



การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินบริเวณย่านวังน้อย

อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

โดย

นางสาวธนาภรณ์ ทุ่งนดี

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินบริเวณย่านวังน้อย

อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

โดย

นางสาวธนาภรณ์ หุ่นดี

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT ON WANGNOI DISTRICT,
PHRA NAKORN SRI AYUTHAYA.

BY

MISS THANAPORN HOONDEE

The logo of Thammasat University is a large, faint watermark in the background. It is a circular emblem with a central figure holding a lotus flower. The text 'THAMMASAT UNIVERSITY' is written in a circle around the central figure. The Thai text 'มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์' is written in Thai script around the top and bottom of the circle.

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

นางสาวธนาภรณ์ ฟูนต์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินบริเวณย่านวังน้อย
อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร. อัจฉราวรรณ งามญาณ)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์เยาวมาลัย เมธาภิรักษ์)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินย่านวังน้อย อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ชื่อผู้เขียน	นางสาวธนภรณ์ หนูดี
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

วัตถุประสงค์ของงานศึกษา คือ การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบริเวณย่านวังน้อย อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีขนาดที่ดิน 14 ไร่ 10 ตารางวา เพื่อนำมาพัฒนาให้เกิดความเหมาะสมในการใช้ที่ดินที่เต็มศักยภาพและได้รับผลตอบแทนที่สูงที่สุด ตามแนวคิด Highest and Best Use โดยทำการวิเคราะห์เริ่มต้นจากศักยภาพของที่ดิน ความต้องการและเป็นไปได้ ทางด้านการตลาด รวมไปถึงความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการพบว่า พื้นที่ดินบริเวณย่านวังน้อยตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ชุมชน (สีชมพู) ตามร่างกฎหมายผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา (ปีพ.ศ.2558) ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการรองรับการขยายของชุมชนและกิจกรรมทางเศรษฐกิจของย่านวังน้อย นอกจากนี้บริเวณพื้นที่โครงการยังมีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก จากที่ตั้งที่อยู่ใกล้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 หรือถนนพหลโยธิน เมื่อนำมาวิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ ความเหมาะสมทางด้านกฎหมาย ทำเลที่ตั้งและการใช้ประโยชน์สูงสุด รวมทั้งการพิจารณาทางด้านการตลาดแล้ว พบว่าที่ดินแปลงนี้มีความเหมาะสมต่อการพัฒนาเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรรขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่ โดยประกอบไปด้วยบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์

โครงการ The Wangnoi Backyard (เดอะ วังน้อย แบ็คคอร์ต) เป็นโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบ ที่ให้ความสำคัญส่วนตัว เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นครอบครัวที่อยู่ด้วยกันตั้งแต่เริ่มต้นในพื้นที่ละแวกโครงการ The Wangnoi Backyard จนเริ่มมีความต้องการในการขยายครอบครัวและพื้นที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น ตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการเริ่มต้นการอยู่อาศัยอย่างถาวรและมั่นคง โดยยังคงบริบทและสภาพแวดล้อมที่มีความสงบและมีความเป็นธรรมชาติ

ภายใต้พื้นที่โครงการ 14-0-10 ไร่ การวางผังโครงการ “The Wangnoi Backyard” แบ่งออกเป็น 3 โซนหลัก ได้แก่ บ้านเดี่ยว (Backyard Villa) พื้นที่ 65 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 140 ตารางเมตร บ้านแฝด (Backyard Ville) พื้นที่ 35 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 120 ตารางเมตร ทาวน์เฮาส์ (Backyard Town) พื้นที่ 35 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 110 ตารางเมตร โดยมีถนนโครงการที่เป็นทางเข้าหลักจากถนนริมคลอง 26 เชื่อมต่อระหว่าง 3 โซนในโครงการ มีขนาด 10 เมตร เพื่อให้ทางเข้าโครงการมีความกว้างขวาง รองรับกับกิจกรรมอยู่อาศัยที่ดีและร่มรื่น ในส่วนของถนนภายในแต่ละโซนจะมีขนาด 8 เมตร โดยออกแบบให้สามารถวนรอบได้ตลอดทั้งโครงการ เพื่อให้เกิดความสะดวก โดยเฉพาะการเข้าถึงบริเวณพื้นที่ส่วนกลางและพื้นที่สาธารณะ

การวางผังโครงการ The Wangnoi Backyard (เดอะ วังน้อย แบ็คคอร์ต) สอดคล้องกับแนวคิดหลักของโครงการ เพื่อบรรยากาศที่เหมาะสมที่สุดในการอยู่อาศัย โดยให้บ้านส่วนใหญ่หันหน้าทางด้านทิศเหนือ-ใต้ เพื่อให้ได้รับลมจากแนวเหนือ-ใต้ และเพื่อหลบทิศทางแดดจากทิศตะวันออก-ตะวันตก เพื่อให้บ้านในโครงการมีลมเข้าตลอดทั้งวัน รวมไปถึงการวางพื้นที่สวนบริเวณด้านหน้าและด้านหลังบ้าน เพื่อเพิ่มความเป็นธรรมชาติและความเป็นส่วนตัว

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน โครงการ The Wangnoi Backyard (เดอะ วังน้อย แบ็คคอร์ต) มีมูลค่าโครงการ 211,070,482 บาท โดยใช้เวลาในการปิดโครงการประมาณ 28 เดือน ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 12 เดือน (จำนวน 54 หลัง) ที่อัตรา 64 เปอร์เซ็นต์ ส่วนหนี้สินต่อทุนที่ 6.08 โดยมีต้นทุนทางการเงิน (WACC) 8.050% อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเฉลี่ย 7% ซึ่งจะให้กำไรสุทธิหลังจากจบโครงการที่ 45,589,858 บาท คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 37,640,833.42 บาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 25.15%

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทั้งด้านกายภาพ ด้านกฎหมาย ด้านการตลาด ด้านการเงิน รวมไปถึงการวิเคราะห์ด้านอื่นที่เกี่ยวข้องกับโครงการ The Wangnoi Backyard อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวในบริเวณพื้นที่กล่าว

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT ON WANGNOI DISTRICT, PHRA NAKORN SRI AYUTHAYA.
Author	MISS THANAPORN HOONDEE
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 Wangnoi Backyard will be located in Tumbon Wangnoi, Wangnoi District, Phranakorn Sri Ayutthaya, Thailand. In Project type Housing Development project, the site will include park and clubhouse. Project area will be 14-0-10 rai.

The analysis of the project found. Land in Wang Noi district, located in the urban areas (pink) as the draft Law, including Ayutthaya (Year 2558) in Ayutthaya. This is an area with potential for expansion of community and economic activities of the Wang Noi district. In addition, the project area has convenient transportation routes. The location is near Highway 1, or Road.

The Wangnoi Backyard have 3 Housing Type such as Single-House (Backyard Villa) in area 65 Sq.wa. Useable area 140 Sq.m. ,Twin House (Backyard Ville) in area 35 Sq.wa. Useable area 120 Sq.m. and the last type Townhouse (Backyard Town) in area 35 Sq.wa. Useable area 110 Sq.m.

Project planning The Wangnoi Backyard (The Wang Back Yard) in line with the main idea of the Crow. The right atmosphere for the residents. The most houses facing north - south. In order to get the wind from the north - south. And to avoid the sun from the east - west. The house is in the air all day. Including placing the garden in front of and behind the house. To add to the realism and privacy.

Target customers are workers and old community people around site project. Project Value is 211,070,482 Baht. Project capital investment is 35% equity and 65% debt. Net present value (NPV) of the project will be 37,640,833.42 Baht, internal rate of return (IRR) 25.15 % and break even point 67% (54 Units) 12 Months

Keyword : Land development in Phranakorn sri Ayutthaya, Thai real estate, Housing development



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้สำเร็จได้ด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายท่าน ซึ่งไม่อาจจะนำมากล่าวได้ทั้งหมดที่ได้คอยให้กำลังใจและคอยช่วยเหลือในทุกๆด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอขอบคุณรองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ ที่กรุณาเสียสละเวลาให้คำปรึกษา ให้ข้อเสนอแนะ และตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆ ในการทำโครงการครั้งนี้ ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉราวรรณ งามญาณ ที่มาเป็นคณะกรรมการและให้แนวคิด ในการศึกษาโครงการพัฒนาพื้นที่ดินย่านวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และสุดท้ายขอขอบคุณเพื่อนๆในรุ่น MRE 14 ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือในการทำโครงการครั้งนี้

นางสาวธนภรณ์ ทุ่งนดี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(12)
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.4 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการศึกษา	3
1.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ	3
1.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ	3
1.4.3 การศึกษาด้านการเงิน	4
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม การศึกษาและงานวิจัยที่ผ่านมา	5
2.1 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโครงการจัดสรรที่ดินและที่อยู่อาศัยแนวราบ	5
2.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ	5
2.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาจุดขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร	7

บทที่ 3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง และกฎหมาย	8
3.1 การศึกษาวิเคราะห์ทางด้านกายภาพ (Physical Analysis)	8
3.1.1 เอกสารสิทธิ์ที่ดิน	8
3.1.2 ลักษณะทางกายภาพของทำเลที่ตั้ง	8
3.1.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน	8
3.1.4 การเข้าถึงโครงการ	9
3.1.5 สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ	12
3.2 การศึกษาวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย	16
3.2.1 ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558	16
3.2.2 กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้ อาคารบางชนิดหรือบางประเภท ในพื้นที่บางส่วนในท้องที่อำเภอบางไทร อำเภอพระนครศรีอยุธยา อำเภอบางปะอิน และอำเภอมโนรมย์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	18
3.2.3 ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวางและจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2554	19
3.2.4 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546	19
3.3 การวิเคราะห์ด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน	20
3.3.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายและกายภาพ	21
3.3.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	22
3.3.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	24
3.4 การกลั่นกรองความคิด (Refinement of Idea)	28
บทที่ 4 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด	30
4.1 การวิเคราะห์ด้านมหภาค (Macro Analysis)	30
4.1.1 การวิเคราะห์ประชากรศาสตร์	30
4.1.2 การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ	30
4.2 การศึกษาภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์	33
4.3 การวิเคราะห์ขนาดของตลาด (Market Size)	34
4.4 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	36
4.5 การวิเคราะห์คู่แข่ง	38

4.5.1 คู่แข่งทางตรง	38
4.5.2 คู่แข่งทางอ้อม	49
4.6 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการ (SWOT Analysis)	61
4.6.1 จุดแข็ง (Strength)	61
4.6.2 จุดอ่อน (Weakness)	62
4.6.3 โอกาส (Opportunity)	62
4.6.4 อุปสรรค (Threat)	62
4.7 จุดขายของโครงการ	63
4.8 เป้าหมายทางการตลาด	64
4.9 การวิเคราะห์ทางการตลาด กลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Segmentation Target and Positioning)	64
4.9.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)	64
4.9.2 การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target)	65
4.9.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	67
4.10 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)	68
4.10.1 กลยุทธ์ทางด้านสินค้า (Product)	68
4.10.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)	74
4.10.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	75
4.10.4 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	76
บทที่ 5 การศึกษาความเป็นไปได้และการบริหารก่อสร้าง	79
5.1 การเตรียมงานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	79
5.1.1 การเจรจาทำสัญญา ช่วงก่อนการก่อสร้าง	79
5.1.2 การกำหนดรูปแบบองค์กรบริหารงาน	80
5.1.3 การขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ	81
5.2 การบริหารงานก่อสร้าง	82
5.2.1 ช่วงก่อนการก่อสร้าง	82
5.2.2 ช่วงงานก่อสร้าง	83
5.2.3 ช่วงหลังการก่อสร้าง	85

บทที่ 6 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	86
6.1 ข้อมูลทางการเงิน	86
6.1.1 ข้อมูลด้านการลงทุนและต้นทุนพัฒนาของโครงการ	89
6.1.2 ข้อมูลด้านการวิเคราะห์ด้านรายได้ของโครงการ	90
6.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	90
6.2.1 งบกำไรขาดทุน	90
6.2.2 สัดส่วนและอัตราผลตอบแทนทางการเงิน Financial Ratio (ในกรณี Base Case)	92
6.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	93
6.4 การวิเคราะห์ Scenario Analysis	95
รายการอ้างอิง	96
ภาคผนวก	98
ภาคผนวก ก	99
ภาคผนวก ข	104
ภาคผนวก ค	113
ภาคผนวก ง	114
ประวัติผู้เขียน	132

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 สรุปการใช้ประโยชน์ที่ดินตามข้อกำหนดผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา	17
3.2 สรุปการตามประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง	18
3.3 สรุปเกี่ยวกับด้านพื้นที่และประเภทของอาคารในการจัดสรรที่ดิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2546	19
3.4 สรุปตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546	20
3.5 แสดงโครงการจัดสรรที่ดินโดยรอบพื้นที่โครงการ	23
3.6 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558	25
3.7 ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน รายปี	26
3.8 ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ แสดงจำหน่วยหน่วย พ.ศ.2557	26
3.9 แสดงการคำนวณต้นทุนและราคาขายโครงการเบื้องต้น	26
3.10 การกลั่นกรองความคิด (Refinement of Idea)	29
4.1 แสดงอัตราดอกเบี้ย MLR, MOR, MRR	32
4.2 การคำนวณขนาดของตลาด	35
4.3 จำนวนกลุ่มลูกค้าค้ำควดหมาย ในบริเวณรอบโครงการ	36
4.4 สรุปการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากการสัมภาษณ์เชิงลึก	36
4.5 สรุปการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากแบบสอบถาม	37
4.6 แสดงรายละเอียดของโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย	39
4.7 แสดงรายละเอียดของโครงการเดอะ พาลาซเซตโต้ พหลโยธิน กม.64	44
4.8 แสดงรายละเอียดของโครงการหมู่บ้านพฤษพานารา โรจนะ อยุธยา	50
4.9 แสดงรายละเอียดของโครงการหมู่บ้านพฤษพานารา โรจนะ-สามเรือน	53
4.10 แสดงรายละเอียดของโครงการหมู่บ้านสีวลี อยุธยา	55
4.11 แสดงรายละเอียดของโครงการหมู่บ้านเกษภา 10	55
4.12 เปรียบเทียบคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม	61
4.13 สรุปจุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการ	63
4.14 การคำนวณอัตราการผ่อนชำระและรายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ ประเภทบ้านแฝดและทาวน์เฮาส์	65
4.15 การคำนวณอัตราการผ่อนชำระและรายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ ประเภทบ้านเดี่ยว	65

4.16 แสดงราคาและเงื่อนไขในการจ่ายเงิน แต่ละประเภท	75
6.1 แสดงข้อมูลราคาที่ดิน	86
6.2 แสดงการใช้ประโยชน์พื้นที่ดิน	86
6.3 แสดงราคาต้นทุนที่ดินสุทธิ	87
6.4 แสดงการคำนวณค่าพัฒนาระบบสาธารณูปโภค	87
6.5 แสดงการคำนวณต้นทุนค่าก่อสร้าง	88
6.6 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ	88
6.7 แสดงค่าใช้จ่ายทางภาษีและค่าธรรมเนียม	89
6.8 แสดงรายได้ของโครงการ	89
6.9 แสดงประมาณราคาขายและรายรับ	90
6.10 แสดงงบกำไรขาดทุน	90
6.11 แสดงผลตอบแทนทางการเงิน	92
6.12 แสดงต้นทุนทางการเงิน	92
6.13 แสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)	94
6.14 แสดงการวิเคราะห์ Scenario Analysis	95

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 แผนที่ตั้งทรัพย์สินที่ดินเปล่าบริเวณย่านวังน้อย	1
3.1 ภาพถ่ายทางดาวเทียมแสดงขนาดและรูปร่างของที่ดิน	9
3.2 แสดงกายภาพของที่ดิน	9
3.3 แสดงการเข้าถึงจากถนนสายหลัก	10
3.4 แสดงกายภาพถนนสายหลัก	10
3.5 แสดงการเข้าถึงจากถนนสายรอง	11
3.6 แสดงกายภาพถนนสายรอง	11
3.7 แสดงการเข้าถึงจากรถขนส่งสาธารณะ	12
3.8 แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ บริเวณโดยรอบอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	14
3.9 แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ ประเภทพาณิชย์กรรมบริเวณโดยรอบพื้นที่ตั้งโครงการ	15
3.10 แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ ประเภทสถานที่ราชการบริเวณโดยรอบพื้นที่ตั้งโครงการ	16
3.11 ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558 (ฉบับร่าง)	17
3.12 กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลง การใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2545	18
4.1 ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย	33
4.2 แสดงตำแหน่งคู่แข่งสำคัญ	38
4.3 ภาพตัวอย่างโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย	38
4.4 รูปแบบบ้านนราวัลลี	40
4.5 รูปแปลนบ้านนราวัลลี	40
4.6 รูปแบบบ้านอัญมณี	41
4.7 รูปแปลนบ้านอัญมณี	41
4.8 รูปแบบอาคารพาณิชย์	42
4.9 รูปแปลนอาคารพาณิชย์	42
4.10 รูปการโฆษณาโครงการและพื้นที่ส่วนกลาง	43
4.11 รูปแบบบ้านเดี่ยวทศคานี วิลล่า (ภายใน)	44
4.12 รูปแบบบ้านเดี่ยวทศคานี วิลล่า (ภายใน)	45

4.13	รูปแบบบ้านแฝด	46
4.14	รูปแปลนบ้านแฝด	46
4.15	รูปแบบทาวน์โฮม (หน้ากว้าง 6 เมตร)	47
4.16	รูปแบบทาวน์โฮม (หน้ากว้าง 7 เมตร)	48
4.17	รูปแปลนทาวน์โฮม (หน้ากว้าง 7 เมตร)	48
4.18	ภาพตัวอย่างโครงการหมู่บ้านพฤษพานารา โรจนะ ออยุธยา	49
4.19	รูปแบบบ้าน Elitio	50
4.20	รูปแปลนบ้าน Elitio	51
4.21	รูปแบบบ้าน Lvio (ภายนอก)	51
4.22	รูปแบบบ้าน Lvio (ภายใน)	52
4.23	รูปแปลนบ้าน Lvio	52
4.24	รูปแบบบ้านแฝด	53
4.25	รูปแบบบ้านทาวน์โฮม	54
4.26	รูปแบบบ้านทาวน์โฮม	54
4.27	รูปแบบบ้าน Cocobolo	55
4.28	รูปแปลนบ้าน Cocobolo	56
4.29	รูปแบบบ้าน Rosewood	56
4.30	รูปแปลนบ้าน Rosewood	57
4.31	รูปแบบบ้าน Mahogany	57
4.32	รูปแปลนบ้าน Mahogany	58
4.33	รูปแบบบ้าน Amplio	58
4.34	รูปแปลนบ้าน Amplio	59
4.35	รูปแบบบ้านเจษฎา 10	60
4.36	แสดง Position ที่ 1	67
4.37	แสดง Position ที่ 2	68
4.38	รูปแบบการวางผังพัฒนาโครงการจัดสรรที่ดิน	70
4.39	รูปแบบโซนนิ่งบ้านเดี่ยว Backyard Villa	71
4.40	รูปแบบโซนนิ่งบ้านแฝด (Backyard Ville)	72
4.41	รูปแบบโซนนิ่งทาวน์โฮม (Backyard Town)	73
4.42	ตราสินค้า The Wangnoi Backyard	74

4.43 การประชาสัมพันธ์ตราสินค้า The Wangnoi Backyard	77
4.44 แผนที่การประชาสัมพันธ์โครงการ	78
5.1 รูปแบบการบริหารงาน	81



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบริเวณย่านวังน้อย ตำบลวังน้อย อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา (ขนาดที่ดิน 14-0-10 ไร่) โดยเริ่มต้นจากการที่ผู้ศึกษาต้องการศึกษาความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ดังกล่าว



ภาพที่ 1.1 : แผนที่ตั้งทรัพย์สินที่ดินเปล่าบริเวณย่านวังน้อย

จากข้อมูลเบื้องต้นของที่ดินแปลงบริเวณวังน้อยพบว่าศักยภาพในการพัฒนาทั้งจากด้านทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้สถานที่สำคัญ ซึ่งเป็นย่านชุมชนที่มีการเติบโต ได้แก่ ตลาดวังน้อย ตลาดวังน้อย เมืองใหม่ โรงพยาบาลวังน้อย รวมไปถึงสถานที่ราชการสำคัญของอำเภอ ได้แก่ สถานีตำรวจ ที่ว่าการอำเภอ สาธารณสุขอำเภอ เกษตรอำเภอ ป้องกันสาธารณสุขอำเภอ รวมไปถึงแหล่งงานและสถานศึกษาโดยรอบโดยที่แต่เดิม อำเภอวังน้อยเป็นเขตเกษตรกรรมมีการเพาะปลูกข้าวและสวนผลไม้ ปัจจุบันกลายเป็นเขตอุตสาหกรรม มีนิคมอุตสาหกรรมวังน้อยแพคตอรีแลนด์ จึงกลายเป็นแหล่งของผู้ขายแรงงานย้ายมาอยู่เป็นจำนวนมาก

การเข้าถึงของที่ดินแปลงนี้สามารถเข้าถึงได้จากหลากหลายเส้นทาง ทั้งทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ซึ่งเป็นเส้นทางหลักในการเชื่อมโยงจากพื้นที่กรุงเทพมหานคร รวมไปถึงเส้นทางอื่น ซึ่งสามารถเชื่อมโยงไปยังส่วนต่างๆของเมืองหรือจังหวัดอื่นได้ ได้แก่ จังหวัดปทุมธานี จังหวัดกรุงเทพมหานคร จังหวัดสระบุรี เป็นต้น ทำให้พื้นที่บริเวณวังน้อยเป็นพื้นที่รองรับ

การขยายตัวของเมืองและแหล่งงานรวมทั้งการเป็นพื้นที่ศูนย์กลางในการเชื่อมโยงไปยังส่วนต่างของเมืองได้

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดหนึ่งในภาคกลางซึ่งเป็นเขตเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดมีมูลค่าสูงเป็นอันดับที่ 3 ของประเทศ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้จังหวัดพระนครศรีอยุธยาอยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 2 มีนิคมอุตสาหกรรม 3 แห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า (ไฮเทค) และนิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร นอกจากนี้มีเขตประกอบการอุตสาหกรรม 3 แห่ง ได้แก่ เขตประกอบการอุตสาหกรรมแพตเตอร์แลนด์วังน้อย สวนอุตสาหกรรมโรจนะ และสวนอุตสาหกรรมโรจนะ 2 ซึ่งเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 3 แห่ง ตั้งอยู่ใกล้กับบริเวณพื้นที่โครงการ โดยมีระยะห่างประมาณ 20 กิโลเมตร ซึ่งอำเภอวังน้อย เป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งแต่เดิมเป็นเขตเกษตรกรรมที่มีการเพาะปลูกข้าวและสวนผลไม้เป็นจำนวนมาก แต่ในปัจจุบันพื้นที่บริเวณวังน้อยมีการเปลี่ยนแปลงและขยายตัวของเมืองเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและกรุงเทพมหานคร กลายเป็นเขตพื้นที่อุตสาหกรรม โดยมีนิคมอุตสาหกรรมวังน้อยแพตเตอร์แลนด์ ส่งผลต่อการทำให้มีการรองรับด้านการอยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น

ทางผู้ศึกษาจึงได้มีแนวความคิดในการนำที่ดินที่มีอยู่ในบริเวณย่านวังน้อย อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มาศึกษาเพื่อหาความเป็นไปได้ในการพัฒนาเพื่อให้เกิดประโยชน์ทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สอดคล้องกับการพัฒนาและขยายตัวของเมืองในปัจจุบัน

1.2 ขอบเขตของการศึกษา

ศึกษารายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา ดังนี้

1. ศึกษาที่ดินของโครงการ ทำเลที่ตั้งบริเวณอำเภอวังน้อย ขนาดเนื้อที่ 14-0-10 ไร่ โดยการศึกษาประกอบด้วย ปัจจัยด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง ทางด้านกฎหมาย
2. ศึกษาตลาด โดยนำข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ อันประกอบไปด้วย ข้อมูลด้านอุปสงค์อุปทาน รูปแบบโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง และการวางแผนทางการตลาด
3. ศึกษาทางด้านการก่อสร้าง โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอน ก่อนก่อสร้าง การควบคุมงานในช่วงก่อสร้าง จนถึงช่วงส่งมอบงานแก่ลูกค้า และการบริหารหลังการขาย
4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินประกอบด้วย สัดส่วนการลงทุน อัตราผลตอบแทน (IRR) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จุดคุ้มทุนของโครงการ (Break Even Point) และเพื่อหาความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับโครงการเป็นต้น

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาศักยภาพของที่ดินเปล่าย่านวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในแปลงที่ดินย่านวังน้อย โดยศึกษาในเรื่องทำเลที่ตั้งของโครงการ ความเหมาะสมของโครงการจากข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย
3. เพื่อศึกษาความต้องการและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อโครงการบ้านจัดสรรของกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม
4. เพื่อวิเคราะห์และนำผลการศึกษามาวางแผนทางการตลาด การก่อสร้าง และทางการเงินเพื่อให้เกิดการดำเนินงานและการลงทุนที่มีประสิทธิภาพสูงสุด

1.4 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการศึกษา

ขั้นตอนในการศึกษารวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ

- ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มผู้อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป ในบริเวณพื้นที่ละแวกที่ตั้งโครงการ
- ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจพื้นที่ทำเลที่ตั้งโครงการ ทางด้านกายภาพ และทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการสำรวจโครงการคู่แข่งในบริเวณละแวกใกล้เคียง ได้แก่ บริเวณอำเภอวังน้อยและอำเภออื่นๆโดยรอบพื้นที่โครงการ

1.4.2 ข้อมูลทุติภูมิ

- สำนักงานสถิติแห่งชาติ
- กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์
- ศูนย์ข้อมูลธนาคารอาคารสงเคราะห์
- กรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงมหาดไทย
- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- งานวิจัยด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จากห้องสมุดคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1.4.3 การศึกษาทางการเงิน

โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อสรุปผลการลงทุนในที่ดินแปลงนี้ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อได้รับความรู้และความเข้าใจถึงวิธีการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อให้ทราบถึงศักยภาพของที่ดิน เพื่อนำไปพัฒนาที่ดินเพื่อให้เกิดมูลค่าและประโยชน์มากที่สุด (Highest and Best Use) และนำข้อมูลที่ได้ไปประกอบในการตัดสินใจลงทุนโครงการนี้เพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดแก่ผู้พัฒนาโครงการ
3. เพื่อได้ศึกษาและทราบถึงกระบวนการในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ หรือโครงการอื่นๆ เพื่อเป็นทางเลือกในการลงทุน อันจะเป็นประโยชน์ในการนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาโครงการอื่นต่อไปในอนาคต
4. ได้รับทราบถึงตัวเลขทางการเงินที่เหมาะสมในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น อัตราส่วนทางการเงินที่เหมาะสมในการลงทุน ต้นทุนทางการเงิน อัตราค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และสามารถนำไปอ้างอิงเบื้องต้นได้ ในการพัฒนาโครงการลักษณะใกล้เคียงกันในอนาคต

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม การศึกษาและงานวิจัยที่ผ่านมา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการที่ดินย่านวังน้อย ผู้จัดทำได้ทำการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องหรือใกล้เคียงกับโครงการเพื่อที่จะนำมาศึกษาเป็นแนวทางในการกำหนดรูปแบบโครงการ และพัฒนารูปแบบโครงการที่มีสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยสรุปออกมาดังนี้

2.1 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโครงการจัดสรรที่ดินและที่อยู่อาศัยแนวราบ

โครงการหมู่บ้านจัดสรร เป็นการจัดสรรที่ดินเพื่อประกอบการเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยที่มีการจัดสรรพื้นที่ออกเป็นรายแปลง ที่มีจำนวนแปลงย่อยตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไป โดยมีบริการพื้นที่ตามที่กฎหมายจัดสรรที่ดินในแต่ละจังหวัดกำหนด ได้แก่ สาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมไปถึงพื้นที่นันทนาการ เป็นต้น

พื้นที่นันทนาการ เป็นพื้นที่ส่วนกลางที่เตรียมไว้ภายในโครงการจัดสรร เพื่อรองรับกิจกรรมด้านนันทนาการทั้งในร่มและกลางแจ้ง ของโครงการหมู่บ้านจัดสรร ตามที่กฎหมายจัดสรรที่ดินในแต่ละจังหวัดกำหนด โดยส่วนใหญ่จะเป็นการจัดพื้นที่โดยคำนวณจากร้อยละ 5 ของพื้นที่ขายทั้งโครงการ ควรมีขนาดและรูปร่างที่เหมาะสมและสะดวกแก่การใช้สอย

2.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ

ปัจจัยที่ผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ จากการทบทวนการศึกษาและงานวิจัยที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้

ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเริ่มต้นจากด้านทำเลที่ตั้ง William Alonso (1960) กล่าวว่า ผู้ที่อยู่อาศัยในเขตพื้นที่เมือง ค่าใช้จ่ายทางด้านที่ดินจะสูงกว่าค่าใช้จ่ายด้านที่ดินในบริเวณชานเมือง เนื่องจากผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณชานเมืองจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางที่สูงกว่าจากปัจจัยด้านระบบสาธารณะ สอดคล้องกับงานวิจัย (พิชญานันท์ กสิบุตร, 2557) ในการวิเคราะห์กลยุทธ์ของบริษัทกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร จะเห็นได้ว่า การทำเลในการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร เช่น บริษัทเสนาฯ จะเลือกทำเลที่อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยเป็นหลัก ซึ่งจะเป็นทำเลที่สามารถเดินทางสะดวกและสามารถเชื่อมโยงไปยังจังหวัดอื่นๆ ได้ง่าย บริษัทสัมมากรฯ จะเลือกทำเลที่อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าและใกล้แหล่งชุมชน บริษัทลลิตฯ จะเลือกทำเลที่เน้นกลุ่มคนวัยทำงานที่มีรถส่วนบุคคล สามารถเชื่อมต่อกับทางด่วนและสถานีรถไฟฟ้าได้สะดวก บริษัทปริษาฯ จะ

เลือกทำเลที่ใกล้มหาวิทยาลัยและติดถนนใหญ่ ซึ่งทำให้มีความสะดวกในการเดินทาง โดยสรุปโครงการส่วนใหญ่จะเลือกทำเลที่ใกล้สถานที่สำคัญเป็นหลัก เช่น ตลาดสด โรงเรียน มหาวิทยาลัย ห้างสรรพสินค้า รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการสัญจร เพื่อให้ตอบสนองกับการใช้ชีวิตประจำวัน

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่าการเลือกที่อยู่อาศัย ผู้บริโภคจะเลือกที่อยู่อาศัยในทำเลที่ใกล้กับที่ทำงาน บ้านหลังเก่า หรือที่อยู่อาศัยของครอบครัว ดังเช่นพฤติกรรมของผู้บริโภคในละแวกอำเภอวังน้อย ซึ่งมีรูปแบบการขยายครอบครัวอยู่ในและเวกถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม รวมทั้งพื้นที่โครงการบริเวณอำเภอวังน้อยยังอยู่ในทำเลที่ตั้งที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ใกล้เคียง เช่น ตลาด พื้นที่ชุมชน สถานที่ราชการ โรงเรียน และโรงพยาบาล เป็นต้น

ปัจจัยด้านราคา (ชวิน รุ่งวัฒนภักดี, 2555) กล่าวว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่ใจกลางเมืองและมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน จะส่งผลกระทบต่อราคาให้ที่อยู่อาศัยมีราคาสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจากปัจจัยด้านราคาดังกล่าวเป็นปัจจัยรองที่ผู้บริโภคจะนำมาพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งต้องมีราคาที่เหมาะสมกับรายได้ของครอบครัว สอดคล้องกับการพัฒนาโครงการจัดสรรที่ดิน (พงศภัคธนา วงศ์ไชยสิทธิ์, 2555) กล่าวว่า การพัฒนาธุรกิจโครงการจัดสรรโดยผู้ประกอบการท้องถิ่นในต่างจังหวัด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อโครงการจัดสรรมากที่สุด คือ ปัจจัยทางด้านราคา เนื่องจากเป็นปัจจัยที่สะท้อนจากรายได้ต่อครัวเรือนและเป็นการพิจารณาจากความเหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่ โดยมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.52 ล้านบาท และ (ดำรง หิรัญรักษ์, 2556) ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ในจังหวัดปทุมธานี ว่าปัจจัยด้านราคา โดยเฉพาะพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดโดยรอบใกล้เคียง โดยการรวบรวมข้อมูลจากคู่แข่งโดยรอบ จะพบว่าระดับราคาบ้านเดี่ยวที่ขายดีที่สุดจะอยู่ในช่วง 2.2-3.4 ล้านบาท

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีความสำคัญเช่นกัน ซึ่งรวมไปถึงปัจจัยในหลายๆด้านที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน ได้แก่ ขนาดของที่ดิน พื้นที่ใช้สอย รูปแบบบ้าน คุณภาพของบ้าน ความปลอดภัยของตัวโครงการ สอดคล้องกับงานวิจัยของ (จาริณี เสาวคนธ์, 2549) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของโครงการจัดสรรมีความสัมพันธ์ต่อการซื้อบ้าน สอดคล้องกับ (พิชญานันท์ กสิบุตร, 2557) ที่กล่าวว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ซื้อบ้านเดี่ยวหรือโครงการจัดสรรนั้น เหตุผลคือความต้องการพื้นที่ใช้สอยที่มีพื้นที่มากเพื่อการขยายพื้นที่ในอนาคต หรือความต้องการพื้นที่ที่รองรับพื้นที่สวนและการปลูกต้นไม้ และการรองรับพฤติกรรมของความต้องการความเป็นส่วนตัว ในทางเดียวกันการออกแบบรูปร่างของผลิตภัณฑ์หรือรูปแบบบ้านนั้น การพัฒนาการออกแบบที่สวยงามและดูดีตามยุคสมัย จึงทำให้ลูกค้าเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตามความชอบของผู้บริโภคแต่ละรายได้มากขึ้น เป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมาย โดยแต่ละโครงการต้องมีการออกแบบที่นำเสนอจุดเด่นของโครงการเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า ก็เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญ

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมตามความสะอาด ตามที่ (พิชญานันท์ กสิบุตร, 2557) กล่าวว่า สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทพื้นที่จอดรถนั้น เป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาโครงการประเภทนี้แล้ว ต้องมีการเตรียมพื้นที่ตามมาตรฐานให้เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค เช่นเดียวกับสาธารณูปโภคพื้นฐานต้องเป็นไปตามกฎหมายจัดสรรที่ต้องเตรียมให้สามารถรองรับได้เพียงพอกับผู้บริโภค จึงไม่ถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ

2.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาจุดขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร

ผลจากการศึกษาด้านการออกแบบพื้นที่นันทนาการเพื่อเป็นจุดขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร (ธนทัต ตรีคุณประภา, 2557) พบว่า ความสมบูรณ์ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร นอกเหนือจากองค์ประกอบด้านสาธารณูปโภคที่ดีและมีมาตรฐานแล้ว พื้นที่นันทนาการภายในโครงการหมู่บ้านจัดสรรนั้น เป็นปัจจัยเสริมที่สำคัญ เนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสนใจและนำปัจจัยด้านพื้นที่นันทนาการเป็นหนึ่งในปัจจัยในการเลือกซื้อ รวมไปถึงผู้พัฒนาโครงการก็มีการนำพื้นที่นันทนาการมาเป็นจุดขายของโครงการ โดยปัจจัยที่ผู้บริโภคส่วนมากให้ความสำคัญ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านขนาดและความสวยงาม รวมไปถึงการมีพื้นที่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยได้ โดยสอดคล้องกับข้อมูลของศูนย์กสิกรไทย นอกจากนี้ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญเป็นอันดับแรกแล้ว ปัจจัยสำคัญที่รองลงมา คือ องค์ประกอบต่างๆ ของโครงการ ได้แก่ สิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภค รวมไปถึงสภาพแวดล้อมภายในโครงการ ซึ่งหมายรวมถึงพื้นที่นันทนาการ ที่เป็นพื้นที่ส่งเสริมทางการท่องเที่ยวและการทำกิจกรรมนันทนาการต่างๆ ถือเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นต่อผู้อยู่อาศัยในโครงการนั้นๆ และเป็นปัจจัยที่ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญในตัดสินใจเลือกซื้อโครงการหมู่บ้านจัดสรร

โดยพฤติกรรมที่ส่งผลให้ผู้บริโภคเลือกใช้พื้นที่นันทนาการภายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร เกิดจากปัจจัยทางการเข้าถึงพื้นที่นันทนาการ รัศมีการให้บริการที่สะท้อนจากประเภทกิจกรรม และสอดคล้องกับระยะเวลาเดินทางที่ทำให้เกิดภาวะเดินสบาย ทั้งนี้ในโครงการหมู่บ้านจัดสรรจะสร้างพื้นที่ที่มีลักษณะเป็นแนวยาวและกระจุกตัวอยู่ในบริเวณใดบริเวณหนึ่งของโครงการ ส่งผลต่อการเข้าถึงพื้นที่ดังกล่าว

จากการทบทวนการศึกษาพบว่า รูปแบบของพื้นที่นันทนาการเป็นหนึ่งในการพัฒนาให้มีรูปแบบที่ตอบสนองกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้มีโอกาเป็นทางเลือกในการสร้างจุดขายที่แตกต่างจากโครงการอื่นในละแวกพื้นที่โครงการ โดยรูปแบบของพื้นที่นันทนาการที่เหมาะสม ควรมีการจัดเตรียมพื้นที่ตามลักษณะการใช้งานและสร้างกิจกรรมที่ผสมผสานกัน ทั้งพื้นที่ภายนอกและภายในอาคาร

บทที่ 3

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง และกฎหมาย

การวิเคราะห์สภาพโดยรวมของที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการและสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อโครงการทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมไปถึงข้อจำกัดทางด้านกฎหมายต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนาโครงการ โดยนำข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการใช้ที่ดินของโครงการและทราบถึงปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อโครงการในอนาคต โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกตามปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- ทางด้านกายภาพ (Physical Analysis) และด้านทำเลที่ตั้ง (Location Analysis)
- ทางด้านกฎหมาย (Legal Attribute)
- ทางด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Land Use Analysis)

3.1 การศึกษาวิเคราะห์ทางด้านกายภาพ (Physical Analysis)

3.1.1 เอกสารสิทธิ์ที่ดิน

ทรัพย์สินที่ทำการศึกษประกอบด้วย 3 ฉโนดย่อยรวมกัน มีขนาดพื้นที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทั้งหมด 14-0-10 ไร่

3.1.2 ลักษณะทางกายภาพของทำเลที่ตั้ง

ที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณตำบลวังน้อย อำเภอม่วงสามสิบ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ตั้งอยู่ติดถนนริมคลอง 26 ปัจจุบันเป็นที่ดินว่างเปล่า มีสิ่งปลูกสร้างเป็น บ้าน 1 หลัง มีต้นไม้ขึ้นปกคลุม และมีบ่อน้ำขนาดใหญ่ อยู่ห่างจากถนนด้านหน้าโครงการประมาณ 50 เมตร บริเวณโดยรอบเป็นที่ดินเอกชนรอการพัฒนาเช่นกัน

3.1.3 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

ที่ดินโครงการเป็นที่ดินเปล่ารอการพัฒนา อยู่ติดถนนริมคลอง 26 มีรายละเอียดแนวเขตที่ดิน ดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	ถนนริมคลอง 26 และคลอง 26
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	ที่ดินส่วนบุคคล
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ที่ดินส่วนบุคคล
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ที่ดินส่วนบุคคล



