธุรกิจ ในการพัฒนาโครงการโฮมออฟฟิศที่มีเงื่อนไขต่างๆที่ใกล้เคียงกันได้

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

(Literature Review)

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

เตชะ บุญยะชัย (2529) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อบ้านจัดสรรและผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ แบ่งออกเป็น 7 ปัจจัย เรียงตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของโครงการ
2. ปัจจัยที่เกี่ยวกับการก่อสร้างในเรื่องของคุณภาพของการก่อสร้างและขนาดพื้นที่ของที่อยู่อาศัย
3. ปัจจัยที่เกี่ยวกับราคา และการเงินในเรื่องของ เงื่อนไขในการชำระและดอกเบี้ยของทางธนาคาร
4. ปัจจัยในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น การรักษาความปลอดภัย และร้านค้า
5. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับชื่อเสียงและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการ
6. ปัจจัยที่เกี่ยวกับการบริการพิเศษของทางโครงการ เช่น การที่มีบ้านตัวอย่างให้ชม และการประกันดูแลซ่อมแซมบ้าน
7. ปัจจัยที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ทั้งการต้อนรับของพนักงานขาย และส่วนลดต่างๆ

ปัจจัยในด้านของทำเลที่ตั้ง

นอกจากนี้จากการศึกษางานวิจัยในเรื่องของปัจจัยทำเลที่ตั้ง พบว่าในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของคนจะเน้นความเหมาะสมและสะดวกต่อชีวิตประจำวันของตนเอง ในงานวิจัยของ Mill and Reynold (1992) ได้กล่าวว่า ทำเลที่ดีควรจะต้องอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกสำคัญ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ร้านค้า เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีงานวิจัยของไทยที่กล่าวคล้ายคลึงกับงานวิจัยข้างต้น ได้แก่ ฉวีวรรณ เตณ์ไพบุลย์ (2539) กล่าวว่า การเลือกที่อยู่อาศัยควรเลือกให้เหมาะสมกับการดำเนินชีวิตของตน

ปัจจัยในด้านของสิ่งอำนวยความสะดวก

ในการศึกษาการวิจัยของ Goodball B. (1975) และ Claire (1973) พบว่าในการเลือกที่อยู่อาศัย ผู้อาศัยจะทำการพิจารณาในเรื่องของบริเวณโดยรอบของที่อยู่อาศัย ต้องมีสาธารณูปโภคที่ครบครัน มีการเข้าถึงที่สะดวก และนอกจากนี้ ตามหลักทฤษฎีของ Mill and Renolds (1992) กล่าวว่าทำเลที่ดีควรจะใช้ระยะเวลาในการติดต่อกับย่านอื่นๆ ได้สะดวกเพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย

ปัจจัยในเรื่องของพื้นที่ใช้สอย และขนาดที่ดิน

จากการศึกษาการวิจัยของ ขวัญชัย อรรถวิภา (1992) พบว่า พื้นที่ใช้สอยและขนาดที่ดินมีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของคนมีรายได้น้อย ซึ่งสอดคล้องกับในการวิจัยของ Park, Burgess and Mckenzie (1973) ซึ่งกล่าวว่า รายได้มีความสัมพันธ์กับการเลือกพื้นที่ใช้สอยและขนาดที่ดิน โดยคนรายได้สูงต้องการบริเวณพื้นที่มากกว่าคนรายได้น้อย เนื่องจากความสามารถในการซื้อ

ปัจจัยในด้านของวัฒนธรรม และสังคม

ซึ่งหมายถึงในเรื่องของชนชั้นทางการตลาด ซึ่งกำหนดโดยตัวแปรทางสังคม และเศรษฐกิจ เช่น การศึกษา อาชีพ รายได้ เป็นต้น โดยแบ่งออกมาเป็น 6 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มชนชั้นสูง : เป็นกลุ่มของบุคคลที่มีชื่อเสียง มีความร่ำรวย ฐานะมั่นคง ซึ่งโดยส่วนมากในปกติแล้วจะมีบ้านพักหลายหลัง
2. กลุ่มชนชั้นสูงส่วนล่าง : เป็นกลุ่มของบุคคลที่มีรายได้มากๆ อาทิเช่น เจ้าของกิจการที่หารายได้จากความสามารถตนเองมากกว่าการได้รับมรดก บุคคลในกลุ่มนี้จะเป็นผู้บริโภคที่มีการใช้สอยอย่างฟุ่มเฟือย ชอบสินค้าใหม่ราคาแพง และชอบการลงทุนต่างๆ เช่น บ้านหลังใหญ่ราคาแพง รถยนต์หรู เป็นต้น
3. กลุ่มชนชั้นกลางส่วนบน : กลุ่มชนชั้นนี้มีการพิจารณาจากอาชีพ และรายได้ที่มาก เช่น ผู้บริหาร นักธุรกิจ หรือผู้ประกอบการที่มีรายได้มาก ในกลุ่มชนชั้นนี้ ในเรื่องของการศึกษาจะให้ความสำคัญเป็นค่านิยมในกลุ่มนี้ นั่นคือ ได้รับการศึกษาที่สูง ซึ่งเป็นตลาดที่ดีสำหรับการขายสินค้าหลายๆ ประเภท เพราะกลุ่มนี้มีการเลือกซื้อที่มีเหตุผลและรอบคอบ

4. กลุ่มชนชั้นล่างส่วนกลาง : เป็นกลุ่มชนชั้นที่อาชีพใช้แรงงานน้อย อยากรมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ชอบของดีราคาไม่แพง และส่วนมากจะซื้อสำเร็จมากกว่าสั่งทำ
5. กลุ่มชนชั้นล่างส่วนบน : ในกลุ่มนี้มีขนาดใหญ่ ส่วนมากมักอาศัยอยู่ตามบ้านเช่า หรือบ้านตนเอง แต่มีขนาดเล็กมาก เป็นพวกที่ใช้แรงงานพอสมควร
6. กลุ่มคนชั้นล่างส่วนล่าง : ในกลุ่มชนชั้นนี้ จะเป็นกลุ่มที่เสียเปรียบทางสังคมมาก มักอาศัยอยู่ตามชุมชนแออัด และมีความรู้่น้อย หรือด้อยโอกาสทางการศึกษา

ปัจจัยทางด้านบุคคล

ซึ่งได้แก่ อายุ และรูปแบบชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่ใช้ในการพิจารณาในเรื่องของความเหมาะสมในการเลือกใช้สินค้า รูปแบบชีวิตที่เปลี่ยนไป จะทำให้เกิดการบริโภคแบบใหม่ และนอกจากนี้ ผู้ที่ขยับขยาย ย้ายที่อยู่อาศัยจากที่อยู่เดิม มักจะหาที่อยู่อาศัยใหม่ไม่เกิน 10 กิโลเมตร

ปัจจัยในด้านการผลักดัน

สาเหตุที่ทำให้บุคคลมีความต้องการในการย้ายบ้านนั้น แบ่งเป็น

1. การย้ายบ้านออกด้วยความสมัครใจ เนื่องจากมีครอบครัวขยายใหญ่ขึ้น เป็นต้น
2. การย้ายบ้านออกด้วยความไม่สมัครใจ เนื่องจากการถูกเวนคืน เป็นต้น

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์

อภิสนันท์ เชื้อถือเจริญกิจ (2011) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทาวน์เฮาส์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ผลจากการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อทาวน์เฮาส์ของผู้บริโภคมกที่สุดนั้นคือ ปัจจัยในด้านของราคา รองลงมาคือ ปัจจัยในด้านของผลิตภัณฑ์ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อราคาขายต่อหลังที่ตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ พบว่า การตัดสินใจซื้อจะเพิ่มมากขึ้นหากผู้ประกอบการมีการปรับปรุงจำนวนเงินดาวน์ก่อนการโอนที่เหมาะสม ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยบุคคลและปัจจัยทางการเงินที่ส่งผลต่อราคาขายต่อหลังที่ตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ พบว่า การตัดสินใจซื้อจะเพิ่มขึ้นหากผู้ซื้อมีสถานภาพสมรส

ขนาดที่ดินและศักยภาพในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

เอกภณ จีวะสุวรรณ (2553) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ ขนาดของที่ดินขนาดเล็กที่มี ศักยภาพในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ผลการศึกษาพบว่า ขนาด ของอาคาร การจัดเรียงผังของโครงการ และกฎหมายของอาคารในส่วนของระยะร่น มีผลกระทบต่อ ขนาดที่ดิน และได้แสดงเป็นผลการจัดวางโครงการในลักษณะต่างๆ โดยที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมต่อ การทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้หลายประเภทและจัดวางโครงการได้หลายรูปแบบ มีดังนี้ ที่ดิน ขนาดเล็กรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าหน้ากว้าง ในส่วนของขนาดของที่ดินควรที่จะอยู่ในช่วง หน้ากว้าง 15-40 ม. ลึก 15-20 ม. ที่ดินขนาดเล็กรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าหน้าแคบ ในส่วนของขนาดที่ดินควรอยู่ในช่วง หน้า กว้าง 20-25 ม. ลึก 15-45 ม. ที่ดินขนาดเล็กรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ในส่วนของขนาดที่ดินควรอยู่ในช่วง หน้ากว้าง 15-35 ม. ลึก 15-35 ม. ผลการวิจัยนำไปสู่การเสนอขนาดของที่ดินขนาดเล็กที่มีศักยภาพ และกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาที่ดินขนาดเล็กและส่งผลดีต่อผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

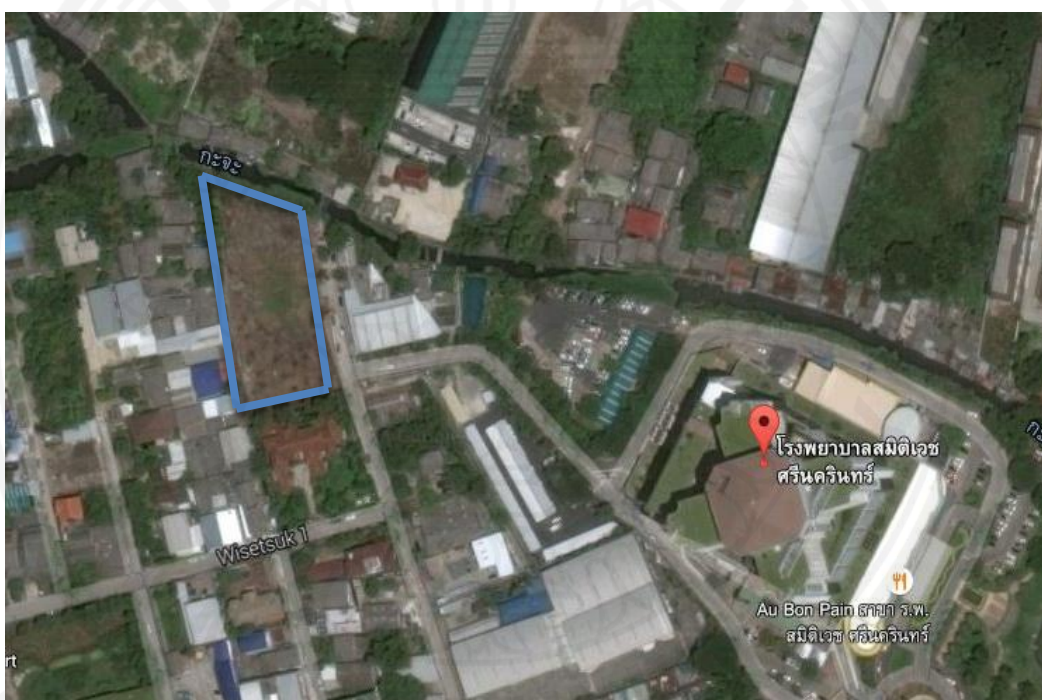
บทที่ 3

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

(Site Analysis)

3.1 การวิเคราะห์ที่ดิน (Site Analysis)

3.1.1 ลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้ง



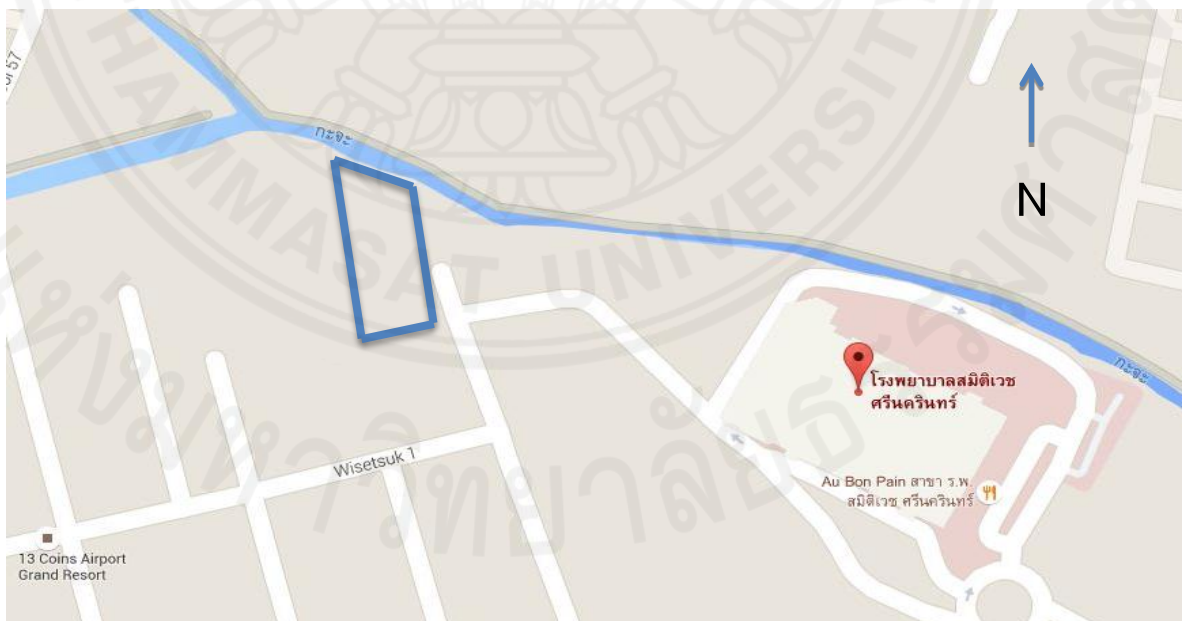
รูปภาพที่ 3.1 รูปถ่ายทางอากาศของที่ดิน

ที่ดินที่จะทำการพัฒนาเป็นที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ์ประเภทโฉนดที่ดิน จำนวน 2 ฉบับ โดยมีเนื้อที่รวมทั้งสิ้น 2 ไร่ 64 ตารางวา หรือ 864 ตารางวา หรือ 3,456 ตารางเมตร โดยที่ดินที่จะทำการพัฒนาดังกล่าวตั้งอยู่ติดกับถนนพระราม 9 ซอย 59 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง จังหวัด กรุงเทพมหานคร ซึ่งที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่บริเวณหลังโรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ ที่ดินดังกล่าวเป็นที่ดินว่างเปล่าไม่มีสิ่งปลูกสร้าง แต่มีการให้ชาวบ้านเช่าปลูกกล้วยบนที่ดินนี้



รูปภาพที่ 3.2 รูปลักษณะที่ดินปัจจุบัน

3.1.2 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน



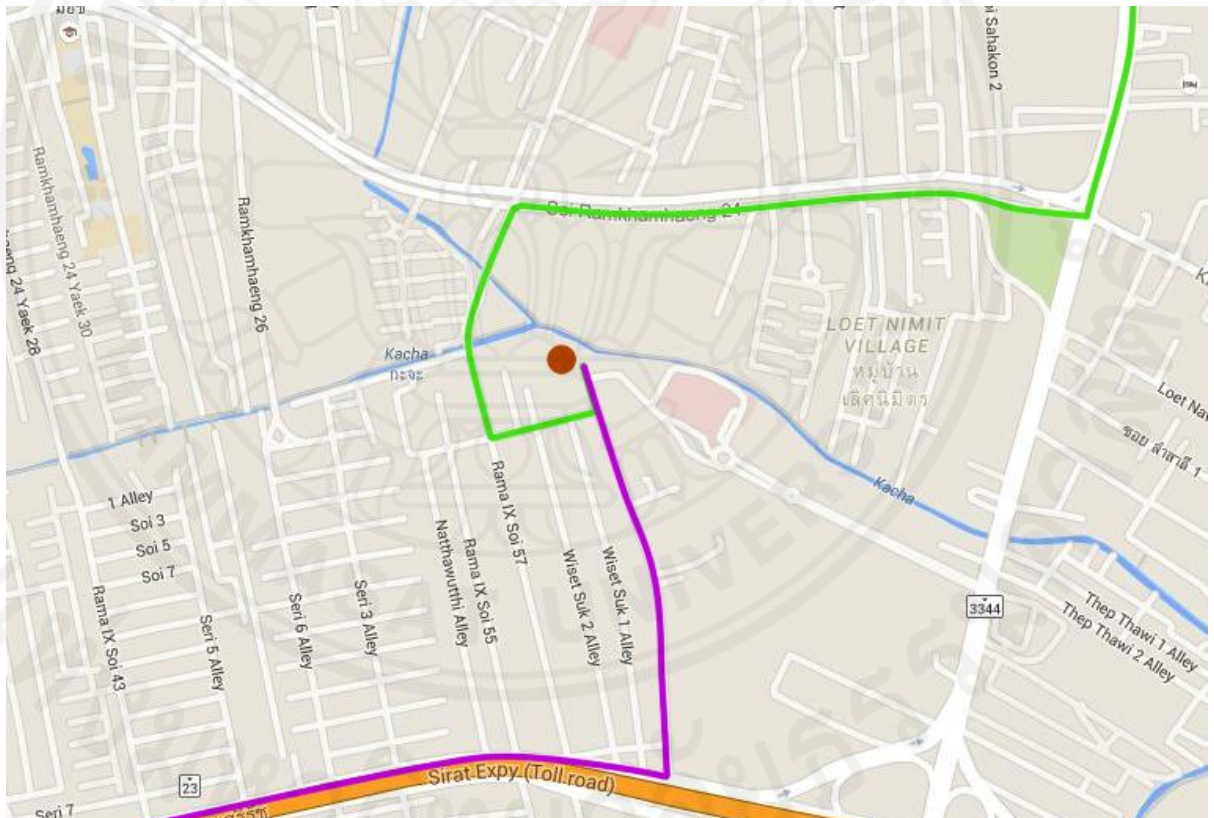
รูปภาพที่ 3.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

