การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินเปล่า ตำบลบ้านใหม่ จังหวัดนครราชสีมา

โดย

นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินเปล่า ตำบลบ้านใหม่ จังหวัดนครราชสีมา

โดย

นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT TUMBON BANMAI , NAKHON RATCHASIMA.

BY

MISS PISSIRI LIMSIRI

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

COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินเปล่า ตำบลบ้านใหม่ จังหวัดนครราชสีมา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ _____
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพีชา พาณิชย์ปฐม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ _____
(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

คณบดี _____
(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินเปล่า ตำบลบ้านใหม่ จังหวัดนครราชสีมา
ชื่อผู้เขียน	นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการ Villa Garden เป็นโครงการอพาร์ทเม้นต์ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา มีพื้นที่โครงการขนาด1 ไร่ และมีลักษณะแปลงที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ขนาด 40 x 40 เมตร โครงการประกอบด้วยอาคารพักอาศัยสูง 6 ชั้น จำนวนห้องรวมทั้งโครงการ 78 ห้อง ประกอบด้วยห้องขนาด 30 ตารางเมตร จำนวน 67 ห้อง และห้องขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 11 ห้อง และมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ราคาห้องพักจะแตกต่างไปตามขนาด โดยห้องพักขนาด 30 ตารางเมตร ราคา 4,500 บาทต่อเดือนและห้องพักขนาด 42 ตารางเมตร ราคา 5,000 บาทต่อเดือน

กลุ่มเป้าหมายของโครงการ คือ คนวัยทำงาน พนักงานบริษัท และนักศึกษา การพัฒนาโครงการนี้มีมูลค่าโครงการ 44,030,000 บาท โดยมีอัตราส่วนทางการเงินคือ ส่วนของเจ้าของ 60% และเงินกู้ธนาคารอีก 40% จากการวิเคราะห์ทางด้านการเงินพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 7,783,267.57 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 8.95% และมีระยะเวลาคืนทุน 20.65 ปี

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT TUMBON BANMAI , NAKHON RATCHASIMA.
Author	MISS PISSIRI LIMSIRI
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Yawaman Metapirak
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

Villa Garden Apartment will be located in Ban Mai, Mueang district, Nakhon Ratchasima, one of the four major cities of Isan, Thailand. The project area will be 1 rai (1,600 square meters) with 78 housing units with full-service, high quality standards. Rental prices will be 4,500 baht monthly for 30 square meter units and 5,000 baht monthly for 42 square meter spaces.

Target residents will be office workers, laborers, and students. Project value is 44,030,000 baht. Project capital investment is60% equity and 40% debt.Net present value (NPV) will be 7,783,267.57 baht and internal rate of return (IRR) 8.95%, or more than acceptable. Payback period will be 20.65 years.

Keywords: Land development in Isan Province, Thailand; Real estate projects in the ASEAN region.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ Villa Garden สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณา สนับสนุน ช่วยเหลือและการให้คำแนะนำจาก รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ผู้สอน และเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาสละเวลามาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการในการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ในการทำรายงานนี้ จึงใคร่ขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์มา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอขอบคุณท่าน รองศาตราจารย์ ดร.สุพีชา พาณิชย์ปฐม ซึ่งได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้เขียน และสละเวลามาเป็นคณะกรรมการและให้แนวคิดในการศึกษาโครงการ Villa Garden และสุดท้ายนี้ต้องขอขอบคุณเพื่อนทุกคนในรุ่น MRE 14 ที่ให้ความช่วยเหลือในการทำรายงานครั้งนี้ และรุ่นพี่ MRE รุ่นอื่นๆที่ได้ให้คำปรึกษามาโดยตลอด ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผลการศึกษาครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจศึกษาต่อไป หากการค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินจังหวัดนครราชสีมา	1
1.1 ความเป็นมาของโครงการ	1
1.2 แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.4 ขอบเขตในการศึกษา	3
1.5 วิธีการศึกษา	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	5
บทที่ 3 การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ	7
3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	7
3.1.1 รูปร่าง ขนาด และอาณาเขตที่ดิน	7
3.1.2 มูลค่าที่ดินและอาคาร	10

3.2 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ 10
3.2.1 การเข้าถึงทรัพย์สิน 10
3.2.2 สิทธิการใช้ทาง 11
3.2.3 ระบบสาธารณูปโภค 11
3.2.4 สภาพแวดล้อมและสภาพโครงการ 11
3.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย 14

บทที่ 4 การวิเคราะห์ทางเลือกการใช้ประโยชน์ 17

4.1 ความเป็นไปได้ของทางเลือกกับการวิเคราะห์ด้านการตลาด 17
4.1.1 อพาร์ทเม้นต์ 17
4.1.2 คอนโดมิเนียม 19
4.1.3 บ้านเดี่ยว 19
4.1.4 โรงแรม 19
4.1.5 อาคารสำนักงาน 20
4.2 การกลั่นกรองความคิด 22

บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด 24

5.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกในระดับมหภาค 24
5.1.1 ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ 24
5.1.2 ปัจจัยทางด้านการเมือง 28
5.1.3 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ 31
5.1.4 ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม 33
5.1.5 ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี 34
5.2 การวิเคราะห์อุปสงค์ 35
5.2.1 อุปสงค์หลัก 35
5.2.2 อุปสงค์รอง 41
5.2.3 อุปสงค์ในอนาคต 47
5.3 การวิเคราะห์อุปทาน 50

5.4 SWOT Analysis 60
5.4.1 จุดแข็งของโครงการ 60
5.4.2 จุดอ่อนของโครงการ 60
5.4.3 โอกาส 60
5.4.4 อุปสรรค 60
5.5 STP Analysis 61
5.5.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด 61
5.5.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย 62
5.5.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด 64
5.6 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด 66
5.6.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ 66
5.6.2 กลยุทธ์ด้านราคา 70
5.6.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย 70
5.6.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมทางด้านการตลาด 71
5.7 แผนการตลาด 72

บทที่ 6 การบริหารงานก่อสร้าง 73

6.1 รายละเอียดงานโครงการ 73
6.2 รายละเอียดงานก่อสร้าง 74
6.3 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม 75
6.4 ขั้นตอนในการวางแผนการก่อสร้าง 76
6.4.1 ช่วงก่อนดำเนินงานก่อสร้าง 76
6.4.2 ช่วงงานก่อสร้าง 77
6.4.3 ช่วงหลังก่อสร้าง 77

บทที่ 7 การบริหารการจัดการ 78

7.1 ผังการจัดโครงสร้างองค์กร 78
7.2 การบริหารโครงการ 78

บทที่ 8 การวิเคราะห์ด้านการเงิน 80
8.1 สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา 80
8.1.1 เงินลงทุนในโครงการ 80
8.1.2 โครงสร้างเงินทุน 80
8.1.3 ต้นทุนของเงินทุน 81
8.2 สมมติฐานการประมาณการด้านรายจ่ายและรายได้ 82
8.2.1 ค่าใช้จ่าย 82
8.2.2 รายได้ 83
8.3 เครื่องมือในการวิเคราะห์ด้านการเงิน 84
8.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 84
8.3.2 อัตราผลตอบแทนโครงการ 84
8.3.3 ระยะเวลาคืนทุน 84
8.4 ผลการวิเคราะห์ 84
8.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านการเงิน 85
8.5.1 Base Case 85
8.5.2 Worst Case 86
8.5.3 Best Case 86
8.6 แผนรองรับ 88

รายการอ้างอิง 90

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก 94
ภาคผนวก ข 100
ภาคผนวก ค 118
ภาคผนวก ง 123

ประวัติผู้เขียน 126

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
4.1	แสดงครัวเรือนส่วนบุคคล จำแนกตามประเภทของที่อยู่อาศัย การครอบครองที่อยู่อาศัยและเขตการปกครอง	18
4.2	แสดงการใช้ประโยชน์บนที่ดิน	21
4.3	แสดงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น	22
5.1	แสดงจำนวนประชากรของประเทศ	25
5.2	แสดงจำนวนประชากรในแต่ละภาค	27
5.3	แสดงอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์	32
5.4	แสดงอัตราเงินเฟ้อ	33
5.5	แสดงจำนวนแรงงานในจังหวัดนครราชสีมา ปี พ.ศ. 2558	36
5.6	แสดงจำนวนประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามสถานภาพแรงงาน เป็นรายไตรมาส พ.ศ. 2554 – 2558 จังหวัดนครราชสีมา	37
5.7	แสดงอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ จำแนกเป็นรายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พ.ศ. 2550 - 2551 และ 2553 - 2557	39
5.8	แสดงจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีปัจจุบันจำแนกตามสำนักวิชา	42
5.9	แสดงข้อมูลจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีจำแนกตามกลุ่มสาขาวิชา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน	43
5.10	แสดงจำนวนนักศึกษาทั้งหมดและจำนวนบุคลากรสายวิชาการมหาวิทยาลัย ราชภัฏนครราชสีมาจำแนกตามคณะและกลุมวิชา	44
5.11	แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2558	45
5.12	แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนสุรนารีวิทยา ปีการศึกษา 2558	46
5.13	แสดงข้อมูลเปรียบเทียบคู่แข่ง	59
5.14	แสดงแผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาด	73
6.1	แสดงรายละเอียดงานก่อสร้าง	75
6.2	แสดงรายละเอียดงานงานสถาปัตยกรรม	76
8.1	แสดงรายการเงินลงทุนของโครงการ	81
8.2	แสดงสัดส่วนและต้นทุนเงินลงทุนของโครงการ	81
8.3	แสดงค่าใช้จ่ายของโครงการ	83

8.4 แสดงรายได้ของโครงการ 84
8.5 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน 85
8.6 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Base case 86
8.7 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Worst case 87
8.8 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Best case 88
8.9 แสดงผลการวิเคราะห์ทั้ง 3 กรณี 88

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สารบัญแผนภาพ

ภาพที่		หน้า
3.1	แสดงที่ตั้งโครงการ และเส้นทางหลัก	8
3.2	แสดงที่ตั้งโครงการ	8
3.3	แสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญใกล้เคียง	9
3.4	แสดงการใช้ประโยชน์จากที่ดินในปัจจุบัน	9
3.5	แสดงสภาพแวดล้อมของเส้นทางในการเดินทางเข้ามายังที่ดินที่นำมาศึกษา	11
3.6	แสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญอื่นๆ	12
3.7	แสดงผังสีของตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน	14
3.8	แสดงลักษณะที่ดินที่สามารถก่อสร้างได้	16
5.1	แสดงสัดส่วนโครงสร้างประชากรไทยตามช่วงอายุ ปี พ.ศ. 2557	25
5.2	แสดงจำนวนประชากรตามช่วงอายุต่างๆ	26
5.3	แสดงการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของประเทศไทย	26
5.4	แสดงผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)	32
5.5	แสดงผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดนครราชสีมา	33
5.6	แสดงจำนวนผู้มีงานทำจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามสถานภาพการทำงาน ไตรมาส 1 ปี 2558 (หน่วยนับ : คน)	37
5.7	แสดงโครงสร้างประชากร จังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามสถานภาพแรงงาน ไตรมาส 2 ปี 2558 (หน่วยนับ : พันคน)	37
5.8	แสดงจำนวนแรงงานทั้งในระบบและนอกระบบจังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามเพศ 48 ปี 2557	38
5.9	แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย	44
5.10	แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนสุรนารีวิทยา	45
5.11	แสดงตัวอย่างศูนย์การค้า Terminal 21	48
5.12	แสดงตัวอย่างศูนย์การค้า Central Plaza	48
5.13	แสดงที่ตั้งศูนย์การค้าต่างๆ	49
5.14	แสดงที่ตั้งของคู่แข่ง	50

5.15 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการและคู่แข่งหลัก โดยใช้เกณฑ์ราคาและความสะดวกในการเข้าถึง 64

5.16 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการและคู่แข่งหลัก โดยใช้เกณฑ์ราคาและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ 65

5.17 แสดงภาพโลโก้โครงการ 66

5.18 แสดงผังโครงการ ชั้น 1 68

5.19 แสดงผังโครงการ ชั้น 2 – 6 69

7.1 แสดงผังการจัดโครงสร้างองค์กร 79

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บทที่ 1

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินจังหวัดนครราชสีมา

1.1 ความเป็นมาของโครงการ

จังหวัดนครราชสีมาถือเป็นจุดศูนย์รวมของการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจค้าขายธุรกิจบริการ การขยายสาขาของบริษัทข้ามชาติต่างๆ ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความสะดวกสบายในการเดินทาง ไม่ว่าจะเป็นรถประจำทาง รถไฟ และยังมีถนนมิตรภาพ ซึ่งเป็นถนนขนาดใหญ่ที่ใช้เดินทางมาจังหวัดนครราชสีมาเป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้เป็นสิ่งกระตุ้นที่ทำให้ตลาดแรงงานในจังหวัดนครราชสีมามีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปีซึ่งไม่ได้มีเฉพาะบุคคลที่มีภูมิลำเนาในจังหวัดนครราชสีมาเท่านั้น ประชาชนจากต่างจังหวัดมีความนิยมที่จะย้ายถิ่นฐานเข้ามาพำนักเพื่อทำการศึกษาต่อในระดับต่างๆ และประกอบอาชีพในจังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากปัจจัยหลักในด้านรายได้ที่สูงกว่าภูมิลำเนาดั้งเดิมของตนเอง อีกทั้งยังมีสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างครบครันและสะดวกสบาย

โดยกลุ่มคนที่ย้ายมานี้ก็ย่อมมีความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็น บ้าน คอนโดมิเนียม หอพัก หรืออพาร์ทเม้นต์ให้เช่าต่างๆในจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งส่วนใหญ่จะเลือกที่อยู่อาศัยโดยให้ความสำคัญกับการเดินทางที่สะดวกสบาย มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ราคาเหมาะสมกับฐานรายได้เพื่อให้สามารถใช้ชีวิตได้อย่างโดยสะดวกสบาย

ผู้ศึกษาจึงเห็นว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยยังคงเป็นที่ต้องการของประชาชนที่เดินทางเข้ามาทำงานในเขตอำเภอเมือง และเขตใกล้เคียง ในจังหวัดนครราชสีมา ทำให้มองเห็นศักยภาพของธุรกิจดังกล่าวในเขตนี้ เนื่องจากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นประกอบกับที่ดินที่นำมาศึกษาอยู่ใกล้กับสถานที่อำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น The mall ,Home Pro,Lotus ,Big C ,ตลาดเซฟวัน ,มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นต้น ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจประเภทนี้จึงมีความน่าสนใจในการเข้าไปศึกษาเพื่อทำการประเมินศักยภาพในการทำธุรกิจนี้

เนื่องด้วยผู้ศึกษามีที่ดินเปล่าอยู่ การศึกษาครั้งนี้จะเป็นการศึกษาแบบ Site Looking for use ดังนั้นในการศึกษาจึงต้องให้ความสำคัญกับปัจจัยหลายๆด้าน เช่น กฎหมาย กายภาพ การตลาด และการเงิน เพื่อให้การเลือกใช้ประโยชน์ในที่ดิน (USE) มีความเหมาะสม และมีประโยชน์สูงที่สุดตามหลักของ Highest and Best Use

1.2 แนวความคิดในการพัฒนาโครงการ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ต้องวิเคราะห์ปัจจัยในด้านต่างๆ คือ ต้องวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพของที่ดิน และด้านกฎหมายข้อบังคับต่างๆ เพื่อดูความเหมาะสมของที่ดินก่อนนำไปพัฒนา และต้องวิเคราะห์สภาวะทางเศรษฐกิจ ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด และการเงิน ผู้ศึกษาจึงได้นำปัจจัยต่างๆทั้งหมด 5 ปัจจัยมาเป็นตัวกลั่นกรองแนวความคิดเบื้องต้นเพื่อให้ได้ประโยชน์ที่ดีที่สุดสำหรับที่ดิน(Highest and Best Use)ปัจจัยที่นำมาพิจารณามีรายละเอียดเบื้องต้นดังต่อไปนี้

1.การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้งของที่ดินและลักษณะทางกายภาพต่างๆ เช่น ขนาดที่ดิน รูปร่างที่ดิน ความสะดวกในการเข้าถึง การคมนาคมขนส่ง และสาธารณูปโภคต่างๆ

2.การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย กฎข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

พระราชบัญญัติการผังเมือง
พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร
พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ
ข้อบังคับจังหวัดนครราชสีมา

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด โดยจะวิเคราะห์อุปทาน อุปสงค์ และความต้องการอสังหาริมทรัพย์ประเภทนั้นๆในเบื้องต้นเป็นการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของรูปแบบการใช้ประโยชน์จากที่ดินในแบบต่างๆ เป็นการพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างความต้องการ(Demand) กับอุปทาน (Supply) ในพื้นที่

4.การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในเบื้องต้น เพื่อวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในการพัฒนาโครงการ โดยจะใช้ Front Door Analysis คือการคำนวณต้นทุนต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ต้นทุนที่ดินและปรับปรุงดินต้นทุนการก่อสร้าง ต้นทุนทางการเงิน และค่าดำเนินการต่างๆ นำมาคูณด้วยอัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อหาราคาค่าเช่าที่ควรจะเป็น และนำไปเปรียบเทียบกับตลาดว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ หากได้ค่าเช่าต่ำกว่าหรือเท่ากับตลาด ก็สามารถสรุปในเบื้องต้นได้ว่าเหมาะสมที่จะลงทุน

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเชิงพาณิชย์ในรูปแบบของธุรกิจอพาร์ทเม้นต์
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยพิจารณาด้านเศรษฐกิจ การตลาด และการเงินของการลงทุน อพาร์ทเม้นต์
3. เพื่อศึกษาปริมาณความต้องการของตลาดและกลุ่มเป้าหมาย เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดรูปแบบและงบประมาณการลงทุน
4. เพื่อศึกษาด้านทำเลที่ตั้ง กฎหมายและกายภาพที่เหมาะสมสำหรับโครงการ
5. เพื่อศึกษาความเป็นได้ทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในสภาวะปัจจุบัน
6. เพื่อทำการศึกษางบประมาณการก่อสร้างที่น่าจะเป็น ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

1.4 ขอบเขตในการศึกษา

ศึกษาความเป็นไปได้ในด้าน กฎหมาย การตลาด และการเงิน โดยเน้นการนำหลักวิชาการต่างๆไปประยุกต์ใช้จริง ตลอดจนศึกษาลักษณะทั่วไปและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ โดยจะใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิร่วมกันในการศึกษา

1.5 วิธีการศึกษา

ขั้นตอนในการศึกษานั้นจะเริ่มพิจารณาจากปัจจัยทางด้านกายภาพ และปัจจัยทางด้านกฎหมายก่อนเพื่อใช้เป็นตัวพิจารณาในการใช้ประโยชน์(Use) ผลของการกลั่นกรองในขั้นตอนแรกนี้อาจสามารถตัดรูปแบบการใช้ประโยชน์ในบางรูปแบบออกได้

ขั้นตอนที่สองในการศึกษานั้นจะเป็นการพิจารณาโดยใช้ปัจจัยทางด้านการตลาด เป็นการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในทางการตลาด การวิเคราะห์ถึงจำนวนความต้องการในปัจจุบัน การคาดการณ์ความต้องการในอนาคต เปรียบเทียบกับปริมาณอุปทานในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อกลั่นกรองรูปแบบการใช้ประโยชน์(Use)

ขั้นตอนที่สามในการกลั่นกรองแนวความคิดนั้นเป็นการพิจารณาถึงความคุ้มค่าในการลงทุนรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ให้ผลตอบแทนมากที่สุดตามหลักการ(Highest & Best use) ขบวนการศึกษาหลังจากการได้รูปแบบการใช้ประโยชน์(Use) จะเป็นการศึกษาเชิงลึกในความเป็นไปได้ในทางการตลาดเป็นการพิจารณาถึงปริมาณความต้องการและการคาดการณ์ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการวางตำแหน่งของโครงการ การวางกลยุทธ์ทางการตลาดด้านต่างๆ
ส่วนขั้นตอนในการศึกษาขั้นสุดท้ายจะเป็นการนำเสนอแผนงานทางการเงิน การจัดสรรงบประมาณที่จะต้องใช้ในการพัฒนาโครงการผลตอบแทนโดยรวมของทั้งโครงการ รวมถึงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญอื่นๆอีกเช่น NPV ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period) เป็นต้น

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ รวมถึงสถานการณ์และภาพรวมของธุรกิจอพาร์ทเม้นต์
2. เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ที่ถูกต้องตามหลักวิชาการต่างๆที่นำมาประยุกต์ใช้
3. เพื่อเป็นแนวทางให้เกิดความเข้าใจมากขึ้นในการพัฒนาธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ ทั้งในด้านกฎหมาย การตลาด และการเงิน

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในหัวข้อการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินจังหวัดนครราชสีมานั้น ผู้ศึกษาได้แบ่งการทบทวนวรรณกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับทางเลือกที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับโครงการเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาทางเลือกนั้นให้ตอบสนองต่อความต้องการมากที่สุดเพื่อความสำเร็จของโครงการ

ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอพาร์ทเม้นต์

อพาร์ทเม้นต์ คืออาคารที่อยู่อาศัยซึ่งมีความสูงตั้งแต่ 4 ชั้น ขึ้นไปมีหลายห้องในอาคารเดียวกัน ไม่มีการจำหน่ายห้อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการให้เช่าโดยเฉพาะ (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม , 2548) อพาร์ทเม้นต์มีหลายประเภทสามารถแบ่งออกเป็นระดับต่างๆ เช่น ระดับพิเศษ ระดับสูงระดับกลาง ระดับธรรมดา และ ระดับล่าง (นิรุธ ปิณฑะรุจิ , 2540)

ในการเลือกเช่าอพาร์ทเม้นต์นั้น ผู้เช่ามักจะพิจารณาปัจจัยและองค์ประกอบหลายๆอย่างก่อนการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเม้นต์ โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักของนักศึกษานั้นจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัยมากที่สุด สำหรับนักศึกษาเพศหญิงจะให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยมากกว่าเพศชาย และส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเรื่องความสะอาดของห้องพักเป็นปัจจัยรองลงมา สำหรับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นปัจจัยที่นักศึกษาให้ไม่ค่อยให้ความสำคัญ โดยการตัดสินใจเช่าหอพักนั้นนักศึกษาไม่ได้พิจารณาปัจจัยด้านราคาเป็นสำคัญ แต่จะพิจารณาปัจจัยโดยรวมของหอพักและเน้นความสะดวกสบายรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในหอพักด้วย (นัฏนาถ วัติสุ , 2549)

ส่วนปัจจัยมีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเม้นต์เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผู้ตัดสินใจเช่าและไม่เช่าอพาร์ทเม้นต์กับปัจจัยอิสระ พบว่า อาชีพ อายุ รายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และระยะทางจากภูมิลำเนา เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า และเมื่อวิเคราะห์ปัจจัยด้าน อายุ ภูมิลำเนา จำนวนสมาชิกในครอบครัว และอาชีพ พบว่า มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเช่าอย่างมีนัยสำคัญ โดยอายุที่น้อยลง การมีภูมิลำเนาอยู่ไกล และจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่น้อยลงทำให้โอกาสในการตัดสินใจเช่าสูงขึ้น และการมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ทำให้โอกาสในการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเม้นต์สูงขึ้น (กฤติยา โชตะมังสะ , 2550)

นอกจากนี้การเช่าอพาร์ทเม้นต์ก็ย่อมมีระยะเวลาในการทำสัญญาเช่า ซึ่งผู้เช่าจะต่อสัญญาหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยและสาเหตุต่างๆที่มีผลต่อการย้ายไปเช่าอพาร์ทเม้นต์ที่อื่น โดย สาเหตุหลักๆที่ทำให้ผู้เช่าตัดสินใจย้ายไปยังอพาร์ทเม้นต์อื่น ได้แก่ ราคาห้องพักที่ถูกกว่าทำเลที่ตั้งและการคมนาคมที่สะดวกกว่า สิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า มีการตกแต่งและมีรูปแบบอาคารที่ทันสมัยกว่า สภาพแวดล้อมที่ดีกว่า มีระบบรักษาความลอดภัยที่ดีพอ ไม่มีปัญหา เรื่องเสียงรบกวน หรือผู้เช่าย้ายสถานศึกษาหรือสถานที่ทำงาน (พิราพร คล่องเวสสะ , 2544)

บทที่ 3

การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ

การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อม กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และข้อกำหนดต่างๆเพื่อใช้ประกอบการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินในจังหวัดนครราชสีมา โดยจะแยกการพิจารณาออกเป็นหัวข้อต่างๆดังนี้

ด้านกายภาพ
ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ
ด้านกฎหมาย
ด้านข้อกำหนดและข้อจำกัดอื่นๆ

3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

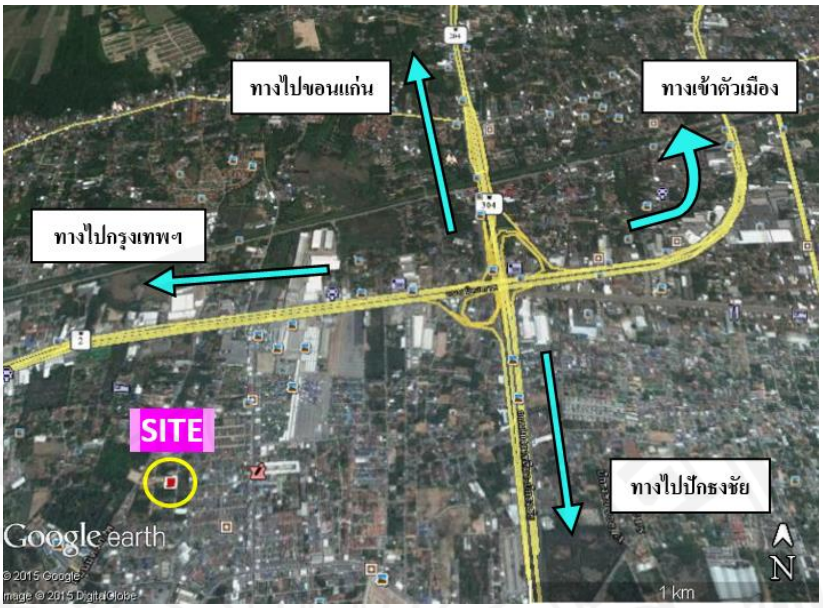
ข้อมูลทางด้านกายภาพจะประกอบด้วย รูปร่างที่ดิน ขนาดที่ดิน อาณาเขต ความกว้าง ความยาว ผังบริเวณโครงการรวม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

3.1.1รูปร่าง ขนาด และอาณาเขตที่ดิน

ที่ตั้งโครงการ เลขที่ 86ถนนมิตรภาพ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่ดินรวม 1 ไร่ ที่ดินมีรูปร่างสี่เหลี่ยมจัตุรัส ปัจจุบันเป็นที่ดินเปล่า

จังหวัดนครราชสีมาเป็นอำเภอ 1 ในจำนวนอำเภอทั้งหมด 32 อำเภอของจังหวัดนครราชสีมาตั้งอยู่ทางตอนกลางของจังหวัด บนที่ราบสูงโคราช ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 259 กิโลเมตรเป็นที่ตั้งของสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น ศาลากลางจังหวัด และหน่วยงานราชการต่าง ๆ และยังเป็นศูนย์กลางความเจริญของจังหวัด โดยมีอาณาเขตติดต่อกับอำเภอข้างเคียง ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับอำเภอโนนไทยและอำเภอโนนสูง
ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอเฉลิมพระเกียรติ
ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอโชคชัยและอำเภอปักธงชัย
ทิศตะวันตก ติดต่อกับอำเภอสูงเนินและอำเภอขามทะเลสอ



ภาพที่ 3.1 แสดงที่ตั้งโครงการ และเส้นทางหลัก

ภาพที่ 3.2 แสดงที่ตั้งโครงการ

ภาพที่ 3.3 แสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญใกล้เคียง

ภาพที่ 3.4 แสดงการใช้ประโยชน์จากที่ดินในปัจจุบัน

เอกสารสิทธิและการสำรวจที่ดิน

เอกสารสิทธิที่ดิน	:	ทรัพย์สินประกอบด้วย โฉนดที่ดิน 2ฉบับ ติดต่อกัน เนื้อที่ดินรวม 400ตารางวา
อาณาเขตที่ดิน	:	อาณาเขตที่ดิน มีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้
		ทิศเหนือ ติดต่อกับที่ดินเอกชน
		ทิศตะวันออก ติดต่อกับทางสาธารณประโยชน์
		ทิศใต้ ติดต่อกับที่ดินเอกชน
		ทิศตะวันตก ติดต่อกับที่ดินเอกชน

3.1.2 มูลค่าที่ดินและอาคาร

ที่ดินในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินตามหลักการ Highest & Best use ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา การประเมินมูลค่าที่ดิน ได้จากการสอบถามเจ้าของ ที่ดิน และการเปรียบเทียบกับที่ดินในบริเวณใกล้เคียง และราคาประเมินจากทาง ราชการดังนี้

ราคาประเมินจากทางราชการ สำหรับที่ดินที่นำมาศึกษา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ตารางวาละ 5,500 บาทราคาประกาศขายที่ดินของเจ้าของราคาประกาศขาย 10,000 บาท/ตร.ว.