ภาพที่ 3.1 : ภาพถ่ายทางดาวเทียมแสดงขนาดและรูปร่างของที่ดิน



ภาพที่ 3.2 : แสดงกายภาพของที่ดิน

3.1.4 การเข้าถึงโครงการ

3.1.4.1 การเข้าถึงโครงการจากทางรถยนต์ส่วนบุคคล

บริเวณด้านหน้าโครงการติดกับถนนสายรอง คือ ถนนริมคลอง 26 ซึ่งเป็นถนนขนาด 2 ช่องจราจร มีขนาด 6 เมตร และมีไหล่ทางเป็นพื้นที่ริมคลองขนาด 2 เมตร รวมขนาดเขตทางทั้งหมด 8 เมตร โดยถนนริมคลอง 26 ห่างจากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) 700 เมตร ซึ่งถนนพหลโยธินเป็นถนนสายหลักในกรุงเทพมหานครและเป็นหนึ่งในทางหลวงสายประธานของประเทศไทย จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 309 (แยกจากถนนพหลโยธิน) 700 เมตร โดยมีขนาดเขตทางประมาณ 36 เมตร จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 352 (ธัญบุรี-วังน้อย) 2.3 กิโลเมตร ซึ่งเป็นทางหลวงขนาด 2-4 ช่องจราจร เชื่อมต่อระหว่างทางหลวงชนบท ปท.3004 (แยกทางหลวงหมายเลข 305-ลำลูกกา) และจากถนนกาญจนาภิเษก 10 กิโลเมตร

(1) การเข้าถึงจากถนนสายหลัก

- จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) 700 เมตร
- จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 352 ประมาณ 2.3 กิโลเมตร
- จากถนนกาญจนาภิเษก ประมาณ 10 กิโลเมตร

(2) รถสองแถว

- รถสองแถวสีฟ้า สายนวนนคร-พระอินทร์-วังน้อย



ภาพที่ 3.7 : แสดงการเข้าถึงจากรถขนส่งสาธารณะ

3.1.5 สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบที่ดินประกอบไปด้วยแหล่งชุมชนและพื้นที่เกษตรกรรม โดยมีแหล่งชุมชนที่สำคัญ คือ ตลาดวังน้อย ตลาดวังน้อยเมืองใหม่ สถานที่ราชการของอำเภอ คือ สถานีตำรวจวังน้อย ที่ว่าการอำเภอวังน้อย สาธารณสุขอำเภอ เกษตรอำเภอ ป้องกันสาธารณสุขอำเภอ แหล่งงาน คือ แพตเตอร์แลนด์วังน้อย

3.1.5.1 ระยะจากที่ตั้งโครงการถึงสถานที่สำคัญในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตัวเมืองอยุธยา ระยะห่างจากโครงการ 20 กิโลเมตร

ประเภทสถานที่ราชการ

ศูนย์ป้องกันภัยทางอากาศกองทัพบก ระยะห่างจากโครงการ 500 เมตร

ที่ว่าการอำเภอวังน้อย ระยะห่างจากโครงการ 500 เมตร

สถานีตำรวจวังน้อย ระยะห่างจากโครงการ 500 เมตร

สาธารณสุขอำเภอวังน้อย ระยะห่างจากโครงการ 500 เมตร

โรงไฟฟ้าวังน้อย ระยะห่างจากโครงการ 10 กิโลเมตร

ประเภทแหล่งงาน

อุตสาหกรรมแพตเตอร์แลนด์วังน้อย ระยะห่างจากโครงการ 5 กิโลเมตร

อุตสาหกรรมโรจนะ ระยะห่างจากโครงการ 15 กิโลเมตร

นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน ระยะห่างจากโครงการ 17 กิโลเมตร

นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า ระยะห่างจากโครงการ 20 กิโลเมตร

นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร ระยะห่างจากโครงการ 40 กิโลเมตร

ประเภทพาณิชย์กรรม

ตลาดวังน้อยเมืองใหม่	ระยะห่างจากโครงการ	1.5 กิโลเมตร
แม่โคคร สาขาพระนครศรีอยุธยา	ระยะห่างจากโครงการ	15 กิโลเมตร
โรบินสัน อยุธยาซิตีพาร์ค	ระยะห่างจากโครงการ	18 กิโลเมตร
เทสโก้ โลตัส สาขาพระนครศรีอยุธยา	ระยะห่างจากโครงการ	18 กิโลเมตร
บิ๊กซี สาขาพระนครศรีอยุธยา	ระยะห่างจากโครงการ	20 กิโลเมตร

ประเภทสถานศึกษา

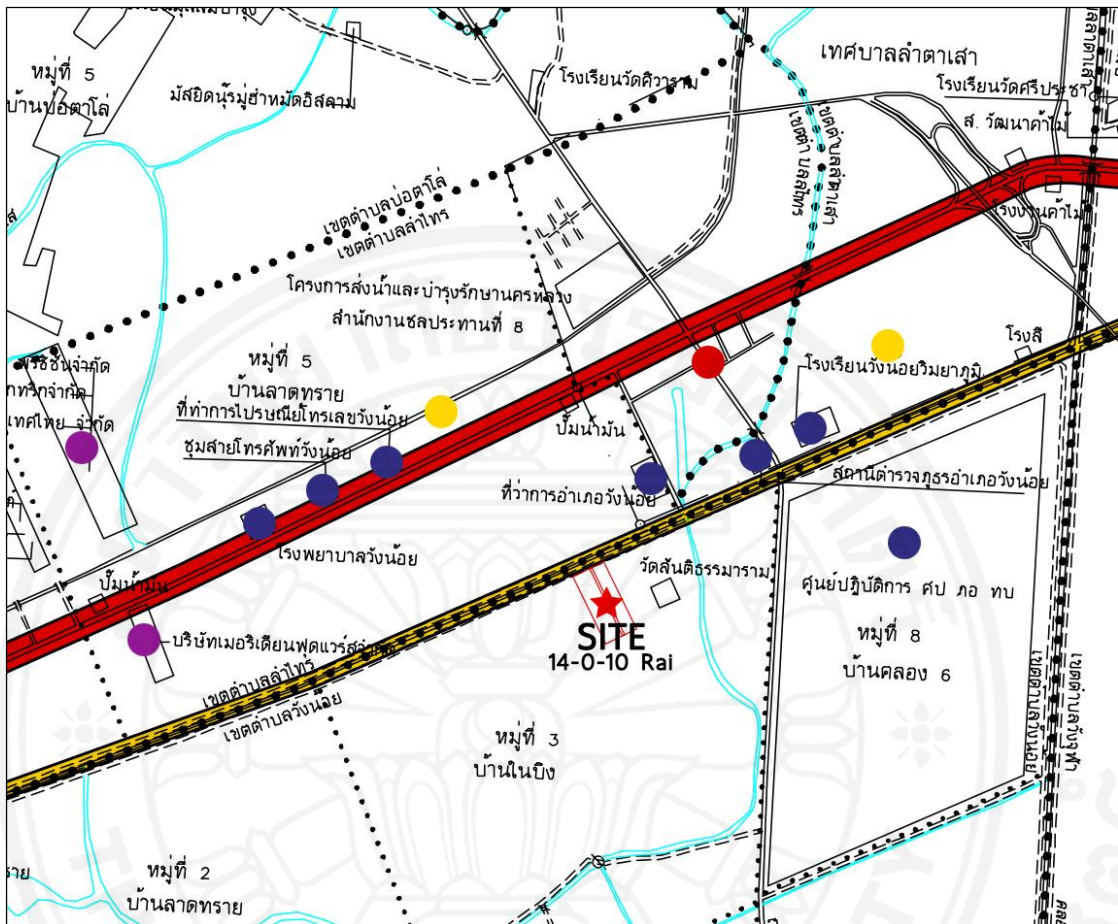
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา	ระยะห่างจากโครงการ	20 กิโลเมตร
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ	ระยะห่างจากโครงการ	20 กิโลเมตร
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย	ระยะห่างจากโครงการ	10 กิโลเมตร
สถาบันเทคโนโลยีแห่งอยุธยา	ระยะห่างจากโครงการ	10 กิโลเมตร

3.1.5.2 ระยะจากที่ตั้งโครงการถึงสถานที่สำคัญในจังหวัดที่มีอาณาเขตติดต่อ

มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย	ระยะห่างจากโครงการ	10 กิโลเมตร
เทสโก้ โลตัส นวนคร	ระยะห่างจากโครงการ	20 กิโลเมตร
ตลาดไท	ระยะห่างจากโครงการ	23 กิโลเมตร
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ระยะห่างจากโครงการ	24 กิโลเมตร
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	ระยะห่างจากโครงการ	25 กิโลเมตร
ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต	ระยะห่างจากโครงการ	32 กิโลเมตร
ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง	ระยะห่างจากโครงการ	40 กิโลเมตร

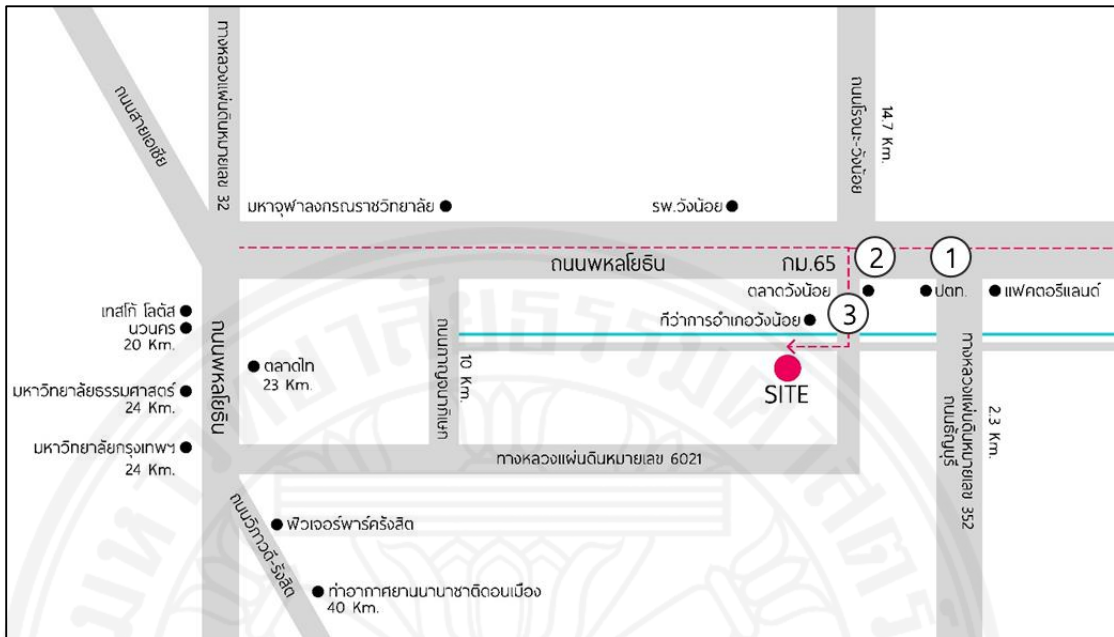
3.1.5.3 ระยะจากที่ตั้งโครงการถึงเขตพื้นที่จังหวัดโดยรอบ

จังหวัดปทุมธานี อ.คลองหลวง	ระยะห่างจากโครงการ	10 กิโลเมตร
จังหวัดสระบุรี อ.หนองแค	ระยะห่างจากโครงการ	12 กิโลเมตร
จังหวัดนครนายก อ.องครักษ์	ระยะห่างจากโครงการ	22 กิโลเมตร
จังหวัดกรุงเทพมหานคร เขตดอนเมือง	ระยะห่างจากโครงการ	50 กิโลเมตร



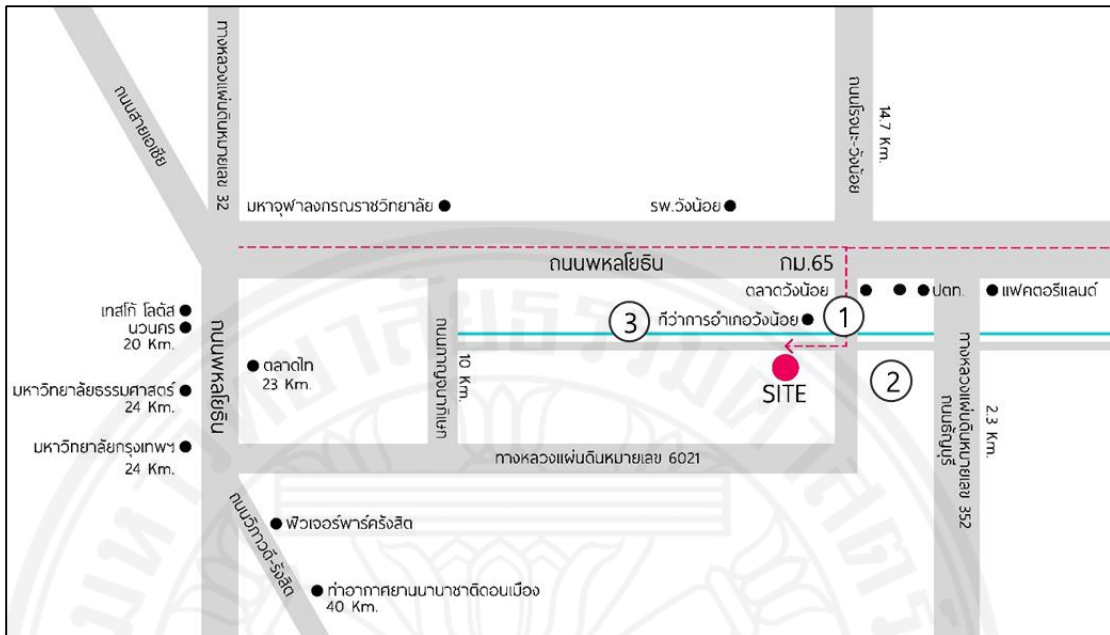
ภาพที่ 3.8 : แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ บริเวณโดยรอบอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

จากบริบทโดยรอบที่ตั้งโครงการ มีสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้กับบริเวณสถานที่ตั้งโครงการ ดังนี้ ตำแหน่งที่ 1 สถานีบริการน้ำมัน ปตท. ซึ่งเป็นจุดก่อนบริเวณทางเข้าโครงการ ถือเป็นจุดสังเกตในการเข้าถึงพื้นที่โครงการ ตำแหน่งที่ 2 ตลาดวังน้อยเมืองใหม่ เป็นจุดก่อนทางเข้าถนนสู่พื้นที่โครงการจากถนนพหลโยธิน ตำแหน่งที่ 3 ตลาดวังน้อย เป็นแหล่งชุมชนและพื้นที่พาณิชยกรรมที่สำคัญ



ภาพที่ 3.9 : แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ ประเภทพาณิชย์กรรมบริเวณโดยรอบพื้นที่ตั้งโครงการ

จากบริบทโดยรอบที่ตั้งโครงการ มีสถานที่สำคัญประเภทสถานที่ราชการบริเวณสถานที่ตั้งโครงการ ดังนี้ ตำแหน่งที่ 1 สถานีตำรวจอำเภอวังน้อย ตั้งอยู่บริเวณด้านเข้าพื้นที่โครงการ โดยถนนริมคลอง 26 ตำแหน่งที่ 2 ศูนย์ป้องกันภัยทางอากาศกองทัพบก (ศปภอ.ทบ.1) สังกัดกองทัพอากาศ ตั้งอยู่บริเวณตรงข้ามกับทางเข้าสู่โครงการ และตำแหน่งที่ 3 สถานที่ราชการของอำเภอ คือ ที่ว่าการอำเภอวังน้อย สาธารณสุขอำเภอ เกษตรอำเภอ ป้องกันสาธารณสุขอำเภอ ซึ่งถือเป็นแหล่งศูนย์กลางทางด้านชุมชนและแหล่งงานที่สำคัญ

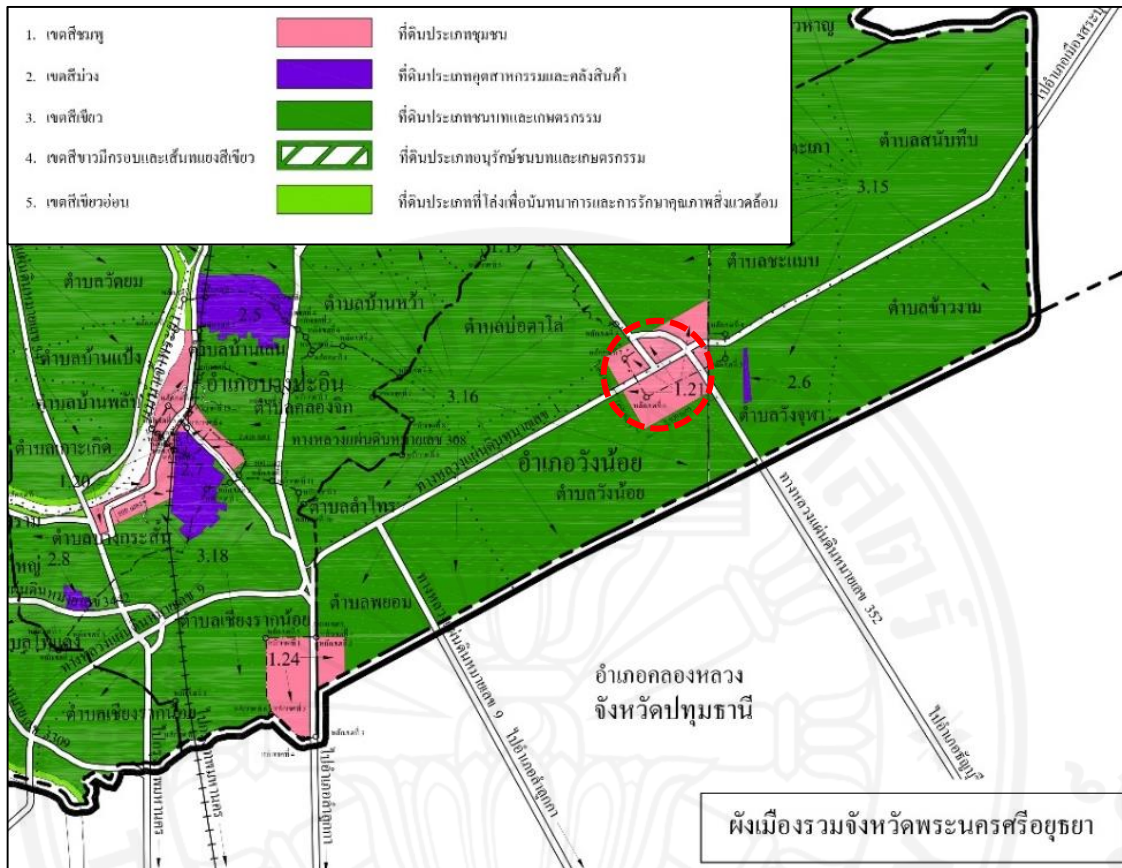


ภาพที่ 3.10 : แสดงตำแหน่งสถานที่สำคัญ ประเภทสถานที่ราชการบริเวณโดยรอบพื้นที่ตั้งโครงการ

3.2 การศึกษาวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย

3.2.1 ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558

ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการร่างผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อปิดประกาศ 90 วัน พื้นที่โครงการตั้งอยู่ในบริเวณสีชมพู หมายเลข 1.21 เป็นที่ดินประเภทชุมชน ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยพาณิชยกรรม สถาบันราชการ สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา การสาธารณสุขปโภค และสาธารณูปการ โดยพื้นที่โครงการมีข้อกำหนดในการห้ามใช้ประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการประเภทอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งนำมาเป็นข้อพิจารณา ดังนี้ โรงงานตามประเภท ชนิด และจำพวกตามบัญชีประเภทโรงงานอุตสาหกรรม โรงแรมประเภท 3 และ โรงแรมประเภท 4 ตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร



ภาพที่ 3.11 : ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558 (ฉบับร่าง)

ที่มา : กรมโยธาธิการและผังเมือง

ตารางที่ 3.1 สรุปการใช้ประโยชน์ที่ดินตามข้อกำหนดผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2558

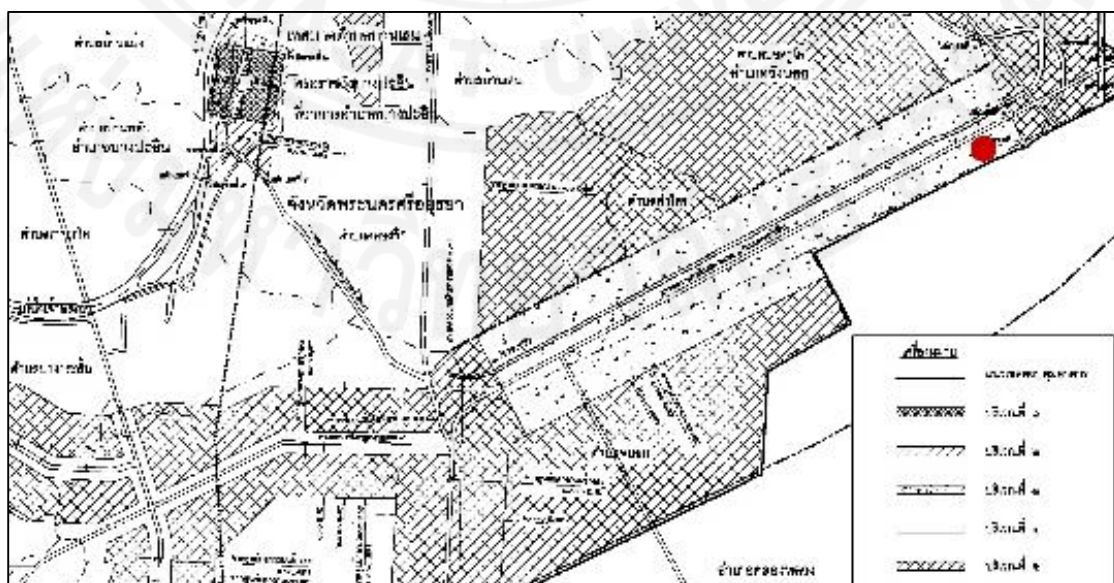
ข้อห้ามตามข้อกำหนด	สามารถทำได้	เงื่อนไข
โรงงานบางประเภท	โรงแรม อาคารชุด อาคารอยู่อาศัยรวมหรือหอพัก	ให้มีระยะห่างตามแนวนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะ ไม่น้อยกว่า 3 เมตร
คลังน้ำมัน/คลังก๊าซปิโตรเลียมเหลว	คลังสินค้า / โรงงานบางประเภท	-

ข้อห้ามตามข้อกำหนด	สามารถทำได้	เงื่อนไข
โรงแรมประเภท 3 (โรงแรมที่ให้บริการห้องอาหาร และสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา) / โรงแรมประเภท 4 (โรงแรมที่ให้บริการทั้งห้องอาหาร สถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา)	โรงแรมประเภท 1 (โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก) / โรงแรมประเภท 2 (โรงแรมที่ให้บริการห้องอาหาร)	*ประเภทที่ 3,4 เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร
จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม	จัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย	-

ที่มา : สรุปรูปจาก (ร่าง) ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา กรมโยธาธิการและผังเมือง

3.2.2 กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ตัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท ในพื้นที่บางส่วนในท้องที่อำเภอบางไทร อำเภอพระนครศรีอยุธยา อำเภอบางปะอิน และอำเภอมัญจาคีรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2545

พื้นที่โครงการมีข้อกำหนดตามกฎกระทรวง อยู่ในพื้นที่บริเวณที่ 3 คือ พื้นที่ในบริเวณที่วัดจากแนวศูนย์กลางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ออกไปทั้งสองข้าง ข้างละ 1,000 เมตร โดยมีข้อห้ามที่กำหนดห้ามก่อสร้างในพื้นที่โครงการ ดังต่อไปนี้ สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ อาคารที่มีความสูงเกิน 25 เมตร หอถังน้ำที่มีความสูงเกิน 28 เมตร



ภาพที่ 3.12 : กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ตัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2545

3.2.3 ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวางและจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2554

เนื่องจากผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558 ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการร่างผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ยังไม่มีการประกาศใช้ ทางกรมโยธาธิการและผังเมืองจึงมีการประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง ในการกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน ในท้องที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีข้อห้ามที่กำหนดที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ตั้งโครงการดังนี้

อาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง อาคารที่ใช้ประโยชน์เพื่อการพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่ง สินค้าอุปโภคและบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป

การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการก่อสร้าง ดัดแปลง เพื่อใช้หรือเปลี่ยนการใช้เป็นอาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง ที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่ง สินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ 300 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด เนื่องจากพื้นที่ตั้งโครงการติดข้อกำหนดหลายข้อ จึงทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการประเภทพาณิชย์กรรมค้าปลีกค้าส่งได้ เนื่องจากประเด็นสำคัญ คือ ขนาดเขตทางสาธารณะ ซึ่งกำหนดไว้ที่ 20 เมตร แต่เขตทางด้านหน้าโครงการติดเขตทางสาธารณะขนาด 8 เมตร

3.2.4 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546

พื้นที่ตั้งโครงการมีพื้นที่ 14-0-10 ไร่ จึงถือเป็นโครงการจัดสรรขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่ โดยสามารถพัฒนาภายใต้กฎหมายจัดสรรที่ดินเบื้องต้น ได้ดังนี้

ตารางที่ 3.3 ตารางสรุปเกี่ยวกับด้านพื้นที่และประเภทของอาคารในการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546

ประเภทอาคาร	ความกว้างหรือความยาว	เนื้อที่
บ้านเดี่ยว	10.00 เมตร	50-60 ตารางวา
บ้านแฝด	8.00 เมตร	35 ตารางวา
บ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์	4.00 เมตร	16 ตารางวา

ตารางที่ 3.4 สรุปตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546

พื้นที่โครงการ 14-0-10 ไร่	5,610 ตารางวา		
พื้นที่ขาย ประมาณ 65%	3,646.5 ตารางวา		
ประเภททรัพย์สิน	ความกว้าง-ยาว	ขนาดแปลงที่ดิน	จำนวน
บ้านเดี่ยว	10.00 เมตร	50 ตารางวา	72 หลัง
บ้านเดี่ยว	- เมตร	60 ตารางวา	60 หลัง
บ้านแฝด	8.00 เมตร	35 ตารางวา	104 หลัง
บ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์	4.00 เมตร	16 ตารางวา	227 หลัง
ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อย	ความกว้างของเขตทาง ไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร		
สวน สนามเด็กเล่น สนามกีฬา	ร้อยละ 5 ของพื้นที่ จัดจำหน่าย	182.32 ตารางวา	

ที่มา : สรุปจากข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

3.3 การวิเคราะห์ด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน

เมื่อผู้จัดทำโครงการได้ทำการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นด้านทำเลที่ตั้งของที่ดินและสภาพแวดล้อมโดยรอบที่ดินแล้ว จึงได้พิจารณาเพื่อเลือกประเภทของโครงการที่เหมาะสมที่สุดที่จะพัฒนาในพื้นที่ย่านวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ในรูปแบบลักษณะ Site Looking for Use เพื่อหาศักยภาพในการใช้ประโยชน์ที่ดินที่สูงที่สุด โดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของที่ดินเบื้องต้นในหลายด้าน (Highest and Best Use) โดยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

- ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายและกายภาพ

พิจารณาจากรูปแบบโครงการที่พัฒนาจะต้องไม่ขัดกับหลักกฎหมายผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา กฎกระทรวง ประกาศของกรมโยธาธิการและผังเมือง และสอดคล้องกับกายภาพที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการ

- ความเป็นไปได้ทางการตลาด

พิจารณาจากรูปแบบโครงการที่พัฒนาจะต้องเหมาะสมกับบริบทสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และอนาคต ซึ่งเป็นทั้งโครงการภาคเอกชน และภาครัฐ รวมทั้งศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยพิจารณาจากคู่แข่งโดยรอบโครงการและนโยบายที่เกี่ยวข้อง

- **ความเป็นไปได้ทางการเงิน**

พิจารณาจากรายได้จากการดำเนินโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต้องมีความคุ้มค่ากับเงินลงทุนในด้านต่างๆ โดยพิจารณาประกอบกับค่าของเงินที่ลดน้อยลงตามระยะเวลา และสามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมายที่ผู้พัฒนาโครงการกำหนด

3.3.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายและกายภาพ

- **จัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัย**

จากการวิเคราะห์ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง พื้นที่บริเวณโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความสะดวกในการเข้าถึง รวมไปถึงแปลงที่ดินที่มีขนาดและรูปทรงเป็นสี่เหลี่ยม ซึ่งง่ายต่อการพัฒนาได้หลายรูปแบบโครงการ โดยเฉพาะโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร และจากการวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย พื้นที่บริเวณโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่สามารถพัฒนาโครงการประเภทการจัดสรรที่ดิน โดยเฉพาะโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร โดยมีข้อกำหนดในการจัดสรรที่ดินกำหนดเพียงเขตทางหน้าโครงการต้องมีขนาด 8 เมตร และจากแปลงที่ดินถือว่าเป็นโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่

- **บ้านเดี่ยว**

ภายใต้การพัฒนาโครงการประเภทการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย บ้านเดี่ยวเป็นหนึ่งในทางเลือกที่น่าสนใจในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบ โดยที่ไม่ขัดต่อข้อกำหนดและทางกายภาพ เพราะที่ดินอยู่ในบริเวณพื้นที่ชุมชน ใกล้กับแหล่งชุมชนเดิมและส่วนราชการต่างๆ ของอำเภอ และในบริเวณโดยรอบที่ดินโครงการจะเริ่มมีการพัฒนาโครงการจัดสรร ทำให้ที่ดินนี้สามารถพัฒนาเป็นโครงการจัดสรรได้ เพื่อรองรับกับชุมชนบริเวณโดยรอบที่เริ่มมีการขยายและขยายตัวในด้านความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

- **ทาวน์เฮาส์**

ทาวน์เฮาส์ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบ โดยสามารถพัฒนาควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยวได้ โดยที่ไม่ขัดต่อข้อกำหนดและทางกายภาพ

- **อาคารชุด/อาคารอยู่อาศัยรวม**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการยังไม่มีที่เหมาะสมจากทั้งขนาดของแปลงที่ดินที่มีขนาดใหญ่ในการพัฒนารูปแบบอาคารชุด และอาคารอยู่อาศัยรวม โดยเฉพาะการพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมเป็นทางเลือกที่ไม่มีความเหมาะสม ทั้งในด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ในพื้นที่สีชมพู ซึ่งกำหนดเป็นชุมชน แต่ความหนาแน่นของเมืองบริเวณชุมชนวังน้อย ยังมี

การอยู่อาศัยที่ค่อนข้างเบาบาง รวมทั้งกฎหมายที่กำหนดด้านความสูงจากระยะ 1,000 เมตร จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน)

- **โรงแรม/รีสอร์ท**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทโรงแรมขนาดเล็กหรือรีสอร์ท เนื่องจากทำเลที่ตั้งที่เป็นทางผ่านไปยังส่วนต่างๆ ของเมือง และจังหวัดอื่นๆ โดยรอบได้อย่างสะดวก แต่ก็ยังมีข้อจำกัดในด้านกายภาพในด้านการเข้าถึงที่อาจจะไม่สะดวกเมื่อเทียบกับโครงการอื่นๆ ในละแวกนั้น ที่อยู่ติดกับถนนสายหลักอย่างถนนพหลโยธิน

- **โรงงาน**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการไม่มีความเหมาะสมในด้านการเป็นโรงงาน กฎหมายทางด้านผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีข้อกำหนดที่ห้ามการพัฒนาในโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรมและโรงงาน

- **คลังสินค้า**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการไม่มีความเหมาะสมในด้านการเป็นคลังสินค้า โดยเฉพาะในด้านการเข้าถึงพื้นที่เนื่องจากขนาดของถนนทางหน้าโครงการมีขนาดเล็ก ทำให้ขาดความสะดวกในด้านการรองรับด้านการขนส่งขนาดใหญ่ มีความเหมาะสมเพียงคลังสินค้าเท่านั้น

- **อาคารพาณิชย์กรรม**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการ และกฎหมาย มีข้อห้ามในด้านการพัฒนาโครงการประเภทอาคารพาณิชย์กรรมขนาดใหญ่ ค่าปลิกค่าส่ง

- **จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม**

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการไม่มีความเหมาะสมในด้านการเป็นโรงงานหรือคลังสินค้า โดยเฉพาะในด้านการเข้าถึงพื้นที่เนื่องจากขนาดของถนนทางหน้าโครงการมีขนาดเล็ก ทำให้ขาดความสะดวกในด้านการรองรับด้านการขนส่งขนาดใหญ่ มีความเหมาะสมเพียงคลังสินค้าเท่านั้น

3.3.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

นอกเหนือจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายและกายภาพแล้ว การพิจารณาถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ก็เป็นส่วนสำคัญในการพิจารณาเพื่อพัฒนาโครงการประเภท

อสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีผลต่อรูปแบบโครงการที่พัฒนาจะต้องเหมาะสมกับบริบทสภาพแวดล้อมที่สอดคล้องกับสภาพตลาดปัจจุบัน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลทางด้านการเงิน

- **จัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัย**

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด การพัฒนาโครงการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยเป็นรูปแบบการพัฒนาที่มีความเป็นไปได้ เนื่องจากในปัจจุบันบริเวณพื้นที่ย่านวังน้อย เริ่มมีการพัฒนาโครงการประเภทดังกล่าวเพื่อรองรับการขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มีความเป็นถาวรมากขึ้น โดยที่ปัจจุบันยังมีคู่แข่งประเภทโครงการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยไม่มากนัก

- **บ้านเดี่ยว**

ภายใต้การพัฒนาโครงการประเภทการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย บ้านเดี่ยวเป็นการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบที่มีกลุ่มลูกค้าอยู่ภายในละแวกพื้นที่ตั้งโครงการ โดยจากการสำรวจพบว่าโครงการจัดสรรที่ดินที่ยังเปิดขายอยู่ บ้านเดี่ยวในช่วงราคา 2,500,000-3,999,000 บาท เป็นช่วงระดับราคาที่มีการขายอยู่มากที่สุด และมีโครงการจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวหลายโครงการโดยที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตรงกับลูกค้าในละแวกพื้นที่โครงการ โดยมีเนื้อที่ต่อแปลงประมาณ 50-60 ตารางวา และมี absorption rate อยู่ที่ประมาณ 5 ยูนิตต่อเดือน ในโครงการหมู่บ้านนราวัลย์วังน้อย

- **ทาวน์เฮาส์**

การพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบในลักษณะทาวน์เฮาส์หรือทาวน์โฮมเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ ทำให้ที่ดินนี้สามารถพัฒนาเป็นโครงการจัดสรรได้ที่มีทาวน์เฮาส์อยู่ในโครงการ เพื่อรองรับกับชุมชนบริเวณโดยรอบที่เริ่มมีการขยายขยายและขยายตัวในด้านความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 3.5 แสดงโครงการจัดสรรที่ดินโดยรอบพื้นที่โครงการ

โครงการ	โครงการจัดสรรที่ดินอยู่อาศัย	
	หมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย	เดอะพาลาซเซตโต้
ผู้ประกอบการ	บ้านดินราวดี กรุ๊ป	วังทองกรุ๊ป
พื้นที่ดินโครงการ	28-0-0 ไร่	90-0-0 ไร่
จำนวนแปลงขาย	133	556
ประเภท	บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม
พื้นที่ดิน/ยูนิต (ตารางวา)	20-60	23-50
ยูนิต (ตารางเมตร)	126-140	99-140

โครงการ	โครงการจัดสรรที่ดินอยู่อาศัย	
	หมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย	เดอะพลาซ่าเซนต์โด้
ราคาขาย (ล้านบาท)	1.79-3.99	1.69-3.29
ระยะเวลาเปิดขาย (เดือน)	18	12
ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน	2.13	9
ยอดขายรวมทั้งโครงการ	128	108
% Sold	96%	31%
จำนวนแปลงเหลือขาย	5 (เฟสใหม่)	242
Absorption Rate	5	9

ที่มา : จากการสำรวจปีพ.ศ. 2558

● อาคารชุด/อาคารอยู่อาศัยรวม

สภาพแวดล้อมและบริบทโดยรอบ รวมไปถึงที่ตั้งของโครงการยังไม่มี ความเหมาะสม จากทั้งขนาดของแปลงที่ดินที่มีขนาดใหญ่ในการพัฒนารูปแบบอาคารชุด และอาคารอยู่อาศัยรวม โดยเฉพาะการพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมเป็นทางเลือกที่ไม่มีความเหมาะสม ทั้งในด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ในพื้นที่สีชมพู ซึ่งกำหนดเป็นชุมชน แต่ความหนาแน่นของเมืองบริเวณชุมชนวังน้อย ยังมีการอยู่อาศัยที่ค่อนข้างเบาบาง รวมทั้งกฎหมายที่กำหนดด้านความสูงจากระยะ 1,000 เมตร จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน)

3.3.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์เพื่อคำนวณหาความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นนี้ จะนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาและวิเคราะห์ทางด้านตลาดและโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่เป็นตัวเลือกมาเป็นมาตรฐานในการคำนวณ เพื่อจะหาว่าการพัฒนาที่ดินในโครงการประเภทใดที่จะสามารถแข่งขันกับตลาดและสร้างผลตอบแทนได้สูงที่สุด

● ราคาที่ดิน

ที่ดินแบ่งโฉนดออกเป็น 3 โฉนด รวมทั้งหมดมีขนาด 14-0-10 ไร่ ราคาที่ดินรวม 12,622,500 บาท เฉลี่ยอยู่ที่ 900,000 บาท ต่อไร่ โดยเปรียบเทียบจากราคาขายในปัจจุบันในแปลงที่ดินที่ติดกับพื้นที่โครงการ ที่มีราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 1,000,000 บาท ต่อไร่ โดยมีมีการเข้าถึงที่สะดวกกว่าจากถนนสาธารณะสองด้าน

- **พื้นที่ขาย**

การคิดพื้นที่ขาย (Saleable Area) ประมาณ 65% ของพื้นที่โครงการทั้งหมด เป็นพื้นที่จากการคำนวณจากพื้นที่ดินทั้งหมดของโครงการ ที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการเพื่อขายได้

- **พื้นที่ส่วนกลาง**

การคิดพื้นที่ส่วนกลาง (Circulation and Facility Area) ประมาณ 35% ของพื้นที่โครงการทั้งหมด โดยรวมตั้งแต่พื้นที่ทางเข้าโครงการ ถนนภายในโครงการ สวนสาธารณะ และพื้นที่ส่วนกลางอื่นๆ

- **ราคาค่าก่อสร้าง**

ราคาค่าก่อสร้างใช้จากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 3.6 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558

ประเภททรัพย์สิน	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	10,200	11,900	14,500
บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,500	9,900	11,100
ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,500	8,900	10,600
ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 เมตร ไม่มีเสากลาง	9,000	10,600	12,200

ที่มา : มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

โดยโครงการโดยรวมจะเป็นทรัพย์สินประเภทบ้านเดี่ยวตึก 2 ชั้น บ้านแฝด 2 ชั้น จะทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ซึ่งมีราคาประเมินก่อสร้าง ในระดับกลางอยู่ที่ประมาณ 8,900-11,900 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งสอดคล้องกับการวิเคราะห์ด้านการตลาด

- **ราคาขายประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์**

จากการสำรวจราคาตลาดของโครงการหมู่บ้านจัดสรร ในละแวกใช้เปรียบเทียบราคาขายโครงการหมู่บ้าน นราวัลย์ มีระยะห่างจากพื้นที่โครงการ 1.2 กิโลเมตร ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับราคา 2.99-3.99 โครงการมีทั้งหมด 133 ยูนิต ขนาดที่ดินแปลงมาตรฐาน 50 ตารางวา แบบบ้าน 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 140 ตารางเมตร และ โครงการในส่วนที่เป็นทาวน์เฮาส์ระดับราคา 1.79 ล้านบาท แบบทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 126 ตารางเมตร และโครงการเดอะ พาลาซเซ็ทโต้ ซึ่งเป็น

โครงการจัดสรรประมาณ 350 หน่วย แบบทาวน์โฮมราคา 2,490,000 บาท และบ้านเดี่ยวราคา 3,490,000 บาท

ตารางที่ 3.7 ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน รายปี (Land Allotment Permits, By Year)

จังหวัด	2553	2554	2555	2556	2557	YoY
พระนครศรีอยุธยา	2010	2011	2012	2013	2014	
แสดงจำนวนโครงการ	22	21	21	14	16	14%
แสดงจำนวนหน่วย	2,839	2,294	4,006	1,517	1,942	28%

ตารางที่ 3.8 ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ แสดงจำนวนหน่วย แยกประเภทที่อยู่อาศัย ปี พ.ศ. 2557

จำนวนโครงการ	ที่ดินเปล่า	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	รวม
16	5	110	240	1,477	110	1,942