ที่ดินที่จะทำการพัฒนาเป็นที่ดินเปล่า โดยลักษณะรูปร่างของที่ดินเป็นที่ดินสี่เหลี่ยมด้านไม่เท่าแต่ออกไปทางรูปร่างสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาดของที่ดินทั้งหมดมี 2 ไร่ 64 ตารางวา หรือ 864 ตารางวา โดยมีรายละเอียดของแนวเขตที่ดินดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	คลองกะจะ
ทิศตะวันออก (ด้านหน้าโครงการ)	ติดต่อกับ	ถนนพระราม 9 ซอย 59
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ที่ดินของผู้อื่น
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ที่ดินของผู้อื่น

3.1.3 การเข้าถึงที่ดิน

ที่ดินที่จะทำการพัฒนา สามารถเข้าถึงได้ 2 ทางหลัก ดังนี้



รูปภาพที่ 3.4 แสดงเส้นทางเข้าถึงที่ดิน

ก) เส้นสีเขียวจากถนนศรีนครินทร์ เลี้ยวขวาเข้าถนนหัวหมาก เลี้ยวซ้ายเข้าถนนพระราม 9 เลี้ยวซ้ายเข้าซอยวิเศษสุข 1 ตรงจนสุดซอยแล้วเลี้ยวขวา ตรงไปอีกประมาณ 70 เมตรจะเจอที่ดินที่จะทำการพัฒนาอยู่ฝั่งซ้ายมือ

ข) เส้นสีม่วง จากถนนพระราม 9 เลี้ยวซ้ายเข้าซอย 59 เข้าไปประมาณ 800 เมตร จะถึงที่ดินที่จะทำการพัฒนาซึ่งจะอยู่ฝั่งซ้ายของถนน

3.1.4 สถานที่ใกล้เคียง

สวนสาธารณะ

- สวนปิยะภิรมณ์ 2.4 กิโลเมตร
- สวนสุขภาพ 3 กิโลเมตร

สถานศึกษา

- มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ 2.6 กิโลเมตร
- มหาวิทยาลัย รามคำแหง 3.2 กิโลเมตร
- มหาวิทยาลัย เกษมบัณฑิต 5.9 กิโลเมตร
- โรงเรียนชูดิมา 2.9 กิโลเมตร
- สถาบันเทคโนโลยี ไทย – ญี่ปุ่น 5.9 กิโลเมตร
- โรงเรียนพงษ์สมบัติบำรุง 3.1 กิโลเมตร

โรงพยาบาล

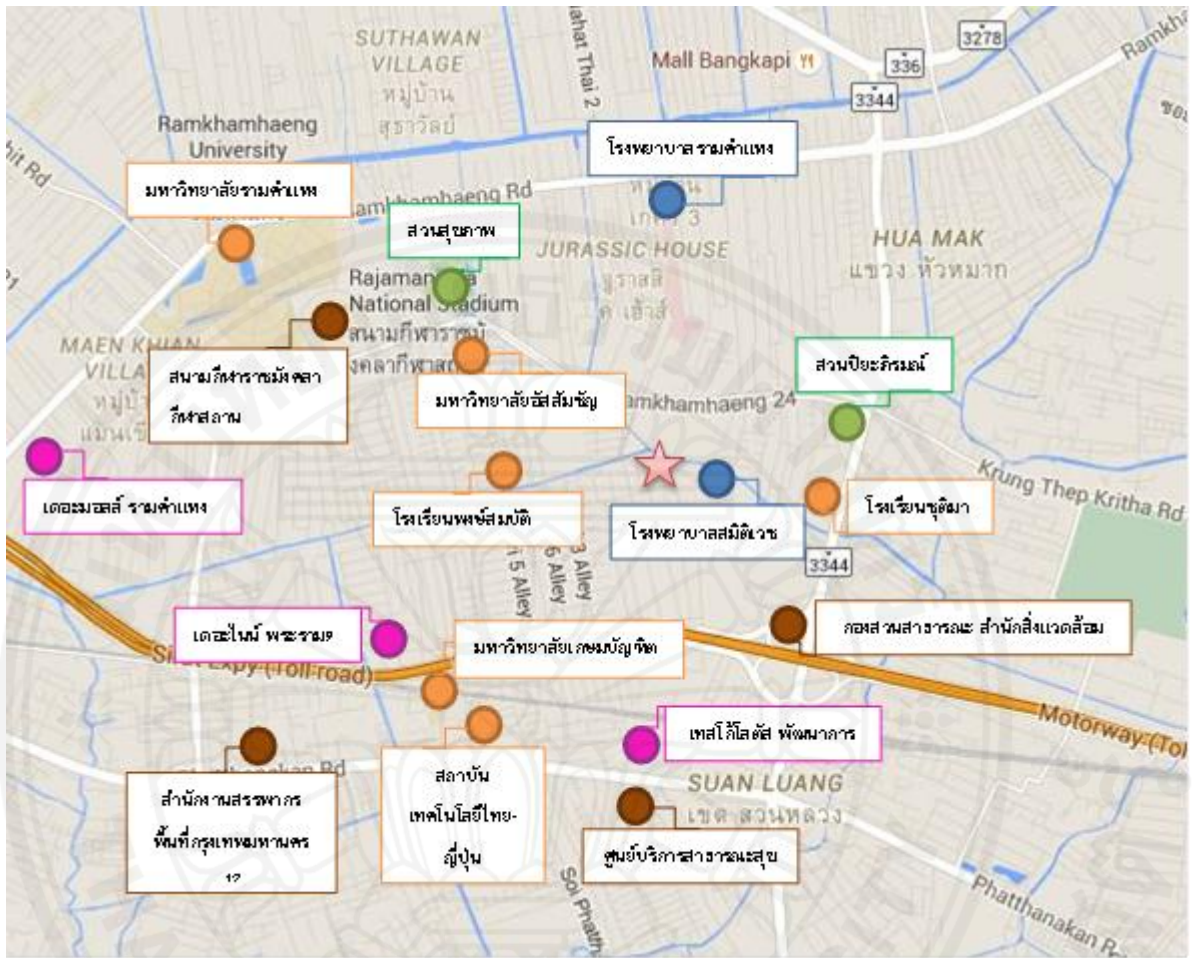
- โรงพยาบาลสมิติเวช ศรีนครินทร์ 600 เมตร
- โรงพยาบาลรามคำแหง 1.1 กิโลเมตร
- โรงพยาบาลชัยภูมิ 4.7 กิโลเมตร

ศูนย์การค้า

- เดอะไนน์ พระราม 9 2.8 กิโลเมตร
- เดอะมอลล์ รามคำแหง 5.8 กิโลเมตร
- แอปเปิ้ลแลนด์ เซ็นเตอร์ 4.4 กิโลเมตร
- เทสโก้ โลตัส พัฒนาการ 7.2 กิโลเมตร

สถานที่ราชการ

- ศูนย์คุ้มครองสวัสดิภาพชุมชน เขต 34 6.6 กิโลเมตร
- ศูนย์บริการสาธารณสุข 3 กิโลเมตร
- กองสวนสาธารณะ สำนักสิ่งแวดล้อม 1.4 กิโลเมตร
- สำนักงานสรรพากร พื้นที่กรุงเทพมหานคร 12 6.4 กิโลเมตร
- สนามกีฬาราชมังกลากีฬาสถาน 3 กิโลเมตร



รูปภาพที่ 3.5 แสดงสถานที่ใกล้เคียง

- สวนสาธารณะ
- สถานศึกษา
- โรงพยาบาล
- ศูนย์การค้า
- สถานที่ราชการ
- ★ ที่ตั้งที่ดินที่จะทำการพัฒนา

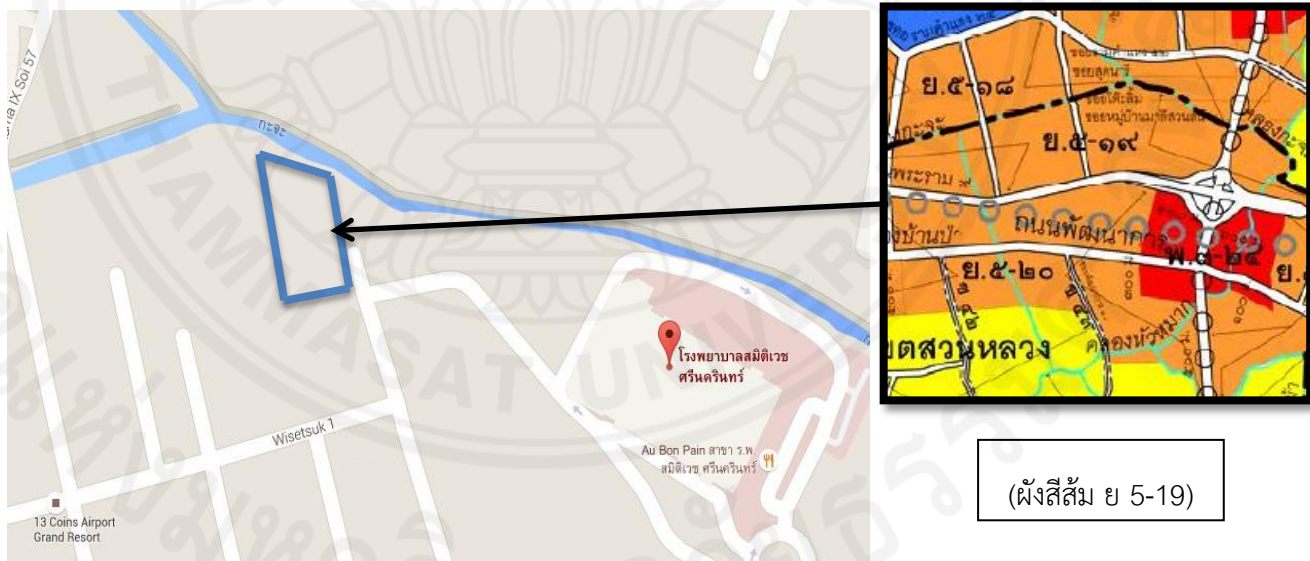
3.2 การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย

ในการพัฒนาโครงการจำเป็นต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากต้องนำมาใช้ในการนำมาคิดวิเคราะห์ออกแบบโครงการ โดยกฎหมายที่นำมาใช้ในการพัฒนาโครงการทาวนโฮมจำเป็นต้องคำนึงถึงกฎหมายดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1 กฎหมายที่เกี่ยวข้องและเหตุผลในการพิจารณา

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	เหตุผลที่ใช้พิจารณา
1. ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	เพื่อให้ทราบถึงการใช้ประโยชน์ของที่ดิน
2. กฎหมายจัดสรรที่ดิน	ใช้ในการจัดสรรที่ดินและออกแบบโครงการให้ถูกต้อง
3. กฎหมายควบคุมอาคาร	เพื่อกำหนดขนาดและรูปแบบของอาคาร

3.2.1 ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556



รูปภาพที่ 3.6 แสดงผังเมืองของที่ดินที่จะทำการพัฒนา

ที่ดินที่จะทำการพัฒนา ตามผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครนั้น ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่สีส้ม ย. 5 -19 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง ซึ่งการใช้ประโยชน์ของที่ดินส่วนใหญ่จะเป็นการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยเป็นหลัก และสามารถพัฒนาการใช้ประโยชน์เป็นประเภทอื่นได้ในบางกรณี

การคำนวณค่า FAR เพื่อกำหนดพื้นที่ก่อสร้างอาคารได้สูงสุดต่ออัตราส่วน พื้นที่อาคารรวม ต่อพื้นที่ดิน 4 : 1 โดยขนาดที่ดินที่จะทำการพัฒนามีขนาด 800 ตารางวา หรือ 3,456 ตารางเมตร ซึ่งคำนวณแล้วสามารถก่อสร้างอาคารได้พื้นที่สูงสุด 13,824 ตารางเมตร

การคำนวณค่า OSR ที่ 7.5% โดยกำหนดว่าทุกพื้นที่ก่อสร้าง 100 ตารางเมตร ต้องมีพื้นที่ว่าง 7.5 ตารางเมตร ซึ่งถ้าหากต้องการจะสร้างให้เต็มศักยภาพของ FAR จำเป็นต้องมีพื้นที่ว่างบนที่ดินทั้งหมด 1,036.8 ตารางเมตร หรือ 259.2 ตารางวา

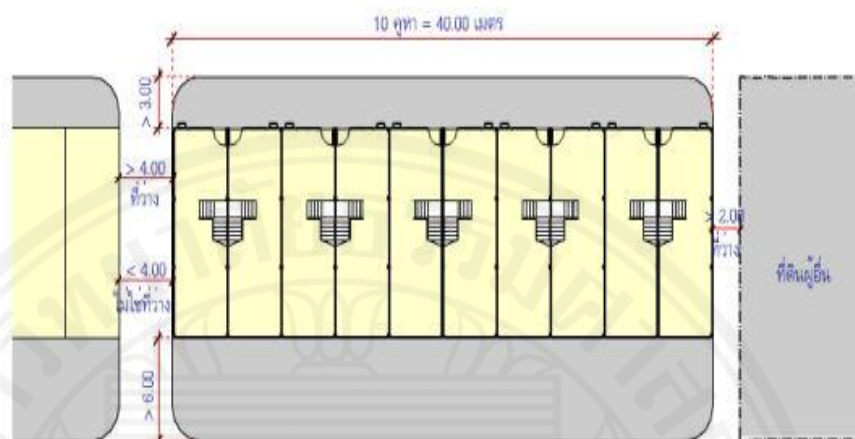
กฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๕๖

3.2.2 กฎหมายจัดสรรที่ดิน (ราชกิจจานุเบกษา)

การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน วิธีการดำเนินการจัดสรรที่ดิน การบำรุงรักษาสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ เนื่องจากโครงการมีการแบ่งแยกที่ดินออกเป็นแปลงย่อยทั้งหมด 28 แปลง มากกว่าที่พระราชบัญญัติจัดสรรกำหนดที่ดินกำหนดไว้ที่ตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไป ดังนั้น จะต้องมีการขออนุญาตจัดสรรที่ดินต่อเจ้าพนักงานที่ดิน จึงจำเป็นต้องมีการระบุงานสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะของโครงการ และรายละเอียดปลีกย่อยอื่นๆ ของโครงการตามที่ พรบ.กำหนด และจัดตั้งนิติบุคคลเพื่อดูแลสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะของโครงการ

3.2.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

ว่าด้วยเรื่องของการก่อสร้าง ดัดแปลง รื้อถอน เคลื่อนย้าย และใช้หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคาร การอนุญาตให้ใช้อาคารเพื่อประกอบกิจการเกี่ยวกับการพาณิชย์ อำนาจหน้าที่ของเจ้าพนักงานท้องถิ่น การตรวจสอบสิ่งปลูกสร้าง โดยก่อนที่โครงการจะเริ่มการก่อสร้าง จำเป็นต้องมีการขออนุญาตก่อสร้างจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น



