



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่า
บนถนน ศรีราชา-หนองยายบัว ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสครีราชา
จังหวัดชลบุรี

โดย

นายภาณุพันธ์ ปัญญาณะ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่า
บนถนน ศรีราชา-หนองยายปู้ ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสัตร์ราชา
จังหวัดชลบุรี

โดย

นายภาณุพันธ์ ปัญญาณะ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT ON SRIRACHA-
NHONG YAIBOO ROAD, JAOPHAYA SURASAK, SRIRACHA,
CHONBURI

BY

MR. PHANUPHAN PANYANA

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

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายภาณุพันธ์ ปัญญาณะ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่าบนถนน ศรีราชา-หนองยายบัว
ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



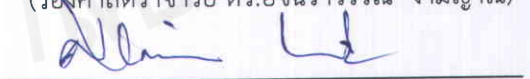
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิตี รัตน์ปรีชาเวช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร.อังจนรารณณ งามญาณ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่า บนถนนศรีราชา-หนองยายบู่ ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี
ชื่อผู้เขียน	นายภาณุพันธ์ ปัญญาณะ
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.อัครวารรณ งามญาณ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

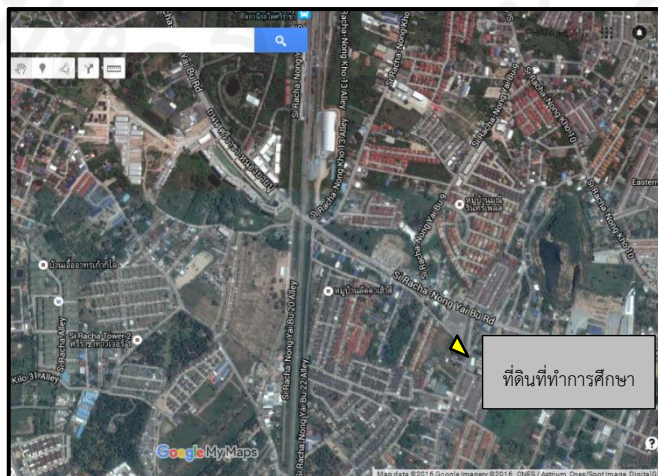
ที่ดินที่ผู้จัดทำสนใจศึกษา ตั้งอยู่ในซอยหมอย้อย ถนนศรีราชา-หนองยายบู่ เขตเทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี เนื้อที่ทั้งหมดประมาณ 1 ไร่ 47 ตารางวา เกิดจากการรวมโฉนดที่ดิน 2 โฉนด ปัจจุบันเป็นพื้นที่โล่ง มีการถมดินและล้อมรั้วรอการพัฒนา ที่ดินเป็นของเอกชน เจ้าของไม่มีนโยบายในการขายที่ดินหรือพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์สำหรับขาย และมีความสนใจที่จะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่า สัญญาเช่าระยะเวลา 30 ปี โดยมีอาณาเขตและบริบทโดยรอบดังนี้

ทิศเหนือ อาณาเขตติดต่อกับ ถนนสาธารณะและตลาดสุกมล

ทิศใต้ อาณาเขตติดต่อกับ บ้านพักอาศัย 2 ชั้น

ทิศตะวันออก อาณาเขตติดต่อกับ ที่ดินเปล่ารอการพัฒนา

ทิศตะวันตก อาณาเขตติดต่อกับ ถนนสาธารณะซอยหมอย้อยและร้านสะดวกซื้อ



ที่ดินตั้งอยู่ในเขตพื้นที่สีเหลืองตามข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองรวมชุมชน เจ้าพระยาสุรศักดิ์ กำหนดให้เป็นพื้นที่ที่อยู่อาศัยความหนาแน่นน้อย ด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ ทางด้านกฎหมาย ด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับเช่าและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน เบื้องต้น เพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุด ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สำหรับเช่า พบว่าทางเลือกที่ ดีที่สุดในการพัฒนา ได้แก่ อพาร์ทเมนท์ โดยการพัฒนาบนที่ดินที่รวมโฉนด 2 โฉนดและแบ่งพื้นที่ดิน เป็น 2 แปลงใหม่อีกครั้ง รายละเอียดโครงการดังนี้

ที่ดินแปลงที่ 1

ขนาดที่ดิน 1,600 ตารางเมตร

ชื่อโครงการ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

รูปแบบโครงการ อพาร์ทเมนท์สูง 5 ชั้น พร้อมที่จอดรถ จำนวน 40 ห้อง

จุดเด่นโครงการ อพาร์ทเมนท์ทันสมัย พร้อมด้วยที่จอดรถและสิ่งอำนวยความสะดวก มีการจัดวางผังห้องเป็นสัดส่วน ท่ามกลางแหล่งอำนวยความสะดวก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คนไทยวัยทำงานที่เข้ามาทำงานในอำเภอศรีราชาและนักเรียน โรงเรียนเอกชน

อัตราค่าเช่า 5,000 บาทต่อเดือน

ที่ดินแปลงที่ 2

ขนาดที่ดิน 299.51 ตารางเมตร

ชื่อโครงการ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

รูปแบบโครงการ อพาร์ทเมนท์สูง 5 ชั้น พร้อมที่จอดรถ จำนวน 32 ห้อง

จุดเด่นโครงการ อพาร์ทเมนท์ทันสมัย พร้อมด้วยที่จอดรถและสิ่งอำนวยความสะดวก มีการจัดวางผังห้องเป็นสัดส่วน ท่ามกลางแหล่งอำนวยความสะดวก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คนไทยวัยทำงานที่เข้ามาทำงานในอำเภอศรีราชาและนักเรียน โรงเรียนเอกชน

อัตราค่าเช่า 5,000 บาทต่อเดือน

โครงการ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 34,495,704.77 บาท แบ่งเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนที่หนึ่ง ค่าเช่าที่ดินอายุสัญญา 30 ปี มูลค่า 2,461,271 บาท แบ่งชำระเป็นค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า (Upfront) จำนวน 30 เปอร์เซ็นต์ มูลค่า 738,381.34 บาท ส่วนที่สอง คือ ค่าก่อสร้าง เป็นเงินทั้งสิ้น 32,034,433.77 บาท โดย ทำการกู้จากมูลค่าก่อสร้างสัดส่วน 50 เปอร์เซ็นต์ เป็นจำนวนเงิน 16,017,216.89 บาท ระยะเวลากู้ยืมและชำระ 15 ปี ณ อัตราดอกเบี้ย MRL ร้อยละ 7.25 และส่วนของเจ้าของ 50 เปอร์เซ็นต์ เป็นจำนวนเงิน 16,017,216.89 บาท

โครงการ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 28,936,851.29 บาท แบ่งเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนที่หนึ่ง ค่าเช่าที่ดินอายุสัญญา 30 ปี มูลค่า 1,779,243 บาท แบ่งชำระเป็นค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า (Upfront) จำนวน 30 เพอร์เซ็นต์ เป็นจำนวนเงิน 533,772.87 บาท ส่วนที่สอง คือ ค่าก่อสร้าง เป็นเงินทั้งสิ้น 27,157,608.29 บาท โดย ทำการกู้จากมูลค่าก่อสร้างสัดส่วน 50 เพอร์เซ็นต์ ระยะเวลากู้ยืมและชำระ 15 ปี ณ อัตราดอกเบี้ย MRL ร้อยละ 7.25 เป็นจำนวนเงิน 13,578,804.15 บาท และส่วนของเจ้าของ 50 เพอร์เซ็นต์ เป็นจำนวนเงิน 13,578,804.15 บาท

ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ โดยกำหนดให้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (Discount Rate) เท่ากับร้อยละ 8 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -14,787,486.46 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ -0.75 แสดงถึงว่าโครงการอพาร์ทเมนท์ดังกล่าวไม่น่าลงทุน

ในขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ โดยกำหนดให้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (Discount Rate) เท่ากับร้อยละ 8 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -14,884,071.34 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ -3.27 แสดงถึงว่าโครงการอพาร์ทเมนท์ดังกล่าวไม่น่าลงทุน

จากการวิเคราะห์หาสาเหตุที่ส่งผลทำให้โครงการทั้งสองโครงการไม่น่าลงทุน ณ เวลาปัจจุบัน นั้นเกิดจากหลายสาเหตุ เช่น รูปร่างของที่ดินที่เป็นอุปสรรคต่อการวางผังอาคาร ข้อจำกัดของข้อกำหนดเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์ รายได้จากค่าเช่าเทียบกับต้นทุนค่าก่อสร้างที่สูง เป็นต้น

ดังนั้นหากต้องการให้โครงการอพาร์ทเมนท์ทั้งสองโครงการมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาจำเป็นต้องพัฒนาภายใต้เงื่อนไขต่างๆเพื่อให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับศูนย์ หรือมีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับอัตราคิดลด ดังต่อไปนี้

บ้านภูเขาอพาร์ทเมนท์ จะต้องมียอดเช่าขั้นต่ำ 60 ห้อง โดยจำเป็นต้องลดขนาดห้องให้มีขนาดเล็กกว่า 28 ตารางเมตร ในขณะที่ค่าเช่าเท่ากับ 5,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการหากลุ่มเป้าหมายอื่นที่สามารถจ่ายค่าเช่าได้ 5,000 บาทต่อเดือน และยอมรับขนาดห้องที่เล็กลงได้

บ้านทะเลอพาร์ทเมนท์มีทางเลือกเพียง การเพิ่มจำนวนห้อง ขั้นต่ำ 54 ห้อง โดยจำเป็นต้องลดขนาดห้องให้มีขนาดเล็กกว่า 28 ตารางเมตร ในขณะที่ค่าเช่าเท่ากับ 5,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการหากลุ่มเป้าหมายอื่นที่สามารถจ่ายค่าเช่าได้ 5,000 บาทต่อเดือน และยอมรับขนาดห้องที่เล็กลงได้

คำสำคัญ: ศรีราชา-หนองยายบัว, อพาร์ทเมนท์, ศรีราชา

Independent Study Title	INDEPENDENT STUDY FOR LAND DEVELOPMENT ON SRIRACHA-NHONG YAIBOO ROAD, JAOPHAYA SURASAK, SRIRACHA, CHONBURI
Author	MR. PHANUPHAN PANYANA
Degree	MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSSINESS)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Doctor Atcharawan Ngarmyarn
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

The Project site is located at Soi Mhon Yoi, Sriracha-Nhong Yaiboo Raod, Chao Phaya Surasak Municipality, Sri Racha District Chonburi Province. The area covers 1 Rai and 47 SQ.M., combined from two title deeds. Currently, the area is covered with soil and fully fenced, waiting for further development. The landlord obtained the land right from his/her ancestors. There are no intentions to resell the land or develop properties over the land for sales. However, there is an intention to develop the land into properties for rent with 30 years of contracts (BOT type). The area is adjacent to the following properties:

To the north:	Next to public road and Suk Kamol Market
To the south:	A 2-storey house
To the east:	Land waiting for further development
To the west:	Soi Mho Yoi and a convenience store

The area is in the yellow area according to the city plan of Chao Phaya Surasak Municipality. This means that it has middle range of population density. With a legal feasibility study, a marketing study of rental property market, and a financial analysis to identify the highest and best use, or sustainability for the property for

rent, it is found that the best option is to construct an apartment and divide the title deeds into two with the following details:

Land 1

Area: 1,102.51 SQ.M.

Project Name: Baan Phukhao Apartment

Project Type: A 5-storey apartment with parking lots and 40 room units.

Highlight: Modern-living apartment with spacious parking lots and other facilities. The living space is well allocated among all facilities designed to meet the resident's needs.

Target: Local residents who need living space in Sri Racha and students who need room units near local private schools.

Rental Fees: 5,000 Baht per Month

Land 2

Area: 797 SQ.M.

Project Name: Baan Tha Lei Apartment

Project Type: A 5-storey apartment with parking lots and 32 room units.

Highlight: Modern-living apartment with spacious parking lots and other facilities. The living space is well allocated among all facilities designed to meet the resident's needs.

Target: Local residents who need living space in Sri Racha and students who need room units near local private schools.

Rental Fees: 5,000 Baht per Month

The Baan Phukhao Project requires an investment of 34,495,704.77 Baht, covering two parts. The first part is 30-year land contract valued at 2,461,271 baht with 30% upfront payment totalled at 738,381.34 baht. The second part includes the costs of instruction valued at 32,034,433.77 Baht. 50% of this part is a loan valued at 16,017,216.89 Baht with 15-year contract with MRL rate at 7.25%. Another 50% of this part is an investment from the land-owner valued at 16,017,216.89 Baht.

The Baan Tha Lei Project requires an investment of 28,936,851.29 Baht, covering two parts. The first part is 30-year land contract valued at 1,779,243 baht with 30% upfront payment totalled at 533,772.87 baht. The second part includes the costs of instruction valued at 27,157,608.29 Baht. 50% of this part is a loan valued at 13,578,804.15 Baht with 15-year contract with MRL rate at 7.25%. Another 50% of this part is an investment from the land-owner valued at 13,578,804.15 Baht.

The return of investment (ROI) of Baan Phukhao Apartment has the discount rate at 8% with the NPV of -14,787,486.46 Baht, and IRR at -0.75 this means that the project is not worth investment.

The return of investment (ROI) of Baan Tha Lei Apartment has the discount rate at 8% with the NPV of -14,884,071.34 Baht, and IRR at -3.27% this means that the project is not worth investment.

From the analysis, both of the projects are not worth investing at the current state. The causes include, but not limited to, the shape of the land is a challenge to the construction plan, the color scheme, the utilization of the land, the revenues against the high costs of instruction, the high rental fees of the land.

Keywords: Sri Racha-Nhon Yai Boo, Apartment, Sri Racha

In order to develop the two apartments successfully, there are some conditions regarding the project details that need to be applied which will be mentioned in the next paragraph. Consequently, the present value will equal to zero and IRR will equal to discount rate.

Baan Phukhao Apartment must have a minimum of 60 units by reducing room size lower than 28 SQ.M with rent at 5,000 Baht per month. It's necessary to look for new targets who are willing to pay rent at 5,000 Baht per month and willing to stay in a room which has a room size lower than 28 SQ.M.

Baan Tha Lei Apartment must have a minimum of 54 units by reducing room size lower than 28 SQ.M with rent at 5,000 Baht per month. It's necessary to look for new targets who are willing to pay rent at 5,000 Baht per month and willing to stay in a room which has a room size lower than 28 SQ.M.

Keywords: Sriracha-Nhongyaiboo, Apartment, Sriracha

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดี ผู้จัดทำได้เรียนรู้และได้รับประสบการณ์ที่มีประโยชน์จากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นอย่างมาก อีกทั้งได้รับความอนุเคราะห์จาก รองศาสตราจารย์ ดร.อัฉรวรรณ งามญาณ ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษา และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติรัตน์ปรีชาเวช ในฐานะกรรมการการสอบและอาจารย์ที่ปรึกษา

ในฐานะของเจ้าของการค้นคว้าอิสระฉบับนี้จึง ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.อัฉรวรรณ งามญาณ ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษา และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติรัตน์ปรีชาเวช เป็นอย่างยิ่ง ที่คอยให้ความช่วยเหลือทั้งการคำปรึกษา แง่คิด วิธีคิด แนวทางในการแก้ไขปัญหา การตรวจสอบถามถูกต้อง รวมถึงการเสียสละเวลามาเป็นกรรมการคุมสอบ จนทำให้การค้นคว้าอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์เป็นอย่างดี นอกจากนี้แล้วข้าพเจ้าขอขอบคุณเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่คอยให้คำปรึกษาและความคิดเห็นที่มีประโยชน์

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณบุพการี และอาจารย์ ที่คอยให้กำลังใจ การให้ความสนับสนุน การให้ความรู้และความหวังดีมาโดยตลอด หากการค้นคว้าฉบับนี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ ณ ที่นี้

ภาณุพันธ์ ปัญญาณะ

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(4)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญตาราง	(13)
สารบัญภาพ	(15)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขั้นตอนในการกลั่นกรองแนวความคิดในการพัฒนาโครงการ	3
1.5 ผลลัพธ์และทางวิธีการ	3
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
บทที่ 3 การวิเคราะห์ทางกายภาพของที่ดินและทำเลที่ตั้ง	8
3.1 ที่ตั้งของที่ดิน	8
3.2 ขนาดที่ดิน	9
3.3 รูปร่างและสภาพปัจจุบันของที่ดิน	10
3.4 อาณาเขตติดต่อโดยรอบที่ดิน	11

3.5 ความกว้างของถนนสาธารณะรอบที่ดิน	16
3.6 ราคาที่ดินและค่าเช่าที่ดิน	16
3.6.1 ราคาตลาด	16
3.6.2 ราคาประเมิน	16
3.6.3 ราคาเช่า	16
3.7 การเดินทางเข้าถึงโครงการ	17
3.7.1 การเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัว	17
3.7.2 การเดินทางโดยรถไฟ	17
3.8 สภาพแวดล้อมทั่วไปของทำเลรอบที่ดิน	17
3.9 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสม ทางกายภาพ	19
บทที่ 4 กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง	20
4.1 ผังเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์ จังหวัดชลบุรี	20
4.2 กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543)	21
4.3 กฎกระทรวง ฉบับที่ 41 (พ.ศ.2537)	22
4.4 กฎกระทรวง ฉบับที่ 39 (พ.ศ.2537)	22
4.5 การลงทุนของภาครัฐ	22
4.5.1.การขยายถนนสายศรีราชา-หนองยายบู่	22
4.5.2.แผนพัฒนารถไฟความเร็วสูง สายกรุงเทพ-ระยอง	22
4.6 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสม ด้านกฎหมาย	23
บทที่ 5 สถานการณ์ตลาดเบื้องต้น	25
5.1 ภาวะเศรษฐกิจและดัชนีเศรษฐกิจที่สำคัญ	25

5.1.1 อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อรายย่อย	25
5.1.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดชลบุรี GPP	26
5.1.3 รายได้และค่าใช้จ่ายประชากรในจังหวัดชลบุรี	27
5.1.4 อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	27
5.1.5 อัตราการว่างงานจังหวัดชลบุรี	27
5.2 ข้อมูลด้านอุปทาน	28
5.2.1 ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์เช่ารายเดือนอำเภอศรีราชา	28
5.2.2 คู่แข่งตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับเช่าในบริเวณใกล้เคียงที่ดิน	30
5.3 ข้อมูลด้านอุปสงค์	38
5.3.1 จำนวนประชากรในพื้นที่อำเภอศรีราชา	38
5.3.2 จำนวนประชากรแฝง	40
5.4 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสม ด้านตลาด	41
บทที่ 6 การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น	42
6.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาอพาร์ทเมนต์	42
6.1.1 สมมติฐานในการคิด Front Door Analysis	44
6.1.2 สมมติฐานในการหาค่ามูลค่าเช่าที่ดิน	44
บทที่ 7 การตลาดและแผนการตลาด	47
7.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมตลาด โดยใช้ Five Force Model	47
7.2 การวางกลยุทธ์ทางการตลาด STP (Segmentation, Target and Positioning)	48
7.2.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดอพาร์ทเมนต์อำเภอศรีราชา (Segmentation)	48
7.2.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)	50
7.2.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	54
7.3 SWOT Analysis	56

7.3.1 จุดแข็ง (Strength)	56
7.3.2 จุดอ่อน (Weakness)	56
7.3.3 โอกาส (Opportunity)	56
7.3.4 อุปสรรค (Threat)	56
7.4 4P (Product, Price, Place, Promotion)	57
7.4.1 Product (โครงการ)	57
7.4.2 Price (การกำหนดราคา)	64
7.4.3 Place (ช่องทางการจำหน่าย)	65
7.4.4 Promotion (การส่งเสริมการขาย)	65
7.5 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC: Integrate Marketing Communication)	65
7.6 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	67
7.7 กิจกรรมทางการตลาด (Marketing Timeline)	69
บทที่ 8 ต้นทุนโครงการ (Project Cost)	70
8.1 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน (Land Development Cost)	70
8.2 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร (Construction Cost)	71
8.2.1 สมมติฐานในการคำนวณค่าก่อสร้าง	72
8.2.2 สมมติฐานในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอื่นๆ	73
8.3 ต้นทุนโครงการทั้งหมด	74
บทที่ 9 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis)	75
9.1 สมมติฐานทางด้านรายรับ (Income)	75
9.1.1 รายได้จากค่าเช่าห้อง	75
9.1.2 รายได้จากค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ-ค่าไฟ)	76
9.1.3 รายได้จากบริการอื่นๆ(ค่าบริการอินเทอร์เน็ต, ที่จอดรถ, เช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า)	76
9.2 สมมติฐานทางด้านรายจ่าย (Expense)	76

9.2.1 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดิน (Land Rent)	76
9.2.2 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (Marketing Expense)	77
9.2.3 ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน	77
9.2.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (Other Expense)	77
9.2.5 ภาษีที่เกี่ยวข้อง (Tax)	78
9.3 โครงสร้างทางการเงินของโครงการและต้นทุนของเงินทุน	78
9.3.1 สมมติฐานด้านโครงสร้างเงินลงทุน	78
9.4 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนตามแนวคิดทางการเงิน	79
9.4.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)	79
9.4.2 การวิเคราะห์ผ่านอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)	79
9.4.3 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Discount Pay Back Period)	80
9.5 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)	80
9.5.1 กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Base Case)	81
9.5.2 กรณีที่ดีที่สุด (Best Case)	81
9.6 วิเคราะห์สาเหตุที่ทำให้โครงการไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน	82
9.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ	82
รายการอ้างอิง	83
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	84
ประวัติผู้เขียน	107

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 รายละเอียดอาณาเขตและระยะติดต่อบริเวณใกล้เคียงของที่ดินที่ทำการศึกษา	14
3.2 ความกว้างของถนนสาธารณะที่ติดกับที่ดินที่ทำการศึกษา	16
3.3 สถานที่สำคัญในทำเล, ระยะทางในการเดินทาง	18
3.4 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการ ด้านกายภาพ	19
4.1 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการ ด้านกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน	24
5.1 รายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามอาชีพของจังหวัดชลบุรี	27
5.2 แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย สัดส่วนค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัยต่อรายได้ครัวเรือน	27
5.3 อัตราการว่างงานจังหวัดชลบุรี	28
5.4 สถิติจำนวนประชากรและการเปลี่ยนแปลงของประชากรในเขตอำเภอสรีราชา	38
5.5 สถิติจำนวนประชากรแบ่งตามเขตเทศบาลในอำเภอสรีราชา ปี พ.ศ.2554 ถึง 2556	39
5.6 การย้ายเข้าออกของประชากรแบ่งตามเขตเทศบาล อำเภอสรีราชา	40
5.7 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการ ด้านการตลาด	41
6.1 ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละประเภท	42
6.2 พื้นที่ก่อสร้างเบื้องต้นต่อชั้นแต่ละอาคาร (ตารางเมตร)	43
6.3 พื้นที่ห้องพักเบื้องต้นต่อชั้นแต่ละอาคาร (ตารางเมตร)	43
6.4 การคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น (Front Door Analysis)	45
7.1 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด	68
8.1 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	70
8.2 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	70
8.3 พื้นที่ในการก่อสร้างอาคาร บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	71
8.4 พื้นที่ในการก่อสร้างอาคาร บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	71
8.5 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	72
8.6 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	73
8.7 ค่าก่อสร้างงานระบบอื่นๆ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	73

8.8 ค่าก่อสร้างงานระบบอื่นๆ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	74
9.1 รายได้ค่าเช่าห้อง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	75
9.2 รายได้ค่าเช่าห้อง โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	76
9.3 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดินแปลง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	76
9.4 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดินแปลง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	77
9.5 มูลค่าก่อสร้างและสัดส่วนเงินกู้โครงการ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	78
9.6 มูลค่าก่อสร้างและสัดส่วนเงินกู้โครงการ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	79
9.7 ผลตอบแทนการลงทุน NPV, IRR, Payback Period ของโครงการบ้านภูเขา และบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	80
9.8 ผลการวิเคราะห์สมมติภาพ โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	81
9.9 ผลการวิเคราะห์สมมติภาพ โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	81



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 แผนที่ตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน	8
3.2 ที่ดินโฉนดเลขที่ 99206	9
3.3 ที่ดินโฉนดเลขที่ 147361	9
3.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน	11
3.5 อาณาเขตที่ติดต่อกับที่ดินข้างเคียงตามทิศต่างๆ	12
3.6 แสดงภาพถ่ายทางอากาศที่ดิน	14
3.7 สภาพแวดล้อมถนนศรีราชา-หนองยายบู่ บริเวณที่ดินที่ทำการศึกษ	15
3.8 ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน รอบบัญชี ปี พ.ศ. 2555-2558	16
3.9 แผนที่แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบโครงการ	18
4.1 ตำแหน่งที่ตั้งที่ดินเทียบกับผังการใช้ประโยชน์ที่ดิน	20
4.2 แผนที่แสดงเส้นทางเดินรถไฟความเร็วสูง กรุงเทพฯ-ระยอง	23
5.1 อัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558	25
5.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดชลบุรี ภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ปี พ.ศ.2552 ถึง พ.ศ.2556	26
5.3 แผนที่ตั้งโครงการต่างๆที่ได้ทำการสำรวจ	29
5.4 โครงการเดอะบลูเลอร์วาร์ด	35
5.5 โครงการ The Finest Town	36
5.6 สิริินเพลส เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ศรีราชา	37
6.1 แผนที่ผังโครงการและพื้นที่ตึกเบื้องต้น 3 อาคาร	42
6.2 พื้นที่อาคารต่อชั้น (ซ้าย) ภาพเฉพาะส่วนพื้นที่ห้องพัก (ขวา)	43
7.1 แผนที่ผังโครงการ (Master Plan)	57
7.2 แผนที่ผังโครงการ (Master Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	58
7.3 แผนที่ผังโครงการชั้น 2-5 (Floor Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	58
7.4 แผนที่ผังห้องพัก (Unit Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์	59
7.5 แผนที่ผังโครงการ (Master Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	61
7.6 แผนที่ผังโครงการชั้น 2-5 (Floor Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	62
7.7 แผนที่ผังห้องพัก (Unit Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์	63
7.8 ช่วงเวลาการทำกิจกรรมทางการตลาด	69

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของแนวคิด

อำเภอศรีราชา เป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดชลบุรี ภาคตะวันออกของประเทศไทย ตั้งอยู่ระหว่างอำเภอเมืองชลบุรีและเขตปกครองพิเศษพัทยา

ในสมัยรัฐบาลนำโดย จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ เป็นนายกรัฐมนตรี ได้มีการกำหนดแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 กำหนดให้มีการพัฒนาพื้นที่จังหวัดติดชายทะเลภาคตะวันออก 3 จังหวัด คือ จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดชลบุรี และจังหวัดระยอง เพื่อต้องการกระจายกิจกรรมทางเศรษฐกิจและความเจริญให้แก่ส่วนภูมิภาคอย่างเป็นระบบ กำหนดให้เป็นที่ตั้งของอุตสาหกรรมหลักและอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงมาสู่ภาคตะวันออกหลายประการ อาทิ

1. แผนการพัฒนาท่าเรือน้ำลึกบริเวณต่างๆ เช่น มาบตาพุด รวมถึงแหลมฉบังซึ่งตั้งอยู่ไม่ไกลจากตัวอำเภอศรีราชา จุดประสงค์เพื่อเป็นการสถานที่สำหรับการขนส่งสินค้า การนำเข้าส่งออก ลดความแออัดของท่าเรือกรุงเทพและลดต้นทุนทางการขนส่ง เพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย

2. กำหนดให้มีการพัฒนาชุมชนและเมืองใหม่ให้สอดคล้องไปกับการพัฒนาอุตสาหกรรม มีการพัฒนาบริการทางสังคมต่างๆเพื่ออำนวยความสะดวกและรองรับการย้ายถิ่นฐานเข้ามาอยู่อาศัยของประชาชน

นอกจากนี้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 มีการกำหนดแผนงานต่อเนื่องจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 โดยการส่งเสริมให้มีการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดหลักๆในภูมิภาค เช่น นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง เป็นต้น

จากแผนการพัฒนที่เกิดขึ้นตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 5 และฉบับที่ 6 ประกอบกับนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมให้เกิดการลงทุนของภาคเอกชนโดยเฉพาะจากต่างประเทศ โดยกำหนดเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี ทำให้มีบริษัททั้งไทยและต่างประเทศได้เข้ามาลงทุนสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ 3 จังหวัดภาคตะวันออกเป็นจำนวนมาก นำมาซึ่งทั้งความเจริญและการย้ายถิ่นฐานของประชากรทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาอาศัยในพื้นที่ 3

จังหวัดภาคตะวันออกเป็นจำนวนมากขึ้น ส่งผลทำให้เมืองต่างๆใน 3 จังหวัดดังกล่าวรวมถึงอำเภอศรีราชาเกิดการขยายตัวเป็นอย่างมาก

ปัจจุบัน อำเภอศรีราชา สามารถเดินทางจากกรุงเทพได้อย่างสะดวกด้วยถนนสุขุมวิท (สายเก่า) ทางด่วนพิเศษมอเตอร์เวย์ และโดยรถไฟโดยสาร ภายในเขตเทศบาลมีสถานที่อำนวยความสะดวก อาทิ โรงเรียน โรงพยาบาล โรงแรม ห้างสรรพสินค้า ด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลกรุงเทพมหานคร ใกล้นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทองและเขตปกครองพิเศษพัทยา แต่มีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการพักอาศัยมากกว่า ทำให้มีประชาชนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เข้ามาพักอาศัยในพื้นที่อำเภอศรีราชาเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวญี่ปุ่น ทำให้อำเภอศรีราชา มีร้านอาหาร หอพัก เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โครงการบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นหลายโครงการในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของอำเภอศรีราชายังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก

ที่ดินขนาด 1 ไร่ 74 ตารางวา บนถนนศรีราชา-หนองยายบู่ ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี สภาพปัจจุบันเป็นพื้นที่โล่งว่างเปล่า ยังไม่ได้มีการพัฒนา ด้วยทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน ไม่ไกลจากใจกลางเมืองศรีราชา ประกอบกับการขยายตัวของเมืองศรีราชาอันเนื่องมาจากการมีคนย้ายเข้ามาตั้งถิ่นฐานและอาศัยอยู่ในบริเวณอำเภอศรีราชาเป็นจำนวนมากขึ้น ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาของที่ดินดังกล่าว จึงได้หยิบยกที่ดินดังกล่าวเพื่อทำการศึกษาหาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสมที่สุดสำหรับที่ดินดังกล่าว ต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์การศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสมที่สุดของที่ดินบนถนน ศรีราชา-หนองยายบู่ ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้ศึกษาคาดว่าการศึกษาดังกล่าวจะทำให้ทราบแนวทางการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุด โดยพิจารณาจากทางเลือกการใช้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ นอกจากนี้ยังคาดว่าจะได้เป็นประโยชน์และเป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจพัฒนาที่ดินในบริเวณใกล้เคียง ในตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.4 ขั้นตอนในการกลั่นกรองแนวความคิดในการพัฒนาโครงการ

ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการ ต้องอาศัยการวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมและเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับที่ดินที่พิจารณา

- ปัจจัยทางด้านกายภาพ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกายภาพของที่ดิน บริบทโดยรอบของที่ดิน สิ่งอำนวยความสะดวก สภาพแวดล้อม
- ปัจจัยทางด้านกฎหมาย เป็นการศึกษาถึงข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ
- ปัจจัยทางการตลาด เป็นการศึกษาถึงสภาพทั่วไปของตลาดในปัจจุบัน ภาวะเศรษฐกิจและสังคม ภาวะการแข่งขัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และแนวโน้มของตลาดในอนาคต
- ปัจจัยด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อใช้ตัดสินใจในการเลือกลงทุนในประเภทอสังหาริมทรัพย์ทางเลือกต่างๆ เพื่อให้เจ้าของที่ดินได้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงที่สุด