ตารางที่ 3.9 แสดงการคำนวณต้นทุนและราคาขายโครงการเบื้องต้น

	Unit	Townhome	Single Detached
Land Cost	Sq.wa.	2,353	3,257
Land Area	Sq.m.	9,412	13,028
Land Cost (Baht/Sq.wa.)	Sq.wa.	2,250	2,250
Land Development Cost (7 Bath/Sq.m.)	Bath	65,884	91,196
Total Land Cost	Baht	21,177,000	29,313,000
Efficiency (60%),(65%)	%	60.00	65.00
Saleable Area	Sq.m.	5,647.20	8,468.20
	Sq.wa.	1,411.80	2,117.05
Area per Unit	Sw.wa	30	60

	Unit	Townhome	Single Detached
Unit	Unit	47	35
พื้นที่ใช้สอยต่อหลัง	Sq.m.	120	140
Gross Building Area	Sq.m.	5,647	4,940
Construction Cost	Baht/Sq.m.	9,000	10,200
รวมค่าก่อสร้างอาคาร		50,824,800	50,385,790
พื้นที่ส่วนกลาง (40%),(35%)	Sq.m.	3,764.80	4,559.80
ค่าพัฒนาพื้นที่ส่วนกลาง	Baht/Sq.m.	6,000	6,000
ค่าพัฒนาที่ดินและก่อสร้างพื้นที่ส่วนกลาง		8,858,574	14,851,269
รวมต้นทุนทั้งโครงการ		80,860,374	94,550,059
เฉลี่ยราคาต่อยูนิต เฉพาะต้นทุน		1,718,240	2,679,674
เฉลี่ยราคาต่อยูนิต K factor (1.43)	30%	2,454,628.57	3,828,105.71
ราคาหน่วยขายโครงการคู่แข่ง		1,790,000- 2,490,000	2,990,000- 3,990,000
Absorption Rate (ตลาด)	เดือน (ช่วงเปิดโครงการ)	3	4
คาดว่าจะขายหมดภายใน	เดือน	16	9

การพิจารณาเพื่อเปรียบเทียบความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยพิจารณาจากต้นทุนเบื้องต้น ซึ่งสรุปได้ว่า การพัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยว มีต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 2,679,674 บาทต่อหลัง โดยส่งผลต่อราคาขายที่ 3,828,105.71 บาท ในขณะที่โครงการคู่แข่งมีราคาขายที่ 2,990,000-3,990,000 บาท และการพัฒนาโครงการประเภททาวน์เฮาส์ มีต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 1,718,240 บาท หลัง โดยส่งผลต่อราคาขายที่ 2,454,628.57 บาท ในขณะที่โครงการคู่แข่งมีราคาขายที่ 1,790,000-2,490,000 บาท ซึ่งจากการพิจารณาเปรียบเทียบถือว่าราคาขายอยู่ในเกณฑ์เฉลี่ยของราคาตลาด โดยที่มีความคาดหวังกำไรอยู่ที่ 30% (K Factor 1.43) โดยที่จากพื้นที่โครงการเป็นโครงการจัดสรรขนาดเล็ก จึงสามารถพัฒนาโครงการได้จำนวนยูนิตน้อยกว่าโครงการคู่แข่งโดยรอบ ซึ่งมีจำนวนยูนิตที่มากกว่าทั้ง 2 โครงการ จาก

อัตรา Absorption Rate ที่มีจำนวนประมาณ 4-7 ยูนิต ต่อเดือน ทำให้การประเมินเบื้องต้นสามารถปิดโครงการได้ภายใน 12 เดือน

3.4 การกลั่นกรองความคิด (Refinement of Idea)

ผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายและกายภาพ ความเป็นไปได้ทางการตลาด และความเป็นไปได้ทางการเงิน รวมไปถึงการพิจารณาทางด้านทำเลที่ตั้ง เพื่อให้เกิดการพัฒนาโครงการให้มีความเป็นไปได้สูงสุดในการพัฒนาทางด้านต่างๆ ในเบื้องต้นพบว่า การพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง ที่ดินยังไม่มีศักยภาพเพียงพอ รวมทั้งความต้องการซื้อหรือเช่าของกลุ่มลูกค้า ยังไม่มีในโครงการประเภทนี้

โครงการประเภทพื้นที่รองรับด้านอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้า ก็ยังเป็นทางเลือกที่น่าสนใจเช่นกัน เนื่องจากสภาพทางด้านกายภาพ ทางด้านการเข้าถึง และคู่แข่งในบริเวณพื้นที่ เช่น นิคมอุตสาหกรรม หรือคลังสินค้าต่างๆ ยังมีพื้นที่เหลือเช่าอยู่พอสมควร ทำให้การพัฒนาโครงการประเภทดังกล่าวยังไม่เหมาะสมกับศักยภาพของที่ดินในปัจจุบัน

การพัฒนาโครงการประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย เป็นทางเลือกที่น่าสนใจและเป็นไปได้มากที่สุด เนื่องจากเป็นการพัฒนาที่มีความเหมาะสมกับศักยภาพที่ดินในย่านวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยามากที่สุด และราคาขายที่พิจารณาทางด้านความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นสามารถแข่งขันในตลาดได้ และพื้นที่ดินยังอยู่ในทำเลที่ดีกว่าในบางโครงการ และเท่าเทียมกันอีกหลายโครงการของคู่แข่ง รวมไปถึงการมีอุปสงค์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่นี้ จึงทำให้ผู้จัดทำโครงการคาดว่าโครงการนี้สามารถมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ ประกอบกับจำนวนยูนิตที่เหมาะสมกับอุปสงค์ คาดว่าสามารถขายโครงการหมดได้ภายในระยะเวลาไม่นาน ทั้งนี้ทางผู้จัดทำโครงการจึงพิจารณาที่จะพัฒนาที่ดินผืนนี้เป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับราคาถูก-ปานกลาง โดยต้องมีการพิจารณาเพิ่มเติมในส่วนของการวิเคราะห์โครงการว่าควรมีการแบ่งประเภทของที่อยู่อาศัยแนวราบออกเป็นกี่ประเภท และจำนวนเท่าไร โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเพิ่มเติม

ตารางที่ 3.10 สรุปผลจากการกลั่นกรองความคิด

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	กฎหมาย	กายภาพ	ทำเลที่ตั้ง	การตลาด
โรงแรมประเภท 1 (โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก) / โรงแรมประเภท 2 (โรงแรมที่ให้บริการห้องอาหาร)	/	/	X	X
อาคารชุด	/	X	X	X
อาคารอยู่อาศัยรวมหรือหอพัก	/	/	/	X
จัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย	/	/	/	/
จัดสรรที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม	X	X	X	X
คลังสินค้า	/	/	X	X
โรงงานบางประเภท	/	X	X	X
พาณิชย์กรรมค้าปลีกค้าส่ง	X	X	X	X
ตลาด	/	/	/	X

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

4.1 การวิเคราะห์ด้านมหภาค (Macro Analysis)

4.1.1 การวิเคราะห์ประชากรศาสตร์

จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่สภาวะเศรษฐกิจและสังคมมีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น เมืองใหญ่ที่เป็นแหล่งงานสำคัญในระดับเมือง ทำให้เกิดปรากฏการณ์การย้ายถิ่นเพื่อเข้ามาทำงานในเมืองดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น ทำให้แนวโน้มในการสร้างที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับแนวโน้มของโครงการสร้างประชากรในปัจจุบัน จะส่งผลให้เกิดความได้เปรียบในการรองรับกลุ่มผู้ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการได้เป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

4.1.2 การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ

- อัตราการขยายตัวเศรษฐกิจ ในช่วงปี 2553-2557

ในปี 2553 จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยวิธีการต่างๆ ของรัฐบาลส่งผลให้เศรษฐกิจไทยมี อัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 7.8 ปี 2554 มีปัญหาอุทกภัยครั้งใหญ่ทำให้เศรษฐกิจขยายตัวเพียงร้อยละ 0.1 ปี 2555 มีวิกฤตเศรษฐกิจที่สหภาพยุโรป อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจร้อยละ 6.5 ปี 2556 ปัญหาเศรษฐกิจโลกทั้งวิกฤตหนี้สาธารณะในยุโรป ปัญหาเศรษฐกิจสหรัฐที่ยังไม่ฟื้นตัว และปัจจัยทางการเมืองที่ยังไม่มีข้อยุติของความขัดแย้ง ส่งผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจถูกจำกัดอยู่ที่ร้อยละ 2.9 และในปี 2557 จากปัญหาการเมืองภายในประเทศที่ยืดเยื้อ เศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวอย่างล่าช้า และการท่องเที่ยวที่ยังไม่ฟื้น ตัวอย่างเต็มที่ ส่งผลให้เศรษฐกิจขยายตัวเพียงร้อยละ 1.0 โดยสรุปในช่วง 5 ปี (2553 – 2557) ที่ผ่านมา อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3.7 ต่อปี

- อัตราแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 2558

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้ประมาณการอัตราการขยายตัว ทางเศรษฐกิจ (GDP) ในปี 2558 ว่ามีแนวโน้มจะขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.5-4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุน คือ การส่งออกที่คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การปรับตัวดีขึ้นของการท่องเที่ยว การลงทุนเอกชนโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่ได้รับอนุมัติส่งเสริมไปแล้วในปี 2557 การเร่งใช้จ่ายและ ดำเนินโครงการลงทุนสำคัญของภาครัฐ การลดลงของราคาข้าวมันในตลาดโลกซึ่งลดแรงกดดันและเพิ่ม อำนาจซื้อโดยคาดว่าจะการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.0 การบริโภคของภาคครัวเรือนและการ ลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.6 และร้อยละ 5.8 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในช่วงร้อยละ 1.4 – 2.4 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.2 ของ GDP

- อัตรากำลังแรงงาน

จากข้อมูลภาวะการทำงานของประชากรปี 2553-2557 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปรากฏว่ากำลังแรงงานเริ่มมีทิศทางการปรับตัวลดลงตั้งแต่ปี 2556 โดยในปี 2553 มีกำลังแรงงาน 38.6 ล้านคน เพิ่มขึ้นเป็น 38.9 ล้านคน ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็น 39.4 ล้านคน ในปี 2555 ปรับลดลงเล็กน้อยเป็น 39.3 ล้านคน ในปี 2556 และลดลงเป็น 38.6 ล้านคน ในปี 2557 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 0.01 ต่อปีในปี 2558 ประเทศไทยจะมีกำลังแรงงานประมาณ 38.7 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1.3 แสนคน คิดเป็นร้อยละ 0.3

- อัตราการมีงานทำ

จากข้อมูลที่ได้จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ในปี 2553 มีจำนวนผู้ มีงานทำ 38.0 ล้านคน เพิ่มขึ้นเป็น 38.5 ล้านคน ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็น 38.9 ล้านคน ในปี 2555 ลดลงเล็กน้อยเป็น 38.8 ล้านคน ในปี 2556 สำหรับในปี 2557 มีจำนวน 38.1 ล้านคน คิดเป็นอัตรา เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 0.08 ต่อปี จากข้อมูลเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี (2553 – 2557) ผู้มีงานทำในภาคเกษตรมี จำนวน 14.3 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 37.2 ของผู้มีงานทำ และนอกภาคเกษตรกรรม จำนวน 24.2 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 62.8 ของผู้มีงานทำ โดยเป็นการทำงานในภาคอุตสาหกรรม 8.3 ล้านคน คิด เป็นร้อยละ 21.7 และภาค บริการและการค้า 15.8 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 41.1 ของผู้มีงานทำ และ คาดว่าในปี 2558 จะมีผู้มีงานทำประมาณ 38.2 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1.5 แสนคน หรือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.4 โดยเป็นผู้ทำงานในภาคเกษตรกรรม 14.4 ล้านคน และนอกภาคเกษตรกรรม 23.8 ล้าน คน แยกเป็นผู้ทำงานในภาคอุตสาหกรรม จำนวน 8.4 ล้านคน และภาคบริการและการค้า จำนวน 15.4 ล้านคน

- อัตราการว่างงาน

จากสถิติอัตราการว่างงานย้อนหลัง 5 ปี (2553 – 2557) ปรากฏว่า ในปี 2553 มีผู้ ว่างงาน 4.0 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงานร้อยละ 1.0 ในปี 2554 มีผู้ว่างงาน 2.5 แสนคน คิด เป็นอัตราการ ว่างงานร้อยละ 0.7 ปี ในปี 2555 มีผู้ว่างงาน 2.6 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงาน ร้อยละ 0.7 ปี 2556 มีผู้ว่างงาน 2.8 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงานร้อยละ 0.7 และในปี 2557 มีผู้ ว่างงาน 3.2 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงานร้อยละ 0.8 จำนวนผู้ว่างงานเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี (2553 – 2557) ประมาณ 3.0 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงานร้อยละ 0.8 ต่อปี จากการประมาณการ คาด ว่าในปี 2558 จะมีผู้ว่างงานเฉลี่ยทั้งปีประมาณ 3.0 แสนคน คิดเป็นอัตราการว่างงาน ร้อยละ 0.8

- อัตราเงินเฟ้อ

อัตราเงินเฟ้อในช่วงเดือนกันยายน 2558 พบว่า อัตราเงินเฟ้อมีการขยายตัวลดลงร้อยละ 1.07 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้เป็นผลมาจากดัชนีราคาในหมวดที่ไม่ใช่อาหาร ปรับตัวลดลงร้อยละ 2.36 โดยสินค้าที่ราคาลดลง อาทิ ราคาน้ำมันขายปลีกในประเทศ ค่าโดยสาร

สาธารณชนก๊าซหุงต้ม และค่ากระแสไฟฟ้า ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อในช่วงเดือนกันยายน 2558 ยังคงปรับตัวลดลงต่อเนื่อง

- อัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ย MLR (Minimum Loan Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์เรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา อัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์เรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีประเภทเงินเบิกเกินบัญชี และ อัตราดอกเบี้ย MRR (Minimum Retail Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์เรียกเก็บจากลูกค้ารายย่อยชั้นดี เช่น สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อที่อยู่อาศัย

อัตราดอกเบี้ยทั้ง MLR , MOR และ MRR ในแต่ละธนาคารมีต้นทุนที่แตกต่างกัน รวมถึงการให้กู้สำหรับผู้กู้แต่ละรายก็มีความเสี่ยงที่แตกต่างกัน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวเป็นอัตราดอกเบี้ยอ้างอิง

ตารางที่ 4.1 แสดงอัตราดอกเบี้ยทั้ง MLR , MOR และ MRR ณ วันที่ 16/11/2558

ธนาคาร	MLR	MOR	MRR
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	5.00	7.375	7.00
ธนาคารกสิกรไทย	6.500	7.370	7.870
ธนาคารกรุงเทพ	6.500	7.375	7.875
ธนาคารไทยพาณิชย์	6.525	7.370	7.870
ธนาคารกรุงไทย	6.525	7.375	7.875
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	6.650	7.250	6.750
ธนาคารออมสิน	6.700	7.100	7.475
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	6.850	7.500	7.950
ธนาคารธนชาติ	6.900	7.675	8.250

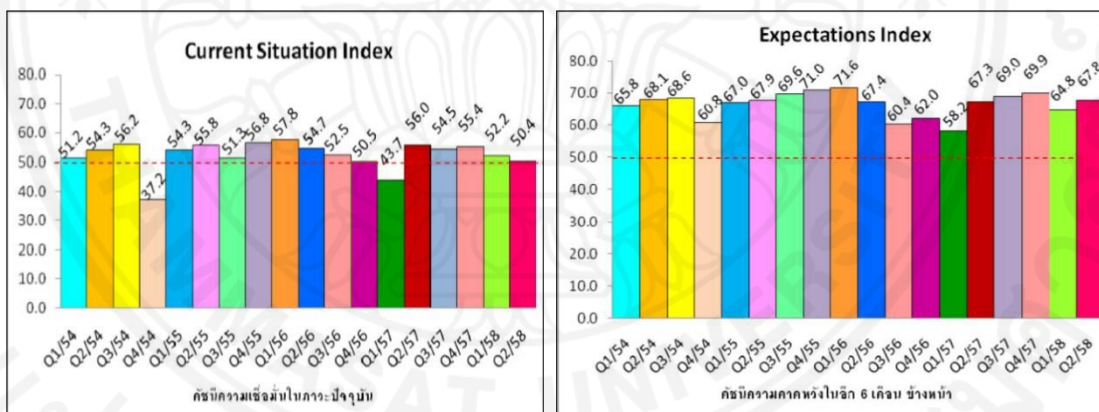
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ไทย

4.2 การศึกษาภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

- ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย

ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2558 ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยประจำไตรมาส 2 ปี 2558 มีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) มีค่าเท่ากับ 50.4 สูงกว่าค่ากลางเพียงเล็กน้อย และปรับลดลงจากไตรมาสที่ 1 ปี 2558 ซึ่งดัชนีมีค่าเท่ากับ 52.2 แสดงให้เห็นว่าถึงแม้ความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการยังดีอยู่ แต่มีภาวะที่ถดถอยลง ทั้งนี้ผู้ประกอบการโดยภาพรวมมีค่าความเชื่อมั่นลดลงทั้งในด้านผลประกอบการ ยอดขาย การลงทุน การจ้างงาน และการเปิดโครงการใหม่ หรือเฟสใหม่ลดลง โดยระมัดระวังในการเปิดโครงการมากขึ้น เนื่องจากยังกังวลปัจจัยลบจากภาวะเศรษฐกิจ

แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยมีดัชนีความคาดหวังในอนาคต 6 เดือนข้างหน้า (Expectations Index) ประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2558 มีค่าเท่ากับ 67.8 ซึ่งปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1 โดยดัชนีความคาดหวังในอนาคตปรับเพิ่มขึ้นสวนทางกับดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน แสดงว่าผู้ประกอบการยังมีความคิดหวังที่ดีต่อตลาดในอนาคต



ภาพที่ 4.1 ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ไทย

- อัตราราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร

ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2558 ช่วงเดือนกันยายน มีการปรับลงจากช่วงต้นปี 2558 เล็กน้อย โดยที่ในช่วง 9 เดือนของปี 2557 เทียบกับ 9 เดือนของปี 2558 พบว่า ราคาค่าก่อสร้างลดลงไป 4.6% โดยเป็นผลจากการลดราคารองของเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา และซีเมนต์ที่ลดลงไป 13.9% 5.3% และ 3.5% ตามลำดับ เช่น รายการประเภททรัพย์สินประเภทบ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น ราคาที่ใช้ในปี 2557

- นโยบายกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ (กระทรวงการคลัง)

มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในการลดค่าธรรมเนียมการโอน จาก 2% เหลือ 0.01% และลดค่าจํานองจาก 1% มาอยู่ที่ 0.01% ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ถึง 30 เมษายน 2559 และให้สิทธิผู้ซื้ออาคารพร้อมที่ดินหรือห้องชุดในอาคารชุดที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ให้สามารถนำเอา 20% ของมูลค่าบ้านที่ซื้อไปหักภาษีบุคคลธรรมดาได้เป็นเวลา 5 ปี เพื่อช่วยเหลือคนที่มีรายได้น้อย โดยจะมีผลถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 พร้อมกันนี้ทางกระทรวงการคลังยังเตรียมหารือกับธนาคารออมสิน เพื่อพิจารณาปล่อยกู้ให้กับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายย่อย เพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กลับมาขยายตัวได้ เพราะในปัจจุบันเศรษฐกิจไทยเริ่มมีเสถียรภาพ การออกมาตรการดังกล่าวในช่วงนี้จะทำให้เศรษฐกิจหมุนเวียน ซึ่งจะถือเป็นการช่วยเหลือผู้ที่มีรายได้น้อยได้

- สรุปการศึกษาภาวะตลาด

ในช่วงปี 2558 จากเหตุการณ์มหาอุทกภัยปี 2554 ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยแนวราบชะลอตัวลง อย่างไรก็ตามที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยวเริ่มมีอัตราการความต้องการเพิ่มขึ้น จากนโยบายด้านคมนาคมขนส่งสาธารณะที่มีการขยายแนวของรถไฟฟ้าเพิ่มขึ้น ทำให้โอกาสในการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยบริเวณชานเมืองได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นจากนโยบายการกระจายระบบขนส่งมวลชนดังกล่าว

4.3 การวิเคราะห์ขนาดของตลาด (Market Size)

การวิเคราะห์ขนาดของตลาดสำหรับโครงการ The Wangnoi Backyard ซึ่งตั้งอยู่บริเวณย่านวังน้อย อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

By Location (Move in) คือ กลุ่มลูกค้าที่มีที่อยู่อาศัยเดิมอยู่ในบริเวณโครงการหรือละแวกโครงการ ได้แก่ ในละแวกอำเภอมวกเหล็กและอำเภอดอยรอบ หรืออยู่ในรัศมีประมาณ 20 กิโลเมตร จากที่ตั้งโครงการ ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ได้ทำงานและอยู่อาศัยในบริเวณนี้มาเป็นเวลานาน จนพอมีรายได้และมีความต้องการหาถิ่นที่อยู่อาศัยอย่างถาวรที่เหมาะสมกับการใช้ชีวิตในปัจจุบันและสร้างความสะดวกสบายที่เพิ่มมากขึ้น

In Flow (Move out) คือ กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเมืองอื่นๆ หรือบริเวณโดยรอบ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าในเมืองกรุงเทพมหานคร หรือย่านรังสิต และบริเวณตัวเมืองของจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีความต้องการย้ายออกมาอยู่นอกเมืองมากขึ้น เพื่อต้องการความโล่ง ปลอดภัย และรู้สึกสบายไม่แออัด และมีความส่วนตัว แต่ก็ยังมีความต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางและมีสิ่งอำนวยความสะดวกเหมือนอยู่อาศัยในเมือง จึงส่งผลต่อลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการ Move out ออกจากทำเลที่อยู่อาศัยเดิม

ดังนั้นจึงมีการกำหนดระยะ Trade Area ของโครงการให้ครอบคลุมบริเวณอำเภอวังน้อย อำเภอบางปะอิน อำเภออุทัย อำเภอพระนครศรีอยุธยา ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา อำเภอลองหลวง อำเภอหนองเสือ ในจังหวัดปทุมธานี และอำเภอหนองแค ในจังหวัดสระบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการ Move in และ Move out โดยกำหนดเปอร์เซ็นต์จากการครอบคลุมพื้นที่นั้นๆ ซึ่งจะพบขนาดของตลาดมีมูลค่ารวม 7,832,001,753.90 บาท

ตารางที่ 4.2 การคำนวณขนาดของตลาด

อำเภอ	จำนวนครัวเรือน	รายได้ครัวเรือนเฉลี่ย	เปอร์เซ็นต์ครอบคลุมพื้นที่	รวม (บาท)
จังหวัดพระนครศรีอยุธยา				
อำเภอวังน้อย	29,815	26,482	100%	789,560,830.00
อำเภอบางปะอิน	49,536	26,482	90%	1,180,631,116.80
อำเภออุทัย	21,648	26,482	90%	515,954,102.40
อำเภอพระนครศรีอยุธยา	49,610	26,482	50%	656,886,010.00
จังหวัดปทุมธานี				
อำเภอลองหลวง	120,836	33,461	100%	4,043,293,396.00
อำเภอหนองเสือ	14,978	33,461	90%	451,060,972.20
จังหวัดสระบุรี				
อำเภอหนองแค	16,935	32,834	35%	194,615,326.50
รวม (บาท)				7,832,001,753.90

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย พ.ศ.2558 , รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน พ.ศ.2556 สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ตารางที่ 4.3 จำนวนกลุ่มลูกค้าคาดหวัง ในบริเวณรอบโครงการ

ประเภทสถานที่	จำนวน	หมายเหตุ
สถานที่ราชการ		
ศูนย์ป้องกันภัยทางอากาศกองทัพบก	300 คน	มีบ้านพักข้าราชการรองรับ
ที่ว่าการอำเภอวังน้อย	90 คน	
สถานีตำรวจวังน้อย	40 คน	มีบ้านพักข้าราชการรองรับ
สาธารณสุขอำเภอวังน้อย	20 คน	
โรงไฟฟ้าวังน้อย	300 คน	
โรงพยาบาลวังน้อย	60 เตียง	*เพิ่งเปิดอาคารใหม่ปี 2558
แหล่งงานอื่นๆ		
อุตสาหกรรมแพตเตอร์แลนด์วังน้อย	59 อุตสาหกรรม	
อุตสาหกรรมโรจนะ	147 อุตสาหกรรม	
นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน	50 อุตสาหกรรม	

4.4 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Analyzing Consumer Behavior)

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อหาลักษณะความต้องการ พฤติกรรมการตัดสินใจ และชื่อของผู้บริโภคและนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่สนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม ซึ่งผู้ทำโครงการใช้วิธีการ Dept Interview จากกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 20 ราย

ตารางที่ 4.4 สรุปการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

คำถาม	คำตอบ
กลุ่มลูกค้าในตลาดเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่มีที่อยู่อาศัยเดิมอยู่ในบริเวณโครงการหรือละแวกโครงการ
ความต้องการของกลุ่มลูกค้า	กลุ่มลูกค้าต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีความเป็นส่วนตัว มีการรักษาความปลอดภัย ระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก
ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ	เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยถาวร รองรับการขายตัวของครอบครัวได้ และสถานที่ทำงาน
ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ	ครอบครัว
ผู้บริโภคหรือกลุ่มลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ	ช่วงโครงการมีการเปิดจองและช่วงที่โครงการแล้วเสร็จ

คำถาม	คำตอบ
ผู้บริโภครีหรือกลุ่มลูกค้าจะซื้อที่ใด	สำนักงานขายโครงการและทางอินเทอร์เน็ต
ผู้บริโภครีหรือกลุ่มลูกค้าจะซื้ออย่างไร	(1) การรับรู้ข้อมูลของโครงการเบื้องต้น จากอินเทอร์เน็ต (2) การรับรู้และประเมินโครงการจากที่ตั้งโครงการจริง เมื่อมีการตั้งสำนักงานขายและบ้านตัวอย่าง (3) การประเมินและเปรียบเทียบทางเลือกจากคู่แข่ง โดยรอบโครงการ (4) ตัดสินใจซื้อโครงการ

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อหาลักษณะความต้องการ ซึ่งผู้ทำโครงการใช้เก็บแบบสอบถาม จากกลุ่มเป้าหมายในการเก็บข้อมูล จำนวน 30 ราย

ตารางที่ 4.5 สรุปการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากแบบสอบถาม

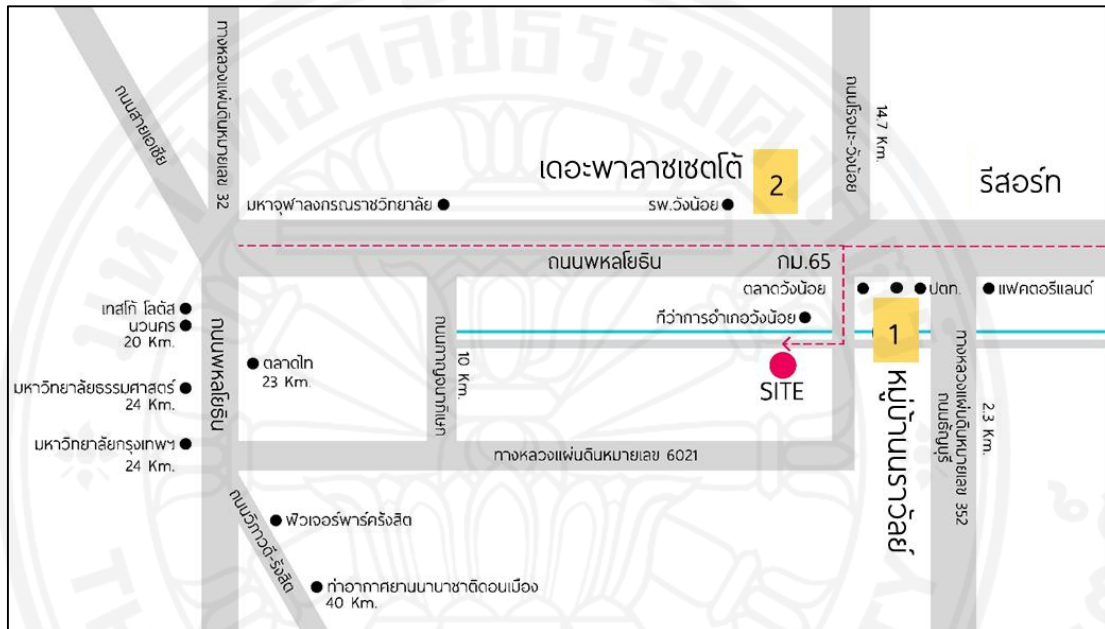
คำถาม	คำตอบ
รูปแบบที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่ท่านมีความต้องการ	บ้านเดี่ยว
ระดับราคาที่ท่านสนใจ	1,000,001-3,000,000 บาท
ขนาดที่ดินที่ท่านต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	51-65 ตารางวา
ขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ท่านต้องการของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่	120-140 ตารางเมตร
ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อ	ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการเข้าถึง ปัจจัยด้านความปลอดภัย ปัจจัยด้านรูปแบบบ้าน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย
รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน	30,001-40,000 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและเก็บแบบสอบถาม

4.5 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

4.5.1 คู่แข่งทางตรง (Direct Competitors)

โครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวที่อยู่บริเวณพื้นที่ตั้งโครงการ มีระดับราคา 1.79-3.99 ล้านบาท โดยมีโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน 2 โครงการ คือ โครงการหมู่บ้านจัดสรรนราวัลย์ วังน้อย และโครงการเดอะพาลาซเซ็ทโต้



ภาพที่ 4.2 แสดงตำแหน่งคู่แข่งสำคัญ

ที่มา : จากการสำรวจ

- โครงการหมู่บ้านจัดสรร นราวัลย์ วังน้อย



ภาพที่ 4.3 ภาพตัวอย่างโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย

ที่มา : บ้านดินราวดี กรู๊ป

- เจ้าของโครงการ : บ้านดินราวดี กรุ๊ป
- ที่ตั้งโครงการ : อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- แนวคิดของโครงการ : นราวัลย์ วังน้อย สายใยแห่งรัก และความอบอุ่นของ

คำว่า "บ้าน" ตอบทุกความต้องการของครอบครัว เพราะครอบครัวคือความรักความผูกพัน นิยามของความอบอุ่น สายใยแห่งครอบครัว ก่อเกิดแรงบันดาลใจในการออกแบบโครงการให้ความรักและสายใย ถูกถักทอผสานอย่างลงตัวเกิดเป็น “Narawan” วังน้อยที่ซึ่งพร้อมจะเชื่อมโยงสายใยครอบครัวให้แน่นแฟ้น กลมเกลียวด้วยความสุข มอบความอบอุ่นเต็มพื้นที่แก่ทุกคนในครอบครัวกับบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ มอบความคุ้มค่า ครบครัน เต็มอิมกับการพักอาศัย ด้วยบรรยากาศอันเงียบสงบ

- รายละเอียดโครงการ : พื้นที่โครงการ 28 ไร่ และมีจำนวน 133 ยูนิต

ตารางที่ 4.6 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย

Type	ชั้น	เนื้อที่ (ตารางวา)	รูปแบบอาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย (ตาราง เมตร)	ราคา (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว	2	50	Modern	นราวัลดี	140	3.49
ทาวน์เฮาส์	2	35	Modern Tropical	อัญภิมภัญ	126	2.29
อาคารพาณิชย์	2	20	Modern		266.58	1.79

- รูปแบบบ้าน :

แบบบ้านเดี่ยว (นราวัลดี)

เนื้อที่บ้าน : 50 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Modern

พื้นที่ใช้สอย : 140 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก 1 ห้องรับประทานอาหาร

อาคาร 1 ห้องครัวไทย และที่จอดรถ 2 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท

จุดเด่น : ห้องนอนใหญ่มีประตูเชื่อมต่อห้องน้ำด้านบน สะดวกต่อการใช้งาน

และแบ่งเป็นสัดส่วนชัดเจน พร้อมระเบียงส่วนตัว ห้องครัวเป็นสัดส่วน



ภาพที่ 4.4 : รูปแบบบ้านนราวัลดี
 ที่มา : บ้านดินราวดี กรู๊ป



ภาพที่ 4.5 : รูปแปลนบ้านนราวัลดี
 ที่มา : บ้านดินราวดี กรู๊ป

แบบบ้านทาวน์เฮาส์ (อัญภริมณู)

เนื้อที่บ้าน : 35 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

พื้นที่ใช้สอย : 126 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 4 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว และ ที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท

จุดเด่น : การแบ่งสัดส่วนเป็น 1 ห้องนอนบริเวณด้านล่าง และ 3 ห้องนอนด้านบน และแบ่งเป็นสัดส่วนชัดเจน ห้องนอนใหญ่มีระเบียงส่วนตัวที่เปิดรับธรรมชาติ



ภาพที่ 4.6 : รูปแบบบ้านอัญภริมณู

ที่มา : บ้านดินร้าวดี กรุ๊ป



ภาพที่ 4.7 : รูปแปลนบ้านอัญภริมณู

ที่มา : บ้านดินร้าวดี กรุ๊ป

แบบอาคารพาณิชย์ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท

เนื้อที่บ้าน : 20 ตารางวา รูปแบบ : อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น

Type 1 : หน้ากว้าง 5.5 เมตร พื้นที่ใช้สอย : 266.58 ตารางเมตร

จำนวนชั้น : 2 ชั้น ประกอบด้วย : 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ห้องครัว ชั้นลอย

Type 2 : หน้ากว้าง 4 เมตร พื้นที่ใช้สอย 193.08 ตารางเมตร

จำนวนชั้น : 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ห้องครัว ชั้นลอย จอดรถได้ 1 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 1.79 ล้านบาท



ภาพที่ 4.8 : รูปแบบอาคารพาณิชย์
ที่มา : บ้านดินราวดี กรุ๊ป



ภาพที่ 4.9 : รูปแปลนอาคารพาณิชย์
ที่มา : บ้านดินราวดี กรุ๊ป



ภาพที่ 4.10 : รูปการโฆษณาโครงการและพื้นที่ส่วนกลาง
ที่มา : บ้านดินราวดี กรุ๊ป

- จุดแข็ง (Strength)

โครงการมีจุดแข็งเนื่องจากผู้พัฒนามีชื่อเสียงในการพัฒนาโครงการในย่านวังน้อยและพื้นที่บริเวณชุมชนเมืองในต่างจังหวัด ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการพัฒนาโครงการและขาย

- จุดอ่อน (Weakness)

การเข้าถึงพื้นที่โครงการไม่อยู่ติดถนนใหญ่ ทางเข้าอยู่ในซอย รวมไปถึงรูปแบบบ้านขาดความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

● โครงการเดอะ พาลาซเซตโต้ พหลโยธิน กม.64

- เจ้าของโครงการ : วังทองกรุ๊ป

- ที่ตั้งโครงการ : ถนนพหลโยธิน กม.64 อำเภอวังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา

- แนวคิดของโครงการ : ความสุขไม่รู้จบ ที่เดอะ พาลาซเซตโต้ นิยามของ

โครงการบ้านแนวคิดใหม่ ครั้งแรกในอยุธยา โดยวังทองกรุ๊ป ที่ที่ทุกรายละเอียดไม่เพียงถูกกลั่นกรองอย่างพิถีพิถัน แต่ยังลงมือทำอย่างตั้งใจจริง เอกลักษณ์การออกแบบบ้านไม่ซ้ำใคร สไตล์ Tuscan Country Design โดดเด่นสะดุดตาจากทุกมุมมอง ภายนอกสีสีนสไตบ่นพื้นผิวที่มี Texture ใช้หินประดับ ภายในให้ความรู้สึกโปร่ง โล่ง อยู่สบาย ผังโครงการออกแบบโดยแบ่งเป็นโซน ให้ความเป็นส่วนตัวไม่แออัด มีทางเข้า-ออกเฉพาะ ท่ามกลางความสงบร่มรื่นของธรรมชาติภายในโซน แต่ละโซน ที่นี่จะไม่ใช่เป็นเพียงแคบ้าน แต่เป็นที่สำหรับการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพ ในสังคมที่อบอุ่น สังคมแห่งความสุขสำหรับคุณและครอบครัวตลอดไป ที่เดอะ พาลาซเซตโต้ เราวางโครงสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกที่สอดคล้องและตอบรับกับแนวคิดหลักของโครงการ เพื่อความสุข สะดวกสบายตั้งแต่ก้าวแรกที่มาถึง

- รายละเอียดโครงการ : พื้นที่โครงการ 90-0-0 ไร่ และมีจำนวน 556 ยูนิต

ตารางที่ 4.7 แสดงรายละเอียดโครงการเดอะ พาลาซเซตโต้ พหลโยธิน กม.64

Type	ชั้น	เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	รูปแบบ อาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคา (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว	2	50	อิตาลี (90)	ทัสคานี วิลล่า	140	3.99
บ้านแฝด	2	38.1-48.5	อิตาลี (150)	บ้านแฝด	140	2.59
ทาวน์โฮม	2	23	อิตาลี (195)	6 เมตร	120	1.99
ทาวน์โฮม	2	29	อิตาลี (121)	7 เมตร	126	2.29

- รูปแบบบ้าน :

แบบบ้านทัสคานีวิลล่า

เนื้อที่บ้าน : 50 ตารางวา

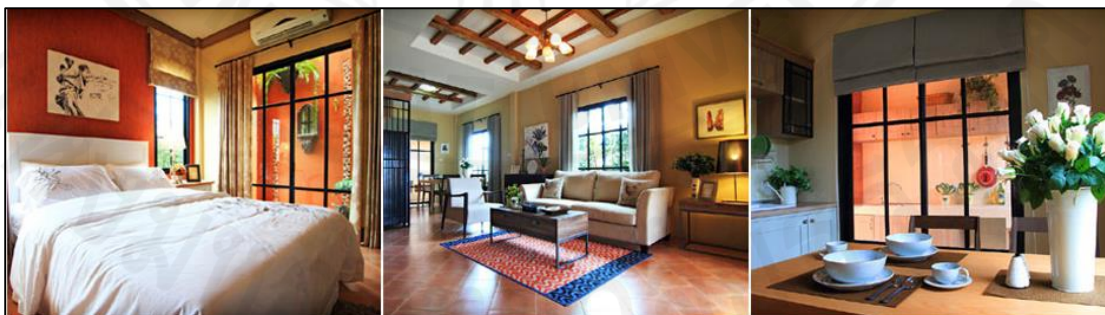
รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์อิตาลี

พื้นที่ใช้สอย : 99.14 - 116.7 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ จอดรถ 1 คัน / ห้องนอน 2 ห้องน้ำ
จอดรถ 2 คัน / 4 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว และที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท



ภาพที่ 4.11 : รูปแบบบ้านเดี่ยวทัสคานี วิลล่า (ภายใน)

ที่มา : วังทอง กรุ๊ป



ภาพที่ 4.12 : รูปแบบบ้านเดี่ยวทศคานี วิลล่า (ภายนอก)
 ที่มา : วังทอง กรุ๊ป

- แบบบ้านทศคานี วิลล่า

เนื้อที่บ้าน : 41-43 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านแฝด 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์อิตาลี

พื้นที่ใช้สอย : 140 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 4 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว และที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 2.59 ล้านบาท



ภาพที่ 4.13 : รูปแบบบ้านแฝด
ที่มา : วังทอง กรู๊ป



ภาพที่ 4.14 : รูปแบบแปลนบ้านแฝด
ที่มา : วังทอง กรู๊ป

- แบบบ้านทาวนโฮม (ทศคานี ทาวนโฮม New Series)

เนื้อที่บ้าน : 23 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านแฝด 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์อิตาลี

พื้นที่ใช้สอย : 112 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ จอดรถ 1 คัน หน้ากว้าง 6 เมตร และ
4 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว และที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 1.99 ล้านบาท



ภาพที่ 4.15 : รูปแบบทาวนโฮม (หน้ากว้าง 6 เมตร)

ที่มา : วังทอง กรู๊ป

- แบบบ้านทาวนโฮม (ทศคานี ทาวนโฮม New Series)

เนื้อที่บ้าน : 29 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านแฝด 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์อิตาลี

พื้นที่ใช้สอย : 136 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ จอดรถ 2 คัน หน้ากว้าง 7 เมตร

ราคา : ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท



ภาพที่ 4.16 : รูปแบบทาวน์โฮม (หน้ากว้าง 7 เมตร)
 ที่มา : วังทอง กรู๊ป



ภาพที่ 4.17 : รูปแปลนทาวน์โฮม (หน้ากว้าง 7 เมตร)
 ที่มา : วังทอง กรู๊ป

- จุดแข็ง (Strength)