รูปภาพที่ 3.8 แสดงกฎหมายการก่อสร้างอาคาร

สรุปกฎหมายการสร้างโฮมออฟฟิศ

1. มีที่ว่าง หลังอาคาร 3.00 เมตร หน้าอาคาร 2.00 เมตร ข้างอาคารทั้ง 2 ด้าน 2.00 เมตร
2. รันแนวอาคารจากศูนย์กลางทางสาธารณะ 6.00 เมตร
3. ถ้าไม่ติดถนนสาธารณะ ต้องมีที่ว่างหน้าอาคาร ไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร
4. สร้างได้ติดต่อกันไม่เกิน 10 ห้อง (ยาวรวมกันไม่เกิน 40.00 เมตร ต้องเว้นระยะ 4.00 เมตร ระหว่างแถว)
5. ความสูงชั้นแรก 3.50 เมตร จากพื้นถึงพื้น ชั้นที่สองขึ้นไปสูง 3.00 เมตร
6. ตึกแถวกว้างไม่น้อยกว่า 4.00 เมตร และยาวไม่เกิน 24.0 เมตร มีพื้นที่ชั้นล่างไม่น้อยกว่า 24.0 ตารางเมตร มีการกั้นแนวระหว่างห้องหน้า และห้องหลังอาคาร, มีรั้วหลัง
7. ความยาวของแต่ละแถว หรือบล็อกไว้ไม่เกิน 40 เมตร ทำให้สามารถสร้างบล็อกขึ้นมาบล็อกละก็หลังก็ได้ แต่เมื่อมีความยาวถึง 40 เมตร ก็ให้เว้นเป็นที่ว่าง แล้วค่อยสร้างขึ้นบล็อกใหม่

บทที่ 4

การวิเคราะห์ทางการตลาด

(Market Analysis)

4.1 รายงานภาวะเศรษฐกิจและการเงิน ภายในประเทศในครึ่งปีหลัง ของปี พศ.2558

ข้อมูลจากตารางที่ 4.1 ภาวะเศรษฐกิจและการเงิน จะเห็นว่าดัชนีราคาผู้บริโภคมีค่าลดลง เพราะสินค้าจำพวกอาหารสดเริ่มออกมาสู่ตลาดมากขึ้นส่งผลทำให้ราคามีการปรับตัวลดลงมา ส่วนภาคการผลิตปรับตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นมาบ้างหลังจากที่ช่วงก่อนหน้านั้นได้มีการชะลอการผลิตลงไปเป็นจำนวนมากแล้ว ในขณะที่ดุลการค้าปรับตัวดีขึ้นและยังมีทิศทางที่เป็นบวกอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการนำเข้ามีการปรับตัวลดลงไปค่อนข้างมาก ทำให้ยังไม่น่าเป็นห่วงมากเท่าไรนัก อย่างไรก็ตามภาวะการเงินยังทรงตัวไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง โดยปริมาณเงินฝากมีค่าลดลงแต่เงินให้สินเชื่อมีค่าเพิ่มขึ้น เนื่องจากสถาบันการเงินไม่ได้เร่งระดมเงินฝากมากเท่าไรนัก จึงทำให้ประชาชนลดการฝากเงินกันลงไป ในขณะที่การปล่อยสินเชื่อมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่มีการฟื้นตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อออกมาบ้างแต่ก็ยังคงมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาหนี้เสียตามมาอีกด้วย แต่เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายกระตุ้น เศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยการลดค่าทำเนียมในการโอนจากร้อยละ 1% เหลือเพียง 0.01% สอดคล้องกับนโยบายองธนาคารแห่งประเทศไทยที่จะปรับลดดอกเบี้ยลง เพื่อสร้างสภาพคล่องให้กับตลาดอสังหาริมทรัพย์ จึงน่าจะคาดการณ์ได้ สถานการณ์ตลาด อสังหาริมทรัพย์จะมี อุปสงค์เพิ่มมากขึ้นกว่าต้นปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 4.1 ตารางภาวะเศรษฐกิจและการเงิน

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

รายละเอียด	พฤษภาคม 58	มิถุนายน 58	กรกฎาคม 58	สิงหาคม 58
ดัชนีราคาผู้บริโภค	106.5	106.6	106.6	106.3
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม	158.61	152.99	155.57	158.77
อัตราการใช้จ่ายกำลังการผลิต	56.76	56.71	58.26	58.72
ดุลการค้า	4,151.50	1,988.12	2,708.39	2,906.90
ดุลบัญชีเดินสะพัด	2,803.84	1,563.21	2,159.74	2,649.76
เงินฝาก	12,165.98	12,072.55	12,011.11	n.a.
เงินให้สินเชื่อ	13,075.40	13,093.54	13,106.66	n.a.

หมายเหตุ: ดัชนีราคาผู้บริโภค มีปีฐานคือ 2545 เงินฝาก/เงินให้สินเชื่อ มีหน่วยเป็น พันล้านบาท อัตราการใช้กำลังการผลิต มีหน่วยเป็น ร้อยละ ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม มีปีฐานคือ 2543 ดุลการค้า ดุลบัญชีเดินสะพัด มีหน่วยเป็น ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

ภาวะอสังหาริมทรัพย์ เดือนสิงหาคม 2558

- ด้านอุปทาน

- ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เปรียบเทียบ ณ ส.ค. 57 กับ 58 มีรายละเอียดดังนี้

ปี	จำนวน(ยูนิต)	การเติบโต(%)
ณ ส.ค. 57	75,644	NA
ณ ส.ค. 58	76,614	1.28%

ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนในกรุงเทพฯ

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

- ประเภทที่อยู่อาศัยที่มีการจดทะเบียน ณ ส.ค. 58 เรียงตามลำดับมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวน(ยูนิต)	สัดส่วน(%)
อาคารชุด	37,943	49.52
บ้านเดี่ยว	23,154	30.22
ทาวน์เฮ้าส์	11,585	15.12
อาคารพาณิชย์	2,389	3.12
บ้านแฝด	1,543	2.02
รวม	76,614	100.00

ตารางที่ 4.3 ตารางแสดงที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเดือนสิงหาคม

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

- ด้านอุปสงค์

- การโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เปรียบเทียบ ณ ส.ค. 57 กับ 58 มีรายละเอียดดังนี้

ปี	จำนวน(ยูนิต)	การเติบโต(%)
ณ ส.ค. 57	109,145	NA
ณ ส.ค. 58	115,237	5.58%

ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงการโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ

ที่มา: ประมาณการจากการคำนวณ เนื่องจากฐานข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์อยู่ระหว่างปรับปรุง

- ประเภทที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ณ ส.ค. 58 เรียงตามลำดับมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวน(ยูนิต)	สัดส่วน(%)
อาคารชุด	42,244	36.66
ทาวน์เฮ้าส์	39,539	34.31
บ้านเดี่ยว	19,856	17.23
อาคารพาณิชย์	9,148	7.94
บ้านแฝด	4,450	3.86
รวม	115,237	100.00

ตารางที่ 4.5 ตารางแสดงการโอนกรรมสิทธิ์เดือนสิงหาคม

ที่มา: ประมาณการจากการคำนวณ เนื่องจากฐานข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์อยู่ระหว่างปรับปรุง

• อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปลอยตัวเฉลี่ยของ 6 ธนาคารใหญ่ มีรายละเอียดดังนี้

ปี 58	อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 6 ธนาคาร	อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ธพท.
มกราคม	7.09	2.00
กุมภาพันธ์	7.09	1.75
มีนาคม	7.03	1.75
เมษายน	7.03	1.50
พฤษภาคม	6.88	1.50
มิถุนายน	6.86	1.50
กรกฎาคม-สิงหาคม	6.83	1.50

ตารางที่ 4.6 ตารางแสดงดอกเบี้ยที่อยู่อาศัย

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ: 6 ธนาคาร ประกอบ ธ.อาคารสงเคราะห์, ธ.กสิกรไทย, ธ.กรุงเทพ, ธ.กรุงศรีอยุธยา, ธ.กรุงไทย และ ธ.ไทยพาณิชย์

4.1.1 สรุปภาพภาวะอสังหาริมทรัพย์ในครึ่งปีหลัง พ.ศ. 2558

ผลสืบเนื่องมาจากการที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ประกาศให้ลดอัตราดอกเบี้ย จากเดิม ร้อยละ 1.75 มาเหลืออยู่ที่ ร้อยละ 1.5 คนกู้เงินซื้อบ้านหลังที่ 2 และ 3 เพื่อเก็งกำไรมากขึ้น หลังเศรษฐกิจฟุบ-ดอกเบี้ยต่ำรอบใน 30 ปี ช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ส่งผลให้เกิดการขยับของตลาด **อสังหาฯไทย 2558** จากปัจจัยภาวะเศรษฐกิจหลายอย่าง ทั้งการส่งออกและการบริโภคของภาคเอกชน ที่อ่อนแอลง พร้อมหวังกระตุ้นความต้องการในการจับจ่ายใช้สอย

โดยล่าสุดนั้น กระทรวงการคลัง ให้ใบอนุญาต 4 บริษัท ในเบื้องต้น ให้ดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนรายย่อย หรือ สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ จะเริ่มปล่อยกู้ในเดือนนี้ (พ.ค.) จะเป็นผลดีต่อการเข้าถึงแหล่งเงินของผู้ใช้บริการ และช่วยแก้ปัญหาหนี้ในระบบของประชาชนกว่า 6 แสนครัวเรือน และอีก 1 ล้าน 3 แสนครัวเรือน ที่ยังเข้าไม่ถึงแหล่งเงินกู้

ที่สำคัญสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการ ที่ส่วนใหญ่ฝากความหวังไว้กับช่วงครึ่งปีหลัง โดยคาดหวังเห็นรัฐบาลเร่งการเบิกจ่ายงบประมาณและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ หลังจากกำลังซื้อที่อยู่อาศัยช่วง 4 เดือนแรกค่อนข้างชะลอตัว ประเมินแนวโน้มจะทรงตัวในลักษณะนี้ไปจนถึงสิ้นไตรมาส 2 แม้ว่าล่าสุดคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงจาก 1.75% เหลือ 1.50% เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ อย่างที่กล่าวข้างต้นไปแล้ว

นายอริป พิษานนท์ นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร เปิดเผยว่า แนวโน้มเศรษฐกิจ 6 เดือนนับจากนี้ คาดการณ์ยาก ขณะนี้ยังมองไม่เห็นปัจจัยที่จะทำให้เศรษฐกิจครึ่งปีหลังฟื้นตัวชัดเจน ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงมีแนวโน้มที่จะหันไปลงทุนแนวราบทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ซึ่งน่าจะปลอดภัยกว่า ส่วนคอนโดฯ ต้องยังต้องระวังทั้งเช็กเมนต์และทำเล เพราะดีมานด์มาจาก 2 กลุ่มคือ **ซื้ออยู่จริง 60% ซื้อลงทุน-เก็งกำไร 40%** ซึ่งถือเป็น ดีมานด์หลอกนั่นเอง

นักวิเคราะห์คาดการณ์ว่า โครงการตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบเติบโตได้ 5-10% อันเนื่องมาจากปัจจัย มาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่เพิ่งออกมาใหม่ กับ การบริโภคภายในประเทศที่เชื่อมั่นในการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นใน สองไตรมาส สุดท้ายของปี ส่วนตลาดอาคารชุดนั้น ยังคงชะลอตัวซึ่งเป็นผลมาจากการที่มีอุปสงค์มากกว่าอุปทาน นั่นเอง

4.2 การวิเคราะห์ขนาดของตลาด

เขต	จำนวนครัวเรือน	รายได้ครัวเรือนเฉลี่ย กทม. และปริมณฑล	เปอร์เซ็นต์ครอบคลุมพื้นที่	รวม (บาท)
บางกะปิ	97,866	34,426		3,369,124,916
สวนหลวง	65,869	34,426		2,267,606,194
ประเวศ	78,953	34,426		2,718,035,978
พระโขนง	49,760	34,426		1,713,037,760
วัฒนา	64,637	34,426		2,225,193,362
รวม (บาท)				12,292,998,210

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนครัวเรือน และรายได้ครัวเรือน

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปี 57 (จำนวนครัวเรือน)

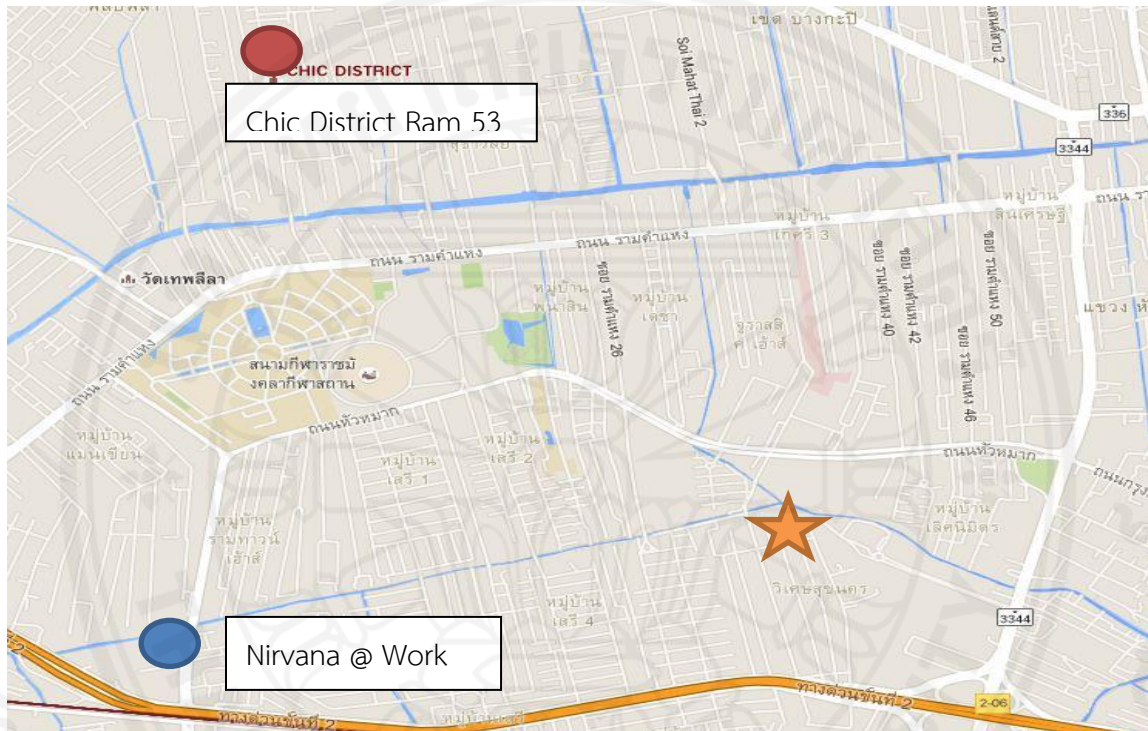
สำนักงานสถิติแห่งชาติ (รายได้ครัวเรือนเฉลี่ย)

จากข้อมูลจำนวนครัวเรือนในแต่ละเขตที่ คูณด้วยรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย จะพบว่าเขตที่มีกำลังซื้อสูงสุดคือเขตบางกะปิ เท่ากับ 3,369,124,916 บาท และเขตที่ตั้งโครงการหรือเขตสวนหลวงมีกำลังซื้อถึง 2,267,606,194 บาท ซึ่งเขตทั้ง 5 มีกำลังซื้อรวมทั้งสิ้น 12,292,998,210 บาท

4.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

เป็นการวิเคราะห์โครงการต่างๆที่อยู่ในบริเวณเขตสวนหลวงและบริเวณรอบเขตสวนหลวง โดยโครงการที่ทำการวิเคราะห์เป็นโครงการโฮมออฟฟิศ และทาวน์เฮาส์ โดยมีระดับราคาอยู่ที่ 5 ล้านบาทขึ้นไป

การวิเคราะห์คู่แข่งประเภทโฮมออฟฟิศ



รูปภาพที่ 4.1 แสดงคู่แข่งประเภทโฮมออฟฟิศ

1. ชื่อโครงการ Nirvana @ Work

จำนวนชั้น	4	ชั้น
เนื้อที่	21 - 31	ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	220 ++	ตารางเมตร
หน้ากว้าง	5.5	เมตร
ราคา	7,500,000 - 16,000,000 บาท	