3.2 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ

ในการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลด้านทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม จะนำข้อมูลจากภาพถ่ายทางอากาศแผนที่ แบบแปลน และการสังเกตจากการสำรวจพื้นที่จริง เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบในการวิเคราะห์ถึงศักยภาพของพื้นที่โครงการ และการวางแผนในการพัฒนาโครงการให้มีประสิทธิภาพ โดยจะพิจารณาตามหัวข้อต่างๆดังนี้

3.2.1 การเข้าถึงทรัพย์สิน

ถนนมิตรภาพเป็นถนนสาธารณประโยชน์สายหลักที่เป็นเส้นทางหลักในการเข้าถึงทรัพย์สิน และ มีถนนสาธารณะประโยชน์ที่เป็นถนนซอยเชื่อมต่อจากถนนมิตรภาพซึ่งอยู่ติดกับที่ดินทรัพย์สินที่นำมาศึกษาโดยมีเขตทางกว้าง 6 เมตร ผิวจราจรลาดสามารถเข้าถึงได้ทั้งรถยนต์ส่วนตัวและรถประจำทาง

3.2.2 สิทธิการใช้ทาง

ถนนผ่านหน้าทรัพย์สินเป็นทางสาธารณะประโยชน์ ไม่มีปัญหาเรื่องการเดินทางผ่านเข้าออก

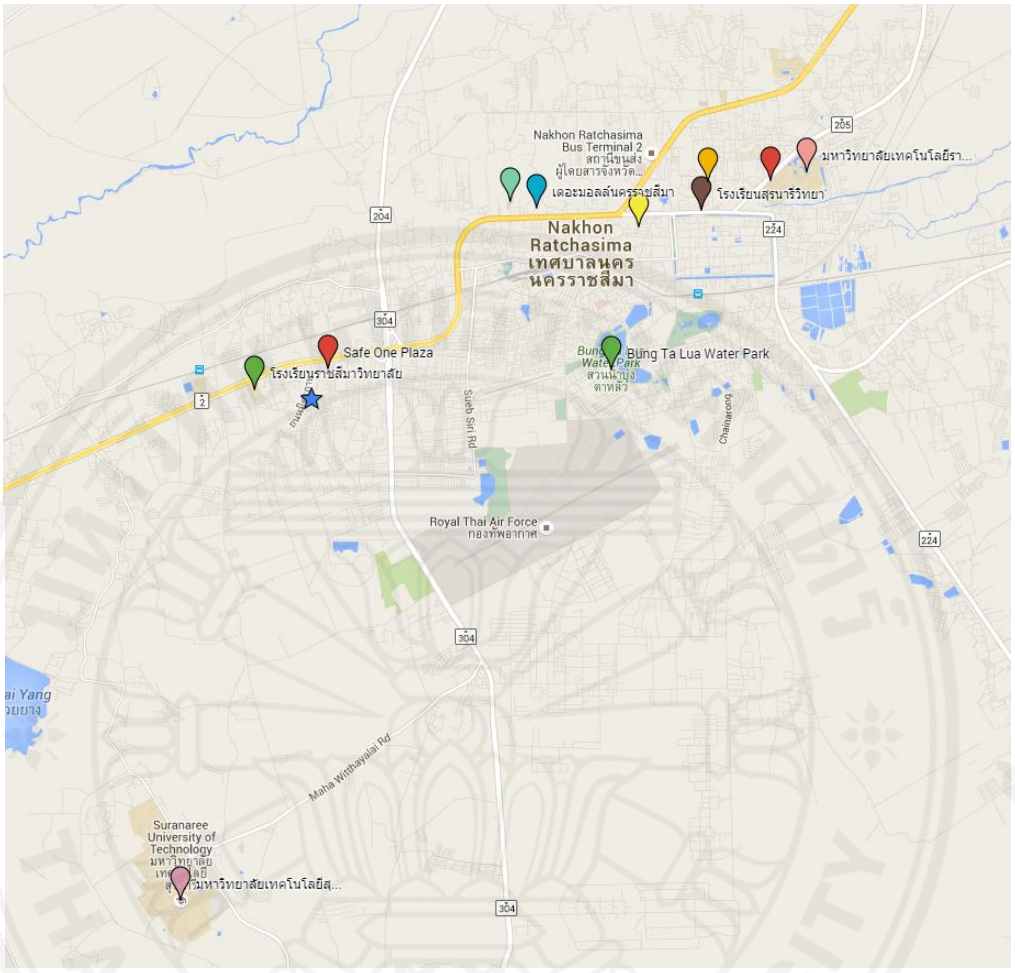
3.2.3 ระบบสาธารณูปโภค

ถนน ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ รถโดยสารประจำทางและรถรับส่งสาธารณะ

3.2.4 สภาพแวดล้อมและสภาพโครงการ

สภาพแวดล้อมข้างเคียงเป็นย่านประกอบการพาณิชยกรรมที่อยู่อาศัยและสถานศึกษาเช่น ตลาดเซฟวันหมู่บ้านจัดสรร และโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัยนอกจากนี้ยังมีสถานที่สำคัญใกล้เคียงได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพราชสีมา โรงพยาบาลมหาราช โรงเรียนสุรนารีวิทยา เดอะมอลล์นครราชสีมา สวนน้ำบุ่งตาหลั่ว และสถานีขนส่งผู้โดยสาร เป็นต้น

ภาพที่ 3.5 แสดงสภาพแวดล้อมของเส้นทางในการเดินทางเข้ามายังที่ดินที่นำมาศึกษา



ภาพที่ 3.6 แสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญอื่นๆ

- Safe One Plaza
- โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
- โรงเรียนสุรนารีวิทยา
- เดอะมอลล์นครราชสีมา
- สถานีขนส่งผู้โดยสารจังหวัด
- Bung Ta Lua Water Park
- Bangkok Hospital Ratchasima
- ร.พ.มหาราชนครราชสีมา
- ม.ราชภัฏนครราชสีมา
- ม.เทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
- ที่ดินที่น่ามาศึกษา

โดยมีระยะห่างจากสถานที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

ห่างจากเซฟวันพลาซ่า เป็นระยะทาง900 เมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 2 นาที

ห่างจากโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย เป็นระยะทาง 1.8 กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 3 นาที

ห่างจากโรงพยาบาลกรุงเทพราชสีมา เป็นระยะทาง 6.3กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 9 นาที

ห่างจากศูนย์การค้าเดอะมอลล์นครราชสีมา เป็นระยะทาง 6.5กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 10 นาที

ห่างจากสถานีขนส่งผู้โดยสารนครราชสีมา เป็นระยะทาง7.8กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 14 นาที

ห่างจากโรงเรียนสุรนารีวิทยา เป็นระยะทาง 8.9 กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 15 นาที

ห่างจากสวนน้ำบุ่งตาหลั่วเป็นระยะทาง 9.1กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 16 นาที

ห่างจากโรงพยาบาลมหาราช เป็นระยะทาง10กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 16 นาที

ห่างจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นระยะทาง10 กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 16 นาที

ห่างจากมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา เป็นระยะทาง10.7 กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 22 นาที

ห่างจากมหาวิทยาลัยเทคโลยีราชมงคลอีสาน เป็นระยะทาง11 กิโลเมตร

ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ 23 นาที

3.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินตาม หลักการ Highest & Best Use กรณีศึกษาที่ดินจังหวัดนครราชสีมา กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการศึกษาครั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็นเทศบัญญัติเทศบาลนครนครราชสีมากฎหมายที่ควบคุมการใช้ประโยชน์จากที่ดิน กฎหมายที่ควบคุมกำหนดกฎเกณฑ์ในการก่อสร้างและพัฒนา ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ภาพที่ 3.7 แสดงผังสีของตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน

จากผังสีในกฎหมายฉบับนี้แสดงให้เห็นว่าพื้นที่ตั้งของ โครงการอยู่ในเขตพื้นที่สีส้ม 2.25 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางโดยมีข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คือ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละยี่สิบของแปลงที่ดินที่ยื่นขออนุญาต และที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนดดังต่อไปนี้ โรงงานทุกจำพวก สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง เลี้ยงสัตว์หรือสัตว์ป่าตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า สุสาน สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์ สนามแข่งรถ โรงฆ่าสัตว์ กำจัดมูลฝอย และซื้อขายเศษวัสดุ

จากการศึกษาทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง พบว่าที่ดินที่นำมาศึกษาไม่สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การค้าได้เนื่องจากที่ดินมีช่องทางการจราจรเพียง 2 ช่องทาง และมีขนาดเขตทาง 6 เมตร ซึ่งตามประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวาง และจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๕๕ ได้กล่าวเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อก่อสร้างเป็นอาคารพาณิชยกรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ คือจะต้องมีระยะห่างจากเขตเทศบาลไม่น้อยกว่า ๑๐ กิโลเมตร และที่ดินแปลงที่ตั้งอาคารจะต้องอยู่ติดถนนสาธารณะที่มีช่องทางจราจรไม่น้อยกว่า ๔ ช่องทาง หรือมีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า ๒๐ เมตร ดังนั้นที่ดินที่นำมาศึกษาจึงไม่สามารถพัฒนาเป็นอาคารพาณิชยกรรมประเภทค้าปลีกค้าส่งได้เนื่องจากไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ดังกล่าว

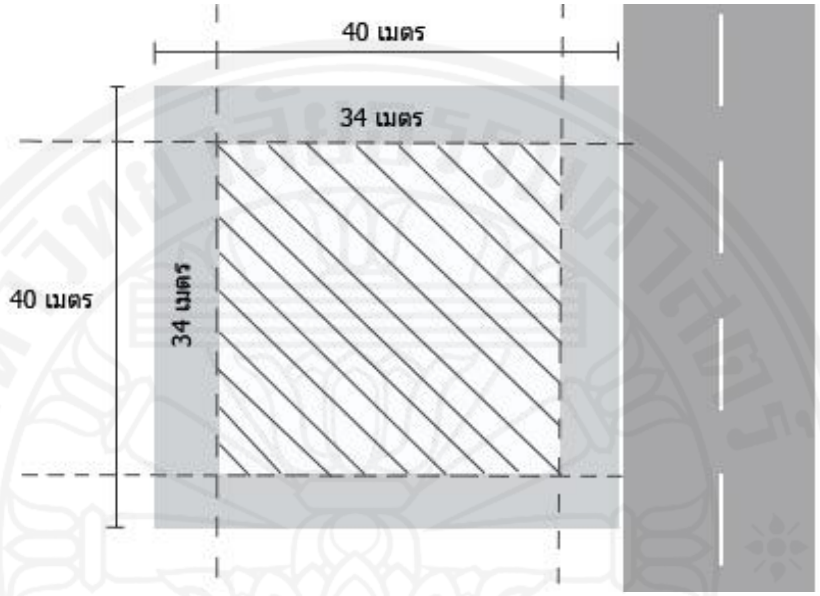
นอกจากนี้ที่ดินแปลงนี้ก็ไม่สามารถพัฒนาเป็นโรงงานหรือนิคมอุตสาหกรรมด้วยเช่นกัน เนื่องจากกฎหมายกำหนดให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ เท่านั้น และไม่อนุญาตให้ใช้ประโยชน์ประเภทโรงงาน สถานที่บรรจุก๊าซ เลี้ยงสัตว์ รวมถึงสุสาน และอื่นๆ ดังนั้นจึงไม่สามารถพัฒนาเป็นโรงงานนอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมได้

บ้านจัดสรรไม่สามารถพัฒนาได้เช่นกัน ตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินระบุว่าขนาดของที่ดินจัดสรรจะต้องมีจำนวนแปลงย่อยเพื่อจัดจำหน่าย 10 แปลงขึ้นไป แต่เนื่องจากที่ดินมีขนาดเล็กจึงไม่สามารถแบ่งแปลงที่ดินตามกฎหมายจัดสรร แต่ยังสามารถพัฒนาเป็นหมู่บ้านขนาดเล็กที่ไม่จัดสรรได้

ส่วนในการพัฒนาอาคารอยู่อาศัยรวมสามารถพัฒนาได้ ไม่ว่าจะเป็นโรงแรม อพาร์ทเม้นต์ หรือคอนโดมิเนียมโดยสามารถอ้างอิงจาก กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 โดยระบุว่า อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดคืออาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่ง และหากถนนสาธารณะที่มีความกว้างอย่างน้อย 6 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนน 3 เมตร โดยอาคารที่สูงเกินจากสองชั้นหรือเกิน 8 เมตร ถ้าถนนสาธษรณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

นอกจากนี้ความสูงของอาคารต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบ ความสูงของอาคารใวัดแนวดิ่งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อส้างขึ้นไปถึงสวนของอาคารที่สูงที่สุด ซึ่งถ้าหากว่าผนังของอาคารมีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือชองแสง หรือระเบียงของอาคาร ต้องมีระยะห่าง

จากแนวเขตที่ดิน โดยอาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่หางเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 3 เมตร ดังนั้นที่ดินที่สามารถก่อสร้างได้ตามกฎหมายมีลักษณะ ดังนี้



ภาพที่ 3.8 แสดงลักษณะที่ดินที่สามารถก่อสร้างได้

จากภาพแสดงให้เห็นถึงพื้นที่ที่สามารถก่อสร้างได้ตามกฎหมายของที่ดินที่ทำการศึกษาตาม พรบ.ควบคุมอาคาร ที่กำหนดการก่อสร้างอาคารพักอาศัยรวม จึงเหลือพื้นที่ที่สามารถทำการก่อสร้างได้ประมาณ 34 x 34 เมตร หรือ 1,156 ตารางเมตร

จากการศึกษาปัจจัยทางด้านกายภาพ และปัจจัยทางด้านกฎหมาย พบว่า ที่ดินนี้สามารถพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยว(ไม่จัดสรร) อพาร์ทเม้นต์ โรงแรมขนาดเล็ก อาคารสำนักงานให้เช่า และอาคารชุด(คอนโดมิเนียม) ได้ แต่ศูนย์การค้าไม่สามารถทำได้เนื่องจากไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด รวมถึงที่ดินอยู่ในซอย ไม่มีระบบขนส่งที่สะดวกและเพียงพอ นอกจากนี้นิคมอุตสาหกรรมก็ไม่สามารถทำได้เช่นกัน เนื่องจากที่ดินอยู่บนพื้นที่สีส้ม ห้ามก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม จึงตัดการใช้ประโยชน์ประเภทศูนย์การค้าและนิคมอุตสาหกรรมออกและนำการใช้ประโยชน์ที่สามารถทำได้ไปพิจารณาต่อในด้านการตลาดเพื่อคัดกรองประโยชน์ที่เหมาะสมและดีที่สุดกับที่ดินต่อไป

บทที่ 4

การวิเคราะห์ทางเลือกการใช้ประโยชน์

การวิเคราะห์ข้อมูลการตลาด (Market Analysis) เพื่อใช้ประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินจังหวัดนครราชสีมาตามหลักการ Highest & Best Use จะเป็นการศึกษา ข้อมูลทาง

การตลาดเบื้องต้นเพื่อนำมาใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์ที่ดินในแต่ละทางเลือก จากการศึกษาปัจจัยทางด้านกายภาพของที่ดินและกฎหมายในบทก่อนหน้านั้นทำให้สามารถตัดทางเลือกของประโยชน์ต่างๆออกจนเหลือทางเลือกที่เหมาะสมอยู่ 2 ทางเลือก คือ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเม้นต์

ในบทนี้จะเป็นการศึกษาข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการ คัดเลือกประโยชน์ที่เหมาะสมที่สุดในการพัฒนาโครงการบนที่ดินแห่งนี้ โดยข้อมูลที่จะนำมาพิจารณาคือ ข้อมูลทางด้านอุปสงค์ (Demand) ข้อมูลทางด้าน อุปทาน (Supply) ข้อมูลทางด้านอัตราการเข้าพัก(Occupancy rate) อัตราการดูดซับ (Absorption rate) และผลตอบแทนเฉลี่ยของตลาดในแต่ละทางเลือก

4.1 ความเป็นไปได้ของทางเลือกกับการวิเคราะห์ด้านการตลาด

4.1.1 อพาร์ทเม้นต์

ในจังหวัดนครราชสีมา ส่วนใหญ่คนจะมีที่พักอาศัยเป็นประเภทบ้านเดี่ยว รองลงมาคือตึกแถว และอพาร์ทเม้นต์ ตามลำดับ ซึ่งมีผู้ที่อาศัยอยู่ในหอพักหรือพาร์ทเม้นต์เป็นจำนวน 122,886 ครัวเรือนหรือคิดเป็น 2.3 % ของจำนวนครัวเรือนทั้งหมด โดยจะแบ่งเป็นผู้พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เขตเทศบาลเมือง 97,623 ครัวเรือน หรือคิดเป็น 5.9% และผู้พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์นอกเขตเทศบาลเมือง 25,263 ครัวเรือน หรือคิดเป็น 0.7%

ตารางที่ 4.1แสดงครัวเรือนส่วนบุคคล จำแนกตามประเภทของที่อยู่อาศัย การครอบครองที่อยู่อาศัย และเขตการปกครอง

ประเภทของที่อยู่อาศัย และการครอบครองที่อยู่อาศัย	รวม Total		ในเขตเทศบาล Municipal area		นอกเขตเทศบาล Non-municipal area	
	ครัวเรือน	ร้อยละ	ครัวเรือน	ร้อยละ	ครัวเรือน	ร้อยละ
	Households	Percent	Households	Percent	Households	Percent
ประเภทของที่อยู่อาศัย	**5,339,779**	**100.0**	**1,651,944**	**100.0**	**3,687,835**	**100.0**
บ้านเดี่ยว	4,957,046	92.8	1,359,433	82.3	3,597,613	97.6
ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/ทาวน์โฮม	52,562	1.0	33,761	2.0	18,801	0.5
คอนโดมิเนียม/แมนชั่น	8,307	0.2	6,065	0.4	2,242	0.1
แฟลต/อพาร์ทเม้นท์/หอพัก	122,886	2.3	97,623	5.9	25,263	0.7
ตึกแถว/ห้องแถว/เรือนแถว	190,524	3.6	150,301	9.1	40,223	1.1
ห้องภายในบ้าน	2,697	0.1	1,645	0.1	1,053	0.0
เรือ/แพ/รถ	190	0.0	94	0.0	96	0.0
อื่น ๆ [1/]	5,564	0.1	3,022	0.2	2,542	0.1

ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ

นอกจากนี้ได้สอบถามจากผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาพบว่ามีอัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ย (Occupancy Rate) ประมาณ 70 – 90% ต่อปีโดยโครงการที่อยู่ใกล้กับบริเวณแหล่งงานและสถานศึกษาจะมีอัตราการเข้าพักที่ ค่อนข้างสูงกว่าอพาร์ทเม้นต์ที่อยู่ไกลกว่าในย่านเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นในตัวเขตเทศบาลหรือ นอกเขตเทศบาล และมีราคาห้องพักเฉลี่ยอยู่ที่ 4,500 บาทต่อห้องต่อเดือน

ตลาดอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาจากการสำรวจพื้นที่ของผู้ศึกษานั้นสามารถ พบว่าหากแบ่งพื้นที่ตามอำเภอต่างๆจะพบได้ว่าอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมานั้นมีการ กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่อำเภอเมืองเป็นส่วนใหญ่ และจากการคาดการณ์จำนวนอุปทานของอพาร์ทเม้นต์จังหวัดนครราชสีมาส่วนใหญ่เป็นอพาร์ทเม้นต์ เกรดB และ เกรดC

สำหรับทิศทางภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของไทยในปี 2558 นั้น ธนาคารเกียรตินาคินประเมินว่าตลาดหอพักสำหรับพนักงานโรงงานน่าจะขยายตัวต่อเนื่องที่ระดับประมาณ 2%ตาม การขยายตัวของโรงงานและคนงานทั่วประเทศส่วนตลาดอพาร์ตเม้นต์และหอพักสำหรับนิสิตนักศึกษาน่าจะมีทิศทางทรงตัว แต่จะมีแนวโน้มที่ดีในสถาบันอุดมศึกษาขนาดใหญ่ และตลาดอพาร์ทเม้นต์สำหรับพนักงานบริษัทน่าจะขยายตัวต่อเนื่องที่ระดับประมาณ 3% ตามการ ขยายตัวของอาคาร

สำนักงาน โดยจังหวัดที่น่าสนใจได้แก่ กรุงเทพฯ และปริมณฑล เชียงใหม่ ชลบุรี ขอนแก่น นครราชสีมา เป็นต้น

4.1.2 คอนโดมิเนียม

จากข้อมูลพบว่าคอนโดมิเนียมในจังหวัดนครราชสีมา (เฉพาะในเมือง) ยังมีเหลือเป็นจำนวนมากเนื่องจากสองปีที่ผ่านมามีอุปทานเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก โดยในปัจจุบันยังมีที่อยู่ระหว่างก่อสร้างตั้งแต่ปี 2555 และจะแล้วเสร็จในปี 2558 นี้ มากกว่า 10,000 หน่วย จึงเสี่ยงต่อการเกิดภาวะปริมาณคอนโดมิเนียมคงค้าง

โดยผลสำรวจคอนโดมิเนียมปีพ.ศ. 2557 จังหวัดนครราชสีมา (เฉพาะอำเภอเมือง) มีอุปทานสะสมอยู่ 12 โครงการ 2,727 ยูนิต ขายได้เพียง 41% เนื่องด้วยสภาวะต่างๆ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สถาบันการเงิน และผู้บริโภคนั้น ยังไม่เอื้ออำนวยเท่าที่ควร ทำให้อาจจะเกิดปัญหาอุปทานล้นตลาดและหากผู้ประกอบการยังคงเดินหน้าลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีก ก็เสี่ยงต่อการเกิดภาวะฟองสบู่ได้ ดังนั้น การลงทุนที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในขณะนี้นั้น ยังไม่เหมาะสมและยังไม่น่าลงทุน

4.1.3 บ้านเดี่ยว

การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวสามารถทำได้ แต่เนื่องด้วยที่ดินที่มีขนาดค่อนข้างเล็กจึงทำให้สร้างบ้านเดี่ยวได้จำนวนน้อยหรือไม่ใช่หมู่บ้านจัดสรรซึ่งอาจจะไม่คุ้มหรือได้ผลตอบแทนน้อยกว่าโครงการอื่นนอกจากนี้ทำเลที่ดินที่ค่อนข้างจะเสียเปรียบคู่แข่ง เนื่องจากที่ดินอยู่ในซอยขนาดเล็ก การเดินทางเข้าถึงอาจจะไม่ค่อยสะดวก ซึ่งอาจจะส่งผลต่อภาพลักษณ์ของโครงการ และขายได้ราคาที่ต่ำกว่าตลาด อาจจะทำให้ไม่เกิดอุปสงค์ของบ้านเดี่ยวในพื้นที่นี้

4.1.4 โรงแรม

การพัฒนาเป็นโรงแรมไม่มีความน่าสนใจ เนื่องจากพื้นที่มีขนาดเล็ก ไม่ได้อยู่ใกล้กับแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ และไม่ได้อยู่ในย่านที่เป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยว หากพัฒนาเป็นโรงแรม อาจจะได้กลุ่มลูกค้าอื่นที่ไม่ใช่นักท่องเที่ยว และโดยส่วนใหญ่ผู้ที่ไม่ใช่นักท่องเที่ยวจะเลือกพักเป็นห้องเช่ารายวันเพราะต้องการประหยัดค่าใช้จ่าย เนื่องจากห้อง

เช่ามีราคาค่าเช่าที่ต่ำกว่าโรงแรม การพัฒนาเป็นโรงแรมอาจจะมีอุปสงค์ไม่มากพอ และมีความเสี่ยงต่อการลงทุน

4.1.5 อาคารสำนักงาน

การพัฒนาเป็นอาคารสำนักงาน เป็นทางเลือกที่ไม่มีความน่าสนใจ เนื่องบริษัทในนครราชสีมานิยมเช่าตึกแถวหรือสร้างตึกเพื่อตั้งบริษัทเอง อาคารสำนักงานให้เช่าจึงไม่เป็นที่นิยม และในปัจจุบันจังหวัดนครราชสีมามีอาคารสำนักงานให้เช่าน้อยมาก และยังมีพื้นที่ว่างอยู่อีกด้วย ทำให้ไม่มีอุปสงค์ที่มากพอ นอกจากนี้ที่ดินอยู่ในซอยขนาดเล็ก ไม่มีระบบขนส่งมวลชนที่ดีพอ และที่ดินไม่ได้อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจด้วย จึงทำให้ไม่มีอุปสงค์ในพื้นที่นี้

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดเบื้องต้นนั้นพบว่าการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมที่สุดของที่ดินนี้ คือการพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเม้นต์ เนื่องจากมีอุปสงค์ที่มากพอ รวมถึงปัจจัยต่างๆที่มีความเหมาะสมที่สุดเมื่อเทียบกับการใช้ประโยชน์ประเภทอื่นๆในการศึกษาครั้งนี้จึงเลือกพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นต์ซึ่งจะวิเคราะห์ทางด้านการตลาดอย่าง ละเอียดในบทต่อไป

ตารางที่ 4.2 แสดงการใช้ประโยชน์บนที่ดิน

ประเภท	กายภาพ	กฎหมาย	ตลาด	สรุป
บ้านจัดสรร	ตามรูปร่างของที่ดินสามารถสร้างบ้านได้แต่ไม่ใช่โครงการบ้านจัดสรรเนื่องจากที่ดินมีขนาดเล็ก	สามารถพัฒนาเป็นหมู่บ้านได้ตามกฎหมาย	เนื่องจากทางเข้าเป็นถนนซอยขนาดเล็ก ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของโครงการ และอาจจะไม่เกิดอุปสงค์ในบริเวณนี้	x
อพาร์ทเม้นต์	รูปร่างที่ดินมีขนาดที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นต์	สามารถพัฒนาเป็นอาคารอยู่อาศัยรวมได้ตามกฎหมาย	อยู่ใกล้แหล่งชุมชน การคมนาคมสะดวก ทำให้มีความได้เปรียบรวมถึงในบริเวณนี้ยังมีอพาร์ทเม้นต์ไม่มาก	√
ศูนย์การค้า	ที่ดินมีขนาดเล็กเกินไป ไม่สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การค้าได้	ไม่สามารถพัฒนาเป็นศูนย์การค้าได้ เนื่องจากเขตทางไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด	-	x
โรงแรม	รูปร่างที่ดินสามารถพัฒนาเป็นโรงแรมขนาดเล็กได้	สามารถพัฒนาเป็นโรงแรมได้ตามกฎหมาย	ในบริเวณนี้ไม่มีสถานที่ท่องเที่ยวและไม่ใช่จุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยว จึงทำให้ไม่มีความต้องการสำหรับโรงแรม	x
อาคารสำนักงาน	รูปร่างที่ดินสามารถพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานได้	สามารถพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานได้ตามกฎหมาย	เนื่องจากที่ดินไม่ได้อยู่ติดถนนใหญ่ จึงไม่ก่อให้เกิด visibility ทำให้ผู้เช่าไม่อยากมาเช่า	x
อาคารชุด	รูปร่างที่ดินสามารถพัฒนาเป็นอาคารชุดขนาดเล็กได้	สามารถพัฒนาเป็นอาคารชุดได้ตามกฎหมาย	มีอุปทานคงค้างอยู่ในจังหวัดเป็นจำนวนมาก เนื่องจากอาคารชุดขายไม่ออก จึงไม่ควรลงทุนในอาคารชุด	x
นิคมอุตสาหกรรม	ที่ดินมีขนาดเล็กเกินไป ไม่สามารถพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้	ไม่สามารถพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้ เนื่องจากอยู่ในบริเวณที่กฎหมายห้ามก่อสร้างโรงงานหรือนิคมอุตสาหกรรม	-	x

4.2 การกลั่นกรองความคิด (Refinement of Idea)

จากการเลือกการใช้ประโยชน์ในที่ดินตามหลัก Highest and Best Use โดยพิจารณาปัจจัยทางด้านกายภาพ กฎหมาย และการตลาดเบื้องต้นแล้ว พบว่า การใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมที่สุดคืออพาร์ทเม้นต์ ดังนั้นเพื่อให้แน่ใจว่าการพัฒนาอพาร์ทเม้นต์บนที่ดินนี้จะมีความเป็นไปได้จริง ผู้ศึกษาจึงวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นก่อน เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน และคาดการณ์ผลตอบแทนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 4.3 แสดงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น

Factor		
ราคาขายที่ดิน	10,000	บาท/ตร.ว.
ขนาดที่ดิน	400	ตร.ว.
ค่าก่อสร้าง	10,000	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	3,800	ตร.ม.
Efficiency	70%	
พื้นที่ขาย	2,660.00	ตร.ม.
ขนาดห้อง	30	ตร.ม.
Construction Management Fee	40,000	บาท/เดือน
ระยะเวลาการก่อสร้าง	12	เดือน
Loan to Value Ratio	70%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	20	ปี
จำนวนครั้งที่จ่ายต่อปี	12	ครั้ง
Monthly Mortgage Constant	0.008071225	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Operating Expenses	5%	EGI
Occupancy Rate	80%	

Factor (ต่อ)		
Land Cost	4,000,000	
Land Development	100,000	lum sum
Construction Cost	38,000,000	
Construction Management Fee	480,000	
Total	42,580,000	
Loan to Value Ratio	70%	
Loan Amount	29,806,000	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Cash Required for Debt	2,886,851	
Debt Coverage Ratio	1.20	
NOI	3,464,222	
EGI	3,646,549	
PGI	4,558,186.35	
ค่าเช่าที่ต้องการ	**4,284**	บาท

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น พบว่าค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องการคือ 4,284 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเช่าตลาดที่ 4,500 บาทแล้ว แสดงให้เห็นว่าการพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นต์บนที่ดินแห่งนี้น่าจะมีความเป็นไปได้ เนื่องจากมีราคาค่าเช่าที่ต้องการต่ำกว่าตลาด ผู้ศึกษาจึงจะศึกษาข้อมูลเชิงลึกในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นต์ในบทต่อๆไป

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาที่ดินบริเวณตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา หลังจากการวิเคราะห์และกลั่นกรองเบื้องต้นเพื่อให้ได้ทางเลือกของการพัฒนา คือ อพาร์ทเม้นต์แล้วในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์เชิงลึกในความเป็นไป ได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการ โดยการวิเคราะห์จะแบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ในระดับมหภาคโดยใช้เครื่องมือดังนี้

- DPEST Analysis
- การวิเคราะห์อุปสงค์
- การวิเคราะห์อุปทาน
- SWOT Analysis
- STP Analysis
- การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

5.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกในระดับมหภาค

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกในระดับมหภาค (Macro Environment) จะทำการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือที่เรียกว่า DPEST Analysis ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกในระดับมหภาค ที่มีความสำคัญต่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย 5 ปัจจัย หลัก อันได้แก่

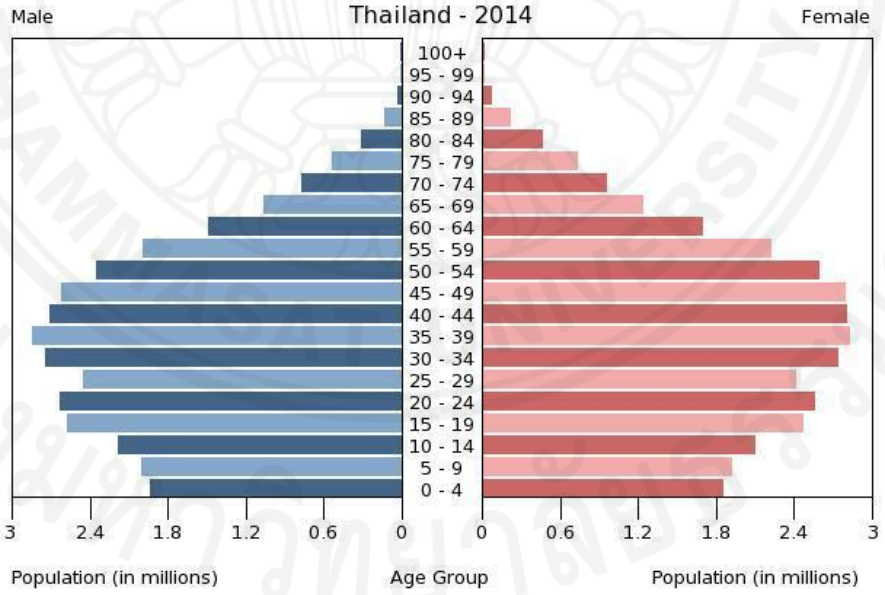
5.1.1 ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์

การเลือกที่อยู่อาศัย ขึ้นอยู่กับจำนวนของประชากร ช่วงอายุของประชากร อัตราการเกิดใหม่ของประชากร และพฤติกรรมหรือความต้องการของผู้อยู่อาศัย กล่าวคือ เมื่อมีประชากรเพิ่มขึ้น จึงจำเป็นที่จะต้องหาที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งแสดงให้เห็นถึง ความต้องการที่อยู่อาศัยที่ เพิ่มขึ้นไม่ว่าที่อยู่อาศัยนั้นจะอยู่ในรูปแบบ ของบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม หรืออพาร์ทเม้นต์ตามวิถีการใช้ชีวิตของแต่ละบุคคล

