



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณหน้า  
มหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม

โดย

นางสาวศิญาณ์ เตียววัฒนานนท์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณหน้า  
มหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม

โดย

นางสาวศิญาณ์ เตียววัฒนานนท์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT  
NEARBY CHRISTIAN UNIVERSITY, NAKORN PATHOM

BY

MISS SIYA TEARWATANANON

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

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

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวศัญญา เตยวิชานนท์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุปรีย์ ฤทธิรงค์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

  
(รองศาสตราจารย์พัชรา พัชรวานิช)

คณบดี

  
(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม
ชื่อผู้เขียน	นางสาวศัญญาณี เตียววัฒนานนท์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์พัชรา พัชรวานิช
ปีการศึกษา	2558

### บทสรุปผู้บริหาร

#### ข้อมูลเบื้องต้นโครงการ

ชื่อโครงการ	อพาร์ทเมนต์ ศิวรา
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสายพระประโทน-บ้านแพ้ว (3097) ต.ดอนยายหอม อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม
ขนาดพื้นที่โครงการ	3 ไร่ 2 งาน 38 ตารางวา มีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู
จุดเด่นของโครงการ	ทำเลตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ และถนนสาธารณะ และตั้งอยู่ใกล้กับ มหาวิทยาลัยคริสเตียน เพียง 90 เมตร

#### การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ

พื้นที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน มหาวิทยาลัยคริสเตียน ตลาดร้านค้า และ วัดดอนขุนห้วยพร้อมทั้งทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดกับถนนใหญ่ และถนนสาธารณะข้างมหาวิทยาลัยคริสเตียน ทำให้เดินทางสะดวกและได้เปรียบในด้านการเข้า-ออกพื้นที่โครงการได้ง่าย จากการศึกษากฎหมายของผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐมที่ประกาศใช้เมื่อ วันที่ 17 กรกฎาคม พ.ศ. 2556 โดยพื้นที่อยู่ในการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม ซึ่งมีข้อจำกัดไม่ให้จัดสรรที่ดินในพื้นที่ หากจะทำอาคารอยู่อาศัยรวม จะสูงได้ไม่เกิน 15 เมตร พื้นที่รวมไม่เกิน 2,000 ตร.ม.

#### การวิเคราะห์การตลาดโครงการ

ผลจากการศึกษาทางการตลาดพบว่า มีความเป็นไปได้ในการทำโครงการอพาร์ทเมนต์ ศิวรา โดยได้พิจารณาจากอุปสงค์ อุปทาน การขยายตัวและความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ การ

เพิ่มขึ้นของจำนวนนักศึกษา โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ นักศึกษาและอาจารย์มหาวิทยาลัยคริสเตียน และกลุ่มผู้จัดการที่ทำงานโรงงานอุตสาหกรรมใกล้เคียง ซึ่งจากการสำรวจโครงการคู่แข่งที่มีจำนวน 8 โครงการในบริเวณใกล้เคียง พบว่าอัตราเช่าพักอยู่ที่ 90 - 100% ราคาเช่าต่อห้องต่อเดือนของโครงการคู่แข่งที่เป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ติดเครื่องปรับอากาศนั้นอยู่ที่ 3,000 - 4,000 บาท รูปแบบอาคารที่นิยม คือ อาคาร 5 - 8 ชั้น รูปแบบ 1 ห้องนอน ขนาดห้องพักประมาณ 25 - 30 ตารางเมตร มีเฟอร์นิเจอร์และห้องน้ำภายในห้อง

ผลจากการสำรวจแบบสอบถามจำนวน 40 ชุด และการสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 8 คน พบว่าผู้ที่เช่าอพาร์ทเมนต์ ห้องที่ติดเครื่องปรับอากาศจะมีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 3,000 - 4,000 บาท โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ 3 อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย , ราคาเช่าเหมาะสม, ความปลอดภัย ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ พบว่าผู้เช่ายินดีจ่ายค่าเช่าในราคาที่สูงขึ้น หากอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยเดินทางสะดวก มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เป็นต้น อีกทั้ง ปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุด คือ ที่จอดรถ และการเก็บเงินประกันและค่าธรรมเนียม โดยนักศึกษาส่วนใหญ่ร้อยละ 95% ไม่ใช้รถยนต์ จะใช้การเดินทางในรูปแบบการเดินและขี่จักรยานไปมหาวิทยาลัย สำหรับการเดินทางออกเข้าอำเภอเมืองทางมหาวิทยาลัยจะมีรถรับส่งตามเวลาซึ่งรวมในค่าเช่า หากต้องการกลับบ้านสามารถนั่งรถตู้ลงอนุเสาวรีย์ชัยสมรภูมิได้สะดวกเพียง 100 บาท

### ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

รูปแบบโครงการ

พื้นที่โครงการรวม 3-2-38 ไร่ (1,438 ตร.วา) เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนจึงได้แบ่งพื้นที่การพัฒนาออกเป็น 3 เฟส โดยเฟสแรกแรกที่จะพัฒนานี้มีขนาด 1 -1- 49 ไร่ (549 ตร.วา) จะแบ่งเป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 2 อาคาร มีพื้นที่ก่อสร้างรวม 4,000 ตร.ม. พื้นที่สีเขียว 539 ตร.ม. พื้นที่ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ 859 ตร.ม.

โดยโครงการจะมีอพาร์ทเมนต์ให้เช่ารวม 89 ห้อง และร้านค้าให้เช่ารวม 5 ห้อง ขนาดห้อง 30 ตร.ม. แบ่งเป็นตึก A อพาร์ทเมนต์ให้เช่า 45 ห้อง มีออฟฟิศ 1 ห้อง, Fitness 2 ห้อง และห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง ส่วนตึก B จะมีอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 44 ห้อง และ ร้านค้า 5 ห้อง สำหรับที่จอดรถ แบ่งเป็น ที่จอดรถจักรยาน 50 คัน, ที่จอดรถมอเตอร์ไซด์ 20 คัน และที่จอดรถยนต์ 16 คัน ทั้งนี้ อพาร์ทเมนต์จะติดเครื่องปรับอากาศ และมีเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ในทุกห้อง

### แนวคิดในการออกแบบ

“Living a More Green Lifestyle” ผสมผสานระหว่างธรรมชาติและความสะดวกสบาย เน้นการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้เกิดความรู้สึกร่มรื่นอบอุ่น และ ปลอดภัยเสมือนครอบครัว ส่งเสริมให้ผู้เข้าพักร่วมพบปะกันทำกิจกรรมยามว่างหลังเลิกเรียนในพื้นที่ส่วนกลาง เสมือนเป็น สถานที่พักผ่อนหย่อนใจ อาทิ ออกกำลังกาย ชีจักรยาน นั่งเล่นในสวน ห้อย่านหนังสือ เพื่อเติมเต็มความสุข สร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ผู้เข้าพักภายในโครงการ

### ด้านราคา (Price)

โดยอ้างอิงราคาเช่าจากคู่แข่ง รูปแบบห้องพักที่มีเครื่องปรับอากาศ และ มีลิฟต์ ให้บริการ โดยราคาเช่าแบ่งเป็น อพาร์ทเมนท์ให้เช่า 4,000 บาทต่อเดือน และ ร้านค้าให้เช่า 5,000 บาทต่อเดือน

### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากเป็นโครงการเปิดใหม่ จึงต้องทำการประชาสัมพันธ์โครงการก่อนเปิดโครงการ ประมาณ 2 เดือน โดยมีวัตถุประสงค์ในการประชาสัมพันธ์เพื่อสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย คือ นักศึกษามหาวิทยาลัย อาทิ ป้ายประชาสัมพันธ์ ป้ายไว้นิล เว็บไซต์ทาง Internet สื่อด้านสิ่งพิมพ์ ประเภทใบปลิว เป็นต้น

### ด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาด (Promotion)

มีจุดประสงค์เพื่อดึงดูดผู้เช่ารายใหม่ในช่วงเปิดตัวโครงการ และรักษาผู้เช่าเดิมไว้เมื่อเปิดตัวโครงการเรียบร้อยแล้ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการกระตุ้นให้ลูกค้าเช่าและทำสัญญาระยะยาว กับโครงการอพาร์ทเมนท์ศิวนา จากการวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย พบว่า แผนการส่งเสริมทางการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างต้องการมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ต้องการเป็นส่วนลดเงินสด (คิดเป็น 73.9%) รองลงมา ฟรีเครื่องทำน้ำอุ่น (คิดเป็น 13%) ไม่ผูกมัดระยะเวลาการทำสัญญาขั้นต่ำ (คิดเป็น 8.7 %) ตามลำดับ นอกจากนี้ โครงการยังได้มีการจัดกิจกรรม

ส่งเสริมการตลาดในรูปแบบอื่นๆเพื่อดึงดูดและจูงใจในการกระตุ้นกลุ่มเป้าหมาย เช่น ส่วนลดค่าห้อง10% ในเดือนถัดไป สำหรับผู้แนะนำเพื่อนมาทำสัญญาเช่าห้องพัก และ หากทำสัญญาเช่าอพาร์ทเมนท์ 2 ปี ฟรี ฟรีค่าส่วนกลาง 6 เดือนแรก เป็นต้น

### การวิเคราะห์ทางการเงิน

การลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ศิวิลาใช้เงินลงทุนในปีแรกรวม 48,836,393 บาท ประกอบด้วย ค่าที่ดินและค่าถมดิน 6,862,500 บาท และค่าก่อสร้าง 41,973,893 บาท

โดยมี ต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ (WACC) อยู่ที่ 7.01% จากการวิเคราะห์มูลค่าโครงการอพาร์ทเมนต์ศิวิลา ตามแนวคิดทางการเงินของโครงการที่อัตราการเจริญเติบโต (g) อยู่ที่ 2% พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) = 431,958 บาท และ อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) = 8.14% ซึ่งควรตัดสินใจลงทุน เนื่องจาก อัตราผลตอบแทนที่ได้จากโครงการ สูงกว่าผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ ที่ 8%

จากการศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนต์ ซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์ทางด้านทำเลที่ตั้งโครงการ กายภาพ กฎหมาย การตลาด และการเงิน พบว่าโครงการมีความเหมาะสมแก่การลงทุน

**คำสำคัญ:** อพาร์ทเมนต์, อพาร์ทเมนต์ให้เช่า, จังหวัดนครปฐม, มหาวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยคริสเตียน, การศึกษาความเป็นไปได้



Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT NEARBY CHRISTIAN UNIVERSITY, NAKORN PATHOM
Author	Miss Siya Tearwatananon
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Pachara Pacharavanich
Academic Years	2015

## EXECUTIVE SUMMARY

### Project Information

Project Name:	Sivara Apartment
Location:	Saiprapratone-Banpraew Road (3097) Tumbol Donyaihom, Amphur Muang Nakornpratom, Nakornpratom Province
Project Area:	3 - 2 - 38 Rais in a trapezoid shape
Highlights of the project:	The project is located on the main and public roads, just 90 meters from Christian University.

### Site Analysis

The project is located near the community of Christian University, markets and Wat Don Kanak and is adjacent to the main and public roads nearby Christian University. This makes the project conveniently accessible. According to the study of Nakhon Pathom's city planning law which was adopted on 17 July 2013, the land use is rural and agricultural land which limits to allocate land in the area. For residential building construction, the building cannot exceed 15 meters in height or cannot exceed 2,000 sq.m. in total area.

### **Market Analysis**

According to the marketing study, Apartment SIVARA is feasible. There is an expansion in supply and demand, in both the population density of the target group in the area, and the increase of students and teachers of Christian university, and managers who work in nearby factories. From the survey, there are eight competitor projects in the vicinity. The occupancy rate is 90-100%. The rental price per room per month of the apartments for rent, including air conditioning is at 3,000-4,000 baht. Most buildings are 5 to 8 storeys high, 25 to 30 square meters per room for one bedroom room with furniture and en-suite bathroom.

The results from 40 questionnaires and 8 in-depth interviews found that people who rent apartments with air conditioned rooms usually pay at the rental rates of 3,000-4,000 baht per month. The top 3 factors that influence their decisions to rent an apartment are location that is near the university, affordable rental price, and safety. Tenants are willing to pay higher price for the rent if they can live near campus facilities with good security system. The least important factors are car park and deposit and fees collection. The students, mostly 95% do not use a car, they walk and bike to campus. For commuting to the city, the university provides a shuttle bus service on time schedule, which included in the tuition fees. If students need to go to Bangkok, they can travel by van to Victory monuments which cost only 100 baht.

### **Product**

#### **Project Model**

The total project area is 3-2-38 rais (1,438 sq. w.). To reduce the risk of the investment, the development area has been divided into three phases, the first phase is to develop 1-1-49 rais (549 sq.w.) area to two buildings with a total construction area of 4,000 square meters, 539 sq.m. of green areas, and 859 sq.m. of roads, walkways, and parking areas.

The project consists of 89 apartment rooms for rent and 5 rental shops. Building A has 45 30-square meter apartment rooms for rent, 1 office room, 2 Fitness

rooms and 1 reading room. Building B has 44 apartment rooms for rent, 5 shops, 50 bike parking spots, 20 motorcycle parking spots and 16 car parking spots. The apartment is furnished with air conditionings available in every room.

#### Concept Design

“Living a More Green Lifestyle” emphasizes on a combination of nature and simplicity. The common garden was designed to be tropical, warm and secure as a family. To fulfill a happiness and build a good relationship for the residents in the project, they are encouraged to join together and do after school activities in public areas and recreation facilities such as exercising, biking, sitting in the garden, reading in the library.

#### Price

The price is based on the reference market price of competitive rental apartment rooms with air-conditioning and a lift. The rental price per room is 4,000 baht per month and the price for rental shop is 5,000 baht per month.

#### Place

Since the project is new, it needs to release a promotional program two months prior to the project opening. The purpose of the publicity is to communicate to the target audience, which are college students, via website banners, vinyl banners Internet media, leaflets, and so on.

#### Promotion

The purpose of the promotion is to attract new tenants during the project opening, to retain existing tenants, and to encourage customers to rent and make long-term contracts with SIVARA apartment project. The analysis of the target group behavior found the top 3 promotional activities are cash discount (at 73.9%), free hot water (at 13.0 %), and no minimum contract commitment period (at 8.7%) respectively.

We also promote the project in other ways to attract and to motivate the target audience such as a 10% discount on the room in the next month for introducing a friend to rent a room, and free public fee for 6 months on making a lease agreement for two years onwards.

### **Financial analysis**

SIVARA Apartment requires 48,836,393 Baht investment in the first year, 6,862,500 Bath for buying the land and 41,973,893 Bath for construction.

The financial cost of the project (WACC) is 7.01%. The analysis of SIVARA Apartment project value, based on the concept of capital growth rate (g) at 2%, found the net present value (NPV) = 431,958 baht and project profitability (IRR) = 8.14%, which make the project feasible for investment due to the return of the project (8.14%) is higher than owner's required rate of return at 8%.

The feasibility study for this apartment project, containing a physical, location, legal, marketing and financial analysis, concludes that the project is suitable for investment.

**Keywords:** Apartment, Apartment for Rent, Nakornpathom, University, Christian University, Feasibility study

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระฉบับนี้ สามารถดำเนินการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีจากความช่วยเหลืออย่างเต็มที่ พร้อมคำแนะนำและการเอาใจใส่ที่ต่ออย่างใกล้ชิดจาก รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวณิช ผู้เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ขอขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างสูงสำหรับคำแนะนำที่ดีเป็นอย่างมาก และโอกาสในการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินผืนนี้ ซึ่งคาดหวังว่าจะได้นำไปใช้ประโยชน์ในอนาคต และต้องขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุปรีย์ ฤทธิรงค์ ที่ได้สละเวลาในการให้คำปรึกษา และให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ พร้อมแนะนำแนวทางที่น่าสนใจให้แก่โครงการ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับการศึกษาอิสระฉบับนี้ จนทำให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ขอขอบพระคุณ คุณปริญญา และ คุณวราภรณ์ เตียววัฒนานนท์ บิดาและมารดาของ ข้าพเจ้า ผู้ซึ่งเป็นขวัญและกำลังใจอย่างดียิ่ง พร้อมเป็นแรงผลักดันและให้การสนับสนุนข้าพเจ้ามา โดยตลอดจนการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบคุณนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนที่ให้ความร่วมมือในการทำแบบสอบถาม และให้สัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาอิสระฉบับนี้

ขอบคุณเพื่อนๆ MRE 14 ที่ให้คำปรึกษา และให้ความช่วยเหลือในทุกๆด้าน ช่วยกันสอบถาม ดูแลและให้กำลังใจกันในช่วงการทำการการศึกษาอิสระนี้ไปด้วยกันเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการศึกษาอิสระนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ โดยทั่วไป ซึ่งหากการศึกษานี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้

นางสาว ศิญาณ์ เตียววัฒนานนท์

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(9)
สารบัญตาราง	(15)
สารบัญภาพ	(17)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.3 ขอบเขตในการศึกษา	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ	6
2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ	6
2.1.1 ที่ตั้งโครงการ	6
2.1.2 การเข้าถึงโครงการ	8
2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	10
2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดิน	11
2.2.2 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม	13
2.3 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน	16
2.4 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	18

บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	19
3.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	19
3.1.1 พระราชบัญญัติผังเมือง	19
3.1.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543	22
3.1.3 พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558	22
3.1.4 กฎกระทรวงฉบับที่ 55 ออกตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคารพ.ศ. 2522	23
3.1.5 กฎกระทรวง ฉบับที่ 7 ออกตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2479	27
3.1.6 กฎกระทรวงกำหนดมาตรการป้องกันการพังทลายของดิน พ.ศ. 2548	29
3.1.7 เทศบัญญัติเทศบาลนครปฐม พ.ศ. 2553	29
3.1.8 รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)	29
3.2 สรุปแนวทางพัฒนาจากข้อกฎหมายต่างๆ	30
3.3 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	32
บทที่ 4 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น	33
4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยปี 2559 - 2560	33
4.2 ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2559 - ปี 2560	35
4.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	39
4.4 ข้อมูลจังหวัดนครปฐม	40
4.5 จำนวนประชากร จังหวัดนครปฐม	42
4.6 รายได้ และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนประเทศ	43
4.7 รายได้ และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนจังหวัดนครปฐม	44
4.8 จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม	45
4.9 จำนวนคนงานโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดนครปฐม	48
4.10 แนวโน้มธุรกิจอพาร์ทเมนต์ และร้านค้าให้เช่าบริเวณมหาวิทยาลัยคริสเตียน	49
4.10.1 วิเคราะห์อุปสงค์ - อุปทาน ( Demand - Supply )	50
4.10.1.1 ด้านอุปสงค์	50
4.10.1.2 ด้านอุปทาน	52
4.10.2 วิเคราะห์คู่แข่งอพาร์ทเมนต์ และโครงการบ้านจัดสรร	54

	(12)
4.10.3 วิเคราะห์พื้นที่เช่าร้านค้าและตลาดนัดในพื้นที่	63
4.11 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา	65
 บทที่ 5 ทบทวนวรรณกรรม	 67
5.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์	67
 บทที่ 6 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น	 71
6.1 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น	71
6.1.1 กรณีที่1 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 3 ตึก	74
6.1.2 กรณีที่2 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 4 ตึก	77
6.1.3 กรณีที่3 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 5 ตึก	82
6.2 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น	85
 บทที่ 7 ส่วนผสมทางการตลาด	 87
7.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)	87
7.2 ผลสำรวจจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึก	89
7.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (STP)	114
7.3.1 การกำหนดส่วนแบ่งตลาด (Segmentation)	114
7.3.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group)	115
7.3.3 ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	116
7.3.3.1 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบราคาค่าเช่า อพาร์ทเมนต์ต่อเดือน กับระยะทางจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน	116
7.4 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (4P-Marketing Mix)	118
7.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)	118
7.4.2 ราคา (Price)	129
7.4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	131
7.4.4 กิจกรรมส่งเสริมการตลาด (Promotion)	135
7.5 แผนการตลาด (Marketing Plan)	135



บทที่ 8 การบริหารงานก่อสร้าง	137
8.1 รายละเอียดงานโครงการ	137
8.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง	138
8.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ	138
8.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม	139
8.5 แผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ	139
8.6 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง	141
บทที่ 9 การบริหารจัดการ	142
บทที่ 10 การวิเคราะห์ด้านการเงิน	148
10.1 งบประมาณในการลงทุนโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา”	148
10.2 ค่าใช้จ่ายบริหารและการตลาด	149
10.3 การตั้งสมมติฐานรายจ่ายของโครงการ	149
10.4 การตั้งสมมติฐานรายรับของโครงการ	150
10.5 ต้นทุนทางการเงินของโครงการ	151
10.5.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)	151
10.5.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke)	152
10.5.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ	152
10.6 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงินของโครงการ	152
10.6.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV)	152
10.6.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	152
10.7 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ	153
10.7.1 การวิเคราะห์ความไวทางการเงิน (Sensitivity Analysis)	153
10.7.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์	155
10.7.2.1 กรณี Base Case	157
10.7.2.2 กรณี Worst Case	159
10.7.2.3 กรณี Best Case	161

รายการอ้างอิง

163

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก : แบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

166



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ระยะห่างการพื้นที่โครงการถึงสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้เคียง	7
2.2 แสดงอาณาเขตที่ดิน	12
2.3 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน โดยการเปรียบเทียบตลาด	17
2.4 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง, กายภาพ)	18
3.1 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง, กายภาพ และ กฎหมาย)	32
4.1 เปรียบเทียบอัตราการขยายตัวของ GDP (%ต่อปี)	34
4.2 หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี2558 แยกประเภท	37
4.3 หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี2558 แยกระดับราคา	37
4.4 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่จังหวัดนครปฐม ครึ่งปีแรก ปี 2558 รายไตรมาส	38
4.5 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ เดือนธันวาคม2557	40
4.6 จำนวนประชากรและครัวเรือนจังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ. 2557	42
4.7 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์จำแนกตามสถาบันการศึกษา ปี พ.ศ.2557	45
4.8 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์ของมหาวิทยาลัยคริสเตียน จำแนกตามคณะ ปี พ.ศ.2557	46
4.9 จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2558	47
4.10 จำนวนโรงงานแยกตามหมวดอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2557	49
4.11 อัตราค่าเทอมของมหาวิทยาลัยอินเตอร์เอกชน ด้านการพยาบาล ระดับปริญญาตรี	52
4.12 รายละเอียดราคาค่าเช่าของคู่แข่งพาร์ทเมนท์ให้เช่า และโครงการจัดสรรรอบโครงการ	57
4.13 รายละเอียดสิ่งอำนวยความสะดวกของคู่แข่งพาร์ทเมนท์ให้เช่าบริเวณรอบโครงการ	58
4.14 ราคาพาร์ทเมนท์ให้เช่าตึกใหม่ (แอร์) ใกล้มหาวิทยาลัยที่อยู่ในระยะ 15 กิโลเมตร จากพื้นที่โครงการ	62
4.15 ราคาค่าเช่าของตลาดนัดและร้านค้าบริเวณมหาวิทยาลัย ในจังหวัดนครปฐม	64
4.16 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง กายภาพ กฎหมาย การตลาด และ นโยบายเจ้าของ)	65
6.1 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 3 ตึก	76
6.2 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่2 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และ ลิฟต์)	79

6.3 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่2.1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (กรณีไม่มี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และ ลิฟต์)	80
6.4 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่2.2 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และลิฟต์) คิดอัตราผลตอบแทนที่ 6.5%	81
6.5 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่3 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 5 ตึก	84
6.6 เปรียบเทียบราคาเช่าที่ปล่อยได้ต่อห้อง ของทั้ง 3 กรณี	86
7.1 กลยุทธ์แนวระดับราคา	131
7.2 แผนการดำเนินการและค่าใช้จ่ายทางการตลาด	136
8.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยโครงการ	137
8.2 จำแนกสัดส่วนพื้นที่ดินรวมโครงการ	137
8.3 รายละเอียดงานโครงสร้างโครงการ	138
8.4 รายละเอียดงานระบบในโครงการ	138
8.5 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรมในโครงการ	139
8.6 ช่วงเวลาบริหารงานก่อสร้าง	139
8.7 การวางแผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ	140
8.8 รายละเอียดการประมาณการก่อสร้าง	141
10.1 งบประมาณการลงทุนโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา”	148
10.2 ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	149
10.3 สมมติฐานรายรับของโครงการ	150
10.4 อัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารพาณิชย์	151
10.5 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ	152
10.6 สรุปอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน	153
10.7 สัดส่วนและต้นทุนเงินทุน	153
10.8 ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ 3 กรณี	156
10.9 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Base Case	157
10.10 สรุปอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน กรณี Base Case	158
10.11 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Worst Case	159
10.12 สรุปอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน กรณี Worst Case	160
10.13 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Best Case	161
10.14 สรุปอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน กรณี Best Case	162

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 สถิติจำนวนนักศึกษาวิชามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2552-2558	3
2.1 ภาพถ่ายทางอากาศแสดงที่ตั้งโครงการ และสถานที่สำคัญโดยรอบ	6
2.2 การเข้าถึงโครงการ	8
2.3 ความกว้างถนนพระราม2 และ ถนนเพชรเกษม	9
2.4 ความกว้างถนนหน้าพื้นที่โครงการ (พระประโทน-บ้านแพ้ว)	9
2.5 สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ (Surrounding)	9
2.6 ขนาดและระยะโดยรอบของแปลงที่ดิน	10
2.7 ผังแปลงที่ดิน และการใช้ประโยชน์พื้นที่โดยรอบ	11
2.8 ภาพถ่ายทางอากาศแสดงอาณาเขต และ การใช้ประโยชน์ที่ดินโดยรอบโครงการ	12
2.9 ภาพถ่ายแปลงที่ดินโครงการในปัจจุบัน (มุมมองจากทางทิศเหนือของโครงการ)	13
2.10 ภาพถ่ายโดยรอบพื้นที่โครงการ (มุมมองจากทางทิศตะวันออกของโครงการ)	13
2.11 ภาพถ่ายบรรยากาศกิจกรรมร้านค้า บริเวณถนนสายหลัก (ทิศใต้ของโครงการ)	14
2.12 ภาพถ่ายบรรยากาศตลาด และโครงการหอพักหญิงตอนชนาก (ทิศใต้ของโครงการ)	14
2.13 ภาพถ่ายบรรยากาศการเชื่อมต่อพื้นที่โครงการกับพื้นที่ข้างเคียง (ทิศใต้ของโครงการ)	15
2.14 ร้านค้าบริเวณซอยวัดตอนชนาก ด้านข้างมหาวิทยาลัยคริสเตียน (ทิศใต้ของโครงการ)	15
2.15 ตำแหน่งที่ดินที่นำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบ	16
3.1 ผังเมืองรวม จังหวัดนครปฐม	20
3.2 ผังเมืองรวมบริเวณพื้นที่โครงการ ตำบลดอนยายหอม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	21
3.3 กฎหมายความสูง และพื้นที่ภายในอาคารของอาคารขนาดใหญ่	23
3.4 แนวอาคารและระยะร่นต่างๆของอาคาร	25
3.5 แนวอาคารและระยะร่นของอาคาร กรณีแปลงที่ดินติดถนน 2 ด้าน	25
3.6 ระยะห่างอาคารของผนังอาคารที่มีช่องเปิดและผนังทึบ ภายในที่ดินเดียวกัน	27
3.7 ระยะและขนาดของช่องจอดรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ตามกฎหมาย	28
3.8 ระยะถอยร่นอาคารจากแนวเขตที่ดิน	31
4.1 ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2015F – 2016F	33
4.2 ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล	36

4.3 อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลระยะ 1-10 ปี	39
4.4 จำแนกการปกครองส่วนภูมิภาค (อำเภอ) ของจังหวัดนครปฐม	41
4.5 ตำแหน่งสถานศึกษาระดับอุดมศึกษาและระดับอาชีวศึกษา พร้อม Trade Area ของพื้นที่โครงการ	42
4.6 ร้อยละของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามที่มาของรายได้ ช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558	43
4.7 ร้อยละของค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามประเภทในช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558	44
4.8 รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน และจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนรายภาค ช่วง 6 เดือนแรก ปี 2558	44
4.9 สถิติจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2552-2558	47
4.10 สถิติจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน จำแนกตามระดับการศึกษา ปี 2552-2558	48
4.11 ภาพลักษณ์ของมหาวิทยาลัยคริสเตียน	51
4.12 ภาพโฆษณาของมหาวิทยาลัยคริสเตียนในการเปิดรับนักศึกษาใหม่ปี 2559	52
4.13 อุปทานของที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ให้เช่า หอพัก และโครงการจัดสรร บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยคริสเตียน	53
4.14 บรรยากาศร้านค้า อพาร์ทเมนท์ให้เช่า หอพัก ในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน	56
4.15 บรรยากาศร้านค้าและชุมชน เวลากลางวันและกลางคืนหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน	56
4.16 บรรยากาศภายนอก และ ภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน	56
4.17 โครงการบ้านดอนชนาก	59
4.18 โครงการหอพักหญิงบูลเบอร์รี่	59
4.19 โครงการหอพักหญิงศรีกิจเพลส	60
4.20 โครงการหอพักหญิงธนพรเพลส	60
4.21 โครงการหอพักหยกมณี	61
4.22 หอพักของมหาวิทยาลัยคริสเตียน (หอใน)	61
4.23 โครงการจัดสรร The Proud (Beyond Group)	62
4.24 ตำแหน่งตลาดนัดและร้านค้าให้เช่าบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน	63
6.1 การออกแบบวางผังเปรียบเทียบจำนวนตึกการวางอพาร์ทเมนท์พื้นที่โครงการ	71
6.2 การออกแบบวางผังอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 3 ตึก	74
6.3 การออกแบบวางผังอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 4 ตึก	77

6.4 การออกแบบวางแผนผังอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึก	82
7.1 บรรยากาศโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน	88
7.2 สัดส่วนเพศของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม	89
7.3 ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม	90
7.4 อาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม	90
7.5 นักเรียน นักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม	90
7.6 คณะที่กลุ่มตัวอย่างกำลังศึกษาอยู่	91
7.7 ระดับชั้นการศึกษาของนักเรียน นักศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง	91
7.8 ลักษณะที่อยู่ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม	92
7.9 หอพัก/อพาร์ทเมนท์ที่กลุ่มตัวอย่างเช่า และอาศัยอยู่ในปัจจุบัน	92
7.10 กลุ่มตัวอย่างที่เช่าและอาศัยอยู่ในหอพักหญิงบ้านภูมิภัทรพงศ์ในปัจจุบัน	93
7.11 กลุ่มตัวอย่างที่เช่าและอาศัยอยู่ในหอพักโครงการบ้านดอนชนากในปัจจุบัน	93
7.12 บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์	94
7.13 ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ต่อเดือน ของผู้ตอบแบบสอบถาม	94
7.14 ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ข้างต้นรวมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง	95
7.15 ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากราคาเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์	96
7.16 ค่าใช้จ่ายค่าประกันแรกเข้าของหอพัก/อพาร์ทเมนท์	97
7.17 ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าอพาร์ทเมนท์	97
7.18 ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์	98
7.19 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจย้ายออกจากหอพัก/อพาร์ทเมนท์	99
7.20 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจเลือกเช่าจากหอพัก/อพาร์ทเมนท์ในปัจจุบัน	100
7.21 ผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนท์/หอพัก	100
7.22 จำนวนผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนท์/หอพัก	101
7.23 รูปแบบห้องพักที่ต้องการ	101
7.24 ระยะเวลาในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์	102
7.25 รูปแบบในการเดินทางไปมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน	102
7.26 นักศึกษาเดินทางโดยการขี่จักรยานไป-กลับหอพักกับมหาวิทยาลัยคริสเตียน	103
7.27 ระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน	104
7.28 จุดจอดจักรยานภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน	104
7.29 จุดจอดรถยนต์ภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน	104
7.30 กิจกรรมที่ทำหลังเลิกเรียนตอนเย็นเป็นประจำของผู้ตอบแบบสอบถาม	105

7.31 ร้านค้า ตลาดนัดบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน	106
7.32 กิจกรรมและงานอดิเรกในยามว่างของผู้ตอบแบบสอบถาม	106
7.33 โปรโมชันและรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ	107
7.34 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการภายในห้องพัก	108
7.35 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการภายนอกห้องพัก	109
7.36 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์	110
7.37 ภาพลักษณ์ของโครงการที่ผู้เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์	111
7.38 กลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการ	115
7.39 กลุ่มเป้าหมายรองของโครงการ	116
7.40 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบเทียบราคาค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ต่อเดือน กับระยะทางจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน	117
7.41 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบเทียบราคาค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ต่อเดือน กับความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ	118
7.42 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (Sivara Apartment)	120
7.43 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (PHASE 1)	121
7.44 การออกแบบโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (PHASE 1)	122
7.45 ผังห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกใน อาคาร A ชั้น 1 (PHASE 1)	123
7.46 ผังห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทร้านค้าใน อาคาร B ชั้น 1 (PHASE 1)	123
7.47 ผังห้องพักใน อาคาร A และอาคาร B ชั้น 2 – ชั้น 5 (PHASE 1)	123
7.48 บรรยากาศพื้นที่สีเขียวภายในโครงการ	124
7.49 ภาพรวมภายในโครงการเมื่อทุกเฟสก่อสร้างแล้วเสร็จ	124
7.50 ลานกิจกรรมภายในโครงการ	124
7.51 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (PHASE 2)	125
7.52 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (PHASE 3)	126
7.53 ที่จอดรถภายในโครงการ	128
7.54 บรรยากาศความร่มรื่นภายในโครงการ	128
7.55 รูปแบบ และขนาดของห้องภายในโครงการ	129
7.56 กลยุทธ์ระดับการตั้งราคา ตามระยะห่างจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน	130
7.57 กลยุทธ์ระดับการตั้งราคา ตามสภาพอาคาร	130
7.58 ตัวอย่างป้ายไว้นิล ป้ายกองโจรที่จะใช้หน้าโครงการ	132
7.59 ตัวอย่างใบปลิว ขนาด A4	133



7.60 ตัวอย่างป้ายไวเนล หน้าโครงการ	133
7.61 ตัวอย่างป้ายกองโจรภาษาอังกฤษ หน้าโครงการ	134
7.62 ตัวอย่างป้ายกองโจรภาษาไทย หน้าโครงการ	134
9.1 ผังการจัดโครงสร้างองค์กร	142
9.2 แผนผังขั้นตอนการบริหารการเช่าห้องพัก	147



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาของแนวคิด

ในปัจจุบันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นธุรกิจที่มีนักลงทุนส่วนใหญ่ให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีมูลค่าและผลตอบแทนจากการลงทุนที่อยู่ในระดับสูง จึงมีแรงดึงดูดสำหรับผู้สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้อย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง แม้สถานะเศรษฐกิจในปี 2559 จะมีการชะลอตัวและยังมีความกังวลกับสถานะเศรษฐกิจโลก แต่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของไทยก็ยังคงมีความน่าสนใจในการเข้ามาลงทุน เนื่องจากปัจจัยบวกที่เกื้อหนุนและผลักดันเศรษฐกิจไทยให้เติบโต ทั้งด้านเสถียรภาพทางการเมือง และด้านภาคการท่องเที่ยว ที่ช่วยส่งเสริมและผลักดันในการเพิ่มและการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ ประกอบกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของคณะรัฐมนตรีชุดใหม่ การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ โครงสร้างพื้นฐาน โครงข่ายคมนาคมขนส่ง ประกอบกับการปรับลดภาษีการโอน และอัตราดอกเบี้ยทั้งด้านเงินกู้และเงินฝากของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งส่งผลทางจิตวิทยาต่อตลาดและเป็นปัจจัยหนุนช่วยให้ตลาดที่อยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆให้เติบโต และการลงทุนปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและภาคเอกชน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความจำเป็นแก่การดำรงชีวิต ทำให้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วทั้งใน เขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ของภูมิภาคที่มีความต้องการที่ดินเพื่อรองรับการขยายตัวของเมือง อย่างไรก็ตาม เมื่อจำนวนที่ดินมีจำกัดจึงทำให้ราคาที่ดินเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อราคาที่อยู่อาศัยต้องเพิ่มราคาสูงขึ้น เช่น คอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร รวมถึง ปัญหาการจราจรในเมืองใหญ่ ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง สภาพสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ประชาชนย้ายที่อยู่มากขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบอาชีพ คนส่วนใหญ่จึงต้องการย้ายที่อยู่ให้เข้าใกล้สถานศึกษาและแหล่งงานที่อยู่ไม่ไกลจากแหล่งชุมชนเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของเมือง และลดเวลาในการเดินทาง เพิ่มคุณภาพชีวิต จึงส่งผลให้เกิดธุรกิจที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ขึ้น

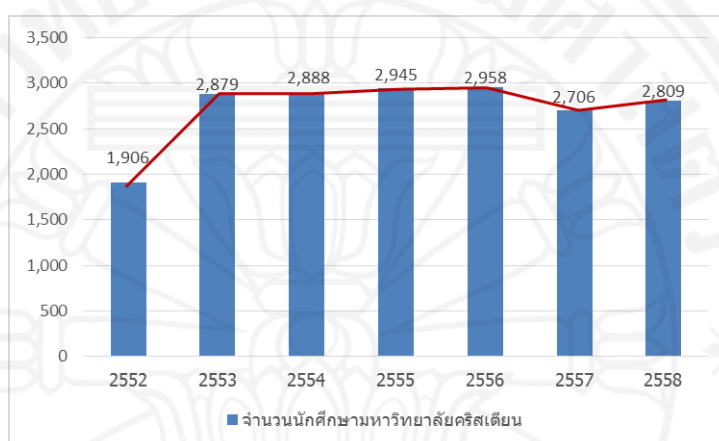
ทั้งนี้ การลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนท์ สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทแรก การลงทุนสร้างอพาร์ทเมนท์เพื่อขาย ซึ่งเป็นรูปแบบการลงทุนระยะสั้นและผลตอบแทนสูง แต่อาจมีความ

เสี่ยงสูงจากสถานะเศรษฐกิจ ในด้านการผลิตและการหาลูกค้ารายใหม่ การคาดการณ์เรื่องรายได้ทำได้ยาก ส่วนประเภท 2 คือ การลงทุนในอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ซึ่งถือเป็นการลงทุนระยะยาว ได้รับผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ สามารถคาดการณ์รายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน มีความมั่นคงในแง่ของผลตอบแทนในระยะยาวที่ค่อนข้างมั่นคง และมีความเสี่ยงที่ต่ำกว่ารูปแบบแรก โดยมีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยอยู่ประมาณ 5-7% ซึ่งถือเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับผู้ที่มีเงินออมและแสวงหาแหล่งลงทุนในทำเลที่มีความต้องการเช่าที่พักราคาที่สูง เช่น ทำเลที่ใกล้สถานศึกษา แหล่งงาน และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ตลาดอพาร์ทเมนต์ในบางทำเลมีการแข่งขันสูง ทั้งจากผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนต์รายใหม่ que เข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง และโครงการคู่แข่งในตลาดคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นใหม่ที่มีราคาไม่สูงนัก ทำให้ผู้ที่เคยเช่าที่พักราคาสูงซื้อแทนการเช่าอยู่อาศัย รวมถึงการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อปล่อยเช่า ทำให้ผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์จำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบในการลงทุน

การศึกษาอิสระฉบับนี้ เป็นการศึกษาวเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบการพัฒนาอพาร์ทเมนต์เพื่อเช่า ในบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นมหาวิทยาลัยเอกชนที่มีความมุ่งมั่นจัดระบบการศึกษาที่มีคุณภาพคำนึงถึงความต้องการของตลาดวิชาชีพ เน้นการพัฒนานักศึกษา ด้านการแพทย์และการพยาบาล โดยบัณฑิตสาขาวิชาพยาบาลศาสตร์ มีงานทำ 100% จึงสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้เรียนในระยะยาวได้ว่า **“เรียนที่มีอนาคต จบแล้วมีงานทำ”** ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ ไร้สาย (WIFI) และระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Hi-Speed Internet) เพื่อเพิ่มทักษะ 4 ด้านให้แก่ นักศึกษา อันได้แก่ ด้านวิชาชีพ ด้านการบริหารจัดการ ด้านภาษา และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศคู่กับการปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพ เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีความชำนาญและความสามารถรอบด้านออกไปประกอบวิชาชีพ และสามารถแข่งขันได้ทั้งในตลาดงานของไทยและต่างประเทศ เพื่อให้มหาวิทยาลัยคริสเตียนเป็น **“มหาวิทยาลัยแห่งสุขภาพ สร้างคนคุณภาพรุ่น ใหม่”** พร้อมสู่การเป็นผู้นำตลาดการศึกษาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพของอาเซียนในปี 2558 พัฒนาการเป็นผู้นำตลาดการศึกษาด้านสุขภาพของอาเซียน

มหาวิทยาลัยคริสเตียนได้เปิดให้บริการตั้งแต่ปีการศึกษา 2527 ต่อเนื่องมาเป็นเวลา 31 ปี โดยมีอัตราการเพิ่มของนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ถึงแม้ว่าจำนวนนักศึกษาจะลดลงบ้างในปี 2557 อย่างไรก็ตาม มหาวิทยาลัยได้พัฒนาหลักสูตรเพิ่มเติมโดยเน้นการพัฒนาทักษะวิชาชีพให้แก่ นักศึกษา ด้วยการจัดการเรียนการสอนแบบสหกิจศึกษาการพัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ ให้ นักศึกษาทุกชั้นปีทุกหลักสูตร ทำให้สามารถดึงดูดจำนวนนักศึกษาในปี 2558 ให้กลับมามีจำนวนที่ เพิ่มขึ้นได้อย่างรวดเร็ว โดยมีจำนวนศึกษาเพิ่มขึ้นเป็น 2,809 คน เพิ่มขึ้นจากปี 2557 จำนวน 103

คน คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้น 4% จากปริมาณจำนวนนักศึกษา จะเห็นว่าจำนวนนักศึกษาที่มีแนวโน้มที่เติบโต เป็นเสมือนการเพิ่มโอกาสในการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในรูปแบบอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เพื่อรองรับต่ออัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักศึกษาที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้น ประกอบกับคู่แข่งหรือผู้ประกอบการรายใหม่ไม่มากนัก ทำให้ผู้จัดทำมองเห็นโอกาสในการพัฒนาโครงการประเภทดังกล่าว โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรอง คือ พนักงานและผู้จัดการโรงงานอุตสาหกรรมในบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการ



ภาพที่ 1.1 สถิติจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2552-2558

การศึกษาวិเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โครงการนี้เป็นการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการที่เหมาะสมในแปลงที่ดินที่มีอยู่แล้ว ซึ่งเป็นการศึกษาในลักษณะ Site Looking for Use โดยที่แปลงที่ดินที่นำมาศึกษานั้นตั้งอยู่ติดถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว จังหวัดนครปฐม ซึ่งตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินนั้นอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยคริสเตียนเพียง 90 เมตร อีกทั้งยังอยู่ห่างจากแหล่งชุมชนและศูนย์กลางเมืองจังหวัดอย่างพระปฐมเจดีย์ที่เป็นแลนด์มาร์คของจังหวัดเพียง 17 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาในการเดินทาง 15-20 นาทีจากพื้นที่โครงการ ซึ่งถือเป็นความได้เปรียบทางด้านทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมมากในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าใกล้มหาวิทยาลัย

อย่างไรก็ดี การศึกษาความเป็นไปได้ในครั้งนี้ เป็นการศึกษาและวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์เพื่อเช่า ทั้งด้านกายภาพ กฎหมายการก่อสร้างที่เกี่ยวข้อง, การตลาดอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ที่ทำการศึกษา, การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดการขาย ด้านการก่อสร้าง ต้นทุนการก่อสร้างตลอดจนความเป็นไปได้ทางการเงินและ การลงทุน รวมไปถึงผลประโยชน์การที่น่าจะเป็นไปได้สำหรับโครงการว่าโดยสรุปแล้วจะมีศักยภาพเหมาะสมกับที่ตั้งหรือไม่ ดังจะแสดงรายละเอียดในบทต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Business Model) ในลักษณะของโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณใกล้มหาวิทยาลัย
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านทำเลที่ตั้ง กายภาพ สภาพแวดล้อม และกฎหมายที่เกี่ยวข้องของที่ดินแปลงที่มีอยู่ถึงความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการดังกล่าว
3. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า
4. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า รวมไปถึงแนวทางการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อสนับสนุนโครงการจากธนาคารด้วย

## 1.3 ขอบเขตในการศึกษา

1. ทบทวนวรรณกรรม ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ ทางด้านกายภาพพื้นที่ การเข้าถึงโครงการ ขนาด และรูปร่างที่ดิน การใช้ประโยชน์ที่ดิน สถานที่สำคัญโดยรอบโครงการ และการเปรียบเทียบราคาที่ดิน
3. ศึกษาและวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่โครงการ เช่น พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร และกฎกระทรวง
4. ศึกษาวิเคราะห์ทางการตลาด ภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศ ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และแนวโน้มของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียนภายในขอบเขตพื้นที่ 1 กิโลเมตร ศึกษาอุปสงค์ อุปทาน และคู่แข่งในพื้นที่ บริเวณรอบโครงการ
5. ศึกษาข้อมูลพื้นฐานจังหวัดนครปฐม จำนวนประชากรในจังหวัด และจำนวนคนงานโรงงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐม ศึกษาข้อมูลมหาวิทยาลัยคริสเตียน จำนวนนักศึกษา มหาวิทยาลัย รัศมีการให้บริการ (Trade Area) กลุ่มเป้าหมาย และกลุ่มเป้าหมายรอง
6. วิเคราะห์ด้านการเงิน ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ดีที่สุด

#### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถที่จะนำผลของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการไปใช้วางแผนการลงทุนในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เข้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากการที่มีการพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบในด้านต่างๆแล้ว
2. สามารถที่จะนำผลของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ไปใช้นำเสนอในการจัดหาเงินลงทุนทั้งจากสถาบันการเงินและหรือจากผู้สนใจร่วมลงทุน
3. สามารถนำรูปแบบธุรกิจที่ศึกษานำไปใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบดังกล่าวในโครงการอื่นๆที่มีทำเลและเงื่อนไขต่างๆที่เหมาะสมในลักษณะเดียวกันต่อไป

## บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

### 2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ

#### 2.1.1 ที่ตั้งโครงการ

ที่ตั้งโครงการตั้งอยู่บน ถนนสายพระประโทน-บ้านแพ้ว (3097) ต.ดอนยายหอม อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม โดยแปลงที่ดินของโครงการนั้นตั้งอยู่ติดถนนสายหลักพระประโทน-บ้านแพ้ว ซึ่งอยู่บริเวณหน้าทางเข้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน และวัดดอนขนก



วัดดอนขนก      มหาวิทยาลัยคริสเตียน      บริษัทวิริยะกิจอุตสาหกรรมพลาสติก      ตลาดวัดดอนขนก

ภาพที่ 2.1 ภาพถ่ายทางอากาศแสดงที่ตั้งโครงการ และสถานที่สำคัญโดยรอบ

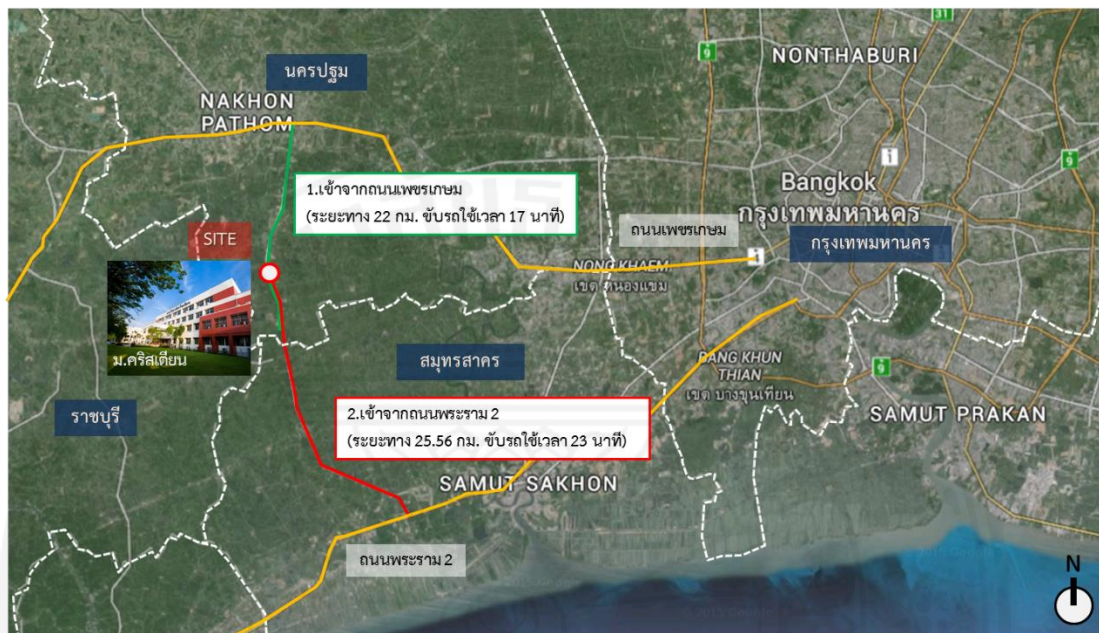
ตารางที่ 2.1 ระยะห่างการพื้นที่โครงการถึงสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้เคียง

สถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้เคียง	ระยะห่างจากพื้นที่โครงการ (ก.ม.)
<b>● สถานศึกษา</b>	
1. มหาวิทยาลัยคริสเตียน	0.9
2. มหาวิทยาลัยศิลปากร	21
3. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม	23
4. โรงเรียนวัดดอนขนก	2.1
5. โรงเรียนพอเงินวิทยาคม	3
6. โรงเรียนสิรินธรราชวิทยาลัย	17
7. โรงเรียนราชินีบูรณะ	17
<b>● วัด ศาสนสถาน</b>	
1. วัดดอนขนก	2
2. วัดจินดาราม	3
3. วัดคอนยายหอม	4
4. วัดเกาะวังไทร	12
5. วัดพระประโทนเจดีย์	13
6. วัดพระปฐมเจดีย์ราชวรมหาวิหาร	18
7. พระราชวังสนามจันทร์	22
<b>● ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และ ตลาด</b>	
1. ตลาดวัดดอนขนก	0.05
2. บิ๊กซี นครปฐม 	15
3. ตลาดพระปฐมมณฑล	16
4. เทสโก้โลตัส สาขา สนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม 	17
<b>○ โรงพยาบาล</b>	
1. โรงพยาบาลนครปฐม	15
2. โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน	19
3. โรงพยาบาลกรุงเทพสนามจันทร์	19
<b>● สวนสาธารณะ และสนามกอล์ฟ</b>	
1. สนามกอล์ฟพันกัณฑ์	13
2. สวนสระวัดโพธิ์	18
<b>● สถานที่ราชการ</b>	
1. เทศบาลตำบลคอนยายหอม	3
2. ศาลากลางจังหวัดนครปฐม	10
3. สำนักงานกรมโยธาธิการและผังเมือง จังหวัดนครปฐม	11
4. การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค(กฟภ.)	11
5. ศาลจังหวัดนครปฐม	18
6. สำนักงานที่ดิน	20
<b>● โรงงานอุตสาหกรรม</b>	
1. วิริยะกิจอุตสาหกรรมพลาสติก	0.2
2. รุ่งทรัพย์อิเล็กทรอนิกส์	2
3. นิวแหลมทองฟูดส์	5
4. บริษัทอาหารสากล	5
<b>UBS ระบบขนส่งมวลชน</b>	
1. จุดศูนย์รวมสถานีเดินรถนครปฐม (บสข.)	15
2. สถานีรถไฟนครปฐม 	18
3. สถานีรถไฟพระราชวังสนามจันทร์ 	20



## 2.1.2 การเข้าถึงโครงการ ( Accessibility )

ที่ตั้งโครงการนี้ สามารถเข้าถึงโครงการได้จาก 2 ทาง ดังนี้



ภาพที่ 2.2 การเข้าถึงโครงการ

1. สีเขียว – เข้าจากถนน เพชรเกษม เลี้ยวเข้าถนนพระโขน-บ้านแพ้ว ระยะทางประมาณ 22 กม. ถึงพื้นที่โครงการแล้วกลับรถ โดยจะใช้เวลาเดินทางด้วยรถยนต์ประมาณ 17 นาที
2. สีแดง – เข้าจากถนนพระราม 2 เลี้ยวเข้าถนนพระโขน-บ้านแพ้ว ระยะทางประมาณ 26 กม. ใช้เวลาเดินทางด้วยรถยนต์ประมาณ 23 นาที

เส้นทางหลักที่นิยมใช้ คือ เดินทางจากถนนเพชรเกษม เนื่องจากถนนเพชรเกษม เชื่อมต่อกับพื้นที่ใจกลางเมือง มีสภาพถนนที่ดี มีเขตทางกว้าง และมีปริมาณของรถบรรทุกที่น้อยกว่า ถนนพระราม 2 เนื่องจากถนนพระราม 2 มาจากทางสมุทรปราการ แหล่งรวมโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้มีรถบรรทุกบนถนนเป็นจำนวนมาก

โดยการเดินทางจะเดินทางจากถนนเพชรเกษมฝั่งขาออกเมือง ตรงมาตามเส้นทางและเลี้ยวซ้ายเข้าถนนพระประโขน-บ้านแพ้ว(3097) ตรงต่อมา 12 กิโลเมตร จะผ่านพื้นที่โครงการไปอีก 5 กิโลเมตร แล้วกลับรถ ขับตรงต่อมาอีก 5 กิโลเมตร จะพบพื้นที่โครงการอยู่ทางซ้ายมือ โดยพื้นที่โครงการจะตั้งอยู่ด้านหน้าติดถนนใหญ่ ตรงซอยทางเข้ามหาวิทยาลัย คริสเตียนและวัดดอนขนก ซึ่งเส้นทางนี้จะใช้เวลาเดินทางน้อยที่สุด ประมาณ 17 นาที จากถนนเพชรเกษมถึงพื้นที่โครงการ



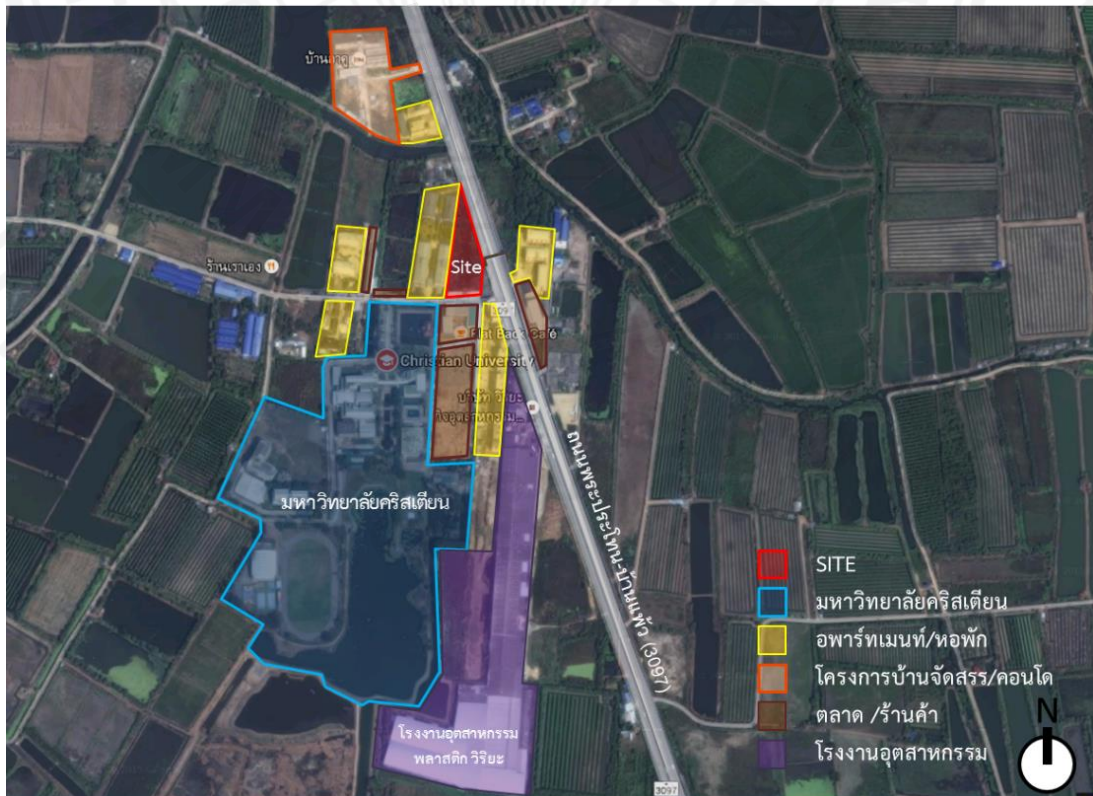
ภาพที่ 2.3 ความกว้างถนนพระราม2 และ ถนนเพชรเกษม

ถนนเพชรเกษม เป็นถนนคอนกรีตสภาพดี 8 เลน ไป4เลน กลับ4เลน มีเกาะกลางถนน 2 เมตรและถนนพระราม2 เป็นถนนคอนกรีตสภาพดี 8 เลน ไป4เลน กลับ4เลน มีเกาะกลางถนน 2 เมตร



ภาพที่ 2.4 ความกว้างถนนหน้าพื้นที่โครงการ (พระประโทน-บ้านแพ้ว)

ถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว เป็นถนนหน้าพื้นที่โครงการ ที่มีเขตทางกว้าง 20 เมตร เป็นถนนคอนกรีตสภาพดี 6 เลน ไป 3 เลน กลับ 3 เลน มีเกาะกลางถนน 2 เมตร



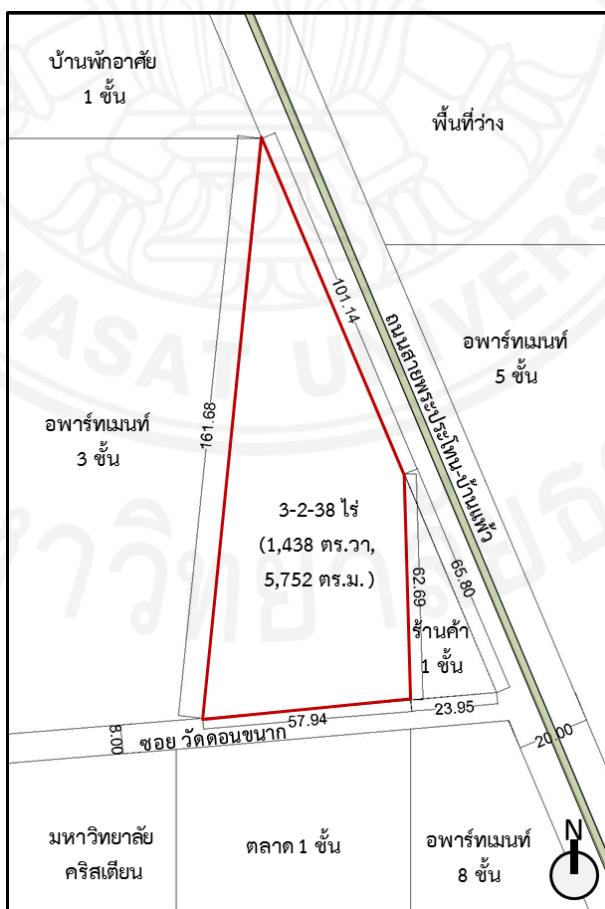
ภาพที่ 2.5 สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ (Surrounding)

แปลงที่ดินของโครงการนั้นตั้งอยู่ติดถนนสายหลักพระโขนง –บ้านแพ้ว ซึ่งเป็นถนนหน้าโครงการนี้ มีความกว้างของเขตทาง รวม 20 เมตร โดยสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการและถนนซอยด้านข้างโครงการ ประกอบไปด้วยที่พักอาศัย (หมู่บ้านจัดสรร คอนโดสูง 8ชั้น บ้านเดี่ยว และ ทาวน์เฮ้าส์) และมหาวิทยาลัยคริสเตียน ทำให้พื้นที่บริเวณนั้นมีอพาร์ทเมนต์ให้เช่า หอพัก และตลาดหลายแห่งเพื่อรองรับชุมชน อีกทั้งยังมี โรงงานอุตสาหกรรม โกดังสินค้า อยู่ในละแวกใกล้เคียงอีกด้วย

## 2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ ( Physical Attribute)

ที่ตั้งของที่ดินโครงการ ตั้งอยู่บน ถนนสายพระประโขนง-บ้านแพ้ว (3097) ตำบลดอนยายหอม อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม แปลงที่ดินโครงการมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมคางหมู มีเนื้อรวม 3 ไร่ 2 งาน 38 ตารางวา (1,438 ตารางวา หรือ 5,752 ตารางเมตร)

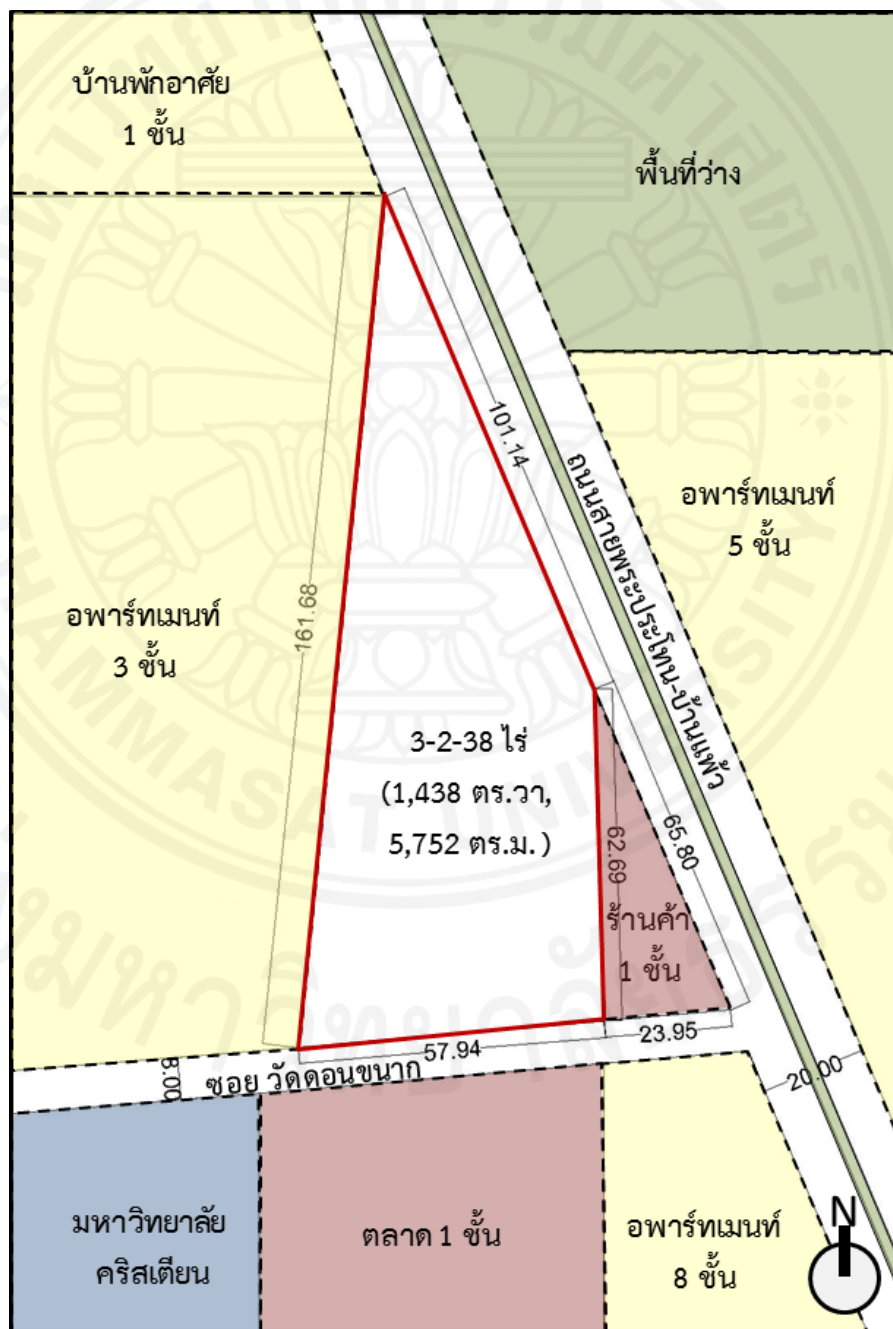
ลักษณะทางกายภาพที่ดิน มีลักษณะเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะ 2 ด้าน คือ ถนนสายหลัก สายพระประโขนง-บ้านแพ้ว ที่มีขนาดเขตทางกว้าง 20 เมตร (ถนนไป 3 เลนกลับ 3 เลน มีเกาะกลางถนน) และถนนซอยวัดดอนขนาก ซึ่งเป็นทางสาธารณะที่มีขนาดเขตทางกว้าง 8 เมตร