รูปภาพที่ 4.2 แสดงโครงการ Nirvana @Work

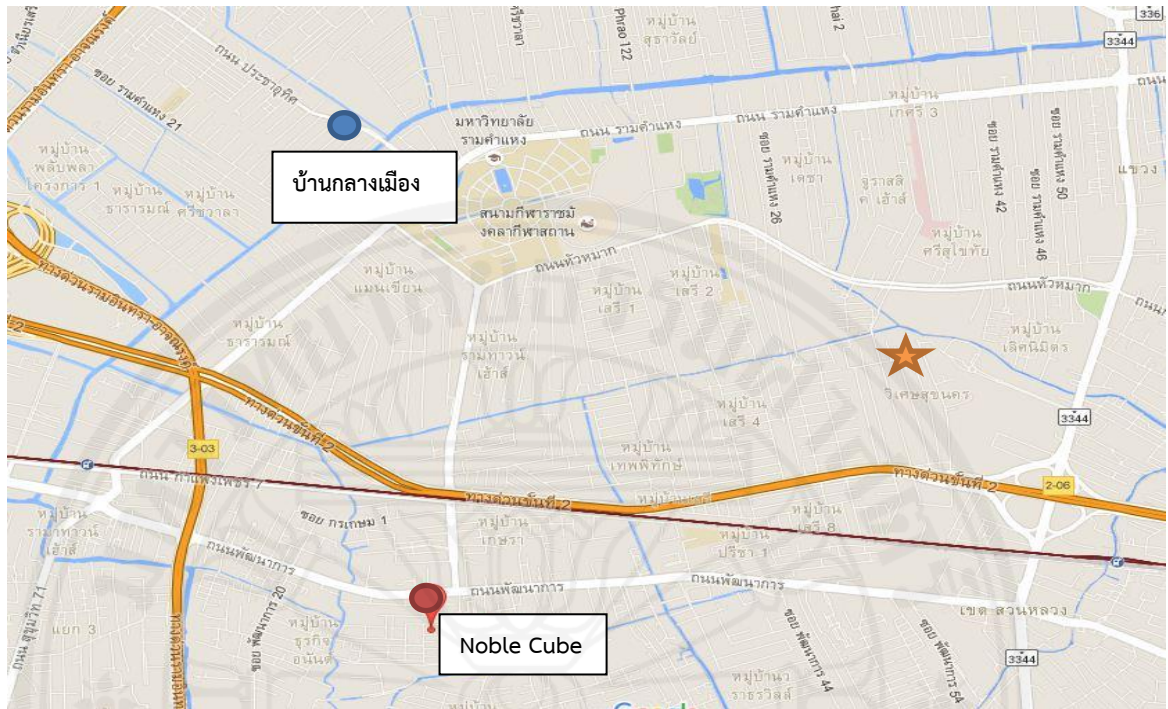
2. ชื่อโครงการ Chic District Ram 53

จำนวนชั้น	4 ชั้น
เนื้อที่	19 - 31 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย	235 - 270 ตารางเมตร
ราคา	9,000,000 - 12,000,000 บาท



รูปภาพที่ 4.3 แสดงโครงการ Chic District Ram 53

การวิเคราะห์คู่แข่งประเภททาวน์เฮาส์



รูปภาพที่ 4.4 แสดงคู่แข่งประเภททาวน์เฮาส์

- ชื่อโครงการ โนเบิล คิวบ์
จำนวนชั้น 3 ชั้น
เนื้อที่ 19 – 40 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย 132 ตารางเมตรขึ้นไป
ราคา 6,800,000 – 16,900,000 บาท



รูปภาพที่ 4.5 แสดงโครงการ โนเบิล คิวบ์

- ชื่อโครงการ บ้านกลางเมือง พระราม 9 – รามคำแหง
จำนวนชั้น 3 ชั้น
เนื้อที่ 18 – 30 ตารางวา
พื้นที่ใช้สอย 149 – 160 ตารางเมตร
ราคา 5,690,000 – 8,900,000 บาท



รูปภาพที่ 4.6 แสดงโครงการ บ้านกลางเมือง

4.4 การวิเคราะห์ด้านการแบ่งส่วนตลาด กลุ่มตลาดเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด

(Segmentation Target and Positioning - STP)

4.4.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

จากการวิเคราะห์รวบรวมข้อมูล พบว่า การแบ่งส่วนทางการตลาดสามารถแบ่งได้โดยกำหนดเกณฑ์ต่อไปนี้

4.4.1.1 เกณฑ์ทางด้านประชากรศาสตร์

- แบ่งตามเพศ อายุ สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกภายในครอบครัว อาชีพ รายได้ ทัศนคติ และระดับทางสังคม

4.4.1.2 เกณฑ์ทางด้านภูมิศาสตร์

- เป็นผู้ที่มีอายุอยู่ในกรุงเทพมหานคร และอยู่ในบริเวณเขตสวนหลวง หรือบริเวณเขตที่ใกล้เคียง เช่น เขตบางกะปิ เขตประเวศ เป็นต้น
- มีสถานที่ทำงานในกรุงเทพมหานคร ซึ่งอยู่ในบริเวณเขตสวนหลวง หรือบริเวณเขตใกล้เคียง
- มีสถานที่อำนวยความสะดวกที่ต้องการ

4.4.1.3 เกณฑ์ทางด้านพฤติกรรม

เหตุผลในการเลือกซื้อ

- ซื้อเพื่อขยายครอบครัว
- ซื้อเพื่อแยกครอบครัว
- ซื้อเพื่อการลงทุน

4.4.2 กลุ่มเป้าหมาย (Target)

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จากการวิเคราะห์และรวบรวมข้อมูล กลุ่มเป้าหมายสามารถจำแนกออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

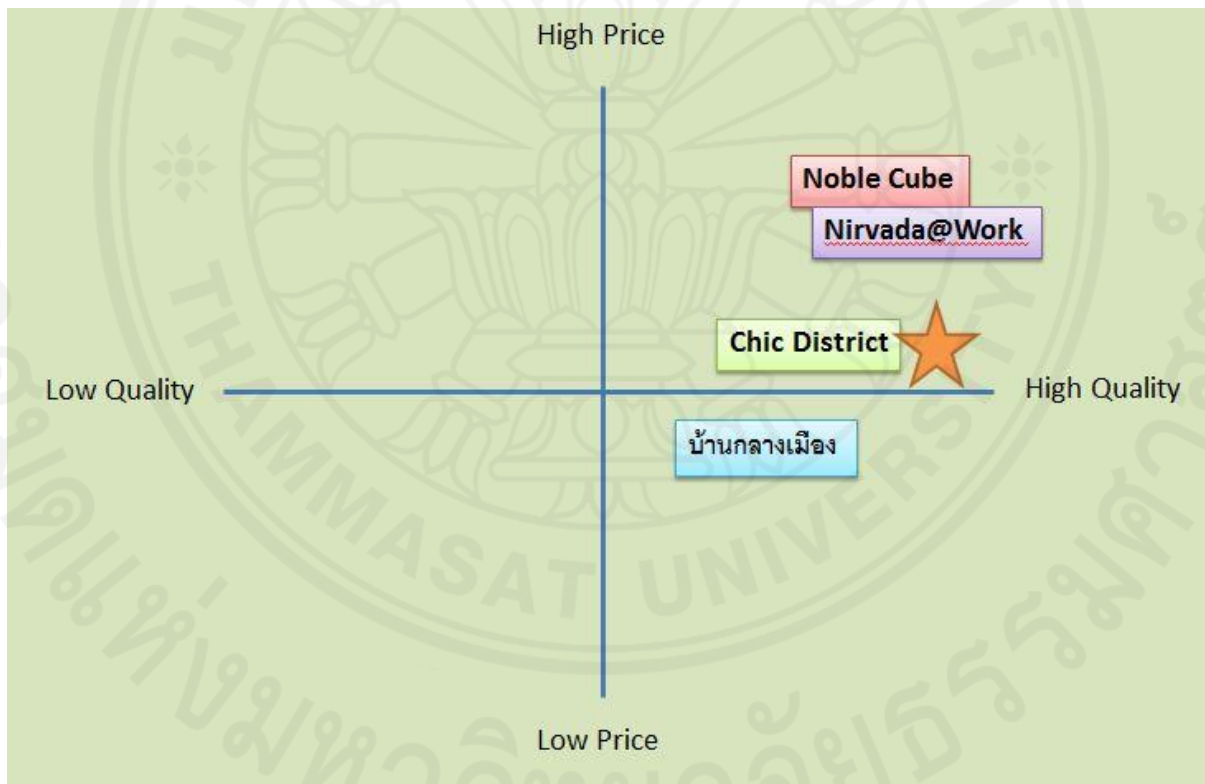
- กลุ่มผู้ที่ต้องการแยกครอบครัว ออกจากครอบครัวใหญ่มาใช้ชีวิตอยู่กับสามี-ภรรยา หรือออกมาอยู่คนเดียวเพื่อความเป็นส่วนตัว และเป็นบุคคลที่ทำงาน หรือมีธุรกิจส่วนตัวที่มีรายได้สูง ต้องการพื้นที่พักอาศัยและพื้นที่ทำงานควบคู่กัน เดินทางสะดวก และอยู่ใกล้กับสถานที่อำนวยความสะดวกครบครัน
- กลุ่มผู้ที่ต้องการขยายครอบครัว เป็นกลุ่มที่ย้ายจากที่อยู่อาศัยเดิม แต่เนื่องด้วยครอบครัวเกิดการขยายใหญ่ขึ้น จึงจำเป็นต้องหาที่อยู่อาศัยใหม่ ที่มีพื้นที่กว้างขวางกว่าเดิม และเป็นบุคคลที่ทำงาน หรือมีธุรกิจส่วนตัวที่มีรายได้สูง ต้องการพื้นที่พักอาศัย

และพื้นที่ทำงานควบคู่กัน เดินทางสะดวก และอยู่ใกล้กับสถานที่อำนวยความสะดวกครบครัน

- กลุ่มนักลงทุน เป็นกลุ่มที่เล็งเห็นถึงศักยภาพของโครงการและแนวโน้มราคาเพิ่มขึ้นของที่ดิน โดยกลุ่มนี้จะไม่เน้นการอยู่อาศัยเอง แต่อาจจะเน้นการลงทุนเพื่อปล่อยเช่า หรือรอให้มูลค่าที่ดินกับสิ่งปลูกสร้างเพิ่มขึ้น แล้วจึงขายต่อ เป็นต้น

4.4.3 การวางตำแหน่ง (Positioning)

จากการสำรวจตลาดคู่แข่ง ได้ทำการสำรวจทั้งโครงการที่เป็นโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น และโครงการทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น ในบริเวณใกล้เคียง โดยดูที่ราคาและเนื้อที่ดินที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และได้วางโครงการเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ โดยแบ่งการเปรียบเทียบตัวแปรด้านคุณภาพกับราคา



รูปภาพที่ 4.7 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาด

4.5 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

1. ทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ในเขตสวนหลวงที่มีการเข้าถึงง่าย นอกจากนี้ยังมีความใกล้เคียงกับสถานที่สำคัญหลายแห่ง อาทิเช่น โรงพยาบาล และ สถานศึกษา
2. หน้ากว้างของอาคารมีขนาดกว้างถึง 5 เมตร ซึ่งสามารถจอดรถได้ถึง 2 คัน และมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 235 ตารางเมตร
3. วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง เป็นวัสดุที่ดีมีคุณภาพ

จุดอ่อน (Weakness)

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายย่อย จึงทำให้ชื่อเสียงของผู้ประกอบการอาจจะยังไม่เป็นที่รู้จัก จึงจำเป็นต้องจ้างทีมขายที่มีประสบการณ์เข้ามาบริหาร เพื่อสร้างความเชื่อมั่น ความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์

โอกาส (opportunities)

1. แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยแบบเช่า เปลี่ยนมาเป็นการซื้อให้เป็นที่พำนักของตนเองมากขึ้น
2. ราคาที่ดินในบริเวณใกล้เคียงมีการปรับสูงขึ้น ซึ่งทำให้คู่แข่งเข้าสู่ตลาดในทำเลเดียวกันยากขึ้น เพราะมีต้นทุนที่สูงขึ้น ซึ่งอาจจะทำให้ราคาบ้านแพงขึ้น

อุปสรรค (Threats)

1. อาจมีความเสี่ยงในการขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาที่งาน หรืองานล่าช้า

4.6 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Market Mix)

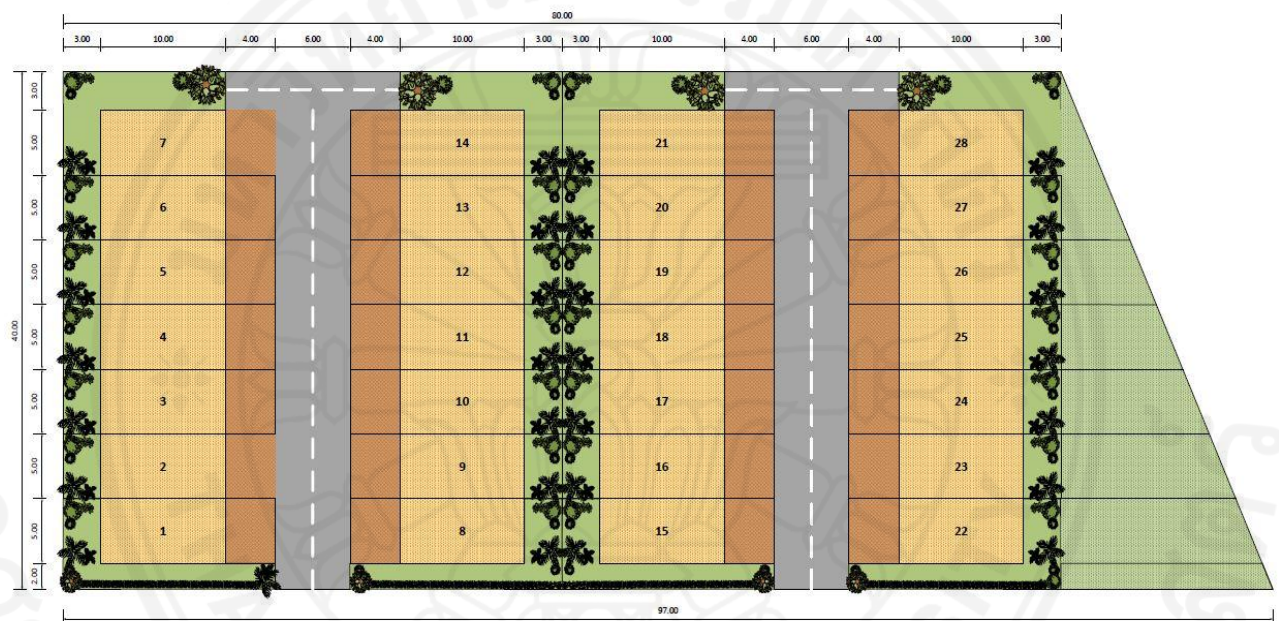
ในการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด ใช้หลักการของ 4Ps ดังนี้

Product (สินค้า)

สินค้าเป็นที่ทำงานและอยู่อาศัยประเภทโฮมออฟฟิศ 4 ชั้น บนเนื้อที่ 21 – 32 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 235 ตารางเมตร ในการออกแบบสินค้าจะมีการใช้วัสดุคุณภาพดี มีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวาง และพื้นที่สำหรับจอดรถได้ถึง 2 คัน

ประเภท	เนื้อที่ (ตารางวา)	จำนวนหลัง	ราคาเฉลี่ย (ต่อหลัง)
1. โฮมออฟฟิศ	21	20	10,990,000
2. โฮมออฟฟิศแปลงหัวมุม	32	8	12,490,000

ตารางที่ 4.8 แสดงประเภท เนื้อที่ ราคา ของโฮมออฟฟิศ



รูปภาพที่ 4.8 แสดงผังของโครงการ



รูปภาพที่ 4.9 แสดงตัวอย่างโฮมออฟฟิศ

Price (ราคา)

ในการตั้งราคาขาย จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ แบบโฮมออฟฟิศที่เป็นแปลงมาตรฐาน (แปลงที่ไม่มีที่ดินส่วนเกิน) และ แบบโฮมออฟฟิศที่เป็นแปลงห้วมุม (แปลงที่มีที่ดินส่วนเกิน)

- แบบโฮมออฟฟิศแปลงมาตรฐาน มีจำนวน 20 แปลง ราคาแปลงละ
- แบบโฮมออฟฟิศแปลงห้วมุม มีจำนวน 8 แปลง ราคาแปลงละ
- ค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย
- ลูกค้ำเป็นผู้ชำระค่าจดจำนอง และค่ามิเตอร์ประปา-ไฟฟ้า

Place (ช่องทางการจัดจำหน่าย)

- จัดตั้งสำนักงานขาย โดยใช้โฮมออฟฟิศที่จะขายจริงเป็นสำนักงานและบ้านตัวอย่าง
- มีการทำเว็บไซต์ของโครงการเพื่อนำเสนอรายละเอียด ข้อมูลต่างๆของโครงการ
- ออกบูทตามห้างสรรพสินค้าและงานมหกรรมที่เกี่ยวกับบ้านและที่ดิน
- ลงป้ายโฆษณาในพื้นที่
- ลงโฆษณาในนิตยสาร Home Buyer Guide

Promotion (กิจกรรมส่งเสริมการขาย)

- ติดต่อประสานด้านสินเชื่อจากสถาบันการเงินให้กับลูกค้า
- ส่วนลดเงินสด เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ในระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา
- มีของสมนาคุณให้แก่ลูกค้าเมื่อทำการจองที่สำนักงานขาย ที่บูทประชาสัมพันธ์

ตารางแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ

ประเภท	รายละเอียด	จำนวน	ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง	รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด
ป้าย	ถนนศรีนครินทร์			
	ค่าเช่าต่อเดือน	24 เดือน	40,000	960,000
	ตัวป้าย (5 * 12)	1	12,000	12,000
	ถนนพระราม 9			
	ค่าเช่าต่อเดือน	24 เดือน	40,000	960,000
	ตัวป้าย (5 * 12)	1	12,000	12,000
	ตัวป้ายหน้าโครงการ (8 * 15)	2	15,000	30,000
				1,974,000
Web Site โครงการ	ค่าออกแบบ Web site	1	12,000	12,000
รวมค่าใช้จ่าย Web site	ค่าบริการ Server และ การดูแล Web site	36 เดือน	11,500	414,000
				426,000
ป้ายบอกทาง	ป้ายไม้อัด	30	22,500	
รวมค่าใช้จ่ายป้ายบอกทาง				22,500
นิตยสาร	Home Buyer Guide		80,000	
				80,000
Web site ต่างๆ	จ้างรีวิว Pantip		10,000	10,000
รวมค่าใช้จ่าย Web site ต่างๆ	ลงโฆษณา pantip	24 เดือน	1,500	36,000
				46,000

ตารางที่ 4.9 ตารางแสดงแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ

ตารางแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด	จำนวน	ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง	รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด
แผ่นพับ รายละเอียด โครงการ		20,000 ใบ	0.50/ใบ	10,000
ออกบูธ	ออกบูธในงาน มหกรรมบ้านและ คอนโด ค่าเช่าในพื้นที่ ศูนย์การค้า	4 วัน 12 เดือน	47,000 7,000	188,000 84,000 272,000
เปิดตัวโครงการ				600,000
ส่วนลดเงินสด		28 หลัง	50,000	1,400,000
ของแถมต่างๆ		28 หลัง	50,000	1,400,000
รวมค่าใช้จ่าย ทั้งหมด				6,230,500

ตารางที่ 4.10 ตารางแสดงแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ (ต่อ)

4.7 การควบคุมและการประเมินผลในด้านประสิทธิภาพ

4.7.1 ประสิทธิภาพด้านการส่งเสริมการขาย

- ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างในเรื่องยอดขายระหว่างช่วงที่มีการส่งเสริมการขายกับช่วงที่ไม่มีการส่งเสริมการขาย
- ดูการเพิ่มขึ้นของลูกค้ายี่ห้อใหม่ในช่วงการส่งเสริมการขาย

4.7.2 ประสิทธิภาพด้านการโฆษณา

- สามารถสร้างการจดจำและการรับรู้ในเรื่องของภาพลักษณ์โครงการ และเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มเป้าหมาย
- การประเมินความคุ้มค่าในการเลือกใช้สื่อโฆษณากับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โดยทำการเปรียบเทียบจากเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

4.7.3 ประสิทธิภาพในด้านบริการหลังการขาย

- การบริการหลังการขายในส่วนของการรับประกันโครงสร้าง 2 ปี โดยความเสียหายที่เกิดขึ้นต้องเกิดจากความไม่ได้มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ หรือปัญหาที่เกิดจากความบกพร่องในการติดตั้งของช่าง และไม่ใช่ปัญหาของเกิดจากการใช้ผิดประเภทของผู้ซื้อ

แผนสำรอง/แผนฉุกเฉิน

กรณีที่มีการประเมินไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อันจะเกิดจากเหตุการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น วิกฤตทางการเมือง ภัยธรรมชาติ หรือการผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลให้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ทำการประเมินไว้ ดังนั้น ทางเจ้าของโครงการจะต้องมีการดำเนินการสำรองแผนเอาไว้โดย

- ทำการเร่งรัดดูแลการก่อสร้างสำหรับโฮมออฟฟิศที่มีการจองแล้ว เพื่อจะได้สามารถทำการโอนให้ลูกค้าได้เร็วที่สุด และนำเงินสดมาหมุนในโครงการได้ โดยทางโครงการอาจมีการเสนอของแถมหรือส่วนลดต่างๆ เพื่อจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจยอมรับการโอนเร็วขึ้น
- ทำการเพิ่มงบประมาณทางด้านการส่งเสริมการขาย ในส่วนของของแถมต่างๆ เพื่อให้ยอดขายและระยะเวลาในการปิดการขายเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

บทที่ 5
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน
(Financial Analysis)

5.1 การประเมินมูลค่าโครงการ

เป็นการประเมินรายรับของโครงการโดยการตั้งสมมติฐานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับรายรับและรายจ่าย อ้างอิงมาจากการวิเคราะห์ตลาด เพื่อนำไปตั้งเป็นเป้าหมายและราคาขายของโครงการ

5.2 การกำหนดเป้าหมายการตลาด

จากการสำรวจตลาดในพื้นที่ พบว่า อัตราการขายของคู่แข่ง อยู่ในเกณฑ์ที่สูง และมีความหลากหลายใน ตัวสินค้า ซึ่งส่งผลให้ยอดขายของโครงการ ค่อนข้างทรงตัว ตลอดระยะเวลาโครงการ แต่เนื่องด้วย ช่วงปลายปี กลุ่มลูกค้ามีการใช้จ่ายค่อนข้างสูง จึงน่าจะทำให้การเข้าจงบิมน้อยกว่าในช่วงเดือนอื่นๆ

5.3 สมมติฐานด้านรายรับของโครงการ

ตารางที่ 5.1 แสดงสมมติฐานด้านรายรับของโครงการ

Revenue	Area	Unit	Price / Unit	Total
รายได้จากการขายโฮมออฟฟิศ				
Zone A				
A-1,B-1,C-1,D-1	29.75	4	11,955,195	47,820,780
A2-6,B2-6,C2-6,D2-6	21.25	20	10,990,000	219,800,000
A-7,B-7,C-7,D-7	31	4	12,097,135	48,388,540
รวม		28		316,009,320

รายรับของโครงการประกอบไปด้วย รายได้จาก 2 ส่วนดังนี้

1. รายได้จากเงินดาวน์ 10% ของราคาโฮมออฟฟิศ
2. รายได้จากการโอน 90% ของราคาโฮมออฟฟิศ

จากสมมติฐานดังกล่าว สามารถคำนวณมูลค่ารายรับของโครงการได้ เท่ากับ 316,009,320 บาท

5.4 การประเมินต้นทุนโครงการ

5.4.1 ต้นทุนที่ดิน สำหรับที่ดินที่ทำการพัฒนานี้มีการประกาศลงขายที่ ตารางวาละ 75,000 บาท โดยมีเนื้อที่ทั้งหมด 864 ตารางวา คิดเป็นมูลค่า 64,800,000บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของพื้นที่ใกล้เคียง พบว่า ราคาที่ได้นั้นต่ำกว่าราคาของพื้นที่ใกล้เคียงประมาณ 18%

5.4.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ (Development Cost) เนื่องจากที่ดินได้มีการถมแล้วจากเจ้าของเดิม และมีระบบสาธารณูปโภคเข้าไปถึงหน้าที่ดินแล้ว ดังนั้น ต้นทุน ในการพัฒนาโครงการจึงมีเพียง ค่าปรับระดับพื้นที่ ค่าทำถนน ค่าเดินท่อระบบประปา ค่าเดินไฟ ค่าขออนุญาตแบ่งเขตและก่อสร้าง รวมไปถึงค่าออกแบบ ซึ่งมีมูลค่ารวมเท่ากับ 8,640,000บาท

5.4.3 ต้นทุนการก่อสร้าง รวมทั้งสิ้น 140,500,000 บาท

-ต้นทุนการก่อสร้างโฮมออฟฟิศ พื้นที่ใช้สอย 235 ตารางเมตร โดยคิดค่าก่อสร้างในส่วนตัวอาคารที่ 12,000บาทต่อตารางเมตร และ 5,000บาทสำหรับพื้นที่จอดรถและพื้นที่ซักล้าง โดยการก่อสร้าง จะเป็นระบบ Pre-Cast โดยได้อ้างอิงราคาจาก ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ ในลักษณะนี้มาก่อน

-ระยะเวลาในการก่อสร้าง จะแบ่งออกเป็นสองส่วนใหญ่ คือ

1. ระยะเวลาในการเขียนแบบ ขออนุญาต และการเตรียมพื้นที่ ในส่วนนี้ จะใช้เวลาประมาณ 3 เดือนนับจากวันเริ่มต้นโครงการ

2. ระยะเวลาในการก่อสร้างและตกแต่ง ส่วนนี้จะแบ่งเป็นสองส่วนคือ จะเริ่มก่อสร้าง Zone A และ B ก่อน ประมาณสองเดือน จึงเริ่มทำการก่อสร้าง Zone C และ D โดยจะใช้เวลาดำเนินการทั้งหมด 9 เดือน จึงจะพร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า

-อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ประเทศไทย โดยอ้างอิงจาก อัตราดอกเบี้ย MLR เฉลี่ย 6.87 และ ธนาคารจะบวกค่าความเสี่ยงไปอีก 1%เนื่องจากผู้ประกอบการใหม่มีความเสี่ยงสูง อัตราดอกเบี้ยจึงกลายเป็น 7.87% การชำระคืนเงินต้น จะเริ่ม 6 เดือนหลังจากเงินกู้ยืมงวดสุดท้ายจบลง (เดือนที่ 13)

-การประเมินค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร เป็นการประเมินตามระยะเวลาในการดำเนินโครงการ ตั้งแต่เริ่มโครงการ จนถึงปิดโครงการ โดยรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 8,400,000 บาท โดยแบ่งเป็น

-ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (Operating Expense)รวมทั้งหมด รวมทั้งหมด 3,600,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าเช่าสำนักงาน (12 เดือน) เดือนละ	100,000 บาท
2.เงินเดือนผู้บริหาร	35,000 บาท
3.เงินเดือนพนักงานขาย(2คน)	25,000 บาท
4.เงินเดือนแม่บ้าน	8,000 บาท
5.เงินเดือนยาม (2คน)	22,000 บาท

-ค่าใช้จ่ายในการขาย แบ่งเป็นสองส่วน คือ

1. ค่า Commission โดยแบ่งให้กับพนักงาน เป็นจำนวน 0.1%ของยอดขายโดยไม่รวมกับเงินเดือนสำนักงาน และจะมีการจ่ายเมื่อรับรู้ยอดโอนของลูกค้า
2. ค่าใช้จ่ายการตลาด จะเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนการขาย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

-ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ

1. ค่าธรรมเนียมต่างๆ
2. ค่าธรรมเนียมการโอน คิดเป็น 1% ของราคาขาย โดยกำหนดให้ผู้ซื้อและผู้ขาย ออกคนละครึ่ง
3. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3%
4. ภาษีเงินได้นิติบุคคล

รวมระยะเวลาตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนถึงปิดโครงการใช้เวลาในการดำเนินการทั้งสิ้น 25 เดือนคิดเป็นเงิน 316,009,320บาท

5.5 โครงสร้างการลงทุน

เงินลงทุนของโครงการนี้มาจาก 2 แหล่ง คือ เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของ และเงินลงทุนใน ส่วนของการกู้ยืมจากธนาคาร ธนาคารจะพิจารณาการก่อสร้าง โดยกู้เป็นจำนวน 45% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้าง คิดเป็นเงิน 67,113,000 บาท ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5.2 แสดงโครงสร้างเงินลงทุน

แหล่งเงินทุน	สัดส่วน	จำนวนเงิน
เงินลงทุนส่วนเจ้าของ	55%	82,027,000
เงินกู้ยืมลงทุน	45%	67,113,000
รวมเป็นเงิน	100%	149,140,000

5.6 การหาต้นทุนทางการเงิน

ในการหาต้นทุนทางการเงินฉบับนี้ จะใช้วิธีอัตราต้นทุนถ่วงน้ำหนัก WACC (weighted average cost of capital) โดยจะมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$WACC = W_d + K_d(1-T) + W_e \times K_e$$

โดยต้นทุนเงินกู้ (Cost of Debt = K_d) นั้น จะอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคาร ใน อัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำ MLR (minimum loan rate) ซึ่งในปัจจุบันจะอยู่ที่ 6.87 % ต่อปี แต่เนื่องจาก ผู้ประกอบการ มีได้มีประสบการณ์มาก่อน ดังนั้นธนาคาร จึงจะบวกเพิ่มเพื่อต้นทุนความเสี่ยง อีก 1% ดังนั้น บริษัทจะมีต้นทุนทางการเงินในส่วนของต้นทุนเงินกู้ที่ 7.87% และอัตราส่วนเงินกู้ต่อเงินลงทุน ส่วนของเจ้าของจะเป็น 45 : 55

อัตราภาษี นิติบุคคล (Tax Rate) อยู่ที่ 20% ตามนโยบายภาษีเงินได้ ของรัฐบาล ปี 2557

ต้นทุนการเงินในส่วนของเจ้าของ (Cost of Equity = K_e) นั้น ได้มาจากการสอบถาม ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์หลายแห่ง โดยได้ข้อมูลเป็นค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่ 18%

$$\text{ดังนั้นค่า WACC} = 6.845\%$$

โดยค่า WACC ดังกล่าวจะนำไปคำนวณมูลค่า ปัจจุบันสุทธิสำหรับโครงการนี้

5.7 เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจ

NPV (Net Present Value) หรือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ NPV ต้องมีมูลค่ามากกว่า ศูนย์
โครงการจึงคุ้มค่าการลงทุน

IRR (Internal Rate of Return) หรือ อัตราผลตอบแทนภายใน IRR ควรีค่ามากกว่า
WACC จึงจะถือว่า โครงการมีความคุ้มค่าการลงทุน

หมายเหตุ: WACC คืออัตราผลตอบแทนต่ำสุดที่ โครงการต้องการ

Project Break Event Point หรือ จุดคุ้มทุนโครงการ

$$\begin{aligned} \text{Break event} &= \frac{\text{เงินลงทุนทั้งหมด}}{\text{ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย}} \\ &= 170,714,200 / 11,286,048 \\ &= 15.12 \text{ หรือ } 16 \text{ หลัง คิดเป็น } 57\% \text{ ของโครงการ} \end{aligned}$$

Net Profit margin หรือ กำไรสุทธิหลังหักภาษี ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับหลังจบ
โครงการ จากการประมาณการกำไรขาดทุนเบื้องต้น ทำให้ทราบว่า ผลตอบแทนของโครงการสุทธิอยู่
ที่ 186,269,680 บาท คิดเป็น 109% ของเงินลงทุน

5.8 เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์

การวิเคราะห์สมมติภาพ (scenario analysis)

เป็นการวิเคราะห์เหตุการณ์ที่มีผลกระทบต่อโครงการ ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต อันเป็นผล
มาจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะเศรษฐกิจมหภาค เช่น การขยาย หรือ หดตัวทางเศรษฐกิจ อัตรา
ดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ สิ่งเหล่านี้ ล้วนมีผลกระทบต่อ โครงการ ดังนั้น การศึกษาเชิงวิเคราะห์ สมมติ
ภาพ จะทำให้ทราบว่า โครงการจะมีผลกระทบใดเกิดขึ้นบ้าง หากเกิดการเปลี่ยนแปลงสถานะทาง
เศรษฐกิจ โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 กรณี ดังนี้

1. กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Base case) คือการประมาณการยอดขายแบบ conservative
โดยจะอ้างอิงตลาด ตามสภาพการทางเศรษฐกิจที่ผ่านมา และไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาก่อสร้าง
2. กรณีที่แย่ที่สุด (worst case) คือการประมาณการยอดขาย แบบที่คาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง
ราคาสินค้าและค่าแรงเพิ่มขึ้น ในอัตราสูงสุด ที่น่าจะเป็นได้ ในช่วงระยะโครงการ ในที่นี้ กำหนดให้
ค่าแรงและค่าสินค้าเพิ่มขึ้น 10% จากราคาปกติ

3. กรณีที่โครงการได้ประโยชน์มากที่สุด ในกรณีนี้ จะเป็นกรณีที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีราคาเพิ่มขึ้น จากสภาวะปกติ ส่งผลให้ โครงการสามารถ ขาย Home office ได้ในราคาที่สูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ ในที่นี้กำหนดให้ สภาวะราคาเพิ่มขึ้น 5% จากราคาขายปกติ

ตารางที่ 5.3 แสดงการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario analysis)

	Base case	Worst case	Best case
รายได้รวม	316,009,320	316,009,320	331,809,786
ต้นทุน	185,851,278	193,649,678	186,489,299
EBT	130,158,042	122,359,642	145,326,487
TAX	26,031,609	24,471,928	29,065,297
Net Profit	104,126,433	97,887,714	116,261,190
% Net Profit	56%	51%	62%
NPV	91,203,591	85,739,142	101,832,337
IRR	49%	44%	54%

จากการวิเคราะห์ จะพบว่า ไม่ว่าจะเป็สถานการณ์จำลองแบบใดก็ตาม NPV ของโครงการ มีค่ามากกว่า ศูนย์ ทั้งสิ้น และยังพบว่า IRR ของโครงการ มีค่ามากกว่า WACC อยู่มาก ดังนั้นเราจึงสรุปได้ว่า โครงการนี้ควรค่าแก่การลงทุน

รายการอ้างอิง

บทความวารสาร

- อนุชิต ศิริกิจ. 2552. “รูปแบบการดำเนินชีวิตและทัศนคติที่มีต่อการเลือกบ้านจัดสรรประเภท บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์” RMUTT Global Business and Economics Review 2009: pp.60-75.
- อภิสนันท์ เชื้อถ้อเจริญกิจ. 2554. “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ของผู้บริโภค กรณีศึกษากรุงเทพมหานคร” The 12th Khon Kaen University Graduate Research Conference. 2011.
- เอกภณ จีวะสุวรรณ. 2553. “ขนาดของที่ดินขนาดเล็กที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยในเขตเมืองของกรุงเทพฯ จากข้อมูลทุติยภูมิ” วารสาร วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ปีที่ 12 ฉบับที่ 3 กันยายน-ธันวาคม 2553.

