การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่าเขตห้วยขวาง

โดย

นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่าเขตห้วยขวาง

โดย

นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT IN HUAI KHWANG DISTRICT, BANGKOK, THAILAND

BY

MISS TIPSUDA KLINTIEN

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

นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่าเขตห้วยขวาง

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ _____

(รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉราวรรณ งามญาณ)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ _____

(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

คณบดี _____

(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่า เขตห้วยขวาง
ชื่อผู้เขียน	นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

ที่ดินที่ทำการศึกษาตั้งอยู่บริเวณ ซอยประชาอุทิศ 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร มีเนื้อที่ทั้งหมด 305 ตารางวา ลักษณะของที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู ด้านทิศตะวันออกติดทางสาธารณะประโยชน์ขนาดกว้างรวมไหล่ทาง 6 เมตร ส่วนทางด้านทิศอื่นๆนั้นติดกับที่ดินเอกชนซึ่งเป็นทั้งที่ดินเปล่าและบ้านที่อยู่อาศัย โดยจากที่ตั้งบริเวณห้วยขวางนั้นมีประชากรค่อนข้างหนาแน่น มีบ้านพักอาศัย อพาร์ตเม้นต์และคอนโดมิเนียมอยู่มากมายหลายแห่ง ซึ่งพื้นที่ที่ทำการศึกษานั้นอยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ทั้งร้านสะดวกซื้อ ถนนสายหลัก ศูนย์การค้า โรงเรียนและอาคารสำนักงาน

ในด้านกฎหมายผังเมือง พื้นที่นี้เป็นที่ดินประเภท ย.6 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ไม่เกิน 4.5 ต่อ 1 โดยจากพื้นที่ 1,220 ตารางเมตร สามารถก่อสร้างอาคารได้พื้นที่สูงสุด 5,490 ตารางเมตร และมีอัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) คือไม่น้อยกว่าร้อยละ 6.5 หรือ 357 ตารางเมตร โดยจากทำเลและกฎหมาย อสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้คือคอนโดมิเนียม บ้านแถว และอพาร์ตเม้นต์ แต่จากภาวะตลาด ข้อจำกัดของพื้นที่และราคาของที่ดินที่มีราคาเสนอขายที่ 100,000 บาทต่อตารางวา ทำให้อสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมและบ้านแถวมีความเป็นได้ต่ำ และอพาร์ตเม้นต์มีความเป็นไปได้มากที่สุดจากข้อจำกัดต่างๆที่ศึกษาเบื้องต้น

เมื่อได้ทำการศึกษาตลาดของอพาร์ตเม้นต์ในพื้นที่โดยละเอียด ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานพบว่าพื้นที่บริเวณห้วยขวาง-รัชดาภิเษก มีอาคารสำนักงานเพิ่มขึ้นมากมาย ซึ่งทำให้เกิดอุปสงค์ต่อที่พักของพนักงานบริษัทมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสในการทำโครงการอพาร์ตเม้นต์ในพื้นที่นี้มากขึ้น

ซึ่งถึงแม้ว่าจะมีอุปทานจำนวนมากแต่จากการสัมภาษณ์ปัจจัยที่ผู้เข้าพักคำนึงถึงในการตัดสินใจเลือกเช่าที่พัก และจากการสำรวจตลาดทำให้ได้รูปแบบโครงการอพาร์ตเม้นต์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

โครงการอพาร์ตเม้นต์ชิลเฮ้าส์ เป็นอพาร์ตเม้นต์ขนาด 8 ชั้นมีห้องพักจำนวน 116 ห้อง โดยแบ่งเป็นขนาด 28 ตารางเมตร จำนวน 109 ห้องราคาค่าเช่า 5,800 บาทต่อเดือน และขนาด 22 ตารางเมตร จำนวน 7 ห้องราคาค่าเช่า 5,200 บาทต่อเดือน โดยห้องนั้นมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและมากกว่าคู่แข่งส่วนใหญ่ในตลาด ทั้งเครื่องทำน้ำอุ่น ฟรี Wi-Fi เคเบิ้ลทีวีที่หลายหลาย บริการฟรีฟิตเนส และระบบรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด นอกจากนั้นมีที่จอดรถมากกว่า 40 คันโดยไม่คิดค่าจอดรถเพิ่มเติม อีกทั้งมีพื้นที่สีเขียวที่เหมาะแก่การพักผ่อนได้เป็นอย่างดี ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของจุดแข็งของโครงการที่นอกเหนือไปจากทำเลที่ไม่ไกลจากร้านสะดวกซื้อและวินมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

ในด้านของการลงทุน ค่าที่ดินและค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด 97,432,290บาทนั้นแหล่งเงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของร้อยละ 42 และจากสถาบันการเงินร้อยละ 58 มีค่า WACC เท่ากับ 6.03% ทำให้สุดท้ายแล้วนั้นได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 6,507,367 บาทและอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) คือ 6.68% ซึ่งจาก NPV ที่มากกว่าศูนย์และ IRR ที่มากกว่า WACC ทำให้โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยในส่วนเงินทุนของเจ้าของนั้นอาจจะไม่คุ้มค่าเนื่องจากค่าที่ดินที่ต้องจ่ายนั้นมีราคาสูง เพราะฉะนั้นต้องมีการเจรจาด้านราคาที่ดินเพิ่มเติมเพื่อทำให้โครงการมีความเป็นไปได้มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาโครงการต้องคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงทั้งทางด้านอัตราการเข้าพักที่อาจจะน้อยกว่าการคาดการณ์ การเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้างอาคารและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งต้องมีการวางแผนทั้งระยะเวลาและงบประมาณอย่างรัดกุม รวมไปถึงการสร้างความประทับใจให้แก่ผู้เข้าพัก ทั้งในด้านของคุณภาพและการบริการ เพื่อทำให้เกิดการตลาดแบบปากต่อปากและมีอัตราการเข้าพักที่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

คำสำคัญ: อพาร์ตเม้นต์, เขตห้วยขวาง

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT IN HUAI KHWANG DISTRICT, BANGKOK, THAILAND
Author	Miss Tipsuda Klintien
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce And Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Yawaman Metapirak
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

The Chill House Apartments would be built on a trapezoidal-shaped area of 305 square meters located at Soi Prachautit 9,Huai Khwang District, Bangkok. To the east is a public road, six meters wide including the sidewalk. On the other sides are private property, including residences, close to convenience stores, highways, shopping centers, schools, and office buildings.

Space limitations and land cost at 100,000 baht per square wa (1 wa = 2 metres) revealed that a rental apartment building was the likeliest choice. Marketing analysis of supply and demand showed an increase of office buildings, especially on Ratchadaphisek Road, a major thoroughfare, leading to a need for more employee housing. There are many housing choices in the area. In-depth interviews with rental customers indicated that free parking, safety, security and recreation spaces would affect consumer choices.

The eight-story rental building would have 116 apartments, with 109 28-square meter spaces rented at 5,800 baht monthly and seven 22-square meter studios rented at 5,200 baht monthly. Apartments will include a water heater, Wi-Fi, cable TV access, fitness area, and security. Over 40 free parking spaces and a garden will also be included.

Overall investment cost will be 97,432,290 baht. 42 percent will be paid by the owner and 58 percent by bank loan. Weighted average cost of capital (WACC) is 6.03%, net present value (NPV) 6,507,367 baht and internal rate of return (IRR) 6.68%. NPV is greater than zero and IRR is greater than the WACC, so this project should be worthy of investment.

Keywords: Rental apartment construction in Thailand, Huai Khwang District, Bangkok, ASEAN real estate

ทองสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำการค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็นการบูรณาการในสิ่งที่ได้ศึกษามาตลอดระยะเวลาสองปี ซึ่งจะไม่สำเร็จลุล่วงไปได้อย่างสมบูรณ์หากขาดผู้ซึ่งให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทาง โดยผู้จัดทำขอขอบพระคุณท่านรองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ผู้ซึ่งสละเวลาในการให้คำปรึกษา แนะนำแนวทางและให้ความรู้ต่างๆ นอกจากนั้นขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉราวรรณ งามญาณ กรรมการสอบค้นคว้าอิสระที่ได้ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ทั้งในด้านการศึกษาและในด้านชีวิตประจำวันอีกด้วย

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านในโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ รวมทั้งขอบคุณเจ้าหน้าที่ประจำโครงการทุกท่านที่กรุณาอำนวยความสะดวก ให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำจนงานสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

นอกจากนั้นขอขอบคุณผู้ที่ให้ข้อมูลจากการไปสัมภาษณ์ในการสำรวจพื้นที่ทุกท่าน ที่ได้สละเวลาในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในกรศึกษาเป็นอย่างมาก

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจให้เสมอ รวมถึงเพื่อนนักศึกษาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รุ่น 14 ที่ช่วยเหลือและเกื้อกูลกันมาตลอด ซึ่งหากการศึกษาฉบับนี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้

นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(11)
สารบัญภาพ	(13)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวความคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ดินที่ตั้งโครงการ	4
2.1 ลักษณะทางกายภาพของที่ตั้ง	4
2.2 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน	8
2.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน	8
2.4 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง	10
2.5 ระบบสาธารณูปโภค	17
2.6 สรุปการศึกษาความเป็นได้ทางด้านกายภาพ	18

บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย 19

3.1 ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร 19
3.2 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมอาคาร 22
3.2.1 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด 23
3.2.2 บ้านแถว 23
3.2.3 อาคารขนาดใหญ่ 23
3.2.4 อาคารพาณิชย์ 24

บทที่ 4 การวิเคราะห์ทางเลือกการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสม 25

4.1 การวิเคราะห์ทางเลือกโดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านการตลาด 26
4.1.1 คอนโดมิเนียม 27
4.1.2 บ้านแถว 27
4.1.3 อพาร์ตเม้นต์ 28
4.1.4 เซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์ 28
4.2 การวิเคราะห์ทางเลือกโดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านการเงิน 29
4.1.2 อพาร์ตเม้นต์ 30
4.2.2 บ้านแถวหรือทาวน์เฮ้าส์ 32
4.3 สรุปการวิเคราะห์ทางเลือก 35

บทที่ 5 ทบทวนวรรณกรรมและศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 36

5.1 ปัจจัยในการเลือกเช่าอพาร์ตเม้นต์ 36

บทที่ 6 การวิเคราะห์ตลาด 38

6.1 ภาพรวมเศรษฐกิจ 38
6.2 ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานคร 39
6.3 ตลาดอพาร์ตเม้นต์ 42

6.3.1 การวิเคราะห์คู่แข่งของอพาร์ตเม้นต์ 45
6.3.1.1 คู่แข่งทางตรง 45
6.3.1.2 คู่แข่งทางอ้อม 50

6.4 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด 50
6.4.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด 50
6.4.1.1 เกณฑ์ด้านประชากร 51
6.4.1.2 เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ 51
6.4.1.3 เกณฑ์ด้านพฤติกรรมศาสตร์ 51
6.4.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย 51
6.4.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด 53
6.5 แรงกดดัน 5 ประการ 54
6.5.1 การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน 54
6.5.2 ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ 54
6.5.3 การคุกคามจากสินค้าอื่นๆซึ่งสามารถใช้ทดแทนกันได้ 55
6.5.4 อำนาจต่อรองจากผู้เช่า 55
6.5.5 อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ 55
6.6 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ 56
6.6.1 จุดแข็ง 56
6.6.2 จุดอ่อน 56
6.6.3 โอกาส 56
6.6.4 อุปสรรค 56
6.7 การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดจาก TOWS 56
6.8 กลยุทธ์ทางการตลาด 4Ps 57
6.8.1 ผลิตภัณฑ์ 57
6.8.2 ราคา 60
6.8.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย 61

6.8.4 กิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาด 61
6.8.4.1 ป้ายโฆษณา 61
6.8.4.2 เวปไซด์และสังคมออนไลน์ 61

บทที่ 7 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง 63

7.1 ลักษณะโครงการและแนวคิด 63
7.2 การบริหารงานโครงการ 64

บทที่ 8 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน 66

8.1 สมมติฐานด้านการลงทุนของโครงการ 66
8.1.1 ต้นทุนค่าที่ดิน 66
8.1.2 ต้นทุนค่าเริ่มพัฒนาโครงการ 66
8.1.3 ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ 67
8.1.4 ค่าบริหารงานโครงการและค่าดำเนินงาน 68
8.1.5 ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด 68
8.1.6 ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ 69
8.2 สมมติฐานการประมาณรายได้ของโครงการ 69
8.3 สมมติฐานด้านต้นทุนทางการเงินของโครงการ 70
8.3.1 โครงสร้างเงินลงทุน 70
8.3.2 สมมติฐานด้านต้นทุนทางการเงิน 71
8.3.3 อัตราคิดลด 71
8.4 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการ 72
8.5 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ 73

8.5.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน 73
8.5.2 การศึกษาผลตอบแทนในสถานการณ์ต่างๆ 74
8.5.2.1 สถานการณ์ปกติ 74
8.5.2.2 สถานการณ์เลวร้าย 75
8.5.2.3 สถานการณ์ที่ดี 75

รายการอ้างอิง 78

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก 79
ภาคผนวก ข 83
ภาคผนวก ค 87
ภาคผนวก ง 91

ประวัติผู้เขียน 92

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนคอนโดมิเนียมบริเวณ สีลม สาทร สุขุมวิทตอนต้น ปทุมวัน พระราม 3 ริมแม่น้ำเจ้าพระยาและลุมพินี	2
1.2 จำนวนคอนโดมิเนียมบริเวณรัชดาภิเษก พระรามเก้า ลาดพร้าว พหลโยธิน วิภาวดี ปิ่นเกล้า ธนบุรี สุขุมวิทตอนปลาย รามคำแหง ศรีนครินทร์และส่วนชานเมืองของกรุงเทพมหานคร	2
2.1 โรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	12
2.2 สถานศึกษาที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	13
2.3 ศูนย์การค้าที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	13
2.4 สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	14
2.5 สถานเอกอัครราชทูตที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	14
2.6 โรงแรมที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	15
2.7 ตลาดที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	15
2.8 อาคารสำนักงานที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	16
2.9 สถานที่สำคัญอื่นๆที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่	16
2.10 สาธารณูปโภคที่มีในพื้นที่โครงการ	17
4.1 ตารางคัดกรองทางเลือกการใช้ประโยชน์จากปัจจัยด้านกฎหมายและด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง	25
4.2 ตารางคัดกรองทางเลือกการใช้ประโยชน์จากปัจจัยด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้งและด้านการตลาด	29
4.3 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 จากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย	31
4.4 แสดงการคำนวณราคาค่าเช่าที่เป็นไปได้ของอพาร์ตเม้นต์โดยวิธี Front door	31
4.5 แสดงการคำนวณราคาที่ดินที่เป็นไปได้ของโครงการอพาร์ตเม้นต์โดยวิธี Back door	32
4.6 แสดงการคำนวณราคาขายที่เป็นไปได้ของทาวน์เฮ้าส์โดยวิธี Front door	33
4.7 แสดงการคำนวณราคาที่ดินที่เป็นไปได้ของทาวน์เฮ้าส์โดยวิธีมูลค่าคงเหลือ	34
6.1 ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญ	39
6.2 ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแสดงจำนวนหน่วยในกรุงเทพฯและปริมณฑลรายไตรมาส	42

6.3 การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยแฟลต อพาร์ตเม้นต์ และหอพักในกรุงเทพฯ 43
6.4 ตารางแสดงข้อมูลพื้นฐานของคู่แข่ง 46
6.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่ง 47
6.6 รายละเอียดค่าเช่าและสิ่งอำนวยความสะดวกของอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่ง 60
7.1 รายการวัสดุของโครงการ 63
7.2 แผนงานก่อสร้างโครงการอพาร์ตเม้นต์ 65
8.1 ต้นทุนค่าเริ่มพัฒนาโครงการ 66
8.2 ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ 67
8.3 ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการ 67
8.4 ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด 69
8.5 อัตราค่าเช่าห้องพักและเฟอร์นิเจอร์ 70
8.6 สัดส่วนแหล่งเงินทุน 70
8.7 ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 - 2558 72
8.8 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ 73
8.9 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ณ สถานการณ์เลวร้าย 75
8.10 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ณ สถานการณ์ที่ดี 75
8.11 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการเปรียบเทียบ 3 สถานการณ์ 76

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน	4
2.2 ถนนซอยประชาอุทิศ 9	5
2.3 สภาพของที่ดินบริเวณที่เป็นบ้านของเจ้าของเดิม - ด้านที่ติดถนนซอยประชาอุทิศ 9	5
2.4 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านข้างซึ่งติดกับที่ดินเอกชนซึ่งเป็นถนนภาระจำยอม	6
2.5 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านหลังซึ่งมีต้นไม้ขึ้นรกชัฏ	6
2.6 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านหลังซึ่งมีต้นไม้ขึ้นรกชัฏและติดกับแค้มป์คนงานก่อสร้าง	7
2.7 ที่ดินเปล่าที่ติดกับที่ดินที่ศึกษา บริเวณด้านทิศใต้	7
2.8 แผนผังโฉนดที่ดิน	8
2.9 แผนที่แสดงอาณาเขตที่ดิน	9
2.10 แสดงขนาดและรูปร่างของพื้นที่	10
2.11 แผนที่แสดงตำแหน่งถนนและสถานที่ใกล้เคียงพื้นที่ที่ศึกษา	11
2.12 แผนที่แสดงตำแหน่งถนนและสถานที่ใกล้เคียง	17
3.1 แสดงที่ตั้งของพื้นที่จากแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน	19
3.2 ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ประเภท ย.6 ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	20
4.1 แผนที่แสดงตำแหน่งคอนโดมิเนียมที่อยู่บริเวณใกล้เคียง	28
6.1 จำนวนหน่วยอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล	40
6.2 มูลค่าอสังหาริมทรัพย์เปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล	40
6.3 ดัชนีราคาอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯและปริมณฑล	41
6.4 อัตราการขยายตัวของอาคารสำนักงานให้เช่า	44
6.5 แผนที่แสดงตำแหน่งอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรง	46
6.6 แผนที่แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการ	54
6.7 แปลนอพาร์ตเม้นต์ชั้น 1	59
6.8 แปลนอพาร์ตเม้นต์ชั้น 2-8	59

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ที่มาของแนวความคิด

รูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานครในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมามีความเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย จากเดิมที่ผู้คนมักจะซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวหรือทาวน์โฮมบริเวณชานเมือง กลายมาเป็นซื้อ หรือเช่าที่อยู่อาศัยบริเวณในเมืองแทน เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันทำให้ค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้นมาก ซึ่งจากรูปแบบการอยู่อาศัยที่ผู้คนย้ายเข้ามาอยู่ในเมืองมากขึ้นทำให้มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเมืองเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่มากขึ้นมาก แต่เนื่องจากราคาที่ดินในเมืองมีราคาที่สูงขึ้นมากอย่างก้าวกระโดด ทำให้รูปแบบอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาจึงเป็นแนวสูงเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นอย่างมหาศาล ตัวอย่างเช่น คอนโดมิเนียมบริเวณใจกลางเมืองย่านสีลม สาทร สุขุมวิทตอนต้น ปทุมวัน พระราม 3 ริมแม่น้ำเจ้าพระยาและลุมพินีจากเดิมในปี 2544 มีจำนวน 37,035 ยูนิตเพิ่มขึ้นเป็น 103,071 ยูนิตในปี 2557 ซึ่งเพิ่มขึ้นถึง 178% (ตารางที่ 1.1)

อย่างไรก็ตามจากจำนวนที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บริเวณใจกลางเมืองหรือย่านธุรกิจมีจำนวนลดลง อีกทั้งราคาที่ดินมีราคาที่สูงขึ้นมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากเริ่มมองหาที่ดินบริเวณอื่นรอบๆใจกลางเมืองแทน เช่น ย่านรัชดาภิเษก พระรามเก้า พหลโยธิน วิภาวดี ปิ่นเกล้าหรือย่านรามคำแหง โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณที่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ ไม่ว่าจะเป็น BTS MRT และ Airport Link ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ มีทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางและไม่ห่างไกลจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆมากนัก ทำให้การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บริเวณนี้มีมากขึ้นมาก ตัวอย่างเช่น คอนโดมิเนียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากการเปิดให้ใช้บริการของรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ในปี 2547 ทำให้จำนวนคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นถึง 288% จาก 90,201 ยูนิตในปี 2547 มาเป็น 350,010 ในปี 2557 (ตารางที่ 1.2)

ตารางที่ 1.1 จำนวนคอนโดมิเนียมบริเวณ สีลม สาทร สุขุมวิทตอนต้น ปทุมวัน พระราม 3 ริมแม่น้ำเจ้าพระยาและลุมพินี

ปี	จำนวนคอนโดมิเนียมทั้งหมด (ยูนิต)	ปี	จำนวนคอนโดมิเนียมทั้งหมด (ยูนิต)
2544	37,035	2551	60,765
2545	38,384	2552	68,592
2546	39,440	2553	75,207
2547	41,969	2554	80,536
2548	46,353	2555	89,107
2549	50,384	2556	97,921
2550	56,023	2557	103,071

ที่มา CB Richard Ellis (Thailand)

ตารางที่ 1.2 จำนวนคอนโดมิเนียมบริเวณรัชดาภิเษก พระรามเก้า ลาดพร้าว พหลโยธิน วิภาวดี ปิ่นเกล้า ธนบุรี สุขุมวิทตอนปลาย รามคำแหง ศรีนครินทร์และส่วนชานเมืองของกรุงเทพมหานคร

ปี	จำนวนคอนโดมิเนียมทั้งหมด (หน่วย)	ปี	จำนวนคอนโดมิเนียมทั้งหมด (หน่วย)
2544	78,765	2551	144,488
2545	81,769	2552	175,273
2546	85,270	2553	202,957
2547	90,201	2554	224,775
2548	96,424	2555	255,932
2549	105,767	2556	300,097
2550	117,709	2557	350,010

ที่มา CB Richard Ellis (Thailand)

ย่านห้วยขวางเป็นอีกย่านหนึ่งที่มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆเพิ่มขึ้นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นคอนโดมิเนียม ทาวน์โฮม อพาร์ตเม้นต์ หรืออสังหาริมทรัพย์ประเภทพาณิชย์ อาทิ ศูนย์การค้า โรงแรม อาคารพาณิชย์และอาคารสำนักงาน เนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากใจกลางเมือง มีความสะดวกในการเดินทางเนื่องจากมีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ทำให้ราคาที่ดินในปัจจุบันบริเวณห้วยขวางมีราคาที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

จากที่ย่านห้วยขวางเป็นพื้นที่หนึ่งที่มีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ผู้ทำการศึกษาเล็งเห็นว่าการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านต่างๆของที่ดินบริเวณห้วยขวางจึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจ และสามารถนำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจลงทุนต่อไปในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาทางเลือกในการพัฒนาโครงการจากที่ดินเปล่าภายใต้หลักการเพื่อประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (highest and best use)
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งทางด้านกฎหมาย ทางด้านกายภาพ ทางด้านการตลาดและทางด้านการเงิน

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1. ศึกษาทางเลือกของการพัฒนาที่ดินเปล่าขนาด 305 ตารางวาบริเวณพื้นที่เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดยศึกษาจากข้อกำหนดทางกฎหมาย ลักษณะทางกายภาพ ทำเลที่ตั้ง การตลาดและด้านการเงิน
2. ศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการของที่ดินในด้านต่างๆ ได้แก่ การศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมาย การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด และการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

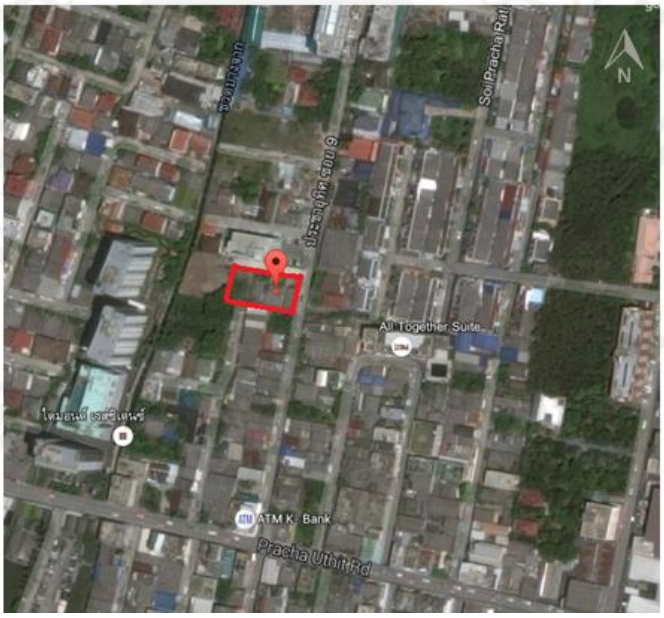
ทราบถึงศักยภาพและความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการจากที่ดินเปล่าเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจในการลงทุนพัฒนาโครงการในอนาคตต่อไป

บทที่ 2
การวิเคราะห์ที่ดินที่ตั้งโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของพื้นที่ทางด้านที่ตั้งโครงการมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมต่างๆที่อยู่รอบๆโครงการ ที่มีผลกระทบต่อพื้นที่ทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพและผลกระทบที่อาจจะกระทบต่อโครงการ โดยศึกษาจากทำเลที่ตั้ง รูปร่างและขนาดของที่ดิน สาธารณูปโภคสาธารณูปการ อีกทั้งสถานที่ต่างๆที่อยู่บริเวณใกล้เคียง

2.1 ลักษณะทางกายภาพของที่ตั้ง

ที่ตั้งโครงการที่ทำการศึกษาอยู่บริเวณซอยประชาอุทิศ 9 (ส.ธรณินทร์ 1) ถนนประชาอุทิศ แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 305 ตารางวา ปัจจุบันที่ดินประกอบด้วยที่ดินเปล่ามีต้นไม้ขึ้นรกชันและมีส่วนบ้านของเจ้าของเดิมอยู่ 40% ของพื้นที่ทั้งหมด ระดับที่ดินอยู่ในระดับเดียวกับถนน โดยพื้นที่อยู่ห่างจากปากซอย 150 เมตร



ภาพที่ 2.1 ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน

ภาพที่ 2.2 ถนนซอยประชาอุทิศ 9

ภาพที่ 2.3 สภาพของที่ดินบริเวณที่เป็นบ้านของเจ้าของเดิม - ด้านที่ติดถนนซอยประชาอุทิศ 9

ภาพที่ 2.4 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านข้างซึ่งติดกับที่ดินเอกชนซึ่งเป็นถนนภาระจำยอม

ภาพที่ 2.5 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านหลังซึ่งมีต้นไม้ขึ้นรกชัฏ

ภาพที่ 2.6 สภาพที่ดินที่ศึกษา - บริเวณด้านหลังซึ่งมีต้นไม้ขึ้นรกชัฏและติดกับแค้มป์คนงานก่อสร้าง

ภาพที่ 2.7 ที่ดินเปล่าที่ติดกับที่ดินที่ศึกษา บริเวณด้านทิศใต้

2.2 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน

ที่ดินที่นำมาใช้ในการศึกษาคือโฉนดเลขที่ 138010 ขนาดที่ดิน 0-3-5 ไร่หรือ 305 ตารางวา (1,220 ตารางเมตร) ราคาเสนอขายในปัจจุบันคือ 100,000 บาทต่อตารางวา ส่วนราคาประเมินที่ดินจากกรมธนารักษ์อยู่ที่ราคาตารางวาละ 44,500 บาท

ภาพที่ 2.8 แผนผังโฉนดที่ดิน

2.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

ลักษณะของที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู รายละเอียดอาณาเขตที่ดินมีดังต่อไปนี้

พิกัดเลขที่ : 13.773371, 100.581191

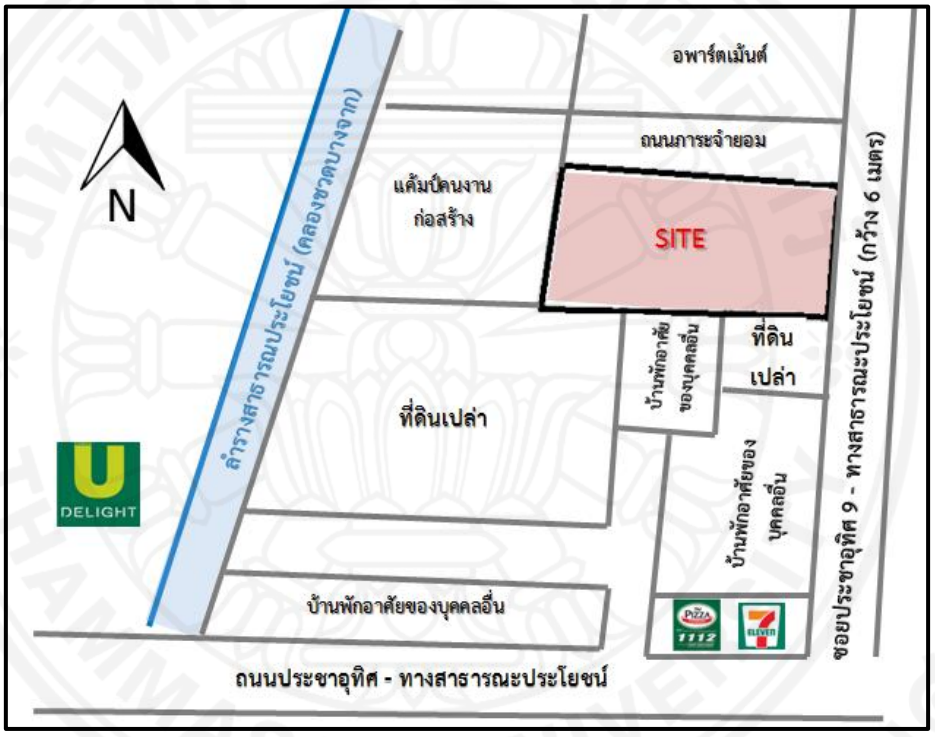
ทิศเหนือ : ติดที่ดินเอกชนซึ่งเป็นถนนภาระจำยอมขนาด 4 เมตรซึ่งเป็นถนนภาระจำยอมสำหรับพื้นที่ที่ศึกษาและพื้นที่ด้านหลังหรือด้านทิศตะวันตก ยาว 49 เมตร