ภาพที่ 2.6 ขนาดและระยะโดยรอบของแปลงที่ดิน

### 2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดิน

ขนาดและรูปร่างของที่ดิน มีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมด้านไม่เท่า ขนาด (101 X 63 X 58 X 162 เมตร ) โดยที่ดินมีหน้ากว้างติดถนน 2 สาย เป็นที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างบนพื้นที่ และ มีความลึกของดินต่ำกว่าระดับถนน 1 เมตร ทั้งนี้ หน้ากว้างที่ดินติดถนนสายหลักยาว 101 เมตร และ หน้ากว้างติดถนนซอยสาธารณะ 58 เมตร



ภาพที่ 2.7 ผังแปลงที่ดิน และการใช้ประโยชน์พื้นที่โดยรอบ



ภาพที่ 2.8 ภาพถ่ายทางอากาศแสดงอาณาเขต และการใช้ประโยชน์ที่ดินโดยรอบโครงการ

ตารางที่ 2.2 แสดงอาณาเขตที่ดิน

ทิศ	อาณาเขตติดต่อ	ระยะโดยประมาณ
เหนือ	ติดต่อกับ ถนนสายพระพรหม-บ้านแพ้ว (ขนาดเขตทาง 20 เมตร)	101 เมตร
ใต้	ติดต่อกับ ซอยวัดดอนขนา (ขนาดเขตทาง 8 เมตร) ,ตลาดวัดดอนขนา	58 เมตร
ตะวันออก	ติดต่อกับ ร้านค้า ร้านอาหารตามสั่ง ห้องเช่า 1 ชั้น	63 เมตร
ตะวันตก	ติดต่อกับ อพาร์ทเมนท์ สูง 3 ชั้น 4 ดึก	162 เมตร

ทิศเหนือ



ทิศใต้



ทิศตะวันออก

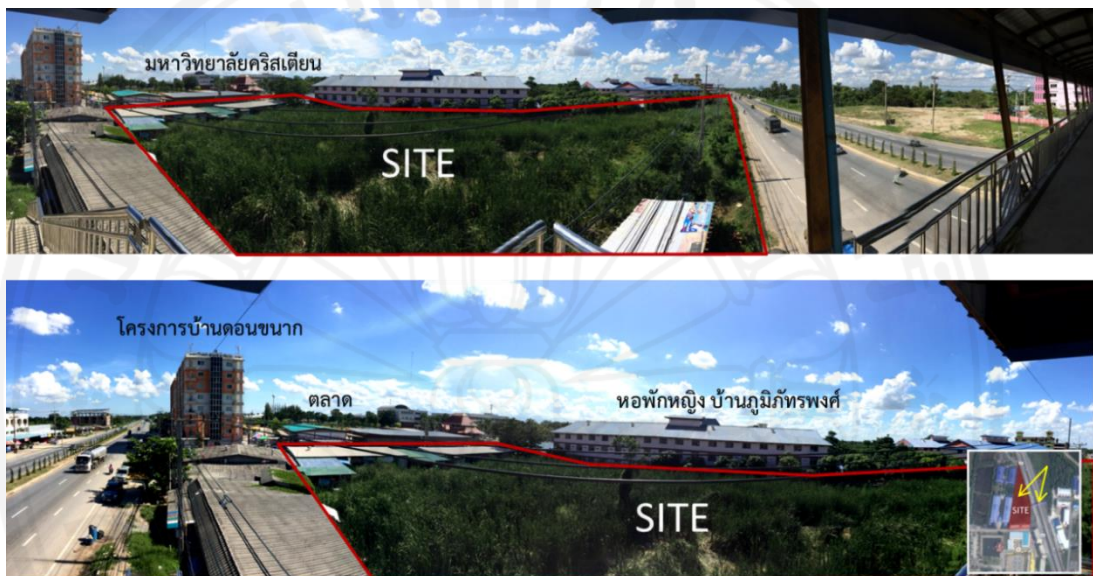


ทิศตะวันตก



## 2.2.2 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม

สภาพที่ดินในปัจจุบันเป็นที่ดินที่ยังไม่ได้ถม ที่ดินต่ำกว่าระดับพื้นถนน 1 เมตร ที่ดินไม่ได้ใช้ประโยชน์ ถูกปล่อยให้มีสภาพเป็นที่รกร้าง มีต้นไม้ขึ้นรกเต็มพื้นที่ ถนนด้านหน้าโครงการเป็นถนนสายใหญ่เป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก มีเกาะกลางถนน มีเขตทางกว้าง 20 เมตร มีสภาพดีมาก ที่ดินโครงการมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพร้อม ทั้งไฟฟ้า ประปา และทางระบายน้ำสาธารณะ



ภาพที่ 2.9 ภาพถ่ายแปลงที่ดินโครงการในปัจจุบัน (มุมมองจากทางทิศเหนือของโครงการ)



ภาพที่ 2.10 ภาพถ่ายโดยรอบพื้นที่โครงการ (มุมมองจากทางทิศตะวันออกของโครงการ)



ภาพที่ 2.11 ภาพถ่ายบรรยากาศกิจกรรมร้านค้า บริเวณถนนสายหลักพระประโทน-บ้านแพ้ว (ทิศใต้ของโครงการ)



ภาพที่ 2.12 ภาพถ่ายบรรยากาศตลาด และโครงการหอพักหญิงคอนชนาท (มองจากทิศใต้ของพื้นที่โครงการ)



ภาพที่ 2.13 ภาพถ่ายบรรยากาศการเชื่อมต่อพื้นที่โครงการ กับพื้นที่ตลาดข้างเคียง  
(มองจากทิศใต้ของโครงการ)

พื้นที่โครงการมีร้านค้า และตลาดรองรับสำหรับนักศึกษา และชุมชนในพื้นที่ มีร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านขายของ ร้านถ่ายเอกสาร ธนาคาร และตลาดนัดที่เปิดให้บริการตลอดวัน อีกทั้งมี 7-eleven ที่เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย



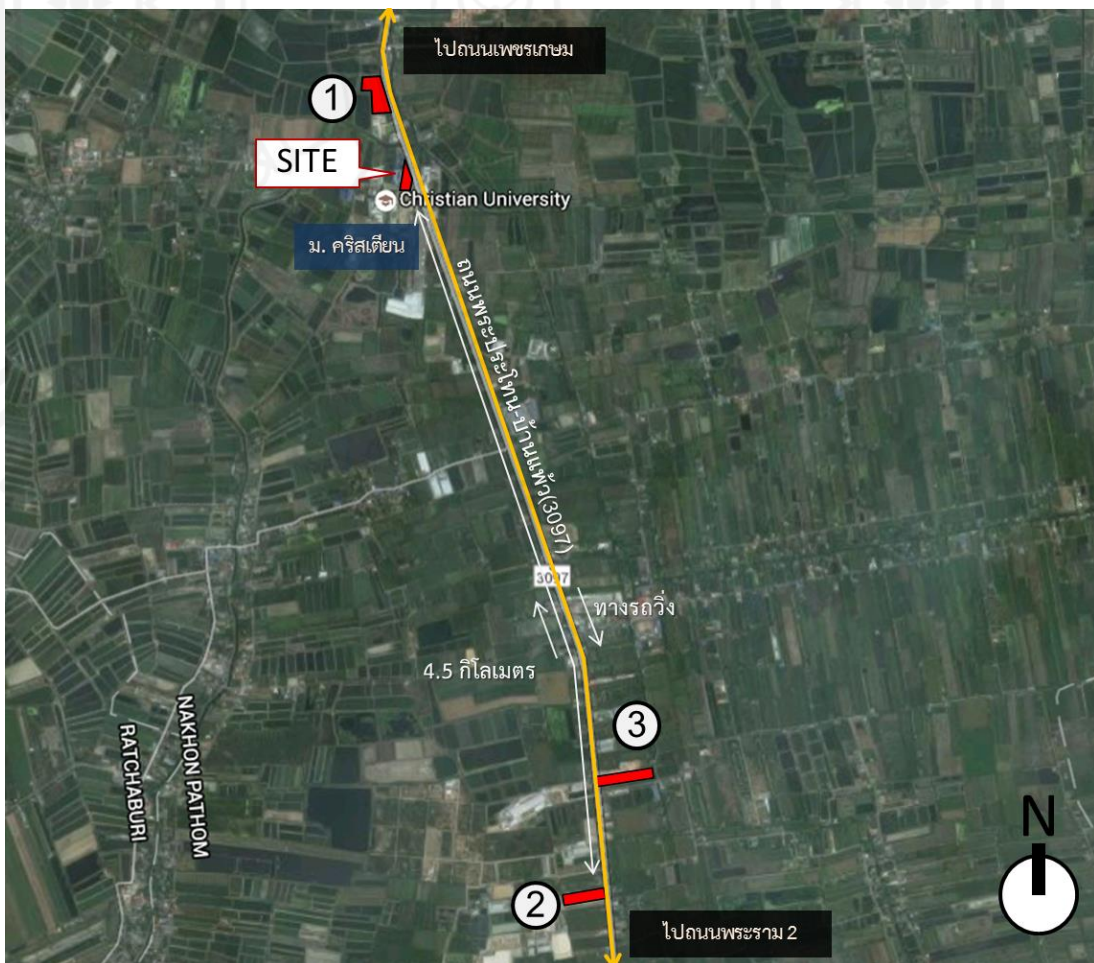
ภาพที่ 2.14 ร้านค้าบริเวณซอยวัดดอนขนาк ด้านข้างมหาวิทยาลัยคริสเตียน  
(มองจากทางทิศใต้ของพื้นที่โครงการ)



### 2.3 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน ( Land Prices)

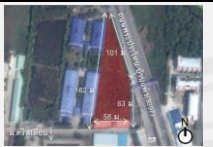

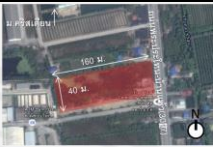





จากการตรวจสอบที่ดินแปลงนี้มีราคาประเมินของทางราชการจากกรมธนารักษ์อยู่ที่ ตารางวาละ 3,350 บาท ในส่วนของราคาตลาดนั้น ได้ใช้วิธีการเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) ในการประเมินราคาที่ดิน โดยพิจารณาถึงราคาขายในปัจจุบัน (พย.2558) ของที่ดินทั้ง 3 แปลง ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ดินของโครงการบนถนนสายเดียวกัน คือ ถนนสายพระประโทน-บ้านแพ้ว เพื่อตรวจสอบหาราคาขายที่ดินในตลาดต่อตารางวาเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์สำหรับการคิดต้นทุนของราคาที่ดินโครงการ โดยได้ทำการศึกษาผ่านการวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ ทั้งทางด้านกายภาพ ประโยชน์ในสอย ระยะห่างจากมหาวิทยาลัย ทำเลที่ตั้ง รูปทรงที่ดิน การเข้าถึง และกฎหมาย

ทั้งนี้ ได้สรุปราคาที่ดินโครงการที่เหมาะสมเมื่อทำการประเมินด้วยวิธีเปรียบเทียบตลาด คือ 11,500 บาท/ตารางวา โดยมีรายละเอียดการเปรียบเทียบตำแหน่งที่ดิน ระยะห่าง และลักษณะเงื่อนไขทางกายภาพ รูปทรงของที่ดิน ดังนี้



ภาพที่ 2.15 ตำแหน่งที่ดินที่นำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบ

ตารางที่ 2.3 การวิเคราะห์ราคาที่ดิน โดยการเปรียบเทียบตลาด

	ทรัพย์สินที่ประเมิน	ข้อมูลที่ 1	ข้อมูลที่ 2	ข้อมูลที่ 3
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า	ที่ดินเปล่า
รูปทรงที่ดิน				
สภาพที่ดินปัจจุบัน				
ที่ตั้ง	ถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว	ถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว	ถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว	ถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว
เนื้อที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	3-2-38 ไร่ (1,438 ตร.ว.)	9-1-22 ไร่ (3,722 ตร.ว.)	4 ไร่ (1,600 ตร.ว.)	11 ไร่ (4,400 ตร.ว.)
รูปแปลงที่ดิน	สี่เหลี่ยมด้านไม่เท่า	รูปตัวแอล	สี่เหลี่ยมผืนผ้า	สี่เหลี่ยมผืนผ้า
หน้ากว้าง ติดถนนใหญ่	101	180	40	53
ความลึกขงที่ดิน	58	120	160	300
ระดับดิน	ต่ำกว่าระดับถนน 1 เมตร	ต่ำกว่าระดับถนน 1 เมตร	เสมอพื้นถนน	เสมอพื้นถนน
ห่างจากถนนสายหลัก	ติดถนนสายหลัก	ติดถนนสายหลัก	ติดถนนสายหลัก	ติดถนนสายหลัก
ระยะห่างจาก มหาวิทยาลัย	90 เมตร	ระยะเดิน 500 เมตร	4.5 กิโลเมตร	5.9 กิโลเมตร
จำนวนด้านที่ติดถนน	2	1	2	2
การจราจร	เข้าถึงได้หลายทาง	เข้าถึงได้หลายทาง	เข้าถึงได้หลายทาง	เข้าถึงได้หลายทาง
ถนน(ผิวจราจร)	ลาดยาง 6 เลน	ลาดยาง 6 เลน	ลาดยาง 6 เลน	ลาดยาง 6 เลน
ระบบถนน	ไฟถนน	ไฟถนน	ไฟถนน	ไฟถนน
ทางเท้า/สะพานลอย	ไม่มี/มี	ไม่มี/ไม่มี	ไม่มี/ไม่มี	ไม่มี/ไม่มี
ระบบสาธารณูปโภค	ไฟฟ้า, ประปา, โทรศัพท์	ไฟฟ้า, ประปา, โทรศัพท์	ไฟฟ้า, ประปา, โทรศัพท์	ไฟฟ้า, ประปา, โทรศัพท์
ผังเมือง	ห้ามจัดสรร และเป็นอาคารขนาดใหญ่	ห้ามจัดสรร และเป็นอาคารขนาดใหญ่	ห้ามจัดสรร และเป็นอาคารขนาดใหญ่	ห้ามจัดสรร และเป็นอาคารขนาดใหญ่
ประโยชน์สูงสุด	อาคารชุด อาคารที่อยู่อาศัยรวม ตลาด	อาคารชุด อาคารที่อยู่อาศัยรวม ตลาด	อาคารชุด อาคารที่อยู่อาศัยรวม ตลาด	อาคารชุด อาคารที่อยู่อาศัยรวม ตลาด
FAR	-	-	-	-
วันที่เสนอขาย	-	6-ต.ค.-58	29-ต.ค.-58	13-พ.ค.-58
ราคาเสนอขาย	16,537,000	42,803,000	15,000,000	72,600,000
ราคาเสนอขาย (บาท/ไร่)	4,600,000	4,600,000	3,750,000	6,600,000
ราคาเสนอขาย (บาท/ตร.ว.)	11,500	11,500	9,375	16,500

## 2.4 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

ตารางที่ 2.4 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง, กายภาพ)

	บ้านจัดสรร	ทาวน์เฮ้าส์	อพาร์ทเมนต์ ให้เช่า	อพาร์ทเมนต์ เพื่อขาย	ร้านค้า ให้เช่า	คอนโดมิเนียม	โรงงาน	โกดังเก็บสินค้า
ทำเลที่ตั้ง	○	○	○	○	○	○	X	X
กายภาพ	○	○	○	○	○	○	-	-
	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	X

จากการวิเคราะห์ลักษณะของทำเลที่ตั้ง และลักษณะทางกายภาพ พบว่า มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา รวม 5 ประเภท คือ โครงการบ้านจัดสรร โครงการทาวน์เฮ้าส์จัดสรร อพาร์ทเมนต์ให้เช่า อพาร์ทเมนต์เพื่อขาย ร้านค้าให้เช่า คอนโดมิเนียม ทั้งนี้ประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่สามารถนำมาพัฒนาได้มี 2 ประเภท คือ โรงงาน และโกดังเก็บสินค้า เนื่องจาก พื้นที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้แหล่งชุมชน สถาบันการศึกษา โรงเรียน ตลาด อีกทั้งรูปทรงที่ดินและขนาดที่ดินที่เล็ก จึงไม่เหมาะสมแก่การพัฒนาโครงการประเภทดังกล่าว

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

#### 3.1 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ( Legal Attribute )

ในการดำเนินการพัฒนาโครงการนี้ มีข้อกฎหมายที่ต้องศึกษา และ วิเคราะห์ตามลำดับ คัดค้านของกฎหมายดังต่อไปนี้

- พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ. 2518
- พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 (กรณีพัฒนาโครงการจัดสรร)
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522
- พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558
- เทศบัญญัติท้องถิ่น และกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)

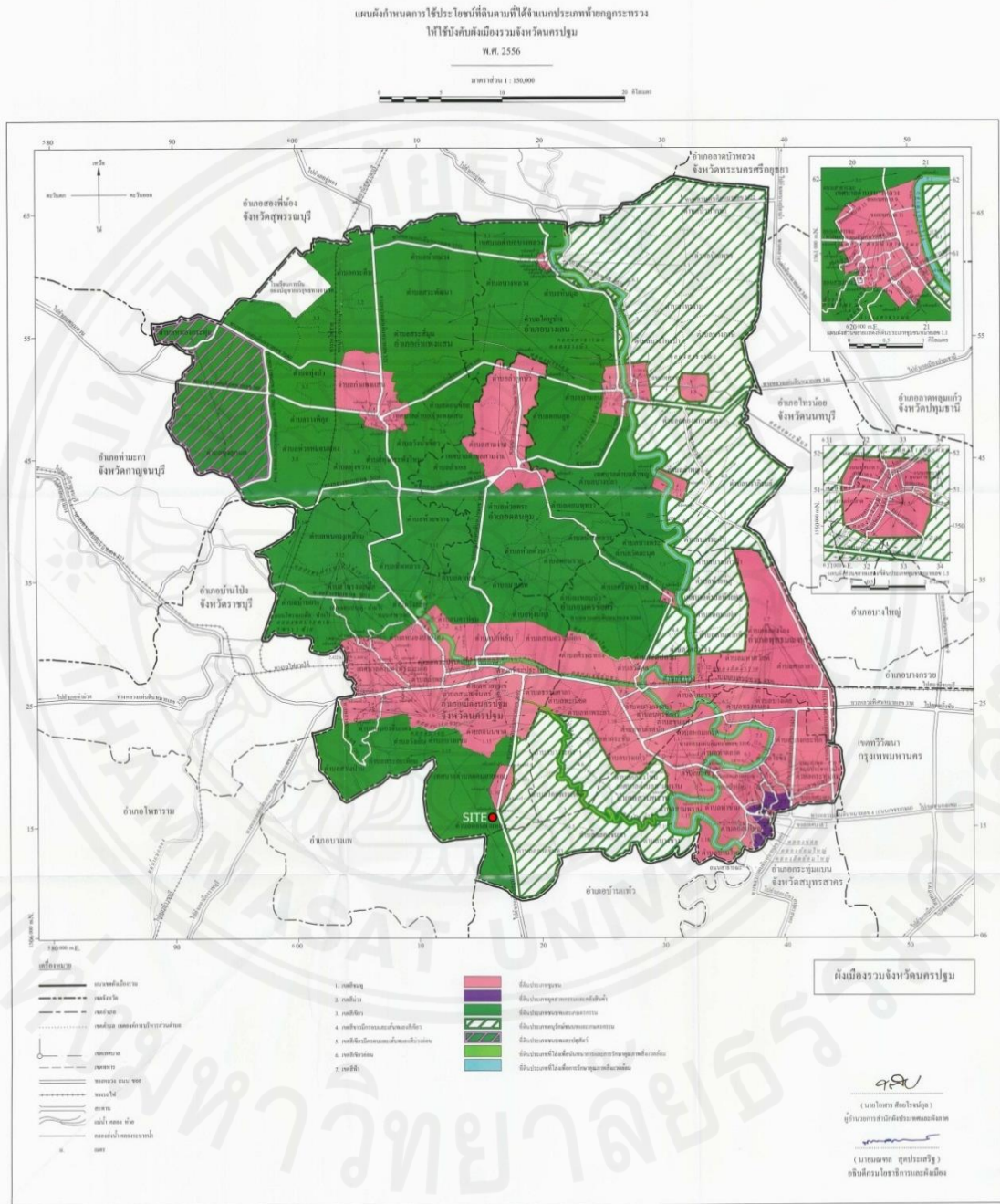
##### 3.1.1 พระราชบัญญัติผังเมือง : ประเด็นผังเมือง

กฎกระทรวง ผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐม ประกาศใช้บังคับแล้ว ใน 3 ฉบับ ดังนี้

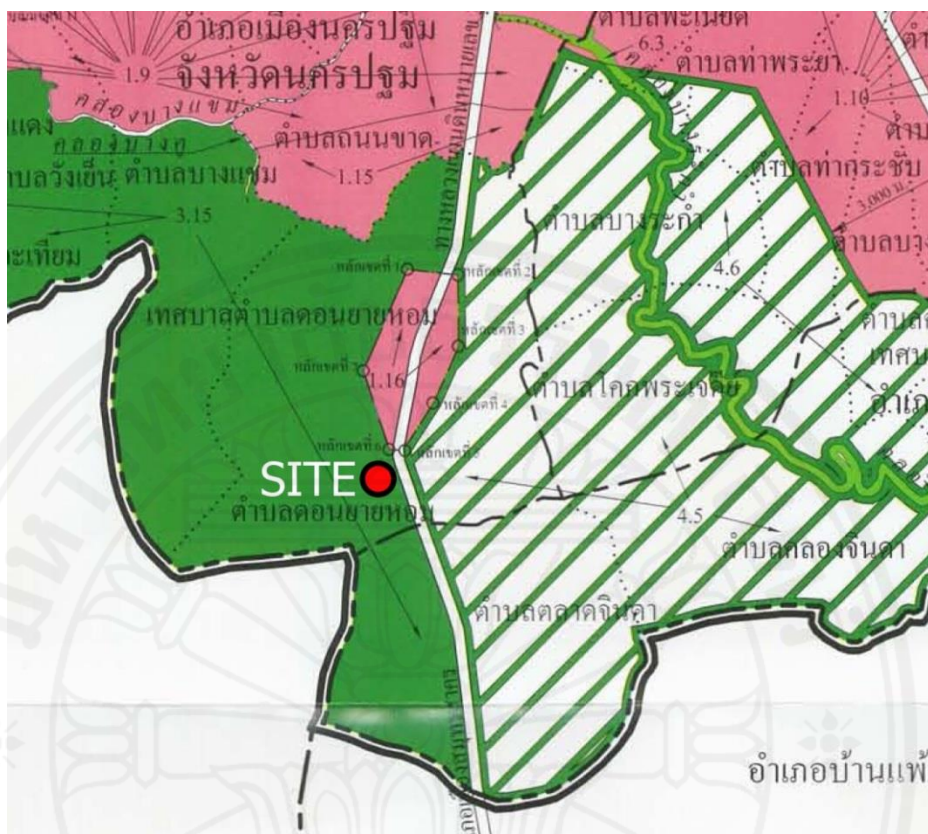
1. ผังเมืองรวมชุมชนนครชัยศรี
  - กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม พ.ศ. 2558 ประกาศวันที่ 5 มิถุนายน 2558
2. ผังเมืองรวมพุทธมณฑล
  - กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม พ.ศ. 2558 ประกาศวันที่ 9 กันยายน 2558
3. ผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐม
  - ผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐมประกาศใช้บังคับแล้ว วันที่ 17 กรกฎาคม 2556

ในการวิเคราะห์ข้อกฎหมายในโครงการนี้พื้นที่ยังไม่มีผังเมืองรวมเฉพาะชุมชน จึงศึกษา กฎหมายโครงการจากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐม พ.ศ. 2556 เริ่มประกาศใช้ ครั้งแรกในวันที่ 17 กรกฎาคม พ.ศ. 2556 ซึ่งตามเกณฑ์เดิมจะหมดอายุในวันที่ 16 กรกฎาคม 2561

ปัจจุบันได้มีการแก้ไขให้ไม่การกำหนดอายุในการบังคับใช้กฎกระทรวงนี้สามารถใช้ข้อบังคับในกฎกระทรวงนี้ได้ต่อไปจนกว่าจะมีประกาศฉบับใหม่



ภาพที่ 3.1 ผังเมืองรวม จังหวัดนครปฐม (ประกาศใช้วันที่ 17 กรกฎาคม พ.ศ. 2556)



ภาพที่ 3.2 ผังเมืองรวมบริเวณพื้นที่โครงการ ตำบลดอนยายหอม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ซึ่งเมื่อทำการศึกษา อ้างอิงจากผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐม จะพบว่าที่ตั้งโครงการ ตั้งอยู่ใน พื้นที่สีเขียว ซึ่งเป็น “ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม” มีข้อกำหนดดังนี้

**ข้อ ๑๐** ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการใดๆ นอกจาก กิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

(๑) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภทชนิด และ จำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน

(๒) การเลี้ยงสุกรเพื่อการค้า

(๓) การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำกร่อย

(๔) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม

(๕) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบพาณิชยกรรม

(๖) จัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย

(๗) การอยู่อาศัยหรือประกอบพาณิชยกรรมประเภทอาคารขนาดใหญ่

ที่ดินประเภทนี้ในเขตปฏิรูปที่ดิน ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อเกษตรกรรมตามกฎหมายว่าด้วยการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

ดังนั้น ทางเลือกที่สามารถทำโครงการได้จากการวิเคราะห์กฎหมาย จะต้องไม่เป็นการจัดสรร ในลักษณะของการอยู่อาศัยหรือประกอบพาณิชย์กรรมที่ไม่ใช่ประเภทอาคารขนาดใหญ่ หากจะทำอาคารอยู่อาศัยรวม จะสูงได้ไม่เกิน 15 เมตร พื้นที่รวมไม่เกิน 2,000 ตร.ม. หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน เกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร

### **3.1.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 และ ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดิน จังหวัดนครปฐม พ.ศ.2544**

“การจัดสรรที่ดิน” หมายความว่า การจำหน่ายที่ดินที่ได้แบ่งเป็นแปลงย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป ไม่ว่าจะเป็นการแบ่งจากที่ดินแปลงเดียวหรือแบ่งจากที่ดินหลายแปลงที่มีพื้นที่ติดต่อกัน โดยได้รับทรัพย์สินหรือประโยชน์เป็นค่าตอบแทน และให้หมายความรวมถึงการดำเนินการดังกล่าวที่ได้มีการแบ่งที่ดินเป็นแปลงย่อยไว้ไม่ถึงสิบแปลงและต่อมาได้แบ่งที่ดินแปลงเดิมเพิ่มเติมภายในสามปีเมื่อรวมกันแล้วมีจำนวนตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไปด้วย

ดังนั้น หากต้องการแบ่งแปลงย่อยต้องแบ่งแปลงย่อยรวมกันต่ำกว่า 10 แปลงขึ้นไป และไม่แบ่งแปลงเพิ่มเกิน 10 แปลงภายใน 3 ปี

### **3.1.3 พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558**

ผู้ใดมีความประสงค์จะประกอบกิจการหอพักเอกชน ต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไขที่กำหนดในพระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558 นี้

“หอพัก” หมายความว่า สถานที่ที่รับผู้พักตามพระราชบัญญัตินี้เข้าพักอาศัยโดยมีการเรียกเก็บค่าเช่า

“ผู้พัก” หมายความว่า ผู้ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาศึกษาในสถานศึกษาในระดับไม่สูงกว่าปริญญาตรีและอายุไม่เกินยี่สิบห้าปี

มาตรา ๖ บุคคลใดจัดสถานที่เพื่อรับผู้พักเข้าพักอาศัยโดยเรียกเก็บค่าเช่า ให้ถือว่าบุคคลนั้นประกอบกิจการหอพัก

มาตรา ๗ พระราชบัญญัตินี้ไม่ใช้บังคับแก่หอพักของกระทรวง ทบวง กรมหรือหน่วยงานอื่นของรัฐที่ไม่ใช่สถานศึกษา

มาตรา ๘ หอพักมี ๒ ประเภท ได้แก่ (๑) หอพักชาย (๒) หอพักหญิง

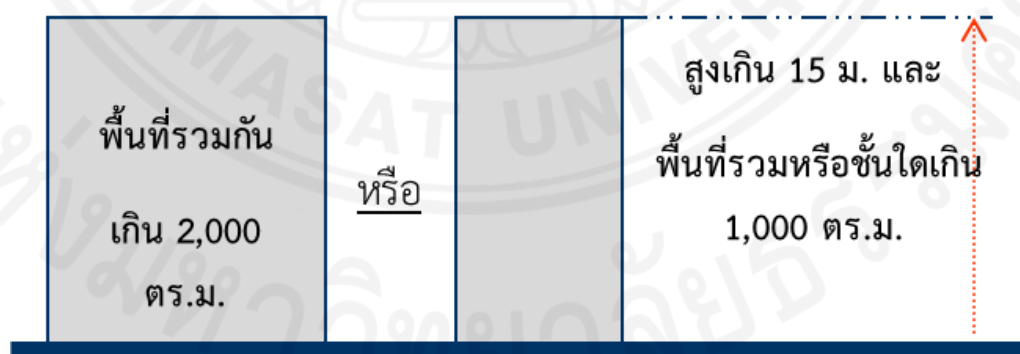
ทั้งนี้ เนื่องจากการจัดทำหอพักนักศึกษาที่มีลักษณะ กว้างเรียบ เงื่อนไต่ค่อนข้างมาก ทั้งการแบ่งแยกชายหญิง การยื่นขออนุญาต จึงเป็นเหตุให้การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์น่าจะมี กระบวนการในการดำเนินการที่ง่ายและเร็วกว่า

### 3.1.4 กฎกระทรวงฉบับที่55 (พ.ศ.2543) ออกตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

“อาคารพาณิชย์” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรม หรือบริการธุรกิจ หรืออุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังการผลิตเทียบได้น้อยกว่า 5 แรงม้า และให้หมายความรวมถึงอาคารอื่นใดที่ก่อสร้างห่างจากถนนหรือทางสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคารเพื่อประโยชน์ในการพาณิชย์กรรมได้

“อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน เกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด



ภาพที่ 3.3 กฎหมายความสูง และพื้นที่ภายในอาคารของอาคารขนาดใหญ่

แต่อย่างไรก็ตาม ในโครงการหอพักนี้ สามารถทำอาคารอยู่อาศัยรวมได้ โดยมีข้อบังคับของโครงการในการควบคุมความสูงอยู่ โดยจำกัดความสูงไม่เกิน 15 เมตร พื้นที่รวมกันทุกชั้นไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร หรือ อาคารสูงเกิน 15 เมตร แต่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นไม่เกิน 1,000 ตร.ม.



### พื้นที่ภายในอาคาร

**ข้อ 19** อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

**ข้อ 20** ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

### บันไดของอาคาร

**ข้อ 24** บันไดของอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร ระยะตั้งจากชั้นบันไดหรือชานพักบันไดต้องสูงไม่น้อยกว่า 2.10 เมตร

**ข้อ 25** บันไดตามข้อ 24 ต้องมีระยะห่างไม่เกิน 40 เมตร จากจุดที่ไกลสุดบนพื้นชั้นนั้น

### บันไดหนีไฟ

**ข้อ 27** อาคารที่สูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไป และสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูง 3 ชั้น และมีลาดฟ้าเหนือชั้นสามมีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมี บันไดหนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่ง และต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

### ที่ว่างภายนอกอาคาร

**ข้อ 33** อาคารอยู่อาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร

### แนวอาคารและระยะต่าง ๆ ของอาคาร

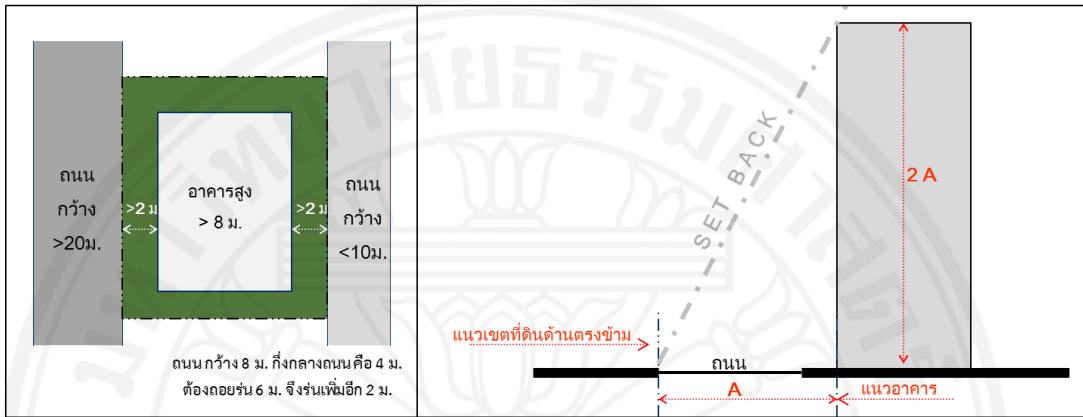
**ข้อ 41** อาคารที่สูงเกิน 2 ชั้นหรือเกิน 8 เมตร ห้องแถว ดึกแถว บ้านแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ ป้าย หรือสิ่งก่อสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้าย หรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือตัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ

(1) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจาก กึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

(3) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างเกิน 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะ อย่างน้อย 2 เมตร

**ข้อ 43** ให้อาคารที่สร้างตามข้อ 41 ต้องมีส่วนต่ำสุดของกันสาดหรือส่วนยื่นสถาปัตยกรรมสูงจากระดับ ทางเท้าไม่น้อยกว่า 3.25 เมตร

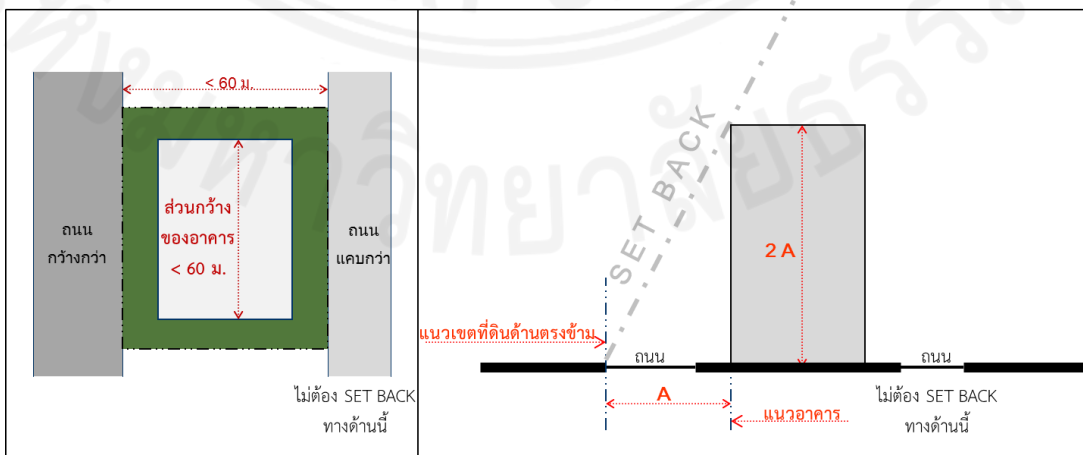
**ข้อ 44** ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกิน 2 เท่าของระยะราบ วัดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนว เขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด ความสูงของอาคารให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อสร้างขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุด



ภาพที่ 3.4 แนวอาคารและระยะร่นต่างๆของอาคาร

**ข้อ 45** อาคารหลังเดียวกันซึ่งมีถนนสาธารณะสองสายขนาดไม่เท่ากันขนานอยู่เมื่อระยะระหว่างถนนสาธารณะ สองสายนั้นไม่เกิน 60 เมตร และส่วนกว้างของอาคารตามแนวถนนสาธารณะที่กว้างกว่าไม่เกิน 60 เมตร ความสูงของอาคาร ณ จุดใดต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบที่ใกล้ที่สุดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตถนนสาธารณะด้านตรงข้ามของสายที่กว้างกว่า

**ข้อ 47** รั้วหรือกำแพงที่สร้างขึ้นติดต่อหรือห่างจากถนนสาธารณะน้อยกว่าความสูงของรั้ว ให้ก่อสร้างได้สูงไม่เกิน 3 เมตร เหนือระดับทางเท้าหรือถนนสาธารณะ



ภาพที่ 3.5 แนวอาคารและระยะร่น กรณีแปลงที่ดินติดถนน 2 ด้านและถนนมีขนาดไม่เท่ากัน

**ข้อ 48** การก่อสร้างอาคารในที่ดินเจ้าของเดียวกัน ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ ดังต่อไปนี้

(1) ผนังของอาคารด้านที่มี หน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของอาคารต้องมี ระยะห่างจากผนังของอาคารอื่นด้านที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสงหรือระเบียงของอาคาร ดังต่อไปนี้

(ก) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ผนังหรือระเบียงของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือระเบียง ของอาคารอื่นที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ไม่น้อยกว่า 4 เมตร

(ข) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ผนังหรือระเบียงของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือระเบียง ของอาคารอื่นที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ไม่น้อยกว่า 5 เมตร

(ค) อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงของอาคารต้องอยู่ห่างจาก ผนังหรือระเบียงของอาคารอื่นที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ไม่น้อยกว่า 6 เมตร

(2) ผนังของอาคารด้านที่เป็นผนังทึบต้องมีระยะห่างจากผนังของอาคารอื่นด้านที่มี หน้าต่าง ประตู ช่อง ระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของอาคาร ดังต่อไปนี้

(ก) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 15 เมตร ผนังของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือระเบียงของอาคาร อื่นที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(ข) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 15 เมตร ผนังของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือระเบียงของอาคาร อื่นที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ไม่น้อยกว่า 3 เมตร

(ค) อาคารที่มีความสูงเกิน 15 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือ ระเบียงของอาคารอื่นที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร

(ง) อาคารที่มีความสูงเกิน 15 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังของอาคารต้องอยู่ห่างจากผนังหรือ ระเบียงของอาคารอื่นที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ไม่น้อยกว่า 3.50 เมตร

(3) ผนังของอาคารที่มีความสูงเกิน 15 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ด้านที่เป็นผนังทึบต้องอยู่ห่างจากผนัง ของอาคารอื่นที่มีความสูงเกิน 15 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ด้านที่เป็นผนังทึบไม่น้อยกว่า 1 เมตร

สำหรับอาคารที่มีลักษณะตาม (2) และ (3) ผนังของดาดฟ้าของอาคารด้านที่อยู่ใกล้กับอาคารอื่นให้ทำการก่อสร้าง เป็นผนังทึบสูงจากพื้นดาดฟ้าไม่น้อยกว่า 1.80 เมตร

**ข้อ 50** ผนังของอาคารที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของอาคารต้องมีระยะห่าง จากแนวเขตที่ดิน ดังนี้

- (1) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 2 เมตร
- (2) อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 3 เมตร

ผนังของอาคารที่อยู่ห่างเขตที่ดินน้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องอยู่ห่างจากเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 50 เซนติเมตร เว้นแต่จะก่อสร้างชิดเขตที่ดินและอาคารดังกล่าวจะก่อสร้างได้สูงไม่เกิน 15 เมตร ผนังของอาคารที่อยู่ชิดเขตที่ดิน หรือห่างจากเขตที่ดินน้อยกว่าที่ระบุไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องก่อสร้างเป็นผนังทึบ และคาดฟ้าของอาคารด้านนั้นให้ทำผนังทึบสูง จากคาดฟ้าไม่น้อยกว่า 1.80 เมตร ในกรณีก่อสร้างชิดเขตที่ดินต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากเจ้าของที่ดินข้างเคียง ด้านนั้นด้วย



ภาพที่ 3.6 ระยะห่างอาคารของผนังอาคารที่มีช่องเปิดและผนังทึบ ภายในที่ดินเดียวกัน

### 3.1.5 กฎกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) ออกตามพ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ศ.

2479

“ที่จอดรถยนต์” หมายความว่า สถานที่ที่จัดไว้ใช้เป็นที่จอดรถยนต์โดยเฉพาะสำหรับอาคาร

**ข้อ 2** ให้กำหนดประเภทของอาคารซึ่งต้องมีที่จอดรถยนต์ที่กลับรถยนต์และทางเข้าออกรถยนต์ไว้ดังต่อไปนี้

- (1) อาคารชุดที่มีพื้นที่แต่ละครอบครัวตั้งแต่ 60 ตารางเมตรขึ้นไป
- (2) อาคารขนาดใหญ่

**ข้อ 3** จำนวนที่จอดรถยนต์ต้องจัดให้มีตามกำหนดดังต่อไปนี้

(1) ในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร เฉพาะในเขตเทศบาลนครหลวงตามประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 25 ลงวันที่ 21 ธันวาคม พ.ศ. 2514

(ค) อาคารชุดให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ 1 ครอบครั้ว

(ข) อาคารขนาดใหญ่ ให้มีที่จอดรถยนต์ตามจำนวนที่กำหนดของแต่ละประเภทของอาคารที่ใช้ เป็นที่ประกอบกิจการในอาคารขนาดใหญ่นั้นรวมกัน หรือให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตร เศษของ 120 ตารางเมตร ให้คิดเป็น 120 ตารางเมตร ทั้งนี้ให้ถือที่จอดรถยนต์จำนวนที่มากกว่าเป็นเกณฑ์อาคารขนาดใหญ่ที่มีลักษณะเป็นตึกสูงไม่เกินสี่ชั้น ต้องมีที่จอดรถยนต์อยู่ภายนอกอาคารหรืออยู่ในห้องใต้ดินของอาคารไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ 1 ห้อง

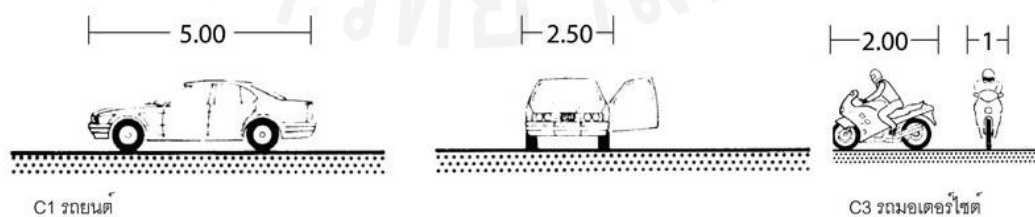
(2) ในเขตเทศบาลทุกแห่ง หรือในเขตท้องที่ที่ได้มีพระราชกฤษฎีกาให้ใช้พระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร พุทธศักราช 2479 ใช้บังคับ

(ค) อาคารชุดให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ 2 ครอบครั้ว เศษของ 2 ครอบครั้ว ให้คิดเป็น 2 ครอบครั้ว

(ข) อาคารขนาดใหญ่ให้มีที่จอดรถยนต์ตามจำนวนที่กำหนดของแต่ละประเภทของอาคารที่ใช้เป็นที่ประกอบกิจการในอาคารขนาดใหญ่นั้นรวมกันหรือให้มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 240 ตารางเมตร เศษของ 240 ตารางเมตร ให้คิดเป็น 240 ตารางเมตร ทั้งนี้ให้ถือที่จอดรถยนต์จำนวนที่มากกว่าเป็นเกณฑ์

อาคารขนาดใหญ่ที่มีลักษณะเป็นตึกแถว สูงไม่เกินสี่ชั้นต้องมีที่จอดรถยนต์อยู่ภายนอกอาคาร หรืออยู่ในห้องใต้ดินของอาคารไม่น้อยกว่า 1 คันต่อ 2 ห้อง

หากอาคารชุดตามข้อ 2 (3) แห่งกฎกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517) แต่หากอาคารดังกล่าวมีพื้นที่อาคารเกิน 2,000 ตารางเมตร จะเข้าข่ายเป็นอาคารขนาดใหญ่ตามข้อ 2 (7) แห่งกฎกระทรวง ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517)ฯ จึงต้องมีที่จอดรถยนต์ ที่กลับรถยนต์ และทางเข้าออกของรถยนต์ตามหลักเกณฑ์ของอาคารขนาดใหญ่ ตามข้อ 3 (2) (ข) แห่งกฎกระทรวงดังกล่าว



ภาพที่ 3.7 ระยะและขนาดของช่องจอดรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ตามกฎหมาย

ทั้งนี้ จากการศึกษาขนาดที่จอดรถที่เหมาะสม คือที่จอดรถยนต์ กรณีตั้งฉากกับถนน (2.4 ม.\* 5 ม.), ที่จอดรถมอเตอร์ไซค์ (1 ม.\* 2 ม.), ที่จอดรถจักรยาน (0.6 ม.\* 1.8 ม.)

**สรุป** การจัดที่จอดรถตามกฎหมายควบคุมอาคารนั้น หากอาคารสูงไม่เกิน 5 ชั้น และมีพื้นที่ปลูกสร้างอาคารรวมไม่เกิน 2,000 ตร.ม. และมีพื้นที่แต่ละห้องชุดไม่เกิน 60 ตารางเมตร ก็ไม่ต้องจัดให้มีพื้นที่จอดรถตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร ซึ่งกำหนดไว้ในเขต กทม. ต้องมีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่ก่อสร้าง 120 ตร.ม. หรือ 1 คันต่อพื้นที่ก่อสร้างทุก 240 ตร.ม. สำหรับต่างจังหวัด แต่อย่างไรก็ตามควรคำนึงถึงการจัดที่จอดรถให้เพียงพอต่อการใช้งาน โดยมากอพาร์ทเมนต์ขนาดเล็กราคาเช่าเฉลี่ย 3,000-5,000 บาท ในแหล่งชุมชนผู้อยู่อาศัยมักใช้จักรยานยนต์มากกว่ารถยนต์ และควรจัดที่จอดรถให้เปิดโล่งและมองเห็นได้ง่ายเพื่อป้องกันเหตุอาชญากรรม

### **3.1.6 กฎกระทรวงกำหนดมาตรการป้องกันการพังทลายของดินหรือสิ่งปลูกสร้างในการขุดดินหรือ ถมดิน พ.ศ. 2548**

**ข้อ ๑๒** ผู้ใดประสงค์จะทำการถมดินโดยมีความสูงของเนินดินเกินกว่าระดับที่ดินต่างเจ้าของที่อยู่ข้างเคียงและมีพื้นที่ของเนินดินเกินสองพันตารางเมตร ต้องแจ้งการถมดินนั้นต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามแบบที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนด

### **3.1.7 เทศบัญญัติเทศบาลนครปฐม พ.ศ. 2553**

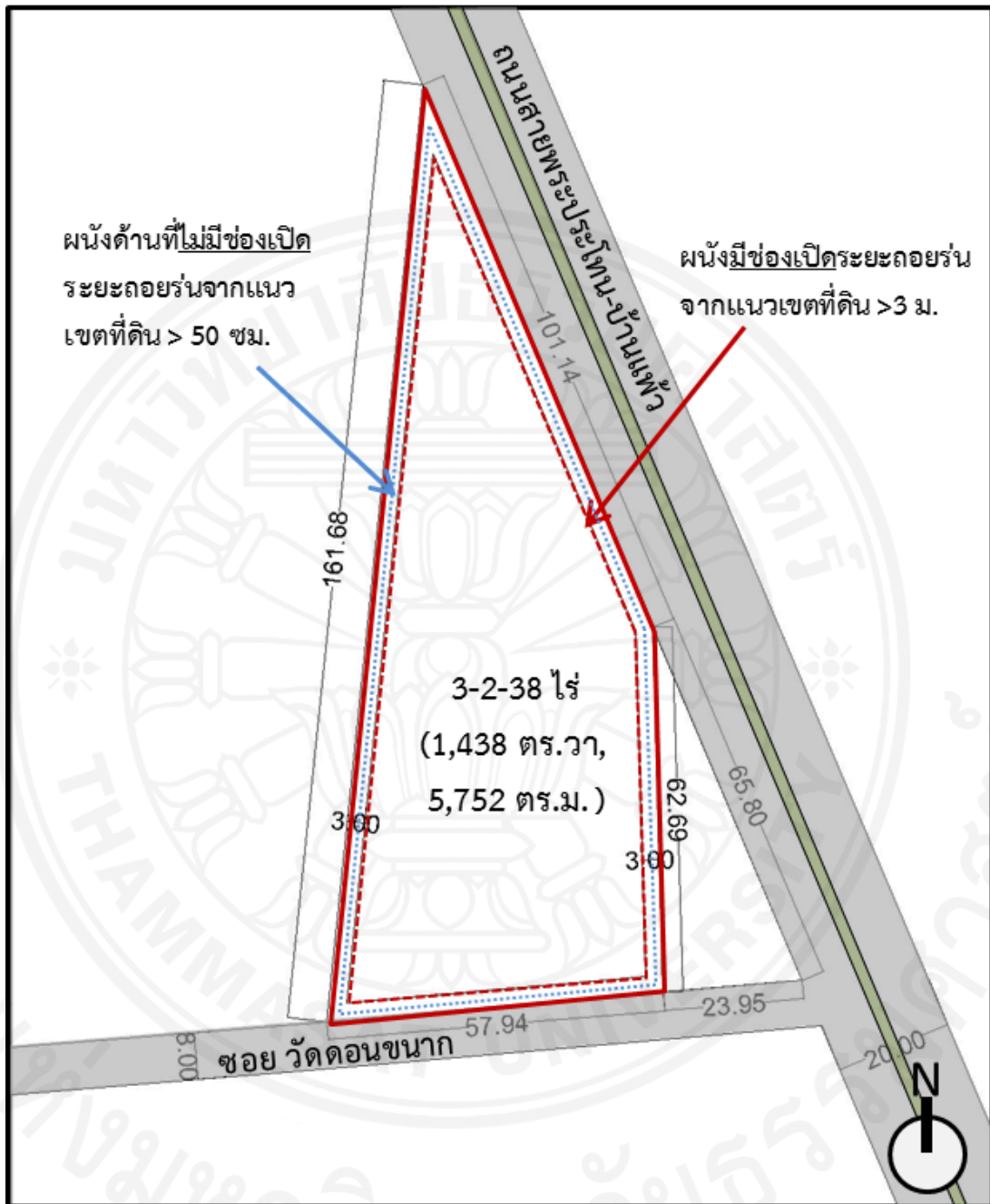
พื้นที่อยู่นอกเขตการกำหนดระยะ หรือระดับ และบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนการใช้อาคารบังชนิดหรือบางประเภทในท้องที่เขตเทศบาลนครปฐม อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม

### **3.1.8 รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)**

ประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ที่มีจำนวนห้องพัก ตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือ มีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป ให้เสนอในชั้นขออนุญาตก่อสร้าง หรือหากใช้วิธีการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร โดยไม่ยื่นขอรับใบอนุญาตให้เสนอรายงานในชั้นการแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น , การจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ จำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือ เนื้อที่เกิน 100 ไร่

### 3.2 สรุปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆ

- ผังเมืองรวมนครปฐม อยู่ในพื้นที่สีเขียว กำหนดเป็น“ที่ดินประเภทชนบท และเกษตรกรรม”
  - โครงการที่สามารถทำได้ จะต้อง ไม่เป็น การจัดสรร
  - หากก่อสร้างอาคารในลักษณะของการอยู่อาศัยหรือประกอบพาณิชย์กรรมต้อง ไม่ใช่ ประเภทอาคารขนาดใหญ่ คือ สามารถสร้างอาคารอยู่อาศัยรวมสูงไม่เกิน 15 ม.พื้นที่รวมกัน ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.หรืออาคารสูงเกิน 15 ม.พื้นที่รวมหรือชั้นหนึ่งชั้นใดไม่เกิน 1,000 ตร.ม.
    - หากอาคารที่สร้างสูงเกิน 9 ม.แต่ไม่ถึง 23 ม.และมีผนังอาคารเป็นช่องเปิด ต้อง Set Back รอบแนวเขตที่ดิน ไม่น้อยกว่า 3 ม.,หากก่อสร้างอาคารสูงไม่เกิน 15 ม. และผนังอาคารที่อยู่ชิดเขตที่ดินเป็นผนังทึบไม่มีช่องเปิดจะต้องอยู่ห่างจากเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 50ซม. และ ดาดฟ้าของอาคารด้านนั้นให้ทำผนังทึบสูงจากดาดฟ้าไม่น้อยกว่า1.80 ม.
    - ที่ว่างภายนอกอาคาร ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร
      - การก่อสร้างอาคารในที่ดินเจ้าของเดียวกัน หากผนังของอาคารด้านที่มีช่องเปิดอาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตรแต่ไม่ถึง 23เมตร ผนังอาคารต้องอยู่ห่างจาก ผนังอาคารอื่นที่มีความสูงเกิน9เมตรแต่ไม่ถึง23เมตร ไม่น้อยกว่า 6 เมตร
      - เนื่องจากอาคารสูงไม่เกิน 5 ชั้น และไม่เป็นอาคารขนาดใหญ่ โดยอาคารรวมพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร และมีพื้นที่แต่ละห้องชุดไม่เกิน 60 ตารางเมตร ไม่มีข้อกำหนดจำนวนที่จอดรถตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2479
      - อาคารอยู่อาศัยหากพื้นที่ก่อสร้างทั้งโครงการเกิน 4,000 ตร.ม. หรือ มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป ต้องทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม (EIA)



ภาพที่ 3.8 ระยะถอยร่นอาคารจากแนวเขตที่ดิน



### 3.3 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

ตารางที่ 3.1 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง, กายภาพ และ กฎหมาย)

	บ้านจัดสรร	ทาวน์เฮ้าส์	อพาร์ทเมนต์ ให้เช่า	อพาร์ทเมนต์ เพื่อขาย	ร้านค้า ให้เช่า	คอนโดมิเนียม	โรงงาน	โกดังเก็บสินค้า
ทำเลที่ตั้ง	○	○	○	○	○	○	X	X
กายภาพ	○	○	○	○	○	○	-	-
กฎหมาย	X	X	○	○	○	X	-	-
	X	X	✓	✓	✓	X	-	-

จากการวิเคราะห์ลักษณะของ ทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ และ ข้อจำกัดทางกฎหมาย พบว่า มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา เหลือเพียง 3 ประเภท คือ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า อพาร์ทเมนต์เพื่อขาย และร้านค้าให้เช่า เนื่องจาก ข้อจำกัดของผังเมืองรวม จังหวัดนครปฐม พบว่าที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ในเขตพื้นที่สีเขียว ซึ่งเป็น “ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม” โดยมีข้อห้ามในการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และการประกอบพาณิชย์กรรม ประเภทอาคารขนาดใหญ่ ทำให้ไม่สามารถทำอาคารในลักษณะจัดสรรและคอนโดมิเนียมสูงได้

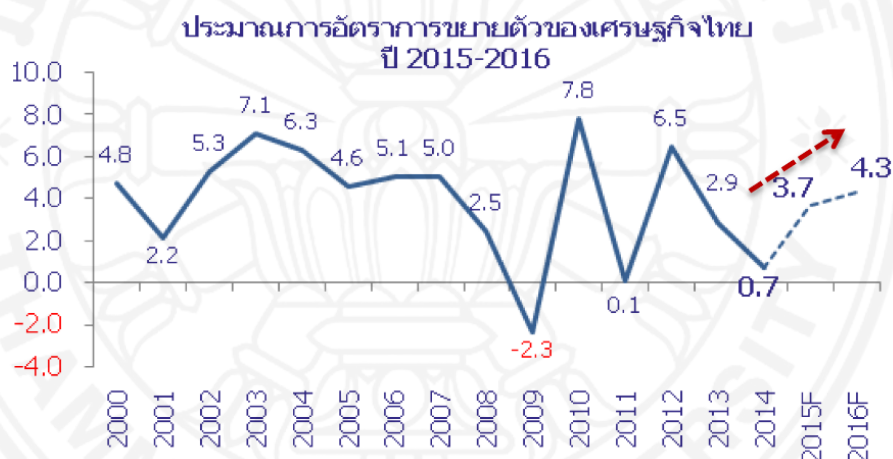
ทั้งนี้ หากต้องการทำอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่มีลักษณะที่เป็นอาคารอยู่อาศัยรวม จะสูงได้ไม่เกิน 15 เมตร พื้นที่รวมไม่เกิน 2,000 ตร.ม. หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน เกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร ในส่วนของร้านค้าให้เช่าและตลาดสามารถทำได้หากไม่อยู่ในเกณฑ์ในการอาคารขนาดใหญ่ตามข้อกำหนดทางกฎหมาย

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น

#### 4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยปี 2559 - 2560

การขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยในปี 2559 คาดว่า จะมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราเร่งอยู่ที่ 4.3% โดยขยายตัวเพียงเล็กน้อยจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 2558 ที่ 3.7% ต่อปี ส่วนหนึ่งเป็นผลจากฐานที่ต่ำในปีก่อนที่ 0.7% ต่อปี ส่งผลสู่ภาคอสังหาฯโดยรวมและตลาดเช่าให้เติบโตได้ไม่สูงมากนัก โดยคาดการณ์ว่าในปี 2560 จะมีแนวโน้มขยายตัวลงมาอยู่ที่ 4% ต่อปีจากความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก



ภาพที่ 4.1 ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2015F – 2016F  
ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด(มหาชน)

สำหรับเศรษฐกิจในปี 2559 และ 2560 ธนาคารโลกและสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) คาดว่า ราคาน้ำมันจะยังคงอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งเสริมให้เกิดการฟื้นตัวของการบริโภคภายในประเทศและภาคส่งออกของไทย นอกจากนี้ โครงการลงทุนภาครัฐขนาดใหญ่ (รถไฟรางคู่และการพัฒนารางรถไฟ) ซึ่งจะเริ่มดำเนินการในปี 2559 จะช่วยสนับสนุนการขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชนด้วย อีกทั้งยังจะทำให้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการลงทุนดังกล่าว ส่งผลให้ดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลน้อยลงในปี 2559 และปี 2560 โดยคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยจะเติบโต 4.0 % ในปี 2559 และ 2560

ตารางที่ 4.1 เปรียบเทียบอัตราขยายตัวของ GDP (%ต่อปี)

อัตราการขยายตัว (% ต่อปี)	2014A	NESDB	BOT	KKP			
		2015F Feb 15	2015F Dec 14	2015F		2016F	
				Latest	Previous	Latest	Previous
GDP	0.7	3.5-4.5	4.0	3.7		4.3 *	
การบริโภคเอกชน	0.3	2.9	3.1	3.0		3.7	
การบริโภคภาครัฐ	2.8	5.6	1.8	4.0		2.5	
การลงทุนรวม	-2.8	6.0	8.0	6.2		8.0	
การลงทุนเอกชน	-1.9	5.0	7.2	6.0		8.0	
การลงทุนภาครัฐ	-6.1	9.8	11.0	8.5	7.0	8.0	
มูลค่าการส่งออกสินค้า	-0.3	3.5	1.0	1.5	3.0	5.0	
มูลค่าการนำเข้าสินค้า	-8.5	1.8	4.0	2.3	6.0	8.0	
ดุลบัญชีเดินสะพัด (USD bn.)	14.2	18.9	4.3	12.3	6.7	7.3	1.4
ดุลบัญชีเดินสะพัด (% ต่อ GDP)	3.8	4.9	n.a.	3.2	1.7	1.8	0.3
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	1.9	0.0-1.0	1.2	0.7	1.9	2.3	2.1
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (% pa.)	2.00	n.a.	n.a.	1.8	2.3	2.3	3.0
THB/USD (end period)	32.8	n.a.	n.a.	33.8		34.0	

ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด(มหาชน)

สำหรับปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญสำหรับการเติบโตของเศรษฐกิจไทยในปี 2559 - 2560 นั้น ยังคงเป็นความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคส่งออกของไทย รวมถึง การฟื้นตัวที่ช้าของภาคการส่งออกของไทย เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน การที่เศรษฐกิจของไทยจะสามารถขยายตัวในอัตราสูงได้นั้น ภาคเอกชนจะต้องสามารถพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันสินค้าส่งออก รวมถึงการพัฒนาคุณภาพสินค้าด้วย

#### ปัจจัยบวกสำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559

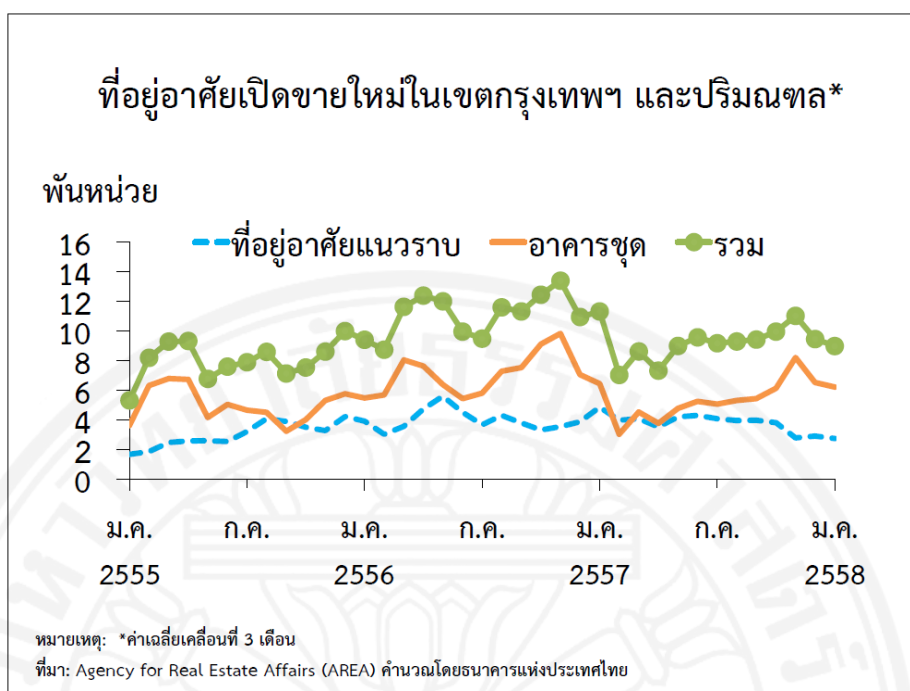
- การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ และการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดนมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี
- มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของผู้มีรายได้น้อย เกษตรกร และผู้ประกอบการ(SMEs)
- การดำเนินนโยบายการเงินผ่านการใช้อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (RP 1 วัน) ในระดับต่ำ
- ภาคการท่องเที่ยวมีการขยายตัวอย่างชัดเจน
- สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศมีเสถียรภาพ
- การฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศพัฒนาแล้ว โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป
- การลงทุนเพื่อปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและภาคเอกชน

## ปัจจัยลบสำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559

- ความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกยังคงมีอยู่
- สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ กังวลเกี่ยวกับตัวเลข NPLs
- ประเทศจีนปรับนโยบายเศรษฐกิจโดยเน้นพึ่งพาสินค้าในประเทศ และลดการนำเข้า
- สหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) และแบนสินค้าประมงของไทยชั่วคราว
- สัดส่วนหนี้สินของภาคครัวเรือนอยู่ในระดับสูง ทำให้อำนาจซื้อภาคครัวเรือนลดลง
- ต้นทุนการผลิต/ค่าครองชีพมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- สหรัฐอเมริกายังคงจัดอันดับให้ประเทศไทยอยู่ใน Tier 3 ของรายงานการค้ามนุษย์
- องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ ให้ใบแดงมาตรฐานความปลอดภัยการบิน

### 4.2 ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2559 - ปี 2560

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่า เริ่มต้นปี 2559 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยยังคงมีความท้าทาย แม้คาดว่าในปีนี้ สถานการณ์ตลาดซื้อขายที่อยู่อาศัยน่าจะดีขึ้น โดยเฉพาะในช่วง 4 เดือนแรกของปีนี้จากมาตรการการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์และอัตราดอกเบี้ยที่ยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ขณะที่ในส่วนของการเริ่มใช้ พ.ร.บ.ภาษีมรดก พ.ศ.2558 ในวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2559 น่าจะไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน สำหรับทิศทางการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดน่าจะยังชะลอตัวอยู่ในช่วง 1-2 ปีนี้ เนื่องจากเศรษฐกิจท้องถิ่นยังได้รับผลกระทบจากกิจกรรมเศรษฐกิจในภาคเกษตรกรรม แม้ว่าผู้ประกอบการจะยังให้น้ำหนักการลงทุนโครงการใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลก็ตาม แต่คาดว่า การลงทุนน่าจะเต็มไปด้วยความท้าทายมากขึ้น โดยนอกเหนือจากเรื่องเศรษฐกิจและกำลังซื้อแล้ว ต้องยอมรับว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีการแข่งขันรุนแรง โดยการแข่งขันไม่เพียงจากผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มานานแล้ว แต่ในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการธุรกิจอื่นๆ ก็ขยายฐานธุรกิจเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้มีความแข็งแกร่งทั้งด้านแหล่งเงินทุนและที่สำคัญเป็นเจ้าของที่ดินในทำเลศักยภาพ



ภาพที่ 4.2 ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

**โครงการอาคารชุด** ที่อยู่ในระหว่างการขายในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล มีประมาณ 400 โครงการ มีหน่วยห้องชุดในผังของทุกโครงการรวมกันประมาณ 206,000 หน่วย มีหน่วยห้องชุดเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาดประมาณ 57,300 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 148,400 ล้านบาท (เทียบกับ ณ กลางปี 2557 มีโครงการอาคารชุดประมาณ 393 โครงการ มีหน่วยห้องชุดในผังของทุกโครงการรวมกันประมาณ 195,800 หน่วย และมีหน่วยเหลือขายประมาณ 54,100 หน่วย)

จากทั้งหมด 400 โครงการ อยู่ในกรุงเทพฯมากที่สุด 297 โครงการ รวมประมาณ 144,400 หน่วยเหลือขายประมาณ 33,100 หน่วย ,อยู่ในนนทบุรี 44 โครงการ รวมประมาณ 24,800 หน่วย เหลือขายประมาณ 9,100 หน่วย ,อยู่ในปทุมธานี 19 โครงการ รวมประมาณ 16,600 หน่วย เหลือขายประมาณ 8,500 หน่วย ,อยู่ในสมุทรปราการ 31 โครงการรวมประมาณ 17,600 หน่วย เหลือขายประมาณ 5,900 หน่วย และ อยู่ในนครปฐม 8โครงการ รวมประมาณ 2,000 หน่วยเหลือขายประมาณ 350 หน่วย

ตารางที่ 4.2 หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี2558 แยกประเภท

**หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี 2558 แยกประเภท**

จังหวัด / ประเภท	สตูดิโอ	1 BR	2 BR	>= 3 BR	รวม	ร้อยละ
กรุงเทพฯ	3,486	13,290	3,472	831	21,079	66%
นนทบุรี	1,898	3,856	364	87	6,205	19%
ปทุมธานี	-	479	-	-	479	1%
สมุทรปราการ	1,439	2,573	217	3	4,232	13%
นครปฐม	-	139	19	-	158	1%
สมุทรสาคร	-	-	-	-	-	-
รวม	6,823	20,337	4,072	921	32,153	
ร้อยละ (ประเภทห้องชุด)	21%	63%	13%	3%		

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล

ส่วนพื้นที่ซึ่งมีหน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่มากที่สุดในครึ่งปีแรกปี2558 ได้แก่ โซนนนทบุรี ประมาณ 6,200 หน่วย โซนห้วยขวาง-จตุจักร-ดินแดง ประมาณ 5,000 หน่วย โซนนนบุรี ประมาณ 4,300 หน่วย และโซนสมุทรปราการ ประมาณ 4,200 หน่วย สำหรับหน่วยห้องชุดที่เปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี2558 ในจังหวัด นครปฐม เปิดขายใหม่รวม 158 หน่วย โดยประเภทที่เปิดขายจะเป็นห้อง 1 ห้องนอน สูงถึง 139 หน่วย คิดเป็น 88% และ ประเภท 2 ห้องนอน คิดเป็น 12% โดยในครึ่งปีแรกของปี 2558 ยังไม่มีการเปิดตัวหน่วยห้องชุดประเภท สตูดิโอ และห้องประเภท 3 ห้องนอนขึ้นไป

ตารางที่ 4.3 หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี2558 แยกระดับราคา

**หน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี 2558 แยกระดับราคา**

จังหวัด / ราคา	ไม่เกิน 1 ลบ.	1,000,001 - 2,000,000	2,000,001 - 3,000,000	3,000,001 - 5,000,000	5,000,000 - 7,500,000	7,500,001 - 10,000,000	มากกว่า 10 ลบ.	รวม	ร้อยละ
กรุงเทพฯ	2,424	2,323	3,800	5,794	2,549	1,649	2,540	21,079	66%
นนทบุรี	-	4,390	984	831	-	-	-	6,205	19%
ปทุมธานี	392	87	-	-	-	-	-	479	1%
สมุทรปราการ	1,281	1,634	743	574	-	-	-	4,232	13%
นครปฐม	-	139	13	6	-	-	-	158	1%
สมุทรสาคร	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	4,097	8,573	5,540	7,205	2,549	1,649	2,540	32,153	
ร้อยละ (ระดับราคา)	13%	27%	17%	22%	8%	5%	8%		
มูลค่า	3,070	12,860	13,850	28,820	15,930	14,430	38,100	127,060	

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร

ระดับราคาของหน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี 2558 ของจังหวัดนครปฐม ส่วนใหญ่จะเปิดขายอยู่ที่ระดับราคา 1,000,001-2,000,000 บาท คิดเป็น 88 % ช่วงราคารองลงมาอยู่ที่ 2,000,001-3,000,000 บาท คิดเป็น 8% และ ระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาทคิดเป็น 4% ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าห้องชุดที่เปิดขายในครึ่งปีแรก ปี 2558 ส่วนใหญ่ราคาไม่สูงมากนัก ส่วนใหญ่จะเปิดห้อง 1 ห้องนอน ราคาอยู่ที่ 1-2 ล้านบาท ไม่มีการเปิดขายห้องชุดระดับ 5 ล้านบาทขึ้นไป จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่จะจับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย-ปานกลางเป็นหลัก

ตารางที่ 4.4 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่จังหวัดนครปฐม (หน่วย) แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย รายไตรมาส

จังหวัด (Province)	ไตรมาส 1/2557	ไตรมาส 2/2557	ไตรมาส 3/2557	ไตรมาส 4/2557	ไตรมาส 1/2558	ไตรมาส 2/2558	YTD		ΔQoQ	ΔYoY	ΔYTD
	Q1/2014	Q2/2014	Q3/2014	Q4/2014	Q1/2015	Q2/2015	2557/2014	2558/2015			
<b>นครปฐม (Nakhon Pathom)</b>	1,113	1,227	1,216	1,982	1,654	1,479	2,340	3,133	-11%	21%	34%
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	801	1,154	1,128	1,031	901	1,040	1,955	1,941	15%	-10%	-1%
สร้างโดยผู้ประกอบการ(รวมอาคารชุด)/Built by Developers	312	73	88	951	753	439	385	1,192	-42%	501%	210%
<b>อาคารชุด/Condominiums</b>	-	-	-	724	561	35	-	596	-94%	n.a.	n.a.
<b>บ้านเดี่ยว/Detached Houses</b>	938	1,115	1,086	1,102	1,007	1,150	2,853	2,157	14%	3%	5%
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	710	1,103	1,074	940	893	875	1,813	1,768	-2%	-21%	-2%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	228	12	12	162	114	275	240	389	141%	2,192%	62%
<b>บ้านแฝด/Duplexes</b>	16	8	24	-	-	-	24	-	n.a.	n.a.	n.a.
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	6	-	-	-	-	-	6	-	n.a.	n.a.	n.a.
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	10	8	24	-	-	-	18	-	n.a.	n.a.	n.a.
<b>ทาวน์เฮ้าส์/Townhouses</b>	10	15	74	50	63	199	25	262	216%	1,227%	948%
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	10	-	22	-	-	86	10	86	n.a.	n.a.	760%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	-	15	52	50	63	113	15	176	79%	653%	1,073%
<b>อาคารพาณิชย์/Shophouses</b>	149	89	32	106	23	95	238	118	313%	7%	-50%
ประชาชนสร้างเอง/Self-Built by Owners	75	51	32	91	8	79	126	87	888%	55%	-31%
สร้างโดยผู้ประกอบการ/Built by Developers	74	38	-	15	15	16	112	31	7%	-58%	-72%

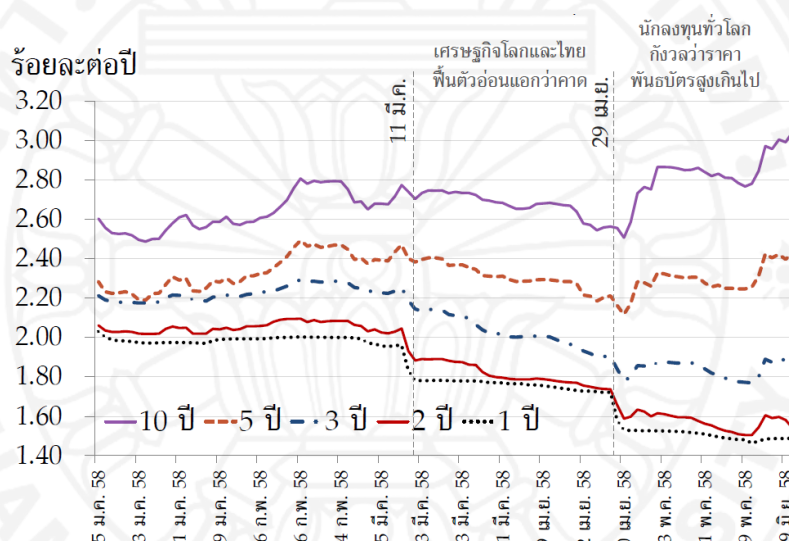
ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร

จากข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในเขต กรุงเทพฯ-ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย รายไตรมาส ในจังหวัดนครปฐม พบว่า การจดทะเบียนที่อยู่อาศัยในไตรมาส 2/2558 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าในไตรมาสเดียวกัน มีที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้นจากเดิมถึง 21 % หากดูเทียบรวมจำนวนการจดทะเบียนใน ไตรมาส 1 ,2 ของปี 2558 เทียบกับปี 2557 พบว่ามีปริมาณการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 34 % โดยส่วนใหญ่จะเป็นที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสร้างเองมากกว่าสร้างโดยผู้ประกอบการ โดยมีปริมาณการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมากที่สุด ถึง 1,150 หน่วยในไตรมาสที่ 2/2558 สำหรับอาคารชุดที่สร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ เดือนสิงหาคม 2558 ในอำเภอเมืองนครปฐม มีทั้งหมด 658 หน่วย ซึ่งสร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมด

#### 4.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

เพื่อพิจารณาในด้านการลงทุนจึงได้ทำการสำรวจข้อมูลผลตอบแทนของการลงทุนในสินทรัพย์ในประเภทต่างๆพบว่า

- การลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำที่สุด ดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 - 24 เดือน อยู่ที่ 1.05 – 2.40 %
- การลงทุนในพันธบัตร มีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย อยู่ที่ 3 %
- การลงทุนในกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ เฉลี่ยอยู่ที่ 3.69 % ขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละกองทุนดังที่แสดงในข้อมูลด้านล่าง



ภาพที่ 4.3 อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลระยะ 1-10 ปี

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทยและสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

จากการสำรวจผลการดำเนินงานของกลุ่มกองทุนอสังหาริมทรัพย์ (กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานและกองทุนรวมที่ลงทุนในกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์) ในช่วง 8 แรก ของปี 2558 พบว่า กองทุนอสังหาริมทรัพย์ให้ผลตอบแทนเฉลี่ย 3.69% โดยกองทุนที่มีผลงานดีที่สุดให้ผลตอบแทน 81.73% ส่วนกองทุนที่มีผลงานแย่สุดให้ผลตอบแทนติดลบ 43.25% หรือต่างกันอยู่ 124.98% มีกองทุนอสังหาริมทรัพย์ 33 กอง คิดเป็นสัดส่วน 51.56% ที่มีผลตอบแทนดีกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่ม ในขณะที่มี 31 กองทุน คิดเป็นสัดส่วน 48.44% ที่ต่ำกว่าอุตสาหกรรม ในจำนวนนี้มี 18 กองทุนที่มีผลตอบแทนติดลบ" สำหรับกลุ่มกองทุนอสังหาริมทรัพย์ที่มีผลงานดีที่สุด 5 อันดับแรก นำมาโดย อันดับ1 กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ศาลาแอสซาทร (SSPF) ของบลจ.กรุงศรี ให้ผลตอบแทน 81.73% อันดับ 2 กองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคม ดิจิทัล (DIF) ของบลจ.ไทยพาณิชย์ (ที่มา :ธนาคารกสิกรไทย วันที่ 11 กันยายน พ.ศ. 2558)



จากการสำรวจข้อมูลของการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเภทต่าง ๆ เพื่อดูถึงอัตราผลตอบแทนของการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่สนใจ และมีความเป็นไปได้ในการลงทุนในพื้นที่โครงการที่ทำการศึกษาอยู่ พบว่ามีอัตราผลตอบแทนในการลงทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 5 - 7 %

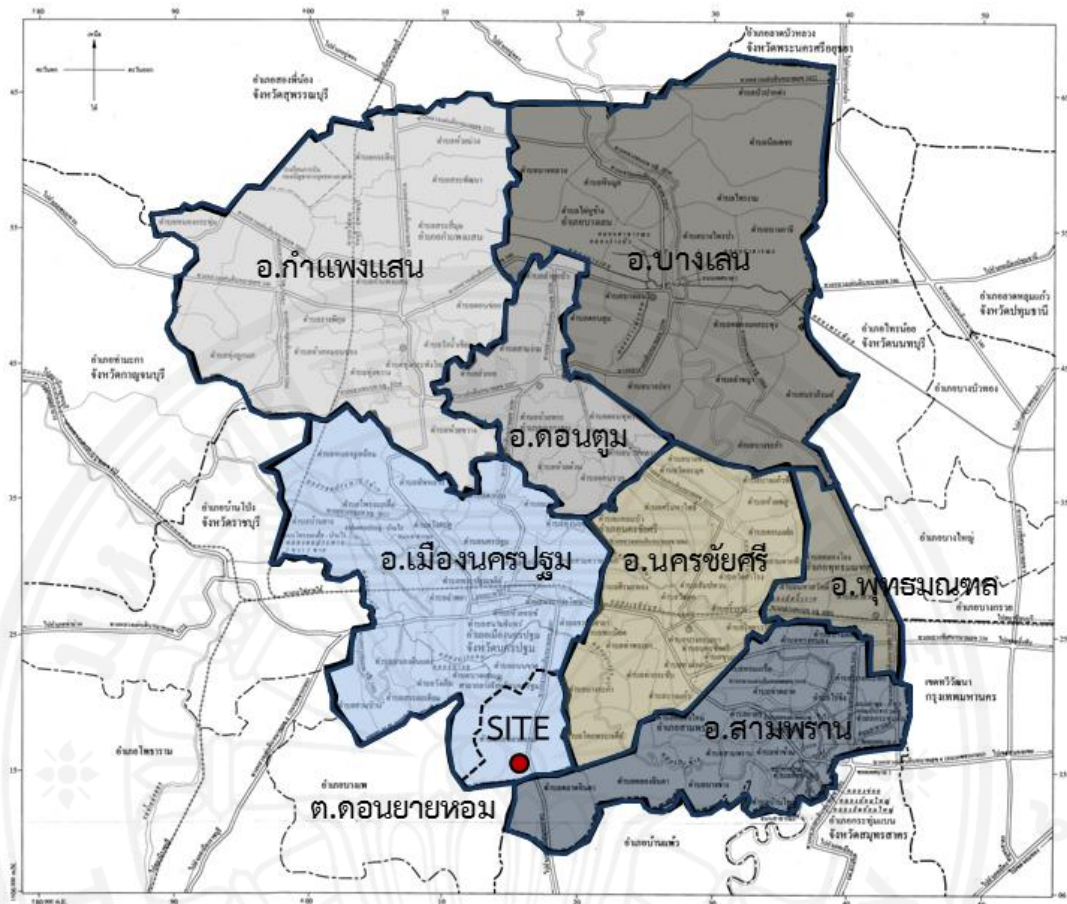
ตารางที่ 4.5 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557

ประเภท	อัตราผลตอบแทน						
	ม.ย.2551	พ.ค.2552	ก.ค.2553	ค.ค.2554	ค.ค.2555	พ.ย.2556	ธ.ค.2557
โกดัง/โรงงาน	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	6-8% ปริมณฑล	9-12% เขตปริมณฑล (พื้นที่น้ำไม่ท่วม)	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%
อาคารสำนักงาน	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%
เซอวิวิส 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%
อพาร์ตเมนต์	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%

ที่มา : มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

#### 4.4 ข้อมูลจังหวัดนครปฐม

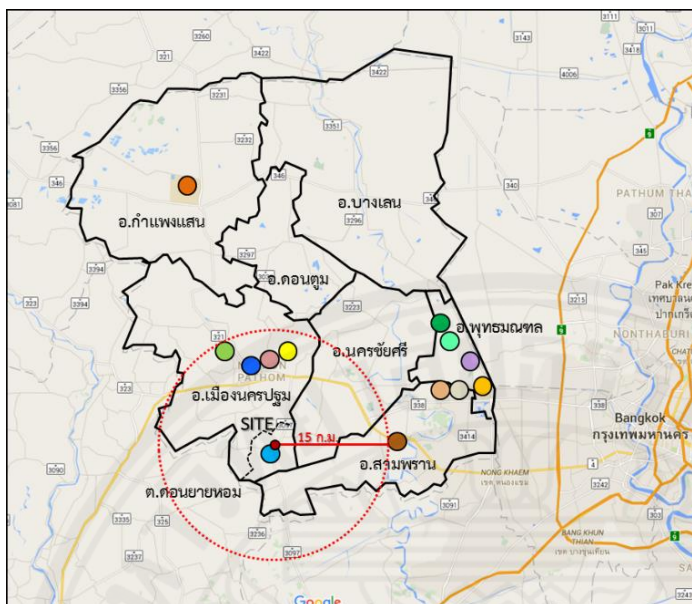
จังหวัดนครปฐม เป็นจังหวัดในภาคกลาง เป็นพื้นที่เขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร การปกครองส่วนภูมิภาค แบ่งออกเป็น 7 อำเภอ แบ่งเป็น อำเภอเมืองนครปฐม, อำเภอกำแพงแสน, อำเภอนครชัยศรี, อำเภอดอนตูม, อำเภอบางเลน, อำเภอสามพราน, อำเภอพุทธมณฑล ทั้งนี้พื้นที่โครงการตั้งอยู่ในอ.เมืองนครปฐม เขตเทศบาลตำบลดอนยายหอม ดังภาพ



ภาพที่ 4.4 จำแนกการปกครองส่วนภูมิภาค(อำเภอ) ของจังหวัดนครปฐม

สำหรับ Trade Area ของการให้บริการกำหนดระยะรัศมี 15 กิโลเมตรจากโครงการ โดยกำหนดจากระยะเวลาในการเดินทางที่สะดวกเหมาะสมในการเดินทางจากพื้นที่โครงการ ไปยังสถานศึกษาใกล้เคียง ทั้งนี้ ระยะเวลาการเดินทางที่สะดวกและเหมาะสมเฉลี่ยประมาณ 15-20 นาที

เมื่อวิเคราะห์รัศมีการให้บริการ (Trade Area) จากระยะเวลาเดินทาง พบว่า รัศมีการให้บริการครอบคลุมพื้นที่ 3 อำเภอในจังหวัดนครปฐม ได้แก่ อำเภอเมืองนครปฐม, อำเภอนครชัยศรี และ อำเภอสามพราน โดยครอบคลุมสถานศึกษา 5 แห่ง ได้แก่ มหาวิทยาลัยคริสเตียน, มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, วิทยาลัยอาชีวศึกษาเทศบาลนครปฐม, วิทยาลัยเทคโนโลยีนครปฐม ทั้งนี้ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ มาวิเคราะห์ถึงจำนวน อุปสงค์ (Demand) , ปริมาณความต้องการ, จำนวนรายได้และค่าใช้จ่ายของคนในพื้นที่, ความสามารถในการจ่าย เป็นต้น



#### ระดับอุดมศึกษา

- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน
- มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา
- มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
- มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์
- มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตศาลายา
- มหาวิทยาลัยรังสิต วิทยาเขตนครปฐม
- สถาบันกัญชามา
- โรงเรียนนายร้อยตำรวจ
- มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย ศาลายา

#### ระดับอาชีวศึกษา

- วิทยาลัยอาชีวศึกษาเทศบาลนครปฐม
- การอาชีวพณิชยการ
- วิทยาลัยเทคโนโลยีนครปฐม

ภาพที่ 4.5 ตำแหน่งสถานศึกษาระดับอุดมศึกษาและระดับอาชีวศึกษา  
พร้อม Trade Area ของพื้นที่โครงการ

### 4.5 จำนวนประชากร จังหวัดนครปฐม

ในปี พ.ศ.2557 จังหวัดนครปฐมมีประชากรจำนวนทั้งสิ้น 887,882 คน เป็นชายจำนวน 426,242 คน หญิง จำนวน461,640 คน ครั้วเรือน จำนวน 336,961 ครั้วเรือน สำหรับอำเภอที่มีประชากรมากที่สุด ได้แก่ อำเภอเมืองนครปฐม ซึ่งมีจำนวนประชากร 276,214 คน

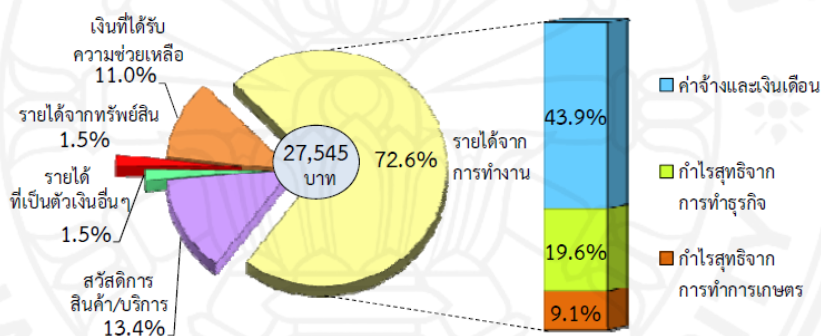
ตารางที่ 4.6 จำนวนประชากรและครั้วเรือนจังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ. 2557

อำเภอ	จำนวนประชากร				จำนวนครั้วเรือน
	ชาย	หญิง	รวม	ร้อยละ	
เมืองนครปฐม	๑๓๑,๗๕๗	๑๔๔,๔๕๗	๒๗๖,๒๑๔	๓๑.๑๑	๑๐๓,๘๓๗
สามพราน	๙๕,๐๓๘	๑๐๓,๖๗๕	๑๙๘,๗๑๓	๒๒.๓๘	๙๕,๓๓๐
นครชัยศรี	๕๑,๘๖๙	๕๗,๒๒๘	๑๐๙,๐๙๗	๑๒.๒๙	๕๐,๘๗๕
บางเลน	๔๕,๔๗๓	๔๖,๗๖๘	๙๒,๒๔๑	๑๐.๓๙	๓๐,๓๒๐
กำแพงแสน	๖๐,๙๑๓	๖๕,๒๓๑	๑๒๖,๑๔๔	๑๔.๒๑	๓๖,๔๓๙
ดอนตูม	๒๓,๓๐๔	๒๔,๔๙๘	๔๗,๘๐๒	๕.๓๘	๑๓,๗๗๔
พุทธมณฑล	๑๗,๘๘๘	๑๙,๗๘๓	๓๗,๖๗๑	๔.๒๔	๑๗,๓๘๖
รวม	๔๒๖,๒๔๒	๔๖๑,๖๔๐	๘๘๗,๘๘๒	๑๐๐	๓๓๖,๙๖๑

ที่มา : ที่ทำการปกครองจังหวัดนครปฐม

#### 4.6 รายได้ และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนประเทศ

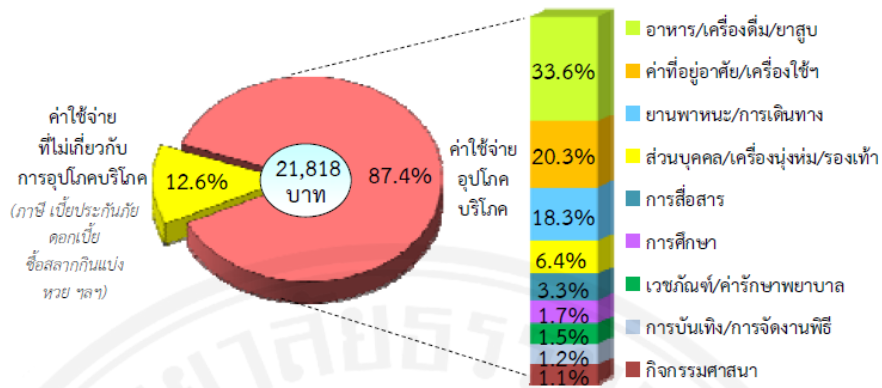
สำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้จัดทำการศึกษาภาวะเศรษฐกิจ และสังคมของครัวเรือนของประเทศไทยในช่วง 6 เดือนแรก พ.ศ.2558 เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ ค่าใช้จ่าย ภาวะหนี้สิน และทรัพย์สินของครัวเรือน ตลอดจนลักษณะที่อยู่อาศัย โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุกเดือน (มกราคม - ธันวาคม 2558) ทั้งนี้ รายได้ของครัวเรือนของประเทศไทย ปี 2558 ในช่วง 6 เดือนแรก ของปี 2558 ครัวเรือนทั่วประเทศ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 27,545 บาท ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการทำงานร้อยละ 72.6 ซึ่งได้แก่ ค่าจ้างและเงินเดือนร้อยละ 43.9 กำไรสุทธิจากการทำธุรกิจร้อยละ 19.6 และกำไรสุทธิจากการทำการเกษตรร้อยละ 9.1 และมีรายได้ที่ไม่ได้เกิดจากการทำงาน เช่น เงินที่ได้รับความช่วยเหลือจากบุคคลอื่นนอกครัวเรือน/รัฐร้อยละ 11.0 รายได้จากทรัพย์สิน เช่น ดอกเบี้ย 1.5% นอกจากนี้ยังมีรายได้ที่ไม่เป็นตัวเงินซึ่งอยู่ในรูปสวัสดิการ/สินค้าและบริการต่างๆร้อยละ 13.4



ภาพที่ 4.6 ร้อยละของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ ในช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558

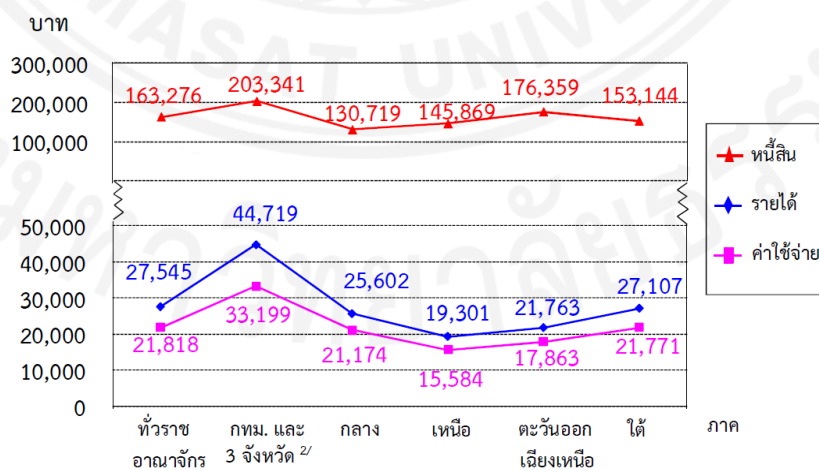
ค่าใช้จ่ายของครัวเรือนของประเทศไทย ปี 2558 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2558 ครัวเรือนทั่วประเทศมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเดือนละ 21,818 บาท ค่าใช้จ่ายร้อยละ 33.6 เป็นค่าอาหารและเครื่องดื่ม (ซึ่งในจำนวนนี้มีค่าเครื่องดื่มที่เป็นแอลกอฮอล์ร้อยละ 0.7) รองลงมาจะเป็นค่าที่อยู่อาศัย และเครื่องใช้ภายในบ้านร้อยละ 20.3 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทางและยานพาหนะร้อยละ 18.3 ของใช้ส่วนบุคคล/เครื่องนุ่งห่ม/รองเท้าร้อยละ 6.4 ใช้ในการสื่อสารร้อยละ 3.3 ใช้เพื่อการศึกษา ค่าเวชภัณฑ์ / ค่ารักษาพยาบาล และการบันเทิง/การจัดงานพิธี คือร้อยละ 1.7 1.5 และ 1.2 กิจกรรมทางศาสนามีเพียงร้อยละ 1.1 ในส่วนของค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการอุปโภคบริโภค เช่นค่าภาษีของขวัญ เบี้ยประกันภัยซื้อสลากกินแบ่ง/ หวย ดอกเบี้ย พบว่ามีการใช้จ่ายสูงถึงร้อยละ 12.6



ภาพที่ 4.7 ร้อยละของค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน ในช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558  
ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ ในช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558

#### 4.7 รายได้ และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนจังหวัดนครปฐม

รายได้ ค่าใช้จ่าย และหนี้สินของครัวเรือนเป็นรายภาค ปี 2558 พบว่ากรุงเทพฯ และ 3 จังหวัด คือ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ มีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนสูงกว่าภาคอื่นมาก คือ 44,719 บาท โดยมีค่าใช้จ่ายและจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนสูงสุดเช่นเดียวกัน คือ 33,199 บาท และ 203,341 บาท ตามลำดับ แต่ในทางกลับกันมีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้ต่ำสุดเมื่อเทียบกับภาคอื่น คือร้อยละ 74.2 และ พบว่าครัวเรือนในภาคกลาง (จังหวัดนครปฐม)เป็นภาคที่มีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้สูงสุดถึงร้อยละ 82.7 ซึ่งจะทำให้เกิดการออม หรือชำระหนี้ได้น้อยมากเมื่อเทียบกับครัวเรือนในภาคอื่น



<sup>2/</sup> นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

ภาพที่ 4.8 รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน และจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือน 6 เดือนแรก ปี2558  
ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ ในช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558

เมื่อพิจารณาข้อมูลจากผลสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติช่วง 6 เดือนแรก ปี พ.ศ. 2558 จะเห็นได้ว่า ในส่วนของ**จังหวัดนครปฐม** อยู่ในครัวเรือนในภาคกลาง มีจำนวนรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ 25,602 บาท/เดือน และมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ 21,174 บาท/เดือน โดยมีจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ 130,719 บาท ทั้งนี้ จากข้อมูลการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้จัดทำการศึกษาภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนในช่วง 6 เดือนแรก พ.ศ.2558 ที่กล่าวมาข้างต้นพบว่า ค่าใช้จ่ายของครัวเรือน ปี 2558 ในช่วง 6 เดือนแรก อันดับที่1 คือ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม 33.6% ของค่าใช้จ่าย คิดเป็น 7,114 บาท/เดือน/ครัวเรือน และอันดับ2 คือ **ค่าที่อยู่อาศัยและเครื่องใช้ภายในบ้าน 20.3% คิดเป็น 4,298 บาท/เดือน/ครัวเรือน เป็นต้น**

#### 4.8 จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม

เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยคริสเตียนเพียง 90 เมตร กลุ่มเป้าหมายหลักจึงเป็น นักศึกษาและอาจารย์ของมหาวิทยาลัยคริสเตียน ส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง จะเป็น คนทำงาน หรือ พนักงานผู้จัดการโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ใกล้เคียงในพื้นที่ เราจึงได้ทำการศึกษาจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน การเพิ่มจำนวนนักศึกษาในแต่ละปี และจำนวนคนงานโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดนครปฐม ทั้งนี้ จากการศึกษาจำนวนนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ปี พ.ศ. 2557 จังหวัดนครปฐมมีจำนวนนักศึกษาและอาจารย์ในสถาบันระดับอุดมศึกษาและระดับอาชีวศึกษา ทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ มหาวิทยาลัยคริสเตียน, มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, วิทยาลัยอาชีวศึกษาเทศบาลนครปฐม, วิทยาลัยเทคโนโลยีนครปฐม ดังนี้

ตารางที่ 4.7 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์จำแนกตามสถาบันการศึกษา ปี พ.ศ.2557

ตารางแสดงจำนวนนักศึกษาและอาจารย์จำแนกตามสถาบันการศึกษา ปี พ.ศ. 2557

สถาบัน / วิทยาลัย	จำนวนนักศึกษา	จำนวนอาจารย์	รวมนักศึกษาและอาจารย์
1. มหาวิทยาลัยคริสเตียน	2,706	143	2,849
2. มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์	26,880	1,154	28,034
3. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม	24,595	1,448	26,043
4. วิทยาลัยอาชีวศึกษาเทศบาลนครปฐม	692	73	765
5. วิทยาลัยเทคโนโลยีนครปฐม	1,090	64	1,154
รวมทั้งสิ้น	53,257	2,739	55,996

ที่มา : สถาบันอุดมศึกษาในจังหวัดนครปฐม,ข้อมูลจากเว็บไซต์ของวิทยาลัย

จากข้อมูลจำนวนนักศึกษาและอาจารย์จำแนกตามสถาบันการศึกษาในปี 2557 จากการวิเคราะห์รัศมีบริการ (Trade Area) จากระยะเวลาเดินทางที่ซึ่งได้กำหนดรัศมี 15 กิโลเมตรโดยรอบจากพื้นที่โครงการ พบว่ามีนักศึกษาที่อยู่ใน trade area ของพื้นที่โครงการสูงถึง 55,996 คน โดยเป็นนักศึกษาสูงถึง 53,257 คน และมีจำนวนอาจารย์ 2,739 คน ทั้งนี้ ในส่วนของจำนวนนักศึกษาของมหาวิทยาลัยคริสเตียน ปีการศึกษา 2557 พบว่า มหาวิทยาลัยคริสเตียนมีจำนวนนักศึกษารวม 2,706 คน แบ่งเป็นปริญญาตรีจำนวน 2,549 คน ปริญญาโทจำนวน 103 คน และผู้ที่เข้าศึกษาปริญญาเอกจำนวน 54 คน และ จำนวนอาจารย์จำนวน 143 คน

ตารางที่ 4.8 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์ของมหาวิทยาลัยคริสเตียน จำแนกตามคณะ ปี พ.ศ.2557

คณะ/สถาบัน/วิทยาลัย	สาขา	จำนวนนักศึกษา (คน)								จำนวนอาจารย์ (คน)
		ประกาศนียบัตร	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	ป.บัณฑิต	ปริญญาโท	ป.บัณฑิตชั้นสูง	ปริญญาเอก	รวมทั้งสิ้น	
<b>๕ มหาวิทยาลัยคริสเตียน</b>										
คณะพยาบาลศาสตร์	-วิทยาลัยพยาบาลศาสตร์			๗๗๘					๗๗๘	๖๔
	-วิทยาลัยพยาบาลศาสตร์ (นานาชาติ)			๑๔๙					๑๔๙	๕
คณะวิทยาศาสตร์สุขภาพ	-วิทยาลัยพยาบาลศาสตร์			๘๐๔					๘๐๔	-
	-วิทยาลัยกายภาพบำบัด			๑๗๘					๑๗๘	๑๐
	-วิทยาลัยการนวดและการแพทย์			๘๐					๘๐	๗
	-วิทยาลัยการนวดแผนไทยประยุกต์			๓๑					๓๑	๘
คณะบัญชีธุรกิจและมัลติมีเดีย	-วิทยาลัยพยาบาลศาสตร์ (นานาชาติ)			๒๗๕					๒๗๕	-
	-วิทยาลัยการบัญชี			๓๗					๓๗	๕
	-วิทยาลัยการตลาดระหว่างประเทศ			๖					๖	-
	-วิทยาลัยระบบสารสนเทศธุรกิจ			๑๓					๑๓	-
	-วิทยาลัยแอนิเมชันและมัลติมีเดีย			๔๐					๔๐	๕
	-วิทยาลัยอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว			๒๓					๒๓	๕
สถาบันกรุงเทพคริสตศาสนศาสตร์	-วิทยาลัยการศึกษาศาสตร์			๑๐๒					๑๐๒	๖
	บัณฑิตวิทยาลัย									
หลักสูตรพยาบาลศาสตร์มหาบัณฑิต	-วิทยาลัยพยาบาลผู้ใหญ่					๑๗			๑๗	๓
	-วิทยาลัยพยาบาลเวชปฏิบัติชุมชน					๑๗			๑๗	๑
	-วิทยาลัยบริหารการพยาบาล					๓๕			๓๕	๒
หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต	-วิทยาลัยการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน					๓			๓	๓
หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต	-วิทยาลัยการสอนภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่สอง					๖			๖	-
	-วิทยาลัยเทววิทยา					๒๕			๒๕	๕
ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต	-วิทยาลัยการบริหารการพยาบาล							๓๐	๓๐	๓
	-วิทยาลัยการการบริหารภาครัฐและเอกชน							๒๔	๒๔	๖
<b>รวม</b>				<b>๒,๕๔๙</b>		<b>๑๐๓</b>		<b>๕๔</b>	<b>๒,๗๐๖</b>	<b>๑๔๓</b>

ที่มา: สำนักงานจังหวัดนครปฐม กลุ่มงานข้อมูลสารสนเทศและการสื่อสาร

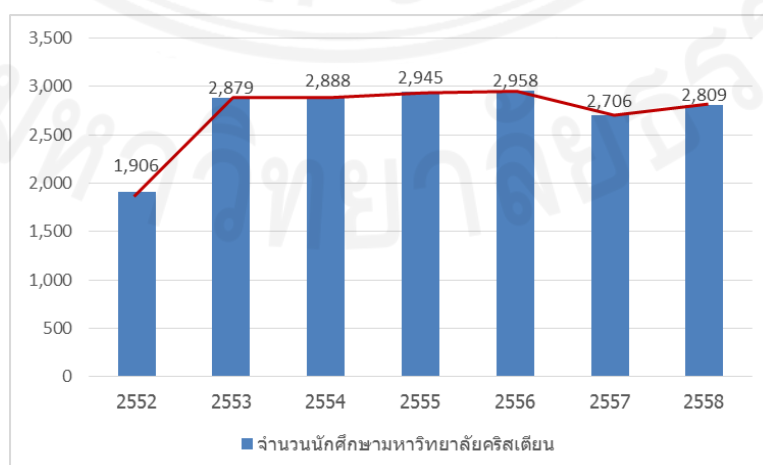
จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2558 พบว่า มีจำนวนนักศึกษารวมเพิ่มขึ้นเป็น 2,809 คนเพิ่มขึ้น 103 คน คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้น 4% จากจำนวนนักศึกษาเดิม โดยแบ่งเป็นปริญญาตรีจำนวน 2,635 คน ปริญญาโทจำนวน 116 คน และผู้ที่เข้าศึกษาปริญญาเอกจำนวน 58 คน แบ่งเป็นเพศชายจำนวน 248 คน คิดเป็น 9 % และเพศหญิง 2,561 คน คิดเป็น 91% ทำให้เห็นว่าจำนวนนักศึกษามีอัตราเพิ่มสูงขึ้น เพิ่มโอกาสในการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่เพื่อรองรับต่ออัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักศึกษาที่มีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต

ตารางที่ 4.9 จำนวนนักศึกษา มหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2558

จำนวนนักศึกษาทั้งหมด ปีการศึกษา 2558 จำนวนตาม สถานที่ตั้งสถาบันอุดมศึกษา ประเภทสถาบัน / สถาบัน / คณะ / สาขาวิชา / ระดับการศึกษา และ เพศ จัดทำรายงาน ณ. วันที่ 24 สิงหาคม 2558										
จังหวัด / ประเภทสถานศึกษา / สถานศึกษา / คณะ	ปริญญาตรี		รวม	ปริญญาโท		รวม	ปริญญาเอก		รวม	Grand Total
	ชาย	หญิง		ชาย	หญิง		ชาย	หญิง		
มหาวิทยาลัยคริสเตียน	219	2,416	2,635	15	101	116	14	44	58	2,809
* คณะบัญชี ธุรกิจและโลจิสติกส์	54	385	439	3	25	28	13	14	27	494
* คณะพยาบาลศาสตร์	35	917	952	2	53	55	1	30	31	1,038
* คณะวิทยาศาสตร์สุขภาพ	69	1,061	1,130							1,130
* คณะสหเวชศาสตร์		2	2							2
* สถาบันกรุงเทพคริสตศาสนศาสตร์	61	51	112	10	23	33				145

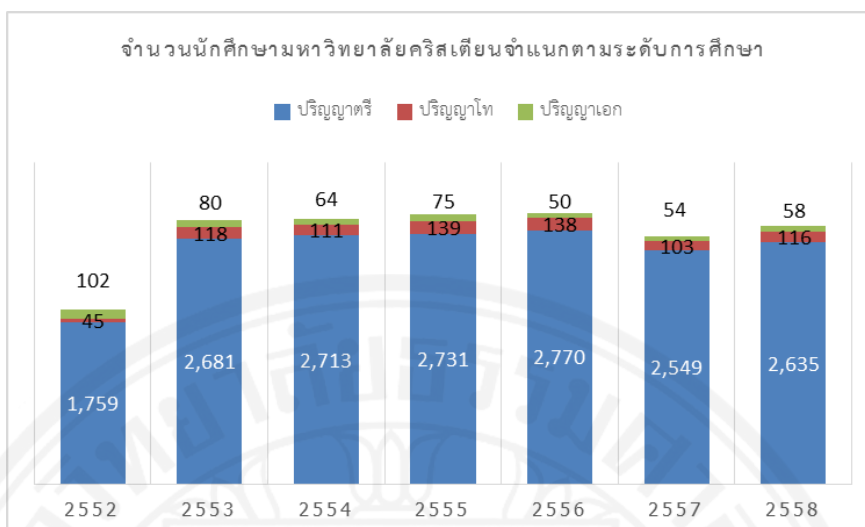
ที่มา: สารสนเทศอุดมศึกษา (24 สิงหาคม พ.ศ. 2558)

จากกราฟจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนในปี 2558 มีจำนวนสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2557 แม้ว่าเมื่อเทียบจากข้อมูลทางสถิติจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนย้อนหลังจะมีจำนวนนักศึกษาน้อยลงจากปี 2556 อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 มหาวิทยาลัยได้เริ่มพัฒนาหลักสูตรใหม่ขึ้นเพิ่มเติมโดยเน้นการพัฒนาทักษะวิชาชีพให้นักศึกษา ด้วยการจัดการเรียนการสอนแบบสหกิจศึกษาการพัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ ให้นักศึกษาทุกชั้นปีทุกหลักสูตร ทำให้สามารถถอบจำนวนนักศึกษาในปี 2558 ให้กลับมามีจำนวนที่เพิ่มขึ้นได้อย่างรวดเร็ว



ภาพที่ 4.9 สถิติจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2552-2558





ภาพที่ 4.10 สถิติจำนวนนักศึกษา มหาวิทยาลัยคริสเตียน ปี 2552-2558

#### 4.9 จำนวนคนงานโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดนครปฐม

กลุ่มเป้าหมายรองที่จับกลุ่มตลาดคนทำงาน หรือพนักงานผู้จัดการโรงงานอุตสาหกรรม ที่อยู่ใกล้เคียงในพื้นที่นั้น เราจึงได้ทำการศึกษาจำนวนคนงาน และจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ จังหวัดนครปฐม เนื่องจากในจังหวัดนครปฐมมีจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมสูงถึง 3,116 โรงงาน เหตุผลสืบเนื่องมาจากจังหวัดนครปฐมอยู่ห่างกรุงเทพฯ เพียง 56 กิโลเมตร ซึ่งเป็นเขตปริมณฑลของ กรุงเทพมหานคร ที่มีเส้นทางคมนาคมการสัญจรที่สะดวก รวมถึงเป็นเส้นทางหลักลงสู่ภาคใต้ของ ประเทศไทย จึงทำให้ภูมิศาสตร์ทางการคมนาคมได้เปรียบจังหวัดอื่นๆที่ใกล้เคียง อันเป็นเหตุผลที่ว่าผู้ประกอบการโรงงานสนใจปัจจัยเชิงบวกด้านนี้ จึงทำให้เกิดการตั้งโรงงานมากขึ้น โดย สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐมได้จัดทำทำเนียบโรงงานแบ่งเป็น 21 ประเภท ประกอบด้วย อุตสาหกรรมอาหาร เป็นอันดับหนึ่ง มีจำนวนทั้งสิ้น 389 โรงงาน เงินลงทุนหมุนเวียน รวม 23,505,922,149 บาท และมีผู้ใช้แรงงาน 36,953 คน รองลงมาคือ อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมโลหะ อุตสาหกรรมเคมี และอุตสาหกรรมสิ่งทอ ตามลำดับ

ทั้งนี้ จำนวนโรงงานแยกตามหมวดอุตสาหกรรมจ.นครปฐมปี2557 มีจำนวนทั้งสิ้น 3,148แห่ง ซึ่งมีจำนวนเงินลงทุน 283,708,807,797บาท การจ้างงานจำนวน 193,355 บาท แบ่งเป็น ชายจำนวน 97,810 คนเป็นหญิงจำนวน 95,545 คนดังนี้

ตารางที่ 4.10 จำนวนโรงงานแยกตามหมวดอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2557

ตารางแสดงจำนวนโรงงานแยกตามหมวดอุตสาหกรรม จังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ.2557						
หมวดรายการ	จำนวนโรงงาน	จำนวนคนงาน			เงินลงทุน	
		ชาย	หญิง	รวม		
1 อุตสาหกรรมการเกษตร	161	2,097	1,493	3,590	4,152,461,469	
2 อุตสาหกรรมการอาหาร	389	14,915	22,038	36,953	23,505,922,149	
3 อุตสาหกรรมเครื่องตี	51	2,573	1,770	4,343	38,888,657,922	
4 อุตสาหกรรมสิ่งทอ	245	8,949	12,842	21,791	19,297,125,243	
5 อุตสาหกรรมเครื่องแต่งกาย	58	2,583	9,555	12,138	2,033,866,123	
6 อุตสาหกรรมเครื่องหนัง	18	478	572	1,050	179,996,000	
7 อุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้	95	1,531	1,245	2,776	1,445,651,200	
8 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเขียน	53	1,187	593	1,780	2,251,510,000	
9 อุตสาหกรรมกระดาษและผลิตภัณฑ์จากกระดาษ	55	1,331	2,530	3,861	5,603,492,787	
10 อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์	46	2,039	1,163	3,202	2,365,583,195	
11 อุตสาหกรรมเคมี	287	5,467	3,439	8,906	9,683,308,008	
12 อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและผลิตภัณฑ์	8	47	22	69	332,800,000	
13 อุตสาหกรรมยาง	60	7,024	2,183	9,207	9,459,765,938	
14 อุตสาหกรรมพลาสติก	363	9,878	8,143	18,021	16,762,068,946	
15 อุตสาหกรรมอลูมิเนียม	159	3,551	4,216	7,767	3,504,556,500	
16 อุตสาหกรรมโลหะ	77	550	584	4,134	1,514,556,694	
17 อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์โลหะ	303	5,182	2,223	7,405	6,982,382,428	
18 อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล	85	1,446	473	1,919	3,659,687,000	
19 อุตสาหกรรมไฟฟ้า	120	3,839	4,903	8,742	4,803,522,574	
20 อุตสาหกรรมขนส่ง	188	4,523	7,507	12,030	4,522,636,540	
21 อุตสาหกรรมอื่น ๆ	327	5,620	8,051	13,671	122,759,257,081	
รวม	3,148	84,810	95,545	183,355	283,708,807,797	

ที่มา : สนง.อุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐม

ในปี พ.ศ.2557 จังหวัดนครปฐมมีสถานประกอบกิจการทั้งหมด 5,921 แห่ง มีจำนวนลูกจ้างทั้งหมด 189,489 คน ในจำนวนนี้เป็นสถานประกอบกิจการขนาดใหญ่มีลูกจ้าง 1,000 คนขึ้นไป จำนวน 14 แห่ง มีจำนวนลูกจ้าง 22,568 คน ตามตารางแสดงจำนวนสถานประกอบกิจการและลูกจ้างจังหวัดนครปฐม ปี พ.ศ.2557 ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสในการวางกลุ่มเป้าหมายรองให้แก่พื้นที่โครงการ หากเกิดปัญหากับกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย สามารถจับกลุ่มพนักงานโรงงานที่ทำงานในสถานประกอบกิจการที่ใกล้เคียงพื้นที่โครงการทดแทนได้ เนื่องจาก ในจังหวัดนครปฐมมีจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมกระจายอยู่ทั่วพื้นที่และมีจำนวนลูกจ้างเป็นจำนวนมาก เพื่อลดความเสี่ยงในการทำโครงการ

#### 4.10 แนวโน้มธุรกิจอพาร์ทเมนต์ และร้านค้าให้เช่าบริเวณมหาวิทยาลัยคริสเตียน

หนึ่งในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ที่มีประสบความสำเร็จได้โดยง่าย คือ ทำเลรอบๆมหาวิทยาลัย เพราะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือ กลุ่มนักศึกษา ซึ่งมีความต้องการที่พักตลอด ซึ่งมีความอ่อนไหวต่อผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจและความไม่มั่นคงทางการ

เมื่อน้อยมาก ซึ่งทำเลที่ตั้งของโครงการที่ทำ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์นั้นตั้งอยู่ในบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยคริสเตียน ซึ่งเป็นหนึ่งในทำเลที่มีศักยภาพในการลงทุนที่สุด

#### 4.10.1 วิเคราะห์อุปสงค์ - อุปทาน ( Demand - Supply )

##### 4.10.1.1 ด้านอุปสงค์

พื้นที่โครงการอยู่ติดกับ มหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม จากการวิเคราะห์ด้านกายภาพ กฎหมาย และ ข้อมูลการตลาด พบว่าพื้นที่เหมาะแก่การทำอพาร์ทเมนท์ให้เช่า และ ร้านค้าสำหรับนักศึกษาและในคนพื้นที่ ทั้งนี้ ได้เลือกกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนเป็นหลัก โดยรายละเอียดของมหาวิทยาลัย และจำนวนนักศึกษามีดังนี้

##### มหาวิทยาลัยคริสเตียน (มคต.)

มหาวิทยาลัยมุ่งมั่นพัฒนาการศึกษาตั้งแต่ปีการศึกษา 2527 ต่อเนื่องมาเป็นเวลา 31 ปี เพื่อการเป็นมหาวิทยาลัยที่สมบูรณ์แบบ โดยเป็นมหาวิทยาลัยเอกชนที่เน้นการพัฒนาทักษะวิชาชีพแก่นักศึกษาด้วยการจัดการเรียนแบบสหกิจศึกษาการพัฒนาทักษะการใช้ภาษาอังกฤษให้นักศึกษาทุกชั้นปีทุกหลักสูตรทุกระดับการศึกษาอย่างต่อเนื่องจนสำเร็จการศึกษา มีการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ไร้สาย (WIFI) และระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Hi-Speed Internet) โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาบัณฑิตให้มีความพร้อมในสมรรถนะสากล 4 ด้าน ได้แก่ ด้านวิชาชีพ ด้านการบริหารจัดการ ด้านภาษา และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศคู่กับการปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพ เพื่อผลิตบัณฑิตที่มีความชำนาญและความสามารถรอบด้านออกไปประกอบวิชาชีพ และสามารถแข่งขันได้ทั้งในตลาดงานของไทยและต่างประเทศ เพื่อให้มหาวิทยาลัยคริสเตียนเป็น **“มหาวิทยาลัยแห่งสุขภาพ สร้างคนคุณภาพรุ่นใหม่”** (Healthy University , Healthy Generation) และความพร้อมพัฒนาสู่การเป็นผู้นำตลาดการศึกษาด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพของอาเซียนในปี 2558 พัฒนาสู่การเป็นผู้นำตลาดการศึกษาด้านสุขภาพของอาเซียน

มหาวิทยาลัยคริสเตียนมุ่งมั่นจัดระบบการศึกษาที่มีคุณภาพ และคำนึงถึงความต้องการของตลาดวิชาชีพ ทำให้บัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยคริสเตียนมีภาวะการได้งานทำเฉลี่ยร้อยละ 95 และร้อยละ 5 ศึกษาให้ระดับที่สูงขึ้นและประกอบธุรกิจส่วนตัว ทั้งนี้ บัณฑิตสาขาวิชาพยาบาลศาสตร์ สาขาวิชากายภาพบำบัดและสาขาวิชาเทคโนโลยีชีวการแพทย์มีงานทำ 100% จึงสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้เรียนในระยะยาวได้ว่า **“เรียนที่นี่มีอนาคต จบแล้วมีงานทำ”**



ภาพที่ 4.11 ภาพลักษณะของมหาวิทยาลัยคริสเตียน

ทั้งนี้ ได้เปิดดำเนินการสอนหลักสูตรพยาบาลศาสตรบัณฑิตเป็นหลักสูตรแรก ยึดมั่นในปณิธาน "รัก-บริการ" โดยมุ่งผลิตบัณฑิตที่มีความรักในเพื่อนมนุษย์พร้อมที่จะให้บริการแก่สังคม โดยส่วนมากจะเป็นการผลิตพยาบาลเพื่อไปทำงานตามโรงพยาบาล โดยเฉพาะโรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียนที่สีลม มหาวิทยาลัยตั้งอยู่ในชุมชนห่างจากตัวเมืองนครปฐมออกไปเพียง 12 กิโลเมตร ตั้งอยู่ที่ 144 หมู่ 7 ตำบลดอนยายหอม อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม บริเวณสถานที่อากาศบริสุทธิ์ ปลอดภัย การสัญจรไปมาสะดวก มีพื้นที่โครงการรวม 176 ไร่ มีจำนวนนักศึกษาประมาณ 2,809 คน(จำนวนนักศึกษาทั้งหมด ปีการศึกษา 2557 อัพเดทเมื่อวันที่ 12 มิ.ย. 2558) มีต้นไม้ประจำสถาบัน คือ ต้นมะกอก มีสีประจำสถาบัน คือ สีน้ำเงิน-ทอง ปัจจุบันมหาวิทยาลัยคริสเตียนมีจำนวนคณะที่เปิดสอน ทั้งหมด 5 คณะ 1 วิทยาลัย โดยหลักสูตรที่เปิดสอน คือ

1. คณะพยาบาลศาสตร์
2. คณะสหเวชศาสตร์ (กายภาพบำบัด, เทคโนโลยีการแพทย์, เทคโนโลยีการอาหาร ฯลฯ)
3. คณะการจัดการและการบัญชี
4. คณะมัณฑนศิลป์และดิจิทัลอาร์ต
5. บัณฑิตวิทยาลัย และ วิทยาลัยนานาชาติ

คณะที่มีชื่อเสียงได้แก่ คณะวิทยาศาสตร์สุขภาพ และ พยาบาลศาสตร์ ซึ่งเป็นคณะที่ก่อตั้งควบคู่มากับมหาวิทยาลัย นักศึกษาที่นี้จะได้ไปฝึกงานที่โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน อีกคณะที่มีชื่อและได้รับความนิยมคือ คณะวิทยาศาสตร์และศิลปะศาสตร์ ซึ่งมีหลายหลักสูตรให้เลือกเรียน ส่วนที่ศูนย์ศึกษาศยามคอมเพล็กซ์ เปิดการเรียนการสอนเฉพาะระดับปริญญาโทและเอก โดยอัตราค่าเล่าเรียนของนักศึกษาหน่วยกิตละ 800-1,500 บาท (รวมค่าใช้จ่ายจะอยู่ที่ประมาณ 250,000-500,000 บาทตลอดการศึกษา 4 ปี)

ตารางที่ 4.11 อัตราค่าเทอมมหาวิทยาลัยอินเตอร์เอกชน ด้านการพยาบาลศาสตร์ระดับปริญญาตรี

อัตราค่าเทอมของมหาวิทยาลัยอินเตอร์เอกชน เฉพาะด้านการพยาบาลศาสตร์ระดับปริญญาตรี

มหาวิทยาลัย	โปรแกรม	อัตราค่าเล่าเรียนต่อเทอม	ค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร
มหาวิทยาลัยคริสเตียน	B.N.S.	59,162 บาท	473,300 บาท
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	B.N.S.	52,767 บาท	422,135 บาท
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	B.N.S.	51,908 บาท	415,266 บาท
มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย	B.N.S.	43,838 บาท	350,700 บาท

\*B.N.S. : Bachelor of Nursing Science



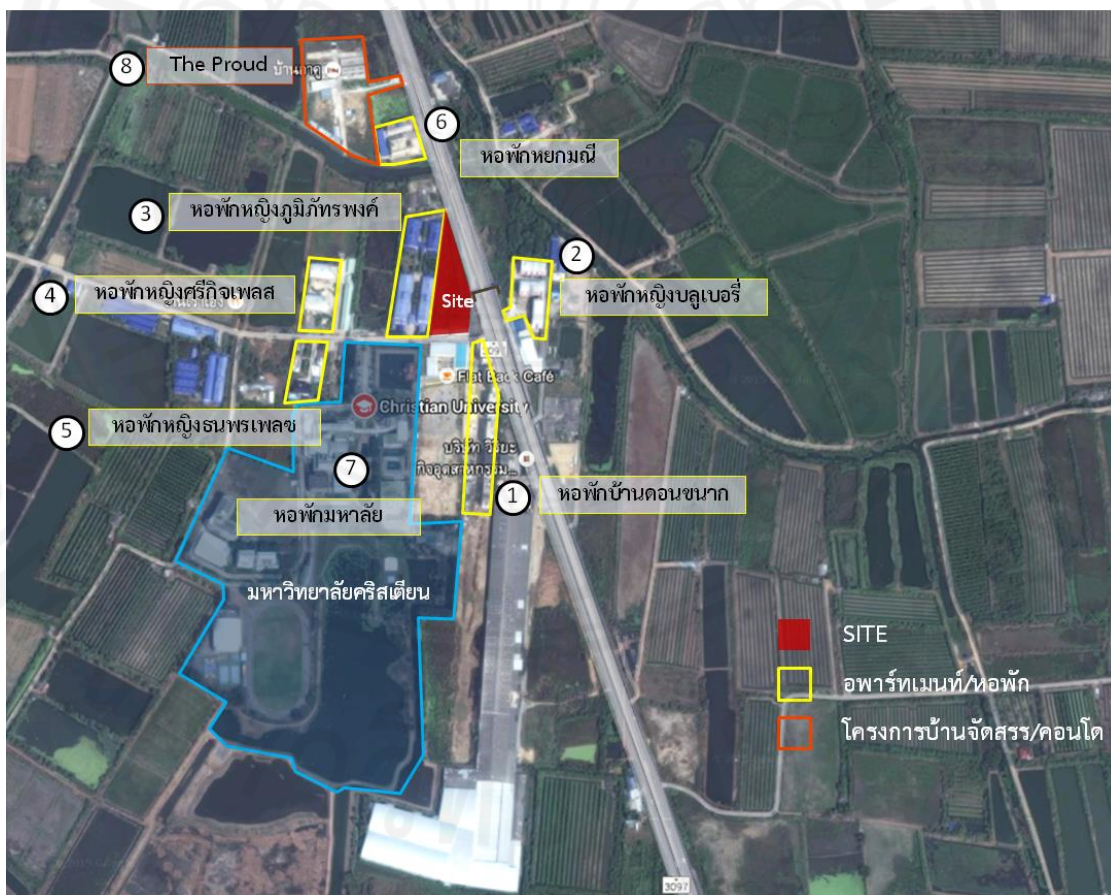
ภาพที่ 4.12 ภาพโฆษณาของมหาวิทยาลัยคริสเตียนในการเปิดรับนักศึกษาใหม่ปี 2559

#### 4.10.1.2 ด้านอุทยานอาหารทเมนต์ และโครงการบ้านจัดสรร

จากการลงสำรวจภาคสนามในพื้นที่โครงการ ถึงอุทยานคู่แข่งของตลาดอาหารทเมนต์ และโครงการจัดสรรที่อยู่ระหว่างการเปิดขายในพื้นที่รอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน จึงได้ทำการระบุตำแหน่งของอาหารทเมนต์หอพัก โครงการบ้านจัดสรร และคอนโดที่ยังคงเปิดเช่าและเปิดขายอยู่ในบริเวณพื้นที่ ตามภาพแนบ โดยอุทยานในพื้นที่ที่มีการทำธุรกิจประเภทอาหารทเมนต์ (หอพัก) ให้เช่า มีทั้งหมด 7 แห่ง ประกอบด้วย หอพักบ้านดอนชนาก หอพักหญิงบูลเบอร์รี่ หอพักหญิงภูมิภัทรพงศ์ หอพักหญิงศรีกิจเพลส หอพักหญิงธนพรเพลส หอพักหยกมณี หอพักมหาลัยคริสเตียน และ ธุรกิจประเภทโครงการทาวน์เฮ้าส์จัดสรร และคอนโดเพื่อขาย 1 โครงการ คือ The Proud

อย่างไรก็ตาม พบว่า ธุรกิจประเภทอพาร์ทเมนท์(หอพัก)ให้เช่าส่วนใหญ่ จะเป็นหอพักหญิง มีเพียงหอพัก 2 แห่งที่มีหอพักชาย หอพักรวม คือ หอพักดอนชนากจำนวน 2 ตึก และหอพักหยกมณีจำนวน 1 ตึก

อีกทั้งพบว่า มีโครงการอพาร์ทเมนท์ ประเภทหอพัก ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 2 ตึก คือ โครงการบ้านดอนชนาก โดยคาดว่าจะเปิดตัวในปี 2559 รวม 154 หน่วย โดยจะเปิดเป็นหอพักหญิง ในลักษณะปล่อยเช่า ที่คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีกว่าลักษณะการขายขาด ทั้งนี้ โครงการได้ขออนุญาตในการก่อสร้างไว้ก่อนที่กฎหมายผังเมืองจะประกาศใช้ในวันที่ 17 กรกฎาคม 2556 จึงทำให้โครงการสามารถสร้างอาคารสูง 8 ชั้นได้โดยไม่ติดข้อกำหนดตามกฎหมายกระทรวง และกฎหมายควบคุมต่างๆ ที่กำหนดห้ามก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารที่มีพื้นที่เกิน 2,000 ตร.ม.