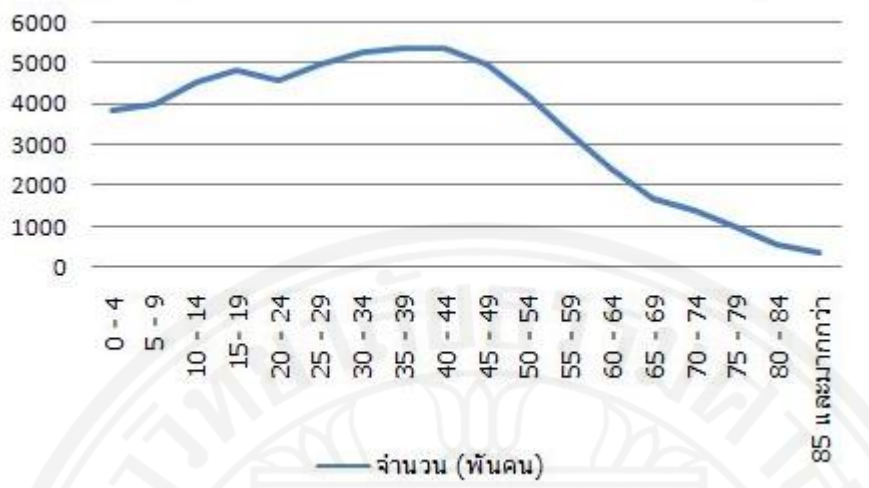
ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนประชากรของประเทศ

ปี (พ.ศ./ค.ศ.)	จำนวนประชากร	จำนวนเกิดมีชีพ	จำนวนตาย	จำนวนเพิ่มตามธรรมชาติ
2547/2004	61,973,621	813 069	393 592	419 477
2548/2005	62,418,054	809 485	395 374	414 111
2549/2006	62,828,706	793 623	391 126	402 497
2550/2007	63,038,247	797 588	393 255	404 333
2551/2008	63,389,730	784 256	397 326	386 930
2552/2009	63,525,062	765 047	393 916	371 131
2553/2010	63,878,267	761 689	411 331	350 358
2554/2011	64,076,033	782 198	414 670	367 528
2555/2012	64,456,695	780 975	415 141	365 834
2556/2013	64,785,909	748 081	426 065	322 016
2557/2014	65,124,716	776,370	448,601	327,769

ที่มา กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

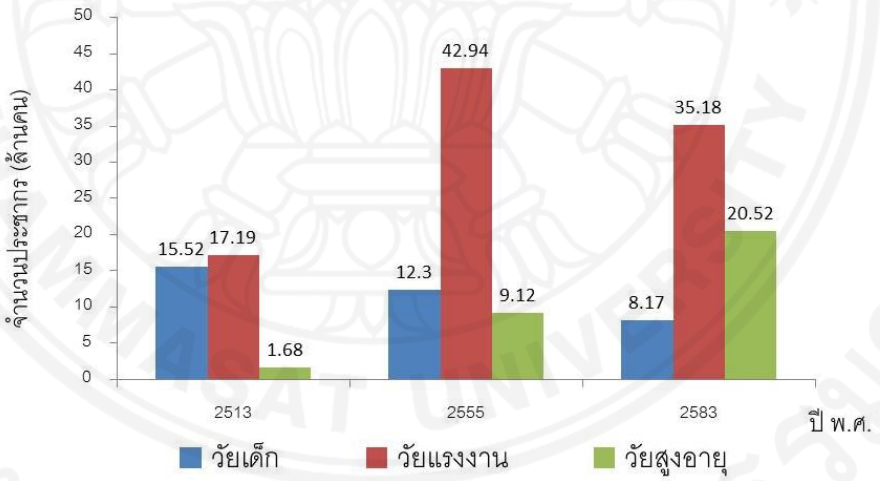


ภาพที่ 5.1 แสดงสัดส่วนโครงสร้างประชากรไทยตามช่วงอายุ ปีพ.ศ. 2557



ภาพที่ 5.2 แสดงจำนวนประชากรตามช่วงอายุต่างๆ

ที่มา กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย



ภาพที่ 5.3 แสดงการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของประเทศไทย

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

จากจำนวนประชากรของไทยระหว่างปี 2513 กับปี 2555 และการประมาณการจำนวนประชากรในอีก 30 ปีข้างหน้า ของอนุกรรมการ สศช. พบว่า ประเทศไทยกำลังเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่ทางประชากรจากปี 2513-2555 ประเทศไทยมีจำนวนประชากรรวมเพิ่มขึ้น 30 ล้านคน จาก 34.39 ล้านคน เป็น 64.36 ล้านคนในปัจจุบัน แต่จะลดลงเหลือ 63.87 ล้านคนในปี 2583แต่

หากพิจารณาแยกตามกลุ่มอายุแล้วจะพบว่า ในช่วงเวลา 40 ปีที่ผ่านมา วัยแรงงานซึ่งเป็นวัยที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจนั้นมีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง 25 ล้านคน แต่จะลดลงในอีก 30 ปีข้างหน้าเกือบ 8 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนวัยแรงงานในปี 2513, 2555 และ 2583 เป็นร้อยละ 50, 66.7 และ 58.6 ตามลำดับ ส่วนด้านจำนวนประชากรวัยเด็กจะลดลงเหลือเพียง 8 ล้านคนในปี 2583 คิดเป็นร้อยละ 15 ของประชากรทั้งหมด จากเดิมในปี 2513 วัยเด็กเป็นประชากรที่มากที่สุดในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 45 นั่นจึงทำให้ปัจจุบันเรามีประชากรวัยแรงงานเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนประชากรในแต่ละภาค

อันดับ	ภาค	จำนวนประชากร (คน)
1	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	21,845,254
2	ภาคกลาง	20,085,971
3	ภาคใต้	9,206,223
4	ภาคเหนือ	6,169,843
5	ภาคตะวันออก	4,574,877
6	ภาคตะวันตก	3,240,267
รวม		65,124,716

ที่มา กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2558 ราชกิจจานุเบกษา ได้ประกาศจำนวนราษฎรทั่วราชอาณาจักรไทย ตามหลักฐานการทะเบียนราษฎร วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประชากรทั้งหมด 65,124,716 คน แบ่งเป็น เพศชาย 31,999,008 คน และหญิง 33,125,708 คนแบ่งเป็นรายจังหวัด พบว่า กรุงเทพฯ มีประชากรมากที่สุด จำนวน 5,692,284 คน แยกเป็นชาย 2,695,519 คน และหญิง 2,996,765 คนขณะที่จังหวัดที่มีประชากรรองลงมา ได้แก่ นครราชสีมา 2,620,157 คน แยกเป็นชาย 1,294,987 คน และหญิง 1,325,530 คน ส่วนอันดับ 3 ได้แก่ อุบลราชธานี รวมทั้งสิ้น 1,844,669 คน แยกเป็นชาย 924,427 คน และหญิง 919,242 คน

5.1.2 ปัจจัยทางด้านการเมือง

ปัจจัยทางด้านการเมือง (Political Factors) การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านการเมือง เป็นการวิเคราะห์ในเรื่องนโยบายของรัฐบาล ซึ่งเป็นปัจจัยที่เป็นตัวส่งเสริมหรือกีดกันต่ออุตสาหกรรมของธุรกิจ และอีกปัจจัยที่จะต้องคำนึงถึง คือเรื่องของกฎหมายหรือข้อบังคับของแต่ละประเภทซึ่งจะเป็นสิ่งที่เป็นตัวกำหนดว่าจะทำได้หรือไม่ได้ ส่วนประเด็นสุดท้ายนั่นคือปัจจัยในเรื่องความมั่งคงทางการเมือง และความวุ่นวายทางการเมือง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน รวมทั้งผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ

1. นโยบายของรัฐบาล รวมทั้งแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

- นโยบายก่อสร้างมอเตอร์เวย์ สายกรุงเทพ-โคราชการก่อสร้างทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองจากกรุงเทพถึงโคราชช่วงบางปะอิน (บริเวณทางแยกต่างระดับบางปะอิน) ถึงนครราชสีมา ระยะทางประมาณ 196 กม. ค่าก่อสร้างประมาณแปดหมื่นล้าน โดยก่อสร้างเป็นถนน 4-6 ช่องจราจร ใช้ความเร็ว 120กม./ชม. มีการควบคุมจุดเข้าออก ไม่มีจุดตัดและทางแยกในระดับราบ มีทางแยกต่างระดับ เพื่อความปลอดภัย เส้นทางตัดใหม่โดยเวนคืนที่ดิน(ตามแนวแผนที่) จะแก้ไขปัญหาการจราจรเหลือเพียง 2 ชั่วโมงจาก กรุงเทพ-โคราช
- ขยายถนนBy-passจากสามแยกปักธงชัย-จอหอ เป็น 6 ช่องจราจร รองรับมอเตอร์เวย์ และการขยายเมืองโคราชในอนาคต เพื่อแก้ไขปัญหาจราจร
- สร้างวงแหวนรอบเมืองระยะทางประมาณ 100กม.ให้ครบ ปัจจุบันมีเพียงด้านใต้ จากโคกกรวด-แยก304(ยาวประมาณ 18 กม.) เพื่อรองรับการขยายตัวของเมือง
- เร่งรัดการก่อสร้างรถไฟความเร็วสูง สายกรุงเทพ-โคราชการก่อสร้างรถไฟความเร็วสูงจากกรุงเทพ-นครราชสีมา ระยะทาง 256 กม. โดยก่อสร้างในเขตทางรถไฟเดิม โดยเริ่มต้นจากบางซื่อ-ดอนเมือง-อยุธยา-สระบุรี-ปากช่อง-โคราช โดยจะมีสถานีจอด5 แห่ง คือดอนเมือง อยุธยา สระบุรี ปากช่อง (สร้างสถานีใหม่) และนครราชสีมา (สถานีราชสีมาเดิม) ขณะนี้กำลังยื่น EIA และออกแบบรายละเอียด โครงการนี้จะสร้างความสะดวกสบายและประหยัดเวลาเพราะใช้เวลาเดินทางประมาณ 1 ชั่วโมง 12 นาทีเท่านั้น (ด้วยความเร็วการออกแบบ 350 กม./ชั่วโมง จะใช้ความเร็วจริงที่ 350 กม./ชั่วโมง) จะเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจเมืองโคราช การลงทุน การท่องเที่ยว และเชื่อมโยงธุรกิจการค้า และสามารถเชื่อมโคราชกับ กรุงเทพอย่างใกล้ชิด ในอนาคตสามารถขยายเส้นทางรถไฟความเร็วสูงจากโคราชสู่อำเภอบัวใหญ่ ซึ่งจะใช้งบประมาณ

อีก ประมาณสามหมื่นล้านบาท และสามารถต่อเส้นทางไปถึงหนองคายเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับประชาชนในภาคอีสานทั้งภาคซึ่งจะใช้เงินลงทุน สามแสนล้านบาท ในระยะทาง 658 กม. จากโคราชสู่หนองคาย

- เร่งรัดการก่อสร้างรถไฟรางคู่ จากมาบกระเบา สระบุรี-โคราชปัจจุบันมีเส้นทางรถไฟจากรุงเทพ-โคราช-บัวใหญ่-หนองคาย และเป็นรถไฟรางคู่จากกรุงเทพ-สระบุรี (บริเวณสถานีมาบกระเบา) จะผลักดันให้มีการขยายรถไฟรางเดี่ยวเป็นรางคู่จากมาบกระเบาถึงโคราช ระยะทางประมาณ 175 กม. เมื่อแล้วเสร็จความเร็วของการเดินทางจะเพิ่มจาก 42กม./ชม. เป็น 90กม./ชม. จะสามารถขนสินค้าและผู้โดยสารมากขึ้น จะเป็นประโยชน์ในการขนส่งสินค้าเกษตร เช่น มัน น้ำตาล ข้าว ยางและสินค้าปูนซีเมนต์ ในอนาคต สามารถต่อเส้นทางรถไฟรางคู่จากโคราช-บัวใหญ่–มหาสารคาม-ร้อยเอ็ด-มุกดาหาร-นครพนม เชื่อมโยงเข้าลาว ข้ามแม่น้ำโขง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อชาวอีสานในการเดินทางและขยายเศรษฐกิจของอีสานสู่อินโดจีน

2. AEC

เพื่อเตรียมตัวรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 จังหวัดนครราชสีมาซึ่งมีความพร้อมและบรรยากาศที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ มีทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ ในการเป็นเมืองหลักที่เป็นศูนย์กลางของ การคมนาคมขนส่งสินค้าและการขนส่งมวลชนของภูมิภาค กระทรวงอุตสาหกรรมจึงได้มีการเปิดการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ SMEs Road mapที่จังหวัดนครราชสีมา เพื่อเตรียมความพร้อมกระตุ้น SMEs เข้าสู่ AEC โดยการชูโมเดล “โคราชประตูสู่อาเซียน” โดยเป็นการให้ความรู้และเตรียมพร้อมแก่ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมาทั้งในเชิงรุกและเชิงรับ เพื่อยกระดับขีดความสามารถในธุรกิจในพื้นที่โคราชให้สอดรับกับเป้าหมายในการให้โคราชเป็นด่านแรกที่จะมุ่งสู่ภาคอีสาน พร้อมเป็นประตูเชื่อมโยงสู่ประเทศในอาเซียน ซึ่งมีนโยบายที่จะดัน จ.นครราชสีมา เป็นแกนหลักขับเคลื่อนผู้ประกอบการในพื้นที่และเชื่อมโยงการผลิตพัฒนาสินค้าให้โดดเด่นรุกตลาดต่างประเทศโดยจะผลักดันให้เป็นศูนย์กลางทางด้านต่างๆของภูมิภาค ทั้งด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและความมั่นคง

ในอนาคตจะพัฒนาให้จังหวัดนครราชสีมาเป็นหน่วยงานกลางในการเชื่อมโยงข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่ พร้อมทั้งเป็นศูนย์ปฏิบัติการด้านการพัฒนา SMEs โดยเฉพาะในเรื่องการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น อาทิ ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเพื่อให้ได้มาตรฐานสากลเป็นที่ต้องการ

ของตลาดอาเซียน ซึ่งปัจจุบันเริ่มมีการออกแบบให้สอดคล้องเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ทำให้ได้รับความสนใจจากตลาดต่างประเทศจำนวนมาก

สำหรับกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมของศูนย์ฯ ภาคที่ 6 ได้แก่ อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อัญมณีและเครื่องประดับ ไม้และเครื่องเรือน รองเท้าและผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง ยานยนต์และชิ้นส่วน และสินค้าไลฟ์สไตล์ในจังหวัดนครราชสีมา

จากนโยบายของกระทรวงอุตสาหกรรมที่ได้กล่าวมานี้จะส่งผลให้มีแรงงานจากต่างประเทศหลั่งไหลเข้ามายังจังหวัดนครราชสีมาอีกเป็นจำนวนมากในอนาคตซึ่งจะส่งผลให้อุปสงค์ความต้องการที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครราชสีมาเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

โดยบริบทการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือเสรีในกรอบของ AEC มี 2 ประเภท คือ

1.การค้าบริการ (กรอบความตกลงการค้าบริการอาเซียน – ASEAN Framework Agreement on Services : AFAS) รวมทั้งการเคลื่อนย้ายตามธรรมชาติของการค้า/การลงทุน

2. การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพตามข้อตกลงยอมรับร่วมกันด้านคุณสมบัติในสาขาวิชาชีพหลัก (Mutual Recognition Arrangements : MRAs)

5.1.3 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ

เป็นการวิเคราะห์เศรษฐกิจ ทั้งในระดับประเทศและภายในจังหวัดนครราชสีมาที่ส่งผลต่อการประสบความสำเร็จของโครงการ

ตารางที่ 5.3 แสดงอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์

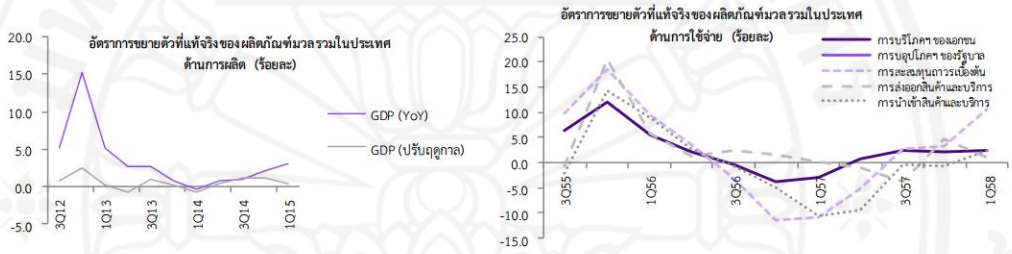
อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ ของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 19 ตุลาคม 2558						
ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิดนัด*	บัตรเครดิต
กรุงเทพ	7.375	6.5	7.875	16	22.875	20
กรุงไทย	7.375	6.525	7.875	17.875	19.875	-
กสิกรไทย	7.37	6.5	7.87	23.1	25.1	20
ไทยพาณิชย์	7.37	6.525	7.87	19.87	22.87	20
กรุงศรีอยุธยา	7.5	6.85	7.95	21	28	-
ทหารไทย	7.675	7.025	8.025	28	28	20
ยูโอบี	7.8	7.25	8.15	28	28	20
ซีไอเอ็มบี ไทย	7.5	7.15	7.9	28	28	20
สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย)	8.1	7.85	12.75	35	35	20
ธนชาต	7.675	6.9	8.25	15.75	18	15
ทิสโก้	7.8	7	8.375	36	36	-
เมกะ สากลพาณิชย์	8	7.25	8	12	15	-
เกียรตินาคิน	7.8	7.25	8.5	28	28	-
แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	7.775	7.15	8.125	18	18	-
ไอซีบีซี (ไทย)	7.675	7.25	8.125	21	21	-
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	9	8.62	9.1	35	35	-
แห่งประเทศจีน(ไทย)	8.5	6.5	7.75	12.75	22.25	-
ธนาคารเอเอ็นแซด (ไทย) จำกัด (มหาชน)	8.25	8.25	-	25	25	-
เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ	7.8078	7.1303	8.3818	23.353	25.332	19.375

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 5.4 แสดงอัตราเงินเฟ้อ

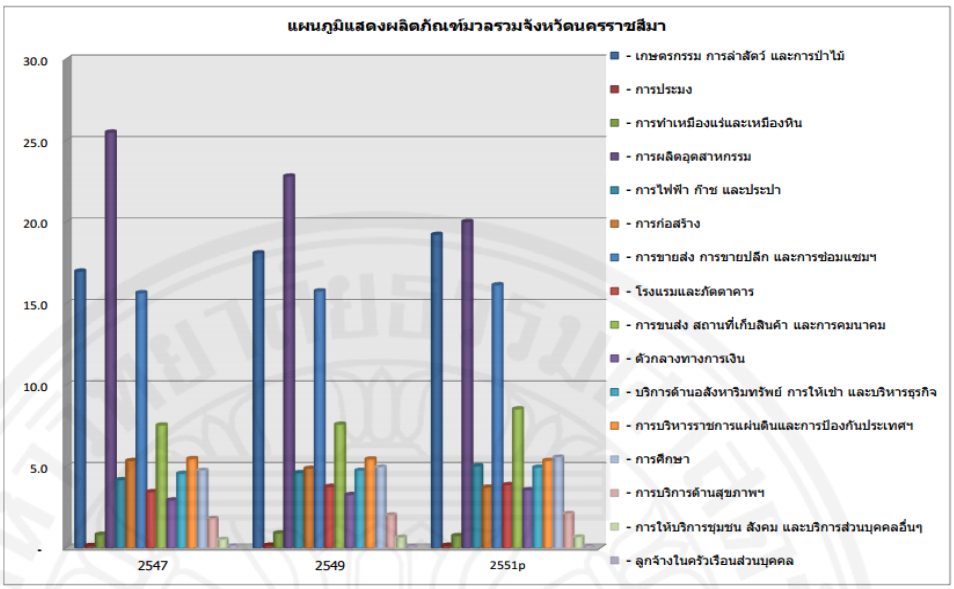
อัตราเงินเฟ้อล่าสุด : กันยายน 2558	
พื้นฐาน	0.96
ทั่วไป	-1.07
เฉลี่ยทั้งปี 2.5+1.5%	

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย



ภาพที่ 5.4 แสดงผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)

GDP ไตรมาสที่ 1/2558 ขยายตัวร้อยละ 3.0 จากร้อยละ 2.1 ในไตรมาสที่แล้ว GDP ที่ปรับฤดูกาลขยายตัวร้อยละ 0.3 ชะลอลงจากร้อยละ 1.1 ในไตรมาสที่แล้วสำหรับการใช้จ่าย การอุปโภคบริโภคของเอกชนขยายตัวร้อยละ 2.4 ส่วนการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 10.7 ในขณะที่การอุปโภคของรัฐบาลชะลอลงร้อยละ 2.5ส่วนการส่งออกสินค้าและบริการ ชะลอตัวร้อยละ 1.0 ในขณะที่การนำเข้าสินค้าและบริการ ขยายตัวร้อยละ 2.3



ภาพที่ 5.5 แสดงผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดนครราชสีมา

5.1.4 ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม

เป็นการวิเคราะห์สภาวะทางสังคมและวัฒนธรรม ซึ่งเป็นโครงสร้างทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับโครงการ โดยปัจจัยทางด้านสังคมนั้น ย่อมส่งผลกระทบต่อความต้องการหรือค่านิยมของคนในสังคมซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ทำให้สามารถเข้าใจได้ถึงความต้องการของผู้บริโภคในสังคมนั้นๆ การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมได้ส่งผลสู่ค่านิยมและแนวความคิดของผู้บริโภคที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย

จากสภาพสังคมและรูปแบบวัฒนธรรมในปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากสมัยก่อนมาก ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการจัดตั้งครอบครัว ซึ่งจากสมัยเดิมที่มีการอยู่แบบครอบครัวขยายภายใต้ที่ อยู่อาศัยหลังเดียวกันกลายมาเป็นครอบครัวขนาดเล็กที่แยกออกมาอยู่เฉพาะเพียงแค่พ่อแม่และลูก หรือ อยู่คนเดียว การเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยของมนุษย์ เป็นการสะท้อนถึงการใช้ ชีวิตของมนุษย์ที่สอดคล้องกับสภาพสังคมในปัจจุบัน วิถีการดำรงชีวิตของคนวัยทำงานเปลี่ยนแปลงไป เวลาเป็นสิ่งมีค่ามากในปัจจุบันจึงส่งผลให้รูปแบบการใช้ชีวิตทุกอย่างต้องคำนึงถึงการตอบสนองในเรื่องของการประหยัดเวลาและความมีประสิทธิภาพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงแนวโน้มของการบริโภคดังกล่าวได้ส่งผลให้ผู้ประกอบการ ต้องให้ความสำคัญใส่ใจในรายละเอียดที่จะสร้างที่อยู่

อาศัยให้ตอบสนองกับความต้องการและ ประโยชน์จากการใช้สอยที่อยู่อาศัยให้ได้มากที่สุดด้วยเช่นกัน

5.1.5 ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี

ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีนั้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ทั้งในด้านของการเรียนรู้เทคโนโลยีเพื่อการเข้าสู่ธุรกิจ และการเรียนรู้เทคโนโลยีเพื่อให้เป็นสิ่ง ได้เปรียบคู่แข่ง เพื่อโอกาสในการประสบความสำเร็จของกิจการ เทคโนโลยีที่นำมาพิจารณาในการพัฒนา มีดังต่อไปนี้ เทคโนโลยีในการก่อสร้างอาคารสูง สมัยก่อนใช้วัสดุในการก่อสร้างเป็นไม้แต่มีข้อเสียคือ ติดไฟง่าย จึงมีการใช้คอนกรีตเสริมเหล็กแทนแต่ก็ประสบกับปัญหาเรื่องน้ำหนักของอาคารที่มาก จึงมีการพัฒนาวัสดุที่มีกำลังวัสดุสูงขึ้นสามารถดัดขึ้นรูปและเชื่อมต่อได้ง่าย น้ำหนักเบามาเป็นเหล็กแทน

เทคโนโลยีการก่อสร้างอาคารสูง มีการใช้เครื่องมือเครื่องจักรและเครื่องมืออุปกรณ์ เช่น ทาวเวอร์เครน(Tower Crane) , Passenger hoist , Concrete pump , ระบบนั่งร้านและไม้แบบ เป็นต้น เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการก่อสร้าง ระบบโครงสร้างอาคารสูงมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อความรวดเร็วในการก่อสร้าง การสร้างได้สูงขึ้นมากขึ้น การรับแรงเฉือนได้ดีมากขึ้น

นอกจากนี้ในการพัฒนาอพาร์ทเม้นต์ยังมีเทคโนโลยีอีกมากมายที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ภายในโครงการเพื่อให้มีความสะดวกและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น เช่น ระบบ Key card ระบบแสกนนิ้วมือ กล้องวงจรปิด CCTV เป็นต้น

5.2 การวิเคราะห์อุปสงค์

การวิเคราะห์อุปสงค์จะทำการวิเคราะห์อุปสงค์ในจังหวัดนครราชสีมา โดยจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วนได้แก่ อุปสงค์หลัก อุปสงค์รอง และอุปสงค์ในอนาคต เพื่อทราบถึงปริมาณอุปสงค์ที่มีอยู่ในปัจจุบันและอนาคตของอุปสงค์แต่ละกลุ่ม ซึ่งสามารถนำข้อมูลไปพิจารณาก่อนการลงทุน และการออกแบบพัฒนาโครงการให้มีความเหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการที่พักอาศัย

เมื่อพิจารณาอุปสงค์จากอัตราการเข้าพักแรมเฉลี่ยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือช่วง 10 เดือนแรกของปี 2557 พบว่ามีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ 45.9% ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่46.8% ของจำนวนห้องพักทั้งหมด แต่ภาพรวมธุรกิจในภาคตะวันออกเฉียงเหนือยังคงได้รับผลดีจากการเติบโตของจังหวัดตามหัวเมืองเศรษฐกิจ เขตการค้าชายแดน ศูนย์กลางการคมนาคมและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญทำให้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติรวมถึงผู้ประกอบการที่เข้ามาค้าขายลงทุนเพิ่มมากขึ้น เช่น จังหวัดนครราชสีมาขอนแก่น อุดรธานีอุบลราชธานีและหนองคาย เป็นต้น

5.2.1 อุปสงค์หลัก

อุปสงค์หลัก คือ กลุ่มคนวัยทำงาน ที่ทำงานอยู่ในเขตเมืองและอำเภอโดยรอบของจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนที่สูงกว่ากลุ่มอื่นๆ โดยมีข้อมูลดังต่อไปนี้

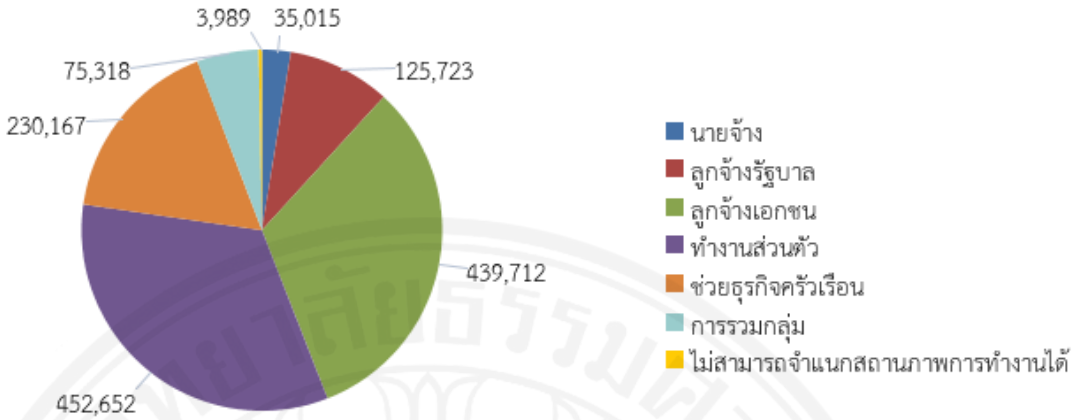
ตารางที่ 5.5 แสดงจำนวนแรงงานในจังหวัดนครราชสีมา ปี พ.ศ. 2558

จังหวัด	รวม	กลุ่มอายุ									
		15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 and over
นครราชสีมา	**1,405,156**	**60,733**	**131,413**	**116,273**	**123,657**	**151,088**	**187,934**	**168,112**	**144,331**	**140,595**	**181,019**
ชาย	759,023	37,122	72,677	64,618	64,636	77,532	98,113	85,142	75,251	77,027	106,903
หญิง	646,133	23,611	58,736	51,655	59,020	73,556	89,821	82,970	69,080	63,568	74,116
แรงงานในระบบ	**468,160**	**13,214**	**57,475**	**64,187**	**61,810**	**73,712**	**65,792**	**43,921**	**43,492**	**31,944**	**12,613**
ชาย	228,399	6,452	20,623	30,806	27,766	37,708	31,804	24,979	22,049	18,487	7,725
หญิง	239,761	6,762	36,851	33,381	34,044	36,005	33,988	18,942	21,443	13,457	4,888
แรงงานนอกระบบ	**936,996**	**47,520**	**73,938**	**52,086**	**61,847**	**77,376**	**122,142**	**124,191**	**100,839**	**108,651**	**168,406**
ชาย	530,623	30,671	52,054	33,812	36,870	39,825	66,309	60,163	53,202	58,540	99,178
หญิง	406,373	16,849	21,884	18,274	24,976	37,551	55,833	64,028	47,637	50,111	69,228

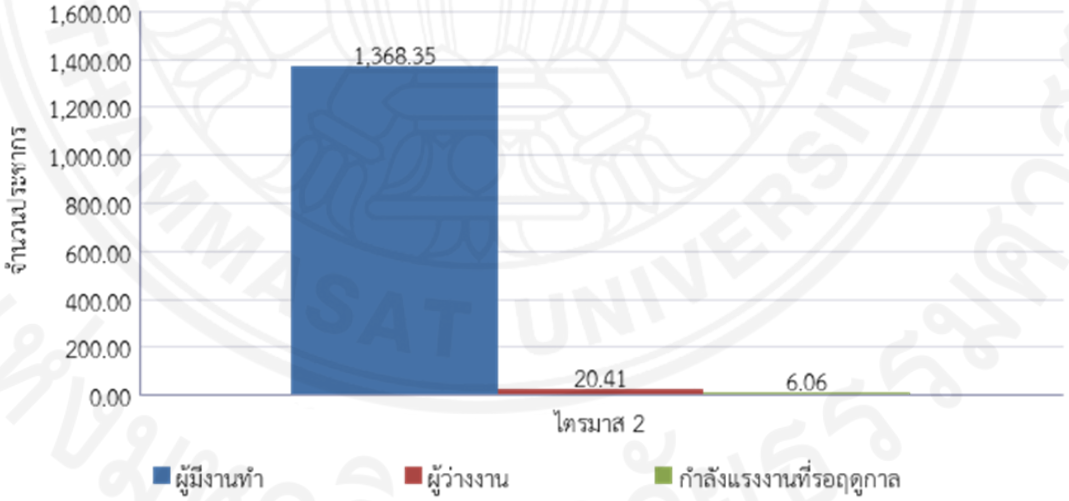
ตารางที่ 5.6 แสดงจำนวนประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามสถานภาพแรงงาน เป็นรายไตรมาส พ.ศ. 2554 – 2558 จังหวัดนครราชสีมา

ปี	รวม	กำลังแรงงานปัจจุบัน		
		รวม	ผู้มีงานทำ	ผู้ว่างงาน
2554				
ไตรมาสที่ 1	1,502,604	1,456,538	1,444,247	12,291
ไตรมาสที่ 2	1,545,275	1,508,248	1,502,083	6,166
ไตรมาสที่ 3	1,578,967	1,578,967	1,568,700	10,267
ไตรมาสที่ 4	1,620,814	1,605,569	1,596,453	9,116
2555				
ไตรมาสที่ 1	1,545,098	1,486,068	1,473,725	12,343
ไตรมาสที่ 2	1,601,429	1,576,884	1,558,330	18,554
ไตรมาสที่ 3	1,617,705	1,617,705	1,603,168	14,537
ไตรมาสที่ 4	1,632,424	1,632,424	1,616,084	16,340
2556				
ไตรมาสที่ 1	1,545,565	1,524,267	1,503,381	20,887
ไตรมาสที่ 2	1,535,867	1,512,113	1,501,983	10,130
ไตรมาสที่ 3	1,618,443	1,618,443	1,599,586	18,857
ไตรมาสที่ 4	1,605,386	1,605,386	1,588,286	17,100
2557				
ไตรมาสที่ 1	1,406,148	1,374,672	1,349,508	25,164
ไตรมาสที่ 2	1,431,329	1,423,510	1,397,341	26,169
ไตรมาสที่ 3	1,436,349	1,434,597	1,405,156	29,441
ไตรมาสที่ 4	1,423,198	1,422,981	1,416,408	6,573
2558				
ไตรมาสที่ 1	1,393,672	1,386,730	1,362,576	24,154

