



การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนท์ซอยเพชรเกษม 92

โดย

นายวงศ์วิศ ศิววัฒนวราสูข

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนท์ซอยเพชรเกษม 92

โดย

นายวงศ์วิริศ ศิววัฒนวรราชูช

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR AN APARTMENT DEVELOPMENT AT  
PETCHKASEM 92

BY

MISTER VONGVARITT SIWATWARASUK

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

นายวงศ์วิริศ ศิววัฒนวรสาสุข

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ ซอยเพชรเกษม 92

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

คณบดี

(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนท์ชอย เพชรเกษม 92
ชื่อผู้เขียน	นายวงศ์วิศ ศิววัฒนวารสุข
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

### บทสรุปผู้บริหาร

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินที่ตั้งอยู่ในชอยเพชรเกษม92 ถนนเพชรเกษมชอยเพชรเกษม 92 เขตบางแค แขวงบางแคเหนือ กรุงเทพมหานคร 10160 โครงการมีพื้นที่รวมทั้งหมด289ตารางวา ระยะห่างจากปากชอยเพชรเกษม92 ประมาณ 300 เมตร

ทำเลใกล้แหล่งงานและชุมชน อาทิ เช่น ห้างสรรพสินค้า และโรงพยาบาลซึ่งแปลงที่ดินแปลงนี้มีศักยภาพที่จะพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับกลุ่มคนทำงานในบริเวณชอยเพชรเกษม โดยให้สอดคล้องกับนโยบายของเจ้าของแปลงที่ดินที่ไม่ต้องการขาย โดยศึกษาเชิงลึกทั้งส่วนของกฎหมาย, การตลาด, กลุ่มลูกค้า, การเงิน และเมื่อศึกษาถึงกลุ่มเป้าหมายโดยละเอียดแล้วในทำเลนี้มีศักยภาพที่จะพัฒนาโครงการเพื่อปล่อยเช่า กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มของพนักงานโรงพยาบาลบริเวณใกล้เคียงและพนักงานเอกชนซึ่งยังมีความต้องการห้องพักอีกจำนวนมาก โดยพฤติกรรมการอยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายปัจจุบันนิยมความหรูหราและความสวยงามของห้องพักมากขึ้น ดังนั้นจึงนำมาเป็นแนวคิดการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ ที่มีการออกแบบตกแต่งสวยงาม และหรูหรามีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบโจทย์กับกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอพาร์ทเมนท์สูง 8 ชั้น มีการตกแต่งสวยงาม เรียบหรู เน้นเรื่องความปลอดภัยมีสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเคียงคอนโดมิเนียม อาทิ เช่น ที่จอดรถสวน โถงต้อนรับ เตียงนอนพร้อมพูก ตู้เสื้อผ้า โต๊ะกินข้าว โต๊ะ เครื่องแปรง ห้องน้ำ ครูว์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยมีรูปแบบห้องพัก2แบบคือ 1 ห้องนอนขนาด 27.5 ตารางเมตรอัตราค่าเช่า 5,200 บาทต่อเดือนและ2 ห้องนอนขนาด 55 ตารางเมตรอัตราค่าเช่า 8,500 บาทต่อเดือน

โครงการมีสมมุติฐานด้านการลงทุนทั้งหมด 52,347,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนมาจากสองส่วนคือเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของและ เงินทุนจากการกู้ยืม สถาบันการเงินโดยมีสัดส่วนเงินลงทุนของเจ้าของต่อหนี้สินคือ 60 : 40 ซึ่งอัตราผลตอบแทนมาจากรายได้ 2 ส่วนคือรายได้ จากการปล่อยเช่าห้องพักอาศัย และ รายได้จากการปล่อยเช่า ที่จอดรถ และเมื่อศึกษาจากอพาร์ทเมนท์

ใกล้เคียงที่มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 90-95% ดังนั้นทางโครงการจะใช้ อัตราการเข้าพักที่คงที่แล้วอยู่ที่ 90% โดยใช้ระยะเวลา 2 ปี ในช่วงปีแรกจะเริ่มที่ 50%ปีที่2เป็นต้นไปจะมีอัตราการเข้าพัก 90 %

จากสมมติฐานต่างๆของโครงการข้างต้นทำให้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินได้คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 12,030,475บาท,อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 9%,ระยะเวลาการคืนทุน (PB) อยู่ที่ 14.6 ปีซึ่งจะเห็นว่าโครงการให้ผลตอบแทนในระยะยาวดีและความเสี่ยงต่ำ, สอดรับนโยบายเจ้าของ และเมื่อวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้นของโครงการ และความอ่อนไหวของผลตอบแทนโครงการ ผลตอบแทนยังคงในระดับที่ยอมรับได้ ดังนั้นจึงเห็นว่าโครงการนำลงทุน

**คำสำคัญ:** อพาร์ทเมนต์, การลงทุนในอพาร์ทเมนต์, เพชรเกษม92, โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR AN APARTMENT DEVELOPMENT AT PETCHKASEM 92 ROAD
Author	Mister Vongvaritt Siwatwarasuk
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Yawaman Metapirak
Academic Years	2015

### EXECUTIVE SUMMARY

This is study about the possibility to develop the land that located in Soi Petchakasem 92, Petchakasem road, Bangkhae, Bangkok, 10160. The total area of this project is 289 square wa.

The plot is located near The mall bangkae department store and Kasemrad bangkae Hospital, so any apartment building there could house workers at these institutions. An elegant but economical design will add extra appeal to customers.

Eight floors will include resident parking and garden, while each unit will feature a partly furnished living room with built-in closet, dinner table, kitchen and internet access. One-bedroom units, 27.5 square meters, would rent for 5,200 baht monthly and two-bed room units of 55 square meters would rent for 8,500 baht.

Investment would be around 52,347,000 baht. The invest amount will mainly come from both the landlord and the loan with the debt to equity ratio of 40:60. Base on the study about the nearby area which has the same target group of customers, average occupancy rate is 90-95%. However, the first year will start at 50% and increase from the second year onwards. Net present value (NPV) should be 12,030,475 baht and internal rate of return (IRR) 9%. With a high return in the long run and low risk, this project is promising.

**Keywords** : Apartment, Housing development investment, Petchakasem 92, Kasemradbangkae Hospital.





## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีโดยมี อาจารย์ที่ปรึกษาของข้าพเจ้าคือ รองศาสตราจารย์ เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ คอยให้คำปรึกษาและแนะนำการทำงานต่างๆตั้งแต่เริ่มจนจบตลอดการค้นคว้านี้ และ ขอขอบพระคุณประธานกรรมการสอบค้นคว้าอิสระฉบับนี้อีกท่านคือ รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐุม ที่คอยชี้แนะและตรวจทานข้อเท็จจริงในการค้นคว้ารายงาน ทำให้ได้ศึกษาเพิ่มเติมในจุดต่างๆได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

ขอบพระคุณบิดา มารดาและครอบครัวของข้าพเจ้าที่คอยเกื้อหนุนและให้กำลังใจในการเรียนมาโดยตลอด ขอขอบคุณเพื่อนร่วมรุ่น MRE14 ทั้งรุ่นที่คอยช่วยเหลือเกื้อกูลเรื่องข้อมูล อสังหาริมทรัพย์และการช่วยเหลือต่างขนานนา ขอขอบคุณเพื่อนร่วมรุ่น MRE กลุ่มย่อยที่ช่วยทำงานด้วยกันตลอดจนปรึกษาหารือเรื่องการค้นคว้าและการทำงานมาโดยตลอด ขอขอบคุณรุ่นพี่ MRE และอาจารย์และผู้ช่วยอาจารย์ที่คอยให้ข้อมูลหรือแนวทางในการทำการบ้านมาโดยตลอดขอบคุณพี่ห้องภาค ในด้านการช่วยเหลือ ประชาสัมพันธ์เรื่องต่างๆได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทางผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานการค้นคว้านี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านไม่มากนักน้อย หากมีข้อผิดพลาดประการใดทางผู้จัดทำขออภัย ณ ที่นี้ด้วยและจะนำไปน้อมนำและปรับปรุงในอนาคตให้ดียิ่งๆขึ้นไป

นายวงศ์วิริศ ศิวฒน์วรารุสุข

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวความคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	3
2.1 ทำเลที่ตั้งโครงการ	3
2.1.1 ทำเลที่ตั้งโครงการ	3
2.1.2 การเข้าถึงโครงการ	5
2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	9
2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดิน	9
2.2.2 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม	10
2.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	13
2.3.1 พระราชบัญญัติผังเมือง	13
2.3.2 ข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ในการพัฒนา	15
2.3.3 สรุปรูปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆที่เหมาะสมกับที่ตั้ง	16

บทที่ 3 การวิเคราะห์การตลาด	18
3.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศ	18
3.2 ภาพรวมปัจจัยต่างๆของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	20
3.3 แนวโน้มธุรกิจอพาร์ทเมนต์	21
3.4 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	22
3.4.1 การฝากออมทรัพย์	22
3.4.2 การลงทุนของพันธบัตรรัฐบาล	23
3.4.3 การลงทุนกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์	23
3.5 ตลาดอพาร์ทเมนต์บริเวณใกล้เคียง	25
3.6 วิเคราะห์อุปสงค์-อุปทาน	27
3.6.1 ด้านอุปสงค์	27
3.6.2 ด้านอุปทาน	30
3.6.3 วิเคราะห์คู่แข่ง	32
3.7 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	37
3.8 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น	40
3.9 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ	40
บทที่ 4 ทบทวนวรรณกรรม	42
4.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร	42
4.2 ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์	42
4.3 สรุปที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม	43
บทที่ 5 กลยุทธ์ทางการตลาด	44
5.1 แผนการตลาดในส่วนของโครงการอพาร์ทเมนต์	44
5.1.1 การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และ การวางตำแหน่งทางการตลาด (STP)	44

5.1.1.1 การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)	44
5.1.1.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)	44
5.1.1.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)	45
(1) คู่แข่งขันทางตรง	45
(2) คู่แข่งขันทางอ้อม	48
(3) ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	52
5.2 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดด้อยของโครงการ ( SWOT ANALYSIS )	54
5.2.1 จุดแข็ง ( Strength )	54
5.2.1 จุดอ่อน ( Weakness)	55
5.2.1 โอกาส (Opportunity )	55
5.2.1 อุปสรรค ( Threat )	55
5.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด ( Marketing strategy – 4PS )	56
5.3.1 ผลิตภัณฑ์ ( Product )	56
5.3.2 ราคา (Price)	60
5.3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย ( Place )	61
5.3.1 การสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย ( Promotion )	61
บทที่ 6 การบริหารโครงการก่อสร้าง	62
6.1 รูปแบบโครงการ	62
6.2 การบริหารโครงการ	62
6.2.1 ช่วงก่อนการก่อสร้าง ( Preconstruction Stage )	63
6.2.1.1 รูปแบบและลักษณะองค์การในการบริหารจัดการโครงการ	63
6.2.1.2 รูปแบบและลักษณะสัญญาในการบริหารจัดการโครงการ	66
6.2.1.3 การดำเนินงานออกแบบแนวความคิดจนจบแบบก่อสร้าง	66
6.2.1.4 การขออนุญาตและขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ	68
6.2.1.5 การดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมา	68
6.2.2 ช่วงการก่อสร้าง ( Construction Stage )	69
6.2.2.1 การวางแผนและกำหนดเวลางานก่อสร้าง	69

6.2.2.2 การควบคุมงานก่อสร้าง	70
6.2.3 ช่วงสิ้นสุดการก่อสร้าง	72
บทที่ 7 การวิเคราะห์ด้านการเงิน	73
7.1 สมมติฐานทางการเงิน	73
7.1.1 สมมติฐานด้านระยะเวลาดำเนินการของโครงการ	73
7.1.2 สมมติฐานด้านต้นทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ	74
7.1.3 สมมติฐานด้านรายได้ในการดำเนินงานโครงการ	76
7.1.4 สมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการ	77
7.1.5 สมมติฐานด้านเงินลงทุนของโครงการ	78
7.1.5.1 โครงสร้างเงินลงทุนโครงสร้างเงินลงทุนของโครงการ	78
7.1.5.2 ต้นทุนทางการเงิน	79
7.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ	79
7.2.1 อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ	80
7.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)	80
7.3.1 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	81
7.3.2 อัตราค่าเช่า	81
7.3.3 อัตราการเช่า (Occupancy Rate)	82
7.4 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)	82
รายการอ้างอิง	84
ภาคผนวก	86
ภาคผนวก ก: Project Cash Flow	
ประวัติผู้เขียน	97

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ตารางแสดงอาณาเขตที่ดิน	10
2.2 ตารางสรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ค้ำประกันจากกฎหมายที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	15
3.1 ตารางสรุปผลอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ ประเภทต่างๆ	25
3.2 ตารางจำนวนพนักงานทั้งหมดของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแคและเดอะมอลล์บางแค	27
3.3 ตารางจำนวนพนักงานทั้งหมดของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแค	29
3.4 ช่วงราคาและอัตราเช่าพักของอพาร์ทเมนท์โซนเอและโซนบี	32
3.5 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโครงการ	33
3.6 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางอ้อมของโครงการชนิดคอนโดมิเนียม	34
3.7 ตารางสรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	37
3.8 ตารางแสดงการสรุปรายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนท์ชอยเพชรเกษม 92	38
3.9 ตารางแสดงชนิดและจำนวนห้องพัก	39
3.10 ตารางแสดงชนิดและจำนวนห้องพัก	40
3.11 ตารางแสดงการสรุปรายละเอียด Front Door Analysis	40
5.1 ตารางแสดงพฤติกรรมการใช้ชีวิตของกลุ่มเป้าหมาย	45
5.2 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโครงการ	47
5.3 ตารางคู่แข่งชั้นทางอ้อม	49
5.4 รายละเอียดคอนโดและยอดการผ่อนชำระรายเดือน	51
5.5 ตารางผลิตภัณฑ์ของโครงการเมื่อดูจากตำแหน่งทางการตลาด	52
5.6 สมมติฐานจากรายได้ของกลุ่มลูกค้า	60
5.7 อัตราเช่าเปรียบเทียบกับตลาด	60
6.1 ตารางแสดงชนิดและจำนวนห้องพัก	62
6.2 รายการวัสดุมาตรฐานโครงการ	67
7.1 ตารางแสดงชนิดและจำนวนห้องพัก	73
7.2 ตารางแสดงการประมาณต้นทุนในการพัฒนาโครงการ	76
7.3 ตารางแสดงรายได้ Potential Gross Income (PGI) ของโครงการ	77
7.4 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการ	77
7.5 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายอื่นๆของโครงการ	78
7.6 ตารางแสดงโครงสร้างเงินลงทุน	78
7.7 ตารางแสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ	80
7.8 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนค่าก่อสร้าง	81
7.9 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่ออัตราค่าเช่า	81
7.10 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่ออัตราการเช่าพัก	82
7.11 ตารางแสดงการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)	83

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการ	3
2.2แสดงตำแหน่งที่ตั้งสถานที่สำคัญต่างๆ	4
2.3แสดงตำแหน่งที่ตั้งแปลงที่ดินของโครงการ	4
2.4แสดงตำแหน่งที่ตั้งแปลงที่ดินของโครงการ	5
2.5แสดงระบบรางในอนาคตรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงิน 2562	6
2.6แสดงระบบรางในอนาคตรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงิน บางแค-พุทธมณฑล4 (ปี 2564)	6
2.7แสดงตำแหน่งสถานีพุทธมณฑลสาย2 (ส่วนต่อขยายสีน้ำเงินบางแค-พุทธมณฑล4ปี 2564)	7
2.8ภาพแสดงบริเวณถนนเพชรเกษมบริเวณซอยเพชรเกษม 92	7
2.9ภาพแสดงทางเข้าบริเวณซอยเพชรเกษม 92	8
2.10ภาพแสดงแปลงที่ตั้งโครงการ	8
2.11แสดงรูปร่างและขนาดแปลงที่ดิน	9
2.12ภาพแสดงสภาพที่ดินในปัจจุบัน	11
2.13ภาพแสดงสภาพที่ดินในปัจจุบัน	11
2.14ภาพแสดงบ้านพักอาศัยบริเวณที่ตั้งโครงการ	12
2.15ภาพแสดงหน้าปากซอยเพชรเกษม 92	12
2.16ภาพแสดงตำแหน่งผังสีที่ตั้งโครงการ	13
2.17สรุปจากตารางกฎกระทรวงในราชกิจจานุเบกษาฉบับกฎีกาเล่ม 130	14
2.18รูปสามมิติแสดงพื้นที่และขอบเขตที่อ้างอิงตามกฎหมายและแสดงปริมาตร	17
2.19รูปสามมิติแสดงพื้นที่และขอบเขตที่อ้างอิงตามกฎหมายและแสดงปริมาตร	17
3.1ภาพอัตราการขยายตัวของราคาสินค้าเกษตร ผลผลิตสินค้าเกษตร	18
3.2ภาพแสดงดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว	19
3.3ภาพแสดงดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว	19
3.4ภาพแสดงอัตราเงินฝากประจำ	22
3.5ภาพแสดงอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล	23
3.6ภาพแสดงอัตราผลตอบแทนเงินปันผล	24
3.7ภาพแสดงจำนวนอพาร์ทเมนต์แนวถนนเพชรเกษมและบริเวณใกล้เคียง	26
3.8ภาพแสดงจำนวนเตียงที่ให้บริการแก่ผู้ป่วย	28

3.9ภาพแสดงจำนวนการให้บริการแก่ผู้ป่วยนอก	28
3.10ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการและที่พนักงานโรงพยาบาลเช่าอยู่เดิม	29
3.11ภาพแสดงจำนวนข้อมูลพาร์ทเมนท์บริเวณถนนเพชรเกษม	31
3.12ภาพแสดงอุปทานของโครงการพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ	31
3.13ภาพแสดงตำแหน่งคู่แข่งของโครงการทั้งหมดในแนวถนนเพชรเกษม	33
3.14ภาพตัวอย่างโครงการพาร์ทเมนท์ที่เป็นคู่แข่งทางตรงบ้านลานโมก	35
3.15ภาพตัวอย่างโครงการพาร์ทเมนท์ที่เป็นคู่แข่งทางตรงVK VILLA	35
3.16ภาพตัวอย่างโครงการคอนโดมิเนียมที่เป็นคู่แข่งทางอ้อมโครงการพหลมคอนโดมิเนียมบางแค	36
3.17ภาพโครงการวิวคอนโดมิเนียมเพชรเกษม 68 บางแค	36
3.18ภาพแสดงปริมาตรของโครงการโดยอ้างอิงจากที่ตั้งและข้อกำหนด	37
3.19ภาพแสดงผังบริเวณแสดงตำแหน่ง ขนาด และชนิดของห้องพัก	39
5.1ภาพแสดงตำแหน่งคู่แข่งของโครงการทั้งหมดในแนวถนนเพชรเกษม	46
5.2ภาพ Plan และ การออกแบบภายในของ Condominium	49
5.3ภาพการออกแบบภายนอกของ Condominium	50
5.4ภาพส่วนกลางของ Condominium	50
5.5ภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดในเรื่องของขนาดและอัตราค่าเช่า	53
5.6ตำแหน่งทางการตลาดของสิ่งอำนวยความสะดวกและอัตราค่าเช่า	54
5.7ภาพ VK VILLA ทั้งภายนอกและภายในอาคาร	56
5.8ภาพ Plum condo bangkae ทั้งภายนอกและภายในอาคาร	57
5.9ภาพแสดงผังโครงการ	58
5.10ผังห้องโครงการและรูปแบบแนวคิดโครงการ	59
6.1โครงสร้างการบริหารโครงการ	64
6.2ภาพแสดงตารางช่วงเวลาการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในแต่ละส่วน	70



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาของแนวคิด

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีตลาดขนาดใหญ่ มีผู้ประกอบการทั้งขนาดใหญ่ ขนาดเล็ก อยู่มากมาย มูลค่ารวมธุรกิจมีเม็ดเงินมหาศาล ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เปรียบเสมือน โครงสร้างหลักทางธุรกิจของเศรษฐกิจประเทศ เราจะสังเกตเห็นว่าธุรกิจประเภทนี้จะเติบโตมากหรือน้อยนั้น จะต้องขึ้นอยู่กับโครงสร้างสาธารณูปโภคของประเทศด้วย และด้วยเม็ดเงินหมุนเวียนในภาคธุรกิจนี้อย่างมหาศาลเพราะเกี่ยวข้องกับการทำงาน การใช้จ่ายใช้สอย หรือการค้าต่างๆที่เกิดขึ้น ทำให้ทางภาครัฐบาลนั้นมีมาตรการสำคัญ ที่ช่วยกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์อยู่เสมอแม้ว่าเศรษฐกิจภาพรวมจะมั่นคงหรือไม่มั่นคง

ทั้งนี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นมีหลากหลายประเภท เช่น ห้างสรรพสินค้า , โครงการที่อยู่อาศัย ทั้งแนวราบ, แนวสูง, พัฒนาโครงการเพื่อขาย หรือพัฒนาโครงการเพื่อเช่า แตกต่างกันไปออกไปตามนโยบาย หรือแนวคิดผู้พัฒนา

เรามาดูตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย โดยภาพรวมของตลาดนั้น กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีโครงการจำนวน 488,026 หน่วย รวมมูลค่า 1,646,767 ล้านบาท เป็นห้องชุด 51% ทาวน์เฮ้าส์ 23% บ้านเดี่ยว 19% บ้านแฝด,ตึกแถวและที่ดินจัดสรร 7% โดยมีหน่วยเหลือขาย 176,641 หน่วย ซึ่งตลอด 5 ปี ที่ผ่านมาปริมาณหน่วยเหลือขายเพิ่มมากขึ้น แต่หน่วยเหลือขายก็ลดลงไปเนื่องจาก การขยายตัวของเศรษฐกิจและเมืองทำให้การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายนั้นไปได้เรื่อยๆ ส่วนอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่านั้น กำลังเป็นที่น่าสนใจเนื่องจากปัจจุบันราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างแพงขึ้น ทำให้ผู้คนนั้นชะลอการตัดสินใจซื้อ ทำให้ตลาดเช่านั้นโตตามภาพรวมของอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจประเทศ

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เป็นประเภทหนึ่งของอสังหาริมทรัพย์ที่นิยมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งรายได้มาจากค่าเช่าพื้นที่หรือห้องพักอาศัย ผู้คนมองว่าเป็นธุรกิจที่มั่นคง และทำงานไม่หนัก แต่ในปัจจุบันการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นมีการแข่งขันที่สูงมาก เนื่องจากมีตลาดคอนโดมิเนียมราคาถูกลงมาเป็นตัวเลือกให้ผู้เช่า ที่จะซื้อ หรือ เช่าอพาร์ทเมนต์ ทั้งนี้ การจะทำธุรกิจนี้จึงต้องมีการปรับตัวในหลายๆส่วน เช่น การหาทำเลที่ตั้ง ต้องสะดวกใกล้แหล่งงาน , ขนส่งมวลชน มีกลุ่มเป้าหมายชัดเจน , ราคาเหมาะสม หรือเฉพาะเจาะจงตามแนวมหาวิทยาลัย หรือ นิคมอุตสาหกรรม และพัฒนาตัวโครงการให้มีความทันสมัย ภาพลักษณ์ดูดี เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายในปัจจุบัน และสุดท้ายเนื่องด้วยยังมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมาก ที่ไม่นิยมหรือตัดสินใจซึ่งที่อยู่อาศัย ดังนั้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์นี้มีอุปสงค์ที่ดี และเจริญเติบโตได้เรื่อยๆ

การศึกษาอิสระฉบับนี้เป็นการศึกษา ความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ซอยเพชรเกษม 92 ซึ่งทำเลที่ ดังนั้น ใกล้แหล่งงาน อาทิ เช่น ห้างสรรพสินค้า และ โรงพยาบาล ประกอบไปด้วย ระบบขนส่งมวลชน เช่น รถเมล์ และรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินในอนาคต ทางผู้จัดทำ จึงมองเห็น

ว่าแปลงที่ดินแปลงนี้มีศักยภาพ ที่จะพัฒนาโครงการ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของเจ้าของแปลง ที่ดินที่พัฒนาเพื่อปล่อยเช่าเท่านั้น โดยผู้จัดทำจะศึกษาเชิงลึกทั้งส่วนของ กฎหมาย , การตลาด , กลุ่มลูกค้า , การเงิน โดยสุดท้ายสรุปแล้ว ศักยภาพจะเหมาะสมกับที่ตั้งหรือไม่ จะแสดงรายละเอียด ในบทต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ เพื่อปล่อยเช่าใน ซอย เพชรเกษม 92
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ, ที่ตั้ง, กฎหมาย , สภาพแวดล้อม และความคุ้มค่าในการลงทุนจนถึงการเงิน
3. วิเคราะห์ตลาดและ อุปสงค์ อุปทาน ของย่าน เพชรเกษม ซอย 92 ว่าเหมาะสมกับโครงการ ที่มีเอกลักษณ์แบบใด ราคาเช่าควรเป็นเท่าไร
4. เพื่อเสริมสร้างความรู้ และขั้นตอนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขั้นตอนการวิเคราะห์ โครงการ รวมถึง ปัจจัยต่างๆที่ควรศึกษา

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำการค้นคว้าอิสระไปใช้เป็นแนวทางพัฒนาธุรกิจประเภทอพาร์ทเมนต์ปล่อยเช่า บริเวณถนนเพชรเกษมซอย 92
2. สามารถนำผลการค้นคว้า รายงานนี้ไปเสนอผู้ลงทุน และ หาผู้ร่วมทุนร่วมโปรเจ็คได้
3. สามารถนำข้อมูลบางอย่างหรือเงื่อนไขบางประเภท มาติดต่อสังหาริมทรัพย์ประเภทใกล้เคียง ได้ ในพื้นที่บริเวณนี้ หรือ แปลงที่ดินนี้

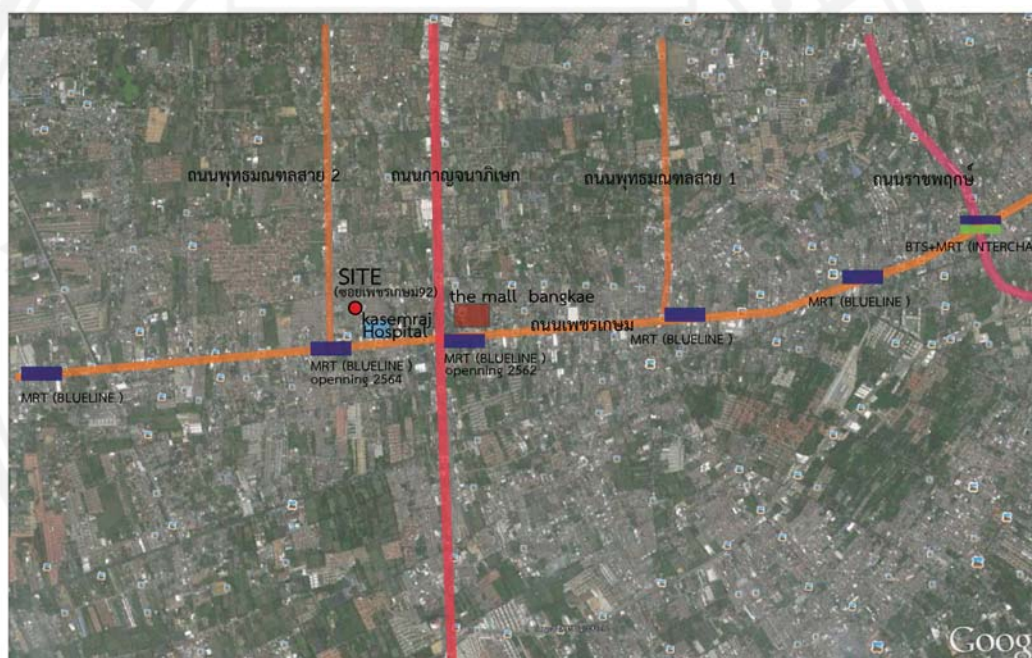
## บทที่ 2

### การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

#### 2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ

##### 2.1.1 ทำเลที่ตั้งโครงการ

ที่ตั้งโครงการคือ ถนนเพชรเกษม ซอยเพชรเกษม92 เขตบางแค แขวงบางแคเหนือ กรุงเทพมหานคร 10160 โดยบริเวณที่ตั้งโครงการนั้นเดินเข้าจากปากซอยเพชรเกษม300 เมตร



ภาพที่ 2.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการ

สถานที่สำคัญใกล้เคียงต่างๆ เช่น

1. รพ. เกษมราชกุมารี บางแค ประมาณ 0.4 กิโลเมตร
2. ตลาดสาย 2 ประมาณ 1.1 กิโลเมตร
3. เดอะมอลล์ บางแค ประมาณ 1.6 กิโลเมตร
4. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ประมาณ 1.7 กิโลเมตร
5. Tesco Lotus บางแค ประมาณ 2.5 กิโลเมตร
6. รพ. เพชรเกษม2 ประมาณ 2.6 กิโลเมตร
7. ตลาดบางแค ประมาณ 3 กิโลเมตร
8. ไอที แกรนด์ บางแค ประมาณ 3.2 กิโลเมตร

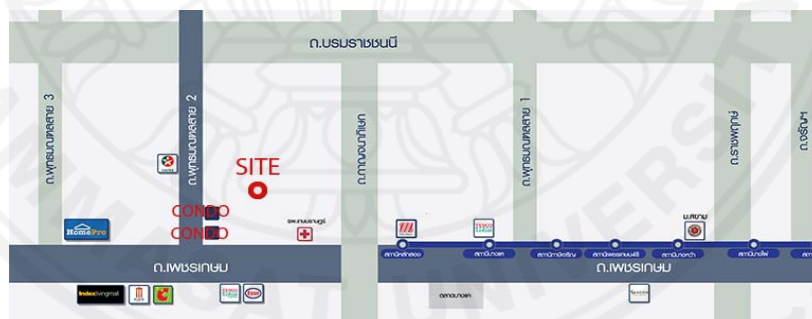
9. ซีคอน บางแค ประมาณ 4.2 กิโลเมตร
10. มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ ประมาณ 5 กิโลเมตร
11. มหาวิทยาลัยสยาม ประมาณ 6.5 กิโลเมตร

ระบบขนส่งมวลชนและสถานีรถไฟฟ้าที่ใกล้เคียง

1. สถานีพุทธมณฑลสาย 2 (สถานีอนาคต) ประมาณ 0.5 กิโลเมตร
2. สถานีหลักสอง (สถานีอนาคตเปิดให้บริการ 2562 ) ประมาณ 1.6 กิโลเมตร
3. ป้ายรถเมล์บริเวณหน้าปากซอยเพชรเกษม92 ประมาณ 0.3 กิโลเมตร
4. สถานีรถไฟฟ้าบางหว้า (สายสีเขียวเปิดให้บริการแล้ว) ประมาณ 7.5 กิโลเมตร

คอนโดมิเนียมบริเวณใกล้เคียง

1. คอนโดฟิวส์เซ็นเซ่ บางแค ประมาณ 0.7 กิโลเมตร
2. คอนโดพลัม บางแค ประมาณ 0.8 กิโลเมตร
3. คอนโดปาร์คแลนด์ บางแค ประมาณ 1.5 กิโลเมตร
4. คอนโดเดอะเพรชชีเด็นท์ บางแค ประมาณ 1.7 กิโลเมตร
5. คอนโดลุมพินีปาร์คเพชรเกษม 98 ประมาณ 1.9 กิโลเมตร



ภาพที่ 2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งสถานที่สำคัญต่างๆ



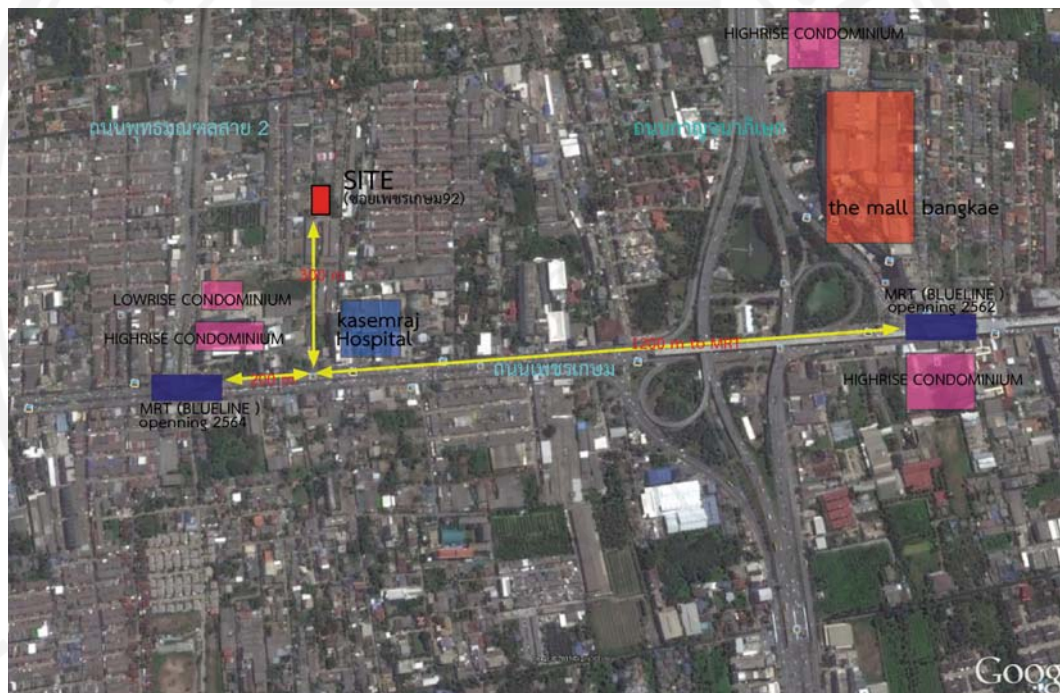
ภาพที่ 2.3 แสดงตำแหน่งที่ตั้งแปลงที่ดินของโครงการ

แปลงที่ดิน A ของโครงการอยู่ห่างจากบริเวณปากซอยเพชรเกษม 23 ประมาณ 300 เมตร โดยเข้าไปประมาณ 180 เมตร เลี้ยวซ้ายและตรงไป 120 เมตร ที่ดินอยู่บริเวณขวามือ

### 2.1.2 การเข้าถึงโครงการ

ที่ตั้งโครงการสามารถเข้าถึงจากถนนหลัก คือถนนเพชรเกษมได้ทางเดียวโดยสามารถเดินทางทั้งส่วนของรถยนต์และขนส่งมวลชนสาธารณะอย่างง่ายแบ่งออกเป็นดังนี้

1. รถยนต์ส่วนบุคคล วิ่งถนนเพชรเกษม เข้าซอยเพชรเกษม 92 โดยบริเวณที่ตั้งห่างจากหน้าปากซอย 300 เมตร โดยเข้าไปประมาณ 180 เมตร เลี้ยวซ้ายและตรงไป 120 เมตร ที่ดินอยู่บริเวณขวามือ