ภาพที่ 4.13 อุปทานของที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ให้เช่า หอพัก และโครงการจัดสรรบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยคริสเตียน

#### 4.10.2 วิเคราะห์คู่แข่งอพาร์ทเมนต์ และโครงการบ้านจัดสรร

การวิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาดภายในพื้นที่รอบโครงการ บริเวณมหาวิทยาลัยคริสเตียน ได้เลือกจากลักษณะประเภทของที่อยู่อาศัยลักษณะอาคารชุดรูปแบบอพาร์ทเมนต์ให้เช่า อพาร์ทเมนต์เพื่อขาย หอพัก และโครงการจัดสรรขาย ซึ่งเกณฑ์ในการเลือกโครงการคู่แข่งจะอยู่บริเวณในพื้นที่ใกล้มหาวิทยาลัยซึ่งมีระยะห่างจากมหาวิทยาลัยไม่เกิน 500 เมตร จากการสำรวจตลาดพบว่าคู่แข่งประเภทอพาร์ทเมนต์จำนวน 7 แห่ง คือ

1. โครงการบ้านดอนขนาท (ตึกใหม่)
2. หอพัก BLUEBERRY
3. บ้านภูมิภัทรพงศ์
4. หอพักศรีกิจเพลส (ตึกใหม่)
5. หอพักหญิงธนพรเพลส
6. หอพักหยกมณี
7. หอพักมหาวิทยาลัยคริสเตียน

และคู่แข่งโครงการจัดสรร 1 โครงการ คือ The Proud (Beyond group) โดยภายในโครงการประกอบด้วย Townhome 42 หลัง และ คอนโดมิเนียม 3 ตึก

ทั้งนี้ ลักษณะโครงการคู่แข่งบริเวณมหาวิทยาลัยคริสเตียน จะมีทั้งโครงการที่พัฒนาในรูปแบบประเภทอพาร์ทเมนต์เช่า อพาร์ทเมนต์เพื่อขาย และหอพัก ซึ่งหอพักจะแบ่ง 3 ประเภท คือ หอพักหญิง, หอพักชาย, หอพักรวม อย่างไรก็ตาม อาคารส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นอพาร์ทเมนต์ 2-8 ชั้น โดยขนาดห้องจะอยู่ที่ 25-30 ตร.ม. ซึ่งจะมีเฟอร์นิเจอร์เตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะทำงานพร้อมเข้าอยู่ให้ทุกโครงการ โดยราคาห้องพักจะแบ่งตาม รูปแบบห้องพัก คือ ห้องพัสดม ห้องแอร์ โดยราคาของห้องพัสดมจะอยู่ที่ 2,200-2,800 บาท/เดือน ห้องแอร์จะอยู่ที่ 2,800-3,700 บาท/เดือน โดยห้องแอร์ที่อยู่บริเวณห้วมุมตึกจะมีราคาสูงที่สุด เนื่องจาก ได้วิว2ฝั่ง โดยราคาจะอยู่ที่ 3,700-4,000 บาท/เดือน โดยอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) อยู่ที่ 80-100% ซึ่งอาคารใหม่ที่เพิ่งสร้างภายใน 3-4ปีที่ผ่านมาไม่มี อัตราการเข้าพัก 100% เต็ม คือ โครงการบ้านดอนขนาท และหอพักหญิงศรีกิจเพลส โดยมีราคาตั้งอยู่ที่ 3,500-4,000 บาท เป็นห้องแอร์ทั้งโครงการซึ่งเมื่อเทียบคุณภาพและราคากับคู่แข่งในพื้นที่ถือว่ามีความคุณภาพ สภาพแวดล้อม และราคาที่สูงกว่า ทั้งนี้ จากการสำรวจคู่แข่งพื้นที่ประมาณ 1 ไร่ 2 งาน จะสามารถสร้างอาคารพร้อมส่วนกลางได้เฉลี่ย 1 ตึก ซึ่งในส่วนของบริการภายในตึก ทั้งในส่วนของการใช้จ่าย น้ำประปา ค่าไฟฟ้า อินเทอร์เน็ต พื้นที่สีเขียว ที่

จอตลอด ร้านค้ามินิมาร์ท ร้านซักรีดได้ตึก เงินมัดจำ ประกันแรกเข้าประกันค่าเสียหาย ค่าเก็บขยะ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละโครงการ เป็นต้น โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการส่วนใหญ่ คือ กลุ่มอาจารย์และนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน ส่วนของกลุ่มเป้าหมายรอง คือ พนักงาน หรือผู้จัดการโรงงานธุรกิจอุตสาหกรรมในบริเวณใกล้เคียง

ในส่วนอุปทานในตลาดเนื่องจากนักศึกษาส่วนใหญ่เช่าหอพักและอพาร์ทเมนต์ในระหว่างการศึกษามหาวิทยาลัย จากการศึกษาพบว่าผู้พักอาศัยส่วนใหญ่จะเช่าหอพักและอพาร์ทเมนต์จำนวน 2 คนต่อ 1 ห้อง ทั้งนี้ จากการสำรวจข้อมูลอุปทานในพื้นที่ ทั้งหอพัก อพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณโดยรอบภายนอกมหาวิทยาลัยในระยะห่าง 1 กิโลเมตร พบว่ามีทั้งสิ้น 973 ห้อง โดยจะสามารถรองรับคนพักอาศัยได้ 1,946 คน สำหรับหอพักรวมภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียนสามารถรองรับคนได้ 635 คน ซึ่งหากมีอัตราการเข้าพัก 100% เต็มทุกหอพักจะสามารถรองรับนักศึกษาได้ถึง 2,581 คน จากจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนปี 2558 ที่มีจำนวนนักศึกษา 2,809 คน ทำให้เหลืออุปสงค์ภายในพื้นที่อยู่ 228 คนที่ยังไม่มีอุปทานรองรับ (ซึ่งในจำนวนนี้ยังไม่รวมบุคลากรอาจารย์ พนักงานบริษัท ผู้จัดการโรงงานในพื้นที่ พ่อค้าแม่ค้าในตลาด) ซึ่งจะเห็นได้ว่าหากคิดจำนวนอุปทานที่รองรับความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ของนักศึกษาเบื้องต้น ยังมีความต้องการในการเช่าหอพัก และอพาร์ทเมนต์ที่เหลืออยู่ อย่างไรก็ตามด้วยทำเลที่ตั้ง ตำแหน่งที่ดินที่อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยเพียง 90 เมตรใช้ระยะเวลาในการเดินทางไม่ถึง 5 นาที อีกทั้งยังอยู่ติดกับแหล่งชุมชน ร้านค้า ตลาดนัดในพื้นที่ และยังอยู่ติดถนนใหญ่ทำให้มีความได้เปรียบกว่าคู่แข่งหลายรายในพื้นที่ และโครงการที่สร้างใหม่แม้มีราคาเช่าที่สูงกว่าคู่แข่งภายในพื้นที่จะมีอัตราเข้าพักเต็ม 100 % ทำให้ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจธุรกิจหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตจะมีคู่แข่งของโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โครงการบ้านคอนกรีต ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 2 ตึก จำนวน 154 ห้อง และ โครงการที่เพิ่งสร้างเสร็จ เฟสแรกของโครงการ The Proud ที่เป็นลักษณะ Townhome 42 หลัง ปัจจุบันขายไปแล้ว 76% เหลือเพียง 10 หลัง และโครงการที่ยังไม่ได้ก่อสร้าง อยู่ระหว่างการเปิดขาย Pre-Sale ของ The Proud ที่เป็นลักษณะ Condominium สูง 8 ชั้น 3 ตึก ที่จะวางแผนจะสร้างอันใกล้นี้ซึ่งอาจจะเป็นอุปสรรคในการปล่อยเช่าโครงการได้ในอนาคต





ภาพที่ 4.14 บรรยากาศร้านค้า อพาร์ทเมนต์ให้เช่า หอพัก ในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน



ภาพที่ 4.15 บรรยากาศร้านค้าและชุมชน เวลากลางวันและกลางคืนหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน



ภาพที่ 4.16 บรรยากาศภายนอก และ ภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน

ตารางที่ 4.12 รายละเอียดราคาค่าเช่าของคู่แข่งพาร์ทเมนท์ให้เช่า และโครงการจัดสรรรอบโครงการ

ชื่อโครงการ	โครงการบ้านตอมชนก	หอพัก BLUEBERRY	บ้านภูมิภาพรัง	หอพักศรีกมลเพชร	หอพักหญิงอมรินทร์	หอพักเกษียณ	หอพักทอรัส	The Proud (Beyond group)
ตำแหน่งที่ตั้ง	ตึกถนนใหญ่	ตึกถนนใหญ่ (อีกฝั่งถนน)	ตึกถนนหน้า	ตึกถนนหน้า	ตึกถนนหน้า	ตึกถนนใหญ่	ตึกถนนใหญ่	ตึกถนนใหญ่
ระยะห่างจากคริสตียันพื้นที่ดิน (ไร่)	90 ม. 14-1-93	300 ม. 12-3-60	160 ม. 24-2-58	280 ม. 15-1-18	300 ม. 6-1-61	460 ม. 11-1-24	0 ม. -	550 ม. 40-2-83
จำนวนตึก	6 ตึก (อีก 2 ตึก กำลังก่อสร้าง)	3 ตึก	4 ตึก	2 ตึก	1 ตึก	3 ตึก	2 ตึก	Condo 3ตึก TH 42 หลัง
การปล่อยเช่า/ขาย	ตึก 1-2 : หอหญิง (ปล่อยเช่า)	ตึก 1-3 (ปล่อยเช่า)	ปล่อยเช่า	ปล่อยเช่า	ปล่อยเช่า	ปล่อยเช่า	ปล่อยเช่า	ขาย
	ตึก 3-4 : หอรวม (ขาย 690,000-740,000 บาท)							
	ตึก 5-6 : อยู่ระหว่างการก่อสร้าง (ปล่อยเช่า)							
ประเภทห้องพัก	หอหญิง	3 ตึก	4 ตึก	2 ตึก	1 ตึก	2 ตึก	1 ตึก	-
	หอชาย	-	-	-	-	1 ตึก	-	-
	หอรวม	2 ตึก	-	-	-	-	1 ตึก	-
จำนวนชั้น	(มีลิฟต์) ชั้น 1 : ไร่บ้าน	5	3 ชั้น 4 ตึก	5	4	2 ชั้น 2 ตึก	5 ชั้น	คอมโบ 8 ชั้น
	2-8 : หอพัก	77	310	70ห้อง	40 ห้อง	5 ชั้น 1 ตึก	359คน	TH 2 ชั้น
จำนวนห้อง	30	77,84,84 (245 ห้อง)	25	30	25	30	N/A	N/A
ขนาดห้อง(ตร.ม.)	30	30	25	30	25	30	N/A	Condo: 1BR 1Bath(29 ตร.ม.) 2BR 2Bath (59.0 ตร.ม.) TH: ไร่บ้าน 5.7ม. พื้นที่ใช้สอย 105 ตร.ม. จอดรถ 1 คัน (3BR 2Bath ที่ดิน 18 ตร.ม.ขึ้นไป)
สภาพตึก	ใหม่	กลาง	เก่า	ใหม่	ใหม่	เก่า	เก่า	Condo ยังไม่ก่อสร้าง TH ที่เพิ่งเสร็จ Q2 2558
อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate)	100%	80% (ไร่บ้าน 48 ห้อง)	N/A	100%	90%	N/A	N/A	Condo อยู่ระหว่าง Presale TH ขายแล้ว 76%(เหลือ 10 หลัง)

ตารางที่ 4.13 รายละเอียดสิ่งอำนวยความสะดวกของคู่แข่งอพาร์ทเมนท์ให้เช่าบริเวณรอบโครงการ

	ชื่อโครงการ	โครงการบ้านดอนนา	อพาร์ท BLUBERRY	บ้านภูมิทวีพงศ์	อพาร์ทที่รังเทศ	อพาร์ทเกษมพรเพลส	อพาร์ทหยกณ	อพาร์ทหทัย	The Proud (Beyond group)
รูปแบบห้องพัก	พัสดุ	-	/	/	/	/	/	N/A	-
	มิเนียร์	/	/	/	/	/	/	N/A	/
ราคาห้องพัก	ราคา/เดือน (พัสดุ)	-	ห้องพัก 2800	ชั้น 1,2: ห้องพัก 2200-2500	-	ห้องพัก 2600	2,500	ราคาต่อการศึกษา 4,200-5,800 บาท	รวมคอนโด เริ่ม 1.2 ล้านบาท (ส่วน 2,800 บาท/เดือน)
	ราคา/เดือน (แอร์)	ห้องพัก 3500 หอรวม 3700	ห้องพัก 3200	ชั้น 3 : ห้องพัก 2800	ห้องพัก 3600	ห้องพัก 3000	3000 (มีเฉพาะชั้น 5)	N/A	ตร.ม.ละ 41,500 บาท
	ห้องงุม	ห้องพัก 4000	ห้องพัก 107	ห้องพัก 112	ห้องพัก 120	ห้องพัก 104	ห้องพัก 100	N/A	พื้นที่ดิน 20 ไร่ ราคา 1,900,000 บาท 30 ตร.วา 2,200,000 บาท
ราคา (ค่าเช่า) ต่อตร.ม.	ห้องพัก 117 - 123 ห้องพัก 123 - 133	ห้องพัก 100	ห้องพัก 93	ห้องพัก 88-100	ห้องพัก 100	ห้องพัก 120	ห้องพัก 83	N/A	-
ค่าใช้จ่าย	ค่าบริการ	100	100	N/A	100	N/A	100	รวม	-
	ค่าไฟฟ้า	6.5	6	N/A	6	N/A	6	รวม	-
	เตียงนอน	/	/	/	/	/	/	/	-
Facility	ตู้เสื้อผ้า	/	/	/	/	/	/	/	-
	โต๊ะเขียนหนังสือ	/	/	/	/	/	/	/	-
	ตู้เย็น	/	-	-	/	-	-	-	-
	มิลิฟีด	/	/	-	/	-	-	N/A	/ (Condo)
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	Fitness	-	/	-	-	-	-	-	/
		/	/	/	/	/	/	/	-
					ฟรี	N/A	350 บาท/เดือน	N/A	-
	WiFi	ห้องพัก: ฟรี หอรวม : ติดตั้งเอง	รายเดือน 250 บาท	N/A	ฟรี	N/A	-	N/A	-
			-	/	/	/	/	-	/
Facility นอกห้องพัก	พื้นที่เขียว		/	/	/	/	/	/	/
	ที่จอดรถ		/	/	/	/	/	/	/
	ตลาด		/	N/A	/	-	-	-	-
	ร้านค้าได้ดัก	ค่าเช่า 8,000-10,000 บาท (ต่อเดือน)	-	/	-	/	/	-	/
	อื่นๆ	ห้องพักมีกะเบ	ร้านค้าที่ติดตัวสินค้า, ฟื้นฟูผู้เขียน 150 บาท	-	-	-	-	-	สโมสรว่ายน้ำ, พื้นที่เปิดได้กว่า 60% ของพื้นที่โครงการ - 2 ไร่กว่า และที่จอดรถ 50%
ข้อมูลเพิ่มเติม		เปิดปี 2556 มีร้านค้า, ธนาคาร ได้ดัก, บริการกันแรกเข้า 7,800 บาท	มีฟิตเนสจอร์จ		ค่าบริการแรกเข้า 7,200 บาท	-			เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าเพียง 7 นาที พื้นที่สีเขียว 10 ไร่ 98 ตารางวา

ตัวอย่างขนาดห้องพัก และบรรยากาศภายในโครงการอพาร์ทเมนท์(หอพัก) และ  
โครงการจัดสรรในพื้นที่



ภาพที่ 4.17 โครงการบ้านดอนขนาк



ภาพที่ 4.18 โครงการหอพักหญิงบูลเบอร์รี่



ภาพที่ 4.19 โครงการหอพักหญิงศรีกิจเพลส



ภาพที่ 4.20 โครงการหอพักหญิงธนพรเพลส



ภาพที่ 4.21 โครงการหอพักหยกมณี



ภาพที่ 4.22 หอพักของมหาวิทยาลัยคริสเตียน(หอโน)



ภาพที่ 4.23 โครงการจัดสรร The Proud (Beyond Group)

ทั้งนี้ ในส่วนของราคาเช่า อพาร์ทเมนต์ให้เช่า หอพักในบริเวณมหาวิทยาลัยที่อยู่ใกล้เคียง ในระยะ 15 กิโลเมตร ระยะเวลาการเดินทาง 15-20 นาที จะมีราคาดังนี้

ตารางที่ 4.14 ราคาอพาร์ทเมนต์ให้เช่าตึกใหม่ติดแอร์ ใกล้มหาวิทยาลัย 15 กิโลเมตรจากโครงการ

ราคาอพาร์ทเมนต์ให้เช่าใกล้มหาวิทยาลัย (สร้างในปี 2013-2015)

สถานที่	ขนาดห้องพัก	ราคาอพาร์ทเมนต์ให้เช่า (แอร์)
1 มหาวิทยาลัยคริสเตียน	30	3,500 - 4,000
2 มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์	30	4,200 - 7,200
3 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม	25-35	4,000 - 6,000
4 วิทยาลัยอาชีวศึกษาเทศบาลนครปฐม	30	3,500 - 4,200
5 วิทยาลัยเทคโนโลยีนครปฐม	30	3,900 - 4,600

ข้อมูล ณ พฤศจิกายน 2558

จะเห็นว่า ราคาอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียนมีราคาเช่าต่ำกว่า ในบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร และ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐมที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งอาจเป็นช่องทางและเป็นทางเลือกสำหรับนักศึกษามหาวิทยาลัยใกล้เคียง ผู้ที่ต้องการเช่าห้องพักในราคาที่ถูกลงกว่าในย่านนั้น เนื่องจาก ใช้ระยะเวลาเพียง 15 นาทีในการเดินทางถึงมหาวิทยาลัย ผู้ที่ต้องการความสะดวก และความหนาแน่นแออัดที่น้อยกว่า และต้องการพื้นที่สีเขียว ที่จอดรถและบรรยากาศทางธรรมชาติในอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณมหาวิทยาลัยอาจจะเป็นทางเลือกที่ดีอีกทางเลือกหนึ่ง

#### 4.10.3 วิเคราะห์พื้นที่เช่าร้านค้าและตลาดนัดในพื้นที่

ในส่วนของพื้นที่เช่าร้านค้าและตลาดนัดในพื้นที่รอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน ที่ถือเป็นสีส้ม และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในย่านชุมชนรอบมหาวิทยาลัย จะมีทั้งรูปแบบแผงลอย ตั้ง ตลาดนัดและร้านค้าให้เช่า ให้บริการนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนหลากหลายจุด โดยจะตั้งอยู่บริเวณทั้งด้านหน้าและด้านข้าง ของมหาวิทยาลัยคริสเตียนจนติดถนนใหญ่ ทั้งนี้โครงการตลาดนัดและร้านค้าให้เช่าที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในพื้นที่คือ โครงการวัดดอนขนาк บริเวณด้านหน้าของมหาวิทยาลัยคริสเตียน ซึ่งเป็นลักษณะร้านค้าจะมีขนาด 5x6 เมตร(พร้อมห้องน้ำในห้อง) โดยมีราคาเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000-5,000 บาท/เดือนซึ่งจะเปิดบริการทุกวัน โดยจะเป็นสินค้าประเภท เสื้อผ้า ร้านถ่ายเอกสาร ร้านอุปกรณ์เครื่องเขียน ร้านเครื่องสำอาง และ ในส่วนของร้านค้าแผงลอยและตลาดนัดกลางคืนหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียนจะเปิดทุกวัน จันทร์ และ พุธที่ส พื้นที่เช่าแผงจะมีขนาด 2X2 เมตรราคาเช่าต่อวัน จะอยู่ที่ 100-150 บาท/วัน ซึ่งมีความใกล้เคียงกับค่าเช่าแผงของมหาวิทยาลัยใกล้เคียงในจังหวัดนครปฐม อาทิ ตลาดนัดมหิตล และ ตลาดนัดทับแก้วหน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร เป็นต้น



ภาพที่ 4.24 ตำแหน่งตลาดนัดและร้านค้าให้เช่าบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน



ตารางที่ 4.15 ราคาเช่าของตลาดนัดและร้านค้าบริเวณมหาวิทยาลัย ในจังหวัดนครปฐม

ชื่อ						
ทำเล	ม. มหิตลดาหลา	ม. ศิลปากร (สนามจันทร์)	ม. คริสเตียน	ม. คริสเตียน	ม. คริสเตียน	ถนนเพชรเกษม
ลักษณะ	ตลาดสิ่งแวดล้อม ถ้ำผา ผักปลอดสารพิษ	เสื้อผ้า อาหาร ชุมชนเอจ	เสื้อผ้า อาหาร giftshop	เสื้อผ้า ร้านถ่ายเอกสาร เย็บเล่ม อุปกรณ์เครื่องเขียน	ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ธนาคาร	อาหาร เสื้อผ้า ของใช้
ขนาดล๊อค	2x2	2x2	แผงตั้ง 2X2	5X6	5X6	2x3
จำนวนล๊อค	393 อาคาร 294 เสื้อผ้า 99	500	แผงตั้ง 150	28 ห้อง	21 ห้อง	-
ค่าเช่า (บาท/วัน)	100-200 /วัน	100 /วัน	100 /วัน	4,000-5,000 บาท/เดือน	4,000-5,000 บาท/เดือน	เดือนที่ 380 /วัน ไม่มีเดือนที่ 320 /วัน
วันเปิด	ศุกร์	พุธ	จันทร์ และพฤหัสบดี	ทุกวัน	ทุกวัน	อังคาร และศุกร์
เวลา	10.00-14.00	8.00-15.00	17.00-22.00	9.00-21.00	9.00-21.01	16.00-22.00
Occupancy rate	100%	100%	100%	100%	100%	100%

จะเห็นได้ว่า ตลาดนัดและร้านค้าในพื้นที่ที่มีจำนวนที่มากเพียงพอต่อการรองรับสำหรับคนในชุมชนที่อยู่อาศัยและ ร้านค้าบริเวณมหาวิทยาลัยคริสเตียน เมื่อเทียบกับปริมาณคนในชุมชนและนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนในพื้นที่ที่มีจำนวนคนประมาณ 3,000 คน หากพัฒนาโครงการเป็นร้านค้าให้เช่าและตลาดในบริเวณพื้นที่อาจเกิดอุปทานส่วนเกินได้ อย่างไรก็ตาม พื้นที่ดังกล่าวยังมีทางเลือกของร้านอาหารให้บริการไม่มากนัก อาจเพิ่มร้านค้าและร้านอาหารเข้าไปในพื้นที่โครงการบริเวณฝั่งที่ดินที่ติดถนนซอยวัดดอนขนาบด้านข้างที่ติดกับมหาวิทยาลัยคริสเตียนรองรับนักศึกษาหรือจะเป็นบริเวณฝั่งพื้นที่ดินที่ติดริมถนนใหญ่เพื่อรองรับคนทำงานและคนสัญจรผ่านพื้นที่ได้เช่นกัน ทั้งนี้ การเพิ่มร้านค้าให้เช่าในโครงการจะเป็นเสมือนการเพิ่มความสะดวกให้กับผู้เช่าอพาร์ทเมนท์และนักศึกษามหาวิทยาลัยในพื้นที่ได้

#### 4.11 สรุปประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา

ตารางที่ 4.16 สรุปความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท (ทำเลที่ตั้ง กายภาพ กฎหมาย การตลาด และ นโยบายเจ้าของ)

	บ้านจัดสรร	ทาวน์เฮ้าส์	อพาร์ทเมนต์ ให้เช่า	อพาร์ทเมนต์ เพื่อขาย	ร้านค้า ให้เช่า	คอนโดมิเนียม	โรงงาน	โกดังเก็บสินค้า
ทำเลที่ตั้ง	○	○	○	○	○	○	X	X
กายภาพ	○	○	○	○	○	○	-	-
กฎหมาย	X	X	○	○	○	X	-	-
การตลาด	-	-	○	○	X	-	-	-
นโยบายเจ้าของ	-	-	○	X	-	-	-	-
	-	-	✓	-	-	-	-	-

จากการวิเคราะห์ลักษณะของทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ ข้อจำกัดทางกฎหมาย การตลาด พบว่า มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเหลือเพียง 2 ประเภท คือ อพาร์ทเมนต์ให้เช่าและเพื่อขาย ซึ่งจากการพิจารณาขั้นต้นนั้น พบว่า การลงทุนในอพาร์ทเมนต์เพื่อขาย ถือเป็นการลงทุนที่มีรูปแบบการลงทุนระยะสั้น ที่คาดหวังอัตราผลตอบแทนสูง แต่อาจมีความเสี่ยงสูงจากความผันผวนของสถานะทางเศรษฐกิจ ในการผลิตสินค้าและการหาลูกค้ารายใหม่ๆ การคาดการณ์เรื่องรายได้ทำได้ค่อนข้างลำบาก แต่ในส่วนของอพาร์ทเมนต์ให้เช่านั้น ถือว่ามีความเป็นไปได้สูงในการลงทุน โดยเฉพาะในด้านตลาดที่ยังมี อุปสงค์อยู่อย่างชัดเจน เนื่องจากจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นในทุกปี อีกทั้ง ยังมีช่องทางในการแข่งขันกับอุปทานในพื้นที่ เนื่องจากศักยภาพของทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดมหาวิทยาลัยและมีหน้าที่ดินที่ติดถนนใหญ่ ทำให้สะดวกในการเดินทางและมีความได้เปรียบกว่าคู่แข่งในพื้นที่หลายราย ทั้งยังมีสภาพแวดล้อมที่ดีที่อยู่ใกล้ศูนย์กลางเมืองจังหวัดนครปฐมเพียง 15 นาที และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน ตลาด วัด สถานศึกษา ที่อยู่อาศัยโดยรอบ ทำให้มีคนสัญจรผ่านพื้นที่อยู่ตลอดเวลา ทำให้เกิดความรู้สึกสะดวกสบายและบรรยากาศที่ปลอดภัยให้แก่ผู้อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากพื้นที่อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยคริสเตียนที่มีศักยภาพ ประกอบกับมูลค่าที่ดินอาจมีแนวโน้มปรับราคาสูงขึ้น และกฎหมายผังเมืองที่มีแนวโน้มปรับเปลี่ยนการใช้ประโยชน์ที่ดินที่สูงขึ้นในอีก 20 ปี ข้างหน้า ที่สามารถเปลี่ยนแปลงเป็นการขายที่ดินได้ในอนาคต ทำให้นโยบายเจ้าของต้องการการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่ามากกว่าอพาร์ทเมนต์เพื่อขาย เพื่อการได้รับผลตอบแทนในอนาคตที่สูงกว่า ถึงแม้ว่า การลงทุน

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าจะเป็นการลงทุนระยะยาวก็ตาม แต่การคาดหวังของอัตราผลตอบแทนที่มีสม่าเสมอ ความสามารถในการคาดการณ์รายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน และความมั่นคงในแง่ของผลตอบแทนในระยะยาวที่ค่อนข้างมั่นคง ที่มีความเสี่ยงที่ต่ำกว่า จึงทำให้เจ้าของเกิดความสนใจในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในพื้นที่

สำหรับร้านค้าและตลาดให้เช่านั้น แม้จะใช้เงินลงทุนที่ไม่สูงมากนักและมีความเสี่ยงที่ต่ำกว่า เมื่อเทียบการลงทุนในอพาร์ทเมนต์ แต่เนื่องด้วยอุปทานในตลาดที่มีจำนวนมากเพียงพอต่อการรองรับสำหรับคนในชุมชนแล้ว จึงทำให้ อพาร์ทเมนต์ที่มีความเหมาะสมสำหรับการลงทุนที่มากกว่า อย่างไรก็ตาม พื้นที่ดังกล่าวยังมีทางเลือกของร้านอาหารให้บริการไม่มากนัก อาจเพิ่มร้านค้าและร้านอาหารเข้าไปในพื้นที่โครงการบริเวณฝั่งที่ดินที่ติดถนนซอยวัดดอนขนาทางด้านข้างที่ติดกับมหาวิทยาลัยคริสเตียนรองรับนักศึกษา หรือจะเป็นบริเวณฝั่งพื้นที่ดินที่ติดริมถนนใหญ่เพื่อรองรับคนทำงานและคนสัญจรผ่านพื้นที่ได้เช่นกัน ทั้งนี้ การเพิ่มร้านค้าให้เช่าในโครงการจะเป็นเสมือนการเพิ่มความสะดวกให้กับผู้เช่าอพาร์ทเมนต์และนักศึกษามหาวิทยาลัยในพื้นที่ได้

เมื่อรวมการวิเคราะห์ลักษณะของทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ ข้อจำกัดทางกฎหมาย การตลาด นโยบายเจ้าของ พบว่า มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเหลือเพียง 1 ประเภท คือ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า จึงได้เลือกที่จะทำการเปรียบเทียบด้วยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นต่อไป โดยจะประเมินอพาร์ทเมนต์เพื่อเช่าว่าได้ผลตอบแทนตามที่คาดหวังหรือไม่ มีต้นทุนในการลงทุนเท่าไร เพื่อดูความสามารถของราคาในการปล่อยเช่าภายในพื้นที่ โดยได้จัดวางจำนวนอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่แบ่งออกเป็น จำนวน 3 ตึก 4 ตึก และ 5 ตึก เพื่อใช้สำหรับการตัดสินใจในการลงทุน และดูความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ ให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุนที่สูงสุด

## บทที่ 5

### ทบทวนวรรณกรรม

#### 5.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในและภายนอกอพาร์ทเมนท์ที่เช่าใกล้มหาวิทยาลัย ซึ่งผู้ศึกษาแต่ละท่านได้นิยามชื่อแต่ละปัจจัยและการจัดแบ่งกลุ่มของปัจจัยที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้น เพื่อความเข้าใจง่ายและสะดวกต่อการอ่าน จึงได้นำมาสรุปและรวบรวมออกมาในรูปแบบของปัจจัยได้ทั้งหมด 7 ปัจจัย ดังนี้

##### 1. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทางสัญจร ที่ตั้งของอพาร์ทเมนท์ที่อยู่ใกล้สถานศึกษา และสถานที่ทำงาน จะสามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายและเวลาในการเดินทางได้ จึงส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ของนักศึกษา (นางสาวณัจยา สยามิภักดิ์, 2557) ทำเลที่ตั้งสะดวกในการเดินทาง เป็นสาเหตุหลักในการเลือกเช่าหอพัก (นายภานุพงศ์ แต่งอักษร, 2557) ทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทางมายังมหาวิทยาลัยส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเลือกเช่าหอพักเป็นอันดับแรก (นายจอมยุทธ โภคทรัพย์, 2555) ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ที่สำคัญที่สุด คือ ทำเลที่ตั้งสะดวก โดยคิดเป็นร้อยละ 66.27 ของผู้ตอบแบบสอบถาม (นายธีรชาติ กิรุงเรืองไพศาล, 2552) ด้านทำเลที่ตั้งและสถานที่ที่พักรู้ใกล้สถานศึกษา ความสะดวกในการเดินทาง ลักษณะสภาพแวดล้อมรอบที่พัก ที่พักรู้ใกล้ตลาดนัดและศูนย์การค้า เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพักในบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

##### 2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ขนาดห้องมีความเหมาะสม รูปแบบของเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก ระบบสาธารณูปโภคมีความเพียงพอต่อการใช้งาน ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ (นางสาวณัจยา สยามิภักดิ์, 2557) ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอย และ คุณภาพ การตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์ของห้องพัก นักศึกษาได้ให้ความสำคัญเป็นอันดับที่ 4 และ 5 รองมาจากทำเลที่ตั้งสะดวก, ราคาห้องพักมีความเหมาะสม,ด้านความปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 40.53 และ 37.57ตามลำดับ (นายธีรชาติ กิรุงเรืองไพศาล, 2552) ความสะอาดของที่พัก ขนาดของห้องพัก ห้องน้ำภายในห้องพัก ความครบ

ครั้นของเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักและขนาดของเตียง เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ ในการตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

### 3. ปัจจัยด้านราคา

ราคาเช่าหอพักที่มีราคาเหมาะสม คຸ້ມคຸ້ມ ไม่แพงเกินไป มีปริมาณที่จอดรถ เพียงพอ มีระบบรักษาความปลอดภัยอย่างเพียงพอ รวมถึงค่าประกันความเสียหายมีความเหมาะสม เนื่องจาก ราคาของหอพักส่งผลกระทบต่อตรงกันกับค่าใช้จ่ายกับผู้พักโดยตรง ทั้งนี้ ลักษณะทาง ประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกันในด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนและระดับการศึกษาที่แตกต่างกันส่งผลต่อ การตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ที่ไม่ต่างกัน (นางสาวณัจยา สยามิภักดี, 2557) ราคาหอพักมีความ เหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญ ถือเป็นเหตุผลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักของนักศึกษาเป็นอันดับสองรอง จากทำเลที่ตั้ง (นายจอมยุทธ โภคทรัพย์, 2555) สาเหตุในการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ของ นักศึกษาเป็นอันดับ 2 คือ ราคาเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 62.43 รองมาจากทำเลที่ตั้งสะดวก คิดเป็น ร้อยละ 66.27 (นายธีรชาติ กิจรุ่งเรืองไพศาล, 2552) ราคาเช่ารายเดือน ค่าไฟ ค่าน้ำ การจ่ายค่า เช่าล่วงหน้า การผ่อนชำระเป็นงวดๆ และค่าโทรศัพท์ภายในหอพัก เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

### 4. ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ ทั้งนี้ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในและภายนอกอพาร์ทเมนต์ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ ได้แก่ ตู้ เสื้อผ้าและโต๊ะเครื่องแป้งคิดเป็นร้อยละ 97 รองลงมา คือเครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต ที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 96 (นางสาวณัจยา สยามิภักดี, 2557) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในหอพักที่กลุ่ม ตัวอย่างเลือก คือ เครื่องปรับอากาศและ/หรือพัดลม เตียงพร้อมที่นอน และตู้เสื้อผ้า ตามลำดับ (นาย ภาณุพงศ์ แต่งอักษร, 2557) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในและภายนอกหอพักที่นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ให้ความสำคัญ ได้แก่ ที่จอดรถ(16.71%), ตู้เสื้อผ้า(13.73%) และเตียงนอน พร้อมฟูก(11.76%) ตามลำดับ ในขณะที่ความต้องการเครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต เครื่องซักผ้า หยอดเหรียญ ไม่ต่างกันมากนัก คิดเป็น 10.75% 10.96% และ 10.38% ตามลำดับ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเดินทางมามหาวิทยาลัยโดยรถจักรยานยนต์ เป็นเหตุให้สิ่งอำนวยความสะดวกด้านที่ จอดรถของหอพักมีสูง (นายจอมยุทธ โภคทรัพย์, 2555) สิ่งอำนวยความสะดวกภายในหอพักที่ต้องการ มากที่สุด คือ พัดลม เตียงนอน ฟูกที่นอน-หมอน ตู้เสื้อผ้า รองลงมา คือ โทรทัศน์ อ่างล้างหน้า (นาย กิตติพิชัย วิภาวณิชย์, 2553) สาธารณูปโภค ที่จอดรถ ไม่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ มี นักศึกษาเลือกให้ความสำคัญ คิดเป็นเพียงร้อยละ 19.82 เนื่องจากพบว่า การเดินทางของกลุ่ม

ตัวอย่างเดินทางโดยการเดินมากที่สุด ถึงร้อยละ 69.56 รองลงมาคือ จักรยานหรือมอเตอร์ไซค์ร้อยละ 22.32 และโดยสารประจำทาง ร้อยละ 4.93 สำหรับระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัยเป็นเวลา 5 นาทีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.17 รองลงมา 5-10 นาที ร้อยละ 33.91 และ 10-15 นาที คิดเป็นร้อยละ 10.73 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด สำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการให้มีเพิ่มในห้องพัก พบว่า สิ่งที่ต้องการเพิ่มมากที่สุด คือ ตู้เย็น มีผู้เลือกถึง 151 คน จาก 330 คน คิดเป็นร้อยละ 45.76 รองลงมาคือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ร้อยละ 36.36 , อันดับที่ 3 คือ ไม่ต้องการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกใดๆ ร้อยละ 34.24, อันดับที่ 4 คือ เพิ่มเครื่องทำน้ำอุ่น มีผู้เลือกร้อยละ 20.91 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (นายธีรชาติ กิจรุ่งเรืองไพศาล, 2552)

## 5. ปัจจัยด้านบุคลากร

การให้บริการของพนักงานในการติดต่อเช่าห้องพัก มีการแจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายชัดเจนก่อนชำระค่าเช่า มีการจัดลำดับขั้นตอนที่ดี มีกระบวนการจัดการส่วนกลางที่ดี ความรวดเร็วในการทำสัญญาเช่า พนักงานทำงานอย่างเป็นระบบ สามารถแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้เช่าได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ (นางสาวณัจญา สยามิภักดิ์, 2557) ด้านกระบวนการบริการของพนักงาน มีบริการทำความสะอาดทุกวัน/ทุกสัปดาห์ ความรวดเร็วในการให้ความช่วยเหลือ มีพนักงานบริการ 24 ชั่วโมง ความรวดเร็วในการทำสัญญาเช่า การมีบริการรับฝากข้อความ เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

## 6. ปัจจัยด้านความปลอดภัย

กระบวนการรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด มีพนักงานให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ที่จอดรถมีความปลอดภัย ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ (นางสาวณัจญา สยามิภักดิ์, 2557) นักศึกษาได้ให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัยเป็นอันดับสาม รองจากทำเลที่ตั้ง และราคาห้องพัก (นายจอมยุทธ โภคทรัพย์, 2555) การบริการส่วนกลางที่ต้องการภายนอกห้องพักมากที่สุด คือ ประตูเข้า-ออกระบบคีย์การ์ด กล้องวงจรปิด และยามรักษาความปลอดภัยโดยผู้เช่ายินดีจ่ายค่าเช่าเพิ่มอีกร้อยละ 5 ใดๆก็ตาม พบว่าผู้เช่ามีความต้องการปัจจัยด้านความปลอดภัยเพิ่มเติม ทั้งภายในห้องพักและภายนอกห้องพัก โดยให้ความสำคัญกับกิจกรรมประจำวันและ ปัจจัยด้านความปลอดภัย โดยจะยินดีจ่ายค่าเช่าเพิ่มในกรณีที่โครงการมีให้ใช้บริการ (นายกิตติพงษ์ วิภาวนิชย์, 2553) ความปลอดภัย เป็นสาเหตุการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ของนักศึกษาเป็นอันดับสาม คิดเป็นร้อยละ 57.1 รองจากทำเลที่ตั้งและราคาห้องพักมีความเหมาะสม (นายธีรชาติ กิจรุ่งเรืองไพศาล, 2552) ด้านความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย อัยยาศัยของพนักงานผู้ดูแลที่พัก การ

บริการรักษาความปลอดภัย ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความสะอาด การให้คำแนะนำของพนักงานและผู้ดูแลที่พักและความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

### 7. ปัจจัยด้านการตลาด และส่งเสริมการขาย

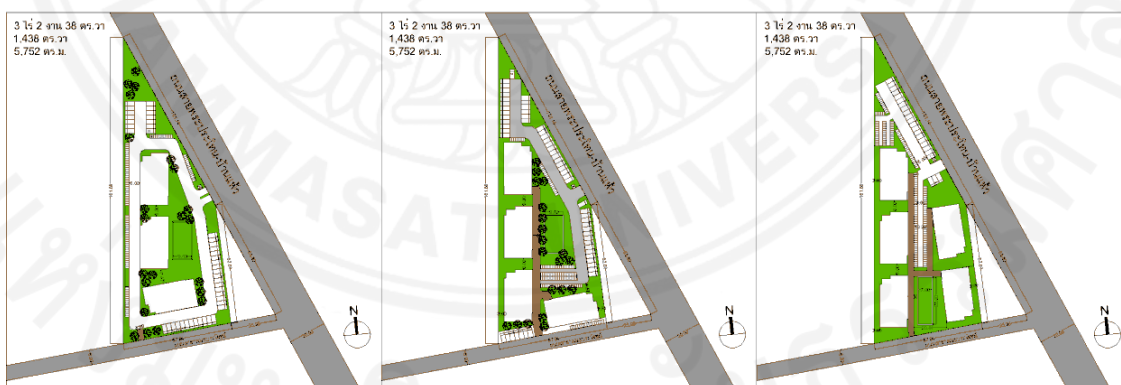
การส่งเสริมการตลาด รูปแบบการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆอย่างต่อเนื่อง การให้ส่วนลดค่าเช่าอย่างเหมาะสม ข้อมูลสามารถเข้าถึงได้ง่าย ช่องทางการชำระเงินหลากหลาย การตกแต่งส่วนบริการลูกค้ามีความเหมาะสม ยังมีส่วนช่วยดึงดูดความน่าสนใจของอพาร์ทเมนต์ได้ดี เนื่องจากเป็นจุดที่ลูกค้าจะทำการติดต่อกับอพาร์ทเมนต์ทางตรง (นางสาวณัจยา สยามิภักดิ์, 2557) ผู้ประกอบการหอพักเอกชนบริเวณรอบมหาวิทยาลัย ควรคำนึงถึงการขยายตัวของมหาวิทยาลัย และมีการปรับปรุงหอพัก การบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อให้ตรงกับความต้องการของนักศึกษา อย่างไรก็ตาม ด้านการส่งเสริมการตลาด คำบอกเล่าจากคนรู้จัก การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการตัดสินใจเช่าพัก พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย ได้แก่ ค่าเช่าล่วงหน้า ค่าเช่า ร้านขายของชำ และยามรักษาความปลอดภัย มีนัยสำคัญทางสถิติซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานและทฤษฎี ส่วนรายได้ของผู้ปกครอง เครื่องปรับอากาศ คีย์การ์ด และร้านอาหารไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ เป็นปัจจัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัย (พนิดา ร้อยดวง, 2549)

## บทที่ 6

### การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น

#### 6.1 การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น

จากการวิเคราะห์ทางด้านทำเลที่ตั้ง ภายภาพ กฎหมาย การตลาด และ นโยบาย เจ้าของ พบว่า มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเหลือเพียง 1 ประเภท คือ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า ซึ่งจากการพิจารณาขั้นต้นนั้น เนื่องจากขนาดรูปทรงของที่ดิน และข้อกำหนดทางกฎหมาย การใช้ประมาณการพื้นที่ด้วยการประมาณเป็นสัดส่วนเปอร์เซ็นต์อาจได้ผลที่คลาดเคลื่อนมาก ผู้ศึกษาจึงได้ทำการวางผังโครงการในชั้นแบบร่าง เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น ให้ได้ผลที่ใกล้เคียงที่สุด ทั้งนี้ ในการออกแบบผังการวางอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้นพื้นที่ก่อสร้างไม่เกินตึกละ 2,000 ตร.ม. ตามข้อกำหนดตามกฎหมาย ซึ่งได้วางผังโครงการโดยเปรียบเทียบการวางจำนวนตึกอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่โครงการ ดูความเหมาะสมของพื้นที่ว่าง ระยะห่างตึกตามกฎหมาย ทิศนัยภาพ พื้นที่ถนน พื้นที่สีเขียว พื้นที่ส่วนกลาง ที่จอดรถ และความสะดวกและสัดส่วนในการใช้สอยพื้นที่ อัตราผลตอบแทนในการลงทุนให้เกิดความคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพมากที่สุด



ภาพที่ 6.1 การออกแบบวางผังเปรียบเทียบจำนวนตึกการวางอพาร์ทเมนต์พื้นที่โครงการ

จากการศึกษาและสอบถาม สถาปนิก วิศวกรผู้เชี่ยวชาญ ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ และ งานวิจัยเกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ พบว่า



- ราคาที่ดินอ้างอิงจากการเปรียบเทียบราคาตลาด
- ต้นทุนค่าถมดินอยู่ที่ 400,000 บาท/ไร่ หรือ ตร.วาละ 1,000 บาท
  - ต้นทุนค่าก่อสร้างของอาคารสูง 5 ชั้นไม่เกิน 16 เมตร ไม่รวมลิฟต์ จะอยู่ที่ประมาณ 8,000 - 8,500 บาทต่อตร.ม. ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับวัสดุตกแต่งผิว เช่น พื้น เพดาน ที่แตกต่างกัน หากเลือกใช้กระเบื้องยางจะมีราคาถูกกว่าพื้นกระเบื้องเซรามิก เป็นต้น
  - ค่าออกแบบ คิด 1.5% ของค่าก่อสร้าง เนื่องจาก เป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ขนาดย่อม 5 ชั้น รูปแบบอาคารมีลักษณะเหมือนกันไม่ต่างกันมาก การออกแบบลักษณะอาคารที่เหมือนกันหลายตึกทำให้ราคาค่าออกแบบนั้นลดลง ซึ่งทั้งนี้ อาคารไม่ต้องการการออกแบบที่หรูหรา แต่ต้องการเรื่องประโยชน์ใช้สอยภายในอาคารมากกว่าทำให้ลูกเล่นดีไซน์ในอาคารมีไม่มากนัก
  - ให้ต้นทุนงานถนน ทางเดิน ที่จอดรถ เป็น 1500 บาท/ตร.ม. จากการศึกษาและสอบถาม
  - งานภูมิสถาปัตยกรรม คิดเป็นลักษณะงานเหมา เนื่องจากไม่ได้มีการออกแบบสเต็ป หรือพืชพรรณที่หลากหลาย เน้นการเหมารวมราคาต้นไม้ ปลูกหญ้าคลุมดิน ทั้งนี้ คิดราคาเหมาโครงการอยู่ที่ 500,000 บาท
  - ค่ารั้วรอบโครงการ สูง 3 เมตร คิดค่าก่อสร้าง 2,000 บาท/ตร.ม.
  - ราคาลิฟต์สำหรับอาคาร 5 ชั้น ราคารวมค่าติดตั้ง ราคาตัวละ 800,000 บาท
  - สำหรับราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้องพักอยู่ที่ประมาณ 12,000-20,000 บาทขึ้นอยู่กับประเภทและชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่เลือกใช้ จากการดู Konzept furniture ราคาขายยกเซ็ทภายในห้องนอนอยู่ที่ 17,000-20,000 บาท/ห้อง ทั้งนี้ สำหรับโครงการอาจลดต้นทุนลง เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนท์ปล่อยเช่าต่างจังหวัด และมีราคาเช่าไม่สูงมากนัก

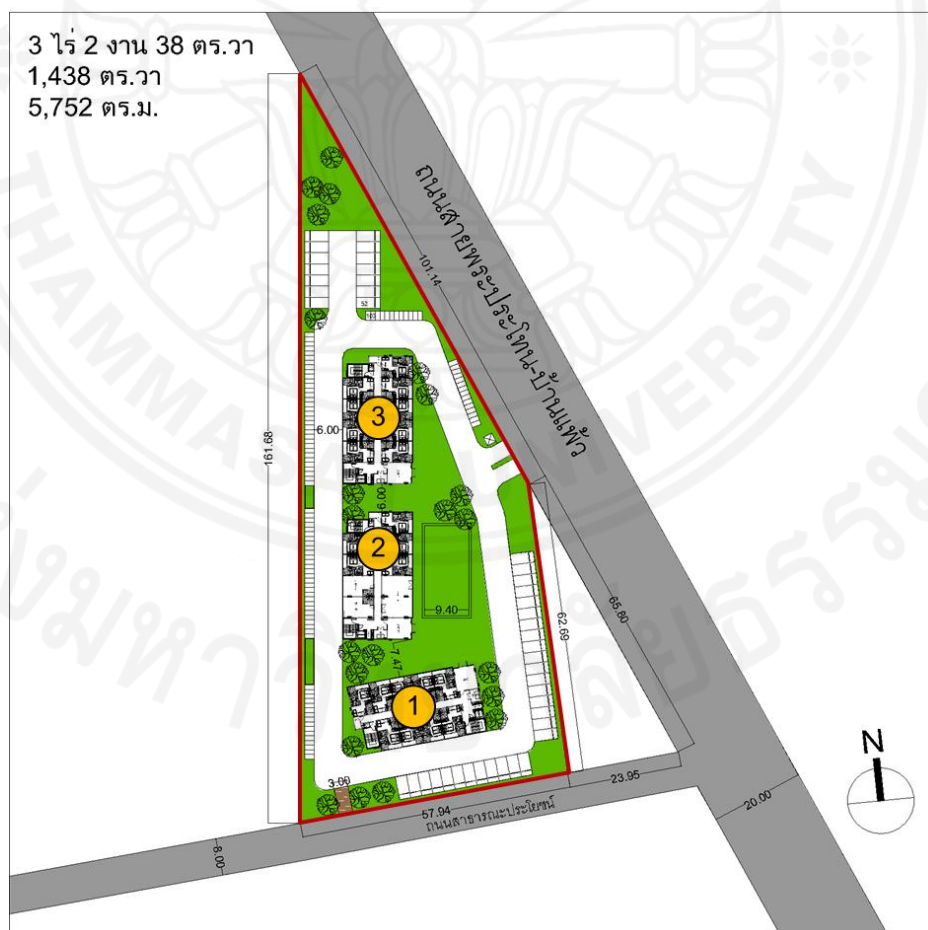
- ในส่วนของเครื่องปรับอากาศหาจากข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตได้เลือกใช้ยี่ห้อ Fujitsu 13,000 บีทียู รุ่น CFW-FJ13 – CCS-FJ13 โดยราคาต่อเครื่องอยู่ที่ 7,700 บาท อย่างไรก็ตาม ราคาตลาดอยู่ประมาณ บีทียูละ 1 บาท คือ 10,000 BTU ราคาประมาณ 10,000 บาทเป็นต้น
- ส่วนค่าระบบคีย์การ์ด เข้าอาคาร อยู่ที่ 6,000 บาท/ชุด/ตึก
- เครื่องทำน้ำอุ่น ราคาพร้อมติดตั้งอยู่ที่ 2,500 บาท/ชุด
- ค่าตู้เย็น ความจุ 6.5Q ราคาประมาณ 5,500 บาท/หลัง
- ส่วนค่าระบบคีย์การ์ด เข้าอาคาร อยู่ที่ 6,000 บาท/ชุด/ตึก และระบบกล้องวงจรปิด Hi-view อาจใช้คุณสมบัติที่เทียบเท่าหรือต่ำกว่าได้ ราคาเฉลี่ยต่อจุดอยู่ที่ประมาณ 5,000 บาท ทั้งนี้ ยังติดตั้งหลายจุดราคาต่อจุดยิ่งถูกลง
- กรณีมี facility fitness เพิ่ม มีค่าใช้จ่ายเครื่องออกกำลังกายประมาณ 200,000 บาท
- โครงการที่มีจำนวนห้องพักอาศัยรวมเกิน 80 ห้อง หรือ พื้นที่ก่อสร้างโครงการเกิน 4,000 ตร.ม. ต้องจัดทำรายงานผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม(EIA) ซึ่งค่าใช้จ่ายการขออนุญาตยกตัวอย่าง สำหรับอาคาร 8 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 10,000 ตร.ม.อยู่ที่ 400,000 บาท
- ส่วนค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์จากการศึกษาคู่แข่งและงานวิจัยจะอยู่ที่ประมาณ 30% ของรายได้รวม และระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่อยู่ที่ 8-12 ปี

อย่างไรก็ตาม ราคาข้างต้นอาจมีการปรับเปลี่ยน เพิ่มขึ้น – ลดลง เนื่องจากปริมาณการซื้อขายที่ซื้อเป็นจำนวนมากอาจได้ราคาต่ำกว่าตลาด หรือ ระยะเวลาการก่อสร้าง หากไม่ก่อสร้างในช่วง 1-2ปีนี้อาจมีราคาต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นได้ ทั้งนี้ เพื่อนำข้อมูลข้างต้นมาคิดคำนวณต้นทุนค่าก่อสร้าง และการกำหนดราคาเช่าต่อเดือนเพื่อให้ได้อัตราผลตอบแทนตามที่ต้องการ คือ 6 % โดยจุดขายของโครงการ คือมีทำเลที่ตั้งอยู่ติดมหาวิทยาลัยคริสเตียนเพียง 90 เมตร มีถนนทางเข้าติดกับถนนสายหลักทำให้เดินทางเข้า-ออกได้สะดวก และอยู่ในแหล่งชุมชนที่มี 7-eleven ธนาคาร และตลาด อีกทั้ง มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอพาร์ทเมนท์ที่ครบครัน ทั้งห้อง Fitness และ ห้องอ่านหนังสือ

อีกทั้งมีพื้นที่สีเขียวที่กว้างขวางเพื่อผ่อนคลายความเหนื่อยล้าจากการเรียนและการทำงาน อันเป็นที่น่าดึงดูดแก่นักศึกษามหาวิทยาลัย และพนักงานบริษัทที่ทำงานอยู่ในโรงงานที่อยู่ใกล้เคียง โดยได้จัดวางผังอพาร์ทเมนต์เพื่อคู่สัดส่วน ประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ และอัตราผลตอบแทน แบ่งออกเป็น 3 กรณี คือ 3 ตึก, 4 ตึก, 5 ตึก ดังนี้

### 6.1.1 กรณีที่ 1 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 3 ตึก

ในส่วนของจำนวนห้องของอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 3 ตึกนั้น แต่ละตึกสามารถแบ่งห้องได้ประมาณ 49 ห้อง โดยจะมี lobby ตึกละ 1 ห้องสำหรับเป็นทางเข้าขึ้นตึก โดยห้องพักแต่ละชั้นจะมีจำนวน 10 ห้อง ซึ่งสามารถแบ่งห้องรวมได้ทั้งหมด 143 ห้อง โดยโครงการจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้บริการอยู่บริเวณชั้น G ของตึก 2 ที่อยู่ใกล้ส่วนส่วนกลาง แบ่งเป็น ห้อง Fitness 2 ห้อง, ห้องสำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง ดังภาพ



ภาพที่ 6.2 การออกแบบวางผังอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 3 ตึก

### รายละเอียดโครงการกรณีที่ 1

พื้นที่ก่อสร้างรวมทุกชั้น	6,000 ตร.ม. (ตึกละ 2,000 ตร.ม. สูง 5 ชั้นจำนวน 3 ตึก)
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	1,200 ตร.ม. (400 ตร.ม./ชั้น จำนวน 3 ตึก)
จำนวนห้องพัก	143 ห้อง
ขนาดพื้นที่	30 ตร.ม./ห้อง
พื้นที่ขาย	$143 \times 30 = 4,290 \times 0.95$ (ช่องท่อ งานระบบ) = 4,076 ตร.ม.
<u>พื้นที่ว่างรวม</u>	4,552 ตร.ม. (76% ของพื้นที่อาคารรวม)
พื้นที่ถนน+ทางเดิน+ที่จอดรถ	2,427 ตร.ม.
พื้นที่สีเขียว	2,125 ตร.ม. (30% ของที่ดิน), (35% ของพื้นที่ก่อสร้างรวม)

จำนวน 3 ตึก (มีจำนวนห้องพักรวม 143 ห้อง, ร้านค้าให้เช่า 5 ห้อง, ห้อง Fitness 2 ห้อง, ห้องสำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง)

-ตึกที่ 1,3 : อพาร์ทเมนต์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 49 ห้อง

-ตึกที่ 2 : อพาร์ทเมนต์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 45 ห้อง ห้อง Fitness 2 ห้อง , สำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง

#### สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

##### ภายในห้องพัก

- เฟอร์นิเจอร์ ภายในห้องพัก อาทิ เตียงนอน โต๊ะทำงาน เครื่องปรับอากาศ บริการอินเทอร์เน็ต
- ห้องน้ำภายในห้องพัก พร้อม Shower อาบน้ำ
- เครื่องทำน้ำอุ่น / ตู้เย็น

##### ภายนอกห้องพัก

- Fitness/ห้องอ่านหนังสือ
- พื้นที่สีเขียว
- เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ / ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ
- บริการอินเทอร์เน็ต WIFI รายเดือน
- ที่จอดรถยนต์ และรถจักรยานยนต์
- ลิฟต์ 3 ตัว/ระบบคีย์การ์ด / ระบบกล้องวงจรปิด / เคเบิล / ดาวเทียม
- ยามรักษาความปลอดภัย / แม่บ้าน

#### จำนวนที่จอดรถ

รถจักรยานยนต์ 72% \* 143 (จำนวนห้อง) = 103 คัน ,

รถยนต์ 31% \* 143 (จำนวนห้อง) = 44 คัน

### วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ของกรณีที่1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 3 ตึก

ตารางที่ 6.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของกรณีที่1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 3 ตึก

กรณีที่1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 3 ตึก				
	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน	รวม
ค่าที่ดิน	1,438	ตร.วา	11,500	16,537,000
ถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	1,438	ตร.วา	1,000	1,438,000
พื้นที่ก่อสร้าง 3 ตึก	6,000	ตร.ม.		
ค่าก่อสร้าง			8,500	51,000,000
ค่าออกแบบ	1.5%	ของ ค่าก่อสร้าง		765,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	2,427	ตร.ม.	1,500	3,640,500
งานภูมิสถาปัตยกรรม	2,125	ตร.ม.	300	637,500
จำนวนห้อง	143	ห้อง		
คาร์วี	384	เมตร	2,000	768,000
ลิฟท์	3	ชุด	800,000	2,400,000
แอร์ 10,000 BTU	143	ห้อง	10,000	1,430,000
เฟอร์นิเจอร์	143	ห้อง	20,000	2,860,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	143	ห้อง	2,500	357,500
ตู้เย็น 6.5Q	143	ห้อง	5,500	786,500
คาระบบ keycard	3	ตึก	6,000	18,000
กล้องวงจรปิด : Hi-view	5	จุด	5,000	25,000
เครื่องออกกำลังกาย				200,000
ค่าขออนุญาต EIA				1,000,000
รวมต้นทุน				83,863,000
ต้นทุน				83,863,000
yield	6.0%	ของต้นทุน		5,031,780
เทียบตลาด(รายได้)				
ค่าใช้จ่าย	30%			
กำไร	70%			5,031,780
รายได้	100%			7,188,257.14
Occ.Rate	95%			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อปี				7,566,586.47
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	12	เดือน		630,548.87
จำนวนห้องพัก	143	ห้อง		4,409

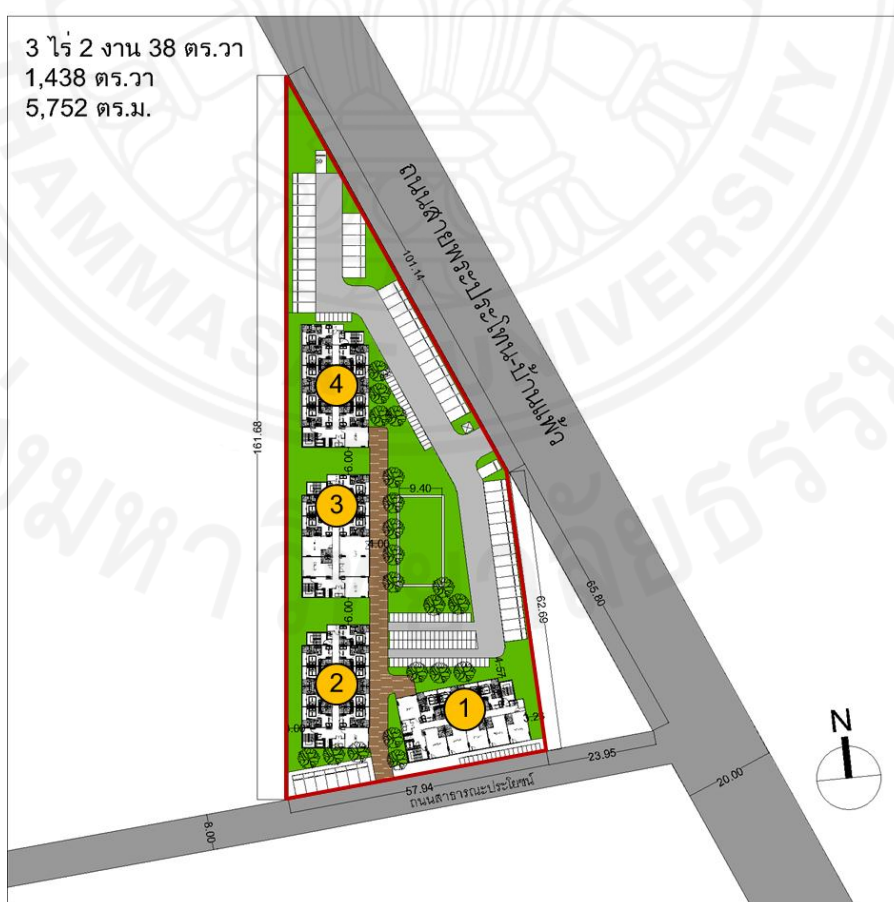
\*\* ที่จอดรถ : จอดรถจักรยานยนต์ได้ 103 คัน(72%) , รถยนต์ 44 คัน(31%)

จากการศึกษาคาดการณ์ราคาเช่าต่อห้อง ในกรณีการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้นจำนวน 3 ตึก ด้วยอัตราผลตอบแทนที่ 6% ของเงินลงทุน พบว่า ราคาเช่าต่อห้องของการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้นจำนวน 3 ตึก มีจำนวนห้องพักให้เช่าทั้งหมด 143 ห้อง ซึ่งเมื่อคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินภายใต้เงื่อนไขต่างๆ รวมถึงของค่าใช้จ่ายที่ 30% ของรายได้รวมต่อปีนั้น เฉลี่ยราคาเช่าห้องอยู่ที่ 4,409 บาท/ห้อง/เดือน อย่างไรก็ตาม ราคาตลาดของค่าเช่าอพาร์ทเมนท์อยู่ที่ 2,800 - 4,000 บาท/ห้อง/เดือน ซึ่งถือว่าราคาอยู่สูงกว่าตลาด ทั้งนี้ ในการคิดวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินอาจมีการคาดการณ์ค่าเคลื่อนจากการคำนวณได้ อาจมีผลกระทบต่อคาดการณ์ต้นทุนอาจปรับตัวสูงขึ้นได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม สำหรับในเรื่องการวางผังอาคารสำหรับอพาร์ทเมนท์ 3 ตึกนั้น มีการออกแบบการจัดวางผังไม่หนาแน่น มีถนนที่กว้างวิ่งรอบ

โครงการและมีที่จอดรถที่สามารถจอดรถได้สะดวกไม่ไกลจากอาคารพัก เนื่องจากเป็นโครงการปิด ทำให้ผู้เช่าเกิดความเป็นส่วนตัว ไม่มีเสียงดังรบกวน ประกอบกับสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งพื้นที่สีเขียว และพื้นที่จอดรถที่เพียงพอ มีที่จอดรถมอเตอร์ไซด์ 103 คัน (72% ของจำนวนห้อง) และที่จอดรถยนต์ 44 คัน (31% ของจำนวนห้อง) ฟิตเนส ห้องอ่านหนังสือ ทำให้โครงการมีบรรยากาศที่น่าอยู่ สงบ มีความเป็นส่วนตัว และน่าเช่าใช้บริการซึ่งถือเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับผู้เช่าห้องพัก