โครงการมีจุดแข็งเนื่องจากผู้พัฒนามีชื่อเสียงในการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรรในซานเมือง และทางเข้าโครงการอยู่ติดถนนใหญ่ คือ ถนนพหลโยธิน และใช้เอกลักษณ์ของสถาปัตยกรรมสไตล์บ้านซานเมืองของอิตาลี (ทัสคานี) แต่ละโซนที่อยู่อาศัย มีทางเข้า-ออกเฉพาะ ให้ความสำคัญส่วนตัวมากขึ้น และจัดวางสวนหย่อมขนาดเล็กกระจายอยู่ทั่วบริเวณ มีสวนตลอดแนวถนนหลัก และเพื่อความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมกล้องวงจรปิด CCTV ใช้ระบบ Access Card ในการเข้า-ออก รอบโครงการทั้งหมดใช้รั้วคอนกรีต สูง 2.6 เมตร

- จุดอ่อน (Weakness)

พื้นที่โครงการมีพื้นที่ใช้สอยน้อยกว่าโครงการอื่น รูปแบบบ้านบางแบบมีชั้นเดียว ทำให้มีพื้นที่และห้องค้อยข้างน้อย

4.5.2 คู่แข่งทางอ้อม

- บ้านพฤษานารา โรจนะ อยุธยา

ความสุขที่คุณสัมผัสได้นับแต่ก้าวเข้าสู่โครงการ พร้อมต้อนรับคุณอยู่ คือ ชุมชนทางเข้าที่โดดเด่นในแบบ Tower หูหรราดด้วยอารมณ์ ธรรมชาติสไตล์ Modern Tropical ที่นี่ ที่มีความสุนทรีย์อยู่ใกล้ตัวคุณเสมอ เพราะภายในแวดล้อมด้วยบรรยากาศสดชื่นของส่วนกลางขนาดใหญ่ รื่นรมย์ ด้วยร่มเงาของไม้ใหญ่และพันธุ์ไม้เมืองร้อนที่สวยงาม อีกทั้งเรายังให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่มากด้วยความเป็นส่วนตัว ด้วยการจัดวางผังโครงการแบบ Cluster ที่มีจำนวนบ้านในแต่ละซอยไม่มากนัก ระบบความปลอดภัยสูงสุดด้วยกล้อง CCTV และระบบรักษาความปลอดภัยด้วย Guard Scan ทั่วโครงการเพื่อคุณจะอุ่นใจได้ว่านี่คือ สังคมคุณภาพอย่างแท้จริง



ภาพที่ 4.18 ภาพตัวอย่างโครงการหมู่บ้านพฤษานารา โรจนะ อยุธยา
ที่มา : พฤษานา เรียวเอสเตท

- เจ้าของโครงการ : บริษัท พฤษา เรียวเอสเตท จำกัด
- ที่ตั้งโครงการ : ถนนโรจนะ อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- แนวคิดของโครงการ : รองรับผู้ทำงานบริเวณนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ

ตารางที่ 4.8 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านพฤษานารา โรจนะ อยุธยา

Type	ชั้น	เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	รูปแบบอาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคา (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว	2	50.6	Modern Tropical	Elitio	161	3.75
บ้านแฝด	2	38.1-48.5	Modern Tropical	Lvio	135-142	3.00

- รูปแบบบ้าน :

แบบบ้าน Elitio

เนื้อที่บ้าน : 50.6 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Modern Tropical สำหรับครอบครัวขนาดใหญ่

พื้นที่ใช้สอย : 161 ตารางเมตร

ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 3.75 ล้านบาท



ภาพที่ 4.19 รูปแบบบ้าน Elitio

ที่มา : พฤษา เรียวเอสเตท



ภาพที่ 4.20 รูปแปลนบ้าน Elitio

ที่มา : พฤกษา เรียลเอสเตท

- แบบบ้าน Lvio

เนื้อที่บ้าน : 38.1 - 48.5 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านแฝด 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Modern Tropical สำหรับครอบครัวขนาดใหญ่

พื้นที่ใช้สอย : 135-142 ตารางเมตร

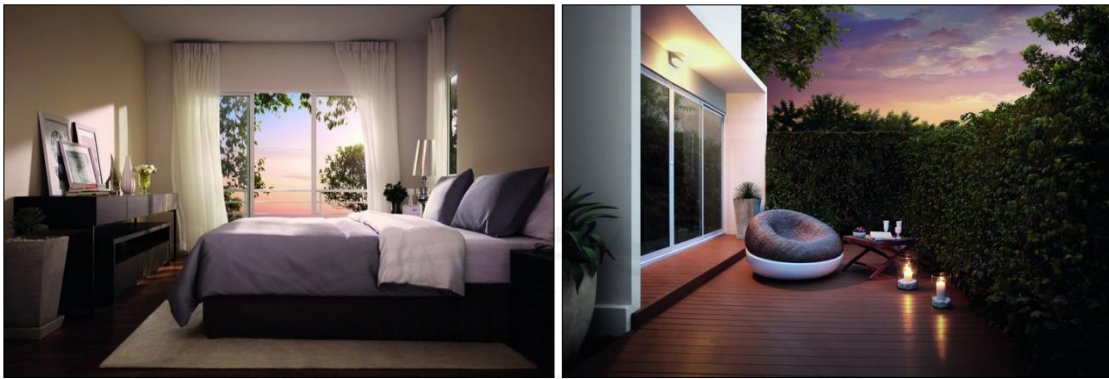
ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถ

ราคา : ราคาเริ่มต้น 3.00 ล้านบาท



ภาพที่ 4.21 รูปแบบบ้าน Lvio (ภายนอก)

ที่มา : พฤกษา เรียลเอสเตท



ภาพที่ 4.22 รูปแบบบ้าน Lvio (ภายใน)

ที่มา : พฤกษา เรียลเอสเตท



ภาพที่ 4.23 รูปแปลนบ้านแบบบ้าน Lvio

ที่มา : พฤกษา เรียลเอสเตท

- สถานที่ใกล้เคียง : ใกล้ห้างสรรพสินค้าอยุธยาพาร์ค โรบินสัน-โลตัส อยุธยา แม็คโคร โรงพยาบาลวังน้อย นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ

- จุดเด่น : คุณภาพบ้านและรูปแบบที่มีความสวยงาม และมีการจัดการพื้นที่บริเวณส่วนกลางที่อำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

● บ้านพักพานารา โรงแจ้ง-สามเรือน (Baan Pruksa Nara Rojana-Samruan)

โครงการ ทาวน์โฮม บ้านพักพานารา โรงแจ้ง-สามเรือน ตั้งอยู่ที่ถนนโรงแจ้ง-วังน้อย ตำบลสามเรือน อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ความสุขที่คุณสัมผัสได้นับแต่ก้าวเข้าสู่โครงการ พร้อมต้อนรับคุณอยู่ คือ ชุมทางเข้าที่โดดเด่นในแบบ Tower ธรรมชาติสไตล์ Modern Tropical เดินทางสะดวกสบาย ด้วยระบบขนส่งสาธารณะ เข้า-ออก ได้หลายเส้นทาง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน นอกจากนี้ยังแวดล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญต่างๆ ทั้งสถานศึกษา ธนาคาร ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

- เจ้าของโครงการ : บริษัท พฤษา เรียลเอสเตท จำกัด

- ที่ตั้งโครงการ : ถนนโรงแจ้ง-วังน้อย ตำบลสามเรือน อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

- แนวคิดของโครงการ : บ้านสไตล์ธรรมชาติ (Modern Tropical)

ตารางที่ 4.9 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านพักพานารา โรงแจ้ง-สามเรือน

Type	ชั้น	เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	รูปแบบอาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)
บ้านแฝด	2	-	Modern Tropical	-	-	-
ทาวน์โฮม	2	-	Modern Tropical	-	-	1.62

- รูปแบบบ้าน : บ้านแฝดและทาวน์โฮม



ภาพที่ 4.24 รูปแบบบ้านแฝด

ที่มา : พฤษา เรียลเอสเตท



ภาพที่ 4.25 รูปแบบทาวน์โฮม

ที่มา : พฤกษา เรียลเอสเตท

● บ้านสีวลี อยุธยา (Sivalee - Ayutthaya)

โครงการตั้งอยู่ที่ ถนนบ้านกรด-วัดสุทธิ ตำบลบ้านกรด อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13160 สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองอยุธยาได้โดยใช้ถนนคู่ขนานสายเอเชียหรือถนนสายศูนย์ราชการก็ได้เช่นกัน เชื่อมต่อกับถนนหลักคือ ถนนสายเอเชียสำหรับเดินทางไปสู่จังหวัดอื่นๆ ที่ใกล้เคียงหรือเข้าสู่กรุงเทพมหานครได้อย่างสะดวกสบาย ไม่ไกลจากถนนโรจนะที่สามารถมุ่งตรงไปสู่อำเภอวังน้อย ใกล้สถานที่สำคัญ และศูนย์การค้าต่างๆ เช่น Big C อยุธยา, โลตัส, โฮมโปร สาขา Big C อยุธยา, ห้างสรรพสินค้า อยุธยา พาร์ค, ศาลากลางจังหวัดพระนครศรีอยุธยา, โรบินสัน อยุธยา, โรงพยาบาลราชธานี และโรงเรียนวัดสุทธิวราราม



ภาพที่ 4.26 รูปแบบทาวน์โฮม

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

- เจ้าของโครงการ : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- ที่ตั้งโครงการ : ถนนโรจนะ-วังน้อย อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- แนวคิดของโครงการ : บ้านสไตล์ Thai Contemporary Art
- รายละเอียดโครงการ : พื้นที่โครงการ 16 ไร่ จำนวนแปลงขาย 67 แปลง

ตารางที่ 4.10 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านสีวลี อยุธยา

Type	ชั้น	เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	รูปแบบอาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว	2	52	Thai	Cocobolo	130	4.75
บ้านเดี่ยว	2	60	Contemporary Art	Rosewood	164	5.65-6.87
บ้านเดี่ยว	2	66		Mahogany	173	5.65
บ้านเดี่ยว	2	70		Amplio	183	8.5

- รูปแบบบ้าน : แบบบ้านในโครงการปัจจุบัน มี 3 แบบ ดังนี้

แบบบ้าน Cocobolo

เนื้อที่บ้าน : 52 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Thai Contemporary Art

พื้นที่ใช้สอย : 130 ตารางเมตร

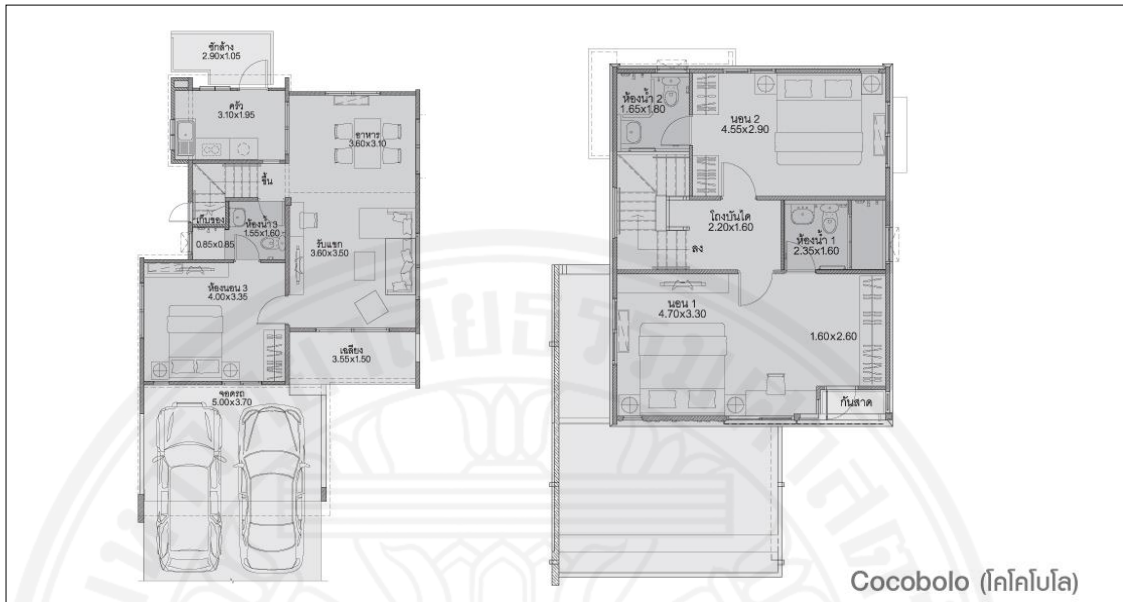
ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว พร้อมที่จอดรถ 2 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 4.75 ล้านบาท



ภาพที่ 4.27 รูปแบบบ้าน Cocobolo

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด



ภาพที่ 4.28 รูปแบบแปลนบ้าน Cocobolo

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด

แบบบ้าน Rosewood

เนื้อที่บ้าน : 60 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Thai Contemporary Art

พื้นที่ใช้สอย : 164 ตารางเมตร

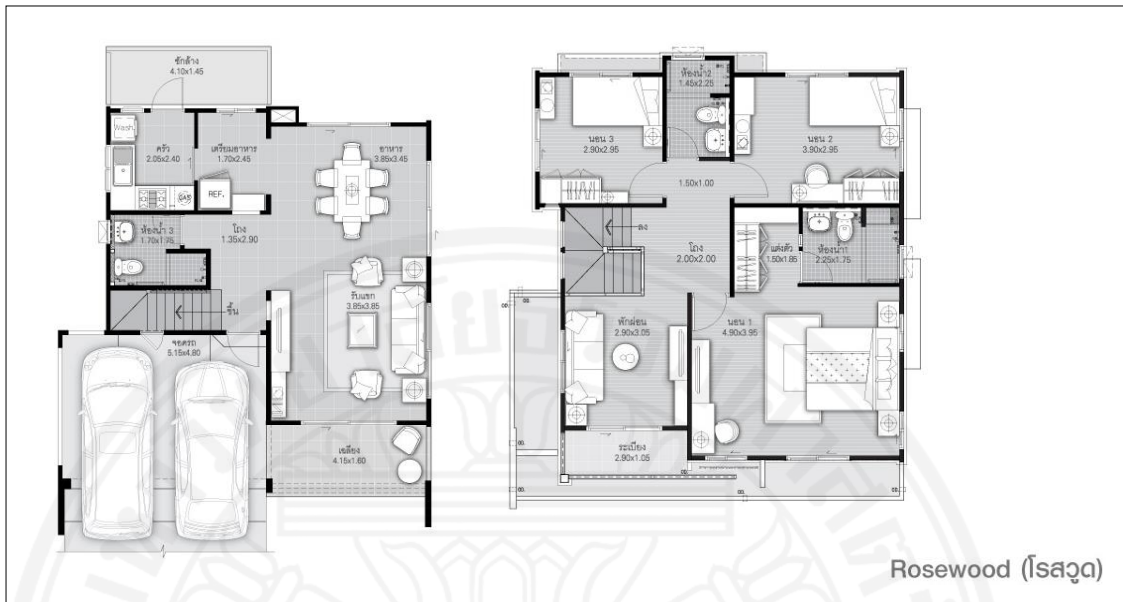
ประกอบด้วย : 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องพักผ่อน รถ 2 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 5.65-6.87 ล้านบาท



ภาพที่ 4.29 รูปแบบบ้าน Rosewood

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด



ภาพที่ 4.30 รูปแบบแปลนบ้าน Rosewood

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด

แบบบ้าน Mahogany

เนื้อที่บ้าน : 66 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Thai Contemporary Art

พื้นที่ใช้สอย : 173 ตารางเมตร

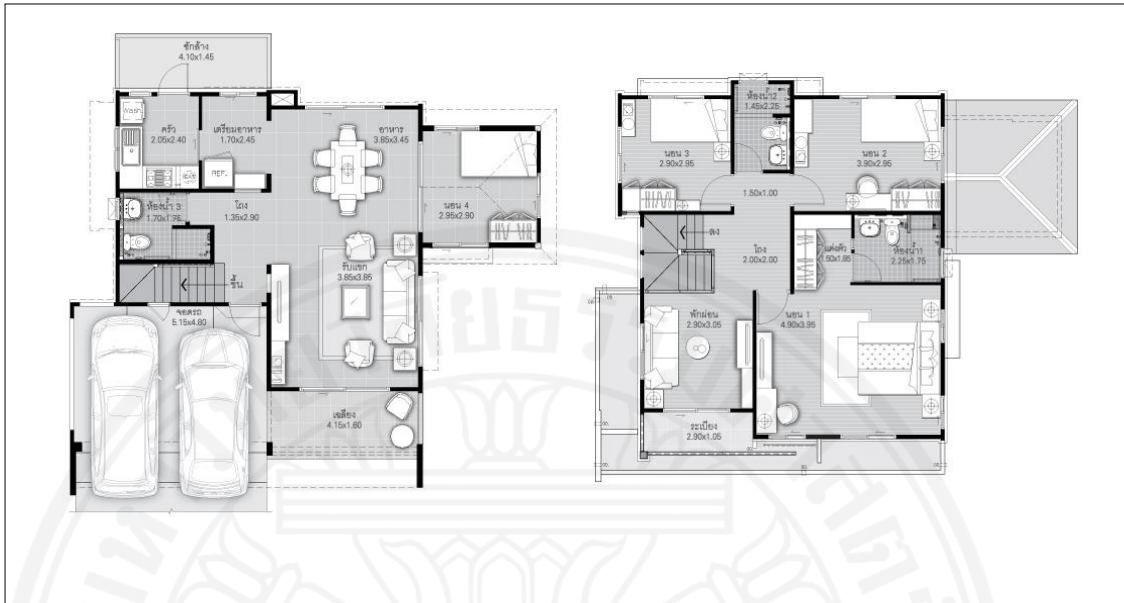
ประกอบด้วย : 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องพักผ่อน รถ 2 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 5.65 ล้านบาท



ภาพที่ 4.31 รูปแบบบ้าน Mahogany

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด



ภาพที่ 4.32 รูปแบบแปลนบ้าน Mahogany

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด

แบบบ้าน Amplio

เนื้อที่บ้าน : 70 ตารางวา

รูปแบบ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

สไตล์ : สไตล์ Thai Contemporary Art

พื้นที่ใช้สอย : 183 ตารางเมตร

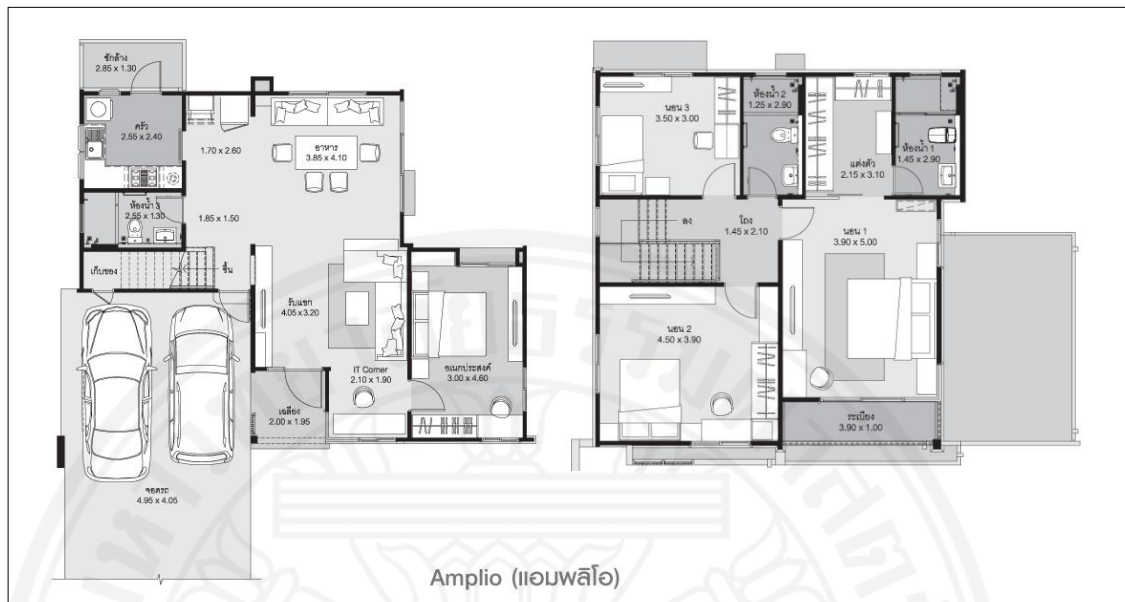
ประกอบด้วย : 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องพักผ่อน รถ 2 คัน

ราคา : ราคาเริ่มต้น 8.5 ล้านบาท



ภาพที่ 4.33 รูปแบบบ้าน Amplio

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด



ภาพที่ 4.34 รูปแบบแปลนบ้าน Amplio

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด

- สาธารณูปโภคภายในโครงการ :

สวนส่วนกลาง

สโมสรสำหรับอำนวยความสะดวกสระว่ายน้ำพร้อมจากูสซี

ฟิตเนส

ระบบรักษาความปลอดภัย

- จุดเด่นของโครงการ :

โครงการ บ้านสิวลี อยุธยา (Sivalee - Ayutthaya) คือ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวที่มีความเป็นส่วนตัวสูงสุด เพียง 67 ครอบครัวยเท่านั้น ทำให้คุณสามารถใช้เวลาอันมีคุณค่าได้อย่างอบอุ่น พร้อมกับบ้านที่มีดีไซน์แบบศิลปะร่วมสมัย Thai Contemporary Art ความลงตัวที่ผสมผสานงานศิลปะไทย ที่มีคุณค่ากับยุคสมัยปัจจุบัน ทั้งตัวบ้านยังกว้างขวาง ฟังก์ชันใช้งานที่ครบครัน พร้อมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวก ทั้งสโมสร สระว่ายน้ำ ฟิตเนส และสวนส่วนกลาง

● บ้านเจษฎา 10 (Baan Jasada 10)



ภาพที่ 4.35 รูปแบบบ้านเจษฎา 10

ที่มา : บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด

- เจ้าของโครงการ : วังทองกรุ๊ป

- ที่ตั้งโครงการ : ถนนเลี้ยวเมืองสุพรรณบุรี ตำบลบ้านกรด อำเภอบางปะอิน

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

- แนวคิดของโครงการ :

การออกแบบด้วยความลงตัวและน่าอยู่ เหมาะสำหรับครอบครัวทันสมัย ภายในโล่งสบายด้วยเพดานสูง ทำให้อากาศในบ้านเย็นสบาย ฟังก์ชันภายใน สามารถใช้งานได้เต็มที่พื้นที่ก่อสร้างด้วยวัสดุคุณภาพ คุ่มค่าการใช้งาน ทำเลเดินทางสะดวก ใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า แหล่งอำนวยความสะดวก ทำให้คุณใช้ชีวิตได้อย่างสบายๆ พร้อมกับพักผ่อนได้อย่างเต็มที่

ตารางที่ 4.11 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านเจษฎา 10

รูปแบบ	ชั้น	เนื้อที่ดิน	แบบอาคาร	แบบบ้าน	พื้นที่ใช้สอย	ราคาเริ่มต้น
ทาวน์เฮาส์	1	20 ตารางวา	-	-	-	799,000 บาท

ตารางที่ 4.12 เปรียบเทียบคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม

โครงการ	Brand	รูปแบบ	จุดเด่น	ราคา
คู่แข่งทางตรง				
หมู่บ้านนราวัลย์ วิลล์ วิลล์	บ้านดินราวดี	Modern	ราคา	1.79-3.99
หมู่บ้านเดอะพลาซ่าเซ็ทโต้	วังทองกรู๊ป	Italy Style	สถาปัตยกรรม	1.99-3.99
คู่แข่งทางอ้อม				
หมู่บ้านพฤกษา นารา-โรจนะ	พฤกษา	Modern Tropical	ทำเลที่ตั้ง	3.00-3.75
หมู่บ้านพฤกษา นารา-โรจนะ-สามเรือน	พฤกษา	Modern Tropical	ทำเลที่ตั้ง	1.62
หมู่บ้านสิวลี	แลนด์แอนด์ เฮาส์	Thai Contemporary Art	สถาปัตยกรรม	4.75-8.5
หมู่บ้านเจษฎา 10	วังทองกรู๊ป	-	ราคา	799,000

4.6 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการ (SWOT Analysis)

4.6.1 จุดแข็ง (Strength)

- โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี สามารถเข้าถึงจากถนนหลัก คือ ถนนพหลโยธินได้อย่างสะดวก ประกอบกับการอยู่ในบริเวณที่เชื่อมโยงกับศูนย์กลางของชุมชน อย่างส่วนราชการของอำเภอและพาณิชย์กรรมระดับชุมชนได้
 - โครงการอยู่ในย่านที่เป็นทางผ่านและเชื่อมโยงในระหว่างเมืองได้หลายจังหวัด ได้แก่ จังหวัดปทุมธานี จังหวัดกรุงเทพมหานคร จังหวัดสระบุรี
 - โครงการอยู่ในพื้นที่ที่กำลังพัฒนาเป็นย่านที่อยู่อาศัย นอกจากนี้บรรยากาศภายในโครงการที่มียังคงความเป็นธรรมชาติ ทำให้ภายในโครงการมีความเป็นส่วนตัวสูง จากทั้งจำนวนยูนิตพื้นที่ขนาดใหญ่และพื้นที่ส่วนกลาง
 - กายภาพของพื้นที่ที่มีความเหมาะสมในการพัฒนาเป็นพื้นที่อยู่อาศัย จากทั้งบริบทโดยรอบ สภาพสิ่งแวดล้อม และสภาพสังคม

4.6.2 จุดอ่อน (Weakness)

- การเข้าถึงบริเวณทางเข้าโครงการเป็นถนนสายรอง ทำให้โครงการไม่สามารถมองเห็นได้จากถนนสายหลัก คือ ถนนพหลโยธิน อย่างไรก็ตามโครงการอื่นที่เป็นคู่แข่ง
- ราคาของโครงการจัดว่าเป็นระดับราคาที่สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งโดยรอบ เนื่องจากเป็นผู้พัฒนาโครงการรายใหม่ ทำให้ต้องลงทุนในต้นทุนโครงการที่สูงกว่าผู้พัฒนาโครงการโดยรอบ

4.6.3 โอกาส (Opportunity)

- จากนโยบายสนับสนุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มีการปรับลดการโอนและการหักลดหย่อนภาษีของบ้านที่มีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท
- แนวโน้มการเติบโตและการขยายตัวของเมืองในบริเวณย่านวังน้อย ที่มีการขยายตัวทางด้านพาณิชยกรรมและชุมชนเพิ่มมากขึ้น
- โอกาสในการส่งเสริมกับขายภายในบริเวณพื้นที่โครงการ ซึ่งตั้งอยู่ใกล้ศูนย์กลางชุมชน และการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย

4.6.4 อุปสรรค (Threat)

- อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นและเศรษฐกิจในภาพรวม
- เนื่องจากพื้นที่บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่เสี่ยงในเหตุการณ์มหาอุทกภัยปี 2554 ทำให้ผู้บริโภคในปัจจุบันมีการชะลอตัวในการตัดสินใจเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งให้ความสำคัญกับระบบป้องกันภัยน้ำท่วมของโครงการเพิ่มขึ้น
- โครงการจัดสรรอื่นๆ ที่เป็นคู่แข่งโดยรอบ ในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ ยังคงมีอัตราว่างในโครงการประมาณ 30% เนื่องจากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ ทำให้พื้นที่ในบริเวณนี้ชะลอตัวด้านการพัฒนาและการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการจัดสรร

ตารางที่ 4.13 สรุปจุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ

<p>จุดแข็ง (Strength)</p> <ul style="list-style-type: none"> • โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี • เชื่อมโยงกับศูนย์กลางของชุมชน ส่วนราชการของอำเภอและพาณิชย์กรรม • เชื่อมโยงในระหว่างเมืองได้หลายจังหวัด ได้แก่ จังหวัดปทุมธานี จังหวัดกรุงเทพมหานคร จังหวัดสระบุรี • โครงการอยู่ในพื้นที่ที่กำลังพัฒนาเป็นย่านที่อยู่อาศัย 	<p>จุดอ่อน (Weakness)</p> <ul style="list-style-type: none"> • การเข้าถึงบริเวณทางเข้าโครงการเป็นถนนสายรอง ทำให้โครงการไม่สามารถมองเห็นได้จากถนนสายหลัก คือ ถนนพหลโยธิน • ราคาของโครงการจัดว่าเป็นระดับราคาที่สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งโดยรอบ เนื่องจากเป็นผู้พัฒนาโครงการรายใหม่ ทำให้ต้องลงทุนในต้นทุนโครงการที่สูงกว่าผู้พัฒนาโครงการโดยรอบ
<p>โอกาส (Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> • จากนโยบายสนับสนุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มีการปรับลดการโอนและการหักลดหย่อนภาษีของบ้านที่มีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท • แนวโน้มการเติบโตและการขยายตัวของเมืองในบริเวณย่านวังน้อย ที่มีการขยายตัวทางด้านพาณิชย์กรรมและชุมชนเพิ่ม 	<p>อุปสรรค (Threat)</p> <ul style="list-style-type: none"> • อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นและเศรษฐกิจในภาพรวม • เนื่องจากพื้นที่บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นพื้นที่เสี่ยงในเหตุการณ์มหาอุทกภัยปี 2554 ทำให้ผู้บริโภคในปัจจุบันมีการชะลอตัวในการตัดสินใจเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยแนวราบ • โครงการอื่นๆที่เป็นคู่แข่งโดยรอบ ยังมีอัตราว่างในโครงการประมาณ 30%

4.7 จุดขายของโครงการ (Unique Selling Point)

โครงการ “The Wangnoi Backyard” เน้นตัวบ้านที่มีความเรียบง่าย มีรูปแบบสไตล์บ้านแบบเรียบง่ายแต่มีเอกลักษณ์ ที่มีบรรยากาศรายล้อมไปด้วยสวนที่มีความร่มรื่น เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยในโครงการสัมผัสได้ถึงธรรมชาติความเป็นบ้านสวนและมีความเป็นส่วนตัวสูง พร้อมทั้งพื้นที่ส่วนกลางที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน คือ สระว่ายน้ำและพื้นที่นันทนาการ รวมไปถึงสวนสาธารณะ

ระดับหมู่บ้าน นอกจากนี้ “The Wangnoi Backyard” ยังให้ความสำคัญค่าทางด้านราคา รูปแบบบ้าน และคุณภาพของบ้านในโครงการ เพื่อให้เกิดความรู้สึกถึงคำว่า “บ้าน” อย่างแท้จริง

4.8 เป้าหมายทางการตลาด

- โครงการสามารถสื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายทราบถึงจุดเด่น แนวความคิดของโครงการ และจุดขายโครงการ
- โครงการ “The Wangnoi Backyard” เป็นจุดเริ่มต้นของผู้พัฒนาโครงการบ้านที่มีเอกลักษณ์และสามารถตอบโจทย์กับลูกค้าเป้าหมายได้อย่างแท้จริง ส่งผลสู่การขยายโครงการในเฟสต่อไปได้อย่างประสบความสำเร็จ
- สามารถปิดการขายโครงการ “The Wangnoi Backyard” ได้ภายใน 30 เดือน

4.9 การวิเคราะห์ทางการตลาด กลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Segmentation Target and Postioning)

4.9.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

- เกณฑ์ทางด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)
 - อายุ : 30-60 ปี
 - สถานภาพ : ครอบครัวที่กำลังขยายและสมรสแล้ว
 - จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 2-5 คน
 - รายได้ครอบครัว : มีรายได้ครัวเรือนสูงกว่า 30,000 บาท ขึ้นไป
- เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)
 - สถานที่ทำงาน : อยู่ในเขตอำเภอวังน้อย หรือพื้นที่อำเภอที่ติดต่อกันโดยรอบในรัศมี 20 กิโลเมตร จากที่ทำงาน
 - สถานที่อยู่อาศัยเดิม : อยู่ในเขตอำเภอวังน้อย หรือพื้นที่อำเภอที่ติดต่อกันโดยรอบในรัศมี 20 กิโลเมตร จากที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่
- เกณฑ์ด้านพฤติกรรม (Behavioral Segmentation)
 - เหตุผลในการซื้อ : ซื้อเพื่อขยายจากที่อยู่อาศัยเดิม หรือซื้อเพราะใกล้สถานที่ทำงาน
- เกณฑ์ด้านจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)
 - ชั้นสังคม : เป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับล่าง ที่เริ่มมีรายได้ต่อครัวเรือนที่มีกำลังจะสามารถผ่อนบ้านในระยะเริ่มต้นได้
 - ลักษณะบุคลิกภาพ : เป็นกลุ่มลูกค้าที่ติดถิ่นที่อยู่อาศัยในละแวกเดิม และชอบความสงบ ธรรมชาติและต้องการความเป็นส่วนตัว

○ รูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle) : เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เรียบง่าย รักธรรมชาติ ต้องการแสวงหาสภาพแวดล้อมที่สร้างความสงบสุขในชีวิต แต่ยังคงความสะดวกสบายทั้งในการเดินทางและการพักผ่อน สามารถอยู่อาศัยร่วมกันในบ้านเดียวกันได้ทั้งหลากหลายช่วงอายุ

4.9.2 การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target)

โดยพิจารณาเบื้องต้นจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและราคาขายของโครงการที่พิจารณาเบื้องต้นจากต้นทุนต่างๆ

ตารางที่ 4.14 การคำนวณอัตราการผ่อนชำระและรายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ ประเภทบ้านแฝดและทาวน์เฮาส์

ราคาขายเฉลี่ย/ยูนิต	2,285,259.00		
เงื่อนไขการจ่ายเงิน			
(%)	30%		
รวมเงินดาวน์ทั้งหมด	685,578		
เงินจอง	10,000		
เงินทำสัญญา	20,000		
เงินดาวน์	655,578		
Mortgage Loan			
รวมเงินกู้ทั้งหมด	1,599,681		
MRR	6.75%		
ระยะเวลาการกู้	30 ปี	25 ปี	20 ปี
ผ่อนชำระขั้นต่ำต่อเดือน	(\$10,375.50)	(\$11,052.38)	(\$12,163.40)
รายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ	25,938.76	\$27,630.96	\$30,408.50

ตารางที่ 4.15 การคำนวณอัตราการผ่อนชำระและรายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ ประเภทบ้านเดี่ยว

ราคาขายเฉลี่ย/ยูนิต	3,563,966.00		
เงื่อนไขการจ่ายเงิน			
(%)	30%		
รวมเงินดาวน์ทั้งหมด	1,069,190		
เงินจอง	10,000		

ราคาขายเฉลี่ย/ยูนิต	3,563,966.00		
เงินทำสัญญา	20,000		
เงินคาวน	1,039,190		
Mortgage Loan			
รวมเงินกู้ทั้งหมด	2,494,776		
MRR	6.75%		
ระยะเวลาการกู้	30 ปี	25 ปี	20 ปี
ผ่อนชำระขั้นต่ำต่อเดือน	(\$16,181.07)	(\$17,236.70)	(\$18,969.38)
รายได้ครัวเรือนขั้นต่ำ	40,452.68	\$43,091.74	\$47,423.45

กลุ่มลูกค้าที่มีความสามารถในการผ่อนชำระขั้นต่ำต่อเดือนที่ 10,375.50-18,969.38 บาท จะต้องมิลักษณะเป็นผู้ที่ทำงานมาได้สักระยะหนึ่ง เจ้าของกิจการค้าขาย หรือครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งหากพิจารณาจาก Trade Area มีรัศมีประมาณ 20 กิโลเมตรของโครงการจะอยู่รายล้อมไปด้วยแหล่งงานขนาดกลางและชุมชนดั้งเดิมที่เริ่มมีกิจการค้าขายเป็นของตัวเอง ซึ่งน่าจะมีความสามารถในการผ่อนชำระได้

o กลุ่มลูกค้าหลัก

ครอบครัวที่อยู่ด้วยกันตั้งแต่เริ่มต้นในพื้นที่ละแวกโครงการ The Wangnoi Backyard จนเริ่มมีความต้องการในการขยายครอบครัวและพื้นที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น ตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการเริ่มต้นการอยู่อาศัยอย่างถาวรและมั่นคง โดยยังคงบริบทและสภาพแวดล้อมที่มีความสงบและมีความเป็นธรรมชาติ

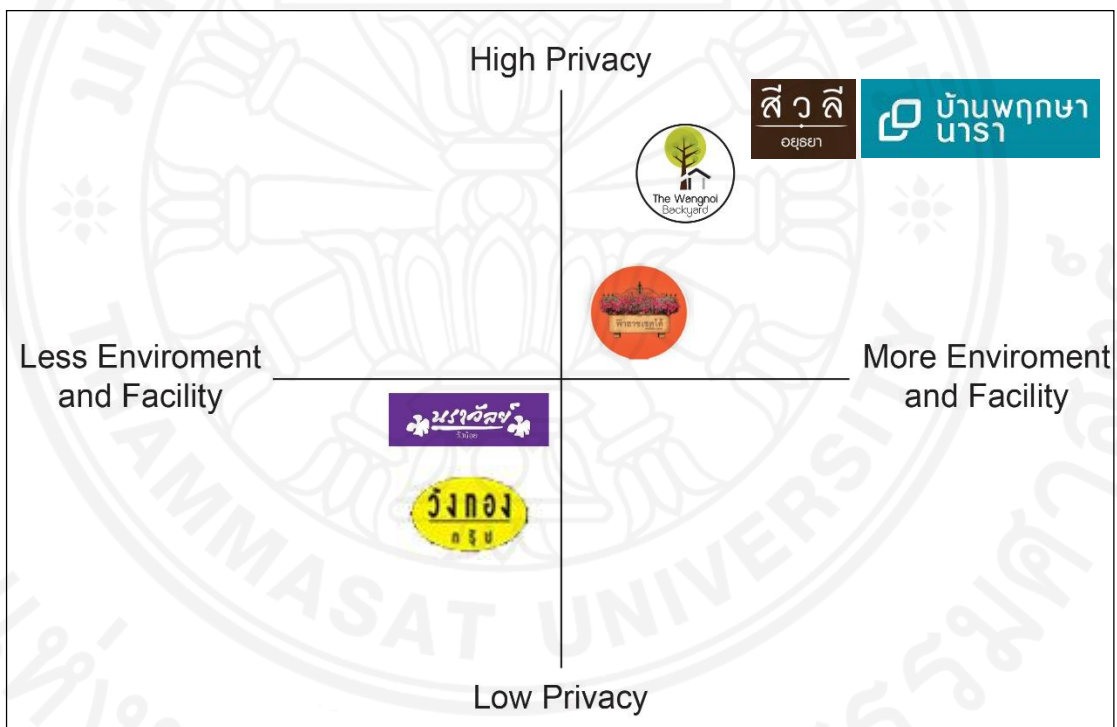
ตัวอย่างกลุ่มเป้าหมายที่ 1

o กลุ่มลูกค้ารอง

ครอบครัวที่มีผู้อยู่อาศัยในบ้านทำงานอยู่ในละแวกรัศมี Trade Area 20 กิโลเมตร จากโครงการ The Wangnoi Backyard อายุ 30-50 ปี ซื้อบ้านเพื่อสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ทำงานและเพื่ออยู่อาศัยในชีวิตหลังเกษียณ เนื่องจากรูปแบบบ้านและการออกแบบเน้นเพื่อความเป็นธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยอย่างสงบ สบายและมีความเป็นส่วนตัว มีพื้นที่ในการพักผ่อนและยังคงเดินทางไปยังแหล่งชุมชนได้อย่างสะดวก