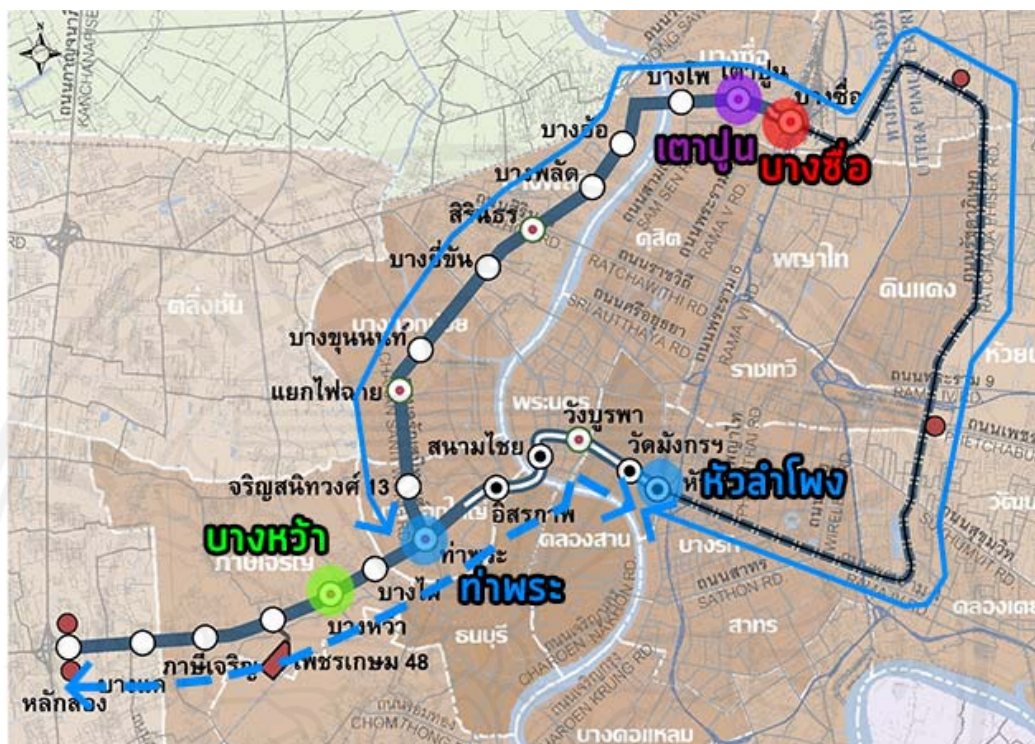
ภาพที่ 2.4 แสดงตำแหน่งที่ตั้งแปลงที่ดินของโครงการ

2. เดินทางด้วยขนส่งมวลชน (ปัจจุบัน 2558)

รถเมล์ที่ผ่านบริเวณโครงการและฝั่งตรงข้ามได้แก่ สาย 80,84,81,91,101,157,547 ซึ่งสายรถเมล์ที่กล่าวมานี้สามารถเชื่อมต่อกับสถานีรถไฟฟ้าสายสีเขียว สถานีบางหว้าได้ที่บริเวณถนนเพชรเกษมแยกบางหว้า โดยสถานีบางหว้านี้ห่างจากบริเวณที่ตั้งประมาณ 7.5 กิโลเมตร

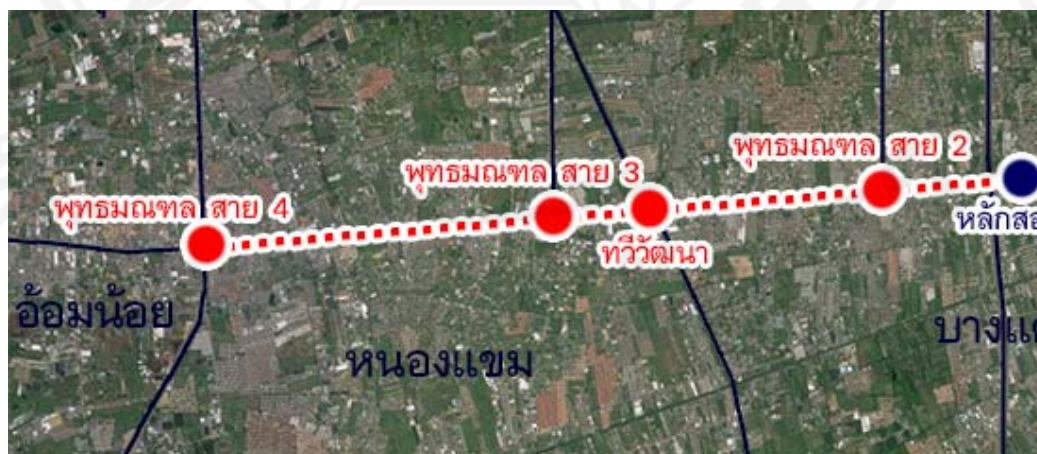
3. การเดินทางด้วยขนส่งมวลชนระบบรางในอนาคต (ปี 2562)

ระบบรางในอนาคตคือรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงินหัวลำโพงบางแคและบางซื่อท่าพระซึ่งมีจุดตัดดินเตอร์เซ็นจ์บริเวณสถานีสายสีเขียวบางหว้า ตามรูป



ภาพที่ 2.5 แสดงระบบวางในอนาคตรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงิน 2562 ซึ่งเมื่อสถานีรถไฟหลักสองเสร็จแล้วเราสามารถต่อรถเมล์หรือรถสาธารณะต่างๆ มายังที่ตั้งโครงการได้โดยสะดวกในระยะห่างจากสถานี 1.5 กิโลเมตร

4. การเดินทางด้วยขนส่งมวลชนระบบวางในอนาคต บางแค-พุทธมณฑล4 (ปี 2564)

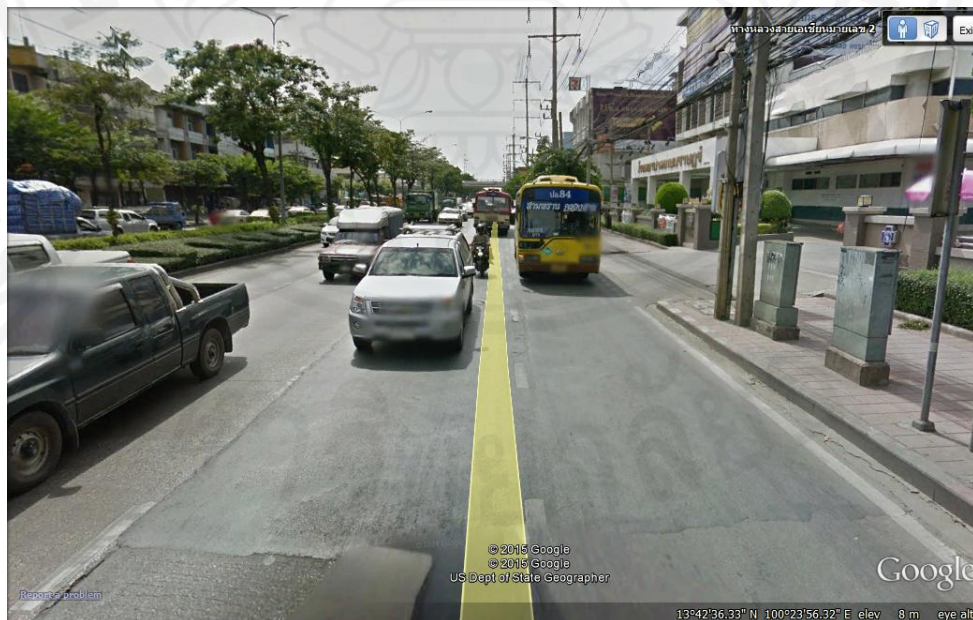


ภาพที่ 2.6 แสดงระบบวางในอนาคตรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงิน บางแค-พุทธมณฑล4 (ปี 2564)



ภาพที่ 2.7 แสดงตำแหน่งสถานีพุทธมณฑลสาย 2 (ส่วนต่อขยายสีน้ำเงินบางแค-พุทธมณฑล 4 ปี 2564)

เมื่อรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสีน้ำเงินบางแค-พุทธมณฑล 4 เสร็จปี 2564 จะทำให้การเข้าถึงที่ตั้งนั้นสะดวกยิ่งขึ้นเนื่องจากห่างจากสถานีเพียงแค่ 500 เมตร



ภาพที่ 2.8 ภาพแสดงบริเวณถนนเพชรเกษมบริเวณซอยเพชรเกษม 92



ภาพที่ 2.9 ภาพแสดงทางเข้าบริเวณซอยเพชรเกษม 92



ภาพที่ 2.10 ภาพแสดงแปลงที่ตั้งโครงการ



## 2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

### 2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดิน

ที่ดินมีรูปร่างสี่เหลี่ยมผืนผ้าทั้งหมด 2 แปลงติดกันโดยแต่ละแปลงมีขนาด 15 x 35 เมตรสองแปลงรวมเป็นประมาณ 30x35 เมตรตามรูป รวมทั้งหมดขนาด 289 ตร.วา



ภาพที่ 2.11 ภาพแสดงรูปร่างและขนาดแปลงที่ดิน

ตารางที่ 2.1 แสดงอาณาเขตที่ดิน

ทิศ	อาณาเขตติดต่อ	ระยะที่ติดโดยประมาณ
เหนือ	ติดกับบ้านพักอาศัยสองชั้น	35 เมตร
ใต้	ติดที่ดินว่างเปล่าขนาด 144 ตรว.	35 เมตร
ตะวันออก	ติดกับกลุ่มบ้านพักอาศัยสองชั้น	30 เมตร
ตะวันตก	ติดกับที่ดินเปล่าและบ้านพักอาศัยชั้นเดียว	30 เมตร

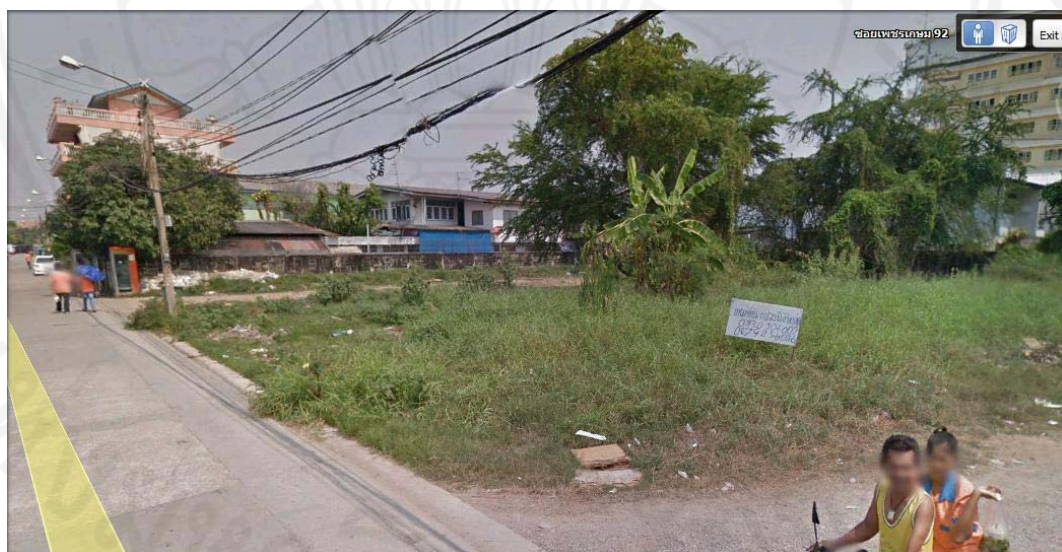
### 2.2.2 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม

สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อมนั้น ที่ดินเป็นที่ดินรกร้าง มีต้นไม้ใหญ่ ขึ้นอยู่ประมาณ 4 ต้นและมีไม้ล้มลุกและวัชพืชจำนวนมาก แต่ข้อดีของที่ดินแปลงนี้คือถมแล้วสูง เท่ากับบริเวณถนน ไม่มีจุดเป็นหลุมหรือบ่อหรือเป็นแอ่งน้ำ ทำให้ประหยัดต้นทุนในการถมดินจำนวนมาก ส่วนด้านหน้าโครงการเป็นถนนคอนกรีตความกว้าง 6 เมตรมีสภาพที่ดีไม่เป็นหลุมบ่อ ที่บางส่วนของแปลงที่ดินถูกจอตลอดจากเพื่อนบ้านข้างเคียงและเป็นจุดรถผ่านไปมาระหว่างซอยทำให้ พื้นดินนั้น เรียบและไม่มีต้นไม้ขึ้นในบางจุด ส่วนสาธารณูปโภคนั้นพร้อมสรรพ ไฟฟ้า ประปาและทางระบายน้ำ ครบถ้วน

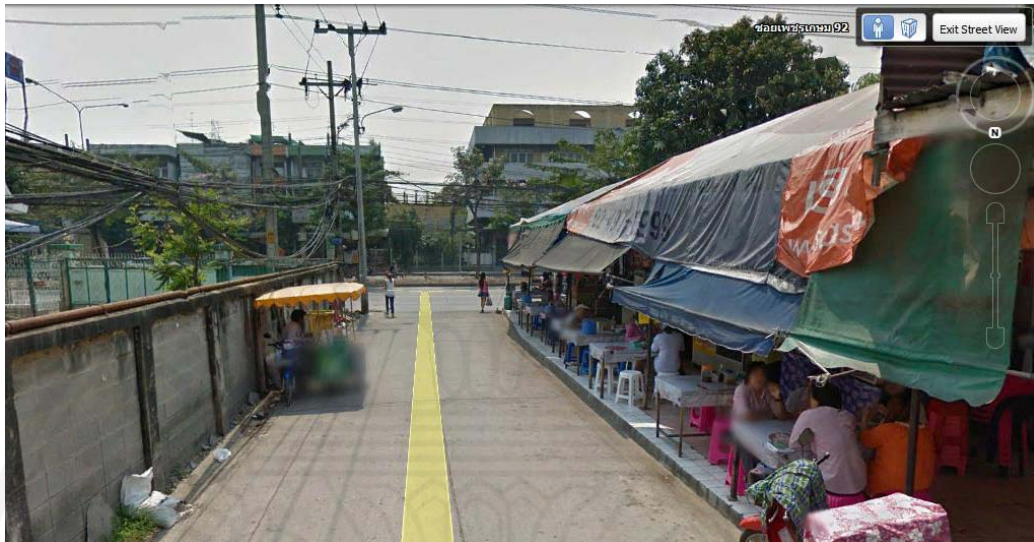
สภาพแวดล้อมโดยรอบที่ดินโครงการและตลอดทางเข้าซอยที่ดินประกอบไปด้วย บริเวณปากซอยทางเข้าเพชรเกษม 92 มีร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลเว่นและป้ายรถเมล์ ตลอดจนร้านขายอาหาร สำหรับพนักงานบริเวณนั้น พอมาถึงบริเวณกลางซอยมีโรงงานปัจจุบันไม่มีการใช้งานแล้วและรายล้อมไปด้วยกลุ่มบ้านพักอาศัยทั้งหมดและมีที่ดินเปล่าอยู่บางส่วน จะเห็นว่าบริเวณที่ดินนั้นเป็นลักษณะชุมชนที่อยู่อาศัย โดยในปัจจุบันมีที่ดินเปล่าอยู่บ้างแต่ไม่มากพอที่พัฒนาโครงการขนาดใหญ่ได้ เนื่องจากที่ดินนั้นค่อนข้างมีจำกัดในบริเวณนี้



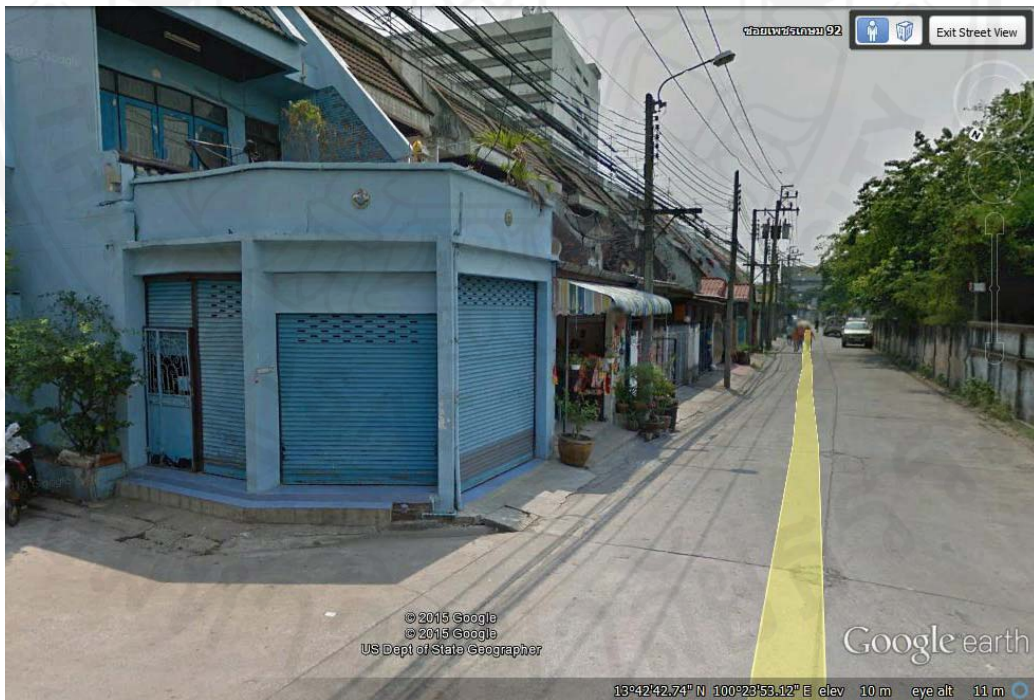
ภาพที่ 2.12 ภาพแสดงสภาพที่ดินในปัจจุบัน



ภาพที่ 2.13 ภาพแสดงสภาพที่ดินในปัจจุบัน



ภาพที่ 2.14 ภาพแสดงบ้านพักอาศัยบริเวณที่ตั้งโครงการ



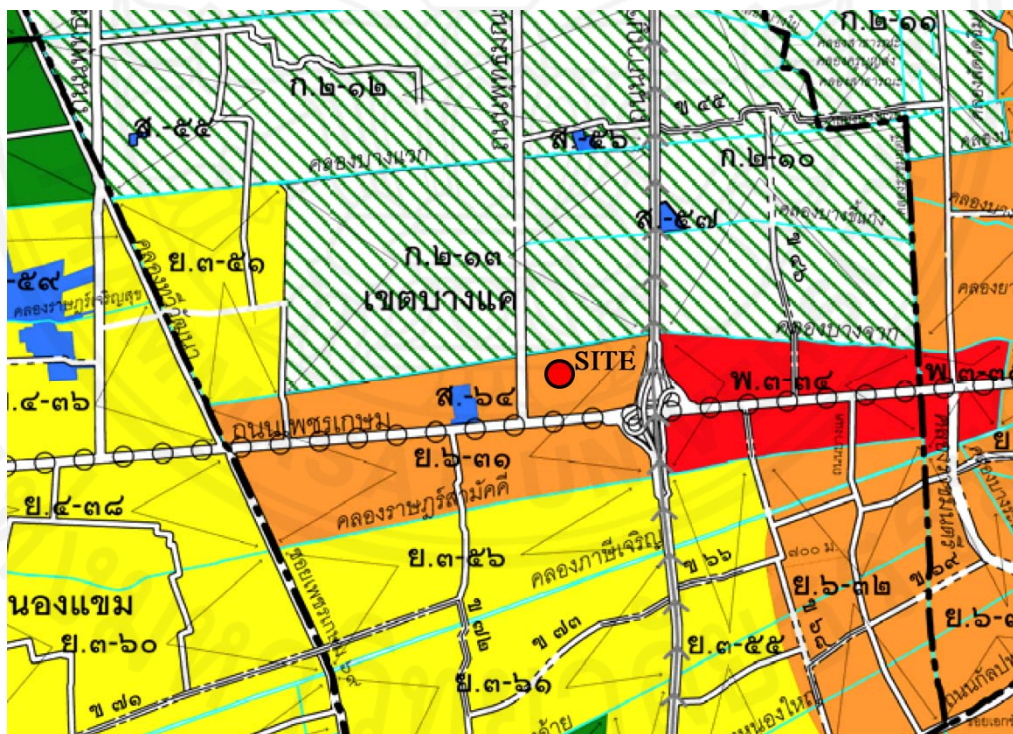
ภาพที่ 2.15 ภาพแสดงหน้าปากซอยเพชรเกษม 92

## 2.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

สรุปข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องหลักๆ ที่สำคัญดังนี้

### 2.3.1 พระราชบัญญัติผังเมือง

ที่ตั้งโครงการนั้นเป็นที่อยู่อาศัยสีส้ม เป็นที่ดินซึ่งมี ปริมาณความหนาแน่น ของ การอยู่อาศัยปานกลาง โดยพื้นที่สีส้มนี้จะมีรหัสตั้งแต่ ย.5-ย.7 โดยพื้นที่ของเราจะอยู่ในเขต ย.6 คือ สื่อได้ว่าบริเวณพื้นที่เริ่มมีความเจริญเป็นถิ่นอยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง พื้นที่สะดวกและมีการ เชื่อมต่อกับตัวเมืองชั้นในได้โดยง่าย โดยรหัส ย.6 จะแสดงถึงความเป็นชุมชนชานเมือง มีค่า FAR (Floor area Ratio) = 4.5 : 1 คือ พื้นที่ก่อสร้างสามารถสร้างได้ 4.5 เท่าของพื้นที่ที่ดินทั้งนี้ มีข้อกำหนดว่าหากจะพัฒนาเป็นอาคารชุดหรือที่อยู่อาศัยที่มีเนื้อที่เกิน 10,000 ตารางเมตรจะต้อง ตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร หรืออยู่ในระยะ 500 เมตรจากรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน



ภาพที่ 2.16 ภาพแสดงตำแหน่งผังสีที่ตั้งโครงการ

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท	ย5	ย6	ย7
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว			
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด			
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว			
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร			
ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม พื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	3	3	3
พาณิชย์กรรมประเภทห้องแถว ตึกแถว			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร			
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	2		
พาณิชย์กรรมพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	3	3	2
พาณิชย์กรรมพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	3
สำนักงานประเภทห้องแถว ตึกแถว			
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร			
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 300 ตารางเมตร			
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร			
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	1		
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	x	2	2
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	3	2
สำนักงานพื้นที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	2
สำนักงานพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร	x	x	x
โรงแรมไม่เกิน 50 ห้อง			
โรงแรมไม่เกิน 80 ห้อง	2	2	2
โรงแรมเกิน 80 ห้อง	3	3	2
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร	1	1	1
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 2,500 ตารางเมตร	2	2	2
ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร	3	3	3
ตลาดพื้นที่เกิน 5,000 ตารางเมตร	x	x	x
อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน - FAR <sup>(n)</sup> (ต่อ 1)	4	45	5
อัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม - OSR <sup>(ข)</sup> (ร้อยละ)	75	65	6
ที่ว่างด้านหน้าอาคาร (เมตร) <sup>(ค)</sup>			
ที่ว่างด้านข้างอาคาร (เมตร) <sup>(ค)</sup>			
ที่ว่างด้านหลังอาคาร (เมตร) <sup>(ค)</sup>			
ขนาดแปลงที่ดินต่ำสุดในโครงการจัดสรรฯ (ตารางวา)			
ความสูงสูงสุด (เมตร)			

## เงื่อนไข

X = ไม่นอนุญาต

1\* = เงื่อนไขตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 10 ม./หรืออยู่ในระยะ 500 ม. จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

1 = เงื่อนไขตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 12 ม./หรืออยู่ในระยะ 500 ม. จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

2 = เงื่อนไขตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 16 ม./หรืออยู่ในระยะ 500 ม. จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

3 = เงื่อนไขตั้งอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า 30 ม./หรืออยู่ในระยะ 500 ม. จากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร

(n) FAR (Floor Area Ratio) "อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน"  
หมายความว่า อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมทุกชั้นของอาคารทุกหลังต่อพื้นที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร(ข) OSR (Open Space Ratio) "อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม"  
หมายความว่า อัตราส่วนของที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมต่อพื้นที่อาคารรวมทุกชั้นของอาคารทุกหลังที่ก่อสร้างในที่ดินแปลงเดียวกัน(ค) รั้วรอบอาคาร ไม่ใช้บังคับกับบ้านเดี่ยวที่มีขนาดแปลงที่ดินน้อยกว่าแปลงละ 40 ตร.ว.  
หรือมีด้านใดด้านหนึ่งน้อยกว่า 6 ม.ซึ่งมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนก่อนกฎกระทรวงใช้บังคับ

(ง) บ้านแถว ห้องแถว และตึกแถว ให้มีระยะถอยร่นไม่น้อยกว่า 6 ม.

(จ) บ้านแถว ห้องแถว และตึกแถว ให้มีขนาดต่ำสุดของแปลงที่ดินไม่น้อยกว่า 20 ตร.ว.

ภาพที่ 2.17 สรุปจากกฎกระทรวงในราชกิจจานุเบกษาฉบับกฎีกาเล่ม 130 ตอนที่41ก วันที่ 16พค.

ตาราง 2.2 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์โดยคำนึงจากกฎหมายที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

	พักอาศัย (บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด)	ที่อยู่อาศัย รวม	อาคาร พาณิชย์กรรม	สำนักงาน	โรงแรมไม่เกิน 50ห้อง
ทำเล	/	/	X	X	X
กายภาพ	/	/	/	/	/
กฎหมาย	/	/	/	/	/
การตลาด	/	/	X	X	X
นโยบาย เจ้าของ	X	/	X	/	X

สรุปจากตารางที่ 2.2 พื้นที่ที่ตั้งโครงการสีส้ม ย.6 สร้างที่อยู่อาศัยได้ทุกรูปแบบแต่เมื่อวิเคราะห์จากปัจจัยข้างต้นแล้วนั้นเหมาะสำหรับที่อยู่อาศัยรวมเนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น ๆ นั้นบางเงื่อนไขไม่เหมาะสมสำหรับที่ตั้ง ทั้งนี้ถนนหน้าโครงการกว้างเพียง 6 เมตรดังนั้นพื้นที่อาคารไม่ควรเกิน 10,000 ตรม FAR (Floor area Ratio) 4.5 : 1 คือ พื้นที่ก่อสร้างสามารถสร้างได้ 4.5 เท่าของพื้นที่ที่ดิน OSR (Open Space Ratio) ร้อยละ 6.5 คือ อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมต้องมีร้อยละ 6.5

### 2.3.2 ข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ในการพัฒนา

#### 1. ขนาดห้องพักอาศัย

1.1 ขนาดของห้อง ของอาคารพักอาศัยรวมแต่ละห้องต้องมีขนาดไม่น้อยกว่า 20 ตร.ม.และมีระยะตั้งของจากพื้นถึงพื้นไม่น้อยกว่า 2.60 เมตร

#### 2. ตัวอาคาร

2.1 สร้างอาคารได้สูงไม่เกิน 2 เท่าของระยะวัดจากด้านหน้าอาคารไปยังถนนฝั่งตรงข้าม

2.2 ถนนสาธารณะด้านหน้าที่ดินมีความกว้าง 6 เมตร ต้องร่นแนวอาคารจากศูนย์กลางนั้นไม่น้อยกว่า 6 เมตร

2.3 อาคารสูงเกิน 15 เมตร (5ชั้น) ต้องเว้นระยะรอบอาคารไม่น้อยกว่า 2 เมตร

2.4 ช่องเปิดของอาคารถ้าชั้น3ขึ้นไป ต้องเว้นระยะรอบอาคาร 3 เมตร

2.5 อาคารสูงเกิน 15 เมตร (5ชั้น) หรือ พื้นที่เกิน 2,000 ตร.ม. ต้องมีที่จอดรถยนต์สัดส่วน 1 คันต่อพื้นที่อาคารทุก 120 ตารางเมตร

2.6 อาคารสูง (สูงเกิน 23 เมตร) หรือพื้นที่เกิน 10,000 ตร.ม. ต้องมีถนนสาธารณะด้านหน้ากว้างไม่น้อยกว่า 10 เมตร

2.11 อาคารพักอาศัยรวม ต้องมีที่สัดส่วนที่ว่างบนที่ดินไม่น้อยกว่าร้อยละ 30

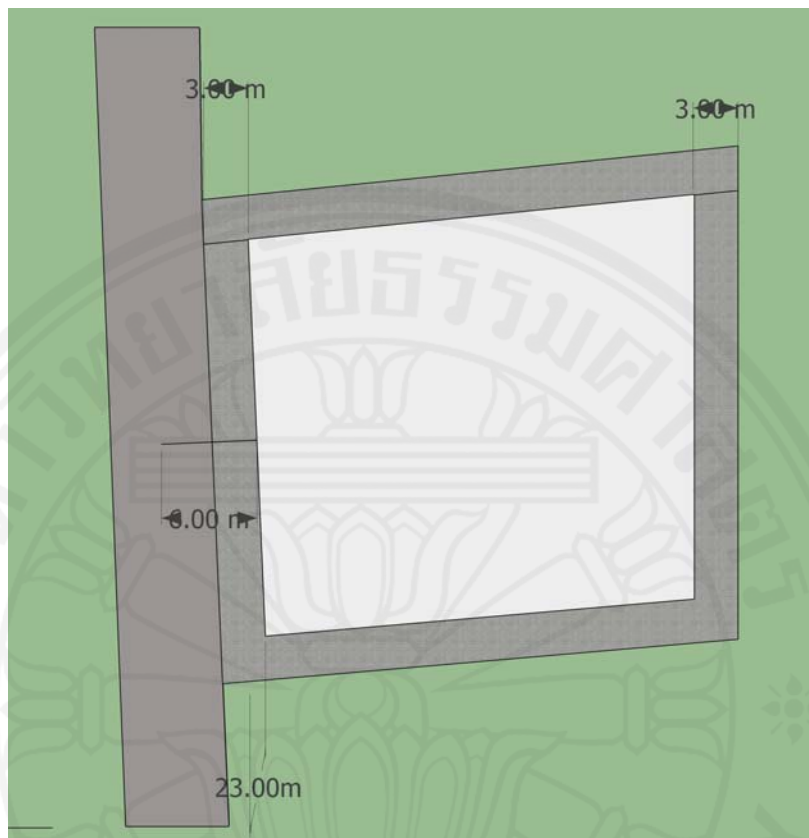
2.12 ในกรณีที่เป็นอาคารพักอาศัยรวมตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไปหรือ 4,000 ตร.ม.ขึ้นไป จะต้องจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมฯ พิจารณา

### 2.3.3 สรุปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆที่เหมาะสมกับที่ตั้ง

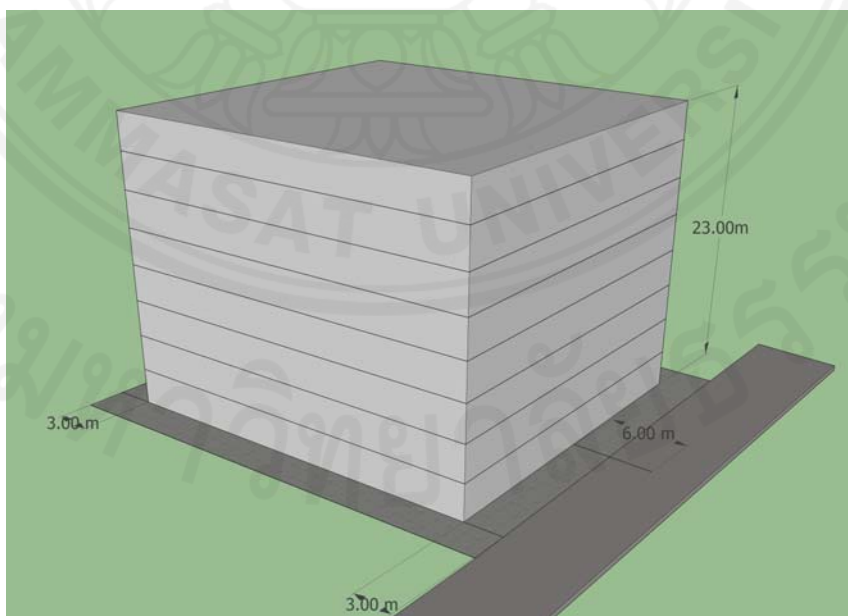
พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างได้ทั้งหมด FAR 4.5 : 1 พื้นที่ทั้งหมด 289 ตรว. หรือ 1,156 ตรม. ดังนั้นถ้าเราสร้างเต็มพื้นที่จะได้ 5,202 ตรม.อ้างอิงจากกฎหมายตามข้อ

- อาคารต้องร่น 6 เมตรจากศูนย์กลางถนนตามข้อ 2.2
- อาคารจะสูงได้ไม่เกิน 23 เมตรตามข้อ 2.6
- ระยะถอยร่น 3 เมตรรอบโครงการเนื่องจากมีช่องเปิดทุกชั้น
- ต้องมีที่จอดรถ 120 ตารางเมตรต่อ1คันตามข้อ2.5





ภาพที่ 2.18 รูปสามมิติแสดงพื้นที่และขอบเขตที่อ้างอิงตามกฎหมาย ปริมาตรทั้งหมด 6,264 ตรม.



ภาพที่ 2.19 รูปสามมิติแสดงพื้นที่และขอบเขตที่อ้างอิงตามกฎหมาย ปริมาตรทั้งหมด 6,264 ตรม.