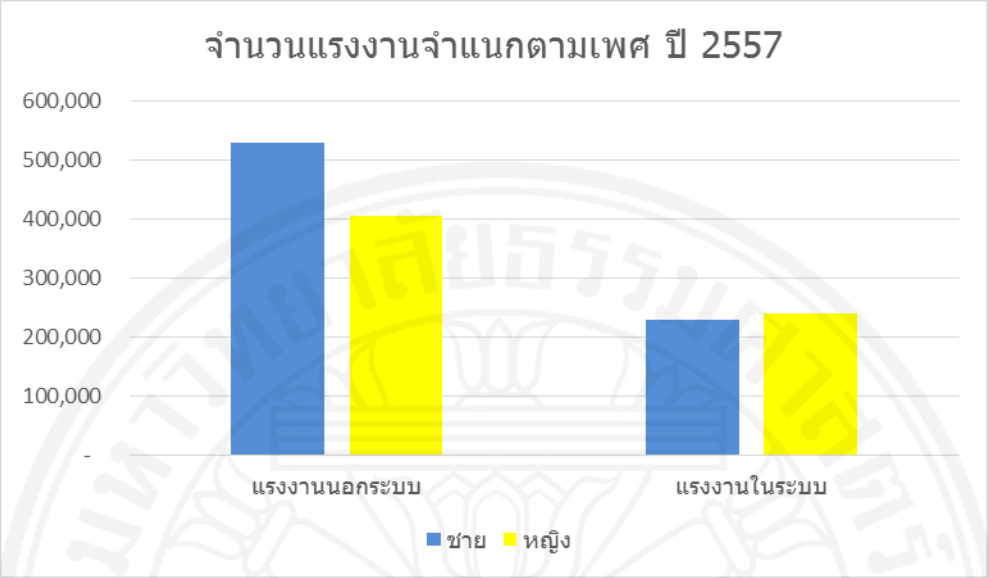
ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ



ภาพที่ 5.6 แสดงจำนวนผู้มีงานทำจังหวัดนครราชสีมา
จำแนกตามสถานภาพการทำงาน ไตรมาส 1 ปี 2558 (หน่วยนับ : คน)
ที่มา สำนักงานสถิติจังหวัดนครราชสีมา



ภาพที่ 5.7 แสดงโครงสร้างประชากร จังหวัดนครราชสีมา
จำแนกตามสถานภาพแรงงานไตรมาส 2ปี 2558(หน่วยนับ : พันคน)
ที่มา สำนักงานสถิติจังหวัดนครราชสีมา



ภาพที่ 5.8 แสดงจำนวนแรงงานทั้งในระบบและนอกระบบ
จังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามเพศ ปี 2557
ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ตารางที่ 5.7 แสดงอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ จำแนกเป็นรายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พ.ศ. 2550 - 2551 และ 2553 - 2557

จังหวัด	ค่าจ้าง Wage							
	2550 (2007)	2551 (2008)		2553 (2010)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	2557 (2014)
	ม.ค.	ม.ค.	มิ.ย.	ม.ค.	ม.ค.	เม.ย.	ม.ค.	ม.ค.
นครราชสีมา	162	165	-	173	183	255	300	300

ที่มา สำนักงานสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานจังหวัดนครราชสีมา

จากตารางพบว่า แรงงานในจังหวัดนครราชสีมาสามารถแบ่งได้เป็นแรงงานในระบบและแรงงานนอกระบบ โดยมีจำนวนแรงงานนอกระบบ 936,996 คน และแรงงานในระบบ 468,160 คน รวมจำนวนแรงงานทั้งหมดในจังหวัด 1,405,156 คน

ทั้งนี้บริษัทต่างๆในจังหวัดนครราชสีมามีทั้งที่อยู่ในตัวเมืองและอยู่ในอำเภอรอบๆ ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานที่อยู่ในเขตเมือง เนื่องจากมีความกระจุกตัว เป็นแหล่งงาน และเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจของจังหวัด โดยแรงงานในจังหวัดนครราชสีมาส่วนใหญ่เป็นลูกจ้างเอกชน โดยมีจำนวนประมาณ 439,712 ในไตรมาส 1 ปี พ.ศ. 2558 และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต นอกเหนือจากลูกจ้างเอกชน กลุ่มคนที่คาดว่าน่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัย คือ ลูกจ้างรัฐบาล ซึ่งมีอยู่ประมาณ 125,723 คน เนื่องจากคนที่มาทำงานบริษัทในตัวเมืองนครราชสีมาส่วนใหญ่เป็นคนที่อาศัยอยู่อำเภอโดยรอบ การเดินทางเข้ามาทำงานค่อนข้างมีความลำบาก ใช้เวลานานและมีค่าใช้จ่ายสูง ดังนั้นมีแนวโน้มที่แรงงานเหล่านี้จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณใกล้ตัวเมืองหรือใกล้ที่ทำงาน ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่มากกว่าการพักอาศัยอยู่นอกตัวเมือง

นอกจากนี้แรงงานส่วนใหญ่ในจังหวัดนครราชสีมามีอายุประมาณ 35-49 ปี ซึ่งเป็นวัยที่มีอายุการทำงานที่ค่อนข้างนาน ย่อมมีรายได้ที่สูงกว่าแรงงานที่เพิ่มเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ แสดงให้เห็นถึงกำลังจ่ายที่มากกว่าดังนั้นกลุ่มคนวัยนี้จะมีความสามารถจ่ายค่าที่พักอาศัยในอัตราที่สูง และเลือกพักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์ที่อยู่ในระดับดี ในกรณีที่ตำแหน่งสูงอาจจะเปลี่ยนไปซื้อบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม หรือที่อยู่อาศัยส่วนตัว แต่ยังมีบางส่วนที่ไม่ได้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากอาจจะเป็นคนที่อาศัยอยู่นอกเมืองซึ่งมีบ้านอยู่แล้ว หรือคนที่ย้ายมาจากต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ จึงไม่ได้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ต้องการแค่ที่อยู่อาศัยเพียงชั่วคราวในการทำงานเท่านั้น

นอกจากการศึกษาข้อมูลทางสถิติแล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สะท้อนความจริงโดยการสัมภาษณ์จะสัมภาษณ์ผู้พักอาศัยที่เป็นอุปสงค์หลัก คือกลุ่มคนทำงาน ในที่นี้คือผู้ที่ทำงานอยู่ในเขตเมือง จำนวน 5 คนแบ่งเป็นเพศชาย 2 คน และเพศหญิง 3 คน

<u>จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้พักอาศัยจำนวน 5 คน</u> พบว่า

- แรงงานที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์จะมีทั้งเพศชายและเพศหญิงในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งจะเป็นพนักงานบริษัทเอกชนเป็นส่วนใหญ่
- มีอัตราเงินเดือนเฉลี่ย 15,000 – 25,000 บาท
- พักอาศัยในระยะยาวประมาณ 6 เดือน ขึ้นไป
- พนักงานส่วนใหญ่มาจากต่างอำเภอและต่างจังหวัด ซึ่งเช่าอพาร์ทเม้นต์กับหอพักอยู่โดยประมาณ 70%
- โดยการเลือกที่พักอาศัยนั้นจะเลือกจากปัจจัยหลายๆอย่าง เช่น ระยะทางจากที่ทำงานสิ่งอำนวยความสะดวกรอบข้าง ความสะดวกในการเดินทาง ราคา ขนาด และสภาพห้องพัก
- สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะมี ตลาด สวนสาธารณะ โรงพยาบาล และศูนย์การค้า ทำให้การใช้ ชีวิตง่ายและสะดวก รวมถึงราคาห้องพักอยู่ในระดับที่สามารถจ่ายได้คือ 4,000-5,000 บาทต่อห้องต่อ เดือน

<u>จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง 50 คน</u> พบว่า

- สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้พักอาศัยมีความต้องการ ได้แก่

ร้านอาหารและเครื่องดื่ม	100 %
สวนหย่อม	80 %
ร้านซักรีด	60 %
สระว่ายน้ำ	40 %
ฟิตเนส	36 %
ที่จอดรถ	30 %

- หากมีอพาร์ทเม้นต์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ โดยมีค่าเช่า 4,500 บาท ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 80 % ยินดีที่จะย้ายมาพัก

5.2.2 อุปสงค์รอง

อุปสงค์รองคือ นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่นี้ โดยในจังหวัด นครราชสีมามีมหาวิทยาลัยหลายแห่งทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่แต่ในการศึกษานี้จะวิเคราะห์เพียงแค่มหาวิทยาลัยที่อยู่ใกล้กับพื้นที่ที่นำมาศึกษาในรัศมี 20 กิโลเมตร ซึ่งได้แก่ มหาวิทยาลัยเทคโลยีสุรนารี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสานมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมาโรงเรียน ราชสีมาวิทยาลัย และโรงเรียนสุรนารีวิทยา โดยแต่ละแห่งจะมีจำนวนนักศึกษา ดังนี้

1. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ตารางที่ 5.8 แสดงจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีปัจจุบันจำแนกตามสำนักวิชา ณ วันที่ 20/10/2558

สำนักวิชา	รวม	ป.ตรี	ป.โท	ป.เอก	ป.ตรีอีกสาขาหนึ่ง	ผู้ร่วมเรียน ป.ตรี
-สำนักวิชาวิทยาศาสตร์	720	421	105	194	-	-
-สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม	1562	1423	50	89	-	-
-สำนักวิชาเทคโนโลยีการเกษตร	1464	1248	95	121	-	-
-สำนักวิชาแพทยศาสตร์	1307	1289	18	-	-	-
-สำนักวิชาวิศวกรรมศาสตร์	9442	8691	546	203	1	1
-สำนักวิชาพยาบาลศาสตร์	244	244	-	-	-	-
-สำนักวิชาทันตแพทยศาสตร์	30	30	-	-	-	-
รวมในสำนักวิชา	14769	13346	814	607	1	1
รวม	14769	13346	814	607	1	1

ที่มา ศูนย์บริการการศึกษา เทคโนโลยีสุรนารี

2. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ตารางที่ 5.9 แสดงข้อมูลจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีจำแนกตามกลุ่มสาขาวิชา

และคณะ

คณะ	กลุ่มสาขาวิชา		
	กลุ่มมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์	กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	รวมจำนวนนักศึกษา
คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม	863	2,970	3,833
คณะทรัพยากรธรรมชาติ		516	516
คณะบริหารธุรกิจ	2,521	437	2,958
คณะวิศวกรรมศาสตร์		2,151	2,151
คณะวิทยาศาสตร์และศิลปศาสตร์	139	420	559
คณะวิศวกรรมศาสตร์และสถาปัตยกรรมศาสตร์	1	4,154	4,155
คณะศิลปกรรมและออกแบบอุตสาหกรรม	172	286	458
คณะเกษตรศาสตร์และเทคโนโลยี		1,779	1,779
คณะเทคโนโลยีการจัดการ	1,657	716	2,373
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเกษตร	14	1,180	1,194
คณะเทคโนโลยีสังคม	1,143	560	1,703
คณะอุตสาหกรรมและเทคโนโลยี	539	1,493	2,032
รวม	7,049	16,662	23,711

ที่มา ระบบบริการข้อมูลสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

3. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ตารางที่ 5.10 แสดงจำนวนนักศึกษาทั้งหมดและจำนวนบุคลากรสายวิชาการมหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมาจำแนกตามคณะและกลุ่มวิชาปีการศึกษาที่ 1/2558

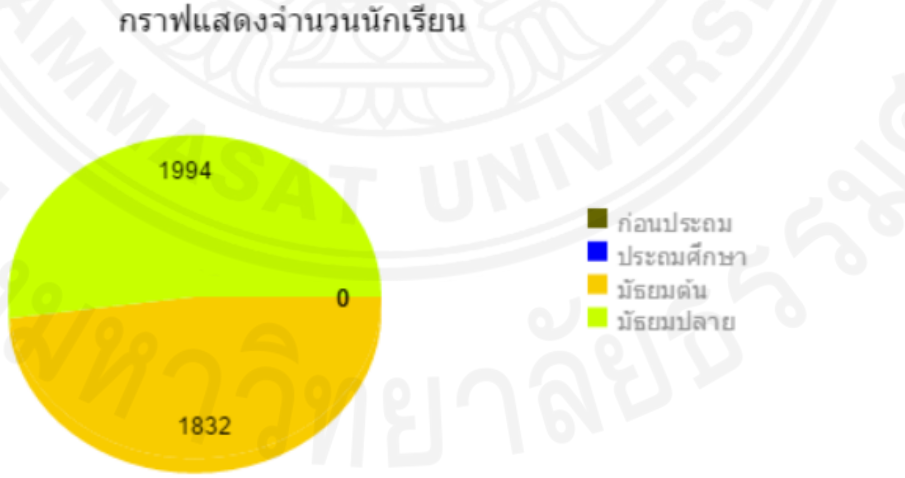
คณะ / หน่วยงาน		Education	Arts	Social Sciences, Business and Law	Science, Mathematics and Computing	Engineering, Manufacturing and Construction	Agriculture and Veterinary	Health and Welfare Services	Services
คณะครุศาสตร์	บุคลากรสายวิชาการ	114							
	นักศึกษา	8,252							
คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม	บุคลากรสายวิชาการ					61			
	นักศึกษา					867			
คณะมนุษยศาสตร์และ สังคมศาสตร	บุคลากรสายวิชาการ		117	44					
	นักศึกษา		1727	2529					
คณะวิทยาการจัดการ	บุคลากรสายวิชาการ			76	16				13
	นักศึกษา		28	5030					652
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลย	บุคลากรสายวิชาการ				109	7	14		23
	นักศึกษา				1661	224	370	35	233
คณะสาธารณสุขศาสตร์	บุคลากรสายวิชาการ							21	
	นักศึกษา							1139	
รวม		8366	1872	7679	1786	1159	384	1195	921
จำนวนนักศึกษาทั้งหมด									23362

ที่มา มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

4. โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.11 แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2558 (ข้อมูล ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2558)

ชั้น/เพศ	ชาย	หญิง	รวม	ห้องเรียน
ม.1	645	0	645	16
ม.2	596	0	596	16
ม.3	591	0	591	16
รวมมัธยมต้น	1,832	0	1,832	48
ม.4	692	26	718	19
ม.5	626	11	637	19
ม.6	625	14	639	19
รวมมัธยมปลายและเทียบเท่า	1,943	51	1,994	57
รวมทั้งหมด	3,775	51	3,826	105



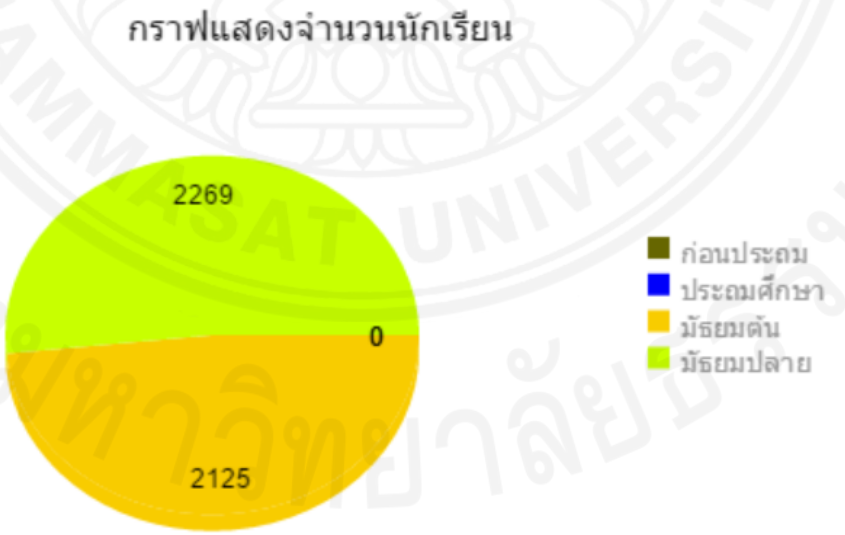
ภาพที่ 5.9 แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย

ที่มา โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย

5. โรงเรียนสุรนารีวิทยา

ตารางที่ 5.12 แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนสุรนารีวิทยา ปีการศึกษา 2558 (ข้อมูล ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2558)

ชั้น/เพศ	ชาย	หญิง	รวม	ห้องเรียน
ม.1	0	717	717	19
ม.2	0	708	708	19
ม.3	0	700	700	19
รวมมัธยมต้น	0	2,125	2,125	57
ม.4	4	749	753	20
ม.5	6	673	679	19
ม.6	12	825	837	22
รวมมัธยมปลายและเทียบเท่า	22	2,247	2,269	61
รวมทั้งหมด	22	4,372	4,394	118



ภาพที่ 5.10แสดงจำนวนนักเรียนโรงเรียนสุรนารีวิทยา

ที่มา โรงเรียนสุรนารีวิทยา

จากข้อมูลพบว่า ในอำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมามีจำนวนนักศึกษาอยู่เป็นจำนวนมาก โดยในปีการศึกษา 2558 มีจำนวนนักเรียนนักศึกษาอยู่ประมาณ 7 หมื่นคน นับว่าเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง และในจำนวนนักเรียนนักศึกษาเหล่านี้ มีนำเรียนนักศึกษาที่มาจากต่างจังหวัดหรือต่างอำเภอเป็นส่วนใหญ่ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมา และในปีการศึกษาหน้าก็มีแนวโน้มที่นักเรียนนักศึกษาจะเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต

นอกจากความต้องการที่พักอาศัยที่ในตัวเมืองแล้วนักเรียนนักศึกษาบางคนยังคำนึงถึง ความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น อยู่ใกล้กับศูนย์การค้า หรือตลาด เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวัน นอกจากนี้ยังต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความสะดวกในการเดินทางไปยังจุดต่างๆที่สำคัญอีกด้วย

นอกจากการศึกษาข้อมูลทางสถิติแล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สะท้อนความจริงโดยการสัมภาษณ์จะสัมภาษณ์นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี 3 คน และนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสานจำนวน 2 คน และนักเรียนโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัยจำนวน 2 คน

<u>จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้พักอาศัยทั้งหมด 7 คน</u> พบว่า

- ผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์จะมีทั้งเพศชายและเพศหญิงในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งส่วนใหญ่ จะเป็นคนทำงาน และมีนักเรียนนักศึกษาอยู่บางส่วนซึ่งมีทั้งคนที่มาจากต่างจังหวัดและต่างอำเภอ
- ได้รับเงินเดือนจากผู้ปกครองเฉลี่ยเดือนละ 6,000 – 12,000 บาท (ไม่รวมค่าที่พัก)
- รายได้ครอบครัวประมาณ 80,000 – 200,000 บาทต่อเดือน
- พักอาศัยในระยะยาวประมาณ 6 เดือน ขึ้นไป
- เพื่อนส่วนใหญ่ประมาณ 60% มาจากต่างอำเภอ และเช่าอพาร์ทเม้นต์อยู่
- โดยการเลือกที่พักอาศัยนั้นจะเลือกจากปัจจัยหลายๆอย่าง เช่น ระยะทางจากสถานศึกษา สิ่งอำนวยความสะดวกรอบข้าง ความสะดวกในการเดินทาง ขนาด และสภาพห้องพัก
- สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอยู่ใกล้กับสถานศึกษา และเดินทางสะดวก เนื่องจากบริเวณที่พักมีตลาด และใกล้กับศูนย์การค้า ทำให้สะดวกในเรื่องอาหารและความเป็นอยู่

<u>จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง 30 คน</u> พบว่า

- สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้พักอาศัยมีความต้องการ ได้แก่

ร้านอาหารและเครื่องดื่ม	100 %
สระว่ายน้ำ	80 %
ห้องอ่านหนังสือ	66 %
ร้านซักรีด	60 %
ฟิตเนส	50 %
ที่จอดรถ	26 %
ร้านถ่ายเอกสาร/ร้านพิมพ์งาน	0.5 %

- หากมีอพาร์ทเม้นต์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ โดยมีค่าเช่า 4,500 บาท ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 90 % ยินดีที่จะย้ายมาพัก

5.2.3 อุปสงค์ในอนาคต

นอกเหนือจากอุปสงค์หลักและอุปสงค์รองที่ได้กล่าวไปข้างต้นแล้ว ยังมีอุปสงค์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตอีกเนื่องจากบริษัทเอกชนรายใหญ่ได้เข้ามาลงทุนในจังหวัดนครราชสีมาเนื่องจากนักลงทุนมองว่าเป็นจังหวัดที่มีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ค่อนข้างสูงเป็นจังหวัดต้นๆของประเทศไทย โดยการลงทุนครั้งยิ่งใหญ่ในปีนี้ที่ทุกคนจับตามองคือ ศูนย์การค้า Terminal 21 Korat

ภาพที่ 5.11 แสดงตัวอย่างศูนย์การค้า Terminal 21

เทอร์มินอล 21 โคราช มีพื้นที่รวมกว่า 240,000ตร.ม. อาคารจอดรถสูง 9 ชั้น จอดได้มากกว่า 2,500 คัน ซึ่งจะกลายเป็นแลนด์มาร์คแห่งใหม่ในต่างจังหวัด เนื่องจากมีหอคอยชมเมือง' สูง 110 เมตร จัดเป็นอาคารที่สูงที่สุดในจังหวัดนครราชสีมา เคียงคู่ด้วยโรงแรมความสูง 35 ชั้น นอกจากนี้ยังมีอีเว้นฮอลล์ขนาดใหญ่ ที่รองรับการจัดกีฬา และกิจกรรมระดับนานาชาติ

การที่เอกชนมาลงทุนในจังหวัดนครราชสีมาเนื่องจากมีจำนวนประชากรและกำลังซื้อสูง รายได้เฉลี่ยต่อคน 71,409 บาทต่อปี ซึ่งจะเป็นกำลังซื้อที่สำคัญ เนื่องจากในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาค้าปลีกมีการขยายตัวในต่างจังหวัดมากขึ้น โอกาสในตลาดต่างจังหวัดมีศักยภาพและมีความต้องการให้เข้าไปเปิดศูนย์การค้าได้อีกมาก ขณะที่ในกรุงเทพฯ การแข่งขันสูงและพื้นที่ในการลงทุนค่อนข้างหายากโดยโครงการได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างในเดือนพฤษภาคม ปี พ.ศ. 2558

นอกจากนี้ยังมีบริษัทยักษ์ใหญ่ ที่มีแผนที่จะมาลงทุนในจังหวัดนครราชสีมาอีก โดยมองว่าจังหวัดนครราชสีมาเป็น Gateway แห่งภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นศูนย์กลางการขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศ และจังหวัดที่มีประชากรมาก เป็นอันดับ 2 ของประเทศ ซึ่งเต็มไปด้วยศักยภาพ และกำลังซื้อมหาศาล

ภาพที่ 5.12 แสดงตัวอย่างศูนย์การค้า Central Plaza

ภาพที่ 5.13 แสดงที่ตั้งศูนย์การค้าต่างๆ

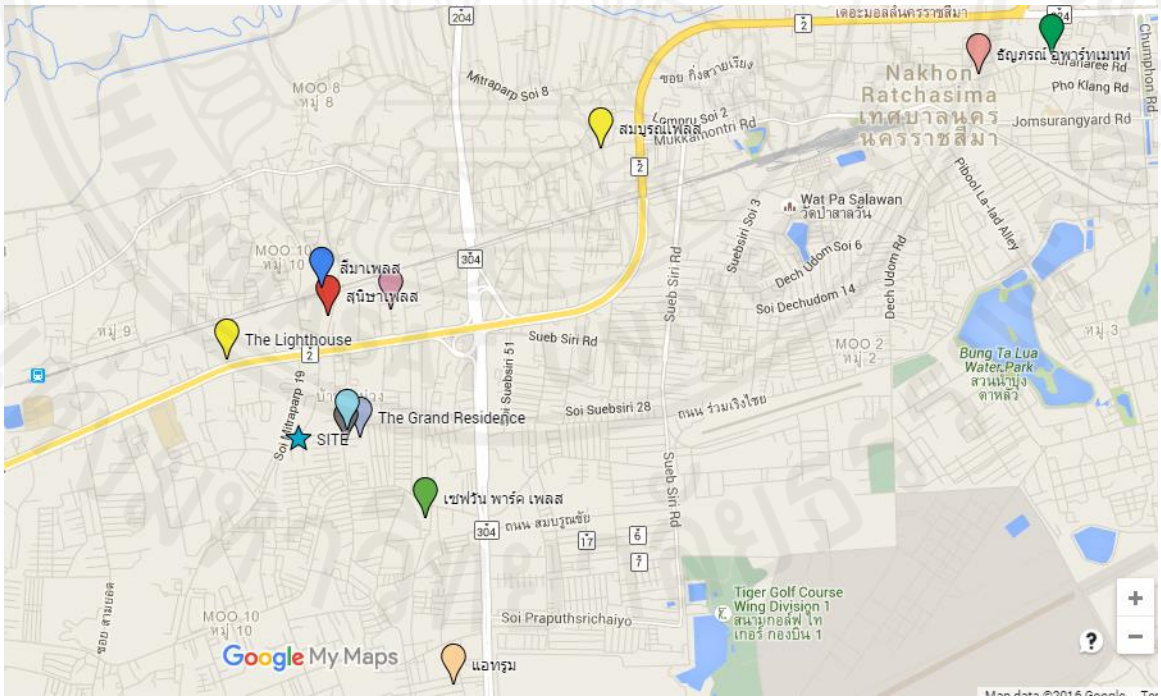
จากการลงทุนครั้งนี้จะส่งผลต่อการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นในจังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากการที่พัฒนาโครงการขนาดใหญ่จำเป็นต้องจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล ทำให้คนจะอพยพมาทำงานมากขึ้นกว่าเก่าแรงงานในจังหวัดก็จะเพิ่มมากขึ้นยิ่งเป็นแรงงานที่อพยพมาจาก ต่างจังหวัดแล้วทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัย มากขึ้นตามไปด้วย

5.3 การวิเคราะห์อุปทาน

ในการวิเคราะห์อุปทานในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โดยจะวิเคราะห์ข้อมูลที่สำคัญต่างๆของคู่แข่ง ซึ่งได้แก่ จำนวนห้องพัก ขนาดห้องพัก ราคาห้องพัก ค่าน้ำ ค่าไฟ ประเภทของผู้มาพัก และสภาพห้องพัก เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการกำหนดลักษณะ รูปแบบ และราคาห้องพักในโครงการ โดยมีเกณฑ์ในการกำหนดคู่แข่ง ได้แก่

1. ระยะห่างจากที่ดินที่ทำการศึกษา
2. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการและลักษณะห้องพัก

ซึ่งจากการสำรวจพื้นที่ในบริเวณดังกล่าว พบว่ามีอพาร์ทเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งทั้งหมด 12 แห่ง ดังนี้



ภาพที่ 5.14 แสดงที่ตั้งของคู่แข่ง

1.สุนิษาเพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,500 - 5,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4500-5000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 23 บาทต่อยูนิต

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ
- ลิฟท์
- มีระบบรักษาความปลอดภัย (keycard)
- กล้องวงจรปิด (CCTV)

2. M Place

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 2,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 10 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 18 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง

- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ

3. The grand Residence

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000 – 5,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 3,000 – 5,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 18 บาทต่อยูนิต

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ
- ลิฟท์
- มีระบบรักษาความปลอดภัย (keycard)
- กล้องวงจรปิด (CCTV)

4. ชมภูเพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 5,000 – 7,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 5,000 – 7,000บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 15 บาทต่อยูนิต

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ

5. เซฟวัน พาร์คเพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 5,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 5,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 200 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ
- ลิฟท์
- กล้องวงจรปิด (CCTV)

6. สีมาเพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 18 บาทต่อยูนิต

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ

7. ปาริชาตเพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 10 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 18 บาทต่อยูนิต

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ

8. The Light House

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000 – 4,500บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,000 – 4,500บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 200 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- มีอินเตอร์เน็ตไร้สาย (WIFI) ในห้องพัก
- ที่จอดรถ
- กล้องวงจรปิด (CCTV)

9. แอทรูม

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000 บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 200 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- ที่จอดรถ

10. สมบูรณ์เพลส

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000 บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 8,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 100 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- ที่จอดรถ

11. ธัญภรณ์อพาร์ทเม้นต์

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,000 บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,000 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 8 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 100 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- Wi-Fi
- ตู้น้ำหยอดเหรียญ
- ที่จอดรถ

12. ไทยศิลป์พาราไดซ์

รายละเอียดโครงการ

- รายเดือน : 4,500 บาท/ห้อง/เดือน
- เงินมัดจำ : 4,500 บาท
- ค่าไฟฟ้า : 7 บาทต่อยูนิต
- ค่าน้ำ : 300 บาทต่อคน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เฟอร์นิเจอร์ - ตู้, เตียง
- เคเบิลทีวี / ดาวเทียม
- ที่จอดรถ
- ลิฟท์
- มีระบบรักษาความปลอดภัย (keycard)
- ยาม

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ THAMMASAT UNIVERSITY LIBRARY

ตารางที่ 5.13 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบคู่แข่ง

ชื่อ	จำนวนห้อง	ราคา	ค่ามัดจำ	ขนาด	อัตราการเข้าพัก	ค่าน้ำ	ค่าไฟ	ประเภทคนพัก	อายุอาคาร	สภาพห้อง
สุนิษา เพลส	60	4,500-5,000	2	32	90%	23	8	คนทำงาน	1ปี	ใหม่
M Place	30	4,000	ครึ่งเดือน	30	70%	18	10	คนทำงาน	1ปี	กลาง
The grand Residence	400	4,000-5,000	1	35	70%	18	8	คนทำงาน นักศึกษา	2ปี	กลาง
ชมภู เพลส	36	5,000-7,000	1	24	90%	15	8	คนทำงาน	3ปี	กลาง
เซฟวัน พาร์ค เพลส	45	5,000	1	30	80%	200	8	คนทำงาน	2ปี	กลาง
สีมาเพลส	30	4,000	1	24	83%	18	8	คนทำงาน	2ปี	กลาง
ปาริชาตเพลส	50	4,000	1	24	80%	18	10	คนทำงาน นักศึกษา	2ปี	กลาง
The Light House	54	4,000-4,500	2	24	90%	200	8	คนทำงาน นักศึกษา	1ปี	ใหม่
แอทรูม	20	4,000	1	24	100%	200	8	คนทำงาน นักศึกษา	1ปี	ใหม่
สมบูรณ์เพลส	35	4000	2	24	95%	100	8	คนทำงาน	8 ปี	เก่า
ธัญภรณ์อพาร์ทเม้นท์	30	4000	1	24	100%	200	10	นักศึกษา	-	เก่า
ไทยศิลป์พาราไดซ์	110	4500	1	35	80%	300	7	คนทำงาน	20 ปี	เก่า