### 6.1.2 กรณีที่ 2 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 4 ตึก

ในส่วนของจำนวนห้องของอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้นจำนวน 4 ตึก แต่ละตึกสามารถแบ่งห้องได้ประมาณ 49 ห้อง โดยจะมี lobby ตึกละ 1 ห้องเพื่อเป็นทางเข้าขึ้นตึก โดยห้องพักแต่ละชั้นจะมีจำนวน 10 ห้อง ซึ่งสามารถแบ่งห้องรวมได้ทั้งหมด 192 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักจำนวน 187 ห้องและร้านค้าให้เช่าจำนวน 5 ห้องที่อาจจะเป็นร้านซักรีด ร้านอาหาร ร้านถ่ายเอกสาร เป็นต้น โดยโครงการจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้บริการอยู่บริเวณชั้น G ของตึก 2 ที่อยู่ใกล้ส่วนส่วนกลาง แบ่งเป็น Fitness 2 ห้อง, สำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง ดังภาพ



ภาพที่ 6.3 การออกแบบวางผังอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 4 ตึก

## รายละเอียดโครงการกรณีที่ 2

พื้นที่ก่อสร้างรวมทุกชั้น	8,000 ตร.ม. (ตึกละ 2,000 ตร.ม. สูง 5 ชั้นจำนวน 4 ตึก)
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	1,600 ตร.ม. (400 ตร.ม./ชั้น จำนวน 4 ตึก)
จำนวนห้องปล่อยเช่า	192 ห้อง (ห้อง187 ห้อง และร้านค้าให้เช่า 5 ห้อง)
ขนาดพื้นที่	30 ตร.ม./ห้อง
พื้นที่ขาย	$187 \times 30 = 5,760 \times 0.95$ (ช่องท่อ งานระบบ) = 5,472 ตร.ม.
<u>พื้นที่ว่างรวม</u>	4,152 ตร.ม. (52% ของพื้นที่อาคารรวม)
พื้นที่ถนน+ทางเดิน+ที่จอดรถ	2,427 ตร.ม.
พื้นที่สีเขียว	1,725 ตร.ม. (30% ของที่ดิน) , (21% ของพื้นที่ก่อสร้างรวม)
<u>จำนวน 4 ตึก</u> (มีจำนวนห้องพักรวม 187ห้อง, ร้านค้าให้เช่า 5 ห้อง, ห้อง Fitness 2 ห้อง, ห้องสำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง)	
-ตึกที่ 1 : อพาร์ทเมนท์ฝั่งที่ติดซอยวัดดอนขนาк แบ่งเป็นห้องพักจำนวน 44 ห้อง, ร้านค้าให้เช่าจำนวน 5 ห้อง	
-ตึกที่ 2,4 : อพาร์ทเมนท์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 49 ห้อง	
-ตึกที่ 3 : อพาร์ทเมนท์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 45 ห้อง ห้อง Fitness 2 ห้อง , สำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง	

## สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

### ภายในห้องพัก

- เฟอร์นิเจอร์ ภายในห้องพัก อาทิ เตียงนอน โต๊ะทำงาน เครื่องปรับอากาศ บริการอินเทอร์เน็ต
- ห้องน้ำภายในห้องพัก พร้อม Shower อาบน้ำ
- เครื่องทำน้ำอุ่น / ตู้เย็น

### ภายนอกห้องพัก

- Fitness/ห้องอ่านหนังสือ
- พื้นที่สีเขียว
- เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ / ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ
- บริการอินเทอร์เน็ต WIFI رایเดือน
- ที่จอดรถยนต์ และรถจักรยานยนต์
- ลิฟต์ 4 ตัว/ระบบคีย์การ์ด / ระบบกล้องวงจรปิด / เคเบิล / ดาวเทียม
- ยามรักษาความปลอดภัย / แม่บ้าน
- ร้านค้า

### จำนวนที่จอดรถ

รถจักรยานยนต์ 84% \* 192 (จำนวนห้อง) = 162 คัน

รถยนต์ 31% \* 192 (จำนวนห้อง) = 59 คัน

### วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงิน ของกรณีที่ 2 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 4 ตึก

(กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และลิฟต์ และ อัตราผลตอบแทน 6%)

ตารางที่ 6.2 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่ 2 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 4 ตึก

(กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และ ลิฟต์)

กรณีที่ 2 : อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น 4 ตึก (มี facility ครบครัน และ คิดอัตราผลตอบแทนที่ 6%)				
	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน	รวม
ค่าที่ดิน	1,438	ตร.วา	11,500	16,537,000
ถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	1,438	ตร.วา	1,000	1,438,000
พื้นที่ก่อสร้าง 4 ตึก	8,000	ตร.ม.		
ค่าก่อสร้าง			8,500	68,000,000
ค่าออกแบบ	1.5%	ของ ค่าก่อสร้าง		1,020,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	2,427	ตร.ม.	1,500	3,640,500
งานภูมิสถาปัตยกรรม	1,725	ตร.ม.	300	517,500
จำนวนห้อง	192	ห้อง		
คาร์พ	384	เมตร	2,000	768,000
ลิฟต์	4	ชุด	800,000	3,200,000
แอร์ 10,000 BTU	192	ห้อง	10,000	1,920,000
เฟอร์นิเจอร์	187	ห้อง	20,000	3,740,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	187	ห้อง	2,500	467,500
ตู้เย็น 6.5Q	187	ห้อง	5,500	1,028,500
คาราบบ keycard	4	ตึก	6,000	24,000
กล่องวงจรปิด : Hi-view	7	จุด	5,000	35,000
เครื่องออกกำลังกาย				200,000
ค่าขออนุญาต EIA				1,000,000
รวมต้นทุน				103,536,000
ต้นทุน				103,536,000
yield	6.0%	ของต้นทุน		6,212,160
เทียบตลาด(รายได้)				
ค่าใช้จ่าย	30%			
กำไร	70%			6,212,160
รายได้	100%			8,874,514.29
Occ.Rate	95%			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อปี				9,341,593.98
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	12	เดือน		778,466.17
จำนวนห้องพัก	192	ห้อง		4,055

\*\* ที่จอดรถ : จอดรถจักรยานยนต์ได้ 162 คัน(84%) , รถยนต์ 59 คัน(31%)

จากการศึกษาคาดการณ์ราคาเช่าต่อห้องในกรณีการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้นจำนวน 4 ตึก ด้วยอัตราผลตอบแทนที่ 6% ของเงินลงทุน พบว่า ราคาเช่าต่อห้องของการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้นจำนวน 4 ตึก มีจำนวนห้องรวม 192 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักให้เช่า



187 ห้องและร้านค้าให้เช่าจำนวน 5 ห้อง ซึ่งเมื่อคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินภายใต้เงื่อนไขต่างๆ รวมถึงของค่าใช้จ่ายที่ 30% ของรายได้รวมต่อปีนั้น **เฉลี่ยราคาเช่าห้องอยู่ที่ 4,055 บาท/ห้อง/เดือน** อย่างไรก็ตาม ด้วยราคาเช่าต่อห้องที่ลดลงกว่าในกรณีที่ 1 ที่มีจำนวน 3 ตึก ที่มีราคาเช่าเฉลี่ยต่อห้องอยู่ที่ 4,409 บาท/ห้อง/เดือน อีกทั้ง มีจุดเด่นของการวางผังอาคารหันสู่พื้นที่สีเขียว ส่วนกลาง สัดส่วนอาคารมีความเหมาะสม มีพื้นที่ร้านค้าให้เช่าเพิ่มความสะดวกสบายแก่ผู้เช่า และมีพื้นที่จอดรถ ทั้งที่จอดรถมอเตอร์ไซด์ 162 คัน (84% ของจำนวนห้อง) และที่จอดรถยนต์ถึง 59 คัน (31% ของจำนวนห้อง) อีกทั้ง ราคาเช่าอยู่ในขอบเขตตลาดสามารถแข่งขันได้ที่ 4,000 บาท/ห้อง

### วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ของกรณีที่ 2.1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก

**(กรณีไม่มี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และลิฟต์ และอัตราผลตอบแทน 6%)**

ตารางที่ 6.3 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของกรณีที่ 2.1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก

(กรณีไม่มี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และ ลิฟต์)

กรณีที่ 2.1 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (กรณีไม่มี facility ห้องออกกำลังกาย ลิฟต์และ คิดอัตราผลตอบแทนที่ 6%)				
	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน	รวม
ค่าที่ดิน	1,438	ตร.วา	11,500	16,537,000
ถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	1,438	ตร.วา	1,000	1,438,000
พื้นที่ก่อสร้าง 4 ตึก	8,000	ตร.ม.		
ค่าก่อสร้าง			8,500	68,000,000
ค่าออกแบบ	1.5%	ของ ค่าก่อสร้าง		1,020,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	2,427	ตร.ม.	1,500	3,640,500
งานภูมิสถาปัตยกรรม	1,725	ตร.ม.	300	517,500
จำนวนห้อง	195	ห้อง		
คาร์วี	384	เมตร	2,000	768,000
ลิฟต์	4	ชุด	800,000	-
แอร์ 10,000 BTU	195	ห้อง	10,000	1,950,000
เฟอร์นิเจอร์	190	ห้อง	20,000	3,800,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	190	ห้อง	2,500	475,000
ตู้เย็น 6.5Q	190	ห้อง	5,500	1,045,000
คาร์บบน keycard	4	ตึก	6,000	24,000
กล้องวงจรปิด : Hi-view	7	จุด	5,000	35,000
เครื่องออกกำลังกาย				-
ค่าขออนุญาต EIA				1,000,000
รวมต้นทุน				100,250,000
ต้นทุน				100,250,000
yield	6.0%	ของต้นทุน		6,015,000
เทียบตลาด(รายได้)				
ค่าใช้จ่าย	30%			
กำไร	70%			6,015,000
รายได้	100%			8,592,857.14
Occ.Rate	95%			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อปี				9,045,112.78
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	12	เดือน		753,759.40
จำนวนห้องพัก	195	ห้อง		3,865

\*\* ที่จอดรถ : จอดรถจักรยานยนต์ได้ 162 คัน(84%) , รถยนต์ 59 คัน(31%)

จะเห็นได้ว่า หากเราตัดค่าต้นทุนการเพิ่ม Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และ ลิฟต์ ออก โดยคงอัตราผลตอบแทนที่ 6% ไว้ นั้น พบว่าราคาเช่าลดลงอยู่ที่ 3,865 บาท/ห้อง/เดือน ซึ่งจากเดิมในกรณีที่มี Facility ครบครันอยู่ที่ 4,055 บาท/ห้อง/เดือน พบว่าราคาลดลง 190 บาท/ห้อง ซึ่งถือเป็นทางเลือกอีกทางเลือกหนึ่งในการตัดสินใจลงทุน

### วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงิน ของกรณีที่ 2.2 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก

(กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และลิฟต์) คิดอัตราผลตอบแทนที่ 6.5%

ตารางที่ 6.4 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่ 2.2 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (กรณีมี Facility fitness ห้องอ่านหนังสือ และลิฟต์) คิดอัตราผลตอบแทนที่ 6.5%

กรณีที่ 2.2 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึก (อัตราผลตอบแทน 6.5%)				
	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน	รวม
ค่าที่ดิน	1,438	ตร.วา	11,500	16,537,000
ถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	1,438	ตร.วา	1,000	1,438,000
พื้นที่ก่อสร้าง 4 ตึก	8,000	ตร.ม.		
ค่าก่อสร้าง			8,500	68,000,000
ค่าออกแบบ	1.5%	ของ ค่าก่อสร้าง		1,020,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	2,427	ตร.ม.	1,500	3,640,500
งานภูมิสถาปัตย์	1,725	ตร.ม.	300	517,500
จำนวนห้อง	192	ห้อง		
ค่ารั้ว	384	เมตร	2,000	768,000
ลิฟท์	4	ชุด	800,000	3,200,000
แอร์ 10,000 BTU	192	ห้อง	10,000	1,920,000
เฟอร์นิเจอร์	187	ห้อง	20,000	3,740,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	187	ห้อง	2,500	467,500
ตู้เย็น 6.5Q	187	ห้อง	5,500	1,028,500
คาร์ระบบ keycard	4	ตึก	6,000	24,000
กล้องวงจรปิด : Hi-view	7	จุด	5,000	35,000
เครื่องออกกำลังกาย				200,000
ค่าขออนุญาต EIA				1,000,000
รวมต้นทุน				103,536,000
ต้นทุน yield	6.5%	ของต้นทุน		103,536,000
				6,729,840
เทียบตลาด(รายได้)				
ค่าใช้จ่าย	30%			
กำไร	70%			6,729,840
รายได้	100%			9,614,057.14
Occ.Rate	95%			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อปี				10,120,060.15
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	12	เดือน		843,338.35
จำนวนห้องพัก	192	ห้อง		4,392

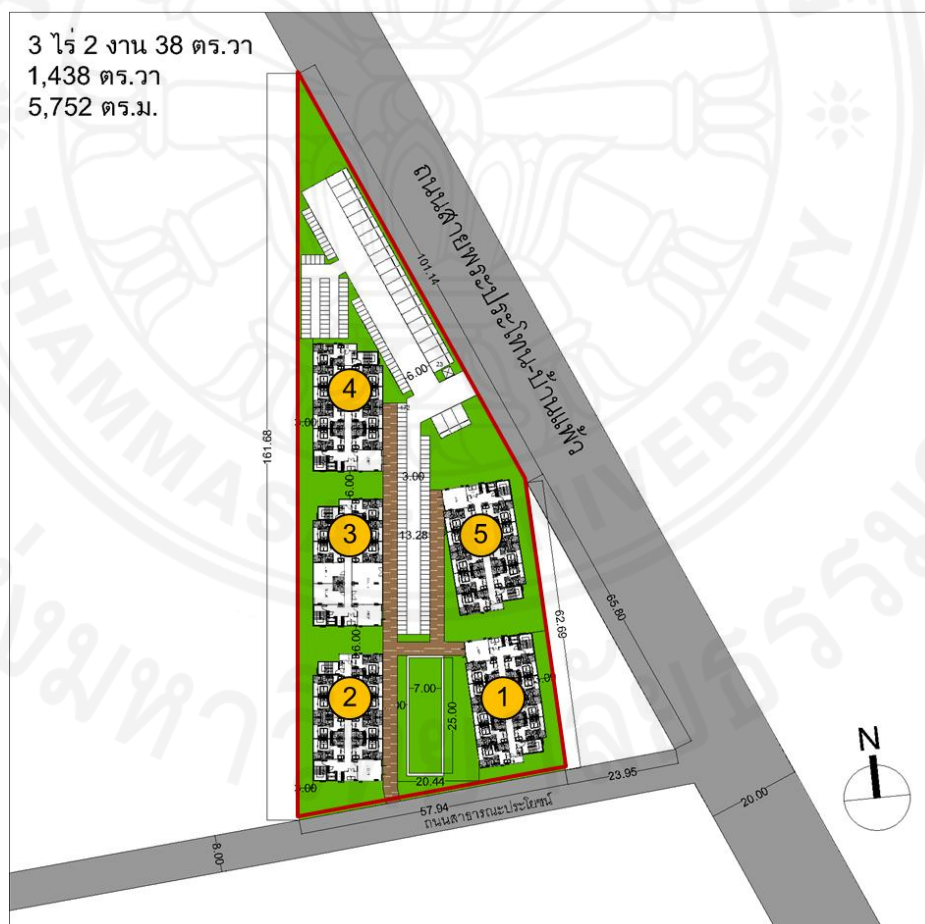
\*\* ที่จอดรถ : จอดรถจักรยานยนต์ได้ 162 คัน(84%) , รถยนต์ 59 คัน(31%)

จากการเพิ่มอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจาก 6% เป็น 6.5 % นั้น โดยมี Facility fitness ครบครันดังเดิม ส่งผลให้ราคาเช่าปรับสูงขึ้นที่ 4,392 บาท/ห้อง/เดือน สูงกว่าราคาตลาดที่

4,000 บาท/ห้อง/เดือน อยู่ประมาณ 400 บาท/ห้อง/เดือน เมื่อเปรียบเทียบกับกรณี 2 ที่เป็นอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 4 ตึกที่อัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ 6% ซึ่งราคาเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4,055 บาท/ห้อง/เดือน ใกล้เคียงกับราคาตลาดมากกว่า หากเราตั้งอัตราผลตอบแทนที่สูงขึ้นที่ 6.5% อาจทำให้ราคาเช่าปรับตัวสูงกว่าตลาด เกิดความเสี่ยงในอนาคตได้

### 6.1.3 กรณีที่ 3 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 5 ตึก

อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึก แต่ละตึกสามารถแบ่งห้องได้ 49 ห้อง โดยจะมี Lobby ตึกละ 1 ห้องเพื่อเป็นทางเข้าขึ้นตึก โดยห้องพักแต่ละชั้นจะมีจำนวน 10 ห้อง ซึ่งสามารถแบ่งห้องพักรวมได้ทั้งหมด 241 ห้อง โดยจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้บริการอยู่บริเวณชั้น G ของตึก 2 ใกล้สวนส่วนกลาง แบ่งเป็น Fitness 2 ห้อง, สำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง ดังภาพ



ภาพที่ 6.4 การออกแบบวางผังอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึก

### รายละเอียดโครงการกรณีที่ 3

พื้นที่ก่อสร้างรวมทุกชั้น	10,000 ตร.ม. (ตึกละ 2,000 ตร.ม. สูง 5 ชั้นจำนวน 5 ตึก)
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	2,000 ตร.ม. (400 ตร.ม./ชั้น จำนวน 5 ตึก)
จำนวนห้องปล่อยเช่า	241 ห้อง
ขนาดพื้นที่	30 ตร.ม./ห้อง
พื้นที่ขาย	$241 \times 30 = 7,230 \times 0.95$ (ช่องท่อ งานระบบ) = 6,869 ตร.ม.
<u>พื้นที่ว่างรวม</u>	3,752 ตร.ม. (38% ของพื้นที่อาคารรวม)
พื้นที่ถนน+ทางเดิน+ที่จอดรถ	1,665 ตร.ม.
พื้นที่สีเขียว	2,087 ตร.ม. (36% ของพื้นที่ดิน), (21% ของพื้นที่ก่อสร้างรวม)
<u>จำนวน 5 ตึก</u>	

(มีจำนวนห้องพักรวม 241 ห้อง, ห้อง Fitness 2 ห้อง, ห้องสำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง)

-ตึกที่ 1,3,4,5 : อพาร์ทเมนต์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 49 ห้อง

-ตึกที่ 2 : อพาร์ทเมนต์แบ่งเป็น ห้องพักจำนวน 45 ห้อง Fitness 2 ห้อง , สำนักงาน 1 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้อง

#### สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

##### ภายในห้องพัก

- เฟอร์นิเจอร์ ภายในห้องพัก อาทิ เตียงนอน โต๊ะทำงาน เครื่องปรับอากาศ บริการอินเทอร์เน็ต
- ห้องน้ำภายในห้องพัก พร้อม Shower อาบน้ำ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- ตู้เย็น
- โทรศัพท์สายตรง

##### ภายนอกห้องพัก

- Fitness/ห้องอ่านหนังสือ
- พื้นที่สีเขียว
- เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ / ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ
- บริการอินเทอร์เน็ต WIFI رایเดือน
- ที่จอดรถยนต์ และรถจักรยานยนต์
- ลิฟต์ 1 ตัว/ระบบกล้องวงจรปิด / ระบบคีย์การ์ด / เคเบิล / ดาวเทียม
- ยามรักษาความปลอดภัย / แม่บ้าน

### จำนวนที่จอดรถ

รถจักรยานยนต์ 71% \* 241 (จำนวนห้อง) = 172 คัน ,

รถยนต์ 10% \* 241 (จำนวนห้อง) = 23 คัน

### วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงิน ของกรณีที่ 3 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 5 ตึก

ตารางที่ 6.5 วิเคราะห์ความเป็นได้ทางการเงินของกรณีที่ 3 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 5 ตึก

กรณีที่ 3 : อพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น 5 ตึก (มี facility ครบครัน และคิดอัตราผลตอบแทนที่ 6%)				
	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน	รวม
ค่าที่ดิน	1,438	ตร.วา	11,500	16,537,000
ถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	1,438	ตร.วา	1,000	1,438,000
พื้นที่ก่อสร้าง 5 ตึก	10,000	ตร.ม.		
ค่าก่อสร้าง			8,500	85,000,000
ค่าออกแบบ	1.5%	ของ ค่าก่อสร้าง		1,275,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	2,427	ตร.ม.	1,500	3,640,500
งานภูมิสถาปัตย์	1,725	ตร.ม.	300	517,500
จำนวนห้อง	241	ห้อง		
คาร์วี	384	เมตร	2,000	768,000
ลิฟท์	5	ชุด	800,000	4,000,000
แอร์ 10,000 BTU	241	ห้อง	10,000	2,410,000
เฟอร์นิเจอร์	241	ห้อง	20,000	4,820,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	241	ห้อง	2,500	602,500
ตู้เย็น 6.5Q	241	ห้อง	5,500	1,325,500
คีย์ระบบ keycard	5	ตึก	6,000	30,000
กล่องวงจรปิด : Hi-view	7	จุด	5,000	35,000
เครื่องออกกำลังกาย				200,000
ค่าขออนุญาต EIA				1,000,000
รวมต้นทุน				123,599,000
ต้นทุน				123,599,000
yeild	6.0%	ของต้นทุน		7,415,940
เทียบตลาด(รายได้)				
ค่าใช้จ่าย	30%			
กำไร	70%			7,415,940
รายได้	100%			10,594,200.00
Occ.Rate	95%			
รายได้รวมเฉลี่ยต่อปี				11,151,789.47
รายได้รวมเฉลี่ยต่อเดือน	12	เดือน		929,315.79
จำนวนห้องพัก	241	ห้อง		3,856

\*\* ที่จอดรถ : จอดรถจักรยานยนต์ได้ 172 คัน(71%) , รถยนต์ 23 คัน(10%)

จากการศึกษาคาดการณ์ราคาเช่าในกรณีการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึก ด้วยอัตราผลตอบแทนที่ 6 % ของเงินลงทุน พบว่า ราคาเช่าต่อห้องของการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนท์ที่มีจำนวนห้องพักให้เช่า 241 ห้อง เมื่อคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน

ภายใต้เงื่อนไขต่างๆ รวมถึงของค่าใช้จ่ายที่ 30% ของรายได้รวมต่อปีนั้น **เฉลี่ยราคาเช่าห้องอยู่ที่ 3,856 บาท/ห้อง/เดือน** ซึ่งมีราคาเช่าเฉลี่ยต่ำกว่าทุกกรณี เนื่องจากมีพื้นที่ปล่อยเช่ามากขึ้น ในต้นทุนที่ดินเท่าเดิม อย่างไรก็ตาม แม้ราคาเช่าในกรณีนี้จะมีราคาที่ต่ำกว่ากรณีที่ 1 ที่มีจำนวน 3 ตึก และกรณีที่ 2 ที่มีจำนวน 4 ตึก แต่ด้วยลักษณะสภาพแวดล้อม ความหนาแน่นภายในโครงการ วิว และทัศนียภาพการมองเห็นของโครงการอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึกนั้น เมื่อเทียบกับกับกรณีที่ 1 ที่มีจำนวน 3 ตึก และกรณีที่ 2 ที่มีจำนวน 4 ตึกนั้นไม่ดีกว่ามาก การออกแบบภายในโครงการมีการวางตัวของอาคารที่มีความหนาแน่นกว่าใน 2 กรณีแรก อาคารหันหน้าเข้าหากัน และมีพื้นที่ส่วนกลางมีสัดส่วนการให้บริการต่อจำนวนห้องที่ลดลง รวมถึงการลดลงของพื้นที่จอดรถ ที่รองรับมอเตอร์ไซด์ 172 คัน (71% จำนวนห้องทั้งหมด) และที่จอดรถยนต์ที่มีเพียง 23 คัน (10% จำนวนห้องทั้งหมด) จึงอาจเป็นเหตุให้การวางผังโครงการในลักษณะนี้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าได้ไม่มากนัก

## 6.2 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น

จากการพิจารณาการวางผังอพาร์ทเมนต์ทั้ง 3 แบบ พบว่า กรณีที่ 2.2 อพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 4 ตึก ด้วยอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังที่ 6% มีประสิทธิภาพมากที่สุด เนื่องจาก มีการจัดวางอาคารเหมาะสม ไม่หนาแน่นจนเกินไปมีพื้นที่ว่าง 52% ของพื้นที่อาคารรวม ซึ่งเกินจากที่กฎหมายกำหนดที่ 30% และมีที่จอดรถแบ่งเป็นรถจักรยานยนต์ประมาณ 80% ของจำนวนห้องพัก และรถยนต์ประมาณ 30% ของจำนวนห้องพักที่เพียงพอ อีกทั้ง โครงการยังมีจุดเด่นที่เหนือกว่าคู่แข่งโดยรอบ คือ ทำเลที่ตั้งที่ใกล้มหาวิทยาลัยเพียง 90 เมตร มีพื้นที่สีเขียวและพื้นที่เปิดโล่งที่กว้างขวาง สิ่งอำนวยความสะดวกครบครันภายในโครงการที่มีมากกว่าโครงการอื่น มีร้านค้าให้บริการ และมีที่จอดรถที่เพียงพอ ถือเป็นจุดขายที่ดีของโครงการที่จะนำมาดึงดูดผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพัฒนา ในการกำหนดอัตราค่าเช่าให้อยู่ที่ราคา 4,000 บาท/เดือน จึงได้ทำการเลือก กรณีที่ 3 การวางอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น จำนวน 5 ตึก ด้วยอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังที่ 6% สำหรับการลดความเสี่ยงในการกำหนดอัตราค่าเช่าเป็น 3,856 บาท/เดือน ทั้งนี้ ในการพัฒนาโครงการ อพาร์ทเมนต์จำนวน 5 ตึก อาจต้องแบ่งเฟสในการพัฒนา(Phasing) เพื่อดูความต้องการของตลาด ปรับเปลี่ยนรูปแบบการวางตึกให้น่าสนใจ ลดความเสี่ยงในส่วนของเงินลงทุน ดูแนวโน้มความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และการเจริญเติบโตของตลาด อีกทั้ง การแบ่งเฟสในการพัฒนาจะทำให้โครงการดูใหม่ตลอดเวลา เนื่องจากมีการเปิดตัวโครงการและมีการปรับปรุง Renovate อาคาร อยู่เสมอ ไม่เหมือนการเปิดโครงการใหญ่พร้อมๆกันภายในครั้งเดียวที่มีความเสี่ยงสูงของอัตราร่วงของห้องเช่า แหล่งต้นทุนของเงินลงทุนที่สูงขึ้น อีกทั้งยังทำให้อาคารดูเก่าทรุดโทรมเร็ว

เมื่อเปรียบเทียบในทุกกรณี จึงตัดสินใจเลือก **กรณีที่3** ในลักษณะการแบ่งเฟส **ก่อสร้าง** สามารถตัดสินใจหยุดการลงทุนหากมีปัญหาทางเศรษฐกิจ หรือการออกแบบไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายได้ เพื่อปรับปรุงในการเปิดเฟสต่อไปในอนาคต หากมีความพอใจในการสร้างถึงเฟส2 ก็สามารถหยุดได้นำที่ดินส่วนที่เหลือไปขายทำธุรกิจอื่นๆ หรือจะสร้างจนครบ 5 ตึกก็ได้เช่นกัน ทั้งนี้ในการออกแบบในเบื้องต้นอาจแบ่งแปลงก่อสร้างออกเป็น 3 เฟสในการพัฒนา

ตารางที่ 6.6 เปรียบเทียบราคาค่าเช่าที่ปล่อยได้ต่อห้อง ของทั้ง 3 กรณี

	อพาร์ทเมนต์	อัตราผลตอบแทน	ราคาค่าเช่าที่ปล่อยได้ต่อห้อง
กรณีที่ 1	จำนวน 5 ชั้น 3 ตึก (มี FACILITIES)	6%	4,409
กรณีที่ 2	จำนวน 5 ชั้น 4 ตึก (มี FACILITIES)	6%	4,055
	จำนวน 5 ชั้น 4 ตึก (ไม่มี FACILITIES)	6%	3,865
	จำนวน 5 ชั้น 4 ตึก (มี FACILITIES)	6.5%	4,392
กรณีที่ 3	จำนวน 5 ชั้น 5 ตึก (มี FACILITIES)	6%	3,856

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน ในรูปแบบอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณหน้ามหาวิทยาลัย คริสเตียน ตำบลอนนทยาม อำเภอมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม พบว่า เมื่อพิจารณามูลค่าในการลงทุนที่เหมาะสมจากมุมมองของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในโครงการนี้ เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ในการกำหนดราคาที่สูงสอดคล้องกัน โดยใช้ข้อมูลประมาณการจากอัตราตลาด ในเรื่องอัตราค่าเช่า อัตราการเข้าพัก และอัตราผลตอบแทนในการลงทุน โดยกำหนดข้อมูลที่ใช้ให้ต่ำกว่าอัตราตลาดเล็กน้อย เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการคำนวณทางการเงินเบื้องต้นได้ผลสรุปออกมาดังนี้

- กำหนดอัตราค่าเช่าที่ **3,856 บาท/เดือน**  
(อัตราค่าเช่าตลาดของอพาร์ทเมนต์ติดเครื่องปรับอากาศอยู่ที่ 2,800-4,000 บาทต่อเดือน)
- กำหนดอัตราเข้าพักอยู่ที่ **95%** (อัตราตลาดอยู่ที่ 90-100%)
- กำหนดอัตราค่าผลตอบแทนอยู่ที่ **6%** (อัตราตลาดอยู่ที่ 5-7%) ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12-24 เดือน อยู่ที่ 1.05-2.4% และอัตราผลตอบแทนการลงทุนพันธบัตรอยู่ที่ 3% และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ เฉลี่ยอยู่ที่ 3.69 %

## บทที่ 7

### ส่วนผสมทางการตลาด

จากการศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลโดยรอบพื้นที่โครงการ ทั้งในด้าน กายภาพ กฎหมาย ทบพทวนวรรณกรรม งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และแนวโน้มของตลาดในอนาคต เพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ โดยเมื่อได้ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ และบทสรุปเบื้องต้น จึงได้ศึกษาถึงส่วนผสมทางการตลาด สำนวจความต้องการของคนในพื้นที่จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อนำไปสู่การออกแบบผลิตภัณฑ์ วางแผนการเงิน และการก่อสร้าง ดังนี้

#### 7.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

##### จุดแข็ง (Strength)

- เข้าถึงพื้นที่โครงการสะดวก ติดถนนใหญ่สายพระประโทน-บ้านแพ้ว
- พื้นที่ติดถนนสาธารณะ 2 สาย สามารถเดินทางเข้า-ออกได้ 2 ทาง
- สถานที่ตั้งของพื้นที่โครงการตั้งอยู่ใกล้ แหล่งชุมชน สถานศึกษา ตลาด วัด
- มีคู่แข่งชั้นในบริเวณใกล้เคียงน้อย
- สามารถเดินทางเข้าสู่พระปฐมเจดีย์ศูนย์กลางเมืองนครปฐม 15-20 นาที
- มีจุดจอดรถโดยสารประจำทางสายนครปฐม-บ้านแพ้ว หน้าพื้นที่โครงการ
- เป็นอาคารสร้างใหม่ น่าดึงดูดสำหรับนักศึกษาที่ย้ายเข้าปี 1 หรือ ผู้ที่ต้องการอาศัยอยู่ในตึกใหม่

##### จุดอ่อน (Weakness)

- ความเจริญ ความหลากหลายของร้านค้าที่ให้บริการในพื้นที่ยังมีไม่มากนัก
- พื้นที่ไม่ได้ตั้งอยู่ในแหล่งธุรกิจ ศูนย์กลางเมือง ไม่มีศูนย์การค้าในพื้นที่ มีเพียงร้านค้า ร้านสะดวกซื้อ และร้านอาหารที่ให้บริการในพื้นที่
- การประกาศใช้ผังเมืองรวมจังหวัดนครปฐม ที่ประกาศวันที่ 17 กรกฎาคม 2556 ทำให้สร้างอาคารได้ไม่เกิน 5 ชั้น และมีพื้นที่อาคารรวมไม่เกิน 2,000 ตารางเมตรต่อตึก เสียเปรียบคู่แข่งที่สร้างก่อนพรบ.ผังเมืองออกที่สร้างอยู่ที่ 2-8 ชั้น



### โอกาส ( Opportunity)

- การเพิ่มขึ้นของจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยมีแนวโน้มเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ประกอบการกลยุทธ์ของมหาวิทยาลัยที่ช่วยผลักดันนักศึกษา ในด้านภาษาอังกฤษ และอุปกรณ์เทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้เกิดความต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ที่เพิ่มขึ้น
- การเพิ่มขึ้นของร้านค้า จำนวนนักศึกษา และชุมชนที่มีความหนาแน่นเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ มีธนาคาร มีร้านสะดวกซื้ออย่าง 7-Eleven เข้ามาเปิดให้บริการในพื้นที่ ทำให้พื้นที่รอบมหาวิทยาลัยคริสเตียนมีแนวโน้มเจริญเติบโตมากขึ้นในอนาคต
- ความเจริญเติบโตของวงการแพทย์ในอนาคต มหาวิทยาลัยเน้นทักษะผลิตพยาบาล และความรู้ทางการแพทย์อาจเป็นนิยาม ซึ่งปัจจุบันมหาวิทยาลัยเอกชนคู่แข่งที่มีความโดดเด่นทางการผลิตพยาบาลยังมีไม่มากนัก
- ธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่มีต้นทุนการสับเปลี่ยนต่ำ มีความเสี่ยงในการย้ายเข้า-ย้ายออกไปใช้บริการคู่แข่งน้อย
- ธุรกิจโรงงานในจังหวัดมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพิ่มโอกาสในการรองรับกลุ่มเป้าหมายรอง ผู้จัดการโรงงานที่ต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์

### อุปสรรค (Threats)

- เมื่อพื้นที่ชุมชนโดยรอบมหาวิทยาลัย มีความเจริญเติบโตมากขึ้น อาจดึงดูดผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดทั้งทางตรง และทางอ้อม อาจทำให้ต้องมีโปรโมชั่นเพิ่มมากขึ้น ส่งผลกระทบกำไรที่น้อยลง
- ธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่เข้ามาในตลาดได้ง่าย แม้ขาดประสบการณ์ หากมีเงินทุนก็สามารถดำเนินธุรกิจได้ โดยการจ้างผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ
- ผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า อาจเสียเปรียบทางด้านต้นทุนการบริหารจัดการ บุคลากร และประสบการณ์



ภาพที่ 7.1 บรรยากาศโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน

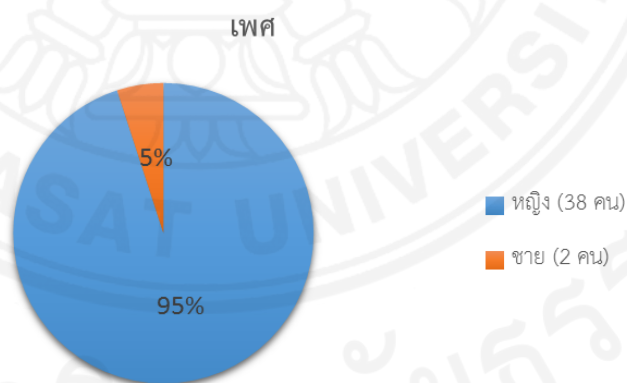
## 7.2 ผลสำรวจจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึก

จากการเก็บข้อมูล และ สํารวจแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างในบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน ในวันพฤหัสบดีที่ 28 มกราคม พ.ศ. 2559 เวลา 12.15-18.00 น. เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายผู้ที่เข้าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบัน (Customer Behavior) โดยพื้นที่ศึกษาที่ทำการสำรวจในการแจกแบบสอบถามและสัมภาษณ์เชิงลึกนั้น ครอบคลุมรัศมี 500 เมตรจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน โดยสุ่มตัวอย่างจำนวน 40 คน ในบริเวณศูนย์อาหารหน้ามหาวิทยาลัย และในมหาวิทยาลัย พร้อมสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 8 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความต้องการและทัศนคติต่อการเลือกซื้อโครงการอพาร์ทเมนต์และหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน ดังต่อไปนี้

### ข้อมูลส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

#### 7.2.1 สัดส่วนเพศของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามรวมทั้งสิ้น 40 คน เป็นเพศหญิงคิดเป็น 95% (38 คน) ส่วนที่เหลือเป็นเพศชายคิดเป็น 5% (2 คน)

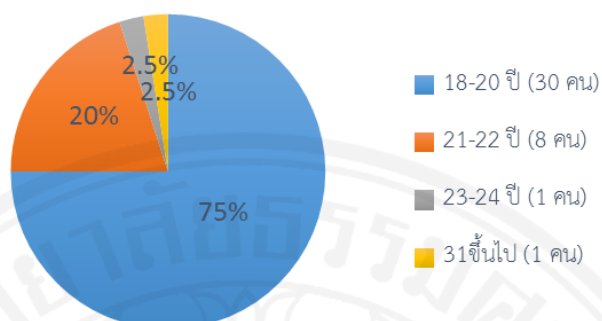


ภาพที่ 7.2 สัดส่วนเพศของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

#### 7.2.2 ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่าง

ช่วงอายุที่ได้จากการเก็บข้อมูลประมาณ 75% อยู่ระหว่างช่วงอายุ 18-20 ปี, อยู่ระหว่างช่วงอายุ 21-22 ปี (คิดเป็น 20%) ,อยู่ระหว่างช่วงอายุ 23-24 ปี (คิดเป็น 2.5%) และ 31 ปีขึ้นไป (คิดเป็น 2.5%) ตามลำดับ

## อายุ

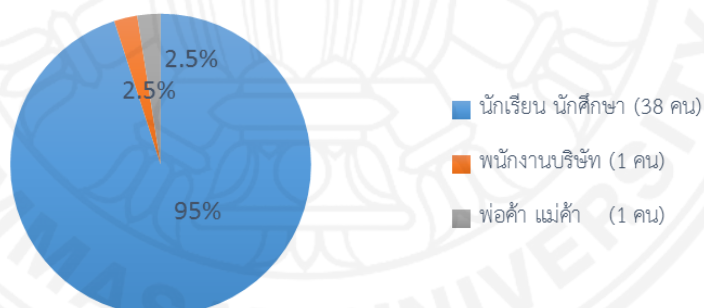


ภาพที่ 7.3 ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

## 7.2.3 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพที่ได้จากการเก็บข้อมูลประมาณ 95% เป็นนักเรียน นักศึกษา , เป็นพนักงานบริษัท (คิดเป็น 2.5%) และ พ่อค้าแม่ค้า (คิดเป็น 2.5%)

## อาชีพ



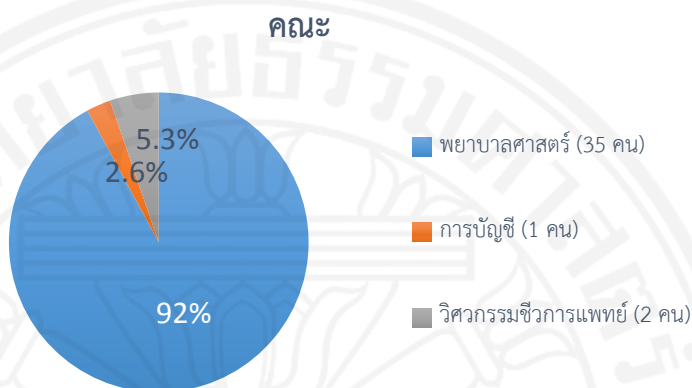
ภาพที่ 7.4 อาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม



ภาพที่ 7.5 นักเรียน นักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

#### 7.2.4 คณะที่กำลังศึกษาอยู่ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามส่วนใหญ่ประมาณ 92% เป็นคณะพยาบาลศาสตร์ และประมาณ 5.3% เรียนคณะวิศวกรรมชีวการแพทย์ และอีกประมาณ 2.6% เรียนคณะการบัญชี



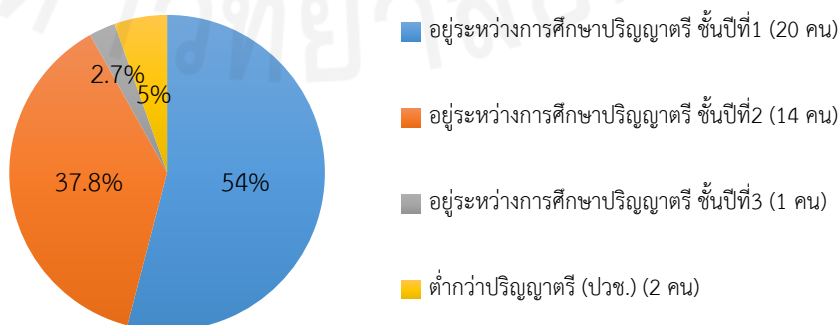
ภาพที่ 7.6 คณะที่กลุ่มตัวอย่างกำลังศึกษาอยู่

เนื่องด้วย มหาวิทยาลัยคริสเตียนเป็นมหาวิทยาลัยเอกชนที่มีชื่อเสียงด้านการพัฒนาบุคลากรด้านการแพทย์ อันดับ 2 ของประเทศ ทำให้นักศึกษาส่วนใหญ่จะศึกษาด้านการพยาบาล

#### 7.2.5 ระดับชั้นการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 54% อยู่ระหว่างการศึกษาปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 , ประมาณ 37.8% อยู่ระหว่างการศึกษาปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2, ประมาณ 5% การศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี และประมาณ 2.7% อยู่ระหว่างการศึกษาปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3

#### ระดับชั้นการศึกษา

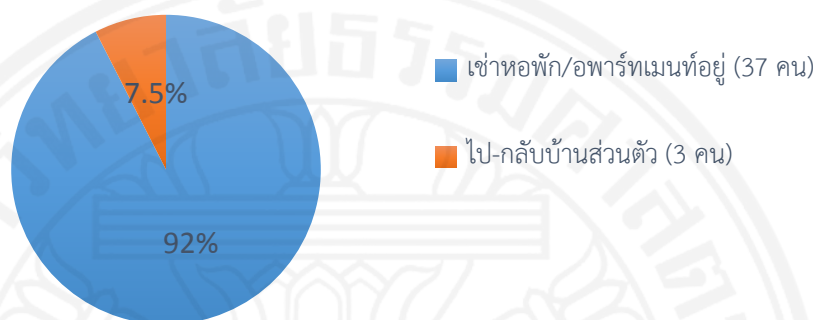


ภาพที่ 7.7 ระดับชั้นการศึกษาของนักเรียน นักศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง

### 7.2.6 ลักษณะที่อยู่ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

จากข้อมูล 92% ที่เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ มี ประมาณ 7.5% ไป-กลับบ้านส่วนตัว

#### ลักษณะที่อยู่ปัจจุบัน



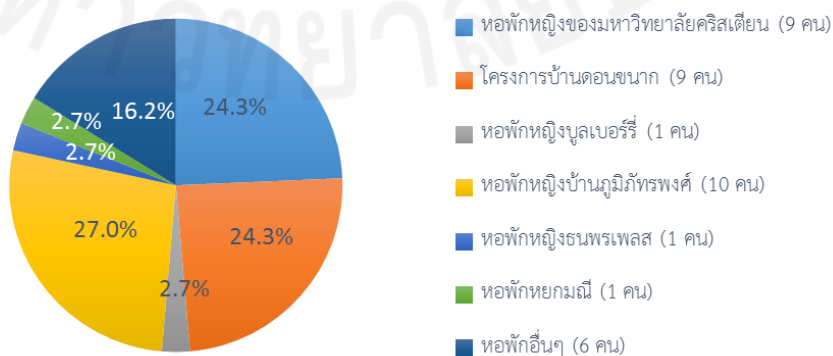
ภาพที่ 7.8 ลักษณะที่อยู่ปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

#### ข้อมูลส่วนที่ 2 : ข้อมูลรายละเอียดของผู้ที่กำลังเช่าอพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบัน

### 7.2.7 หอพักที่กลุ่มตัวอย่างเช่าและพักอาศัยอยู่ในปัจจุบัน

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 27% เช่าและพักอาศัยอยู่ในหอพักหญิงบ้านภูมิภัทรพงศ์, ประมาณ 24.3% เช่าและพักอาศัยอยู่ในโครงการบ้านดอนชนาก และ หอพักหญิงของมหาวิทยาลัย, ประมาณ 6% เช่าและพักอาศัยอยู่ในหอพักและอพาร์ทเมนต์อื่นๆ (อาทิ หอพักบ้านแพ้ว หอพักวันวิสาข์) และ ประมาณ 2.7% เช่าและพักอาศัยอยู่ในหอพักหญิงบูลเบอร์รี่, หอพักหญิงธนพรเพลส, หอพักหยกมณี

#### หอพักที่เช่าพักอาศัยในปัจจุบัน



ภาพที่ 7.9 หอพัก/อพาร์ทเมนต์ที่กลุ่มตัวอย่างเช่า และอาศัยอยู่ในปัจจุบัน



ภาพที่ 7.10 กลุ่มตัวอย่างที่เช่าและอาศัยอยู่ในหอพักหญิงบ้านภูมิภัทรพงศ์ในปัจจุบัน



ภาพที่ 7.11 กลุ่มตัวอย่างที่เช่าและอาศัยอยู่ในหอพักโครงการบ้านดอนชนากในปัจจุบัน

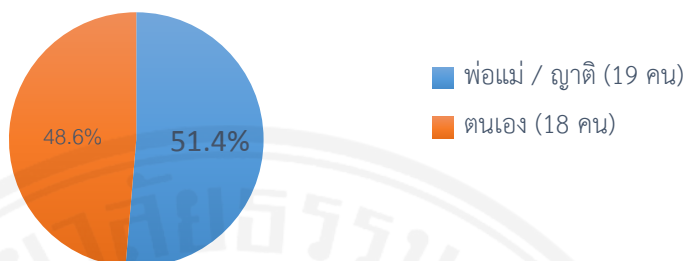
โดยโครงการบ้านดอนชนาก ถือเป็นโครงการที่มีราคาเช่าสูงที่สุดในบริเวณ มหาวิทยาลัยคริสเตียน (3,800 – 4,500 บาท ไม่รวมค่าสาธารณูปโภค)จะเห็นได้ว่า นักศึกษาที่เช่าอยู่ในโครงการบ้านดอนชนากนี้ จะมีบุคลิกภาพ แต่งตัว และใช้ของที่แพงกว่า ผู้ที่เช่าและอาศัยอยู่ในหอพักมหาวิทยาลัยคริสเตียนและหอพักหญิงบ้านภูมิภัทรพงศ์ ทั้งเสื้อผ้า และ กระเป๋าที่ใช้ อาทิ Chanel , Kate Space เป็นต้น

### 7.2.8 บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์

จากข้อมูลประมาณ 51.4% เป็นพ่อแม่/ญาติ และ 48.6% เป็นผู้ตัดสินใจด้วย

ตนเอง

### บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์

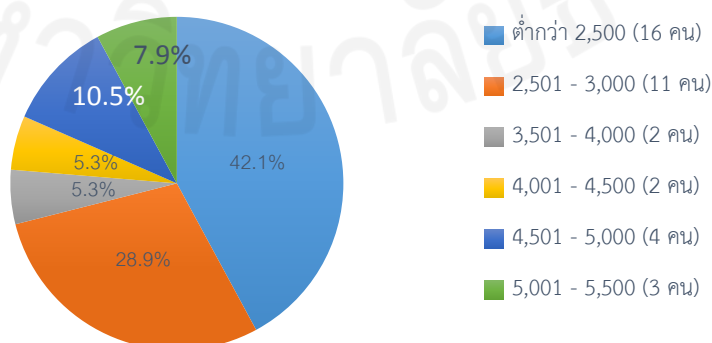


ภาพที่ 7.12 บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ของกลุ่มตัวอย่างเช่าที่ตอบแบบสอบถาม

### 7.2.9 ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ต่อเดือน

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 42.1% คือ ต่ำกว่า 2,500บาท , ประมาณ 28.9% คือ 2,501 - 3,000 บาท (ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เช่าอยู่หอพักของมหาวิทยาลัยคริสเตียนที่เป็นหอพักที่นอน 3-7คนต่อห้องและค่าใช้จ่ายเป็นรายเทอม และบ้านภูมิภัทรพงศ์ที่เป็นอาคารเก่าอนุญาตให้นอนได้ 3 คนต่อห้อง ซึ่งทั้งสองที่เป็น **ห้องพัสดุ** ทำให้ราคาค่าหอพักเฉลี่ยต่อเดือนที่ได้ออกมาจากการสำรวจแบบสอบถามมีราคาที่สูง โดยจะอยู่ประมาณ 2,000 - 3,000 บาทต่อเดือน) , ประมาณ 10.5% คือ 4,501 - 5,000 บาท , ประมาณ 7.9% คือ 5,001 - 5,500 บาท, ประมาณ 5.3% คือ 3,501 - 4,000 บาท และ 4,001 - 4,500 บาท (ทั้งนี้ คือราคาของ **ห้องแอร์** ที่ผู้เช่าส่วนใหญ่เลือกจะอยู่ที่ราคาประมาณ 4,500 - 5,500 บาท ส่วนใหญ่จะพักอาศัยในโครงการบ้านดอนชนากที่เป็นตึกใหม่ที่สุดในปัจจุบัน โดยจะเป็นห้องแอร์ทุกยูนิตที่ให้เช่า)

### ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ (บาทต่อเดือน)

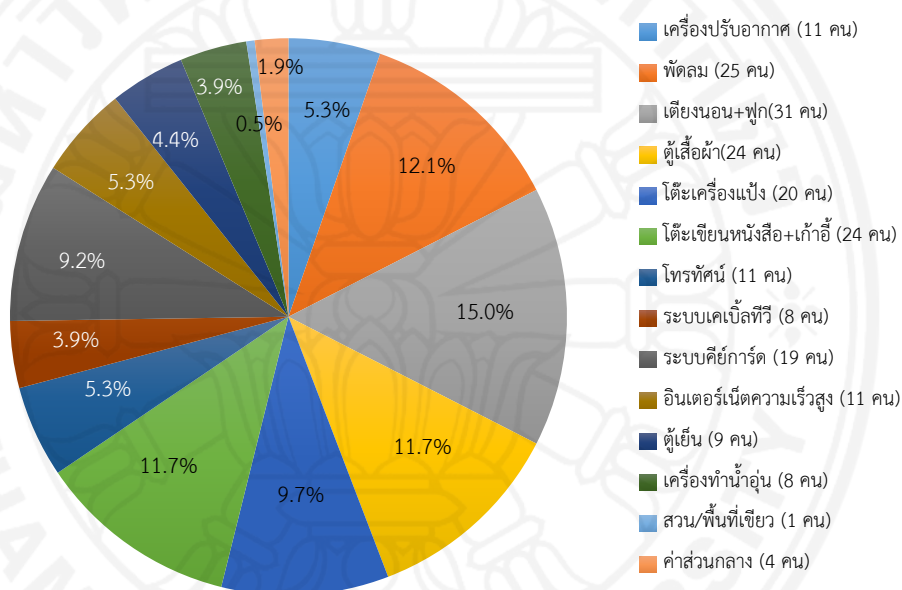


ภาพที่ 7.13 ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ต่อเดือน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

### 7.2.10 ค่าใช้จ่ายในการเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์รวมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง

จากการเก็บข้อมูลเรียงตามลำดับ คือ เตียนนอน+ฟูก (15%) , พัดลม (12.1%) , โต๊ะเขียนหนังสือ+เก้าอี้ และ ตู้เสื้อผ้า (11.7%) , โต๊ะเครื่องแป้ง (9.7%) , ระบบคีย์การ์ด (9.2%) ในส่วนสิ่งที่ไม่ได้นำมารวมในค่าเช่าห้องพักจากราคาที่สอบถาม คือ เครื่องปรับอากาศ (5.3%), อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (5.3%), โทรทัศน์ (5.3%) , ตู้เย็น (4.4%), เครื่องทำน้ำอุ่น(3.9%), ระบบเคเบิลทีวี (3.9%), ค่าส่วนกลาง (1.9%), สวน/พื้นที่สีเขียว (0.5%)

ค่าเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ รวมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง



ภาพที่ 7.14 ค่าใช้จ่ายในการเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ข้างต้นรวมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง

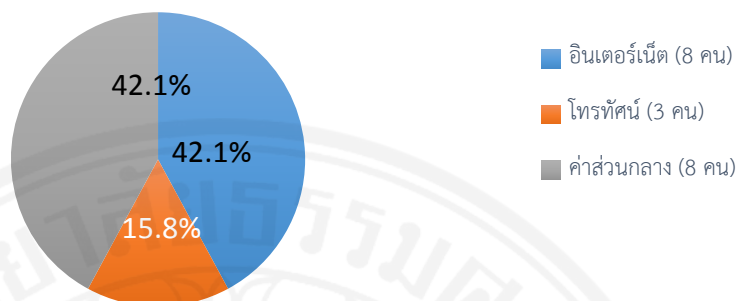
จากกราฟจะเห็นได้ว่า ราคาเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ของโครงการส่วนใหญ่ จะรวมค่าเฟอร์นิเจอร์ อาทิ เตียงนอน+ฟูก, พัดลม, โต๊ะเขียนหนังสือ+เก้าอี้, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ระบบคีย์การ์ด ตามลำดับ โดยสิ่งที่ห้องพักส่วนใหญ่ไม่ได้รวมในค่าเช่านั้นได้แก่ เครื่องปรับอากาศ , อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, โทรทัศน์, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ระบบเคเบิลทีวี, ค่าส่วนกลาง, สวน/พื้นที่สีเขียว ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ในพื้นที่ส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีพื้นที่สีเขียวมากนัก ภายในโครงการ จะเป็นอาคารสร้างเต็มพื้นที่ ไม่ให้ความสำคัญกับความร่มรื่นของโครงการมากนัก

### 7.2.11 ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากราคาเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 42.1% คือ ค่าส่วนกลาง และ ค่าอินเทอร์เน็ต, ประมาณ 15.8% คือ โทรทัศน์



### ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม



ภาพที่ 7.15 ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากราคาค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์

ทั้งนี้ ในส่วนของค่าส่วนกลางที่ต้องจ่ายเพิ่มนั้น ได้แก่ ค่าแม่บ้านเก็บขยะ (โดยสำหรับตึกโครงการบ้านดอนขนาด มีค่าส่วนกลางของค่าแม่บ้านเก็บขยะเดือนละ 20 บาท หรือ หอพักบ้านแพ้วจะมีค่าส่วนกลางอยู่ที่ 200 บาทต่อเดือน เป็นต้น) และ สำหรับค่าอินเทอร์เน็ตต่อเดือนที่ต้องจ่ายเพิ่ม ราคาจะอยู่ที่ 350 - 499 บาท/เดือนขึ้นอยู่กับความเร็วของอินเทอร์เน็ต สำหรับในส่วนของค่าเช่าโทรทัศน หอพักบ้านแพ้วจะมีค่าเช่าโทรทัศนอยู่ที่ประมาณ 300 บาทต่อเดือน

#### 7.2.12 ค่าใช้จ่ายในการ “ใช้น้ำประปา” ของกลุ่มตัวอย่าง

โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 50 - 100 บาท/เดือน ทั้งนี้ ค่าน้ำประปาบางโครงการคิดราคาเหมาต่อเดือน อาทิ โครงการบ้านดอนขนาด จะมีราคาค่าน้ำประปาอยู่ที่ 100 บาท/เดือน เป็นต้น

#### 7.2.13 ค่าใช้จ่ายในการ “ใช้ไฟฟ้า” ของกลุ่มตัวอย่าง

โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 100 - 1,500 บาท/เดือน ทั้งนี้ ราคาส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับอุปกรณ์ที่ใช้ภายในห้องพัก อาทิ เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ในส่วนของหอพักพัฒนาที่ไม่ใช่อินเทอร์เน็ต ไม่ดูโทรทัศน จะอยู่ประมาณ 100 - 300 บาท แต่ในส่วนห้องพักที่ใช้เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต โทรทัศน ราคาค่าไฟฟ้าจะเฉลี่ยอยู่ประมาณ 600 - 1,500 บาท เป็นต้น

#### 7.2.14 ค่าใช้จ่าย “ค่าอินเทอร์เน็ตรายเดือน” ของกลุ่มตัวอย่าง

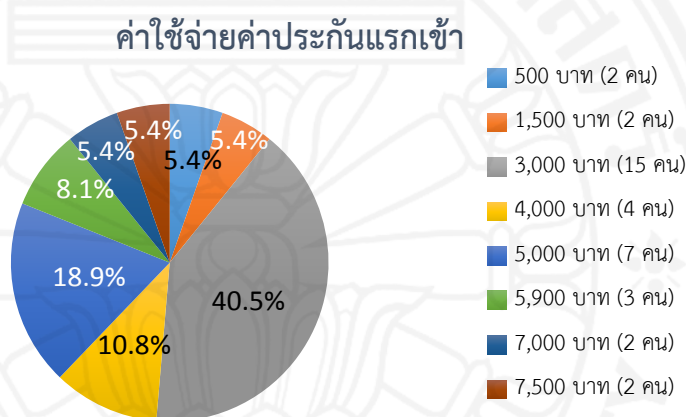
เฉลี่ยอยู่ที่ 350 - 499 บาท/เดือน ทั้งนี้ ผู้เช่าจะเป็นคนติดต่อให้ TOT หรือ TRUE เข้ามาติดตั้งเอง โดยเฉลี่ยความเร็วประมาณ 7 MB จะอยู่ที่ 400บาท/เดือน, สำหรับบางโครงการ อาทิ หอพักหญิงบูลเบอร์รี่ จะมีตู้กดรหัสอินเทอร์เน็ตหยอดเหรียญของทรู ราคาจะอยู่ที่ 250 บาท/ 7วัน หากต้องการใช้อินเทอร์เน็ตสามารถกดรหัสจากตู้ที่ให้บริการด้านล่างโครงการได้

### 7.2.15 ค่าใช้จ่าย “ค่าส่วนกลาง” ของกลุ่มตัวอย่าง

โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 20-200 บาท/เดือน ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของผู้เช่าและผู้ให้เช่า อาทิ สำหรับโครงการบ้านตอนชนาก มีค่าส่วนกลางของค่าแม่บ้านเก็บขยะเดือนละ 20 บาท เป็นต้น

### 7.2.16 ค่าใช้จ่าย “ค่าประกันแรกเข้า” ของหอพัก/อพาร์ทเมนท์

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 40.5% คือ 3,000 บาท , 5,000 บาท (18.9%), 4,000 บาท (10.8%), 5,900 บาท (8.1%) และ 7,000 บาท (5.4%), 7,500 บาท (5.4%) , 500 บาท (5.4%) , 1,500 บาท (5.4%)

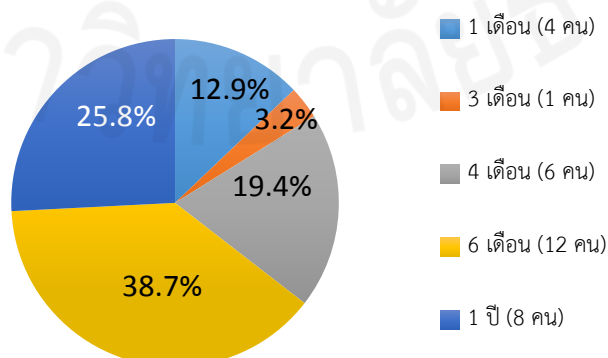


ภาพที่ 7.16 ค่าใช้จ่ายค่าประกันแรกเข้าของหอพัก/อพาร์ทเมนท์

### 7.2.17 ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าของหอพัก/อพาร์ทเมนท์

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 38.7% คือ 6 เดือน, 1ปี (25.8%), 4 เดือน (19.4%), 1 เดือน (12.9%) และ 3 เดือน (3.2%)

#### ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าหอพักอพาร์ทเมนท์



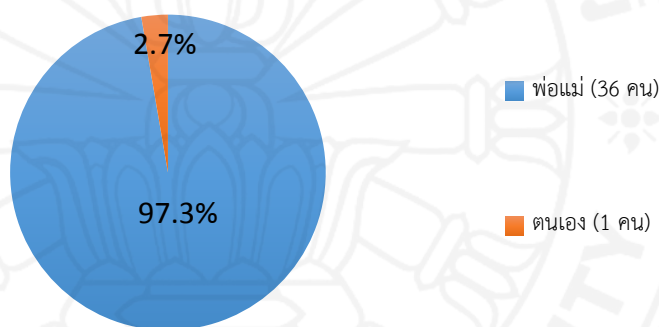
ภาพที่ 7.17 ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าอพาร์ทเมนท์

ทั้งนี้ ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าของหอพัก/อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ที่ได้สำรวจจากแบบสอบถาม คือ 6 เดือน ในส่วนของหอพักในมหาวิทยาลัยคริสเตียน มีระยะเวลาทำสัญญาเช่าคือ 4 เดือน เนื่องจากการเช่าห้องพักในมหาวิทยาลัยนั้น แบ่งออกเป็นเทอมตามภาคการศึกษา โดย 1 ปี จะมี 3 เทอม โดยจะแบ่งเป็นเทอมละ 4 เดือน คือ ม.ค.-เม.ย, พ.ค.-ส.ค.และ ก.ย.-ธ.ค. เป็นต้น

### 7.2.18 ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์

จากการเก็บข้อมูลประมาณ 97.3% คือ พ่อแม่เป็นผู้รับผิดชอบ และ ประมาณ 2.7% คือ ตนเองเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

#### ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์



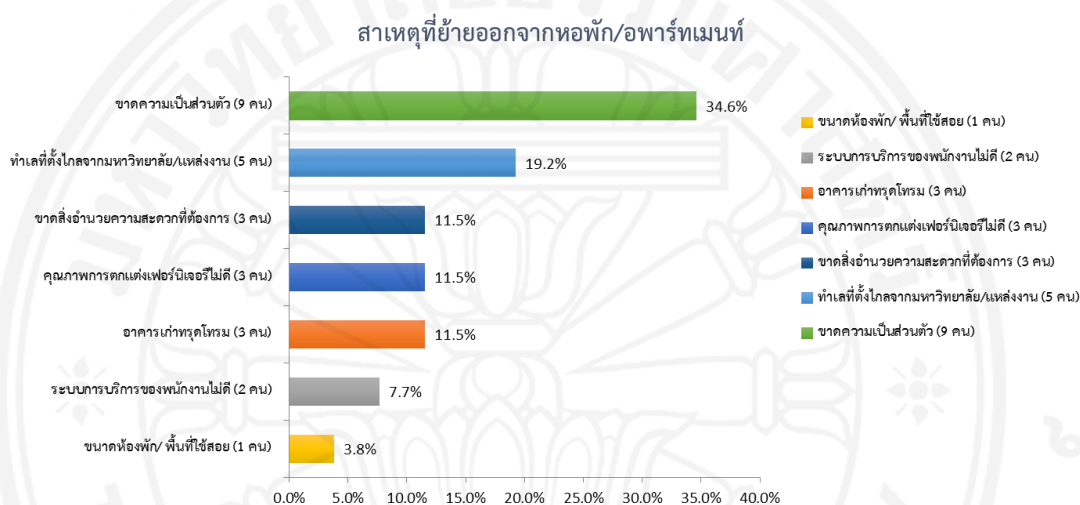
ภาพที่ 7.18 ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์

ทั้งนี้ นักเรียน นักศึกษาทั้งหมด 36 คนผู้ที่เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบัน ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์เป็นพ่อแม่ (คิดเป็น 97.3%) สำหรับพนักงานบริษัท 1 คน ที่ทำงานอยู่ใกล้เคียงกันพื้นที่ผู้ที่เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบัน เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้วยตนเอง (คิดเป็น 2.7%)

โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 40 คน ผู้ที่เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบันมี 37 คน โดยมีผู้ที่ไม่ได้เช่าอพาร์ทเมนต์ที่เลือกข้างต้นเป็นแห่งแรก 13 คน (คิดเป็น 35.1%) และเช่าอพาร์ทเมนต์ที่เลือกข้างต้นเป็นแห่งแรก 24 คน (คิดเป็น 64.9 %) โดยสาเหตุที่ตัดสินใจย้ายออก และสาเหตุที่ตัดสินใจเลือกเช่ามีดังนี้

### 7.2.19 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจ“ย้ายออก”จากหอพัก/อพาร์ทเมนต์เดิม

จากการเก็บข้อมูลสาเหตุที่ผู้เช่าย้ายออกส่วนใหญ่ อันดับแรก คือ ขาดความเป็นส่วนตัว (34.6%) และ อันดับที่ 2 คือ ทำเลที่ตั้งไกลจากมหาวิทยาลัย/แหล่งงาน (19.2%) และ อันดับที่3 คือ อาคารเก่าทรุดโทรม(11.5%), คุณภาพการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ไม่ดี(11.5%), ขาดสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ อาทิ ลิฟต์ พิสเนส ร้านค้า (11.5%) ในส่วนอันดับที่ 4 และ 5 คือ ระบบการบริการของพนักงานไม่ดี (7.7%) และ ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอย(3.8%) ตามลำดับ



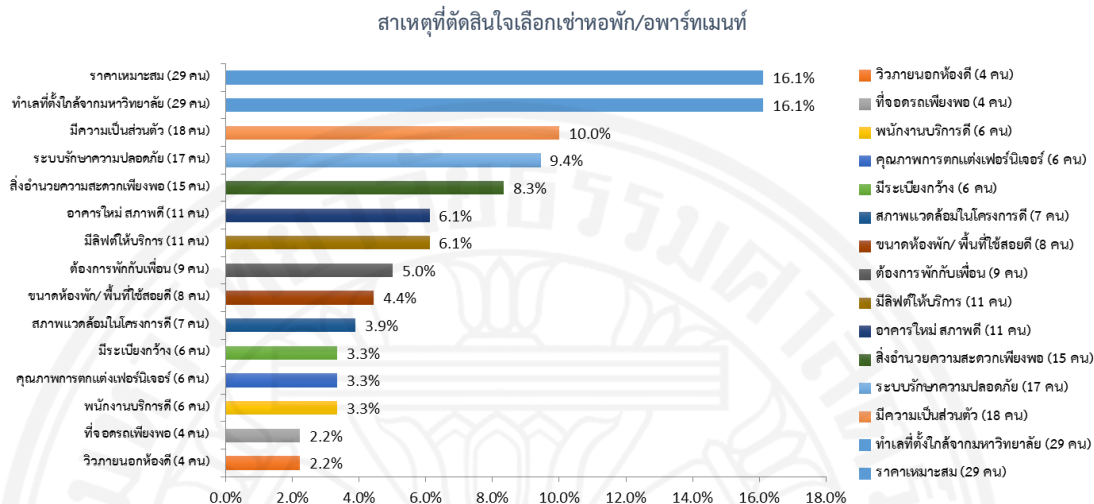
ภาพที่ 7.19 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจย้ายออกจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์

ทั้งนี้ สาเหตุที่คนส่วนมากย้ายออก คือ ขาดความเป็นส่วนตัว จากการสอบถามจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ถึงสาเหตุในการย้ายออก ซึ่งส่วนใหญ่ในเทอม 1 ของปีที่1 พ่อแม่ส่วนใหญ่จะให้พักกับหอพักหญิงมหาวิทยาลัยคริสเตียน ซึ่งเป็นห้องลักษณะหอพักรวม 3-7 คน ทำให้ขาดความเป็นส่วนตัว เนื่องจาก ทุกคนมีกิจกรรมส่วนตัวของตนเอง อาทิ อ่านหนังสือ นอนหลับ เล่นเกมส์ ดูหนัง คุยโทรศัพท์ จึงทำให้ในเทอมต่อไปคนส่วนใหญ่จึงย้ายออกมาพักหอนอกมหาวิทยาลัย เป็นต้น

### 7.2.20 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจ“เลือกเช่า”จากหอพัก/อพาร์ทเมนต์ในปัจจุบัน

จากการเก็บข้อมูลสาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจเลือกเช่าจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์ อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งใกล้จากมหาวิทยาลัย/แหล่งงาน และ ราคาเหมาะสม (คิดเป็น34.6%) และ อันดับที่ 2 คือ ความเป็นส่วนตัว (คิดเป็น10%) และ อันดับที่3 คือ ระบบรักษาความปลอดภัย (9.4%) ในส่วนอันดับที่ 4 คือ สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ (8.3%) และอันดับต่อไป คือ มีลิฟต์ให้บริการ (6.1%) , ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอยดี (4.4%), สภาพแวดล้อมในโครงการดี (3.9%) ,

พนักงานบริการดี คุณภาพการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ มีระเบียบกว้าง (3.3%) และ วิวภายนอกห้องดี ที่ จอดรถเพียงพอ (2.2%) ตามลำดับ



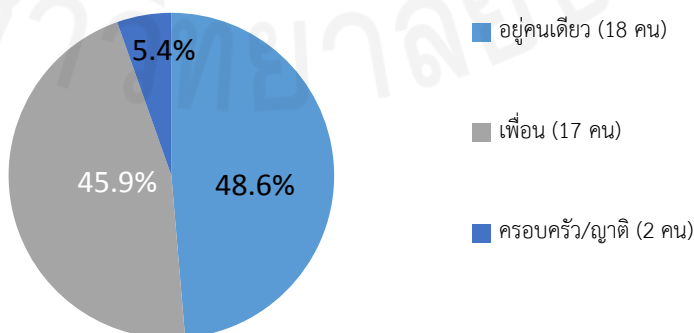
ภาพที่ 7.20 สาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจเลือกเช่าจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์ในปัจจุบัน

จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ที่ตัดสินใจเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ ที่สำคัญที่สุด คือ ทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย/แหล่งงาน โดยมีราคาที่เหมาะสม และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียงพอความต้องการ เป็นต้น

### 7.2.21 ผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนต์/หอพักคือใคร

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ที่อยู่อาศัยร่วมภายใน อพาร์ทเมนต์/หอพักส่วนใหญ่อยู่คนเดียว (คิดเป็น 48.6%) , อันดับ2 คือ อาศัยอยู่กับเพื่อน (คิดเป็น 45.9%) และ อาศัยอยู่กับครอบครัว/ญาติ (คิดเป็น 5.4 %)

#### ผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนต์/หอพัก

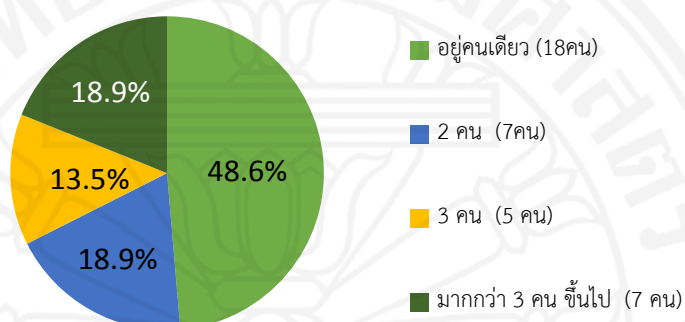


ภาพที่ 7.21 ผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนต์/หอพัก

### 7.2.22 จำนวนคนที่อยู่อาศัยร่วมภายในอพาร์ทเมนต์/หอพัก

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า จำนวนคนที่อยู่อาศัยร่วมภายในอพาร์ทเมนต์/หอพักส่วนใหญ่อยู่คนเดียว (คิดเป็น 48.6%) , อันดับ2 คือ อาศัยอยู่ 2 คน (คิดเป็น 18.9%) และอยู่มากกว่า 3 คนขึ้นไป (คิดเป็น 18.9%) และอาศัยอยู่ 3 คน (คิดเป็น 13.5%)

#### จำนวนคนที่อยู่อาศัยร่วมภายในอพาร์ทเมนต์/หอพัก

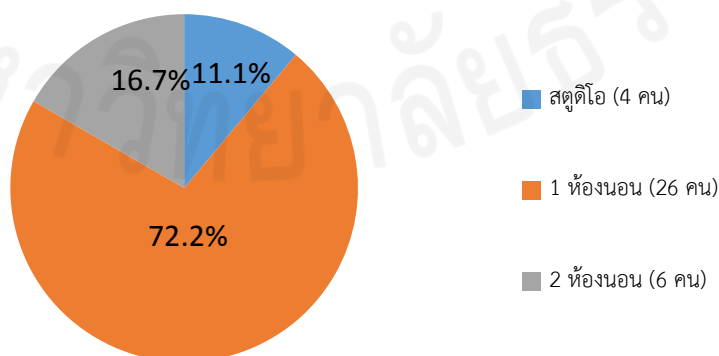


ภาพที่ 7.22 จำนวนผู้ที่อยู่อาศัยร่วมในอพาร์ทเมนต์/หอพัก

### 7.2.23 รูปแบบห้องพักที่ต้องการ

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า โดยส่วนใหญ่ต้องการห้องพักเป็น 1 ห้องนอน (คิดเป็น 72.2%) , อันดับ2 คือ 2 ห้องนอน (คิดเป็น 16.7%) และ รูปแบบห้องสตูดิโอ (คิดเป็น 11.1%) ตามลำดับ

#### รูปแบบห้องพักที่ต้องการ

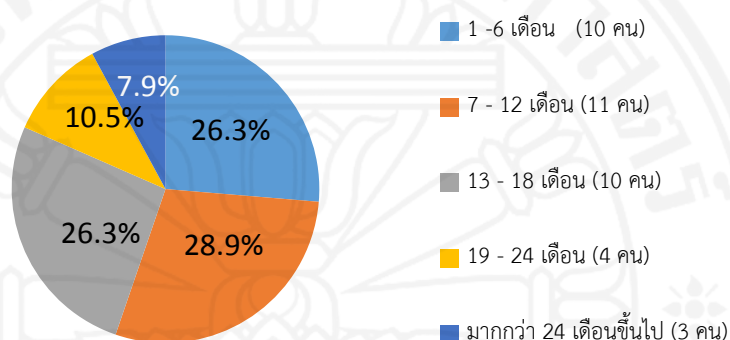


ภาพที่ 7.23 รูปแบบห้องพักที่ต้องการ

### 7.2.24 ระยะเวลาในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์

จากการเก็บข้อมูล พบว่า โดยส่วนใหญ่เช่าหอพักอพาร์ทเมนต์มาแล้ว 6-12 เดือน (คิดเป็น 28.9%) และ อันดับ2 คือระยะเวลา 1 – 6 เดือน (คิดเป็น 26.3%), 13 – 18 เดือน (คิดเป็น 26.3%) , อันดับ3 คือ 19 – 24 เดือน (คิดเป็น 10.5%) และ มากกว่า 24 เดือนขึ้นไป (คิดเป็น 7.9 %) ตามลำดับ จะเห็นได้ว่า โดยส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ในหอพัก/อพาร์ทเมนต์เดิมต่อ ซึ่งคือจะต่อสัญญาทุกๆ 6 เดือน โดยเมื่อหมดสัญญาจะไม่ย้ายออก

#### ระยะเวลาในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์

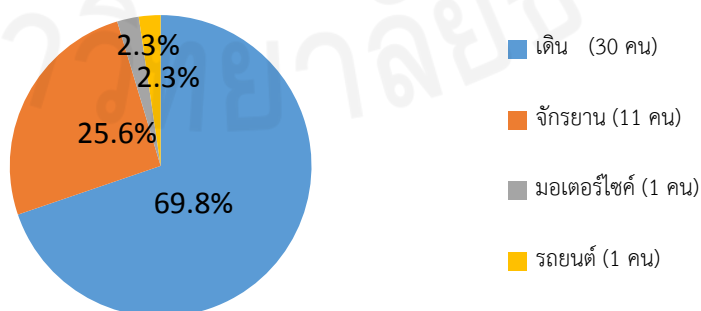


ภาพที่ 7.24 ระยะเวลาในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์

### 7.2.25 รูปแบบในการเดินทางไปมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่าโดยส่วนใหญ่เดินทางไปมหาวิทยาลัย โดยการเดิน (คิดเป็น 69.3%), รองลงมาคือ จักรยาน (คิดเป็น 11%) และ มอเตอร์ไซด์ (คิดเป็น 2.3 %), รถยนต์ (คิดเป็น 2.3 %) ตามลำดับ

#### รูปแบบในการเดินทางไปมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน



ภาพที่ 7.25 รูปแบบในการเดินทางไปมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน

จากการเข้าสอบถามรูปแบบการเดินทางพบว่า นักศึกษาไม่ได้นำรถยนต์มาทิ้งไว้ที่พาร์ทเมนต์/หอพักที่ตนเช่า เนื่องจาก อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่อยู่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย จึงเดินเท้า หรือ จักรยานสะดวกกว่า ในส่วนของรถยนต์และรถยนต์ไม่ค่อยมีผู้ใช้มากนัก เนื่องจากมหาวิทยาลัยอยู่ใกล้กับหอพักมากและเรียนหนักไม่ค่อยได้เดินทางออกไปไหนได้ไกลมากนัก ในส่วนของผู้ที่ตอบแบบสอบถามสำหรับผู้ที่ขับรถยนต์นั้น เป็นพนักงานบริษัทใกล้เคียง โดยเดินทางไปทำงานประมาณ 30 นาที และมีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง 80บาท/ วัน



ภาพที่ 7.26 นักศึกษาเดินทางโดยการขี่จักรยานไป-กลับหอพักกับมหาวิทยาลัยคริสเตียน

การเดินทางกลับภูมิลำเนา พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ไม่ใช่คนในพื้นที่ ส่วนใหญ่จะมา จากภาคอีสานเกือบ 80% อาทิ ร้อยเอ็ด มหาสารคาม สกลนคร เป็นต้น การเดินทางกลับภูมิลำเนา นั้นส่วนใหญ่จะกลับได้ตอนจบเทอม เนื่องจากการพยาบาลศาสตร์เรียนค่อนข้างหนักมาก ตั้งแต่วัน จันทร์-เสาร์ ทำให้ไม่มีเวลากลับบ้าน โดยทุกจบเทอมการศึกษา จะมีเวลาพักอยู่เพียง 2 อาทิตย์ เท่านั้นก็จะกลับกัน 7 วัน - 10 วันแทน ซึ่งบางครั้งช่วงปีใหม่ บางเทอมก็ไม่ได้กลับบ้าน ทั้งนี้ มหาวิทยาลัยคริสเตียนแบ่งเทอมการศึกษาออกเป็น 3 เทอม คือ เทอม 1(ม.ค.-เม.ย.) เทอม 2 วัน (พ.ค.-ส.ค.) และ เทอม3 คือ (ก.ย.-ธ.ค.) โดยการต่อรถคือ จะมีขั้มรถตู้อยู่หน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน -อนุสาวรีย์ชัย 100 บาท ซึ่งนักศึกษาบางคนก็ต้องรถตู้ไปยังบ้านเกิดตนเอง บางคนก็นั่งแท็กซี่ไป สนามบินขึ้นเครื่องบินกลับ เป็นต้น

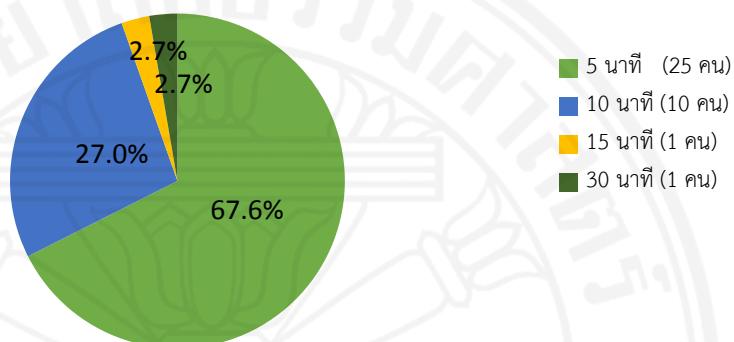
ในส่วนของการเดินทางเข้าไปเที่ยวในอำเภอเมืองนครปฐมนั้น จากการสอบถามพบว่า มีรถของมหาวิทยาลัยรับ-ส่งนักศึกษาไปลงหน้าบึงซี อำเภอเมืองนครปฐม 4 ช่วงเวลา คือ 12.00 น., 17.00 น., 19.00น., 20.00 น. ซึ่งค่าใช้จ่ายนี้ทางมหาวิทยาลัยได้เหมารวมอยู่ในค่าเทอมเรียบร้อยแล้ว ในส่วนวิธีการเดินทางกลับหากกลับดึกเกิน 20.00 น. นั้น นักศึกษาจะทำการเหมารถสองแถว ประมาณ 200 บาท/เที่ยว (จุได้สูงสุด 14 คน) หรือจะกลับแท็กซี่จะเฉลี่ยอยู่ที่ 200 บาท/เที่ยว(จุได้ 4 คน) หรือจะนั่งมอเตอร์ไซด์กลับบ้าน Big C จะอยู่ที่ 150 บาท/คน เป็นต้น



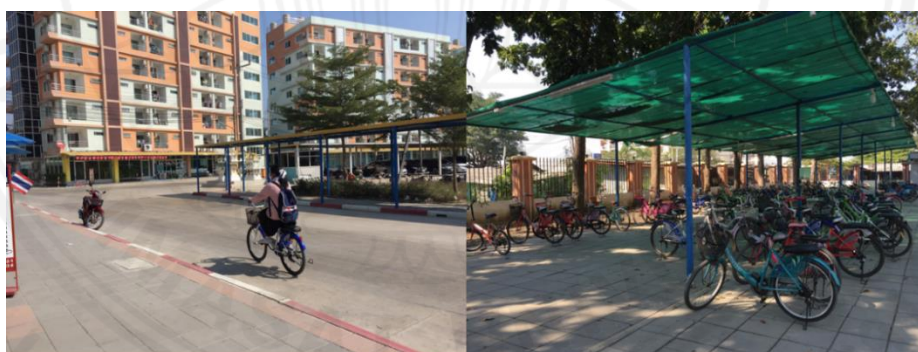
### 7.2.26 ระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน

จากการเก็บข้อมูล พบว่า โดยส่วนใหญ่เดินทางไปมหาวิทยาลัยเพียง 5 นาที (คิดเป็น 67.6%) , รองลงมา คือ 10 นาที (คิดเป็น 27%) ,15 นาที (คิดเป็น 2.7 %) และ 30 นาที (คิดเป็น 2.7 %) ตามลำดับ

### ระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน



ภาพที่ 7.27 ระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัย/สถานที่ทำงาน



ภาพที่ 7.28 จุดจอดจักรยานภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน

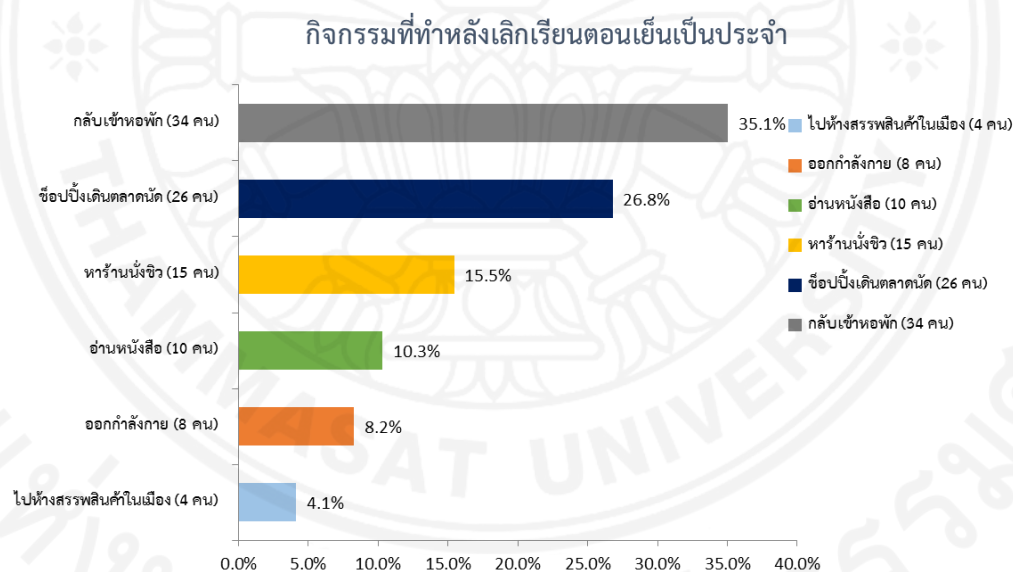


ภาพที่ 7.29 จุดจอดรถยนต์ภายในมหาวิทยาลัยคริสเตียน

พบว่า เมื่อนับจำนวนรถยนต์ที่เข้าจอดภายในมหาวิทยาลัยในวันพฤหัสบดีที่ 28 มกราคม พ.ศ. 2559 มีจำนวนรวมประมาณ 80 คันเท่านั้น จากจำนวนผู้เข้าศึกษาและอาจารย์ที่รวมประมาณ 3,000 คน (คิดเป็น 26.7%) ในส่วนของรถจักรยานที่เข้าจอดภายในมหาวิทยาลัยนั้นมีประมาณ 60 คัน (คิดเป็น 20%) ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ในปัจจุบันนั้น คือ หอพัก/อพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ไม่มีที่จอดรถจักรยานรองรับภายในหอพัก/อพาร์ทเมนท์ ทำให้เกิดที่จอดรถจักรยานมีไม่เพียงพอ นักศึกษาส่วนใหญ่จึงเน้นการเดินทางไปมหาวิทยาลัยเป็นหลัก แม้มหาวิทยาลัยจะมีที่จอดรถจักรยานที่เพียงพอ

### 7.2.27 กิจกรรมที่ทำหลังเลิกเรียนตอนเย็นเป็นประจำของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า โดยส่วนใหญ่จะกลับเข้าหอพัก (คิดเป็น 35.1%) , รองลงมา คือ ซื้อปิ้งเดินตลาดนัด (คิดเป็น 26.8%) , หากร้านนั่งชิว (คิดเป็น 15.5%) , อ่านหนังสือ (คิดเป็น 10.3%) , ออกกำลังกาย (คิดเป็น 8.2%) และ ไปห้างสรรพสินค้าในเมือง (คิดเป็น 4.1%) ตามลำดับ



ภาพที่ 7.30 กิจกรรมที่ทำหลังเลิกเรียนตอนเย็นเป็นประจำของผู้ตอบแบบสอบถาม

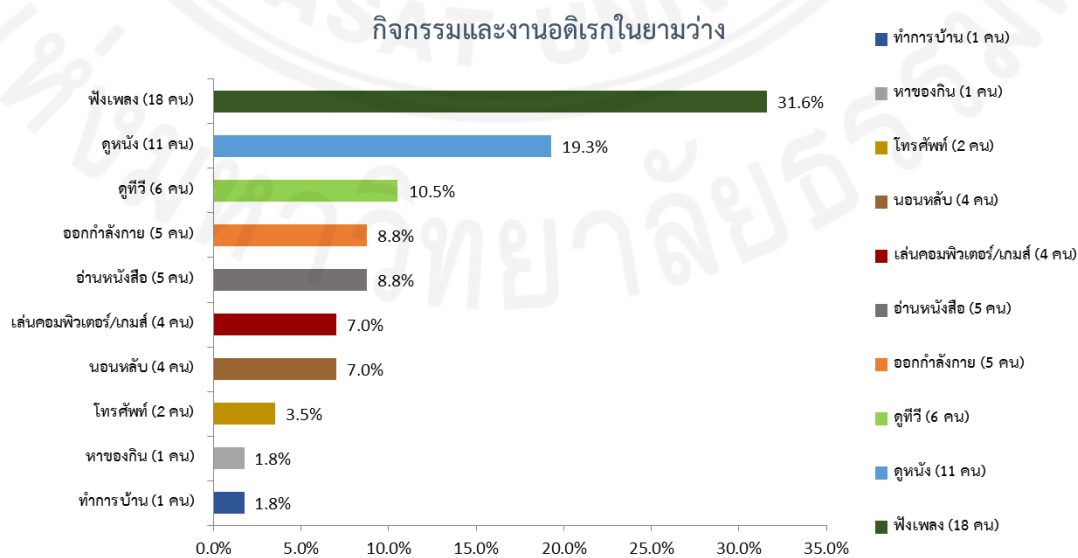
จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่ เรียนเสร็จกลับเข้าหอพักเลยเลย ไม่ก็เดินซื้อปิ้งบริเวณตลาดหน้ามหาวิทยาลัยที่เปิดทุกวัน และจะมีตลาดนัดบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยที่จะเปิดทุกวันจันทร์ และพฤหัสบดี เวลา 17.00 - 22.00 น. ที่จะมีเสื้อผ้า เครื่องสำอาง ร้านอาหารมาเปิดให้บริการกันอย่างคึกคัก ทั้งนี้ การเดินทางไปห้างสรรพสินค้าในอำเภอเมืองนครปฐม จากการเข้าสัมภาษณ์โดยเฉลี่ยจะเข้าไปประมาณ เดือนละ 2 - 4 ครั้ง จะเห็นได้ว่าโดยส่วนใหญ่ักศึกษาจะใช้ชีวิตหลังเลิกเรียนอยู่ในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยเป็นหลัก



ภาพที่ 7.31 ร้านค้า ตลาดนัดบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน

### 7.2.28 กิจกรรมและงานอดิเรกในยามว่างของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า กิจกรรมยามว่างของนักศึกษาส่วนใหญ่ คือ ฟังเพลง (คิดเป็น 31.6%) , รองลงมา คือ ดูหนัง (คิดเป็น 19.3%) , ดูทีวี (คิดเป็น 10.5%) , อ่านหนังสือ (คิดเป็น 8.8%) , ออกกำลังกาย (คิดเป็น 8.8%) , เล่นคอมพิวเตอร์/เกมส์ (คิดเป็น 7%) , นอนหลับ (คิดเป็น 7%) , คุยโทรศัพท์ (คิดเป็น 3.5%) , ทำการบ้าน (คิดเป็น 1.8%) และ หาของกิน (คิดเป็น 1.8%) ตามลำดับ

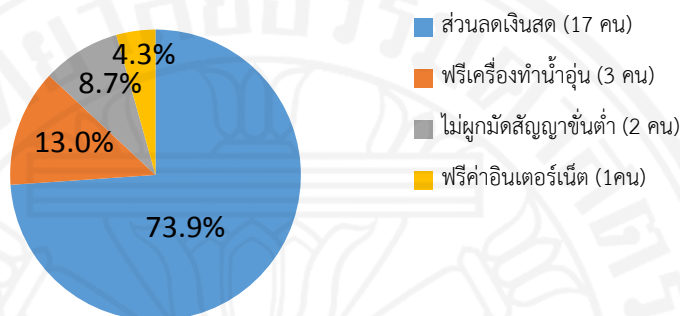


ภาพที่ 7.32 กิจกรรมและงานอดิเรกในยามว่างของผู้ตอบแบบสอบถาม

### 7.2.29 โพรโมชัน หรือ รายการส่งเสริมการขายที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ต้องการเป็นส่วนลดเงินสด (คิดเป็น 73.9%) , รองลงมา คือ ฟรีเครื่องทำน้ำอุ่น (คิดเป็น 13%) , ไม่ผูกมัดสัญญาขั้นต่ำ (คิดเป็น 8.7 %) และ ฟรีค่าอินเทอร์เน็ต (คิดเป็น 4.3%) ตามลำดับ

#### โพรโมชัน หรือรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ



ภาพที่ 7.33 โพรโมชันและรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการ

### 7.2.30 เว็บไซต์ของมหาวิทยาลัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามเข้าบ่อย คือ

- <http://www.christian.ac.th/> มีนักศึกษาตอบ 26 คน (คิดเป็น 72.2%)
- <http://christianuniversity.org/> มีนักศึกษาตอบ 6 คน (คิดเป็น 16.7%)
- <http://eregister.christian.ac.th/Estudent/> มีนักศึกษาตอบ 4 คน (คิดเป็น 11.1%)

เพื่อสำหรับการหาช่องทางในการทำโฆษณาทางการตลาดแก่นักเรียน นักศึกษา อาทิ การลงโฆษณาพาร์ทเมนท์ให้เช่าตึกใหม่ ที่จะเปิดตัวเฟส2 การจัดโพรโมชันลดราคาเช่าพาร์ทเมนท์ หรือการจัดกิจกรรมภายในพาร์ทเมนท์ เป็นต้น

### ข้อมูลส่วนที่ 3 : ความต้องการปัจจัยต่างๆของผู้เช่าในการพิจารณาและตัดสินใจเลือกเช่าพาร์ทเมนท์/หอพัก

#### 7.2.31 ราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีจ่ายในการเช่าพาร์ทเมนท์

หากต้องการเช่าพาร์ทเมนท์ 1 ห้องนอนพร้อมเฟอร์นิเจอร์ประกอบด้วย เตียงนอน, ตู้เสื้อผ้า, ชั้นวางทีวี, โต๊ะเครื่องแป้ง, โต๊ะเขียนหนังสือ ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีจ่ายค่าเช่า ดังนี้

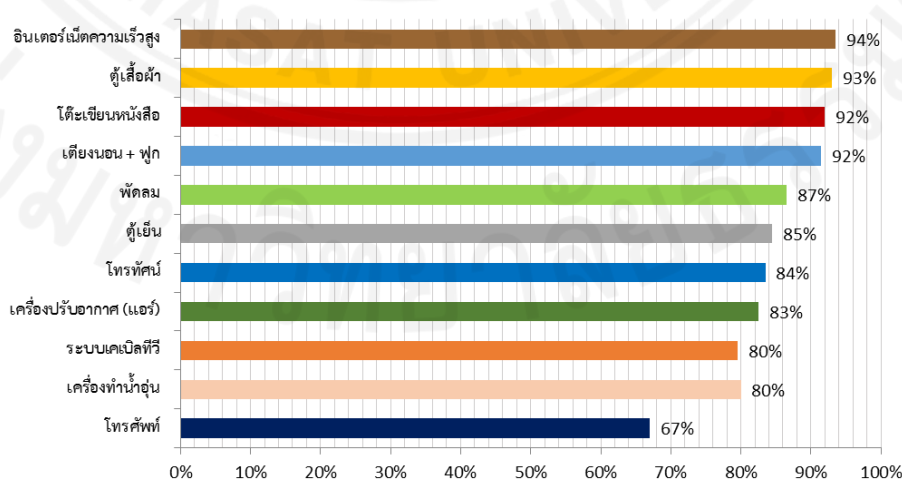
- **ห้องแอร์** พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี : ส่วนใหญ่ยินดีจ่ายค่าเช่าที่ราคา 3,500 บาท/เดือนจำนวน 14 คน (คิดเป็น 37.8%), รองลงมา คือ 3,800 บาทจำนวน 5 คน (คิดเป็น 13.5%), 3,000 บาท(คิดเป็น 13.5%), 4,000 บาทจำนวน 4 คน (คิดเป็น 10.8%), 3,250 บาทจำนวน 2 คน (คิดเป็น 5.4%), 2,800 บาท(คิดเป็น 5.4%) , 2,500 บาท(คิดเป็น 5.4%) และ 5,000 บาทจำนวน 1 คน(คิดเป็น 2.7%) , 3,200 บาท(คิดเป็น 2.7%) , 2,200 บาท(คิดเป็น 2.7%)

- **ห้องพัดลม** พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี : ส่วนใหญ่ยินดีจ่ายค่าเช่าที่ราคา 2,500 บาท/เดือนจำนวน 16 คน (คิดเป็น 43.2%), รองลงมา คือ 2,000 บาทจำนวน 8คน (คิดเป็น 21.6%), 3,000 บาทจำนวน 6 คน (คิดเป็น 16.2%), 2,200 บาทจำนวน 3 คน (คิดเป็น 8.1%), 1,800 บาทจำนวน 2 คน (คิดเป็น 5.4%) และ 3,500 บาทจำนวน 1 คน (คิดเป็น 2.7%) , 1,500 บาท (คิดเป็น 2.7%)

### 7.2.32 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ต้องการ “ภายใน” ห้องพัก

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่าสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่คนส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด ได้แก่ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (คิดเป็น 94%) , รองลงมา คือ ตู้เสื้อผ้า (คิดเป็น 93%), เตียงนอน+ฟูก(คิดเป็น 92%), โต๊ะเขียนหนังสือ (คิดเป็น 92%), พัดลม (คิดเป็น 87%), ตู้เย็น (คิดเป็น 85%), โทรทัศน์ (คิดเป็น 84%), เครื่องปรับอากาศ (คิดเป็น 83%), เครื่องทำน้ำอุ่น (คิดเป็น 80%), เคาเบิลทีวี (คิดเป็น 80%) ตามลำดับ และที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ โทรศัพท์ (คิดเป็น 67%)

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

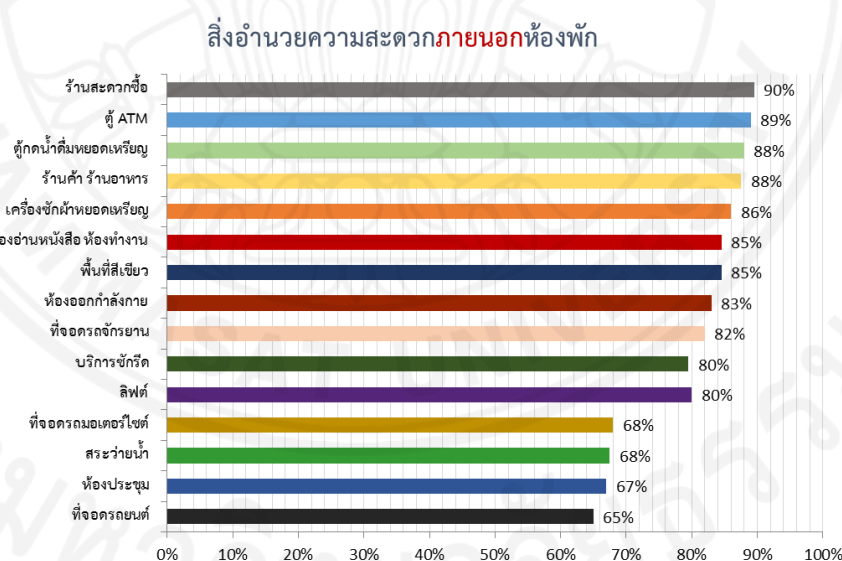


ภาพที่ 7.34 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการภายในห้องพัก

จะเห็นได้ว่า ร้อยละ90% ขึ้นไปของคนส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ใน 4 อันดับแรก คือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, ตู้เสื้อผ้า, เตียงนอน+พูก, โต๊ะเขียนหนังสือ ตามลำดับ ดังนั้น การออกแบบจึงควรคำนึงและเตรียมพื้นที่รองรับถึงความต้องการดังกล่าวข้างต้นนี้

### 7.2.33 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ต้องการ“ภายนอก” ห้องพัก

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่าสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องพักที่คนส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ (คิดเป็น 90%), รองลงมา คือ ตู้ ATM (คิดเป็น 89%), ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ (คิดเป็น 88%), ร้านค้า ร้านอาหาร (คิดเป็น 88%), เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ (คิดเป็น 86%), พื้นที่สีเขียว (คิดเป็น 85%), ห้องอ่านหนังสือ ห้องทำงาน (คิดเป็น 85%), ห้องออกกำลังกาย (คิดเป็น 83%), ที่จอดรถจักรยาน (คิดเป็น 82%), ลิฟต์ (คิดเป็น 80%), บริการซักรีด (คิดเป็น 80%), ที่จอดรถมอเตอร์ไซค์ (คิดเป็น 68%) , สระว่ายน้ำ (คิดเป็น 68%) , ห้องประชุม (คิดเป็น 67%) ตามลำดับ และที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ที่จอดรถยนต์ (คิดเป็น 65%)



ภาพที่ 7.35 รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการภายนอกห้องพัก

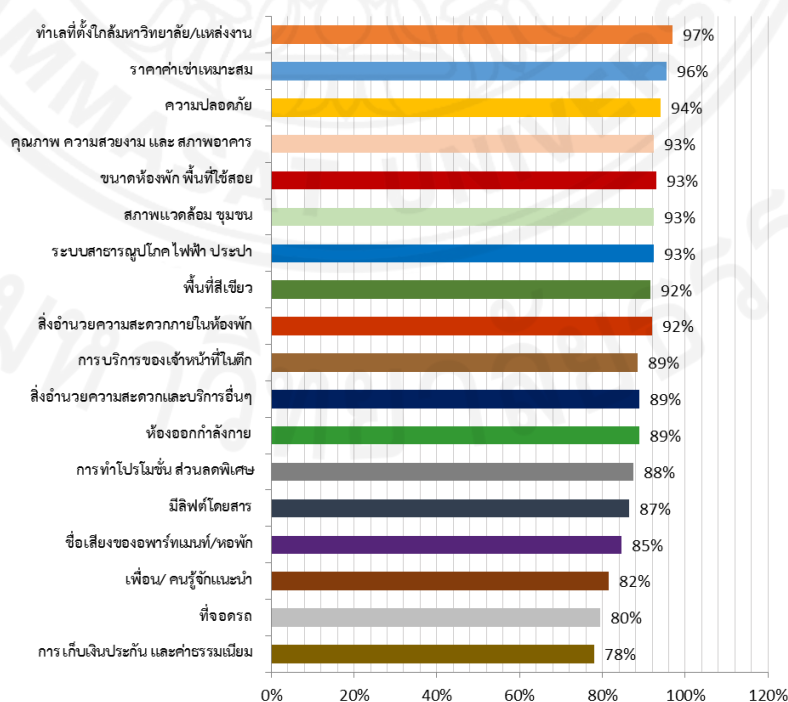
จะเห็นได้ว่า คนส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามร้อยละ80% ขึ้นไปต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องพัก ใน 4 อันดับแรก คือ ร้านสะดวกซื้อ, ตู้ ATM , ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ , ร้านค้า ร้านอาหาร, เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ , พื้นที่สีเขียว, ห้องอ่านหนังสือ, ห้องออกกำลังกาย และที่จอดรถจักรยาน ตามลำดับ ดังนั้น การออกแบบจึงควรให้ความสำคัญและใส่ใจกับรายละเอียดสิ่ง

อำนวยความสะดวกที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ อย่างไรก็ตาม สำหรับร้านสะดวกซื้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการอันดับแรก ทางโครงการได้มีร้าน 7-eleven ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าติดพื้นที่โครงการ ทำให้ผู้เช่าห้องพักในโครงการมีความสะดวกในการเข้าใช้บริการได้ตลอดเวลา

### 7.2.34 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าเป็นอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย/แหล่งงาน (คิดเป็น 97%) ส่วนอันดับที่ 2 คือ ราคาเช่าเหมาะสม (คิดเป็น 96%) อันดับที่ 3 คือ ความปลอดภัย (คิดเป็น 94%) อันดับที่ 4 คือ สภาพแวดล้อมชุมชน (คิดเป็น 93%), ระบบสาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา (คิดเป็น 93%), คุณภาพ ความสวยงาม และสภาพอาคาร (คิดเป็น 93%), ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอย (คิดเป็น 93%), อันดับที่ 5 คือ พื้นที่สีเขียว (คิดเป็น 92%), สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก (คิดเป็น 92%), อันดับที่ 6 คือ การบริการของเจ้าหน้าที่ภายในตึก (คิดเป็น 89%), สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการอื่นๆ (คิดเป็น 89%), ห้องออกกำลังกาย (คิดเป็น 89%), อันดับที่ 7 - 11 คือ การทำโปรโมชั่น ส่วนลดพิเศษ (คิดเป็น 88%), มีลิฟต์โดยสาร (คิดเป็น 87%), ชื่อเสียงของ อพาร์ทเมนท์/ห้องพัก (คิดเป็น 85%), ที่จอดรถ (คิดเป็น 80%), การเก็บเงินประกันและค่าธรรมเนียม (คิดเป็น 78%) ตามลำดับ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์/ห้องพัก



ภาพที่ 7.36 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์

จะเห็นได้ว่า คนส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัยเป็นอันดับแรก เพื่อความสะดวกในการเดินทาง ทั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญกับราคาเช่าที่เหมาะสม เป็นอันดับ 2 และ เรื่องระบบการรักษาความปลอดภัย เป็นอันดับ 3 ทั้งนี้ พื้นที่โครงการอยู่ใกล้มหาวิทยาลัย เพียง 90 เมตร ใช้ระยะเวลาการเดินทางไปมหาวิทยาลัยไม่ถึง 5 นาที อีกทั้ง ราคาเช่ามีความเหมาะสมกับคุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีภายในอพาร์ทเมนต์ และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี มีรั้วรอบ มีระบบเคีย์การ์ดขึ้นตึก และ ยามดูแลพื้นที่โครงการตลอด 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตาม ปัจจัยด้านที่จอดรถ อยู่อันดับรองสุดท้าย จากการสอบถามนักศึกษาพบว่านักศึกษาส่วนใหญ่ไม่ใช้รถยนต์ ส่วนใหญ่เดินและขี่จักรยาน

### 7.2.35 ภาพลักษณ์ของโครงการที่ผู้เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ต้องการมากที่สุด

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า อาคารรูปแบบ A ถูกเลือกมากที่สุด จำนวน 29 คนจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 40 คน (คิดเป็น 72.5%) โดยเมื่อสอบถามคนส่วนใหญ่ที่เลือกอาคารแบบนี้ ให้คำตอบที่ตรงกัน คือ คุ้มมัน น่ายู่ ต้องการพื้นที่สีเขียว อพาร์ทเมนต์หอพักโดยรอบไม่ค่อยมีพื้นที่สีเขียวมากนัก ในส่วนรูปแบบอาคารที่ถูกเลือกเป็นอันดับ 2 คือ อาคารรูปแบบ B จำนวน 11คน(คิดเป็น 27.5%) ในส่วนของอาคารรูปแบบ C และD ไม่มีผู้ใดเลือก

**อาคารรูปแบบ A :** อาคารเรียบง่ายร่มรื่น (72.5%) **อาคารรูปแบบ B :** อาคารโมเดิร์นมีสวน(27.5%)



**อาคารรูปแบบ C :** อาคารดีไซน์ไทยประยุกต์(0%)

**อาคารรูปแบบ D :** อาคารทรงเรียบง่าย (0%)



ภาพที่ 7.37 ภาพลักษณ์ของโครงการที่ผู้เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์



ดังนั้น จากการสำรวจการออกแบบอาคารจึงเน้นไปในแนวทางผสมผสานของอาคารรูปแบบ A และ B คือ อาคารทรงเรียบง่าย สไตล์โมเดิร์น มีพื้นที่สีเขียวในโครงการที่มีความร่มรื่น นำอยู่ และให้ความรู้สึกปลอดภัยแก่ผู้พักอาศัย เป็นต้น

### 7.2.36 สรุปผลจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึก

กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 คน ทั้งนี้เข้าสัมภาษณ์เชิงลึกรวม 8 คน โดยทำการสำรวจลงสนามที่ ศูนย์อาหาร ร้านอาหารหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน, ในมหาวิทยาลัยคริสเตียน ในวันพฤหัสบดีที่ 28 มกราคม พ.ศ. 2559 โดยกลุ่มเป้าหมายที่เลือกเก็บข้อมูลส่วนใหญ่จะเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยปี 1- ปี 3 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงคิดเป็น 95% ที่กำลังศึกษาอยู่คณะพยาบาลศาสตร์ อายุ 18-20 ปี ซึ่งปัจจุบันเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์อยู่ พบว่าบุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่เป็นพ่อแม่

สำหรับค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ต่อเดือนของ ห้องพัสดุ ราคาเช่าหอพักเฉลี่ยต่อเดือนที่ประมาณ 2,000 – 3,000 บาท ห้องแอร์ ราคาประมาณ 4,500 – 5,500 บาท ซึ่งส่วนใหญ่จะรวม เติงนอน+ฟูก ,พัสดุ, โต๊ะเขียนหนังสือ+เก้าอี้ ,ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ระบบคีย์การ์ด โดยส่วนใหญ่จะไม่รวม อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, โทรทัศน์, ตู้เย็น, เครื่องทำน้ำอุ่น, ระบบเคเบิลทีวี ค่าส่วนกลาง ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ในส่วนค่าใช้จ่าย “น้ำประปา” โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 50 – 100 บาท/เดือน และ “ใช้ไฟฟ้า” โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 100 – 1,500 บาท/เดือน ทั้งนี้ค่าไฟขึ้นกับรูปแบบห้องพัก หากเป็นห้องพัสดุที่ไม่ใช้อินเทอร์เน็ต ไม่ดูโทรทัศน์ จะอยู่ประมาณ 100 - 300 บาท แต่ในส่วนห้องพักที่ใช้เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต โทรทัศน์ ราคาค่าไฟฟ้าจะเฉลี่ยอยู่ประมาณ 600 – 1,500 บาท เป็นต้น โดยค่าประกันแรกเข้าขึ้นอยู่กับการตกลงส่วนใหญ่อยู่ที่ 3,000 - 5,000 บาท มีระยะเวลาทำสัญญา 6 เดือนถึง 1 ปี ทั้งนี้ ผู้ที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายจะเป็นพ่อแม่

สำหรับสาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจ“ย้ายออก”จากหอพัก/อพาร์ทเมนต์เดิม คือ ขาดความเป็นส่วนตัว ทำเลที่ตั้งไกลจากมหาวิทยาลัย อาคารเก่าทรุดโทรม คุณภาพการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ไม่ดี และขาดสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ อาทิ ลิฟต์ พิสนเนส ร้านค้า โดยสาเหตุที่ผู้เช่าตัดสินใจ“เลือกเช่า” คือ ทำเลที่ตั้งใกล้จากมหาวิทยาลัย/แหล่งงาน, ราคาเหมาะสม ความเป็นส่วนตัว,ระบบรักษาความปลอดภัย , สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ

จากการสอบถาม ผู้ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่อยู่คนเดียว ต้องการรูปแบบห้องพักคือ 1 ห้องนอน โดยการเดินทางไปมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่จะเดินไปมหาวิทยาลัยเพียง 5-10 นาที รองลงมาคือ ขี่จักรยาน คนที่นี้จะไม่ได้ใช้รถยนต์เนื่องจากไม่มีเวลากลับบ้าน เนื่องจากเรียน จันทร์-ศุกร์ จะได้กลับบ้านเมื่อจบภาคการศึกษาในแต่ละเทอม โดย 1ปีมี 3 เทอม จะปิดประมาณ 2 อาทิตย์ ซึ่งบางอาทิตย์ก็จะได้กลับบ้าน หากต้องการกลับก็มีรถตู้ไปอนุสาวรีย์ 100บาท/คน ค่อยไปต่อรถกลับ

ต่างจังหวัด บางคนนั่งแท็กซี่ไปขึ้นเครื่องบินต่อ นักศึกษาส่วนใหญ่จะเป็นคนอีสาน อาทิ ร้อยเอ็ด มหาสารคาม หนองคาย เป็นต้น สำหรับกิจกรรมของนักศึกษาหลังเลิกเรียนตอนเย็น ส่วนใหญ่จะกลับ เข้าหอพัก รองลงมา คือ ช้อปปิ้งเดินตลาดนัด,หาร้านนั่งชิว, อ่านหนังสือ,ออกกำลังกาย และ ไปห้างสรรพสินค้าในเมือง ทั้งนี้ ทางมหาวิทยาลัยจัดมีรถรับ-ส่งเข้าเมืองหน้าบึงศรีนครปฐม 4 ช่วงเวลา คือ 12.00 น., 17.00 น., 19.00น., 20.00 น. ซึ่งค่าใช้จ่ายนี้ทางมหาวิทยาลัยได้เหมารวมอยู่ในค่า เทอมเรียบร้อยแล้ว ในส่วนวิธีการเดินทางกลับหากกลับดึกเกิน 20.00 น. นั้น นักศึกษาจะทำการ เหมารถสองแถวประมาณ 200 บาท/เที่ยว (จุได้สูงสุด 14 คน) หรือจะกลับแท็กซี่จะเฉลี่ยอยู่ที่ 200 บาท/เที่ยว(จุได้ 4 คน) หรือจะนั่งมอเตอร์ไซค์กลับหน้า Big C จะอยู่ที่ 150 บาท/คน เป็นต้น สำหรับ ตลาดนัดบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยที่จะเปิดทุกวันจันทร์ และพฤหัสบดี เวลา 17.00 - 22.00 น. ที่จะมี เสื้อผ้า เครื่องสำอาง ร้านอาหารมาเปิดให้บริการกันอย่างคึกคัก ทั้งนี้ การเดินทางไปห้างสรรพสินค้า ในอำเภอเมืองนครปฐม จากการเข้าสัมภาษณ์โดยเฉลี่ยจะเข้าไปประมาณ เดือนละ 2 - 4 ครั้งจะเห็น ได้ว่าโดยส่วนใหญ่นักศึกษาจะใช้ชีวิตหลังเลิกเรียนอยู่ในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยเป็นหลัก ในส่วน กิจกรรมยามว่างของนักศึกษาส่วนใหญ่ คือฟังเพลง, ดูหนัง ,ดูทีวี , อ่านหนังสือ, ออกกำลังกาย เป็น ต้น ในส่วนของกิจกรรมหลังการขาย เว็บไซต์มหาวิทยาลัยที่นักศึกษาส่วนใหญ่ใช้ คือ <http://www.christian.ac.th/> เราสามารถขอพื้นที่โฆษณาพาร์ทเมนท์ได้ โดยโปรโมชั่นที่ต้องการ ส่วนใหญ่คือ ส่วนลดเงินสด ฟรีเครื่องทำน้ำอุ่น ไม่ผูกมัดระยะเวลาในการทำสัญญาขั้นต่ำ

รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ต้องการ “ภายใน” ห้องพัก ที่คนส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด คืออินเทอร์เน็ตความเร็ว, ตู้เสื้อผ้า , เตียงนอน+พูก, โต๊ะเขียนหนังสือ , พัดลม ,ตู้เย็น , โทรทัศน์ , เครื่องปรับอากาศ ,, เครื่องทำน้ำอุ่น , เคเบิลทีวี ทั้งนี้ไม่ได้ให้ความสำคัญกับโทรศัพท์ ในห้องพัก เนื่องจากคนส่วนใหญ่ใช้มือถือ ในส่วนรูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ ต้องการ “ภายนอก” ห้องพัก ที่คนส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด คือ ร้านสะดวกซื้อ , ตู้ ATM , ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ , ร้านค้า ร้านอาหาร , เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ , พื้นที่สีเขียว , ห้องอ่านหนังสือ , ห้องออกกำลังกาย ,, ที่จอดรถจักรยาน , ลิฟต์ โดยที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ที่จอดรถยนต์

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ ในอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้ง ใกล้มหาวิทยาลัย/แหล่งงาน (คิดเป็น 97%) ส่วนอันดับที่ 2 คือ ราคาเช่าเหมาะสม (คิดเป็น 96%) อันดับที่ 3 คือ ความปลอดภัย (คิดเป็น 94%) อันดับที่ 4 คือ สภาพแวดล้อมชุมชน (คิดเป็น 93%), ระบบสาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา (คิดเป็น 93%), คุณภาพ ความสวยงาม และสภาพอาคาร (คิด เป็น 93%), ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอย (คิดเป็น 93%), อันดับที่ 5 คือ พื้นที่สีเขียว (คิดเป็น 92%), สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก (คิดเป็น 92%), อันดับที่ 6 คือ การบริการของเจ้าหน้าที่ภายใน ดึก (คิดเป็น 89%), สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการอื่นๆ (คิดเป็น 89%), ห้องออกกำลังกาย (คิด เป็น 89%), อันดับที่ 7 - 11 คือ การทำโปรโมชั่น ส่วนลดพิเศษ (คิดเป็น 88%), มีลิฟต์โดยสาร (คิด

เป็น 87%), ชื่อเสียงของ อพาร์ทเมนต์/หอพัก (คิดเป็น 85%), ที่จอดรถ (คิดเป็น 80%), การเก็บเงิน ประกันและค่าธรรมเนียม (คิดเป็น 78%) ตามลำดับ

ทั้งนี้ ภาพลักษณ์ของโครงการที่ผู้เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ชอบมากที่สุด คือ อาคาร รูปแบบ A อาคารทรงเรียบง่าย มีสวนเขียวภายในโครงการที่ให้ความรู้สึกร่มรื่น อบอุ่นน่าอยู่ ก่อให้เกิดความผ่อนคลายหลังการเรียน

### 7.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (STP)

#### 7.3.1 การกำหนดส่วนแบ่งตลาด (Segmentation)

เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด ในการจัดแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็นกลุ่มย่อยๆ ให้อยู่ใน ระดับที่ลูกค้าต้องการ ตรงใจกับลูกค้า โดยจะจัดสรรงบประมาณในการดำเนินการให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า เป้าหมายแต่ละกลุ่มให้สามารถเข้าถึง และสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เพื่อนำไปสู่การทำแบบสอบถามเพื่อให้ทราบถึงความต้องการในการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ หน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัด นครปฐม โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตามเกณฑ์ ดังนี้

ขอบเขต	กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียน
อายุ	18 – 40 ปี
เพศ	ชาย , หญิง
สถานภาพ	โสด , สมรส
อาชีพ	นักเรียน นักศึกษา พนักงานบริษัท ผู้จัดการโรงงาน
การศึกษา	ระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และ ปริญญาเอก
รายได้(กลุ่มพนักงาน)	25,000 บาท ต่อเดือนขึ้นไป
ความสามารถในการจ่าย	4,000 – 4,500 ต่อเดือนขึ้นไป (ค่าเช่าห้องต่อเดือน)
ภูมิลำเนา	กรุงเทพ, ปริมณฑล และต่างจังหวัด
ความต้องการในการเช่าพัก	6 เดือนขึ้นไป
รูปแบบการดำเนินชีวิต	ผู้ที่มีเหตุผลในการตัดสินใจ มีน้ำใจ มีความรับผิดชอบ เป็นมิตร มี มนุษย์สัมพันธ์ ไม่ก้าวร้าว คำนึงถึง ประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าราคา มีความสามารถในการ จ่ายชำระเงิน รักครอบครัว เป็นผู้มีหน้าที่การงานที่ มั่นคง

### 7.3.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group)

ในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสม จากการแบ่ง Segmentation โดยจาก ข้อมูลที่ข้างต้น สามารถจัดแบ่งกลุ่มเป้าหมายตามกลุ่มอาชีพ และความสามารถในการจ่าย ได้ดังนี้

**กลุ่มเป้าหมายหลัก** : นักเรียน นักศึกษาที่กำลังศึกษาในมหาวิทยาลัยคริสเตียน ระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก ที่มีอายุ 18-35 ปี ที่มีผู้สนับสนุนค่าใช้จ่ายระหว่างการศึกษา โดยมีความสามารถในการจ่ายค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน มีทัศนคติดีพบปะพูดคุย ไม่เก็บตัว เงียบ ไม่ก้าวร้าว มีความเกรงใจเพื่อนบ้าน มีน้ำใจ บรรยากาศอบอุ่นเป็นกันเอง ชอบพื้นที่สีเขียวกว้าง รักการออกกำลังกาย ที่จอดรถเพียงพอ รักความเป็นส่วนตัว รักครอบครัว ชำระเงินค่าเช่าตรงเวลา ต้องการที่พักที่สะดวกสบาย ปลอดภัยในระหว่างการศึกษา



ภาพที่ 7.38 กลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการ

**กลุ่มเป้าหมายรอง** : ผู้จัดการโรงงาน พนักงานบริษัท และอาจารย์มหาวิทยาลัยคริสเตียน ที่มีอายุ 18-40ปี มีระดับรายได้อยู่ที่ 25,000 บาทขึ้นไป มีสถานที่ทำงานอยู่บริเวณถนนสาย

พระประโทน-บ้านแพ้ว (3097) ที่ต้องการที่พักที่อบอุ่น ดิถถนนใหญ่ มีความสะดวกสบายและปลอดภัย ราคาเช่ามีความสมเหตุสมผล



ภาพที่ 7.39 กลุ่มเป้าหมายรองของโครงการ

### 7.3.3 ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

#### 7.3.3.1 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบเทียบราคาค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ต่อเดือน กับระยะทางจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน

จากการสำรวจคู่แข่งโดยตรงสำหรับโครงการอพาร์ทเมนต์ หอพักประเภท LOWRISE สูง 2-8 ชั้น โดยรอบมหาวิทยาลัยคริสเตียน โดยการสำรวจนั้น สามารถนำข้อมูลคู่แข่งมาศึกษา วิเคราะห์ ถึงการวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการ และคู่แข่งโดยรอบ (POSITIONING) รวมถึงการรับรู้พื้นที่ ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในตลาด พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย ตลอดจนถึงการวิเคราะห์ออกแบผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจากการสำรวจตลาด พบว่าทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ หอพักของนักศึกษา ด้วยเหตุนี้ ทางโครงการจึงนำข้อมูลคู่แข่งมา กำหนดการวางตำแหน่งทางการตลาด ดังนี้



ภาพที่ 7.40 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบเทียบราคาเช่าอพาร์ทเมนท์ต่อเดือน กับระยะทางจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน

จากภาพโครงการคู่แข่งที่อยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยที่สุด คือ โครงการบ้านคอนชานาก ระยะทางจากอพาร์ทเมนท์ ไปยังมหาวิทยาลัยคริสเตียนไม่ถึง 100 เมตรซึ่งมีตำแหน่งที่ตั้งและระยะทางไปยังมหาวิทยาลัยใกล้เคียงกับโครงการของเรา ทั้งนี้ยังเป็นอาคารใหม่ สูง 8 ชั้น จำนวน 4 ตึกแบ่งเป็นตึกหอพักหญิง(เช่า)2ตึก หอรวม(ขาย)2ตึก มีลิฟต์ และเป็นห้องปรับอากาศหมดทุกห้อง ไม่มีห้องพัดลม ส่วนใหญ่พักคนเดียว มีอัตราการเข้าพักเต็ม 100% ในส่วนหอพักหญิงบ้านภูมิกิทรพงศ์ มีระยะห่างจากมหาวิทยาลัยรองลงมา คือ 150 เมตร เป็นหอพักหญิงสูง 2 ชั้น มีห้องพัดลมและห้องแอร์ สภาพอาคารเก่า ราคาถูก สามารถพักห้องละ 3 คนได้ มีอัตราการเข้าพักประมาณ 95% อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจกลุ่มลูกค้าโครงการบ้านคอนชานาก หากต้องการเช่าอยู่ต้องเข้าคิวจองรอเนื่องจากอัตราเข้าพักเต็ม ต้องรอจบปีการศึกษาจึงจะมีคนย้ายออก โดยคนส่วนใหญ่ต้องการอยู่หอรวมมากกว่า เนื่องจากอยากให้พ่อแม่และเพื่อนชายมาสังสรรค์และเยี่ยมเยียนตนได้ แม้ราคาหอรวมจะมีราคาสูงกว่าหอพักหญิงก็ตาม และจะยอมจ่ายแพงได้เพิ่มขึ้นหากได้อยู่ใกล้มหาวิทยาลัย และได้อยู่ในตึกที่ใหม่ จนกว่าจำนวนห้องพักจะเต็ม จึงไปหาห้องพักอื่นๆที่น่าสนใจรองลงมาแทน

อย่างไรก็ตาม สำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ อาทิ ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ร้านค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด ร้านอาหาร ตู้ ATM ซึ่งในปัจจุบันแต่ละโครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่น้อยและไม่ครอบคลุมความต้องการ ทั้งนี้ ทางโครงการจึงได้จัดทำแบบสอบถามเพื่อศึกษาถึงปัจจัยของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่

กลุ่มเป้าหมายต้องการอย่างครอบคลุม และเพิ่มเติมในส่วนของการรักษาความปลอดภัยที่กลุ่มเป้าหมายก็ได้ให้ความสำคัญเช่นกันด้วย แม้ราคาที่ตั้งจะอยู่ในระดับเดียวกันกับโครงการ หอพักหญิงศรีกิจเพลส และโครงการบ้านดอนขนาดก็ตาม



ภาพที่ 7.41 การวางตำแหน่งทางการตลาด โดยเปรียบเทียบเทียบราคาเช่าอพาร์ทเมนต์ต่อเดือนกับความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

## 7.4 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (4P-Marketing Mix)

### 7.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

#### 1. ชื่อของโครงการ : “อพาร์ทเมนต์ สิวรา” (SIVARA APARTMENT)

ตั้งมาจากชื่อของผู้ประกอบการสนธิคำกับชื่อของมารดาของผู้ประกอบการเสมือนเป็นที่พักที่มาพร้อมกับความอบอุ่น ทั้งนี้ คำว่า ศิ มาจากคำว่า ศิริมงคล หมายถึง นำมาซึ่งความเจริญและ วรา หมายถึง สิ่งประเสริฐ ดังนั้นคำว่า สิวรา จึงหมายถึง สิ่งประเสริฐที่นำมาซึ่งความเจริญ

#### 2. แนวความคิดของโครงการ : “LIVING A MORE GREEN LIFESTYLE”

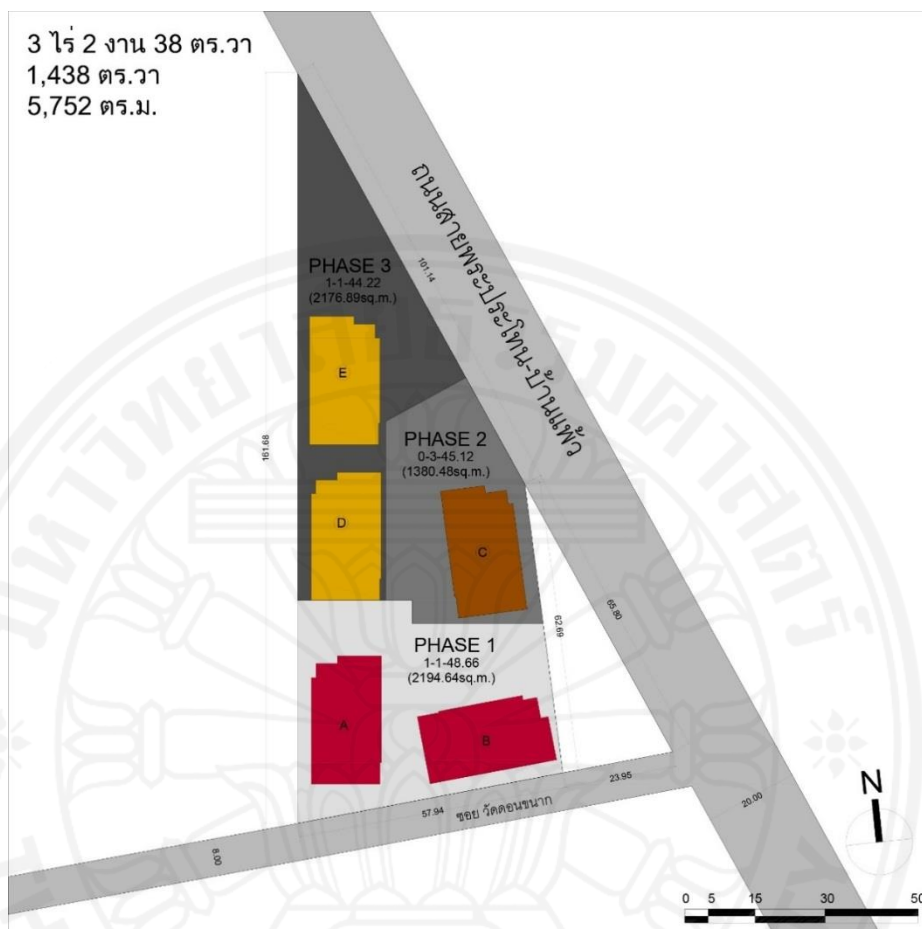
เน้นการผสมผสานระหว่างธรรมชาติและความสะดวกสบาย ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้เกิดความรู้สึก