วิทยานิพนธ์

- นายเกรียงไกร บัวจันทร์ (2556) การศึกษาความเป็นไปได้ โครงการอพาร์ทเมนท์ขนาดย่อมเพื่อขายในรูปแบบทาวน์เฮาส์ ถนนเอกประจิม ในโครงการเมืองเอก, วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
- นายไกรวุฒิ บุญญาทานวงศ์ (2554) การศึกษาความเป็นไปได้ ทาวน์เฮาส์แนวใหม่ bou'Sky ซอยอ่อนนุช 17:ด้านการตลาด, วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
- นางสาวเกศรินทร์ กิตติธนาภิรักษ์, นายอนนท์ บุญโต และ นายพลิชฐ์ อนุวัชรธรรม (2553) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการหมู่บ้านจัดสรรประเภททาวน์เฮาส์ในย่านสายไหม, วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
- นายธรรมพร สมสุข, นายวรเทพ ตั้งจิตเพียรพงศ์ และนายสุนาถ เขียรหิรัญ (2552) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทาวน์เฮาส์ย่านถนนพระราม 3, วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

นางสาวกริณี เลี้ยวตระกูล (2556) การศึกษาความเป็นไปได้ ของโครงการทาวน์เฮาส์ Eastern Park Townhome อ.ปลวกแดง จ.ระยอง, วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

กรมธนารักษ์ (2558). ราคาประเมินที่ดิน พ.ศ.2558, สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2558, จาก <http://www.treasury.go.th/>

ธนาคารกสิกรไทย (2559). อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR, สืบค้นเมื่อ 21 มกราคม 2559, จาก <http://www.kasikornbank.com/>

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2558), รายงานภาวะเศรษฐกิจและการเงิน ภายในประเทศในครึ่งปีหลัง ของปี พ.ศ.2558, จาก <https://www.bot.or.th/>

มูลนิธิประเมินทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2558). ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558, สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2558, จาก <http://www.thaiappraisal.org>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2558). ภาวะอสังหาริมทรัพย์ เดือนสิงหาคม 2558, จาก www.reic.or.th/

สำนักโยธาธิการและผังเมือง. (2558). ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2558, สืบค้นเมื่อ 21 ตุลาคม 2558, จาก www.dpt.go.th



ภาคผนวก ก

กฎหมาย

กฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๕๖

3.2.2 กฎหมายจัดสรรที่ดิน (ราชกิจจานุเบกษา)

ข้อกำหนด เกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม
กรุงเทพมหานคร (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๗

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๑๔ (๑) มาตรา ๑๖ แห่งพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. ๒๕๕๓ คณะกรรมการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานคร จึงออกข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดทำ แผนผังโครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม โดยความเห็นชอบ จากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ข้อกำหนดนี้เรียกว่า “ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรมกรุงเทพมหานคร (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๗”

ข้อ ๒ ข้อกำหนดนี้ให้ใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนดสามสิบวันนับแต่วันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ข้อ ๓ ให้ยกเลิกความในข้อ ๑๙ และข้อ ๒๐ ของข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน เพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๕๐ และให้ใช้ข้อความต่อไปนี้แทน

“ข้อ ๑๙ ถนนแต่ละสายให้มีความยาวจากทางแยกหนึ่งถึงอีกทางแยกหนึ่งไม่เกิน ๓๐๐.๐๐ เมตรและไม่ควรให้เป็นแนวตรงยาวเกินกว่า ๖๐๐.๐๐ เมตร

ถนนในโครงการที่มีความยาวระหว่างทางแยกเกินกว่า ๑๒๐.๐๐ เมตร ให้จัดทำสันชะลอความเร็วทุกระยะไม่เกิน ๑๒๐.๐๐ เมตร ถนนที่เป็นปลายตันต้องจัดให้มีที่กัลดรถ ดังนี้

๑๙.๑ ถนนปลายตันที่มีระยะเกิน ๕๐.๐๐ เมตร แต่ไม่เกิน ๑๐๐.๐๐ เมตรให้จัดทำ ที่กัลดรถบริเวณปลายตัน

๑๙.๒ ถนนปลายตันที่มีระยะความยาวเกิน ๑๐๐.๐๐ เมตร ให้จัดทำที่กัลดรถ ทุกระยะ ๑๐๐.๐๐ เมตร แต่หากมีระยะเป็นเศษไม่ครบ ๑๐๐.๐๐ เมตร ต้องจัดทำที่กัลดรถ ตามเงื่อนไขต่อไปนี้

๑๙.๒.๑ หากระยะตั้งแต่จุดที่ครบ ๑๐๐.๐๐ เมตร จุดสุดท้ายไปจนถึงจุดปลายตันของถนนมีระยะไม่เกิน ๕๐.๐๐ เมตร ให้จัดทำที่กัลดรถที่บริเวณปลายตันของถนนโดยไม่ต้องจัดทำที่กัลดรถในบริเวณ ที่ครบระยะ ๑๐๐.๐๐ เมตร จุดสุดท้าย

๑๙.๒.๒ หากระยะตั้งแต่จุดที่ครบ ๑๐๐.๐๐ เมตร จุดสุดท้ายไปจนถึงจุดปลายตันของถนนมีระยะเกิน ๕๐.๐๐ เมตร ให้จัดทำที่กั้นรถที่บริเวณปลายตันของถนนด้วย

๑๙.๓ ที่กั้นรถต้องจัดให้เป็นไปตามมาตรฐาน ดังนี้

๑๙.๓.๑ กรณีที่เป็นวงเวียน ต้องมีรัศมีความโค้งวัดจากจุดศูนย์กลางถึงกึ่งกลางถนนไม่ต่ำกว่า ๖.๐๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๖.๐๐ เมตร เล่ม ๑๓๑ ตอนพิเศษ ๑๓๗ ง ราชกิจจานุเบกษา ๒๓ กรกฎาคม ๒๕๕๗

๑๙.๓.๒ กรณีที่เป็นรูปตัวที (T) ต้องมีความยาวสุทธิของไหล่ตัวที่ด้านละไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร เว้นแต่จัดทำที่บริเวณปลายตันให้มีความยาวของไหล่ตัวที่ด้านละไม่ต่ำกว่า ๒.๕๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร

๑๙.๓.๓ กรณีที่เป็นรูปตัวแอล (L) ต้องมีความยาวสุทธิของขาแต่ละด้านไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร หากจัดทำในบริเวณปลายตันของถนนให้จัดทำห่างจากบริเวณปลายตันไม่น้อยกว่า ๕.๐๐ เมตร

๑๙.๓.๔ กรณีที่เป็นรูปตัววาย (Y) ต้องมีความยาวสุทธิของแขนตัววายด้านละไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร เว้นแต่จัดทำที่บริเวณปลายตันให้มีความยาวของไหล่ตัววายด้านละไม่ต่ำกว่า ๒.๕๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร มุมตัววายต้องไม่เล็กกว่า ๑๒๐ องศา

ข้อ ๒๐ ที่จอดรถสำหรับที่ดินแปลงย่อยประเภทอาคารพาณิชย์ ต้องจัดให้มีจำนวนที่จอดรถไม่น้อยกว่า ๑ คัน ต่อ ๑ แปลง

๒๐.๑ กรณีจัดทำที่จอดรถบริเวณด้านหน้าของที่ดินแปลงย่อยแต่ละแปลงให้มีลักษณะ ดังนี้

(๑) กรณีจัดให้มีที่จอดรถยนต์ตั้งฉากกับแนวทางเดินรถให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า ๒.๔๐ เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า ๕.๐๐ เมตร

(๒) กรณีจัดให้มีที่จอดรถยนต์ขนานแนวทางเดินรถ หรือทำมุมกับทางเดินรถน้อยกว่า ๓๐ องศา ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า ๒.๔๐ เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า ๖.๐๐ เมตร

(๓) กรณีจัดให้มีที่จอดรถยนต์ทำมุมกับทางเดินรถตั้งแต่ ๓๐ องศา ขึ้นไป ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า ๒.๔๐ เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า ๕.๕๐ เมตร ให้แสดงขอบเขตที่จอดรถแต่ละคันไว้ให้ปรากฏในบริเวณที่จอดรถ

๒๐.๒ กรณีจัดทำที่จอดรถบริเวณพื้นที่ที่จัดไว้เป็นที่จอดรถในบริเวณอื่นต้องจัดทำที่จอดรถ ในบริเวณใกล้เคียงที่ดินแปลงย่อย และสามารถเดินทางได้โดยสะดวกมีระยะทางไม่เกิน ๒๐๐.๐๐ เมตรจากที่ดินแปลงย่อยซึ่งอยู่ในโครงการจัดสรรที่ดินเดียวกัน และให้ถือเป็นสาธารณูปโภคของโครงการจัดสรรที่ดินนั้นที่ให้ใช้เฉพาะที่ดินแปลงย่อยประเภทอาคารพาณิชย์ โดย

ให้มีลักษณะการจัดทำตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร และให้แสดงขอบเขตที่จอดรถแต่ละคันไว้ให้ปรากฏในบริเวณที่จอดรถดังกล่าวด้วย”

3.2.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5(3) และมาตรา 8(1) (7) และ (8) แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 อันเป็นพระราชบัญญัติที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ซึ่งมาตรา 29 ประกอบรวมกับมาตรา 31 มาตรา 35 มาตรา 48 มาตรา 49 และมาตรา 50 รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย บัญญัติให้กระทำได้โดยอาศัยอำนาจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยโดยคำแนะนำของคณะกรรมการควบคุมอาคาร ออกกฎกระทรวงไว้ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ในกฎกระทรวงนี้

“อาคารอยู่อาศัย” หมายความว่า อาคารโดยปกติที่บุคคลใ้อยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวรหรือชั่วคราวก็ตาม

“ห้องแถว” หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไป มีผนังแบ่งอาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุไม่ทนไฟเป็นส่วนใหญ่

“ตึกแถว” หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไป มีผนังแบ่งอาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุทนไฟเป็นส่วนใหญ่

“บ้านแถว” หมายความว่า ตึกแถวที่หรือห้องแถวใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซึ่งมีระยะที่ว่างด้านหน้าและด้านหลัง และระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารแต่ละคูหา และมีความสูงไม่เกินสามชั้น

“บ้านแฝด” หมายความว่า อาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยก่อสร้างติดต่อกันสองบ้าน มีผนังแบ่งอาคารเป็นบ้านมีระยะที่ว่างระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารด้านหน้า ด้านหลัง และด้านข้างของแต่ละบ้าน และมีทางเข้าออกของแต่ละบ้านแยกจากกันเป็นสัดส่วน

“อาคารพาณิชย์” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรม หรือบริการธุรกิจ หรืออุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังการผลิตเทียบได้ต่ำกว่า 5 แรงม้า และหมายความรวมถึงอาคารอื่นๆที่ก่อสร้างห่างจากถนน หรือทางสาธารณะไม่มากกว่า 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคารเพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรมได้

หมวด 1 ลักษณะของอาคาร

ข้อ 3 บ้านแถวของแต่ละคูหาจะต้องมีความกว้าง โดยที่วัดจากระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาตอม่อหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่ต่ำกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัด

ระยะตั้งฉากกับแนวมผนังด้านหน้าของชั้นล่างไม่ต่ำกว่า 4 เมตร และต้องไม่เกิน 24 เมตร และจำเป็นต้องมีพื้นที่ชั้นล่างในแต่ละคูหาไม่ต่ำกว่า 24 ตารางเมตร ในกรณีที่มีความลึกของอาคารมากกว่า 16 เมตร ต้องจัดให้มีที่ว่างซึ่งปราศจากสิ่งปกคลุมบริเวณหนึ่งในระยะระหว่าง 12 เมตร ถึง 16 เมตร โดยให้มีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 20 ใน 100 ของพื้นที่ของชั้นล่างของอาคารนั้น

ข้อ 4 ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวสร้างต่อกันได้ไม่เกินทั้งหมดสิบคูหา และโดยมีความยาวของอาคารแถวหนึ่ง รวมกันแล้วไม่เกิน 40 เมตร ซึ่งวัดจากระหว่างจุดศูนย์กลางของเสาแรกถึงจุดศูนย์กลางเสาสุดท้าย ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของเดียวกัน และหรือใช้โครงสร้างเดียวกัน หรือแยกกันก็ตาม หมวด 3 ที่ว่างภายนอกอาคาร

ข้อ 36 บ้านแถวจำเป็นต้องมีที่ว่างด้านหน้าระยะระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวมผนังอาคารโดยกว้างไม่ต่ำกว่า 3 เมตร และต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารระยะระหว่างรั้ว หรือแนวเขตที่ดินกับแนวมผนังอาคารโดยกว้างไม่ต่ำกว่า 2 เมตร ระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวที่สร้างถึงจำนวนสิบคูหา หรือต้องมีความยาวรวมกัน 40 เมตร และต้องมีที่ว่างระยะระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถว นั้นกว้างไม่ต่ำกว่า 4 เมตร โดยเป็นช่องตลอดความลึกของบ้านแถวบ้านแถวที่สร้างติดต่อกันไม่ถึงสิบคูหา และหรือมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร แต่มีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวกว้างต่ำกว่า 4 เมตร ไม่ให้ถือว่าเป็นที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวให้ถือว่าบ้านแถวนั้นสร้างต่อเนื่องเป็นแถวเดียวกัน

หมวด 4 แนวมอาคารและระยะต่างๆ อาคาร

ข้อ 41 อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้กับถนนสาธารณะโดยมีความกว้างต่ำกว่า 6 เมตร ให้ร่นแนวมอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะ อย่างน้อย 3 เมตร อาคารที่สูงเกินจำนวนสองชั้น หรือสูงเกิน 8 เมตร อาคารสาธารณะ ห้องแถว บ้านแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์โรงงาน ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้นสำหรับติดตั้งป้าย หรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ

(1) ถ้าหากถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างต่ำกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวมอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างต่ำ 6 เมตร

(2) ถ้าถนนสาธารณะ มีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตร ขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้ร่นแนวมอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อยที่สุด 1 ใน 10 ของความกว้างของถนน

(3) ถ้าถนนสาธารณะมีความกว้างมากกว่า 20 เมตร ขึ้นไป ให้ร่นแนวมอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างต่ำ 2 เมตร

