



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน
บริเวณ ถนนพระรามสาม

โดย

นางสาวไพลิน มีสัตย์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต(ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน
บริเวณ ถนนพระรามสาม

โดย

นางสาวไพลิน มีสัตย์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต(ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR DEVELOPING LAND
AT RAMA 3 ROAD, BANGKOK, THAILAND

BY

MISS PAILIN MEESAT

The logo of Thammasat University is a large, faint watermark in the background. It is a circular emblem with a central figure holding a book, surrounded by Thai script and the words 'THAMMASAT UNIVERSITY'.

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

นางสาวไพลิน มีสัตย์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนพระรามสาม

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

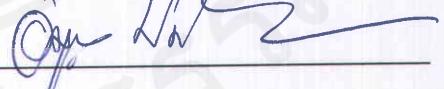
เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์พัชรกิติยากร วัฒนวิเศษ)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์อัญชลิ พิพัฒน์เสริญ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณ ถนนพระรามสาม
ชื่อผู้เขียน	นางสาวไพลิน มีสัจย์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสรีบุญ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

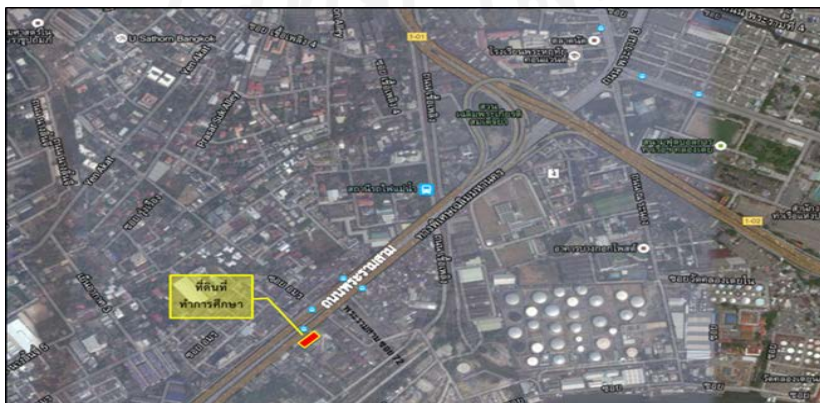
แปลงที่ดินที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ ตั้งอยู่ริมถนนพระรามสาม (ใกล้ ถนนพระราม 3 ซอย 72) แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 657.66 ตารางวา (1 ไร่ 2 งาน 57.66 ตารางวา) ที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ภายใต้สมมติฐานจัดให้เช่า ระยะเวลา 30 ปี มีอาณาเขตดังนี้

ทิศตะวันออก ติดกับเขตทางกว้าง 10 เมตร หน้ากว้างประมาณ 70 เมตร

ทิศใต้ ติดกับที่ดินของสำนักงานของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ซึ่งจัดให้เช่าเป็นทางเดินเข้า-ออก(กว้าง 4.00 เมตร)

ทิศเหนือ ติดกับที่ดินเอกชน มีสิ่งปลูกสร้างเป็นเพิงชั้นเดียว การใช้ประโยชน์เป็นร้านตกแต่งยานยนต์

ทิศตะวันตก ติดกับที่ดินเอกชน การใช้ประโยชน์เป็นบ้านอยู่อาศัย
ภาพ ที่ตั้งของแปลงที่ดิน



โดยที่ดินแปลงดังกล่าว อยู่ในผังเมืองสีแดง พาณิชยกรรม พ.3 มีค่า FAR 7:1 และค่า OSR ร้อยละ 4 จากการวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการพบว่า การใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมที่สุด(Highest and best use) ทั้งด้านกายภาพ กฎหมาย การตลาด และการเงิน สำหรับที่ดินแปลงนี้คือ การใช้ประโยชน์เป็นที่อยู่อาศัยรวมประเภท อพาร์ทเมนต์ โดยโครงการมีชื่อว่า The Kade Residence ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการ The Kade Residence เป็นอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ด้วยรูปแบบอาคารทันสมัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยจุดเด่นคือ การมีที่จอดรถเพียงพอสำหรับห้องพักทุกห้อง มีสวนสีเขียวและสระว่ายน้ำบนชั้นดาดฟ้า พื้นที่โครงการ 1 ไร่ 2 งาน 57.66 ตารางวา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มพนักงานบริษัท ระดับรายได้ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และ นักศึกษา ส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ กลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย

ขนาดพื้นที่และค่าเช่า

Type	ขนาดห้อง (ตร.ม).	จำนวนยูนิต	ราคาเช่าต่อเดือน (บาท)
A	Studio	25	63
B	1-Bedroom	40	56
C	2-Bedroom	100	20
Retail		515	
			309,000

ความโดดเด่นของโครงการ การมีทำเลที่ตั้งที่สะดวก ติดถนนพระรามสาม สามารถเชื่อมต่อการเดินทางไปยังศูนย์การเศรษฐกิจได้ รวมถึงมีพื้นที่ส่วนกลาง ได้แก่ สวนบริเวณชั้นล่าง และ สระว่ายน้ำบริเวณชั้นดาดฟ้า ที่ให้ความรู้สึกผ่อนคลาย อบอุ่น ครบครันด้วยเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก และพื้นที่สำหรับร้านค้า ร้านซักรีด และร้านค้าสะดวกซื้อ และมีที่จอดรถเพียงพอสำหรับห้องพักทุกยูนิต

ด้านการเงินของโครงการใช้เงินลงทุนจำนวนรวม 206,040,406.57 บาท ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ค่าเช่าที่ดินตลอดอายุสัญญาเช่า 30 ปี อัตราค่าเช่ารวม 84,794,057.96 บาท โดยแบ่งชำระ เป็นค่า Upfront 30% เป็นเงิน 25,438,217.39 บาท และส่วนที่เหลือนำมากระจายจ่ายรายปี

ส่วนที่ 2 ค่าก่อสร้างรวมเท่ากับ 180,602,189.18 บาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน 70%ของมูลค่าก่อสร้าง คิดเป็นเงินจำนวน 126,421,532.43 บาท ใช้อัตราดอกเบี้ย MLR 6.25+1% ในส่วนการเงิน ใช้วิธีวิเคราะห์กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (FCFE) โดยอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการอยู่ที่ 9%(จากการสัมภาษณ์) ซึ่งได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) มีค่า

เท่ากับ 26,371,924.69 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน(IRR) เท่ากับ 11.08% มีระยะเวลาคืนทุน 13 ปี 9 เดือน เมื่อวิเคราะห์ถึงกรณีเลวร้ายที่สุด เมื่อเกิดขึ้น 3 เหตุการณ์พร้อมกันได้แก่ อัตราการเข้าพักลดลง 10% ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 10% และค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10% พบว่าทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ และอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน ต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนที่เจ้าของต้องการ แต่อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นดังกล่าวนี้ อาจเป็นการตั้งสมมติฐานที่เข้มข้นมาก จึงถือได้ว่าโครงการ The Kade Residence มีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่เจ้าของควรมีความระมัดระวังและเตรียมแผนการสำรองฉุกเฉินหากมีกรณีเลวร้ายเกิดขึ้น

คำสำคัญ: อพาร์ทเมนต์, อพาร์ทเมนต์เกรดเอ, พระรามสาม

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR DEVELOPING LAND AT RAMA 3 ROAD, BANGKOK, THAILAND
Author	Miss Pailin Meesat
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Anchalee Pipatanasern
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

The Kade Residence Project would be a grade A residential apartment along Rama 3 Road (near Rama 3 Soi 72), Chongnonsee, Yannawa, Bangkok. The land on which the Project is located is 657.66 square meters owned by the Crown Property Bureau, assuming a 30 year lease.

The land is located in a commercial red-zone area, locally known as POR 3, with a floor area ratio (FAR) of seven and open space reservation (OSR) of 4 percent. The best use of the land would be as a grade A apartment project.

The project concepts are grade A apartment, modern style, full facilities, swimming pool, and ample car park. The main target group would be office workers earning 40,000 baht/month and students. The secondary target group would be foreigners working in Bangkok. Rents would be 8,750 baht/month for 25 sq. m, 14,000 baht/month for 40 sq.m. and 35,000 baht/month for 100 sq.m.

The project would require a total investment of 206,040,406.57 baht, with land rent of 84,794,057.96 baht during the 30 year lease and upfront payment of 30% or 25,438,217.39 baht. The remaining payment would be done yearly.

Construction costs would amount to 180,602,189.18 baht, including bank loans and owner resources. Ratio between debt and equity would be 70:30. Financial analysis by the Free Cash Flow to Equity (FCFE) method states that the owner requires a yield of 9%. The project meets financial criteria, including net present

value (NPV) of 26,371,924.69 baht, internal rate of return (IRR) of 11.08% annually and payback period of 13 years and 9 months. The scenario analysis in worst case when three events occur simultaneously including the occupancy rate fell by 10 %, Expenses increased by 10 % and Construction costs rose by 10%. The result found that the net present value is negative and the internal rate of return on investment is lower than that the owners want. However the event will take place above it may be hypothesized that intense. Therefore, The study can be concluded that the Kade Residence is worth investing but owners should be cautious and prepare contingency plans in case the worst happens.

Keywords: Apartment, Grade A apartment, RAMA 3.

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ประสบความสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี ด้วยการศึกษาที่ได้รับการประสาทวิชาความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์ตลอดระยะเวลา 2 ปี ในมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และจากการให้ข้อคิดเห็น คำชี้แนะที่เป็นประโยชน์จากอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริมญ อาจารย์ที่ปรึกษาที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าเพื่อชี้แนะแนวทาง ให้คำแนะนำ ช่วยปรับแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดจนให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อการจัดทำการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวณิช กรรมการในการสอบที่ให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะด้วยความใส่ใจ รวมทั้งคำแนะนำที่เป็นประโยชน์อันทำให้การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีความละเอียดถี่ถ้วนและมีความเรียบร้อยสมบูรณ์เป็นอย่างดี

ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์และผู้ช่วยสอนทุกท่าน ที่ถ่ายทอดวิชาความรู้ ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกท่านสำหรับการดูแลเอาใจใส่ ขอขอบคุณเพื่อนๆ นักศึกษารุ่นที่ 14 สาขาวิชาบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่ได้คอยช่วยเหลือ และให้คำแนะนำ ขอขอบพระคุณหัวหน้าฝ่ายบริหารงานอสังหาริมทรัพย์ หัวหน้ากองอสังหาริมทรัพย์ 2 สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ที่ให้โอกาสในการศึกษาและให้การสนับสนุนข้อมูลสำหรับการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ขอขอบคุณ พี่ๆ และเพื่อนๆ ในสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ที่ล้วนเป็นกัลยาณมิตรคอยให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ ที่ผู้จัดทำไม่มีความถนัด ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัวและญาติสนิท ผู้คอยเป็นกำลังใจ และคอยเป็นแรงกระตุ้นตลอดระยะเวลาการศึกษาที่ผ่านมา

สุดท้ายนี้ ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ และหากการศึกษาค้นคว้าอิสระชิ้นนี้มีความผิดพลาดประการใดทางผู้จัดทำ ขออภัยมา ณ ที่นี้

นางสาวไพลิน มีสัตย์

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(4)
กิตติกรรมประกาศ	(6)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(12)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
2.1 ลักษณะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	3
2.2 ประเภทที่อยู่อาศัยให้เช่า	3
2.3 การทบทวนวรรณกรรมสำหรับการใช้ประโยชน์ประเภทอพาร์ทเมนท์	4
2.4 สรุปการทบทวนวรรณกรรม	11

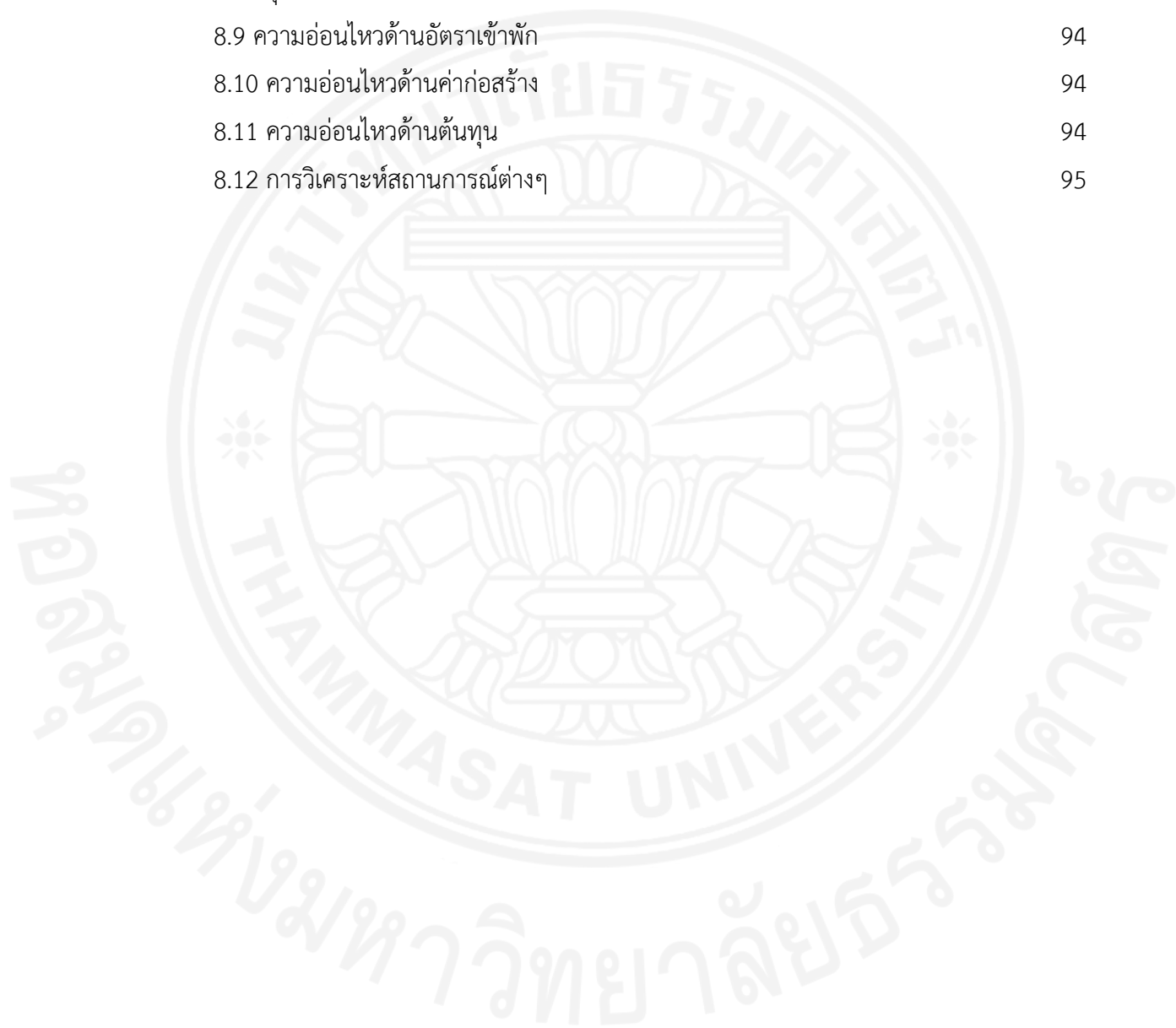
บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง	12
3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	12
3.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง	14
บทที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย	20
4.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556	20
4.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522	21
4.3 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544	22
4.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาสิ่งแวดล้อม พ.ศ.2535	23
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้การใช้ประโยชน์ทางเลือก	25
5.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	25
5.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	26
5.3 การวิเคราะห์ด้านการตลาด	27
5.4 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น	31
บทที่ 6 การวิเคราะห์ด้านการตลาดและแผนการตลาดของอพาร์ทเมนต์	34
6.1 ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร	34
6.2 การกำหนด trade area และการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	41
6.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง	46
6.4 การวิเคราะห์ SWOT ของโครงการ	62
6.5 การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด	64
6.6 การออกแบบส่วนผสมทางการตลาด	70

บทที่ 7 การวางแผนการก่อสร้างและต้นทุน	79
7.1 วัตถุประสงค์ในการวางแผนงานบริหารการก่อสร้าง	79
7.2 การวางแผนบริหารก่อนการก่อสร้าง	79
7.3 การวางแผนบริหารระหว่างการก่อสร้าง	82
7.4 การวางแผนบริหารหลังการก่อสร้าง	86
บทที่ 8 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ	87
8.1 สมมติฐานด้านรายรับ	87
8.2 สมมติฐานด้านรายจ่าย	89
8.3 โครงสร้างทางการเงิน	92
8.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	93
8.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	94
8.6 การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ	95
รายการอ้างอิง	96
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	98
ภาคผนวก ข	101
ประวัติผู้เขียน	128

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม	9
3.1 ข้อมูลจำนวนประชากรในเขตยานนาวา	18
3.2 ข้อมูลจำนวนประชากรแบ่งตามทะเบียนราษฎร์และประชากรแฝง	19
4.1 สรุปผลการวิเคราะห์กฎหมาย	24
5.1 โรงแรมในละแวกใกล้เคียง	29
5.2 การวิเคราะห์ Alternative Use	30
5.3 การคำนวณ Front door	32
5.4 สรุปการวิเคราะห์ Alternative Use	33
6.1 Supply อพาร์ทเมนต์ พื้นที่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ปี 2007-2016F	35
6.2 อัตราการเข้าพัก ไตรมาส 3 ปี 2558	36
6.3 อัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ไตรมาส 3 ปี 2558	37
6.4 สรุปค่าเช่าตลาดและอัตราเข้าพักตลาด	38
6.5 แสดงพื้นที่ออฟฟิศและจำนวนพนักงาน	45
6.6.1 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางตรง	55
6.6.2 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางตรง (ต่อ)	56
6.7 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางอ้อม	61
6.8 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนในกรุงเทพมหานครและ 3 จังหวัด	64
6.9 ขนาดและจำนวนห้องพัก	73
6.10 ขนาดและราคาห้องพัก	77
7.1 ระยะเวลาในการดำเนินการ	83
7.2 สรุปขนาดพื้นที่ก่อสร้าง พื้นที่ขาย และพื้นที่ส่วนกลาง	83
7.3 ต้นทุนเฟอร์นิเจอร์	84
7.4 รายละเอียดค่าก่อสร้างโครงการ	85
8.1 รายได้ส่วนห้องพัก	88
8.2 สมมติฐานอัตราเข้าพัก	88
8.3 อัตราเงินเฟ้อย้อนหลัง 10 ปี	89
8.4 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	90

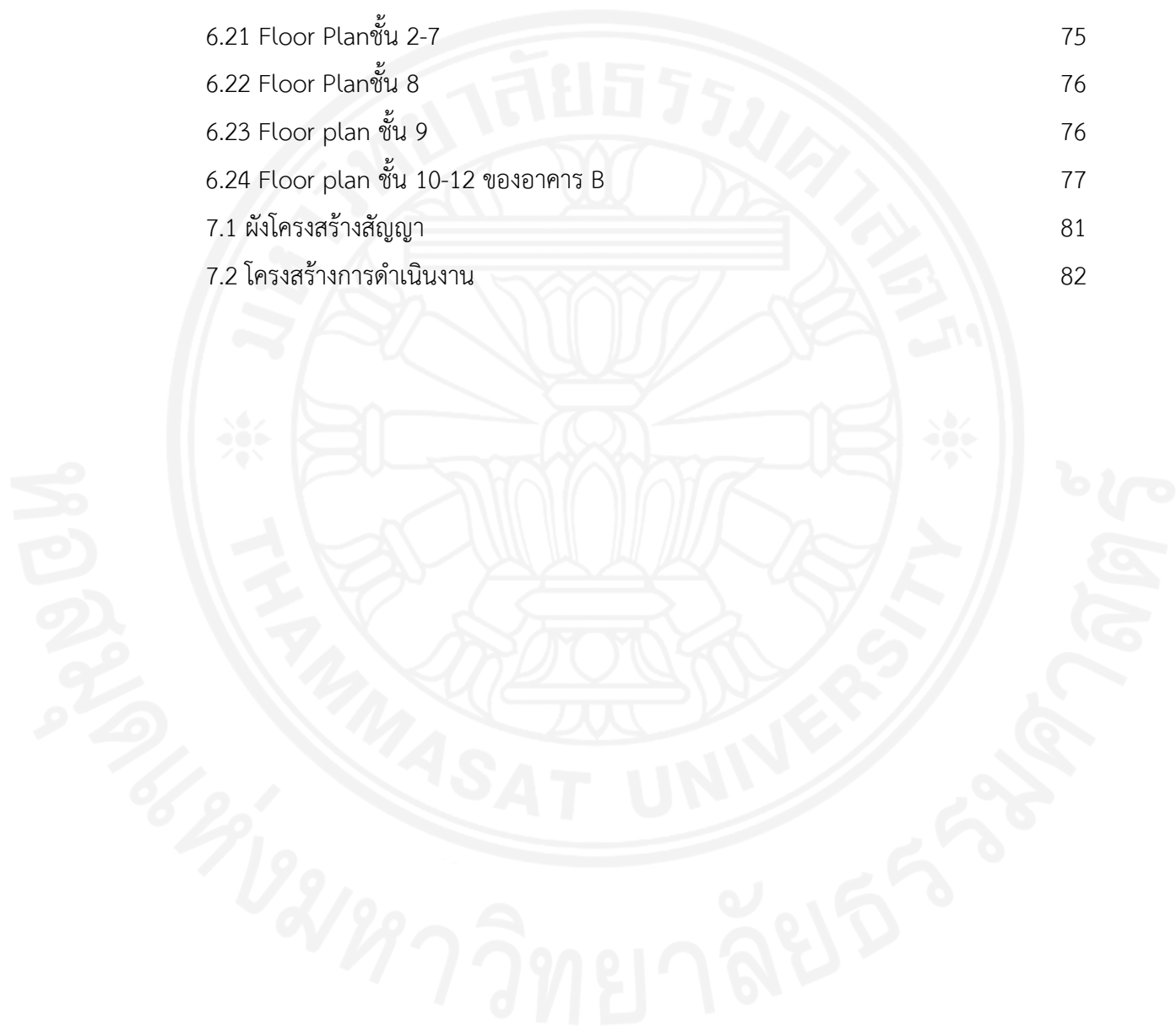
8.5 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	91
8.6 สัดส่วนเงินกู้	92
8.7 การคืนเงินกู้	92
8.8 สรุปร้อยอัตราผลตอบแทน	93
8.9 ความอ่อนไหวด้านอัตราเข้าพัก	94
8.10 ความอ่อนไหวด้านค่าก่อสร้าง	94
8.11 ความอ่อนไหวด้านต้นทุน	94
8.12 การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ	95



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 ตำแหน่งที่ตั้ง	12
3.2 ขนาดที่ดิน	13
3.3 รูปร่างที่ดิน	13
3.4 ลักษณะที่ดิน	14
3.5 เส้นทางการคมนาคมเข้าถึงที่ดิน	15
3.6 อาณาเขตยานนาวา	17
4.1 การใช้ประโยชน์ที่ดินตามสีผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร	20
5.1 การกระจุกตัวของโรงแรมบริเวณถนนสาทรใต้และถนนพระรามสี่	28
5.2 โรงแรมที่อยู่ใน Trade Area	28
5.3 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร	31
6.1 การแบ่งสัดส่วนประเภทอพาร์ทเมนท์	35
6.2 อัตราการเช่ารวมเฉลี่ยของอพาร์ทเมนท์ทุกพื้นที่	37
6.3 ราคาเช่ารวมเฉลี่ย	38
6.4 จำนวนแรงงานต่างชาติในประเทศไทย ไตรมาส 3 ปี 2558	39
6.5 จำนวนชาวต่างชาติที่มาทำงานในประเทศไทย แบ่งตามสัญชาติ	39
6.6 จำนวนคนที่ทำงานในสถานทูต	40
6.7 Trade Area	41
6.8 สถานที่สำคัญในละแวกใกล้เคียง	42
6.9 สถานทูตที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง	43
6.10 สถานศึกษาที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง	44
6.11 Office Area	45
6.12 อพาร์ทเมนท์ในละแวกใกล้เคียง ที่เป็นคู่แข่งทางตรง	47
6.13 โครงการคอนโดมิเนียมที่มีการแบ่งห้องเช่า	57
6.14 ด้านหน้าโครงการ	71
6.15 ด้านข้างโครงการ	71
6.16 ด้านหลังโครงการ	72
6.17 ด้านบนโครงการ	72

6.18 รูปแบบห้องพักแต่ละขนาด	74
6.19 ผังภายในโครงการ ชั้น 1	74
6.20 Floor Planภาพรวมแสดงการจัดวางตำแหน่งห้องพัก ระบบลิฟต์ บันไดหนีไฟ และทางเดินภายในอาคาร	75
6.21 Floor Planชั้น 2-7	75
6.22 Floor Planชั้น 8	76
6.23 Floor plan ชั้น 9	76
6.24 Floor plan ชั้น 10-12 ของอาคาร B	77
7.1 ผังโครงสร้างสัญญา	81
7.2 โครงสร้างการดำเนินงาน	82



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและแนวคิดในการศึกษา

สืบเนื่องจากที่ดินในกรุงเทพมหานคร ซึ่งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจนั้น มีอยู่อย่างจำกัด ดังนั้น การจะพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงใดแปลงหนึ่งในกรุงเทพมหานคร จึงต้องทำการคิดวิเคราะห์และศึกษาอย่างรอบด้าน เพื่อให้การพัฒนา เป็นไปอย่างสมเหตุสมผล และเกิดประโยชน์สูงสุดกับทั้งเจ้าของที่ดิน ผู้ประกอบการ และมีความสอดคล้องกับบริบทโดยรอบ

ที่ดินที่ทำการศึกษา ตั้งอยู่บริเวณ ถนนพระรามสาม แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร หน้ากว้างที่ดิน 70 เมตรติดที่ดินการทางพิเศษ และอยู่ติดกับถนนพระรามสาม ซึ่งเป็นเส้นทางเชื่อมต่อระหว่างถนนพระรามสี่และถนนราธิวาสราชนครินทร์ เนื้อประมาณที่ 1-2-57.66 ไร่ ถือเป็นที่ดินที่อยู่ในย่านใจกลางเมือง และเป็นย่านที่มีห้างแหล่งธุรกิจ อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า โกดังสินค้า เป็นที่ดินของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ดังนั้นการจะพัฒนาโครงการใดก็ตาม หากเป็นผู้ประกอบการจะเป็นกรรมสิทธิ์แบบสิทธิการเช่า(Lease Hold)ภายใต้การกำหนดอายุสัญญาเช่าระยะยาว(30 ปี) โดยมีลักษณะแบบ Build operate transfer (BOT) และควรเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาเพื่อให้เช่า ทั้งนี้ในส่วนของความเป็นอสังหาริมทรัพย์ ให้เช่าประเภทใดระหว่างเพื่อการอยู่อาศัย เช่น อพาร์ทเมนท์ โรงแรม หรือ เพื่อการพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน หรือ ศูนย์การค้า เป็นสิ่งที่จะได้ศึกษาต่อไป

ทั้งนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ที่จะเกิดขึ้นภายในปี 2558 เป็นผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานทั้งระดับบริหารและปฏิบัติการ รวมถึงการเคลื่อนย้ายเงินทุน เพื่อเข้ามาทำธุรกิจภายในประเทศมากขึ้น ย่านพระรามสามเองก็ถือเป็นย่านที่น่าจับตามอง และเป็นแหล่งหนึ่งที่จะได้รับผลจากการเปิด AEC อย่างเห็นได้ชัด ดังนั้นจึงเกิดเป็นโอกาสอันดีสำหรับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายในย่านนี้

การศึกษาการพัฒนาพื้นที่ดังกล่าวจึงต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดที่จะได้รับทั้งในแง่กายภาพ กฎหมาย การตลาด และผลตอบแทนที่ควรได้รับ เพื่อเป็นแนวทางในการจัดทำแผนพัฒนาพื้นที่ดังกล่าวต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาบนพื้นที่ดินในเชิงการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นที่ดินให้เช่า ดังนั้น การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนพื้นที่ จึงต้องเป็นลักษณะอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าเช่นเดียวกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งในแง่กายภาพ กฎหมาย การตลาด และผลตอบแทนที่ควรได้รับ

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 ศึกษาความเป็นไปได้ของการใช้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด บนที่ดินย่านถนนพระรามสาม ในด้านต่างๆ ได้แก่

1.3.1.1 ด้านกายภาพ : ทำเลที่ตั้ง

1.3.1.2 ด้านกฎหมาย : กฎหมายผังเมือง และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

1.3.1.3 ด้านการตลาด : อุปสงค์และอุปทานในพื้นที่

1.3.2 ศึกษารูปแบบในการจัดทำแผนพัฒนาพื้นที่ที่เหมาะสม โดยศึกษา ผลตอบแทนที่เจ้าของควรได้รับ หากจัดให้ผู้ประกอบการเช่า ตามกรอบแนวทางการใช้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุดบนพื้นที่

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 สามารถนำทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการใช้ประโยชน์จริง

1.4.2 สามารถนำผลการศึกษามาจัดทำแผนการพัฒนาพื้นที่ดังกล่าวได้

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากแนวคิดในการพัฒนาโครงการบนที่ดินซึ่งเป็นแบบ Site looking for use และเป็นอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า จึงทบทวนวรรณกรรมบทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

2.1 ลักษณะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

2.1.1 การซื้อขายทั่วไป

การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เป็นการซื้อขายที่มีลักษณะคล้ายกับการซื้อขายในธุรกิจอื่นๆทั่วไป เช่น การซื้อมาแล้วขายไป ผลตอบแทนหรือส่วนต่างที่ได้คือกำไร ต่างกันที่การซื้อขายในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในทางกฎหมายกำหนดให้ต้องทำนิติกรรมเป็นหนังสือและจดทะเบียนการได้มากับพนักงานเจ้าหน้าที่ เช่น โฉนดที่ดินเป็นเอกสารสิทธิที่แสดงตัวผู้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินแปลงนั้นๆ ทั้งนี้ก็เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง จึงต้องมีกฎหมายควบคุมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา

2.1.2 การปล่อยเช่า

ลักษณะการปล่อยเช่า เช่น การให้เช่าหอพัก อพาร์ทเมนต์ เช่าห้องพัก เช่าบ้าน ให้เช่าโกดังเก็บสินค้า เช่าอาคารพาณิชย์ สำนักงานให้เช่า หรือการเช่าที่ดินว่างเปล่า ทำให้เกิดรายได้ อย่างสม่ำเสมอ

2.1.3 การเป็นนายหน้าซื้อขายหรือเช่า

2.2 ประเภทที่อยู่อาศัยให้เช่า

ที่อยู่อาศัยให้เช่าสามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภท ซึ่งแต่ละประเภทมีความแตกต่างกัน ดังนี้

2.2.1 หอพัก มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ หรือเป็นอาคารก่อสร้างที่มีจำนวนชั้นไม่เกิน 4 ชั้น แบ่งเป็นห้องเล็กๆ และจัดเป็นสัดส่วน ตามปกติผู้เช่าต้องใช้ห้องน้ำร่วมกัน ที่อยู่อาศัยแบบนี้จะตั้งอยู่ใกล้กับสถานศึกษา แหล่งชุมชน และเขตอุตสาหกรรม เป็นต้น

2.2.2 บ้านเช่า ผู้ให้เช่าอาจใช้บ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์ มากันบ้านแบ่งเป็นห้องๆ โดยคิดอัตราค่าเช่าตามขนาดห้องที่กั้นไว้ ซึ่งผู้เช่าสามารถใช้ห้องครัว ห้องนั่งเล่น และห้องน้ำร่วมกับผู้ให้เช่า แต่ในบางกรณีผู้ให้เช่าอาจเสนอให้ผู้เช่าเช่าบ้านทั้งหลัง โดยคิดอัตราค่าเช่าตามขนาดของบ้าน และทำเลที่ตั้งนั้นๆ

2.2.3 แพลต เป็นอาคารที่พักที่มีขนาดห้องเท่าๆ กัน หน่วยงานรัฐสร้างขึ้นเพื่อเป็นสวัสดิการแก่หน้าที่ของหน่วยงาน โดยผู้เช่าจะเสียค่าเช่าในอัตราที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยให้เช่าแบบอื่นๆ แต่สำหรับแพลตฟอร์มเคหะแห่งชาตินั้น เป็นอาคารอาศัยที่การเคหะสร้างขึ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ข้าราชการและบุคคลที่มีรายได้น้อยได้เช่าซื้อ และครอบครองกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ภายหลังการชำระเงินตามเงื่อนไขอย่างครบถ้วน

2.2.4 อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม เป็นอาคารสูงที่ถูกสร้างขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขายให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่มีฐานะ ซึ่งอาจซื้อเพื่อการอยู่อาศัยเอง หรือขายต่อเพื่อผลประโยชน์ด้านธุรกิจ หรือเสนอให้เช่าต่ออีกทอดหนึ่ง

เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าเพื่อการอยู่อาศัยมีหลายประเภท ในกรณีนี้ผู้ศึกษา จะเน้นการศึกษาเชิงอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นหลัก

2.3 การทบทวนวรรณกรรมสำหรับการใช้ประโยชน์ประเภทอพาร์ทเมนต์

2.3.1 คำนิยาม

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs) ได้ให้คำนิยามของ อพาร์ทเมนต์ (Apartment) หมายถึง อาคารพาณิชย์ที่มีความสูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไปมีวัตถุประสงค์ในการเป็นอาคารที่พักอาศัย มีการจัดแบ่งพื้นที่ภายในอาคารออกเป็นห้องชุดสำหรับรองรับการเข้าพักอาศัยที่มีการกำหนดระยะเวลาแน่นอนของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลได้มากกว่าหนึ่งครอบครัวภายในหนึ่งอาคาร ทุกคนที่เข้าพักอาศัยภายในอาคารจา เป็นต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ได้กำหนดไว้

จากงานวิจัยของ พลัส พร็อพเพอร์ตี้ อพาร์ทเมนต์ หมายถึง โครงการอาคารที่พักรวม ตั้งแต่ 2 ห้องพักขึ้นไปปล่อยเช่า มีบริการอื่นๆ เพิ่มเติม และถือครองกรรมสิทธิ์โดยเจ้าของอาคาร โดยแบ่งเป็นโครงการเกรดเอ และเกรดบี ตามเกณฑ์การคัดเลือกที่กำหนด เช่น บริเวณที่ตั้งอาคาร การตกแต่งภายในและภายนอกอาคาร ระบบส่วนกลาง การบริการทำความสะอาด

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้คำนิยามว่า อพาร์ทเมนต์ (Rental apartments) หรือ ออพาร์ทเมนต์เฮ้าส์ (Apartment houses) เป็นอาคารที่อยู่อาศัย (residential building) ที่มีการ

แบ่งห้องพักเป็นหน่วยอยู่อาศัยหลายหน่วย (Individual dwelling) โดยปกติมักจะมากกว่า 4 หน่วยขึ้นไป เพื่อให้เช่า (rental) แต่ละหน่วยอาจจะมีการแบ่งเป็นห้อง (room) ตั้งแต่เป็นห้องเดียว อเนกประสงค์ (studio apartments) หรือมี 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 20 - 45 ตารางเมตร หรือมีหลายห้องนอน (multi - bedroom apartments) ได้แก่ 2 - 3 - 4 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 30 ตารางเมตรถึงมากกว่า 100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ขึ้นกับระดับคุณภาพ (grade) หรือระดับของราคาเช่า (rent level) อย่างไรก็ตาม แต่ละหน่วยอยู่อาศัยจะมีห้องน้ำและส่วนพื้นที่ของการทำครัวเป็นพื้นฐาน

จากงานวิจัยของ CB Richard Ellis ได้ให้คำนิยามประเภทของอพาร์ทเมนต์ ดังนี้

Grade A: เป็นอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี การคมนาคมสะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักครบครัน เช่น อุปกรณ์เครื่องครัว, ส่วนซักล้าง และใช้สุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำขั้นดี ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ ภายในโครงการต้องมี ฟิตเนส, พื้นที่สีเขียว และสระว่ายน้ำ มีการออกแบบและตกแต่งที่มีคุณภาพ และมีการดูแลรักษาที่ดี มีการรักษาความปลอดภัยที่ดี และมีที่จอดรถเพียงพอ

Grade B: เป็นอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในทำเลที่ตั้งรองลงมา สภาพตึกต่ำกว่า Grade A แต่ยังคงมีการออกแบบและการตกแต่งที่มีคุณภาพ รวมถึงมีสิ่งอำนวยความสะดวก การดูแลรักษาที่ดี และมีการรักษาความปลอดภัยที่ดี เช่นกัน

จากบทความเรื่อง ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยบริษัท ซอฟท์บิสพลัส จำกัด ให้คำนิยามว่า อพาร์ทเมนต์ เป็นอาคารที่อยู่อาศัยซึ่งมีความสูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไป มีหลายห้องในอาคารเดียวกัน ไม่มีการจำหน่ายห้องเหมือนแฟลตหรือคอนโดมิเนียม เพราะการสร้างอพาร์ทเมนต์มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการให้เช่าโดยเฉพาะ อพาร์ทเมนต์มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม โดยแยกตามรายได้และทำเลที่ตั้งที่สำคัญ คือ

(1) อพาร์ทเมนต์สำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย อาคารมีลักษณะคล้ายกับแฟลต พื้นที่ใช้สอยมีเพียงห้องนอนและห้องน้ำเท่านั้น ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน

(2) อพาร์ทเมนต์สำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูง อาคารมีขนาดพื้นที่ใช้สอยมากกว่าอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย และมีความคล้ายคลึงกับอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม คือ มีห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว และห้องน้ำ ดังนั้น อัตราค่าเช่าจึงใกล้เคียงกับห้องชุดของคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ระดับดังกล่าวมักตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ

2.3.2 ส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์

จากบทความเรื่อง ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยบริษัท ซอฟท์บิส พลัส จำกัด ได้จำแนกธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในตลาด ออกเป็นระดับต่างๆ ดังนี้

2.3.2.1 ระดับพิเศษ (Deluxe) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับพิเศษนี้ โดยส่วนใหญ่ ตั้งอยู่ในเขตธุรกิจการค้าใจกลางเมือง เช่น ถนนสุขุมวิท สาทร สีลม ลาดพร้าว ภายในห้องพัก ประกอบไปด้วย ห้องพักที่ตกแต่งอย่างสวยงามหรูหราตั้งแต่ 3 ห้องขึ้นไป ห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องเตรียมอาหาร และห้องน้ำ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า พรม ฯลฯ นอกจากนี้ภายในอพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการต่างๆ ไว้คอยอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก เช่น บริการซัก-รีด ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร ร้านหนังสือ ที่จอดรถ เป็นต้น

2.3.2.2 ระดับสูง (First class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับนี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่บริเวณ ถนนสุขุมวิท โอศก สีลม สาทร และเพชรบุรี การตกแต่งห้องพักสวยงามหรูหราใกล้เคียงกับ อพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ (Deluxe) แต่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพักน้อยกว่า มีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า ฯลฯ นอกจากนี้ ภายใน อพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น บริการซัก-รีด ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร ร้านขายหนังสือ ที่จอดรถ เป็นต้น

2.3.2.3 ระดับกลาง (Middle class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับกลางส่วนใหญ่ ตั้งอยู่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจการค้ามากนัก มีความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออกอพาร์ทเมนต์ ภายในห้องพักประกอบด้วย ห้องพักประมาณ 1-2 ห้อง ห้องรับแขก ห้องเตรียมอาหาร แต่มีขนาดเล็กและความหรือน้อยกว่าอพาร์ทเมนต์ระดับสูง (frist class) มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญ ได้แก่ โทรทัศน์ ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ เครื่องนอน ตู้เย็น นอกจากนี้ อพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ ที่จอดรถ ร้านอาหาร เป็นต้น ไว้อำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก

2.3.2.4 ระดับธรรมดา (Low middle class) อพาร์ทเมนต์ให้เช่าระดับนี้ส่วนใหญ่ อยู่บริเวณถนนพหลโยธิน รัชดา พระโขนง ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจการค้าเท่าใดนัก มีความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก อพาร์ทเมนต์ ภายในห้องพักประกอบด้วย ห้องพัก 1 ห้องนอน ห้องรับแขก ห้องเตรียมอาหาร และห้องน้ำขนาดเล็ก พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า นอกจากนี้ อพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังมีบริการอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ร้านอาหาร บริการซัก-รีด ที่จอดรถ เป็นต้น ไว้คอยอำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าพัก

2.3.2.5 ระดับล่าง (Low class) อพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าระดับนี้มักตั้งอยู่บริเวณเขตหัวหมาก บางกะปิ พระโขนง งามวงศ์วาน ฝั่งธนบุรี และมักตั้งอยู่ในซอย การเข้าออกจึงไม่สะดวกเท่าที่ควร ห้องพักภายในอพาร์ทเมนต์ประกอบด้วย ห้องเพียงห้องเดียวที่เป็นทั้งห้องนอน ห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องเตรียมอาหาร โดยมีห้องน้ำแยกต่างหากออกจากตัวห้อง ภายในห้องมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ พัดลมเพดาน เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า อพาร์ทเมนต์ระดับนี้มักไม่มีบริการพิเศษอื่นๆ นอกจากสถานที่จอดรถ ซึ่งโดยมากจะมีไม่เพียงพอกับจำนวนห้องของอาคาร

2.3.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากบทความเรื่อง ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยบริษัท ซอฟท์บิสพลัส จำกัด ได้จำแนกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ตามระดับรายได้ ได้แก่

2.3.3.1 กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้สูง คือ มีระดับรายได้เฉลี่ยเดือนละตั้งแต่ 40,000 บาท ขึ้นไป ลูกค้ากลุ่มนี้มีทั้งผู้ที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดและผู้ที่มีบ้านพักอาศัยอยู่ไกลจากสถานที่ทำงาน พฤติกรรมของลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการเช่าพัก จึงเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ (Deluxe) อพาร์ทเมนต์ระดับสูง (First class) ซึ่งเป็นห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีการตกแต่งห้องพักหรูหรา มีระบบความปลอดภัยที่ดี มีทำเลตั้งอยู่ในย่านธุรกิจการค้า และสามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้สูง เช่น

เจ้าหน้าที่บริหารระดับกลางถึงระดับสูงของบริษัทเอกชน

เจ้าหน้าที่สายการบินต่างๆ

พนักงานเอกชนที่มีรายได้สูง

ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย เป็นต้น

2.3.3.2 กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป ลูกค้ากลุ่มนี้โดยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัดหรือมีบ้านพักอาศัยอยู่ไกลจากที่ทำงานหรือสถานศึกษา ลูกค้าส่วนใหญ่จึงเลือกอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่เดินทางไปสถานศึกษาและที่ทำงานได้สะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพักอย่างครบครัน และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง เช่น

พนักงานบริษัทเอกชน

นักเรียนหรือนักศึกษามหาวิทยาลัยที่มีฐานะดี

ผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ เช่น นักแสดง นักร้อง เป็นต้น

2.3.3.3 กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้น้อย คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 5,000-10,000 บาทขึ้นไป กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย โดยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด แต่เข้าประกอบอาชีพหรือศึกษาต่อในเขตเมืองใหญ่ ลูกค้าจึงเลือกห้องพักที่มีราคาถูก สะดวกต่อการเดินทางไปสถานศึกษาและที่ทำงาน ทำเลตั้งอยู่ในย่านชุมชน เช่น ตลาดสด ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น และมีระบบรักษาความปลอดภัยดีพอสมควร กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย เช่น

นักเรียน นักศึกษา

พนักงานโรงงาน พนักงานบริษัทในย่านชานเมือง

พนักงานบริการอาหารในโรงแรม ร้านอาหาร ภัตตาคาร แม่ค้าในตลาดสด

ประชาชนทั่วไปที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัด

2.3.4 ทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนต์

จากบทความเรื่อง ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยบริษัท ซอฟท์บิสพลัส จำกัด ทำเลที่ตั้งเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าควรตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนต่างๆ เช่นนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรมนวนคร นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค เป็นต้น

ย่านธุรกิจการค้าใจกลางเมืองเช่น สีลม สาทร ลาดพร้าว เป็นต้น เนื่องจากบริเวณดังกล่าวมีบริษัท ห้างสรรพสินค้า ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่พนักงานที่ทำงานอยู่ในย่านดังกล่าว มักประสบปัญหาใช้เวลาในการเดินทางนาน ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าจึงเกิดขึ้นเพื่อรองรับลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงาน

บริเวณที่สถานศึกษาตั้งอยู่นักเรียน-นักศึกษาส่วนหนึ่ง ได้เดินทางไปศึกษาต่อตามสถานศึกษาต่างๆ ซึ่งห่างไกลจากบ้านของตนเอง อพาร์ทเมนต์จึงเกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว

ทำเลที่มีอพาร์ทเมนต์ให้เช่าตั้งอยู่เป็นจำนวนมากเนื่องจากการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพักจะคล้ายคลึงกับการเลือกซื้อสินค้าทั่วไป คือหากต้องการซื้อผ้า ผู้ซื้อส่วนหนึ่งมักไปที่ย่านสำเพ็ง หรือต้องการซื้ออะไหล่รถยนต์มือสอง ก็ไปที่เชียงใหม่ เป็นต้น เช่นเดียวกับการหาห้องเช่าใหม่ ผู้เช่าส่วนหนึ่งนิยมเช่าห้องพักในแหล่งที่มีอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเป็นจำนวนมาก

นอกจากการเลือกทำเลจากแหล่งชุมชนแล้ว ผู้ประกอบการยังควรพิจารณาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ประกอบด้วย เช่น ความสะดวกสบายในการเดินทางของลูกค้า สถานที่จัดจ่ายเครื่องอุปโภคบริโภค และสภาพแวดล้อมบริเวณโดยรอบพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นต้น เพราะปัจจัยแวดล้อมเหล่านี้ผู้เช่าใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรพิจารณาว่าช่องว่างทางการตลาดยังมีเหลือให้แทรกตัวเข้าไปประกอบธุรกิจอีกหรือไม่ เพื่อป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันด้านราคาขึ้นระหว่างธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในบริเวณใกล้เคียง

2.3.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัยและการเช่าอพาร์ทเมนต์

จากงานวิจัยของวิหวัธ รุ่งเรืองผล (2549) พบว่า การที่คนตัดสินใจย้ายที่อยู่อาศัยมีเหตุผลดังนี้

ตารางที่ 2.1 เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม

เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม	ร้อยละ
1. ย้ายตามที่ทำงาน	30
2. แยกออกมาตั้งครอบครัวใหม่	25
3. ย้ายตามครอบครัว	25
4. หลีกหนีจากสภาพแวดล้อมเดิม	16
5. ย้ายถิ่นฐานจากที่เดิมเพื่อเข้ามาแสวงหาโอกาสในเมือง	10
6. ที่อยู่อาศัยเดิมโดนเวนคืน/ไล่ที่	2
7. เหตุผลอื่นๆ	11

โดยผู้ที่ตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยประเภท อพาร์ทเมนต์ จะคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ความสะดวกสบายในการเดินทาง ระยะเวลาในการเดินทาง อัตราค่าเช่าที่เหมาะสม รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และสภาวะแวดล้อมภายในโครงการ (ฐิติมา กู้กุลประสงค์ และคณะ, 2544)

สำหรับปัจจัยทางสังคมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ ที่ผู้เช่าพักอาศัยอพาร์ทเมนต์ให้ความสำคัญเป็นอย่างแรกคือ บทบาทและสถานภาพ ได้แก่ การได้รับความยอมรับในความครัว กลุ่มคนทำงาน กลุ่มเพื่อน และสังคม โดยปัจจัยที่มีความสำคัญเสมอกันคือครอบครัว และกลุ่มอ้างอิงมีความสำคัญรองลงมา เช่น การบอกกันปากต่อปาก เพื่อนร่วมงานที่พักอาศัยอยู่ก่อน การ

บอกต่อจากผู้เช่าอพาร์ทเมนต์เดิม การบอกต่อจากเพื่อนหรือบุคคลที่รู้จักอพาร์ทเมนต์ ลำดับสุดท้ายคือ การบอกต่อจากบุคคลที่อาศัยอยู่ใกล้เคียง (วรรณนิภา มหาวงศ, 2555)

2.3.6 ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดค่าเช่าอพาร์ทเมนต์

จากงานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ย่านศูนย์กลางธุรกิจกรุงเทพฯ ซึ่งได้ทำการสำรวจตัวอย่างอพาร์ทเมนต์เกรดเอและเกรดบี ด้านสภาพกายภาพทางกายภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายในและภายนอก และราคาเช่าอพาร์ทเมนต์ บริเวณพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ ได้แก่ สีลม สาทร และสุขุมวิท เพื่อให้ผู้ประกอบการได้นำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ โดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ประกอบด้วย 1)ระบบอินเทอร์เน็ต 2)ระบบลิฟต์ 3)พื้นที่ซักล้าง 4)ระยะทางของอพาร์ทเมนต์ไปสู่ระบบขนส่งสาธารณะ 5)ระยะทางจากโรงพยาบาลไปถึงอพาร์ทเมนต์ 6)อายุของอาคาร ตามลำดับ(ปิยะมาศ เศรษฐกนก และคณะ,2547)

นอกจากนี้ งานวิจัยเรื่อง การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ในเขต Downtown Area โดย Hedonic Pricing Model ที่ได้ทำการศึกษปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ใน Downtown Area กรุงเทพฯ ได้แก่ ปัจจัยทางกายภาพ ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก ปัจจัยการให้บริการ และปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่มีผลต่อการกำหนดราคาเช่าของอพาร์ทเมนต์ โดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่า เรียงลำดับความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ 1)อ่างอาบน้ำ 2)จำนวนห้องนอนที่เหมาะสม 3)การจัดให้มีบริการร้านอาหาร 4)การบริการของส่วนหน้าและแผนกต้อนรับที่ประทับใจ 5)ขนาดพื้นที่ซักผ้าที่เหมาะสม 6)การบริการทำความสะอาด 7)ห้องออกกำลังกาย 8)จำนวนชั้นของโครงการ 9)ระยะทางจากระบบการคมนาคม 10)ระยะทางจากโรงเรียน 11)ระยะทางจากศูนย์การค้า(ประชา มั่นสถาวร และคณะ,2547)และ จากงานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดค่าเช่าของอพาร์ทเมนต์ในย่านสุขุมวิท พบว่าปัจจัยสำคัญในการกำหนดค่าเช่าของอพาร์ทเมนต์ ประกอบด้วย 1) การรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ 2) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องครัว 3) สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทกีฬา 4) ลักษณะทางกายภาพ และ 5)ปัจจัยภายนอก (นันทนีย์ งามรุ่งนรินทร์ และคณะ,2547)

2.4 สรุปการทบทวนวรรณกรรม

อพาร์ทเมนท์ มีการแบ่งแยกออกเป็นหลายระดับ ตั้งแต่ระดับล่างจนถึงระดับสูง ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนรูปแบบอาคารและห้องพัก โดยในแต่ละระดับย่อมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน ทั้งนี้เหตุผลในการย้ายมาพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ อาจมาจากการย้ายสถานที่ทำงาน ที่เรียน หรือแยกครอบครัวใหม่ โดยปัจจัยด้านกายภาพที่คำนึงถึงคือ การเดินทางที่สะดวก ใช้ระยะเวลาเดินทางจากอพาร์ทเมนท์ไปยังสถานที่อื่นๆไม่มาก และปัจจัยด้านสังคมที่คำนึงถึงคือการยอมรับจากครอบครัว รวมถึงปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องมีบริการในอพาร์ทเมนท์ ก็เป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการกำหนดราคาค่าเช่า ซึ่งผู้ศึกษาจะได้นำไปเป็นข้อมูลในการวางแผนการออกแบบโครงการต่อไป

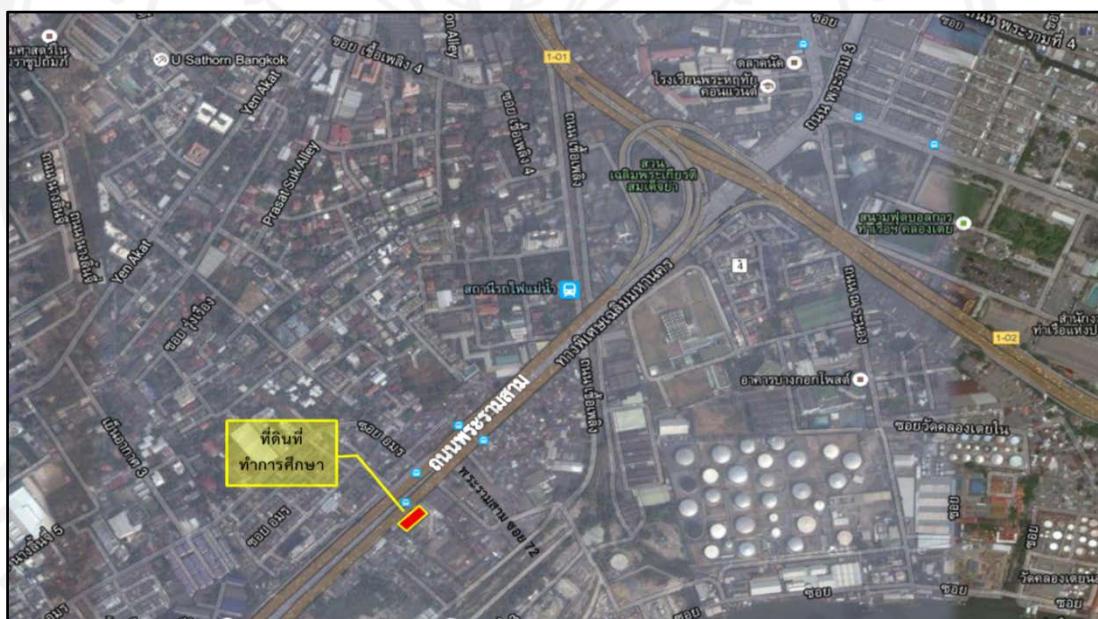
บทที่ 3

การวิเคราะห์ด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง

3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

3.1.1 ตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน

ที่ดินที่ทำการศึกษ ตั้งอยู่ ริมนนพระรามสาม (ใกล้ ถนนพระราม 3 ซอย 72) แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร ด้านหน้าที่ดินมีทางพิเศษเฉลิมมหานครพาดผ่าน ที่ดินฝั่งด้านหน้าติดเขตทางกว้าง 10 เมตร หน้ากว้าง 70 เมตร อยู่ในเขตผังเมืองรวมสีแดงประเภท พาณิชยกรรม (พ.3)

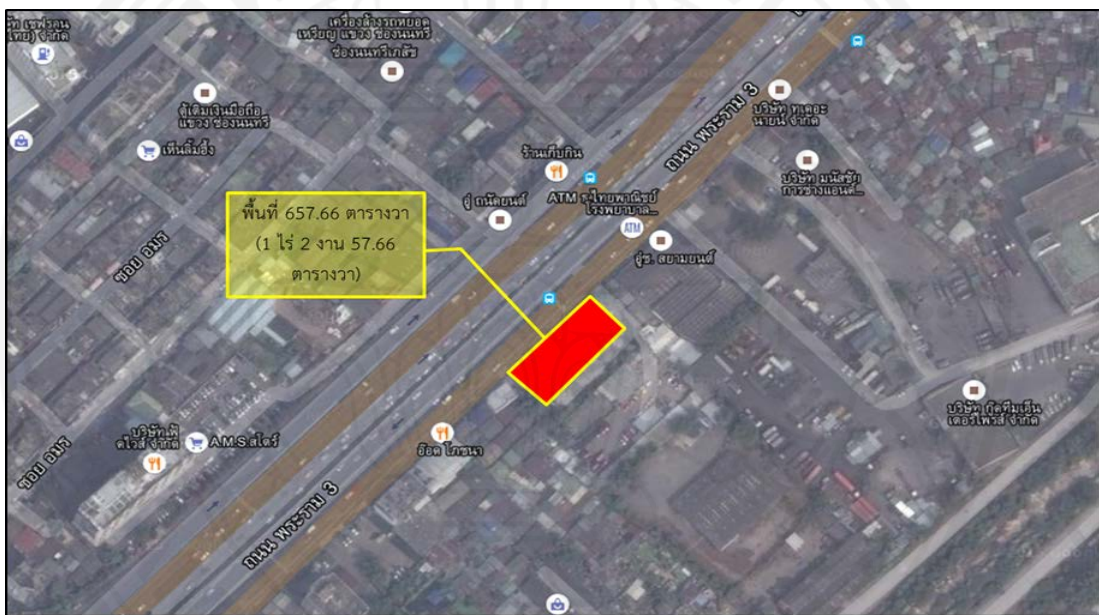


ภาพที่ 3.1 ตำแหน่งที่ตั้ง

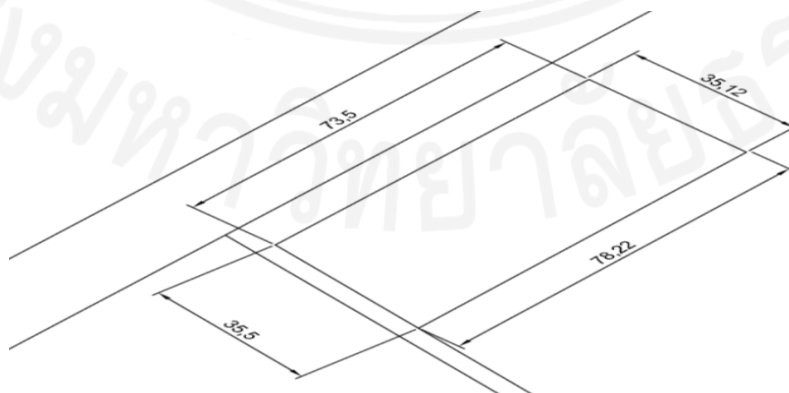
3.1.2 ขนาดและลักษณะรูปร่างของที่ดิน

ที่ดินมีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาดพื้นที่ 657.66 ตารางวา(1 ไร่ 2 งาน 57.66 ตารางวา) มีอาณาเขตดังนี้

- ทิศตะวันออก ติดกับเขตทางกว้าง 10 เมตร หน้ากว้างประมาณ 70 เมตร
- ทิศใต้ ติดกับที่ดินของสำนักงานของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ซึ่งจัดให้เช่าเป็นทางเดินเข้า-ออก(กว้าง 4.00 เมตร)
- ทิศเหนือ ติดกับที่ดินเอกชน มีสิ่งปลูกสร้างเป็นเพิงชั้นเดียว การใช้ประโยชน์เป็นร้านตกแต่งยานยนต์
- ทิศตะวันตก ติดกับที่ดินเอกชน การใช้ประโยชน์เป็นบ้านอยู่อาศัย



ภาพที่ 3.2 ขนาดที่ดิน



ภาพที่ 3.3 รูปร่างที่ดิน

3.1.3 กรรมสิทธิ์ในที่ดิน

เป็นกรรมสิทธิ์ของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ บนโฉนดที่ 144232 เลขที่ดิน 26 ราคาประเมินราชการปัจจุบัน(รอบปี 2555-2558)อยู่ที่ 170,000 บาท/ตร.ว. ซึ่งอยู่ระหว่างพิจารณาด้านการจัดประโยชน์ ที่ดีที่สุดและเหมาะสมที่สุด

3.1.4 สภาพปัจจุบันของที่ดิน

พื้นที่ดินถมเสมอถนน ภายในที่ดินมีเพิงและสิ่งปลูกสร้างชั่วคราวอยู่จำนวนหนึ่ง



ภาพที่ 3.4 ลักษณะที่ดิน

3.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

3.2.1 การคมนาคมและการเข้าถึงที่ดิน

ที่ดินอยู่ติดถนนพระรามสามมีความกว้างเขตทางประมาณ 36 เมตร (แบ่งเป็น เขตทางสัญจร 20 เมตร และเขตทางเท้า 16 เมตร) ซึ่งสามารถเชื่อมต่อการเดินทางไป ยังเส้นทางที่สำคัญ ได้แก่ ถนนพระรามสี่ ซึ่งสามารถเชื่อมต่อจากถนนเชื้อเพลิงได้ ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนพระรามสาม ถนนสาทรใต้ และใกล้ทางขึ้นทางพิเศษสายเฉลิมมหานคร ด้านเลียบแม่น้ำ (ระบบทางด่วนชั้นที่ 1 เป็นทางพิเศษที่เชื่อมการคมนาคมขนส่งระหว่างภาคต่างๆ ของประเทศเข้าด้วยกัน มี

3 เส้นทางได้แก่ สายดินแดง-ท่าเรือ, สายบางนา-ท่าเรือ และสายดาวคะนอง-ท่าเรือ) โดยจากที่ดิน กลับรถไปยังฝั่งตรงข้าม ระยะทางประมาณ 800 เมตร



ภาพที่ 3.5 เส้นทางคมนาคมเข้าถึงที่ดิน

การสัญจรโดยการบริการขนส่งสาธารณะ

มีป้ายรถเมล์ด้านหน้าพื้นที่ดิน โดยรถประจำทางสายที่ผ่านได้แก่ สาย 102 , 138, 141, 142, 162ร, 180, 205, 558

มีรถสองแถวสีแดงไปถนนนางลิ้นจี่ และสามารถไปต่อรถ BRT ถนนจันทร์ได้

3.2.2 สภาพแวดล้อมโดยรอบที่ดิน

เป็นชุมชนอยู่อาศัย และมีการทำประโยชน์เช่น ค้าขาย หรือกิจการเช่น ตกแต่ง หลังคาไฟเบอร์รยยนต์ พื้นที่โครงการอยู่ฝั่งตรงข้ามกับซอยอมร ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยังถนนนางลิ้นจี่ และถนนเย็นอากาศ ซึ่งเป็นแหล่งอยู่อาศัย รวมถึงใกล้กับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพ ทั้งนี้มีทางด่วนสายเฉลิมมหานครพาดผ่านด้านหน้าที่ดิน

3.2.3 ระยะทางจากที่ดินถึงยังที่ตั้งของสถานที่สำคัญที่อยู่บริเวณโดยรอบ

- สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT)

สถานีคลองเตย	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 2 กม.
สถานีศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 1.8 กม.

- BRT

สถานีถนนจันทน์	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 2 กม.
----------------	-----------------	----------------

- สถานีรถไฟ

สถานีรถไฟแม่น้ำ	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 600 ม.
-----------------	---------------	-----------------

- ด่านขึ้นลงทางด่วน

ด่านเลียบแม่น้ำ	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 800 ม.
-----------------	-----------------	-----------------

- สวนสาธารณะ

สวนเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระเจ้า	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 800 ม.
---------------------------------	------------------	-----------------

- สถานศึกษา

โรงเรียนนนทรีวิทยา	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 400 ม.
--------------------	-----------------	-----------------

โรงเรียนประถมนนทรี	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 350 ม.
--------------------	------------------	-----------------

โรงเรียนพระหฤทัยคอนแวนต์	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 1.4 กม.
--------------------------	------------------	------------------

โรงเรียนวัดช่องลม	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 500 ม.
-------------------	-----------------	-----------------

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 2 กม.
-----------------------------	---------------	----------------

วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพ

- ศูนย์การประชุม

ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 1.86 กม.
---------------------------------	------------------	-------------------

- โรงพยาบาล

โรงพยาบาล BNH	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 3 กม.
---------------	---------------	----------------

โรงพยาบาลท่าเรือ	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 2 กม.
------------------	------------------	----------------

โรงพยาบาลกรุงนาพิทักษ์	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 500 ม.
------------------------	---------------	-----------------

- อาคารสำนักงาน

อาคาร Q-house สาทร	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 2.8 กม.
--------------------	---------------	------------------

อาคาร LPN Tower	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 1 กม.
-----------------	-----------------	----------------

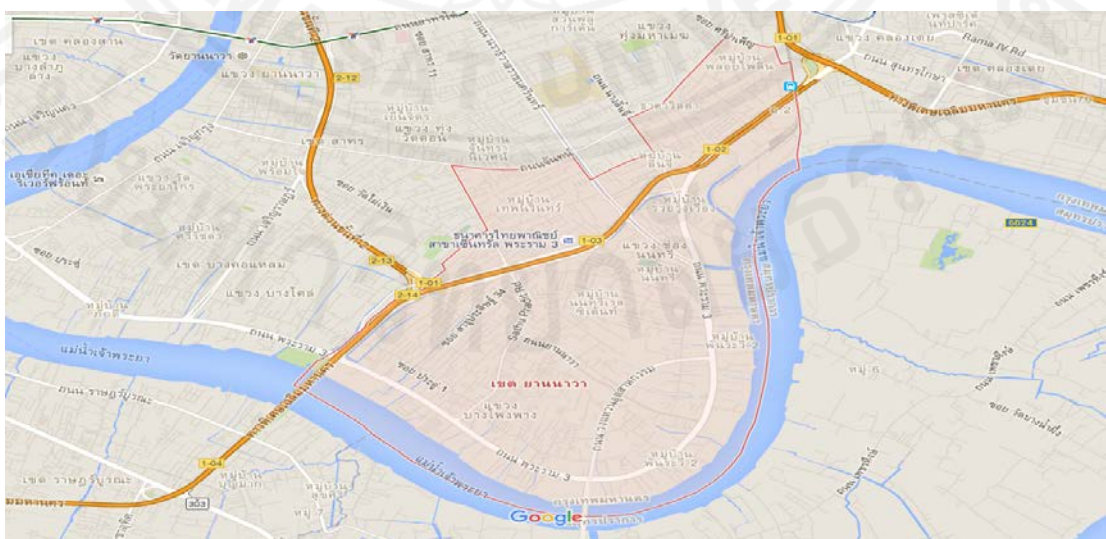
อาคารลุมพินี ทาวเวอร์	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 2.5 กม.
-----------------------	---------------	------------------

อาคารปัญญาธานี	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 2.2 กม.
----------------	-----------------	------------------

อาคารแกลแลคซี เฟลส	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 2.1 กม.
--------------------	-----------------	------------------

อาคารตะล่อมสิน	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 4.4 กม.
อาคารริเวอร์วิวล์ เฟลส	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 4.4 กม.
อาคารศุภาลัย แกรนด์ ทาวเวอร์	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 4 กม.
อาคาร เอสวีซีดี ทาวเวอร์	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 4.5 กม.
อาคารไอยรา	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 3.6 กม.
อาคาร เจ.เฟลส	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 1.5 กม.
อาคาร พระราม 3 ทาวเวอร์	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 5 กม.
- ศูนย์การค้า		
เซ็นทรัลพระรามสาม	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 2 กม.
โลตัสพระรามสาม	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 1.8 กม.
ดี อีพ พระรามสาม	ไปทางทิศตะวันตก	ระยะห่าง 1.5 กม.
- สถานที่ราชการ		
การทำเรือแห่งประเทศไทย	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 1.78 กม.
กรมศุลกากร	ไปทางทิศตะวันออก	ระยะห่าง 1.8 กม.
สถานีตำรวจทุ่งมหาเมฆ	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 3 กม.
สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง	ไปทางทิศเหนือ	ระยะห่าง 3 กม.

3.2.4 ข้อมูลเบื้องต้นเขตยานนาวา



ภาพที่ 3.6 อาณาเขตเขตยานนาวา

3.2.4.1 พื้นที่และอาณาเขต

เขตยานนาวามี พื้นที่ 16.662 ตร.กม. เป็นย่านชุมชนอยู่อาศัยหนาแน่นมากและย่านการพาณิชย์กรรม อาคารสำนักงาน แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 2 แขวง ได้แก่ แขวงช่องนนทรี และแขวงบางโพงพาง โดยมีอาณาเขต ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับเขตสาทรและเขตคลองเตย มีถนนจันทน์ คลองช่องนนทรี ถนนจันทน์เก่า ถนนนางลิ้นจี่ ถนนเย็นอากาศ ซอยเชื้อเพลิง 4 (ศรีรัฐ) และแนวทางรถไฟสายช่องนนทรี เป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอพระประแดง (จังหวัดสมุทรปราการ) มีแนวกึ่งกลางแม่น้ำเจ้าพระยาเป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอพระประแดงและเขตราชบุรีบูรณะ มีแนวกึ่งกลางแม่น้ำเจ้าพระยาเป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตบางคอแหลมและเขตสาทร มีถนนรัชดาภิเษกและถนนสาธุประดิษฐ์เป็นเส้นแบ่งเขต

3.2.4.2 จำนวนประชากร

ตารางที่ 3.1 ข้อมูลจำนวนประชากรในเขตยานนาวา

ข้อมูลจำนวนประชากร เขตยานนาวา			
สถิติ จำนวนประชากร	(ข้อมูล ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2558)		
	ชาย	หญิง	รวม
แขวงช่องนนทรี	23,144	26,125	49,269
แขวงบางโพงพาง	14,848	16,122	30,970
รวม	37,992	42,247	80,239
ความหนาแน่นของประชากร	4,816 คน/ตร.กม.		
จำนวนหลังคาเรือนทั้งหมด	48,945 หลัง		
จำนวนครอบครัวทั้งหมด	19,303 ครอบครัว		

ที่มา สำนักงานเขตยานนาวา

สำหรับข้อมูลประชากรแฝงจากการสำรวจโครงการกรุงเทพฯ2575 โดยสำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร พบว่าสัดส่วนประชากรแฝงในเขตยานนาวา อยู่ที่ ร้อยละ 35 ของจำนวนประชากรทั้งหมด

ตารางที่ 3.2 ข้อมูลจำนวนประชากรแบ่งตามประเภทประชากรตามทะเบียนราษฎร์และประชากรแฝง

กลุ่ม (Zone)	เขต	ประชากรตามทะเบียนราษฎร์	ประชากรแฝง	ประชากรรวม	ความหนาแน่นเฉลี่ย (คน/ตร.กม.)
รัตนโกสินทร์	บางซื่อ ดุสิต พญาไท ราชเทวี สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย บางรัก	661,016	363,559	1,024,575	16,601
บูรพา	ดอนเมือง หลักสี่ สายไหม บางเขน จตุจักร ลาดพร้าว บึงกุ่ม บางกะปิ วังทองหลาง	1,344,323	739,378	2,083,701	7,617
ศรีนครินทร์	สะพานสูง มีนบุรี คลองสามวา หนองจอก ลาดกระบัง ประเวศ สวนหลวง คันนายาว	1,032,996	568,148	1,601,144	2,409
เจ้าพระยา	ดินแดง ห้วยขวาง วัฒนา คลองเตย บางนา พระโขนง สาทร บางคอแหลม ยานนาวา	880,569	484,313	1,364,882	11,505
กรุงธนใต้	บางขุนเทียน บางบอน จอมทอง ราษฎร์บูรณะ ทุ่งครุ ธนบุรี คลองสาน บางแค	1,022,107	562,159	1,584,266	5,515
กรุงธนเหนือ	บางพลัด ดลิ่งชัน บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ ภาษีเจริญ หนองแขม ทวีวัฒนา	761,584	418,871	1,180,455	7,249
รวม		5,702,595	3,136,427	8,839,022	5,634

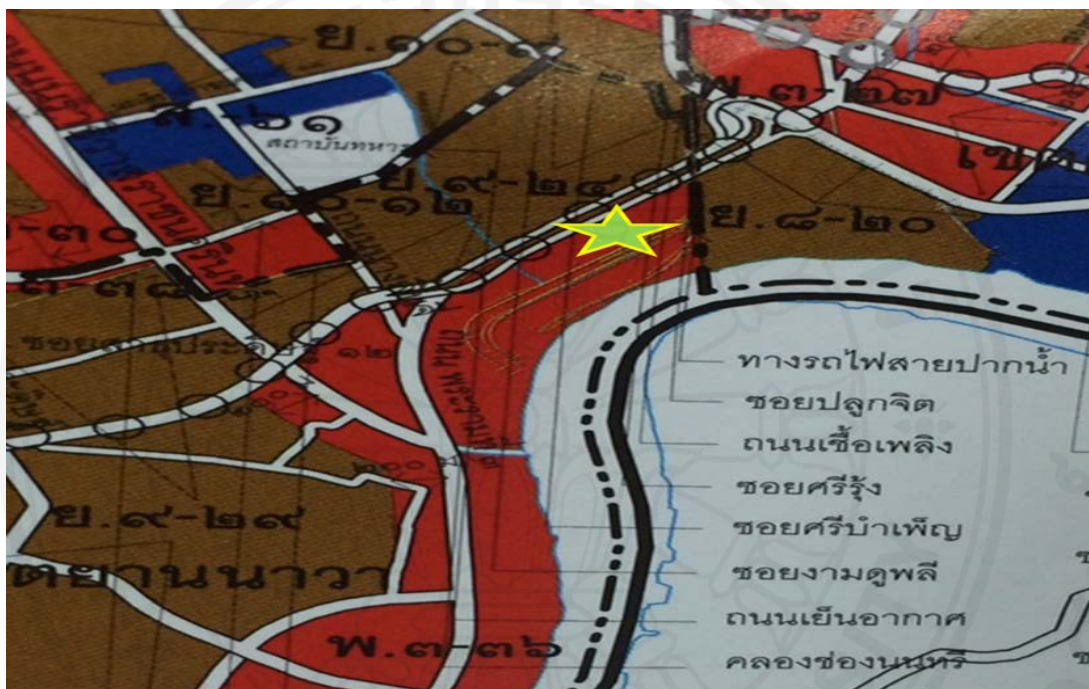
หมายเหตุ โครงการกรุงเทพฯ2575

ดังนั้น เมื่อนำมาคำนวณหาสัดส่วนประชากรแฝง ในเขตยานนาวา พบว่า มีจำนวน 43,205 คน ซึ่งเป็นประชากรที่เดินทางเข้ามาทำงาน และอยู่อาศัยในเขตยานนาวา จึงแสดงให้เห็นว่า อพาร์ทเมนต์สำหรับอยู่อาศัย ยังมีความต้องการอยู่

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย

4.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556



ภาพที่ 4.1 การเขตการใช้ประโยชน์บนที่ดินตามผังสีผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร

ที่ดินอยู่ในเขตผังเมืองรวมสีแดงประเภทพาณิชยกรรม (พ.3-36) เน้นการใช้ประโยชน์เชิงพาณิชยกรรม สามารถใช้ประโยชน์ เป็นอาคารที่พักอาศัยรวมขนาดใหญ่พิเศษ ที่มีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร, พื้นที่พาณิชยกรรมหรือสำนักงานเกิน 10,000 ตารางวา หรือโรงแรมเกิน 80 ห้อง หรือการใช้ประโยชน์อื่นๆ เช่น ตลาด สถานบริการ โรงแรมรสพ สถานศึกษา เป็นต้น

โดยกฎหมายผังเมืองรวมสีแดงประเภทพาณิชยกรรม พ3 กำหนดให้

อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) 7:1

อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (OSR) ร้อยละ 4

เนื่องจาก ที่ดินมีขนาดเท่ากับ 657.66 ตารางวา

คิดเป็นตารางเมตร 657.66x4 เท่ากับ 2,630.64 ตารางเมตร

สร้างได้สูงสุดตามที่ FAR กำหนด เท่ากับ 2,630.64x7 เท่ากับ 18,414.48 ตารางเมตร

และต้องมีพื้นที่ว่าง บนแปลงที่ดิน ตาม OSR กำหนด เท่ากับ $18,414.48 \times 0.04$ เท่ากับ 736.58 ตารางเมตร หรือเท่ากับ 184.14 ตารางวา

4.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522

เป็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและการก่อสร้างอาคารบนที่ดิน โดยมีรายละเอียดของกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องในการศึกษา ดังนี้

“อาคารสูง” หมายถึง อาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตร ขึ้นไป

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร

“อาคารขนาดใหญ่พิเศษ” หมายถึง อาคารที่มีพื้นที่รวมตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร

4.2.1 กฎกระทรวง ฉบับที่ 33(พ.ศ.2535)

หากจะพัฒนาโครงการซึ่งเป็นอาคารขนาดใหญ่พิเศษ(มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นเกินกว่า 10,000 ตารางเมตร) ที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านใดด้านหนึ่งของที่ดินนั้นยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร

4.2.1.1 กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) แก้ไขโดย กฎกระทรวง ฉบับที่ 58 (พ.ศ.2546) และ กฎกระทรวง ฉบับที่ 61 (พ.ศ. 2550) ในการออกแบบพื้นที่ภายในอาคาร กำหนดให้

- (1) อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยเพื่ออยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร
- (2) ห้องนอนให้มีความกว้างด้านแคบไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร
- (3) ช่องทางเดินในอาคารอยู่อาศัยรวมไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

แนวอาคารและระยะต่าง ๆ ของอาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ กำหนดให้

ความกว้างถนน	ระยะร่นอาคาร
น้อยกว่า 6 เมตร	ร่นจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร
น้อยกว่า 10 เมตร	ร่นจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร
ตั้งแต่ 10 เมตร แต่ไม่เกิน 20 เมตร	ร่นจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างถนนสาธารณะ
เกิน 20 เมตรขึ้นไป	ร่นจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

การกำหนดความสูงของอาคาร ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบ วัดจากจุดนั้น ไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด โดยในการวัดความสูงอาคาร ให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือพื้นขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุด

4.3 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544

ศึกษาระยะร่นโดยรอบอาคาร รวมถึงพื้นที่จอดรถ

อาคารพาณิชย์ โรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า อาคารสาธารณะ อาคารสูงเกิน 2 ชั้น หรือเกิน 8 เมตร ให้มีที่ว่างด้านหน้าอาคารไม่น้อยกว่า 6 เมตร และหากสูงเกิน 3 ชั้น ให้มีที่ว่างไม่น้อยกว่า 12 เมตร โดยที่ว่างนี้ต้องมีพื้นที่ต่อเนื่องกันยาวไม่น้อยกว่า 1 ใน 6 ของความยาวเส้นรอบรูปภายนอกอาคาร ซึ่งอาจรวมที่ว่างด้านข้างที่ต่อเชื่อมกับที่ว่างด้านหน้าอาคารด้วยก็ได้ และที่ว่างนี้ต้องต่อเชื่อมกับถนนภายในกว้างไม่น้อยกว่า 6 เมตรออกสู่ทางสาธารณะได้

อาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุด ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ห้องชุด

ที่จอดรถควรมีลักษณะดังนี้

- (1) กรณีที่จอดรถตั้งฉากกับแนวทางเดินรถ: ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า 5 เมตร
- (2) กรณีที่จอดรถขนานกับแนวทางเดินรถ หรือทำมุมกับทางเดินรถน้อยกว่า 30 องศา ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า 6 เมตร
- (3) ในกรณีที่จอดรถทำมุมกับทางเดินรถตั้งแต่ 30 องศาขึ้นไป ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาวไม่น้อยกว่า 5.50 เมตร

4.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาสีงแวดล้อม พ.ศ.2535

กำหนดให้

๑. อาคารที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำ ฝั่งทะเล ทะเลสาบหรือชายหาด หรือที่อยู่ใกล้ หรือในอุทยานแห่งชาติ หรืออุทยานประวัติศาสตร์ ที่มีความสูงตั้งแต่ ๒๓.๐๐ เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน ตั้งแต่ ๑๐,๐๐๐ ตารางเมตรขึ้นไป

๒. โรงแรมหรือสถานที่พักตากอากาศที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ ๘๐ ห้องขึ้นไป

๓. อาคารที่อยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ ๘๐ ห้องขึ้นไป (อาคารอยู่อาศัยรวม หมายถึง อาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด หอพักอาคารให้เช่าเพื่อการอยู่อาศัย หรืออาคาร หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งแยกออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว)

๔. โครงการจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย หรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ ที่มีจำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๕๐๐ แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า ๑๐๐ ไร่

ต้องทำรายงานศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ตารางที่ 4.1 สรุปผลการวิเคราะห์กฎหมาย

กฎหมาย	การวิเคราะห์
1.กฎหมายผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556	<p>ที่ดินอยู่ในพื้นที่สีแดงพาณิชยกรรม พ3 กำหนดให้</p> <p>FAR = 7:1</p> <p>OSR = ร้อยละ 4</p> <p>ดังนั้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - พื้นที่สูงสุดที่สามารถก่อสร้างได้เท่ากับ ขนาดที่ดิน 2,630.64 ตร.ม. * 7 = 18,414.48 ตร.ม. - พื้นที่ว่าง ไม่น้อยกว่า $18,414.48 \times 0.04 = 736.58$ ตารางเมตร หรือเท่ากับ 184.14 ตารางวา
2. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และกฎกระทรวงที่ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร	-เนื่องจากที่ดินด้านหน้าติดเขตทางกว้าง 10 เมตร มีระยะถอยร่นจากแนวเขตที่ดิน ข้างละ 6 เมตร เพื่อให้เป็นทางรถสวนได้โดยรอบอาคาร โดยมี Efficiency Floor เท่ากับ 1288 ตารางเมตร และมีพื้นที่ก่อสร้างเบื้องต้นเท่ากับ 10340 ตารางเมตร
3. ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544 (2537): ที่จอดรถ	กำหนดให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ห้องชุด และหอพักอาศัยควรมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 3 ตารางเมตร
4. พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ	เนื่องจากการก่อสร้างอาคารที่พักอาศัยเกิน 80 ห้อง ดังนั้นจึงต้องจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้การใช้ประโยชน์ทางเลือก

จากการวิเคราะห์เชิงกายภาพของที่ดินในเบื้องต้น ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์แบบ Lease hold ดังนั้นในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงต้องเป็นโครงการที่พัฒนาเพื่อปล่อยเช่าเช่นกัน จึงนำไปสู่ทางเลือกของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในที่ดินแปลงนี้ ระหว่างอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม ได้แก่ ศูนย์การค้า และ อาคารสำนักงาน โรงแรม และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย ได้แก่ อพาร์ทเมนต์ และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โดยเกณฑ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ ประกอบด้วย กฎหมาย กายภาพ การตลาด และการเงินเบื้องต้น

5.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

5.1.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นศูนย์การค้า

จากกฎหมายผังเมืองกรุงเทพฯ สามารถใช้ประโยชน์พื้นที่เป็นพื้นที่พาณิชย์กรรมหรือศูนย์การค้าพื้นที่ 10,000 ตารางเมตร ดังนั้นจึงมีโอกาสในการพัฒนาเป็นศูนย์การค้าได้

5.1.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอาคารสำนักงาน

จากกฎหมายผังเมืองกรุงเทพฯ สามารถใช้ประโยชน์เป็น พื้นที่พาณิชย์กรรมหรือสำนักงานเกิน 10,000 ตารางเมตร ดังนั้นจึงมีโอกาสในการพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานได้

5.1.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นโรงแรม

จากกฎหมายผังเมืองกรุงเทพฯ สามารถใช้ประโยชน์เป็นอาคารที่พักอาศัยรวมขนาดใหญ่พิเศษ ที่มีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร หรือโรงแรมเกิน 80 ห้อง ดังนั้นจึงมีโอกาสในการพัฒนาเป็นโรงแรมได้

5.1.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

จากกฎหมายผังเมืองกรุงเทพฯ สามารถใช้ประโยชน์เป็นอาคารที่พักอาศัยรวมขนาดใหญ่พิเศษ ที่มีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร ดังนั้นจึงมีโอกาสในการพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ได้

สรุป เนื่องจากการใช้ประโยชน์ทั้ง 4 ด้านไม่ขัดต่อกฎหมาย ดังนั้นจึงจะนำไปสู่การวิเคราะห์ด้านกายภาพต่อไป

5.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

5.2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นศูนย์การค้า

เนื่องจากพื้นที่ดินมี FAR 7 เท่า เหมาะที่จะพัฒนาโครงการที่เป็นอาคารสูงมากกว่า ซึ่งหากพัฒนาเป็นศูนย์การค้า อาจไม่เกิดประโยชน์สูงสุด อีกทั้งในแนวใกล้เคียง มีห้างเซ็นทรัล พระรามสาม และ The up พระรามสาม ซึ่งเป็นคอมมูนิตีมอลล์ตั้งอยู่ห่างจากพื้นที่โครงการเพียง 2 กิโลเมตร

5.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอาคารสำนักงาน

เนื่องจากพื้นที่ดินอยู่ติดถนนพระรามสาม รวมถึงใกล้ทางขึ้นทางพิเศษเฉลิมมหานคร จึงมีความสะดวกในคมนาคมด้วยรถยนต์ส่วนตัว แต่การคมนาคมโดยสารสาธารณะอาจไม่สะดวกเท่าที่ควรเนื่องจากไม่อยู่ใกล้แนวเขตรถไฟฟ้า และไม่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้หรือติดกับระบบขนส่งมวลชนกลายเป็นเงื่อนไขสำคัญสำหรับผู้เช่าในการเลือกอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานคร รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบเป็นที่อยู่อาศัย โรงเรียน ซึ่งหากจะพัฒนาเป็นอาคารสำนักงาน จึงอาจต้องพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานเกรดบี และเรียกเก็บอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าราคาตลาด (Grade B Non CBD) นอกจากนี้ ขนาดของพื้นที่ดิน เพียงแค่ 1 ไร่ 2 งาน 57.66 ตารางวา ซึ่งเมื่อหักระยะถอยร่นตามกฎหมายแล้ว อาจมีขนาดเล็กเกินไปหากจะพัฒนาเป็นอาคารสำนักงาน

5.2.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นโรงแรม

การเดินทางขนส่งมวลชนไม่สะดวก กล่าวคือไม่ติดระบบขนส่งมวลชน(BTS,MRT) และทางขึ้นลงทางพิเศษสายเฉลิมมหานครเลยพื้นที่ตรงนี้ไปแล้วทำให้มีปัญหาในเรื่อง Access หากทำเป็นโรงแรม นอกจากนี้พื้นที่ดินมีขนาดเล็ก หากพัฒนาต้องเป็นโรงแรมชั้นประหยัด

5.2.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

เนื่องจากพื้นที่ดินอยู่ติดถนนพระรามสาม สามารถสัญจรได้สะดวก อีกทั้งยังเป็นเส้นทางที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางไปถนนสายธุรกิจที่สำคัญได้ เช่น ถนนพระรามสี่ ถนนสาทร เป็นต้น ซึ่งเป็นแหล่งของอาคารสำนักงาน และออฟฟิศ ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เพื่อรองรับกลุ่มพนักงาน หรือคนทำงานในย่านนี้

เงื่อนไขการใช้ประโยชน์ที่สูงสุดตาม FAR ที่กฎหมายกำหนดอยู่ที่ 18,414.48 ตารางเมตร ซึ่งหากจะพัฒนาเป็นอาคารที่มีพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร ต้องร่นระยะแนวเขตที่ดิน 6 เมตร โดยจะเหลือพื้นที่ที่สามารถพัฒนาเป็นที่มีขนาดพื้นที่ก่อสร้างรวม 10,304 ตารางเมตร

สรุป จากการวิเคราะห์ด้านกายภาพพบว่า **พื้นที่ที่ศึกษาไม่เหมาะสำหรับการพัฒนาเป็นศูนย์การค้า** ดังนั้นจึงจะนำการใช้ประโยชน์ที่คาดว่าจะเป็นไปได้ ได้แก่ อาคารสำนักงาน, โรงแรม, อพาร์ทเมนต์และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ไปวิเคราะห์ด้านการตลาดต่อไป

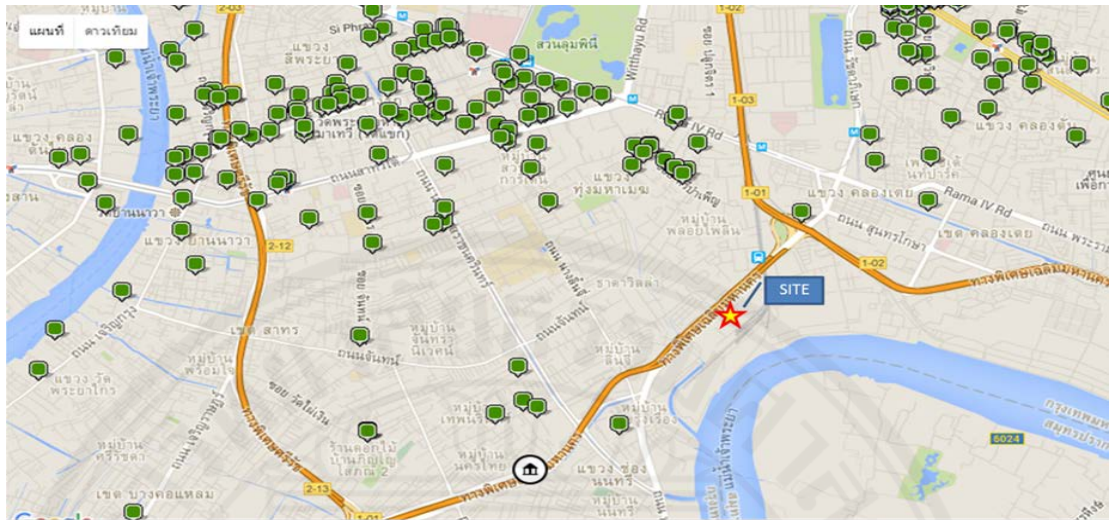
5.3 การวิเคราะห์ด้านการตลาด

5.3.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอาคารสำนักงาน

พื้นที่ที่ทำการศึกษอยู่นอกเขต Central Business District (CBD) ซึ่ง CBRE ให้ค่านิยามพื้นที่ดังกล่าวว่า City South ทั้งนี้จากข้อมูลการวิจัย CBRE Q2/2015 พบว่า ปัจจุบัน มีพื้นที่อาคารสำนักงานปล่อยเช่า บริเวณดังกล่าว จำนวนรวม 613,483 ตารางเมตร โดยมี Occupancy Rate อยู่ที่ 89.3% ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1.3% และมีอัตราค่าเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 350 บาท/เดือน/ตร.ม. ซึ่งมีโครงการอาคารสำนักงานใหม่ที่จะเกิดขึ้นในปี 2016 ได้แก่ อาคาร MS Tower พื้นที่ 37,000 ตร.ม.

5.3.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นโรงแรม

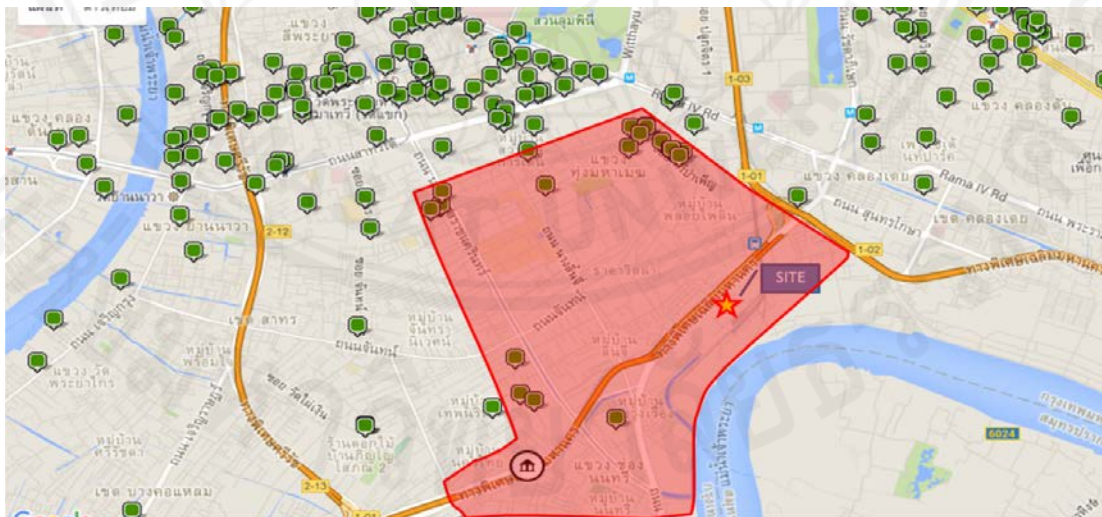
พื้นที่ที่ทำการศึกษา หากจะพัฒนาเป็นโรงแรม ในเชิงกายภาพ เหมาะกับการพัฒนาเป็นโรงแรมชั้นประหยัด เนื่องจากพื้นที่มีขนาดเล็ก ซึ่งหากพัฒนาเป็นโรงแรมชั้นประหยัด ต้องมีกลุ่มลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวด้วยตนเอง แต่ในย่านนี้ไม่มี demand สำหรับนักท่องเที่ยว ประกอบกับปริมาณของโรงแรมไปกระจุกตัวอยู่ที่ถนนสาทรใต้ และถนนพระราม 4 แสดงโดยภาพที่ 5.1



■ โรงแรม ตั้งแต่ระดับ 2-5 ดาว

ภาพที่ 5.1 การกระจุกตัวของโรงแรมบริเวณถนนสาทรใต้และถนนพระรามสี่

และเมื่อพิจารณาจากโรงแรมในบริเวณที่คาดว่าจะเป็ Trade Area ของ Site พบว่ามีโรงแรมระดับ 2-3 ดาวจำนวน 16 แห่ง แสดงดังภาพที่ 5.2



■ Trade Area

ภาพที่ 5.2 โรงแรมที่อยู่ใน Trade Area

โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5.1 โรงแรมในลแวกใกล้เคียง

ที่	ชื่อโรงแรม	ระดับดาว	ราคาห้องพัก (บาท/คืน)
1	ไซมิส นางลันจี (Siamese Nanglinchee)	3 ดาว	1,200
2	ไอซีคอินน์ เรสซิเดนซ์ สาทร	3 ดาว	1,189
3	ซาเทรียม เรสซิเดนซ์ สาทร	4 ดาว	2,199
4	ดับเบิลยู แอท สาทร	2 ดาว	813
5	โรงแรมอนันตรา สาทร กรุงเทพฯ	4 ดาว	6,202
6	เดอะ เพรสเชน สาทร	3 ดาว	1,189
7	โรงแรม เดอะ เฮอริเทจ สาทร	3 ดาว	765
8	โรงแรม ไอ เรสซิเดนซ์ สาทร	3 ดาว	750
9	มายเบต สาทร	2 ดาว	552
10	ยู สาทร กรุงเทพฯ	4 ดาว	3,485
11	พันธุ์ทิพย์ สุวีท สาทร	4 ดาว	1,822
12	ไอบิส กรุงเทพฯ สาทร	3 ดาว	1,170
13	เอส 1 โฮสเทล	2 ดาว	280
14	ศรีบำเพ็ญพลัส	2 ดาว	680
15	โรงแรม ดี เอ็ม สาทร	3 ดาว	969
16	The Boss's Place	3 ดาว	605

ที่มา :<http://th.hotels.com>

จากการสำรวจพบว่าโรงแรมชั้นประหยัด มีอัตราค่าห้องพักอยู่ที่ 500-1,000 บาท และจากการสำรวจ occupancy rate เฉลี่ยอยู่ที่ 70% จึงไม่เหมาะสำหรับการพัฒนาเป็นโรงแรมชั้นประหยัด

5.3.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์เป็นอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

พื้นที่ทำการศึกษา เป็นย่านที่อยู่อาศัย และเป็นแหล่งชุมชน โดยมีการทำเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าหลายโครงการ และหลายระดับราคา ทั้งนี้จากการสำรวจพบว่ามีอัตราเข้าพักสูงถึง 80%-90% ซึ่งจากงานวิจัยของ พลัส พร็อพเพอร์ตี้ โฟกัสและ CBRE พบว่า พื้นที่พระราม 3 ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ดินที่ทำการศึกษา มีอัตราการเช่าอพาร์ทเมนต์ Grade A เพิ่มขึ้น 6% จากปีที่แล้ว มาอยู่ที่ 94% และมีค่าเช่ารวมเฉลี่ยอยู่ที่ 305 บาท/ตร.ม.(CBRE อยู่ที่ 390 บาท/ตร.ม.) แต่อย่างไรก็ตามในพื้นที่ที่การศึกษา อาจไม่เหมาะต่อการพัฒนาเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เนื่องจากทำเลที่ไม่ใช่ CBD จึงไม่มี demand ของผู้เข้าพักเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในย่านนี้และจากการสำรวจพบว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ในย่านนี้ สามารถเรียกค่าเช่าได้ประมาณ 350 บาท/ตร.ม. เท่านั้น ซึ่งไม่คุ้มค่ากับต้นทุนที่สูงกว่าการทำเป็นอพาร์ทเมนต์เพียงอย่างเดียว

สรุป จากการวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่า การใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมได้แก่ อาคารสำนักงาน และอพาร์ทเมนต์ ซึ่งจะนำไปวิเคราะห์การเงินเบื้องต้นต่อไป

ตารางที่ 5.2 การวิเคราะห์ Alternative Use

	กฎหมาย	กายภาพ	การตลาด	การเงิน
ศูนย์การค้า	/	X	X	X
อาคารสำนักงาน	/	/	/	
โรงแรม	/	/	X	X
อพาร์ทเมนต์	/	/	/	

5.4 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น

ทำการวิเคราะห์ Front door analysis เป็นการวิเคราะห์ในเบื้องต้นว่าควรตั้งราคา ค่าเช่าเท่าใด และเป็นราคาที่สะท้อนกับสถานะตลาดหรือไม่ โดยมีสมมติฐานในการวิเคราะห์ดังนี้

1. ที่ดินเป็นอัตรารายเช่าของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ กำหนดอายุ สัญญาเช่า 30 ปี (ให้ระยะเวลาก่อสร้าง 2 ปี) และจ่ายค่าเช่างวดเดียวในวันทำสัญญา คิดเป็นเงิน เท่ากับ 84,794,057.96 บาท
2. พื้นที่ก่อสร้าง เมื่อหักระยะเวลาถอยร่นตามกฎหมายแล้ว อยู่ที่ประมาณ 10,304 ตารางเมตร
3. พื้นที่ขาย
 - อาคารสำนักงาน คิดเป็น 60%ของพื้นที่ก่อสร้าง
 - อพาร์ทเมนท์ คิดเป็น 70%ของพื้นที่ก่อสร้าง
4. ราคาก่อสร้าง ใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ประจำปี 2558
 - อาคารธุรกิจสูงไม่เกิน 23 ชั้น ราคาก่อสร้างต่ำสุดที่ 17,700 บ
 - อาคารพักอาศัยขนาด 6-15 ชั้น ราคาก่อสร้างปานกลางที่ 17,600 บ

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่ที่กำหนดราคาอาคาร	รายการประเภททรัพย์สิน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุอาคาร (ปี)	ค่าเสื่อม/ปี	หมายเหตุ
		ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง			
1	บ้านเดี่ยวไม่ขึ้นเดี่ยว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม่ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม่ โฉนดสอง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดี่ยว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดี่ยว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดี่ยว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	50	2%	ข
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	9,300	11,000	12,600	9,300	11,000	12,600	50	2%	ข
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	8,200	9,500	11,500	8,200	9,500	11,500	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดี่ยว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง < 23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง > 23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	50	2%	ข
24	อาคารทรัพย์สินค้าที่ส่งไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ สวนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงาน หัวยี่	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม	-	1,780,000	-	-	1,780,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน	-	1,480,000	-	-	1,480,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้

ภาพที่ 5.3 ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร

5. อัตราการเข้าพัก (Occupancy rate) จากผลการวิจัยของ Plus property, CBRE และการลงพื้นที่สำรวจ

- อาคารสำนักงาน มี Occupancy rate เท่ากับ 89% ใ้ใช้ที่ 80%
- อพาร์ทเมนท์ มี Occupancy rate เท่ากับ 94% ใ้ใช้ที่ 90%

6. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expense) จากการสอบถามผู้ประกอบการ

- อาคารสำนักงาน อยู่ที่ประมาณ 30%ของรายได้
- อพาร์ทเมนท์ อยู่ที่ประมาณ 20%ของรายได้

7. อัตราค่าเช่าตลาด

- อาคารสำนักงาน อยู่ที่ 350 บาท/เดือน/ตร.ม.
- อพาร์ทเมนท์ อยู่ที่ 390 บาท/เดือน/ตร.ม.

นำมาคำนวณ Front door Analysis ได้ดังนี้

ตารางที่ 5.3 การคำนวณ Front door

การคำนวณ Front door เพื่อหา Use ที่เหมาะสม		
Use	Apartment	Office building
ต้นทุนที่ดิน	฿84,794,057.96	฿84,794,057.96
ต้นทุนก่อสร้าง	17600	17700
พท.ก่อสร้าง	10304	10304
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	181,350,400.00	182,380,800.00
รวมต้นทุน	฿266,144,457.96	฿267,174,857.96
พื้นที่ขาย(ร้อยละ)	70%	60%
เหลือพื้นที่ขาย(ตร.ม.)	7212.8	6182.4
ต้นทุนต่อตารางเมตร(พท.ขาย)	฿36,898.91	฿43,215.39
ต้นทุนอัตราผลตอบแทน, ค่าใช้จ่ายและอัตราเข้าพักของกิจกรรม		
ผลตอบแทนที่ควรได้	7%	7%
Return/เดือน(คิดเฉพาะ พท.ขาย)	215.2436416	252.0898041
Operating Expense	20%	30%
EGI	269.054552	360.1282915
Occupancy rate	90%	80%
PGI(บาท/ตร.ม.)	298.9495022	450.1603644
Market rate(บาท/ตร.ม.)	390	350
Return	130%	78%

จากการวิเคราะห์ Front door Analysis พบว่า การพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์ ยังคงต่ำกว่าราคาตลาด ขณะที่หากพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานจะมีราคาสูงกว่าราคาตลาด ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ ซึ่งจะได้ศึกษารายละเอียดในบทต่อไป

ตารางที่ 5.4 สรุปการวิเคราะห์ Alternative Use

	กฎหมาย	กายภาพ	การตลาด	การเงิน
ศูนย์การค้า	/	X	X	X
อาคารสำนักงาน	/	/	/	X
โรงแรม	/	/	X	X
อพาร์ทเมนต์	/	/	/	/

บทที่ 6

การวิเคราะห์ด้านการตลาดและแผนการตลาดของอพาร์ทเมนต์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า จึงทำการวิเคราะห์ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร และการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นภายในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ดินโครงการ ตลอดจนการศึกษาแผนการตลาดของการพัฒนาธุรกิจอพาร์ทเมนต์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.1 ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร

6.1.1 การวิเคราะห์อุปทานอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร

จาก รายงานวิจัยของ CBRE ไตรมาส 3 ปี 2558 ซึ่งได้ทำการศึกษาดตลาดอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร 4 พื้นที่ ซึ่งมีอัตราการเติบโตของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ และมีความต้องการเข้าพักอพาร์ทเมนต์ของกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ได้แก่

1. สุขุมวิท(สุขุมวิท ซอย 1-65 และซอย 2-44)
2. สีลม/สาทร(ถนนสีลม สาทร สุรวงศ์ และถนนนราธิวาสราชนครินทร์ บริเวณถนนจันทน์ฝั่งเหนือ)
3. ลุมพินี (ถนนวิทญู, ถนนเพลินจิต, ถนนราชดำริ, หลังสวน, สารสิน และซอยร่วมฤดี)
4. พระราม 3/ริมแม่น้ำเจ้าพระยา(ถนนเจริญกรุง, ถนนเจริญนคร, ถนนพระราม 3 และถนนนราธิวาสราชนครินทร์ บริเวณถนนจันทน์ฝั่งใต้)

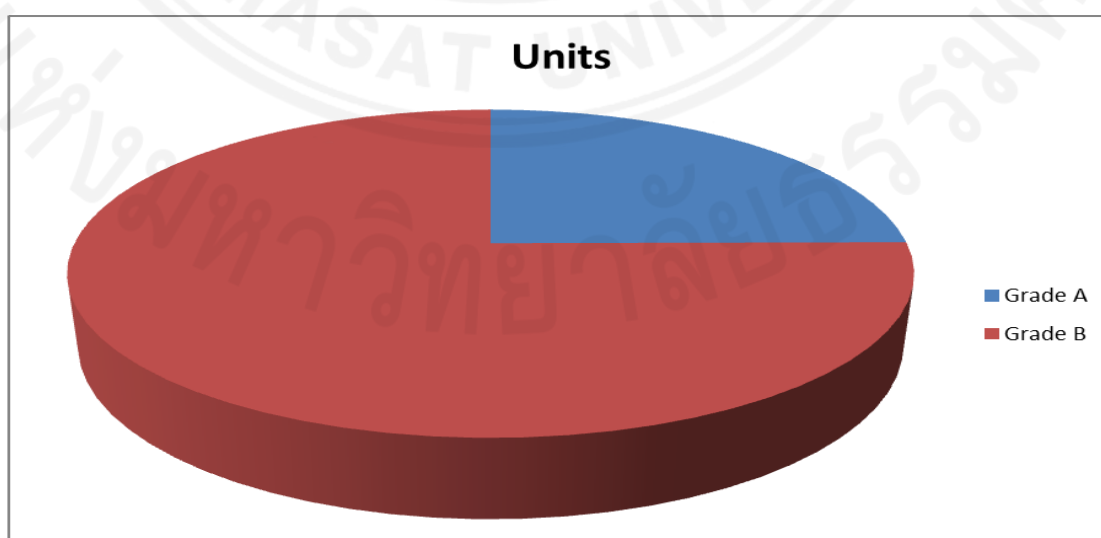
โดยในเขตพื้นที่ที่ทำการศึกษา พบว่า พื้นที่สุขุมวิท มีจำนวนหน่วยของอพาร์ทเมนต์ให้เช่าสูงสุด 72% รองลงมาได้แก่ สีลม/สาทร 14.1% ลุมพินี 7.1% และพระราม 3/ริมแม่น้ำเจ้าพระยา 6.5%

ตารางที่ 6.1 Supply อพาร์ทเมนต์ พื้นที่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ปี 2007-2016F

ปี	สุขุมวิท (หน่วย : Units)	สีลม/สาทร (หน่วย : Units)	ลุมพินี (หน่วย : Units)	พระราม 3 (หน่วย : Units)	รวม (หน่วย : Units)	%change Y-O-Y
2007	7,324	1,565	846	508	10,243	1.9%
2008	7,607	1,645	846	768	10,866	6.1%
2009	7,931	1,656	913	768	11,268	3.7%
2010	8,102	1,782	913	768	11,565	2.6%
2011	8,514	1,782	913	768	11,977	3.6%
2012	8,402	1,691	894	768	11,755	-1.9%
2013	8,557	1,691	894	768	11,910	1.3%
2014	8,547	1,620	835	768	11,770	-1.2%
2015F	8,505	1,678	883	768	11,834	0.5%
2016F	8,780	1,678	883	768	12,109	2.3%

ที่มา : CBRE Reserch, Q3/2015

โดยแบ่งออกเป็นประเภท อพาร์ทเมนต์ Grade A จำนวน 24.9% และ อพาร์ทเมนต์ Grade B จำนวน 75.1%



ภาพที่ 6.1 การแบ่งสัดส่วนประเภทอพาร์ทเมนต์

จากตารางจะเห็นได้ว่า Supply ในย่านพระราม 3 คงที่อยู่ที 768 ยูนิต โดยไม่เพิ่มขึ้นมาตั้งแต่ปี 2008 และยังมีโครงการอพาร์ทเมนท์ให้เช่าแห่งใหม่ที่จะเกิดขึ้นในย่านนี้ โดยมีสัดส่วนอพาร์ทเมนท์ Grade A ประมาณ 30% และอพาร์ทเมนท์ Grade B ประมาณ 70%

6.1.2 การวิเคราะห์อุปสงค์อพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร

ภาพรวมของอัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์ Grade A(94.9%) สูงขึ้นกว่า อัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์ Grade B (92%) โดยอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่ลุมพินี(ถนนวิฑูและเพลินจิต) มีอัตราการเข้าพักอพาร์ทเมนท์ Grade A สูงสุด ถึง 97.2% ขณะที่ อัตราการเข้าพักอพาร์ทเมนท์ Grade A ย่านพระราม 3 เท่ากับ 94.9%

ตารางที่ 6.2 อัตราการเข้าพัก ไตรมาส 3 ปี 2558

Location	Occupancy	
	Grade A	Grade B
สีลม/สาทร	89.4%	91.4%
ลุมพินี	97.2%	92.9%
สุขุมวิท	95.8%	92.0%
พระราม3/ริมน้ำเจ้าพระยา	94.9%	91.7%
รวม	94.9%	92.0%

ที่มา CBRE Reserch, Q3/2015

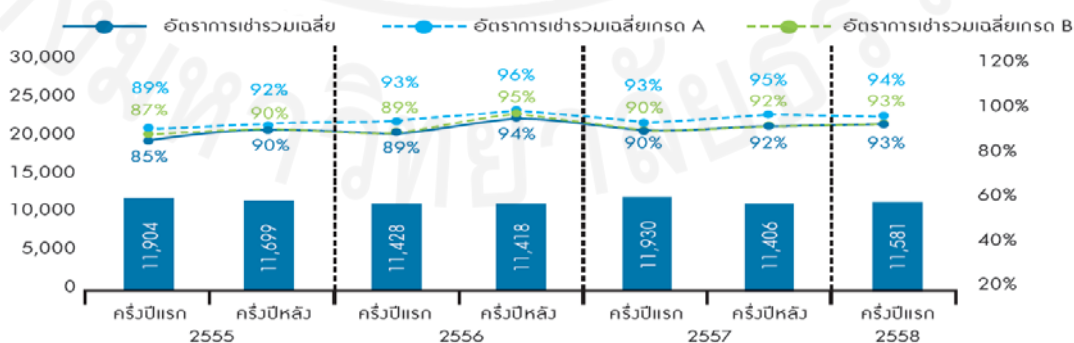
สำหรับอัตราค่าเช่าของอพาร์ทเมนท์ พบว่า อัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ Grade A สูงสุด 472 บาท/ตร.ม. อยู่ที่ลุมพินี ขณะที่บริเวณพระรามสาม มีอัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ Grade A เท่ากับ 392 บาท/ตร.ม. โดยเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 3.6% ทั้งนี้คาดว่าเป็นผลจาก Supply ของ อพาร์ทเมนท์ Grade A ในย่านนี้มีค่อนข้างน้อย ขณะที่มีความต้องการเข้าพักสูง

ตารางที่ 6.3 อัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ไตรมาส 3 ปี 2558

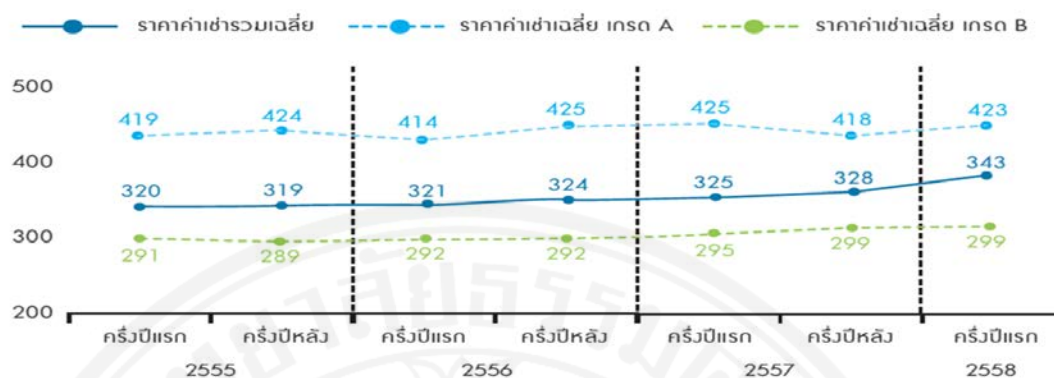
Location	Grade	อัตราค่าเช่า(บาท/ตร.ม.)	%Change Y-O-Y
สีลม/สาทร	A	432	1.3%
	B	344	-1.5%
ลุมพินี	A	472	5.4%
	B	405	1.2%
สุขุมวิท	A	446	-0.3%
	B	384	-2.1%
พระราม 3/ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	A	392	3.6%
	B	258	4.0%

ที่มา CBRE Reserch, Q3/2015

ทั้งนี้ ผลการวิจัยรายครึ่งปี (มกราคม - มิถุนายน 2558) ของ พลัส พร็อพเพอร์ตี้ โฟกัส ซึ่งได้ทำการสำรวจตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า โดยตลาดอพาร์ทเมนต์ ในภาพรวม กรุงเทพมหานครและปริมณฑล สามารถแบ่งตามคุณภาพโครงการเกรดในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจหลัก ได้แก่ เฟลนิจิต-ชิดลม, สีลม-สาทร สุขุมวิท พหลโยธิน สีลม-สาทรและพระราม 3 พบว่า อัตราการเช่ารวมเฉลี่ยอยู่ที่ 93% มีค่าเช่ารวมเฉลี่ยทุกพื้นที่อยู่ที่ 343 บาทต่อตารางเมตร โดยพื้นที่ พระราม 3 ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ดินที่ทำการศึกษามีอัตราการเช่าอพาร์ทเมนต์ เพิ่มขึ้น 6% จากปีที่แล้ว มาอยู่ที่ 94% และมีค่าเช่ารวมเฉลี่ยอยู่ที่ 305 บาทต่อตารางเมตร



ภาพที่ 6.2 อัตราการเช่ารวมเฉลี่ยของอพาร์ทเมนต์ทุกพื้นที่
ที่มา ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



ภาพที่ 6.3 ราคาค่าเช่ารวมเฉลี่ย

ที่มา ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

จากภาพที่ 6-2 จะเห็นได้ว่า อัตราการเช่า(Occupancy rate) เฉลี่ยรวม ในปี 2558 เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันในปี 2557 จาก 90% มาอยู่ที่ 94% โดยหากแยกตามเกรดของ อพาร์ทเมนท์ จะพบว่า เกรดเอมีอัตราการเช่าอยู่ที่ 94% ซึ่งสูงกว่าเกรดบีที่มีอัตราการเช่าอยู่ที่ 93% เล็กน้อย

สรุป จากงานวิจัยด้านอพาร์ทเมนท์ Grade A ที่ได้ทำการศึกษาในพื้นที่พระราม 3

ตารางที่ 6.4 สรุปอัตราค่าเช่าตลาดและอัตราเข้าพักตลาด

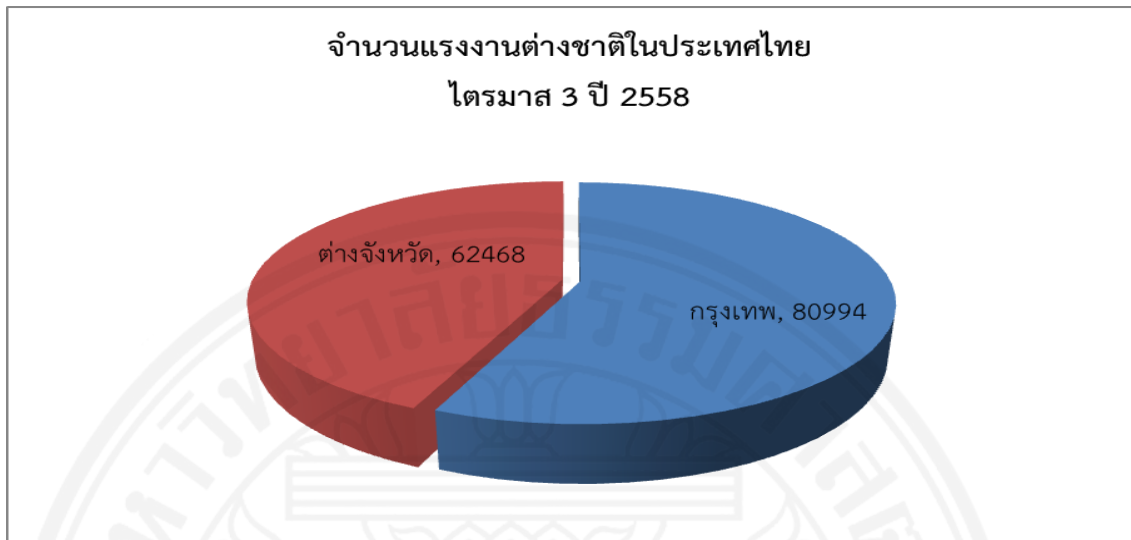
	Rent(บาท/ตร.ม.)	Occupancy rate
CBRE	392	94.9%
พลัส พร็อพเพอร์ตี้	305	94%

ที่มา CBRE Reserch, Q3/2015,ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

โดยกลุ่มลูกค้าของอพาร์ทเมนท์ในย่านนี้ ประกอบด้วย

1. กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่มาทำงานในประเทศไทย(Expatriate)

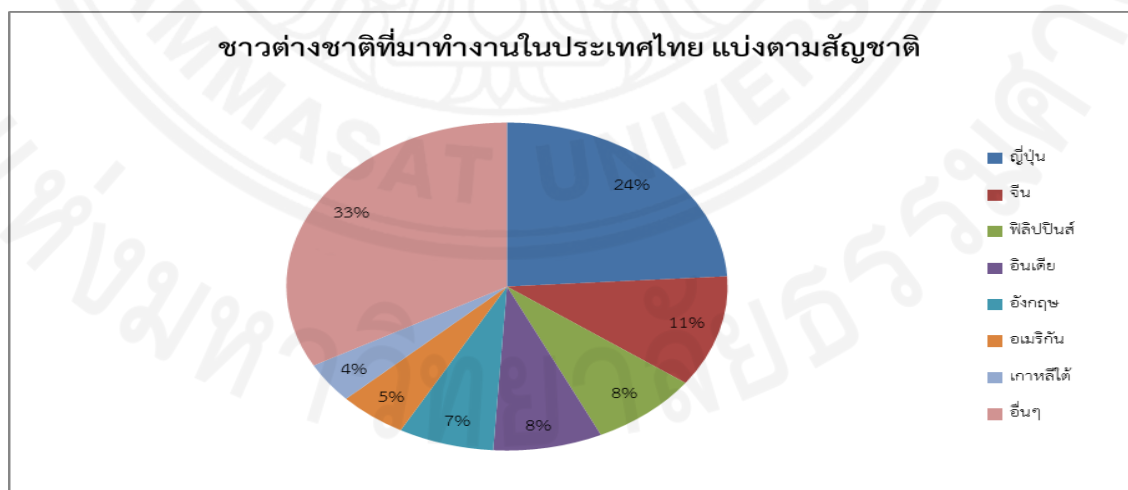
ชาวต่างชาติ ที่ได้รับใบอนุญาตให้ทำงานในประเทศไทย(Work permit) และ ได้รับอนุญาตให้ทำงานในประเทศตามกฎหมายการส่งเสริมการลงทุนหรือกฎหมายอื่น ซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติระดับฝีมือ ชำนาญการ และมีรายได้ค่อนข้างสูง ปัจจุบันในมีจำนวน 143,462 คน โดยอยู่ในกรุงเทพมหานคร 80,994 คน(ข้อมูล ณ ไตรมาส 3/2558)



ภาพที่ 6.4 จำนวนแรงงานต่างชาติในประเทศไทย ไตรมาส 3 ปี 2558

ที่มา CBRE Reserch, Q3/2015 และ สำนักบริหารแรงงานต่างด้าว กระทรวงแรงงาน

โดยชาวญี่ปุ่น เป็นชนชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมากที่สุด คิดเป็น 24% รองลงมาได้แก่ ชาวจีน ฟิลิปปินส์ และอินเดีย ตามลำดับ



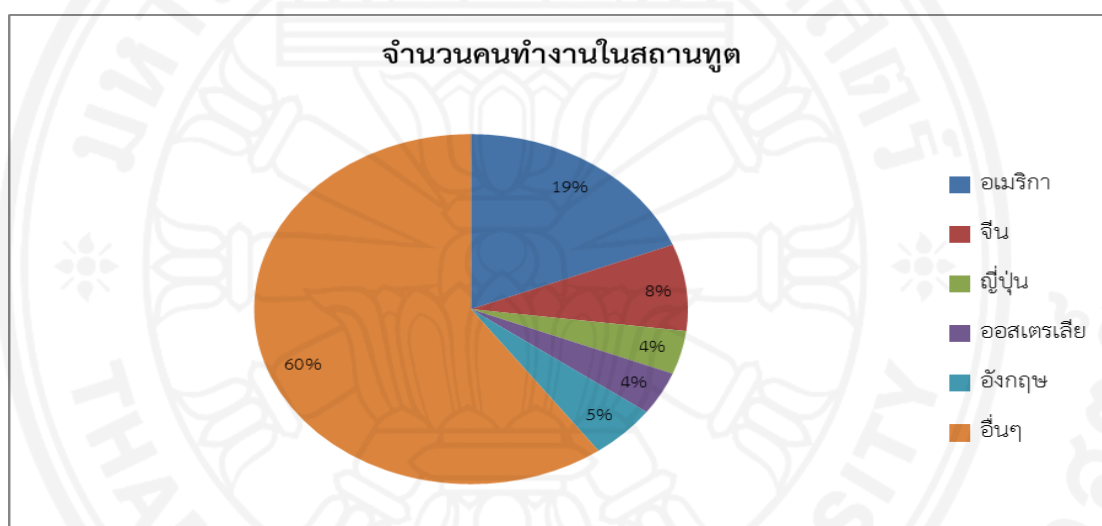
ภาพที่ 6.5 จำนวนชาวต่างชาติที่มาทำงานในประเทศไทย แบ่งตามสัญชาติ

ที่มา : CBRE Reserch, Q3/2015 และ สำนักบริหารแรงงานต่างด้าว กระทรวงแรงงาน

ทั้งนี้ จากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน คาดว่าจะเป็นปัจจัยที่ทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานต่างชาติระดับฝีมือและชำนาญการ เพิ่มขึ้น

2. กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่ทำงานสถานทูต

ในไตรมาส 3 ปี 2558 มีผู้ทำงานสถานทูตในกรุงเทพมหานคร จำนวน 1,265 คน ซึ่งเพิ่มจากปีที่แล้ว 8.3% และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 1,500 คนตลอดทั้งปี 2558 โดยสถานทูตอเมริกา มีผู้ทำงานอยู่มากที่สุด คิดเป็น 19%ของจำนวนผู้ทำงานสถานทูตในกรุงเทพมหานคร รองลงมาได้แก่สถานทูตจีน คิดเป็น 8%



ภาพที่ 6.6 จำนวนคนที่ทำงานในสถานทูต
ที่มา CBRE Reserch, Q3/2015

โดยมีสถานทูตสำคัญที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ สถานทูตบราซิล สถานทูตเยอรมัน สถานทูตสิงคโปร์ และสถานทูตมาเลเซีย

สรุป จากข้อมูลที่ได้ทำการศึกษาและแนวโน้มการเติบโตของความต้องการในตลาดอพาร์ทเมนต์เกรดเอ แต่เนื่องจากมีปริมาณอพาร์ทเมนต์เกรดเอในตลาดบริเวณนี้ค่อนข้างน้อย จึงถือเป็นโอกาสในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอในย่านนี้

6.2 การกำหนด Trade Area และการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

พื้นที่ที่ทำการศึกษาดังอยู่ ริมถนนพระรามสาม(ใกล้ถนนพระรามสาม ซอย 72) แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร สามารถเดินทางเชื่อมต่อจากถนนพระรามสี่ ถนนวิฑู โดยเข้ามาทางถนนเชื้อเพลิง และยังสามารถเชื่อมต่อไปยังถนนพระรามสาม ถนนนางลิ้นจี่ ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ และอยู่ตรงข้ามซอยอมร ซึ่งสามารถเดินทางเข้าไปในถนนเย็นอากาศ เป็นแหล่งสถาบันการศึกษาและหน่วยงานราชการต่างๆ นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้จุดขึ้นลงทางพิเศษสายเฉลิมมหานคร ด้านเลียบบแม่น้ำ ซึ่งเชื่อมต่อการเดินทางไปยังพื้นที่อื่นๆ ซึ่งเป็นระบบทางด่วน 3 เส้นทาง ได้แก่ สายดินแดง-ท่าเรือ, สายบางนา-ท่าเรือ และสายดาวคะนอง-ท่าเรือ

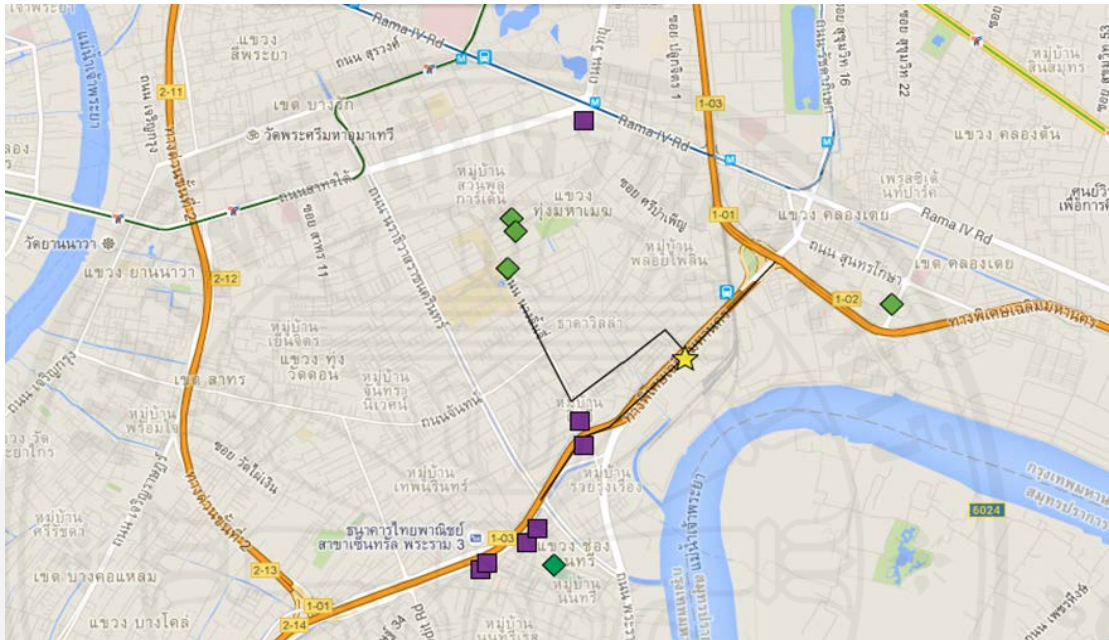
ดังนั้น จึงกำหนด Trade Area โดยใช้ระยะเวลาการเดินทางด้วยรถยนต์(ช่วงเวลา Peak Hour) ภายในเวลา 30 นาที และกำหนดระยะทางจากพื้นที่ที่ทำการศึกษา 3 กิโลเมตร จึงกำหนดเป็น Trade Area ดังภาพ



- - - - - Trade Area by driving time : 15-20 นาที
- Trade Area by distance : 3 กิโลเมตร

ภาพที่ 6.7 Trade Area

เมื่อทำการวิเคราะห์จากทำเลที่ตั้งเพื่อกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พบว่า มีสถานที่
ในละแวกใกล้เคียง ได้แก่ อาคารสำนักงาน หน่วยงานราชการ และสถานศึกษา ประกอบด้วย



ภาพที่ 6.8 สถานที่สำคัญในละแวกใกล้เคียง

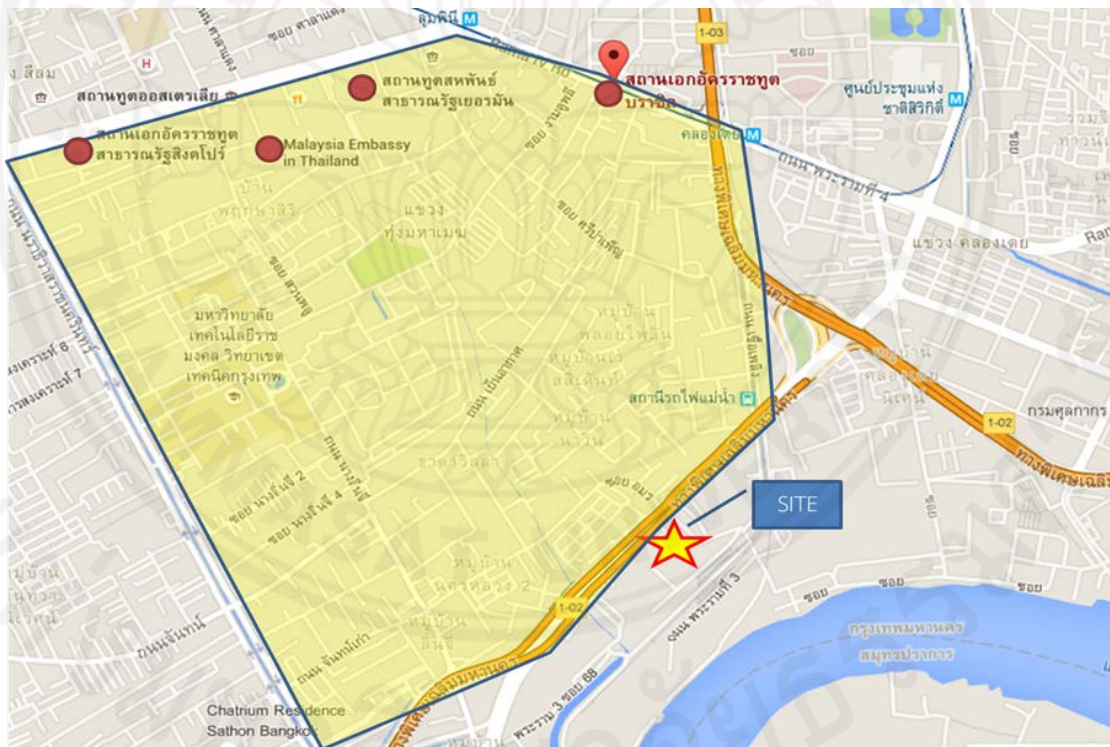
อาคารสำนักงาน

1. อาคาร Q House
2. อาคาร J Press
3. อาคาร LPN Tower
4. อาคาร Galaxy Place
5. อาคารปัญญาธานี ทาวเวอร์
6. บริษัท Pack food จำกัด

สถานที่ราชการ

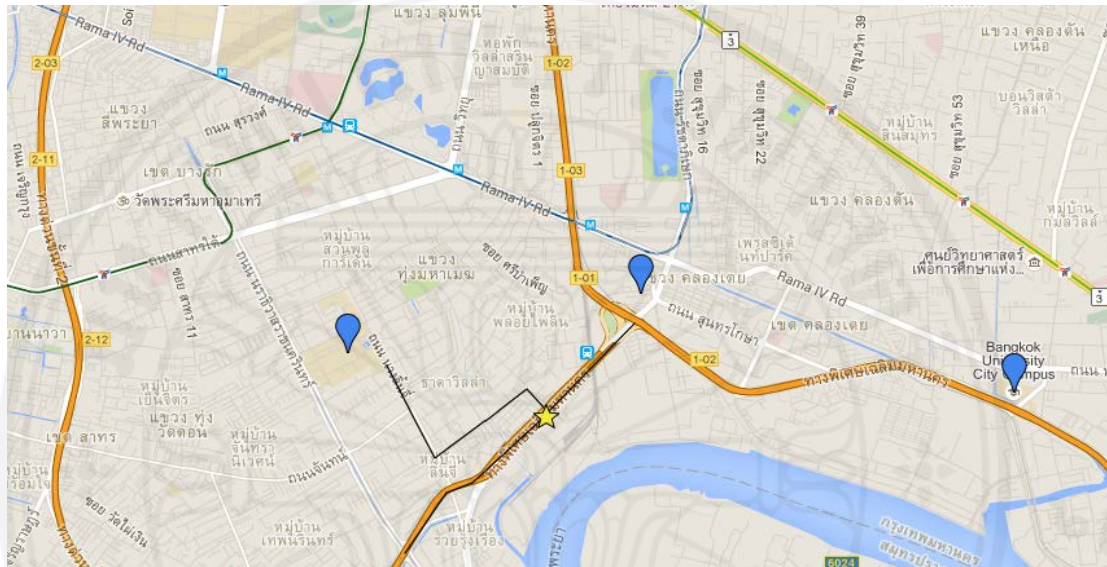
1. การท่าเรือแห่งประเทศไทย
2. สำนักงานประปาทุ่งมหาเมฆ
3. สำนักงานเขตยานนาวา
4. สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง
5. สถานีตำรวจทุ่งมหาเมฆ

นอกจากนี้มีสถานทูตสำคัญที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ สถานทูตบราซิล สถานทูตเยอรมัน สถานทูตสิงคโปร์ และสถานทูตมาเลเซีย



ภาพที่ 6.9 สถานทูตที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง

ในส่วนการวิเคราะห์ กลุ่มนักศึกษาพบว่าในละแวกใกล้เคียง มีสถานที่ศึกษาที่สำคัญ ได้แก่ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ มหาวิทยาลัยราชมนคล วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพและโรงเรียนพระหฤทัยคอนแวนต์



ภาพที่ 6.10 สถานที่ศึกษาที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง

ทั้งนี้ในส่วนสถานการณ์ตลาดอาคารสำนักงาน จากการศึกษาวិจัยของ CBRE Q2/2015 ซึ่งมีข้อมูลของตลาดอาคารสำนักงานในย่านพระรามสาม โดย CBRE ให้คำนิยาม Area นี้ว่า City South และมีอยู่ใน Trade Area ที่กำหนด ดังภาพ



ภาพที่ 6.11 Office Area
ที่มา CBRE Thailand

ดังนั้นจึงใช้ข้อมูลสถานการณ์ด้านอาคารสำนักงานบริเวณนี้เพื่อทำการวิเคราะห์กลุ่ม
ลูกค้าหลัก

ตารางที่ 6.5 พื้นที่ออฟฟิศและจำนวนพนักงาน

กลุ่มลูกค้าหลัก : พนักงานออฟฟิศ ในโซน City South				
Office Area	Q2/2015	Occupancy rate	Total Take up rate	Amount of officer
City South	613483	88.90%	545386	27269

จากข้อมูลการวิจัย CBRE Q2/2015 พื้นที่อาคารสำนักงานปล่อยเช่าบริเวณพระราม
สาม จำนวนรวม 613,483 ตารางเมตร โดยมี Occupancy Rate อยู่ที่ 88.90% และนำมาคำนวณ
Take up rate จะมีพื้นที่ที่พนักงานทำงาน 545,386 ตารางเมตร โดยนำ Rule of thumb ของ
Jones lang lasalle (2013) กล่าวคือ พนักงาน 1 คน ใช้พื้นที่สำนักงานประมาณ 20 ตารางเมตร
ดังนั้นนำมาคำนวณหา จำนวนพนักงานออฟฟิศทั้งหมดในย่านนี้ จึงได้เท่ากับ 27,269 คน และ
เนื่องจาก Occupancy rate ของอาคารสำนักงานใน Area City South เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกัน
ในปีก่อน (Y-o-Y) 0.9% ประกอบกับโครงการอาคารสำนักงานแห่งใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้แก่
อาคาร MS Tower พื้นที่ 37,000 ตารางเมตร จึงแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาดอาคาร
สำนักงานในละแวกนี้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อตลาด อพาร์ทเมนท์ตามไปด้วย

จากการลงพื้นที่สำรวจอาคารสำนักงานปล่อยเช่า พบว่าประเภทธุรกิจที่เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในย่านพระรามสาม-ยานนาวา ประกอบด้วย

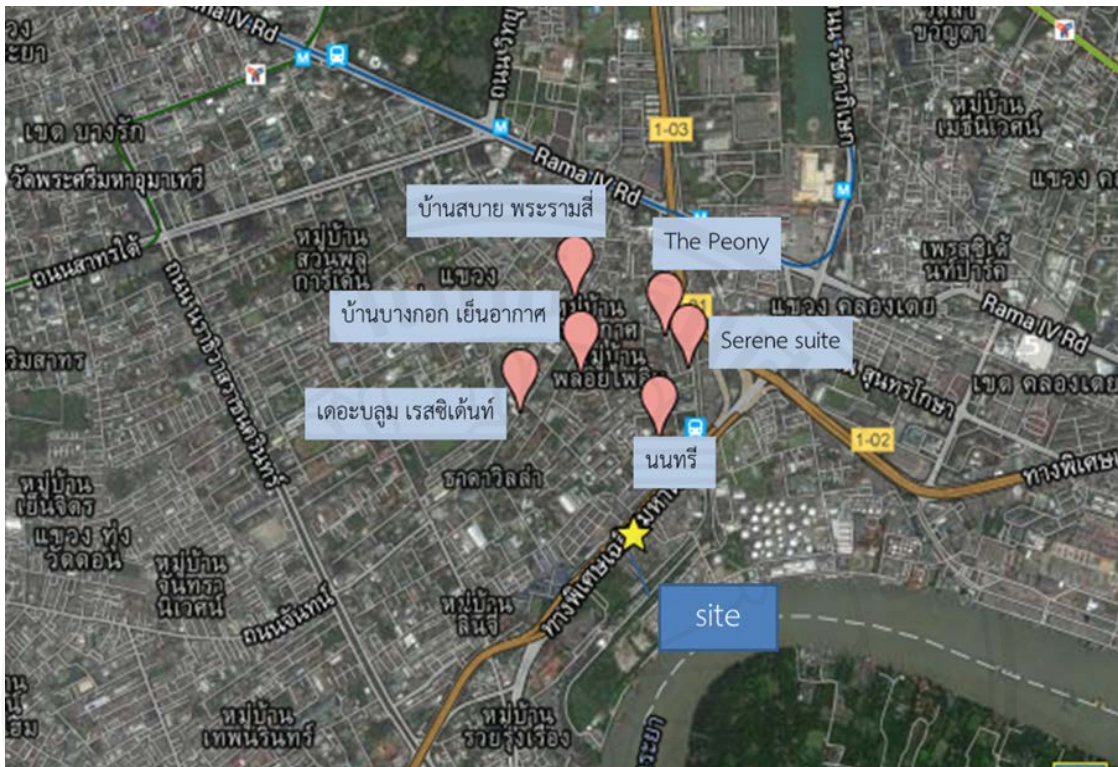
1. ธุรกิจประเภท Technology-Data
2. ธุรกิจประเภท Communication
3. ธุรกิจประเภท Logistics
4. ธุรกิจประเภท Trading
5. ธุรกิจ Engineering

โดยส่วนมากเป็นประเภทธุรกิจจากต่างประเทศ และต้องอาศัยบุคลากรที่มีความชำนาญการ โดยคนกลุ่มนี้มักมีรายได้ระดับสูง รวมถึงต้องมีแรงงานต่างชาติทั้งระดับบริหารและชำนาญการหมุนเวียนเข้ามา ดังนั้น จึงส่งผลดีต่อธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในละแวกนี้

6.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง

6.3.1 คู่แข่งทางตรง

พื้นที่ในย่านนี้เป็นแหล่งที่อยู่อาศัย และเป็นแหล่งชุมชน โดยมีการทำเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าหลายโครงการ สำหรับการวิเคราะห์คู่แข่งของโครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอ รวมถึงเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ภายในบริเวณ Trade Area ที่ได้ทำการศึกษา พบว่า มีอพาร์ทเมนต์ที่สอดคล้องกับบริบทที่ทำการศึกษาจำนวน 6 แห่ง จากการสำรวจพบว่า มีอัตราเข้าพักสูงถึง 80%-90% และอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ มีที่จอดรถให้ผู้เข้าพัก นอกจากนี้ยังมีคอนโดมิเนียมบางแห่ง ที่มีทั้งส่วนที่แบ่งขายและปล่อยเช่าด้วย สำหรับอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ที่ทำการศึกษาในละแวกนี้พบว่าผู้ที่อยู่อาศัยเป็นชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในไทย รวมถึงผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงาน และกลุ่มนักเรียนนักศึกษา มีข้อมูลดังนี้



ภาพที่ 6.12 อพาร์ทเมนต์ในละแวกใกล้เคียง ที่เป็นคู่แข่งทางตรง

โดยมีรายละเอียดคู่แข่งทางตรงดังนี้

6.3.1.1 นนทรีเรสซิเดนซ์



ประเภทโครงการ : อพาร์ทเมนต์เกรดเอ(บริการทั้งรายวันและรายเดือน)

ที่ตั้ง : 87 ซอย นาวิณ ถนนเชื้อเพลิง ซ่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพมหานคร

10120

จำนวนห้องพัก : 171 ห้อง

การบริการ : รักษาความปลอดภัย/แอร์/TV/สระว่ายน้ำ/ฟิตเนส/ห้องครัว/ตู้เย็น/
เครื่องทำน้ำอุ่น/ไมโครเวฟ

ที่จอดรถ : ประมาณ 60%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 7 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 23 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าน้อยกว่า 3 เดือน ต้องชำระค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน

สัญญาเช่ามากกว่า 3 เดือน ต้องชำระค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน

อัตราเข้าพัก : ประมาณ 85%

อัตราค่าเช่า :

ขนาดห้อง (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ค่าเช่า (บาท/ตร.ม.)	Daily rent
30	10000	333	1000
43	13500	314	1200
53	16500	311	1350
60	18500	308	1650
67	20500	306	2220
90	26500	294	2550
97	28500	294	2775
111	32500	293	3225

สรุป จากโครงการนนทรี เรสซิเดนซ์ จะเห็นได้ว่า ยิ่งพื้นที่ห้องมีขนาดใหญ่ จะได้
อัตราค่าเช่าต่อตารางเมตรน้อยลง และที่อยู่ในแถบสีเหลืองคือห้องพักที่เหลือสำหรับปล่อยเช่ารายวัน
ซึ่งมีขนาด 30 ตร.ม. 60 ตร.ม. และ 111 ตร.ม.

6.3.1.2 Serene Suite Sathon



ประเภทโครงการ : อพาร์ทเมนท์เกรดเอ(บริการเฉพาะรายเดือน)

ที่ตั้ง : เลขที่ 44/5 ซอยเชื้อเพลิง4 (ศรีรัฐ) ถนนเชื้อเพลิง แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120

จำนวนห้องพัก : ประมาณ 60 ห้อง

การบริการ : ระบบ KEYCARD, เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย, ภาพวงจรปิด,
ระบบ CCTV, 32"LCD TV, ตู้เย็น no frost, สัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ที่จอดรถ : ประมาณ 80%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 7 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 17 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าขั้นต่ำ 6 เดือน ค่าเช่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและมัดจำ 2 เดือน

อัตราเข้าพัก : 95%

อัตราค่าเช่า : ห้องพักขนาด 40 ตร.ม. ค่าเช่า 14,000 บาท/เดือน(350บาท/ตร.ม.)

6.3.1.3 บ้านสบาย พระราม 4



ประเภทโครงการ : เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์(บริการรายวันและรายเดือน)

ที่ตั้ง : 106/2 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4 ทุ่งมหาเมฆ, สาทร กรุงเทพมหานคร 10120

จำนวนห้องพัก : 35 ห้อง

การบริการ : รักษาความปลอดภัย, แอร์, TV, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ไมโครเวฟ,
แม่บ้านทำความสะอาด, Free WIFI

ที่จอดรถ : ประมาณ 60%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 7 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 20 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าขั้นต่ำ 1 เดือน แต่ถ้าเช่ามากกว่า 6 เดือนค่าเช่าลดลงเดือนละ
2000 บาท

อัตราเข้าพัก : 90%

อัตราค่าเช่า :

ขนาดห้อง (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ค่าเช่า (บาท/ตร.ม.)	Daily rent
30	10000	333	1000
43	13500	314	1200
53	16500	311	1350

6.3.1.4 บ้านบางกอก เย็นอากาศ



ประเภทโครงการ : อพาร์ทเมนต์เกรดเอ(บริการเฉพาะรายเดือน)

ที่ตั้ง : ซ.เย็นอากาศ 2 ถ.เย็นอากาศ ซ่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพมหานคร

จำนวนห้องพัก : 50 ห้อง

การบริการ : รักษาความปลอดภัย, แอร์, TV, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ไมโครเวฟ

ที่จอดรถ : ประมาณ 50%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 7 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 20 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าขั้นต่ำ 6 เดือน ชำระค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและมัดจำ 2 เดือน

อัตราเช่าพัก : 90%

อัตราค่าเช่า : ห้องพักขนาด 22 ตร.ม. ค่าเช่า 6,000 บาท/เดือน(273 บาท/ตร.ม.)

6.3.1.5 เดอะบลูม เรสซิเดนซ์



ประเภทโครงการ : เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์และโรงแรม

ที่ตั้ง : 203/1 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนเย็นอากาศ ทุ่งมหาเมฆ สาทร กรุงเทพมหานคร 10120

จำนวนห้องพัก : 272 ห้อง

การบริการ : รักษาความปลอดภัย,แอร์,TV, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ไมโครเวฟ, แม่บ้านทำความสะอาด, Free WIFI

ที่จอดรถ : ประมาณ 50%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 6 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 20 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าขั้นต่ำ 1 เดือน

อัตราเข้าพัก : 80%

อัตราค่าเช่า :

ขนาดห้อง	ค่าเช่า	ค่าเช่า	Daily rent
(ตร.ม.)	(บาท/เดือน)	(บาท/ตร.ม.)	
20	7500	375	600
27	9500	352	850

6.3.1.6 The peony



ประเภทโครงการ : อพาร์ทเมนท์เกรดเอ(ไม่มีบริการรายวัน)

ที่ตั้ง : 176 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนเียนอากาศ ซ่งนนทรี ยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120

จำนวนห้องพัก : 40 ห้อง

การบริการ : รักษาความปลอดภัย, แอร์, TV, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ไมโครเวฟ

ที่จอดรถ : ประมาณ 70%ของจำนวนห้องพัก

ค่าน้ำ-ค่าไฟ : ค่าไฟ 6 บาทต่อยูนิต ค่าน้ำ 20 บาท/ยูนิต

สัญญาเช่า : สัญญาเช่าขั้นต่ำ 1 ปี ชำระค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและมัดจำ 2 เดือน

อัตราเข้าพัก : 80%

อัตราค่าเช่า :

ขนาดห้อง (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ค่าเช่า (บาท/ตร.ม.)
70	18,000	257
140	30,000	214
170	34,000	200
375	65,000	173

ขนาด ห้อง	ค่าเช่า	ค่าเช่า	Daily rent
(ตร.ม.)	(บาท/เดือน)	(บาท/ตร.ม.)	
30	10000	333	1000
43	13500	314	1200
53	16500	311	1350
60	18500	308	1650
67	20500	306	2220
90	26500	294	2550
97	28500	294	2775
111	32500	293	3225

ตารางที่ 6.6.1 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางตรง

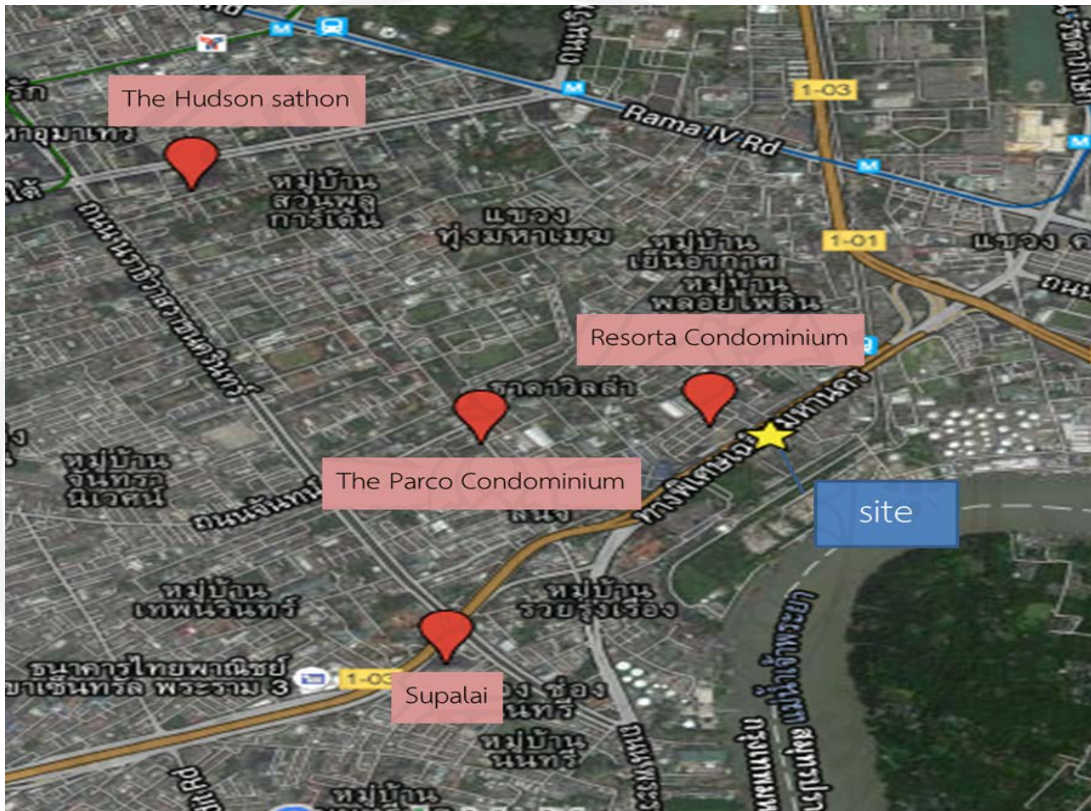
1	ชื่อโครงการ	บนทรีเรสซิเดนซ์							Serene Suite Sathon	บ้านสบาย พระราม 4			
		1-3-55.00 ไร่								1 ไร่	1 ไร่		
2	พื้นที่โครงการ	9 ชั้น							5 ชั้น	5 ชั้น			
3	จำนวนชั้น	171 ห้อง							60 ห้อง	35 ห้อง			
4	จำนวนห้องพัก	30 ตร.ม.	43 ตร.ม.	53 ตร.ม.	60 ตร.ม.	67 ตร.ม.	90 ตร.ม.	97 ตร.ม.	111 ตร.ม.	40 ตร.ม.	30 ตร.ม.	43 ตร.ม.	53 ตร.ม.
5	ขนาดห้องพัก	40 ห้อง	40 ห้อง	25 ห้อง	20 ห้อง	20 ห้อง	10 ห้อง	10 ห้อง	6 ห้อง	60 ห้อง	22 ห้อง	10 ห้อง	3 ห้อง
6	จำนวน	10,000 บาท	13,500 บาท	16,500 บาท	18,500 บาท	20,500 บาท	26,500 บาท	28,500 บาท	32,500 บาท	14,000 บาท	10,000 บาท	13,500 บาท	16,500 บาท
7	ราคา/ห้อง/เดือน	333 บาท	314 บาท	311 บาท	308 บาท	306 บาท	294 บาท	294 บาท	293 บาท	350 บาท	333 บาท	314 บาท	311 บาท
8	ราคา/ตารางเมตร/เดือน	100 คืน							45 คืน	20 คืน			
9	ที่จอดรถ(คัน)	60%							80%	60%			
10	อัตราที่จอดรถ/ห้องพัก	85%							95%	90%			
11	อัตราเข้าพัก	/							/	/			
12	สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก	/							/	/			
	ตู้	/							/	/			
	เตียง	/							/	/			
	โต๊ะ	/							/	/			
	เครื่องซักผ้า	x							x	x			
	โทรทัศน์	/							/	/			
	เครื่องปรับอากาศ	/							/	/			
	เครื่องทำน้ำอุ่น	/							/	/			
	เครื่องครัว	/							x	/			
	บริการทำความสะอาด	x							x	/			
	สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก	/							/	/			
	สระว่ายน้ำ	/							x	x			
	ห้องออกกำลังกาย	/							x	/			
	ระบบรักษาความปลอดภัย	/							/	/			
	ร้านค้า	/							x	x			

ตารางที่ 6.6.2 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางตรง(ต่อ)

	ชื่อโครงการ	บ้านบางกอก เอ็นอากาศ	เดอะบลูม เรสซิเดนซ์		The Peony			
1	พื้นที่โครงการ	0-3-80.00 ไร่	2 - 2 - 20.00 ไร่		1 ไร่			
2	จำนวนชั้น	5 ชั้น	7 ชั้น		7 ชั้น			
3	จำนวนห้องพัก	50 ห้อง	272 ห้อง		40 ห้อง			
4	ขนาดห้องพัก	22 ตร.ม.	20 ตร.ม.	27 ตร.ม.	70 ตร.ม.	140 ตร.ม.	170 ตร.ม.	375 ตร.ม.
5	จำนวน	50 ห้อง	150 ห้อง	122 ห้อง	25 ห้อง	6 ห้อง	5 ห้อง	4 ห้อง
6	ราคา/ห้อง/เดือน	6,000 บาท	7,500 บาท	9,500 บาท	18,000 บาท	30,000 บาท	34,000 บาท	65,000 บาท
7	ราคา/ตารางเมตร/เดือน	273 บาท	375 บาท	352 บาท	257 บาท	214 บาท	200 บาท	173 บาท
8	ที่จอดรถ(คัน)	25 คัน	130 คัน		25 คัน			
9	อัตราที่จอดรถ/ห้องพัก	50%	50%		70%			
10	อัตราเข้าพัก	90%	80%		80%			
11	สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก							
	ตู้	/	/	/	/	/	/	/
	เตียง	/	/	/	/	/	/	/
	โต๊ะ	/	/	/	/	/	/	/
	เครื่องซักผ้า	x	x	x	x	x	x	x
	โทรทัศน์	/	/	/	/	/	/	/
	เครื่องปรับอากาศ	/	/	/	/	/	/	/
	เครื่องทำน้ำอุ่น	/	/	/	/	/	/	/
	เครื่องครัว	/	/	/	/	/	/	/
	บริการทำความสะอาด	x	/	/	/	/	/	x
12	สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก							
	สระว่ายน้ำ	x	/	/	/	/	/	x
	ห้องออกกำลังกาย	x	/	/	/	/	/	x
	ระบบรักษาความปลอดภัย	/	x	x	/	/	/	/
	ร้านค้า	x	x	x	/	/	/	/

6.3.2 คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมในที่นี้คือ คอนโดมิเนียมที่ปล่อยเช่า โดยในบริเวณที่เป็น Trade Area มีโครงการคอนโดมิเนียมที่ปล่อยเช่ารายเดือน ดังนี้



ภาพที่ 6.13 โครงการคอนโดมิเนียมที่มีการแบ่งห้องเช่า

6.3.2.1 Resorta Condominium



ที่ตั้ง : 270/87 ซอยอมร ถนนเย็นอากาศ แขวง ยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10150

จำนวนชั้น : 8 ชั้น 3 อาคาร

จำนวนคงเหลือปล่อยเช่า : 5 ยูนิต

ขนาดห้อง : 40 ตร.ม.

ค่าเช่า : 14,000 บาท/เดือน(350 บาท/ตร.ม.)

ที่จอดรถ : 60%ของจำนวนห้องพัก

การบริการ : ลิฟท์, สวนและน้ำตกสไตล์รีสอร์ท, ฟิตเนส, สระว่ายน้ำระบบเกลือ, เซาว์น่า, ระบบความปลอดภัยโดยใช้ key card, กล้องวงจรปิดทุกชั้นทุกอาคาร และรปภ. 24 ชั่วโมง

สัญญาเช่า : ขั้นต่ำ 1 ปี

6.3.2.2 The Hudsonสาทร 7



ที่ตั้ง : ถนนสาทร ซอย 7 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร

จำนวนชั้น : 12 ชั้น 1 อาคาร

จำนวนคงเหลือปล่อยเช่า : 7 ยูนิต

ขนาดห้อง : 55-90 ตร.ม.

ค่าเช่า : 40,000-70,000 บาท/เดือน(ประมาณ 700 บาท/ตร.ม.)

ที่จอดรถ : 50%ของจำนวนห้องพัก

การบริการ : ลิฟท์, ฟิตเนส, สระว่ายน้ำ, ระบบความปลอดภัยโดยใช้ key card, กล้องวงจรปิดทุกชั้นทุกอาคาร และรปภ. 24 ชั่วโมง

สัญญาเช่า : ขั้นต่ำ 1 ปี

6.3.2.3 Parco Condominium



ที่ตั้ง : ถนนนางลิ้นจี่ พุ่งมหาเมฆ สาทร์ กรุงเทพมหานคร

จำนวนชั้น : 28 ชั้น 1 อาคาร

จำนวนคงเหลือปล่อยเช่า : 6 ยูนิต

ขนาดห้อง : 68-220 ตร.ม.

ค่าเช่า : 30,000 – 150,000 บาท/เดือน(400-800บาท/ตร.ม.)

การบริการ : ลิฟท์, ฟิตเนส, สระว่ายน้ำ, ระบบความปลอดภัยโดยใช้ key card, กล้องวงจรปิดทุกชั้นทุกอาคาร และรปภ. 24 ชั่วโมง

สัญญาเช่า : ขั้นต่ำ 1 ปี

6.3.2.4 ศุภาลัย พรีเมียร์ รัชดา นราธิวาส สาทร



ที่ตั้ง : ถนน พระราม 3 แขวง ช่างนนทรี เขต ยานนาวา กรุงเทพมหานคร

ขนาดห้อง : 51 ตร.ม.

ค่าเช่า : 18,000 บาท/เดือน(352 บาท/ตร.ม.)

การบริการ : สระว่ายน้ำแบบ Infinity Edge Pool ที่ ชั้น 6,สวนสวย, ฟิตเนส, เซาน่า, Jogging Track, ระบบรักษาความปลอดภัยกล้อง CCTV ระบบป้องกันอัคคีภัย Heat Detector และ Fire Alarm

ตารางที่ 6.7 สรุปข้อมูลที่สำคัญของคู่แข่งทางอ้อม

ที่	อพาร์ทเมนต์	จำนวนชั้น	จำนวนห้อง คงเหลือปล่อยเช่า	ขนาดห้อง (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ค่าเช่า (บาท/ตร.ม.)	ที่จอดรถ	Contact
1	Resorta Condominium	8 ชั้น	5 ห้อง	40	14,000	350	60%	1 ปี
2	The Hudsonสาทร 7	12 ชั้น	7 ห้อง	55-90	40,000 - 70,000	727-778	50%	1 ปี
3	Parco Condominium	28 ชั้น	6 ห้อง	68-220	30,000-150,000	440-800	-	1 ปี
4	ศุภาลัย พรีเมียร์ รัชดา นราธิวาส สาทร			51	18,000	353	-	1 ปี

จากการสำรวจข้อมูลคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม พบว่า

1. ขนาดห้องที่เป็นความต้องการของลูกค้า ได้แก่ ห้องขนาด 40 ตารางเมตร และ 22-25 ตารางเมตร เนื่องจากมี Occupancy rate สูง
2. อัตราค่าเช่าของ Service Apartment จะอยู่ที่ประมาณ 350-450 บาท/ตร.ม. และ อพาร์ทเมนต์เกรดเอ จะอยู่ที่ประมาณ 300-350 บาท/ตร.ม. ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและความสะดวกในการเดินทาง
3. อัตราค่าเช่าของพื้นที่ส่วนร้านค้าจะอยู่ที่ 500-700 บาท/ตร.ม.
4. กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักต้องการพื้นที่จอดรถ ซึ่งอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ในบริเวณนั้นจะมีพื้นที่จอดรถสูงสุดเพียง 80%

6.4 การวิเคราะห์ SWOT ของโครงการ

6.4.1 จุดแข็ง (Strength)

- พื้นที่ที่ทำการศึกษ อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ โดยตั้งอยู่ริมถนนพระรามสาม สามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ได้อย่างรวดเร็ว โดยใช้เส้นทางลัดคือถนนเชื้อเพลิง นอกจากนี้ ยังอยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วน ซึ่งสามารถเดินทางไปยังภูมิภาคต่างๆได้โดยสะดวก
- พื้นที่ที่ทำการศึกษเป็นจุดศูนย์กลางของแหล่งงาน ทั้งอาคารสำนักงานในย่านลุมพินี สาทร และพระรามสาม รวมถึงสถานศึกษา
- พื้นที่ที่ทำการศึกษ อยู่ริมถนนพระรามสาม ทำให้สามารถปล่อยเช่าร้านค้าได้ และทำให้ได้ค่าเช่าในอัตราสูง
- ที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีการคมนาคมสูง และเชื่อมต่อการเดินทางไปยังแหล่งอื่นๆได้สะดวก ทำให้มีนักธุรกิจชาวต่างชาติเดินทางมาติดต่องานเป็นประจำ
- เป็นการก่อสร้างอาคารเพื่อพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์เกรดเอ จึงเป็นไปตามความต้องการใช้สอยของผู้บริโภค และมีภาพลักษณ์ที่ดี รวมถึงมีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สระว่ายน้ำ และฟิตเนส และมีที่จอดรถ มากกว่า 100% ขณะที่ราคาเช่าต่อตารางเมตรนั้นไม่สูงจนเกินไป

6.4.2 จุดอ่อน (Weakness)

- พื้นที่ที่ทำการศึกษายู่ติดถนนพระรามสาม และมีทางด่วนผ่านทำให้ผู้อยู่อาศัยอาจรู้สึกขาดความเป็นส่วนตัว
- พื้นที่ที่ทำการศึกษาอยู่ห่างจากระบบขนส่งมวลชน (BTS, MRT) มากกว่า 2 กิโลเมตร
- โครงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ดังนั้นหากต้องการลูกค้ากลุ่ม Cooperate ต้องไปฝากไว้กับ Agency ซึ่งอาจทำให้ต้องถูกหักค่านายหน้า
- ที่ดินเป็นสิทธิการเช่า

6.4.3 โอกาส (Opportunity)

- การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นผลให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานต่างชาติดที่มีฝีมือ เข้ามาทำงานในไทย หรือการเข้ามาประชุม หรือทำงานในไทยระยะหนึ่ง ซึ่งมีความต้องการที่พักอาศัยชั่วคราว
- การมีความต้องการเข้าพักในอพาร์ทเมนต์บริเวณลุมพินี กว่า 97% ขณะที่ อุปทานของอพาร์ทเมนต์ในลุมพินีมีจำกัด ซึ่งพื้นที่โครงการที่ศึกษานั้น สามารถเดินทางด้วยรถยนต์จากลุมพินีใช้เวลาเพียงแค่ 15-20 นาที และมีอัตราค่าเช่าต่อตารางเมตรที่ถูกกว่ามาก จึงถือเป็นโอกาสในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอได้
- การขยายตัวของอาคารสำนักงาน ในย่านพระรามสาม จะทำให้มีจำนวนคนทำงาน และต้องการที่พักอาศัยใกล้แหล่งงาน

6.4.4 อุปสรรค (Threat)

- ปัจจัยด้านการเมืองส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
- ปัจจัยด้านการถดถอยของเศรษฐกิจโลกอาจทำให้รายได้ที่แท้จริงของผู้บริโภคลดลง และมีผลต่อการใช้จ่ายใช้สอย และหันไปบริโภคสินค้าที่มีราคาต่ำลงมา ซึ่งในนี้อาจเป็นอพาร์ทเมนต์เกรดบี
- ต้นทุนในการลงทุนและการบริหารสูงขึ้น

6.5 การวิเคราะห์กลุ่มผู้ทางการตลาด

6.5.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)

เกณฑ์ด้านทำเลที่ตั้ง : ใกล้ศูนย์กลางเศรษฐกิจ แต่อยู่นอกแนวเขตรถไฟฟ้ามหานคร ดังนั้น หากผู้อยู่อาศัยมียานพาหนะส่วนตัวจะสะดวกมาก รวมถึงภายในโครงการมีที่จอดรถมากกว่า 100%

เกณฑ์ด้านรายได้ : ราคาขั้นต่ำอยู่ที่เดือนละประมาณ 8,500 บาท ทั้งนี้จากตารางที่ 6-7 ค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัยและของใช้ในครัวเรือน อยู่ที่ประมาณ 20% ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายควรมีรายได้ขั้นต่ำเดือนละประมาณ 42,500 บาท

ตารางที่ 6.8 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนในกรุงเทพมหานครและ 3 จังหวัด

ประเภทค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค	ค่าใช้จ่ายต่อเดือนของครัวเรือน									
	2552		2553		2554		2555		2556	
	บาท	%	บาท	%	บาท	%	บาท	%	บาท	%
ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	27,988	100%	28,055	100%	27,566	100%	31,971	100%	32,425	100%
ค่าใช้จ่ายจากอาหารและเครื่องดื่ม	8,303	30%	8,614	31%	6,489	24%	8,941	28%	9,292	29%
ค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัยและของใช้ในครัวเรือน	6,613	24%	6,421	23%	7,241	26%	7,927	25%	7,330	23%

ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ

เกณฑ์ด้านวงจรชีวิตครอบครัว : โสด, ชีวิตคู่ที่ไม่มีบุตร และกลุ่มผู้มีครอบครัว

เกณฑ์ด้านวิถีชีวิต : เป็นกลุ่มคนทำงานออฟฟิศ ต้องการความปลอดภัย ความสะดวกสบาย ช้อปการเดินทางที่สะดวก ใช้ระยะเวลาเดินทางไปถึงที่พักไม่นาน และชื่นชอบการออกกำลังกาย

เกณฑ์ด้านสัญชาติ : เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่สำคัญของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ได้แก่ กลุ่มคนต่างชาตินที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย โดยถึงแม้ว่าจะเป็นสัญชาติญี่ปุ่นสูงสุด แต่โครงการจะเลือกกลุ่มอื่นๆที่ไม่ใช่ชาวญี่ปุ่น ซึ่งมีจำนวน 76% เนื่องจากชาวญี่ปุ่นนิยมอยู่อาศัยบริเวณสุขุมวิท

6.5.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group)

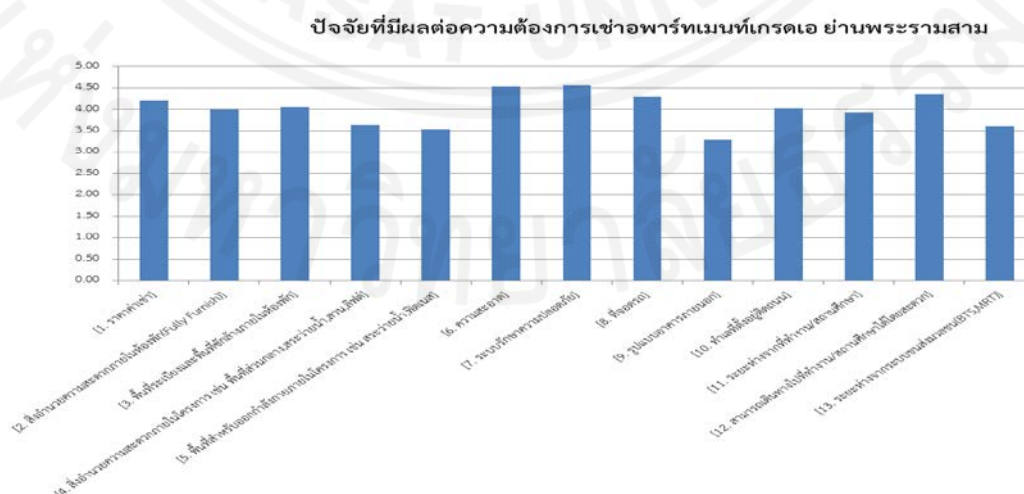
6.5.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก: พนักงานบริษัท, นักศึกษา, เจ้าหน้าที่

ได้แก่กลุ่มพนักงานที่ทำงานอยู่ในย่านพระรามสาม รวมถึงย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีค่าเช่าอพาร์ทเมนต์สูงกว่า แต่สามารถเดินทางไปจากพระรามสามได้สะดวก ได้แก่ สาทร, พระรามสี่, ลุมพินี รวมถึงเจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการเจ้าหน้าที่สถานทูต นักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพ และนักศึกษามหาวิทยาลัยกรุงเทพ ซึ่งผู้ศึกษา ได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการในการเช่าอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ย่านพระรามสาม โดยกลุ่มตัวอย่าง 40 คนที่ทำงานหรือศึกษาอยู่ในย่านพระรามสาม, พระรามสี่, สาทร, ลุมพินี เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของลูกค้าในการเช่าอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ย่านพระรามสาม ในการนำมาพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ โดยผลที่ได้จากการสำรวจ เป็นดังนี้

(1) ข้อมูลทั่วไป

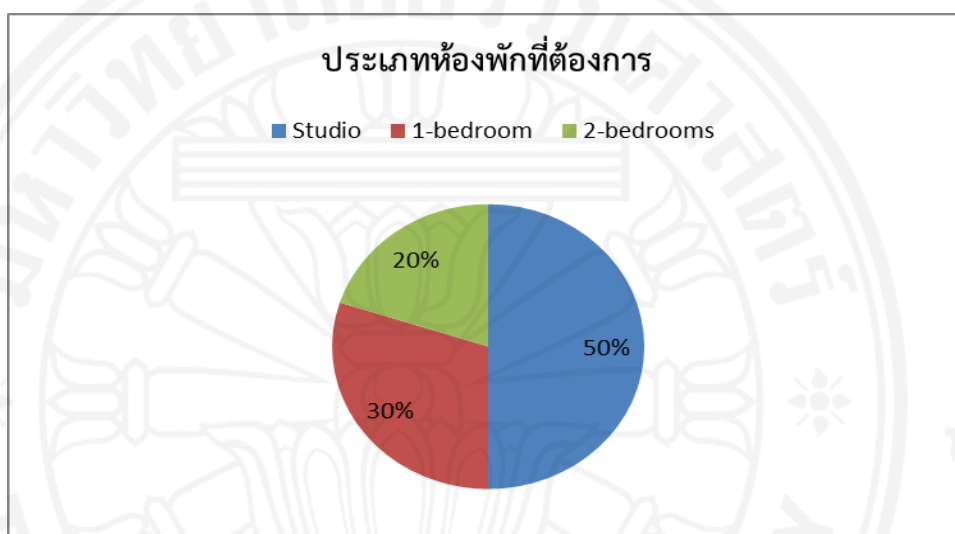
ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุที่ตอบแบบสอบถามสูงสุดได้แก่ 25-35 ปี รายได้ตั้งแต่ 20,000 – 60,000 บาท/เดือน ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท จบการศึกษาระดับปริญญาโทมากที่สุด โดยมีจำนวนผู้เข้าพักอาศัยในห้องตั้งแต่คนเดียว ถึงสามคน และมีระยะเวลาที่ต้องการเช่าพักมากกว่า 12 เดือน

(2) ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ย่านพระรามสาม



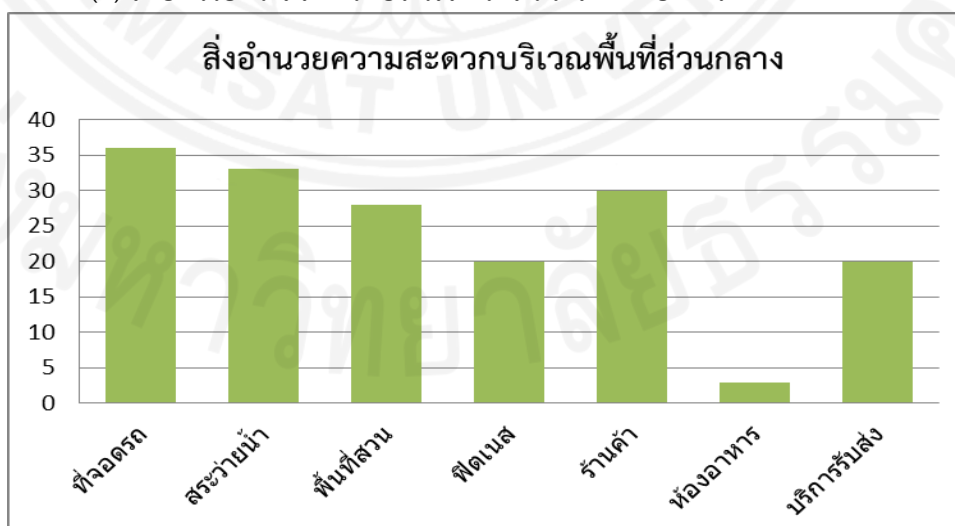
โดยปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าสูงสุดได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย, ความสะอาด, สามารถเดินทางไปยังที่ทำงาน/สถานศึกษาได้โดยสะดวก และที่จอดรถ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยอื่น ๆ จะมีผลลดหลั่นกันลงไป โดยปัจจัยที่มีผลน้อยที่สุดได้แก่ รูปแบบอาคารภายนอก

(3) ประเภทห้องพักที่ต้องการ



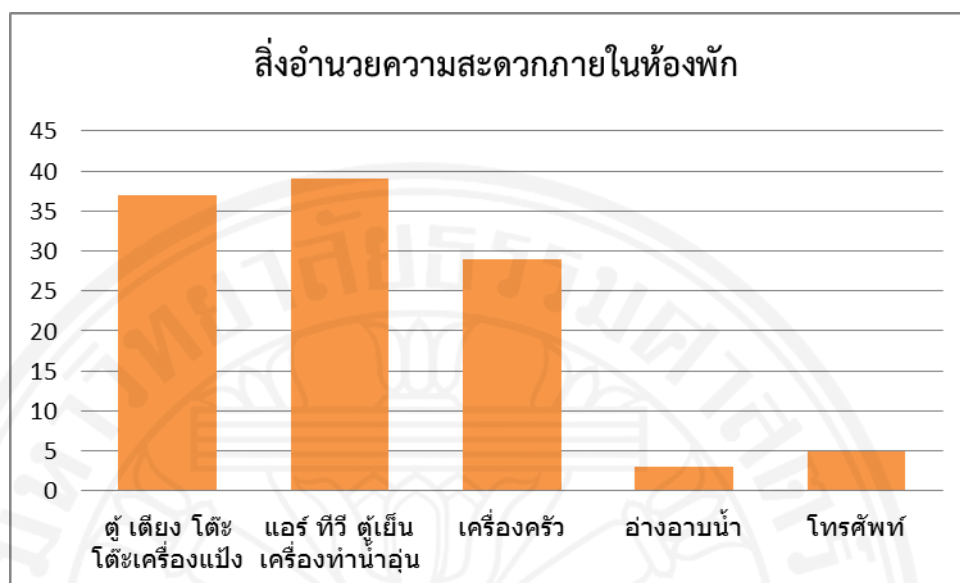
ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการห้องพักประเภท Studio มากที่สุด

(4) สิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลางที่ต้องการ



สิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลางที่ต้องการมากที่สุดได้แก่ ที่จอดรถ, สระว่ายน้ำ และร้านค้า ตามลำดับ

(5) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ต้องการ



สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ต้องการ มากที่สุดได้แก่ แอร์ ทิวทัศน์ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้ เตียง โต๊ะเครื่องแป้ง และเครื่องครัว

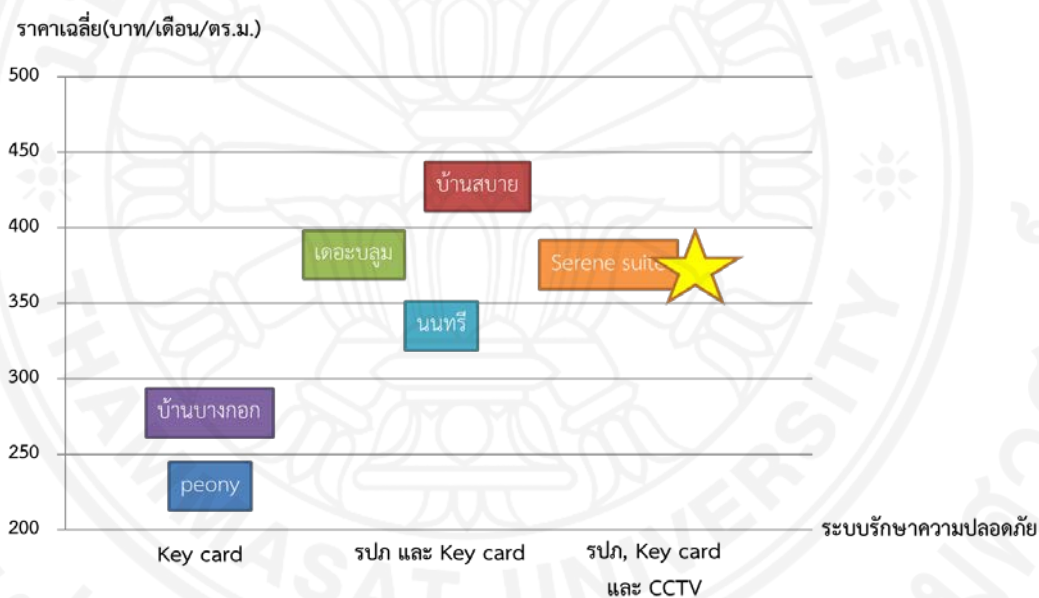
6.5.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง

ได้แก่ กลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย ซึ่งกลุ่มที่เข้ามาทำงานในบริษัทที่เป็นสาขาของบริษัทแม่ หรือบริษัทต่างชาติในประเทศไทย จากการสัมภาษณ์ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคล ของบริษัท Telenor และบริษัท Consult พบว่า ต้องการที่พัก (อพาร์ทเมนต์) ให้กับเจ้าหน้าที่ที่ชาวต่างชาติ โดยผ่านทาง Agency ซึ่งมีความต้องการเบื้องต้น คือต้องเป็นอพาร์ทเมนต์เกรดเอ อยู่ในเมือง สามารถเดินทางได้สะดวก และมีบริการด้านสาธารณูปโภคต่างๆภายในอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้ ยังรวมไปถึง กลุ่มชาวไทย ซึ่งเป็นพนักงานระดับสูงของบริษัท ซึ่งถูกย้ายมาประจำในกรุงเทพมหานครชั่วคราว คนกลุ่มนี้ จะมีรายได้สูง และมียานพาหนะใช้ส่วนตัว และต้องการที่อยู่อาศัยภายในระยะเวลาหนึ่ง แต่ต้องเป็นที่อยู่อาศัยที่สามารถเดินทางไปยังที่ทำงานได้สะดวก มีบริการด้านสาธารณูปโภคต่างๆ ครบครัน มีความสะอาดและปลอดภัย

6.5.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

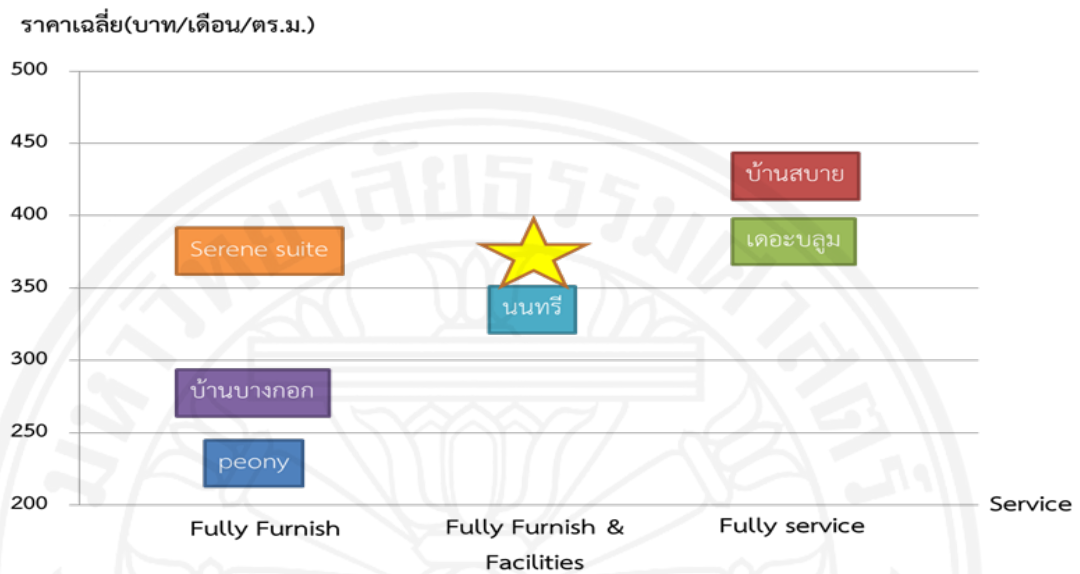
เป็นการวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงที่มีในตลาด และวางตำแหน่งของคู่แข่งทางตรง เพื่อหาช่องว่างทางการตลาด และโอกาสของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และได้รับผลตอบแทนของโครงการตามที่ได้กำหนดไว้ โดยจะวางตำแหน่งทางการตลาดที่เปรียบเทียบราคาค่าเช่าต่อตารางเมตรของค่าเช่ากับปัจจัยต่างๆ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย, การบริการ, ที่จอดรถ และความสะอาดในการเดินทาง

6.5.3.1 ราคา (บาท/เดือน/ตร.ม.) และ ระบบรักษาความปลอดภัย



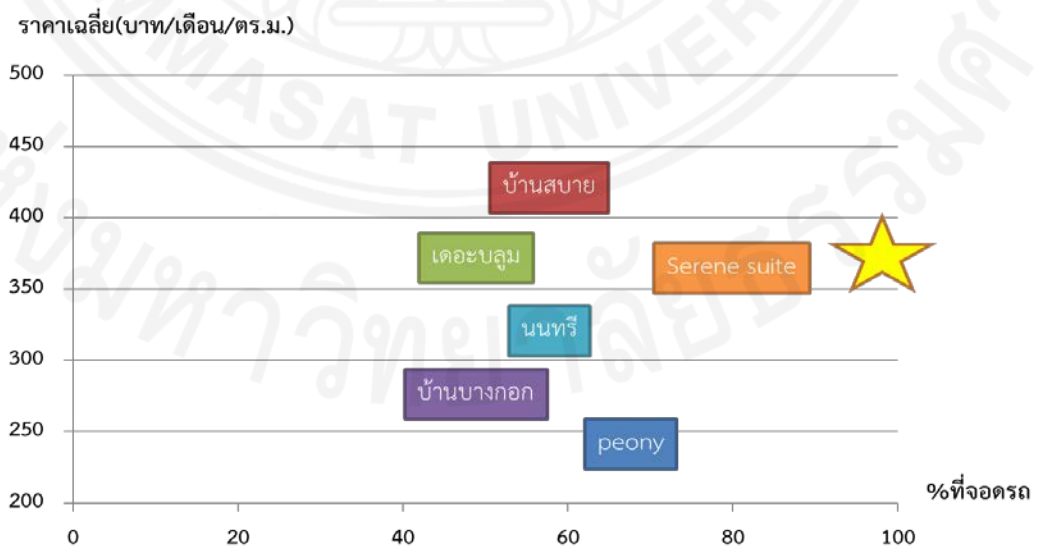
โครงการให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยมาก โดยจัดให้มีระบบการรักษาความปลอดภัย ได้แก่ รปภ, การใช้ Key card รวมถึงการมีกล้องวงจรปิดในโครงการ

6.5.3.2 ราคา (บาท/เดือน/ตร.ม.) และ การบริการ



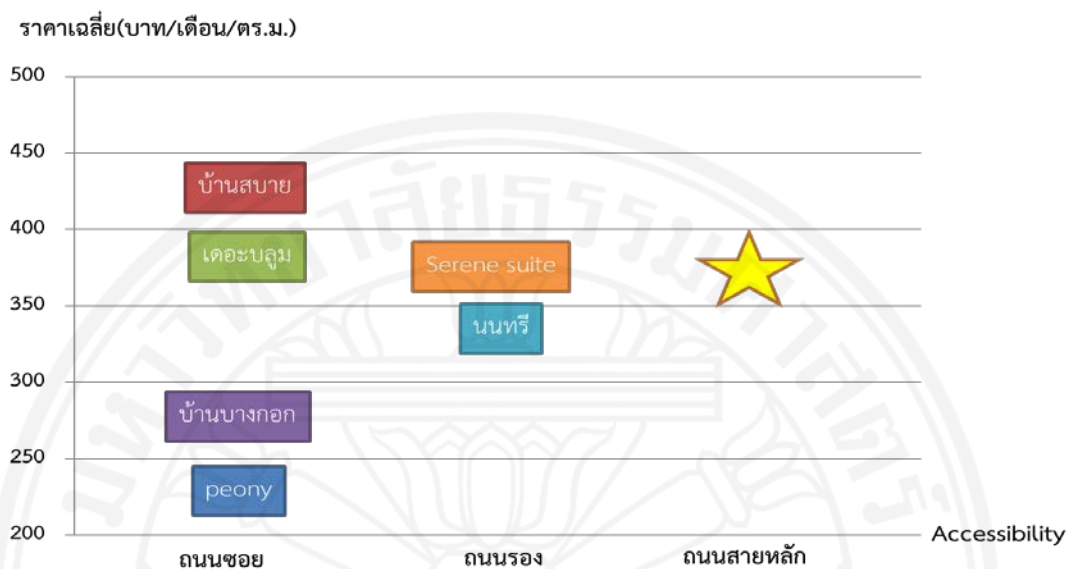
เนื่องจากคู่แข่งทางตรงมีเพียงโครงการเดียวเท่านั้นที่มีบริการส่วนกลาง ได้แก่ สระว่ายน้ำและฟิตเนส ดังนั้นจึงถือเป็นโอกาสในการพัฒนาโครงการ

6.5.3.3 ราคา (บาท/เดือน/ตร.ม.) และ ที่จอดรถ



เนื่องจากคู่แข่งทางตรงส่วนใหญ่มีสัดส่วนที่จอดรถไม่ถึง 100% ขณะที่โครงการที่ทำการศึกษา มีสัดส่วนที่จอดรถถึง 100% ดังนั้นจึงเป็นโอกาสในการพัฒนาโครงการ

6.5.3.4 ราคา(บาท/เดือน/ตร.ม.) และ ความสะดวกในการเดินทาง



เนื่องจากคู่แข่งทางตรง มีทำเลที่ตั้งดีกว่าทั้งหมด ทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงดีกว่าโครงการทั้งหมด ดังนั้นจึงเป็นโอกาสในการพัฒนาโครงการ

6.6 การออกแบบส่วนผสมทางการตลาด

ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจตลาดคู่แข่ง การสัมภาษณ์ การจัดทำแบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์เพื่อออกแบบส่วนผสมทางการตลาดได้ดังนี้

6.6.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

โครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอ โดยใช้ชื่อว่า The KADE residence ตั้งอยู่บนที่ดินขนาด 1-2-57.66 ไร่(657.66 ตารางวา) โดยแบ่งเป็น

อาคาร A สูง 9 ชั้น 1 หลัง

อาคาร B สูง 12 ชั้น 1 หลัง

มีพื้นที่ห้องพักรวม 139 ยูนิต และพื้นที่จอดรถ 144 คัน(อยู่บริเวณอาคาร B) นอกจากนี้ยังมีพื้นที่ส่วนร้านค้าที่บริเวณชั้น 1

สระว่ายน้ำ บริเวณชั้นดาดฟ้าของอาคาร A

และพื้นที่สวนบริเวณชั้น 1



ภาพที่ 6.14 ด้านหน้าโครงการ



ภาพที่ 6.15 ด้านข้างโครงการ



ภาพที่ 6.16 ด้านหลังโครงการ



ภาพที่ 6.17 ด้านบนโครงการ

6.6.1.1 Concept ของโครงการ

The Kade Residence: Convenience Connectivity ด้วยการออกแบบที่เน้นถึงความสบาย เรียบง่าย ไม่แออัด ถึงแม้จะอยู่ใจกลางเมือง แต่ท่านจะสัมผัสได้ถึงความเป็นธรรมชาติ และสรวายน้ำบนชั้นดาดฟ้า ที่จะทำให้ท่านผ่อนคลายจากการทำงานหนักและความวุ่นวายในเมือง ด้วยราคาที่สมเหตุสมผลกับการบริการที่มีในโครงการซึ่งได้รวมส่วนสรวายน้ำและที่จอดรถแล้ว

นอกจากนี้ยังมีการเดินทางที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางไปยังศูนย์กลางธุรกิจได้อย่างสะดวก และพื้นที่ส่วนกลางในโครงการที่กว้างขวาง

6.6.1.2 การวางผังโครงการ

ผังของโครงการเน้นการออกแบบเพื่อให้ได้พื้นที่สวนขนาดใหญ่กว่า 1,000 ตร.ม. โดยวางตัว 2 อาคารล้อมรอบสวน ส่วนสระว่ายน้ำ อยู่บริเวณชั้นดาดฟ้าของอาคาร B ซึ่งจะทำให้ท่านรู้สึกผ่อนคลาย ได้สัมผัสที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติ ห่างจากความวุ่นวายในเมือง สำหรับการจัดวางอาคาร ถอยร่นจากถนนพระรามสาม 3 ถึง 6 เมตร ที่จอดรถของโครงการถูกจัดวางให้อยู่ชั้น 1-7 ของอาคาร B ซึ่งรองรับรถยนต์ได้กว่า 100% ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในย่านนี้ซึ่งต้องการมีที่จอดรถในที่พักรถอย่างเพียงพอ และถือเป็นจุดเด่นของโครงการ

6.6.1.3 รูปแบบห้องพัก

ทางโครงการได้มีขนาดห้องพักที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 3 แบบ ได้แก่

ตารางที่ 6.9 ขนาดและจำนวนห้องพัก

Type	ขนาดห้อง	จำนวนยูนิต	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
A	Studio	25	พนักงานบริษัท,นักศึกษา
B	1-bedroom	40	พนักงานบริษัท,Expat
C	2-bedroom	100	Expat
รวม		139	



ภาพที่ 6.18 รูปแบบห้องพักแต่ละขนาด

ด้วยการออกแบบที่ตอบสนอง Life style และมีพื้นที่ระเบียงสำหรับทุกห้องพัก

6.6.1.4 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

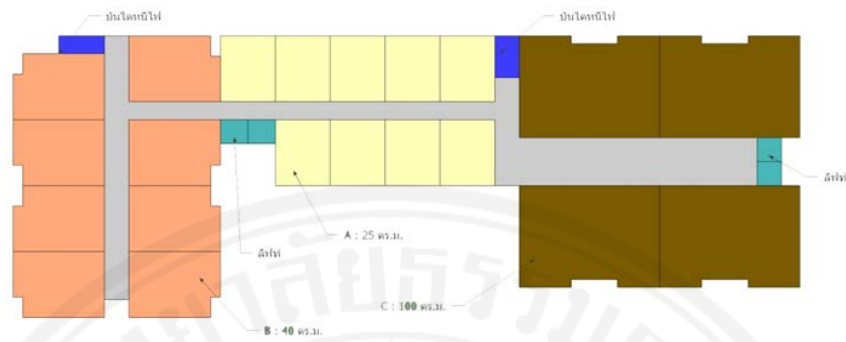
แบ่งออกเป็น สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ได้แก่ ตู้ เตียง โต๊ะ แอร์ ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น และเครื่องครัว ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องพัก ประกอบด้วย สระ ว่ายน้ำ พื้นที่สวน ระบบรักษาความปลอดภัย และร้านค้า

6.6.1.5 Floor plan



ภาพที่ 6.19 ผังภายในโครงการ ชั้น 1

ภาพภายในโครงการ ชั้น 1 แสดงให้เห็นถึงการจัดวางตำแหน่งอาคารและพื้นที่ใช้สอยต่างๆภายในโครงการ ทางเข้าออกโครงการและทางเข้าที่จอดรถ รวมถึงพื้นที่สวนด้านหน้าโครงการ



ภาพที่ 6.20 Floor Plan ภาพรวมแสดงการจัดวางตำแหน่งห้องพัก ระบบลิฟต์ บันไดหนีไฟ และทางเดินภายในอาคาร

โดยห้องพักขนาด 25 และ 40 ตารางเมตร จะอยู่ในอาคาร A ส่วนห้องพักขนาด 100 ตารางเมตรและที่จอดรถจะอยู่ในอาคาร B



ภาพที่ 6.21 Floor Plan ชั้น 2-7

ส่วนห้องพักจะอยู่บริเวณอาคาร A โดย Type A จะมีชั้นละ 9 ห้องและ Type B มีชั้นละ 8 ห้อง ส่วนพื้นที่ชั้น 2-7 ของอาคาร B ถูกจัดไว้ให้เป็นที่จอดรถ ซึ่งสามารถจอดรถได้จำนวน 150 คัน



ภาพที่ 6.22 Floor Plan ชั้น 8

ส่วนห้องพักจะอยู่ที่อาคาร A และอาคาร B โดยในอาคาร B จะเริ่มมีห้องพักที่ชั้น 8 ซึ่งเป็นห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร(2 Bedroom) โดยมีจำนวนชั้นละ 4 ห้อง



ภาพที่ 6.23 Floor plan ชั้น 9

อาคาร A สูง 9 ชั้น โดยชั้นบน ได้จัดทำเป็นสระว่ายน้ำ และในส่วนอาคาร B จะเป็นพื้นที่ส่วนห้องพักขนาด 100 ตารางเมตรไปจนถึงชั้น 12



ภาพที่ 6.24 Floor plan ชั้น 10-12 ของอาคาร B

โดยในส่วนชั้น 10-12 จะประกอบด้วยห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ชั้นละ 4 ห้อง

6.6.2 การกำหนดราคา (Pricing)

จะกำหนดราคาต่อตารางเมตรที่ราคาตลาด ซึ่งมีความสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายหลัก และการกำหนดตำแหน่งทางการตลาดที่ได้วิเคราะห์ รวมถึงการสัมภาษณ์เชิงลึก จึงได้กำหนดราคาตลาดห้องพักที่ 350 บาท/เดือน/ตารางเมตร เท่ากันทุกขนาด และจะกำหนดราคา Retail ที่ 600 บาท/เดือน/ตารางเมตร

ตารางที่ 6-10 ขนาดและราคาห้องพัก

Type	ขนาดห้อง	ราคา/ตร.ม.	ราคา/ยูนิต/เดือน
A	25	350	8750
B	40	350	14000
C	100	350	35000
Retail	515	600	

และกำหนดให้สัญญาเช่าขั้นต่ำ 6 เดือน ค่าเช่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและค่ามัดจำ 2 เดือน

ค่าน้ำ ยูนิตละ 20 บาท ค่าไฟ ยูนิตละ 7 บาท

6.6.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

- บริเวณโครงการ : โดยจะได้กลุ่มลูกค้าที่ผ่านบริเวณโครงการเพื่อเดินทางไปทำงาน
- Agent : ผ่านทางบริษัทที่เป็น Agent ได้แก่ CBRE JLL เป็นต้น และเว็บไซต์ต่างๆ ที่เป็นเว็บไซต์เกี่ยวกับการหาห้องพัก โรงแรม และอพาร์ทเมนต์ โดยจะได้กลุ่มลูกค้าที่เป็น Cooperate และกลุ่มลูกค้าทั่วไป
- การทำการตลาดเชิงรุก : โดยจัดทำแผ่นพับ เข้าไปแจกใน อาคารสำนักงานใน ละแวกใกล้เคียง และนำไปเสนอกับฝ่ายบุคคลของบริษัทที่อยู่ในละแวกชุมชน หรือสาขาเพื่อเป็น ช่องทางในการรับลูกค้ากลุ่ม Cooperate นอกจากนี้ยังนำแผ่นพับไปแจกไว้ตามมหาลัยในละแวก ใกล้เคียง
- อินเทอร์เน็ต : โดยการจัดทำเว็บไซต์ของโครงการ The Kade residence, และ Facebook

6.6.4 การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- การจัดรถ Shuttle Bus รับส่ง ยังสถานีขนส่งมวลชน ตามเวลา
- สำหรับลูกค้าที่ทำสัญญาเช่า 2 ปี จะได้รับส่วนลดค่าเช่า 1 เดือน
- สำหรับลูกค้าที่แนะนำเพื่อนมาเช่า จะได้รับส่วนลดค่าเช่า 1 เดือน

บทที่ 7

การวางแผนการก่อสร้างและต้นทุน

ในการวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ The Kade Residence จำเป็นต้องกำหนดกรอบการวางแผนงานในการบริหารการก่อสร้างเพื่อให้ขั้นตอนการก่อสร้างในช่วงเวลาต่างๆเป็นไปตามกำหนดเวลาซึ่งส่งผลต่องบประมาณในการก่อสร้างที่มีจำกัด หากสามารถดำเนินการก่อสร้างตามกำหนดเวลาที่วางแผนได้งานที่ออกมาจะมีคุณภาพ และไม่กระทบต่องบประมาณก่อสร้างที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ การที่ที่ดินโครงการเป็นที่ดินเช่า จึงต้องมีการกำหนดระยะเวลาก่อสร้างที่ชัดเจนเพราะถูกจำกัดด้วยระยะเวลาตามสัญญาเช่า รวมถึงส่งผลในเรื่องการเปิดโครงการที่จะทำให้โครงการรับรู้รายได้ตามแผนงานที่กำหนด ซึ่งจะส่งผลไปถึงต้นทุนทางการเงินของโครงการอีกด้วย

7.1 วัตถุประสงค์ในการวางแผนงานบริหารการก่อสร้าง

7.1.1 กรอบระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงระยะเวลาตั้งแต่เริ่มออกแบบงานสถาปัตยกรรมและขั้นตอนการยื่นขออนุญาตก่อสร้างต่างๆจนจบขั้นตอนการตกแต่งภายในและเปิดโครงการให้เข้ากับลูกค้า

7.1.2 งบประมาณในการก่อสร้าง สามารถแยกย่อยเป็นช่วงเริ่มการก่อสร้างและช่วงระหว่างก่อสร้าง

7.1.3 คุณภาพงานก่อสร้าง ผู้ประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรมควบคุมและวิศวกรรมซึ่งมีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเป็นผู้ควบคุมตรวจสอบแบบก่อสร้างและงานก่อสร้างต่างๆให้เป็นไปตามแบบที่ได้ขออนุญาตจากสำนักงานเขต

7.2 การวางแผนบริหารก่อนการก่อสร้าง

ภายหลังจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการจัดทำโครงการแล้ว ผู้บริหารโครงการต้องวางแผนก่อสร้างตามลำดับขั้นตอน ได้แก่ การออกแบบอาคาร, การคัดเลือกผู้รับเหมา, ขั้นตอนการก่อสร้างหรือจะเป็นการทำสัญญาต่างๆ

ซึ่งขั้นตอนนี้ จะต้องใช้ความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานและบุคลากรฝ่ายต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก

7.2.1 การออกแบบโครงการ: ต้องดำเนินการควบคู่กัน 3 ฝ่าย ได้แก่

1) ฝ่ายสถาปนิก เพื่อออกแบบและวางผังโครงการซึ่งต้องถูกต้องตามข้อกำหนดและรวมถึงความต้องการของตลาด

2) ฝ่ายการตลาด เพื่อการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในการกำหนดผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม รวมถึงการวิเคราะห์คู่แข่ง และการกำหนดราคา

3) ฝ่ายวิศวกรรม เป็นผู้ประสานงานและออกแบบงานโครงสร้างและงานระบบ

ในส่วนนี้ ควรมีการทำ Value Engineering เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง อีกทั้งการดำเนินการปรับหรือแก้ไขแบบในขั้นตอนนี้จะมีค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด หรือแทบไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ เพราะเป็นการแก้ไขในกระดาษเท่านั้น

7.2.2 การประมูลเพื่อหาผู้รับเหมา

หลังจากได้แบบก่อสร้างแล้ว จะมีการจ้างถอดแบบ(Quantity Surveyor) เพื่อแสดงให้เห็นถึงรายละเอียดวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ และค่าแรงต่างๆ และในขั้นตอนนี้ จะทำไปพร้อมกับการขออนุญาตก่อสร้างและการจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม(EIA) เมื่อจ้างถอดแบบเรียบร้อยแล้ว จะนำไปสู่กระบวนการหาผู้รับเหมาซึ่งอาจมีการประมูลโดยวิธีการยื่นซองราคาก่อสร้าง ในกระบวนการนี้ควรเลือกผู้รับเหมาที่มีความน่าเชื่อถือ ไม่ทิ้งงาน และมีประวัติการดำเนินงานที่ดี

7.2.3 การต่อรองและการทำสัญญา

เมื่อได้บริษัทที่เสนอราคาแล้ว ก็จะนำไปสู่ขั้นตอนการทำสัญญาที่มีผลทางนิติกรรม เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ การไม่แล้วเสร็จของงาน การควบคุมคุณภาพวัสดุและผู้รับเหมา โดยใช้สัญญามาตรฐานที่มีข้อผูกมัด มีกระบวนงานวันแล้วเสร็จ การจัดเตรียมข้อมูลเพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้าง (จัดทำโดยผู้ออกแบบและผู้ควบคุมงาน) ควรครอบคลุมรายละเอียดดังนี้

- แบบพิมพ์เขียวแสดงรูปร่างอาคาร, ขอบเขตงาน
- รายการวัสดุก่อสร้างและฝีมืองาน (Specification)
- ร่างสัญญาว่าจ้าง (กำหนดเวลาแล้วเสร็จและเงื่อนไขอื่นๆ)
- ใบแสดงปริมาณงาน (Bill of Quantity)
- หนังสือค้ำประกันของธนาคาร เพื่อประกันการเสนอราคา

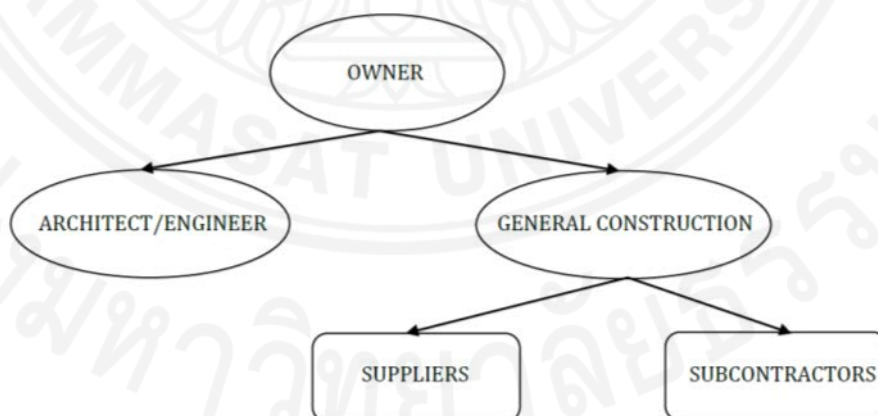
การเลือกผู้รับเหมาควรพิจารณาความด้านคุณภาพงาน และการก่อสร้างเสร็จทันเวลาที่กำหนดเป็นอันดับแรก อันดับสองคือ ราคาถูกสุดภายใต้ใบแสดงปริมาณงานและรายการวัสดุที่ต้องตาม Specification

บุคลากรที่รับผิดชอบหน่วยงานภายในหรือภายนอกที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแล้วทำการสรุปทำสัญญากับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การดำเนินงานในขั้นตอนก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

โดยบุคลากรที่รับผิดชอบคือ

- ผู้ออกแบบหลัก
- ผู้ออกแบบงานระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล ปรับอากาศ
- ผู้ออกแบบงานโครงสร้าง
- ผู้ควบคุมงาน
- ผู้ออกแบบงานตกแต่งภายใน
- ผู้ลงทุน

ซึ่งมีผังโครงสร้างสัญญาดังต่อไปนี้

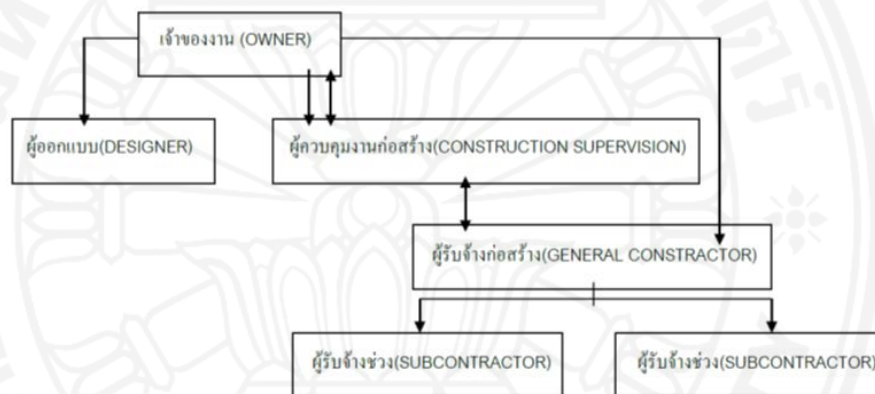


ภาพที่ 7.1 ผังโครงสร้างสัญญา

7.3 การวางแผนบริหารระหว่างการก่อสร้าง

7.3.1 การกำหนดโครงสร้าง

การบริหารงานในโครงการที่ต้องใช้ความละเอียดสูงและต้องการให้งานออกมามีคุณภาพที่ดีจำเป็นต้องมีผู้ควบคุมงานเพื่อควบคุมความถูกต้องในการก่อสร้าง โดยจัดจ้างผู้ควบคุมงานเพื่อทำหน้าที่บริหารสัญญาจ้าง และตรวจสอบงานก่อสร้างเป็นระยะๆ โดยผู้ควบคุมงานจะทำการประสานงานกับผู้ออกแบบเพื่อควบคุมให้งานออกมาถูกต้องตามแบบที่กำหนด



ภาพที่ 7.2 โครงสร้างการดำเนินงาน

7.3.2 การควบคุมเวลาก่อสร้าง

โครงการกำหนดระยะเวลาก่อสร้าง 1 ปี 5 เดือน รวมการออกแบบ การจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 7.1 ระยะเวลาในการดำเนินการ

The Kade Residence	DURATION TIME	2017												2018											
		JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
DESIGN																									
ARCHITECTURAL DESIGN	3m																								
ENGINEERING DESIGN	3m																								
CONSTRUCTION																									
TENDER / BIDDING	1m																								
SITE COORDINATION	1m																								
SITE CLEARING	1m																								
PLING & FOUNDATION	1m																								
STRUCTURE - POST TENSION	4m																								
M&E ENGINEER - MAIN	1m																								
INTERIOR	2m																								
LANDSCAPE	1m																								
TEST AND COMMISSIONING	1m																								
START MARKETING	4m																								
EA PROCESS	4m																								
START SALE																									

7.3.3 การประมาณการคิดต้นทุนการก่อสร้างแบบ Unit in place

โดยการแยกพื้นที่และคำนวณต้นทุนการก่อสร้างเป็นต่อตารางเมตร เพื่อให้มีความแม่นยำมากขึ้น ทั้งนี้การกำหนดราคาแต่ละตารางเมตร ได้ข้อมูลจากเอกสารวิชา RB651 Real Estate Valuation Analysis ดังนี้

ตารางที่ 7.2 สรุปขนาดพื้นที่ก่อสร้าง พื้นที่ชาย และพื้นที่ส่วนกลาง

พื้นที่ก่อสร้าง		11,330.00	ตร.ม.
พื้นที่ห้องพักและทางเดิน		8,330.00	ตร.ม.
พื้นที่สวนสาธารณะ		1,050.00	ตร.ม.
พื้นที่จอดรถ	150 คัน	3,000.00	ตร.ม.
พื้นที่ถนน		789.19	ตร.ม.
พื้นที่ชาย			
1. พื้นที่ส่วนห้องพัก			
Type A 25 ตร.ม.	63	1,575.00	ตร.ม.
Type B(1bed) 40 ตร.ม.	56	2,240.00	ตร.ม.
Type C(2bed) 100 ตร.ม.	20	2,000.00	ตร.ม.
รวมพื้นที่ส่วนห้องพัก		5,815.00	ตร.ม.
2. พื้นที่ส่วนร้านค้า(ชั้น 1)		515.00	ตร.ม.
รวมพื้นที่ชาย		6,330.00	ตร.ม.
3. พื้นที่ทางเดินและส่วนกลาง		2,000.00	ตร.ม.
รวม		8,330.00	ตร.ม.
4. พื้นที่สระว่ายน้ำ(คาดฟ้า)		260.00	ตร.ม.

7.3.4 การประมาณการต้นทุนเฟอร์นิเจอร์

เนื่องจากโครงการอพาร์ทเมนท์เกรด A ซึ่งกำหนดให้มีเฟอร์นิเจอร์แบบครบครันภายในห้องพัก จึงแสดงรายละเอียดเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักและต้นทุน ดังนี้

ตารางที่ 7.3 ต้นทุนเฟอร์นิเจอร์

ที่	รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก	ห้องพัก									ราคาเฟอร์นิเจอร์		
		Type A 25 ตร.ม.			Type B 40 ตร.ม.			Type C 100 ตร.ม.			รวมทั้งหมด (ชิ้น)	ราคา (บาท/ชิ้น)	รวมเป็นเงิน (บาท)
		จำนวน หน่วย	จำนวน ยูนิต	รวม (ชิ้น)	จำนวน หน่วย	จำนวน ยูนิต	รวม (ชิ้น)	จำนวน หน่วย	จำนวน ยูนิต	รวม (ชิ้น)			
1	เตียงนอน 5 ฟุตพร้อมที่นอน	1	63	63	1	56	56	2	20	40	159	11,700	1,860,300
2	ตู้เสื้อผ้าบานเปิดขนาด120x57x200 cm.	1	63	63	1	56	56	2	20	40	159	9,990	1,588,410
3	โต๊ะเครื่องแป้ง	1	63	63	1	56	56	2	20	40	159	3,570	567,630
4	ชุดโต๊ะอาหารและเก้าอี้ 4 ตัว	0	63	0	0	56	0	1	20	20	20	9,900	198,000
5	โต๊ะทำงาน ขนาด110x40x75 cm.	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	1,680	233,520
6	ชั้นวางโทรทัศน์ ขนาด 120x50x60 cm.	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	3,640	505,960
7	โซฟาขนาด 185x92x81 cm.	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	7,500	1,042,500
8	ไมโครเวฟ	0	63	0	1	56	56	1	20	20	76	2,890	219,640
9	ตู้เย็น 2 ประตู 6.6 คิว	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	12,990	1,805,610
10	โทรทัศน์ 32 นิ้ว LED TV	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	9,990	1,388,610
11	เครื่องทำน้ำอุ่น	1	63	63	1	56	56	2	20	40	159	2,390	380,010
12	เครื่องปรับอากาศ	1	63	63	1	56	56	3	20	60	179	10,342	1,851,272
13	ชุดห้องครัว พร้อมอ่างล้างจานและตู้ลอย	1	63	63	1	56	56	1	20	20	139	34,800	4,837,200
												รวม	16,478,662

ที่มา ลำดับที่ 1-7 ข้อมูลจาก SB DESIGN SQUIRE

ลำดับที่ 8-12 ข้อมูลจาก LG และ SHARP

ลำดับที่ 13 ชุดห้องครัว Built in Premium ราคา เมตรละ 14,900 บาท ข้อมูลจาก บริษัท Good Idea Interior Design เฉลี่ย ห้องละ 2 เมตร

7.3.5 รายละเอียดค่าก่อสร้างโครงการ

โดยใช้สมมติฐานการคิดต้นทุนการก่อสร้างแบบ Unit in place และการสำรวจราคาเฟอร์นิเจอร์จากราคาตามสภาพตลาดในปัจจุบัน ทำให้ได้ค่าก่อสร้างโครงการรวม ดังตาราง

ตารางที่ 7.4 รายละเอียดค่าก่อสร้างโครงการ

อพาร์ทเมนท์(ขนาด9-15 ชั้น)			
รายการ	พื้นที่	ราคา	รวม
งานโครงสร้าง			
1.เสาเข็มตอก ยาว 18-21 ม.	11,330.00	1,400	15,862,000.00
2.ระบบพื้นและคานหล่อในที่	11,330.00	2,600	29,458,000.00
3.โครงสร้างหลังคา	2,000.00	920	1,840,000.00
งานสถาปัตยกรรม			
1.พื้นปูปาร์เก้ไม้(ส่วนห้องพัก)	5,815.00	800	4,652,000.00
2.พื้นปูกระเบื้องเซรามิค(ส่วนทางเดินและร้านค้า)	2,515.00	500	1,257,500.00
3.พื้นเทพูนทราย(ส่วนที่จอดรถ)	3,000.00	200	600,000.00
4.ฝ้ายิปซัมเรียบทาสี	11,330.00	370	4,192,100.00
5.งานผนังและตกแต่ง ก่ออิฐครึ่งฉาบปูนทาสี,ผนังยิปซัมบอร์ดทาสี(ภายในอาคาร)	8,330.00	2100	17,493,000.00
6. งานประตูดและหน้าต่าง : ประตูไม้เนื้อแข็ง,หน้าต่างอลูมิเนียมกระจก(ส่วนห้องพักและร้านค้า)	6,330.00	1800	11,394,000.00
7. งานสุขภัณฑ์(ส่วนห้องพักและร้านค้า)	6,330.00	550	3,481,500.00
งานระบบ			
1. ระบบไฟฟ้า และสื่อสาร	11,330.00	1500	16,995,000.00
2. ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง	11,330.00	1300	14,729,000.00
รวม			121,954,100.00
ค่าดำเนินการ กำไร และภาษี			20.00%
รวมงานก่อสร้าง			152,442,625.00
ค่าเฟอร์นิเจอร์			16,478,661.78
ค่าสระว่ายน้ำ	260.00		5,000,000.00
ระบบลิฟต์			4,000,000.00
ค่าปรับทัศนียภาพ(พื้นที่สีเขียว)	1,050.00	1200	1,260,000.00
ถนนรอบโครงการ(ถนนค.ส.ล. หน้า 0.15 ม)	526.13	800	420,902.40
ค่าขออนุญาต EIA			1,000,000.00
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น			180,602,189.18

7.4 การวางแผนบริหารหลังการก่อสร้าง

เจ้าของโครงการจะเป็นผู้บริหารโครงการเอง เนื่องจากไม่มีระบบอะไรที่ยุ่งยาก ซับซ้อนมากนัก โดยจะจ้างพนักงานภายในโครงการจำนวน 6 ตำแหน่ง รถปค 2 ตำแหน่ง แม่บ้าน 2 ตำแหน่ง และพนักงานทั่วไป 2 ตำแหน่ง โดยมีการตั้งค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสระว่ายน้ำ พื้นที่สวน รวมถึงกำหนดให้มีการ Renovate ในปีที 10 และปีที่ 20



บทที่ 8

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

โครงการที่ศึกษาเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ทางผู้จัดทำจึงศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินโดยพิจารณาจากกระแสเงินสดในทุกช่วงกิจกรรมการดำเนินงาน ตั้งแต่การทำสัญญาเช่าที่ดิน การก่อสร้างโครงการจนถึงช่วงดำเนินการปล่อยให้เช่า ต่างมีความสัมพันธ์กับกระแสเงินสดทั้งสิ้น ทางคณะผู้จัดทำจึงได้ศึกษาวิธีประมาณการกระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity : FCFE) ภายในระยะเวลาที่ดำเนินโครงการตามอายุสัญญาเช่าที่ดิน คือ 30 ปี ด้วยวิธีคิดลดเงินสด (DCF : Discounted Cash Flow) โดยใช้อัตราคิดลด จากอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการ (Re) ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าของโครงการอพาร์ทเมนต์ในบริเวณดังกล่าว จากนั้นนำผลที่ได้มาคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน (NPV : Net Present Value) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR : Internal Rate of Return)

ทั้งนี้การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินด้วยวิธีคิดลดเงินสดตามช่วงระยะเวลาการดำเนินการดังกล่าว จำเป็นจะต้องมีการกำหนดสมมติฐาน ภายใต้ขอบเขตการศึกษาที่กำหนดแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมร่วมกับข้อมูลในตลาด เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินงานจริง ทางคณะผู้จัดทำจึงมีการกำหนดข้อมูลต่างๆ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1 สมมติฐานด้านรายรับ

8.1.1 ที่มาของรายรับ

โครงการของคณะผู้จัดทำ มีรายรับจาก 3 ทางด้วยกันคือ

- 8.1.1.1 รายได้ส่วนห้องพัก
- 8.1.1.2 รายได้ส่วนพื้นที่ร้านค้า
- 8.1.1.3 รายได้สาธารณูปโภค (คิดเป็น 15% Total EGI)

ตารางที่ 8.1 รายได้ส่วนห้องพัก

Type	ขนาดห้อง	ราคา/ตร.ม.	ราคา/ยูนิต/เดือน	จำนวนยูนิต	PGI
A	25	350	8750	63	6,615,000
B	40	350	14000	56	9,408,000
C	100	350	35000	20	8,400,000
Retail	515	600			3,708,000

8.1.2 อัตราเข้าพัก

กำหนดให้ในปีแรก อัตราเข้าพักของห้องพักทุกประเภทจะต่ำกว่าอัตราเข้าพักตลาด 10% และเพิ่มขึ้นปีละ 5% จนมีอัตราเข้าพักเท่ากับตลาด(อัตราเสถียร) ในปีที่ 3 เป็นต้นไป

ตารางที่ 8.2 สมมติฐานอัตราเข้าพัก

Type	ขนาดห้อง	ราคา/ยูนิต/เดือน	จำนวนยูนิต	Occ rate		
				ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3-30
A	25	8750	63	85%	90%	95%
B	40	14000	56	85%	90%	95%
C	100	35000	20	80%	85%	90%
Retail	515		139	90%	95%	100%

8.1.3 การเติบโตของรายได้

กำหนดให้การเติบโตของรายได้เท่ากับร้อยละ 3 ต่อปี โดยอ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 10 ปี ย้อนหลัง(ปี 2547-2557)

ตารางที่ 8.3 อัตราเงินเฟ้อย้อนหลัง 10 ปี

ปี	อัตราเงินเฟ้อ
2547	2.7
2548	4.5
2549	4.7
2550	2.3
2551	5.5
2552	-0.9
2553	3.3
2554	3.81
2555	3.02
2556	2.18
2557	1.89
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย	3

8.2 สมมติฐานด้านรายจ่าย

ทางคณะผู้จัดทำได้มีการตั้งสมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการ ซึ่งรวมถึงต้นทุนหลักต่างๆของโครงการดังนี้

8.2.1 ค่าที่ดิน

ที่ดินเช่า ขนาด 657.66 ตารางวา เช่า 30 ปี อัตราค่าเช่ารวม **฿84,794,057.96 บาท** โดยแบ่งชำระดังนี้

ค่า Upfront 30% เป็นเงิน **฿25,438,217.39 บาท** และแบ่งชำระค่าเช่าส่วนที่เหลือ ดังนี้

ค่าเช่าปีที่ 1-5	ปีละ	3,130,470.00 บาท
ค่าเช่าปีที่ 6-10	ปีละ	3,600,050.00 บาท
ค่าเช่าปีที่ 11-15	ปีละ	4,140,060.00 บาท
ค่าเช่าปีที่ 16-20	ปีละ	4,761,070.00 บาท
ค่าเช่าปีที่ 21-25	ปีละ	5,475,240.00 บาท
ค่าเช่าปีที่ 26-30	ปีละ	6,296,530.00 บาท

8.2.3 รายละเอียดต้นทุนค่าก่อสร้าง

ใช้วิธี Unit in place ได้ค่าก่อสร้างรวมเท่ากับ 180,602,189.18 บาท

ตารางที่ 8.4 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

อพาร์ทเมนท์(ขนาด9-15 ชั้น)			
รายการ	พื้นที่	ราคา	รวม
งานโครงสร้าง			
1.เสาเข็มตอก ยาว 18-21 ม.	11,330.00	1,400	15,862,000.00
2.ระบบพื้นและคานหล่อในที่	11,330.00	2,600	29,458,000.00
3.โครงสร้างหลังคา	2,000.00	920	1,840,000.00
งานสถาปัตยกรรม			
1.พื้นปูปาร์เก้ไม้(ส่วนห้องพัก)	5,815.00	800	4,652,000.00
2.พื้นปูกระเบื้องเซรามิค(ส่วนทางเดินและร้านค้า)	2,515.00	500	1,257,500.00
3.พื้นเทพูนทราย(ส่วนที่จอดรถ)	3,000.00	200	600,000.00
4.ฝ้าอิปซั่มเรียบทาสี	11,330.00	370	4,192,100.00
5.งานผนังและตกแต่ง ก่ออิฐครึ่งฉาบปูนทาสี,ผนังยิปซัมบอร์ดทาสี(ภายในอาคาร)	8,330.00	2100	17,493,000.00
6. งานประตูดและหน้าต่าง : ประตูไม้เนื้อแข็ง,หน้าต่างอลูมิเนียมกระจก(ส่วนห้องพักและร้านค้า)	6,330.00	1800	11,394,000.00
7. งานสุขภัณฑ์(ส่วนห้องพักและร้านค้า)	6,330.00	550	3,481,500.00
งานระบบ			
1. ระบบไฟฟ้า และสื่อสาร	11,330.00	1500	16,995,000.00
2. ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง	11,330.00	1300	14,729,000.00
รวม			121,954,100.00
ค่าดำเนินการ กำไร และภาษี			20.00%
รวมงานก่อสร้าง			152,442,625.00
ค่าเฟอร์นิเจอร์			16,478,661.78
ค่าสรวายน้ำ	260.00		5,000,000.00
ระบบลิฟต์			4,000,000.00
ค่าปรับทัศนียภาพ(พื้นที่สีเขียว)	1,050.00	1200	1,260,000.00
ถนนรอบโครงการ(ถนนค.ส.ล. หน้า 0.15 ม)	526.13	800	420,902.40
ค่าขออนุญาต EIA			1,000,000.00
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น			180,602,189.18

8.2.3 ต้นทุนค่าภาษีโรงเรือน

ต้นทุนค่าภาษีโรงเรือนร้อยละ 12.5 โดยของค่าเช่าห้องพัก ในกรณีนี้จะแยกสัญญาเช่าเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนห้องพัก 50% และส่วนเฟอร์นิเจอร์ 50% เพื่อลดต้นทุน

8.2.4 ต้นทุนค่าน้ำ-ไฟ

เป็นค่าใช้จ่ายส่วนกลางซึ่งจะคิดที่ 10% EGI จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

8.2.5 ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการขาย

จากช่องทางการตลาดที่กล่าวไปข้างต้น จึงกำหนดแผนการตลาดและค่าใช้จ่ายดังนี้

ตารางที่ 8.5 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

Activity	Budget	Time
Agent	2% EGI รวม	ปีที่ 1-3
ทำ web และดูแล	50,000.00	ปีที่ 1-30
Billboard	50,000.00	6 เดือน
รถประชาสัมพันธ์	20,000.00	6 เดือน
แผ่นพับ	50,000.00	ปีที่ 1-3
อื่นๆ	50,000.00	ปีที่ 1-30

8.2.6 ค่าเสื่อมราคา แบ่งเป็น

8.2.6.1 ค่าเสื่อมราคาอาคาร กำหนดอายุอาคารที่ 30 ปี ตามอายุสัญญาเช่า ดังนั้นจึงกำหนดค่าเสื่อมอาคารปีละ 3.3%

8.2.6.2 ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ กำหนดอายุเฟอร์นิเจอร์ที่ 5 ปี ดังนั้นจึงกำหนดค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ปีละ 20%

8.2.6.3 ค่าเสื่อมสระว่ายน้ำ กำหนดอายุเฟอร์นิเจอร์ที่ 10 ปี ดังนั้นจึงกำหนดค่าเสื่อมสระว่ายน้ำปีละ 10%

8.2.7 เงินเดือนพนักงาน

กำหนดให้ที่เดือนละ 15000 บาท จำนวน 6 คน

8.2.8 ค่าสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร

กำหนดที่ 2% ของรายได้รวม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

8.2.9 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด, ค่าใช้จ่ายดูแลรักษาสวนและสระว่ายน้ำ, ค่าใช้จ่ายเทศบาล กำหนดที่ประมาณ 1%ของรายได้รวม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การเติบโตของรายจ่ายจะกำหนดให้อยู่ที่ 3% ต่อปี ตามอัตราเงินเฟ้อเช่นเดียวกัน

8.3 โครงสร้างทางการเงิน

ตารางที่ 8.6 สัดส่วนเงินกู้

มูลค่าก่อสร้าง	สัดส่วนกู้	คิดเป็นเงินกู้
180,602,189.18 บาท	70%	126,421,532.43 บาท

โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ย MLR 6.25%+1 เนื่องจากเป็นโครงการเล็ก ดังนั้นจึงได้อัตราดอกเบี้ยส่วนนี้สินเท่ากับ 7.25% และกำหนด Term Loan 15 ปี(ธนาคารกสิกรไทย) โดยกำหนดนโยบายให้จ่ายคืนเงินกู้ทุกปี

ตารางที่ 8.7 การคืนเงินกู้

Beginning Balance	Payment	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นสะสม	ดอกเบี้ยสะสม	Ending Balance
126421532.4	-฿14,100,381.48	-฿4,934,820.38	9,165,561.10	-฿4,934,820.38	9165561.101	฿121,486,712.05
฿121,486,712.05	-฿14,100,381.48	-฿5,292,594.86	8,807,786.62	-฿10,227,415.24	17973347.72	฿116,194,117.19
฿116,194,117.19	-฿14,100,381.48	-฿5,676,307.99	8,424,073.50	-฿15,903,723.22	26397421.22	฿110,517,809.20
฿110,517,809.20	-฿14,100,381.48	-฿6,087,840.31	8,012,541.17	-฿21,991,563.54	34409962.39	฿104,429,968.89
฿104,429,968.89	-฿14,100,381.48	-฿6,529,208.74	7,571,172.74	-฿28,520,772.27	41981135.13	฿97,900,760.15
฿97,900,760.15	-฿14,100,381.48	-฿7,002,576.37	7,097,805.11	-฿35,523,348.64	49078940.24	฿90,898,183.78
฿90,898,183.78	-฿14,100,381.48	-฿7,510,263.16	6,590,118.32	-฿43,033,611.80	55669058.57	฿83,387,920.63
฿83,387,920.63	-฿14,100,381.48	-฿8,054,757.24	6,045,624.25	-฿51,088,369.04	61714682.81	฿75,333,163.39
฿75,333,163.39	-฿14,100,381.48	-฿8,638,727.14	5,461,654.35	-฿59,727,096.17	67176337.16	฿66,694,436.25
฿66,694,436.25	-฿14,100,381.48	-฿9,265,034.85	4,835,346.63	-฿68,992,131.03	72011683.79	฿57,429,401.40
฿57,429,401.40	-฿14,100,381.48	-฿9,936,749.88	4,163,631.60	-฿78,928,880.91	76175315.39	฿47,492,651.52
฿47,492,651.52	-฿14,100,381.48	-฿10,657,164.25	3,443,217.24	-฿89,586,045.15	79618532.62	฿36,835,487.28
฿36,835,487.28	-฿14,100,381.48	-฿11,429,808.65	2,670,572.83	-฿101,015,853.81	82289105.45	฿25,405,678.62
฿25,405,678.62	-฿14,100,381.48	-฿12,258,469.78	1,841,911.70	-฿113,274,323.59	84131017.15	฿13,147,208.84
฿13,147,208.84	-฿14,100,381.48	-฿13,147,208.84	953,172.64	-฿126,421,532.43	85084189.79	฿0.00

เนื่องจากการจ่ายเงินกู้ทุกปี จึงทำให้โครงสร้างส่วนหนี้สินและทุนมีการเปลี่ยนแปลงทุกปี ดังนั้นผู้จัดทำจึงใช้วิธีการวิเคราะห์กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (FCFE) โดยอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการอยู่ที่ 9%(จากการสัมภาษณ์)

8.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ได้จัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด (รายละเอียดในภาคผนวก ข) และเครื่องมือทางการเงินต่างๆ ซึ่งจะใช้สมมติฐานทางการเงิน และข้อมูลทางการเงินที่ได้ประมาณการไว้ข้างต้นมาใช้ประกอบการคำนวณ

8.4.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value, NPV)

ผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุนโดยใช้วิธีการวิเคราะห์กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (FCFE) และใช้อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการอยู่ที่ 9%(จากการสัมภาษณ์) เป็นอัตราคิดลด เพื่อนำมาหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ จากการคำนวณ ได้ค่า NPV เท่ากับ 26,371,924.69 บาทซึ่งมีค่าเป็นบวก ดังนั้น ถือว่าโครงการนี้น่าลงทุน

8.4.2 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return, IRR)

จากการคำนวณพบว่า อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 11.08% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการซึ่งกำหนดที่ 9%

8.4.3 กำไรสุทธิ (Net Profit)

จากการคำนวณพบว่า โครงการมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 468,563,015.86 บาท

8.4.4 ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period)

จากการคำนวณโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 13 ปี 9 เดือน

สรุป

ตารางที่ 8.8 สรุปอัตราผลตอบแทน

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	11.08%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	26,371,924.69 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	13 ปี 9 เดือน

สรุป โครงการ The Kade มีความน่าสนใจในการลงทุนเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR)ของโครงการ มากกว่า อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการ และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เป็นบวก ซึ่งผู้ประกอบการจะได้กำไรส่วนเกินจากการพัฒนาโครงการนี้

8.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

เป็นการทดสอบการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแต่ละตัวที่มีผลต่อผลตอบแทนของโครงการ ดังนี้

8.5.1 ปัจจัยด้านอัตราการเข้าพัก

แบ่งออกเป็น 2 กรณี ได้แก่ กรณี ปกติ และกรณีที่อัตราการเข้าพักลดลง 10%

ตารางที่ 8.9 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านอัตราการเข้าพัก

ปัจจัยความอ่อนไหว	สถานการณ์	อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
ด้านอัตราเข้าพัก	ปกติ	11.08%	26,371,924.69 บาท
	ลดลง 10%	9.00%	30962.28 บาท

8.5.2 ปัจจัยด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง

แบ่งออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีปกติ, กรณีค่าก่อสร้างลดลง 10% และกรณีค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10%

ตารางที่ 8.10 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง

ปัจจัยความอ่อนไหว	สถานการณ์	อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
ด้านค่าก่อสร้าง	ปกติ	11.08%	26,371,924.69 บาท
	ลดลง 10%	12.67%	42,756,864.88 บาท
	เพิ่มขึ้น 10%	9.73%	9,986,984.50 บาท

8.5.3 ปัจจัยด้านค่าใช้จ่าย

แบ่งออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีปกติ, กรณีค่าใช้จ่ายลดลง 10% และกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 10%

ตารางที่ 8.11 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้านค่าใช้จ่าย

ปัจจัยความอ่อนไหว	สถานการณ์	อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
ด้านค่าใช้จ่าย	ปกติ	11.08%	26,371,924.69 บาท
	ลดลง 10%	12.53%	43,839,953.83 บาท
	เพิ่มขึ้น 10%	9.69%	8,903,895.55 บาท

สรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อโครงการมากที่สุด ได้แก่ อัตราการเข้าพัก

8.6 การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ (Scenario Analysis)

เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ 3 สถานการณ์ ได้แก่ สถานการณ์ปกติ สถานการณ์ดีที่สุด และสถานการณ์แย่งที่สุด ภายใต้การตั้งสมมติฐาน กรณีที่ตัวแปรต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปพร้อมกัน โดยพิจารณาจากตัวแปร 3 ด้าน ได้แก่ ด้านอัตราเข้าพัก, ด้านราคาค่าก่อสร้าง และด้านค่าใช้จ่าย ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

8.6.1 สถานการณ์ปกติ (Base case)

ได้แก่ สถานการณ์ที่เป็นไปตามสมมติฐานทางการเงินที่กำหนดไว้

8.6.2 สถานการณ์แย่งที่สุด (Worse case)

ได้แก่ สถานการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ทางด้านการเมือง หรือทางด้านเศรษฐกิจ ทำให้อัตราเข้าพักลดลง 10% และต้นทุนสูงขึ้นจากการที่มีต้นทุนค่าก่อสร้าง 10% ขณะที่ค่าใช้จ่ายซึ่งถือว่าเป็นรายจ่ายประจำ เพิ่มขึ้น 10%

8.6.3 สถานการณ์ดีที่สุด (Best case)

ได้แก่ สถานการณ์ที่อัตราการเข้าพักเป็นไปตามตลาด ขณะที่ต้นทุนค่าก่อสร้างลดลง 10% และค่าใช้จ่ายต่างๆ ลดลง 10%

ซึ่งสามารถสรุปได้เป็นตารางดังนี้

ตารางที่ 8.12 การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ

	สถานการณ์แย่งที่สุด	สถานการณ์ปกติ	สถานการณ์ดีที่สุด
อัตราเข้าพัก	ลดลง 10%	ปกติ	ปกติ
ค่าก่อสร้าง	เพิ่มขึ้น 10%	ปกติ	ลดลง 10%
ค่าใช้จ่าย	เพิ่มขึ้น 10%	ปกติ	ลดลง 10%
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	6.62%	11.08%	14.30%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	-฿33,183,974.67	26,371,924.69 บาท	60,224,894.02 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	18 ปี 7 เดือน	13 ปี 9 เดือน	9 ปี 7 เดือน

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทั้ง 3 กรณีพบว่า ในกรณีแย่งที่สุดนั้นทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการ แต่อย่างไรก็ตาม สถานการณ์แย่งที่สุดที่จะเกิดขึ้นดังกล่าวนี้ อาจเป็นการตั้งสมมติฐานที่เข้มข้นมาก ทั้งนี้ ผู้ประกอบการควรมีความระมัดระวังไม่ให้เกิดกรณีข้างต้นนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนตามที่คาดหวัง

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

วิหวัศ รุ่งเรืองผล. (2557). *การบริหารการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*. กรุงเทพฯ: บริษัท เฟิสท์ออฟเซท จำกัด.

การค้นคว้าอิสระ

ธิชญา จันจิว. (2557). *การศึกษาการใช้ประโยชน์ที่ดินที่เหมาะสม บริเวณโชคชัย 4 ลาดพร้าว*.

(การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

พีรวัสส์ คุณติเลิศพงศ์. (2557). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนเจริญนคร*.

(การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

บุญชนะ มนต์ชัยตระกูล. (2558). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการพัฒนาที่ดินริมถนนสาทรเหนือ*.

(การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

บทความและวารสาร

CBRE Research, Thailand. (2015). Q3 2015 Bangkok Property Report.

พลัส พร็อพเพอร์ตี้ โฟกัส. (2558). รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี มกราคม - มิถุนายน 2558.

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2558). ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558.

วารสารบริหารธุรกิจ. (2547). ฉบับพิเศษ 7 มิถุนายน 2547. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

กรมการปกครอง. (2014). จำนวนประชากรและบ้าน. สืบค้นจาก

http://203.155.220.230/bmainfo/esp/pop/population_Dec57.pdf

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). สืบค้นจาก

<http://www2.bot.or.th/statistics/ReportPage.aspx?reportID=409>

บริษัท ซอฟท์บิส พลัส จำกัด. (2559). สืบค้นจาก

<http://www.softbizplus.com/apartment/593-apartment-for-rent>

สำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร. (2558). โครงการกรุงเทพฯ2575. สืบค้นจาก

<http://bangkok250.org/>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2556). การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนปี 2556. สืบค้น

จาก <http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/socioSum56-1.pdf>



ภาคผนวก

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถาม						
เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการในการเช่าพาร์ทเมนท์เกรดเอ ย่านพระรามสาม						
แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระ (Independent Study) ของนักศึกษาโครงการปริญญาโท สาขาธุรกิจบริหารทรัพยากรบุคคล คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของลูกค้ายในการเช่าพาร์ทเมนท์เกรดเอ ย่านพระรามสาม						
คำนิยาม						
พาร์ทเมนท์เกรดเอ : เป็นพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี การคมนาคมสะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักครบครัน เช่น อุปกรณ์เครื่องครัว, ส่วนซักล้าง และใช้สุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำชั้นดี ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ ภายในโครงการต้องมี ฟิตเนส, พื้นที่สีเขียว และสระว่ายน้ำ มีการออกแบบและตกแต่งที่มีคุณภาพ และมีการดูแลรักษาที่ดี มีการรักษาความปลอดภัยที่ดี และมีที่จอดรถเพียงพอ						
คำถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย						
ส่วนที่ 1 ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าพาร์ทเมนท์เกรดเอ ย่านพระรามสาม						
ส่วนที่ 2 ลักษณะของพาร์ทเมนท์เกรดเอ ที่ท่านตรงกับความต้องการของท่าน						
ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม						
1. ปัจจุบัน ท่านประกอบอาชีพหรือกำลังศึกษา ภายในย่านพระรามสาม, พระรามสี่, สาทร, ลุมพินี						
	<input type="radio"/>	ใช่ (ทำแบบสอบถามข้อถัดไป)	<input type="radio"/>	ไม่ใช่ (ขอบคุณที่ท่านทำแบบสอบถาม)		
ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่าพาร์ทเมนท์เกรดเอ ย่านพระรามสาม						
		ไม่มีผล	มีผลเล็กน้อย	ปานกลาง	มีผลมาก	มีผลมากที่สุด
1. ราคาเช่า						
2. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก (Fully Furnish)						
3. พื้นที่ระเบียงและพื้นที่ซักล้างภายในห้องพัก						
4. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ เช่น พื้นที่ส่วนกลาง, สระว่ายน้ำ, สวน, ลิฟต์						
5. พื้นที่สำหรับออกกำลังกายภายในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส						
6. ความสะอาด						
7. ระบบรักษาความปลอดภัย						
8. ที่จอดรถ						
9. รูปแบบอาคารภายนอก						
10. ทำเลที่ตั้งอยู่ติดถนน						
11. ระยะห่างจากที่ทำงาน/สถานศึกษา						
12. สามารถเดินทางไปที่ทำงาน/สถานศึกษาได้โดยสะดวก						
13. ระยะห่างจากระบบขนส่งมวลชน (BTS, MRT)						

ส่วนที่ 2 : ลักษณะอพาร์ทเมนท์เกรดเอ ที่ตรงกับความต้องการของท่าน			
1. ประเภทห้องที่ต้องการ			
<input type="radio"/>	Studio	ห้องขนาด 25 ตารางเมตร	
<input type="radio"/>	1 ห้องนอน	ห้องขนาด 40 ตารางเมตร	
<input type="radio"/>	2 ห้องนอน	ห้องขนาด 100 ตารางเมตร	
<input type="radio"/>	อื่นๆ โปรดระบุ		
2. สิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)			
<input type="radio"/>	ที่จอดรถ		
<input type="radio"/>	สระว่ายน้ำ		
<input type="radio"/>	พื้นที่สวน		
<input type="radio"/>	ฟิตเนส		
<input type="radio"/>	ร้านค้า		
<input type="radio"/>	ห้องอาหาร		
<input type="radio"/>	บริการรถรับส่งไปยังระบบขนส่งมวลชน		
<input type="radio"/>	อื่นๆ โปรดระบุ		
3. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)			
<input type="radio"/>	ตู้ เตียง โต๊ะ โต๊ะเครื่องแป้ง		
<input type="radio"/>	แอร์ ทิว ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น		
<input type="radio"/>	เครื่องครัว		
<input type="radio"/>	อ่างอาบน้ำ		
<input type="radio"/>	โทรศัพท์		
<input type="radio"/>	อื่นๆ โปรดระบุ		
4. ระยะห่างจากที่ทำงาน/สถานศึกษา			
<input type="radio"/>	ต่ำกว่า 500 เมตร	<input type="radio"/>	501-1,000 เมตร
		<input type="radio"/>	1,000 เมตรขึ้นไป
5. การเดินทางไปทำงาน/สถานศึกษา			
<input type="radio"/>	รถยนต์ส่วนบุคคล	<input type="radio"/>	รถประจำทาง/สาธารณะ
<input type="radio"/>	รถบริษัท	<input type="radio"/>	อื่นๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม								
1. เพศ	<input type="radio"/>	ชาย	<input type="radio"/>	หญิง				
2. อายุ	<input type="radio"/>	ต่ำกว่า 25 ปี	<input type="radio"/>	25-30 ปี	<input type="radio"/>	41-45 ปี	<input type="radio"/>	56-60 ปี
	<input type="radio"/>	31-35 ปี	<input type="radio"/>	46-50 ปี	<input type="radio"/>	60 ปีขึ้นไป		
	<input type="radio"/>	36-40 ปี	<input type="radio"/>	51-55 ปี				
3. สถานภาพ	<input type="radio"/>	โสด	<input type="radio"/>	สมรสแล้ว มีบุตร				
	<input type="radio"/>	สมรสแล้ว ไม่มีบุตร						
	<input type="radio"/>	สมรสแล้ว ยังไม่มีบุตร						
4. อาชีพ	<input type="radio"/>	นักเรียน/นักศึกษา	<input type="radio"/>	ประกอบอาชีพอิสระ				
	<input type="radio"/>	พนักงานบริษัท	<input type="radio"/>	อื่นๆ โปรดระบุ				
	<input type="radio"/>	ราชการ/รัฐวิสาหกิจ						
5. การศึกษา	<input type="radio"/>	ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="radio"/>	ปริญญาโท				
	<input type="radio"/>	ปริญญาตรี	<input type="radio"/>	สูงกว่าปริญญาโท				
6. รายได้	<input type="radio"/>	ต่ำกว่า 20,000 บาท	<input type="radio"/>	20,000 - 40,000 บาท				
	<input type="radio"/>	40,000 - 60,000 บาท	<input type="radio"/>	60,000 - 80,000 บาท				
	<input type="radio"/>	80,000 - 100,000 บาท	<input type="radio"/>	100,000 บาทขึ้นไป				
7. ระยะเวลาที่ต้องการเข้าพัก	<input type="radio"/>	น้อยกว่า 3 เดือน	<input type="radio"/>	3-6 เดือน				
	<input type="radio"/>	6-12 เดือน	<input type="radio"/>	มากกว่า 12 เดือน				
8. จำนวนผู้เข้าพักในห้อง	<input type="radio"/>	คนเดียว	<input type="radio"/>	2-3 คน	<input type="radio"/>	มากกว่า 3 คน		
ขอขอบคุณที่ท่านสละเวลาในการทำแบบสอบถาม								

ภาคผนวก ข
ประมาณการงบการเงิน

ตารางที่ ข.1 อัตราค่าเช่า

อัตราค่าเช่า			
พื้นที่		657.66	ตารางวา
ราคาประเมินราชการ		170,000	
มูลค่าที่ดิน		111,802,200.00	
เรียกค่าเช่า 4%		4472088	
คิดเป็นค่าเช่ารายเดือน		372674	
กำหนดอายุสัญญา		30	ปี
ปรับขึ้น		15%	ทุก 5 ปี
อัตราคิดลด		6%	
ค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า 30 ปี		฿84,794,057.96	บาท
Upfront	30%	฿25,438,217.39	บาท
คงเหลือค่าเช่าที่ต้องชำระ		฿59,355,840.57	บาท
ปี	Upfront	ค่าเช่า	PV
0	฿25,438,217.39	0	0
1		3,130,470.00	฿3,130,470.00
2		3,130,470.00	฿2,953,273.58
3		3,130,470.00	฿2,786,107.16
4		3,130,470.00	฿2,628,402.98
5		3,130,470.00	฿2,479,625.45
6		3,600,050.00	฿2,690,166.79
7		3,600,050.00	฿2,537,893.19
8		3,600,050.00	฿2,394,238.86
9		3,600,050.00	฿2,258,715.91
10		3,600,050.00	฿2,130,864.06
11		4,140,060.00	฿2,311,787.88
12		4,140,060.00	฿2,180,931.96
13		4,140,060.00	฿2,057,482.98
14		4,140,060.00	฿1,941,021.68
15		4,140,060.00	฿1,831,152.53
16		4,761,070.00	฿1,986,628.16
17		4,761,070.00	฿1,874,177.51
18		4,761,070.00	฿1,768,091.99
19		4,761,070.00	฿1,668,011.31
20		4,761,070.00	฿1,573,595.58
21		5,475,240.00	฿1,707,205.71
22		5,475,240.00	฿1,610,571.43
23		5,475,240.00	฿1,519,407.01
24		5,475,240.00	฿1,433,402.84
25		5,475,240.00	฿1,352,266.83
26		6,296,530.00	฿1,467,082.87
27		6,296,530.00	฿1,384,040.44
28		6,296,530.00	฿1,305,698.53
29		6,296,530.00	฿1,231,791.06
30		6,296,530.00	฿1,162,067.04
		137,017,100.00	฿84,794,390.72

ตารางที่ ข.2 สมมติฐานอัตราเข้าพัก

Type	ขนาดห้อง	ราคา/ตร.ม.	ราคา/ยูนิต/เดือน	จำนวนยูนิต	Occ rate		
					ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3-30
A	25	350	8750	63	85%	90%	95%
B	40	350	14000	56	85%	90%	95%
C	100	350	35000	20	80%	85%	90%
Retail	515	600		139	90%	95%	100%

ตารางที่ ข.3.1 ประมาณการรายได้ กรณีปกติ ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ขายได้หือ่งพัก											
Type A		6,615,000.00	6,813,450.00	7,017,853.50	7,228,389.11	7,445,240.78	7,668,598.00	7,898,655.94	8,135,615.62	8,379,684.09	8,631,074.61
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
อัตราค่าเช่าพัก		85%	90%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าห้อง		2,811,375.00	3,066,052.50	3,333,480.41	3,433,484.82	3,536,489.37	3,642,584.05	3,751,861.57	3,864,417.42	3,980,349.94	4,099,760.44
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		2,811,375.00	3,066,052.50	3,333,480.41	3,433,484.82	3,536,489.37	3,642,584.05	3,751,861.57	3,864,417.42	3,980,349.94	4,099,760.44
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ของหอพัก Type A		5,622,750.00	6,132,105.00	6,666,960.83	6,866,969.65	7,072,978.74	7,285,168.10	7,503,723.14	7,728,834.84	7,960,699.88	8,199,520.88
Type B		9,408,000.00	9,690,240.00	9,980,947.20	10,280,375.62	10,588,786.88	10,906,450.49	11,233,644.01	11,570,653.33	11,917,772.93	12,275,306.11
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
อัตราค่าเช่าพัก		85%	90%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,998,400.00	4,360,608.00	4,740,949.92	4,883,178.42	5,029,673.77	5,180,563.98	5,335,980.90	5,496,060.33	5,660,942.14	5,830,770.40
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,998,400.00	4,360,608.00	4,740,949.92	4,883,178.42	5,029,673.77	5,180,563.98	5,335,980.90	5,496,060.33	5,660,942.14	5,830,770.40
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ของหอพัก Type B		7,996,800.00	8,721,216.00	9,481,899.84	9,766,356.84	10,059,347.54	10,361,127.97	10,671,961.81	10,992,120.66	11,321,884.28	11,661,540.81
Type C		8,400,000.00	8,652,000.00	8,911,560.00	9,178,906.80	9,454,274.00	9,737,902.22	10,030,039.29	10,330,940.47	10,640,868.68	10,960,094.74
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
ขายได้ศึกษาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
อัตราค่าเช่าพัก		80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,360,000.00	3,677,100.00	4,010,202.00	4,130,508.06	4,254,423.30	4,382,056.00	4,513,517.68	4,648,923.21	4,788,390.91	4,932,042.63
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,360,000.00	3,677,100.00	4,010,202.00	4,130,508.06	4,254,423.30	4,382,056.00	4,513,517.68	4,648,923.21	4,788,390.91	4,932,042.63
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ของหอพัก Type C		6,720,000.00	7,354,200.00	8,020,404.00	8,261,016.12	8,508,846.60	8,764,112.00	9,027,035.36	9,297,846.42	9,576,781.82	9,864,085.27
ขายได้ศึกษาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,708,000.00	3,819,240.00	3,933,817.20	4,051,831.72	4,173,386.67	4,298,588.27	4,427,545.92	4,560,372.29	4,697,183.46	4,838,098.97
อัตราค่าเช่าพัก		90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ขายได้ที่แห่งจิจ(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,337,200.00	3,628,278.00	3,933,817.20	4,051,831.72	4,173,386.67	4,298,588.27	4,427,545.92	4,560,372.29	4,697,183.46	4,838,098.97
ขายได้ที่แห่งจิจรวม ค่าเช่าหอพักและ พื้นที่ร้านค้า		13,506,975.00	14,732,038.50	16,018,449.53	16,499,003.02	16,993,973.11	17,503,792.30	18,028,906.07	18,569,773.25	19,126,866.45	19,700,672.44
ขายได้ที่แห่งจิจรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		10,169,775.00	11,103,760.50	12,084,632.33	12,447,171.30	12,820,586.44	13,205,204.03	13,601,360.16	14,009,400.96	14,429,682.99	14,862,573.48
ขายได้ที่แห่งจิจ รวมค่าเช่าหอพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์		23,676,750.00	25,835,799.00	28,103,081.87	28,946,174.32	29,814,559.55	30,708,996.34	31,630,266.23	32,579,174.21	33,556,549.44	34,563,245.92
ขายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำและค่าน้ำไฟ)	15%EGI	3,551,512.50	3,875,369.85	4,215,462.28	4,341,926.15	4,472,183.93	4,606,349.45	4,744,539.93	4,886,876.13	5,033,482.42	5,184,486.89
รวมขายได้		27,228,262.50	29,711,168.85	32,318,544.14	33,288,100.47	34,286,743.48	35,315,345.79	36,374,806.16	37,466,050.35	38,590,031.86	39,747,732.81

ตารางที่ ข.3.2 ประมาณการรายได้ กรณีปกติ ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้ห้องพัก										
Type A	8,890,006.85	9,156,707.05	9,431,408.27	9,714,350.51	10,005,781.03	10,305,954.46	10,615,133.09	10,933,587.09	11,261,594.70	11,599,442.54
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	4,222,753.25	4,349,435.85	4,479,918.93	4,614,316.49	4,752,745.99	4,895,328.37	5,042,188.22	5,193,453.87	5,349,257.48	5,509,735.21
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	4,222,753.25	4,349,435.85	4,479,918.93	4,614,316.49	4,752,745.99	4,895,328.37	5,042,188.22	5,193,453.87	5,349,257.48	5,509,735.21
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A	8,445,506.51	8,698,871.70	8,959,837.85	9,228,632.99	9,505,491.98	9,790,656.74	10,084,376.44	10,386,907.73	10,698,514.97	11,019,470.41
Type B	12,643,565.30	13,022,872.26	13,413,558.42	13,815,965.18	14,230,444.13	14,657,357.46	15,097,078.18	15,549,990.52	16,016,490.24	16,496,984.95
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	6,005,693.52	6,185,864.32	6,371,440.25	6,562,583.46	6,759,460.96	6,962,244.79	7,171,112.14	7,386,245.50	7,607,832.86	7,836,067.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	6,005,693.52	6,185,864.32	6,371,440.25	6,562,583.46	6,759,460.96	6,962,244.79	7,171,112.14	7,386,245.50	7,607,832.86	7,836,067.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B	12,011,387.03	12,371,728.64	12,742,880.50	13,125,166.92	13,518,921.92	13,924,489.58	14,342,224.27	14,772,491.00	15,215,665.73	15,672,135.70
Type C	11,288,897.59	11,627,564.51	11,976,391.45	12,335,683.19	12,705,753.69	13,086,926.30	13,479,534.09	13,883,920.11	14,300,437.71	14,729,450.85
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
อัตราการเข้าพัก	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	5,080,003.91	5,232,404.03	5,389,376.15	5,551,057.44	5,717,589.16	5,889,116.83	6,065,790.34	6,247,764.05	6,435,196.97	6,628,252.88
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,080,003.91	5,232,404.03	5,389,376.15	5,551,057.44	5,717,589.16	5,889,116.83	6,065,790.34	6,247,764.05	6,435,196.97	6,628,252.88
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C	10,160,007.83	10,464,808.06	10,778,752.30	11,102,114.87	11,435,178.32	11,778,233.67	12,131,580.68	12,495,528.10	12,870,393.94	13,256,505.76
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	4,983,241.93	5,132,739.19	5,286,721.37	5,445,323.01	5,608,682.70	5,776,943.18	5,950,251.48	6,128,759.02	6,312,621.79	6,502,000.44
อัตราการเข้าพัก	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	4,983,241.93	5,132,739.19	5,286,721.37	5,445,323.01	5,608,682.70	5,776,943.18	5,950,251.48	6,128,759.02	6,312,621.79	6,502,000.44
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า	20,291,692.62	20,900,443.40	21,527,456.70	22,173,280.40	22,838,478.81	23,523,633.18	24,229,342.17	24,956,222.44	25,704,909.11	26,476,056.38
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	15,308,450.68	15,767,704.20	16,240,735.33	16,727,957.39	17,229,796.11	17,746,689.99	18,279,090.69	18,827,463.42	19,392,287.32	19,974,055.94
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์	35,600,143.30	36,668,147.60	37,768,192.03	38,901,237.79	40,068,274.92	41,270,323.17	42,508,432.87	43,783,685.85	45,097,196.43	46,450,112.32
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	5,340,021.50	5,500,222.14	5,665,228.80	5,835,185.67	6,010,241.24	6,190,548.48	6,376,264.93	6,567,552.88	6,764,579.46
รวมรายได้	40,940,164.80	42,168,369.74	43,433,420.83	44,736,423.46	46,078,516.16	47,460,871.65	48,884,697.80	50,351,238.73	51,861,775.89	53,417,629.17

ตารางที่ ข.3.3 ประมาณการรายได้ กรณีปกติ ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้ห้องพัก										
Type A	11,947,425.82	12,305,848.59	12,675,024.05	13,055,274.77	13,446,933.01	13,850,341.00	14,265,851.23	14,693,826.77	15,134,641.58	15,588,680.82
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	5,675,027.26	5,845,278.08	6,020,636.42	6,201,255.52	6,387,293.18	6,578,911.98	6,776,279.34	6,979,567.72	7,188,954.75	7,404,623.39
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,675,027.26	5,845,278.08	6,020,636.42	6,201,255.52	6,387,293.18	6,578,911.98	6,776,279.34	6,979,567.72	7,188,954.75	7,404,623.39
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A	11,350,054.53	11,690,556.16	12,041,272.85	12,402,511.03	12,774,586.36	13,157,823.95	13,552,558.67	13,959,135.43	14,377,909.50	14,809,246.78
Type B	16,991,894.50	17,501,651.33	18,026,700.87	18,567,501.90	19,124,526.95	19,698,262.76	20,289,210.65	20,897,886.96	21,524,823.57	22,170,568.28
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	8,071,149.89	8,313,284.38	8,562,682.91	8,819,563.40	9,084,150.30	9,356,674.81	9,637,375.06	9,926,496.31	10,224,291.20	10,531,019.93
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	8,071,149.89	8,313,284.38	8,562,682.91	8,819,563.40	9,084,150.30	9,356,674.81	9,637,375.06	9,926,496.31	10,224,291.20	10,531,019.93
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B	16,142,299.77	16,626,568.76	17,125,365.83	17,639,126.80	18,168,300.61	18,713,349.62	19,274,750.11	19,852,992.62	20,448,582.39	21,062,039.87
Type C	15,171,334.37	15,626,474.40	16,095,268.63	16,578,126.69	17,075,470.49	17,587,734.61	18,115,366.65	18,658,827.65	19,218,592.48	19,795,150.25
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
อัตราการเข้าพัก	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	6,827,100.47	7,031,913.48	7,242,870.89	7,460,157.01	7,683,961.72	7,914,480.57	8,151,914.99	8,396,472.44	8,648,366.61	8,907,817.61
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	6,827,100.47	7,031,913.48	7,242,870.89	7,460,157.01	7,683,961.72	7,914,480.57	8,151,914.99	8,396,472.44	8,648,366.61	8,907,817.61
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C	13,654,200.93	14,063,826.96	14,485,741.77	14,920,314.02	15,367,923.44	15,828,961.15	16,303,829.98	16,792,944.88	17,296,733.23	17,815,635.23
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,697,060.46	6,897,972.27	7,104,911.44	7,318,058.78	7,537,600.55	7,763,728.56	7,996,640.42	8,236,539.63	8,483,635.82	8,738,144.90
อัตราการเข้าพัก	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,697,060.46	6,897,972.27	7,104,911.44	7,318,058.78	7,537,600.55	7,763,728.56	7,996,640.42	8,236,539.63	8,483,635.82	8,738,144.90
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า	27,270,338.07	28,088,448.22	28,931,101.66	29,799,034.71	30,693,005.75	31,613,795.93	32,562,209.80	33,539,076.10	34,545,248.38	35,581,605.83
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	20,573,277.62	21,190,475.94	21,826,190.22	22,480,975.93	23,155,405.21	23,850,067.36	24,565,569.38	25,302,536.47	26,061,612.56	26,843,460.94
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์	47,843,615.69	49,278,924.16	50,757,291.89	52,280,010.64	53,848,410.96	55,463,863.29	57,127,779.19	58,841,612.56	60,606,860.94	62,425,066.77
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	7,176,542.35	7,391,838.62	7,613,593.78	7,842,001.60	8,077,261.64	8,319,579.49	8,569,166.88	8,826,241.88	9,091,029.14
รวมรายได้	55,020,158.04	56,670,762.78	58,370,885.67	60,122,012.24	61,925,672.61	63,783,442.78	65,696,946.07	67,667,854.45	69,697,890.08	71,788,826.78

ตารางที่ ข.4.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีปกติ ปีที่ 1-10

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้		27,228,262.50	28,045,110.38	28,886,463.69	29,753,057.60	30,645,649.32	31,565,018.80	32,511,969.37	33,487,328.45	34,491,948.30	35,526,706.75	
รายจ่าย												
ค่าเช่าที่ดิน		฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00
เงินเดือนพนักงาน	รบก 2 คน/แม่บ้าน 2 คน/เจ้าหน้าที่ 2 คน	1,080,000.00	1,112,400.00	1,145,772.00	1,180,145.16	1,215,549.51	1,252,016.00	1,289,576.48	1,328,263.77	1,368,111.69	1,409,155.04	
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	10%EGI จากการสัมภาษณผู้ประกอบการ	2,367,675.00	2,583,579.90	2,810,308.19	2,894,617.43	2,981,455.96	3,070,899.63	3,163,026.62	3,257,917.42	3,355,654.94	3,456,324.59	
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการขาย	จาก ตารางแผนการตลาดและการขาย	1,276,872.31	1,140,078.48	1,174,280.84	109,272.70	112,550.88	115,927.41	119,405.23	122,987.39	126,677.01	130,477.32	
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	3.3%ของมูลค่าก่อสร้าง จากการกำหนดอายุการใช้งาน 30 ปี	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%ของเฟอร์นิเจอร์ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 5 ปี	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36						
ค่าเสื่อมราคาสระว่ายน้ำ	10%ของค่าสร้างสระ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 10 ปี	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าดูแลรักษาสระว่ายน้ำ	http://mspoolservices.com/	50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919	
ค่าดูแลสวน	จากการประมาณการ	50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919	
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	สำนักงานเขต	24,000	24720	25461.6	26225.448	27012.21144	27822.57778	28657.25512	29516.97277	30402.48195	31314.55641	
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%total income จากการสัมภาษณผู้ประกอบการ	544,565.25	594,223.38	646,370.88	665,762.01	685,734.87	706,306.92	727,496.12	749,321.01	771,800.64	794,954.66	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%total income จากการสัมภาษณผู้ประกอบการ	136,141.31	148,555.84	161,592.72	166,440.50	171,433.72	176,576.73	181,874.03	187,330.25	192,950.16	198,738.66	
ภาษีโรงเรือน	12.5%ของรายได้ห้องพัก	1,688,371.88	1,841,504.81	2,002,306.19	2,062,375.38	2,124,246.64	2,187,974.04	2,253,613.26	2,321,221.66	2,390,858.31	2,462,584.06	
รวมรายจ่าย		฿19,174,434.73	฿19,504,871.40	฿20,028,991.40	฿19,170,920.31	฿19,387,343.65	฿16,784,107.33	฿17,013,710.86	฿17,250,202.48	฿17,493,788.86	฿17,744,682.82	
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ่าย		8,053,827.77	8,540,238.98	8,857,472.29	10,582,137.29	11,258,305.67	14,780,911.47	15,498,258.51	16,237,125.97	16,998,159.45	17,782,023.93	
ดอกเบี้ยจ่าย		9,165,561.10	8,807,786.62	8,424,073.50	8,012,541.17	7,571,172.74	7,097,805.11	6,590,118.32	6,045,624.25	5,461,654.35	4,835,346.63	
กำไรก่อนภาษีจ่าย		- 1,111,733.33	- 267,547.65	433,398.79	2,569,596.12	3,687,132.93	7,683,106.36	8,908,140.19	10,191,501.72	11,536,505.10	12,946,677.30	
ภาษีโรงเรือน	20%						1,536,621.27	1,781,628.04	2,038,300.34	2,307,301.02	2,589,335.46	
กำไรสุทธิ		- 1,111,733.33	- 267,547.65	433,398.79	2,569,596.12	3,687,132.93	6,146,485.09	7,126,512.15	8,153,201.38	9,229,204.08	10,357,341.84	

ตารางที่ ข.4.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีปกติ ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้	36,592,507.95	37,690,283.19	38,820,991.69	39,985,621.44	41,185,190.08	42,420,745.79	43,693,368.16	45,004,169.20	46,354,294.28	47,744,923.11
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00
เงินเดือนพนักงาน	1,451,429.69	1,494,972.58	1,539,821.76	1,586,016.41	1,633,596.90	1,682,604.81	1,733,082.95	1,785,075.44	1,838,627.71	1,893,786.54
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	3,560,014.33	3,666,814.76	3,776,819.20	3,890,123.78	4,006,827.49	4,127,032.32	4,250,843.29	4,378,368.59	4,509,719.64	4,645,011.23
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการข	134,391.64	138,423.39	142,576.09	146,853.37	151,258.97	155,796.74	160,470.64	165,284.76	170,243.31	175,350.61
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสระว่ายน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสระว่ายน้ำ	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าดูแลสวน	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	32253.9931	33221.6129	34218.26128	35244.80912	36302.1534	37391.218	38512.95454	39668.34317	40858.39347	42084.14527
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	818,803.30	843,367.39	868,668.42	894,728.47	921,570.32	949,217.43	977,693.96	1,007,024.77	1,037,235.52	1,068,352.58
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	204,700.82	210,841.85	217,167.10	223,682.12	230,392.58	237,304.36	244,423.49	251,756.19	259,308.88	267,088.15
ภาษีโรงเรือน	2,536,461.58	2,612,555.42	2,690,932.09	2,771,660.05	2,854,809.85	2,940,454.15	3,028,667.77	3,119,527.80	3,213,113.64	3,309,507.05
รวมรายจ่าย	฿18,043,113.61	฿18,309,287.02	฿18,583,445.63	฿18,865,829.00	฿19,156,683.87	฿20,077,274.39	฿20,385,842.32	฿20,703,667.30	฿21,031,027.02	฿21,368,207.53
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี	18,549,394.34	19,380,996.17	20,237,546.06	21,119,792.44	22,028,506.21	22,343,471.39	23,307,525.83	24,300,501.91	25,323,267.26	26,376,715.58
ดอกเบี้ยจ่าย	4,163,631.60	3,443,217.24	2,670,572.83	1,841,911.70	953,172.64					
กำไรก่อนภาษีจ่าย	14,385,762.74	15,937,778.94	17,566,973.23	19,277,880.74	21,075,333.57	22,343,471.39	23,307,525.83	24,300,501.91	25,323,267.26	26,376,715.58
ภาษีโรงเรือน	2,877,152.55	3,187,555.79	3,513,394.65	3,855,576.15	4,215,066.71	4,468,694.28	4,661,505.17	4,860,100.38	5,064,653.45	5,275,343.12
กำไรสุทธิ	11,508,610.19	12,750,223.15	14,053,578.58	15,422,304.59	16,860,266.85	17,874,777.12	18,646,020.67	19,440,401.53	20,258,613.81	21,101,372.47

ตารางที่ ข.4.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีปกติ ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้	49,177,270.80	50,652,588.93	52,172,166.59	53,737,331.59	55,349,451.54	57,009,935.09	58,720,233.14	60,481,840.13	62,296,295.34	64,165,184.20
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00
เงินเดือนพนักงาน	1,950,600.13	2,009,118.14	2,069,391.68	2,131,473.43	2,195,417.63	2,261,280.16	2,329,118.57	2,398,992.13	2,470,961.89	2,545,090.75
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	4,784,361.57	4,927,892.42	5,075,729.19	5,228,001.06	5,384,841.10	5,546,386.33	5,712,777.92	5,884,161.26	6,060,686.09	6,242,506.68
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการขาย	180,611.12	186,029.46	191,610.34	197,358.65	203,279.41	209,377.79	215,659.13	222,128.90	228,792.77	235,656.55
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสะพานน้ำ	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าดูแลสวน	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	43346.66963	44647.06972	45986.48181	47366.07627	48787.05856	50250.67031	51758.19042	53310.93613	54910.26422	56557.57214
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	1,100,403.16	1,133,415.26	1,167,417.71	1,202,440.24	1,238,513.45	1,275,668.86	1,313,938.92	1,353,357.09	1,393,957.80	1,435,776.54
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	275,100.79	283,353.81	291,854.43	300,610.06	309,628.36	318,917.21	328,484.73	338,339.27	348,489.45	358,944.13
ภาษีโรงเรือน	3,408,792.26	3,511,056.03	3,616,387.71	3,724,879.34	3,836,625.72	3,951,724.49	4,070,276.23	4,192,384.51	4,318,156.05	4,447,700.73
รวมรายจ่าย	฿22,429,673.45	฿22,787,388.26	฿23,155,834.51	฿23,535,334.14	฿23,926,218.77	฿25,150,119.93	฿25,564,809.43	฿25,991,939.62	฿26,431,883.71	฿26,885,026.12
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ่าย	26,747,597.35	27,865,200.67	29,016,332.09	30,201,997.45	31,423,232.77	31,859,815.15	33,155,423.70	34,489,900.51	35,864,411.63	37,280,158.08
ดอกเบี้ยจ่าย										
กำไรก่อนภาษีจ่าย	26,747,597.35	27,865,200.67	29,016,332.09	30,201,997.45	31,423,232.77	31,859,815.15	33,155,423.70	34,489,900.51	35,864,411.63	37,280,158.08
ภาษีโรงเรือน	5,349,519.47	5,573,040.13	5,803,266.42	6,040,399.49	6,284,646.55	6,371,963.03	6,631,084.74	6,897,980.10	7,172,882.33	7,456,031.62
กำไรสุทธิ	21,398,077.88	22,292,160.53	23,213,065.67	24,161,597.96	25,138,586.22	25,487,852.12	26,524,338.96	27,591,920.41	28,691,529.30	29,824,126.46

ตารางที่ ข.5.1 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีปกติ ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ	-	1,111,733.33	- 267,547.65	433,398.79	2,569,596.12	3,687,132.93	6,146,485.09	7,126,512.15	8,153,201.38	9,229,204.08	10,357,341.84
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)		9,370,904.23	9,420,562.36	9,472,709.86	9,492,100.99	9,512,073.85	6,236,913.54	6,258,102.75	6,279,927.63	6,302,407.26	6,325,561.28
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	206,040,406.57	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,886,535.73
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	126,421,532.43	- 4,934,820.38	- 5,292,594.86	- 5,676,307.99	- 6,087,840.31	- 6,529,208.74	- 7,002,576.37	- 7,510,263.16	- 8,054,757.24	- 8,638,727.14	- 9,265,034.85
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	- 79,618,874.14	3,324,350.52	3,860,419.85	4,229,800.67	5,973,856.80	6,669,998.04	5,380,822.26	5,874,351.74	6,378,371.77	6,892,884.21	531,332.54
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	826,371,924.69										
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR)	11.08%										
อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการ (Re)	9.00%										
ระยะเวลาคืนทุน	13 ปี 9 เดือน										
หมายเหตุ	1.NCC= ค่าเสื่อมอาคาร+ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์+ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ+ค่าสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร										
	2. ผู้ประกอบการวางแผน ปรับปรุงอาคารในปีที่ 10 และ ปีที่ 20										

ตารางที่ ข.5.2 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีปกติ ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
กำไรสุทธิ	11,508,610.19	12,750,223.15	14,053,578.58	15,422,304.59	16,860,266.85	17,874,777.12	18,646,020.67	19,440,401.53	20,258,613.81	21,101,372.47
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	5,849,409.92	5,873,974.02	5,899,275.04	5,925,335.09	5,952,176.95	5,979,824.06	6,008,300.58	6,037,631.40	6,067,842.14	6,098,959.21
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,386,662.16
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	- 9,936,749.88	- 10,657,164.25	- 11,429,808.65	- 12,258,469.78	- 13,147,208.84	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	7,421,270.24	7,967,032.92	8,523,044.97	9,089,169.90	9,665,234.96	23,854,601.17	24,654,321.25	25,478,032.93	26,326,455.95	17,813,669.51

ตารางที่ ข.5.3 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีปกติ ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
กำไรสุทธิ	21,398,077.88	22,292,160.53	23,213,065.67	24,161,597.96	25,138,586.22	25,487,852.12	26,524,338.96	27,591,920.41	28,691,529.30	29,824,126.46
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	6,131,009.79	6,164,021.88	6,198,024.34	6,233,046.87	6,269,120.08	6,306,275.48	6,344,545.55	6,383,963.71	6,424,564.43	6,466,383.16
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fcnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	27,529,087.66	28,456,182.41	29,411,090.01	30,394,644.83	31,407,706.29	31,794,127.60	32,868,884.51	33,975,884.13	35,116,093.73	36,290,509.62

ตารางที่ ข.6.1 ประมาณการรายได้ กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้ห้องพัก											
Type A		6,615,000.00	6,813,450.00	7,017,853.50	7,228,389.11	7,445,240.78	7,668,598.00	7,898,655.94	8,135,615.62	8,379,684.09	8,631,074.61
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
อัตราการเข้าพัก		85%	90%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		2,811,375.00	3,066,052.50	3,333,480.41	3,433,484.82	3,536,489.37	3,642,584.05	3,751,861.57	3,864,417.42	3,980,349.94	4,099,760.44
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		2,811,375.00	3,066,052.50	3,333,480.41	3,433,484.82	3,536,489.37	3,642,584.05	3,751,861.57	3,864,417.42	3,980,349.94	4,099,760.44
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A		5,622,750.00	6,132,105.00	6,666,960.83	6,866,969.65	7,072,978.74	7,285,168.10	7,503,723.14	7,728,834.84	7,960,699.88	8,199,520.88
Type B		9,408,000.00	9,690,240.00	9,980,947.20	10,280,375.62	10,588,786.88	10,906,450.49	11,233,644.01	11,570,653.33	11,917,772.93	12,275,306.11
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
อัตราการเข้าพัก		85%	90%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,998,400.00	4,360,608.00	4,740,949.92	4,883,178.42	5,029,673.77	5,180,563.98	5,335,980.90	5,496,060.33	5,660,942.14	5,830,770.40
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,998,400.00	4,360,608.00	4,740,949.92	4,883,178.42	5,029,673.77	5,180,563.98	5,335,980.90	5,496,060.33	5,660,942.14	5,830,770.40
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B		7,996,800.00	8,721,216.00	9,481,899.84	9,766,356.84	10,059,347.54	10,361,127.97	10,671,961.81	10,992,120.66	11,321,884.28	11,661,540.81
Type C		8,400,000.00	8,652,000.00	8,911,560.00	9,178,906.80	9,454,274.00	9,737,902.22	10,030,039.29	10,330,940.47	10,640,868.68	10,960,094.74
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
อัตราการเข้าพัก		80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,360,000.00	3,677,100.00	4,010,202.00	4,130,508.06	4,254,423.30	4,382,056.00	4,513,517.68	4,648,923.21	4,788,390.91	4,932,042.63
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,360,000.00	3,677,100.00	4,010,202.00	4,130,508.06	4,254,423.30	4,382,056.00	4,513,517.68	4,648,923.21	4,788,390.91	4,932,042.63
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C		6,720,000.00	7,354,200.00	8,020,404.00	8,261,016.12	8,508,846.60	8,764,112.00	9,027,035.36	9,297,846.42	9,576,781.82	9,864,085.27
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,708,000.00	3,819,240.00	3,933,817.20	4,051,831.72	4,173,386.67	4,298,588.27	4,427,545.92	4,560,372.29	4,697,183.46	4,838,098.97
อัตราการเข้าพัก		90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,337,200.00	3,628,278.00	3,933,817.20	4,051,831.72	4,173,386.67	4,298,588.27	4,427,545.92	4,560,372.29	4,697,183.46	4,838,098.97
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า		13,506,975.00	14,732,038.50	16,018,449.53	16,499,003.02	16,993,973.11	17,503,792.30	18,028,906.07	18,569,773.25	19,126,866.45	19,700,672.44
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		10,169,775.00	11,103,760.50	12,084,632.33	12,447,171.30	12,820,586.44	13,205,204.03	13,601,360.16	14,009,400.96	14,429,682.99	14,862,573.48
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์		23,676,750.00	25,835,799.00	28,103,081.87	28,946,174.32	29,814,559.55	30,708,996.34	31,630,266.23	32,579,174.21	33,556,549.44	34,563,245.92
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	3,551,512.50	3,875,369.85	4,215,462.28	4,341,926.15	4,472,183.93	4,606,349.45	4,744,539.93	4,886,876.13	5,033,482.42	5,184,486.89
รวมรายได้		27,228,262.50	29,711,168.85	32,318,544.14	33,288,100.47	34,286,743.48	35,315,345.79	36,374,806.16	37,466,050.35	38,590,031.86	39,747,732.81

ตารางที่ ข.6.2 ประมาณการรายได้ กรณีที่สูงสุด ปีที่ 11-20

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้ห้องพัก											
Type A		8,890,006.85	9,156,707.05	9,431,408.27	9,714,350.51	10,005,781.03	10,305,954.46	10,615,133.09	10,933,587.09	11,261,594.70	11,599,442.54
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
อัตราการเข้าพัก		95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		4,222,753.25	4,349,435.85	4,479,918.93	4,614,316.49	4,752,745.99	4,895,328.37	5,042,188.22	5,193,453.87	5,349,257.48	5,509,735.21
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,222,753.25	4,349,435.85	4,479,918.93	4,614,316.49	4,752,745.99	4,895,328.37	5,042,188.22	5,193,453.87	5,349,257.48	5,509,735.21
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A		8,445,506.51	8,698,871.70	8,959,837.85	9,228,632.99	9,505,491.98	9,790,656.74	10,084,376.44	10,386,907.73	10,698,514.97	11,019,470.41
Type B		12,643,565.30	13,022,872.26	13,413,558.42	13,815,965.18	14,230,444.13	14,657,357.46	15,097,078.18	15,549,990.52	16,016,490.24	16,496,984.95
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
อัตราการเข้าพัก		95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		6,005,693.52	6,185,864.32	6,371,440.25	6,562,583.46	6,759,460.96	6,962,244.79	7,171,112.14	7,386,245.50	7,607,832.86	7,836,067.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		6,005,693.52	6,185,864.32	6,371,440.25	6,562,583.46	6,759,460.96	6,962,244.79	7,171,112.14	7,386,245.50	7,607,832.86	7,836,067.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B		12,011,387.03	12,371,728.64	12,742,880.50	13,125,166.92	13,518,921.92	13,924,489.58	14,342,224.27	14,772,491.00	15,215,665.73	15,672,135.70
Type C		11,288,897.59	11,627,564.51	11,976,391.45	12,335,683.19	12,705,753.69	13,086,926.30	13,479,534.09	13,883,920.11	14,300,437.71	14,729,450.85
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
อัตราการเข้าพัก		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		5,080,003.91	5,232,404.03	5,389,376.15	5,551,057.44	5,717,589.16	5,889,116.83	6,065,790.34	6,247,764.05	6,435,196.97	6,628,252.88
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		5,080,003.91	5,232,404.03	5,389,376.15	5,551,057.44	5,717,589.16	5,889,116.83	6,065,790.34	6,247,764.05	6,435,196.97	6,628,252.88
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C		10,160,007.83	10,464,808.06	10,778,752.30	11,102,114.87	11,435,178.32	11,778,233.67	12,131,580.68	12,495,528.10	12,870,393.94	13,256,505.76
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		4,983,241.93	5,132,739.19	5,286,721.37	5,445,323.01	5,608,682.70	5,776,943.18	5,950,251.48	6,128,759.02	6,312,621.79	6,502,000.44
อัตราการเข้าพัก		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		4,983,241.93	5,132,739.19	5,286,721.37	5,445,323.01	5,608,682.70	5,776,943.18	5,950,251.48	6,128,759.02	6,312,621.79	6,502,000.44
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า		20,291,692.62	20,900,443.40	21,527,456.70	22,173,280.40	22,838,478.81	23,523,633.18	24,229,342.17	24,956,222.44	25,704,909.11	26,476,056.38
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		15,308,450.68	15,767,704.20	16,240,735.33	16,727,957.39	17,229,796.11	17,746,689.99	18,279,090.69	18,827,463.42	19,392,287.32	19,974,055.94
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์		35,600,143.30	36,668,147.60	37,768,192.03	38,901,237.79	40,068,274.92	41,270,323.17	42,508,432.87	43,783,685.85	45,097,196.43	46,450,112.32
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	5,340,021.50	5,500,222.14	5,665,228.80	5,835,185.67	6,010,241.24	6,190,548.48	6,376,264.93	6,567,552.88	6,764,579.46	6,967,516.85
รวมรายได้		40,940,164.80	42,168,369.74	43,433,420.83	44,736,423.46	46,078,516.16	47,460,871.65	48,884,697.80	50,351,238.73	51,861,775.89	53,417,629.17

ตารางที่ ข.6.3 ประมาณการรายได้ กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้ห้องพัก										
Type A	11,947,425.82	12,305,848.59	12,675,024.05	13,055,274.77	13,446,933.01	13,850,341.00	14,265,851.23	14,693,826.77	15,134,641.58	15,588,680.82
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	5,675,027.26	5,845,278.08	6,020,636.42	6,201,255.52	6,387,293.18	6,578,911.98	6,776,279.34	6,979,567.72	7,188,954.75	7,404,623.39
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,675,027.26	5,845,278.08	6,020,636.42	6,201,255.52	6,387,293.18	6,578,911.98	6,776,279.34	6,979,567.72	7,188,954.75	7,404,623.39
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A	11,350,054.53	11,690,556.16	12,041,272.85	12,402,511.03	12,774,586.36	13,157,823.95	13,552,558.67	13,959,135.43	14,377,909.50	14,809,246.78
Type B	16,991,894.50	17,501,651.33	18,026,700.87	18,567,501.90	19,124,526.95	19,698,262.76	20,289,210.65	20,897,886.96	21,524,823.57	22,170,568.28
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
อัตราการเข้าพัก	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	8,071,149.89	8,313,284.38	8,562,682.91	8,819,563.40	9,084,150.30	9,356,674.81	9,637,375.06	9,926,496.31	10,224,291.20	10,531,019.93
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	8,071,149.89	8,313,284.38	8,562,682.91	8,819,563.40	9,084,150.30	9,356,674.81	9,637,375.06	9,926,496.31	10,224,291.20	10,531,019.93
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B	16,142,299.77	16,626,568.76	17,125,365.83	17,639,126.80	18,168,300.61	18,713,349.62	19,274,750.11	19,852,992.62	20,448,582.39	21,062,039.87
Type C	15,171,334.37	15,626,474.40	16,095,268.63	16,578,126.69	17,075,470.49	17,587,734.61	18,115,366.65	18,658,827.65	19,218,592.48	19,795,150.25
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
อัตราการเข้าพัก	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	6,827,100.47	7,031,913.48	7,242,870.89	7,460,157.01	7,683,961.72	7,914,480.57	8,151,914.99	8,396,472.44	8,648,366.61	8,907,817.61
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	6,827,100.47	7,031,913.48	7,242,870.89	7,460,157.01	7,683,961.72	7,914,480.57	8,151,914.99	8,396,472.44	8,648,366.61	8,907,817.61
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C	13,654,200.93	14,063,826.96	14,485,741.77	14,920,314.02	15,367,923.44	15,828,961.15	16,303,829.98	16,792,944.88	17,296,733.23	17,815,635.23
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,697,060.46	6,897,972.27	7,104,911.44	7,318,058.78	7,537,600.55	7,763,728.56	7,996,640.42	8,236,539.63	8,483,635.82	8,738,144.90
อัตราการเข้าพัก	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,697,060.46	6,897,972.27	7,104,911.44	7,318,058.78	7,537,600.55	7,763,728.56	7,996,640.42	8,236,539.63	8,483,635.82	8,738,144.90
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า	27,270,338.07	28,088,448.22	28,931,101.66	29,799,034.71	30,693,005.75	31,613,795.93	32,562,209.80	33,539,076.10	34,545,248.38	35,581,605.83
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	20,573,277.62	21,190,475.94	21,826,190.22	22,480,975.93	23,155,405.21	23,850,067.36	24,565,569.38	25,302,536.47	26,061,612.56	26,843,460.94
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์	47,843,615.69	49,278,924.16	50,757,291.89	52,280,010.64	53,848,410.96	55,463,863.29	57,127,779.19	58,841,612.56	60,606,860.94	62,425,066.77
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	7,176,542.35	7,391,838.62	7,613,593.78	7,842,001.60	8,077,261.64	8,319,579.49	8,569,166.88	8,826,241.88	9,091,029.14
รวมรายได้	55,020,158.04	56,670,762.78	58,370,885.67	60,122,012.24	61,925,672.61	63,783,442.78	65,696,946.07	67,667,854.45	69,697,890.08	71,788,826.78

ตารางที่ ข.7.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 1-10

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้			27,228,262.50	28,045,110.38	28,886,463.69	29,753,057.60	30,645,649.32	31,565,018.80	32,511,969.37	33,487,328.45	34,491,948.30	35,526,706.75
รายจ่าย												
ค่าเช่าที่ดิน			฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00
เงินเดือนพนักงาน	รปภ 2 คน/แม่บ้าน 2 คน/เจ้าหน้าที่ 2 คน		1,080,000.00	1,112,400.00	1,145,772.00	1,180,145.16	1,215,549.51	1,252,016.00	1,289,576.48	1,328,263.77	1,368,111.69	1,409,155.04
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	10%EGI จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ		2,367,675.00	2,583,579.90	2,810,308.19	2,894,617.43	2,981,455.96	3,070,899.63	3,163,026.62	3,257,917.42	3,355,654.94	3,456,324.59
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการขาย	จาก ตารางแผนการตลาดและการขาย		1,276,872.31	1,140,078.48	1,174,280.84	109,272.70	112,550.88	115,927.41	119,405.23	122,987.39	126,677.01	130,477.32
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	3.3%ของมูลค่าก่อสร้าง จากการกำหนดอายุการใช้งาน 30 ปี		5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%ของเฟอร์นิเจอร์ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 5 ปี		3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36					
ค่าเสื่อมราคาสระว่ายน้ำ	10%ของค่าสร้างสระ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 10 ปี		500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าดูแลรักษาสระว่ายน้ำ	http://mspoolservices.com/		50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919
ค่าดูแลสวน	จากการประมาณการ		50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	สำนักงานเขต		24,000	24720	25461.6	26225.448	27012.21144	27822.57778	28657.25512	29516.97277	30402.48195	31314.55641
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%total income จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ		544,565.25	594,223.38	646,370.88	665,762.01	685,734.87	706,306.92	727,496.12	749,321.01	771,800.64	794,954.66
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%total income จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ		136,141.31	148,555.84	161,592.72	166,440.50	171,433.72	176,576.73	181,874.03	187,330.25	192,950.16	198,738.66
ภาษีโรงเรือน	12.5%ของรายได้ทั้งหมด		1,688,371.88	1,841,504.81	2,002,306.19	2,062,375.38	2,124,246.64	2,187,974.04	2,253,613.26	2,321,221.66	2,390,858.31	2,462,584.06
รวมรายจ่าย			฿17,256,991.26	฿17,554,384.26	฿18,026,092.26	฿17,253,828.28	฿17,448,609.29	฿15,105,696.60	฿15,312,339.77	฿15,525,182.23	฿15,744,409.97	฿15,970,214.54
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ่าย			9,971,271.24	10,490,726.12	10,860,371.43	12,499,229.32	13,197,040.04	16,459,322.20	17,199,629.60	17,962,146.22	18,747,538.33	19,556,492.21
ดอกเบี้ยจ่าย			8,249,004.99	7,927,007.96	7,581,666.15	7,211,287.05	6,814,055.47	6,388,024.60	5,931,106.49	5,441,061.82	4,915,488.91	4,351,811.97
กำไรก่อนภาษีจ่าย			1,722,266.25	2,563,718.16	3,278,705.28	5,287,942.27	6,382,984.57	10,071,297.60	11,268,523.11	12,521,084.39	13,832,049.42	15,204,680.24
ภาษีโรงเรือน	20%							2,014,259.52	2,253,704.62	2,504,216.88	2,766,409.88	3,040,936.05
กำไรสุทธิ			1,722,266.25	2,563,718.16	3,278,705.28	5,287,942.27	6,382,984.57	8,057,038.08	9,014,818.49	10,016,867.52	11,065,639.54	12,163,744.20

ตารางที่ ข.7.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้	36,592,507.95	37,690,283.19	38,820,991.69	39,985,621.44	41,185,190.08	42,420,745.79	43,693,368.16	45,004,169.20	46,354,294.28	47,744,923.11
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00
เงินเดือนพนักงาน	1,451,429.69	1,494,972.58	1,539,821.76	1,586,016.41	1,633,596.90	1,682,604.81	1,733,082.95	1,785,075.44	1,838,627.71	1,893,786.54
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	3,560,014.33	3,666,814.76	3,776,819.20	3,890,123.78	4,006,827.49	4,127,032.32	4,250,843.29	4,378,368.59	4,509,719.64	4,645,011.23
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการข	134,391.64	138,423.39	142,576.09	146,853.37	151,258.97	155,796.74	160,470.64	165,284.76	170,243.31	175,350.61
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสะพานน้ำ	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าดูแลสวน	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	32253.9931	33221.6129	34218.26128	35244.80912	36302.1534	37391.218	38512.95454	39668.34317	40858.39347	42084.14527
ค่าตั้งสำรองเมื่อปรับปรุงอาคาร	818,803.30	843,367.39	868,668.42	894,728.47	921,570.32	949,217.43	977,693.96	1,007,024.77	1,037,235.52	1,068,352.58
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	204,700.82	210,841.85	217,167.10	223,682.12	230,392.58	237,304.36	244,423.49	251,756.19	259,308.88	267,088.15
ภาษีโรงเรือน	2,536,461.58	2,612,555.42	2,690,932.09	2,771,660.05	2,854,809.85	2,940,454.15	3,028,667.77	3,119,527.80	3,213,113.64	3,309,507.05
รวมรายจ่าย	฿16,238,802.25	฿16,478,358.32	฿16,725,101.07	฿16,979,246.10	฿17,241,015.49	฿18,069,546.95	฿18,347,258.09	฿18,633,300.57	฿18,927,924.31	฿19,231,386.77
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ	20,353,705.70	21,211,924.87	22,095,890.62	23,006,375.34	23,944,174.60	24,351,198.83	25,346,110.07	26,370,868.64	27,426,369.97	28,513,536.33
ดอกเบี้ยจ่าย	3,747,268.44	3,098,895.51	2,403,515.54	1,657,720.53	857,855.38					
กำไรก่อนภาษีจ่าย	16,606,437.26	18,113,029.36	19,692,375.08	21,348,654.81	23,086,319.22	24,351,198.83	25,346,110.07	26,370,868.64	27,426,369.97	28,513,536.33
ภาษีโรงเรือน	3,321,287.45	3,622,605.87	3,938,475.02	4,269,730.96	4,617,263.84	4,870,239.77	5,069,222.01	5,274,173.73	5,485,273.99	5,702,707.27
กำไรสุทธิ	13,285,149.81	14,490,423.49	15,753,900.06	17,078,923.85	18,469,055.38	19,480,959.07	20,276,888.05	21,096,694.91	21,941,095.97	22,810,829.07

ตารางที่ ข.7.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้	49,177,270.80	50,652,588.93	52,172,166.59	53,737,331.59	55,349,451.54	57,009,935.09	58,720,233.14	60,481,840.13	62,296,295.34	64,165,184.20
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00
เงินเดือนพนักงาน	1,950,600.13	2,009,118.14	2,069,391.68	2,131,473.43	2,195,417.63	2,261,280.16	2,329,118.57	2,398,992.13	2,470,961.89	2,545,090.75
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	4,784,361.57	4,927,892.42	5,075,729.19	5,228,001.06	5,384,841.10	5,546,386.33	5,712,777.92	5,884,161.26	6,060,686.09	6,242,506.68
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการข	180,611.12	186,029.46	191,610.34	197,358.65	203,279.41	209,377.79	215,659.13	222,128.90	228,792.77	235,656.55
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสะพานน้ำ	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าดูแลสวน	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	43346.66963	44647.06972	45986.48181	47366.07627	48787.05856	50250.67031	51758.19042	53310.93613	54910.26422	56557.57214
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	1,100,403.16	1,133,415.26	1,167,417.71	1,202,440.24	1,238,513.45	1,275,668.86	1,313,938.92	1,353,357.09	1,393,957.80	1,435,776.54
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	275,100.79	283,353.81	291,854.43	300,610.06	309,628.36	318,917.21	328,484.73	338,339.27	348,489.45	358,944.13
ภาษีโรงเรือน	3,408,792.26	3,511,056.03	3,616,387.71	3,724,879.34	3,836,625.72	3,951,724.49	4,070,276.23	4,192,384.51	4,318,156.05	4,447,700.73
รวมรายจ่าย	฿20,186,706.11	฿20,508,649.43	฿20,840,251.06	฿21,181,800.73	฿21,533,596.89	฿22,635,107.94	฿23,008,328.49	฿23,392,745.66	฿23,788,695.34	฿24,196,523.51
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี	28,990,564.69	30,143,939.49	31,331,915.54	32,555,530.86	33,815,854.65	34,374,827.14	35,711,904.65	37,089,094.48	38,507,600.00	39,968,660.69
ดอกเบี้ยจ่าย										
กำไรก่อนภาษีจ่าย	28,990,564.69	30,143,939.49	31,331,915.54	32,555,530.86	33,815,854.65	34,374,827.14	35,711,904.65	37,089,094.48	38,507,600.00	39,968,660.69
ภาษีโรงเรือน	5,798,112.94	6,028,787.90	6,266,383.11	6,511,106.17	6,763,170.93	6,874,965.43	7,142,380.93	7,417,818.90	7,701,520.00	7,993,732.14
กำไรสุทธิ	23,192,451.75	24,115,151.59	25,065,532.43	26,044,424.69	27,052,683.72	27,499,861.72	28,569,523.72	29,671,275.58	30,806,080.00	31,974,928.55

ตารางที่ ข.8.1 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ		1,722,266.25	2,563,718.16	3,278,705.28	5,287,942.27	6,382,984.57	8,057,038.08	9,014,818.49	10,016,867.52	11,065,639.54	12,163,744.20
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)		9,370,904.23	9,420,562.36	9,472,709.86	9,492,100.99	9,512,073.85	6,236,913.54	6,258,102.75	6,279,927.63	6,302,407.26	6,325,561.28
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	187,980,187.65	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,886,535.73
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	113,779,379.18	- 4,441,338.34	- 4,763,335.37	- 5,108,677.19	- 5,479,056.28	- 5,876,287.86	- 6,302,318.73	- 6,759,236.84	- 7,249,281.51	- 7,774,854.42	- 8,338,531.37
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	- 74,200,808.47	6,651,832.14	7,220,945.14	7,642,737.96	9,300,986.97	10,018,770.56	7,991,632.89	8,513,684.39	9,047,513.64	9,593,192.38	3,264,238.38
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)	860,224,894.02										
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR)	14.30%										
อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของต้องการ(Re)	9.00%										
ระยะเวลาคืนทุน	9 ปี 7 เดือน										
หมายเหตุ	1.NCC= ค่าเสื่อมอาคาร+ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์+ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ+ค่าสำรองเมื่อปรับปรุงอาคาร 2. ผู้ประกอบการวางแผน ปรับปรุงอาคารในปีที่ 10 และ ปีที่ 20										

ตารางที่ ข.8.2 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีที่ดีที่สุด ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
กำไรสุทธิ	13,285,149.81	14,490,423.49	15,753,900.06	17,078,923.85	18,469,055.38	19,480,959.07	20,276,888.05	21,096,694.91	21,941,095.97	22,810,829.07
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	5,849,409.92	5,873,974.02	5,899,275.04	5,925,335.09	5,952,176.95	5,979,824.06	6,008,300.58	6,037,631.40	6,067,842.14	6,098,959.21
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,386,662.16
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	- 8,943,074.89	- 9,591,447.82	- 10,286,827.79	- 11,032,622.80	- 11,832,487.96	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	10,191,484.84	10,772,949.69	11,366,347.31	11,971,636.14	12,588,744.37	25,460,783.12	26,285,188.63	27,134,326.31	28,008,938.12	19,523,126.11

ตารางที่ ข.8.3 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีที่ล่าสุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
กำไรสุทธิ	23,192,451.75	24,115,151.59	25,065,532.43	26,044,424.69	27,052,683.72	27,499,861.72	28,569,523.72	29,671,275.58	30,806,080.00	31,974,928.55
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	6,131,009.79	6,164,021.88	6,198,024.34	6,233,046.87	6,269,120.08	6,306,275.48	6,344,545.55	6,383,963.71	6,424,564.43	6,466,383.16
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	29,323,461.54	30,279,173.47	31,263,556.77	32,277,471.56	33,321,803.79	33,806,137.20	34,914,069.26	36,055,239.29	37,230,644.43	38,441,311.71

ตารางที่ ข.9.1 ประมาณการรายได้ กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้ห้องพัก											
Type A		6,615,000.00	6,813,450.00	7,017,853.50	7,228,389.11	7,445,240.78	7,668,598.00	7,898,655.94	8,135,615.62	8,379,684.09	8,631,074.61
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,307,500.00	3,406,725.00	3,508,926.75	3,614,194.55	3,722,620.39	3,834,299.00	3,949,327.97	4,067,807.81	4,189,842.04	4,315,537.31
อัตราการเข้าพัก		77%	81%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		2,530,237.50	2,759,447.25	3,000,132.37	3,090,136.34	3,182,840.43	3,278,325.65	3,376,675.42	3,477,975.68	3,582,314.95	3,689,784.40
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		2,530,237.50	2,759,447.25	3,000,132.37	3,090,136.34	3,182,840.43	3,278,325.65	3,376,675.42	3,477,975.68	3,582,314.95	3,689,784.40
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A		5,060,475.00	5,518,894.50	6,000,264.74	6,180,272.68	6,365,680.87	6,556,651.29	6,753,350.83	6,955,951.35	7,164,629.90	7,379,568.79
Type B		9,408,000.00	9,690,240.00	9,980,947.20	10,280,375.62	10,588,786.88	10,906,450.49	11,233,644.01	11,570,653.33	11,917,772.93	12,275,306.11
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,704,000.00	4,845,120.00	4,990,473.60	5,140,187.81	5,294,393.44	5,453,225.25	5,616,822.00	5,785,326.66	5,958,886.46	6,137,653.06
อัตราการเข้าพัก		77%	81%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,598,560.00	3,924,547.20	4,266,854.93	4,394,860.58	4,526,706.39	4,662,507.58	4,802,382.81	4,946,454.30	5,094,847.93	5,247,693.36
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,598,560.00	3,924,547.20	4,266,854.93	4,394,860.58	4,526,706.39	4,662,507.58	4,802,382.81	4,946,454.30	5,094,847.93	5,247,693.36
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B		7,197,120.00	7,849,094.40	8,533,709.86	8,789,721.15	9,053,412.79	9,325,015.17	9,604,765.62	9,892,908.59	10,189,695.85	10,495,386.73
Type C		8,400,000.00	8,652,000.00	8,911,560.00	9,178,906.80	9,454,274.00	9,737,902.22	10,030,039.29	10,330,940.47	10,640,868.68	10,960,094.74
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
รายได้ศึกยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,200,000.00	4,326,000.00	4,455,780.00	4,589,453.40	4,727,137.00	4,868,951.11	5,015,019.65	5,165,470.23	5,320,434.34	5,480,047.37
อัตราการเข้าพัก		72%	77%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,024,000.00	3,309,390.00	3,609,181.80	3,717,457.25	3,828,980.97	3,943,850.40	4,062,165.91	4,184,030.89	4,309,551.82	4,438,838.37
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,024,000.00	3,309,390.00	3,609,181.80	3,717,457.25	3,828,980.97	3,943,850.40	4,062,165.91	4,184,030.89	4,309,551.82	4,438,838.37
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C		6,048,000.00	6,618,780.00	7,218,363.60	7,434,914.51	7,657,961.94	7,887,700.80	8,124,331.83	8,368,061.78	8,619,103.63	8,877,676.74
รายได้ศึกยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,708,000.00	3,819,240.00	3,933,817.20	4,051,831.72	4,173,386.67	4,298,588.27	4,427,545.92	4,560,372.29	4,697,183.46	4,838,098.97
อัตราการเข้าพัก		81%	86%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		3,003,480.00	3,265,450.20	3,540,435.48	3,646,648.54	3,756,048.00	3,868,729.44	3,984,791.32	4,104,335.06	4,227,465.12	4,354,289.07
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า		12,156,277.50	13,258,834.65	14,416,604.58	14,849,102.72	15,294,575.80	15,753,413.07	16,226,015.46	16,712,795.93	17,214,179.81	17,730,605.20
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		9,152,797.50	9,993,384.45	10,876,169.10	11,202,454.17	11,538,527.80	11,884,683.63	12,241,224.14	12,608,460.86	12,986,714.69	13,376,316.13
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์		21,309,075.00	23,252,219.10	25,292,773.68	26,051,556.89	26,833,103.60	27,638,096.70	28,467,239.60	29,321,256.79	30,200,894.50	31,106,921.33
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	3,196,361.25	3,487,832.87	3,793,916.05	3,907,733.53	4,024,965.54	4,145,714.51	4,270,085.94	4,398,188.52	4,530,134.17	4,666,038.20
รวมรายได้		24,505,436.25	26,740,051.97	29,086,689.73	29,959,290.42	30,858,069.13	31,783,811.21	32,737,325.55	33,719,445.31	34,731,028.67	35,772,959.53

ตารางที่ ข.9.2 ประมาณการรายได้ กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 11-20

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้ห้องพัก											
Type A		8,890,006.85	9,156,707.05	9,431,408.27	9,714,350.51	10,005,781.03	10,305,954.46	10,615,133.09	10,933,587.09	11,261,594.70	11,599,442.54
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,445,003.42	4,578,353.53	4,715,704.13	4,857,175.26	5,002,890.51	5,152,977.23	5,307,566.55	5,466,793.54	5,630,797.35	5,799,721.27
อัตราการเข้าพัก		86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		3,800,477.93	3,914,492.27	4,031,927.03	4,152,884.84	4,277,471.39	4,405,795.53	4,537,969.40	4,674,108.48	4,814,331.73	4,958,761.69
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		3,800,477.93	3,914,492.27	4,031,927.03	4,152,884.84	4,277,471.39	4,405,795.53	4,537,969.40	4,674,108.48	4,814,331.73	4,958,761.69
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A		7,600,955.86	7,828,984.53	8,063,854.07	8,305,769.69	8,554,942.78	8,811,591.06	9,075,938.80	9,348,216.96	9,628,663.47	9,917,523.37
Type B		12,643,565.30	13,022,872.26	13,413,558.42	13,815,965.18	14,230,444.13	14,657,357.46	15,097,078.18	15,549,990.52	16,016,490.24	16,496,984.95
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		6,321,782.65	6,511,436.13	6,706,779.21	6,907,982.59	7,115,222.07	7,328,678.73	7,548,539.09	7,774,995.26	8,008,245.12	8,248,492.47
อัตราการเข้าพัก		86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		5,405,124.16	5,567,277.89	5,734,296.23	5,906,325.11	6,083,514.87	6,266,020.31	6,454,000.92	6,647,620.95	6,847,049.58	7,052,461.06
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		5,405,124.16	5,567,277.89	5,734,296.23	5,906,325.11	6,083,514.87	6,266,020.31	6,454,000.92	6,647,620.95	6,847,049.58	7,052,461.06
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B		10,810,248.33	11,134,555.78	11,468,592.45	11,812,650.23	12,167,029.73	12,532,040.62	12,908,001.84	13,295,241.90	13,694,099.16	14,104,922.13
Type C		11,288,897.59	11,627,564.51	11,976,391.45	12,335,683.19	12,705,753.69	13,086,926.30	13,479,534.09	13,883,920.11	14,300,437.71	14,729,450.85
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง		5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
รายได้ศักยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		5,644,448.79	5,813,782.26	5,988,195.72	6,167,841.60	6,352,876.84	6,543,463.15	6,739,767.04	6,941,960.06	7,150,218.86	7,364,725.42
อัตราการเข้าพัก		81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง		4,572,003.52	4,709,163.63	4,850,438.54	4,995,951.69	5,145,830.24	5,300,205.15	5,459,211.31	5,622,987.64	5,791,677.27	5,965,427.59
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		4,572,003.52	4,709,163.63	4,850,438.54	4,995,951.69	5,145,830.24	5,300,205.15	5,459,211.31	5,622,987.64	5,791,677.27	5,965,427.59
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C		9,144,007.05	9,418,327.26	9,700,877.07	9,991,903.39	10,291,660.49	10,600,410.30	10,918,422.61	11,245,975.29	11,583,354.55	11,930,855.19
รายได้ศักยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		4,983,241.93	5,132,739.19	5,286,721.37	5,445,323.01	5,608,682.70	5,776,943.18	5,950,251.48	6,128,759.02	6,312,621.79	6,502,000.44
อัตราการเข้าพัก		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า		4,484,917.74	4,619,465.27	4,758,049.23	4,900,790.71	5,047,814.43	5,199,248.86	5,355,226.33	5,515,883.12	5,681,359.61	5,851,800.40
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า		18,262,523.36	18,810,399.06	19,374,711.03	19,955,952.36	20,554,630.93	21,171,269.86	21,806,407.95	22,460,600.19	23,134,418.20	23,828,450.74
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		13,777,605.62	14,190,933.78	14,616,661.80	15,055,161.65	15,506,816.50	15,972,021.00	16,451,181.63	16,944,717.07	17,453,058.59	17,976,650.34
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์		32,040,128.97	33,001,332.84	33,991,372.83	35,011,114.01	36,061,447.43	37,143,290.85	38,257,589.58	39,405,317.27	40,587,476.78	41,805,101.09
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	4,806,019.35	4,950,199.93	5,098,705.92	5,251,667.10	5,409,217.11	5,571,493.63	5,738,638.44	5,910,797.59	6,088,121.52	6,270,765.16
รวมรายได้		36,846,148.32	37,951,532.77	39,090,078.75	40,262,781.11	41,470,664.55	42,714,784.48	43,996,228.02	45,316,114.86	46,675,598.30	48,075,866.25

ตารางที่ ข.9.3 ประมาณการรายได้ กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้ห้องพัก										
Type A	11,947,425.82	12,305,848.59	12,675,024.05	13,055,274.77	13,446,933.01	13,850,341.00	14,265,851.23	14,693,826.77	15,134,641.58	15,588,680.82
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,973,712.91	6,152,924.30	6,337,512.02	6,527,637.39	6,723,466.51	6,925,170.50	7,132,925.62	7,346,913.39	7,567,320.79	7,794,340.41
อัตราการเข้าพัก	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	5,107,524.54	5,260,750.27	5,418,572.78	5,581,129.96	5,748,563.86	5,921,020.78	6,098,651.40	6,281,610.94	6,470,059.27	6,664,161.05
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	5,107,524.54	5,260,750.27	5,418,572.78	5,581,129.96	5,748,563.86	5,921,020.78	6,098,651.40	6,281,610.94	6,470,059.27	6,664,161.05
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type A	10,215,049.07	10,521,500.55	10,837,145.56	11,162,259.93	11,497,127.73	11,842,041.56	12,197,302.81	12,563,221.89	12,940,118.55	13,328,322.10
Type B	16,991,894.50	17,501,651.33	18,026,700.87	18,567,501.90	19,124,526.95	19,698,262.76	20,289,210.65	20,897,886.96	21,524,823.57	22,170,568.28
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	8,495,947.25	8,750,825.67	9,013,350.44	9,283,750.95	9,562,263.48	9,849,131.38	10,144,605.32	10,448,943.48	10,762,411.79	11,085,284.14
อัตราการเข้าพัก	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	7,264,034.90	7,481,955.94	7,706,414.62	7,937,607.06	8,175,735.27	8,421,007.33	8,673,637.55	8,933,846.68	9,201,862.08	9,477,917.94
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	7,264,034.90	7,481,955.94	7,706,414.62	7,937,607.06	8,175,735.27	8,421,007.33	8,673,637.55	8,933,846.68	9,201,862.08	9,477,917.94
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type B	14,528,069.79	14,963,911.89	15,412,829.24	15,875,214.12	16,351,470.55	16,842,014.66	17,347,275.10	17,867,693.35	18,403,724.16	18,955,835.88
Type C	15,171,334.37	15,626,474.40	16,095,268.63	16,578,126.69	17,075,470.49	17,587,734.61	18,115,366.65	18,658,827.65	19,218,592.48	19,795,150.25
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าห้อง	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
รายได้ศึกษยภาพ(PGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	7,585,667.19	7,813,237.20	8,047,634.32	8,289,063.35	8,537,735.25	8,793,867.30	9,057,683.32	9,329,413.82	9,609,296.24	9,897,575.13
อัตราการเข้าพัก	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%	81%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าห้อง	6,144,390.42	6,328,722.13	6,518,583.80	6,714,141.31	6,915,565.55	7,123,032.52	7,336,723.49	7,556,825.20	7,783,529.95	8,017,035.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	6,144,390.42	6,328,722.13	6,518,583.80	6,714,141.31	6,915,565.55	7,123,032.52	7,336,723.49	7,556,825.20	7,783,529.95	8,017,035.85
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ของห้องพัก Type C	12,288,780.84	12,657,444.27	13,037,167.59	13,428,282.62	13,831,131.10	14,246,065.03	14,673,446.98	15,113,650.39	15,567,059.91	16,034,071.70
รายได้ศึกษยภาพ(PGI) ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,697,060.46	6,897,972.27	7,104,911.44	7,318,058.78	7,537,600.55	7,763,728.56	7,996,640.42	8,236,539.63	8,483,635.82	8,738,144.90
อัตราการเข้าพัก	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้ที่แท้จริง(EGI)ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า	6,027,354.41	6,208,175.04	6,394,420.30	6,586,252.90	6,783,840.49	6,987,355.71	7,196,976.38	7,412,885.67	7,635,272.24	7,864,330.41
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าห้องพักและ พื้นที่ร้านค้า	24,543,304.27	25,279,603.39	26,037,991.50	26,819,131.24	27,623,705.18	28,452,416.33	29,305,988.82	30,185,168.49	31,090,723.54	32,023,445.25
รายได้ที่แท้จริงรวม ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	18,515,949.85	19,071,428.35	19,643,571.20	20,232,878.34	20,839,864.69	21,465,060.63	22,109,012.45	22,772,282.82	23,455,451.30	24,159,114.84
รายได้ที่แท้จริง รวมค่าเช่าห้องพัก พื้นที่ร้านค้า และเฟอร์นิเจอร์	43,059,254.12	44,351,031.74	45,681,562.70	47,052,009.58	48,463,569.86	49,917,476.96	51,415,001.27	52,957,451.31	54,546,174.85	56,182,560.09
รายได้สาธารณูปโภค(ค่าน้ำ&ค่าไฟ)	15%EGI	6,458,888.12	6,652,654.76	6,852,234.40	7,057,801.44	7,269,535.48	7,487,621.54	7,712,250.19	7,943,617.70	8,181,926.23
รวมรายได้	49,518,142.24	51,003,686.51	52,533,797.10	54,109,811.01	55,733,105.34	57,405,098.50	59,127,251.46	60,901,069.00	62,728,101.07	64,609,944.11

ตารางที่ ข.10.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 1-10

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้		24,505,436.25	25,240,599.34	25,997,817.32	26,777,751.84	27,581,084.39	28,408,516.92	29,260,772.43	30,138,595.60	31,042,753.47	31,974,036.08	
รายจ่าย												
ค่าเช่าที่ดิน		฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,130,470.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00	฿3,600,050.00
เงินเดือนพนักงาน	รปภ 2 คน/แม่บ้าน 2 คน/เจ้าหน้าที่ 2 คน	1,080,000.00	1,112,400.00	1,145,772.00	1,180,145.16	1,215,549.51	1,252,016.00	1,289,576.48	1,328,263.77	1,368,111.69	1,409,155.04	
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	10%EGI จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ	2,130,907.50	2,325,221.91	2,529,277.37	2,605,155.69	2,683,310.36	2,763,809.67	2,846,723.96	2,932,125.68	3,020,089.45	3,110,692.13	
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการขาย	จาก ตารางแผนการตลาดและการขาย	1,181,185.08	1,041,520.63	1,072,766.25	109,272.70	112,550.88	115,927.41	119,405.23	122,987.39	126,677.01	130,477.32	
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	3.3%ของมูลค่าก่อสร้าง จากการกำหนดอายุการใช้งาน 30 ปี	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%ของเฟอร์นิเจอร์ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 5 ปี	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36	3,295,732.36						
ค่าเสื่อมราคาสระว่ายน้ำ	10%ของมูลค่าสร้างสระ จากการกำหนดอายุการใช้งาน 10 ปี	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าดูแลรักษาสระว่ายน้ำ	http://mspoolservices.com/	50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919	
ค่าดูแลสวน	จากการประมาณการ	50,000	51500	53045	54636.35	56275.4405	57963.70372	59702.61483	61493.69327	63338.50407	65238.65919	
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	สำนักงานเขต	24,000	24720	25461.6	26225.448	27012.21144	27822.57778	28657.25512	29516.97277	30402.48195	31314.55641	
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%total income จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ	490,108.73	534,801.04	581,733.79	599,185.81	617,161.38	635,676.22	654,746.51	674,388.91	694,620.57	715,459.19	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.5%total income จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ	122,527.18	133,700.26	145,433.45	149,796.45	154,290.35	158,919.06	163,686.63	168,597.23	173,655.14	178,864.80	
ภาษีโรงเรือน	12.5%ของรายได้ทั้งหมด	1,519,534.69	1,657,354.33	1,802,075.57	1,856,137.84	1,911,821.97	1,969,176.63	2,028,251.93	2,089,099.49	2,151,772.48	2,216,325.65	
รวมรายจ่าย		฿20,465,579.37	฿20,778,479.87	฿21,301,960.92	฿20,451,200.86	฿20,670,162.19	฿17,786,924.76	฿18,019,220.84	฿18,258,485.79	฿18,504,928.70	฿18,758,764.89	
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ่าย		4,039,856.88	4,462,119.47	4,695,856.40	6,326,550.98	6,910,922.21	10,621,592.16	11,241,551.59	11,880,109.81	12,537,824.77	13,215,271.19	
ดอกเบี้ยจ่าย		10,082,117.21	9,688,565.29	9,266,480.85	8,813,795.28	8,328,290.02	7,807,585.62	7,249,130.16	6,650,186.67	6,007,819.78	5,318,881.29	
กำไรก่อนภาษีจ่าย		- 6,042,260.33	- 5,226,445.82	- 4,570,624.45	- 2,487,244.30	- 1,417,367.81	2,814,006.54	3,992,421.44	5,229,923.14	6,530,004.99	7,896,389.89	
ภาษีโรงเรือน	20%						562,801.31	798,484.29	1,045,984.63	1,306,001.00	1,579,277.98	
กำไรสุทธิ		- 6,042,260.33	- 5,226,445.82	- 4,570,624.45	- 2,487,244.30	- 1,417,367.81	2,251,205.23	3,193,937.15	4,183,938.51	5,224,004.00	6,317,111.92	

ตารางที่ ข.10-2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้	32,933,257.16	33,921,254.87	34,938,892.52	35,987,059.30	37,066,671.07	38,178,671.21	39,324,031.34	40,503,752.28	41,718,864.85	42,970,430.80
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,140,060.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00	฿4,761,070.00
เงินเดือนพนักงาน	1,451,429.69	1,494,972.58	1,539,821.76	1,586,016.41	1,633,596.90	1,682,604.81	1,733,082.95	1,785,075.44	1,838,627.71	1,893,786.54
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	3,204,012.90	3,300,133.28	3,399,137.28	3,501,111.40	3,606,144.74	3,714,329.09	3,825,758.96	3,940,531.73	4,058,747.68	4,180,510.11
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการข	134,391.64	138,423.39	142,576.09	146,853.37	151,258.97	155,796.74	160,470.64	165,284.76	170,243.31	175,350.61
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสะพานน้ำ	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าดูแลสวน	67195.81897	69211.69354	71288.04434	73426.68567	75629.48624	77898.37083	80235.32195	82642.38161	85121.65306	87675.30265
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	32253.9931	33221.6129	34218.26128	35244.80912	36302.1534	37391.218	38512.95454	39668.34317	40858.39347	42084.14527
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	736,922.97	759,030.66	781,801.57	805,255.62	829,413.29	854,295.69	879,924.56	906,322.30	933,511.97	961,517.33
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	184,230.74	189,757.66	195,450.39	201,313.91	207,353.32	213,573.92	219,981.14	226,580.57	233,377.99	240,379.33
ภาษีโรงเรือน	2,282,815.42	2,351,299.88	2,421,838.88	2,494,494.04	2,569,328.87	2,646,408.73	2,725,800.99	2,807,575.02	2,891,802.27	2,978,556.34
รวมรายจ่าย	฿19,064,227.17	฿19,333,521.99	฿19,610,895.65	฿19,896,590.52	฿20,190,856.23	฿21,177,060.92	฿21,489,247.42	฿21,810,799.52	฿22,141,998.17	฿22,483,132.79
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีจ	13,869,029.99	14,587,732.89	15,327,996.87	16,090,468.78	16,875,814.84	17,001,610.28	17,834,783.92	18,692,952.77	19,576,866.68	20,487,298.01
ดอกเบี้ยจ่าย	4,579,994.76	3,787,538.96	2,937,630.11	2,026,102.87	1,048,489.91					
กำไรก่อนภาษีจ่าย	9,289,035.23	10,800,193.93	12,390,366.76	14,064,365.91	15,827,324.94	17,001,610.28	17,834,783.92	18,692,952.77	19,576,866.68	20,487,298.01
ภาษีโรงเรือน	1,857,807.05	2,160,038.79	2,478,073.35	2,812,873.18	3,165,464.99	3,400,322.06	3,566,956.78	3,738,590.55	3,915,373.34	4,097,459.60
กำไรสุทธิ	7,431,228.18	8,640,155.14	9,912,293.41	11,251,492.73	12,661,859.95	13,601,288.23	14,267,827.14	14,954,362.21	15,661,493.34	16,389,838.41

ตารางที่ ข.10.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
รายได้	44,259,543.72	45,587,330.03	46,954,949.93	48,363,598.43	49,814,506.39	51,308,941.58	52,848,209.82	54,433,656.12	56,066,665.80	57,748,665.78
รายจ่าย										
ค่าเช่าที่ดิน	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿5,475,240.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00	฿6,296,530.00
เงินเดือนพนักงาน	1,950,600.13	2,009,118.14	2,069,391.68	2,131,473.43	2,195,417.63	2,261,280.16	2,329,118.57	2,398,992.13	2,470,961.89	2,545,090.75
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	4,305,925.41	4,435,103.17	4,568,156.27	4,705,200.96	4,846,356.99	4,991,747.70	5,141,500.13	5,295,745.13	5,454,617.48	5,618,256.01
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการข	180,611.12	186,029.46	191,610.34	197,358.65	203,279.41	209,377.79	215,659.13	222,128.90	228,792.77	235,656.55
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63	5,030,606.63
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเสื่อมราคาสระว่ายน้ำ										
ค่าดูแลรักษาสระว่ายน้ำ	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าดูแลสวน	90305.56173	93014.72859	95805.17044	98679.32556	101639.7053	104688.8965	107829.5634	111064.4503	114396.3838	117828.2753
ค่าเทศบาล(ทิ้งขยะ)	43346.66963	44647.06972	45986.48181	47366.07627	48787.05856	50250.67031	51758.19042	53310.93613	54910.26422	56557.57214
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	990,362.84	1,020,073.73	1,050,675.94	1,082,196.22	1,114,662.11	1,148,101.97	1,182,545.03	1,218,021.38	1,254,562.02	1,292,198.88
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	247,590.71	255,018.43	262,668.99	270,549.06	278,665.53	287,025.49	295,636.26	304,505.35	313,640.51	323,049.72
ภาษีโรงเรือน	3,067,913.03	3,159,950.42	3,254,748.94	3,352,391.41	3,452,963.15	3,556,552.04	3,663,248.60	3,773,146.06	3,886,340.44	4,002,930.66
รวมรายจ่าย	฿23,620,088.44	฿23,981,998.16	฿24,354,765.16	฿24,738,715.18	฿25,134,183.70	฿26,444,935.27	฿26,864,487.82	฿27,296,626.95	฿27,741,730.25	฿28,200,186.64
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี	20,639,455.28	21,605,331.87	22,600,184.77	23,624,883.25	24,680,322.69	24,864,006.31	25,983,722.00	27,137,029.17	28,324,935.56	29,548,479.13
ดอกเบี้ยจ่าย										
กำไรก่อนภาษีจ่าย	20,639,455.28	21,605,331.87	22,600,184.77	23,624,883.25	24,680,322.69	24,864,006.31	25,983,722.00	27,137,029.17	28,324,935.56	29,548,479.13
ภาษีโรงเรือน	4,127,891.06	4,321,066.37	4,520,036.95	4,724,976.65	4,936,064.54	4,972,801.26	5,196,744.40	5,427,405.83	5,664,987.11	5,909,695.83
กำไรสุทธิ	16,511,564.22	17,284,265.50	18,080,147.82	18,899,906.60	19,744,258.15	19,891,205.05	20,786,977.60	21,709,623.34	22,659,948.45	23,638,783.31

ตารางที่ ข.11.1 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 1-10

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ	- 6,042,260.33	- 5,226,445.82	- 4,570,624.45	- 2,467,244.30	- 1,417,367.81	2,251,205.23	3,193,937.15	4,183,938.51	5,224,004.00	6,317,111.92	
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	9,316,447.71	9,361,140.02	9,408,072.78	9,425,524.79	9,443,500.36	6,166,282.85	6,185,353.14	6,204,995.53	6,225,227.20	6,246,065.82	
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	224,100,625.49	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,886,535.73
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	139,063,685.67	- 5,428,302.42	- 5,821,854.34	- 6,243,938.78	- 6,696,624.35	- 7,182,129.61	- 7,702,834.01	- 8,261,289.47	- 8,860,232.96	- 9,502,599.85	- 10,191,538.34
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น(Free Cash Flow to Equity)	- 85,036,939.82	- 2,154,115.05	- 1,687,160.14	- 1,406,490.46	241,656.14	844,002.94	714,654.07	1,118,000.81	1,528,701.08	1,946,631.34	-4,514,896.33
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)	-833,183,974.67										
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR)	6.62%										
อัตราผลตอบแทนที่เข้าของโครงการ(Re)	9.00%										
ระยะเวลาคืนทุน	18 ปี 7 เดือน										
หมายเหตุ	1.NCC= ค่าเสื่อมอาคาร+ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์+ค่าเสื่อมราคาสะพานน้ำ+ค่าสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร										
	2. ผู้ประกอบการวางแผน ปรับปรุงอาคารในปีที่ 10 และ ปีที่ 20										

ตารางที่ ข.11.2 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 11-20

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
กำไรสุทธิ	7,431,228.18	8,640,155.14	9,912,293.41	11,251,492.73	12,661,859.95	13,601,288.23	14,267,827.14	14,954,362.21	15,661,493.34	16,389,838.41
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	5,767,529.59	5,789,637.28	5,812,408.20	5,835,862.25	5,860,019.92	5,884,902.31	5,910,531.19	5,936,928.92	5,964,118.59	5,992,123.95
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fclnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,386,662.16
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	- 10,930,424.87	- 11,722,880.67	- 12,572,789.52	- 13,484,316.76	- 14,461,929.72	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	2,268,332.91	2,706,911.75	3,151,912.09	3,603,038.21	4,059,950.14	19,486,190.54	20,178,358.32	20,891,291.14	21,625,611.93	12,995,300.19

ตารางที่ ข.11.3 ประมาณการมูลค่าปัจจุบัน กรณีเลวร้ายที่สุด ปีที่ 21-30

	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
กำไรสุทธิ	16,511,564.22	17,284,265.50	18,080,147.82	18,899,906.60	19,744,258.15	19,891,205.05	20,786,977.60	21,709,623.34	22,659,948.45	23,638,783.31
ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด(Non Cash Charge)	6,020,969.47	6,050,680.36	6,081,282.57	6,112,802.85	6,145,268.73	6,178,708.60	6,213,151.65	6,248,628.01	6,285,168.65	6,322,805.51
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(Fcnv)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เงินกู้ยืมสุทธิ(Net borrowing)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดส่วนของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity)	22,532,533.69	23,334,945.85	24,161,430.38	25,012,709.45	25,889,526.88	26,069,913.64	27,000,129.26	27,958,251.34	28,945,117.09	29,961,588.81

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาว ไพลิน มีสัตย์
วันเดือนปีเกิด	20 มกราคม 2530
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่จัดประโยชน์ กองอสังหาริมทรัพย์ 2 สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
ประสบการณ์ทำงาน	ปี 2552 เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ข้อมูล บริษัท กสท. โทรคม ปี 2552-ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่จัดประโยชน์ สำนักงาน ทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์