ร่มรื่น และอบอุ่นปลอดภัยเสมือนครอบครัว ส่งเสริมให้ผู้เข้าพักร่วมพบปะกันทำกิจกรรมยามว่าง หลังเลิกเรียนในพื้นที่ส่วนกลาง เสมือนเป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ อาทิ ออกกำลังกาย ซี่จักรยาน นั่งเล่นในสวน ห้อยอ่านหนังสือ เพื่อเติมเต็มความสุข สร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ผู้เข้าพักภายใน โครงการ รวมถึงการใส่ใจรายละเอียดในการออกแบบให้ทุกพื้นที่ใช้สอยใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ และเกิดประโยชน์สูงสุด พร้อมทั้งจุดเด่นในด้านพนักงานรักษาความปลอดภัยที่มีตลอด 24 ชั่วโมง และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพิ่มคุณภาพชีวิต ความสะดวกสบาย ความผ่อนคลาย และความปลอดภัยในเดินทางให้แก่ผู้เข้าพัก อีกทั้งความได้เปรียบในเรื่องของตำแหน่งที่ตั้งที่เหนือคู่แข่ง เนื่องจากติดกับมหาวิทยาลัยคริสเตียนจึงทำให้โครงการเป็นที่น่าสนใจของนักศึกษาปัจจุบัน

**3. รูปแบบการพัฒนาโครงการ (MASTER PLAN):** เนื่องจากพื้นที่โครงการมีขนาด 3-2-38 ไร่ (1,438 ตร.วา) ซึ่งมีความค่อนข้างใหญ่ จากการวิเคราะห์การตลาด แนวโน้มเศรษฐกิจ พบว่า แนวโน้มทางเศรษฐกิจปัจจุบันยังคงผันผวน รวมถึงอัตราเพิ่มของจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยคริสเตียนที่มีอัตราเพิ่มขึ้นประมาณ 4% ต่อปี ซึ่งถือว่ายังไม่สูงมากนัก อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการทำโครงการ ทางโครงการจึงได้แบ่งเฟสการก่อสร้างออกเป็น 3 เฟส เพื่อดูแนวโน้มทางการตลาด การเจริญเติบโตของตลาดอพาร์ทเมนท์ให้เช่าในพื้นที่ ความต้องการของนักเรียน นักศึกษากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งการแบ่งเฟสนั้นถือพัฒนาพื้นที่โครงการให้มีสภาพที่ดีและใหม่อยู่เสมอ ถือเป็นกรณีศึกษาโครงการ ปรับปรุง Renovate อาคาร ในการเปิดตัวโครงการเฟส 2 และเฟส 3 ให้ลูกค้ารู้สึกถึงความใหม่ของโครงการ ให้สภาพดีดูไม่เก่าและทรุดโทรม เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ ได้ตลอด อีกทั้ง ยังเป็นการแบ่งการลงทุนเป็นช่วงๆ ลดความเสี่ยง โดยไม่ลงทุนพร้อมกันทั้งโครงการ ทำให้หาแหล่งเงินทุนได้ไม่ยากนักอีกด้วย

ทั้งนี้ เมื่อสร้างเสร็จครบ 3 เฟสแล้ว โครงการจะเชื่อมต่อถนนเข้าออก 2 ทาง คือ ไปถนนใหญ่ถนนสายพระประโทนบ้านแพ้ว และออกถนนซอยวัดดอนขนาก เพื่อสะดวกในการเข้าออกไปมหาวิทยาลัยโดยไม่ต้องกลับรถไกล และยังสะดวกในการขี่จักรยานและเดินไปมหาวิทยาลัยเพียง 90 เมตร หรือ 5 นาทีซึ่งถือเป็นจุดขายที่สำคัญ อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และมีความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย





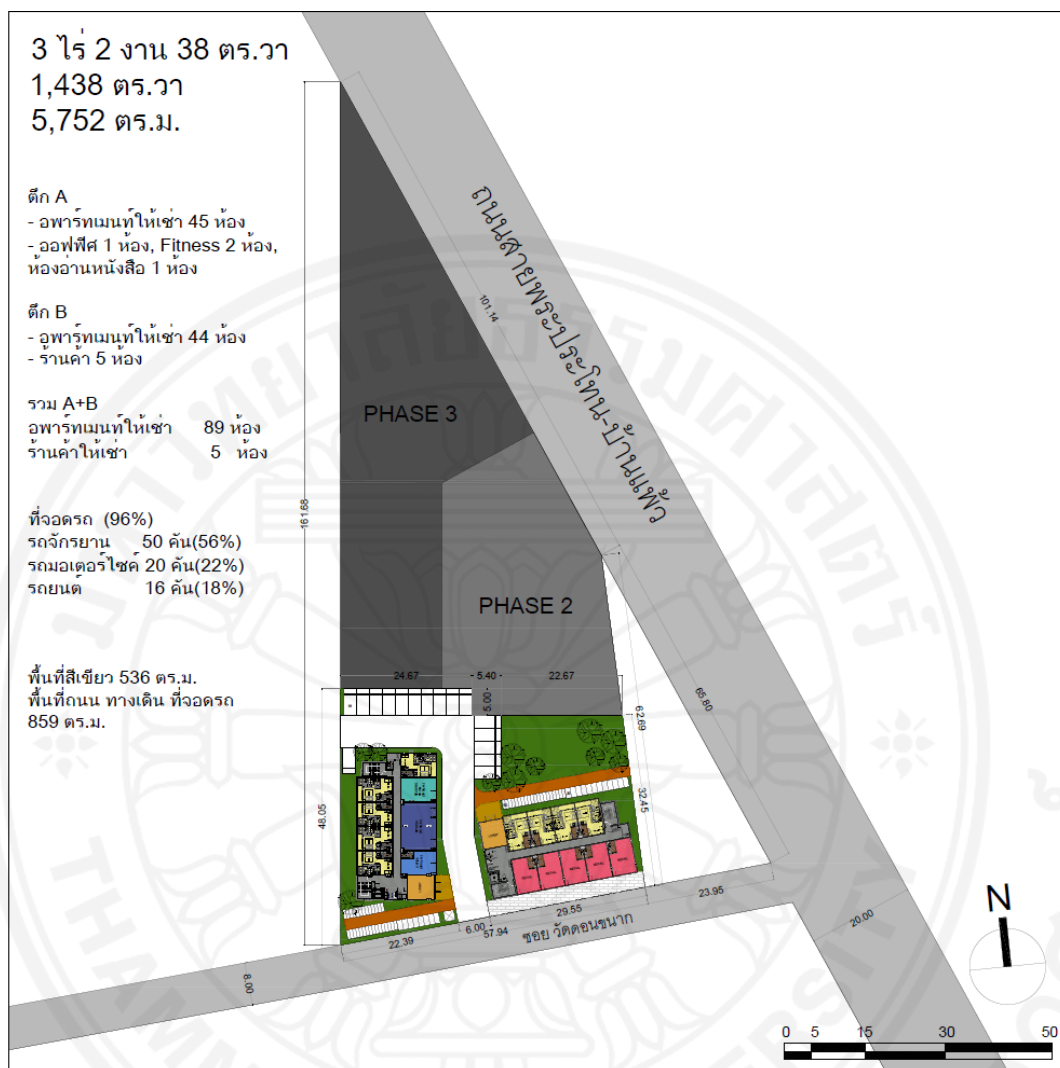
ภาพที่ 7.42 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” (Sivara Apartment)

สำหรับการออกแบบโครงการอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ศิวรา พื้นที่รวม 3-2-38 ไร่ (1,438 ตร.วา/5,752 ตร.ม.) แบ่งการพัฒนา 3 ดังต่อไปนี้

- **เฟส 1** : มีขนาดพื้นที่รวม 1 -1- 49 ไร่ (549 ตร.วา/ 2,195 ตร.ม.) โดยจะแบ่งเป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 2 อาคาร จะอยู่ติดกับพื้นที่สีเขียวโครงการมากที่สุดมี Facilities อาทิ ห้องออกกำลังกาย,ห้องอ่านหนังสือ,ร้านค้าให้เช่าในเฟสนี้

- **เฟส 2** : มีขนาดพื้นที่รวม 0 -3- 45 ไร่ (345 ตร.วา/1,380 ตร.ม.) โดยจะแบ่งเป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 1อาคาร จะอยู่ติดกับถนนใหญ่พระประโทน-บ้านแพ้ว ในเฟสนี้จะเปิดถนนเชื่อมต่อกับถนนพระประโทน-บ้านแพ้วทำให้สะดวกมากขึ้น อย่างไรก็ตามผู้ที่อยู่ติดนี้จะมีความสงบคนไม่พลุกพล่าน มีความเป็นส่วนตัวกว่าอาคารในเฟสแรก

- **เฟส 3** : มีขนาดพื้นที่รวม 1 -1- 44 ไร่ (544 ตร.วา/2,177 ตร.ม.) โดยจะแบ่งเป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 2 อาคาร จะอยู่ด้านในของโครงการ ซึ่งจะมีความสงบเป็นส่วนตัวมากที่สุดปราศจากเสียงรบกวนจากเสียงรถบนถนน และคนพลุกพล่าน



ภาพที่ 7.43 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” ( PHASE 1 )

**สำหรับเฟสที่ 1** (พื้นที่ดิน 549 ตารางวา) รูปแบบโครงการ แบ่งออกเป็นอพาร์ทเมนท์จำนวน 5 ชั้น 2 ตึก คืออาคาร A และอาคาร B โดยส่วนของ Facilities สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ อาทิ ออฟฟิศ 1 ห้อง, ห้องออกกำลังกาย 2 ห้อง, ห้องอ่านหนังสือ 1 ห้องจะอยู่บริเวณชั้น 1 ของตึก A หันหน้าเข้ากับพื้นที่สวนสีเขียวขนาดใหญ่ที่อยู่ตรงกลางโครงการ ให้ความสวยงาม ร่มรื่น และสบายตา สำหรับร้านค้า ร้านอาหาร และร้านซักรีดนั้น จะอยู่บริเวณ 1 ได้อาคารของตึก B ซึ่งจะหันไปติดกับถนนซอยวัดดอนขนาк โดยได้จัดทำเป็นร้านค้าให้เช่าจำนวน 5 ห้อง เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้เช่าในโครงการและคนในชุมชนที่อยู่โดยรอบ ทั้งนี้ สามารถเทียบจอดรถบริเวณด้านหน้าโครงการได้อย่างสะดวกสบายสำหรับผู้ใช้บริการภายนอกโครงการ

ทั้งนี้ ในเฟสแรกมีห้องปล่อยเช่ารวมทั้งสิ้น 94 ห้อง แบ่งเป็น

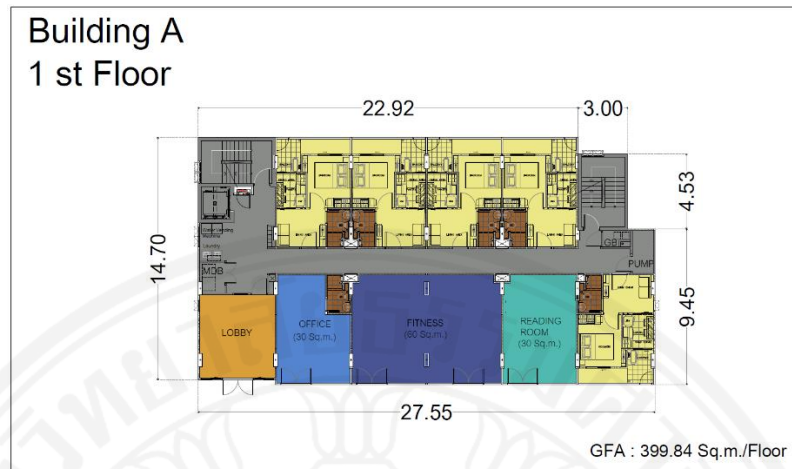
1. อพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่ารวม 89 ห้อง ทุกห้องจะติดเครื่องปรับอากาศ และภายในตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี อาทิ เตียง+พูก ตู้เสื้อผ้า เครื่องเขียนหนังสือ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น ห้องน้ำ
2. ร้านค้าให้เช่า จำนวน 5 ห้องนั้นจะให้ เครื่องปรับอากาศ และ ห้องน้ำ จะไม่มีเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องทำน้ำอุ่นให้ภายในห้อง



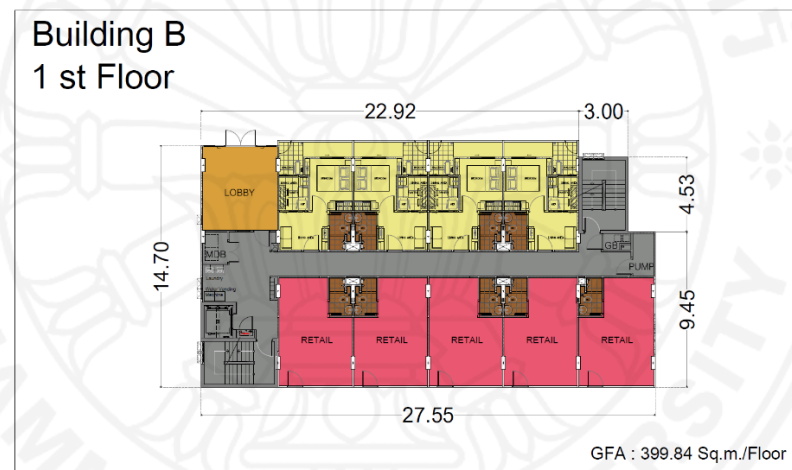
ภาพที่ 7.44 การออกแบบโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” ( PHASE 1 )

ในส่วนในเรื่องความปลอดภัยนั้น ทั้งนี้ ทางโครงการได้ออกแบบห้องร้านค้าให้เช่า ให้ ออกทางเดียวคือด้านหน้าโครงการเพื่อความปลอดภัยของผู้เช่าภายในโครงการ พร้อมทั้งมีรั้วกันพื้นที่ ชัดเจน ในส่วนของการเข้า - ออกทางโครงการได้เปิดทางเข้า-ออกเพียงทางซอยวัดดอนขนากทางเดียว เพื่อเพิ่มความปลอดภัยให้แก่ผู้เช่า ทั้งนี้ไม่มีผลกระทบต่อพื้นที่ เนื่องจาก ทางออกโครงการอยู่ห่างจาก ถนนใหญ่เพียง 40 เมตรเท่านั้น ซึ่งเป็นการสะดวกหากโครงการต้องการเปิดเฟส 2 และเฟส 3 ก็ สามารถเข้าทำการก่อสร้างได้ง่าย ไม่รบกวนกับพื้นที่เฟสแรกที่มีผู้พักอาศัยเต็มโครงการแล้ว อีกทั้ง ยัง ถือเป็นการลดต้นทุนในการจ้างยามรักษาความปลอดภัยอีกด้วย

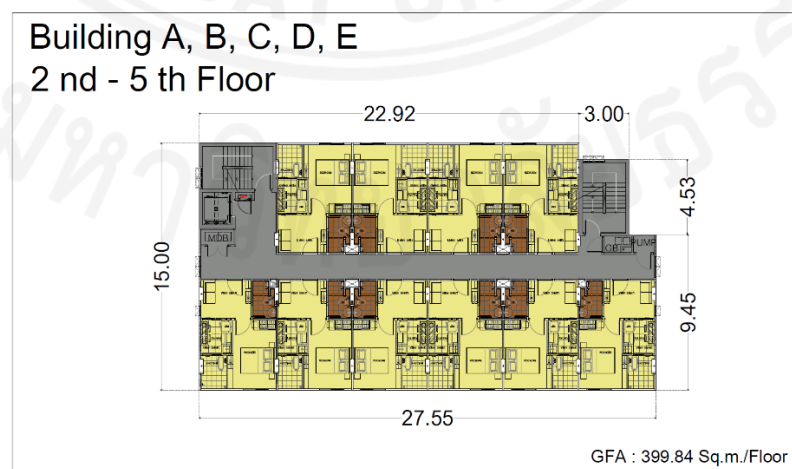
อย่างไรก็ตาม สิ่งอำนวยความสะดวกที่ทางโครงการมีให้ในทุกตึก คือ ลิฟต์ 1 ตัว, ตู้กด น้ำดื่มหยอดเหรียญ 2 ตู้, เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ จำนวน 2 ตู้, กล้องรับจดหมาย, แม่บ้านส่วนกลาง อีกทั้ง ยังมีในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอก อาทิ ที่จอดรถที่เพียงพอ ทั้งที่จอดรถจักรยาน มอเตอร์ไซด์ และรถยนต์ , แม่บ้านส่วนกลาง, ล็อบบี้



ภาพที่ 7.45 ผังห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกใน อาคาร A ชั้น 1 ( PHASE 1 )



ภาพที่ 7.46 ผังห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทร้านค้าใน อาคาร B ชั้น 1 ( PHASE 1 )



ภาพที่ 7.47 ผังห้องพักใน อาคาร A และอาคาร B ชั้น 2 - ชั้น 5 ( PHASE 1 )

พื้นที่ชั้น 2 - ชั้น 5 ของอาคารA และ B จะเป็นห้องพัก ทั้งนี้อาคารแต่ละตึกจะมีห้องพักรวม 10 ห้อง/ชั้น ลิฟต์บริการ 1 ตัวและมีบันได 2 ตัวโดยแบ่งเป็นบันไดเดินขึ้นอาคาร และบันไดหนีไฟ ในส่วนของตัวอย่างบรรยากาศภายในโครงการ จะมีการออกแบบในความรู้สึกที่ร่มรื่น ปลอดภัย สะดวก มีที่จอดรถจักรยาน โดยจะมีบรรยากาศตามลักษณะภาพที่อ้างอิง ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 7.48 บรรยากาศพื้นที่สีเขียวภายในโครงการ  
ที่มา: Chapter One : The Campus | Kaset (Pruksa Real Estate) (ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น)

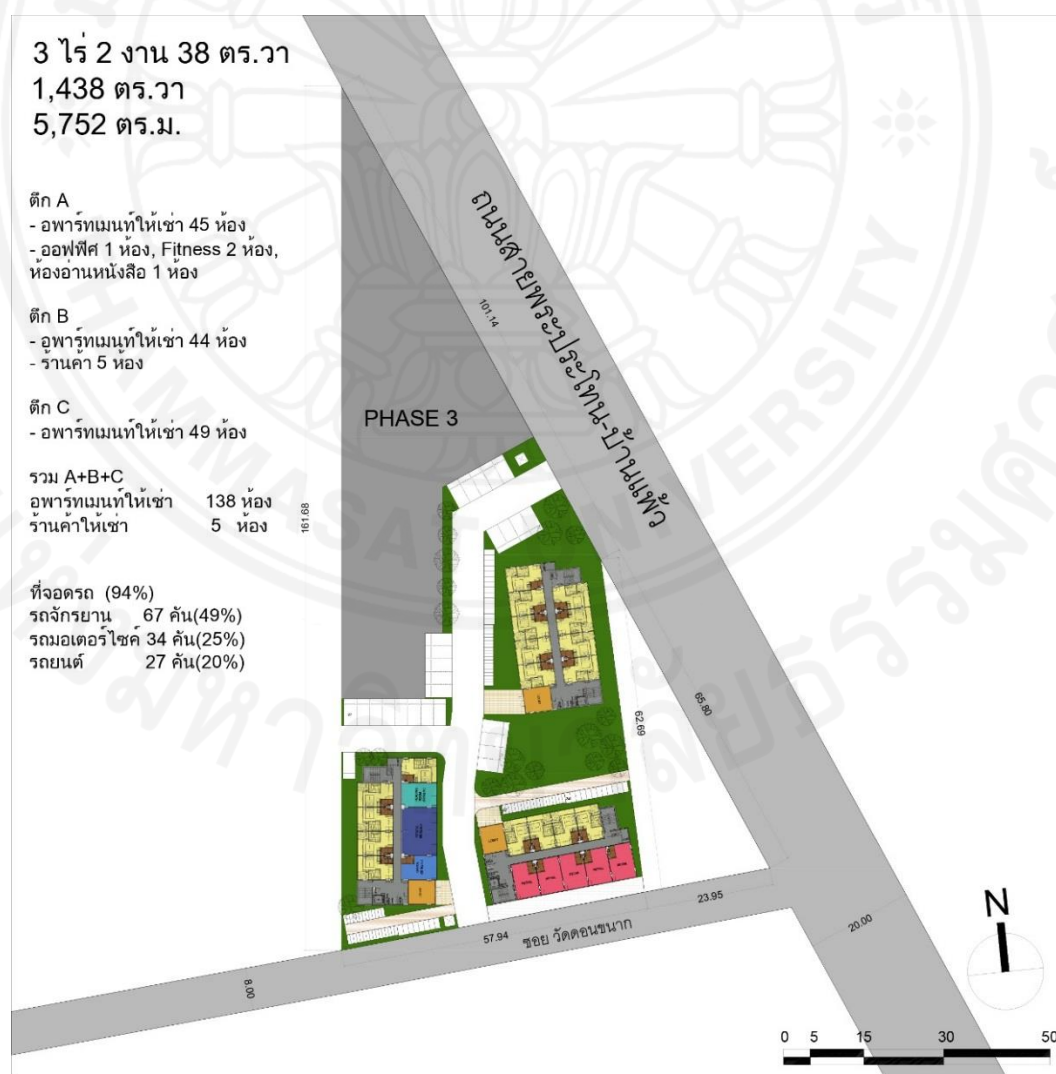


ภาพที่ 7.49 ภาพรวมภายในโครงการเมื่อทุกเฟสก่อสร้างแล้วเสร็จ  
ที่มา: Chapter One : The Campus | Kaset (Pruksa Real Estate) (ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น)

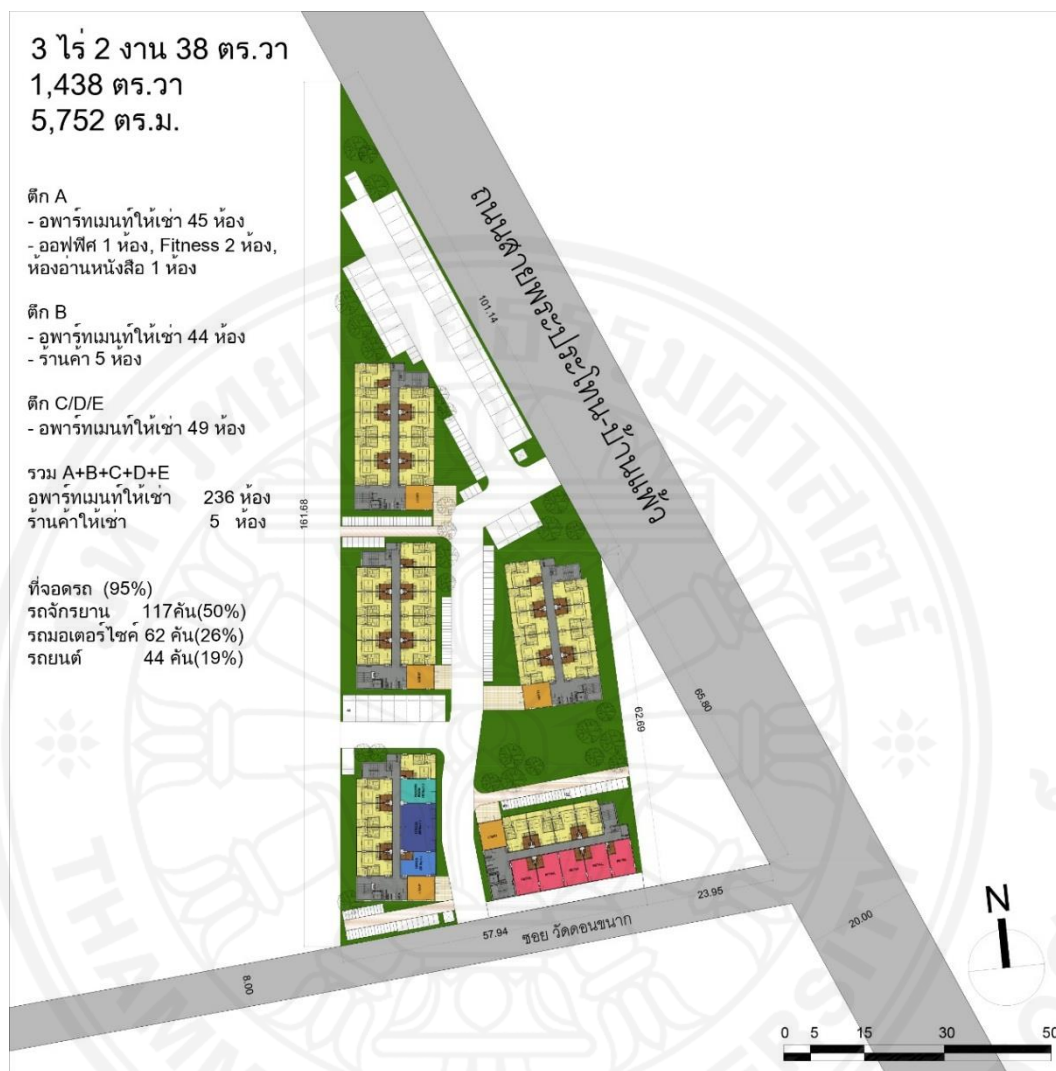


ภาพที่ 7.50 ลานกิจกรรมภายในโครงการ  
ที่มา: โครงการ I Condo Bangkae Phetkasem39 (Property Perfect) (ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น)

ในส่วนสำหรับการพัฒนาโครงการในเฟส 2 และเฟส 3 นั้น จะเป็นรูปแบบอพาร์ทเมนท์ ให้เช่าจำนวน 5 ชั้น จำนวน 3 อาคารเช่นเดียวกับเฟสแรก ซึ่งระยะเวลาการเปิดอาจดูตามความเหมาะสม ความสนใจและต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ ของกลุ่มเป้าหมาย โดยจะเปิดเฟส 2 ก่อนจำนวน 1 อาคาร ซึ่งจะอยู่ติดกับถนนใหญ่ เพิ่มความสะดวกให้ผู้เช่าโดยเปิดถนนเชื่อมต่อกับถนนพระประโทน-บ้านแพ้ว รองรับผู้ปกครอง และ เพื่อนที่มาเยี่ยมเยียนในช่วงปิดภาคการศึกษา และ ในส่วนเฟส 3 จะเปิดอีก 2 อาคาร ซึ่งจะเป็นส่วนที่มีความสงบ เป็นส่วนตัวมากที่สุด ปราศจากเสียงรบกวนจากสิ่งแวดล้อมภายนอก อย่างไรก็ตาม หากการเจริญเติบโต และความต้องการของกลุ่มเป้าหมายไม่เป็นที่คาดหมาย สามารถเปิดพัฒนาเพียงเฟสแรกไปก่อน ในส่วนพื้นที่ที่เหลืออาจขายให้กับผู้สนใจ เนื่องจากทำเลอยู่ติดกับถนนใหญ่มีความสะดวก ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยง และต้นทุนในการพัฒนาโครงการในอนาคต



ภาพที่ 7.51 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” (PHASE 2)



ภาพที่ 7.52 รูปแบบการพัฒนาโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวิรา” ( PHASE 3 )

3. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการภายในห้องพัก : คนส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามร้อยละ 90% ขึ้นไป ของต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก 4 อันดับแรก คือ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, ตู้เสื้อผ้า, เตียงนอน+พูก, โต๊ะเขียนหนังสือ ตามลำดับ ดังนั้น การออกแบบจึงควรคำนึงและเตรียมพื้นที่รองรับถึงความต้องการดังกล่าวข้างต้นนี้

4. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการภายนอกห้องพัก (Common Area): จากการวิเคราะห์พฤติกรรม และ ความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกใน 5 อันดับแรก อันได้แก่ 1). ร้านสะดวกซื้อ (คิดเป็น 90%) 2). ตู้ ATM (คิดเป็น 89%) 3). ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ (คิดเป็น 88%) ,ร้านค้า ร้านอาหาร (คิดเป็น 88%) 4). เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ (คิดเป็น 86%) 5).พื้นที่สีเขียว (คิดเป็น 85%). ห้องอ่านหนังสือ ห้องทำงาน (คิดเป็น 85%) ตามลำดับ

ในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการรองลงมา คือ ห้องออกกำลังกาย (คิดเป็น 83%), ที่จอดรถจักรยาน (คิดเป็น 82%), ลิฟต์ (คิดเป็น 80%), บริการซักรีด (คิดเป็น 80%), ที่จอดรถมอเตอร์ไซด์ (คิดเป็น 68%) , สระว่ายน้ำ (คิดเป็น 68%) , ห้องประชุม (คิดเป็น 67%) ตามลำดับ และที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ที่จอดรถยนต์ (คิดเป็น 65%) อย่างไรก็ตาม สำหรับร้านสะดวกซื้ออาทิ 7-eleven ที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการเป็นอันดับแรกนั้น ทางโครงการได้มีร้าน 7-eleven ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าติดพื้นที่โครงการ ทำให้ผู้เช่าห้องพักในโครงการสามารถเข้าใช้บริการได้ทุกเวลา

ทั้งนี้ในส่วนของ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ ผู้ตอบแบบสอบถามและคนสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย (คิดเป็น 97%) เป็นอันดับแรก เพื่อความสะดวกในการเดินทาง ทั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญกับราคาค่าเช่าที่เหมาะสม(คิดเป็น 96%) เป็นอันดับ 2 และ เรื่องระบบการรักษาความปลอดภัย(คิดเป็น 94%) เป็นอันดับ 3

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่ไม่มีผลต่อการตัดสินใจมากนัก คือ ที่จอดรถ อยู่อันดับรองสุดท้ายจากอันดับสุดท้ายคือ การเก็บเงินประกันและค่าธรรมเนียม จากการสอบถามนักศึกษาพบว่านักศึกษาส่วนใหญ่ไม่ใช้รถยนต์เลย แม้แต่มอเตอร์ไซด์ก็มีคนใช้น้อยมาก การเดินทางทางส่วนใหญ่จะเป็นการเดินทาง และขี่จักรยาน เนื่องจาก ไม่ค่อยได้เดินทางกลับบ้านต่างจังหวัดเพราะเรียนหนัก จันทร์-เสาร์

ดังนั้น จากข้อมูลที่สำรวจข้างต้นทางโครงการ“อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” (Sivara Apartment) จึงมีส่วนกลางดังกล่าวเพื่ออำนวยความสะดวกผู้พักอาศัย ดังนี้

- ร้านค้า ร้านอาหาร หน้าโครงการ
- พื้นที่สวนสีเขียว
- ห้องอ่านหนังสือ
- ห้องออกกำลังกาย
- ลิฟต์ 1 ตัว/ตึก, ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง, ระบบศัลยกรรมเข้าตึก
- ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ / เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ
- ที่จอดรถจักรยาน, ที่จอดรถยนต์, ที่จอดรถจักรยานยนต์





ภาพที่ 7.53 ที่จอดรถจักรยานภายในโครงการ

ที่มา: Chapter One :The Campus | Kaset (Pruksa Real Estate) (ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น)



ภาพที่ 7.54 บรรยากาศความร่มรื่นภายในโครงการ

ที่มา: โครงการ I Condo Salaya (Property Perfect) (ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น)

5. รูปแบบห้อง (Room Type): จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและผลสำรวจจากแบบสอบถาม ในการวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคนั้น พบว่ากลุ่มตัวอย่างต้องการรูปแบบห้องแบบ 1 ห้องนอนมากที่สุด คิดเป็น 72.2% จากจำนวนทั้งหมด โดยขนาดห้องที่ต้องการมากที่สุด คือ ขนาด 30 ตร.ม. ดังนั้น โครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” (Sivara Apartment) จึงได้ออกแบบรูปแบบห้องให้ตรงกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค โดยเลือกรูปแบบที่ผู้บริโภคมีความต้องการมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับตลาดอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ คือ ห้องรูปแบบ 1 ห้องนอน ขนาด 30 ตร.ม. และออกแบบระเบียบสำหรับห้องที่อยู่ชั้น G ติดสวน ดังนี้

## Unit Type : 1 Bedroom (30 Sq.m.)



ภาพที่ 7.55 รูปแบบ และขนาดของห้องภายในโครงการ

ทั้งนี้ อพาร์ทเมนต์ทุกห้องของโครงการเป็นรูปแบบการตกแต่งพร้อมเข้าอยู่ (Fully - Furnished) คือ มีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งครบครันพร้อมเข้าอยู่ โดยประกอบด้วย เตียงนอน+พูก, ตู้เสื้อผ้า, ชั้นวางทีวี, โต๊ะเขียนหนังสือ ตู้เย็น และมีห้องน้ำ เครื่องทำน้ำอุ่นอยู่ในตัวห้อง ทำให้ผู้ที่มีความสะดวกสบาย สามารถย้ายและเข้าอยู่ได้ทันที

### 7.4.2 ราคา (Price)

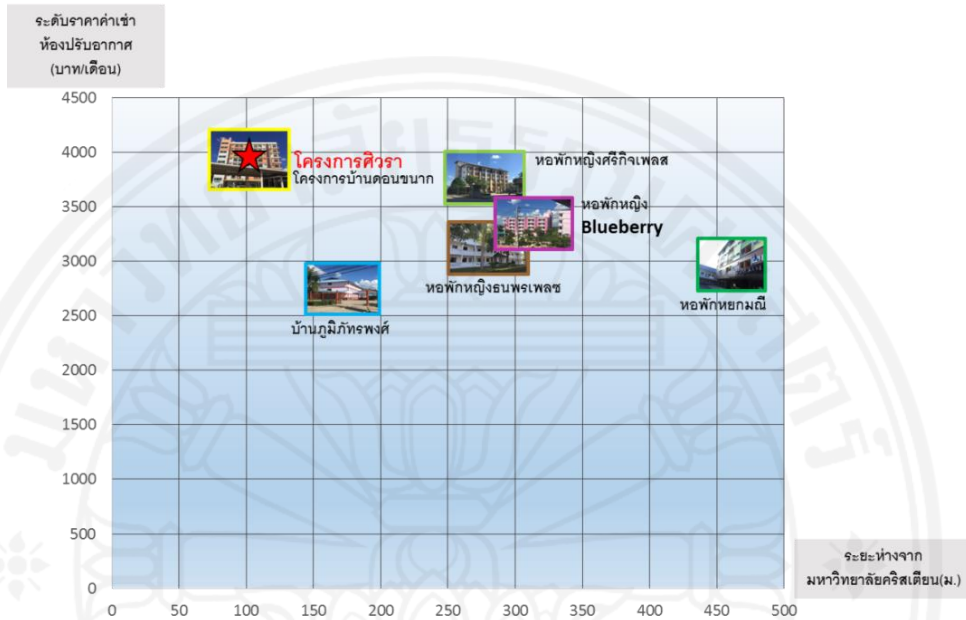
#### 7.4.2.1 นโยบายการตั้งราคา (Pricing Policy)

ในส่วนของการตั้งราคาขายนั้นทำโดยการตั้งตามอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ 6% ของเงินลงทุน ทั้งนี้เมื่อนำราคาที่คาดการณ์มาเปรียบเทียบกับราคาตลาดของคู่แข่งถือว่ามีความเหมาะสมใกล้เคียง ทั้งนี้ โครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” นั้นยังมีความได้เปรียบในด้านของความสะดวกสบายใกล้มหาวิทยาลัย มีพื้นที่ส่วนกลาง มีพื้นที่สีเขียว มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง และเป็นอาคารที่สร้างใหม่ล่าสุด จึงทำให้โครงการมีความได้เปรียบคู่แข่งเป็นอย่างมาก

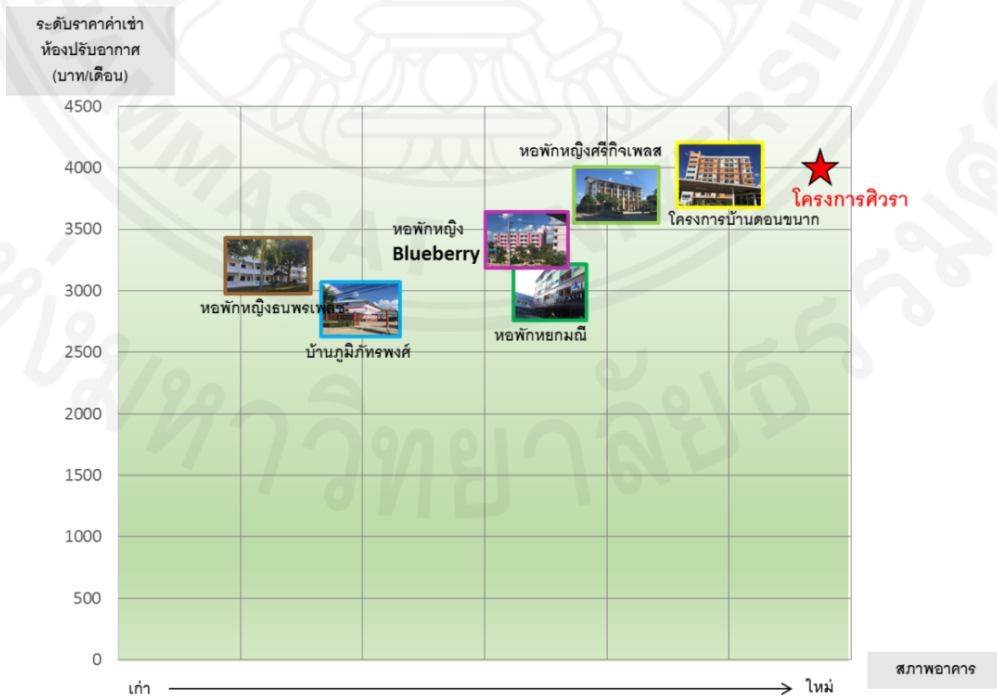
#### 7.4.2.2 กลยุทธ์ระดับราคา (Pricing Policy)

สำหรับกลยุทธ์ระดับการตั้งราคานี้ ทางโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิวรา” ได้ใช้กลยุทธ์ในการกำหนดราคาเท่าๆกันทั้งตึก ใครตัดสินใจเข้ามาเช่าก่อนได้เลือกตำแหน่งห้องก่อน หากพอใจในตำแหน่งห้องที่ตนเลือกสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้ หากไม่พอใจสามารถเปลี่ยนตำแหน่งได้หากมีห้องว่าง ทั้งนี้ เนื่องจากทางโครงการเห็นว่า ความต้องการและพฤติกรรมของคนมีความหลากหลาย การทำอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 5 ชั้นนั้น ชั้น 5 อาจได้วิวสูงกว่า มีความเป็นส่วนตัวกว่า แต่อย่างไรก็ตาม ชั้น 1 อาจใกล้ชีวิตสวน และเดินทางเข้า-ออกตัวตึกได้รวดเร็วกว่าไม่ต้องรอลิฟต์

จึงทำให้มีจุดเด่นและจุดขายที่แตกต่างกันในแต่ละตำแหน่งของห้อง อีกทั้ง การกำหนดราคาเดียวกัน ถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดวิธีหนึ่ง และสามารถคำนวณอัตราค่าเช่าต่อเดือนได้สะดวกอีกด้วย



ภาพที่ 7.56 กลยุทธ์ระดับการตั้งราคา ตามระยะห่างจากมหาวิทยาลัยคริสเตียน



ภาพที่ 7.57 กลยุทธ์ระดับการตั้งราคา ตามสภาพอาคาร

### 7.4.2.3 กลยุทธ์แนวระดับราคา (Price Lining)

การกำหนดราคาในการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ของลูกค้า กำหนดเป็น 2 ราคา คือ ราคาร้านค้าให้เช่า อยู่ที่ 5,000 บาท/เดือน และราคาอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่ซึ่งเป็นราคาเดียวทั้งโครงการคือ 4,000 บาท เนื่องจาก เป็นห้องปรับอากาศทุกห้อง และขนาดห้องมีขนาดเท่ากัน คือ ห้อง 1 ห้องนอน ทั้งนี้ ในส่วนของความสูงของชั้นตำแหน่งที่ขายดีขึ้นกับความต้องการของแต่ละคน เป็นเสมือนแรงกระตุ้นและ เป็นจุดขายโครงการให้คนรีบเข้ามาจองห้องพัก และทำสัญญาเช่าราคาเดียว ทั้งนี้ เมื่อเทียบราคากับตลาดยังอยู่ในระดับราคาที่ใกล้เคียง โดยคู่แข่งทางตรงคือโครงการวัดดอนขนาดที่มีหอรวม 2 ตึก และเป็นอาคารใหม่ อย่างไรก็ตามเรามีข้อได้เปรียบด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และความปลอดภัยการเป็นระบบ เนื่องจาก หอรวมบ้านดอนขนาดนั้นได้ขายแต่ละยูนิ ตระกระจายกรรมสิทธิ์ไปแล้วยากแก่การควบคุมความปลอดภัยและระบบภายใน โดยราคาค่าน้ำประปา และไฟฟ้าอิงตามตลาด

ตารางที่ 7.1 กลยุทธ์แนวระดับราคา

	โครงการบ้านดอนขนาด	ศรีกิจเพลส	โครงการอพาร์ทเมนต์ศิวรา
ห้องปรับอากาศ (บาท/เดือน)	3,700 - 4,000	3,600	4,000
ร้านค้าให้เช่า (บาท/เดือน)	5,000	-	5,000
ค่าไฟ/ยูนิต	6.5	6	6.5
ค่าน้ำ/ยูนิต	เหมา 100 บาท	เหมา 100 บาท	เหมา 100 บาท
เงินประกัน/เงินมัดจำในสัญญา	7,800	7,200	8,000

### 7.4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

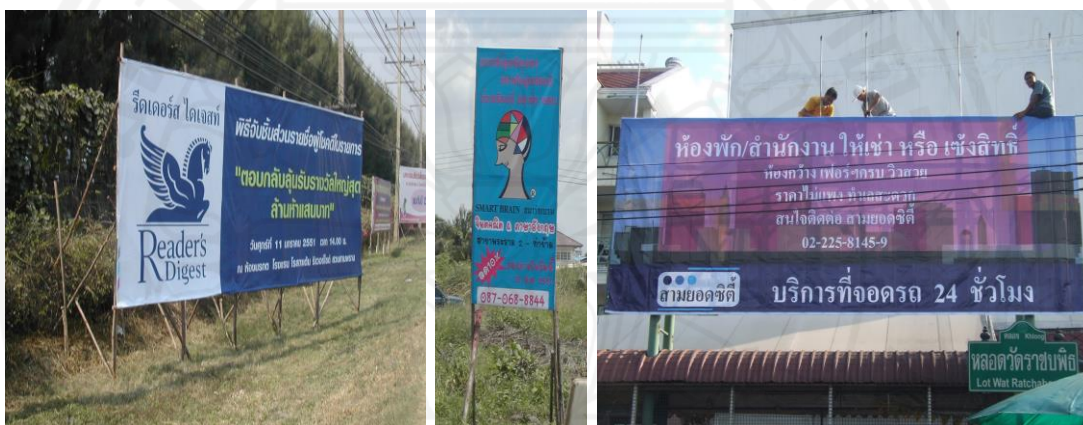
วางแผนช่องทางการส่งเสริมการตลาด โดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างและดึงดูดลูกค้ารายใหม่ นักเรียน นักศึกษา ในระยะแรกช่วงการดำเนินการเปิดตัวโครงการ และรักษาฐานลูกค้าเดิมภายหลังจากที่โครงการมีผู้เข้าพัก โดยแผนการส่งเสริมการตลาดนั้น ประกอบด้วย

1. การสื่อสารผ่านป้ายประชาสัมพันธ์ บริเวณที่ตั้งโครงการ เพื่อให้คนในชุมชนและผู้เดินทางผ่านในบริเวณนั้นเห็นและรับรู้ และทราบข้อมูลเกี่ยวกับตัวโครงการ พร้อมทั้ง บอกต่อการเปิดตัวโครงการแก่บุคคลอื่น ๆ ได้ เช่น ป้ายกองโจร ป้ายบิลบอร์ด และพื้นที่รั้วโครงการ เป็นต้น
2. การสื่อสารผ่านช่องทาง Internet โดยจัดทำเว็บไซต์โครงการ “อพาร์ทเมนต์ศิวรา” อันเป็นพื้นที่สื่อกลางในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า ทั้งด้านเรื่องข้อมูลราคา ตำแหน่งที่ตั้ง ภาพลักษณ์

โครงการ โปรโมชัน และช่องทางการติดต่อโครงการ อาทิ Facebook Page สำหรับการแชร์ข้อมูล ทัศนียภาพโครงการ ถาม-ตอบ สำหรับผู้สนใจ เป็นต้น

3. การสื่อสารผ่านทางสื่อด้านสิ่งพิมพ์ ประเภทใบปลิว ที่แจกตามหน้า มหาวิทยาลัยคริสเตียน โรงงานอุตสาหกรรม และตลาดนัดที่อยู่ใกล้เคียงกับตำแหน่งที่ตั้งโครงการ เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของโครงการ “อพาร์ทเมนต์ ศิรรา” สู่กลุ่มเป้าหมายหลัก และเป้าหมายรอง บริเวณพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ

4. การสื่อสารโดยวิธีการบอกต่อ อาศัย จากกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย ทางด้านราคาและส่วนลด ในการดึงดูดใจกลุ่มลูกค้า สร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้เข้าพัก



1.5 x 4 m. ราคา 900 บาท      1.2 x 2.4 ราคา 450 บาท      2 x 4 m. ราคา 1,200 บาท

ภาพที่ 7.58 ตัวอย่างป้ายไวเนิล ป้ายกองโจรที่จะใช้หน้าโครงการ

โดยเมื่อศึกษาราคाप้ายผ้าไวเนิลจากเว็บไซต์ พบว่า ราคาป้ายไวเนิล ขนาด 1x1 เมตร ราคา 200 บาท , ขนาด 1x2 เมตร ราคา 300 บาท , ขนาด 1x3 เมตร ราคา 450 บาท , ขนาด 1.20x2.40 เมตร ราคา 450 บาท , ขนาด 1.50x3 เมตร ราคา 750บาท , ขนาด 2x4 เมตร ราคา 1,200 บาท ฯลฯ ทั้งนี้ สามารถปรับขนาดตามต้องการ โดยราคาข้างต้น พร้อมเจาะรู ตาไก่ สำหรับแขวนติดตั้งได้ทันที (บริการจัดส่งทั่วประเทศ)

## โครงการอพาร์ทเมนท์ ศิวรา

ติดมหาวิทยาลัยคริสเตียน







สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

- ห้องออกกำลังกายขนาดใหญ่
- ห้องอ่านหนังสือ
- พื้นที่สีเขียวกว้างขวาง
- พื้นที่จอดรถจักรยาน และรถยนต์
- ร้านค้า 5 ร้าน

เพียง **4,000**  
บาท/เดือน เท่านั้น

[www.sivaraapartment.com](http://www.sivaraapartment.com)

**เปิดแล้ว!!** ม.ค. 62

**พร้อมข้อเสนอที่ดีที่สุด จองด่วน!!** 0-3425-4705, 081-722-8090

ภาพที่ 7.59 ตัวอย่างใบปลิว ขนาด A4

## โครงการอพาร์ทเมนท์ ศิวรา

ติดมหาวิทยาลัยคริสเตียน





[www.sivaraapartment.com](http://www.sivaraapartment.com)

สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน



- ห้องออกกำลังกาย
- ห้องอ่านหนังสือ
- พื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่
- ร้านค้า

**เปิดแล้ว!!** เพียง **4,000**  
บาท/เดือน

**พร้อมข้อเสนอที่ดีที่สุด จองด่วน!!** 0-3425-4705, 081-722-8090


ภาพที่ 7.60 ตัวอย่างป้ายไว้นิล หน้าโครงการ

**SIVARA APARTMENT**  
 "Living a More Green Lifestyle"

- AIR CONDITIONER
- FULLY FURNISHED
- LIFT
- RETAIL SHOP
- GREEN AREA
- READING ROOM
- FITNESS ROOM
- 24 HOURS SECURITY

in front of Christain University



For more Information : 081-722-8090  
[www.sivaraapartment.com](http://www.sivaraapartment.com)

ภาพที่ 7.61 ตัวอย่างป้ายกองโจรภาษาอังกฤษ หน้าโครงการ

**โครงการอพาร์ทเมนท์**  
**ศิวรา**  
**เปิดแล้ว!!** ม.ค. 62 นี้  
 ติดมหาวิทยาลัยคริสเตียน



- มีแอร์
- มีเฟอร์นิเจอร์
- มีลิฟต์
- มีร้านค้า
- พื้นที่สีเขียว
- ห้องอ่านหนังสือ
- ห้องฟิตเนส
- ยาม 24 ชม.

เพียง  
**4,000**  
 บาท/เดือน

**จองด่วน!!**  
 0-3425-4705  
 081-722-8090 [www.sivaraapartment.com](http://www.sivaraapartment.com)



ภาพที่ 7.62 ตัวอย่างป้ายกองโจรภาษาไทย หน้าโครงการ

#### 7.4.4 กิจกรรมส่งเสริมการตลาด (Promotion)

โครงการอพาร์ทเมนท์สิวรา ( SIVARA APARTMENT ) ได้วางแผนการส่งเสริมการขายให้เกิดประสิทธิภาพตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเช่าและทำสัญญาระยะยาว จากการวิเคราะห์ พบว่า แผนการส่งเสริมทางการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างต้องการมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง ส่วนใหญ่ต้องการเป็นส่วนลดเงินสด (คิดเป็น 73.9%) รองลงมา ฟรีเครื่องทำน้ำอุ่น (คิดเป็น 13%) , ไม่ผูกมัดระยะเวลาในการทำสัญญาขั้นต่ำ (คิดเป็น 8.7 %) และ ฟรีค่าอินเทอร์เน็ต (คิดเป็น 4.3%) ตามลำดับ ทั้งนี้ เว็บไซต์ของทางมหาวิทยาลัยที่นักศึกษาเข้าใช้มากที่สุดคือ <http://www.christian.ac.th/> (คิดเป็น 72.2%) ซึ่งถือเป็นช่องทางในการโฆษณาได้เป็นอย่างดีแก่นักศึกษา ในการลงโฆษณาอพาร์ทเมนท์เช่าตึกใหม่ที่จะเปิดตัวเฟส2 การจัดโปรโมชั่นลดราคาเช่าอพาร์ทเมนท์ หรือการจัดกิจกรรมภายในอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น ถือเป็นช่องทางที่ดึงดูดเพื่อลึ้มค้มาหน้าเว็บไซต์โครงการได้ นอกจากนี้ โครงการได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดรูปแบบอื่นๆเพื่อดึงดูดและจูงใจกลุ่มเป้าหมาย เช่น ส่วนลดค่าห้อง ฟรีค่าส่วนกลาง ตามเงื่อนไข ดังนี้

1. แนะนำเพื่อนมาทำสัญญาเช่าห้องพัก 1 ห้อง ผู้แนะนำจะได้ส่วนลดค่าห้อง 10% ใน 1 เดือนถัดไป เพื่อชักชวน สร้างกลุ่มลูกค้า ถ่ายทอดตามคำแนะนำ โดยให้ผู้ที่พักอพาร์ทเมนท์อยู่ตั้งเพื่อน หรือแนะนำคนรู้จักให้มาเช่าพักอพาร์ทเมนท์ของโครงการ เป็นกลยุทธ์ด้านราคาเป็นแรงจูงใจผู้เช่าพักจากอพาร์ทเมนท์คู่แข่ง เพิ่มอัตราการเช่าพักช่วงแรก ให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีในตลาด
2. หากทำสัญญาเช่า 1 ปีลดค่ามัดจำประกันแรกเช่าจาก 8,000 เหลือ 4,000 บาท
3. ทำสัญญาเช่าอพาร์ทเมนท์ 2 ปี ฟรี ฟรีค่าส่วนกลาง 6 เดือนแรก เพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้เช่าในการทำสัญญาระยะยาว รักษาลูกค้าเก่า ความได้เปรียบด้านสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันเหนือคู่แข่ง เป็นต้น

#### 7.5 แผนการตลาด (Marketing Plan)

ในส่วนของการวางแผนการดำเนินการทางการตลาดนั้น ทางโครงการจะเริ่มทำการประชาสัมพันธ์โดยติดป้าย Vinyl และป้ายกองโจรในช่วงก่อสร้างโครงการเป็นเวลา 14 เดือนก่อนเปิดโครงการ เพื่อให้ชาวบ้าน คนในชุมชนรับรู้และสนใจ โดยในช่วงก่อนเปิดโครงการ 2 เดือนภายหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จจะเปิดให้ชมโครงการ พร้อมเปิดให้ทำสัญญา ทั้งนี้ หากผู้เช่ามีความพร้อมสามารถย้ายเข้าอยู่ได้เลย อย่างไรก็ตาม โครงการจะเปิดตัวเต็มในช่วงปีใหม่ 2562 เนื่องจาก เปิดรับนักศึกษารุ่นใหม่ นักศึกษาจะสามารถย้ายเข้าตามช่วงเปิดภาคเรียนแรกได้ ทั้งนี้ ในช่วงปีแรกของการดำเนินการโครงการ “อพาร์ทเมนท์ สิวรา” จะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นจำนวน 76,300 บาท มีรายละเอียดดังนี้





## บทที่ 8

### การบริหารงานก่อสร้าง

#### 8.1 รายละเอียดงานโครงการ

โครงการเป็นอพาร์ทเมนต์ 2 อาคาร โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 5 ชั้น ความสูง 15 เมตร พื้นที่ก่อสร้างรวม 4,000 ตารางเมตร พื้นที่ปล่อยเช่ารวม 2,820 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่สำหรับอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 2,670 ตารางเมตร และพื้นที่สำหรับร้านค้าให้เช่า 150 ตร.ม. จำนวนห้องพักในส่วนของอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าของตึก A และ B รวม 89 ห้อง และร้านค้าจำนวน 5 ห้อง โดยมีที่จอดรถที่รองรับได้ 86 คัน (96%) แบ่งเป็น ที่จอดรถจักรยาน 50 คัน (56%), ที่จอดรถมอเตอร์ไซด์ 20 คัน(22%), ที่จอดรถยนต์ 16 คัน (18%)

ตารางที่ 8.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยโครงการ

ตึก A+B	พื้นที่ใช้สอยโครงการ (ตร.ม.)			
	พื้นที่ปล่อยเช่าอพาร์ทเมนต์	พื้นที่ร้านค้า (เช่า)	พื้นที่สวนกลาง	พื้นที่ก่อสร้าง
1	270	150	380	800
2	600	-	200	800
3	600	-	200	800
4	600	-	200	800
5	600	-	200	800
รวม	2,670	150	1,180	4,000
คิดเป็น %	67%	4%	30%	100%

ตารางที่ 8.2 จำแนกสัดส่วนพื้นที่ดินรวมโครงการ

พื้นที่ดินรวม (ตร.ม.)				
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น (A+B)	พื้นที่จอดรถ	พื้นที่ถนนทางเดิน	พื้นที่สีเขียว	พื้นที่ดินรวม (ตร.ม.)หรือ 548.66 ตร.ว.
800	286	573	536	
800	286	573	536	2,195
36%	13%	26%	24%	100%

## 8.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง

ตารางที่ 8.3 รายละเอียดงานโครงสร้างโครงการ

เสาเข็ม	เสาเข็มเจาะหล่อในที่
ฐานราก	คอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
พื้น	คอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
ห้องบันไดหนีไฟ	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
หลังคา	โครงสร้างเหล็ก ปู metal sheet
บันได	โครงสร้างบันไดคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่

## 8.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ

ตารางที่ 8.4 รายละเอียดงานระบบในโครงการ

ระบบไฟฟ้า	จ่ายไฟฟ้าแรงสูงระบบ 3 เฟส 4 สายเข้าสู่ Substation ภายในอาคาร ผ่านเข้าหม้อแปลง (Transformer) แบบแห้ง (Cast Rasin) แปลงเป็นกระแสไฟฟ้าความดันต่ำ เข้าสู่แผงสวิตช์แต่ละชั้น เดินสายไฟผ่าน Bus Way ตามทางเดินแต่ละชั้น และเดินในท่อร้อยสายไฟ ต่อสายดิน และซ่อนในผนังสำหรับในห้องพัก
ระบบประปา และสุขาภิบาล	รับน้ำประปาจากการประปานครหลวงเข้าสู่ตัวมาตรวัดน้ำและถังเก็บน้ำใต้ดิน และจะถูกปั๊มขึ้นไปเก็บบนถังน้ำเก็บน้ำบนหลังคา ซึ่งน้ำเสียจากห้องพักและห้องครัว จะผ่านการกรองจากถังดักไขมันลงสู่บ่อเกรอะ และบำบัดด้วยกระบวนการชีวภาพแบบตะกอนร่อนติดตั้ง หัวระบายน้ำฝนที่ดาดฟ้า และระเบียง
ระบบดับเพลิง	จะมีการติดตั้งถังดับเพลิงตามจุดต่างๆในอาคาร
ระบบปรับอากาศ	ภายในห้องพักใช้ระบบปรับอากาศแบบ Split Type
ระบบป้องกันฟ้าผ่า	ใช้ระบบ Radio Active (มีสายดิน)
ระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย	ใช้ระบบ Wifi Internet
ระบบสายโทรศัพท์	ใช้โทรศัพท์สายตรง 2 คู่สายในแต่ละห้อง และมีระบบรวมผ่าน Operator ในกรณีสายตรง
ระบบสัญญาณโทรทัศน์	ติดตั้งจานรับสัญญาณ เพื่อรับชมเคเบิลทีวีได้ตลอด 24 ชั่วโมง
ระบบ Key Card	ควบคุมความปลอดภัยในการเข้า - ออกอาคาร บริเวณทางขึ้นตึกของแต่ละตึก
ระบบกล้องวงจรปิด	ติดตั้งกล้องวงจรปิดในพื้นที่ส่วนกลางและทางเดิน เพื่อความปลอดภัย

## 8.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม

ตารางที่ 8.5 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรมในโครงการ

<b>วัสดุพื้น</b>	
พื้นที่ส่วนกลาง	พื้นปูกระเบื้องพอร์ซเลน ยี่ห้อ RCI หรือเทียบเท่า ขนาด 60X60 ซม. ผิวด้าน
พื้นที่ส่วนห้องพัก	พื้นปูกระเบื้อง Cotto หรือเทียบเท่า ขนาด 12"X12" ผิวด้าน
พื้นที่ห้องน้ำ	พื้นปูกระเบื้อง Cotto หรือเทียบเท่า ขนาด 8"X8" ผิวด้าน
พื้นที่ระเบียง	พื้นปูกระเบื้อง Cotto หรือเทียบเท่า ขนาด 8"X8" ผิวด้าน
<b>วัสดุผนัง</b>	
พื้นที่ส่วนกลาง	ผนังก่ออิฐ ฉาบเรียบทาสี
พื้นที่ส่วนห้องพัก	ผนังก่ออิฐ ฉาบเรียบทาสี
พื้นที่ห้องน้ำ	ผนังปูกระเบื้องเคลือบสูง 2 เมตร
<b>วัสดุฝ้าเพดาน</b>	
ฝ้าเพดานส่วนกลาง	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด ชนิดมาตรฐานหนา 9 มม.
ฝ้าเพดานส่วนห้องพัก	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด ชนิดมาตรฐานหนา 9 มม.
ฝ้าเพดานห้องน้ำ	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด ชนิดกันชื้นหนา 9 มม.
<b>สุขภัณฑ์</b>	
สุขภัณฑ์	Cotto หรือเทียบเท่า (ประกอบด้วย โถสุขภัณฑ์ อ่างล้างน้ำ กระจกเงา รากพักผ้า ผักบัวสายอ่อน สายฉีดชำระ ที่วางสบู่ )
<b>ประดู่ และหน้าต่าง</b>	
วงกบ	ประดู่วงกบไม้ และประดู่หน้าต่างวงกบอลูมิเนียม
บานประดู่	บานประดู่สำเร็จรูป ขนาด 90X200 ซม.
กระจก	สีเขียวใสตัดแสง หนา 5 มม.
อุปกรณ์ประดู่/หน้าต่าง	ยี่ห้อ HAFFELE

## 8.5 แผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

เริ่มตั้งแต่ช่วงก่อนก่อสร้างเดือน กุมภาพันธ์ ปี 2560 จนกระทั่งเสร็จสิ้นการก่อสร้างในเดือน ตุลาคม 2561 และหลังการก่อสร้างในช่วงก่อนเปิดโครงการอีกประมาณ 2 เดือนสำหรับเปิดให้ผู้สนใจเข้าเยี่ยมชม ทำสัญญาเปิดตัวโครงการในเดือน มกราคม ปี 2562 รวมระยะเวลาการดำเนินโครงการประมาณ 23 เดือน หรือ 690 วัน

ตารางที่ 8.6 ช่วงเวลาบริหารงานก่อสร้าง

ช่วงเวลาบริหารงานก่อสร้าง			
ช่วงก่อนก่อสร้าง	ก.พ.-60	ส.ค.-60	ประมาณ 7 เดือน
ช่วงก่อสร้าง	ก.ย.-60	ต.ค.-61	ประมาณ 14 เดือน
ช่วงหลังก่อสร้าง	พ.ย.-61	ธ.ค.-61	ประมาณ 2 เดือน
รวม	ประมาณ 23 เดือน (690 วัน)		
เปิดโครงการ	ม.ค.-62		

## การวางแผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

เป็นการวางแผนการทำงานช่วงก่อนการก่อสร้าง ช่วงก่อสร้าง และช่วงหลังการก่อสร้างจนกระทั่งการเปิดตัวโครงการ เป็นเสมือนแผนควบคุมคุณภาพของการดำเนินงานให้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยควบคุมค่าใช้จ่ายและระยะเวลาในการดำเนินโครงการให้เสร็จสิ้นตามกำหนดการตามที่ได้วางแผนไว้ แบ่งเป็นช่วงดังต่อไปนี้

ตารางที่ 8.7 การวางแผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

Project	ช่วงก่อนก่อสร้าง ( 7 เดือน )							ช่วงระหว่างก่อสร้าง ( 14 เดือน )							ช่วงหลังก่อสร้าง				
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2562		
	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.	พ.ค.		
<b>Sivara Apartment</b>																			
Phase 1 : 2 bd.																			
<b>PROJECT PERIOD</b>																			
<b>1.1 Feasibility Study</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>ศึกษาความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย</li> <li>ศึกษาความเป็นไปได้ด้านกฎเกณฑ์</li> <li>ศึกษาความเป็นไปได้ด้านวัสดุ</li> <li>การออกแบบ (Schematic Design)</li> <li>ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน</li> </ul>																			
<b>1.2 Financing</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>ขอสินเชื่อ</li> <li>ประเมินมูลค่าที่ดิน</li> <li>เงินของสถาบัน</li> </ul>																			
<b>1.3 Preliminary</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Preliminary Design                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ออกแบบเพื่อขออนุญาต</li> <li>- Bidding Drawing</li> </ul> </li> <li>Detail Design                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ออกแบบงานสถาปัตยกรรม</li> <li>- ออกแบบงานโครงสร้าง</li> <li>- ออกแบบงานระบบ</li> <li>- จัดทำ BOQ และราคาากลาง</li> </ul> </li> </ul>																			
<b>1.4 Procurement</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>คัดเลือกผู้ออกแบบ</li> <li>คัดเลือกผู้รับเหมา</li> <li>จัดทำเอกสารเชิญ</li> </ul>																			
<b>1.5 Administration</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>ขออนุญาตก่อสร้าง</li> <li>ขอเลขที่อาคาร</li> <li>ขออนุญาตใช้ไฟฟ้า</li> <li>ขออนุญาตใช้โทรศัพท์</li> <li>ขออนุญาตเชื่อมท่อเสียงทาง</li> <li>ขออนุญาตเปิดใช้อาคาร</li> </ul>																			
<b>1.6 Construction</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>งานเตรียมการ</li> <li>งานโครงสร้าง</li> <li>งานระบบ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- งานระบบสุขาภิบาล</li> <li>- งานระบบไฟฟ้า</li> </ul> </li> <li>งานระบบปรับอากาศ</li> <li>งานสถาปัตยกรรม                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- งานเฟอร์นิเจอร์ในห้องพัก</li> <li>- งานตกแต่งภายใน</li> <li>- งานตกแต่งสวน ทางเดิน ที่จอดรถ รั้ว</li> </ul> </li> </ul>																			
<b>1.7 Marketing</b>																			
<ul style="list-style-type: none"> <li>งานโฆษณาโครงการ</li> <li>ดำเนินการเปิดโครงการ</li> </ul>																			