จากการสำรวจพบว่าโครงการที่คาดว่าน่าจะเป็นคู่แข่งแล้วพบว่าอพาร์ทเม้นต์ที่มีลักษณะห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ใกล้เคียงกัน จะมีระดับราคาห้องพัก 4,000 บาทขึ้นไป ส่วนอพาร์ทเม้นต์ที่มีราคาต่ำกว่า 4,000 บาท จะเป็นอพาร์ทเม้นต์ที่ค่อนข้างเก่าและสกปรก รวมถึงผู้พักอาศัยก็เป็นชาวบ้านที่อาศัยอยู่มาเป็นเวลานาน ดังนั้นจึงไม่นำมาเป็นคู่แข่งเนื่องจากเป็นอพาร์ทเม้นต์คนละระดับ

โดยคู่แข่งส่วนใหญ่จะมีห้องพักทั้งโครงการประมาณ 20-400 ห้อง มีราคาห้องพักเฉลี่ยอยู่ที่ 4,500 บาทต่อห้องต่อเดือน อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 86 % ขนาดห้องโดยทั่วไปจะมีขนาดประมาณ 25 – 30 ตารางเมตร ค่าน้ำเฉลี่ยหน่วยละประมาณ 18 บาท และมีบางโครงการที่ใช้อัตราเหมาต่อคน คนละ 200 บาทต่อเดือน ส่วนค่าไฟเฉลี่ยหน่วยละประมาณ 8 บาท คนพักอาศัยส่วนใหญ่จะเป็นคนทำงาน และมีบางส่วนเป็นนักเรียนนักศึกษา โครงการทั้งหมดมีทั้งเพิ่งเปิดให้บริการและเปิดให้บริการมาแล้วหลายปี ทำให้สภาพของห้องพักมีความแตกต่างกันตามอายุโครงการ

นอกจากอพาร์ทเม้นต์ที่เป็นคู่แข่งแล้ว ผู้ศึกษามีความเห็นว่าคอนโดมิเนียมที่ยัง ขายไม่ได้ก็มีโอกาสที่จะเป็นคู่แข่งได้เช่นกัน เพราะถ้าหากไม่สามารถขายห้องได้ เจ้าของโครงการออาจจะนำห้องมาปล่อยเช่ารายเดือนแทน เพื่อไม่ให้ขาดทุน และนอกจากนี้ยังมีคอนโดมิเนียมที่กำลังก่อสร้างอยู่อีกจำนวนมาก ซึ่งอาจจะกลายเป็นคู่แข่งที่สำคัญในอนาคต โดยจากการสำรวจคอนโดมิเนียมที่ปล่อยเช่าในจังหวัดนครราชสีมานั้นยังมีจำนวนไม่มาก โดยส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดมิเนียมที่ผู้ซื้อนำมาปล่อยเช่าเองและตั้งราคาค่าเช่าที่สูงกว่าอพาร์ทเม้นต์ทั่วไป โดยราคาค่าเช่าเฉลี่ยประมาณ 7,000 ถึง 15,000 บาทต่อห้องต่อเดือน แต่ภายใน คอนโดมิเนียมก็มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่มากกว่าอพาร์ทเม้นต์ เช่น มีฟิตเนส สระว่ายน้ำ รปภ. เป็นต้น ซึ่งในระดับราคาค่าเช่านี้อาจจะเป็นกลุ่มลูกค้าคนละกลุ่มกับอพาร์ทเม้นต์ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นการพัฒนาโครงการจึงต้องคำนึงถึงคู่แข่งเหล่านี้และออกแบบโครงการให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้พักอาศัยมากที่สุดเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดต่อไป

เนื่องจากผู้ศึกษาต้องการข้อมูลเชิงลึกที่สะท้อนความจริงมากที่สุดจึงได้ทำการสัมภาษณ์ เชิงลึกกับผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการอพาร์ทเม้นต์จำนวน 2 คนที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินที่นำมาศึกษา โดยสามารถสรุปข้อมูลได้ ดังนี้

- ในจังหวัดนครราชสีมานั้นมีอพาร์ทเม้นต์จำนวนมาก แต่จะมีอพาร์ทเม้นต์หลายเกรด มีตั้งแต่ อพาร์ทเม้นต์ราคาแพงไปจนถึงราคาถูก ซึ่งลักษณะของห้องพักก็จะแตกต่างกันไปด้วยตามราคา
- มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ประมาณ 70-80%
- ขนาดห้องพัก 25-30 ตารางเมตร
- ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000-5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน
- ระยะเวลาพักอาศัยประมาณ 4 เดือนขึ้นไป
- ลูกค้าที่มาพักส่วนใหญ่จะเป็นคนทำงานในจังหวัดนครราชสีมา มีทั้งทำงานในตัวเมืองและนอกเมือง แต่เลือกมาพักอาศัยอยู่ในบริเวณดังกล่าว

5.4 SWOT Analysis

5.4.1 จุดแข็งของโครงการ

1. ทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ใกล้กับถนนมิตรภาพซึ่งเป็นถนนสายหลัก ทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเข้าออก นอกจากนี้ที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้กับเซฟวันพลาซ่า ซึ่งเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ มีทั้งตลาดสดและตลาดนัดขนาด 66 ไร่ ที่เปิดบริการทุกวัน ทำให้มีความสะดวกในเรื่องการกินอยู่และการเดินทาง
2. โครงการอยู่ไม่ไกลจากศูนย์การค้าและร้านค้าต่างๆมากนัก ใช้เวลาไม่นาน และสามารถใช้บริการรถสาธารณะหรือรถส่วนบุคคลได้

5.4.2 จุดอ่อนของโครงการ

1. ชื่อเสียงและประสบการณ์ของผู้บริหารยังน้อย เนื่องจากยังไม่เคยพัฒนาโครงการมาก่อน และยังเป็นโครงการใหม่ อาจจะทำให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจ หรือไม่มีความมั่นใจในการมาพัก
2. ที่ตั้งโครงการอยู่ในซอยขนาดเล็ก ลูกค้าอาจจะมองไม่เห็นโครงการ ทำให้ไม่เป็นที่รู้จัก อาจจะส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้มาพัก

5.4.3 โอกาส

1. นโยบายรัฐบาลที่เอื้ออำนวยและผลักดันจังหวัดนครราชสีมาให้มีความก้าวหน้า เช่น การสร้างรถไฟรางคู่ รถไฟฟ้าความเร็วสูง รวมถึงการวางแผนพัฒนาให้จังหวัดนครราชสีมากลายเป็นจังหวัดต้นๆของประเทศ ทำให้เมืองขยายตัว เกิดการอพยพเข้ามาของแรงงาน ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจอพาร์ทเม้นต์
2. แนวโน้มของระดับราคาค่าเช่าอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมามีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ถือเป็นโอกาสที่ดีของผู้ประกอบการที่จะได้รับผลดีจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ

5.4.4 อุปสรรค

1. จังหวัดนครราชสีมามีอพาร์ทเม้นต์และหอพักจำนวนมาก รวมถึงมีนักลงทุนเข้ามาลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ค่อนข้างมากเนื่องจากมองว่าเป็นจังหวัดที่เศรษฐกิจเจริญเติบโตสูง อาจจะส่งผลให้มีคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต
2. ผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำ จะทำให้ค่าจ้างแรงงานในการก่อสร้างโครงการสูงขึ้นกว่าโครงการที่สร้างมานานแล้ว ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างสูงกว่าคู่แข่ง รวมถึงแรงงานที่

ขาดแคลนในปัจจุบัน อาจจะทำให้การก่อสร้างโครงการไม่เป็นไปตามเวลาที่วางแผนไว้ ทำให้มีต้นทุนในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น

3. คู่แข่งทดแทนประเภทอื่นๆ เช่น บ้านเช่า เซอร์วิสอพาร์ทเม้นต์ รวมถึงคอนโดมิเนียม ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอาจจะช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาดไป เนื่องจากราคาที่ดินในจังหวัดนครราชสีมานั้นยังไม่สูงมาก ทำให้นักลงทุนมีโอกาสเข้ามาลงทุนได้ง่ายขึ้น

5.5 STP Analysis

5.5.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาด คือ กระบวนการในการแบ่งหรือแยกลูกค้าออกเป็นกลุ่มย่อยๆ เพื่อให้ลูกค้าที่มีลักษณะความต้องการคล้ายคลึงกันมาอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ประโยชน์ของการแบ่งส่วนตลาดคือเพื่อสามารถแยกตลาดออกเป็นส่วนๆและทำให้เห็นความเด่นชัดที่แตกต่างกันของ คุณสมบัติ และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อยู่ในแต่ละส่วนของตลาด เพื่อจะได้วางแผนและใช้ความพยายามทางการตลาดได้เหมาะสมกับแต่ละส่วนตลาด โดยการใช้เกณฑ์แบ่งกลุ่มลูกค้าในตลาดอพาร์ทเม้นต์ สามารถแบ่งได้โดยใช้ปัจจัยต่างๆมาพิจารณา ได้แก่ เกณฑ์ทางประชากร (Demographic), เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic),เกณฑ์ทางพฤติกรรม (Behavioral) และ เกณฑ์ทางจิตวิทยา (Psychographic) และจากการสอบถามเชิงลึก สามารถแบ่งได้ ดังนี้

1. เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

- เพศ : หญิง / ชาย
- อายุ :15 – 25 ปี / 25 ปีขึ้นไป
- อาชีพ : นักเรียน / นักศึกษา / คนวัยทำงาน
- รายได้ : ต่ำกว่า 10,000 บาท / 10,000–15,000 บาท / 15,000 บาทขึ้นไป
- การศึกษา : มัธยมศึกษา / ปริญญาตรี
- ภูมิลำเนาเดิม : กรุงเทพและปริมณฑล / ต่างจังหวัด / ต่างอำเภอ

2. เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

- สถานที่ทำงาน : ทำงานในอ. เมือง จ.นครราชสีมา / ทำงานนอก อ.เมืองจ.นครราชสีมา
- สถานศึกษา : ศึกษาใน อ. เมือง จ.นครราชสีมา / ศึกษานอก อ. เมือง จ.นครราชสีมา

3. เกณฑ์ด้านพฤติกรรม (Behavioral Segmentation)

- ปัจจัยในการเช่า : ทำเลที่ตั้ง / สิ่งอำนวยความสะดวก / ความปลอดภัย / ขนาดห้องพัก / ราคาห้องพัก
- การเดินทาง : เดินทางโดยรถส่วนตัว / เดินทางโดยรถสาธารณะ

4. เกณฑ์ด้านจิตวิทยา (PsychographicSegmentation)

- รูปแบบการดำเนินชีวิต : ชอบความสะดวกสบาย / ชอบความทันสมัย / ชอบความเป็นส่วนตัว

5.5.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกิจกรรมในการประเมินผลและการเลือกส่วนตลาดที่เห็นว่าเหมาะสม ตลอดจนเป็นส่วนตลาดที่มีโอกาสทางการตลาด โดยในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั้นให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่มีความเป็นไปได้ มีศักยภาพและอัตราเติบโตของธุรกิจสูง โดยลูกค้านั้นสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักๆ ได้แก่

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ เพศหญิงและเพศชาย ที่มาอายุมากกว่า 25 ปีขึ้นไป มีระดับรายได้ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป และอยู่ในวัยทำงาน โดยมีสถานที่ทำงานอยู่ในอำเภอเมืองนครราชสีมา โดยมีภูมิลำเนาเดิม คือ กรุงเทพและปริมณฑล ต่างจังหวัดหรือต่างอำเภอ และพิจารณาเช่าที่พักจากปัจจัยต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัย ขนาดห้องพัก และราคาห้องพัก รวมถึงเป็นคนที่เดินทางโดยรถส่วนตัว หรือเดินทางโดยรถสาธารณะ

- ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายหลัก

ชื่อ : นางสาวยินดี มาพัก

อายุ :30ปี

อาชีพ : พนักงานบริษัท

สถานที่ทำงาน : บริษัทเอกชน อ.เมือง จ.นครราชสีมา

ภูมิลำเนาเดิม : อ.สูงเนิน จ.นครราชสีมา

รายได้ : 20,000 บาทต่อเดือน

การใช้ชีวิต : เป็นคนรักอิสระ ชอบความสะดวกสบาย

นางสาวยินดี มาพักต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับที่ทำงาน ที่มีความสะดวกสบายในการเดินทาง และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน โดยต้องการห้องพักที่มีความสะอาด และราคาห้องพัก อยู่ในระดับปานกลาง

2. กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ นักเรียน นักศึกษา เพศหญิงและเพศชาย ที่มาอายุตั้งแต่ 15 ถึง 25 ปีมีระดับรายได้ต่อเดือนมากกว่า 6,000 บาท และกำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาโดยมีภูมิลำเนาเดิม คือ ต่างจังหวัด หรือต่างอำเภอ และพิจารณาเช่าที่พักจากปัจจัยต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัย ขนาดห้องพัก รวมถึงเป็นคนที่เดินทางโดยรถส่วนตัว หรือเดินทางโดยรถสาธารณะ

- ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายรอง

ชื่อ : นายอารมณ์ดี มีใจ

อายุ :21 ปี

อาชีพ : นักศึกษา

สถานที่ศึกษา : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ภูมิลำเนาเดิม : อ.ห้วยแถลง จ.นครราชสีมา

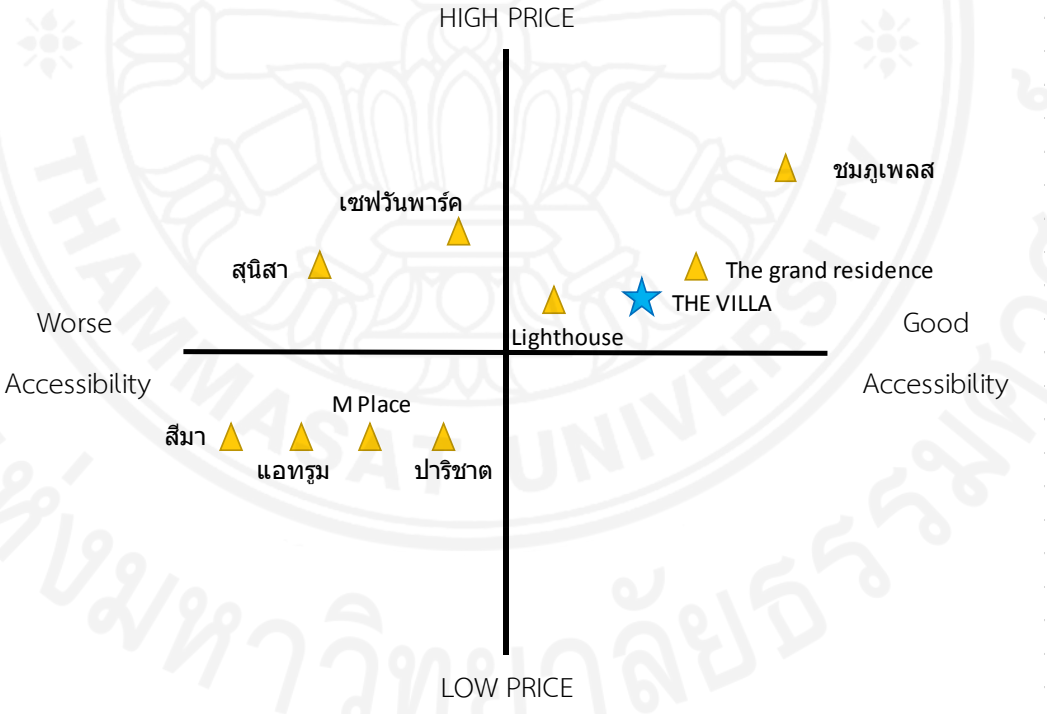
รายได้ : 13,000 บาทต่อเดือน

การใช้ชีวิต : ชอบเข้าสังคม ชอบออกไปเที่ยวกับเพื่อนและชอบความสะดวกสบาย

นายอารมณ์ดี มีใจต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน มีความ สะดวกสบายในการเดินทาง และมีความปลอดภัย ไม่จำเป็นต้องอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยมาก และไม่ได้สนใจเรื่องราคาห้องพัก แต่ต้องการห้องพักที่ดูดี สะอาด และทันสมัย

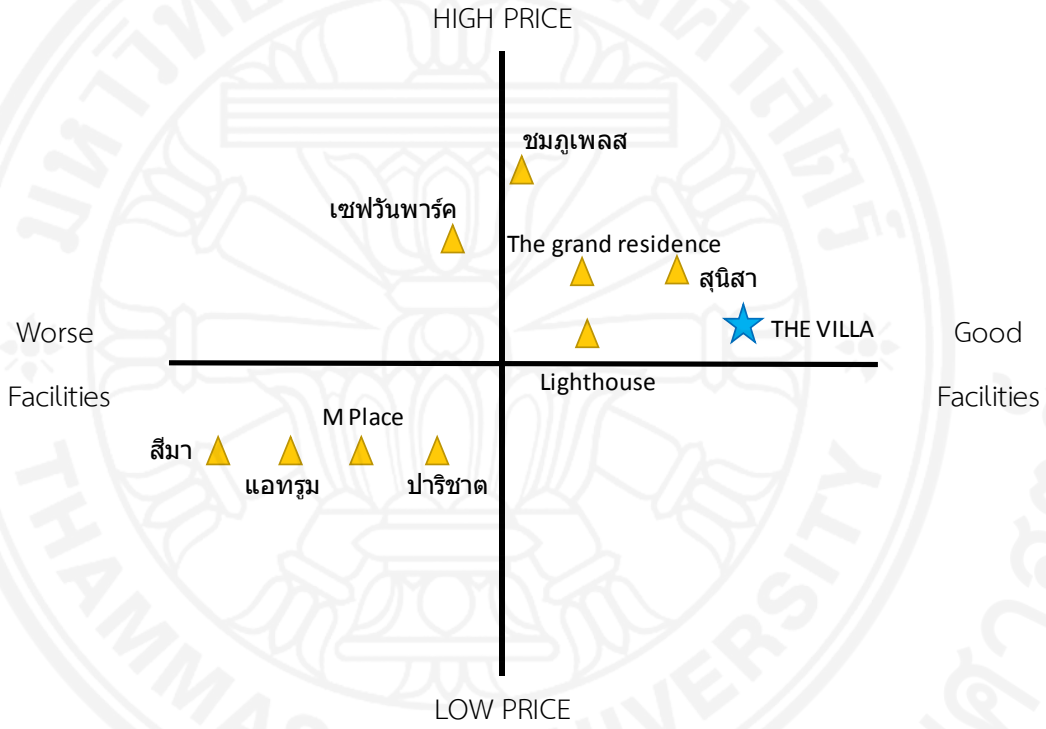
5.5.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

เพื่อกำหนดตำแหน่งทางการตลาดที่ชัดเจน สามารถวางตำแหน่งทางการตลาดโดยใช้เกณฑ์ ด้านราคา กับความสะดวกในการเข้าถึง และ ด้านราคากับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ โดยแสดงตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบกับคู่แข่งทั้งทางตรงด้วย Perceptual Map ดังนี้



ภาพที่ 5.15 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการและคู่แข่งหลัก โดยใช้เกณฑ์ราคาและความสะดวกในการเข้าถึง

เมื่อเปรียบเทียบปัจจัยด้านราคาและด้านความสะดวกในการเข้าถึงกับคู่แข่งแล้ว พบว่า โครงการ Villa Garden มีความสะดวกในการเข้าถึงมากกว่าคู่แข่งหลายๆโครงการ เพราะโครงการอยู่ใกล้กับถนนมิตรภาพ แต่มีคู่แข่งหลายแห่งที่ตั้งอยู่ในซอยขนาดเล็กและแคบ ส่วนในด้านของราคาห้องพักของโครงการ Villa Garden อยู่ในระดับปานกลาง และต่ำกว่าคู่แข่งอีกหลายโครงการ



ภาพที่ 5.16 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการและคู่แข่งหลัก
โดยใช้เกณฑ์ราคาและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้านปัจจัยราคาและด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการแล้ว พบว่า โครงการVilla Garden มีความได้เปรียบกว่าคู่แข่งในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวก เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่าอพาร์ทเม้นต์ทั่วๆไป คือ มีสระว่ายน้ำ ห้องนั่งเล่น ร้านค้า ห้องซักผ้า เป็นต้น ซึ่งอพาร์ทเม้นต์ส่วนใหญ่จะไม่มี รวมถึงราคาห้องพักยังต่ำกว่าคู่แข่ง หลายๆโครงการอีกด้วย จึงเป็นโอกาสทางการตลาดของโครงการที่จะนำสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆมาเป็นจุดขาย

5.6 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด หรือ 4P เป็นการวางกลยุทธ์ในด้านต่างๆเพื่อให้การพัฒนาโครงการเป็นไปตามขั้นตอนและประสบความสำเร็จ โดยจะประกอบไปด้วยการพิจารณาด้านผลิตภัณฑ์ (Product)ราคา (Price)สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการสร่งเสริมทางด้านการตลาด (Promotion)

5.6.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (ProductStrategy)

1. โลโก้โครงการ

ภาพที่ 5.17 แสดงภาพโลโก้โครงการ

2. รูปแบบโครงการ

Villa Garden เป็นโครงการอพาร์ทเม้นต์ที่เน้นการออกแบบโครงการและห้องพัก ที่มีความทันสมัย ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันโดยมีรูปแบบของโครงการ ดังนี้

- อาคารอยู่อาศัยรวมจำนวน 1 อาคาร
- อาคารจำนวน 6 ชั้น
- มีห้องพักทั้งหมด 78 ห้อง แบ่งเป็น 2 แบบ ได้แก่
  ขนาด 30 ตารางเมตร จำนวน 67 ห้อง
  ขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 11 ห้อง
- ที่จอดรถยนต์จำนวน 19 คัน
- ที่จอดรถมอเตอร์ไซค์ประมาณ 40 คัน

3. Concept ของโครงการ

เป็นอพาร์ทเม้นต์ที่ต้องการให้ผู้พักอาศัยรู้สึกเหมือนอยู่คอนโดมิเนียม แต่จ่ายในราคาที่ ถูกกว่า โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่มากกว่าความเป็นอพาร์ทเม้นต์ เพื่อให้ผู้พักอาศัยสัมผัสได้ถึงความเป็นคอนโดมิเนียมจริงๆ

4. ลักษณะของห้องพัก

ห้องพักตกแต่งแบบทันสมัยและสวยงามโดยมี

- ห้องขนาด 30 ตารางเมตร จำนวน 67 ห้อง
- ห้องพักขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 11 ห้อง

5. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

- ทีวี
- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- ห้องน้ำในตัว
- ระเบียงส่วนตัว
- เฟอร์นิเจอร์ ประกอบด้วย ตู้เสื้อผ้า เตียงนอน ที่นอน ตู้เย็น โต๊ะอาหาร

6. สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

- Lobby
- ห้องนั่งเล่น
- ห้องซักผ้า
- ร้านอาหาร
- ฟิตเนส
- สระว่ายน้ำ
- สวนหย่อมสำหรับพักผ่อน
- ตู้น้ำหยอดเหรียญ
- Wi-Fi

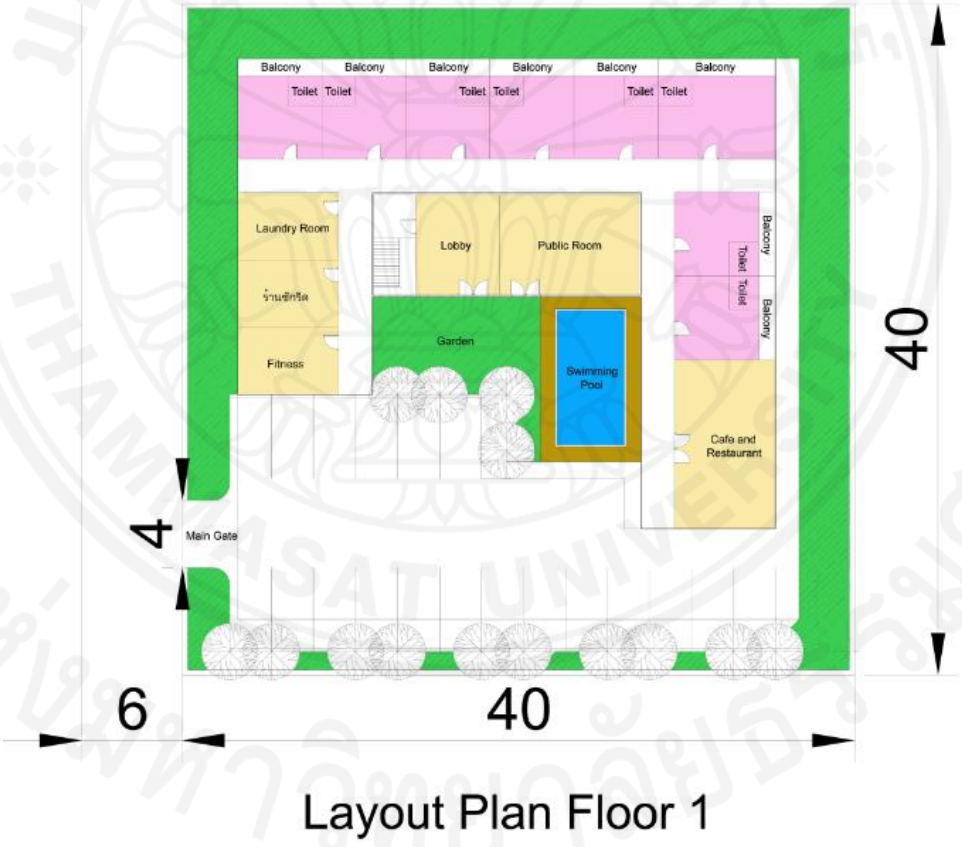
7. การบริหารจัดการโครงการ

ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมงประกอบด้วย

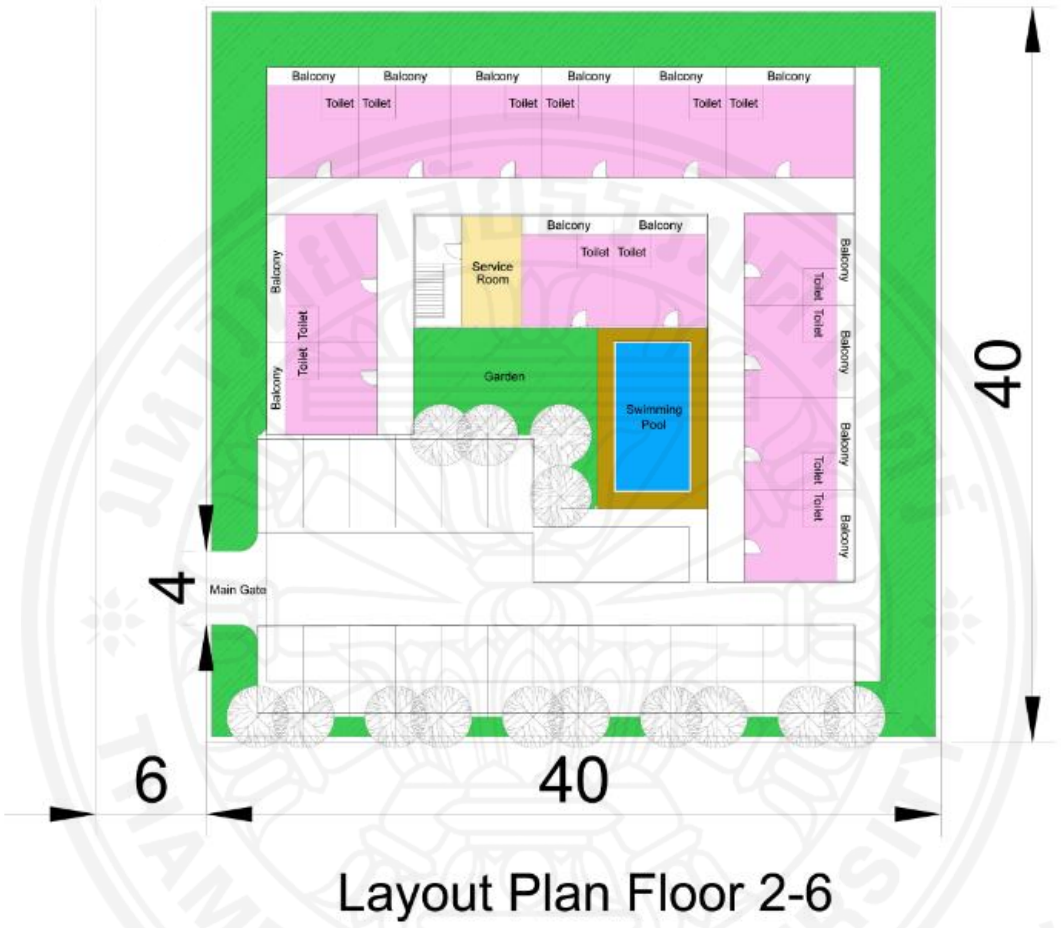
- Keycard
- CCTV

8. ผังโครงการและตัวอย่างลักษณะภายนอกของโครงการ

แนวคิดในการออกแบบโครงการ จะออกแบบอาคารเป็นรูปตัวยู (U Shape) เพื่อให้ห้องพักส่วนใหญ่สามารถมองเห็นหน้าโครงการและมองลงมาชั้นล่างที่เป็นส่วนของสระว่าย น้ำและสวนหย่อมได้ ทำให้ผู้พักอาศัยรู้สึกโปร่ง โล่ง สบายมากขึ้น



ภาพที่ 5.18 แสดงผังโครงการ ชั้น 1



ภาพที่ 5.19 แสดงผังโครงการ ชั้น 2 – 6

9. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

การมีสิ่งอำนวยความสะดวกโครงการ จะทำให้ผู้พักอาศัยที่เหนื่อยจากการทำงานหรือจากกิจวัตรประจำวันที่หนักหน่วง สามารถมาผ่อนคลายด้วยการแช่น้ำในสระว่ายน้ำ หรือมานั่งพักผ่อนที่ห้องหนังสือ หรือสามารถนั่งเล่นที่สวนหย่อมในตอนเย็นๆได้รวมถึงผู้ที่รักการออกกำลังกายก็สามารถมาออกกำลังกายในห้องฟิตเนสได้

5.6.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Pricing Strategy)

การตั้งราคาของห้องพักนั้นจะตั้งราคาโดยใช้ราคาคู่แข่งขัน เนื่องจากเป็นราคาที่เหมาะสมในตลาดแล้ว และเป็นราคาที่ผู้พักอาศัยมีความยินดีจ่าย แต่โครงการ Villa Garden มีความได้เปรียบมากกว่าในเรื่องของทำเลที่ตั้งและสิ่งอำนวยความสะดวกที่โดดเด่นและแปลกใหม่กว่าที่อื่นๆ โดยมีอัตราต่างๆ ดังนี้

- ราคาห้องพักขนาด 30 ตารางเมตร 4,500 บาทต่อห้องต่อเดือน
- ราคาห้องพักขนาด 42 ตารางเมตร 5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน
- ค่ามัดจำ 2 เดือน
- ค่าน้ำ 200 บาทต่อคน
- ค่าไฟ 10 บาทต่อยูนิต
- ค่าอินเตอร์เน็ต 100 บาทต่อเดือน
- ค่าเช่า Café & Restaurant 8,000 บาทต่อเดือน
- ค่าเช่าร้านซักรีด 4,000 บาทต่อเดือน

5.6.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (PlaceStrategy)

โครงการมีการวางแผนการส่งเสริมทางการตลาด เพื่อเป็นช่องทางให้กับลูกค้าสามารถ ติดต่อสอบถามหรือติดต่อเพื่อเช่าห้องพักได้ โดยมีรายละเอียดการจัดจำหน่าย ดังนี้

1. Website

การนำเสนอโครงการผ่านทางเว็บไซต์ ทำให้ผู้ที่สนใจสามารถทราบข้อมูลของทางโครงการเบื้องต้นได้ทันที และสามารถสอบถามออนไลน์ได้ตลอดเวลา ถือเป็นช่องทางที่มีความสะดวกและเข้าถึงผู้ที่สนใจได้เป็นอย่างดี