สรุปข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

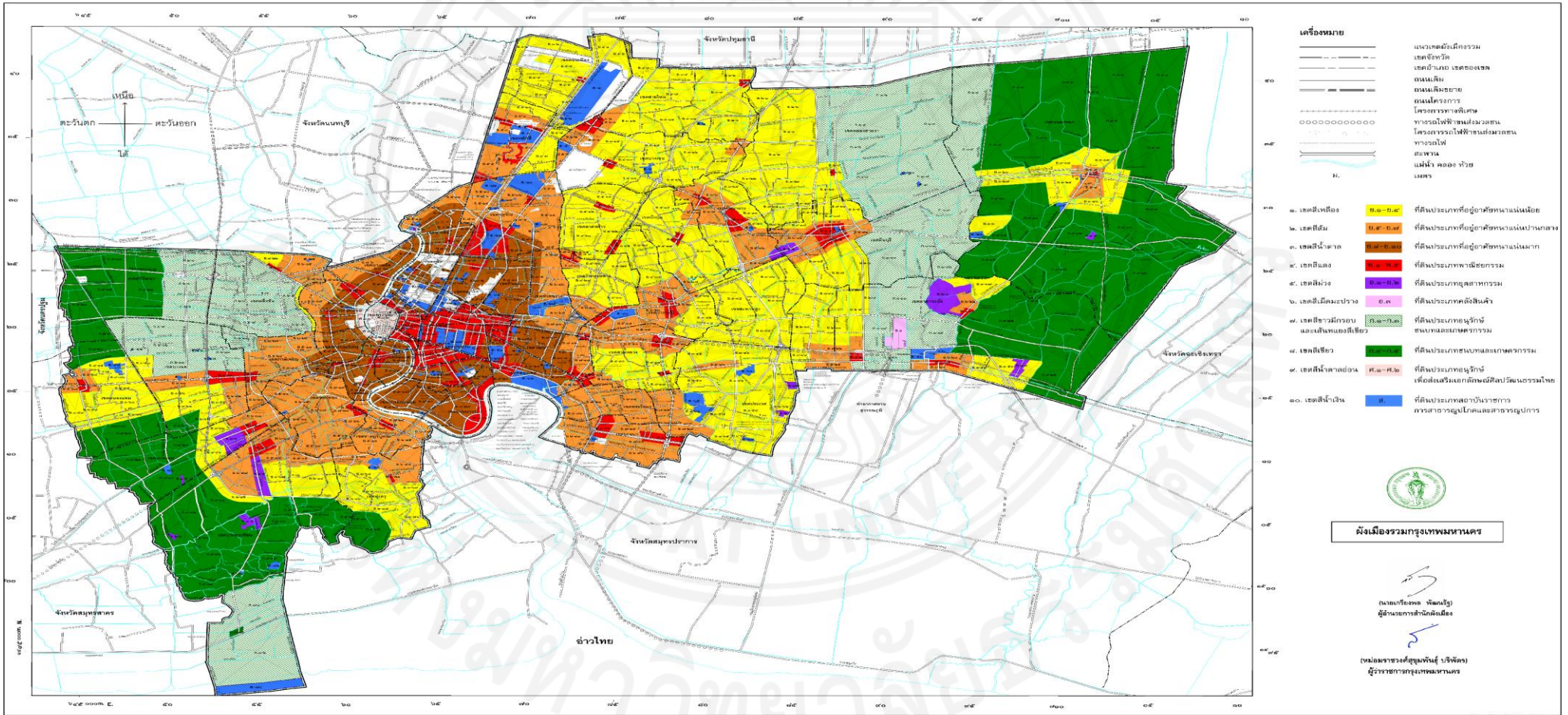
Table with columns for land use types (e.g., residential, commercial, industrial) and various zoning codes (e1, e2, e3, etc.). The table contains a grid of 'x' marks indicating permitted uses in specific zones.

- Legend for symbols: X = Not Allowed, * = Allowed with conditions, 1-10 = Specific conditions or ratios. Includes notes for FAR, OSR, and other zoning parameters.

กฎกระทรวงดังกล่าวประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับกฤษฎีกา เล่ม ๑๓๐ ตอนที่ ๔๑ ก ลงวันที่ ๑๖ พฤษภาคม ๒๕๕๖

แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวง
ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร
พ.ศ. ๒๕๕๖

มาตรา ๑๖, ๑๗, ๑๘, ๑๙, ๒๐, ๒๑, ๒๒, ๒๓, ๒๔, ๒๕, ๒๖, ๒๗, ๒๘, ๒๙, ๓๐, ๓๑, ๓๒, ๓๓, ๓๔, ๓๕, ๓๖, ๓๗, ๓๘, ๓๙, ๔๐, ๔๑, ๔๒, ๔๓, ๔๔, ๔๕, ๔๖, ๔๗, ๔๘, ๔๙, ๕๐, ๕๑, ๕๒, ๕๓, ๕๔, ๕๕, ๕๖, ๕๗, ๕๘, ๕๙, ๖๐, ๖๑, ๖๒, ๖๓, ๖๔, ๖๕, ๖๖, ๖๗, ๖๘, ๖๙, ๗๐, ๗๑, ๗๒, ๗๓, ๗๔, ๗๕, ๗๖, ๗๗, ๗๘, ๗๙, ๘๐, ๘๑, ๘๒, ๘๓, ๘๔, ๘๕, ๘๖, ๘๗, ๘๘, ๘๙, ๙๐, ๙๑, ๙๒, ๙๓, ๙๔, ๙๕, ๙๖, ๙๗, ๙๘, ๙๙, ๑๐๐



ภาคผนวก ข
ด้านการตลาด



ภาคผนวก ค
ด้านการก่อสร้าง



ตาราง การประมาณการก่อสร้าง (1/3)

รายการงาน	Year 2018		
	january	february	march
	23	24	
งานก่อสร้าง			
1.งานเขียนแบบ			
2.งานปรับปรุงพื้นที่เตรียมก่อสร้าง			
3.ขออนุญาตก่อสร้างและแบ่งโฉนด			
4.งานตีผังแบ่งเขต			
5.งานก่อสร้างฐานรากและเสาเข็มzone A,B			
6.งานประกอบตัวอาคาร A,B			
7.งานประกอบหลังคา อาคาร A,B			
8.งานตกแต่งตัวอาคารภายใน/นอก A,B			
9.งานทำถนน zone A,B			
10.งานเก็บรายละเอียดก่อนส่งมอบงาน A,B			
11.งานก่อสร้างฐานรากและเสาเข็ม Zone C,D			
12.งานประกอบตัวอาคาร C,D			
13.งานประกอบหลังคาอาคาร C,D			
14.งานตกแต่งตัวอาคารภายใน/ภายนอก C,D			
15.งานทำถนน Zone C,D			
16.งานเก็บรายละเอียดก่อนส่งมอบงาน C,D			

ภาคผนวก ง
ด้านการเงิน



Cash Flow (Base case) 1/3

รายการ	หมายเหตุ	Year 2016												
		march	april	may	june	july	august	september	october	november	december			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
ยอดขายต่อเดือน				2	3	3	2	4	3	2	1			
จำนวนยูนิต	28	หลัง												
ราคาบ้านเฉลี่ยก่อนหักส่วนลด	11,286,048	บาท/หลัง			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048		
ส่วนลดการขาย														
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048		
เงินค้ำประกัน	20%	ของราคาบ้าน			4,514,419	6,771,630	6,771,630	4,514,419	9,028,838	6,771,630	4,514,419	2,257,210		
Cash In-flow From Operating:														
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง			40,000	60,000	60,000	40,000	80,000	60,000	40,000	20,000		
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง			160,000	240,000	240,000	160,000	320,000	240,000	160,000	80,000		
รายรับเงินค้ำประกัน						431,442	1,078,605	1,725,768	2,157,210	3,020,093	3,667,256	4,098,698		
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์														
รวมรายรับ					-	-	200,000	731,442	1,378,605	1,925,768	2,557,210	3,320,093	3,867,256	4,198,698
Cash Out-flow From Operating														
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท	64,800,000											
ค่าปรับปรุงพื้นที่และติดตั้ง	4,320,000	บาท	3,000,000			1,320,000								
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,584,000	บาท										792,000		
ค่ารั้ว	700,000	บาท												
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท	100,000											
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท				140,000								
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท	1,000,000											
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท												
ค่างานตกแต่งอาคาร	28,000,000	บาท								5,600,000	4,200,000	9,800,000		
ค่างานก่อสร้างอาคาร	47,700,000	บาท					2,520,000	1,680,000	15,120,000	6,280,000	12,600,000	4,600,000		
รวมต้นทุนขาย	149,140,000	บาท												
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	191,500	93,000	93,000	1,500,000	100,000	100,000	2,288,000	100,000	110,000	180,000		
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท		6,000	21,943	41,358	57,773	76,716	99,603	116,018	125,961	125,961		
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท												
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท												
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178													
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100									265,950	265,950	265,950		
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609													
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			69,291,500	293,000	299,000	3,181,943	2,861,358	2,037,773	17,684,716	12,545,553	17,491,968	15,963,911		
Net Cash Flow from Operating			-69,291,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,482,753	-112,005	-15,127,506	-9,225,460	-13,624,712	-11,765,213		
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น			82,027,000											
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน								11,185,500	11,185,500	11,185,500	11,185,500	11,185,500		
ชำระคืนเงินต้น														
Net Cash Flow from Financing			82,027,000											
Total Net Cash Flow			12,735,500	12,735,500	-99,000	-2,450,501	-1,482,753	-112,005	-3,942,006	1,960,040	-2,439,212	-579,713		
Cash Balance														
เงินสดคงเหลือต้นงวด				12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,410,246	8,298,241	4,356,235	6,316,275	3,877,063		
เงินสดรับในงวด	82,027,000													
เงินสดจ่ายในงวด	-69,291,500			-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,482,753	-112,005	-3,942,006	1,960,040	-2,439,212	-579,713		
เงินสดคงเหลือปลายงวด			12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,410,246	8,298,241	4,356,235	6,316,275	3,877,063	3,297,350		

Cash Flow (Base case) 2/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2017													
			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22		
ยอดขายต่อเดือน			1	3	2	2										
จำนวนยูนิต	28	หลัง														
ราคาบ้านเฉลี่ยก่อนหักส่วนลด	11,286,048	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048										
ส่วนลดการขาย																
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048										
เงินดาวน์	20%	ของราคาบ้าน	2,257,210	6,771,630	4,514,419	4,514,419										
Cash In-flow From Operating.																
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง	20,000	60,000	40,000	40,000										
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง	80,000	240,000	160,000	160,000										
รายรับเงินดาวน์			4,314,419	4,530,140	5,177,303	5,177,303	4,961,582	4,314,419	3,882,977	3,020,093	2,372,930	1,941,488	1,725,767	1,510,046		
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์							17,828,838	27,086,515	17,828,838	36,115,354	27,086,515	17,828,838	9,028,838	9,028,838		
		รวมรายรับ	4,414,419	4,830,140	5,377,303	23,206,141	32,048,097	31,400,934	21,711,815	39,135,447	29,459,445	19,770,326	10,754,605	10,538,884		
Cash Out-flow From Operating																
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท														
ค่าปรับปรุงพื้นที่และตัง	4,320,000	บาท														
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,584,000	บาท		792,000												
ค่ารั้ว	700,000	บาท			700,000											
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท														
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท														
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท														
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท			796,000											
ค่างานตกแต่งอาคาร	28,000,000	บาท	4,200,000	4,200,000												
ค่างานก่อสร้างอาคาร	47,700,000	บาท	2,450,000		2,450,000											
รวมต้นทุนขาย	149,140,000	บาท														
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000												
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000									
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	132,433	144,904	161,319	696,184	961,443	942,028	651,354	1,174,063	883,784	593,110	332,638	316,167		
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท														
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท				225,721	338,581	338,581	225,721	451,442	338,581	225,721	112,861	112,861		
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178															
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950		
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609															
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			7,348,383	5,702,854	4,573,269	1,387,855	1,665,974	1,646,559	1,243,025	1,991,455	1,588,315	1,184,781	811,449	794,978		
Net Cash Flow from Operating			-2,933,964	-872,714	804,034	21,818,286	30,382,123	29,754,375	20,468,790	37,143,992	27,871,130	18,585,545	9,943,156	9,743,906		
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น																
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน			11,185,500	11,185,500												
ชำระคืนเงินต้น					1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250		
Net Cash Flow from Financing																
Total Net Cash Flow			8,251,536	11,548,886	-1,060,216	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656		
Cash Balance																
เงินสดคงเหลือต้นงวด			3,297,350	11,548,886	23,097,772	22,037,556	41,991,592	70,509,465	98,399,590	117,004,130	152,283,872	178,290,752	195,012,047	203,090,953		
เงินสดรับในงวด																
เงินสดจ่ายในงวด			8,251,536	11,548,886	-1,060,216	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656		
เงินสดคงเหลือปลายงวด			11,548,886	23,097,772	22,037,556	41,991,592	70,509,465	98,399,590	117,004,130	152,283,872	178,290,752	195,012,047	203,090,953	210,970,609		

Cash Flow (Base case) 3/3

รายการ	หมายเหตุ	Year 2018			26
		january	february	march	
		23	24	25	
ยอดขายเดือน จำนวนยูนิต ราคาบ้านเฉลี่ยก่อนหักส่วนลด ส่วนลดการขาย ยอดขายสุทธิ เงินคาวม	28 11,286,048 316,009,320 20%	หลัง บาท/หลัง บาท/หลัง ของราคาบ้าน			
Cash In-flow From Operating.					
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง			
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง			
รายรับเงินคาวม			862,883	431,442	
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์			27,086,515	17,828,838	17,828,838
		รวมรายรับ	27,949,398	18,260,280	17,828,838
Cash Out-flow From Operating					
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท			
ค่าปรับปรุงพื้นที่และตัง	4,320,000	บาท			
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,584,000	บาท			
ค่ารั้ว	700,000	บาท			
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท			
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท			
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท			
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท			
ค่างานตกแต่งอาคาร	28,000,000	บาท			
ค่างานก่อสร้างอาคาร	47,700,000	บาท			
รวมต้นทุนขาย	149,140,000	บาท			
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท			
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท			
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	838,482	547,808	534,865
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท			10,428,308
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท	338,581	225,721	225,721
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178				
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609				26,031,609
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			1,543,013	1,139,479	11,554,844
Net Cash Flow from Operating			26,406,385	17,120,801	6,273,994
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน					
ชำระคืนเงินต้น			1,864,250	1,864,250	44,742,000
Net Cash Flow from Financing					
Total Net Cash Flow			24,542,135	15,256,551	-38,468,006
Cash Balance					
เงินสดคงเหลือต้นงวด			210,970,609	235,512,744	250,769,295
เงินสดรับในงวด					
เงินสดจ่ายในงวด			24,542,135	15,256,551	-38,468,006
เงินสดคงเหลือปลายงวด			235,512,744	250,769,295	212,301,289

Cash Flow (Best case) 1/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2016									
			march	april	may	june	july	august	september	october	november	december
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ยอดขายต่อเดือน					2	3	3	2	4	3	2	1
จำนวนยูนิต	28	หลัง										
ราคาก่อนหักส่วนลด	11,286,048	บาท/หลัง			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048
ส่วนลดการขาย												
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง ของราคา บ้าน			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048
เงินคาวม	20%				4,514,419	6,771,630	6,771,630	4,514,419	9,028,838	6,771,630	4,514,419	2,257,210
Cash In-flow From Operating												
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง			40,000	60,000	60,000	40,000	80,000	60,000	40,000	20,000
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง			160,000	240,000	240,000	160,000	320,000	240,000	160,000	80,000
รายรับเงินคาวม						431,442	1,078,605	1,725,768	2,157,210	3,020,093	3,667,256	4,098,698
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์												
		รวมรายรับ			200,000	731,442	1,378,605	1,925,768	2,557,210	3,320,093	3,867,256	4,198,698
Cash Out-flow From Operating												
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท	64,800,000									
ค่าปรับปรุงพื้นที่และสิ่ง	4,320,000	บาท	3,000,000			1,320,000						
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,663,200	บาท										831,600
ค่ารั้ว	735,000	บาท										
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท	100,000									
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท				140,000						
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท	1,000,000									
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท										
ค่างานตกแต่งอาคาร	29,400,000	บาท							5,880,000	4,410,000		10,290,000
ค่างานก่อสร้างอาคาร	50,085,000	บาท					2,646,000	1,764,000	15,876,000	6,594,000	13,230,000	4,830,000
รวมต้นทุนขาย	153,039,200	บาท										
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	191,500	93,000	93,000	1,500,000	100,000	100,000	2,288,000	100,000	110,000	180,000
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท			6,000	21,943	41,358	57,773	76,716	99,603	116,018	125,961
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท										
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท										
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178											
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100									265,950	265,950	265,950
ภาษีเงินได้บุคคล	26,031,609											
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			69,291,500	293,000	299,000	3,181,943	2,987,358	2,121,773	18,440,716	13,139,553	18,331,968	16,723,511
Net Cash Flow from Operating			-69,291,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,608,753	-196,005	-15,883,506	-9,819,460	-14,464,712	-12,524,813
เงินลงทุนจากส่วนเจ้าของ			82,027,000									
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน									11,185,500	11,185,500	11,185,500	11,185,500
ชำระคืนเงินต้น												
Net Cash Flow from Financing			82,027,000									
Total Net Cash Flow			12,735,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,608,753	-196,005	-4,698,006	1,366,040	-3,279,212	-1,339,313
Cash Balance												
เงินสดคงเหลือต้นงวด				12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,284,246	8,088,241	4,356,235	5,722,275	2,443,063
เงินสดรับในงวด			82,027,000									
เงินสดจ่ายในงวด			-69,291,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,608,753	-196,005	-4,698,006	1,366,040	-3,279,212	-1,339,313
เงินสดคงเหลือปลายงวด			12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,284,246	8,088,241	3,390,235	5,722,275	2,443,063	1,103,750

