



การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการบางกระเจ้า
อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ

โดย

นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการบางกระเจ้า
อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ

โดย

นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY OF BANGKAJAO PRAPADAENG
SAMUTPRAKARN DEVELOPMENT PROJECT

BY

MR. PHAKTHANA PREEDAWIPHAT

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

นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต

เรื่อง

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการบางกระเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

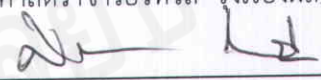
ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิตี รัตน์ปรีชาเวช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ


(รองศาสตราจารย์วิทวัส รุ่งเรืองผล)

คณบดี


(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนาจ)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการบางกระเจ้า อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ
ชื่อผู้เขียน	นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์วิวัฒน์ รุ่งเรืองผล
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

เบื้องต้น บริษัท ธนาพัฒนาพร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเครือค้าเบงจั่วต้องการที่จะพัฒนาและซื้อที่ดินออกมาจากกลุ่มที่ดินที่มีภาระหนี้จากบริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท) โดยที่ดินที่ต้องการนำมาศึกษานั้นเป็นที่ดิน ณ ตำแหน่งบางกระเจ้าสมุทรปราการ ขนาดที่ดิน 46-6-40 ไร่ ซึ่งเบื้องต้นทางผู้บริหารต้องการวางแผนการพัฒนาระยะยาวและทำการพัฒนาที่ละส่วนเนื่องจากที่ดินนั้นมีขนาดใหญ่และการเจริญเติบโตของสภาพแวดล้อมสังคมยังไม่เอื้ออำนวยจึงป้องกันการการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง ความคาดหวังที่ต้องการผลตอบแทนเพียงพอต่อเงินทุนหมุนเวียนภายในโครงการและรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและค่าดอกเบี้ยธนาคารในส่วนที่ดินนั้น ๆ ส่วนที่เหลือของที่ดินต้องการเก็บไว้เป็นที่ดินรอการพัฒนา (Land bank) ในช่วงการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจภาพรวมและสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยมากขึ้น

การพัฒนาในเขตบางกระเจ้าภายในประเทศไทยได้มีการศึกษามากมายในแนวคิดที่จะพัฒนาพื้นที่ในส่วนดังกล่าวแต่ยังไม่สามารถหาตัวอย่างที่พัฒนาพื้นที่นี้อย่างชัดเจนได้ ซึ่งรวมถึงพื้นที่อื่น ๆ ภายในประเทศไทยเนื่องจากพื้นที่มีสีเขียวแนวทแยง (ประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม) เป็นตำแหน่งที่มีอยู่จุดเดียวในประเทศไทย รวมทั้งตำแหน่งนี้ยังถูกล้อมรอบด้วยความเจริญของชุมชนเมืองของจังหวัดกรุงเทพมหานครและสมุทรปราการ จึงทำให้พื้นที่นี้มีความเป็นเอกลักษณ์

หลังจากทำการศึกษาดูอย่างต่าง ๆ ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศแล้วทางเจ้าของที่ดินมีแนวทางที่จะพัฒนาพื้นที่โดยรวมนั้นในลักษณะการใช้ประโยชน์แบบผสมผสาน (Mix Used) หรือการรวมทั้งโครงการที่อยู่อาศัย โรงแรม ตลาด สปา และธุรกิจสวนอาหารนั้นมาอยู่รวมกัน โดยเลือกที่จะแบ่งลักษณะการลงทุนเป็น 2 ส่วนคือ

- 1) ธุรกิจการปล่อยเช่า ซึ่งจะแบ่งเป็น สวนอาหาร ตลาด และสปา โดยทางเจ้าของ

โครงการจะจัดทำสาธารณูปโภคให้เข้าถึงในส่วนนั้น ๆ และจัดทำสิ่งปลูกสร้างเพื่อเตรียมให้ผู้เช่าทำการตกแต่งภายในด้วยตนเองโดยลักษณะการทำสัญญานั้นจะระบุไว้ในหัวข้อ Financial Analysis

2) ธุรกิจส่วนของการร่วมทุน ซึ่งจะแบ่งเป็น โรงแรม และบ้านพักตากอากาศ (บ้านพักรายเดือน) โดยทางเจ้าของโครงการจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนของการสร้างสาธารณูปโภค สิ่งปลูกสร้างและการบำรุงรักษาทั้งหมดแต่จะหาผู้ชำนาญทางด้านธุรกิจนั้น ๆ มาดำเนินการบริหาร ส่วนของการบริการและดำเนินธุรกิจแทน

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF BANGKAJAO PRAPADAENG SAMUTPRAKARN DEVELOPMENT PROJECT
Author	Mr Phakthana Preedawiphat
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Witawat Rungruangphon
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

Thanapat Property Development PLC, a subsidiary of Lao PengNguan Co., Ltd, aims to purchase and develop a piece of land close to Thai Asset Management Corporation (TAMC). The land that we want to study is in Bang Kachao, SamutPrakan. The size of the land is 44-6-40 rai. The executives intend to propose long-term development plan and develop the project stage by stage due to the large size of the land and discourage social surrounding. Thus, we would not prefer any high-risk investment because the expected return will be adequate for working capital within the project, expenses, and bank interest fee for each piece of land. The rest of the land which is not used in this project will be preserved as land bank waiting for overall economic growth and supportive social surrounding in Bang Kachao area.

Several studies have been conducted with purpose of developing this land piece. However, no practical sample has been identified because it is the diagonal green area (the land for rural conservation and agricultural) which is similar to many other area in Thailand. Moreover, this land is surrounded by the prosperity of urban area of Bangkok and SamutPakan which characterizes its steep uniqueness.

After conducting several domestic and international studies. The landlord proposed the idea of mix-used development for that land piece. By doing so, they would incorporate property project, hotel, market, spa, and food center

businesses into one project. The investment plan will be broken down into two segments. The first segment is rental business which includes food center, market and spa. The project owner will provide the access to public utility and build constructions. Then, the tenants could do interior decoration by themselves. The characteristics of tenancy agreement will be listed under financial analysis heading. The second segment is joint venture which includes hostel and weekend house (monthly house). The project owner will be responsible for constructing public utility and buildings and will also take care of maintenance for the whole project. Nonetheless, the project owner will hire experts in each business to run the business for him.

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระ เรื่อง การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการบางกระเจ้าสำเร็จ
ลุล่วงได้ด้วยความกรุณาและความช่วยเหลืออย่างสูงยิ่งจาก รองศาสตราจารย์วิวัฒน์ รุ่งเรืองผล
กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช
ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำและตรวจสอบแก้ไข
ข้อบกพร่องทุกขั้นตอนของการจัดทำรายงานวิเคราะห์ความเป็นไปได้นี้ ข้าพเจ้าผู้จัดทำโครงการ
ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คุณกฤตพล คงตระกูลชัย (คุณโต่ง) , คุณแดนเนียล ผู้ประกอบการและ
บุคคลอื่นๆ ที่ให้สัมภาษณ์และให้คำแนะนำเกี่ยวกับโครงการนี้

ขอขอบพระคุณ บิดา มารดา เพื่อนนักเรียน ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่านที่ไม่ได้กล่าว
นามไว้ ณ ที่นี้ ที่ได้ให้กำลังใจและมีส่วนช่วยเหลือให้โครงการฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

ท้ายที่สุด คณะผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการฉบับนี้จะเป็นประโยชน์กับผู้สนใจไม่มาก
ก็น้อย

นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต

สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญ	(6)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 การวิเคราะห์ที่ตั้ง (Site Analysis)	
1.1 พื้นที่ศึกษา	1
1.2 ขนาดเนื้อที่ที่ดินและลักษณะรูปร่างที่ดิน	1
1.3 ขอบเขตที่ดินที่ทำการศึกษา	2
1.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน	4
1.5 สาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นที่สีเขียวและสถานที่พักอาศัย	5
1.6 สภาพเข้าออก	5
1.7 การเชื่อมโยงกับบริเวณโดยรอบ	7
1.8 อุปสรรคของที่ตั้ง	7
1.9 โอกาสของที่ตั้ง	7
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ความหมายของโรงแรม	8

	(7)
2.2 ศึกษาจากตัวอย่างโครงการที่ผ่านมา	14
2.2.1 Smoke House เขาใหญ่	14
2.2.2 สวนสามพราน, นครปฐม	15
2.2.3 ชิวาชมรมและเรนโบว์โรคยา	17
2.2.4 Onomichi U2	19
บทที่ 3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ	
3.1 กฎหมายผังเมือง	25
3.2 สรุปข้อมูลทางกฎหมาย	26
บทที่ 4 การริเริ่มความคิดและกลั่นกรองความคิด	
4.1 ปัจจัยในการเลือกการใช้ประโยชน์ของที่ดิน มีดังนี้	26
4.2 สรุปการคัดเลือกการใช้ประโยชน์	26
4.3 การวิเคราะห์การวางผังเบื้องต้น (Pre-Feasibility)	29
4.4 การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น (Pre-Feasibility)	31
บทที่ 5 การวิเคราะห์ด้านการตลาด	
5.1 การวิเคราะห์ด้านมหภาค	37
5.1.1 แนวโน้มเศรษฐกิจปี 2558	40
5.2 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาด	42
5.2.1 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของร้านอาหาร	42
5.2.1.1 จำนวนผู้อยู่อาศัยบริเวณกลุ่มเป้าหมาย	42
5.2.1.2 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน	43
5.2.1.3 จำนวนหมู่บ้านและคอนโดมิเนียมบริเวณใกล้เคียง	51

5.2.1.4	จำนวนอาคารสำนักงานบริเวณใกล้เคียง	55
5.2.1.5	การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้านอุปสงค์ของร้านค้า	58
5.2.2	การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของโรงแรม	59
5.2.2.1	จำนวนนักท่องเที่ยวและค่าใช้จ่ายแก่นักท่องเที่ยว และนักทัศนาจร	59
5.2.2.2	ค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวแยกชาวไทยและชาวต่างชาติ	61
5.2.2.3	อัตราการเข้าพักของนักท่องเที่ยว	62
5.2.2.4	วิเคราะห์การใช้บริการของกลุ่มเป้าหมาย	65
5.2.3	การวิเคราะห์ด้านอุปทานในพื้นที่	66
5.2.3.1	คู่แข่งทางตรง	66
5.2.3.1.1	คู่แข่งทางตรงร้านอาหาร	67
5.2.3.1.2	คู่แข่งทางตรงธุรกิจโรงแรม	69
5.2.3.2	คู่แข่งทางอ้อม	72
5.2.3.3	ปัจจัยเชิงบวก	74
5.3	สรุปการคัดเลือกการใช้ประโยชน์	76
5.3.1	การกำหนดตำแหน่งและส่วนผสมทางการตลาด	76
5.3.2	SWOT Analysis	77
5.3.3	แนวโน้มในอนาคต	79

บทที่ 6 รูปแบบโครงการ

6.1	ลักษณะโครงการและแนวความคิด	83
6.2	ผังโครงการเบื้องต้น	86
6.3	รูปจำลองรูปแบบโครงการ (Perspective)	89
6.4	การตั้งราคาของกลุ่มลูกค้าโรงแรมและราคาเช่ารายเดือนของสวนอาหาร	91
6.5	ช่องทางการประชาสัมพันธ์	92
6.6	การส่งเสริมการตลาด	95
6.7	บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ	97

บทที่ 7 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

7.1 การตั้งสมมติฐานของโครงการ	98
7.1.1 สมมติฐานด้านต้นทุนในการพัฒนาโครงการ	98
7.1.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล	100
7.1.3 ดอกเบี้ยสถาบันการเงิน	100
7.1.4 ค่าใช้จ่ายในส่วนต่าง ๆ	101
7.1.5 ค่าใช้จ่ายในการบริการ	101
7.1.6 สมมติฐานรายรับของโครงการ	102
7.2 วิเคราะห์กระแสเงินสดรายรับและรายจ่าย	104
7.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ	107
7.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value)	107
7.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate Of Return: IRR)	107
7.3.3 จุดคุ้มทุน (Breakeven Point)	107
7.3.4 ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period)	107
7.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis)	108

บทที่ 8 การวางแผนก่อสร้างโครงการ (Construction Management)

8.1 การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการ	109
8.2 รายการส่งมอบและรายการโครงสร้างงาน (Work Breakdown Structure)	109
8.3 จัดองค์กรและการทำงาน	110
8.4 กำหนดระบบงานเอกสาร	111
8.5 ตารางเวลา	113
8.6 วิเคราะห์ความเสี่ยง	114

ภาคผนวก

ประวัติผู้เขียน

136



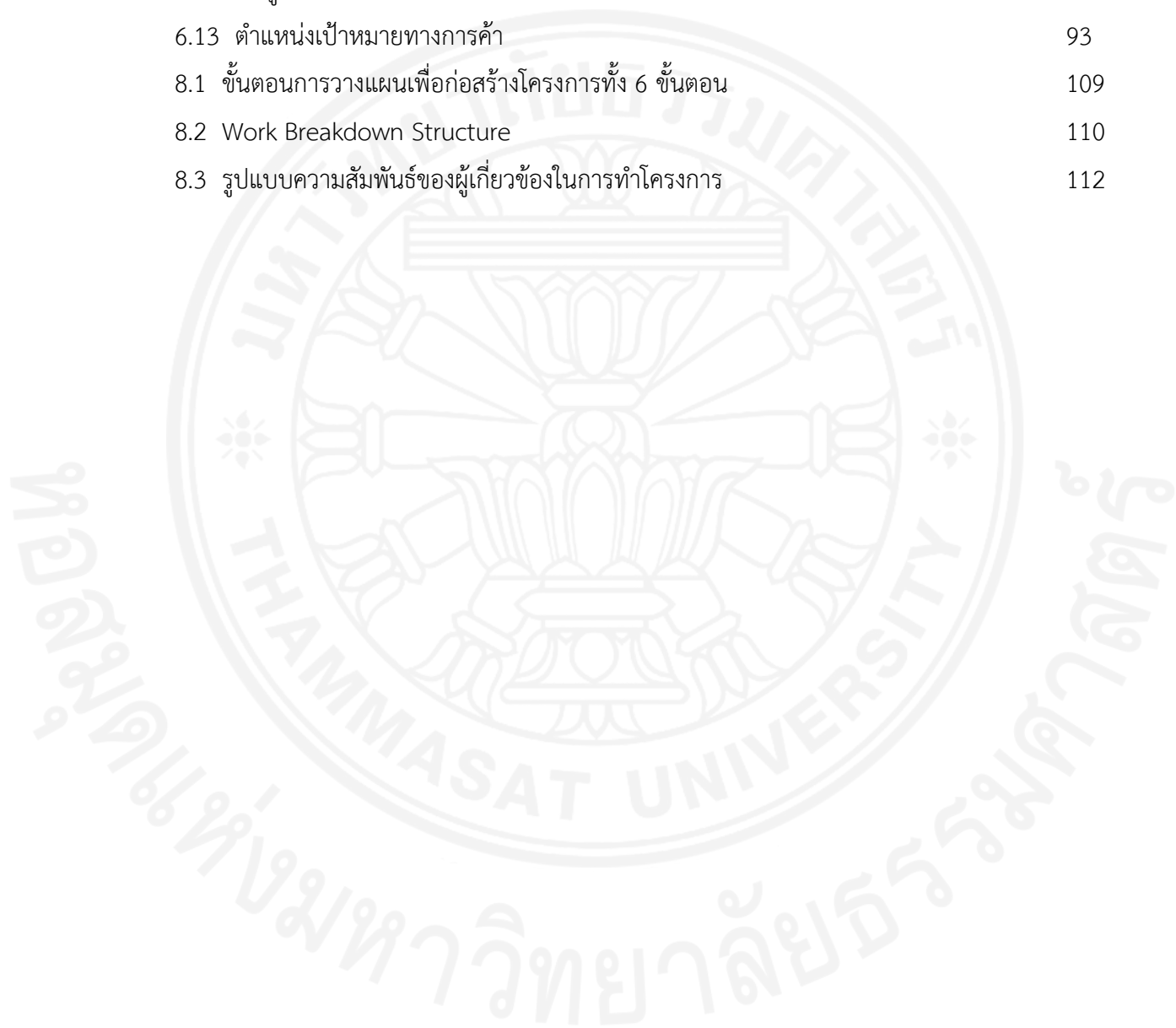
สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 ตารางการกลั่นกรองความคิดเบื้องต้น	26
4.2 ตารางการวางผังเบื้องต้น	29
4.3 ตารางการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการต่างๆ	30
4.4 ตารางราคาต้นทุนที่ดิน	31
4.5 ตารางพื้นที่ และค่าก่อสร้าง	31
4.6 ตารางอัตราส่วนการกู้	31
4.7 ตารางการตั้งราคาเช่า	31
4.8 ตารางการตั้งราคาเช่า2	32
4.9 ตารางราคาดอกเบี้ยต่อปี	34
4.10 ตารางการคิดค่าเช่าต่อตารางเมตร	34
5.1 ตารางแสดงจำนวนประชากรแยกตามอำเภอ	42
5.2 ตารางสัดส่วนการใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามประเภทของ ค่าใช้จ่าย	45
5.3 ตารางรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามภาคและจังหวัด พ.ศ. 2539 - 2556	48
5.5 ตารางรายชื่อคอนโดมิเนียมบริเวณรอบโครงการ	54
5.6 ตารางรายชื่อคอนโดมิเนียมบริเวณรอบโครงการ	56
5.7 ตารางจำนวนและประเภทนักท่องเที่ยวจังหวัดสมุทรปราการ	59
5.8 ตารางแสดงการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนของผู้เยี่ยมเยือน จำแนกตามหมวดค่าใช้จ่ายต่างๆ	61
5.9 ตารางอัตราว่างห้องพักภายในจังหวัดสมุทรปราการ	62
5.10 ตารางรางวัลคู่แข่งทางอ้อม	73
5.11 ตารางร้านอาหารที่เป็นกลุ่มลูกค้าในการชักชวนมาเช่าโครงการ*ที่มา	81
6.1 ตารางเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยโรงแรม4-5 ดาวริมแม่น้ำเจ้าพระยา	92
7.1 ตารางวิเคราะห์ความอ่อนไหว	108
8.1 ตารางการแผนการก่อสร้างโครงการ	115
8.2 ตารางการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของโครงการ	117

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 รูปผังสีที่ดินจังหวัดสมุทรปราการ	1
1.2 รั้ววัดไฉนด	2
1.3 รั้ววัดจริง (ภาพจาก google map)	3
1.4 แผนที่โดยรอบและบรรยากาศ	4
1.5 การเดินทาง (ภาพจาก google map)	5
1.6 การเดินทางด้วยเรือ	6
2.1 รูปที่ดิน บริษัทบ้านรมควัน	14
2.2 บริเวณสวนสามพราน	15
2.3 ซิวาธรรมรีสอร์ท	17
2.4 เรนโบว์โรคยา	17
2.5 โรงแรม Onimichi U2	19
2.6 – 2.7 โรงแรม Hotel Cycle	19
2.8 บริเวณเมืองโอนิมิจิจังหวัดฮิโรชิม่า	20
3.1 เขตผังสีจังหวัดสมุทรปราการ	21
5.1 – 5.8 ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 4 ปี 2557 และแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2558	37
5.9 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน “พื้นที่ตอนพิเศษ”	43
5.10 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน “ภาคกลาง”	44
5.11 รายได้ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนและจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือน	46
5.12 เฉลี่ยค่าใช้จ่ายอาหารและยาสูบจังหวัดสมุทรปราการ	51
5.14 จำนวนหมู่บ้านจัดสรรรอบบริเวณโครงการ	53
5.15 จำนวนอาคารสำนักงานรอบบริเวณโครงการ	55
5.16 คู่แข่งทางตรงร้านอาหาร	66
5.17 รูปโรงแรม Bangkok Treehouse	70
5.18 รูปการตั้งราคาช่วงต่างๆของโรงแรม Bangkok Treehouse	71
5.17 รูปคู่แข่งทางอ้อม	72
5.18 รูปภาพแผนที่ท่องเที่ยวบางกระเจ้า	74
6.1 – 6.3 Bamboo Courtyard Teahouse	83

6.4	ผังโครงการรวม	86
6.5	ผังโรงแรม	87
6.6	ผังสวนอาหาร	88
6.7-6.12	รูปจำลองโครงการ	91
6.13	ตำแหน่งเป้าหมายทางการค้า	93
8.1	ขั้นตอนการวางแผนเพื่อก่อสร้างโครงการทั้ง 6 ชั้นตอน	109
8.2	Work Breakdown Structure	110
8.3	รูปแบบความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในการทำโครงการ	112



วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

เนื่องจากการทางนโยบาย, บทสรุปของผู้บริหาร และความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูงในการพัฒนาทุกๆโครงการพร้อมกันนั้น ทางเจ้าของที่ดิน จึงเลือกที่จะเลือกศึกษาในเชิงลึกของแผนการทำงานเบื้องต้น หรือ Phase แรก โครงการเบื้องต้นที่ทำการเลือกนั้น จะเป็นโครงการธุรกิจสวนอาหาร โดยเหตุผลและการตัดสินใจนั้น จะระบุไว้ในหัวข้อ Idea Inception โดยวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและเป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยของบริษัทธนาพัฒนาพีร็อพเพอร์ตี้

ทางคณะกรรมการต้องการอัตราผลตอบแทนภายใน อย่างต่ำ 8% หรือคืนทุนภายในระยะเวลาประมาณ 10 ปี

ความเสี่ยงที่รับได้นั้น การก่อสร้าง ปลูกสร้างสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ในหลายกิจการ รวมทั้งสามารถรื้อถอนเพื่อนำไปใช้ที่อื่นได้ หรือเมื่อต้องการขาย สามารถนำไปขายได้ในมูลค่าที่มีค่าเสื่อมต่ำที่สุด และปัจจัยเงินทุน ต้องการที่จะใช้เงินทุนส่วนตัวเริ่มต้นต่ำที่สุด และใช้แหล่งเงินทุนภายนอกให้สูงที่สุด เช่น สินเชื่อจากธนาคาร หรือการหานักลงทุนในลักษณะการร่วมทุน หรือเงินกู้ เป็นต้น

ระยะเวลาการหาลูกค้าในการปล่อยเช่าภายใน 1 ปี และสัญญาปล่อยเช่าจะเริ่มต้นขึ้นต่ำ 10 ปี จนถึง 30 ปี หรือจะเป็นในลักษณะการเปิดบริษัทใหม่ขึ้นมาเพื่อร่วมทุนกับหุ้นส่วนที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจนั้นๆ

ประโยชน์ที่ได้รับ

การทำวิจัยครั้งนี้ ข้าพเจ้าคาดหวังว่าจะเป็นตัวอย่างการวิจัยที่น่าสนใจ และเป็นประโยชน์ต่อมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ นิสิตนักศึกษา รวมทั้งผู้ต้องการแสวงหาความรู้ เกี่ยวกับการพัฒนาในพื้นที่สีเขียวแนวทแยง(ก.3-1) และพื้นที่ดินที่มีลักษณะแบบนี้ ซึ่งแนวทางการคิดอาจจะหาตัวอย่างที่ ประสบความสำเร็จได้น้อยภายในประเทศไทย แต่ข้าพเจ้าเชื่อว่าภายในอนาคตการพัฒนาพื้นที่ในลักษณะนี้ จะเป็นที่นิยมมากขึ้น อีกทั้งข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การวิจัยครั้งนี้จะสามารถเป็นตัวเลือกที่สามารถนำไปโน้มน้าวคณะกรรมการ และผู้บริหารภายในบริษัท เพื่อที่จะสามารถใช้ในการศึกษานี้ ประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง ไม่มากก็น้อย

บทที่ 1 การวิเคราะห์ที่ตั้ง (Site Analysis)

พื้นที่การศึกษาตั้งอยู่ที่วัดกองแก้วถ.เพชรหิรัญต.บางกระเจ้าอ.พระประแดงจ.สมุทรปราการเป็นที่ดินประเภทที่ดินเปล่า

1.1 พื้นที่ศึกษา

ตั้งอยู่ติดกับวัดบางกะเจ้านอก การใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมือง สมุทรปราการ กำหนดเป็นเขตพื้นที่สีเขียวทะเลแยง (ก. ๓-๑)ที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม

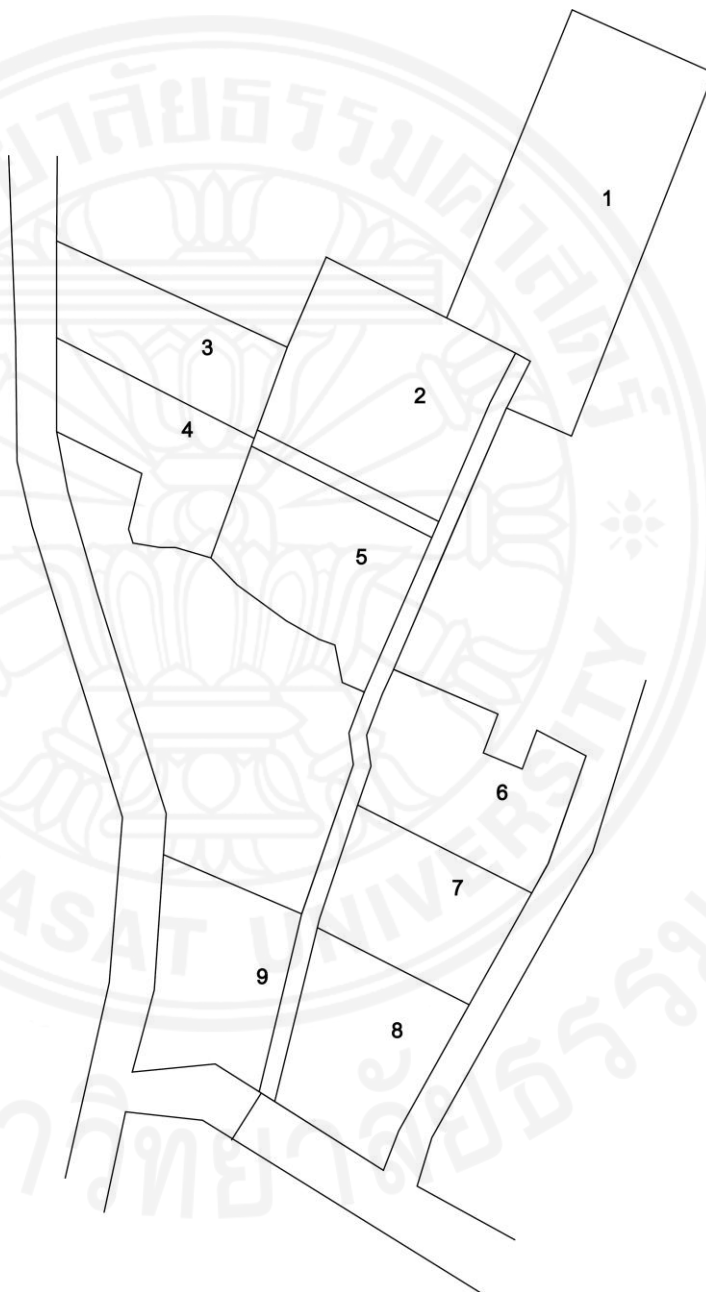


ภาพที่ 1.1

รูปผังสีที่ดิน จังหวัดสมุทรปราการ

1.2 ขนาดเนื้อที่ที่ดินและลักษณะรูปร่างที่ดิน

ที่ดินจำนวน 9 แปลง เนื้อที่ดินรวม 46-6-40ไร่ ที่ดินเป็นรูปตัวเอส(S)



ภาพที่ 1.2 รั้ววัดโฉนด

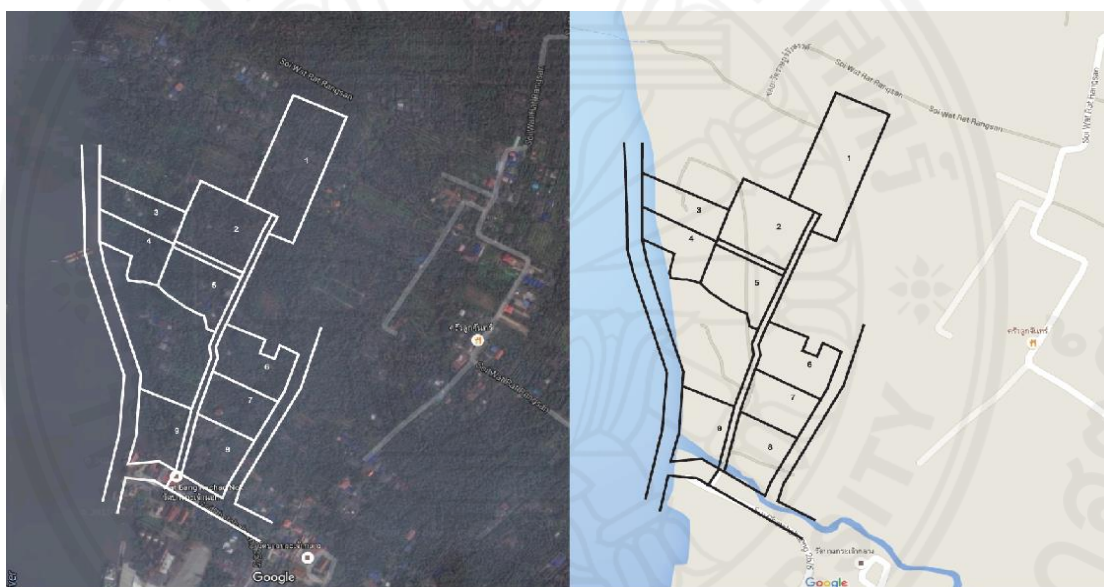
1.3. ขอบเขตที่ดินที่ทำการศึกษา

ทิศเหนือ : ติดซอยวัดราษฎร์รังสรรค์(ถนนรอง) 6 เมตร

ทิศตะวันออก : ติดที่ดินรกร้าง

ทิศตะวันตก : ติดกับแม่น้ำเจ้าพระยา ทั้ง 3 แปลง

ทิศใต้ : ติดกับวัดบางกะเจ้านอก ทางเข้าที่ดินสะพานกว้าง 3 เมตร



ภาพที่ 1.3 รังวัดจริง (ภาพจาก google map)

1.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน



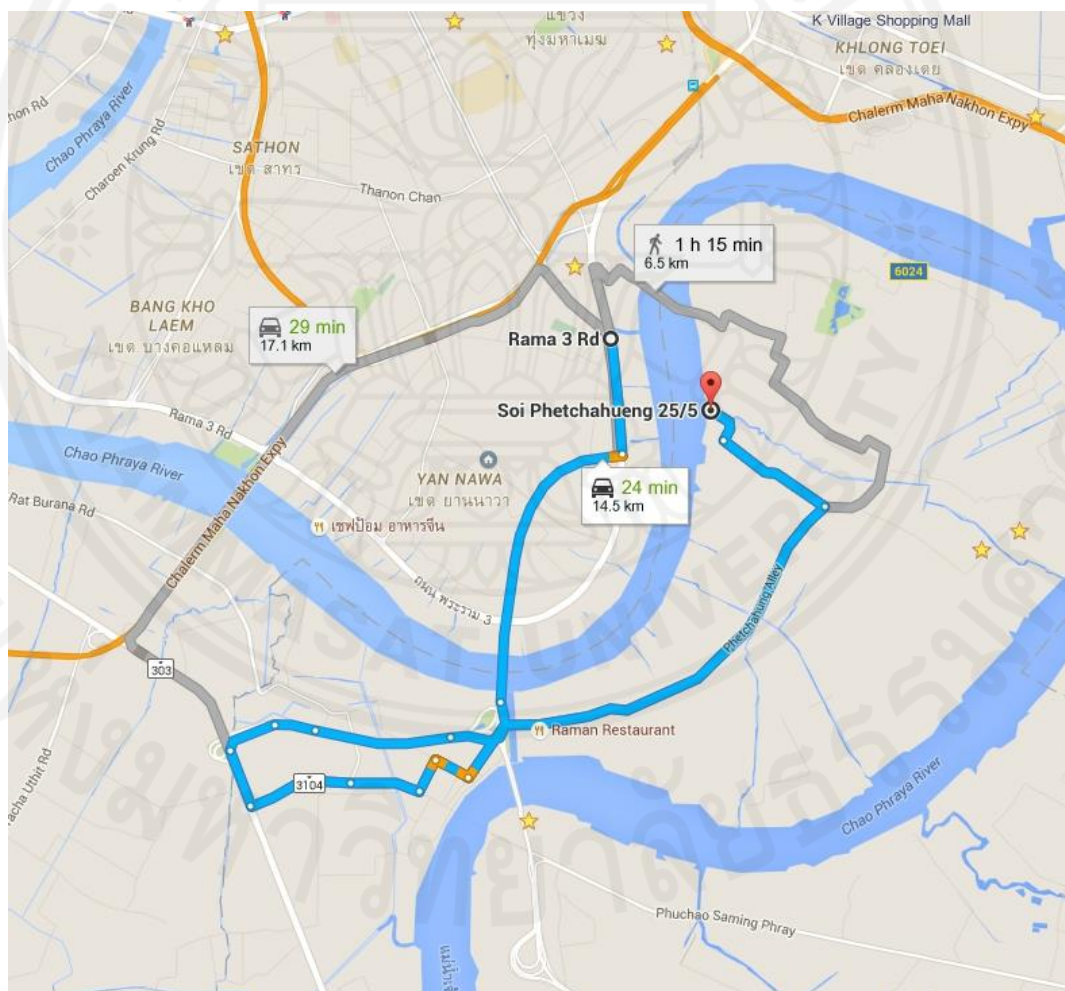
ภาพที่ 1.4 แผนที่โดยรอบและบรรยากาศ
(ภาพจาก google map และถ่ายจากสถานที่จริง)

ปัจจุบันที่ดิน มีสภาพเป็นป่าชื้น และมีถนนกว้าง 1 เมตรเชื่อมระหว่างกลางเพื่อทะลุเข้าไปยังแปลงต่างๆ ข้างหน้า ที่ดินฝั่งใต้ นั้นเป็นทางเข้า ซึ่งเชื่อมติดอยู่กับวัดบางกระเจ้านอก เป็นสะพานข้ามแม่น้ำกว้างขนาด 3 เมตร และ ฝั่งตะวันตกเฉียงใต้ ติดกับแม่น้ำเจ้าพระยาฝั่งทิศตะวันออก ติดกับ ป่ากร้าง และมีชาวบ้านอาศัยอยู่ประมาณ 2-3 หลัง ฝั่งทิศเหนือ ติดกับซอย วัดราษฎร์รังสรรค์ ฝั่งตะวันตกเฉียงเหนือ ติดกับแม่น้ำเจ้าพระยา ที่ดินทั้งหมด เป็นสิทธิ์ของเจ้าของคนเดียว โดยปราศจากภาระผูกพัน หรือ สิทธิการเช่า

1.5 สาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นที่สีเขียวและสถานที่พักผ่อน

สถานที่ตั้งอยู่ติดกับวัดบางกระเจ้านอก ซึ่งเป็นลานกว้างและมีที่จอดรถจำนวนถึง 20-30 คัน ซึ่งเป็นเหมือนศูนย์รวมชุมชน ของชาวบ้านรอบ ๆ นอกจากนี้ ยังมีท่าเรือบางกระเจ้านอก โกดังเก็บสินค้าจตุรถจักรยานยนต์รับจ้างส่วนพื้นที่สีเขียวโดยรอบ เป็นรูปแบบของพื้นที่ที่ยังไม่มีการพัฒนา รกร้าง ยังขาดสวนสาธารณะใกล้เคียง

1.6 สภาพเข้าออก



ภาพ 1.5 การเดินทาง (ภาพจาก google map)

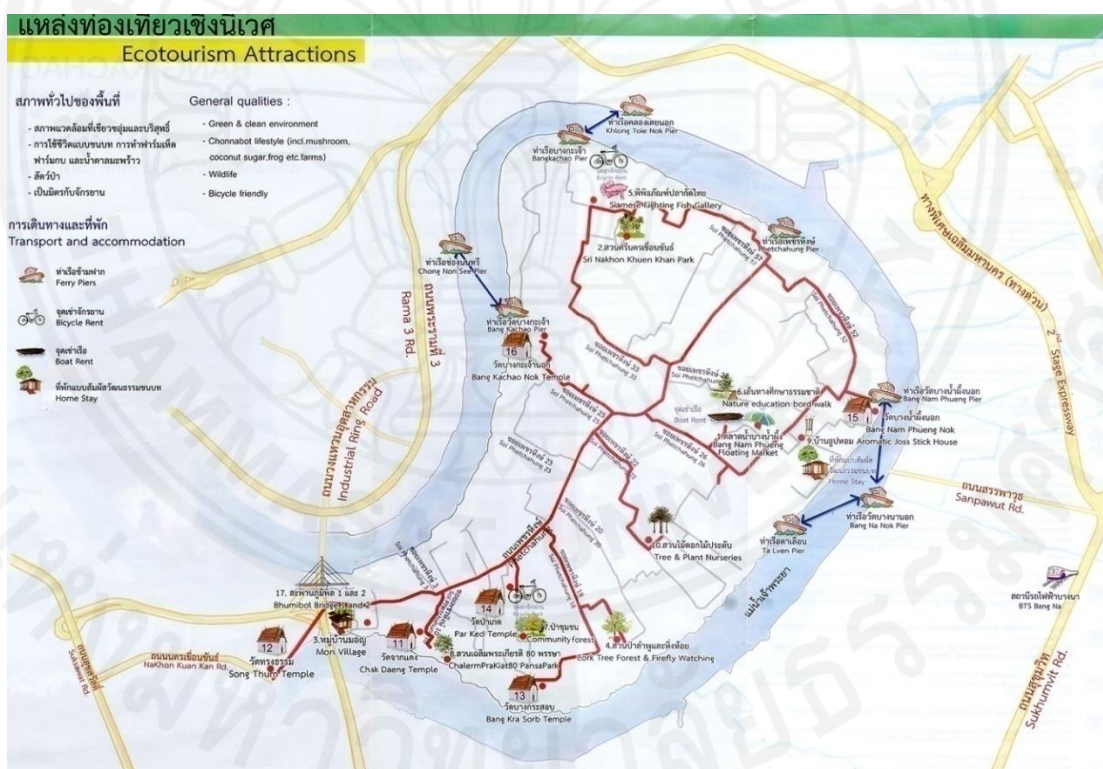
วิธีการเข้าโครงการแบ่งออกได้เป็น 2 วิธี คือ