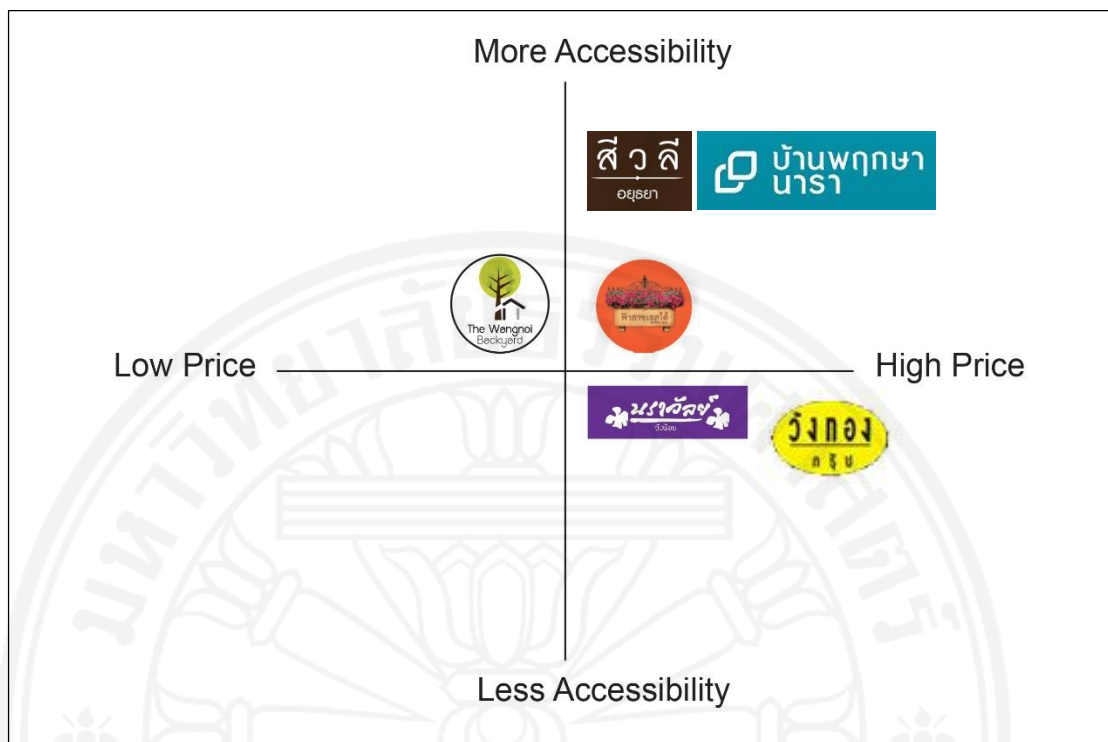
4.9.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

จากแผนภูมิแสดง Positioning ที่ 1 เป็นการนำเสนอปัจจัยด้านความเป็นส่วนตัวของโครงการและควมมีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัย จากภาพโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อยจะมีความเป็นส่วนตัวเทียบเท่ากับโครงการในระดับกลางและด้วยจำนวนยูนิตที่มีประมาณ 133 หลัง รวมกับการมีอาคารพาณิชย์ภายในโครงการ จึงทำให้ความเป็นส่วนตัวของโครงการค่อนข้างจะต่ำกว่าโครงการในบริเวณเดียวกัน ในขณะที่โครงการ The Wangnoi Backyard ได้นำเสนอความเป็นส่วนตัวที่สูงกว่าและให้สภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัย ที่มีความเป็นธรรมชาติและสร้างบรรยากาศที่มีความเป็นบ้านสวนที่มากกว่า จากทั้งการออกแบบและพื้นที่อยู่อาศัยที่มากกว่าโครงการในระดับเดียวกัน รวมไปถึงโครงการเดอะพลาซเซ่ท์ได้ด้วย



ภาพที่ 4.36 : แสดง Positioning ที่ 1

จากแผนภูมิแสดง Positioning ที่ 2 เป็นการนำเสนอปัจจัยด้านความสะดวกในการเข้าถึงโครงการตัดกับปัจจัยด้านราคา ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการ The Wangnoi Backyard เมื่อเทียบกับคู่แข่งโดยตรงอย่างโครงการเดอะพลาซเซ่ท์ได้ จะมีการเข้าถึงที่สะดวกกว่าแต่ก็มีระดับราคาที่สูงกว่าด้วย ในส่วนของโครงการหมู่บ้านนราวัลย์ วังน้อย จะมีการเข้าถึงในระดับที่เท่ากันแต่ก็มีระดับราคาที่สูงกว่าเช่นกันด้วย



ภาพที่ 4.37 : แสดง Positioning ที่ 2

เมื่อเปรียบเทียบโครงการ The Wangnoi Backyard กับโครงการคู่แข่งโดยรอบ โครงการได้เปรียบในด้านของความเป็นส่วนตัว และสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัย การมีสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภค รวมไปถึงการเข้าถึงที่สะดวกสบายจากถนนพหลโยธิน โดยที่ด้านราคามีความใกล้เคียงกับโครงการคู่แข่งโดยรอบ แต่มีความคุ้มค่าของบ้านและรูปแบบที่ตรงใจกลุ่มลูกค้า แต่สิ่งที่โครงการ The Wangnoi Backyard เสียเปรียบโครงการคู่แข่งโดยรอบ คือ แบรินด์หรือตราสินค้า เนื่องจากคู่แข่ง ได้แก่ โครงการหมู่บ้านนราวัลย์ โดยบ้านดินราวดี กรุป และ โครงการเดอะพาลาซเซ็ทโต โดยวังทองกรุป เป็นผู้พัฒนาโครงการที่มีโครงการจัดสรรในต่างจังหวัดและซานเมืองเป็นหลัก

4.10 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

4.10.1 กลยุทธ์ทางด้านสินค้า (Product)

- โครงการ (Project)

“The Wangnoi Backyard” สื่อถึงแนวคิดหลักของโครงการ เน้นตัวบ้านที่มีความเรียบง่าย มีรูปแบบสไตล์บ้านแบบเรียบง่ายแต่มีเอกลักษณ์ ที่มีบรรยากาศรายล้อมไปด้วยสวนที่มีความร่มรื่น เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยในโครงการสัมผัสได้ถึงธรรมชาติความเป็นบ้านสวนและมีความเป็น

ส่วนตัวสูง พร้อมทั้งพื้นที่ส่วนกลางที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน คือ สระว่ายน้ำและพื้นที่นันทนาการ รวมไปถึงสวนสาธารณะระดับหมู่บ้าน นอกจากนี้ “The Wangnoi Backyard” ยังให้ความสำคัญทางด้านราคา รูปแบบบ้าน และคุณภาพของบ้านในโครงการ เพื่อให้เกิดความรู้สึกถึงคำว่า “บ้าน” อย่างแท้จริง

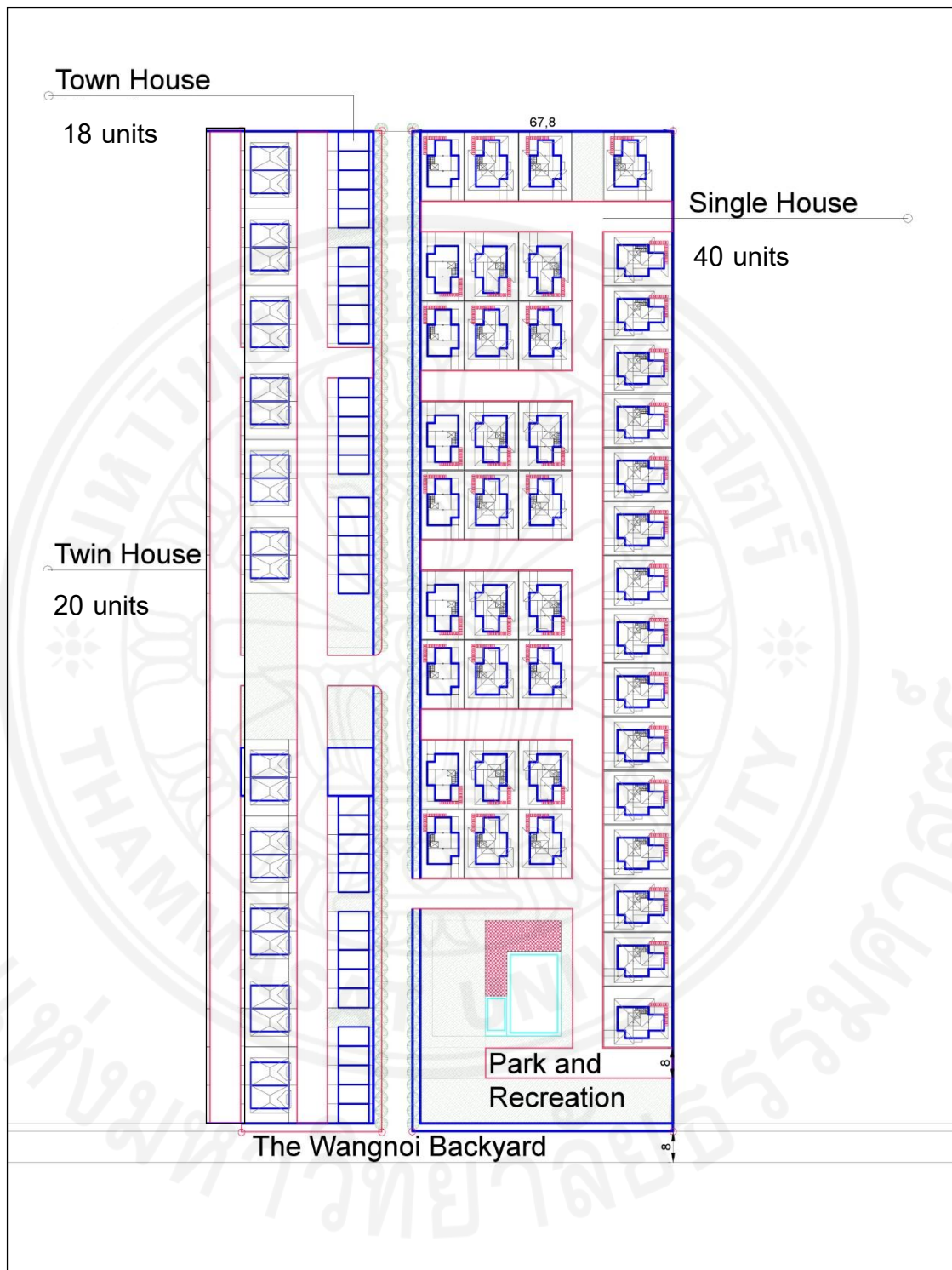
o แนวคิดในการออกแบบโครงการและผังโครงการ

ภายใต้พื้นที่โครงการ 14-0-10 ไร่ การวางผังโครงการ “The Wangnoi Backyard” แบ่งออกเป็น 3 โซนหลัก ได้แก่ โซนบ้านเดี่ยว (Backyard Villa) บริเวณฝั่งทิศตะวันออกโครงการ จำนวน 42 ยูนิต และโซนทางด้านทิศตะวันตกของโครงการ แบ่งเป็นบ้านแฝด (Backyard Ville) จำนวน 20 ยูนิต ทาวน์โฮม (Backyard Town) จำนวน 18 ยูนิต โดยมีถนนโครงการที่เป็นทางเข้าหลักจากถนนริมคลอง 26 เชื่อมต่อระหว่าง 3 โซนในโครงการ มีขนาด 8 เมตร เพื่อให้ทางเข้าโครงการมีความกว้างขวางและร่มรื่น ในส่วนของถนนภายในแต่ละโซนจะมีขนาด 8 เมตร โดยออกแบบให้สามารถวิ่งได้ตลอดทั้งโครงการ เพื่อให้เกิดความสะดวก โดยเฉพาะการเข้าถึงบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก

การวางผังโครงการสอดคล้องกับแนวคิดหลักของโครงการ เพื่อบรรยากาศที่เหมาะสมที่สุดในการอยู่อาศัย โดยให้บ้านส่วนใหญ่หันหน้าทางด้านทิศเหนือ-ใต้ เพื่อให้ได้รับลมจากแนวเหนือ-ใต้ และเพื่อหลบทิศทางแดดจากทิศตะวันออก-ตะวันตก เพื่อให้บ้านในโครงการมีลมเข้าตลอดทั้งวัน รวมไปถึงการวางพื้นที่สวนบริเวณด้านหน้าและด้านหลังบ้าน เพื่อเพิ่มความเป็นธรรมชาติและความเป็นส่วนตัว

สิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่ส่วนกลางภายในโครงการ จำนวน 9 แห่ง ออกแบบในรูปแบบที่มีเน้นความเป็นธรรมชาติ ความโล่งโปร่งสบายของพื้นที่ และในบริเวณชุมชนทางเข้าโครงการให้มีความโดดเด่น สวยงาม เพื่อเป็นจุดนำสายตาและเปรียบเสมือนหน้าบ้านหลังใหญ่ของโครงการ

จากแบบสอบถามด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อบ้านในละแวกนี้ พบว่ามีความต้องการพื้นที่ส่วนกลางและพื้นที่ใช้สอยโดยรอบบ้านที่สามารถตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตได้ โดยทางโครงการจึงมีแนวคิดที่เน้นขนาดของพื้นที่บ้านที่มีขนาดใหญ่ สร้างบรรยากาศของความเป็นบ้านสวนที่คงความเอกลักษณ์ของพื้นที่เดิมและยังสร้างความเป็นส่วนตัวของบ้านได้มากขึ้น



ภาพที่ : 4.38 รูปแบบการวางผังพัฒนาโครงการจัดสรรที่ดิน

○ รูปแบบบ้าน

แบบบ้านสไตล์รีสอร์ท ให้ความรู้สึกถึงสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัยอย่างใกล้ชิดธรรมชาติ ที่มีบรรยากาศรายล้อมไปด้วยสวนที่มีความร่มรื่น เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยในโครงการสัมผัสได้ถึงธรรมชาติความเป็นบ้านสวนและมีความเป็นส่วนตัวสูง โดยแบ่งรูปแบบบ้านออกเป็น 3 ประเภท

(1) บ้านเดี่ยว (Backyard Villa)

บริเวณฝั่งทิศตะวันออกโครงการ จำนวน 40 ยูนิต

พื้นที่ Type A : 63 ตารางวา จำนวน 30 ยูนิต

พื้นที่ Type B : 51.25 ตารางวา จำนวน 9 ยูนิต

พื้นที่ Type C : 81 ตารางวา จำนวน 1 ยูนิต

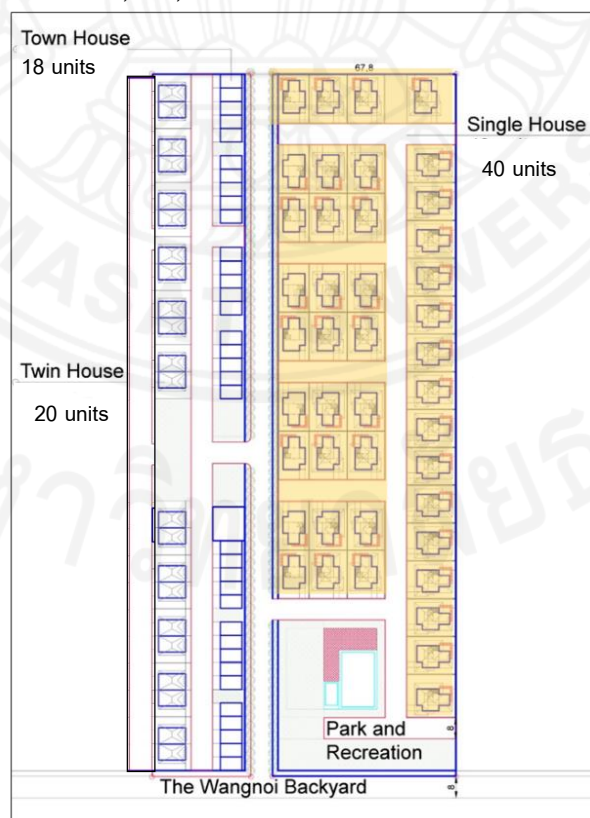
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด : 140 ตารางเมตร

พื้นที่ใช้สอยต่อชั้น : 76 ตารางเมตร

จำนวน : 2 ชั้น

การแบ่งห้อง : 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น 1 ห้องครัว และ 2 ที่จอดรถ

ราคาขาย : 3,342,361 บาท



ภาพที่ 4.39 : รูปแบบโซนนิ่งบ้านเดี่ยว Backyard Villa

บ้านแฝด (Backyard Ville)

บริเวณฝั่งทิศตะวันตกโครงการ จำนวน 20 ยูนิต

พื้นที่ Type A : 35 ตารางวา

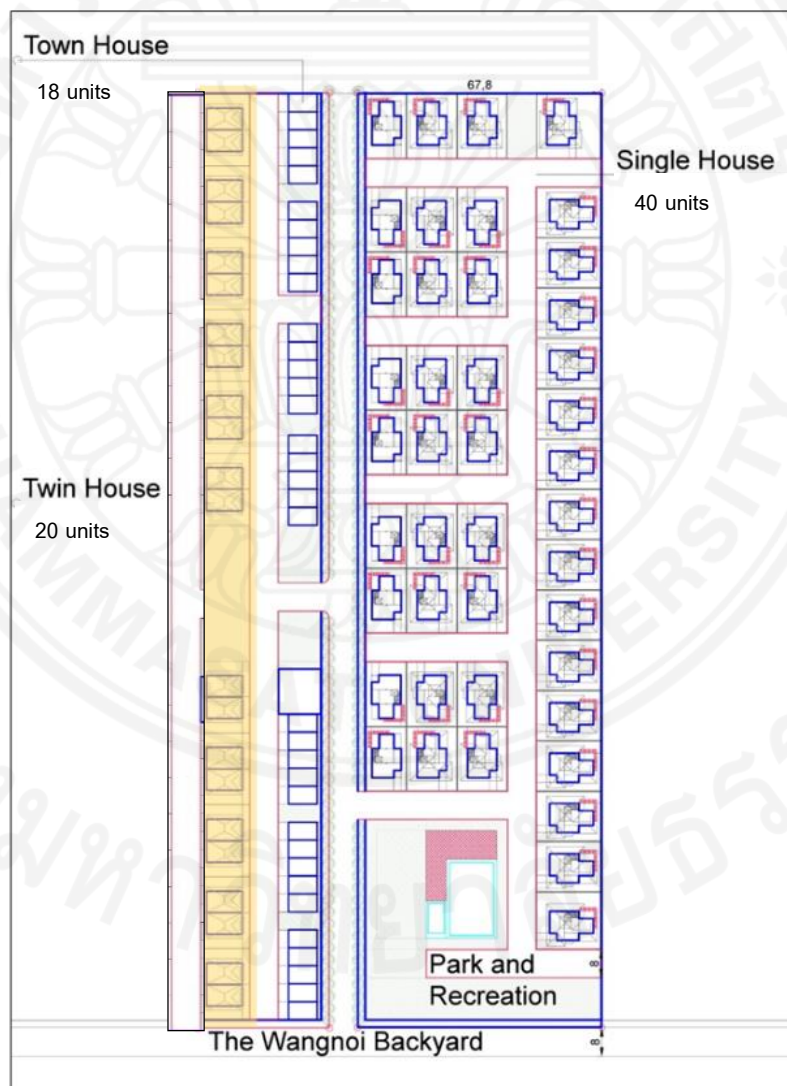
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด : 120 ตารางเมตร

พื้นที่ใช้สอยต่อชั้น : 60 ตารางเมตร

จำนวน : 2 ชั้น

การแบ่งห้อง : 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น 1 ห้องครัว และ 1 ที่จอดรถ

ราคาขาย : 2,275,483 บาท



ภาพที่ 4.40 : รูปแบบโซนนิ่งบ้านแฝด Backyard Ville

ทาวน์โฮม (Backyard Town)

บริเวณฝั่งทิศตะวันตกโครงการ จำนวน 18 ยูนิต

พื้นที่ Type A : 35 ตารางวา

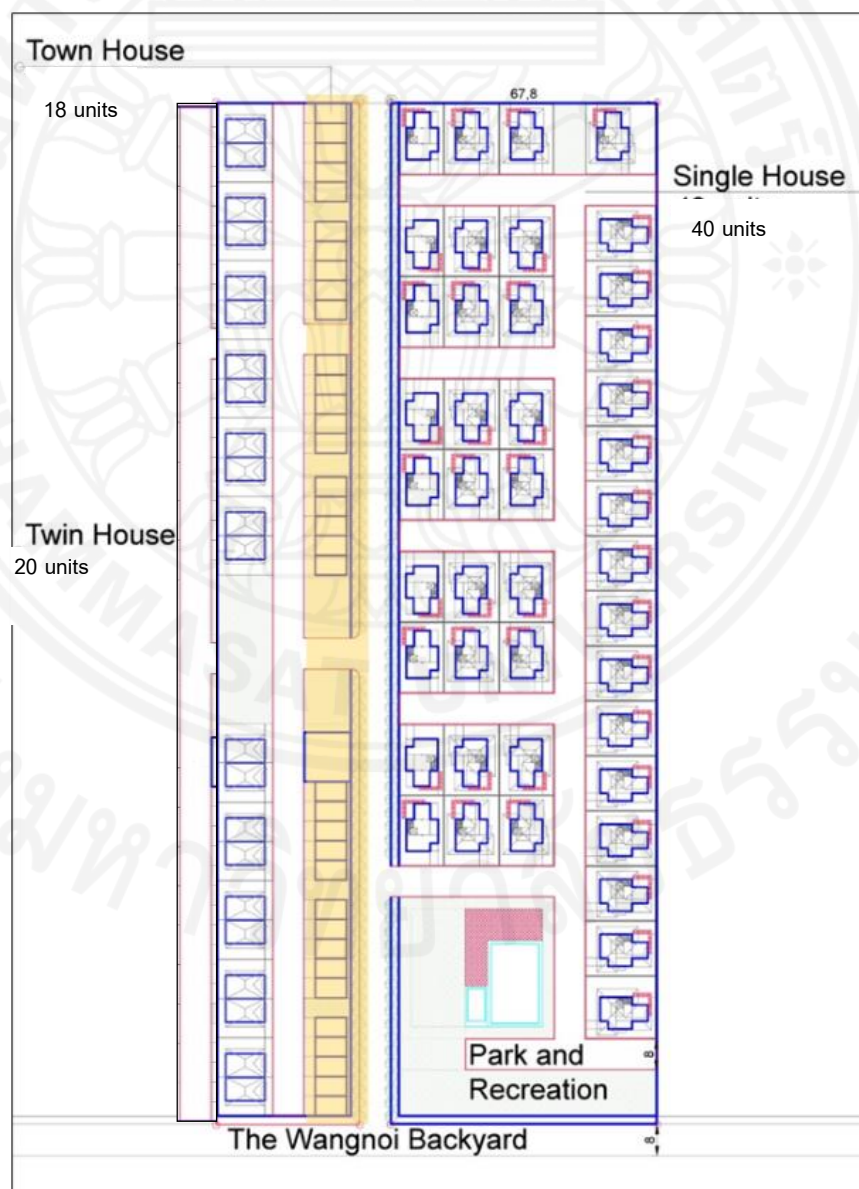
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด : 110 ตารางเมตร

พื้นที่ใช้สอยต่อชั้น : 59 ตารางเมตร

จำนวน : 2 ชั้น

การแบ่งห้อง : 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น 1 ห้องครัว และ 1 ที่จอดรถ

ราคาขาย : 1,953,944 บาท



ภาพที่ 4.41 : รูปแบบโซนนิ่งทาวน์โฮม Backyard Town

- พื้นที่สิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่ส่วนกลาง

โซนบ้านเดี่ยว (Backyard Villa)

มีพื้นที่สวนสาธารณะ และพื้นที่ส่วนกลาง 1,209 ตารางเมตร

โซนบ้านแฝด (Backyard Ville)

มีพื้นที่สวนสาธารณะ และพื้นที่ส่วนกลาง 2,480 ตารางเมตร

- ตราสินค้า (Branding)

The Wangnoi Backyard โดยใช้ชื่อทำเลที่ตั้งโครงการมาเป็นชื่อโครงการ เพื่อสื่อถึงความเอกลักษณ์ที่โครงการได้คงไว้ภายในโครงการ ในการนำเสนอรูปแบบความเป็นบ้านสวนสไตล์รีสอร์ท ร่วมกับคำภาษาอังกฤษ คำว่า Backyard ซึ่งแปลว่าสวนหลังบ้าน เพื่อให้กลุ่มลูกค้าได้รับรู้ถึงแนวคิดสำคัญของโครงการที่เน้นความมีสภาพแวดล้อมที่มีความเป็นธรรมชาติและความเป็นส่วนตัว



ภาพที่ 4.42 : ตราสินค้า The Wangnoi Backyard

4.10.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)

กลยุทธ์ทางด้านราคา เพื่อสร้างความคุ้มค่าต่อผู้บริโภคโดยยอมให้ผลกำไรต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้เงื่อนไขทางการเงินในระดับที่ทางโครงการสามารถยอมรับได้ เนื่องจากผู้พัฒนาโครงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ยังไม่มีชื่อเสียงประกบกับคู่แข่งในละแวกพื้นที่โครงการเป็นผู้พัฒนาที่มีความชำนาญในการพัฒนาโครงการ จึงต้องการสร้างโครงการและตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับได้

ทำเลภายในโครงการ The Wangnoi Backyard มีผลต่อราคาที่แตกต่างกันในแต่ละแปลง โดยสะท้อนจากผังโครงการที่แต่ละทำเลมีจุดเด่น-จุดด้อยที่ต่างกันไป โดยเฉพาะจุดเด่นนี้

สามารถนำมาใช้ในการเพิ่มราคาขายในแต่ละแปลงได้ โดยมีปัจจัยในการเพิ่มราคาขายบ้านในโครงการ ดังนี้

ปัจจัยที่ทำให้ราคาเพิ่มขึ้น ในบริเวณแปลงที่อยู่ห้วมุม แปลงที่อยู่ใกล้กับพื้นที่ส่วนกลาง ใกล้สโมสรและสวนสาธารณะ รวมไปถึงแปลงที่อยู่บริเวณด้านหน้าโครงการ

ปัจจัยที่ทำให้ราคาลดลง ในบริเวณแปลงที่บ้านหันหน้าเข้าทางทิศตะวันออก-ตะวันตก ซึ่งมีผลต่อการรับลมและรับแดด

โครงการ The Wangnoi Backyard มีเงื่อนไขในการจ่ายเงินโดย จะแบ่งเงินจอง 20,000 บาท และเงินทำสัญญา 100,000 บาท และเงินดาวน์ 30% ของมูลค่าตามแต่ละประเภทบ้าน ในกรณีที่พักผ่อน 30 ปี

ตารางที่ 4.16 แสดงราคาและเงื่อนไขในการจ่ายเงินประเภท

รายละเอียด	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์โฮม
ราคาขายเฉลี่ย/ยูนิต	3,242,361	2,275,483	1,953,944
เงื่อนไขการจ่ายเงิน			
(%)	30%	30%	30%
รวมเงินดาวน์ทั้งหมด	970,708	682,844	466,183
ผ่อนดาวน์ 8 งวด	120,839	80,831	68,773
เงินจอง	20,000	20,000	20,000
เงินทำสัญญา	100,000	100,000	100,000
เงินดาวน์	850,708	562,844	586,183

4.10.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

- การสร้างพื้นที่สำนักงานขายและบ้านตัวอย่าง โดยตั้งอยู่บริเวณพื้นที่โครงการหรือใกล้เคียงพื้นที่โครงการ เนื่องจากมีทำเลที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายจากรถยนต์และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน สามารถสร้างเป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายหลักของโครงการได้ง่ายและสะดวกผ่านพนักงานขายของโครงการ

- การออกบูธและงานประชาสัมพันธ์
- การสร้างเว็บไซต์/สื่อออนไลน์ เป็นการนำเสนอผ่านทางเว็บไซต์ของโครงการ โดยทำให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายสามารถรับรู้รายละเอียดเบื้องต้นของโครงการ หรือทางสื่อออนไลน์

ตัวอย่างเช่น เว็บไซต์ต่างๆ เฟสบุ๊ค (facebook) หรือในอินสตราแกรม เพื่อเป็นช่องทางในการให้ข้อมูลและการตอบคำถามจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างดี

4.10.4 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

โครงการ The Wangnoi Backyard เป็นโครงการจัดสรรขนาดเล็ก เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นครอบครัวที่อยู่ด้วยกันตั้งแต่เริ่มต้นในพื้นที่และแนวโครงการ The Wangnoi Backyard จนเริ่มมีความต้องการในการขยายครอบครัวและพื้นที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น ตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการเริ่มต้นการอยู่อาศัยอย่างถาวรและมั่นคง โดยยังคงบริบทและสภาพแวดล้อมที่มีความสงบและมีความเป็นธรรมชาติ และกลุ่มลูกค้ารอง เป็นครอบครัวที่มีผู้อยู่อาศัยในบ้านทำงานอยู่ในละแวกรัศมี Trade Area 20 กิโลเมตร จากโครงการ The Wangnoi Backyard อายุ 30-50 ปี ซื้อบ้านเพื่อสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ทำงานและเพื่ออยู่อาศัยในชีวิตหลังเกษียณ เนื่องจากรูปแบบบ้านและการออกแบบเน้นเพื่อความเป็นธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยอย่างสงบ สบายและมีความเป็นส่วนตัว มีพื้นที่ในการพักผ่อนและยังคงเดินทางไปยังแหล่งชุมชนได้อย่างสะดวก ดังนั้นเพื่อต้องการสร้างการยอมรับ การเป็นที่รู้จักและสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 กลุ่ม ต้องเน้นการสื่อสารทางด้านตลาดที่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

- เพื่อสร้างภาพลักษณ์ต่อผู้พัฒนาโครงการและสินค้า และสามารถสร้างมูลค่าทางธุรกิจได้ตรงตามเป้าหมาย
- เพื่อสร้างความรับรู้ของแนวคิดและจุดขายของโครงการ “The Wangnoi Backyard” ที่เน้นตัวบ้านที่มีความเรียบง่าย มีรูปแบบสไตล์บ้านแบบเรียบง่ายแต่มีเอกลักษณ์ ที่มีบรรยากาศรายล้อมไปด้วยสวนที่มีความร่มรื่น เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยในโครงการสัมผัสได้ถึงธรรมชาติความเป็นบ้านสวนและมีความเป็นส่วนตัวสูง พร้อมทั้งพื้นที่ส่วนกลางที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันคือ สระว่ายน้ำและพื้นที่นันทนาการ รวมไปถึงสวนสาธารณะระดับหมู่บ้าน นอกจากนี้ “The Wangnoi Backyard” ยังให้ความสำคัญทางด้านราคา รูปแบบบ้าน และคุณภาพของบ้านในโครงการ เพื่อให้เกิดความรู้สึกถึงคำว่า “บ้าน” อย่างแท้จริง



ภาพที่ 4.43 : การประชาสัมพันธ์ตราสินค้า The Wangnoi Backyard

- เพื่อสร้างความไว้วางใจและทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสามารถเยี่ยมชมโครงการและทราบศักยภาพของตนเองที่สามารถสร้างความมั่นคงในชีวิตและครอบครัวเพิ่มขึ้น

จากวัตถุประสงค์ดังกล่าวทำให้ผู้พัฒนาโครงการเลือกใช้การสื่อสารทางด้านการตลาดเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด โดยศึกษาจากแบบสอบถามในเบื้องต้น พบว่าสื่อที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใช้ในการหาข้อมูลเบื้องต้นในละแวกพื้นที่ตั้งโครงการ ได้แก่ ป้ายโฆษณา แผ่นพับ โบรชัวร์ การออกบูธ และสื่อออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ต

- ป้ายโฆษณา (Bill Board)

การติดตั้งสื่อกลางแจ้ง เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการ ในบริเวณใกล้กับศูนย์ชุมชนซึ่งอยู่ในระยะที่ใกล้กับพื้นที่ตั้งโครงการ เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รับรู้ถึงโครงการ

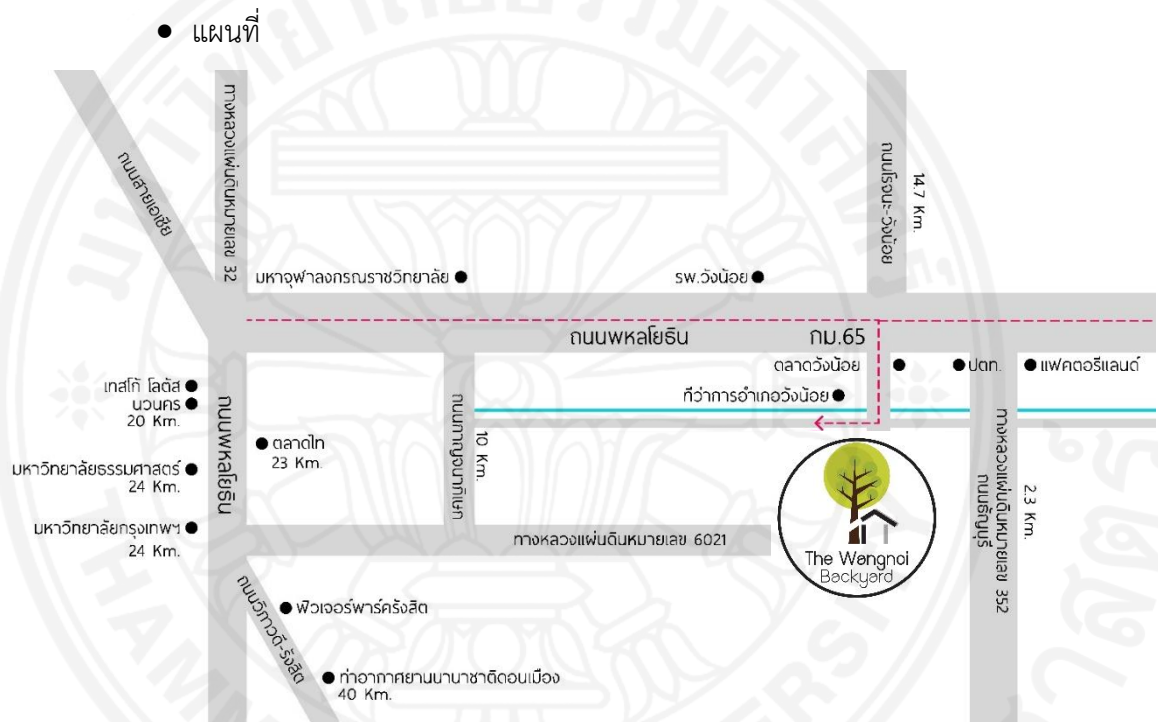
- แผ่นพับและโบรชัวร์

การจัดทำแผ่นพับและโบรชัวร์เพื่อแจกให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณต่างๆ ทั้งในทำเลใกล้เคียงพื้นที่โครงการ และพื้นที่ชุมชน

- สื่อออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ต

การจัดทำเว็บไซต์หลักของโครงการ (www.thewangnoibackyard.com) เป็นการช่วยสร้างความเชื่อมั่นและประชาสัมพันธ์โครงการได้ ในกลุ่มเริ่มต้นครอบครัวและวัยทำงานเป็นหลัก ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลรายละเอียดของโครงการในเบื้องต้นที่กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้มากที่สุด และทางเฟสบุค (facebook) ของโครงการซึ่งเป็นพื้นที่ในการติดต่อสอบถามข้อมูลรายละเอียดโครงการได้โดยตรงและรวดเร็วที่สุด รวมทั้งสามารถเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ของตราสินค้าได้อย่างดีด้วย

- แผนที่



ภาพที่ 4.44 : แผนที่การประชาสัมพันธ์โครงการ

บทที่ 5

การศึกษาความเป็นไปได้และการบริหารงานก่อสร้าง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการก่อสร้าง ประกอบด้วยเนื้อหา 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

5.1 การเตรียมงานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง

การบริหารจัดการโครงการจัดมีลักษณะการออกแบบ การประมาณงาน และการดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งสัญญาจะแบ่งเป็นสัญญาที่บริษัททำกับบริษัทที่ปรึกษางานออกแบบ และบริษัทควบคุมงานก่อสร้าง โดยวิธีการคัดเลือกผู้รับเหมาจะเป็นการจะเป็นแบบเปิดประมาณงานทั่วไป และสัญญาที่ทำกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะใช้สัญญาประเภทเหมาจ่าย ซึ่งส่งผลต่อราคาค่าก่อสร้างจะถูกกำหนดตายตัว รายละเอียดจะปรากฏในใบแสดงรายละเอียดปริมาณงาน และราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าแรงงาน (Bill of Quantity)

5.1.1 การเจรจาทำสัญญา ช่วงก่อนการก่อสร้างมีการเตรียมการดังต่อไปนี้

1. การเตรียมการในเรื่องการจัดซื้อที่ดินและการออกแบบโครงการ (ในส่วนนี้ กรณีผู้พัฒนาโครงการมีที่ดินอยู่แล้ว) จึงดำเนินการในด้านการออกแบบโครงการ
2. เอกสารและการร่างสัญญาที่สำคัญสำหรับการเตรียมเจรจาและเตรียมข้อมูลให้บริษัทรับเหมาก่อสร้าง (จัดทำโดยผู้ออกแบบและวิศวกรของโครงการ) โดยต้องครอบคลุมรายละเอียดดังนี้

- แบบพิมพ์เขียวต่างๆ ในสัญญาระบุขอบเขตของงานอย่างชัดเจน
- รายการวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง
- ร่างสัญญาว่าจ้าง
- ใบแสดงปริมาณของงาน (BOQ)
- หนังสือค้ำประกันของธนาคาร (Bank Guarantee Letter)

3. การคัดเลือกผู้รับเหมา ซึ่งผู้ประกอบการต้องจัดหาผู้รับเหมารับจ้างก่อสร้างผู้ขายวัสดุก่อสร้าง ทำโดยการมอบหมายหน้าที่ให้บริษัทออกแบบประสานงานกับบริษัทควบคุมงานออกหนังสือเชิญเสนอราคาถึงบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เคยมีผลงานเชื่อถือได้ประมาณ 2-3 บริษัท เพื่อให้มีการแข่งขันด้านราคา โดยการคัดเลือกด้วยการประมูลราคา (Bidding)

4. การทำสัญญา เมื่อบริษัทที่เสนอราคาแล้วก็จะนำไปสู่ขั้นตอนการทำสัญญาที่มีผลทางนิติกรรม เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ รวมไปถึงการไม่แล้วเสร็จของผลงาน การ

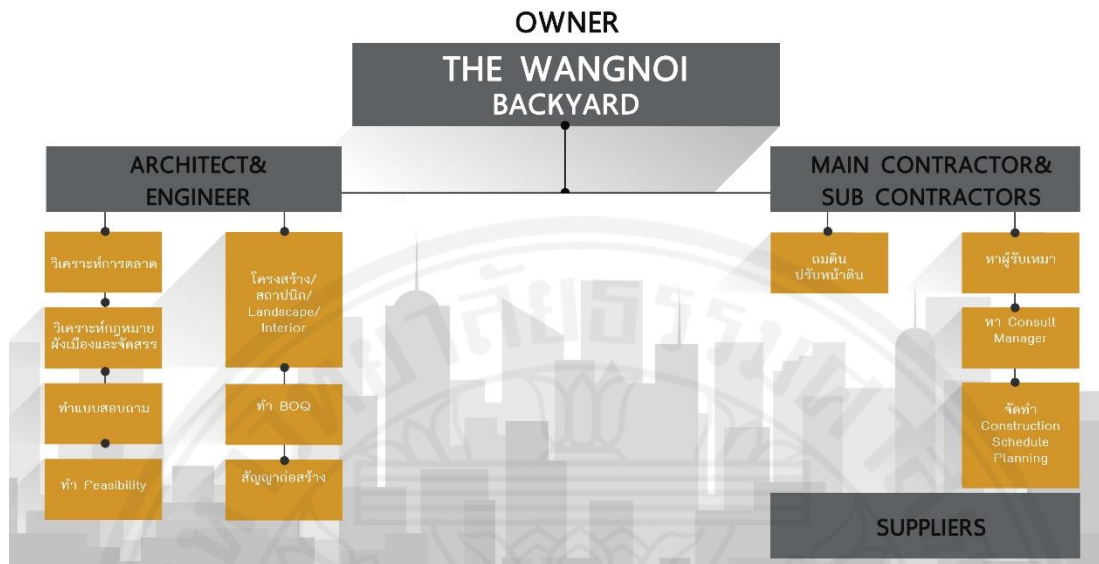
ควบคุมการดำเนินงาน ด้านคุณภาพของวัสดุ และผู้รับเหมา โดยใช้สัญญามาตรฐานที่มีข้อมูลผูกมัด โดยมีการระบุวันแล้วเสร็จ

ในการทำงานก่อสร้าง เป็นเรื่องจำเป็นที่จะต้องมีการระบุในสัญญาอย่างชัดเจน ถึงความครอบคลุมของผู้รับเหมา กำหนดระยะเวลา ค่าปรับที่จะเกิดขึ้น ซึ่งโดยปกติสิ่งที่ควรให้ความสำคัญในการทำสัญญาก่อสร้างกับผู้รับเหมา คือ