## 8.6 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

จากการประมาณการก่อสร้างโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง อ้างอิงตามรายละเอียดของวัสดุ ค่าก่อสร้างและแรงงานในพื้นที่ ได้ค่าก่อสร้างโดยเฉลี่ยตารางเมตรละ 10,291 บาท ทั้งนี้ เมื่อนำไปรวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างเป็นระยะเวลารวม 14 เดือน คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการรวมทั้งสิ้นจำนวน 41,973,893 บาท

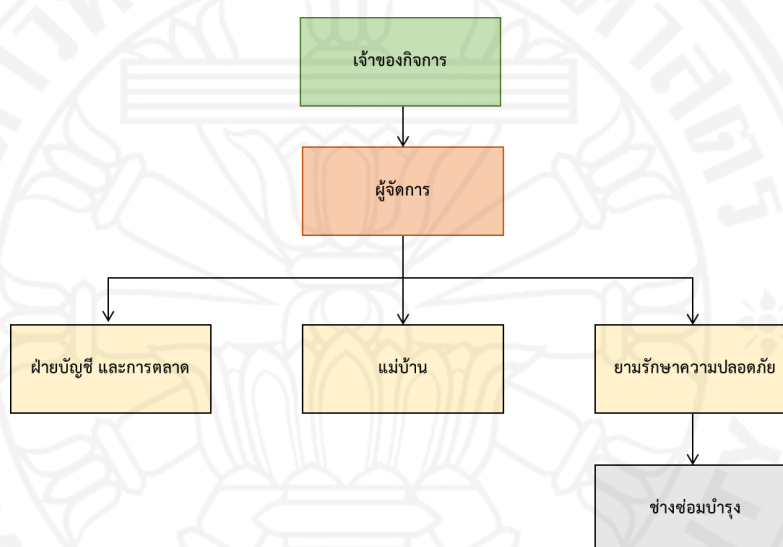
ค่าก่อสร้าง (Hard Cost)				
ค่าก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ 2 ตึก	4,000	ตร.ม.	8,500	34,000,000
ค่าลิฟท์โดยสาร	2	ชุด	800,000	1,600,000
เฟอร์นิเจอร์	89	ห้อง	20,000	1,780,000
แอร์ 10,000 BTU	98	ห้อง	10,000	980,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	89	ห้อง	2,500	222,500
ตู้เย็น 6.5Q	89	ห้อง	5,500	489,500
คาร์ระบบ keycard	2	ตึก	6,000	12,000
กล่องวงจรปิด : Hi-view	5	จุด	5,000	25,000
อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกาย				150,000
เฟอร์นิเจอร์ห้องอ่านหนังสือ				30,000
เฟอร์นิเจอร์ห้องออฟฟิศ				30,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	859	ตร.ม.	1,500	1,288,500
ค้ำรั้ว	191	เมตร	1,500	286,770
งานภูมิสถาปัตย์	536	ตร.ม.	500	268,000
รวมค่าก่อสร้าง				41,162,270
ตารางเมตรละ(บาท)				10,291
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (Soft Cost)				
ค่าศึกษาความเป็นไปได้โครงการ				100,000
ค่าออกแบบ	1.0%	ของค่าก่อสร้าง		411,623
ค่าขออนุญาต				300,000
รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆ				811,623
รวมค่าใช้จ่ายค่าการก่อสร้างทั้งสิ้น				41,973,893

ตารางที่ 8.8 รายละเอียดการประมาณการก่อสร้าง

## บทที่ 9

### การบริหารจัดการ

การบริหารจัดการโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” ตั้งแต่ช่วงศึกษาความเป็นไปได้โครงการ ออกแบบ ก่อสร้าง จนกระทั่งการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องในการบริหารจัดการ มีหลายฝ่าย โดยสามารถแบ่งตามขอบเขตการรับผิดชอบงาน ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 9.1 ผังการจัดโครงสร้างองค์กร

#### เจ้าของกิจการ

##### ช่วงก่อนก่อสร้างโครงการ

ทำหน้าที่ ตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินงานตัดสินใจภาพรวมทั้งหมด ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ ความเป็นไปได้ทางด้าน กฎหมาย กายภาพ การตลาด และการเงิน จัดการแหล่งเงินทุน วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายรวมถึงส่วนผสมทางการตลาดของโครงการ ติดต่อผู้รับเหมา และผู้ออกแบบ ดูแลงานออกแบบให้เปิดไปตามที่ความต้องการประสานงานกับวิศวกรและผู้ออกแบบให้ดำเนินการไปพร้อมกัน รวมถึงติดต่อและปรึกษาหน่วยราชการ ในการจัดทำหนังสือการขออนุญาตก่อสร้างโครงการ ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

##### ช่วงระหว่างการก่อสร้าง

ติดตามการดำเนินการของผู้รับเหมาตามแผนที่วางไว้ พร้อมแก้ไขจัดการปัญหาที่เกิดขึ้น หน่วยงานให้โครงการดำเนินไปได้ด้วยดีไม่ติดขัด พร้อมติดต่อเปิดใช้อาคารเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ

### ช่วงหลังการก่อสร้าง

ตัดสินใจเลือกพนักงานดูแลพาร์ทเมนท์ ประเมินผลการดำเนินงานพนักงาน และจ่ายค่าผลตอบแทนแก่พนักงาน พร้อมศึกษาและสำรวจความเคลื่อนไหวของคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอ ที่จะเข้ามาเปิดในพื้นที่ เพื่อปรับปรุงโครงการในด้านผลิตภัณฑ์ราคา การให้บริการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รักษาผู้เช่าเดิมและดึงดูดผู้เช่ารายใหม่ รวมถึงประสานงานกับทางฝ่ายบัญชีเพื่อดูความเคลื่อนไหวของค่าเช่าตลาดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นเพื่อบริหารค่าเช่าให้มีความยืดหยุ่นต่อสถานการณ์ในอนาคตได้

### **ผู้จัดการ**

#### ช่วงหลังการก่อสร้าง

ทำหน้าที่ ดูแลจัดการ บริหารอาคารให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เป็นเสมือนตัวแทนของเจ้าของกิจการในการบริหารดูแลโครงการในควบคุมความเรียบร้อยของโครงการทั้งหมด ในการประสานงานระหว่างเจ้าของโครงการและฝ่ายต่างๆเพื่อให้ดำเนินโครงการเป็นไปอย่างราบรื่น

จัดหาและดูแลพนักงานฝ่ายต่างๆ อาทิ แม่บ้าน ยามรักษาความปลอดภัย คนดูแลสวน ตามความต้องการของเจ้าของโครงการ รวมถึงสัญญาว่าจ้างพนักงาน พร้อมตรวจสอบ ดูแลสวัสดิภาพ และติดตามการทำงานของพนักงานภายในโครงการ ว่ากล่าวและตักเตือนหาพนักงานทำงานไม่เรียบร้อยและชี้แนะแนวทางการทำงานให้แก่พนักงานทุกฝ่าย จัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็นต้องใช้ในโครงการโดยนำเสนอแก่เจ้าของโครงการเพื่ออนุมัติ

แจ้งถึงปัญหาและการซ่อมแซมที่เกิดขึ้นภายในโครงการให้แก่เจ้าของกิจการ พร้อมเป็นผู้ประสานงานวิศวกรและช่างซ่อมบำรุง เมื่อมีความเสียหายของระบบและอุปกรณ์ภายในโครงการ

จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ สำหรับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เช่าภายในโครงการ จัดกิจกรรมให้ผู้เช่าเกิดความจงรักภักดีต่อโครงการ อาทิ กิจกรรมการโยคะทุกเย็นวันพุธ ณ พื้นที่สีเขียวในโครงการ

### **ฝ่ายบัญชี การเงิน และธุรการ**

#### ช่วงระหว่างการก่อสร้าง

ดูแลเกี่ยวกับงบการเงินของพาร์ทเมนท์ และเอกสารสัญญา รวบรวมจัดเก็บข้อมูล จัดทำรายละเอียดงบการเงินรายเดือน จัดเก็บเอกสารรายรับ รายจ่ายในระหว่างการก่อสร้างโครงการ การเบิกจ่ายเงินงวดของผู้รับเหมาทุกฝ่าย



ช่วงหลังการก่อสร้าง

จัดเตรียมเอกสารก่อนเปิดใช้อาคาร จัดเตรียมเอกสารสัญญา เอกสารการเช่าพื้นที่และสัญญาการว่าจ้างพนักงานต่างๆ

ช่วงเปิดใช้อาคาร

ทำหน้าที่รับเงินจากผู้เช่าอพาร์ทเมนต์และตรวจสอบค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ให้ถูกต้องตามสัญญาที่ทำไว้ พร้อมติดตามค่าใช้จ่าย ทำใบแจ้งหนี้ ให้แก่ผู้เช่าอพาร์ทเมนต์

**สถาปนิก**ช่วงก่อนก่อสร้าง

ทำหน้าที่ออกแบบโครงการให้เป็นไปตามกลุ่มเป้าหมาย และส่วนผสมทางการตลาดที่ทางเจ้าของโครงการได้วางไว้ พร้อมปรึกษา ประสานงานกับฝ่ายวิศวกรระหว่างการออกแบบ

ช่วงระหว่างการก่อสร้าง

เป็นดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบที่ออกแบบไว้ และพร้อมตรวจสอบเป็ควิศวศที่ตกลงกับเจ้าของโครงการ

ช่วงหลังการก่อสร้าง

ประสานงานกับวิศวกรในการตรวจสอบการออกแบบตกแต่งเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในอนาคตก่อนการส่งมอบโครงการเพื่อเปิดใช้อาคาร

**วิศวกร**ช่วงก่อนก่อสร้าง

ทำหน้าที่ประสานงานกับสถาปนิกฝ่ายออกแบบในการทำพิมพ์เขียวและยื่นขออนุญาต

ช่วงระหว่างการก่อสร้าง

เป็นผู้ควบคุมดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามสเป็คที่ตกลงกับเจ้าของโครงการ ควบคุมความเรียบร้อยที่เกิดขึ้นภายในการก่อสร้างให้เป็นไปตามระยะเวลาตามสัญญาไม่ให้เกิดความล่าช้า

ช่วงหลังการก่อสร้าง

ประสานงานกับสถาปนิกในการตรวจสอบการออกแบบตกแต่งเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในอนาคตก่อนการส่งมอบโครงการเพื่อเปิดใช้อาคาร

ช่วงหลังการเปิดใช้อาคาร

ควบคุมดูแลระบบต่างๆภายในโครงการให้สามารถใช้งานได้สะดวก พร้อมประเมินติดตามและบำรุงรักษาตลอดผลตลอดการใช้งานตามสัญญา

### ช่างซ่อมบำรุง

ทำหน้าที่ ซ่อมแซม ดูแลอุปกรณ์ภายในอาคารที่เกิดการชำรุด อาทิ การแก้ไขปัญหาท่อ น้ำตัน ซ่อมแซมสีผนัง การเปลี่ยนหลอดไฟ งานซ่อมแซมงานระบบต่างๆ

### แม่บ้าน

ทำหน้าที่ดูแลรักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อยภายใน-ภายนอก หอพัก ดูแลความสะอาดภายในห้องพักที่ไม่มีผู้เข้าพัก และในพื้นที่ส่วนกลาง อาทิ ควบคุมการเปิด - ปิดไฟในพื้นที่ส่วนกลาง

### ยามรักษาความปลอดภัย

ทำหน้าที่ดูแลรักษาความปลอดภัยในสวัสดิภาพและทรัพย์สินของผู้เข้าพักภายใน โครงการ ควบคุมการเข้า-ออกโครงการ สังเกตการณ์ผู้พักอาศัยหากมีเหตุการณ์ใดผิดปกติ สังเกตการณ์บุคคลภายนอกที่เข้ามาในโครงการ ให้ตรวจสอบแลกบัตรเข้าอาคาร รวมถึงการดูแล บำรุงรักษาอุปกรณ์เครื่องมือรักษาความปลอดภัยต่างๆในโครงการ เช่น ระบบกล้องวงจรปิด และ ระบบคีย์การ์ดในแต่ละตึก

### การบริหารโครงการหลังการก่อสร้างเสร็จ

การบริหารงานภายหลังการเปิดโครงการนั้น เป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการดำเนินการ โครงการอพาร์ทเมนท์ ศึกษารายละเอียดให้ประสบความสำเร็จและเป็นการช่วยลดค่าเสื่อมของมูลค่าอาคาร โดย บริหารดูแลจัดการ โดยแบ่งเป็นส่วนต่างๆ ที่ประกอบด้วย ส่วนห้องพัก ส่วนกลาง งานระบบ และการจัดการเรื่องการประกันภัยของอาคาร โดยมีรายละเอียดของแต่ละส่วนดังนี้

#### พื้นที่ส่วนห้องพัก และส่วนร้านค้า

- หมั่นตรวจตรา ดูแลและบำรุงรักษาสภาพภายในห้องพัก รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ตกแต่ง และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในห้องพักให้มีสภาพที่ดีสม่ำเสมอ ทำความสะอาด เก็บกวาดเช็ดถู ห้องพักอยู่เป็นประจำ ไม่ให้มีขยะหรือฝุ่นละอองสะสมภายในห้องพัก
- ทดสอบอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ปลั๊กไฟ สวิตช์ต่างๆให้ได้มาตรฐานปลอดภัย ไม่ชำรุดทรุดโทรม เนื่องจากจะก่อให้เกิดความอันตรายได้

### พื้นที่ส่วนกลาง

- บำรุงรักษา ทำความสะอาดพื้นที่ส่วนกลางของโครงการอพาร์ทเมนต์ ศิวรา ให้สะอาดดูดีอยู่เสมอ พร้อมสำหรับการใช้งานของผู้เข้าพัก ประกอบด้วย พื้นที่โถงทางเดินภายในอาคาร Lobbyอาคาร บันไดหนีไฟ สิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้องอ่านหนังสือ ห้องฟิตเนส พื้นที่สีเขียว ที่จอดรถในโครงการ เป็นต้น เพื่อให้ผู้เข้าพักรู้สึกพักผ่อน สบายตัว รวมถึงสร้างความร่มรื่นและบรรยากาศที่ดีแก่ผู้ที่อยู่อาศัย

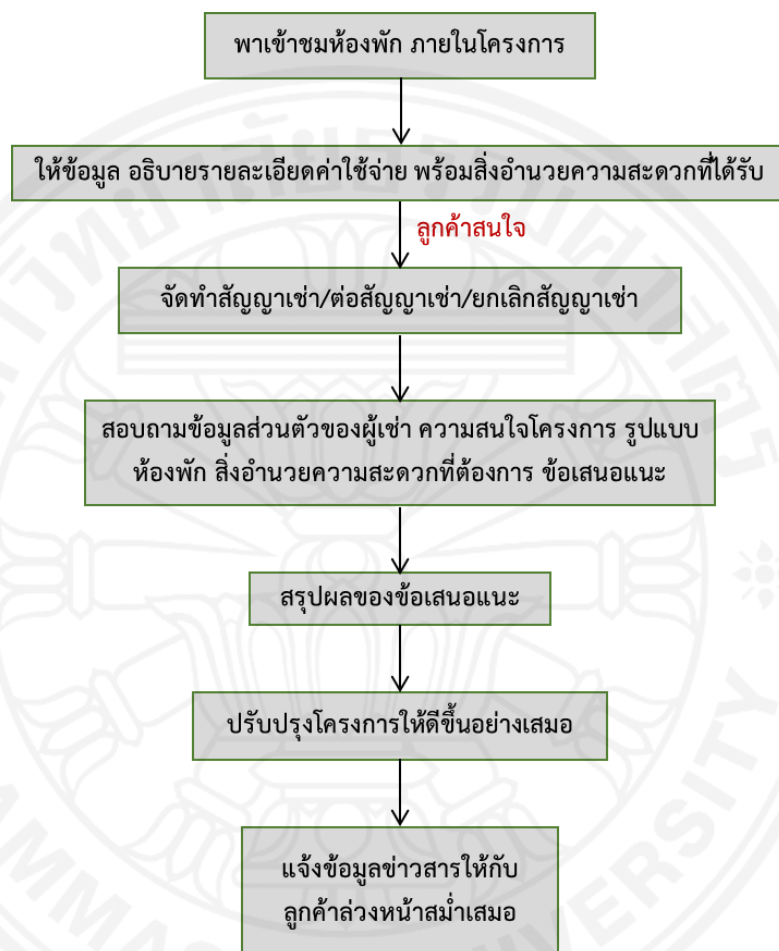
### งานระบบต่างๆภายในอาคาร

- ควบคุม ดูแลสภาพของอุปกรณ์ งานระบบต่างๆภายในอาคารให้อยู่ในสภาพดี พร้อมแก่การใช้งาน ตรวจสอบอายุสภาพอุปกรณ์นั้นๆอย่างสม่ำเสมอ

- เปิด-ปิดไฟฟ้า สวิตช์ต่างๆเมื่อไม่ได้ใช้งาน เพื่อควบคุมการใช้พลังงานและรายจ่ายโครงการ พร้อมทั้งช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม นอกจากการบริหารจัดการในส่วนของห้องพักและพื้นที่ส่วนกลาง ภายหลังจากก่อสร้างแล้ว ยังต้องมีการบริหารการเช่าห้องพัก ในการทำสัญญาติดต่อเช่าห้องพัก ทั้งการต่อสัญญาเช่าและการยกเลิกสัญญาเช่า โดยสามารถให้ข้อมูลโครงการแก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และถูกต้องเกี่ยวกับจำนวนห้องว่าง ราคาเช่าต่อเดือน สิ่งอำนวยความสะดวก ระบบภายในอาคาร รูปแบบการชำระเงิน ระยะเวลาการทำสัญญาแก่ผู้สนใจเช่าห้องพัก เป็นต้น

### การบริหารโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า



ภาพที่ 9.2 แผนผังขั้นตอนการบริหารการเช่าห้องพัก

## บทที่ 10

### การวิเคราะห์ด้านการเงิน

#### การลงทุนในโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา”

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน “โครงการ อพาร์ทเมนท์ ศิวรา” เพื่อประเมินศักยภาพของโครงการถึงความสามารถในการให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนว่าเป็นเท่าใด เป็นไปตามที่คาดหวังหรือไม่ มีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่ ซึ่งได้ใช้เครื่องมือทางการเงินในการวัด อันได้แก่ การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันในการลงทุน (Net Present Value: NPV) ผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) กำไรหลังดอกเบี้ยและภาษี (Profit After Interest and Tax)

#### 10.1 งบประมาณในการลงทุนโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา”

งบประมาณลงทุนอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ความสูง 5 ชั้น จำนวน 2 ตึก แบ่งออกเป็น ค่าที่ดินและถมดิน 6,862,500 บาท และค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 41,973,893 บาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 48,836,393 บาท

#### ตารางที่ 10.1 งบประมาณการลงทุนโครงการ “อพาร์ทเมนท์ ศิวรา”

	จำนวน	หน่วย	ต้นทุน (บาท)	รวม
ค่าที่ดิน	549	ตร.วา	11,500	6,313,500
ค่าถมดิน (400,000 บาท/ไร่) ตร.วาละ 1,000 บาท	549	ตร.วา	1,000	549,000
<b>รวมค่าที่ดินและถมดิน</b>				<b>6,862,500</b>
<b>ค่าก่อสร้าง (Hard Cost)</b>				
ค่าก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ 2 ตึก	4,000	ตร.ม.	8,500	34,000,000
ค่าลิฟท์โดยสาร	2	ชุด	800,000	1,600,000
เฟอร์นิเจอร์	89	ห้อง	20,000	1,780,000
แอร์ 10,000 BTU	98	ห้อง	10,000	980,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	89	ห้อง	2,500	222,500
ตู้เย็น 6.5Q	89	ห้อง	5,500	489,500
คาร์บบน keycard	2	ตึก	6,000	12,000
กล่องวงจรปิด : Hi-view	5	จุด	5,000	25,000
อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกาย				150,000
เฟอร์นิเจอร์ห้องอ่านหนังสือ				30,000
เฟอร์นิเจอร์ห้องออฟฟิศ				30,000
ถนน ทางเดิน ที่จอดรถ	859	ตร.ม.	1,500	1,288,500
คาน้ำ	191	เมตร	1,500	286,770
งานภูมิสถาปัตยกรรม	536	ตร.ม.	500	268,000
<b>รวมค่าก่อสร้าง</b>				<b>41,162,270</b>
<b>ตารางเมตรละ(บาท)</b>				
				10,291
<b>ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (Soft Cost)</b>				
ค่าศึกษาความเป็นไปได้โครงการ				100,000
ค่าออกแบบ	1.0%	ของค่าก่อสร้าง		411,623
ค่าขออนุญาต				300,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆ</b>				<b>811,623</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายค่าก่อสร้างทั้งสิ้น</b>				<b>41,973,893</b>

## 10.2 ค่าใช้จ่ายบริหารและการตลาด

ตารางที่ 10.2 ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด

ค่าใช้จ่ายพนักงาน	จำนวน(คน)	เงินเดือน	จำนวนเดือน	ค่าใช้จ่าย/ปี
ผู้จัดการอาคาร	1	13,000	12	156,000
พนักงานบัญชี	1	11,000	12	132,000
พนักงานทำความสะอาด	2	9,000	12	216,000
ยามรักษาความปลอดภัย	4	9,000	12	432,000
รวม		78,000		936,000
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด				
ค่าใช้จ่ายการตลาดและโปรโมชั่น	1	-	12	76,300
รวมค่าใช้จ่ายการบริหาร				1,012,300

## 10.3 การตั้งสมมติฐานรายจ่ายของโครงการ

การประมาณการรายจ่ายแบ่งออกเป็นรายการดังต่อไปนี้

- ค่าใช้จ่ายค่าบริหาร คิดเป็นเงินเดือนพนักงาน 78,000 บาทต่อเดือน โดยจะปรับเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 5 ในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้
  - ค่าใช้จ่ายค่าสาธารณูปโภค น้ำประปา ประมาณการอยู่ที่ 50 บาท/เดือน/ห้อง ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี ไฟฟ้า ประมาณการอยู่ที่ 1,000 บาท/เดือน/ห้อง ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี
  - ค่าใช้จ่ายทางการตลาด การโฆษณา และโปรโมชั่น ในปีแรกจะมีค่าใช้จ่ายการโฆษณาอยู่ที่ 76,300 บาท โดยในปีถัดไปจะมีค่าใช้จ่ายในการโฆษณาอยู่ที่ 5,000 บาท ต่อเนื่อง 4 ปีไปจนถึงปีที่ 5 หลังจากนั้นจะปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี
  - ค่าใช้จ่ายสำหรับการซ่อมบำรุงดูแลรักษาอาคาร จะคิดค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคารในปีแรก 30,000 บาท และ จะปรับเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 5 ในอัตราร้อยละ 4 ทุกปี
  - ค่าใช้จ่ายสำหรับการซ่อมบำรุงอาคาร (ครั้งใหญ่) จะคิดค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร 300,000 บาทในทุกๆ5ปี
  - ภาษีโรงเรือนคิดเป็นอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้รวมค่าเช่าจากอพาร์ทเมนท์ให้เช่า และร้านค้าให้เช่า
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล 20% ของกำไรหลังหักดอกเบี้ย

## 10.4 การตั้งสมมติฐานรายรับของโครงการ

ตารางที่ 10.3 สมมติฐานรายรับของโครงการ

ประเภทห้อง	จำนวนห้อง	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
อพาร์ทเมนท์(ห้องปรับอากาศ)	89	4,000	4,272,000
ร้านค้าให้เช่า	5	5,000	300,000
ค่าน้ำประปา	94	100	112,800
ค่าไฟฟ้า	94	1,500	1,692,000
<b>รวมรายได้</b>			<b>6,376,800</b>

การประมาณการรายรับแบ่งออกเป็นรายการดังต่อไปนี้

- รายได้จากค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ จำนวน 89 ห้อง ประกอบด้วย
  - ค่าเช่าจากอพาร์ทเมนท์ ซึ่งจะมีเครื่องปรับอากาศทุกห้อง ในอัตราเช่า 4,000 บาท/เดือน โดยจะคิดอัตราค่าเช่าคงที่ไปถึงปีที่ 4 และจะปรับเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ทุกปีตั้งแต่ปีที่ 5 และใช้ Cap Rate (r-g) ที่ 6% โดยใช้ Growth 2% ในปีที่ 15
  - ในปีที่ 1 เปิดโครงการจะมีอัตราการเช่าพัก คิดเป็นร้อยละ 95 ของห้องพักทั้งหมด
  - ในปีที่ 2-4 จะมีอัตราการเช่าพัก คิดเป็นร้อยละ 100 ของห้องพักทั้งหมด
  - ในปีที่ 5-6 จะมีอัตราการเช่าพัก คิดเป็นร้อยละ 95 ของห้องพักทั้งหมด
  - ในปีที่ 7-9 จะมีอัตราการเช่าพัก คิดเป็นร้อยละ 90 ของห้องพักทั้งหมด
  - ในปีที่ 10 เป็นต้นไป จะมีอัตราการเช่าพัก คิดเป็นร้อยละ 85 ของห้องพักทั้งหมด
- รายได้จากค่าเช่าร้านค้า จำนวน 5 ห้อง ประกอบด้วย
  - ค่าเช่าจากร้านค้า ในอัตราเช่า 5,000 บาท/เดือน โดยจะคิดอัตราค่าเช่าคงที่ไปถึงปีที่ 4 และจะปรับเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ทุกปีตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป
  - ในปีที่ 1 เปิดโครงการจะมีอัตราการเช่าพื้นที่ร้านค้าเต็ม 100% หรือมีการเช่าเต็ม 5 ห้อง
- รายได้จากค่าสาธารณูปโภค
  - น้ำประปา 100 บาท/ห้อง
  - ไฟฟ้า 1,500 บาท/ห้อง

## 10.5 ต้นทุนทางการเงินของโครงการ





การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ถือเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก นักพัฒนาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงมีความจำเป็นในการหาแหล่งเงินทุนอื่นที่ไม่ได้มาจากแหล่งเงินทุนในส่วนของเจ้าของโครงการ เพียงให้มีจำนวนเงินที่มีความเพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ สำหรับแหล่งเงินทุนที่นักพัฒนาทั่วไปใช้กัน คือ การกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งต้นทุนจากการกู้ยืม คือ ดอกเบี้ยจ่าย สำหรับโครงการอพาร์ทเมนต์ศิวรา มีแผนโครงสร้างทางการเงินของโครงการ ดังต่อไปนี้

ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนโครงการ จะใช้เงินจากส่วนของเจ้าของโครงการ 50% และ ใช้ส่วนของเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ 50% ของมูลค่าโครงการ โดยระยะเวลาคืนเงินกู้ 15 ปี

### 10.5.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)

ต้นทุนของแหล่งเงินกู้ของโครงการนั้น ได้คิดมาจากอัตราดอกเบี้ย MLR+1% ของธนาคารใหญ่ จำนวน 4 แห่ง อันได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงไทย เท่ากับ 6.525+1% ดังนั้น ต้นทุนเงินกู้ของโครงการจึงเท่ากับ **7.525%**

ตารางที่ 10.4 อัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารพาณิชย์

ธนาคาร	MLR	MOR	MRR	ธนาคารล่าสุด ณ วันที่ (ซึ่งยังประกาศใช้อยู่)
1. ธนาคารกสิกรไทย 	6.500	7.370	7.870	11/1/2559
2. ธนาคารกรุงเทพ 	6.500	7.375	7.875	16/11/2558
3. ธนาคารไทยพาณิชย์ 	6.525	7.370	7.870	18/7/2558
4. ธนาคารกรุงไทย 	6.525	7.375	7.875	26/5/2558

ที่มา : <http://www.checkraka.com/> ข้อมูล ณ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2559

### 10.5.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke)

สำหรับต้นทุนแหล่งเงินทุนในส่วนของเจ้าของนั้น จากการสอบถามนักพัฒนานักลงทุน และผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เช่น ผู้ประกอบการโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ได้ใช้ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke) อยู่ที่ **8%**



### 10.5.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ

ในส่วนของต้นทุนการเงินรวมของโครงการใช้วิธี Weighted Average Cost of Capital (WACC)

$$\begin{aligned} \text{สูตร : WACC} &= W_d * K_d(1-T) + W_e * K_e \\ &= (50\%)(7.525\%)(1-20\%) + (50\%)(8\%) = 7.01\% \end{aligned}$$

ตารางที่ 10.5 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ

	Rate (%)
สัดส่วนเงินทุนจากเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ (Wd)	50%
ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)	7.525%
สัดส่วนเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (We)	50%
ต้นทุนแหล่งเงินทุนของผู้ถือหุ้น (Ke)	8%
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Tax)	20%
ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ (WACC)	7.01%

### 10.6 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงินของโครงการ

#### 10.6.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV)

$$NPV = PV \text{ กระแสเงินสดรับ} - PV \text{ กระแสเงินสดจ่าย}$$

คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิในตลอดอายุของโครงการ กับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนของโครงการ ซึ่งเกณฑ์สำหรับการตัดสินใจในการลงทุน คือถ้า NPV มีค่าเป็นบวกควรตัดสินใจลงทุน หาก NPV ติดลบ ควรปฏิเสธการลงทุน

#### 10.6.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

คือ อัตราคิดลด หรือ Discount rate ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในการลงทุน เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการตลอดอายุการทำโครงการ ซึ่งเกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ หาก IRR มีค่าเกินว่าต้นทุนของเงินทุน หรืออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่เจ้าของโครงการต้องการ (Cost of Capital) ควรตัดสินใจลงทุน

จากการคำนวณโครงการอพาร์ทเมนต์ศิวิลรา ได้ผลดังนี้

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) = 431,958 บาท

อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) = 8.14%

ตารางที่ 10.6 สรุปอัตราผลตอบแทนทางการลงทุน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ(NPV)	431,958
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(IRR)	8.14%
ระยะเวลาในการคืนทุน(PB)	18.87

ตารางที่ 10.7 สัดส่วนและต้นทุนเงินทุน

แหล่งเงินทุน	สัดส่วน	ต้นทุนเงินทุน
เงินกู้	50%	7.525%
เงินทุนเจ้าของ	50%	8%
รวมเงินลงทุน	100%	

## 10.7 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

เป็นการวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่ได้ตั้งสมมติฐานเอาไว้ต่างๆ แบ่งเป็นการ วิเคราะห์ความไวทางการเงิน (Sensitivity Analysis) และ การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ (Scenario Analysis)

### 10.7.1 การวิเคราะห์ความไวทางการเงิน (Sensitivity Analysis)

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ ตามสมมติฐานด้วยค่าความคงที่ของตัวแปรต่างๆ ได้แก่ ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร อัตราดอกเบี้ย ราคาที่ดิน อัตราการเช่าห้องพัก ซึ่งความจริงนั้น ค่าของตัวแปรนี้มีการเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ความทางการเงินจึงเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยของตัวแปรต่างๆที่มีผลกระทบต่อโครงการนี้

- **สมมติฐานที่ 1** : ราคาค่าก่อสร้างอาคารต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้น 10% (จากตารางเมตรละ 10,291 บาท เป็น 11,320บาท)
  - 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) โครงการลดลงเป็น -3,249,665 บาท (จากเดิม 431,958 บาท)
  - 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ลดลงเป็น 7% (จากเดิม 8.14%)
- **สมมติฐานที่ 2** : อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้น 1% (เดิม 7.525% เป็น 8.525%)
  - 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) โครงการลดลงเป็น -729,084 บาท (จากเดิม 431,958 บาท)
  - 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ลดลงเป็น 7.76% (จากเดิม 8.14%)
- **สมมติฐานที่ 3** : ราคาที่ดินเพิ่มขึ้น 20% (เดิมตารางวาละ 11,500 บาท เป็น 13,800 บาท)
  - 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) โครงการลดลงเป็น -754,910 บาท (จากเดิม 431,958 บาท)
  - 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ลดลงเป็น 7.76% (จากเดิม 8.14%)
- **สมมติฐานที่ 4** : อัตราการเช่าห้องพัก (Occupancy Rate) ต่ำกว่าเดิม 10%
  - 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) โครงการลดลงเป็น -5,871,696 บาท (จากเดิม 431,958บาท)
  - 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ลดลงเป็น 5.97% (จากเดิม 8.14%)

จากการทดสอบวิเคราะห์ความไวทางการเงิน (Sensitivity Analysis) จากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น พบว่า ตัวแปรที่สำคัญและอ่อนไหวต่อผลตอบแทนของโครงการ คือ

1. อัตราการเช่าห้องพักลดลง 10% ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยที่ตอบสนองต่อผลตอบแทนได้มากที่สุด โดยจะทำให้อัตราผลตอบแทนลดลงประมาณ 2% โดยอาจเกิดจากการแข่งขันจากคู่แข่งอพาร์ทเมนต์ที่สร้างใหม่ที่มีเพิ่มขึ้น หรือผู้ให้บริการไม่พอใจกับการบริการ ราคาเช่า หรือสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ดังนั้น เราจึงต้องพยายามรักษาลูกค้ากลุ่มเดิมให้คงอยู่ และเพิ่มแรง

ดึงดูดใจในการให้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้ากลุ่มใหม่ที่เข้ามาเช่าพาร์คพาร์ทเมนท์ เพื่อให้้อตราการเช่าพาร์คของโครงการไม่ลดลงมากนัก

2. ราคาค่าก่อสร้างอาคารต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้น 10% ส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนรองลงมา อย่างไรก็ตาม โอกาสในการเกิดขึ้นของราคาค่าก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น มีความเป็นไปได้สูงมาก เนื่องจากปัจจุบันแรงงานขาดแคลน ราคาแรงงานปรับตัวสูงขึ้น วัสดุก่อสร้างอาจปรับขึ้นลงได้ ทำให้โครงการต้องมีการวางแผนในการทำข้อตกลงว่าจ้างผู้รับเหมา การทำสัญญาที่รัดกุม ควบคุมระยะเวลาและคุณภาพการก่อสร้างให้เสร็จตรงตามเวลาที่วางแผนไว้

3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้น 1% เป็นปัจจัยที่ให้ผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทนรองลงมา ใกล้เคียงกับราคาที่ดินเพิ่มขึ้น 20% ซึ่งอาจเกิดขึ้นเนื่องจากการปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและความเสี่ยงจากการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีภาระผูกพันกับเงินกู้ในระยะยาวทำให้นาคารเพิ่มอัตราดอกเบี้ย เมื่อโครงการมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงขึ้นทำให้เพิ่มต้นทุนทางการเงินของโครงการสูงขึ้นตามไปด้วย

4. ราคาที่ดินเพิ่มขึ้น 20% เป็นปัจจัยที่ให้ผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทน ซึ่งมีโอกาสเกิดขึ้น เนื่องจากพื้นที่ปัจจุบันมีลักษณะเป็นชุมชนที่คึกคัก มีมหาวิทยาลัยคริสเตียน ตลาด วัด ร้านค้า อีกทั้งที่ดินตั้งอยู่ติดถนน 2 สาย ทั้งถนนใหญ่และถนนสาธารณะที่ติดมหาวิทยาลัย จึงถือเป็นทำเลที่น่าสนใจและมีแนวโน้มในการปรับตัวของราคาที่ดินในอนาคต

#### 10.7.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ (Scenario Analysis)

เป็นการตั้งสมมติฐานโครงการตามการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ (Scenario Analysis) ถึง 3 กรณี คือ Base Case, Worst Case และ Best Case เพื่อเป็นการทดสอบว่าหากตัวแปรหลายตัวเปลี่ยนแปลงไปจากสมมติฐานพร้อมๆกัน จะทำให้มูลค่าของโครงการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ทั้งนี้ได้กำหนดตัวแปรเปลี่ยนแปลง ดังนี้

1. อัตราการเช่าพาร์คของพาร์ทเมนท์ให้เช่าและร้านค้าเช่า
2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากรธนาคารพาณิชย์
3. สักรองค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรักษาอาคาร (CAPEX)

ทั้งนี้ งบกระแสเงินสดจะแสดงในภาคผนวก ข สามารถนำมาสรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 10.8 ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ 3 กรณี

กรณี	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) :บาท	อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(IRR)	ระยะเวลาในการคืนทุน(PB) :ปี
กรณีปกติ (Base Case)	431,958	8.14%	18.87
กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case)	- 13,453,916	3.21%	23.41
กรณีดีที่สุด (Best Case)	4,574,768	9.43%	17.52

จากการวิเคราะห์ความไวทางการเงิน (Sensitivity Analysis) และผลตอบแทนจากการลงทุนต่างสถานการณ์ (Scenario Analysis) นั้นพบว่า โครงการอพาร์ทเมนต์มีความเหมาะสมในการลงทุน เนื่องจากอัตราผลตอบแทนที่ได้จากโครงการ **สูงกว่า** ผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการที่ 8% ซึ่งจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 431,958 บาทโดยจะมีระยะเวลาในการคืนทุน(Payback Period) จำนวน 18.87 ปี หรือ 18 ปี 10 เดือน 18 วัน

### 10.7.2.1 กรณี Base Case : ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพัก กับ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

ตารางที่ 10.9 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Base Case

ด้านรายได้	จำนวน	ราคา	
ห้องเช่า	89 ห้อง	4,000	ตั้งแต่ปีที่5 เพิ่ม 4% ทุกปี
ร้านค้า	5 ร้าน	5,000	
ค่าน้ำ	100 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้า	1,500 บาท/ห้อง/เดือน		

ด้านรายจ่าย	จำนวน	ราคา	
ค่าศึกษาความเป็นไปได้โครงการ	100,000 บาท		
ค่าออกแบบอาคาร	1% มูลค่าก่อสร้าง		
ค่าธรรมเนียมและค่าขอใบอนุญาต	300,000 บาท		
ค่าน้ำส่วนกลาง	500 บาท/เดือน		
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	4,000 บาท/เดือน		
ค่าน้ำห้องเช่า	50 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้าห้องเช่า	1,000 บาท/ห้อง/เดือน		ตั้งแต่ปีที่5 เพิ่ม 4% ทุกปี
เงินเดือนพนักงาน	78,000 บาท/เดือน		
สำรองค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา (CAPEX)	30,000 บาท/ปี		
ค่าซ่อมบำรุงอาคาร(ครั้งใหญ่)	300,000 บาท (ทุกๆ5ปี)		
ภาษีโรงเรือน	12.5% รายได้ค่าเช่า		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาปีแรก	76,300 บาท/ปี		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาตั้งแต่ปีที่5 เป็นต้นไป	5,000 บาท/ปี		
ภาษีเงินได้ในดินแดน	20% ของกำไรหลังหักดอกเบี้ย		
ค่าเฟอร์นิเจอร์	20000 บาทต่อห้อง		
ต้นทุนการก่อสร้าง		รวม	
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่ง	10,291 บาท/ตร.ม.	41,162,270	
ค่ารั้งภูมิทัศน์ (ถมดิน)	549,000 บาท		

ข้อมูลที่ดิน	ราคาขายที่ดิน	ขนาดที่ดิน	ราคาที่ดินรวม
	11,500 บาท/ตร.	549 ตร.	6,313,500 บาท

	ข้อมูลอาคาร
พื้นที่รวม	4,000
พื้นที่ห้องเช่า	2,670
ร้านค้า	150
ที่จอดรถ	86

โครงสร้างเงินทุน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงินทุน	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	50%	8%	
เงินกู้ระยะยาว	50%	7.525%	จำนวนปีที่กู้ 15
WACC	7.01%		

เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	
	48,836,393
เจ้าของ	24,418,196
กู้	24,418,196
PMT	-8,270,566

กรณี Base Case ได้เปลี่ยนแปลงปัจจัยของอัตราการเข้าพักในอพาร์ทเมนต์ให้เข้าปีที่ 95% ปีที่2-4 ที่ 100% ปีที่5-6 ที่ 95% ปีที่7-9 ที่ 90% และคงที่ตั้งแต่ปีที่10 ที่ 85% และให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อยู่ที่ MLR+1% คือ 7.525% และ การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงอยู่ที่ 30,000 บาทต่อปี โดยจะปรับเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 5 โดย Growth ที่ใช้ใน Cap Rate เท่ากับ 2%



### 10.7.2.2 กรณี Worst Case : ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพัก กับ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

ตารางที่ 10.11 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Worst Case

ด้านรายได้	จำนวน	ราคา	
ห้องเช่า	89 ห้อง	4,000	ตั้งแต่ปีที่5 เพิ่ม 4% ทุกปี
ร้านค้า	5 ร้าน	5,000	
ค่าน้ำ	100 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้า	1,500 บาท/ห้อง/เดือน		

ด้านรายจ่าย	จำนวน	ราคา	
ค่าศึกษาความเป็นไปได้โครงการ	100,000 บาท		
ค่าออกแบบอาคาร	1% มูลค่าก่อสร้าง		
ค่าธรรมเนียมและค่าขอใบอนุญาต	300,000 บาท		
ค่าน้ำส่วนกลาง	500 บาท/เดือน		
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	4,000 บาท/เดือน		
ค่าน้ำห้องเช่า	50 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้าห้องเช่า	1,000 บาท/ห้อง/เดือน		ตั้งแต่ปีที่5 เพิ่ม 4% ทุกปี
เงินเดือนพนักงาน	78,000 บาท/เดือน		
สำรองค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา (CAPEX)	50,000 บาท/ปี		
ค่าซ่อมบำรุงอาคาร(ครั้งใหญ่)	300,000 บาท (ทุกๆ5ปี)		
ภาษีโรงเรือน	12.5% รายได้ค่าเช่า		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาปีแรก	76,300 บาท/ปี		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาตั้งแต่ปีที่5เป็นต้นไป	5,000 บาท/ปี		
ภาษีเงินได้บุคคล	20% ของกำไรหลังหักดอกเบี้ย		

ต้นทุนการก่อสร้าง	จำนวน	รวม
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่ง	10,291 บาท/ตร.ม.	41,162,270
ค่าปรับภูมิทัศน์ (ถมดิน)	549,000 บาท	

ข้อมูลที่ดิน	จำนวน	ราคา
ราคาขายที่ดิน	11,500 บาท/ตรว.	
ขนาดที่ดิน	549 ตรว.	
ราคาที่ดินรวม	6,313,500 บาท	

	ข้อมูลอาคาร
พื้นที่รวม	4,000
พื้นที่ห้องเช่า	2,670
ร้านค้า	150
ที่จอดรถ	86

โครงสร้างเงินทุน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงินทุน	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	50%	8%	
เงินกู้ระยะยาว	50%	8.525%	จำนวนปีที่กู้ 15
WACC	7.41%		

เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	จำนวน
	48,836,393
เจ้าของ	24,418,196
กู้	24,418,196
PMT	-82,944,865

กรณี Worst Case ได้เปลี่ยนแปลงปัจจัยของอัตราการเข้าพักในอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ปีแรก-ปี2 อยู่ที่ 80% ปีที่3-5 ที่ 70% และคงที่ตั้งแต่ปีที่ 6 ที่ 60% และให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อยู่ที่ MLR+2% คือ 8.525% และ การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงอยู่ที่ 50,000 บาท ต่อปี โดยจะปรับเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 5 โดย Growth ที่ใช้ใน Cap Rate เท่ากับ 2%





### 10.7.2.3 กรณี Best Case : ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพัก กับ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

ด้านรายได้	จำนวน	ราคา	
ห้องเช่า	89 ห้อง	4,000	ตั้งแต่ปี5 เพิ่ม 4% ทุกปี
ร้านค้า	5 ร้าน	5,000	
คาน้ำ	100 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้า	1,500 บาท/ห้อง/เดือน		

ด้านรายจ่าย	จำนวน	ราคา	
ค่าศึกษาความเป็นไปได้โครงการ	100,000 บาท		
ค่าออกแบบอาคาร	1% มูลค่าก่อสร้าง		
ค่าธรรมเนียมและค่าขอใบอนุญาต	300,000 บาท		
ค่าน้ำส่วนกลาง	500 บาท/เดือน		
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	4,000 บาท/เดือน		
ค่าน้ำห้องเช่า	50 บาท/ห้อง/เดือน		
ค่าไฟฟ้าห้องเช่า	1,000 บาท/ห้อง/เดือน		ตั้งแต่ปี5 เพิ่ม 4% ทุกปี
เงินเดือนพนักงาน	78,000 บาท/เดือน		
สำรองค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา (CAPEX)	20,000 บาท/ปี		
ค่าซ่อมบำรุงอาคาร(ครั้งใหญ่)	300,000 บาท (ทุกๆ5ปี)		
ภาษีโรงเรือน	12.5% รายได้ค่าเช่า		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาปีแรก	76,300 บาท/ปี		
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาตั้งแต่ปีที่5เป็นต้นไป	5,000 บาท/ปี		
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	20% ของกำไรหลังหักดอกเบี้ย		

ต้นทุนการก่อสร้าง	รวม
ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่ง	10,291 บาท/ตร.ม. 41,162,270
ค่าปรับภูมิทัศน์ (ถมดิน)	549,000 บาท

ข้อมูลที่ดิน	รวม
ราคาขายที่ดิน	11,500 บาท/ตรว.
ขนาดที่ดิน	549 ตรว.
ราคาที่ดินรวม	6,313,500 บาท

	ข้อมูลอาคาร
พื้นที่รวม	4,000
พื้นที่ห้องเช่า	2,670
ร้านค้า	150
ที่จอดรถ	86

โครงสร้างเงินทุน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงินทุน	จำนวนปีที่
ส่วนของผู้ถือหุ้น	50%	8%	
เงินกู้ระยะยาว	50%	6.525%	15
WACC	6.61%		

เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ	
	48,836,392.70
เจ้าของ	24,418,196
กู้	24,418,196
PMT	-82,601,115

ตารางที่ 10.13 การตั้งสมมติฐานโครงการ กรณี Best Case

กรณี Best Case ได้เปลี่ยนแปลงปัจจัยของอัตราการเข้าพักในอพาร์ทเมนต์ให้เข้าปีที่ 95% ปีที่2-5 ที่ 100% ปีที่6-8 ที่ 95% และคงที่ตั้งตั้งแต่ปีที่ 9 ที่ 90% และให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อยู่ที่ MLR-1% คือ 6.525% และ การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงอยู่ที่ 20,000 บาทต่อปี โดย Growth ที่ใช้ใน Cap Rate เท่ากับ 2%



## รายการอ้างอิง

### หนังสือและบทความในหนังสือ

อาจารย์สุพจน์ สุทธิศักดิ์. 2551. หนังสือที่ระลึกรัชตมงคล 25 ปี มหาวิทยาลัยคริสเตียน “มองอดีต... สร้างสรรค์อนาคต”.

### วิทยานิพนธ์

นางสาวณัจยา สยามิภักดิ์. (2557). ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนนทบุรี.

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

นายภาณุพงศ์ แต่งอักษร. (2557). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักรายเดือนของ

นักศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ศูนย์รังสิต. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต,

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

นายเกรียงไกร บัวจันทร์. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนต์ขนาดย่อมเพื่อขาย

ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ ถนนเอกประจิม ในโครงการเมืองเอก. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต,

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, สาขาวิชาธุรกิจ

อสังหาริมทรัพย์.

นางสาว วริศรา ศรีคุณ. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ อ.ลาดหลุมแก้ว

จ.ปทุมธานี. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และ

การบัญชี, สาขาวิชาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.

นายจอมยุทธ์ โภคทรัพย์. (2555). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักนักศึกษา

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะ

พาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

สุชาดา ไยเทศ. (2555). วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในเขต

อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, บริหารธุรกิจ

มหาบัณฑิต, วิชาเอกการบัญชี.

นายกิตติพงษ์ วิภาวนิชย์. (2553). ความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งอำนวยความสะดวกและการเพิ่มค่าเช่า

สำหรับ อาคารพักอาศัยรวมให้เช่า. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง, สาขาวิชานวัตกรรมกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.

- นาย อธิชาติ กิรุงเรืองไพศาล. (2552). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าสำหรับนักศึกษาหญิง: กรณีศึกษา มหาวิทยาลัยคริสเตียน จังหวัดนครปฐม*. เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.
- นายอภิเทพ กิมสุวรรณ. (2552). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพักหญิง บริเวณมหาวิทยาลัยเชียงใหม่*. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. คณะเศรษฐศาสตร์
- พนิดา ร้อยดวง. (2549). *ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจเช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัยของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่*. เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะเศรษฐศาสตร์.

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์. 2558. “กฎกระทรวง ผังเมืองรวม อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม”. สืบค้นจาก  
<http://www.asa.or.th/th/node/103804>
- ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด(มหาชน). ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม. ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2015 – 2016F สืบค้นจาก  
<http://www.kiatnakin.co.th/upload/download/20150323030454-31440.pdf>
- สารสนเทศอุดมศึกษา. 2558. สถิตินักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษา รัฐ จำแนกตาม สถาบัน / กลุ่มสถาบัน / เพศ / ระดับการศึกษา / คณะ / ชื่อสาขาวิชา. สืบค้นจาก  
[http://www.info.mua.go.th/information/show\\_all\\_statdata\\_table.php?data\\_show=2](http://www.info.mua.go.th/information/show_all_statdata_table.php?data_show=2)



ภาคผนวก ก  
ตัวอย่างแบบสอบถาม

หอสมุดแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

## แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยคริสเตียน

### จังหวัดนครปฐม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาอิสระตามหลักสูตร วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามความจริง ตามความคิดเห็นของท่าน

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

กรุณาเติมเครื่องหมาย  ในช่อง  หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลท่าน

1. เพศ

ชาย  หญิง

2. อายุ

ต่ำกว่า 18 ปี  18 - 20 ปี  21 - 22 ปี  
 23 - 24 ปี  25 - 30 ปี  31 ปีขึ้นไป

3. อาชีพ

นักเรียน นักศึกษา  ครู อาจารย์ \*  พนักงานบริษัท \*  พนักงานโรงงาน \*  
 อาชีพ อื่นๆ (โปรดระบุ)..... (\* หากไม่ได้ตอบนักเรียน-นักศึกษา ข้ามไปทำข้อ 6)

4. คณะ

พยาบาลศาสตร์  กายภาพบำบัด  เทคโนโลยีชีวการแพทย์  
 การบัญชี  เทคโนโลยีมัลติมีเดีย  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. ระดับชั้นการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี  อยู่ระหว่างการศึกษاپริญญาตรี **ชั้นปีที่** ..... / จบปริญญาตรี  
 จบปริญญาโท หรืออยู่ระหว่างการศึกษ  จบปริญญาเอก หรืออยู่ระหว่างการศึกษา

6. ลักษณะที่อยู่ปัจจุบัน

เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์  บ้านส่วนตัว (ข้ามไปข้อ 34)  
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....(ข้ามไปทำข้อที่ 34 ต่อ)



ส่วนที่ 2 ข้อมูลรายละเอียดของผู้ที่กำลังเช่าอพาร์ทเมนต์อยู่ในปัจจุบัน

กรุณาเติมเครื่องหมาย ✓ ในช่อง  หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลท่าน

7. หอพักที่ท่านเช่าและพักอาศัยในปัจจุบัน

- หอพักของมหาวิทยาลัยคริสเตียน  โครงการบ้านดอนชนาก  หอพักบูลเบอร์รี่  
 บ้านภูมิภัทรพงศ์  หอพักศรีกิจเพลส  หอพักหญิงชนพรเพลส  
 หอพักหยกมณี  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

8. บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกหอพัก

- พ่อแม่/ญาติ  เพื่อน  เป็นผู้ตัดสินใจเอง  อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. ค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 2,500 บาท  2,501- 3,000 บาท  3,001- 3,500 บาท  3,501- 4,000 บาท  
 4,001-4,500 บาท  4,501-5,000 บาท  5,001-5,500 บาท  สูงกว่า5,500บาทขึ้นไป

10. ค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ ต่อเดือนนี้ รวมค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง

- เครื่องปรับอากาศ  พัดลม  เตียงนอน + พูก  ตู้เสื้อผ้า  
 โต๊ะเครื่องแป้ง  โต๊ะเขียนหนังสือ+เก้าอี้  โทรทัศน์  ระบบเคเบิลทีวี  
 ระบบคีย์การ์ด  อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง  ตู้เย็น  เครื่องทำน้ำอุ่น  
 ห้องออกกำลังกาย  สวน  ค่าส่วนกลาง  อื่นๆ(โปรดระบุ).....

11. ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมสำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกในหอพักที่ท่านอยู่

- เครื่องทำน้ำอุ่น (ค่าเช่า .....บาท/เดือน)  โทรทัศน์ (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)  
 อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (ค่าเช่า .....บาท/เดือน)  ตู้เย็น (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)  
 ห้องออกกำลังกาย (ค่าเช่า .....บาท/เดือน)  ที่จอดรถจักรยานยนต์ (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)  
 จอดรถยนต์ (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)  ห้องประชุม (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)  
 อื่นๆ(โปรดระบุ)..... (ค่าเช่า ..... บาท/เดือน)

12. ค่าใช้จ่ายในการ **ใช้น้ำประปา** ของท่าน โดยเฉลี่ยประมาณ ..... บาท/เดือน

13. ค่าใช้จ่ายในการ **ใช้ไฟฟ้า** ของท่าน โดยเฉลี่ยประมาณ..... บาท/เดือน
14. ค่าใช้จ่ายในการใช้ **อินเทอร์เน็ต** ของท่าน โดยเฉลี่ยประมาณ ..... บาท/ เดือน
15. ค่าใช้จ่าย **ค่าส่วนกลาง** ของหอพักของท่าน โดยเฉลี่ยประมาณ ..... บาท/ เดือน
16. ค่าใช้จ่าย **ค่าประกันแรกเข้า** อพาร์ทเมนต์ ในเดือนแรก ประมาณ ..... บาท
17. ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ ..... เดือน หรือ.....ปี
18. ใครเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์  
 พ่อแม่  ญาติ  เพื่อน  ตนเอง ( ) อื่นๆ (โปรดระบุ).....
19. ท่านเช่าอพาร์ทเมนต์/หอพักแห่งนี้เป็นที่แรกใช้ หรือไม่  
 ใช่ (ข้ามไปข้อ 21)  ไม่ใช่
20. สาเหตุที่ท่านตัดสินใจ **ย้ายออก** จากอพาร์ทเมนต์/หอพักเดิม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 ทำเลที่ตั้งไกลจากมหาวิทยาลัย  อาคารเก่าทรุดโทรม  ราคาแพง  
 การบริการของพนักงาน  ขนาดห้อง/พื้นที่ใช้สอย  ระบบรักษาความปลอดภัย  
 คุณภาพการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ไม่ดี  ที่จอดรถไม่เพียงพอ  ขาดความเป็นส่วนตัว  
 ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลิฟต์ ฟิตเนส สวนร้านค้า  อื่นๆ(โปรดระบุ).....
21. สาเหตุที่ทำให้ท่านตัดสินใจ **เลือกเช่า** อพาร์ทเมนต์/หอพักปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 ทำเลที่ตั้งสะดวกใกล้มหาวิทยาลัย  อาคารใหม่ สภาพดี  ราคาเหมาะสม  
 พนักงานให้บริการดี  ขนาดห้อง/พื้นที่ใช้สอยดี  ระบบรักษาความปลอดภัย  
 คุณภาพการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์  ที่จอดรถเพียงพอ  มีความเป็นส่วนตัว  
 ต้องการพักกับเพื่อน  สภาพแวดล้อมในโครงการ  การโฆษณาประชาสัมพันธ์  
 โปรโมชั่นพิเศษ  สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอ  มีลิฟต์ให้บริการ  
 วิวภายนอกห้องดี  มีระเบียบกว้าง  อื่นๆ(โปรดระบุ).....

22. สิ่งอำนวยความสะดวก/บริการ ที่ท่านต้องการมีอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- เครื่องปรับอากาศ  พัดลม  เตียง+ พูก  ตู้เสื้อผ้า
- โต๊ะเครื่องแป้ง  โต๊ะเขียนหนังสือ  โทรทัศน์  ระบบเคเบิลทีวี
- ระบบคีย์การ์ด  อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง  ตู้เย็น  เครื่องทำน้ำอุ่น
- ห้องออกกำลังกาย  สวน/พื้นที่สีเขียว  สระว่ายน้ำ  ลิฟต์โดยสาร
- ร้านซักรีด  ร้านค้า ร้านอาหาร  เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ  ตู้กดน้ำดื่ม
- อื่นๆ(โปรดระบุ).....
23. ผู้ที่อาศัยอยู่ร่วมกับท่านในอพาร์ทเมนต์/หอพัก คือใคร
- อยู่คนเดียว  เพื่อน  พ่อแม่/ญาติ  อื่นๆ(โปรดระบุ).....
24. จำนวนคนที่อยู่อาศัยร่วมกับท่านภายในห้องพัก
- อยู่คนเดียว  2 คน  3 คน  มากกว่า 3 คนขึ้นไป
25. รูปแบบห้องพักที่ท่านต้องการ
- ห้องสตูดิโอ  1 ห้องนอน  2 ห้องนอน  3 ห้องนอน
26. ท่านเช่าอพาร์ทเมนต์/หอพัก แห่งนี้มาเป็นระยะเวลาานเท่าใด
- 1-6 เดือน  7-12 เดือน  13-18 เดือน  19-24 เดือน  มากกว่า 24 เดือนขึ้นไป
27. โดยส่วนใหญ่ท่านเดินทางไปเรียนที่มหาวิทยาลัย/ทำงานอย่างไร
- เดิน  จักรยาน  มอเตอร์ไซด์  รถยนต์ส่วนตัว
- รถประจำทาง  มีคนไปรับ-ไปส่ง  อื่นๆ(โปรดระบุ).....
28. ระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัยนานเท่าใด .....
29. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไป-กลับจากที่พักไปยังมหาวิทยาลัยต่อวัน ราคา .....
30. กิจกรรมที่ท่านทำหลังเลิกเรียนตอนเย็นเป็นประจำคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ช็อปปิ้งเดินตลาดนัด  กลับเข้าหอพัก  ออกกำลังกาย  อ่านหนังสือ
- หาร้านอาหารนั่งชิว  ไปห้างสรรพสินค้าในเมือง  อื่นๆ(โปรดระบุ).....

31. งานอดิเรกในยามว่างของท่าน คือ

.....

32. โปรแกรมชั้น หรือรายการส่งเสริมการขายที่ท่านต้องการ

ส่วนลดเงินสด       ฟรีค่าส่วนกลาง       ฟรีเครื่องทำน้ำอุ่น       ไม่  
ผูกมัดสัญญาขั้นต่ำ       อื่นๆ(โปรดระบุ).....

33. เว็บไซต์ของมหาวิทยาลัยที่ท่านเข้าบ่อยคือเว็บไซต์ใด

WWW. ....

**ส่วนที่ 3 ความต้องการปัจจัยต่างๆของผู้เช่าในการพิจารณาและตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์/  
หอพัก**

34. หากท่านต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ 1 ห้องนอน ท่านยินดีจ่ายค่าเช่าราคาเท่าไร (ตอบ 2 ข้อ  
ย่อย)

\*\* หมายเหตุ : เฟอร์นิเจอร์ ประกอบด้วย เตียงนอน, ตู้เสื้อผ้า, ชั้นวางทีวี, โต๊ะเครื่องแป้ง, โต๊ะเขียน  
หนังสือ

34.1 ห้องแอร์ พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี ท่านยินดีจ่ายค่าเช่าที่ราคา .....

บาท/เดือน

34.2 ห้องพัดลม พร้อมเฟอร์นิเจอร์อย่างดี ท่านยินดีจ่ายค่าเช่าที่ราคา .....

บาท/เดือน

35. ท่านต้องการบริการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง

กรุณาเติมเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับระดับความต้องการของท่านมากที่สุด

รูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ท่านต้องการในห้องพัก/อพาร์ทเมนต์	ระดับความต้องการ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ระดับ 5	ระดับ 4	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1
<b>สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก</b>					
1. เครื่องปรับอากาศ (แอร์)					
2. พัดลม					
3. เตียงนอน + พูก					
4. ตู้เสื้อผ้า					
5. โต๊ะเขียนหนังสือ					
6. ตู้เย็น					
7. เครื่องทำน้ำอุ่น					
8. อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง					
9. โทรทัศน์					
10. ระบบเคเบิลทีวี					
11. โทรศัพท์					
<b>สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องพัก</b>					
12. พื้นที่สีเขียว					
13. ที่จอดรถมอเตอร์ไซด์					
14. ที่จอดรถยนต์					
15. ที่จอดรถจักรยาน					
16. ห้องอ่านหนังสือ ห้องทำงาน					
17. ห้องประชุม					
18. ห้องออกกำลังกาย (Fitness Room)					
19. ลิฟต์					
20. สระว่ายน้ำ					
21. ร้านค้า ร้านอาหาร					
22. ร้านสะดวกซื้อ					
23. ตู้ ATM					
24. ตู้กดน้ำดื่มหยอดเหรียญ					
25. เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ					
26. บริการซักรีด					

36. โปรดเลือกช่องที่ตรงกับระดับความสำคัญของท่านในการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ระดับ 5	ระดับ 4	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1
1. ทำเลที่ตั้งใกล้มหาวิทยาลัย/แหล่งงาน					
2. ราคาเช่าเหมาะสม					
3. ขนาดห้องพัก พื้นที่ใช้สอย					
4. คุณภาพ ความสวยงาม และ สภาพอาคาร					
5. ความปลอดภัย					
6. มีลิฟต์โดยสาร					
7. ระบบสาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา					
8. สภาพแวดล้อม ชุมชน					
9. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก					
10. พื้นที่สีเขียว					
11. ห้องออกกำลังกาย					
12. สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการอื่นๆในที่พัก เช่น ร้านค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด					
13. ที่จอดรถ					
14. การทำโปรโมชั่น ส่วนลดพิเศษ					
15. ชื่อเสียงของอพาร์ทเมนท์/หอพัก					
16. เพื่อน/คนรู้จักแนะนำ					
17. การบริการของเจ้าหน้าที่ในตึก					
18. การเก็บเงินประกัน และค่าธรรมเนียม					

37. ภาพลักษณะของโครงการที่ท่านชื่นชอบมากที่สุด









..... ขอขอบพระคุณอย่างสูงที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้.....

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาว ศิญาณ์ เตียววัฒนานนท์ (เฟิร์น)
วันเดือนปีเกิด	14 เมษายน พ.ศ. 2532
ตำแหน่ง	Senior Architect, Business Development
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2558 – ก.พ. 2559 : Business Development, Senior Architect, บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มิ.ย. 2556 – เม.ย. 2558 : Project coordinator, Architect, บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) พ.ศ. 2555 – พ.ศ. 2556 : Feasibility Study, Investment Analyst, Architect , Asset Acquisition, บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)