## บทที่ 3

### การวิเคราะห์ด้านการตลาด

#### 3.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศ

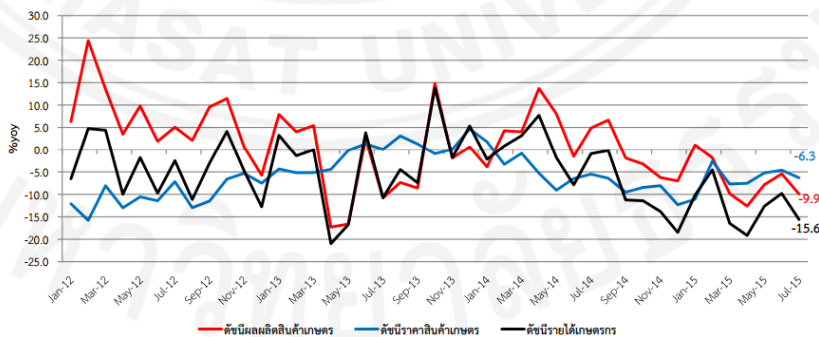
เศรษฐกิจไทยในไตรมาสสองปี 2558 มีการขยายตัวจากปี 2557 แสดงให้เห็นถึงเศรษฐกิจไทยยังคงเติบโตได้ โดยทางด้านอุปสงค์ คือ การลงทุนภาครัฐ และการส่งออกบริการ ขยายตัวสูงตามการเบิกจ่ายภาครัฐ และความเชื่อมั่นนักท่องเที่ยว การใช้จ่ายครัวเรือน และ ภาครัฐขยายตัว การส่งออกสินค้า ได้รับผลกระทบ จากเศรษฐกิจโลก ทำให้การส่งออกในแต่ละประเทศกระทบเป็นวงกว้าง ส่วนในด้านการผลิต โรงแรม ภัตตาคาร และการท่องเที่ยว ขยายตัวอย่างต่อเนื่องเนื่องจากภาคเกษตรกรรม ได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่อง และ อุตสาหกรรมส่งออก ได้รับผลกระทบ แต่อุตสาหกรรมในประเทศยังขยายตัวต่อเนื่อง

ส่วนในไตรมาส 4 ปี 2558 นี้ ทาง EIC ประเมินว่าจะขยายตัว 2.0-2.5% และ 2.5-3.0% ในปี 2559 ซึ่งประมาณการปรับลดลงตามแนวโน้มเศรษฐกิจโลก ที่ขยายตัวน้อยลง ประกอบกับภาคการส่งออกของไทย ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง และการชะลอตัวของแหล่งทุนในภาครัฐ และหนี้ครัวเรือนภายในประเทศที่ยังคงสูงอยู่ ทำให้การจับจ่ายใช้สอย เป็นไปได้อย่างจำกัด ส่วนประเทศในแถบอาเซียน ก็ได้รับผลกระทบจากจีนที่เศรษฐกิจชะลอตัว และ เงินหยวนอ่อนกำลัง ซึ่งปัจจัยลบต่างๆดังกล่าว ทำให้เศรษฐกิจไทย ได้รับผลกระทบอีกสักระยะ

#### ภาคเกษตรกรรม

ผลผลิตสินค้าเกษตรในเดือนกรกฎาคม 2558 ยังคงมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องจากปีก่อน เนื่องจากปัญหาแห้งแล้ง ส่วนราคาสินค้าเกษตรก็ยังคงตกต่ำเป็นเดือนที่ 18 ติดต่อกัน ผนวกกับการลดลงของราคาสินค้าเกษตรที่สำคัญทั้งข้าวเปลือก และยางพารา ส่งผลให้รายได้เกษตรกรปรับตัวลดลงตามไปด้วย

อัตราการขยายตัวของดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตร ดัชนีราคาสินค้าเกษตร และดัชนีรายได้เกษตรกร

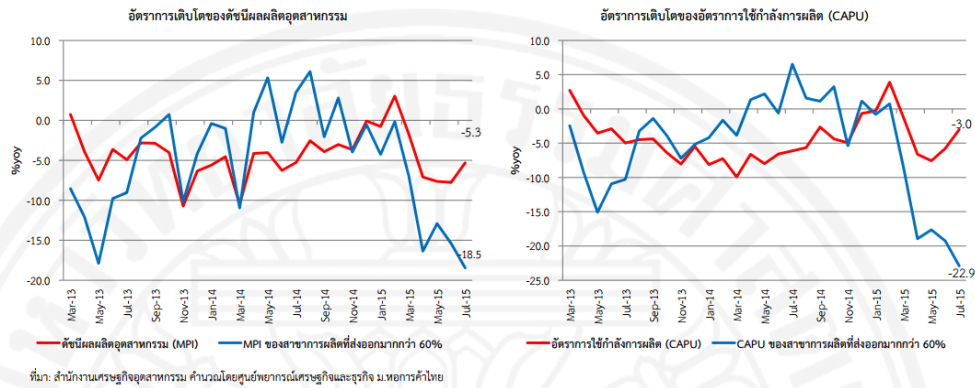


ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร คำนวณโดยศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ ม.หอการค้าไทย

ภาพที่ 3.1 อัตราการขยายตัวของราคาสินค้าเกษตร ผลผลิตสินค้าเกษตร และรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวลดลง

## ภาคอุตสาหกรรม (1)

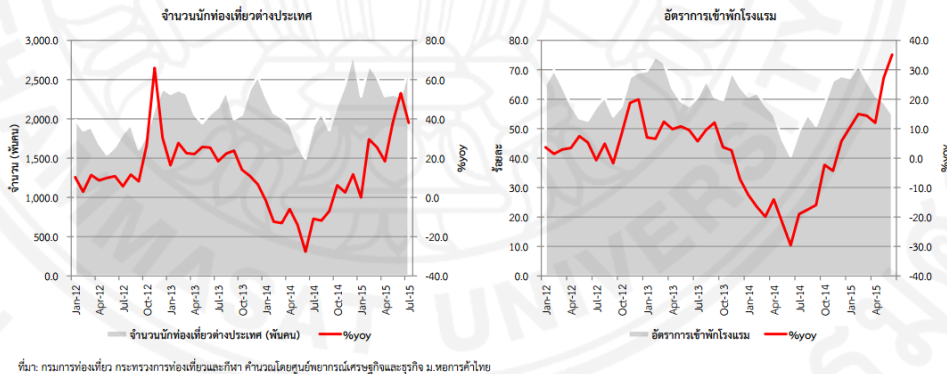
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ในเดือนกรกฎาคม 2558 มีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องจากเดือนก่อนหน้า ส่วนอัตราการใช้กำลังการผลิต (CAPU) มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้า ในขณะที่ MPI และ CAPU ของสาขาการผลิตที่ส่งออกมากกว่า 60% กลับมีแนวโน้มหดตัวต่อเนื่องจากเดือนก่อนหน้า



ภาพที่ 3.2 แสดงดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว

## ภาคการท่องเที่ยว

ภาคการท่องเที่ยวถือว่าเป็นภาคเศรษฐกิจเดียวที่มีการขยายตัวอย่างชัดเจนในช่วง 7 เดือนที่ผ่านมาขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายตัวดังกล่าวเป็นผลมาจากการเดินทางเข้ามาของกลุ่มนักท่องเที่ยวจีนและมาเลเซีย และในช่วงที่เหลือของปี 2558 คาดว่าภาคการท่องเที่ยวยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง



ภาพที่ 3.3 แสดงดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมและอัตราการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวที่มาจากศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

จากศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยได้กล่าวว่าแรงขับเคลื่อนของเศรษฐกิจในปี 2558 และ แนวโน้มปี 2559 ยังคงเป็นธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม , ภัตตาคาร และ การท่องเที่ยว ซึ่งในปี 2559 ภาครัฐต้องเข้ามามีบทบาท หรือ มาตรการในการกระตุ้นนโยบายต่างๆให้มากขึ้น อีกทั้งยังควรสนับสนุนการท่องเที่ยว เนื่องจากว่า มีการคาดการณ์ว่า นักท่องเที่ยวจะมีมากขึ้นถึง 10% และนักท่องเที่ยวจากจีนจะไม่ได้ลดลงตามเศรษฐกิจจีนแต่อย่างใด อีกทั้งภาครัฐควรที่จะลงทุน โครงสร้างพื้นฐานเพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นภาคเอกชน ให้กลับมาลงทุนต่อไป จะทำให้เศรษฐกิจดำเนินต่อไปทั้งการจัดงานและหาที่อยู่อาศัย

และทางศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยได้กล่าวถึงปัจจัยบวกและปัจจัยลบต่างๆของปี 2559 ไว้ดังนี้

ปัจจัยบวกสำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559

1. มาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ออกมาบรรเทาความเดือดร้อนของผู้มีรายได้น้อย เกษตรกร และผู้ประกอบการ SMEs
  2. สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศมีเสถียรภาพ
  3. ภาคการท่องเที่ยวมีการขยายตัวอย่างชัดเจน
  4. การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ และการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดนมีส่วน ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี
  5. การดำเนินนโยบายการเงินผ่านการใช้อัตราดอกเบี้ยนโยบายในระดับต่ำใกล้เคียง 1.50% จะมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ
  6. การลงทุนเพื่อปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและภาคเอกชน
  7. การฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศพัฒนาแล้ว โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป
- ปัจจัยลบสำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559

1. ความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกยังคงมีอยู่
2. สัดส่วนหนี้สินของภาครัฐที่อยู่ในระดับสูง มีผลทำให้อำนาจซื้อของภาครัฐเรือนลดต่ำลง
3. สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากมีความกังวลเกี่ยวกับตัวเลข NPLs
4. ต้นทุนการผลิต/ค่าครองชีพมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
5. สหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) และแบนสินค้าประมงของไทยชั่วคราว (6 เดือน) เนื่องจาก การทำประมงของไทยไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบ IUU ของสหภาพยุโรป
6. ประเทศจีนปรับนโยบายเศรษฐกิจโดยเน้นพึ่งพาสินค้าในประเทศ และลดการนำเข้า
7. องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ (ICAO) ให้ใบแดงมาตรฐานความปลอดภัยการบินของไทย
8. ประเทศสหรัฐอเมริกายังคงจัดอันดับให้ประเทศไทยอยู่ใน Tier 3 ของรายงานการค้ามนุษย์

### 3.2 ภาพรวมปัจจัยต่างๆของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

อสังหาริมทรัพย์ปี 2558 นั้นมีการชะลอตัวต่อเนื่อง เนื่องจากกำลังซื้อที่มีจำกัด และหนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น จะพบว่าไตรมาส 1 ปี 2558 นั้นกำลังซื้อหดตัวลง นักลงทุนยังรอความชัดเจนจากการลงทุนภาครัฐ และนโยบายต่างๆ ส่วนการก่อสร้างสาธารณูปโภคส่วนใหญ่ ยังคงต่อเนื่องจากปี 2556 อาทิเช่น โครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย, สะพานข้ามแม่น้ำ, ทางด่วน ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บางประเภทยังคงเติบโตได้อยู่ เช่น คอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้า อพาร์ทเมนท์ตามแนวรถไฟฟ้า และโรงแรมในย่านท่องเที่ยวและใจกลางเมือง

ภาพรวมคอนโดมิเนียม ปี 2558 ตลาดบนนั้นมีการขยายตัวต่อเนื่อง ส่วนตลาดกลางและล่างมีการชะลอตัว ส่วนตลาดบนนั้นจะอยู่ตามศูนย์กลางเมืองและธุรกิจ ซึ่งยังคงได้รับความสนใจจากนักลงทุน ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ส่วนตลาดคอนโดมิเนียมต่างจังหวัด ยังคงซบเซาเนื่องจาก

มีหน่วยเหลือขายอยู่มาก และตลาดปล่อยเช่าตามต่างจังหวัด ผู้คนนิยมเช่ามากกว่าซื้อทำให้ผู้ประกอบการนั้นชะลอการลงทุนในต่างจังหวัด

ทั้งนี้จากการสำรวจ เดือน ตุลาคม 2558 พบว่ามีห้องชุดตามแนวรถไฟฟ้า ประมาณ 114,959 หน่วย และ พบว่าเข้าอยู่อาศัยแล้ว 82,356 หน่วย คิดเป็น 72% เหลือเพียง 32,603 หน่วย คิดเป็น 28% เมื่อสอบถามรายละเอียดแล้ว พบว่าผู้ที่ซื้ออยู่อาศัยเองประมาณ 65,590 หน่วย คิดเป็น 80% ของหน่วยผู้เช่าอยู่ทั้งหมด ที่เหลือ 16,766 หน่วย เป็นผู้ที่เช่าอยู่ เมื่อดูจากตัวเลขนี้แล้วพบว่า อสังหาริมทรัพย์ตามแนวรถไฟฟ้านั้นยังคงได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้อยู่อาศัยซื้อที่อยู่จริง มีการเก็งกำไรที่น้อย จะเห็นว่ารถไฟฟ้ามีส่วนสำคัญสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัย

### 3.3 แนวโน้มธุรกิจอพาร์ทเมนต์

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เป็นธุรกิจที่ผู้คนให้ความสนใจจำนวนมาก โดยเฉพาะในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น ย่านชุมชนบพ, ย่านที่มีขนส่งมวลชนเข้าถึงอย่างสะดวก, ย่านมหาวิทยาลัย สถานที่ทำงาน หรือ แหล่งงานตามโรงงานหรือ นิคมอุตสาหกรรม ทั้งนี้ในปัจจุบันการทำอพาร์ทเมนต์เพื่อปล่อยเช่านั้น เริ่มมีคู่แข่งมากขึ้น ทั้งจาก อพาร์ทเมนต์อื่นๆ และ คอนโดมิเนียมต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับยุคสมัย และ เข้าใจผู้บริโภคหรือลูกค้าสมัยใหม่ที่มีความต้องการอะไร สิ่งอำนวยความสะดวกแบบไหน หรือ บรรยากาศที่ดีอาจจะเหมาะกับลูกค้าของเรา

ถ้าจะแบ่งตลาดของอพาร์ทเมนต์เราจะแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือตลาดบน เช่น เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โดยทำเลมักจะอยู่ในเมืองหรือย่านธุรกิจโดยมีบริการเสริม เช่น ทำความสะอาด หรือ รวมค่าน้ำค่าไฟ อินเทอร์เน็ต ไวไฟ เข้าไปด้วย โดยภาพลักษณ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวก จะใกล้เคียงหรือดีกว่าคอนโดมิเนียม แบ่งออกเป็นระดับ 10 ค่าเช่า 50,000 บาทขึ้นไป ระดับปีประมาณ 30,000 - 50,000 บาท ตลาดกลาง ทำเลจะตั้งอยู่ใกล้แหล่งงาน , แหล่งธุรกิจ , ออฟฟิต , สถานศึกษา, คมนาคมเดินทางง่าย ซึ่งจะมีอุปสงค์ที่ชัดเจน เช่นกลุ่มวัยทำงาน , นักศึกษา โดยการตกแต่งจะตามมาตรฐานไม่หรูหราเท่าตลาดบน ราคาจะมีตั้งแต่ 5,000 - 30,000 บาท โดยตลาดกลางเป็นตลาดที่กว้างขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและตัวสินค้าว่ามีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายมากน้อยแค่ไหนตลาดล่าง มีอุปสงค์ค่อนข้างสูงในทำเล เช่น ตามโรงงาน หรือ นิคมอุตสาหกรรม หรือตามชานเมือง ที่มีการจ้างงานหรือทำงานบริเวณนั้นๆ ราคามีระดับต่ำกว่า 5,000 บาท

ภาพรวมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ซึ่งรวมถึงอพาร์ทเมนต์ด้วยจะเห็นว่าตลาดอพาร์ทเมนต์นั้น ยังมีปัจจัยบวกอยู่มากมาย โอกาสที่จะเติบโตและคุ้มค่าในการลงทุน ถ้าหากว่าอยู่ในทำเลที่ดี และต้นทุนที่เหมาะสม เนื่องจากว่า โครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะรถไฟฟ้าสายต่างๆกำลังจะเสร็จทำให้ที่อยู่อาศัยให้เช่านั้นขยายตัวตามอย่างแน่นอน เนื่องจากในปัจจุบันจะเห็นว่าที่อยู่อาศัยนั้น จะอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าเป็นส่วนใหญ่ และปัจจัยทางเศรษฐกิจขยายตัว ทำให้การจ้างงานมากขึ้น หากที่อยู่อาศัยมากขึ้น ประกอบกับมีกลุ่มคนจำนวนมากที่ยังไม่ตัดสินใจ ซึ่งที่อยู่อาศัย เนื่องจากไม่มั่นใจในสถานที่ทำงานหรือ ไม่อยากมีภาระหนี้สิน ในระยะยาว ทำให้ มีความมั่นใจว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าประเภทอพาร์ทเมนต์ยังคงนำลงทุนต่อไปได้

ที่มา:ดร.ปิยศักดิ์ มานะสันต์ ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี 2015

### 3.4 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

การสำรวจว่าผลตอบแทนการลงทุนในประเภทต่าง ๆ นั้นให้ผลตอบแทนมากน้อยเพียงใด และธุรกิจที่เราจะลงทุนนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่

#### 3.4.1 การฝากออมทรัพย์

ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุดแต่ความเสี่ยงต่ำที่สุดเช่นกันโดยดอกเบี้ยเงินฝาก 2 ปี ให้ อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 1.3 - 2.4 %

		3 เดือน	6 เดือน	12 เดือน	24 เดือน
ธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ					
กรุงเทพ	0.5000-0.6250	1.0000	1.2500	1.5000	1.7500
กรุงไทย	0.5000	0.9000	1.3500	1.5000	1.7000
กสิกรไทย	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500
ไทยพาณิชย์	0.5000	0.9000	1.1500	1.3500	1.4500
กรุงศรีอยุธยา	0.3000	0.9000-1.0000	1.1500-1.2000	1.3500	1.5000
ทหารไทย	0.1250-0.7500	0.7500-1.0000	1.0000	1.1500-1.9500	1.4000-2.3800
ยูโอบี	0.2500	0.8000	1.0500	1.3000	1.5500
ซีไอเอ็มบี ไทย	0.4000	1.0500	1.3000	1.5500	1.8000
สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย)	0.2500-2.5000	0.5500-0.8000	0.8000-1.0500	1.0500-1.3000	1.3000-1.5500
ธนชาต	0.4000	0.9500-1.0000	1.1500-1.2000	1.5000	1.7000
ทีสโก้	0.6500-1.7000	1.5000-1.7000	1.6000-1.8000	1.7000-1.9000	1.8000-2.0000
เมกะ สากลพาณิชย์	0.2500	1.2500-1.3500	1.5000-1.6000	1.5000-1.6000	-
เกียรตินาคิน	0.5000	1.5500-1.7000	1.6500-1.8000	1.7500-1.9000	1.7500-1.9000
แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	0.6250-1.2500	1.8000	1.9000	2.2500	2.2500
ไอซีบีซี (ไทย)	0.6250-1.8000	1.7000	1.8000	1.9000	2.0000
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	0.7000	2.0000	2.1000	2.3000	2.4000
แห่งประเทศไทย(ไทย)	0.7500	1.7500-2.0000	1.7500-2.0000	2.0000-2.2500	2.1250-2.3750
ธนาคารเอเอ็นแซด (ไทย) จำกัด (มหาชน)	-	-	-	-	-
ซูมิโตโม มิทซูบิ ทรัสต์ (ไทย)	0.0500	0.2500	0.2500	0.2500	-

ภาพที่ 3.4 ภาพแสดงอัตราเงินฝากประจำที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

### 3.4.2 การลงทุนของพันธบัตรรัฐบาล

ให้อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย 2 ปีอยู่ที่ 1.48 % และให้อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย 5 ปีอยู่ที่ 2.2475 %

#### อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลระหว่างวัน

ข้อมูลล่าสุด: 17/11/2015 11:24		
Tenor	Last Yield	% Change
1-month	1.4513%	▲ +0.0072%
3-month	1.4764%	▼ -0.0027%
6-month	1.4933%	▲ +0.0025%
1-year	1.5000%	▲ +0.0039%
2-year	1.4900%	▼ -0.1100%
5-year	2.2475%	◆ 0.0000%

แหล่งข้อมูล: สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

ภาพที่ 3.5 ภาพแสดงอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลที่มาสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

### 3.4.3 การลงทุนกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนหลายกองทุนด้วยกันจำแนกตามชนิดของอสังหาริมทรัพย์ และความเสี่ยงของผลตอบแทนกองทุน ซึ่งค่าเฉลี่ย ของผลตอบแทนมีตั้งแต่ 5.5 %-8.7%โดยในแต่ละปีมีค่าเฉลี่ยดังนี้

สรุปผลตอบแทนกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เฉลี่ยตั้งแต่ ปี 2550-2557 มีดังนี้

ปี 2550 ผลตอบแทนเฉลี่ย 7.21%

ปี 2551 ผลตอบแทนเฉลี่ย 8.54%

ปี 2552 ผลตอบแทนเฉลี่ย 8.70%

ปี 2553 ผลตอบแทนเฉลี่ย 7.54%

ปี 2554 ผลตอบแทนเฉลี่ย 6.93%

ปี 2555 ผลตอบแทนเฉลี่ย 6.89%

ปี 2556 ผลตอบแทนเฉลี่ย 5.83%

ปี 2557 ผลตอบแทนเฉลี่ย 5.71%

สรุปตั้งแต่ปี2550-2557 ผลตอบแทนกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์นั้น เริ่มให้ผลตอบแทนลดลงแต่ยังคงให้อัตราผลตอบแทนมากกว่า ทั้งดอกเบี้ยเงินฝากประจำ และพันธบัตรรัฐบาล แต่ยังมีความเสี่ยงสูงกว่าเช่นเดียวกัน

ลำดับ	กองทุน	ผลตอบแทน (Dividend Yield)						เฉลี่ย	ราคา	Change	ประเภท			
		ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554							
1	SPF	N.A.	10.31%	12.52%	10.66%	6.26%	9.74%	6.70%	7.53%	7.23%	7.23%	17.30	5%	สนามบิน
2	TIF1	8.42%	10.22%	8.60%	7.42%	7.47%	6.38%	4.67%	7.27%	8.30%	7.81%	7.00	4%	โรงงาน
3	TFUND	8.32%	7.59%	7.31%	7.77%	6.84%	7.62%	5.70%	5.28%	7.31%		10.40	-5%	
4	FUTUREPF	10.09%	9.41%	11.10%	10.52%	8.76%	8.38%	7.76%	6.10%	6.96%	6.45%	17.00	4%	ศูนย์การค้า
5	CPNRF	7.81%	7.99%	10.56%	9.95%	7.55%	8.03%	5.74%	7.65%	4.29%		16.10	1%	
6	MJLF				10.87%	8.88%	8.98%	6.63%	7.82%	8.11%		12.20	-2%	
7	BKKCP	6.28%	6.55%	8.59%	7.78%	7.28%	6.37%	6.87%	5.96%	6.17%	4.59%	9.75	-3%	อาคารสำนักงาน
8	MIPF	7.79%	7.76%	8.08%	7.50%	7.77%	7.58%	5.06%	5.08%	5.19%		18.50	-1%	
9	JCP					6.11%	5.88%	4.00%	4.60%	2.40%		10.00	0%	
10	QHFF	N.A.	7.98%	11.18%	9.51%	7.77%	7.53%	6.49%	7.96%	7.85%	7.61%	9.25	1%	อาหารคาวหวาน
11	MINIT	6.07%	7.00%	7.02%	7.66%	8.96%	8.70%	4.49%	7.17%	9.08%		3.00	-6%	
12	GOLDFP	N.A.	5.06%	10.28%	9.91%	8.28%	11.59%	7.20%	5.85%	5.91%		5.35	5%	
13	TU-PF	N.A.	3.60%	0.43%	1.79%	0.38%	2.27%	14.69%	1.44%	0.00%		2.20	-50%	
14	URBNPF				12.32%	4.80%	2.78%	2.63%	0.00%	0.00%		5.15	33%	
15	CTARAF				10.76%	9.51%	11.56%	8.64%	6.35%	4.75%	5.43%	3.96	-46%	โรงแรมรีสอร์ท
16	LUXF				7.38%	10.00%	15.56%	9.62%	5.56%	6.10%		5.10	-6%	
17	QHOP				10.00%	10.16%	9.82%	8.29%	2.94%	5.24%		3.82	-44%	
18	MINIT2				7.41%	8.04%	7.35%	7.72%	7.97%	6.70%	6.80%	8.25	-12%	บ้านเดี่ยว
19	MNRF				8.25%	8.27%	8.16%	7.93%	8.31%	6.90%		8.55	-11%	
	เฉลี่ย	7.67%	7.21%	8.54%	8.70%	7.58%	6.93%	6.89%	5.83%	5.71%				
	พิสัย	6-10%	3-10%	7-12.5%	7-12.3%	7-10.6%	2.2-15.5%	3.0-14.6%	1.4-8.3%	2.4-9.0%				

ภาพที่ 3.6 ภาพแสดงอัตราผลตอบแทนเงินปันผลที่มีมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย



ตารางที่ 3.1 ตารางสรุปผลอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ ประเภทต่างๆ ณ ธันวาคม 2557

ประเภท อสังหาริมทรัพย์	อัตราผลตอบแทน						
	ณ.ธ.2551	พ.ค.2552	กค.2553	ค.ค.2554	ค.ค.2555	พ.ธ.2556	ธ.ค.2557
โกดัง/โรงงาน	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	6-8% ปริมณฑล	9-12% เขตปริมณฑล (พื้นที่น้ำท่วมแล้ว)	8-10% ปริมณฑล	8-11% ปริมณฑล
ศูนย์การค้า	8-10% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	กทม.CBD 12-15% กทม.นอก CBD 10-12%	กทม.CBD 10-12% กทม.นอก CBD 8-10%	กทม.CBD 8-10% กทม.นอก CBD 7-9%
อาคาร สำนักงาน	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-6%	กทม.CBD 7-10% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 6-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 6-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%
เซอร์วิส อะพาร์ตเมนต์	กทม. เกรด A 8-9% กทม. เกรด B 7-8%	กทม. เกรด A 7-10% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 7-8% กทม. เกรด B 6-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%
อะพาร์ตเมนต์	กทม. 6-7%	กทม. 6-8%	กทม. 6-8%	กทม. 5-7%	กทม. 6-7%	กทม. 5-7%	กทม. 5-7%
โรงแรม	กทม. 8-10%	กทม. 8-12%	กทม. 7-8%	กทม. 7-9%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 10-12% เกรด 3 ดาว 8-10%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 8-10% เกรด 3 ดาว 7-8%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 7-9% เกรด 3 ดาว 6-8%

จากการสำรวจผลตอบแทนการลงทุนในประเภทต่างๆ รวมถึงการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ แล้วนั้นอัตราผลตอบแทนของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ก็ยังถือว่าน่าลงทุนและน่าสนใจเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในปัจจุบันลดลงอย่างต่อเนื่อง อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลก็ลดลง รวมไปถึงกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวโน้มให้ผลตอบแทนลดลงเช่นเดียวกัน และจะเห็นว่าตั้งแต่ปี 2551-2557 อัตราผลตอบแทนของอพาร์ทเมนต์นั้นมีแนวโน้มคงที่คือพบว่ามีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยอยู่ที่ 5-7%

### 3.5 ตลาดอพาร์ทเมนต์บริเวณใกล้เคียง

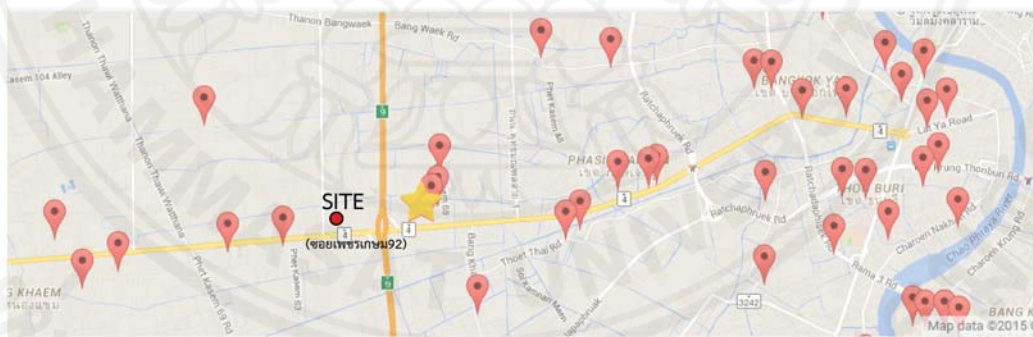
บริเวณถนนเพชรเกษม 52 - เพชรเกษม 102 (ในระยะไม่เกิน 4 กิโลเมตรจากทำเลที่ตั้งโครงการ) ตลาดอพาร์ทเมนต์บริเวณใกล้เคียงนั้นจะเป็นแหล่งงานของคนทำงานในย่านถนนเพชรเกษมทั้งนี้ที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้กับแหล่งงานหลักๆ และสถานที่สำคัญหลายแห่งอาจจำแนกออกได้ตามนี้

1. ในระยะไม่เกิน 2 กิโลเมตรและเดินทางไม่เกินสามป้ายรถเมล์ใช้เวลาเดินทางไม่เกิน 10 นาที
  - 1.1 เดอะมอลล์บางแคเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่
  - 1.2 โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค

- 1.3 บริษัทเอกชนและห้างร้านหลายแห่งอาทิเช่น โขว์รูมรถยนต์ ร้านสะดวกซื้อ คลินิก ร้านอาหาร และอีกหลายๆชนิด
2. ในระยะไม่เกิน 3 กิโลเมตรและเดินทางไม่เกิน 5 ป้ายรถเมล์ใช้เวลาเดินทางไม่เกิน 20 นาที
  - 2.1 Big C supercenter และเมเจอร์ซีนีเพล็กซ์
  - 2.2 รพ.เพชรเกษม 2
  - 2.3 Tesco lotus bangkae
  - 2.4 มหาวิทยาลัย เอเชีย อากเนย์
  - 2.5 บริษัทเอกชนและหน่วยงานรัฐหลายแห่ง เช่น กรมสรรพากร โรงเรียนต่างๆ สำนักงานเขต

โดยทำเลที่ตั้งของโครงการนั้นตั้งอยู่บริเวณแหล่งงานขนาดใหญ่ตามแนวถนนเพชรเกษม ซึ่งเราควรศึกษาตลาดอพาร์ทเมนท์บริเวณใกล้เคียงถึงราคาและตัวสินค้าว่ามีลักษณะเป็นเช่นไร เพื่อออกแบบและตั้งราคาให้มีลูกค้าสนใจมาเช่าของเรา โดยมีปัจจัยในการพิจารณาด้านต่างๆตามนี้

- อัตราการเข้าพัก
- อัตราค่าเช่า
- ระดับการแข่งขัน



ภาพที่ 3.7 ภาพแสดงจำนวนอพาร์ทเมนท์แนวถนนเพชรเกษมและบริเวณใกล้เคียง

จากการสำรวจจะพบว่าในระยะ 5 กิโลเมตรอยู่บริเวณถนนเพชรเกษมหรือเข้าซอยไม่เกิน 1 กิโลเมตรมีโครงการนั้นมีโครงการอพาร์ทเมนท์ที่เปิดตัวอยู่แล้วถึง 17 แห่ง ส่วนถนนเพชรเกษมบริเวณที่เลี้ยวรถไฟฟ้าที่เปิดใช้แล้ว ในขอบเขตระยะ 3 กิโลเมตรมีโครงการเปิดตัวถึง 22 แห่ง จะเห็นว่า ระบบขนส่งมวลชนประเภทรถไฟฟ้า มีผลต่อการเช่าอยู่อาศัยด้วยเช่นกัน ช่วงราคาตั้งแต่ 4500 ขึ้นไปจนถึง 8500 จะเป็นตลาดคอนโดมิเนียมโดยส่วนใหญ่

### 3.6 วิเคราะห์อุปสงค์-อุปทาน

#### 3.6.1 ด้านอุปสงค์ (Demand)

จากการวิเคราะห์พื้นที่โดยรอบมีอุปสงค์ผู้เข้าพักอพาร์ทเมนท์พบว่าเป็นพนักงานบริษัทโดยส่วนใหญ่คือทำงานอยู่ในย่านเพชรเกษมบริษัทห้างร้านหรือห้างสรรพสินค้า ทั้งนี้ อุปสงค์โดยตรงบริเวณพื้นที่นั้นคือ โรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแคและเดอะมอลล์บางแค โดยแบ่งออกได้ตามระยะทางและความสะดวกในการเข้าถึงได้ตามนี้คือ ในระยะไม่เกิน 2 กิโลเมตรและเดินทางไม่เกิน 3 ป้ายรถเมล์ใช้เวลาเดินทางไม่เกิน 10 นาที

1. เดอะมอลล์บางแคเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่มีขนาดพื้นที่ถึง 300,000 ตารางเมตร มีพนักงานประจำห้างสรรพสินค้าทั้งหมด 800 คนต่อวันและมีพนักงานการตลาดและดูแลเบื้องหลังอีกประมาณ 100 คน รวมเป็นพนักงานประมาณ 1,000 คนไม่รวมกับพนักงานตามร้านค้าที่เช่าพื้นที่ในศูนย์การค้าซึ่งคาดว่าจะมีประมาณอีก 1,000 คน ซึ่งในจำนวนพนักงาน 1,000 คนนี้เป็นระดับผู้จัดการสาขาที่มีกำลังเงินเดือน 18,000 บาทขึ้นไปมีจำนวนพนักงาน 100 คนและพนักงานระดับเงินเดือนเกิน 12,000 บาทขึ้นไปจำนวนมีจำนวนพนักงานมากถึง 100 -150คน (สามารถเช่าห้องพักสองคนต่อหนึ่งห้องได้)

ตารางที่ 3.2 จำนวนพนักงานทั้งหมดของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแคและเดอะมอลล์บางแค

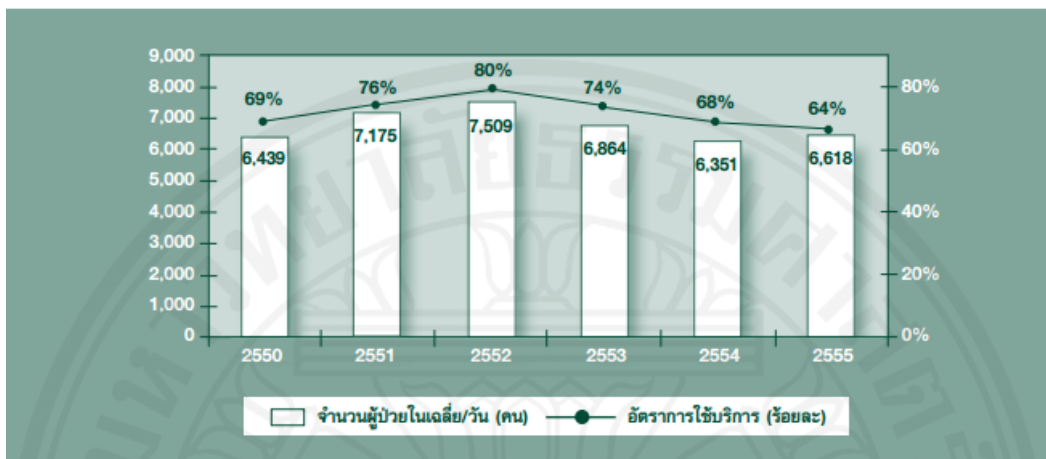
จำนวนพนักงานทั้งหมด	2,000	คน
ระดับเงินเดือนเกิน 18,000 บาท	100	คน
ระดับเงินเดือน 12,000บาท	100-150	คน

โดยปัจจุบันพนักงานจำนวนหนึ่งพักอยู่บริเวณเดอะมอลล์บางแคและแนวเส้นถนนเพชรเกษม

2. โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแคโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแคเน้นมีการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มเติมเตียงสำหรับผู้ป่วยเป็นจำนวน337 เตียง

โดยจำนวนเตียงผู้ป่วยในนี้หมายถึงห้องพักที่ผู้คนมาใช้งานอยู่และนอนโรงพยาบาลซึ่งทางโรงพยาบาลทางโครงการเราอาจจะมีกลุ่มลูกค้าที่มาเช่าพักอาศัยระยะสั้นหรือยาวเพื่อมารอผู้ป่วยได้

## การให้บริการแก่ผู้ป่วยนอก



- จำนวนผู้ป่วยนอกเฉลี่ยต่อวัน รวมลูกค่าเงินสดและกลุ่มลูกค่าตามโครงการหลักประกันภาครัฐ
- ความสามารถในการให้บริการต่อวัน = จำนวนห้องตรวจทั้งหมด X จำนวนผู้รับบริการเฉลี่ยต่อห้อง
- ปี 2555 มีจำนวนห้องตรวจ 258 ห้อง (ปี 2554 มีห้องตรวจ 232 และปี 2550-2552 มีห้องตรวจ 235 ห้อง ปี 2553 มีห้องตรวจ 231 ห้อง)
- บริษัทฯ ได้ทยอยเลิกให้บริการผู้ป่วยจากโครงการประกันสุขภาพถ้วนหน้าในปี 2553

ภาพที่ 3.8 ภาพแสดงจำนวนเตียงที่ให้บริการแก่ผู้ป่วย

## จำนวนเตียงที่ให้บริการแก่ผู้ป่วย

โรงพยาบาลทั้ง 6 สาขา ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเตียงรองรับการให้บริการตรวจรักษาโรคต่างๆ ทั้งผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยใน ดังนี้

โรงพยาบาล	ผู้ป่วยนอก		ผู้ป่วยใน	
	จำนวนห้องตรวจ	จำนวนเตียงจดทะเบียน	จำนวนเตียงให้บริการจริง	
ร.พ. เกษมราษฎร์ บางแค	56	337	186	
ร.พ. เกษมราษฎร์ ประชาชื่น	68	373	230	
ร.พ. เกษมราษฎร์ สุขุมวิท 3	20	100	100	
ร.พ. เกษมราษฎร์ รัตนาธิเบศร์	65	400	200	
ร.พ. เกษมราษฎร์ สระบุรี	26	200	110	
ร.พ. เกษมราษฎร์ ศรีบูรรินทร์	23	120	120	
<b>รวม</b>	<b>258</b>	<b>1,530</b>	<b>946</b>	

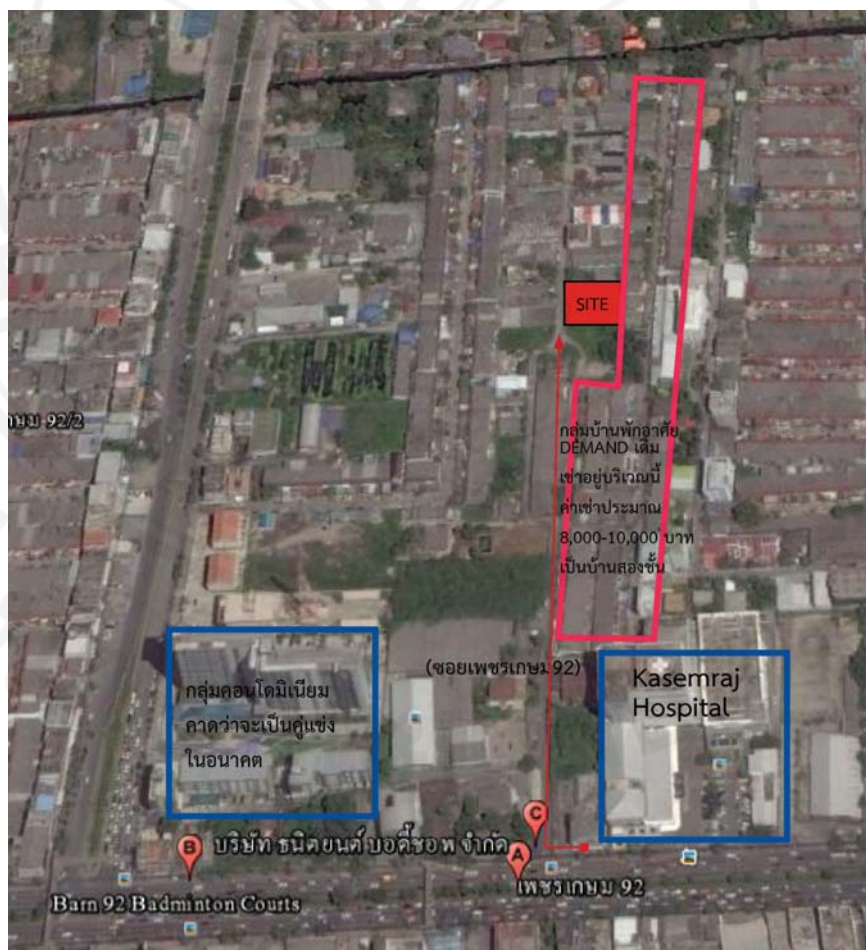
ภาพที่ 3.9 ภาพแสดงจำนวนการให้บริการแก่ผู้ป่วยนอก

ผู้ป่วยนอกของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแคนั้นมีถึง 1,500 คนต่อวันทำให้จำนวนผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยในรวมกันเฉลี่ย 2,000คนต่อวันในปี 2555และในปีปัจจุบัน 2558 นั้นมีจำนวนผู้ป่วยมากขึ้นถึง 10%หรือประมาณ 2,200-2,500 คนและบุคลากรของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์นั้นอยู่ที่ประมาณ 900 คน

ตารางที่ 3.3 ตารางจำนวนพนักงานทั้งหมดของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแค

แพทย์ประจำ	แพทย์ชั่วคราว	บุคลากรโรงพยาบาล	รวม
80	200-250	600	900 คน

จากการสอบถามค่าเฉลี่ยของฐานเงินเดือน นายแพทย์ทั้ง3ประเภทมีค่าเฉลี่ยเงินเดือนสูงกว่า60,000 บาททั้งหมดและบุคลากรโรงพยาบาล มีค่าเฉลี่ยประมาณ 15,000 บาทต่อเดือนจากการสำรวจเบื้องต้นนั้นพบว่ากลุ่มแพทย์ประจำส่วนใหญ่จะมีที่พักอาศัยถาวรและอยู่บริเวณย่านนั้น กลุ่มแพทย์ชั่วคราว เข้าอาทิตย์ละ 3-4 ครั้งหรือมากกว่านั้นที่มีที่อยู่อาศัยต่างกันออกไป บุคลากรพยาบาลอยู่บริเวณนั้นและต่างถิ่น จากการสอบถามนายแพทย์ชั่วคราวแล้วนั้นพบว่าหลายๆคนนั้นอยู่ในเมืองและไกลออกไปซึ่งเสียเวลาการเดินทางและปัจจุบันไม่ได้เช่าที่พักอาศัยเนื่องจากรอบๆบริเวณโรงพยาบาลนั้นมีอยู่อาศัยที่น่าอยู่และถูกใจและจากการสำรวจบุคลากรโรงพยาบาลเช่นนางพยาบาลนั้นหลายคนเช่าบ้านพักอาศัยอยู่ใกล้บริเวณที่ตั้งโครงการของเราตามภาพ



ภาพที่ 3.10 ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการและที่พนักงานโรงพยาบาลเช่าอยู่เดิม

และจากการสอบถามนั้นมีพนักงานที่เช่าอยู่บริเวณนั้นเนื่องจากต้องเข้าเวรตอน กลางคืนและเข้าออกงานไม่เป็นเวลาจึงไม่อยากเสียเวลาในการเดินทางเป็นต้น เราจึงรู้ว่าพื้นที่นี้มีอุป สงค์ของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์จำนวนมากหากเราทำตัวโครงการและราคาให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย บริษัทเอกชนและห้างร้านหลายแห่งอาทิเช่น โชว์รูมรถยนต์ ร้านสะดวกซื้อ คลินิก ร้านอาหาร และ อื่นๆอีกหลายชนิดในอีกจำนวนหลายร้อยคน

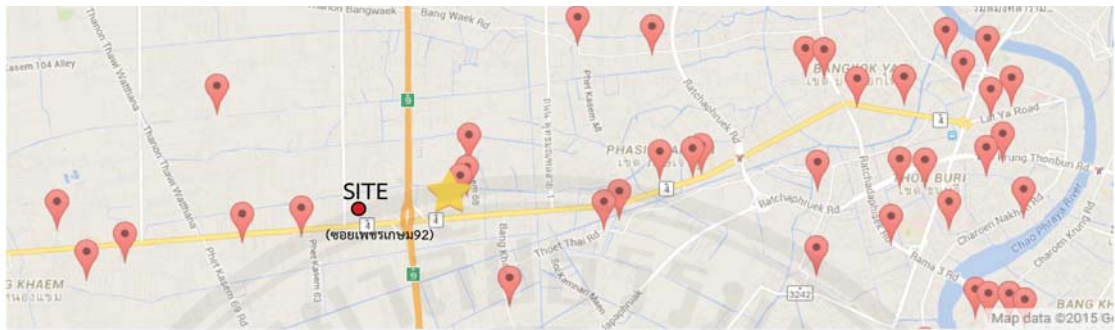
- ในระยะไม่เกิน 3 กิโลเมตรและเดินทางไม่เกิน 5 ป้ายรถเมล์ใช้เวลาเดินทางไม่เกิน 20 นาที Big C supercenter และเมเจอร์ซีเนิเพล็กซ์ ,รพ.เพชรเกษม 2 , Tesco lotus บางแค มหาวิทยาลัย เอเชีย อคาเนย์ ,บริษัทเอกชนและหน่วยงานรัฐหลายแห่ง เช่น กรมสรรพากร โรงเรียนต่างๆ สำนักงานเขต, กลุ่มนักศึกษาเนติบัณฑิตสภา

ทั้งนี้ยังไม่รวมถึงกลุ่มผู้เช่ากลุ่มที่เริ่มทำงานใหม่ที่ต้องการหาที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้า เนื่องจากพื้นที่เรานั้นสามารถเดินทางไปรถไฟฟ้าได้ด้วยการเดินทั้งนี้กลุ่มผู้เช่านี้เราถือว่าเป็นอุปสงค์ที่ จะเกิดขึ้นในอนาคตเมื่ออพาร์ทเมนท์นั้นเปิดตัวไปแล้วประมาณ 1 ปีตัวเลขอัตราเช่าต่อพื้นที่อาคาร สำนักงานนั้นยังมีจำนวนที่สูงทั้งในปี2556-2557โดยค่าเฉลี่ยการเช่าพื้นที่ยังคงมากถึง90% และใน ทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นแนวรถไฟฟ้าที่เชื่อมตรงถึงบริเวณย่านแหล่งงานเช่น สีลม-สาทร ที่ยังคงมี ยอดการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง ทางโครงการจึงได้รับผลในทางที่ดี

ที่มา:ดร.ปิยศักดิ์ มานะสันต์ ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี 2015

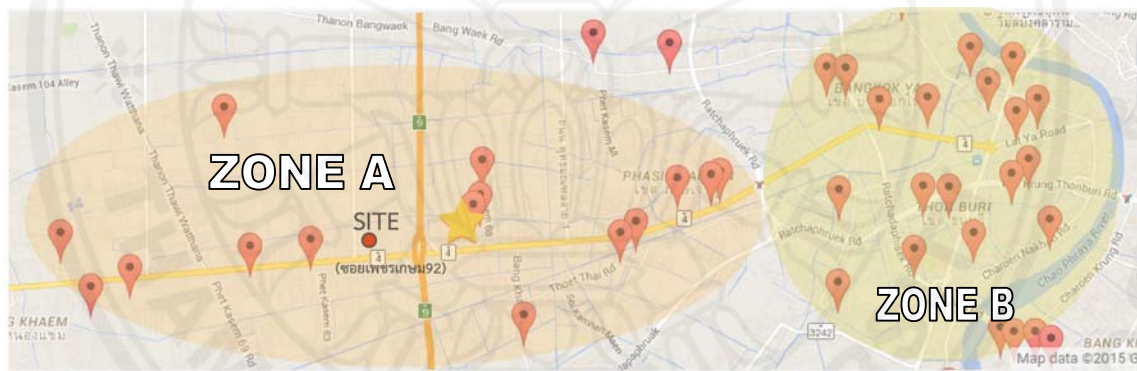
### 3.6.2 ด้านอุปทาน (Supply)

จากการสำรวจและเก็บข้อมูลนั้นเราเลือกสำรวจกับอพาร์ทเมนท์ที่มีเกณฑ์ สำรวจดังนี้ เข้าถึงโดยสะดวกจากเส้นทางเพชรเกษมในระยะทางไม่เกิน 1กิโลเมตร, มีการเดินทาง โดยขนส่งมวลชนที่เหมือนกัน, ขนาดและจำนวนห้องใกล้เคียงกัน ,กลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกัน โดยเมื่อทำออกมาเป็นผังแล้วจะได้ตามนี้จำนวนอพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในเกณฑ์ตามนี้



ภาพที่ 3.11 ภาพแสดงจำนวนข้อมูลพาร์ทเมนต์บริเวณถนนเพชรเกษม

ภาพแสดงจำนวนข้อมูลพาร์ทเมนต์บริเวณถนนเพชรเกษมพบว่ามามากถึง 40 กว่าแห่ง ที่เข้าเกณฑ์ที่ตั้งไว้สำรวจแต่เมื่อเจาะรายละเอียดก็กลงไปพบว่าอุปทานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับโครงการ นั้นมีเพียง 16 แห่งและโครงการคอนโดมิเนียมอีก 5 แห่งที่เราจะสำรวจและเจาะลึกลงไป ในรายละเอียด



ภาพที่ 3.12 ภาพแสดงอุปทานของโครงการอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ

เมื่อวิเคราะห์ถึงอุปทานบริเวณรอบๆโครงการแล้ว ZONE A ที่โครงการทั้งหมด 16 แห่งรวมคอนโดมิเนียม 5 แห่งรวมเป็น 21 โครงการ มีอัตราค่าเช่าแบ่งออกเป็นสามเกณฑ์คือ ช่วงราคา 2,500-4,000 บาทเทียบจากห้องใกล้เคียงกัน มี 13 โครงการซึ่งเป็นกลุ่มพาร์ทเมนต์ตลาดล่าง ไม่แพงมากมี อัตราการเข้าพักอยู่ที่ 70%-80% และมีคนเข้าพักหมุนเวียนตลอด ช่วงราคา 4,500 ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 7,000 บาท มี 7 โครงการ อัตราการเข้าพักอยู่ที่ 85%-90% เนื่องจากจำนวนโครงการมี ตัวเล็กลน้อยจึงมีอัตราการเข้าพักที่สูง ช่วงราคา 7,000 บาทขึ้นไปเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้ง ราคาตั้งแต่ 7,000-10,000 บาทมี 5 โครงการ(ห้องขนาดใกล้เคียงกันแต่มีส่วนกลางฟิตเนส สระว่ายน้ำ ที่จอดรถ)การสำรวจอัตราเข้าพักได้ไม่แน่นอนเนื่องจากโครงการยังใหม่ทำให้ไม่สามารถสำรวจได้

ตารางที่ 3.4 ช่วงราคาและอัตราเข้าพักของอพาร์ทเมนท์โซนเอและโซนบี

ราคา	อัตราการเข้าพัก	จำนวนโครงการ
ช่วงราคา 2,500-4,000 บาท	70%-80%	มี 13 โครงการ
ช่วงราคา 4,500 ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 7,000 บาท	85%-90%	มี 7 โครงการ
ช่วงราคา 7,000 บาทขึ้นไป	-	มี 5 โครงการ

#### ZONE B

เนื่องจากอพาร์ทเมนท์บริเวณนี้อยู่ในบริเวณที่รถไฟฟ้าเปิดให้บริการแล้ว จึงทำให้อัตราการเข้าพักนั้นมากถึง 90% ในอัตราค่าเช่าที่ 5,000 บาทขึ้นไปจนถึง 10,000 บาท ทั้งนี้ใน zone B ไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งด้านการค้ากับเราโดยตรงเนื่องจากการเดินทางนั้นสะดวกและเข้าถึงเมืองเร็วกว่าที่ตั้งโครงการเพชรเกษม92 กลุ่มลูกค้าที่มาเข้าพักจึงต่างกันออกไป ในส่วนต่อไปเราจะวิเคราะห์รายละเอียดในZONE A

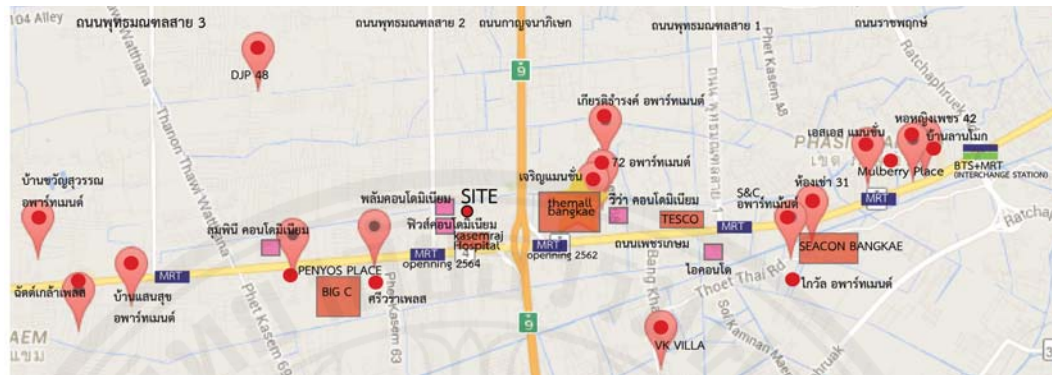
#### 3.6.3 วิเคราะห์คู่แข่ง

ข้อมูลเพิ่มเติมได้ว่ากลุ่มลูกค้าที่นำลงทุนสำหรับอพาร์ทเมนท์คือ กลุ่มนักศึกษาและคนทำงานโดยกลุ่มคนทำงานมีค่าเช่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น 5,000-5,500 บาท โดยแบ่งเกณฑ์ค่าเช่าออกเป็น 3 ระดับคือ 3,000-4,000 บาท/เดือน, 4,000-6,000 บาท/เดือน และ 6,000-8,000 บาท/เดือนซึ่งราคาที่ตลาดตอบรับดีนั้นมี 2 กลุ่มคือ (ข้อมูลสำรวจจากธนาคารเกียรตินาคิน)

- ห้องเช่าราคาเดือนละ 3,000-4,000 บาท ขนาดห้อง 22-23 ตารางเมตร
- ห้องเช่าราคาเดือนละ 6,000-8,000 บาท หากเป็นนักศึกษาจะต้องการห้องขนาด 40 ตรม ขึ้นไป และต้องการฟิตเนส-สระว่ายน้ำ ส่วนกลุ่มคนทำงานจะต้องการห้องขนาด 30 ตารางเมตรขึ้นไปและคำนึงถึงความสะดวกประเภทที่จอดรถ ลิฟท์ เครื่องใช้ไฟฟ้าเครื่องทำน้ำอุ่นและความปลอดภัย

ซึ่งสอดคล้องกับตัวโครงการและคู่แข่งที่จะศึกษาคือกลุ่มเป้าหมายคนวัยทำงาน และช่วงระดับราคามีทั้งสองกลุ่มจากผลจากการสำรวจวิจัย ทั้งนี้คู่แข่งทางตรงของโครงการนั้นจะเป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีช่วงราคา 4,500-7,000 บาท และมีขนาดห้องประมาณ 30 ตารางเมตร





ภาพที่ 3.13 ภาพแสดงตำแหน่งคู่แข่งของโครงการทั้งหมดในแนวถนนเพชรเกษม

ตารางที่ 3.5 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโครงการ

ชื่อโครงการ	จำนวนชั้น	รูปแบบ	ขนาดห้องพักตรม	ราคา	จำนวนห้อง	อัตราการใช้พื้นที่	สิ่งอำนวยความสะดวก
บ้านสวนสุข อพาร์ท ทเมนต์	5	studio	28	4,000		80	
The Penyos place	8	studio	31	4,500		85	
Vk villa	4	studio	24	4,500	15		เครื่องใช้ไฟฟ้า ครบถ้วน
S&C apartmen t	7	studio	30	3,500- 7,000	84	92	เครื่องใช้ไฟฟ้า ครบถ้วน
Mulberry palce	8	1 bedro om	40	8,000- 14,00 0	140	100	ร้านค้า ที่จอดรถ เครื่องใช้ไฟฟ้า ครบถ้วน
บ้านสวน โมก	6	1 bedro om	28	6,000	50	95	

ตารางที่ 3.6 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางอ้อมของโครงการชนิดคอนโดมิเนียม

ชื่อโครงการ	จำนวน ชั้น	รูปแบบ	ขนาด ห้องพัก ตรม	ราคา	จำนวน ห้อง	อัตรา การ เข้า พัก	สิ่งอำนวยความสะดวก
lcondo เพชร เกษม	8	1 bedroom	24-27	6,000- 10,000	404	--	สระว่ายน้ำฟิต เนส
LPN park PK98	8	studio	22.5- 27	6,000- 9,000	2,706	-	สระว่ายน้ำฟิต เนส
Plum condo บางแค	8	1 bedroom	22.5- 30	6,000- 9,000	284	-	สระว่ายน้ำฟิต เนส
Fuse sense บาง แค	24	1 bedroom	24-32	8,000- 12,000	815	-	สระว่ายน้ำฟิต เนส
Viva condo บาง แค	8	1 bedroom	27.5- 34.5	7,000- 10,000	222	-	สระว่ายน้ำฟิต เนส

กลุ่มคู่แข่งโดยตรงนั้นอพาร์ทเมนท์ในช่วงราคาประมาณ 4,500-7,000 บาท ต่อเดือนและมีการออกแบบที่ดีและทันสมัย อัตราการเข้าพักที่สูงคือ 80%ขึ้นไป เครื่องใช้ไฟฟ้าครบถ้วนและสำคัญคือเดินทางสะดวกห่างจากเส้นถนนเพชรเกษมในระยะไม่เกิน 1 กิโลเมตร ดังนั้นในส่วนของตลาดนี้ทำเลที่ตั้งเราสามารถจับลูกค้ากลุ่มราคานี้ได้ โดยการออกแบบและความทันสมัยของตึกและสาธารณูปโภคนั้นต้องดีและครบถ้วนโดยจุดเด่นของการเดินทางในบริเวณนี้สำหรับโครงการเพชรเกษม92 และคู่แข่งคือสามารถมาต่อรถบนถนนเพชรเกษมได้โดยสะดวกเช่นเดียวกัน

ส่วนตลาดที่เป็นคู่แข่งเราทางอ้อมก็คือกลุ่มคนซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อปล่อยเช่า เนื่องจากราคาแพงกว่าประมาณ 20% แต่ได้สาธารณูปโภคที่เพิ่มขึ้นคือสระว่ายน้ำที่สวยงาม สวนรอบโครงการและระบบรักษาความปลอดภัยของคอนโดมิเนียมและที่สำคัญที่สุดคือภาพลักษณ์ที่ดูสวยงามและโดดเด่นของตัวอาคาร ดังนั้นต้องวิเคราะห์และดูคู่แข่งของคอนโดมิเนียมไว้ด้วย เนื่องจากถ้าโครงการเราสามารถทำได้ดี สวยงาม ในทำเลใกล้เคียงกันแต่ทำราคาเช่าได้ถูกกว่าก็อาจจะเป็นช่องว่างของตลาดที่สามารถทำให้ลูกค้าเลือกได้



ภาพที่ 3.14 ภาพตัวอย่างโครงการอพาร์ทเมนต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรง บ้านลานโมก



ภาพที่ 3.15 ภาพตัวอย่างโครงการอพาร์ทเมนต์ที่เป็นคู่แข่งทางตรง VK VILLA



ภาพที่ 3.16 ภาพตัวอย่างโครงการคอนโดมิเนียมที่เป็นคู่แข่งทางอ้อม โครงการพลัมคอนโดมิเนียม บางแค



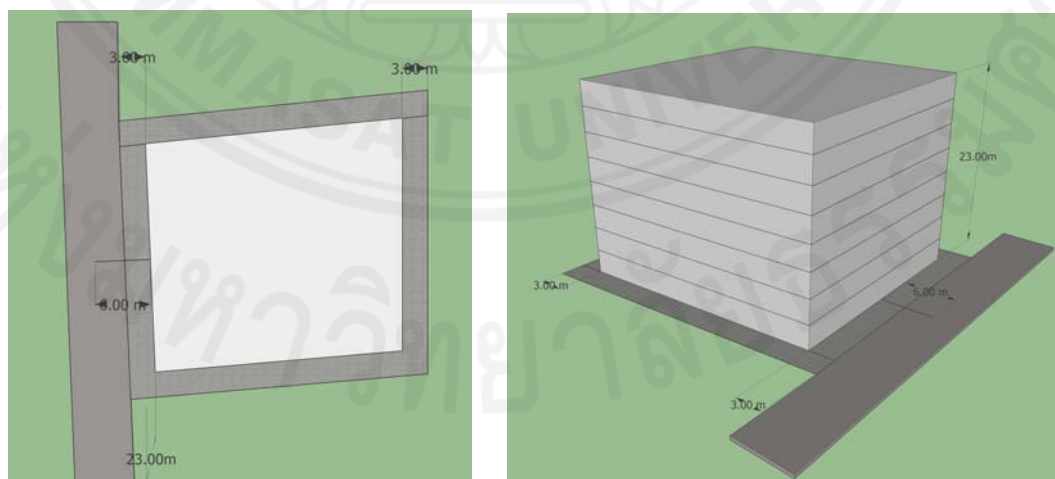
ภาพที่ 3.17 ภาพโครงการวิวคอนโดมิเนียมเพชรเกษม 68 บางแค

### 3.7 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

ตารางที่ 3.7 ตารางสรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

	พักอาศัย (ทาวน์เฮ้าส์)	อพาร์ทเมนท์ (เช่า)	อพาร์ทเมนท์ (เพื่อขาย)	คอนโดมิเนียม	คอมมูนิตี มอลล์
ทำเล	/	/	/	/	X
กายภาพ	/	/	/	/	X
กฎหมาย	/	/	/	/	X
การตลาด	/	/	/	X	X
นโยบาย เจ้าของ	X	/	X	X	X
การเงิน	-		-	-	-

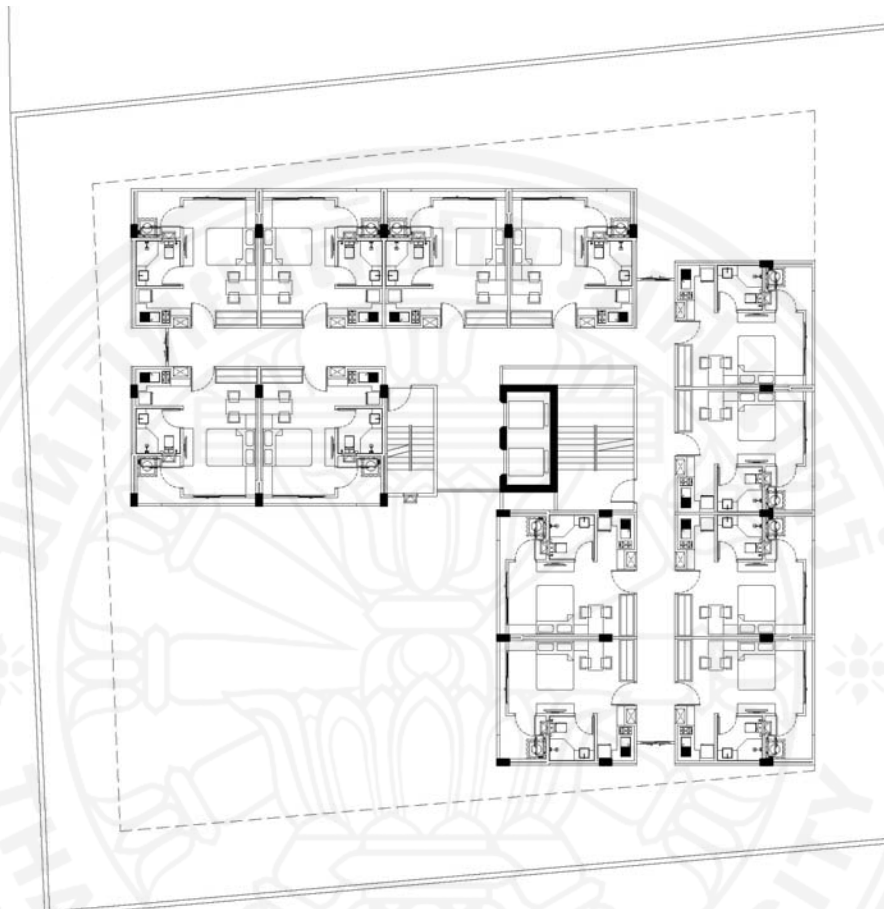
สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นไปได้ในการพัฒนาและ จะเห็นว่าประเภทที่เหมาะสมแก่การพัฒนาคือให้เช่าที่อยู่อาศัยประเภท อพาร์ทเมนท์ เนื่องจากว่า นโยบายเจ้าของต้องการเก็บพื้นที่นี้ไว้ และการพัฒนาในรูปแบบอื่นๆ มีปัจจัยที่ไม่เอื้ออำนวยหลายอย่าง พื้นที่ก่อสร้างที่สร้างได้ ทั้งหมด FAR 4.5 : 1 พื้นที่ทั้งหมด 289 ตร.วา หรือ 1,156 ตรม. ดังนั้นถ้าเราสร้างเต็มพื้นที่ที่จะได้ 5,202 ตรม. แต่ต้องหักพื้นที่ส่วนกลางและทางเดินต่างๆตามตารางต่อไป



ภาพที่ 3.18 ภาพแสดงปริมาตรของโครงการโดยอ้างอิงจากที่ตั้งและข้อกำหนด

ตารางที่ 3.8 ตารางแสดงการสรุปรายละเอียดโครงการอพาร์ทเมนท์ซอยเพชรเกษม 92

<b>Area Summary</b>			
<b>We Can Do / FAR.</b>	<b>3.17</b>	<b>ต่อ 1</b>	
<b>BUILDING No.</b>			
Building No.	-	buildings	
<b>CONSTRUCTION AREA</b>			
Building Summary	3,659.75	sq.m.	
Lobby + Facilities	-	sq.m.	
<b>Total Construction Area</b>	<b>3,659.75</b>	<b>sq.m.</b>	
<b>SALABLE AREA</b>			
Residence Building Summary	2,312.52	sq.m.	
Shop Building Summary	-	sq.m.	
<b>Total Salable Area</b>	<b>2,312.52</b>	<b>sq.m.</b>	
<b>EFFICIENCY</b>	<b>63.19</b>	<b>%</b>	
<b>GREEN AREA Req.</b>	<b>252.00</b>	<b>sq.m.</b>	
Green Area (on ground)	175.90	sq.m.	
Green Area (roof garden)	76.10	sq.m.	
<b>Total Green Area</b>	<b>252.00</b>	<b>sq.m.</b>	
<b>Other Function Area</b>			
Fence	136.27	sq.m.	
ถนน	1,085.69	sq.m.	
<b>PARKING Req.</b>	<b>27.21</b>	<b>cars</b>	
Parking (On Building)	20.00	cars	
Parking (On Ground)	9.00	cars	
<b>Total Parking</b>	<b>29.00</b>	<b>cars</b>	



ภาพที่ 3.19 ภาพแสดงผังบริเวณแสดงตำแหน่ง ขนาด และชนิดของห้องพัก

คิดออกมาได้พื้นที่ก่อสร้าง 3,660 ตรม. ตึก 8 ชั้น

พื้นที่ขาย 2,133 ตรม.

พื้นที่ส่วนกลาง 1337 ตรม.

ที่จอดรถ 29 คัน

พื้นที่ใช้สอยต่อพื้นที่ก่อสร้าง 63.19 %

จำนวนห้องพัก 76 ห้อง

ตารางที่ 3.9 ชนิดและจำนวนห้องพัก

ชนิดห้อง	ขนาด	จำนวน	
1 Bedroom	27.5 ตารางเมตร	68	ห้อง
2 Bedroom	55 ตารางเมตร	8	ห้อง
		76	ห้อง

### 3.8 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น

#### 3.8.1 Front Door Analysis

คิดออกมาได้พื้นที่ก่อสร้าง 3,660 ตรม. ตึก 8 ชั้น พื้นที่ขาย 2,133 ตรม พื้นที่ส่วนกลาง 1337 ตรม.ที่จอดรถ 29คัน พื้นที่ใช้สอยต่อพื้นที่ก่อสร้าง 63.19 % จำนวนห้องพัก 76 ห้อง

ตารางที่ 3.10 ชนิดและจำนวนห้องพัก

ชนิดห้อง	ขนาด	จำนวน	
1 Bedroom	27.5 ตารางเมตร	68	ห้อง
2 Bedroom	55 ตารางเมตร	8	ห้อง
		76	ห้อง

ค่าก่อสร้างเฉลี่ยตารางเมตรละ 12,000 บาทอ้างอิงจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ผลตอบแทนเจ้าของโครงการที่อยากได้คือ 6 %

ตารางที่ 3.11 ตารางแสดงการสรุปรายละเอียด Front Door Analysis

รายละเอียดโครงการ	จำนวน	ราคา/บาท
ค่าที่ดิน	289 ตรว	8,092,000
ค่าก่อสร้าง	3,660 ตรม	43,920,000
ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ		4,856,000
รวมเงินลงทุนโครงการ		56,868,000
ผลตอบแทนที่คาดหวัง	6 %	3,412,080 บาท/ต่อปี
ค่าใช้จ่ายต่อปี		919,296 บาท/ต่อปี
รายได้ที่ต้องการต่อปี		4,331,376 บาท/ต่อปี
รายได้ที่ต้องการต่อเดือน		360,948 บาท
จะได้อัตราค่าเช่าเฉลี่ย		4,750 บาท/ห้อง/ต่อเดือน

จาก frontdoor analysis ค่าเฉลี่ยเช่า 1 bedroom อยู่ที่ 4,750 บาทต่อห้อง ซึ่งอัตราค่าเช่าตลาดนั้นอพาร์ทเมนต์ในกลุ่มลูกค้าที่เราจะทำอยู่ในระหว่าง 4,500-8,000 บาท ซึ่งมีความน่าสนใจในการลงทุนเนื่องจากอัตราการเข้าพักยังอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งในตลาด

### 3.9 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ

สรุปการทำโครงการอพาร์ทเมนท์เพื่อปล่อยเช่าโดยมีรูปแบบที่ทันสมัยตกแต่งตัวอาคารและบริเวณรอบๆให้ใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียมโดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นพนักงานเอกชนบริเวณนั้น



อาทิเช่น พนักงานโรงพยาบาล หรือ พนักงานบริษัทห้างร้านต่างๆหรือแม้แต่ กลุ่มครอบครัวที่มีกำลัง  
จ่ายเช่าคอนโดมิเนียมห้องเล็กแต่ถ้ามาเช่าจะได้ห้องที่ใหญ่กว่าเท่าตัวโดยรายละเอียดโครงการที่ทำได้  
คือ ห้องขนาด 1 ห้องนอน เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าครบ ได้จำนวน 68 ห้อง ค่าเช่าเฉลี่ย 5,200  
บาท ห้องขนาด 2ห้องนอน เฟอร์นิเจอร์ และ เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ ได้จำนวน 8 ห้อง ค่าเช่าเฉลี่ย  
8,500บาท



## บทที่ 4

### ทบทวนวรรณกรรม

#### 4.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเช่าอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครนั้น ประกอบไปด้วยปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งปัจจัยส่วนบุคคลได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ และสถานภาพการสมรส โดยพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างจะเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ที่ ใกล้แหล่งชุมชน , คมนาคมสะดวกสบาย, มีชื่อเสียงคนรู้จักเยอะ ในด้านลักษณะห้องพัก 1ห้องนอน1ห้องน้ำ ขนาด16-30ตารางเมตรมีอัตราค่าเช่าต่ำกว่า 5,000บาทต่อเดือน ส่วน พฤติกรรมในการเลือกพักอาศัยในแต่ละที่ไม่เกิน 2 ปีมาจากสาเหตุ การย้ายที่ทำงาน, ระบบสาธารณูปโภคไม่ดี, มีเสียงรบกวนต่อสภาพแวดล้อม และราคาแพงเกินไปข้างห้อง

ปัจจัยส่วนผสมการตลาดจากธุรกิจบริการได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ การส่งเสริมกระบวนการขาย กระบวนการในการบริการ พนักงานผู้ให้บริการ ลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยด้านสัมพันธภาพกับลูกค้าโดยผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มีความต้องการและคาดหวังให้ผู้ประกอบการทำตามเงื่อนไขต่างๆต่อไปนี้ ปรับปรุงสภาพแวดล้อม, ระบบรักษาความปลอดภัย, สวัสดิการ การแจ้งข่าวสารต่างๆ, การปรับลดค่าน้ำค่าไฟ ลดค่ามัดจำล่วงหน้า การเพิ่มจำนวนที่จอดรถ , การพิจารณาการเลือกผู้พักเข้าอาศัยเป็นสำคัญ (อุรุยา สุวิบูลย์ 2549)

ตัวแปรที่มีผลต่อการจำแนกอาคารชุดพักอาศัยประกอบด้วย 8 ตัวแปร ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน, ระยะห่างจากทางขึ้นทางด่วน ,จำนวนที่จอดรถส่วนบุคคล , จำนวนค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ,เปอเซ็นต์ความสามารถในการเก็บส่วนกลาง ,สระว่ายน้ำ, การรักษาความปลอดภัยการใช้กุญแจแบบการ์ด, ห้องชุดชุดมีการแบ่งห้อง (เอื้องทิพย์ จงพัฒนสินสุข 2548)

#### 4.2 ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์

จากการศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ ประกอบด้วย 4ด้าน คือ ผลิตภัณฑ์ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาดโดยทั้ง 4 ด้าน กลุ่มตัวอย่างส่วนมากให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากสรุปได้ดังนี้

- ด้านราคาภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากประกอบด้วย ราคาเช่าห้องพักเมื่อเทียบกับคุณภาพและราคาค่าสาธารณูปโภค
- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากประกอบด้วยอยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีความสะดวกในการเดินทางและห้องพักมีความสะอาดสวยงาม
- ด้านผลิตภัณฑ์ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากประกอบด้วย การ ออกแบบห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก สิ่งความอำนวยความสะดวก
- ด้านการส่งเสริมการตลาด ภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก ประกอบด้วย อธิยาศัย และมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีของเจ้าของ และความเอาใจใส่ของเจ้าของและ พนักงาน

(นายรฤก อ.อินทรวบชิต 2554 :14)

#### 4.3 สรุปที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม

จากการศึกษาการตลาดประกอบกับการทบทวนวรรณกรรมเบื้องต้นเกี่ยวกับการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์แล้วนั้น เราจะสามารถกำหนดทิศทางการออกแบบโครงการและนโยบายของโครงการให้สอดคล้องกับผู้บริโภคได้ดีและชัดเจนยิ่งขึ้นดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ เช่นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สะดวกต่อการใช้งาน ด้านราคา การกำหนดราคาให้เหมาะสมต่อผลิตภัณฑ์ ให้คนรู้สึกคุ้มค่า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เช่นการวางผลิตภัณฑ์ให้สะดวกต่อผู้บริโภคในการจับจ่ายและสะดวกตาและมองเห็น ด้านการตลาด เช่นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ และการทำโปรโมชั่นของผลิตภัณฑ์ อยู่เสมอๆ ซึ่งโดยภาพของโครงการนั้นอยู่ในปัจจัยที่คนจะเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ได้แก่ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน คมนาคมสะดวกสบาย ในลักษณะห้องพัก1ห้องนอนอยู่ใกล้เคียง 30 ตารางเมตรซึ่งเป็นขนาดที่เหมาะสมและสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงที่จะทำให้อพาร์ทเมนต์จะมีผู้เช่าในระยะยาวได้แก่

- การรักษาสภาพแวดล้อมให้ใหม่และสวยงามอยู่ตลอดเวลา
- มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี
- การพิจารณาผู้เช่าพักอาศัยเพื่อชุมชนที่น่าอยู่
- การประชาสัมพันธ์ต่างๆในโครงการ
- ที่จอดรถที่เพียงพอและปลอดภัย

โดยการออกแบบของโครงการต้องสอดคล้องกับข้อมูลที่กำลังกล่าวถึงมาทั้งหมด

## บทที่ 5

### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 5.1 แผนการตลาดของโครงการอพาร์ทเมนต์ (Marketing Plan )

กลยุทธ์และการวางแผนทางการตลาดนั้น เพื่อเป็นการนำเสนอสิ่งที่น่าสนใจกับกลุ่มเป้าหมาย ทั้งในด้านต่างๆให้ครอบคลุม เพื่อให้กิจการอพาร์ทเมนต์นั้นดำเนินต่อไปได้ด้วยดี

##### 5.1.1 การแบ่งส่วนการตลาด กำหนดกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Segmentatio , Targeting and Positioning)

###### 5.1.1.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Market segmentation )

จากที่มาของดร.ปิยศักดิ์ มานะสันต์ในงานสัมมนาภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเข้าปี2015ได้กล่าวว่ากลุ่มของลูกค้าอพาร์ทเมนต์ในตลาดสามารถแบ่งออกได้ 4 กลุ่มตามนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มคนทำงาน ชาวต่างชาติเข้ามาทำงานที่ไทย (Expatriate : Expat)โดยส่วนใหญ่คนกลุ่มนี้จะอาศัยอยู่ในย่าน CBD มีบริษัทหรือหน่วยงานข้ามชาติ หรือ แหล่งงานพิเศษโดยเฉพาะ เช่น ศรีราชา ที่มีชาวญี่ปุ่นเยอะ ดังนั้นอพาร์ทเมนต์ย่านนี้จะใช้เงินลงทุนสูง และคาดหวังกับส่วนกลางและงานบริการ

กลุ่มที่ 2 กลุ่มคนทำงาน (Officers)กลุ่มนี้จะกระจายอยู่แหล่งงานต่างๆทั้งใน CBD และนอก CBD โดยกลุ่มนี้มีจำนวนมหาศาลที่ยังเช่าอยู่ เนื่องจากบางที่เปลี่ยนที่ทำงานบ่อยหรือยังไม่อยากมีภาระ โดยกลุ่มนี้ มีอัตราการเข้าพักและ ค่าเช่าที่ดี

กลุ่มที่ 3 กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัย (Students)กลุ่มนี้จะอาศัยอยู่โดยรอบมหาวิทยาลัย โดยระดับของอพาร์ทเมนต์นั้นมีหลายระดับ หลายราคาขึ้นอยู่กับอาคาร , ขนาดห้อง , ส่วนกลาง กลุ่มนี้มีอัตราการเข้าพักที่ดี และได้ราคา แต่การลงทุนนั้น คู่แข่งจะมีปริมาณที่มาก และเสี่ยงต่ออพาร์ทเมนต์จะเสื่อมโทรมไว

กลุ่มที่ 4 กลุ่มผู้ใช้แรงงาน (Workers) กลุ่มนี้จะอาศัยอยู่ใกล้แหล่งงาน เช่น ตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยอพาร์ทเมนต์ในบริเวณนี้ มีความอ่อนไหวต่อเศรษฐกิจสูง เนื่องจาก ถ้าโรงงานปิดตัวลงจะทำให้อพาร์ทเมนต์ว่างได้ โดยเรื่องราคาถ้าเช่าก็เก็บได้ไม่สูงมาก

###### 5.1.1.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ( Targeting )

จาก Segmentation ของอพาร์ทเมนต์ทั้ง 4 กลุ่ม เมื่อดูวิเคราะห์ตลาดกลุ่มลูกค้าจะตรงกับ กลุ่มคนทำงานเป็นส่วนใหญ่ 90% และมีกลุ่มนักศึกษาบ้างเล็กน้อย 10% เนื่องจากที่ตั้งของโครงการใกล้กับแนวสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน โดยคนทำงานสามารถเข้าถึงใจกลางเมืองได้โดยง่าย และยังใกล้กับแหล่งงานขนาดใหญ่ในชุมชนเพชรเกษม เช่น โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค หรือห้างสรรพสินค้า เดอะมอลล์บางแค โดยจากการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายไว้ตามตาราง5.1

ตารางที่ 5.1 ตารางแสดงพฤติกรรมการใช้ชีวิตของกลุ่มเป้าหมาย

	พนักงาน โรงพยาบาลเกษม ราษฎร์บางแค	กลุ่มคนทำงาน ย่านเพชรเกษม	กลุ่มคนทำงาน ในเมือง	นักศึกษา (ย่านเพชรเกษม)
1. ที่อยู่เดิม	ซอยเพชรเกษม92	ย่านเพชรเกษม	ย่านเพชรเกษม	แถวมหาวิทยาลัย
2. รายได้	15,000-25,000	15,000-25,000	15,000-30,000	9,000-12,000
3. ค่าใช้จ่าย สำหรับที่พัก 30%	6,500 บาท รวมค่า น้ำ+ไฟ	4,000-6,000 บาท รวมค่าน้ำ+ ไฟ	6,000-7,000 บาทรวมน้ำ+ไฟ	5,000-6,000 ( นิยมอยู่กัน มากกว่า 1 คน
4. เวลาออกจาก ที่พัก	ไม่แน่นอน	7.00-8.00 AM	6.30-7.00 AM	8.00-10.00 (แล้วแต่ช่วงเวลา)
5. เวลากลับเข้า ที่พัก	ไม่แน่นอน	18.00-19.00 PM	20.00-20.30 PM	20.00-22.00 น.
6. การใช้ครัว	ใช้ครัวอุ่น+ ทำกับข้าว	ใช้ครัวไทยเป็น ประจำ	ใช้บ้าง,อุ่น อาหาร	เป็นครั้งคราว
7. การใช้ระเบียง	ใช้ระเบียง	ใช้ระเบียง	ใช้ระเบียง	ใช้ระเบียง
8. ความต้องการ พิเศษ	รถรับส่ง โรงพยาบาลยาม วิกาล	ใกล้กับสะดวกซื้อ ตลาด	รถรับส่งไปยัง ป้ายรถเมล์ / BTS	-

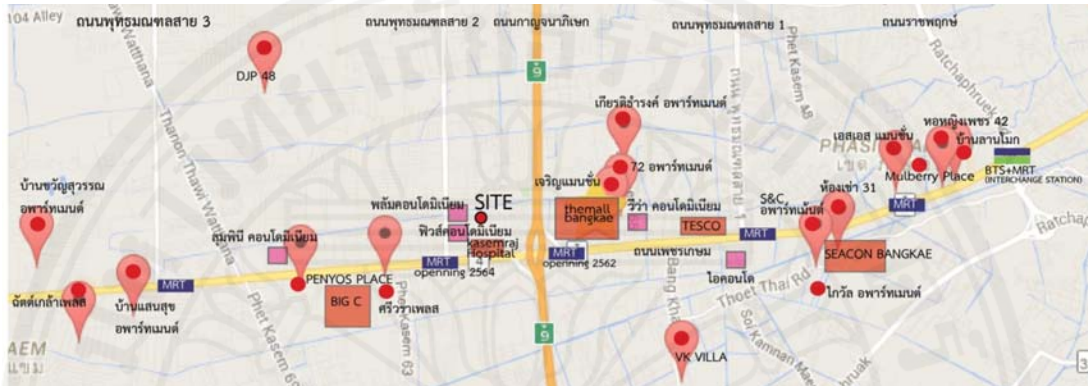
ที่มา: การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างของกลุ่มเป้าหมาย

### 5.1.1.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning )

จากการสำรวจและวิเคราะห์โครงการคู่แข่งชั้นจากการวิเคราะห์การตลาดในบทที่ 3 แล้วนั้น เราจะแบ่งคู่แข่งชั้นออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มคู่แข่งชั้นทางตรง คือ อพาร์ทเมนท์ ในแนวถนนเพชรเกษม 92 อยู่ห่างจากปากซอยระยะเดินได้ไม่เกิน 500 เมตร และ ช่วงราคาประมาณ 4,500-7,000 บาท มีการออกแบบที่ดี ทันสมัยและอัตราการเข้าพักสูง 80% ขึ้นไป ส่วนคู่แข่งทางอ้อมนั้น คือ คอนโดมิเนียมเกิดใหม่ บริเวณเพชรเกษม และ ใกล้เคียงบริเวณโครงการรัศมี 500 เมตรโดยเราจะนำเอาข้อมูลสำรวจทั้งกลุ่มคู่แข่งทางตรงและทางอ้อมนั้นมา ศึกษาและวิเคราะห์เพื่อให้รับรู้ถึงสภาพตลาด และความต้องการของกลุ่มลูกค้าตลอดจน การนำบทวิเคราะห์นี้ มาพัฒนาสินค้า ผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเป้าหมายให้ดีที่สุด

( 1 ) คู่แข่งชั้นทางตรง

อพาร์ทเมนท์ ในแนวถนนเพชรเกษม 92 อยู่ห่างจากปากซอยระยะเดินได้ไม่เกิน 500 เมตร และ ช่วงราคาประมาณ 4,500-7,000 บาท มีการออกแบบที่ดี ทันสมัยและอัตราการเข้าพักสูง 80% ขึ้นไป ส่วนคู่แข่งทางอ้อมนั้น คือ คอนโดมิเนียมเกิดใหม่ บริเวณเพชรเกษม และ ใกล้เคียงบริเวณโครงการรัศมี 500 เมตร



ภาพที่ 5.1 ภาพแสดงตำแหน่งคู่แข่งของโครงการทั้งหมดในแนวถนนเพชรเกษม

กลุ่มคู่แข่งโดยตรงนั้นอพาร์ทเมนท์มีจำนวน6แห่งดังนี้ 1.บ้านแสนสุขอพาร์ทเมนท์  
2. The Penyos place 3. Vk villa 4. S&C apartment 5. Mulberry palce 6.บ้านลานโมกโดยมีอัตราค่าเช่า 4,500-7,000 บาทต่อเดือน ยกเว้น Mulberry place ที่มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 14,000 บาทซึ่งมีจุดเด่นๆที่เหมือนกันดังนี้ การออกแบบที่ดีและทันสมัย, มีเครื่องใช้ไฟฟ้า (น้ำอุ่น+ กาน้ำร้อน+ทีวี+ตู้เย็น ห้องน้ำ+สุขภัณฑ์) และมีจุดสำคัญอีกอย่างก็คือคือเดินทางไปยังเส้นถนนเพชรเกษมในระยะไม่เกิน 1 กิโลเมตร อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของคู่แข่งทางตรงอยู่ที่ 90%ซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่สูงโดยจะทำการวิเคราะห์ในตารางที่ 5.2 ดังนี้

ตารางที่ 5.2 ตารางวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโครงการ

ชื่อโครงการ	จำนวนชั้น	รูปแบบห้องพัก	ขนาดห้องพัก ตรม	ราคา	จำนวนห้องพัก	อัตราการเข้าพัก	ค่าไฟ/ค่าน้ำ	ค่าอินเทอร์เน็ต	ค่าที่จอดรถ	สิ่งอำนวยความสะดวก
บ้านแสนสุข อพาร์ทเมนท์	5	studio	28	4,000	70	80	7/18	ฟรี	ฟรี	เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ Keycard รปภ. CCTV ไม่มีลิฟท์
The Penyos place	8	studio	31	4,500	210	85	- / -	ฟรี	มี	เฟอร์นิเจอร์ ตู้ เตียง เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ Keycard รปภ.
Vk villa	4	studio	24	4,000-4,500	15	85%	7/17	ฟรี	มี	เฟอร์นิเจอร์ลอย เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ Keycard บริการ ซักอบรีด รปภ. CCTV
S&C apartment	7	studio	30	3,500-7,000	84	92	8/18	ฟรี	มี	เฟอร์นิเจอร์ลอย เครื่องทำน้ำอุ่น ทีวี บริการ ซักอบรีด ลิฟท์ Minimart,ร้านทำผม Keycard รปภ. CCTV
Mulberry palce	8	1 bedroom	40	8,000-14,000	140	100	7/17	ฟรี	มี	เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ Keycard รปภ. CCTV
บ้านลานโมก	6	1 bedroom	28	6,000	50	95	- / -	ฟรี	ฟรี	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ Keycard รปภ. CCTV หอหญิงล้วน (เปิดใหม่)

จากการสำรวจคู่แข่งชั้นทางตรงนั้นจะพบจุดเด่นหลักๆ (4,500-7,000 บาทต่อเดือน)

ภายนอก+ภายใน

- เป็นอพาร์ทเมนท์ออกแบบดูดีและทันสมัย เทียบเคียงคอนโดมิเนียม
- สภาพอายุไม่เกิน 10 ปี มีการทำสีตกแต่งสะอาดตา
- อยู่ใกล้ถนนเพชรเกษม ในระยะเดินถึงหน้าแกทางมีป้ายรถเมล์

ภายในห้องพัก

- มีห้องให้เลือกระหว่างเตียง 3 ฟุต 2 เตียง หรือ 5 ฟุต 1 เตียง
- มีโต๊ะเครื่องแป้ง + โต๊ะเขียนหนังสือ + ตู้เสื้อผ้า
- ระยะจากพื้นจรดฝ้าส่วนใหญ่ 2.40 M ระยะมาตรฐาน
- มีระเบียง ( ไม้ตากผ้า + นั่งเล่น ) + มีครัว
- มีเครื่องใช้ไฟฟ้า ( น้ำอุ่น+กาน้ำร้อน+ทีวี+ตู้เย็น ) ห้องน้ำ + สุขภัณฑ์ครบถ้วน
- ขนาดห้อง 1 Bedroom 28 ตรม.ขึ้นไป ( เฉลี่ย 28-32 )
- โคมไฟส่วนใหญ่เป็นดวงโคม (ไม่ใช้ดาวนไลท์ฝังฝ้า)

ส่วนกลาง + บริการเสริม

- ระบบรักษาความปลอดภัย cctv + รปภ. 24 ชั่วโมง+ใช้ keycard ในการเข้าออก
- ระบบแสงสว่างรอบอาคาร ทำให้ไม่มืดทึบในตอนกลางคืน
- มีที่จอดรถ , เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ , เครื่องกดน้ำ , อินเทอร์เน็ต

โดยเมื่อวิเคราะห์จากคู่แข่งชั้นโดยตรงแล้วอพาร์ทเมนท์ระดับนี้มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนโดยใกล้เคียงกับ Condominium แต่ก็มีจุดบกพร่องบางจุดที่ต้องปรับปรุง เช่น ความสูงของห้อง , การประดับไฟฟ้าฝังฝ้า เพดานหรือแม้แต่การเพิ่มสวนส่วนกลางบ้าง เพื่อให้ลูกบ้านได้พักผ่อนเมื่อนำจุดดี+จุดด้อยของคู่แข่งมาพัฒนาแล้วนั้น จะทำให้ผลิตภัณฑ์ดียิ่งขึ้นไป ตอบสนองผู้บริโภคได้อย่างดี

(2) คู่แข่งขันทางอ้อม ได้แก่ คอนโดมิเนียมบริเวณถนนเพชรเกษม ใกล้โครงการระยะไม่เกิน 5 km เราจะเห็นว่าคู่แข่งชั้นทางอ้อมในปัจจุบัน อาจจะเป็นคู่แข่งทางตรงในอนาคต เนื่องจากทำเลนั้นใกล้เคียงกัน ส่วนกลางและการออกแบบใกล้เคียงกัน แตกต่างกัน ที่ส่วนกลางและราคาซึ่งอพาร์ทเมนท์จะราคาถูกลงกว่า เนื่องจาก Condominium มีข้อจำกัดการผ่อนจ่ายต่อเดือนที่สูง และต้องแบกรับภาระค่าส่วนกลาง



ตารางที่ 5.3 ตารางคู่แข่งชั้นทางอ้อม

ชื่อโครงการ	จำนวนชั้น	รูปแบบ	ขนาดห้องพัก ตรม	ราคา ปล่อย เช่าต่อ เดือน	จำนวน ห้อง	อัตรา การเข้า พัก	สิ่งอำนวยความสะดวก
Icondo เพชรเกษม	8	1 bedroom	24-27	6,000- 10,000	404	--	รปภ.24ชั่วโมง,สระว่ายน้ำ น้ำ ฟิตเนส,ห้องชานา สวน ที่จอดรถ
LPN park PK98	8	studio	22.5- 27	6,000- 9,000	2,706	-	รปภ.24ชั่วโมง,สระว่ายน้ำ น้ำ ฟิตเนส,ห้องชานา สวน ที่จอดรถ
Plum condo บาง แค	8	1 bedroom	22.5- 30	6,000- 9,000	284	-	รปภ.24ชั่วโมง,สระว่ายน้ำ น้ำ ฟิตเนส,ห้องชานา สวน ที่จอดรถ
Fuse sense บางแค	24	1 bedroom	24-32	8,000- 12,000	815	-	รปภ.24ชั่วโมง,สระว่ายน้ำ น้ำ ฟิตเนส,ห้องชานา สวน ที่จอดรถ
Viva condo บาง แค	8	1 bedroom	27.5- 34.5	7,000- 10,000	222	-	รปภ.24ชั่วโมง,สระว่ายน้ำ น้ำ ฟิตเนส,ห้องชานา สวน ที่จอดรถ

โดยมีการออกแบบผังพื้นที่ห้องและรูปแบบการตกแต่งดังต่อไปนี้



ภาพที่ 5.2 ภาพ Plan และ การออกแบบภายในของ Condominium



ภาพที่ 5.3 ภาพการออกแบบภายนอกของ Condominium



ภาพที่ 5.4 ภาพส่วนกลางของ Condominium

ตารางที่ 5.4 รายละเอียดคอนโดและยอดการผ่อนชำระรายเดือน

	PlumCondo	Fuse Condo	LPN PARK 98	ICondo	Viva Condo
ขนาดห้อง (ตรม)	27 ตรม.	27ตรม.	27ตรม.	27ตรม.	27.5ตรม.
ตกแต่ง	ไม่ตกแต่ง/มี แอร์+ครัว	ไม่ตกแต่ง/มี แอร์+ครัว	ไม่ตกแต่ง/ไม่ มีแอร์/มีครัว	ไม่ตกแต่ง/มี แอร์+ครัว	ไม่ตกแต่ง/มี แอร์+ครัว
สิ่งอำนวยความสะดวก	รพภ.24ชั่วโมง ,สระว่ายน้ำ ฟิตเนส,ห้อง ซาวน่า สวน ที่จอดรถ	รพภ.24ชั่วโมง ,สระว่ายน้ำ ฟิตเนส,ห้อง ซาวน่า สวน ที่จอดรถ	รพภ.24ชั่วโมง ,สระว่ายน้ำ ฟิตเนส,ห้อง ซาวน่า สวน ที่จอดรถ	รพภ.24ชั่วโมง ,สระว่ายน้ำ ฟิตเนส,ห้อง ซาวน่า สวน ที่จอดรถ	รพภ.24ชั่วโมง ,สระว่ายน้ำ ฟิตเนส,ห้อง ซาวน่า สวน ที่จอดรถ
ราคา/หน่วย (ส่วนใหญ่)	1,350,000	1,890,000	1,215,000	1,210,000	1,512,500
สัดส่วน เงินกู้	90%	90%	90%	90%	90%
อัตราดอกเบี้ย (MLR)	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
ระยะเวลากู้	30ปี	30ปี	30ปี	30ปี	30ปี
ยอดผ่อน (บาท/เดือน)	8,533	11,946	7,648	7,680	9,560
ค่าส่วนกลาง (บาท/ตรม/	35	35	30	40	35
ค่าส่วนกลาง (บาท/ด )	945	945	810	1,080	963
ยอดจ่ายต่อ เดือน	9,478	12,891	8,458	8,760	10,523

ยอดชำระในแต่ละเดือน ภายใต้สมมุติฐานการกู้สินเชื่อจากธนาคาร แล้วสรุปได้ตั้งนี้การ กู้ยืมสินเชื่อ 90% ของมูลค่าห้องชุด ระยะเวลา 360 เดือน ในอัตราดอกเบี้ย 6.5% ต่อปี เมื่อรวมกับ ค่าส่วนกลางรายเดือนแล้ว

- PlumCondo มีขนาดห้อง 27 ตารางเมตร มียอดค่าใช้จ่ายต่อเดือน 9,478 บาท
- Fuse Condo มีขนาดห้อง 27 ตารางเมตรมียอดค่าใช้จ่ายต่อเดือน 12,891 บาท
- LPN PARK 98 มีขนาดห้อง 27 ตารางเมตร มียอดค่าใช้จ่ายต่อเดือน 8,458 บาท
- ICondo มีขนาดห้อง 27 ตารางเมตร มียอดค่าใช้จ่ายต่อเดือน 8,760 บาท
- Viva Condo มีขนาดห้อง 27.5 ตารางเมตร มียอดค่าใช้จ่ายต่อเดือน 10,523 บาท

จากสิ่งอำนวยความสะดวกของทั้งหมดที่มีแล้วนั้นจุดเด่นๆคือ สระว่ายน้ำ+ฟิตเนส+สวนโครงการ ถ้าตัด 3 อย่างนี้ออกแล้ว โครงการของเรามีศักยภาพเทียบเคียงได้ทั้งหมดในกรณีพื้นที่ห้องเท่าๆกัน ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาแล้วจะสรุปได้ว่า กลุ่มคู่แข่งทางอ้อมนี้ส่งผลต่อโครงการบ้างแต่ไม่มากนัก เนื่องจากการปล่อยเช่า Condominium นั้น มีอัตราค่าเช่าสูงกว่าอพาร์ทเมนท์ถึง 20-30% และเนื่องด้วยข้อจำกัดของรายได้ของกลุ่มเป้าหมายแล้วนั้น ทำให้สรุปได้ว่า Condominium ส่งผลต่อโครงการไม่มากนักแต่กลับกันโครงการของจะแย่งกลุ่มลูกค้าของคอนโดมิเนียมอีกด้วย

### (3) ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

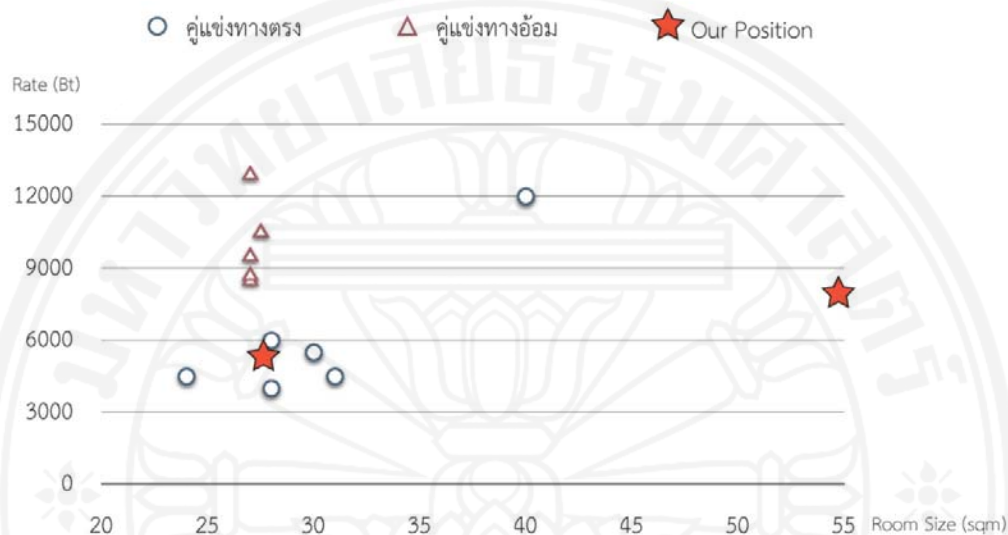
จากการวิเคราะห์คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยนำจุดเด่นของคู่แข่งมาทำและนำจุดด้อยมาปรับปรุง ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายแล้วนั้นเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ ตามตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 ตารางผลิตภัณฑ์ของโครงการเมื่อดูจากตำแหน่งทางการตลาด

ขนาด	ราคา	สิ่งอำนวยความสะดวก	ระยะพื้นที่ ฝ้า	การตกแต่ง ภายใน	ตกแต่ง ภายนอก
28-56 ตรม.	5,500-7,500	ตู้กดน้ำ , ชักผ้า รปภ 24 ชม.	2.50-2.55 เมตร	-คอมไฟฟ้ฝ้า ตกแต่ง ทันสมัย -ระเปียง + ครัว	อาคาร สะอาด ทันสมัย
ส่วนกลาง		พิเศษ	เฟอร์นิเจอร์+เครื่องใช้ไฟฟ้า		
-ที่จอดรถ -สวนเดินเล่น -ไฟฟ้าส่อง สว่างทั้ง โครงการ		-รถรับ ส่ง โรงพยาบาล เกษมราษฎร์+ ป้ายรถเมล์ -ระบบคีย์การ์ด	-เตียงนอน 3 ฟุต 2 เตียงหรือ 5ฟุต 1 เตียง -ไมโครเวฟ,ที่ทำน้ำอุ่น,กระดิกน้ำร้อน,น้ำอุ่น ,ตู้เย็น -ตู้เสื้อผ้า + แอร์ -โต๊ะเครื่องแป้ง + โต๊ะเขียนหนังสือ		

โดยเมื่อเปรียบเทียบทางการตลาดแล้ว ตำแหน่งของโครงการจะอยู่ดังภาพที่ 5.5

1.เปรียบเทียบอัตราค่าเช่าและขนาดของห้องพัก เพื่อกำหนดขนาดและอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมสำหรับห้องพักแต่ละแบบ ใช้เป็นจุดแข็งของโครงการได้ โดยกำหนดให้แกน X เป็นขนาดห้องพัก และแกน Y เป็นอัตราค่าเช่าห้องพัก



ภาพที่ 5.5 ภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดในเรื่องของขนาดและอัตราค่าเช่า

2. เปรียบเทียบอัตราค่าเช่าและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักและภายในโครงการ เพื่อกำหนดจุดแข็งของโครงการโดยให้แกน Y เป็นอัตราค่าเช่า ส่วนแกน X เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักและภายในโครงการ โดยแกน X จะแบ่งเป็นตามสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีในห้องพักและโครงการ มี 7 กลุ่มด้วยกันดังนี้

A : เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว (เตียงนอน+ฟูก, ตู้เสื้อผ้า), เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, เคเบิลทีวี

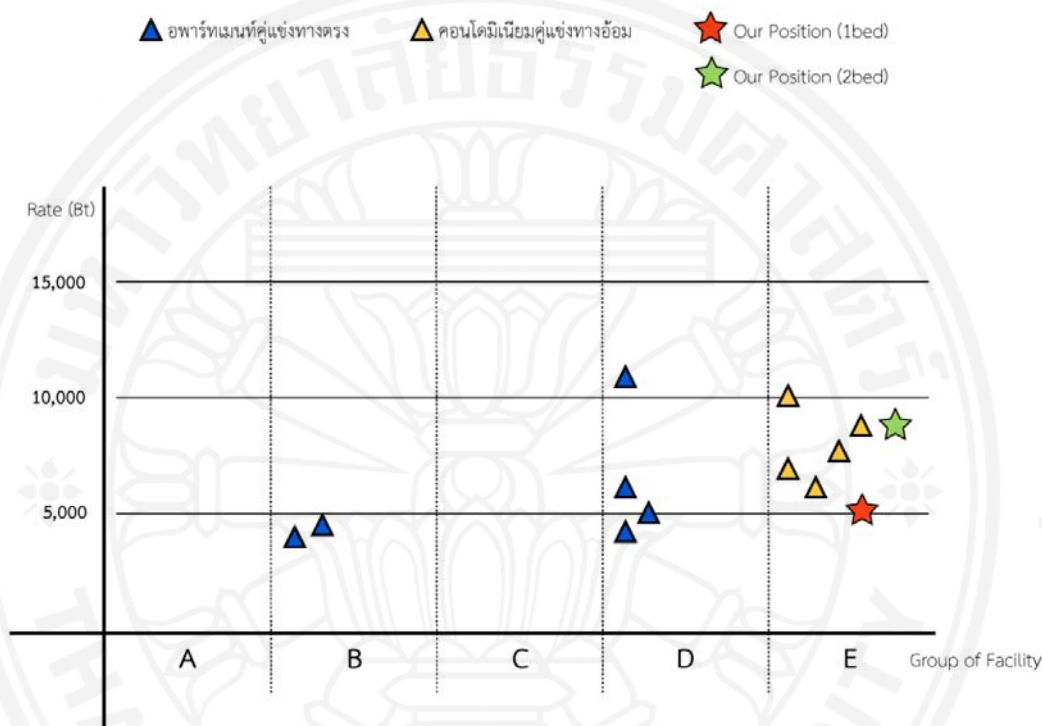
B : เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว (เตียงนอน+ฟูก, ตู้เสื้อผ้า), เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, เคเบิลทีวี, ฟรี wifi ภายในห้องพัก

C : เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว (เตียงนอน+ฟูก, ตู้เสื้อผ้า), เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, เคเบิลทีวี, ฟรี wifi ในห้องพัก, ที่จอดรถ

D : เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว (เตียงนอน+ฟูก, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเขียนหนังสือ), เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, เคเบิลทีวี, ฟรี wifi ในห้องพัก, ที่จอดรถ, ร้านค้าในโครงการ

E : เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว (เตียงนอน+ฟูก, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเขียนหนังสือ), เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, เคเบิลทีวี, ฟรี wifi ในห้องพัก, ที่จอดรถ, ร้านค้าในโครงการ, เครื่องใช้ไฟฟ้า (ทีวี, ตู้เย็น, ไมโครเวฟ)

ระบบรักษาความปลอดภัยพื้นฐานภายในโครงการที่ทุกโครงการมี และจำเป็นจะต้องมีคือ กล้อง CCTV และ key card



ภาพที่ 5.6 ตำแหน่งทางการตลาดของสิ่งอำนวยความสะดวกและอัตราค่าเช่า

ทำให้เห็นถึงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการ ซึ่งตกแต่งเหมือนคอนโดมิเนียมโดยเอาคุณภาพที่ดีและราคาที่เหมาะสม ทำให้ราคาไม่แตกต่างจากอพาร์ทเมนท์ จึงอาศัยช่องว่างทางการตลาดนี้มาพัฒนาสินค้าและบริการ ให้โครงการให้ได้ดี

## 5.2 การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดด้อยของโครงการ ( SWOT ANALYSIS )

### 5.2.1 จุดแข็ง ( Strength )

1. ทำเลที่ตั้งใกล้กับถนนหลักเพชรเกษมระยะเดินถึง 500 เมตร
2. ทำเลสวย , ซอยตัน , ไม้เก่าแล้ว , ย่านชุมชนที่สงบ
3. มีแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินในอนาคต ในระยะไม่เกิน 1 KM และใกล้ขนส่งมวลชนปัจจุบัน เช่น รถเมล์สายต่างๆ
4. ใกล้แหล่งร้านสะดวกซื้อ , ตลาด , ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ , ใกล้โรงพยาบาล
5. การออกแบบใหม่ , ทันสมัย , สาธารณูปโภคครบครันเทียบเคียงคอนโดมิเนียม
6. เพอร์นิเจอร์ครบ , เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ , เข้าอยู่ได้เลย

7. มีรถกอล์ฟ สำหรับรับ ส่ง ปากซอยและโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแค

### 5.2.2 จุดอ่อน ( Weakness)

1. ไม่มีสระว่ายน้ำ และ ฟิตเนส
2. ต้องเดินเข้าซอย 350 เมตร ตอนกลางคืนอาจจะดูเปลี่ยว
3. ที่จอดรถไม่ถึง 60%
4. ราคาเช่าสูงกว่าอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ ย่านนั้นเล็กน้อย

### 5.2.3 โอกาส (Opportunity )

1. เมื่อรถไฟฟ้าเสร็จการขยายตัวของพนักงานเริ่มมากขึ้นในบริเวณนี้ จะทำให้อัตราการเช่าสูงขึ้น และ การเพิ่มอัตราค่าเช่าในอนาคตที่เพิ่มขึ้น
2. การขยายตัวของโรงพยาบาลเกษมราษฎร์ บางแค ทำให้พนักงานมากขึ้น มีโอกาสที่จะเช่าโครงการได้มากขึ้น
3. ที่ดินแพงขึ้นตามแนวรถไฟฟ้าเสร็จ ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่มีต้นทุนสูงกว่าเรา ราคาเช่าอาจมากกว่า หรือ คุณภาพโครงการน้อยกว่า
4. เศรษฐกิจชะลอตัว ทำให้ราคาค่าก่อสร้างไม่เพิ่ม , น้ำมันถูก , ดอกเบี้ยคงที่

### 5.2.4 อุปสรรค ( Threat )

1. มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นตามแนวที่ดินที่ว่างอยู่ถ้าเกิดการอยู่อาศัยที่มากขึ้นบริเวณนั้นจากอันสังค์ของโครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายที่จะเสร็จในปี 2662
2. ถ้าคอนโดมิเนียมข้างเคียงลดราคาเช่าถูกลง
3. การขยายตัวของคอนโดมิเนียมมีมากขึ้น ทำให้คนเช่าอยู่น้อยลง
4. อัตราค่าแรงเพิ่มขึ้นและค่าเสื่อมที่มากขึ้น ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น

ทั้งนี้เมื่อวิเคราะห์ SWOT แล้วได้หาแผนและวิธีการเพื่อแก้ไขปัญหาของจุดอ่อนและอุปสรรค ดังนี้

#### แก้ไขจุดอ่อน

1. มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง โดยมีรถกอล์ฟรับ ส่ง จากปากซอยมายังโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงการเกิดอาชญากรรม และ ส่งเสริมคนใช้ขนส่งมวลชน แทนรถยนต์ส่วนตัว
2. ราคาเช่าสูงกว่าอพาร์ทเมนท์ย่านนั้น โดยพัฒนา Service ให้ดีสมราคา เน้นแนวคิด สะอาด ปลอดภัยและอยู่สบาย ทำให้ผู้เช่าเห็นว่าราคาเหมาะสม

#### แก้ไขอุปสรรค

1. คู่แข่งเพิ่ม ต้องบำรุงรักษาอาคารให้ใหม่และสะอาดเทียบเคียงตึกใหม่ และ มีข้อได้เปรียบที่ต้นทุนที่ดินต่ำกว่า , ทำให้ราคาคงที่ได้
2. ถ้าคอนโดมิเนียมลดราคา คิดว่าเป็นแค่ชั่วคราวไม่ถาวร อาจจะมีกระหน่ำระยะสั้น ต้องออกไปโรมันระยะสั้นเพื่อดึงดูดลูกค้ากลับมา
3. อัตราค่าแรงเพิ่ม บริหารคนที่มีให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด , จัดระบบและเวลาให้ดี เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนได้

### 5.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด ( Marketing strategy – 4PS )

#### 5.3.1 ผลิตภัณฑ์ ( Product )

แนวคิดสำหรับผลิตภัณฑ์สำหรับรูปแบบและการบริการประกอบไปด้วย

1.การสำรวจตลาดจากคู่แข่งทางตรง และ ทางอ้อมจากการวางตำแหน่งทางการตลาด พบว่า คู่แข่งที่มี Positioning ใกล้เคียงกันมีอยู่ 2 ที่คือ V.K VILLA และ PLUM CONDO บางแค มีรายละเอียดดังนี้ V.K VILLA ขนาดห้องพัก 24 ตรม. ประมาณ ( 6m x 4m ) มีระเบียง, ครีว ห้องน้ำในตัว, เพอร์นิเจอร์ลอยตัวทั้งหมด , ตู้เสื้อผ้า , เตียงนอน , เครื่องทำน้ำอุ่น ทีวี , ตู้เย็น ,ที่จอดรถ , รปภ 24 ชั่วโมง , กล้องวงจรปิด โดยมีอัตราค่าเช่า 4,500 บาท, อัตราการเข้าพัก 85%และ ตกแต่งภายนอกสวยงาม ส่วนอีกหนึ่งโครงการคือ อาคารPLUM Condominium ( อาคาร 8 ชั้น )มีรายละเอียดดังนี้ การตกแต่งภายนอกสวยงาม มีขนาดห้องพัก 1 BEDROOM 25 ตรว. มีระเบียง , ครีว , ห้องน้ำ , เพอนิเจอร์ลอยตัว , เตียง , ตู้เสื้อผ้า , โต๊ะเขียนหนังสือ , ทีวี , ตู้เย็น , เครื่องทำน้ำอุ่น , ไมโครเวฟ , เตาไฟฟ้า , ที่จอดรถ , รปภ 24 ชั่วโมง , กล้องวงจรปิด, สระว่ายน้ำ , ฟิตเนสและสวนส่วนกลางโดยมีอัตราค่าเช่า 7,500 บาท



ภาพที่ 5.7 ภาพ VK VILLA ทั้งภายนอกและภายใน





ภาพที่ 5.8 ภาพ Plum condo bangkai ทั้งภายนอกและภายในอาคาร

2.จากการสัมภาษณ์ถึงเงื่อนไขสำคัญในการเลือกพาร์ทเมนท์ ( กลุ่มคนทำงานเพชรเกษมและพนักงานโรงพยาบาลจำนวนกลุ่มไม่เกิน10คน )

- คำถาม ถ้ามีพาร์ทเมนท์ขนาดห้อง 27 ตรม. ตกแต่งเหมือนคอนโดมิเนียมทุกอย่าง เฟอร์นิเจอร์ + เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ + ระบบความปลอดภัยดี แต่ไม่มีสระว่ายน้ำ + ฟิตเนส โดยราคาค่าเช่าถูกกว่าประมาณ 20-25 % ( จาก 7,500 เหลือ 6,000 ) แล้วนั้น สนใจเช่าพาร์ทเมนท์หรือคอนโดมิเนียม ?

ตอบ ร้อยละ 80 นั้น ตอบว่าสนใจเช่าพาร์ทเมนท์เนื่องจากไม่ได้ให้น้ำหนักกับฟิตเนสและสระว่ายน้ำเท่าไรเนื่องจากอยู่ชานเมืองมีที่ออกกำลังกาย

- คำถาม ถ้ามีพาร์ทเมนท์ใหม่ ตกสวยงามขนาด 27-30 ตรม. ห้องตกแต่งสูงโปร่ง ไม่อึดอัด อยู่ได้ 2 คนสบายๆ ตกแต่งคล้ายคอนโดมิเนียม มีเฟอร์นิเจอร์ + เครื่องใช้ไฟฟ้าครบ สนใจย้ายจากพาร์ทเมนท์เดิมหรือไม่ ถ้าราคาแพงขึ้น 20 % ( จาก 4,500เป็น5,500 )

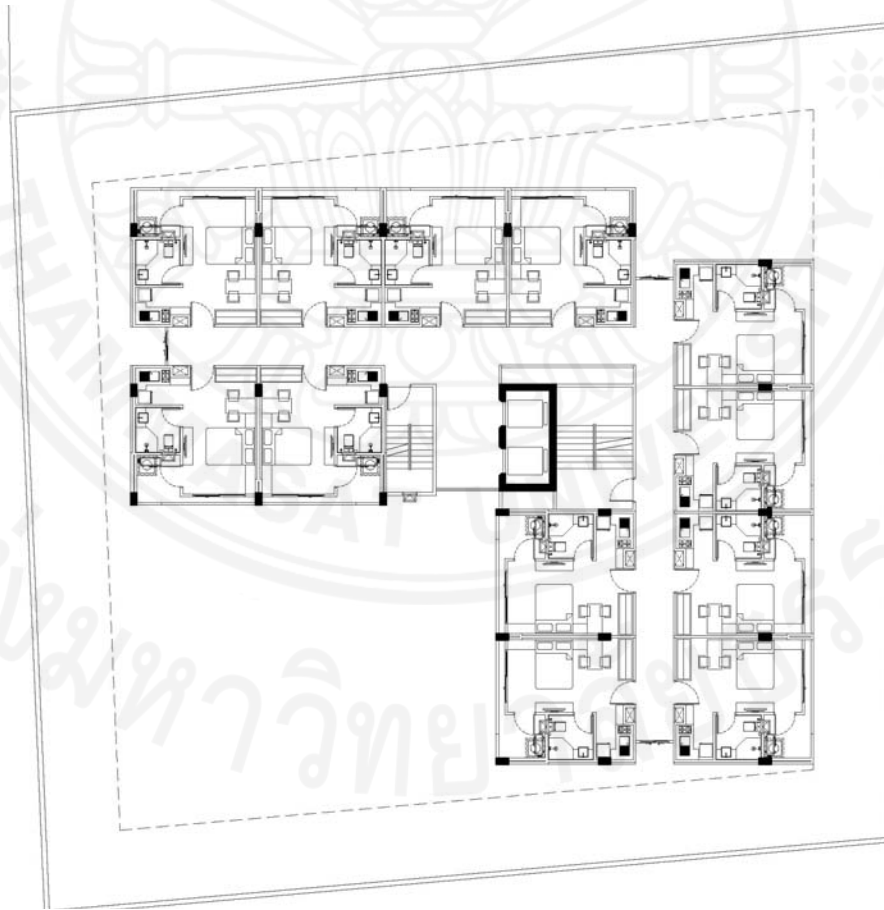
ตอบ ร้อยละ 50 สนใจย้ายที่อยู่เนื่องจากได้ตกใหม่มีเฟอร์นิเจอร์,เครื่องใช้ไฟฟ้าและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ น่าจะคัดกรองผู้เช่าด้วยราคาดี และจากการสัมภาษณ์ผู้เช่าที่กำลังตัดสินใจเช่าพบว่า ยอมจ่ายเพิ่ม 1,000-1,200 บาท เพื่อเฟอร์นิเจอร์,เครื่องใช้ไฟฟ้า

ในยุคปัจจุบันนี้ คนทำงานส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญกับห้องพัก ความปลอดภัยและความสวยงามของตัวอาคาร เป็นอย่างมากยอมเพิ่มเงิน เพื่อที่พักใหม่ ( แต่ต้องมีเครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ ) มากกว่าจะอยู่อาคารเก่าที่เสื่อมโทรม,สกปรก,น่ากลัวจึงได้กรอบความคิดมาทำการออกแบบสินค้าและบริการดังนี้

### รูปแบบผลิตภัณฑ์ PK. 92 RESIDENCE

- ห้องพักแบบ 1 BEDROOM 27-30 ตารางเมตร , 2 BEDROOM 56 ตารางเมตร
- เพอร์นิเจอร์ครบ , เตียง , ตู้ , โตะ
- เครื่องใช้ไฟฟ้า แอร์ , ทีวี , ตู้เย็น , เครื่องทำน้ำอุ่น , ไมโครเวฟ
- ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง
- ที่จอดรถ
- รถรับส่งหน้าปากซอย
- คริวและระเบียบ
- รูปแบบอาคารสวยทันสมัย

จากแนวคิดผลิตภัณฑ์และการสำรวจกลุ่มเป้าหมาย เมื่อมาวิเคราะห์ร่วมกับที่ดินที่ตั้งและ  
 สภาพแวดล้อมนั้น รวมถึงวิเคราะห์จากปัจจัยด้านกฎหมาย , ทางเข้าออก จะสามารถวางอาคารได้ตาม  
 ภาพ



ภาพที่ 5.9 ภาพแสดงผังโครงการ

และเมื่อถึงผลิตภัณฑ์ในตัวของห้องแล้วนั้น จะมีรายละเอียดตามนี้

- เตียงเดี่ยว 2 เตียง เป็นเตียงคู่ได้
- อนุญาตเข้าพักไม่เกิน 2 คน
- Internet คิดเพิ่ม
- ห้องพัก ได้คีย์การ์ด 2 ชุด โดย 1 ชุดจอดรถได้ (ค่าที่จอดรถ 500 บาท)

1.ห้องขนาด 5.5 เมตร × 5 เมตร ขนาดระเบียงประมาณ 3 ตารางเมตร ห้องขนาด 27.5 ตารางเมตร

2.ห้องเป็น 1 Bedroom แต่มีลักษณะพิเศษคือ

-การออกแบบครัวปิด เพื่อการทำอาหารตอบสนองกลุ่มเป้าหมาย ที่มีเวลาในการอยู่อาศัย

-การออกแบบห้องน้ำในตัว

-การออกแบบระเบียงที่เว้นพื้นที่ซักผ้าและตากผ้า เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่ทำความสะอาด

-ห้องสูงโปร่ง ไม่อึดอัด

-การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ลอยตัวให้เหมือนเฟอร์นิเจอร์บิวอินเพื่อประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่

-เครื่องใช้ไฟฟ้า และ เฟอร์นิเจอร์ครบ

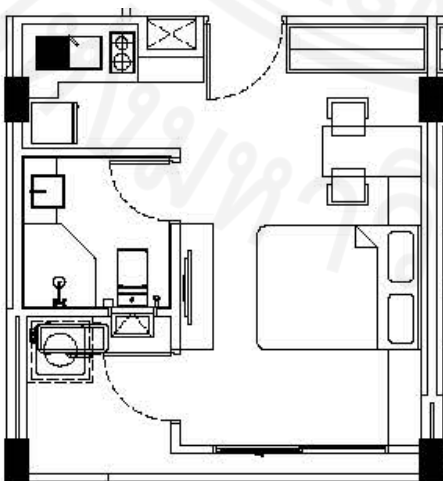
-ฉากเลื่อนเปิดปิดทำเป็นห้องสตูดิโอได้

ซึ่งจะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ของเรานั้นดีกว่าคู่แข่งในหลายด้าน เช่น ระเบียงยาว เต็มแนวหรือครัวปิด ซึ่งกลุ่มลูกค้าบริเวณนี้เห็นใน 2 ส่วนนี้ เช่นเดียวกัน

สรุปประเภทของห้องพักที่มีในโครงการ

1. ห้องพักมาตรฐาน 1 BEDROOM มีขนาด 27.5 ตารางเมตรรวมห้องน้ำและระเบียง (ไม่ Fix ที่จอดรถ )

2. ห้องพัก 2 BEDROOM 55 ตารางเมตร รวมห้องน้ำและระเบียง (ไม่ Fix ที่จอดรถ )



ภาพที่ 5.10 ผังห้องโครงการและรูปแบบแนวคิดโครงการ

### 5.3.2 ราคา (Price)

การตั้งราคานั้นสมมุติฐานจากรายได้ของกลุ่มลูกค้าและการใช้จ่ายส่วนที่พักอาศัย โดยกลุ่มลูกค้ามีดังนี้

ตาราง 5.6 สมมุติฐานจากรายได้ของกลุ่มลูกค้า

พนักงานโรงพยาบาลเกษมราษฎร์บางแค	คนทำงานในย่านเพชรเกษม	คนทำงานในเมือง
รายได้ 15,000 – 25,000 บาท *ใช้จ่ายที่พักประมาณ 40% *ส่วนใหญ่อยู่อาศัย 2 คนต่อห้อง	รายได้ 15,000-25,000 บาท ใช้จ่ายที่พักประมาณ 35% *ส่วนใหญ่อยู่ 2 คนต่อห้อง	รายได้ 15,000-25,000บาท ใช้จ่ายที่พัก35-40% *อยู่ 1 คน *อยู่ 2 คน

มาตรฐานค่าใช้จ่าย รายได้เฉลี่ยเดือนละ 20,000 บาท ค่าที่พัก 40% 8,000 บาท (รวมน้ำไฟ) โดยหักค่าน้ำ 150 บาท และ ค่าไฟ 1,000 บาท ค่าอินเทอร์เน็ต 450 บาทจะเหลือค่าที่พักจริงๆ 6,400 บาท( กรณีอยู่ 1 คน )ดังนั้นหากอยู่ 2 คน ต่อห้อง ความสามารถในการจ่าย 12,800 / เดือน ซึ่งตัวเลขดังกล่าวเป็นการประมาณรายรับเบื้องต้น โดย อพาร์ทเมนท์ของเรานั้น ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยอยู่ที่ 5,200-8,500 บาท จะทำให้อัตราการเข้าพักนั้นเต็มเร็วได้

ตาราง 5.7 อัตราเช่าเปรียบเทียบกับตลาด

รายการ	ราคา	เปรียบเทียบกับตลาด
อัตราค่าเช่า / เดือน	ห้องขนาด 27.5 ตรม. ราคา 5,200 บาท	ราคาอยู่ปานกลางค่อนข้างสูงแต่ถ้าเปรียบเทียบกับคุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวก ถือว่าต่ำกว่าตลาด
	ห้อง 55 ตรม. ราคา 8,500 บาท	ถูกกว่าตลาด
ค่าไฟฟ้า	7 บาท / หน่วย	เท่าตลาด
ค่าน้ำประปา	30 บาท / หน่วย ขั้นต่ำ 150 บาท/เดือน	เท่าตลาด
ค่าจอดรถ	500บาท ต่อคัน	สูงกว่าตลาด
อินเทอร์เน็ต	ฟรี	เท่าตลาด

### 5.3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย ( Place )

มีช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้ 1. Internet และ website ลงข้อมูลในเว็บไซต์ ใช้ช่องทางการโพสตามแหล่งหาห้องเช่าย่านเพชรเกษมและถามตอบตามออนไลน์ได้ 2. Social Media ใช้ Facebook Page และลง Sponsor ของทาง Facebook เพื่อเป็นช่องทางให้คนรู้จักมากขึ้น 3. ใช้พนักงานขาย ซึ่งจะเป็นส่วนของผู้ดูแลอาคาร โดย ฝึกฝน การขาย , การบริการ , การบริหารจัดการ

### 5.3.4 การสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย ( Promotion )

มีจุดประสงค์ดังนี้ 1. เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ 2. เพื่อจูงใจให้เกิดการเช่า , อาจจะเป็นเปลี่ยนที่อยู่ 3. กระตุ้นให้เกิดการบอกต่อ ( Word of mouth ) 4. เพื่อกระตุ้นอัตราการเข้าพัก

โดยเราจะกระตุ้นกลุ่มลูกค้าบริเวณที่ตั้งโครงการและหน่วยงานใกล้เคียง โดยจะเน้นโรงพยาบาล เกษมราชบุรี บางแคเป็นหลัก และตามบริษัทห้างร้าน ตามแนวถนนเพชรเกษม โดยใช้เครื่องมือทางการตลาดดังนี้

1. Advertising: โฆษณา - ติดตั้งหน้าโครงการและป้าย ติดตั้งบริเวณปากซอยเพชรเกษม 92 - แผ่นพับ A4 พับสาม โดยแจกใบปลิวตามโรงพยาบาล เกษมราชบุรี บางแค และ กลุ่มเป้าหมายบริเวณใกล้เคียง โดยทำตั้งแต่ก่อนเปิดโครงการ จนมีอัตราเข้าพัก 50%
2. Public Relation : การประชาสัมพันธ์ทำกิจกรรมประชาสัมพันธ์โดยให้การสนับสนุนกิจกรรมของทางโรงพยาบาลกลุ่มเป้าหมาย และ ชุมชนสัมพันธ์ โดยมีกิจกรรมร่วมกับชุมชน สร้างมิตรไมตรีกับเพื่อนบ้าน
3. Sales Promotion : ส่งเสริมการขาย , กระตุ้น , จูงใจ , ให้ส่วนลดพนักงานโรงพยาบาลให้เป็นส่วนลดพิเศษกับพนักงานและ ลูกจ้าง

## บทที่ 6

### การบริหารโครงการก่อสร้าง

#### 6.1 รูปแบบโครงการ

รูปแบบโครงการเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์เพื่อปล่อยเช่า

พื้นที่ก่อสร้าง 3,660 ตรม. ตึก 8 ชั้น

พื้นที่ขาย 2,133 ตรม.

พื้นที่ส่วนกลาง 1337 ตรม.

ที่จอดรถ 29 คัน

พื้นที่ใช้สอยต่อพื้นที่ก่อสร้าง 63.19 %

จำนวนห้องพัก 76 ห้อง

ตารางที่ 6.1 ชนิดและจำนวนห้องพัก

ชนิดห้อง	ขนาด	จำนวน	
1 Bedroom	27.5 ตารางเมตร	68	ห้อง
2 Bedroom	55ตารางเมตร	8	ห้อง
		76	ห้อง

รูปแบบโครงสร้างอาคารเป็นอาคารโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 8 ชั้น ใช้ระบบเสา คาน คอนกรีตหล่อสำเร็จกับที่ ใช้พื้นที่ post tension เพื่อลดความหนาของโครงสร้าง ใช้ผนังก่ออิฐมวลเบาเรียบทาสีความสูง floor to floor 2.60 เมตรโดยเมื่อฝ้าปิดแล้วจะเหลือความสูงของห้องประมาณ 2.50 เมตรโดยมีการใช้ประโยชน์ในแต่ละชั้นดังนี้

ชั้นที่ 1 -ที่จอดรถ 29 คัน-พื้นที่สีเขียว 252 ตรม. รวมพื้นที่ส่วนกลางและสวนบริเวณรอบๆ

-โถงทางเข้าอาคาร-Lobby ชั้นที่ 2-8 ห้องพักอาศัย

#### 6.2 การบริหารโครงการ

การบริหารโครงการเพื่อให้การก่อสร้างนั้นมีจุดประสงค์ในการทำดังนี้

-งานเสร็จสมบูรณ์ได้ตรงตามเวลาโดยคงคุณภาพให้ได้ตามที่ออกแบบไว้

-เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงทางการเงินในกรณีมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

-มีการตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน หากกรณีเกิดการล่าช้าหรืองานเสียหายจะสามารถ

หาสาเหตุได้

โดยการวางแผนการบริหารงานก่อสร้าง โดยจะมีการวางแผนควบคุม ประเมินการและสรุปรูปแบบและแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่างๆโดยผู้ควบคุมและผู้บริหารโครงการต้องมีความเข้าใจถึง ลักษณะงาน รายละเอียดต่างๆ และจุดมุ่งหมายของโครงการสามารถแบ่งงาน ออกเป็น 3 ช่วงดังต่อไปนี้

#### 1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง

- รูปแบบและลักษณะองค์กรในการบริหารจัดการ
- รูปแบบและลักษณะสัญญาในการบริหารจัดการ
- การดำเนินงานออกแบบแนวความคิดจนจบแบบก่อสร้าง- การขออนุญาตและขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ
- การประมูลและจัดจ้างผู้รับเหมา

#### 2. ช่วงก่อสร้าง

- การวางแผนและกำหนดเวลางานก่อสร้าง
- การควบคุมงานก่อสร้าง

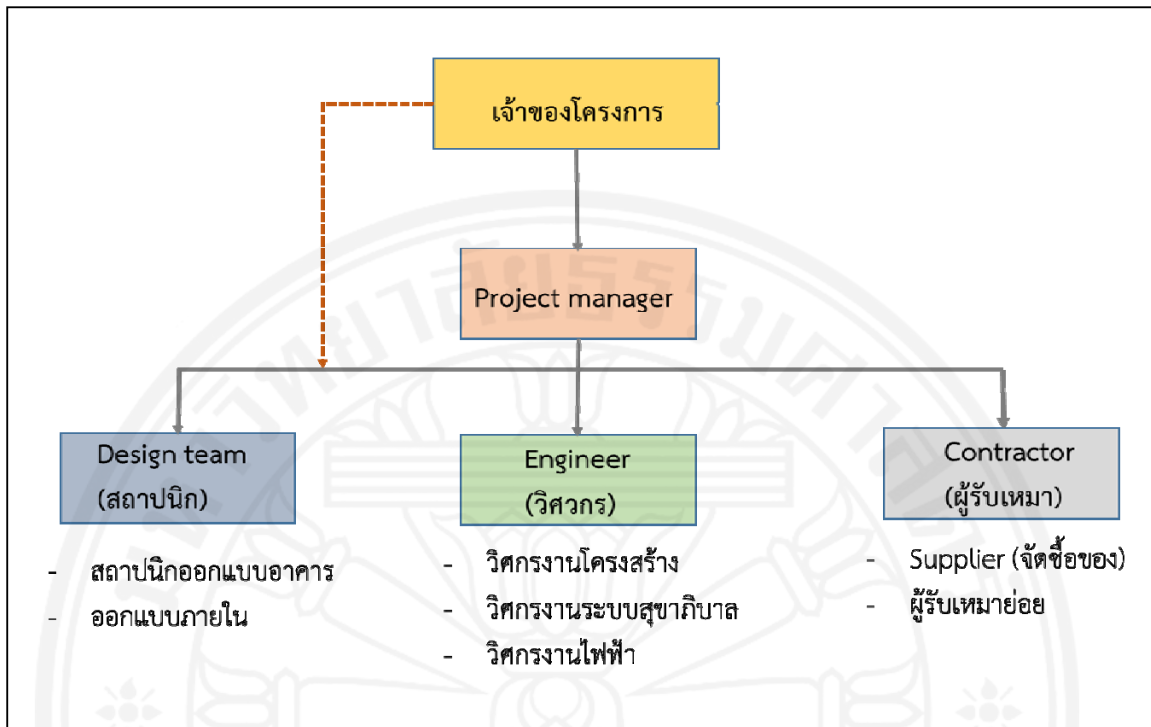
#### 3. ช่วงสิ้นสุดการก่อสร้าง

- การรับมอบงานก่อสร้าง
- การขอเลขประจำบ้าน
- การขอเชื่อมต่องานสาธารณูปโภค
- การขอจดทะเบียนหอพัก

### 6.2.1 ช่วงก่อนการก่อสร้าง ( Preconstruction Stage )

#### 6.2.1.1 รูปแบบและลักษณะองค์กรในการบริหารจัดการ

โครงการ มีนโยบายว่าจ้างผู้จัดทำโครงการ ( Project Manager ) ที่มีประสบการณ์เพื่อทำหน้าที่บริหารโครงการก่อสร้างประสานกับทีมเจ้าของโครงการ โดยการคัดเลือกบริษัท Project Manager นั้นควรมีเกณฑ์ดังนี้ เคยผ่านงานลักษณะเดียวกับที่เราจะจ้างเช่นโครงการงานอพาร์ทเมนท์หรือคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น เนื่องจากประสบการณ์จะช่วยทำให้ Project Manager นั้นรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นบ่อยๆและสามารถแก้ไขปัญหาได้ดียิ่งขึ้นทั้งยังสามารถวางแผนงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ โดยหน้าที่ของ Project Manager จะมีโครงสร้างการบริหารงานและผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้



ภาพที่ 6.1 โครงสร้างการบริหารโครงการ

โดยแต่ละฝ่ายจะมีบทบาทหน้าที่ในการบริหารจัดการโครงการดังนี้

#### 1. เจ้าของโครงการ

- 1.1 มีนโยบายของตัวโครงการที่ชัดเจนว่าควรจะเป็นอะไร งบประมาณที่มีและต้องการที่ลงทุน
- 1.2 ดูแนวคิดและภาพรวมหลักของโครงการให้อยู่ในแนวทางของตัวเอง
- 1.3 ประมวลผลจากข้อมูลของทุกฝ่ายทั้ง project manager, designer เพื่อตัดสินใจ

ในขั้นตอนท้ายสุด

#### 2. ฝ่ายบริหารโครงการ ( Project Management, PM )

- 2.1 เปรียบเสมือนมือขวาของเจ้าของโครงการคือต้องดูแลทุกภาคส่วนของโครงการแต่ส่วนไหนที่ต้องการอนุมัติจึงส่งเรื่องต่อให้เจ้าของโครงการโดยนำข้อมูลทั้งหมดให้ เจ้าของโครงการ
- 2.2 วางแผนงานและตรวจสอบแต่ละส่วนของโครงการตามที่เจ้าของโครงการต้องการ
- 2.3 กำหนดแผนการหลักและงบประมาณของโครงการตามที่เจ้าของโครงการได้อนุมัติ
- 2.4 บริหารจัดการโครงการเช่น ระดับการตรวจทาน (Review) ระดับการอนุมัติ
- 2.5 ให้คำปรึกษาเพื่อคัดเลือก บริษัทงานออกแบบบริษัทควบคุมงานก่อสร้าง และบริษัทผู้รับเหมา



- 2.6 ตรวจสอบและประสานงานบริษัทออกแบบและบริษัทรับเหมาก่อสร้าง
  - 2.7 ติดต่อกับการขออนุญาตและอนุมัติจากหน่วยงานราชการ
  - 2.8 จัดเตรียมเอกสารพร้อมรายงานความก้าวหน้าของโครงการเพื่อการขอเบิกเงินกู้เพื่อการก่อสร้างจากสถาบันการเงินที่ปล่อยกู้
  - 2.9 จัดประชุมเพื่ออัปเดตความคืบหน้าของโครงการแล้วแต่ช่วงของโครงการอาจจะอาทิตย์ละครั้งหรือสองอาทิตย์ครั้งอยู่ที่ความซับซ้อนของงานก่อสร้างในช่วงนั้นๆ
  - 2.10 เป็นผู้ประสานงานของทุกฝ่าย ( Project Coordinator )
3. บริษัทงานออกแบบ ( Design Consultant, Interior )  
(ประกอบด้วย สถาปนิก ภูมิสถาปนิก มัณฑนากร วิศวกรด้านต่างๆ )
    - 3.1 รับผิดชอบในการออกแบบ จัดทำแบบและข้อกำหนดประกอบแบบให้ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการ และ ข้อกำหนดของทางเจ้าของโครงการ โดยไม่ขัดต่อกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ
    - 3.2 ทำตารางงานออกแบบให้อยู่ในระยะเวลาโดยกำหนดระยะเวลาในการออกแบบให้ชัดเจนในแต่ละช่วง
    - 3.3 ระหว่างก่อสร้างควรไปตรวจงานให้ตรงตามแบบทำ site inspection
    - 3.4 ตรวจพิจารณาอนุมัติวัสดุอุปกรณ์หลักที่เสนอจากผู้รับเหมาผ่านทาง Project manager
    - 3.5 เมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับงานออกแบบควรประสานงานกับProject managerเพื่อแจ้งผู้รับเหมาต่อไป
    - 3.6 ทำการประมาณราคางานก่อสร้างโดยทำ BOQ (Bill of quantity) เพื่อนำไปถอดแบบและประเมินใช้เป็นราคากลาง ไว้สำหรับเป็นข้อมูลสำหรับงานประมูลของบริษัทผู้รับเหมา
    - 3.7 จัดเตรียมและรวบรวมเอกสารประกวดราคาและเอกสารประกอบสัญญาก่อสร้าง
    - 3.8 ให้คำปรึกษาในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมา ( Pre-Qualification )
    - 3.9 ให้คำปรึกษาแก่บริษัทผู้รับเหมาในฐานะที่ปรึกษาของเจ้าของโครงการโดยผ่านทางการประชุมหรือต้องมี Project manager รับรู้ด้วย
4. บริษัทผู้รับเหมา ( Contractor )
    - 4.1 รับผิดชอบสั่งซื้อสินค้าจากร้านค้าย่อย (Supplier)ให้ได้ตามคุณภาพและราคาที่  
ได้ประมูล

4.2 ควบคุมและรับผิดชอบทางผู้รับเหมาย่อยให้ทำงานได้ตรงตามแบบ

4.3 รับผิดชอบงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบข้อกำหนดประกอบแบบมาตรฐานตามหลักวิชาชีพและเงื่อนไขอื่น ๆ ตามสัญญาภายในระยะเวลาและมูลค่างานที่ได้ทำ สัญญาไว้

4.4 รับผิดชอบในการติดต่อขออนุญาต กับหน่วยงานราชการต่างๆ ในการที่จะทำให้สามารถเปิดใช้อาคารได้ตามความประสงค์ของเจ้าของโครงการ

#### 6.2.1.2 รูปแบบและลักษณะสัญญาในการบริหารจัดการโครงการ

โครงการนี้เป็นโครงการขนาดกลางมูลค่างานก่อสร้างไม่สูงจึงใช้วิธี งานออกแบบ- ประมูล- ก่อสร้าง ( Design-Bid-Bulid) สัญญาลักษณะนี้แบ่งการทำงานออกเป็น 3 ขั้นตอนตามชื่อ และมีลักษณะย่อยของสัญญาที่บริษัทเจ้าของโครงการทำกับคู่สัญญาดังนี้ สัญญาบริษัททำกับบริษัทออกแบบ จะใช้สัญญาบนพื้นฐานการคิดค่าธรรมเนียมในตลาดหรือของสมาคมวิชาชีพต่างๆโดย 2-3%โดยประมาณจากโครงการนี้ สัญญาที่บริษัททำกับผู้รับเหมาก่อสร้างจะใช้สัญญาประเภทเหมาจ่าย ( Lump-sum Contract ) ราคาก่อสร้างจะถูกกำหนดตายตัว ( Fixed Price ) รายละเอียดที่ปรากฏในเอกสารแสดงรายละเอียดปริมาณงาน และราคาค่าวัสดุและค่าใช้จ่ายแรงงาน ( Bill of Quantity ) มีวัตถุประสงค์เพื่อ ตรวจสอบปริมาณวัสดุและราคาที่เสนอเท่านั้นงานที่ผู้รับเหมาต้องจัดหาและติดตั้งจะยึดถือตามแบบและรายการประกอบแบบเป็นสำคัญ

#### 6.2.1.3 การดำเนินงานออกแบบแนวความคิดจนจบแบบก่อสร้าง

การแบ่งขอบเขตสัญญาออกแบบ แบ่งออกเป็น 3 สัญญาดังนี้

สัญญาที่ 1 : งานออกแบบสถาปัตยกรรม

สัญญาที่ 2 : งานโครงสร้าง, งานระบบไฟฟ้าและสุขาภิบาล(วิศวกรเป็นผู้ออกแบบ)

สัญญาที่ 3 : งานสถาปัตยกรรมตกแต่งภายใน

สัญญาที่ 4: งานภูมิสถาปัตยกรรม

ขั้นตอนการดำเนินการคัดเลือกบริษัทผู้ออกแบบ

1 ตรวจสอบคุณสมบัติของบริษัทผู้ออกแบบ ( Pre Qualification of Design Consultants ) เพื่อคัดเลือกบริษัทที่มีศักยภาพในการออกแบบโครงการมีหัวข้อในการพิจารณา ดังนี้

- ดูผลงานในอดีต (Portfolio) ว่าเคยมีผลงานที่ใกล้เคียงและตรงกับแนวความคิดเจ้าของโครงการ

- ไปตรวจสอบงานออกแบบที่สร้างจริงแล้วว่าการออกแบบกับการสร้างนั้นใกล้เคียงกันมั้ย

- ดูรายชื่อหรือบริษัทว่าจ้างในอดีต หากเคยทำงานร่วมกับบริษัทที่น่าเชื่อถือ บริษัทผู้ออกแบบจะดูน่าเชื่อถือเช่นกัน

- ค่าดำเนินงานเหมาะสมกับคุณภาพระดับโครงการของเรา

2. เจรจาเพื่อหาข้อสรุปในการทำงานร่วมกัน และลงนามมอบสัญญาทั้งในส่วนของงานสถาปัตยกรรม และตกแต่งภายใน ส่วนบริษัทงานออกแบบภูมิสถาปัตยกรรมนั้นมีปริมาณงานไม่มากทางเจ้าของโครงการจึงสามารถทำเองได้

3. ดำเนินการออกแบบตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายดังนี้

- แนวความคิดในการออกแบบเพื่อเป็นทางเลือกในการพัฒนาต่อ
- ขั้นตอนพัฒนาแบบโดยละเอียด
- ขั้นตอนเขียนแบบก่อสร้าง (เพื่อนำไปใช้ประมูลราคาได้)
- แบบก่อสร้างหลังจากปรับลดหรือเพิ่มสเปค ให้ได้ตามราคาและความสวยงามทางการออกแบบ

4.การจัดทำงบประมาณโครงการ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงค่าก่อสร้างทั้งโครงการ สามารถที่จะควบคุมงบประมาณได้โดยโครงการมีการใช้วัสดุมาตรฐาน ดังรายละเอียดใน ตาราง 6.1

5.การจัดทำเอกสารงานก่อสร้าง เช่น แบบพิมพ์เขียวก่อสร้าง แบบสำหรับยื่นขออนุญาตก่อสร้าง รายการประกอบแบบเพื่อใช้สำหรับการก่อสร้างและการประมาณราคา และเอกสารประกอบการทำสัญญาเช่นแบบสถาปัตยกรรม แบบโครงสร้าง และแบบงานระบบอาคาร งานไฟฟ้า งานสุขาภิบาล งานระบบป้องกันอัคคีภัย เป็นต้น

ตารางที่ 6.2 รายการวัสดุมาตรฐานโครงการ

หมวด	ประเภทงาน	รายการวัสดุ
โครงสร้าง	เสาเข็ม	เสาเข็มเจาะในที่
	ฐานราก	คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่
	พื้น	พื้นที่ทั่วไปแผ่นพื้นสำเร็จ ท่อป๊ิง คสล. พื้นห้องน้ำ/ระเบียง คสล. หล่อในที่
	หลังคา	Metal Sheet บุฉนวนกันความร้อน/โครงหลังเหล็ก
วัสดุพื้น	บันได	คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่
	ส่วนกลาง/ทางเดิน	กระเบื้องเนื้อแกรนิตโต 60x60 ซม.
	ส่วนห้องพัก	กระเบื้องแกรนิตโต 60x60
วัสดุผนัง	ห้องน้ำ	กระเบื้องเซรามิค 30x30 ซม.
	ส่วนกลาง/ทางเดิน	อิฐมอญแดงฉาบปูนเรียบ ทาสี
	ส่วนห้องพัก	อิฐมอญแดงฉาบปูนเรียบ ทาสี
ฝ้าเพดาน	ห้องน้ำ	อิฐมอญแดงฉาบปูนเรียบ กรุกระเบื้องเซรามิค 30x30 ซม.
	ส่วนกลาง/ทางเดิน	ยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบ หนา 9 มม.

	ส่วนห้องพัก	ห้องพื้นสำเร็จ ทาสี
	ห้องน้ำ	ยิปซัมบอร์ดกันชื้นฉาบเรียบ หนา 9 มม.
ประตู-หน้าต่าง	ภายนอก	อลูมิเนียมสีดํา
	ประตูภายใน	วงกบไม้เนื้อแข็ง, บานไม้อัดทาสี หนา 35 มม.
	ประตูห้องน้ำ	วงกบไม้เนื้อแข็ง, บาน UPVC หนา 35 มม.
	อุปกรณ์ประกอบ	Stainless : Colt หรือเทียบเท่า
สุขภัณฑ์		KARAT หรือเทียบเท่า
ระบบประปา		ท่อ PVC class 8.5, มิเตอร์ ขนาด 1.5 นิ้ว
ระบบไฟฟ้า		30/100 Amp. 3 phase, เดินท่อร้อยสายฝังในผนัง, อุปกรณ์ National หรือเทียบเท่า
อื่นๆ	พื้นที่จอดรถ	พื้นซีเมนต์ขัดเรียบ
	ระบบบำบัดน้ำเสีย	ถังบำบัดสำเร็จรูป ตามมาตรฐานระบบสุขาภิบาล
	ระบบกำจัดปลวก	เดินท่อฝังใต้พื้น

#### 6.2.1.4 การขออนุญาตและขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ

การขอรับใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร ( ตามพระราชบัญญัติ ควบคุมอาคาร พ.ศ.2555, 2535 และ 2543 )

#### 6.2.1.5 การดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมา

การแบ่งขอบเขตสัญญาก่อสร้าง แบ่งงานก่อสร้างออกเป็น 4 สัญญา แยกตามประเภทของงานดังนี้ สัญญาที่ 1 : งานสถาปัตยกรรม สัญญาที่ 2 : งานสถาปัตยกรรม ตกแต่งภายใน สัญญาที่ 3 : งานโครงสร้างพื้นฐานส่วนกลาง เช่น ถนน, รั้ว, งานระบบไฟฟ้าและสุขาภิบาล สัญญาที่ 4 : งานภูมิสถาปัตยกรรม ขั้นตอนการดำเนินการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาใช้วิธีประกวดราคา ( Competitive Bid ) เพื่อให้ได้ผู้รับเหมาที่มีศักยภาพเหมาะสมกับโครงการ มีขั้นตอนในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาแต่ละสัญญาเหมือนกัน ดังนี้

1.ตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เข้าร่วมประมูล ( Pre Qualification of Tenders ) เพื่อคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาที่มีศักยภาพในการทำงานก่อสร้างโครงการ พิจารณาดังนี้

1.1 ชื่อเสียง โดยพิจารณาจากผลงานในอดีต ว่าทำงานมีคุณภาพอย่างไร เคยเกิดปัญหาข้อขัดแย้งกับเจ้าของโครงการหรือไม่ มีการเรียกร้องค่าใช้จ่ายหรือเพิ่มระยะเวลาในการทำงานหรือไม่ เคยทิ้งงานหรือไม่

1.2 ขนาดบริษัท โดยพิจารณาจากทุนจดทะเบียน

1.3 ประสิทธิภาพ โดยพิจารณาว่าเคยทำงานที่มีลักษณะเดียวกับโครงการที่จะเข้าประมูลหรือไม่

1.4 บุคลากรหลัก โดยพิจารณาประสิทธิภาพและความรู้ความสามารถของบุคลากรหลัก ว่ามีความสามารถและประสิทธิภาพทำงานตรงที่กับลักษณะงานมากน้อยเพียงใด โดยเฉพาะงานที่มีลักษณะเดียวกับโครงการ และระยะเวลาที่ร่วมงานในบริษัท

1.5 ปริมาณงาน โดยพิจารณาจากปริมาณที่อยู่ในมือบริษัทในปัจจุบัน เพราะจะมีผลต่อความสนใจ และคุณภาพ และเมื่อมีการประมูลแล้วนั้นทำการเปรียบเทียบดังนี้

1.6 เปรียบเทียบราคากลางกับราคาข้อเสนอของผู้เข้าร่วมประกวดแต่ละราย เน้นการพิจารณาต่อรองราคาและปริมาณของวัสดุอุปกรณ์หลัก

1.7 เปรียบเทียบการเลือกวัสดุอุปกรณ์ ของผู้เข้าร่วมประกวดราคาแต่ละราย

1.8 เชิญผู้ที่เสนอราคาต่ำสุด 3 ราย มาทำการเจรจาต่อรอง ทั้งนี้ผู้เสนอราคาต่ำสุดอาจไม่ได้รับงานก็ได้ แต่เจ้าของโครงการจะต้องอธิบายเหตุผลที่ชัดเจนแก่ผู้เสนอราคาต่ำสุดด้วย เช่น ผู้ที่ได้รับงานเป็นผู้ที่เสนอทางเลือกที่มีวิธีการก่อสร้าง ที่ลดระยะเวลาในการก่อสร้าง หรือมีการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่เป็นประโยชน์แก่โครงการ

ทั้งนี้เนื่องจากเราเป็นโครงการขนาดกลางดังนั้นการประมูลหาผู้รับเหมาของทางเรานั้นจะใช้ผู้รับเหมา 3 ประเภทคือ

1. ผู้รับเหมาหลักโครงการ รับหน้าที่ก่อสร้างงานโครงสร้าง เสาเข็ม งานระบบและงานสถาปัตยกรรมทั้งหมดทั้งนี้รวมถึงงานถนนทางเข้าโครงการและรั้วรอบโครงการ
2. ผู้รับเหมางานภายในโดยทางโครงการจะใช้เฟอร์นิเจอร์ลอยตัวทั้งหมด โดยจะประมูลงานเฟอร์นิเจอร์ลอยตัวจากโรงงานทำเฟอร์นิเจอร์โดยตรง
3. งานภูมิสถาปัตยกรรมโดยจะจัดหาเฉพาะในส่วนของ softscapeคืองานปลูกต้นไม้ งานวางระบบสปริงเกอร์ งานถมดินปลูกและงานบำรุงรักษา

## 6.2.2 ช่วงการก่อสร้าง ( Construction Stage )

### 6.2.2.1 การวางแผนและกำหนดเวลางานก่อสร้าง

การวางแผนโครงการเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะเป็นการประสานงานของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และเป็นการสร้างจุดอ้างอิง ( Benchmark ) สำหรับควบคุมและติดตามความก้าวหน้าของปริมาณงาน ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และกำหนดเวลางานที่ต้องการเพื่อให้โครงการแล้วเสร็จตามความต้องการ การวางแผนโครงการมีขั้นตอนย่อยๆ ดังนี้

1. รวบรวมเอกสารสัญญาที่เกี่ยวข้องทุกสัญญา ทำการตรวจทานอย่างละเอียด เพื่อให้แน่ใจว่าขอบเขตรายละเอียดของงานตามสัญญาต่างๆ มีความครบถ้วนชัดเจนกำหนดเวลาสำคัญต่างๆ และสิ้นสุดของงานแต่ละสัญญามีความสอดคล้องกันและตรงกับความต้องการของโครงการ

2. กำหนดกรอบงานของโครงการ และโครงสร้างการแตกงานลดหลั่นเป็นระดับๆ โดยจำนวนของระดับในการแบ่งขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของงาน( Work Breakdown Structure, WBS ) เช่น งานสนาม งานสาธารณูปโภคและงานอาคาร โดย WBS จะต้องแสดงรายละเอียดที่เพียงพอที่จะสามารถวัดปริมาณ งบประมาณ กำหนดเวลาและควบคุมได้

3. จัดลำดับเวลาและความสัมพันธ์ในส่วนต่างๆเช่น เวลา ต้นทุน และทรัพยากรต่างๆ และนำแผนงานที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางในการควบคุมโครงการทั้งหมด

4. จัดประชุมระหว่างบริษัทที่เกี่ยวข้อง แนะนำทีมงาน แนะนำขั้นตอนในการติดต่อและการทำงาน รวมถึงมาตรฐานของงานที่ต้องการ โดยทางโครงการของเราจะเสร็จสมบูรณ์ทั้งหมดประมาณ 24 เดือนรวมระยะเวลาในการออกแบบและก่อสร้าง

เดือน	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
<b>PROJECT TIMELINE</b>																									
<b>Pre-Construction Stage</b>																									
Organization Structure																									
Design Development																									
Permit and Application																									
Contract Procurement																									
<b>Construction Stage</b>																									
Structuring Phase																									
Construction Phase																									
Engineering Phase																									
Interior																									
Landscape																									
<b>Construction Close-Out Stage</b>																									
Construction Inspection																									
Building Registration																									
Utilities Connection																									

ภาพที่ 6.2 ภาพแสดงตารางช่วงเวลาการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในแต่ละส่วน

#### 6.2.2.2 การควบคุมงานก่อสร้าง

องค์ประกอบหลักของงานก่อสร้างที่ต้องมี 3 องค์ประกอบ คือ การควบคุมกำหนดเวลา ( Schedule Control ) มีเครื่องมือหลักที่ใช้ในการควบคุม 3 ตัว

1. ด้านแผนงาน

ควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามที่ระบุไว้ในแผนงานหลัก ( Master Construction Schedule ) เป็นแผนแนบสัญญาที่ได้รับการตรวจทานและเห็นชอบจากเจ้าของโครงการโดยผ่านการตรวจทาน จาก Project manager+designer+engineer แล้วว่ามีความเป็นไปได้ โดยการขอแก้ไขแผนงาน จะต้องได้รับการอนุมัติจาก Project manager

- บริษัทผู้รับเหมางานแต่ละสัญญาจะต้องแตกแผนงานหลักเป็นแผนงานย่อยแสดง รายละเอียดของงานแต่ละขั้นตอน ให้สอดคล้องกับสถานการณ์จริงขณะนั้น เช่น แผนงาน ประจำเดือน ( Monthly Schedule ) ,แผนงานประจำสัปดาห์ (1week-3week) แล้วแต่ว่าใน ขณะนั้นมีงานเร่งด่วนหรือเร่งรัดขนาดไหน

- แผนงานหลักของแต่ละสัญญา จะต้องกำหนดให้มี Milestone เพื่อใช้เป็นจุด ตรวจวัดความก้าวหน้าของงานเป็นระยะ เช่น งานโครงการกำหนดวันที่แล้วเสร็จของงานฐานราก, งานสถาปัตยกรรมกำหนดวันที่แล้วเสร็จของงานก่ออิฐ-ฉาบปูน, งานระบบสุขาภิบาล กำหนดวันที่ ต้องทดสอบการรั่วซึมของท่อน้ำแล้วเสร็จ เป็นต้น

- ผู้รับเหมาจะต้องจัดทำแผนงานการจัดทำแบบใช้งาน ( Shop Drawing Production Schedule ) แผนการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ( Material Procurement Schedule )เพื่อ ตรวจสอบและยืนยันก่อนการก่อสร้างทุกครั้งโดยได้รับการอนุมัติจาก Project managerและ Designer

## 2. ด้านรายงานความก้าวหน้าและการเบิกจ่ายเงินงวด

- มีการรายงานความคืบหน้าเปรียบเทียบกับแผนงานประจำสัปดาห์ แผนงาน ประจำเดือน และแผนงานหลัก ทำให้รู้ถึงความล่าช้าว่าเกินกำหนดระยะเวลาหรือไม่ เสร็จเร็วกว่า กำหนดหรือช้ากว่ากำหนด จะสามารถจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นได้เช่น การเพิ่มเวลาทำงาน การเพิ่ม แรงงาน การปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้าง การลำดับขั้นตอนการทำงานใหม่

- ให้ผู้รับเหมาทำรายงานประจำเดือนเพื่อรายงานความคืบหน้าและตรวจรับงานตาม งวดที่เสร็จ จะใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติการขอเบิกเงินงวดของบริษัทผู้รับเหมา นอกจากนี้ เจ้าของโครงการยังใช้ประโยชน์เป็นส่วนประกอบใน การขอเบิกเงินงวดตามสัญญาเงินกู้เพื่อการ ก่อสร้างด้วย

## 3. ด้านบทลงโทษ

- ให้มีการลงโทษบริษัทผู้รับเหมาที่ไม่สามารถดำเนินงานให้ทันกับ Milestone ที่ ระบุไว้ เช่น การกำหนดบทปรับเป็นรายวัน เป็นต้น

การควบคุมคุณภาพ ( Quality Control ) มีเครื่องมือหลักที่ใช้ในการควบคุม 2 ตัวคือ

### 1. การกำหนดมาตรฐานของวัสดุและผลของการก่อสร้าง

บริษัทผู้รับเหมางานแต่ละสัญญาจะต้องดำเนินการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ แรงงาน วิธีการก่อสร้างหรือติดตั้งงาน ตามที่ระบุไว้ในแบบและข้อกำหนดประกอบแบบ ( Drawing & Inspection ) อย่างเคร่งครัดการขอเทียบเท่าวัสดุอุปกรณ์ และการขอเทียบเท่านั้นจะต้องได้รับการอนุมัติจาก Project manager ตามแต่หน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละองค์กร)

2.การตรวจสอบงานก่อสร้างและทดสอบในแต่ละขั้นตอนของงานตามความเหมาะสมในแต่ละประเภท เช่น การตรวจรับก่อสร้าง ( Site Acceptance Test ) การตรวจสอบวัสดุที่ใช้ในโครงการ ( Goods Inwards Inspection ) การตรวจสอบและทดสอบผลการก่อสร้างหรือติดตั้งงาน ( Work Inspection and Test ) การทดสอบการทำงานของระบบ ( Function Test )

ให้ตรวจสอบและทดสอบงานที่แล้วเสร็จก่อนที่จะเริ่มงานในขั้นต่อไป เช่น ให้มีการทดสอบการรับกำลังอัดของคอนกรีต การทดสอบความลาดเอียงของพื้นห้องน้ำและระเบียง ทดสอบการรั่วซึมของระบบท่อ เป็นต้น

การควบคุมค่าใช้จ่าย ( Cost Control ) มีเครื่องมือหลักที่ใช้ในการ ควบคุม 2 ตัว คือ

1. การควบคุมงบประมาณ จัดแบ่งงบประมาณของงานออกเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าใช้จ่ายทางตรง (งานเบอกจ่ายตามงวดหลักของค่าก่อสร้าง) และค่าใช้จ่ายทางอ้อม (ค่าใช้จ่ายสำนักงาน) เพื่อให้ง่ายแก่การควบคุมและ จัดทำ value engineering เพื่อช่วยลดต้นทุนในการผลิต โดยในหลักของ VE นั้นเป็นการกำจัดค่าใช้จ่ายส่วนเกินที่ไม่จำเป็นออกไป หรือทำให้เวลาเร็วขึ้น มีกระบวนการสร้างที่เร็วแต่คุณภาพเท่าเดิมหรือการหาวัสดุทดแทนที่คุณภาพใกล้เคียงเดิมแต่ราคาถูกลง
2. การควบคุมกระแสเงินสด ให้มีการจัดทำ Project Cash Flow Report เพื่อดูการเข้าออกของเงิน ตั้งแต่ช่วงเวลาเริ่มต้นโครงการตลอดจนจบ เพื่อจ่ายต่อการควบคุมค่าใช้จ่ายและการหมุนเวียนของเงินสดของโครงการ ทำให้วางแผนงานได้ดีขึ้น การทำงานจะได้ไม่ติดขัด ราบรื่นและต่อเนื่อง

### 6.2.3 ช่วงสิ้นสุดการก่อสร้าง ( Construction Close-Out Stage )

หลังจากงานก่อสร้างแล้วเสร็จแล้วนั้น ช่วงเวลาหลังการก่อสร้างจะแบ่งออกเป็นสามส่วนดังนี้

1. การรับมอบงานก่อสร้าง ( Construction Handover )
2. การขอเลขประจำบ้าน ( Building Registration ) จากหน่วยงานราชการภายใน 15 วันนับตั้งแต่วันที่สร้างอาคารเสร็จ
3. การขอเชื่อมต่อบริการสาธารณูปโภค ( Utilities Connection ) ต้องดำเนินการเชื่อมต่อ 4 ส่วนหลักได้แก่



## บทที่ 7

### การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงินและความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์นั้น มีความจำเป็นอย่างมากเนื่องจากเราจะรับรู้กระแสเงินสดแล้วนั้น เรายังสามารถวางแผนการเงินได้อย่างถูกต้อง กระแสเงินสดรับจ่าย การประมาณรายรับรายจ่าย เงินกู้ ดอกเบี้ยต่างๆ ทำให้เราเห็นภาพรวมของบริษัทได้ดีและลดความเสี่ยงของปัญหาทางการเงิน โดยเราจะใช้เครื่องมือทางการเงินในการวิเคราะห์ดังนี้

- การวิเคราะห์หามูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน ( Net Present Value : NPV )
- อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR),
- ระยะเวลาการคืนทุน (Pay Back Period : PB)
- การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

โดยการใช้เครื่องมือดังกล่าวนี้เพื่อศึกษาว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่โดยโครงการมีสมมติฐานดังนี้

#### 7.1 สมมติฐานทางการเงิน

##### 7.1.1 สมมติฐานด้านระยะเวลาดำเนินการของโครงการ

โครงการเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์อาคารเดี่ยวสูง 8 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 3,660 ตรม. ตึก 8 ชั้น พื้นที่ขาย 2,133 ตรม. พื้นที่ส่วนกลาง 1337 ตรม.ที่จอดรถ 29 คัน

ตารางที่ 7.1 ชนิดและจำนวนห้องพัก

ชนิดห้อง	ขนาด	จำนวน	
1 Bedroom	27.5 ตารางเมตร	68	ห้อง
2 Bedroom	55 ตารางเมตร	8	ห้อง
		76	ห้อง

คาดว่าจะใช้ระยะเวลาการก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 24 เดือน โดยแบ่งออกเป็นช่วงเวลาต่างๆดังนี้

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre-Construction Stage) เป็นระยะเวลา 4 เดือน ประกอบไปด้วย

- ช่วงการเตรียมพื้นที่และพัฒนาที่ดินระยะเวลา 1 เดือน
- การออกแบบแนวความคิด,การออกแบบรายละเอียดและเขียนแบบก่อสร้าง 2 เดือน
- การติดต่อขออนุญาตกับทางราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 1 เดือน
- ประกวดราคา คัดเลือกผู้รับเหมาและว่าจ้างผู้รับเหมาตามตารางแผนงานพัฒนาโครงการ 1 เดือน

2. ช่วงการก่อสร้าง (Construction Stage) ใช้ระยะเวลาประมาณ 18 เดือน ประกอบไปด้วยงานต่างๆดังต่อไปนี้

- งานวางฐานรากและเสาเข็ม
- งานโครงสร้าง
- งานระบบประปา ระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาล
- งานสถาปัตยกรรม
- งานรั้ว ถนน สวน และป้ายโครงการ
- งานตกแต่งภายในและเฟอร์นิเจอร์

โดยทั้งหมดนั้นต้องวางแผนตั้งแต่แรกเริ่มเพื่อความสะดวกในการเตรียมงานและการขนย้ายเครื่องจักรหนักโดยทาง project manager จะเป็นผู้ประสานงานและจัดตารางการทำงานทั้งหมด รายละเอียดดังแสดงตามตารางแผนงานพัฒนาโครงการ

3. ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post-Construction Stage) ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน โดยงานประกอบไปด้วย

-การตรวจรับงานก่อสร้างให้ตรงกับแบบก่อสร้างโดยตรวจรับงานโดย projectmanager และสถาปนิกผู้ออกแบบโครงการ โดยทางสถาปนิกจะทำ site inspection เพื่อให้ผู้รับเหมาแก้ไขงานในส่วนนี้อาจจะเกินเวลามากกว่าสองเดือนแต่สามารถอนุมัติเพราะบางส่วนของตึกสามารถเปิดใช้งานได้

- การขอบ้านเลขที่ การขอเชื่อมต่อสาธารณูปโภคโครงการ

### 7.1.2 สมมุติฐานด้านต้นทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ประกอบไปด้วย 5 ส่วนดังนี้

1. สมมุติฐานต้นทุนที่ดินเนื่องจากที่ดินแปลงนี้ในซอยเพชรเกษม 92 ราคาประเมินอยู่ที่ 28,000 บาท ต่อตารางวาสภาพระดับดินนั้นถมแล้วอยู่ระดับสูงกว่าถนนจึงไม่ต้องถมดินเพิ่มเติม และผู้ขายนั้นได้ตกลงขายในราคาประเมินนี้เป็นราคาสุทธิให้กับโครงการดังนั้นที่ดินผืนนี้

1.ขนาดที่ดินทั้งหมด 289 ตรว.

ราคาที่ดินต่อตารางวา 28,000 บาท

ราคาที่ดินทั้งหมด 8,092,000 บาท

2. ค่าปรับปรุงพื้นที่และที่ส่วนกลางตามที่ได้ออกแบบ เช่นปรับปรุงถนนทางเข้า ระบบระบายน้ำ รั้วโครงการและป้ายทางเข้าโดยมีค่าใช้จ่ายดังนี้

ปรับปรุงถนนและระบบระบายน้ำ (1086 ตรม× 1500 ต่อตรม.) 1,629,00 บาท

รั้ว (137เมตร × 2000 บาทต่อเมตร 274,000 บาท

ประตูทางเข้าและป้ายโครงการ (6-8เมตร) 100,000 บาท

ค่าปรับปรุงภูมิทัศน์และพื้นที่สีเขียว (252 ตรม.× 1500 ต่อตรม.) 378,000 บาท

รวม 2,381,000 บาท

3.ค่าก่อสร้างพื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด 3,008 ตารางเมตร ใช้ค่าก่อสร้างจากตารางค่าก่อสร้างของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยปี 2558 อาคารพักอาศัยรวม6-15 ชั้น อยู่ที่ 13,000 บาทต่อตารางเมตรแต่เนื่องจากทางเจ้าของโครงการจะสั่งซื้อของเองดังนั้นต้นทุนจะลดลงไป 20%ของราคา ค่าก่อสร้างทั้งหมด

พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	3,660	บาท
ราคาต่อตารางเมตร	10,400	บาท
รวมราคาค่าก่อสร้าง	38,064,000	บาท
4.ค่าออกแบบงานสถาปัตยกรรม+ค่าขออนุญาตก่อสร้าง		
งานสถาปัตย์ 1.5 %	500,000	บาท
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง	150,000	บาท
5.ค่าเฟอร์นิเจอร์+ เครื่องใช้ไฟฟ้า(แอร์ +ไมโครเวฟ+ตู้เย็น+เครื่องทำน้ำอุ่น)		
ราคางานเฟอร์นิเจอร์ต่อห้อง	41,579	บาท
จำนวนห้อง79ห้อง		
รวมราคางานเฟอร์นิเจอร์	3,160,000	บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด	52,347,000	บาท



ตารางที่ 7.2 การประมาณต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

ราคาที่ดินทั้งหมด		8,092,000	บาท
<b>2.ค่าปรับปรุงพื้นที่และที่ส่วนกลาง</b>			
ปรับปรุงถนนและระบบระบายน้ำ (1086 ตรมx 1500 ต่อตรม.)		1,629,000	บาท
รั้ว (137เมตร x 2000 บาทต่อเมตร)		274,000	บาท
ประตูทางเข้าและป้ายโครงการ (6-8เมตร)		100,000	บาท
ค่าปรับปรุงภูมิทัศน์และพื้นที่สีเขียว (252 ตรม.x 1500 ต่อตรม.)		378,000	บาท
รวม		2,381,000	บาท
<b>3.ค่าก่อสร้าง</b>			
พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด		3,660	บาท
ราคาต่อตารางเมตร		10,400	บาท
รวมราคาค่าก่อสร้าง		38,064,000	บาท
<b>4.ค่าออกแบบงานสถาปัตย์+ค่าขออนุญาตก่อสร้าง</b>			
งานสถาปัตย์ 1.5 %		500,000	บาท
ค่าขออนุญาตก่อสร้าง		150,000	บาท
<b>5.ค่าเฟอร์นิเจอร์+เครื่องใช้ไฟฟ้า</b>			
ราคางานเฟอร์นิเจอร์ต่อห้อง		41,579	บาท
จำนวนห้อง		76	ห้อง
รวมราคางานเฟอร์นิเจอร์		3,160,000	บาท
รวมต้นทุนทั้งหมด		52,347,000	บาท
รายรับ			
1.มีห้องทั้งหมด		76	ห้อง

### 7.1.3 สมมุติฐานด้านรายได้ในการดำเนินงานโครงการ

รายได้ของโครงการมาจาก 2 ส่วน ดังนี้

1. รายได้จากการปล่อยเช่าห้องพักโครงการมีห้องพักทั้งหมด 76ห้อง
2. รายได้จากการปล่อยเช่าที่จอดรถทั้งหมด 29 คัน เนื่องจากทำเลตรงนี้ยังจำเป็นต้องใช้รถยนต์ส่วนตัวซึ่งคาดว่าที่จอดรถนั้นจะเต็มทั้งหมดเนื่องจากบริเวณรอบๆนั้นเริ่มหาที่จอดรถยากมากขึ้นและทางเราคิดว่าลูกค้าที่เต็มใจที่จะจ่ายเงินในส่วนนี้เนื่องจากว่าการสำรวจในบทรการตลาดค่าเช่าของเราเทียบกับคู่แข่งนั้นราคาเหมาะสม ซึ่งผู้ที่ไม่ใช่รถก็ยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไปได้ และเมื่อนำรายได้ทั้งสองส่วนมารวมกันเป็นรายได้หลักของโครงการแล้ว ภายในเบื้องต้นจะไม่สามารถทำรายได้เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ ดังนั้นรายได้นั้นจะเริ่มจากน้อยแล้วมีอัตราการเติบโตจนคงที่ดังจะแสดงตามตารางที่7.3

ถ้าอัตราการเข้าพักเต็ม 100%จะมีรายได้ต่อเดือนเท่ากับ 436,100 บาทหรือเท่ากับ 5,233,200 บาทต่อปี โดยจากการวิเคราะห์ทางการตลาดอพาร์ทเมนท์จะมีอัตราการเข้าพักในปีแรกเฉลี่ย 50 %และอัตราการเข้าพักเฉลี่ย 90 % ในปีที่สอง ในขณะที่รายได้ของที่จอดรถนั้นสามารถเต็มได้ตั้งแต่ปีแรก

ตารางที่ 7.3 ตารางแสดงรายได้ Potential Gross Income (PGI) ของโครงการ

รายละเอียด	จำนวนห้อง	ค่าเช่า/ห้อง/เดือน	รายได้รวม	
รายได้จากการปล่อยเช่าห้องพัก				
1 Bedroom	68	5,200	353,600	บาท
2 Bedroom	8	8,500	68,000	บาท
Potential Gross Income (PGI) ของการปล่อยเช่าห้องพัก			421,600	บาท
รายได้จากการปล่อยเช่าที่จอดรถ				
ที่จอดรถ	29	500	14,500	บาท
<b>รวมรายได้ทั้งโครงการ Potential Gross Income</b>			<b>436,100</b>	<b>บาท</b>

#### 7.1.4 สมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการ

ประกอบไปด้วยรายการดังต่อไปนี้ ค่าใช้จ่ายทั้งหมดของพนักงาน 77,000 บาท ต่อเดือน หรือ 924,000 บาทต่อปีดังตารางที่ 7.4 ส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 552,000 บาทต่อปีดังตารางที่ 7.5 และเมื่อรวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดเป็นจำนวนเงิน 1,476,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 7.4 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการ

รายละเอียด	จำนวน	เงินเดือน/คน	รวม	
รปภ. 2กะ กะละ 1 คน	2	15,000	30,000	บาท
แม่บ้าน	1	12,000	12,000	บาท
ช่างประจำและคนดูแลสวน	1	15,000	15,000	บาท
ผู้จัดการทั่วไป และพนักงานบัญชี	1	20,000	20,000	บาท
<b>รวมค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานทั้งหมด</b>			<b>77,000</b>	<b>บาท</b>

ตารางที่ 7.5 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายอื่นๆของโครงการ

รายละเอียด	จำนวน	บาทต่อปี	รวม	
ค่าประกันอัคคีภัย $6,612 \times 3,660 =$ วงเงินประกัน เบี้ยประกัน1%	1	15,000	240,000	บาท
ค่าซ่อมบำรุงรักษาอาคาร	1%gross income	12,000	12,000	บาท
ค่า replacement เครื่องใช้ไฟฟ้า	76	300,000	300,000	บาท
<b>รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆของโครงการ</b>			<b>552,000</b>	<b>บาท</b>

### 7.1.5 สมมุติฐานด้านเงินลงทุนของโครงการ

#### 7.1.5.1 โครงสร้างเงินลงทุนโครงสร้างเงินลงทุนของโครงการ

แบ่งเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นและ เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และจากการสอบถามข้อมูลจากธนาคารพาณิชย์ (ธนาคารไทยพาณิชย์) ทางธนาคารจะให้วงเงินกู้สำหรับการสร้างอพาร์ทเมนต์ 90 %ของมูลค่าการก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำ อพาร์ทเมนต์มาก่อนและให้กู้70-80% สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ โดยระยะเวลากู้ยืมอยู่ที่ 15 ปี ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการจะเป็นเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 60 และเป็นเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินร้อยละ 40 ของมูลค่าโครงการ

ตารางที่ 7.6 ตารางแสดงโครงสร้างเงินลงทุน

รายละเอียด	จำนวน (หน่วย:บาท)	สัดส่วน
เงินลงทุนทั้งหมด (ค่าที่ดิน+ค่าพัฒนาโครงการ)	52,347,000	100%
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	31,408,200	60%
เงินทุนจากการกู้ยืม	20,938,800	40%

เงินลงทุนทั้งโครงการอยู่ที่ 52,347,000 บาท แบ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 60% ของมูลค่าโครงการคือ 31,408,200บาท ขอเงินกู้ยืม 40% เป็นจำนวนเงิน 20,938,800 บาท ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของผู้ถือหุ้นที่ไม่ต้องการกู้ยืมมากเพราะเป็นธุรกิจครอบครัวที่ไม่เน้นการลงทุนในหลายๆจุด จึงได้จัดเตรียมเงินสำหรับสร้างอพาร์ทเมนต์ไว้จำนวนนี้แล้ว

- ระยะเวลาสัญญาการกู้ยืมอยู่ที่ 15 ปี จำนวนเงินกู้ 20,938,800บาท อัตราดอกเบี้ย 7.75 % (MRR+1% ธนาคารอาคารสงเคราะห์)
- วงการผ่อนเงินกู้ (เงินต้นพร้อมดอกเบี้ย) อยู่ที่ 197,091 บาทต่อเดือน หรือ 2,365,092 บาทต่อปี ซึ่งพิจารณาจากรายรับรายจ่ายแล้วทางโครงการสามารถผ่อนชำระได้

#### 7.1.5.2 ต้นทุนทางการเงิน

การหาต้นทุนทางการเงินสำหรับโครงการนี้ใช้วิธีอัตราต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

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

Wd คือ สัดส่วนเงินกู้ยืม

Kd คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม

We คือ สัดส่วนเงินทุนของเจ้าของหรือบริษัท

Ke คือ อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของหรือบริษัทต้องการ

โดยจะต้องหาต้นทุนทางการเงินทั้งในส่วนของเงินทุนของเจ้าของและส่วนของเงินกู้ยืมดังรายละเอียดต่อไปนี้

ต้นทุนทางการเงินในส่วนของเงินกู้ยืม (Cost of Debt : Kd) สำหรับโครงการนี้ ทางบริษัทมีนโยบายกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินแห่งเดียวเพื่อจ่ายต่อการเจรจาต่อรอง โดยจะใช้อัตราดอกเบี้ยจากสถาบันการเงินขนาดใหญ่ 3 แห่งเฉลี่ยกัน จะได้ MRR ณ ปัจจุบันอยู่ที่ 7.75 % (MRR+1% ธนาคารอาคารสงเคราะห์วันที่ 21 มีนาคม 2559)

ต้นทุนทางการเงินในส่วนของเจ้าของ (Cost of Equity : Ke) สำหรับโครงการนี้ใช้วิธีการหาจากการนำอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอพาร์ทเมนต์เฉลี่ย (Cap Rate) บวกกับอัตราการเติบโตของค่าเช่าโครงการ (Growth Rate) โดยใช้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนอพาร์ทเมนต์เฉลี่ยจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ซึ่งอยู่ที่ 5-7% ซึ่งเราจากการประเมินเศรษฐกิจและธุรกิจ在这段时间เราจะใช้ 5% และอัตราการเติบโตของค่าเช่าโครงการอยู่ที่ 2% จะได้ต้นทุนทางการเงินในส่วนของเจ้าของเท่ากับ 7%

Tax Rate ภาษีเงินได้นิติบุคคลหรือบริษัทที่จดทะเบียนจะอยู่ที่ 20%จากรายละเอียดข้อมูลข้างต้นทำให้คำนวณได้ต้นทุนทางการเงินสำหรับโครงการดังนี้

$$\begin{aligned} WACC &= (0.40)(0.0775)(1-0.20) + (0.60)(0.07) \\ &= 0.0668 \text{ หรือเท่ากับ } 6.68\% \end{aligned}$$

#### 7.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ

โครงสร้างทางการเงินของโครงการมีทั้งส่วนเงินทุนของเจ้าของและเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยเงินกู้ยืมมีระยะเวลา 15 ปี จ่ายดอกเบี้ยพร้อมเงินต้นทุกเดือน ในส่วนของรายได้และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีอัตราการเติบโตที่ 2%ต่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จะวิเคราะห์ในส่วนของ

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) โดย NPV ควรมีค่าเป็นบวก จึงนำลงทุน
2. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) เพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนเท่าใด นำลงทุนหรือไม่โดยจะอ้างอิงจากต้นทุนทางการเงินของโครงการที่ 6.68%

3. ระยะเวลาการคืนทุน (Pay Back Period : PB) เพื่อดูว่าจะคืนทุนภายในกี่ปี

### 7.2.1 อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ

จากข้อมูลทางการเงินที่ได้แสดงไว้ในเบื้องต้น ทำให้ประมาณการกระแสเงินสดของโครงการออกมาดังนี้ (ตามรายละเอียดตารางกระแสเงินสดแนบท้าย)

- เงินลงทุนทั้งโครงการ 52,347,000บาท
- Capitalization Rate อยู่ที่ 5%
- ต้นทุนทางการเงิน WACC คือ 6.68%
- Growth Rate อยู่ที่ 2%

จะได้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนดังนี้

- NPV เท่ากับ 12,030,475 บาทซึ่งมีค่าเป็นบวกจึงถือว่ามีความน่าลงทุนสูงในสถานะและสถานะเศรษฐกิจแบบนี้

- IRR อยู่ที่ 9%

และมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ 14.6 ปี ซึ่งเท่ากับระยะเวลาเงินกู้พอดีจึงถือว่าการคืนทุนอยู่ในระดับปานกลางซึ่งเข้ากันโยบายเจ้าของที่อยากลงทุนระยะยาวอยู่แล้ว

ตารางที่ 7.7 ตารางแสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ

NPV (บาท)	IRR (%)	PB (ปี)
12,030,475 บาท	9%	14.60 ปี

### 7.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการจะวิเคราะห์ความอ่อนไหวของอัตราค่าเช่า, อัตราการเช่า (Occupancy rate) และต้นทุนการก่อสร้าง การวิเคราะห์ความอ่อนไหวจึงเป็นการลดความเสี่ยงการลงทุน เมื่อตัวแปรเหล่านี้เปลี่ยนแปลง อัตราผลตอบแทนยังอยู่ในเกณฑ์ที่รับได้หรือไม่ โดยดูจากมูลค่าสุทธิ (NPV), อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) และ อัตราการคืนทุน (Payback period)



### 7.3.1 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

โดยเฉลี่ยแล้วค่าก่อสร้างมีการปรับตัวสูงขึ้น 5-10% ต่อปี ซึ่งค่าเฉลี่ย 5-10% นี้มีผลกระทบต่อการเงินของบริษัทโดยตรง และในอีกกรณีหนึ่งคือทางเจ้าของไม่สามารถซื้อสินค้าเองได้ จะทำให้ค่าก่อสร้างนั้นเพิ่มขึ้นถึง 20% ทางเราจึงต้องวิเคราะห์ความอ่อนไหวของการก่อสร้างโดยความอ่อนไหวของต้นทุนค่าก่อสร้างจะมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

ตารางที่ 7.8 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนค่าก่อสร้าง

ค่าก่อสร้าง	NPV (บาท)	IRR (%)	PB (ปี)
ปกติ	12,030,475	9 %	14.6
เพิ่มขึ้น 10%	8,462,421	8 %	15.4
เพิ่มขึ้น 20%	4,894,367	7 %	16.3

### 7.3.2 อัตราค่าเช่า

อัตราค่าเช่าเป็นตัวแปรหลักโดยตรงที่มีผลต่อรายรับของโครงการ ซึ่งจะมีผลอย่างมากในการคิดรายรับรายจ่ายและจะกระทบไปยังการลงทุน ดังนั้นเราจะวิเคราะห์ในกรณีที่รายรับเราไม่ได้ตามเป้าหรือวิเคราะห์ที่ไม่ถูกต้องกับ สภาวะของตลาดเราจึงต้องตรวจสอบความเสี่ยงในการลงทุนจึงได้ทำตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่ออัตราค่าเช่าดังนี้

ตารางที่ 7.9 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่ออัตราค่าเช่า

อัตราค่าเช่า	NPV (บาท)	IRR (%)	PB (ปี)
ปกติ 1 ห้องนอน 5,200 บาท 2 ห้องนอน 8,500 บาท	12,030,475	9 %	14.6
ลดลงประมาณ 5% 1 ห้องนอน 5,000 บาท 2 ห้องนอน 8,000 บาท	8,421,811	8%	15.3
ลดลงประมาณ 10% 1 ห้องนอน 4,700 บาท 2 ห้องนอน 7,700 บาท	3,746,951	7%	16.5

### 7.3.3 อัตราการเช่า (Occupancy Rate)

อัตราการเช่าก็เป็นอีกตัวแปรหนึ่งที่ทำให้รายได้ของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ผันผวน ซึ่งในสมมติฐานปกติให้อัตราการเช่าปกติที่ปีที่1=50% แต่เมื่อเข้าปีที่2เป็นต้นไปจากการศึกษาบททางการตลาดทำให้มั่นใจว่าจะได้ถึง 90 %และจะมั่นคงตั้งแต่ปีที่4เป็นต้นไปเนื่องจากได้อานิสงค์ของรถไฟฟ้าที่จะเสร็จทำให้อัตราการเช่าพักอยู่ในระดับที่สูง และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในกรณีแย่งสุดคืออัตราการเช่าพักค่อยๆเพิ่มขึ้นและคงตัวที่ 80%อาจเกิดในกรณีที่โครงการใหม่ๆมาเปิดและแย่งลูกค้าให้อัตรผลตอบแทนลดลงดังตารางที่ 7.10

ตารางที่ 7.10 ตารางแสดงความอ่อนไหวของอัตราผลตอบแทนต่ออัตราการเช่าพัก

อัตราการเช่าพัก	NPV (บาท)	IRR (%)	PB (ปี)
ปกติ (ปี1= 50%, ปี2 -ปี4 =90%และคงที่)	12,030,475	9 %	14.6
ลดลง (ปี1= 50%, ปี2 =70%,ปี3-ปี4=90% และคงที่)	11,151,151	9%	14.8
ลดลง (ปี1= 50%, ปี2 =70%,ปี3=80%, ปี4=80% และคงที่)	1,911,060	7%	17

### 7.4 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis) เป็นการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆที่เกิดขึ้นพร้อมกัน ซึ่งส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนในการลงทุนทั้ง NPV, IRR,PB โดยจะศึกษาในกรณีต่างๆ 3 กรณีดังนี้คือ

1. กรณีที่จะมีความเป็นไปได้มากที่สุด (Base Case) มีปัจจัยด้านต่างๆดังนี้
  - ค่าก่อสร้าง 10,300 บาทต่อตารางเมตร ราคาปกติ
  - อัตราค่าเช่าปกติ 4,500 บาทและ 8,500 บาท
  - อัตราการเช่าพักปีแรก 50% ปีที่สอง 90 % และคงที่
2. กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) มีปัจจัยด้านต่างๆดังนี้
  - ค่าก่อสร้าง 10,300 บาทต่อตารางเมตร ราคาปกติ
  - อัตราค่าเช่าห้องพักเพิ่มขึ้น 500 บาทต่อห้องเป็นราคา 5,700 และ 9,000 บาท
  - อัตราการเช่าปีแรก 90% ปีที่สอง 100%คงที่ตลอด
3. กรณีที่แย่มากที่สุด (Worst Case) มีปัจจัยด้านต่างๆดังนี้
  - ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 20% เป็น 12,480บาทต่อตารางเมตร(เพิ่มขึ้น 7,612,800บาท)
  - อัตราค่าเช่าห้องพักลดลง 500บาทต่อห้องเป็นราคา 4,800และ 8,000 บาท
  - อัตราการเช่าพักปีแรก 50% ปีที่สอง=70%และปีที่สาม 80% และคงที่

ตารางที่ 7.11 ตารางแสดงการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

กรณี	NPV (บาท)	IRR (%)	PB (ปี)
Best Case	75,337,427	17%	8
Base Case	12,030,475	9 %	14.6
Worst Case	-3,699,769	6%	19.5

จากการวิเคราะห์ 3 กรณีดังกล่าวจะพบว่าอัตราผลตอบแทนของโครงการมีความผันผวนสูงในกรณี Best Case และ Worst Case ทั้งนี้เนื่องจากตั้งค่าต่างๆไว้ในกรณีสูงสุด ดังนั้นเมื่อวิเคราะห์จากกรณี Worst Case นั้นจะเห็นว่าโครงการอพาร์ทเมนต์ซอยเพชรเกษม92 ให้ผลตอบแทนเพียง 6% ถือว่าต่ำกว่าระดับที่ต้องการ ดังนั้นจึงควรหาทางป้องกันในกรณีการเกิด Worst Case เพื่อลดความเสี่ยงการลงทุน

## รายการอ้างอิง

### วิทยานิพนธ์

-นายเกรียงไกร บัวจันทร์,โครงการอพาร์ทเมนท์ขนาดย่อมเพื่อขายในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ ถนนเอกประจิม ในโครงการเมืองเอก,2556

สุรัตน์ สดชื่นจิตต์. การศึกษาความต้องการของผู้พักอาศัยต่อสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักและพื้นที่ส่วนกลางที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ระดับกลาง กรณีศึกษา มายเฮ้าส์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการออกแบบภายใน,

-ก้องกาญจน์ ฉันทปริดา. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนท์พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษาสราสินีแมนชั่น. งานนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา, 2544

-อรุยา สุขวิบูลย์. การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนท์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2549

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร,"ตารางสรุป ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร 2556",2556,ได้จาก:download.asa.or.th/03media/.../BMA\_LandUse\_2556

กระทรวงมหาดไทย,"กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543)",2543,ได้จาก:  
<http://download.asa.or.th/03media/04law/cba/mr/mr43-55r-bm.pdf>

ดร. ปิยศักดิ์ มานะสันต์,"ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี 2015,2015,ได้จาก:<http://www.kiatnakin.co.th/upload/download/20150323030454-31440.pdf>

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ,"รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาส  
ที่ 2/2558,2015,ได้จาก:<http://www.nesdb.go.th>

ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย,"รายงานภาวะเศรษฐกิจประจำไตรมาส  
ที่ 3/2558",2558,ได้จาก:

[http://cebf.utcc.ac.th/upload/report\\_file/file\\_th\\_67d14y2015.pdf](http://cebf.utcc.ac.th/upload/report_file/file_th_67d14y2015.pdf)

ธนาคารแห่งประเทศไทย,"อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน",2558,ได้จาก:

<https://www.bot.or.th/Thai/DebtSecurities/Auction/Yields/Pages/default.aspx>

ธนาคารแห่งประเทศไทย,อัตราดอกเบี้ยเงินฝากบุคคลธรรมดาของธนาคารพาณิชย์",2558,ได้จาก:

<https://www.bot.or.th>

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย,"อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์"  
,2557,ได้จาก:<http://www.thaiappraisal.org/thai/>

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย,"ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558" ,2557,ได้  
จาก:<http://www.thaiappraisal.org/thai/value/value.php>

กองบรรณาธิการ ,"10 อันดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR MOR และ MRR ที่ต่ำที่สุด " ,2557,ได้จาก:  
<http://www.checkraka.com/> [8 กุมภาพันธ์ 2559]

กองบรรณาธิการ homestayoo ,"EP.92 รีวิว คอนโด พลัม บางแค PLUM Condo Bangkae"  
,2556,ได้จาก:<http://www.homenayoo.com/plum-condo-bangkae/>

กองบรรณาธิการ homestayoo ,"EP.93 รีวิว คอนโด ฟิวส์ เซนเซ่ บางแค FUSE Sense' Bangkae"  
,2556,ได้จาก:<http://www.homenayoo.com/fuse-sense-bangkae/>

กองบรรณาธิการ ลุมพินี ,"ข้อมูลโครงการLPN PARK PK98" ,2557,ได้จาก:

<http://www.lpn.co.th/condominium/index.php/lumpini/project/LPark-PKS98>

กองบรรณาธิการ renthub , "รวมอพาร์ทเมนท์ทั่วประเทศ กว่า 4,000 แห่ง" ,2559,ได้จาก:

<http://www.renthub.in.th/>

2015 The Center for Economic and Business Forecasting (CEBF) 32





ภาคผนวก

ภาคผนวก ก  
Project Cash Flow





Project Cash Flow - Base case

Cash flow	ปี 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
เงินลงทุน	- 52,347,000																				
รายได้																					
ค่าจ้าง																					
PEI		5,235,200	5,337,864	5,444,621	5,553,514	5,664,584	5,777,876	5,893,433	6,011,302	6,131,528	6,254,136	6,379,242	6,506,826	6,636,963	6,769,702	6,905,096	7,043,198	7,184,062	7,327,743	7,474,298	
Occ.rate		50%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	
EGI		2,616,600	4,804,078	4,900,159	4,998,162	5,098,126	5,200,088	5,304,090	5,410,172	5,518,375	5,628,743	5,741,317	5,856,144	5,973,267	6,092,732	6,214,587	6,338,878	6,465,656	6,594,969	6,726,868	
ค่าเช่า																					
PEI		14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,710	
Occ.rate		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EGI		14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,710	
Total income	- 52,347,000	2,631,100	4,818,868	4,915,245	5,013,550	5,113,821	5,216,097	5,320,419	5,426,828	5,535,364	5,646,071	5,758,993	5,874,173	5,991,656	6,111,489	6,233,719	6,358,393	6,485,561	6,615,273	6,747,578	
ค่าใช้สอยบำรุงรักษา																					
		1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	2,108,091	
NOI		1,155,100	3,313,348	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,368	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,530	4,549,516	4,639,487	
Cashflow		1,155,100	3,313,348	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,368	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,530	4,549,516	4,639,487	
NPV		12,030,475																			
IRR		9%																			
PE		14.6																			
Discount rate		6.68%																			
Cap.rate		5%																			
Growth rate		2%																			
Cashflow	- 52,347,000	1,155,100	3,313,348	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,368	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,530	4,549,516	4,639,487	

Project Cash Flow - 10% Increase Construction Rate

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Cash flow																			
เงินลงทุน	- 56,153,400																		
รายได้																			
กำไรสุทธิ																			
PGI	5,233,200	5,337,864	5,444,621	5,553,314	5,664,594	5,777,876	5,893,333	6,011,302	6,131,528	6,254,158	6,379,242	6,506,826	6,636,963	6,769,702	6,905,096	7,043,198	7,184,062	7,327,745	
Occ-rate		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	
EGI	2,616,600	4,804,078	4,900,159	4,998,162	5,098,126	5,200,088	5,304,090	5,410,172	5,518,375	5,628,743	5,741,317	5,856,144	5,973,267	6,092,732	6,214,587	6,338,878	6,465,656	6,594,969	
รายได้																			
กำไรสุทธิ																			
PGI	14,300	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Occ-rate		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EGI	14,300	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Total income	- 56,153,400	2,631,000	4,819,868	4,915,245	5,013,550	5,113,821	5,216,092	5,320,419	5,426,898	5,535,364	5,646,071	5,758,993	5,874,173	5,991,489	6,111,149	6,233,719	6,358,393	6,485,561	6,615,273
อัตราผลตอบแทนสุทธิ																			
ROI	1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	
NOI	1,155,000	3,313,248	3,279,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,268	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,330	4,548,516	
Cashflow	- 56,153,400	1,155,000	3,313,348	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,268	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,330	4,548,516	
	- 2,071,090																		
	-0.47																		
NPV	8,462,421																		
IRR	8%																		
PB	15.47ปี																		
Discount rate	6.68%																		
Can Rate	5%																		
Growth rate	2%																		
Cashflow	- 56,153,400	1,155,000	3,313,348	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,268	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,330	4,548,516	

Project Cash Flow - 20% Increase Construction Rate

Cash flow	ปี 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
เงินลงทุน	- 52,347,000																				
รายได้																					
PGI		5,232,200	5,337,864	5,444,621	5,553,514	5,664,584	5,777,876	5,893,433	6,011,302	6,131,528	6,254,158	6,379,242	6,506,826	6,636,953	6,769,702	6,905,096	7,043,198	7,184,062	7,327,743	7,474,298	
Occurrate		50%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	
EGI		2,616,600	4,804,078	4,900,159	4,998,162	5,098,126	5,200,088	5,304,090	5,410,172	5,518,375	5,628,743	5,741,317	5,856,144	5,973,267	6,092,732	6,214,587	6,338,878	6,465,656	6,594,969	6,726,868	
รายได้																					
PGI		14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,710	
Occurrate		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EGI		14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,710	
Total income	- 52,347,000	- 2,631,100	- 4,818,868	- 4,915,245	- 5,013,550	- 5,113,921	- 5,216,097	- 5,320,419	- 5,426,628	- 5,535,364	- 5,646,071	- 5,758,993	- 5,874,173	- 5,991,656	- 6,111,489	- 6,233,719	- 6,358,393	- 6,485,561	- 6,615,273	- 6,747,528	
ค่าใช้สอยบำรุงรักษา																					
NOI		1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	2,108,091	
Cashflow	- 52,347,000	1,155,100	3,313,948	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,368	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,330	4,548,516	4,639,487	
NPV																					
IRR																					
PB																					
Discount rate																					
Cap.Rate																					
Growth rate																					
Cashflow	- 52,347,000	1,155,100	3,313,948	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,368	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,168	4,371,892	4,459,330	4,548,516	4,639,487	

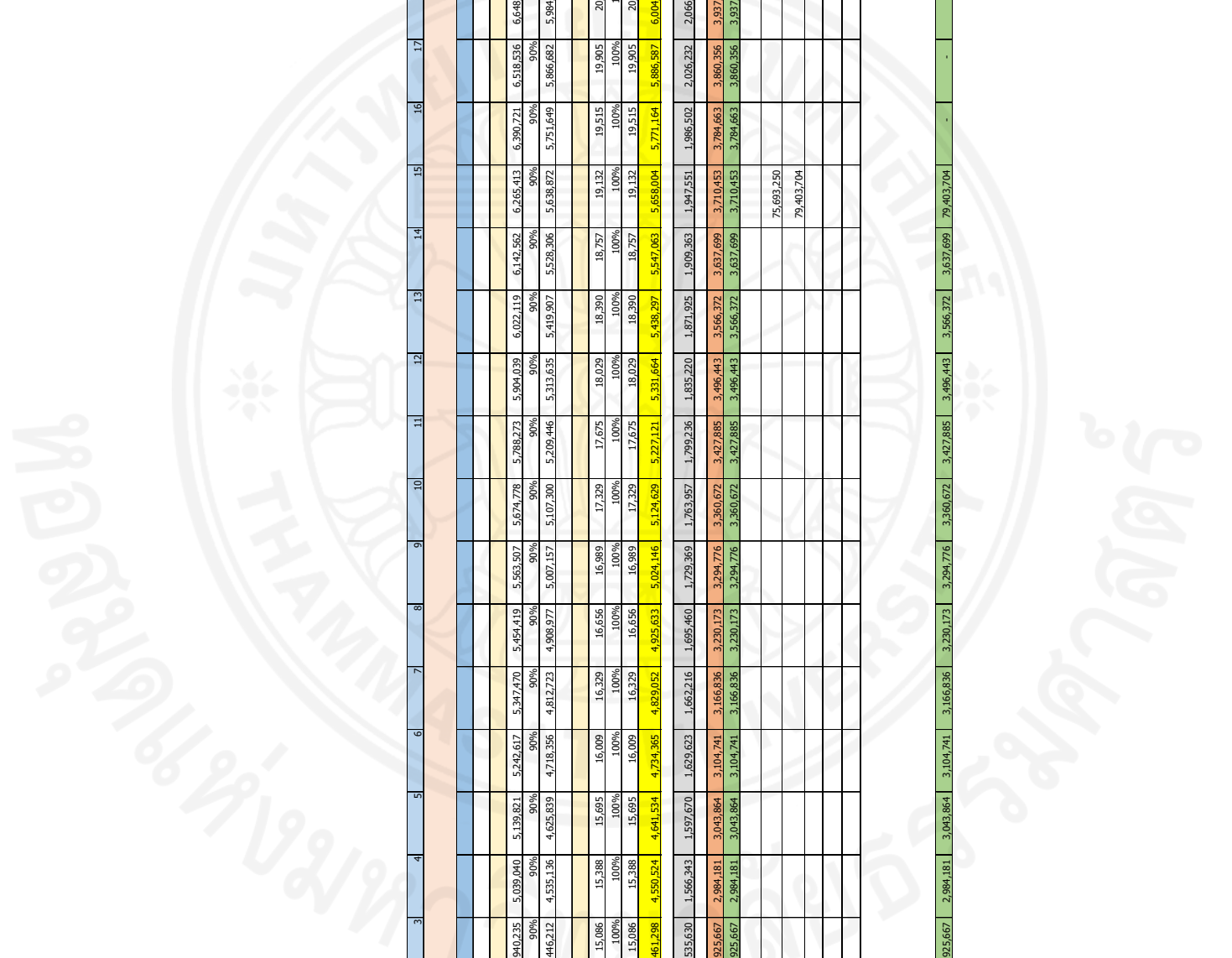
Project Cash Flow - Decrease Rent Rate 5%

	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	18
Cash flow																			
รับเงินทุน																			
รายได้อื่น																			
PGI	5,022,000	5,122,440	5,224,889	5,329,387	5,435,974	5,544,694	5,655,588	5,768,659	5,884,073	6,001,755	6,121,790	6,244,226	6,369,110	6,496,492	6,626,422	6,758,951	6,894,130	7,032,012	
Occ.rate	50%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
EGI	2,511,000	4,610,196	4,702,400	4,796,448	4,892,377	4,990,224	5,090,029	5,191,829	5,295,666	5,401,579	5,509,611	5,619,803	5,732,199	5,846,843	5,963,780	6,083,056	6,204,717	6,328,811	
รายจ่าย																			
PGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Occ.rate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Total Income	52,347,000	4,624,986	4,717,486	4,811,835	4,908,072	5,006,234	5,106,358	5,208,485	5,312,655	5,418,908	5,527,886	5,637,832	5,750,589	5,865,601	5,982,913	6,102,571	6,224,622	6,349,115	
ค่าตัดจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์																			
NOI	1,049,500	3,119,466	3,181,855	3,245,492	3,310,402	3,376,610	3,444,143	3,513,025	3,583,286	3,654,952	3,728,051	3,802,612	3,878,664	3,956,237	4,035,362	4,116,069	4,198,391	4,282,358	
Cashflow	1,049,500	3,119,466	3,181,855	3,245,492	3,310,402	3,376,610	3,444,143	3,513,025	3,583,286	3,654,952	3,728,051	3,802,612	3,878,664	3,956,237	4,035,362	4,116,069	4,198,391	4,282,358	
NPV																			
IRR																			
PB																			
Discount rate																			
Cap.Rate																			
Growth rate																			
Cashflow	52,347,000	3,119,466	3,181,855	3,245,492	3,310,402	3,376,610	3,444,143	3,513,025	3,583,286	3,654,952	3,728,051	3,802,612	3,878,664	3,956,237	4,035,362	4,116,069	4,198,391	4,282,358	

Discount rate 6.68%  
Cap.Rate 5%  
Growth rate 2%

Project Cash Flow - Decrease Rent Rate 10%

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Cash flow																		
เงินลงทุน	- 52,347,000																	
รายได้																		
FCI	4,748,400	4,843,368	4,940,235	5,039,040	5,139,821	5,242,617	5,347,470	5,454,419	5,563,507	5,674,778	5,788,273	5,904,039	6,022,119	6,142,562	6,265,413	6,390,721	6,518,536	6,648,806
Occrate	50%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
EGI	2,374,200	4,359,031	4,446,212	4,535,136	4,625,839	4,718,395	4,812,723	4,908,977	5,007,157	5,107,300	5,209,446	5,313,635	5,419,907	5,528,306	5,638,872	5,751,649	5,866,682	5,984,016
รายได้																		
PGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304
Occrate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304
Total income	2,388,700	4,373,821	4,461,298	4,550,524	4,641,534	4,734,365	4,829,052	4,925,633	5,024,146	5,124,629	5,227,121	5,331,664	5,438,297	5,547,063	5,658,004	5,771,164	5,886,587	6,004,319
ค่าเสื่อมราคาสุทธิ																		
NOI	1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756
Cashflow	912,700	2,868,301	2,925,667	2,984,181	3,043,864	3,104,741	3,166,836	3,230,173	3,294,776	3,360,672	3,427,885	3,496,443	3,566,372	3,637,699	3,710,453	3,784,663	3,860,356	3,937,563
NPV																		
IRR																		
PB																		
Discount rate																		
Cap.Rate																		
Growth rate																		
Cashflow	- 52,347,000	912,700	2,868,301	2,925,667	2,984,181	3,043,864	3,104,741	3,166,836	3,230,173	3,294,776	3,360,672	3,427,885	3,566,372	3,637,699	3,710,453	3,784,663	3,860,356	3,937,563

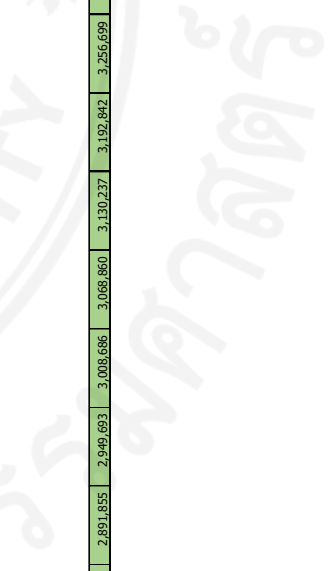


Project Cash Flow -Decrease Rent Rate 20%-year2

Cash flow	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
งบลงทุน	- 52,347,000																		
งบดำเนินงาน																			
PGI	5,233,200	5,337,864	5,444,621	5,553,514	5,664,584	5,777,876	5,893,433	6,011,302	6,131,528	6,254,158	6,379,242	6,506,826	6,636,863	6,769,702	7,043,198	7,184,062	7,327,743	7,474,298	
Occrate	50%	70%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	
EGI	2,616,600	3,736,505	4,900,159	4,998,162	5,098,126	5,200,888	5,304,090	5,410,172	5,518,375	5,628,743	5,741,317	5,856,144	5,973,267	6,092,732	6,214,587	6,338,878	6,465,656	6,594,969	
งบกำไร																			
PGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Occrate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	
Total income	52,347,000	3,751,295	4,915,245	5,013,550	5,113,821	5,216,097	5,320,419	5,426,828	5,535,364	5,646,071	5,758,993	5,874,173	5,991,656	6,111,489	6,233,719	6,358,393	6,485,561	6,615,273	
งบกำไรสุทธิ																			
ROI	1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	
NPV	1,155,100	2,245,775	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,366	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,166	4,371,892	4,459,330	4,548,516	
Cashflow	52,347,000	2,245,775	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,366	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,166	4,371,892	4,459,330	4,548,516	
		3,618,432																	
		-0.84																	
NPV	11,151,151																		
IRR	9%																		
PB	14.6 ปี																		
Discount rate	6.68%																		
Cap.Rate	5%																		
Growth rate	2%																		
Cashflow	52,347,000	2,245,775	3,379,615	3,447,207	3,516,151	3,586,474	3,658,203	3,731,366	3,805,995	3,882,115	3,959,757	4,038,952	4,119,731	4,202,126	4,286,166	4,371,892	4,459,330	4,548,516	

Project Cash Flow -Decrease Rent Rate to 80%

Cash flow	ปี 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
เงินลงทุน	- 52,347,000																			
รายได้																				
ดอกเบี้ย																				
PGI	5,233,200	5,337,864	5,444,621	5,553,514	5,664,584	5,777,876	5,893,433	6,011,302	6,131,528	6,254,158	6,379,242	6,506,826	6,636,963	6,769,702	6,905,086	7,043,198	7,184,062	7,327,743		
Occ.rate	50%	70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
EGI	2,616,600	3,736,505	4,442,811	4,531,667	4,622,301	4,714,747	4,809,041	4,905,222	5,003,327	5,103,393	5,205,461	5,309,570	5,415,762	5,524,077	5,634,559	5,747,250	5,862,195			
รายได้																				
ค่าเสื่อม																				
PGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304		
Occ.rate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304		
Total income	- 52,347,000	3,751,295	4,370,783	4,458,198	4,547,362	4,638,310	4,731,076	4,825,697	4,922,211	5,020,656	5,121,069	5,223,490	5,327,960	5,434,519	5,543,209	5,654,074	5,767,155	5,882,468		
ค่าใช้จึมนอกรอบดำเนินงาน																				
NOI	1,476,000	1,505,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756		
Cashflow	- 52,347,000	1,155,100	2,245,775	2,835,152	2,891,693	3,008,686	3,068,860	3,130,237	3,192,842	3,256,699	3,321,833	3,388,270	3,456,035	3,525,156	3,595,659	3,667,572	3,740,923	3,815,742		
NPV																				
IRR																				
PB																				
Discount rate																				
Cap.Rate																				
Growth rate																				
Cashflow	- 52,347,000	1,155,100	2,245,775	2,835,152	2,891,693	3,008,686	3,068,860	3,130,237	3,192,842	3,256,699	3,321,833	3,388,270	3,456,035	3,525,156	3,595,659	3,667,572	3,740,923	3,815,742		



Project Cash Flow -Worst Case

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Cash flow																			
เงินลงทุน	- 59,959,800																		
รายได้																			
ค่าเสื่อม																			
PGI	4,772,200	4,872,744	4,970,199	5,069,603	5,170,995	5,274,415	5,379,903	5,487,501	5,597,251	5,709,196	5,823,380	5,939,848	6,058,645	6,179,818	6,303,414	6,429,482	6,558,072	6,689,233	6,823,018
Occrate	50%	70%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
EGI	2,386,600	3,410,921	4,473,179	4,562,643	4,653,895	4,746,973	4,841,913	4,938,751	5,037,526	5,138,277	5,241,042	5,345,863	5,452,780	5,561,836	5,673,073	5,786,534	5,902,265	6,020,310	6,140,716
ค่าเสื่อม																			
PGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,906	20,304	20,710
Occrate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,906	20,304	20,710
Total income	- 59,959,800	2,403,100	3,425,711	4,488,265	4,669,931	4,762,983	4,858,242	4,955,407	5,054,515	5,155,605	5,258,718	5,363,892	5,471,170	5,580,593	5,692,205	5,806,049	5,922,170	6,040,613	6,161,426
ค่าใช้สอยบุคลากร																			
	1,476,000	1,595,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,236	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	2,108,091
NOI	927,100	1,920,191	2,892,634	3,011,687	3,071,921	3,133,359	3,196,026	3,259,947	3,325,146	3,391,649	3,459,482	3,528,671	3,599,245	3,671,230	3,744,654	3,819,547	3,895,938	3,973,857	4,053,334
Cashflow	- 59,959,800	927,100	1,920,191	2,892,634	3,011,687	3,071,921	3,133,359	3,196,026	3,259,947	3,325,146	3,391,649	3,459,482	3,528,671	3,599,245	3,671,230	3,744,654	3,819,547	3,895,938	3,973,857
		1,975,820																	
		0.49																	
NPV	-	3,699,769																	
IRR	-	6%																	
PB	-	19.5 ปี																	
Discount rate																			
Cap Rate																			
Growth rate																			
Cashflow	- 59,959,800	927,100	1,920,191	2,892,634	3,011,687	3,071,921	3,133,359	3,196,026	3,259,947	3,325,146	3,391,649	3,459,482	3,528,671	3,599,245	3,671,230	3,744,654	3,819,547	3,895,938	3,973,857



Project Cash Flow -Best Case

	ปี 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Cash flow																				
เงินลงทุน	- 52,347,000																			
รายได้																				
กำไรสุทธิ																				
FCI	8,065,200	8,226,504	8,391,034	8,558,855	8,730,032	8,904,632	9,082,725	9,264,380	9,449,667	9,638,661	9,831,494	10,028,062	10,228,624	10,433,196	10,641,860	10,854,697	11,071,791	11,293,227	11,524,663	11,761,100
Oc.rate	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI	4,032,600	8,226,504	8,391,034	8,558,855	8,730,032	8,904,632	9,082,725	9,264,380	9,449,667	9,638,661	9,831,494	10,028,062	10,228,624	10,433,196	10,641,860	10,854,697	11,071,791	11,293,227	11,524,663	11,761,100
กำไรสุทธิ																				
FCI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,709	21,119
Oc.rate	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EGI	14,500	14,790	15,086	15,388	15,695	16,009	16,329	16,656	16,989	17,329	17,675	18,029	18,390	18,757	19,132	19,515	19,905	20,304	20,709	21,119
Total Income	- 52,347,000	4,047,100	8,241,294	8,406,120	8,745,727	8,920,642	9,099,054	9,281,036	9,466,656	9,655,989	9,849,109	10,046,091	10,247,013	10,451,953	10,660,993	10,874,212	11,091,697	11,313,531	11,540,320	11,771,554
ค่าใช้จําในการลงทุน	1,476,000	1,595,520	1,535,630	1,566,343	1,597,670	1,629,623	1,662,216	1,695,460	1,729,369	1,763,957	1,799,226	1,835,220	1,871,925	1,909,363	1,947,551	1,986,502	2,026,232	2,066,756	2,108,074	2,150,186
NOI	2,571,100	6,735,774	6,870,489	7,007,899	7,148,057	7,291,018	7,436,839	7,585,576	7,737,287	7,892,033	8,049,873	8,210,871	8,375,088	8,542,590	8,713,442	8,887,711	9,065,465	9,246,774	9,431,688	9,620,258
Cashflow	- 52,347,000	2,571,100	6,870,489	7,007,899	7,148,057	7,291,018	7,436,839	7,585,576	7,737,287	7,892,033	8,049,873	8,210,871	8,375,088	8,542,590	8,713,442	8,887,711	9,065,465	9,246,774	9,431,688	9,620,258
		7,285,823													177,754,215					
		-0.96													186,467,657					
NPV		75,337,427																		
IRR		17%																		
PB		14.6 ปี																		
Discount rate		6.68%																		
Cap.Rate		5%																		
Growth rate		2%																		
Cashflow	- 52,347,000	2,571,100	6,870,489	7,007,899	7,148,057	7,291,018	7,436,839	7,585,576	7,737,287	7,892,033	8,049,873	8,210,871	8,375,088	8,542,590	8,713,442	8,887,711	9,065,465	9,246,774	9,431,688	9,620,258

**ประวัติผู้เขียน**

ชื่อ นาย วงศ์วิศ ศิววัฒนวรราช  
วันเดือนปีเกิด 1 พฤศจิกายน 2528  
ตำแหน่ง เจ้าของกิจการบริษัท Area42

ประสบการณ์ทำงาน ปีพ.ศ.2558-ปัจจุบัน : บริษัทส่วนตัว Area42 property  
ปีพ.ศ.2553-2557 : บริษัทออกแบบ สนิทส์สตูดิโอ