ทิศใต้ : ติดที่ดินเอกชนซึ่งเป็นบ้านที่อยู่อาศัยและที่ดินเปล่าจำนวน 2 แปลง

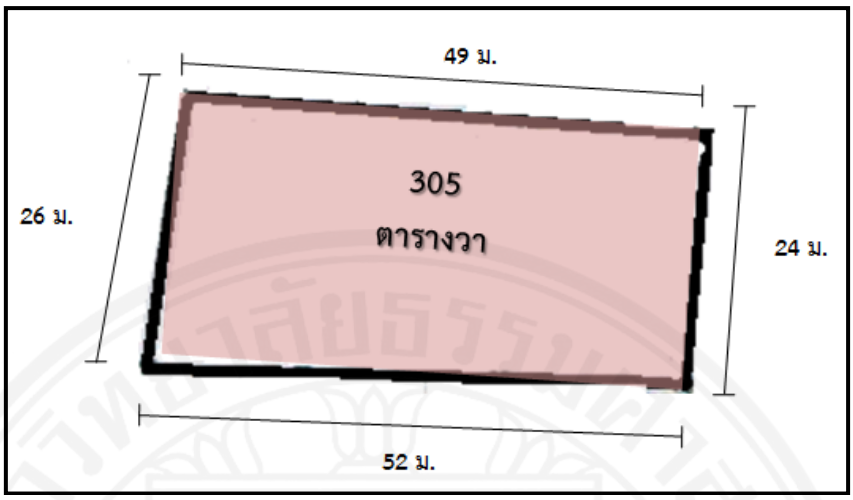
โดยที่ดินเปล่าทั้งสองแปลงนั้นปัจจุบันมีต้นไม้ขึ้นรกชัฏและยังไม่มีแผนพัฒนาเป็นอื่นใด ยาว 52 เมตร

ทิศตะวันออก : ติดทางสาธารณะประโยชน์ขนาดกว้างรวมไหล่ทาง 6 เมตร ยาว 24 เมตร

ทิศตะวันตก : ติดที่ดินเอกชนซึ่งปัจจุบันเป็นแค้มป์คนงานก่อสร้าง ยาว 26 เมตร



ภาพที่ 2.9 แผนที่แสดงอาณาเขตที่ดิน



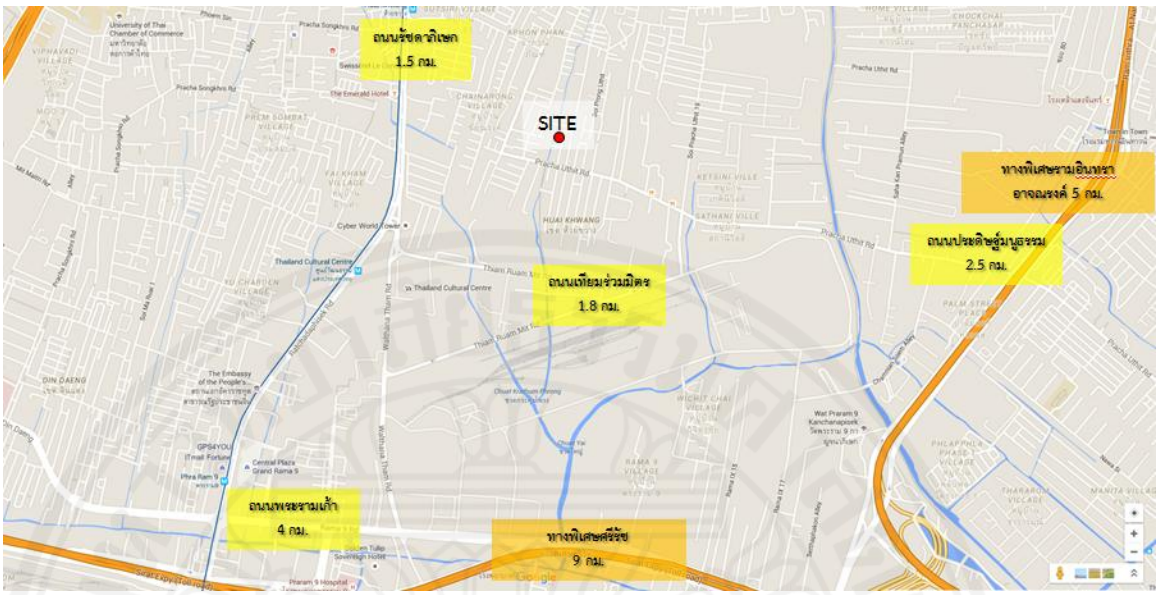
ภาพที่ 2.10 แสดงขนาดและรูปร่างของพื้นที่

2.4 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง

พื้นที่ตั้งอยู่ในเขตห้วยขวางซึ่งมีประชากรค่อนข้างหนาแน่น มีบ้านพักอาศัย อพาร์ตเม้นต์ และคอนโดมิเนียมอยู่หลายแห่ง ซึ่งพื้นที่นั้นอยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ทั้งร้านสะดวกซื้อ ถนนสายหลัก ศูนย์การค้า โรงเรียนและอาคารสำนักงาน ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

1. พื้นที่อยู่ไม่ไกลจากถนนสายหลักและทางพิเศษมากนัก สามารถเข้าถึงได้ง่ายซึ่งสามารถเข้าถึงจากถนนต่างๆดังนี้

- ห่างจากถนนรัชดาภิเษก 1.5 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 5 นาที)
- ห่างจากถนนเทียมร่วมมิตร 1.8 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 5 นาที)
- ห่างจากถนนประดิษฐ์มนูธรรม 2.5 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 7 นาที)
- ห่างจากถนนพระรามเก้า 4 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 10 นาที)
- ห่างจากทางพิเศษรามอินทรา-อาจณรงค์ 5 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 10 นาที)
- ห่างจากทางพิเศษศรีรัช 9 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ 15 นาที)



ภาพที่ 2.11 แผนที่แสดงตำแหน่งถนนและสถานที่ใกล้เคียงพื้นที่ที่ศึกษา

2. พื้นที่ตั้งมีร้านสะดวกซื้อ เช่น เซเว่นอีเลเว่น หรือ แฟมิลี่มาร์ท อยู่ใกล้พื้นที่หลายแห่ง โดยหนึ่งในเซเว่นอีเลเว่นที่อยู่ใกล้เคียงคืออยู่บริเวณปากซอยของพื้นที่ ซึ่งห่างประมาณ 150 เมตรหรือใช้เวลาในการเดินประมาณ 2 นาที ส่วนร้านสะดวกซื้ออื่นๆนั้น ภายในระยะรัศมี 500 เมตรมีทั้งหมด 5 แห่งซึ่งใช้เวลาในการเดินประมาณ 5 นาที นอกจากนั้นยังมีตลาดนัดซอยยอดทองที่เปิดทุกวันตั้งแต่เวลา 15.30 น. จนถึง 20.00 น. ซึ่งห่างจากพื้นที่ประมาณ 400 เมตร เป็นตลาดขายสินค้าประเภทของสดและอาหารปรุงสุก มีร้านค้าประมาน 40-50 ร้าน

3. พื้นที่ตั้งนั้นไม่ไกลจากศูนย์การค้าและโรงภาพยนตร์หลายๆแห่ง ได้แก่ โกลเด้นเพลส เอสพลานาดรัชดาภิเษก เซ็นทรัลพระรามเก้า บิ๊กซี เอ็กซ์ตร้ารัชดาภิเษก ไอทีมอลและเทสโก้โลตัส ฟอร์จูนทาวน์ ซึ่งศูนย์การค้าแต่ละแห่งนั้นสามารถเดินทางโดยรถยนต์โดยใช้เวลาประมาณ 10 นาที

4. พื้นที่สามารถเข้าถึงรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวางได้โดยง่าย จากระยะห่าง 1.5 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ประมาณ 5 นาที ซึ่งจากการเข้าถึงรถไฟใต้ดินได้ไม่ยากนั้นทำให้พื้นที่มีความสะดวกในการเดินทางไปสถานที่ต่างๆ

5. พื้นที่อยู่ไม่ไกลจากโรงเรียนหลายๆแห่ง โดยเฉพาะโรงเรียนนานาชาติ เช่น โรงเรียนบางกอกทวิวิทย์ โรงเรียนนานาชาติคิช อินเตอร์เนชั่นแนล และ โรงเรียนนานาชาติเดอะรีเจ้นท์ สามารถเดินทางโดยรถยนต์โดยใช้เวลาประมาณ 3-6 นาที นอกจากนั้นยังไม่ไกลจากอาคารสำนักงาน

หลายๆแห่ง เช่น อาคารเอไอเอ อาคารไซเบอร์เวิลล์ อาคารทรูทาวเวอร์ และสำนักงานใหญ่ยูนิลีเวอร์ โดยสามารถเดินทางโดยรถยนต์ใช้เวลาประมาณ 10 นาที

6. การเดินทางภายในพื้นที่นั้น นอกจากการเดินทางโดยรถยนต์แล้ว ยังสามารถเดินทางโดยรถจักรยานยนต์รับจ้าง ซึ่งมีความสะดวกรวดเร็วและราคาไม่แพง โดยจำนวนวินจักรยานยนต์รับจ้างภายในระยะรัศมี 500 เมตรจากพื้นที่ มีจำนวนวินทั้งหมด 8 แห่งโดยแต่ละแห่งนั้นห่างกันไม่เกิน 50 เมตรและมีจำนวนจักรยานยนต์รับจ้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 20 คันต่อวิน ระดับราคาขึ้นอยู่กับระยะทาง โดยเริ่มต้นตั้งแต่ 10 บาทเป็นต้นไป ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วราคาจะอยู่ที่ 20 บาทต่อระยะทาง 1.5 กิโลเมตร นอกจากนั้นยังมีรถสองแถวซึ่งวิ่งจากโรงเรียนวัดเทพลีลา ถนนรามคำแหงจนถึงตลาดห้วยขวาง ระยะทางประมาณ 7.5 กิโลเมตร ระยะเวลาในการรอรถ 1 คันโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 15 นาที ราคา 7 บาทตลอดสาย อีกทั้งมีรถตุ๊กตุ๊กเดินรถในย่านนี้อีกด้วย ซึ่งระดับราคาจะขึ้นอยู่กับระยะทาง โดยเริ่มต้นจาก 20 บาทเป็นต้นไป ทำให้การเดินทางไปสถานที่ต่างๆจากพื้นที่ตั้งนั้นเป็นไปอย่างสะดวก

ซึ่งรายละเอียดของระยะห่างจากพื้นที่ตั้งโครงการกับสถานที่สำคัญต่างๆมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 โรงพยาบาลที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

โรงพยาบาล		
โรงพยาบาล	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
คลินิกศูนย์แพทย์พัฒนา	2.8	7
โรงพยาบาลพระรามเก้า	4	10
โรงพยาบาลผิวหนังอโศก	4.8	11
โรงพยาบาลปิยะเวท	5.4	12
โรงพยาบาลกรุงเทพ	7	16

ตารางที่ 2.2 สถานศึกษาที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

สถานศึกษา		
สถานศึกษา	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
โรงเรียนบางกอกทวิวิทย์	0.6	3
โรงเรียนจันทร์หุ่นบำเพ็ญ	1	3
โรงเรียนประชาราษฎร์บำเพ็ญ	1.2	4
โรงเรียนนานาชาติคิซ อินเตอร์เนชั่นแนล	1.4	5
โรงเรียนนานาชาติเดอะรีเจ้นท์	2	6
โรงเรียนกุนนทีรุทธารามวิทยาคม	2	6
โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ รัชดา	2.1	6
โรงเรียนนานาชาติสิงคโปร์ ประชาอุทิศ	2.8	8
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	2.8	8
มหาวิทยาลัยรามคำแหง	5.2	12

ตารางที่ 2.3 ศูนย์การค้าที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

ศูนย์การค้า		
ศูนย์การค้า	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
โกลเด้นเพลส	2.6	7
เอสพลานาด รัชดาภิเษก	3.4	9
บิ๊กซี เอ็กซ์ตร้า รัชดาภิเษก	3.7	9
เซ็นทรัลพระรามเก้า	4	9

ตารางที่ 2.3 ศูนย์การค้าที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่ (ต่อ)

ศูนย์การค้า	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
ไอทีมอล ฟอร์จูนทาวน์	4.4	11
เทสโก้โลตัส ฟอร์จูนทาวน์	4.4	11

ตารางที่ 2.4 สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT		
สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
MRT ห้วยขวาง	1.5	5
MRT ศูนย์วัฒนธรรม	2.8	8
MRT สุทธิสาร	2.8	8
MRT พระรามเก้า	4.4	11

ตารางที่ 2.5 สถานเอกอัครราชทูตที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

สถานเอกอัครราชทูต		
สถานเอกอัครราชทูต	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
สถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว	2	6
สถานเอกอัครราชทูตราชอาณาจักรกัมพูชา	1.9	6
สถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเกาหลี	3.1	8
สถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐประชาชนจีน	5	12

ตารางที่ 2.6 โรงแรมที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

โรงแรม		
สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
โรงแรมเอเทรียม บูติค	0.7	3
โรงแรมรัชดา ซิตี้	1.1	4
มายโฮเต็ล ซีเอ็มวายเค แอท รัชดา	1.3	4
โรงแรมสวิสโฮเต็ล เลอ คองคอร์ด	1.7	6
โรงแรมบางกอกชฎา	2	6
JAZZOTEL	2	6
โรงแรมดิเอมเมอรัล	3.1	8
โรงแรมเอส รัชดา	3.7	8
โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว กรุงเทพฯ ฟอร์จูน	4.4	11

ตารางที่ 2.7 ตลาดที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

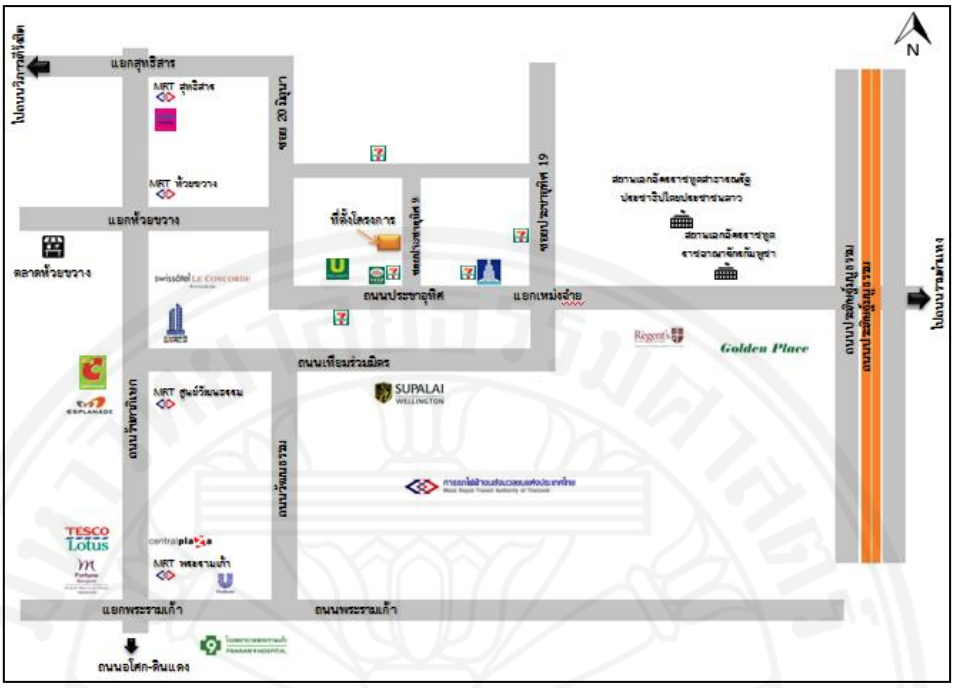
ตลาด		
สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
ตลาดนัดซอยยอดทอง	0.4	3
ตลาดสดห้วยขวาง	2.1	7
ตลาดนัดรถไฟรัชดา	3.7	10

ตารางที่ 2.8 อาคารสำนักงานที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

อาคารสำนักงาน		
สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
อาคารไซเบอร์เวิลล์	2.5	7
อาคารทรูทาวเวอร์	3.4	8
บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต	3.4	8
อาคารว่องวานิช	3.6	8
อาคาร ชำนาญเพ็ญชาติ บิสเนสเซ็นเตอร์	4.2	11
สำนักงานใหญ่ยูนิลีเวอร์	4.3	11
อาคาร AIA	5	12

ตารางที่ 2.9 สถานที่สำคัญอื่นๆที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่

สถานที่สำคัญอื่นๆ		
สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา (นาที)
สนามกอล์ฟพร้อมสิริ	0.6	3
สำนักงานเขตห้วยขวาง	1	3
สถานีตำรวจนครบาลห้วยขวาง	1.9	6
ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศ	3.2	7
อินดอร์สเตเดี่ยมหัวหมาก	7.4	17



ภาพที่ 2.12 แผนที่แสดงตำแหน่งถนนและสถานที่ใกล้เคียง

2.5 ระบบสาธารณูปโภค

พื้นที่โครงการอยู่ในพื้นที่เมืองและเป็นบริเวณชุมชนค่อนข้างหนาแน่น จากการศึกษาพบว่าระบบสาธารณูปโภคนั้นครบครันมีความพร้อมในการนำมาพัฒนาโครงการ ตามรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 2.10 สาธารณูปโภคที่มีในพื้นที่โครงการ

ระบบสาธารณูปโภค	มี	ไม่มี
ระบบไฟฟ้า	/	
ระบบประปา	/	
ระบบโทรศัพท์	/	
ระบบแสงสว่างถนน	/	
ระบบกำจัดขยะ	/	
ระบบท่อระบายน้ำ	/	

2.6 สรุปการศึกษาความเป็นได้ทางด้านกายภาพ

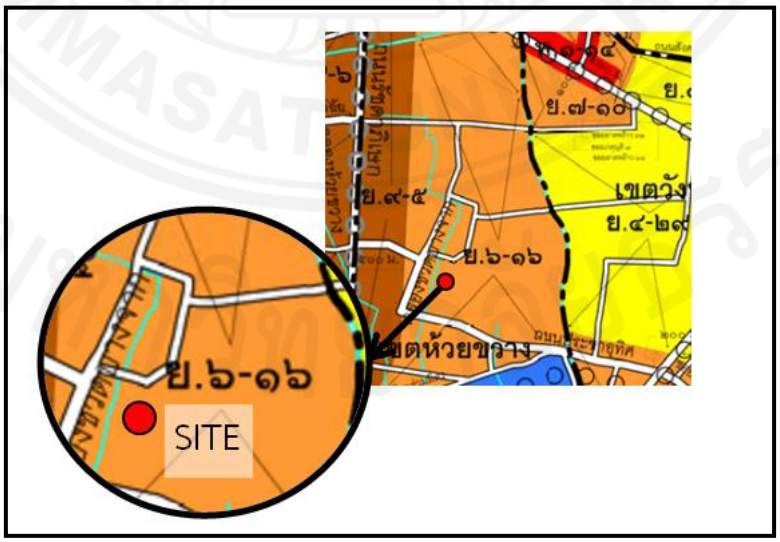
จากการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลทางกายภาพของที่ดินที่ทำการศึกษาพบว่า พื้นที่ตั้งมีการคมนาคมที่สะดวก เข้าถึงโครงการได้ง่าย มีระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน อีกทั้งใกล้กับแหล่งชุมชนที่ค่อนข้างหนานแน่นเหมาะกับการสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเนื่องจากใกล้กับแหล่งชุมชนและแวดล้อมไปด้วยสถานที่ที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิต เช่น โรงเรียน ศูนย์การค้า ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น

บทที่ 3
การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงข้อห้ามและข้อบังคับต่างๆที่มีต่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ที่ทำการศึกษา ซึ่งจากข้อห้ามและข้อบังคับต่างๆนั้นจะทำให้วิเคราะห์ได้ว่าพื้นที่ที่ทำการศึกษาสามารถสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทใด ขนาดของระยะร่นการขออนุญาต รวมไปถึงขนาดและความสูงที่สร้างได้เต็มที่ ซึ่งกฎหมายที่นำมาพิจารณา ได้แก่ ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครและกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมอาคาร

3.1 ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร

ผังเมืองรวมกรุงเทพหานคร วิเคราะห์จากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ซึ่งการวิเคราะห์ผังเมืองรวมมีวัตถุประสงค์เพื่อพิจารณาข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตผังสีนั้นๆ รวมไปถึงพื้นที่อาคารที่ก่อสร้างได้และจำนวนพื้นที่ว่างทั้งหมด สำหรับพื้นที่ที่ศึกษาเป็นเขตพื้นที่สีส้ม ซึ่งเป็นที่ดินประเภท ย.6 (ย.6 - 16) เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง



ภาพที่ 3.1 แสดงที่ตั้งของพื้นที่จากแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท	ย.1	ย.2	ย.3	ย.4	ย.5	ย.6
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว						
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด	x					
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว	x	1				
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว	x	2				
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	x	2				
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	x	x	3			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	3	1*		
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	3	1*		
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	3	3
พาณิชยกรรมประเภทห้องแถว ตึกแถว	x	2	1			
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร						
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร	x	2				
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร	x	3	2			
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	x	x	3			
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	x	x	x	2		
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	2	
พาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	3	3
พาณิชยกรรมพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	x
สำนักงานประเภทห้องแถว ตึกแถว	x	2	1			
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร						
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร	x	2				
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร	x	x	2	1	1	
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	x	x	x	2	1	
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	2
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	3
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	x
สำนักงานพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	x
โรงแรมไม่เกิน 50 ห้อง	x	2	2	2		
โรงแรมไม่เกิน 80 ห้อง	x	3	3	3	2	2
โรงแรมเกิน 80 ห้อง	x	x	x	x	3	3
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	1	1	1	1	1	1
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 2,500 ตารางเมตร	x	x	2	2	2	2
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	3	3	3	3
ตลาดพื้นที่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	3	3	x	x
คลังน้ำมันเชื้อเพลิง/สถานที่เก็บน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อจำหน่าย	x	x	x	x	x	x
สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง	1	1	1	1	1	1
สถานที่บรรจุก๊าซ/สถานที่เก็บก๊าซ/ห้องบรรจุก๊าซ	11	11	11	11	11	11
สถานีบริการก๊าซปิโตรเลียมเหลว	x	x	x	x	x	x

ภาพที่ 3.2 ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ประเภท ย.6 ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ที่มา สำนักผังเมือง

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท	ย1	ย2	ย3	ย4	ย5	ย6
สถานีบริการก๊าซธรรมชาติ	1	1	1	1	1	1
ศูนย์ประชุม/อาคารแสดงสินค้า/นิทรรศการ	x	x	3	3	3	3
สถานบริการ	x	x	x	x	x	x
โรงมหรสพ	x	x	x	3	3	3
สวนสนุก	x	x	3	3	3	3
สนามแข่งรถ	x	x	x	x	x	x
สนามแข่งม้า	x	x	x	x	x	x
สนามยิงปืน	x	x	x	x	x	x
สวนสัตว์	x	x	x	x	x	x
สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์					x	x
โรงงานประเภทห้องแถว ตึกแถว	x	x	9	9	9	9
โรงงานพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร	x	9	9	9	9	9
โรงงานพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร	x	x	9	9	9	9
โรงงานพื้นที่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร	x	x	x	x	9	9
โรงงานพื้นที่เกิน 500 ตารางเมตร	x	x	x	x	x	x
หน่วยงานคอนกรีตผสมเสร็จ (ชั่วคราว)	x	x	10	10	10	10
โรงฆ่าสัตว์/โรงพักสัตว์	x	x	x	x	x	x
ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร	x	x	x	x	x	x
การเลี้ยงสัตว์เพื่อการค้า	x	x	x	x	x	x
การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็ม/น้ำกร่อย	x	x	x	x	x	x
สถานีขนส่งผู้โดยสาร	2	2	2	2	2	2
สถานที่เก็บ/สถานีรับส่ง/กิจการรับส่งสินค้า	x	x	x	x	3	3
การซื้อขาย/เก็บชิ้นส่วนเครื่องจักรกลเก่า	x	x	x	2	2	2
การซื้อขาย/เก็บเศษวัสดุพื้นที่เกิน 100 ตารางเมตร (เป็นอาคารปิด)	x	2	2	2	2	2
การกำจัดสิ่งปฏิกูลและมูลฝอย	x	6	6	6	x	x
การกำจัดวัตถุอันตราย	x	x	x	x	x	x
สุสาน/ฌาปนสถาน	5	5	5	5	5	5
สถานศึกษาระดับต่ำกว่าอุดม/อาชีวศึกษา						
สถานศึกษาระดับอุดม/อาชีวศึกษา	x	x	x	x	2	2
สถานพยาบาล						
สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงเด็ก						
สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงคนชรา						
สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงคนพิการ						
ป้ายโฆษณา	4	4	4	4	4	4
ที่พักอาศัยชั่วคราวสำหรับคนงาน	10	10	10	10	10	10
อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน – FAR [ก] (ต่อ 1)	1	1.5	2.5	3	4	4.5
อัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม – OSR[ข] (ร้อยละ)	40	20	12.5	10	7.5	6.5
ที่ว่างด้านหน้าอาคาร (เมตร)[ค]	2	2[ง]				
ที่ว่างด้านข้างอาคาร (เมตร)[ค]	2	1				
ที่ว่างด้านหลังอาคาร (เมตร)[ค]	2	2				
ขนาดแปลงที่ดินต่ำสุดในโครงการจัดสรร (ตารางวา)	100	50 [จ]				
ความสูงสูงสุด (เมตร)	12	12				

ภาพที่ 3.2 ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ประเภท ย.6 ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ที่มา สำนักผังเมือง

จากภาพที่ 3.2 จะเห็นได้ว่าจากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม พื้นที่ที่ทำการศึกษาสามารถสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบได้ ซึ่งได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว ห้องแถว ตึกแถว อาคารชุดพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร อาคารพาณิชยกรรมประเภทห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร อาคารสำนักงานประเภทห้องแถว ตึกแถว อาคารสำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร โรงแรมไม่เกิน 50 ห้อง สถานศึกษาระดับต่ำกว่าอุดม/อาชีวศึกษา สถานพยาบาล และสถานสงเคราะห์ นอกนั้นไม่สามารถสร้างได้

ในส่วนของอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมและอัตราส่วนพื้นที่ว่างนั้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. จากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ของพื้นที่ที่ทำการศึกษาคือไม่เกิน 4.5 ต่อ 1

พื้นที่ตั้งโครงการ	=	1,220	ตารางเมตร
ดังนั้นสามารถก่อสร้างอาคารได้พื้นที่สูงสุด	=	5,490	ตารางเมตร

2. จากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม อัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ของพื้นที่ที่ทำการศึกษาคือ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 6.5

พื้นที่อาคารที่สามารถก่อสร้างได้สูงสุด	=	5,490	ตารางเมตร
ดังนั้นพื้นที่ว่างที่ต้องจัดเตรียมไว้สูงสุด	=	357	ตารางเมตร

3.2 กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมอาคาร

การศึกษากฎหมายเกี่ยวกับควบคุมอาคารมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อกำหนดเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคารประเภทต่างๆ เช่น การขอใบอนุญาต แนวอาคาร ระยะต่างๆของอาคาร อาคารจอดรถและที่จอดรถ เป็นต้น โดยกฎหมายที่เกี่ยวกับการควบคุมอาคารประกอบไปด้วย พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 โดยจากกฎหมายที่เกี่ยวกับการควบคุมอาคารแบ่งตามประเภทอสังหาริมทรัพย์ตามที่สร้างได้จากการวิเคราะห์ผังเมืองรวมมีดังนี้

3.2.1 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด

3.2.2 บ้านแถว

3.2.3 อาคารขนาดใหญ่

3.2.4 อาคารพาณิชย์

3.2.1 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด

กฎหมายที่เกี่ยวกับควบคุมอาคารของบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดที่สำคัญคือ

- บ้านแฝดต้องมีที่ว่างด้านหน้าอย่างน้อย 3 เมตร ที่ว่างด้านหลังและด้านข้างอย่างน้อย 2 เมตร
- บ้านพักอาศัยต้องมีที่ว่างรอบอาคารอย่างน้อย 1 เมตร
- ต้องมีที่ว่างอย่างน้อย 30% ของพื้นที่ชั้นที่มากที่สุดของอาคาร

3.2.2 บ้านแถว

กฎหมายที่เกี่ยวกับควบคุมอาคารของบ้านแถวที่สำคัญคือ

- ความกว้างของบ้านแถวต้องไม่น้อยกว่า 4 เมตรและพื้นที่ชั้นล่างต้องมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 24 ตารางเมตร
- ความลึกอาคารหากเกิน 16 เมตรต้องมีที่ว่างไม่มีสิ่งปกคลุมในช่วงระยะ 12 - 16 เมตร
- การสร้างบ้านแถวที่ต่อเนื่องกันนั้นต้องไม่เกิน 10 หลังหรือรวมกันไม่เกิน 40 เมตร
- ต้องมีที่ว่างอย่างน้อย 30% ของพื้นที่ชั้นที่มากที่สุดของอาคาร
- ต้องมีที่ว่างด้านหน้าอย่างน้อย 3 เมตรและที่ว่างด้านหลังอย่างน้อย 2 เมตร
- แนวร่นของอาคารเมื่อถนนสาธารณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรต้องร่นห่างจากกึ่งกลางถนนไม่ต่ำกว่า 6 เมตร
- เขตที่ดินที่ติดกับที่ดินบุคคลอื่นต้องถอยร่นอย่างน้อย 2 เมตร
- ถ้าไม่อยู่ริมถนนสาธารณะต้องมีถนนด้านหน้าใช้รวมกันกว้างอย่างน้อย 6 เมตร