1.5 ผลลัพธ์และทางวิธีการ

- ขั้นตอนที่หนึ่ง เริ่มต้นศึกษาด้วยการวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพของที่ดิน จากการลงสำรวจ วัดหน้างานและลงพื้นที่จริง เพื่อดูสภาพของที่ดิน รวมถึงบริบทโดยรอบ เพื่อสำรวจสิ่งที่มีผลเกื้อหนุนและอุปสรรคทางด้านกายภาพที่ส่งผลต่อการพัฒนาในพื้นที่ดังกล่าว
- ขั้นตอนที่สอง ศึกษาทางด้านกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาที่ดินบริเวณดังกล่าวเพื่อใช้ประกอบพิจารณาทางเลือกในการพัฒนา ตลอดจนดูข้อกำหนดต่างๆที่จำเป็นต้องทราบและนำมาปฏิบัติใช้กับการพัฒนาและออกแบบโครงการ
- ขั้นตอนที่สาม ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด ทั้งสภาพเศรษฐกิจ การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ และด้านอุปทาน การสำรวจและเก็บข้อมูลคู่แข่ง การสำรวจความต้องการของตลาด เพื่อนำประกอบการพิจารณาทางเลือกในการลงทุน การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ใช้ประกอบการออกแบบโครงการ การกำหนดกลยุทธ์และการสื่อสารทางการตลาด
- ขั้นตอนที่สี่ ศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ทั้งการเลือกรูปแบบการลงทุน สัดส่วนของเงินลงทุนและการกู้ยืม ระยะเวลาการลงทุน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของทางเลือกในการ

พัฒนาต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนและใช้สะท้อนถึงการใช้จ่ายของที่ดินที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด



บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทนี้เป็นการทบทวนผลงานวิจัยหรือวรรณกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินเปล่า บนถนนศรีราชา-หนองยายบัว ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี ในด้านต่างๆ ดังนี้

ความหมายของอพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์ หมายถึง อาคารที่อยู่อาศัย (Residential Building) ซึ่งแบ่งห้องพักออกเป็นหน่วยๆปกติมากกว่า 4 หน่วยขึ้นไปเพื่อการเช่า แต่ละหน่วยอาจมีการแบ่งห้องตั้งแต่ห้องเดี่ยวเอนกประสงค์ ห้อง 1 ห้องนอน ขนาด 20-45 ตารางเมตร หรือมากกว่า 1 ห้องนอนขนาดตั้งแต่ 30-100 ตารางเมตร ภายในห้องจะมีห้องน้ำและส่วนของพื้นที่ทำครัวเป็นพื้นฐาน ขึ้นอยู่กับระดับคุณภาพของอพาร์ทเมนท์ หรือระดับค่าเช่า อาจมีทั้งห้องที่ไม่มีการตกแต่ง หรือมีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์

อพาร์ทเมนท์ราคาแพงจะเรียกว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (Service Apartment) เป็นอพาร์ทเมนท์พร้อมที่จอดรถ มีสิ่งอำนวยความสะดวก และมีการให้บริการพิเศษอื่นๆ ค้ลายการให้บริการของโรงแรม

หากแบ่งตามทำเล สามารถแบ่งออกเป็น

- 1.อพาร์ทเมนท์ทำเลใจกลางเมือง (Central City)
- 2.อพาร์ทเมนท์ย่านชุมชนแถบชานเมืองหรือย่านนิคมอุตสาหกรรม (Suburb or outlying areas)

อพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตถาวร บนพื้นที่มากกว่า 60 ตารางเมตร นิยมสร้างแบบเดินขึ้น ยกเว้นอาคารสูงต้องใช้ลิฟท์ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกอพาร์ทเมนท์

จากหัวข้อการศึกษา ปัจจัยการตัดสินใจในการเลือกห้องพักในเขตนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา: หอพักอวยคุ่มเกล้า 32 (ชญาสุ เขียวเชิงการุณ และ ผศ.(พิเศษ)ดร.อิทธิกร ขำเดช) ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการ

ตัดสินใจเช่าหอพัก 7 ปัจจัย ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์การบริการ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านสภาพแวดล้อม

การศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าหอพัก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์การบริการ ด้านส่งเสริมการตลาด และด้านสภาพแวดล้อม

นอกจากนี้ผู้จัดทำได้ศึกษาต่อถึงปัจจัยทางด้านการตลาดที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่าอพาร์ตเมนต์ (ภัทรวดี มอลินิว) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าในการเลือกใช้บริการห้องเช่าในเขตอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี พบว่า ปัจจัยด้านสินค้าและบริการ และด้านกระบวนการจัดการมีผลต่อความพึงพอใจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนด้านราคา สถานที่ ทำเลที่ตั้ง การส่งเสริมการตลาด พนักงานที่ให้บริการ และด้านกายภาพไม่มีผลต่อความพึงพอใจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

(ชัชวาล เวศวรรตม์, 2553) พบว่าปัจจัยส่วนผสมด้านการตลาด ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านบริการ ด้านบุคคลกรให้บริการด้านคุณภาพการบริการ ด้านลักษณะห้องพัก ด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยต่อการตัดสินใจการเลือกพักอาศัยในระดับที่สูง

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเพศ อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกเช่าหอพักที่ต่างกัน ดังนั้นในการพัฒนาหอพักให้เช่าจึงควรทำการศึกษาเจาะลึกเพื่อทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แตกต่างกันของกลุ่มเป้าหมายเพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการให้สอดคล้องความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจการสร้างความพึงพอใจของผู้เช่าเป็นเหตุผลหลักที่คนให้ความสำคัญสำหรับการเลือกเช่าหอพักมากที่สุด รองลงมาได้แก่เรื่องของภาพลักษณ์ของพัก การเปลี่ยนย้ายงาน การที่มีคนรู้จักหรือเพื่อนแนะนำ ความใหม่ของหอพัก การเปลี่ยนสถานที่เรียนตามลำดับ

ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการเลือกอพาร์ตเมนต์

ความพึงพอใจคือภาพรวมความคิดของลูกค้าต่อสินค้า หรือปฏิกิริยาทางอารมณ์ที่แตกต่างการระหว่างสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังกับสิ่งที่ลูกค้าได้รับซึ่งเติมเต็มความต้องการ, เป้าหมาย หรือความปรารถนา (Hansemark O. and Albinsson M., 2004)

แม้ว่าผู้ซื้อจะพึงพอใจหลังการซื้อ ขึ้นอยู่กับการแสดงออกของผู้เสนอขายที่เกี่ยวข้องกับความคาดหวังของผู้ซื้อ โดยทั่วไปแล้ว ความพึงพอใจคือความรู้สึกของบุคคลที่รู้สึกชอบหรือผิดหวังซึ่งเป็นผลจากการเปรียบเทียบสินค้าและบริการเกี่ยวข้องกับความคาดหวังของบุคคล ถ้าการแสดงออกไม่ตรงกับความคาดหวัง ลูกค้าก็ไม่พึงพอใจ แต่ถ้าการแสดงออกตรงกับความคาดหวัง

ลูกค้าก็จะพึงพอใจ และถ้าการแสดงออกมากกว่าการคาดหวัง ลูกค้าก็จะยิ่งพึงพอใจมาก (Kotler P. and Keller K. 2006)

นอกจากนี้ความพึงพอใจยังขึ้นอยู่กับสินค้า และคุณภาพของการบริการ ซึ่งคุณภาพหมายความว่าความเหมาะสมในการใช้, ความสอดคล้องกับความต้องการ และอื่นๆ

ความพึงพอใจต่ออพาร์ทเมนต์ หมายถึง ระดับความพอใจของผู้อาศัยเองหรือครอบครัว ต่อสถานการณ์ปัจจุบันของอพาร์ทเมนต์ แต่การศึกษาความพึงพอใจในอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ยังไม่ค่อยมีการศึกษามากนัก

การศึกษาของ Tsemberis et al. ชี้ว่า ความพึงพอใจต่ออพาร์ทเมนต์ นั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับเพียงแค่คุณภาพของตัวอพาร์ทเมนต์ อย่างเดียว แต่รวมไปถึงเพื่อนอพาร์ทเมนต์, รูปแบบปฏิบัติของสังคม, ความพอใจต่อการจัดการการซ่อมแซม และผู้เช่า

สำหรับปัจจัยที่มีผลในการเลือกซื้อ อพาร์ทเมนต์ จากการศึกษาในประเทศซาอุดีอาระเบีย ลูกค้าที่มีรายรับน้อย ต้องการที่จะซื้อบาทมากกว่าอพาร์ทเมนต์ การศึกษาของ Opoku and Muhmins ใน 35 เคหะ พบว่ามี 10 ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน ซึ่ง 3 ปัจจัยสำคัญก็คือ ปัจจัยด้านการเงิน, พื้นที่ใช้สอย ส่วนตัว และสวยงามของอพาร์ทเมนต์

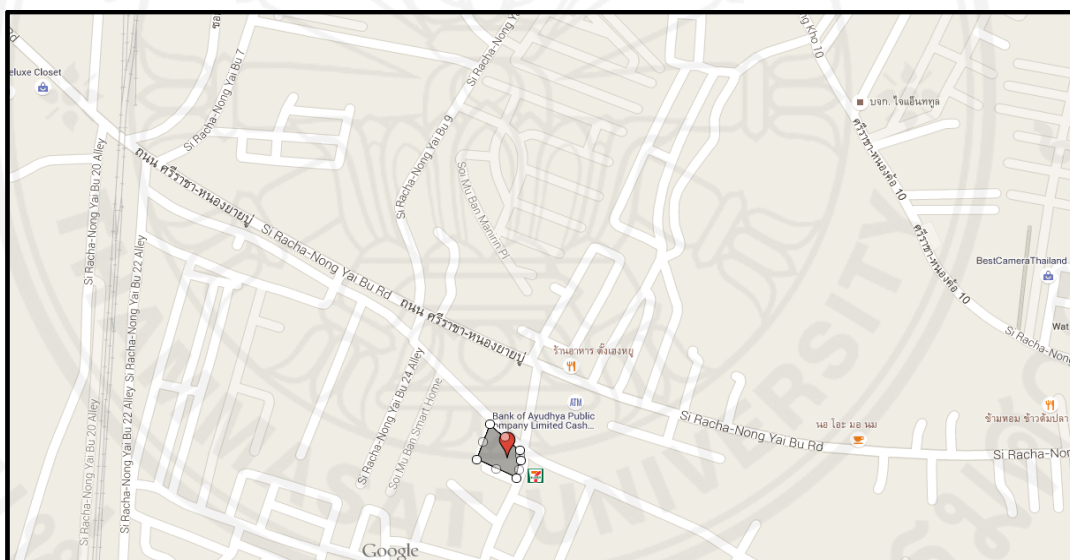
บทที่ 3

การวิเคราะห์ทางกายภาพของที่ดินและทำเลที่ตั้ง

บทนี้เป็นการวิเคราะห์ที่ดินทั้งด้านกายภาพของที่ดิน สภาพแวดล้อมและแหล่งอำนวยความสะดวกโดยรอบของที่ดินที่ได้ทำการศึกษา

3.1 ที่ตั้งของที่ดิน

ที่ดินตั้งอยู่ในซอยหมอย้อย ถนนศรีราชา-หนองยายบุ อำเภอสรีราชา ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี

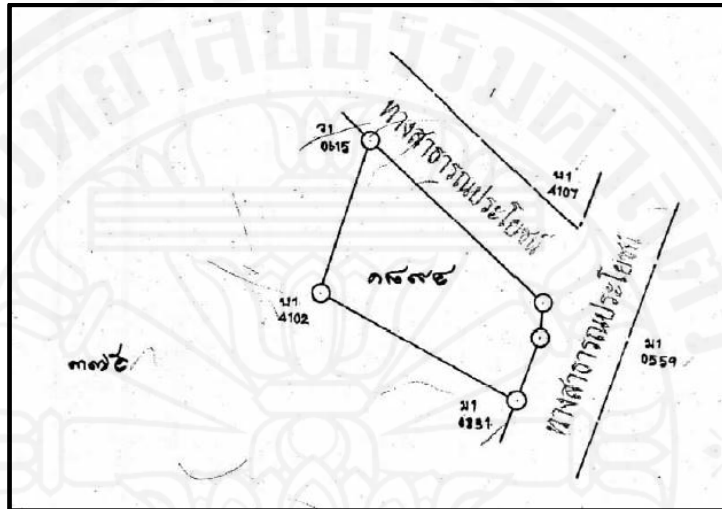


ภาพที่ 3.1 แผนที่ตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน

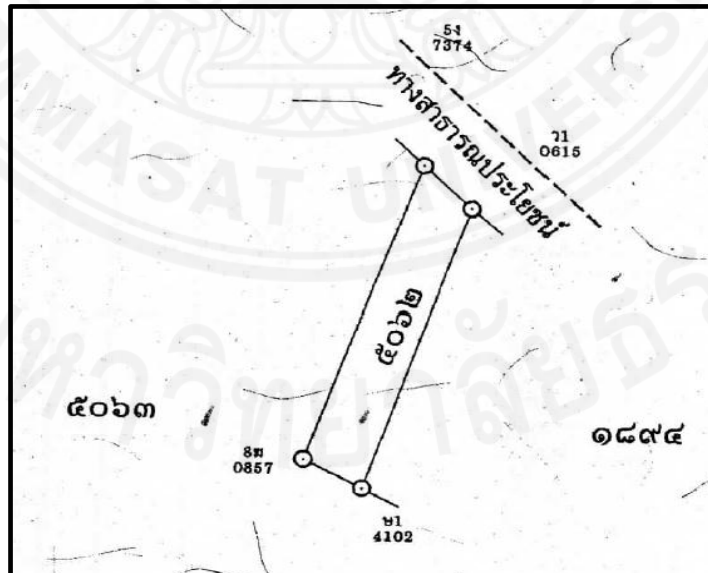
ที่มา : ผู้จัดทำ

3.2 ขนาดที่ดิน

ที่ดินมีขนาด 1 ไร่ 74 ตารางวา เกิดจากการรวมที่ดินจำนวน 2 แปลงได้แก่ 1.ที่ดินเปล่าโฉนดเลขที่ 99206 ขนาด 1 ไร่ และที่ดินเปล่าของโฉนดเลขที่ 147361 ขนาดประมาณ 74 ตารางวา



ภาพที่ 3.2 ที่ดินโฉนดเลขที่ 99206



ภาพที่ 3.3 ที่ดินโฉนดเลขที่ 147361

3.3 รูปร่างและสภาพปัจจุบันของที่ดิน

ที่ดินมีรูปร่างเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู สภาพปัจจุบันเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง มีต้นไม้ใหญ่ ปุสนามหญ้าและมีบ้านขนาด 1 ชั้น จำนวน 1 หลัง ที่ดินมีการถมและอยู่สูงกว่าระดับถนนสาธารณะประมาณ 1 เมตร



ภาพที่ 3.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน



ภาพที่ 3.4 สภาพที่ดินปัจจุบัน

3.4 อาณาเขตติดต่อโดยรอบที่ดิน

ปัจจุบันบริบทโดยรอบของที่ดิน ส่วนใหญ่เป็นที่อยู่อาศัย บ้านจัดสรร หอพัก ตลาด และที่ดินเปล่ารกร้างรอการพัฒนา



ภาพที่ 3.5 อาณาเขตที่ติดต่อกับที่ดินข้างเคียงตามทิศต่างๆ

ทิศใต้ : บ้านพักอาศัย



ทิศเหนือ : ตลาดนัดสุขุมล



ทิศตะวันออก : ถนนสาธารณะมุ่งสู่ชุมชนและหมู่บ้านจัดสรร



ทิศตะวันตก : ที่ดินรกร้างรอการพัฒนา





ภาพที่ 3.6 ภาพถ่ายทางอากาศที่ดิน

ตารางที่ 3.1 รายละเอียดอาณาเขตและระยะติดต่อบริเวณใกล้เคียงของที่ดิน

ทิศ	อาณาเขตติดต่อ	ระยะติดต่อ (เมตร)
ทิศเหนือ	ถนนสาธารณะ	73
ทิศใต้	บ้านพักอาศัย 2 ชั้น	67
ทิศตะวันออก	ถนนสาธารณะ (ซอยหมอย้อย)	27
ทิศตะวันตก	ที่ดินเปล่า	40

ที่มา : ผู้จัดทำ



ภาพที่ 3.7 สภาพแวดล้อมถนนศรีราชา-หนองคาย บริเวณที่ดินที่ทำการศึกษา

3.5 ความกว้างของถนนสาธารณะรอบที่ดิน

ตารางที่ 3.2 ความกว้างของถนนสาธารณะที่ติดกับที่ดินที่ทำการศึกษา

ทิศ	อาณาเขตติดต่อ	ความกว้าง (เมตร)
ทิศเหนือ	ถนนสาธารณะ	7
ทิศตะวันออก	ถนนสาธารณะ	7

ที่มา : ผู้จัดทำ

3.6 ราคาที่ดินและค่าเช่าที่ดิน

3.6.1 ราคาตลาด

จากการสำรวจพบว่าราคาที่ดินประกาศขายในพื้นที่ใกล้เคียง ขายที่ราคาตารางวาละ 27,000 – 28,000 บาทต่อตารางวา

3.6.2 ราคาประเมิน

อำเภอศรีราชา		
ลำดับที่	หน่วยที่ดิน	ราคาประเมินที่ดิน (บาท/ตารางวา)
๑	ถนนเฉลิมจอมพล	๔๐,๐๐๐ – ๗๐,๐๐๐
๒	ถนนสุขุมวิท	๑๗,๕๐๐ – ๕๐,๐๐๐
๓	ถนนศรีราชา - หองค้อ	๑๒,๐๐๐ – ๒๒,๐๐๐
๔	ถนนศรีราชา - หองยายปู่	๑๐,๐๐๐

ภาพที่ 3.8 ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน รอบบัญชี ปี พ.ศ. 2555-2558

ที่มา : กรมธนารักษ์

ราคาประเมินที่ดินของกรมธนารักษ์ ระบุไว้ว่า ที่ดินบนถนนศรีราชา-หนองยายปู่ มีราคาประเมิน 10,000 บาทต่อตารางวา

3.6.3 ราคาเช่า

เนื่องจากที่ดินเจ้าของไม่ได้ต้องการจำหน่ายออกจึงได้ตั้งราคาเช่าที่ดินต่อเดือนไว้เท่ากับ 25,000 บาทต่อเดือน

3.7 การเดินทางเข้าถึงโครงการ

เนื่องจากที่ดินตั้งอยู่ในซอยหมอย้อย บถนนสายศรีราชา-หนองยายบัว ห่างจากปากทางเข้าถนนหลักประมาณ 109 เมตร การเดินทางเข้าถึงที่ดินสามารถเดินทางได้หลากหลายเส้นทาง ดังนี้

3.7.1 การเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัว

กรุงเทพมหานคร

การเดินทางจากกรุงเทพมหานคร สามารถเดินทางโดยใช้เส้นทางถนนสุขุมวิท, ทางด่วนบางนา-ตราด เดินทางผ่านอำเภอเมืองชลบุรี และตัวอำเภอเมืองศรีราชา เลี้ยวซ้ายแยกโรบินสันศรีราชา เข้าสู่ถนนศรีราชา-หนองยายบัว และเลี้ยวขวาแยกห้างแว่นตาที่อปเจริญ ระยะทางประมาณ 110 กิโลเมตร หรือหากเดินทางโดยใช้ทางด่วนพิเศษกรุงเทพ-พัทยา (มอเตอร์เวย์) ออกทางคูขนานแยกหนองยายบัว ยูเทิร์นข้ามสะพาน เข้าสู่ถนนศรีราชา-หนองยายบัว และเลี้ยวซ้ายเข้าซอยหมอย้อย ระยะทางประมาณ 100 กิโลเมตร

พัทยาหรือแหลมฉบัง

การเดินทางจากพัทยาหรือแหลมฉบังสามารถเดินทางโดยใช้ถนนสุขุมวิท เข้าสู่ตัวเมืองศรีราชา เลี้ยวขวาแยกโรบินสันศรีราชา เข้าสู่ถนน ศรีราชา-หนองยายบัว เลี้ยวขวาแยกห้างแว่นที่อปเจริญ เข้าซอยหมอย้อย ระยะทางประมาณ 30 กิโลเมตรจากพัทยา และ 8 กิโลเมตรจากอำเภอแหลมฉบัง หรือใช้เส้นทางทางด่วนพิเศษกรุงเทพ-พัทยา เลี้ยวซ้ายเข้าทางคูขนานและเลี้ยวซ้ายแยกหนองยายบัว เข้าสู่ถนนศรีราชา-หนองยายบัว และเลี้ยวซ้ายเข้าซอยหมอย้อย

3.7.2 การเดินทางโดยรถไฟ

สามารถเดินทางโดยรถไฟของการรถไฟแห่งประเทศไทยได้จากสถานีกรุงเทพฯ (หัวลำโพง) ลงที่สถานีรถไฟศรีราชา

3.8 สภาพแวดล้อมทั่วไปของทำเลรอบที่ดิน

ที่ดินตั้งอยู่ในเขตเทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ไม่ไกลจากตัวอำเภอเมืองศรีราชา สภาพโดยทั่วไปเป็นแหล่งชุมชน มีที่อยู่อาศัย ตลาด ดึงแถว อาคารพาณิชย์ อยู่โดยรอบที่ดินและด้วยที่ตั้งซึ่งอยู่ไม่ไกลจากใจกลางเมืองศรีราชา ทำให้มีแหล่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนอยู่มากมาย ดังนี้



ภาพที่ 3.9 แผนที่แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบโครงการ

ตารางที่ 3.3 สถานที่สำคัญในทำเล, ระยะทางในการเดินทาง

ประเภท	ชื่อสถานที่	ระยะทาง (กม.)
สถานศึกษา	โรงเรียนอัสสัมชัญ ศรีราชา	2.5
	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา	7
โรงพยาบาล	โรงพยาบาลพญาไทศรีราชา	3.9
	โรงพยาบาลสมเด็จพระบรมฯ	5.2
แหล่งจำหน่ายใช้สอย	โรบินสัน ศรีราชา	3.4
	Seven - Eleven หมอย้อย	50 เมตร
	ตลาดนัดสุขุมล	50 เมตร
อื่นๆ	สถานีรถไฟศรีราชา	1.3
	ที่ว่าการอำเภอศรีราชา	4.1
	สถานีตำรวจภูธรศรีราชา	3.8
	สถานีดับเพลิง	4

3.9 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสมทางกายภาพ

เนื่องจากที่ดินที่ทำการศึกษาเป็นที่ดินที่สามารถพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับเช่าเท่านั้น เจ้าของที่ดินไม่ต้องการขายที่ดินหรือพัฒนาโครงการสำหรับขายเช่น คอนโดมิเนียม ทำให้ตัวเลือกโครงการที่เป็นไปได้ทั้งหมดที่นำมาพิจารณาได้แก่ อพาร์ทเมนท์ บ้านหรือทาวน์โฮมสำหรับเช่า อาคารพาณิชย์ โกดังเก็บสินค้า เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และโรงแรม

ตารางที่ 3.4 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการ ด้านกายภาพ

ประเภทโครงการ	ด้านกายภาพ	ด้านกฎหมาย	ด้านตลาด	ด้านการเงิน
อพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	พิจารณาต่อด้านอื่นๆต่อไป		
บ้านเช่า	ไม่เหมาะสม			
ทาวน์โฮมเช่า	ไม่เหมาะสม			
โกดัง	ไม่เหมาะสม			
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	พิจารณาด้านอื่นๆต่อไป		
โรงแรม	ไม่เหมาะสม			

ที่มา : ผู้จัดทำ

อพาร์ทเมนท์ - ขนาดที่ดินมีความเหมาะสมในการทำอพาร์ทเมนท์ สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก สภาพแวดล้อมโดยรวมเหมาะสมต่อการพักอาศัย สะดวกสบาย เงียบสงบ ไม่ไกลจากแหล่งอำนวยความสะดวกและสถานที่สำคัญใกล้เคียง

บ้านเช่าและทาวน์โฮมสำหรับเช่า - สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก สภาพแวดล้อมโดยรวมเหมาะสมต่อการพักอาศัย สะดวกสบาย เงียบสงบ ไม่ไกลจากแหล่งอำนวยความสะดวกและสถานที่สำคัญใกล้เคียง แต่มีอุปสรรคด้านขนาดที่ดินที่มีขนาดเพียง 1 ไร่ ทำให้สามารถสร้างบ้านหรือทาวน์โฮมได้จำนวนไม่กี่หลังและค่าเช่าที่ได้รับอาจจะมีแนวโน้มไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

โกดัง - ขนาดที่ดินมีความเหมาะสม แต่สภาพแวดล้อมซึ่งเป็นชุมชนและที่ตั้งซึ่งไม่ติดถนนใหญ่ ทางสาธารณะมีขนาดเพียง 7 เมตร ทำให้มีอุปสรรคในการเข้าออกขนส่งสินค้า

โรงแรม - ขนาดที่ดินมีความเหมาะสมสามารถพัฒนาได้ แต่ด้วยข้อจำกัดของถนนทางเข้ามีขนาดเล็ก สภาพแวดล้อมเป็นชุมชน อยู่ไกลจากสถานที่ท่องเที่ยวทำให้ปัจจุบันยังไม่เหมาะต่อการพัฒนาเป็นโรงแรม

บทที่ 4

กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง

บทนี้เป็นการศึกษากฎหมายและข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อาทิ กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน กฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมอาคาร กฎหมายเกี่ยวข้องกับการออกแบบโครงการ เป็นต้น เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของที่ดินในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ และนำมาใช้ในการออกแบบและพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับข้อกำหนดทางกฎหมาย

4.1 ผังเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์ จังหวัดชลบุรี



ภาพที่ 4.1 ตำแหน่งที่ตั้งที่ดินเทียบกับผังการใช้ประโยชน์ที่ดิน
ที่มา : ผู้จัดทำ

ที่ดินที่ทำการศึกษาดังอยู่ ซอยหมอย้อย ถนนศรีราชา-หนองยายบัว ในเขตปกครองของตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ เขตหมายเลข 1.3 ถูกกำหนดให้เป็นพื้นที่สีเหลืองหรือพื้นที่อยู่อาศัยความหนาแน่นน้อย สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัย สถานที่ราชการและเพื่อการสาธารณูปโภค หากเป็นการใช้ประโยชน์ในกิจการประเภทอื่นๆ ให้ใช้ประโยชน์ไม่เกินร้อยละ 10 ของที่ดิน

4.2 กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543)

เป็นกฎหมายว่าด้วยข้อกำหนดเรื่องของลักษณะอาคาร ส่วนต่างๆของอาคาร ที่ว่างภายนอกอาคาร แนวอาคารและระยะร่นต่างๆของอาคาร กำหนดให้

- อาคารขนาดใหญ่ หมายถึงอาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15 เมตรขึ้นไป หรือ มีพื้นที่รวมทุกชั้นหรือชั้นใดชั้นหนึ่งภายใต้หลังคาเดียวกันเกิน 1,000 เมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร
- อาคารพักอาศัยรวม ต้องมีพื้นที่สำหรับการอยู่อาศัยไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร มีส่วนกว้างแคบสุดไม่น้อยกว่า 2.5 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร
- กำหนดให้ทางเดินในอาคารอยู่อาศัยรวม มีความกว้างของทางเดินภายในอาคารไม่ต่ำกว่า 1.5 เมตร
- อาคารที่อยู่อาศัยรวมกำหนดให้ต้องมีบันไดกว้างไม่ต่ำกว่า 1.2 เมตร สำหรับพื้นที่อาคารชั้นบน 300 ตารางเมตร หากเกิน บันไดต้องกว้าง 1.5 เมตร หรือบันไดกว้าง 1.2 เมตร 2 บันได
- อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปแต่ไม่เกิน 23 เมตร หรือสูงสามชั้นและมีชั้นลาดฟ้าที่กว้างกว่า 16 เมตร ต้องมีบันไดหนีไฟที่ทำจากวัสดุทนไฟมีทางเดินไปบันไดหนีไฟโดยไม่มีสิ่งกีดขวาง
- อาคารที่อยู่อาศัยรวมต้องมีที่ว่างภายนอกอาคารไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของอาคารชั้นใดชั้นหนึ่งที่มีมากที่สุด
- อาคารที่มีความสูงมากกว่า 2 ชั้นขึ้นไปหรือ 8 เมตร หากติดหรือใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตรต้องร่นแนวอาคารจากทางสาธารณะนั้นไม่ต่ำกว่า 6 เมตร
- ความสูงของอาคาร ต้องไม่เกิน 2 เท่าของระยะแนวราบจากฐานของอาคารไปยังเขตด้านตรงข้ามของทางสาธารณะ และความสูงต้องวัดจากพื้นดินก่อสร้างไปถึงส่วนที่สูงที่สุดของอาคาร
- อาคารที่ตั้งอยู่หัวมุมถนนที่มีถนนสาธารณะสองสายขนาดแตกต่างกัน ความสูงของอาคาร ต้องไม่เกิน 2 เท่าแนวราบจากจุดใดในอาคารไปตั้งฉากกับแนวเขตถนนด้านตรงข้ามที่มีขนาดกว้างกว่า และอาคารต้องมีความยาวด้านที่ติดกับถนนสาธารณะที่กว้างน้อยกว่าไม่เกิน 60 เมตร
- รั้วหรือกำแพงที่สร้างขึ้น สูงไม่เกิน 3 เมตร
- หากมีจำนวนอาคารมากกว่าหนึ่งอาคารบนที่ดินเจ้าของเดียวกัน ผนังอาคารด้านที่มีหน้าต่าง ช่องแสง ช่องระบายอากาศ หากเป็นอาคารสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่เกิน 23 เมตร อยู่ติดกับอาคารอื่นที่มีหน้าต่าง ช่องแสง ประตู ต้องอยู่ห่างกัน 6 เมตรเป็นขั้นต่ำ

4.3 กฎกระทรวง ฉบับที่ 41 (พ.ศ.2537)

- กำหนดให้ที่จอดรถซึ่งหากเป็นช่องจอดที่ทำมุมตั้งฉากกับแนวทางเดินรถ ต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 2.4 เมตรและลึกไม่ต่ำกว่า 5 เมตร และทางเข้าออกต้องเป็นรถเดินทางเดียว
- เพดานความสูงของชั้นถัดไปจากที่จอดรถ ทางเดินรถ ต้องสูงไม่ต่ำกว่า 2.1 เมตร

4.4 กฎกระทรวง ฉบับที่ 39 (พ.ศ.2537)

- ตึกแถว ห้องแถว บ้านแถว บ้านแฝด ที่สูงไม่เกิน 2 เมตร ต้องมีอุปกรณ์ดับเพลิงแบบมือถือที่กำหนดไว้ จำนวนคูหาละ 1 เครื่อง สูงจากพื้นอาคารไม่เกิน 1.5 เมตร และต้องมีระบบสัญญาณเตือนไฟไหม้อย่างน้อย 1 เครื่อง

4.5 การลงทุนของภาครัฐ

4.5.1. การขยายถนนสายศรีราชา-หนองยายบู่

เทศบาลนครเจ้าพระยาสุรศักดิ์ ได้เตรียมงบประมาณและแผนพัฒนาขยายถนนสายศรีราชา-หนองยายบู่ ถึงถนนหนองค้อ โดยจะมีการปรับปรุงภูมิทัศน์และเพิ่มไฟส่องสว่างเนื่องจากถนนดังกล่าวได้ถูกกำหนดให้เป็นถนนเชื่อมต่อระหว่างนครเมืองแหลมฉบัง นครเจ้าพระยาสุรศักดิ์และเทศบาลศรีราชา และเพื่อประโยชน์ด้านการรองรับการจราจรที่เพิ่มมากขึ้น การขยายการลงทุน ซึ่งจะดำเนินการในช่วงปีงบประมาณ ปี พ.ศ.2558 (ข่าว ศรีราชาใหม่ 17 สิงหาคม 2558)

4.5.2. แผนพัฒนารถไฟความเร็วสูง สายกรุงเทพ-ระยอง

การรถไฟแห่งประเทศไทย กระทรวงคมนาคม ได้กำหนดแผนพัฒนาส่วนต่อขยายรถไฟความเร็วสูงจากสนามบินสุวรรณภูมิ เป็นระบบรางคู่(Double Track) รวมระยะทางกว่า 193.5 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาในการเดินทาง 65 นาที เพื่อสร้างเครือข่ายการขนส่งผู้โดยสาร สินค้าและบริการให้มีความสะดวกและปลอดภัยแก่ผู้ที่ชุมชนที่ตั้งอยู่แนวเส้นทางรถ และเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของเมืองและเศรษฐกิจในอนาคต



ภาพที่ 4.2 แผนที่แสดงเส้นทางเดินรถไฟความเร็วสูง กรุงเทพ-ระยอง
ที่มา : การรถไฟแห่งประเทศไทย กระทรวงคมนาคม

โครงการมีสถานีหลักทั้งหมด 6 สถานี ได้แก่ สถานี(ต้นสาย)ลาดกระบัง สถานีฉะเชิงเทรา สถานีชลบุรี สถานีศรีราชา สถานีพัทยา และสถานีระยอง คาดว่าจะสร้างแล้วเสร็จและเริ่มให้บริการในปี พ.ศ.2564

4.6 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสมด้านกฎหมาย

ความเป็นไปได้ทางกฎหมายจะพิจารณาจากผังเมืองรวมก่อนเป็นอันดับแรก เพื่อเป็นการตรวจสอบถึงการอนุญาตให้ประกอบกิจกรรมหรือโครงการนั้นๆได้หรือไม่ จากการวิเคราะห์ความ

เหมาะสมของที่ดินบนถนนศรีราชา หนองยายบัว ด้านกายภาพ ซึ่งได้ทางเลือกสองทางเลือกที่จะนำมาพิจารณาด้านกฎหมายต่อได้แก่ อพาร์ทเมนท์ และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 4.1 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน

ประเภทโครงการ	ด้านกายภาพ	ด้านกฎหมาย	ด้านตลาด	ด้านการเงิน
อพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	สามารถทำได้	พิจารณาต่อในด้านการตลาด	
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	สามารถทำได้	พิจารณาต่อในด้านการตลาด	

ที่มา : ผู้จัดทำ

อพาร์ทเมนท์ – ผังเมืองรวมอนุญาตให้สามารถทำโครงการอพาร์ทเมนท์ได้ ภายใต้เงื่อนไขของเขตพื้นที่สีเหลือง (พื้นที่อยู่อาศัยความหนาแน่นน้อย)

เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ – ผังเมืองรวมอนุญาตให้สามารถทำโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ได้ ภายใต้เงื่อนไขของเขตพื้นที่สีเหลือง (พื้นที่อยู่อาศัยความหนาแน่นน้อย)

บทที่ 5

สถานการณ์ตลาดเบื้องต้น

บทนี้เป็นการศึกษาสถานการณ์โดยทั่วไปทั้งด้านสภาวะเศรษฐกิจและสังคมของอำเภอศรีราชาและจังหวัดชลบุรี การทำความเข้าใจตลาดอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าประเภทต่างๆ ในปัจจุบันของอำเภอเมืองศรีราชา เพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมกับสภาพตลาดในปัจจุบันและเพื่อใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงเพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจลงทุนเบื้องต้น ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ณ ที่ดินที่ได้เลือกทำการศึกษา

5.1 ภาวะเศรษฐกิจและดัชนีเศรษฐกิจที่สำคัญ

5.1.1 อัตราดอกเบี้ยเงินเชื่อรายย่อย

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ ของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558						
ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ขั้นต่ำ*	บัตรเครดิต
ธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ						
กรุงเทพ	7.3750	6.5000	7.8750	18.0000	22.8750	20.0000
กรุงไทย	7.3750	6.5250	7.8750	17.8750	19.8750	-
กสิกรไทย	7.3700	6.5000	7.8700	23.1000	25.1000	20.0000
ไทยพาณิชย์	7.3700	6.5250	7.8700	19.8700	22.8700	20.0000
กรุงศรีอยุธยา	7.5000	6.8500	7.9500	21.0000	28.0000	-
ทหารไทย	7.6750	7.0250	8.0250	28.0000	28.0000	20.0000
ยูเอชบี	7.8000	7.2500	8.1500	28.0000	28.0000	20.0000
ซีไอเอ็มบี ไทย	7.5000	7.1500	7.9000	28.0000	28.0000	20.0000
ธนาคารวิเทศวิเครอริค (ไทย)	8.1000	7.8500	12.7500	35.0000	35.0000	20.0000
ธนชาต	7.6750	6.9000	8.2500	15.7500	18.0000	15.0000
ทีทีไอ	7.8000	7.0000	8.3750	36.0000	36.0000	-
เมกะ สาขาพาณิชย์	8.0000	7.2500	8.0000	12.0000	15.0000	-
เกียรตินาคิน	7.8000	7.2500	8.5000	28.0000	28.0000	-
แชนด์ แชนด์ เอเชีย	7.7750	7.1500	8.1250	18.0000	18.0000	-
ไอซีบีซี (ไทย)	7.6750	7.2500	8.1250	21.0000	21.0000	-
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	9.0000	8.6200	9.1000	35.0000	35.0000	-
แท่งประเทศจีน(ไทย)	8.5000	6.5000	7.7500	12.7500	22.2500	20.0000
ธนาคารเอเอ็นเอช (ไทย) จำกัด (มหาชน)	8.2500	8.2500	-	25.0000	25.0000	-
ยูนิโคโน มิทซูบิ ทรัสต์ (ไทย)	9.8750	6.5000	8.5000	15.0000	15.0000	-
เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ	7.9166	7.0971	8.3883	23.0182	24.7879	19.4444

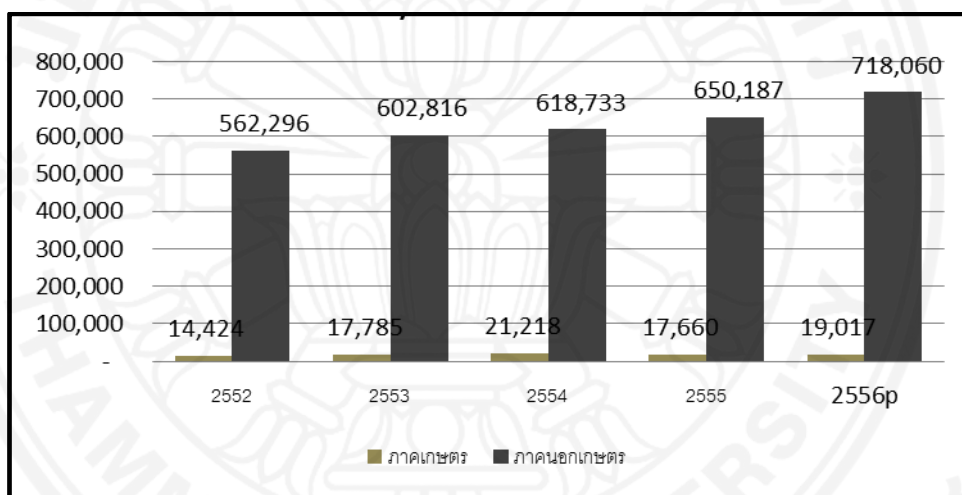
ภาพที่ 5.1 อัตราดอกเบี้ยเงินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

อัตราดอกเบี้ยเงินสินเชื่อ ลูกค้ารายใหญ่ขั้นต่ำ MLR (Minimum Loan Rate) อยู่ที่ช่วงร้อยละ 6.5 ถึงร้อยละ 8.62 เฉลี่ยร้อยละ 7.0971 ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยจากลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ MRR (Minimum Retail Rate) อยู่ที่ช่วงร้อยละ 7.875 ถึงร้อยละ 12.75 เฉลี่ยร้อยละ 8.3883 และอัตราดอกเบี้ยเรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่เบิกเกินบัญชี (Minimum Overdraft rate) อยู่ที่ช่วงร้อยละ 7.375 ถึงร้อยละ 9.875 เฉลี่ยร้อยละ 7.9166

5.1.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดชลบุรี GPP (Gross Provincial Products of Chonburi)

ข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดชลบุรี เป็นดัชนีชี้วัดภาวะเศรษฐกิจและโครงสร้างรายได้ที่สำคัญของจังหวัดชลบุรีตัวหนึ่งได้เป็นอย่างดี



ภาพที่ 5.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดชลบุรี ภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ปี พ.ศ.2552 ถึง พ.ศ.2556

ที่มา : สำนักงานสถิติจังหวัดชลบุรี

ในปี พ.ศ.2556 จังหวัดชลบุรีมีผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดมูลค่าสูงถึง 737,077 ล้านบาท ตั้งแต่ปี พ.ศ.2552 ถึงปี พ.ศ.2556 มีแนวโน้มการเติบโตและขยายตัวมาโดยตลอด โดยภาคการเกษตรซึ่งประกอบไปด้วย ภาคอุตสาหกรรม การทำเหมืองแร่ โรงแรมและภัตตาคาร เป็นต้น เป็นภาคเศรษฐกิจหลักของจังหวัดโดยมีสัดส่วนร้อยละ 97 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดทั้งหมด เฉพาะภาคอุตสาหกรรมมีมูลค่าสูงถึง 384,945 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งจังหวัด ภาคการเกษตร เช่น การเกษตรกรรม การป่าไม้ และการประมง มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 3 โดยตั้งแต่ปี พ.ศ.2552 ถึงปี พ.ศ.2556 มูลค่ามีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น

จังหวัดชลบุรีจึงเป็นจังหวัดที่มีความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจสูง โดยเฉพาะภาคนอก การเกษตร เช่น อุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมการผลิต เป็นจำนวนมาก

5.1.3 รายได้และค่าใช้จ่ายประชากรในจังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 5.1 รายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือนจำแนกตามอาชีพของจังหวัดชลบุรี

ตาราง 6.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามแหล่งที่มาของรายได้ และสถานะทางเศรษฐกิจของครัวเรือน พ.ศ. 2556									
Table 6.5 Average monthly income per household by sources of income and socio-economic class : 2013									
แหล่งที่มาของรายได้	สถานะทางเศรษฐกิจของครัวเรือน Socio-economic class of household								
	ปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์/เพาะเลี้ยง		ผู้ดำเนินงานอิสระ	ลูกจ้าง					ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ
	Plant/Animal/Culture			Employees					
	ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน	ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน	ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหาร	คนงาน เกษตร	คนงานทั่วไป	เสมือน พนักงาน พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต	ผู้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ
Mainly Owing Land	Mainly Renting Land	Own-Account Workers, Non-Farm	Professional, Tech. & Adm. Workers	Farm Workers	General Workers	Clerical, Sales & Services Workers	Production Workers	Economically Inactive	
รายได้ทั้งสิ้นต่อเดือน	57,045.5	25,296.0	30,189.9	41,496.3	17,968.9	16,149.1	25,346.8	27,367.7	23,266.0
รายได้ประจำ	57,045.5	25,296.0	30,137.3	41,456.3	17,286.7	16,104.5	25,267.1	27,303.1	23,266.0
รายได้ไม่ประจำ (ที่เป็นตัวเงิน)	-	-	52.6	40.0	682.2	44.6	79.7	64.7	-

ที่มา : สำนักงานสถิติจังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 5.2 แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย สัดส่วนค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัยต่อรายได้ครัวเรือน

ประเภทของค่าใช้จ่าย	สถานะทางเศรษฐกิจของครัวเรือน Socio-economic class of household								
	ปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์/เพาะเลี้ยง		ผู้ดำเนินงานอิสระ	ลูกจ้าง					ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ
	Plant/Animal/Culture			Employees					
	ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน	ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน	ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหาร	คนงาน เกษตร	คนงานทั่วไป	เสมือน พนักงาน พนักงานขาย	ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต	ผู้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ
Mainly Owing Land	Mainly Renting Land	Own-Account Workers, Non-Farm	Professional, Tech. & Adm. Workers	Farm Workers	General Workers	Clerical, Sales & Services Workers	Production Workers	Economically Inactive	
รายได้	57,045.5	25,296.0	30,189.9	41,496.3	17,968.9	16,149.1	25,346.8	27,367.7	23,266.0
ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นต่อเดือน	24,086.8	23,727.3	27,798.9	34,364.6	18,354.6	14,824.1	22,220.7	24,696.7	20,518.8
ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค	21,802.1	21,499.6	24,785.4	28,058.7	16,940.2	13,872.0	18,738.3	18,188.5	19,787.1
ที่อยู่อาศัย เครื่องปรับอากาศและเครื่องใช้	4,422.5	2,867.0	6,704.2	6,731.2	2,826.5	2,532.7	3,854.9	3,245.8	5,536.2
สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่อรายได้	8%	11%	19%	16%	16%	16%	15%	12%	24%

ที่มา : สำนักงานสถิติจังหวัดชลบุรี

5.1.4 อัตราเงินเฟ้อทั่วไป

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ประเทศไทยมีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยทั้งปี 58 เท่ากับ 2.5% +/- 1.5%

5.1.5 อัตราการว่างงานจังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 5.3 อัตราการว่างงานจังหวัดชลบุรี

พศ	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557
	2005)	2006)	2007)	2008)	2009)	2010)	2011)	2012)	2013)	2014)
รวม	.8	.1	.2	.2	.0	.7	.4	.3	.4	.7

ที่มา : สำนักงานสถิติจังหวัดชลบุรี

อัตราการว่างงานของจังหวัดชลบุรียังมีอัตราการว่างงานในระดับต่ำ คิดเป็นร้อยละ

0.7 ของผู้อยู่ในกำลังแรงงาน

5.2 ข้อมูลด้านอุปทาน

5.2.1 ภาพรวมตลาดอพาร์ทเมนต์เช่ารายเดือนอำเภอศรีราชา

เนื่องจากอำเภอศรีราชาตั้งอยู่ไม่ไกลจากนิคมอุตสาหกรรม สภาพแวดล้อมในตัวอำเภอมีความเหมาะสมต่อการพักอาศัย ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่เอื้อต่อการใช้ชีวิตมากกว่าที่อยู่อาศัยที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม ทำให้มีความต้องการของผู้คนเข้ามาเช่าอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในเขตอำเภอศรีราชาจำนวนมาก ตลาดอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่ารายเดือนในอำเภอศรีราชาพักจึงมีแนวโน้มเติบโตขึ้นมาก อำเภอศรีราชามีอพาร์ทเมนต์กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่ต่าง ๆ ดังนี้

1.ตัวเมืองศรีราชา

ส่วนใหญ่อพาร์ทเมนต์จะกระจายตัวอยู่ตามบริเวณส่วนต่างๆของเมือง มีการกระจุกโดยเฉพาะใกล้แหล่งงานหรือสถานที่อำนวยความสะดวก เช่น โรงพยาบาลหรือห้างสรรพสินค้า ราคาเช่าจึงสูงกว่าบริเวณอื่นๆของเมืองศรีราชา ราคาเช่ามีตั้งแต่ 3,500 บาท ถึง 15,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นอยู่กับสภาพและที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์

2.ถนนแก้วกิโล

อพาร์ทเมนต์กระจายตัวอยู่ตามริมถนนแก้วกิโลฯ เนื่องจากเป็นถนนที่สามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยัง นิคมอุตสาหกรรมเครือสหพัฒน์ฯ นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและมหาวิทยาลัยเกษตรศรีราชา ราคาเช่ามีตั้งแต่ 2,500 บาท ถึง 6,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับสภาพและที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์

3.ถนนทางหลวงหมายเลข 3241

เป็นถนนที่เชื่อมระหว่างตัวอำเภอศรีราชา ไปยังบริเวณสวนเสือศรีราชา เป็นพื้นที่ที่เริ่มมีการพัฒนาเป็นอย่างมาก มีคอมมูนิตี้ออลล์เจพาร์ค หมู่บ้านจัดสรร อพาร์ทเมนต์ที่มีค่าเช่า ตั้งแต่ 2,800 บาท ถึง 3,500 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับสภาพและที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์

4.ถนนศรีราชา-หนองยายบัว

เป็นถนนสายเก่าที่เชื่อมระหว่างตัวอำเภอศรีราชา ไปยังนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง มีชุมชนและบ้านจัดสรรกระจายตัวอยู่เป็นจำนวนมาก และสามารถเชื่อมต่อไปยังถนนสาย 3421 ได้ อพาร์ทเมนต์กระจายตัวตั้งแต่สี่แยกโรบินสันศรีราชา หน้าโรงเรียนอัสสัมชัญศรีราชา แยกหมอย้อย อพาร์ทเมนต์มีราคาเช่าตั้งแต่ 2,500 บาท ถึง 4,400 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับสภาพและที่ตั้งของ อพาร์ทเมนต์



ภาพที่ 5.3 แผนที่ตั้งโครงการต่างๆที่ได้ทำการสำรวจ

ที่มา : ผู้จัดทำ

5.2.2 คู่แข่งตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับเช่าในบริเวณใกล้เคียงที่ดินที่ทำการศึกษา

คู่แข่งทางตรง : อพาร์ทเมนท์ (Apartment)



ชื่อ	บ้านอรณิซ			
ที่ตั้ง	ซอยหมอย้อย ถนนศรีราชา-หนองยายปู			
อัตรากรเข้าพัก	75%			
รูปแบบ	อาคารสูง 3 ชั้น			
จำนวนห้องพัก	10 ห้อง			
สิ่งอำนวยความสะดวก	ที่จอดรถจำนวน 2 คัน			
	ตู้กดน้ำหยอดเหรียญ			
	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ			
ขนาดห้องพัก	28 ตารางเมตร			
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	โซฟา	ไม่มี	โทรทัศน์	ไม่มี
	เตียง	มี	เครื่องทำน้ำอุ่น	มี
	ตู้เสื้อผ้า	มี	ชิงค้ำงาน	ไม่มี
	ตู้	มี	โต๊ะเครื่องแป้ง	ไม่มี
	ผ้าม่าน	มี	ตู้เย็น	ไม่มี
	ชั้นวางทีวี	มี	โต๊ะทานข้าว	ไม่มี
	โต๊ะกลาง	ไม่มี	Internet	มี(Optional)
	Digital TV	ไม่มี	เคเบิลทีวี	ไม่มี
ประเภทห้องพัก	ราคา (บาท/เดือน)			
ราคาห้องเปล่า (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์* (แอร์)	3,200			
ราคาห้องเปล่า แอร์	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์ (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาเช่าต่อพื้นที่ (บาท/ตารางเมตร)	115			
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	ราคา (บาท)			
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	25			
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	7			
ค่าส่วนกลาง	ไม่มี			



ชื่อ	หอพักหนองยายบู่			
ที่ตั้ง	ซอยหนองยายบู่ 25			
อัตราการเข้าพัก	88%			
รูปแบบ	อาคารสูง 2 ชั้น 2 อาคาร			
จำนวนห้องพัก	40 ห้อง			
สิ่งอำนวยความสะดวก	ที่จอดรถจำนวน 20 คัน			
	ตู้กดน้ำหยอดเหรียญ			
	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ			
ขนาดห้องพัก	30 ตารางเมตร			
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	โซฟา	ไม่มี	โทรทัศน์	ไม่มี
	เตียง	มี	เครื่องทำน้ำอุ่น	ไม่มี
	ตู้เสื้อผ้า	มี	ชิงค์ล้างจาน	ไม่มี
	ฝัก	มี	โต๊ะเครื่องแป้ง	ไม่มี
	ผ้าม่าน	มี	ตู้เย็น	ไม่มี
	ชั้นวางทีวี	มี	โต๊ะทานข้าว	ไม่มี
	โต๊ะกลาง	ไม่มี	Internet	มี(Optional)
	Digital TV	ไม่มี	เคเบิล	ไม่มี
ประเภทห้องพัก	ราคา (บาท/เดือน)			
ราคาห้องเปล่า (พัคลม)	3,200			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์* (แอร์)	ไม่มี			
ราคาห้องเปล่า แอร์	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์ (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาเช่าต่อพื้นที่ (บาท/ตารางเมตร)	106			
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	ราคา (บาท)			
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	25			
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	6			
ค่าส่วนกลาง	ไม่มี			



ชื่อ	หอพักข้างวัดรังษีสุทธาวาส			
ที่ตั้ง	ถนน 3421			
อัตราการเข้าพัก	97%			
รูปแบบ	อาคารสูง 4 ชั้น 2 อาคาร			
จำนวนห้องพัก	30 ห้อง			
สิ่งอำนวยความสะดวก	ที่จอดรถจำนวน 10 คัน			
	ตู้กดน้ำหยอดเหรียญ			
	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ			
ขนาดห้องพัก	30 ตารางเมตร			
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	โซฟา	มี	โทรทัศน์	ไม่มี
	เตียง	มี	เครื่องทำน้ำอุ่น	มี
	ตู้เสื้อผ้า	มี	ชิงค์ล้างจาน	มี
	ตู้	ไม่มี	โต๊ะเครื่องแป้ง	ไม่มี
	ผ้าม่าน	มี	ตู้เย็น	ไม่มี
	ชั้นวางทีวี	ไม่มี	โต๊ะทานข้าว	ไม่มี
	โต๊ะกลาง	ไม่มี	Internet	มี(Optional)
	Digital TV	ไม่มี	เคเบิล	ไม่มี
ประเภทห้องพัก	ราคา (บาท/เดือน)			
ราคาห้องเปล่า (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์* (แอร์)	3,500			
ราคาห้องเปล่า แอร์	2,800			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์ (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาเช่าต่อพื้นที่ (บาท/ตารางเมตร)	93 - 116			
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	ราคา (บาท)			
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	23			
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	7			
ค่าส่วนกลาง	ไม่มี			



ชื่อ	หอพักจินดาเพลส			
ที่ตั้ง	ถนนศรีราชา นนทบุรี เยื้องโรงเรียนอัสสัมชัญ			
อัตราการใช้พื้นที่	95%			
รูปแบบ	อาคารสูง 4 ชั้น 1 อาคาร			
จำนวนห้องพัก	50 ห้อง			
สิ่งอำนวยความสะดวก	ที่จอดรถยนต์ประมาณ 20 คันและจักรยานยนต์			
	ตู้คั่นน้ำหยอดเหรียญ			
	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ			
ขนาดห้องพัก	34 ตารางเมตร			
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	โซฟา	มี	โทรทัศน์	ไม่มี
	เตียง	มี	เครื่องทำน้ำอุ่น	ไม่มี
	ตู้เสื้อผ้า	มี	ชิงค์ล้างจาน	ไม่มี
	ตู้	มี	โต๊ะเครื่องแป้ง	ไม่มี
	ผ้าปูที่นอน	มี	ตู้เย็น	ไม่มี
	ชั้นวางทีวี	ไม่มี	โต๊ะทานข้าว	ไม่มี
	โต๊ะกลาง	ไม่มี	Internet	มี(Optional)
	Digital TV	มี	เคเบิล	มี
ประเภทห้องพัก	ราคา (บาท/เดือน)			
ราคาห้องเปล่า (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์* (แอร์)	4,400			
ราคาห้องเปล่า แอร์	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์ (พัคลม)	4,000			
ราคาเช่าต่อพื้นที่ (บาท/ตารางเมตร)	200 - 220			
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	ราคา (บาท)			
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	25			
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	8			
ค่าส่วนกลาง	ไม่มี			



ชื่อ	หอพักล็กกีสตาร์			
ที่ตั้ง	ถนนศรีราชา หนองยายบัว ไกลี่ร้านยวินเทจ			
อัตราการเข้าพัก	74%			
รูปแบบ	อาคารสูง 4 ชั้น 1 อาคาร			
จำนวนห้องพัก	30 ห้อง			
สิ่งอำนวยความสะดวก	ที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์ 15 คัน			
	ตู้กดน้ำหยอดเหรียญ			
	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ			
ขนาดห้องพัก	32 ตารางเมตร			
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	โซฟา	ไม่มี	โทรทัศน์	ไม่มี
	เตียง	มี	เครื่องทำน้ำอุ่น	มี
	ตู้เสื้อผ้า	มี	ชิงค์ล้างจาน	ไม่มี
	ฝัก	มี	โต๊ะเครื่องแป้ง	มี
	ผ้าม่าน	ไม่มี	ตู้เย็น	ไม่มี
	ชั้นวางทีวี	ไม่มี	โต๊ะทานข้าว	ไม่มี
	โต๊ะกลาง	ไม่มี	Internet	มี(Optional)
	Digital TV	มี	เคเบิล	มี
ประเภทห้องพัก	ราคา (บาท/เดือน)			
ราคาห้องเปล่า (พัคลม)	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์* (แอร์)	3500			
ราคาห้องเปล่า แอร์	ไม่มี			
ราคาห้องพร้อมเฟอร์ (พัคลม)	2500			
ราคาเช่าต่อพื้นที่ (บาท/ตารางเมตร)	78 - 109			
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	ราคา (บาท)			
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	25			
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	7			
ค่าส่วนกลาง	ไม่มี			

จากการสำรวจพาร์ทเมนท์โดยรอบที่ติดพบว่า อพาร์ทเมนท์ที่ตั้งอยู่บริเวณในเมืองศรีราชาและหน้าโรงเรียนอัสสัมชัญจะมีค่าเช่าตั้งแต่ 3,500 บาท ถึง 4,400 บาทต่อเดือน เฉลี่ย 200 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ในขณะที่หอพักถนนศรีราชา-หนองยายปู่ มีค่าเช่าตั้งแต่ 2,500 บาท ถึง 3,500 บาทต่อเดือน หรือ 78 – 155 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ในขณะที่ ถนนสาย 3421 มีค่าเช่าตั้งแต่ 2,800 บาท ถึง 3,500 บาทต่อเดือน หรือ 93 ถึง 116 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

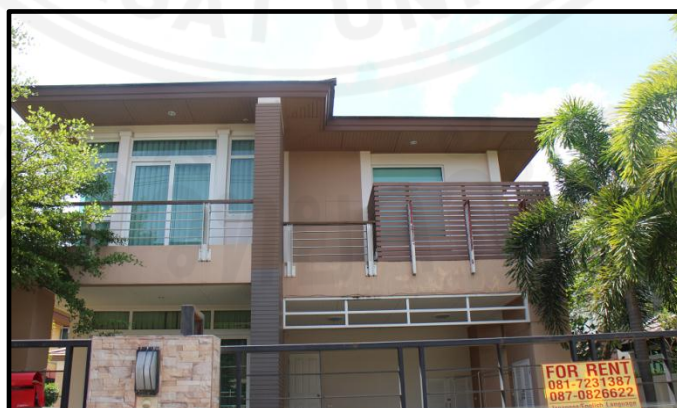
ขนาดห้องพักที่เป็นที่นิยมอยู่ช่วง 28 – 32 ตารางเมตร มีทั้งแบบมีแอร์และไม่มีแอร์ สำหรับห้องที่มีเฟอร์นิเจอร์ที่มีจะเป็นชุดมาตรฐาน ได้แก่ เตียง ตู้เสื้อผ้า และมีอพาร์ทเมนท์บางแห่งที่เสนอเช่าเป็นห้องเปล่าไม่มีเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องทั้งมีพัดลมและเครื่องปรับอากาศ

อัตราการว่าง (Vacancy Rate) ที่เกิดขึ้นโดยส่วนมาก เกิดจากการที่ผู้เช่าเดิมเปลี่ยนสถานที่ทำงานหรือย้ายที่อยู่ไปต่างจังหวัด

คู่แข่งทางอ้อม : ตลาดบ้านและทาวน์โฮมเช่ารายเดือนใกล้เคียงที่ดินที่ทำการศึกษา (House & Townhome For Rent)

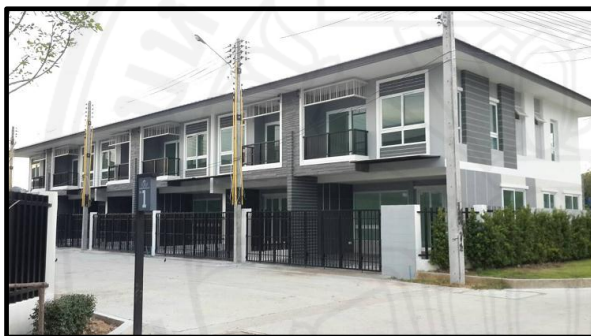
จากการลงสำรวจตลาดบ้านเช่า ผู้จัดทำได้ลงสำรวจจำนวน 1 โครงการได้แก่ โครงการเดอะบลูเลอวาร์ด โครงการตั้งอยู่บนถนนเส้นศรีราชา-หนองยายปู่ ซึ่งโครงการได้ปิดการขายแล้ว โครงการมีบ้านปล่อยเช่าจำนวนหนึ่ง ทั้งแบบเจ้าของบ้านปล่อยเช่าด้วยตนเองและแบบเจ้าของปล่อยให้เช่าโดยฝากผ่านนายหน้า

โครงการทาวเฮาส์ ได้ทำการสำรวจจำนวน 1 โครงการได้แก่โครงการ Finest โครงการอยู่ระหว่างการขายและการก่อสร้าง ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 2.49 ล้านบาท จากการสอบถามค่าเช่าพบว่าทาวน์โฮมของโครงการมีค่าเช่าประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.4 โครงการเดอะบลูเลอวาร์ด

โครงการ : เดอะบลูเลอร์วาร์ด
 แบบบ้าน : Amber 2
 ขนาดที่ดิน : ไม่ทราบ
 พื้นที่ใช้สอย : ประมาณ ตารางวา 210
 จำนวนห้องนอน : 3
 จำนวนห้องน้ำ : 2 + 1 (รับแขก)
 ที่จอดรถ : 2 คัน
 ราคาปล่อยเช่า : 50,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.5 โครงการ The Finest Town

โครงการ : The Finest Town
 ขนาดที่ดิน : ประมาณ 25 ตารางวา
 พื้นที่ใช้สอย : 161 ตารางเมตร
 จำนวนห้องนอน : 3 ห้องนอน
 จำนวนห้องน้ำ : 3 ห้องน้ำ
 ที่จอดรถ : 2 คัน
 ราคาขาย : เริ่ม 2.49 ล้านบาท
 ราคาเช่า : 20,000 บาท

จากการลงสำรวจพบว่าส่วนใหญ่แล้วบ้านจัดสรรและทาวน์เฮาส์เป็นตลาดของผู้ที่อยู่อาศัยเองเป็นหลัก มีจำนวนไม่กี่แปลงที่ถูกปล่อยเช่า กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี ราคาเช่ามีตั้งแต่ 45,000 บาท ถึง 50,000 บาทต่อเดือนสำหรับบ้าน และ 18,00

บาท ถึง 20,000 บาทต่อเดือนสำหรับทาร์นโฮม ทำให้ทราบว่าราคาค่าเช่าและกลุ่มผู้เช่ามีความแตกต่างจากกลุ่มผู้เช่าอพาร์ทเมนท์

คู่แข่งทางอ้อม : เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์บริเวณใกล้เคียงที่ดินที่ทำการศึกษ
(Service Apartment)

ผู้ทำการศึกษได้ลงสำรวจโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ใกล้ที่ดินโครงการมากที่สุดจำนวน 1 แห่งคือ โครงการ สิริินเพลส เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เรสซิเดนซ์ ศรีราชา ตั้งอยู่บนถนนสาย 3241



รูปภาพที่ 5.6 สิริินเพลส เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เรสซิเดนซ์ ศรีราชา

ประเภทห้องพัก (Room Type)

- | | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------------|
| 1.ห้อง Standard | ขนาด 28 ตารางเมตร | ราคาค่าเช่า 4,500 บาทต่อเดือน |
| 2.ห้อง deluxe | ขนาด 40 ตารางเมตร | ราคาค่าเช่า 12,000 บาทต่อเดือน |
| 3.ห้อง Suite พิเศษ | ขนาด 60 ตารางเมตร | ราคาค่าเช่า 15,000 บาทต่อเดือน |

รายการเฟอร์นิเจอร์ (Furniture) เตียง ผูก พร้อมผ้าปู หมอนพร้อมปลอกหมอน
ตู้เสื้อผ้า เครื่องทำน้ำอุ่น ครูว์และซิงค์ล้างจาน ไมโครเวฟ โซฟา โต๊ะกลาง โทรทัศน์พร้อมชั้นวางและ
เคเบิลทีวี ผ้าม่าน ชุดโต๊ะทานข้าว แอร์ ตู้เย็น ตู้เซฟ

บริการ (Service)

-ทำความสะอาดอาทิตย์ละ 1 ครั้ง

-สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities)

-ที่จอดรถ ระบบรักษาความปลอดภัย สระว่ายน้ำ ส่วนหย่อม

เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในบริเวณถนนสาย 3421 มีค่าเช่าตั้งแต่ 4,500 บาท ถึง 15,000 บาทต่อเดือน ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มหลักได้แก่ ชาวเกาหลี ชาวญี่ปุ่น ชาวไต้หวันและชาวสิงคโปร์ ระดับหัวหน้างานขึ้นไป กลุ่มลูกค้ามีความแตกต่างกับกลุ่มเช่าอพาร์ทเมนท์บริเวณอื่นๆที่เน้นกลุ่มผู้เช่าคนไทย

5.3 ข้อมูลด้านอุปสงค์

5.3.1 จำนวนประชากรในพื้นที่อำเภอศรีราชา

ตารางที่ 5.4 สถิติจำนวนประชากรและการเปลี่ยนแปลงของประชากรในเขตอำเภอศรีราชา

ปี	จำนวนประชากร					อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)			ความหนาแน่นของประชากร		
	2552	2553	2554	2555	2556	2552	2553	2554	255	255	(ต่อ ตร.กม.)
ศรีราชา	237,882	244,390	251,490	258,839	268,122	3.27	2.74	2.91	2.92	3.59	434.96

ที่มา : สำนักงานสถิติ จังหวัดชลบุรี

ข้อมูลจากสำนักงานสถิติ จังหวัดชลบุรี พบว่าในปี พ.ศ.2556 อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นอำเภอที่มีประชากรมากเป็นอันดับ 2 รองจากอำเภอเมืองชลบุรี และจากสถิติปี พ.ศ.2552 ถึงปี พ.ศ.2556 พบว่าจำนวนประชากรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยตลอดประมาณ ร้อยละ 2.74 ถึง 3.59

ตารางที่ 5.5 สถิติจำนวนประชากรแบ่งตามเขตเทศบาลในอำเภอศรีราชา ปี พ.ศ.2554 ถึง 2556

ปี พ.ศ.	จำนวนประชากร		
	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)
เขต	251,490	258,839	267,591
เทศบาลเมืองศรีราชา	21,490	21,778	22,209
เทศบาลตำบลแหลมฉบัง	72,230	73,520	75,586
เทศบาลตำบลบางพระ	13,574	13,672	13,583
เทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์	108,463	112,362	114,506
นอกเขตเทศบาล	35,733	37,507	41,707

ที่มา : สำนักสถิติ จังหวัดชลบุรี

ในเขตอำเภอศรีราชา เขตเทศบาลตำบลที่มีจำนวนประชากรมากที่สุดได้แก่ เขตเทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ มีจำนวนประชากรมากถึงเกือบครึ่งหนึ่งของจำนวนประชากรในอำเภอศรีราชาทั้งหมดโดยระหว่างปี พ.ศ.2554 ถึงปี พ.ศ.2556 มีแนวโน้มของจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นโดยตลอด

ตารางที่ 5.6 การย้ายเข้าออกของประชากรแบ่งตามเขตเทศบาล อำเภอศรีราชา

	2555	2555	2556	2556	%	% Change
	ย้ายเข้า Move in	ย้ายออก Move out	ย้ายเข้า Move in	ย้ายออก Move out	Change (Move In)	(Move Out)
อำเภอ / เขตการปกครอง	รวม	รวม	รวม	รวม	%	%
อำเภอศรีราชา	25,194	20,844	27,202	26,721	8%	28%
เทศบาลเมืองศรีราชา	2,068	4,714	2,204	9,605	7%	104%
เทศบาลตำบลแหลมฉบัง	6,976	6,536	7,515	6,653	8%	2%
เทศบาลตำบลบางพระ	851	666	651	649	-24%	-3%
เทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์	11,383	6,930	12,455	7,442	9%	7%
นอกเขตเทศบาล	3,916	1,998	4,377	2,372	12%	19%

ที่มา : สำนักสถิติ จังหวัดชลบุรี

เทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ มีสัดส่วนประชากรลงทะเบียนย้ายเข้ามากที่สุด ในอำเภอศรีราชา และมีอัตราการย้ายทะเบียนเข้าเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ถึงปี 2556 ร้อยละ 9 ในขณะที่จำนวนการลงทะเบียนย้ายออกในแต่ละปีนั้นมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 60 ของการย้ายเข้าเท่านั้น ทำให้แนวโน้มของประชากรเข้ามาอาศัยในพื้นที่ในอนาคตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

5.3.2 จำนวนประชากรแฝง

การสำรวจจำนวนประชากรแฝงของจังหวัดชลบุรีทั้งหมดนั้นทำได้ยาก จากข้อมูลของสำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออก พบว่าจังหวัดชลบุรีมีจำนวนประชากรแฝงมากถึง 1,200,000 คน

5.4 พิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์ความเหมาะสมด้านตลาด

จากการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการทั้งด้านกายภาพและด้านกฎหมายทำให้ได้ทางเลือกของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา 2 ทางเลือกได้แก่ อพาร์ทเมนท์และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ซึ่งนำมาพิจารณาความเป็นไปได้ทางการตลาดต่อไป

ตารางที่ 5.7 ผลการพิจารณาทางเลือกในการพัฒนาโครงการ ด้านการตลาด

ประเภทโครงการ	ด้านกายภาพ	ด้านกฎหมาย	ด้านตลาด	ด้านการเงิน
อพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	สามารถทำได้	เหมาะสม	พิจารณาต่อ
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	สามารถทำได้	ไม่เหมาะสม	

ที่มา : ผู้จัดทำ

อพาร์ทเมนท์ – จากการลงสำรวจตลาด อพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชาได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ด้วยอัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์สูงถึง 75 – 90 เปอร์เซ็นต์ กระจายอยู่ตามถนนสายสำคัญ เช่น ถนนแก้วกิโโล ถนน 3421 และถนนศรีราชาหนองยายบู่ กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนต่างถิ่นที่เข้ามาทำงานที่อำเภอศรีราชาเป็นการชั่วคราว

เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ – เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชาได้รับความนิยมในการพัฒนาเช่นเดียวกับอพาร์ทเมนท์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มชาวต่างชาติ เช่นเกาหลี ญี่ปุ่น ได้วันที่เดินทางเข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมโดยรอบอำเภอศรีราชา แต่ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกลางตัวเมืองอำเภอศรีราชา เนื่องจากมีแหล่งอำนวยความสะดวกจำนวนมาก ทั้งโรงพยาบาล ศูนย์การค้า แต่สำหรับถนนศรีราชา-หนองยายบู่ ถึงแม้จะเป็นสายหลักแต่ยังไม่ได้รับความนิยมของโครงการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มากเท่าใดนัก

บทที่ 6

การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

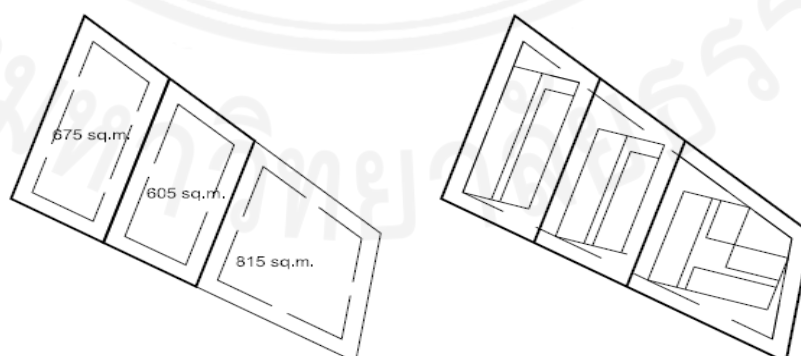
จากการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดิน ผ่านการกลั่นกรองความเป็นไปได้ของทางเลือกต่างๆ โดยอาศัยข้อมูลทางด้านกายภาพของที่ดิน กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์ที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ข้อมูลด้านการตลาด ทำให้ได้ผลการพิจารณาดังนี้

ตารางที่ 6.1 ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละประเภท

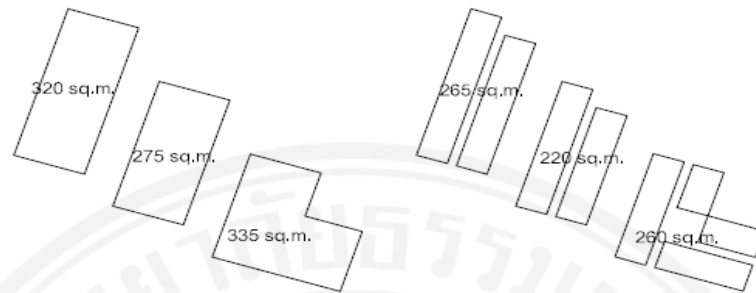
ประเภทโครงการ	ด้านกายภาพ	ด้านกฎหมาย	ด้านตลาด	ด้านการเงิน
อพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	อนุญาต	เหมาะสม	พิจารณาลำดับต่อไป
บ้านเช่า	ไม่เหมาะสม			
ทาวน์โฮมเช่า	ไม่เหมาะสม			
โกดัง	ไม่เหมาะสม			
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	เหมาะสม	อนุญาต	ไม่เหมาะสม	
โรงแรม	ไม่เหมาะสม			

ที่มา : ผู้จัดทำ

6.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาอพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 6.1 ภาพแผนผังโครงการและพื้นที่ตึกเบื้องต้น 3 อาคาร (ซ้าย) ภาพการจัดวางห้องพักเบื้องต้น (ขวา)



ภาพที่ 6.2 ภาพพื้นที่อาคารต่อชั้น (ซ้าย) ภาพเฉพาะส่วนพื้นที่ห้องพัก (ขวา)

ตารางที่ 6.2 พื้นที่ก่อสร้างเบื้องต้นต่อชั้นแต่ละอาคาร (ตารางเมตร)

พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น (ตารางเมตร)	อาคาร A	อาคาร B	อาคาร C
Ground Floor	Parking		
Floor 2	320	275	335
Floor 3	320	275	335
Floor 4	320	275	335
Floor 5	320	275	335
Total	1,280	1,100	1,340
Grand Total	3,720		

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตารางที่ 6.3 พื้นที่ห้องพักเบื้องต้นต่อชั้นแต่ละอาคาร (ตารางเมตร)

พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น (ตารางเมตร)	อาคาร A	อาคาร B	อาคาร C
Ground Floor	Parking		
Floor 2	320	275	335
Floor 3	320	275	335
Floor 4	320	275	335
Floor 5	320	275	335
Total	1,280	1,100	1,340
Grand Total	3,720		

ที่มา : ผู้จัดทำ

6.1.1 สมมติฐานในการคิด Front Door Analysis

1.ราคาค่าก่อสร้างอ้างอิงจากราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 โดย
มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ประเภทอาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น ใช้วัสดุก่อสร้าง
เกรดปานกลาง มีค่าก่อสร้าง 13,000 บาทต่อตารางเมตร

2.อัตราส่วนพื้นที่ให้เช่า (Rentable Area) เท่ากับร้อยละ 80 ของพื้นที่ก่อสร้าง

3.ใช้อัตราดอกเบี้ย MLR (Minimum Loan Rate) ของธนาคารเกียรตินาคิน เท่า
กับร้อยละ 7.25 ต่อปี

4.ระยะเวลากู้ 15 ปี ของธนาคารเกียรตินาคิน

5. Debt Coverage Ratio เท่ากับ 1.2

6. อัตราส่วนการกู้ยืม (Loan to Value Ratio) เท่ากับ 50% กู้ทั้งในส่วนของค่า
ที่ดินและค่าพัฒนา

6.1.2 สมมติฐานในการหาค่ามูลค่าเช่าที่ดิน

1.กำหนดค่าเช่าต่อเดือน 8,300 บาท ระยะเวลา 15 ปี แบบ BOT (Build
Operate Transfer) ของที่ดินแต่ละแปลง

2.อัตราการเติบโตค่าเช่าขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ ประมาณ 4% ทุกปี

3. Capitalization Rate เท่ากับ 5% จากสมาคมนักประเมินแห่งประเทศไทย

4.มูลค่าเช่าตามสัญญา เท่ากับ 5,143,738 บาทต่อสัญญา

ตารางที่ 6.4 การคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น (Front Door Analysis)

Front Door Analysis BuildingA				
ที่ดินทั้งหมด	203.75	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	815.00	ตารางเมตร		
FAR	ไม่กำหนด			
พื้นที่ก่อสร้าง	1,340.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ห้องพัก*	1,040.00	ตารางเมตร		
ค่าที่ดิน	1,707,720.94	บาท	8,381.45	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	17,420,000.00	บาท	13,000.00	บาท/ตารางเมตร
ค่าพัฒนาที่ดิน	300,000.00	บาท	6,000.00	ต่อตารางวา
Total Development Cost	19,427,720.94	บาท		
Loan amount	9,713,860.47	บาท	50%	Loan to Value
Case Required for Debt	1,064,090.72	บาท	0.1095435	annualized mortgage constant
NOI	1,276,908.86	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	1,418,787.62	บาท	90%	Operating Expense
PGI	1,576,430.69	บาท	90%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ ต่อตารางเมตรต่อเดือน	126.32	บาท/ตร.ม./เดือน		
ค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องได้	3,536.86	บาท/เดือน	28	ตารางเมตร

Front Door Analysis BuildingB				
ที่ดินทั้งหมด	68.75	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	275.00	ตารางเมตร		
FAR	ไม่กำหนด			
พื้นที่ก่อสร้าง	1,100.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ห้องพัก*	880.00	ตารางเมตร		
ค่าที่ดิน	1,707,720.94	บาท	24,839.58	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	14,300,000.00	บาท	13,000.00	บาท/ตารางเมตร
ค่าพัฒนาที่ดิน	300,000.00	บาท	6,000.00	ต่อตารางวา
Total Development Cost	16,307,720.94	บาท		
Loan amount	8,153,850.47	บาท	50%	Loan to Value
Case Required for Debt	893,202.79	บาท	0.10954355	annualized mortgage constant
NOI	1,071,843.34	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	1,190,937.05	บาท	90%	Operating Expense
PGI	1,323,263.39	บาท	90%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ ต่อตารางเมตรต่อเดือน	125.31	บาท/ตร.ม./เดือน		
ค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องได้	3,508.65	บาท/เดือน	28	ตารางเมตร

Front Door Analysis BuildingC				
ที่ดินทั้งหมด	203.75	ตารางวา		
ที่ดินทั้งหมด	815.00	ตารางเมตร		
FAR	ไม่กำหนด			
พื้นที่ก่อสร้าง	1,340.00	ตารางเมตร		
พื้นที่ห้องพัก*	1,040.00	ตารางเมตร		
ค่าที่ดิน	1,707,720.94	บาท	8,381.45	บาท/ตารางวา
ค่าก่อสร้าง	17,420,000.00	บาท	13,000.00	บาท/ตารางเมตร
ค่าพัฒนาที่ดิน	300,000.00	บาท	6,000.00	ต่อตารางวา
Total Development Cost	19,427,720.94	บาท		
Loan amount	9,713,860.47	บาท	50%	Loan to Value
Case Required for Debt	1,064,090.72	บาท	0.1095435	annualized mortgage constant
NOI	1,276,908.86	บาท	1.2	Deb coverage ratio
EGI	1,418,787.62	บาท	90%	Operating Expense
PGI	1,576,430.69	บาท	90%	Occupancy Rate
ค่าเช่าที่ต้องได้ ต่อตารางเมตรต่อเดือน	126.32	บาท/ตร.ม./เดือน		
ค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องได้	3,536.86	บาท/เดือน	28	ตารางเมตร

ราคาปล่อยเช่าขั้นต่ำต่อเดือนที่ต้องการเท่ากับ 3,330 บาทต่อเดือน ถึง 3,536.86 บาทต่อเดือน หรือ 118 ถึง 126.32 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งมีราคาต่อตารางเมตรมีความใกล้เคียงหรือสูงกว่าอพาร์ทเมนต์ในบริเวณใกล้เคียง ด้วยทำเลและบริบทโดยรอบของที่ดิน ผู้จัดทำเล็งเห็นถึงศักยภาพในการแข่งขันกับอพาร์ทเมนต์ในบริเวณทำเลนี้ได้ ด้วยการหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความสามารถในการจ่ายค่าเช่าที่สูง การหาช่องว่างทางการตลาด และการหาจุดเด่นของโครงการ เพื่อให้อพาร์ทเมนต์มีความน่าสนใจและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด



บทที่ 7

การตลาดและแผนการตลาด

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาที่ดินปล้ำข้อสรุป ถึงโครงการที่มีความเหมาะสมและมีความเป็นไปได้มากที่สุดคือ อพาร์ทเมนท์

ขั้นต่อมาคือการศึกษาเชิงลึกด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด เพื่อที่จะนำมาสู่ขั้นตอนของการพัฒนาตัวโครงการ การวางกลยุทธ์ทางการตลาด และการวางแผนการสื่อสารทางการตลาดให้มีความเหมาะสม สอดคล้องและตรงกับกลุ่มลูกค้าที่หวังผลให้มากที่สุด โดยพิจารณาด้านต่างๆตามหัวข้อดังต่อไปนี้

7.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมตลาด โดยใช้ Five Force Model

1. อำนาจการต่อรองจากผู้บริโภค (Bargaining Power of Customer)

ตลาดอพาร์ทเมนท์สำหรับเช่ารายวันและรายเดือนในอำเภอศรีราชามีอยู่หลายแห่ง ซึ่งจากการสำรวจตลาดพบว่าอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่มีอัตราการเช่าประมาณร้อยละ 75 - 90 ทำให้เจ้าของ อพาร์ทเมนท์มีอำนาจต่อรองที่จะกำหนดราคาเช่าอพาร์ทเมนท์ระดับหนึ่ง

2. อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining of Supplier)

ซัพพลายเออร์ที่เกี่ยวข้องกับผู้ขายวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอศรีราชามีทั้งผู้จำหน่ายรายย่อยและผู้จัดจำหน่ายขนาดใหญ่จำนวนหนึ่ง ทำให้มีรายการวัสดุก่อสร้างให้เลือกซื้อเป็นจำนวนมาก อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์จึงมีไม่มากนัก กล่าวคือซัพพลายเออร์สามารถกำหนดราคาสินค้าของตนเองได้ระดับหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากมีผู้ค้ามากรายในตลาด

3. การคุกคามของผู้ประกอบการใหม่ (Threat of New Entrance)

ตลาดอพาร์ทเมนท์ในเขตเทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ จากการสำรวจมีอัตราเช่าสูงถึงร้อยละ 75 - 90 ในขณะที่ยังมีที่ดินเหลือให้พัฒนาอีกมาก และอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ยังมีรูปแบบที่ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก โดยเฉพาะอพาร์ทเมนท์เช่ารายเดือน ไม่รวมกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ทำให้ตลาดอพาร์ทเมนท์ยังคงมีช่องว่างในการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่พอสมควร

4. สินค้าทดแทนในอุตสาหกรรม (Threat of Substitute Product)

ที่อยู่อาศัยประเภทเช่ารายวันและรายเดือนในตัวอำเภอศรีราชา กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ทั้ง อพาร์ทเมนท์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และคอนโดมิเนียม ทำให้มีสินค้าทดแทนกันเป็นจำนวนมากในเขตอำเภอศรีราชา แต่ห้องเช่าแต่ละประเภทมีระดับราคาเช่าที่แตกต่างกัน ผู้เช่า

จึงมีต้นทุนในการเปลี่ยนรูปแบบการเช่าสูงระดับหนึ่ง ทำให้อสังหาริมทรัพย์ประเภทห้องให้เช่ารายวัน และรายเดือนยังมีตลาดที่มีกลุ่มลูกค้ามีความแตกต่างกันโดยเฉพาะด้านรายได้อาชีพ

5. ความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry within Industry)

เนื่องจากตลาดที่อยู่อาศัยประเภทเช่ารายวันและรายเดือนในอำเภอศรีราชามีการเติบโตเป็นอย่างมากทั้ง อพาร์ทเมนท์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ หรือแม้แต่ห้องชุดในคอนโดมิเนียม ทำให้มีการแข่งขันภายในตลาดห้องเช่าค่อนข้างสูง โดยเฉพาะด้านราคาค่าเช่า แต่จากการสำรวจพบว่า อพาร์ทเมนท์นั้น ส่วนใหญ่มีอัตราการเช่าสูงถึงร้อยละ 75 – 90 อีกทั้ง อำเภอศรีราชาตั้งอยู่ใกล้แหล่งนิคมอุตสาหกรรม แหล่งงานอื่นๆเช่นโรงพยาบาล หลายแห่ง ทำให้ยังมีอุปสงค์ด้านการเช่าอยู่ตลอด เพียงแต่บริษัทผู้พัฒนาจำเป็นต้องออกแบบ พัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มอุปสงค์ภายใต้งบประมาณการเช่าที่เหมาะสมต่อกลุ่มเป้าหมาย

7.2 การวางกลยุทธ์ทางการตลาด STP (Segmentation, Target and Positioning)

7.2.1 การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดอพาร์ทเมนท์อำเภอศรีราชา

(Segmentation)

ตลาดอพาร์ทเมนท์ในเขตอำเภอศรีราชา สามารถจำแนกกลุ่มผู้ซื้อที่คาดหวังหรือรูปแบบอพาร์ทเมนท์ ออกเป็นกลุ่มๆที่มีความแตกต่างกันตามเกณฑ์ต่างๆ เช่น เกณฑ์ทางภูมิศาสตร์ (Geographic) เกณฑ์ทางประชากรศาสตร์ (Demographic) เกณฑ์ทางพฤติกรรมศาสตร์ (Behavior) และเกณฑ์ทางด้านราคา (Pricing)

เกณฑ์ทางภูมิศาสตร์ (Geographic)

จากการสำรวจพบว่าในพื้นที่เขตอำเภอศรีราชาและเทศบาลตำบลใกล้เคียงสามารถแบ่งเขตที่มีอพาร์ทเมนท์เป็นจำนวนมากได้ดังต่อไปนี้

1. เขตตัวอำเภอศรีราชา

เป็นเขตที่มีอพาร์ทเมนท์กระจุกตัวอยู่มากโดยเฉพาะบริเวณใกล้กับแหล่งงานและแหล่งจับจ่ายใช้สอย เช่นโรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้าโรบินสันศรีราชา เป็นต้น

2. เทศบาลเจ้าพระยาสุรศักดิ์

เป็นเขตที่มีอพาร์ทเมนท์กระจายอยู่ตามริมถนนสายสำคัญได้แก่ ถนน 3421 และถนนสายศรีราชา หนองยายบัว เนื่องจากมีสถานที่สำคัญหลายๆแห่ง เช่น โรงเรียนอัสสัมชัญศรีราชา เจพาร์ท และยังเป็นถนนที่เชื่อมต่อไปยังเขตนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง สวนเสือศรีราชา และเชื่อมต่อถนนมอเตอร์เวย์ กรุงเทพฯ-พัทยา

3.ถนนเก้ากิโล

ถนนเก้ากิโลเป็นถนนสายสำคัญที่เชื่อมระหว่างอำเภอศรีราชา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ทำให้เป็นอีกบริเวณที่มีอพาร์ทเมนท์ขึ้นอยู่หลายแห่ง

เกณฑ์ทางประชากรศาสตร์ (Demographic)

ตลาดอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชาสามารถแบ่งตลาดออกเป็นกลุ่มๆด้วยเกณฑ์ทางประชากรศาสตร์ตามหัวข้อต่อไปนี้

1.เชื้อชาติ (Nationality)

1.1กลุ่มผู้เช่าคนไทย

ผู้เช่าอพาร์ทเมนท์รายวันและรายเดือนในอำเภอศรีราชาส่วนใหญ่เป็นคนไทย ที่ย้ายเข้ามาทำงานในเขตอำเภอศรีราชาและนิคมอุตสาหกรรมใกล้เคียงอำเภอศรีราชา

1.2 กลุ่มผู้เช่าต่างชาติ

นอกเหนือจากกลุ่มผู้เช่าคนไทยแล้ว ในเขตอำเภอศรีราชากลุ่มผู้เช่าที่มีความสำคัญอีกกลุ่มได้แก่ กลุ่มชาวต่างชาติ ที่เข้ามาทำงานหรือติดต่อธุรกิจในอำเภอศรีราชา หรือนิคมอุตสาหกรรมใกล้เคียง มีหลากหลายเชื้อชาติ แต่ส่วนใหญ่ได้แก่ ชาวญี่ปุ่น ชาวเกาหลี ชาวสิงคโปร์ และชาวไต้หวัน เป็นต้น

2.อาชีพ (Occupation)

2.1.กลุ่มอาชีพที่ทำงานในโรงงาน นิคมอุตสาหกรรม

กลุ่มบุคลากรที่ทำงานหรือมีตำแหน่งหน้าที่ในนิคมอุตสาหกรรม เช่น วิศวกร ลูกจ้างในโรงงาน

2.2 กลุ่มนักเรียน นักศึกษา

เนื่องจากอำเภอศรีราชามีโรงเรียนใหญ่และมีชื่อเสียง ทำให้มีกลุ่มผู้ปกครองส่งลูกหลานของตนเอง เข้ามาศึกษาต่อในโรงเรียนเหล่านี้จำนวนหนึ่ง เช่น โรงเรียนอัสสัมชัญศรีราชา

3.กลุ่มวัยทำงานที่ทำงานองค์กรของราชการ และบริษัทเอกชน

กลุ่มผู้ประกอบอาชีพในบริษัทเอกชน อาชีพข้าราชการ โดยส่วนใหญ่จะเลือกอาศัยอยู่ในเขตตัวเมืองศรีราชา เขตเทศบาลใกล้เคียง ไม่ไกลจากสถานที่ทำงาน

3.เกณฑ์ทางพฤติกรรม (Behavior)

3.1 พฤติกรรมการเลือกสถานที่พักอาศัย

3.1.1.กลุ่มผู้เช่าที่ชอบเช่าอพาร์ทเมนท์ใกล้กับแหล่งทำงานของตนเอง

3.1.2 กลุ่มผู้เช่าที่ชอบเช่าอพาร์ทเมนท์ที่ไม่อยู่ใกล้แหล่งงานของตนเองแต่ชอบ

เช่าอพาร์ทเมนท์ในแหล่งที่มีแหล่งอำนวยความสะดวกสบายเป็นหลัก

3.2 พฤติกรรมการพักอาศัย

3.2.1 อยู่คนเดียวหรือพักอาศัยไม่เกิน 2 คน

3.2.2 อยู่พักอาศัยมากกว่า 2 คน

7.2.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

จากการลงสำรวจและสัมภาษณ์ กลุ่มเป้าหมายเชิงลึก ผู้ที่อาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนท์ตามบริเวณต่างๆในอำเภอศรีราชา และจากการสอบถามผู้ประกอบการเจ้าของหรือผู้ดูแลอพาร์ทเมนท์ เปรียบเทียบกับอัตราค่าเช่ารายเดือนต่อห้องที่ต้องการเบื้องต้นในบทความวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น เพื่อหากกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะมีศักยภาพเพียงพอและสามารถจ่ายค่าเช่ารายเดือนที่คาดหวังได้ ทำให้สามารถสรุปกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองดังต่อไปนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก (Primary Target)

กลุ่มเป้าหมายหลักที่มีศักยภาพในการจ่ายค่าเช่ารายเดือนที่คาดหวังคือ กลุ่มคนวัยทำงาน และกลุ่มนักเรียนเอกชน

กลุ่มวัยทำงาน – เป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลาง โดยเฉพาะกลุ่มบุคลากรที่ทำงานโรงพยาบาลในตัวเมือง พนักงานบริษัทเอกชน เป็นกลุ่มที่มีความต้องการอาศัยอยู่บริเวณที่มีแหล่งอำนวยความสะดวกต่อการพักอาศัย ส่วนใหญ่เป็นคนต่างถิ่นที่ย้ายเข้ามาทำงานที่อำเภอศรีราชา เป็นการชั่วคราวไม่ได้มีความตั้งใจจะใช้ชีวิตในอำเภอศรีราชาในระยะยาว

ตัวอย่างกลุ่มวัยทำงาน



คุณ เอ ณิชกุล

อาชีพ : นางพยาบาลวิชาชีพ โรงพยาบาลสมเด็จพระ

อายุ : 26 ปี

รายได้ต่อเดือน : ประมาณ 3 หมื่นบาท

ประวัติ : คุณเอ ภูมิลำเนาเดิมอยู่จังหวัดน่าน เรียนจบคณะพยาบาลศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยหัวเฉียว ได้ย้ายมาทำงานที่โรงพยาบาลในตัวอำเภอศรีราชา ปัจจุบันพักอาศัยอยู่หอพักที่ในเขตอำเภอศรีราชา

กิจวัตรประจำวัน : วันจันทร์ – ศุกร์ ทำงานที่โรงพยาบาล โดยออกห้องแต่เช้า และกลับมาอีกครั้งในตอนเย็น อยู่เวรเป็นบางครั้ง วันเสาร์-อาทิตย์ เดินทางไปท่องเที่ยว รับประทานอาหาร หรือเข้ามาเที่ยวยังกรุงเทพ โดยปกติจะไม่ประกอบอาหารเพื่อรับประทานเอง

ความต้องการหรือความคิดเห็นเกี่ยวกับหอพักแม่ข่าย : คุณเอเลือกเช่าหอพักแม่ข่ายรายเดือนเนื่องจาก มาทำงานที่อำเภอศรีราชาแต่ไม่ได้คิดที่จะอยู่อาศัยเป็นการถาวรที่อำเภอศรีราชา เลือกเช่าหอพักแม่ข่ายไม่ได้อยู่ใกล้สถานที่ทำงานเนื่องจากตนมีรถส่วนตัวจึงไม่มีความจำเป็นต้องอยู่อาศัยใกล้สถานที่ทำงาน เพียงต้องการเช่าหอพักแม่ข่ายที่มีแหล่งอำนวยความสะดวก อาทิ ร้านอาหารซื้อ ร้านค้า อยู่ใกล้ๆ และต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่า เนื่องจากหอพักแม่ข่ายในตัวอำเภอมีราคาค่อนข้างสูง ต้องการห้องพักที่มีขนาดประมาณ 28 – 30 ตรม.เนื่องจากอาศัยอยู่เพียงคนเดียว ไม่ต้องการห้องที่มีขนาดใหญ่ มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมสำหรับการอยู่อาศัย เครื่องใช้ไฟฟ้าที่จำเป็นได้แก่ แอร์ฯ เครื่องทำน้ำอุ่น และโทรทัศน์ ต้องการหอพักแม่ข่ายที่มีตู้กดน้ำ

หยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ปลูก แม่บ้านทำความสะอาด และที่จอดรถ เป็นสำคัญ

พฤติกรรมกรรมการหาพาร์ทเมนท์ : เริ่มจากการหาผ่านอินเทอร์เน็ต เช่น จาก Google.com เว็บไซต์หาพาร์ทเมนท์สำหรับเช่าหรือจากการแนะนำของเพื่อนร่วมงาน จากนั้นจะเดินทางไปยังสถานที่จริง เพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ทำการเปรียบเทียบหลายๆโครงการจึงตัดสินใจเช่า



คุณผู้ย วรภกร ยักษม

อาชีพ : พยาบาลวิชาชีพ โรงพยาบาลในตัวอำเภอศรีราชา

อายุ : 26 ปี

รายได้ต่อเดือน : ประมาณ 3 หมื่นบาท

ประวัติ : คุณผู้ย ภูมิลำเนาเดิมอยู่จังหวัดน่าน เรียนจบคณะพยาบาลจากวิทยาลัยพยาบาลสภากาชาด ได้ย้ายมาทำงานที่โรงพยาบาลในตัวอำเภอศรีราชา ปัจจุบันพักอาศัยอยู่หอพักในเขตอำเภอศรีราชากับเพื่อน

กิจวัตรประจำวัน : วันจันทร์ – ศุกร์ ทำงานที่โรงพยาบาล โดยออกห้องแต่เช้า และกลับมาอีกครั้งในตอนเย็น อยู่เวรเป็นบางครั้ง วันเสาร์-อาทิตย์ เดินทางไปท่องเที่ยว รับประทานอาหาร หรือเข้ามาเที่ยวยังกรุงเทพ โดยปกติจะประกอบอาหารเพื่อรับประทานกับเพื่อนบ้าง แต่นานๆครั้ง

ความต้องการหรือความคิดเห็นเกี่ยวกับพาร์ทเมนท์ : คุณผู้ยเลือกเช่าพาร์ทเมนท์รายเดือนเนื่องจาก มาทำงานที่อำเภอศรีราชาแต่ไม่ได้คิดที่จะอยู่อาศัยเป็นการถาวรที่อำเภอศรี

ราชา เลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ที่ไม่ได้อยู่ใกล้สถานที่ทำงานเนื่องจากตนมีรถส่วนตัวจึงไม่มีความจำเป็นต้องอยู่อาศัยใกล้สถานที่ทำงาน เพียงต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ที่มีแหล่งอำนวยความสะดวก อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้า อยู่ใกล้ๆ และต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่า เนื่องจากอพาร์ทเมนท์ในตัวอำเภอมีราคาค่อนข้างสูง ต้องการห้องพักที่มีขนาดประมาณ 30 - 32 ตรม.เนื่องจากอาศัยอยู่กับเพื่อนพยาบาลอีก 1 คน ภายในห้องพัก มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมสำหรับการอยู่อาศัย เครื่องใช้ไฟฟ้าที่จำเป็นได้แก่ แอร์ฯ เครื่องทำน้ำอุ่น และโทรทัศน์ ต้องการอพาร์ทเมนท์ที่มีตู้กดน้ำหยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ปลอดภัย แม่บ้านทำความสะอาด และที่จอดรถเป็นสิ่งสำคัญ

พฤติกรรมกรรมการหาอพาร์ทเมนท์ : เริ่มจากการหาผ่านอินเทอร์เน็ต เช่น จาก Google.com เว็บไซต์หาอพาร์ทเมนท์สำหรับเช่าหรือจากการแนะนำของเพื่อนร่วมงาน จากนั้นจะเดินทางไปยังสถานที่จริงเพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ทำการเปรียบเทียบหลายๆโครงการจึงตัดสินใจเช่า

กลุ่มนักเรียนโรงเรียนเอกชน - เนื่องจากอำเภอศรีราชามีโรงเรียนเอกชนที่มีชื่อเสียงของจังหวัดชลบุรีและภาคตะวันออก ทำให้มีผู้ปกครองบางส่วนที่ส่งบุตรหลานของตนเข้ามาศึกษาในโรงเรียนเอกชนดังกล่าว เช่นโรงเรียนอัสสัมชัญ

ตัวอย่างกลุ่มนักเรียน



นายกิม (ภาพสมมติ)

อายุ : 16 ปี

การศึกษา : โรงเรียนอัสสัมชัญ ศรีราชา ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5

รายได้ต่อเดือน : 5,000 บาทต่อเดือน

ภูมิลำเนา : อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี

กิจกรรมประจำวัน : วันจันทร์ - ศุกร์ เรียนหนังสือที่โรงเรียน เรียนพิเศษในตอนเย็น แวะรับประทานอาหารและเดินทางกลับบ้านอพาร์ทเมนท์ ปกติไม่ประกอบอาหารเอง วันเสาร์-

อาทิตย์ เรียนพิเศษ เดินห้างสรรพสินค้า ในบางอาทิตย์กลับบ้านที่อำเภอสตึกและเดินทางกลับมาหอพักอีกครั้งในวันอาทิตย์เย็น

ความต้องการส่วนตัวและความคิดเห็นเกี่ยวกับอพาร์ทเมนท์ : คุณถนัดปัจจุบันเช่าหอพักอยู่กับเพื่อนที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในอำเภอศรีราชาเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย โดยรายได้ที่ใช้ในแต่ละเดือนมาจากผู้ปกครอง ต้องการหอพักที่เดินทางไม่ไกลจากโรงเรียนมากนัก สามารถเดินทางไปโรงเรียนโดยรถจักรยานยนต์ส่วนตัวได้โดยสะดวก เน้นห้องพักที่มีเฟอร์นิเจอร์พื้นฐาน พร้อมเข้าอยู่อาศัย มีอินเทอร์เน็ตบริการ มีบริการเครื่องซักผ้า มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ใกล้แหล่งอาหารใกล้ถนนใหญ่ เป็นห้องแอร์ มีโทรทัศน์ เป็นต้น

พฤติกรรมการหาอพาร์ทเมนท์ : เดินทางไปยังอพาร์ทเมนท์ต่างๆโดยสอบถามคนที่รู้จัก เพื่อน หรือผู้ที่อยู่อาศัยระแวกใกล้กับโรงเรียน เพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ทำการเปรียบเทียบหลายๆโครงการจึงตัดสินใจเช่า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง (Secondary Target)

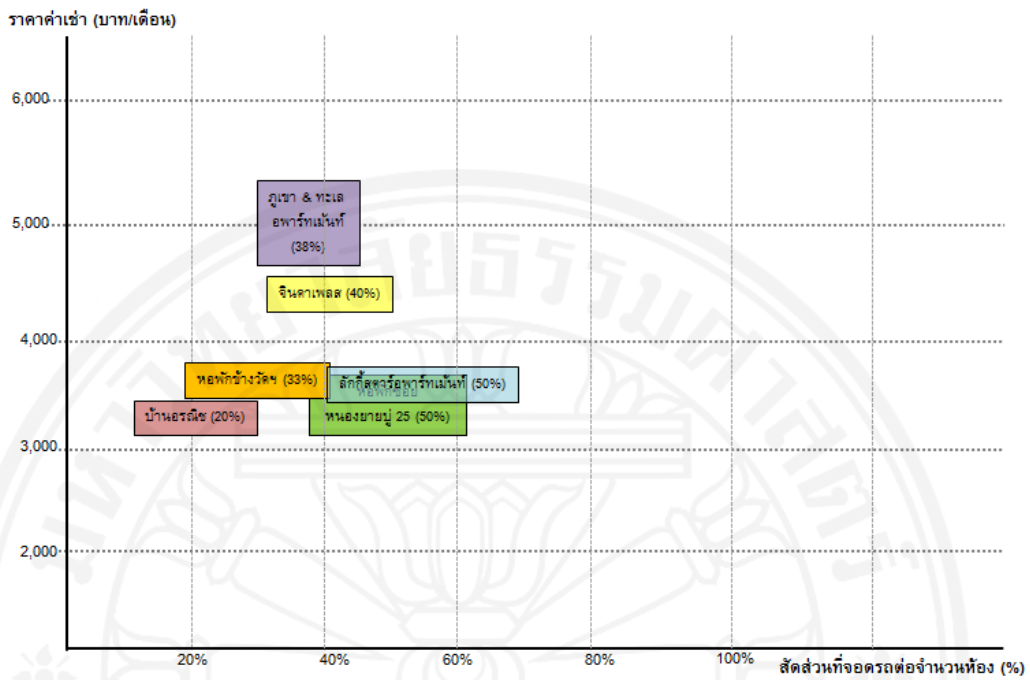
กลุ่มนักศึกษาฝึกงาน - จากการสอบถามเจ้าของอพาร์ทเมนท์ใกล้เคียงทำให้ทราบว่า ในบางครั้งจะมีนักศึกษาฝึกงานตามบริษัท ห้างร้านและโรงพยาบาล มาเช่าอพาร์ทเมนท์ในระยะสั้น 2 ถึง 4 เดือน เพื่ออยู่อาศัยในช่วงมาฝึกงานในอำเภอศรีราชา

พนักงานขาย - จากการสอบถามเจ้าของอพาร์ทเมนท์จากการสอบถามเจ้าของอพาร์ทเมนท์ใกล้เคียงทำให้ทราบว่า ในบางครั้งมักจะมีกลุ่ม เซลล์ของบริษัทต่างๆมาเช่าห้องพักเพื่อค้างคืนรายวัน เป็นบางครั้ง เนื่องจากได้เดินทางมาติดต่อด้านธุรกิจ ส่งของหรือรับออเดอร์ข้ามจังหวัด โดยมักจะมองหาอพาร์ทเมนท์ให้เช่ารายวัน เนื่องจากมีราคาเช่าต่อคืนอัตราต่ำกว่าราคาจากการเช่าห้องพักที่โรงแรม และไม่มีความต้องการหรือความจำเป็นในเรื่องของความสะอาดสบายแบบโรงแรมมากนักเนื่องจากมาพักเพื่อพักผ่อนก่อนที่จะเดินทางเพื่อไปติดต่อด้านธุรกิจวันรุ่งขึ้น

7.2.3.การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

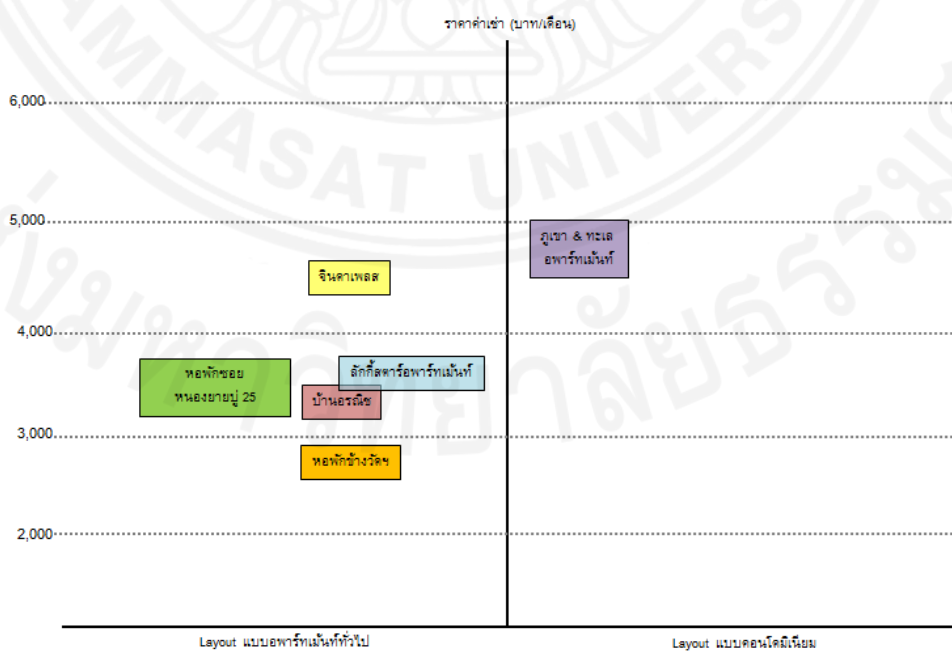
การวางตำแหน่งทางการตลาดมีวัตถุประสงค์ เพื่อหาช่องว่างในตลาด ท่ามกลางคู่แข่งทางการค้าในตลาดอพาร์ทเมนท์ทำให้ทราบถึงจุดเด่นหรือข้อด้อยของโครงการเทียบกับคู่แข่งภายในตลาด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายทั้งเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจตลาดอพาร์ทเมนท์ ในอำเภอศรีราชา การสัมภาษณ์ กลุ่มเป้าหมายและผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์

ราคาเช่า (บาทต่อเดือน) และสัดส่วนที่จอดรถ



อพาร์ทเมนท์บ้านภูเขาและบ้านทะเล มีสัดส่วนที่จอดรถต่อจำนวนห้องพักอยู่ในช่วงที่เพียงพอสามารถแข่งขันกับอพาร์ทเมนท์อื่นๆในตลาดบริเวณใกล้เคียงได้

ราคาเช่า (บาท/เดือน) และรูปแบบของผังห้อง



อพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ในบริเวณใกล้เคียงมีการจัดวางผังห้องแบบอพาร์ทเมนท์ทั่วไป คือมีการจัดวางผังห้องแบบห้อง Studio ไม่มีการกั้นห้องแบ่งเป็นสัดส่วนระหว่างห้องนั่งเล่น

ห้องนอน ห้องน้ำ และส่วนใหญ่ไม่มีส่วนล้างจานแยก ซึ่งผังห้องของโครงการบ้านภูเขาวาร์ทเม้นท์ และบ้านทะเลพาร์เม้นท์ มีการจัดวางรูปแบบผังห้องขนาด 28 ตารางเมตรคล้ายกับคอนโดมิเนียม มีการแยกสัดส่วนฟังก์ชันการใช้งาน มีห้องนอน ห้องน้ำ ส่วนล้างจาน ส่วนทานข้าว ระเบียง แยกออกจากกันอย่างชัดเจน สามารถใช้ประโยชน์ภายในพื้นที่ห้องได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

7.3 SWOT Analysis

SWOT (Analysis) เป็นการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยภายในธุรกิจเช่น จุดแข็ง จุดอ่อน ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจ เช่น โอกาสที่ส่งผลเชิงบวกต่อธุรกิจและปัจจัยที่ส่งผลเชิงลบหรืออุปสรรคที่มีต่อธุรกิจ

7.3.1 จุดแข็ง (Strength)

- ทำเลตั้งอยู่แยกซอยหมอย้อยซึ่งสภาพแวดล้อมปัจจุบันมีความเป็นชุมชนสูง มีร้านค้า ร้านอาหาร ตลาด และไม่ไกลจากตัวอำเภอศรีราชา เป็นถนนที่สามารถเชื่อมต่อไปยังถนนได้หลายสาย

- อพาร์ทเม้นท์มีช่องระบายอากาศและมีแสงสว่างที่ดี
- ห้องพักแบ่งห้องเป็นสัดส่วนสามารถใช้พื้นที่ได้อย่างเต็มศักยภาพ
- มีที่จอดรถ เกือบ 40%
- มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี (รปภ, กล้อง CCTV) พร้อมห้องสำนักงาน

ไว้ติดต่อและให้ความช่วยเหลือ

7.3.2 จุดอ่อน (Weakness)

- อพาร์ทเม้นท์ไม่ได้ตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ (ลึกจากปากซอย) ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการมองเห็นของกลุ่มลูกค้าที่กำลังมองหาอพาร์ทเม้นท์
- ไม่ได้ตั้งอยู่ใจกลางเมือง ใกล้ห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่ทำงานมากนัก
- อพาร์ทเม้นท์ราคาเช่าสูงกว่าอพาร์ทเม้นท์ใกล้เคียง

7.3.3 โอกาส (Opportunity)

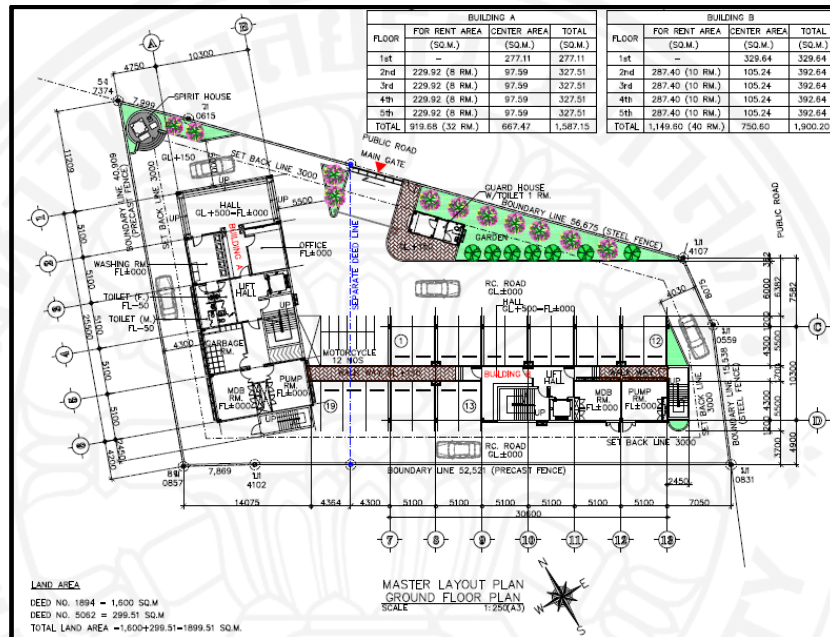
- อัตราการเช่าอพาร์ทเม้นท์ในอำเภอศรีราชาจากการสำรวจมีอัตราสูงประมาณ 75 – 90%

7.3.4 อุปสรรค (Threat)

- ภาวะการแข่งขันตลาดอสังหาริมทรัพย์อพาร์ทเม้นท์ที่สูง โดยปัจจุบันยังมีคอนโดมิเนียมเข้ามาเพิ่มอุปทานในตลาดห้องเช่าในอำเภอศรีราชา ซึ่งถือเป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ (Substitute Product)

7.4 4P (Product, Price, Place, Promotion)

7.4.1 Product (โครงการ)



ภาพที่ 7.1 แผนผังโครงการ (Master Plan)

ผู้พัฒนาได้ทำการรวมที่ดินสองแปลงและแบ่งที่ดินออกเป็น 2 แปลงใหม่อีกครั้ง โดยสร้างเป็นอพาร์ทเมนท์บนที่ดินแต่ละแปลง แปลงละ 1 อาคารมีรายละเอียดดังนี้

แปลงที่ 1

ชื่อโครงการ : บ้านภูเขาอพาร์ทเมนท์ ศรีราชา

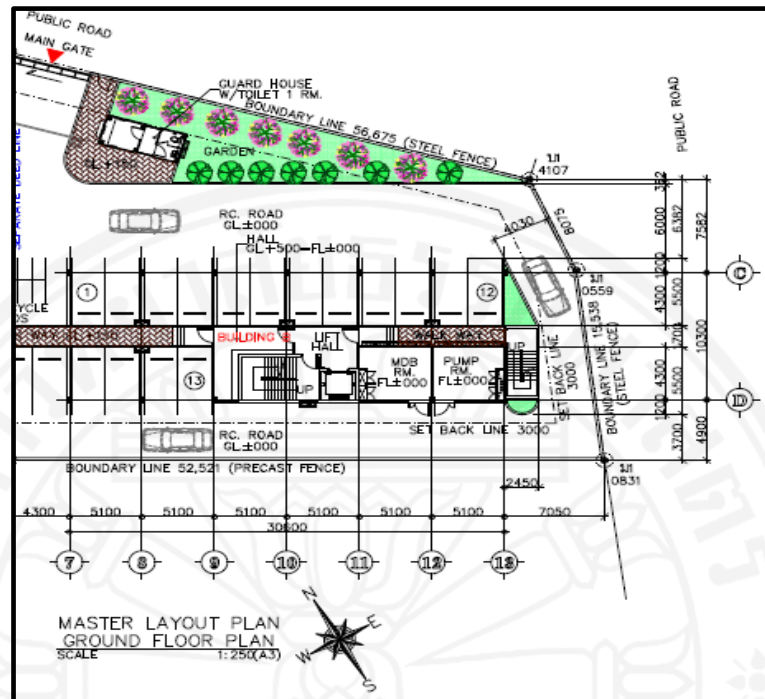
แนวคิดของการออกแบบ : อพาร์ทเมนท์สำหรับพักอาศัยที่เน้นความเป็นส่วนตัว สภาพแวดล้อมเหมาะสมต่อการพักอาศัย มีการออกแบบเน้นเรื่องของการระบายอากาศ มีลมหมุนเวียนและเน้นการใช้แสงจากธรรมชาติ ห้องพักมีการแบ่งเป็นสัดส่วนสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ภายในห้องพักได้อย่างเต็มที่

ขนาดแปลงที่ดิน : 1,102.51 ตารางเมตร

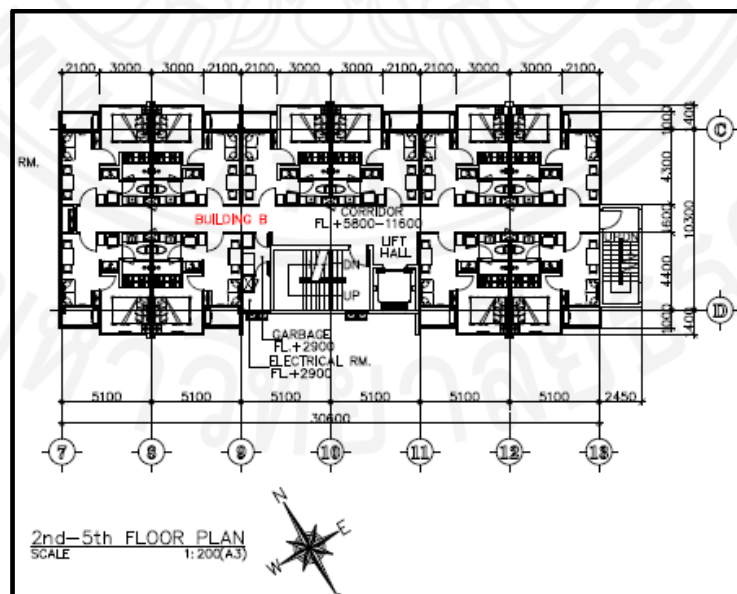
รูปแบบอาคาร : อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร

จำนวนห้องพัก : 40 ห้อง

รายละเอียดแต่ละชั้น



ภาพที่ 7.2 แผนผังโครงการ (Master Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์
ชั้นที่ 1 : ลานจอดรถ, ลิฟท์โดยสาร



ภาพที่ 7.3 แผนผังโครงการชั้น 2-5 (Floor Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์
ชั้นที่ 2 : ชั้นพักอาศัยจำนวน 10 ห้อง
ชั้นที่ 3: ชั้นพักอาศัยจำนวน 10 ห้อง

ชั้นที่ 4: ชั้นพักอาศัยจำนวน 10 ห้อง

ชั้นที่ 5: ชั้นพักอาศัยจำนวน 10 ห้อง

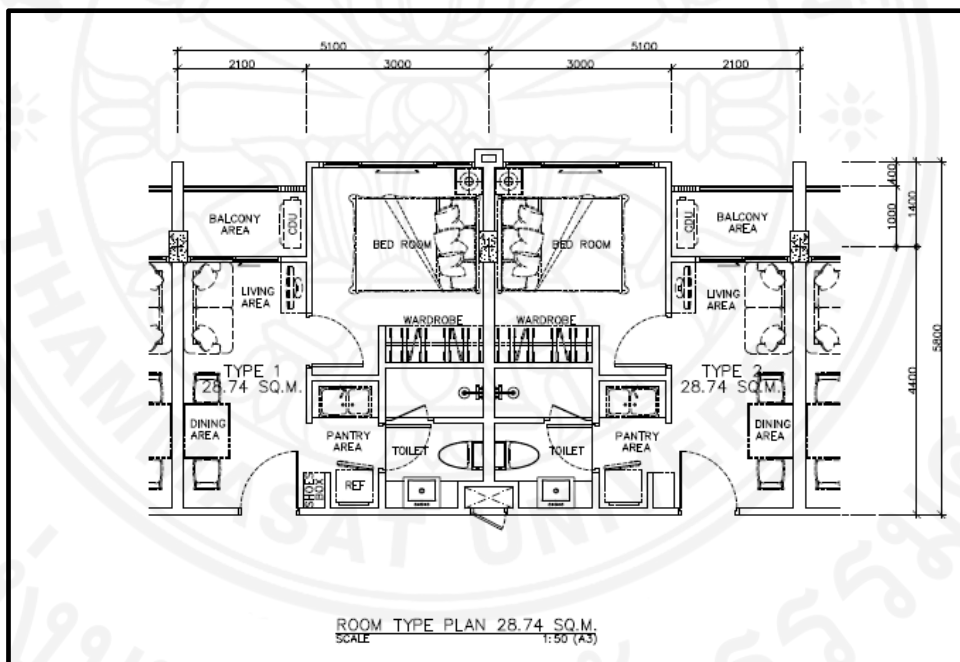
สิ่งอำนวยความสะดวก (Facility)

- สวนหย่อม
- ห้องเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ, เครื่องเติมน้ำหยอดเหรียญ
- ที่จอดรถ : ประมาณ 26 คัน ไม่รวมซ้อนคัน (ประมาณ 30% ของจำนวน

ห้องพักอาศัย)

- ห้องน้ำส่วนกลาง
- ลิฟต์โดยสารจำนวน 1 ตัว

ขนาดห้องพัก



ภาพที่ 7.4 แผนผังห้องพัก (Unit Plan) โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

มีจำนวน 1 Unit Type ได้แก่

Type A ขนาด 28.74 ตารางเมตร ภายในประกอบด้วย 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้อง (มาตรฐาน)

- ห้องนอน : เตียงพร้อมฟูก, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้งเอนกประสงค์, ชั้นวาง

ทีวี

- ห้องน้ำ : อ่างล้างหน้า, โถสุขภัณฑ์, ฝักบัว
- เครื่องใช้ไฟฟ้ามาตรฐาน : แอร์คอนดิชั่นจำนวน 2 เครื่อง, เครื่องทำน้ำอุ่น

จุดเด่นของห้องพัก (Selling Point of Unit)

- ห้องมีการแบ่งพื้นที่การใช้งานเป็นสัดส่วน ระหว่างห้องนอนและห้องนั่งเล่น

ชิงค์ล้างจานคล้ายคอนโดมิเนียม

- ห้องหน้ากว้าง 5.1 เมตร
- เน้นช่องแสงขนาดใหญ่ทั้งในส่วนห้องนอนและห้องนั่งเล่น

รายละเอียดและเงื่อนไขอื่นๆ

- ภายในมีระบบรักษาความปลอดภัย มีการจัดเวรยาม รปภ ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมกล้อง CCTV สอดส่องดูแลตามจุดต่างๆภายในอพาร์ทเมนท์ เข้าออกอพาร์ทเมนท์ด้วยระบบ Key Card Access ในการเข้าออกอพาร์ทเมนท์

- มีเคเบิลทีวีและเชื่อมต่อกับดิจิตอลทีวี
- มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง Wifi (ออปชั่นเสริมต้องซื้อเพิ่มเป็นราย

เดือน)

- มีที่จอดรถ (Option เสริมต้องซื้อสิทธิจอดรถเป็นรายเดือน)



เงื่อนไขการจองและทำสัญญา

ผู้เช่าต้องทำสัญญาเช่า โดยจะต้องวางเงินมัดจำเป็นการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้าเท่ากับ 2 เท่าของค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ และจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อย้ายออก โดยต้องแจ้งการย้ายออกให้ทราบล่วงหน้าก่อนย้ายออกเป็นระยะเวลา 1 เดือน

แปลงที่ 2

ชื่อโครงการ : บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ ศรีราชา

แนวคิดของการออกแบบ : อพาร์ทเมนท์สำหรับพักอาศัยที่เน้นความเป็นส่วนตัว สภาพแวดล้อมเหมาะสมต่อการพักอาศัย มีการออกแบบเน้นเรื่องของการระบายอากาศ มีลม

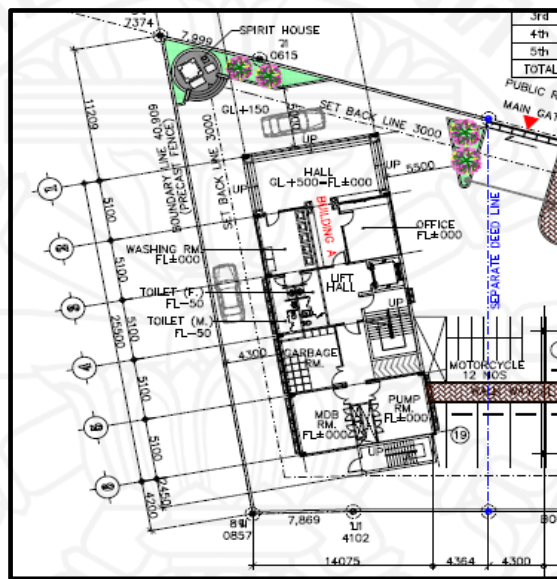
หมุนเวียนและเน้นการใช้แสงจากธรรมชาติ ห้องพักมีการแบ่งเป็นสัดส่วนสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ภายในห้องพักได้อย่างเต็มที่

ขนาดแปลงที่ดิน : 797 ตารางเมตร

รูปแบบอาคาร : อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร

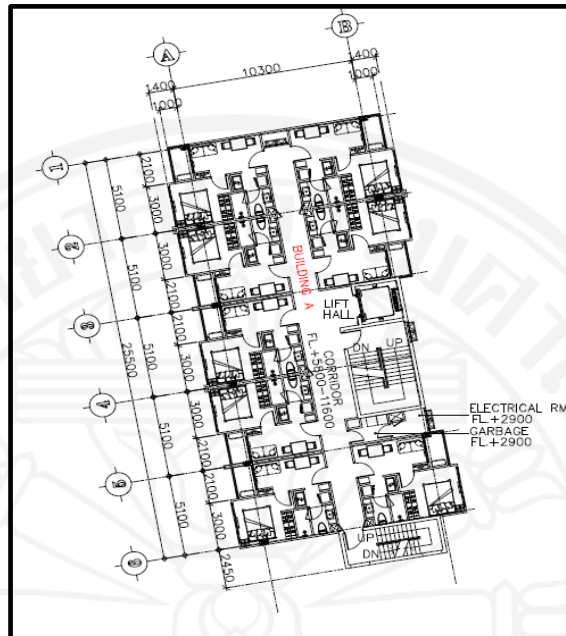
จำนวนห้องพัก : 32 ห้อง

รายละเอียดแต่ละชั้น



ภาพที่ 7.5 แผนผังโครงการ (Master Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ชั้นที่ 1 : ลานจอดรถ, ลิฟต์โดยสาร, สำนักงาน, ห้องน้ำส่วนกลาง, ห้องทิ้งขยะ, เครื่องซักผ้า



ภาพที่ 7.6 แผนผังโครงการชั้น 2-5 (Floor Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ชั้นที่ 2 : ชั้นพักอาศัยจำนวน 8 ห้อง

ชั้นที่ 3: ชั้นพักอาศัยจำนวน 8 ห้อง

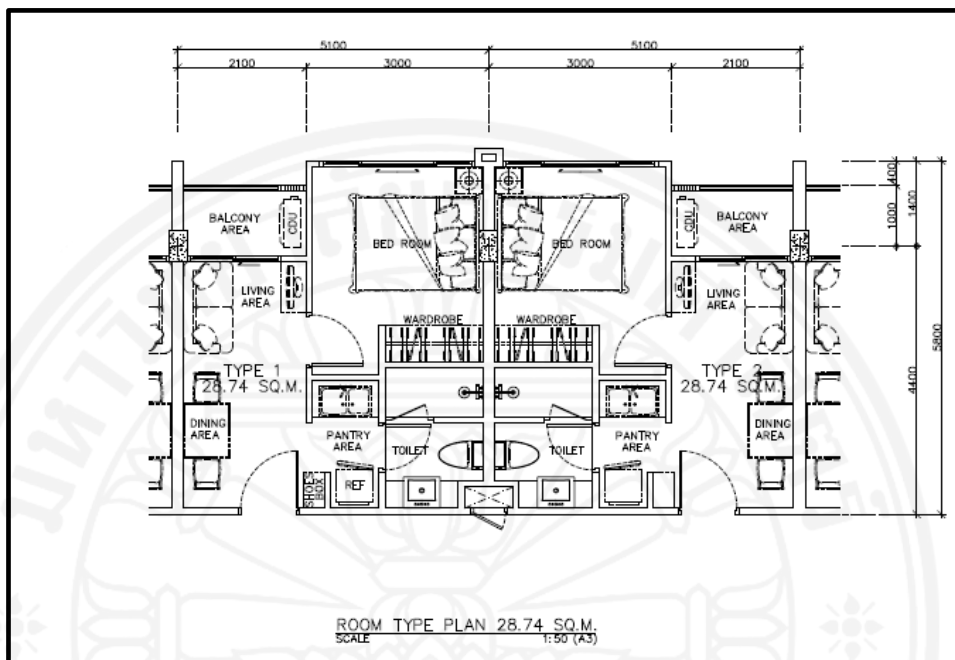
ชั้นที่ 4: ชั้นพักอาศัยจำนวน 8 ห้อง

ชั้นที่ 5: ชั้นพักอาศัยจำนวน 8 ห้อง

สิ่งอำนวยความสะดวก (Facility)

- สวนหย่อม
- ห้องเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ, เครื่องเติมน้ำหยอดเหรียญ
- ห้องน้ำส่วนกลาง
- ลิฟต์โดยสารจำนวน 1 ตัว

ขนาดห้องพัก



ภาพที่ 7.7 แผนผังห้องพัก (Unit Plan) โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

มีจำนวน 1 Unit Type ได้แก่

Type A ขนาด 28.74 ตารางเมตร ภายในประกอบด้วย 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้อง (มาตรฐาน)

- ห้องนอน : เตียงพร้อมปลุก, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้งเอนกประสงค์, ชั้นวางทีวี
- ห้องน้ำ : อ่างล้างหน้า, โถสุขภัณฑ์, ฝักบัว
- เครื่องใช้ไฟฟ้ามาตรฐาน : แอร์คอนดิชันจำนวน 2 เครื่อง, เครื่องทำน้ำอุ่น

จุดเด่นของห้องพัก (Selling Point of Unit)

- ห้องที่มีการแบ่งพื้นที่การใช้งานเป็นสัดส่วน ระหว่างห้องนอนและห้องนั่งเล่น และ

ซิงค์ล้างจานคล้ายคอนโดมิเนียม

- ห้องหน้ากว้าง 5.1 เมตร
- เน้นช่องแสงขนาดใหญ่ทั้งในส่วนห้องนอนและห้องนั่งเล่น

รายละเอียดและเงื่อนไขอื่นๆ

- ภายในมีระบบรักษาความปลอดภัย มีการจัดเวรยาม รปภ ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมกล้อง CCTV สอดส่องดูแลตามจุดต่างๆภายในอพาร์ทเมนต์ เข้าออกอพาร์ทเมนต์ด้วยระบบ Key Card Access ในการเข้าออกอพาร์ทเมนต์
- มีเคเบิลทีวีและเชื่อมต่อดิจิทัลทีวี
- มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง Wifi (ออปชั่นเสริมต้องซื้อเพิ่มเป็นรายเดือน)
- มีที่จอดรถ (ออปชั่นเสริมต้องซื้อสิทธิจอดรถเป็นรายเดือน)



เงื่อนไขการจองและทำสัญญา

ผู้เช่าต้องทำสัญญาเช่า โดยจะต้องวางเงินมัดจำเป็นการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้าเท่ากับ 2 เท่าของค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ และจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อย้ายออก โดยต้องแจ้งการย้ายออกให้ทราบล่วงหน้าก่อนย้ายออกเป็นระยะเวลา 1 เดือน

7.4.2 Price (การกำหนดราคา)

การกำหนดราคาค่าเช่าห้องพัก จะคิดคำนวณจากการรวมต้นทุนที่ดิน ต้นทุนการพัฒนา ค่าก่อสร้าง ต้นทุนทางการเงิน เพื่อคำนวณหาค่าเช่าต่อตารางเมตรขั้นต่ำที่ควรได้ เพื่อให้สามารถมีเงินคืนแก่เจ้าของเงินทุนทั้งเจ้าหน้าที่ธนาคารและมีกำไรที่เป็นผลตอบแทนแก่เจ้าของได้ตามอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง และนำมาเปรียบเทียบกับราคาค่าเช่าตลาด และความสามารถในการจ่ายของกลุ่มเป้าหมายเพื่อกำหนดค่าเช่าที่เหมาะสม

ราคาค่าเช่าห้องพัก

ค่าเช่าขั้นต่ำต่อตารางเมตรที่ต้องการ (บาท/ตรม.) : 350 บาทต่อตารางเมตร

ราคาค่าเช่าตลาดในพื้นที่ใกล้เคียง : 2,800 – 4,400 บาท

ราคาค่าเช่าที่กลุ่มเป้าหมายรับได้ : ไม่เกิน 6,500 บาทต่อเดือน

ค่าเช่าสุดท้าย : 5,000 บาท

ราคาค่าเช่ารายการอื่นๆ

- โทรทัศน์ : 200 บาทต่อเดือน
- ตู้เย็น : 200 บาทต่อเดือน
- อินเทอร์เน็ต Wifi : 350 บาทต่อเดือน

- ที่จอดรถ : 400 บาทต่อเดือน

7.4.3 Place (ช่องทางการจำหน่าย)

ช่องทางการติดต่อเช่าอพาร์ทเมนท์ที่มีการวางแผนช่องทางให้มีความสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือคนที่เข้ามาทำงานในอำเภอศรีราชา โดยเป็นคนต่างภูมิลำเนา ซึ่งโดยปกติกลุ่มเป้าหมายจะหาอพาร์ทเมนท์สำหรับเช่า โดยวิธีการหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตและเดินทางมาเพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและติดต่อขอเช่า หรืออีกวิธีหนึ่งคือการบอกต่อจากคนที่เคยอยู่อพาร์ทเมนท์ดังกล่าวมาก่อน ทำให้ช่องทางในการติดต่อสำหรับลูกค้าที่สนใจเช่าห้องชุดรายเดือน มีช่องทางต่างๆ ดังนี้

1. ห้องสำนักงานที่อพาร์ทเมนท์ เพื่อไว้สำหรับการติดต่อสอบถามรายละเอียดการเช่า ติดต่อเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวก

2. ช่องทางการติดต่อออนไลน์ (Online) เช่น การจัดทำเว็บไซต์ของอพาร์ทเมนท์ เพื่อเป็นการให้ข้อมูลอย่างละเอียดแก่ผู้ที่สนใจโดยตรง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเห็นภาพอพาร์ทเมนท์ เงื่อนไขการเช่าอยู่ และช่องทางการติดต่ออื่นๆ เช่น เบอร์โทรศัพท์ เพื่อทำการนัดหมายเข้ามาเยี่ยมชมอพาร์ทเมนท์ และอีกช่องทางหนึ่งคือ การฝากประกาศอพาร์ทเมนท์ในเว็บไซต์สำหรับหาอพาร์ทเมนท์ เช่น Renthub.com, Thaihometown.com, Hahor.com

7.4.4 Promotion (การส่งเสริมการขาย)

อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่ารายวันเป็นธุรกิจที่เน้นให้บริการเช่ารายเดือนหรือรายวันแก่ผู้เช่าเป็นส่วนใหญ่ การส่งเสริมการขายหรือการสร้างแรงจูงใจสำหรับกลุ่มลูกค้าจึงเน้นที่การใช้ Sale Promotion เป็นหลัก ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- การแยกค่าเช่าห้อง กับค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้าบางรายการออกจากกัน เนื่องจากผู้เช่าบางรายมีเครื่องใช้ไฟฟ้าของตนเองอยู่แล้ว เพื่อเป็นทางเลือกแก่ผู้เช่า
- การใช้ Promotion สร้างแรงจูงใจเช่น เช่า ทดลองเปิดอพาร์ทเมนท์ฟรีค่าเช่ารายเดือนที่จอดรถ หรือฟรีค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า ในระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น

7.5 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC: Integrate Marketing Communication)

การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC) เป็นการเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดต่างๆบูรณาการเข้าด้วยกันเพื่อสร้างการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน สำหรับโครงการอพาร์ทเมนท์บ้านภูเขาและบ้านทะเล จะทำการสื่อสารไปยัง

กลุ่มเป้าหมายและคนทั่วไปภายใต้สโลแกน “**อพาร์ทเมนท์ อารมณ์คอนโดฯ ท่ามกลางความ สะดวก**”

จากการทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมาย พบว่ามีพฤติกรรมในการหาอพาร์ทเมนท์ ที่คล้ายคลึงกัน เช่น ในขั้นตอนหาข้อมูล ส่วนใหญ่จะหาข้อมูลเบื้องต้นจากอินเทอร์เน็ต การได้รับ คำแนะนำบอกต่อจากเพื่อน หรือการโทรศัพท์สอบถาม จากนั้นทำการสำรวจหรือมาดูสถานที่จริงและ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม และทำการเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนท์ในหลายๆที่เพื่อทำการเลือก สถานที่เช่าและทำสัญญาเช่าในขั้นตอนสุดท้าย เลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดให้สอดคล้องกับ ขั้นตอนต่างๆของผู้บริโภค โดยเน้นการใช้สื่อที่เข้าถึงคนได้ในวงกว้าง (Mass Media) เป็นหลักดังนี้

1. ขั้นตอนการหาข้อมูล

- ใช้การตลาดออนไลน์ (Online) เช่น การจัดทำเว็บไซต์ของอพาร์ทเมนท์เพื่อเป็น ช่องทางสำหรับให้ข้อมูล รายละเอียดของอพาร์ทเมนท์ ลูกค้าสามารถทราบทำเลที่ตั้ง รายละเอียด ห้องพัก รูปภาพจากสถานที่จริง รวมถึงสามารถหาเบอร์หรืออีเมลติดต่อมายังอพาร์ทเมนท์ได้ โดยสะดวก

- การใช้ Google Adwords โดยใช้คำต่างๆเพื่อให้ ผู้กำลังมองหาอพาร์ทเมนท์ที่ศรีราชาสามารถเซอร์ชเจออพาร์ทเมนท์ของผู้จัดทำ รวมถึงยังทำให้เว็บไซต์ขึ้นเป็นลำดับต้นๆ เมื่อกลุ่มเป้าหมายทำการเซอร์ชหาอพาร์ทเมนท์ ก็จะส่งเสริมให้ ชื่อของอพาร์ทเมนท์เป็นที่พบเห็นและรู้จัก มากขึ้น ทำให้เกิดการรับรู้ (Awareness)

- การแจกใบปลิว (Leaflet) เป็นการสื่อสารเน้นให้คนรู้จักอพาร์ทเมนท์ (Awareness) โดยเน้นจุดแจกบริเวณที่สำคัญๆของอำเภอศรีราชา เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ตลาดนัด หน้าโรงเรียนอัสสัมชัญ บริเวณโรงพยาบาล เพื่อให้เกิดการสื่อสารให้เข้าใกล้ลูกค้าเป้าหมาย มากที่สุด

- การใช้ป้ายบอกทาง (Signage) เป็นการสร้างการรับรู้และนำทางแก่กลุ่มเป้าหมายมายัง อพาร์ทเมนท์ โดยติดตามถนนสายหลักๆเช่น ถนนศรีราชาหนองยายบู่ ถนนสายเชื่อมระหว่าง ถนนศรีราชาหนองยายบู่และถนนสาย 3421

2. ขั้นตัดสินใจ เพื่อเป็นการช่วยให้ผู้เช่าสามารถตัดสินใจได้ในทันทีหรือกระตุ้นเร่งการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมาย

- การใช้รายการส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) เช่น หากลูกค้าสนใจเช่าห้องพักในช่วงฉลองเปิดอพาร์ทเมนท์ฟรีค่าเช่ารายเดือนที่จอดรถ หรือฟรีค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า ในระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น



7.6 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

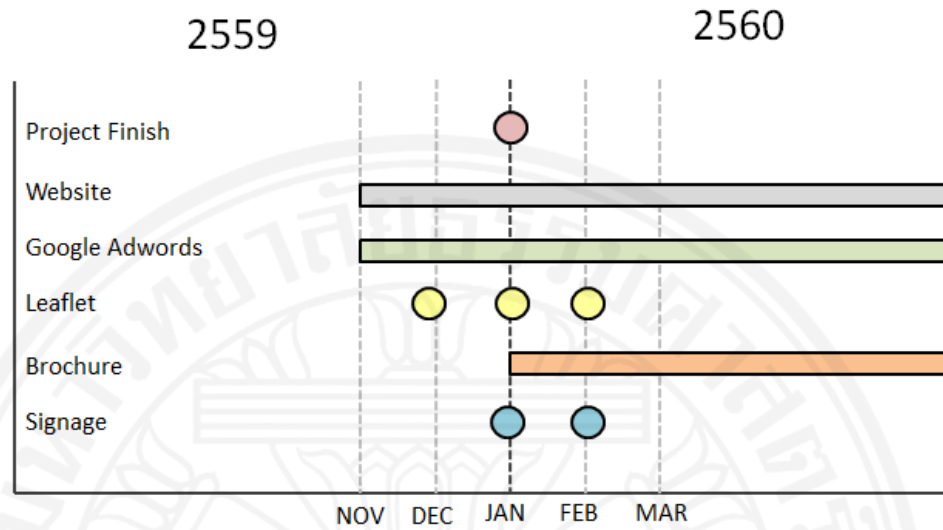
- ค่าจัดทำเว็บไซต์ต่อพาร์ทเมนท์ ราคา 100,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายในการทำ Google Adwords ค่าใช้จ่าย 100,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายในการทำ Leaflet จำนวน 5,000 ใบ ต้นทุน 3 บาทต่อใบ รวมทั้งสิ้น 15,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายในการแจก Leaflet ครั้งละ 5,000 บาท จำนวน 3 ครั้ง ในเดือนธันวาคม 2559 เดือนมกราคมและกุมภาพันธ์ 2560
- ค่าใช้จ่ายในการผลิต Signage จำนวน 20 ป้าย ต้นทุนใบละ 1,000 บาท รวม 20,000 บาท
- ค่าติดตั้ง Signage 2 ครั้ง ครั้งละ 5,000 บาท รวมทั้งสิ้น 10,000 บาท

ตารางที่ 7.1 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	จำนวน (หน่วย)	จำนวน ครั้ง	ต้นทุนต่อ หน่วย (บาท)	รวม (บาท)	ช่วงระยะเวลา
ค่าจัดทำ Website อพาร์ทเมนท์	1	1		100,000.00	เริ่มก่อนเปิดโครงการ 2 เดือนสิ้นสุดเมื่อครบ 30 ปี
ค่าจัดทำ Google Adwords	1	1		100,000.00	เริ่มก่อนเปิดโครงการ 2 เดือนสิ้นสุดเมื่อครบ 30 ปี
ค่าทำ Leaflet	5,000	1	3	15,000.00	
ค่าใช้จ่ายในการแจก Leaflet	5,000	3		15,000.00	3 เดือน
ค่าผลิต Signage	10	2	1,000	20,000.00	
ค่าใช้จ่ายในการ ติดตั้ง Signage	5,000	2		10,000.00	2 เดือน
ค่าผลิตโบชัวร์	5,000	1	3	15,000.00	ผลิตครั้งเดียวใช้ตลอด ระยะเวลา 30 ปี
			รวมทั้งสิ้น	275,000.00	

ที่มา : ผู้จัดทำ

7.7 กิจกรรมทางการตลาด (Marketing Timeline)



ภาพที่ 7.7 ช่วงเวลาการทำกิจกรรมทางการตลาด

บทที่ 8
ต้นทุนโครงการ
(Project Cost)

ต้นทุนโครงการอพาร์ทเมนท์บนถนนศรีราชา-หนองยายบัว ทั้ง 2 โครงการ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน (Land Development Cost)

ตารางที่ 8.1 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

ค่าพัฒนาที่ดินและสาธารณูปโภค	ต้นทุน	หน่วย	พื้นที่	บาท
ถนนรอบโครงการ (ค.ศ.ล)	1,050	บาทต่อตารางเมตร	474.11	497,815.5
งานปรับปรุงภูมิทัศน์ พื้นที่สีเขียว	550	บาทต่อตารางเมตร	132	17,325.0

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตารางที่ 8.2 ต้นทุนในการพัฒนาที่ดิน บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ค่าพัฒนาที่ดินและสาธารณูปโภค	ต้นทุน	หน่วย	พื้นที่	บาท
ถนนรอบโครงการ (ค.ศ.ล)	1,050	บาทต่อตารางเมตร	677.2	711,060.00
งานปรับปรุงภูมิทัศน์ พื้นที่สีเขียว	550	บาทต่อตารางเมตร	120	65,912.00

ที่มา : ผู้จัดทำ

8.2 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร (Construction Cost)

ตารางที่ 8.3 พื้นที่ในการก่อสร้างอาคาร บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

พื้นที่ก่อสร้างอาคาร	Rent Area (Sq.m)	Common Area(Sq.m)	รวม (Sq.m)
ชั้น 5 ชั้นพักอาศัย	287.4	105.24	392.64
ชั้น 4 ชั้นพักอาศัย	287.4	105.24	392.64
ชั้น 3 ชั้นพักอาศัย	287.4	105.24	392.64
ชั้น 2 ชั้นพักอาศัย	287.4	105.24	392.64
ชั้น 1 ที่จอดรถ	-	329.64	329.64
พื้นที่รวม	1149.6	750.6	1900.2
Proportion	60%	40%	100%
พื้นที่ป้อมยาม		11	11

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตารางที่ 8.4 พื้นที่ในการก่อสร้างอาคาร บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

พื้นที่ก่อสร้างอาคาร	Rent Area (Sq.m)	Common Area (Sq.m)	รวม (Sq.m)
ชั้น 5 ชั้นพักอาศัย	229.92	97.59	327.51
ชั้น 4 ชั้นพักอาศัย	229.92	97.59	327.51
ชั้น 3 ชั้นพักอาศัย	229.92	97.59	327.51
ชั้น 2 ชั้นพักอาศัย	229.92	97.59	327.51
ชั้น 1 ที่จอดรถ	-	277.11	277.11
พื้นที่รวม	919.68	667.47	1587.15
Proportion	58%	42%	100%

ที่มา : ผู้จัดทำ

8.2.1 สมมติฐานในการคำนวณค่าก่อสร้าง

- ค่าก่อสร้างอาคารชั้น 2 - 5 ใช้ราคาก่อสร้างจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยปี พ.ศ.2558 สำหรับอาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น เกรดวัสดุปานกลาง ราคา 13,500 บาทต่อตารางเมตร

- ค่าก่อสร้างอาคารชั้น 1 ใช้ราคาก่อสร้างจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยปี พ.ศ.2558 สำหรับอาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น เกรดวัสดุปานกลาง ราคา 13,500 บาทต่อตารางเมตร ปรับลดเหลือ 85% เหลือ 11,475 บาทต่อตารางเมตร

- ค่าก่อสร้างป้อมยาม ใช้ราคาก่อสร้างจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยปี พ.ศ.2558 สำหรับอาคารพาณิชย์ชั้นเดียว เกรดวัสดุปานกลาง ราคา 6,700 บาทต่อตารางเมตร

ตารางที่ 8.5 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

ค่าก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์	จำนวน	หน่วย
พื้นที่ก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ชั้น 2-5	1570.56	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้าง (ใช้ราคาตรงสมาคม)	13,500	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ชั้น 1	329.64	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้าง (ใช้ราคาตรงสมาคม)	11,475	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์	24,985,179.00	บาท
ป้อมยาม	11.00	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้าง (ใช้ราคาตรงสมาคม)	6,700.00	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้างป้อมยาม	73,700.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด	25,058,879.00	บาท

ที่มา : ผู้จัดทำ

ตารางที่ 8.6 ต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ค่าก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์	จำนวน	หน่วย
พื้นที่ก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ชั้น 2-5	1,310.04	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้าง (ใช้ราคาตารางสมาคม)	13,500	บาทต่อตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ชั้น 1	277.11	ตารางเมตร
ค่าก่อสร้าง (ใช้ราคาตารางสมาคม)	11,475	บาทต่อตารางเมตร
ค่าก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์	20,865,377.25	บาท
รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด	20,865,377.25	บาท

ที่มา : ผู้จัดทำ

8.2.2 สมมติฐานในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอื่นๆ

- ค่าบริหารงานก่อสร้างคิดเป็นร้อยละ 10 ของค่าก่อสร้างรวม
- ค่าออกแบบคิดเป็นร้อยละ 3 ของค่าก่อสร้างรวม

ตารางที่ 8.7 ค่าก่อสร้างงานระบบอื่นๆ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

งานระบบอื่นๆภายในอาคาร	จำนวน	หน่วย	รายละเอียด	บาท
ระบบดับเพลิง (ถังดับเพลิง)	690	4	-	2,760.00
ระบบลิฟท์	1	ตัว	-	1,000,000.00
ค่าใช้จ่ายการตกแต่ง	จำนวน	หน่วย	-	บาท
ค่าออกแบบ	(3%) ของมูลค่าก่อสร้าง		-	751,766.37
เฟอร์นิเจอร์	50,000.00	ต่อห้อง	40 ห้อง	2,000,000.00
ค่าบริหารงานก่อสร้าง				
ค่าบริหารงานก่อสร้าง ผู้รับเหมา	(10%) ของมูลค่าก่อสร้าง		-	2,505,887.90
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	เหมา	บาท		200,000.00

ตารางที่ 8.8 ค่าก่อสร้างงานระบบอื่นๆ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

งานระบบอื่นๆภายในอาคาร	จำนวน	หน่วย	รายละเอียด	บาท
ระบบดับเพลิง (ถังดับเพลิง)	690	4	-	2,760.00
ระบบลิฟท์	1	ตัว	-	1,000,000.00
ค่าใช้จ่ายการตกแต่ง	จำนวน	หน่วย	-	บาท
ค่าออกแบบ	(3%) ของมูลค่าก่อสร้าง		-	625,961.32
เฟอร์นิเจอร์	50,000.00	ต่อห้อง	32 ห้อง	1,600,000.00
ค่าบริหารงานก่อสร้าง				
ค่าบริหารงานก่อสร้างผู้รับเหมา	(10%) ของมูลค่าก่อสร้าง		-	2,086,537.73
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	เหมา	บาท		200,000.00

8.3 ต้นทุนโครงการทั้งหมด

8.3.1 โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ มูลค่าก่อสร้างเท่ากับ 32,034,433.77 บาท

8.3.2 โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ มูลค่าก่อสร้างเท่ากับ 27,157,608.29 บาท

บทที่ 9

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis)

9.1 สมมติฐานทางด้านรายรับ (Income)

รายรับของโครงการอพาร์ทเมนท์มีที่มาจากส่วนต่างๆดังนี้

9.1.1 รายได้จากค่าเช่าห้อง

บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

- จำนวนห้องพัก 40 ห้อง
- ค่าเช่าต่อห้อง 5,000 บาทต่อเดือน
- อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) : 80% ในปีแรก ปีที่สอง 85% ปีที่สามและปีต่อไป 90%
- ปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก 5 ปี อัตราร้อยละ 5

ตารางที่ 9.1 รายได้ค่าเช่าห้อง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

แบบห้อง	จำนวนห้อง	ค่าเช่าเริ่มแรก(บาท/เดือน)	รวม PGI (บาทต่อปี)
Type A	40	5,000	2,400,000.00

บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

- จำนวนห้องพัก 32 ห้อง
- ค่าเช่าต่อห้อง 5,000 บาทต่อเดือน
- อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) : 80% ในปีแรก ปีที่สอง 85% และปีต่อไป 90%
- ปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก 5 ปี อัตราร้อยละ 5

ตารางที่ 9.2 รายได้ค่าเช่าห้อง โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

แบบห้อง	จำนวนห้อง	ค่าเช่าเริ่มแรก(บาท/เดือน)	รวม PGI (บาทต่อปี)
Type A	32	5,000	1,920,000.00

9.1.2 รายได้จากค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ-ค่าไฟ)

- คิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้จากห้องพัก

9.1.3 รายได้จากบริการอื่นๆ (ค่าบริการอินเทอร์เน็ต, ที่จอดรถ, เช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า)

-ประมาณการ 1,050 บาทต่อเดือนต่อห้อง

9.2 สมมติฐานทางด้านรายจ่าย (Expense)

รายจ่ายโครงการประกอบไปด้วยรายจ่ายด้านต่างๆนอกเหนือจากต้นทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ(Project Cost) ดังนี้

9.2.1 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดิน (Land Rent)

ที่ดินแปลง A บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ ขนาด 1,102.51 ตารางเมตร

ตารางที่ 9.3 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดินแปลง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

รายการ	มูลค่า	หน่วย
มูลค่าสัญญา 30 ปี	฿2,461,271.15	บาท
ค่าเช่า Upfront 30%	฿738,381.34	บาท

ค่าเช่าที่ดินที่เหลืออีก 70% แบ่งชำระเป็นรายปีดังนี้

ปีที่ 1-5 ค่าเช่าต่อปี 121,888 บาท

ปีที่ 6-10 ค่าเช่าต่อปี 134,077 บาท

ปีที่ 11-15 ค่าเช่าต่อปี 147,484 บาท

ปีที่ 16-20 ค่าเช่าต่อปี 162,233 บาท

ปีที่ 21-25 ค่าเช่าต่อปี 178,466 บาท

ปีที่ 26-30 ค่าเช่าต่อปี 196,302 บาท

ที่ดินแปลง B บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ ขนาด ขนาด 797 ตารางเมตร

ตารางที่ 9.4 ค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดินแปลง โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

รายการ	มูลค่า	หน่วย
มูลค่าสัญญา 30 ปี	฿1,779,249	บาท
ค่าเช่า Upfront 30%	฿533,772.04	บาท

ค่าเช่าที่ดินที่เหลืออีก 70% แบ่งชำระเป็นรายปีดังนี้

ปีที่ 1-5 ค่าเช่าต่อปี 88,112 บาท

ปีที่ 6-10 ค่าเช่าต่อปี 96,923 บาท

ปีที่ 11-15 ค่าเช่าต่อปี 106,616 บาท

ปีที่ 16-20 ค่าเช่าต่อปี 117,277 บาท

ปีที่ 21-25 ค่าเช่าต่อปี 129,005 บาท

ปีที่ 26-30 ค่าเช่าต่อปี 141,906 บาท

9.2.2 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (Marketing Expense)

คิดจากค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่เกิดจากการทำกิจกรรมทางการตลาดที่วางไว้

ตามแผนงานจากบทที่ 7 จำนวน 275,000 บาท

9.2.3 ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน (Management & Administration Expense)

- เงินเดือนพนักงาน 3 ตำแหน่ง ได้แก่ พนักงานบัญชี 1 ตำแหน่ง (15,000 บาท ต่อเดือน) แม่บ้าน 1 ตำแหน่ง (10,000 บาทต่อเดือน) และ รปภ 1 ตำแหน่ง (12,000 บาทต่อเดือน) ปรับขึ้นทุกปี อัตราปีละร้อยละ 5

- ค่าน้ำ ค่าไฟ สำนักงาน ปรับขึ้นทุกปีร้อยละ 5

- ค่าใช้จ่ายสำนักงานอื่นๆ

- ค่าดูแลสวน จำนวน 20,000 บาทต่อเดือน (ไม่ได้จ้างเป็นพนักงานประจำ)

- ปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก 5 ปี อัตราร้อยละ 5

9.2.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (Other Expense)

- ค่าทิ้งขยะเทศบาล จำนวน 24,000 บาทต่อปี

- ค่าตั้งเสีอมราคาอาคาร คิดอัตราร้อยละ 2% ต่อปีของมูลค่าอาคาร ระยะเวลา 50 ปี
- ค่าตั้งเสีอมราคาเฟอร์นิเจอร์ คิดอัตราร้อยละ 20% ต่อปี ของมูลค่าเฟอร์นิเจอร์

- ค่าตั้งสำรองปรับปรุงอาคาร คิดอัตราร้อยละ 2 ของรายได้รวม EGI

9.2.5 ภาษีที่เกี่ยวข้อง (Tax)

- ภาษีโรงเรือน คิดอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่า
- ภาษีนิติบุคคล คิดอัตราร้อยละ 20
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) คิดอัตราร้อยละ

9.3 โครงสร้างทางการเงินของโครงการและต้นทุนของเงินทุน

9.3.1 สมมติฐานด้านโครงสร้างเงินลงทุน

เงินทุนจากการกู้ยืม

- กู้ยืมเงินร้อยละ 50 ของมูลค่าต้นทุนการก่อสร้างและค่าพัฒนาที่ดินทั้งหมด
- ดอกเบี้ยการกู้ยืม MLR อัตราร้อยละ 7.25 ต่อปี โดยกำหนดชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยแต่ละงวด ณ สิ้นเดือนของทุกๆเดือน โดยกำหนดเริ่มชำระงวดแรกในเดือนที่อพาร์ทเมนท์เริ่มดำเนินการ

- ระยะเวลาในการกู้ยืม 15 ปี

โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 9.5 มูลค่าก่อสร้างและสัดส่วนเงินกู้โครงการ บ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

มูลค่าก่อสร้าง	สัดส่วนเงินกู้ (%)	จำนวนเงิน (บาท)
32,034,433.77	50%	16,017,216.88

โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 9.6 มูลค่าก่อสร้างและสัดส่วนเงินกู้โครงการ บ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

มูลค่าก่อสร้าง	สัดส่วนเงินกู้ (%)	จำนวนเงิน (บาท)
27,157,608.29	50%	13,578,804.14

เงินลงทุนในส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 50 เป็นเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นโดยกำหนดอัตราคิดลด (Discount rate) เท่ากับร้อยละ 8 ทั้งโครงการบ้านภูเขาอพาร์ทเมนท์และบ้านทะเลอพาร์ทเมนท์

9.4 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนตามแนวคิดทางการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและผลตอบแทนทางการลงทุน เพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุน สามารถทำการวิเคราะห์ผ่านวิธีดังต่อไปนี้

9.4.1.มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)

- โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ -
14,787,486.46 บาท

- โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ -
14,884,071.34 บาท

9.4.2.การวิเคราะห์ผ่านอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)

- โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ อัตราผลตอบแทนภายใน เท่ากับร้อยละ -
0.75

- โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ อัตราผลตอบแทนภายใน เท่ากับร้อยละ -
3.27

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ได้เปรียบเทียบกับอัตราคิดลด (Discount Rate) 8% พบว่า

- โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ อัตราผลตอบแทนภายใน น้อยกว่า อัตราคิดลด (IRR < Discount rate)

- โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ อัตราผลตอบแทนภายใน น้อยกว่า อัตราคิดลด ($IRR < \text{Discount rate}$)

แสดงถึงว่าโครงการทั้งสองโครงการไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

9.4.3 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Discount Pay Back Period)

โดยปกติแล้วธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 5-7 ปี สำหรับโครงการพัฒนาเพื่อขาย และประมาณ 12 ปีสำหรับโครงการสำหรับเช่า

- โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ ระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 30 ปี

- โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ ระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 30 ปี

จึงสามารถสรุปได้ว่าโครงการทั้ง 2 โครงการมีระยะเวลาการคืนทุนที่นานเกินไป ไม่เหมาะกับการลงทุน

ตารางที่ 9.7 ผลตอบแทนการลงทุน NPV , IRR, Payback Period ของโครงการบ้านภูเขาและบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

อาคาร	NPV (บาท)	IRR (%)	ระยะเวลาคืนทุน (ปี)
บ้านภูเขา	-14,787,486.46	-0.75	>30 ปี
บ้านทะเล	-14,884,071.34	-3.27	>30 ปี

ที่มา : ผู้จัดทำ

9.5 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์สมมติภาพธุรกิจเป็นการวิเคราะห์เพื่อดูความเสี่ยงของผลการดำเนินโครงการหากมีรับกระทบจากทั้งปัจจัยเชิงบวกและเชิงลบ ตามสถานการณ์ที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ระยะเวลาในการคืนทุน เป็นต้น ซึ่งทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทสำหรับเช่ารายวัน จะวิเคราะห์ผ่านการเปลี่ยนแปลงของ อัตราการเช่า (Occupancy Rate) ต้นทุนการก่อสร้าง (Construction Cost) และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Management & Administration Expense) 3 สถานการณ์ ดังนี้

9.5.1 กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Base Case)

- กำหนดให้อัตรการเช่าเท่ากับตลาดที่คาดการณ์
- กำหนดให้ต้นทุนค่าก่อสร้างคงที่เท่ากับคาดการณ์

9.5.2 กรณีที่ดีที่สุด (Best Case)

- กำหนดให้อัตรการเช่าเท่ากับ 90% ทุกปี
- กำหนดให้ต้นทุนค่าก่อสร้างลดลง 20%

โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 9.8 ผลการวิเคราะห์สมมติภาพ โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

Scenario	Base Case	Best Case
Occupancy rate	ปกติ	90% ทุกปี
ค่าก่อสร้าง	ปกติ	ลดลง 20%
IRR (%)	-0.75%	1.95%
NPV (%)	-14,787,486.46	-8,367,523.18 บาท

ที่มา : ผู้จัดทำ

โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 9.9 ผลการวิเคราะห์สมมติภาพ โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

Scenario	Base Case	Best Case
Occupancy rate	ปกติ	90% ทุกปี
ค่าก่อสร้าง	ปกติ	ลดลง 20%
IRR (%)	-3.27%	-1.07%
NPV (%)	-14,884,071.34	-9,810,007.91 บาท

ที่มา : ผู้จัดทำ

จากสถานการณ์ข้างต้นสามารถบอกได้ว่าทั้งโครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์ และ โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์ ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนถึงแม้จะอยู่ในสถานการณ์ที่มีผลเชิงบวกต่อธุรกิจ เช่น อัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) 90% ต้นทุนค่าก่อสร้างลดลง 20%

9.6 วิเคราะห์สาเหตุที่ทำให้โครงการไม่สามารถทำได้

1. รูปร่างที่ดินยากต่อการวางผังโครงการเพื่อให้ได้พื้นที่เช่า (Rentable Area) สูงสุด
2. ค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายสูงกว่ารายได้ของโครงการ

9.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

หากต้องการให้โครงการบ้านภูเขาและบ้านทะเลอพาร์ทเมนท์มีความเป็นไปได้ในการลงทุน อย่างน้อยให้มูลค่าปัจจุบันของโครงการ(NPV)มีค่าเท่ากับศูนย์ หรืออัตราผลตอบแทนภายใน(IRR) เท่ากับอัตราคิดลด(Discount Rate) โครงการจำเป็นต้องมีเงื่อนไข เฉพาะด้านจำนวนห้องเช่าและค่าก่อสร้าง ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านภูเขา อพาร์ทเมนท์

เพิ่มจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น

เพื่อให้อพาร์ทเมนท์มีรายได้จากการปล่อยเช่ามากขึ้น โดยการใช้วิธี Goal Seek เพื่อหาจำนวนห้องขั้นต่ำที่ต้องการ ควรมีห้องขั้นต่ำจำนวน 60 ห้องขึ้นไป นั้นหมายถึงขนาดห้องที่ลดลง หรือน้อยกว่า 28 ตารางเมตร) ถ้าหากสามารถออกแบบจัดทำได้โครงการฯจำเป็นต้องหาลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีความสามารถในการจ่ายราคาค่าเช่า 5,000 บาทต่อเดือนในขณะที่ยังยอมรับห้องที่มีขนาดเล็กได้

โครงการบ้านทะเล อพาร์ทเมนท์

เพิ่มจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น

เพื่อให้อพาร์ทเมนท์มีรายได้จากการปล่อยเช่ามากขึ้น โดยการใช้วิธี Goal Seek เพื่อหาจำนวนห้องขั้นต่ำที่ต้องการ ควรมีห้องขั้นต่ำจำนวน 54 ห้องขึ้นไป นั้นหมายถึงขนาดห้องที่ลดลง หรือน้อยกว่า 28 ตารางเมตร) ถ้าหากสามารถออกแบบจัดทำได้โครงการฯจำเป็นต้องหาลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีความสามารถในการจ่ายราคาค่าเช่า 5,000 บาทต่อเดือนในขณะที่ยังยอมรับห้องที่มีขนาดเล็กได้

รายการอ้างอิง

บทความวารสาร

พัลลภ กฤตยานวัช และ เรืองชัย คลายนสูตร. แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนท์ สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง. ธนาคารอาคารสงเคราะห์.

วิทยานิพนธ์

ภัทรวดี มอลินิว ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าในการเลือกใช้บริการห้องเช่าในเขตอำเภอ บางละมุง จังหวัดชลบุรี. มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี.

ชัชวาล เวศย์วรุฒม์ (2553). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพักอาศัยของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม. มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ภัทรวดี มอลินิว ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าในการเลือกใช้บริการห้องเช่าในเขตอำเภอ บางละมุง จังหวัดชลบุรี. มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี.

Emari, S. Z. a. H. (2011). Determinants of Satisfaction in Apartment Industry Offering a Model.

K., K. P. a. K. (2006). Marketing Management (Twelfth Addition ed.): Printice Hall.

M., H. O. a. A. (2004). Customer Satisfaction and Retention:The Experiences of Individual Employees.pdf.

Tu, K.-J., & Lin, L.-T. (2008). Evaluative structure of perceived residential environment quality in high- density and mixed-use urban settings: An exploratory study on Taipei City. Landscape and Urban Planning, 87(3), 157-171.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

การรถไฟแห่งประเทศไทย. งานบริการที่ปรึกษา เพื่อศึกษาความเหมาะสม สํารวจและออกแบบ รายละเอียด โครงการระบบรถไฟฟ้ําเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ส่วนต่อขยายจากท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ-ชลบุรี-พัทยา ไปถึงระยอง (รถไฟความเร็วสูงกรุงเทพ-ระยอง). สืบค้นเมื่อ 27 พฤศจิกายน, 2558, จาก http://www.thaihispeedtrain-rayong.com/project_data.html

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2558). ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558, สืบค้นเมื่อ 30 พฤศจิกายน 2558, จาก <http://www.thaiappraisal.org>



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

ตารางที่ ก.1 ค่าเช่าที่ดินบ้านภูเขาวงพาร์ทเมนท์

อัตราค่าเช่า			
มูลค่าที่ดิน		10,000,000.00	
ค่าเช่าต่อปี		174,125.43	
คิดเป็นค่าเช่ารายเดือน		14,510.45	
กำหนดอายุสัญญา		30	ปี
ปรับขึ้น		10%	ทุก 5 ปี
อัตราคิดลด		8%	
เช่าตลอดอายุสัญญาเช่า 30 ปี		2,461,271.15	บาท
Upfront	30%	฿738,381.34	บาท
คงเหลือค่าเช่าที่ต้องชำระ		฿1,722,889.80	บาท
ปี	Upfront	ค่าเช่า	PV
0	฿738,381.34	121,888	0
1		121,888	฿112,859.08
2		121,888	฿104,499.14
3		121,888	฿96,758.47
4		121,888	฿89,591.17
5		134,077	฿91,250.27
6		134,077	฿84,490.99
7		134,077	฿78,232.40
8		134,077	฿72,437.41
9		134,077	฿67,071.67
10		147,484	฿68,313.74
11		147,484	฿63,253.46
12		147,484	฿58,568.02
13		147,484	฿54,229.65
14		147,484	฿50,212.64
15		162,233	฿51,142.50
16		162,233	฿47,354.17
17		162,233	฿43,846.45
18		162,233	฿40,598.57
19		162,233	฿37,591.27
20		178,456	฿38,287.40
21		178,456	฿35,451.30
22		178,456	฿32,825.27
23		178,456	฿30,393.77
24		178,456	฿28,142.38
25		196,302	฿28,663.54
26		196,302	฿26,540.31
27		196,302	฿24,574.36
28		196,302	฿22,754.04
29		196,302	฿21,068.56
		4,580,305.94	฿2,339,383.35

ตาราง ก.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการบ้านภูเขาอาร์ทเม้นท์ กรณีปกติ

NPV	IRR	Discount rate			
- 14,787,486	-0.75%	8%			
Year	NP	NCC	Fclnv	Netborrowing	FCFE
0			32,772,815.11	16,017,216.89	-16,755,598.23
1	- 773,927.52	1,080,689.87		-฿625,226.47	-318,464.13
2	- 572,038.60	1,080,689.87		-฿670,555.39	-161,904.13
3	- 432,973.34	1,080,689.87		-฿719,170.65	-71,454.13
4	- 405,308.96	1,080,689.87		-฿771,310.53	-95,929.63
5	- 394,660.77	1,080,689.87		-฿827,230.54	-141,201.44
6	180,267.85	680,689.87		-฿887,204.75	-26,247.04
7	223,454.52	680,689.87		-฿951,527.10	-47,382.71
8	270,537.23	680,689.87		-฿1,020,512.81	-69,285.72
9	321,836.69	680,689.87		-฿1,094,499.99	-91,973.44
10	351,992.62	680,689.87		-฿1,173,851.24	-141,168.76
11	544,674.49	680,689.87		-฿1,258,955.46	-33,591.10
12	610,809.86	680,689.87		-฿1,350,229.73	-58,730.00
13	682,716.41	680,689.87		-฿1,448,121.38	-84,715.11
14	760,861.36	680,689.87		-฿1,553,110.18	-111,558.96
15	530,107.10	680,689.87		-฿1,665,710.67	-454,913.70
16	683,595.85	680,689.87			1,364,285.71
17	646,674.08	680,689.87			1,327,363.95
18	607,906.23	680,689.87			1,288,596.10
19	567,199.99	680,689.87			1,247,889.85
20	503,917.18	680,689.87			1,184,607.04
21	555,681.71	680,689.87			1,236,371.57
22	508,559.14	680,689.87			1,189,249.00
23	459,080.44	680,689.87			1,139,770.31
24	407,127.81	680,689.87			1,087,817.68
25	330,082.19	680,689.87			1,010,772.06
26	374,279.74	680,689.87			1,054,969.61
27	314,138.08	680,689.87			994,827.94
28	250,989.33	680,689.87			931,679.20
29	184,683.15	680,689.87			865,373.01

ตารางที่ ก.3 การกู้ยืมและการผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย โครงการบ้านภูเขาวงกตพาร์ทเมนท์ กรณีปกติ

	Beginning Balance	Payment	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นสะสม	ดอกเบี้ยสะสม	Ending Balance
1	16,017,216.89	-฿1,786,474.69	-฿625,226.47	1,161,248.22	-฿625,226.47	1,161,248.22	฿15,391,990.42
2	฿15,391,990.42	-฿1,786,474.69	-฿670,555.39	1,115,919.31	-฿1,295,781.86	2,277,167.53	฿14,721,435.03
3	฿14,721,435.03	-฿1,786,474.69	-฿719,170.65	1,067,304.04	-฿2,014,952.51	3,344,471.57	฿14,002,264.37
4	฿14,002,264.37	-฿1,786,474.69	-฿771,310.53	1,015,164.17	-฿2,786,263.04	4,359,635.74	฿13,230,953.85
5	฿13,230,953.85	-฿1,786,474.69	-฿827,230.54	959,244.15	-฿3,613,493.58	5,318,879.89	฿12,403,723.31
6	฿12,403,723.31	-฿1,786,474.69	-฿887,204.75	899,269.94	-฿4,500,698.33	6,218,149.83	฿11,516,518.56
7	฿11,516,518.56	-฿1,786,474.69	-฿951,527.10	834,947.60	-฿5,452,225.43	7,053,097.43	฿10,564,991.46
8	฿10,564,991.46	-฿1,786,474.69	-฿1,020,512.81	765,961.88	-฿6,472,738.24	7,819,059.31	฿9,544,478.65
9	฿9,544,478.65	-฿1,786,474.69	-฿1,094,499.99	691,974.70	-฿7,567,238.23	8,511,034.01	฿8,449,978.65
10	฿8,449,978.65	-฿1,786,474.69	-฿1,173,851.24	612,623.45	-฿8,741,089.47	9,123,657.46	฿7,276,127.41
11	฿7,276,127.41	-฿1,786,474.69	-฿1,258,955.46	527,519.24	-฿10,000,044.93	9,651,176.70	฿6,017,171.96
12	฿6,017,171.96	-฿1,786,474.69	-฿1,350,229.73	436,244.97	-฿11,350,274.65	10,087,421.66	฿4,666,942.23
13	฿4,666,942.23	-฿1,786,474.69	-฿1,448,121.38	338,353.31	-฿12,798,396.03	10,425,774.98	฿3,218,820.85
14	฿3,218,820.85	-฿1,786,474.69	-฿1,553,110.18	233,364.51	-฿14,351,506.22	10,659,139.49	฿1,665,710.67
15	฿1,665,710.67	-฿1,786,474.69	-฿1,665,710.67	120,764.02	-฿16,017,216.89	10,779,903.51	฿0.00

ตารางที่ ก.4 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาพาร์ทเมนต์ ปีที่ 1-10 กรณีปกติ

			ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ		หน่วย	ปี	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569
รายได้														
จำนวนห้อง	40	ห้อง			40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน			5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี			5000	5000	5000	5000	5000	5250	5250	5250	5250	5250
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท			2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00
อัตราค่าเช่า	80%	(%)			80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท			1,920,000.00	2,040,000.00	2,160,000.00	2,160,000.00	2,160,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00
รายได้อื่นๆ					595,200.00	607,200.00	619,200.00	619,200.00	619,200.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00
รายได้จากค่าน้ำไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)			192,000.00	204,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง			403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท			2,515,200.00	2,647,200.00	2,779,200.00	2,779,200.00	2,779,200.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00
รายจ่าย														
ที่ดิน														
ค่าเช่าที่ดิน				฿912,506.78	174,125	฿174,125.43	฿174,125.43	฿174,125.43	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿210,691.77
ค่าพัฒนาที่ดิน				515,140.50										
ค่าก่อสร้างอาคาร				31,519,293.27										
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด				210,000.00	65,000.00									
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน					502,400.00	527,000.00	552,710.00	577,185.50	605,044.78	632,029.01	660,362.46	690,112.59	721,350.22	756,417.73
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง			630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์			400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00					
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	24,000				24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้รวม			50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก EGI			240,000.00	255,000.00	270,000.00	270,000.00	270,000.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00
รวมค่าใช้จ่าย				฿33,156,940.55	฿2,086,215.30	฿2,060,815.30	฿2,101,525.30	฿2,126,000.80	฿2,171,272.62	฿1,811,756.85	฿1,840,090.31	฿1,869,840.43	฿1,901,078.06	฿1,955,299.37
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				- 33,156,940.55	428,984.70	586,384.70	677,674.70	653,199.20	607,927.38	1,086,243.15	1,057,909.69	1,028,159.57	996,921.94	942,700.63
ดอกเบี้ยจ่าย					1,161,248.22	1,115,919.31	1,067,304.04	1,015,164.17	959,244.15	899,269.94	834,947.60	765,961.88	691,974.70	612,623.45
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				-	732,263.52	529,534.60	389,629.34	361,964.96	351,316.77	186,973.21	222,962.10	262,197.69	304,947.24	330,077.18
ภาษีนิติบุคคล	20%	กำไรก่อนภาษี			-	-	-	-	-	37,394.64	44,592.42	52,439.54	60,989.45	66,015.44
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ			41,664.00	42,504.00	43,344.00	43,344.00	43,344.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00
กำไรสุทธิ				-	773,927.52	572,038.60	432,973.34	405,308.96	394,660.77	180,267.85	223,454.52	270,537.23	321,836.69	351,992.62

ตารางที่ ก.5 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาวงกตพาร์ทเมนต์ ปีที่ 11-20 กรณีปกติ

			11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายการ		หน่วย	2570	2571	2572	2573	2574	2575	2576	2577	2578	2579
รายได้												
จำนวนห้อง	40	ห้อง	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี	5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท	2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00
อัตราการเช่า	80%	(%)	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท	2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00
รายได้อื่นๆ			641,340.00	641,340.00	641,340.00	641,340.00	641,340.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00
รายได้จากค่าน้ำ-ไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)	238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท	3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00
รายจ่าย												
ที่ดิน												
ค่าเช่าที่ดิน			฿210,691.77	฿210,691.77	฿210,691.77	฿210,691.77	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿254,937.05
ค่าพัฒนาที่ดิน												
ค่าก่อสร้างอาคาร												
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด												
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน			790,857.21	827,018.68	864,988.21	904,856.22	949,099.03	993,053.51	1,039,205.72	1,087,665.53	1,138,548.34	1,194,475.76
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	24,000		24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้รวม	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก EGI	297,675.00	297,675.00	297,675.00	297,675.00	297,675.00	312,558.75	312,558.75	312,558.75	312,558.75	312,558.75
รวมค่าใช้จ่าย			฿2,003,913.85	฿2,040,075.31	฿2,078,044.85	฿2,117,912.86	฿2,183,224.85	฿2,242,063.08	฿2,288,215.28	฿2,336,675.10	฿2,387,557.91	฿2,466,661.42
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)			1,018,826.15	982,664.69	944,695.15	904,827.14	839,515.15	911,653.92	865,501.72	817,041.90	766,159.09	687,055.58
ดอกเบี้ยจ่าย			527,519.24	436,244.97	338,353.31	233,364.51	120,764.02					
กำไรก่อนภาษี (EBIT)			491,306.91	546,419.72	606,341.84	671,462.63	718,751.13	911,653.92	865,501.72	817,041.90	766,159.09	687,055.58
ภาษีนิติบุคคล	20%	กำไรก่อนภาษี	98,261.38	109,283.94	121,268.37	134,292.53	143,750.23	182,330.78	173,100.34	163,408.38	153,231.82	137,411.12
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ	44,893.80	44,893.80	44,893.80	44,893.80	44,893.80	45,727.29	45,727.29	45,727.29	45,727.29	45,727.29
กำไรสุทธิ			544,674.49	610,809.86	682,716.41	760,861.36	530,107.10	683,595.85	646,674.08	607,906.23	567,199.99	503,917.18

ตารางที่ ก.6 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาพาร์ทเมนต์ ปีที่ 21-30 กรณีปกติ

			21	22	23	24	25	26	27	28	29
รายการ		หน่วย	2580	2581	2582	2583	2584	2585	2586	2587	2588
รายได้											
จำนวนห้อง	40	ห้อง	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท	2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	3,063,075.75	3,063,075.75	3,063,075.75	3,063,075.75
อัตราการเช่า	80%	(%)	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท	2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,756,768.18	2,756,768.18	2,756,768.18	2,756,768.18
รายได้อื่นๆ			665,749.35	665,749.35	665,749.35	665,749.35	665,749.35	678,876.82	678,876.82	678,876.82	678,876.82
รายได้จากค่าน้ำไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)	262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท	3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,435,644.99	3,435,644.99	3,435,644.99	3,435,644.99
รายจ่าย											
ที่ดิน											
ค่าเช่าที่ดิน			฿254,937.05	฿254,937.05	฿254,937.05	฿254,937.05	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75
ค่าพัฒนาที่ดิน											
ค่าก่อสร้างอาคาร											
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด											
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน			1,250,574.05	1,309,477.26	1,371,325.63	1,436,266.42	1,507,079.74	1,578,676.96	1,653,854.04	1,732,789.97	1,815,672.70
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87	630,385.87
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์									
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	24,000		24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้รวม	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก EGI	328,186.69	328,186.69	328,186.69	328,186.69	328,186.69	344,596.02	344,596.02	344,596.02	344,596.02
รวมค่าใช้จ่าย			฿2,538,387.65	฿2,597,290.86	฿2,659,139.23	฿2,724,080.02	฿2,820,387.04	฿2,908,393.59	฿2,983,570.67	฿3,062,506.61	฿3,145,389.34
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)			752,855.20	693,951.99	632,103.62	567,162.83	470,855.81	527,251.40	452,074.32	373,138.38	290,255.65
ดอกเบี้ยจ่าย											
กำไรก่อนภาษี (EBIT)			752,855.20	693,951.99	632,103.62	567,162.83	470,855.81	527,251.40	452,074.32	373,138.38	290,255.65
ภาษีนิติบุคคล	20%	กำไรก่อนภาษี	150,571.04	138,790.40	126,420.72	113,432.57	94,171.16	105,450.28	90,414.86	74,627.68	58,051.13
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ	46,602.45	46,602.45	46,602.45	46,602.45	46,602.45	47,521.38	47,521.38	47,521.38	47,521.38
กำไรสุทธิ			555,681.71	508,559.14	459,080.44	407,127.81	330,082.19	374,279.74	314,138.08	250,989.33	184,683.15

ตารางที่ ก.7 ค่าเช่าที่ดินบ้านทะเลopard์ทเม้นท์

ค่าเช่าต่อปี		125,874.57	
คิดเป็นค่าเช่ารายเดือน		10,489.55	
กำหนดอายุสัญญา		30	ปี
ปรับขึ้น		10%	ทุก 5 ปี
อัตราคิดลด		8%	
ค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า 30 ปี		1,779,242.91	บาท
Upfront	30%	฿533,772.87	บาท
คงเหลือค่าเช่าที่ต้องชำระ		฿1,245,470.04	บาท
ปี	Upfront	ค่าเช่า	PV
0	฿533,772.87	88,112	0
1		88,112	฿88,112.20
2		88,112	฿81,585.37
3		88,112	฿75,542.01
4		88,112	฿69,946.30
5		96,923	฿71,241.60
6		96,923	฿65,964.45
7		96,923	฿61,078.19
8		96,923	฿56,553.88
9		96,923	฿52,364.71
10		106,616	฿53,334.42
11		106,616	฿49,383.73
12		106,616	฿45,725.67
13		106,616	฿42,338.58
14		106,616	฿39,202.39
15		117,277	฿39,928.36
16		117,277	฿36,970.71
17		117,277	฿34,232.14
18		117,277	฿31,696.42
19		117,277	฿29,348.54
20		129,005	฿29,892.03
21		129,005	฿27,677.81
22		129,005	฿25,627.60
23		129,005	฿23,729.26
24		129,005	฿21,971.53
25		141,906	฿22,378.42
26		141,906	฿20,720.75
27		141,906	฿19,185.88
28		141,906	฿17,764.71
29		141,906	฿16,448.80
		3,311,084.56	฿1,783,719.34

ตาราง ก.8 มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการบ้านทะเลopardาร์ทเมนท์ กรณีปกติ

NPV	IRR	Discount rate			
- 14,884,071	-3.27%	8%			
Year	NP	NCC	Fclnv	Netborrowing	FCFE
0			27,691,381.17	13,578,804.15	-14,112,577.02
1	- 791,084.99	887,855.93		- 530,043.88	- 433,272.95
2	- 618,848.81	887,855.93		- 568,472.06	- 299,464.95
3	- 509,936.59	887,855.93		- 609,686.28	- 231,766.95
4	- 490,209.83	887,855.93		- 653,888.54	- 256,242.45
5	- 399,182.45	887,855.93		- 701,295.46	- 212,621.98
6	- 55,322.76	567,855.93		- 752,139.38	- 239,606.22
7	- 30,356.89	567,855.93		- 806,669.49	- 269,170.45
8	- 7,370.16	567,855.93		- 865,153.02	- 304,667.25
9	17,818.62	567,855.93		- 927,876.62	- 342,202.08
10	102,993.93	567,855.93		- 995,147.67	- 324,297.82
11	133,160.91	567,855.93		- 1,067,295.88	- 366,279.05
12	166,134.90	567,855.93		- 1,144,674.83	- 410,684.01
13	202,150.41	567,855.93		- 1,227,663.75	- 457,657.42
14	241,460.50	567,855.93		- 1,316,669.38	- 507,352.95
15	344,262.33	567,855.93		- 1,412,127.91	- 500,009.65
16	391,001.36	567,855.93			958,857.29
17	354,078.80	567,855.93			921,934.72
18	315,310.15	567,855.93			883,166.07
19	274,603.10	567,855.93			842,459.03
20	294,171.85	567,855.93			862,027.78
21	249,292.41	567,855.93			817,148.34
22	202,169.05	567,855.93			770,024.97
23	152,689.55	567,855.93			720,545.48
24	100,736.12	567,855.93			668,592.05
25	110,941.57	567,855.93			678,797.49
26	53,662.99	567,855.93			621,518.92
27	- 6,479.47	567,855.93			561,376.45
28	- 77,532.00	567,855.93			490,323.93
29	- 160,415.73	567,855.93			407,440.20

ตารางที่ ก.9 การกู้ยืมและการผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย โครงการบ้านทะเลopardาร์ทเมนท์ กรณีปกติ

	Beginning Balance	Payment	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นสะสม	ดอกเบี้ยสะสม	Ending Balance
1	13,578,804.15	-฿1,514,507.18	-฿530,043.88	984,463.30	-฿530,043.88	984463.3006	฿13,048,760.27
2	฿13,048,760.27	-฿1,514,507.18	-฿568,472.06	946,035.12	-฿1,098,515.94	1930498.42	฿12,480,288.21
3	฿12,480,288.21	-฿1,514,507.18	-฿609,686.28	904,820.90	-฿1,708,202.22	2835319.315	฿11,870,601.92
4	฿11,870,601.92	-฿1,514,507.18	-฿653,888.54	860,618.64	-฿2,362,090.76	3695937.954	฿11,216,713.38
5	฿11,216,713.38	-฿1,514,507.18	-฿701,295.46	813,211.72	-฿3,063,386.22	4509149.675	฿10,515,417.92
6	฿10,515,417.92	-฿1,514,507.18	-฿752,139.38	762,367.80	-฿3,815,525.60	5271517.474	฿9,763,278.54
7	฿9,763,278.54	-฿1,514,507.18	-฿806,669.49	707,837.69	-฿4,622,195.09	5979355.168	฿8,956,609.06
8	฿8,956,609.06	-฿1,514,507.18	-฿865,153.02	649,354.16	-฿5,487,348.11	6628709.325	฿8,091,456.03
9	฿8,091,456.03	-฿1,514,507.18	-฿927,876.62	586,630.56	-฿6,415,224.73	7215339.887	฿7,163,579.42
10	฿7,163,579.42	-฿1,514,507.18	-฿995,147.67	519,359.51	-฿7,410,372.40	7734699.395	฿6,168,431.74
11	฿6,168,431.74	-฿1,514,507.18	-฿1,067,295.88	447,211.30	-฿8,477,668.28	8181910.697	฿5,101,135.87
12	฿5,101,135.87	-฿1,514,507.18	-฿1,144,674.83	369,832.35	-฿9,622,343.11	8551743.047	฿3,956,461.04
13	฿3,956,461.04	-฿1,514,507.18	-฿1,227,663.75	286,843.43	-฿10,850,006.86	8838586.472	฿2,728,797.28
14	฿2,728,797.28	-฿1,514,507.18	-฿1,316,669.38	197,837.80	-฿12,166,676.24	9036424.275	฿1,412,127.91
15	฿1,412,127.91	-฿1,514,507.18	-฿1,412,127.91	102,379.27	-฿13,578,804.15	9138803.548	-฿0.00

ตารางที่ ก.10 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลพาร์ทเมนท์ ปีที่ 1-10 กรณีปกติ

			ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ		หน่วย	ปี	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569
รายได้														
จำนวนห้อง	32	ห้อง			32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน			5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี			5000	5000	5000	5000	5250	5250	5250	5250	5250	5512.5
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท			1,920,000.00	1,920,000.00	1,920,000.00	1,920,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,116,800.00
อัตราการเช่า	80%	(%)			80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท			1,536,000.00	1,632,000.00	1,728,000.00	1,728,000.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,905,120.00
รายได้อื่นๆ					476,160.00	485,760.00	495,360.00	495,360.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	513,072.00
รายได้จากค่าน้ำ-ไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)			153,600.00	163,200.00	172,800.00	172,800.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	190,512.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง			322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท			2,012,160.00	2,117,760.00	2,223,360.00	2,223,360.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,418,192.00
รายจ่าย														
ที่ดิน														
ค่าเช่าที่ดิน				฿659,647.44	฿125,874.57	฿125,874.57	฿125,874.57	฿125,874.57	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿152,308.23
ค่าพัฒนาที่ดิน				776,972.00										
ค่าก่อสร้างอาคาร				26,380,636.29										
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด				210,000.00	65,000.00									
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน					494,720.00	518,840.00	544,070.00	568,545.50	595,972.78	622,957.01	651,290.46	681,040.59	712,278.22	746,892.13
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง			527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์			320,000.00	320,000.00	320,000.00	320,000.00	320,000.00					
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)					20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้			40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก			192,000.00	204,000.00	216,000.00	216,000.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	238,140.00
รวมค่าใช้จ่าย				฿28,027,255.73	฿1,785,450.49	฿1,756,570.49	฿1,793,800.49	฿1,818,275.99	฿1,869,090.73	฿1,576,074.96	฿1,604,408.41	฿1,634,158.54	฿1,665,396.17	฿1,725,196.28
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				- 28,027,255.73	226,709.51	361,189.51	429,559.51	405,084.01	449,309.27	742,325.04	713,991.59	684,241.46	653,003.83	692,995.72
ดอกเบี้ยจ่าย					984,463.30	946,035.12	904,820.90	860,618.64	813,211.72	762,367.80	707,837.69	649,354.16	586,630.56	519,359.51
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				- 28,027,255.73	- 757,753.79	- 584,845.61	- 475,261.39	- 455,534.63	- 363,902.45	- 20,042.76	6,153.89	34,887.31	66,373.27	173,636.21
ภาษีนิติบุคคล	20%	ของ EBI		-	-	-	-	-	-	-	1,230.78	6,977.46	13,274.65	34,727.24
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ			33,331.20	34,003.20	34,675.20	34,675.20	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,915.04
กำไรสุทธิ				- 28,027,255.73	- 791,084.99	- 618,848.81	- 509,936.59	- 490,209.83	- 399,182.45	- 55,322.76	- 30,356.89	- 7,370.16	17,818.62	102,993.93

ตารางที่ ก.11 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลพาร์ทเมนท์ ปีที่ 11-20 กรณีปกติ

			ปีที่	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายการ		หน่วย	ปี	2570	2571	2572	2573	2574	2575	2576	2577	2578	2579
รายได้													
จำนวนห้อง	32	ห้อง		32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี		5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	6077.53125
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท		2,116,800.00	2,116,800.00	2,116,800.00	2,116,800.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,333,772.00
อัตราการเช่า	80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท		1,905,120.00	1,905,120.00	1,905,120.00	1,905,120.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,100,394.80
รายได้อื่นๆ				513,072.00	513,072.00	513,072.00	513,072.00	522,597.60	522,597.60	522,597.60	522,597.60	522,597.60	532,599.48
รายได้จากค่าน้ำ-ไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)		190,512.00	190,512.00	190,512.00	190,512.00	200,037.60	200,037.60	200,037.60	200,037.60	200,037.60	210,039.48
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท		2,418,192.00	2,418,192.00	2,418,192.00	2,418,192.00	2,522,973.60	2,522,973.60	2,522,973.60	2,522,973.60	2,522,973.60	2,632,994.28
รายจ่าย													
ที่ดิน													
ค่าเช่าที่ดิน				฿152,308.23	฿152,308.23	฿152,308.23	฿152,308.23	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿184,292.95
ค่าพัฒนาที่ดิน													
ค่าก่อสร้างอาคาร													
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด													
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน				781,331.61	817,493.08	855,462.61	895,330.62	939,097.15	983,051.63	1,029,203.84	1,077,663.65	1,128,546.46	1,183,973.78
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์											
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)				20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,001.00	20,002.00	20,003.00	20,004.00	20,005.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้		40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก		238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	262,549.35
รวมค่าใช้จ่าย				฿1,759,635.77	฿1,795,797.23	฿1,833,766.76	฿1,873,634.77	฿1,944,539.13	฿1,988,494.61	฿2,034,647.81	฿2,083,108.63	฿2,133,992.44	฿2,218,677.01
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				658,556.23	622,394.77	584,425.24	544,557.23	578,434.47	534,478.99	488,325.79	439,864.97	388,981.16	414,317.27
ดอกเบี้ยจ่าย				447,211.30	369,832.35	286,843.43	197,837.80	102,379.27					
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				211,344.93	252,562.42	297,581.81	346,719.43	476,055.20	534,478.99	488,325.79	439,864.97	388,981.16	414,317.27
ภาษีนิติบุคคล	20%	ของ EBI		42,268.99	50,512.48	59,516.36	69,343.89	95,211.04	106,895.80	97,665.16	87,972.99	77,796.23	82,863.45
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ		35,915.04	35,915.04	35,915.04	35,915.04	36,581.83	36,581.83	36,581.83	36,581.83	36,581.83	37,281.96
กำไรสุทธิ				133,160.91	166,134.90	202,150.41	241,460.50	344,262.33	391,001.36	354,078.80	315,310.15	274,603.10	294,171.85

ตารางที่ ก.12 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลopardาร์ทเมนท์ ปีที่ 21-30 กรณีปกติ

		ปีที่	21	22	23	24	25	26	27	28	29
	หน่วย	ปี	2580	2581	2582	2583	2584	2585	2586	2587	2588
32	ห้อง		32	32	32	32	32	32	32	32	32
5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
5%	ทุก 5 ปี		6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813
	บาท		2,333,772.00	2,333,772.00	2,333,772.00	2,333,772.00	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60
80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
	บาท		2,100,394.80	2,100,394.80	2,100,394.80	2,100,394.80	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54
			532,599.48	532,599.48	532,599.48	532,599.48	543,101.45	543,101.45	543,101.45	543,101.45	543,101.45
10%	(%)		210,039.48	210,039.48	210,039.48	210,039.48	220,541.45	220,541.45	220,541.45	220,541.45	220,541.45
1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
	บาท		<u>2,632,994.28</u>	<u>2,632,994.28</u>	<u>2,632,994.28</u>	<u>2,632,994.28</u>	<u>2,748,515.99</u>	<u>2,748,515.99</u>	<u>2,748,515.99</u>	<u>2,748,515.99</u>	<u>2,748,515.99</u>
			฿184,292.95	฿184,292.95	฿184,292.95	฿184,292.95	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25
			1,240,072.08	1,298,975.29	1,360,823.66	1,425,764.44	1,496,052.67	1,567,649.88	1,642,826.96	1,721,762.90	1,804,645.63
2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73	527,612.73
20%	ของเฟอร์นิเจอร์										
			20,006.00	20,007.00	20,008.00	20,009.00	20,010.00	20,011.00	20,012.00	20,013.00	20,014.00
2%	ของรายได้		40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
12.50%	ของรายได้ห้องพัก		262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82
			<u>฿2,274,776.31</u>	<u>฿2,333,680.52</u>	<u>฿2,395,529.89</u>	<u>฿2,460,471.67</u>	<u>฿2,562,317.66</u>	<u>฿2,633,915.88</u>	<u>฿2,709,093.96</u>	<u>฿2,788,030.89</u>	<u>฿2,870,914.62</u>
			358,217.97	299,313.76	237,464.39	172,522.61	186,198.33	114,600.12	39,422.04	- 39,514.90	- 122,398.63
			358,217.97	299,313.76	237,464.39	172,522.61	186,198.33	114,600.12	39,422.04	- 39,514.90	- 122,398.63
20%	ของ EBI		71,643.59	59,862.75	47,492.88	34,504.52	37,239.67	22,920.02	7,884.41	-	-
7%	ของรายได้อื่นๆ		37,281.96	37,281.96	37,281.96	37,281.96	38,017.10	38,017.10	38,017.10	38,017.10	38,017.10
			<u>249,292.41</u>	<u>202,169.05</u>	<u>152,689.55</u>	<u>100,736.12</u>	<u>110,941.57</u>	<u>53,662.99</u>	<u>- 6,479.47</u>	<u>- 77,532.00</u>	<u>- 160,415.73</u>

ตาราง ก.13 มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการบ้านภูเขาอพาร์ทเมนท์ กรณีที่ดีที่สุด

NPV	IRR	Discount Rate			
-8,367,523.18	1.95%	8%			
	NP	NCC	Fclnv	Netborrowing	FCFE
0			26,365,928.36	12,813,773.51	-13,552,154.85
1	- 335,600.70	874,612.69		- 500,181.18	38,830.81
2	- 142,777.57	874,612.69		- 536,444.31	195,390.81
3	- 7,453.63	874,612.69		- 575,336.52	291,822.54
4	13,230.05	874,612.69		- 617,048.42	270,794.32
5	12,587.08	874,612.69		- 661,784.43	225,415.34
6	547,385.24	554,612.69		- 709,763.80	392,234.13
7	575,134.55	554,612.69		- 761,221.68	368,525.56
8	605,660.69	554,612.69		- 816,410.25	343,863.13
9	639,203.22	554,612.69		- 875,599.99	318,215.92
10	650,314.85	554,612.69		- 939,080.99	265,846.55
11	822,571.72	554,612.69		- 1,007,164.36	370,020.04
12	866,801.26	554,612.69		- 1,080,183.78	341,230.17
13	915,213.81	554,612.69		- 1,158,497.11	311,329.40
14	968,161.45	554,612.69		- 1,242,488.15	280,285.99
15	650,291.09	554,612.69		- 1,332,568.54	- 127,664.76
16	784,457.59	554,612.69			1,339,070.28
17	747,535.82	554,612.69			1,302,148.51
18	708,767.97	554,612.69			1,263,380.66
19	668,061.72	554,612.69			1,222,674.42
20	604,778.91	554,612.69			1,159,391.61
21	656,543.44	554,612.69			1,211,156.14
22	609,420.88	554,612.69			1,164,033.57
23	559,942.18	554,612.69			1,114,554.87
24	507,989.55	554,612.69			1,062,602.24
25	430,943.93	554,612.69			985,556.62
26	475,141.48	554,612.69			1,029,754.17
27	414,999.82	554,612.69			969,612.51
28	351,851.07	554,612.69			906,463.76
29	285,544.88	554,612.69			840,157.58

ตารางที่ ก.14 การกู้ยืมและการผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย โครงการบ้านภูเขาอพาร์ทเมนท์ กรณีที่ดีที่สุด

	Beginning Balance	Payment	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นสะสม	ดอกเบี้ยสะสม	Ending Balance
1	12,813,773.51	-฿1,429,179.75	-฿500,181.18	928,998.58	-฿500,181.18	928,998.58	฿12,313,592.33
2	฿12,313,592.33	-฿1,429,179.75	-฿536,444.31	892,735.44	-฿1,036,625.49	1,821,734.02	฿11,777,148.02
3	฿11,777,148.02	-฿1,429,179.75	-฿575,336.52	853,843.23	-฿1,611,962.01	2,675,577.26	฿11,201,811.50
4	฿11,201,811.50	-฿1,429,179.75	-฿617,048.42	812,131.33	-฿2,229,010.43	3,487,708.59	฿10,584,763.08
5	฿10,584,763.08	-฿1,429,179.75	-฿661,784.43	767,395.32	-฿2,890,794.86	4,255,103.91	฿9,922,978.65
6	฿9,922,978.65	-฿1,429,179.75	-฿709,763.80	719,415.95	-฿3,600,558.66	4,974,519.86	฿9,213,214.84
7	฿9,213,214.84	-฿1,429,179.75	-฿761,221.68	667,958.08	-฿4,361,780.34	5,642,477.94	฿8,451,993.17
8	฿8,451,993.17	-฿1,429,179.75	-฿816,410.25	612,769.50	-฿5,178,190.59	6,255,247.44	฿7,635,582.92
9	฿7,635,582.92	-฿1,429,179.75	-฿875,599.99	553,579.76	-฿6,053,790.58	6,808,827.21	฿6,759,982.92
10	฿6,759,982.92	-฿1,429,179.75	-฿939,080.99	490,098.76	-฿6,992,871.58	7,298,925.97	฿5,820,901.93
11	฿5,820,901.93	-฿1,429,179.75	-฿1,007,164.36	422,015.39	-฿8,000,035.94	7,720,941.36	฿4,813,737.57
12	฿4,813,737.57	-฿1,429,179.75	-฿1,080,183.78	348,995.97	-฿9,080,219.72	8,069,937.33	฿3,733,553.79
13	฿3,733,553.79	-฿1,429,179.75	-฿1,158,497.11	270,682.65	-฿10,238,716.83	8,340,619.98	฿2,575,056.68
14	฿2,575,056.68	-฿1,429,179.75	-฿1,242,488.15	186,691.61	-฿11,481,204.97	8,527,311.59	฿1,332,568.54
15	฿1,332,568.54	-฿1,429,179.75	-฿1,332,568.54	96,611.22	-฿12,813,773.51	8,623,922.81	฿0.00

ตารางที่ ก.15 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาวงกตพาร์ทเมนต์ ปีที่ 1-10 กรณีที่ดีที่สุด

			ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ		หน่วย	ปี	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569
รายได้														
จำนวนห้อง	40	ห้อง			40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน			5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี			5000	5000	5000	5000	5000	5250	5250	5250	5250	5250
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท			2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00	2,520,000.00
อัตรากำไร	80%	(%)			80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท			1,920,000.00	2,040,000.00	2,160,000.00	2,160,000.00	2,160,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00	2,268,000.00
รายได้อื่นๆ					595,200.00	607,200.00	619,200.00	619,200.00	619,200.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00	630,000.00
รายได้จากค่าน้ำ-ไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)			192,000.00	204,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า, บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง			403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท			2,515,200.00	2,647,200.00	2,779,200.00	2,779,200.00	2,779,200.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00	2,898,000.00
รายจ่าย														
ที่ดิน														
ค่าเช่าที่ดิน				฿912,506.78	174,125	฿174,125.43	฿174,125.43	฿174,125.43	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿191,537.98	฿210,691.77
ค่าพัฒนาที่ดิน				412,112.40										
ค่าก่อสร้างอาคาร				25,215,434.62										
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด				210,000.00	65,000.00									
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน					502,400.00	527,000.00	552,710.00	577,185.50	605,044.78	632,029.01	660,362.46	690,112.59	721,350.22	756,417.73
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง			504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์			320,000.00	320,000.00	320,000.00	320,000.00	320,000.00					
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	24,000				24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้			50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก			240,000.00	255,000.00	270,000.00	270,000.00	270,000.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00	283,500.00
รวมค่าใช้จ่าย				฿26,750,053.79	฿1,880,138.12	฿1,854,738.12	฿1,895,448.12	฿1,919,923.62	฿1,965,195.44	฿1,685,679.68	฿1,714,013.13	฿1,743,763.26	฿1,775,000.88	฿1,829,222.19
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				- 26,750,053.79	635,061.88	792,461.88	883,751.88	859,276.38	814,004.56	1,212,320.32	1,183,986.87	1,154,236.74	1,122,999.12	1,068,777.81
ดอกเบี้ยจ่าย					928,998.58	892,735.44	853,843.23	812,131.33	767,395.32	719,415.95	667,958.08	612,769.50	553,579.76	490,098.76
กำไรก่อนภาษี (EBIT)					- 293,936.70	100,273.57	29,908.64	47,145.04	46,609.23	492,904.37	516,028.79	541,467.24	569,419.35	578,679.04
ภาษีนิติบุคคล	20%	ของ EGI			-	-	5,981.73	9,429.01	9,321.85	98,580.87	103,205.76	108,293.45	113,883.87	115,735.81
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ			41,664.00	42,504.00	43,344.00	43,344.00	43,344.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00	44,100.00
กำไรสุทธิ					- 335,600.70	- 142,777.57	- 7,453.63	13,230.05	12,587.08	547,385.24	575,134.55	605,660.69	639,203.22	650,314.85

ตารางที่ ก.16 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาพาร์ทเมนท์ ปีที่ 11-20 กรณีที่ดีที่สุด

			ปีที่	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายการ		หน่วย	ปี	2570	2571	2572	2573	2574	2575	2576	2577	2578	2579
รายได้													
จำนวนห้อง	40	ห้อง		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี		5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท		2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,646,000.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00	2,778,300.00
อัตราการเช่า	80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท		2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,381,400.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00	2,500,470.00
รายได้อื่นๆ				641,340.00	641,340.00	641,340.00	641,340.00	641,340.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00	653,247.00
รายได้จากค่าน้ำไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)		238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท		3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,022,740.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00	3,153,717.00
รายจ่าย													
ที่ดิน													
ค่าเช่าที่ดิน				฿210,691.77	฿210,691.77	฿210,691.77	฿210,691.77	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿231,760.95	฿254,937.05
ค่าพัฒนาที่ดิน													
ค่าก่อสร้างอาคาร													
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด													
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน				790,857.21	827,018.68	864,988.21	904,856.22	949,099.03	993,053.51	1,039,205.72	1,087,665.53	1,138,548.34	1,194,475.76
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์											
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)	24,000			24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้		50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก		297,675.00	297,675.00	297,675.00	297,675.00	297,675.00	312,558.75	312,558.75	312,558.75	312,558.75	312,558.75
รวมค่าใช้จ่าย				฿1,877,836.68	฿1,913,998.14	฿1,951,967.67	฿1,991,835.68	฿2,057,147.67	฿2,115,985.90	฿2,162,138.11	฿2,210,597.93	฿2,261,480.73	฿2,340,584.24
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				1,144,903.32	1,108,741.86	1,070,772.33	1,030,904.32	965,592.33	1,037,731.10	991,578.89	943,119.07	892,236.27	813,132.76
ดอกเบี้ยจ่าย				422,015.39	348,995.97	270,682.65	186,691.61	96,611.22					
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				722,887.93	759,745.89	800,089.68	844,212.71	868,981.11	1,037,731.10	991,578.89	943,119.07	892,236.27	813,132.76
ภาษีนิติบุคคล	20%	ของ EGI		144,577.59	151,949.18	160,017.94	168,842.54	173,796.22	207,546.22	198,315.78	188,623.81	178,447.25	162,626.55
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ		44,893.80	44,893.80	44,893.80	44,893.80	44,893.80	45,727.29	45,727.29	45,727.29	45,727.29	45,727.29
กำไรสุทธิ				822,571.72	866,801.26	915,213.81	968,161.45	650,291.09	784,457.59	747,535.82	708,767.97	668,061.72	604,778.91

ตารางที่ ก.17 งบการเงิน โครงการบ้านภูเขาวงกตพาร์ทเมนต์ ปีที่ 21-30 กรณีดีที่สุด

		ปีที่	21	22	23	24	25	26	27	28	29
	หน่วย	ปี	2580	2581	2582	2583	2584	2585	2586	2587	2588
40	ห้อง		40	40	40	40	40	40	40	40	40
5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
5%	ทุก 5 ปี		6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813
	บาท		2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	2,917,215.00	3,063,075.75	3,063,075.75	3,063,075.75	3,063,075.75
80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
	บาท		2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,625,493.50	2,756,768.18	2,756,768.18	2,756,768.18	2,756,768.18
			665,749.35	665,749.35	665,749.35	665,749.35	665,749.35	678,876.82	678,876.82	678,876.82	678,876.82
10%	(%)		262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82
1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00	403,200.00
	บาท		3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,291,242.85	3,435,644.99	3,435,644.99	3,435,644.99	3,435,644.99
			฿254,937.05	฿254,937.05	฿254,937.05	฿254,937.05	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75	฿280,430.75
			1,250,574.05	1,309,477.26	1,371,325.63	1,436,266.42	1,507,079.74	1,578,676.96	1,653,854.04	1,732,789.97	1,815,672.70
2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69	504,308.69
20%	ของเฟอร์นิเจอร์										
24,000			24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
2%	ของรายได้		50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00	50,304.00
12.50%	ของรายได้ห้องพัก		328,186.69	328,186.69	328,186.69	328,186.69	328,186.69	344,596.02	344,596.02	344,596.02	344,596.02
			฿2,412,310.48	฿2,471,213.69	฿2,533,062.05	฿2,598,002.84	฿2,694,309.87	฿2,782,316.42	฿2,857,493.50	฿2,936,429.43	฿3,019,312.17
			878,932.37	820,029.16	758,180.80	693,240.01	596,932.98	653,328.57	578,151.49	499,215.56	416,332.83
			878,932.37	820,029.16	758,180.80	693,240.01	596,932.98	653,328.57	578,151.49	499,215.56	416,332.83
20%	ของ EGI		175,786.47	164,005.83	151,636.16	138,648.00	119,386.60	130,665.71	115,630.30	99,843.11	83,266.57
7%	ของรายได้อื่นๆ		46,602.45	46,602.45	46,602.45	46,602.45	46,602.45	47,521.38	47,521.38	47,521.38	47,521.38
			656,543.44	609,420.88	559,942.18	507,989.55	430,943.93	475,141.48	414,999.82	351,851.07	285,544.88

ตาราง ก.18 มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการบ้านทะเลopardาร์ทเมนท์ กรณีที่ดีที่สุด

NPV	IRR	Discount Rate				
-9,814,035.69	-1.07%	8%				
Year	NP	NCC	Fclnv	Netborrowing	FCFE	PV of FCFE
0			22,259,859.51	10,863,043.32	-11,396,816.19	
1	- 420,319.79	718,333.38		- 424,035.10	- 126,021.51	-฿116,686.58
2	- 260,119.24	718,333.38		- 454,777.65	3,436.49	฿2,946.24
3	- 159,449.86	718,333.38		- 487,749.03	71,134.49	฿56,468.85
4	- 148,563.56	718,333.38		- 523,110.83	46,658.99	฿34,295.75
5	- 67,017.56	718,333.38		- 561,036.37	90,279.46	฿61,442.68
6	155,082.67	462,333.38		- 601,711.50	15,704.55	฿9,896.53
7	167,315.18	462,333.38		- 645,335.59	- 15,687.03	-฿9,153.23
8	180,944.55	462,333.38		- 692,122.42	- 48,844.49	-฿26,389.16
9	196,097.54	462,333.38		- 742,301.29	- 83,870.37	-฿41,956.07
10	270,509.49	462,333.38		- 796,118.14	- 63,275.27	-฿29,308.69
11	289,132.75	462,333.38		- 853,836.70	- 102,370.57	-฿43,904.98
12	309,726.11	462,333.38		- 915,739.86	- 143,680.37	-฿57,057.45
13	332,463.39	462,333.38		- 982,131.00	- 187,334.23	-฿68,882.41
14	357,532.58	462,333.38		- 1,053,335.50	- 233,469.54	-฿79,487.28
15	445,061.05	462,333.38		- 1,129,702.33	- 222,307.90	-฿70,080.72
16	475,419.40	462,333.38			937,752.78	฿273,721.10
17	438,496.83	462,333.38			900,830.21	฿243,466.44
18	399,728.18	462,333.38			862,061.56	฿215,730.07
19	359,021.14	462,333.38			821,354.52	฿190,317.75
20	378,589.89	462,333.38			840,923.27	฿180,418.58
21	333,710.45	462,333.38			796,043.83	฿158,138.68
22	286,587.08	462,333.38			748,920.46	฿137,756.81
23	237,107.59	462,333.38			699,440.97	฿119,125.49
24	185,154.16	462,333.38			647,487.54	฿102,108.36
25	195,359.60	462,333.38			657,692.98	฿96,034.95
26	138,081.03	462,333.38			600,414.41	฿81,177.09
27	77,938.56	462,333.38			540,271.94	฿67,634.93
28	14,789.02	462,333.38			477,122.40	฿55,305.03
29	- 54,893.18	462,333.38			407,440.20	฿43,729.55

ตารางที่ ก.19 การกู้ยืมและการผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย โครงการบ้านทะเลopardาร์ทเมนท์ กรณีที่ดีที่สุด

	Beginning Balance	Payment	เงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้นสะสม	ดอกเบี้ยสะสม	Ending Balance
1	10,863,043.32	-฿1,211,605.74	-฿424,035.10	787,570.64	-฿424,035.10	787570.6405	฿10,439,008.21
2	฿10,439,008.21	-฿1,211,605.74	-฿454,777.65	756,828.10	-฿878,812.75	1544398.736	฿9,984,230.57
3	฿9,984,230.57	-฿1,211,605.74	-฿487,749.03	723,856.72	-฿1,366,561.78	2268255.452	฿9,496,481.54
4	฿9,496,481.54	-฿1,211,605.74	-฿523,110.83	688,494.91	-฿1,889,672.61	2956750.363	฿8,973,370.71
5	฿8,973,370.71	-฿1,211,605.74	-฿561,036.37	650,569.38	-฿2,450,708.98	3607319.74	฿8,412,334.34
6	฿8,412,334.34	-฿1,211,605.74	-฿601,711.50	609,894.24	-฿3,052,420.48	4217213.979	฿7,810,622.83
7	฿7,810,622.83	-฿1,211,605.74	-฿645,335.59	566,270.16	-฿3,697,756.07	4783484.135	฿7,165,287.25
8	฿7,165,287.25	-฿1,211,605.74	-฿692,122.42	519,483.33	-฿4,389,878.49	5302967.46	฿6,473,164.83
9	฿6,473,164.83	-฿1,211,605.74	-฿742,301.29	469,304.45	-฿5,132,179.78	5772271.91	฿5,730,863.53
10	฿5,730,863.53	-฿1,211,605.74	-฿796,118.14	415,487.61	-฿5,928,297.92	6187759.516	฿4,934,745.40
11	฿4,934,745.40	-฿1,211,605.74	-฿853,836.70	357,769.04	-฿6,782,134.62	6545528.557	฿4,080,908.69
12	฿4,080,908.69	-฿1,211,605.74	-฿915,739.86	295,865.88	-฿7,697,874.49	6841394.438	฿3,165,168.83
13	฿3,165,168.83	-฿1,211,605.74	-฿982,131.00	229,474.74	-฿8,680,005.49	7070869.178	฿2,183,037.83
14	฿2,183,037.83	-฿1,211,605.74	-฿1,053,335.50	158,270.24	-฿9,733,340.99	7229139.42	฿1,129,702.33
15	฿1,129,702.33	-฿1,211,605.74	-฿1,129,702.33	81,903.42	-฿10,863,043.32	7311042.839	-฿0.00

ตารางที่ ก.20 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลพาร์ทเมนท์ ปีที่ 1-10 กรณีที่ดีที่สุด

			ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ		หน่วย	ปี	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569
รายได้														
จำนวนห้อง	32	ห้อง			32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน			5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี			5000	5000	5000	5000	5250	5250	5250	5250	5250	5512.5
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท			1,920,000.00	1,920,000.00	1,920,000.00	1,920,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,016,000.00	2,116,800.00
อัตราการเช่า	80%	(%)			80%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท			1,536,000.00	1,632,000.00	1,728,000.00	1,728,000.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,905,120.00
รายได้อื่นๆ					476,160.00	485,760.00	495,360.00	495,360.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	504,000.00	513,072.00
รายได้จากค่าน้ำ-ไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)			153,600.00	163,200.00	172,800.00	172,800.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	181,440.00	190,512.00
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง			322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท			2,012,160.00	2,117,760.00	2,223,360.00	2,223,360.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,318,400.00	2,418,192.00
รายจ่าย														
ที่ดิน														
ค่าเช่าที่ดิน				฿659,647.44	฿125,874.57	฿125,874.57	฿125,874.57	฿125,874.57	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿138,462.02	฿152,308.23
ค่าพัฒนาที่ดิน				621,577.60										
ค่าก่อสร้างอาคาร				21,104,509.03										
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด				210,000.00	65,000.00									
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน					494,720.00	518,840.00	544,070.00	568,545.50	595,972.78	622,957.01	651,290.46	681,040.59	712,278.22	746,892.13
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง			422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์			256,000.00	256,000.00	256,000.00	256,000.00	256,000.00					
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)					20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้			40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก			192,000.00	204,000.00	216,000.00	216,000.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	226,800.00	238,140.00
รวมค่าใช้จ่าย				฿22,595,734.08	฿1,615,927.95	฿1,587,047.95	฿1,624,277.95	฿1,648,753.45	฿1,699,568.18	฿1,470,552.42	฿1,498,885.87	฿1,528,635.99	฿1,559,873.62	฿1,619,673.74
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				- 22,595,734.08	396,232.05	530,712.05	599,082.05	574,606.55	618,831.82	847,847.58	819,514.13	789,764.01	758,526.38	798,518.26
ดอกเบี้ยจ่าย					787,570.64	756,828.10	723,856.72	688,494.91	650,569.38	609,894.24	566,270.16	519,483.33	469,304.45	415,487.61
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				- 22,595,734.08	- 391,338.59	- 226,116.04	- 124,774.66	- 113,888.36	- 31,737.56	237,953.34	253,243.98	270,280.68	289,221.93	383,030.66
ภาษีนิติบุคคล	20%	กำไรก่อนภาษี			-	-	-	-	-	47,590.67	50,648.80	54,056.14	57,844.39	76,606.13
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ			33,331.20	34,003.20	34,675.20	34,675.20	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,915.04
กำไรสุทธิ				- 22,595,734.08	- 424,669.79	- 260,119.24	- 159,449.86	- 148,563.56	- 67,017.56	155,082.67	167,315.18	180,944.55	196,097.54	270,509.49

ตารางที่ ก.21 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลพาร์ทเมนท์ ปีที่ 11-20 กรณีที่ดีที่สุด

		ปีที่	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	หน่วย	ปี	2570	2571	2572	2573	2574	2575	2576	2577	2578	2579
32	ห้อง		32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
5%	ทุก 5 ปี		5512.5	5512.5	5512.5	5512.5	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	5788.125	6077.53125
	บาท		2,116,800.00	2,116,800.00	2,116,800.00	2,116,800.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,222,640.00	2,333,772.00
80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
	บาท		1,905,120.00	1,905,120.00	1,905,120.00	1,905,120.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,000,376.00	2,100,394.80
			513,072.00	513,072.00	513,072.00	513,072.00	522,597.60	522,597.60	522,597.60	522,597.60	522,597.60	532,599.48
10%	(%)		190,512.00	190,512.00	190,512.00	190,512.00	200,037.60	200,037.60	200,037.60	200,037.60	200,037.60	210,039.48
1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
	<u>บาท</u>		<u>2,418,192.00</u>	<u>2,418,192.00</u>	<u>2,418,192.00</u>	<u>2,418,192.00</u>	<u>2,522,973.60</u>	<u>2,522,973.60</u>	<u>2,522,973.60</u>	<u>2,522,973.60</u>	<u>2,522,973.60</u>	<u>2,632,994.28</u>
			฿152,308.23	฿152,308.23	฿152,308.23	฿152,308.23	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿167,539.05	฿184,292.95
			781,331.61	817,493.08	855,462.61	895,330.62	939,097.15	983,051.63	1,029,203.84	1,077,663.65	1,128,546.46	1,183,973.78
2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18
20%	ของเฟอร์นิเจอร์											
			20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,001.00	20,002.00	20,003.00	20,004.00	20,005.00
2%	ของรายได้		40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
12.50%	ของรายได้ห้องพัก		238,140.00	238,140.00	238,140.00	238,140.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	250,047.00	262,549.35
			<u>฿1,654,113.22</u>	<u>฿1,690,274.68</u>	<u>฿1,728,244.22</u>	<u>฿1,768,112.23</u>	<u>฿1,839,016.58</u>	<u>฿1,882,972.06</u>	<u>฿1,929,125.27</u>	<u>฿1,977,586.08</u>	<u>฿2,028,469.89</u>	<u>฿2,113,154.47</u>
			764,078.78	727,917.32	689,947.78	650,079.77	683,957.02	640,001.54	593,848.33	545,387.52	494,503.71	519,839.81
			357,769.04	295,865.88	229,474.74	158,270.24	81,903.42					
			406,309.74	432,051.44	460,473.04	491,809.53	602,053.60	640,001.54	593,848.33	545,387.52	494,503.71	519,839.81
20%	กำไรก่อนภาษี		81,261.95	86,410.29	92,094.61	98,361.91	120,410.72	128,000.31	118,769.67	109,077.50	98,900.74	103,967.96
7%	ของรายได้อื่นๆ		35,915.04	35,915.04	35,915.04	35,915.04	36,581.83	36,581.83	36,581.83	36,581.83	36,581.83	37,281.96
			<u>289,132.75</u>	<u>309,726.11</u>	<u>332,463.39</u>	<u>357,532.58</u>	<u>445,061.05</u>	<u>475,419.40</u>	<u>438,496.83</u>	<u>399,728.18</u>	<u>359,021.14</u>	<u>378,589.89</u>

ตารางที่ ก.22 งบการเงิน โครงการบ้านทะเลพาร์ทเมนท์ ปีที่ 21-30 กรณีที่ดีที่สุด

			ปีที่	21	22	23	24	25	26	27	28	29
รายการ		หน่วย	ปี	2580	2581	2582	2583	2584	2585	2586	2587	2588
รายได้												
จำนวนห้อง	32	ห้อง		32	32	32	32	32	32	32	32	32
ค่าเช่า	5000	บาท/เดือน		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Growth	5%	ทุก 5 ปี		6077.53125	6077.53125	6077.53125	6077.53125	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813	6381.407813
รายได้จากค่าเช่า PGI		บาท		2,333,772.00	2,333,772.00	2,333,772.00	2,333,772.00	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60	2,450,460.60
อัตรการเช่า	80%	(%)		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
รายได้จากค่าเช่า EGI		บาท		2,100,394.80	2,100,394.80	2,100,394.80	2,100,394.80	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54	2,205,414.54
รายได้อื่นๆ				532,599.48	532,599.48	532,599.48	532,599.48	543,101.45	543,101.45	543,101.45	543,101.45	543,101.45
รายได้จากค่าน้ำไฟฟ้า (%) จากรายได้ค่าเช่า EGI	10%	(%)		210,039.48	210,039.48	210,039.48	210,039.48	220,541.45	220,541.45	220,541.45	220,541.45	220,541.45
รายได้จากค่าเช่าเครื่องใช้ไฟฟ้า,บริการอินเทอร์เน็ต	1,050.00	บาท/เดือน/ห้อง		322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00	322,560.00
รวมรายได้ทั้งหมด		บาท		2,632,994.28	2,632,994.28	2,632,994.28	2,632,994.28	2,748,515.99	2,748,515.99	2,748,515.99	2,748,515.99	2,748,515.99
รายจ่าย												
ที่ดิน												
ค่าเช่าที่ดิน				฿184,292.95	฿184,292.95	฿184,292.95	฿184,292.95	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25	฿202,722.25
ค่าพัฒนาที่ดิน												
ค่าก่อสร้างอาคาร												
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด												
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน				1,240,072.08	1,298,975.29	1,360,823.66	1,425,764.44	1,496,052.67	1,567,649.88	1,642,826.96	1,721,762.90	1,804,645.63
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	2.00%	ของมูลค่าก่อสร้าง		422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18	422,090.18
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	20%	ของเฟอร์นิเจอร์										
ค่าเทศบาล(ทั้งขยะ)				20,006.00	20,007.00	20,008.00	20,009.00	20,010.00	20,011.00	20,012.00	20,013.00	20,014.00
ค่าตั้งสำรองเพื่อปรับปรุงอาคาร	2%	ของรายได้		40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20	40,243.20
ภาษีโรงเรือน	12.50%	ของรายได้ห้องพัก		262,549.35	262,549.35	262,549.35	262,549.35	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82	275,676.82
รวมค่าใช้จ่าย				฿2,169,253.76	฿2,228,157.97	฿2,290,007.34	฿2,354,949.13	฿2,456,795.11	฿2,528,393.33	฿2,603,571.41	฿2,682,508.35	฿2,765,392.08
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)				463,740.52	404,836.31	342,986.94	278,045.15	291,720.88	220,122.66	144,944.58	66,007.65	- 16,876.08
ดอกเบี้ยจ่าย												
กำไรก่อนภาษี (EBIT)				463,740.52	404,836.31	342,986.94	278,045.15	291,720.88	220,122.66	144,944.58	66,007.65	- 16,876.08
ภาษีนิติบุคคล	20%	กำไรก่อนภาษี		92,748.10	80,967.26	68,597.39	55,609.03	58,344.18	44,024.53	28,988.92	13,201.53	-
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	7%	ของรายได้อื่นๆ		37,281.96	37,281.96	37,281.96	37,281.96	38,017.10	38,017.10	38,017.10	38,017.10	38,017.10
กำไรสุทธิ				333,710.45	286,587.08	237,107.59	185,154.16	195,359.60	138,081.03	77,938.56	14,789.02	- 54,893.18

ตารางที่ ก.23 ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน

หน่วย : บาทต่อปี	รายการ	ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารงาน	เงินเดือนแม่บ้าน	เงินเดือน ปรภก	เงินเดือน บัญชี	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟ)	ค่าดูแลสวน
ปีที่	ปี						
0	2559						
1	2560	502,400.00	120,000.00	144,000.00	180,000.00	38,400.00	20,000.00
2	2561	527,000.00	126,000.00	151,200.00	189,000.00	40,800.00	20,000.00
3	2562	552,710.00	132,300.00	158,760.00	198,450.00	43,200.00	20,000.00
4	2563	577,185.50	138,915.00	166,698.00	208,372.50	43,200.00	20,000.00
5	2564	605,044.78	145,860.75	175,032.90	218,791.13	45,360.00	20,000.00
6	2565	632,029.01	153,153.79	183,784.55	229,730.68	45,360.00	20,000.00
7	2566	660,362.46	160,811.48	192,973.77	241,217.22	45,360.00	20,000.00
8	2567	690,112.59	168,852.05	202,622.46	253,278.08	45,360.00	20,000.00
9	2568	721,350.22	177,294.65	212,753.58	265,941.98	45,360.00	20,000.00
10	2569	756,417.73	186,159.39	223,391.26	279,239.08	47,628.00	20,000.00
11	2570	790,857.21	195,467.36	234,560.83	293,201.03	47,628.00	20,000.00
12	2571	827,018.68	205,240.72	246,288.87	307,861.08	47,628.00	20,000.00
13	2572	864,988.21	215,502.76	258,603.31	323,254.14	47,628.00	20,000.00
14	2573	904,856.22	226,277.90	271,533.48	339,416.85	47,628.00	20,000.00
15	2574	949,099.03	237,591.79	285,110.15	356,387.69	50,009.40	20,000.00
16	2575	993,053.51	249,471.38	299,365.66	374,207.07	50,009.40	20,000.00
17	2576	1,039,205.72	261,944.95	314,333.94	392,917.43	50,009.40	20,000.00
18	2577	1,087,665.53	275,042.20	330,050.64	412,563.30	50,009.40	20,000.00
19	2578	1,138,548.34	288,794.31	346,553.17	433,191.46	50,009.40	20,000.00
20	2579	1,194,475.76	303,234.02	363,880.83	454,851.04	52,509.87	20,000.00
21	2580	1,250,574.05	318,395.72	382,074.87	477,593.59	52,509.87	20,000.00
22	2581	1,309,477.26	334,315.51	401,178.61	501,473.27	52,509.87	20,000.00
23	2582	1,371,325.63	351,031.29	421,237.54	526,546.93	52,509.87	20,000.00
24	2583	1,436,266.42	368,582.85	442,299.42	552,874.28	52,509.87	20,000.00
25	2584	1,507,079.74	387,011.99	464,414.39	580,517.99	55,135.36	20,000.00
26	2585	1,578,676.96	406,362.59	487,635.11	609,543.89	55,135.36	20,000.00
27	2586	1,653,854.04	426,680.72	512,016.87	640,021.08	55,135.36	20,000.00
28	2587	1,732,789.97	448,014.76	537,617.71	672,022.14	55,135.36	20,000.00
29	2588	1,815,672.70	470,415.50	564,498.60	705,623.24	55,135.36	20,000.00

งบการเงินที่เกี่ยวข้อง

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นาย ภาณุพันธ์ ปัญญาณะ
วันเดือนปีเกิด	03 มีนาคม พ.ศ.2533
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ตลาด กลุ่มการตลาดโครงการแนวสูง
วุฒิการศึกษา	เศรษฐศาสตรบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ.2558 ถึง ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ตลาด บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน) พ.ศ.2556 ถึง พ.ศ.2557 Kao Commercail (Thailand) Co.,Ltd