- กำหนดระยะเวลาการทำงาน
 - เริ่มงานเมื่อใด
 - ระบุถึงวันที่กำหนดส่งมอบงาน
 - กรณีที่เสร็จช้าจะมีค่าปรับเป็นอัตราเท่าใด
- การจ่ายแบ่งชำระเงินตามงวด เป็นปัญหาหลักที่ต้องดูแลอย่างดี คือ ต้องมีการแบ่งงวดเงินชำระให้สอดคล้องกับจำนวนงานที่ผู้รับเหมาทำจริง เพื่อไม่ให้เกิดเหตุผู้รับเหมาทิ้งงานไประหว่างทำการก่อสร้าง
- การรับประกันผลงาน (Retention Fee) โดยมากเมื่อผู้รับงานทำงานเสร็จแล้ว ควรจะต้องมีการระบุระยะเวลารับประกันผลงาน
- ค่าปรับต่างๆ ในกรณีที่มีการผิดสัญญา ไม่ว่าจะเป็นการก่อสร้างผิดรูปแบบหรือก่อสร้างความเสียหายให้แก่พื้นที่ก่อสร้างและพื้นที่ข้างเคียง
- การรับมอบงาน ควรต้องตรวจรับงานให้ดีก่อนมีการรับมอบงาน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในภายหลัง ซึ่งสิ่งที่พบมาก คือ เมื่อผู้รับเหมาหลักส่งงาน และมีผู้รับเหมารายอื่นเข้ามาในพื้นที่ก่อสร้าง เช่น งานตกแต่งภายใน งานเฟอร์นิเจอร์ งานครัว และโดยมากถ้าเกิดความเสียหายจะยากต่อการหาผู้รับผิดชอบและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

5.1.2 การกำหนดรูปแบบองค์กรบริหารงาน

การบริหารการก่อสร้างในช่วงก่อนการก่อสร้างนั้น ใช้การบริหารงานโดยการว่าจ้างบริษัทที่มีประสบการณ์และทีมงานที่มีความชำนาญโดยเฉพาะ โดยมีการกำหนดโครงสร้างองค์กร ดังนี้



ภาพที่ 5.1 : รูปแบบการบริหารงาน

- ตัวแทนเจ้าของโครงการ

กำหนดความต้องการของบริษัทและโครงการ ดำเนินการขออนุญาตและขออนุมัติจากหน่วยงาน โดยกำหนดแผนงานหลักและแผนงานงบประมาณ ทำการคัดเลือกบริษัทโครงการ การเตรียมเอกสารสำหรับการขอเบิกเงินกู้กับธนาคารสำหรับการดำเนินการก่อสร้าง การดำเนินการควบคุมผู้รับเหมาให้ก่อสร้างและติดตั้งงานให้เป็นไปตามแผนงาน พิจารณาอนุมัติเบื้องต้นเกี่ยวกับการเบิกเงินงวดของผู้รับเหมา

- ที่ปรึกษางานออกแบบ

รับผิดชอบในด้านการออกแบบ จัดทำแบบและข้อกำหนดประกอบแบบ ให้ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการและข้อกำหนดของทางราชการ พร้อมทั้งทำการประมาณราคางาน

- บริษัทผู้รับเหมา

รับผิดชอบดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งงานให้เป็นไปตามแบบ ข้อกำหนดประกอบแบบภายในระยะเวลาและมูลค่างานที่ได้ทำสัญญา

5.1.3 การขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ

ในการดำเนินการก่อสร้างโครงการ เดอะวังนอย แบ็คยาร์ด ต้องมีการดำเนินการเพื่อขอใบอนุญาตต่างๆ เช่น ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร ใบอนุญาตผู้ควบคุมงาน ใบอนุญาตปลูกสร้าง รวมไปถึงด้านสาธารณูปโภคต่างๆ ได้แก่ การไฟฟ้า การประปา โทรศัพท์ เป็นต้น

5.2 การบริหารงานก่อสร้าง (Construction Management)

ขั้นตอนหลักในการวางแผนบริหารงานก่อสร้าง ประกอบด้วย 3 ช่วงหลัก ดังนี้

5.2.1 ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre-Construction Period)

ใช้เวลาในการดำเนินการวางแผนประมาณ 1 ปี (จนถึงวันที่เริ่มดำเนินการก่อสร้าง) เป็นของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งยังไม่มีมีการก่อสร้างอาคารใดๆ ช่วงนี้เป็นช่วงที่เริ่มการออกแบบบ้านตามแนวทางและการประสานงานระหว่างทีมการตลาด และสถาปนิกเพื่อให้ได้รูปแบบโครงการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่และบางกรณีเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่โครงการ โดยขั้นตอนสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

- **ขั้นตอนที่ 1 กระบวนการออกแบบ**

กระบวนการออกแบบแบ่งตามขั้นตอนหลักเป็น 3 ขั้นตอนดังนี้

1. กำหนดปัญหา เป็นขั้นต้นของกระบวนการ ประกอบด้วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดปัญหาให้ชัดเจน เพื่อที่จะได้ออกแบบต่อไป ได้แก่ การริเริ่มโครงการโดยการกำหนดขอบเขตและลักษณะโครงการด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อจัดทำรายละเอียดโครงการเพื่อออกแบบ (Design Program) โดยขั้นตอนนี้ผู้ออกแบบจะประสานงานและรับแนวความคิดในการออกแบบจากทางฝ่ายการตลาดหรือตัวแทนผู้บริหารโครงการ

2. การออกแบบ เป็นขั้นตอนกลางของกระบวนการ ประกอบด้วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบในลักษณะที่เป็นการแก้ไขปัญหาสำหรับที่ได้กำหนดไว้ในขั้นแรก ได้แก่ การถ่ายทอดปัญหาเป็นรูปแบบทางเลือกต่างๆ ในลักษณะของแบบโครงการ (Schematic Design) การประเมินรูปแบบทางเลือกและการตัดสินใจเลือกรูปแบบทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดปลงการพัฒนาแบบ (Design Development) ในขั้นรายละเอียด

3. ขั้นตอนดำเนินการ เป็นขั้นตอนหลังของกระบวนการ เริ่มตั้งแต่การจัดทำเอกสารงานก่อสร้าง (Construction Document) ได้แก่ การผลิตแบบก่อสร้างและจัดทำรายงานก่อสร้าง การประมาณราคากลาง การขออนุญาตปลูกสร้าง การประมูลราคาก่อสร้าง การทำสัญญาก่อสร้าง จนกระทั่งถึงการดำเนินการงานก่อสร้างและการบริหารโครงการ

- **ขั้นตอนที่ 2 การจัดทำงบประมาณโครงการ**

การประมาณราคาจะใช้วิธีการประมาณราคาเชิงเปรียบเทียบ (Comparison Estimating) เป็นการประมาณการราคาโดยอาศัยการเปรียบเทียบกับราคาค่าก่อสร้างของโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เพื่อทราบถึงราคาวัสดุและค่าดำเนินการก่อสร้างทั้งโครงการ

- **ขั้นตอนที่ 3 ประมูลจัดหาผู้รับเหมา**

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้จัดหาวัสดุ โดยออกหนังสือเชิญเสนอราคาถึงบริษัทรับเหมาที่มีความน่าเชื่อถือและมีผลงานใกล้เคียงกับความต้องการของโครงการเพื่อให้ได้บริษัทที่ดีและได้ราคาในการก่อสร้างที่เหมาะสม โดยใช้วิธีการคัดเลือกผู้รับเหมาแบบเปิดประมูลทั่วไป (Open Bid)

ในการหาผู้รับเหมาจะแยกงานตามประเภท โดยจะใช้ผู้รับเหมาที่มีความชำนาญงานเฉพาะในด้านนั้นๆ เพราะจะสามารถทำให้ผลงานมีประสิทธิภาพ และประมูลได้ในราคาที่เหมาะสม โดยแบ่งออกเป็น

- ผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาย่อย ในส่วนงานโครงการ งานสถาปัตยกรรม
- ผู้รับเหมางานติดตั้งและตกแต่งโครงหลังคาเหล็ก
- ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในทั่วไป
- ผู้รับเหมางานภูมิทัศน์
- ผู้รับเหมางานระบบ ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบระบายน้ำ เป็นต้น

- **ขั้นตอนที่ 4 การจัดจ้างและทำสัญญา**

เมื่อได้ผู้รับเหมาจากขั้นตอนข้างต้นแล้ว จำเป็นต้องทำสัญญาที่มีผลทางกฎหมาย เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนโครงการ ทั้งต้นทุนโครงการ การไม่แล้วเสร็จของงาน การควบคุมคุณภาพของวัสดุและผู้รับเหมา โดยใช้สัญญามาตรฐานที่มีข้อผูกมัด มีการระบุวันแล้วเสร็จ มีการประกันผลงาน และดูว่าสัญญานั้นครอบคลุมประเด็นที่สำคัญแล้วหรือไม่ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในอนาคตอีก

5.2.2 ช่วงงานก่อสร้าง (Construction Period)

ในการก่อสร้างอาคารมักมีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 1 บริษัท โดยแต่ละบริษัทจะรับทำงานที่แตกต่างกันไป แต่จะมีความสัมพันธ์กัน เช่น งานโครงสร้าง งานระบบไฟฟ้า งานระบบสุขาภิบาล งานระบบปรับอากาศ งานตกแต่งภายใน เป็นต้น ซึ่งงานต่างๆ นี้ จะถูกวางแผนให้เป็นขั้นตอนและมีเวลาดำเนินงานเพื่อให้แต่ละบริษัทได้มีการจัดเตรียมความพร้อมทีมงานและอุปกรณ์ก่อนวันที่กำหนดให้เริ่มดำเนินงานโดยจะมีบริษัทที่ควบคุมให้การดำเนินงานต่างๆ เป็นไปตามเวลาที่กำหนดและงานที่ได้มีคุณภาพ

องค์ประกอบหลักของงานก่อสร้างที่ต้องควบคุม เพื่อให้งานก่อสร้างของโครงการเดอเซวังน้อย แบ็คยาร์ด บรรลุตามความต้องการ โดยมี 3 องค์ประกอบ ดังนี้

แผนงาน (Schedule Control)

- ควบคุมการก่อสร้างหรือติดตั้งงานให้เป็นไปตามที่ระบุไว้ในแผนงาน (Master Construction Schedule) และสอดคล้องกับงานอื่นๆ ของโครงการ
- บริษัทผู้รับเหมางานในแต่ละสัญญาจะต้องแบ่งเป็นแผนงานหลัก และแผนงานย่อย เพื่อแสดงรายละเอียดของงานแต่ละขั้นตอนที่สอดคล้องกับสถานการณ์จริงในขณะนั้น เช่น แผนงานประจำเดือน (Monthly Schedule) และแผนงานประจำสัปดาห์ เพื่อใช้ในการติดตามและเร่งรัดงานให้เป็นไปตามแผนงานหลักของบริษัทหรือโครงการ
- แผนงานหลักของแต่ละสัญญาจะต้องกำหนดให้มี Milestone เพื่อใช้เป็นจุดตรวจสอบวัดความก้าวหน้าของงานเป็นระยะ เช่น เริ่มต้นตั้งตังงานโครงการ งานระบบ และงานอื่นๆ โดยกำหนดวันที่แล้วเสร็จของโครงสร้างบ้าน และงานอื่นๆ
- นอกจากแผนงานการก่อสร้างแล้วจะต้องมีการกำหนดให้มีการจัดทำแผนงานส่วนอื่นที่อาจส่งผลกระทบต่องานก่อสร้างได้ เช่น แผนงานการจัดทำแบบใช้งาน (Shop Drawing Production Schedule) แผนงานการจัดหาอุปกรณ์ (Material Procurement Schedule)

การรายงานความก้าวหน้าและการเบิกงวด

หลังจากการดำเนินการงานก่อสร้างของบริษัทรับเหมาต่างๆ แล้วจะมีการเบิกงวดงานตามความสำเร็จของงาน โดยตัวแทนเจ้าของโครงการจะไปตรวจสอบความคืบหน้าและจำนวนเงินที่เบิกให้ถูกต้อง โดยจะมีการตรวจสอบงานจนกว่าโครงการจะแล้วเสร็จทั้งหมดและส่งมอบพื้นที่โครงการคืนสู่เจ้าของโครงการ

- ต้องมีการวัดปริมาณที่ทำได้จริงตลอดเวลาในการดำเนินการก่อสร้าง โดยวิธีนับจำนวนหน่วยที่เสร็จ (Unit Completes) เปรียบเทียบกับแผนงานประจำสัปดาห์ แผนงานประจำเดือน และแผนงานหลัก เพื่อที่จะได้ทราบความก้าวหน้าจริงขณะนั้น
- นอกจากประโยชน์ในการเร่งรัดงานแล้ว ในกรณีที่งานก่อสร้างแล้วเสร็จเร็วกว่าสัญญา การจัดทำรายงานความก้าวหน้าจะทำให้เจ้าของโครงการสามารถเตรียมการเรื่องการเบิกเงินงวดของบริษัทผู้รับเหมางานได้ด้วย
- การจัดทำรายงานความก้าวหน้าประจำเดือน จะใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติการขอเบิกเงินของบริษัทผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้เจ้าของโครงการยังใช้ประโยชน์เป็นส่วนประกอบในการขอเบิกเงินงวดตามสัญญาเงินกู้เพื่อการก่อสร้างด้วยเช่นกัน

- จัดให้มีการทำรายงานปริมาณแรงงาน (Manpower Report) รายงานความก้าวหน้าของการจัดทำแบบใช้งาน (Ship Drawing Production Progress Report) รายงานความก้าวหน้าของการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ (Material Procurement Progress Report) เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ความก้าวหน้าของงานด้วย

บทลงโทษ

ให้มีการลงโทษบริษัทผู้รับเหมาที่ไม่สามารถดำเนินการได้ให้ทันกับ Milestone ที่ระบุไว้ เช่น การกำหนดบทปรับเป็นรายวัน การขยายระยะเวลาการจ่ายเงินงวด

5.2.3 ช่วงหลังก่อสร้าง (Post Construction Period)

เมื่อทำการก่อสร้างแล้วเสร็จ สิ่งที่เกิดปัญหาขึ้นเป็นประจำของงานก่อสร้างที่ต้องใช้ฝีมือคือ งานไม่เรียบร้อย งานผิดแบบ หรือเกิดปัญหาขึ้นหลังจากการใช้งาน สิ่งที่จะต้องดำเนินการหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จมีดังนี้

ตรวจรับมอบงาน

งานขั้นสุดท้ายก่อนส่งมอบงาน ต้องมีการตรวจสอบจุดบกพร่องอย่างละเอียด หากเจอจุดบกพร่องต้องแจ้งให้ผู้รับเหมาทำการแก้ไขเรียบร้อย จากนั้นเมื่อแก้ไขงานที่บกพร่องเสร็จ จะเป็นการตรวจรับมอบงานงวดสุดท้าย โดยใช้ตัวแทนเจ้าของโครงการเป็นคนตรวจงานและวิศวกรสถาปนิกผู้ออกแบบตรวจความเรียบร้อยอีกครั้งหนึ่ง

การรับประกันผลงาน

งานช่วงที่อยู่ภายหลังจากก่อสร้าง ซึ่งช่วงนี้จะระบุอยู่ในสัญญาเพื่อให้ผู้รับเหมารับประกันผลงานก่อสร้าง ซึ่งมีระยะทั้งสิ้น 1 ปี ถ้าหากมีปัญหาเกิดขึ้นกับงานก่อสร้าง ทางผู้รับเหมาจะต้องรับผิดชอบแก้ไขงานให้กับโครงการ เมื่อครบกำหนดแล้วทางเจ้าของโครงการจะคืนเงินหลักประกันให้กับทางผู้รับเหมาตามสัญญาการว่าจ้าง

บทที่ 6

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการหมู่บ้านจัดสรร วังน้อย แบริ่งคาร์ด เป็นการศึกษาปัจจัยทางการเงินต่างๆ ที่กระทบต่อกระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และระดับความเสี่ยงของการลงทุน โดยใช้เครื่องมือทางการเงินซึ่งเน้นไปที่ผลตอบแทนของผู้ลงทุนเป็นหลัก ได้แก่ การวิเคราะห์หามูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) และงวดเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) เพื่อเป็นการวัดความคุ้มค่าในการลงทุนและตัดสินใจว่าจะตัดสินใจลงทุนในโครงการนั้นหรือไม่ โดยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังนี้

6.1 ข้อมูลทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินนั้น ทำขึ้นโดยอาศัยข้อมูลทางการเงินประกอบการพิจารณา 2 ด้านหลัก ดังนี้

6.1.1 ข้อมูลด้านการลงทุนและต้นทุนพัฒนาของโครงการ

- ราคาที่ดิน

ราคาซื้อขายที่ดินเฉลี่ยอยู่ที่ 900,000 บาทต่อไร่ หรือ 2,250 บาทต่อตารางวา รวม 12,622,500 บาท

ตารางที่ 6.1 แสดงข้อมูลราคาที่ดิน

ขนาดที่ดิน	14-0-10 ไร่
บาท/ตารางวา	2,250 บาท
ราคาที่ดิน	12,622,500 บาท

- การใช้ประโยชน์ที่ดิน

ตารางที่ 6.2 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดิน

พื้นที่ทั้งหมด	100%	5,610 ตารางวา
พื้นที่ขาย	69%	3,888 ตารางวา
พื้นที่ถนน	11%	1,039 ตารางวา
พื้นที่ส่วนกลาง	20%	683 ตารางวา

- ราคาที่ดินหลังหักพื้นที่ส่วนกลาง

ตารางที่ 6.3 แสดงราคาต้นทุนที่ดินสุทธิ

ราคาที่ดิน	12,622,500 บาท	บาท
ราคาที่ดิน/ตารางวา	2,250 บาท	บาท
พื้นที่ขาย	69%	
ราคาที่ดินหลังหักส่วนกลาง	3,247	บาท
ค่าพัฒนาที่ดิน	19,710,540	บาท
ค่าพัฒนาที่ดิน/ตารางวา	5,070	บาท
ต้นทุนขายที่ดิน/ตารางวา	8,316	บาท

- ค่าพัฒนาระบบสาธารณูปโภค (Land Development Cost)

ตารางที่ 6.4 แสดงการคำนวณค่าพัฒนาระบบสาธารณูปโภค

ค่าพัฒนาโครงการ (Development Cost)				
ลำดับ	งานก่อสร้าง	จำนวน	ราคา/หน่วย	ราคาค่าก่อสร้าง
1	ค่าถมดิน ปรับพื้นที่	14	-	2,000,000
2	ค่างานสาธารณูปโภค	-	-	10,000,000
	งานท่อระบายน้ำ ขนาด 40,60 CM.	260	-	-
	งานบ่อพักน้ำ ขนาด 40,60 CM.	13	-	-
	งานบ่อบำบัดน้ำเสียและบ่อสูบระบายน้ำ	1	-	-
	งานระบบไฟฟ้า สายไฟใต้ดิน มิเตอร์ไฟฟ้า	-	-	-
	งานประปาโครงการ	-	-	-
	งานถนนภายในโครงการ	7,160	-	-
	ทางเท้า	520	-	-
3	รั้วโครงการ	744	-	2,000,000
4	Landscape	-	-	5,000,000
	งานต้นไม้ริมทางเดิน	-	-	-
	งานสวนซุ้ม	-	-	-
	งานสวนหย่อม	-	-	-
5	อาคารคลับเฮาส์ ซุ้มโครงการ	-	-	-

ค่าพัฒนาโครงการ (Development Cost)				
ลำดับ	งานก่อสร้าง	จำนวน	ราคา/หน่วย	ราคาค่าก่อสร้าง
	รวม	-	-	19,000,000

- ค่าต้นทุนก่อสร้างบ้าน (Construction Cost)

กำหนดจากราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตร (Unit in Place) ประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยใช้วัสดุราคาปานกลาง

ตารางที่ 6.5 แสดงการคำนวณต้นทุนค่าก่อสร้าง

แบบบ้าน	จำนวน (Unit)	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาค่าก่อสร้าง/ ตารางเมตร (บาท)	มูลค่า (บาท)	มูลค่ารวม (บาท)
Backyard Villa	42	140	11,900	1,666,000	69,972,000
Backyard Ville	20	120	9,900	1,188,000	23,760,000
Backyard Town	18	110	8,900	979,000	17,622,000
	80	10,260		111,354,000 บาท	

- ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ

แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนงานออกแบบสถาปัตยกรรม งานโครงสร้าง และงานระบบ รวมทั้งการขออนุญาตที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณ 1% เท่ากับ 1,186,332 บาท

- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ

ตารางที่ 6.6 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ

รายการ	จำนวน	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน		197,000
ค่าการตลาด		1,140,000
ค่าดำเนินการ		2,400,000
รวม		3,337,000

- ค่าภาษีและค่าธรรมเนียม

ตารางที่ 6.7 แสดงค่าใช้จ่ายทางภาษีและค่าธรรมเนียม

รายการ	จำนวน	รวม
ค่าขออนุญาตจัดสรรและก่อสร้าง		1,000,000
ค่ารังวัด แบ่งโฉนด		400,000
ค่าธรรมเนียมการโอน	1% ของรายรับรวม	1,389,993
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.3% ของรายรับรวม	4,586,975
ภาษีเงินได้	20% ของกำไรสุทธิ	10,830,632

6.1.2 ข้อมูลด้านการวิเคราะห์ด้านรายได้ของโครงการ

- ราคาขายโครงการ

กำหนดจากต้นทุนทั้งหมดในการพัฒนาโครงการและกำไรที่คาดหวัง โดยที่กำไรที่คาดหวังไว้เท่ากับ 35% ที่ดินหลังการพัฒนาและกำไรที่เพิ่มขึ้นจึงเท่ากับ 12,794 บาทต่อตารางวา และค่าก่อสร้างบ้านเดี่ยวเท่ากับ 18,326 บาทต่อตารางเมตร บ้านแฝด 15,246 บาทต่อตาราง ทาวน์เฮ้าส์ 13,706 บาทต่อตารางเมตร โดยมีอัตราพื้นที่ขายประมาณ 69% ของพื้นที่ทั้งหมดจะได้ราคาขายแต่ละประเภทที่ได้กำหนดเป็นราคาแปลงมาตรฐานดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.8 แสดงรายได้ของโครงการ

รูปแบบบ้าน	จำนวน	พื้นที่ต่อแปลง (ตารางวา)	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ราคาขายเฉลี่ย	รวม (บาท)
บ้านเดี่ยว	42	61	140	3,342,361	140,379,141
บ้านแฝด	20	35	120	2,275,483	45,509,658
ทาวน์โฮม	18	35	110	1,953,944	35,171,000
รวม 3 Type					211,070,482

- เงื่อนไขการประมาณราคาขายและรายรับ

ตารางที่ 6.9 แสดงประมาณราคาขายและรายรับ

Name	Land Size (sQ.w)	Land Price	House Price	Land & House	Asking Price	Deposit	Contract	Pay by installment 8 Time	Transfer Date
Backyard Villa	101.6	779,284	2,563,077	3,342,361	3,500,000	20,000	100,000	120,839	2,255,652.35
Backyard Ville	85.8	447,791	1,827,692	2,275,483	2,300,000	20,000	100,000	80,831	1,508,838
Backyard Town	72.8	447,791	1,506,154	1,953,944	2,100,000	20,000	100,000	68,773	1,283,761

Average Price 1,682,750

- ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน (Sale Assumption by Month)

ระยะเวลาโครงการตั้งแต่เริ่มงานก่อสร้างจนถึงเริ่มการโอนขายบ้านได้หมดทั้งโครงการ จะใช้ระยะเวลาไม่เกิน 28 เดือน โดยยอดขายบ้านจะเริ่มในเดือนที่ 1 โดยเริ่มจากการทำการส่งเสริมการขายและก่อสร้างบ้านตัวอย่างให้แล้วเสร็จ

6.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

6.2.1 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 6.10 แสดงงบกำไรขาดทุน

2 งบกำไร/ขาดทุน		
	รวม	%
เดือน / ปีที่ดำเนินการ		
รายรับ		
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%
รายรับเงินดาวน์	62,471,232	30%
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%
รวมรายรับ	211,070,482	100%
ค่าใช้จ่ายต้นทุน		
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%

2 งบกำไร/ขาดทุน		
	รวม	%
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%
อาคารคลับเฮ้าส์ ชุมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.4%
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการ ขาย)	1,140,000	0.5%
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%
กำไรสะสม	45,589,858	

6.2.2 สัดส่วนและอัตราผลตอบแทนทางการเงิน Financial Ratio (ในกรณี Base Case)

ตารางที่ 6.11 แสดงผลตอบแทนทางการเงิน

ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC)	8.050%
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio)	6.080
กำไรสุทธิ (Net Income)	45,589,858
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	37,640,883.42
อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR)	25.15%
จุดคุ้มทุนโครงการ (Break-even)	67% (54 หลัง)

- การประมาณกระแสเงินสด (Cash Flow)

การประมาณกระแสเงินสดรับ เงินสดจ่ายของโครงการเดอะวังน้อย บีเคคาร์ด เพื่อให้ทราบว่าในแต่ละช่วงเวลาของการดำเนินการจะมีเงินสดหมุนเวียนเพียงพอ ต่อการใช้จ่ายในโครงการหรือไม่ เป็นการลดความเสี่ยงในการเตรียมแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในกรณีที่ไม่มีเงินไม่เพียงพอในการลงทุน เพื่อนำมาเป็นเงินสดหมุนเวียนต่อไป

การประมาณกระแสเงินสดจะเป็นการรวบรวมข้อมูล รายละเอียดต่างๆ ของโครงการทั้งหมด ซึ่งข้อมูลทั้งหมดที่นำมาใช้ในการประมาณกระแสเงินสดนั้น จะนำมาจากการวิเคราะห์ตลาด โดยจะนำรูปแบบของตัวเลขรายรับรายจ่ายแต่ละช่วงเวลา โดยจะแบ่งช่วงระยะเวลา ออกเป็นเดือน โดยโครงการนี้ดำเนินงานประมาณ 28 เดือน ส่วนระยะเวลาในการประมาณการตั้งแต่นั้นเริ่มต้นโครงการจนจบโครงการ

- ต้นทุนทางการเงิน (Cost of Capital)

ตารางที่ 6.12 แสดงต้นทุนทางการเงิน

		สัดส่วน	ดอกเบี้ย	
มูลค่าเงินลงทุน		100%		
D/E	ส่วนทุน	35%	10.0%	3.0%
1.9	ส่วนเงินกู้	65%	7.000%	4.550%
WACC(ต้นทุนการเงินเฉลี่ย)				8.050%

- การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดในแต่ละเดือน แล้วนำมารวมมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทุกเดือน โดยพิจารณาว่า NPV ของโครงการควรจะมีมากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ (0) แสดงว่าโครงการนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยอัตราคิดลด (Discount Rate) ของโครงการ คิดจาก WACC ซึ่งมีค่าเท่ากับ 8.050%

จากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน สรุปได้ว่าโครงการมีค่า NPV เท่ากับ 37,640,883.42 บาท ซึ่งมากกว่า 0 แสดงว่า โครงการนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน

- การหาอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

อัตราผลตอบแทนที่มีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ ศูนย์ โดยในการวิเคราะห์โครงการเดอะวังน้อย แบ็คยาร์ด ว่า หากค่า IRR ที่ได้รับเป็นไปตามอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังตามเป้าประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยให้ IRR มากกว่าหรือเท่ากับ WACC ก็สมควรลงทุนในโครงการนี้

จากการคำนวณได้ค่า IRR เท่ากับ 25.15% ซึ่งเป็นค่าบ่งชี้ว่าอัตราผลตอบแทนในการลงทุนมีผลตอบแทนครอบคลุมต้นทุนทางการเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินกู้และเงินผู้ถือหุ้น ซึ่งจะต้องไม่ ต่ำกว่า 8.050% จึงจะทำให้โครงการนี้มีความเป็นไปได้ทางการเงินและจากการคำนวณที่ได้ ค่า IRR ที่ได้นี้แสดงว่าผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าต้นทุนทางการเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินกู้และเงินผู้ถือหุ้น (WACC) ตามที่ได้ตั้งเกณฑ์ไว้ ซึ่งถือว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน

6.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ในการวิเคราะห์โครงการเดอะวังน้อย แบ็คยาร์ด และจัดทำประมาณการกระแสเงินสดรายละเอียดของต้นทุนและรายรับที่เกิดขึ้นในอนาคต อยู่ภายใต้ข้อสมมติว่าค่าตัวแปรต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้นมีค่าคงที่ตลอดอายุโครงการ อาทิ อัตราดอกเบี้ย ราคาต้นทุนก่อสร้าง ราคาขาย ฯลฯ ซึ่งในทางปฏิบัติ ตัวแปรเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงได้ และมีค่าไม่แน่นอน ดังนั้นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวจึงเป็นเครื่องมือทางการเงินอย่างหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงของผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอกต่างๆ โดยในการวิเคราะห์จะทำการทดสอบโดยเปลี่ยนแปลงตัวแปรที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ทีละตัวแปรและดูผลที่เกิดขึ้นต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน

ตารางที่ 6.13 แสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ตัวแปรที่มีผลกระทบ	NPV
ราคาขายที่ดิน+บ้าน	
ลดลง 5%	25,684,738.38
ลดลง 10%	15,318,883.12
ต้นทุนก่อสร้าง	
เพิ่มขึ้น 5%	28,181,401.07
เพิ่มขึ้น 10%	17,003,671.98
ราคาที่ดิน	
เพิ่มขึ้น 5%	37,010,673.71
เพิ่มขึ้น 10%	36,380,464.04

- ผลการวิเคราะห์ Sensitivity Analysis

1. เมื่อทำการปรับเปลี่ยนตัวแปรทางด้านราคาขายลดลง 5% , 10% จะส่งผลให้ค่า NPV จากเดิม (Base Case) 37,640,883.42 บาท ลดลงเหลือเพียง 25,684,738.38 บาท และ 15,318,883.12 บาท ตามลำดับ ดังนั้นการใช้กลยุทธ์ในการลดราคาสินค้าเพื่อทำการส่งเสริมการขายจึงเป็นสิ่งที่สามารถทำได้เพื่อส่งเสริมการขายในช่วงแรกของโครงการ

2. ในส่วนของตัวแปรด้านต้นทุนค่าก่อสร้างมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากปัจจัยด้านราคาน้ำมัน ค่าแรง และค่าวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น รวมทั้งภาวะเงินเฟ้อ ดังนั้น เมื่อตัวแปรด้านต้นทุนค่าก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น 5% ,10% จะส่งผลต่อ NPV และ IRR ของโครงการยังคงได้ผลลัพธ์ที่น่าลงทุนอยู่ ดังนั้นแม้ว่าโครงการจะพัฒนาในอนาคต ซึ่งส่งผลต่อค่าก่อสร้างปรับเพิ่มขึ้นอีก ประมาณ 5%-10% โครงการก็ยังสามารถให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจ

3. ในกรณีที่ราคาประเมินที่ดินเพิ่มขึ้น 5%-10% จะส่งผลต่อ ค่า NPV ลดลงเป็น 37,010,673.71 และ 36,380,464.04 ตามลำดับ โดยยังสามารถสะท้อนถึงการพัฒนาเพื่อให้เกิดศักยภาพที่เต็มที่และมีผลตอบแทนทางการเงินที่น่าสนใจอยู่ใกล้เคียงกับราคาในปัจจุบัน

6.4 การวิเคราะห์ Scenario Analysis

นอกจากการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยใช้วิธี Sensitivity Analysis ซึ่งเป็นการศึกษาผลกระทบต่อโครงการ เมื่อปัจจัยหนึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไป ขณะที่ตัวแปรอื่นๆคงที่ ยังจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ Scenario Analysis เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น เมื่อตัวแปรหลายตัวเกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะเกิดเป็นกรณีสถานการณ์แย่มากที่สุด (Worst Case) ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้ตั้งสมมุติฐาน ดังนี้

- กรณีสถานการณ์ที่แย่มากที่สุด (Worst Case) ตั้งสมมุติฐานว่า หากดำเนินการขายโครงการไม่จบตามที่ตั้งเป้าไว้ คือ 28 เดือน แต่สถานการณ์มีการเปลี่ยนแปลงเป็นการปิดการขายใน 36 เดือน นอกจากนั้น ยังมีค่าก่อสร้างและต้นทุนที่ดินที่เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 10% จากสถานการณ์ต่อเนื่องที่ไม่สามารถปิดการขายได้ตามเวลาที่ตั้งเป้าไว้ ซึ่งส่งผลต่อ NPV และ IRR
- กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case) ตั้งสมมุติฐานว่า หากสามารถปิดการขายโครงการได้เพียง 18 เดือน ตามการศึกษาของอัตราดูดซับของโครงการคู่แข่งที่สามารถขายได้เดือนละประมาณ 4-6 หลัง นอกจากนั้นยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและอื่นๆ ซึ่งส่งผลต่อ NPV และ IRR ดังนี้

ตารางที่ 6.14 แสดงการวิเคราะห์ Scenario Analysis

สถานการณ์	ปกติ (Base Case)	แย่มากที่สุด (Worst Case)	ดีที่สุด (Best Case)
ต้นทุนในการพัฒนาโครงการ	165,034,640	164,500,214	-
ช่วงเวลาในการขายโครงการ	28 เดือน	36 เดือน	15 เดือน
NPV	37,640,883.42	3,992,899.52	46,189,306.96
IRR	25.15%	15.43%	37.35%

- ผลการวิเคราะห์ Scenario Analysis

ผลการวิเคราะห์จากตารางสรุป Scenario Analysis จะเห็นได้ว่าในสถานการณ์ที่เป็น Worst Case คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องแย่งได้แก่ ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น ปิดการขายได้ช้าลง โครงการจะมี NPV เหลือ 3,992,899.52 และ IRR 15.43% ซึ่ง NPV ก็ยังมีค่ามากกว่า 0 และ IRR ก็มากกว่า Discount Rate ซึ่งจะเห็นได้ว่าแม้ในกรณี Worst Case ก็ยังสามารถลงทุนได้ แต่ผลตอบแทนการลงทุนก็จะลดตามมามากขึ้น

รายการอ้างอิง

บทความในอินเทอร์เน็ต

กองวิจัยตลาดแรงงาน

วิทยานิพนธ์

จาริณี เสาวคนธ์. (2549). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการซื้อบ้านทาวน์เฮาส์ในจังหวัดปทุมธานี.

วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์
ในพระบรมราชูปถัมภ์.

ชวิน รุ่งวัฒนภักดี. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบริเวณถนนประดิษฐ์มนูธรรม. การค้นคว้า
อิสระวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ชนทัต ตรีคุณประภา. (2557). กระบวนการกำหนดแนวคิดและการออกแบบพื้นที่นันทนาการเพื่อเป็นจุด
ขายในโครงการหมู่บ้านจัดสรร. วิทยานิพนธ์สถาปัตยกรรมศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชา
สถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

พงศ์ภักธนา วงศ์ไชยลิก. (2555). พฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อบ้านจากโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัด
เชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

พิชญานัชช กสิบุตร. (2557). การวิเคราะห์กลยุทธ์ของบริษัทมหาชนกลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท
หมู่บ้านจัดสรร. การศึกษาโครงการเฉพาะวิศวกรรมศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมและ
การบริหารการก่อสร้าง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

<http://www.bot.or.th> ธนาคารแห่งประเทศไทย

<http://www.nso.go.th> สำนักงานสถิติแห่งชาติ

<http://www.asa.or.th> สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์

<http://www.dpt.go.th> กรมโยธาธิการและผังเมือง

<https://th.wikipedia.org> สารานุกรมเสรี

สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

ศูนย์ข้อมูลก่อสร้างริมทรัพย์ไทย

กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

บ้านดินราวดี กรู๊ป





ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บริเวณย่านวังน้อย
จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

เรียน ท่านผู้กรอกแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินย่านวังน้อย อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ของนักศึกษาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดความต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

1.1 ท่านมีความต้องการที่อยู่อาศัยหรือไม่ภายในระยะเวลา 1 ปี

- ต้องการ ไม่ต้องการ

1.2 รูปแบบที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่ท่านมีความต้องการ

- บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์

1.3 ระดับราคาที่ท่านสนใจ

- ต่ำกว่า 1,000,000 บาท 1,000,001-2,000,000 บาท
 2,000,001-3,000,000 บาท 3,000,001-4,000,000 บาท
 4,000,001 บาทขึ้นไป

1.4 ขนาดที่ดินที่ท่านต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

- 20-35 ตารางวา 36-50 ตารางวา
 51-65 ตารางวา 66-80 ตารางวา
 81-95 ตารางวา 96-120 ตารางวา
 120 ตารางวาขึ้นไป

1.5 ขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ท่านต้องการของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

- 60-100 ตารางเมตร 100-120 ตารางเมตร
 120-140 ตารางเมตร 140-160 ตารางเมตร
 160-180 ตารางเมตร 180 ตารางเมตรขึ้นไป

1.6 จำนวนชั้นที่ท่านต้องการของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่

- 1 ชั้น 2 ชั้น 3 ชั้น 4 ชั้น

1.7 จำนวนเงินดาวน์ที่ท่านต้องการมากที่สุด โดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาบ้าน

- ต่ำกว่า 5% 6-15% 16-25% 26-35%

1.8 รูปแบบหรือสไตล์การออกแบบของบ้านที่ท่านต้องการ

- รูปแบบทันสมัย (Modern) รูปแบบเรียบง่าย (Minimal)
 รูปแบบคันทรี (Country) รูปแบบร่วมสมัย (Contemporary)
 รูปแบบอื่นๆ

1.9 จำนวนห้องนอนที่ท่านต้องการ ห้อง

1.10 จำนวนห้องน้ำที่ท่านต้องการ ห้อง

1.11 จำนวนที่จอดรถที่ท่านต้องการ คัน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

2.1 ที่พักอาศัยที่ท่านอยู่ในปัจจุบัน

อยู่ในเขต จังหวัด

2.2 ที่พักอาศัยของท่านที่อยู่ในปัจจุบัน มีลักษณะใด

- บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์
 บ้านเช่า ห้องเช่า/อพาร์ทเมนต์

2.3 เหตุผลในการต้องการย้ายที่อยู่อาศัย

- ขยายครอบครัว บ้านหลังที่ 1 บ้านหลังที่ 2
 เพื่อการลงทุน อื่นๆ

2.4 จำนวนผู้อยู่อาศัยในปัจจุบันของท่าน คน

2.5 ที่พักอาศัยในปัจจุบันของท่าน มีปัญหาใดเกิดขึ้นบ้าง (กรุณาเลือกตอบตามลำดับ)

- ระบบสาธารณูปโภคไม่ดี น้ำท่วม
 ไกลจากที่ทำงาน ไกลจากพื้นที่ชุมชน/เขตเมือง
 ไม่มีความเป็นส่วนตัว พื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ
 พื้นที่จอดรถไม่เพียงพอ ไม่มีพื้นที่ส่วนกลาง

ส่วนที่ 3 การให้น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อ	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	ปานกลาง	สำคัญน้อย	สำคัญน้อยที่สุด
1. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง					
โครงการอยู่ในทำเลที่ดี ใกล้แหล่งชุมชน สถานที่ราชการ และอื่นๆ					
โครงการอยู่ในทำเลที่ใกล้กับสถานที่ทำงาน					
โครงการอยู่ในทำเลที่ใกล้กับสถานที่อยู่อาศัยของครอบครัวเดิม					
2. ปัจจัยด้านการเข้าถึง					
โครงการมีการเข้าถึงได้ง่าย อยู่ใกล้กับถนนสายหลัก					
โครงการมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงที่ทำงาน					
3. ปัจจัยด้านรูปแบบบ้าน					
ขนาดที่ดินของบ้าน					
ขนาดพื้นที่ใช้สอยในบ้าน					
จำนวนที่จอดรถ					
จำนวนห้องนอน					
จำนวนห้องน้ำ					
ขนาดห้องนอน					
ขนาดห้องน้ำ					
ห้องอื่นๆ เช่น ห้องเก็บของ					
มีพื้นที่สวนรอบบ้าน					
4. ปัจจัยด้านราคา					
ระดับราคาของบ้าน					