Cash Flow (Best case) 2/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2017													
			january	february	march	april	may	june	july	august	september	october	november	december		
			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22		
ยอดขายต่อเดือน			1	3	2	2										
จำนวนยูนิต	28	หลัง														
ราคายูนิต	11,286,048	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048										
ส่วนลดการขาย																
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048										
เงินดาวน์	20%	ของราคาบ้าน	2,257,210	6,771,630	4,514,419	4,514,419										
Cash In-flow From Operating.																
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง	20,000	60,000	40,000	40,000										
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง	80,000	240,000	160,000	160,000										
รายรับเงินดาวน์			4,314,419	4,530,140	5,177,303	5,177,303	4,961,582	4,314,419	3,882,977	3,020,093	2,372,930	1,941,488	1,725,767	1,510,046		
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์							17,828,838	27,086,515	27,086,515	17,828,838	36,115,354	27,086,515	17,828,838	9,028,838	9,028,838	
		รวมรายรับ	4,414,419	4,830,140	5,377,303	23,206,141	32,048,097	31,400,934	21,711,815	39,135,447	29,459,445	19,770,326	10,754,605	10,538,884		
Cash Out-flow From Operating																
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท														
ค่าปรับปรุงพื้นที่และติดตั้ง	4,320,000	บาท														
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,663,200	บาท		831,600												
ค่ารั้ว	735,000	บาท			735,000											
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท														
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท														
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท														
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท			796,000											
ค่างานตกแต่งอาคาร	29,400,000	บาท	4,410,000	4,410,000												
ค่างานก่อสร้างอาคาร	50,085,000	บาท	2,572,500	2,572,500												
รวมต้นทุนขาย	153,039,200	บาท														
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000												
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000										
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	132,433	144,904	161,319	696,184	961,443	942,028	651,354	1,174,063	883,784	593,110	332,638	316,167		
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท														
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท				225,721	338,581	338,581	225,721	451,442	338,581	225,721	112,861	112,861		
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178															
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609															
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			7,680,883	5,952,454	4,730,769	1,387,855	1,665,974	1,646,559	1,243,025	1,991,455	1,588,315	1,184,781	811,449	794,978		
Net Cash Flow from Operating			-3,266,464	-1,122,314	646,534	21,818,286	30,382,123	29,754,375	20,468,790	37,143,992	27,871,130	18,585,545	9,943,156	9,743,906		
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น																
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน			11,185,500	11,185,500												
ชำระคืนเงินต้น					1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250
Net Cash Flow from Financing																
Total Net Cash Flow			7,919,036	11,548,886	-1,217,716	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656		
Cash Balance																
เงินสดคงเหลือต้นงวด			1,103,750	9,022,786	20,571,672	19,353,956	39,307,992	67,825,865	95,715,990	114,320,530	149,600,272	175,607,152	192,328,447	200,407,353	200,407,353	200,407,353
เงินสดรับในงวด																
เงินสดจ่ายในงวด			7,919,036	11,548,886	-1,217,716	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656		
เงินสดคงเหลือปลายงวด			9,022,786	20,571,672	19,353,956	39,307,992	67,825,865	95,715,990	114,320,530	149,600,272	175,607,152	192,328,447	200,407,353	208,287,009		

Cash Flow (Best case) 3/3

รายการ	หมายเหตุ	Year 2018			26
		january	february	march	
		23	24	25	
ยอดขายต่อเดือน					
จำนวนยูนิต	28	หลัง			
ราคายูนิต	11,286,048	บาท/หลัง			
ส่วนลดการขาย					
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง			
เงินดาวน์	20%	ของราคาบ้าน			
Cash In-flow From Operating.					
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง			
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง			
รายรับเงินดาวน์			862,883	431,442	
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์			27,086,515	17,828,838	17,828,838
			รวมรายรับ	18,260,280	17,828,838
Cash Out-flow From Operating					
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท			
ค่าปรับปรุงพื้นที่และติดตั้ง	4,320,000	บาท			
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,663,200	บาท			
ค่ารั้ว	735,000	บาท			
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท			
ค่าขนอนุญาติจัดสรร	140,000	บาท			
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท			
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท			
ค่างานตกแต่งอาคาร	29,400,000	บาท			
ค่างานก่อสร้างอาคาร	50,085,000	บาท			
รวมต้นทุนขาย	153,039,200	บาท			
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท			
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท			
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	838,482	547,808	534,865
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท			10,428,308
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท	338,581	225,721	225,721
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178				
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609				26,031,609
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			1,543,013	1,139,479	11,554,844
Net Cash Flow from Operating			26,406,385	17,120,801	6,273,994
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน					
ชำระคืนเงินต้น			1,864,250	1,864,250	44,742,000
Net Cash Flow from Financing					
Total Net Cash Flow			24,542,135	15,256,551	-38,468,006
Cash Balance					
เงินสดคงเหลือต้นงวด			208,287,009	232,829,144	248,085,695
เงินสดรับในงวด					
เงินสดจ่ายในงวด			24,542,135	15,256,551	-38,468,006
เงินสดคงเหลือปลายงวด			232,829,144	248,085,695	209,617,689
					-26,031,609
					183,586,080

Cash Flow (Worst case) 1/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2016											
			march	april	may	june	july	august	september	october	november	december		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
ยอดขายต่อเดือน				2	3	3	2	4	3	2	1			
จำนวนผู้นิต	28	หลัง												
ราคาก่อนหักส่วนลด	11,286,048	บาท/หลัง			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048		
ส่วนลดการขาย														
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง			22,286,048	33,858,144	33,858,144	22,286,048	45,144,192	33,858,144	22,286,048	11,286,048		
เงินดาวน์	20%	ของราคาก่อนหัก			4,514,419	6,771,630	6,771,630	4,514,419	9,028,838	6,771,630	4,514,419	2,257,210		
Cash In-flow From Operating.														
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง			40,000	60,000	60,000	40,000	80,000	60,000	40,000	20,000		
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง			160,000	240,000	240,000	160,000	320,000	240,000	160,000	80,000		
รายรับเงินดาวน์						431,442	1,078,605	1,725,768	2,157,210	3,020,093	3,667,256	4,098,698		
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์														
รวมรายรับ					-	-	200,000	731,442	1,378,605	1,925,768	2,557,210	3,320,093	3,867,256	4,198,698
Cash Out-flow From Operating														
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท	64,800,000											
ค่าปรับปรุงพื้นที่และติดตั้ง	4,320,000	บาท	3,000,000			1,320,000								
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,742,400	บาท											871,200	
ค่ารั้ว	770,000	บาท												
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท	100,000											
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท				140,000								
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท	1,000,000											
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท												
ค่างานตกแต่งอาคาร	30,800,000	บาท								6,160,000	4,620,000	10,780,000		
ค่างานก่อสร้างอาคาร	52,470,000	บาท					2,772,000	1,848,000	16,632,000	6,908,000	13,860,000	5,060,000		
รวมต้นทุนขาย	156,938,400	บาท												
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000		
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	191,500	93,000	93,000	1,500,000	100,000	100,000	2,288,000	100,000	110,000	180,000		
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท			6,000	21,943	41,358	57,773	76,716	99,603	116,018	125,961		
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท												
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท												
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178													
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100									265,950	265,950	265,950		
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609													
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			69,291,500	293,000	299,000	3,181,943	3,113,358	2,205,773	19,196,716	13,733,553	19,171,968	17,483,111		
Net Cash Flow from Operating			-69,291,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,734,753	-280,005	-16,639,506	-10,413,460	-15,304,712	-13,284,413		
เงินลงทุนจากส่วนเจ้าของ			82,027,000											
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน									11,185,500	11,185,500	11,185,500	11,185,500		
ชำระคืนเงินต้น														
Net Cash Flow from Financing			82,027,000											
Total Net Cash Flow			12,735,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,734,753	-280,005	-5,454,006	772,040	-4,119,212	-2,098,913		
Cash Balance														
เงินสดคงเหลือต้นงวด				12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,158,246	7,878,241	2,424,235	3,196,275	-922,937		
เงินสดรับในงวด			82,027,000											
เงินสดจ่ายในงวด			-69,291,500	-293,000	-99,000	-2,450,501	-1,734,753	-280,005	-5,454,006	772,040	-4,119,212	-2,098,913		
เงินสดคงเหลือปลายงวด			12,735,500	12,442,500	12,343,500	9,892,999	8,158,246	7,878,241	2,424,235	3,196,275	-922,937	-3,021,850		

Cash Flow (Worst case) 2/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2017														
			january	february	march	april	may	june	july	august	september	october	november	december			
			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
ยอดขายต่อเดือน			1	3	2	2											
จำนวนหน่วย	28	หลัง															
ราคาก่อนหักภาษี	11,286,048	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048											
ส่วนลดการขาย																	
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง	11,286,048	33,858,144	22,286,048	22,286,048											
เงินดาวน์	20%	ของราคาก่อนหัก	2,257,210	6,771,630	4,514,419	4,514,419											
Cash in-flow From Operating.																	
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง	20,000	60,000	40,000	40,000											
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง	80,000	240,000	160,000	160,000											
รายรับเงินดาวน์			4,314,419	4,530,140	5,177,303	5,177,303	4,961,582	4,314,419	3,882,977	3,020,093	2,372,930	1,941,488	1,725,767	1,510,046			
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์							17,828,838	27,086,515	27,086,515	17,828,838	36,115,354	27,086,515	17,828,838	9,028,838	9,028,838		
		รวมรายรับ	4,414,419	4,830,140	5,377,303	23,206,141	32,048,097	31,400,934	21,711,815	39,135,447	29,459,445	19,770,326	10,754,605	10,538,884			
Cash Out-flow From Operating																	
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท															
ค่าปรับปรุงพื้นที่และสิ่ง	4,320,000	บาท															
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,742,400	บาท		871,200													
ค่ารั้ว	770,000	บาท			770,000												
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท															
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท															
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท															
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท			796,000												
ค่างานตกแต่งอาคาร	30,800,000	บาท	4,620,000	4,620,000													
ค่างานก่อสร้างอาคาร	52,470,000	บาท	2,695,000		2,695,000												
รวมต้นทุนขาย	156,938,400	บาท															
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท	100,000	100,000													
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท	100,000	100,000	100,000	100,000											
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	132,433	144,904	161,319	696,184	961,443	942,028	651,354	1,174,063	883,784	593,110	332,638	316,167			
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท															
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท			225,721	338,581	338,581	338,581	225,721	451,442	338,581	225,721	112,861	112,861			
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178																
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950	265,950
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609																
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			8,013,383	6,202,054	4,888,269	1,387,855	1,665,974	1,646,559	1,243,025	1,991,455	1,588,315	1,184,781	811,449	794,978			
Net Cash Flow from Operating			-3,598,964	-1,371,914	489,034	21,818,286	30,382,123	29,754,375	20,468,790	37,143,992	27,871,130	18,585,545	9,943,156	9,743,906			
เงินลงทุนจากส่วนเจ้าของ																	
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน			11,185,500	11,185,500													
ชำระคืนเงินต้น					1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250	1,864,250
Net Cash Flow from Financing																	
Total Net Cash Flow			7,586,536	11,548,886	-1,375,216	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656			
Cash Balance																	
เงินสดคงเหลือต้นงวด			-3,021,850	5,229,686	16,778,572	15,403,356	35,357,392	63,875,265	91,765,390	110,369,930	145,649,672	171,656,552	188,377,847	196,456,753			
เงินสดรับในงวด																	
เงินสดจ่ายในงวด			8,251,536	11,548,886	-1,375,216	19,954,036	28,517,873	27,890,125	18,604,540	35,279,742	26,006,880	16,721,295	8,078,906	7,879,656			
เงินสดคงเหลือปลายงวด			5,229,686	16,778,572	15,403,356	35,357,392	63,875,265	91,765,390	110,369,930	145,649,672	171,656,552	188,377,847	196,456,753	204,336,409			

Cash Flow (Worst case) 3/3

รายการ	หมายเหตุ		Year 2018			26
			january	february	march	
			23	24	25	
ยอดขายต่อเดือน						
จำนวนยูนิต	28	หลัง				
ราคาก่อนหักส่วนลด	11,286,048	บาท/หลัง				
ส่วนลดการขาย						
ยอดขายสุทธิ	316,009,320	บาท/หลัง				
เงินดาวน์	20%	ของราคาบ้าน				
Cash In-flow From Operating.						
รายรับเงินจอง	20,000	บาท/หลัง				
รายรับเงินทำสัญญา	80,000	บาท/หลัง				
รายรับเงินดาวน์			862,883	431,442		
รายรับเงินโอนกรรมสิทธิ์			27,086,515	17,828,838	17,828,838	
		รวมรายรับ	27,949,398	18,260,280	17,828,838	
Cash Out-flow From Operating						
ค่าที่ดิน	64,800,000	บาท				
ค่าปรับปรุงพื้นที่และติดตั้ง	4,320,000	บาท				
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	1,742,400	บาท				
ค่ารั้ว	770,000	บาท				
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	100,000	บาท				
ค่าขออนุญาตจัดสรร	140,000	บาท				
ค่าออกแบบ	1,000,000	บาท				
ค่างานจัดสวน	796,000	บาท				
ค่างานตกแต่งอาคาร	30,800,000	บาท				
ค่างานก่อสร้างอาคาร	52,470,000	บาท				
รวมต้นทุนขาย	156,938,400	บาท				
ค่าเช่าสำนักงาน	1,200,000	บาท				
ค่าใช้จ่ายงานบริหารและงานขาย	2,500,000	บาท	100,000	100,000	100,000	
ค่าใช้จ่ายงานการตลาด	5,155,500	บาท				
ค่าคอมมิชชั่น	9,480,280	บาท	838,482	547,808	534,865	
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	10,428,308	บาท			10,428,308	
ค่าธรรมเนียมการโอน	3,160,090	บาท	338,581	225,721	225,721	
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	31,924,178					
ชำระคืนดอกเบี้ย	4,787,100		265,950	265,950	265,950	
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	26,031,609					26,031,609
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด(ต้นทุนขาย+ดำเนินการ+ภาษี)			1,543,013	1,139,479	11,554,844	26,031,609
Net Cash Flow from Operating			26,406,385	17,120,801	6,273,994	-26,031,609
เงินลงทุนจากส่วนของผู้ขาย						
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน						
ชำระคืนเงินต้น			1,864,250	1,864,250	44,742,000	
Net Cash Flow from Financing						
Total Net Cash Flow			24,542,135	15,256,551	-38,468,006	-26,031,609
Cash Balance						
เงินสดคงเหลือต้นงวด			204,336,409	228,878,544	244,135,095	205,667,089
เงินสดรับในงวด						
เงินสดจ่ายในงวด			24,542,135	15,256,551	-38,468,006	-26,031,609
เงินสดคงเหลือปลายงวด			228,878,544	244,135,095	205,667,089	179,635,480

ตารางประมาณค่าก่อสร้าง

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	รวม
ค่าที่ดิน	864	ตารางวา	75,000	64,800,000
พัฒนาที่ดิน				
ค่าปรับสภาพพื้นที่	864	ตารางวา	5,000	4,320,000
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค	528	ตารางเมตร	3,000	1,584,000
ค่ารั้ว	70	เมตร	10,000	700,000
ค่าไฟฟ้าและประปาชั่วคราว	1	หน่วย	100,000	100,000
ค่าขออนุญาตจัดสรรและก่อสร้าง	28	แปลง	5,000	140,000
ค่าออกแบบโครงการ	1	หน่วย	1,000,000	1,000,000
ค่าก่อสร้าง				
ค่าก่อสร้างอาคาร	28	หลัง	1,200,000	33,600,000
ค่าก่อสร้างที่จอดรถพื้นที่ซีกล่าง	980	ตารางเมตร	5,000	4,900,000
ค่าหลังคา	4	หน่วย	2,300,000	9,200,000
รวมค่าก่อสร้าง				47,700,000
ค่าจัดสวน	4	แปลง	199,000	796,000
ค่างานตกแต่งภายใน	28	หลัง	1,000,000	28,000,000
รวมต้นทุนค่าใช้จ่ายงานก่อสร้างและพัฒนาโครงการ				149,140,000

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาว ดาว สุนทรเกส
วันเดือนปีเกิด	6 ธันวาคม พ.ศ. 2532
ตำแหน่ง	ประจำแผนกบริการ กองกลาง สังกัด กรมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกลาโหม
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2553 ชื่อตำแหน่งงาน ผู้ช่วยผู้จัดการ สถานที่ทำงาน ห้างหุ้นส่วนจำกัด เทคแมคเกอร์ พ.ศ. 2558 ชื่อตำแหน่งงาน ประจำแผนกบริการ สถานที่ทำงาน กรมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกลาโหม

