



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 55
(ถนนทองหล่อ)

โดย

นายพงศธร พงษ์เพ็ชรกุล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 55
(ถนนทองหล่อ)

โดย

นายพงศธร พงษ์เพ็ชรกุล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT ON SUKHUMVIT 55
(THONGLOR)

BY

MR.PHONGSATORN PHONGPHETKUL

AN INDIVIDUAL STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF SCIENCE
REAL ESTATE BUSINESS PROGRAM
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2015

COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายพงศธร พงษ์เพชรกุล

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ)

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐุม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิตติ รัตนปรีชาเวช)

คณบดี

(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ)
ชื่อผู้เขียน	นายพงศธร พงษ์เพ็ชรกุล
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปริชาเวช
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

จากการวิเคราะห์แนวทางต่างๆเบื้องต้นไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย,ด้านกายภาพ,ด้านการตลาด,และด้านการเงินบนที่ดินในถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ) ทำให้วิเคราะห์ได้ว่าทางเลือกในการพัฒนาที่ดีที่สุดออกมาเป็นรูปแบบของคอนโดมิเนียมแนวสูง

รูปแบบของโครงการคอนโดมิเนียมจะเป็นอาคารสูง 29 ชั้น 1 อาคาร บนที่ดินขนาด 1 ไร่ 3 งาน 2 ตารางวา (702 ตารางวา) ตั้งอยู่ติดถนนถนนทองหล่อติดกับหัวมุมถนนทองหล่อ5 จำนวนห้องชุด 191 ห้อง ประเภทของห้องชุดเป็นแบบ 1 Bed, 2 Bed และ Duplex ขนาด 40 - 92 ตารางเมตร ราคาขายเฉลี่ยต่อห้อง 220,000 บาทต่อตารางเมตร จับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้บริหารระดับสูงของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นแบบอยู่อาศัยเองเนื่องจากตรงกับสไตล์การใช้ชีวิตที่เกี่ยวข้องกับถนนทองหล่อและทำเลในบริเวณนี้ยังเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยยอดนิยมของชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาทั้งทำงานและอาศัยอยู่ในประเทศไทย ทำให้ตลาดห้องเช่ามีความต้องการสูง ลูกค้าที่มาซื้อคอนโดมิเนียมยังสามารถทำการปล่อยให้เช่าได้เมื่อไม่ได้มาอยู่อาศัย นอกจากนี้ในตอนที่ต้องการขายห้องชุดยังได้ราคาที่สูงขึ้นเนื่องจากเป็นทำเลใจกลางเมืองและพื้นที่เหลือค่อนข้างน้อยทำให้เป็นที่ต้องการสูง

สรุปความเป็นไปได้ในส่วนของการเงินแสดงให้เห็นว่ามูลค่าโครงการเท่ากับ 3,136,060,000 บาทมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ(NPV) เท่ากับ 374,518,580.54 บาทอัตราผลตอบแทน (IRR) เท่ากับ 26.74% มีต้นทุนของเงินทุน (WACC) เท่ากับ 12.54% โดยสรุปแล้วจากที่ NPV มีค่ามากกว่า 0 IRR มีค่ามากกว่า WACC แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้มีความเหมาะสมที่จะลงทุน

คำสำคัญ : คอนโดมิเนียม, การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ, ถนนสุขุมวิท 55, ถนนทองหล่อ

Thesis Title	Feasibility Study for land development on Sukhumvit 55 (Thonglor)
Author	Mr.Phongsatorn Phongphetkul
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Major Field/Faculty/University	Faculty of Commerce And Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Assistant Professor Dr.Niti Rattanaprichavej
Academic Years	2015

Executive Summary

A Feasibility analysis of law, land location, marketing, and financial aspects of Sukhumvit 55 (Thonglor) in Bangkok suggests that a condominium would be the most suitable construction choice for this location.

The condominium project of 29 stories would be built on 0.702 acres of land. The site is Sukhumvit 55, near Thonglorsoi 5. The single building would contain 191 units, ranging from one bedroom apartments of 40 square meters, two bedroom apartments of 92 square meters, and duplex 1 bedroom of 74 square meters. An average price per square meters would be 220,000 baht. Target customers would be business owners or public company managers. The Thonglor area is popular among Japanese workers and tourists in Thailand. Units may be rented or resold as possible investments.

The project value would be 3,136,060,000 baht. The net present value (NPV) would be 374,518,580.54 baht. The internal rate of return (IRR) would be 26.74%, and the weighted average cost of capital (WACC) 12.54%. Results indicate that the NPV is more than zero and IRR more than the WACC, suggesting that this project is feasible

Keywords : Bangkok Condominium, Thai real estate projects, Feasibility study, Sukhumvit 55, Thonglor

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ทำให้ผู้จัดทำได้มีความรู้และความเข้าใจในการทำการศึกษาค้นคว้าความเป็นไปได้โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในด้านต่างๆเป็นอย่างมาก ซึ่งมีประโยชน์ต่อผู้จัดทำในแง่ของการนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในสายงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการประกอบกิจการในอนาคต ผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ซึ่งเสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อมาให้การเสนอแนะแนวทางและให้คำปรึกษาที่เป็นประโยชน์อย่างมาก จนทำให้การค้นคว้าอิสระนี้สำเร็จได้นอกจากนี้ยังขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐุมในการเป็นกรรมการการค้นคว้าอิสระที่ให้คำชี้แนะและเสนอแนวทางให้การค้นคว้าอิสระนี้เป็นไปในทิศทางที่ดียิ่งขึ้น

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณทั้งครอบครัว เพื่อนๆ ตลอดจนผู้ให้ข้อมูลประกอบต่างๆที่ทำให้การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการค้นคว้านี้จะให้ประโยชน์แก่ผู้ที่มาศึกษาไม่มากนักน้อย นอกจากนี้ถ้ามีสิ่งใดขาดตกบกพร่องต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

นายพงศธร พงษ์เพ็ชรกุล

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ.2559

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(7)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา	11
1.3 สิ่งที่คาดว่าจะได้รับ	11
1.4 ขอบเขตของการศึกษา	11
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	12
2.1 รูปแบบโครงการ	12
2.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกคอนโดมิเนียม	13
2.3 ปัจจัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับราคาที่ดิน	14
บทที่ 3 วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ	16
3.1 ที่ตั้งที่ดิน	16
3.2 โฉนดที่ดินและราคาประเมิน	17

3.3 การเดินทางมายังที่ดินโครงการ	18
3.4 สถานที่สำคัญรอบๆโครงการ	20
3.5 วิเคราะห์ราคาที่ดิน	24
บทที่ 4 วิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	29
4.1 กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	29
4.2 กฎกระทรวงฉบับที่ 33 (พ.ศ. 2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522	31
4.3 กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522	32
4.4 กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพุทธศักราช 2479	32
4.5 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544	33
4.6 รายงานการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม (EIA-Environmental Impact Assessment)	33
บทที่ 5 วิเคราะห์ด้านการตลาด	34
5.1 ภาพรวมเศรษฐกิจ	34
5.2 ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	35
5.3 แนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ปี 2559	36
5.4 วิเคราะห์ตลาดคอนโดมิเนียม	37
5.5 วิเคราะห์คู่แข่ง	44
5.6 การวิเคราะห์จากผลทางสถิติและกลุ่มตัวอย่าง	66
5.7 การวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาพการแข่งขัน (Five-Force Model)	77
5.8 SWOT Analysis ของโครงการ	78
5.9 การวิเคราะห์ STP	79
5.10 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix-4P's)	81

บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	93
6.1 ข้อมูลรายรับโครงการ	93
6.2 ข้อมูลรายจ่ายโครงการ	94
6.3 สัดส่วนของเงินทุน (WACC-Weighted Average Cost of Capital)	95
6.4 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ	96
6.5 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ	97
รายการอ้างอิง	98
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก กระแสเงินสดโครงการ	100
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	112
ภาคผนวก ค ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง	117
ภาคผนวก ง แผนงานก่อสร้างโครงการ	121
ประวัติผู้เขียน	124

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 การศึกษาประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดบนที่ดินในถนนทองหล่อ	2
1.2 การคำนวณ Front Door Analysis ของโรงแรม	3
1.3 การคำนวณ Front Door Analysis ของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	4
1.4 การคำนวณ Front Door Analysis ของอาคารสำนักงาน	6
1.5 การคำนวณ Front Door Analysis ของศูนย์การค้า	8
1.6 การคำนวณ Front Door Analysis ของคอนโดมิเนียม	10
3.1 รายละเอียดของโฉนดที่ดินพร้อมราคาประเมิน	17
3.2 ข้อมูลสายรถโดยสารประจำทางที่วิ่งผ่านถนนทองหล่อ	19
3.3 ระยะทางจากศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตี้มอลล์มายังที่ดินโครงการ	21
3.4 ระยะทางจากสถานที่ราชการและโรงพยาบาลมายังที่ดินโครงการ	22
3.5 ระยะทางจากสถานบันเทิงและร้านอาหารมายังที่ดินโครงการ	23
3.6 ข้อมูลในการเปรียบเทียบตลาดระหว่างที่ดินเปรียบเทียบกับที่ดินศึกษา	24
4.1 คำนวณพื้นที่อาคารรวมต่อตารางเมตรสูงสุดที่สามารถสร้างได้	30
5.1 สรุปสถานการณ์การขายโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวในปี 2558	37
5.2 คำอธิบายเขตพื้นที่ใจกลางเมืองจากรายงาน CBRE	39
5.3 เกรดของคอนโดมิเนียมตามราคาและราคาเริ่มต้น	43
5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ	59
5.5 การวิเคราะห์ข้อมูลจุดอ่อนและจุดแข็งโครงการคู่แข่ง	64
5.6 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 1	66
5.7 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 2	66
5.8 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 3	70
5.9 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	90
6.1 เงินเดือนพนักงานโครงการ	94
6.2 กำไรสุทธิของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์	96
6.3 เปรียบเทียบผลตอบแทนโครงการในกรณีต่างๆ	97

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 ตำแหน่งและรูปร่างที่ดินในมุมมองสูง	16
3.2 รูปแบบอาคารโดยรอบที่ดิน	17
3.3 การเดินทางจากถนนสุขุมวิทมายังที่ดินโครงการ	18
3.4 การเดินทางจากถนนเพชรบุรีตัดใหม่มายังที่ดินโครงการ	18
3.5 ตำแหน่งสถานที่สำคัญใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ	20
3.6 ตำแหน่งศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตีมอลล์บริเวณใกล้เคียงที่ดินโครงการ	21
3.7 ตำแหน่งสถานที่ราชการและโรงพยาบาลใกล้เคียงที่ดินโครงการ	22
3.8 ตำแหน่งสถานบันเทิงและร้านอาหารบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ	23
3.9 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณซอยทองหล่อ 12	25
3.10 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณตรงข้ามถนนทองหล่อ 21	26
3.11 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณระหว่างซอยทองหล่อ 3 ถึง ซอยทองหล่อ 5	27
3.12 Regression Analysis ของราคาที่ดิน	28
4.1 ตำแหน่งที่ดินบนผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	31
5.1 สรุปประมาณการเศรษฐกิจ ปี 2558 - 2559	35
5.2 เปรียบเทียบสัดส่วนราคาคอนโดมิเนียม	38
5.3 Supply คอนโดมิเนียมในพื้นที่ใจกลางเมืองไตรมาสที่ 3 ปี 2558	39
5.4 Future Supply คอนโดมิเนียมใจกลางเมืองแยกตามพื้นที่ปี 2558 - 2561	40
5.5 รูปแบบยูนิตของ Future Supply คอนโดมิเนียมใจกลางเมืองไตรมาส 3 ปี 2558	41
5.6 ความสามารถในการขาย Future Unit แยกตามพื้นที่	42
5.7 ราคาเสนอขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของยูนิตระดับ High End ขึ้นไปตั้งแต่ปี 2555-Q3 2558	43
5.8 ตำแหน่งโครงการคู่แข่งในถนนทองหล่อและบริเวณBTSทองหล่อ	44
5.9 โครงการ Tela Thonglor	45
5.10 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Tela Thonglor	46
5.11 โครงการ Beatniq	47
5.12 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Beatniq	48
5.13 โครงการ The Loft Asoke	49

5.14 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ The Loft Asoke	50
5.15 โครงการ The Esse Asoke	51
5.16 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ The Esse Asoke	52
5.17 โครงการ Noble BE33	53
5.18 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Noble BE33	54
5.19 โครงการ Diplomat 39	55
5.20 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Diplomat 39	56
5.21 โครงการ Siamese Exclusive 31	57
5.22 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Siamese Exclusive 31	58
5.23 Positioning ในด้านความหลากหลายของพื้นที่ส่วนกลางและราคา	80
5.24 แผนผังยูนิตแบบ 1 Bedroom ของโครงการ The Zcene Thonglor	82
5.25 แผนผังยูนิตแบบ 2 Bedroom และ 1 Bedroom Duplex ของโครงการ The Zcene Thonglor	83
5.26 Floor Plan ในส่วน Lobby ของโครงการ The Zcene Thonglor	84
5.27 แผนผังที่จอดรถชั้น 2-7 ของโครงการ The Zcene Thonglor	84
5.28 Floor Plan ชั้น 8 – 21 ของโครงการ The Zcene Thonglor	85
5.29 Floor Plan ชั้น 22, 24, 26 ของโครงการ The Zcene Thonglor	85
5.30 Floor Plan ชั้น 22, 25, 27 ของโครงการ The Zcene Thonglor	86
5.31 Facility Floor Plan ชั้น 28 ของโครงการ The Zcene Thonglor	86
5.32 Facility Floor Plan ชั้น 29 ของโครงการ The Zcene Thonglor	87
5.33 แผนการตลาดของโครงการ The Zcene Thonglor	91
6.1 อัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารต่างๆ	95

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา

อสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันนั้นมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเห็นได้จากจำนวนของโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น คอนโดมิเนียม โรงแรม ศูนย์การค้า เป็นต้นไม่ว่าจะเป็นทั้งในกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัดที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด นอกจากนี้ยังสังเกตได้จากราคาที่ดินเพิ่มขึ้นมากถึงตารางวาละประมาณล้านบาทในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ซึ่งการที่อสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องนี้มาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆที่ภาครัฐประกาศใช้ออกมาเช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอนและการจดจำนอง การพัฒนาระบบโครงข่ายคมนาคมทั้งในกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัด รวมถึงกำลังซื้อที่ยังมีมาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับความนิยมในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อหา Passive Income เพิ่มมากขึ้น และการที่ประเทศไทยได้เข้าสู่ประชาคมอาเซียนก็ทำให้ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย

ที่ดินที่จะนำมาศึกษาจะอยู่บริเวณถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ)โดยทำเลในถนนทองหล่อนั้นเรียกได้ว่าเป็นทำเลที่ดีที่สุดในกรุงเทพมหานคร โดยรอบจะประกอบไปด้วยศูนย์การค้า ร้านอาหารชื่อดังมากมาย อาคารสำนักงาน รวมถึงที่พักอาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง การเดินทางสะดวกทั้งการเดินทางโดยรถไฟฟ้า รถยนต์ รถประจำทาง นอกจากนี้ยังเป็นทำเลที่อยู่อาศัยหลักๆของชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาพำนักในประเทศไทยทำให้มีร้านอาหารญี่ปุ่นเปิดในบริเวณนั้นเป็นจำนวนมาก ประกอบกับในอนาคตจะมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีเทาวิ่งผ่านกลางถนนทองหล่อตั้งแต่ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ไปจนถึงสุขุมวิททำให้การเดินทางสะดวกยิ่งขึ้น ปัจจัยต่างๆเหล่านี้จึงทำให้ทำเลในถนนทองหล่อเป็นที่ต้องการของนักลงทุน จึงส่งผลให้ราคาที่ดินในถนนทองหล่อนั้นเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากทำให้เกิดความสนใจในทำเลบริเวณทองหล่อและต้องการศึกษาว่าการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนี้อะไรที่คุ้มค่าที่สุด โดยที่ดินที่ทำการศึกษานั้นเป็นที่ดินเปล่าไม่ได้ถูกนำมาใช้ประโยชน์ใดๆ ที่ตั้งของที่ดินจะอยู่ติดถนนถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ) ตรงหัวมุมซอยทองหล่อ 5 อยู่ในเขตวัฒนา แขวงคลองตันเหนือ ขนาดของที่ดินคือ 1 ไร่ 3 งาน 2 ตารางวาหรือคิดเป็น 702 ตารางวาการศึกษาเบื้องต้นจะใช้วิธี Site Looking For Use ซึ่งเป็นการหาประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมกับที่ดินผ่านการวิเคราะห์กฎหมาย การตลาด และการเงินเบื้องต้นสามารถสรุปได้ดังนี้

ตาราง 1.1 ศึกษาประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดบนที่ดินในถนนทองหล่อ

ประเภท	กฎหมาย	กายภาพ	การตลาด	การเงิน
บ้านเดี่ยว	√	X	-	-
บ้านแฝด	√	X	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	√	X	-	-
อาคารพาณิชย์	√	X	-	-
คอนโดมิเนียม	√	√	√	√
โรงแรม	√	√	√	X
เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์	√	√	√	X
อาคารสำนักงาน	√	√	√	X
ศูนย์การค้า	√	√	√	X

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบ (บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์เฮ้าส์, อาคารพาณิชย์)

ในด้านของกฎหมายนั้นสามารถพัฒนาได้เนื่องจากอยู่บนที่ดินประเภทสีน้ำตาลสามารถสร้างได้เกือบทุกรูปแบบแต่เมื่อมาดูในส่วนของกายภาพที่ดินซึ่งมีขนาดเล็กทำให้พื้นที่ในการพัฒนาค่อนข้างจำกัด มองว่าอาจจะไม่คุ้มค่าเมื่อต้องพัฒนาจริงเนื่องจากราคาที่ดินค่อนข้างสูง

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ในด้านของกฎหมายนั้นสามารถพัฒนาได้เนื่องจากอยู่บนที่ดินประเภทสีน้ำตาลสามารถสร้างได้เกือบทุกรูปแบบ ในด้านของกายภาพที่ดินสามารถสร้างเป็นอาคารสูงได้โดยขนาดที่ดินก็ไม่เล็กไม่ใหญ่จนเกินไป ในด้านของตลาดของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จากการสำรวจในโครงการอื่นโดยรอบที่ดินในถนนทองหล่อเช่น Somerset Residence, Grand Centre Point, Pan Pacific เป็นต้นมี Occupancy Rate สูงถึง 80% โดยบางช่วงถึง 100% เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมจากชาวญี่ปุ่น ทั้งมาทำงานและท่องเที่ยวทำให้มีอัตราเข้าพักที่สูงมาก แต่เมื่อคำนวณด้านการเงินแสดงให้เห็นว่าคิดราคาห้องพักต่อคนได้สูงกว่าราคาตลาดและราคาค่าพัฒนาโครงการที่สูงมากเกินกว่าที่จะรับได้ทำให้การพัฒนาที่ดินเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะยังไม่เหมาะสมที่สุด รายละเอียดด้านการเงินของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะแสดงตามในตาราง 1.2 และ 1.3 ตามลำดับ

ตาราง 1.2 การคำนวณ Front Door Analysis ของโรงแรม

สมมุติฐานในการพัฒนาโครงการ				
ที่ดินทั้งหมด	702.00	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	2,808.00	ตารางเมตร		
FAR	8.00			
พื้นที่ก่อสร้าง	22,464.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ห้องพัก	9,434.88	ตารางเมตร	42.00%	ของพื้นที่ก่อสร้าง
ค่าที่ดิน	842,400,000.00	บาท	1,200,000.00	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	1,078,272,000.00	บาท	48,000.00	บาท/ตารางเมตร
Total Development Cost	1,920,672,000.00	บาท		
Loan amount	1,344,470,400.00	บาท	70%	Loan to Value
Case Required for Debt	156,518,999.39	บาท	0.116416843	Annualized mortgage constant
NOI	187,822,799.27	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	208,691,999.18	บาท	90%	Operating Expense
PGI	260,864,998.98	บาท	80%	Occupancy Rate
ค่าห้องพักต่อคืนที่ต้องได้	3,840.14	บาท/คืน	50	ตารางเมตร

ตาราง 1.3 การคำนวณ Front Door Analysis ของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

สมมุติฐานในการพัฒนา โครงการ				
ที่ดินทั้งหมด	702.00	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	2,808.00	ตารางเมตร		
FAR	8.00			
พื้นที่ก่อสร้าง	22,464.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ห้องพัก	9,434.88	ตารางเมตร	42.00%	ของพื้นที่ ก่อสร้าง
ค่าที่ดิน	842,400,000.00	บาท	1,200,000.00	บาท/ตาราง วา
ค่าก่อสร้าง	1,078,272,000.00	บาท	48,000.00	บาท/ตาราง เมตร
Total Development Cost	1,920,672,000.00	บาท		
Loan amount	1,344,470,400.00	บาท	70%	Loan to Value
Case Required for Debt	156,518,999.39	บาท	0.116416843	Annualized mortgage constant
NOI	187,822,799.27	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	208,691,999.18	บาท	90%	Operating Expense
PGI	260,864,998.98	บาท	80%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ ต่อตาราง เมตรต่อเดือน	2,304.08	บาท/ตร.ม./ เดือน		
ค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องได้	115,204.17	บาท/เดือน	50	ตารางเมตร

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน

ในแง่ของกฎหมายสามารถก่อสร้างเป็นอาคารสูงได้ เมื่อมาตูลถึงในแง่ของการตลาดคู่แข่งภายในถนนทองหล่อจะมีโครงการ Major Tower ซึ่งเป็นอาคารเปิดใหม่เพิ่งเริ่มให้ผู้เช่าเข้ามาจัดพื้นที่เมื่อช่วงปลายปีที่ผ่านมาโดยมีอัตราการใช้พื้นที่ประมาณ 90% ของพื้นที่ทั้งหมดแสดงให้เห็นว่า Demand ของอาคารสำนักงานภายในทองหล่อยังมีความต้องการอยู่แต่ทั้งนี้โครงการยังอยู่ไกลจากรถไฟฟ้าอยู่พอสมควรอาจจะต้องใช้บริการรถโดยสารสาธารณะหรือรถยนต์ส่วนบุคคลแทนแต่เมื่อมาดูส่วนของการเงินจาก Front Door Analysis แสดงให้เห็นว่าราคาเช่าที่ทำได้นั้นสูงกว่าราคาเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตรในตลาด ประกอบกับต้นทุนที่สูงเกินกว่าที่จะสามารถรับไหวทำให้การพัฒนาที่ดินเป็นอาคารสำนักงานอาจจะไม่ใช่ตัวเลือกที่เหมาะสมที่สุดตามตาราง 1.4

ตาราง 1.4 การคำนวณ Front Door Analysis ของอาคารสำนักงาน

สมมติฐานในการพัฒนาโครงการ				
ที่ดินทั้งหมด	702.00	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	2,808.00	ตารางเมตร		
FAR	8.00			
พื้นที่ก่อสร้าง	22,464.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ปล่อยเช่า	13,253.76	ตารางเมตร	59.00%	ของพื้นที่ก่อสร้าง
ค่าที่ดิน	842,400,000.00	บาท	1,200,000.00	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	759,283,200.00	บาท	33,800.00	บาท/ตารางเมตร
Total Development Cost	1,601,683,200.00	บาท		
Loan amount	1,121,178,240.00	บาท	70%	Loan to Value
Case Required for Debt	130,524,031.07	บาท	0.116416843	Annualized mortgage constant
NOI	156,628,837.28	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	174,032,041.42	บาท	90%	Operating Expense
PGI	174,032,041.42	บาท	90%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ต่อเดือน	1,094.23	บาท/ตร.ม.		

-พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า

ในด้านกฎหมายนั้นสามารถที่จะก่อสร้างเป็นศูนย์การค้าได้ รวมถึงในแง่ของการตลาดทำเลภายในถนนทองหล่อเป็นแหล่งรวมLife Styleไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร ร้านค้า สถานที่ท่องเที่ยว กลางคืนมากมาย จึงทำให้มีการเปิดศูนย์การค้าอยู่หลายแห่งไม่ว่าจะเป็น J-Avenue, The Maze Thonglor เป็นต้น จากการสำรวจพบว่า Occupancy Rate จะอยู่ประมาณ 90% โดยที่ J-Avenue ต้องมีการลงชื่อไว้เพื่อรอพื้นที่ว่างแสดงให้เห็นถึงความต้องการพื้นที่เช่าค่อนข้างมาก ต่อมาเมื่อมาดูทางด้านการเงินเนื่องจากการค่าที่ดินที่สูงมากทำให้การต้นทุนในการพัฒนาที่สูง จึงส่งผลต่อการที่ต้องเก็บค่าเช่าต่อตารางเมตรต่อเดือนที่สูงตามไปด้วยซึ่งต้องเก็บค่าเช่าสูงกว่าราคาตลาดมากทำให้การพัฒนาเป็นศูนย์การค้าอาจจะไม่เหมาะสม สามารถดูรายละเอียดของการคำนวณ Front Door Analysis ตามตาราง 1.5

ตาราง 1.5 การคำนวณ Front Door Analysis ของศูนย์การค้า

สมมุติฐานในการพัฒนาโครงการ				
ที่ดินทั้งหมด	702.00	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	2,808.00	ตารางเมตร		
FAR	8.00			
พื้นที่ก่อสร้าง	22,464.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ปล่อยเช่า	4,000.00	ตารางเมตร		
ค่าที่ดิน	842,400,000.00	บาท	1,200,000.00	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	620,006,400.00	บาท	27,600.00	บาท/ตารางเมตร
Total Development Cost	1,462,406,400.00	บาท		
Loan amount	1,023,684,480.00	บาท	70%	Loan to Value
Case Required for Debt	119,174,115.32	บาท	0.116416843	Annualized mortgage constant
NOI	143,008,938.39	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	158,898,820.43	บาท	90%	Operating Expense
PGI	176,554,244.92	บาท	90%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ต่อตารางเมตรต่อเดือน	3,678.21	บาท/ตร.ม./เดือน		

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

เมื่อพิจารณาในส่วนของกฎหมายนั้นสามารถก่อสร้างเป็นคอนโดมิเนียมแบบ High Rise ได้ ต่อมาในส่วนของการตลาดคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ทั้งในถนนทองหล่อเองและบริเวณเกาะแนวรถไฟฟ้า BTS ฝั่งสุขุมวิทนั้นขายไปเกือบจะ 100% เช่น HQ Thonglor, Noble Remix 2, Crest by SC Asset เป็นต้น และมีโครงการที่เพิ่งเปิดตัวไปในเช่นโครงการ Tela Thonglor ที่ตารางเมตรเฉลี่ยประมาณ 300,000 บาทและโครงการ Beatniq by SC Asset ที่ราคาเปิดตัวต่อตารางเมตรประมาณ 270,000 บาทซึ่งราคาที่สูงนี้มาจากทำเลที่มีพื้นที่เหลือน้อยและเป็นที่ต้องการประกอบกับราคาที่ดินที่แพงขึ้นทำให้ราคาขายปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน แต่ถึงราคาจะสูงก็ยังมีตลาดที่ตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง อย่างเช่นโครงการ Tela Thonglor ที่เพิ่งเปิดตัวไปก็มียอดขายประมาณ 50% แล้ว ต่อมาจะเป็นด้านการเงินซึ่งเมื่อคำนวณโดยวิธี Front Door Analysis คิดจากกำไรจากการขายคอนโดมิเนียมเทียบกับต้นทุนที่ 35% จะได้เป็นรายได้ของโครงการนำมาหารราคาขายต่อตารางเมตร ซึ่งผลที่ออกมาว่าราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรนั้นต่ำกว่าราคาขายต่อตารางเมตรในตลาดแสดงให้เห็นว่า ถ้าลงทุนในคอนโดมิเนียมนั้นมีความเหมาะสม ซึ่งรายละเอียดของการคำนวณ Front Door Analysis จะแสดงอยู่ในตาราง 1.6

ตาราง 1.6 การคำนวณ Front Door Analysis ของคอนโดมิเนียม

สมมติฐานการพัฒนา โครงการ		หน่วย		หน่วย
ที่ดินทั้งหมด	702.00	ตารางวา	1-3-2	ไร่
	2,808.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ก่อสร้าง	22,464.00	ตารางเมตร		
หักที่ว่างโดยรอบ	21,565.44	ตารางเมตร		
พื้นที่ขายทั้งหมด	11,860.99	ตารางเมตร	55.00%	ของพื้นที่ ก่อสร้าง
ต้นทุนที่ดิน				
มูลค่าที่ดิน	842,400,000.00	บาท	1,200,000.00	บาท/ตารางวา
ค่าธรรมเนียมการโอน	8,424,000.00	บาท	1.00%	ของมูลค่าที่ดิน
รวมต้นทุนที่ดิน	850,824,000.00	บาท		
ต้นทุนค่าก่อสร้าง				
ค่าก่อสร้าง	653,432,832.00	บาท	30,300.00	บาท/ตาราง เมตร
ค่าตกแต่งภายใน	65,343,283.20	บาท	10.00%	ค่าก่อสร้าง
ค่าเผื่อสำหรับก่อสร้าง	45,740,298.24	บาท	7.00%	ค่าก่อสร้าง
ค่าสาธารณูปโภค	702,000.00	บาท	1,000.00	บาท/ตารางวา
ค่า Professional Fees	19,602,984.96	บาท	3.00%	ค่าก่อสร้าง
ค่า Project Management Fees	6,534,328.32	บาท	1.00%	ของค่าก่อสร้าง
<u>ค่าก่อสร้างทั้งหมด</u>	791,355,726.72	บาท		
ต้นทุนการพัฒนาโครงการ	1,642,179,726.72	บาท		

ดังนั้นสรุปจากการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นทั้งในด้านของกฎหมาย, ด้านการตลาด, ด้านการเงินจากการคำนวณ Front Door Analysis แสดงให้เห็นว่าประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมในการพัฒนาก็คือคอนโดมิเนียมแบบ High Rise จะมีความคุ้มค่าต่อการลงทุนมากที่สุด

1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินในการพัฒนาคอนโดมิเนียมแบบละเอียดให้มีความเหมาะสมกับพื้นที่ที่มีการตลาดที่ตอบรับกับลูกค้าในบริเวณนั้นและได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม

1.3 สิ่งที่ได้คาดว่าจะได้รับ

1.3.1 เพื่อวิเคราะห์ว่าควรจะพัฒนาคอนโดมิเนียมออกมาในลักษณะใดปัจจัยด้านต่างๆคือด้านกฎหมาย,ด้านกายภาพ,ด้านการตลาด,และด้านการเงิน เป็นต้น

1.3.2 เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอนในการศึกษาความเป็นไปได้โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในด้านต่างๆไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย,ด้านกายภาพ,ด้านการตลาด,และด้านการเงิน เป็นต้น

1.3.3 เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนในการพัฒนาและรายได้ที่จะสามารถทำได้จากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินศึกษา

1.3.4 เพื่อนำความรู้จากการเรียนมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

1.4.1 ในส่วนของกายภาพจะเป็นการศึกษาข้อมูลที่ดิน สถานที่ต่างๆโดยรอบ การเดินทางมายังที่ดิน

1.4.2 ในส่วนของกฎหมายจะศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมยกตัวอย่างเช่น กฎหมายควบคุมอาคาร, กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 เป็นต้น

1.4.3 ในส่วนของด้านการตลาดจะเป็นการดูแนวโน้มเศรษฐกิจภาพรวมและลงมาถึงตลาดคอนโดมิเนียม มีการอธิบายถึงข้อมูลต่างๆของโครงการ การทำ SWOT, 4P, Segmentation รวมถึงแผนการตลาดซึ่งจะทำการตลาดตามที่ได้มีการสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างและการทำแบบสอบถาม

1.4.4 ในส่วนของความเป็นไปได้ทางการเงินจะเป็นการทำ Cashflow เพื่อดูว่าการพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมนั้นมีความคุ้มค่าเพียงใดจากค่า NPV และ IRR เป็นต้น

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

มีการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาคอนโดมิเนียมต่างๆมากมายไม่ว่าจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จของคอนโดมิเนียมในด้านต่างๆ การศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาจะทำให้รู้ว่าการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมนั้นควรจะไปในทิศทางไหนทำห้องชุดให้ออกมาในรูปแบบใดได้บ้าง โดยทางผู้จัดทำได้รวบรวมงานวิจัยต่างๆที่มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาคอนโดมิเนียมตามด้านล่างดังนี้

2.1 รูปแบบโครงการ

ศึกษาจากงานวิจัยของ ปรารค์ชมพู กุลพฤกษ์,(2556) เรื่องรูปแบบโครงการและรูปแบบสถาปัตยกรรมของโครงการอาคารชุดพักอาศัยราคาในระดับบนในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในสรุปออกมาได้ว่าโครงการชุดพักอาศัยระดับบนนั้นมีมูลค่าสูงผู้บริโภครังจืดหวังไว้สูงเช่นกันการออกแบบโดยคำนึงถึงรายละเอียดต่างๆมีความสำคัญ โดยงานวิจัยจะสรุปข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการอาคารชุดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคดังนี้

ขนาดพื้นที่ใช้สอยโครงการระดับราคาสูงมีจำนวนห้องพักแบบ 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด ห้องพักเล็กสุดคือแบบ Studio และห้องพักขนาดใหญ่สุดคือแบบ 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ มีประมาณ 10%ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

ความสูงของฝ้าเพดานโครงการระดับราคาสูงย่อมต้องมีความสูงฝ้าเพดานที่เพิ่มมากขึ้น โดยจะมีความสูงประมาณ 2.7 เมตร

รูปแบบพื้นที่ส่วนกลางของสิ่งอำนวยความสะดวกควรมาจากการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ในโครงการระดับสูงมักมีสระว่ายน้ำโดยรอบๆจะจัดพื้นที่ให้ทำกิจกรรมร่วมกันเช่นห้องอเนกประสงค์, ห้องประชุม, และห้องออกกำลังกายเป็นต้น ในส่วนของตำแหน่งพื้นที่ส่วนกลางโครงการที่มีระดับราคาสูงส่วนมากมักจะกระจายพื้นที่ส่วนกลางออกไปหลายๆชั้นไม่กระจุกอยู่ชั้นเดียว

อัตราส่วนลิฟต์โดยสารต่อจำนวนผู้พักอาศัย โดยคิดจำนวนผู้พักอาศัยตามรูปแบบห้องพักดังนี้ ห้องพักแบบ Studio คิดเป็น 1 คน ห้องพักแบบ 1 ห้องนอนคิดเป็น 2 คน ห้องพักแบบ 2 ห้องนอนคิดเป็น 3 คน ห้องพักแบบ 3 ห้องนอนคิดเป็น 4 คนและห้องพักแบบ 4 ห้องนอนคิดเป็น 6 คนในโครงการที่มีระดับราคาสูงจะคิดอัตราส่วนลิฟต์ต่อจำนวนผู้พักอาศัยประมาณ 1:1.99

อัตราส่วนที่จอดรถต่อห้องพักตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 7 นั้นระบุว่าต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ครอบครัวที่พักอาศัยโดยโครงการระดับราคาสูงจะมีอัตราส่วนที่จอดรถต่อจำนวนห้องพักที่ 1: 1.72

ข้อเสนอแนะการออกแบบการวางผังในอาคารออกแบบให้ทางเข้าห้องพักมีความเป็นส่วนตัว เช่นประตูไม่ควรจะอยู่ตรงกับห้องตรงข้ามหรือทางเดินไม่ยาวจนเกินไป และขนาดของทางเดิน

ส่วนกลางต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.5 เมตรในขณะที่โถงลิฟต์ในชั้นต่างๆควรได้รับการออกแบบ ตกแต่งโดยมีความกว้าง และแสงสว่างเพียงพอห้องพักทุกแบบควรมีพื้นที่เก็บของอย่างเพียงพอ เพื่อรองรับการอยู่อาศัยระยะยาว ขนาดและพื้นที่ระเบียงควรจะทำให้ใช้งานจริงๆได้ไม่แคบจนเกินไป พื้นที่ที่เป็นสวนควรมีกระจายอยู่ตามจุดต่างๆในโครงการ ทำให้บรรยากาศโดยรวมของโครงการดีขึ้น

2.2 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อทางเลือกคอนโดมิเนียม

จากงานวิจัยของ สรวิรัช สุธรรมทวี และ กฤษณา พัทธวานิช , (2553) พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครพบว่าปัจจัยทางด้านราคามีอิทธิพลสูงที่สุดในการตัดสินใจซื้อที่ต้องมีความเหมาะสมกับคุณภาพที่ได้รับ รองลงมาคือปัจจัยทางด้านผลของการใช้ประโยชน์ รวมถึงมีการออกแบบที่มีความสวยงาม สภาพแวดล้อมภายในโครงการที่ดี และด้านบุคลากรในการบริการตามลำดับ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลกระทบต่อราคาขายต่อหลังที่ตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมและเพิ่มขึ้นหากบริษัทผู้ขายมีชื่อเสียงเป็นที่นิยม มีจำนวนเงินวางมัดจำในการจองที่สมเหตุสมผล การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่ดี ความสะดวกในการติดต่อโครงการ การให้บริการที่ไม่มีความผิดพลาด

จากงานวิจัยของ ธงชัย ชูสุน , (2556) พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมเป็นดังนี้ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดจะแยกออกเป็นความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก ความสะดวกในการเดินทาง และการมอบส่วนลดพิเศษ ต่อมาปัจจัยด้านชื่อเสียงและภาพลักษณ์โดยต้องมีภาพลักษณ์ที่ทันสมัยสวยงาม ชื่อเสียงของบริษัทผู้พัฒนาที่ดี ปัจจัยในสภาพแวดล้อมและความปลอดภัยโดยผู้อยู่อาศัยจะต้องรู้สึกปลอดภัยมีการรักษาความปลอดภัยที่ดี ในส่วนของสภาพแวดล้อมภายในที่ดีไม่แออัดมีความเป็นส่วนตัว ต่อมาปัจจัยในเรื่องการตั้งราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ได้รับ ปัจจัยในด้านสถานที่ตั้งควรมีการเดินทางที่สะดวกมีทางเลือกในการคมนาคมหลากหลาย อยู่ในแหล่งงานหรือแหล่งที่มีศูนย์การค้า ร้านอาหารให้เลือกหลากหลาย สุดท้ายเป็นปัจจัยในช่องทางการสื่อสาร ควรเลือกใช้สื่อหลักที่ลูกค้าให้ความสนใจเช่นการใช้สื่ออินเทอร์เน็ต สื่อโทรทัศน์ สื่อหนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณาโครงการ รวมถึงการจัดงานเปิดตัวให้ลูกค้าได้รู้จักโครงการ

จากงานวิจัยของ ณัฐพล ผลสุวรรณชัย , (2557) พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อคอนโดมิเนียมของทั้งผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและลงทุนคือปัจจัยด้านชื่อเสียงของบริษัทและทำเลโครงการ จึงควรเน้นไปที่ด้านนี้โดยควรจะมีการรับรู้ของตราสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับคอนโดมิเนียม การประชาสัมพันธ์ผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค และติดป้ายโฆษณา โดยจะต้องให้ข้อมูลอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสื่อเหล่านี้เป็นแหล่งข้อมูลของผู้บริโภคคอนโดมิเนียมยุคใหม่ การเลือกทำเลของโครงการก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กันควรที่จะเลือกบริเวณที่เป็นแหล่งงาน การเดินทางสะดวก ใกล้กับ

แหล่งที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันเช่น สถานศึกษา, ศูนย์การค้า, โรงพยาบาล เป็นต้น เพื่อจูงใจให้คนที่มีความต้องการทั้งพักอาศัยและลงทุนสะดวกในการใช้ชีวิต ต่อมาจะเป็นการพัฒนาโครงการตามความต้องการ ในโครงการควรมีรูปแบบส่วนใหญ่เป็น 1 ห้องนอน รองลงมาเป็น 2 ห้องนอนและห้องแบบ Studio ตามลำดับ ขนาดห้องพักตั้งแต่ 26-55 ตารางเมตร ทั้งนี้โครงสร้างอาคารควรใช้วัสดุแข็งแรง และให้ความเป็นส่วนตัวกับผู้พักอาศัย ในส่วนของการตั้งราคาควรมีความเหมาะสมกับตลาดในแต่ละพื้นที่ ทั้งนี้ก็จะขึ้นอยู่กับรูปแบบการพัฒนาด้วย

2.3 ปัจจัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับราคาที่ดิน

จากบทความของ Jet_Lag, (2557) พบว่าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาที่ดินมีดังนี้

- รูปร่างที่ดิน ในกรณีที่ดิน 2 แปลงมีเนื้อที่เท่ากัน และอยู่ในทำเลเดียวกัน แปลงที่จะขายได้ราคาสูงกว่าส่วนมากก็คือแปลงที่มีความยาวด้านที่ติดถนนหรือเรียกว่าหน้าที่ดิน ติดกับด้านที่เป็นถนนเป็นระยะทางที่ยาวกว่า เนื่องจากส่วนที่ติดถนนสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้มากกว่าเนื้อที่ดินด้านที่ไม่ติดถนน
- สภาพของที่ดิน ที่ดินแปลงที่ได้รับการปรับที่ มีการถมแล้ว ดูเรียบร้อย ย่อมสามารถขายได้ราคาสูงกว่าที่ดินที่ดูกร้าง ที่ดินที่มีการปรับแต่งให้ดูดีและเมื่อซื้อแล้วสามารถใช้งานได้เลยย่อมส่งผลต่อราคาทำให้สามารถขายได้ในราคาสูงกว่า
- ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม ที่ดินบริเวณในย่านธุรกิจใจกลางเมือง ย่อมมีราคาสูงกว่าที่ดินในต่างจังหวัด หรือต่างอำเภออย่างเทียบกันไม่ได้ ซึ่งมีปัจจัยที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบมากมาย เช่น ที่ดินย่านการค้าเหมือนกัน แต่แปลงหนึ่งอยู่ติดกับแหล่งเสื่อมโทรม ย่อมมีราคาถูกกว่า หรือแม้แต่ที่ดินการเกษตร ที่ดินที่อยู่ติดกับเส้นทางน้ำ มีระบบชลประทาน ย่อมมีราคาสูงกว่าที่ดินที่ไม่ติดกับแหล่งน้ำ
- ความสะดวกในการเดินทางและคมนาคม ที่ดินแปลงที่อยู่ใกล้เส้นทางสายหลัก เข้าถึงง่ายเดินทางสะดวก ย่อมมีราคาสูงกว่าที่ดินที่อยู่ในซอย ที่ดินติดถนนลาดยางหรือคอนกรีต ย่อมมีราคาสูงกว่าที่ดินติดถนนลูกรัง
- ภาระผูกพัน หมายถึงภาระที่มีอยู่บนที่ดินผืนนั้น แม้จะมีการซื้อขายเปลี่ยนมือ เช่นที่ดินที่ติดสัญญาเช่าผูกพันอยู่ ผู้ซื้อที่ดินรายใหม่ย่อมไม่สามารถเข้ามาใช้งานที่ดินแปลงนั้นได้อย่างเต็มที่เนื่องจากมีสัญญาอยู่ ก็ย่อมทำให้ราคาที่ดินลักษณะนี้มีราคาต่ำกว่าที่ดินที่ไม่ติดภาระ
- การใช้งานทำประโยชน์บนที่ดิน การใช้ที่ดินแปลงนั้นๆทำสิ่งที่ก่อประโยชน์หรือทำให้ก่อเกิดรายได้ เช่น ที่ดินทางการเกษตรที่มีการเพาะปลูกพืชลงไปแล้วย่อมสามารถขายได้ในราคาสูงกว่าที่ดินเปล่าไม่มีการเพาะปลูก

- ข้อกฎหมายที่มีผลกับที่ดิน และการเวนคืน เรื่องนี้ผลกระทบที่เจ้าของที่ดินแปลงนั้นๆ ได้รับความจากการออกกฎหมาย เช่น พระราชบัญญัติผังเมือง, พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร, ประกาศกฎกระทรวงต่างๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นข้อจำกัดบังคับไว้ทำให้ไม่สามารถใช้งานที่ดินได้ตามต้องการอย่างเต็มที่ หรือที่ดินที่กำลังถูกประกาศเวนคืน ตามกฎหมายย่อมเป็นที่ดินที่มีข้อจำกัด และอาจมีความยุ่งยากตามมาทำให้ที่ดินลักษณะนี้มีราคาต่ำกว่าที่ดินที่ไม่ติดปัญหาต่างๆเหล่านี้

- ประเภทของสิทธิครอบครองที่ดิน คือการออกหนังสือรับรองสิทธิการใช้ประโยชน์ของที่ดินแปลงนั้นๆ เพราะที่ดินบางประเภทยังไม่ได้ให้สิทธิรับรองการครอบครองแน่นอน เช่นเป็นที่ดินที่เป็นสิทธิครอบครองแบบ ส.ค.1 (ใบแจ้งการครอบครองที่ดิน) ย่อมมีราคาต่ำกว่า ที่ดินที่เป็นสิทธิแบบ น.ส.3 และที่ดินแบบ น.ส.3 ก็ย่อมมีราคาซื้อขายที่ต่ำกว่าโฉนด อันเป็นเรื่องของสิทธิในความเป็นเจ้าของที่มีสิทธิบนที่ดินแปลงนั้นๆแตกต่างกัน

สรุปจากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับรูปแบบโครงการจากงานวิจัยเรื่องรูปแบบโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับบนในเขตกรุงเทพมหานครจะนำมาใช้ประกอบการออกแบบโครงการตั้งแต่สัดส่วนของรูปแบบห้องชุดที่จะพัฒนาเป็นรูปแบบ 1 ห้องนอนประมาณร้อยละ 80 และรูปแบบอื่นประมาณร้อยละ 20 ระยะพื้นถึงฝ้าที่ต้องสูงไม่ต่ำกว่า 2.7 เมตร รูปแบบส่วนกลางที่ต้องจัดสรรให้อย่างครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ในส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกคอนโดมิเนียมนั้นจะนำไปใช้ในการสร้างแบบสอบถามเพื่อจะได้รับความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการอาคารชุดพักอาศัยในถนนทองหล่อส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อราคาที่ดินนั้นจะนำไปใช้ในส่วนของการเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาที่ดินในบริเวณใกล้เคียงเพื่อหาราคาที่ดินที่เหมาะสมของที่ดินที่จะทำการศึกษาผ่านทางการใช้วิธีเปรียบเทียบตลาด

บทที่ 3

วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งที่ดินโครงการ

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งที่ดินโครงการจะมีรายละเอียดตั้งแต่ตำแหน่งของที่ดินและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ รวมถึงมีการแสดงการเดินทางโดยใช้ยานพาหนะประเภทต่างๆเพื่อเข้ามายังที่ดินโครงการ และส่วนสุดท้ายจะเป็นการคิดราคาที่ดินที่เหมาะสมผ่านทางวิธีเปรียบเทียบตลาด (Market Comparison Approach) ซึ่งรายละเอียดในหัวข้อต่างๆเป็นดังนี้

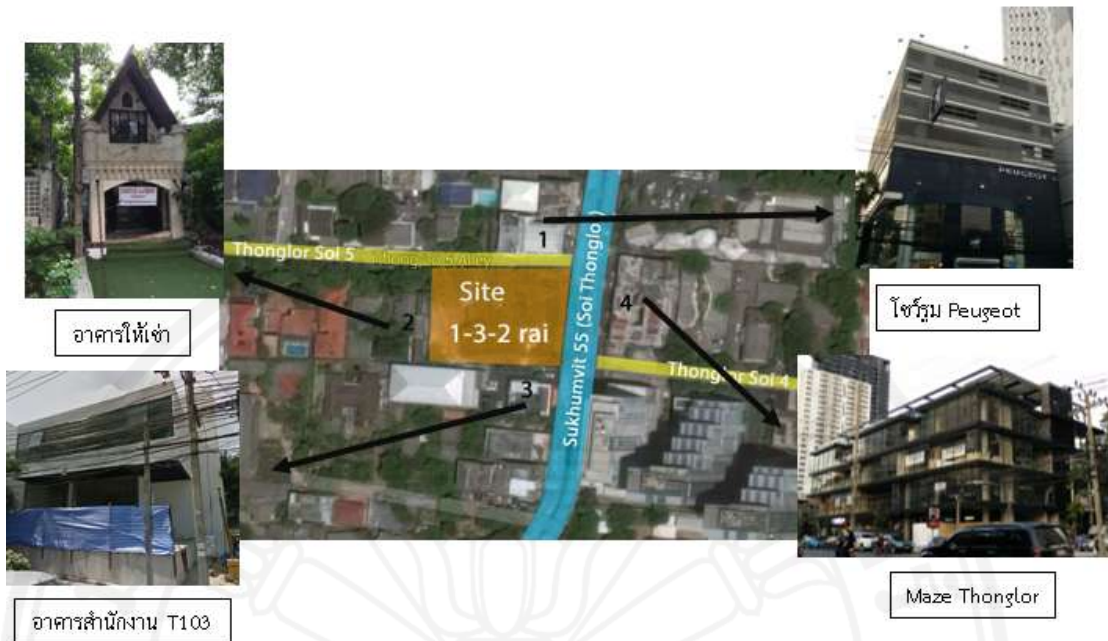
3.1 ที่ตั้งที่ดิน

ที่ดินที่ใช้ในการศึกษาตั้งอยู่บริเวณติดถนนถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ) ตรงหัวมุมซอยทองหล่อ 5 เขตวัฒนา แขวงคลองตันเหนือ เนื้อที่ดินมีขนาด 1 ไร่ 3 งาน 2 ตารางวาหรือคิดเป็น 702 ตารางวา รูปทรงที่ดินเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า การใช้ประโยชน์ในปัจจุบันเป็นที่ดินเปล่า ภายในถนนทองหล่อจะเป็นทางเชื่อมระหว่างถนนสุขุมวิทกับถนนเพชรบุรีตัดใหม่ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมออกไปถนนพระราม 9 ได้ รวมถึงการคมนาคมสะดวกมีทั้งรถไฟฟ้าบีทีเอสทองหล่อ และเส้นเพชรบุรีตัดใหม่ก็มีรถไฟ Airport Rail Link เชื่อมไปยังสนามบินสุวรรณภูมิ และมีโครงการรถไฟฟ้าสายสีเทาช่วงวัชรพล-พระราม 9 ผ่านกลางซอยทำให้การคมนาคมสะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังใกล้กับทางด่วนศรีรัช(เอกมัย-รามอินทรา) ซึ่งสามารถวิ่งไปยังถนนมอเตอร์เวย์ต่อไปถึงสุวรรณภูมิ รวมถึงแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญอย่างพญา-ชลบุรีอีกด้วย



ภาพ 3.1 ตำแหน่งและรูปร่างที่ดินในมุมมอง

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 3.2 รูปแบบอาคารโดยรอบที่ดิน

ที่มา : ผู้จัดทำ

อาณาเขตรอบที่ดิน

ทิศเหนือ

ซอยทองหล่อ 5 ใกล้กับโชว์รูม Peugeot

ทิศตะวันออก

ถนนซอยสุขุมวิท 55 ฝั่งตรงข้ามเป็นโครงการ Maze Thonglor

ทิศใต้

อาคารสำนักงาน T103 @ Thonglor

ทิศตะวันตก

อาคารว่างให้ปล่อยเช่าชั้นเดียว

3.2 โฉนดที่ดินและราคาประเมินที่ดิน

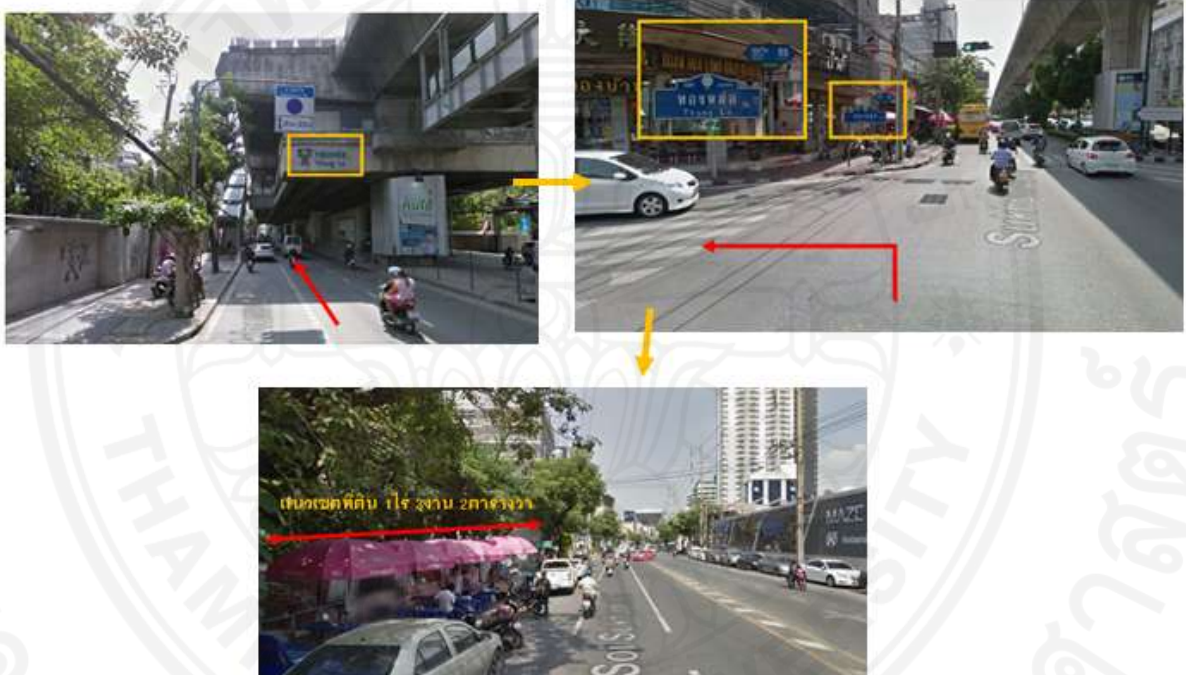
ตาราง 3.1 รายละเอียดของโฉนดที่ดินพร้อมราคาประเมิน

เลขที่ดิน	โฉนดที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	ราคาประเมิน (บาท/ตารางวา)	ราคาประเมิน ของที่ดิน (บาท)
50	4086	1-3-2	180,000	126,360,000

ที่มา : กรมธนารักษ์

3.3 การเดินทางมายังที่ดินโครงการ

- เดินทางโดยรถยนต์ส่วนบุคคลสามารถวิ่งจากถนนสุขุมวิทมุ่งหน้าไปเลี้ยวเข้าถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ) เข้ามาประมาณ 500 เมตรจนถึงซอยทองหล่อ 5 ก็จะถึงบริเวณที่ดินโครงการโดยจะอยู่ทางด้านซ้ายมือ โดยจะอยู่หัวมุมด้านซ้ายของซอยทองหล่อ 5 หรือถ้าวิ่งจากเส้นเพชรบุรีก็สามารถเลี้ยวเข้าถนนสุขุมวิท 55 วิ่งตรงมาประมาณ 1.9 กิโลเมตรก็จะถึงบริเวณถนนทองหล่อที่ดินโครงการจะอยู่ทางด้านขวามือได้เช่นกัน



ภาพ 3.3 การเดินทางจากถนนสุขุมวิทมายังที่ดินโครงการ



ภาพ 3.4 การเดินทางจากถนนเพชรบุรีตัดใหม่มายังที่ดินโครงการ

ที่มา : ผู้จัดทำ

- เดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าสามารถนั่งรถไฟฟ้าบีทีเอสสายสีเขียวหมอซีต-แบร์ริงมาลงที่สถานีทองหล่อได้เลยหรือถ้านั่งรถไฟฟ้า Airport Rail Link ก็นั่งมาลงสถานีรามคำแหงบนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ และหารถต่อมายังถนนทองหล่อซึ่งอยู่ใกล้เคียงได้หรือถ้านั่งรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สามารถนั่งมาลงที่สถานีสุขุมวิทและนั่งรถไฟฟ้าบีทีเอสสายสีเขียวต่อไปยังสถานีทองหล่อได้

- เดินทางโดยใช้จักรยานยนต์จะมีวินจักรยานยนต์รับจ้างตามจุดต่างๆเช่นหน้าถนนทองหล่อ 10หรือหน้าบริเวณที่ดินในปัจจุบันก็มีวินอยู่ตรงบริเวณซอยทองหล่อ 5เช่นกัน

- เดินทางโดยรถโดยสารประจำทาง

ตาราง 3.2 ข้อมูลสายรถโดยสารประจำทางที่วิ่งผ่านถนนทองหล่อ

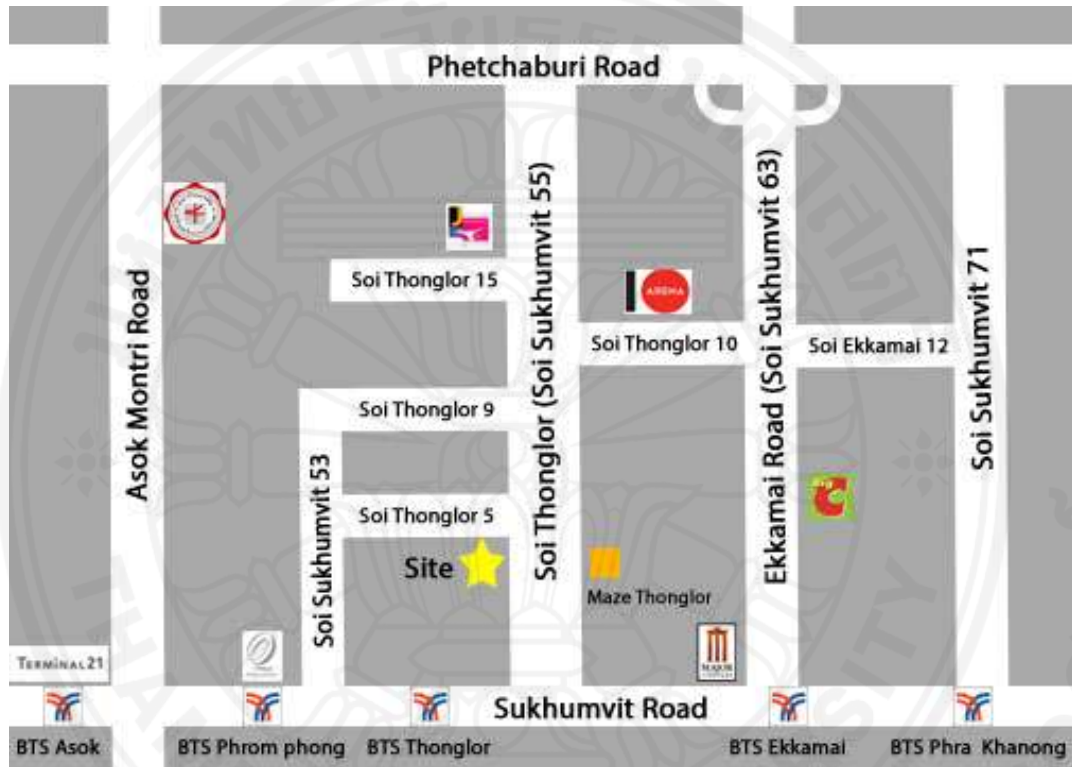
สายรถ	ต้นทาง - ปลายทาง	ประเภทรถ	เวลาให้บริการ
23	อู่เมกา-เทเวศร์	- รถธรรมดา ครีม-แดง (ค่าโดยสารฟรี) - รถธรรมดา (ครีม-แดง)	05:00 - 21:30
40	สถานีขนส่งสายใต้-ตลาดลำสาลี	- รถธรรมดา (ครีม-แดง) - รถปรับอากาศ (ขาว-น้ำเงิน)	05:00 - 22:00
48	วิทยาเขตรามคำแหง-วัดพระเชตุพน	- รถเอกชนร่วมบริการ (ครีม-แดง) - รถเอกชนร่วมบริการ (ขาว-น้ำเงิน)	05:00 - 22:00
58	มีนบุรี-ประตูน้ำ	- รถเอกชนร่วมบริการ (ครีม-แดง)	05:00 - 23:00
60	สวนสยาม-ปากคลองตลาด	- รถธรรมดา ครีม-แดง (ค่าโดยสารฟรี) - รถธรรมดา (ครีม-แดง) - รถปรับอากาศ (ยูโรทู)	05:00 - 22:00
98	ห้วยขวาง-กล้วยน้ำไท	- รถธรรมดา(ครีม-แดง)	05:00 - 23:00

ที่มา : องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานคร

รวมถึงในถนนทองหล่อเองจะมีรถโดยสารประจำทางสาย 1019 วิ่งต้นเริ่มต้นฝั่งสุขุมวิทถึงปลายถนนทองหล่อฝั่งถนนเพชรบุรีตัดใหม่

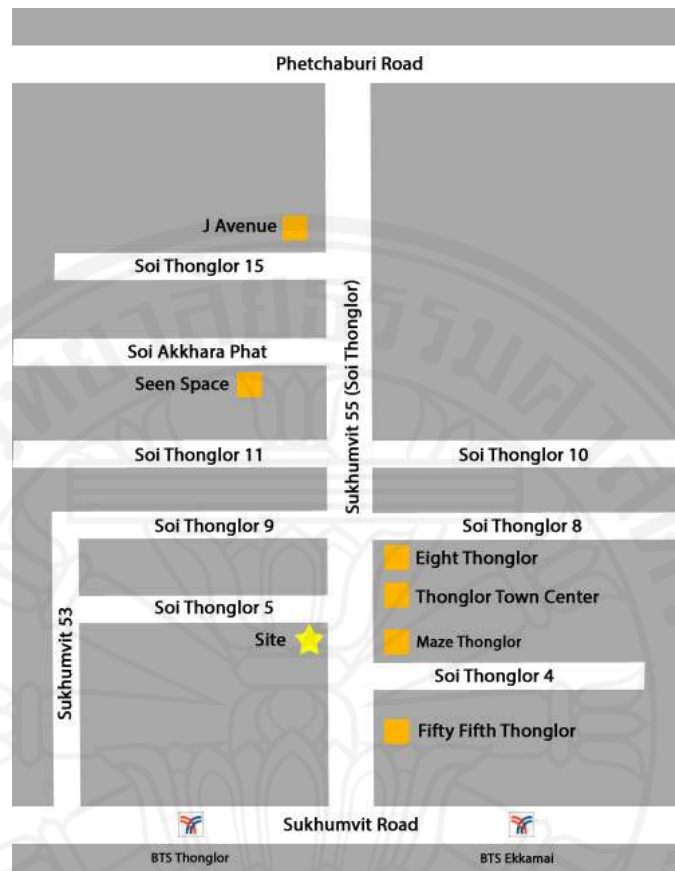
3.4 สถานที่สำคัญรอบๆโครงการ

จากการลงสำรวจพื้นที่จริงโดยจะมีสถานที่สำคัญใกล้กับที่ดินโครงการทั้งศูนย์การค้า มหาวิทยาลัย, สถานที่ราชการต่างๆโดยในรูปแรกจะเป็นภาพโดยรวมของสถานที่ต่างๆรอบๆถนนทองหล่อและจะมีการแสดงสถานที่ภายในถนนทองหล่อแยกตามประเภทได้ดังนี้



ภาพ 3.5 ตำแหน่งสถานที่สำคัญใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ

ที่มา : ผู้จัดทำ

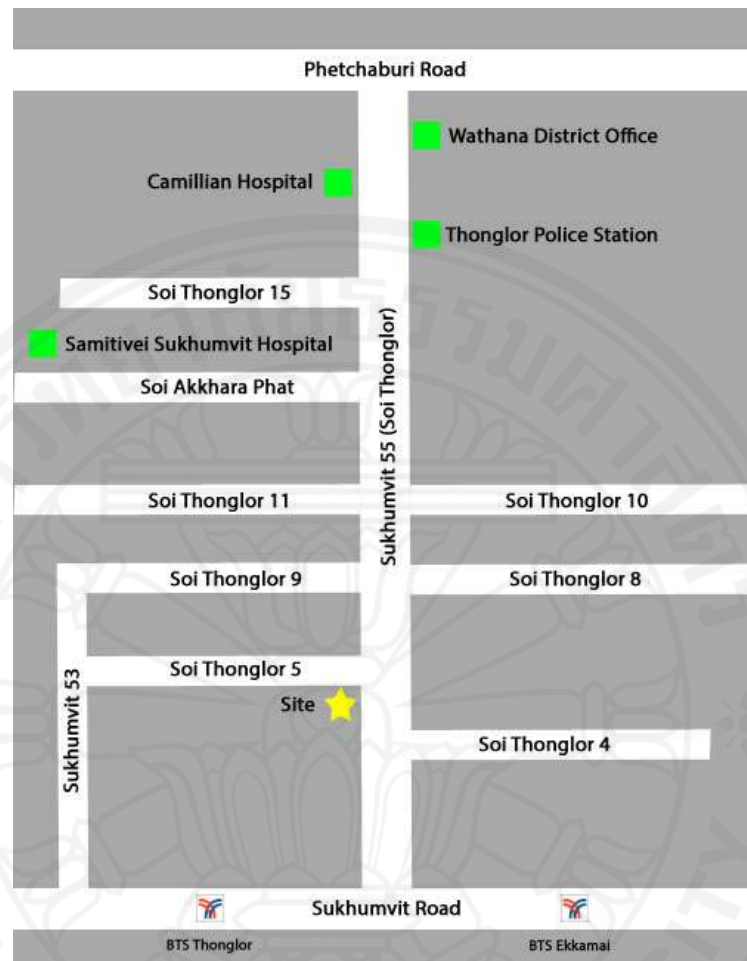


ภาพ 3.6 ตำแหน่งศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตีมอลล์บริเวณใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ
ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 3.3 ระยะทางจากศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตีมอลล์มายังที่ดินโครงการ

ชื่อศูนย์การค้า/คอมมูนิตีมอลล์	ระยะทางจากโครงการ (กิโลเมตร)
Maze Thonglor	0.05
Thonglor Town Center	0.06
Fifty Fifth Thonglor	0.28
Eight Thonglor	0.3
Seen Space	0.7
J-Avenue	0.8

ที่มา : ผู้จัดทำ

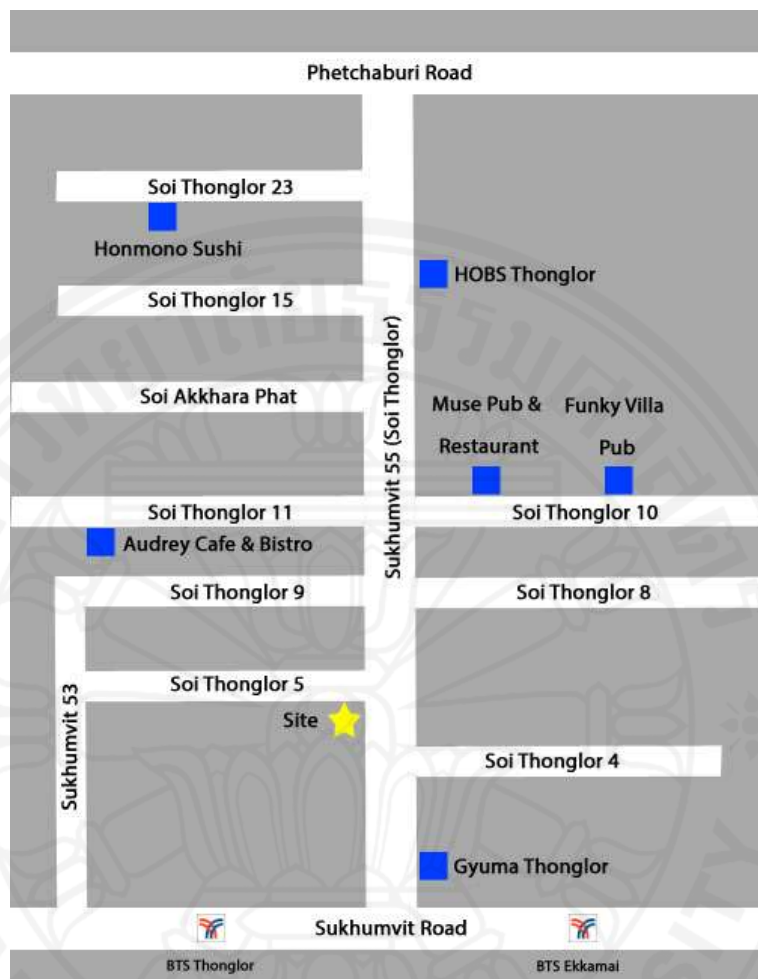


ภาพ 3.7 ตำแหน่งสถานที่ราชการและโรงพยาบาลบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ
ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 3.4 ระยะทางจากสถานที่ราชการและโรงพยาบาลมายังที่ดินโครงการ

ชื่อสถานที่ราชการ/โรงพยาบาล	ระยะทางจากโครงการ (กิโลเมตร)
โรงพยาบาลสมิติเวชสุขุมวิท	1.2
โรงพยาบาล Camillian	1.8
สถานีตำรวจทองหล่อ	1.0
สำนักงานเขตวัฒนา	1.7

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 3.8 ตำแหน่งสถานบันเทิงและร้านอาหารบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินโครงการ

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 3.5 ระยะทางจากสถานบันเทิงและร้านอาหารมายังที่ดินโครงการ

ชื่อสถานบันเทิง/ร้านอาหาร	ระยะทางจากโครงการ (กิโลเมตร)
Funky Villa Pub	0.85
Muse Pub & Restaurant	0.65
Audrey Cafe & Bistro	0.75
HOBS Thonglor	0.75
Honmono Sushi	0.85

ที่มา : ผู้จัดทำ

3.5 วิเคราะห์ราคาที่ดิน

โดยจะเป็นการประเมินค่าที่ดินศึกษาจากการใช้วิธีเปรียบเทียบตลาด (Market Comparison Approach) ซึ่งจะใช้การเปรียบเทียบตลาดด้วยการเฉลี่ยแบบถ่วงน้ำหนัก (Weight Quality Score) โดยจะนำที่ดินเปรียบเทียบประมาณ 3 ที่มาวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ จาก Jet_Lag (2557) กล่าวปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาที่ดินประกอบไปด้วย รูปร่างที่ดินและสภาพที่ดิน การใช้ประโยชน์ กฎหมาย ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อมโดยรอบ และการเดินทาง โดยจะให้คะแนนปัจจัยต่างๆ ที่กระทบกับมูลค่าที่ดิน แล้วทำการวิเคราะห์คะแนนที่มีความสัมพันธ์กับราคาตลาดด้วย สมการถดถอย (Simple Regression Analysis) เพื่อหามูลค่าของที่ดินที่ศึกษา

ตาราง 3.6 ข้อมูลในการเปรียบเทียบตลาดระหว่างที่ดินเปรียบเทียบกับที่ดินศึกษา

ที่ดิน	ราคา (บาทต่อ ตารางวา)	รูปร่าง ที่ดินและ สภาพ ที่ดิน	การใช้ ประโยชน์บน ที่ดินและ กฎหมาย	ทำเลที่ตั้งและ สภาพแวดล้อม	ความ สะดวกใน การเดินทาง มายังที่ดิน	WQS
1. ที่ดินซอย ทองหล่อ 12	1,300,000	9	7	8	7	78
2. ที่ดินตรง ข้ามซอยทอง หล่อ 21	1,200,000	8	7	7	6	71
3. ที่ดิน ระหว่างซอย ทองหล่อ 3-5	1,500,000	9	9	8	9	88
4. ที่ดินศึกษา		8	9	8	8	83
	ค่าถ่วง น้ำหนัก	3	3	2	2	10

ที่มา : ผู้จัดทำ

*เกณฑ์การให้คะแนน 9-10 ดีมาก 7-8 ดี 5-6 ปานกลาง 3-4 พอใช้ 1-2 แย่

- ที่ดินเปรียบเทียบที่ 1



ภาพ 3.9 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณซอยทองหล่อ 12

ที่มา : <http://www.toptenproperty.com>

- ทำเลที่ตั้ง : ติดถนนทองหล่อปากซอยทองหล่อ 12
- สภาพแวดล้อม : ติดถนนทองหล่อบริเวณกลางซอยมีความอุดมสมบูรณ์มาก
- ขนาดที่ดิน : 3-0-78 ไร่ (1,278 ตารางวา)
- รูปร่างที่ดิน : รูปหลายเหลี่ยม
- สภาพที่ดิน : มีการถมที่ดินเสมอระดับถนนปัจจุบันเป็นอาคารพาณิชย์และร้านอาหาร
- ความกว้างด้านที่ติดถนน : 40 เมตร
- การใช้ประโยชน์ผังเมือง : สีนํ้าตาล ย.9 FAR 7:1 OSR ร้อยละ 4.5
- ระยะห่างจากเส้นสุขุมวิท : 1,200 เมตร
- ราคาที่ดินประกาศขาย : 1,300,000 บาท
- การเปรียบเทียบ
- รูปร่างที่ดินและสภาพที่ดิน : ดีกว่าที่ดินศึกษา
- ความสามารถในการใช้ประโยชน์และข้อกำหนด : ดีกว่าที่ดินศึกษา
- ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม : ใกล้เคียงกับที่ดินศึกษา
- ความสะดวกในการเดินทาง : ดีกว่าที่ดินศึกษา

- ที่ดินเปรียบเทียบที่ 2



ภาพ 3.10 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณตรงข้ามซอยทองหล่อ 21

ที่มา : <http://www.prakardproperty.com>

ทำเลที่ตั้ง : ติดถนนทองหล่อตรงข้ามซอยทองหล่อ 21 ใกล้สถานีตำรวจทองหล่อ

สภาพแวดล้อม : ติดถนนทองหล่อบริเวณปลายซอยยังมีความอุดมสมบูรณ์มาก

ขนาดที่ดิน : 1-2-62.7 ไร่ (662.7ตารางวา)

รูปร่างที่ดิน : รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า

สภาพที่ดิน : มีการถมที่ดินเสมอระดับถนนปัจจุบันเป็นพื้นที่ว่าง

ความกว้างด้านที่ติดถนน : 37 เมตร

การใช้ประโยชน์ผังเมือง : สีนํ้าตาล ย.9 FAR 7:1 OSR ร้อยละ 4.5

ระยะห่างจากเส้นสุขุมวิท : 1,400 เมตร

ราคาที่ดินประกาศขาย : 1,200,000 บาท

การเปรียบเทียบ

รูปร่างที่ดินและสภาพที่ดิน : ใกล้เคียงกับที่ดินศึกษา

ความสามารถในการใช้ประโยชน์และข้อกำหนด : ดีกว่าที่ดินศึกษา

ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม : ใกล้เคียงกับที่ดินศึกษา

ความสะดวกในการเดินทาง : ดีกว่าที่ดินศึกษา

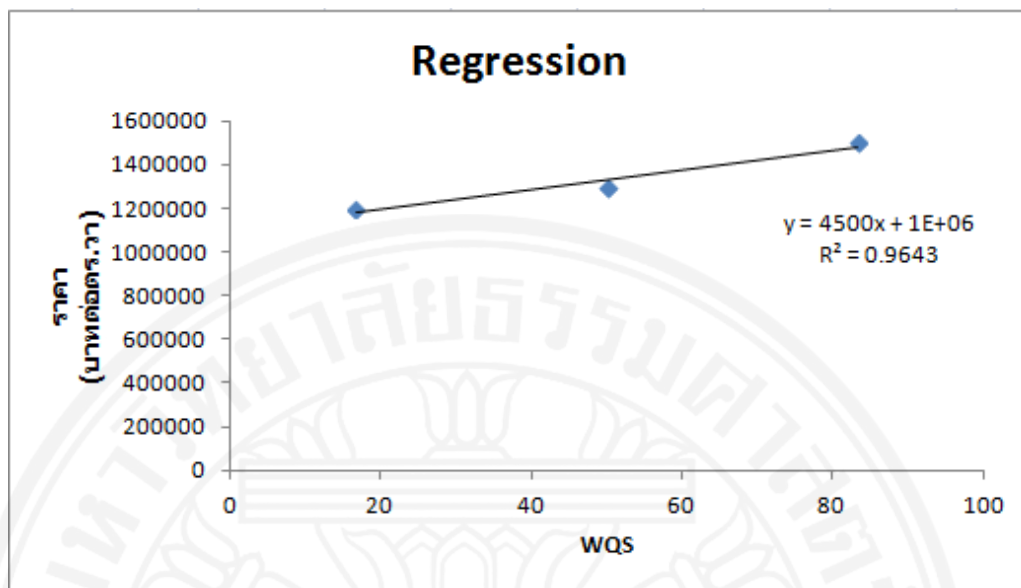
- ที่ดินเปรียบเทียบที่ 3



ภาพ 3.11 ที่ดินเปรียบเทียบบริเวณระหว่างซอยทองหล่อ 3 ถึง ซอยทองหล่อ 5

ที่มา : <http://www.homefy.com>

ทำเลที่ตั้ง	: ติดถนนทองหล่ออยู่ระหว่างซอยทองหล่อ 3-5
สภาพแวดล้อม	: ติดถนนทองหล่อบริเวณต้นซอยมีความอุดมสมบูรณ์มาก
ขนาดที่ดิน	: 5-2-20 ไร่ (2,220ตารางวา)
รูปร่างที่ดิน	: รูปหลายเหลี่ยม
สภาพที่ดิน	: มีการถมที่ดินเสมอระดับถนนอาคารพาณิชย์
ความกว้างด้านที่ติดถนน	: 25 เมตร
การใช้ประโยชน์ผังเมือง	: สีน้ำตาล ย.10 FAR 8:1 OSR ร้อยละ 4
ระยะห่างจากเส้นสุขุมวิท	: 1,400 เมตร
ราคาที่ดินประกาศขาย	: 1,500,000 บาท
การเปรียบเทียบ	
รูปร่างที่ดินและสภาพที่ดิน	: ดีกว่าที่ดินศึกษา
ความสามารถในการใช้ประโยชน์และข้อกำหนด	: ใกล้เคียงกับที่ดินศึกษา
ทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม	: ใกล้เคียงกับที่ดินศึกษา
ความสะดวกในการเดินทาง	: ดีกว่าที่ดินศึกษา



ภาพ 3.12 Regression Analysis ของราคาที่ดิน

ที่มา : ผู้จัดทำ

สมการ Regression $y = 1,000,000 + 4500x$

ค่า WQS ของที่ดินศึกษา = 83

แทนค่าในสมการ $y = 1,000,000 + 4500 * 83$

$$y = 1,373,500 \text{ บาทต่อตารางวา}$$

ดังนั้นสรุปได้ว่าราคาที่ดินศึกษาจะเท่ากับ 1,373,500 บาทต่อตารางวา

สรุปจากการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งที่ดินศึกษาแสดงให้เห็นว่าอยู่ในทำเลที่ดีมากเนื่องจากความอุดมสมบูรณ์ในถนนทองหล่อที่สูงประกอบไปด้วยศูนย์การค้า, ร้านอาหาร, สถานบันเทิงเป็นต้น ประกอบกับการคมนาคมที่สะดวกไม่ว่าจะเป็นทั้งทางรถยนต์หรือทางรถไฟฟ้าที่ตั้งอยู่บริเวณปากถนนทองหล่อ ในด้านของราคาที่ดินจากที่สำรวจมีราคาค่อนข้างสูงถึง 1,200,000 บาทต่อตารางวาขึ้นไป ในบริเวณที่อยู่ริมถนน โดยจากการทำการเปรียบเทียบตลาดแสดงให้เห็นว่าราคาที่ดินที่เหมาะสมของที่ดินศึกษาเท่ากับ 1,373,500 บาทต่อตารางวา

บทที่ 4

วิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนของการวิเคราะห์กฎหมายที่เกี่ยวข้องจะทำการแสดงข้อกำหนดต่างๆที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโดยจะวิเคราะห์ตั้งแต่ผังเมืองรวมของกรุงเทพมหานคร พระราชบัญญัติควบคุมอาคารเนื่องจากเป็นการพัฒนาอาคารสูง รวมถึงจะต้องมีการทำการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) อีกด้วย โดยรายละเอียดจะเป็นดังนี้

4.1 กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครที่ดินโครงการจะอยู่ในพื้นที่ ย. 10-4 ผังสีเป็นสีน้ำตาล ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมากโดยขอบเขตของพื้นที่ ย. 10-4 เป็นดังนี้

ด้านเหนือ	จุดคลองแสนแสบ ผังใต้
ด้านตะวันออก	จุดซอยสุขุมวิท 49 ฟากตะวันตก ถนนสาย ข 41 ฟากตะวันตกและฟากใต้ และ ถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ) ฟากตะวันตก
ด้านใต้	จุดถนนสุขุมวิท ฟากเหนือ
ด้านตะวันตก	จุดเส้นขนานระยะ 200 เมตร กับริมเขตทางถนนอโศกมนตรี ฟากตะวันออก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร และโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

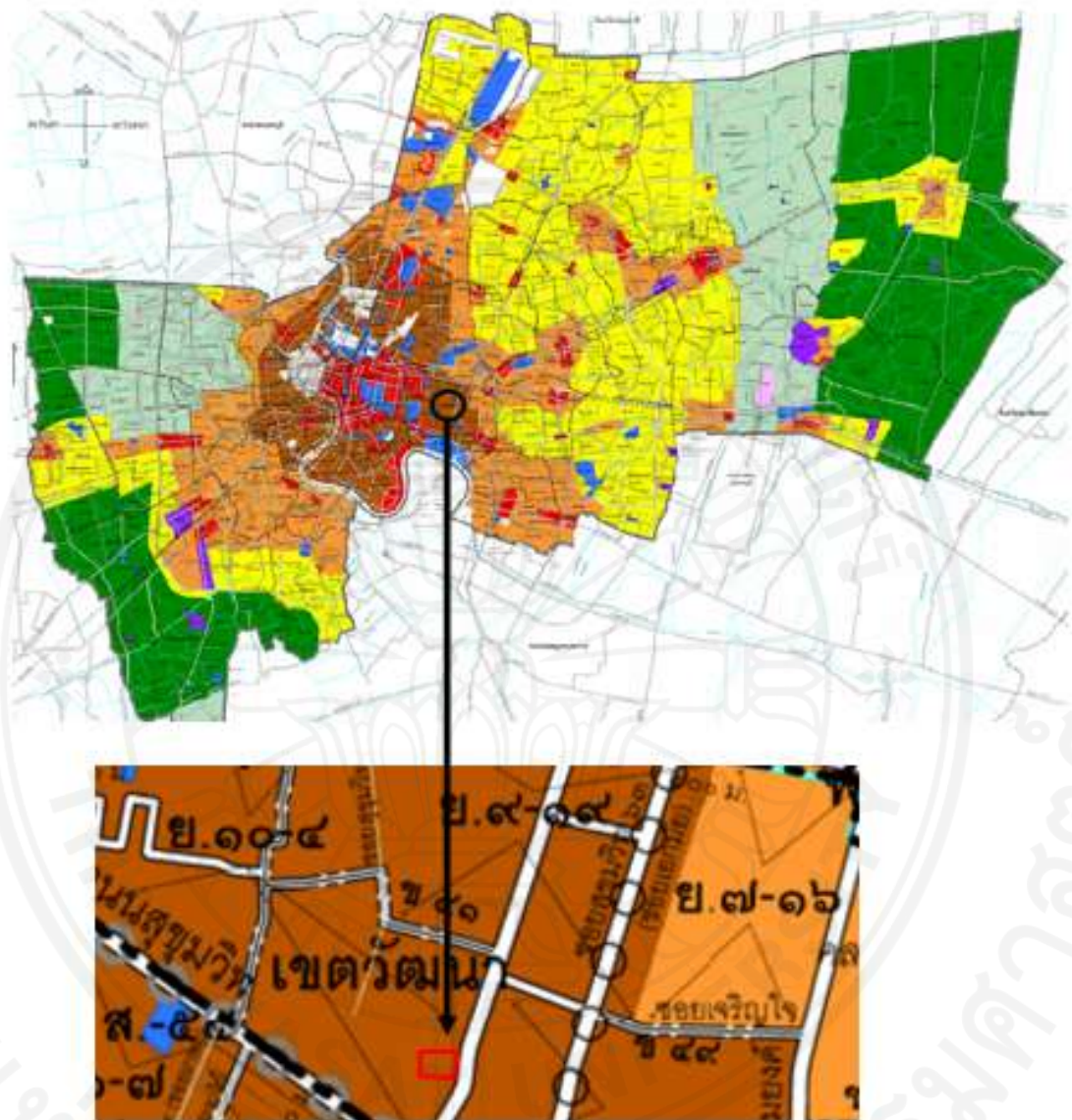
โดยตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินอยู่ในพื้นที่ ย.10 ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก มี FAR 8:1 และ OSR ไม่น้อยกว่าร้อยละ 4ที่ดินนี้สามารถใช้ประโยชน์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆได้ดังนี้ สร้างที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, บ้านแถว, ห้องแถว, ตึกแถว, ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมสูงสุดได้พื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร, พาณิชยกรรมประเภทห้องแถว ตึกแถว, พาณิชยกรรมสูงสุดพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร, สำนักงานประเภทห้องแถว ตึกแถว, สำนักงานสูงสุดพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร, โรงแรมเกิน 80 ห้อง

ตาราง 4.1 คำนวณพื้นที่อาคารรวมต่อตารางเมตรสูงสุดที่สามารถก่อสร้างได้เป็นดังนี้

ข้อมูลที่ดินโครงการ (1ไร่ 3งาน 2ตารางวา)	พื้นที่	หน่วย
ขนาดที่ดิน	1-3-2	ไร่
ขนาดที่ดินต่อตารางวา	702	ตารางวา
ขนาดที่ดินต่อตารางเมตร	$702 * 4 = 2,808$	ตารางเมตร
อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมสูงสุดต่อพื้นที่ดิน (FAR 8:1)	$2,808 * 8 = 22,464$	ตารางเมตร
อัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR ร้อยละ 4)	$22,464 * 4\% = 898.56$	ตารางเมตร

ที่มา : ผู้จัดทำ

สรุปจากพื้นที่ที่ดินขนาด 1 ไร่ 3 งาน 2 ตารางวาสามารถสร้างอาคารได้สูงสุดต่อพื้นที่รวมจาก FAR 8:1 อยู่ที่ 22,464 ตารางเมตรแล้วอัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมต้องไม่ต่ำกว่า 4% หรือต้องมีมากกว่า 898.56 ตารางเมตร



ภาพ 4.1 ตำแหน่งที่ดินบนผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

ที่มา : ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 ของสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

4.2 กฎกระทรวงฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

สรุปจากกฎกระทรวงฉบับที่ 33 ตัวอาคารโครงการจะเป็นอาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่รวมกันเกิน 10,000 ตารางเมตรขึ้นไปตามข้อ 2 นั้นที่ดินโครงการมีความยาวฝั่งที่ติดถนนสาธารณะประมาณ 40 เมตรซึ่งเกินกว่าที่กำหนดที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10 เมตรซึ่งในถนนทองหล่อมีขนาดประมาณ 24 เมตรก็กว้างกว่าที่กำหนดเช่นกัน จากข้อ 3 อาคารขนาดใหญ่พิเศษจะต้องจัดให้มี

ถนนกว้าง 6 เมตรรอบโครงการในส่วนของรูปแบบโครงการก็ได้มีการจัดไว้เช่นกัน ข้อ 4 ผนังอาคารมีระยะร่นจากเขตที่ดินและถนนสาธารณะมากกว่า 6 เมตร จากข้อ 5 อัตราส่วนพื้นที่รวมทุกชั้นไม่เกิน 10 ต่อ 1 ซึ่งได้โดนกฎหมายผังเมืองจำกัดแค่ 8 ต่อ 1 อยู่แล้วจึงไม่มีทางเกิน 10 ต่อ 1 ได้ ในส่วนของข้อ 6 อัตราส่วนพื้นที่ว่างอาคารไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ซึ่งได้โดนกฎหมายผังเมืองจำกัด OSR ที่ไม่ต่ำกว่า 4% ซึ่งทำให้ที่ว่างอาคารมากกว่าที่กำหนดด้วยเช่นกัน

4.3 กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

สรุปจากกฎกระทรวงฉบับที่ 55 โครงการคอนโดมิเนียมจัดเป็นอาคารที่พักอาศัยรวมตามข้อ 19 ต้องมีพื้นที่ภายในหน่วยอาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตรโดยยูนิตพักอาศัยโครงการชั้นต่ำจะอยู่ที่ประมาณ 50 ตารางเมตรซึ่งมากกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ ต่อมาข้อ 20 ห้องนอนมีความกว้างด้านแคบสุดมากกว่า 2.5 เมตรซึ่งมีมากกว่าที่ รวมถึงช่องทางเดินภายในโครงการมีความกว้างมากกว่า 1.5 เมตร และมีความสูงระยะตั้งมากกว่า 2.6 เมตรตามข้อ 22 ต่อมาอัตราส่วนพื้นที่ว่างก็ถูกกำหนดจาก OSR ทำให้มีพื้นที่ว่างมากกว่า 30% ของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร จากข้อ 41 อาคารที่สูงเกิน 2 ชั้นหรือเกิน 8 เมตรต้องมีระยะร่นตามความกว้างของถนนสาธารณะซึ่งถนนสาธารณะในถนนทองหล่องั้นกว้างประมาณ 17 เมตรจึงต้องมีการร่นแนวอาคารห่างจากเขตทางอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างถนนซึ่งตามกฎกระทรวงฉบับที่ 33 จะต้องมีการเว้นระยะให้รลดับเพลิงวิ่ง 6 เมตรรอบอาคารซึ่งก็มากกว่าที่กฎหมายข้อ 41 กำหนดไว้อยู่แล้ว เนื่องจากว่าที่ดินโครงการมีส่วนที่ติดกับลำรางขนาดเล็กไม่เกิน 10 เมตรทำให้ต้องร่นแนวอาคารห่างจากแหล่งน้ำไม่น้อยกว่า 3 เมตร ในส่วนของความสูงอาคารต้องเป็น 2 เท่าของระยะราบวัดจากตัวอาคารไปจนถึงเขตทางฝั่งตรงข้าม ซึ่งจากเขตทางในถนนทองหล่องั้นมีความกว้างประมาณ 24 เมตรและระยะร่นเข้ามาที่ตัวอาคารประมาณ 20 เมตรทำให้สามารถสร้างได้ถึงความสูงประมาณ 88 เมตรและตัวอาคารยังมีการร่นเพิ่มอีกในชั้นสูงทำให้สร้างได้สูง 29 ชั้นความสูงประมาณ 100 เมตร

4.4 กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ.2517) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพุทธศักราช 2479

สรุปจากการคิดที่จอดรถตามกฎกระทรวงฉบับที่ 7 ข้อ 3 จะใช้เกณฑ์จากการคิดอาคารขนาดใหญ่ต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อ 120 ตารางเมตรทำให้สามารถคิดที่จอดรถของโครงการได้ประมาณ 187 คันซึ่งโครงการจัดที่จอดรถให้ 217 คัน

4.5 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544

สรุปจากข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครความสูงของอาคารไม่เกิน 2 เท่าของระยะร้าววัดจากแนวถนนด้านตรงข้ามโดยความสูงอาคารโครงการจะมีประมาณ 88 เมตรโดยวัดจากแนวอาคารถึงแนวถนนด้านตรงข้าม ระยะร่นจากถนนสาธารณะในถนนทองหล่อมีความกว้างประมาณ 17 เมตรจึงต้องร่นอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะซึ่งโครงการต้องมีการร่นรอบอาคาร 6 เมตรจึงมากกว่าที่กำหนดอยู่แล้ว พื้นที่ว่างในที่ดินจะมีมากกว่า 30% ของพื้นที่ดินตามข้อ 52 จากข้อ 54 อาคารด้านที่ชิดกับที่ดินเอกชนนั้นมีการร่นมากกว่า 3 เมตรอยู่แล้วและข้อ 55 ตัวอาคารโครงการมีความสูงมากกว่า 15 เมตรและมีการร่นรอบอาคาร 6 เมตรจึงมากกว่าที่ข้อ 55 กำหนดที่ต้องห่างไม่น้อยกว่า 3 เมตร

4.6 รายงานการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม (EIA-Environmental Impact Assessment)

อาคารอยู่อาศัยรวม โรงแรม หรือสถานที่พักตากอากาศที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยเกิน 4,000 ตารางเมตร ขึ้นไป ต้องเสนอรายงานในชั้นขออนุญาตก่อสร้างหรือแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นเป็นต้น ตามขนาดพื้นที่ที่ดินโครงการถ้ามีการสร้างอาคารที่เป็นแนวสูงหรือศูนย์การค้าที่เกิน 4,000 ตารางเมตรต้องมีการจัดทำ EIA ซึ่งโครงการมีพื้นที่มากกว่า 4,000 ตารางเมตรจึงต้องมีการจัดทำ EIA ด้วย

สรุปจากการวิเคราะห์กฎหมายทำให้ทราบว่าก่อนที่จะก่อสร้างโครงการควรจะมีจุดไหนที่ต้องมองบ้างตั้งแต่การดูผังเมืองและการใช้ประโยชน์ว่าที่ดินศึกษานี้สามารถพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทใดได้บ้าง โดยที่ดินอยู่บนพื้นที่สีน้ำตาล ย. 10-4 พื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก สามารถทำเป็นอาคารที่อยู่อาศัยรวมมากกว่า 10,000 ตารางเมตรได้ FAR 8:1 OSR ไม่น้อยกว่าร้อยละ 4 หลังจากที่สามารถสร้างคอนโดมิเนียมได้ ต่อมาจึงต้องมาเจาะลึกในส่วนของการออกแบบอาคารจะต้องพิจารณาพระราชบัญญัติควบคุมอาคารโดยประเด็นหลักๆจะเป็นส่วนของระยะร่นต่างๆ ความสูงของอาคาร จำนวนที่จอดรถในอาคาร รวมไปถึงการออกแบบห้องชุด และส่วนสุดท้ายเมื่ออาคารมีพื้นที่ใช้สอยเกิน 4,000 ตารางเมตรก็ต้องมีการจัดทำผลกระทบสิ่งแวดล้อมหรือ EIA ทั้งหมดที่แสดงจะเป็นข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

บทที่ 5

วิเคราะห์ด้านการตลาด

ในพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมนั้นจำเป็นต้องมีการศึกษาตลาดเพื่อที่จะได้รู้ว่าเมื่อพัฒนาโครงการขึ้นมาแล้วนั้นจะมีผู้มาซื้อหรือไม่ โดยจะมีการวิเคราะห์ตั้งแต่ภาพรวมก่อนซึ่งก็คือเศรษฐกิจในปัจจุบันและแนวโน้มที่กำลังจะเกิดขึ้น รวมถึงการมองภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ แล้วจึงค่อยเจาะลงไปถึงส่วนของอุปสงค์และอุปทานคอนโดมิเนียม ต่อมาจะเป็นส่วนของการวิเคราะห์คู่แข่งเพื่อดูรูปแบบและการขายว่าสามารถทำได้ดีแค่ไหน หลังจากมีข้อมูลคู่แข่งแล้วต้องมีการดูความต้องการของลูกค้าผ่านทาง การสัมภาษณ์และเก็บแบบสอบถามเพื่อทราบว่าลูกค้าต้องการคอนโดมิเนียมรูปแบบใด และส่วนสุดท้ายคือการทำการตลาดของโครงการโดยจะมีรายละเอียดต่างๆดังนี้

5.1 ภาพรวมเศรษฐกิจ

ข้อมูลจากการประเมินเศรษฐกิจของธนาคารกรุงไทยได้แสดงเศรษฐกิจไทยในปี 2558 ดังนี้ โดยเศรษฐกิจมีความอ่อนแอกว่าที่คาดการณ์ไว้ หลังจากการฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีแรกเป็นไปอย่างช้าๆ จากการลดลงของมูลค่าการส่งออก อุปสงค์ในประเทศที่ซบเซาลง ขณะที่แรงกระตุ้นจากการลงทุนภาครัฐยังทำได้จำกัดและทำได้ล่าช้าในหลายโครงการ แม้จะมีปัจจัยบวกจากราคาน้ำมันที่ลดลงต่อเนื่อง เงินบาทที่อ่อนค่าลง รวมถึงการลดลงของดอกเบี้ยนโยบายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) เหลือเพียง 1.5% ซึ่งก็ยังไม่สามารถทำให้เศรษฐกิจกระเตื้องขึ้นได้มากนัก มีเพียงการท่องเที่ยวที่ยังเติบโตได้ดี จากสถานการณ์การเมืองที่สงบลงและการยกเลิกกฎอัยการศึก ทำให้มีการปรับลด GDP เหลือ 2.4-2.8% จากเดิมที่คาดว่าจะ 3.0-3.5% โดยจะมีความใกล้เคียงกับการคาดการณ์ของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติที่ 2.9%

	2556	2557	2558f	2559f
1. อัตราการขยายตัวของ GDP (CVM,%)	2.8	0.9	2.6	3.5
2. GDP ณ ราคาตลาด (เป็นล้านบาท)	12,910.0	13,148.6	13,361.7	13,825.2
3. การใช้จ่าย (CVM,%)				
3.1 การบริโภครวม	1.7	0.9	1.7	3.4
3.1.1 ภาคเอกชน	0.8	0.6	1.4	2.9
3.1.2 ภาครัฐบาล	4.7	1.7	2.9	4.9
3 การลงทุนรวม	-0.8	-2.6	4.4	6.3
3.2.1 ภาคเอกชน	-0.8	-2.0	2.1	5.0
3.2.2 ภาครัฐบาล	-1.0	-4.9	13.6	10.9
4. อัตราเงินเฟ้อ (%)	2.2	1.9	-0.5	1.5
5. การค้าระหว่างประเทศ (เป็นล้านดอลลาร์ สหรัฐ.)				
5.1 มูลค่าการส่งออกสินค้า	225.4	224.80	220.1	228.2
อัตราขยายตัว (%)	-0.1	-0.3	-2.1	3.7
5.2 มูลค่าการนำเข้าสินค้า	218.7	200.20	183.5	195.6
อัตราขยายตัว (%)	-0.3	-8.5	-8.4	6.6
5.3 ดุลการค้า	6.7	24.6	36.6	32.5
สัดส่วนต่อ GDP (%)	0.0	7.1	9.4	8.2
5.4 ดุลบัญชีเดินสะพัด	-3.9	13.1	24.6	20.5
สัดส่วนต่อ GDP (%)	-0.9	3.3	6.3	5.2
6. อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์ สหรัฐ.)	30.7	32.5	34.1	35.0

ภาพ 5.1 สรุปประมาณการเศรษฐกิจ ปี 2558-2559

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2559 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.0-4.0 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเร่งขึ้นของการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐ แรงส่งจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ การฟื้นตัวอย่างช้าๆของเศรษฐกิจโลกและราคาส่งออก แนวโน้มการอ่อนค่าของเงินบาทซึ่งจะช่วยให้มูลค่าการส่งออกในรูปเงินบาทขยายตัวเร่งขึ้นและส่งผลให้รายรับและสภาพคล่องของผู้ประกอบการดีขึ้น การปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆของราคาสินค้าเกษตร ราคาน้ำมันที่คาดว่าจะยังอยู่ในระดับต่ำ และการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว โดยคาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 3.0 การบริโภคของครัวเรือนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.6 และร้อยละ 9.5 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในช่วงร้อยละ 1.0 – 2.0

5.2 ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลของเอเจนซี พอร์เรียลเอสเตทแอฟแฟร์ส (AREA) ได้ให้ข้อมูลสรุปภาพรวมในปี 2558 ดังนี้พบว่ามียุโรปทานในตลาดเกิดขึ้นน้อยกว่า ปี 2557 เพียง 1% แต่มูลค่าสูงกว่า 30% ทั้งนี้จะเจาะลึกไปที่สินค้าที่มีราคาเกิน 10 ล้านบาทขึ้นไปจะพบว่ามีเพิ่มขึ้นถึง 161%จากปีที่แล้ว 2,355 หน่วย ปีนี้เพิ่มขึ้นถึง 6,154 หน่วยในด้านของมูลค่าโครงการปี 2557 ประมาณ 36,769 ล้านบาทแต่มาปีนี้มูลค่าโครงการเพิ่มขึ้นสูงถึง 140,060 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 281% และส่วนสินค้าอีกกลุ่มที่เพิ่มขึ้น

มากคือสินค้าราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทโดยเฉพาะห้องชุด โดยพบว่ามีห้องชุดราคานี้เกิดในปี 2557 จำนวน 10,385 หน่วยแต่ในปี 2558 คาดว่าจะเกิดขึ้นถึง 18,876 หน่วยหรือเพิ่มขึ้น 82% ซึ่งถือว่าสูงเช่นกัน โดยสรุป

- สินค้าที่ยังขายดี ก็คือสินค้าราคาเกิน 10 ล้านบาทที่ขายแก่ผู้ที่มีรายได้สูงซึ่งไม่โดยพิชจากเศรษฐกิจที่ตกต่ำมากนัก ผลการขายยังขายได้ดีพอสมควรในทุกทำเล
- สินค้าราคาถูกเช่นห้องชุดราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท ซึ่งหวังขายให้กับผู้ที่มีรายได้น้อย และผู้ที่มีรายได้สูงซื้อไว้เก็งกำไร พบว่าขายได้ดีในบางทำเล และบางบริษัท

5.3 แนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ปี 2559

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมปีที่ผ่านมาในตลาดกลางล่างถูกผลกระทบจากเศรษฐกิจ แต่ตลาดบน Luxury ถึง Super luxury กลับไปได้ดีแม้ราคาจะแพงมากขึ้น แต่คนซื้อระดับบนมีกำลังซื้อ ขอแค่ทำเลดี ใช้วัสดุดี การออกแบบดีก็ยังขายได้

โดยข้อมูลจาก CBRE ได้วิเคราะห์ว่าเทรนด์การซื้อขายที่อยู่อาศัยเริ่มเปลี่ยน เดิมคนมีเงินนิยมซื้อบ้านนอกเมืองหลังใหญ่ที่มีพื้นที่กว้าง เปลี่ยนมาเป็นการซื้อคอนโดมิเนียมในเมืองขนาดใหญ่มากขึ้น โดยปีที่แล้วทาง CBRE สามารถขายคอนโดมิเนียมระดับราคา 40 ล้านบาทขึ้นไปได้เยอะมาก ส่วนใหญ่เป็นคนไทยที่เป็นเจ้าของกิจการหรือระดับผู้บริหาร ซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยเองเพราะต้องการความสะดวกสบายในเรื่องการเดินทาง และบ้านต้องดูแลทำความสะอาดมากกว่า ซึ่งปัจจุบันหาคนทำงานบ้านได้ยากมากขึ้น แนวโน้มปี 2559 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงไม่ฟื้นตัวเต็มที่ การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในเมืองยังคงมีต่อเนื่อง แต่ที่ดินที่สามารถทำโครงการได้เริ่มหายากและมีราคาแพง คาดว่าจะทำให้ราคาขายคอนโดมิเนียมปรับสูงขึ้น คาดว่าในปี 2559 ราคาเฉลี่ยจะประมาณ 3.5 แสนบาทต่อตารางเมตร คาดการณ์ในปี 2559 คอนโดมิเนียมรอบนอกจะน้อยลงแต่ในเมืองยังคงเปิดตัวประมาณ 8,000 ยูนิตส่วนใหญ่ยังคงเน้นตลาดระดับบน

ในส่วนของ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทยได้วิเคราะห์แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 59 ว่าภาพรวมตลาดปี 2559 จะมีโครงการคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ในจำนวนใกล้เคียงหรือมากกว่าไม่มากนักเมื่อเทียบกับปี 2558 ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ แต่อัตราการขายอาจจะดีขึ้นตามความเชื่อมั่นของคนในประเทศที่ปรับเพิ่มสูงขึ้นมาตลอดช่วง 1-3 เดือนก่อนสิ้นปี 2558 และคาดว่าจะปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่องต่อไปในปี 2559 ปัจจัยที่สำคัญที่จะทำให้ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศรวมทั้งตลาดอสังหาริมทรัพย์ดีขึ้นคือการลงทุนโครงการต่างๆของรัฐบาล ซึ่งจะทำให้เงินลงทุนกระจายออกไปสู่ส่วนต่างๆและสร้างรายได้ให้กับคนจำนวนมากซึ่งจะกลับมาสู่ภาคธุรกิจต่างๆอีกต่อหนึ่ง

5.4 วิเคราะห์ตลาดคอนโดมิเนียม

5.4.1 รายงานสถานการณ์การขายโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวในปี 2558

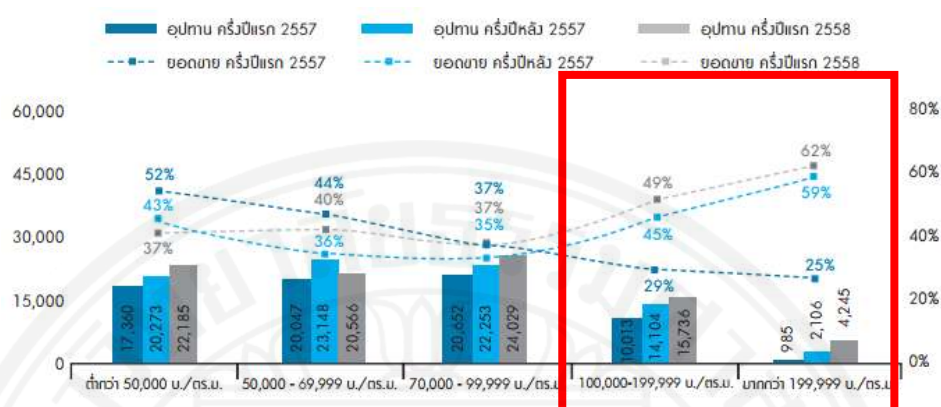
ตาราง 5.1 สรุปสถานการณ์การขายโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวในปี 2558

พื้นที่	Price Range (Mil.Baht)	Total	Sold	Remain	Value (Mil. Baht)	% Sold Av. Per Month	Time to Go (Months)
I3 Sukhumvit- Rama IV Condominium	2.001-3.001	638	29	609	1,672	4.5%	22.0
	3.001-5.000	1,402	1,253	149	6,046	89.4%	1.1
	5.001-10.000	1,220	681	539	8,721	41.8%	2.4
	10.001-20.000	591	207	384	8,320	20.4%	4.9
	>20.000	232	106	126	8,809	15.7%	6.4
	Total	4,083	2,276	1,807	33,567	47.7%	2.1

ที่มา : หนังสือเจาะลึกการขายทำเลตลาดที่อยู่อาศัยกทม. และปริมณฑล ณ กลางปี 2558 ของ AREA

จากรายงานของ AREA แสดงให้เห็นว่าคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวในปี 2558 ในบริเวณที่ดินคือเขตวัฒนาซึ่งอยู่ในพื้นที่ I3 สุขุมวิท-พระราม 4 ในรายงานแสดงให้เห็นว่าระดับราคา 2-3 ล้านบาทนั้นมีส่วนเหลือขายมากที่สุดโดยคอลัมน์ Time to go คือระยะเวลาที่เดือนกว่าที่อุปทานเหลือขายในตลาดจะหมดซึ่งคาดการณ์ไว้ถึง 22 เดือนแสดงให้เห็นว่าระดับราคาดังกล่าวไม่เหมาะที่จะพัฒนาในพื้นที่บริเวณนี้ต่อมาระดับราคา 3-5 ล้านบาทมีการขายไปเกือบหมดที่ 89.4% ทำให้ Time to go เหลือแค่ 1.1 เดือนแสดงให้เห็นว่าระดับราคานี้เป็นที่ต้องการมากที่สุดรองลงมาคือระดับราคา 5 -10 ล้านบาทมีระยะ Time to go ที่ 2.4 เดือน ระดับราคา 10-20 ล้านบาทและระดับราคา 20 ล้านบาทมี Time to go 4.9 และ 6.4 เดือนตามลำดับ

5.4.2 เปรียบเทียบสัดส่วนราคาคอนโดมิเนียม



ภาพ 5.2 เปรียบเทียบสัดส่วนราคาคอนโดมิเนียม

ที่มา : ฝ่ายวิจัยและพัฒนาบริษัท พลัสพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

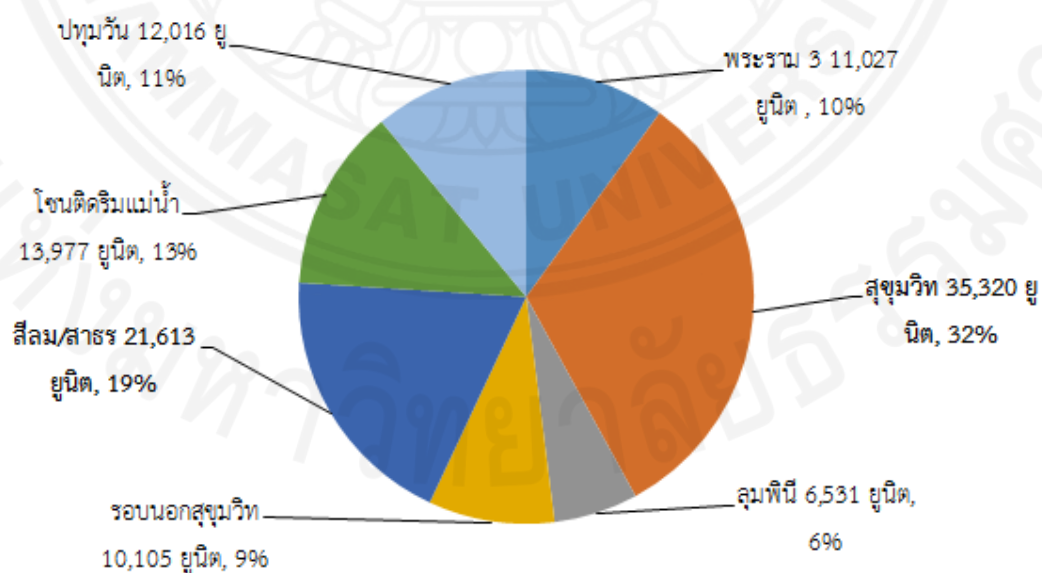
อุปทานเสนอขายคอนโดมิเนียมช่วงครึ่งปีแรก 2558 ส่วนใหญ่เน้นเสนอขายในกลุ่มราคา 70,000 - 99,999 บาทต่อตารางเมตร ส่วนแบ่ง 28% จำนวน 24,029 ยูนิต รองลงมาเป็นราคาต่ำกว่า 50,000 บาทต่อตารางเมตร ส่วนแบ่ง 26% จำนวน 22,185 ยูนิต ราคา 50,000 - 69,999 บาทต่อตารางเมตร ส่วนแบ่ง 24% จำนวน 20,566 ยูนิต ราคา 100,000 - 199,999 บาทต่อตารางเมตร ส่วนแบ่ง 18% จำนวน 15,736 ยูนิต และราคามากกว่า 199,999 บาทต่อตารางเมตร ส่วนแบ่ง 5% จำนวน 4,245 ยูนิต การเติบโตมีเพิ่มขึ้นทุกกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มที่ราคามากกว่า 199,999 บาทต่อตารางเมตรและกลุ่มที่มีราคา 100,00 - 199,999 บาทต่อตารางเมตรเติบโตขึ้นถึง 331% และ 57% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนจากการพัฒนาคอนโดมิเนียมในพื้นที่ชั้นในและชั้นกลาง ตามย่านธุรกิจหลักเพื่อรองรับอุปสงค์คนทำงานที่มีรายได้ดีรวมถึงนักลงทุนและชาวต่างชาติ

5.4.3 Supply คอนโดมิเนียมในตลาดย่านใจกลางเมือง

ตาราง 5.2 คำอธิบายเขตพื้นที่ใจกลางเมืองจากรายงาน CBRE

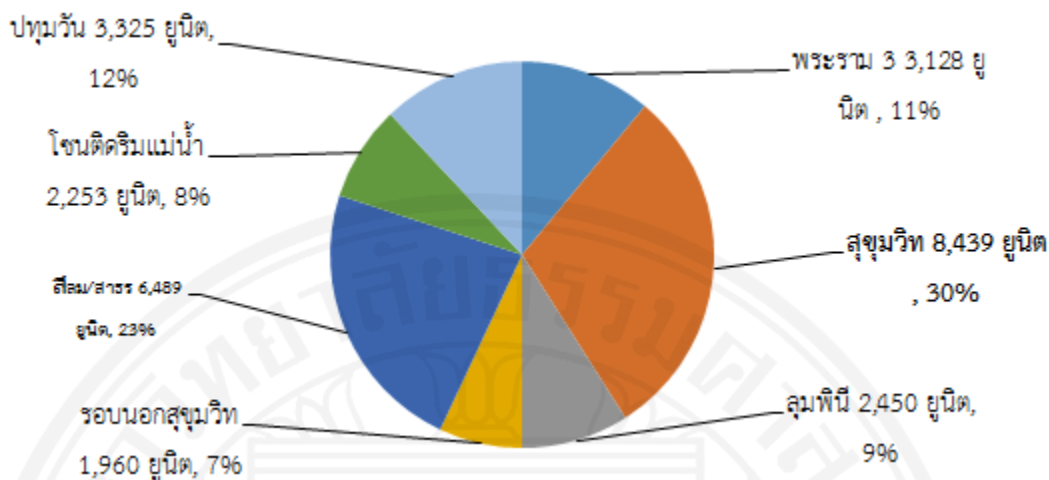
ชื่อพื้นที่	คำอธิบาย
สีลม/สาทร	ครอบคลุมบริเวณถนนสีลม,สาทร,สุรวงศ์, และนราธิวาสราชนครินทร์ (ทางด้านทิศเหนือของถนนจันทน์)
ลุมพินี	ครอบคลุมพื้นที่บริเวณถนนวิทยุ, เพลินจิต, ราชดำริ, ชิดลม, หลังสวน, สารสิน, และถนนร่วมฤดี
สุขุมวิท	ครอบคลุมพื้นที่บนถนนสุขุมวิทตั้งแต่ซอย 1-63 และ 2-42
ปทุมวัน	ครอบคลุมพื้นที่ถนนราชปรารภ, พหลโยธิน, ศรีอยุธยา, และเพชรบุรี (ตั้งแต่ซอย 1-37)
พระราม 3	ครอบคลุมพื้นที่ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ (ทางด้านทิศใต้ของถนนจันทน์), เจริญกรุงและพระราม 3
โชนดิตริมแม่น้ำ	ครอบคลุมพื้นที่ริมแม่น้ำบริเวณถนนพระราม 3, เจริญกรุง, และเจริญนคร
รอบนอกสุขุมวิท	ครอบคลุมพื้นที่บริเวณถนนเพชรบุรีตั้งแต่ซอย 37-47 และถนนพระราม4ที่อยู่ระหว่างสุขุมวิทซอย 2และซอย42

ที่มา : CBRE Report Q3 2015



ภาพ 5.3 Supply คอนโดมิเนียมในพื้นที่ใจกลางเมืองไตรมาสที่ 3 ปี 2558

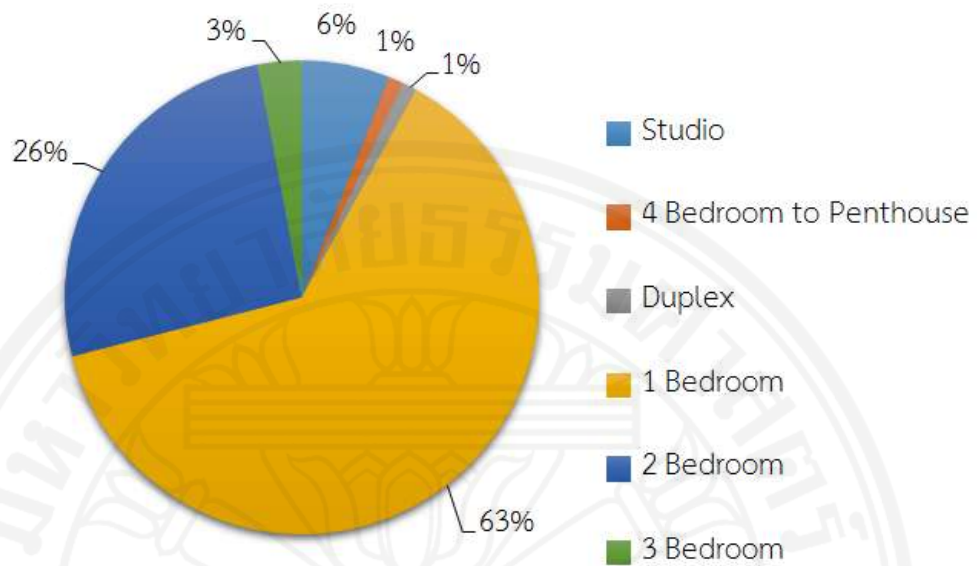
ที่มา : CBRE Report Q3 2015



ภาพ 5.4 Future Supply คอนโดมิเนียมใจกลางเมืองแยกตามพื้นที่ปี 2558 - 2561
ที่มา : CBRE Report Q3 2015

จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่า Supply คอนโดมิเนียมในย่านใจกลางเมืองพื้นที่ที่มีจำนวนมากที่สุดคือพื้นที่สุขุมวิท 35,320 ยูนิตคิดเป็น 32% รองลงมาเป็นพื้นที่สีลม/สาทร 21,613 ยูนิต จากข้อมูลอุปทานจะเห็นได้ว่าทำเลสุขุมวิทนั้นได้รับความนิยมสูงสุดเป็นอย่างมาก โดยคาดว่าสาเหตุมาจากเป็นแหล่งธุรกิจและมีความอุดมสมบูรณ์ของทำเลเป็นอย่างมากประกอบกับเป็นย่านที่อยู่ของชาวต่างชาติ ทำให้เป็นโอกาสในการลงทุนของนักลงทุนทั้งปล่อยเช่าและเก็งกำไรราคาในอนาคตได้อีกด้วยโดยราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรแบบ Re-sale ในย่านสุขุมวิทจะอยู่ที่ประมาณ 179,762 บาทซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นประมาณ 6 % ต่อปี ในส่วนของ Future Supply ของคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองตั้งแต่ปี 2558 - 2561 จะมียูนิตที่เพิ่มขึ้นในตลาดประมาณ 28,044 ยูนิต โดยพื้นที่สุขุมวิทเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนยูนิตเพิ่มสูงสุดประมาณ 8,439 คิดเป็น 30% จำนวนยูนิตอันดับรองลงมาเป็นพื้นที่สีลม/สาทร 6,489 ยูนิตหรือคิดเป็น 23%

5.4.4 รูปแบบยูนิตของ Future Supply คอนโดมิเนียมใจกลางเมือง

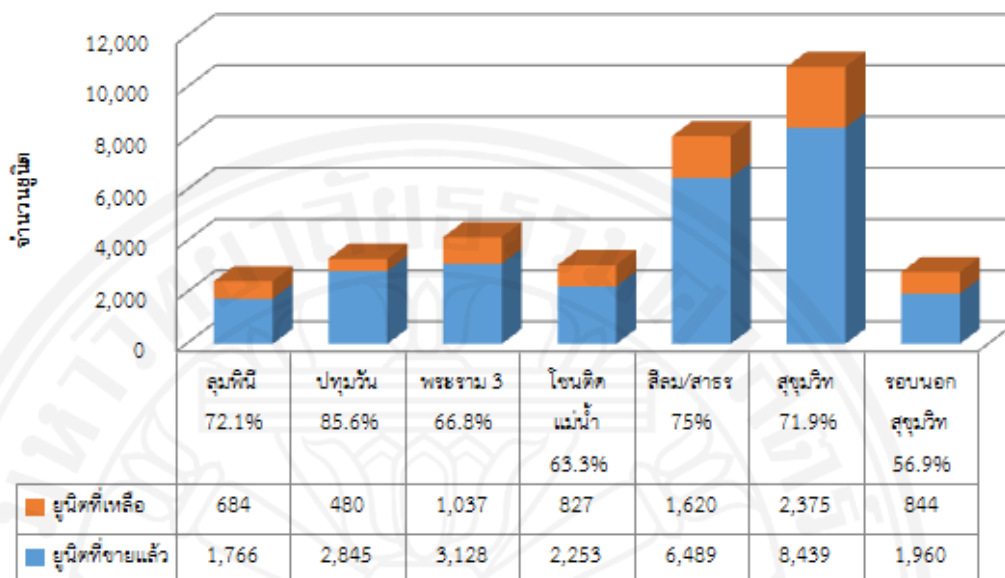


ภาพ 5.5 รูปแบบยูนิตของ Future Supply คอนโดมิเนียมใจกลางเมืองไตรมาส 3 ปี 2558

ที่มา : CBRE Report Q3 2015

จากภาพแสดงให้เห็นว่าประเภทยูนิตที่มีสัดส่วนมากที่สุดคือแบบ 1 Bedroom คิดเป็น 63% ของยูนิตใหม่ทั้งหมดรองลงมาเป็น 2 Bedroom 26% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้พัฒนาโครงการเล็งเห็นว่าห้องแบบ 1 Bedroom นั้นสามารถขายหรือปล่อยเช่าได้ง่ายที่สุด เป็นที่ต้องการมากที่สุด ทำให้ในส่วนของ การออกแบบอาคารบนที่ดินศึกษาควรจะทำให้มีสัดส่วนของยูนิตแบบ 1 Bedroom สูงกว่าแบบอื่น

5.4.5 ความสามารถในการขาย Future Unit



ภาพ 5.6 ความสามารถในการขาย Future Unit แยกตามพื้นที่
ที่มา : CBRE Report Q3 2015

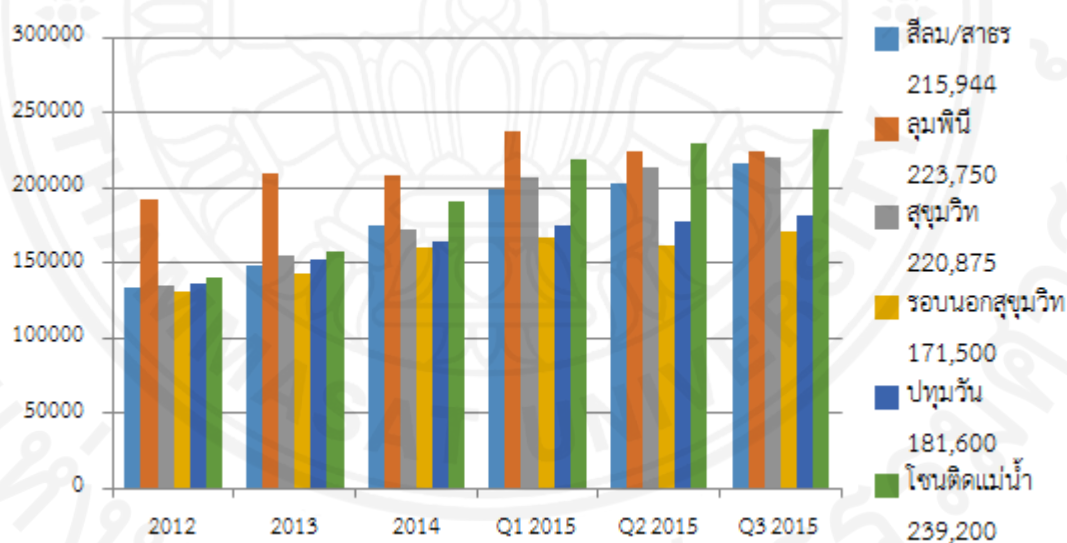
จากภาพแสดงให้เห็นว่าความสามารถในการขายยูนิตในพื้นที่สุขุมวิทอยู่ในลำดับที่ 3 เท่ากับ 71.9% ของ Future Unit ทั้งหมดตรงจากพื้นที่ลุมพินีเล็กน้อย 72.1% และพื้นที่ปทุมวัน 85.6% ซึ่งถ้าหากมองถึงจำนวนยูนิตแล้วพื้นที่สุขุมวิทมีจำนวนยูนิตขายที่มากที่สุดถึง 8,439 ยูนิตแต่ก็สามารถขายได้ทัดเทียมกับ 2 อันดับแรกซึ่งจำนวนยูนิตไม่ได้สูงเท่า สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการยูนิตคอนโดมิเนียมในย่านสุขุมวิทยังมีมากอย่างต่อเนื่อง

5.4.6 ราคาเสนอขายเฉลี่ยสำหรับยูนิตประเภท High End ขึ้นไป

ตาราง 5.3 เกรดของคอนโดมิเนียมตามราคาและราคาเริ่มต้น

Grade	ระดับราคาบาทต่อตารางเมตร	ราคาเริ่มต้นของห้องชุด
Super Luxury	มากกว่า 300,000 บาท/ตร.ม.	มากกว่า 20 ล้านบาท
Luxury	ระหว่าง 200,000 - 299,999 บาท/ตร.ม.	มากกว่า 10 ล้านบาท
High End	ระหว่าง 120,000 - 199,999 บาท/ตร.ม.	มากกว่า 5 ล้านบาท
Upscale	ระหว่าง 90,000 - 119,999 บาท/ตร.ม.	-
Mid-Range	ระหว่าง 70,000 - 89,999 บาท/ตร.ม.	-
Entry-Level	ต่ำกว่า 69,999 บาท/ตร.ม.	-

ที่มา : CBRE Report Q3 2015



ภาพ 5.7 ราคาเสนอขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรของยูนิตระดับ High End ขึ้นไปตั้งแต่ปี 2555-Q3 2558

ที่มา : CBRE Report Q3 2015

จากภาพแสดงให้เห็นว่าระดับราคาเสนอขายเฉลี่ยของระดับ High End ขึ้นไปในพื้นที่สุขุมวิท อยู่ที่ประมาณ 220,875 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งราคาขูนิตมีอัตราการเพิ่มขึ้นต่อปีอยู่ที่ 15.5% ทำให้แนวโน้มของคอนโดมิเนียมที่ก่อสร้างใหม่มีราคาต่อตารางเมตรที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นสาเหตุมาจากราคาที่ดินพัฒนาที่สูงขึ้น ประกอบกับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมุ่งเน้นไปที่ตลาดคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงเพื่อรองรับลูกค้าระดับบนที่ไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากปัญหาหนี้ครัวเรือนที่สูงในลูกค้าระดับกลาง

5.5 วิเคราะห์คู่แข่ง

ในส่วนของการวิเคราะห์คู่แข่งจะครอบคลุมคู่แข่งที่อยู่ใกล้กับบริเวณพื้นที่โครงการในถนนทองหล่อรวมถึงบริเวณใกล้กับ BTS ทองหล่อและโครงการคอนโดมิเนียมที่ระดับใกล้เคียงกันแต่อยู่เกาะตามแนวรถไฟฟ้าตั้งแต่ BTS อโศก พร้อมพงษ์ เป็นต้น จะวิเคราะห์คู่แข่งในด้านกายภาพ รายละเอียดเบื้องต้นของโครงการ พร้อมทั้งแสดงจุดอ่อนและจุดแข็งของโครงการต่างๆดังนี้



ภาพ 5.8 ตำแหน่งโครงการคู่แข่งในถนนทองหล่อและบริเวณ BTS ทองหล่อ
ที่มา : ผู้จัดทำ

- Tela Thonglor



ภาพที่ 5.9 โครงการ Tela Thonglor

ที่มา : <http://www.telathonglor.com>

เจ้าของโครงการ : Gaysorn

พื้นที่โครงการ : 1-3-63 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ติดกับสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ) ใกล้กับอาคาร Home Place ถนนทองหล่อ 13

รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 33 ชั้น พื้นที่อาศัยทั้งหมด 88 ยูนิตที่จอดรถ 138 คัน (156%)

ประเภทยูนิต: 2 Bedroom 89.18 - 112.29 ตร.ม., 3 Bedroom 188.72- 333 ตร.ม.
 , 2 Bedroom Duplex 106 ตร.ม., Penthouse 425 – 461 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 300,000 บาท

Facility : สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, ห้องสตรึมแยกชายหญิง, สวน, ห้องเล่นโยคะ, ห้องสมุด,
 มีบริการผู้ช่วยส่วนตัว, Wifiในพื้นที่ส่วนกลาง

Floor Plan ชั้น Facility



2 Bedroom 89.18 ตร.ม.



ภาพ 5.10 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Tela Thonglor

ที่มา : <http://www.telathonglor.com>

- Beatniq



ภาพ 5.11 โครงการ Beatniq

ที่มา : <http://www.homenayoo.com/beatniq-sukhumvit-32>

เจ้าของโครงการ : SC Asset

พื้นที่โครงการ : 1-3-69 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ปากซอยสุขุมวิท 32 ประมาณ 450 เมตรจาก BTS ทองหล่อ

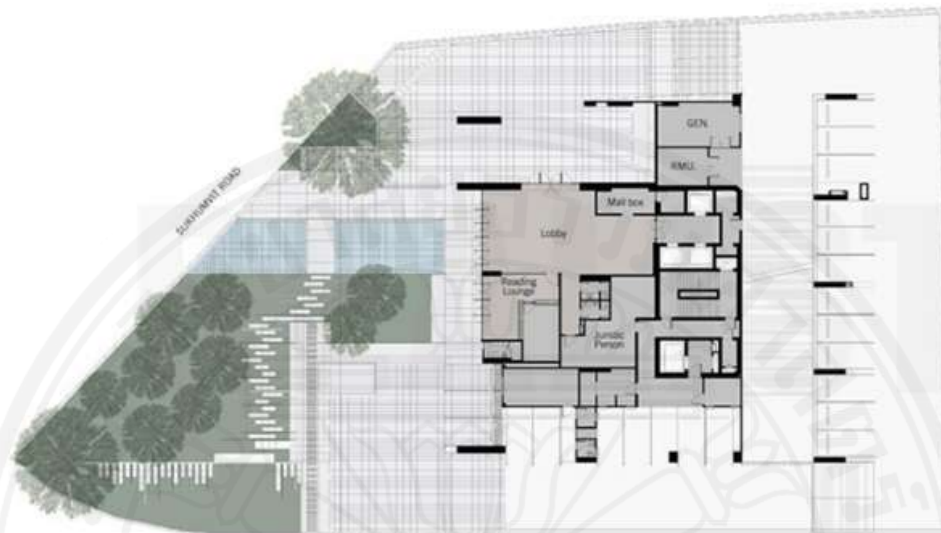
รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 34 ชั้น พื้นที่อาศัยทั้งหมด 195 ยูนิตที่จอดรถ 193 (99%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 42-59 ตร.ม., 2 Bedroom 79-82 ตร.ม.,
2 Bedroom Plus 108-121 ตร.ม., 2 Bedroom Duplex 95 – 100 ตร.ม.,
3 Bedroom 160-204 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 275,000 บาท

Facility : สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, ห้องซาวน่า/สตริ่ม, ห้องประชุม, ห้องโยคะ, Kid Lounge, ห้อง
อเนกประสงค์, สวน, Boxing Area, Reading Lounge

Floor Plan



2 Bedroom 79 – 82 ตร.ม.



2B
79 sq.m.



2C
82 sq.m.

ภาพ 5.12 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Beatniq

ที่มา : <http://www.realist.co.th/blog/beatniq>

- The Loft Asoke



ภาพ 5.13 โครงการ The Loft Asoke

ที่มา : <http://www.theloftsasoke.com/>

เจ้าของโครงการ : Raimon Land

พื้นที่โครงการ : 1-2-65.8 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ติดถนนอโศกมนตรี ห่างบีทีเอสสถานีอโศกประมาณ 900 เมตร MRT เพชรบุรี 200 เมตร

รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 45 ชั้น 1 ตึกทั้งหมด 211 ยูนิตที่จอดรถ 198 คัน (94%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 35 – 49 ตร.ม., 2 Bedroom 74 – 87 ตร.ม.,
1 Bedroom Duplex 76 ตร.ม., 2 Bedroom Duplex 120 ตร.ม.,
3 Bedroom Duplex 130 – 145 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 230,000 บาท

Facility : สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวนลอยฟ้า, Working Space, ห้องชานา/สตรีม

Floor Plan



1 Bedroom 49 ตร.ม.

2 Bedroom 87 ตร.ม.



ภาพ 5.14 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ The Loft Asoke

ที่มา : <http://www.theloftsasoke.com/>

- The Esse Asoke



ภาพ 5.15 โครงการ The Esse Asoke

ที่มา : <http://singhaestate.co.th/en/business/residential/52/the-esse-asoke>

เจ้าของโครงการ : Singhaestate

พื้นที่โครงการ : 2-2-74.4 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ติดถนนอโศกมนตรี ห่างบีทีเอสสถานีอโศกประมาณ 700 เมตร

รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 55 ชั้น 1 ตึกทั้งหมด 419 หน่วยที่จอดรถประมาณ 428 คัน (102%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 37 – 53 ตร.ม., 2 Bedroom 75.5 – 84 ตร.ม.,

Penthouse 104.5 – 195.50 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 200,000 บาท

Facility: สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, บริการซักอบรีด, ห้องสมุด, Business Center,

Golf Simulation, ห้องสตรีม/ซาวน่า

Floor Plan



1 Bedroom 37 ตร.ม.

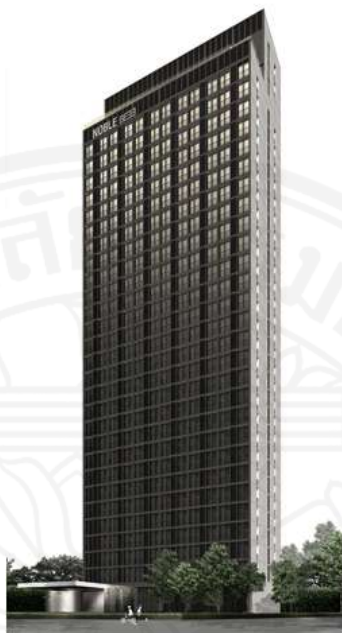
2 Bedroom 84 ตร.ม.



ภาพ 5.16 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ The Esse Asoke

ที่มา : <http://singhaestate.co.th/en/business/residential/52/the-esse-asoke>

- Noble BE33



ภาพ 5.17 โครงการ Noble BE33

ที่มา : <http://www.noblehome.com/condominium/be33/en/home>

เจ้าของโครงการ : Noble Development

พื้นที่โครงการ : 2-0-50 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ซอยสุขุมวิท 33 ห่างจากสถานีบีทีเอสพร้อมพงษ์ 600 เมตร

รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 33 ชั้น 1 ตึกทั้งหมด 277 ยูนิตที่จอดรถประมาณ 186 คัน (67%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 34 – 43 ตร.ม., 2 Bedroom 51 – 69 ตร.ม.,

3 Bedroom 76 ตร.ม., Penthouse 109 – 139 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 240,000 บาท

Facility: สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, ห้องอเนกประสงค์

Floor Plan



1 Bedroom 34.25 ตร.ม.

2 Bedroom 59.79 ตร.ม.



ภาพ 5.18 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Noble BE33

ที่มา : <http://www.noblehome.com/condominium/be33/en/home>

- Diplomat 39



ภาพ 5.19 โครงการ Diplomat 39

ที่มา : http://www.kpnland.com/project/The_Diplomat39

เจ้าของโครงการ : KPN

พื้นที่โครงการ : 1-3-37 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ซอยสุขุมวิท 39 ห่างจากสถานีบีทีเอสพร้อมพงษ์ 150 เมตร

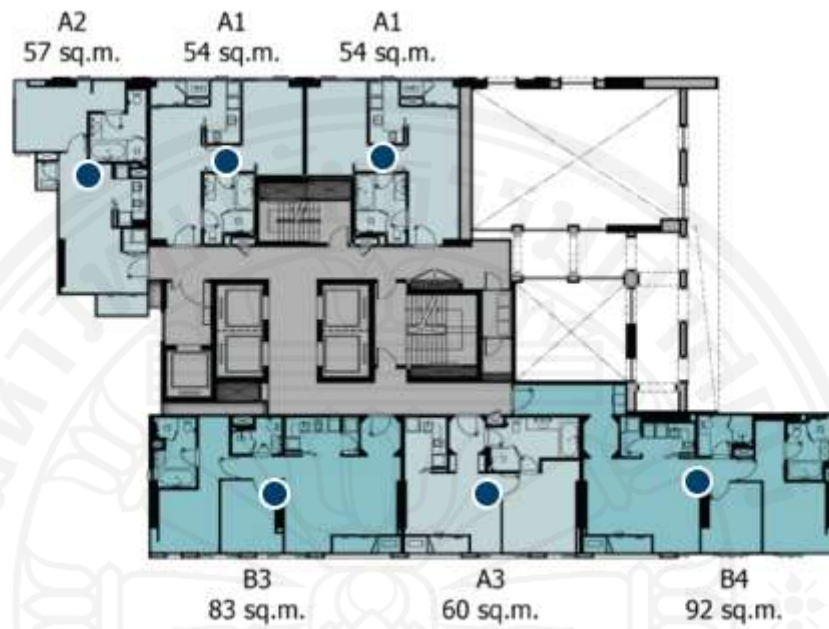
รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 31 ชั้น 1 ตึกทั้งหมด 156 ยูนิตที่จอดรถประมาณ 160 คัน (102%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 54 – 64 ตร.ม., 2 Bedroom 74 – 94 ตร.ม.,
3 Bedroom 134 – 193 ตร.ม., 3 Bedroom Duplex 157 – 168 ตร.ม.

ราคา/ตร.ม. : 280,000 บาท

Facility : สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, ห้องสมุด, ห้องประชุม

Floor Plan



1 Bedroom 54 ตร.ม.

2 Bedroom 74 ตร.ม.



ภาพ 5.20 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Diplomat 39

ที่มา : http://www.kpnland.com/project/The_Diplomat39

- Siamese Exclusive 31



ภาพ 5.21 โครงการ Siamese Exclusive 31

ที่มา : <http://www.siameseasset.co.th/exclusive/>

เจ้าของโครงการ : KPN

พื้นที่โครงการ : 1-2-98.3 ไร่

ทำเลที่ตั้ง : ซอยสุขุมวิท 31 ห่างจากสถานีบีทีเอสพร้อมพงษ์ 1 กิโลเมตร

รูปแบบอาคาร : เป็นอาคารสูง 21 ชั้น 1 ตึกทั้งหมด 192 ยูนิตที่จอดรถประมาณ 162 คัน (84%)

ประเภทยูนิต: 1 Bedroom 45 – 65 ตร.ม., 2 Bedroom 69-85 ตร.ม.,
3 Bedroom 115 – 135 ตร.ม., Penthouse 181-207 ตร.ม.,

ราคา/ตร.ม. : 220,000 บาท

Facility : สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, ห้องสมุด, ห้องประชุม, ร้านค้า, ห้องซาวน่า/สตรีม

Floor Plan



1 Bedroom 53.36ตร.ม.

2 Bedroom 79.45ตร.ม.



ภาพ 5.22 Floor Plan และ Unit Layout ของโครงการ Siamese Exclusive 31

ที่มา : <http://www.siameseasset.co.th/exclusive/>

ตาราง 5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ

ข้อมูลโครงการ	Tela Thonglor	Beatniq	Loft Asoke	The Esse Asoke	Noble BE33	Diplomat 39	Siamese Exclusive 31
Developer	Gaysorn	SC Asset	Raimon Land	Singha estate	Noble	KPN	Siamese Group
ขนาดที่ดิน (ไร่)	1-3-63	1-3-69	1-2-65.8	2-2-74.4	2-0-50	1-3-37	1-2-98.3
จำนวนชั้น	33	34	45	55	33	31	21
จำนวนที่จอดรถ	138	193	198	428	186	160	162
อัตราส่วนที่จอดรถ	156%	98%	94%	102%	67%	102%	84%
ลิฟต์โดยสาร	4+1 Service	3+1 Service	3+1 Service	5+1 Service	2+1 Service	4+1 Service	6+1 Service
ราคาเฉลี่ยต่อตร.ม.	300,000	275,000	230,000	200,000	240,000	280,000	220,000

ตาราง 5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ(ต่อ)

ชื่อโครงการ	Tela Thonglor	Beatniq	Loft Asoke	The Esse Asoke	Noble BE33	Diplomat 39	Siamese Exclusive 31
ขนาดยูนิต(ตร.ม.)							
1 Bedroom	-	42-59	35-49	37-53	34-43	54-64	46-65
1 Bedroom Duplex	-	-	76	-	-	-	-
2 Bedroom	89.81-112.29	79-121	74-87	75.5-84	51-69	74-94	69-85
2 Bedroom Duplex	106	95-100	120	-	-	-	-
3 Bedroom	188.72-333	160-204	-	-	76	134-193	115-135
3 Bedroom Duplex	-	-	130-145	-	-	157-168	-
Penthouse	425-461	-	-	104.5-195.5	109-139	135-450	181-207
ระยะพื้นที่ถึงฟ้า (ม.)	3.3	2.8	3.2	3	2.75	ห้องชั้น 8-24 3, Penthouse และ ห้องชั้น 25-30 3.5	ชั้น 3-9 4.45, ชั้น 10-21 3.2

ตาราง 5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ(ต่อ)

ชื่อโครงการ	Tela Thonglor	Beatniq	Loft Asoke	The Esse Asoke	Noble BE33	Diplomat 39	Siamese Exclusive 31
จำนวนยูนิต							
1 Bedroom	-	104	78	324	168	72	93
1 Bedroom Duplex	-	-	5	-	-	-	-
2 Bedroom	52	72	106	86	85	72	63
2 Bedroom Duplex	10	16	14	-	-	-	-
3 Bedroom	24	5	-	-	20	7	33
3 Bedroom Duplex	-	-	8	-	-	2	1
Penthouse	2	-	-	9	4	3	3
จำนวนห้องทั้งหมด	88	197	211	419	277	156	193

ตาราง 5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ(ต่อ)

ชื่อโครงการ	Tela Thonglor	Beatniq	Loft Asoke	The Esse Asoke	Noble BE33	Diplomat 39	Siamese Exclusive 31
Facility							
ห้องซาวน่า/สตรีม	มี	มี	มี	มี	-	-	มี
รถรับส่ง	มี	-	-	-	-	-	-
Wifiบริเวณส่วนกลาง	มี	มี	-	มี	-	-	-
ห้องอเนกประสงค์	-	มี	-	-	มี	-	-
บริการผู้ช่วยส่วนตัว	มี	-	-	-	-	-	-
ห้องสมุด	มี	-	-	-	-	มี	มี
อื่นๆ	-	ห้องโยคะ,Kid Lounge, Reading Lounge, Boxing	Working Space	ห้องประชุม, Gold Simulation	-	ห้องประชุม	Shop

ตาราง 5.4 การเปรียบเทียบคู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ(ต่อ)

ชื่อโครงการ	Tela Thonglor	Beatniq	Loft Asoke	The Esse Asoke	Noble BE33	Diplomat 39	Siamese Exclusive 31
Sale Performance							
Absorption Rate	57%	37%	47%	60%	38%	84%	71%
1 Bedroom	-	43	57	220	85	68	60
1 Bedroom Duplex	-	-	5	-	-	-	-
2 Bedroom	38	25	29	24	20	59	63
2 Bedroom Duplex	4	6	5	-	-	-	-
3 Bedroom	8	0	-	-	0	1	10
3 Bedroom Duplex	-	-	3	-	-	2	1
Penthouse	0	-	-	7	1	1	3
จำนวนยูนิตเหลือขาย	38	124	112	168	171	25	56
ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน	5 ยูนิต	24 ยูนิต	33 ยูนิต	62 ยูนิต	13 ยูนิต	11 ยูนิต	15 ยูนิต

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 5.5 การวิเคราะห์ข้อมูลจุดอ่อนจุดแข็งของโครงการคู่แข่ง

ชื่อโครงการ	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Tela Thonglor	-โครงการระดับหรูหรรษาการออกแบบสวยงาม -จำนวนยูนิตที่น้อยมากเพียง88ยูนิตให้ความเป็นส่วนตัวสูง	-ระยะห่างจาก BTS ค่อนข้างมาก -สระว่ายน้ำส่วนกลางสามารถมองเห็นได้จากตึก Home place ทำให้อาจจะไม่ได้รับความสะดวก
Beatniq	-การออกแบบดูหรูหราโดยใช้ลักษณะของโรงแรม Rex มาออกแบบ	-ระยะทางอาจจะไกลจากBTSทองหล่อพอสมควร
Loft Asoke	-การเดินทางสะดวกใกล้กับ MRT เพชรบุรี ความอุดมสมบูรณ์ในทำเลมีมาก	-วิวทิศใต้และทิศเหนือโดนบัง
The Esse Asoke	-ทำเลอยู่ในย่านที่อุดมสมบูรณ์มาก -Facility มีมาให้ครบถ้วนและมีเพิ่มจากที่อื่นคือ Golf Simulation	-ระยะทางจาก BTS และ MRT ค่อนข้างไกล
Noble BE33	-ความอุดมสมบูรณ์ในทำเลสูงมากใกล้กับ EM District และ BTS พร้อมพงษ์ -การออกแบบเรียบหรูตามStyleโนเบิล	- จำนวนที่จอดรถจัดให้เพียง 67% อาจจะมีปัญหาในตอนเช้าอยู่อาศัยจริง - อยู่ใกล้กับแหล่งสถานบันเทิงมากมายในซอย 33 อาจจะไม่ค่อยสงบมากนัก
Diplomat 39	-การเดินทางสะดวกใกล้สถานีรถไฟฟ้าพร้อมพงษ์ ความอุดมสมบูรณ์ในทำเลใกล้ EM District	- วิวด้านทิศตะวันตกและทิศใต้จะติดกับอาคารสูง
Siamese Exclusive 31	-ระยะพื้นที่ในยูนิตที่ให้มาสูงมากในชั้นล่างๆความอุดมสมบูรณ์ภายในซอย 31ค่อนข้างมากทั้งร้านอาหารและใกล้กับ EM District อีกด้วย	- ระยะห่างจากสถานีบีทีเอสพร้อมพงษ์ค่อนข้างมาก

ที่มา : ผู้จัดทำ

จากการวิเคราะห์คู่แข่งทั้งในบริเวณถนนทองหล่อและตามแนวรถไฟฟ้าตั้งแต่โตก, พร้อมพงษ์, ไปจนถึงสถานีบีทีเอสทองหล่อเนื่องจากมองว่าทั้งสภาพแวดล้อม ความอุดมสมบูรณ์ในทำเล บริเวณใกล้เคียงกับแนวรถไฟฟ้าทั้ง 3 สถานีนั้นมีความใกล้เคียงกัน มาดูที่ตัวโครงการคู่แข่งในถนนทองหล่อและบริเวณบีทีเอสทองหล่อคือโครงการ Tela Thonglor ที่มียูนิตเพียง 88 ยูนิตเน้นความเป็นส่วนตัวสูงและ Beatniq ของ SC Asset โครงการตามแนวรถไฟฟ้าตั้งแต่สถานีบีทีเอสโตกคือ Loft Asoke ของ Raimon Land และ The Esse Asoke ของ Singha Estate ส่วนโครงการที่ใกล้เคียงกับบีทีเอสพร้อมพงษ์คือ Noble BE33 ของทาง Noble Development, Diplomat 39 ของทาง KPN, และ Siamese Exclusive 31 ของ Siamese Group โดยราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรของโครงการคู่แข่งที่มากที่สุดคือ Tela Thonglor อยู่ที่ 300,00 บาทรองลงมาคือ Diplomat 39 อยู่ที่ 280,000 บาทและ Beatniq อยู่ที่ 275,000 บาท จำนวนที่จอดรถในอาคารโครงการที่ให้มาเยอะมากคือ Tela Thonglor ถึง 156% ส่วนโครงการอื่นๆจะให้มาเกือบ 100% จะมีของ Noble BE33 ที่น้อยกว่าที่อื่นอยู่ที่ 67% คาดว่าโครงการมองว่าใกล้เคียงกับบีทีเอส 67% น่าจะเพียงพอแล้ว ในส่วนของรูปแบบและขนาดยูนิตโครงการส่วนใหญ่จะทำให้ส่วนของ 1 Bedroom ในสัดส่วนที่มากกว่ารูปแบบอื่นยกเว้นโครงการ Tela Thonglor ที่เริ่มต้นมาเป็น 2 Bedroom เลย โครงการที่มีห้อง 1 Bedroom จะมีขนาดตั้งแต่ 34-65 ตร.ม. ในส่วนรูปแบบ 1 Bedroom Duplex จะมีในโครงการ Loft Asoke มีขนาดเท่ากับ 76 ตร.ม. ในส่วนของ 2 Bedroom จะมีขนาดตั้งแต่ 51-121 ตร.ม. 2 Bedroom Duplex ขนาดตั้งแต่ 95-120 ตร.ม. 3 Bedroom ขนาดตั้งแต่ 76 - 333 ตร.ม. 3 Bedroom Duplex ขนาดตั้งแต่ 130-168 ตร.ม. และ Penthouse ขนาดตั้งแต่ 104.5 - 461 ตร.ม. ซึ่งจากข้อมูลขนาดยูนิตทาง Noble BE33 ให้มาทั้ง 1,2,3 Bedroom ขนาดค่อนข้างเล็กกว่าโครงการอื่น ในด้านของสัดส่วนยูนิตประเภท 1 Bedroom จะมีมากที่สุดยกเว้นของทาง Diplomat ที่มีเท่ากับสัดส่วนของ 2 Bedroom และ Loft Asoke ที่มีจำนวนยูนิต 2 Bedroom มากกว่า ในส่วนของ Facility ส่วนกลางนั้นโครงการทั้งหมดจะมี Facility พื้นฐานพร้อมอยู่แล้วเช่น สระว่ายน้ำระบบเกลือ, ฟิตเนส, สวนส่วนกลาง โดยโครงการที่มี Facility แตกต่างกับที่อื่นโดยจะเพิ่มบริการพิเศษคล้ายกับโรงแรมในโครงการ Tela Thonglor ซึ่งมากับราคาที่สูงกว่าที่อื่นเช่นกัน ส่วนโครงการ Beatniq มีความหลากหลายมากกว่าที่อื่นเช่น ห้องโยคะและ Boxing Area เป็นต้น ในส่วนของโครงการ Esse Asoke จะมีแตกต่างจากที่อื่นคือ Golf Simulation ส่วนของการขายจะเห็นได้ว่าสัดส่วนจะเป็น 1 Bedroom ที่จะขายออกไปได้มาก ส่วนของโครงการ Loft Asoke ที่มีจำนวนยูนิต 2 Bedroom มากกว่าแต่เมื่อดูยอดขาย 2 Bedroom ขายออกได้น้อยกว่า 1 Bedroom มากทำให้เป็นตัวพิจารณาในการออกแบบจะเน้นไปที่ยูนิตแบบ 1 Bedroom ส่วนใหญ่ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนจะประมาณ 7% - 8% ของยูนิตทั้งหมด

5.6 การวิเคราะห์จากผลทางสถิติและกลุ่มตัวอย่าง

ทางผู้จัดทำได้มีการสร้างแบบสอบถามขึ้นมา ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพถึงรูปแบบและความ เป็นไปได้ทางการตลาดจากกลุ่มที่คาดว่าจะเป็นลูกค้าเป้าหมายโดยได้แจกแบบสอบถามไปประมาณ 55 ชุดตามเว็บบอร์ดที่เกี่ยวข้องกับคอนโดมิเนียมหรือเกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เช่น Thinkofliving และ Pantip ห้องชายคาเป็นต้นได้ผลจากการตอบแบบสอบถามดังนี้

ตาราง 5.6 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 1

คำถาม : ท่านมีความสนใจคอนโดมิเนียมในบริเวณถนนสุขุมวิท (ในโซนอโศก, พร้อมพงษ์) หรือ คอนโดมิเนียมในถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ) ใช่หรือไม่

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
สนใจ	44	80
ไม่สนใจ	11	20
รวม	55	100

คำถาม : ห้องชุดที่ท่านสนใจมีระดับราคาที่ 7 ล้านบาทหรือสูงกว่า 7 ล้านบาทขึ้นไปใช่หรือไม่

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ใช่	24	55
ไม่ใช่	20	45
รวม	44	100

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 5.7 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 2

คำถาม : เพศ

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ชาย	10	42
หญิง	14	58
รวม	24	100

คำถาม : อายุ

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ต่ำกว่า 25 ปี	0	0
25 – 30 ปี	7	29.5
31 – 35 ปี	9	37.5
36 – 40 ปี	3	12.5
41 – 45 ปี	1	4.5
46 – 50 ปี	2	8
51 – 55 ปี	2	8
56 – 60 ปี	0	0
60 ปีขึ้นไป	0	0
รวม	24	100

คำถาม : อาชีพ

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
เจ้าของกิจการ	6	25
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	0	0
พนักงานบริษัทเอกชน	17	71
อาชีพอิสระ	1	4
นักเรียน/นักศึกษา	0	0
อื่นๆ	0	0
รวม	24	100

คำถาม : รายได้ต่อเดือน

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ต่ำกว่า 80,000 บาท	0	0
80,000 – 90,000 บาท	6	25
90,001 – 100,000 บาท	3	12.5
100,001 – 120,000 บาท	3	12.5
120,001 – 140,000 บาท	1	4
140,001 – 160,000 บาท	4	17
มากกว่า 160,000 บาท	7	29
รวม	24	100

คำถาม : รายได้ต่อครัวเรือนต่อเดือน

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ต่ำกว่า 160,000 บาท	0	0
160,000 – 180,000 บาท	1	4
180,001 – 200,000 บาท	6	25
200,001 – 220,000 บาท	2	8
220,001 – 240,000 บาท	0	0
240,001 – 260,000 บาท	1	4
260,001 – 280,000 บาท	0	0
280,001 – 300,000 บาท	4	17
มากกว่า 300,000 บาท	10	42
รวม	24	100

คำถาม : รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นแบบใด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
บ้านเดี่ยว	16	67
บ้านแฝด	0	0
ทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม	0	0
คอนโดมิเนียม	3	13
อาคารพาณิชย์	5	20
รวม	24	100

คำถาม : ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่ในเขตใด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
เขตกรุงเทพฯชั้นใน	7	29
เขตกรุงเทพฯชั้นกลาง	5	21
เขตกรุงเทพฯชั้นนอก	10	42
อื่นๆ	2	8
รวม	24	100

คำถาม : รูปแบบการเดินทางที่ท่านใช้บ่อยที่สุด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
รถไฟฟ้า BTS/MRT	8	34
รถยนต์ส่วนบุคคล	15	62
รถโดยสารสาธารณะ	0	0
อื่นๆ	1	4
รวม	24	100

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตาราง 5.8 ผลแบบสอบถามส่วนที่ 3

คำถาม : สาเหตุที่ทำให้พิจารณาเลือกซื้อห้องชุดในบริเวณสุขุมวิทหรือถนนทองหล่อ

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ใกล้ที่ทำงาน	10	42
ใกล้ที่พักเดิม	0	0
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	11	46
อื่นๆ	3	12
รวม	24	100

คำถาม : จุดประสงค์หลักในการเลือกซื้อห้องชุด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
เพื่ออยู่อาศัยเอง	16	67
เพื่อลงทุนปล่อยเช่า/เก็งกำไร	8	33
อื่นๆ	0	0
รวม	24	100

คำถาม : รูปแบบห้องชุดที่ต้องการ

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
1 Bedroom	12	50
1 Bedroom Duplex	5	21
2 Bedroom	6	25
2 Bedroom Duplex	1	4
3 Bedroom	0	0
3 Bedroom Duplex	0	0
Penthouse	0	0
อื่นๆ	0	0
รวม	24	100

คำถาม : ขนาดพื้นที่ห้องชุดต่อตารางเมตร

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ต่ำกว่า 35 ตารางเมตร	0	0
35 – 55 ตารางเมตร	17	71
56 – 75 ตารางเมตร	3	12.5
76 – 100 ตารางเมตร	3	12.5
มากกว่า 100 ตารางเมตร	1	4
รวม	24	100

คำถาม : งบประมาณที่ตั้งไว้ซื้อห้องชุด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
7 – 8 ล้านบาท	15	62.5
8 – 9 ล้านบาท	3	12.5
9 – 10 ล้านบาท	3	12.5
10 – 11 ล้านบาท	0	0
11 – 12 ล้านบาท	0	0
12 – 13 ล้านบาท	1	4.167
13 – 14 ล้านบาท	0	0
14 – 15 ล้านบาท	1	4.167
15 ล้านบาทขึ้นไป	1	4.167
รวม	24	100

คำถาม : สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ท่านต้องการเพิ่มเติมนอกจากสระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกาย

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
ห้องประชุม	6	9
ห้องสมุด	14	21
ห้องชมภาพยนตร์	8	12
สนามเด็กเล่น	7	11
ห้องซาวน่า/สตรีม	13	20
บ่อออนเซ็น	13	20
สนามกอล์ฟจำลอง	2	3
อื่นๆ	3	4
รวม	66	100

คำถาม : ประเภทโปรโมชั่นที่ท่านสนใจมากที่สุด

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
แถมเฟอร์นิเจอร์/ เครื่องใช้ไฟฟ้า	4	17
ของรางวัล	0	0
ส่วนลดค่าห้อง	17	71
ฟรีค่าธรรมเนียม	3	12
ฟรีค่าส่วนกลาง	0	0
อื่นๆ	0	0
รวม	24	100

คำถาม : ช่องทางในการรับข่าวสารเกี่ยวกับคอนโดมิเนียม

	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
เว็บไซต์ Review	15	25
โซเชียลมีเดีย	14	24
ป้ายโฆษณาตามถนน	8	14
ใบปลิว/โบรชัวร์	6	10
โฆษณาบนหนังสือพิมพ์	0	0
โฆษณาทางโทรทัศน์	4	7
โฆษณาทางวิทยุ	1	2
Event	11	18
อื่นๆ	0	0
รวม	59	100

ที่มา : ผู้จัดทำ

จากข้อมูลในแบบสอบถามทั้งหมดมีผู้ที่สนใจคอนโดมิเนียมในโซนสุขุมวิทหรือทองหล่อทั้งหมด 44 คนคิดเป็น 80% ในส่วนของผู้ที่สนใจห้องชุดระดับราคา 7 ล้านบาทหรือสูงกว่ามีจำนวน 24 คนคิดเป็น 55% ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย 10 คนคิดเป็น 42% และเพศหญิง 14 คนคิดเป็น 58% ช่วงอายุประมาณ 25 – 55 ปี อาชีพส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชนและเจ้าของกิจการประมาณ 96% รายได้ต่อเดือนส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 80,000 – 90,000 บาทและมากกว่า 160,000 บาทคิดเป็น 54% รายได้ต่อครัวเรือนต่อเดือนอยู่ในช่วง 180,001 – 200,000 บาทและมากกว่า 300,000 บาท รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบันส่วนใหญ่อยู่เป็นบ้านเดี่ยว 67% ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นนอกประมาณ 42% การเดินทางจะใช้รถยนต์ส่วนบุคคลเป็นส่วนใหญ่ ส่วนสาเหตุที่ทำให้พิจารณาเลือกห้องชุดคือใกล้ที่ทำงานและใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกประสงค์ของการเลือกซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยเองเป็นส่วนใหญ่ประมาณ 67% รูปแบบห้องชุดจะเลือกเป็น 1 Bedroom และ 2 Bedroom เป็นส่วนใหญ่ ขนาดห้องประมาณ 35-55 ตารางเมตรคิดเป็น 71% งบประมาณที่ตั้งไว้ส่วนใหญ่คือ 7-8 ล้านบาท สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการส่วนใหญ่จะเป็นห้องสมุด, บ่อออนเซ็น, ห้องซาวน่า/สตรัม เป็นต้น โพรโมชันที่สนใจที่มีสัดส่วน

มากที่สุดคือส่วนลดค่าห้อง ช่องทางการรับรู้ข่าวสารคือการดูเว็บไซต์ Reviewโครงการต่างๆ, ติดตามข่าวสารจากโซเชียลมีเดีย, และจากการจัด Event ตามงานและศูนย์การค้าต่างๆ

5.6.2 การสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่าง

- คุณเนตร(นามสมมติ)

ประกอบอาชีพเป็นพนักงานขายของบริษัท The Agent ซึ่งผ่านงานขายกับลูกค้าที่ซื้อห้องชุดบริเวณถนนทองหล่อได้ให้ข้อมูลว่าลูกค้าที่มาซื้อส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเจ้าของธุรกิจ อายุ 30 ปีขึ้นไป โดยสาเหตุที่เลือกห้องชุดบริเวณทองหล่อเนื่องจากมีการใช้ชีวิตอยู่บริเวณทองหล่อเป็นประจำ ทั้งมาคุยธุรกิจและมาร้านอาหารหรือสถานบันเทิง จึงอยากเข้ามาอาศัยในบริเวณเนื่องจากส่วนใหญ่ลูกค้าจะอยู่บริเวณรอบนอกกรุงเทพมหานครและต้องการประหยัดเวลาในการเดินทาง สื่อที่ใช้รับข่าวสารจะเป็นทางป้ายโฆษณาตามถนนและจากเว็บไซต์รวบรวมถึงโซเชียลมีเดีย ขนาดห้องที่ต้องการจะเป็น 2 Bedroom ขนาด 80 – 100 ตารางเมตร แต่ถ้าเป็น 1 Bedroom จะประมาณ 40 ตารางเมตรขึ้นไป และในกรณีที่ต้องการขายห้องชุดลูกค้าก็มองว่าทำเลบริเวณนี้ราคาห้องชุดเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆทำให้คุ้มค่าเมื่อขายต่อ

- คุณชาติ(นามสมมติ)

อายุ 36 ปีประกอบอาชีพเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวเกี่ยวกับการส่งออก ปกติจะพักอาศัยบริเวณชานเมืองและเข้าเมืองมาเพื่อคุยธุรกิจ การเดินทางลำบากเนื่องจากปัญหาจราจร ความต้องการจะซื้อห้องชุดในบริเวณทองหล่อเนื่องจากชอบLifestyle ในย่านนี้และมีการเข้ามาในถนนทองหล่ออยู่บ่อยครั้ง รูปแบบห้องที่ต้องการคือ 1 Bedroom ขนาดประมาณ 40 – 50 ตารางเมตร สื่อที่ใช้ในการรับรู้ข่าวสารจะเป็นเว็บไซต์ Review โครงการ, ไปงาน Event เกี่ยวกับบอสังหาริมทรัพย์, และป้ายโฆษณา โปรโมชันที่สนใจคือส่วนลดค่าห้องพัก

สรุปรูปแบบการพัฒนาโครงการ

รูปแบบยูนิต = 1 Bedroom, 1 Bedroom Duplex, 2 Bedroom

จากข้อมูลทางด้านการตลาดและจากงานวิจัยของปรารักษ์ชมพู กุลพฤกษ์ (2556) ได้กล่าวว่าตามคอนโดมิเนียมระดับหรูจะมีสัดส่วนของห้อง 1 Bedroom ประมาณร้อยละ 80 ของห้องทั้งหมด โดยสัดส่วนห้องจะมีการจัดรูปแบบห้อง 1 Bedroom ให้มีสัดส่วนมากกว่าแบบอื่นรองลงมาคือ 1 Bedroom Duplex และ 2 Bedroom

ขนาดยูนิต= 35-55 ตร.ม. สำหรับ 1 Bedroom และ 56-100 ตารางเมตร สำหรับ 2 Bedroom

จากข้อมูลแบบสอบถามแสดงให้เห็นว่าขนาดยูนิตที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการส่วนใหญ่คือ 35 – 55 ตร.ม. ในส่วนของ 56-75 ตร.ม. และ 76-100 ตารางเมตรนั้นเท่ากัน

ราคาขายต่อตารางเมตร = 250,000 บาท

จากข้อมูลคู่แข่งแสดงให้เห็นว่าราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการคู่แข่งใกล้เคียงอยู่ที่ 200,000 – 300,000 บาทต่อตารางเมตรซึ่งจากการเฉลี่ยราคาขายต่อตารางเมตรของคู่แข่งจะอยู่ที่ประมาณ 240,000 บาทเนื่องด้วยโครงการมีการจัดสรร Facility ส่วนกลางให้มากกว่าโครงการคู่แข่งส่วนใหญ่จะเป็นรองแค่ของ Tela Thonglor และ Beatniq ทำให้ราคาขายต่อตารางเมตรปรับขึ้นเป็น 250,000 บาท

ยอดขายต่อเดือน = 11 ยูนิตต่อเดือน

จากข้อมูลคู่แข่งแสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่จะมียอดขายประมาณ 10-15 เดือน ซึ่งโครงการมีระดับราคา ที่ใกล้เคียงกับ Diplomat 39 แต่ราคาถูกกว่าดังนั้นจึงมองว่าจะขายได้มากกว่า โดยจะมีเป้าหมายในการขายอยู่ที่ 11 ยูนิตต่อเดือน

Facility ส่วนกลาง = ห้องประชุม, ห้องสมุด, ห้องซาวน่า/สตรีม, บ่อออนเซ็น

จากข้อมูลแบบสอบถามทำให้ทราบถึงความต้องการในการใช้งาน Facility ส่วนกลางแบบต่างๆโดยที่มีผู้ตอบแบบสอบถามเลือกมากที่สุด 3 อันดับคือ ห้องสมุด, ห้องซาวน่า/สตรีม, และบ่อออนเซ็น จึงนำมาใช้ในการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางโครงการ ในส่วนของห้องประชุมเนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักเป็นนักธุรกิจและโครงการก็อยู่ในย่านธุรกิจในกลางเมืองมองว่าควรจะมีเพื่ออำนวยความสะดวกกับลูกค้า ในส่วนของบ่อออนเซ็นนอกจากลูกค้าจะได้ใช้งานแล้ว บางกรณีลูกค้าอาจจะทำการปล่อยเช่าให้กับชาวต่างชาติในย่านทองหล่อจะมีคนญี่ปุ่นมาเช่าพักอาศัยอยู่มากดังนั้นก็จะช่วยเสริมเป็นจุดขายให้กับลูกค้าที่จะปล่อยเช่าอีกด้วย

Promotion = แคมเปญโซเชียล, ส่วนลดค่าห้อง, ฟรีค่าธรรมเนียม

จากข้อมูลแบบสอบถามทำให้เห็นว่าโปรโมชั่นที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจมีดังนี้แคมเปญโซเชียล, ส่วนลดค่าห้อง, และ ฟรีค่าธรรมเนียม

5.7 การวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาพการแข่งขัน (Five-Force Model)

การวิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาดคอนโดมิเนียม ผ่านการวิเคราะห์ผลกระทบ 5 อย่างทำให้เข้าใจแนวโน้มของตลาดและปัจจัยอื่นๆที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันและการทำกำไรในตลาด

5.7.1 ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคุณแข่งรายใหม่ (Threats of New Entrants)

จากการที่ถนนทองหล่อเป็นที่ต้องการของผู้พัฒนาโครงการต่างๆเนื่องจากว่าเป็นทำเลใจกลางเมืองที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าระดับบน จึงเป็นไปได้ยากที่จะไม่เข้ามาลงทุน โดยจากการสำรวจในอนาคตจะมีโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนของทางแลนด์ แอนด์ เฮาส์เข้ามาในตลาดเพิ่มอยู่ในถนนทองหล่อ 1 ซึ่งข้อจำกัดการเข้ามามาน่าจะเป็นที่ดินพัฒนาที่เหมาะสมเริ่มเหลือน้อยลงทำให้โครงการที่เข้ามาในช่วงต่อไปจะเริ่มลำบากขึ้นทั้งในส่วนของราคาและการหาพื้นที่ที่เหมาะสม

5.7.2 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

เนื่องจากลูกค้าของทางโครงการมองว่าเป็นผู้ที่มีรายได้สูง ในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าจะเป็นความพอใจส่วนตัวเป็นสำคัญ รวมถึงต้องการได้รับการบริการที่ดี ดังนั้นทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีอำนาจในการต่อรองอยู่

5.7.3 สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

ทางด้านสินค้าทดแทนของโครงการระดับสูงนอกจากคอนโดมิเนียมซึ่งก็คือบ้านจัดสรรบริเวณชานเมือง ซึ่งจากรายงานของ CBRE นั้นแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมของลูกค้านั้นเปลี่ยนไปจากการซื้อบ้านจัดสรรนอกเมืองเป็นการซื้อคอนโดมิเนียมในเมืองแทน ทำให้สินค้าทดแทนนี้ได้รับความนิยมน้อยลงส่งผลดีต่อการขายคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง

5.7.4 อำนาจการต่อรองของผู้ขายกับปัจจัยผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องจากการเป็นผู้พัฒนารายใหม่ ซึ่งการก่อสร้างไม่ได้สร้างหลายๆโครงการพร้อมกัน เหมือนกับผู้พัฒนาที่มีชื่อเสียงอาจจะทำให้การซื้อวัสดุก่อสร้างต่างๆได้ราคาที่ถูกเนื่องจากซื้อรวบเดียว ในปริมาณที่มากดังนั้นจึงทำให้การต่อรองยังน้อยอยู่และราคาวัสดุต่างๆอาจจะได้ถูกไม่เท่ากับผู้พัฒนาที่มีชื่อเสียง

5.7.5 สภาพการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม (Rivalry among Existing Firms)

การแข่งขันในโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนเกิดขึ้นมากตั้งแต่ปี 2558 ไล่มาจนถึงในปัจจุบันเนื่องจากผู้ประกอบการในตลาดเล็งเห็นจากปัญหาเศรษฐกิจที่กระทบกับลูกค้าระดับกลาง-

ล่าง โดยโครงการเปิดใหม่ของหลายๆแห่งมีราคาต่อตารางเมตรที่สูงมากจับกลุ่มตลาดบนเป็นหลัก ทำให้ทางโครงการศึกษาอาจจะเกิดความลำบากในการแย่งส่วนแบ่งลูกค้ากับโครงการระดับบนอื่นๆ

5.8 SWOT Analysis ของโครงการ

5.8.1 จุดแข็ง (Strengths)

- พื้นที่ที่ตั้งโครงการอยู่ในทำเลตั้งแต่ต้นถึงกลางถนนทองหล่อมีความอุดมสมบูรณ์ของทำเลมากไม่ว่าจะเป็น ศูนย์การค้าต่างๆ, ร้านอาหาร, สถานบันเทิง, อยู่ใกล้กับแหล่งธุรกิจ เป็นต้น
- พื้นที่ด้านหลังโครงการที่เป็นที่ดินติดซอยกว้างไม่ถึง 10 เมตรทำให้ไม่สามารถสร้างตึกสูงมาประชิด และบดบังวิวได้ และในปัจจุบันรอบข้างยังเป็นอาคารที่ไม่สูงมากทำให้วิวยังไม่ถูกบังไปมากนัก
- การออกแบบห้องที่ใหญ่และยูนิตต่อชั้นที่ไม่สูงมากทำให้มีความเป็นส่วนตัวสูงและมีFacilityส่วนกลางที่แตกต่างจากโครงการอื่นในบริเวณเช่นบ่อแช่น้ำออนเซ็น เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีบริการรถรับส่ง ถึง BTS ทองหล่อ

5.8.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- เนื่องจากเป็นผู้พัฒนาที่ไม่มีชื่อเสียงมากอาจจะทำให้ลูกค้ายังไม่ให้ความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาและตัวโครงการ
- ไม่ได้มีส่วนร้านสะดวกซื้อภายในโครงการ
- ที่จอดรถรอบๆตัวโครงการมีน้อยอาจจะเกิดความลำบากกับแขกที่มาหาลูกบ้านในโครงการ

5.8.3 โอกาส (Opportunities)

- โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีเทาจากภาครัฐที่จะเกิดขึ้นโดยเริ่มตั้งแต่ช่วงวัชรพล-สะพานพระราม 9 จะเป็นระบบรถไฟฟ้ารางเดี่ยวมีการยกระดับตลาดเส้นทาง จะมีโครงการขึ้นอยู่ตรงกลางถนนทองหล่อจากถนนเพชรบุรีตัดใหม่ยาวไปจนออกถนนสุขุมวิทและยกระดับข้ามโครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว
- ในถนนทองหล่อเป็นทำเลที่ชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นเข้ามาอยู่อาศัยรวมถึงการเปิดประชาคมอาเซียนทำให้มีDemandชาวต่างชาติเพิ่มมากขึ้นจึงเป็นโอกาสในการขายหรือปล่อยเช่าให้แก่ชาวต่างชาติเพิ่มมากขึ้น
- แนวโน้มของคอนโดมิเนียมระดับบนยังไปได้ดีเนื่องจากลูกค้าระดับบนไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจและปัญหาหนี้ครัวเรือนมากเท่ากับลูกค้าระดับกลางและล่างรวมถึงพฤติกรรมของลูกค้าระดับบนที่เปลี่ยนจากการซื้อบ้านชานเมืองเป็นการซื้อคอนโดมิเนียมกลางเมืองแทน

5.8.4 อุปสรรค (Threats)

- ปัญหาการเมืองที่ยังไม่แน่นอนอาจจะส่งผลทำให้ลูกค้าเกิดความไม่มั่นใจในการลงทุนรวมถึงความไม่แน่นอนของโครงการที่ภาครัฐดำเนินการอาจจะโดนยกเลิกหรือล่าช้าลงไป
- การเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินพัฒนาโดยเฉพาะบริเวณใจกลางเมืองรวมถึงถนนทองหล่อด้วยทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการสูงขึ้นอย่างมาก
- ความเสี่ยงจากการก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐานตามที่คาดหวังไว้ทำให้อาจจะเกิดปัญหาในอนาคต
- การที่มีผู้พัฒนาโครงการระดับบนมากขึ้นทำให้เกิดการแข่งขันแย่งลูกค้าระดับบนกันเอง
- ต้นทุนการพัฒนาที่สูงอันเกิดจากเป็นผู้พัฒนาหน้าใหม่ทำให้ไม่ได้ก่อสร้างโครงการหลายๆโครงการพร้อมกันจึงทำให้ต้นทุนสูงกว่าผู้พัฒนาที่มีการก่อสร้างโครงการอย่างต่อเนื่อง

5.9 การวิเคราะห์ STP

5.9.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Market Segmentation)

- แบ่งตามลักษณะพฤติกรรมของผู้ซื้อ

จากการให้ทำแบบสอบถามและการสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่างแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างนั้นมีการใช้ชีวิตและชอบ Lifestyle ในบริเวณทองหล่อรวมถึงใกล้ที่ทำงานหรือต้องมาทำงานในบริเวณนี้จึงต้องการคอนโดมิเนียมในบริเวณเพื่อตัดปัญหาการเดินทางออกไปและยังมีกลุ่มที่มองถึงการลงทุนเพื่อเก็งกำไรหรือปล่อยเช่าชาวต่างชาติอีกด้วย

- แบ่งตามเกณฑ์ทางด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)

จะเป็นกลุ่มอายุ 30 ขึ้นไปทุกเพศสถานะโสด,แต่งงาน,อยู่ร่วมกันแต่ยังไม่แต่งงาน อาชีพเจ้าของกิจการ, พนักงานบริษัทในตำแหน่งผู้บริหาร รายได้ต่อเดือนประมาณ 100,000 บาทขึ้นไป

5.9.2 การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

- กลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นกลุ่มคนไทยที่ประกอบอาชีพที่มีรายได้ต่อเดือนสูงเช่นเจ้าของกิจการส่วนตัวหรือพนักงานบริษัทตำแหน่งหัวหน้าหรือตำแหน่งผู้บริหารบริษัทที่ทำงานอยู่ในบริเวณพื้นที่ทองหล่อและตามแนวเส้นสุขุมวิท หรือจะเป็นผู้ที่อยู่รอบนอกหรือต่างจังหวัดแต่ชอบการใช้ชีวิตหรือ Lifestyle ในถนนทองหล่อ ต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่เพื่อสะดวกในการเดินทาง
- กลุ่มลูกค้ารองจะเป็นกลุ่มที่ซื้อสำหรับการลงทุนทั้งเก็งกำไรราคาที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตหรือจะเป็นการปล่อยเช่าให้กับชาวต่างชาติเนื่องจากโครงการอยู่ในทำเลถนนทองหล่อซึ่งมีความต้องการจาก

ต่างชาติมากโดยเฉพาะชาวญี่ปุ่น ความอุดมสมบูรณ์ในพื้นที่ที่มีครบครัน และกลุ่มชาวต่างชาติที่สนใจซื้อเพื่ออยู่อาศัยหรือปล่อยเช่า

5.9.3 กำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

การวางตำแหน่งทางการตลาดจะเปรียบเทียบในด้านของราคาขายต่อตารางเมตรกับความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง

ความหลากหลายของพื้นที่ส่วนกลาง



ภาพ 5.23 Positioning ในด้านความหลากหลายของพื้นที่ส่วนกลางและราคา

ที่มา : ผู้จัดทำ

จากภาพจะเห็นว่าโครงการ The Zcene Thonglor ในด้านของระดับราคาอยู่มากกว่า Noble BE33 แต่น้อยกว่า Beatniq, Tela Thonglor และ The Diplomat 39 ในด้านของความหลากหลายของพื้นที่ส่วนกลางจะมีความหลากหลายมากกว่าโครงการส่วนมากเช่นมีห้องประชุม, ห้องสมุด, และบ่อแช่ออนเซ็น เป็นต้นแต่ก็ยังน้อยกว่า Beatniq และ Tela Thonglor ที่มีบริการกึ่งโรงแรมเข้ามาด้วย ในส่วนของ Beatniq นั้นมีความหลากหลายมากกว่าเช่น Boxing Area, Reading Lounge, Kid Lounge เป็นต้น

5.10 การวางกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix - 4P's)

5.10.1 กลยุทธ์ด้านสินค้า (Product)

โครงการ The Zcene Thonglor (เดอะซีนทองหล่อ) ชื่อโครงการมาจากคำว่า Scene ซึ่งแปลว่าฉากเช่นในภาพยนตร์เป็นต้น เพื่อสื่อถึงการสะท้อนการใช้ชีวิตในถนนทองหล่อผ่านทางบรรยากาศรอบๆโครงการ เหมือนเวลามองออกไปนอกหน้าต่างโครงการจะเห็น Lifestyle ของทองหล่ออยู่ใกล้เคียงนั่นเอง โครงการประกอบด้วยอาคารสูง 29 ชั้น 1 อาคาร ความสูงประมาณ 100 เมตร มียูนิตภายในทั้งหมด 214 ยูนิตซึ่งแยกได้เป็นรูปแบบต่างๆดังนี้

- 1 Bedroom 40 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 1,600 ตารางเมตร จำนวน 40 ยูนิต
- 1 Bedroom 41.5 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 830 ตารางเมตร จำนวน 20 ยูนิต
- 1 Bedroom 52 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 2,080 ตารางเมตร จำนวน 40 ยูนิต
- 1 Bedroom 57 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 3,876 ตารางเมตร จำนวน 68 ยูนิต
- 2 Bedroom 92 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 3,680 ตารางเมตร จำนวน 40 ยูนิต
- 1 Bedroom Duplex 74 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 444 ตารางเมตร จำนวน 6 ยูนิต

อัตราส่วนพื้นที่ขายต่อพื้นที่ก่อสร้างอาคารประมาณ 55%

ระยะพื้นถึงฝ้าของยูนิตห้องพักเท่ากับ 3 เมตร

ที่จอดรถทั้งหมด 217 คัน คิดเป็นอัตราส่วนต่อยูนิตอยู่ที่ 101%

ลิฟต์ 3+1 Service ตัวคิดเป็นอัตราส่วนต่อยูนิตอยู่ที่ 71: 1

รายการสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางจะประกอบด้วยห้องสมุด, ห้องประชุม, Sky Pool, Sky Fitness, ห้องสตรีม, ห้องอเนกประสงค์, สวนรอบโครงการ, บ่อออนเซ็นแยกชายหญิง มีทั้งแบบส่วนตัวและแบบกลางแจ้งเป็นต้น

ซึ่งการออกแบบได้นำข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามในส่วนของขนาดยูนิต 1 Bedroom 35-55 ตร.ม. รูปแบบยูนิตส่วนใหญ่จะเลือกเป็น 1 Bedroom และสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ได้รับการเลือกยกตัวอย่างเช่น ห้องซาวน่า/สตรีม, ห้องสมุด, และบ่อออนเซ็นเป็นต้น



ภาพ 5.24 แผนผังยูนิตแบบ 1 Bedroom ของโครงการ The Zcne Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.25 แผนผังยูนิตแบบ 2 Bedroom และ 1 Bedroom Duplex ของโครงการ The Zcine Thonglor

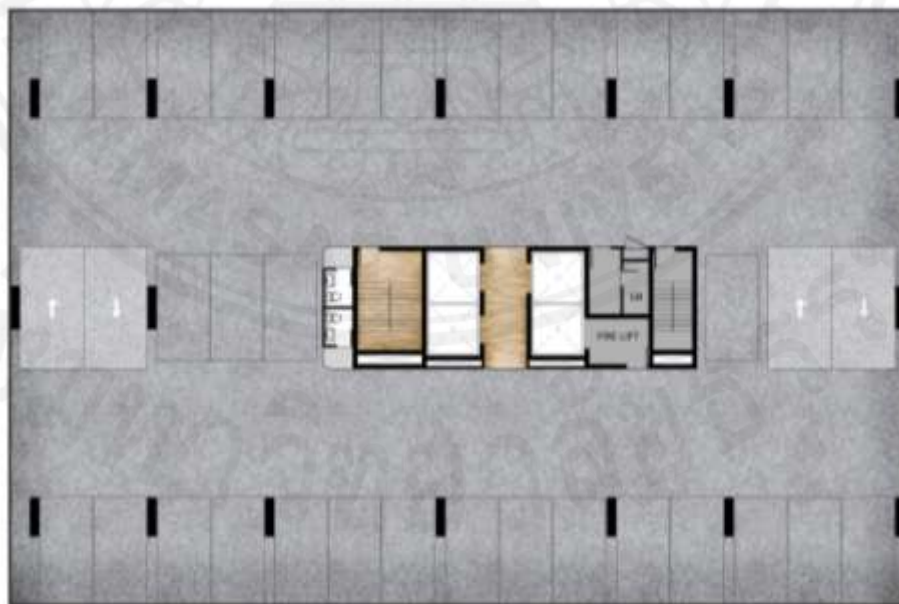
ที่มา : ผู้จัดทำ



1st Lobby Floor Plan

ภาพ 5.26 Floor Plan ในส่วน Lobby ของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ



2nd - 7th Parking Floor Plan

ภาพ 5.27 แผนผังที่จอดรถชั้น 2-7 ของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.28 Floor Plan ชั้น 8 – 21 ของโครงการ The Zcene Thonglor
ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.29 Floor Plan ชั้น 22, 24, 26 ของโครงการ The Zcene Thonglor
ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.30 Floor Plan ของชั้น 23, 25, 27 ของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.31 Facility Floor Plan ชั้น 28 ของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.32 Facility Floor Plan ชั้น 29 ของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ

5.10.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

โดยมาจากการศึกษาโครงการบริเวณใกล้เคียงครอบคลุมในถนนทองหล่อไปถึง BTS ทองหล่อ รวมถึงโครงการตามแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวสถานีโศภนและพร้อมพงษ์ กลยุทธ์การตั้งราคาจะใช้ราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งแต่จะใส่ความสะดวกสบายส่วนกลางเข้าไปเพิ่มเพื่อให้แตกต่างจากที่อื่นและทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากกว่า ในส่วนของการปรับราคาในแต่ละช่วงเวลาจะแบ่งดังนี้

- ช่วงเปิดตัวโครงการจะจัดให้มี Event สำหรับผู้ที่เข้ามาลงทะเบียนร่วมงานและถ้าจองในงาน จะได้รับราคาที่ถูกกว่าปกติ การจัดงานเปิดตัวนี้ช่วยทำให้โครงการเป็นที่รู้จักมากขึ้นและทำให้ลูกค้าที่มาจองได้รับสิทธิ์ประโยชน์มากกว่าผู้ที่มาซื้อในตอนหลัง
- หลังจากช่วงเปิดตัวโครงการไปแล้วลูกค้าสามารถเข้าไปสำนักงานขายในพื้นที่โครงการและจะปรับให้ราคากลับเข้าสู่ระดับปกติแต่จะมีโปรโมชั่นลดค่าธรรมเนียมการโอน แคมเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยไม่รู้สึกละอายเปรียบจากลูกค้ารายแรกๆ ที่จองตั้งแต่วันเปิดตัวมากนัก
- ช่วงขายโครงการเกือบทั้งหมดแล้วเหลือเพียงไม่กี่ยูนิตจะทำจัดให้มีโปรโมชั่นทั้งของแถมต่างๆ และรวมถึงส่วนลดค่าห้องเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

จากการพิจารณาโครงการที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงจะอยู่ที่ประมาณ 200,000 – 300,000 บาท ทางผู้จัดทำได้ลองคำนวณราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรที่เหมาะสมของโครงการจะอยู่ที่ประมาณ 250,000 บาทโดยราคาขายจะอยู่ในช่วงที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งรอบๆ ในด้านขนาดยูนิตต่างๆถือว่าใกล้เคียงคู่แข่งแต่จะมีการจัด Facility ส่วนกลางให้มากกว่าที่คู่แข่งมีทำให้ลูกค้ารู้สึกแตกต่างและความคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป

5.10.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

- สำนักงานขายโครงการจะตั้งอยู่ในพื้นที่โครงการโดยจะมีการจัดรูปแบบห้องหลากหลายรูปแบบเพื่อประกอบการตัดสินใจกับลูกค้า จะมีส่วนด้านหน้าเป็นที่จอดรถ เมื่อเข้ามาในสำนักงานขายจะมีการจำลองโมเดลรวมถึงมีจอสำหรับแสดงข้อมูลโครงการรูปแบบห้องและวิวในชั้นต่างๆ รวมถึงแปลนตึกโดยรวมเพื่อให้ลูกค้าสามารถดูข้อมูลห้องที่ต้องการได้ทันที

- มีการจัดทำเว็บไซต์โปรโมทข้อมูลโครงการ เพื่อให้ลูกค้าเป้าหมายหรือคนที่สนใจเข้ามาชมข้อมูลโครงการก่อนเบื้องต้น โดยจะแสดงข้อมูลพื้นฐานเช่นขนาดพื้นที่ จำนวนห้อง จำนวนที่จอดรถ แปลนชั้นต่างๆ สามารถดูจากแปลนแต่ละชั้นเพื่อเข้าไปดูแปลนห้องแต่ละห้องได้เลย รวมถึงมีการแสดงรูปห้องให้ลูกค้าสามารถกดเข้าไปเหมือนได้ไปดูห้องด้วยตนเองได้เลย ยังมีส่วนของ Facility รวมถึงเส้นทางการมายังโครงการ ระยะห่างสถานที่สำคัญใกล้เคียง และภาพถ่ายทั้งรูปตัวตึกภายในและภายนอกโครงการ ภาพถ่ายพื้นที่ส่วน Facility และหน้าแสดงโปรโมชันที่มีในขณะนั้น รวมถึงเบอร์โทรศัพท์ที่ใช้ติดต่อกับโครงการ และสุดท้ายจะเป็นหน้าแสดงความคืบหน้าโครงการว่ามีการก่อสร้างไปถึงไหนแล้ว โดยลูกค้าที่เคยเข้ามาเยี่ยมชมโครงการแล้วยังไม่ได้ตัดสินใจ ก็สามารถเข้าไปกรอกข้อมูลเพื่อจองห้องผ่านทางเว็บไซต์ นอกจากเว็บไซต์แล้วจะมีการตั้งหน้า Page ของโครงการใน Facebook เพื่อทำการอัปเดตทั้งข้อมูลโครงการ, โปรโมชัน, และความคืบหน้าในการก่อสร้างว่าทำไปถึงขั้นตอนไหนเพื่อให้ทั้งคนที่ซื้อแล้วและยังไม่ซื้อเชื่อมั่นว่าโครงการมีการก่อสร้างแล้ว

- มีการเชิญเว็บไซต์ชื่อดังต่างๆที่คอยรีวิวคอนโดมิเนียมเช่น ThinkofLiving, Propolic เป็นต้นมาเยี่ยมชมโครงการและนำไปบรรยายในเว็บไซต์ของตนทั้งนี้ในปัจจุบันกลุ่มเว็บไซต์เหล่านี้เรียกได้ว่าเป็นที่นิยมและเป็นที่น่าเชื่อถือ เป็นการกระจายข้อมูลโครงการให้คนรู้จักมากยิ่งขึ้น

- การออกไปจัดบูธโปรโมทโครงการตามงานต่างๆไม่ว่าจะเป็นงานมหกรรมบ้านและคอนโด, งาน ThinkofLiving Condo Expo, งานบ้านและสวนแฟร์ เป็นต้น เพื่อเป็นช่องทางการกระจายข้อมูลให้กับลูกค้ามากขึ้น รวมถึงมีการจัดบูธตามศูนย์การค้าในย่านเช่น The EmQuartier, The Emporium, Terminal 21, Siam Paragon เป็นต้น

- โฆษณาผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆเช่นป้ายโฆษณาในบริเวณถนนสุขุมวิทตั้งแต่บริเวณแยก
อโศกมาจนถึงก่อนถึงสถานี BTS เอกมัยเพื่อเป็นการโปรโมทคนที่สัญจรไปมาในเส้นทางสุขุมวิท
รวมถึงป้ายโฆษณาในถนนทองหล่อไปจนถึงเส้นเพชรบุรีตัดใหม่จำนวนประมาณ 48 ป้าย ป้ายโฆษณา
ขนาดใหญ่ตามทางด่วนที่จะวิ่งมายังเส้นสุขุมวิท, แจกโบรชัวร์ข้อมูลเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ
และแจกลูกค้าตอนที่ไปออกบูธตามงานต่างๆ

- โฆษณาตามสื่อวิทยุและโทรทัศน์โดยวิทยุจะออกโฆษณาในช่วงชั่วโมงเร่งด่วนเช่นช่วงเช้า
ตอนประมาณ 6โมงครึ่งถึง 9 โมงและช่วงเย็นตอน สี่โมงครึ่งถึง1ทุ่ม

- โฆษณาป้ายบนสถานีรถไฟฟ้าBTSสถานีสยาม, อโศก, พร้อมพงษ์, ทองหล่อเพื่อให้
กลุ่มเป้าหมายที่เดินทางโดยใช้BTSรับรู้ข้อมูลโครงการได้

5.10.4 กลยุทธ์ด้านกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- การจัด Event เปิดตัวโครงการโดยถ้าจองในวันงานจะมีส่วนลดค่าห้องแบบเยอะกว่าช่วง
อื่นให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อโครงการมูลค่า 200,000 บาท สำหรับ 20 คนแรก

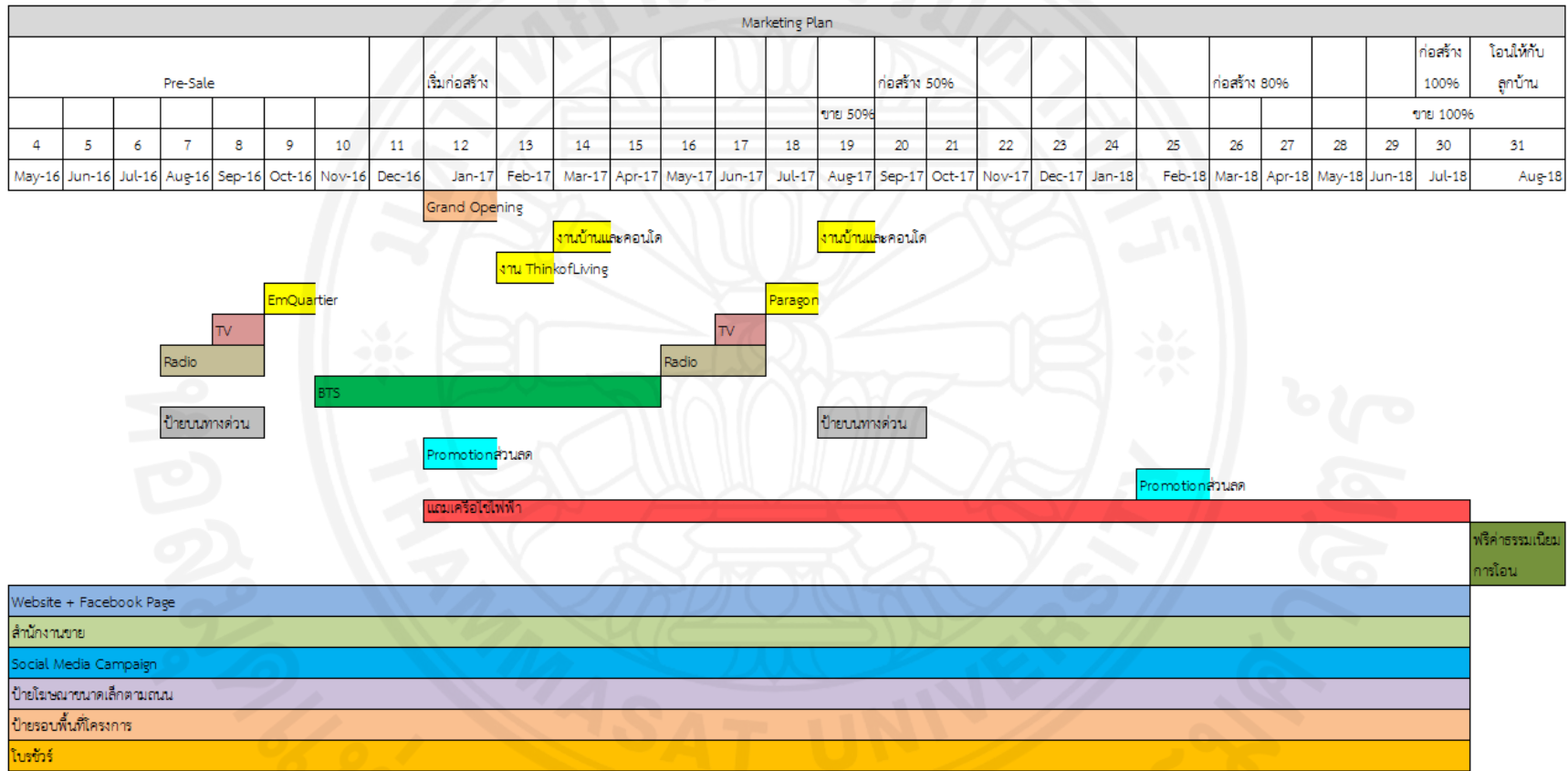
- หลังจากที่มีการเปิดตัวไปจะมีการจัดโปรโมชั่นแบบแถมเครื่องใช้ไฟฟ้าหรือเฟอร์นิเจอร์และ
มีการจัดกิจกรรมใน Facebook โครงการเพื่อให้ผู้สนใจได้ร่วมสนุกและเป็นการโปรโมทโครงการไปใน
ตัวโดยจะจัดเดือนละครั้ง

- โปรโมชั่นในช่วงที่โครงการห้องเหลือขายน้อยจัดส่วนลดค่าห้อง 100,000 บาทพร้อมกับ
โปรโมชั่นฟรีค่าธรรมเนียมการโอนและแถมเครื่องใช้ไฟฟ้าร่วมด้วยเพื่อลูกค้าตัดสินใจได้เร็วยิ่งขึ้นในอีก
10 ห้องสุดท้าย

ตาราง 5.9 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ประเมินค่าใช้จ่ายทางการตลาด					หมายเหตุ	
	ต่อหน่วย	หน่วย	รวม			
Grand Opening	1,500,000	1	1,500,000.00	บาท		
ออกบูธงานมหกรรมบ้านและคอนโด	250,000	2	700,000.00	บาท	ค่าทำ	200,000.00
ออกบูธงาน ThinkofLiving Condo Expo	250,000	1	350,000.00	บาท	ค่าทำ	100,000.00
ออกบูธตามศูนย์การค้า	350,000	2	900,000.00	บาท	ค่าทำ	200,000.00
โฆษณาทางโทรทัศน์	150,000	40	6,000,000.00	บาท		
โฆษณาทางวิทยุ	200,000	4	800,000.00	บาท		
โฆษณาบน BTS	250,000	24	6,200,000.00	บาท	ค่าทำ	200,000.00
ป้าย Billboard บนทางด่วน	200,000	4	1,000,000.00	บาท	ค่าทำ	200,000.00
โปรโมชั่นลดราคาช่วงเปิดตัว	200,000	20	4,000,000.00	บาท		
โปรโมชั่นลดราคาช่วงใกล้ปิดโครงการ	200,000	20	4,000,000.00	บาท		
Website โครงการ + Facebook Page	50,000	1	310,000.00	บาท	ค่าดูแลรายเดือน	260,000.00
Social Media Campaign	10,000	27	270,000.00	บาท		
ป้ายโฆษณาติดตั้ง	450	48	21,600.00	บาท		
ป้ายโฆษณารอบโครงการ	100,000	1	100,000.00	บาท		
โบรชัวร์โครงการ	100	10,000	1,000,000.00	บาท		
สำรองงบประมาณ	0.50%	31,360,600	156,803.00	บาท		
รวมประมาณการค่าการตลาด			27,308,403.00	บาท		

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพ 5.33 แผนการตลาดของโครงการ The Zcene Thonglor

ที่มา : ผู้จัดทำ

สรุปจากการศึกษาทางการตลาดไม่ว่าจะเป็นการมองถึงภาพรวมของเศรษฐกิจ ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีขึ้นในปีหน้า ประกอบกับสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในโครงการระดับกลางและล่างจะได้รับผลกระทบจากปัญหาหนี้ครัวเรือน แต่ในทางกลับกันโครงการระดับบนกลับทำการขายได้อย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากผู้ที่กำลังซื้อไม่ได้รับผลกระทบจากปัญหาข้างต้นมากนัก ทำให้แนวโน้มของผู้พัฒนาโครงการมุ่งไปที่โครงการระดับบนเพิ่มมากขึ้น และยังมีเปลี่ยนแปลงทางด้านพฤติกรรมผู้บริโภคจากการซื้อบ้านชานเมืองเป็นการซื้อคอนโดมิเนียมระดับหรูในเมืองแทนเนื่องจากเดินทางสะดวก ทำให้แนวโน้มของคอนโดมิเนียมระดับบนใจกลางเมืองยังไปได้ดี ต่อมาในส่วนของคู่แข่งมีการเปิดตัวโครงการอย่างต่อเนื่องโดยนำคู่แข่งที่อยู่ทั้งในบริเวณถนนทองหล่อและตามแนวรถไฟฟ้าบีทีเอสอโศกและพร้อมพงษ์มาวิเคราะห์ แสดงให้เห็นว่ารูปแบบยูนิตส่วนใหญ่จะเป็น 1 Bedroom ราคาต่อตารางเมตรตั้งแต่ 200,000 - 300,000 บาทซึ่งถือว่าสูงขึ้นเรื่อยๆจากต้นทุนที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้นการขายยูนิตส่วนใหญ่จะเน้นไปที่ยูนิตแบบ 1 Bedroom เป็นหลัก ต่อมาก็เป็นการแสดงข้อมูลที่เก็บมาจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่จะเป็นลูกค้าของโครงการ โดยให้ข้อมูลว่ายูนิตที่สนใจคือ 1 Bedroom ขนาด 35-55 ตร.ม. Facility ที่ต้องการเช่นห้องสมุด ห้องประชุม เป็นต้น และโปรโมชั่นที่สนใจหลักๆจะเป็นส่วนลดค่าห้อง ต่อมาก็เป็นการวิเคราะห์ทางการตลาดซึ่งจะมีการแสดงรูปแบบของโครงการโดยใช้ชื่อโครงการว่า The Zcne Thonglor โดยจะมีกราฟแสดงแผนการตลาดของโครงการโดยวิธีการสื่อสารข้อมูลทางการตลาดนั้นจะใช้ช่องทางที่ผู้ตอบแบบสอบถามและกลุ่มตัวอย่างให้ข้อมูลมาเช่นช่องทางเว็บไซต์ Review โครงการเช่น Thinkofliving และ Facebook เป็นต้น จากการวิเคราะห์ทางการตลาดทำให้ช่วยในการวางแผนทำการตลาดตั้งแต่เริ่มต้นโครงการรวมถึงทำให้รู้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการเพิ่มมากขึ้นซึ่งจะส่งผลต่อการออกแบบโครงการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นตามไปด้วย

บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการจะพิจารณาในส่วนของรายรับที่เข้ามาจากการขาย แยกแยะในส่วนของต้นทุนโครงการไม่ว่าจะเป็นจากการก่อสร้าง การตลาด การบริหาร และการจ่าย ดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคาร เพื่อนำมาวิเคราะห์หาความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการซึ่งจะใช้หลักเกณฑ์ต่างๆเหล่านี้

- การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV-Net Present Value)
- การหาผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR-Internal Rate of Return)
- การหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point)

6.1 ข้อมูลรายรับของโครงการ

จำนวนยูนิตขายของโครงการทั้งหมดมี 214 ยูนิตโดยคิดเป็นพื้นที่ขาย 12,400 ตารางเมตร ราคาขายเฉลี่ย 250,000 บาทต่อตารางเมตรแยกเป็นรูปแบบยูนิตดังนี้

- 1 Bedroom 40 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 1,600 ตารางเมตร คิดเป็น 13% จากยูนิตทั้งหมด
- 1 Bedroom 41.5 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 830 ตารางเมตร คิดเป็น 7% จากยูนิตทั้งหมด
- 1 Bedroom 52 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 2,080 ตารางเมตร คิดเป็น 17% จากยูนิตทั้งหมด
- 1 Bedroom 57 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 3,876 ตารางเมตร คิดเป็น 31% จากยูนิตทั้งหมด
- 2 Bedroom 92 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 3,680 ตารางเมตร คิดเป็น 29% จากยูนิตทั้งหมด
- 1 Bedroom Duplex 74 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขาย 444 ตารางเมตรคิดเป็น 4% จากยูนิตทั้งหมด

เมื่อขายยูนิตหมดจะทำให้ได้รับรายได้ 3,136,060,000 บาท โดยมีเงื่อนไขอื่นดังนี้

- เงินจอง 20,000 บาทต่อห้องเป็นจำนวน 4,280,000 บาท
- เงินทำสัญญา 20,000 บาทต่อห้องเป็นจำนวน 4,280,000 บาท
- เงินดาวน์ 10% ของราคาขายเป็นเงิน 312,750,000 บาท
- เงินโอน 90%ทั้งหมดเป็นเงิน 2,814,750,000 บาท

6.2 ข้อมูลรายจ่ายของโครงการ

- ต้นทุนที่ดิน จากการใช้วิธีเปรียบเทียบตลาดกับที่ดินในย่านทองหล่อแล้วได้ราคาที่ดินเท่ากับ 1,373,500 บาทต่อตารางวา ซึ่งเมื่อคำนวณจากพื้นที่โครงการ 702 ตารางวาจะตกอยู่ประมาณ 964,197,000 บาท และมีค่าธรรมเนียมการโอนอีก 9,641,970 บาท
- ต้นทุนในการปรับที่ดินโดยที่ดินในพื้นที่จะมีต้นไม้และสิ่งปลูกสร้างอยู่ไม่มากจึงต้องทำการรื้อถอนออก และพื้นที่โครงการอยู่ในระดับเดียวกับถนนแล้วจึงไม่ต้องถมที่เพิ่ม ราคาการรื้อถอนจะอยู่ที่ประมาณ 500,000 บาท
- ต้นทุนค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรโดยสอบถามจากผู้ที่มีประสบการณ์การทำคอนกรีตมียะเนียบระดับบน โดยได้ให้ค่าก่อสร้างประมาณ 32,000 บาทต่อตารางเมตร รวมแล้วจะได้เท่ากับ 718,848,000 บาท
- ค่าก่อสร้างสำนักงานขาย + ห้องตัวอย่างประมาณ 9,000,000 บาท
- ค่าออกแบบ 3% จากค่าก่อสร้าง + ค่าปรึกษาควบคุมงาน 1 %
- ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% + ภาษีนิติบุคคล 20% ของกำไรก่อนหักภาษี
- มีการจ้างพนักงานมาประจำที่สำนักงานขาย

ตาราง 6.1 เงินเดือนพนักงานโครงการ

ตำแหน่ง	จำนวนพนักงาน	จำนวนเงินเดือน	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน
ผู้จัดการโครงการ	1	30,000 บาท	30,000 บาท
เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย	3	15,000 บาท	45,000 บาท
แม่บ้าน	2	9,000 บาท	18,000 บาท
ยาม	2	9,000 บาท	18,000 บาท
คนสวน	1	9,000 บาท	9,000 บาท
รวมค่าใช้จ่ายต่อเดือน			120,000 บาท

ที่มา : ผู้จัดทำ

6.3 สัดส่วนของเงินทุน (WACC-Weighted Average Cost of Capital)

โดยมีสัดส่วนของส่วนของผู้ถือหุ้นกับส่วนที่กู้เป็น ส่วนของผู้ถือหุ้น 40% ส่วนที่กู้ 60%

อัตราดอกเบี้ยธนาคารนำมาจากรธนาคารกสิกรไทย

ธนาคาร	MLR	MOR	MRR	ตามประกาศ ธนาคารล่าสุด ณ วันที่ (ซึ่งยังมีบังคับใช้ อยู่)
1. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	5.000	7.375	7.000	20/04/2554
2. ธนาคารกสิกรไทย	6.500	7.370	7.870	11/01/2559
3. ธนาคารกรุงเทพ	6.500	7.375	7.875	16/11/2558
4. ธนาคารแห่งประเทศไทย (ไทย)	6.500	8.500	7.750	02/07/2558
5. ธนาคารไทยพาณิชย์	6.525	7.370	7.870	18/07/2558
6. ธนาคารกรุงไทย	6.525	7.375	7.875	26/05/2558
7. ธนาคารอาคารสงเคราะห์	6.650	7.250	6.750	02/06/2558
8. ธนาคารออมสิน	6.700	7.100	7.475	02/02/2559
9. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	6.850	7.500	7.950	01/02/2559
10. ธนาคารพาณิชย์	6.900	7.675	8.250	25/05/2558

ภาพ 6.1 อัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารต่างๆ

ที่มา : <http://www.checkraka.com/knowledge/personal-loan-1-216/10>
-อันดับ-อัตราดอกเบี้ย-MLR-MOR-และ-MRR-ต่ำที่สุด-1618945/

โดยจะใช้ของกสิกรไทยมีอัตราเงินกู้ต่อปี MLR 6.5% และเนื่องจากเป็นผู้พัฒนาหน้าใหม่จึงเป็น MLR+1

ต่อมาจะเป็นการหาผลตอบแทนที่ต้องการโดยดูจากผลตอบแทนจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์เพื่อนำอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยมาใช้

ตาราง 6.2 กำไรสุทธิของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์

ตัวย่อบริษัท	ปี 55	ปี 56	ปี 57	Q3 ปี 58	เฉลี่ยรายบริษัท
PS	14.39%	14.86%	15.47%	13.86%	14.73%
ANAN	-5.59%	8.79%	12.3%	5.47%	5.24%
SIRI	10.3%	6.65%	11.49%	8.92%	8.92%
QH	15.68%	15.79%	14.84%	14.85%	14.85%
LH	21.1%	23.26%	24.67%	23.07%	23.07%
เฉลี่ยรวม					13.36%

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตามสูตรของ WACC = $W_{kd} * (1 - Tax) + W_{ke}$

สรุปคำนวณ WACC = $[(0.6 * 0.075) * (1 - 0.2)] + (0.4 * 0.1336) = 12.54\%$

6.4 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

โดยจะทำการวิเคราะห์ผลของ Cashflow ในกรณีที่มีปัจจัยต่าง ๆ มากกระทบซึ่งจะแบ่งเป็น 3 ช่วงคือ Base Case, Best Case, และ Worst Case เป็นต้น

- กรณี Base Case จะมีข้อมูลดังนี้คือสามารถปิดการขายได้ภายใน 18 เดือน อัตราค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรเท่ากับ 32,000 บาท ดอกเบี้ย MLR + 1
- กรณี Best Case จะมีข้อมูลดังนี้สามารถปิดการขายได้ 15 เดือนอัตราค่าก่อสร้างที่ลดลง เป็น 29,000 บาทต่อตารางเมตร ใช้ดอกเบี้ย MLR ปกติ
- กรณี Worst Case จะมีข้อมูลดังนี้อัตราค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรเพิ่มสูงขึ้นเป็น 37,000 บาทต่อตารางเมตร ใช้ดอกเบี้ย MLR + 1 ของธนาคารพาณิชย์ที่ 6.9% ปิดการขายช้าไปที่ 21 เดือน

ตาราง 6.3 เปรียบเทียบผลตอบแทนโครงการในกรณีต่างๆ

รายการกระแสเงินสด	Base Case	Best Case	Worst Case
รวมต้นทุนค่าก่อสร้าง อาคารและค่า ดำเนินการ	1,881,512,753	1,807,643,633	2,005,127,953
กำไรก่อนหักภาษีและ ดอกเบี้ย	1,254,547,247	1,328,416,367	965,836,307.04
กำไรสุทธิ	882,491,768.01	959,940,279.16	772,669,045.63
NPV	295,211,911.83	428,520,352.27	139,477,010.86
IRR	22.50%	28.40%	17.22%
Break Even Point	66.59%	64%	70.97%

ที่มา : ผู้จัดทำ

จากการเปรียบเทียบกรณีที่จะเกิดขึ้นต่างๆทำให้ถึงแม้ว่าจะเกิดกรณีที่ เป็น Worst Case ก็ตามผลตอบแทนทางโครงการทั้ง NPV ที่เป็นบวกอยู่และ IRR ที่มีมากกว่า WACC ที่ 12.54% อยู่ ทำให้เห็นว่าน่าลงทุนในโครงการนี้

6.5 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ

โดยจากการวิเคราะห์ทางการเงินทำให้สามารถสรุปตามหัวข้อต่างๆดังนี้

- การหา NPV – Net Present Value ของโครงการได้เท่ากับ 295,211,911.83 บาท ซึ่งให้ผลเป็นบวกมีค่ามากกว่า 0 จึงสามารถพัฒนาโครงการนี้ได้
- การหา IRR – Internal Rate of Return ของโครงการได้เท่ากับ 22.50%ซึ่งให้ผลที่มากกว่า WACC ที่ 12.54% แสดงให้เห็นว่าสามารถลงทุนพัฒนาโครงการได้
- การหา Break Even Point – การหาจุดคุ้มทุนได้เท่ากับ 66.59% หมายความว่าถ้าขาย หน่วยของโครงการประมาณ 66% จะสามารถคืนต้นทุนของโครงการได้

สรุปจากผลการวิเคราะห์ทั้งทางกายภาพ กฎหมาย การตลาด การเงิน ให้ผลว่าโครงการศึกษาความเป็นไปได้ของ The Zcene Thonglorเหมาะสมที่จะลงทุน

รายการอ้างอิง

วิทยานิพนธ์

ณัฐพล ผลสุวรรณชัย. (2557). ปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อคอนโดมิเนียมจากผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและลงทุน. (การค้นคว้าอิสระ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ธงชัย ชูสุน. (2556). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม. (การค้นคว้าอิสระ). มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต.

ปรางค์ชมพู กุลพฤกษ์. (2556). การศึกษารูปแบบโครงการและรูปแบบสถาปัตยกรรมของโครงการอาคารชุดพักอาศัยราคาในระดับบึงใจเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน. (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง.

สร้อยรัชนี สุธรรมทวี. (2553). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยศิลปากร, คณะวิทยาการจัดการ.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

Jet_Lag. (3 กุมภาพันธ์ 2557). ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาที่ดิน. สืบค้นจาก

<http://www.stock2morrow.com/forums/forum/ห้องเช่าหลัก/ห้องเช่าปึกเหล็ก/69637-9-ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาที่ดิน>.



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
กระแสเงินสดโครงการ



-กรณีแบบ Base Case (ต่อ)

Cash Flow	สัดส่วน	หมายเหตุ	รวม(หน่วยบาท)	M30	M31
				Jun-18	Jul-18
รายการทางการเงิน					
กระแสเงินสดรับ					
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type A	40.00	ยูนิต	40.00	1.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type B	20.00	ยูนิต	20.00	0.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type C	40.00	ยูนิต	40.00	1.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type D	68.00	ยูนิต	68.00	2.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 2 Bed	40.00	ยูนิต	40.00	1.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ Duplex 1Bed	6.00	ยูนิต	6.00		
เงินจอง	20,000.00	บาทต่อยูนิต	4,280,000.00	100,000.00	0.00
เงินทำสัญญา	20,000.00	บาทต่อยูนิต	4,280,000.00	100,000.00	0.00
เงินคาวน์	10%	ของราคาขายยูนิต	312,750,000.00	7,450,000.00	0.00
เงินโอน	90%	ของราคาขายยูนิต	2,814,750,000.00		2,814,750,000.00
รวมกระแสเงินสดรับ			3,136,060,000.00	7,650,000.00	2,814,750,000.00
กระแสเงินสดจ่าย					
ต้นทุนที่ดิน					
มูลค่าการซื้อที่ดิน	1,373,500.00	ต่อตารางวา	964,197,000.00		
ค่าธรรมเนียมการโอน	1%	ของมูลค่าที่ดิน	9,641,970.00		
ค่าพัฒนาที่ดิน		เฉลี่ยพื้นที่สำหรับทำโครงการ	500,000.00		
รวมต้นทุนที่ดิน			974,338,970.00	0.00	0.00
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร					
ค่าก่อสร้างอาคาร+งานระบบ	32,000	บาทต่อตารางเมตร	718,848,000.00	39,936,000.00	
ค่าก่อสร้างสำนักงานขาย + ห้องตัวอย่าง	9,000,000.00	หน่วย	9,000,000.00		
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร			767,784,000.00	39,936,000.00	0.00
ต้นทุนค่าดำเนินการ					
ค่าออกแบบ	3%	ของค่าก่อสร้าง	21,565,440.00		
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง			1,000,000.00		
ค่าทำ EIA			3,000,000.00		
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			27,208,403.00	20,000.00	4,000,000.00
ค่าของแถม	80,000	ต่อยูนิต	17,120,000.00	400,000.00	0.00
ค่าธรรมเนียมการโอน	1%	ของรายได้แบ่งจ่ายกับลูกค้าคนละครึ่ง	28,147,500.00		28,147,500.00
ค่า Commission	1%	ของรายได้	31,360,600.00		31,360,600.00
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1%	ของค่าก่อสร้าง	7,587,840.00	399,360.00	0.00
เงินเดือนพนักงาน	120,000	ต่อเดือน	2,400,000.00	120,000.00	120,000.00
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.30%	ของรายได้	103,489,980.00		103,489,980.00
รวมต้นทุนค่าดำเนินการ			139,389,783.00	939,360.00	63,628,100.00
รวมต้นทุนก่อสร้างและต้นทุนค่าดำเนินการ			1,881,512,753.00	40,875,360.00	63,628,100.00
กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ย	40.00%	ของรายได้	1,254,547,247.00	-33,225,360.00	2,751,121,900.00
หักดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	7.50%	ต่อปี	151,432,536.99	6,817,067.45	7,055,672.82
กำไรก่อนหักภาษี			1,103,114,710.01	-40,042,427.45	2,744,066,227.18
หักภาษีเงินได้ในต้นบุคคล	20%	ของกำไรก่อนหักภาษี	220,622,942.00		220,622,942.00
กระแสเงินสดสุทธิ	28.14%	ของรายได้	882,491,768.01	-40,042,427.45	2,523,443,285.17
NPV	13.36%	Discount Rate	295,211,911.83		
IRR			22.50%		
Break Even Point	14,792,663.55	ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต	127.19		

- กรณี Worst Case (ต่อ)

Cash Flow รายการทางการเงิน	สัดส่วน	หมายเหตุ	รวม(หน่วยบาท)	M32	M33	M34
				Aug-18	Sep-18	Oct-18
กระแสเงินสดรับ						
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type A	40.00	ยูนิต	40.00	1.00	0.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type B	20.00	ยูนิต	20.00	0.00	0.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type C	40.00	ยูนิต	40.00	1.00	0.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 1Bed Type D	68.00	ยูนิต	68.00	1.00	1.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ 2 Bed	40.00	ยูนิต	41.00	0.00	1.00	0.00
ยอดขายห้องชุดแบบ Duplex 1Bed	6.00	ยูนิต	6.00	0.00	0.00	0.00
เงินจอง	20,000.00	บาทต่อยูนิต	4,280,000.00	60,000.00	20,000.00	0.00
เงินทำสัญญา	20,000.00	บาทต่อยูนิต	4,280,000.00	60,000.00	20,000.00	0.00
เงินคาวม	10%	ของราคายูนิต	312,750,000.00	3,725,000.00	1,425,000.00	0.00
เงินโอน	90%	ของราคายูนิต	2,814,750,000.00			2,814,750,000.00
รวมกระแสเงินสดรับ			3,136,060,000.00	3,845,000.00	1,465,000.00	2,814,750,000.00
กระแสเงินสดจ่าย						
ต้นทุนที่ดิน						
มูลค่าการซื้อที่ดิน	1,373,500.00	ต่อตารางวา	964,197,000.00			
ค่าธรรมเนียมการโอน	1%	ของมูลค่าที่ดิน	9,641,970.00			
ค่าพัฒนาที่ดิน		เฉลี่ยพื้นที่สำหรับทำโครง	500,000.00			
รวมต้นทุนที่ดิน			974,338,970.00	0.00	0.00	0.00
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร						
ค่าก่อสร้างอาคาร+งานระบบ	37,000	บาทต่อตารางเมตร	831,168,000.00			
ค่าก่อสร้างสำนักงานขาย + ห้องตัวอย่าง	9,000,000.00	หน่วย	9,000,000.00			
รวมต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร			866,344,000.00	0.00	0.00	0.00
ต้นทุนค่าดำเนินการ						
ค่าออกแบบ	3%	ของค่าก่อสร้าง	24,935,040.00			
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง			1,000,000.00			
ค่าทำ EIA			3,000,000.00			
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			27,268,403.00	20000	20000	4,000,000.00
ค่าของแถม	80,000	ต่อยูนิต	17,200,000.00	240,000.00	160,000.00	
ค่าธรรมเนียมการโอน	1%	ของรายได้แบ่งจ่ายกับลูกค้า	0.00			28,147,500.00
ค่า Commission	1%	ของรายได้	0.00			31,360,600.00
ค่าที่ปรึกษาควบคุมงาน	1%	ของค่าก่อสร้าง	8,773,440.00	0.00		
เงินเดือนพนักงาน	120,000	ต่อเดือน	2,760,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ภาษีธุรกิจเฉพาะ	3.30%	ของรายได้	103,489,980.00			
รวมต้นทุนค่าดำเนินการ			144,444,983.00	380,000.00	300,000.00	63,628,100.00
รวมต้นทุนก่อสร้างและต้นทุนค่าดำเนินการ			2,005,127,953.00	380,000.00	300,000.00	63,628,100.00
กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ย	36.06%	ของรายได้	1,130,932,047.00	3,465,000.00	1,165,000.00	2,751,121,900.00
หักดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	7.90%	ต่อปี	165,095,739.96	1,501.00	1,185.00	251,331.00
กำไรก่อนหักภาษี			965,836,307.04	3,463,499.00	1,163,815.00	2,750,870,569.01
หักภาษีเงินได้นิติบุคคล	20%	ของกำไรก่อนหักภาษี	193,167,261.41			193,167,261.41
กระแสเงินสดสุทธิ	24.64%	ของรายได้	772,669,045.63	3,463,499.00	1,163,815.00	2,750,870,569.01
NPV	13.36%	Discount Rate	139,477,010.86			
IRR			17.22%			
Break Even Point	14,792,663.55	ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต	135.55			

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม



แบบสอบถาม

เรื่องที่ศึกษา: การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ)

โดยข้อมูลจากแบบสอบถามนี้จะนำมาใช้ประกอบการศึกษาความเป็นไปได้โครงการในถนนสุขุมวิท 55 (ถนนทองหล่อ) โดยจะนำข้อมูลที่ได้มาประกอบการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท สาขาธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เท่านั้น จึงขอความร่วมมือให้ข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามเป็นข้อมูลจริง สุดท้ายนี้ต้องขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านเป็นอย่างสูงครับ

ข้อแนะนำในการทำแบบสอบถาม

ท่านผู้ตอบแบบสอบถามกรุณาใช้เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ได้เตรียมไว้ บางคำถามที่ท่านต้องการใส่เพิ่มจากตัวเลือกที่กำหนดให้โปรดใช้เครื่องหมาย ✓ ในช่องอื่นๆและเขียนข้อความลงในพื้นที่ว่างที่ได้เตรียมไว้

ส่วนที่ 1 คำถามคัดกรอง

1. ท่านมีความสนใจคอนโดมิเนียมในบริเวณถนนสุขุมวิท(ในโซนอโศก,พร้อมพงษ์) หรือคอนโดมิเนียมในถนนสุขุมวิท 55(ถนนทองหล่อ) ใช่หรือไม่

[] สนใจ

[] ไม่สนใจ (จบการตอบแบบสอบถาม)

2. ห้องชุดที่ท่านสนใจมีระดับราคา 7 ล้านบาทหรือสูงกว่า 7 ล้านบาทขึ้นไปใช่หรือไม่

[] ใช่

[] ไม่ใช่ (จบการตอบแบบสอบถาม)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

[] ชาย

[] หญิง

2. อายุ

[] ต่ำกว่า 25 ปี

[] 25 – 30 ปี

[] 31 – 35 ปี

[] 36 – 40 ปี

[] 41 – 45 ปี

[] 46 – 50 ปี

[] 51 – 55 ปี

[] 56 – 60 ปี

60 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

- เจ้าของกิจการ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน
 อาชีพอิสระ นักเรียน/นักศึกษา อื่นๆ.....

4. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 80,000 บาท 80,000 – 90,000 บาท 90,001 – 100,000 บาท
 100,001 – 120,000 บาท 120,001 – 140,000 บาท 140,001 – 160,000 บาท
 มากกว่า 160,000 บาท

5. รายได้ต่อครัวเรือนต่อเดือน

- ต่ำกว่า 160,000 บาท 160,000 – 180,000 บาท 180,001 – 200,000 บาท
 200,001 – 220,000 บาท 220,001 – 240,000 บาท 240,001 – 260,000 บาท
 260,001 – 280,000 บาท 280,001 – 300,000 บาท มากกว่า 300,000 บาท

6. รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นแบบใด

- บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม
 คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์

7. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่ในเขตใด

เขตกรุงเทพฯชั้นใน (พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน บางรัก ยานนาวา สาทร บางคอแหลม ดุสิต บางซื่อ พญาไท ราชเทวี ห้วยขวาง คลองเตย จตุจักร ธนบุรี คลองสาน บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ ดินแดง วัฒนา)

เขตกรุงเทพฯชั้นกลาง (พระโขนง ประเวศ บางเขน บางกะปิ ลาดพร้าว บึงกุ่ม บางพลัด ภาษีเจริญ จอมทอง ราษฎร์บูรณะ สวนหลวง บางนา ทุ่งครุ บางแค วังทองหลาง คันนายาว สะพานสูง สายไหม)

เขตกรุงเทพฯชั้นนอก (มีนบุรี ดอนเมือง หนองจอก ลาดกระบัง ตลิ่งชัน หนองแขม บางขุนเทียน หลักสี่ คลองสามวา บางบอน ทวีวัฒนา)

อื่นๆ.....

8.รูปแบบการเดินทางที่ท่านใช้บ่อยที่สุดเป็นแบบใด

- รถไฟฟ้า BTS/MRT รถยนต์ส่วนบุคคล รถโดยสารสาธารณะ
 อื่นๆ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทางการตลาดห้องชุด

1. สาเหตุที่ทำให้พิจารณาเลือกซื้อห้องชุดในบริเวณสุขุมวิทหรือถนนทองหล่อ

- ใกล้ที่ทำงาน ใกล้ที่พักเดิม
 ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ เช่นศูนย์การค้า, โรงพยาบาล, โรงเรียน, สถาบันเทิง เป็นต้น
 อื่นๆ.....

2. จุดประสงค์หลักในการเลือกซื้อห้องชุด

- เพื่ออยู่อาศัยเอง เพื่อลงทุนปล่อยเช่า/เก็งกำไรราคาที่จะเพิ่มขึ้น
 อื่นๆ.....

3. รูปแบบห้องชุดที่ต้องการ

- 1 Bedroom 1 Bedroom Duplex 2 Bedroom
 2 Bedroom Duplex 3 Bedroom
 3 Bedroom Duplex Penthouse อื่นๆ.....

4. ขนาดพื้นที่ห้องชุดต่อตารางเมตร

- ต่ำกว่า 35 ตารางเมตร 35 – 55 ตารางเมตร
 56 – 75 ตารางเมตร 76 – 100 ตารางเมตร มากกว่า 100 ตารางเมตร

5. งบประมาณที่ตั้งไว้ซื้อห้องชุด

- 7 – 8 ล้านบาท 8 – 9 ล้านบาท 9 – 10 ล้านบาท
 10 – 11 ล้านบาท 11 – 12 ล้านบาท 12 – 13 ล้านบาท

13 – 14 ล้านบาท 14 – 15 ล้านบาท 15 ล้านบาทขึ้นไป

6. สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางที่ท่านต้องการเพิ่มเติมนอกจากสระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกาย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

ห้องประชุม ห้องสมุด ห้องชมภาพยนตร์

สนามเด็กเล่น ห้องซาวน่า/สตรีม บ่อออนเซ็น

สนามกอล์ฟจำลอง อื่นๆ.....

7. ประเภทโปรโมชั่นที่ท่านสนใจมากที่สุด

แคมเปญเรอ์นเจอร์/เครื่องใช้ไฟฟ้า ของรางวัลเช่น สมาร์ทโฟน,แท็บเล็ต เป็นต้น

ส่วนลดค่าห้อง ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน

ฟรีค่าส่วนกลาง 1 ปี อื่นๆ.....

8. ช่องทางในการรับข่าวสารเกี่ยวกับคอนโดมิเนียม (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

เว็บไซต์ Review โครงการต่างๆเช่น Thinkofliving เป็นต้น

โซเชียลมีเดีย

ป้ายโฆษณาโครงการตามถนน

ใบปลิว/โบรชัวร์

โฆษณบนหน้าหนังสือพิมพ์

โฆษณาทางโทรทัศน์

โฆษณาทางวิทยุ

การจัดบูธตามEvent ต่างๆเช่นงานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น

อื่นๆ.....

ขอขอบพระคุณสำหรับการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างสูงครับ

ภาคผนวก ค
ข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง



1. กฎกระทรวงฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ข้อ 2 ที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านหนึ่งด้านใดของที่ดินนั้นยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่นที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร

ข้อ 3 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องจัดให้มีถนนที่มีผิวจราจรกว้างไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร ที่ปราศจากสิ่งปกคลุมโดยรอบอาคาร เพื่อให้รถดับเพลิงสามารถเข้าออกได้โดยสะดวก

ข้อ 4 พื้นหรือผนังของอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องห่างเขตที่ดินของผู้อื่นและถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร

ข้อ 5 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีค่าสูงสุดของอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นต่อพื้นที่ดินของอาคารทุกหลังที่ก่อสร้างขึ้นในที่ดินแปลงเดียวกันไม่เกิน 10 ต่อ 1

ข้อ 6 อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่าอัตราส่วนดังต่อไปนี้ (1) อาคารที่อยู่อาศัยต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของพื้นที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร (2) อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ และอาคารอื่นที่ไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัยต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร แต่ถ้าอาคารนั้นใช้เป็นที่อยู่อาศัยรวมอยู่ด้วยต้องมีที่ว่างตาม (1)

2. กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 20 ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.5 เมตรและมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

ข้อ 21 ช่องทางเดินในอาคารต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.5 เมตรในอาคารอยู่อาศัยรวม

ข้อ 22 ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ทำเป็นที่พักอาศัยต้องมีระยะตั้งไม่น้อยกว่า 2.6 เมตร

ข้อ 33 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดดังต่อไปนี้ อาคารอยู่อาศัย และ อาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่สูงที่สุดของ อาคาร

ข้อ 41 อาคารที่สูงเกินสองชั้นหรือเกิน 8 เมตร ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้ายหรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือ ดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ

(1) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลาง ถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

(2) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้ร่นแนว อาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ

(3) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนน สาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

ข้อ 42 อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้แหล่งน้ำสาธารณะ เช่น แม่น้ำ คู คลอง ลำราง หรือลำกระโดง ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ต้องร่นแนวอาคารให้ห่างจาก เขตแหล่งน้ำสาธารณะนั้นไม่น้อยกว่า 3 เมตร

ข้อ 44 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบ วัดจาก จุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด ความสูงของ อาคารให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อสร้างขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุด สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

3. กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ.2517) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้าง อาคารพุทธศักราช 2479

ข้อ 3 จำนวนที่จอดรถยนต์ต้องจัดให้มีตามกำหนดดังต่อไปนี้

(1) ในเขตกรุงเทพมหานคร เฉพาะในเขตเทศบาลนครหลวงตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับลงวันที่ 21 ธันวาคม พ.ศ. 2514

(ค.) อาคารชุดให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ 1 ครอบครัว

(ข.) อาคารขนาดใหญ่ให้มีที่จอดรถยนต์ตามจำนวนที่กำหนดของแต่ละประเภทของอาคารที่ ใช้เป็นที่ประกอบกิจการในอาคารขนาดใหญ่นั้นรวมกัน หรือให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ

พื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตรเศษของ 120 ตารางเมตรให้คิดเป็น 120 ตารางเมตร ทั้งนี้ให้ถือที่จอดรถยนต์จำนวนที่มากกว่าเป็นเกณฑ์

ข้อ 6 ที่จอดรถยนต์ต้องจัดให้อยู่ภายในบริเวณของอาคารนั้น ถ้าอยู่นอกอาคารต้องมีทางไปสู่อาคารนั้นไม่เกิน 200 เมตร

สรุปจากการคิดที่จอดรถตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 7 ข้อ 3 จะใช้เกณฑ์จากการคิดอาคารขนาดใหญ่ต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อ 120 ตารางเมตรทำให้สามารถคิดที่จอดรถของโครงการได้ประมาณ 187 คันซึ่งโครงการจัดที่จอดรถให้ 217 คัน

4. ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544

ข้อ 49 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกิน 2 เท่าของระยะราบ วัดจากจุดนั้นตั้งฉากกับแนวถนนด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด

ข้อ 50 อาคารที่สูงเกิน 2 ชั้นหรือ 8 เมตรอาคารขนาดใหญ่ ห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ คลังสินค้า ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้าย ยกเว้นอาคารอยู่อาศัยสูงไม่เกิน 3 ชั้น หรือไม่เกิน 10 เมตรและพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ ต้องมีระยะร่นดังต่อไปนี้

(1) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

(2) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไปแต่ไม่เกิน 20 เมตรให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ

(3) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างเกิน 20 เมตรขึ้นไปให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

ข้อ 52 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามกำหนด ดังต่อไปนี้

(1) อาคารอยู่อาศัยต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ดิน

ข้อ 54 อาคารด้านชิดที่ดินเอกชน ช่องเปิด ประตู หน้าต่าง ช่องระบายอากาศ หรือริมระเบียงสำหรับชั้น 2 ลงมาหรือสูงไม่เกิน 9 เมตร ต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 2 เมตรและสำหรับชั้น 3 ขึ้นไปหรือสูงเกิน 9 เมตร ต้องห่างไม่น้อยกว่า 3 เมตร

ข้อ 55 อาคารที่มีความสูงเกิน 15 เมตรต้องมีที่ว่างโดยรอบอาคารไม่น้อยกว่า 2 เมตร

ภาคผนวก ง
แผนงานก่อสร้างโครงการ



แผนงานก่อสร้าง

ลำดับ	รายการ	ระยะเวลา (เดือน)	จำนวนเดือนที่ใช้ในการปฏิบัติงาน																																		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30					
1	จัดหาที่ดินและ โอนกรรมสิทธิ์	2	■	■																																	
2	ออกแบบ	3		■	■	■																															
3	ขออนุญาต ก่อสร้าง	1					■																														
4	ขออนุญาต EIA	6					■	■	■	■	■	■																									
5	งานโครงสร้าง	17											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
6	งานก่อ-ฉาบ	12															■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
7	ติดตั้งฝ้าเพดาน และปูกระเบื้อง	7.5																					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
8	ติดตั้งประตู หน้าต่าง กระจก	4.5																						■	■	■	■	■	■	■	■	■					
9	งานสถาปัตยกรรม และทาสีภายนอก	5.5																														■	■	■	■	■	■

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายพงศธร พงษ์เพชรกุล
วันเดือนปีเกิด	22 พฤศจิกายน พ.ศ.2532
วุฒิการศึกษา	ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยมหิดล
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2555 – พ.ศ. 2557 ตำแหน่ง Analyst บริษัท ไอทีวัน จำกัด