2. สำนักงานขาย

มีสำนักงานอยู่ที่โครงการและมีพนักงานคอยดูแลและให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เข้ามาสอบถามรายละเอียดโครงการ ทำให้ผู้ที่สนใจสามารถมาสอบถามและขอดูห้องพักตัวอย่างได้ทันที

5.6.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมทางด้านการตลาด (PromotionStrategy)

1. ป้ายประชาสัมพันธ์

- ติดตั้งป้ายประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่หน้าโครงการเพื่อประชาสัมพันธ์ให้คนในละแวกนั้นหรือคนที่สัญจรผ่านไปมาพบเห็นและรับทราบเกี่ยวกับโครงการ
- ติดตั้งป้ายประชาสัมพันธ์ตามจุดต่างๆในตัวเมือง มหาวิทยาลัย ตลาด และแหล่งชุมชน เพื่อให้โครงการเป็นที่รู้จักในจังหวัด
- ติดตั้งป้ายบอกทางในโซนบริเวณใกล้กับโครงการ เพื่อให้ทราบถึงเส้นทางในการเดินทางมายังโครงการ

2. เว็บไซต์

โฆษณาผ่านเว็บไซต์สื่อกลางการหาที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเม้นต์ของจังหวัดนครราชสีมา โดยเว็บไซต์ที่ได้รับความนิยมได้แก่

- http://www.renthub.in.th
- http://www.ddproperty.com
- http://www.hongpakth.com

3. สิ่งพิมพ์

สื่อสารผ่านสิ่งพิมพ์ประเภทใบปลิว โดยทำการแจกใบปลิวตามจุดต่างๆที่สำคัญ เช่น มหาวิทยาลัย ตลาดนัด ศูนย์การค้า เป็นต้น

4. บูธ

จัดตั้งบูธบริเวณแหล่งงาน และในมหาวิทยาลัย เพื่อแนะนำโครงการให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

5. โปรโมชั่นพิเศษ

- เข้าอยู่ภายในสองเดือนแรกที่เปิดให้บริการ ลดค่ามัดจำเหลือ 1 เดือน
- ทำสัญญาเช่า 1 ปี ลดค่าเช่าครึ่งเดือนในเดือนแรก
- แนะนำเพื่อนจากอพาร์ทเม้นต์อื่นมา ลดค่าเช่าให้ผู้แนะนำ 10% เป็นเวลา 2เดือน

5.7 แผนการตลาด (Marketing Plan)

การวางแผนประชาสัมพันธ์และกิจกรรมทางการตลาด จะเริ่มดำเนินการประชาสัมพันธ์ก่อนเปิดโครงการ 2 เดือน โดยในปีแรกของโครงการจะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดเป็นจำนวนเงิน 81,000 บาท

ตารางที่ 5.14 แสดงแผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาด

Action/Period	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	SUM
ป้ายไวนิล	30,000					30,000
ใบปลิว	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	25,000
บูธ		5,000		5,000		10,000
Websiteโครงการ	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	8,000
Websiteอื่นๆ			2,000	2,000	2,000	6,000
Sum	37,000	12,000	9,000	14,000	9,000	81,000

บทที่ 6
การบริหารงานก่อสร้าง

การบริหารงานก่อสร้างเพื่อให้โครงการก่อสร้างได้เสร็จตามวันและเวลาที่กำหนด ภายในวงเงินงบประมาณที่กำหนด และได้โครงการในลักษณะที่ตรงตามความต้องการ ดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนการบริหารงานก่อสร้าง โดยจะมีการวางแผน การประมาณการ และการควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามขั้นตอน เพื่อเรียงลำดับงานก่อนหลัง ประกอบกับการควบคุมระยะเวลาการก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนย่อย เพื่อไม่ให้สับสนหรือทับซ้อนกัน โดยการทำแผนงานก่อสร้างจะมีรายละเอียด ดังนี้

6.1 รายละเอียดงานโครงการ

โครงการเป็นอาคารสูง 6 ชั้น 1 อาคาร จำนวนห้องพัก 78 ยูนิต แบ่งเป็น 2 แบบ ได้แก่ ขนาด 30 ตารางเมตร จำนวน 67 ห้อง และ ขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 11 ห้อง มีที่จอดรถประมาณ 59 คัน โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

- ชั้น 1 มีห้องพัก จำนวน 8 ห้อง และมี ฟิตเนส ห้องอาหาร สระว่ายน้ำ ห้องนั่งเล่น ห้องซักผ้า สวนหย่อม และที่จอดรถ
- ชั้น 2 มีห้องพักจำนวน 14 ห้อง
- ชั้น 3 มีห้องพักจำนวน 14 ห้อง
- ชั้น 4 มีห้องพักจำนวน 14 ห้อง
- ชั้น 5 มีห้องพักจำนวน 14 ห้อง
- ชั้น 6 มีห้องพักจำนวน 14 ห้อง

6.2 รายละเอียดงานก่อสร้าง

ตารางที่ 6.1 แสดงรายละเอียดงานก่อสร้าง

เสาเข็ม	เสาเข็มเจาะหล่อในที่
ฐานราก	คอรกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
พื้น	พื้นคอนกรีตสำเร็จรูป
ช่องบันไดหนีไฟ	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
หลังคา	โครงสร้างเหล็กปูนเมทัลชีท
บันได	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
ระบบไฟฟ้า	จ่ายไฟฟ้าผ่านเข้าหม้อแปลงและแปลงเป็นกระแสไฟฟ้าเข้าแผงสวิตช์
ระบบประปาและสุขาภิบาล	รับน้ำประปาจาการประปานครหลวงขึ้นมาเก็บไว้ในถังเก็บน้ำบนหลังคา
ระบบดับเพลิง	ติดตั้งถังดับเพลิงตามจุดต่างๆ
ระบบปรับอากาศ	ระบบปรับอากาศแบบ Split Type
ระบบป้องกันฟ้าผ่า	ใช้ระบบ Radio active
ระบบอินเตอร์เนตไร้สาย	ใช้ระบบ Wifi Internet
ระบบสัญญาณโทรทัศน์	ติดตั้งจานรับสัญญาณ
ระบบ keycard	ใช้ระบบ keycard ควบคุมการเข้าออก
ระบบ CCTV	ติดตั้งในบริเวณส่วนกลางและทางเดิน

6.3 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม

ตารางที่ 6.2 แสดงรายละเอียดงานงานสถาปัตยกรรม

พื้น	
ส่วนกลาง	พื้นปูกระเบื้องผิวด้านขนาด 60x60 ซม.
ห้องพัก	พื้นปูกระเบื้องสีขาวขนาด 60x60 ซม.
ห้องน้ำ	พื้นปูกระเบื้องคัมพานาขนาด 8x8 ซม.
ระเบียง	พื้นคอนกรีตขัดมัน
ผนัง	
ส่วนกลาง	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบทาสี
ห้องพัก	ผนังก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบทาสี
ห้องน้ำ	ผนังปูกระเบื้องเคลือบ
ฝ้าเพดาน	
ส่วนกลาง	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ดหนา 9 มม.
ห้องพัก	-
ห้องน้ำ	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด ชนิดกันชื้นหนา 9 มม.
สุขภัณฑ์	
สุขภัณฑ์	Cotto หรือเทียบเท่า
ประตูหน้าต่าง	
วงกบ	ประตูวงกบไม้ หน้าต่างวงกบอลูมิเนียม
บานประตู	สำเร็จรูปขนาด 90 x 200 ซม.
กระจก	เขียวใสตัดแสงหนา 6 มม.

6.4 ขั้นตอนในการวางแผนการก่อสร้าง

สามารถแบ่งเป็น 3 ช่วงสำคัญ ดังนี้

6.4.1 ช่วงก่อนดำเนินงานก่อสร้าง

ใช้เวลาในการดำเนินงานและวางแผนประมาณ 3 เดือน โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. งานออกแบบ มีรายละเอียดที่เกี่ยวข้อง คือ งานออกแบบด้านสถาปัตยกรรม งานออกแบบด้านโครงสร้างทางวิศวกรรม และงานออกแบบระบบประกอบอาคาร เช่น งานไฟฟ้า งานประปา งานระบบอากาศ งานระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

- เริ่มโครงการโดยการกำหนดขอบเขตและรูปแบบ รวมถึงลักษณะของโครงการ โดยการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่าง เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และจัดทำรายละเอียดโครงการ
- การออกแบบโครงการในทางเลือกที่เหมาะสมที่สุด และพัฒนาแบบในขั้นรายละเอียด
- การจัดทำเอกสารงานก่อสร้าง ได้แก่ การผลิตแบบก่อสร้าง การประมาณราคาขาย การทำสัญญาก่อสร้าง และการบริหารการใช้งานอาคาร

2. การจัดทำงบประมาณโครงการ เพื่อให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานก่อสร้างทั้งโครงการ และให้เป็นไปตามงบประมาณที่กำหนด รวมถึงการติดต่อกับธนาคารพาณิชย์เพื่อเจรจาเรื่องการกู้ยืมเงินลงทุนสำหรับนำมาพัฒนาโครงการ โดยจะคุยในรายละเอียดของขั้นตอนการกู้ยืม อัตราดอกเบี้ย และเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

3. การจัดหาผู้รับเหมา จะเป็นขั้นตอนการจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสิทธิภาพ โดยจะมีทั้งผู้รับเหมาหลัก และผู้รับเหมารายย่อย โดยจะมีรายละเอียดงานที่รับผิดชอบแตกต่างกันไปและเนื่องจากโครงการเป็นโครงการขนาดเล็กที่อยู่ต่างจังหวัด จึงไม่จำเป็นต้องทำการประมูล อาจจะใช้วิธีการหาผู้รับเหมาที่มีความคุ้นเคยหรือเคยร่วมงานกันมาก่อนหรือเป็นผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ในการก่อสร้างอพาร์ทเม้นต์ภายในจังหวัด

6.4.2 ช่วงงานก่อสร้าง

ใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างประมาณ 9 เดือน โดยจะแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. ตัวอาคาร

- งานเสาเข็มและฐานราก
- งานโครงสร้าง
- งานสถาปัตยกรรม
- งานระบบทั้งหมด
- งานตกแต่งภายในและภายนอก

2. ภายนอกอาคาร

- งานสาธารณูปโภค
- งานถนนและที่จอดรถ
- งาน Landscape

3. ตรวจสอบและรับมอบงาน

- ทดสอบระบบทั้งหมด
- ตรวจสอบและแก้ไขจุดบกพร่อง
- ส่งเอกสารคู่มือแบบที่ใช้ก่อสร้างจริง
- ตรวจสอบขั้นสุดท้าย
- ส่งมอบงานอาคาร

6.4.3 ช่วงหลังก่อสร้าง

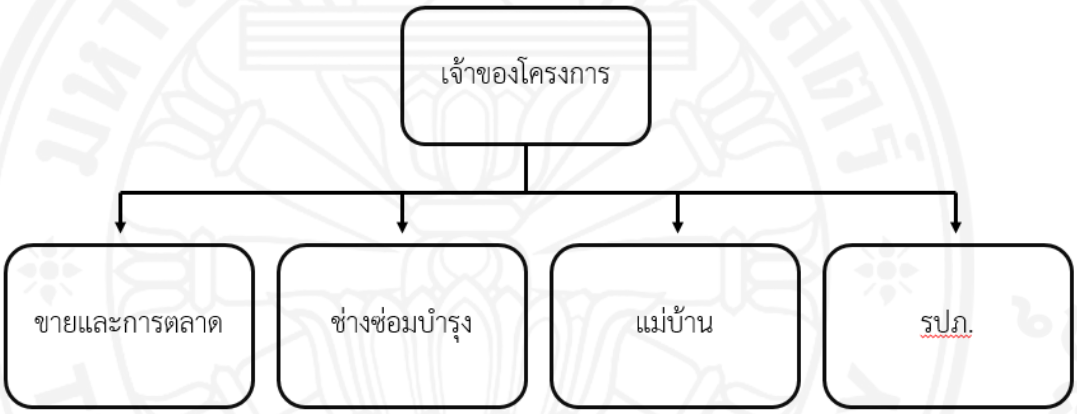
เป็นช่วงรับประกันผลงานการก่อสร้างตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งหากมีปัญหาเกิดขึ้น ผู้รับเหมาจะต้องรับผิดชอบในการแก้ไขงาน แต่ถ้าไม่มีปัญหาเมื่อครบระยะเวลาตามที่กำหนด เจ้าของโครงการจะต้องคืนเงินประกันให้กับผู้รับเหมา

บทที่ 7

การบริหารการจัดการ

การบริหารการจัดการจะเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนก่อนการก่อสร้างไปจนถึงก่อสร้างเสร็จ โดยมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่าย ดังนี้

7.1 ผังการจัดโครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 7.1 แสดงผังการจัดโครงสร้างองค์กร

7.2 การบริหารโครงการ

เป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ โดยจะสามารถแบ่งเป็นการบริหารในส่วนต่างๆ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

7.2.1 ห้องพัก

- ดูแลรักษาห้องพักรวมถึงเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ
- ทำความสะอาดทุกวัน
- ทดสอบอุปกรณ์เป็นระยะตามมาตรฐาน

7.2.2 พื้นที่ส่วนกลาง

- ดูแลรักษาให้มีความสะอาดอยู่ตลอดเวลา
- แก้ไขสิ่งบกพร่อง หรือจุดที่มีปัญหาในการใช้งาน

7.2.3 งานระบบต่างๆ

- ดูแลและควบคุมให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมแก่การใช้งาน
- วางแผนการใช้พลังงานให้มีประวิทธิภาพ

7.2.4 ประกันภัย

- ทำประกันภัยอาคาร โดยใช้กรมธรรม์ที่เสี่ยงภัยทรัพย์สินทุกชนิด โดยจะทำสัญญาปีต่อปี

บทที่ 8

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

8.1 สมมติฐานที่ใช้ในการศึกษา

8.1.1 เงินลงทุนในโครงการ

ตารางที่ 8.1 แสดงรายการเงินลงทุนของโครงการ

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าที่ดิน	400	ตรว.	13,780	5,512,000
ค่าปรับปรุงดิน	1	ไร่	100,000	100,000
ค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่ง	3,800	ตรม.	10,000	38,000,000
ค่า Landscape		ตรม.	600	-
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง				43,612,000
ค่าออกแบบ	1	ครั้ง	380,000	380,000
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง / ขอสาธารณูปโภค	1	ครั้ง	38,000	38,000
รวมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและการบริหาร				44,030,000

8.1.2 โครงสร้างเงินทุน

แหล่งเงินทุนของโครงการ ได้มาจากสองแหล่ง คือ เงินทุนของเจ้าของ และ เงินกู้จากสถาบันการเงิน

ตารางที่ 8.2 แสดงสัดส่วนและต้นทุนเงินลงทุนของโครงการ

แหล่งเงินทุน	สัดส่วน	ต้นทุนเงินทุน
เงินกู้	40%	7.525%
เงินทุนเจ้าของ	60%	8%
รวมเงินลงทุน	100%	

แหล่งเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ ใช้ข้อมูลอ้างอิงจากธนาคารกรุงไทย คือมีสัดส่วนกู้ยืมสูงสุดไม่เกิน 80% ของมูลค่าโครงการ และอัตราดอกเบี้ย MLR + 1 คือ 7.525 % เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายเล็กและเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่ยังไม่มีประสบการณ์ โดยมีระยะเวลาผ่อนชำระ 10 ปี

8.1.3 ต้นทุนของเงินทุน

เป็นการคำนวณต้นทุนของแหล่งที่มาของเงินทุนโครงการ โดยนำมาคำนวณแบบหาค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) เพื่อที่จำนำไปใช้เป็น Discount rate ในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน ดังนี้

$$WACC = W_d\ (K_d)(1\text{-}Tax) + W_E\ (K_E)$$

$$= 0.4\ (7.525\%)(1\text{-}0.2) + 0.6\ (8\%)$$

$$= 7.21\ \%$$

โดยที่

W_d คือ สัดส่วนของเงินกู้ระยะยาวที่ใช้ในโครงการ

K_d คือ ต้นทุนส่วนเพิ่มของหนี้สิน (marginal cost of debt) ในโครงสร้างเงินทุน

W_E คือ สัดส่วนของเงินทุนที่เจ้าของใช้ในโครงการ

K_E คือ ต้นทุนเงินทุนส่วนของเจ้าของ

8.2 สมมติฐานการประมาณการด้านรายจ่ายและรายได้

8.2.1 ค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 8.3 แสดงค่าใช้จ่ายของโครงการ

รายการ	จำนวน(คน)	เงินเดือนต่อคน	จำนวนเดือน	ค่าใช้จ่ายปีแรก
เงินเดือนพนักงาน				
พนักงานดูแลโครงการ	1	8,000	12	96,000
พนักงานทำความสะอาด	1	7,000	12	84,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	8,000	12	192,000
ค่าใช้จ่ายการตลาด				
ค่าใช้จ่ายการตลาด และทำโปรโมชั่น				81,000
รวมค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและการตลาด				453,000

รายการ	จำนวนห้อง	รายจ่ายต่อเดือน	รายจ่ายต่อปี
CAPEX			30,000
ค่าน้ำค่าไฟส่วนกลาง	-	3,500	3,500
ค่าน้ำค่าไฟห้องพัก	78	1,024	958,464
รวมรายได้			991,964

การประมาณการรายจ่าย แบ่งออกเป็น

- ค่าบริหาร คิดเป็นเงินเดือนพนักงาน 31,000 บาท ต่อเดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป
- ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดปีแรก 81,000 บาท และปีต่อๆไป ปีละ 5,000 บาท
- ค่าน้ำประปา ไฟฟ้าของห้องพัก ประมาณการ 1,024 บาท ต่อเดือนต่อห้อง ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป
- ค่าน้ำประปา ไฟฟ้าของส่วนกลาง ประมาณการ 3,500 บาท ต่อเดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป
- ค่าซ่อมบำรุงปีละ 30,000 บาท ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

- ค่าภาษีโรงเรือนคิดเป็นอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้รวมค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์และค่าเช่าห้องพัก

8.2.2 รายได้

ตารางที่ 8.4 แสดงรายได้ของโครงการ

รายการ	จำนวนห้อง	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
ห้องพักขนาด 30 ตรม.	67	4,500	3,618,000
ห้องพักขนาด 42 ตรม.	11	5,000	660,000
ร้านค้าและพื้นที่ให้เช่า	4	4,000	192,000
ค่าน้ำค่าไฟ	78	1,300	1,216,800
รวมรายได้			5,686,800

การประมาณการรายได้ แบ่งออกเป็น

1. รายได้ค่าเช่าห้องพัก

- ห้องพักขนาด 30 ตารางเมตร อัตราค่าเช่า 4,500 บาทต่อห้องต่อเดือน
- ห้องพักขนาด 42 ตารางเมตร อัตราค่าเช่า 5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน

โดยอัตราค่าเช่านี้ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

โดยในปีแรกหลังก่อสร้างเสร็จมีอัตราการเข้าพัก 50 %

ปีที่ 2 ปีที่ 3 และ ปีที่ 4 มีอัตราการเข้าพักที่ 60% 70% และ 80% ตามลำดับ

2. รายได้ค่าเช่าเชิงพาณิชย์

ค่าเช่าจากร้านค้า อัตราค่าเช่า 4,000 บาทต่อห้องต่อเดือน โดยอัตราค่าเช่านี้จะปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

3. รายได้ค่าสาธารณูปโภค

รายได้ค่าน้ำประปา ไฟฟ้า ประมาณการ 1,300 บาทต่อห้องต่อเดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

8.3 เครื่องมือในการวิเคราะห์ด้านการเงิน

8.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present value)

คือผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนที่ต้องการ

<u>เกณฑ์การตัดสินใจ</u> คือ ถ้า NPV มีค่าเป็นบวก ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการ แต่ถ้า NPV มีค่าติดลบ ไม่ควรลงทุนในโครงการ

8.3.2 อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal rate of return)

คืออัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในการลงทุนเท่ากับมูลค่าปัจจุบัน ของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับ จากการดำเนินการตลอดอายุโครงการ

<u>เกณฑ์การตัดสินใจ</u> คือ ถ้า IRR มีค่าเกินกว่าต้นทุนของเงินทุน หรืออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่เจ้าของโครงการต้องการ ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการ

8.3.3 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

คือการหาระยะเวลาของการได้ทุนคืนหรือจุดคุ้มทุนโครงการที่วัดด้วยเวลา คำนวณโดยการรวมผลตอบแทนหรือกระแสเงินสดที่ได้รับในแต่ละปีจนกระทั่งผลรวมมีมูลค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก

<u>เกณฑ์การตัดสินใจ</u> คือ ถ้าระยะเวลาคืนทุนมีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับจำนวนงวดเวลาที่กำหนดไว้

8.4 ผลการวิเคราะห์

ตารางที่ 8.5 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน

NPV	7,783,267.57
IRR	8.95%
PB	20.65

จากผลการวิเคราะห์ สามารถสรุปได้ว่า โครงการ Villa Garden มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากมีค่า NPV ที่เป็นบวก และมีค่า IRR ที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ดังนั้นควรตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้

8.5 การวิเคราะห์สมมติภาพ

ผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ผลตอบแทนในสถานการณ์ที่แตกต่างกันไป 3 สถานการณ์ เพื่อเป็นการศึกษาว่าหากตัวแปรบางตัวหรือปัจจัยต่างๆมีการเปลี่ยนแปลงไปจะกระทบต่อด้านการเงินของโครงการมากน้อยเพียงใด จะได้เตรียมรับมือกับสถานการณ์ได้อย่างทันท่วงที โดยได้กำหนดตัวแปรที่จะเปลี่ยนแปลง ดังนี้

1. อัตราเข้าพักของห้องพัก
2. ค่าซ่อมบำรุง
3. อัตราดอกเบี้ย

8.5.1 Base Case

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง

- ห้องพักในปีแรกมีอัตราการเข้าพัก 50 % ห้องพักปีที่ 2 3 และ 4 มีอัตราการเข้าพักที่ 60% 70% และ 90% ตามลำดับ
- ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ปีละ 30,000 บาท
- อัตราดอกเบี้ย MLR + 1 = 7.525%

ผลที่ได้

ตารางที่ 8.6 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Base case

NPV	7,783,267.57
IRR	8.95%
PB	20.65

NPV มีค่าเป็นบวก และ IRR มากกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ คือ 8%

8.5.2 Worst case

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง

- ห้องพักในปีแรกมีอัตราการเข้าพักที่ 30% ปีที่ 2 3 และ 4 มีอัตราการเข้าพักที่ 40% 50% และ 60% ตามลำดับ
- ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ปีละ 50,000 บาท
- อัตราดอกเบี้ย MLR + 2 = 8.525%

ผลที่ได้

ตารางที่ 8.7 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Worst case

NPV	- 15,575,880.30
IRR	3.33%
PB	25.59

NPV มีค่าเป็นลบ และ IRR น้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ คือ 8%

8.5.3 Best Case

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง

- ห้องพักในปีแรกมีอัตราการเข้าพัก 70 % ห้องพักปีที่ 2 3 และ 4 มีอัตราการเข้าพักที่ 80% 90% และ 100% ตามลำดับ
- ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ปีละ 20,000 บาท
- อัตราดอกเบี้ย MLR = 6.525%

ผลที่ได้

ตารางที่ 8.8 แสดงผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน กรณี Best case

NPV	35,957,829.63
IRR	13.68%
PB	17.33

NPV มีค่าเป็นบวก และ IRR มากกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ คือ 8%

สรุป

ตารางที่ 8.9 แสดงผลการวิเคราะห์ทั้ง 3 กรณี

Case	NPV	IRR	Payback Period
Base Case	7,783,267.57	8.95%	20.65
Worst Case	-15,575,880.30	3.33%	25.59
Best Case	35,957,829.63	13.68%	17.33

ในกรณี Worst Case นั้นมีความเสี่ยงสูงในการลงทุน เนื่องจากถ้ามีอัตราการเข้าพักที่ต่ำมาก และมีค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงที่ค่อนข้างสูง รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง จะทำให้โครงการขาดทุนได้ เนื่องจาก NPV ที่ติดลบ และ IRR ที่ 3.33% ซึ่งต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการ คือ 8% และมีระยะเวลาคืนทุนที่นาน หากเป็นกรณีนี้ก็ไม่น่าลงทุน แต่ในกรณี Best Case และ Base Case นั้น ยังมีความเป็นไปได้ของโครงการ เนื่องจากมีค่า NPV ที่เป็นบวก และมี IRR 13.68% และ 8.95% ตามลำดับ ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการ และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ในช่วงเวลาคืนทุนโดยทั่วไปของการลงทุนโครงการอพาร์ทเม้นต์ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้

8.6 แผนรองรับ

เนื่องจากการคาดการณ์ในอนาคตอาจไม่เป็นไปตามที่ผู้ศึกษาได้คาดการณ์ไว้ จึงควรมีแผนฉุกเฉินเพื่อแก้ไขสถานการณ์หากเกิดปัญหาที่ไม่คาดคิด ดังนี้

1. อัตราการเข้าพักต่ำ

ถ้าอัตราการเข้าพักของโครงการต่ำกว่าตลาด หรือต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ เจ้าของโครงการอาจจะแก้ไขโดย

- หาสาเหตุที่คนไม่มาพักว่า โครงการมีจุดบกพร่องอะไรบ้าง และถ้าเป็นสิ่งที่สามารถแก้ไขได้ก็แก้ไขให้เรียบร้อย
- ทำโฆษณาผ่านสื่อต่างๆมากขึ้น โดยใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีเป็นจุดขาย
- จัดทำโปรโมชั่นใหม่เพื่อชักจูงให้คนมาพักมากขึ้น เช่น เพื่อนชวนเพื่อนมาพักจะมีส่วนลดของห้องพักหรือพักฟรีตามระยะเวลาที่กำหนด
- เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ต้องการ เพื่อดึงดูดให้คนมาพัก
- ลดราคาห้องพักจะเป็นทางเลือกสุดท้าย แต่ถ้าหากราคาห้องพักยังต่ำกว่าราคาตลาดหรือใกล้เคียงกับราคาตลาดอยู่ก็ยังไม่ควรลดราคา แต่ถ้าหากแก้ไขปัญหาอื่นๆทุกทางแล้วแต่อัตราการเข้าพักยังไม่เพิ่มขึ้นก็อาจจะต้องตัดสินใจลดราคาห้องพัก

2. ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงสูง

ถ้าค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงสูงเจ้าของโครงการอาจจะแก้ไขโดย

- ให้พนักงานดูแลโครงการช่วยสอดส่องดูแลการใช้พื้นที่ส่วนกลางของผู้พักอาศัยให้มากขึ้น
- เก็บค่ามัดจำห้องพักเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผู้พักอาศัยเพิ่มความระมัดระวังในการใช้อุปกรณ์และห้องพัก

3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง

ถ้าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงเจ้าของโครงการอาจจะแก้ไขโดย

- ควบคุมการก่อสร้างให้เสร็จตามกำหนดระยะเวลา หรือเสร็จก่อนเวลา แต่ให้คุณภาพโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อจะช่วยให้ประหยัดดอกเบี้ยที่ต้องจ่าย ต้นทุนก็จะไม่สูงจนเกินไป
- เปิดโครงการให้เร็วขึ้นและกระตุ้นอัตราการเข้าพักให้สูงเพื่อนำรายได้จากการเช่าห้องพักไปชำระเงินคืนให้ธนาคารอย่างเร็วที่สุด

รายการอ้างอิง

หนังสือ

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2548). ธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ให้เช่า (1 ed.). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

การศึกษาอิสระ และวิทยานิพนธ์

กฤติยา โชตะมังสะ. (2550). การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเม้นต์ในเขตยานนาวา. (งานวิจัยเฉพาะเรื่องเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

ธีรชาติ กิจรุ่งเรืองไพศาล. (2552). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ อพาร์ทเม้นต์ให้เช่าสำหรับนักศึกษาหญิง กรณีศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม. (งานวิจัยเฉพาะเรื่องเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

นัฏนาถ วัติสุ. (2549). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักของนักศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ศูนย์รังสิต. (งานวิจัยเฉพาะเรื่องเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

นิรุธ ปิณฑะรุจิ. (2540). อุปสงค์สำหรับอพาร์ทเม้นต์ให้เช่าในเขตบางพลัด. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

พิราพร คล่องเวสสะ. (2544). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเม้นต์ในเขตดินแดง. (การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ปริญญาโท), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ASTVผู้จัดการออนไลน์. (2558). ศูนย์ข้อมูลฯ เผยผลสำรวจอสังหาฯ ภาคอีสาน. Retrieved 13 ตุลาคม 2558, from http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9580000064126

กรมโยธาธิการและผังเมือง. (2558). กฎหมายด้านโยธาธิการและผังเมือง. Retrieved 5 ตุลาคม 2558, from http://www.dpt.go.th/wan/lawdpt/menu1.asp

ธนาคารเกียรตินาคิน. (2558). วิเคราะห์ตลาดอสังหาฯ ปี 58 จับตาตลาดเช่า “อพาร์ตเม้นต์และโรงแรม” ยังคงเติบโตได้ดี. Retrieved 14 ตุลาคม 2558, from http://www.kiatnakin.co.th/news-detail.php?id=110

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558a). แนวทางการวัดมูลค่ายุติธรรมตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ ฉบับที่ 13. Retrieved 10 ตุลาคม 2558, from:https://www.bot.or.th/Thai/FinancialInstitutions/InterestDocs/IFRS%2013%20FVM.pdf

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558b). อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก. Retrieved 14 ตุลาคม 2558, from https://www.bot.or.th/thai/statistics/_layouts/application/interest_rate/in_rate.asp

โพสต์ทูเดย์. (2558a). คอนโดโคราชบูมเตือนระวังฟองสบู่. Retrieved 13 ตุลาคม 2558, from http://m.posttoday.com/property/news/252823

โพสต์ทูเดย์. (2558b). คอนโดฯ โคราชน่าห่วง. Retrieved 13 ตุลาคม 2558, from http://www.posttoday.com/property/news/295021http://m.posttoday.com/property/news/295021

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน. (2558). รายงานข้อมูลจำนวนนักศึกษา จำแนกตามกลุ่มสาขาวิชา. Retrieved 20 ตุลาคม 2558, from http://www.sci.rmuti.ac.th/rmuti/curr_type_isced.php

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี. (2558). รายงานข้อมูลจำนวนนักศึกษา จำแนกตามคณะ. Retrieved 20 ตุลาคม 2558, from http://reg.sut.ac.th/registrar/Sumdata/SumCurrentStudents.asp

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา. (2558). นักศึกษาทั้งหมด จำแนกตามคณะ. Retrieved 20 ตุลาคม 2558, from http://www.old.nrru.ac.th/report/

โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย. (2558). ข้อมูลนักเรียน โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย. Retrieved 20 ตุลาคม 2558, from https://data.bopp-obec.info/web/index_view_stu_se.php?School_ID=1030201355&Edu_year=2558

โรงเรียนสุรนารีวิทยา. (2558). ข้อมูลนักเรียน โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย. Retrieved 20 ตุลาคม 2558, from http://data.bopp-obec.info/web/index_view_stu_se.php?School_ID=103020135Edu_year=2558

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2558). ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 1/2558. Retrieved 14 ตุลาคม 2558, from http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_datas/account/qgdp/data1_15/BookQGDP1-2015-Thai.pdf

สำนักงานโยธาธิการและผังเมืองจังหวัดนครราชสีมา. (2558). กฎหมายผังเมือง. Retrieved 5 ตุลาคม 2558, from http://www.dpt.go.th/nakhonratchasima/main/