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ก่อนตัดสินใจซื้อ	สำคัญมาก ที่สุด	สำคัญมาก	ปานกลาง	สำคัญน้อย	สำคัญน้อย ที่สุด
จำนวนเงินดาวน์ จำนวนเงิน ที่ต้องผ่อน จำนวนงวดในการ ผ่อน					
5. ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก					
สภาพธรรมชาติภายใน โครงการ					
ขนาดถนนภายในโครงการ					
การมีพื้นที่ส่วนกลางภายใน โครงการ เช่น พื้นที่สวน สระ ว่ายน้ำ สถานที่สังสรรค์					
6. ปัจจัยด้านการส่งเสริม การขาย					
การมีส่วนลดราคาบ้าน					
การแถมเฟอร์นิเจอร์					
การแถมเครื่องใช้ไฟฟ้า					
7. ปัจจัยด้านความปลอดภัย					
การมีระบบรักษาความ ปลอดภัยในโครงการที่ดี					
ระบบรักษาความปลอดภัย ภายในตัวบ้าน					
การออกแบบให้ภายใน โครงการมีจุดอ่อนน้อยที่สุด					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม

4.1 เพศ

- ชาย หญิง

4.2 อายุ

- ต่ำกว่า 30 ปี 30-35 ปี 36-40 ปี 41-45 ปี
 45-50 ปี 50-60 ปี 60 ปีขึ้นไป

4.3 รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

- ต่ำกว่า 20,000 บาท 20,001-30,000 บาท
 30,001-40,000 บาท 40,001-50,000 บาท
 50,001-60,000 บาท 60,001 บาทขึ้นไป

4.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัว (รวมตัวท่านด้วย) คน

4.5 อาชีพ

- พนักงานเอกชน รับราชการ
 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย
 อื่นๆ

4.6 กิจกรรมที่ท่านทำประจำในวันเสาร์-อาทิตย์

- พักผ่อนที่บ้าน เดินตลาด/ศูนย์การค้า
 เล่นกีฬา ท่องเที่ยวต่างจังหวัด
 พบปะสังสรรค์ อื่นๆ

4.7 ท่านหาข้อมูลจากแหล่งใดบ้าง

- หนังสือพิมพ์ นิตยสาร
 ป้ายโฆษณา แผ่นพับประชาสัมพันธ์
 งานออกบูธต่างๆ สำนักงานขาย
 อินเทอร์เน็ต อื่นๆ

ภาคผนวก ข กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

1. ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558

ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการร่างผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อเปิดประกาศ 90 วัน โดยอยู่ในบริเวณสีชมพู หมายเลข 1.21 เป็นที่ดินประเภทชุมชน ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยพาณิชยกรรม สถาบันราชการ สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

ข้อ 6 การใช้ประโยชน์ที่ดินตามแผนผังแสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินในอนาคตท้ายข้อกำหนดนี้ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

6.1 ที่ดินในบริเวณหมายเลข 1.1 ถึงหมายเลข 1.24 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ซึ่งที่ตั้งโครงการอยู่ในบริเวณหมายเลข 1.21 โดยกำหนดให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยพาณิชยกรรม สถาบันราชการ สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

ที่ดินในบริเวณหมายเลข 1.3 หมายเลข 1.7 หมายเลข 1.8 หมายเลข 1.10 หมายเลข 1.13 หมายเลข 1.15 หมายเลข 1.19 หมายเลข 1.21 ซึ่งเป็นบริเวณที่ตั้งโครงการ และหมายเลข 1.24 ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

(1) โรงงานตามประเภท ชนิด และจำพวก ตามบัญชีประเภทโรงงานอุตสาหกรรม จำแนกตามกฎหมายกระทรวง (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติโรงงานอุตสาหกรรม พ.ศ.2535 ลำดับที่ 7

(2) โรงงานประเภทอื่นนอกจาก (1) ที่ไม่มีระบบวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน

(3) คลังน้ำมัน สถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่สาม สถานีบริการน้ำมันประเภท ก สถานีบริการน้ำมันประเภท ข สถานีบริการน้ำมันประเภท ค ลักษณะที่สอง และสถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่สอง สถานีบริการน้ำมันประเภท ฉ ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เพื่อการจำหน่าย เว้นแต่สถานีบริการน้ำมันประเภท ก สถานีบริการน้ำมันประเภท ข สถานีบริการน้ำมันประเภทค ลักษณะที่สองและสถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่สอง ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร

(4) คลังก๊าซปิโตรเลียมเหลว สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงบรรจุ สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทห้องบรรจุ สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงเก็บ และสถานี

บริการก๊าซปิโตรเลียมเหลว ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่สถานีบริการก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซและสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ

(5) เลี้ยงม้า โค กระบือ สุกร แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ งู จระเข้ หรือสัตว์ป่าตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่าเพื่อกาค้า

(6) โรงแรมประเภท 3 และ โรงแรมประเภท 4 ตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร

(7) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน เว้นแต่เป็นการดำเนินการขององค์การทางศาสนา

(8) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม

(9) สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์

(10) โรงฆ่าสัตว์หรือโรงพักสัตว์

(11) ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา แม่น้ำป่าสัก แม่น้ำลพบุรี หรือที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร และมีระยะห่างจากเขตทางไม่น้อยกว่า 25 เมตร

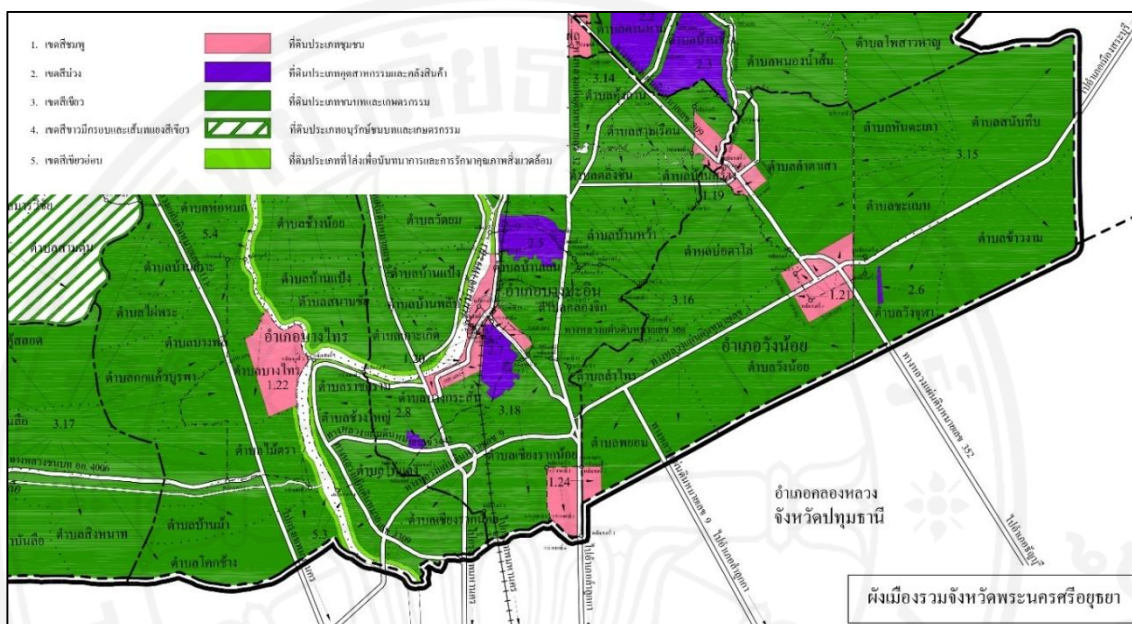
(12) กำจัดมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูล เว้นแต่ที่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลหรือได้รับอนุญาตให้ดำเนินการจากส่วนราชการ หรือองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

(13) ซ้อขายหรือเก็บเศษวัสดุที่มีพื้นที่ประกอบการเกิน 800 ตารางเมตร เว้นแต่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร และมีระยะห่างจากเขตทางไม่น้อยกว่า 50 เมตร และไม่ก่อให้เกิดเหตุรำคาญ

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทนี้ ในบริเวณหมายเลข 1.3 หมายเลข 1.7 หมายเลข 1.8 หมายเลข 1.10 หมายเลข 1.13 หมายเลข 1.15 หมายเลข 1.19 หมายเลข 1.21 ซึ่งเป็นบริเวณที่ตั้งโครงการ และหมายเลข 1.24 ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(1) การใช้ประโยชน์ที่ดินริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 32 ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 309 ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 329 ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 347 ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 352 และทางหลวงชนบทหมายเลข อย3008 ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมเขตทาง ไม่น้อยกว่า 15 เมตร

(2) การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทโรงแรม อาคารชุด อาคารอยู่อาศัยรวมหรือหอพัก และไซโล เก็บผลิตผลทางการเกษตร ให้มีระยะห่างตามแนวนานริมน้ำฝั่งตามสภาพธรรมชาติของแม่น้ำเจ้าพระยา แม่น้ำป่าสัก แม่น้ำลพบุรี ไม่น้อยกว่า 25 เมตร เว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณูปโภค



ผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2558 (ฉบับร่าง)

ที่มา : กรมโยธาธิการและผังเมือง

2. กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท ในพื้นที่บางส่วนของท้องที่อำเภอบางไทร อำเภอพระนครศรีอยุธยา อำเภอบางปะอิน และอำเภอลำลูกกา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2545

ข้อ 2 บริเวณที่ 3 หมายความว่า พื้นที่ในบริเวณที่วัดจากแนวศูนย์กลางทางหลวงของแผ่นดินหมายเลข 309 (ถนนโรจนะ) ออกไปทั้งสองข้าง ข้างละ 1,000 เมตร โดยด้านเหนือจดเส้นแบ่งเขตอำเภอบางปะอินกับอำเภอบางบาล และด้านใต้จดเส้นขนาน พากเหนือ ระยะ 1,000 เมตร กับแนวศูนย์กลางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) เว้นแต่พื้นที่ในบริเวณเขตเทศบาลตำบลลำลูกกา อำเภอวังน้อย

พื้นที่โครงการอยู่ในบริเวณที่ 3 ซึ่งเป็นพื้นที่ในบริเวณที่วัดจากแนวศูนย์กลางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ออกไปทั้งสองข้าง ข้างละ 1,000 เมตร โดยด้านตะวันออกจดเขตเทศบาลตำบลลำลูกกา อำเภอวังน้อยและด้านตะวันตกจดเส้นตั้งฉากกับทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนน

พหลโยธิน) กับทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 308 ไปทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือตามแนวทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) เป็นระยะ 200 เมตร โดยมีกำหนดดังนี้

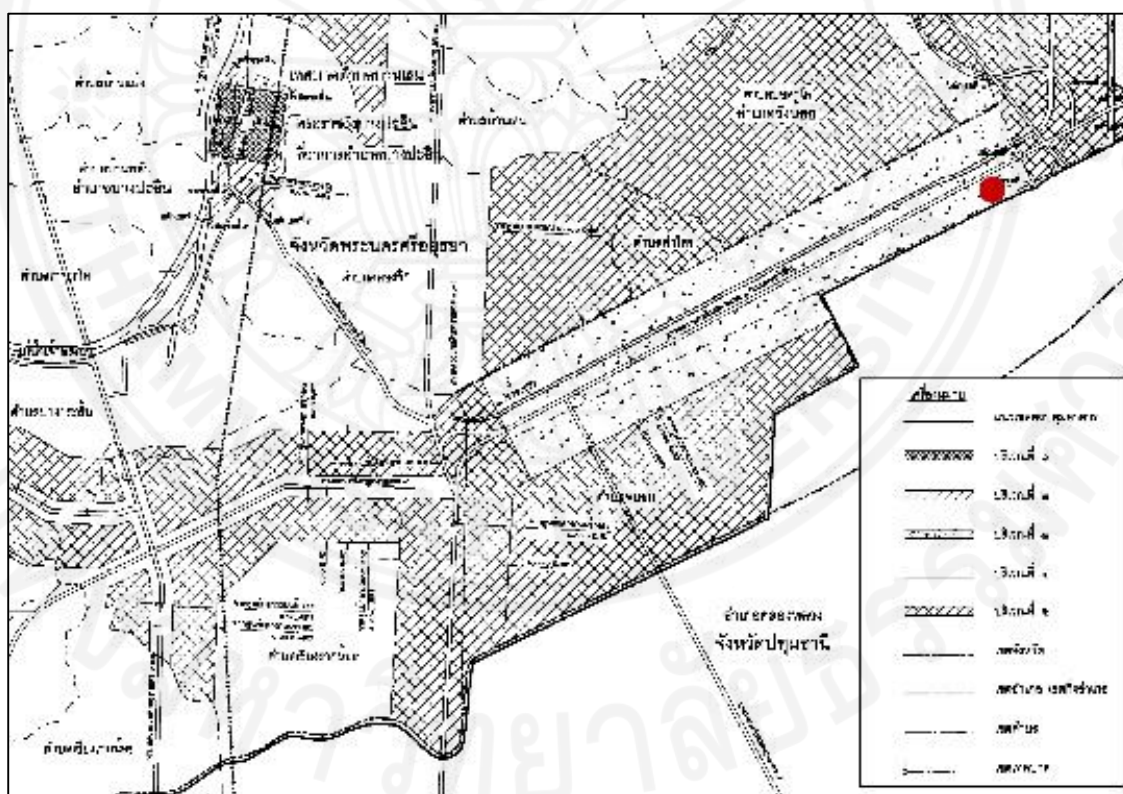
(ค) ภายในบริเวณที่ 3 ห้ามก่อสร้างอาคาร ดังต่อไปนี้

(1) โรงงานที่มีระยะห่างจากเขตทางหลวงของแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 309 (ถนนโรจนะ) น้อยกว่า 50 เมตร

(2) สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ

(3) อาคารที่มีความสูงเกิน 25 เมตร เว้นแต่อาคารโรงงานที่สร้างขึ้นภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมบางปะอินและเขตนิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า และตั้งอยู่ห่างจากศูนย์กลางของพระราชวังบางปะอินและศูนย์ศิลปาชีพบางไทร ไม่น้อยกว่า 2,000 เมตร

(4) หอถังน้ำที่มีความสูงเกิน 28 เมตร



กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2545

ที่มา : กรมโยธาธิการและผังเมือง

3. ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวางและจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2554

ข้อ 2 อาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง หมายความว่า อาคารที่ใช้ประโยชน์เพื่อการพาณิชย์กรรม ในอาคารหลังเดียวหรือหลายหลัง ที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่ง สินค้าอุปโภคและบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ 300 ตารางเมตรขึ้นไป แต่ไม่หมายความรวมถึงตลาดตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข และอาคารที่ใช้ดำเนินการเพื่อส่งเสริมหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์ของชุมชน

ข้อ 5 การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการก่อสร้าง ดัดแปลง เพื่อใช้หรือเปลี่ยนการใช้เป็นอาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง ที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่งสินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ 300 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- (1) มีระยะห่างจากเขตเทศบาลหรือเขตผังเมืองรวมไม่น้อยกว่า 3 กิโลเมตร
- (2) ที่ดินแปลงที่ตั้งอาคารจะต้องอยู่ติดถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 20 เมตร และจะต้องบรรจบกับถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางที่เท่ากันหรือมากกว่า
- (3) แนวศูนย์กลางปากทางเข้าออกของรถยนต์ต้องอยู่ห่างจากศูนย์กลางของทางร่วมทางแยกที่เป็นทางบรรจบกันของถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางตั้งแต่ 14 เมตรขึ้นไป ไม่น้อยกว่า 100 เมตร
- (4) มีอัตราส่วนของพื้นที่อาคารคลุมดินต่อพื้นที่ของแปลงที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคารไม่เกิน 0.3
- (5) มีอัตราส่วนของพื้นที่ใช้สอยรวมของอาคารต่อพื้นที่ของแปลงที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคารไม่เกิน 0.8
- (6) มีอัตราส่วนของพื้นที่ว่างที่จัดให้เป็นสวนหรือบริเวณปลูกต้นไม้ หรือการนันทนาการต่อพื้นที่ของแปลงที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคารไม่น้อยกว่าร้อยละ 20
- (7) มีที่ว่างด้านหน้าของอาคาร ห่างจากริมเขตทางของถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 50 เมตร โดยวัดระยะจากขอบนอกสุดของอาคารถึงริมเขตทางด้านที่ติดกับแปลงที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร
- (8) มีที่ว่างด้านข้างและด้านหลังของอาคาร ห่างจากเขตที่ดินของผู้อื่นหรือริมเขตทางของถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 15 เมตร โดยวัดระยะจากขอบนอกสุดของอาคารถึงเขตที่ดินของผู้อื่นหรือริมเขตทางด้านที่ติดกับแปลงที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร
- (9) อาคารที่มีความสูงเกิน 10 เมตร ต้องมีระยะห่างจากแนวเขตที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งอาคารศูนย์ราชการหลักของจังหวัดหรืออำเภอ ศาลากลาง โบราณสถาน และสถานศึกษา ไม่น้อยกว่า

500 เมตร โดยวัดระยะจากขอบนอกสุดของอาคารที่ขออนุญาตถึงแนวเขตที่ดินของสถานที่ดังกล่าว

- (10) มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คัน ต่อพื้นที่อาคาร 20 ตารางเมตร เศษของ 20 ตารางเมตร ให้คิดเป็น 20 ตารางเมตร
- (11) ที่พักมูลฝอย ต้องมีระยะห่างจากเขตที่ดินของผู้อื่นหรือถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 10 เมตร และต้องมีระยะห่างจากสถานที่ประกอบอาหารและสถานที่เก็บอาหารไม่น้อยกว่า 4 เมตร แต่ถ้าที่พักมูลฝอยมีขนาดความจุเกิน 3 ลูกบาศก์เมตร ต้องมีระยะห่างจากสถานที่ดังกล่าวไม่น้อยกว่า 10 เมตร และสามารถขนย้ายมูลฝอยได้โดยสะดวก
- (12) กรณีอาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้แหล่งน้ำสาธารณะ เช่น แม่น้ำ คู คลอง ลำธาร หรือลำกระโดง ต้องมีที่ว่างอันปราศจากอาคารและสิ่งก่อสร้างใดๆ ในด้านที่ติดกับแหล่งน้ำสาธารณะนั้น ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 3 เมตร แต่ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 6 เมตร สำหรับอาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้แหล่งน้ำสาธารณะขนาดใหญ่ เช่น บึงหรือทะเลสาบ ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 12 เมตร

เนื่องจากพื้นที่ตั้งโครงการติดข้อกำหนดหลายข้อ เช่น ข้อ 2,3 และ 9 จึงไม่สามารถขึ้นโครงการประเภทพาณิชย์กรรมค้าปลีกค้าส่งได้ เนื่องจากประเด็นสำคัญ คือ ขนาดเขตทางสาธารณะ ซึ่งกำหนดไว้ที่ 20 เมตร แต่เขตทางด้านหน้าโครงการติดเขตทางสาธารณะ ขนาด 8 เมตร

4. ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2546

หมวด 2 : ขนาดและเนื้อที่ของที่ดินที่ทำการจัดสรร

ข้อ 7 ขนาดของที่ดินจัดสรร แบ่งเป็น 3 ขนาด คือ

- ขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่
- ขนาดกลาง จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายตั้งแต่ 100-499 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการ 19-100 ไร่
- ขนาดใหญ่ จำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่ายตั้งแต่ 500 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการเกินกว่า 100 ไร่

ข้อ 8 การจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม ที่ดินแปลงย่อยจะต้องมีขนาดและเนื้อที่ของที่ดินแยกเป็นประเภท ดังนี้

- การจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายเฉพาะที่ดิน หรือที่ดินพร้อมอาคารประเภทบ้านเดี่ยว ที่ดินแปลงย่อยต้องมีขนาดความกว้างหรือความยาวไม่ต่ำกว่า 10.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 50 ตารางวา หากความกว้างหรือความยาวไม่ได้ขนาดดังกล่าว ต้องมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 60 ตารางวา
- การจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายพร้อมอาคารประเภทบ้านแฝด ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 35 ตารางวา
- การจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายพร้อมอาคารประเภทบ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์ ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตารางวา

ข้อ 9 ระยะห่างของตัวอาคารจากเขตที่ดินและการเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดิน ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยควบคุมอาคาร

ข้อ 10 ห้ามแบ่งแปลงที่ดินเป็นแนวตะเข็บ เป็นเศษเสี้ยว หรือมีรูปร่างที่ไม่สามารถใช้ประโยชน์

ข้อ 11 เพื่อประโยชน์ในการจัดขนาดและจำนวนของระบบสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะให้เพียงพอต่อการใช้ประโยชน์ในที่ดินของโครงการจัดสรรที่ดินในอนาคต ให้ที่ดินแปลงอื่นในโครงการฯ ซึ่งมีเนื้อที่เกินกว่า 100 ตารางวาขึ้นไป จะต้องนำมารวมเพื่อคำนวณจำนวนแปลงที่ดินใหม่ โดยใช้เกณฑ์เฉลี่ยเนื้อที่ 100 ตารางวา ต่อ 1 แปลง จำนวนแปลงที่ดินที่คำนวณได้จากเกณฑ์เฉลี่ยนี้ให้นำไปรวมกับจำนวนที่ดินแปลงย่อยที่จัดขนาดตามเกณฑ์กำหนดเพื่อใช้ในการกำหนดขนาดและจำนวนระบบสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะตามข้ออื่นๆ ต่อไป

หากลักษณะทั่วไปของการจัดสรรที่ดินเป็นการแบ่งที่ดินแปลงย่อยเป็นประเภทบ้านแฝด บ้านแถว และอาคารพาณิชย์ รวมกันเกินกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่จัดจำหน่ายทั้งโครงการ ให้ใช้เกณฑ์เฉลี่ยของพื้นที่บ้านแฝด บ้านแถว และอาคารพาณิชย์ทุกแปลงในโครงการฯ นั้นเป็นเกณฑ์เฉลี่ยต่อ 1 แปลง จำนวนแปลงที่ดินที่คำนวณได้จากเกณฑ์เฉลี่ยนี้ให้นำไปรวมกับจำนวนบ้านแฝด บ้านแถวและอาคารพาณิชย์ เพื่อใช้ในการกำหนดขนาดและจำนวนระบบสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะตามข้ออื่นๆ ต่อไป

หมวด 5 ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการคมนาคม การจราจร และความปลอดภัย

ข้อ 15 ความกว้างของหน้าที่ดินแปลงย่อยในโครงการแต่ละแปลงที่ติดถนนสำหรับใช้เป็นทางเข้าออกของรถยนต์ต้องไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร ความกว้างของเขตทางวัดตามแนวตั้งฉากจากความกว้างของหน้าที่ดินแปลงย่อย ต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์กำหนดในข้อ 16

ข้อ 16 ขนาดของถนนที่ต้องจัดให้มีการจัดสรรที่ดินแต่ละโครงการ ให้มีความกว้างของเขตทาง (ผิวจราจร และทางเท้า) เป็นสัดส่วนกับจำนวนที่ดินแปลงย่อย ดังนี้

- ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ต่ำกว่า 19 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 6.00 เมตร ทางเท้าด้านที่ปักเสาไฟฟ้า ให้มีความกว้างไม่ต่ำกว่า 1.15 เมตร
- ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 100-299 แปลง หรือเนื้อที่ 19-50 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 12.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 9.00 เมตร ทางเท้าข้างละ 1.50 เมตร
- ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 300-499 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 50 ไร่ แต่ไม่เกิน 100 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 16.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 12.00 เมตร ทางเท้าข้างละ 2.00 เมตร
- ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือมากกว่า 100 ไร่ขึ้นไป ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 18.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า 13.00 เมตร เกาะกลางถนนกว้างไม่น้อยกว่า 1.00 เมตร ทางเท้าข้างละ 2.00 เมตร

ข้อ 17 ถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินหรือทางสาธารณประโยชน์ ต้องมีความกว้างของผิวจราจรและทางเท้าไม่น้อยกว่าเกณฑ์กำหนดตามข้อ 16 นอกจากนี้จะมีเกณฑ์บังคับเป็นอย่างอื่น

ข้อ 18 ถนนแต่ละสายให้มีความยาวจากทางแยกหนึ่งถึงอีกทางแยกหนึ่งไม่เกิน 300 เมตร และไม่ควรถูกให้เป็นแนวตรงยาวเกินกว่า 600 เมตร

ข้อ 19 ถนนที่เป็นถนนปลายตัน ต้องจัดให้มีที่กักรถทุกระยะ 100 เมตร และที่ปลายตันที่กักรถ ต้องจัดให้เป็นไปตามมาตรฐาน

ข้อ 20 ที่จอดรถระหว่างผิวจราจรกับทางเท้ามีความกว้างไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร ให้จัดในบริเวณต่อไปนี้

ข้อ 21 ทางเท้า ถนนด้านที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยประเภทที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์ ต้องจัดให้มีทางเท้าสำหรับคนเดินตามขนาดที่กำหนดไว้ในข้อ 16 ทั้งนี้ ความกว้างทางเดินเท้าสุทธินับจากเขตแปลงที่ดินต้องไม่ต่ำกว่า 60 เซนติเมตร ตลอดความยาวของถนนโดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

หมวด 8 : ข้อกำหนดเกี่ยวกับการอื่นที่จำเป็นต่อการรักษาสภาพแวดล้อม การส่งเสริมสภาพความเป็นอยู่ และการบริหารชุมชน

ข้อ 31 สวน สนามเด็กเล่น สนามกีฬา ให้กันพื้นที่ไว้เพื่อจัดทำสวน สนามเด็กเล่น หรือสนามกีฬา โดยคำนวณจากพื้นที่จัดจำหน่ายไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ทั้งนี้ ไม่ให้แบ่งแยกออกเป็นแปลงย่อยหลายแห่ง เว้นแต่เป็นการกันพื้นที่แต่ละแห่งไว้ไม่ต่ำกว่า 1 ไร่ โดยจะต้องมีขนาดและรูปแบบที่เหมาะสม สะดวกแก่การใช้สอย

ภาคผนวก ค

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่	รายการประเภททรัพย์สินที่กำหนดราคาตามมาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุอาคาร (ปี)	ค่าเสื่อม	หมายเหตุ
		ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ม.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.						
1	บ้านเดี่ยวไม่ขึ้นเดี่ยว	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	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	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	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	5,800	7,100	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	5,900	6,500	7,500	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	6,600	7,800	9,000	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	6,400	7,500	8,500	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	10,400	13,000	14,800	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	12,600	17,000	20,300	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	16,900	21,000	27,000	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	18,600	23,700	30,300	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	-	17,100	20,600	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	-	19,500	24,700	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	-	25,300	33,800	50	2%	ข
24	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

หมายเหตุ:

- ก: หักค่าเสื่อมจนถึง 0 เว้นแต่อาคารที่สามารถมีอายุเกินกว่าที่กำหนดนี้ ให้ประมาณการอายุที่ยังเหลืออยู่จริง ณ วันที่ประเมิน
- ข: หักค่าเสื่อมตามเปอร์เซ็นต์ต่อปีที่กำหนดจนเหลือประมาณ 40% และเมื่อถึงหยุดหักค่าเสื่อม ให้ถือว่าอาคารนั้นมีค่าเสื่อมคงที่ 40% แม้จะมีอายุเพิ่มขึ้นก็ตาม ตัวอย่างเช่น บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว กำหนดอายุอาคารไว้ 50 ปี แสดงว่าให้หักค่าเสื่อมได้เพียง 2% (100% หาร 50 ปี) หากบ้านเดี่ยวหลังนี้มีอายุ 30 ปี ก็ ย่อมหักค่าเสื่อมไป 60% เหลือราคาเท่ากับ 40% แต่ถ้าบ้านข้างเคียงอีกหลังหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน มีอายุ 40 ปี ก็ คงหักค่าเสื่อมถึง 60% แล้วหยุดหักเช่นกัน โดยถือว่าอาคารอายุ 30 หรือ 40 ปี นี้ มีราคาหลังหักค่าเสื่อมเท่ากับ คือ 40% ของราคาค่าก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้เพราะโครงสร้างอาคารมาตรฐานย่อมไม่เสื่อมโทรมลง อาคารที่สร้างตามมาตรฐานวิศวกรรมอาจสามารถอยู่ได้นับร้อยปี แต่สิ่งที่เสื่อมโทรมลงคือระบบประกอบอาคาร ผนังหรืออื่น ๆ โครงสร้างของอาคารมีมูลค่าประมาณ 60% ของทั้งหมด ดังนั้นจึงประมาณการว่า ในกรณีที่อาคารมีอายุ 30 ปีขึ้นไป อย่างน้อยที่สุด โครงสร้างที่เหลือและส่วนอื่น (ถ้ามี) น่าจะมีมูลค่าไม่น้อยกว่า 40% ของราคาค่าก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้หากกรณีอาคารที่มีอายุมากเป็นพิเศษ เช่น ตั้งแล้ว 60 ปีขึ้นไป
- ค: สำหรับอาคารพาณิชย์การที่ 18, 21 และ 22 มีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้:
 - กรณีอาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. และสูงเกิน 23 เมตร จะต้องมีลิฟต์ดับเพลิง 1 ชุดมูลค่าประมาณ 10 ล้านบาท
 - อาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. ขึ้นไปยังต้องมีระบบดับเพลิง เช่น ระบบพ่นน้ำอัตโนมัติ รวมเป็นเงินอีกตารางเมตรละประมาณ 1,000 บาท
 - สำหรับอาคารในรายการที่ 24 อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น กำหนดให้มีลิฟต์และบันไดเลื่อนอย่างน้อยไม่เกิน 4 ตัว กรณีที่เกินกว่านี้ ประมาณว่ามีค่าก่อสร้างเพิ่มเติมเป็นเงินค่าประมาณ 4-5 ล้านบาท และนำไปเฉลี่ยเป็นค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรต่อไปนอกจากนี้ผู้ใช้ราคาค่าก่อสร้างอาคาร พึงเข้าใจในสาระต่อไปนี้:
 - องค์ประกอบมาตรฐานราคาประกอบด้วย ค่าก่อสร้างตามสัญญาก่อสร้างเท่านั้น ซึ่งได้แก่ ค่าวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ (ในงานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบประกอบอาคาร) ค่าแรงงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทั่วไปในการก่อสร้างและค่าโรของผูรับเหมา และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%) และสมทบกองทุนต่าง ๆ (0.9%) โดยไม่รวมค่าดอกเบี้ยลงทุนก่อสร้าง บริหารโครงการ ออกแบบ ควบคุมงาน วิชาชีพประชาสัมพันธ์ และค่าบริการการขาย
 - ค่าก่อสร้างที่กำหนดนี้ใช้เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น ในพื้นที่อื่นผู้ใช้ต้องปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม โดยควรมีเหตุผลประกอบการปรับเปลี่ยนด้วย เช่น การคำนึงถึงปัจจัยด้านกาขนส่ง อัตราค่าแรงและค่าครองชีพในท้องถิ่น อุปกรณ์ก่อสร้างที่มีอยู่หรือหาจ่ายหรือไม่ในท้องถิ่นนั้น และปัจจัยด้านการบริหารนำหนักของดิน (บางแห่งอาจแข็งแรงมากจนไม่ต้องตอกเสาเข็ม)
 - ค่าก่อสร้างนี้เป็นราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรของพื้นที่ก่อสร้างโดยรวม (รวมขบงบันได ของลิฟท์ พื้นที่ส่วนกลาง ฯลฯ) ไม่ไปตามพื้นที่ใช้สอยสุทธิ หรือไม่ได้แยกตามราคาที่อาจแตกต่างกันตามประเภทใช้สอยเช่น ห้องนอน ห้องครัว เฉลียง ระเบียง เป็นต้น
 - ค่าก่อสร้างนี้คิดเฉพาะในขอบเขตโครงสร้างอาคารเป็นหลัก เช่น พื้นที่ซีกข้างหรือที่จอดรถที่มีหลังคาคลุมรวมทั้งระเบียงชั้นบน ส่วนพื้นที่ซีกข้าง ระเบียงชั้นล่างหรือพื้นที่ถนนที่ยื่นออกจากตัวบ้าน ไม่ับรวมในพื้นที่ก่อสร้างนี้
 - ค่าก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่าโฆษณา ดอกเบี้ย ค่านายหน้าการขาย แต่เป็นราคาเพื่อประมูลก่อสร้าง
 - ค่าก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่าพังกันดินในระหว่างกาก่อสร้าง (sheet pile) หรือกรรมวิธีในการก่อสร้างพิเศษไปจากทั่วไป
 - ค่าก่อสร้างนี้จัดทำขึ้นสำหรับสิ่งก่อสร้างทั่วไป กรณีที่มีลักษณะพิเศษหรือมีต้นทุนที่สูง-ต่ำผิดปกติจำเป็นต้องคำนวณอย่างละเอียดโดยการถอดแบบก่อสร้างเป็นราย ๆ ไป โดยไม่สามารถใช้มาตรฐานราคาค่าก่อสร้างนี้
 - ค่าก่อสร้างนี้ อาจสูงหรือต่ำกว่าราคารับเหมาที่มีการรับเหมากันก็ได้ เพราะราคารับเหมาก่อสร้างขึ้นอยู่กับกาแข่งขัน ซึ่งอาจไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ส่วนราคาต่อตารางเมตรที่คำนวณนี้มาจากพื้นฐานการถอดแบบก่อสร้างตามราคาวัสดุ-ค่าแรงปกติ
 - สิ่งที่ควรเข้าใจเกี่ยวกับค่าก่อสร้างก็คือ แม้ราคาค่าก่อสร้างจะเพิ่มขึ้น แต่ไม่ใช่ว่าหมายความว่าราคาขายอสังหาริมทรัพย์จะเพิ่มขึ้นเช่นกันโดยอัตโนมัติ ทั้งนี้ราคาอสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับค่าที่ดินด้วย และยังขึ้นอยู่กับภาวะตลาด อุปทานในท้องถิ่นตลาดอีกด้วย ในบางครั้งค่าก่อสร้างขึ้น แต่ราคาอสังหาริมทรัพย์อาจไม่ได้เพิ่มขึ้นในสัดส่วนเดียวกันคนละทำงานไม่ได้กำหนดราคาค่าก่อสร้างอาคารในรายการต่อไปนี้ด้วยเหตุผลดังนี้:
 - โรงแรม ขึ้นอยู่กับกาตกแต่ง จึงกำหนดเป็นมาตรฐานได้ยาก อาจทำให้เกิดความสับสนได้ โรงแรมอาจมีลักษณะคล้ายอาหารฟันทันที่ที่กำหนดราคาไว้แล้ว เพียงแต่มีการตกแต่งและจัดกาเป็นพิเศษ
 - สระว่ายน้ำ มีลักษณะที่หลากหลายมาก จึงไม่อาจกำหนดให้เป็นมาตรฐานได้ชัดเจน เช่น สนามเทนนิส
 - สถานีบริการน้ำมัน รีสอร์ท และอื่น ๆ ที่มีลักษณะที่แตกต่างกันหลายประการ การกำหนดเป็นมาตรฐานเช่นรายการทรัพย์สินอื่นจึงทำได้ยาก
 - สำหรับเหตุผลที่ยังไม่กำหนดราคาค่าก่อสร้างของสิ่งก่อสร้างเหล่านี้ ก็คือ
 - รั้ว ขึ้นอยู่กับสภาพดิน การถมที่ การมีคานยึด (stay) หรือไม่ วัสดุ ฯลฯ
 - สระว่ายน้ำ มีสระทั้งแบบมาตรฐาน สร้างได้ดินหรือเหนือน้ำดิน รวมทั้งมีสระว่ายน้ำที่หลากหลายแบบ freeform สำหรับอาคารต่าง ๆ
 - สถานีบริการน้ำมัน มีมาตรฐานที่แตกต่างกันตามจำนวนหัวจ่าย ประเภทน้ำมันและถังเก็บน้ำมัน
 - โรงแรม ขึ้นอยู่กับระดับของโรงแรม การตกแต่งตามข้อกำหนดของแต่ละเครือโรงแรม
 - ห้องใต้ดิน ไม่มีมาตรฐานของห้องประเภทนี้

ภาคผนวก ง
ตารางด้านการเงิน

ตารางที่ ง.1 แสดงสรุปการใช้พื้นที่โครงการ

รายละเอียด		พื้นที่	หน่วย	หมายเหตุ
ขนาดที่ดินรวม		5610	ตรว	
สำนักงานนิติบุคคล		63	ตรว	
สวนหย่อม (6 แปลง)		-	ตรว	
คลับเฮ้าส์		-	ตรว	
สวนสาธารณะ (5% ของพื้นที่ขาย)		620	ตรว	
ถนน		1039	ตรว	
พื้นที่ขาย		3888	ตรว	
Effective Rate		69%		
ราคาค่าก่อสร้างเฉลี่ยต่อหลัง	1,391,925			
ค่าก่อสร้างรวม 80 หลัง	111,354,000			
ต้นทุนค่าก่อสร้าง ตรว ละ	28,640.43		44,062.20323	
ต้นทุนค่าที่ดิน	12,622,500			
ต้นทุนค่าที่ดิน ตรว ละ	2,250.00			
มูลค่าที่ดินคงเหลือ ณ 24 เมษายน 2558	12,622,500			
ต้นทุนค่าที่ดิน X Effective Rate ตรว ละ	3,246.53			
ต้นทุนโครงการค่าก่อสร้าง	123,976,500		2,100,000.00	
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	175,439		
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	35,088		
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	19,536		
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	-		
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	17,544		
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	7,018		
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	3,456		
อาคารคลับเฮ้าส์ ซุ้มประตูป้อมยาม	3,000,000	52,631.58		

รายละเอียด		พื้นที่	หน่วย	หมายเหตุ
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	35,087.72		
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	43,667	ต่อเดือน	1,048,000.00	ต่อ24 เดือน
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	100,000	ต่อเดือน	2,400,000.00	ต่อ 2 ปี
เงินเดือนกรรมการ	-	ต่อเดือน	-	ต่อ 2 ปี
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	2,110,705			
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	6,965,326			
รวม	12,524,031	19,710,540		
รวม (หักค่าพัฒนาที่ดิน)	(7,186,509)			
		Operating Cost	3,448,000	1.6%
ต้นทุนโครงการ (หักค่าพัฒนาที่ดิน)	136,500,531		133,052,531	
รายรับโครงการ	211,070,482		211,070,482	
กำไร	74,569,951		78,017,951	
K Factor	1.55		1.59	
ร้อยละกำไร	35.33%		36.96%	
Cost Plus				
Land Price	2,250	Baht/sqw		
Efficiency	69%			
Land Price Per Saleable	3,247	Baht/sqw		
Land Development	5,070	Baht/sqw		
Total Land Cost	8,316	Baht/sqw		
Land Price + 35%	12,794	Baht/sqw (Saleable)		

ตารางที่ ง.2 แสดงสรุปการใช้พื้นที่ขาย

Type	Size		Land Size		จำนวนหลัง	ราคาค่าก่อสร้าง	งวดงาน	ค่าก่อสร้าง งวดละ (บาท)
	sqm	sqw	sqm	sqw				
A	243.64	60.91	10232.88		42	1,666,000	8	208,250
B	140	35	2800		20	1,188,000	8	148,500
C	140	35	2520		18	979,000	8	122,375
จำนวนหลัง					80			

ตารางที่ ง.3 แสดงสรุปการคำนวณราคาขาย

	ต้นทุนค่าก่อสร้าง + กำไร 35%	ค่าที่ดินเฉลี่ย	ราคาขายเฉลี่ยที่ควรจะเป็น
Type A	2,563,077	779,283.58	3,342,361
Type B	1,827,692	447,790.60	2,275,483
Type C	1,506,154	447,790.60	1,953,944

ตารางที่ ง.4 แสดงต้นทุนทางการเงิน

		สัดส่วน	ดอกเบี้ย	
	มูลค่าเงินลงทุน	100%		
D/E	ส่วนทุน	35%	10.0%	3.5%
1.9	ส่วนเงินกู้	65%	7.000%	4.550%
WACC(ต้นทุนการเงินเฉลี่ย)				8.050%