3.2.3 อาคารขนาดใหญ่

กฎหมายที่เกี่ยวกับควบคุมอาคารของอาคารขนาดใหญ่ที่สำคัญคือ

- แนวร่นของอาคารเมื่อถนนสาธารณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรต้องร่นห่างจากกึ่งกลางถนนไม่ต่ำกว่า 6 เมตร

- อาคารอยู่อาศัยต้องมีที่ว่างอย่างน้อย 30% ของพื้นที่ชั้นที่มากที่สุดของอาคาร และต้องมีที่ว่างด้านหน้าอย่างน้อย 12 เมตรในกรณีที่อาคารสูงมากกว่า 3 ชั้น อีกทั้งมีที่ว่างรอบอาคารอย่างน้อย 2 เมตร
- อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ในแต่ละหน่วยอย่างน้อย 20 ตารางเมตร
- ต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตร

3.2.4 อาคารพาณิชย์

กฎหมายที่เกี่ยวกับควบคุมอาคารของอาคารพาณิชย์ที่สำคัญคือ

- ต้องมีที่ว่างอย่างน้อย 10% ของพื้นที่ที่ดิน แต่ถ้าอาคารนั้นใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยต้องมีที่ว่าง 30% มีที่ว่างด้านหน้าอย่างน้อย 12 เมตร อีกทั้งมีที่ว่างเป็นทางเดินรอบอาคารอย่างน้อย 2 เมตร
- แนวร่นของอาคารเมื่อถนนสาธารณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรต้องร่นห่างจากกึ่งกลางถนนไม่ต่ำกว่า 6 เมตร
- ต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 60 ตารางเมตร

บทที่ 4
การวิเคราะห์ทางเลือกการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสม

การศึกษาทางเลือกการใช้ประโยชน์มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาโครงการที่เหมาะสมที่สุดในการพัฒนาโครงการในพื้นที่นั้นๆ ภายใต้หลักการเพื่อประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (highest and best use) โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเริ่มจากการพิจารณาปัจจัยทางด้านกฎหมาย ปัจจัยทางด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยทางด้านการเงิน

ตารางที่ 4.1 ตารางคัดกรองทางเลือกการใช้ประโยชน์จากปัจจัยด้านกฎหมายและด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	กฎหมาย	หมายเหตุ	ทำเลที่ตั้งและกายภาพ	หมายเหตุ
อาคารชุดพักอาศัย	/	สร้างได้พื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	/	
บ้านเดี่ยวบ้านแฝด	/		x	
บ้านแถว	/		/	
อพาร์ตเม้นต์	/		/	
โรงแรม	/	โรงแรมไม่เกิน 50 ห้อง	x	
เซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์	/		/	
อาคารสำนักงาน	/	อาคารสำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	x	
อาคารพาณิชยกรรม	/	อาคารพาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	
ตลาด	x		x	
นิคมอุตสาหกรรม	x		x	

จากตารางที่ 4.1 เป็นการคัดกรองทางเลือกโดยใช้ปัจจัยทางด้านกฎหมายและปัจจัยทางด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง เป็นการกรองอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาก่อน

นำไปสู่การพิจารณาปัจจัยทางด้านการตลาดและปัจจัยทางด้านการเงิน โดยจากการวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายพบว่า พื้นที่ที่ทำการศึกษาสามารถพัฒนาเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว ห้องแถว ตึกแถว อาคารชุดพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร อพาร์ตเม้นต์ อาคารพาณิชยกรรมพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร อาคารสำนักงานประเภทห้องแถว ตึกแถว อาคารสำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตรและโรงแรมไม่เกิน 50 ห้อง ส่วนตลาดหรือนิคมอุตสาหกรรมไม่สามารถสร้างได้ และจากปัจจัยด้านกายภาพและทำเลที่ตั้งจะเห็นได้ว่าพื้นที่ที่ทำการศึกษาอยู่ไม่ไกลจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมาย เช่น ร้านสะดวกซื้อ รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ศูนย์การค้า หรือแหล่งงานต่างๆ อีกทั้งเป็นชุนชมที่อยู่อาศัยที่ค่อนข้างหนาแน่น ทำให้พื้นที่นี้เหมาะแก่การเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมากกว่าการเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทพาณิชยกรรม เช่น อาคารพาณิชยกรรม ตึกแถว ห้องแถว หรืออาคารสำนักงาน เนื่องจากพื้นที่ไม่ได้อยู่ติดกับถนนสายหลักและไม่ใช่ย่านที่เป็นอาคารสำนักงานหรือย่านการค้า อีกทั้งการสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพาณิชยกรรมนั้นต้องมีที่จอดรถจำนวนมาก จากพื้นที่ที่มีขนาดไม่ใหญ่มากนัก ทำให้พื้นที่ไม่เพียงพอต่อการมีจำนวนที่จอดรถที่เหมาะสมได้

นอกจากนั้นในส่วนของโรงแรม ถึงแม้ว่าอัตราการเข้าพักของโรงแรมที่อยู่บริเวณใกล้เคียงจะเฉลี่ยอยู่ที่ 60-70% อัตราค่าห้องพักโดยเฉลี่ยคือ 1,100 - 1,300 บาทต่อคืน ลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักส่วนใหญ่ของโรงแรมเหล่านี้คือ กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวชาวจีน ซึ่งมักมาเป็นกรุ๊ปทัวร์ แต่จากกฎหมายที่สามารถสร้างโรงแรมได้ไม่เกิน 50 ห้องอีกทั้งพื้นที่นั้นอยู่ในซอย ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มาทางรถทัวร์ที่จะเข้าถึงพื้นที่นั้นค่อนข้างลำบาก เพราะฉะนั้นการพัฒนาเป็นโรงแรมจึงเป็นไปได้ยาก

อีกทั้งพื้นที่มีขนาดเล็กเพียง 305 ตารางวาและพื้นที่ส่วนที่ติดถนนนั้นค่อนข้างแคบ ทำให้การพัฒนาพื้นที่เป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดนั้นทำได้อย่างจำกัดมาก ดังนั้นพื้นที่จึงไม่เหมาะสมกับการพัฒนาเป็นบ้านเดี่ยวหรือบ้านแฝด

ดังนั้นจากการพิจารณาพื้นที่โดยใช้ปัจจัยทางด้านกฎหมายและทางด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง อสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะแก่การพัฒนา ได้แก่ อาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียม บ้านแถว อพาร์ตเม้นต์ และเซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์

4.1 การวิเคราะห์ทางเลือกโดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการตลาดเป็นการวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภทในบริเวณที่ทำการศึกษา เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทนั้นๆ โดยการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

4.1.1 คอนโดมิเนียม

4.1.2 บ้านแถว

4.1.3 อพาร์ตเม้นต์

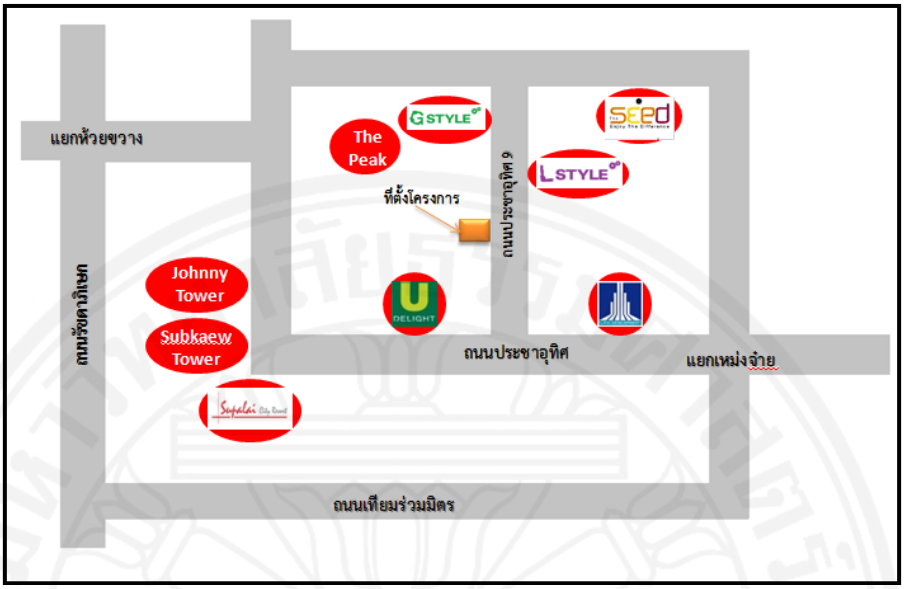
4.1.4 เซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์

4.1.1 คอนโดมิเนียม

จากการสำรวจคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในบริเวณใกล้เคียง (ระยะรัศมีโดยรอบ 500 เมตร) พบว่ามีคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งหมด 2 แห่ง คือ จีสไตล์ และแอลสไตล์ ซึ่งอยู่ในซอยเดียวกันกับพื้นที่ที่ทำการศึกษา โดยมี ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 58,000 - 64,000 บาทต่อตารางเมตร จำนวนยูนิตที่เสนอขายทั้งหมดคือ 359 ยูนิต ซึ่งปัจจุบันจำนวนยูนิตที่เหลือขายคือ 85 ยูนิต หรือคิดเป็น 24% ของจำนวนยูนิตใหม่ที่เสนอขาย และเมื่อพิจารณาคอนโดมิเนียมมือสองที่เสนอขายในบริเวณใกล้เคียงจำนวน 7 แห่ง ได้แก่ ลุมพินีวิลล์ศูนย์วัฒนธรรม ยูดีไลท์แอทห้วยขวางสเตชั่น ศุภาลัยซิตี้รีสอร์ตรัชดา-ห้วยขวาง เดอะซี้ดรัชดา-ห้วยขวาง จอห์นนี่ทาวน์เวอร์ ทรัพย์แก้วทาวน์เวอร์ และเดอะพีครัชดา-ห้วยขวาง จำนวนยูนิตที่เสนอขายคือ 133 ยูนิต ระดับราคาเฉลี่ย 63,000 บาทต่อตารางเมตร จากคอนโดมิเนียมที่เปิดใหม่และคอนโดมิเนียมมือสองที่เสนอขาย ทำให้รวมอุปทานของคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงทั้งหมดคือ 218 ยูนิต ซึ่งมีจำนวนมากกว่าอุปสงค์ที่มีอยู่ในปัจจุบันมาก ทำให้การพัฒนาพื้นที่เป็นโครงการประเภทคอนโดมิเนียมนั้นอาจจะไม่เหมาะสม

4.1.2 บ้านแถว

บ้านแถวหรือทาวน์เฮ้าส์ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินที่ทำการศึกษา จากการสำรวจพบว่ามีโครงการเปิดใหม่จำนวนน้อยมาก โดยโครงการที่เปิดใหม่มักจะเป็นโครงการขนาดเล็ก จำนวนยูนิตในแต่ละโครงการไม่เกิน 6 หลัง ระดับราคา 5 - 6.5 ล้านบาท ปัจจุบันเหลือ 4 หลัง แต่อย่างไรก็ตามมีทาวน์เฮ้าส์ที่เป็นลักษณะของโฮมออฟฟิศโครงการหนึ่ง มีทั้งหมด 4 ยูนิตระดับราคาเริ่มต้นที่ 10.4 ล้านบาท ปัจจุบันกำลังก่อสร้างและขายไปได้แล้ว 1 ยูนิต นอกนั้นเป็นทาวน์เฮ้าส์มือสอง โดยทาวน์เฮ้าส์อายุเกิน 10 ปีขึ้นไป ไม่ติดรถไฟฟ้าใต้ดินและไม่ได้อยู่ในหมู่บ้าน ระดับราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 4 - 5 ล้านบาท จากการสำรวจปริมาณทาวน์เฮ้าส์ประเภทนี้ที่เสนอขายมีจำนวนไม่ถึง 10 หลัง ส่วนทาวน์เฮ้าส์ที่อยู่ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินหรือบางแห่งอยู่ในหมู่บ้านขนาดค่อนข้างใหญ่ ระดับราคาที่เสนอขายอยู่ที่ 9 - 11 ล้านบาท ปริมาณที่เสนอขายอยู่ที่ 8 - 10 หลัง โดยสาเหตุหนึ่งที่อุปทานของบ้านแถวมีจำนวนน้อยเพราะราคาที่ดินค่อนข้างสูง ทำให้อสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวสูงมากกว่าแนวราบ ดังนั้นจากอุปทานที่มีไม่มาก จึงมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นทาวน์เฮ้าส์ในพื้นที่ที่ทำการศึกษา



ภาพที่ 4.1 แผนที่แสดงตำแหน่งคอนโดมิเนียมที่อยู่บริเวณใกล้เคียง

4.1.3 อพาร์ตเม้นต์

จากการสำรวจอพาร์ตเม้นต์ในพื้นที่ใกล้เคียง ในรัศมี 500 เมตรจากพื้นที่ที่ทำการศึกษาพบว่ามีจำนวนอพาร์ตเม้นต์จำนวน 20 แห่งที่มีชื่ออพาร์ตเม้นต์ติดอยู่ และที่ไม่มีชื่อติดอยู่อีก 10 แห่ง ซึ่งจำนวนห้องพักรวมกันทั้งหมดประมาณ 1,900 ห้อง อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 98% โดยอัตราที่ว่างอยู่มักเป็นการว่างแบบชั่วคราวไม่เกิน 1-2 เดือน ซึ่งอพาร์ตเม้นต์ส่วนใหญ่นั้นยังมีผู้คนจำนวนหนึ่งมาติดต่อสอบถามเกี่ยวกับห้องพักเรื่อยๆ โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 3-5 คนต่อวัน ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทาน จะเห็นได้ว่าอุปทานแม้มีจำนวนมากแต่ค่อนข้างเต็มส่วนอุปสงค์นั้นยังคงมีมากกว่าอุปทานในปัจจุบัน เพราะฉะนั้นที่ดินที่ทำการศึกษามีความเป็นได้สูงในการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอพาร์ตเม้นต์

4.1.4 เซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์

พื้นที่บริเวณที่ศึกษามีชาวต่างชาติไม่มากนัก โดยถึงแม้จะมีโรงเรียนนานาชาติอยู่ใกล้พื้นที่หลายโรงเรียน แต่โดยจากการสำรวจคร่าวๆ พบว่าชาวต่างชาติที่เป็นครูโรงเรียนนานาชาตินั้นส่วนใหญ่มักจะพักอาศัยอยู่คอนโดในบริเวณใกล้เคียง มีส่วนน้อยที่มาพักเซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์ โดยจากการสอบถามหนึ่งในเซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์ อัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 50% ส่วนมากเป็นรายวัน เพราะฉะนั้นเซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์อาจจะยังไม่ใช่ทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับพื้นที่ที่ทำการศึกษา

ตารางที่ 4.2 ตารางคัดกรองทางเลือกการใช้ประโยชน์จากปัจจัยด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้งและด้านการตลาด

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	กฎหมาย	ทำเลที่ตั้งและกายภาพ	การตลาด
อาคารชุดพักอาศัย	/	/	x
บ้านเดี่ยวบ้านแฝด	/	x	x
บ้านแถว	/	/	/
อพาร์ตเม้นต์	/	/	/
โรงแรม	/	x	x
เซอร์วิสอพาร์ตเม้นต์	/	/	x
ศูนย์การค้า	/	x	x
อาคารสำนักงาน	/	x	x
อาคารพาณิชยกรรม	/	x	x
ตลาด	x	x	x
นิคมอุตสาหกรรม	x	x	x

เพราะฉะนั้นจากการกรองทางเลือกในการพัฒนาโครงการจากปัจจัยทางด้านกฎหมาย ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง และด้านการตลาด พบว่าอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมกับการพัฒนา ได้แก่ อพาร์ตเม้นต์และบ้านแถว ซึ่งนำไปสู่การพิจารณาปัจจัยทางด้านการลงทุนในส่วนถัดไป

4.2 การวิเคราะห์ทางเลือกโดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านการเงิน

จากการคัดกรองทางเลือกจากปัจจัยทางด้านกฎหมายและปัจจัยทางด้านกายภาพ พบว่าอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมคือ บ้านแถวหรือทาวน์เฮ้าส์ และอพาร์ตเม้นต์ นำมาสู่การวิเคราะห์ปัจจัยด้านการเงินเพื่อกรองให้เหลืออสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพที่สุด โดยใช้วิธี Front Door และ Back Door ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.2.1 อพาร์ตเม้นต์

พื้นที่ที่นำมาใช้ในการศึกษาอยู่ในเขตพื้นที่สีส้มจากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม มี FAR อยู่ที่ 4.5:1 จากพื้นที่ที่ศึกษาคือ 305 ตารางวาหรือ 1,220 ตารางเมตร สามารถก่อสร้างอาคารได้สูงสุด 5,490 ตารางเมตร

สมมติฐานที่ตั้งขึ้นเพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ คือ ราคาที่ดินใช้ราคาที่เจ้าของที่ดินเสนอขาย กล่าวคือ 100,000 บาทต่อตารางวา ทำให้ราคาที่ดินทั้งหมดอยู่ที่ 30,500,000 บาท ส่วนราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 จากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยซึ่งมีรายละเอียดตามตารางที่ 4.3 โดยราคาค่าก่อสร้างของอาคารชุดพักอาศัยที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์คือ ราคาอาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น แบบคุณภาพต่ำซึ่งราคาอยู่ที่ 12,600 บาทต่อตารางเมตร และจากการออกแบบและคำนวณพื้นที่ก่อสร้างคร่าวๆพบว่าพื้นที่ก่อสร้างอาคารคือ 3,360 ตารางเมตร สัดส่วนพื้นที่ที่ให้เช่าคือ 68% ของพื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด ซึ่งสร้างได้ทั้งหมด 108 ห้อง ทำให้ราคาค่าก่อสร้างทั้งหมดคือ 42,336,000 บาท ส่วนค่าพัฒนาอื่นๆประมาณ 4,000,000 บาท ได้แก่ ค่าออกแบบ ค่าจัดทำการขออนุญาต EIA ฯลฯ และเมื่อรวมค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างอาคารและต้นทุนการพัฒนาอื่นๆ ทำให้ต้นทุนรวมทั้งหมดในการก่อสร้างอพาร์ตเม้นต์คือ 76,836,000 บาท

สมมติฐานอื่นที่เพิ่มขึ้นคือ สัดส่วนการกู้คือ 60% ของต้นทุนทั้งหมด โดยกู้เป็นระยะเวลา 15 ปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 7.50% ต่อปี (MLR+1%) นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายในการบริหารคิดเป็นสัดส่วน 15% ของรายได้ค่าเช่า และอัตราการเช่าจากการสำรวจอพาร์ตเม้นต์ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงมีอัตราเช่าอยู่ที่ 95%

ซึ่งจากตารางที่ 4.4 การคำนวณอัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้ของโครงการอพาร์ตเม้นต์โดยวิธี Front Door พบว่าอัตราค่าเช่าที่ต้องการคือ 5,881 บาทต่อห้องต่อเดือน ซึ่งสูงกว่าราคาตลาดที่สำรวจได้จากอพาร์ตเม้นต์ในบริเวณใกล้เคียง โดยราคาตลาดปัจจุบันโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000 - 5,000 บาท แต่การพัฒนาโครงการเป็นอพาร์ตเม้นต์อาจจะมีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการอพาร์ตเม้นต์ใหม่ๆบางแห่งนั้นมีค่าเช่าที่มากกว่า 5,500 - 6,000 บาทต่อห้องต่อเดือน โดยราคาค่าเช่าของโครงการที่ศึกษามีราคาสูงเกิดจากราคาที่ดินที่เสนอขายที่สูงมาก ดังนั้นเพื่อให้ได้ราคาอย่างน้อยที่เท่ากับราคาตลาด จึงต้องวิเคราะห์จากราคาที่ดินที่เป็นได้จากวิธี Backdoor ซึ่งผลที่ได้ตามตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.3 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 จากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

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

ตารางที่ 4.4 แสดงการคำนวณราคาค่าเช่าที่เป็นไปได้ของอพาร์ตเม้นต์โดยวิธี Front door

Total Cost	76,836,000	Baht
Loan to Value Ratio	60%	
Mortgage Amount	46,101,600	Baht
Annualized Mortgage Constant	0.1112	
Cash Requires for Debt Service	5,128,410	Baht
Debt Coverage Ration	1.2	
Required NOI	6,154,092	Baht
Estimating Operating Expenses	15%	of EGI
Required EGI	7,240,109	
Occupancy Rate	95%	
Required PGI	7,621,167	
Rentable Area	108	rooms
Required Rent	5,881	Baht/room/month

ตารางที่ 4.5 แสดงการคำนวณราคาที่ดินที่เป็นไปได้ของโครงการอพาร์ตเม้นต์โดยวิธี Back door

Required Rent	5,000	Baht/room/month
Rentable Area	108	rooms
Required PGI	6,480,000	
Occupancy Rate	95%	
Required EGI	6,156,000	
Estimating Operating Expenses	15%	of EGI
Required NOI	5,232,600	Baht
Debt Coverage Ration	1.2	
Cash Requires for Debt Service	4,360,500	Baht
Annualized Mortgage Constant	0.1112	
Mortgage Amount	39,198,506	Baht
Loan to Value Ratio	60%	
Total Cost	65,330,844	Baht
Less Construction and Development Cost	46,336,000	Baht
Land Cost	18,994,844	Baht
	62,278	Baht/sq.w

ซึ่งจากการหาราคาที่ดินที่เป็นไปได้โดยวิธี Back Door เพื่อให้สามารถพัฒนาอพาร์ตเม้นต์และเก็บค่าเช่าได้เท่ากับตลาดคือ 5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน ราคาที่ดินสูงสุดคือ 18,994,844 บาทหรือ 62,278 บาทต่อตารางวา เพราะฉะนั้นการที่จะพัฒนาพื้นที่เพื่อเป็นอพาร์ตเม้นต์ การติดต่อขอซื้อที่ดินอาจจะต้องเจรจาขอลดราคาให้ได้อย่างมากที่สุด

4.2.2 บ้านแถวหรือทาวน์เฮ้าส์

สมมติฐานที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ราคาขายทาวน์เฮ้าส์นั้นจะคล้ายคลึงกับการตั้งสมมติฐานในการสร้างอพาร์ตเม้นต์ กล่าวคือ ราคาที่ดินที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์คือราคาที่ดินที่เจ้าของเสนอขายอยู่ที่ 100,000 บาทต่อตางวา ทำให้ราคาที่ดินทั้งหมดคือ 30,500,000 บาท ส่วนราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 จากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยซึ่งมีรายละเอียดตามตารางที่ 4.3 โดยราคาค่าก่อสร้างของทาวน์เฮ้าส์ขนาด 3 ชั้นกว้าง 5 เมตรแบบไม่มีเสากลาง คุณภาพปานกลาง ราคาอยู่ที่ 10,600 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งจากการออกแบบและคำนวณพื้นที่ก่อสร้างคร่าวๆพบว่าจำนวนทาวน์เฮ้าส์ที่ก่อสร้างได้คือทั้งหมด 8 หลัง

ขนาดกว้าง 5 เมตร ยาว 16 เมตร ขนาด 3 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างต่อหลังคือ 240 ตารางเมตรรวมทั้งหมด 8 หลังคือ 1,920 ตารางเมตร ทำให้ราคาค่าก่อสร้างทั้งหมดคือ 20,352,000 บาท ส่วนค่าพัฒนาอื่นๆ ประมาณ 3,620,080 บาท ได้แก่ ค่าพัฒนาที่ดินและค่าออกแบบ และเมื่อรวมค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างอาคารและต้นทุนการพัฒนาอื่นๆ ทำให้ต้นทุนรวมทั้งหมดในการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์คือ 54,472,080 บาท

จากการวิเคราะห์ด้วยวิธี Front Door ตามตารางที่ 4.6 พบว่าระดับราคาขายโดยที่คิดสัดส่วนกำไรที่ต้องการ ในที่นี้คือ 30% ทำให้ราคาขายต่อหลังโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 9.8 ล้านบาทหรือประมาณ 10 ล้านบาทต่อหลัง ต่างจากราคาทาวน์เฮ้าส์โครงการใหม่ที่อยู่ในย่านเดียวกันซึ่งราคาอยู่ที่ 5 - 6 ล้านบาทค่อนข้างมาก โดยเกิดจากราคาที่ดินที่มีราคาสูง เพราะฉะนั้นการที่จะขายในระดับราคาเดียวกับตลาดที่ 5 - 6.5 ล้านบาท จึงต้องมาวิเคราะห์จากระดับราคาที่ดินที่เป็นไปได้ โดยวิธีมูลค่าที่เหลือ (Residual method) ซึ่งมีรายละเอียดตามตารางที่ 4.7

จากวิธีมูลค่าที่เหลือ พบว่าราคาที่ดินที่เป็นไปได้เพื่อที่สามารถขายทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาที่ 6 ล้านบาทได้คือ 35,859 บาทต่อตารางวา ซึ่งเป็นระดับราคาที่ต่ำกว่าที่เจ้าของที่ดินเสนอขายไว้มาก เพราะฉะนั้นการขายทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาที่เป็นไปตามตลาดอาจจะเป็นไปได้ยาก

ตารางที่ 4.6 แสดงการคำนวณราคาขายที่เป็นไปได้ของทาวน์เฮ้าส์โดยวิธี Front door

รายละเอียด			**หมายเหตุ**
ขนาดที่ดิน	305	ตารางวา	
	1,220	ตารางเมตร	FAR 4.5:1
พื้นที่ก่อสร้างสูงสุด	5,490	ตารางเมตร	มาจากขนาดที่ดินคูณด้วย FAR (305x4.5)
พื้นที่ก่อสร้างอาคาร (8 หลัง)	1,920	ตารางเมตร	พื้นที่ก่อสร้างหลังละ 240 ตารางเมตร
ต้นทุนที่ดิน	30,500,000	บาท	ต้นทุนที่ดิน 100,000 บาท/ตารางวา
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	20,352,000	บาท	ต้นทุนค่าก่อสร้าง 10,600 บาท/ตารางเมตร
ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน	1,525,000	บาท	ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน 5,000 บาท/ตารางวา
ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ	2,095,080	บาท	ค่าธรรมเนียม 4% ของต้นทุนที่ดินรวมกับต้นทุนค่าก่อสร้างและต้นทุนการพัฒนาที่ดิน
รวมต้นทุน	54,472,080	บาท	
ต้นทุน/หลัง	6,809,010	บาท	
ราคาขาย/หลัง	9,736,884	บาท	จากสัดส่วนกำไรที่ต้องการคือ 30% ได้ K Factor เท่ากับ 1.43

ตารางที่ 4.7 แสดงการคำนวณราคาที่ดินที่เป็นไปได้ของทาวน์เฮ้าส์โดยวิธีมูลค่าคงเหลือ

รายละเอียด		**หมายเหตุ**
1.) ศักยภาพการพัฒนา	โครงการทาวน์เฮ้าส์	
จำนวนพื้นที่ขาย	160 ตารางวา	พื้นที่ขาย 53% ของพื้นที่ทั้งหมด 305 ตารางวา
พื้นที่ขายเฉลี่ย	20 ตารางวาต่อแปลง	
พื้นที่ใช้สอยเฉลี่ย	165 ตารางเมตร	
จำนวนแปลงขาย	8 แปลง	
ราคาขายต่อหลัง	6,000,000 บาท	
2.) มูลค่าโครงการ	48,000,000 บาท	ราคาขาย x จำนวนแปลง
3.) ระยะเวลาก่อสร้างจนขายหมด	1 ปี	
4.) หัก ค่าระยะการขาย = คงเหลือ	48,000,000/(1+10%) = 43,636,364 บาท	ใช้ discount rate 10% เฉลี่ยระยะเวลา 1 ปี
5.) หัก ค่าดำเนินการ ภาษี 20% ของมูลค่าโครงการหลังหักค่าระยะเวลาการขาย = คงเหลือ	43,636,364 - 8,727,273 = 34,909,091	
6.) หัก ต้นทุนค่าก่อสร้างและพัฒนาที่ดิน คงเหลือ	10,937,011 บาท	ค่าก่อสร้างและพัฒนาที่ดิน 23,972,080 บาท
7.) คงเหลือค่าที่ดินที่เหมาะสมต่อตารางวา	35,859 บาทต่อตารางวา	

ถึงแม้ว่าในบริเวณที่ไม่ไกลจากพื้นที่ที่ศึกษา มีโครงการทาวน์เฮ้าส์ที่ทำเป็นโฮมออฟฟิศขนาดเล็กจำนวน 4 ยูนิตโดยมีระดับราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 10.4 ล้านบาท ซึ่งระดับราคาใกล้เคียงกับราคาขายทาวน์เฮ้าส์ที่เป็นไปได้ในพื้นที่ที่ทำการศึกษา แต่ด้วยข้อจำกัดของพื้นที่ ทำให้การพัฒนาเป็นโฮมออฟฟิศอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากโฮมออฟฟิศนั้นต้องมีที่จอดรถค่อนข้างมากเพื่อรองรับกับ

จำนวนลูกค้าที่มาติดต่อออฟฟิศนั้นๆ แต่จากพื้นที่ที่มีขนาดเล็กและหน้าแคบทำให้สร้างที่จอดรถรองรับได้ไม่เพียงพอ อีกทั้งโฮมออฟฟิศนั้นจะเข้าข่ายการเป็นอาคารพาณิชยกรรมไม่ใช่บ้านแถว ทำให้มีข้อจำกัดเรื่องระยะร่นมากกว่าอีกด้วย

4.3 สรุปการวิเคราะห์ทางเลือก

จากการวิเคราะห์ทางเลือกที่เป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่ทำการศึกษา โดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านกฎหมาย ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาดและด้านการเงิน พบว่าทางเลือกที่เป็นไปได้มีอยู่เพียงหนึ่งทางเลือกคือ อพาร์ตเม้นต์ โดยการพัฒนาเป็นอพาร์ตเม้นต์นั้น จากสมมติฐานราคาที่ดินตารางวาละ 100,000 บาท จะได้ราคาค่าเช่าที่เหมาะสมคือ 5,881 บาท หรือถ้าต้องการให้ได้ค่าเช่าที่ใกล้เคียงกับตลาดที่ 5,000 บาท อาจจะต้องเจรจาต่อรองราคาที่ดินจากตารางวาละ 100,000 บาทมาอยู่ที่ตารางวาละ 63,000 บาทแทน ซึ่งผู้ทำการศึกษาจะทำการศึกษาวิเคราะห์โดยละเอียดในด้านการตลาดและการเงินในส่วนถัดไป

บทที่ 5
ทบทวนวรรณกรรมและศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมและศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยทั้งอพาร์ตเม้นต์ เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปวิเคราะห์ข้อดีข้อด้อยของโครงการและส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการต่อไป

5.1 ปัจจัยในการเลือกเช่าอพาร์ตเม้นต์

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ตเม้นต์ในกรุงเทพมหานคร (ณัฐพงศ์ พงษ์ประสิทธิ์, 2552; ปภัสสร เขมะประชากร, 2555; วราภรณ์ กตัญญุตานนท์, 2548) ได้แก่

1) ปัจจัยด้านราคาค่าเช่าอพาร์ตเม้นต์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจเช่าพักอาศัยในอพาร์ตเม้นต์ โดยปัจจัยด้านราคาประกอบด้วย ราคาค่าเช่าห้อง ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้า ค่าประกันห้องและจำนวนเงินที่มัดจำ

2) ปัจจัยด้านสถานที่และทำเลที่ตั้งอพาร์ตเม้นต์ ได้แก่ ที่ตั้งอยู่ในที่ที่มีการคมนาคมสะดวก อยู่ไม่ไกลจากสถานศึกษาหรือที่ทำงาน ใกล้ศูนย์การค้าหรือแหล่งชุมชน และตั้งในซอยที่ไม่ลึก

3) ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ได้แก่ อพาร์ตเม้นต์มีความสะอาด บรรยากาศเงียบสงบ และมีความร่มรื่น

4) ปัจจัยด้านการรักษาความปลอดภัย ได้แก่ อพาร์ตเม้นต์มีแสงไฟทั่วถึง มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดไว้ตามจุดต่างๆ มีถังดับเพลิง มีทางหนีไฟ มีพนักงานรักษาความปลอดภัย อีกทั้งมีการดูแลบำรุงรักษาอพาร์ตเม้นต์อยู่เสมอ มีคีย์การ์ดในการเข้าออกห้องพัก

5) ปัจจัยด้านการให้บริการของพนักงาน โดยพนักงานที่ดูแลอพาร์ตเม้นต์ควรมีการให้บริการ การดูแลเอาใจใส่อีกทั้งมีอัธยาศัยที่ดี มีความถูกต้องและรวดเร็วในการให้บริการ และเป็นที่ปรึกษาที่ดีเมื่อเกิดปัญหากับผู้พักอาศัย

6) ปัจจัยด้านอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในอพาร์ตเม้นต์ ซึ่งประกอบด้วย การดูแลรักษาพื้นที่ส่วนกลางให้สะอาด มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้าและประปา ขนาดห้องมีความเหมาะสมอีกทั้งภายในห้องมีเฟอร์นิเจอร์และเครื่องมือเครื่องใช้ครบครัน มีลิฟต์ มีร้านสะดวกซื้อภายในอพาร์ตเม้นต์ มีบริการเครื่องซักผ้าและตู้น้ำหยอดเหรียญ มีอินเตอร์เน็ต เคเบิ้ลทีวี และระบบการสื่อสารที่ดี นอกจากนั้นคือมีพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์หรือรถมอเตอร์ไซด์

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บทที่ 6
การวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์ตลาด เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์สภาพแวดล้อมและความต้องการของตลาด โดยวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมซึ่งก็คือ การวิเคราะห์เศรษฐกิจและภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ และภาพย่อยของผลิตภัณฑ์ที่ทำการศึกษา ซึ่งในที่นี้คืออพาร์ตเม้นต์ โดยวิเคราะห์จากอุปสงค์อุปทานของอสังหาริมทรัพย์ประเภทนั้นๆในปัจจุบัน เพื่อนำไปสู่การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ต่อไป

6.1 ภาพรวมเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยในปัจจุบันมีการเติบโตขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา มาจากการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นของรัฐบาล และมาจากการที่ฐานที่เทียบของปีที่แล้วต่ำเนื่องมาจากปัญหาทางการเมืองของไทย โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาดการณ์ว่าปี 2558 เศรษฐกิจไทยจะเติบโตประมาณ 2.7 - 3.2% ซึ่งลดจากการคาดการณ์แรกเริ่มไว้ที่ 3 - 4% จากที่ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังอยู่ในระดับที่ต่ำ

อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสที่ผ่านมา การใช้จ่ายของภาครัฐยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจที่สำคัญ การบริโภคของภาคเอกชนปรับดีขึ้นเล็กน้อยโดยเฉพาะในส่วนของสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวันและหมวดบริการ การลงทุนในภาคเอกชนดีขึ้นเล็กน้อยจากการลงทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิตและการทดแทนเครื่องจักรเก่า การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและอาเซียนทำให้ส่งผลกระทบต่อการส่งสินค้าออกของไทยเป็นอย่างมาก ภาคการท่องเที่ยวชะลอตัวลงเช่นกันผลกระทบต่อเนื่องมาจากเหตุการณ์การวางระเบิดในกรุงเทพมหานคร อัตราว่างงานทรงตัว และภาวะเงินเฟ้ออยู่ในระดับที่ต่ำ

ด้านการก่อสร้างขยายตัวเพิ่มขึ้นจากการก่อสร้างของภาครัฐในเรื่องของการพัฒนาระบบบริหารจัดการทรัพยากรน้ำและระบบขนส่งทางถนนระยะเร่งด่วน และเพิ่มจากการก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่อง เช่น โครงการทางด่วนขั้นที่ 3 สายเหนือ ตอน N2 ของการทางพิเศษแห่งประเทศไทย และโครงการอาคารสถานีย่อยและระบบสายส่งไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น ในส่วนมูลค่าเพิ่มภาคเอกชนนั้นปรับตัวลดลงโดยเฉพาะในส่วนของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเนื่องมาจากความต้องการของผู้บริโภคลดลง โดยสาเหตุมาจากภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง

ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวขึ้นตามกลไกตลาด ขณะที่รายได้ของผู้บริโภคไม่ได้ปรับขึ้นตาม อีกทั้งธนาคารพาณิชย์มีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อภาคครัวเรือนอีกด้วย ส่วนบริการด้านอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย มาจากทั้งการให้เช่าที่อยู่อาศัยและนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 6.1 ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญ

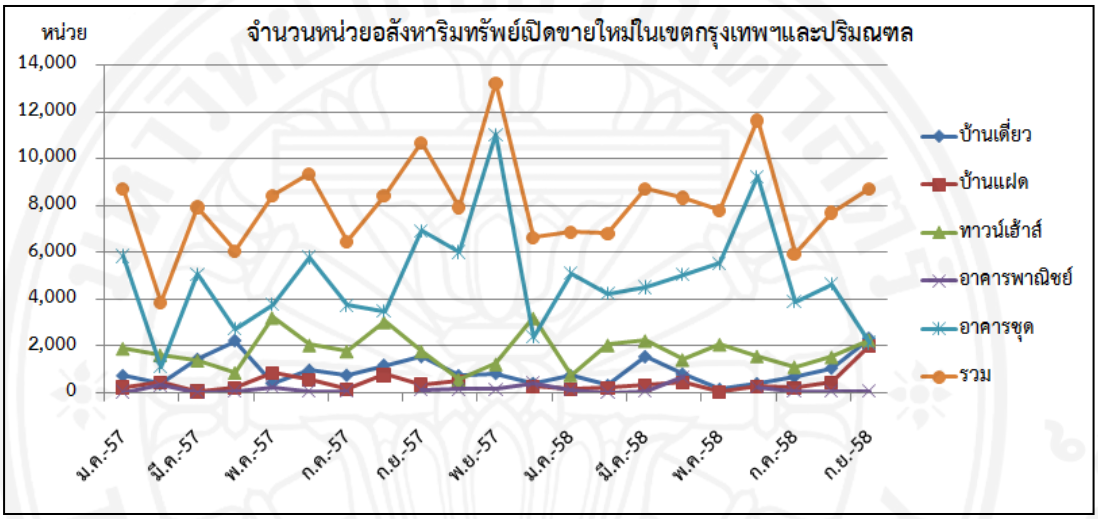
Indicators	2011	2012	2013	2014	Q1-2015	Q2-2015
Real GDP growth	0.1%	6.4%	2.9%	0.7%	3.0%	2.8%
Headline Consumer Price Index (% change)	3.81%	3.02%	2.18%	1.89%	-0.50%	-1.12%
Trade balance (Billions of USD)	17	6.7	6.7	24.6	5.5	3.8
Bangkok Bank MLR	7.3%	7.0%	7.0%	6.8%	6.7%	6.7%
Unemployment rate	0.68%	0.70%	0.77%	0.86%	0.96%	0.88%
Consumer Confidence Index (CCI)	73.1	77.8	79.1	75.9	79.1	64.9
Household Debt to GDP (%)	71%	77%	79%	81%	80%	

ที่มา CB Richard Ellis (Thailand)

6.2 ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานคร

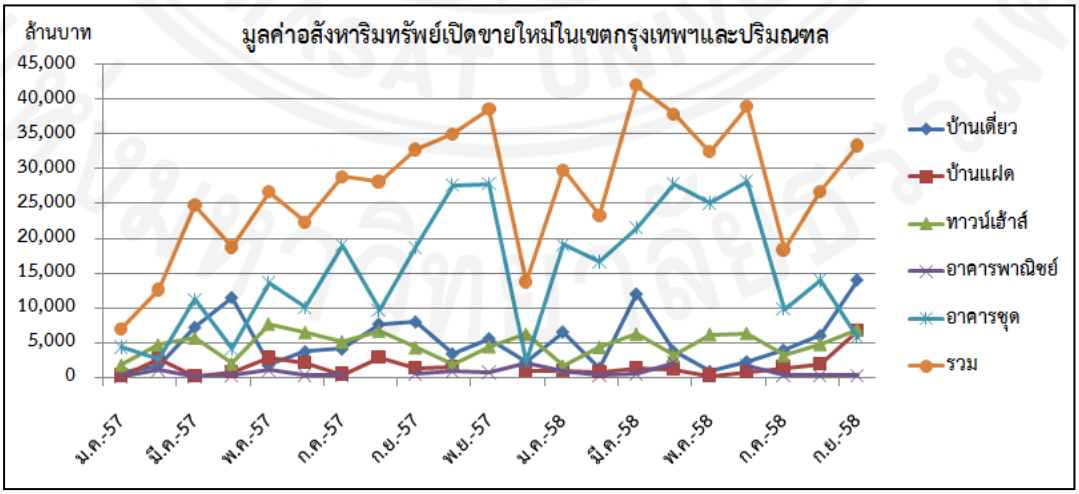
ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายโครงการใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 เป็นต้นมาจะเห็นได้ว่าอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมยังคงเป็นสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปิดขายโครงการใหม่มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนพฤศจิกายน มีการเปิดขายทั้งหมด 11,014 หน่วย มาจากโครงการ เรียลบายโนเบิลแจ้งวัฒนะ (858 หน่วย) ศุภาลัย เวอเรนด้า รัตนาธิเบศร์ (1,054 หน่วย) เดอะเซนต์เรสซิเดนซ์ (718 หน่วย) ศุภาลัยเวลลิงตัน 2 (1,092 หน่วย) อัสสกาญจน์เพลสศรีนครินทร์ (1,018 หน่วย) และเดอะทรัสต์คอนโดแอทบีทีเอสเอราวัณ (1,563 หน่วย)

ในปี พ.ศ.2558 ช่วงต้นปีที่ผ่านมาจำนวนหน่วยของอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่มีจำนวนที่ไม่ต่างกันมากในแต่ละเดือน แต่มูลค่าของโครงการโดยเฉพาะอย่างยิ่งของอาคารชุดมีมูลค่าสูงขึ้นในเดือนมีนาคม - พฤษภาคม โดยมาจากโครงการ Q Sukhumvit เทลลาทองหล่อและศาลาแดงวัน และหลังจากเดือนกรกฎาคมอาคารชุดเปิดใหม่มีจำนวนลดลง แต่เป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ที่มีการเปิดโครงการใหม่เพิ่มขึ้นในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน



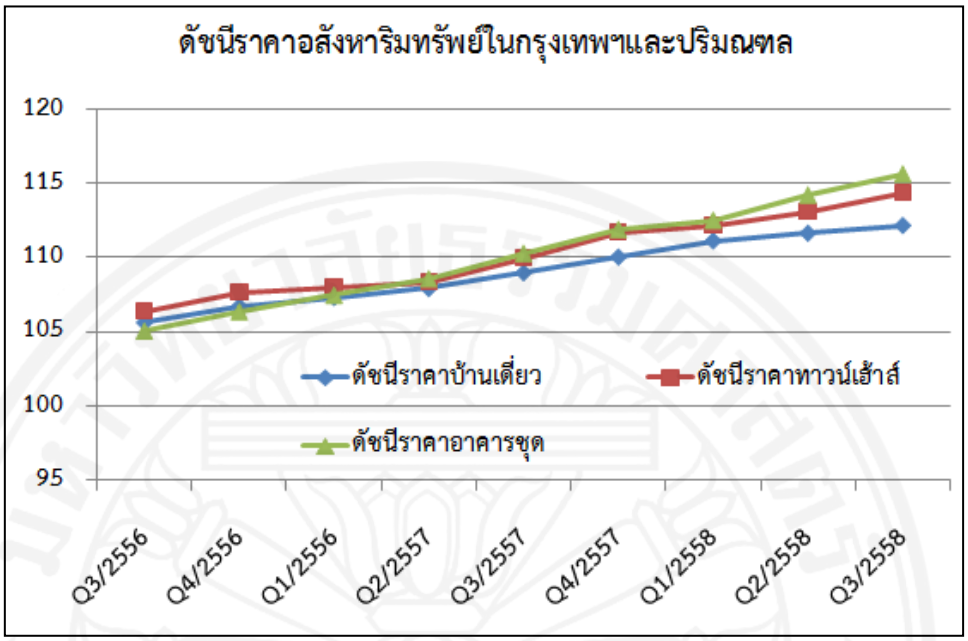
ภาพที่ 6.1 จำนวนหน่วยอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

ที่มา Agency for Real Estate Affairs (AREA)



ภาพที่ 6.2 มูลค่าอสังหาริมทรัพย์เปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

ที่มา Agency for Real Estate Affairs (AREA)



ภาพที่ 6.3 ดัชนีราคาอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯและปริมณฑล

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ราคาของอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯและปริมณฑลโดยเฉพาะที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทุกปีและทุกประเภท โดยในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ.2556 ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวคือ 105.6 ปัจจุบันไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ.2558 อยู่ที่ 112.1 เช่นเดียวกันกับทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุด จากดัชนีราคาในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ.2556 ทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ 106.4 และอาคารชุดอยู่ที่ 105.1 มาอยู่ที่ 114.4 และ 115.6 ตามลำดับ โดยเฉลี่ยแล้วราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้นปีละอย่างน้อย 1% ของราคาเมื่อปีก่อนหน้า ซึ่งราคาของห้องชุดมีการปรับตัวเพิ่มมากสุด โดยเมื่อเทียบไตรมาสที่ 3 ในปัจจุบันกับไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ.2556 พบว่าราคาห้องชุดเพิ่มสูงสุดอยู่ที่ 10% ส่วนทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 7% และ 6% ตามลำดับ

การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์โดยรวมทุกประเภทนั้น มีการโอนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันเมื่อปีก่อนหน้า โดยมาจากทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และบ้านแฝด โดยอาคารชุดมีการโอนกรรมสิทธิ์ลดลงประมาณ 12% ของยอดการโอนกรรมสิทธิ์ในปีที่ผ่านมา ซึ่งสัดส่วนของจำนวนหน่วยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเทียบกับอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดพบว่าทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 29% ในไตรมาสที่ 1/2557 เป็น 35% ในไตรมาสที่ 2/2558 ส่วนอาคารชุดมีสัดส่วนลดลงจาก 41% มาอยู่ที่ 35%

ตารางที่ 6.2 ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแสดงจำนวนหน่วยในกรุงเทพฯและปริมณฑลรายไตรมาส

รายการ	ไตรมาส 1/2557	ไตรมาส 2/2557	ไตรมาส 3/2557	ไตรมาส 4/2557	ไตรมาส 1/2558	ไตรมาส 2/2558	YTD	
							2557/2014	2558/2015
อาคารชุด	16,448	17,647	15,543	17,673	14,719	15,198	34,095	29,917
บ้านเดี่ยว	7,337	7,924	7,203	10,649	7,506	7,354	15,261	14,860
ทาวน์เฮ้าส์	11,688	12,284	14,312	16,246	13,375	15,107	23,972	28,482
บ้านแฝด	1,320	1,368	1,633	2,123	1,636	1,700	2,688	3,336
อาคารพาณิชย์	3,218	3,125	3,008	3,312	3,600	3,604	6,343	7,204
รวมทั้งหมด	**40,111**	**42,348**	**41,699**	**50,003**	**40,836**	**42,963**	**82,359**	**83,799**

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

นอกจากนั้นจากผลการสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 33 เมื่อวันที่ 8 - 11 ตุลาคม 2558 ที่ผ่านมาพบว่าร้อยละ 42 ของผู้ลงทะเบียนเข้าชมงานทั้งหมด 9,000 คน ต้องการซื้อบ้านเดี่ยว รองลงมาคือคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์ อยู่ที่ร้อยละ 34 และร้อยละ 16 ตามลำดับ โดยงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นร้อยละ 34 ต้องการซื้อบ้านในระดับราคา 1.1 - 2 ล้านบาท รองลงมาร้อยละ 25 อยู่ในระดับราคา 2.1 - 3 ล้านบาทและร้อยละ 18 ต้องการซื้อในระดับราคา 3.1 - 10 ล้านบาท

ด้านสถานะของการอยู่อาศัยพบว่า ร้อยละ 36 มีสถานะเป็นเจ้าของไม่มีภาระผ่อน ร้อยละ 26 มีสถานะเป็นผู้อยู่อาศัย นอกนั้นอีกร้อยละ 20 เป็นผู้เช่า โดยทำเลที่มีความต้องการซื้อมากที่สุดในกรุงเทพฯ คือ ในเขตจตุจักร เขตบางนา เขตห้วยขวาง เขตลาดพร้าวและเขตดอนเมือง โดยต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใกล้ระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่หรือรถไฟฟ้าจำนวนร้อยละ 51 ใกล้ที่ทำงานร้อยละ 27 นอกนั้นอีกร้อยละ 12 ต้องการอยู่ใกล้ศูนย์การค้า

6.3 ตลาดอพาร์ตเม้นต์

ภาพรวมของตลาดอพาร์ตเม้นต์ในกรุงเทพฯพิจารณาจากจำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอพาร์ตเม้นต์ โดยในปี 2558 มีจำนวนอาคารที่ได้ออกใบอนุญาต 221 อาคาร พื้นที่ทั้งหมด 549,798 ตารางเมตร ซึ่งมีจำนวนอาคารมากกว่าปีที่แล้วเล็กน้อย แต่พื้นที่ก่อสร้างโดยรวมนั้นมีขนาด

น้อยลง 16% ของพื้นที่ก่อสร้างในปีที่แล้ว สาเหตุหนึ่งคือพื้นที่ขนาดใหญ่ในกรุงเทพฯมีราคาแพงขึ้นมาก ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งจึงต้องพัฒนาอาคารประเภทอพาร์ตเม้นต์จากพื้นที่เล็ก ซึ่งทำให้พื้นที่ก่อสร้างมีขนาดจำกัดมากขึ้น

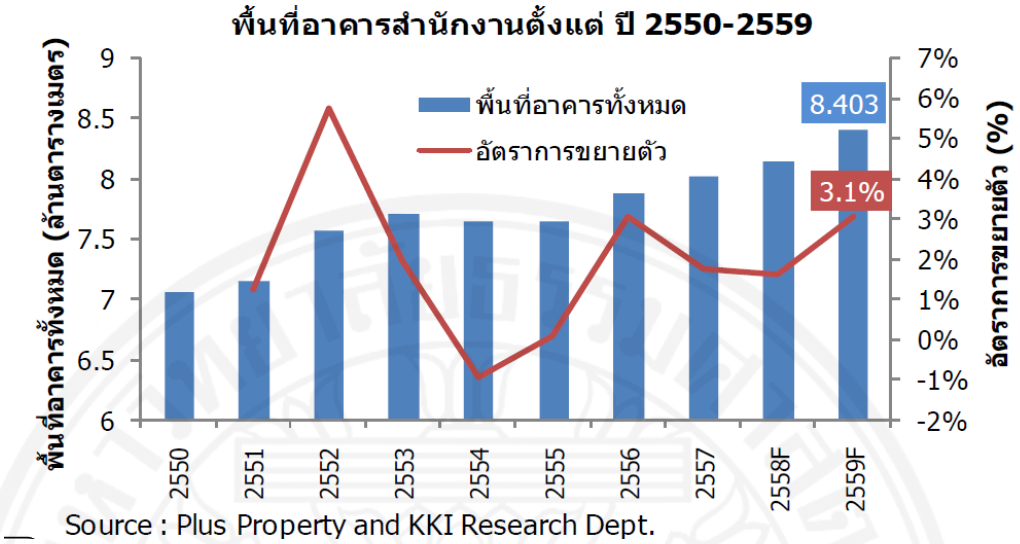
ตารางที่ 6.3 การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยแฟลต อพาร์ตเม้นต์ และหอพักในกรุงเทพฯ

	ไตรมาส 1/2557	ไตรมาส 2/2557	ไตรมาส 3/2557	ไตรมาส 4/2557	ไตรมาส 1/2558	ไตรมาส 2/2558	YTD	
							2557	2558
จำนวนอาคาร	115	103	131	119	97	124	218	221
พื้นที่ก่อสร้าง (ตารางเมตร)	304,265	351,029	330,997	280,850	240,108	309,690	655,294	549,798

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของธนาคารเกียรตินาคินพบว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ได้แก่ อพาร์ตเม้นต์และหอพัก มีการเติบโต 0-3% โดยอพาร์ตเม้นต์และหอพักนิสิตนักศึกษามีการทรงตัวไม่เปลี่ยนแปลง ส่วนหอพักของคนงานและอพาร์ตเม้นต์ของพนักงานมีการเติบโตเพิ่มขึ้น 2-3% โดยปัจจัยบวกมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะรถไฟฟ้าส่วนขยาย อีกทั้งจำนวนแรงงานจบใหม่ที่มากขึ้นและจำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมีจำนวนมากขึ้น

ตลาดหอพักของคนงานจะขึ้นอยู่กับจำนวนแรงงาน ซึ่งในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาจำนวนแรงงานทั้งประเทศเพิ่มขึ้นจาก 3.97 ล้านคนในปีพ.ศ. 2555 เป็น 4.08 ล้านคนในปีพ.ศ.2557 การเติบโตของคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมนั้นทำให้คาดการณ์ได้ว่าอุปสงค์ต่อหอพักของคนงานจะเพิ่มขึ้น อีกทั้งจำนวนโรงงานที่จะเพิ่มขึ้นจะทำให้จำนวนคนงานมากขึ้นอีกด้วย โดยจากการเติบโตของจำนวนคนงานและการออกใบอนุญาตก่อสร้างโรงงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาจังหวัดที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจหอพักคนงานคือ ชลบุรี สมุทรปราการ นครปฐมและระยอง ส่วนตลาดอพาร์ตเม้นต์ของพนักงานบริษัทนั้นคาดการณ์การเติบโตจากตลาดอาคารสำนักงานให้เช่า โดยจากความต้องการอาคารสำนักงานที่เพิ่มขึ้น แสดงถึงความต้องการพนักงานบริษัทเพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งพนักงานบริษัทมักจะมีพฤติกรรมในการหาที่อยู่อาศัยไม่ไกลจากแหล่งงาน ซึ่งเมื่อปริมาณพนักงานบริษัทเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่บริเวณใกล้เคียง หรือใกล้กับการคมนาคมที่สะดวกมากขึ้น



ภาพที่ 6.4 อัตราการขยายตัวของอาคารสำนักงานให้เช่า

ที่มา ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)

จากภาพที่ 6.4 แสดงถึงการขยายตัวของอาคารสำนักงานให้เช่าโดยมีการคาดการณ์ว่าจะขยายตัว 3.1% ในปีพ.ศ. 2559 ซึ่งส่งผลดีต่อตลาดอพาร์ตเม้นต์พนักงานบริษัทเนื่องจากทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ซึ่งจากการสำรวจของธนาคารเกียรตินาคินพบว่าตลาดอพาร์ตเม้นต์แถบรัชดาภิเษกมีอพาร์ตเม้นต์จำนวน 692 โครงการ หรือ 50,214 ห้อง กลุ่มผู้เช่าหลัก คือกลุ่มคนทำงาน ซึ่งมีสัดส่วนถึง 90% นอกนั้นเป็นนักศึกษา ค่าเช่าโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000 - 4,500 บาท อัตราการเข้าพักปัจจุบันอยู่ที่ 94%

พื้นที่บริเวณเขตห้วยขวาง-รัชดาภิเษก เป็นพื้นที่หนึ่งที่ปัจจุบันมีอาคารสำนักงานเกิดขึ้นมากมาย เช่น อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารเอไอเอรัชดาภิเษก และอาคารซุปเปอร์ทาวน์เวอร์ อีกทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและไม่ไกลจากรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT จึงทำให้มีจำนวนประชากรเข้ามาอาศัยอยู่ในบริเวณนี้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการเดินทางสะดวก ซึ่งทำให้เกิดอสังหาริมทรัพย์มาตอบสนองต่อความต้องการเหล่านี้ โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมและอพาร์ตเม้นต์ ซึ่งมีจำนวนเพิ่มขึ้นมากมายในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะพื้นที่ที่ทำการศึกษาที่มีจำนวนอพาร์ตเม้นต์บริเวณมากมายมากกว่ายี่สิบแห่ง ซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญของโครงการ โดยรายละเอียดของอพาร์ตเม้นต์ที่อยู่ใกล้เคียงหรือคู่แข่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

6.3.1 การวิเคราะห์คู่แข่งของอพาร์ตเม้นต์

จากการสำรวจบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ที่ทำการศึกษา พบว่ามีจำนวนอพาร์ตเม้นต์ให้เช่าจำนวนมากกว่า 30 แห่ง โดยประมาณ 20 แห่งเป็นอพาร์ตเม้นต์ที่มีชื่ออาคารและอีกมากกว่า 10 แห่งมีลักษณะที่เปิดเป็นห้องพักให้เช่าแต่ไม่มีชื่อของอาคารและค่อนข้างมีความเป็นส่วนตัวสูง ซึ่งจำนวนห้องพักทั้งหมดจากอพาร์ตเม้นต์ที่มีชื่ออาคารคือ 1,598 ห้อง หรือถ้ารวมกับห้องพักให้เช่าที่ไม่มีชื่ออาคารจะมีห้องพักทั้งหมดมากกว่า 1,900 ห้อง อัตราค่าเช่าห้องอยู่ระหว่าง 2,300 - 13,000 บาทต่อเดือน แตกต่างกันตามทำเล ความใกล้ไกลจากปากซอย อายุของอาคาร ขนาดของห้องและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยแต่ละแห่งจะมีการเก็บค่าสาธารณูปโภคแยกส่วนจากค่าเช่าห้อง เช่น ค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้า อัตราค่าน้ำประปาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 17 - 20 บาทต่อหน่วย ส่วนค่าไฟฟ้าโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 6 - 8 บาทต่อหน่วย เงื่อนไขในการมัดจำแตกต่างกันไปตามแต่เงื่อนไขของแต่ละแห่ง โดยทั่วไปแล้วมักจะเก็บเป็นเงินค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือนหรือมีค่าประกันจำนวนหนึ่งรวมกับค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน ซึ่งจากการสำรวจอพาร์ตเม้นต์ที่อยู่ใกล้เคียงทั้งหมดพบว่าอัตราการเข้าพัก (occupancy rate) โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 99% โดยร้อยละ 50 ของอพาร์ตเม้นต์ที่ทำการสำรวจ ปัจจุบันมีผู้เข้าพักเต็มทุกห้อง ส่วนที่เหลือนั้นเหลือประมาน 1 - 2 ห้องต่อแห่ง ส่วนมากเกิดจากการพึ่งย้ายออกของผู้เช่าเดิม นอกจากนั้นจากการสอบถามเจ้าของหรือผู้ดูแลถึงจำนวนที่มีผู้มาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับห้องพัก พบว่ามีจำนวนผู้สนใจเข้าพักมาสอบถาม 3 - 5 คนต่อวัน ทำให้เล็งเห็นว่าพื้นที่มีศักยภาพในการทำอพาร์ตเม้นต์มาก แม้ว่าปัจจุบันอุปทานหรือคู่แข่งมีจำนวนมากแต่อุปสงค์ต่อห้องพักก็มีจำนวนมากเช่นกัน

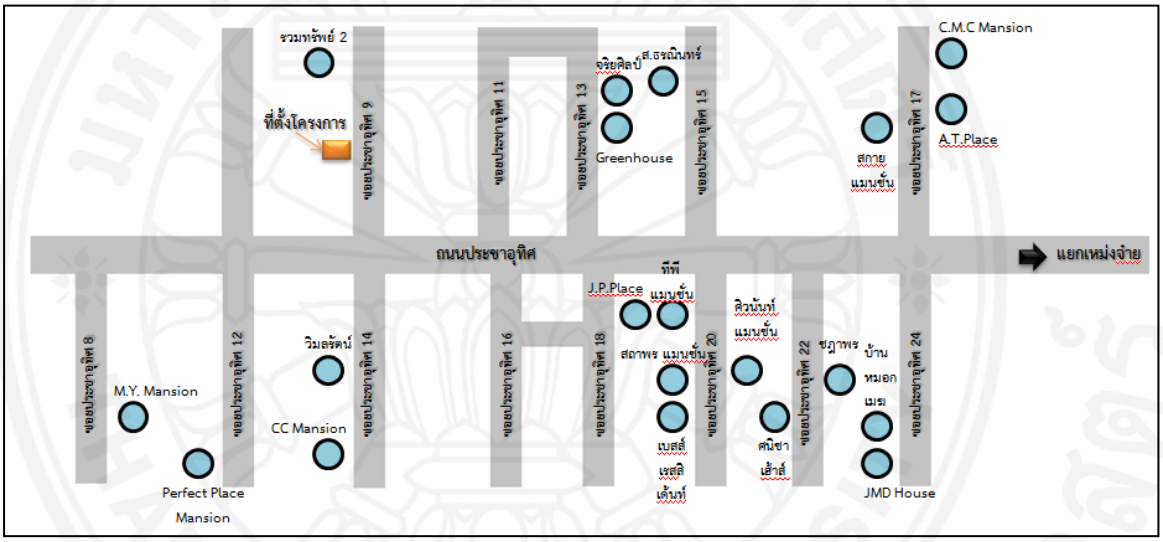
อย่างไรก็ตามในการวิเคราะห์คู่แข่งที่สำคัญจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ คู่แข่งทางตรงกับคู่แข่งทางอ้อม โดยคู่แข่งทางตรงคืออพาร์ตเม้นต์ที่มีชื่ออาคารทั้งหมดในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ที่ทำการศึกษา ส่วนคู่แข่งทางอ้อมคือ อพาร์ตเม้นต์ที่ไม่มีชื่ออาคารและคอนโดมิเนียมที่ให้เช่าในบริเวณใกล้เคียง

6.3.1.1 คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งทางตรงคืออพาร์ตเม้นต์ที่มีชื่ออาคารและอยู่ในบริเวณ 500 เมตรจากพื้นที่โครงการ โดยมีจำนวนทั้งหมด 20 แห่ง จำนวนห้องพัก 1,598 ห้อง อัตราเข้าพัก 99% ราคาค่าเช่ามีตั้งแต่ 2,300 บาทจนถึง 13,000 บาท โดยระดับราคาที่ต่ำกว่า 3,000 บาทนั้นมักจะเป็นห้องพักที่เป็นห้องพัดลมไม่มีเครื่องปรับอากาศ หรือเป็นอพาร์ตเม้นต์ที่มีอายุมากกว่า 20 ปี ไม่มีที่จอดรถและสิ่งอำนวยความสะดวกมากนัก ส่วนอพาร์ตเม้นต์ที่สามารถตั้งราคาได้สูงนั้นเป็นอพาร์ตเม้นต์ที่ค่อนข้างใหม่ อายุอาคารไม่เกิน 5 ปี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน มี Wi-Fi และเครื่องทำน้ำอุ่น ใช้ระบบคีย์การ์ดและระบบความปลอดภัยที่เข้มงวด อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ตลาดนัดและร้านสะดวก

ซื้อมาก จึงสามารถตั้งราคาสูงมากกว่า 5,000 บาทได้ ส่วนราคาห้องพักที่เกิน 10,000 บาทขึ้นไป มักจะเป็นลักษณะของห้องใหญ่หรือเป็น 2 ห้องนอน ตัวอย่างอพาร์ตเม้นต์ประเภทนี้ ได้แก่ A.T. Place C.M.C Mansion บ้านหมอกเมฆและ JMD House

คู่แข่งที่อยู่ใกล้พื้นที่โครงการที่สุดคือ รวมทรัพย์2 ราคาค่าเช่าอยู่ที่ 4,800 - 5,100 บาทต่อเดือน โดยเฉลี่ยจะตกห้องละ 5,000 บาท ความพิเศษของอพาร์ตเม้นต์นี้คือมีชั้นเฉพาะที่เลี้ยงสัตว์เลี้ยงได้ โดยมีทั้งหมด 3 ชั้นและปัจจุบันชั้นที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้นั้นเต็มทั้งหมดและยังไม่มีแนวโน้มในการย้ายออกอีกด้วย



ภาพที่ 6.4 แผนที่แสดงตำแหน่งอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรง

ตารางที่ 6.4 ตารางแสดงข้อมูลพื้นฐานของคู่แข่ง

	ค่าเช่า(บาท/เดือน)	จำนวนห้อง	จำนวนห้องว่าง	อัตราการเข้าพัก	สัดส่วน
จริยศิลป์อพาร์ทเม้นท์	2,300	44	0	100%	3%
ชฎาพร อพาร์ทเม้นท์	2,400	76	1	99%	5%
ส.ธรณินทร์อพาร์ทเม้นท์	3,000	36	0	100%	2%
Green House	3,000	20	0	100%	1%
J.P. Place	3,200	36	0	100%	2%
ศนิชา เฮ้าส์	2,500-3,300	40	1	98%	3%

ตารางที่ 6.4 ตารางแสดงข้อมูลพื้นฐานของคู่แข่ง (ต่อ)

	ค่าเช่า(บาท/เดือน)	จำนวนห้อง	จำนวนห้องว่าง	อัตราการเข้าพัก	สัดส่วน
ทีพี แมนชั่น	2,400-3,400	70	0	100%	4%
M.Y. Mansion	3,800	264	0	100%	17%
เบสส์ เรสสิเด้นท์	3,900	126	2	98%	8%
CC Mansion	3,000 - 4,000	72	3	96%	5%
สถาพร แมนชั่น	3,500-4,000	93	2	98%	6%
ศิวนันท์ แมนชั่น	4,200 - 4,800	98	2	98%	6%
วิมลรัตน์ อพาร์ทเม้นท์	4,500	48	0	100%	3%
Perfect Place Mansion	4,800-5,500	48	4	92%	3%
รวมทรัพย์ 2	4,800-5,100	116	0	100%	7%
สกายแมนชั่น	5,200-5,500	88	2	98%	6%
A.T.Place	6,000-12,000	89	0	100%	6%
C.M.C Mansion	5,800-6,200	84	2	98%	5%
บ้านหมอกเมฆ	5,500-12,000	80	0	100%	5%
JMD HOUSE	6,000 - 13,000	70	2	97%	4%
รวม		1,598	21	99%	

ตารางที่ 6.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่ง

ชื่ออพาร์ตเม้นต์	**จุดแข็ง**	**จุดอ่อน**
จริยศิลป์อพาร์ทเม้นท์	- ราคาถูกเนื่องจากเป็นห้องพัดลม	- อาคารเก่า ไม่มีการดูแลรักษา - ไม่มีที่จอดรถ - ค่าน้ำแพง (20 บาทต่อหน่วย)

ตารางที่ 6.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่ง (ต่อ)

ชื่ออพาร์ตเม้นต์	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ชฎาพร อพาร์ทเม้นท์	- ราคาถูก	- อาคารเก่า ไม่มีการดูแลรักษา - ที่จอดรถน้อย แออัด - ไม่มีลิฟต์
Green House	- ราคาถูก	- อาคารขนาดเล็ก ค่อนข้างคับแคบและไม่มีที่จอดรถ
J.P. Place	- อยู่ใกล้ปากซอยมาก	- อาคารเก่า - ไม่มีลิฟต์ ไม่มีที่จอดรถ
ศนิชา เฮ้าส์	- ราคาถูก - มีร้านขายของชำใต้ตึก	- อาคารเก่า - ไม่มีลิฟต์ ไม่มีที่จอดรถ
ทีพี แมนชั่น	- ราคาถูก มีให้เลือกทั้งแบบห้องพัดลมและแบบห้องแอร์	- อาคารเก่า - ไม่มีลิฟต์ - ที่จอดรถน้อย
M.Y. Mansion	- ที่จอดรถขนาดใหญ่ เพียงพอกับจำนวนคนที่พักอาศัย - ร้านสะดวกซื้ออยู่ด้านหน้าปากซอย	- จำนวนห้องพักมีปริมาณเยอะมาก ค่อนข้างแออัด
เบสส์ เรสสิเด้นท์	- พนักงานอัธยาศัยดี	- ที่จอดรถไม่เพียงพอ - ไกลจากปากซอย
CC Mansion	- อาคารใหม่ ราคาไม่แพง	- อยู่ไกลจากปากซอย
สถาพร แมนชั่น	- พนักงานอัธยาศัยดี - มีร้านทำผม ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีดเสื้อผ้าอยู่ใต้อาคาร	- ที่จอดรถน้อย ไม่เพียงพอต่อความต้องการ
ศิวนันท์ แมนชั่น	- ระบบรักษาความปลอดภัยดี	- ที่จอดรถน้อย แออัด
วิมลรัตน์ อพาร์ทเม้นท์	- อาคารค่อนข้างใหม่	- ที่จอดรถน้อย ค่าจอดรถค่อนข้างสูง

ตารางที่ 6.5 เปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่ง (ต่อ)

ชื่ออพาร์ตเม้นต์	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Perfect Place Mansion	- มีร้านสะดวกซื้ออยู่ใต้ตึก	- ไม่มีลิฟต์ การขึ้นลงชั้น 5-6 ค่อนข้างลำบาก - ที่จอดรถน้อย
รวมทรัพย์ 2	- สามารถเลี้ยงสัตว์ได้ - ซอยสามารถทะลุถนนสายหลักได้สองด้าน - อาคารใหม่	- ที่จอดรถน้อย ไม่พอกับความต้องการ - อยู่ในซอยค่อนข้างลึก
สกายแมนชั่น	- ติดตลาดนัด ใกล้กับร้านขายอาหารและร้านสะดวกซื้อ	- ที่จอดรถน้อย แออัด
A.T.Place	- อาคารใหม่ - มีห้องหลายขนาด - สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน - ระบบรักษาความปลอดภัยเข้มงวด	
C.M.C Mansion	- ห้องขนาดใหญ่ - ที่จอดรถเพียงพอ	- อยู่ในซอยค่อนข้างลึก
บ้านหมอกเมฆ	- อาคารใหม่ - มีห้องหลายขนาด - สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน - มีฟิตเนส และ Wi-Fi - ห้องขนาดใหญ่	- ที่จอดรถน้อย - ห้องใหญ่ราคาสูง
JMD HOUSE	- อาคารใหม่ - มีห้องหลายขนาด - สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน - มีฟิตเนส และ Wi-Fi - ห้องขนาดใหญ่	- ที่จอดรถน้อย - ห้องใหญ่ราคาสูง

จากตารางเปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อนจะเห็นได้ว่าที่จอดรถและลิฟต์ค่อนข้างเป็นปัญหากับอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งต่างๆ เนื่องมาจากอาคารเหล่านี้มักสร้างมานานมากก่อนที่จะมีกฎหมายบังคับเกี่ยวกับลิฟต์หรือที่จอดรถของอาคารที่อยู่อาศัยต่างๆ แต่จุดแข็งของอาคารเหล่านี้คือราคาถูก ส่วนอพาร์ตเม้นต์ที่มีค่าเช่าสูงนั้น จุดแข็งมีหลายประการ เช่น ทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับตลาดนัดหรือร้านสะดวกซื้อขนาดใหญ่ มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ห้องมีขนาดใหญ่ มีเครื่องทำน้ำอุ่น ฟิตเนส และ Wi-Fi

6.3.1.2 คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมได้แก่ ห้องพักให้เช่าที่ไม่มีชื่ออาคารระบุชัดเจนและคอนโดมิเนียมที่ปล่อยให้เช่า โดยจากการสำรวจห้องพักที่ไม่มีชื่ออาคารเหล่านั้นมักจะเป็นอาคารที่เก่าอายุอาคารมากกว่า 20 ปี อีกทั้งมีขนาดเล็กและมักจะเป็นห้องพัดลม จำนวนห้องพักอยู่ที่ 5 - 20 ห้องต่ออาคาร ระดับราคาค่าเช่าห้องพักอยู่ที่ 1,800 - 2,500 บาทต่อเดือน อัตราการเข้าพักค่อนข้างเต็ม โดยกลุ่มลูกค้าที่มาพักมักจะเป็นกลุ่มที่ทำงานรับจ้างทั่วไปและมีอัตราหมุนเวียนของผู้เช่าค่อนข้างสูงกว่าอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรงมาก นอกจากนั้นในส่วนของคอนโดมิเนียมที่ปล่อยเช่าจากการสำรวจพบว่าคอนโดมิเนียมที่ปล่อยเช่านั้นระดับราคาจะผันแปรไปตามชื่อเสียงของคอนโดมิเนียมและขนาดของห้อง โดยราค่าค่าเช่าขั้นต่ำเริ่มต้นที่ 8,500 บาทต่อเดือน ขนาดห้องคือสตูดิโอ 28 ตารางเมตร อายุสัญญาขั้นต่ำ 1 ปี ซึ่งจะเห็นได้ว่าคอนโดมิเนียมมีสัญญาที่ค่อนข้างผูกมัดมากกว่า อีกทั้งราคาค่าเช่าค่อนข้างแพงกว่า ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของคนที่เช่าคอนโดมิเนียมนั้นจึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันไปจากผู้ที่มาเช่าอพาร์ตเม้นต์

6.4 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Segmentation, Targeting and Market Positioning)

6.4.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Segmentation)

การกำหนดกลุ่มลูกค้าของอพาร์ตเม้นต์สามารถแบ่งเกณฑ์การแบ่งออกเป็น 3 เกณฑ์หลัก ดังต่อไปนี้

6.4.1.1 เกณฑ์ด้านประชากร

6.4.1.2 เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์

6.4.1.3 เกณฑ์ด้านพฤติกรรมศาสตร์

6.4.1.1 เกณฑ์ด้านประชากร

สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1) เกณฑ์ด้านอาชีพ

1. กลุ่มผู้ใช้แรงงาน เป็นกลุ่มคนที่ทำงานรับจ้างทั่วไป มักจะอาศัยอยู่ใกล้แหล่งงาน ซึ่งระดับรายได้ของคนกลุ่มนี้นั้นจะไม่มากนักหรือมักจะเป็นค่าแรงรายวัน ระดับราคาที่พักที่ต้องการนั้นจะเป็นระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก ตัวอย่างของคนกลุ่มนี้ เช่น คนขับรถแท็กซี่ มอเตอร์ไซด์รับจ้าง พนักงานร้านสะดวกซื้อ เด็กเสิร์ฟ และรับจ้างทั่วไป

2. กลุ่มพนักงานบริษัท เป็นกลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในองค์กรราชการหรือบริษัทเอกชน โดยมักจะพักอาศัยอยู่ใกล้กับที่ทำงานเพื่อให้สะดวกกับการเดินทาง

3. กลุ่มนักเรียนนักศึกษา กลุ่มนี้มักจะพักอยู่ไม่ไกลจากสถานศึกษามากนัก

2) เกณฑ์ด้านจำนวน

จำนวนของผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ตเม้นต์นั้นมีทั้งพักอาศัยอยู่คนเดียว พักอาศัยสองคนซึ่งเป็นได้ทั้งคู่สามีภรรยา ญาติพี่น้องและเพื่อน และพักอาศัยเป็นครอบครัวที่มีสมาชิกตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป

6.4.1.2 เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์

เป็นผู้ที่ทำงานอยู่ไม่ไกลจากย่านห้วยขวาง-รัชดาภิเษก รวมไปถึงผู้ที่ทำงานที่อยู่ไม่ไกลกับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และรถไฟฟ้า BTS

6.4.1.3 เกณฑ์ด้านพฤติกรรมศาสตร์

พิจารณาจากพฤติกรรมการเดินทาง โดยเป็นผู้ที่เดินทางด้วยระบบขนส่งมวลชน เช่น รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และรถไฟฟ้า BTS นอกจากนั้นรวมไปถึงผู้ที่เดินทางด้วยมอเตอร์ไซด์รับจ้าง มอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคล หรือเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนบุคคลซึ่งใช้เวลาการเดินทางไปสถานที่ทำงานไม่เกิน 30 นาที

6.4.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

จากการพิจารณาการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดซึ่งแบ่งกลุ่มลูกค้าของอพาร์ตเม้นต์ตามเกณฑ์ต่างๆ และจากการสำรวจกลุ่มลูกค้าที่เช่าอพาร์ตเม้นต์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน ทำให้สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มที่เป็นพนักงานบริษัท รวมไปถึงกลุ่มที่มีกิจการส่วนตัวที่ทำงานไม่ไกลจากย่านห้วยขวาง-รัชดาภิเษกรวมไปถึงผู้ที่ทำงานที่อยู่ไม่ไกลกับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT และรถไฟฟ้า BTS ซึ่งพักอาศัยคนเดียวและสองคนขึ้นไป โดยเป็นได้ทั้งสามีภรรยา ญาติพี่น้องและ

เพื่อน รวมไปถึงกลุ่มที่เป็นครอบครัว โดยขนาดครอบครัวที่เหมาะสมคือครอบครัวขนาดเล็กซึ่งเป็นคู่สามีภรรยาที่มีบุตรไม่เกิน 2 คน ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มีความต้องการในเรื่องความสะดวกในการเดินทาง โดยตัวแทนของกลุ่มเป้าหมายมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

1) คุณเอ

อายุ 30 ปี ทำงานเป็นพนักงานบริษัทเอกชนแห่งหนึ่งแถวรัชดาภิเษก รายได้ประมาณ 35,000 บาทต่อเดือน ภูมิลำเนามาจากจังหวัดระยอง หลังจากเรียนจบปริญญาตรีก็ได้ย้ายเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร การย้ายที่พักอาศัยนั้นจะเป็นไปตามที่ทำงาน ซึ่งที่พักที่ต้องการนั้นจะต้องเดินทางสะดวกและไม่ไกลจากที่ทำงานมากนัก คุณเอมีรถยนต์หนึ่งคัน ทำให้ที่พักที่ต้องการนั้นต้องมีที่จอดรถและไม่เก็บค่าจอดรถเพิ่มเติม คุณเอพักอาศัยอยู่คนเดียว ขนาดห้องที่ต้องการนั้นต้องไม่แคบมากนัก โดยอยู่ที่ 25 - 30 ตารางเมตร การค้นหาอพาร์ตเม้นต์นั้นมาจากป้ายโฆษณาที่พบเห็นและค้นหาจากอินเตอร์เน็ต สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการคือ ห้องพักมีเฟอร์นิเจอร์ครบครัน มีบริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญและจะมีความพึงพอใจมากขึ้นถ้าอพาร์ตเม้นต์มีฟิตเนสในที่พักด้วย

2) คุณบี

อายุ 25 ปี มีธุรกิจส่วนตัวเปิดร้านขายของอยู่ที่ตลาดแห่งหนึ่งแถวห้วยขวาง รายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 30,000 - 40,000 บาท ภูมิลำเนามาจากจังหวัดเชียงราย ที่พักที่ต้องการนั้นต้องใกล้กับสถานที่ทำงานและเดินทางสะดวก คุณบีอาศัยอยู่กับพี่สาวที่ทำงานอยู่ไม่ไกลจากอพาร์ตเม้นต์นั้นเช่นกัน ขนาดห้องที่ต้องการจึงต้องมีขนาดใหญ่พอสำหรับสองคน ขนาดประมาณ 25-30 ตารางเมตร การค้นหาอพาร์ตเม้นต์ที่พักอาศัยนั้นมาจากการแนะนำของคนรู้จักเป็นสำคัญ สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการคือ ห้องพักมีเฟอร์นิเจอร์ครบครัน โดยเฉพาะโทรทัศน์และเครื่องทำน้ำอุ่น อีกทั้งมีบริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ สิ่งที่อยากให้มีเพิ่มเติมในอพาร์ตเม้นต์คือ ร้านอาหารตามสั่ง

3) คุณซี

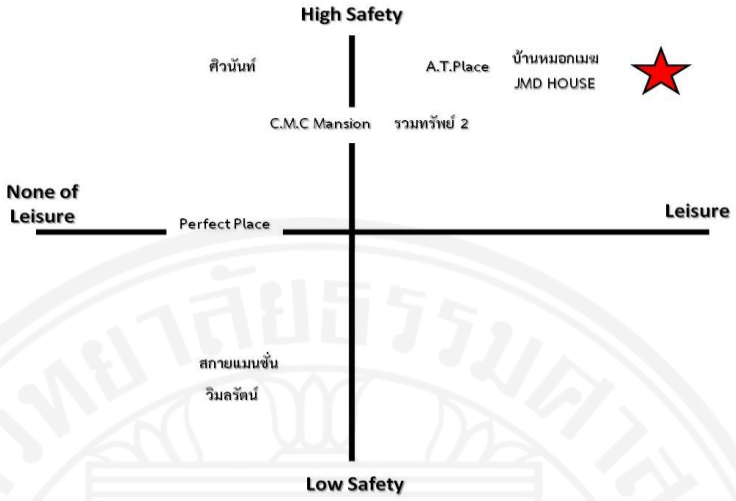
อายุ 28 ปี ภูมิลำเนามาจากเชียงใหม่ ปัจจุบันทำอาชีพรับจ้างทั่วไปในกรุงเทพมหานคร รายได้ต่อเดือน 25,000 - 30,000 บาท ปัจจุบันพักอาศัยอยู่กับเพื่อนสนิทจำนวน 1 คน โดยหารค่าห้องกัน ขนาดของห้องที่ต้องการจึงต้องมีขนาดประมาณ 30 ตารางเมตร การหาที่พักอาศัยนั้นมาจากป้ายโฆษณาที่พบเห็นได้ง่ายบริเวณปากซอย ซึ่งที่พักต้องอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานและเดินทางสะดวกโดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องมีวินมอเตอร์ไซด์อยู่ไม่ไกลจากที่พักมากนัก เพราะคุณซีมักใช้บริการมอเตอร์ไซด์รับจ้างในการเดินทางไปทำงานเสมอ สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการคือ ห้องพักมีเฟอร์นิเจอร์ครบครัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งโทรทัศน์และตู้เย็น สิ่งที่อยากให้มีเพิ่มเติมในที่พักคือฟิสเนต

4) คุณดี

อายุ 40 ปี ประกอบกิจการธุรกิจส่วนตัวอยู่แถวห้วยขวาง รายได้ต่อเดือน 20,000 - 30,000 บาท ต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้กับที่ทำงานและเดินทางสะดวก โดยมีมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวเป็นพาหนะในการเดินทางไปทำงาน พักอาศัยอยู่คนเดียวแต่ต้องการพื้นที่ห้องขนาดใหญ่ประมาณ 30 ตารางเมตร ซึ่งการหาที่พักอาศัยนั้นมาจากการแนะนำของญาติที่เคยอยู่แถวนี้มาก่อน สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการที่อพาร์ตเม้นต์นั้นๆคือ ห้องพักมีเฟอร์นิเจอร์ครบครันทั้ง เตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง ชั้นวางของ โทรทัศน์ ตู้เย็นและเครื่องทำน้ำอุ่น สิ่งที่อยากให้มีเพิ่มเติมในอพาร์ตเม้นต์คือที่นั่งเล่น ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีและฟิตเนส

6.4.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของอพาร์ตเม้นต์ ได้ทำการศึกษาและพิจารณาจาก ระดับของการรักษาความปลอดภัยของอพาร์ตเม้นต์และการมีที่พักผ่อนหย่อนใจ โดยการรักษาความปลอดภัยได้พิจารณาจากการรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวดน้อยไปถึงมาก และการมีที่พักผ่อนพิจารณาความมากน้อยของการมีที่พักและผ่อนคลายของอพาร์ตเม้นต์ โดยได้วางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ของโครงการให้เป็น อพาร์ตเม้นต์ที่มีระดับรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวดเทียบเท่ากับ บ้านหมอกเมฆและ JMD House แต่มีที่พักผ่อนสำหรับผู้เข้าพักมากกว่า จากการสัมภาษณ์ความต้องการอื่นๆที่ผู้เข้าพักต้องการนอกเหนือไปจากที่ตั้งอพาร์ตเม้นต์ที่ใกล้กับสถานที่ทำงาน คุณภาพที่พักเหมาะสมกับระดับราคา และระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ก็คือที่พักที่มีที่สำหรับพักผ่อนหย่อนใจมากขึ้น ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรงเป็น Perceptual Map ได้ดังนี้



ภาพที่ 6.5 แผนที่แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการ (Perceptual Map)

6.5 แรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model)

แรงกดดัน 5 ประการนั้นเป็นเครื่องมือที่นำมาใช้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำมาสู่การวางแผนกลยุทธ์ของโครงการโดยมีรายละเอียดดังนี้

6.5.1 การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Competitive Rivalry within an industry)

จากพื้นที่ที่ตั้งโครงการนั้นมีการเดินทางที่สะดวกและไม่ไกลจากแหล่งงาน ทำให้มีความต้องการต่อพื้นที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ตเม้นต์สูง จึงมีจำนวนคู่แข่งจำนวนมากในพื้นที่ แต่อย่างไรก็ตามความแตกต่างของอพาร์ตเม้นต์แต่ละแห่งในด้านของระดับราคา คุณภาพ ลักษณะห้องและสิ่งอำนวยความสะดวกนั้นมีความแตกต่างกันไม่มากนัก ดังนั้น การแข่งขันภายในธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับสูง

6.5.2 ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

การสร้างอพาร์ตเม้นต์ใหม่นั้นมีการลงทุนที่สูงและต้องใช้พื้นที่จำนวนมาก อย่างน้อย 250 ตารางวา อีกทั้งใช้เวลาการก่อสร้างค่อนข้างนานมากกว่า 12 เดือน ทำให้การเข้าสู่ตลาด

ของคู่แข่งรายใหม่นั้นค่อนข้างมีข้อจำกัด เนื่องจากพื้นที่ขนาดตั้งแต่ 250 ตารางวาและสามารถสร้างอาคารได้นั้นมีจำนวนไม่มากนัก อีกทั้งราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้นมาก ทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการรายใหม่มีต้นทุนที่สูงมากอีกด้วย เพราะฉะนั้นปัจจัยกระทบจากผู้แข่งขันเข้ามาใหม่ในตลาดโดยรวมจึงอยู่ในระดับปานกลาง

6.5.3 การคุกคามจากสินค้าอื่นๆซึ่งสามารถใช้ทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Product)

สินค้าที่สามารถทดแทนอพาร์ตเม้นต์คือ คอนโดที่ให้เช่า บ้านเช่าราคาถูก หรืออพาร์ตเม้นต์ที่ไม่มีชื่ออาคาร โดยบ้านเช่าและอพาร์ตเม้นต์ที่ไม่มีชื่อนั้นสามารถทดแทนได้ในแง่ของราคาค่าเช่าที่ต่ำกว่าตลาดอพาร์ตเม้นต์ แต่สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆนั้นน้อยกว่าและขนาดห้องเล็กกว่า ส่วนคอนโดที่ให้เช่านั้นมีระดับราคาที่แพงกว่ามาก โดยระดับราคาค่าเช่าคอนโดอยู่ที่มากกว่า 8,000 บาทขึ้นไป และระยะสัญญานานกว่าอพาร์ตเม้นต์มาก ปัจจัยกระทบจากสินค้าที่สามารถทดแทนได้จึงอยู่ในระดับปานกลาง

6.5.4 อำนาจต่อรองจากผู้เช่า (Bargaining Power of Customers)

จากการที่มีคู่แข่งในตลาดเป็นจำนวนมากและมีความแตกต่างกันไม่มากนัก อีกทั้งระยะของสัญญาในการเช่าอพาร์ตเม้นต์นั้นมีระยะไม่นานมากอยู่ที่ 3 - 6 เดือน ทำให้อำนาจต่อรองของลูกค้านั้นค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตาม ในอพาร์ตเม้นต์ที่มีทำเลดีหรือมีจุดเด่นที่ชัดเจน เช่น มีที่จอดรถจำนวนมาก ทำให้อัตราการเข้าพักเต็ม ซึ่งอำนาจการต่อรองของลูกค้าอาจจะไม่สูงมากนัก

6.5.5 อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)

ปัจจัยกระทบจากอำนาจต่อรองของผู้รับเหมางานก่อสร้างและผู้จัดหาวัตถุดิบอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากการก่อสร้างอาคารใหม่ๆนั้นมีจำนวนไม่มาก อีกทั้งราคาของวัสดุก่อสร้าง ราคาค่าแรง มีการปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก แต่อย่างไรก็ตามจำนวนของผู้รับเหมาที่มีคุณภาพนั้นมีจำนวนน้อยและราคาค่อนข้างสูง อีกทั้งมีอำนาจการต่อรองมาก จึงทำให้ความได้เปรียบในการต่อรองเป็นของฝ่ายผู้รับเหมามากกว่าฝ่ายเจ้าของโครงการ

6.6 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ (SWOT Analysis)

6.6.1 จุดแข็ง (Strengths)

- เป็นอาคารสร้างใหม่ มีการออกแบบตกแต่งที่สวยงามและมีความสะอาดสะอ้าน
- อพาร์ตเม้นต์อยู่ไม่ไกลจากปากซอย ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านขายยา ร้านขายของชำ วินมอเตอร์ไซด์ เป็นต้น อีกทั้งซอยซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการสามารถเข้าถึงได้สองทางทั้งจากถนนประชาอุทิศ และถนนประชาราษฎร์บำเพ็ญ
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในครบครัน เช่น อินเตอร์เน็ตความเร็วสูง เคเบิ้ลทีวีที่มีความหลากหลาย มีที่พักผ่อนหย่อยใจและมีฟิตเนส
- มีระบบรักษาความปลอดภัยที่แน่นหนา โดยมีพนักงานรักษาความปลอดภัยดูแลบุคคลเข้าออกอยู่ตลอด รวมไปถึงมีระบบคีย์การ์ดและสแกนนิ้วมือในการเข้าออกอาคาร

6.6.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า ทำให้การตลาดแบบปากต่อปากนั้นยังไม่มากนัก

6.6.3 โอกาส (Opportunities)

- มีอาคารสำนักงานเกิดขึ้นมากในบริเวณย่านห้วยขวาง-รัชดาภิเษก เช่น อาคารจีแลนด์ อาคาร AIA และ อาคารตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งทำให้มีอุปสงค์ต่อความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

6.6.4 อุปสรรค (Threats)

- มีจำนวนคู่แข่งในตลาดบริเวณโครงการมีเป็นจำนวนมาก
- การปล่อยกู้ของสถาบันการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้น

6.7 การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดจาก TOWS

1) S-O (Strength and Opportunity) จากทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น ร้านสะดวกซื้อและวินมอเตอร์ไซด์ และจากการเพิ่มขึ้นของอาคารสำนักงานในบริเวณห้วยขวาง-รัชดาภิเษก ทำให้อุปสงค์ต่อที่พักมีมากขึ้น ซึ่งจากทำเลที่ตั้งที่เดินทาง

สะดวกและไม่ไกลจากอาคารสำนักงานที่เพิ่มขึ้นใหม่มากนัก ทำให้นำไปสู่การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นพนักงานบริษัทที่ทำงานไม่ไกลจากอพาร์ตเม้นต์ที่ตั้งโครงการ

2) S-T (Strength and Threat) จากจำนวนคู่แข่งที่มีเป็นจำนวนมาก อาจทำให้ตลาดมีการแข่งขันที่สูงมาก แต่จากอาคารของโครงการที่ความใหม่กว่าและขนาดห้องพักใหญ่กว่าอพาร์ตเม้นต์ที่มีอยู่ในตลาด อีกทั้งมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีกว่า รวมไปถึงการทำเลที่ตั้งโครงการที่เข้าถึงจากถนนได้สองทางและมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ซึ่งจากจุดแข็งที่มีนั้นสามารถดึงดูดลูกค้าที่ต้องการสะดวกสบายและความปลอดภัยที่ดี ทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆ ในตลาดได้

3) W-O (Weakness and Opportunity) จากการที่เป็นผู้ประกอบการรายใหม่การตลาดของอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นการโฆษณาปากต่อปากนั้นมีน้อยมาก ซึ่งส่วนใหญ่คนที่หาที่พักส่วนหนึ่งมาจากการแนะนำของคนรู้จัก ทำให้อพาร์ตเม้นต์ของโครงการนั้นยังมีจุดอ่อนในส่วนนี้ แต่จากการมีการเกิดขึ้นของอาคารสำนักงานในบริเวณใกล้เคียงเพิ่มขึ้น ทำให้มีความต้องการต่อที่พักมีสูงขึ้นนำไปสู่การคิดกลยุทธ์ทางการสื่อสารทางออนไลน์มากขึ้น เพื่อทำให้ผู้ที่ต้องการที่พักอาศัยนั้นสามารถหาข้อมูลของอพาร์ตเม้นต์ได้ง่ายและสะดวกจากอินเตอร์เน็ตโดยไม่ต้องเดินหาเอง ทำให้ผู้ที่สนใจที่พักสามารถมีข้อมูลในการตัดสินใจเข้าพักได้มากขึ้น

4) W-T (Weakness and Threat) โดยจุดอ่อนที่เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่มีกลุ่มลูกค้า อีกทั้งยังไม่มีประสบการณ์ในการทำอพาร์ตเม้นต์ รวมไปถึงความเข้มงวดในการปล่อยกู้ของธนาคาร ดังนั้นจึงต้องมีการวิเคราะห์ต้นทุนทั้งในด้านของการก่อสร้างและการดำเนินงาน มีการทำแผนงบประมาณให้ละเอียดและทำการประหยัดต้นทุนในส่วนที่สามารถทำได้ เพื่อทำให้สัดส่วนการกู้ไม่มากและทำแผนงานให้ละเอียด เพื่อให้ธนาคารสามารถปล่อยกู้ได้ง่ายมากขึ้น

6.8 กลยุทธ์ทางการตลาด 4Ps

6.8.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

จากคู่แข่งที่อยู่ในตลาดส่วนใหญ่เป็นอาคารขนาดสูงไม่เกิน 8 ชั้น มีลิฟต์อย่างน้อยหนึ่งตัว เป็นห้องสตูดิโอ ที่มีห้องน้ำในตัว ซึ่งขนาดของห้องส่วนมากอยู่ที่ 26-30 ตารางเมตร มีเฟอร์นิเจอร์พื้นฐาน คือเตียงนอน โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า ส่วนโครงการที่มีอายุไม่เกิน 3 ปี มักจะเพิ่มเครื่องทำน้ำอุ่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เข้าไปในเฟอร์นิเจอร์พื้นฐานเพื่อดึงดูดลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นโครงการอพาร์ตเม้นต์นี้ โดยพื้นฐานจะไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก กล่าวคือ เป็นอาคารสูง 8 ชั้น จำนวนห้อง 116 ห้อง รูปแบบเป็นห้องแบบสตูดิโอ มีห้องน้ำ 1 ห้อง มีระเบียงทุกห้อง ซึ่งห้องน้ำจะอยู่ติดกับระเบียงเพื่อความสะดวกในการซักล้างและการตากผ้าของผู้เข้าพักอาศัย

จากขนาดห้องโดยเฉลี่ยของตลาดอยู่ที่ 26-30 ตารางเมตร โดยบางแห่งมีขนาดแค่ 18-23 ตารางเมตร ซึ่งขนาดค่อนข้างเล็กและคับแคบ ทำให้รูปแบบของโครงการจึงทำห้องให้มีขนาดใหญ่ใกล้เคียงกับตลาด เพื่อทำให้ผู้เข้าพักรู้สึกปลอดโปร่งไม่อึดอัด โดยขนาดห้องคือ 28 ตารางเมตร กว้าง 4 เมตร ยาว 7 เมตร ซึ่งมีจำนวน 109 ห้อง และมีห้องขนาดเล็กซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการพักคนเดียว อีกทั้งต้องการห้องขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยห้องขนาดเล็กนั้นมีขนาด 22 ตารางเมตร กว้าง 3.14 เมตร ยาว 7 เมตร มีจำนวนทั้งหมด 7 ห้อง ซึ่งห้องเล็กมีจุดเด่นที่ใกล้กับบันไดและลิฟต์ ซึ่งสะดวกต่อการเข้าออก

เฟอร์นิเจอร์พื้นฐานของโครงการนั้นประกอบด้วย เตียงนอน โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า ชั้นวางของ เครื่องปรับอากาศ ซึ่งไม่ต่างจากคู่แข่งทั่วไป แต่สิ่งที่เพิ่มขึ้นมากกว่าคู่แข่งอื่นๆคือ โซฟา โทรทัศน์ ตู้เย็น และเครื่องทำน้ำอุ่น นอกจากนั้นในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวก จากเรื่องการรักษาความปลอดภัยของที่พักนั้นเป็นเรื่องที่ผู้ที่เข้าพักอาศัยให้ความสำคัญมาก และอพาร์ตเม้นต์ที่มีอยู่ในปัจจุบันนั้นมีการรักษาความปลอดภัยที่ไม่เข้มงวดมากนัก ทางโครงการเลยมีการเน้นการรักษาความปลอดภัยที่ดี มีพนักงานรักษาความปลอดภัยดูแล 24 ชั่วโมง การเข้าออกอาคารใช้ระบบสแกนนิ้ว การเข้าห้องพักเป็นแบบใส่รหัสและมีกล้องวงจรปิดติดบริเวณทางเดินต่างๆ เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้ามากขึ้น นอกจากนั้นมีบริการอินเตอร์เน็ต Wi-Fi ฟรี เคเบิ้ลทีวีที่มีความหลากหลายและมีบริการฟิตเนสสำหรับผู้เข้าพักอีกด้วย โดยฟิตเนสจะอยู่ที่ชั้น 2 และจากการสอบถามผู้ที่เข้าพักอาศัยในอพาร์ตเม้นต์ในปัจจุบันพบว่าเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญเป็นสิ่งหนึ่งที่ผู้เข้าพักให้ความสำคัญ ทางโครงการจึงมีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญให้บริการบริเวณชั้นล่างสุดจำนวน 7 เครื่องอีกด้วย

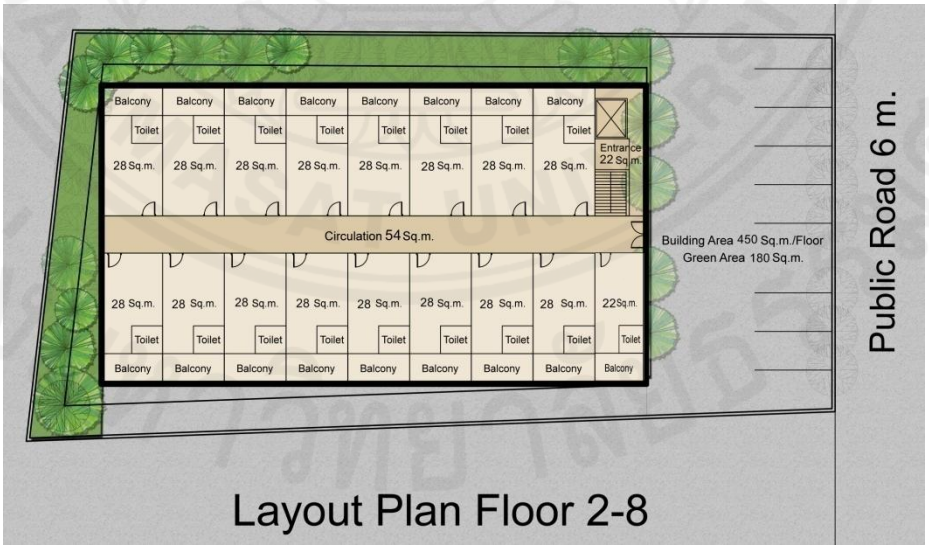
ที่จอดรถเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้เข้าพักให้ความสำคัญ ความพอเพียงและการไม่เก็บค่าจอดรถเพิ่มเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่ลูกค้าที่มีรถยนต์ส่วนตัวให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยทางโครงการสามารถจอดรถภายในอพาร์ตเม้นต์ได้จำนวน 40 คัน (หรือประมาณ 40% ของจำนวนห้องพัก) และสามารถจอดบริเวณถนนที่อยู่ด้านข้างของตัวอาคาร (ถนนภารจำยอม) ได้ประมาณ 5-10 คัน

จากการสอบถามผู้เข้าพักอพาร์ตเม้นต์อื่นๆนั้น พบว่าพื้นที่พักผ่อนในรูปแบบของที่นั่งเล่นนั้นเป็นสิ่งที่อยากให้อพาร์ตเม้นต์มีเพิ่มเติมเข้าไป เนื่องจากอพาร์ตเม้นต์ที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบันนั้นแทบไม่มีพื้นที่เหล่านี้เลย ทำให้รูปแบบของโครงการจึงเน้นไปในเรื่องของการพักผ่อนและบรรยากาศสบายๆ มีที่พักผ่อนส่วนกลางสำหรับนั่งเล่นหรือพักผ่อน โดยอยู่รอบๆบริเวณที่เป็นโซนสีเขียวเพื่อให้ผู้ที่เข้าพักมีที่พักผ่อนหย่อนใจ หรือทำกิจกรรมร่วมกันได้

รูปแบบของโครงการนั้น ชั้นล่างสุดจะเป็นพื้นที่จอดรถรวมไปถึงสำนักงานของพนักงานที่ดูแลที่พักซึ่งอยู่ด้านหน้าสุดของอพาร์ตเม้นต์เพื่อเป็นจุดที่ติดต่อทั้งผู้ที่สนใจเข้าพักและผู้ที่เข้าพัก นอกจากนั้นมีที่สำหรับเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญที่มีบริการแก่ผู้เข้าพัก และมีที่นั่งพักผ่อน

บริเวณพื้นที่สีเขียวรอบๆอาคาร (ภาพที่ 6.6) ส่วนชั้น 2-8 เป็นพื้นที่ของห้องพักซึ่งห้องพักส่วนใหญ่คือขนาด 28 ตารางเมตร จำนวน 16 ห้องต่อหนึ่งชั้นและมีห้องเล็กขนาด 22 ตารางเมตรอีกชั้นละ 1 ห้อง (ภาพที่ 6.7) ใช้โทนสีสว่างเพื่อทำให้ห้องรู้สึกปลอดโปร่งและไม่อึดอัด

ภาพที่ 6.6 แปลนอพาร์ตเม้นต์ชั้น 1



ภาพที่ 6.7 แปลนอพาร์ตเม้นต์ชั้น 2-8

จากรูปแบบของโครงการที่เน้นการพักผ่อนและความปลอดภัย ทำให้ชื่อของโครงการต้องมีความสอดคล้องกับรูปแบบที่ตั้งไว้ โดยได้ตั้งชื่อว่า ชิลเฮ้าส์ (Chill House) เพื่อบ่งบอกถึงห้องพักที่ความสบายและปลอดภัยเหมือนอยู่บ้านของตัวเอง

6.8.2 ราคา (Price)

การตั้งราคาค่าเช่าห้องพักนั้นเป็นการเทียบจากคู่แข่ง โดยพิจารณาราคาตามที่ตั้ง ขนาดของห้อง อายุของอพาร์ตเม้นต์ รูปแบบ โดยเทียบกับคู่แข่งที่เป็นคู่แข่งทางตรงที่อยู่ในซอยเดียวกันคือ รวมทรัพย์ 2 จากลักษณะของอาคารรวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกนั้นแตกต่างกันไม่มากนัก แต่สิ่งที่แตกต่างกันคือ ฟิตเนสและ Wi-Fi ที่เพิ่มขึ้นรวมไปถึงสัดส่วนของที่จอดรถที่มากกว่า จึงตั้งระดับราคาที่ไม่แตกต่างจากคู่แข่งที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และอายุอาคารไม่มากนัก อยู่ที่ 5,800 บาทต่อเดือน ส่วนห้องเล็กนั้นตั้งใกล้เคียงกับคู่แข่งที่อยู่ใกล้เคียงที่ขนาดห้องไม่แตกต่างกัน โดยราคาอยู่ที่ 5,200 บาทต่อเดือน ส่วนค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าและค่ามัดจำนั้นเทียบเท่ากับตลาด โดยค่าน้ำอยู่ที่ 18 บาทต่อหน่วย ค่าไฟฟ้าคือ 8 บาทต่อหน่วย และค่ามัดจำคือค่าเช่า 3 เดือน

ตารางที่ 6.6 รายละเอียดค่าเช่าและสิ่งอำนวยความสะดวกของอพาร์ตเม้นต์ที่เป็นคู่แข่ง

ชื่ออพาร์ตเม้นต์	ค่าเช่า	จำนวนห้อง	ระบบรักษาความปลอดภัย	Fitness	Wi-Fi	ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	ค่าไฟฟ้า (บาท/หน่วย)
ศิวนันท์ แมนชั่น	4,500	98	พนักงานรักษาความปลอดภัย& คีย์การ์ด	x	x	17	7
Perfect Place Mansion	5,000	48	-	x	x	18	8
วิมลรัตน์ อพาร์ทเม้นท์	4,500	48	-	x	x	18	8
สกายแมนชั่น	5,200	88	-	x	x	18	8
A.T.Place	7,000	89	พนักงานรักษาความปลอดภัย& คีย์การ์ด	x	/	18	8
C.M.C Mansion	6,000	84	พนักงานรักษาความปลอดภัย	x	x	20	6
บ้านหมอกเมฆ	5,500	80	พนักงานรักษาความปลอดภัย& คีย์การ์ด	/	/	18	7
JMD HOUSE	6,000	70	พนักงานรักษาความปลอดภัย& คีย์การ์ด	/	/	17	8
รวมทรัพย์ 2	5,000	116	พนักงานรักษาความปลอดภัย	x	x	18	7

6.8.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Places)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของอพาร์ตเม้นต์นั้นคือพนักงานขายเป็นหลัก โดยพนักงานที่เป็นพนักงานขายนั้นคือพนักงานที่เป็นผู้ดูแลอาคาร ซึ่งมีหน้าที่ทั้งเป็นผู้ดูแลความเรียบร้อยของอพาร์ตเม้นต์รวมไปถึงเป็นผู้แนะนำและติดต่อกับผู้ที่สนใจมาเข้าพักได้โดยตรง โดยพนักงานขายจะอยู่ที่อพาร์ตเม้นต์ด้านหน้าชั้นล่างสุด เพื่อทำให้ผู้ที่สนใจเข้าพักสามารถติดต่อกับพนักงานขายได้ง่าย นอกจากนั้นมีหน้าที่ในการดูแลเวปไซต์ที่ลงประกาศเกี่ยวกับอพาร์ตเม้นต์และเฟสบุคของอพาร์ตเม้นต์ เพื่อติดต่อกับผู้ที่สนใจเข้าพักได้สะดวกมากขึ้น

6.8.4 กิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาด (Promotion)

จุดประสงค์ของกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อทำให้ลูกค้าเป้าหมายรับรู้ถึงโครงการและเป็นการจูงใจให้ลูกค้าเป้าหมายตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ตเม้นต์ โดยกิจกรรมส่งเสริมการตลาดได้แก่

6.8.4.1 ป้ายโฆษณา

ป้ายโฆษณาเป็นช่องทางหนึ่งของการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์ในตัวผลิตภัณฑ์ โดยให้บุคคลทั่วไปรับทราบ ทั้งนี้โครงการใช้ป้ายโฆษณาเป็นลักษณะของ Mini Billboard ซึ่งระบุถึงที่ตั้งของโครงการ และรายละเอียดคร่าวๆของอพาร์ตเม้นต์ เพื่อง่ายต่อการมองเห็นและทำให้ลูกค้าเป้าหมายทราบว่าโครงการอยู่ตรงไหนอย่างไร และทำป้ายบอกทางบริเวณด้านหน้าปากซอยเพื่อทำให้ผู้ที่สนใจหาที่พักสามารถสังเกตเห็นได้ง่าย นอกจากนั้นยังจัดทำแผ่นใบปลิว ซึ่งรายละเอียดในแผ่นใบปลิวนั้นประกอบไปด้วยรายละเอียดของห้องพัก เช่น ราคา ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า สิ่งอำนวยความสะดวก เงินมัดจำ ซึ่งจะแจกสำหรับลูกค้าที่เข้ามาสอบถามรายละเอียดที่พัก เพื่อเป็นการประกอบการตัดสินใจเข้าพักของลูกค้า

6.8.4.2 เวปไซต์และสังคมออนไลน์

เวปไซต์นั้นจะเป็นการลงประกาศรายละเอียดของอพาร์ตเม้นต์ไว้ตามเวบไซต์ที่เกี่ยวกับการให้เช่าอพาร์ตเม้นต์ เช่น renthub horpakdd และ tee-pak เป็นต้น เพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ค้นหาที่พักทางอินเตอร์เน็ต โดยใส่รายละเอียดต่างๆของห้องพัก รูปห้องพักแบบต่างๆ ที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ซึ่งในเวปไซต์มีการปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบันได้ตลอดเวลาเพื่อทำให้ผู้ที่สนใจเข้าพักทราบถึงข้อมูลของห้องพักที่ว่างและสะดวกต่อการตัดสินใจมากขึ้น นอกจากเวปไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการเช่าอพาร์ตเม้นต์แล้วนั้น มีการจัดทำแฟนเพจในเฟสบุค โดยเป็นช่องทางหนึ่งที่ในปัจจุบันมีความนิยมสูงมาก ซึ่งช่องทางนี้ทำให้ทาง

ผู้ที่สนใจเข้าพักและผู้ที่เข้าพักอยู่สามารถติดต่อกับพนักงานขายหรือผู้ดูแลได้สะดวกมากขึ้นและเป็นการติดต่อสื่อสารประเภทหนึ่งที่มีประสิทธิภาพเป็นอย่างมาก

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บทที่ 7
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง

การศึกษาความเป็นไปได้ในทางการก่อสร้างเป็นการวิเคราะห์ลักษณะของรูปแบบการก่อสร้างอาคาร รวมไปถึงการบริหารงานก่อสร้าง เพื่อนำไปสู่การพิจารณาด้านต้นทุนการก่อสร้างและระยะเวลาที่เป็นไปได้ต่อไป

7.1 ลักษณะโครงการและแนวคิด

ลักษณะของโครงการอพาร์ตเม้นต์มีรูปแบบคือ เป็นอาคารสูง 8 ชั้นจำนวน 1 อาคาร มีพื้นที่ก่อสร้างเท่ากับ 4,368 ตารางเมตร มีจำนวนห้องพักจำนวน 116 ห้อง แบ่งเป็นห้องขนาด 28 ตารางเมตรจำนวน 109 ห้อง ขนาด 22 ตารางเมตร จำนวน 7 ห้อง พื้นที่ทางเดินแต่ละชั้นคือ 54 ตารางเมตร พื้นที่จอดรถทั้งหมด 40 คันและ ความสูงอาคารทั้งหมด 22 เมตร โดยมีความสูงแต่ละชั้นเฉลี่ยที่ 2.75 เมตร โดยวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการแบ่งออกตามงานการก่อสร้างต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 7.1 รายการวัสดุของโครงการ

งานโครงสร้าง	
เสาเข็มและฐานราก	เสาเข็มเจาะขนาดเล็กยาว 18-21 ม.
โครงสร้างพื้น	ระบบพื้นสำเร็จรูปคานหล่อในที่
เสาและผนัง	คอนกรีตเสริมเหล็ก
โครงสร้างหลังคา	หลังคาคอนกรีตเสริมเหล็ก
งานสถาปัตยกรรม	
งานตกแต่งพื้น	พื้นปูกระเบื้องเซรามิคขนาด 12" x 12" และ 24" x 24" สีเรียบธรรมดา
งานฝ้าเพดาน	ฝ้ายิบซั่มฉาบเรียบทาสี
งานผนังและตกแต่ง	ก่ออิฐ+ฉาบปูนทาสี, ยิบซั่มทาสี + ปูกระเบื้องบางส่วน
วัสดุมุงหลังคา	หลังคาแผ่นเหล็กเคลือบสี
ประตู & หน้าต่าง	ประตูไม้เนื้อแข็ง หน้าต่างอลูมิเนียมกระจก
สุขภัณฑ์	ราคาปานกลาง มีห้องน้ำทุกห้อง (โถส้วมชนิดชักโครกแบบมีแทงค์, อ่างล้างหน้าขนาดกลาง, ก๊อกน้ำ, ฝักบัวแบบธรรมดาถึงค่อนข้างดี)

ตารางที่ 7.1 รายการวัสดุของโครงการ (ต่อ)

งานระบบ	
ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร	สายไฟฟ้าเดินลอย ดวงโคมธรรมดา
ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง	ท่อ PVC
ระบบปรับอากาศ	800 BTU/ตารางเมตร, ราคา 2 บาท/BTU, ติดเครื่องปรับอากาศทุกห้อง
ระบบลิฟต์	ลิฟต์โดยสารขนาด 11 คน
อื่นๆ	
พื้นที่จอดรถ	พื้นซีเมนต์ขัดเรียบ

7.2 การบริหารงานโครงการ

งานบริหารโครงการแบ่งออกเป็นหลายส่วน มีดังต่อไปนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Analysis) ก่อนเริ่มโครงการมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่างๆ ตั้งแต่การศึกษาเรื่องกฎหมาย การตลาด การก่อสร้างและการเงิน เพื่อศึกษาถึงรูปแบบโครงการที่เป็นไปได้และเหมาะสมกับที่ดินนั้นๆ

2. ช่วงเริ่มต้นโครงการ เป็นช่วงการออกแบบงานสถาปัตยกรรมและงานโครงสร้างวิศวกรรม ในส่วนนี้จะดำเนินการควบคู่ไปกับการขออนุญาตและขออนุมัติจากหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้าง การจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบของโครงการต่อสิ่งแวดล้อมหรือ EIA รวมไปถึงการขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

3. การเลือกและจัดจ้างผู้รับเหมา รวมไปถึงการจ้างที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง โดยเริ่มจากการพิจารณาจัดหาที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างเพื่อเป็นผู้ติดต่อประสานงานและให้คำปรึกษาด้านการก่อสร้าง อีกทั้งเป็นผู้ช่วยในการคัดเลือกผู้รับเหมาอีกด้วย โดยการจัดหาผู้รับเหมานั้นจะแบ่งแยกงานออกเป็นส่วนๆ ได้แก่ งานโครงสร้าง งานระบบ งานสถาปัตยกรรม เพื่อให้งานและราคาเหมาะสมกับคุณภาพงานนั้นๆ

4. ช่วงเริ่มพัฒนาโครงการ ประกอบไปด้วย งานปรับหน้าดิน งานวางท่อระบายน้ำ งานรั้วโครงการ และงานระบบไฟฟ้าประปาชั่วคราวเพื่อใช้ในการก่อสร้าง

5. งานก่อสร้าง แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- งานอาคาร ซึ่งประกอบไปด้วย งานเสาเข็มและฐานราก งานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า งานลิฟต์ งานตกแต่งภายในและภายนอกทั้งหมด งานระบบปรับอากาศ งานระบบประปาและสุขาภิบาล

- งานภายนอกอาคาร ประกอบไปด้วยงานสาธารณูปโภค ที่จอดรถและพื้นที่สีเขียวรอบโครงการ

- งานตรวจสอบและรับมอบ ประกอบไปด้วย ขออนุญาตใช้อาคาร ทดสอบระบบน้ำประปา ระบบไฟฟ้า ตรวจสอบและแก้ไขงานบกพร่อง

6. งานการตลาด เป็นการติดตั้งป้ายเพื่อโฆษณาโครงการ การจัดทำเพจในเฟสบุคและการลงโฆษณาในเวปไซต์ที่เกี่ยวกับการเช่าห้องพักต่างๆ

รวมระยะเวลาการก่อสร้างและขออนุญาตต่างๆเป็นเวลา 21 เดือน ซึ่งมีการการวางแผนงานตามเวลาดังนี้

ตารางที่ 7.2 แผนงานก่อสร้างโครงการอพาร์ตเม้นต์

No.	Task	ปีที่	1												2											
		เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ																									
2	ช่วงเริ่มต้นโครงการ																									
	2.1 ซื้อที่ดิน																									
	2.2 งานออกแบบ																									
3	การขอสินเชื่อ																									
4	การเลือกและจัดจ้างผู้รับเหมา																									
5	การขออนุญาต																									
	5.1 ขออนุญาตก่อสร้าง																									
	5.2 ขออนุญาต EIA																									
	5.3 ขออนุญาตใช้อาคาร																									
6	ช่วงเริ่มพัฒนาโครงการ																									
7	งานก่อสร้าง																									
8	งานด้านการตลาด																									
	8.1 ติดตั้งป้ายผ้าใบโฆษณาโครงการ																									
	8.2 ติดตั้งป้ายบอกทาง																									
	8.3 จัดทำเพจในเฟสบุค																									
	8.4 ลงประกาศโฆษณาในเวปไซต์																									

บทที่ 8
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์จากสมมติฐานด้านรายได้ สมมติฐานด้านการลงทุน ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน ต้นทุนด้านการเงินของโครงการ นำไปสู่การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการตามเกณฑ์ต่างๆเพื่อพิจารณาว่าโครงการมีความเป็นไปได้หรือไม่ และวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงของโครงการจากสถานการณ์ต่างๆที่เป็นไปได้ ซึ่งมีรายละเอียดมีดังต่อไปนี้

8.1 สมมติฐานด้านการลงทุนของโครงการ

8.1.1 ต้นทุนค่าที่ดิน

ที่ดินของโครงการมีขนาด ขนาดที่ดิน 0-3-5 ไร่หรือ 305 ตารางวา (1,220 ตารางเมตร) ราคาเสนอขายในปัจจุบันคือ 100,000 บาทต่อตารางวา ซึ่งใกล้เคียงกับตลาดที่ราคาอยู่ที่ 60,000 - 120,000 บาทต่อตารางวา เพราะฉะนั้นต้นทุนค่าที่ดินทั้งหมดคือ 30,500,000 บาท