อีสานทูเดย์. (2558). เบรกหัวทิ่มคอนโดฯล้นหัวเมืองอีสาน. Retrieved 13 ตุลาคม 2558, from http://www.esarntoday.com/?p=826

ภาคผนวก

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ก
กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

1 เทศบัญญัติเทศบาลนครราชสีมาข้อบัญญัติท้องถิ่นที่ออกใช้บังคับชั่วคราวแทนผังเมืองรวมที่หมดอายุ

“บริเวณที่ ๒” หมายความว่า พื้นที่ในบริเวณ ดังต่อไปนี้ พื้นที่ในบริเวณ ด้านเหนือ จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านเหนือ ด้านตะวันออก จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านตะวันออก ด้านใต้ จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านใต้ และด้านตะวันตก จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านตะวันตก ทั้งนี้ ยกเว้นพื้นที่ในบริเวณที่ ๑ บริเวณที่ ๓ บริเวณที่ ๔ สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา และสถาบันราชการ

2 กฎหมายที่ควบคุมการใช้ประโยชน์จากที่ดิน

ภาพที่ ก.1 แสดงผังสีของตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน

กฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๔๗

กฎกระทรวงฉบับนี้เริ่มใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 มีอายุ 5 ปี ปัจจุบันอยู่ในช่วงของการต่ออายุการบังคับใช้ตามกฎกระทรวงนี้ จากผังสีในกฎหมายฉบับนี้แสดงให้เห็นว่าพื้นที่ตั้งของ โครงการอยู่ในเขตพื้นที่สีส้ม 2.25 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง

ข้อ ๒ ให้ใช้บังคับผังเมืองรวม ในท้องที่ตำบลโคกสูง ตำบลบ้านโพธิ์ ตำบลจอหอ ตำบลตลาด ตำบลหมื่นไวย ตำบลพุดซา ตำบลบ้านเกาะ ตำบลหนองกระทุ่ม ตำบลหนองจะบก ตำบลในเมือง ตำบลปรุใหญ่ ตำบลพะเนา ตำบลหัวทะเล ตำบลมะเริง ตำบลสีมุม ตำบลบ้านใหม่ ตำบลหนองไผ่ล้อม ตำบลโพธิ์กลาง ตำบลหนองระเวียง ตำบลโคกกรวด ตำบลหนองบัวศาลา ตำบลสุรนารีตำบลเมืองนครราชสีมา ตำบลขามทะเลสอ ตำบลโป่งแดง อำเภอขามทะเลสอ และตำบลกุดจิก ตำบลนากลาง อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา ภายในแนวเขตตามแผนที่ท้ายกฎกระทรวงนี้

ข้อ ๓ การวางและจัดทำผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนา และการดำรงรักษาเมืองและบริเวณที่เกี่ยวข้องหรือชนบท ในด้านดารใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน การคมนาคมขนส่ง การสาธารณูปโภค บริการสาธารณะ และสภาพแวดล้อมในบริเวณแนวเขตตามข้อ ๒ ให้สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ข้อ ๔ ผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีนโยบายและมาตรการเพื่อจัดระบบการใช้ระโยชน์ที่ดินให้มีประสิทธิภาพ สามารถรองรับและสอดคล้องกับการขยายตัวของชุมชนในอนาคต ส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจและโครงข่ายบริการสาธารณะ โดยมีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

(๑) ส่งเสริมและพัฒนาเมืองนครราชสีมาให้เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจ อุตสาหกรรมและการขนส่งสินค้าของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

(๒) ส่งเสริมและพัฒนาชุมชนเมืองให้เป็นศูนย์กลางการบริหาร การปกครอง การศึกษา พาณิชยกรรม การบริการ และการคมนาคมและการขนส่งของจังหวัดนครราชสีมา

(๓) ส่งเสริมการพัฒนาศูนย์กลางพาณิชยกรรมหลัก พาณิชยกรรมขนาดย่อม การอยู่อาศัยและอุตสาหกรรมให้สอดคล้องกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน

(๔) พัฒนาการบริการทางสังคม การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการให้เพียงพอและได้มาตรฐาน

(๕) อนุรักษ์ศิลปกรรมและชุมชนประวัติศาสตร์ที่สำคัญ

(๖) อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ข้อ ๕ การใช้ประโยชน์ที่ดินภายในเขตผังเมืองรวม ให้เป็นไปตามแผนผังการกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทและแสดงโครงการคมนาคมและขนส่ง และรายการประกอบแผนผังท้ายกฎกระทรวงนี้

ข้อ ๖ การใช้ประโยชน์ที่ดินตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทและแสดงโครงการคมนาคมขนส่งท้ายกระทรวงนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(๑) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๑.๑ ถึงหมายเลข ๑.๒๖ ที่กำหนดไว้เป็นสีเหลือง ให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย

(๒) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๒.๑ ถึงหมายเลข ๒.๒๕ ที่กำหนดไว้เป็นสีส้ม ให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง

(๓) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๓.๑ ถึงหมายเลข ๓.๒๖ ที่กำหนดไว้เป็นสีแดง ให้เป็นที่ดินประเภท พาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก

(๔) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๔.๑ ถึงหมายเลข ๔.๔ ที่กำหนดไว้เป็นสีม่วง ให้เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมและคลังสินค้า

(๕) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๕.๑ ถึงหมายเลข ๕.๓ ที่กำหนดไว้เป็นสีม่วงอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมเฉพาะกิจ

(๖) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๖.๑ ถึงหมายเลข ๖.๑๕ ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียว ให้เป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม

(๗) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๗.๑ ถึงหมายเลข ๗.๑๔ ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียวอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทเปิดโล่งเพื่อนันทนาการและการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม

(๘) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๘.๑ ถึงหมายเลข ๘.๒๐ ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียวมะกอก ให้เป็นที่ดินประเภทสภาบันการศึกษา

(๙) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๙.๑ ถึงหมายเลข ๙.๔๐ ที่กำหนดไว้เป็นสีเทาอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทสถาบันศาสนา

(๑๐) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๑๐.๑ ถึงหมายเลข ๑๐.๔๑ ที่กำหนดไว้เป็นสีน้ำเงิน ให้เป็นที่ดินประเภทสถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

(๑๑) ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๑๑ ถึงหมายเลข ๑.๒๖ ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทโครงการคมนาคมและขนส่ง

ข้อ ๘ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละยี่สิบของแปลงที่ดินที่ยื่นขออนุญาต

ที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

(๑) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภท ชนิดและจำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน

(๒) สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่เก็บก๊าซ และห้องบรรจุก๊าซตามกฎหมายว่าด้วยการบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลว แต่ไม่หมายความรวมถึงสถานีบริการ ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซ และสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ

(๓) สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อจำหน่ายที่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่เป็นสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง

(๔) เลี้ยงม้า โค กระบือ สุกร แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ งู จระเข้ หรือสัตว์ป่า ตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า เพื่อการค้า

(๕) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน

(๖) สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์

(๗) สนามแข่งรถ

(๘) โรงฆ่าสัตว์

(๙) กำจัดมูลฝอย

(๑๐) ซื้อขายเศษวัสดุ

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒ สายสระบุรี – หนองคาย (เขตแดน) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๐๖๔ สายแยกทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒ (โคกกรวด) – บรรจบทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๐๕ (โนนไทย) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๓๐๔ สายปากเกร็ด – นครราชสีมา ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๒๖ สายนครราชสีมา - อุบลราชธานี และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๒๔ สายนครราชสีมา – บรรจบทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๔ (โชคชัย) ให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมเขตทางไม่น้อยกว่า ๖ เมตร

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะ ให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยหว่า ๖ เมตร เว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำ หรือการสาธารณูปโภค

กฎกระทรวง ให้ใชบังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๕๐
ข้อ๒ให้ยกเลิกความในวรรคหนึ่งของข้อ ๘ แห่งกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวม เมืองนครราชสีมาพ.ศ.๒๕๔๗และให้ใช้ความต่อไปนี้แทน

“ข้อ ๘ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดิน เพื่อกิจการอื่นให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละยี่สิบของที่ดินประเภทนี้ในแต่ละบริเวณ”
“อาคารพาณิชยกรรมประเภทค้าปลีกส่ง” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการขายปลีกหรือขายส่ง หรือทั้งขายปลีกและขายส่ง ซึ่งเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน แต่ไม่หมายความรวมถึงตลาดตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข และอาคารที่มีกิจกรรมหลักเพื่อใช้ดำเนินการเพื่อส่งเสริมหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นผลิตผล หรือผลิตภัณฑ์ของชุมชน

๒.๒๙ ทิศเหนือ จดทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒ ฟากใต้ ศูนย์วิจัยหม่อนไหมสถาบันวิจัยหม่นไหม และ โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย

ทิศตะวันออก จดทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๓๐๔ ฟากตะวันตก

ทิศใต้ จดคลองส่งน้ำชลประทาน ฝั่งเหนือ วัดแดนสงบแสงธรรมเวฬุราราม

และสถานฝึกและอบรมสถานพินิจและคุ้มครองเด็ก จังหวัดนครราชสีมา

ทิศตะวันตก จดถนนสามยอด ฟากตะวันออก

ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวาง และจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๕๕

ข้อ ๔ การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อก่อสร้าง ดัดแปลง ใช้หรือเปลี่ยนการใช้เป็นอาคารพาณิชยกรรม ประเภทค้าปลีกค้าส่งที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่งสินค้าอุปโภค และบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ ๓๐๐ ตารางเมตร แต่ไม่เกิน ๑,๐๐๐ ตารางเมตร ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ ดังต่อไปนี้

(๑) มีระยะห่างจากเขตเทศบาลไม่น้อยกว่า ๑๐ กิโลเมตร

(๒) ที่ดินแปลงที่ตั้งอาคารจะต้องอยู่ติดถนนสาธารณะที่มีช่องทางจราจรไม่น้อยกว่า ๔ ช่องทาง หรือมี ขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า ๒๐ เมตร และจะต้องบรรจบกับถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทาง ที่เท่ากัน หรือมากกว่า

3 กฎหมายที่ควบคุมกำหนดกฎเกณฑ์ในการก่อสร้างและพัฒนา

กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ขอ 1 ในกฎกระทรวงนี้

“ อาคารอยู่อาศัย ” หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อยู่อาศัยไดทั้งกลางวันและกลางคืนไมวาจะเปนการอยูอาศัยอยางถาวรหรือชั่วคราว

“ อาคารอยูอาศัยรวม ” หมายความวา อาคารหรือสวนใดสวนหนึ่งของอาคารที่ใชเปนที่อยูอาศัย สำหรับหลายครอบครัว โดยแบงออกเปนหนวยแยกจากกัน สำหรับแตละครอบครัว

“ อาคารขนาดใหญ ” หมายความวา อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีคว

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

การสัมภาษณ์ในครั้งนี้จะใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกและการเก็บแบบสอบถาม โดยจะทำการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง ซึ่งเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อสอบถามความคิดเห็น ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ปัจจัยในการเลือกพักอาศัย ความสามารถในการจ่ายค่าเช่า กลุ่มอาชีพ และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ เพื่อดูแนวโน้มความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยจะนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ไปวิเคราะห์ในส่วนของด้านการตลาด และการพัฒนารูปแบบของโครงการ เพื่อให้โครงการเป็นไปตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยได้ทำการสรุปข้อมู,จากการสอบถามไว้ในบทที่ 5 หน้า 40 41 47 และ 48 ซึ่งรายละเอียดที่ได้จากการสัมภาษณ์มีดังนี้

1. กลุ่มพนักงานบริษัท

พนักงานบริษัทคนที่ 1 (เพศชาย)

1. ท่านทำงานอยู่ที่ไหน ตำแหน่งอะไร
   - ทำงานอยู่ที่บริษัท 18 ออยล์ จำกัด ตำแหน่งพนักงานฝ่ายขนส่งสินค้า
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 35 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - รายได้เดือนละ 22,000 บาท
4. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศใด อาชีพอะไร
   - มีทั้งชายหญิง แต่ชายน่าจะมากกว่า ส่วนใหญ่เป็นคนทำงานบริษัท
5. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - ส่วนใหญ่น่าจะมาจากต่างอำเภอ บางคนบ้านไกลก็มาหาที่อยู่แถวนี้
6. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - นาน เกิน 1 ปี
7. เพื่อนที่ทำงานส่วนใหญ่มาจากที่ไหนและพักอาศัยที่ไหน
   - มาจากต่างอำเภอก็เยอะ บางคนก็อยู่ในเมือง ใกล้ที่ทำงาน แต่บางคนก็อยู่แถวนี้

8. มีเพื่อนที่พักอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน

- เยอะนะ น่าจะเกิน 60-70% น้อยคนที่จะมีบ้านอยู่ในเมือง

9. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร

- เวลาเลือกก็ดูจากความสะดวก มีของขาย มีอาหารกิน เดินทางสะดวก แล้วก็ห้องที่ดูสะอาด ปลอดภัย

10. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร

- ที่อยู่แถวนี้เพราะมันใกล้กับตลาด หาของกินง่าย มีรถประจำทางผ่าน ไปไหนก็สะดวก

พนักงานบริษัทคนที่ 2 (เพศชาย)

1. ท่านทำงานอยู่ที่ไหน ตำแหน่งอะไร
   - ทำงานอยู่ที่บริษัท กรีนวิลล์ ฟาร์ม จำกัดตำแหน่งพนักงานดูแลฟาร์มปศุสัตว์
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 32 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - รายได้เดือนละ 20,000 บาท
4. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศใด อาชีพอะไร
   - มีพอๆกัน ส่วนใหญ่น่าจะทำงานบริษัทมากกว่า
5. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - ต่างจังหวัดก็มี ต่างอำเภอก็มีเหมือนกัน
6. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - อย่างน้อยก็ 6 เดือนขึ้นไป
7. เพื่อนที่ทำงานส่วนใหญ่มาจากที่ไหนและพักอาศัยที่ไหน
   - มาจากนอกเมือง มาทำงานก็อยู่ตามหอพัก
8. มีเพื่อนที่พักอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - น่าจะประมาณ 50% ที่เช่าห้องอยู่
9. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
   - เดินทางง่าย ใกล้แหล่งชุมชน ปลอดภัย ราคาไม่แพง

10. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - ก็เดินทางง่าย ใกล้ตลาด ราคาไม่แพงมาก

พนักงานบริษัทคนที่ 3 (เพศหญิง)

1. ท่านทำงานอยู่ที่ไหน ตำแหน่งอะไร
    - ทำงานอยู่ที่บริษัท จงเจริญใจโคราชฮอนด้า จำกัดตำแหน่งพนักงานขาย
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
    - อายุ 29 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
    - รายได้เดือนละ 18,000 บาท + ค่าคอมมิชชั่นต่างหาก
4. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศใด อาชีพอะไร
    - เท่าที่เห็นเป็นผู้หญิงก็เยอะ คนพักเป็นพนักงานบริษัทเกือบหมด มีนักศึกษาบ้าง
5. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
    - มาจากนอกเมืองเยอะ
6. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
    - อยู่นาน เกือบจะ 2 ปีแล้ว
7. เพื่อนที่ทำงานส่วนใหญ่มาจากที่ไหนและพักอาศัยที่ไหน
    - ส่วนใหญ่มาจากนอกเมือง ในเมืองก็มีบ้าง ถ้ามาจากนอกเมืองก็มาเช่าห้องอยู่
8. มีเพื่อนที่พักอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
    - ประมาณ 70% - 80%
9. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - ปลอดภัย ความสะดวก สะอาด
10. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - แถวนี้มีรถผ่านตลอด เดินทางง่าย มีตลาดสด ตลาดนัด

พนักงานบริษัทคนที่ 4 (เพศหญิง)

1. ท่านทำงานอยู่ที่ไหน ตำแหน่งอะไร
   - ทำงานอยู่ที่บริษัท อมรวุฒิ จำกัดตำแหน่งพนักงานขายวัสดุก่อสร้าง
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 36 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - รายได้เดือนละ 20,000 บาท
4. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศใด อาชีพอะไร
   - ส่วนใหญ่น่าจะเป็นผู้ชาย ทำงานบริษัท
5. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - น่าจะมาจากอำเภออื่น แล้วมาทำงานในเมือง
6. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - อยู่มาปีกว่าแล้ว
7. เพื่อนที่ทำงานส่วนใหญ่มาจากที่ไหนและพักอาศัยที่ไหน
   - ส่วนใหญ่มาจากอำเภออื่น มีอยู่อพาร์ทเม้นต์ในเมืองแล้วก็รอบๆนอกก็มี
8. มีเพื่อนที่พักอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - ประมาณ 50%
9. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
   - สะอาด ปลอดภัย เดินทางสะดวก
10. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - แถวนี้เดินทางสะดวก เพราะอยู่ใกล้ตลาด คนเยอะ หาของกินง่าย

พนักงานบริษัทคนที่ 5 (เพศหญิง)

1. ท่านทำงานอยู่ที่ไหน ตำแหน่งอะไร
   - ทำงานอยู่ที่บริษัท ชลรุ่งเรืองโฮมมาร์ทแม็กซ์ จำกัดตำแหน่งพนักงานขายวัสดุก่อสร้าง
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 28 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - รายได้เดือนละ 17,000 บาท
4. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศใด อาชีพอะไร
   - เป็นผู้หญิงเยอะ ทำงานตามโรงงาน หรือบริษัทเอกชน
5. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - น่าจะมาจากต่างอำเภอ แต่ก็มีบางคนย้ายมาจากต่างจังหวัด
6. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - ตอนนี้อยู่มาประมาณ 6 เดือน
7. เพื่อนที่ทำงานส่วนใหญ่มาจากที่ไหนและพักอาศัยที่ไหน
   - ส่วนใหญ่มาจากต่างอำเภอ มาเช่าอยู่อพาร์ทเม้นต์อยู่
8. มีเพื่อนที่พักอยู่ในอพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - ประมาณ 70%
9. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
   - ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวก ใกล้ที่ทำงาน เดินทางง่าย
10. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - มีรถประจำทางผ่าน เดินทางง่าย อยู่ใกล้ตลาด ราคาไม่แพง

2. กลุ่มนักเรียน นักศึกษา

นักเรียน-นักศึกษาคนที่1

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปริญญาตรี
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 20 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 7,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละประมาณ 100,000 บาท
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
   - ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท มีทั้งชายหญิง
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - น่าจะมาจากต่างอำเภอเลยต้องมาเช่าห้องอยู่
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - อยู่มาเกือบจะปีนึงแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - พอๆกันเลย มาจากต่างจังหวัดก็เยอะ ต่างอำเภอก็เยอะ แต่ไม่ค่อยมีคนในเมืองมาเรียน ส่วนใหญ่ก็จะพักแถวมหาลัย แต่ก็มีที่ออกมาพักข้างนอก เพราะใกล้ห้าง ใกล้ตลาดมากกว่า แถวมหาลัยไม่ค่อยมีอะไรให้ทำ
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - เกือบทั้งหมดเลยนะ น่าจะเกิน 90%
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - ถ้าเลือกก็จะเลือกจากรูปแบบห้อง ความสะอาด ทันสมัย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก แต่ราคาไม่ค่อยสนใจเพราะพ่อแม่จ่ายให้
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - แถวนี้ของกินเยอะ ไปห้างก็สะดวก ไม่ไกลมาก ไปมหาลัยก็ไม่ไกล

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 2

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปริญญาตรี
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 22 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 10,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 100,000 บาทขึ้นไป
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
   - ผู้ชายก็เยอะ พี่ๆเค้าทำงานบริษัทในเมือง
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - มาจากต่างอำเภอ
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - อยู่ยาว จะสองปีแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - เพื่อนเป็นคนต่างจังหวัดเยอะ ส่วนใหญ่ก็จะเช่าอพาร์ทเม้นต์อยู่
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - เกิน 90% อยู่หอหมด เพราะมาจากต่างจังหวัด
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - จะดูความสะอาดก่อน แล้วใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เดินทางไปไหนมาไหนง่าย
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - ใกล้กับตลาด เดินทางง่าย มีรถผ่านเยอะ แถวนี้คนอยู่เยอะด้วย

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 3

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปริญญาตรี
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่

- อายุ 20 ปี

3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 8,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละประมาณ 80,000 บาท
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
   - ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษากับคนทำงาน เป็นผู้หญิงเยอะ
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - คนโคราช แต่มาจากอำเภอนอกๆ
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - ถ้าอพาร์ทเม้นต์ดีๆก็อยู่จนกว่าจะเรียนจบ
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - เพื่อนมาจากต่างจังหวัดแล้วก็ต่างอำเภอ พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ในเมือง แล้วก็แถวมหาลัย
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - ประมาณ 80%
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - ปกติจะเลือกห้องที่สะอาด ดูดี ไม่เก่า แล้วก็เดินทางง่าย
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - อยู่ใกล้ตลาด ใกล้มหาลัย เดินทางง่าย ค่อนข้างจะมีความสะดวก

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 4

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยราชมงคลอีสาน ปริญญาตรี
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 21 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 10,000 บาท

4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
    - เดือนละประมาณ 100,000 บาท
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
    - เท่าที่เคยเห็นจะเป็นคนทำงานแล้ว ผู้ชายก็เยอะ
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
    - เค้ามาจากอำเภออื่น มาทำงานในเมือง
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
    - ประมาณ 8 เดือนแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
    - เพื่อนที่มหาลัยมาจากอำเภอนอกๆเยอะ
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
    - เกือบทั้งหมดเลยนะ น่าจะเกิน 90%
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - เลือกจากสภาพห้อง ขนาดห้อง ความสะอาดปลอดภัย แล้วก็ความสะดวกในการเดินทาง
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - แถวนี้มีหลายอย่าง ทั้งตลาด ห้าง อยู่ไกลจากมหาลัยแต่ก็ไม่ได้ไกลมาก เดินทางไม่นาน

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 5

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
    - เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยราชมงคลอีสาน ปริญญาตรี
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
    - อายุ 23 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
    - เดือนละ 12,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่

- เดือนละประมาณ 80,000 บาท

5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
   - ส่วนใหญ่เป็นคนทำงานแล้วก็มีนักศึกษาเยอะเหมือนกัน ชายหญิงพอๆกัน
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - มีคนต่างหวัดด้วยแล้วก็ต่างอำเภอ
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - ระยะยาว ปีกว่าแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - เพื่อนที่มหาลัยมาจากต่างจังหวัด แล้วก็อำเภอนอกๆเยอะ
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - เกิน 80%
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - เลือกจากความสะดวกในการเดินทางไปยังที่ต่างๆ เช่นมหาลัย ห้าง แล้วก็เลือกห้องที่ดูดีสะอาด ปลอดภัย
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - ที่อยู่ที่นี่เพราะไม่วุ่นวายเหมือนในเมือง แต่ก็อยู่ใกล้ตลาด ใกล้หลายๆที่ ไม่ค่อยแออัด จะไปไหนก็สะดวก

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 6

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ชั้น ม.5
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 16 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 6,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละประมาณ 200,000 บาท
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร

- ส่วนใหญ่เป็นคนทำงานเกือบหมด

6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - เป็นคนต่างอำเภอแล้วก็มีต่างจังหวัดเล็กน้อย
7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - เกือบ 4 ปีแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - เพื่อนที่โรงเรียนส่วนใหญ่เป็นคนในเมือง แต่มีมาจากอำเภออื่นๆ ก็จะมาอยู่หอพัก
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - ประมาณ 30 %
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
    - ความปลอดภัย ความสะดวก เดินทางง่าย ราคาไม่แพง
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
    - บางคนอยู่แถวโรงเรียน จะเป็นแหล่งชุมชน ค่อนข้างวุ่นวาย แต่เลือกแถวนี้เพราะไม่วุ่นวาย แล้วใกล้ตลาด หาของกินง่าย แล้วเป็นหอใหม่ สะอาด

นักเรียน-นักศึกษาคนที่ 7

1. ท่านเรียนอยู่ที่ไหน ชั้นไหน
   - เรียนอยู่ที่โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ชั้น ม.6
2. ท่านมีอายุเท่าไหร่
   - อายุ 18 ปี
3. ท่านมีรายได้เดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละ 8,000 บาท
4. รายได้ผู้ปกครองเดือนละเท่าไหร่
   - เดือนละประมาณ 100,000 บาท
5. จากการสังเกตผู้ที่พักอาศัยในอพาร์ทเม้นต์เป็นเพศอะไรอาชีพอะไร
   - ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท ผู้หญิงเยอะกว่า
6. ผู้ที่พักอาศัยส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัดหรือเป็นคนในจังหวัด
   - เป็นคนต่างอำเภอ

7. ท่านพักอาศัยในระยะสั้นหรือระยะยาว (กี่เดือน)
   - ประมาณ 3 ปีแล้ว
8. เพื่อนที่โรงเรียน / มหาวิทยาลัย มาจากไหน และพักอยู่ที่ไหน
   - เพื่อนที่โรงเรียนเป็นคนในเมือง แต่บางคนมาจากต่างอำเภอ มาเช่าหออยู่แถวโรงเรียน
9. มีเพื่อนที่พักอยู่อพาร์ทเม้นต์ประมาณกี่คน
   - ประมาณ 40 %
10. ปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัยของท่านคืออะไร
   - ความสะดวก ความสะอาด รูปแบบห้องพัก แล้วสภาพแวดล้อมรอบข้าง
11. สาเหตุที่เลือกพักในบริเวณนี้เพราะอะไร
   - อยู่ใกล้กับโรงเรียน เดินทางง่าย ใกล้แหล่งของกิน สะอาด ปลอดภัย

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ THAMMASAT UNIVERSITY LIBRARY

3. ตัวอย่างแบบสอบถาม

เพศ

○ หญิง ○ ชาย

อาชีพ

○ พนักงานเอกชน ○ นักเรียน/นักศึกษา ○ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ○ อื่นๆ.....

รายได้ต่อเดือน

○ ต่ำกว่า 10,000 ○ 10,000 - 15,000 ○ 15,001 - 20,000 ○ 20,000 ขึ้นไป

ค่าเช่าห้องพักต่อเดือนปัจจุบัน

○ ต่ำกว่า 3,000 ○ 3,500 ○ 4,000

○ 4,500 ○ 5,000 ○ 5,000 ขึ้นไป

ค่าเช่าห้องพักที่ยินดีจ่าย

○ ต่ำกว่า 3,000 ○ 3,001 - 3,500 ○ 3,501 - 4,000

○ 4,000 - 4,500 ○ 4,500 - 5,000 ○ 5,000 ขึ้นไป

สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการเพิ่มเติม

○ ฟิตเนส ○ ร้านซักรีด ○ ที่จอดรถ

○ สระว่ายน้ำ ○ สวนหย่อม ○ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม

○ ห้องอ่านหนังสือ ○ อื่นๆ .....

หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการท่าน/ผู้ปกครอง มีความยินดีจ่ายค่าเช่าห้องพักเท่าไหร่

○ ต่ำกว่า 3,000 ○ 3,001 - 3,500 ○ 3,501 - 4,000

○ 4,000 - 4,500 ○ 4,500 - 5,000 ○ 5,000 ขึ้นไป

หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการและมีค่าเช่าที่ 4,500 บาท ท่านจะย้ายมายังอพาร์ทเม้นต์แห่งนี้หรือไ

○ ย้าย ○ ไม่ย้าย

4. ผลแบบสอบถาม

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน	ค่าเช่าห้องพักที่ยินดีจ่าย	สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการเพิ่มเติม	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการ ท่านผู้ปกครอง มีความยินดีจ่ายค่าเช่าห้องพักเท่าไหร่	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการและมีค่าเช่าที่ 4,500 บาท ท่านจะย้ายมาอยู่หอพักอพาร์ทเม้นต์แห่งนี้หรือไม่
1	หญิง	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ /ฟิตเนส	4,000 - 4,500	ย้าย
2	หญิง	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	5,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย
3	หญิง	พนักงานออกจน	ต่ำกว่า 10,000	4,500	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ /ฟิตเนส	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
4	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ /ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย
5	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
6	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,000 - 4,500	ย้าย
7	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
8	ชาย	พนักงานออกจน	ต่ำกว่า 10,000	4,500	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
9	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย
10	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ย้าย
11	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
12	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
13	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
14	ชาย	พนักงานออกจน	20,000 ขึ้นไป	4,500	5,000 ขึ้นไป	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
15	หญิง	พนักงานออกจน	20,000 ขึ้นไป	4,000	5,000 ขึ้นไป	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
16	หญิง	พนักงานออกจน	ต่ำกว่า 10,000	4,500	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
17	หญิง	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	5,000	5,000 ขึ้นไป	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
18	หญิง	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
19	หญิง	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย
20	หญิง	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,000 - 4,500	ย้าย
21	หญิง	พนักงานออกจน	20,000 ขึ้นไป	5,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ร้านซักรีด /ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
22	หญิง	พนักงานออกจน	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
23	หญิง	พนักงานออกจน	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
24	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
25	ชาย	พนักงานออกจน	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	4,500 - 5,000	ย้าย
26	ชาย	พนักงานออกจน	10,000 - 15,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน	ค่าเช่าห้องพักที่ยินดีจ่าย	สิ่งอำนวยความสะดวก ที่ต้องการเพิ่มเติม	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ท่านต้องการ ท่าน/ผู้ปกครอง มีความยินดี จ่ายค่าเช่าห้องพักเท่าไหร่	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ท่านต้องการและมีค่าเช่าที่ 4,500 บาท ท่านจะย้ายมายังอพาร์ทเม้นต์แห่งนี้หรือไม่
27	หญิง	พนักงานเอกชน	20,000 ขึ้นไป	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ/ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
28	หญิง	พนักงานเอกชน	15,001 - 20,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ/ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย
29	ชาย	พนักงานเอกชน	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ย้าย
30	ชาย	พนักงานเอกชน	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
31	ชาย	พนักงานเอกชน	20,000 ขึ้นไป	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
32	ชาย	พนักงานเอกชน	15,001 - 20,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด/ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
33	ชาย	พนักงานเอกชน	10,000 - 15,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,000 - 4,500	ย้าย
34	ชาย	พนักงานเอกชน	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ฟิตเนส /ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
35	หญิง	พนักงานเอกชน	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /สระว่ายน้ำ	4,500 - 5,000	ย้าย
36	หญิง	พนักงานเอกชน	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
37	หญิง	ข้าราชการ	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ย้าย
38	ชาย	ข้าราชการ	20,000 ขึ้นไป	5,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
39	ชาย	ข้าราชการ	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	4,000 - 4,500	ย้าย
40	หญิง	ข้าราชการ	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
41	หญิง	ข้าราชการ	ต่ำกว่า 10,000	4,500	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
42	ชาย	ข้าราชการ	ต่ำกว่า 10,000	3,500	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย
43	ชาย	ข้าราชการ	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
44	หญิง	ข้าราชการ	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /สวนหย่อม /ร้านซักรีด /สระว่ายน้ำ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
45	หญิง	รัฐวิสาหกิจ	20,000 ขึ้นไป	4,500	5,000 ขึ้นไป	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
46	ชาย	รัฐวิสาหกิจ	15,001 - 20,000	4,500	5,000 ขึ้นไป	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม	4,000 - 4,500	ย้าย
47	ชาย	รัฐวิสาหกิจ	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
48	ชาย	รัฐวิสาหกิจ	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ร้านซักรีด /ฟิตเนส	4,000 - 4,500	ย้าย
49	ชาย	รัฐวิสาหกิจ	20,000 ขึ้นไป	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
50	ชาย	รัฐวิสาหกิจ	ต่ำกว่า 10,000	4,000	3,501 - 4,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/ที่จอดรถ	3,501 - 4,000	ไม่ย้าย