ตารางที่ ง.5 แสดงการคาดการณ์การขายโครงการ

Project : The Wangnoi Backyard		FORECAST >>> >> >												
Sale Forecast		TOTAL	Jun-16	Jul-16	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	May-17
Date : 01-Jun-16	Description		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool													
	Sale/month	42	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Accumulated sale	42	3	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26
	% Accumulated sale		7%	14%	19%	24%	29%	33%	38%	43%	48%	52%	57%	62%
	งวดทำงาน		3	6	8	10	12	14	13	12	12	12	12	12
Type B	Detached House 3 beds 2 baths													
	Sale/month	20	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1
	Accumulated sale	20	2	4	6	8	10	12	13	14	15	16	17	18
	% Accumulated sale		10%	20%	30%	40%	50%	60%	65%	70%	75%	80%	85%	90%
	งวดทำงาน		2	4	6	8	10	12	13	14	15	8	7	6
Type C	Detached House 2 beds 2 baths													
	Sale/month	18	3	3	2	2	2	2	1	1	0	1	0	1
	Accumulated sale	18	3	6	8	10	12	14	15	16	16	17	17	18
	% Accumulated sale		17%	33%	44%	56%	67%	78%	83%	89%	89%	94%	94%	100%
	งวดทำงาน		3	6	8	10	12	14	15	16	16	7	5	4
TOTAL UNIT SALE		80	8	8	6	6	6	6	4	4	3	4	3	4
ACCUMULATED TOTAL SALE		80	8	16	22	28	34	40	44	48	51	55	58	62
% ACCUMULATED TOTAL SALE			10%	20%	28%	35%	43%	50%	55%	60%	64%	69%	73%	78%
Selling value														
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool													
	Deposit	840,000	60,000	60,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	Contract	4,200,000		300,000	300,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
	Down Payment	40,601,742			362,516	725,031	966,708	1,208,385	1,450,062	1,691,739	1,933,416	2,175,093	2,054,255	1,933,416
	Transfer payment	94,737,399											6,766,957	6,766,957
	Total	140,379,141	60,000	360,000	702,516	965,031	1,206,708	1,448,385	1,690,062	1,931,739	2,173,416	2,415,093	9,061,212	8,940,373
Type B	Detached House 3 beds 2 baths													
	Deposit	400,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
	Contract	2,000,000		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
	Down Payment	12,932,897			161,661	323,322	484,984	646,645	808,306	969,967	1,050,798	1,131,629	1,050,798	969,967
	Transfer payment	30,176,761											3,017,676	3,017,676
	Total	45,509,658	40,000	240,000	401,661	563,322	724,984	886,645	1,028,306	1,089,967	1,170,798	1,251,629	4,188,474	4,107,643
Type C	Detached House 2 beds 2 baths													
	Deposit	360,000	60,000	60,000	40,000	40,000	40,000	40,000	20,000	20,000	0	20,000	0	20,000
	Contract	1,800,000		300,000	300,000	200,000	200,000	200,000	200,000	100,000	100,000	0	100,000	0
	Down Payment	9,903,300			206,319	412,638	550,183	687,729	825,275	962,821	1,031,594	1,100,367	894,048	756,502
	Transfer payment	23,107,700											3,851,283	3,851,283
	Total	35,171,000	60,000	360,000	546,319	652,638	790,183	927,729	1,045,275	1,082,821	1,131,594	1,120,367	4,845,331	4,627,785
Grand Total		221,059,799	160,000	960,000	1,650,496	2,180,991	2,721,875	3,262,759	3,763,643	4,104,527	4,475,808	4,787,089	18,095,017	17,675,802

Project		: The Wangnoi Backyard												
Sale Forecast														
Date	:	01-Jun-16												
Description		TOTAL	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool													
	Sale/month	42	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2
	Accumulated sale	42	26	28	28	30	30	32	32	34	34	36	36	38
	% Accumulated sale		62%	67%	67%	71%	71%	76%	76%	81%	81%	86%	86%	90%
	งวดที่วาง		10	10	8	8	6	6	6	6	6	6	6	6
Type B	Detached House 3 beds 2 baths													
	Sale/month	20	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	Accumulated sale	20	18	19	19	20	20	20	20	20	20	20	20	20
	% Accumulated sale		90%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	งวดที่วาง		5	5	4	4	3	2	2	1	1	0	0	0
Type C	Detached House 2 beds 2 baths													
	Sale/month	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Accumulated sale	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
	% Accumulated sale		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	งวดที่วาง		3	2	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL UNIT SALE		80	0	3	0	3	0	2	0	2	0	2	0	2
ACCUMULATED TOTAL SALE		80	62	65	65	68	68	70	70	72	72	74	74	76
% ACCUMULATED TOTAL SALE			78%	81%	81%	85%	85%	88%	88%	90%	90%	93%	93%	95%
Selling value														
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool													
	Deposit	840,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000
	Contract	4,200,000	200,000	0	200,000	0	200,000	0	200,000	0	200,000	0	200,000	0
	Down Payment	40,601,742	1,933,416	1,933,416	1,691,739	1,691,739	1,450,062	1,450,062	1,208,385	1,208,385	966,708	966,708	966,708	966,708
	Transfer payment	94,737,399	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	4,511,305	0	4,511,305
	Total	140,379,141	6,644,721	6,484,721	6,403,044	6,243,044	6,161,367	6,001,367	5,919,690	5,759,690	5,678,013	5,518,013	1,166,708	5,518,013
Type B	Detached House 3 beds 2 baths													
	Deposit	400,000	0	20,000	0	20,000	0	0	0	0	0	0	0	0
	Contract	2,000,000	100,000	0	100,000	0	100,000	0	0	0	0	0	0	0
	Down Payment	12,932,897	889,137	808,306	646,645	565,814	484,984	484,984	404,153	323,322	242,492	161,661	161,661	80,831
	Transfer payment	30,176,761	3,017,676	3,017,676	3,017,676	3,017,676	1,508,838	1,508,838	1,508,838	1,508,838	1,508,838	1,508,838	0	1,508,838
	Total	45,509,658	4,006,813	3,845,982	3,764,321	3,603,490	2,093,822	1,993,822	1,912,991	1,832,160	1,751,330	1,670,499	161,661	1,589,669
Type C	Detached House 2 beds 2 baths													
	Deposit	360,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Contract	1,800,000	100,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Down Payment	9,903,300	618,956	550,183	412,638	275,092	206,319	137,546	137,546	68,773	68,773	0	0	0
	Transfer payment	23,107,700	2,567,522	2,567,522	2,567,522	2,567,522	1,283,761	1,283,761	0	1,283,761	0	1,283,761	0	0
	Total	35,171,000	3,286,478	3,117,706	2,980,160	2,842,614	1,490,080	1,421,307	137,546	1,352,534	68,773	1,283,761	0	0
Grand Total		221,059,799	13,938,012	13,448,409	13,147,525	12,689,148	9,745,268	9,416,496	7,970,227	8,944,384	7,498,116	8,472,273	1,328,369	7,107,682

Project : The Wangnoi Backyard																	
Sale Forecast																	
Date : 01-Jun-16	TOTAL	Jun-18 25	Jul-18 26	Aug-18 27	Sep-18 28	Oct-18 29	Nov-18 30	Dec-18 31	Jan-19 32	Feb-19 33	Mar-19 34	Apr-19 35	May-19 36	Jun-19 37	Jul-19 38	Aug-19 39	
Description																	
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool																
	Sale/month	42	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Accumulated sale	42	38	40	40	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	
	% Accumulated sale		90%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
	งวดการขาย		6	6	6	6	6	4	4	2	2	0	0	0	0	0	
Type B	Detached House 3 beds 2 baths																
	Sale/month	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Accumulated sale	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
	% Accumulated sale		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
	งวดการขาย		0	0	0	0	0	0	0	0	0	-20	-20	-20	-20	-20	
Type C	Detached House 2 beds 2 baths																
	Sale/month	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Accumulated sale	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	
	% Accumulated sale		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
	งวดการขาย		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	TOTAL UNIT SALE	80	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	ACCUMULATED TOTAL SALE	80	76	78	78	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	
	% ACCUMULATED TOTAL SALE		95%	98%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
	Selling value																
Type A	Detached House 3 beds 2 baths with pool																
	Deposit	840,000	0	40,000	0	40,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Contract	4,200,000	200,000	0	200,000	0	200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Down Payment	40,601,742	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	725,031	725,031	483,354	483,354	241,677	241,677	0	
	Transfer payment	94,737,399	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	
	Total	140,379,141	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,478,013	966,708	5,236,336	725,031	4,994,659	483,354	4,752,982	241,677	4,511,305	
Type B	Detached House 3 beds 2 baths																
	Deposit	400,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Contract	2,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Down Payment	12,932,897	80,831	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Transfer payment	30,176,761	0	1,508,838	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Total	45,509,658	80,831	1,508,838	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Type C	Detached House 2 beds 2 baths																
	Deposit	360,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Contract	1,800,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Down Payment	9,903,300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Transfer payment	23,107,700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Total	35,171,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Grand Total	221,059,799	1,247,539	7,026,851	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,478,013	966,708	5,236,336	725,031	4,994,659					

ตารางที่ ง.6 แสดงการคาดการณ์งวดงานก่อสร้าง

Project		: The Wangnoi Backyard													
Sale Forecast		FORECAST >>> >> > >													
Date	:	01-Jun-16	TOTAL	Jun-16	Jul-16	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	May-17
Description				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Construction Value															
Type A	Sale/month			3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Construction cost	69,972,000				624,750	1,249,500	1,666,000	2,082,500	2,499,000	2,915,500	3,332,000	3,748,500	3,540,250	3,332,000
Type B	Sale/month			2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
	Construction cost	23,760,000				297,000	594,000	891,000	1,188,000	1,485,000	1,782,000	1,930,500	2,079,000	1,930,500	1,782,000
Type C	Sale/month			3	3	2	2	2	2	1	1	0	1	0	0
	Construction cost	17,622,000				367,125	734,250	979,000	1,223,750	1,468,500	1,713,250	1,835,625	1,958,000	1,590,875	1,346,125
	Total	111,354,000				1,288,875	2,577,750	3,536,000	4,494,250	5,452,500	6,410,750	7,098,125	7,785,500	7,061,625	6,460,125
Forecasting summary															
	Deposit	1,600,000	160,000	160,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	80,000	80,000	60,000	80,000	60,000	80,000
	Contract	8,000,000	0	800,000	800,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	400,000	400,000	300,000	400,000	300,000
	Down Payment	62,471,232	0	0	730,496	1,460,991	2,001,875	2,542,759	3,083,643	3,624,527	4,015,808	4,407,089	3,999,101	3,999,101	3,659,886
	Transfer payment	138,999,250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13,635,916	13,635,916
GRAND TOTAL		211,070,482	160,000	960,000	1,650,496	2,180,991	2,721,875	3,262,759	3,763,643	4,104,527	4,475,808	4,787,089	18,095,017	17,675,802	
	โฉนดบ้าน	Type A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,027,082	10,027,082
		Type B	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,550,966	4,550,966
		Type C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,861,833	5,861,833
	ค่าธรรมเนียมโอน 1%		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	204,399	204,399
	ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3%		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	674,516	674,516

Project		: The Wangnoi Backyard													
Sale Forecast															
Date	:	01-Jun-16													
Description		TOTAL	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18	
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Construction Value															
Type A	Sale/month		0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	
	Construction cost	69,972,000	3,332,000	3,332,000	2,915,500	2,915,500	2,499,000	2,499,000	2,082,500	2,082,500	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	
Type B	Sale/month		0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Construction cost	23,760,000	1,633,500	1,485,000	1,188,000	1,039,500	891,000	891,000	742,500	594,000	445,500	297,000	297,000	148,500	
Type C	Sale/month		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Construction cost	17,622,000	1,101,375	979,000	734,250	489,500	367,125	244,750	244,750	122,375	122,375	0	0	0	
	Total	111,354,000	6,066,875	5,796,000	4,837,750	4,444,500	3,757,125	3,634,750	3,069,750	2,798,875	2,233,875	1,963,000	1,963,000	1,814,500	
Forecasting summary															
	Deposit	1,600,000	0	60,000	0	60,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	
	Contract	8,000,000	400,000	0	300,000	0	300,000	0	200,000	0	200,000	0	200,000	0	
	Down Payment	62,471,232	3,441,509	3,291,906	2,751,022	2,532,645	2,141,365	2,072,592	1,750,084	1,600,481	1,277,973	1,128,369	1,128,369	1,047,539	
	Transfer payment	138,999,250	10,096,503	10,096,503	10,096,503	10,096,503	7,303,904	7,303,904	6,020,143	7,303,904	6,020,143	7,303,904	0	6,020,143	
GRAND TOTAL		211,070,482	13,938,012	13,448,409	13,147,525	12,689,148	9,745,268	9,416,496	7,970,227	8,944,384	7,498,116	8,472,273	1,328,369	7,107,682	
	โฉนดบ้าน	Type A	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	6,684,721	-	6,684,721
		Type B	4,550,966	4,550,966	4,550,966	4,550,966	2,275,483	2,275,483	2,275,483	2,275,483	2,275,483	2,275,483	2,275,483	-	2,275,483
		Type C	3,907,889	3,907,889	3,907,889	3,907,889	1,953,944	1,953,944	-	1,953,944	-	1,953,944	-	-	
	ค่าธรรมเนียมโอน 1%		151,436	151,436	151,436	151,436	109,141	109,141	89,602	109,141	89,602	109,141	-	89,602	
	ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3%		499,738	499,738	499,738	499,738	360,167	360,167	295,687	360,167	295,687	360,167	-	295,687	

Project		: The Wangnoi Backyard															
Sale Forecast																	
Date	:	01-Jun-16															
Description		TOTAL	Jun-18	Jul-18	Aug-18	Sep-18	Oct-18	Nov-18	Dec-18	Jan-19	Feb-19	Mar-19	Apr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Aug-19
			25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Construction Value																	
Type A	Sale/month		0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Construction cost	69,972,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,249,500	1,249,500	833,000	833,000	416,500	416,500	0	0
Type B	Sale/month		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Construction cost	23,760,000	148,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Type C	Sale/month		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Construction cost	17,622,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	111,354,000	1,814,500	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,249,500	1,249,500	833,000	833,000	416,500	416,500	0	0
Forecasting summary																	
	Deposit	1,600,000	0	40,000	0	40,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Contract	8,000,000	200,000	0	200,000	0	200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Down Payment	62,471,232	1,047,539	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	725,031	725,031	483,354	483,354	0	0	0	0
	Transfer payment	138,999,250	0	6,020,143	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	4,511,305	0	0	0
GRAND TOTAL		211,070,482	1,247,539	7,026,851	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,478,013	966,708	5,236,336	725,031	4,994,659					
	โฉนดบ้าน	Type A	-	6,684,721	-	6,684,721	-	6,684,721	-	6,684,721	-	6,684,721	-	6,684,721	-	-	-
		Type B	-	2,275,483	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Type C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	ค่าธรรมเนียมโอน 1%		-	89,602	-	66,847	-	66,847	-	66,847	-	66,847	-	66,847	-	-	-
	ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3%		-	295,687	-	220,596	-	220,596	-	220,596	-	220,596	-	220,596	-	-	-

ตารางที่ ๗.7 แสดงงบกระแสเงินสด

โครงการ The Wangnoi Backyard										
1 งบกระแสเงินสด										
	รวม	%	0	1	2	3	4	5	6	7
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Jun-16	Jul-16	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)										
ยอดขาย	80	100%		8	8	6	6	6	6	4
Deposit	1,600,000	100%		160,000	160,000	120,000	120,000	120,000	120,000	80,000
Contract	8,000,000	100%		0	800,000	800,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Down Payment	62,471,232	100%		0	0	730,496	1,460,991	2,001,875	2,542,759	3,083,643
Transfer payment	138,999,250	100%		0	0	0	0	0	0	0
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	211,070,482	100%		160,000	960,000	1,650,496	2,180,991	2,721,875	3,262,759	3,763,643
	211,070,482									
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	7.7%	12,622,500	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	6.1%	10,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	1.2%	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.7%	1,113,540	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.6%	1,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	400,000	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	197,000	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคสล.เสาเข็มประตูปอมยาม	3,000,000	1.8%	3,000,000	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	1.2%	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง		0.0%								
TYPE A	69,972,000	42.7%	-	-	-	624,750	1,249,500	1,666,000	2,082,500	2,499,000
TYPE B	23,760,000	14.5%	-	-	-	297,000	594,000	891,000	1,188,000	1,485,000
TYPE C	17,622,000	10.7%	-	-	-	367,125	734,250	979,000	1,223,750	1,468,500
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.7%	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	50,000
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.5%	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	6.6%	-	-	64,198	4,545	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	164,034,640	100.0%	32,333,040	200,000	264,198	1,493,420	2,777,750	3,736,000	4,694,250	5,602,500
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	47,035,842		(32,333,040)	(40,000)	695,802	157,075	(596,759)	(1,014,125)	(1,431,491)	(1,838,857)
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)										
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	8,134,570		11,316,564	361,943	-	-	-	-	-	-
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down) ค่าที่ดิน	92,313,676		21,016,476.00	-	-	837,769	1,675,538	2,298,400	2,921,263	3,544,125
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	54,443,214		-	112,000	672,000	1,155,347	1,526,694	1,905,313	2,283,931	2,634,550
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)			21,016,476	20,904,476	20,232,476	19,914,898	20,063,742	20,456,829	21,094,160	22,003,735
เงินสดต้นงวด					88,000	(6,220)	(282,893)	(847,847)	(1,588,216)	(2,505,425)
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	1,445,984	7.000%		121,943	118,023	116,170	117,038	119,332	123,049	128,355
เงินสดปลายงวด				88,000	(6,220)	(282,893)	(847,847)	(1,588,216)	(2,505,425)	(3,563,062)
อัตราส่วนหนี้สิน/ทุน										
	6.08									
				1	2	3	4	5	6	7
เงินลงทุนสะสม				11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507
เงินกู้สะสม				21,016,476	21,016,476	21,854,245	23,529,782	25,828,182	28,749,445	32,293,570
D/E Ratio				1.80	1.80	1.87	2.01	2.21	2.46	2.77

โครงการ The Wangnoi Backyard											
1 งบกระแสเงินสด											
	รวม	%	8	9	10	11	12	13	14	15	
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Feb-17	Mar-17	Apr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)											
ยอดขาย	80	100%	4	3	4	3	4	-	3	-	
Deposit	1,600,000	100%	80,000	60,000	80,000	60,000	80,000	0	60,000	0	
Contract	8,000,000	100%	400,000	400,000	300,000	400,000	300,000	400,000	0	300,000	
Down Payment	62,471,232	100%	3,624,527	4,015,808	4,407,089	3,999,101	3,659,886	3,441,509	3,291,906	2,751,022	
Transfer payment	138,999,250	100%	0	0	0	13,635,916	13,635,916	10,096,503	10,096,503	10,096,503	
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	211,070,482	100%	4,104,527	4,475,808	4,787,089	18,095,017	17,675,802	13,938,012	13,448,409	13,147,525	
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)											
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	7.7%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	6.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่าลมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.7%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	
อาคารคลังสินค้า รั้วประตูป้อมยาม	3,000,000	1.8%	-	-	-	-	-	-	-	-	
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	
ค่าก่อสร้าง	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	
TYPE A	69,972,000	42.7%	2,915,500	3,332,000	3,748,500	3,540,250	3,332,000	3,332,000	3,332,000	2,915,500	
TYPE B	23,760,000	14.5%	1,782,000	1,930,500	2,079,000	1,930,500	1,782,000	1,633,500	1,485,000	1,188,000	
TYPE C	17,622,000	10.7%	1,713,250	1,835,625	1,958,000	1,590,875	1,346,125	1,101,375	979,000	734,250	
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.7%	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	20,000	20,000	20,000	
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.5%	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.8%	-	-	-	136,359	136,359	100,965	100,965	100,965	
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.8%	-	-	-	449,985	449,985	333,185	333,185	333,185	
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	6.6%	-	-	-	1,018,965	1,041,961	731,699	709,826	775,563	
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	164,034,640	100.0%	6,560,750	7,248,125	7,935,500	8,816,934	8,238,431	7,352,723	7,059,976	6,167,462	
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	47,035,842		(2,456,223)	(2,772,317)	(3,148,411)	9,278,083	9,437,371	6,585,289	6,388,433	6,980,063	
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	8,134,570		-	-	-	-	-	-	-	-	
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down) ค่าที่ดิน	92,313,676		4,166,988	4,613,781	5,060,575	4,590,056	4,199,081	3,943,469	3,767,400	3,144,538	
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	54,443,214		2,873,169	3,133,066	3,350,962	12,666,512	12,373,062	9,756,609	-	-	
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)			23,297,553	24,778,269	26,487,882	18,411,426	10,237,446				
เงินสดต้นงวด			(3,563,062)	(4,861,369)	(6,297,510)	(7,890,821)	(6,796,594)	(5,592,921)	(4,820,772)	5,335,061	
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	1,445,984	7.000%	135,902	144,540	154,513	107,400	59,718	-	-	-	
เงินสดปลายงวด			(4,861,369)	(6,297,510)	(7,890,821)	(6,796,594)	(5,592,921)	(4,820,772)	5,335,061	15,459,661	
อัตราส่วนหนี้สิน/ทุน	6.08										
			8	9	10	11	12	13	14	15	
เงินลงทุนสะสม			11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	
เงินกู้สะสม			36,460,557	41,074,339	46,134,914	50,724,970	54,924,051	58,867,520	62,634,920	65,779,457	
D/E Ratio			3.12	3.52	3.95	4.34	4.70	5.04	5.36	5.63	

โครงการ The Wangnoi Backyard										
1 งบกระแสเงินสด										
	รวม	%	16	17	18	19	20	21	22	23
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)										
ยอดขาย	80	100%	3	-	2	-	2	-	2	-
Deposit	1,600,000	100%	60,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0
Contract	8,000,000	100%	0	300,000	0	200,000	0	200,000	0	200,000
Down Payment	62,471,232	100%	2,532,645	2,141,365	2,072,592	1,750,084	1,600,481	1,277,973	1,128,369	1,128,369
Transfer payment	138,999,250	100%	10,096,503	7,303,904	7,303,904	6,020,143	7,303,904	6,020,143	7,303,904	0
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	211,070,482	100%	12,689,148	9,745,268	9,416,496	7,970,227	8,944,384	7,498,116	8,472,273	1,328,369
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	7.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	6.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.6%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้งวัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ซ่อมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
TYPE A	69,972,000	42.7%	2,915,500	2,499,000	2,499,000	2,082,500	2,082,500	1,666,000	1,666,000	1,666,000
TYPE B	23,760,000	14.5%	1,039,500	891,000	891,000	742,500	594,000	445,500	297,000	297,000
TYPE C	17,622,000	10.7%	489,500	367,125	244,750	244,750	122,375	122,375	-	-
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.7%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.5%	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.8%	100,965	73,039	73,039	60,201	73,039	60,201	73,039	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.8%	333,185	241,029	241,029	198,665	241,029	198,665	241,029	-
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	6.6%	769,050	555,408	534,768	452,161	571,144	488,537	607,521	-
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	164,034,640	100.0%	5,767,699	4,746,600	4,603,586	3,900,777	3,804,087	3,101,279	3,004,588	2,083,000
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	47,035,842		6,921,449	4,998,668	4,812,910	4,069,450	5,140,297	4,396,837	5,467,685	(754,631)
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	8,134,570		-	-	-	-	-	-	-	(754,631)
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down) ค่าที่ดิน	92,313,676		2,888,925	2,442,131	2,362,588	1,995,338	1,819,269	1,452,019	1,275,950	1,275,950
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	54,443,214		-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)										
เงินสดต้นงวด			15,459,661	25,270,035	32,710,834	39,886,331	45,951,118	52,910,685	58,759,540	65,503,175
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	1,445,984	7.000%	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด			25,270,035	32,710,834	39,886,331	45,951,118	52,910,685	58,759,540	65,503,175	65,269,864
อัตราส่วนหนี้สิน/ทุน	6.08									
			16	17	18	19	20	21	22	23
เงินลงทุนสะสม			11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	11,678,507	10,923,876
เงินกู้สะสม			68,668,382	71,110,514	73,473,101	75,468,439	77,287,707	78,739,726	80,015,676	81,291,626
D/E Ratio			5.88	6.09	6.29	6.46	6.62	6.74	6.85	7.44

โครงการ The Wangnoi Backyard										
1 งบกระแสเงินสด										
เดือน / ปีที่ดำเนินการ	รวม	%	24	25	26	27	28	29	30	31
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			Jun-18	Jul-18	Aug-18	Sep-18	Oct-18	Nov-18	Dec-18	Jan-19
ยอดขาย	80	100%	2	-	2	-	2	-	-	-
Deposit	1,600,000	100%	40,000	0	40,000	0	40,000	0	0	0
Contract	8,000,000	100%	0	200,000	0	200,000	0	200,000	0	0
Down Payment	62,471,232	100%	1,047,539	1,047,539	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708
Transfer payment	138,999,250	100%	6,020,143	0	6,020,143	0	4,511,305	0	4,511,305	0
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	211,070,482	100%	7,107,682	1,247,539	7,026,851	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,478,013	966,708
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	7.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	6.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.6%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้งวัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ชุมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
TYPE A	69,972,000	42.7%	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000
TYPE B	23,760,000	14.5%	148,500	148,500	-	-	-	-	-	-
TYPE C	17,622,000	10.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.7%	20,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.5%	100,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.8%	60,201	-	60,201	-	45,113	-	45,113	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.8%	198,665	-	198,665	-	148,873	-	148,873	-
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	6.6%	491,432	-	510,198	-	365,803	-	361,803	-
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	164,034,640	100.0%	2,684,798	1,814,500	2,435,065	1,666,000	2,225,789	1,666,000	2,221,789	1,666,000
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	47,035,842		4,422,884	(566,961)	4,591,786	(499,292)	3,292,224	(499,292)	3,256,224	(699,292)
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	8,134,570		-	(566,961)	-	(499,292)	-	(499,292)	-	(699,292)
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down) ค่าที่ดิน	92,313,676		1,179,425	1,179,425	1,082,900	1,082,900	1,082,900	1,082,900	1,082,900	1,082,900
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	54,443,214		-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)										
เงินสดต้นงวด			65,269,864	70,872,173	70,917,675	76,592,362	76,676,678	81,051,802	81,136,118	85,475,242
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	1,445,984	7.000%	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด			70,872,173	70,917,675	76,592,362	76,676,678	81,051,802	81,136,118	85,475,242	85,159,559
อัตราส่วนหนี้สิน/ทุน	6.08									
			24	25	26	27	28	29	30	31
เงินลงทุนสะสม			10,923,876	10,356,915	10,356,915	9,857,623	9,857,623	9,358,331	9,358,331	8,659,039
เงินกู้สะสม			82,471,051	83,650,476	84,733,376	85,816,276	86,899,176	87,982,076	89,064,976	90,147,876
D/E Ratio			7.55	8.08	8.18	8.71	8.82	9.40	9.52	10.41

โครงการ The Wangnoi Backyard								
1 งบกระแสเงินสด								
	รวม	%	32:	33:	34:	34:	34:	35
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Feb-19:	Mar-19:	Apr-19:	May-19:	Jun-19:	Jul-19:
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)								
ยอดขาย	80	100%	-	-	-	-	-	-
Deposit	1,600,000	100%	0	0	0	0	0	0
Contract	8,000,000	100%	0	0	0	0	0	0
Down Payment	62,471,232	100%	725,031	725,031	483,354	0	0	0
Transfer payment	138,999,250	100%	4,511,305	0	4,511,305	0	0	0
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	211,070,482	100%	5,236,336	725,031	4,994,659	-	-	-
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)								
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	7.7%	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	6.1%	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.7%	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.6%	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้งวัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ชุมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.8%	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 3000	2,000,000	1.2%	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง		0.0%						
TYPE A	69,972,000	42.7%	1,249,500	1,249,500	833,000	833,000	416,500	416,500
TYPE B	23,760,000	14.5%	-	-	-	-	-	-
TYPE C	17,622,000	10.7%	-	-	-	-	-	-
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.7%	-	-	-	-	-	-
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.5%	-	-	-	-	-	-
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.8%	45,113	-	45,113	-	-	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.8%	148,873	-	148,873	-	-	-
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	6.6%	379,285	-	396,767	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	164,034,640	100.0%	1,822,771	1,249,500	1,423,753	833,000	416,500	416,500
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	47,035,842		3,413,565	(524,469)	3,570,905	(833,000)	(416,500)	(416,500)
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	8,134,570		-	(524,469)	-	-	-	-
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down) ค่าที่ดิน	92,313,676		812,175	812,175	541,450	541,450	270,725	270,725
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	54,443,214		-	-	-	-	-	-
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)								
เงินสดต้นงวด			85,159,559	89,385,298	89,148,536	93,260,891	92,969,341	92,823,566
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	1,445,984	7.000%	-	-	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด			89,385,298	89,148,536	93,260,891	92,969,341	92,823,566	92,677,791
อัตราส่วนหนี้สิน/ทุน	6.08							
			32	33	34	35	36	37
เงินลงทุนสะสม			8,659,039	8,134,570	8,134,570	8,134,570	8,134,570	8,134,570
เงินกู้สะสม			90,960,051	91,772,226	92,313,676	92,855,126	93,125,851	93,396,576
D/E Ratio			10.50	11.28	11.35	11.41	11.45	11.48

ตารางที่ ง.6 แสดงงบกำไรขาดทุน

โครงการ The Wangnoi Backyard										
2 งบกำไร/ขาดทุน										
	รวม	%	0	1	2	3	4	5	6	7
เดือน / ปีที่ดำเนินการ				Apr-15	May-15	Jun-15	Jul-15	Aug-15	Sep-15	Oct-15
รายรับ										
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%	-	160,000	160,000	120,000	120,000	120,000	120,000	80,000
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%	-	-	800,000	800,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รายรับเงินค่างาน	62,471,232	30%	-	-	-	730,496	1,460,991	2,001,875	2,542,759	3,083,643
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมรายรับ	211,070,482	100%		160,000	960,000	1,650,496	2,180,991	2,721,875	3,262,759	3,763,643
ค่าใช้จ่ายต้นทุน										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%	12,622,500	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%	10,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%	1,113,540	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%	1,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	400,000	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	197,000	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ชุมประตูปอมยาม	3,000,000	1.4%	3,000,000	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%	-	-	-	1,288,875	2,577,750	3,536,000	4,494,250	5,452,500
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%	32,333,040			1,288,875	2,577,750	3,536,000	4,494,250	5,452,500
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%	(32,333,040)	160,000	960,000	361,621	(396,759)	(814,125)	(1,231,491)	(1,688,857)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.5%	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	50,000
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%	(32,333,040)	(40,000)	760,000	161,621	(596,759)	(1,014,125)	(1,431,491)	(1,838,857)
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%	-	121,943	118,023	116,170	117,038	119,332	123,049	128,355
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%	(32,333,040)	(161,943)	641,977	45,450	(713,797)	(1,133,456)	(1,554,540)	(1,967,212)
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%	-	-	64,198	4,545	-	-	-	-
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%	(32,333,040)	(161,943)	577,780	40,905	(713,797)	(1,133,456)	(1,554,540)	(1,967,212)
กำไรสะสม	45,589,858		(32,333,040)	(32,494,983)	(31,917,203)	(31,876,298)	(32,590,095)	(33,723,552)	(35,278,092)	(37,245,304)
			56,420,490	11,284,098.09						
NPV	37,640,883.42									
IRR	25.15%									
Break-even	67%	54	หลัง							

โครงการ The Wangnoi Backyard										
2 งบท่าเรือ/ขาดทุน										
	รวม	%	8	9	10	11	12	13	14	15
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Nov-15	Dec-15	Jan-16	Feb-16	Mar-16	Apr-16	May-16	Jun-16
รายรับ										
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%	80,000	60,000	80,000	60,000	80,000	-	60,000	-
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%	400,000	400,000	300,000	400,000	300,000	400,000	-	300,000
รายรับเงินค่าน้ำ	62,471,232	30%	3,624,527	4,015,808	4,407,089	3,999,101	3,659,886	3,441,509	3,291,906	2,751,022
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%	-	-	-	13,635,916.46	13,635,916.46	10,096,503.00	10,096,503.00	10,096,503.00
รวมรายรับ	211,070,482	100%	4,104,527	4,475,808	4,787,089	18,095,017	17,675,802	13,938,012	13,448,409	13,147,525
ค่าใช้จ่ายต้นทุน										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ซ่อมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.4%	-	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%	6,410,750	7,098,125	7,785,500	7,061,625	6,460,125	6,066,875	5,796,000	4,837,750
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%	6,410,750	7,098,125	7,785,500	7,061,625	6,460,125	6,066,875	5,796,000	4,837,750
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%	(2,306,223)	(2,622,317)	(2,998,411)	11,033,392	11,215,677	7,871,137	7,652,409	8,309,775
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.5%	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	20,000	20,000	20,000
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%	-	-	-	136,359	136,359	100,965	100,965	100,965
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%	-	-	-	449,985	449,985	333,185	333,185	333,185
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%	(2,456,223)	(2,772,317)	(3,148,411)	10,297,048	10,479,333	7,316,988	7,098,259	7,755,625
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%	135,902	144,540	154,513	107,400	59,718	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%	(2,592,125)	(2,916,857)	(3,302,924)	10,189,648	10,419,614	7,316,988	7,098,259	7,755,625
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%	-	-	-	1,018,965	1,041,961	731,699	709,826	775,563
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%	(2,592,125)	(2,916,857)	(3,302,924)	9,170,683	9,377,653	6,585,289	6,388,433	6,980,063
กำไรสะสม	45,589,858		(39,837,429)	(42,754,286)	(46,057,210)	(36,886,527)	(27,508,874)	(20,923,585)	(14,535,152)	(7,555,089)

โครงการ The Wangnoi Backyard										
2 งบกำไร/ขาดทุน										
	รวม	%	16	17	18	19	20	21	22	23
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Jul-16	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17	Feb-17
รายรับ										
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%	60,000	-	40,000	-	40,000	-	40,000	-
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%	-	300,000	-	200,000	-	200,000	-	200,000
รายรับเงินค่าน้ำ	62,471,232	30%	2,532,645	2,141,365	2,072,592	1,750,084	1,600,481	1,277,973	1,128,369	1,128,369
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%	10,096,503.00	7,303,903.85	7,303,903.85	6,020,142.74	7,303,903.85	6,020,142.74	7,303,903.85	-
รวมรายรับ	211,070,482	100%	12,689,148	9,745,268	9,416,496	7,970,227	8,944,384	7,498,116	8,472,273	1,328,369
ค่าใช้จ่ายต้นทุน										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ชั้นประดิษฐานยาน	3,000,000	1.4%	-	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%	4,444,500	3,757,125	3,634,750	3,069,750	2,798,875	2,233,875	1,963,000	1,963,000
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%	4,444,500	3,757,125	3,634,750	3,069,750	2,798,875	2,233,875	1,963,000	1,963,000
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%	8,244,648	5,988,143	5,781,746	4,900,477	6,145,509	5,264,241	6,509,273	(634,631)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.5%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%	100,965	73,039	73,039	60,201	73,039	60,201	73,039	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%	333,185	241,029	241,029	198,665	241,029	198,665	241,029	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%	7,690,499	5,554,076	5,347,678	4,521,611	5,711,442	4,885,374	6,075,205	(754,631)
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%	7,690,499	5,554,076	5,347,678	4,521,611	5,711,442	4,885,374	6,075,205	(754,631)
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%	769,050	555,408	534,768	452,161	571,144	488,537	607,521	-
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%	6,921,449	4,998,668	4,812,910	4,069,450	5,140,297	4,396,837	5,467,685	(754,631)
กำไรสะสม	45,589,858		(633,641)	4,365,027	9,177,937	13,247,387	18,387,684	22,784,521	28,252,206	27,497,576

โครงการ The Wangnoi Backyard										
2 งบท่าเรือ/ขาดทุน										
	รวม	%	24	25	26	27	28	29	30	31
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Mar-17	Apr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	Oct-17
รายรับ										
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%	40,000	-	40,000	-	40,000	-	-	-
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%	-	200,000	-	200,000	-	200,000	-	-
รายรับเงินค่าน้ำ	62,471,232	30%	1,047,539	1,047,539	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708	966,708
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%	6,020,142.74	-	6,020,142.74	-	4,511,304.71	-	4,511,304.71	-
รวมรายรับ	211,070,482	100%	7,107,682	1,247,539	7,026,851	1,166,708	5,518,013	1,166,708	5,478,013	966,708
ค่าใช้จ่ายต้นทุน										
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้งวัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารคลังสินค้า ชุมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.4%	-	-	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%	1,814,500	1,814,500	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%	1,814,500	1,814,500	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000	1,666,000
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%	5,293,182	(566,961)	5,360,851	(499,292)	3,852,013	(499,292)	3,812,013	(699,292)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.5%	20,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%	100,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%	60,201	-	60,201	-	45,113	-	45,113	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%	198,665	-	198,665	-	148,873	-	148,873	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%	4,914,315	(566,961)	5,101,985	(499,292)	3,658,027	(499,292)	3,618,027	(699,292)
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%	4,914,315	(566,961)	5,101,985	(499,292)	3,658,027	(499,292)	3,618,027	(699,292)
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%	491,432	-	510,198	-	365,803	-	361,803	-
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%	4,422,884	(566,961)	4,591,786	(499,292)	3,292,224	(499,292)	3,256,224	(699,292)
กำไรสะสม	45,589,858		31,920,459	31,353,498	35,945,284	35,445,993	38,738,217	38,238,925	41,495,149	40,795,857

โครงการ The Wangnoi Backyard								
2 งบกำไร/ขาดทุน								
	รวม	%	32	33	34	35	36	37
เดือน / ปีที่ดำเนินการ			Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18
รายรับ								
รายรับเงินมัดจำ	1,600,000	1%	-	-	-	-	-	-
รายรับเงินทำสัญญา	8,000,000	4%	-	-	-	-	-	-
รายรับเงินค่าน้ำ	62,471,232	30%	725,031	725,031	483,354	-	-	-
รายรับเงินโอน	138,999,250	66%	4,511,304.71	-	4,511,304.71	-	-	-
รวมรายรับ	211,070,482	100%	5,236,336	725,031	4,994,659	-	-	-
ค่าใช้จ่ายต้นทุน								
ต้นทุนที่ดิน	12,622,500	6.0%	-	-	-	-	-	-
ค่างานสาธารณูปโภค (ถนน ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้า ประปา)	10,000,000	4.7%	-	-	-	-	-	-
ค่าถมที่ปรับพื้นที่	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบ เขียนแบบ	1,113,540	0.5%	-	-	-	-	-	-
ค่าศึกษาโครงการ ดำเนินการเบื้องต้น	-	0.0%	-	-	-	-	-	-
ค่าขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000	0.5%	-	-	-	-	-	-
ค่ารั้ววัด แบ่งแยกโฉนด 80 แปลง แปลงละ 5000 บาท	400,000	0.2%	-	-	-	-	-	-
ครุภัณฑ์ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน	197,000	0.1%	-	-	-	-	-	-
อาคารคลับเห่าส ซ่อมประตูป้อมยาม	3,000,000	1.4%	-	-	-	-	-	-
รั้วรอบโครงการ ภายในภายนอก 744 ตรม x 2000	2,000,000	0.9%	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้าง	111,354,000	52.8%	1,249,500	1,249,500	833,000	833,000	416,500	416,500
รวมต้นทุนขาย	142,021,040	67%	1,249,500	1,249,500	833,000	-	-	-
กำไรขั้นต้น	67,383,442	32%	3,986,836	(524,469)	4,161,659	(833,000)	(416,500)	(416,500)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน								
ค่าการตลาด (โฆษณา แผ่นพับ ป้าย ค่าตอบแทนการขาย)	1,140,000	0.5%	-	-	-	-	-	-
ค่าดำเนินการ (เงินเดือน ไฟฟ้า ประปา เบ็ดเตล็ด อื่นๆ)	2,400,000	1.1%	-	-	-	-	-	-
ค่าธรรมเนียมโอน 1% ของราคาขาย	1,389,993	0.7%	45,113	-	45,113	-	-	-
ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย	4,586,975	2.2%	148,873	-	148,873	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	57,866,474	27%	3,792,850	(524,469)	3,967,673	(833,000)	(416,500)	(416,500)
ดอกเบี้ยจ่าย	1,445,984	1%	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	56,420,490	27%	3,792,850	(524,469)	3,967,673	(833,000)	(416,500)	(416,500)
ภาษีเงินได้ 20%	10,830,632	5%	379,285	-	396,767	-	-	-
กำไรสุทธิ	45,589,858	22%	3,413,565	(524,469)	3,570,905	(833,000)	(416,500)	(416,500)
กำไรสะสม	45,589,858		44,209,422	43,684,953	47,255,858	-	-	-

ประวัติผู้เขียน

ชื่อผู้เขียน นางสาวธนภรณ์ หุ่นดี
วันเดือนปีเกิด 17 ตุลาคม พ.ศ.2531
วุฒิการศึกษา คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สาขาการวางแผนภาค
และเมือง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประสบการณ์ทำงาน 2555-ปัจจุบัน สถาปนิกวางผัง
บริษัท เอ-เซเว่น คอร์ปอเรชั่น จำกัด