1.6.1 รถยนต์

ถนนเข้าของโครงการสามารถ เข้าได้ 2ทางคือ มากจากทางถนนเพชรหึงษ์(ถนน 4 เลน สองฝั่ง)และเข้ามาในซอยเพชรหึงษ์25 ซึ่งติดกับด้านหน้าของโครงการ และทางด้านหลังของโครงการ สามารถเข้าได้ที่ ซอยวัดราษฎร์รังสรรค์ (ถนน 2เลน) ถึงแม่ทางซอยวัดราษฎร์รังสรรค์จะมีความลึกมากกว่า แต่จะสามารถเชื่อมต่อกับโครงการได้โดยตรงมากกว่าอีกทางเนื่องจากต้องขับผ่านวัดบางกะเจ้านอก

1.6.2) เรือ

สามารถเข้า-ออก ผ่านทางท่าน้ำบางกะเจ้านอก ซึ่งห่างจากโครงการเพียง 30 เมตร หรือ ท่าเรือบางกะจ้าว ซึ่งห่างจากโครงการ 1.62 กิโลเมตร



ภาพที่ 1.6 การเดินทางด้วยเรือ¹

¹

ภาพจาก: http://www.paiduaykan.com/travel/wp-content/uploads/2015/01/bangkajao003_1200.jpg

1.7 การเชื่อมโยงกับบริเวณโดยรอบ

บางพระเจ้าเป็นพื้นที่ที่มีขอบเขตติดกับหลายๆ ส่วนทางฝั่งกรุงเทพมหานคร เช่น เขตยานนาวา คลองเตย และบางนา การเชื่อมโยงทางรถยนต์ปัจจุบันสามารถผ่านทางเข้า-ออกได้ทางเดียวคือ จากถนนสะพานภูมิพล สมุทรปราการ สำหรับการเดินทางสาธารณะ มีรถเมล์ และเชื่อมต่อด้วยเรือจากท่าเรือหลักอยู่ 3 ท่า คือ ท่าเรือบางกะเจ้านอก ท่าเรือบางกะเจ้า และท่าเรือวัดบางน้ำผึ้งนอก

1.8 อุปสรรคของที่ตั้ง

บางพระเจ้าเป็นพื้นที่ที่มีการจราจรเบาบาง แต่ทางเข้า-ออกนั้น สามารถเข้าออกได้เพียงจุดเดียวเท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อจราจรในช่วงบางเวลา เช่น วันเสาร์-อาทิตย์ หรือวันหยุดนักขัตฤกษ์ จากการที่นักท่องเที่ยวเดินทางด้วยรถยนต์พร้อมๆกัน

นอกจากนี้ในพื้นที่ยังมีสิ่งปลูกสร้างที่เบาบาง และพื้นที่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นป่าและพื้นที่สีเขียว จึงทำให้ชาวบ้านและชุมชนยังคงอนุรักษ์วัฒนธรรมและความเชื่อแบบดั้งเดิมอยู่

1.9 โอกาสของที่ตั้ง

เนื่องจากที่ตั่งนั้นมีหน้ากว้างที่ติดแม่น้ำเจ้าพระยาอยู่มาก อีกทั้งด้วยที่ดินยังคงเป็นป่าไม้ขึ้นแบบดั้งเดิม ส่งผลให้อากาศและสภาพแวดล้อมมีความอุดมสมบูรณ์ สะอาดและบริสุทธิ์มารวมถึงตำแหน่งของท่าเรือสาธารณะหลัก (ท่าเรือบางกระเจ้านอก) อยู่ใกล้กับโครงการเพียง 30 เมตร

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความหมายของโรงแรม

องค์การการท่องเที่ยวโลก หรือ WTO ได้นิยามคำเกี่ยวกับการท่องเที่ยวบางคำไว้ เช่น

2.1.1 การท่องเที่ยวภายในประเทศ (Internal Tourism)

คือ การเดินทางของคนไทยและชาวต่างประเทศ (ที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยแล้ว) จากจังหวัดหนึ่งไปยังอีกจังหวัดหนึ่ง หรือจากจังหวัดที่เป็นถิ่นพำนักถาวรไปยังจังหวัดอื่นชั่วคราวโดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไปแต่ต้องไม่ใช่การไปทำงานประจำเพื่อการศึกษาและไม่เป็นนักท่องเที่ยวที่มีภูมิลำเนาหรือทำงานประจำหรือศึกษาอยู่ที่จังหวัดที่เดินทางไป

2.1.2 ผู้เยี่ยมเยือน (Visitor)

คือ บุคคลที่เดินทางจากสถานที่ถิ่นพำนักถาวรของตนเองไปยังสถานที่อื่นเป็นการชั่วคราว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพักผ่อน เยี่ยมญาติมิตร ศึกษาหาความรู้ การกีฬา การศาสนา ติดต่อธุรกิจ การประชุมการรักษาสุขภาพ หรือเพื่อประกอบภารกิจใด ๆ โดยมีได้รับค่าจ้างในการระหว่างการเดินทางดังกล่าว ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ผู้เยี่ยมเยือนที่ค้างคืนกับผู้เยี่ยมเยือนที่ไม่ค้างคืน

2.1.3 ผู้เยี่ยมเยือนเยือนประเภทที่มีการค้างคืนอย่างน้อย 1 คืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้น หรือ เรียกว่า “นักท่องเที่ยว (Tourist)”

2.2 ผู้เยี่ยมเยือนเยือนประเภทที่ไม่มีการค้างคืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้นหรือเรียกว่า “นักท่องเที่ยว (Excursionist or same day visitor)”

2.1.4 ประเภทของสถานพักแรม หมายถึงสถานที่ที่นักท่องเที่ยวใช้พักระหว่างเดินทางจำแนกตามลักษณะการใช้บริการ

2.1.5 โรงแรม คือ ที่พักแรมที่สร้างขึ้นเฉพาะและแบ่งเป็นห้องพัก มีสิ่งอำนวยความสะดวกแก่นักเดินทาง และเก็บค่าเช่าเป็นรายห้อง

2.1.6 เกสต์เฮาส์ คือ บ้านที่ดัดแปลงหรือสร้างขึ้นและแบ่งห้องเป็นที่พักแรม โดยเก็บค่าเช่า

2.1.7 บังกาโล คือ ที่พักแรมที่กลุ่มบุคคลหรือสถาบันจัดไว้ให้นักท่องเที่ยว โดยเก็บค่าเช่า

2.1.8 รีสอร์ทคือ ที่พักที่มีลักษณะห้องพักเป็นหลัก มีบริเวณแวดล้อมด้วยธรรมชาติ

2.1.9 บ้านรับรอง คือ ที่พักหน่วยราชการ บริษัท หรือเอกชนจัดไว้เพื่อใช้รับรองหรือพักผ่อน โดยไม่เก็บค่าเช่า เช่น

2.1.10 บ้านรับรองของหน่วยราชการ หมายถึงที่พักที่หน่วยราชการจัดสร้างไว้ในจังหวัดต่างๆเพื่อใช้รับรองแขกของทางราชการหรือผู้เกี่ยวข้องเข้าพัก สถานที่พักในลักษณะนี้มักจะไม่ต้องเสียค่าเช่า

2.1.11 บ้านรับรองของบริษัทเอกชน หมายถึงที่พักที่บริษัทเอกชนได้จัดสร้างไว้ในจังหวัดต่าง ๆ เพื่อรับรองหรือให้พนักงานของบริษัทที่เดินทางไปจังหวัดนั้นๆ ได้ใช้เป็นสวัสดิการของบริษัท

2.1.12 บ้านญาติหรือบ้านเพื่อน คือบ้านญาติมิตรของนักท่องเที่ยวที่จัดให้เป็นที่พักแรม โดยไม่เก็บค่าเช่า

2.1.13 โมเต็ล คือ ที่พักที่สร้างขึ้นเฉพาะ โดยเก็บค่าเช่า มีห้องพักแต่ละห้อง หรือมีห้องพักส่วนหนึ่งที่มีลักษณะและการใช้สอยเช่นเดียวกับโรงแรมแต่เนื่องจากลักษณะการใช้ห้องพักประเภทนี้ในประเทศไทยส่วนใหญ่ไม่ใช่เพื่อการท่องเที่ยว ดังนั้นในการรวบรวมข้อมูลสถานพักแรมจึงไม่นับรวมห้องพักประเภทนี้ รวมอยู่ในห้องพักสำหรับนักท่องเที่ยว

2.1.14 ที่พักของหน่วยราชการ ณ แหล่งท่องเที่ยว หมายถึงที่พักของหน่วยราชการต่างๆ ที่ตั้งอยู่ ณ สถานที่ทำการของหน่วยราชการซึ่งอยู่ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวนั้น เพื่อไว้บริการนักท่องเที่ยวได้เข้าพัก โดยการจะเข้าพักแต่ละครั้งจะต้องติดต่อกับหน่วยงานเจ้าของสังกัดก่อน เช่น ที่พักของอุทยานแห่งชาติกรมป่าไม้ และเขื่อนต่างๆ ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตและของกรมชลประทาน เป็นต้น

2.1.15 วัด หมายถึงสถานที่ประกอบกิจกรรมทางศาสนา ซึ่งได้จัดบริเวณส่วนหนึ่งให้เป็นที่พักสำหรับผู้เดินทาง และบริการโดยไม่คิดค่าเช่า นอกจากผู้เข้าพักจะทำบุญถวายวัดตามกำลังศรัทธา

2.1.16 หอพักเยาวชน หมายถึงที่พักที่กลุ่มบุคคลจัดไว้เพื่อสมาชิกของกลุ่มมาใช้บริการ โดยเสียค่าเช่าในอัตราประหยัด และเปิดให้บุคคลภายนอกมาใช้บริการได้ เช่น YMCA เป็นต้น ประเภทของพาหนะที่ใช้ในการเดินทาง

2.1.17 เครื่องบิน หมายถึง การขนส่งผู้โดยสารทางอากาศ

2.1.18 รถไฟ หมายถึง การขนส่งผู้โดยสารทางบก

2.1.19 รถโดยสารประจำทาง คือ รถที่ใช้ขนส่งผู้โดยสารตามเส้นทางที่กำหนดคิดค่าบริการเป็นรายบุคคล และมีที่นั่งเกินกว่า 7 คนขึ้นไป ทั้งที่มีเครื่องปรับอากาศและไม่มีเครื่องปรับอากาศ

2.1.20 รถบริการนำเที่ยว คือ รถที่ใช้บริการท่องเที่ยว ซึ่งจัดกำหนดการไว้ล่วงหน้ามีการเก็บค่าบริการเป็นรายบุคคลในลักษณะเหมาจ่าย และมีที่นั่งเกินกว่า 7 คนขึ้นไป

2.1.21 รถยนต์ส่วนบุคคล คือรถยนต์ส่วนตัวของนักเดินทาง หรือรถยนต์ของหน่วยราชการ หรือเอกชน ที่นักเดินทางใช้โดยไม่มีอัตราค่าบริการ มีขนาดและลักษณะใดก็ได้พาหนะอื่น ๆ ที่ใช้ในการเดินทางทางน้ำและทางทะเล หมายถึงพาหนะที่นักท่องเที่ยวใช้ในการข้ามฟากไปยังแหล่งท่องเที่ยวอีกแหล่งหนึ่งที่อยู่นอกพื้นดิน ได้แก่ เรือนำเที่ยว เรือสำราญ เรือเช่าโดยสารทางน้ำ เรือโดยสารตามชายฝั่งทะเลและข้ามมหาสมุทรแบบมีตารางและไม่ตารางเวลา เช่น เรือเฟอร์รี่ เรือเหมาลำ เป็นต้น

หมวดค่าใช้จ่าย จำแนกเป็นหมวดค่าใช้จ่ายหลัก 7 หมวดดังต่อไปนี้

2.1.22 ค่าที่พัก เช่น ค่าใช้จ่ายที่จ่ายเป็นค่าเช่า/ค่าบริการ โรงแรม เกสต์เฮาส์ รีสอร์ท/บังกะโล ที่พักอุทยาน ค่าบำรุงวัด (กรณีพักรวัด) อื่นๆ

2.1.23 ค่าอาหาร/เครื่องดื่มรวมค่าอาหาร/เครื่องดื่มทุกรายการที่จ่ายภายในจังหวัดที่เดินทางท่องเที่ยว เช่น ค่าอาหารในภัตตาคาร ร้านอาหาร ร้านหาบเร่แผงลอย เป็นต้น

2.1.24 ค่าพาหนะเดินทางในพื้นที่ เช่น ค่าใช้จ่ายที่จ่ายเพื่อเป็นค่าเดินทางระหว่างท่องเที่ยวภายในจังหวัด เช่น รถไฟ ค่ารถโดยสารประทางในจังหวัด Taxi ตุ๊กตุ๊ก สามล้อ รถม้า เรือโดยสาร เรือข้ามฟาก รถเช่า เป็นต้น ซึ่งไม่รวมค่าโดยสารระหว่างจังหวัด

2.1.25 ค่าซื้อสินค้าและของที่ระลึก เช่น ค่าใช้จ่ายที่จ่ายเพื่อซื้อสินค้าทั้งสินค้าอุปโภค/บริโภค เพื่อกลับไปยังถิ่นที่อยู่ถาวรของตน แต่ต้องไม่ใช่เพื่อนำกลับไปขายต่อ เช่น สินค้าประเภทอัญมณี เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าไหม สินค้าประเภทเบรนเนม หรือเครื่องหนัง เป็นต้น

2.1.26 ค่าใช้จ่ายทางด้านความบันเทิง เช่น ค่าใช้จ่ายที่จ่ายเพื่อเข้าร่วมกิจกรรมเอง เพื่อความสำราญ/บันเทิง เช่น ค่าบริการเชิงสุขภาพ กอล์ฟ ดำน้ำ ล่องแก่ง กีฬาต่างๆ การชมการแสดงทางศิลปวัฒนธรรม/การแสดงสินค้า ค่าเช่าอุปกรณ์กีฬาบางชนิดเช่นเจ็ตสกี บานาโบ้ต เป็นต้น

2.1.27 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่นค่าทำบุญ ค่ารักษาพยาบาล ค่าฟิล์ม เป็นต้น

2.1.28 ระยะเวลาพำนักเฉลี่ย คือ จำนวนคืนพักที่นักท่องเที่ยวพักระหว่างเดินทางไปท่องเที่ยวในจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง เช่น นาย ก เดินทางจากกรุงเทพฯไปท่องเที่ยวในจังหวัดขอนแก่น 3 คืน โดยพักโรงแรม 2 คืนพักบ้านญาติ/เพื่อน 1 คืน เป็นต้น”²

การรวบรวมข้อมูลสถิติการท่องเที่ยวภายในประเทศ³

² http://www2.tat.or.th/stat/web/static_tst.php

³ http://www2.tat.or.th/stat/web/static_tst.php

รวบรวมข้อมูลด้านสถานพักแรม

ขั้นตอนที่ 1 เป็นการดำเนินการรวบรวมข้อมูลจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักแรมในสถานประกอบการทุกประเภทยกเว้นสถานประกอบการประเภทชั่วคราว (มาตุภูมิ) และห้องเช่ารายเดือน เพื่อสำรวจจำนวนผู้เข้าพักแรมรายสัญชาติ ระยะเวลาพำนักเฉลี่ย คนพักต่อห้อง จำนวนห้องพักที่ขายได้ในแต่ละเดือน ซึ่งถือว่าเป็นนักท่องเที่ยวจากต่างถิ่นเข้ามาพักในจังหวัดนี้แน่นอนในการดำเนินการรวบรวม ททท.จะขอความร่วมมือไปยังสถานประกอบการในแต่ละจังหวัด แล้วประมวลผลข้อมูลในภาพรวมตามระดับราคาโรงแรม

① อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Occupancy Rate: O.R): ร้อยละของจำนวนห้องพักที่ขายได้ในแต่ละเดือนเทียบกับจำนวนห้องพักทั้งหมด

ห้องพักที่ขายได้ คือ จำนวนห้องของสถานพักแรมที่ขายให้กับผู้เข้าพักแรมหรือมีผู้เข้าพักในแต่ละวัน

$$\text{อัตราการเข้าพักเฉลี่ยต่อเดือน} = \frac{\text{จำนวนห้องพักที่ขายได้ในเดือนนั้น} * 100}{\text{จำนวนวัน} * \text{จำนวนห้องพักทั้งหมด}}$$

สำหรับหลักการแบ่งกลุ่มโรงแรมเพื่อการท่องเที่ยวที่ททท. ได้กำหนดการแบ่งตามระดับราคาห้องพักโดยพิจารณาจากราคาประกาศขายต่ำสุด (Rack Rate) เพื่อประโยชน์ในการดำเนินการวิเคราะห์สถานการณ์และการวางแผนการตลาดเท่านั้น ซึ่งสามารถจัดกลุ่มได้ดังนี้

- กลุ่ม 1: ราคาตั้งแต่ 2,500 บาทขึ้นไป
- กลุ่ม 2: ราคาตั้งแต่ 1,500 - 2,499 บาท
- กลุ่ม 3: ราคาตั้งแต่ 1,000 - 1,499 บาท
- กลุ่ม 4: ราคาตั้งแต่ 500 - 999 บาท
- กลุ่ม 5: ราคาต่ำกว่า 500 บาท

② ระยะเวลาพำนักเฉลี่ยในสถานพักแรม (Stay): จำนวนคืนพักที่ผู้เข้าพักแรมคนหนึ่งใช้บริการในโรงแรมนั้นแต่ละครั้ง ขณะที่คืนพักเฉลี่ยแต่ละกลุ่มได้จากผลรวมของคืนพักเฉลี่ยคูณจำนวนผู้เข้าพักแรมของแต่ละโรงแรมด้วยหารด้วยจำนวนผู้เข้าพักแรมทั้งหมด

③ คนพักต่อห้อง (Person/Room: P/R) หมายถึง: จำนวนคนเฉลี่ยที่ใช้บริการห้องพักห้องใดห้องหนึ่งแต่ละครั้ง หรือห้องพักห้องหนึ่งมีคนเข้าพักเฉลี่ยกี่คน

④ จำนวนนักท่องเที่ยวที่พักในสถานพักแรมแต่ละกลุ่ม

สูตร สมการคำนวณหาจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักแรมในแต่ละกลุ่มของเดือนนั้น คือ

$$\text{จำนวนนักท่องเที่ยว} = \frac{\{\text{จำนวนห้องพัก} * \text{OR} * \text{คนพักต่อห้อง} * \text{จำนวนวันในเดือนนั้น}\}}{(\text{วันพักเฉลี่ยต่อคน} * 100)}$$

ขั้นตอนที่ 2 เป็นการประมาณจำนวนนักท่องเที่ยว ตามประเภทพาหนะเดินทาง การประมวลผลจำนวนนักท่องเที่ยว ตามที่พักประเภทอื่นๆ อันได้แก่บ้านญาติ/เพื่อน บ้านพักรับรอง ที่พักในอุทยาน ที่พักอื่นๆนั้น เนื่องจากเราไม่สามารถสำรวจข้อมูลแต่ละแหล่งได้ทั้งหมด จึงต้องหาสัดส่วนการพักแรมตามที่พักแต่ละประเภทเทียบกับการพักแรมในสถานพักแรมสำหรับนักท่องเที่ยว โดยใช้การสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว ณ จุดพักแรม จุดท่องเที่ยวและ จุดเดินทางออก(รถไฟ เครื่องบิน บขส. ท่าเรือ) เพื่อทราบสัดส่วนการเดินทางและการพักแรมของนักท่องเที่ยวทั้งหมดเทียบกับสัดส่วน ณ จุดพักแรม พร้อมทั้งเพื่อทราบพฤติกรรมการเดินทางของผู้เยี่ยมชมรายจังหวัด

ขั้นตอนที่ 3 การประมาณจำนวนนักท่องเที่ยว การประมาณจำนวนนักท่องเที่ยว (Excursionist or Same day Visitor) นั้นเราพิจารณาจากประเภทของพาหนะที่นักท่องเที่ยวใช้ในการเดินทาง โดยการสัมภาษณ์ผู้เยี่ยมชมที่ไม่มีรถคัน (นักท่องเที่ยว) ณ จุดเดินทางออก/จุดท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวที่เดินทางไป แล้วจึงหาสัดส่วนการเดินทางของนักท่องเที่ยวเทียบกับนักท่องเที่ยว

ขั้นตอนที่ 4 รายได้จากการท่องเที่ยว รายได้ที่เกิดจากการท่องเที่ยวในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว นั้น ได้จากการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว นักทัศนาจร ณ จุดท่องเที่ยวและจุดเดินทางเพื่อหาค่าใช้จ่ายเฉลี่ยแต่ละครั้งและวันพักเฉลี่ย แล้วนำข้อมูลดังกล่าวมาคำนวณรายได้ดังนี้

1. รายได้จากนักท่องเที่ยว = จำนวนนักท่องเที่ยว * วันพัก * ค่าใช้จ่ายต่อคนต่อวัน
2. รายได้จากนักทัศนาจร = จำนวนนักทัศนาจร * ค่าใช้จ่ายต่อคนต่อวัน
3. รายได้ของผู้เยี่ยมชม = รายได้จากนักท่องเที่ยว + รายได้จากนักทัศนาจร
4. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของผู้เยี่ยมชม =
$$\frac{((\text{จำนวนนักท่องเที่ยว} \times \text{วันพัก} \times \text{ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยนักท่องเที่ยว}) + (\text{จำนวนนักทัศนาจร} \times \text{ค่าใช้จ่ายนักทัศนาจร}))}{((\text{จำนวนนักท่องเที่ยว} \times \text{วันพัก}) + (\text{จำนวนนักทัศนาจร}))}$$

นิยามและความหมายของประเภทที่พัก (บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา, 2548, น. 149) > นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ?

โรงแรม หมายถึง สถานที่พักซึ่งมีลักษณะเป็นอาคารหลังใหญ่ มีความสูงหลายชั้น และมีห้องพักจำนวนมาก อีกทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อยู่ภายในตัวอาคาร โดยเก็บค่าเช่าเป็นรายห้อง

เกสต์เฮาส์ หมายถึง สถานที่พักที่อาจดัดแปลงจากอาคารที่พักอาศัยของผู้เป็นเจ้าของ โดยมีการแบ่งเป็นห้องๆ เพื่อทำเป็นห้องพักสำหรับนักท่องเที่ยว

รีสอร์ท หมายถึง สถานที่พักซึ่งเป็นอาคารขนาดเล็ก มีจำนวนหลายหลังอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งอาคารที่พักเหล่านี้มักจะสร้างล้อมรอบบริเวณที่จัดสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้มาพักได้ใช้ร่วมกัน เช่น บาร์ สโมสรกีฬา สระว่ายน้ำ ตลอดจนตกแต่งทัศนียภาพให้งดงามเพื่อการพักผ่อน

นักท่องเที่ยวชาวไทย หมายถึง คนไทยผู้ที่เดินทางไปอยู่ในสถานที่อันมิใช่ที่พักนันทนาการของตน ซึ่งเป็นการเดินทางไปอยู่ชั่วคราวตั้งแต่ 24 ชั่วโมงขึ้นไป (มีการค้างคืนอย่างน้อย 1 คืน) แต่ไม่เกิน 90 วัน เป็นการเดินทางไปโดยสมัครใจด้วยวัตถุประสงค์ใดๆ ก็ตามที่มีใช้การไปประกอบอาชีพหรือหารายได้



2.2 ศึกษาจากตัวอย่างโครงการที่ผ่านมา

2.2.1 Smoke House เขาใหญ่



ภาพที่ 2.1 รูปที่ดิน บริษัทบ้านร่มคว้น

(ภาพจาก google map)

เบื้องต้น บริเวณที่ดินดั้งเดิมนั้นเป็นของกลุ่มบริษัท แอล เอ ไบซิเคิล(ประเทศไทย) ซึ่งเริ่มต้นจาก นายสถาพร ตียะวัชเป็นผู้ริเริ่ม Project ในการพัฒนาพื้นที่ โดยเริ่มต้นจากเลือกพื้นที่ ส่วนหนึ่งของพื้นที่ทั้งหมด จำนวนประมาณ 13 ไร่ มาพัฒนาเป็นร้านอาหารขนาดใหญ่ โดยก่อตั้ง บริษัท บ้านร่มคว้น จำกัด จดทะเบียนเมื่อ 14 มิถุนายน 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ 2 กลุ่มคือ คือ นายปฏิรูป ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ 49.9980% จากกลุ่มมวกเหล็กสติกส์เฮ้าส์, นายสถาพร ตียะวัชรพงศ์ 49.9980% และนายสุรสิทธิ์ ตียะวัชรพงศ์ 0.0040% ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัท แอล เอ ไบซิเคิล (ประเทศไทย) ด้วย Model จากการที่ตนเป็นเจ้าของที่ดิน และจับมือกับกลุ่มมวกเหล็กสติกส์เฮ้าส์ ซึ่งล่าช้าในเรื่องการทำร้านอาหาร กิจการของบ้านร่มคว้นจึงค่อนข้างที่จะมีผลประกอบการที่ดีโดยจากข้อมูลเมื่อปี 2554 พบว่า บริษัทมีรายได้จากการขายและให้บริการถึง 43.72 ล้านบาท และในปี 2555 มีรายได้รวม 99.05 ล้านบาท ซึ่งหลังจากการร้านอาหารมีชื่อเสียงส่งผลให้การพัฒนาของสิ่งแวดล้อมรอบข้างเจริญขึ้น รวมทั้งส่งผลให้ที่ดินบริเวณข้างเคียงเดิมของกลุ่มบริษัท แอล เอ ไบซิเคิล(ประเทศไทย) ณ ปัจจุบันมีราคาสูงขึ้นอีกด้วย⁴

⁴ <http://travel.kapook.com/view73432.html>

2.2.2 สวนสามพราน, นครปฐม



ภาพที่ 2.2 บริเวณสวนสามพราน

(ภาพจาก google map)

"สามพราน ริเวอร์ไซด์ (หรือที่เคอร์จักกันดีในนาม โรสกาเดิน ริเวอร์ไซด์) แหล่งท่องเที่ยว ทางธรรมชาติใกล้กรุงที่ผู้มาเยี่ยมเยือนจะได้มีประสบการณ์วิถีชีวิตและภูมิปัญญาไทยดั้งเดิมอย่างเต็มอ้อม ด้วยความตั้งใจในการอนุรักษ์ธรรมชาติและมรดกทางวัฒนธรรมยาวนานถึง 5 ทศวรรษ โดยให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมทำให้สามพราน ริเวอร์ไซด์ กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่อยู่ในใจของใครหลายคน คนตลอดมา

สามพราน ริเวอร์ไซด์ เกิดจากความตั้งใจของ ดร.ชำนาญ และคุณหญิงวลี ยุทธบูรณ์ ที่จะรักษา ต้นพิกุลเก่าแก่อายุร่วมร้อยปีที่กำลังจะล้มเพราะตลิ่งพัง จึงซื้อที่ดินผืนนี้เพื่อสร้างบ้านพักตากอากาศของครอบครัวจากการปลูกกุหลาบเป็นงานอดิเรกในระยะแรกจนกลายเป็นธุรกิจ ในเวลาต่อมาความงดงามของกุหลาบสวนสามพรานทำให้ได้รับขนานนามจากชาวต่างประเทศว่า “โรสกาเดิน” หรือชื่อ “สวนสามพราน” ในภาษาไทย จากจุดเริ่มต้นในวันนั้นบวกกับความตั้งใจของเจ้าของที่ส่งต่อจากรุ่นต่อรุ่น จนมาถึงรุ่นที่ 3 ในปัจจุบันทำให้สามพรานริเวอร์ไซด์ ในวันนี้ เป็นมากกว่ารีสอร์ท แต่คือชุมชนที่มากด้วยชีวิตและเรื่องราวบนพื้นที่กว่า 170 ไร่ นอกจากนี้ สามพราน ริเวอร์ไซด์ ยังเพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โรงแรมริมแม่น้ำ มาตรฐานระดับ 4 ดาว จำนวน 160 ห้อง เรือนไทยริมทะเลสาบ 6 หลัง อรุณยาสปา ห้องอาหาร 4 ห้อง ห้องประชุม 10

ห้อง สวนออร์แกนิก เพื่อนำผลผลิตผลส่งใช้ในโรงแรมจำนวน 30 ไร่ บนฝั่งแม่น้ำตรงข้าม ตลาดสุขใจ แหล่งพืชผักและอาหารปลอดภัยที่เปิดให้เกษตรกรนำของมาขายในวันเสาร์ – อาทิตย์ และหมู่บ้านไทยศูนย์รวมวัฒนธรรมและวิถีชีวิตไทยซึ่งเป็นที่รู้จักกันมาแล้วมากกว่า 40 ปี⁵

โดยการพัฒนาที่น่าสนใจจากแนวคิดของ ดร.ชำนาญ และคุณหญิงวลี ยุวบูรณ์นั้น คือการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอย่างแท้จริง จากการทำนาค่อยๆ พัฒนาพื้นที่ส่วนของรีสอร์ท ให้สอดคล้องกับจำนวนพื้นที่สีเขียวในโครงการ โดยที่มากกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่ทั้งหมด ก็ยังคงเป็นสวนที่อุดมสมบูรณ์ รวมทั้งทำนวางแผนไปไกลโดยเนื่องจากท่านเกรงว่า ภายในอนาคต เมื่อถึงยุคสมัยที่สังคมเมืองเริ่มเจริญเติบโตเข้ามาในพื้นที่นั้นอาจจะส่งผลให้เกิดการพัฒนาพื้นที่จากพื้นที่ป่ารอบ ๆ แม่น้ำทำเงินได้ท่านจึงลงทุนซื้อที่ดินป่าชายเลนฝั่งตรงข้ามแม่น้ำทำเงินเพื่อเป็นการอนุรักษ์และดำรงไว้ถึงวิวทิวทัศน์ และทัศนียภาพจากฝั่งรีสอร์ท รวมทั้งนำพื้นที่นี้พัฒนาเป็นพื้นที่ผลิตพืชผักและอาหารปลอดภัยนำมาใช้ในโรงแรม เป็นต้น

⁵<http://www.sampranriverside.net/about-us/tourist-attraction-around-bangkok/>

2.2.3 ชีวาศรมและเรนโบว์โรคยา



ภาพที่ 2.3 ชีวาศรมรีสอร์ท⁶



ภาพที่ 2.4 เรนโบว์โรคยา⁷

ตัวอย่างของ ชีวาศรม และ เรนโบว์โรคยานั้น จะเน้นไปที่ความสามารถในการสร้างรีสอร์ท หรือธุรกิจประเภทโรงแรม โดยใช้จุดขายของบริการ Spa หรือ ศูนย์การดูแลสุขภาพ สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกของสปาที่เทียบเท่าการดูแลในระดับโรงพยาบาล สถาปัตยกรรม ความ

⁶ภาพจาก : <http://heavensportfolio.com/destinations.php?id=1>

⁷ภาพจาก : http://i484.photobucket.com/albums/rr203/sutaniti/33%20Mixed%20/100123_150.jpg

สวยงาม และสภาพแวดล้อม เทียบเท่ากับโรงแรมระดับ 4 และ 5 ดาวตามลำดับ ซึ่งชีวาศรมและเรนโบว์โรคยา จะจับฐานลูกค้าคนละกลุ่มกัน

ชีวาศรม จะเน้นการชูจุดเด่นด้านคุณภาพของการบริการ ซึ่งมีรางวัลมากมายทางด้านสปา และยังได้รับการยกย่องว่าสปาที่ดีที่สุดเป็นอันดับที่ 6 ของโลก นอกจากนี้ยังมีคอร์สดูแลวิเคราะห์สุขภาพ ตั้งแต่การออกกำลังกาย การดูแลอาหารการกิน และทางด้านบำบัดจิตใจ สร้างพลังงาน ด้วยการกระตุ้นดีของรางวัลและคุณภาพ ทำให้ชีวาศรมสามารถยกระดับของตนเองให้เป็นระดับ 5 ดาว หรือมากกว่านั้นซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นระดับผู้บริหาร และดารา ทั้งภายในและต่างประเทศ ด้วยโมเดลของธุรกิจนี้สามารถสร้าง Occupancy Rate ได้เฉลี่ย 90% ตลอดทั้งปี⁸

ทางเรนโบว์โรคยา จะเน้นทางด้านบำบัดที่ไปในเชิงเทคโนโลยี ผสมกับแพทย์บำบัดทางเลือก ซึ่งจะมีทั้งการฝังเข็ม การทำสปาด้วยสินแร่หินภูเขาไฟ อบตัวด้วยโคมชาวน้ำ วารีบำบัดบ่อน้ำแร่เป็นต้น ซึ่งรวมทั้งการควบคุมการรับประทานอาหารภายในเช่นกัน กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากฝั่งตะวันออกกลาง และกลุ่มออฟฟิศ⁹

⁸<http://www.chivasom.com/about-chiva-som/>

⁹<http://info.gotomanager.com/news/details.aspx?id=63341>

2.2.4 Onomichi U2



ภาพที่ 2.5 โรงแรม Onimichi U2

ภาพที่ 2.6 – 2.7 โรงแรม Hotel Cycle¹⁰

¹⁰<http://www.dezeen.com/2014/09/07/hotel-cycle-onomichi-u2-japan-suppose-design-office/>



ภาพที่ 2.8 บริเวณเมืองโอโนมิชิ จังหวัดฮิโรชิม่า¹¹

เมือง โอโนมิชิ Onomichi จากประเทศญี่ปุ่น เป็นเขตหนึ่งที่อยู่ภายใต้ Hiroshima โดยพื้นฐานเดิมนั้น เมืองโอโนมิชิ เป็นเมืองท่าสำหรับการค้าขายกับต่างชาติตั้งแต่ยุคสมัย 800 ปีที่ผ่านมา ลักษณะของเมืองนั้นจะอยู่ติดกับทะเล และเป็นพื้นที่บนหุบเขา ซึ่งปัจจุบัน เป็นที่นิยมในหมู่นักปั่นจักรยาน โดย Onomochi U2 นั้นเป็นการรวมตัวกันระหว่างหลายกิจการ เป็นพื้นที่ให้เช่า Mix Used โดยมี

- 1) Hotel Cycle ประกอบธุรกิจเป็นโรงแรมขนาด 30 ห้อง
- 2) The RESTAURANT ประกอบธุรกิจร้านอาหาร จำนวน 10 โต๊ะ
- 3) KOG BAR ประกอบธุรกิจเป็นบาร์ และเครื่องดื่ม โดยใช้พื้นที่เดียวกับร้านอาหาร แต่แบ่งช่วงเวลากัน
- 4) U2shimaSHOP ประกอบธุรกิจ ขายวัตถุดิบ และอาหารออร์แกนิก จากสินค้าภายในเมืองโอโนมิชิ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการเกษตร และสินค้าของจังหวัด
- 5) GIANT ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับขายจักรยาน อุปกรณ์เกี่ยวกับจักรยาน ทุกๆอย่าง และรับซ่อมจักรยาน
- 6) Yard Cafe ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับร้านกาแฟ โดยรวมถึงขายเบเกอรี่ ซึ่งทั้ง 6 ธุรกิจนี้ อยู่รวมกันภายในโกดังเก็บของเก่า สูงราว 12 เมตร มีส่วนหนึ่งติดกับทะเล ยาว 96 เมตร และได้รับทำการตกแต่งภายในใหม่ทั้งหมด พื้นที่โครงการทั้งหมดราว 2 ไร่ ภายในอาคารมี 1 ชั้น แต่มีเฉพาะส่วนของโรงแรมเท่านั้นที่แบ่งเป็น 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอยภายในอาคารทั้งหมด 2400 ตร.ม. โดยเนื่องจากตัวข้าพเจ้าได้มีโอกาสไปสัมผัสและใช้บริการ จึงมีประสบการณ์ส่วนตัวที่ค่อนข้างประทับใจ การจัดวางของพื้นที่ และประเภทของธุรกิจกลมกลืน ลูกค้ำส่วนใหญ่เมื่อมาใช้บริการ จะให้ความสนใจในทุก ๆ ร้านค้า เนื่องจากแต่ละธุรกิจไม่มีความซ้ำซ้อนกัน จึงเป็นกรณีศึกษาที่น่าสนใจอย่างยิ่ง¹²

¹¹https://en.wikipedia.org/wiki/Onomichi,_Hiroshima

¹²<https://www.onomichi-u2.com/en/>

บทที่ 3

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ

เนื้อหาในส่วนนี้จะทำการศึกษาข้อกำหนดเกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคาร รวมถึงข้อกำหนดต่างๆทางกฎหมายที่มีต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.1 กฎหมายผังเมือง



ภาพที่ 3.1 เขตผังสีจังหวัดสมุทรปราการ

ที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตสีเขียวแนวทแยง การใช้ประโยชน์ที่ดินจัดอยู่ในประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม(ก.3)

การใช้ประโยชน์ที่ดิน

1. อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นดิน FAR 0.5
2. อัตราส่วนพื้นที่โล่งรวมต่อพื้นที่อาคาร OSR 100

กฎกระทรวง

ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมสมุทรปราการ

พ.ศ. ๒๕๕๖

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๕ แห่งพระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. ๒๕๑๘ และมาตรา ๒๖ วรรคหนึ่ง แห่งพระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. ๒๕๑๘ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติการผังเมือง (ฉบับที่ ๓) พ.ศ. ๒๕๓๕ อันเป็นกฎหมายที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ซึ่งมาตรา ๒๙ ประกอบกับมาตรา ๓๓ มาตรา ๓๔ มาตรา ๔๑ มาตรา ๔๒ และมาตรา ๔๓ ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย บัญญัติให้กระทำได้โดยอาศัยอำนาจตามบทบัญญัติแห่งกฎหมาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยออกกฎกระทรวงไว้ดังต่อไปนี้ข้อ ๑ กฎกระทรวงนี้ให้ใช้บังคับได้มีกำหนดห้าปีข้อ ๒ ให้ใช้บังคับผังเมืองรวม ในท้องที่จังหวัดสมุทรปราการ ภายในแนวเขตตามแผนที่ท้ายกฎกระทรวงนี้ข้อ ๓ การวางแผนและจัดทำผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนา และการดำรงรักษาเมืองและบริเวณที่เกี่ยวข้องหรือชนบท ในด้านการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน การคมนาคมและการขนส่ง การสาธารณสุขปโภค บริการสาธารณะ และสภาพแวดล้อมในบริเวณแนวเขตตามข้อ ๒ ให้สอดคล้องกับการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติหน้า ๒ เล่ม ๑๓๑ ตอนที่ ๑๙ ก ราชกิจจานุเบกษา ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๗ข้อ ๔ ผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีนโยบายและมาตรการเพื่อจัดระบบการใช้ประโยชน์ที่ดินโครงข่ายคมนาคมขนส่งและบริการสาธารณะให้มีประสิทธิภาพ สามารถรองรับและสอดคล้องกับการขยายตัวของชุมชนในอนาคต รวมทั้งส่งเสริมและพัฒนาเศรษฐกิจ โดยมีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

- (๑) ส่งเสริมและพัฒนาชุมชนเมืองให้เป็นศูนย์กลางทางการค้า การบริหารและการปกครองของจังหวัดสมุทรปราการ เพื่อรองรับการพัฒนาระบบเมืองในภาคต่าง ๆ และในเขตปริมณฑล
- (๒) ส่งเสริมและพัฒนาด้านที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม ให้สอดคล้องกับการขยายตัวของชุมชน ระบบเศรษฐกิจและสังคม

(๓) ส่งเสริมและพัฒนาระบบบริการทางสังคม การสาธารณสุขปศุสัตว์และสาธารณสุขการให้เพียงพอและได้มาตรฐาน

(๔) อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมรวมถึงการป้องกันภัยธรรมชาติและภัยพิบัติข้อ ๕ การใช้ประโยชน์ที่ดินภายในเขตผังเมืองรวม ให้เป็นไปตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภท แผนผังแสดงโครงการคมนาคมและขนส่ง และรายการประกอบแผนผังทำกฎกระทรวงนี้ข้อ ๖ การใช้ประโยชน์ที่ดินตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภททำกฎกระทรวงนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(๙) ที่ดินประเภท ก. ๓ที่กำหนดไว้เป็นสีชาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียวให้เป็นที่ดิน

ประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรมมีวัตถุประสงค์เพื่อการสงวนรักษาสภาพธรรมชาติของพื้นที่เกษตรกรรมและวิถีชีวิตดั้งเดิมจำแนกเป็นบริเวณ ก. ๓ - ๑ ถึง ก. ๓ - ๕

ข้อ ๒๕ ที่ดินประเภท ก. ๓ ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อเกษตรกรรมหรือเกี่ยวข้องกับ

เกษตรกรรมที่มีพื้นที่อาคารไม่เกิน ๒๐๐ ตารางเมตรสถาบันราชการการสาธารณสุขปศุสัตว์และสาธารณสุขการอนุรักษ์และรักษาสภาพแวดล้อมเป็นส่วนใหญ่สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบห้าของที่ดินประเภทนี้ในแต่ละบริเวณและให้ดำเนินการได้เฉพาะกิจการดังต่อไปนี้

(๑) การอยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่อาคารรวมไม่เกิน ๒๐๐ ตารางเมตร

(๒) การประกอบพาณิชยกรรมที่ไม่ใช่ห้องแถวหรือตึกแถวที่มีพื้นที่ประกอบการไม่เกิน

๕๐ ตารางเมตร

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของแม่น้ำเจ้าพระยาไม่น้อยกว่า ๑๒ เมตรเว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณสุขปศุสัตว์สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า ๖ เมตรเว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณสุขปศุสัตว์

๙. ที่ดินประเภท ก. ๓ที่กำหนดไว้เป็นสีชาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียวให้เป็นที่ดินประเภท

อนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรมมีรายการดังต่อไปนี้

ก. ๓ - ๑ ด้านเหนือจดแม่น้ำเจ้าพระยาฝั่งใต้

ด้านตะวันออกจดเส้นขนานระยะ ๕๐๐ เมตรกับศูนย์กลางถนนเพชรหิ

เส้นตั้งฉากกับศูนย์กลางถนนเพชรหิที่จุดซึ่งอยู่ห่างจากซอยบัวฝั่งพัฒนาบรรจบกับถนนเพชรหิฟาก

ใต้ไปทางทิศตะวันตกเฉียงใต้ตามแนวถนนเพชรหิเป็นระยะ ๓๕๐ เมตรและถนนเพชรหิฟากตะวันตก

ด้านใต้จุดเส้นขนานระยะ ๓๐๐ เมตรกับศูนย์กลางถนนเพชรหึงเส้นขนานระยะ ๓๐๐ เมตรกับศูนย์กลางถนนบางกระเจ้าเส้นตั้งฉากกับศูนย์กลางถนนบางกระเจ้า

ฟากเหนือที่จุดซึ่งอยู่ห่างจากถนนสาธารณะไม่ปรากฏชื่อบรรจบกับถนนบางกระเจ้าฟากเหนือไปทางทิศตะวันออกตามแนวถนนบางกระเจ้าเป็นระยะ ๑๐๐ เมตรถนนบางกระเจ้าฟากตะวันออก

ถนนสาธารณะไม่ปรากฏชื่อฟากตะวันตกและเส้นขนานระยะ ๑๕๐ เมตรกับกึ่งกลางคลองบางกระเจ้าด้านตะวันตกจดแม่น้ำเจ้าพระยาฝั่งตะวันออก

ทั้งนี้ยกเว้นที่ดินบริเวณล. - ๑ ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียวอ่อน

3.2 สรุปข้อมูลทางกฎหมาย

- 1) การอยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว พื้นที่อาคารรวมไม่เกิน 200 ตารางเมตร
- 2) ประกอบพาณิชย์กรรมที่ไม่ใช่ตึกแถว หรือห้องแถว ห้ามเกิน 50 ตารางเมตร¹³

บทที่ 4

การริเริ่มความคิดและกลั่นกรองความคิด

4.1 ปัจจัยในการเลือกการใช้ประโยชน์ของที่ดิน มีดังนี้

ด้านกฎหมาย(Legal) ศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมายว่าส่งผลกระทบต่อที่ดินด้านใดบ้าง มีการใช้ประโยชน์ด้านใดที่ขัดต่อกฎหมายบ้าง

ด้านกายภาพและสิ่งอำนวยความสะดวก (Physical&Facility) พิจารณาด้านกายภาพของที่ดิน เช่นทางเข้าออกโครงการ ระยะห่างจากสะพาน ระบบไฟฟ้า น้ำประปา และสิ่งอำนวยความสะดวกรอบข้าง เป็นต้น

ด้านที่ตั้งที่ดิน (Location) ที่ดินตั้งอยู่ในพื้นที่เหมาะกับการใช้ประโยชน์นั้น

ด้านการตลาด (Marketing) การแข่งขันของโครงการประเภทเดียวกันในพื้นที่ ความต้องการของลูกค้า

ด้านความเสี่ยง(Risk & Return) ศึกษาผลตอบแทนของการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้น

ตารางที่ 4.1 การกลั่นกรองความคิดเบื้องต้น

Physical &					Risk and Return
Leasehold use	Legal	Facilities	Location	Marketing	
Hotel	○	○	○	○	○
Hostel (โรงแรมขนาดเล็ก)	○	○	○	○	○
Office Building	-	-	-	-	-
โครงการ ทาวน์โฮม	-	-	-	○	-
โครงการ บ้านเดี่ยว	-,○	-	○	○	○
โครงการ High-rise Condominium	-	-	-	-	-
โครงการ Low-rise Condominium	-	-	-	-	-
พื้นที่ให้เช่าทำธุรกิจอาหาร	○	-	○	○	-
พื้นที่ให้เช่าทำธุรกิจสปา	○	-	○	○	-

4.2 สรุปการคัดเลือกการใช้ประโยชน์

4.2.1 Hotel

การใช้ประโยชน์เป็นโรงแรมนั้น ไม่ผ่านเรื่องกฎหมาย แต่ ณ ทำเลที่ตั้งนั้น มีปัจจัยเพียงพอในการมีฐานลูกค้า แต่สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกยังคงมีไม่มากนัก การใช้ประโยชน์จึงไม่เหมาะสม

4.2.2 Hostel (โรงแรมขนาดเล็ก)

การใช้ประโยชน์เป็น Hostel นั้น ผ่านเรื่องกฎหมาย รวมทั้ง ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม สิ่งอำนวยความสะดวก และการวิเคราะห์ทางการตลาดนั้น มีปัจจัยเพียงพอในการมีฐานลูกค้า การใช้ประโยชน์จึงเหมาะสมมาก แต่เนื่องจากพื้นที่โครงการมีขนาดใหญ่มาก จึงไม่สามารถที่จะทำให้ผ่านผลตอบแทนความเสี่ยงในการลงทุนได้

4.2.3 Office Building

การใช้ประโยชน์เป็นอาคารสำนักงานนั้น ไม่ผ่านเกณฑ์ในทุกๆข้อ

4.2.4 Resort

การใช้ประโยชน์เป็น Resort นั้น ผ่านทั้งทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม สิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงการวิเคราะห์ทางการตลาดนั้น มีปัจจัยเพียงพอในการมีฐานลูกค้า แต่ไม่ผ่านในเรื่องการขอผ่านกฎหมายอาจจะพิจารณาเป็นตัวเลือกละเลยในอนาคต

4.2.5 Townhome

การใช้ประโยชน์เป็น Townhome ไม่ผ่านเกณฑ์ในทุกๆข้อแต่มีแนวโน้มที่จะมีกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ แต่เนื่องจากพื้นที่โครงการมีขนาดใหญ่มาก จึงไม่สามารถที่จะทำให้ผ่านผลตอบแทนความเสี่ยงในการลงทุนได้

4.2.6 Single House

การใช้ประโยชน์เป็น บ้านเดี่ยวนั้น ผ่านเรื่องกฎหมาย แต่ยังไม่มีความชัดเจนให้เห็นได้ชัดหลังจากที่กฎหมายใหม่ประกาศออกมา รวมทั้ง ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม สิ่งอำนวยความสะดวก และการวิเคราะห์ทางการตลาดนั้น มีปัจจัยเพียงพอในการมีฐานลูกค้า การใช้ประโยชน์จึงเหมาะสมมาก

4.2.7 High-rise Condominium

การใช้ประโยชน์เป็น High-rise Condominium นั้น ไม่ผ่านเกณฑ์ในทุกๆข้อ

4.2.8 Low-rise Condominium

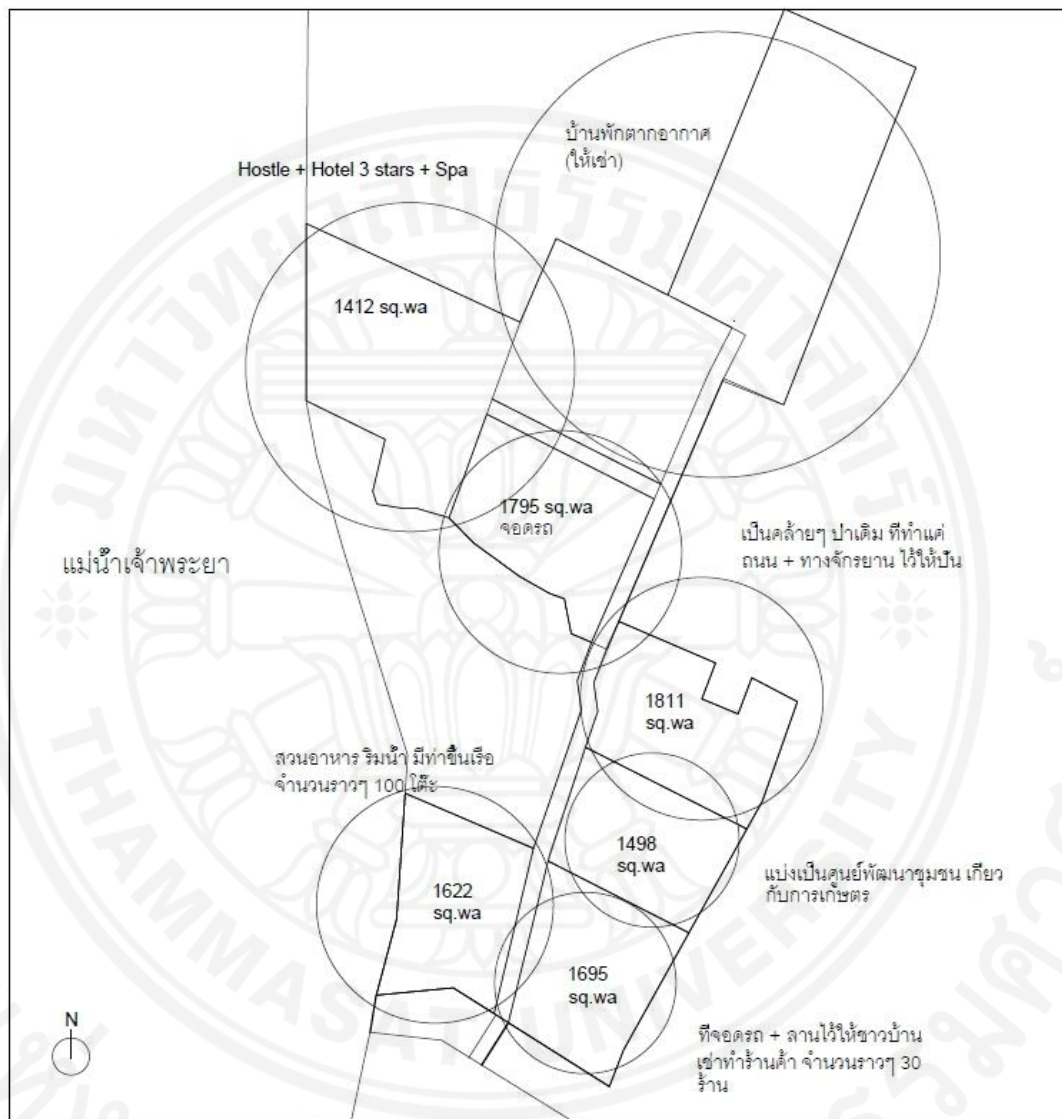
การใช้ประโยชน์เป็น Low-rise Condominium นั้น ไม่ผ่านเกณฑ์ในทุกๆข้อ

จากปัจจัยการสร้างบ้านเดี่ยวในการจัดสรรเป็นโครงการ และปล่อยเช่าในในพื้นที่บางกระเจ้ายัง ไม่มีตัวอย่างให้เห็นได้ชัด การพัฒนาพื้นที่ในทุกๆปัจจัยนั้นยังขาด Physical & Facility จากการพัฒนาของชุมชนและสภาพแวดล้อม รวมทั้งเนื่องด้วยพื้นที่ดินที่มีขนาดใหญ่ ข้าพเจ้าจึงแนวทางที่จะพัฒนาพื้นที่โดยรวมนั้นในลักษณะ Mix Used หรือการรวมทั้งโครงการที่อยู่อาศัย โรงแรม ตลาด สปา และธุรกิจ สวนอาหารนั้น มาอยู่รวมกัน โดยเลือกที่จะแบ่งลักษณะการลงทุนเป็น 2 ส่วนคือ

- 1) ธุรกิจการปล่อยเช่า ซึ่งจะแบ่งเป็น สวนอาหาร ตลาด และสปา โดยทางเจ้าของโครงการจะจัดทำสาธารณูปโภคให้เข้าถึง ในส่วนนั้นๆ และจัดทำสิ่งปลูกสร้าง เพื่อเตรียมให้ผู้เช่าทำการตกแต่งภายในด้วยตนเอง โดยลักษณะการทำสัญญานั้น จะระบุไว้ในหัวข้อ Financial Analysis
- 2) ธุรกิจส่วนของการร่วมทุน ซึ่งจะแบ่งเป็น โรงแรม(Hostel) และบ้านพักตากอากาศ (บ้านพักรายเดือน) โดยทางเจ้าของโครงการจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนของการสร้างสาธารณูปโภค สิ่งปลูกสร้างและการบำรุงรักษาทั้งหมด แต่จะหาผู้ชำนาญทางด้านธุรกิจนั้นๆ มาดำเนินการบริหาร ส่วนของการบริการ และดำเนินธุรกิจแทน

รวมทั้งจากบทสรุปทางผู้บริหาร ในแบ่งส่วนพัฒนาเป็นขั้นเป็นตอนในระยะยาว รวมทั้งให้สอดคล้องกับการวิเคราะห์ศึกษาเจาะลึก ให้ชัดเจนและเด่นชัดไปในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ดังนั้นจากสรุปการคัดเลือกการใช้ประโยชน์ สิ่งที่สำคัญที่สุดที่จะพัฒนาพื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด คือการสร้าง Physical & Facility ให้แก่พื้นที่รอบๆให้มากที่สุด ดังนั้นการเลือกโครงการในการพัฒนาใน Phase แรกให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด คือโครงการ Retail ปล่อยเช่าในธุรกิจสวนอาหาร และ Hostel การศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในฉบับนี้นั้น จึงจะเจาะลึกลงไปในการวิเคราะห์การทำพื้นที่เช่าแก่ธุรกิจประเภทร้านอาหาร หรือสวนอาหารในขนาดใหญ่ โดยสามารถรองรับได้ 80-100 คน ให้สอดคล้องไปกับแนวคิด สร้างพื้นที่ให้เกิดเป็น Destination หรือแหล่งท่องเที่ยวในตัว โดยเน้นจุดขายของเอกลักษณ์บางกระแส และสวนป่าร้อนขึ้นขนาดใหญ่ ที่สามารถจัดงานเลี้ยงต่างๆ และให้เป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ

4.3 การวิเคราะห์การวางผังเบื้องต้น (Pre-Feasibility)



ภาพที่ 4.2 การวางผังเบื้องต้น

โดยเนื่องจากการสัมภาษณ์กับผู้ประกอบการในธุรกิจประเภทต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 4.3 ตารางการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการต่างๆ

มุมมองทางด้านการเงิน						มุมมองทางด้านกายภาพ				
ประเภท	ลักษณะ การลงทุน	ถ้าเช่า ต้องการอย่าง ต่ำกี่ปี	พึงพอใจ เช่าแบบ	ฐานกลุ่มลูกค้าที่ คาดว่าจะมี	การ คืนทุน	ที่จอด รถ	รถทัวร์	ทาง เรือ	ติด แม่น้ำ	ประเภทธุรกิจ รอบๆ
ร้านอาหาร	ซื้อ	20 ปี	มีสิ่งปลูก สร้างแล้ว	50-100 โต๊ะ	2-3 ปี	ตาม จำนวน โต๊ะ	สำคัญ	ปาน กลาง	สำคัญ	ไม่ยากให้มี ร้านอาหารอีก
สปา	เช่า	10 ปี	มีสิ่งปลูก สร้างแล้ว	จาก Traffic ของ รอบๆ	5 ปี	10	-	-	-	Traffic สำคัญ มาก
Hostle	เช่า	10 ปี	มีสิ่งปลูก สร้างแล้ว	100 เตียง , 20 ห้อง	5 ปี	20	สำคัญ	ปาน กลาง	สำคัญ	อยากให้เป็น concept เดียวกัน
ร้านกาแฟ	เช่า	5-10 ปี	มีสิ่งปลูก สร้างแล้ว	รองรับจาก Hostle&Hotel	3 ปี	-	-	-	สำคัญ	
บ้านตาก อากาศ	ซื้อ	นานที่สุด	มีสิ่งปลูก สร้างแล้ว	กลุ่มตลาด จาก พระราม 3	3 ปี เล็ก	ตาม จำนวน ห้อง	-	-	-	ให้ใกล้ โรงพยาบาล

ซึ่งส่งผลเป็นปัจจัย และเหตุผลในการเลือกจัด สวนอาหาร และส่วนของโรงแรมขนาด เล็กอยู่ติดกับแม่น้ำ ส่วนสปาต้องการให้ติดกับส่วนของโรงแรม เพื่อที่จะรองรับแขก ส่วนของร้านค้า ต่างๆ จัดไว้ในบริเวณหน้าทางเข้า เพื่อเป็นทางเดิน และอยู่ติดกับสวนอาหาร และมีการเตรียมที่จอด รถไว้สำหรับร้านอาหาร ซึ่งจะทำให้การแบ่งราคาที่ดิน ไปในราคาที่เท่าๆกัน จากราคาเดิมที่ติดอยู่กับที่ บสท. 100,000,000 บาท

4.4 การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น (Pre-Feasibility)

ตารางที่ 4.4 ตารางราคาต้นทุนที่ดิน

ขนาดที่ดิน	46-6-40	ไร่
ขนาดที่ดิน	73,848	ตร.ม.
ขนาดที่ดิน	18,462	ตร.วา
เฉลี่ยตร.วาละ	5,417	บาท
ราคา	100,000,000	บาท
ค่าก่อสร้างเฉลี่ย	7500	บาท/ตร.ม.
รวมราคา	100,000,000	บาท

ตารางที่ 4.5 ตารางพื้นที่ และค่าก่อสร้าง

ขนาดร้านอาหาร	727	ตร.ม.
ค่าก่อสร้างตร.ม.ละ	7500	บาท
ค่าก่อสร้างร้านอาหาร	5,452,500	บาท

ตารางที่ 4.6 ตารางอัตราส่วนการกู้

กู้ที่ดิน	50%	50,000,000	บาท
กู้ค่าก่อสร้าง	50%	2,726,250	บาท
เงินกู้	52,726,250	บาท	
เงินลงทุนจริง	52,726,250	บาท	
ดอกเบี้ยเฉลี่ย	7.5%		
ระยะเวลา	12	ปี	

ตารางที่ 4.7 การตั้งราคาค่าเช่า

จ่ายค่าก่อสร้างเฉลี่ยต่อปี	฿704,887.38	บาท
จ่ายค่าก่อสร้างเฉลี่ยต่อเดือน	฿58,740.61	บาท
จ่ายค่าที่ดินเฉลี่ยต่อปี	฿6,816,335.25	บาท
จ่ายค่าที่ดินเฉลี่ยต่อเดือน	฿568,027.94	บาท

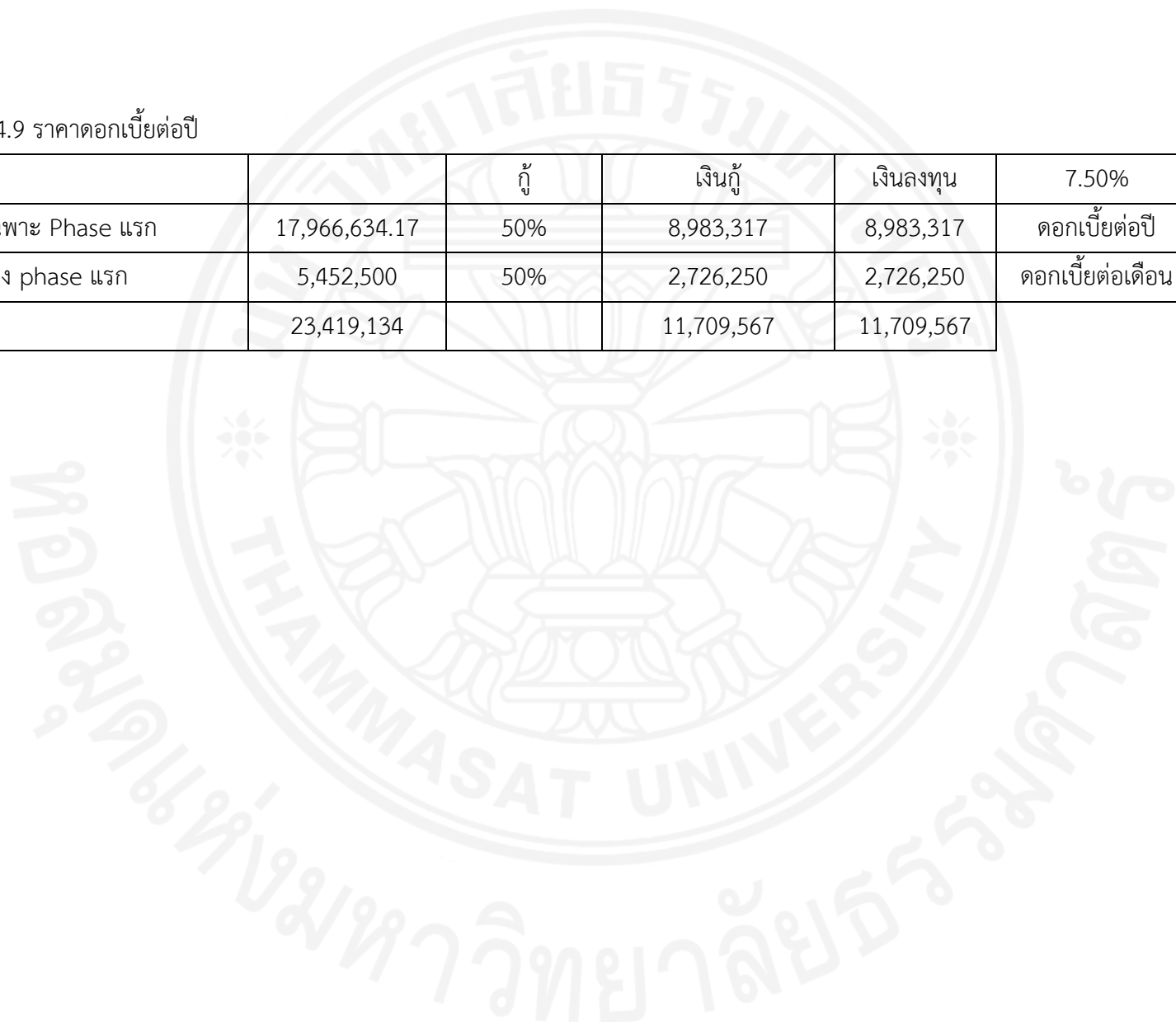
ตารางที่ 4.8 การตั้งราคาค่าเช่า²

ค่าเช่าเฉลี่ยต่อเดือน		
ค่าเช่าเฉลี่ยทั้งแปลง	31	บาท ต่อ ตร.วา
ค่าเช่าเฉลี่ยทั้งแปลง	12,306	บาท ต่อไร่



ตารางที่ 4.9 ราคาดอกเบี้ยต่อปี

		กู้	เงินกู้	เงินลงทุน	7.50%	12
ค่าที่ดินเฉพาะ Phase แรก	17,966,634.17	50%	8,983,317	8,983,317	ดอกเบี้ยต่อปี	-฿1,513,787.44
ค่าก่อสร้าง phase แรก	5,452,500	50%	2,726,250	2,726,250	ดอกเบี้ยต่อเดือน	-฿126,148.95
	23,419,134		11,709,567	11,709,567		



ตารางที่ 4.10 ตารางการคิดค่าเช่า ต่อตารางเมตร

ประเภท	ตร.วา	เปอร์เซ็นต์	ค่าเช่าที่ดิน	ค่าเช่า phase แรก	คิดจากโดยประมาณ			คิดจาก PMT 12 ปี 8%		
					ขนาด ตร.ม.	ตร.ม.ละ		ขนาด ตร.ม.	ตร.ม.ละ	
สวนอาหาร	1622	8.79%	฿49,904.74		727		145,400	727		155,519
ที่จอดรถ+ร้านค้า	1695	9.18%	฿52,150.76	฿102,055.50	-		-	-		-
ศูนย์	1498	8.11%	฿46,089.58		-		-	-		-
ส่วนกลาง	1811	9.81%	฿55,719.78		-		-	-		-
จอดรถ	1795	9.72%	฿55,227.50		-		-	-		-
Hostle	1412	7.65%	฿43,443.58		0		-	0		-
SPA	1401	7.59%	฿43,105.14		0		-	0		-
บ้านตากอากาศ	6315	34.21%	฿194,296.20		0	200	-	0	214	-
	17549	95.05%	฿539,937.29				145,400			155,519
ถนน+ส่วนกลาง		4.95%	฿28,090.65							

Cashflow	0	1	2	3	4	5	6	7	8
เงินลงทุน	- 11,709,567								
รายรับต่อปี		1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228
ดอกเบี้ย		-฿878,217.53	-฿804,116.75	-฿724,458.40	-฿638,825.68	-฿546,770.51	฿0.00	฿0.00	฿0.00
รายได้จากการขาย ที่ดิน			-						
รายได้หลังหัก ดอกเบี้ย	- 11,709,567	988,010	1,062,111	1,141,770	1,227,402	1,319,457	1,866,228	1,866,228	1,866,228
เงินกู้	- 11,709,567	- 10,721,557	- 9,659,445	8,517,676	7,290,273	5,970,816	-	-	-

Cashflow	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
เงินลงทุน												
รายรับต่อปี	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228
ดอกเบี้ย	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00	฿0.00
รายได้จากการขาย ที่ดิน												
รายได้หลังหัก ดอกเบี้ย	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228	1,866,228
เงินกู้	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

IRR	11.49%
-----	--------

บทที่ 5

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ถึงแม้ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะประสบภาวะถดถอยเนื่องจากเศรษฐกิจ และ ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย แต่ธุรกิจด้านพื้นที่เช่ากลับยังคงเติบโต ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์หันมาพัฒนาโครงการประเภท Retail ให้เช่ามากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาด Retail ให้เช่าอย่างรุนแรงโดยเฉพาะ Retail ที่อยู่ใกล้ย่านธุรกิจ การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงส่วนประสมทางการตลาด ประเภท Retail ให้เช่า อันได้แก่ การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์และ อุปทานของตลาด,รูปแบบรายการที่เป็นที่นิยม, การแนวโน้มในอนาคต

5.1 การวิเคราะห์ด้านมหภาค

ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 4 / 2557 และแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2558

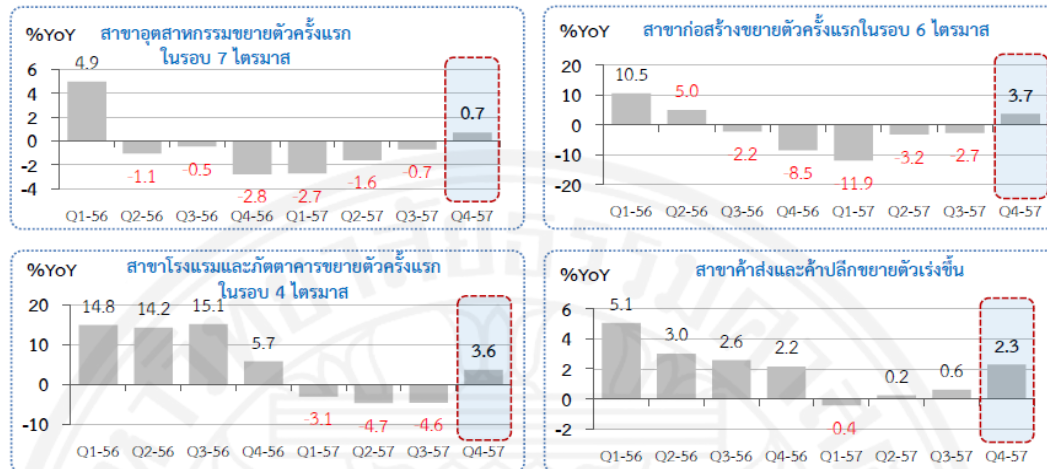
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่สี่ ปี 2557

	GDP Growth (%)									
	2556	2557	2556				2557			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
GDP	2.9	0.7	5.4	2.9	2.7	0.6	-0.5	0.4	0.6	2.3
GDP ปรับฤดูกาล	-	-	-1.1	0.4	1.1	0.2	-1.9	1.2	1.2	1.7

- เศรษฐกิจไทย ขยายตัวอย่างชัดเจนจากการลดลงร้อยละ 0.5 ใน Q1/57 และการขยายตัวร้อยละ 0.4 และร้อยละ 0.6 ใน Q2/57 และ Q3/57 ตามลำดับ
- ด้านอุปสงค์ ขยายตัวทั้งการใช้จ่ายภาคครัวเรือน และการใช้จ่ายภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชนเร่งขึ้น การส่งออกกลับมาขยายตัว การลงทุนภาครัฐลดลงเล็กน้อย
- ภาคอุตสาหกรรม ก่อสร้าง โรงแรมและภัตตาคารกลับมาขยายตัวครั้งแรกในรอบหลายไตรมาส การค้าส่งค้าปลีกขยายตัวเร่งขึ้น แต่ภาคเกษตรลดลง

ภาพที่ 5.1 – 5.8 ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 4 ปี 2557 และแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2558¹⁴

เศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ปี 2557



เศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ปี 2557

ด้านการผลิต: ภาคเกษตรลดลง ภาคนอกเกษตรขยายตัวสูงขึ้น อุตสาหกรรม ก่อสร้าง โรงแรมและภัตตาคารกลับมาขยายตัว ค้าส่งค้าปลีกและอสังหาริมทรัพย์

Growth (%)	2556	2557	2556				2557			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ภาคเกษตร	1.4	1.1	0.8	2.5	-0.3	2.1	1.4	4.2	1.6	-1.6
ภาคนอกเกษตร	3.0	0.7	5.8	3.0	3.0	0.5	-0.6	0.1	0.5	2.7
GDP	2.9	0.7	5.4	2.9	2.7	0.6	-0.5	0.4	0.6	2.3

ด้านการใช้จ่าย: การบริโภคครัวเรือนขยายตัวดี การใช้จ่ายภาครัฐและการลงทุนภาคเอกชนเร่งขึ้น การส่งออกสินค้าและบริการกลับมาขยายตัว

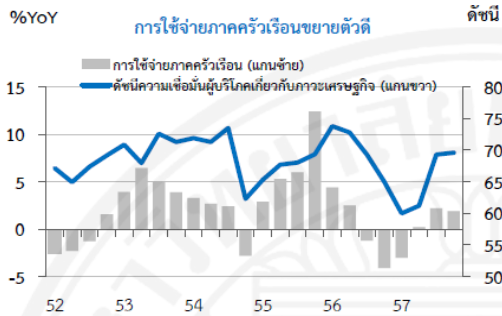
Growth (%)	2556	2557	2556				2557			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
การบริโภครวม	1.1	0.7	4.2	3.3	0.4	-3.3	-1.9	0.5	1.8	2.4
- ภาคครัวเรือน	0.3	0.3	4.4	2.5	-1.2	-4.1	-3.0	0.2	2.2	1.9
- ภาครัฐ	4.9	2.8	2.9	7.6	7.3	0.8	4.2	2.1	0.4	5.5
การลงทุน	-2.0	-2.8	5.8	4.7	-6.3	-11.4	-9.3	-6.9	2.9	3.2
- ภาคเอกชน	-2.8	-1.9	2.9	2.0	-3.1	-13.2	-7.4	-7.0	3.9	4.1
- ภาครัฐ	1.3	-6.1	18.8	15.4	-16.2	-4.7	-16.6	-6.7	-0.8	-0.3
การส่งออกสินค้าและบริการ	4.2	0.0	8.3	2.9	3.8	2.0	-0.5	-0.6	-3.8	4.9
การนำเข้าสินค้าและบริการ	2.3	-4.8	8.1	4.5	0.8	-3.5	-8.6	-9.0	-1.1	-0.3
GDP	2.9	0.7	5.4	2.9	2.7	0.6	-0.5	0.4	0.6	2.3

เครื่องชี้ทางเศรษฐกิจ

1

การใช้จ่ายภาคครัวเรือนขยายตัวต่อเนื่อง

	2556	2557	Q1-56	Q2-56	Q3-56	Q4-56	Q1-57	Q2-57	Q3-57	Q4-57
ร้อยละ	0.3	0.3	4.4	2.5	-1.2	-4.1	-3.0	0.2	2.2	1.9



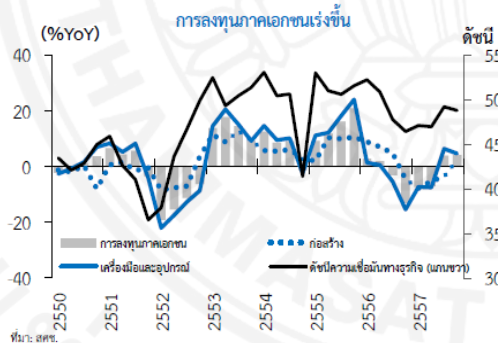
- การใช้จ่ายสินค้าไม่คงทนขยายตัวเร่งขึ้น ทั้งการใช้ไฟฟ้า การนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค และปริมาณการจำหน่ายโซดาและน้ำดื่มบริสุทธ์
- ปริมาณการจำหน่ายรถยนต์นั่งลดลงร้อยละ 16.3 ดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 45.8 ใน Q3/57
- ความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 69.6 สูงกว่าระดับ 60.0 61.2 และ 69.3 ใน Q1 Q2 และ Q3/57 ตามลำดับ
- รวมทั้งปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 0.3 เท่ากับปี 2556

เครื่องชี้ทางเศรษฐกิจ

2

การลงทุนขยายตัวเร่งขึ้นหลังจากเริ่มขยายตัวใน Q3/57

	2556	2557	Q1-56	Q2-56	Q3-56	Q4-56	Q1-57	Q2-57	Q3-57	Q4-57
ร้อยละ	-2.0	-2.8	5.8	4.7	-6.3	-11.4	-9.3	-6.9	2.9	3.2



- การลงทุนภาคเอกชน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 เร่งขึ้นจากร้อยละ 3.9 ใน Q3/57
- การลงทุนก่อสร้าง ขยายตัวร้อยละ 2.4 เทียบกับการลดลงร้อยละ 3.6 ใน Q3/57
- การลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักร ขยายตัวร้อยละ 4.7 เทียบกับร้อยละ 6.4 ใน Q3/57
- ยอดขอรับการส่งเสริมการลงทุนผ่าน BOI มูลค่า 1.6 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 329.2 จากร้อยละ 84.0 ใน Q3/57 ทั้งปี 2.19 ล้านล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์
- ความเชื่อมั่นภาคธุรกิจทรงตัวใกล้เคียงระดับ 50
- ทั้งปี 2557 การลงทุนรวมลดลงร้อยละ 2.8 จากภาครัฐและภาคเอกชนที่ลดลงร้อยละ 6.1 และร้อยละ 1.9 ตามลำดับ

ปัจจัยสนับสนุนในปี 2558



การฟื้นตัวของ การส่งออกตาม แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก

- ▶ มูลค่าการส่งออกใน Q4/57 เริ่มปรับตัวดีขึ้น
- ▶ เศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกคาดว่าจะขยายตัวในอัตราเร่งขึ้นและราคาส่งออกสินค้าเกษตรโดยเฉพาะข้าวและยางพาราคาดว่าจะมีเสถียรภาพมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้มูลค่าการส่งออกปรับตัวดีขึ้น



การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว

- ▶ ใน Q4/57 การท่องเที่ยวฟื้นตัวอย่างชัดเจนเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.0 จาก Q3/57 และร้อยละ 7.0 เมื่อเทียบกับ Q4/56
- ▶ นักท่องเที่ยวเริ่มเข้าใจและมั่นใจต่อสถานการณ์ในประเทศ
- ▶ ต้นทุนการเดินทางที่อยู่ในระดับต่ำ
- ▶ มาตรการแก้ไขปัญหาค่าเงินบาทแข็งและค่าเงินบาทอ่อนเกินไป
- ▶ มาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวในปี 2558



แนวโน้มการฟื้นตัวของ การลงทุนภาคเอกชน

- ▶ การลงทุนภาคเอกชน Q4/57 เติบโตขึ้นเป็นร้อยละ 4.1 หลังจากเริ่มขยายตัวร้อยละ 3.9 ใน Q3/57
- ▶ การเร่งรัดอนุมัติส่งเสริมการลงทุนใน H2/57 ส่วนหนึ่งลงทุนจริงในปี 2558
- ▶ มูลค่าการขอรับการส่งเสริม เดือน ธ.ค. สูงเป็นประวัติการณ์ถึง 1.43 ล้านล้านบาท สามารถเร่งอนุมัติและเร่งรัดให้ส่วนหนึ่งลงทุนในปี 2558 ได้
- ▶ โครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐจัดจงบมากขึ้น
- ▶ การขยายการลงทุนเพื่อรองรับ AEC

5.1.1 แนวโน้มเศรษฐกิจปี 2558

จากข้อมูลสำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สามารถวิเคราะห์ทิศทาง GDP :(Gross domestic product) ปี 2557 แสดงให้เห็นว่า ในปี 2557 เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 ขยายตัวจากร้อยละ 0.4 ของไตรมาสที่ 2 ปรับขึ้นเป็นร้อยละ 0.6 และมีทิศทางที่สูงขึ้นตามลำดับ ซึ่ง ด้านอุปสงค์ มีการขยายตัวทั้งการใช้จ่ายภาคครัวเรือนและการใช้จ่ายภาครัฐ จากการลงทุนในภาคเอกชนที่สูงขึ้น การส่งออกมีการขยายตัว นอกจากนี้ ยังแสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของการก่อสร้างโรงแรมและภัตตาคาร ค่าส่ง ค่าปลีกและอาหารมัตริพย์มีทิศทางที่ปรับตัวสูงขึ้นในไตรมาสที่ 4/2557 อย่างเห็นได้ชัดเจน (รูปภาพที่ 3.1) และจากข้อมูลแสดงให้เห็นได้ ธุรกิจการก่อสร้างและกลุ่มโรงแรมภัตตาคาร มีการปรับตัวสูงขึ้นมากในไตรมาสที่ 4/2557 นับจากปี 2556 ซึ่งเป็นทิศทางที่ดีมากกับนักลงทุนและผู้สนใจประกอบธุรกิจดังกล่าว (รูปภาพที่ 3.2) และการใช้จ่ายภาคครัวเรือนในปี 2557 มีอัตราการขยายตัวต่อเนื่องขึ้น และมีการปรับตัวด้านความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมขึ้นมากอยู่ในระดับ 69.6 สูงกว่าระดับ 60.0 61.2 และ 69.3 ในไตรมาสที่ 1 ,2 และไตรมาสที่ 3/2557 ตามลำดับ ส่งผลให้ทั้งปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 0.3 เท่ากับปี 2556 (รูปภาพที่ 3.3) ในส่วนของนักลงทุนภาคเอกชนในปี 2557 ในไตรมาสที่ 4/2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 เพิ่มขึ้น และการลงทุนก่อสร้าง มีการขยายตัวร้อยละ 2.4 เทียบกับการลดลงร้อยละ 3.6 ใน ไตรมาสที่ 3/2557 (รูปภาพที่ 3.5) หากจะพิจารณาด้านภาคการก่อสร้างในปี 2557 เพิ่มขึ้นจะเห็นได้ว่า ใน ปี 2557 มีการขยายตัวครั้งแรกในรอบ 6 ไตรมาส นับจากปี 2556 ซึ่งการขยายตัวร้อยละ 3.7 เทียบกับการลดลงร้อยละ 2.7 ในไตรมาสที่ 3/2557 (รูปภาพที่ 3.6) สำหรับ ด้านกลุ่มท่องเที่ยว ทิศทางในปี 2557 จำนวนนักท่องเที่ยวขยายตัวในกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ 7.5

ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0 หากเปรียบเทียบในไตรมาสที่ 3/2557 และรายได้จากการท่องเที่ยว 394.8 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 13.2 จากไตรมาสที่ 4/2556 โดยอัตราการเข้าพักปรับตัวเข้าสู่ภาวะปกติที่ร้อยละ 64.2 ใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 4/2556 (รูปภาพที่ 3.7)

นอกจากนี้ ยังแสดงข้อมูลที่ชี้ให้เห็นถึงปัจจัยสนับสนุนในปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 -4.5 ซึ่งมีผลจากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว ใน ไตรมาสที่ 4 /2557 การท่องเที่ยวฟื้นตัวอย่างชัดเจนเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.0 จากไตรมาสที่ 3 /2557 และร้อยละ 7.0 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 4/2556 ซึ่งมีผลให้นักท่องเที่ยวเริ่มเข้าใจและมั่นใจต่อสถานการณ์ในประเทศมากขึ้น เป็นข้อมูลที่น่ายินดีสำหรับนักลงทุนในการลงทุนด้านการก่อสร้างและการท่องเที่ยวมากขึ้น



5.2 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์และ อุปทานของตลาด

5.2.1 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ ของร้านอาหาร

5.2.1.1 จำนวนผู้อยู่อาศัย บริเวณกลุ่มเป้าหมาย

ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนประชากรแยกตามอำเภอ¹⁵

อำเภอ	ชาย	หญิง	รวม	จำนวนบ้าน
เมืองสมุทรปราการ	251,132	274,719	525,851	226,721
พระประแดง	97,006	103,139	200,145	84,093
บางพลี	108,436	120,509	228,945	133,461
พระสมุทรเจดีย์	62,240	65,766	128,006	55,822
บางบ่อ	50,390	52,621	103,011	,291
บางเสาธง	36,105	38,337	74,442	50,525
รวม	605,309	655,091	1,260,400	39589,913

ที่มา:ที่ทำการปกครองจังหวัดสมุทรปราการ ณ เดือนพฤศจิกายน 2557

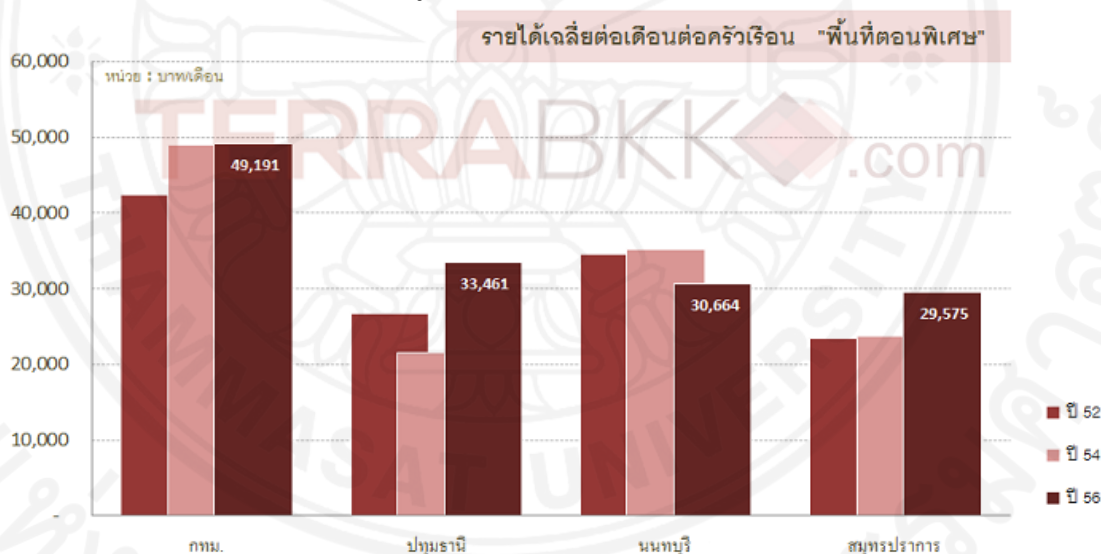
จากตารางที่ 1.4จากข้อมูลการปกครองจังหวัดสมุทรปราการ ณ เดือนพฤศจิกายน 2557 พบว่า ในเมืองสมุทรปราการด้วยจำนวนบ้าน 226,721 หลัง และมีจำนวนประชากรจำนวนมากที่สุดในเขตพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ

¹⁵ http://www.samutprakan.go.th/newweb/index.php?option=com_phocadownload&view=category&download=291:-42557-2560--2559&id=2:2011-11-16-05-47-57&Itemid=34.

5.2.1.2 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน

สำหรับรายได้ในปี 2556 ได้ศึกษาข้อมูลของ TerraBKK Research¹⁶ พบว่าการสำรวจ “รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนต่อเดือนของคนไทย การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน สำนักงานสถิติแห่งชาติ” ทั้งระดับภาคและจังหวัด ซึ่งระดับภาคจะแบ่งเป็น 5 ภาคหลัก โดยภาคที่มี รายได้เฉลี่ยเดือนต่อครัวเรือนปี 2556 สูงสุด คือ พื้นที่ตอนพิเศษ 43,058 บาท/เดือน รองลงมา ได้แก่ ภาคใต้ 27,504 บาท/เดือน , ภาคกลาง 26,114 บาท/เดือน ,ภาคเหนือ 19,267 บาท/เดือนและลำดับท้ายสุดเป็นภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 19,181 บาท/เดือน

พื้นที่ตอนพิเศษ พื้นที่ตอนพิเศษ ประกอบด้วย กรุงเทพมหานคร, ปทุมธานี, นนทบุรี และสมุทรปราการซึ่งข้อมูลการสำรวจโดย TerraBKK Research พบว่าปี 56 ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน พื้นที่กรุงเทพมหานคร มีรายได้เฉลี่ยสูงสุดในกลุ่ม คือ 49,191 บาท/เดือน รองลงมาคือ ปทุมธานี 33,461 บาท/เดือน ,นนทบุรี 30,664 บาท/เดือน และท้ายสุดคือสมุทรปราการ 29,575 บาท/เดือน ดังรูป



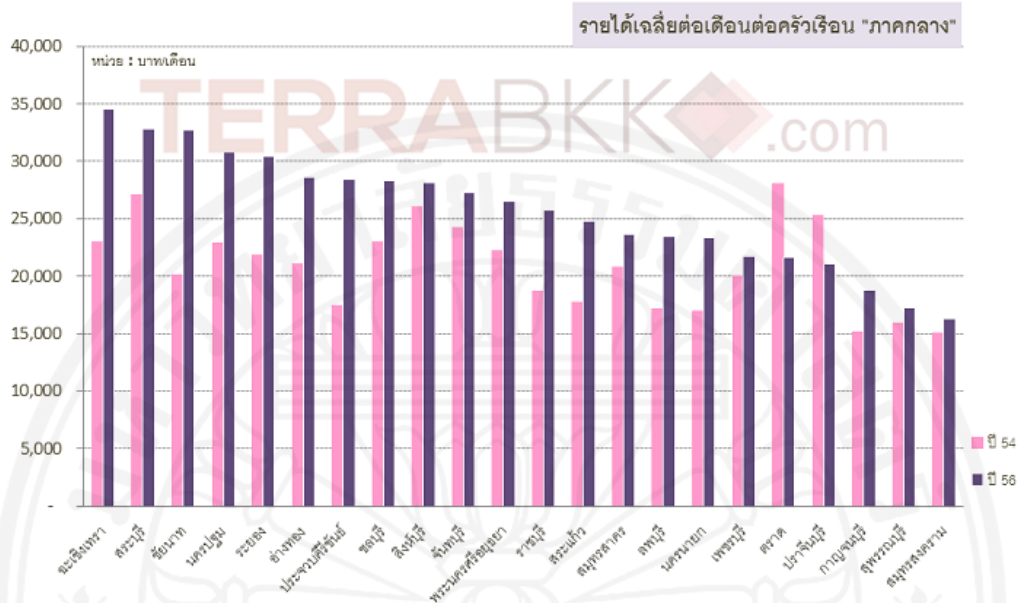
ภาพที่ 5.9 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน “พื้นที่ตอนพิเศษ”¹⁷

ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน “ภาคกลาง” (รวมภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันตก) ปี 2556 จะอยู่ในช่วง 34,500 – 16,200 บาท/เดือน โดย จังหวัดที่มี ระดับเฉลี่ยสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ฉะเชิงเทรา 34,550 บาท/เดือน , สระบุรี 32,835 บาท/เดือน ,ชัยนาท 32,755 บาท/เดือน , นครปฐม 30,855 บาท/เดือน และอ่างทอง 30,400 บาท/เดือน ซึ่งที่ผ่านมา

¹⁶ <http://terrabbk.com/news/ความแตกต่างรายได้เฉลี่ย>

¹⁷ ภาพจาก : <http://terrabbk.com/news/ความแตกต่างรายได้เฉลี่ย>

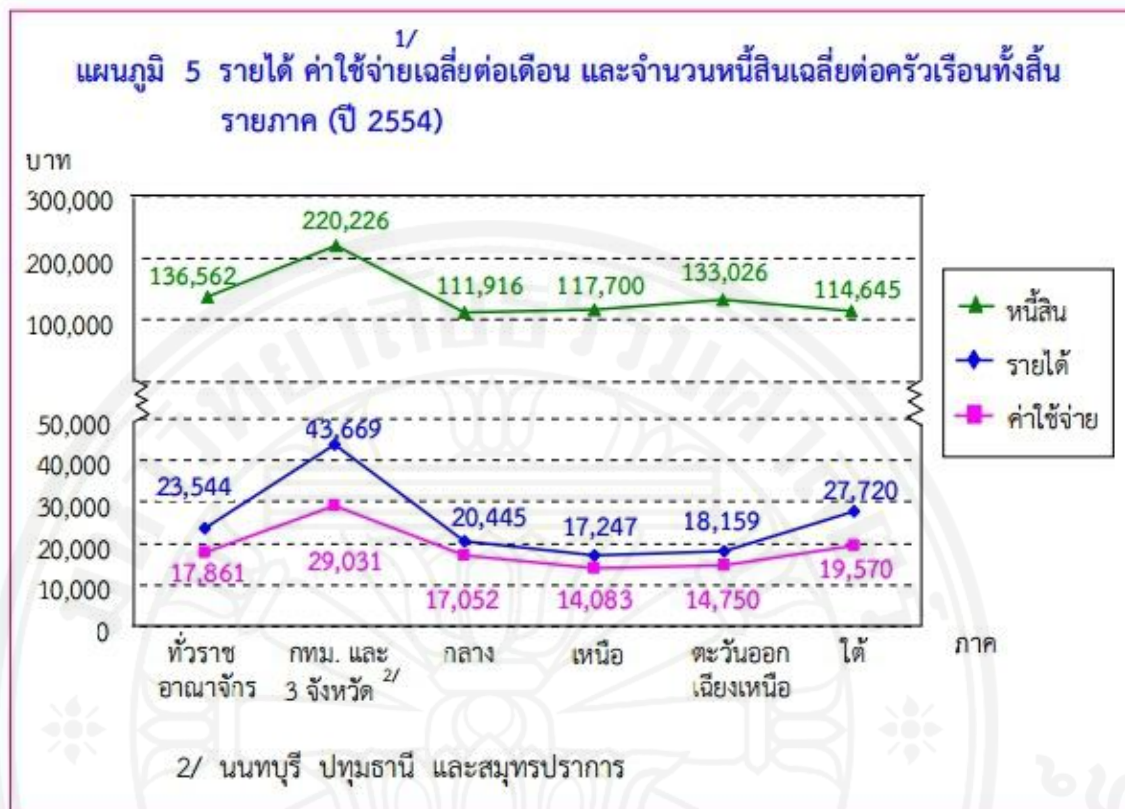
ในช่วงปี 39 – 56 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจะปรับขึ้นลงแตกต่างกันไป โดย จังหวัดที่มี อัตราการเติบโตเฉลี่ยสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ชัยนาท , ประจวบคีรีขันธ์ และ สระแก้ว ดังรูป



ภาพที่ 5.10 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน “ภาคกลาง”¹⁸

ตารางที่ 5.2 สัดส่วนการใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามประเภทของค่าใช้จ่าย

	252	252	253	253	253	253	253	254	254
(หน่วย :ร้อยละ)	4	9	1	3	5	7	9	1	2
1. ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	93.	92.	91.	90.	90.	89.	87.	86.	
2. ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค	4	1	4	9	2	7	8	3	87
	44.	38.	36.	36.	34.	33.	32.	35.	33.
อาหารและเครื่องดื่ม	1	9	5	2	8	7	2	1	3
เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์	1.2	1.2	1.9	1.5	2.7	1.6	2.5	1.5	1.7
ยาสูบ	2.4	1.8	1.9	1.5	1.7	1.2	1.6	1.2	1.3
เครื่องนุ่งห่มและรองเท้า	7.3	6.2	6.2	5.8	6	5.3	4.8	3.5	3.9
	20.	23.	24.	22.	21.	21.	20.	21.	22.
ที่อยู่อาศัย	7	4	3	4	9	9	3	4	2
ค่ารักษาพยาบาล	3.3	3.5	3.4	3.4	3.5	3.5	3.7	2.8	2.7
ค่าใช้จ่ายส่วนบุคคล	2.2	2.6	2.6	2.5	2.5	2.5	2.4	2.3	2.6
				12.	12.	14.	15.	13.	13.
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	7.3	9.1	9.7	8	3	8	4	3	8
และค่าบริการสื่อสาร									
การบันเทิงและการอ่าน	2.3	2.4	2.2	2.3	2.3	2.2	2.2	1.7	1.7
การศึกษา	1.3	1.5	1.3	1.4	1.5	1.8	1.8	2.3	2.7
เบ็ดเตล็ด	1.4	1.5	1.3	1.1	1.1	1.1	1.1	1.2	1.1
3. ค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการ						10.	12.	13.	
อุปโภคบริโภค	6.6	7.9	8.6	9.1	9.8	3	2	7	13



ภาพที่ 5.11 รายได้ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนและจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือน¹⁹

ตาราง 3 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอาหาร เครื่องดื่ม ยาสูบ (ปี 2551 - 2555)

ค่าใช้จ่าย	2551		2552		2553		2554		2555	
	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเกี่ยวกับอาหาร เครื่องดื่ม ยาสูบ	5,449	100.0	5,538	100.0	5,822	100.0	5,840	100.0	6,394	100.0
- อาหาร และเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ (บริโภคที่บ้าน)	3,911	71.8	3,988	72.0	4,217	72.4	5,018	85.9	4,775	74.7
- อาหาร และเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ (บริโภคนอกบ้าน)	1,188	21.8	1,214	21.9	1,248	21.5	642	11.0	1,277	20.0
- เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์	241	4.4	225	4.1	240	4.1	95	1.6	224	3.5
- ยาสูบ	109	2.0	111	2.0	117	2.0	85	1.5	118	1.8

ภาพที่ 5.12 เฉลี่ยค่าใช้จ่ายอาหารและยาสูบจังหวัดสมุทรปราการ

¹⁹

ภาพจาก : [http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54\(6\).pdf](http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54(6).pdf)

เมื่อพิจารณารายได้ ค่าใช้จ่ายและหนี้สินของครัวเรือนเป็นรายภาคพบว่า กรุงเทพมหานครและ3 จังหวัด คือ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการมีรายได้ต่อครัวเรือนเฉลี่ยสูงกว่าภาคอื่นมาก คือ43,669 บาท โดยมีค่าใช้จ่ายและจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนสูงสุด เช่นเดียวกัน คือ 29,031 และ 220,226 บาท ตามลำดับ และมีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้ร้อยละ 66.5 และพบว่าครัวเรือนใน ภาคกลางเป็นภาคที่มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้สูงสุดถึงร้อยละ 83.4 ซึ่งจะก่อให้เกิดการออม หรือชำระหนี้ได้น้อยมากเมื่อเทียบกับครัวเรือนในภาคใต้ที่มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้ต่ำสุด คือร้อยละ 70.6 ซึ่งสามารถเก็บออมและมีเงินชำระหนี้ได้มากกว่าภาคอื่น²⁰

²⁰ [http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54\(6\).pdf](http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54(6).pdf)

ตารางที่ 5.3 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน จำแนกตามภาค และจังหวัด พ.ศ. 2539 - 2556

AVERAGE MONTHLY INCOME PER HOUSEHOLD: 1996 – 2013²¹

บาท Baht

ภาค และจังหวัด	2550 (2007)	2552 (2009)	2554 (2011)	2556 (2013)	Region and province
ทั่วราชอาณาจักร	18,660	20,904	23,236	25,194	Whole Kingdom
ตอนพิเศษ	35,007	37,732	41,631	43,669	Greater Bangkok
กรุงเทพมหานคร	39,020	42,380	48,951	49,191	Bangkok
สมุทรปราการ	21,302	23,359	23,798	29,575	SamutPrakan
นนทบุรี	32,743	34,626	35,120	30,664	Nonthaburi
ปทุมธานี	26,107	26,686	21,616	33,461	PathumThani

²¹ <http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries11.html>

ตารางที่ 5.4 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามภาคและจังหวัด พ.ศ. 2539-2557

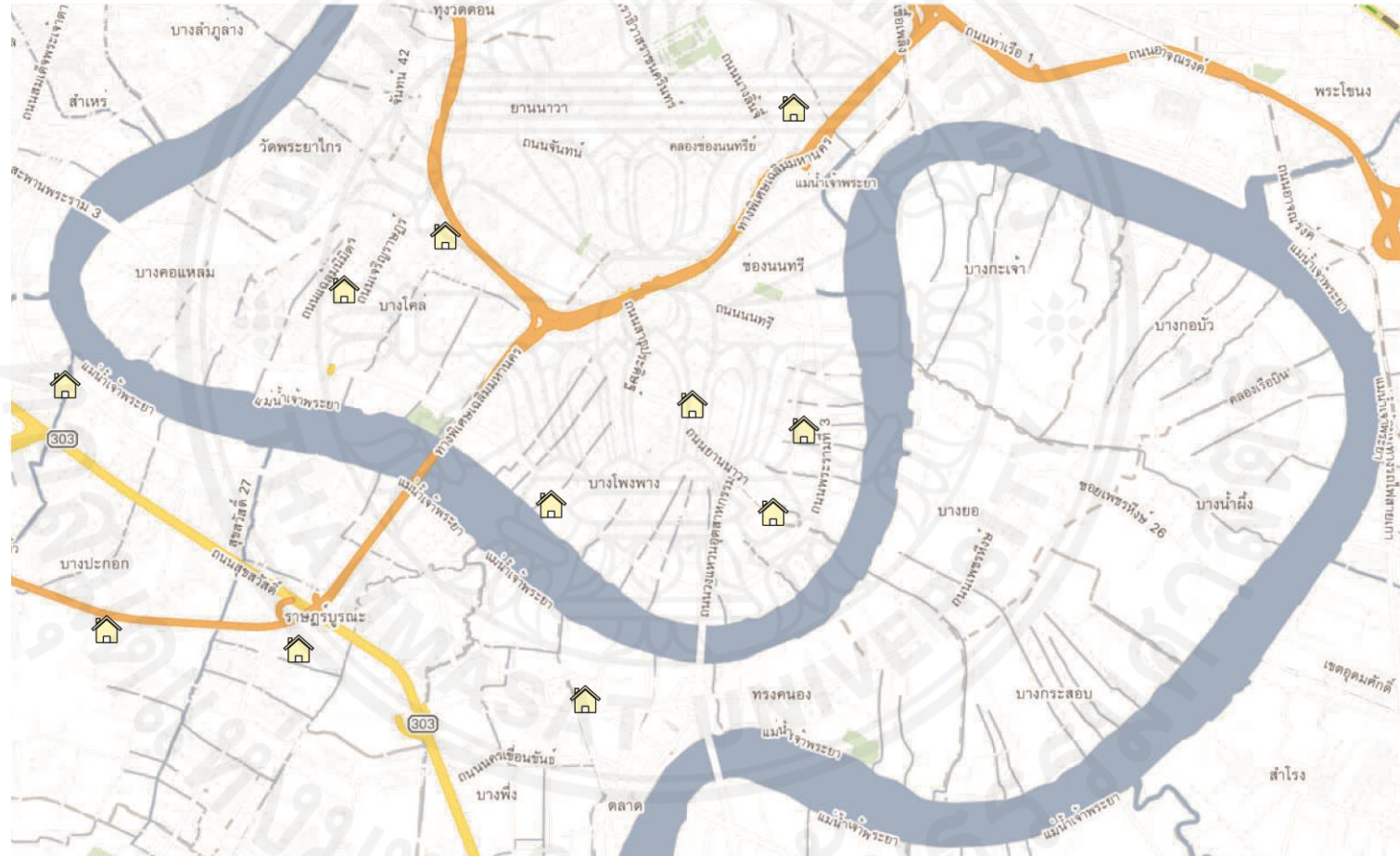
	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
ภาค และจังหวัด	-2007	-2008	-2009	-2010	-2011	-2012	-2013	-2014
ทั่วราชอาณาจักร	14,500	15,942	16,205	16,819	17,403	18,766	19,061	20,892
ตอนพิเศษ	23,996	28,140	27,985	28,055	27,566	31,971	32,425	31,606
กรุงเทพมหานคร	25,615	31,199	30,334	29,647	29,969	33,957	35,024	34,426
สมุทรปราการ	15,910	16,753	18,450	19,973	20,158	25,861	26,193	22,747
นนทบุรี	26,414	28,329	29,487	32,423	29,099	28,731	26,947	30,812
ปทุมธานี	19,468	21,910	22,460	23,118	18,993	30,669	29,514	30,197

จากตาราง ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน กรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ พบว่ามีอัตราการรายได้เฉลี่ยสูงขึ้นทุกปี ตั้งแต่ ปี 2550 – 2557 ซึ่งใน กรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ เป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับบริเวณที่ศึกษา มีแนวโน้มการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น จากรายได้ที่เพิ่มมากขึ้นทุกๆปี

Internal Tourism in Samut Prakan

	January-December		
	2014	2013	D(%)
Visitor	2,350,340	2,204,073	+ 6.64
Thai	1,513,750	1,386,215	+ 9.20
Foreigners	836,590	817,858	+ 2.29
Tourist	752,570	703,487	+ 6.98
Thai	448,551	408,393	+ 9.83
Foreigners	304,019	295,094	+ 3.02
Excursionist	1,597,770	1,500,586	+ 6.48
Thai	1,065,199	977,822	+ 8.94
Foreigners	532,571	522,764	+ 1.88
Average Length of Stay (Day)	2.09	2.20	- 0.11
Thai	1.89	2.01	- 0.12
Foreigners	2.38	2.46	- 0.08
Average Expenditure (Baht/Person/Day)			
Visitor	1,276.23	1,236.66	+ 3.20
Thai	1,108.32	1,072.37	+ 3.35
Foreigners	1,520.97	1,473.28	+ 3.24
Tourist	1,615.75	1,556.64	+ 3.80
Thai	1,454.41	1,384.99	+ 5.01
Foreigners	1,809.84	1,750.75	+ 3.38
Excursionist	928.90	906.81	+ 2.44
Thai	832.84	809.95	+ 2.83
Foreigners	1,121.03	1,088.01	+ 3.03

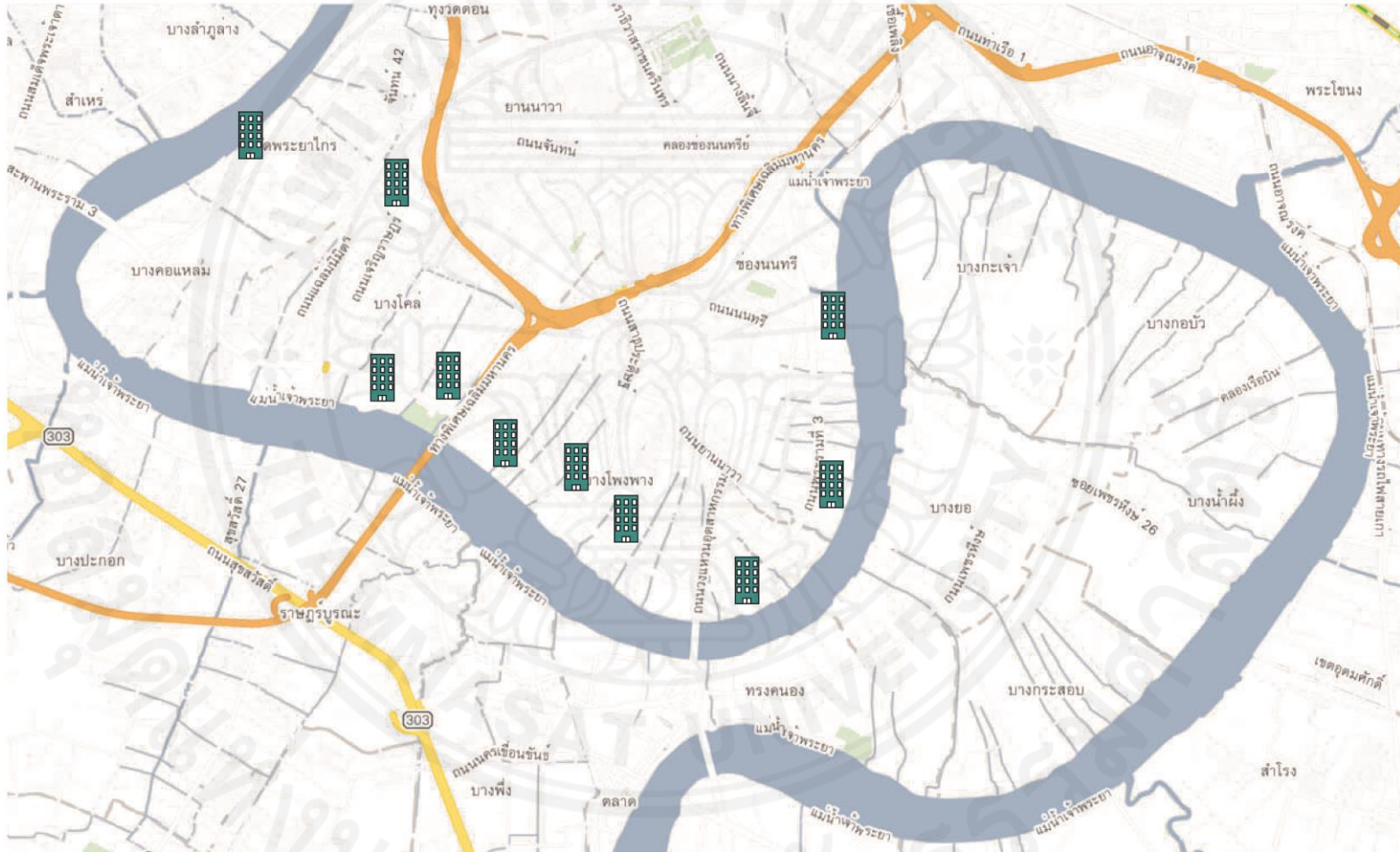
5.2.1.3 จำนวนหมู่บ้าน และคอนโดมิเนียม บริเวณใกล้เคียง



ภาพที่ 5.13 จำนวนหมู่บ้านจัดสรร รอบบริเวณโครงการ
(ภาพจาก google map)

ตารางที่ 5.5 ตารางรายชื่อหมู่บ้านบริเวณรอบโครงการ

		ชื่อหมู่บ้าน	จำนวนหลัง	ราคา
บ้าน	1	Mews Yen Akat	9	75,000,000
	2	หมู่บ้านเมืองเศรษฐกิจ-เจริญราษฎร์	22	10,974,000
	3	Redwood The Urban Habitat	7	7,750,000
	4	The Palazo	45	23,900,000
	5	Plenoสุขสวัสดิ์	146	4,690,000
	6	Plenoประชาอุทิศ	210	2,760,000
	7	Golden Town	146	2,600,000
	8	บ้านกลางเมือง-สุขสวัสดิ์	328	5,490,000
	9	ทาวน์วิลล่าพระราม 3	20	10,000,000
	10	อาร์เด็นพระราม 3	68	14,900,000
	11	โคเต้เมซอง	79	10,900,000
	12	Jade Townhome	72	12,900,000

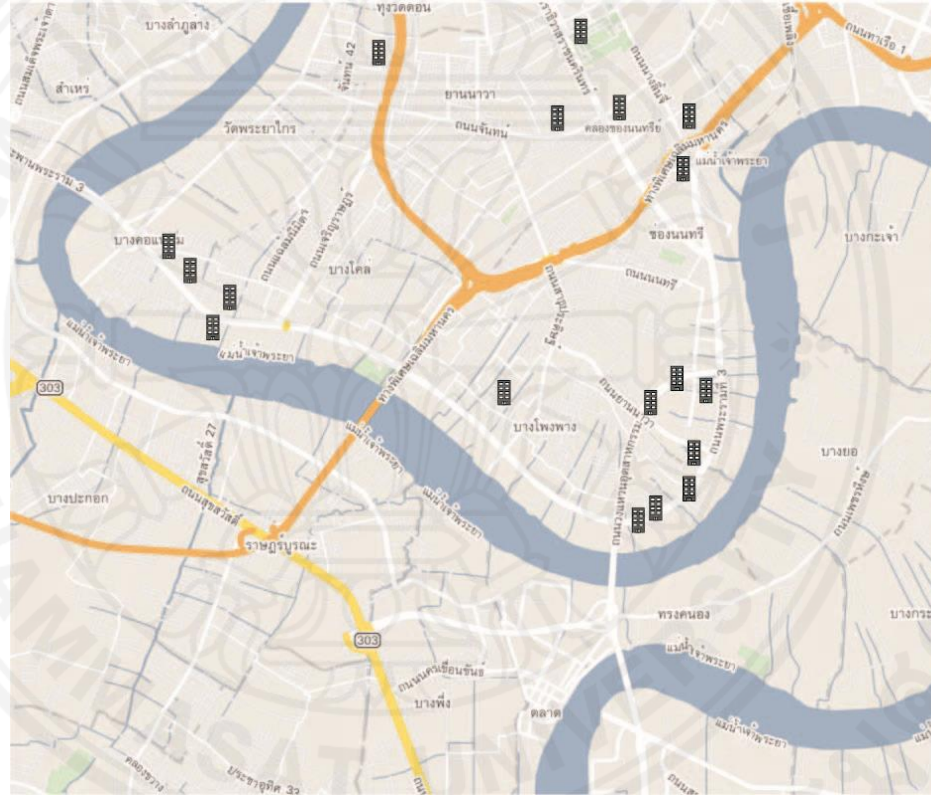


ภาพที่ 5.14 จำนวนหมู่บ้านจัดสรร รอบบริเวณโครงการ
(ภาพจาก google map)

ตารางที่ 5.5 ตารางรายชื่อคอนโดมิเนียมบริเวณรอบโครงการ

		ชื่อคอนโด	จำนวนห้อง	ราคา/ตรม.
คอนโด	1	The Parco Condominium	148	89,000 - 140,000
	2	Supreme Elegance	35	44,444.00
	3	The Master Montara	214	41,667.00
	4	The Star Estate	211	57,900.00
	5	P.S.T. CondoVille 2	734	35,106.00
	6	The Sathu Residences	22	117,391.00
	7	ศุภาลัยพริมา ริวา	871	61,200.00
	8	Lumpini Place	877	64,100.00
	9	Royal River Place	145	30,000.00
	10	The Privacy ประชาอุทิศ-สุขสวัสดิ์	79	55,000.00
	11	Suksawat Modern CondoVille	500	50,000.00
	12	Garden Court	338	35,000.00
	13	Star Estate	227	45,000.00

5.2.1.4 จำนวนอาคารสำนักงาน บริเวณใกล้เคียง



ภาพที่ 5.15 จำนวนอาคารสำนักงานรอบบริเวณโครงการ
(ภาพจาก google map)

ตารางที่ 5.6 ตารางรายชื่อคอนโดมิเนียมบริเวณรอบโครงการ

		ชื่ออาคาร	จำนวนชั้น	ราคา/ตรม.
อาคาร	1	J.C. Kevin Tower	19	450.00
	2	อาคาร ที.พี.ไอ.ทาวเวอร์	37	400.00
	3	J Press	15	290.00
	4	LPN Tower	37	450.00
	5	Iyara Tower	9	350.00
	6	อาคารสาธร ซิตี	31	800.00
	7	Galaxy Place Tower	12	420.00
	8	ปัญญาณี ทาวเวอร์	32	550.00
	9	ศุภาลัย แกรนด์ทาวเวอร์	33	450.00
	10	อาคารกำธร	7	300.00
	11	S.V.City Tower	30	350.00
	12	อาคารตะล่อมสิน	7	300.00
		ชื่ออาคาร	จำนวนชั้น	ราคา/ตรม.

จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครมีการขยายตัวของตลาดคอนโดมิเนียม หมู่บ้านจัดสรร และอาคารสำนักงาน ส่งผลให้ผู้ประกอบการได้มีการสร้างคอนโดมิเนียม หลากหลายประเภทเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค เช่น การตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา คอนโดเน้นความเป็นธรรมชาติ คอนโดเน้นหรูหราความทันสมัย สามารถแบ่งคอนโดมิเนียม ออกเป็น 6 ระดับ คือ

1. คอนโดระดับหรูพิเศษ ราคาเฉลี่ยตั้งแต่ 180,000 บาท/ตรม.ขึ้นไป จำนวน 1 แห่ง
2. คอนโดระดับหรู ราคาเฉลี่ยตั้งแต่ 130,000 – 180,000 บาท/ตรม. จำนวน 1 แห่ง
3. คอนโดระดับสูง ราคาเฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 -120,000 บาท/ตรม. จำนวน 1 แห่ง
4. คอนโดระดับกลางค่อนข้างไปทางสูง 80,000 – 99,000 บาท/ตรม. จำนวน 2 แห่ง
5. คอนโดระดับกลาง ราคาเฉลี่ยตั้งแต่ 45,000 – 79,999 บาท/ตรม. จำนวน 17 แห่ง
6. คอนโดระดับล่าง ราคาเฉลี่ยตั้งแต่ 30,000 บาท/ตรม. จำนวน 2 แห่ง

5.2.1.5 การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายด้านอุปสงค์ ของร้านค้า

(1) กลุ่มท้องถิ่นที่อาศัยภายในสมุทรปราการ ซึ่งจากการดูข้อมูลเบื้องต้นนั้น จากเขตที่บริเวณใกล้เคียงคือ เขตพระประแดง มีข้อมูลประชากรปัจจุบัน 97,006 คน และเขตพระสมุทรเจดีย์ 62,240 คน โดยรวมทั้งสิ้นมีจำนวนทั้งหมด 159,246 คน และพื้นฐานของคนส่วนใหญ่ภายในท้องถิ่นนั้น มีฐานรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 15,910 บาท (ข้อมูลปี พ.ศ.2556) และรายจ่ายรายเดือนเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายอาหารภายนอกบ้าน(ไม่รวมแอลกอฮอล์) อยู่ที่ 1,277 บาท (ข้อมูลปี พ.ศ.2555)

(2) กลุ่มผู้อยู่อาศัยในบริเวณรอบๆโครงการในบริเวณ 10 กิโลเมตร ซึ่งรวมภายในจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีเขตยานนาวาและถนนพระราม 3 นั้นจะประกอบด้วยคอนโดมิเนียมจำนวน 26 โครงการ ราคาเฉลี่ยคอนโดที่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาอยู่ที่ ตร.ม.ละ 85,000 บาทและโครงการทั่วไปอยู่ที่ราคาเฉลี่ยต่อตร.ม.เท่ากับ 75,000 บาท โครงการหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 7 โครงการ ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 9 ล้านถึง 13 ล้านบาท และทางช่วงเขตราชบุรีบูรณะนั้น มีโครงการหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 4 โครงการ ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 2-7 ล้านบาท

(3) กลุ่มผู้ทำงานในบริเวณถนนพระราม 3ซึ่งประกอบด้วยอาคารสำนักงานจำนวน 18 อาคาร โดยจำนวนบริษัททั้งหมดนั้นมีมากกว่า 1,000 บริษัท และพนักงานมากกว่า 30,000 คน ซึ่งยังไม่รวมกับแนวโน้มของอาคารสำนักงานบริเวณถนนราธิวาส, สาทรและสุรศักดิ์ เป็นต้น

ซึ่งจากการวิเคราะห์จากฐานรายได้ นั้น จะพบความแตกต่างของฐานกำลังซื้อ และค่าใช้จ่ายในกลุ่มทั้ง 3 กลุ่มนี้อย่างชัดเจน ซึ่งใน กลุ่ม 2 และ 3 ยังมีความใกล้เคียงในเรื่องค่าใช้จ่าย แต่จะแตกต่างกันในเรื่องของอายุ และลักษณะนิสัย รวมทั้งลักษณะการรับประทานอาหาร โดยกลุ่มผู้อยู่อาศัยจะเป็นลักษณะของครอบครัว ที่มีกำลังซื้อที่สูงกว่า และเน้นไปในทางด้านรสชาติอาหาร และบรรยากาศร้าน ส่วนกลุ่มผู้ทำงานจะเป็นกลุ่มของวัยคนทำงาน และมาเป็นกลุ่มบริษัท โดยคนกลุ่มนี้จะเน้นไปในเรื่องความสะดวกสบายในการเดินทาง ราคา การสังสรรค์ และเน้นในเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

5.2.2 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ ของโรงแรม

5.2.2.1 จำนวนนักท่องเที่ยว และค่าใช้จ่ายแก่นักท่องเที่ยว และนักท่องเที่ยว

ตารางที่ 5.7 ตารางจำนวนและประเภทนักท่องเที่ยว จังหวัดสมุทรปราการ²²

Guest Arrivals at Accommodation Establishments			
Nationality	January - December		2014/13
	2014	2013	D(%)
Thai	431,607	389,783	+10.73
Brunei	24	12	+100.00
Cambodia	104	102	+1.96
Indonesia	1,480	1,479	+0.07
Laos	525	518	+1.35
Malaysia	2,870	2,993	-4.11
Myanmar	515	510	+0.98
Philippines	362	294	+23.13
Singapore	2,758	2,686	+2.68
Vietnam	796	785	+1.40
China	20,919	19,025	+9.96
Hong Kong	9,070	8,316	+9.07
Japan	26,693	26,892	-0.74
Korea	10,300	10,060	+2.39
Taiwan	3,671	3,556	+3.23
Austria	1,052	1,090	-3.49
Belgium	3,830	3,485	+9.90
Denmark	1,624	1,587	+2.33
Finland	4,176	4,004	+4.30
France	6,665	6,107	+9.14
Germany	9,474	9,239	+2.54
Italy	1,973	1,991	-0.90
Netherlands	797	858	-7.11
Norway	436	309	+41.10
Russia	2,242	2,070	+8.31
Spain	693	642	+7.94

²² ที่มา : <http://www.tourism.go.th/home/details/11/221/24351>

Nationality	January - December		2014/13
	2014	2013	D(%)
Sweden	357	316	12.97
Switzerland	3,271	3,154	3.71
United Kingdom	24,566	23,922	2.69
East Europe	582	572	1.75
Canada	7,273	6,904	5.34
USA	50,585	48,720	3.83
India	3,140	3,233	-2.88
Australia	41,436	39,270	5.52
New Zealand	4,489	4,616	-2.75
Middle East	1,478	1,478	0
Israel	78	60	30
Africa	114	91	25.27
Others	8,899	9,320	-4.52
Grand Total	690,924	640,049	7.95
Thai	431,607	389,783	10.73
Foreigners	259,317	250,266	3.62

จากตารางจำนวนนักท่องเที่ยวโดยเปรียบเทียบระหว่างปี 2013 และ 2014 พบว่า นักท่องเที่ยวชาวประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2013 คิดเป็นร้อยละ 3.83 ประเทศออสเตรเลีย เพิ่มขึ้นจากปี 2013 คิดเป็นร้อยละ 5.52 และนักท่องเที่ยวชาวประเทศญี่ปุ่นลดลงจากปี 2013 คิดเป็นร้อยละ 0.74

5.2.2.2 ค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวแยกชาวไทย และชาวต่างชาติ

ตารางที่ 5.8 ตารางแสดงการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนของผู้เยี่ยมเยือนจำแนกตามหมวด

ค่าใช้จ่ายต่างๆ

ภาคกลาง

1. คนไทย

ค่าใช้จ่ายรายหมวด มกราคม-ธันวาคม	นักท่องเที่ยว			นักท่องเที่ยว			ผู้เยี่ยมเยือน		
	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)
1. ค่าที่พัก	381.51	378.15	+ 0.89	0.00	0.00	+ 0.00	190.58	191.21	- 0.33
2. ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	311.36	303.59	+ 2.56	247.04	246.82	+ 0.09	279.17	275.52	+ 1.32
3. ค่าซื้อสินค้าและของที่ระลึก	248.34	246.32	+ 0.82	225.61	219.92	+ 2.59	236.96	233.27	+ 1.58
4. ค่าใช้จ่ายเพื่อความบันเทิง	113.56	108.34	+ 4.82	87.99	85.58	+ 2.82	100.76	97.09	+ 3.78
5. ค่าบริการท่องเที่ยวภายในจังหวัด	89.95	86.81	+ 3.62	73.71	72.50	+ 1.67	81.82	79.73	+ 2.62
6. ค่าพาหนะเดินทางในจังหวัด	139.16	131.85	+ 5.54	110.74	103.86	+ 6.62	124.94	118.01	+ 5.87
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	56.86	50.78	+ 11.97	55.09	50.54	+ 9.00	55.97	50.66	+ 10.48
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน	1,340.74	1,305.84	+ 2.67	800.18	779.22	+ 2.69	1,070.20	1,045.49	+ 2.36

2. ชาวต่างประเทศ

(หน่วย: บาท/คน/
วัน)

ค่าใช้จ่ายรายหมวด มกราคม-ธันวาคม	นักท่องเที่ยว			นักท่องเที่ยว			ผู้เยี่ยมเยือน		
	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)
1. ค่าที่พัก	509.50	509.50	+ 0.00	0.00	-	+ 0.00	255.90	255.90	+ 0.00
2. ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	411.20	394.91	+ 4.12	319.38	308.05	+ 3.68	364.60	351.67	+ 3.68
3. ค่าซื้อสินค้าและของที่ระลึก	349.16	337.93	+ 3.32	291.60	282.55	+ 3.20	319.94	310.36	+ 3.09
4. ค่าใช้จ่ายเพื่อความบันเทิง	184.03	178.85	+ 2.90	156.83	153.18	+ 2.38	170.22	166.07	+ 2.50
5. ค่าบริการท่องเที่ยวภายในจังหวัด	229.42	227.50	+ 0.84	145.49	143.76	+ 1.20	186.81	185.82	+ 0.53
6. ค่าพาหนะเดินทางในจังหวัด	219.06	205.14	+ 6.79	157.94	148.47	+ 6.38	188.04	176.93	+ 6.28
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	103.75	98.10	+ 5.76	105.56	102.96	+ 2.53	104.67	100.52	+ 4.13
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน	2,006.1	1,951.93	+ 2.78	1,176.8	1,138.97	+ 3.32	1,590.1	1,547.27	+ 2.77

รวมผู้เยี่ยมชม

(หน่วย: บาท/คน/
วัน)

ค่าใช้จ่ายรายหมวด มกราคม-ธันวาคม	นักท่องเที่ยว			นักศึกษاجر			ผู้เยี่ยมชม		
	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)	2557	2556	+/- (%)
1. ค่าที่พัก	395.74	395.74	+ 0.00	0.00	-	+ 0.00	200.25	199.92	+ 0.17
2. ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	324.46	315.81	+ 2.74	256.77	255.11	+ 0.65	290.52	285.78	+ 1.66
3. ค่าซื้อสินค้าและของที่ระลึก	261.57	258.59	+ 1.15	234.48	228.40	+ 2.66	247.99	243.65	+ 1.78
4. ค่าใช้จ่ายเพื่อความบันเทิง	122.80	117.78	+ 4.26	97.24	94.73	+ 2.65	109.99	106.38	+ 3.39
5. ค่าบริการท่องเที่ยวภายใน จังหวัด	108.25	105.65	+ 2.46	83.36	82.15	+ 1.47	95.77	94.02	+ 1.86
6. ค่าพาหนะเดินทางในจังหวัด	149.64	141.66	+ 5.63	117.09	109.90	+ 6.54	133.32	125.94	+ 5.86
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	63.01	57.11	+ 10.33	61.88	57.64	+ 7.36	62.44	57.37	+ 8.84
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน	1,425.4 7	1,392.34	+ 2.38	850.8 2	827.93	+ 2.76	1,140.2 8	1,113.06	+ 2.45

5.2.2.3 อัตราการเข้าพักของนักท่องเที่ยว

ตารางที่ 5.9 อัตราว่างห้องพักภายในจังหวัดสมุทรปราการ

	2014	2013	D(%)
Number of Accommodation	542	537	+ 0.93
Rooms	26,612	26,398	+ 0.81
Occupancy Rate(%)	50.95	45.35	+ 5.60
Guest Arrivals of Accommodation(Person)	6,257,982	5,827,541	+ 7.39
Length of stay (Day)	1.48	1.41	+ 0.07
Person/Room (P/R)	1.89	1.87	+ 0.02

จากข้อมูล อธิบายได้ดังนี้ ระหว่างนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ มีแนวโน้มค่าใช้จ่ายสูงไปทางเดียวกัน โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าที่พัก และค่าอาหาร ระหว่างนักท่องเที่ยวชาวไทยกับชาวต่างชาติ จะเห็นว่ามีค่าแตกต่างกันระหว่างปี 2556 กับ 2557 โดยปี 2557 มีค่าเพิ่มสูงกว่า ปี 2446 สูงพอสมควร และผู้เยี่ยม

จะเห็นได้ว่า อัตราค่าใช้จ่ายในปี 2557 ของกลุ่มชาวไทย มีแนวโน้มค่าใช้จ่ายค่าที่พักเพิ่มขึ้นจากปี 2556 อาจมีผลจากการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติขยายตัวในกลุ่มคนไทยมากขึ้น ส่งผลให้ค่าที่พักและค่าอาหาร สูงขึ้น

กลุ่มชาวต่างชาติ มีแนวโน้มค่าใช้จ่ายที่พักเท่าเดิมจากปี 2556 อาจมีผลจากภาวะเศรษฐกิจและการเมือง ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่ากลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวยังคงตรึงราคาไว้เท่าเดิมเพื่อรักษฐานลูกค้าให้เท่ากับปีที่ผ่านมา

Internal Tourism in Samut Prakan						
Accommodation Establishments of Tourist						
		Q1	Q2	Q3	Q4	2014
Number of Accommodation		40	40	40	40	40
	เกสต์เฮ้าส์	1	1	1	1	1
	รีสอร์ตและอื่นๆ	22	22	22	22	22
	โรงแรม	17	17	17	17	17
	กลุ่มที่ 1	4	4	4	4	4
	กลุ่มที่ 2	2	2	2	2	2
	กลุ่มที่ 3	2	2	2	2	2
	กลุ่มที่ 4	2	2	2	2	2
	กลุ่มที่ 5	7	7	7	7	7
Rooms		3,371	3,371	3,371	3,371	3,371
	เกสต์เฮ้าส์	50	50	50	50	50
	รีสอร์ตและอื่นๆ	1,387	1,387	1,387	1,387	1,387
	โรงแรม	1,934	1,934	1,934	1,934	1,934
	กลุ่มที่ 1	859	859	859	859	859
	กลุ่มที่ 2	245	245	245	245	245
	กลุ่มที่ 3	209	209	209	209	209
	กลุ่มที่ 4	96	96	96	96	96
	กลุ่มที่ 5	525	525	525	525	525
Occupancy Rate(%)		47.79	50.92	54.69	58.32	52.93
	เกสต์เฮ้าส์	34.73	38.89	47.55	44.29	41.37
	รีสอร์ตและอื่นๆ	32.32	43.46	54.10	55.64	46.38
	โรงแรม	59.22	56.59	55.29	60.60	57.92
	กลุ่มที่ 1	75.53	70.42	70.63	75.46	73.01
	กลุ่มที่ 2	66.14	57.39	62.82	63.49	62.46
	กลุ่มที่ 3	56.05	46.28	44.21	50.29	49.21
	กลุ่มที่ 4	57.35	44.71	46.16	52.35	50.14
	กลุ่มที่ 5	30.89	39.86	32.76	40.54	36.01

5.2.2.4 วิเคราะห์การใช้บริการของกลุ่มเป้าหมาย

จากข้อมูลด้านอุปสงค์นั้น จะแบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักอยู่สองกลุ่ม คือ

- 1) กลุ่มนักท่องเที่ยวภายในประเทศไทย
- 2) กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ

กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยนั้น จากสถิติการท่องเที่ยวนั้นจะพบว่า จากจำนวน 1,500,000 คน จะมีแบ่งเป็นเพียง 400,000 คนที่เป็นนักท่องเที่ยวค้างคืน ซึ่งโดยเฉลี่ยการค้างคืนอยู่ที่ 1.5 คืน โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยมีรายจ่ายสำหรับค่าห้องพักอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ 381 บาท

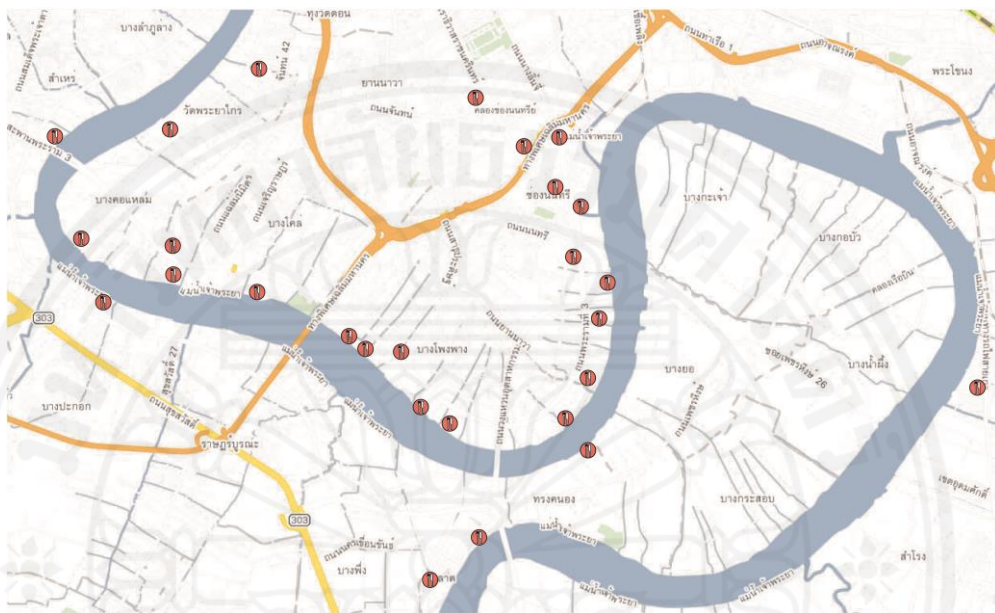
กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ จากสถิติการท่องเที่ยวนั้น แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลักๆคือ

- 1) กลุ่มชาวตะวันตก โดยหลักจะมีนักท่องเที่ยวจากอเมริกาและอังกฤษ จำนวน 50,585 คน และ 24,566 คนตามลำดับ
 - 2) กลุ่มชาวออสเตรเลีย ซึ่งมีจำนวน 41,436 คน
 - 3) กลุ่มชาวเอเชีย โดยหลักจะมีนักท่องเที่ยวจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีนเป็นจำนวน 26,693 คนและ 20,919 คน ตามลำดับ
- ซึ่งนักท่องเที่ยวทั้ง 3 กลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายสำหรับค่าห้องพักเฉลี่ยอยู่ที่ 509.5 บาท

5.2.3 การวิเคราะห์ด้านอุปทานในพื้นที่

5.2.3.1 คู่แข่งทางตรง

5.2.3.1.1 คู่แข่งทางตรงร้านอาหาร

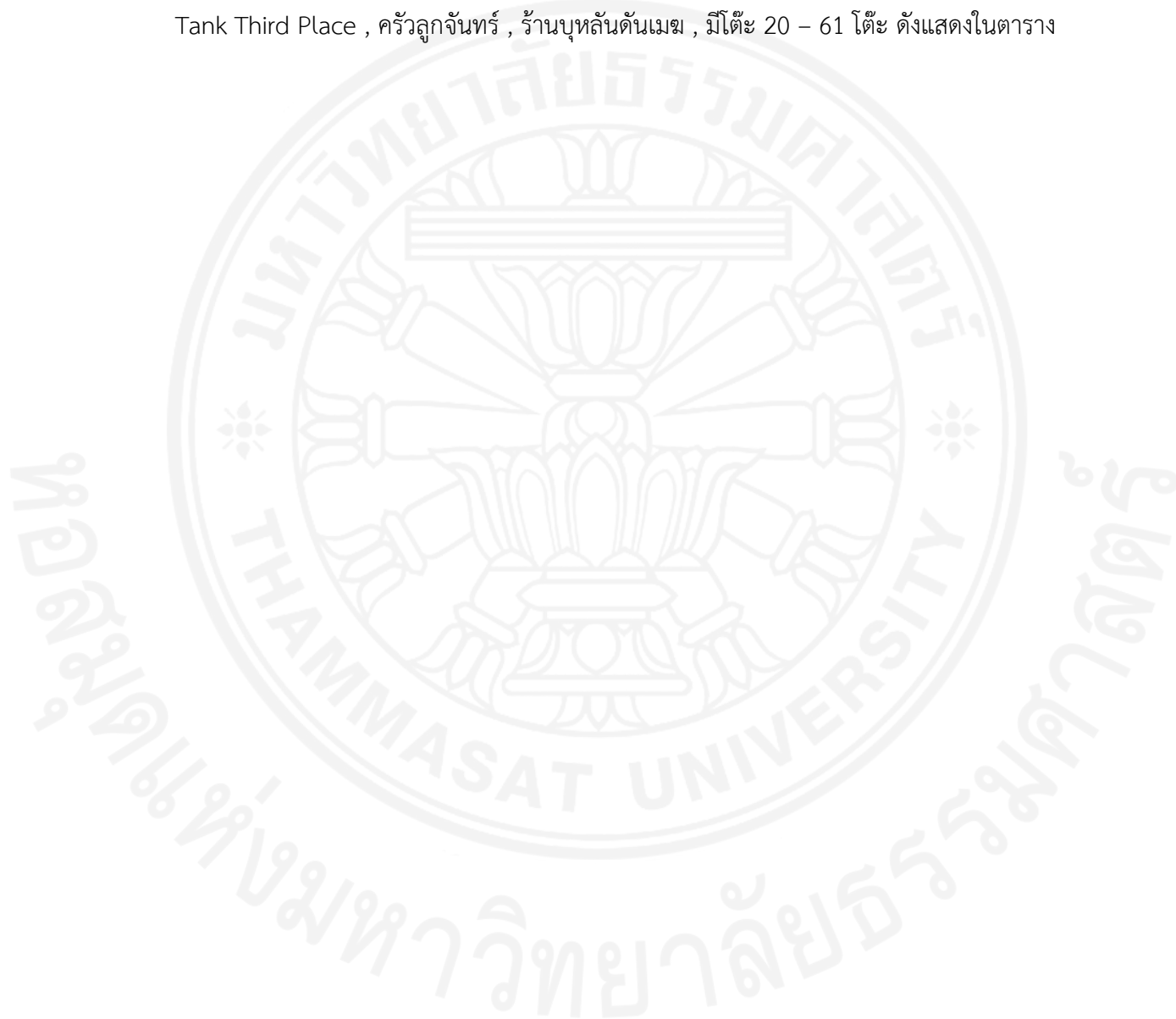


ภาพที่ 5.16 คู่แข่งทางตรงร้านอาหาร
(ภาพจาก google map)

ตารางที่ 5.10 รายการร้านอาหารคู่แข่งทางตรง

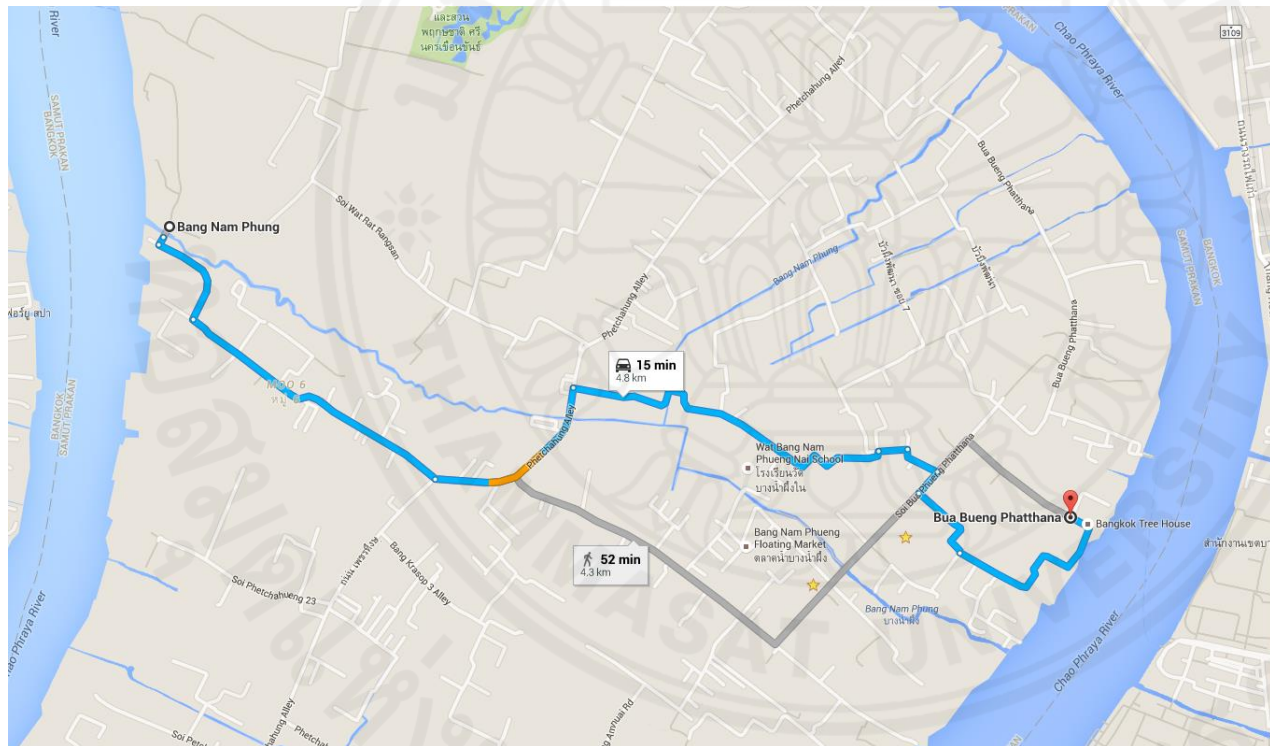
		ชื่อร้าน	เฉลี่ยต่อหัว (บาท)	จำนวนโต๊ะ
ร้านอาหาร	1	ร้านระเบียงริมน้ำ	300-600	20-40
	2	สวนอาหารเพ็ญ	100-200	น้อยกว่า 20
	3	สามย่านซีฟู้ด	300-500	มากกว่า 61
	4	อีสานเดิม	100-200	20
	5	โรงเปียร์เยอรมันตะวันแดง	500-1,000	มากกว่า 61
	6	ครัวลูกจันทร์	ต่ำกว่า 100 บาท	20
	7	ร้านบุหลันตันเมฆ	ต่ำกว่า 100 บาท	41-60
	8	หัวปลาช่องนนทรี	300-500	20-40
	9	ซีฟู้ดรีเวอร์	251-500	20-40
	10	เสวยริเวอร์	200-400	20-40
	11	อิน ดี	100-200	20-40
	12	ศิริวัฒน์ซีฟู้ด	300-500	50
	13	Kruwhee at River	100-200	20-40
	14	ร้านอาหารบัวริมแม่น้ำ	251-500	20-40
	15	ภัตตาคารกวนอา	300-1,000	41-60
	16	Hobs House of Beers	251-500	41-60
	17	ร้านอาหารบ้านกลางน้ำ 2	200-500	มากกว่า 61
	18	บุรีธราบาร์ แอนด์เรสเตอรัรอง	500-1,000	มากกว่า 61
	19	ภัตตาคารศาลาไทย	500-1000	20-40
	20	ทวิชัยโภชนา	100-200	41-60
	21	ร้านเกาะเสม็ด	100-200	20
	22	ร้านอาหารบ้านกลางน้ำ 1	300-1,000	มากกว่า 61

ราคาเฉลี่ยต่อหัว (บาท) ในการบริโภค จากกลุ่มตัวอย่าง 27 ร้าน พบว่า ราคาเฉลี่ยต่อหัว (บาท) ในช่วง 100 – 200 บาท จำนวน 17 ร้าน ในช่วง 300 – 500 บาท จำนวน 4 ร้าน ในช่วง 251 – 500 บาท จำนวน 3 ร้าน ในช่วง ต่ำกว่า 100 บาท จำนวน 3 ร้าน ช่วง 500 - 1,000 บาท จำนวน 1 ร้าน ในช่วง 500 – 1,000 บาท จำนวน 2 ร้าน ซึ่งทุกๆ ร้านจะมีราคาค่อนข้างต่ำ เช่นร้าน Think Tank Third Place , ครีวลูกจันทร์ , ร้านบุหลันตันเมฆ , มีโต๊ะ 20 – 61 โต๊ะ ดังแสดงในตาราง



5.2.3.2 คู่แข่งทางตรงธุรกิจโรงแรม

รายละเอียด โรงแรม Bangkok Treehouse ตำแหน่ง : อยู่ห่างจากโครงการ 4.5 กิโลเมตร โดยเทียบระยะทางการเดินทางโดยรถยนต์ โดยประมาณ 15 นาที



ลักษณะ รูปลักษณะ :



ภาพที่ 5.17 รูปโรงแรม Bangkok Treehouse

โรงแรม Bangkok Treehouse เน้นแนวคิดของโรงแรมและการออกแบบ ด้วยการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอย่างชัดเจน ด้วยเบี่ยงต้นจากการเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้าง โดยเน้นเลือกใช้โครงสร้างที่ทำลายสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด จำพวกเลือกโครงสร้างเหล็ก และบ้าน Knockdown แทนการใช้ปูนและคอนกรีต รวมทั้งการตกแต่งทางเดินด้วยไม้ไผ่ และโทนสีเป็นสีดำเข้มผสมกับสีไม้เข้ม ประเภทของห้องพักจะแบ่งเป็นทั้งหมด 4 แบบ คือ

- 1) Tree Top Nests 2) Bee Hive 3) The “View with a Room” 4) Family Nest

การตั้งราคา :

How much

Published Rates / Special Internet Rates*

Room Type	Special Discounted Rate (See Below for Details)	Regular Season (16 Jan. - 23 Dec.)	Peak Season (24 Dec. - 15 Jan.)
Tree Top Nests 1 king size bed (max occupancy: 2)	THB 6,000/ from 3,900 THB (125 USD)	THB 6,000/ 4,590 THB (149 USD)	THB 6,000/ 5,590 THB (179 USD)
Bee Hive 1 king & 1 single size bed (max occupancy: 3)	THB 7,000/ from 4,750 THB (153 USD)	THB 7,000/ 5,590 THB (179 USD)	THB 7,000/ 6,590 THB (212 USD)
The "View with a Room" 1 king size bed (max occupancy: 2)	THB 7,000/ from 5,600 THB (179 USD)	THB 8,000/ 6,590 THB (212 USD)	THB 8,000/ 7,590 THB (244 USD)
Family Nest 1 king & 1 queen size bed (max occupancy: 4)	THB 7,000/ from 7,300 THB (235 USD)	THB 10,000/ 8,590 THB (277 USD)	THB 10,000/ 9,590 THB (309 USD)

[See Room Gallery](#)

ภาพที่ 5.18 รูปการตั้งราคาช่วงต่างๆของโรงแรม Bangkok Treehouse

การตั้งราคาของโรงแรม Bangkok Treehouse แบ่งเป็นทั้งหมด 3 Rate คือ

1) ช่วงเวลาธรรมดา (Regular Season) ซึ่งเป็นช่วงตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม ถึงวันที่ 23 ธันวาคม

ห้อง Tree Top Nests ราคาเริ่มที่ 4,590 บาท

ห้อง Bee Hive ราคาเริ่มที่ 5,590 บาท

ห้อง The "View with a Room" ราคาเริ่มที่ 6,590 บาท

ห้อง Family Nest ราคาเริ่มที่ 8,590 บาท

2) ช่วงฤดูท่องเที่ยว (Peak Season) ซึ่งเป็นช่วงตั้งแต่วันที่ 24 ธันวาคม ถึงวันที่ 16 มกราคม

ห้อง Tree Top Nests ราคาเริ่มที่ 5,590 บาท

ห้อง Bee Hive ราคาเริ่มที่ 6,590 บาท

ห้อง The "View with a Room" ราคาเริ่มที่ 7,590 บาท

ห้อง Family Nest ราคาเริ่มที่ 9,590 บาท

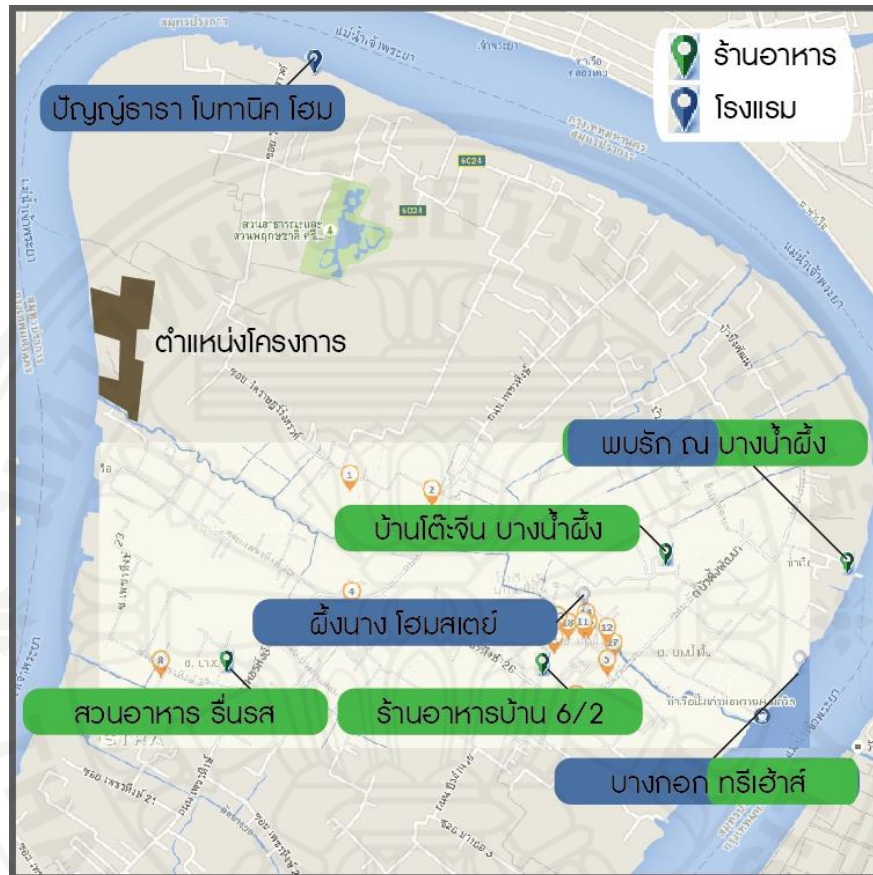
3) ช่วงลดราคาพิเศษ (Special Discounted Rate) ซึ่งจะประกาศเป็นช่วงๆ

ห้อง Tree Top Nests ราคาเริ่มที่ 3,900 บาท

ห้อง Bee Hive ราคาเริ่มที่ 4,750 บาท

ห้อง The "View with a Room" ราคาเริ่มที่ 5,600 บาท

5.2.3.2 คู่แข่งทางอ้อม



ภาพที่ 5.17 รูปคู่แข่งทางอ้อม

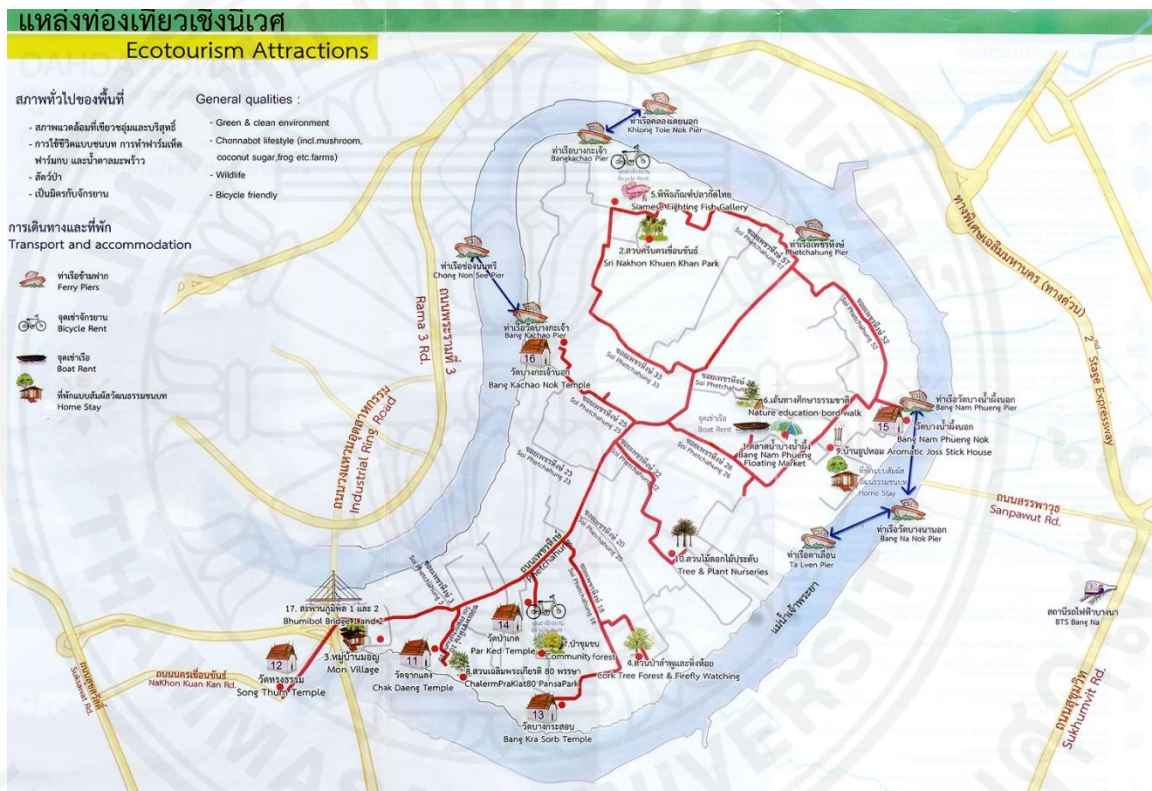
รูปภาพ จาก Google map และข้อมูลจาก Wong nai

ตารางที่ 5.10 ตารางคู่แข่งทางอ้อม

	ชื่อร้าน	เฉลี่ยต่อหัว (บาท)	จำนวนโต๊ะ	
ร้านอาหาร	1	พบรัก ณบางน้ำผึ้ง	100-250	5
	2	บ้านโต๊ะจีนบางน้ำผึ้ง	ต่ำกว่า 100 บาท	20
	3	ร้านอาหารบ้าน 6/2	ต่ำกว่า 100 บาท	20
	4	สวนอาหารรื่นรส	300 - 500	50
	5	สวนบ้านโปรง	ต่ำกว่า 100 บาท	20
	6	ปลี้มก้วยเตี่ยวเนื้อ-หมู	ต่ำกว่า 100	5
	7	ลุงหนวดก้วยเตี่ยวเป็ด	ต่ำกว่า 100 บาท	15
	8	ผู้ใหญ่หน้อยบะหมี่-เกี๊ยว	ต่ำกว่า 100 บาท	8
	9	มาลีผัดไทย	ต่ำกว่า 100 บาท	10
	10	หอยทอดขนมครก	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
ร้านกาแฟ	11	ร้านก้วยเตี่ยวแม่ปู้&เล่าซา	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	1	Mom & Me Coffee Bar	ต่ำกว่า 100 บาท	15
	2	กาแฟในบ้าน	ต่ำกว่า 100 บาท	6
	3	Coffee Toys	ต่ำกว่า 100 บาท	7
	4	เรื่อนนมสด	ต่ำกว่า 100	5
	5	Little ant	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
ร้านขนม	6	เจียบบกาแฟโบราณนมสด	ต่ำกว่า 100 บาท	10
	1	แม่พิมพ์ใจขนมตะโก้สูตรโบราณ	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	2	ขนมครกเศรษฐกิจ 9 หน้า	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	3	ขนมไทยสูตรชาววัง	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	4	ห่อหมกคุณนัส	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	5	ไส้กรอกไส้อ้ว หมูล้วน	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ
	6	ซ็อนตัก	ต่ำกว่า 100 บาท	ไม่มีโต๊ะ

จากข้อมูลทางการตลาดพบว่า ภายในบางกระเจ้ามีร้านอาหารอยู่ 11 ร้าน ร้านกาแฟ 6 ร้าน และร้านขนม 6 ร้าน ซึ่งทุกร้าน จะมีราคาที่ค่อนข้างต่ำ โดยเฉพาะร้านขนมจะมีแค่หน้าร้าน และไม่มีโต๊ะสำหรับนั่งทาน ส่วนร้านอาหารที่มีแนวโน้มจะเป็นคู่แข่งของโครงการ มีอยู่แค่ร้านเดียว คือ ร้านอาหาร รื่นรส ซึ่งค่อนข้างเป็นที่นิยมในแถบนั้น²³ *ที่มา

5.2.3.3 ปัจจัยเชิงบวก



ภาพที่ 5.18 รูปภาพแผนที่ท่องเที่ยวบางกระเจ้า²⁴

²⁴ ภาพจาก: http://www.paiduaykan.com/travel/wp-content/uploads/2015/01/bangkajao003_1200.jpg

Internal Tourism in Samut Prakan

January-December

	2014	2013	D(%)	2012	D(%)	2011	D(%)
Visitor	2,350,340	2,204,073	+ 6.64	2,107,433	+ 4.59	1,489,104	+ 41.52
Thai	1,513,750	1,386,215	+ 9.20	1,310,539	+ 5.77	814,324	+ 60.94
Foreigners	836,590	817,858	+ 2.29	796,894	+ 2.63	674,780	+ 18.10
Tourist	752,570	703,487	+ 6.98	648,738	+ 8.44	510,753	+ 27.02
Thai	448,551	408,393	+ 9.83	352,163	+ 15.97	284,409	+ 23.82
Foreigners	304,019	295,094	+ 3.02	296,575	- 0.50	226,344	+ 31.03
Excursionist	1,597,770	1,500,586	+ 6.48	1,458,695	+ 2.87	978,351	+ 49.10
Thai	1,065,199	977,822	+ 8.94	958,376	+ 2.03	529,915	+ 80.85
Foreigners	532,571	522,764	+ 1.88	500,319	+ 4.49	448,436	+ 11.57
Average Length of Stay (Day)	2.09	2.20	- 0.11	2.19	+ 0.01	2.15	+ 0.04
Thai	1.89	2.01	- 0.12	2.08	- 0.07	2.12	- 0.04
Foreigners	2.38	2.46	- 0.08	2.32	+ 0.14	2.19	+ 0.13
Average Expenditure (Baht/Person/Day)							
Visitor	1,276.23	1,236.66	+ 3.20	1,198.92	+ 3.15	1,089.97	+ 10.00
Thai	1,108.32	1,072.37	+ 3.35	1,026.15	+ 4.50	890.59	+ 15.22
Foreigners	1,520.97	1,473.28	+ 3.24	1,444.93	+ 1.96	1,329.03	+ 8.72
Tourist	1,615.75	1,556.64	+ 3.80	1,519.25	+ 2.46	1,316.99	+ 15.36
Thai	1,454.41	1,384.99	+ 5.01	1,327.14	+ 4.36	1,076.69	+ 23.26
Foreigners	1,809.84	1,750.75	+ 3.38	1,724.06	+ 1.55	1,608.88	+ 7.16
Excursionist	928.90	906.81	+ 2.44	887.02	+ 2.23	835.08	+ 6.22
Thai	832.84	809.95	+ 2.83	795.97	+ 1.76	679.01	+ 17.22
Foreigners	1,121.03	1,088.01	+	1,061.46	+ 2.50	1,019	+

5.3 สรุปการคัดเลือกการใช้ประโยชน์

5.3.1 การกำหนดตำแหน่งและส่วนผสมทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ด้วยความได้เปรียบของทางด้านความใหญ่ของที่ดิน 1) รวมทั้งการประกอบธุรกิจหลายประเภทภายในที่เดียวกัน จะช่วยส่งเสริม และดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น โดยยกตัวอย่างเช่น ร้านอาหารสามารถจัดงานสัมมนาระยะยาวได้ เนื่องจากมีทั้งร้านอาหาร และโรงแรม หรือการจัดงานแต่งงานที่สามารถใช้พื้นที่สวนอาหาร ประกอบกับโรงแรม หรือในส่วนของที่พักผ่อนของคนเมือง ในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์นั้น มีสปาในการรองรับเป็นต้น

ราคา (Price)

ด้วยความได้เปรียบของราคาที่ดินทางฝั่งของบางกระเจ้านั้น ทำให้โครงการสามารถตั้งราคาเริ่มต้นในส่วนของการปล่อยเช่าร้านอาหาร และการตั้งราคาฝั่งโรงแรมได้ต่ำกว่าฝั่งริมแม่น้ำกรุงเทพมหานคร รวมทั้งการที่มีกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนมาก ทำให้ช่วยลดความเสี่ยงทางการค้า ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนไปในทิศทางอื่นได้ง่าย

สถานที่ (Place)

มีทั้งข้อดีและข้อเสียประกอบกันคือ 1)การเดินทางด้วยรถยนต์นั้นเข้าถึงได้ยาก สำหรับกลุ่มลูกค้ากรุงเทพมหานคร แต่ง่ายสำหรับกลุ่มลูกค้าท้องถิ่น ซึ่งส่วนใหญ่จะพักอาศัยอยู่ที่เขตพระประแดง และพระสมุทรเจดีย์ 2)การเดินทางด้วยเรือ นั้น สามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว สำหรับโรงแรม, อาคารสำนักงาน และคอนโดมิเนียมที่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา รวมทั้งการเดินทางด้วยเรือสามารถลดปัญหาการติด จากการข้ามสะพานกรุงเทพ ที่ข้ามมาฝั่งสุขสวัสดิ์ 3)ส่วนที่ดินที่พัฒนานั้น เป็นส่วนที่ติดกับริมแม่น้ำเจ้าพระยา ดังนั้นในทั้งเรื่องอากาศที่บริสุทธิ์ของฝั่งบางกระเจ้า รวมทั้งบรรยากาศ และวิวทิวทัศน์ ส่งผลให้มีความได้เปรียบมากกว่าร้านอาหาร หรือโรงแรมธรรมดาทั่วไป

การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

ต่อเนื่องมาจาก ข้อดีในความสามารถที่ตั้งราคาได้ต่ำกว่าคู่แข่งทางการค้า ดังนั้นการเล่น Promotion จึงสามารถมีความหลากหลายมากกว่า และมีส่วนต่างในการดึงดูดลูกค้ามากกว่าคู่แข่ง

5.3.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength)

- จุดแข็งของโครงการคือ การประกอบธุรกิจที่หลากหลาย มากกว่าธุรกิจเดียว รวมทั้งมีแนวโน้มที่จะพัฒนาสังคม และสภาพแวดล้อมโดยรอบ การมีพันธมิตรทางการค้าจะช่วยประหยัดทั้งงบการตลาด และช่วยลดความเสี่ยงลง
- อากาศที่เป็นธรรมชาติ เนื่องจากผังเมืองที่เป็นการอนุรักษ์การเกษตร ส่งผลให้พื้นที่บางกระเจ้ามีความอุดมสมบูรณ์มาก พื้นที่มากกว่า 90% เป็นพื้นที่สีเขียว และไม่มีโรงงานอุตสาหกรรม และมลพิษ
- มีพื้นที่หน้ากว้างที่ริมน้ำขนาดใหญ่ พื้นที่โครงการทั้งส่วนของโรงแรม และสวนอาหารนั้น มีวิวทัศนที่เปิดกว้าง ผ่านแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งวิวฝั่งตรงข้ามเป็นฝั่งเมืองกรุงเทพมหานคร (พระราม 3)

- การที่ราคาที่มีราคาต่ำกว่าราคาฝั่งตรงกันข้าม

จุดอ่อน (Weakness)

- การเดินทางด้วยรถยนต์ สามารถเข้า-ออก บางกระเจ้าได้ เพียงหนทางเดียว คือ ผ่านทางถนนเพชรพิงษ์ ซึ่งเป็นถนนเพียง 4 เลน
- ถนนที่อยู่ชอยลึก รวมถึงทั้งระบบไฟฟ้า และป้ายบอกทางไม่ชัดเจน ลักษณะบรรยากาศ และสาธารณูปโภค ไม่เจริญเติบโต
- ก่อนทางเข้าของโครงการ จะต้องผ่านวัดบางกระเจ้านอก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชุมชน และอาจส่งปัญหาการจราจร เมื่อวัดมีงานกิจต่างๆ

โอกาส (Opportunity)

- ไม่มีคู่แข่งการที่มีคู่แข่งน้อยอยู่ ถ้าจับตลาดได้ตรงเป้าหมาย จะเป็นผู้บุกเบิกตลาด
- เป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวให้กับบางกระเจ้า
- กฎหมายที่เพิ่งเปิดทาง เอื้ออำนวย จากกฎผังเมืองใหม่ ปี พ.ศ. 2556 มีการประกาศเปลี่ยนประโยชน์การใช้ของพื้นที่ใหม่ ซึ่งเอื้ออำนวยพื้นที่สีเขียวแนวทะเล ในการประกอบพาณิชย์ มากขึ้น
- บางกระเจ้ากำลังเป็นที่น่าสนใจของกลุ่มลงทุน และนักท่องเที่ยว จากการลงทุนของบริษัท N-Park และกระแสการปั่นจักรยานที่กำลังเป็นที่นิยมของกลุ่มรักษาสุขภาพ

อุปสรรค (Treats)

- สภาพแวดล้อมของสังคม เนื่องจากชุมชนท้องถิ่นนั้น เป็นสังคมที่เป็นผู้อยู่อาศัยดั้งเดิม อยู่กันตั้งแต่ต้นตระกูล ชุมชนค่อนข้างที่จะต่อต้านนายทุน และนักลงทุนที่ต้องการมาเปลี่ยนแปลง และพัฒนาพื้นที่
- การพัฒนาที่ล่าช้า ทั้งสาธารณูปโภค ความเร็วของถนน แสงไฟฟ้าสาธารณะ ระบบระบายน้ำ
- กฎหมายที่ยังไม่แน่นอน อาจจะมีการเปลี่ยน หรือห้ามได้ตลอดเวลา
- การกระทบกระเทือนต่อสิ่งแวดล้อม
- การผูกแย้งลูกค้าหลังจากเปิดโครงการ



5.3.3 แนวโน้มในอนาคต

วิเคราะห์จากข่าว

"กลุ่ม Big Trees ได้ตรวจสอบผังเมืองบางกระเจ้าสามฉบับ ได้แก่ ปี 2544, 2548 และฉบับล่าสุดปี 2556 นี้ พบว่ามีการค่อยๆ ไต่ระดับการพัฒนาอาคารสิ่งก่อสร้าง ว่ากันตามผังเมือง ถ้าไม่นับสวนสาธารณะที่กำหนดเขตเป็นสีเขียวอ่อน บางกระเจ้าแบ่งออกเป็นสองโซนหลัก ได้แก่ เขียว และขาวทแยงเขียว สีเขียวทึบเป็นพื้นที่ชนบทและเกษตรกรรม ส่วนขาวทแยงเขียวเป็นโซนอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม จึงเป็นเขตปกป้องวิถีเขียวที่เข้มข้นที่สุดเดิมทีปี 2544 พื้นที่ขาวทแยงเขียวไม่อนุญาตให้ก่อสร้างอาคาร ปี 2548 ปรับให้สร้างบ้านเดี่ยวขนาดไม่เกิน 200 ตร.ม.ได้แต่ต้องไม่กินที่เกิน 5% ในแต่ละบริเวณที่กำหนดไว้ในผังเมือง และฉบับ 2556 นี้ปรับให้สร้างได้ ไม่เกิน 15% ในแต่ละบริเวณส่วนพื้นที่เขียวทึบ ในปี 2548 ให้ก่อสร้างได้ 10% ในแต่ละบริเวณ แต่ไม่ให้นำที่ดินไปจัดสรร ปี 2556 ปรับใหม่ให้นำไปจัดสรรบ้านเดี่ยวได้"²⁵

"หลังจากมีข่าวเข้าชื่อกิจการโรงแรมในเชียงใหม่ ไปไม่นาน ล่าสุด N-PARK เตรียมพลิกที่ดินขนาด 37 ไร่ ย่านบางกระเจ้าให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรกรรม พร้อมเปิดบริการภายในปี2558

นายนคร ลักษณะกาญจน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แนนเซอร์พัลพาร์ค จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าขณะนี้ บริษัทกำลังดำเนินการปรับพื้นที่ของที่ดินเนื้อที่ 37 ไร่ของบริษัทใน ต. บางกระสอบ อ. พระประแดง จ. สมุทรปราการ ซึ่งอยู่ในพื้นที่บางกะเจ้า เพื่อเตรียมการในการพัฒนาเป็นไร่เกษตรกรรมเพื่อเป็นศูนย์การ อนุรักษ์และเรียนรู้เชิงเกษตรกรรม ภายใต้ชื่อ “เดอะแนนเซอร์พัลพาร์ค บางกะเจ้า” โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งทีมศึกษาโครงการที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะเพื่อดำเนินตามแนวพระราชดำริด้านเศรษฐกิจพอเพียงและการเกษตรอย่างยั่งยืนของพระบาท สมเด็จพระเจ้าอยู่หัว"

สำหรับเดอะแนนเซอร์พัลพาร์ค บางกะเจ้า จะกลายเป็นศูนย์เรียนรู้แห่งเชิงเกษตรกรรมตามแนวราชดำริที่ตั้งอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ มากที่สุด ภายในโครงการจะประกอบด้วย 3 โซนใหญ่ ได้แก่ โซนเศรษฐกิจพอเพียงของชุมชน, โซนสวนเกษตรแบบยั่งยืน และโซนฐานการเรียนรู้ที่จะเปิดโอกาสให้คนในชุมชนและบุคคลทั่วไปได้เข้ามาสัมผัสกับเกษตรกรรมของชุมชนไม่ว่าจะเชิงเกษตรกรรม ผลิตภัณฑ์และการแปรรูป ซึ่งโครงการดังกล่าวจะใช้เวลาพัฒนาประมาณ 12-18 เดือนก็จะแล้วเสร็จโดยสมบูรณ์

²⁵ <https://oyspace.wordpress.com/2014/04/03/บางกระเจ้า-ผังเมืองใหม่>

“การพัฒนาโครงการครั้งนี้ บริษัทจะมุ่งพัฒนา เดอะเนเชอรัลพาร์ค บางกะเจ้า ให้เป็นแลนด์มาร์คและเพื่อคนในชุมชนและเป็นต้นแบบของโครงการภาคเอกชนซึ่งสร้างประโยชน์ให้แก่ชุมชนและสังคมในวงกว้างในระยะยาว” นายนคร กล่าวทิ้งท้าย²⁶

จากกระแสข่าวทั้ง 2 ข่าวเห็นแนวโน้มที่แน่ชัดได้ 2 ทางคือ

1) ทางกลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม Big tree ทำการต่อต้านนักธุรกิจและนักลงทุนที่ต้องการเข้ามาพัฒนาพื้นที่ภายในบางกะเจ้า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อกฎหมายผังเมืองและความล่าช้าในการทำงาน ซึ่งทางแก้ไขคือ การระงับข้อกฎหมายในทุกๆข้อ และต้องตรวจให้แน่ชัด เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกฟ้องร้อง

2) ทางกลุ่มN-Park มีแผนที่จะจัดสรรพื้นที่ภายในบางกะเจ้าขาย ดังนั้นอาจจะส่งเสริมเป็นผลดีต่อโครงการในแง่ทั้ง ทางธุรกิจ และการพัฒนาส่วนรวมต่อพื้นที่ โดยกลุ่มลูกค้าของ N-Park นั้นจะส่งผลดีธุรกิจอาหาร ตลาด และสปา อย่างแน่ชัด รวมทั้งเป็นตัวช่วยให้เห็นถึงการทดสอบตลาดว่า มีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มในพื้นที่รีเปลาเป็นต้น

²⁶

<http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9570000104531>

ตารางที่ 5.11 ร้านอาหารที่เป็นกลุ่มลูกค้าในการชักชวนมาเช่า โครงการ*ที่มา					
		ร้านอาหาร	ที่ตั้ง	เฉลี่ยต่อหัว (บาท)	จำนวน โต๊ะ
สวน อาหาร	1	Chocolate Ville	ถนนเกษตร-นวมินทร์กม.11 กรุงเทพฯ	251 - 500	200
	2	Tuscany พหลโยธิน	ซอยพหลโยธิน 23 ถนนพหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	251 - 500	300
	3	season change	ซอยรัชดาภิเษก 18 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	251 - 500	50
	6	In Love Bar & Restaurant	บริเวณท่าเรือเทเวศน์ถนนกรุงเกษม แขวงวัดสามพระยา เขตพระนคร กรุงเทพฯ	มากกว่า 1,000 บาท	40
	7	บ้านน้ำเคียงดิน	ถนนอุทยาน (ถนนอักษะ) แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	251 - 500	
	8	Le Pré Grill	อยู่ที่สามแยกตึกAIA ถนนสุริวงศ์ตัดถนนนราธิวาส แขวงสุริวงค์ เขต บางรัก กรุงเทพฯ	251 - 500	
	9	Indy seabar	ถนนแจ้งวัฒนะแขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210	251 - 500	
	10	Smoke House	ถนนระวีรัชต์ ขนงพระ , ปากช่อง , นครราชสีมา 30130	251 - 500	
	11	โชคชัยเด็กเฮ้าส์	170 หมู่ 2 ถนน (ภายในฟาร์มโชคชัย) หนองน้ำแดง , ปากช่อง , นครราชสีมา 30130	251 - 500	
สะพาน พระราม 8	1	Water Front	อยู่ที่เชิงสะพานกรุงธนถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ	251 - 500	
	2	กินลมชมสะพาน	ซอยสามเสน 3 ใกล้สะพานพระราม 8 ติดแม่น้ำเจ้าพระยาฝั่งพระนคร ถนนสามเสน แขวงบางขุนพรหมเขตพระนคร กรุงเทพฯ	251 - 500	
พระราม 3	1	Buri Tara Bar and Restaurant	อยู่โครงการจตุจักรพระราม 3 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขต ยานนาวา กรุงเทพฯ	251 - 500	
	2	Good view	อยู่สุดทำนน้ำถนนตกเชิงสะพานกรุงเทพฯถนนเจริญกรุง แขวงบางค้อ แหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพฯ	251 - 500	

	ร้านอาหาร	ที่ตั้ง	เฉลี่ยต่อหัว (บาท)	จำนวน โต๊ะ
ปทุมธานี	1 บ้านเหนือน้ำปทุมธานี	16 ถนนเกรมวัดณะ ตำบลบางปรอก อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	251 - 500	
	2 สวอนเลคควีนปทุมธานี	ถนนเชียงใหม่-ธรรมศาสตร์ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี	251 - 500	
	3 เป้าตุงกุ้งย่างปทุมธานี	ถนนรังสิต-นครนายก 57-59 ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	101 - 250	
	4 สวนอาหารบางบัวปทุมธานี	99/5 หมู่2 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	251 - 500	
	5 สมหวังไถ่อย่างปทุมธานี	36/39 ถนนรังสิต-ปทุมธานี ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	101 - 250	
	6 คริวเรือนเจ้าพระยาปทุมธานี	48 หมู่ 1 ตำบลกระแซง อำเภอสสามโคก จังหวัดปทุมธานี	101 - 250	
	7 เวียดนามปทุมธานี	29/3 ถนนคลองวัดโส ตำบลบางปรอก อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	101 - 250	
	8 เดอะโลคอลเรสเทอรองท์ปทุมธานี	163/15 หมู่ 3 หลักหก อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	251 - 500	
	9 The BITE ปทุมธานี	2/79 หมู่ 7 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	251 - 500	
	10	เจ็ดอัยซีฟู้ดปทุมธานี	ตำบลบางปรอกอำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี	251 - 500

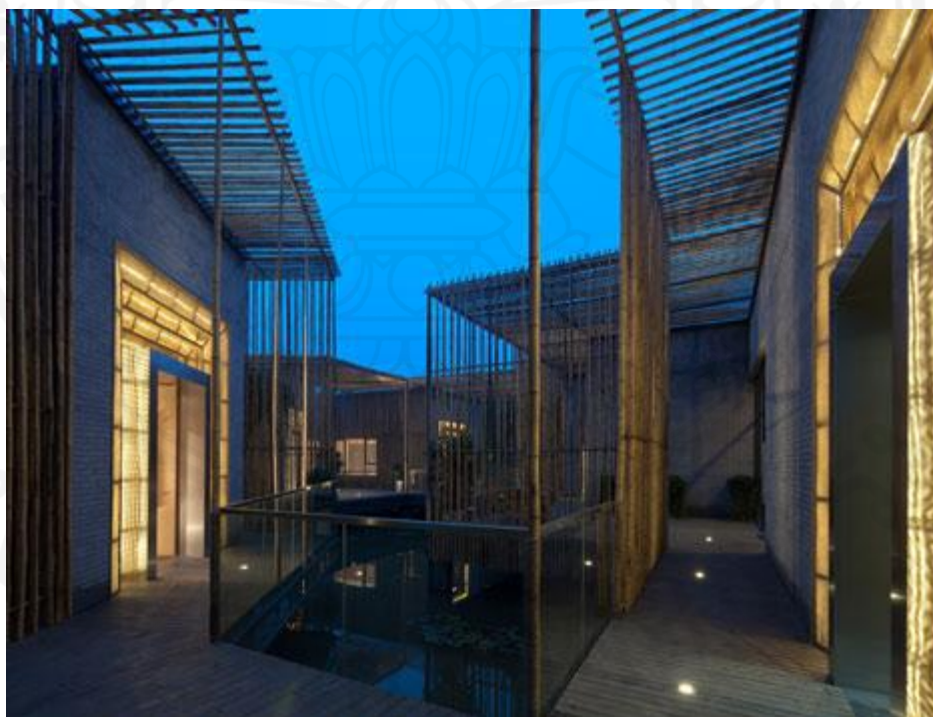
บทที่ 6 รูปแบบโครงการ

6.1 ลักษณะโครงการ และแนวความคิด



ภาพที่ 6.1 – 6.3 รูปภาพ Bamboo Courtyard Teahouse²⁷

²⁷ภาพจาก : <http://www.dezeen.com/2012/09/08/bamboo-courtyard-teahouse-by-hwcd-associates>



แรงบันดาลใจจากไลฟ์สไตล์ ของคนเมืองยุคนี้ที่นิยม ใช้วันหยุดพักผ่อนไปกับการ หลีกหนีความวุ่นวาย และพาตัวเองไปใกล้ชิดธรรมชาติ เพื่อฟื้นฟูร่างกายและจิตใจ เพื่อชาร์ตแบตให้กับ การกลับไปใช้ชีวิตแบบเดิมๆ

ที่โครงการแห่งนี้ ถูกออกแบบมาเพื่อให้ คุณสามารถเพลิดเพลินกับวันหยุดพักผ่อนอัน
 เจริญสงบ และเรียบง่าย

ในทำเลที่ตั้งที่เรียกได้ว่าเป็นปอดของกรุงเทพ ให้คุณสามารถสูดอากาศบริสุทธิ์ ใช้ชีวิตสโลว์ไลฟ์ได้
 อย่างเต็มที่ อีกทั้งยังสามารถเดินทางไปมาได้อย่างสะดวกและง่ายดายเพียงแค่อีเอ็ม

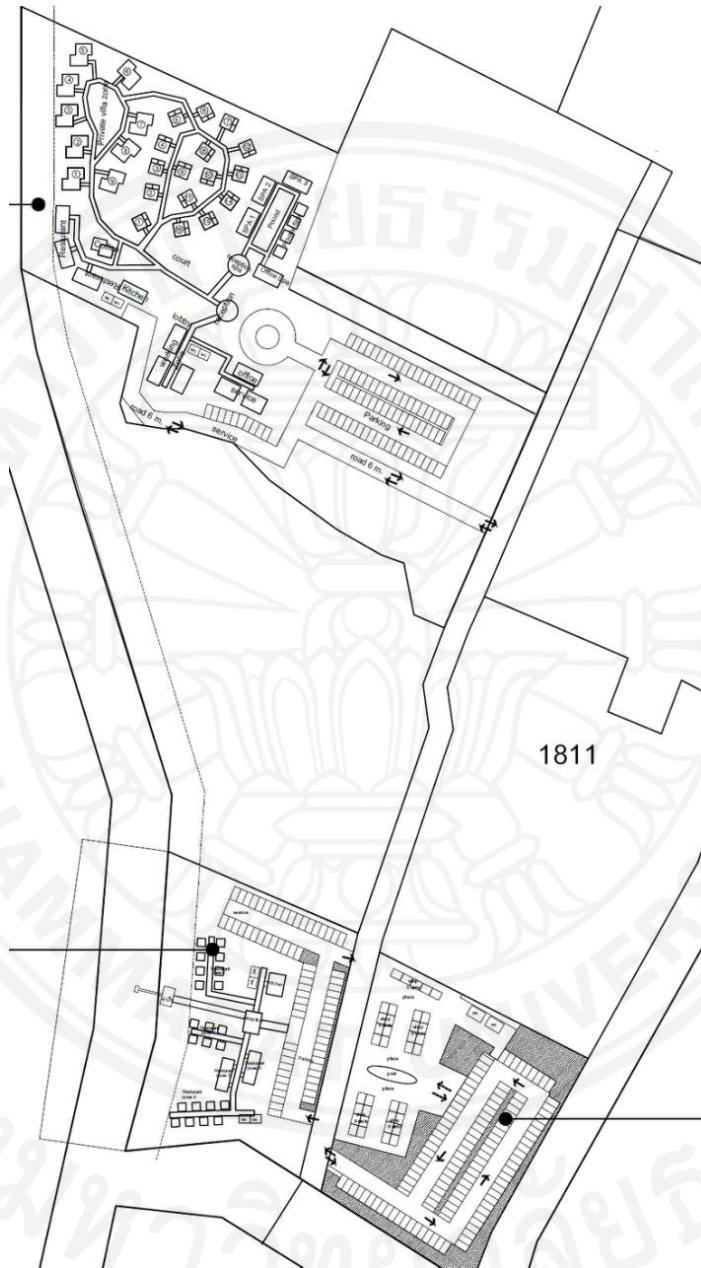
เมื่อคุณก้าวเข้าสู่ที่พัก คุณจะรู้สึกถึงความใกล้ชิดธรรมชาติอย่างแท้จริง ด้วยคอนเซ็ปการออกแบบที่
 เน้น ความเป็น Sustainable Eco Living อย่างแท้จริง เนื่องจาก ตั้งอยู่ในเขตอนุรักษ์เกษตรกรรม
 โครงการจึงสะท้อนแนวคิด โดยการใช้ วัสดุธรรมชาติ และการตกแต่งอย่างเรียบง่าย แต่ละหลัง
 ออกแบบมาพร้อมกับระเบียงส่วนตัวและด้านหน้าที่เป็นกระจก ส่วนหนึ่ง ที่ทำให้อากาศถ่ายเทและ
 สามารถเห็นวิวธรรมชาติ รอบด้าน

การกำหนดกลุ่มลูกค้า

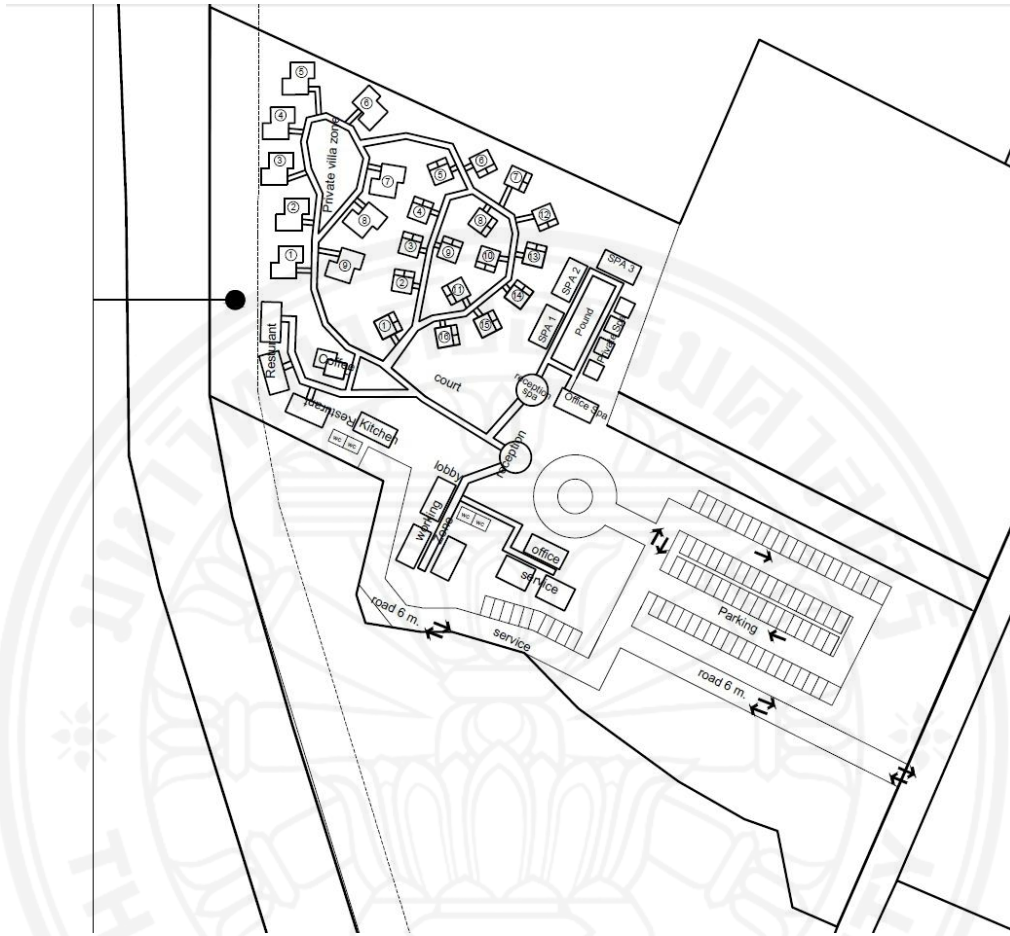
ร้านอาหาร จะต้องเน้นการจัดงานที่เป็นกลุ่มใหญ่ เช่นแต่งงาน งานเลี้ยงต่างๆ และ
 รองรับแขกจากงานสัมมนาที่โรงแรม เนื่องด้วยการที่เป็นสวนอาหารขนาดใหญ่ และจำเป็นที่จะต้องมี
 รายรับอย่างต่ำต่อเดือนที่ค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงต้องเน้นในการขายลูกค้าที่มาเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ และมี
 การจองและจัดงานที่แน่นอน เพื่อลดปัญหาความเสี่ยง รวมทั้งการที่มีโรงแรมอยู่ภายในโครงการด้วย
 จะช่วยดึงเป็นจุดเด่นทางการตลาด

โรงแรม เป็น Botique hotel ขนาดเล็ก ที่เน้นบรรยากาศที่อบอุ่น และเป็นมิตร โดย
 เน้นในเรื่องส่วนกลางของห้องสัมมนา ซึ่งตลาด ณ ปัจจุบันนั้น ยังไม่มีโรงแรมขนาดเล็ก ที่เลือกทำ
 สัมมนากลุ่มเล็กๆ (ลูกค้า 30-50 คน) ซึ่งรองรับแขกที่เป็นระดับ 4-5 ดาว หรือบริษัทในระดับ
 international หรือการจัดงานเลี้ยงของบริษัท ที่เน้นการใช้ครัวเดียวกับส่วนของร้านอาหาร แต่ใช้
 พื้นที่ส่วนกลางภายในโรงแรม ี่มีความเป็นส่วนตัว และการบริการที่เหนือกว่าโรงแรม 4 ดาวทั่วไป

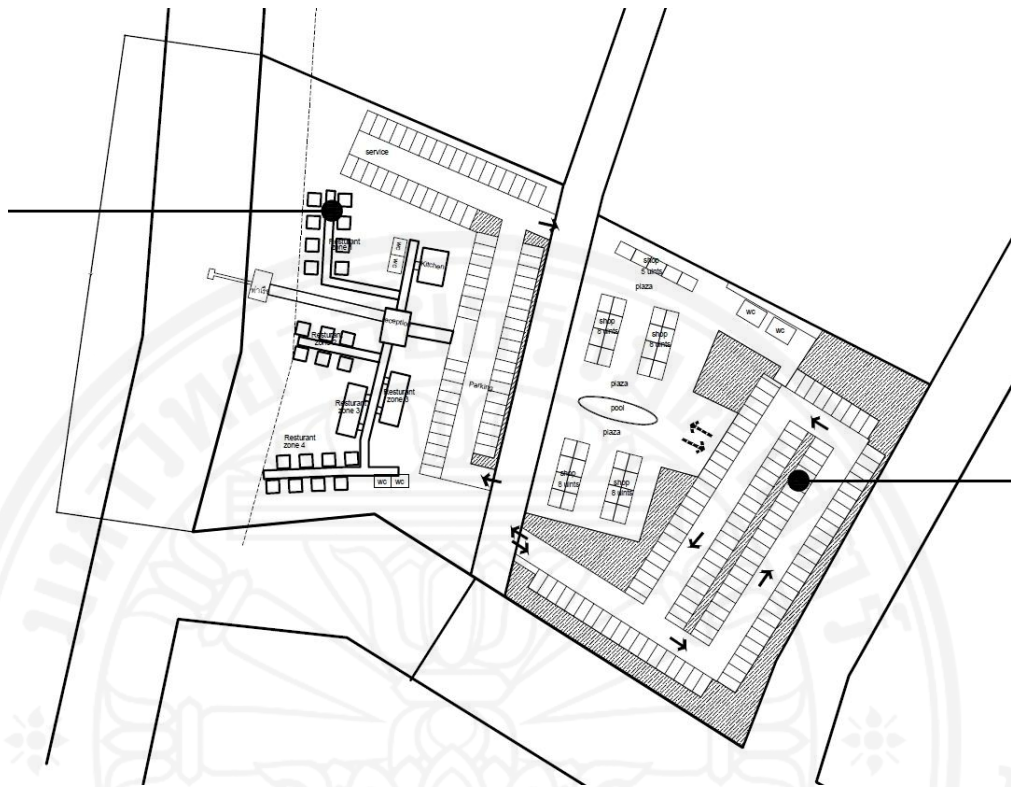
ผังโครงการเบื้องต้น



ภาพที่ 6.4 ผังโครงการรวม



ภาพที่ 6.5 ผังโรงแรม



ภาพที่ 6.6 ฟังสวนอาหาร



6.3 รูปจำลองรูปแบบโครงการ (Perspective)







ภาพที่ 6.7-6.12 รูปจำลองโครงการ

6.4 การตั้งราคาของกลุ่มลูกค้าโรงแรม และราคาเช่ารายเดือนของสวนอาหาร

จากการสำรวจข้อมูล กลุ่มคู่แข่งทางตรง ร้านอาหารช่วงถนนพระราม 3 ที่ดิตริมแม่น้ำเจ้าพระยา การตั้งราคาต่อหัวมีราคาสูงกว่ารายจ่ายการรับประทานอาหารนอกบ้านโดยเฉลี่ยของประชากรกรุงเทพมหานครเล็กน้อย โดยราคาเริ่มต้นนั้นอยู่ที่ 300 บาทต่อหัว

ซึ่งจากการตั้งราคาของโครงการนั้น อ้างอิงจากการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด ด้วยความเสียเปรียบทางด้านการเดินทาง และการเข้าถึงของโครงการ การตั้งราคาจึงไม่สามารถตั้งราคาสูงได้เท่ากับร้านอาหารฝั่งพระราม 3 เราจึงเลือกที่จะตั้งราคาเริ่มต้นต่ำกว่าคู่แข่งประมาณ 15% หรือเป็นที่ 255 บาทต่อหัว (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และใช้จุดขายในการขายลูกค้าเป็นกลุ่มใหญ่ หรือจัดงาน โดยตั้งราคาเริ่มต้นต่อหัวเป็น 200 บาทหรือต่ำกว่า ตามลำดับจำนวนที่มากขึ้น

เมื่อเทียบกลับจากราคาขายต่อหัว และคำนวณราคาเบื้องต้นจากจำนวนโต๊ะ 150 โต๊ะ และจำนวนวัน 26 วันต่อเดือน จะพบว่า รายได้ขั้นต่ำที่ตั้งเป้าไว้จะอยู่ที่ 1,200,000 บาท และเทียบกลับเป็นราคาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็น 30% จะเป็นราคา 360,000 บาทต่อเดือน

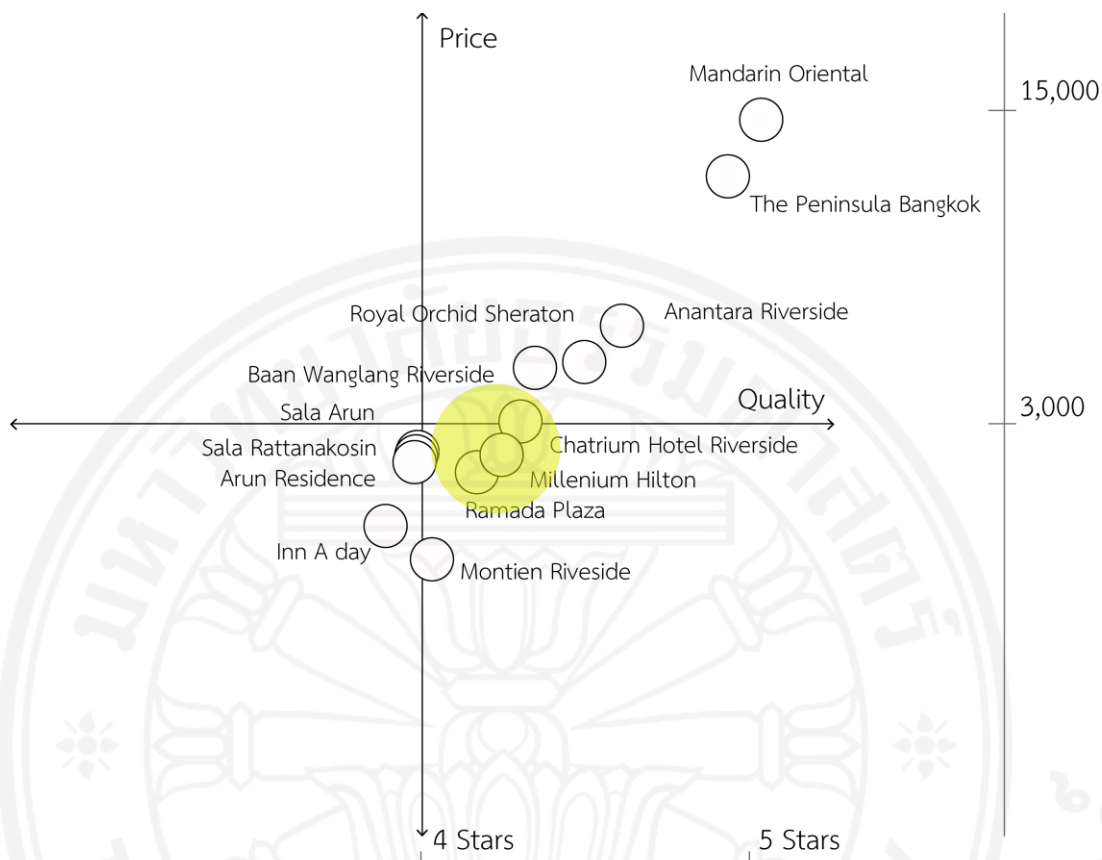
การตั้งราคารายวัน โรงแรม

จากการสำรวจข้อมูล กลุ่มคู่แข่งทางตรง โรงแรมบางน้ำผึ้งโฮมสเตย์ ซึ่งเป็นโฮมสเตย์ ระดับ 2-3 ดาว ไม่ติดแม่น้ำเจ้าพระยา ตั้งราคาเริ่มต้นอยู่ที่คืนละ 1,044 บาท และ Bangkok Treehouse เป็นโรงแรม Boutique ระดับ 4 ดาวและติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา มีราคาเริ่มต้นที่ 3,600 บาท

ราคาเฉลี่ยโรงแรมริมแม่น้ำเจ้าพระยา บริเวณรอบกรุงเทพมหานคร และราคาเฉลี่ย

ตารางที่ 6.1 ตารางเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยโรงแรม 4-5 ดาวริมแม่น้ำเจ้าพระยา

Number	โรงแรม	Stars	Price (US)	Price (Bath)
1	Montien Riverside	4	69	2,484
2	Chatrium Hotel Riverside	5	106	3,816
3	Anantara Riverside	5	160	5,760
4	Ramada Plaza	4	92	3,312
5	The Peninsula Bangkok	5	295	10,620
6	Mandarin Oriental	5	426	15,336
7	Millenium Hilton	4	92	3,312
8	Royal Orchid Sheraton	5	126	4,536
9	Inn A day	4	80	2,880
10	Sala Rattanakosin	4	101	3,636
11	Sala Arun	4	84	3,024
12	Arun Residence	4	84	3,024
13	Baan Wanglang Riverside	4	125	4,500
				5,095



ภาพที่ 6.13 ตำแหน่งเป้าหมายทางการค้า

ซึ่งอ้างอิงมาจากการวิเคราะห์อุปสงค์ และกลุ่มลูกค้าชั้น โครงการมีจุดเด่นทั้งเรื่องทำเลที่ใกล้ฝั่งพระราม 3 ซึ่งสะดวกต่อการเดินทางด้วยเรือ และใกล้กับรถไฟฟ้า BTS สถานีช่องนนทรี ดังนั้น ถ้าวัดในเรื่องของทำเลกับคู่แข่งทางตรง Bangkok Treehouse นั้นเราได้เปรียบในทุกๆด้าน แต่การจับกลุ่มเป้าหมายของเรานั้นจะเน้นในกลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มจัดงานเลี้ยงมากกว่า จากผลเฉลี่ยของ CBRE การตั้งราคาโรงแรม 4 ดาวริมแม่น้ำเจ้าพระยาภายในกรุงเทพมหานครนั้น ราคาโดยเฉลี่ยเริ่มต้นที่ 4,100 บาท ดังนั้นการตั้งราคาของโครงการบางกระเจ้าจะอยู่ในช่วงบริเวณ 3,000 – 4,000 บาท โดยราคาเพิ่มลดนั้นขึ้นอยู่กับฤดูกาลท่องเที่ยว และการกระตุ้น

6.5 การส่งเสริมทางการตลาด

การประชาสัมพันธ์จะต้องแบ่งเป็น 3 ส่วนคือ

- 1) การประชาสัมพันธ์ผู้ต้องการมาลงทุนเช่าพื้นที่สวนอาหาร ณ บางกระเจ้า
- 2) การประชาสัมพันธ์ลูกค้า สำหรับโรงแรม

3) การประชาสัมพันธ์ลูกค้า สวนอาหาร

โดยส่วนที่ 1 นั้นการประชาสัมพันธ์จะเป็นเพียงช่วงเริ่มต้น สามารถหาผู้เช่าได้ก่อนที่จะเริ่มการก่อสร้างโครงการ โดยเลือกใช้วิธีการประกาศผ่านทางเว็บไซต์ หรือติดต่อกับกลุ่มนักลงทุน ร้านอาหารริมแม่น้ำเจ้าพระยาอยู่แล้ว จาก List ของแนวโน้มผู้ประกอบการที่จะมาเช่าในการลงทุน โดยส่วนที่ 2 และ 3 นั้น การประชาสัมพันธ์ จะเป็นการส่งเสริมซึ่งกันและกัน เนื่องจากใช้จุดเด่นในเรื่องของการจัดงานเลี้ยง และงานสัมมนาได้ โดยกลุ่มงานเลี้ยงโดยไม่ข้างคั้นจะเป็นกลุ่มลูกค้าบริษัท ทั่วไป แต่การจัดงานสัมมนาและงานแต่งงานปีใหม่ จะเป็นราคาขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง ดังนั้น การประชาสัมพันธ์จะเป็นงบโดยรวมระหว่างผู้ประกอบการสวนอาหาร และโรงแรม ออกค่าใช้จ่ายร่วมกันเป็นรายเดือน โดยค่าใช้จ่ายเดือนละ 100,000 บาท แบ่งเป็น 30% เป็นการติดป้ายบอกทาง และป้ายโฆษณาตาม Billboard ในช่วงระยะเริ่มต้นในการเปิดโครงการ 30% เป็นการทำโฆษณาผ่านทางหน้าเว็บไซต์ และ 40% เป็นการทำ promotion และค่าใช้จ่ายของ Sales Commission

การส่งเสริมทางการตลาด

การตลาดจะแบ่งเป็น 3 แนวทางคือ

1) การทำ Promotion สำหรับการจัดงานเลี้ยงที่ร้านอาหาร โดยไม่ค้างคั้น ซึ่งการทำตลาดของแนวทางนี้จะเป็นข้อตกลงระหว่างผู้ประกอบการสวนอาหารว่า จะจ้างให้ผู้ประกอบการช่วยทำการตลาดให้หรือไม่

2) การทำ Promotion สำหรับการเหมาร้านอาหาร และโรงแรม เพื่อจัดงานแต่งงานหรืองานเลี้ยงบริษัทต่างๆ โดยเน้นความเป็นส่วนตัว โดยส่วนของร้านอาหารจะแบ่งเหลือเพียงแค่บางส่วนที่รับลูกค้าที่ walk-in โดยแบ่งสัดส่วนให้ไม่กระทบกัน

3) การทำ Promotion จัดงานสัมมนา โดยพักผ่อนภายในโรงแรม และใช้ห้องประชุมภายในโรงแรม แต่ใช้อาหารจากสวนอาหารในการบริการ

6.6 บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

ชื่อ-นามสกุล : คุณกฤตพล คงตระกูลชัย

ประกอบธุรกิจ : ร้านอาหารโคขุนโพนยางคำ และสวนอาหารบาวาเรียน

ตำแหน่ง : Owner

วิธีการสัมภาษณ์ : ทางโทรศัพท์

ประวัติ : ร้านโคขุนโพนยางคำ เกษตร-นวมินทร์ เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2551 ปัจจุบัน "โคขุน โพนยางคำ" มีสาขา 12 แห่ง เป็นร้านที่เปิดเอง 10 แห่ง และเป็นแฟรนไชส์ 2 แห่ง และมีสวนอาหารชื่อ บาวาเรียน

บทสัมภาษณ์

โดยปกติแล้ว การทำธุรกิจร้านอาหาร ผู้ประกอบการชอบลักษณะการลงทุนแบบไหน ?
 ตอบ ส่วนใหญ่แล้วด้วยราคาที่ดินที่ปัจจุบันค่อนข้างสูง รวมทั้งการทำธุรกิจร้านอาหาร ทำเลในการค้ามีความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง ยิ่ง Traffic มีมาก ย่อมได้เปรียบ การลงทุนจึงนิยมที่จะใช้ที่เช่า และลงทุนค่าก่อสร้างส่วนของโครงสร้างที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะใช้ประเภทโครงสร้าง Knockdown เป็นหลัก เพื่อที่หลังจากหมดสัญญาเช่า จะสามารถไปสร้างที่อื่นได้ง่าย ส่วนใหญ่แล้วต้องการเลือกลงทุนในสัญญาระยะเวลาอย่างต่ำที่ 3-5 ปี และถ้าเป็นไปได้ยิ่งนานเท่าไรยิ่งดี

ระยะการคืนทุนที่ตั้งเป้าหมายไว้ ?

ตอบ โดยส่วนใหญ่แล้วธุรกิจร้านอาหารจะวางแผนไว้ขั้นต่ำในระยะเวลา 3-5 ปี
 การกำหนดราคาค่าเช่าที่พอเหมาะกับการประกอบธุรกิจ

ตอบ ถ้าเป็นเปอร์เซ็นต์ของค่าเช่า ต่อรายรับทั้งหมด ไม่ควรเกิน 7-10% และต้องดูที่ทำเลด้วย บางที่ทำเลอยู่ติดถนนใหญ่ ค่าเช่ามีราคาแพง แต่คุ้มค่ากับ Traffic และการโฆษณาจากป้ายหน้าร้านไปในตัว

มุมมองการทำร้านอาหารภายในบางกระแส

ตอบ เรื่อง Location นั้นมีความได้เปรียบตรงที่มีวิวทัศนที่สวยงาม แต่จะเสียเปรียบมากเรื่องของการเข้าถึง จะต้องทำการตลาดเยอะมากเพื่อให้ผู้คนที่ขับรถผ่านแถวนั้นรับรู้ รวมทั้งจะส่งผลยากไปถึงส่วนของแขกที่จะมาซ้ำรอบที่สอง จะต้องหาวิธีแก้ไข หาความสะดวกสบายให้กับการเดินทางของลูกค้า

ถ้ามีการรองรับที่จอดรถทางถนนพระราม 3 และใช้เรือเดินในการเดินทางเข้ามา ?

ตอบ ถ้าการเดินทางไม่นานไปกว่า 10 นาที และเป็นเรือที่มีความสะดวกสบาย ไม่น่ากลัว ก็จะถือว่าเป็นเสน่ห์มากขึ้น โดยสามารถตกแต่งเรือให้โดดเด่นมี concept ที่ไปในแนวทางเดียวกับร้านอาหารและโรงแรม จะช่วงดึงดูดนักท่องเที่ยวมากขึ้น

ขนาดของร้านอาหาร

ตอบ ขนาดร้านประมาณ Size L หรือจำนวนโต๊ะประมาณ 100 โต๊ะ (ในการเริ่มต้น)

การตั้งราคาต่อคนของร้านอาหาร

ตอบ ด้วยความยากในการเข้าถึงของทำเล การตั้งราคาสูงอาจจะส่งผลในการตัดสินใจการมาครั้งที่ 2 ของลูกค้าได้ ดังนั้นควรไม่ห่างจากราคาในบริเวณพระราม 3 มากนัก ซึ่งควรจะไม่เกิน 300 บาทต่อคน

คิดว่าธุรกิจโรงแรมมีส่วนช่วยร้านอาหารมากน้อยเพียงใด

ตอบ ช่วยเหลือมาก และยังถ้าการออกแบบรวมถึง concept ร้านไปในทิศทางเดียวกัน จะยิ่งส่งเสริมซึ่งกันและกัน

ด้วย Model ที่ตั้งอยู่นั้น ทางผู้ประกอบการสนใจที่จะมาทำธุรกิจหรือไม่ ?

ตอบ จะต้องศึกษาไปถึงเรื่องการเดินทางของลูกค้าอีกหนหนึ่ง แต่ด้วยการประเมินเบื้องต้นนั้น มองเห็นถึงความเป็นไปได้ที่ค่อนข้างสูง รวมทั้งถ้าเจ้าของที่ดินช่วยในการลงทุนการก่อสร้างโครงสร้างตามที่คุณต้องการ ราคาเช่า 360,000 บาทต่อเดือนนั้นถือว่ารับได้

ชื่อ-นามสกุล : คุณแตเนียล

ประกอบธุรกิจ : โรงแรม Veranda

ตำแหน่ง : Business Development

ความคิดเห็น

เรื่องการกำหนด Position ของโรงแรม เห็นด้วยกับการกำหนด Concept และการออกแบบ แต่การกำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้า และ pricing นั้นค่อนข้างที่จะต่ำเกินไปจากศักยภาพที่สามารถทำได้ โดยความได้เปรียบของทำเล และความเป็นเอกลักษณ์ของบางกระเจ้า สามารถที่จะดึงดูดกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูงกว่ากลุ่มเป้าหมายที่กำหนดได้ค่อนข้างมาก โดยการที่พยายามหลีกเลี่ยงที่จะตั้งราคาต่ำกว่า Bangkok Treehouse ซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งทางตรงนั้น จะยอมเป็นผลเสียมากกว่า เพราะจะส่งผลเสียกับ Brand และจะทำคุณภาพในการบริการต่ำกว่า

คำแนะนำ

การที่ของมีน้อย ย่อมมีราคาแพงกว่าของที่มีมาก ณ ปัจจุบัน ที่บางกระเจ้านั้นมีเพียงแค่กลุ่ม Bangkok Treehouse ที่เป็นกลุ่มธุรกิจเดียวกัน ดังนั้นการที่มีสินค้ามีจำกัดภายในตลาด ลูกค้ามีโอกาสที่จะเลือกได้น้อย รวมทั้งในเรื่องทำเลที่ใกล้พระราม 3 มากกว่า ซึ่งง่ายกับการเดินทางของคนเมือง อีกทั้งวิวทิวทัศน์ที่มองเห็นกรุงเทพมหานคร จากฝั่งของแหล่งอนุรักษ์ธรรมชาตินั้น ถือว่าเป็นการสร้าง Experience ที่ไม่สามารถหาที่ไหนได้ อีกทั้งถ้าเราสามารถใส่ Activity ที่โดดเด่นลงไปให้ เกิดเป็น Exotic Destination จะสามารถสร้าง Value ให้กับ Brand ได้มาก

การออกแบบผังนั้น จำนวน 25 ห้องถือว่าต่ำเกินไป และควรปรับราคาการเข้าพักขึ้น เพื่อใช้งบลงทุนในส่วนของ Facility ของโรงแรม โดยเพิ่มความสะดวกสบายของ Villa เช่นการมีสระว่ายน้ำส่วนตัว ริมแม่น้ำเจ้าพระยา หรือย้ายส่วนของสระว่ายน้ำรวมมาอยู่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา หรือการให้ Lobby มีมุมถ่ายรูปที่สวยงามและสบายน่านั่ง การลงทุนกับการใช้สถาปนิกที่เก่งในเรื่องของการออกแบบ ณ ปัจจุบัน Product มีความสวยงามเป็นเหมือนการลงทุนในส่วนของการ Free Marketing จากการถ่ายรูปของลูกค้า ที่จะลงไปโพสต์ในส่วนของ Social Media เอง รวมทั้งการเดินทางด้วยเรือข้ามฝั่งจากพระราม 3 ถ้าเราสามารถทำให้ลูกค้ามองเห็นถึง Experience หรือเสน่ห์ที่ไม่เหมือนใคร จุดๆนี้จะยิ่งถือว่าเป็นจุดแข็งของโครงการ สุดท้าย แนะนำให้จัดตลาดกลุ่มเดียวกับโรงแรม Muse, โรงแรม หรรษา, Bangkok Treehouse และ Shanghai Mansion เป็นต้น

บทที่ 7

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงิน มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากหากตัดสินใจผิดพลาด อาจนำไปสู่ความเสียหายต่อกิจการในบางครั้งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของกิจการในระยะยาวและการดำรงอยู่ของธุรกิจ ในที่สุด ดังนั้นในกระบวนการการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเพื่อพัฒนาโครงการหนึ่งๆ ผู้ลงทุนจะต้องใช้วิจารณ์ญาณ ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถมาประกอบกับข้อมูลจากแบบสำรวจกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภค เพื่อให้ผลการวิเคราะห์ที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด ซึ่งในครั้งนี้จะทำการวิเคราะห์โดยศึกษาถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย รวมทั้งพิจารณาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นโดยใช้การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ (Scenario Analysis) โดยพิจารณาที่เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์ เช่น มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV) ผลตอบแทนในการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) จุดคุ้มทุน (Break Even Point) เป็นต้น ซึ่งในครั้งนี้นำประกอบไปด้วยสมมติฐานดังนี้

7.1 การตั้งสมมติฐานของโครงการ

7.1.1 สมมติฐานด้านต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

ราคาที่ดิน

	ราคาตลาด	ขนาด (ตร.วา)	ราคาที่ดิน
พื้นที่ริมน้ำ	15000	1212	18,180,000
	15000	1313	19,695,000
พื้นที่ไม่ติดน้ำ	5000	1495	7,475,000
	5000	795	3,975,000
ราคาเฉลี่ย	10,244	4,815.00	49,325,000

Project Expense (Front door)					
1.ค่าที่ดิน	4729	ตารางวา	12,000	บาท/ตารางวา	56,748,000
2.ค่าก่อสร้าง					
2.1 อาคารร้านอาหาร	450	ตารางเมตร	6,000	บาท/ตารางเมตร	2,700,000
2.2 อาคารโรงแรม	1200	ตารางเมตร	10,607	บาท/ตารางเมตร	12,728,000
2.3 ค่าแบบ	3.00%	มูลค่าก่อสร้าง	15,428,000		462,840
2.4 ค่าติดต่อราชการ					500,000
รวมต้นทุนค่าก่อสร้าง					16,390,840
3.สาธารณูปโภค	พื้นที่	ค่าวัสดุ (บาท/ตร.ม)	ค่าแรง (บาท/ตร.ม)		
3.1 ถนน	5,000	925	325		6,250,000
3.2 งานถมดิน	6	500,000			3,000,000
3.3 งานก่อสร้างท่อระบายน้ำและบ่อบั่ก	500	2,625	875	บาท/หน่วย	1,750,000
3.4 งานระบบไฟฟ้า	38	12,125	1,000.00	บาท/หน่วย	498,750
3.5 งานระบบประปา	38	3,853	1,000.00	บาท/ตร.ม.	184,414
3.6 Landscape & Hardscape	1,200	5,500		บาท/ตร.	6,600,000
3.7 งานลอกวัชพืช	12	15,000	5,000	วา/1ม.	236,440
3.8 งานสำรวจรังวัด	12	15,000	5,000	บาท/ตร.วา/1ม.	236,440
รวมต้นทุนค่าสาธารณูปโภค					51,537,724

7.1.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้นิติบุคคล 20% ของกำไรก่อนหักภาษี

7.1.3 ดอกเบี้ยสถาบันการเงิน

การกู้ยืมสถาบันการเงินทางโครงการขอรับการสนับสนุนด้านการเงินจากธนาคารพาณิชย์ ได้รับอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ 7% ซึ่งคาดว่าจะผ่อนชำระครบภายใน 10 ปี

ส่วนความคาดหวังผลตอบแทนเงินลงทุนของเจ้าของโครงการพบว่าอยู่ที่ IRR 12%

Cost of Project	Self-Financing	Bank	Total	Self-Financing	Bank	Total
1. ค่าที่ดิน	28,374,000	28,374,000	56,748,000	50%	50%	100%
2. ค่าก่อสร้าง	4,917,252	11,473,588	16,390,840	30%	70%	100%
3. สาธารณูปโภค	15,461,317	36,076,407	51,537,724	30%	70%	100%
Total	48,752,569	75,923,995	124,676,564	39%	61%	100%

ต้นทุนเงินทุนของโครงการที่จะนำมาใช้เป็นอัตราคิดลด (Discount Rate) เพื่อใช้คำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะใช้วิธี Weighted Average Cost of Capital (WACC) ดังนี้

$$Wd = \text{สัดส่วนเงินกู้ (\%)}$$

$$Kd = \text{ต้นทุนของเงินกู้ (\%)}$$

$$We = \text{สัดส่วนเงินของเจ้าของหรือผู้ถือหุ้น (\%)}$$

$$Ke = \text{ต้นทุนในส่วนของเจ้าของหรือผู้ถือหุ้น (\%)}$$

แทนค่าสมการ

$$WACC = (Wd * (Kd * (1 - tax))) + (We * Ke)$$

$$= (0.39 * (8\% * (1 - 0.2))) + (0.61 * 20\%)$$

$$= 2.49\% + 12.2\%$$

$$= 14.69\%$$

7.1.4 ค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆ

ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาห้องพัก	คิดจาก 15% ของรายรับในส่วนห้องพัก
ค่าใช้จ่ายในการทำอาหาร	คิดจาก 35% ของรายรับในส่วนอาหาร
ค่าใช้จ่ายในการดูแลสปา	คิดจาก 25% ของรายรับในส่วนสปา

7.1.5 ค่าใช้จ่ายในการบริการ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	คิดจาก 15% ของรายรับทั้งหมด
ค่าบริหารจัดการ	คิดจาก 3% ของรายรับทั้งหมด
งบการตลาด	คิดจาก 4% ของรายรับทั้งหมด
ค่าบำรุงรักษา	คิดจาก 2% ของรายรับทั้งหมด
ค่าน้ำค่าไฟ	คิดจาก 0.02% ของรายรับทั้งหมด

แผนงานเบิกจ่ายเงินกู้จากสถาบันการเงิน ได้มีการกำหนดให้เบิกเงินดังต่อไปนี้

เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)	ปีที่ 1			
	Q1/2560	Q2/2560	Q3/2560	Q4/2560
75,923,995	18,980,999	18,980,999	18,980,999	18,980,999

การตั้งอัตราว่างในส่วนห้องพัก

ปีที่ 2 50%

ปีที่ 3 70%

ปีที่ 4-30 75% (อ้างอิงมาจากข้อมูลการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย อัตราการเข้าพัก
โรงแรม กลุ่มที่ 1 ของจังหวัดสมุทรปราการ)

ประเภทพื้นที่เช่า	No	Area	Selling price per area	Price per room (Bath)	Price per type of room (Bath)
ร้านค้า	37	12	150	1,800	66,600
ร้านอาหาร	1	450	800	360,000	360,000
Total	38	462		69,300	426,600
Total income per month					426,600
Total income per year					5,119,200

7.2 วิเคราะห์กระแสเงินสดรายรับ และรายจ่าย

หลังจากการปรับราคาลงรายรับลงให้เท่ากับที่กำหนดไว้จากบทวิเคราะห์ทางการตลาด จะพบว่า อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR) จะลดลงเหลือ 10.13% ซึ่งต่ำกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้จาก 12% ดังนั้น การที่จะเพิ่มอัตราผลตอบแทนภายในนั้น ทำได้ 2 วิธีคือ

1) การลดต้นทุนเบื้องต้น ซึ่งจากการใช้ What-if analysis จะพบว่า ต้องทำการลด ต้นทุนค่าก่อสร้าง หรือค่าที่ดินลงเป็นจำนวนเงิน 13,000,000 บาท

Cost of Development and Construction	sq.wa	sq.m	cost per ...	
Land cost	4729	18916	12,000.00	56,748,000
Construction cost		1650	31,234.98	51,537,724
Total				108,285,724

หรือ 2) การลดต้นทุนในการบริการและบริหารภายในทุกๆปี ซึ่งจะต้องลดค่าใช้จ่าย Total Expense หรือค่าใช้จ่ายต่อปีลง จากปี 11,500,000 บาท เป็น ปีละ 9,300,000 บาท ซึ่งเฉลี่ยเป็น 2,200,000 บาทต่อปี เพื่อเพิ่มค่า Gross Operating Profit เป็น 71%

Net Operating Profit (NOP) analysis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year (in '000')	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Expense										
Room Revenue (15% of RR)	-	1,722,517	2,435,639	2,635,710	2,662,067	2,688,687	2,715,574	2,742,730	2,770,157	
Food and Beverage Revenue (35% of FR)	-	401,921	568,316	614,999	621,149	627,360	633,634	639,970	646,370	2,797,859
Spa (25 % of PR)	-	574,172	811,880	811,880	878,570	887,356	896,229	905,191	914,243	652,834
Total Variable Expense	-	2,698,610	3,815,835	4,062,588	4,161,785	4,203,403	4,245,437	4,287,892	4,330,771	923,386
Total Variable Expense	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,374,078
Development and construction cost	108,285,724									-
Total Project Variable Expense		108,285,724	2,698,610	3,815,835	4,062,588	4,161,785	4,203,403	4,245,437	4,287,892	

Net Operating Profit (NOP) analysis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Administration (15% of TR)	3,007,225	3,934,284	4,154,362	4,223,368	4,257,923	4,292,822	4,328,071	4,363,672		
Management Fees (3% of TR)	-	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	4,399,629
Sales and Marketing (4 % of PR)	-	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	601,445
Maintenance (2% of TR)	-	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	801,927
Energy cost (250Bt / occupied/night)	-	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	400,963
Total Variable Expense		-	4,815,570	5,742,629	5,962,706	6,031,713	6,066,268	6,101,167	6,136,416	4,010
Total Expense	108,285,724	7,514,181	9,558,464	10,025,295	10,193,499	10,269,671	10,346,605	10,424,308	6,172,017	6,207,974
Gross Operating Profit	12,533,989	16,670,097	17,670,449	17,962,291	18,116,480	18,272,211	18,429,499	18,588,360	10,502,788	10,582,053
GOP%		63%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	18,748,810

7.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

จากการศึกษาตามสมมติฐานการดำเนินงานดังกล่าวข้างต้น โครงการจะสามารถผลตอบแทนทางการเงินได้ ดังต่อไปนี้

7.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value)

จากการคำนวณกระแสเงินสดบวกของโครงการ คิดลดโดยอัตราการคิดลดที่ 9 %

7.3.1.1) โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของทั้งโครงการอยู่ที่ 36,984,383 บาท ซึ่งมีค่า มากกว่า ศูนย์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน

7.3.1.2) โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของทั้งโครงการอยู่ที่ 13,709,539 บาท ซึ่งมีค่า มากกว่าศูนย์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน

7.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate Of Return: IRR)

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นศูนย์ ได้ค่าที่ 10.13% ต่อปี ซึ่งน้อยกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 14.8% แสดงให้เห็นว่าผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการจะมากกว่า ต้นทุนเงินทุนที่ได้มา ทำให้การลงทุนในโครงการนี้มีความน่าสนใจไม่มากนัก

7.3.3 จุดคุ้มทุน (Breakeven Point)

จากการคำนวณจุดคุ้มทุนโดยการคำนวณจากเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของรวมกับ เงินกู้ทั้งหมดหารด้วยระยะเวลาในการลงทุน ได้ผลว่าจุดคุ้มทุนของโครงการนี้อยู่ที่ประมาณ 12 ปี

และจุดคุ้มทุนต่อปี เทียบกับสัดส่วนการปล่อยห้องรายวันของโรงแรมอยู่ที่อัตราว่าง (Occupancy rate) อยู่ที่ 72% ต่อปี โดยรวมถึงเงินต้นที่ต้องผ่อนชำระแบงค์ให้ครบภายใน 10 ปี

7.3.3 ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period)

จากการคำนวณกระแสเงินสดออก และกระแสเงินสดเข้าของโครงการ โดยไม่คำนึงถึงมูลค่าของเงินทั้งในปัจจุบันและอนาคต โครงการจะเริ่มมีกระแสเงินสดสุทธิสะสมเป็นบวก หรือมีเวลาการคืนทุนปีที่ 12 ของโครงการ

7.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเพื่อศึกษาว่าเมื่อสถานการณ์การดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ มีปัจจัยต่างๆ เปลี่ยนแปลงซึ่งมีผลต่อค่าใช้จ่ายและรายรับของโครงการ โดย กำหนดตัวแปรทุกตัวซึ่งมูลค่ามีความไม่แน่นอน ระบุขอบเขตของข้อมูลที่เป็นไปได้สำหรับตัวแปรแต่ละตัว

ตารางที่ 7.1 ตารางวิเคราะห์ความอ่อนไหว

Sensitivity Analysis								
Case	Land Size (Sq.wa)	Price per Sq.wa	Land cost	IRR	NPV (9%)	NPV changed pecentage	Investor IRR	Payback Period (Year)
Best Case Senario	4,729	8,000	37,832,000	12.66%	37,763,180	275.45%	22.57%	7.90
	4,729	10,000	47,290,000	11.30%	25,824,048	188.37%	18.51%	8.85
Normal Case	4,729	12,000	56,748,000	10.13%	13,709,539	-	15.35%	9.87
	4,729	14,000	66,206,000	9.11%	1,478,607	10.79%	12.76%	10.97
Worst Case Senario	4,729	16,000	75,664,000	8.20%	(11,039,009)	-80.52%	10.78%	12.19

บทที่ 8

การวางแผนก่อสร้างโครงการ (Construction Management)



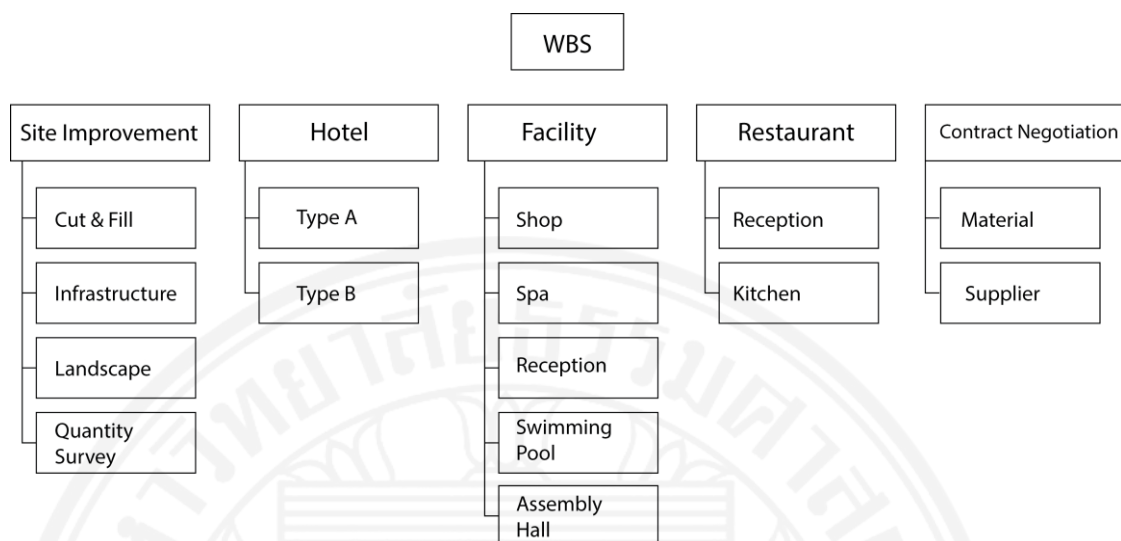
ภาพที่ 8.1 ขั้นตอนการวางแผนเพื่อก่อสร้างโครงการทั้ง 6 ขั้นตอน

8.1 การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการ

โรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) เป็นโครงการสำหรับนักท่องเที่ยว สามารถรองรับได้ทั้งรูปแบบครอบครัว มาเป็นคู่ มาคนเดียว หรือมาเป็นกลุ่มใหญ่ เน้นฐานรายได้สูง เนื่องจากโรงแรมในโครงการเป็นระดับ 4 ดาว เพื่อท่องเที่ยวพักผ่อนหรือจัดงานสัมมนา จัดกิจกรรมต่างๆ ในบริเวณ ภายใต้บรรยากาศร่มรื่น มีความสงบเป็นส่วนตัว ใกล้ชิดธรรมชาติ แต่ยังคงมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

8.2 รายการส่งมอบและรายการโครงสร้างงาน (Work Breakdown Structure)

งานก่อสร้างโครงการโรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) สามารถแบ่งแยกกิจกรรมงานก่อสร้างที่ต้องทำได้ ดังนี้



ภาพที่ 8.2 Work Breakdown Structure

8.3 จัดองค์กรและการทำงาน

ผู้เกี่ยวข้องในงานก่อสร้าง (Stakeholders)

ก่อนการดำเนินการก่อสร้างโรงแรมและสวนอาหาร บางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) จำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงผู้เกี่ยวข้องในส่วนงานต่างๆ ของโครงการเพื่อติดต่อและทำสัญญาจัดจ้างสำหรับดำเนินการในส่วนงานต่างๆ ของโครงการ โดยผู้เกี่ยวข้องในงานก่อสร้างโครงการมี ดังนี้

- เจ้าของโครงการ (Owner) หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของโครงการ เจ้าของกิจการจะเป็นบุคคลทั่วไปควรจะเลือกผู้รับเหมาโครงการที่มีประสบการณ์ในการทำงาน หรือหากเป็นเจ้าของที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำโครงการมาก่อนก็ควรพิจารณาจัดจ้างผู้จัดการโครงการ หรือที่ปรึกษาในการทำโครงการมากกว่าจัดจ้างผู้รับเหมาทั่วไปด้วยตนเอง
- ผู้ออกแบบ (Designer) หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลที่ใบอนุญาตจากรัฐในการประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรมและ วิศวกรรม สำหรับงานออกแบบโครงการและผู้ที่ตรวจสอบการก่อสร้างของโครงการเพื่อให้มั่นใจว่าการก่อสร้างเป็นไปตามแผนและข้อกำหนดที่จัดทำโดยสถาปนิก และได้รับการอนุมัติโดยเจ้าของและผู้รับเหมา
- ผู้รับเหมา (Contractor) หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลที่ได้รับการว่าจ้างที่จะสร้างหรือประสานงานการก่อสร้างของโครงการให้เป็นไปตามแผนและรายละเอียดเอกสารสัญญา ผู้รับเหมาทั่วไปหรือผู้รับเหมาหลักต้องมีความรับผิดชอบโดยรวมของการก่อสร้างโครงการ

- ผู้บริหารงานก่อสร้าง (Construction Manager) หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลที่ดาเนินการวางแผนการทำงานให้คำปรึกษาและการกำกับดูแลเป็นตัวแทนเจ้าของกิจการ

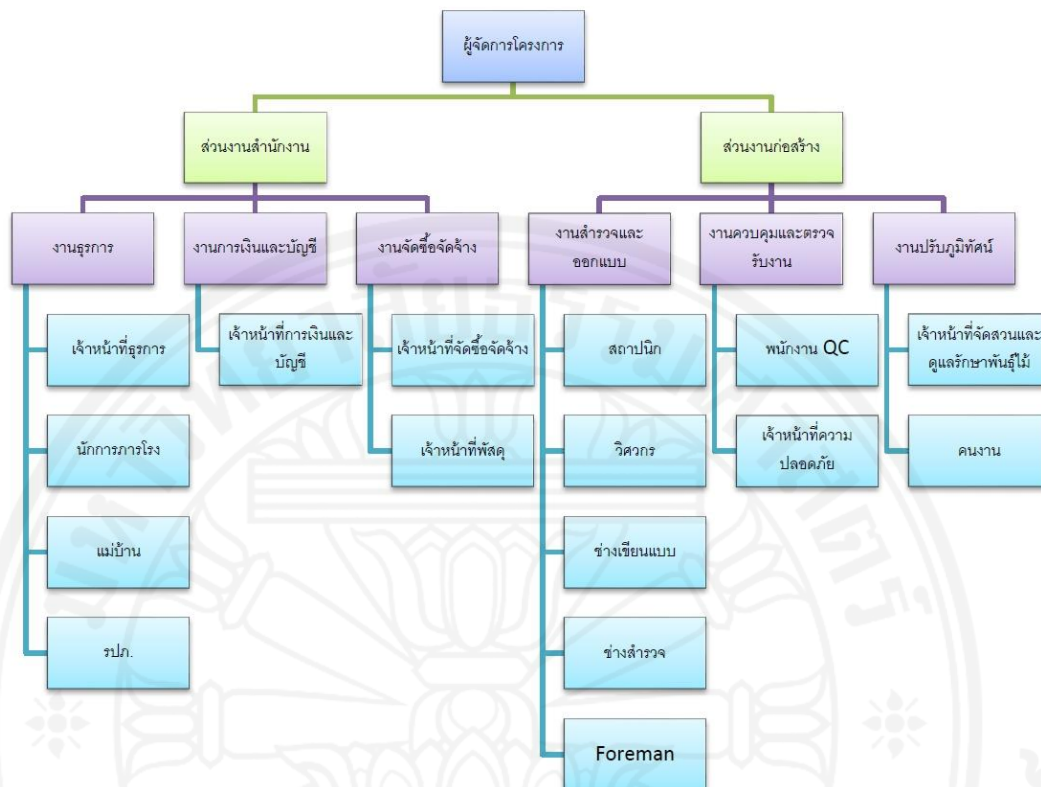
แนวความคิดในการบริหารงานก่อสร้าง

ในการบริหารงานก่อสร้าง ควรเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนในการออกแบบและพัฒนาโครงการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานและลดข้อผิดพลาดให้มากที่สุด โดยใช้ระบบ DESIGN-BID-BUILD

โรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) ใช้ระยะเวลาการก่อสร้างทั้งหมด 8 เดือน เริ่มทำการก่อสร้างในต้นมกราคม 2560 แล้วเสร็จในเดือนสิงหาคม 2560 ซึ่งในช่วงทดลองเปิดดำเนินการ (Soft Opening) จะมีการแก้ไขและปรับปรุงส่วนของงานก่อสร้างและงานตกแต่งภายในที่ยังไม่สมบูรณ์และเพื่อปรับให้สอดคล้องเหมาะสมกับการใช้งานหลังจากมีการทดลองใช้งานจริง

อย่างไรก็ตาม ก่อนที่โรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) จะเปิดดำเนินงานอย่างเป็นทางการในช่วงเดือนกันยายน 2560 ทางโครงการจะต้องประสบเรื่องระยะเวลาของช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวเป็นตัวบิบให้ต้องแล้วเสร็จตามกำหนดเวลาเพราะหากไม่ทันตามกำหนดจะต้องสูญเสียรายได้อย่างมากและจะต้องเลื่อนกำหนดการเปิดไปเป็นอีก 5 เดือน เลยกี่ว่าได้ ดังนั้นการบริหารเวลาการเตรียมงานที่ดีจึงเป็นส่วนที่สำคัญอย่างยิ่งของลักษณะโครงการที่เป็นโรงแรมรวมถึงงานก่อสร้างอาจจะมีอุปสรรคในฤดูฝนในช่วงเริ่มงานโครงสร้างดังนั้นจึงควรเริ่มงานก่อสร้างก่อนฤดูฝนเพื่อที่จะมีระยะเวลาเพียงพอในการเตรียมงานก่อสร้างและทำงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรมให้แล้วเสร็จก่อนฤดูฝนอีกครั้งหนึ่ง

ลักษณะของผังการจัดการการก่อสร้างของโครงการโรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) นั้นเริ่มต้นจากการที่เจ้าของโครงการต้องการพัฒนาในส่วนของโรงแรมให้เทียบเท่าโรงแรมในระดับ 4 ดาวที่มีชื่อเสียง และเน้นในการจัดกิจกรรม เช่น การสัมมนา งานแต่งงานหรืองานเลี้ยงต่างๆ สามารถเขียนเป็นแผนผังการจัดการโครงการได้ ดังนี้



ภาพที่ 8.3 รูปแบบความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในการทำโครงการ
โรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajae Ville Hotel and Restaurant)

การวางแผนในการออกแบบโครงการ (Design & Development)

การเริ่มงานออกแบบ ควรจะให้เวลาผู้ออกแบบในการหาข้อมูลและออกแบบโครงการ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของเจ้าของโครงการและลดความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นในช่วงงานออกแบบให้ได้มากที่สุดโดยยึดกำหนดแผนการเริ่มงานก่อสร้างเป็นหลักและกำหนดระยะเวลาเริ่มออกแบบโครงการต่อไป

ผู้ออกแบบควรออกแบบโดยคำนึงถึงการทำงานก่อสร้างได้ง่าย ไม่ซับซ้อนจนเกินไป เนื่องจากโรงแรมและสวนอาหาร บางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajae Ville Hotel and Restaurant) เป็นโครงการที่ก่อสร้างขึ้นในพื้นที่ที่เข้าถึงได้ยากจึงควรกำหนดคุณภาพของฝีมือแรงงานในท้องถิ่นให้เหมาะสมกับงานออกแบบ อาจจะมีการใช้รายละเอียดและวัสดุซ้ำๆ เพื่อให้เกิดความชำนาญและประสิทธิภาพในการทำงานสูงสุด รวมถึงการเลือกใช้วัสดุในท้องถิ่น และหาซื้อได้ง่าย อาจจะมีทางเลือกในการออกแบบด้วย รวมถึงการเลือกรูปแบบในการก่อสร้างให้เหมาะสมกับที่ตั้งโครงการ งานออกแบบควรมีรายละเอียดครบถ้วนใช้รายการก่อสร้างมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับและคุ้นเคย เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้น ผู้ออกแบบควรเข้าร่วมประชุมก่อนการประมูลงาน หรือประกวด

ราคาเพื่อป้องกันงานเปลี่ยนแปลง และในระหว่างการก่อสร้างผู้ออกแบบควรเข้าร่วมประชุมติดตามงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบปัญหาอุปสรรคและแก้ไขได้ทันที่ ควรเลือกตัวแทนหรือผู้ตรวจสอบงานที่มีประสบการณ์เข้าใจงานและสามารถตัดสินใจได้

การคัดเลือกผู้รับเหมาควรเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการงานก่อสร้างประเภทโรงแรมในประเภทที่ใช้ไม้เป็นหลัก และผู้รับเหมาที่มีความชำนาญด้าน landscape ในการตกแต่งสวน และควรมีการจัดการประมูลงานก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาในงานก่อสร้างที่ใกล้เคียงและเหมาะสมมากที่สุดในการก่อสร้างโครงการและเมื่อมีการตกลงว่าจ้างผู้รับเหมาเรียบร้อยแล้วผู้รับเหมาควรศึกษาข้อมูลของพื้นที่ก่อสร้าง เพื่อทราบปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นในการก่อสร้าง เช่น ภูมิประเทศ การเดินทาง สภาพดินหรือฐานราก แหล่งวัสดุ สภาพพื้นที่ข้างเคียง การเดินทางเข้าออกสำหรับการขนส่งวัสดุอุปกรณ์ พื้นที่ในการเตรียมงานก่อสร้าง และสาธารณูปโภค รวมถึงการจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพหรือ 4Ms for Construction ได้แก่

- Manpower
- Machines
- Materials
- Money

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้างนั้นควรคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถและประสบการณ์และมีการวางแผนและจัดผังการทำงานของผู้เกี่ยวข้องในงานก่อสร้าง โดยโรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajae Ville Hotel and Restaurant) มีการจัดผังการทำงานของผู้เกี่ยวข้องในงานก่อสร้างได้ดังนี้

8.4 กำหนดระบบงานเอกสาร

เป็นการจัดเตรียมระบบการบันทึกและจัดเก็บเอกสาร รวมถึงรูปแบบเอกสารที่จะใช้ในการทำโครงการ โดยในการประชุมแต่ละครั้งจะจัดให้มีการบันทึกการประชุมและแจ้งบทสรุปในการประชุมเป็นเอกสารเพื่อให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรับทราบและเข้าใจตรงกัน และหากมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไข (Change Order) จะต้องมีการแจ้งเปลี่ยนแปลงแก้ไขที่ลงนามของผู้มีอำนาจเท่านั้นจึงจะดำเนินการแก้ไขตามเอกสารที่แจ้งเปลี่ยนแปลงนั้นๆ เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการสั่งการแก้ไข

หรือปรับเปลี่ยนแบบไปจากเดิม แล้วผู้รับเหมามีหน้าที่เตรียมเอกสารเสนอราคางานเพิ่ม-ลด เพื่อประกอบการตัดสินใจให้กับเจ้าของโครงการเพื่ออนุมัติต่อไป

8.5 ตารางเวลา

การวางแผนงานก่อสร้างสำหรับโรงแรมและสวนอาหารบางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) ได้มีการจัดวางแผนงานตามกิจกรรมที่จะเกิดขึ้นต่างๆ ในงานก่อสร้าง เพื่อเป็นตัวกำหนดขอบเขตและลำดับกิจกรรม สำหรับใช้เป็นแผนในการทำงานของแต่ละส่วน เพื่อวิเคราะห์และคาดการณ์ให้ทราบถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในช่วงเวลาในงานต่างๆ ในขณะที่ก่อสร้าง หรือใช้เป็นตัวกำหนดการแบ่งชำระเงินในงวดงานต่างๆ สำหรับโรงแรมและสวนอาหาร บางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) ได้มีการทำตารางเวลาในการทำงานก่อสร้างไว้

ตารางที่ 8.1 ตารางการแผนการก่อสร้างโครงการ

แผนงาน	week	Jan-17				Feb-17				Mar-17				Apr-17				May-17				Jun-17				Jul-17				Aug-17			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ซื้อที่ดิน		■	■																														
ติดต่อราชการ																																	
งานลอกวัชพืช				■	■																												
งานสำรวจรังวัด				■	■																												
งานถมดิน				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																				
งานก่อสร้างท่อระบายน้ำ และ บ่อพัก						■	■	■	■	■	■	■	■																				
งานระบบไฟฟ้า						■	■	■	■	■	■	■	■																				
งานระบบประปา						■	■	■	■	■	■	■	■																				
ถนน										■	■	■	■	■	■	■	■																
Landscape & Hardscape										■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
งานก่อสร้างอาคาร																																	
อาคารโรงแรม														■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
อาคารร้านอาหาร														■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
งานโฆษณา และประชาสัมพันธ์						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

8.6 วิเคราะห์ความเสี่ยง

โรงแรมและสวนอาหาร บางกระเจ้าวิลล์ (Bang Krajao Ville Hotel and Restaurant) ได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในงานก่อสร้างและนำมาวิเคราะห์เพื่อประเมินและรับมือกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ทั้งภายในและภายนอกโครงการโดยได้ระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นพร้อมแนวทางแก้ไขปัญหามาตามรายละเอียดในตาราง

ระบุชนิดของความเสี่ยง		วิเคราะห์			การวางแผนการตอบสนอง		
รายละเอียด	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	Pr op .	Im p,	P x l	เจ้าของ ความเสี่ยง	กลยุทธ์การ ตอบสนอง	แผนการกระทำ
ฤดูฝน	การก่อสร้างล่าช้า	4	5	20	Contractor	Accept	เตรียมแผนงานก่อสร้างในช่วงฤดูฝน เป็นงานในร่ม และพยายามก่อสร้าง (งานโครงสร้าง แลงานเปียก) ให้เสร็จก่อนช่วงเดือนสิงหาคม
ถูกชาวบ้าน ร้องเรียน	หยุดก่อสร้าง, โครงการถูกยกเลิก	5	5	25	Owner , Contractor	Accept	เจรจาทันทีกับชาวบ้าน, ตรวจสอบข้อกฎหมายให้ชัดเจนก่อนขึ้นโครงการ
ขาดแคลน แรงงานฝีมือ	งานก่อสร้างไม่เป็นไปตามแบบที่วางไว้ , การก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ	3	4	12	Contractor	Accept	เลือกสรรผู้รับเหมาที่เหมาะสมกับโครงสร้างหรือแบบที่ถนัด
ขาดแคลน วัสดุก่อสร้าง	การก่อสร้างล่าช้า , วัสดุไม่เป็นไปตาม แบบที่กำหนดไว้	4	4	16	Contractor	Accept	วางแผนงาน หา Supplier ไว้ล่วงหน้า หรือทำเจรจาทันทีให้ชัดเจน ก่อนขึ้นโครงการ

บรรณานุกรม

สถานที่ท่องเที่ยวสมุทรปราการ. สืบค้นเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2558 จาก www2.tat.or.th/stat/web/static_tst.php.

บ้านรมควีน *The Smoke House* เขาใหญ่ ร้านอาหารชื่อดัง ประกาศปิดกิจการ-เลิกจ้างพนักงานทั้งหมด หลังผู้ถือหุ้นบ้านรมควีน ปากช่อง ชัดแย้งเรื่องผลประโยชน์. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 <http://travel.kapook.com/view73432.html>.

Chiva-Som International Health Resort. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก <http://heavensportfolio.com/destinations.php?id=1>.

About Chiva-Som. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก [:http://www.chivasom.com/about-chiva-som/](http://www.chivasom.com/about-chiva-som/).

Hotel Review, เรนโบว์โรคยา, รีสอร์ทเพื่อสุขภาพ. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก: http://i484.photobucket.com/albums/rr203/sutaniti/33%20Mixed%20I/100123_150.jpg.

เรนโบว์โรคยา@บางคล้า “ศูนย์อายุยืน” อีกคอนเซ็ปต์ของรีสอร์ทสุขภาพ. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก [:http://info.gotomanager.com/news/details.aspx?id=63341](http://info.gotomanager.com/news/details.aspx?id=63341).

Suppose Design Office creates Hiroshima hotel complex targeted at cyclists. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก [:http://www.dezeen.com/2014/09/07/hotel-cycle-onomichi-u2-japan-suppose-design-office/](http://www.dezeen.com/2014/09/07/hotel-cycle-onomichi-u2-japan-suppose-design-office/).

Onomichi, Hiroshima. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก https://en.wikipedia.org/wiki/Onomichi,_Hiroshima.

Onomichi U2. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก [:https://www.onomichi-u2.com/en/](https://www.onomichi-u2.com/en/).

Andres Zuleta. Places We Love: Onomichi U2. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2558 จาก <http://boutiquejapan.com/places-we-love-onomichi/>.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ไตรมาสที่ 4 / 2557 และแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2558. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2558 จาก <http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=381>.

Places We Love: Onomichi U2. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2558 จาก
<http://boutiquejapan.com/places-we-love-onomichi/>.

ทำการปกครองจังหวัดสมุทรปราการ. แผนพัฒนาจังหวัดสมุทรปราการ 4 ปี (พ.ศ. 2557-2560) สืบค้นเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2558 จาก
http://www.samutprakan.go.th/newweb/index.php?option=com_phocadownload&view=category&download=291:-42557-2560--2559&id=2:2011-11-16-05-47-57&Itemid=34..

TerraBKK คลังความรู้. ความแตกต่างรายได้เฉลี่ยคนไทย 77 จังหวัด. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 จาก :<http://terrabkk.com/news/ความแตกต่างรายได้เฉลี่ย>.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร.สรุปผลที่สำคัญ การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ในช่วง 6 เดือนแรก ของปี 2554. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558

[http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54\(6\).pdf](http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sociolmpt54(6).pdf).

กรมการท่องเที่ยว. Guest Arrivals at Accommodation Establishments in Thailand. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 จาก
[:http://www.tourism.go.th/home/details/11/221/24351](http://www.tourism.go.th/home/details/11/221/24351).

บางกระเจ้า ผังเมืองใหม่เอื้อตัวกินปอด? สืบค้นเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2558 จาก
[:https://oyspace.wordpress.com/2014/04/03/บางกระเจ้า-ผังเมืองใหม่](https://oyspace.wordpress.com/2014/04/03/บางกระเจ้า-ผังเมืองใหม่).

Bamboo Courtyard Teahouse by HWCD Associates. สืบค้นเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2559 เข้าจาก :<http://www.dezeen.com/2012/09/08/bamboo-courtyard-teahouse-by-hwcd-associates>.

ภาคผนวก



Cash flow กระแสเงินสด

Cash flow รายรับส่วนของโรงแรม

Net Operating Profit (NOP) analysis			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year (in '000')	Assump		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Hotel			-									
Rooms			-	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Occupancy Rate			-	50%	70%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Average rate after discount and VAT	1%		-	2517	2542	2568	2593	2619	2645	2672	2698	2725
Revenue per Available Room			-	1258	1779	1926	1945	1964	1984	2004	2024	2044
(Total Room Revenue divided by No of Rooms)			-									
Guests			-	9125	12775	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5
Room Revenue (RR)			-	11,483,448	16,237,595	17,571,397	17,747,111	17,924,582	18,103,828	18,284,866	18,467,715	18,652,392
Food and Beverage Revenue (10% of RR)	10%		-	1,148,345	1,623,759	1,757,140	1,774,711	1,792,458	1,810,383	1,828,487	1,846,772	1,865,239
Spa (2 % of RR)	20%		-	2,296,690	3,247,519	3,247,519	3,514,279	3,549,422	3,584,916	3,620,766	3,656,973	3,693,543

Total Revenues			-	14,928,482	21,108,873	22,576,056	23,036,102	23,266,463	23,499,127	23,734,119	23,971,460	24,211,174
Net Operating Profit (NOP) analysis			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Year (in '000')	Assump		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Hotel												
Rooms			25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Occupancy Rate			75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Average rate after discount and VAT	1%		2753	2780	2808	2836	2864	2893	2922	2951	2981	3011
Revenue per Available Room			2065	2085	2106	2127	2148	2170	2192	2213	2236	2258
(Total Room Revenue divided by No of Rooms)												
Guests			13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5
Room Revenue (RR)			18,838,916	19,027,305	19,217,578	19,409,754	19,603,852	19,799,890	19,997,889	20,197,868	20,399,847	20,603,845
Food and Beverage Revenue (10% of RR)	10%		1,883,892	1,902,731	1,921,758	1,940,975	1,960,385	1,979,989	1,999,789	2,019,787	2,039,985	2,060,385
Spa (2 % of RR)	20%		3,730,478	3,767,783	3,805,461	3,843,516	3,881,951	3,920,770	3,959,978	3,999,578	4,039,574	4,079,969
Total Revenues			24,453,286	24,697,819	24,944,797	25,194,245	25,446,188	25,700,650	25,957,656	26,217,233	26,479,405	26,744,199

Net Operating Profit (NOP) analysis		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Year (in '000')	Assump	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Hotel												
Rooms		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Occupancy Rate		75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Average rate after discount and VAT	1%	3041	3071	3102	3133	3164	3196	3228	3260	3293	3326	3359
Revenue per Available Room		2281	2303	2326	2350	2373	2397	2421	2445	2469	2494	2519
(Total Room Revenue divided by No of Rooms)												
Guests		13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5	13687.5
Room Revenue (RR)		20,809,884	21,017,982	21,228,162	21,440,444	21,654,848	21,871,397	22,090,111	22,311,012	22,534,122	22,759,463	22,987,058
Food and Beverage Revenue (10% of RR)	10%	2,080,988	2,101,798	2,122,816	2,144,044	2,165,485	2,187,140	2,209,011	2,231,101	2,253,412	2,275,946	2,298,706
Spa (2 % of RR)	20%	4,120,769	4,161,977	4,203,596	4,245,632	4,288,089	4,330,970	4,374,279	4,418,022	4,462,202	4,506,824	4,551,893
Total Revenues		27,011,641	27,281,757	27,554,575	27,830,121	28,108,422	28,389,506	28,673,401	28,960,135	29,249,737	29,542,234	29,837,656

Cashflow รายรับส่วนของผู้ถือหุ้น

Net Operating Profit (NOP) analysis			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year (in '000')	Assump	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
ร้านค้า และพื้นที่เช่า		-										
รายได้ค่าเช่า		-	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688
Total Revenues		0	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688
A Total Project revenue		0	20,048,170	26,228,561	27,695,744	28,155,790	28,386,151	28,618,815	28,853,807	29,091,148	29,330,862	

Net Operating Profit (NOP) analysis			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Year (in '000')	Assumption		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
ร้านค้า และพื้นที่เช่า												
รายได้ค่าเช่า			5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688
Total Revenues			5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688	5,119,688
A Total Project revenue			29,572,974	29,817,507	30,064,485	30,313,933	30,565,876	30,820,337	31,077,344	31,336,920	31,599,093	31,863,887

Net Operating Profit (NOP) analysis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									4,330,771	4,374,078
Undistributed Expense										
Administration (15% of TR)	3,007,225	3,934,284	4,154,362	4,223,368	4,257,923	4,292,822	4,328,071	4,363,672		
Management Fees (3% of TR)	-	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	4,399,629
Sales and Marketing (4 % of PR)	-	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	601,445
Maintenance (2% of TR)	-	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	801,927
Energy cost (250Bt / occupied/night)	-	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	400,963
Total Variable Expense		-	4,815,570	5,742,629	5,962,706	6,031,713	6,066,268	6,101,167	6,136,416	4,010
Total Expense	108,285,724	7,514,181	9,558,464	10,025,295	10,193,499	10,269,671	10,346,605	10,424,308	6,172,017	6,207,974
Gross Operating Profit	12,533,989	16,670,097	17,670,449	17,962,291	18,116,480	18,272,211	18,429,499	18,588,360	10,502,788	10,582,053
GOP%		63%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	18,748,810

Cashflow รายจ่าย

Net Operating Profit (NOP) analysis			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Year (in '000')	Bath	%	Assump	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Expense													
Room Revenue (15% of RR)		15%		2,825,837	2,854,096	2,882,637	2,911,463	2,940,578	2,969,984	2,999,683	3,029,680	3,059,977	3,090,577
Food and Beverage Revenue (35% of FR)		35%		659,362	665,956	672,615	679,341	686,135	692,996	699,926	706,925	713,995	721,135
Spa (25 % of PR)		25%		932,620	941,946	951,365	960,879	970,488	980,193	989,995	999,894	1,009,893	1,019,992
Total Variable Expense				4,417,819	4,461,997	4,506,617	4,551,683	4,597,200	4,643,172	4,689,604	4,736,500	4,783,865	4,831,704
Total Variable Expense				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Delvelopment and construction cost													
Total Project Variable Expense				4,417,819	4,461,997	4,506,617	4,551,683	4,597,200	4,643,172	4,689,604	4,736,500	4,783,865	4,831,704

Undistribut ed Expense												
Administration (15% of TR)		15 %	4,435,946	4,472,626	4,509,673	4,547,090	4,584,881	4,623,051	4,661,602	4,700,538	4,739,864	4,779,583
Management Fees (3% of TR)		3%	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445
Sales and Marketing (4 % of PR)		4%	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927
Maintainance (2% of TR)		2%	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963
Energy cost (250Bt / occupied/night)		0.0 2%	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010
Total Variable Expense	660,008,089		6,244,291	6,280,971	6,318,018	6,355,435	6,393,226	6,431,396	6,469,946	6,508,883	6,548,209	6,587,928
Total Expense			10,662,110	10,742,968	10,824,635	10,907,118	10,990,427	11,074,568	11,159,550	11,245,383	11,332,074	11,419,632
Gross Operating Profit			18,910,864	19,074,539	19,239,850	19,406,815	19,575,449	19,745,770	19,917,793	20,091,537	20,267,019	20,444,255
GOP%			64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%
Other Expense												
Incentive Fees (10% of GOP)		0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

		12. 5%	4,224,710.5 8	4,259,643.8 5	4,294,926.4 5	4,330,561.8 7	4,366,553.6 5	4,402,905.3 5	4,439,620.5 6	4,476,702.9 3	4,514,156.1 2	4,551,983.8 4
Property Tax												
Audt & Legal Fee			50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Insurrance			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total other expense			4,274,711	4,309,644	4,344,926	4,380,562	4,416,554	4,452,905	4,489,621	4,526,703	4,564,156	4,601,984
Net Operating Profit			14,636,153	14,764,895	14,894,924	15,026,253	15,158,895	15,292,864	15,428,173	15,564,835	15,702,863	15,842,271
NOP %			49%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Interest Expense MT		7.5 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interest Expense OO	5,000,000	0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Interest Expense			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B : Project Expense			14,936,821	15,052,612	15,169,561	15,287,680	15,406,980	15,527,473	15,649,171	15,772,086	15,896,230	16,021,615

Net Operating Profit (NOP) analysis				21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Year (in '000')	Bath	%	Ass um p	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Expense														
Room Revenue (15% of RR)		15 %		3,121,48 3	3,152,69 7	3,184,22 4	3,216,06 7	3,248,22 7	3,280,71 0	3,313,51 7	3,346,65 2	3,380,11 8	3,413,91 9	3,448,05 9
Food and Beverage Revenue (35% of FR)		35 %		728,346	735,629	742,986	750,416	757,920	765,499	773,154	780,885	788,694	796,581	804,547
Spa (25 % of PR)		25 %		1,030,19 2	1,040,49 4	1,050,89 9	1,061,40 8	1,072,02 2	1,082,74 2	1,093,57 0	1,104,50 6	1,115,55 1	1,126,70 6	1,137,97 3
Total Variable Expense				4,880,02 1	4,928,82 1	4,978,10 9	5,027,89 0	5,078,16 9	5,128,95 1	5,180,24 0	5,232,04 3	5,284,36 3	5,337,20 7	5,390,57 9
Total Variable Expense				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Delvelopment and construction cost														

Total Project Variable Expense			4,880,021	4,928,821	4,978,109	5,027,890	5,078,169	5,128,951	5,180,240	5,232,043	5,284,363	5,337,207	5,390,579
Undistributted Expense													
Administration (15% of TR)		15%	4,819,699	4,860,217	4,901,139	4,942,471	4,984,216	5,026,379	5,068,963	5,111,973	5,155,414	5,199,288	5,243,602
Management Fees (3% of TR)		3%	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445	601,445
Sales and Marketing (4 % of PR)		4%	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927	801,927
Maintenance (2% of TR)		2%	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963	400,963
Energy cost (250Bt / occupied/night)		0.02%	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010	4,010
Total Variable Expense	660,008,089		6,628,044	6,668,562	6,709,484	6,750,816	6,792,561	6,834,724	6,877,308	6,920,318	6,963,759	7,007,633	7,051,947
Total Expense			11,508,065	11,597,383	11,687,593	11,778,706	11,870,730	11,963,675	12,057,549	12,152,361	12,248,122	12,344,840	12,442,525

Net Operating Profit (NOP) analysis			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Year (in '000')	Bath	%	Assu mp	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
C Profit (A-B)	316,862,044			-108,285,724	3,626,586	7,151,775	8,478,912	9,340,951	10,162,803	11,047,506	11,999,787	13,024,727	14,127,786
Profit %					18.09%	27.27%	30.61%	33.18%	35.80%	38.60%	41.59%	44.77%	48.17%
turnove income acc				-108,285,724	104,659,138	-	-	-79,687,500	69,524,698	58,477,191	46,477,404	33,452,677	19,324,892
Owner	100%			28,374,000									
E: Loan	79,911,724			79,911,724									
Loan accum				79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724
F: Loan Replacement	79,911,724			0	3,626,586	7,151,775	8,478,912	9,340,951	10,162,803	11,047,506	11,999,787	13,024,727	5,078,677

Net Operating Profit (NOP) analysis				11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Year (in '000')	Bath	%	Assu mp	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
C Profit (A- B)	316,862,044			14,636,153	14,764,895	14,894,924	15,026,253	15,158,895	15,292,864	15,428,173	15,564,835	15,702,863	15,842,271
Profit %				49.49%	49.52%	49.54%	49.57%	49.59%	49.62%	49.64%	49.67%	49.69%	49.72%
turnove income acc				-4,688,738	10,076,157	24,971,080	39,997,333	55,156,229	70,449,093	85,877,266	101,442,100	117,144,963	132,987,235
Owner	100%												
E: Loan	79,911,724												
Loan accum				79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724
F: Loan Replacement	79,911,724			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Loan Repayment accum				79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724
Loan Balance				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash Balance				14,636,153	14,764,895	14,894,924	15,026,253	15,158,895	15,292,864	15,428,173	15,564,835	15,702,863	15,842,271

G: Equity Refund	28,374,000												
equity relm cum				23,685,262	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000
equity cum				28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000
equity balance				4,688,738	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J : Net Cash Balance													
H: Net salse income				-	10,076,157	14,894,924	25,102,410	30,053,819	40,395,274	15,428,173	15,564,835	15,702,863	15,842,271
H: Corporation Income Tax			20%	-	2,015,231	2,978,985	5,020,482	6,010,764	8,079,055	3,085,635	3,112,967	3,140,573	3,168,454
I: Net Profit Income	293,548,427			-	8,060,925	11,915,939	20,081,928	24,043,055	32,316,219	12,342,538	12,451,868	12,562,290	12,673,817
Income acc				-	8,060,925	19,976,864	40,058,792	64,101,847	96,418,066	108,760,605	121,212,472	133,774,763	146,448,580

Net Operating Profit (NOP) analysis				21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Year (in '000')	Bath	%	Ass um p	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
C Profit (A- B)	316,862,044			15,983,074	16,125,285	16,268,918	16,413,987	16,560,506	16,708,491	16,857,956	17,008,916	17,161,385	17,315,379	17,470,912
Profit %				49.74%	49.77%	49.79%	49.82%	49.84%	49.86%	49.89%	49.91%	49.93%	49.96%	49.98%
turnove income acc				148,970,309	165,095,594	181,364,511	197,778,498	214,339,004	231,047,496	247,905,452	264,914,368	282,075,753	299,391,132	316,862,044
Owner	100%													
E: Loan	79,911,724													
Loan accum				79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724
F: Loan Replacement	79,911,724			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Loan Repayment accum				79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724	79,911,724
Loan Balance				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cash Balance			15,983,074	16,125,285	16,268,918	16,413,987	16,560,506	16,708,491	16,857,956	17,008,916	17,161,385	17,315,379	17,470,912
G: Equity Refund	28,374,000												
equity relm cum			28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000
equity cum			28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000	28,374,000
equity balance			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
J : Net Cash Balance													
H: Net salse income			15,983,074	16,125,285	16,268,918	16,413,987	16,560,506	16,708,491	16,857,956	17,008,916	17,161,385	17,315,379	17,470,912
H: Corporation Income Tax		20 %	3,196,615	3,225,057	3,253,784	3,282,797	3,312,101	3,341,698	3,371,591	3,401,783	3,432,277	3,463,076	3,494,182
I: Net Profit Income	293,548,427		12,786,459	12,900,228	13,015,134	13,131,189	13,248,405	13,366,793	13,486,365	13,607,133	13,729,108	13,852,303	13,976,730
Income acc			159,235,039	172,135,267	185,150,401	198,281,590	211,529,995	224,896,788	238,383,154	251,990,286	265,719,394	279,571,697	293,548,427

IRR	10.13%
NPV	13,709,539

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายภาคย์ธนา ปรีดาวิภาต
วันเดือนปีเกิด	28 สิงหาคม พ.ศ.2534
ตำแหน่ง	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ บริษัท ธนาพัฒนาฟรื่อเพอร์ตี้ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ผลงานทางวิชาการ	-
ประสบการณ์ทำงาน	2557 เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาองค์กร บริษัท ธนาพัฒนา ฟรื่อเพอร์ตี้ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) 2558 ผู้ช่วยผู้อำนวยการ บริษัท ธนาพัฒนา ฟรื่อเพอร์ตี้ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)