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ค่าเช่าห้องพักปัจจุบัน	ค่าเช่าห้องพักที่ยินดีจ่าย	สิ่งอำนวยความสะดวก ที่ต้องการเพิ่มเติม	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ท่านต้องการ ท่าน/ผู้ปกครอง มีความยินดี จ่ายค่าเช่าห้องพักเท่าไหร่	หากอพาร์ทเม้นต์มีสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ท่านต้องการและมีค่าเช่าที่ 4,500 บาท ท่านจะย้ายมายังอพาร์ทเม้นต์แห่งนี้หรือไม่
51	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย
52	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ห้องอ่านหนังสือ /ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
53	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
54	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	15,001 - 20,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ห้องอ่านหนังสือ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
55	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ห้องอ่านหนังสือ/ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ย้าย
56	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ร้านซักรีด/ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย
57	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ห้องอ่านหนังสือ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
58	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	15,001 - 20,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ห้องอ่านหนังสือ/ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
59	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
60	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ห้องอ่านหนังสือ/ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
61	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	15,001 - 20,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
62	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
63	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/ร้านซักรีด/ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
64	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย
65	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	15,001 - 20,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
66	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,501	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
67	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ฟิตเนสร้านถ่ายเอกสาร/ร้านพิมพ์	4,500 - 5,000	ย้าย
68	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	20,000 ขึ้นไป	5,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ร้านซักรีด/ฟิตเนส	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
69	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม /ห้องอ่านหนังสือ/ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย
70	ชาย	นักเรียนนักศึกษา	15,001 - 20,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ร้านซักรีด /ที่จอดรถ	5,000 ขึ้นไป	ย้าย
71	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	3,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
72	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ร้านซักรีด/ฟิตเนสร้านถ่ายเอกสา	4,500 - 5,000	ย้าย
73	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
74	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ห้องอ่านหนังสือ	4,500 - 5,000	ย้าย
75	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/ร้านซักรีด/ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,500 - 5,000	ย้าย
76	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,500	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
77	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,000	4,000 - 4,500	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ร้านซักรีด/ฟิตเนส /ที่จอดรถ	4,000 - 4,500	ไม่ย้าย
78	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	ต่ำกว่า 10,000	4,000	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด/ฟิ	4,500 - 5,000	ย้าย
79	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ /ห้องอ่านหนังสือ /ร้านซักรีด	4,500 - 5,000	ย้าย
80	หญิง	นักเรียนนักศึกษา	10,000 - 15,000	4,500	4,500 - 5,000	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม/สระว่ายน้ำ/ห้องอ่านหนังสือ/ฟิตเนส	4,500 - 5,000	ย้าย

3. เจ้าของกิจการ

เจ้าของกิจการคนที่ 1

1. ธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาเป็นอย่างไร มีกี่ระดับ กี่ประเภท
   - อพาร์ทเม้นต์เกิดใหม่ตอนนี้ค่อนข้างเยอะ มีหลายระดับตั้งแต่ราคาถูกไปจนถึงแพงก็มี เพราะคนเช่ามีหลายแบบ มีทั้งนักเรียนไปจนถึงคนทำงาน
2. มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยต่อปีเท่าไหร่
   - อัตราเข้าพักเฉลี่ยของที่นี่อยู่ที่ประมาณ 80% แต่ที่ถามๆของที่อื่นก็ประมาณนี้
3. ขนาดห้องพักมาตรฐานในจังหวัดนครราชสีมามีขนาดเท่าไหร่
   - ส่วนใหญ่จะทำ 24 ตารางเมตร มีบางที่ใหญ่กว่าประมาณ 30 ตารางเมตร แต่ก็จะเก็บค่าเช่าแพงขึ้นด้วย
4. ราคาเฉลี่ยของอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาคือเท่าไหร่
   - ส่วนใหญ่ถ้าในระดับกลางๆก็ประมาณ 4,000 – 5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน
5. ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ยอยู่ที่เท่าไหร่ (กี่เดือน)
   - ส่วนใหญ่ก็อยู่นานเป็นปี ยกเว้นจะย้ายงานหรือย้ายไปที่อื่น
6. ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เป็นใคร
   - คนมาพักก็คนทำงานเป็นส่วนใหญ่ นานๆจะมีนักเรียนมาพักบ้าง

เจ้าของกิจการคนที่ 2

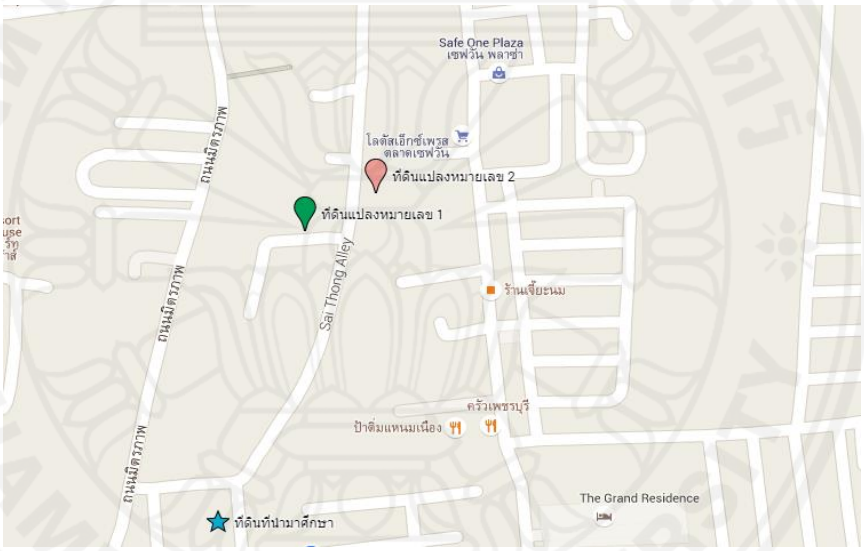
1. ธุรกิจอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาเป็นอย่างไร มีกี่ระดับ กี่ประเภท
   - ค่อนข้างดีเพราะคนย้ายมาทำงานเยอะ คนเช่าเลยเพิ่มขึ้น อพาร์ทเม้นต์มีหลายแบบ มีที่ราคาถูกแล้วก็ราคาแพง ขึ้นอยู่กับแบบห้อง กับสภาพห้องด้วย
2. มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยต่อปีเท่าไหร่
   - อัตราเข้าพักเฉลี่ยประมาณ 70% - 80%
3. ขนาดห้องพักมาตรฐานในจังหวัดนครราชสีมามีขนาดเท่าไหร่
   - ขนาดทั่วไปคือ 24 ตารางเมตร แต่ในโครงการก็อาจจะมีหลายขนาด ราคาก็ไม่เท่ากัน

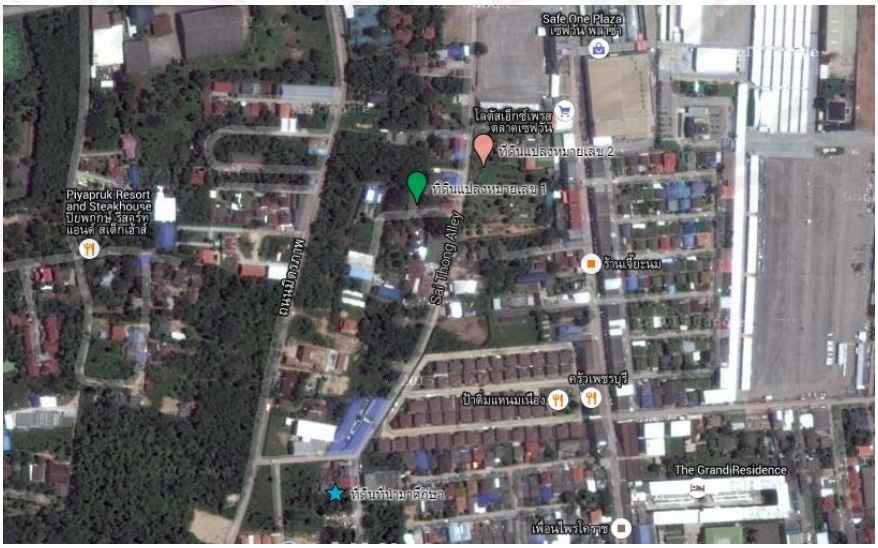
4. ราคาเฉลี่ยของอพาร์ทเม้นต์ในจังหวัดนครราชสีมาคือเท่าไหร่
   - ปกติก็ประมาณ 4,500 – 5,000 บาทต่อห้องต่อเดือน แต่ก็มีบางที่ 7,000 – 8,000 บาท
5. ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาพักอาศัยเฉลี่ยอยู่ที่เท่าไหร่ (กี่เดือน)
- คนเช่าก็อยู่เกินปี แต่ก็มีบางคนย้ายเข้าย้ายออกบ่อย จะอยู่ประมาณ 5 – 6 เดือน
6. ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เป็นใคร
- มีทั้งคนทำงาน แล้วก็นักศึกษามหาลัยก็มาพักเยอะ เพราะแถวนี้สะดวก ไปไหนมาไหนง่าย ใกล้ตลาดด้วย คนเช่าก็จะชอบ

ภาคผนวก ค

การประเมินราคาที่ดิน

การประเมินราคาที่ดินใช้วิธีการสำรวจและเปรียบเทียบกับราคาที่ดินที่ได้มีการซื้อขายหรือประกาศขายในบริเวณใกล้เคียงกับสินทรัพย์ที่ต้องการจะประเมิน เพื่อใช้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) ด้วยวิธี WQS โดยข้อมูลที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบมีทั้งหมด 3 แปลงด้วยกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้





ภาพที่ ค.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและทีดินเปรียบเทียบ

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบที่ดิน

รายละเอียดที่ดิน	ที่ดินหมายเลข 1	ที่ดินหมายเลข 2	ที่ดินหมายเลข 3	ที่ดินหมายเลข 4	ทรัพย์สินที่ประเมิน
ที่ตั้ง	ซอยมิตรภาพ17/1 ตำบลบ้านใหม่ ข้างลานจอดรถตลาดเซฟวัน ฝั่งทิศตะวันตก	ตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพ 17 ตำบลบ้านใหม่ข้างตลาดเซฟวัน	ตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพ 15 ตำบลบ้านใหม่	ตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพ 19 ตำบลบ้านใหม่	ซอยมิตรภาพ17 อำเภอเมือง ข้างตลาดเซฟวัน
ขนาดที่ดิน	104 ตารางวา	582 ตารางวา	300 ตารางวา	600 ตารางวา	400 ตารางวา
ระยะห่างจากถนนมิตรภาพ	300 เมตร	200 เมตร	400 เมตร	800 เมตร	900 เมตร
ลักษณะและความกว้างของถนน	ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร
สภาพทำเลที่ตั้ง	อยู่ใกล้ตลาด สภาพแวดล้อมรอบข้าง มีทั้งบ้านเช่า บ้านส่วนบุคคล ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง	สาธารณูปโภคครบ (ไฟฟ้า/น้ำประปา/โทรศัพท์) อยู่ใกล้ตลาด และแหล่งชุมชนหนาแน่นปานกลาง	อยู่ใกล้ตลาด สภาพแวดล้อมรอบข้าง มีทั้งบ้านเช่า บ้านส่วนบุคคล ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง	อยู่ห่างจากใกล้ตลาด และมีสิ่งอำนวยความสะดวกรอบข้างน้อย ความหนาแน่นของประชากรค่อนข้างน้อย	อยู่ใกล้ตลาด สภาพแวดล้อมรอบข้าง มีทั้งบ้านเช่า บ้านส่วนบุคคล ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง
ราคาเสนอขายต่อตารางวา	15,000	20,000	17,000	12,000	10,000

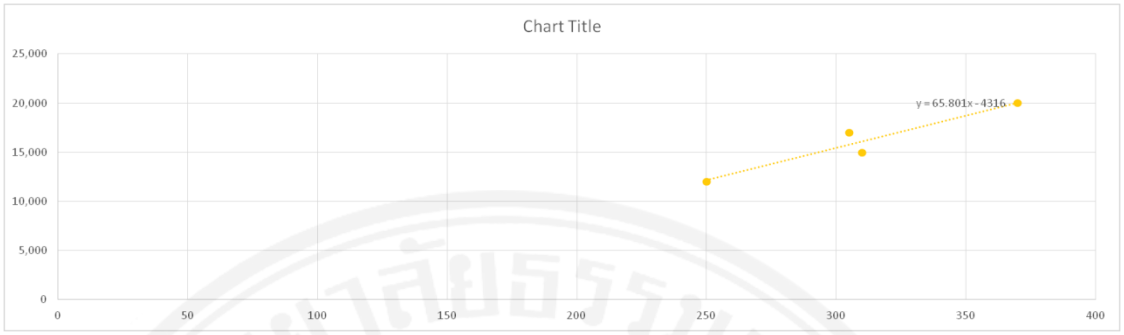
ตารางที่ ค.2 เกณฑ์การให้คะแนน

1.ระยะห่างจากถนนมิตรภาพ	
ที่ดินอยู่ในระยะ 0-100 เมตร จากถนนมิตรภาพ	5
ที่ดินอยู่ในระยะ 101-300 เมตร จากถนนมิตรภาพ	4
ที่ดินอยู่ในระยะ 301-500 เมตร จากถนนมิตรภาพ	3
ที่ดินอยู่ในระยะ 501-1000 เมตร จากถนนมิตรภาพ	2
ที่ดินอยู่ในระยะมากกว่า 1000 เมตร จากถนนมิตรภาพ	1
2. ลักษณะและความกว้างของถนน	
ถนนคอนกรีตกว้าง 10 เมตรขึ้นไป	5
ถนนคอนกรีตกว้าง 10 เมตร	4
ถนนคอนกรีตกว้าง 8 เมตร	3
ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	2
ถนนลูกรังกว้าง 6 เมตร	1
3. การใช้ประโยชน์ของที่ดิน (Weight = 25%)	
สามารถใช้ประโยชน์ได้มาก	5
สามารถใช้ประโยชน์ได้ค่อนข้างมาก	4
สามารถใช้ประโยชน์ได้ปานกลาง	3
สามารถใช้ประโยชน์ได้ค่อนข้างน้อย	2
สามารถใช้ประโยชน์ได้น้อย	1

4. ทำเลที่ตั้ง	
อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกมาก	5
อยู่ใกล้แหล่งชุมชนหรือสิ่งอำนวยความสะดวกค่อนข้างมาก	4
อยู่ใกล้แหล่งชุมชนหรือสิ่งอำนวยความสะดวกปานกลาง	3
ไม่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกน้อย	2
ไม่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก	1
5. สิ่งแวดล้อมโดยรอบที่ดิน	
สิ่งแวดล้อมโดยรอบดีมาก	5
สิ่งแวดล้อมโดยรอบดีปานกลาง	4
สิ่งแวดล้อมปานกลาง	3
สิ่งแวดล้อมค่อนข้างแย่	2
สิ่งแวดล้อมแย่มาก	1

ตารางที่ ค.3 สรุปหลังจากการให้คะแนน (Score)

ปัจจัย	Weight	ที่ดิน				
		หมายเลข 1	หมายเลข 2	หมายเลข 3	หมายเลข 4	ที่ดินที่นำมาศึกษา
ระยะห่างจากถนนมิตรภาพ	25%	4	4	3	2	2
ลักษณะและความกว้างของถนน	15%	2	2	2	2	2
การใช้ประโยชน์ของที่ดิน	15%	3	4	3	4	4
ทำเลที่ตั้ง	25%	3	4	3	2	3
สิ่งแวดล้อมโดยรอบที่ดิน	20%	3	4	4	3	3
Weighted Quality Score	100%	310	370	305	250	275
ราคาที่ดิน		15,000	20,000	17,000	12,000	13779.275



ภาพที่ ค.2 แสดงผลลัพธ์ Regression Analysis

ทองสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ง

ประมาณการกระแสเงินสด

ตารางที่ ง.1 แสดงกระแสเงินสดกรณี Base Case

งบกำไรขาดทุน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
การลงทุน												
ที่ดิน	- 5,512,000											
ก่อสร้างและตกแต่ง	- 38,000,000											
สถาปัตย์	-											
ปรับปรุงภูมิทัศน์	- 100,000											
ค่าออกแบบ	- 380,000											
ค่าธรรมเนียมและ												
ค่าขอใบอนุญาตก่อสร้าง	- 38,000											
	- 44,030,000											
รายได้												
รายได้จากการเช่าห้อง												
PGI		4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,448,621	4,626,566	4,811,628	5,004,093	5,204,257	5,412,427	5,628,925
Occupancy Rate		50%	60%	70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
EGI		2,138,760	2,566,512	2,994,264	3,422,016	3,558,897	3,701,253	3,849,303	4,003,275	4,163,406	4,329,942	4,503,140
รายได้จากการเช่าร้าน		240,000	240,000	240,000	240,000	249,600	259,584	269,967	280,766	291,997	303,677	315,824
รายได้ค่าน้ำ		46,800	56,160	65,520	74,880	77,875	80,990	84,230	87,599	91,103	94,747	98,537
รายได้ค่าไฟ		561,600	673,920	786,240	898,560	934,502	971,882	1,010,758	1,051,188	1,093,236	1,136,965	1,182,444
รายได้รวม		2,987,160	3,536,592	4,086,024	4,635,456	4,820,874	5,013,709	5,214,258	5,422,828	5,639,741	5,865,331	6,099,944
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
ค่าเสื่อมราคา		760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
ค่าน้ำ		17,232	19,478	21,725	23,971	24,930	25,927	26,964	28,043	29,165	30,331	31,544
ค่าไฟฟ้า		504,000	597,600	691,200	784,800	816,192	848,840	882,793	918,105	954,829	993,022	1,032,743
เงินเดือนพนักงาน		372,000	372,000	372,000	372,000	386,880	402,355	418,449	435,187	452,595	470,699	489,527
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา		81,000	5,000	5,000	5,000	5,200	5,408	5,624	5,849	6,083	6,327	6,580
CAPEX		30,000	30,000	30,000	30,000	31,200	32,448	33,746	35,096	36,500	37,960	39,478
ภาษีโรงเรือน		267,345	320,814	374,283	427,752	444,862	462,657	481,163	500,409	520,426	541,243	562,892
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น		2,031,577	2,104,892	2,254,208	2,403,523	2,469,264	2,537,635	2,608,740	2,682,690	2,759,597	2,839,581	2,922,764
กำไรจากการดำเนินงาน		955,583	1,431,700	1,831,816	2,231,933	2,351,610	2,476,075	2,605,517	2,740,138	2,880,144	3,025,749	3,177,179
หัก ดอกเบี้ย		1,325,303	1,231,734	1,131,123	1,022,942	906,620	781,544	647,057	502,450	346,960	179,771	-
กำไรก่อนหักภาษี		369,720	199,966	700,693	1,208,991	1,444,991	1,694,530	1,958,461	2,237,689	2,533,183	2,845,979	3,177,179
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	20%	(73,944.00)	39,993.20	140,138.62	241,798.23	288,998.11	338,906.06	391,692.11	447,537.73	506,636.67	569,195.75	635,435.89
กำไรสุทธิหุ้นสุทธิ		295,776	159,973	560,554	967,193	1,155,992	1,355,624	1,566,768	1,790,151	2,026,547	2,276,783	2,541,744
งบกระแสเงินสด												
กำไรสุทธิ	-	295,776	159,973	560,554	967,193	1,155,992	1,355,624	1,566,768	1,790,151	2,026,547	2,276,783	2,541,744
จ่ายต้นเงินกู้		-฿1,243,447	-฿1,337,017	-฿1,437,627	-฿1,545,809	-฿1,662,131	-฿1,787,206	-฿1,921,693	-฿2,066,301	-฿2,221,790	-฿2,388,980	฿0
ค่าเสื่อม		760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
กระแสเงินสด	- 44,030,000	- 779,223	- 417,044	- 117,073	181,384	253,862	328,418	405,075	483,850	564,757	647,803	3,301,744
Terminal Value											102,922,181	
FCF	- 44,030,000	- 779,223	- 417,044	- 117,073	181,384	253,862	328,418	405,075	483,850	564,757	103,569,984	
PV	- 44,030,000	- 726,833	- 362,850	- 95,011	137,306	179,251	216,304	248,854	277,264	301,868	51,637,115	
NPV	7,783,268											
IRR	8.9453%											
Payback Period	20.65											
เงินต้นคงค้าง	17,612,000	16,368,553	15,031,536	13,593,909	12,048,100	10,385,970	8,598,763	6,677,070	4,610,769	2,388,980	-	
PMT		-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	-฿2,568,750	
ดอกเบี้ยจ่าย	7.525%	1,325,303	1,231,734	1,131,123	1,022,942	906,620	781,544	647,057	502,450	346,960	179,771	
จ่ายคืนเงินต้น		-฿1,243,447	-฿1,337,017	-฿1,437,627	-฿1,545,809	-฿1,662,131	-฿1,787,206	-฿1,921,693	-฿2,066,301	-฿2,221,790	-฿2,388,980	

ตารางที่ ง.2 แสดงกระแสเงินสดกรณี Worst Case

งบกำไรขาดทุน		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
การลงทุน													
ที่ดิน		- 5,512,000											
ก่อสร้างและตกแต่ง		- 38,000,000											
สถาปัตย์		-											
ปรับปรุงภูมิทัศน์		- 100,000											
ค่าออกแบบ		- 380,000											
ค่าธรรมเนียมและ													
ค่าขอใบอนุญาตก่อสร้าง		- 38,000											
		- 44,030,000											
รายได้													
รายได้จากการเช่าห้อง													
PGI			4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,448,621	4,626,566	4,811,628	5,004,093	5,204,257	5,412,427	5,628,925
Occupancy Rate			30%	40%	50%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
EGI			1,283,256	1,711,008	2,138,760	2,566,512	2,669,172	2,775,939	2,886,977	3,002,456	3,122,554	3,247,456	3,377,355
รายได้จากการเช่าร้าน			240,000	240,000	240,000	240,000	249,600	259,584	269,967	280,766	291,997	303,677	315,824
รายได้ค่าน้ำ			28,080	37,440	46,800	56,160	58,406	60,743	63,172	65,699	68,327	71,060	73,903
รายได้ค่าไฟ			336,960	449,280	561,600	673,920	700,877	728,912	758,068	788,391	819,927	852,724	886,833
รายได้รวม			1,888,296	2,437,728	2,987,160	3,536,592	3,678,056	3,825,178	3,978,185	4,137,312	4,302,805	4,474,917	4,653,914
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน													
ค่าเสื่อมราคา			760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
ค่าน้ำ			12,739	14,986	17,232	19,478	20,258	21,068	21,911	22,787	23,698	24,646	25,632
ค่าไฟฟ้า			316,800	410,400	504,000	597,600	621,504	646,364	672,219	699,107	727,072	756,155	786,401
เงินเดือนพนักงาน			372,000	372,000	372,000	372,000	386,880	402,355	418,449	435,187	452,595	470,699	489,527
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา			81,000	5,000	5,000	5,000	5,200	5,408	5,624	5,849	6,083	6,327	6,580
CAPEX			50,000	50,000	50,000	50,000	52,000	54,080	56,243	58,493	60,833	63,266	65,797
ภาษีโรงเรือน			160,407	213,876	267,345	320,814	333,647	346,992	360,872	375,307	390,319	405,932	422,169
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น			1,752,946	1,826,262	1,975,577	2,124,892	2,179,488	2,236,268	2,295,318	2,356,731	2,420,600	2,487,024	2,556,105
กำไรจากการดำเนินงาน			135,350	611,466	1,011,583	1,411,700	1,498,568	1,588,910	1,682,867	1,780,581	1,882,205	1,987,893	2,097,809
หัก ดอกเบี้ย			1,501,423	1,400,336	1,290,631	1,171,574	1,042,367	902,146	749,970	584,822	405,595	211,088	-
กำไรก่อนหักภาษี		-	1,366,073	- 788,870	- 279,048	240,126	456,200	686,764	932,896	1,195,759	1,476,610	1,776,805	2,097,809
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	20%		(273,214.64)	(157,773.90)	(55,809.63)	48,025.11	91,240.04	137,352.90	186,579.27	239,151.89	295,322.01	355,360.94	419,561.70
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ		-	1,092,859	- 631,096	- 223,239	192,100	364,960	549,412	746,317	956,608	1,181,288	1,421,444	1,678,247
งบกระแสเงินสด													
กำไรสุทธิ		-	1,092,859	- 631,096	- 223,239	192,100	364,960	549,412	746,317	956,608	1,181,288	1,421,444	1,678,247
จ่ายคืนเงินต้น			-฿1,185,772	-฿1,286,859	-฿1,396,564	-฿1,515,621	-฿1,644,828	-฿1,785,049	-฿1,937,225	-฿2,102,373	-฿2,281,601	-฿2,476,107	฿0
ค่าเสื่อม			760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
กระแสเงินสด		- 44,030,000	- 1,518,631	- 1,157,955	- 859,803	- 563,521	- 519,868	- 475,638	- 430,908	- 385,766	- 340,313	- 294,663	2,438,247
Terminal Value												69,111,304	
FCF		- 44,030,000	- 1,518,631	- 1,157,955	- 859,803	- 563,521	- 519,868	- 475,638	- 430,908	- 385,766	- 340,313	68,816,641	
PV		- 44,030,000	- 1,412,312	- 1,001,494	- 691,567	- 421,525	- 361,647	- 307,714	- 259,259	- 215,850	- 177,086	33,302,573	
NPV	- 15,575,880												
IRR	3.3324%												
Payback Period	25.59												
เงินต้นคงค้าง		17,612,000	16,426,228	15,139,368	13,742,804	12,227,183	10,582,355	8,797,306	6,860,081	4,757,708	2,476,107 -	0	
PMT			-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	-฿2,687,195	
ดอกเบี้ยจ่าย (Interrest Payment)	8.525%		1,501,423	1,400,336	1,290,631	1,171,574	1,042,367	902,146	749,970	584,822	405,595	211,088	
จ่ายคืนเงินต้น			-฿1,185,772	-฿1,286,859	-฿1,396,564	-฿1,515,621	-฿1,644,828	-฿1,785,049	-฿1,937,225	-฿2,102,373	-฿2,281,601	-฿2,476,107	

ตารางที่ ง.3 แสดงกระแสเงินสดกรณี Best Case

งบการเรขาดทุน		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
การลงทุน													
ที่ดิน		- 5,512,000											
ก่อสร้างและตกแต่ง		- 38,000,000											
สถาปัตย์		-											
ปรับปรุงภูมิทัศน์		- 100,000											
ค่าออกแบบ		- 380,000											
ค่าธรรมเนียมและ													
ค่าขอใบอนุญาตก่อสร้าง		- 38,000											
		- 44,030,000											
รายได้													
รายได้จากการเช่าห้อง													
PGI			4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,277,520	4,448,621	4,626,566	4,811,628	5,004,093	5,204,257	5,412,427	5,628,925
Occupancy Rate			70%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI			2,994,264	3,422,016	3,849,768	4,277,520	4,448,621	4,626,566	4,811,628	5,004,093	5,204,257	5,412,427	5,628,925
รายได้จากการเช่าร้าน			240,000	240,000	240,000	240,000	249,600	259,584	269,967	280,766	291,997	303,677	315,824
รายได้ค่าน้ำ			65,520	74,880	84,240	93,600	97,344	101,238	105,287	109,499	113,879	118,434	123,171
รายได้ค่าไฟ			786,240	898,560	1,010,880	1,123,200	1,168,128	1,214,853	1,263,447	1,313,985	1,366,545	1,421,206	1,478,055
รายได้รวม			4,086,024	4,635,456	5,184,888	5,734,320	5,963,693	6,202,241	6,450,330	6,708,343	6,976,677	7,255,744	7,545,974
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน													
ค่าเสื่อมราคา			760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
ค่าน้ำ			21,725	23,971	26,218	28,464	29,603	30,787	32,018	33,299	34,631	36,016	37,457
ค่าไฟฟ้า			691,200	784,800	878,400	972,000	1,010,880	1,051,315	1,093,368	1,137,103	1,182,587	1,229,890	1,279,086
เงินเดือนพนักงาน			372,000	372,000	372,000	372,000	386,880	402,355	418,449	435,187	452,595	470,699	489,527
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา			81,000	5,000	5,000	5,000	5,200	5,408	5,624	5,849	6,083	6,327	6,580
CAPEX			20,000	20,000	20,000	20,000	20,800	21,632	22,497	23,397	24,333	25,306	26,319
ภาษีโรงเรือน			374,283	427,752	481,221	534,690	556,078	578,321	601,454	625,512	650,532	676,553	703,616
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น			2,320,208	2,393,523	2,542,839	2,692,154	2,769,440	2,849,818	2,933,410	3,020,347	3,110,761	3,204,791	3,302,583
กำไรจากการดำเนินงาน			1,765,816	2,241,933	2,642,049	3,042,166	3,194,253	3,352,423	3,516,920	3,687,996	3,865,916	4,050,953	4,243,391
หัก ดอกเบี้ย			1,149,183	1,064,123	973,514	876,992	774,171	664,642	547,966	423,677	291,279	150,241	-
กำไรก่อนหักภาษี			616,633	1,177,809	1,668,536	2,165,174	2,420,081	2,687,780	2,968,953	3,264,319	3,574,638	3,900,712	4,243,391
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	20%		123,326.64	235,561.89	333,707.16	433,034.89	484,016.24	537,556.09	593,790.65	652,863.81	714,927.56	780,142.47	848,678.21
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ			493,307	942,248	1,334,829	1,732,140	1,936,065	2,150,224	2,375,163	2,611,455	2,859,710	3,120,570	3,394,713
งบกระแสเงินสด													
กำไรสุทธิ			493,307	942,248	1,334,829	1,732,140	1,936,065	2,150,224	2,375,163	2,611,455	2,859,710	3,120,570	3,394,713
จ่ายคืนเงินต้น			-฿1,303,596	-฿1,388,655	-฿1,479,265	-฿1,575,787	-฿1,678,607	-฿1,788,137	-฿1,904,812	-฿2,029,101	-฿2,161,500	-฿2,302,538	฿0
ค่าเสื่อม			760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
กระแสเงินสด		- 44,030,000	- 50,289	313,592	615,563	916,352	1,017,458	1,122,088	1,230,350	1,342,354	1,458,210	1,578,032	4,154,713
Terminal Value												143,861,248	
FCF		- 44,030,000	- 50,289	313,592	615,563	916,352	1,017,458	1,122,088	1,230,350	1,342,354	1,458,210	145,439,280	
PV		- 44,030,000	- 47,049	274,478	504,064	702,015	729,242	752,408	771,838	787,835	800,681	74,712,317	
NPV	35,957,830												
IRR	13.6758%												
Payback Period	17.33												
เงินต้นคงค้าง		17,612,000	16,308,404	14,919,749	13,440,484	11,864,696	10,186,089	8,397,952	6,493,140	4,464,039	2,302,538	0	
PMT			-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	-฿2,452,779	
ดอกเบี้ยจ่าย (Interrest Payment)	6.525%		1,149,183	1,064,123	973,514	876,992	774,171	664,642	547,966	423,677	291,279	150,241	
จ่ายคืนเงินต้น			-฿1,303,596	-฿1,388,655	-฿1,479,265	-฿1,575,787	-฿1,678,607	-฿1,788,137	-฿1,904,812	-฿2,029,101	-฿2,161,500	-฿2,302,538	

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวพิศม์ศิริ ลิ้มศิริ
วันเดือนปีเกิด	6 กันยายน พ.ศ. 2533
วุฒิการศึกษา	คณะเศรษฐศาสตร์ สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	2557 เจ้าหน้าที่การเงิน บมจ.อารียา พรอพเพอร์ตี้

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY