



การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยว โสม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์

โดย

นายมนสิธิ์ รัตนกานตะดิลก

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยว โขม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์

โดย

นายมนสิทธิ์ รัตนกานตะติก

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



THE FEASIBILITY STUDY OF HOME
RATCHAPHRUEK-CHARUNSANITWONG

BY

MR. MANASIT RATTANAKANTADILOK

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

ACADEMIC YEAR 2015

COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายมนสิทธิ์ รัตนกานตะติก

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยว โขม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

(อาจารย์ ดร.สุทธิกร กิ่งแก้ว)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์สุพจน์ ขววิวรรณ)

คณบดี

(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยว โฮม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์
ชื่อผู้เขียน	นายมนสิทธิ์ รัตนกานตะดิลก
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ สุพจน์ ชววีวรรณ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการโฮม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ ตั้งอยู่บริเวณถนนพรานนก-พุทธมณฑลสาย 4 เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร โครงการมีพื้นที่ 64-0-68 ไร่ หรือ พื้นที่ 25,872 ตารางวา ซึ่งบริเวณโครงการเป็นพื้นที่เกษตรกรรม

ในด้านการตลาด ทางโครงการได้เลือกทำบ้านเดี่ยว ระดับหรู เนื่องจากโครงการตั้งอยู่บนที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม จึงต้องทำบ้านเดี่ยว พื้นที่ไม่น้อยกว่า 100 ตารางวา และเล็งเห็นส่วนแบ่งทางการตลาด เพราะมีคู่แข่งจำนวนไม่มาก

ในด้านการเงิน โครงการนี้มีมูลค่า 3,283 ล้านบาท หลังจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินแล้ว อัตรากำไรขั้นต้น 33% , IRR 20% , NPV 388 ล้านบาท และระยะเวลาคืนทุน 54 เดือน ซึ่งราคาขายเฉลี่ยต่อหลังคือ 230,000 บาทต่อตารางวา ซึ่งสามารถแข่งขันได้

โดยสรุปแล้ว โครงการโฮม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ มีความเป็นไปได้อย่างมากที่จะพัฒนาขึ้นมาได้

คำสำคัญ: โฮม ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์, ตลิ่งชัน, บ้านเดี่ยว

Independent Study Title	THE FEASIBILITY STUDY OF HOME RATCHAPHRUEK-CHARUNSANITWONG IN TALINGCHAN DISTRICT, BANGKOK
Author	Mr. Manasit Rattanakantadilok
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Supoj Chawawiwat
Academic Years	2014

EXECUTIVE SUMMARY

Home Ratchaphruek-Charunsanitwong is located on a 64-0-68 rai or 25,872 square wah land on Phrannok-Putthamonthon sai 4 Road . Its location is a agriculture community.

This project must be luxury detach home because condition of Civil law.

The law force that Deverloper can built detach house which have land size over 100 square wah per unit.

In terms of financial, the Project is worth 3,283 million baht with further details as Gross Profit(GP) 33% , Internal Rate of Return(IRR) 20% , Net Present Value (NPV) 388 million baht and Payback Period of 54 months.

Conclusively, Home Ratchaphruek-Charunsanitwong in Talingchan area is highly feasible for development.

Keywords: Home Ratchaphruek-Charunsanitwong , Talingchan, Detach home

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำการศึกษาอิสระเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ โหมม ราชพฤกษ์-จรัญ สนิทวงศ์ ในเขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร เป็นผลจากการที่ได้รับการศึกษาวิชาความรู้ทางด้าน อสังหาริมทรัพย์และวิชาที่เกี่ยวข้องที่ได้เรียนมาตลอดระยะเวลา 2 ปี ในมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์สุพจน์ ชววีวรรณ กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการ ค้นคว้าอิสระ ซึ่งเป็นผู้ที่คอยชี้แนะแนวทางในการจัดทำ การปรับปรุงแก้ไขและให้คำปรึกษา รวมถึงให้ ความรู้และประสบการณ์ในมุมมองของอาจารย์ที่เป็นประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้จนสำเร็จและลุล่วง เป็นไปได้ด้วยดี

นอกจากนี้แล้ว ทางผู้จัดทำขอขอบพระคุณ ท่านอาจารย์ ดร.สุทธิกร กิ่งแก้ว ประธาน กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ที่ได้ให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ รวมทั้งคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ ที่ช่วยให้การจัดทำ การศึกษานี้ เรียบร้อยสมบูรณ์และครบถ้วน

ขอขอบคุณเพื่อนๆ นักศึกษารุ่นที่ 14 สาขาวิชาบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะ พาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่ได้คอยช่วยเหลือ และให้คำแนะนำ รวมถึง การสนับสนุนในด้านต่างๆ ที่ผู้จัดทำไม่มีความล้นด หากการศึกษาอิสระชิ้นนี้มีความผิดพลาดประการ ใด ทางผู้จัดทำ ขออภัยมา ณ ที่นี้

นายมนสิทธิ์ รัตนกานตะดิลก

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญภาพ	(9)
รายการสัญลักษณ์และคำย่อ (ถ้ามี)	(11)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 เจาะใจและข้อจำกัดในการพัฒนาโครงการ	3
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.4 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
2.1 ทฤษฎีในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ	5

2.1.1 ด้านวัฒนธรรม (Culture Factors)	5
2.1.2 ด้านชนชั้นทางสังคม (Social Class)	5
2.1.3 ด้านปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง	6
2.2 ความสามารถในการจ่ายค่าที่อยู่อาศัย	7
2.2.1 การศึกษาแบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย	7
2.2.2 องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย	7
2.2.3 การศึกษาความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน	7
2.3 ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค	7
2.3.1 ช่วงที่ 1 ช่วงโสดและช่วงเริ่มต้นชีวิตคู่	8
2.3.2 ช่วงที่ 2 ช่วงครอบครัวมีลูกวัยเรียน	8
2.3.3 ช่วงที่ 3 กลุ่มโสดสูงวัยและครอบครัวที่ลูกแยกไปสร้างครอบครัวใหม่ กลุ่มคนวัยกลางคนขึ้นไปที่ไม่มีลูก ไม่มีพ่อแม่ให้ดูแล รวมถึงคู่สามี-ภรรยา ที่ลูกแยกบ้านออกไปหมดหรือไปเรียนต่อต่างประเทศ	8
2.4 ทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย	9
2.4.1 คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม	9
2.4.2 คำนึงถึงการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ	10
2.4.3 คำนึงถึงการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	10
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11
2.5.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัด ขอนแก่น	11
2.5.2 แนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยของคนรุ่นใหม่ในอนาคต	12
บทที่ 3 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	14
3.1 ด้านกายภาพ	14
3.2 ด้านทำเลที่ตั้ง	16

บทที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมาย	19
4.1 กฎหมายผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	19
4.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543	20
4.2.1 มาตรา 4	20
4.2.2 มาตรา 23	20
4.2.3 มาตรา 45	21
4.3 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2550	21
4.3.1 หมวด 2 ข้อ 9.1	21
4.3.2 หมวด 5 ข้อ 16	21
4.3.3 หมวด 5 ข้อ 17.3	23
4.3.4 หมวด 5 ข้อ 19	23
4.3.5 หมวด 5 ข้อ 21.1	23
4.3.6 หมวด 8 ข้อ 33	23
4.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535	23
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด	24
5.1 ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์	25
5.2 ตลาดบ้านเดี่ยวระดับบน	25
5.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง	26
5.3.1 โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ	27
5.3.1.1 เปรียบเทียบ Grand Galicia กับ Type D	29
5.3.1.2 เปรียบเทียบ Grand Alicane กับ Type B	30
5.3.2 โครงการ The Palazzo จรัญสนิทวงศ์-ราชพฤกษ์	32
5.3.2.1 เปรียบเทียบ Merit กับ Type E	33
5.3.2.2 เปรียบเทียบ Grandduer กับ Type C	34

5.3.3 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า	36
5.3.3.1 เปรียบเทียบ Pride กับ Type E	37
5.3.3.2 เปรียบเทียบ Plenary กับ Type D	38
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	41
6.1 การประมาณการดอกเบี้ย เพื่อคำนวณต้นทุนที่ดิน	41
6.1.1 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนที่ดิน	41
6.1.2 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนพัฒนาสาธารณูปโภค	41
6.1.3 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนค่าก่อสร้างบ้าน	42
6.2 สมมติฐานในการคิดกระแสเงินสดของโครงการ	42
6.2.2 สมมติฐาน ส่วนพัฒนาสาธารณูปโภค	42
6.2.3 สมมติฐาน ส่วนก่อสร้างบ้าน	43
6.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ	43
6.4 อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ	44
รายการอ้างอิง	45
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	48
ภาคผนวก ข	49
ประวัติผู้เขียน	50

สารบัญตาราง

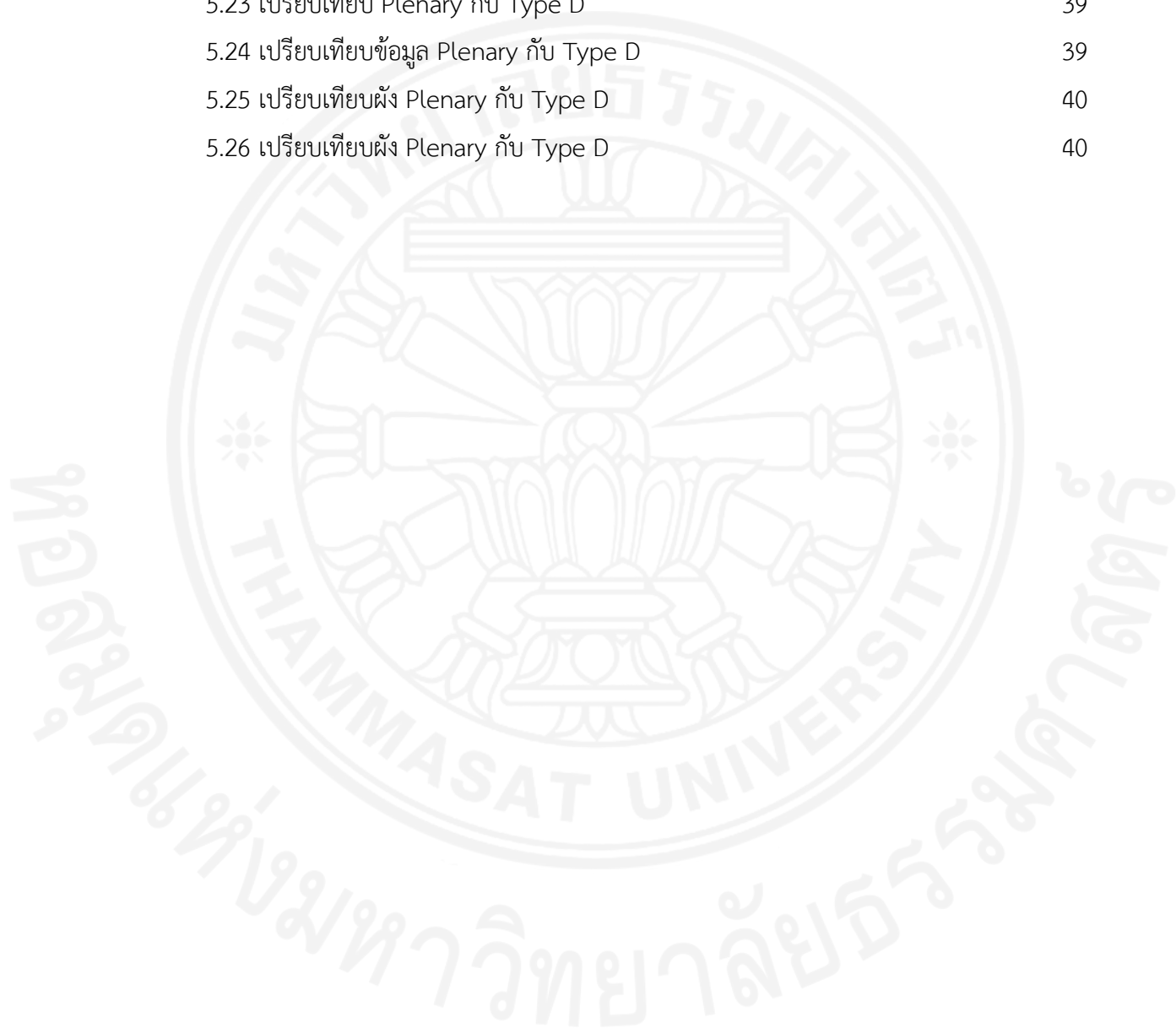
ตารางที่	หน้า
2.1 ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทของผู้บริโภคแยกตามระดับความเห็น	12
3.1 แสดงระยะทางถึงสถานที่สำคัญรอบโครงการ	17
5.1 โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดตัวเดือนมกราคม 2559	26



สารบัญภาพ

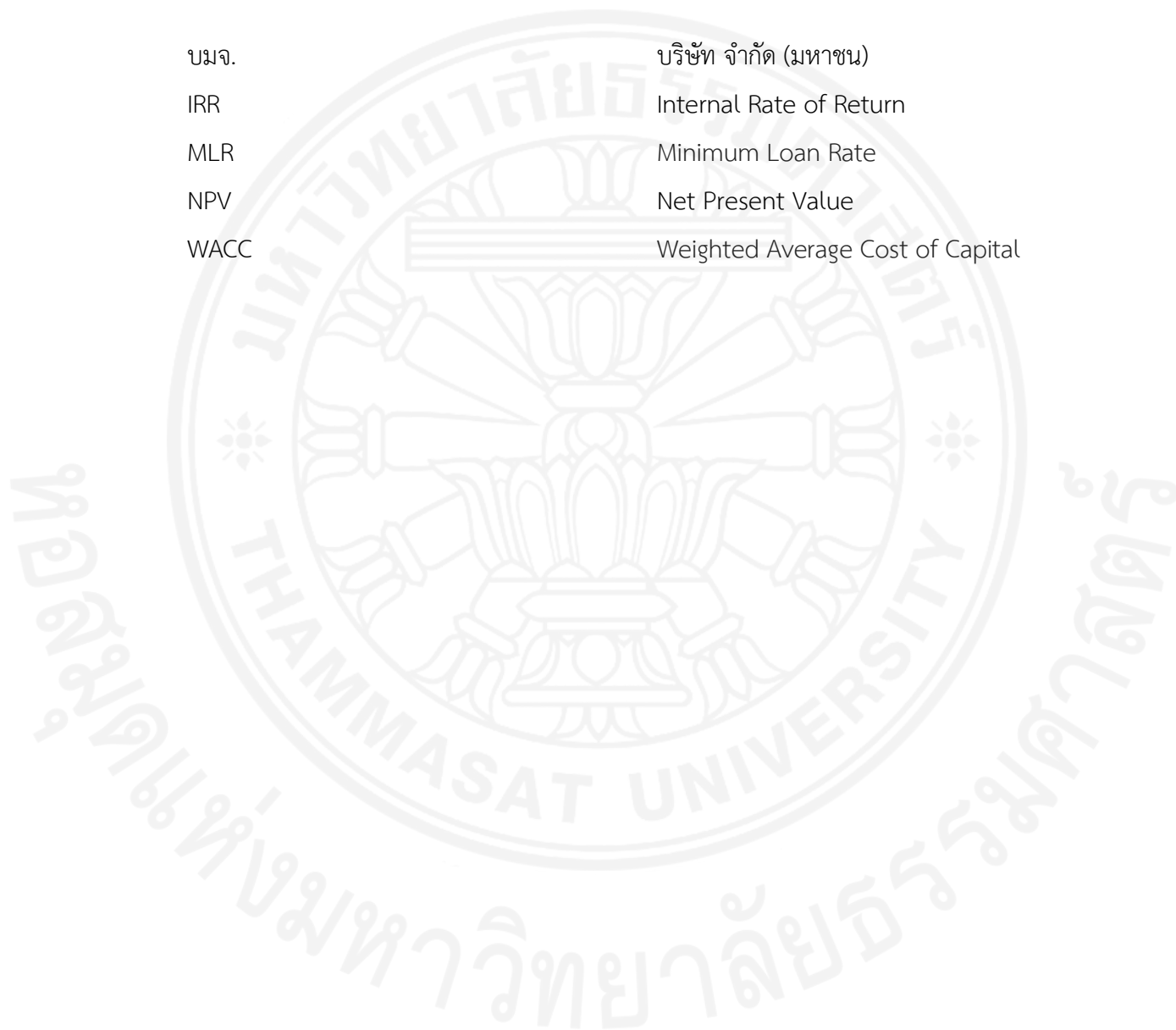
ภาพที่	หน้า
3.1 ภาพที่ตั้งโครงการ	14
3.2 ภาพบริเวณใกล้เคียงโครงการ	15
3.3 ภาพผังสีที่โครงการตั้งอยู่	16
3.4 ภาพแผนที่โครงการ	17
3.5 ภาพสถานที่สำคัญรอบโครงการ	18
4.1 ภาพผังเมือง	19
4.2 ภาพการใช้ประโยชน์ในที่ดิน	20
4.3 แปลงจัดสรร	22
5.1 ตำแหน่งโครงการคู่แข่ง	26
5.2 รูปสโมสรโครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ	27
5.3 ผังโครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ	28
5.4 เปรียบเทียบ Grand Galicia กับ Type D	29
5.5 เปรียบเทียบข้อมูล Grand Galicia กับ Type D	29
5.6 เปรียบเทียบผัง Grand Galicia กับ Type D	30
5.7 เปรียบเทียบ Grand Alicane กับ Type B	30
5.8 เปรียบเทียบข้อมูล Grand Alicane กับ Type B	31
5.9 เปรียบเทียบผัง Grand Alicane กับ Type B	31
5.10 ผังโครงการ The Palazzo จรัญสนิทวงศ์-ราชพฤกษ์	32
5.11 เปรียบเทียบ Merit กับ Type E	33
5.12 เปรียบเทียบข้อมูล Merit กับ Type E	33
5.13 เปรียบเทียบ Grandduer กับ Type C	34
5.14 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C	34
5.15 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C	34
5.16 เปรียบเทียบข้อมูล Grandduer กับ Type C	35
5.17 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C	35
5.18 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า	36
5.19 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า	36

5.20	เปรียบเทียบ Pride กับ Type E	37
5.21	เปรียบเทียบข้อมูล Pride กับ Type E	37
5.22	เปรียบเทียบผัง Pride กับ Type E	38
5.23	เปรียบเทียบ Plenary กับ Type D	39
5.24	เปรียบเทียบข้อมูล Plenary กับ Type D	39
5.25	เปรียบเทียบผัง Plenary กับ Type D	40
5.26	เปรียบเทียบผัง Plenary กับ Type D	40



รายการสัญลักษณ์และคำย่อ

สัญลักษณ์/คำย่อ	คำเต็ม/คำจำกัดความ
บมจ.	บริษัท จำกัด (มหาชน)
IRR	Internal Rate of Return
MLR	Minimum Loan Rate
NPV	Net Present Value
WACC	Weighted Average Cost of Capital



บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญสำหรับระบบเศรษฐกิจ เพราะหลายๆ ครั้งวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศมักจะมีจุดเริ่มต้นจากอสังหาริมทรัพย์แทบทั้งสิ้น ซึ่งหากวิเคราะห์ดัชนีที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ เช่น ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ในปี 2558 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในรายไตรมาส แสดงถึงรายได้และการจ้างงานของคนในประเทศอยู่ในเกณฑ์ดี และการลงทุนในภาครัฐฯในส่วนของโครงการก่อสร้าง 5 กลุ่มเมกะโปรเจกต์ จะเริ่มขึ้นในปี 2558-2565 นี้ (ระยะเวลา 8 ปี) เป็นมูลค่ากว่า 1.8 ล้านล้านบาท โดยกว่า 89% จะถูกลงทุนในโครงการรถไฟและรถไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลบวกต่อการลงทุนเอกชนในปี 2559 เป็นต้นไป และจะเพิ่มการเติบโตภาคการก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ได้

ภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 3 ปี 2558 มีแนวโน้มทรงตัว จากผลสำรวจความเชื่อมั่นทางธุรกิจพบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่คาดว่าภาวะธุรกิจในอีก 3 เดือนข้างหน้ามีแนวโน้มทรงตัว สอดคล้องกับความเห็นของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ที่ประเมินว่าภาวะการบริโภคจะกลับมาฟื้นตัวได้ปกติในปี 2559 จากเดิมที่คาดว่าอาจฟื้นตัวได้ทันภายในปี 2558 จากความกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจรวมถึงสถานการณ์ ภัยแล้งที่อาจมีความรุนแรงกว่าปกติ เช่นเดียวกับการส่งออก สินค้าที่คาดว่าจะยังชบเซา เนื่องจากการขยายตัวของ เศรษฐกิจคู่ค้ามีความเสี่ยงที่จะฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด ส่งผลให้ การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มทรงตัวตามอุปสงค์ทั้งในและ ต่างประเทศที่อ่อนแอ อย่างไรก็ตาม ภาคอสังหาริมทรัพย์มี แนวโน้มทยอยปรับตัวดีขึ้นโดยเฉพาะตลาดระดับกลางและ ระดับบนที่มีกำลังซื้อในเกณฑ์ดี ทั้งนี้ผู้ประกอบการคาดหวังต่อการ ขับเคลื่อนนโยบายภาครัฐซึ่งจะเป็นเครื่องยนต์หลักที่จะ นำ การขยายตัวทางเศรษฐกิจในระยะต่อไป

ปัจจุบันพื้นที่ส่วนใหญ่ของเขตตลิ่งชัน ถูกกำหนดในผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ฉบับ พ.ศ.2556 ว่าเป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม (เขตสีเขียวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียว) ทำให้มีข้อกำหนดค่อนข้างมากต่อการพัฒนาที่ดิน เพราะไม่สามารถพัฒนาเป็นอาคารคอนโดมิเนียม ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ หรือทาวน์เฮาส์ได้ โดยกฎหมายระบุให้โครงการบ้านจัดสรรต้องมีขนาดที่ดิน หน่วยละไม่น้อยกว่า 100 ตารางวา ในอนาคตเขตตลิ่งชันจะมีการพัฒนาเส้นทางรถไฟฟ้ามอเตอร์เวย์บางหว้า – ตลิ่งชัน ตามแผนถนนราชพฤกษ์ที่ขยายมาจากสถานีบางหว้าในปัจจุบัน ซึ่งในเขตตลิ่งชันยังมีสถานีปลายทางของเส้นทางรถไฟฟ้ามอเตอร์เวย์สายสีแดง บางซื่อ – ตลิ่งชันอีก ทำให้เขตตลิ่งชันต่อไปจะเป็น

ปลายทางของเส้นทางรถไฟฟ้า 2 สาย ดังนั้นทางกรุงเทพมหานครจึงมีแผนที่จะปรับเปลี่ยนผังเมืองของเขตดลิ่งชั้น และภาษีเจริญบางส่วนให้สอดคล้องกับความเจริญที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะในพื้นที่รอบๆ สถานีรถไฟฟ้า และพื้นที่ตลอดแนวเส้นทางส่วนต่อขยายจากบางหว้ามาดลิ่งชั้น แต่ต้องรอให้ผังเมืองปัจจุบันหมดอายุก่อนในปี พ.ศ.2561 ซึ่งถ้าสามารถเปลี่ยนผังเมืองให้สอดคล้องกับความเจริญในขณะนั้นได้จริง และมีทางด่วนศรีรัชวงแหวน สิ้นสุดที่ถนนกาญจนาภิเษก ทำให้เดินทางเข้าเมืองใจกลางเมืองสะดวกยิ่งขึ้นทั้งทางฝั่งสาทรและรัชดาภิเษก จะทำให้พื้นที่นี้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นอีกหลายเท่าตัว กลายเป็นทำเลทองแห่งอนาคตอีกแห่งที่น่าจับตามองในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

ดังนั้นจึงเป็นหัวข้อที่น่าสนใจ หากมีการศึกษาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ตามข้อกำหนดผังเมือง ซึ่งต้องมีขนาดที่ดินหน่วยละไม่น้อยกว่า 100 ตารางวา ทำให้จะกลายเป็นโครงการระดับหรู ถ้าดูข้อมูลโครงการบ้านเดี่ยวที่เปิดตัวปี 2558 ใน 10 เดือนแรก ระดับราคามากกว่า 20 ล้านบาทมีสัดส่วนการขายได้มากที่สุด ซึ่งในทีนี้จะขอเสนอการพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านเดี่ยวบริเวณ ถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑล สาย 4 ว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุนหรือไม่ เพื่อเป็นแนวทางและกรณีศึกษาในการตัดสินใจลงทุน

ทางผู้จัดทำตัดสินใจเลือกที่ดินหนึ่งแปลง ขนาด 65 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑลสาย 4 เป็นถนนตัดใหม่ผ่าน ถนนจรัญสนิทวงศ์-ถนนราชพฤกษ์-ถนนพุทธมณฑลสาย1 ไปบรรจบถนนกาญจนาภิเษก เชื่อมสู่ใจกลางเมืองได้อย่างรวดเร็ว ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสามแยกไฟฉายรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินช่วงบางซื่อ-ท่าพระ ซึ่งจะเปิดบริการปี 2562 และในอนาคตจะมีโครงการทางพิเศษสายศรีรัช - วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร ทางขึ้นลงทางด่วนที่ใกล้โครงการที่สุดคือ ทางขึ้น-ลง ราชพฤกษ์ อยู่บริเวณจุดตัดของถนนบรมราชชนนีกับถนนราชพฤกษ์ โดยมีกำหนดจะเปิดให้บริการในปี 2559 สภาพแวดล้อมของถนนพระเทพาตัดใหม่ในตอนนี้ มีสภาพเหมือนถนนราชพฤกษ์ ในช่วงแรกๆ คือพื้นที่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นที่โล่งมีหมู่บ้าน และ บ้านพักอาศัยอยู่บ้างยังไม่มีโครงการอะไรมาขึ้นมากนักแต่แนวทางการพัฒนาถนนเส้นนี้ในอนาคตคาดว่าจะเจริญรอยตาม ถนนราชพฤกษ์ โดยปัจจุบันถนนราชพฤกษ์ เป็นถนนที่มีความเจริญและอุดมสมบูรณ์ค่อนข้างสูง รายล้อมด้วยห้างสรรพสินค้าชั้นนำ อาทิ THE CIRCLE ราชพฤกษ์, CENTRAL ปิ่นเกล้า, THE PASIO กาญจนาภิเษก , THE CRYSTAL ราชพฤกษ์ และ THE WALK ราชพฤกษ์ ใกล้สถาบัน การศึกษา อาทิ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, โรงเรียนเซนต์คาเบรียล, โรงเรียนอัสสัมชัญ บางรัก, โรงเรียนเซนต์คาเบรียล และโรงเรียนสตรีวิทย์ ใกล้โรงพยาบาลชั้นนำ เช่น โรงพยาบาลศิริราช, โรงพยาบาลพญาไท 3, โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค และโรงพยาบาลเจ้าพระยา ทำให้ที่ดินที่ทางผู้จัดทำเลือกมีศักยภาพเพียงพอที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเป็นบ้านพักอาศัยที่ดีแห่งหนึ่ง

1.2 เงื่อนไขและข้อจำกัดในการพัฒนาโครงการ

ผู้จัดทำโครงการได้พัฒนาโครงการโดยมีแนวคิดคือ ซื้อที่ดินมาเพื่อพัฒนาให้เกิดศักยภาพสูงสุด (Highest and Best use) โดยมีลักษณะเป็น Site looking for use อันเนื่องมาจากผู้ลงทุนได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินแปลงดังกล่าวแล้ว