8.1.2 ต้นทุนค่าเริ่มพัฒนาโครงการ

ต้นทุนในการพัฒนาโครงการในช่วงเริ่มต้น ประกอบด้วย

ตารางที่ 8.1 ต้นทุนค่าเริ่มพัฒนาโครงการ

ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	จำนวน	หน่วย
ค่ารั้ว (ความยาวรั้วโดยรอบ 151 เมตร สูง 2.5 เมตร)	339,750	บาท
ความยาวรั้ว	151	เมตร
ต้นทุน	2,250	บาท/เมตร
ค่าออกแบบโครงการ (3% ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
ค่าธรรมเนียมการขออนุญาตและค่าจัดทำ EIA	1,000,000	บาท
ค่าที่ปรึกษาการก่อสร้างโครงการ (3% ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
รวมค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	4,746,790	บาท

8.1.3 ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการได้แก่ค่าก่อสร้างอาคาร ถนนและพื้นที่หน้าโครงการค่าพื้นที่สีเขียวรอบๆโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 8.2 ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

ค่าต้นทุนก่อสร้างโครงการ	จำนวน	หน่วย
ค่าก่อสร้างอาคาร	56,784,000	บาท
พื้นที่ก่อสร้าง	4,368	ตารางเมตร
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	13,000	บาท/ตารางเมตร
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	247,500	บาท
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	450	ตารางเมตร
ต้นทุนค่าก่อสร้างถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	550	บาท/ตารางเมตร
ค่าปลูกหญ้าและต้นไม้รอบๆโครงการ	108,000	บาท
รวมค่าต้นทุนก่อสร้างโครงการ	57,139,500	บาท

ตารางที่ 8.3 ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการ

ค่าต้นทุนพัฒนาโครงการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าที่ดิน	305	ตารางวา	100,000	30,500,000
ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ				4,746,790
ค่าก่อสร้างอาคาร	4,368	ตารางเมตร	13,000	56,784,000
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	450	ตารางเมตร	550	247,500
ค่าปลูกหญ้าและต้นไม้รอบๆโครงการ	180	ตารางเมตร	600	108,000
ค่าเฟอร์นิเจอร์	116	หน่วย	40,000	4,640,000
ค่ากล้องวงจรปิดและเครื่องสแกนนิ้ว	1	ชุด	56,000	56,000
ค่าอุปกรณ์และวางระบบอินเตอร์เน็ต	1	ชุด	150,000	150,000
ค่าอุปกรณ์ออกกำลังกาย	1	ชุด	200,000	200,000
รวมค่าต้นทุนพัฒนาโครงการทั้งหมด				97,432,290

8.1.4 ค่าบริหารงานโครงการและค่าดำเนินงาน

ค่าบริหารงานโครงการและค่าดำเนินงานมีดังต่อไปนี้

1) ค่าเงินเดือนพนักงาน ประกอบไปด้วย

- พนักงานดูแลอพาร์ตเม้นต์ ซึ่งทำหน้าที่ในการดูแลอพาร์ตเม้นต์ ติดต่อผู้เข้าพักห้องพักรวมถึงเป็นพนักงานขาย ผู้แนะนำห้องพักแก่ผู้ที่สนใจเข้าพัก อีกทั้งดูแลเพจในเฟสบุคและเวปไซต์ที่ลงประกาศโฆษณาห้องพัก ซึ่งพนักงานขายมีทั้งสิ้น 2 คน เงินเดือนคนละ 15,000 บาท

- แม่บ้าน เป็นผู้ดูแลทำความสะอาดพื้นที่ส่วนกลาง จำนวน 1 คนเงินเดือน 9,000 บาท

- พนักงานรักษาความปลอดภัยจ้างจากบริษัทด้านการรักษาความปลอดภัย จำนวน 2 คน ค่าใช้จ่ายคนละ 20,000 บาท

- ช่างซ่อมบำรุง ทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยของงานระบบต่างๆ จำนวน 2 คน เป็นหัวหน้าช่าง 1 คน เงินเดือน 16,000 บาทและผู้ช่วยช่าง 1 คน เงินเดือน 9,000 บาท

2) ต้นทุนสาธารณูปโภค คิดเป็น 12% ของรายได้ค่าเช่า

3) ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร โดยปีที่ 1 คิดเป็น 0.5% ของรายได้ค่าเช่า ปีที่ 2-5 คิดเป็น 1% ของรายได้ค่าเช่า และปีที่ 6 ขึ้นไปคิดเป็น 2% ของรายได้ค่าเช่า

4) ค่าเบี้ยประกันอัคคีภัยของอาคาร โดยเสียเบี้ยประกันปีละ 30,000 บาท

5) ค่าธรรมเนียมในการดูแลบัญชี ค่าใช้จ่ายจำนวน 60,000 บาทต่อปี

6) ค่าเสื่อมราคา เป็นการคำนวณตามเส้นตรงประกอบด้วย

- อาคารมีอายุ 50 ปี หรือค่าเสื่อมราคา 2% ต่อปี

- เฟอร์นิเจอร์มีอายุ 5 ปีหรือค่าเสื่อมราคา 20% ต่อปี

7) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆคิดเป็น 0.5% ของรายได้ค่าเช่า

8) ค่าบริการอินเตอร์เน็ต 8,000 บาทต่อเดือน (หรือ 96,000 บาทต่อปี)

โดยเงินเดือนพนักงานและค่าใช้จ่ายต่างๆมีการปรับขึ้นทุกปีปีละ 2.5% ตามอัตราเงินเฟ้อ

8.1.5 ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด

ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดแบ่งเป็น 2 ช่วงคือช่วงเปิดอพาร์ตเม้นต์ (ปีที่ 1) มีค่าใช้จ่ายในการตลาด 33,180 บาท (ตารางที่ 8.4) ส่วนในปีที่ 2 เป็นต้นไปคิดค่าใช้จ่ายด้านการตลาดอยู่ที่ 0.2% ของรายได้ค่าเช่า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าการลงโฆษณาในเวปไซต์ ค่าป้ายบอกทางและค่าใบปลิว ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อที่ 2.5% ต่อปี

ตารางที่ 8.4 ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	จำนวน	หน่วย
ป้ายโฆษณา	20,400	บาท
ป้ายผ้าใบแขวนข้างตึก	6,600	บาท
จำนวน	2	ผืน
ราคาป้ายผ้าใบต่อผืน+ค่าติดป้ายผ้า	3,300	บาท/ผืน
ป้ายบอกทางในซอย	1,800	บาท
จำนวน	10	ใบ
ราคาป้ายบอกทาง	180	บาท/ใบ
ป้ายชื่อโครงการติดที่อาคารที่อยู่ปากซอย	12,000	บาท
ใบปลิวแผ่นพับแสดงรายละเอียดโครงการ	300	บาท
จำนวน	300	ใบ
ราคาใบปลิว	1	บาท/ใบ
ค่าโฆษณาลงเวปไซต์ (ต่อปี)	12,480	บาท
รวมค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	33,180	บาท

8.1.6 ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ

ภาษีที่ทางโครงการมีภาระต้องชำระ ได้แก่

- ภาษีโรงเรือน โดยมีอัตราภาษีอยู่ที่ 12.5% ของรายได้ค่าเช่าห้องพัก (ก่อนหักค่าใช้จ่าย)
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีอัตราภาษีอยู่ที่ 20% ของกำไรก่อนหักภาษี
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม มีอัตราภาษี 7% โดยต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มเมื่อรายได้ค่าบริการมากกว่า 1,8000,000 บาทต่อปี โดยคำนวณจากรายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์และค่าสาธารณูปโภค

8.2 สมมติฐานการประมาณรายได้ของโครงการ

ราคาค่าเช่าห้องพักของอพาร์ตเม้นต์ของโครงการแบ่งเป็น 2 ราคา คือห้องใหญ่ 28 ตารางเมตร ราคาค่าเช่า 5,800 บาทต่อห้องต่อเดือน ส่วนห้องเล็กขนาด 22 ตารางเมตรราคาค่าเช่า 5,200 บาทต่อห้องต่อเดือน และเป็นอัตราที่รวมเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมด ได้แก่ Wi-Fi เคเบิ้ลทีวี และฟิตเนส โดยโครงการมีจำนวนห้องพักทั้งหมด 116 ห้อง แบ่งเป็นห้องใหญ่ 109 ห้องและห้องเล็ก 7 ห้อง อย่างไรก็ตามอัตราค่าเช่าห้องพักนั้นเป็นอัตราที่รวมค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์เข้าไปด้วย โดยสามารถแยกอัตราค่าเช่าห้องพักและเฟอร์นิเจอร์ได้ดังนี้

ตารางที่ 8.5 อัตราค่าเช่าห้องพักและเฟอร์นิเจอร์

ขนาดห้อง	จำนวน	อัตราค่าเช่าห้องพัก	อัตราค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	ค่าเช่ารวม
28 ตารางเมตร	109 ห้อง	3,300 บาท	2,500 บาท	5,800 บาท/เดือน
22 ตารางเมตร	7 ห้อง	2,700 บาท	2,500 บาท	5,200 บาท/เดือน

นอกจากรายได้ค่าเช่าห้องพักของอพาร์ตเม้นต์แล้ว ยังมีรายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้จากค่าสาธารณูปโภค เป็นรายได้จากค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปา โดยอัตราค่าไฟฟ้าคิดที่หน่วยละ 8 บาทและอัตราค่าน้ำประปาคิดที่หน่วยละ 18 บาท จากการสัมภาษณ์อัตราการใช้สาธารณูปโภคของผู้เข้าพัก ทำให้คาดการณ์รายได้จากสาธารณูปโภคของอพาร์ตเม้นต์อยู่ที่ 15% ของรายได้ค่าเช่า

8.3 สมมติฐานด้านต้นทุนทางการเงินของโครงการ

8.3.1 โครงสร้างเงินลงทุน

เงินลงทุนมีแหล่งที่มา 2 แหล่งคือ เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินนั้นสามารถกู้ได้จากต้นทุนค่าซื้อที่ดินและต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร ส่วนต้นทุนอื่นๆนั้นสถาบันการเงินไม่สามารถกู้ได้ ดังนั้นสมมติฐานที่ตั้งไว้คือสถาบันการเงินให้กู้เงินจากสัดส่วนของต้นทุนค่าก่อสร้างที่ร้อยละ 100 เพราะฉะนั้นทางโครงการจะสามารถกู้ได้ 56,784,000 บาท ดังนั้นเมื่อเทียบสัดส่วนการลงทุนค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด จะได้สัดส่วนของจำนวนเงินกู้จะอยู่ที่ร้อยละ 58 (จำนวนเงินที่สามารถกู้ได้ 56,784,000 บาท/ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด 97,432,290 บาท) และใช้เงินทุนจากส่วนของเจ้าของร้อยละ 42 โดยเงื่อนไขการกู้ยืมและชำระหนี้ธนาคารคือ การชำระหนี้เงินกู้แบ่งชำระคืนรวมทั้งหมด 144 งวด (12 ปี) งวดละเท่าๆกัน

ตารางที่ 8.6 สัดส่วนแหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ร้อยละ	จำนวน (บาท)
ส่วนของเจ้าของ	42	40,921,562
สถาบันการเงิน	58	56,510,728
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	100	97,432,290

8.3.2 สมมติฐานด้านต้นทุนทางการเงิน

การหาต้นทุนทางการเงินใช้วิธีอัตราต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital; WACC) โดยมีสูตรในการคำนวณ ดังนี้

$$WACC = W_dK_d (1 - T) + W_eK_e$$

1. ต้นทุนทางการเงินในส่วนของเงินกู้ (Cost of Debt; Kd) อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ วันที่ 11 มกราคม 2559 อัตราดอกเบี้ย MLR อยู่ที่ 6.65% เพราะฉะนั้นอัตราดอกเบี้ยที่เป็นต้นทุนทางการเงินในที่นี้คือ 6.65% ต่อปี

2. ต้นทุนทางการเงินในส่วนของเจ้าของ (Cost of equity; Ke) พิจารณาจากอัตราผลตอบแทนของอพาร์ตเม้นต์ในปัจจุบัน โดยจากข้อมูลของนักลงทุนในธุรกิจอพาร์ตเม้นต์ อัตราผลตอบแทนของอพาร์ตเม้นต์ในกรุงเทพมหานครอยู่ที่ประมาณ 7% (ที่มา ชมรมคนออมเงิน)

3. อัตราภาษี (Tax rate) อัตราภาษีนิติบุคคล 20%

ดังนั้น จาก WACC $= W_dK_d (1 - T) + W_eK_e$

โดยที่ Wd คือ สัดส่วนเงินกู้ยืม เท่ากับ 58%
We คือ สัดส่วนเงินทุนของเจ้าของ เท่ากับ 42%
Kd คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม เท่ากับ 6.65% ต่อปี (MLR)
Ke คือ อัตราผลตอบแทนที่บริษัทต้องการ เท่ากับ 7% ต่อปี
T คือ ภาษีเงินได้นิติบุคคล เท่ากับ 20%

เพราะฉะนั้น WACC $= (58\%)(6.65\%)(0.8) + (42\%)(7\%) = 6.03\%$

8.3.3 อัตราคิดลด (Capitalization Rate)

อัตราคิดลด (Capitalization Rate) เป็นอัตราคิดลดที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์หากระแสเงินสดในปีสุดท้าย (Terminal Value) ซึ่งอัตราคิดลดนี้คำนวณจากอัตราต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital; WACC) ลบด้วยอัตราการเติบโตของรายได้ ซึ่งในที่นี้จะใช้อัตราเงินเฟ้อเป็นค่าอ้างอิงของอัตราการเติบโต ซึ่งอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยหาได้จากสูตรการคำนวณ Compound Growth Rate โดยใช้ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปตั้งแต่ปี พ.ศ.2549 - 2558 ใน

การวิเคราะห์หาอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย ซึ่งได้อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยคือ 2.43% หรือประมาณ 2.5% เพราะฉะนั้นอัตราคิดลดหรือ Capitalization Rate เท่ากับ 3.53% (6.03% - 2.5%)

ตารางที่ 8.7 ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 - 2558

ปี	ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไป
2549	87.30
2550	89.20
2551	94.10
2552	93.30
2553	96.33
2554	100.00
2555	103.02
2556	105.27
2557	107.26
2558	106.30

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

8.4 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินจะพิจารณาจากค่า NPV และ IRR โดยมีเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน ดังนี้

1) NPV, Net Present Value Project > หรือ = 0

2) IRR, Internal rate of Return > Discount rate หรือ WACC

จากการประมาณรายได้และค่าใช้จ่ายของโครงการจะได้ผลตอบแทนสุทธิของได้ผลดังนี้

ตารางที่ 8.8 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ

	NPV (บาท)	IRR (%)
Project	6,507,367	6.68%
Equity	- 291,135	6.95%

ซึ่งจากเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนคือ NPV > 0 และ IRR > WACC จากผลที่เกิดขึ้น NPV ของโครงการเท่ากับ 6,507,367 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 และ IRR เท่ากับ 6.68% ซึ่งมากกว่า WACC ที่ 6.03% เพราะฉะนั้นในส่วนของโครงการนั้นมีความน่าลงทุน แต่หากพิจารณาในส่วนของเจ้าของนั้นอาจไม่น่าลงทุนเนื่องจาก NPV เป็นลบอีกทั้ง IRR น้อยกว่าผลตอบแทนที่ต้องการเนื่องมาจากเจ้าของนั้นต้องออกค่าใช้จ่ายด้านค่าที่ดินเอง ซึ่งที่ดินมีราคาสูงมาก ทำให้ผลตอบแทนที่เจ้าของได้รับนั้นน้อยกว่าที่คาดการณ์ ดังนั้นหากเจ้าของต้องการลงทุนในโครงการอาจจะต้องเจรจาขอลดราคาที่ดินลง

8.5 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

การวิเคราะห์ความเสี่ยงเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรที่ตั้งสมมติฐานไว้ต่างๆโดยแบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงินและการศึกษาผลตอบแทนในสถานการณ์ต่างๆ

8.5.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน (Sensitivity Analysis)

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการนั้นตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าด้วยการคงที่ของตัวแปรต่างๆ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ราคาค่าเช่าที่พัก ต้นทุนค่าก่อสร้าง ราคาที่ดิน ซึ่งในความเป็นจริงนั้นมีการเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวจึงเป็นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อโครงการอพาร์ตเม้นต์นี้

- สมมติฐานที่ 1: อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้น 1%
  1) NPV โครงการลดลงเป็น -9,898,061 บาท (จากเดิมที่ 6,507,367 บาท)
  2) IRR โครงการลดลงเป็น 5.43% (จากเดิมที่ 6.68%)
  3) NPV ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น -2,740,443 บาท (จากเดิมที่ -291,135 บาท)

4) IRR ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น 6.52% (จากเดิมที่ 6.95%)

- สมมติฐานที่ 2: ราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้น 10% (จากตารางเมตรละ 13,000 บาทเป็น 14,300 บาท)
  1) NPV โครงการลดลงเป็น 128,889 บาท (จากเดิมที่ 6,507,367 บาท)
  2) IRR ลดลงเป็น 6.04% (จากเดิมที่ 6.68%)
  3) NPV ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น -5,561,270 บาท (จากเดิมที่ -291,135 บาท)
  4) IRR ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น 6.06% (จากเดิมที่ 6.95%)

- สมมติฐานที่ 3: ราคาที่ดินลดลง 20% จากราคาเดิม
  1) NPV โครงการเพิ่มขึ้นเป็น 13,674,570 บาท (จากเดิมที่ 6,507,367 บาท)
  2) IRR เพิ่มขึ้นเป็น 7.45% (จากเดิมที่ 6.68%)
  3) NPV ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น 5,681,704 บาท (จากเดิมที่ -291,135 บาท)
  4) IRR ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น 8.04% (จากเดิมที่ 6.95%)

- สมมติฐานที่ 4: อัตราการเช่าพักห้องขนาด 28 ตารางเมตรต่ำกว่าเดิม 10%
  1) NPV โครงการลดลงเป็น -7,395,882 บาท (จากเดิมที่ 3,069,511 บาท)
  2) IRR ลดลงเป็น 5.25% (จากเดิมที่ 6.3%)
  3) NPV ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น -11,102,566 บาท (จากเดิมที่ -291,135 บาท)
  4) IRR ของส่วนของเจ้าของลดลงเป็น 4.94% (จากเดิมที่ 6.95%)

จากการทดสอบความอ่อนไหวจากปัจจัยต่างๆด้านต้น พบว่าตัวแปรที่สำคัญและอ่อนไหวต่อผลตอบแทนของโครงการ คือ

1. อัตราการเช่าห้องพักลดลง 10% ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยที่ตอบสนองต่อผลตอบแทนได้มากที่สุด โดยทำให้อัตราผลตอบแทนลดลง 1% โดยอาจเกิดจากมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นหรือผู้ใช้บริการเดิมไม่พึงพอใจกับที่พัก เพราะฉะนั้นต้องพยายามรักษากลุ่มลูกค้าเดิมและสร้างการตลาดแบบปากต่อปากเพื่อทำให้อัตราการเข้าพักไม่ลดลงมากนัก

2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เป็นปัจจัยที่ตอบสนองต่อผลตอบแทนรองลงมา จากการที่เป็นโครงการระยะยาวและมีภาระผูกพันกับเงินกู้มาก ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นนั้นเพิ่มต้นทุนทางการเงินของโครงการเพิ่มขึ้นอย่างมาก

3. ราคาค่าก่อสร้าง ส่งผลกับอัตราผลตอบแทนในระดับปานกลาง แต่อาจมีโอกาสเกิดขึ้นได้สูงมาก เพราะฉะนั้นต้องมีการวางแผนงบประมาณให้รัดกุม ควบคุมระยะเวลาการก่อสร้างให้ตรงตามเวลาที่วางแผนไว้

4. ราคาที่ดิน หากสามารถเจรจาและปรับให้ลดลงได้เท่ากับราคาที่ดินบริเวณใกล้เคียงที่ 80,000 บาทได้นั้นจะทำให้โครงการและส่วนของเจ้าของนั้นมีความน่าลงทุนสูง เนื่องจาก NPV สูงขึ้นอีกทั้งอัตราผลตอบแทนมากกว่าเดิมประมาณ 1%

8.5.2 การศึกษาผลตอบแทนในสถานการณ์ต่างๆ (Scenario Analysis)

จากการวิเคราะห์ความไวทางการเงินจากปัจจัยต่างๆ นำมาสู่การจำลองสถานการณ์ต่างๆที่มีความเป็นไปได้ว่าจะเกิดขึ้น โดยมีสถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไป 3 สถานการณ์ ได้แก่

8.5.2.1 สถานการณ์ปกติ (Normal Case) กำหนดให้

1) อัตราการเช่าห้องพักเท่าที่คาดการณ์ไว้
2) ราคาที่ดินและค่าก่อสร้างเท่ากับที่ประมาณการณ์ไว้
3) อัตราดอกเบี้ยคงที่

8.5.2.2 สถานการณ์เลวร้าย (Worst Case) กำหนดให้

1) อัตราการเช่าห้องพักลดลง 10%
2) ค่าก่อสร้างสูงขึ้น 10%
3) อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1%

ผลตอบแทนของโครงการเป็นดังนี้

ตารางที่ 8.9 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ณ สถานการณ์เลวร้าย (Worst Case)

	NPV (บาท)	IRR (%)
Project	- 28,712,105	3.37%
Equity	- 18,973,322	3.60%

8.5.2.3 สถานการณ์ที่ดี (Best Case) กำหนดให้

1) อัตราการเช่าห้องพักเพิ่มขึ้น 5%

2) ราคาที่ดินลดลง 20%

3) อัตราดอกเบี้ยคงที่

ผลตอบแทนของโครงการเป็นดังนี้

ตารางที่ 8.10 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ณ สถานการณ์ที่ดี (Best Case)

	NPV (บาท)	IRR (%)
Project	15,411,673	7.63%
Equity	7,102,362	8.29%

ตารางที่ 8.11 ผลตอบแทนสุทธิของโครงการเปรียบเทียบ 3 สถานการณ์

NPV (บาท)			
	Best Case	**Normal Case**	**Worst Case**
Project	15,411,673	6,507,367	- 28,712,105
Equity	7,102,362	- 291,135	- 18,973,322
IRR (%)			
	Best Case	**Normal Case**	**Worst Case**
Project	7.63%	6.68%	3.37%
Equity	8.29%	6.95%	3.60%

ผลวิเคราะห์จากหลายกรณีที่เกิดขึ้นนั้นพบว่าโครงการอพาร์ตเม้นต์นี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนหากเป็นสถานการณ์ปกติหรือสถานการณ์ที่ดี แต่จากสถานการณ์ที่เลวร้ายมีโอกาสเกิดขึ้นได้เช่นกัน ดังนั้นทางโครงการจึงต้องมีการควบคุมค่าก่อสร้างและค่าที่ดินให้ได้ตามที่คาดการณ์ โดยราคาที่ดินต้องมีการเจรจาต่อรองกับเจ้าของที่ดินหรือทำสัญญาไว้ล่วงหน้า อีกทั้งในเรื่องของต้นทุนค่า

ก่อสร้าง ต้องมีการวางแผนทั้งแผนในด้านของระยะเวลาในการดำเนินโครงการ รวมไปถึงการทำการบริหารต้นทุนเพื่อไม่ให้งบการก่อสร้างบานปลาย ส่วนอัตราการเข้าพักของลูกค้านั้น ต้องมีการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าทั้งในด้านของคุณภาพของที่พักที่ต้องให้ดีพร้อมอยู่เสมอ รวมไปถึงการบริการและการส่งเสริมการขายต่างๆ เพื่อให้เกิดการตลาดแบบปากต่อปาก และทำให้อัตราการเข้าพักเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

รายการอ้างอิง

บทความวารสาร

CB Richard Ellis (Thailand) Research. (2558). Bangkok Property Report

ธนาคารเกียรตินาคิน จากัด(มหาชน). (2558). ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี 2015

บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส. (2558). รายงานสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์.

ปภัสสร เขมะประชากร. (2555). ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเม้นท์. *วารสารสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น,* 1(1)

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2558). สรุปอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์

วิทยานิพนธ์

ณัฐพงศ์ พงษ์ประสิทธิ์. (2552). *การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าอพาร์ตเมนต์บริเวณพื้นที่เขตสาทร*. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.

วราภรณ์ กตัญญุตานนท์. (2548). *ปัจจัยการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเม้นท์ของผู้บริโภคในเขตบางนา กรุงเทพมหานคร*. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ผู้จัดการออนไลน์. (5 พฤศจิกายน 2558). ผลสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในงานมหกรรมบ้านและคอนโดครั้งที่ 33. สืบค้นจาก http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9580000123045

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2558). สืบค้นจาก www.reic.or.th

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (พฤศจิกายน 2558). ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไตรมาสที่ 3/2558. สืบค้นจาก http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=95

ภาคผนวก

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ก

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Normal Case

ภาคผนวก ก

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Normal Case

สมมติฐานด้านรายได้			
รายได้	จำนวน	ค่าเช่าห้องพัก	ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	109	3,300	2,500
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	7	2,700	2,500
ค่าสาธารณูปโภค	15%	ของรายได้ค่าเช่าทั้งหมด	
Growth Rate	2.5%		

Occupancy rate	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4 เป็นต้นไป
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	40%	85%	95%	98%
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	100%	100%	100%	100%

สมมติฐานด้านรายจ่าย		
ค่าสาธารณูปโภค	12%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าประกันภัย	30,000	บาท
เงินเดือนพนักงานดูแลอพาร์ตเม้นต์	30,000	บาท
เงินเดือนแม่บ้าน	9,000	บาท
เงินเดือนช่างซ่อมบำรุง	25,000	บาท
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	40,000	บาท
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 1	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 2-5	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 6 ขึ้นไป	2%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าพัฒนาและปรับปรุงอาคาร	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2%	ต่อปี
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ต่อปี
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต	96,000	บาท/ปี
ค่าธรรมเนียมในการดูแลบัญชี	60,000	บาท/ปี
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ภาษีโรงเรือน	12.5%	รายได้ค่าเช่าห้องพัก
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	7%	ของรายได้ค่าบริการ
ภาษีเงินได้	20%	รายได้สุทธิ
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดปีที่ 1	33,180	บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดตั้งแต่ปีที่ 2	0.2%	ของรายได้ค่าเช่า

ข้อมูลที่ดิน		
ราคาที่ดิน		
ขนาด	305	ตารางวา
ราคาที่ดิน	100,000	บาท/ตารางวา
ราคาที่ดินทั้งหมด	30,500,000	บาท

	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้าง	4,368
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	450
พื้นที่สีเขียว	180

ต้นทุนการก่อสร้าง			รวม
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร	13,000	บาท/ตร.ม.	56,784,000
ต้นทุนถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	550	บาท/ตร.ม.	247,500
พื้นที่สีเขียว	108,000	บาท	108,000
ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	4,746,790	บาท	4,746,790
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000	บาท	5,046,000

โครงสร้างเงินทุนของโครงการ			
เจ้าของ	42%	Ke	7.00%
กู้	58%	ดอกเบี้ย	6.65%
		WACC	6.03%
เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	97,432,290		
เจ้าของ	40,921,562	บาท	
กู้	56,510,728	บาท	
PMT	-฿6,847,869		

ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	จำนวน (บาท)
ค่าเฟอร์นิเจอร์	4,640,000
ค่ากล้องวงจรปิดและเครื่องสแกนนิ้ว	56,000
ค่าอุปกรณ์และวางระบบอินเตอร์เน็ต	150,000
ค่าอุปกรณ์ออกกำลังกาย	200,000
รวมค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000

ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	จำนวน	หน่วย
ค่ารั้ว (สูง 2.5 เมตร)	339,750	บาท
ความยาวรั้ว	151	เมตร
ต้นทุน	2,250	บาท/เมตร
ค่าออกแบบโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
ค่าธรรมเนียมการขอนุญาตและค่าจัดทำ EIA	1,000,000	บาท
ค่าที่ปรึกษาการก่อสร้างโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
รวมค่าพัฒนาโครงการ	4,746,790	บาท

		ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
รายได้															
รายได้ห้องพัก	28 ตรม.		431,640	3,668,940	4,203,095	4,444,219	4,555,325	4,669,208	4,785,938	4,905,587	5,028,226	5,153,932	5,282,780	5,414,850	5,550,221
	22 ตรม.		56,700	226,800	232,470	238,282	244,239	250,345	256,603	263,018	269,594	276,334	283,242	290,323	297,581
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์			379,500	2,989,500	3,399,413	3,587,464	3,677,151	3,769,079	3,863,306	3,959,889	4,058,886	4,160,359	4,264,367	4,370,977	4,480,251
รายได้ค่าสาธารณูปโภค			130,176	1,032,786	1,175,247	1,240,495	1,271,507	1,303,295	1,335,877	1,369,274	1,403,506	1,438,594	1,474,558	1,511,422	1,549,208
รวมรายได้			998,016	7,918,026	9,010,224	9,510,460	9,748,222	9,991,927	10,241,725	10,497,768	10,760,213	11,029,218	11,304,948	11,587,572	11,877,261
ค่าใช้จ่าย															
เงินเดือนพนักงาน			- 312,000	- 1,248,000	- 1,279,200	- 1,311,180	- 1,343,960	- 1,377,558	- 1,411,997	- 1,447,297	- 1,483,480	- 1,520,567	- 1,558,581	- 1,597,546	- 1,637,484
ค่าสาธารณูปโภค			- 104,141	- 950,163	- 1,081,227	- 1,141,255	- 1,169,787	- 1,199,031	- 1,229,007	- 1,259,732	- 1,291,226	- 1,323,506	- 1,356,594	- 1,390,509	- 1,425,271
ค่าธรรมเนียมดูแลบัญชี			- 15,000	- 60,000	- 61,500	- 63,038	- 64,613	- 66,229	- 67,884	- 69,582	- 71,321	- 73,104	- 74,932	- 76,805	- 78,725
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซมอาคาร			- 4,339	- 68,852	- 78,350	- 82,700	- 84,767	- 173,773	- 178,117	- 182,570	- 187,134	- 191,812	- 196,608	- 201,523	- 206,561
ค่าประกันอัคคีภัย			- 30,000	- 30,000	- 30,750	- 31,519	- 32,307	- 33,114	- 33,942	- 34,791	- 35,661	- 36,552	- 37,466	- 38,403	- 39,363
ค่าเงินสมทบประกันสังคม			- 800	- 3,200	- 3,280	- 3,362	- 3,446	- 3,532	- 3,621	- 3,711	- 3,804	- 3,899	- 3,996	- 4,096	- 4,199
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			- 33,180	- 13,770	- 15,670	- 16,540	- 16,953	- 17,377	- 17,812	- 18,257	- 18,713	- 19,181	- 19,661	- 20,152	- 20,656
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต			- 24,000	- 96,000	- 98,400	- 100,860	- 103,382	- 105,966	- 108,615	- 111,331	- 114,114	- 116,967	- 119,891	- 122,888	- 125,960
ภาษีโรงเรือน			- 61,043	- 486,968	- 554,446	- 585,313	- 599,945	- 614,944	- 630,318	- 646,076	- 662,228	- 678,783	- 695,753	- 713,147	- 730,975
ภาษีมูลค่าเพิ่ม			- 42,967	- 348,071	- 395,912	- 417,845	- 428,291	- 438,998	- 449,973	- 461,223	- 472,753	- 484,572	- 496,686	- 509,104	- 521,831
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด			- 4,339	- 34,426	- 39,175	- 41,350	- 42,384	- 43,443	- 44,529	- 45,642	- 46,784	- 47,953	- 49,152	- 50,381	- 51,640
รวมค่าใช้จ่าย			- 631,809	- 3,339,451	- 3,637,909	- 3,794,960	- 3,889,835	- 4,073,967	- 4,175,816	- 4,280,211	- 4,387,217	- 4,496,897	- 4,609,319	- 4,724,552	- 4,842,666
EBITDA			366,207	4,578,575	5,372,315	5,715,500	5,858,387	5,917,960	6,065,909	6,217,557	6,372,996	6,532,321	6,695,629	6,863,020	7,034,595
ค่าเสื่อมราคาอาคาร			- 283,920	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์			- 252,300	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200								
รายรับสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี			- 170,013	2,433,695	3,227,435	3,570,620	3,713,507	4,782,280	4,930,229	5,081,877	5,237,316	5,396,641	5,559,949	5,727,340	5,898,915
ดอกเบี้ย			- 3,662,024	- 3,443,587	- 3,210,174	- 2,960,756	- 2,694,237	- 2,409,444	- 2,105,124	- 1,779,939	- 1,432,458	- 1,061,151	- 664,386	- 240,417	
รายรับสุทธิก่อนภาษี			- 3,832,037	- 1,009,893	17,261	609,864	1,019,270	2,372,836	2,825,105	3,301,938	3,804,858	4,335,490	4,895,563	5,486,923	5,898,915
ภาษีเงินได้นิติบุคคล					- 3,452	- 121,973	- 203,854	- 474,567	- 565,021	- 660,388	- 760,972	- 867,098	- 979,113	- 1,097,385	- 1,179,783
รายได้สุทธิ (NOI)			- 3,832,037	- 1,009,893	13,809	487,891	815,416	1,898,269	2,260,084	2,641,550	3,043,887	3,468,392	3,916,450	4,389,538	4,719,132
งบกระแสเงินสด															
รายได้สุทธิ (NOI)		-	- 3,832,037	- 1,009,893	13,809	487,891	815,416	1,898,269	2,260,084	2,641,550	3,043,887	3,468,392	3,916,450	4,389,538	4,719,132
ค่าก่อสร้าง+พัฒนาโครงการ		- 52,281,990	- 45,150,300												
ค่าพัฒนาและปรับปรุงโครงการ (CAP EX)			- 8,678	- 68,852	- 78,350	- 82,700	- 84,767	- 86,886	- 89,058	- 91,285	- 93,567	- 95,906	- 98,304	- 100,761	- 103,281
ค่าเสื่อมราคา			536,220	2,144,880	2,144,880	2,144,880	2,144,880	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680
FCFF		- 52,281,990	- 48,454,795	1,066,135	2,080,339	2,550,071	2,875,529	2,947,063	3,306,706	3,685,945	4,086,000	4,508,166	4,953,826	5,424,457	5,751,532
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														163,136,250	
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ		- 52,281,990	- 48,454,795	1,066,135	2,080,339	2,550,071	2,875,529	2,947,063	3,306,706	3,685,945	4,086,000	4,508,166	4,953,826	168,560,707	
จ่ายคืนเงินต้น			- 3,185,845	- 3,404,281	- 3,637,695	- 3,887,113	- 4,153,632	- 4,438,425	- 4,742,744	- 5,067,930	- 5,415,411	- 5,786,718	- 6,183,483	- 6,607,452	
เงินกู้ยืม		16,953,218	39,557,510												
FCFE		- 35,328,772	- 12,083,130	- 2,338,146	- 1,557,356	- 1,337,042	- 1,278,103	- 1,491,362	- 1,436,039	- 1,381,984	- 1,329,411	- 1,278,552	- 1,229,656	- 1,182,995	5,751,532
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														127,811,814	
กระแสเงินสดสุทธิของส่วนเจ้าของ		- 35,328,772	- 12,083,130	- 2,338,146	- 1,557,356	- 1,337,042	- 1,278,103	- 1,491,362	- 1,436,039	- 1,381,984	- 1,329,411	- 1,278,552	- 1,229,656	126,628,819	

	Discount Rate		NPV (บาท)	IRR (%)
Project	WACC	6.0%	6,507,367	6.68%
Equity	Ke	7.0%	- 291,135	6.95%

ภาคผนวก ข

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Best Case

ภาคผนวก ข

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Best Case

สมมติฐานด้านรายได้			
รายได้	จำนวน	ค่าเช่าห้องพัก	ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	109	3,300	2,500
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	7	2,700	2,500
ค่าสาธารณูปโภค	15%	ของรายได้ค่าเช่าทั้งหมด	
Growth Rate	2.5%		

Occupancy rate	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4 เป็นต้นไป
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	42%	89%	99%	99%
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	100%	100%	100%	100%

สมมติฐานด้านรายจ่าย		
ค่าสาธารณูปโภค	12%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าประกันภัย	30,000	บาท
เงินเดือนพนักงานดูแลอพาร์ตเม้นต์	30,000	บาท
เงินเดือนแม่บ้าน	9,000	บาท
เงินเดือนช่างซ่อมบำรุง	25,000	บาท
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	40,000	บาท
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 1	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 2-5	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 6 ขึ้นไป	2%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าพัฒนาและปรับปรุงอาคาร	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2%	ต่อปี
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ต่อปี
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต	96,000	บาท/ปี
ค่าธรรมเนียมในการดูแลบัญชี	60,000	บาท/ปี
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ภาษีโรงเรือน	12.5%	รายได้ค่าเช่าห้องพัก
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	7%	ของรายได้ค่าบริการ
ภาษีเงินได้	20%	รายได้สุทธิ
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดปีที่ 1	33,180	บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดตั้งแต่ปีที่ 2	0.2%	ของรายได้ค่าเช่า

ข้อมูลที่ดิน		
ราคาที่ดิน		
ขนาด	305	ตารางวา
ราคาที่ดิน	80,000	บาท/ตารางวา
ราคาที่ดินทั้งหมด	24,400,000	บาท

	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้าง	4,368
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	450
พื้นที่สีเขียว	180

ต้นทุนการก่อสร้าง			รวม
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร	13,000	บาท/ตร.ม.	56,784,000
ต้นทุนถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	550	บาท/ตร.ม.	247,500
พื้นที่สีเขียว	108,000	บาท	108,000
ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	4,746,790	บาท	4,746,790
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000	บาท	5,046,000

โครงสร้างเงินทุนของโครงการ			
เจ้าของ	42%	Ke	7.00%
กู้	58%	ดอกเบี้ย	6.65%
		WACC	6.03%
เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	91,332,290		
เจ้าของ	38,359,562	บาท	
กู้	52,972,728	บาท	
PMT	-฿6,419,140		

ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	จำนวน (บาท)
ค่าเฟอร์นิเจอร์	4,640,000
ค่ากล้องวงจรปิดและเครื่องสแกนนิ้ว	56,000
ค่าอุปกรณ์และวางระบบอินเตอร์เน็ต	150,000
ค่าอุปกรณ์ออกกำลังกาย	200,000
รวมค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000

ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	จำนวน	หน่วย
ค่ารั้ว (สูง 2.5 เมตร)	339,750	บาท
ความยาวรั้ว	151	เมตร
ต้นทุน	2,250	บาท/เมตร
ค่าออกแบบโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
ค่าธรรมเนียมการขอนุญาตและค่าจัดทำ EIA	1,000,000	บาท
ค่าที่ปรึกษาการก่อสร้างโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,703,520	บาท
รวมค่าพัฒนาโครงการ	4,746,790	บาท

		ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
รายได้															
รายได้ห้องพัก	28 ตรม.		453,222	3,841,596	4,380,067	4,489,569	4,601,808	4,716,853	4,834,774	4,955,644	5,079,535	5,206,523	5,336,686	5,470,103	5,606,856
	22 ตรม.		56,700	226,800	232,470	238,282	244,239	250,345	256,603	263,018	269,594	276,334	283,242	290,323	297,581
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์			395,850	3,120,300	3,533,483	3,621,820	3,712,365	3,805,174	3,900,304	3,997,811	4,097,756	4,200,200	4,305,205	4,412,835	4,523,156
รายได้ค่าสาธารณูปโภค			135,866	1,078,304	1,221,903	1,252,450	1,283,762	1,315,856	1,348,752	1,382,471	1,417,033	1,452,459	1,488,770	1,525,989	1,564,139
รวมรายได้			1,041,638	8,267,000	9,367,922	9,602,120	9,842,173	10,088,228	10,340,433	10,598,944	10,863,918	11,135,516	11,413,904	11,699,251	11,991,733
ค่าใช้จ่าย															
เงินเดือนพนักงาน			- 312,000	- 1,248,000	- 1,279,200	- 1,311,180	- 1,343,960	- 1,377,558	- 1,411,997	- 1,447,297	- 1,483,480	- 1,520,567	- 1,558,581	- 1,597,546	- 1,637,484
ค่าสาธารณูปโภค			- 108,693	- 992,040	- 1,124,151	- 1,152,254	- 1,181,061	- 1,210,587	- 1,240,852	- 1,271,873	- 1,303,670	- 1,336,262	- 1,369,668	- 1,403,910	- 1,439,008
ค่าธรรมเนียมดูแลบัญชี			- 15,000	- 60,000	- 61,500	- 63,038	- 64,613	- 66,229	- 67,884	- 69,582	- 71,321	- 73,104	- 74,932	- 76,805	- 78,725
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซมอาคาร			- 4,529	- 71,887	- 81,460	- 83,497	- 85,584	- 175,447	- 179,834	- 184,329	- 188,938	- 193,661	- 198,503	- 203,465	- 208,552
ค่าประกันอัคคีภัย			- 30,000	- 30,000	- 30,750	- 31,519	- 32,307	- 33,114	- 33,942	- 34,791	- 35,661	- 36,552	- 37,466	- 38,403	- 39,363
ค่าเงินสมทบประกันสังคม			- 800	- 3,200	- 3,280	- 3,362	- 3,446	- 3,532	- 3,621	- 3,711	- 3,804	- 3,899	- 3,996	- 4,096	- 4,199
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			- 33,180	- 14,377	- 16,292	- 16,699	- 17,117	- 17,545	- 17,983	- 18,433	- 18,894	- 19,366	- 19,850	- 20,347	- 20,855
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต			- 24,000	- 96,000	- 98,400	- 100,860	- 103,382	- 105,966	- 108,615	- 111,331	- 114,114	- 116,967	- 119,891	- 122,888	- 125,960
ภาษีโรงเรือน			- 63,740	- 508,550	- 576,567	- 590,981	- 605,756	- 620,900	- 636,422	- 652,333	- 668,641	- 685,357	- 702,491	- 720,053	- 738,055
ภาษีมูลค่าเพิ่ม			- 44,829	- 363,345	- 411,568	- 421,857	- 432,403	- 443,213	- 454,294	- 465,651	- 477,292	- 489,224	- 501,455	- 513,991	- 526,841
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด			- 4,529	- 35,943	- 40,730	- 41,748	- 42,792	- 43,862	- 44,958	- 46,082	- 47,234	- 48,415	- 49,626	- 50,866	- 52,138
รวมค่าใช้จ่าย			- 641,299	- 3,423,342	- 3,723,898	- 3,816,995	- 3,912,420	- 4,097,954	- 4,200,403	- 4,305,413	- 4,413,048	- 4,523,375	- 4,636,459	- 4,752,370	- 4,871,180
EBITDA			400,339	4,843,658	5,644,025	5,785,125	5,929,753	5,990,274	6,140,030	6,293,531	6,450,869	6,612,141	6,777,445	6,946,881	7,120,553
ค่าเสื่อมราคาอาคาร			- 283,920	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680	- 1,135,680
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์			- 252,300	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200								
รายรับสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี			- 135,881	2,698,778	3,499,145	3,640,245	3,784,873	4,854,594	5,004,350	5,157,851	5,315,189	5,476,461	5,641,765	5,811,201	5,984,873
ดอกเบี้ย			- 3,432,754	- 3,227,993	- 3,009,192	- 2,775,390	- 2,525,557	- 2,258,595	- 1,973,328	- 1,668,501	- 1,342,775	- 994,715	- 622,791	- 225,365	
รายรับสุทธิก่อนภาษี			- 3,568,635	- 529,215	489,952	864,855	1,259,316	2,595,999	3,031,023	3,489,350	3,972,414	4,481,746	5,018,974	5,585,836	5,984,873
ภาษีเงินได้นิติบุคคล					- 97,990	- 172,971	- 251,863	- 519,200	- 606,205	- 697,870	- 794,483	- 896,349	- 1,003,795	- 1,117,167	- 1,196,975
รายได้สุทธิ (NOI)			- 3,568,635	- 529,215	391,962	691,884	1,007,453	2,076,799	2,424,818	2,791,480	3,177,932	3,585,397	4,015,179	4,468,668	4,787,898
งบกระแสเงินสด															
รายได้สุทธิ (NOI)		-	- 3,568,635	- 529,215	391,962	691,884	1,007,453	2,076,799	2,424,818	2,791,480	3,177,932	3,585,397	4,015,179	4,468,668	4,787,898
ค่าก่อสร้าง+พัฒนาโครงการ		- 46,181,990	- 45,150,300												
ค่าพัฒนาและปรับปรุงโครงการ (CAP EX)			- 9,058	- 71,887	- 81,460	- 83,497	- 85,584	- 87,724	- 89,917	- 92,165	- 94,469	- 96,831	- 99,251	- 101,733	- 104,276
ค่าเสื่อมราคา			536,220	2,144,880	2,144,880	2,144,880	2,144,880	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680	1,135,680
FCFF		- 46,181,990	- 48,191,773	1,543,778	2,455,382	2,753,267	3,066,749	3,124,756	3,470,581	3,834,995	4,219,143	4,624,246	5,051,608	5,502,616	5,819,302
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														165,058,495	
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ		- 46,181,990	- 48,191,773	1,543,778	2,455,382	2,753,267	3,066,749	3,124,756	3,470,581	3,834,995	4,219,143	4,624,246	5,051,608	170,561,111	
จ่ายคืนเงินต้น			- 2,986,387	- 3,191,148	- 3,409,948	- 3,643,750	- 3,893,583	- 4,160,546	- 4,445,813	- 4,750,639	- 5,076,365	- 5,424,425	- 5,796,350	- 6,193,775	
เงินกู้ยืม		15,891,818	37,080,910												
FCFE		- 30,290,172	- 14,097,250	- 1,647,369	- 954,566	- 890,483	- 826,834	- 1,035,790	- 975,231	- 915,644	- 857,223	- 800,179	- 744,742	- 691,159	5,819,302
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														129,317,829	
กระแสเงินสดสุทธิของส่วนเจ้าของ		- 30,290,172	- 14,097,250	- 1,647,369	- 954,566	- 890,483	- 826,834	- 1,035,790	- 975,231	- 915,644	- 857,223	- 800,179	- 744,742	128,626,670	

	Discount Rate		NPV (บาท)	IRR (%)
Project	WACC	6.0%	15,411,673	7.63%
Equity	Ke	7.0%	7,102,362	8.29%

ภาคผนวก ค

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Worst Case

ภาคผนวก ค

ตารางคำนวณการวิเคราะห์ทางการเงินโครงการอพาร์ตเม้นต์ Worst Case

สมมติฐานด้านรายได้			
รายได้	จำนวน	ค่าเช่าห้องพัก	ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	109	3,300	2,500
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	7	2,700	2,500
ค่าสาธารณูปโภค	15%	ของรายได้ค่าเช่าทั้งหมด	
Growth Rate	2.5%		

Occupancy rate	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4 เป็นต้นไป
ห้องพักขนาด 28 ตารางเมตร	36%	77%	85%	88%
ห้องพักขนาด 22 ตารางเมตร	100%	100%	100%	100%

สมมติฐานด้านรายจ่าย		
ค่าสาธารณูปโภค	12%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าประกันภัย	30,000	บาท
เงินเดือนพนักงานดูแลอพาร์ตเม้นต์	30,000	บาท
เงินเดือนแม่บ้าน	9,000	บาท
เงินเดือนช่างซ่อมบำรุง	25,000	บาท
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	40,000	บาท
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 1	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 2-5	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร ปีที่ 6 ขึ้นไป	2%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าพัฒนาและปรับปรุงอาคาร	1%	ของรายได้ค่าเช่า
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2%	ต่อปี
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ต่อปี
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต	96,000	บาท/ปี
ค่าธรรมเนียมในการดูแลบัญชี	60,000	บาท/ปี
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%	ของรายได้ค่าเช่า
ภาษีโรงเรือน	12.5%	รายได้ค่าเช่าห้องพัก
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	7%	ของรายได้ค่าบริการ
ภาษีเงินได้	20%	รายได้สุทธิ
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดปีที่ 1	33,180	บาท
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดตั้งแต่ปีที่ 2	0.2%	ของรายได้ค่าเช่า

ข้อมูลที่ดิน		
ราคาที่ดิน		
ขนาด	305	ตารางวา
ราคาที่ดิน	100,000	บาท/ตารางวา
ราคาที่ดินทั้งหมด	30,500,000	บาท

	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้าง	4,368
ถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	450
พื้นที่สีเขียว	180

ต้นทุนการก่อสร้าง			รวม
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร	14,300	บาท/ตร.ม.	62,462,400
ต้นทุนถนนและพื้นที่หน้าโครงการ	550	บาท/ตร.ม.	247,500
พื้นที่สีเขียว	108,000	บาท	108,000
ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	5,087,494	บาท	5,087,494
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000	บาท	5,046,000

โครงสร้างเงินทุนของโครงการ			
เจ้าของ	42%	Ke	7.00%
กู้	58%	ดอกเบี้ย	7.65%
		WACC	6.49%
เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	103,451,394		
เจ้าของ	43,449,585	บาท	
กู้	60,001,809	บาท	
PMT	-฿7,656,382		

ค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	จำนวน (บาท)
ค่าเฟอร์นิเจอร์	4,640,000
ค่ากล้องวงจรปิดและเครื่องสแกนนิ้ว	56,000
ค่าอุปกรณ์และวางระบบอินเตอร์เน็ต	150,000
ค่าอุปกรณ์ออกกำลังกาย	200,000
รวมค่าเฟอร์นิเจอร์และอื่นๆ	5,046,000

ค่าเริ่มพัฒนาโครงการ	จำนวน	หน่วย
ค่ารั้ว (สูง 2.5 เมตร)	339,750	บาท
ความยาวรั้ว	151	เมตร
ต้นทุน	2,250	บาท/เมตร
ค่าออกแบบโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,873,872	บาท
ค่าธรรมเนียมการขอนุญาตและค่าจัดทำ EIA	1,000,000	บาท
ค่าที่ปรึกษาการก่อสร้างโครงการ (3%ของค่าก่อสร้าง)	1,873,872	บาท
รวมค่าพัฒนาโครงการ	5,087,494	บาท

		ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่	ปีที่
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
รายได้															
รายได้ห้องพัก	28 ตรม.		388,476	3,323,628	3,760,664	3,990,728	4,090,496	4,192,758	4,297,577	4,405,017	4,515,142	4,628,021	4,743,721	4,862,314	4,983,872
	22 ตรม.		56,700	226,800	232,470	238,282	244,239	250,345	256,603	263,018	269,594	276,334	283,242	290,323	297,581
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์			346,800	2,727,900	3,064,238	3,243,910	3,325,007	3,408,133	3,493,336	3,580,669	3,670,186	3,761,941	3,855,989	3,952,389	4,051,199
รายได้ค่าสาธารณูปโภค			118,796	941,749	1,058,606	1,120,938	1,148,961	1,177,685	1,207,127	1,237,306	1,268,238	1,299,944	1,332,443	1,365,754	1,399,898
รวมรายได้			910,772	7,220,077	8,115,977	8,593,857	8,808,703	9,028,921	9,254,644	9,486,010	9,723,160	9,966,239	10,215,395	10,470,780	10,732,550
ค่าใช้จ่าย															
เงินเดือนพนักงาน			- 312,000	- 1,248,000	- 1,279,200	- 1,311,180	- 1,343,960	- 1,377,558	- 1,411,997	- 1,447,297	- 1,483,480	- 1,520,567	- 1,558,581	- 1,597,546	- 1,637,484
ค่าสาธารณูปโภค			- 95,037	- 866,409	- 973,917	- 1,031,263	- 1,057,044	- 1,083,471	- 1,110,557	- 1,138,321	- 1,166,779	- 1,195,949	- 1,225,847	- 1,256,494	- 1,287,906
ค่าธรรมเนียมดูแลบัญชี			- 15,000	- 60,000	- 61,500	- 63,038	- 64,613	- 66,229	- 67,884	- 69,582	- 71,321	- 73,104	- 74,932	- 76,805	- 78,725
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซมอาคาร			- 3,960	- 62,783	- 70,574	- 74,729	- 76,597	- 157,025	- 160,950	- 164,974	- 169,098	- 173,326	- 177,659	- 182,101	- 186,653
ค่าประกันอัคคีภัย			- 30,000	- 30,000	- 30,750	- 31,519	- 32,307	- 33,114	- 33,942	- 34,791	- 35,661	- 36,552	- 37,466	- 38,403	- 39,363
ค่าเงินสมทบประกันสังคม			- 800	- 3,200	- 3,280	- 3,362	- 3,446	- 3,532	- 3,621	- 3,711	- 3,804	- 3,899	- 3,996	- 4,096	- 4,199
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			- 33,180	- 12,557	- 14,115	- 14,946	- 15,319	- 15,702	- 16,095	- 16,497	- 16,910	- 17,333	- 17,766	- 18,210	- 18,665
ค่าบริการอินเตอร์เน็ต			- 24,000	- 96,000	- 98,400	- 100,860	- 103,382	- 105,966	- 108,615	- 111,331	- 114,114	- 116,967	- 119,891	- 122,888	- 125,960
ภาษีโรงเรือน			- 55,647	- 443,804	- 499,142	- 528,626	- 541,842	- 555,388	- 569,273	- 583,504	- 598,092	- 613,044	- 628,370	- 644,080	- 660,182
ภาษีมูลค่าเพิ่ม			- 39,244	- 317,524	- 356,773	- 377,728	- 387,171	- 396,850	- 406,771	- 416,941	- 427,364	- 438,048	- 449,000	- 460,225	- 471,730
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด			- 3,960	- 31,392	- 35,287	- 37,365	- 38,299	- 39,256	- 40,238	- 41,244	- 42,275	- 43,331	- 44,415	- 45,525	- 46,663
รวมค่าใช้จ่าย			- 612,828	- 3,171,668	- 3,422,937	- 3,574,615	- 3,663,980	- 3,834,092	- 3,929,944	- 4,028,193	- 4,128,898	- 4,232,120	- 4,337,923	- 4,446,371	- 4,557,530
EBITDA			297,944	4,048,409	4,693,039	5,019,242	5,144,723	5,194,829	5,324,700	5,457,817	5,594,263	5,734,119	5,877,472	6,024,409	6,175,019
ค่าเสื่อมราคาอาคาร			- 312,312	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248	- 1,249,248
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์			- 252,300	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200	- 1,009,200								
รายรับสุทธิก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี			- 266,668	1,789,961	2,434,591	2,760,794	2,886,275	3,945,581	4,075,452	4,208,569	4,345,015	4,484,871	4,628,224	4,775,161	4,925,771
ดอกเบี้ย			- 4,480,311	- 4,228,638	- 3,957,023	- 3,663,886	- 3,347,520	- 3,006,085	- 2,637,595	- 2,239,906	- 1,810,704	- 1,347,492	- 847,575	- 308,044	
รายรับสุทธิก่อนภาษี			- 4,746,978	- 2,438,677	- 1,522,432	- 903,091	- 461,245	939,496	1,437,857	1,968,663	2,534,311	3,137,380	3,780,650	4,467,117	4,925,771
ภาษีเงินได้นิติบุคคล					304,486	180,618	92,249	- 187,899	- 287,571	- 393,733	- 506,862	- 627,476	- 756,130	- 893,423	- 985,154
รายได้สุทธิ (NOI)			- 4,746,978	- 2,438,677	- 1,217,946	- 722,473	- 368,996	751,597	1,150,285	1,574,931	2,027,449	2,509,904	3,024,520	3,573,694	3,940,617
งบกระแสเงินสด															
รายได้สุทธิ (NOI)		-	- 4,746,978	- 2,438,677	- 1,217,946	- 722,473	- 368,996	751,597	1,150,285	1,574,931	2,027,449	2,509,904	3,024,520	3,573,694	3,940,617
ค่าก่อสร้าง+พัฒนาโครงการ		- 54,326,214	- 49,125,180												
ค่าพัฒนาและปรับปรุงโครงการ (CAP EX)			- 7,920	- 62,783	- 70,574	- 74,729	- 76,597	- 78,512	- 80,475	- 82,487	- 84,549	- 86,663	- 88,830	- 91,050	- 93,327
ค่าเสื่อมราคา			564,612	2,258,448	2,258,448	2,258,448	2,258,448	1,249,248	1,249,248	1,249,248	1,249,248	1,249,248	1,249,248	1,249,248	1,249,248
FCFF		- 54,326,214	- 53,315,466	- 243,013	969,929	1,461,246	1,812,855	1,922,332	2,319,058	2,741,692	3,192,148	3,672,489	4,184,938	4,731,892	5,096,539
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														127,745,604	
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ		- 54,326,214	- 53,315,466	- 243,013	969,929	1,461,246	1,812,855	1,922,332	2,319,058	2,741,692	3,192,148	3,672,489	4,184,938	132,477,495	
จ่ายคืนเงินต้น			- 3,176,072	- 3,427,744	- 3,699,359	- 3,992,496	- 4,308,862	- 4,650,297	- 5,018,787	- 5,416,476	- 5,845,678	- 6,308,891	- 6,808,808	- 7,348,338	
เงินกู้ยืม		18,000,543	42,001,266												
FCFE		- 36,325,671	- 14,490,272	- 3,670,757	- 2,729,430	- 2,531,251	- 2,496,007	- 2,727,965	- 2,699,729	- 2,674,785	- 2,653,531	- 2,636,402	- 2,623,869	- 2,616,447	5,096,539
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)														113,256,414	
กระแสเงินสดสุทธิของส่วนเจ้าของ		- 36,325,671	- 14,490,272	- 3,670,757	- 2,729,430	- 2,531,251	- 2,496,007	- 2,727,965	- 2,699,729	- 2,674,785	- 2,653,531	- 2,636,402	- 2,623,869	110,639,967	

	Discount Rate		NPV (บาท)	IRR (%)
Project	WACC	6.5%	- 28,712,105	3.37%
Equity	Ke	7.0%	- 18,973,322	3.60%

ภาคผนวก ง
สูตรการคำนวณอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ง

สูตรการคำนวณอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย

การคำนวณอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยได้จากการคำนวณจากสูตรการคำนวณแบบ Compound Growth Rate โดยใช้ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปในการคำนวณ ซึ่งสูตรคือ

$$\text{Future Value} = \text{Present Value} \times (1+i)^{n}$$

หรือก็คือ

$$i = \sqrt[n]{(\text{Future Value}/\text{Present Value})} - 1$$

โดย Future Value คือ ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปในปีล่าสุดที่ทำการวิเคราะห์ ในที่นี้คือดัชนีราคาปี พ.ศ.2558 ซึ่งก็คือ 106.3

Present Value คือ ดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไปในปีแรกสุดที่ทำการวิเคราะห์ ในที่นี้คือดัชนีราคาปี พ.ศ.2549 ซึ่งก็คือ 87.3

i คือ อัตราการเติบโต หรือ อัตราเงินเฟ้อ

n คือ ระยะเวลา ในที่นี้คือ 10

เพราะฉะนั้น อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยคือ

$$i = \sqrt[10]{(106.3/87.3)} - 1 = 2.43\%$$

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวทิพย์สุดา กลิ่นเทียน
วันเดือนปีเกิด	11 ธันวาคม พ.ศ. 2531
การศึกษา	เศรษฐศาสตรบัณฑิต (ศ.บ.) คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ.2556 - ปัจจุบัน พนักงานฝ่ายจัดซื้อ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็มแอนด์อาม เทรดดิ้ง พ.ศ.2554 - 2555 Data Analytics Specialist บริษัท ยู-มาร์เก็ตติ้ง อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์