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านเดี่ยวบนถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑล สาย 4 บนเนื้อที่ประมาณ 65 ไร่ ตั้งอยู่ในเขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ เพื่อผลตอบแทนและการคุ้มทุน ขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ศึกษาสภาพเศรษฐกิจ เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด และใช้ในการตัดสินใจการลงทุนพัฒนาโครงการ
2. ศึกษาความเป็นไปได้ทางกฎหมายที่ส่งผลต่อการพัฒนาโครงการ
3. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เพื่อกำหนดรูปแบบบ้านที่เหมาะสมที่จะพัฒนาบนที่ดินแปลงนี้
4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์ถึงผลกำไรและอัตราผลตอบแทน และนำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจและความเหมาะสมในการลงทุนพัฒนาโครงการ

1.4 ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการ มีขอบเขตการศึกษาดังต่อไปนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพของโครงการ
2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางข้อกำหนด กฎหมาย จะพิจารณาจาก
 - พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2550
 - พระราชบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2544
 - ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556
 - พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535

3. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

- ศึกษาแนวโน้มเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การกำหนดอุปสงค์และอุปทานของบ้านเดี่ยว

- สสำรวจอุปสงค์และอุปทานที่มีต่อบ้านเดี่ยวบริเวณเขตตลิ่งชันและบริเวณพื้นที่ ใกล้เคียง

- วิเคราะห์ STP , 4P, SWOT ANALYSIS และกลยุทธ์ทางการตลาด

4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อหาอัตราผลตอบแทนของโครงการ พร้อมทั้ง ศึกษา การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหรือตัวแปรที่มีผลกระทบต่อการลงทุนของโครงการ เพื่อนำมาใช้ในการ พิจารณาความคุ้มค่าต่อการลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับ

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวซึ่ง ประกอบไปด้วย การศึกษาทางด้านกายภาพ การตลาด การเงิน

2. เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3. เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

4. เพื่อทราบถึงข้อมูลที่จะนำมาประกอบในการตัดสินใจในการลงทุน

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากแนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านเดี่ยวบริเวณถนนราชพฤกษ์ - จรัญสนิทวงศ์ ในเขตตลิ่งชัน สามารถทบทวนงานวิจัย และบทความต่างๆ เพื่อสนับสนุนแนวความคิด จากทฤษฎีต่างๆ ดังนี้

2.1 ทฤษฎีในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ

การพิจารณาสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจในการซื้อได้มุ่งประเด็นในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคว่าสิ่งใดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ดังสรุปเป็นปัจจัยได้ดังนี้

2.1.1 ด้านวัฒนธรรม (Culture Factors)

เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานในการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของมนุษย์ วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกัน จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภคที่ต่างกัน เช่น วัฒนธรรมการอุปโภคบริโภค วัฒนธรรมการกิน หรือวัฒนธรรมการอยู่อาศัย เป็นต้น

2.1.2 ด้านชนชั้นทางสังคม (Social Class)

ซึ่งถูกกำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม เศรษฐกิจ เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา ดังนั้นทำให้กลุ่มคนถูกจำแนกเป็น 6 กลุ่ม ดังนี้(สันติวงษ์, 1992)

- (1) กลุ่มชั้นสูงส่วนบน (Upper-Upper Class) เป็นกลุ่มของผู้มีชั้นสูงในวงศ์ตระกูลที่มีชื่อเสียง ร่ำรวย และมีฐานะมั่นคง ปกติจะมีบ้านหลายหลัง
- (2) กลุ่มชั้นสูงส่วนล่าง (Lower-Upper Class) เป็นกลุ่มที่มีรายได้มากมาย เช่น คนในอาชีพต่างๆ ที่มีเงินเดือนสูง เป็นกลุ่มๆ มักจะทำมาหาได้ด้วยความสามารถของตนเอง ไม่ชอบรับมรดกหรือรอโชคกลาง คนกลุ่มนี้ชอบที่จะเลือกซื้อสินค้าออกใหม่ ทันสมัย โดยไม่สนใจว่าราคาแพง จัดเป็นพวกใช้เงินฟุ่มเฟือย
- (3) กลุ่มชั้นกลางส่วนบน (Upper-Middle Class) คนในกลุ่มนี้มักจะ พิจารณาจากอาชีพ ตำแหน่งและผลตอบแทนมากๆ ใน กลุ่มนี้การศึกษาจะเป็นค่านิยมที่สำคัญมาก คือ ได้รับการศึกษาสูง เป็นพวกมีปริญญา กลุ่มนี้จะถือว่าเป็นตลาดที่ดีสำหรับสินค้าหลายๆ ประเภท และการซื้อของจะใช้เหตุโดยคิดอย่างรอบคอบ

(4) กลุ่มชั้นกลางส่วนล่าง (Lower-Middle Class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีอาชีพชั้นกลางที่ใช้แรงงานน้อยและอยากมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ถึงแม้จะเล็กก็ตาม แต่พยายามตกแต่งให้ดีเท่าที่จะทำได้ ชอบซื้อของดีราคาถูก มักจะซื้อสินค้าสำเร็จมากกว่าสั่งทำ

(5) กลุ่มชั้นต่ำส่วนบน (Upper-Lower Class) เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ เป็นพวกทำมาหากิน หาเช้ากินค่ำ มีความมุ่งมั่นและพยายามจะมีชีวิตที่ดีขึ้น ส่วนใหญ่จะเช่าที่อยู่อาศัย เป็นพวกใช้แรงงานตามสมควร และต้องการมีความมั่นคงอย่างมาก

(6) กลุ่มชั้นต่ำส่วนล่าง (Lower-Lower Class) เป็นกลุ่มที่เสียเปรียบในสังคม โดยมักอาศัยอยู่ในสลัม มักจะด้อยโอกาสในการศึกษา หรือขาดความชำนาญในฝีมือและวิชาชีพ การตัดสินใจมักจะทำได้โดยไม่มีการวางแผนในการซื้อ ไม่พิจารณาถึงคุณภาพ

2.1.3 ด้านปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง

เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ อันประกอบไปด้วย

(1) กลุ่มอ้างอิง คือ กลุ่มที่เกี่ยวข้องกัน ระหว่างคนในกลุ่ม ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคอย่างมาก แบ่งเป็น 2 ระดับ ได้แก่ กลุ่มปฐมภูมิ เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท และกลุ่มทุติยภูมิ เป็นกลุ่มทางสังคมที่มีความสัมพันธ์แบบตัวต่อตัว มีสายสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นน้อยกว่ากลุ่มปฐมภูมิ เช่น บุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นผู้แนะนำ ซึ่งในปัจจุบันนี้ผู้แนะนำจะเป็นตัวแปรสำคัญต่อการเพิ่มยอดขาย

(2) ครอบครัว เป็นสถาบันที่ทำการซื้อเพื่อการบริโภคมากที่สุด เนื่องจากคนในบ้าน ซึ่งเป็นสมาชิกของครอบครัว จะช่วยกันตัดสินใจ การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยไม่ใช่อำนาจใครคนใดคนหนึ่ง และบางครั้งผู้จ่ายเงิน ก็ไม่ใช่ผู้ตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน

2.1.4 ปัจจัยทางด้านบุคคล

การตัดสินใจของผู้ซื้อมักได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ และรูปแบบชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น การงาน ตำแหน่งงาน รวมถึงเรื่องอายุ จะมีผลต่อการเลือกซื้อสินค้า ซึ่งรูปแบบชีวิตของคน (Life Cycle) นั้น นักการตลาดสมัยใหม่กำลังศึกษาและติดตามตัวแปรรูปแบบชีวิตของคนอย่างใกล้ชิด หากรูปแบบของชีวิตเปลี่ยนไปทำให้เกิดการบริโภคแบบใหม่เกิดขึ้นได้จาก 3 ตัวแปรคือ กิจกรรม ความสนใจ และความคิดอ่าน

2.2 ความสามารถในการจ่ายค่าที่อยู่อาศัย

มีการศึกษาดังนี้

2.2.1 การศึกษาแบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

เพื่อวิเคราะห์ดูว่าครัวเรือนในระดับรายได้ต่างๆจะเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการอยู่อาศัยเป็นสัดส่วนอย่างไร หากเทียบจากรายได้ จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ(การเคหะแห่งชาติ, 1991)ใช้เป็นเกณฑ์การพิจารณา การคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัยจะพบว่ายู่ในช่วงร้อยละ 20-25 ของรายได้ครัวเรือน แต่สำหรับทางด้านเอกชนยังคิดว่าค่าใช้จ่ายที่สามารถจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัยยังอยู่ในช่วงร้อยละ 30-35 ของรายได้ครัวเรือน

2.2.2 องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาวิเคราะห์องค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย สิ่งอำนวยความสะดวก คุณภาพโครงการ สาธารณูปโภค รวมถึงชื่อเสียงของผู้ประกอบการ หากเทียบรายได้ของผู้บริโภคจะเห็นได้ว่าจะมีความสัมพันธ์กับการเลือกและตัดสินใจซื้อ อีกทั้งยังสามารถทำนาแนวโน้มที่อยู่อาศัยในอนาคต

2.2.3 องค์ประกอบด้านความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาความพึงพอใจของครัวเรือนในการใช้จ่ายทางด้านที่อยู่อาศัยที่ใช้โดยปกติครัวเรือนจะยินดีจ่ายเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย ในสัดส่วนร้อยละยี่สิบห้า ซึ่งคำนวณจากรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แต่จากการสำรวจของการเคหะแห่งชาติ พบว่าครัวเรือนที่ซื้อบ้านใหม่ได้ใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยถึง 30% ของรายได้ครัวเรือน โดยเฉพาะรายได้น้อยและปานกลาง จะมีอัตราการใช้จ่ายด้านการซื้อบ้าน มากกว่าครัวเรือนที่มีรายได้สูง ซึ่งเป็นที่น่าประหลาดใจ

2.3 ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค

ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกซื้อ ซึ่งสอดคล้องการดำเนินชีวิตของตนเอง (Lifestyle) วิทวัส รุ่งเรืองผล (2006) โดยก่อนหน้านั้น ผลการวิจัยได้ระบุว่าบ้านเดี่ยวคือที่อยู่อาศัยที่เป็นที่นิยมมากที่สุด แต่ในช่วงที่ผ่านมา เมื่อรูปแบบการดำเนินชีวิตได้เปลี่ยนไป ลักษณะที่อยู่อาศัยที่เป็นที่นิยมสำหรับคนกรุงเทพและปริมณฑลกลับกลายเป็นคอนโดมิเนียม โดยเมื่อนำทฤษฎีวงจรชีวิตครอบครัว (Family Life Cycle) มาประกอบการวิเคราะห์ ทำให้พบว่า ในหลายช่วงวงจรชีวิตนั้น

ความต้องการที่อยู่อาศัยก็จะเปลี่ยนแปลงไป ทำให้คอนโดและที่อยู่อาศัยแนวราบนั้นเป็นตัวเลือกที่สลับกันไปมาของผู้บริโภคในแต่ละช่วงวงจรชีวิต

2.3.1 ช่วงที่ 1 ช่วงโสดและช่วงเริ่มต้นชีวิตคู่

หนุ่มโสดสาวโสดหรือคู่แต่งงานที่ยังไม่มีลูก ทำงานในตัวเมืองและไม่ได้อยู่กับพ่อแม่ คอนโดน่าจะเป็นตัวเลือกที่ได้รับความสนใจมากกว่า สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยแห่งแรกของเขา เพราะคนกลุ่มนี้ใช้เวลาส่วนใหญ่กับการทำงานและกับเพื่อน เวลาสำหรับการดูแลบ้านมีน้อย ให้ความสำคัญกับความสะดวก ความปลอดภัย ใกล้ที่ทำงาน แหล่งเที่ยว แหล่งช้อปปิ้ง จึงเป็นจุดแข็งสำคัญของคอนโดที่เหนือกว่าบ้านเดี่ยวอย่างเห็นได้ชัด ประกอบกับราคาคอนโดในเมืองมีระดับราคาให้เลือกหลากหลายตามขนาดของห้องตั้งแต่ ลานต้นๆ สำหรับห้องเล็กแบบสตูดิโอ จนถึงห้องที่ใหญ่พอที่จะมีพื้นที่ใช้สอย รวมถึงฟังก์ชันการใช้พื้นที่มีหลายห้องนอน ทำให้สามารถสร้างครอบครัวได้เหมือนอยู่บ้านเดี่ยว ประกอบกับปัจจุบันมีรูปแบบหลากหลายเช่น คอนโดเล่นระดับ สองชั้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าทำได้เหมือนบ้านเดี่ยวมากขึ้น ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยจะทำให้มีมาตรฐานกว่าบ้านเดี่ยว ชานเมือง ประกอบกับผู้บริโภคที่ต้องพึ่งบริการรถสาธารณะ หากต้องเลิกงานดึก ความสะดวกและปลอดภัยในการกลับมาคอนโดในเมืองย่อมมีมากกว่าบ้านย่านชานเมืองมาก

2.3.2 ช่วงที่ 2 ช่วงครอบครัวมีลูกวัยเรียน

พอถึงช่วงหนึ่งที่เริ่มขยายขยายแยกตัวออกมาสร้างครอบครัวจะเห็นลักษณะการอยู่อาศัยในลักษณะแนวราบมากกว่าคอนโด แต่ก็มีหลายครอบครัวที่อยู่บ้านชานเมือง แต่ตัดสินใจที่จะย้ายเข้ามาอยู่ในคอนโดใจกลางเมืองเพื่ออนาคตของลูก กล่าวคือ คนกลุ่มนี้ต้องการให้ลูกเรียนที่สถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียง ซึ่งโรงเรียนเหล่านี้มักจะตั้งอยู่ในเมือง ผู้ปกครองจึงต้องขับรถไปส่งลูกเรียนที่โรงเรียนแล้วรีบไปทำงานต่อ หรือตอนเย็นที่ต้องขับรถมารับลูก สำหรับคนที่บ้านอยู่ชานเมืองนั้น ถือว่าเป็นภาระที่ค่อนข้างหนักในการฝ่าปัญหาการจราจรจากบ้านมาโรงเรียน ไปทำงาน กลับไปรับลูก จึงถือว่าไม่คุ้มค่า ทำให้คอนโดใจกลางเมืองเป็นทางเลือกที่ดี ที่สะดวก ปลอดภัยกว่าสำหรับลูกวัยเรียนที่หลังเลิกเรียนจะใช้บริการรถสาธารณะอย่างรถไฟฟ้า กลับมารอพ่อแม่ที่คอนโด หรือการที่คอนโดอยู่ใกล้โรงเรียน แหล่งกวดวิชาและแหล่งกิจกรรม ทำให้ทั้งพ่อแม่ และลูกประหยัดเวลาในการเดินทาง แต่ต้องแลกกับการที่มีพื้นที่น้อยลงกว่าที่อยู่ในแนวราบที่เคยอยู่

2.3.3 ช่วงที่ 3 กลุ่มโสดสูงวัยและครอบครัวที่ลูกแยกไปสร้างครอบครัวใหม่ กลุ่มคนซึ่งไม่มีบุตร ไม่มีภาระหรือพ่อ แม่ให้ดูแล รวมถึงกลุ่มคนที่มีบุตร แต่ลูกต่างได้แยกตัวออกไปสร้างครอบครัวกันหมดแล้ว

คนกลุ่มนี้ถ้าอยู่ในวัยทำงาน ก็จะอยู่ในระดับบริหาร ซึ่งมีรายได้ดีและมีความรับผิดชอบในงานสูง เวลาช่วงเย็นถึงดึก เป็นเวลาของการประชุม สังสรรค์กับลูกค้า การกลับมาอยู่ใน

เมือง ทำให้ชีวิตคนกลุ่มนี้สะดวกขึ้นสำหรับการเดินทาง โดยคนกลุ่มนี้ค่อนข้างมีกำลังซื้อสูง จึงอาจซื้อคอนโดไว้เป็นหลังที่สอง สำหรับวันทำงาน โดยมีบ้านเดี่ยวชานเมืองอีกหลังหรือในบางรายที่ไม่ต้องการมีภาระที่อยู่อาศัยหลายหลัง หรือลูกหลานย้ายออก เพื่อสร้างครอบครัวของตัวเอง ก็อาจขายบ้านเดี่ยวชานเมืองมาซื้อคอนโดในเมืองเป็นบ้านหลังสุดท้าย ในกลุ่มคนวัยใกล้เกษียณหรือเกษียณแล้วที่เป็นโสดและทำงานในเมืองมาตลอด มีแนวโน้มว่าจะซื้อคอนโดในเมืองมากกว่าบ้านเดี่ยวชานเมือง เนื่องจากว่า สะดวกในการนัดพบเพื่อนหรือรุ่นน้องที่ยังทำงานอยู่

โดยสรุปแล้ว การออกแบบรูปแบบของโครงการนั้นจะต้องถูกกำหนดเพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิต พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายที่ทางโครงการได้กำหนดไว้ ไม่ว่าจะเป็นฟังก์ชันการใช้งาน วัสดุที่ใช้ในการตกแต่ง รูปแบบของห้องเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย

2.4 ทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

แนวความคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย จะขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในรูปแบบที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเข้าถึง สภาพแวดล้อมที่ดี สภาพแวดล้อมความเคยชิน ความสามารถในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่างๆ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อย่างเช่น สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ เพื่อนบ้านข้างเคียง ปัญหาในชุมชนต่างๆ เป็นต้น มีนักทฤษฎีหลายท่านได้ศึกษาการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในหลายๆด้าน ซึ่งสามารถจัดกลุ่มตามปัจจัยในการคำนึงถึงด้านต่างๆได้ดังนี้

2.4.1 คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากปัจจุบันมีสถานะแวดล้อมเป็นพิษจากทั้งอุตสาหกรรม และการสร้างมลพิษต่างๆ ซึ่งเป็นปัญหาต่อการอยู่อาศัยภายในเมือง ดังนั้นการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่จะต้องมีสภาพแวดล้อมที่ดี เหมาะสมต่อการอยู่อาศัย ดังนี้

Alonso (1976) ให้ความเห็นว่า ควรเลือกที่อยู่อาศัยโดยพิจารณา 3 ประการคือ ราคาของที่พักอาศัย มีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้อยู่อาศัย และความสามารถในการจ่ายสำหรับที่พักราคานั้นๆ ประการที่ 2 รูปแบบของที่พักราคาที่เป็นที่พอใจของผู้อยู่อาศัย ทั้งนี้ต้องสัมพันธ์กับขนาดครอบครัวสมาชิก และสภาพสมรส ประการสุดท้ายที่ตั้งของที่พักราคาจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะทางระหว่างที่พักอาศัยกับที่ทำงาน

Herbert (1977) ให้ความเห็นว่า ที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องพิจารณาเรื่องระยะทางระหว่างบ้านและที่ทำงาน รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบด้วย

2.4.2 คำนึงถึงการเดินทางไปยังแหล่งบริการต่างๆ

โดยเฉพาะที่ทำงาน ซึ่งเป็นการเดินทางที่เกิดขึ้นเป็นประจำ มีทฤษฎีที่ได้ให้ความสำคัญของการทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในลักษณะดังกล่าวนี้ คือ

Lean and Goodall (1977) กล่าวว่า การเดินทางเพื่อเข้าถึงแหล่งงานด้วยความสะดวกสบาย จะส่งผลต่อแนวความคิดพื้นฐานด้านการเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งมีอิทธิพลอย่างมาก อีกทั้งหากยังมีการกระจายตัวของแหล่งงานก็จะมีกระจายตัวของที่อยู่อาศัย นอกจากนี้รายได้และสภาพการเลี้ยงดูของครอบครัวก็ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย โดยเป็นการพิจารณาหลักๆ อยู่ 3 ประการ คือ ลักษณะของบ้าน ได้แก่ ความเก่าใหม่ของบ้าน ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดครอบครัว และคุณสมบัติของส่วนประกอบภายในบ้าน ประการที่ 2 ลักษณะของชุมชน ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เลือกที่จะพิจารณาจากความคุ้นเคยในสภาพสังคม และเศรษฐกิจที่ตนเองพบมาในประสบการณ์ ประการสุดท้ายความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางไปยังศูนย์การค้า สถานการศึกษา และแหล่งงาน เป็นต้น

Muth (1969) ได้กล่าวถึงความแตกต่างในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และรายได้ต่ำกว่าว่า ประชากรที่มีรายได้สูงจะมีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ในเขตชานเมือง เพราะพอใจที่จะอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นต่ำ เนื่องจากต้องการบ้านในบริเวณที่ไม่แออัด แต่ประชากรที่มีรายได้ต่ำจะอยู่ใกล้ศูนย์กลางของเมือง เพื่อให้สะดวกในการเดินทางไปทำงานและกิจการอื่นๆ

Kim, Horner, and Marans (2005) ได้กล่าวถึงการเลือกทำเลสำหรับที่อยู่อาศัยว่า ควรจะเป็นทำเลที่ใกล้กับแหล่งที่ทำงาน โดยที่วิถีชีวิตของผู้อยู่อาศัยจะเป็นตัวกำหนดลักษณะของสิ่งแวดล้อมในบริเวณนั้น เช่น คนที่มีครอบครัวและเด็กจะให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมที่ร่มรื่นและมีสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ ในขณะที่คนที่ไม่ได้อยู่กับเด็กเลือกที่จะอยู่อาศัยในทำเลที่เล็ก แต่สามารถเข้าถึงบริการต่าง ๆ ได้สะดวก

Wingo (1973) ให้ความสำคัญกับการเดินทางไปทำงานมากที่สุด และได้ให้ข้อสรุปจากผลการศึกษาของเขาว่า การย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมากขึ้น ราคาที่ดินก็จะยิ่งเพิ่มขึ้น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางน้อยลง ซึ่งแนวโน้มการย้ายเข้าใกล้แหล่งงานยังคงมีต่อเนื่องจนกระทั่ง ทั้งสองสิ่งจะสมดุลกัน

2.4.3 คำนึงถึงการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

Neesham (1970) กล่าวว่า การที่มีปะทะสัมพันธ์ของกิจกรรมต่างๆ จะเป็นเหตุส่งผลให้มีการรวมกลุ่ม จากกิจกรรมที่ทำคล้ายๆกัน ทำยที่สุดก็จะเกิดการรวมกลุ่มที่อยู่อาศัย การ

รวมกลุ่มของที่อยู่อาศัยด้วย 2 สาเหตุ คือ ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) เพราะผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางอย่างสะดวกสบายไปยังที่ทำงาน ร้านค้า สถานศึกษา ซึ่งสถานที่ดังกล่าวนี้เป็นการรวมกลุ่มกัน ดังนั้นที่อยู่อาศัยจึงมีแนวโน้มที่จะตั้งอยู่รอบๆ กับกลุ่มของสถานที่เหล่านี้เช่นกัน และการแบ่งปัน การใช้ส่วนกลางร่วมกัน นับเป็นการประหยัดจากภายนอก (External Economy) เป็นการแบ่งปันสาธารณสมบัติ ทั้งสาธารณูปการและสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัย สถานรักษาพยาบาล และบริการทางสังคมอื่นๆ อีกด้วย

โดยสรุปแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจากทฤษฎีเบื้องต้นนั้น จะเห็นว่าหนึ่งในปัจจัยที่มีอิทธิพลส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยคือ สภาพแวดล้อม โดยสภาพแวดล้อมจะต้องมีลักษณะที่เข้ากับลักษณะของผู้อยู่อาศัย นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการมีเพื่อน จากข้างเคียงที่เป็นมิตร มีเพื่อนบ้านที่มีน้ำใจ ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งงาน สถานศึกษา และมีระบบสาธารณูปโภค ระบบสาธารณูปการที่ดี รวมไปถึงบริการทางสังคมอื่น ๆ ด้วย

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.5.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น

ภัทรเดช มาเจริญ (2012) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น เพื่อหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านของผู้บริโภค โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการ 4 แห่ง ใช้แบบสอบถามเปรียบเทียบระหว่างบริษัทบ้านจัดสรรแบรนด์ดังในท้องถิ่น กับบ้านจัดสรรแบรนด์ดังจากต่างถิ่นที่เข้ามาประกอบการในจังหวัดขอนแก่น

ผลที่ได้คือ ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 31-40 ปี มีอาชีพค้าขาย ทำธุรกิจส่วนตัว หรือเจ้าของกิจการ มีระดับการศึกษาปริญญาตรีสูงสุด สมรสแล้ว มีรายได้เฉลี่ยภายในครัวเรือน 60,000 ถึง 100,000 บาท มีพฤติกรรมการซื้อบ้านราคา 3,500,001 ถึง 4,500,000 บาท และ บุคคลที่มีอิทธิพลในการเลือกซื้อบ้านมากที่สุดคือ ครอบครัว ช่องทางการรับรู้ข้อมูลได้จากสื่อสิ่งพิมพ์มากที่สุด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านของผู้บริโภค คือ ผลิตภัณฑ์ มีระดับมากที่สุด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด และยังให้ความสำคัญในด้านการให้บริการในระดับนัยสำคัญมาก

แนวคิดที่ได้จากการวิจัย จากการทบทวนการศึกษาวิจัยพบว่า ลูกค้าให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยมากที่สุด ดังนั้น หากโครงการบ้านจัดสรร ควรให้ความสำคัญเรื่องนี้อย่างยิ่ง รวมถึงการเดินทางไปมาสะดวก ที่จะช่วยส่งเสริมให้โครงการประสบความสำเร็จ โดยอาจมีบ้าน

ตัวอย่าง และการต้อนรับของพนักงานขายเป็นอย่างดี เพื่อให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนการตัดสินใจเลือกซื้อได้ง่ายยิ่งขึ้น

2.5.2 แนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยของคนรุ่นใหม่ในอนาคต

ซัมโซติ อัมประพาสอัคร, ศิริส โอบาคเจริญ และอัญชัชฎ์ เจริญผล (2006) ได้วิจัยและศึกษาเรื่องแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยในอนาคต และทำการวิจัยถึงปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ โดยใช้วิธีการลดความซ้ำซ้อนของตัวแปร (Factor Analysis) พบว่า ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทจะคำนึงถึงปัจจัยในด้านต่าง ๆ ที่คล้ายคลึงกัน แต่อาจจะแตกต่างกันในระดับความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยด้านต่าง ๆ โดยเมื่อลดความซ้ำซ้อนของตัวแปรแล้ว พบว่าสามารถสกัดปัจจัยออกได้เป็น 8 ปัจจัยหลัก ดังนี้

ปัจจัยที่ 1 ปัจจัยด้านลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัย

ปัจจัยที่ 2 ปัจจัยในด้านงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยและส่วนกลางที่มีคุณภาพ

ปัจจัยที่ 3 ปัจจัยด้านสถานที่ออกกำลังกาย และให้ความบันเทิง

ปัจจัยที่ 4 ปัจจัยด้านรูปร่างและขนาดของพื้นที่ใช้สอย

ปัจจัยที่ 5 ปัจจัยด้านตำแหน่งที่ตั้งโครงการ

ปัจจัยที่ 6 ปัจจัยด้านสินเชื่อบริโภค

ปัจจัยที่ 7 ปัจจัยด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ รวมถึงงานทาง

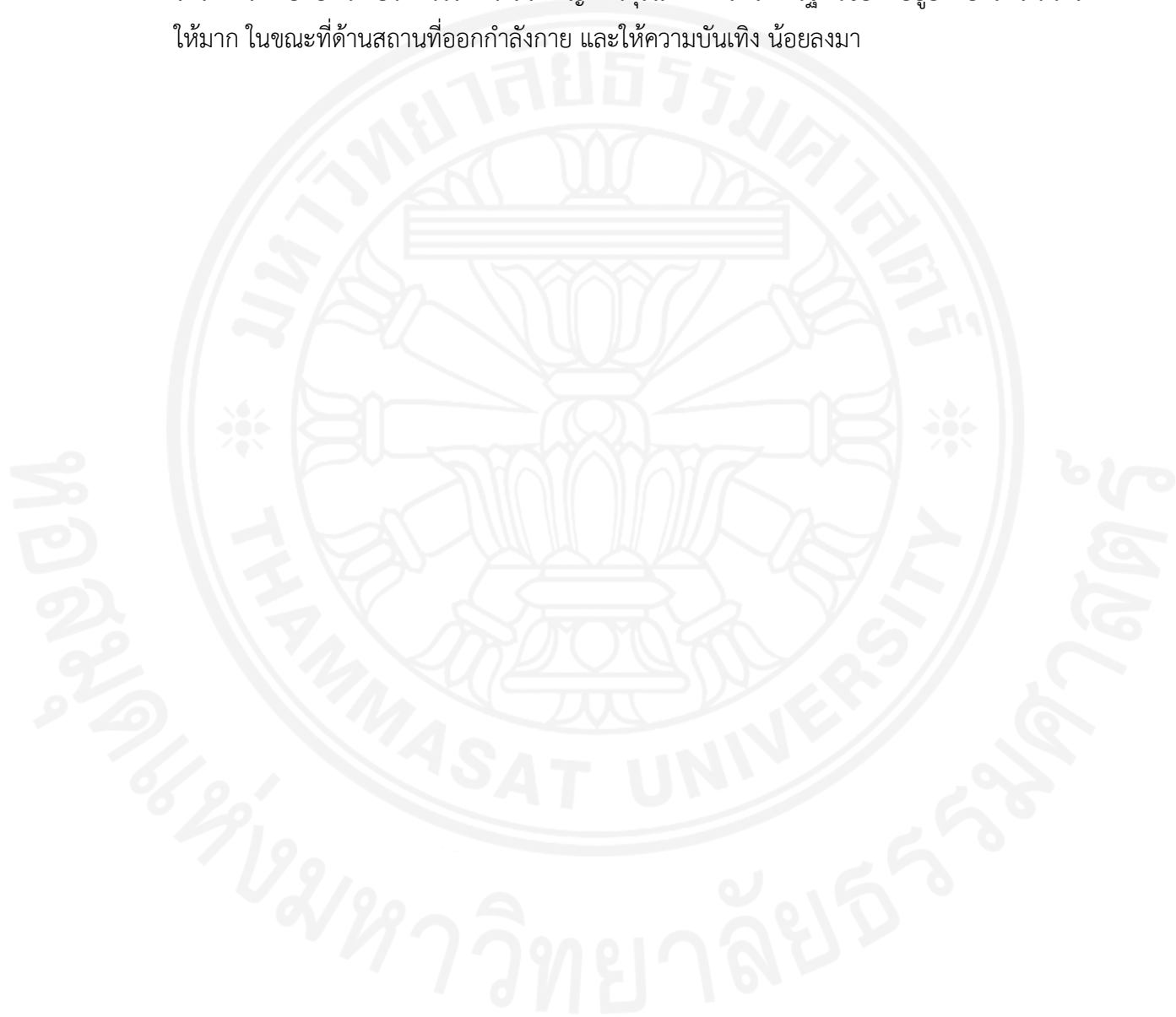
การตลาด

ปัจจัยที่ 8 ปัจจัยด้านอื่นๆ

ตารางที่ 2.1 ปัจจัยในระดับความคิดเห็นต่างๆของผู้บริโภคซึ่งจำแนกตามระดับ ต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อประเภทที่อยู่อาศัย

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปัจจัยในระดับความคิดเห็นต่างๆ		
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง
บ้านเดี่ยว	2, 8	1, 4, 5, 6,	3
บ้านแฝด	2	4, 5, 6, 7,	1, 3
ทาวน์เฮาส์		2, 4, 5, 6,	1, 3
คอนโดเนียม	2, 5	4, 6, 7, 8	1, 3

แนวคิดที่ได้จากการวิจัย จากการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ โดยสรุปแล้วผู้บริโภค จะมีการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยค่อนข้างคล้ายคลึงกัน แต่จะให้ความสำคัญไม่เท่ากัน จึงสามารถนำ ปัจจัยเหล่านี้เป็นตัวกำหนดคุณลักษณะของโครงการที่จะพัฒนาและเป็นตัวกำหนดราคาขายได้ เช่น โครงการศึกษาบ้านเดี่ยว ควรให้ความสำคัญด้านคุณภาพ และมาตรฐานของที่อยู่อาศัยและส่วนกลาง ให้มาก ในขณะที่ด้านสถานที่ออกกำลังกาย และให้ความบันเทิง น้อยลงมา



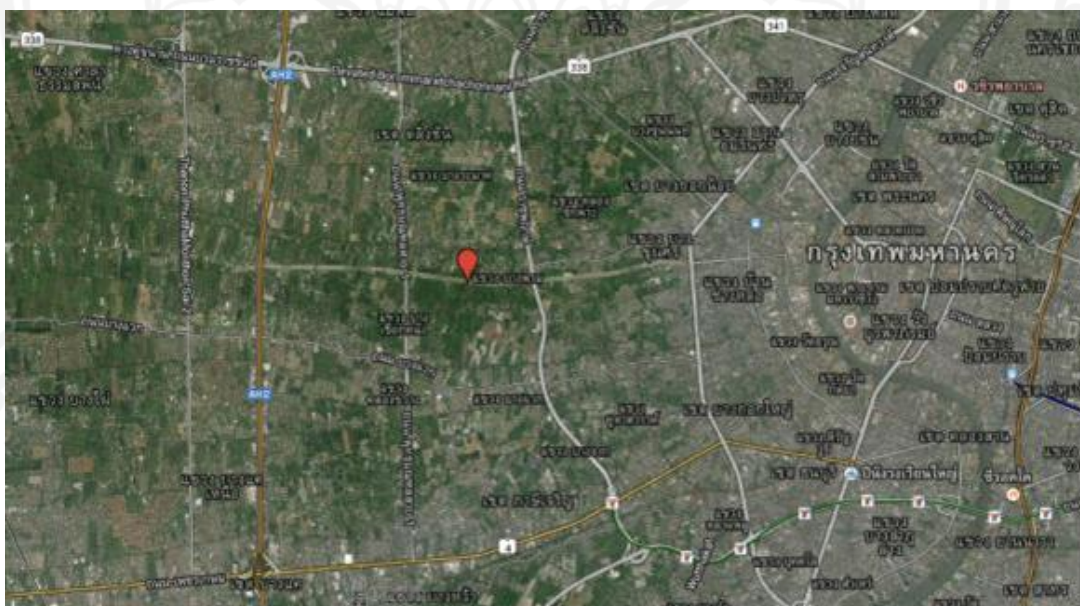
บทที่ 3

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ เพื่อทำการศึกษาด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งจะส่งผลหลายด้าน มีผลกระทบต่อโครงการในแง่มุมต่างๆ ในด้านกายภาพซึ่งประกอบไปด้วย ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อมต่างๆ รูปร่างขนาดที่ดิน สถานที่สำคัญต่างๆ ที่อยู่ใกล้เคียงและสาธารณูปโภค อีกทั้งข้อจำกัดทางด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม ซึ่งล้วนแต่จะส่งผลกระทบต่อโครงการเป็นอย่างมาก จึงจำเป็นเป็นอย่างยิ่งที่เราจะต้องศึกษาให้ครอบคลุมทุกด้านเพื่อจะได้สามารถวางแผนรับมือและแก้ไขข้อจำกัดต่างๆ

3.1 ด้านกายภาพ

ที่ตั้งที่ดินอยู่บนถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑลสาย4 เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 3.1 ภาพที่ตั้งโครงการ

ขนาดที่ดิน 64 ไร่ 0 งาน 68 ตารางวา

พื้นที่ในโครงการส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรมและบ่อน้ำ

ด้านหน้า : ติดถนนจรูญสนิทวงศ์-พุทธมณฑลสาย4 กว้างประมาณ 38 เมตร

ด้านหลัง : ถนนซอยเข้าหมู่บ้านอิมอัมพรและกลุ่มบ้าน

ด้านซ้าย : พื้นที่เกษตรกรรมและกลุ่มบ้าน

ด้านขวา : พื้นที่เกษตรกรรมและกลุ่มบ้าน



ภาพที่ 3.2 ภาพบริเวณใกล้เคียงโครงการ

รูปทรงที่ดิน คล้ายรูปตัวไอ

สีผังเมือง สีขาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียว (ที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม)

ที่ดินประเภท ก 2



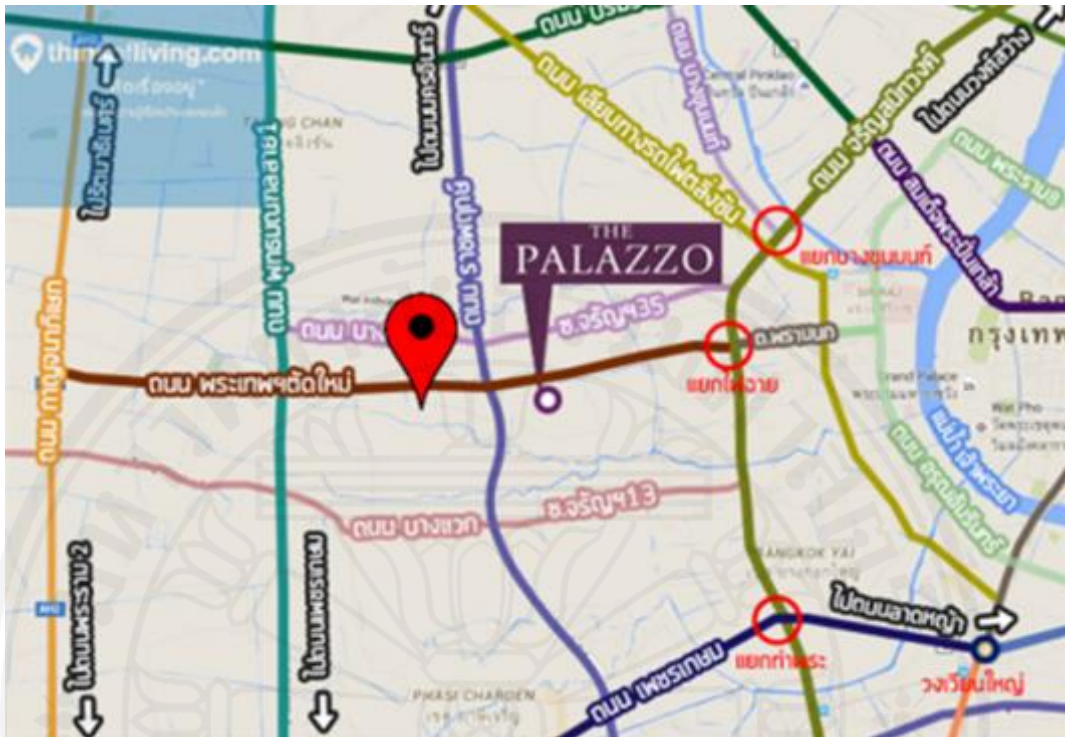
ภาพที่ 3.3 ภาพผังสีที่โครงการตั้งอยู่

3.2 ด้านทำเลที่ตั้ง

ที่ตั้งของโครงการอยู่บนถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑลสาย4 หรือถนนพระเทพาตัดใหม่ จุดเริ่มต้นของถนนพระเทพาตัดใหม่นี้เริ่มจากบริเวณแยกไฟฉาย บนถนนจรัญสนิทวงศ์ ตรงมาเรื่อยๆตัดผ่านถนนราชพฤกษ์ ถนนพุทธมณฑลสาย 1 ไปบรรจบกับ ถนนกาญจนาภิเษก กั้นระยะทางประมาณ 7 กิโลเมตร ปัจจุบันถนนนี้สร้างใกล้เสร็จแล้ว มีรถเข้ามาวิ่งกันแล้วบ้างแต่ยังไม่ได้เปิดใช้อย่างเป็นทางการ เนื่องจากบริเวณแยกไฟฉายมีการขุดเจาะอุโมงค์และทำสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน

สำหรับรถไฟฟ้าที่ใกล้โครงการมากที่สุด คือ สถานีแยกไฟฉาย รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินช่วง บางซื่อ – ท่าพระ ตั้งอยู่บริเวณแยกไฟฉายบริเวณจุดตัดของถนนพระเทพาตัดใหม่กับถนน จรัญสนิทวงศ์พอดี ซึ่งตอนนี้โครงการรถไฟฟ้ากำลังอยู่ในระหว่างการก่อสร้างคาดว่าจะเปิดให้ใช้กันประมาณปี 2562

ในอนาคตจะมีโครงการทางพิเศษสายศรีรัช – วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร ทางขึ้นลงทางด่วนที่ใกล้โครงการที่สุดคือ ทางขึ้น-ลง ราชพฤกษ์ อยู่บริเวณจุดตัดของถนนบรมราชชนนีกับถนนราชพฤกษ์ โดยมีกำหนดจะเปิดให้บริการในปี 2559



ภาพที่ 3.4 ภาพแผนที่โครงการ

สภาพแวดล้อมของถนนพระเทพฯตัดใหม่ในตอนนี้ มีสภาพเหมือนถนนราชพฤกษ์ในช่วงแรกๆ คือพื้นที่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นที่โล่งมีหมู่บ้าน และ บ้านพักอาศัยอยู่บ้างยังไม่มีโครงการอะไรมาขึ้นมากนัก แต่แนวทางการพัฒนาถนนเส้นนี้ในอนาคตคาดว่าจะเจริญรอยตามถนนราชพฤกษ์ ซึ่งใกล้สถานที่สำคัญต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะทางถึงสถานที่สำคัญรอบโครงการ

ลำดับที่	สถานที่สำคัญ	ระยะทาง(กิโลเมตร)
1	Food Villa	1.9
2	โรงพยาบาลอินทร์	245
3	The Circle	3.7
4	แม็คโคร จักรวรรดิทอง	5.7
5	โรงพยาบาลศิริราช	66
6	Tesco Lotus ปิ่นเกล้า	8
7	เซ็นทรัลปิ่นเกล้า	8.2
8	แมจาร์ปิ่นเกล้า	8.3



ภาพที่ 3.5 ภาพสถานที่สำคัญรอบโครงการ

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมาย

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมายนี้ จัดทำขึ้นเพื่อศึกษากฎหมายต่างๆภายในพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาโครงการ ตั้งแต่เรื่องพระราชบัญญัติการผังเมือง พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติสิ่งแวดล้อม ตลอดจนกฎกระทรวงและประกาศกระทรวงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ทราบถึงขั้นตอนวิธีการดำเนินงานที่ถูกต้อง ตลอดจนเพื่อให้ทราบว่าพื้นที่ดังกล่าวมีความเป็นไปได้เหมาะสมที่จะทำการลงทุนหรือไม่ การรวบรวมกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการในบริเวณพื้นที่ที่กำหนดไว้นั้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 กฎหมายผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

การใช้ประโยชน์ตามผังเมืองกรุงเทพมหานคร พื้นที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตสีขาวยพื้นที่แยกสีเขียว อันเป็นที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการสงวนรักษาสภาพทางธรรมชาติของพื้นที่ชนบทและเกษตรกรรม และเป็นที่ดินประเภท ก. 2 ซึ่งมีข้อห้ามจัดสรรที่ดินทุกประเภท เว้นแต่การจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่ดินแปลงย่อยไม่น้อยกว่าแปลงละ 100 ตารางวา ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากปัจจัยหลักทั้งหมดการพัฒนาที่ได้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินแปลงนี้คือ พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว ขนาดมากกว่า 100 ตารางวาต่อหลัง



ภาพที่ 4.1 ภาพผังเมือง

สรุปข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท	ก1	ก2	ก3
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว			
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x

ภาพที่ 4.2 ภาพการใช้ประโยชน์ที่ดิน

4.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543

4.2.1 มาตรา 4

การจัดสรรที่ดิน คือ การจำหน่ายที่ดินที่ใดแบ่งเปลี่ยนแปลงย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลง ขึ้นไป ไม่วาจะเป็นการแบ่งจากที่ดินแปลงเดียวหรือแบ่งจากที่ดินหลายแปลงที่มีพื้นที่ติดต่อกัน โดยได้รับทรัพย์สินหรือประโยชน์เป็นค่าตอบแทน และให้หมายความรวมถึงการดำเนินการดังกล่าวที่ได้มีการแบ่งที่ดินเปลี่ยนแปลงย่อยไมถึงสิบแปลงและต่อมาใดแบ่งที่ดินแปลงเดิมเพิ่มเติมภายในสามปีเมื่อรวมกัน แล้วมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไปด้วย

ดังนั้นโครงการที่ศึกษาจึงเป็นการจัดสรรที่ดิน เนื่องจากจำหน่ายที่ดินเป็นแปลงย่อยจำนวน 99 แปลง

บริการสาธารณะ คือ การให้บริการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการจัดสรร ที่ดินที่กำหนดไว้ในโครงการที่ขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามมาตรา 23 (4) เป็นการปรับปรุงที่ดินที่ขอจัดสรร การจัดให้มีการสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ เช่น ชุมโครงการ, สโมสรหมู่บ้าน และสวนสาธารณะ

4.2.2 มาตรา 23

ผู้ใดประสงค์จะทำการจัดสรรที่ดินให้ยื่นคำขอต่อพนักงานที่ดินจังหวัดหรือเจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดสาขาแห่งท้องที่ซึ่งที่ดินนั้นตั้งอยู่ พร้อมหลักฐานและรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) โฉนดที่ดิน

ซึ่งต้องเป็นโฉนดที่ปลอดหนี้ หรือมีบันทึกการยินยอมให้จัดสรรที่ดินของผู้รับ
จำนอง

ซึ่งโครงการที่ทำการศึกษา เป็นการซื้อแปลงย่อยหลายแปลงตามที่เจ้าของที่ดิน
ยินยอมจะขาย แล้วจะทำการรวมแปลงภายหลัง แต่ละแปลงมีโฉนดถูกต้อง

(2) แผนผังแสดงจำนวนที่ดินแปลงย่อยและเนื้อที่โดยประมาณของแต่ละแปลง
เป็นผังบอกพื้นที่ของแต่ละแปลง

ซึ่งรวมแล้วที่ดินโครงการที่ศึกษามีพื้นที่รวม 64 ไร่ 0 งาน 68 ตารางวา

4.2.3 มาตรา 45

การจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร ใหญ่ซื้อที่ดินจัดสรรจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่ง
ของ จำนวนแปลงย่อยตามแผนผังโครงการ

ซึ่งคือ 50 หลัง ทำการแต่งตั้งตัวแทนยื่นคำขอจดทะเบียนนิติบุคคล

4.3 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2550

4.3.1 หมวด 2 ข้อ 9.1

การจัดสรรที่ดินพรมอาคารประเภทบ้านเดี่ยวที่ดินแปลงย่อยต้องมีขนาดความ
กว้างหรือความยาวไม่ต่ำกว่า 12 เมตร และมีเนื้อที่ ไม่ต่ำกว่า 50 ตารางวา หากความกว้างหรือความ
ยาวไม่ได้ขนาด ดังกล่าวต้องมีเนื้อที่ไมต่ำกว่า 60 ตารางวา และตัวบ้านต้องห่างจากเขตที่ดิน 2 เมตร
ซึ่งจากผังเมือง โครงการที่ศึกษาต้องมีพื้นที่ต่อแปลง 100 ตารางวาขึ้นไป จึงไม่ขัด
กับข้อกำหนดในข้อนี้

4.3.2 หมวด 5 ข้อ 16

ที่ดินแปลงย่อยในโครงการทุกแปลงต้องติดถนนที่ใช่เป็นสาธารณูปโภคสำหรับ
เป็นทางเข้าออกของรถยนต์ โดยมีความกว้างของหน้าแปลงต้องไม่ต่ำกว่า 4 เมตร ดังนั้นถนนหน้าบ้าน
แต่ละแปลงต้องกว้างอย่างน้อย 4 เมตร ตามข้อกำหนด



ภาพที่ 4.3 แปลงจัดสรร

4.3.3 หมวด 5 ข้อ 17.3

ถนนที่ใช่เส้นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยเนื้อที่เกินกว่า 50 ไร่ แต่ไม่เกิน 100 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 16 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า 12 เมตร ดังนั้นถนนหลักในโครงการต้องกว้างอย่างน้อย 12 เมตร ตามข้อกำหนด

4.3.4 หมวด 5 ข้อ 19

ถนนที่เป็นถนนปลายตันต้องจัดใหม่ที่มีที่กลับรถ ดังนั้นในการวางถนนโครงการต้องคำนึงข้อกำหนดนี้ด้วย ถ้ามีถนนปลายตัน ต้องมีที่กลับรถทุกเส้น

4.3.5 หมวด 5 ข้อ 21.1

ถนนด้านที่ใช่เส้นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยที่ทำการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย ต้องจัดใหม่ทางเดินและทางเท้ามีความกว้างทางเดินและทางเท้าสุทธิไม่ต่ำกว่า 60 เซนติเมตร ตลอดความยาวของถนนโดยไม่มีสิ่งกีดขวาง ในกรณีที่เป็นทางเดินและทางเท้ายกระดับ ขอบทางเดินและทางเท้าต้องเป็นคันทันสูงระหว่าง 12 ถึง 15 เซนติเมตร เพื่อความปลอดภัยในการสัญจร

4.3.6 หมวด 8 ข้อ 33

ให้กันพื้นที่ไว้ เพื่อจัดทำสวน สนามเด็กเล่น และหรือสนามกีฬา โดยคำนวณจากพื้นที่จัดจำหน่ายไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ซึ่งจะต้องมีที่ตั้ง ขนาด และรูปแบบที่เหมาะสมสะดวกแก่การเข้าใช้ประโยชน์และมีระยะแต่ละด้านไม่ต่ำกว่า 10 เมตร และไม่ให้บังแยกออกปน แปลงย่อยหลายแห่ง เว้นแต่เป็นการกันพื้นที่แต่ละแห่งไว้ไม่ต่ำกว่า 1 ไร่ และให้ปลูกไม้ยืนต้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของพื้นที่สวน ตามหลักวิชาการของภูมิสถาปัตยกรรม

โครงการที่ศึกษามีพื้นที่ขาย 14,280 ตารางวา จึงต้องมีพื้นที่ดังกล่าว 714 ตารางวา เป็นอย่างน้อย

4.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535

โครงการจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย หรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ ที่มีจำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกิน 100 ไร่ ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่รัฐมนตรีกำหนดตามมาตรา 46 วรรค 2

จากการวิเคราะห์โครงการที่ศึกษานี้ สรุปได้ว่า ทางโครงการไม่ต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่นี้ เนื่องจากเป็นโครงการจัดสรรที่ดินแปลงย่อย 64 ไร่ 0 งาน 68 ตารางวา ซึ่งไม่เกิน 100 ไร่

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

การตลาดในวงการอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง การทำกิจกรรมทางธุรกิจเพื่อนำสินค้าและบริการ กล่าวคือโครงการที่อยู่อาศัยหรือโครงการเพื่อการพาณิชย์ จากผู้พัฒนาโครงการไปสู่ผู้บริโภค ด้วยความพอใจของทั้งสองฝ่าย ผู้บริโภคได้รับการตอบสนองความต้องการ ส่วนผู้พัฒนาโครงการก็บรรลุวัตถุประสงค์การดำเนินงานของกิจการ

ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างมากในการจับคู่ระหว่าง อุปสงค์ (Demand) กับ อุปทาน (Supply) เพื่อวิเคราะห์ดุลยภาพ ไม่ให้เกิดเหตุการณ์ Over Demand คือความต้องการมากกว่าอสังหาริมทรัพย์ที่มี หรือ Over Supply คือผู้พัฒนาโครงการทำอสังหาริมทรัพย์ออกมา มากเกินความต้องการของตลาด

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ไม่ใช่ผลิตสินค้าออกมา แล้วทำการตั้งราคาหรือกำหนดกลุ่มเป้าหมายทีหลัง โดยเครื่องมือในการตอบสนองความต้องการที่เรียกว่าการตลาดนั้น ต้องถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการตั้งแต่ต้น ยกตัวอย่างเช่น การตลาดส่วนใหญ่มักสนใจตลาดที่อุปสงค์สูง อุปทานสูง ทำให้ผู้พัฒนาโครงการต้องแข่งขันควบคุมต้นทุนต่ำที่สุด เพื่อให้ราคาถูกที่สุด อีกทั้งต้องใช้การส่งเสริมงานขาย (Promotion) มาดึงดูดความสนใจของลูกค้าแข่งขันลักษณะตลาดแบบนี้เรียกว่า Red Ocean ซึ่งพวักษามักมีชัยในตลาดแบบนี้ เพราะกลยุทธ์ในการก่อสร้างรวดเร็ว และต้นทุนก่อสร้างต่ำ เนื่องจากมีโรงงานคอนกรีตสำเร็จรูปเป็นของตนเอง

ตลาดอีกลักษณะหนึ่งไม่ค่อยมีคนให้ความสนใจหรือเป็นตลาดในอนาคต ศัพท์ทางการตลาดเรียกว่า Blue Ocean เปรียบเสมือนทะเลกำลังสมบูรณ์ไปด้วยปลา มีความน่าสนใจในการลงทุน ยกตัวอย่างเช่น ตอนวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ปี2540 เกิดฟองสบู่แตก ทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์ตกอย่างรุนแรง และไม่มีนักพัฒนาเจ้าใดกล้าลงทุนต่อ แต่ทางลุ่มพินี (LPN) เห็นว่าในเมืองยังคงมีความต้องการที่พักอาศัยคอนโดมิเนียมสูง จึงเข้ามาลงทุนในตลาดนี้เป็นรายแรก ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก โดยส่วนหนึ่งของความสำเร็จนี้คือการไม่มีคู่แข่ง ถึงหลังจากนั้นจะมีผู้พัฒนาโครงการรายอื่นพยายามขอแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด LPN ก็พัฒนาและได้ปลา หรือลูกค้า นำคู่แข่งไปหมดแล้ว

จะเห็นได้ว่าศาสตร์ที่เรียกว่า การตลาด นี้มีความสำคัญในการทำให้โครงการที่จะพัฒนาประสบความสำเร็จหรือไม่ แข่งขันในตลาดได้หรือเปล่า เป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างแท้จริง

5.1 ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมปีที่แล้ว พ.ศ. 2558 ตลาดคอนโดระดับกลางถึงล่างไม่ค่อยดี เป็นเพราะผลกระทบทางเศรษฐกิจ แต่ระดับบนยังขายได้ หากทำเลดี ออกแบบดี รวมถึงการใช้วัสดุดี จากเดิมวิถีชีวิตคนเมืองเลือกที่จะซื้อบ้านใหญ่อยู่บริเวณชานเมือง และเดินทางมาทำงานใจกลางเมือง แต่ปัจจุบันคนกลุ่มนี้เลือกที่จะซื้อคอนโดขนาดใหญ่ ในเมืองเป็นที่พักอาศัย เนื่องจากใกล้ที่ทำงานและแหล่งช้อปปิ้งเซ็นเตอร์ที่รองรับความสะดวกสบาย แนวโน้มในปีพ.ศ. 2559 นี้ เศรษฐกิจยังคงไม่ฟื้นตัว แต่โครงการคอนโดมิเนียมยังคงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับที่ดินในเมืองหายากขึ้น ทำให้ราคาปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ อย่างปีพ.ศ. 2557 ราคาเฉลี่ย 200,000 บาทต่อตารางเมตร ถัดมาปีพ.ศ. 2558 ราคาเฉลี่ย 300,000 บาทต่อตารางเมตร และในปีพ.ศ.2559 คาดว่าราคาเฉลี่ยจะประมาณ 350,000 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งทำให้ผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนต้องแข่งขันกันเรื่องราคา

ส่วนตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในปีพ.ศ. 2559 นี้จะเริ่มดีขึ้น เนื่องจากเส้นทางรถไฟฟ้าและส่วนต่อขยาย แต่ราคาจะสูงขึ้น จากการประเมินราคาที่ดินของกรมธนารักษ์ ซึ่งคล้ายกับตลาดแนวสูง คือแนวราบระดับบนยังคงขายได้อย่างต่อเนื่อง จากดัชนีความเชื่อมั่นของประเทศในไตรมาสที่ 4 ของปีพ.ศ. 2558 ที่ปรับตัวสูงขึ้น และคาดว่าจะสูงขึ้นเรื่อยๆในปี

5.2 ตลาดบ้านเดี่ยวระดับบน

การมาของทางด่วนศรีรัช-วงแหวนรอบนอกตะวันตก ที่จะเปิดใช้เดือนสิงหาคมปีพ.ศ. 2559 นี้ ทำให้ย่านบางกรวย-ราชพฤกษ์-บรมราชชนนี กลายเป็นทำเลยุทธศาสตร์ของกรุงเทพฯ ด้านตะวันตก ดึงดูดผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์สร้างโครงการทั้งบ้านและคอนโดมิเนียมมากมาย จากข้อมูลการตลาดเดือนมกราคม พ.ศ. 2559 พบว่ามีโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน ราคามากกว่า 20 ล้านบาท เปิดตัวถึง 114 โครงการ แสดงให้เห็นถึงอุปสงค์ที่ยังคงมีช่องว่างทางการตลาดให้แข่งขัน

ตารางที่ 5.1 โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดตัวเดือนมกราคม 2559

จำนวนหน่วยทั้งหมด Total No. of Units									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil. Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdv	รวม (ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E.	รวม Total
<0.501mil.									
0.501-1.000					154		154		154
1.001-2.000			176		3,035		3,211		3,211
2.001-3.000		241	641		285		1,167		1,167
3.001-5.000	347	42	438	17	505		1,349		1,349
5.001-10.000				16	630		646		646
10.001-20.000			24		4		28		28
> 20.000	114						114		114
Overall	461	283	1,279	33	4,613	0	6,669	0	6,669
Proportion	6.9%	4.2%	19.2%	0.5%	69.2%	0.0%	100.0%	0.0%	100%

5.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง

เพื่อนำโครงการบ้านเดี่ยวระดับบนที่เป็นคู่แข่งของโครงการศึกษา คือโครงการ Home ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ มาเปรียบเทียบกับ จุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Threat) ซึ่งคือทฤษฎี SWOT analysis โดยโครงการที่ศึกษามีคู่แข่งโดยตรง ในทำเลเดียวกันและระดับราคาเท่ากัน ดังนี้



ภาพที่ 5.1 ตำแหน่งโครงการคู่แข่ง

5.3.1 โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ

โครงการคฤหาสน์หรูระดับพรีเมียม Luxury Style ของ SC Asset บนพื้นที่ 61 ไร่ บนถนนพรานนก-พุทธมณฑลสาย 4 เขตตลิ่งชัน ประกอบด้วยบ้านเดี่ยว 93 หลัง พื้นที่ใช้สอย เริ่มต้น 484 ถึง 588 ตารางเมตร เนื้อที่บ้าน 100 ตารางวาขึ้นไป สิ่งอำนวยความสะดวก สโมสร, ห้องออกกำลังกาย, สระว่ายน้ำ, สวนสาธารณะ และระบบรักษาความปลอดภัยแบบ Triple Security System ราคาเริ่มต้น 30 ล้านบาท เปิดขาย 1 พฤศจิกายน 2558



ภาพที่ 5.2 รูปสโมสรโครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ



ภาพที่ 5.3 ผังโครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-จรัญฯ

ขนาดและรูปที่ดินโครงการใกล้เคียงกับโครงการศึกษา กล่าวคือหน้าแคบ ติดถนนจรัญสนิทวงศ์-พุทธมณฑลสาย 4 เหมือนกัน

แบบบ้านมี 2 แบบ คือ Grand Galicia และ Grand Alicane โดยนำแบบบ้านโครงการศึกษา คือ โครงการ Home ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ ที่ฟังก์ชันการใช้งานใกล้เคียงกันมาเปรียบเทียบ ดังนี้

5.3.1.1 เปรียบเทียบ Grand Galicia กับ Type D

รูปแบบบ้าน Type D เทียบกับ Grand Galicia สไตล์บ้านคล้ายคลึงกัน ในราคาประมาณเดียวกัน Grand Galicia จะได้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 43 ตารางเมตร แต่ D ของโครงการศึกษา จะได้ที่ดินมากกว่า 34 ตารางวา และด้านฟังก์ชันได้ห้องนอนมากกว่า Grand Galicia 1 ห้อง ซึ่งคุ้มค่ากว่า



ภาพที่ 5.4 เปรียบเทียบ Grand Galicia กับ Type D

โครงการ	Home ราชพฤกษ์-จรัญฯ	Grand Bangkok Boulevard
แบบบ้าน	D	Grand Galicia
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	391	462
พท.ภายใน(ตร.ม.)	327	370
ที่ดิน (ตร.วา)	147	113
ราคา	31,740,000	-
Package/ 31	216,082	-
ฟังก์ชัน	5 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน

ภาพที่ 5.5 เปรียบเทียบข้อมูล Grand Galicia กับ Type D



ภาพที่ 5.6 เปรียบเทียบผัง Grand Galicia กับ Type D

5.3.1.2 เปรียบเทียบ Grand Alicane กับ Type B

ในราคาประมาณเดียวกัน Grand Alicane จะได้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 78 ตารางเมตร และห้องนอน ห้องน้ำ ห้องแม่บ้าน มากกว่า 1 ห้อง แต่ Type B จะได้ที่ดินมากกว่า 6 ตารางวา และมีสวนกลางบ้าน รูปรางและหน้าตาดูหรู พื้นที่ใช้สอยลดต่ำกว่า



ภาพที่ 5.7 เปรียบเทียบ Grand Alicane กับ Type B

โครงการ	Home R-C	Grand Bangkok Boulevard
แบบบ้าน	B	Grand Alicane
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	515.1	532
พท.ภายใน(ตร.ม.)	352	430
ที่ดิน (ตร.วา)	186	180
ราคา	42,000,000	-
Package/ วา	226,347	-
สิ่งอำนวยความสะดวก	4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 2 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน สระว่ายน้ำ

ภาพที่ 5.8 เปรียบเทียบข้อมูล Grand Alicane กับ Type B



ภาพที่ 5.9 เปรียบเทียบผัง Grand Alicane กับ Type B

ดังนั้น ด้วยราคาระดับเดียวกัน โครงการศึกษา Home ราชพฤกษ์ - จรัญสนิทวงศ์ จึงมีแบบบ้านและซื้อได้เปรียบคู่แข่งอย่าง Grand Bangkok Boulevard ราชพฤกษ์ - จรัญฯ ซึ่งต้องแข่งขันกันในส่วนประชาสัมพันธ์ต่อไป

5.3.2 โครงการ The Palazzo จรัญสนิทวงศ์-ราชพฤกษ์

โครงการบ้านเดี่ยวหรู 2 ชั้น ของ AP สไตล์ Art Deco ตั้งอยู่บนที่ดิน 17 ไร่ บน ถนนพระเทพฯตัดใหม่ เขตตลิ่งชัน ประกอบด้วยบ้าน 30 หลัง พื้นที่บ้านตั้งแต่ 114 ถึง 211 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 25 ล้านบาท



ภาพที่ 5.10 ผังโครงการ The Palazzo จรัญสนิทวงศ์-ราชพฤกษ์

แบบบ้านมี 2 แบบ คือ Merit และ Grandduer โดยนำแบบบ้านโครงการศึกษา คือ โครงการ Home ราชพฤกษ์-เจริญสนิทวงศ์ ที่ฟังก์ชันการใช้งานใกล้เคียงกันมาเปรียบเทียบ ดังนี้

5.3.2.1 เปรียบเทียบ Merit กับ Type E

Merit จะมีพื้นที่ดินบ้านมากกว่า 24 ตารางวา ทำให้ Price Package น้อยกว่า แต่โครงการศึกษา Type E จะได้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 16 ตารางเมตร ในส่วนโถงรับรอง และมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง นั่นคือข้อได้เปรียบ ถึง Price Package จะสูงกว่า แต่ราคาต่อหลังไม่ห่างกันมาก แลมีพื้นที่บ้านยังมากกว่า 28 เมตร



ภาพที่ 5.11 เปรียบเทียบ Merit กับ Type E

โครงการ	Home R-C	Palazzo
แบบบ้าน	E	Merit
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	373.67	346
พท.ภายใน(ตร.ม.)	295.19	280
ที่ดิน (ตร.วา)	147	171.7
ราคา	29,222,363	29,000,000
Package/ 31	214,083	171,000
ฟังก์ชัน	4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน

ภาพที่ 5.12 เปรียบเทียบข้อมูล Merit กับ Type E

5.3.2.2 เปรียบเทียบ Grandduer กับ Type C



ภาพที่ 5.13 เปรียบเทียบ Grandduer กับ Type C

Grandduer มีพื้นที่ดินและพื้นที่ใช้สอยมากกว่า และให้ห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง แต่ Type C ของโครงการศึกษา จัดฟังก์ชันได้ดีกว่า ทำให้มีห้องพักผ่อนมากกว่า 1 ห้อง และห้องแม่บ้านมากกว่า 1 ห้อง



ภาพที่ 5.14 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C



ภาพที่ 5.15 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C

โครงการ	Home R-C	Palazzo
แบบบ้าน	C	Grandduer
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	364.3	414
พท.ภายใน(ตร.ม.)	277	332
ที่ดิน (ตร.วา)	144	199.8
ราคา	34,000,000	34,165,800
Package/ ๖1	236,111	171,000
ฟังก์ชัน	5 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 2 พักผ่อน 2 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน

ภาพที่ 5.16 เปรียบเทียบข้อมูล Grandduer กับ Type C



ภาพที่ 5.17 เปรียบเทียบผัง Grandduer กับ Type C

5.3.3 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า

โครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น สไตล์ Modern ของ Land&Houses ตั้งอยู่บนที่ดิน 216 ไร่ บนถนนราชพฤกษ์ เขตตลิ่งชัน ประกอบด้วยบ้าน 234 หลัง พื้นที่บ้านตั้งแต่ 150 ถึง 304 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 30 ล้านบาท สิ่งอำนวยความสะดวกตามมาตรฐาน ได้แก่ สวนสาธารณะ , สระว่ายน้ำ , สโมสร , ห้องออกกำลังกาย และระบบรักษาความปลอดภัย



ภาพที่ 5.18 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า



ภาพที่ 5.19 โครงการ ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า

แบบบ้านมี 6 แบบ คือ Pride, Plenary, Prestige 3, Prestige 4, Precious 2 และ Prime 2 โดยนำแบบบ้านโครงการศึกษา คือ โครงการ Home ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ ที่ฟังก์ชันการใช้งานใกล้เคียงกันมาเปรียบเทียบ ดังนี้

5.3.3.1 เปรียบเทียบ Pride กับ Type E

Pride และ Type E พื้นที่ดินและพื้นที่ใช้สอยใกล้เคียงกัน Type E มีราคาต่อหลังต่ำกว่า 2 ล้านบาทบาท ทำให้ Price Package ต่ำกว่า 2 หมื่นกว่าบาทต่อตารางวา ด้วยราคาที่สามารถแข่งขันได้แล้วนั้น โครงการที่ศึกษา Type E นั้นยังจัดฟังก์ชันได้ลงตัว โดยเพิ่มเรือนรับรอง ทำให้มีห้องน้ำมากกว่า Pride 1 ห้อง



ภาพที่ 5.20 เปรียบเทียบ Pride กับ Type E

โครงการ	Home R-C	Ladawan
แบบบ้าน	E	Pride
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	373.67	378
พท.ภายใน(ตร.ม.)	295.19	302
ที่ดิน (ตร.วา)	147	140
ราคา	27,830,000	30,000,000
Package/ 31	189,319	214,285
ฟังก์ชัน	4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วเหล็ก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 รั้วเหล็ก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน

ภาพที่ 5.21 เปรียบเทียบ Pride กับ Type E



ภาพที่ 5.22 เปรียบเทียบผัง Pride กับ Type E

5.3.3.2 เปรียบเทียบ Plenary กับ Type D

โครงการศึกษา Type D ที่ดินน้อยกว่า Plenary 5 ตารางวา แต่พื้นที่ภายในบ้านมากกว่า 9 ตารางเมตร เป็นการจัดฟังก์ชันการใช้สอยที่ลงตัวกว่า เช่น Type D มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง และห้องนอนมากกว่า 1 ห้อง ในขณะที่ราคาต่อหลังต่ำกว่า 5 ล้านบาท ส่งผลให้ Type D มี Price Package ต่ำกว่า Plenary 30,000 บาทต่อตารางวา



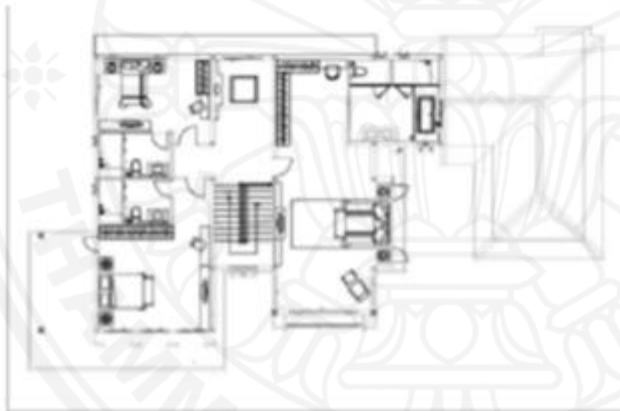
ภาพที่ 5.23 เปรียบเทียบ Plenary กับ Type D

โครงการ	Home R-C	Ladawan
แบบบ้าน	D	Plenary
พื้นที่รวม(ตร.ม.)	391	398
พท.ภายใน(ตร.ม.)	327	318
ที่ดิน (ตร.วา)	147	152
ราคา	30,130,000	35,500,000
Package/ 31	204,965	233,553
ฟังก์ชัน	5 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน	4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 รั้วแขก 1 พักผ่อน 1 ห้องแม่บ้าน จอดรถ 3 คัน

ภาพที่ 5.24 เปรียบเทียบข้อมูล Plenary กับ Type D



ภาพที่ 5.25 เปรียบเทียบผัง Plenary กับ Type D



ภาพที่ 5.26 เปรียบเทียบผัง Plenary กับ Type D

บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

6.1 การประมาณการดอกเบี้ย เพื่อคำนวณต้นทุนที่ดิน

การประมาณการดอกเบี้ยเป็นสิ่งจำเป็น เพราะการพัฒนาโครงการต้องใช้เงินกู้จากธนาคารมาลงทุน และทยอยจ่ายคืนตามงวดในระยะเวลาการกู้ เพื่อเป็นการหมุนเวียนเงินกระแสเงินสด (Cash Flow) กรณีของโครงการ Home ราชพฤกษ์ - จรัญสนิทวงศ์ ประมาณการดอกเบี้ยทั้งโครงการเป็นจำนวนเงิน 103 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

6.1.1 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนที่ดิน

- (1) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น 1.5 เท่า
- (2) ร้อยละการกู้ยืม 60
- (3) ร้อยละส่วนผู้ถือหุ้น 40
- (4) ราคาที่ดิน 1,087 ล้านบาท
- (5) ส่วนของเงินกู้เพื่อซื้อที่ดิน 652 ล้านบาท
- (6) MLR ธนาคาร 6.63% ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยธนาคารจึงอยู่ที่ MLR-2% คิดเป็น 4.63%
- (7) ระยะเวลากู้ นับจากวันซื้อที่ดินถึงโอนหลังแรก 21 เดือน (ซื้อที่ดิน มกราคม 2559 เปิดขาย มกราคม 2560)
- (8) ดอกเบี้ยเงินกู้ซื้อที่ดิน 53.32 ล้านบาท

6.1.2 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนพัฒนาสาธารณูปโภค

- (1) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น 1.5 เท่า
- (2) ร้อยละการกู้ยืม 60
- (3) ร้อยละส่วนผู้ถือหุ้น 40
- (4) ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค 333 ล้านบาท
- (5) ส่วนของเงินกู้เพื่อพัฒนาสาธารณูปโภค 199 ล้านบาท
- (6) MLR ธนาคาร 6.63% ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยธนาคารจึงอยู่ที่ MLR-2% คิดเป็น 4.63%
- (7) ระยะเวลากู้ 21 เดือน

(8) ดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อพัฒนาสาธารณูปโภค 16.35 ล้านบาท

6.1.3 การประมาณการดอกเบี้ย ส่วนค่าก่อสร้างบ้าน

- (1) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น 1.5 เท่า
- (2) ร้อยละการกู้ยืม 60
- (3) ร้อยละส่วนผู้ถือหุ้น 40
- (4) ค่าก่อสร้างบ้านทั้งโครงการ 679 ล้านบาท
- (5) ส่วนของเงินกู้เพื่อก่อสร้างบ้าน 408 ล้านบาท
- (6) MLR ธนาคาร 6.63% ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยธนาคารจึงอยู่ที่ MLR-2% คิดเป็น 4.63%
- (7) ระยะเวลากู้ 21 เดือน
- (8) ดอกเบี้ยเงินกู้ก่อสร้างบ้าน 33.33 ล้านบาท

6.2 สมมติฐานในการคิดกระแสเงินสดของโครงการ

6.2.1 สมมติฐาน ส่วนที่ดิน

- (1) ขนาดที่ดิน 64.68 ไร่ (25,872 ตารางวา)
- (2) ร้อยละพื้นที่ขาย 55 ดังนั้นพื้นที่ขายของโครงการ 14,279 ตารางวา
- (3) จำนวนแปลงขาย 99 หลัง
- (4) ขนาดที่ดินเฉลี่ยต่อหลัง 144 ตารางวา
- (5) ราคาที่ดิน 1,087 ล้านบาท
- (6) ดอกเบี้ยเงินกู้ซื้อที่ดิน 53.32 ล้านบาท
- (7) ราคาที่ดินรวมดอกเบี้ย 1,140 ล้านบาท
- (8) ต้นทุนที่ดินทั้งหมด เพื่อนำไปคิดราคาขาย เป็นเงิน 79,861 บาทต่อตารางวา

6.2.2 สมมติฐาน ส่วนพัฒนาสาธารณูปโภค

- (1) เริ่มพัฒนาสาธารณูปโภค 3 เดือนนับจากวันซื้อที่ดิน
- (2) ระยะเวลาที่ใช้พัฒนาสาธารณูปโภค 10 เดือน
- (3) ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค 333 ล้านบาท
- (4) ดอกเบี้ยเงินกู้พัฒนาสาธารณูปโภค 16.35 ล้านบาท
- (5) ต้นทุนพัฒนาสาธารณูปโภค รวมดอกเบี้ย 350 ล้านบาท

(6) ต้นทุนพัฒนาสาธารณูปโภคทั้งหมด เพื่อนำไปคิดราคาขาย เป็นเงิน 24,486 บาทต่อตารางวา

ดังนั้นต้นทุนค่าที่ดินและพัฒนา รวมดอกเบี้ย 1,490 ล้านบาท หรือ 104,347 บาทต่อตารางวาขาย โครงการ Home ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ ต้องการกำไรขั้นต้น 33% หรือ Mark Up 1.49 เท่า ดังนั้นราคาขายที่ดินเป็นเงิน 155,478 บาทต่อตารางวาขาย

6.2.3 สมมติฐาน ส่วนก่อสร้างบ้าน

(1) เริ่มก่อสร้างบ้าน Lot แรก เดือนธันวาคม พ.ศ. 2559 ซึ่งนับจากวันเริ่มโครงการ 12 เดือน

(2) ก่อสร้างบ้านเสร็จทั้งโครงการ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2564 ซึ่งเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 59 เดือน

(3) เริ่มขายเดือนมกราคม พ.ศ. 2560 เสร็จสิ้นเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2564 นับเป็นระยะเวลาขาย 59 เดือน ซึ่งอัตราการขาย 2 หลังต่อเดือน

(4) เงื่อนไขการขาย ดาวน์ 20% และโอน 80%

(5) โอนหลังการขาย 1 เดือน ดังนั้นโอนหลังแรก เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560

(6) ต้นทุนก่อสร้างบ้านเฉลี่ย 25,189 บาทต่อตารางเมตร

(7) กำไรขั้นต้น 33% หรือ Mark Up 1.49 เท่า ดังนั้นราคาขายเฉลี่ยต่อหลัง 37,532 บาทต่อตารางเมตร

ดังนั้นสรุปสมมติฐานราคาขายโครงการ Home ราชพฤกษ์-จรัญสนิทวงศ์ ราคาขายต่อหลังเฉลี่ย (Price Package) 33 ล้านบาท หากคิดเป็นตารางวาขายเป็นเงิน 220,000 บาทต่อตารางวา รายละเอียดดังตารางในภาคผนวก

6.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

(1) รายได้ทั้งโครงการ 3,282 ล้านบาท

(2) ต้นทุนขายโครงการ 2,202 ล้านบาท คิดเป็น 67% ของรายได้

(3) กำไรขั้นต้น 1,079 ล้านบาท คิดเป็น 33% ของรายได้

(4) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโครงการ 343 ล้านบาท คิดเป็น 10% ของรายได้

(5) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) 753 ล้านบาท คิดเป็น 22% ของรายได้

6.4 อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ

- (1) อัตรากำไรขั้นต้น 33%
- (2) ต้นทุนเงินทุน (WACC) 7% จาก Cost of Debt 7% ซึ่งเท่ากับ MLR ของธนาคาร และ Cost of Equity 8% ซึ่งเท่ากับอัตราของกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในตลาดหุ้น
- (3) IRR 20% ซึ่งมากกว่า WACC แสดงว่าการลงทุนเห็นผลกำไร
- (4) NPV 388 ล้านบาท ซึ่งเป็นบวก แสดงว่าการลงทุนเห็นผลกำไร
- (5) ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) 54 เดือน

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

การเคหะแห่งชาติ. (1991). ศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 7(2535-2537).

บล.ทิสโก้. (2015). ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์.

สัมมา คีตสิน. (2015). สรุปสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ไตรมาสแรกปี2558.

บทความวารสาร

ธงชัย สันติวงษ์. (1992). พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด.

บทความหนังสือพิมพ์

บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอปแฟร์ส. (2015). รายงานสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์

วิหวัศ รุ่งเรืองผล. (2006). วิเคราะห์ Lifestyle คน(คอนโด)เมือง. Marketeer, 6.

วิทยานิพนธ์

นันทมน ศรีมุกดา. (1998). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้อานกลางค่อนข้างสูงขึ้นไป บริเวณที่1 ระยะที่2 (หน้าวัดศรีบุญเรือง). สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์. (2538). ปัจจัยการตัดสินใจซื้อทัศนคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพมหานคร.

ธัมโชติ ธัมประพาสอัคร, ศิริส โอภาคเจริญ, & ัญชัชฎ์ เจริญผล. (2006).

แนวโน้มความต้องการที่พักอาศัยของคนรุ่นใหม่ในอนาคต. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ดร.สมัย เหมมัน. (2010). สรุปพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีส่วนในการตัดสินใจในการช่วยการตัดสินใจที่นำ
 ชื่อบ้านทางการตลาด from [http://drsamaihemman.blogspot.com/2011/04/
 Blog post_8615.html](http://drsamaihemman.blogspot.com/2011/04/Blog_post_8615.html)

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (2015). www.reic.or.th

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2015). แนวโน้มเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทย ปี 2558.

สำนักสารสนเทศและดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์. (2558). ทิศทางเงินเฟ้อ, from
 ธันวาคม 2558. www.area.co.th

Books

Alonso, W. (1976). A Theory of Movements: Introduction. Institute of Urban and
 Factors in Selecting Residential and Job Locations. Housing Studies, 20 (3),

Kim, T.-K., Horner, M. W., & Marans, R. W. (2005). Life Cycle and
 Environmental

Mike E. Miles, Gayle Berns, & Marc A. Weiss. (2000). Real Estate
 Development Principle

Articles

Wingo, L. (1961). An economic model of the utilization of urban land. Papers in
 Regional Science, 7(1)

Wingo, L. (1973). The Quality of Life: Toward a Microeconomic Definition. Urban
 Studies, 10(1)

Muth, R. F. (1969). Cities and Housing. Chicago: University of Chicago Press.



ภาคผนวก ก
รายละเอียดค่าพัฒนาโครงการ

1. ที่ดิน			
ขนาดของที่ดินโครงการ		64.68	ไร่
	หรือ	25,872	ตารางวา
พื้นที่ขาย		14,279	ตารางวา 55%
จำนวนแปลงขาย		99	แปลง
ขนาดที่ดิน / แปลงขาย		144	ตารางวา
ต้นทุนที่ดิน		1,087	ล้านบาท
ดอกเบี้ย		53	ล้านบาท
ต้นทุนที่ดิน รวมดอกเบี้ย		1,140	ล้านบาท
ต้นทุนที่ดิน / ตร.ขาย รวมดอกเบี้ย (เพื่อนำไปคำนวณเพื่อห้ราคาขาย)		79,828	บาท / ตร
2. พัฒนาสาธารณูปโภค			
เริ่มพัฒนาสาธารณูปโภค		3	เดือน
ระยะเวลาที่ใช้พัฒนา		10	เดือน
ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค		333	ล้านบาท
ดอกเบี้ย		16	ล้านบาท
ต้นทุนค่าพัฒนาสาธารณูปโภค รวมดอกเบี้ย		349	ล้านบาท
ต้นทุนค่าพัฒนาสาธารณูปโภค รวมดอกเบี้ย / ตร.ขาย (เพื่อนำไปคำนวณเพื่อห้ราคาขาย)		24,476	บาท / ตร

ภาคผนวก ข
รายละเอียดแบบบ้าน HOME ทุกประเภท

แบบบ้าน	พ.ท.ภายใน	ต้นทุนบ้าน	ที่ดิน	ต้นทุนที่ดิน	บ้าน + ที่	Pack/ตรา	ราคาขาย
	(ตร.ม)	(บาท)	(ตร.วา)	(บาท)	(บาท)	(บาท/ตร.วา)	(ล้านบาท)
Type F	261	6,446,700	113	11,148,834	17,895,534	237,420	26.7 MB.
Type E	295	6,878,160	137	13,527,251	20,705,411	226,400	30.9 MB.
Type D	327	7,324,800	147	14,567,809	22,192,609	225,329	33.1 MB.
Type C	277	7,340,500	144	14,270,507	22,111,007	229,177	33.0 MB.
Type B	352	8,800,000	186	18,432,738	27,732,738	222,538	41.4 MB.
Type A	729	36,431,500	405	40,135,801	78,067,301	287,700	116.5 MB.



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นาย มนสิทธิ์ รัตนกานตะติก
วันเดือนปีเกิด	16 พฤศจิกายน 2526
ตำแหน่ง	ผู้จัดการโครงการ
ประสบการณ์ทำงาน	ปัจจุบัน - 2557 ผู้จัดการโครงการ บมจ. เอพี (ไทยแลนด์) 2556 - 2554 วิศวกร บมจ. ควอลิตี้ เฮาส์ 2553 - 2551 วิศวกร บมจ. ซินเท็ค คอนสตรัคชั่น