# การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน ตำบลหลักหก จังหวัดปทุมธานี


โดย

นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์


การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

# การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน ตำบลหลักหก จังหวัดปทุมธานี


โดย

นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์




การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

# FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT IN LAK HOK, PATHUMTHANI

BY

MISS APINYA UDOMSAJJAPHAN

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

นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน ตำบลหลักหก จังหวัดปทุมธานี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ _____
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุปรีดี ฤทธิรงค์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ _____
(รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวนิช)

คณบดี _____
(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

| | |
|---|---|
| หัวข้อการค้นคว้าอิสระ | การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน หลักหก จังหวัดปทุมธานี |
| ชื่อผู้เขียน | นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์ |
| ชื่อปริญญา | วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์) |
| สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย | คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ | รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวนิช |
| ปีการศึกษา | 2558 |

## บทสรุปผู้บริหาร

โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ เป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ Low-Rise 8 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณ ถนน ร.พ.ช. บนเนื้อที่โครงการทั้งสิ้น 1-2-0 ไร่ หรือ 600 ตร.วา โดยมีสถานที่สำคัญบริเวณโดยรอบโครงการ คือ มหาวิทยาลัยรังสิต ที่อยู่บริเวณชุมชนเมืองเอก

ด้านผังเมืองจังหวัดปทุมธานี และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง พบว่าโครงการตั้งอยู่ที่ดินที่โครงการกำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัยได้ โดยมีข้อกำหนดให้สร้างอาคารที่มีความสูงได้ไม่เกิน 23 เมตร โครงการมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอพาร์ทเมนท์และหอพัก แต่จากการวิเคราะห์ด้านตลาด อุปสงค์ อุปทานและการวิเคราะห์คู่แข่งที่อยู่ในบริเวณโดยรอบและใกล้เคียงโครงการ พบว่าโครงการประเภทอพาร์ทเมนท์มีความน่าสนใจในการลงทุนมากที่สุด เนื่องจากอุปทานของอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่มีน้อยกว่าอุปสงค์ของจำนวนนิสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต และมีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) รวมถึงความเป็นได้ทางการเงิน ที่มีอัตราผลตอบแทนสูง

การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) เพื่อหาความต้องการของรูปแบบและองค์ประกอบต่างๆ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการให้สามารถตอบสนองความตอบการของกลุ่มลูกค้าเป้า หมายได้มากที่สุด ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดของโครงการ ดังต่อไปนี้

| | |
|---|---|
| **รูปแบบโครงการ** | โครงการเดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ เป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ Low-Rise จำนวน 8 ชั้นที่จอดรถชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และใต้อาคารอีก 1 ชั้น รวม 101 คัน คิดเป็น 66% และที่พักอาศัยทั้งหมด 7 ชั้น จำนวน 154 ห้อง และร้านค้าอีก 4 ห้อง พื้นที่ก่อสร้างรวม 8,867 ตร.ม. และพื้นที่ขายรวม 5,490 ตร.ม. |
| **แนวคิดโครงการ** | ออกแบบโครงการให้ดูมีความร่มรื่นและอยู่สบายสะท้อนผ่านการออกแบบรูปแบบอาคาร โทนสี และวัสดุที่ใช้โดยเน้นสีขาว เขียว และสีธรรมชาติของไม้ รวมถึงการมีพื้นที่สีเขียวส่วนกลางให้ผู้เข้าพักสามารถมาใช้บริการได้ |
| **ขนาดพื้นที่โครงการ** | 1-2-0 ไร่ หรือ 600 ตร.วา |
| **ขนาดพื้นที่ห้อง** | Studio ขนาด 35.00 ตร.ม. |
| **สิ่งอำนวยความสะดวก** | ฟิตเนส,ห้องทำงานและห้องอ่านหนังสือ,ร้านค้า,ร้านซักรีด,ร้านอาหาร,พื้นที่สีเขียวและสวนหย่อม,WiFi,เคเบิลทีวี,ระบบรักษาความปลอยภัย 24 ชั่วโมง,ระบบคีย์การ์ดเข้าออกโครงการ และบริการรถตู้รับส่งหลายช่วงเวลา |
| **ราคาเช่าห้อง** | ค่าเช่า 7,000 บาทต่อเดือน และจ่ายค่าประกันที่ 10,000 บาทต่อเดือน |

| | | |
|---|---|---|
| | เงินลงทุนทั้งหมด | **99,579,547** บาท |
| ประกอบด้วย | ค่าที่ดินและถมดิน | 6,467,500 บาท |
| | ค่าก่อสร้างรวมค่าดำเนินการด้านการก่อสร้าง | 88,014,447 บาท |
| | ค่าตกแต่ง | 5,097,600 บาท |

**แหล่งเงินทุน**

แหล่งเงินทุนของโครงการมาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ ส่วนของผู้ประกอบการ และแหล่งเงินทุนจากภายนอก โดยการกู้เงินจากสถาบันการเงินโดยสัดส่วนเงินลงทุนต่อหนี้สินเป็น 70: 30

**ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน**

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จากกระแสเงินสดของโครงการ ได้ผลสรุปดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 11,145,472 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) 10.44 % ต่อปี
3. ระยะเวลาในการคืนทุน (PB) 12.1 ปี

จากผลลัพธ์ข้างต้น จะเห็นว่า โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ มีความเป็นไปได้ทางการเงินตามที่เจ้าของโครงการได้กำหนดเกณฑ์ไว้ ประกอบกับการวิเคราะห์ปัจจัยด้านความเสี่ยงในหลายๆปัจจัย เช่น ต้นทุนค่าที่ดินและการก่อสร้าง ปัจจัยด้านราคา ความเสี่ยง และความอ่อนไหวของโครงการอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ดังนั้นโครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ:** อพาร์ทเมนท์, ตำบลหลักหก, ปทุมธานี

| | |
|---|---|
| Independent Study Title | FESIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT IN LAKHOK, PATHUMTHANI |
| Author | Miss Apinya Udomsajjaphan |
| 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

The Greenery Apartment project is the low-rise apartment with eight storeys located at raw-por-chor road. This 1-2-0 rai or 600 sq. wah apartment is located near Mueang-Ek community nearby many several important places such as Rangsit University.

According to Pathum-Thani province's city plan as well as the related building codes, the project is in pink area which means community areas for residences. However, the building cannot be built over 23 metre height by the restriction of building code. Based on building code, there are two options which are apartment or dormitory. In order to select the best alternative, the marketing analysis had been considered in the next stage which used the demand and supply along with competitors analysis. From marketing analysis, the demand as a number of university students is higher than supply as a number of competitors' apartment. Moreover, an absorption rate including the financial possibility and return of money is high.

Studying behavior of target customers, by using the Indepth Interview, provides the deep understand of customers' need and other elements for developing the project as well as responding the need of target customers. The detail of project is described below:

| | |
|---|---|
| **Name of project** | The greenery apartment project is the Low-Rise apartment with 8 storey. including 1 underground and 1 basement as a car park. So, the parking lot can serve for 101 cars in total which 66% of total area. For the residential area, there are seven floors offering 154 rooms available to customers and 4 rooms for the shop. The total area of the project is approximately 8,867 sq.m. with saleable units consisting of both residential and commercial area of 5,490. |
| **The project concept** | The project based on natural concept. It is a residential development surrounded by landscapes. The concept is reflect by using the color tone of building which is white and green. Furthermore, there is the green center area available for residents. |
| **Land area** | 1-2-0 Rai or 600 Square Wah. |
| **Room Size** | 35 square metre for studio room. |

**Facilities** Fitness, Working room and study room, shops, Laundry and dry cleaner shops, restaurants, green area and small park, wifi, cable TV, 24 hours security, Key card system, and van service in several times.

**Rental price** The rent is 7,000 Baht/room/Month and the Deposit is 10,000 Baht/Month

| | | |
|---|---|---|
| | Total investment cost | **99,579,547** Baht |
| Including | land cost and Backfilling cost | 6,467,500 Baht |
| | Construction cost | 88,014,447 Baht |
| | Decoration cost | 5,097,600 Baht |

**Source of Money**

there are 2 sources of the finances of this project, the bank and the entrepreneur with a ratio of 70:30

**Financial Analysis**

Cash flow analysis is breakdown by:

1. Net Present Value (NPV) 11,145,472 Baht
2. Internal Rate of Return (IRR) 10.44 % per year
3. Pay back period (PB) 12.1 years

From financial analysis , The Greenery Apartment is feasible and acceptable to the owner of the project. The requirements set by the owner to reach the rate of return of the investment is feasible. Combining with analysis of risk factor, risks are non-negotiable but in this case could be minimized such as the cost of land and construction, pricing factor, and other risks. Thorough research obtaining the land, construction of building will suffice the need of residential units in this area as it is rentable to customers in that location.

**Keywords:** Apartment, Lak Hok, Pathumthani

# กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำการศึกษาอิสระฉบับนี้ทำให้ทางผู้จัดทำได้รับประโยชน์จากการเรียนรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์ตลอดระยะเวลา 2 ปีที่ได้ทำการศึกษา ณ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์แห่งนี้ และได้มีโอกาสนำมาประยุกต์ใช้ วิเคราะห์ และพัฒนา ในการทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน จนเกิดความรู้ความเข้าใจในด้านต่างๆของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ทางผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์พัชรา พัชราวนิช อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระฉบับนี้ ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่า ให้คำปรึกษาและความรู้ต่างๆที่เป็นประโยชน์กับการเรียนและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับชีวิตจริงต่อไปได้ และต้องขอขอบคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.สุปรีดี ฤทธิรงค์ กรรมการการศึกษาอิสระ ที่ได้ให้ความรู้ และข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ จนทำให้การศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณเหล่าคณาจารย์ ผู้อบรมสั่งสอนและถ่ายทอดความรู้ต่างๆ ซึ่งเป็นผู้ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จเหล่านี้ ตลอดจนเพื่อนๆ รุ่น MRE 14 ที่คอยช่วยเหลือและมอบมิตรภาพที่ดีให้เสมอมาตลอดระยะเวลา 2 ปี

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณ ครอบครัว และ เพื่อน ที่คอยเป็นกำลังใจที่ดีเสมอมา และคอยช่วยผลักดันให้เราเอาชนะอุปสรรค์ต่างๆไปได้

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการศึกษาอิสระฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน และหากการศึกษาฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ต้องขออภัยมา ณ ที่นี้

นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์

# สารบัญ


| | หน้า |
|---|---|
| บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย | (1) |
| บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ | (5) |
| กิตติกรรมประกาศ | (9) |
| สารบัญตาราง | (15) |
| สารบัญภาพ | (17) |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| 1.1ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา | 1 |
| 1.1.1 การขยายระบบรถไฟฟ้าชานเมือง(สายสีแดง) ช่วง บางซื่อ-รังสิต | 1 |
| 1.1.2 การเพิ่มขึ้นของประชากรในจังหวัดปทุมธานี | 2 |
| 1.1.3 การเพิ่มขึ้นของจำนวนนิสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต | 2 |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา | 2 |
| 1.3 ขอบเขตของการศึกษา | 3 |
| 1.4 วิธีการศึกษา | 3 |
| 1.5 ข้อจำกัดของการศึกษา | 4 |
| 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 4 |
| บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ | 5 |
| 2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ | 5 |
| 2.1.1 ที่ตั้งโครงการ (Location Analysis) | 5 |
| 2.1.2 การเข้าถึงโครงการ (Accessibility) | 8 |
| 2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ | 10 |
| 2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดินโครงการ | 10 |

2.2.2 สภาพที่ดินปัจจุบันและบริบทโดยรอบโครงการ 11
2.2.3 ราคาที่ดิน 13
2.3 สรุปศักยภาพที่สามารถพัฒนาได้จากการวิเคราะห์ด้านกายภาพ 14

บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย 15

3.1 พระราชบัญญัติผังเมือง 15
3.1.1 แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้าย กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 15
3.2 พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน 16
3.2.1 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2552 16
3.3 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร 16
3.3.1 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558 และ กฎกระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 17
3.3.2 กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517 )ออกตามความใน พระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพ.ศ. 2579 17
3.4 ข้อบัญญัติท้องถิ่น (ปทุมธานี) 17
3.5 พระราชบัญญัติหอพัก 2558 17
3.6 สรุปแนวทางพัฒนาจากข้อกฎหมาย 18
3.7 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการประเภทต่างๆจากการวิเคราะห์กฎหมาย 19

บทที่ 4 การวิเคราะห์ตลาด 20

4.1 ภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศ 20
4.2 ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี พ.ศ. 2558 21
4.2.1 แนวโน้มธุรกิจประเภทต่างๆ 21
4.2.1.1 ตลาดหอพักคนงาน 21
4.2.1.2 ตลาดอพาร์ทเมนท์พนักงานบริษัท 24
4.2.1.3 ตลาดอพาร์ทเมนท์และหอพักนิสิตนักศึกษา 25
4.3 วิเคราะห์อุปสงค์ อุปทาน (Demand & Supply) 26

4.3.1 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ 31
4.3.2 การวิเคราะห์ด้านอุปทาน 34
4.4 วิเคราะห์ธุรกิจอพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณโดยรอบมหาลัยรังสิต 35
4.4.1 ตัวอย่างคู่แข่งตลาดอพาร์ทเมนท์ใหม่บริเวณ ZONE C 49
4.4.1.1 Leaf Condominuim 49
4.4.1.2 Elise Apartment สไตล์คอนโด 50
4.5 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการประเภทต่างๆจากการวิเคราะห์ด้านการตลาดและคู่แข่ง 53
4.6 สรุปประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถทำได้จากการวิเคราะห์ปัจจัยในด้านต่างๆ 53
4.7 วิเคราะห์การเงินเบื้องต้น 54
4.7.1ศักยภาพของพื้นที่ในการพัฒนา 54
4.8 สรุปบทวิเคราห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการจาการคิดการเงินเบื้องต้น 70
4.8.1 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น 70
4.8.2 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 2 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น 70
4.8.3 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น และใต้ดินอีก 1 ชั้น 70
4.9 คำนวณผลตอบแทนที่ได้จากราคาค่าเช่าตลาด ณ ปัจจุบัน 71
4.10 สรุปโครงการที่จะพัฒนา 73

บทที่ 5 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 74

5.1 ความรู้และข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับอพาร์ทเมนท์ 74
5.1.1 ความหมายของอพาร์ทเมนท์ 74
5.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ 74
5.3 การลงทุนโครงการโครงการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดปทุมธานี 75

บทที่ 6 การวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด 77

6.1 การวิเคราะห์ศักยภาพทางการตลาด (SWOT ANALYSIS) 77
6.2 การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย 78

6.3 กลยุทธ์ทางการตลาดและวิเคราะห์คู่แข่ง (STP Marketing Strategy and Competitors Analysis) 80
6.3.1 การกำหนดส่วนแบ่งตลาด (Market Segmentation) 80
6.3.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group) 81
6.3.3 การศึกษาตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) 81
6.4 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (4P-Marketing Mix) 83
6.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) 83
6.4.2 ราคา (Price) 95
6.4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) 96
6.4.4 กิจกรรมส่งเสริมการขาย (Promotion) 100
6.5 แผนการตลาด (Marketing Plan) 101

บทที่ 7 การบริหารงานก่อสร้าง 104

7.1 รายละเอียดโครงการ 104
7.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง 105
7.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ 105
7.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม 106
7.5 แผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ 107
7.6 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 108
7.5.1 การวางแผนระยะเวลาการดำเนินโครงการ 108

บทที่ 8 การวิเคราะห์ด้านการเงิน 111

8.1 สมมติฐานรายได้โครงการ 111
8.1.1 การประมาณรายได้ในโครงการ 111
8.2 งบประมาณในการลงทุนโครงการ 112
8.3 ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด 114
8.3.1 การประมาณรายจ่ายในโครงการ 114
8.4 ต้นทุนทางการเงิน 115

8.4.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd) 115
8.4.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke) 116
8.4.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ 116
8.5 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางด้านการเงิน 116
8.5.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV : Net present value) 116
8.5.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR : Internal rate of return) 117
8.6 การวิเคราะห์ความเสี่ยงโครงการ 117
8.6.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) 117
8.7 การศึกษาผลตอบแทนในสถานการณ์ต่างๆ (Scenario Analysis) 118

รายการอ้างอิง 122

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ภาคผนวก ข
ภาคผนวก ค
ภาคผนวก ง
ภาคผนวก จ

ประวัติผู้เขียน

# สารบัญตาราง


ตารางที่ หน้า

2.1 สถานที่สำคัญโดยรอบพื้นที่โครงการและระยะทางในการเดินทาง 6

2.2 อาณาเขตติดต่อของพื้นที่โครงการ 12

2.3 เปรียบเทียบราคาที่ดินบริเวณใกล้เคียงโครงการ 14

2.4 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการ 14

3.1 ศักยภาพของพื้นที่โครงการภายใต้ข้อกำหนดกฎหมาย 18

3.2 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการจากการวิเคราะห์กฎหมาย 19

4.1 รายงานสถิติจำนวนประชากรแฝง และสถานที่ทำงานของประชากรแฝง ประจำปีพ.ศ. 2557 28

4.2 สถานะทางเศรษฐกิจสังคมครัวเรือน ตามแหล่งที่มาของรายได้ 29

4.3 สถานะทางเศรษฐกิจสังคมครัวเรือน ตามประเภทของค่าใช้จ่าย 30

4.4 อัตราการเข้าพักต่อกลุ่มผู้เช่า 32

4.5 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์ มหาวิทยาลัยรังสิต ปี พ.ศ. 2550 – 255 32

4.6 จำนวนอพาร์ทเมนท์ใกล้สถานศึกษาและแหล่งงาน 34

4.7 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A 37

4.8 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A 39

4.9 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A 41

4.10 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE B 44

4.11 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE C 47

4.12 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท 53

4.13 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท 54

4.14 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557 56

4.15 รายละเอียดของโครงการ 58

4.16 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ 59

4.17 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น 60

4.18 รายละเอียดของโครงการ 62

4.19 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ 63

4.20 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น 64

4.21 รายละเอียดของโครงการ 67
4.22 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ 68
4.23 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น 69
6.1 เปรียบเทียบราคาคู่แข่งทางตรง 95
6.2 แผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาด 102
6.3 แผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาดแบ่งตามรายเดือน 103
7.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยโครงการ 104
7.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง 105
7.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ 105
7.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม 106
7.5 ช่วงเวลาบริหารการก่อสร้าง 107
7.6 การกำหนดแผยระยะเวลาดำเนินโครงการ 108
7.7 กำหนดค่าใช้จ่ายตามแผนระยะเวลาการดำเนินโครงการ 109
7.8 รายละเอียดการประมาณการค่าใช้จ่ายการก่อสร้าง 110
8.1 สมมติฐานรายได้โครงการ 111
8.2 งบประมาณการลงทุนโครงการ 113
8.3 ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด 114
8.4 อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อ MLR ของธนาคารใหญ่ 115
8.5 การคำนวนต้นทุนการเงินรวมของโครงการ 116

# สารบัญภาพ


| ภาพที่ | หน้า |
|---|---|
| 1.1 สถานีหลักหก(กม.27+477) | 1 |
| 2.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ | 5 |
| 2.2 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโครงการ | 7 |
| 2.3 การเข้าถึงโครงการจากถนนสายหลักและสถานีรถไฟ | 8 |
| 2.4 แนวเส้นทางและสถานี ระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง) ช่วงบางซื่อ-รังสิต | 9 |
| 2.5 แนวเส้นทางและสถานี ระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง) ช่วงบางซื่อ-รังสิต | 9 |
| 2.6 แสดงการเข้าถึงโครงการจากบริเวณชุมชนเมืองเอก | 10 |
| 2.7 ขนาดและรูปร่างของที่ดินและบ่อน้ำขุดในโครงการ | 11 |
| 2.8 สภาพของที่ดินในปัจจุบันและบริบทโดยรอบ | 12 |
| 2.9 ราคาของที่ดินบริเวณใกล้เคียงโครงการ | 13 |
| 3.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการในบริเวณที่ดินหมายเลข 1.18 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน | 16 |
| 3.2 ศักยภาพในการพัฒนาที่ดินจากการวิเคราะห์กฎหมาย | 19 |
| 4.1 ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี พ.ศ 2558-2559 | 20 |
| 4.2 จำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ปี พ.ศ. 2555 | 21 |
| 4.3 จำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ปี พ.ศ. 2557 | 22 |
| 4.4 อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงาน ปี 2012-2014 | 23 |
| 4.5 อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงาน ปี 2013 (%ต่อปี) | 23 |
| 4.6 อัตราการขยายตัวของพื้นที่อาคารสำนักงานตั้งแต่ปี พ.ศ.2550-2559 | 24 |
| 4.7 จำนวนนิสิตต่อปีที่จบการศึกษาและอัตราการขยายตัวของการลงทุนให้ทำงานในไทย | 25 |
| 4.8 จำนวนนิสิตนักศึกษาที่คาดว่าจะใช้หอพักต่อโอกาสในการลงทุน | 25 |
| 4.9 กลุ่มนักศึกษาต่อปริมาณห้องพักที่ยังมีความต้องการเพิ่ม | 26 |
| 4.10 อำเภอเมืองปทุมธานี trade area ของโครงการ | 27 |
| 4.11 อัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) ของอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯและปริมณฑล | 31 |
| 4.12 จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต | 33 |
| 4.13 จำนวนนักศึกษาใหม่ มหาวิทยาลัยรังสิต แบ่งตามเพศ | 33 |
| 4.14 อัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต | 35 |
| 4.15 อาพาร์ทเม้นท์และหอพักบริเวณ ZONE A | 36 |

4.16 อาพาร์ทเมนท์และหอพักบริเวณ ZONE B 43
4.17 อาพาร์ทเมนท์และหอพักบริเวณ ZONE C 46
4.18 โครงการ Leap Condominium 49
4.19 ห้องสตูดิโอ Leap Condominium 50
4.20 โครงการ Leap Condominium 50
4.21 ขนาดห้องโครงการ Elise Apartment 51
4.22 ขนาดห้องโครงการ Elise Apartment 51
4.23 รูปแบบห้องโครงการ Elise Apartment 52
4.24 รูปแบบและขนาดห้องห้องพักในโครงการ 55
4.25 รูปแบบผังบริเวณของโครงการ 57
4.26 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8 58
4.27 รูปแบบผังบริเวณของโครงการ 61
4.28 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8 62
4.29 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้นใต้ดิน 65
4.30 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้นพื้นดิน 66
4.31 รูแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8 67
6.1 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยเปรียบเทียบระยะทางจากที่พักไปยังมหาวิทยาลัยรังสิต และความเก่าใหม่ของอาคาร 82
6.2 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยเปรียบเทียบระดับราคากับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตรงกับความต้องการผู้เข้าพัก 82
6.3 ผังโครงการ ชั้นใต้ดิน 84
6.4 ผังโครงการ ชั้นพื้นดิน 85
6.5 ผังโครงการ ชั้น2-8 86
6.6 ผังโครงการ รูปด้านทิศใต้ของโครงการ 87
6.7 ผังโครงการ รูปด้านทิศเหนือของโครงการ 87
6.8 ผังโครงการ รูปด้านทิศตะวันออกของโครงการ 88
6.9 ผังโครงการ รูปด้านทิศตะวันตกของโครงการ 88
6.10 รูปตัดที่จอดรถโครงการ 89
6.11 ภาพบรรยากาศโครงการเดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์เมนท์ 90
6.12 ภาพบรรยากาศโรงการเดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์เมนท์ 91
6.13 ภาพอ้างอิงโครงการ ascent condominium 93

6.14 ภาพอ้างอิงโครงการ pruksa ville 93
6.15 ภาพอ้างอิงโครงการ ELIO DEL-RAY 93
6.16 ภาพอ้างอิงโครงการ U delight 93
6.17 แปลนห้องพัก STUDIO ขนาด 35.00 ตร.ม. 94
6.18 รูปภาพบรรยากาศห้องนอนอ้างอิงโครงการ 94
6.19 ตัวอย่างป้าย sign board โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ 97
6.20 ตัวอย่างป้าย Mupi โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ 98
6.21 ตัวอย่างใบปลิว โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ 99
6.22 ตัวอย่างช่องทางการสื่อสารผ่านเฟสบุ๊ค 100
6.23 ตัวอย่างช่องทางการสื่อสารผ่านอินสตาร์แกรม 100

# บทที่ 1
# บทนำ

## 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

### 1.1.1 การขยายระบบรถไฟฟ้าชานเมือง(สายสีแดง) ช่วง บางซื่อ-รังสิต

เดิมเป็นส่วนหนึ่งของโครงการระบบขนส่งทางรถไฟยกระดับในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งได้รับ การเร่งรัดให้ดำเนินการในสายเหนือ ช่วงบางซื่อ – รังสิตก่อน รวมทั้งพัฒนาสถานีรถไฟบางซื่อเป็นสถานีหลัก เพื่อลดจำนวนขบวนรถไฟเข้าสู่สถานีหัวลำโพงให้เหลือน้อยที่สุด ต่อมาได้มีการปรับขอบเขตโครงการให้เพิ่มปริมาณความจุของทางและการเดินรถที่ความเร็วสูงขึ้น สะดวก ปลอดภัย รวมทั้งพัฒนาสถานีบางซื่อให้เป็นสถานีกลาง โดยมีเป้าหมายพัฒนาให้ย่านพหลโยธินเป็นศูนย์กลางคมนาคมขนส่งของกรุงเทพมหานครด้านเหนือ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนแม่บทการขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพฯ และพื้นที่ต่อเนื่อง และเพื่อเป็นการสานต่อโครงการระบบการขนส่งทางราง ตามนโยบายรัฐบาล จึงได้มีการศึกษาและออกแบบรายละเอียดโครงการ และปรับแบบรายละเอียด เพื่อให้สามารถรองรับต่อการอำนวยความสะดวกแก่ประชาชนที่ใช้บริการในระบบรถไฟทางไกล รถไฟชานเมือง อีกทั้งมีขีดความสามารถในการเดินรถขนส่งผู้โดยสารและขนส่งสินค้าในโครงข่ายเดียวกัน และเชื่อมโยงการเดินทางของระบบรถไฟและโครงข่ายระบบขนส่งอื่นๆ อันเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งสาธารณะให้ดีขึ้น เพื่อจูงใจให้ประชาชนมาใช้บริการ โดยมีแนวเส้นทาง เริ่มต้นจาก กม. 6+000 (จากหัวลำโพง) ประมาณ 1.8 กม. ทางทิศใต้ของสถานีบางซื่อ ไปตาม แนวเขตทางรถไฟในเส้นทางรถไฟสายเหนือ ผ่านเขต จตุจักร บางเขน หลักสี่ ดอนเมือง หลักหก ซึ่งเป็นสถานีที่ใกล้กับที่ตั้งโครงการ และไปสิ้นสุดที่สถานี รังสิต จังหวัดปทุมธานี ระยะทางยาวประมาณ 26.3 กิโลเมตร

ภาพที่ 1.1 สถานีหลักหก (กม.27+477)

สถานีจะตั้งอยู่ระหว่างสถานีดอนเมือง และสถานีรังสิต บริเวณถนนกำแพงเพชร 6 ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนเอกทักษิณ และถนนพหลโยธิน ใกล้หมู่บ้านเมืองเอก ซึ่งจากการมีระบบขนส่งทางรถไฟที่สะดวก ทันสมัย ตรงเวลา จะจูงใจให้คนหันมาใช้บริการรถไฟมากขึ้น โดยคาดว่าเมื่อเดินรถระบบรถไฟฟ้าจะสามารถรองรับปริมาณผู้โดยสารจากรังสิตสู่บางซื่อไม่น้อยกว่า 306,608 คน/วัน ในปีที่เปิดดำเนินการ และเมื่อขยายโครงการจากบางซื่อไปชุมทางบ้านภาชีในอนาคต จะสามารถรองรับปริมาณผู้โดย สารที่คาดว่าจะมีประมาณ 449,080 คน/วัน ทำให้มีคนสามารถมายังพื้นที่ตั้งโครงการได้สะดวกขึ้น และมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

**1.1.2 การเพิ่มขึ้นของประชากรในจังหวัดปทุมธานี**

จากข้อมูลของสำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง (จากข้อมูลในฐานทะเบียนราษฎร์) ถึงแนวโน้มการเติบโตของประชากรในจังหวัดปทุมธานี พบว่าตั้งแต่ปี 2553-2557 จำนวนประชากรมีแนวโนมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องถึง 1,074,058 คนในปี พ.ศ. 2557 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 2% เมื่อเปรียบเทียบปีต่อปี แสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของเมืองจากในตัวเมืองสู่นอกเมืองเพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับแผนพัฒนาระบบโครงข่ายคมนาคม ระบบรถไฟฟ้าชานเมือง(สายสีแดง) แสดงให้เห็นถึงโอกาส ของการพัฒนาที่อยู่อาศัยมารองรับ

**1.1.3 การเพิ่มขึ้นของจำนวนนิสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต**

จากข้อมูลของฝ่ายสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคิน เกี่ยวกับจำนวนนักศึกษาในมหาวิทยาลัยรังสิต ตั้งแต่ปี 2553-2557 พบว่า มหาวิทยาลัยรังสิต มีจำนวนนักศึกษาในปีปัจจุบัน (พ.ศ.2558) อยู่ที่ 27,212 คน ซึ่งเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 5 ปี และมีจำนวนนักศึกษาเข้าใหม่ในปี พ.ศ. 2558 จำนวน 7,145 คน ซึ่งเมื่อนำมาวิเคราะห์ประกอบกับกลุ่มผู้เช่าหลักของอพาร์ทเมนท์โดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิตพบว่าส่วนมากผู้เช่านั้นมาจากนักศึกษาทั้งหมด และยังมีอัตราการเข้าพักอยู่ในระดับที่สูง แม้จะมีอพาร์ทเมนท์ใหม่ๆเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องก็ตาม ประกอบกับการนำข้อมูลด้านอุปสงค์มาเปรียบเทียบกับสัดส่วนของอุปทานในพื้นที่พบว่ามีจำนวนห้องพักในโซนมหาวิทยาลัยรังสิตมีเพียง 5,785 ห้อง ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยกว่าจำนวนนักศึกษาเข้าใหม่และนักศึกษามั้งมหาลัย จึงทำให้เห็นโอกาสที่น่าสนใจในการลงทุนพัฒนาโครงการที่พักอาศัยภายในบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต

**1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา**

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ของที่ตั้งโครงการ จากศักยภาพของทำเลที่ตั้ง ภายใต้ข้อกำหนดกฎหมาย ในการจัดทำโครงการอพาร์ทเมนท์บริเวณ ตำบลหลักหก อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี

2. เพื่อศึกษาอุปสงค์และอุปทานของตลาดอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบโครงการ เพื่อหาโอกาสและความเป็นไปได้ของช่องทางการลงทุนทางการตลาด

3. เพื่อนำผลการศึกษามา วางแผนพัฒนาในด้านต่างๆ รวมทั้งด้านการเงิน เป็นให้โครงการสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและคุ้มค่าการลงทุน

**1.3 ขอบเขตของการศึกษา**

การศึกษาในครั้งนี้จะเป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ในการลงทุนจากการประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ในตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี โดยทำการศึกษาข้อมูลมหภาคทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทางด้านอสังหาริมทรัพย์ แนวโน้มของธุรกิจอสังหาประเภทต่างๆ ซึ่งส่วนมากจะเป็นข้อมูลด้านทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือต่างๆ ประกอบกับการทำการสำรวจด้วยวิธีการสำรวจภาคสนาม (Field Survey) บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต เพื่อเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการรายต่างๆในพื้นที่ และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์กำหนดรูปแบบการก่อสร้าง และแผนการทางด้านการตลาด และการวางแผนทางด้านการเงินในแง่ของการลงทุน และความคุ้มค่าผลตอบแทนที่จะได้รับ และประเมินผลเพื่อทำการตัดสินใจต่อไป

**1.4 วิธีการศึกษา**

วิธีการศึกษาจะเป็นเป็นขั้นตอนในการวิเคราะห์ต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ศักยภาพของพื้นที่โครงการ ( Site analysis ) เป็นการมองศักยภาพในการพัฒนาพื้นที่จากปัจจัยทางด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ บริบทโดยรอบ การเข้าถึง ราคาที่ดิน และความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการจากปัจจัยดังกล่าว

2. การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ( Law & Regulatoin analysis) เพื่อดูถึงข้อจำกัดต่างๆ ของพื้นที่โครงการจากข้อบัญญัติของกฎหมายฉบับต่างๆ โดยเฉพาะกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ จังหวัดปทุมธานี เช่น ผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี ข้อบัญญัติท้องถิ่น จังหวัดปทุมธานี เป็นต้น เพื่อทำการสรุปความสามารถและศักยภาพของพื้นที่โครงการต่อการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ภายใต้การควบคุมของข้อบัญญัติทางด้านกฎหมาย

3. การวิเคราะห์ทางการตลาด ( Market analysis) เป็นการวิเคราะห์ตั้งแต่ระดับภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อดูแนวโน้มของธุรกิจแต่ละประเภท ตลอดจน อุปสงค์ และอุปทานของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ทั้งนี้ยังได้วิเคราะห์ลงลึกถึง trade Area ของพื้นที่โครงการ คือบริเวณตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี เพื่อหา อุปสงค์ และอุปทาน ของโครงการ การทำการสำรวจตลาดด้วยวิธีการ Survey และสอบถามข้อมูลจาก

ผู้ประกอบการบริเวณใกล้เคียงพื้นที่โครงการ ซึ่งได้แก่ อพาร์ทเมนท์และหอพักบริเวณชุมชนเมืองเอก ใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต และบริเวณที่ถัดออกมา เพื่อสำรวจหา ขนาดห้องเช่า ,ค่าเช่า และสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการต่างๆ นอกจากนี้ ยังวิเคราะห์ถึงจำนวนนิสิตนักศึกษาของมหาวิทยาลัยรังสิต ที่เป็นอุปสงค์หลักของพื้นที่ ควบคู่กับการวิเคราะห์จำนวนและประเภทของอพาร์ทเมนท์ หอพัก และคอนโดสร้างใหม่ที่เป็นอุปทานหลักในพื้นที่เช่นกัน เพื่อดูถึงกำลังซื้อของผู้บริโภค

**1.5 ข้อจำกัดของการศึกษา**

ในการเก็บข้อมูลของคู่แข่งที่เป็นตลาดอพาร์ทเมนท์จะเป็นการสัมภาษณ์เจ้าของผู้ประกอบ การเบื้องต้นในฐานะผู้ที่ต้องการมาเช่าห้องพัก ทำให้การสัมภาษณ์ในส่วนของข้อมูลเชิงลึกนั้นทำได้ลำบาก

**1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. มองเห็นถึงภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันและโอกาสในการเข้าลงทุนในตลาดธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต
2. ทำให้สามารถทราบถึงศักยภาพ ข้อจำกัด และความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินโครงการธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า บริเวณ ตำบลหลักหก อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี
3. ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมและความต้องการที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ให้เช่าของกลุ่มอุปสงค์หลักในบริเวณ ตำบลหลักหก อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นที่ตั้งพื้นที่โครงการ
4. สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาโครงการโครงการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า บริเวณตำบลหลักหก อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ในอนาคต

# บทที่ 2
# การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

## 2.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ

### 2.1.1 ที่ตั้งโครงการ (Location Analysis)

ตั้งโครงการอยู่บริเวณ ตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี โดยบริเวณด้านหน้าแปลงที่ดินจะอยู่ติดกับ ถนน รพช. ซึ่งเป็นถนนที่เชื่อมต่อจาก ถนนกำแพงเพชร 6 ที่เป็นถนนสายหลัก

ภาพที่ 2.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ

นอกจากนี้ที่ตั้งโครงการยังอยู่ใกล้กับสถานที่สำคัญต่างๆและโซนพื้นที่ชุมชนเมืองเอก ซึ่งเป็นชุมชนที่มีความเจริญและมีความครบครันในทุกด้าน ทั้งสถานศึกษา พื้นที่สันทนาการ และพื้นที่พาณิชยกรรม รวมไปถึงรูปแบบของสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และการคมนาคม ที่เพียบพร้อม ซึ่งที่ตั้งโครงการจะอยู่ในระยะที่ไม่ไกลจากสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโครงการ ดังต่อไปนี้

ตางรางที่ 2.1 สถานที่สำคัญโดยรอบพื้นที่โครงการและระยะทางในการเดินทาง

| สถานที่ | ระยะทาง (กม.) | เวลา (นาที) |
|---|---|---|
| **ศูนย์การค้า/พาณิชยกรรม** | | |
| 1. ศูนย์การค้าฟิวเจอร์ปาร์ค รังสิต | 10.2 | 12 |
| 2. ศูนย์การค้า เซียร์ รังสิต | 6.7 | 14 |
| 3. U-PARK PLAZA | 3.7 | 9 |
| 4. ตลาดนัด พลาซ่า | 3.8 | 9 |
| **สถานศึกษา** | | |
| 1. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลธัญบุรี | 5.8 | 13 |
| 2 มหาวิทยาลัยรังสิต | 4.7 | 12 |
| 3. โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยรังสิต | 4.5 | 12 |
| 4. โรงเรียนเซนต์โยเซฟเมืองเอก | 4.7 | 12 |
| 5. โรงเรียนบ้านพลอย | 5.1 | 11 |
| **สนามกอล์ฟ** | | |
| 1. สนามกอล์ฟเมืองเอก วิสต้า กอล์ฟ คอร์ส | 4.7 | 12 |
| 2. สนามกอล์ฟเมืองเอก | 4.8 | 13 |
| **คมนาคม** | | |
| 1. รถไฟ สถานีหลักหก | 5.2 | 9 |
| 2. รถไฟชานเมืองสายสีแดง สถานีหลักหก (อนาคต) | 5.2 | 9 |
| 3. ท่าอากาศยานดอนเมือง | 12 | 16 |

ภาพที่ 2.2 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโครงการ

**2.1.2 การเข้าถึงโครงการ (Accessibility)**

ที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณใกล้กับท่าอากาศยานสนามบินดอนเมือง และชุมชนเมืองเอก สามารถ เข้าถึง จากถนนสายสำคัญได้หลายเส้นทาง และจากการเดินทางด้วยรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดง ซึ่งในอนาคตจะมี สถานีหลักหก ซึ่งเป็นสถานีที่ใกล้กับที่ตั้งโครงการมากที่สุด โดยแต่ละเส้นทางจะมีระยะทางการเข้าถึงพื้นที่โครงการ ดังนี้

1. ถนนกำแพงเพชร 6 ผ่านถนนเชิดทิฆากาศ ระยะทางประมาณ 3 กม. หรือเป็นระยะเวลา ประมาณ 5 นาที ด้วยการสัญจรโดยรถยนต์

2. ถนนพหลโยธิน ผ่าน ถนนเลียบคลองประปา,ถนนเดชอุดม และ ถนน ร.พ.ช.ระยะทางประมาณ 6.5 กม. หรือเป็นระยะเวลา ประมาณ 13 นาที ด้วยการสัญจรโดยรถยนต์

3. ถนนบางบัวทอง-บางพูน ผ่านถนนเอกบูรพา,ถนนเอกทักษิน,ถนนเลียบคลองประปา และถนน ร.พ.ช. ระยะทางประมาณ 7 กม. หรือเป็นระยะเวลา ประมาณ 15 นาที ด้วยการสัญจรโดยรถยนต์

4. รถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงสถานีหลักหก ตั้งอยู่ระหว่างสถานีดอนเมืองและสถานีรังสิต บริเวณถนนกำแพงเพชร 6 ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนเอกทักษิณ และถนนพหลโยธิน ใกล้หมู่บ้านเมืองเอก ระยะทางห่างจากโครงการประมาณ 5.2 กม. หรือเป็นระยะเวลาประมาณ 9 นาที ด้วยการสัญจรโดยรถยนต์

ภาพที่ 2.3 การเข้าถึงโครงการจากถนนสายหลักและสถานีรถไฟ

ระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง) ช่วงบางซื่อ-รังสิต มีจุดเริ่มต้นโครงการที่สถานีบางซื่อ (จากหัวลำโพง) บริเวณสามแยกประดิพัทธ์ประมาณ 1.8 กิโลเมตร ทางทิศใต้ของสถานีบางซื่อ ไปตามแนวเขตทางรถไฟในเส้นทางรถไฟสายเหนือ ผ่านเขตจตุจักร บางเขน หลักสี่ ดอนเมือง และไปสิ้นสุดที่สถานีรังสิต จังหวัดปทุมธานี ระยะทางรวมประมาณ 26.3 กิโลเมตร

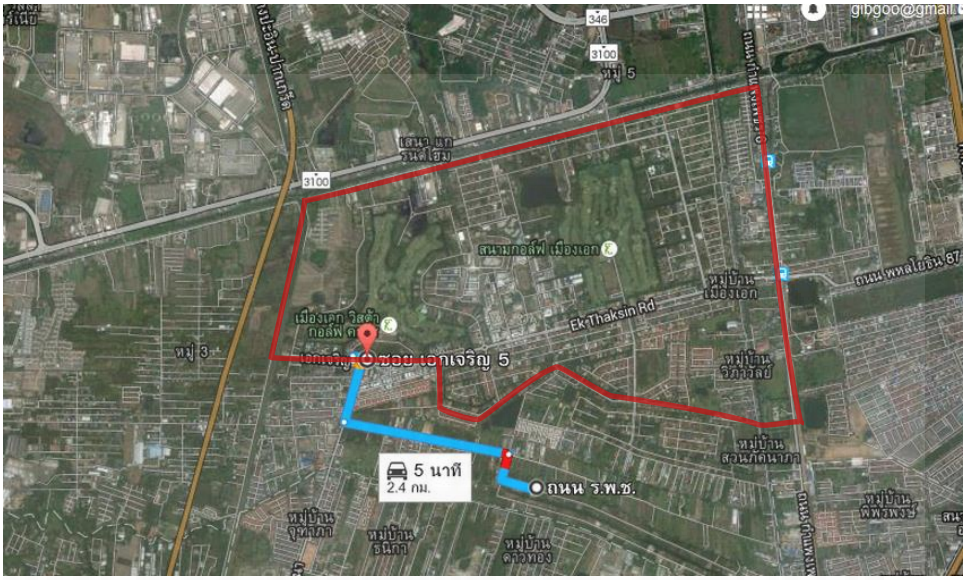
ที่มา: การรถไฟแห่งประเทศไทย โครงการระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง)

ภาพที่ 2.4 แนวเส้นทางและสถานี ระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง) ช่วงบางซื่อ-รังสิต

ที่มา: การรถไฟแห่งประเทศไทย โครงการระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง)

ภาพที่ 2.5 แนวเส้นทางและสถานี ระบบรถไฟชานเมือง (สายสีแดง) ช่วงบางซื่อ-รังสิต

นอกจากนี้ที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณใกล้กับ ชุมชนเมืองเอก ซึ่งเป็นบริเวณที่มีความเป็นย่านที่มีความสำคัญ มี demand ในพื้นที่และ มีความน่าสนใจ ซึ่งจากโซนชุมชนเมืองเอกมีระยะห่างจากที่ตั้งโครงการเป็นระยะทางประมาณ 2 กิโลเมตร หรือเป็นระยะเวลาประมาณ 5 นาที ด้วยการสัญจรโดยรถยนต์ ซึ่งถือว่าเป็นระยะทางที่ไม่ไกล




ภาพที่ 2.6 แสดงการเข้าถึงโครงการจากบริเวณชุมชนเมืองเอก

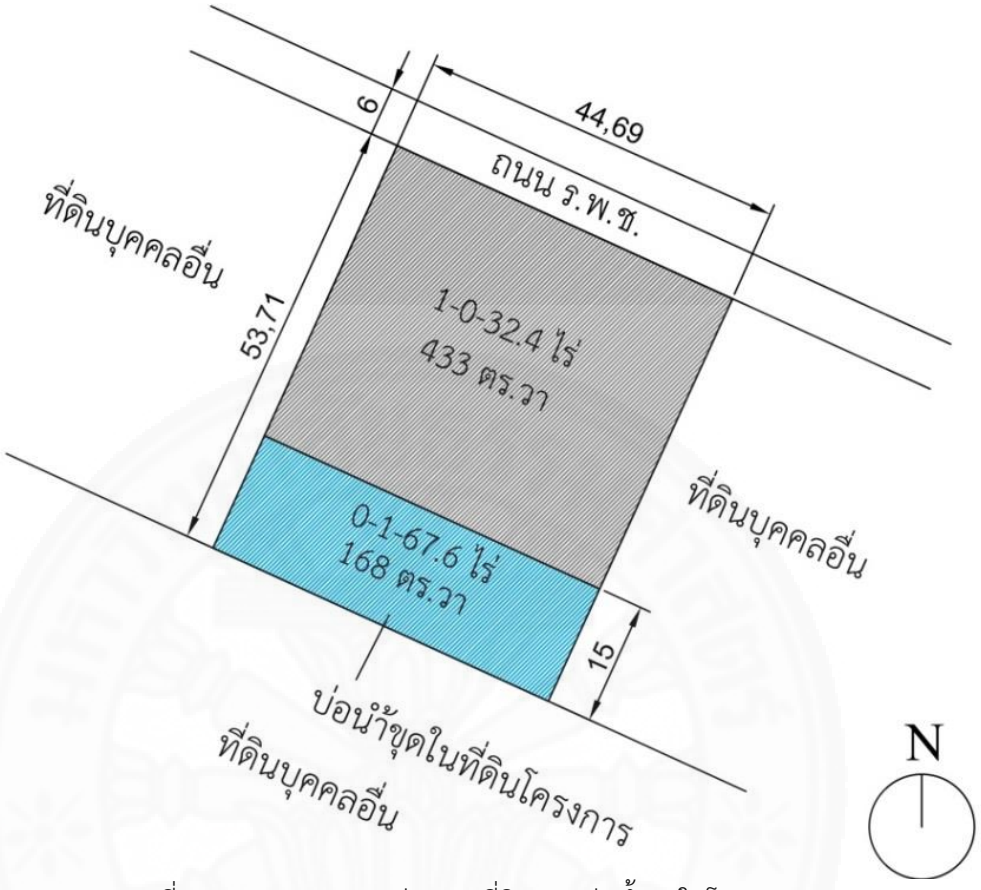
## 2.2 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

ที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณ ตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี โดยแปลงที่ดินโครงการเป็นลักษณะสี่เหลี่ยมผืนผ้า จำนวน 1 แปลง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- โฉนดที่ดิน ตำบลหลักหก อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่ 1-2-0 ไร่ หรือ 600 ตร.วา

### 2.2.1 ขนาดและรูปร่างที่ดินโครงการ

รูปร่างลักษณะของที่ดินเป็นลักษณะสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีขนาดกว้างประมาณ 45 เมตร และมีความลึกประมาณ 54 เมตร และ มีความกว้างเขตทางของถนนหน้าโครงการ (ถนน ร.พ.ช.) 6 เมตร และสภาพที่ดินโครงการในปัจจุบัน มีการขุดบ่อน้ำขนาดความกว้าง 15 เมตร ยาว 45 เมตร และ ลึก 1 เมตร บริเวณด้านหลังของที่ดิน ทำให้มีพื้นที่โครงการที่เป็นพื้นดินจำนวน 1-0-32 ไร่ และเป็นพื้นที่บ่อน้ำขุดอีก 0-1-67.6 ไร่




ภาพที่ 2.7 ขนาดและรูปร่างของที่ดินและบ่อน้ำขุดในโครงการ

**2.2.2 สภาพที่ดินปัจจุบันและบริบทโดยรอบโครงการ**

สภาพที่ดินโครงการปัจจุบันเป็นพื้นที่ดินไม่ได้ใช้ประโยชน์ ไม่มีสิ่งปลูกสร้าง และเต็มไปด้วยต้นไม้ขึ้นปกคลุมสูงบริเวณที่ดินของโครงการระดับดินของโครงการอยู่ระดับเดียวกับถนนด้านหน้าโครงการ คือ ถนน ร.พ.ช. ซึ่งเป็นถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความกว้างเขตทาง 6 เมตร ผิวถนนเรียบ อยู่ในสภาพดี มีสาธารณูปโภคเข้าถึง และบริเวณโดยรอบโครงการจะติดกับ ที่ดินบุคคลอื่น และ จากการสำรวจพบว่าบริบทโดยรอบของโครงการบนเส้นถนน ร.พ.ช พื้นที่ส่วนมากยังเป็นพื้นที่ดินที่ยังไม่ได้ถูกพัฒนา และถูกปล่อยไว้เป็นพื้นที่ที่ไม่มีการใช้งานสภาพเต็มไปด้วยต้นไม้ปกคลุมเป็นส่วนมาก ส่วนพื้นที่ที่มีการพัฒนาแล้วจะเป็นในส่วนของ บ้านพักอาศัย ,อู่จอดรถทัวร์ และ โกดังรับแลกซื้อของเก่า

ตารางที่ 2.2 อาณาเขตติดต่อของพื้นที่โครงการ

| ทิศ | อาณาเขตติดต่อ |
|---|---|
| เหนือ | ติดถนน ร.พ.ช. ความกว้างเขตทาง 6 เมตร ซึ่งเป็นถนนหน้าโครงการ ฝั่งตรงข้ามถนน เป็นที่ดินเปล่าไม่ได้ใช้ประโยชน์ มีต้นไม้ปกคลุม |
| ใต้ | ติดกับที่ดินบุคคลอื่น เป็นที่ดินเปล่า ไม่ได้ใช้ประโยชน์มีต้นไม้ปกคลุม |
| ตะวันออก | ติดกับที่ดินบุคคลอื่น เป็นที่ดินเปล่าไม่ได้ใช้ประโยชน์ มีต้นไม้ปกคลุม , ถัดไปอีกประมาณ 90 เมตร จะมีอู่จอดรถทัวร์ |
| ตะวันตก | ติดกับบ้านพักอาศัย 2 ชั้น |

ภาพที่ 2.8 สภาพของที่ดินในปัจจุบันและบริบทโดยรอบ

### 2.2.3 ราคาที่ดิน

ราคาที่ดินจาก กรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง พบว่าราคาที่ดินของโครงการมีราคาอยู่ที่ 8,800 บาทต่อตารางวา จึงทำการสำรวจราคาตลาดจากที่ดินบริเวณใกล้เคียงโครงการ โดยการเปรียบเทียบราคาประกาศขายของที่ดินแต่ละแปลงควบคู่กับการพิจารณาด้านกายภาพ ตำแหน่งที่ตั้ง การเข้าถึง และข้อดี ข้อด้อย เพื่อหาราคาตลาดที่เหมาะสมของที่ดินโครงการ

จากการสำรวจเพื่อเทียบราคาที่ดินที่ราคาตลาดซึ่งมีที่ดินบริเวณหมายเลข 4 ที่เป็นที่ดินของญาติผู้จัดทำเอง โดยได้ทำประกาศขายที่ดินผืนดังกล่าวเมื่อ 3 ปีที่แล้ว ที่ราคา 10,000 บาท ซึ่งที่ดินดังกล่าวมีขนาดและตำแหน่งที่ใกล้เคียงกับที่ดินโครงการในปัจจุบัน จึงทำให้ที่ดินดังกล่าวมีความใกล้เคียงกับที่ดินปัจจุบันมากที่สุด และเมื่อทำการหาข้อมูลแนวโน้มราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้นพบว่า โดยภาพรวมของราคาประเมินที่ดิน “จังหวัดปทุมธานี” ในรอบบัญชีใหม่ปี 2555-2558 มีการปรับเปลี่ยน ทั้งจังหวัดใน 7 อำเภอ เนื้อที่ 1,520.85 ตารางกิโลเมตร ประกอบด้วย อำเภอเมืองปทุมธานี อำเภอคลองหลวง อำเภอลำลูกกา อำเภอธัญบุรี อำเภอหนองเสือ อำเภอลาดหลุมแก้ว และอำเภอสามโคก ปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 5.09% ทำให้สามารถวิเคราะห์ราคาขายที่เหมาะสมของโครงการในปีปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 10,500 บาทต่อตารางวา

ภาพที่ 2.9 ราคาของที่ดินบริเวณใกล้เคียงโครงการ

ตางรางที่ 2.3 เปรียบเทียบราคาที่ดินบริเวณใกล้เคียงโครงการ

| ตำแหน่งที่ดิน | หมายเลข 1 | หมายเลข 2 | หมายเลข 3 | หมายเลข 4 |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| ที่ตั้ง | ถ. ร.พ.ช. ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี | เมืองเอกโครงการ 6 ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี | ซอยเอกรัตน์ ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี | ถ. ร.พ.ช. ต.หลักหก อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี |
| ผังเมืองประเภท | อยู่มนบริเวณหมายเลข 1.1-1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน | อยู่มนบริเวณหมายเลข 1.1-1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน | อยู่มนบริเวณหมายเลข 1.1-1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน | อยู่มนบริเวณหมายเลข 1.1-1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน |
| ประโยชน์สูงสุด | ที่อยู่อาศัย,พาณิชยกรรม | ที่อยู่อาศัย,พาณิชยกรรม | ที่อยู่อาศัย,พาณิชยกรรม | ที่อยู่อาศัย,พาณิชยกรรม |
| FAR | ไม่มี | ไม่มี | ไม่มี | ไม่มี |
| ลักษณะทรัพย์สิน | ที่ดินเปล่า | ที่ดินเปล่า | ที่ดินเปล่า | ที่ดินเปล่า |
| ขนาดที่ดิน (ไร่) | 1-0-81.25 | 0-2-0 | 3-0-0 | 1-2-0 |
| รูปแปลงที่ดิน | สี่เหลี่ยมผืนผ้า | สี่เหลี่ยมผืนผ้า | สี่เหลี่ยมผืนผ้า | สี่เหลี่ยมผืนผ้า |
| ความกว้าง (ม.) | 55 | 20 | 60 | 45 |
| ความลึก (ม.) | 35 | 40 | 80 | 54 |
| การถมดิน | สูงเท่าถนน | สูงเท่าถนน | สูงเท่าถนน | สูงเท่าถนน |
| การใช้ประโยชน์ปัจจุบัน | เป็นที่ว่างมีต้นไม้ขึ้น | เป็นที่ว่างมีต้นไม้ขึ้น | เป็นที่ว่างมีต้นไม้ขึ้น | เป็นที่ว่างมีต้นไม้ขึ้น |
| บริบทโดยรอบ | แหล่งชุมชน หมู่บ้านจัดสรร | หมู่บ้านจัดสรรและทะเลสาป | หมู่บ้านจัดสรรและที่ดินเปล่า | พื้นที่รกร้างและที่ดินปล่า |
| ระยะห่างจากถนนสายหลัก | 4.2 กม. | 2.5 กม. | 1.7 กม. | 2.8 กม. |
| ระยะห่างจาก ม.รังสิต | 1 กม. | 1.5 กม. | 4 กม. | 6.4 กม. |
| จำนวนด้านติดถนน | 2 | 2 | 1 | 1 |
| ถนน (ผิวจราจร) | เขตทาง 8 เมตร | เขตทาง 8 เมตร | เขตทาง 8 เมตร | เขตทาง 6 เมตร |
| ระบบสาธารณูปโภค | ไฟฟ้า,ประปา,โทรศัพท์ | ไฟฟ้า,ประปา,โทรศัพท์ | ไฟฟ้า,ประปา,โทรศัพท์ | ไฟฟ้า,ประปา,โทรศัพท์ |
| ราคา/ตร.วา (บาท) | 26,000 | 22,000 | 17,500 | 10,500 |

## 2.3 สรุปศักยภาพที่สามารถพัฒนาได้จากการวิเคราะห์ด้านกายภาพ

จากการวิเคราะห์ด้านตำแหน่งที่ตั้งโครงการและด้านกายภาพ พบว่าที่ดินอยู่ใกล้บริเวณชุมชนเมืองเอกและ มหาวิทยาลัยรังสิต และตำแหน่งที่ตั้งของโครงการอยู่ในระยะทางที่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย ใช้ระยะเวลาในกาเดินทางไม่นาน จึงมีศักยภาพในการพัฒนาได้ดังนี้

ตางรางที่ 2.4 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการ

| ประเภทอสังหาฯ | ความเป็นไปได้ในการทำโครงการ |
|---|---|
| หมู่บ้านจัดสรร | / |
| ทาวน์เฮ้าส์ | / |
| คอนโดมิเนียม (low rise) | / |
| อพาร์ทเมนท์เพื่อเช่า | / |
| หอพัก | / |

# บทที่ 3
# การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี การพัฒนาโครงการจึงประกอบด้วยกฎหมายที่จะต้องศึกษาและพิจารณาตามลำดับศักษ์ ดังต่อไปนี้

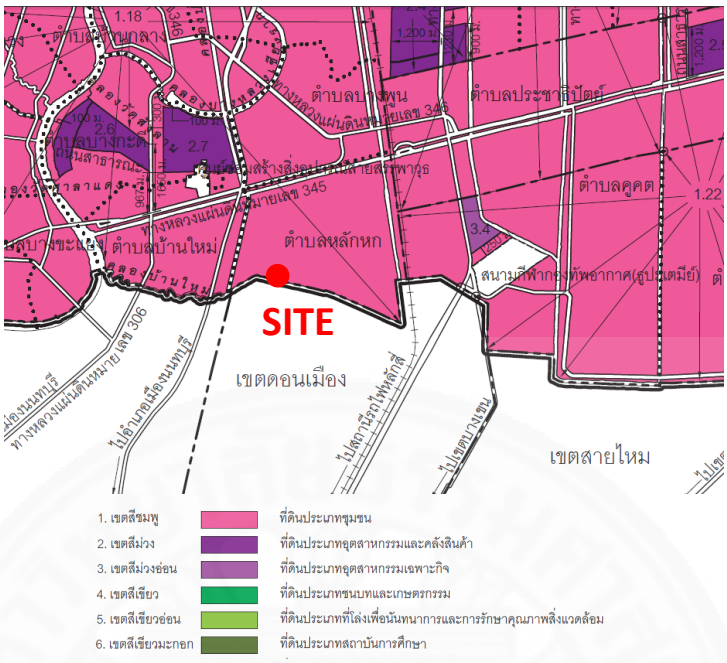
- พระราชบัญญัติผังเมือง
- พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร
- ข้อบัญญัติท้องถิ่น (ปทุมธานี)

## 3.1 พระราชบัญญัติผังเมือง

### 3.1.1 แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558

เนื่องจากพื้นที่โครงการตั้งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี ในการวิเคราะห์กฎหมายจึงต้องพิจารณาจาก แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่ล่าสุด หลังจากที่ฉบับเก่า คือ ผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี (ปรับปรุงครั้งที่ 1) ซึ่งได้หมดอายุบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2553 ซึ่งจากการพิจารณาตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 พบว่า มีข้อกำหนดดังต่อไปนี้

หากพิจารณาตามตำแหน่งที่ตั้งของโครงการพบว่า ที่ดินที่โครงการอยู่ในบริเวณหมายเลข 1.1 ถึงหมายเลข 1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัยได้ โดยมีข้อกำหนดให้สร้างอาคารที่มีความสูงได้ไม่เกิน 23 เมตร โดยวัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า และหากเป็นที่ดินที่อยู่ติดแหล่งน้ำสาธารณะ แม่น้ำ ลำคลอง ให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของแม่น้ำ ลำคลอง หรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า 15 เมตร




ภาพที่ 3.1 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการในบริเวณที่ดินหมายเลข 1.18 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน

## 3.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน

### 3.2.1 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2552

เนื่องจากที่ดินโครงการมีขนาด 1-2-0 ไร่ ซึ่งเป็นขนาดที่ต่ำกว่า 19 ไร่ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดิน จึงจะต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า 6.00 เมตร รวมถึงถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินด้วยเช่นกัน ในกรณีที่โครงการจะทำการจัดสรร

## 3.3 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

เนื่องจากจังหวัดปทุมธานีถูกจัดเป็น 1 ใน 12 จังหวัดที่ถูกประกาศเป็นเขตควบคุมอาคาร ดังนั้น พระราชบัญญัติควบคุมอาคารจึงมีความสำคัญที่จะต้องถูกนำมาพิจารณาควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการ โดยพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ที่จะนำมาใช้พิจารณา คือ พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่และกฎ กระทรวง ฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 ออกความตามใน พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 โดยมีใจความสำคัญที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

**3.3.1 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558 และ กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543**

โครงการตั้งอยู่ในเขตที่ดินประเภทชุมชนที่สามารถสร้างอาคารที่มีความสูงได้ไม่เกิน 23 เมตร จึงจะต้องเว้นระยะห่างจากแนวเขตที่ดินอย่างน้อย 3 เมตร ตามกฎหมาย และเนื่องจากถนนสาธารณะหน้าโครงการมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร จึงต้องร่นแนวอาคารให้ห่างจากกึ่งกลางถนน สาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร และจะต้องมีที่ว่างนอกอาคารไม่ต่ำกว่า 30%

บันไดหนีไฟภายนอกอาคารจะต้องมีความกว้างขั้นต่ำ 60 เซนติเมตร และภายในอาคารจะต้องจะต้องมีความกว้างขั้นต่ำ 80 เซนติเมตร ขนาดของทางเดินในอาคารขั้นต่ำ 1.50 เมตร และมีระยะดิ่งจากพื้นถึงฝ้าอย่างน้อย 2.60 เมตร

**3.3.2 กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517 )ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคารพ.ศ. 2579**

ในหัวข้อของการกำหนดที่จอดรถและจุดกลับรถตามรายละเอียดในกฎกระทรวง พบว่า อาคารชุดที่มีพื้นที่แต่ละครอบครัวตั้งแต่ ๖๐ ตารางเมตรขึ้นไปให้กำหนดประเภทของอาคารซึ่งต้องมีที่จอดรถยนต์ ที่กลับรถยนต์

**3.4 ข้อบัญญัติท้องถิ่น (ปทุมธานี)**

เนื่องจากจังหวัดปทุมธานีได้ออกผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่ จึงไม่มีความจำเป็นต้องใช้ ข้อบัญญัติ/เทศบัญญัติ เรื่อง บริเวณห้ามก่อสร้างฯ ออกตามกฎหมายควบคุมอาคาร ที่ให้ใช้บังคับชั่วคราว แทนผังเมืองที่หมดอายุ ประกอบกับพื้นที่โครงการไม่ได้อยู่ในบริเวณที่ข้อบัญญัติท้องถิ่นควบคุม จึงสามารถพิจารณาการใช้ประโยชน์ที่ดินได้จากผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี

**3.5 พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558**

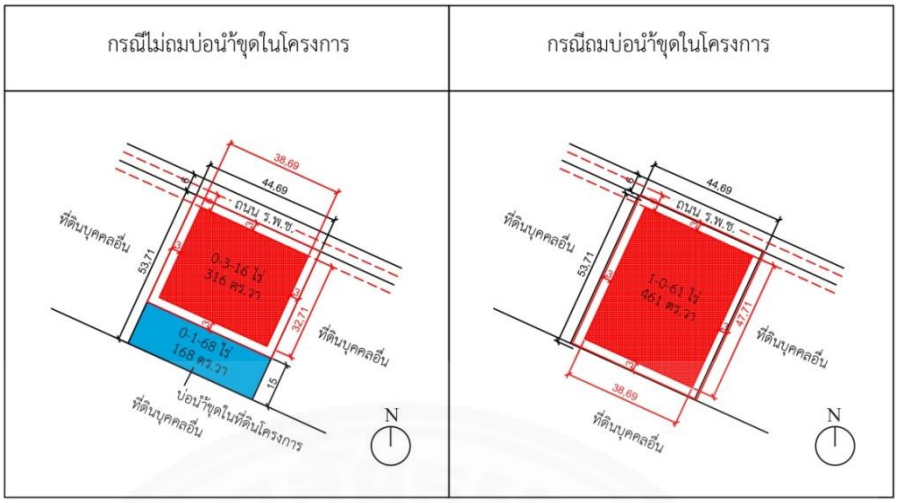
พระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558 นิยาม หอพัก หมายถึง สถานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อรับผู้พักซึ่งได้แก่หอพักเอกชนที่รับนักเรียน นิสิต หรือนักศึกษา เข้าพักตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป และนักเรียน นิสิต นักศึกษาในที่นี้ หมายความรวมถึงนักเรียน นิสิต หรือนักศึกษา ในโรงเรียนเอกชนที่สอนวิชาเสริมสวย วิชาช่างกล วิชาตัดเย็บเสื้อผ้าหรือวิชาชีพอย่างอื่นซึ่งได้รับอนุญาตจัดตั้งตามพระราชบัญญัติโรงเรียนราษฎร์ พ.ศ. 2525 โดยหอพักที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติหอพักดังกล่าวข้างต้นนี้ นอกจากจะรับ

นักเรียน นิสิต นักศึกษาเข้าพักแล้ว ยังอาจมีบุคคลในอาชีพอื่นเข้าพักอยู่ด้วยก็ได้ ซึ่ง สามารถแบ่งหอพักแยกออกเป็น 2 ประเภท คือ หอพักชาย และหอพักหญิง ซึ่งต่างจาก อพาร์ทเมนท์ ตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 อพาร์ทเมนท์ จัดเป็น “อาคารพักอาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้อยู่สำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว ซึ่งเข้าข่ายลักษณะอาคารอาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 “อพาร์ทเมนท์” หมายถึงอาคารพักอาศัยให้เช่า โดยมี “ค่าเช่า” เป็นอัตราผลตอบแทนระหว่างระหว่างเจ้าของและผู้พัก โดยมีการทำสัญญา และชำระเงิน เพื่อกำหนดระยะเวลาในการใช้งาน ซึ่งมีความแตกต่างจากหอพัก

### 3.6 สรุปแนวทางพัฒนาจากข้อกฎหมาย

ตารางที่ 3.1 ศักยภาพของพื้นที่โครงการภายใต้ข้อกำหนดกฎหมาย

| ลำดับ | กฎหมาย | ประเด็นสำคัญ |
|---|---|---|
| 1 | **พระราชบัญญัติผังเมือง**<br>• แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 | • สามารถสร้างอาคารที่มีความสูงได้ไม่เกิน 23 ชั้น คือเป็นในรูปแบบของอาคาร low-rise 8 ชั้น |
| 2 | **พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน**<br>• ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2552 | • ถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินหรือทางสาธารณ –ประโยชน์ ต้องมีความกว้างของเขตทาง ไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า 6.00 เมตร<br>• **ถนนหน้าที่ดินโครงการ มีความกว้างของเขตทาง 6 เมตร จึงไม่สามารถทำจัดสรรได้** |
| 2 | **พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร**<br>• พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558<br>• กฎ กระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 | • อาคารที่สูงเกินสองชั้นหรือเกิน 8 เมตร ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคาร ห่างจากกึ่งกลางถนน สาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร<br>• อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อย กว่า 3 เมตร |




ภาพที่ 3.2 ศักยภาพในการพัฒนาที่ดินจากการวิเคราะห์กฎหมาย

## 3.7 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการประเภทต่างๆจากการวิเคราะห์กฎหมาย

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำโครงการจากการวิเคราะห์กฎหมายประเภทต่างๆพบว่ามีเพียงธุรกิจ หอพัก และ อพาร์ทเมนท์ที่มีความเป็นไปได้ในการทำ แต่หอพักมีข้อจำกัดตามพระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558 ของการประเภทหอพักชาย และหอพักหญิง จึงอาจมีข้อจำกัดในการตัดสินใจในการเช่าพักของผู้พักอาศัยมากกว่า จึงต้องพิจารณาควบคู่กับการวิเคราะห์ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อไป

ตารางที่ 3.2 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการจากการวิเคราะห์กฎหมาย

| ประเภทอสังหาฯ | ความเป็นไปได้ในการทำโครงการ | หมายเหตุ |
|---|---|---|
| หมู่บ้านจัดสรร | X | ถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินหรือทางสาธารณประโยชน์ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่น้อยกว่า 8.00 เมตร |
| ทาวน์เฮ้าส์ | X | |
| คอนโดมิเนียม (low rise) | X | ต้องสร้างบนถนนที่มีความกว้างเขตทางมากกว่า 6.00 เมตร |
| อพาร์ทเมนท์เพื่อเช่า | / | |
| หอพัก | / | |

# บทที่ 4
# การวิเคราะห์ตลาด

จากการวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านกายภาพและกฎหมายพบว่าที่ดินโครงการมีศักยภาพในในการดำเนินโครงการ 2 รูปแบบ คือ อพาร์ทเมนท์ให้เช่าและหอพัก ดังนั้นในการศึกษาทางด้านการตลาด จะทำการพิจารณาถึงแนวโน้มของภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะแนวโน้มของธุรกิจประเภทอพาร์ทเมนท์และหอพัก เพื่อหาความเป็นไปได้ทางการตลาด และ อุปสงค์อุปทานบริเวณที่ตั้งโครงการ ตลอดจนการวิเคราะห์คู่แข่ง

## 4.1 ภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศ

จากการศึกษา พบว่าสภาพรวมเศรษฐกิจในประเทศไทยปี พ.ศ. 2558 มีแนวโน้มจะขยายตัว 3.7% ต่อปี ซึ่งเป็นผลจากฐานเศรษฐกิจที่ต่ำในปี พ.ศ. 2557 อยู่ที่ 0.7% ต่อปี และคาดว่าในปีถัดไปคือปี พ.ศ. 2559 จะมีแนวโน้มขยายตัวทางเศรษฐกิจอีกเล็กน้อยที่ 4.3% ต่อปี

ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.1 ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี พ.ศ 2558-2559

จากที่กล่าวมาข้างต้นนี้มีปัจจัยที่สนับสนุนให้มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ หรือ GDP ในปีพ.ศ 2558 เช่น การเบิกจ่ายภาครัฐ โดยเฉพาะการลงทุน และการลงทุนภาคเอกชนที่คาดว่าจะลงทุนตามภาครัฐ นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการท่องเที่ยวที่กำลังฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ดีปัจจัยเสี่ยง GDP ที่ต้องให้ความสนใจ เช่น การส่งออกที่อาจฟื้นตัวต่ำ จากความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย และเศรษฐกิจโลก การบริโภคภาคเอกชนกดดันจากภาระหนี้ภาคครัวเรือนและ

รายได้เกษตรกรที่ตกต่ำ อีกทั้งสถานการณ์บ้านเมืองที่ต้องจับตามองเพราะเป็นเรื่องที่อ่อนไหวและอาจส่งผลต่อสภาพการลงทุนและเศรษฐกิจรวมของประเทศ

## 4.2 ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี พ.ศ. 2558

### 4.2.1 แนวโน้มธุรกิจประเภทต่างๆ

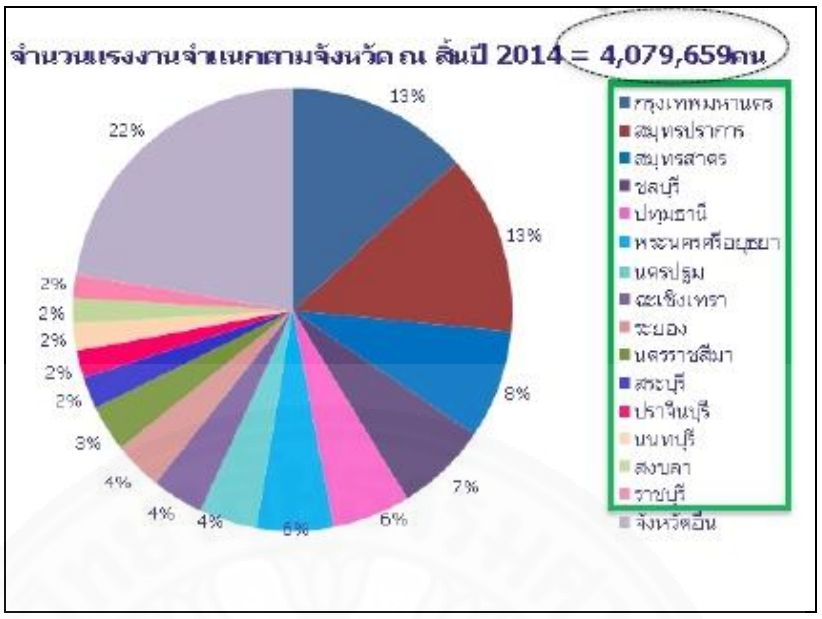
จากการวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี พ.ศ. 2558 พบว่าแนวโน้มธุรกิจประเภทต่างๆ อ้างอิงข้อมูลจากธนาคารเกียรตินาคิน ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม คาดการณ์การขยายตัวอยู่ที่ 0 – 3% โดยแบ่งข้อมูลวิเคราะห์ตลาดออกเป็นตลาดประเภทต่างๆตามรูปแบบของกลุ่มผู้ใช้งานที่มีอยู่ในพื้นที่บริเวณโดยรอบชุมชนเมืองเอก ซึ่งได้แก่ ตลาดคนงาน,พนักงานบริษัท และกลุ่มนิสิตนักศึกษาในพื้นที่

#### 4.2.1.1 ตลาดหอพักคนงาน

ข้อมูลจากธนาคารเกียรตินาคิน และกรมโรงงาน แสดงให้เห็นว่า ความต้องการหอพักคนงาน ขึ้นอยู่กับจำนวนคนงาน ในช่วง ปีพ.ศ. 2555 -2557 จำนวนแรงงานทั้งประเทศเพิ่มขึ้นจาก 3.97 ล้านคน เป็น 4.08 ล้าน คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 2 % ต่อปี ส่วนตลาดห้องพักคนงานในจังหวัดปทุมธานี มีอัตราการเติบโตจากปี พ.ศ. 2555 คงที่ ที่ 6%

ที่มา: กรมโรงงานและฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

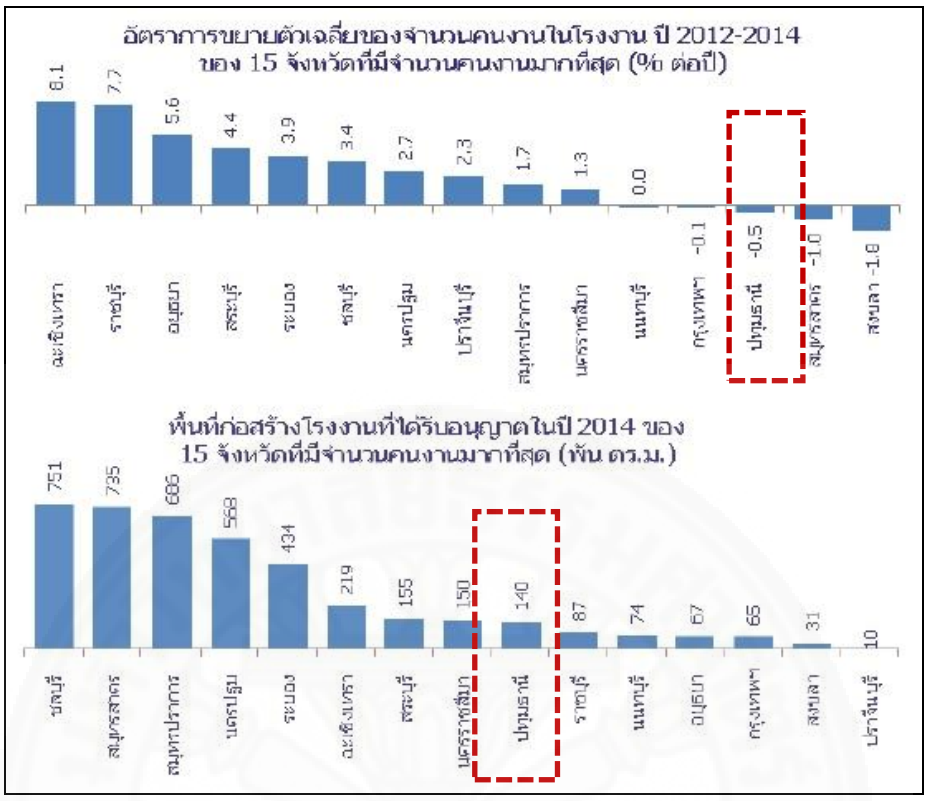
ภาพที่ 4.2 จำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ปี พ.ศ. 2555




ที่มา: กรมโรงงานและฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

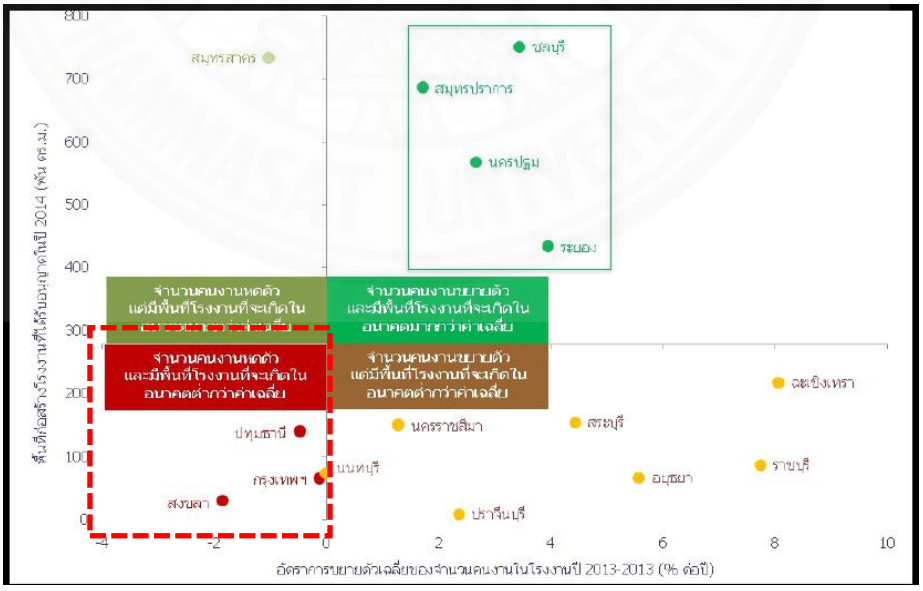
ภาพที่ 4.3 จำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ปี พ.ศ. 2557

ประกอบกับการคัดเลือก 15 จังหวัดที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจหอพักคนงานโดยอาศัยเกณฑ์การพิจารณา ของการเติบโตของจำนวนคนงานในโรงานอุตสาหรรม และ การออกใบอนุญาตก่อสร้างโรงงาน พบว่าพื้นที่ต่างจังหวัดที่มีศักยภาพสูงเหมาะแก่การลงทุนธุรกิจหอพักคนงาน ได้แก่ จังหวัดชลบุรี สมุทรปราการ นครปฐม และระยอง เนื่องจากมีปัจจัยการขยายตัวในแง่ขอจำนวนคนงานและพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรมที่เพิ่มมากขึ้น ส่วนพื้นที่โครงการซึ่งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี ไม่เหมาะสมสำหรับทำหอพักสำหรับคนงาน เนื่องจากจำนวนคนงานที่หดตัวลง ที่ -0.5% ประกอบการพื้นที่โรงงานที่จะเกิดในอนาคตต่ำกว่าค่าเฉลี่ย




ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.4 อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงาน ปี 2012-2014



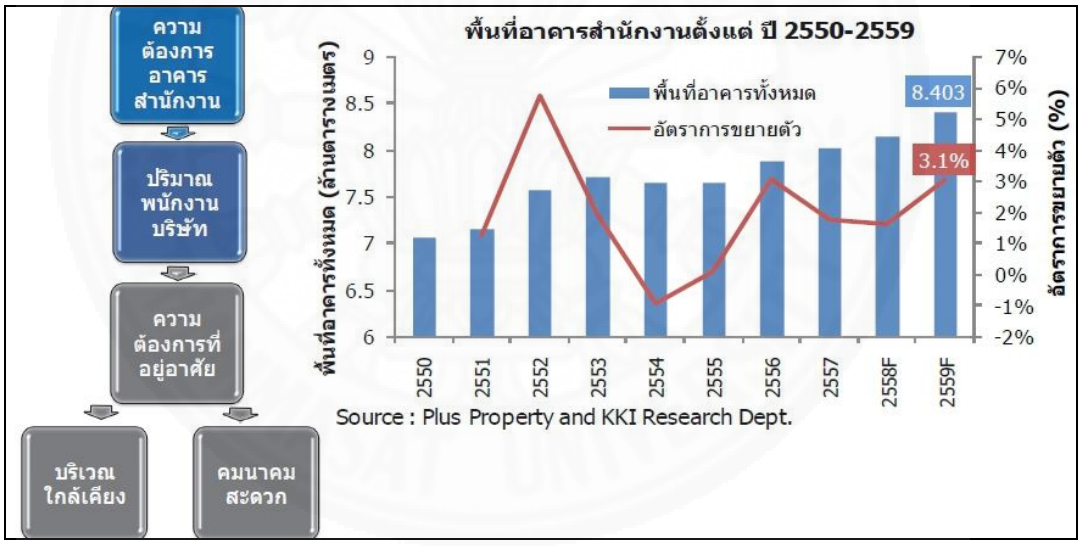

ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.5 อัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงาน ปี 2013 (%ต่อปี)

#### 4.2.1.2 ตลาดอพาร์ทเมนท์พนักงานบริษัท

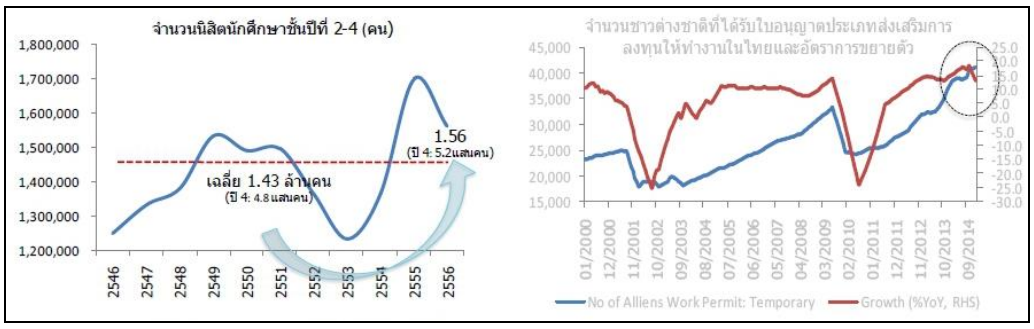
จากการวิเคราะห์พบว่าตลาดอพาร์ทเมนท์มีความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานตั้งแต่ปี พ.ศ.2550-2559 มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจัยสำคัญจะขึ้นอยู่กับพื้นที่อาคารสำนักงาน และอัตราการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ที่สัมพันธ์กับปริมาณพนักงานในบริษัท ซึ่งจะส่งผลถึงความต้องการที่อยู่อาศัย โดยอาจจะพิจารณาอาพาร์ทเม้นท์ที่ตั้งอยู่ใกล้สถานที่ทำงาน หรือแนวเส้นทางเดินรถไฟฟ้า เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีอุปสงค์จากนิสิตจบใหม่ที่เข้าทำงานในบริษัท และมีความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งหรือตามเส้นรถไฟฟ้าเพื่อที่สามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก บวกกับจำนวนชาวต่างชาติที่ได้รับอนุญาตประเภทส่งเสริมการลงทุนให้ทำงานในไทยมีอัตราการขยายตัวที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบริเวณที่ตั้งโครงการไม่ได้อยู่ในเมืองและไม่ได้อยู่ใกล้สถานที่ทำงานหรือศูนย์กลางธุรกิจรวมทั้งสถานีรถไฟฟ้าในระยะเดิน จึงไม่เหมาะสมที่จะทำอพาร์ทเมนท์สำหรับพนักงานบริษัท




ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.6 อัตราการขยายตัวของพื้นที่อาคารสำนักงานตั้งแต่ปี พ.ศ.2550-2559

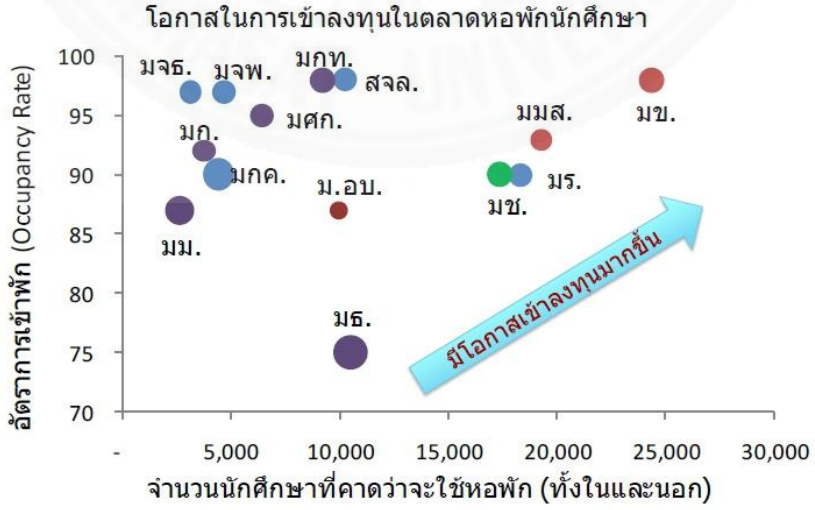



ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.7 จำนวนนิสิตต่อปีที่จบการศึกษาและอัตราการขยายตัวของการลงทุนให้ทำงานในไทย

#### 4.2.1.3 ตลาดอพาร์ทเมนท์และหอพักนิสิตนักศึกษา

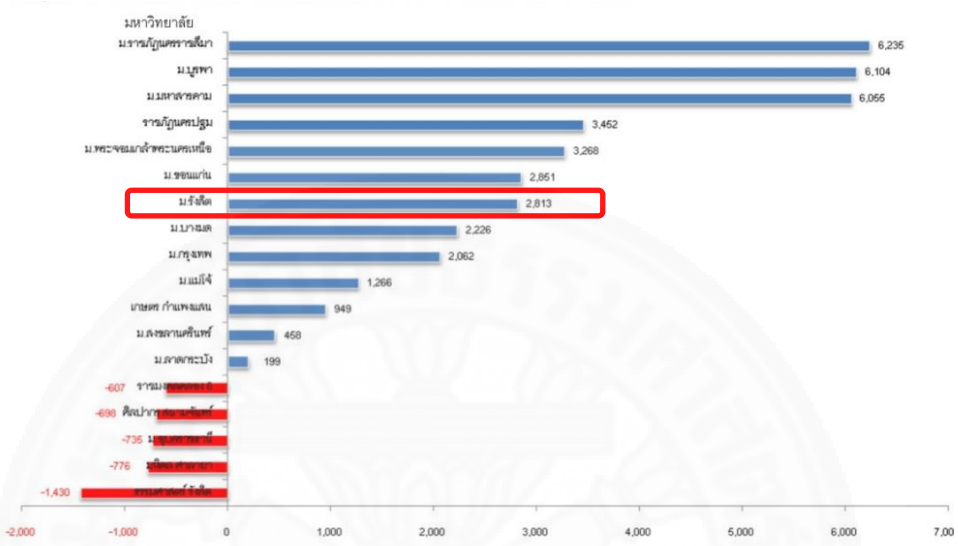
จากข้อมูลการวิเคราะห์ของฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคินพบว่า มีทิศทางทรงตัวจากปีก่อน ตามการทรงตัวของปริมาณนิสิตนักศึกษาทั้งประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีโอกาสในการลงทุนในตลาดหอพักนักศึกษา เมื่อพิจารณาจากปัจจัยด้าน จำนวนนักศึกษาที่คาดว่าจะอยู่หอพักและอัตราการเข้าพัก ซึ่งจากผลจากศึกษา พบว่าธุรกิจหอพักนิสิตนักศึกษาที่มีศักยภาพเติบโตได้ดี ได้แก่ หอพักในเขตปริมณฑล และต่างจังหวัด ถึงแม้ว่าในแต่ละปีจะมีนิสิตนักศึกษาจบใหม่ แต่ก็จะมีนิสิตนักศึกษาใหม่ที่เพิ่มเข้ามาเช่นกัน และมีความต้องการหาหอพักอยู่ทุกปี ซึ่งที่ตั้งโครงการอยู่จังหวัดปทุมธานี ซึ่งอยู่ในเขตปริมณฑล และใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต จึงมีความน่าสนใจที่จะพัฒนาเป็นหอพักนักศึกษาได้




ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.8 จำนวนนิสิตนักศึกษาที่คาดว่าจะใช้หอพักต่อโอกาสในการลงทุน

นอกจากนี้จากข้อมูลการวิจัยของธนาคารเกียรตินาคิน ต่อกลุ่มนิสิตนักศึกษากับปริมาณความต่อการห้องพักที่ยังมีเพิ่มขึ้น พบว่า บริเวณพื้นที่มหาวิทยาลัยรังสิต ยังคงเป็นบริเวณที่นักศึกษามีความต้องการที่พักเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 2.813 %

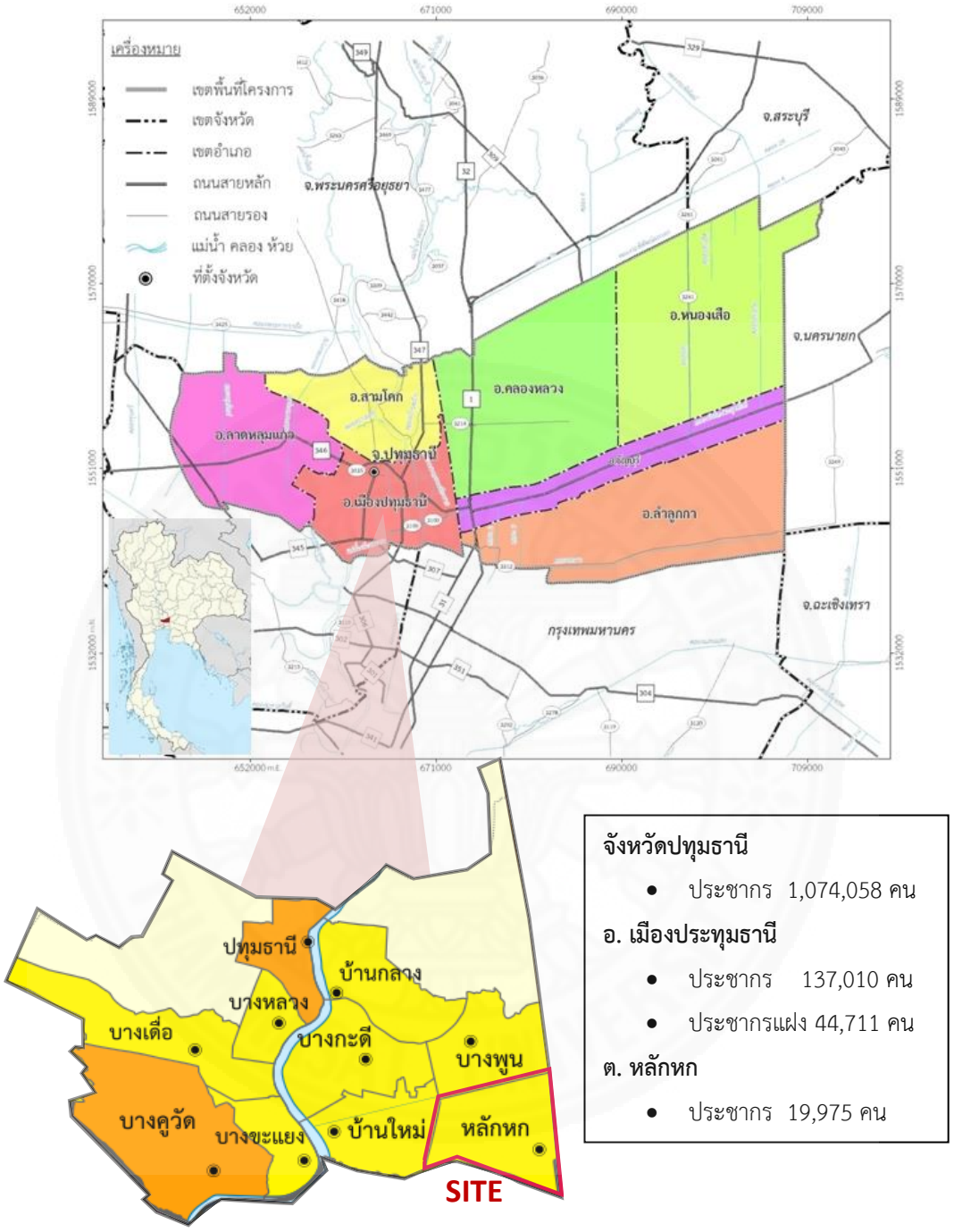



ที่มา: ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.9 กลุ่มนักศึกษาต่อปริมาณห้องพักที่ยังมีความต้องการเพิ่ม

## 4.3 วิเคราะห์อุปสงค์ อุปทาน (Demand & Supply)

ที่ตั้งโครงการอยู่ใน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี จึงสามารถกำหนด trade area ของประชากรที่มีศักยภาพในการเป็นกลุ่มลูกค้าที่สามารถเดินทางมายังพื้นที่โครงการได้ เป็น 2 ประเภทหลัก คือ กลุ่มลูกค้าหลัก และกลุ่มลูกค้ารอง โดยกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นประชากรที่อาศัยอยู่ในตำบลหลักหก ซึ่งเป็นตำบลที่ตั้งของโครงการ โดยเฉพาะบริเวณชุมชนเมืองเอกและโดยรอบ ส่วนกลุ่มลูกค้ารองคือ ประชากรที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมืองปทุมธานี โดยเฉพาะบริเวณตำบลใกล้เคียงตำบลหลักหก ซึ่งได้แก่ ตำบลบ้านใหม่ และ ตำบลบางพูน




ที่มา: สำนักผังประเทศและผังภาค

ภาพที่ 4.10 อำเภอเมืองปทุมธานี trade area ของโครงการ

จากข้อมูลของสำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง (จากข้อมูลในฐานทะเบียนราษฎร์) ถึงแนวโน้มการเติบโตของประชากรในจังหวัดปทุมธานี พบว่าตั้งแต่ปี 2553-2557 จำนวนประชากรมีแนวโนมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องถึง 1,074,058 คนในปี พ.ศ. 2557 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 2% เมื่อเปรียบเทียบปีต่อปี แสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของเมืองจากในตัวเมืองสู่นอกเมืองเพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับแผนพัฒนาระบบโครงข่ายคมนาคม ระบบรถไฟฟ้าชานเมือง(สายสีแดง) และจากข้อมูลระบบสถิติทางการทะเบียนพบว่าจำนวนประชากรในเขตอำเภอเมืองจังหวัดปทุมธานี มีจำนวน 137,010 คน โดยประกอบด้วยประชากรแฝงทั้งหมด 44,711 คน ซึ่งส่วนใหญ่พบว่าประกอบอาชีพในภาคอุตสาหกรรม และในตำบลหลักหก ซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการ มีประชากรทั้งสิ้น 19,975 คน ซึ่งถือเป็น 15% ของประชากรในทั้งหมดในอำเภอเมืองจังหวัดปทุมธานี โดยแบ่งเป็นเพศหญิง 10,573 และเพศชาย 9,402 คน

ตารางที่ 4.1 รายงานสถิติจำนวนประชากรแฝง และสถานที่ทำงานของประชากรแฝง ประจำปีพ.ศ. 2557

| อำเภอ | ประชากรแฝง | | รวม (คน) | สถานที่ทำงานของประชากรแฝง | แหล่งที่มาของข้อมูล |
|---|---|---|---|---|---|
| | ชาย (คน) | หญิง (คน) | | | |
| เมืองปทุมธานี | | | ๔๔,๗๑๑ | โรงงานอุตสาหกรรม | ปค.อ.เมืองปทุมธานี |
| ลาดหลุมแก้ว | ๒,๖๖๕ | ๒,๔๘๙ | ๕,๑๕๔ | โรงงานอุตสาหกรรม | ปค.อ.ลาดหลุมแก้ว |
| สามโคก | | | ๒๒,๘๕๐ | โรงงานอุตสาหกรรม ห้องเช่า หมู่บ้านจัดสรร | ปค.อ.สามโคก |
| คลองหลวง | ๑๗,๓๖๓ | ๑๑,๘๗๗ | ๒๙,๒๔๐ | โรงงานอุตสาหกรรม หมู่บ้านจัดสรร ตลาดไท | ปค.อ.คลองหลวง |
| หนองเสือ | | | | โรงงานอุตสาหกรรม สวนพืชผัก | ปค.อ.หนองเสือ |
| ธัญบุรี | ๗๘}๔๐๐ | ๘๖}๖๘๗ | ๑๖๕,๐๘๗ | โรงงานอุตสาหกรรม ย่านการค้า หอพัก สถานประกอบการ | ปค.อ.ธัญบุรี |
| ลำลูกกา | ๕๗,๑๖๐ | ๕๘,๔๕๐ | ๑๑๕,๕๕๐ | หมู่บ้านจัดสรร | ปค.อ.ลำลูกกา |

ที่มา : แผนพัฒนาจังหวัดปทุมธานี www. pathumthani.go.th

## รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามสถานะทางเศรษฐสังคมของครัวเรือน และแหล่งที่มาของรายได้ พ.ศ. 2556

ตารางที่ 4.2 สถานะทางเศรษฐกิจสังคมครัวเรือน ตามแหล่งที่มาของรายได้

| แหล่งที่มาของรายได้ | สถานะทางเศรษฐสังคมของครัวเรือน Socio-economic class of household | | | | | | | | | | Source of Income |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ผู้ถือครองทำการเกษตร / เพาะเลี้ยง Farm Operators / Culture | | | ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเอง ที่ไม่ใช่การเกษตร Own-account workers, non-farm | ลูกจ้าง Employees | | | | | ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ Econo-mically Inactive | |
| | ปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์/เพาะเลี้ยง Plant/Animal/Culture | | ประมง,ป่าไม้, ล่าสัตว์,หาของป่า บริการทางการเกษตร Fishing, forestry, agricultural services | | ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและนักบริหาร Professional, tech. & adm. workers | คนงานเกษตร Farm workers | คนงานทั่วไป General workers | เสมียน พนักงานขายและให้บริการ Clerical, sales & services workers | ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต Production workers | | |
| | ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน Mainly owning land | ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน Mainly renting land | | | | | | | | | |
| **รายได้ทั้งสิ้นต่อเดือน** | **40,143** | **29,544** | **-** | **35,133** | **59,770** | **17,497** | **18,985** | **33,982** | **24,781** | **21,363** | **Total monthly income** |
| **รายได้ประจำ** | **40,143** | **29,544** | **-** | **34,879** | **59,725** | **17,497** | **18,793** | **33,980** | **24,781** | **21,171** | **Total current income** |
| **รายได้ที่เป็นตัวเงิน** | **36,221** | **25,862** | **-** | **31,359** | **52,905** | **14,538** | **15,392** | **29,460** | **22,491** | **17,607** | **Money income** |
| ค่าจ้างและเงินเดือน | 6,164 | 4,619 | - | 3,284 | 51,081 | 13,858 | 13,248 | 26,356 | 21,763 | 2,677 | Wages and salaries |
| กำไรสุทธิจากการทำธุรกิจ | - | - | - | 27,539 | 916 | - | 906 | 1,304 | 326 | 73 | Net profits from business |
| กำไรสุทธิจากการทำการเกษตร | 29,932 | 20,922 | - | - | 27 | - | - | 505 | 169 | -97 | Net profits from farming |
| เงินที่ได้รับเป็นการช่วยเหลือ | 124 | 321 | - | 427 | 666 | 680 | 1,238 | 1,265 | 218 | 14,919 | From current transfers |
| รายได้จากทรัพย์สิน | - | - | - | 110 | 215 | - | - | 30 | 14 | 35 | From property income |
| **รายได้ที่ไม่เป็นตัวเงิน** | **3,922** | **3,682** | **-** | **3,520** | **6,820** | **2,959** | **3,401** | **4,520** | **2,290** | **3,565** | **Non-money income** |
| **รายได้ไม่ประจำ (ที่เป็นตัวเงิน)** | **-** | **-** | **-** | **254** | **45** | **-** | **192** | **3** | **-** | **192** | **Non - current money income** |

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน จังหวัดปทุมธานี สำนักงานสถิติแห่งชาติ

## รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามสถานะทางเศรษฐสังคมของครัวเรือน และประเภทของค่าใช้จ่าย พ.ศ. 2556

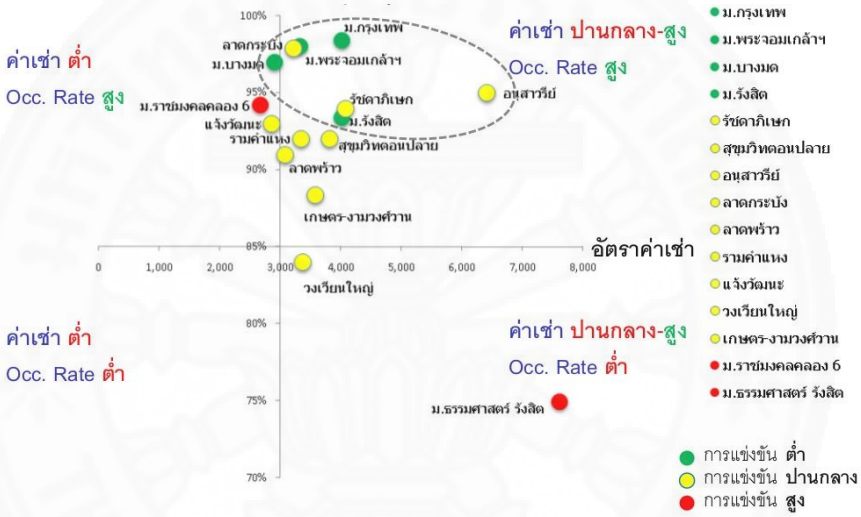
ตารางที่ 4.3 สถานะทางเศรษฐกิจสังคมครัวเรือน ตามประเภทของค่าใช้จ่าย

| ประเภทของค่าใช้จ่าย | สถานะทางเศรษฐสังคมของครัวเรือน Socio-economic class of household | | | | | | | | | | Expenditure Group |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ผู้ถือครองทำการเกษตร / เพาะเลี้ยง Farm Operators / Culture | | | ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร | ลูกจ้าง Employees | | | | | ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ | |
| | ปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์/เพาะเลี้ยง Plant/Animal/Culture | | ประมง,ป่าไม้, ล่าสัตว์,หาของป่า บริการทางการเกษตร Fishing, forestry, agricultural services | | ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและนักบริหาร Professional, tech. & adm. workers | คนงานเกษตร Farm workers | คนงานทั่วไป General workers | เสมียน พนักงานขายและให้บริการ Clerical, sales & services workers | ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต Production workers | | |
| | ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน Mainly owning land | ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน Mainly renting land | | Own-account workers, non-farm | | | | | | Econo-mically Inactive | |
| **ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นต่อเดือน** | **32,000** | **25,153** | **-** | **31,177** | **49,993** | **17,007** | **18,492** | **30,672** | **22,363** | **19,758** | **Total monthly expenditures** |
| **ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค** | **28,213** | **23,815** | **-** | **27,454** | **41,154** | **16,677** | **16,786** | **26,545** | **19,534** | **18,025** | **Consumption expenditures** |
| อาหารและเครื่องดื่ม (ไม่มีแอลกอฮอล์) | 10,165 | 7,337 | - | 8,475 | 9,900 | 6,925 | 7,224 | 8,152 | 7,147 | 4,882 | Food and beverages (excludes alcoholi |
| เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ | - | 61 | - | 203 | 172 | 174 | 329 | 130 | 58 | 259 | Alcoholic beverages |
| ยาสูบ หมาก ยานัตถุ์ และอื่นๆ | 334 | 79 | - | 72 | 95 | 78 | 45 | 84 | 31 | 29 | Tobacco products |
| ที่อยู่อาศัย เครื่องแต่งบ้านและเครื่องใช้ | 4,994 | 5,284 | - | 5,982 | 9,669 | 4,045 | 3,884 | 6,006 | 3,973 | 5,038 | Housing, household operation, furniture and equipment |
| เครื่องนุ่งห่มและรองเท้า | 1,033 | 477 | - | 565 | 1,429 | 73 | 309 | 795 | 282 | 585 | Apparel and footwear |
| ค่าใช้จ่ายส่วนบุคคล | 596 | 581 | - | 945 | 1,707 | 409 | 546 | 1,036 | 579 | 656 | Personal care |
| เวชภัณฑ์ และค่าตรวจรักษาพยาบาล | 1,503 | 457 | - | 285 | 482 | 131 | 184 | 540 | 220 | 79 | Medical and health care |
| การเดินทาง และการสื่อสาร | 8,733 | 8,800 | - | 9,624 | 15,513 | 4,474 | 3,935 | 8,666 | 6,896 | 4,634 | Transport and communication |
| การศึกษา | 71 | 282 | - | 617 | 1,134 | 174 | 61 | 516 | 140 | 1,401 | Education |
| การบันเทิง การอ่านและกิจกรรมทางศาสนา | 785 | 458 | - | 425 | 877 | 193 | 270 | 597 | 207 | 451 | Recreation reading and religious activity |
| การจัดงานพิธีในโอกาสพิเศษ | - | - | - | 261 | 176 | - | - | 24 | 1 | 9 | Special ceremony expenses |
| **ค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการอุปโภคบริโ** | **3,786** | **1,338** | **-** | **3,724** | **8,839** | **330** | **1,706** | **4,127** | **2,829** | **1,734** | **Non - consumption expenditures** |

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน จังหวัดปทุมธานี สำนักงานสถิติแห่งชาติ

### 4.3.1 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์

จากการอ้างอิงข้อมูลการวิเคราะห์ ทำแลน่าลงทุนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ของธนาคารเกียรตินาคิน โดยอาศัยปัจจัยของระดับอัตราค่าเช่า อัตราการเข้าพัก และอัตราการแข่งขัน พบว่า บริเวณพื้นที่รอบมหาวิทยาลัยรังสิต อยู่ในกลุ่มของอพาร์ทเมนท์ที่มีอัตราค่าเช่าอยู่ในระดับ ปานกลาง-สูง มีอัตราการเข้าพักที่สูง และมีการแข่งขันต่ำ ซึ่งถือว่าเป็นทำแลที่มีความน่าสนใจในการลงทุนเป็นอย่างมาก ประกอบกับการอยู่ในบริเวณสถานศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยรังสิต ทำให้อุปสงค์หลักชัดเจน คือ เป็นกลุ่มของนิสิตนักศึกษา ที่มีความต้องการที่พักบริเวณไม่ไกลจากสถาบัน




ที่มา: ฝ่ายสินเชื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ธนาคารเกียรนาคิน จำกัด มหาชน

ภาพที่ 4.11 อัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) ของอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯแลปริมณฑล

จากที่กล่าวมาข้างต้น เนื่องจากที่ตั้งโครงการอยู่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัยรังสิต จึงทำให้อุปสงค์หลักเป็นกลุ่มของนักศึกษาในสถาบัน และเมื่อทำการศึกษาข้อมูลของอัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในละแวกสถานศึกษาต่างๆ และในบริเวณพื้นที่ชุมชนที่สำคัญ เปรียบเทียบกับบริเวณมหาวิทยาลัยรังสิต พบว่า กลุ่มผู้เช่าหลักของอพาร์ทเมนท์โดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิตมาจากนักศึกษาทั้งหมด และยังมีอัตราการเข้าพักอยู่ในระดับที่สูง และเมื่อทำการวิเคราะห์ควบคู่กับข้อมูลของฝ่ายสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคิน เกี่ยวกับจำนวนนักศึกษาในมหาวิทยาลัยรังสิต ตั้งแต่ปี

2553-2557 พบว่า มหาวิทยาลัยรังสิต มีแนวโน้มของจำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปีและในปีปัจจุบัน (พ.ศ.2558) มีจำนวนนักศึกษาอยู่ที่ 27,212 คน

ตารางที่ 4.4 อัตราการเข้าพักต่อกลุ่มผู้เช่า

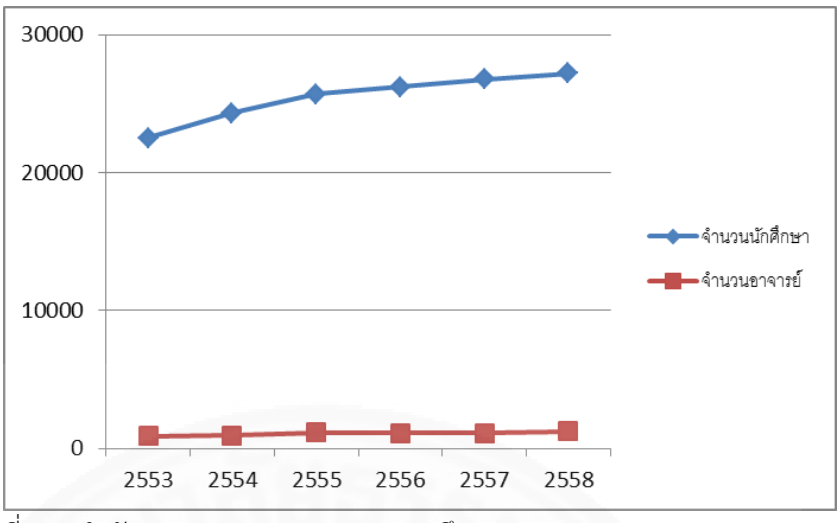
| ทำเลที่ตั้ง | อัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) | กลุ่มผู้เช่า | |
|---|---|---|---|
| | | นักศึกษา | คนทำงาน |
| อนุเสาวรีย์ชัยสมรภูมิ | 95% | 70% | 30% |
| รัชดาภิเษก | 94% | 90% | 10% |
| ลาดกระบัง | 98% | 75% | 25% |
| ม.บางมด | 97% | 80% | 20% |
| ม.รังสิต | 93% | 100% | - |
| ม.พระจอมเกล้าธนบุรี | 97% | 100% | - |
| ม.พระจอมเกล้าพระนครเหนือ | 97% | 100% | - |
| ม.กรุงเทพฯ | 98% | 100% | - |

ที่มา : ฝ่ายสินเชื่อธุรกิจ ธนาคารเกียรตินาคิน

ตารางที่ 4.5 จำนวนนักศึกษาและอาจารย์ มหาวิทยาลัยรังสิต ปี พ.ศ. 2550 – 2558

| มหาวิทยาลัยรังสิต | ปี พ.ศ. | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2553 | 2554 | 2555 | 2556 | 2557 | 2558 |
| จำนวนนักศึกษา | 22,439 | 24,328 | 25,712 | 26,226 | 26,751 | 27,212 |
| จำนวนอาจารย์ | 882 | 947 | 1,169 | 1,093 | 1,115 | 1,230 |

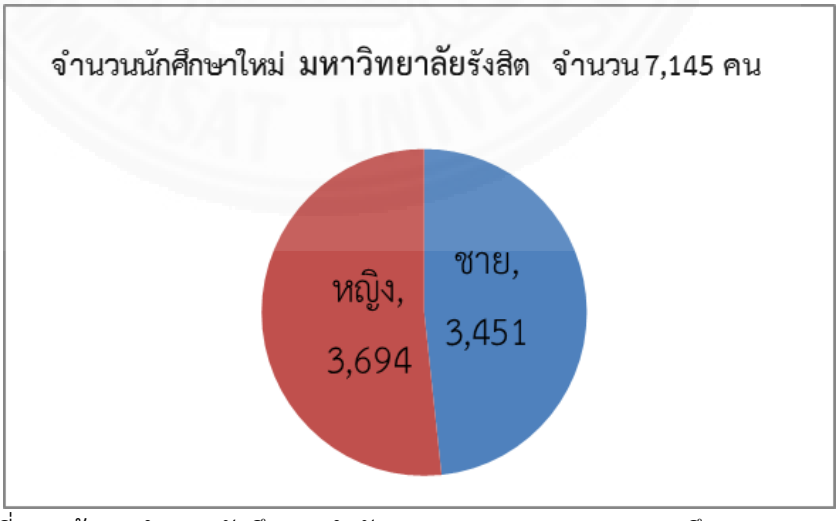
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา ( http://www.info.mua.go.th)




ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา

ภาพที่ 4.12 จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต

ทั้งนี้เมื่อวิเคราะห์ภาพรวมของอุปสงค์ ทำให้พบว่ามีกลุ่ม segment ที่น่าสนใจ คือ กลุ่มของนักศึกษาใหม่ เพราะเป็นทั้งอุปสงค์หลักและยังเป็นกลุ่มที่ยังต้องใช้เวลาศึกษาในสถาบันเป็นระยะเวลานาน จึงทำการวิเคราะห์หาจำนวนนักศึกษาใหม่จากการอ้างอิงข้อมูลนักศึกษาเข้าใหม่ปี พ.ศ. 2558 จาก สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา พบว่านักศึกษาใหม่มหาวิทยาลัยรังสิตที่เข้าทำการศึกษาในปี พ.ศ. 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 7,145 คน โดยเป็นเพศชายที่ 3,451 คน และเพศหญิงที่ 3,694 คน




ที่มา : ข้อมูลจำนวนนักศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา

ภาพที่ 4.13 จำนวนนักศึกษาใหม่ มหาวิทยาลัยรังสิต แบ่งตามเพศ

### 4.3.2 การวิเคราะห์ด้านอุปทาน

จากการอ้างอิงข้อมูลการวิเคราะห์ตลาดอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบสถานศึกษาและแหล่งงาน ของธนาคารเกียรตินาคิน พบว่า อุปทานบริเวณโดบรอบมหาวิทยาลัยรังสิตเป็นจำนวนของโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้งสิ้น 58 โครงการ หรือ เป็นจำนวนห้องทั้งสิ้น 5,785 ยูนิต และมีผู้เช่าหลักเป็นนักศึกษา 100% จะเห็นได้ว่าเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัย พบว่า มหาวิทยาลัยรังสิตเป็นบริเวณที่ได้อัตราค่าเช่าเฉลี่ย ต่อเดือนสูงที่สุด คือ 4,500-5,000 บาท และอัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) ที่ 93%

ตารางที่ 4.6 จำนวนอพาร์ทเมนท์ใกล้สถานศึกษาและแหล่งงาน

| ทำแลที่ตั้ง | จำนวนโครงการ | จำนวนห้อง | ราคาค่าเช่าต่อเดือน(บาท) | อัตราการเข้าพัก | กลุ่มผู้เช่า |
|---|---|---|---|---|---|
| ม.กรุงเทพฯ | 35 | 5,112 | 3,500-4,000 | 98% | นักศึกษา 100% |
| ม.รังสิต | 58 | 5,785 | 4,500-5,000 | 93% | นักศึกษา 100% |
| ม.พระจอมเกล้าพระนครเหนือ | 70 | 4,525 | 3,000-3,500 | 97% | นักศึกษา 100% |
| ม.บางมด | 27 | 2,283 | 2,500-3,000 | 97% | นักศึกษา 80%<br>คนทำงาน 20% |
| ลาดกระบัง | 156 | 10,321 | 3,000-3,500 | 98% | นักศึกษา 75%<br>คนทำงาน 25% |
| อนุเสาวรีย์ชัยสมรภูมิ | 111 | 11,461 | 6,000-7,000 | 95% | นักศึกษา 70%<br>คนทำงาน 30% |
| รัชดาภิเษก | 692 | 50,214 | 4,000-4,500 | 94% | นักศึกษา 90%<br>คนทำงาน 10% |

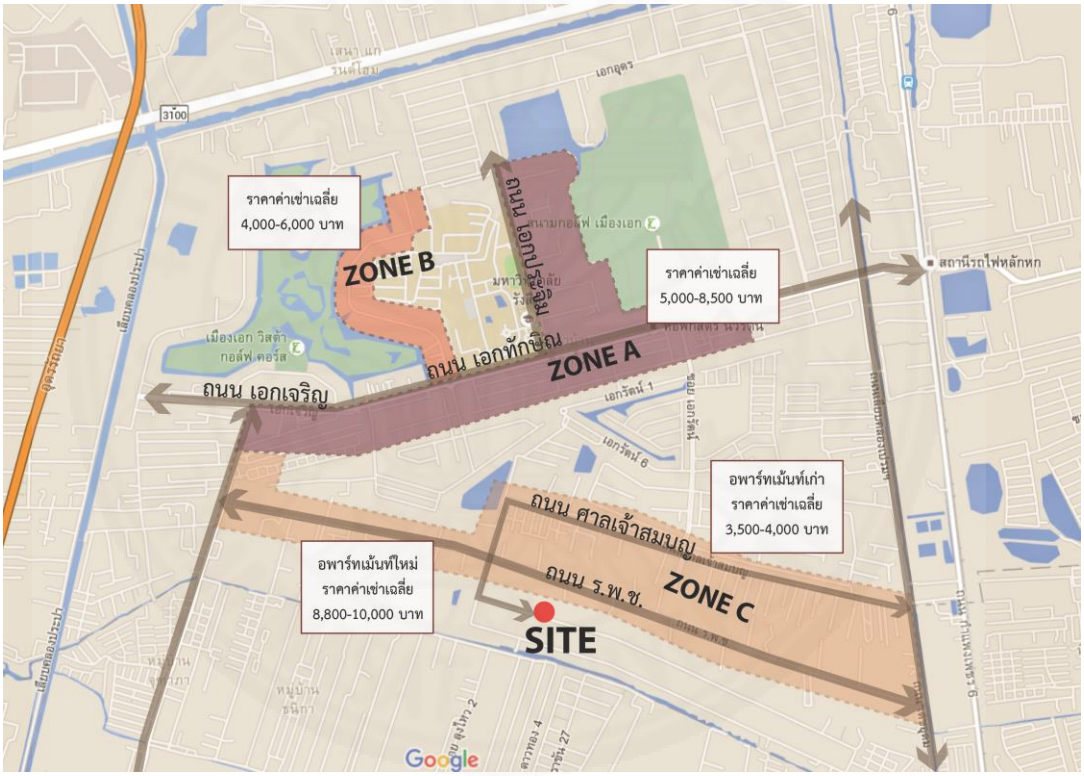
ที่มา : ฝ่ายสินเชื่อธนาคารเกียรตินาคิน

ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลด้านอุปสงค์ของจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต ปี พ.ศ. 2558 พบว่ามีจำนวนทั้งสิ้น 27,212 คน ซึ่งเป็นนักเรียนเข้าใหม่ทั้งสิ้นจำนวน 7,145 คน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของอุปทานในพื้นที่พบว่ามีจำนวนห้องพักในโซนมหาวิทยาลัยรังสิตมีเพียง

5,785 ห้อง ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยกว่าจำนวนนักศึกษา ดังนั้นการทำอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่โซนดังกล่าวจึงเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก

## 4.4 วิเคราะห์ธุรกิจอพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณโดยรอบมหาลัยรังสิต

จากการวิเคราะห์ตลาดอพาร์ทเมนท์ใกล้เคียงและบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต สามารถแยกเป็น พื้นที่บริเวณต่างๆโดยอ้างอิงตามระยะห่างจากมหาวิทยาลัยรังสิตและอัตราค่าเช่าได้ดังนี้




ภาพที่ 4.14 อัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต

ZONE A : **บริเวณหน้ามหาลัยรังสิต และมีระยะทางจากที่พักถึงมหาลัยไม่เกิน 2 กม.**

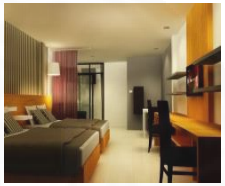
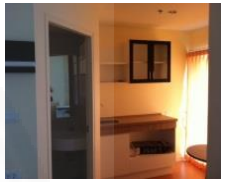
เป็นบริเวณของหอพักแลพอพาร์ทเมนท์ที่อยู่บนเส้น ถนนเอกประจิม ซึ่งเป็นถนนบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยรังสิต และ บริเวณ ถนนเอกทักษิณ ที่อยู่ถัดออกมา โดยบริเวณโดยรอบมีความเจริญและมีความเป็นชุมขนที่มีความคึกคักและ รายล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

มากมาย ทั้งร้านค้า ร้านอาหาร และมีจำนวนหอพักและอพาร์ทเมนท์เป็นจำนวนมากมี และพบว่ามีอัตราค่าเช่าโดยประมาณอยู่ที่ 5,000-8,500 บาทต่อเดือน และมี occupancy rate มากกว่า 95% และเป็นขนาดห้องสตูดิโอที่ 20-24 ตร.ม. เป็นส่วนมาก

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม

ภาพที่ 4.15 อาพาร์ทเม้นท์และหอพักบริเวณ ZONE A

ตารางที่ 4.7 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | วู้ดรูฟ | เอกรังสิต | สุขสบาย | แวนด้าเพลส | finale | หอพักสตรี นวรัตน์ | oriental |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | |  |  | |
| สภาพ | ใหม่ | เก่า | เก่า | เก่า | ใหม่ | เก่า | เก่า |
| จำนวนชั้น | 5 | 4 | 5,8,8,8 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| จำนวนห้อง | 58 | - | 60,199,208,272 | 132 | 50 | 30 | 85 |
| รูปแบบห้อง | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | 1ห้องนอน | สตูดิโอ | สตูดิโอ |
| ขนาด (ตรม.) | 30 | 32 | 40,24,24,24 | 28 | 56 | 16 | 20 |
| ราคา (บาท) | 10,500-12,000 | 2,300-3,500 | 4,500 | 5,000 | 5,900-13,900 | 3,500 -40,00 | 4,500-5,500 |
| เงินประกัน (บาท) | 15,000 | 15,000 | 8,000 | 10,000 | 10,000 | 4,000-5,000 | 10,000 |
| occ. Rate | 5% | 80% | 100% | 94% | 98% | 83% | 89% |

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | วู้ดรูฟ | เอกรังสิต | สุขสบาย | แวนด้าเพลส | finale | หอพักสตรี นวรัตน์ | oriental |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 25 | 20 | 20 | 30 | 20 | 20 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | 30 | 50 | 10 | 50 | n/a | 15 |
| | บริการรถตู้รับส่ง | - | - | - | n/a | - | - |
| | ลิฟต์ | / | - | / | - | - | / |
| | FITNESS | / | - | - | - | - | - |
| | สระว่ายน้ำ | / | - | - | - | - | - |
| | ร้านซักรีด | / | / | / | / | / | / |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | / | / | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | - | / | / | / | - | - |
| | WIFI | / | / | / | / | / | / |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก** | อื่นๆ | - | - | - | - | - | - |
| | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / | / | / | - |
| | ตู้เย็น | / | / | - | - | - | - |
| | โทรทัศน์ | / | / | / | / | / | - |
| | เครื่องทำน้ำอุ่น | / | / | / | / | / | - |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / | / | / | / |

ตารางที่ 4.8 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | PSK. Masion | บัณฑิต อพาร์ทเมนท์ | Kimberry หอหญิง | Deluxe place | At Home place |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| สภาพ | เก่า | เก่า | เก่า | ใหม่ | เก่า |
| จำนวนชั้น | 8 | 8 | 3 | 9 | 8 |
| จำนวนห้อง | 40 | 322 | 30 | 160 | 100 |
| รูปแบบห้อง | สตูดิโอ | สตูดิโอ | 1 ห้องนอน | สตูดิโอ | สตูดิโอ |
| ขนาด (ตรม.) | 30 | 36,44, 60.5 | 12 | 38 | 32 |
| ราคา (บาท) | 6,000 | 7,500, 8,500 | 4,200-5,400 | 7,500 | 6,600-8,100 |
| เงินประกัน (บาท) | 15,000 | 6,900 | 3 เท่าของราคาค่าเช่าต่อเดือน | 21,000 | 10,000 |
| occ. Rate | 100% | 94% | 100% | 97% | 97% |

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | | PSK. Masion | บัณฑิต อพาร์ทเมนท์ | Kimberry หอหญิง | Deluxe place | At Home place |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 20 | 20 | 25 | 33 | 29 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | 4 | 200 | - | 100 | 50 |
| | บริการรถตู้รับส่ง | - | / | - | - | / |
| | ลิฟต์ | / | / | - | / | / |
| | FITNESS | - | / | - | / | / |
| | สระว่ายน้ำ | - | / | - | / | - |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | / | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | - | / | - | - | - |
| | ร้านซักรีด | - | / | / | - | - |
| | WIFI | / | / | / | / | / |
| | อื่นๆ | - | / | / | / | / |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก** | อื่นๆ | - | / | / | / | / |
| | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / | / | / |
| | ตู้เย็น | / | - | - | - | - |
| | โทรทัศน์ | / | / | / | / | / |
| | เครื่องทำน้ำอุ่น | / | / | / | / | / |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / | / | / |

ตารางที่ 4.9 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE A

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | Arthur | Letter park | The star | Lim apartment | The next |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| สภาพ | ใหม่ | ใหม่ | ใหม่ | ใหม่ | ใหม่ |
| จำนวนชั้น | 5 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| จำนวนห้อง | 25 | 600 | 160 | 150 | 100 |
| รูปแบบห้อง | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | 1 ห้องนอน | สตูดิโอ |
| ขนาด (ตรม.) | 18,24 | 36-40 | 33,42,50,51 | 40-50 | 22 24 |
| ราคา (บาท) | 6,000,7,500 | 7,500-16,500 | 6,900-12,000 | 7,000-12,000 | 6,200- 7,000 |
| เงินประกัน (บาท) | 10,000 | free | 15,000 | 15,000-20,000 | 15,000 |
| occ. Rate | 84% | 80% | 75% | 80% | 85% |

| ZONE A<br>ถนนเอกประจิม<br>ถนนเอกทักษิณ<br>ถนนเอกเจริญ | | Arthur | Letter park | The star | Lim apartment | The next |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 20 | 25 | 20 | 25 | 25 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | 8 | n/a | 10 | 80 | 40 |
| | บริการรถตู้รับส่ง | / | / | / | / | / |
| | ลิฟต์ | - | / | / | / | / |
| | FITNESS | - | / | / | / | / |
| | สระว่ายน้ำ | - | / | / | / | / |
| | ร้านซักรีด | - | / | / | / | / |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | / | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | - | - | / | - | / |
| | WIFI | / | / | / | / | / |
| | อื่นๆ | - | / | / | / | / |
| | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / | / | / |
| | ตู้เย็น | - | - | / | - | / |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก** | โทรทัศน์ | / | / | / | / | / |
| | เครื่องทำน้ำอุ่น | / | / | / | / | / |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / | / | / |

**ZONE B : บริเวณด้านหลังมหาวิทยาลัยรังสิต และมีระยะทางจากที่พักถึงมหาลัยไม่เกิน 2 กม.**

บริเวณ ZONE B หรือโซนด้านหลังมหาวิทยาลัยรังสิต ยังคงมีความเป็นชุมชนอยู่ แต่จะเบาบางลงเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนท์บริเวณหน้ามหาวิทยาลัย โดยจากการวิเคราะห์พบว่าอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ จะมีตำแหน่งที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้ปากซอย เชื่อมต่อบริเวณถนนเอกทักษิณ หอพักและอพาร์ทเมนท์ใน ZONE B หลักๆจะมีอยู่ประมาณ3-4 แห่ง ทำให้มีความหนาแน่นของชุมชนน้อยลง และเนื่องจากมีระยะทางที่ไกลกว่า จึงทำให้มีอัตราค่าเช่าที่ถูกลงมากว่า ZONE A คือ เฉลี่ยค่าเช่าอยู่ที่ 4,000-6,000 บาทต่อเดือน และขนาดห้องส่วนมากจะเป็นรูปแบบของสตูดิโอ ขนาด 20 ตร.ม. เป็นส่วนใหญ่ แต่ก็มีบางแห่งที่ทำสตูดิโอ ขนาดใหญ่ที่ 50 ตร.ม. โดยรวมแล้วบริเวณ ZONE B จะมี occupancy rate มากกว่า 90 %

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม

ภาพที่ 4.16 อาพาร์ทเมนท์และหอพักบริเวณ ZONE

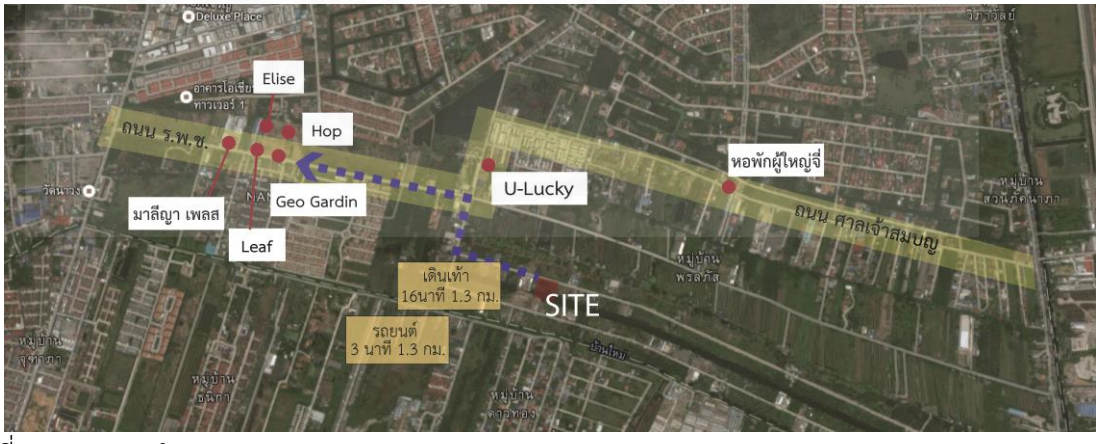
ตารางที่ 4.10 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE B

| ZONE B<br>บริเวณหลังมหาลัยรังสิต | | รังสิต แมนชั่น | ตะวันนา | Villagio |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| **สภาพ** | | เก่า | เก่า | ใหม่ |
| **จำนวนชั้น** | | 4 | 5 | 4 |
| **จำนวนห้อง** | | 178 | 106 | 56 |
| **รูปแบบห้อง** | | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ |
| **ขนาด (ตรม.)** | | 20 | 20 | 50 |
| **ราคา (บาท)** | | 3,500 | 4,000-4,200 | 6,500-7,500 |
| **เงินประกัน (บาท)** | | 5,000 | 8,000 | 12,000 |
| **occ. Rate** | | 90% | 91% | 94% |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 20 | 20 | 20 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | - | - | n/a |
| | บริการรถตู้รับส่ง | n/a | n/a | n/a |
| | ลิฟต์ | - | - | / |
| | FITNESS | - | - | - |
| | สระว่ายน้ำ | - | - | - |
| | ร้านซักรีด | - | - | - |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | - | - | - |
| | WIFI | / | / | / |
| | อื่นๆ | - | - | - |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก** | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / |
| | เครื่องใช้ไฟฟ้า | - | - | / |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / |

| ZONE B<br>บริเวณหลังมหาลัยรังสิต | | รังสิต แมนชั่น | ตะวันนา | Villagio |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| **สภาพ** | | เก่า | เก่า | ใหม่ |
| **จำนวนชั้น** | | 4 | 5 | 4 |
| **จำนวนห้อง** | | 178 | 106 | 56 |
| **รูปแบบห้อง** | | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ |
| **ขนาด (ตรม.)** | | 20 | 20 | 50 |
| **ราคา (บาท)** | | 3,500 | 4,000-4,200 | 6,500-7,500 |
| **เงินประกัน (บาท)** | | 5,000 | 8,000 | 12,000 |
| **occ. Rate** | | 90% | 91% | 94% |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกนอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 20 | 20 | 20 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | - | - | n/a |
| | บริการรถตู้รับส่ง | n/a | n/a | n/a |
| | ลิฟต์ | - | - | / |
| | FITNESS | - | - | - |
| | สระว่ายน้ำ | - | - | - |
| | ร้านซักรีด | - | - | - |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | - | - | - |
| | WIFI | / | / | / |
| | อื่นๆ | - | - | - |
| **สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก** | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / |
| | เครื่องใช้ไฟฟ้า | - | - | / |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / |

**ZONE C : บริเวณถัดออกมาจากมหาลัยรังสิต และมีระยะทางจากที่พักถึงมหาวิทยาลัยรังสิต มากกว่า 2 กม.**

บริเวณนี้มีจำนวนหอพัก และอพาร์ทเมนท์ไม่มากนัก และโดยส่วนมากเป็น อพาร์ทเมนท์สร้างใหม่สำหรับขายหรือปล่อยเช่าให้กับนิสิตนักศึกษา สภาพของอาคารจึงมีความใหม่และอยู่ในสภาพดี และโดยส่วนมากจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้าพัก เช่น รถตู้รับส่ง เนื่องจากอยู่ในทำเลที่ไม่สามารถเดินเท้าไปยังมหาวิทยาลัยได้ นอกจากนี้ในโครงการใหม่ยังมีการจัดสรรสาธารณูปโภคต่างๆไว้รองรับเพิ่มเติมจากอพาร์ทเมนท์รูปแบบเก่า เช่น สระว่ายน้ำขนาดเล็ก ห้องออกกำลังกาย เป็นต้น ซึ่งจากการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลอพาร์ทเมนท์ในบริเวณนี้พบว่า ถ้าเป็นในส่วนของอพาร์ทเมนท์สร้างใหม่จะมีราคาค่าเช่าค่อนข้างสูง คือ อยู่ที่ประมาณ 8,800-10,000 บาทต่อเดือน โดยทำขนาดห้องที่ไซส์ใหญ่มากขึ้น คือ ห้องสตูดิโอที่ขนาด 32-38 ตร.ม. ซึ่งถือว่าเป็นขนาดใหญ่เมื่อเปรียบเทียบกับห้องสตูดิโอ 20-24 ตร.ม. ที่ ZONE A และ B ส่วนจำนวน Units พักอาศัยจะมีจำนวนไม่เกิน 100 ห้องมีเฟอร์นิเจอร์แต่งครบ มี wifi ให้บริการ มีที่จอดรถ และ Facility ให้ผู้เข้าพัก ส่วนโครงการเก่าจะมีอัตราค่าเช่าที่ถูกกว่าครึ่งหนึ่งคืออยู่ที่ราคาค่าเช่าที่ 3,500-4,000 บาทต่อเดือน และ ประกอบด้วยห้องพักที่ประมาณ 50 ห้อง จะไม่มีเฟอร์นิเจอร์แต่งครบ และอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ที่จอดรถจะมีให้ในสัดส่วนที่น้อยกว่าโครงการใหม่ ไม่มีบริการรับส่งและไม่มี Facility แต่ถึงอย่างไรก็ตามเมื่อวิเคราะห์ในส่วนของอัตราการเข้าพัก พบว่า ทั้งอพาร์ทเมนท์โครงการเก่าและใหม่ล้วนมีมีอัตราการเข้าพักสูง จึงมีความน่าสนใจในการลงทุนทำอพาร์ทเมนท์เพื่อขาย หรือปล่อยเช่า




ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม

ภาพที่ 4.17 อาพาร์ทเมนท์และหอพักบริเวณ ZONE C

ตารางที่ 4.11 อพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณ ZONE C

| ZONE C<br>ถนน ร.พ.ช.<br>ถนนเจ้าพ่อสมบญ | Elise | Geo Gardin<br>(ระหว่างก่อสร้าง) | Leap | HOP | มาลีญา เพลส | U - Lucky | หอพักผู้ใหญ่จี่ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| สภาพ | ใหม่ | ใหม่ | ใหม่ | ใหม่ | เก่า | เก่า | เก่า |
| จำนวนชั้น | 8 | 8 | 7 | 8 | 4 | 5 | 3 |
| จำนวนห้อง | 83 | 75 | 64 | 77 | 50 | 30 | 20 |
| รูปแบบห้อง | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ | สตูดิโอ |
| ขนาด (ตรม.) | 32 ,38 | 32 | 30 | 33,41,45 | 26,35 | 16 | 40.5 |
| ราคา (บาท) | 32 ตรม. 8,800<br>38 ตรม.10,000 | 9,800 | 4,000-4,200 | 33 ตรม. 8,500-9,000<br>41 ตรม. 9,500-10,000<br>45 ตรม.11,500-12,000 | 26 ตรม. 5,000<br>35 ตรม.7,000 | 3,500 -40,00 | 3,500 |
| เงินประกัน (บาท) | 15,000 | 15,000 | 8,000 | 12,000 | 10,000 | 4,000-5,000 | 7,000 |
| occ. Rate | 96% | 80% | 91% | 94% | 100% | 83% | 100% |

| ZONE C<br>ถนน ร.พ.ช.<br>ถนนเจ้าพ่อสมบญ | Elise | Geo Gardin<br>(ระหว่างก่อสร้าง) | Leap | HOP | มาลีญา เพลส | U - Lucky | หอพักผู้ใหญ่จี่ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| **สิ่งอำนวยความสะดวก<br>นอกห้องพัก** | ค่าน้ำ (บาท) | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| | ค่าไฟ (บาท) | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 7 |
| | ที่จอดรถ (คัน) | 40 | 50 | 42 | n/a | 30 | 15 |
| | บริการรถตู้รับส่ง | / | / | n/a | n/a | - | - |
| | ลิฟต์ | / | / | / | / | / | / |
| | FITNESS | / | / | / | / | - | - |
| | สระว่ายน้ำ | / | / | / | / | - | - |
| | ร้านซักรีด | / | n/a | / | / | - | / |
| | เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | / | n/a | / | / | / | / |
| | ร้านค้าใต้ตึก | / | n/a | / | / | - | - |
| **สิ่งอำนวยความสะดวก<br>ในห้องพัก** | WIFI | / | / | / | / | / | / |
| | อื่นๆ | - | - | - | - | - | - |
| | เฟอร์นิเจอร์ | / | / | / | / | - | - |
| | ตู้เย็น | / | / | / | / | - | - |
| | โทรทัศน์ | / | / | / | / | / | - |
| | เครื่องทำน้ำอุ่น | / | / | / | / | / | - |
| | เครื่องปรับอากาศ | / | / | / | / | / | / |

### 4.4.1 ตัวอย่างคู่แข่งตลาดอพาร์ทเมนท์ใหม่บริเวณ ZONE C

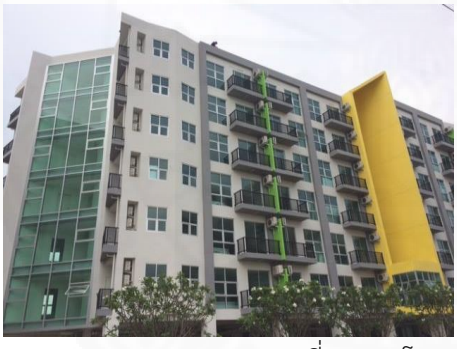
ที่ตั้งโครงการของผู้จัดทำ ตั้งอยู่บริเวณเส้นถนน ร.พ.ช. ซึ่งเป็นถนนที่อยู่ถัดจาก ZONE C ออกไป และเป็นบริเวณที่ยังไม่มีโครงการ อพาร์ทเมนท์สร้างใหม่ในบริเวณนี้ ดังนั้น การวิเคราะห์ข้อมูลด้านกายภาพ ข้อมูลด้านราคาและขนาดห้อง จึงอาศัยการเปรียบเทียบจากโครงการอาพาร์ทเม้นท์ต่างๆ จากในบริเวณ ZONE C ซึ่งเป็นบริเวณที่อยู่ใกล้โครงการมากที่สุด เพื่อหาทั้งความเหมาะสมของขนาดโครงการ และ ราคาค่าเช่าตลาดที่เหมาะสมสำหรับโครงการโดยอ้างอิงราคาอัตราค่าเช่าห้องในปัจจุบันในบริเวณ ZONE C โดยเฉพะโครงการสร้างใหม่ ซึ่งถือเป็นคู่แข่งทางตรง

โดยจากการวิเคราะห์พบว่าบริเวณ ZONE C มีทั้ง คอนโดสร้างขาย และอพาร์ทเมนท์เพื่อเช่า ซึ่งเป็นโครงการใหม่ทั้งหมด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

**<u>คอนโดสร้างขาย</u>**

#### 4.4.1.1 Leap condominium

คอนโดมิเนียมตกแต่งเสร็จพร้อมเครื่องใช้ไฟฟ้าห้อง จำนวน 7 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 64 ห้อง โดยประเภทห้องพักจะเป็นขนาด สตูดิโอ ขนาด 30 ตร.ม.



ภาพที่ 4.18 โครงการ Leap Condominium

- ราคา

| ราคาเริ่มต้น | ราคา resale | ราคาปล่อยเช่า |
|---|---|---|
| 1.29 ล้านบาท | 1.6-2 ล้านบาท | **8,800-11,000 บาท/เดือน** |

- รายการของที่ให้มาพร้อมกับห้อง
  1. แอร์ขนาด 12000 BTU
  2. เครื่องทำน้ำอุ่นขนาด 3500w
  3. ตู้เย็นขนาด 6 คิว
  4. เตาไฟฟ้า
  5. เฟอร์นิเจอร์ Build-in และตกแต่งหัวเตียง
  6. โซฟาขนาด 2 ที่นั่ง , เก้าอี้
  7. โต๊ะทำงาน ขนาด 75 เซนติเมตร
  8. โต๊ะกินข้าว ขนาด 80 เซนติเมตร
  9. โต๊ะวางโทรทัศน์ โต๊ะหัวเตียง

ภาพที่ 4.19 ห้องสตูดิโอ Leap Condominium

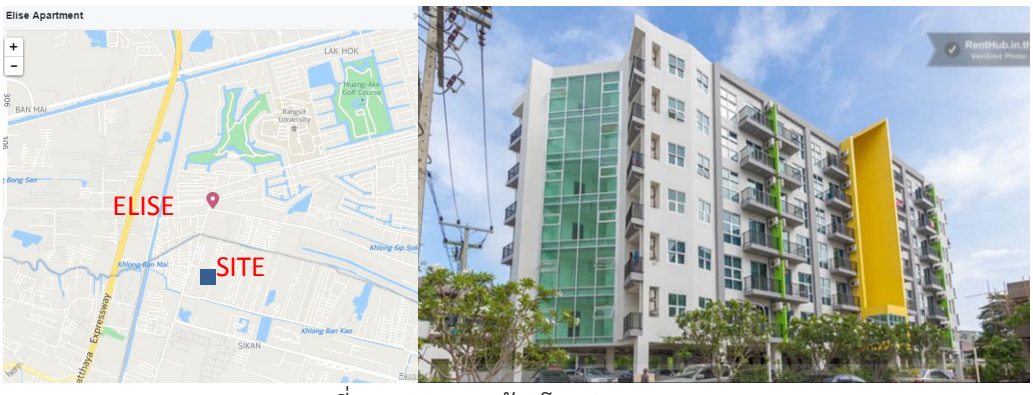
- Facility

1. สระว่ายน้ำ
2. ฟิตเนส
3. ที่จอดรถ
4. บริการรับส่งรถตู้

ภาพที่ 4.20 โครงการ Leap Condominium

**4.4.1.2 ELISE Apartment อพาร์ทเมนท์ สไตล์คอนโด**

ELISE (อีลีส) ให้เช่าอพาร์ทเมนท์ใหม่ สไตล์คอนโด อาคาร 8 ชั้น จำนวน 83 ห้อง มีลิฟท์ ทันสมัย ใกล้ มหาวิทยาลัยรังสิต บรรยากาศร่มรื่นเย็นสบาย คำนึงถึงความสะดวกสบายและความปลอดภัย ห้องพักสไตล์โมเดิร์น มีให้เลือกหลายโทนสี




ภาพที่ 4.21 ขนาดห้องโครงการ Elise Apartment

- รายการของที่ให้มาพร้อมกับห้อง
  1. แอร์/น้ำอุ่นทุกห้อง
  2. ทีวี ตู้เย็น เฟอร์นิวอิน
- ราคา

## ประเภทห้อง

| ประเภท | รูปแบบห้อง | ขนาด | ค่าเช่ารายเดือน | ค่าเช่ารายวัน |
|---|---|---|---|---|
| สตูดิโอ 32 ตร.ม. | สตูดิโอ | 32.0 ตร.ม. | 8,800 บาท | - |
| สตูดิโอ 32 ตร.ม. | สตูดิโอ | 38.0 ตร.ม. | 10,000 บาท | - |
| 2 ห้องนอน | 2 ห้องนอน | 29.0 ตร.ม. | 11,000 บาท | - |

ภาพที่ 4.22 ขนาดห้องโครงการ Elise Apartment

ภาพที่ 4.23 รูปแบบห้องโครงการ Elise Apartment

- facility

ห้องสมุด คลับเฮาส์ สระว่ายน้ำ ห้องฟิตเนส ติดแอร์ รปภ.และ ระบบสแกนนิ้ว CCTV รอบอาคาร 32ตัว มีมินิมาร์ท ร้านอาหาร ร้านซักอบรีดเปิดให้บริการในอพาร์ทเมนท์

**4.5ความเป็นไปได้ในการทำโครงการประเภทต่างๆจากการวิเคราะห์ด้านการตลาดและคู่แข่ง**

จากการกลั่นกรองการวิเคราะห์ โดยอาศัยปัจจัย ด้านการตลาดและการวิเคราะห์คู่แข่ง พบว่า ตลาดอาพาร์ทเม้นท์มีความน่าสนใจมากกว่า เนื่องจากในบริเวณโดยรอบมหาลัยรังสิตมีอัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์ระดับราคาปานกลาง-สูงเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ที่ไม่ได้อยู่ติดกับมหาวิทยาลัยรังสิตในพื้นที่ส่วนมากจะเป็นรูปแบบของอพาร์ทเมนท์ที่ทันสมัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถือเป็นคู่แข่งหลักของโครงการ ดังนั้นในการพัฒนาตามศักยภาพและข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ จึงควรที่จะเป็นในรูปแบบของอาพาร์ทเม้นท์ให้เช่า

ตารางที่ 4.12 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท

| ประเภทอสังหาฯ | ความเป็นไปได้ในการทำโครงการ | | หมายเหตุ |
|---|---|---|---|
| | ด้านการตลาด | ด้านคู่แข่ง | |
| อพาร์ทเมนท์เพื่อเช่า | / | / | -อัตราการเข้าพักของอพาร์ทเมนท์ระดับราคาปานกลาง-สูงเพิ่มมากขึ้น<br>-นักศึกษามีความต้องการที่พักอาศัยที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน |
| หอพัก | / | X | -ส่วนมากจะอยู่ในทำเลที่ติดกับมหาวิทยาลัย<br>-ยากที่จะจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ<br>-มีกฎระเบียบข้อบังคับเยอะทำให้ยากต่อการทำการตลาด |

**4.6 สรุปประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถทำได้จากการวิเคราะปัจจัยในด้านต่างๆ**

ผู้จัดทำได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านต่างๆ ทั้งทำเลที่ตั้ง ,กายภาพ,กฎหมาย, การตลาดและคู่แข่ง รวมถึงนโยบายของเจ้าของโครงการ เพื่อหาอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นได้มากที่สุดในการพัฒนาโครงการ สามารถสรุปได้ว่า มีอสังหาริมทรัพย์เพียงรูปแบบเดียวที่สามารถทำได้ คือ

อาพร์ทเม้นท์ ซึ่งเป็นรูปแบบของการปล่อยเช่า โดยเฉพาะการพิจารณาทางด้านการตลาดที่ยังมีอุปสงค์จากนิสิตนักศึกษาอยู่เป็นจำนวนมาก แสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ของศักยภาพในการลงทุน และเมื่อพิจารณาควบคู่กับนโยบายของเจ้าของที่ต้องการเก็บที่ดินไว้เป็นสินทรัพย์ของครอบครัวเพื่อรอการขยายตัวของชุมชน จึงไม่มีนโยบายที่จะสร้าง อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จึงเลือกพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์เพื่อเช่าให้กับอุปสงค์ที่ยังมีอยู่ภายในพื้นที่ ดังนั้นการวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้นจึงจะทำในแง่การเป็นอพาร์ทเมนท์ให้เช่า เพื่อหาความเป็นไปได้ทางด้านราคา เปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตารางที่ 4.13 ความเป็นไปได้ในการทำโครงการของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท

| ปัจจัยในการวิเคราะห์ | หมู่บ้านจัดสรร | ทาวน์เฮ้าส์ | คอนโดมิเนียม (low rise) | อพาร์ทเมนท์เพื่อเช่า | หอพัก |
|---|---|---|---|---|---|
| ทำเลที่ตั้ง | / | / | / | / | / |
| กายภาพ | / | / | / | / | / |
| กฎหมาย | X | X | X | / | / |
| การตลาดและคู่แข่ง | - | - | - | / | X |
| นโยบายเจ้าของ | - | - | - | / | - |

## 4.7 วิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

### 4.7.1 ศักยภาพของพื้นที่ในการพัฒนา

เนื่องจากที่ดินโครงการมีขนาด 1-2-0 ไร่ หรือ 600 ตารางวา ซึ่งมีที่ค่อนข้างขนาดใหญ่สำหรับทำอพาร์ทเมนท์ ถ้าทำการวิเคราะห์หาจำนวนห้องขายโดยการประมาณการด้วยสัดส่วนเปอร์เซ็น อาจมีความคลาดเคลื่อนสูง ทางผู้ศึกษาจึงทำการวางแบบร่างของผังโครงการ เพื่อใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อหาจำนวนห้องที่สามารถทำได้ เพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อมูลของ อพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ ในบริเวณ ZONE C ซึ่งเป็นคู่แข่งทางตรงของโครงการ และจากการวิเคราะห์ขนาดของห้องในบริเวณนี้พบว่าโครงการคู่แข่งจะทำขนาดห้องที่ไซส์ใหญ่มากขึ้นกว่าบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต คือ จะเป็นรูปแบบของห้องสตูดิโอที่ขนาด 32-38 ตร.ม. ในลักษณะของอพาร์ทเม้นให้เช่า และคอนโดสร้างขายขนาดเล็ก ซึ่งจะมีกลุ่มคนมาซื้อไว้เพื่อปล่อยเช่าต่อจำนวนมาก โดยลักษณะโครงการคู่แข่งจะมีจำนวน Units พักอาศัยไม่เกิน 100 ห้อง มีที่จอดรถ และ

Facility ให้ผู้เข้าพัก จากการวิเคราะห์ดังกล่าว ทางผู้จัดทำจึง กำหนดขนาดห้องของโครงการที่ขนาด 35 ตร.ม. ที่หน้ากว้าห้อง 5 เมตร ลึก 7 เมตร เนื่องจากเป็นขนาดเฉลี่ย ของคู่แข่งทางตรง ประกอบกับที่ดินของโครงการมีศักยภาพในการทำห้องที่มีขนาดใหญ่ และสามารถใช้เป็นจุดขายของโครงการแทนของเสียเปรียบกับคู่แข่งด้านทำเลที่ตั้ง

ภาพที่ 4.24 รูปแบบและขนาดห้องห้องพักในโครงการ

โดยการวิเคราะห์การเงินเบื้องต้นของศักยภาพในการพัฒนาของพื้นที่โครงการจะทำเป็น 2 ทางเลือก เพื่อวิเคราะห์ความเป็นเป็นได้ของจำนวนห้องพักตามศักยภาพของที่ดิน และอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมกับราคาตลาด และความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ โดยอ้างอิง อัตราผลตอบแทนที่ 7% ที่เป็นอัตราผลตอบแทนสูงสุดจากอัตราผลตอบแทนในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ ประเภท อาพาร์ทเม้นท์ ณ เดือน ธันวาคม 2557 จากข้อมูลของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

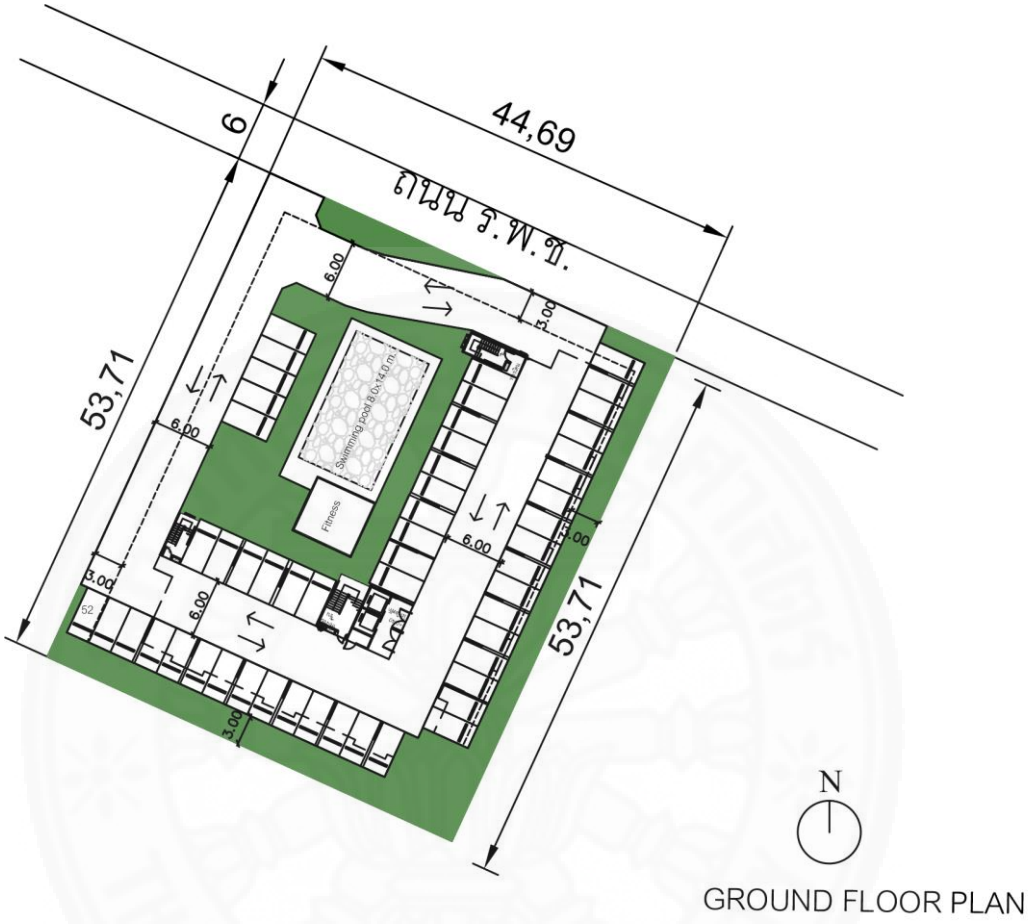
ตารางที่ 4.14 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557

| ประเภท | อัตราผลตอบแทน | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| อสังหาริมทรัพย์ | เม.ย.2551 | พ.ค.2552 | ก.ค.2553 | ต.ค.2554 | ต.ค.2555 | พ.ย.2556 | ธ.ค.2557 |
| โกดัง/โรงงาน | 7-10%<br>ปริมณฑล | 7-10%<br>ปริมณฑล | 7-10%<br>ปริมณฑล | 6-8%<br>ปริมณฑล | 9-12%<br>เขตปริมณฑล<br>(พื้นที่น้ำไม่ท่วม) | 8-10%<br>ปริมณฑล | 8-11%<br>ปริมณฑล |
| ศูนย์การค้า | 8-10%<br>กทม.<br>ปริมณฑล | 8-12%<br>กทม.<br>ปริมณฑล | 8-12%<br>กทม.ปริมณฑล | 8-12%<br>กทม.ปริมณฑล | กทม.CBD<br>12-15%<br><br>กทม.นอก CBD<br>10-12% | กทม.CBD<br>10-12%<br><br>กทม.นอก CBD<br>8-10% | กทม.CBD<br>8-10%<br><br>กทม.นอก CBD<br>7-9% |
| อาคาร<br>สำนักงาน | กทม.CBD<br>7-8%<br>กทม.นอก CBD<br>5-6% | กทม.CBD<br>7-10%<br>กทม.นอก CBD<br>5-7% | กทม.CBD<br>7-8%<br>กทม.นอก CBD<br>5-7% | กทม.CBD<br>7-8%<br>กทม.นอก CBD<br>6-7% | กทม.CBD<br>7-8%<br>กทม.นอก CBD<br>6-7% | กทม.CBD<br>6-8%<br>กทม.นอก CBD<br>5-7% | กทม.CBD<br>6-8%<br>กทม.นอก CBD<br>5-7% |
| เซอร์วิส<br>อะพาร์ตเมนต์ | กทม. เกรด A<br>8-9%<br>กทม. เกรด B<br>7-8% | กทม. เกรด A<br>7-10%<br>กทม. เกรด B<br>6-8% | กทม. เกรด A<br>6-8%<br>กทม. เกรด B<br>6-8% | กทม. เกรด A<br>6-8%<br>กทม. เกรด B<br>5-7% | กทม. เกรด A<br>7-8%<br>กทม. เกรด B<br>6-7% | กทม. เกรด A<br>6-8%<br>กทม. เกรด B<br>5-7% | กทม. เกรด A<br>6-8%<br>กทม. เกรด B<br>5-7% |
| อะพาร์ตเมนต์ | กทม. 6-7% | กทม. 6-8% | กทม. 6-8% | กทม. 5-7% | กทม. 6-7% | กทม. 5-7% | กทม. 5-7% |
| โรงแรม | กทม. 8-10% | กทม. 8-12% | กทม. 7-8% | กทม. 7-9% | กทม.<br>เกรด 4-5 ดาว 10-12%<br>เกรด 3 ดาว 8-10% | กทม.<br>เกรด 4-5 ดาว 8-10%<br>เกรด 3 ดาว 7-8% | กทม.<br>เกรด 4-5 ดาว 7-9%<br>เกรด 3 ดาว 6-8% |

ที่มา: มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

<u>ทางเลือกที่ 1 : สร้าง 1 อาคาร</u>

1. พัฒนาอพาร์ทเมนท์จำนวน 8 ชั้น แบ่งออกเป็น ที่จอดรถที่ชั้น 1 ใต้อาคาร จำนวน 52 คัน คิดเป็น 35% และชั้นพักอาศัยอีก 7 ชั้น จำนวน 154 ห้อง
2. ถมบ่อน้ำขุดในโครงการ
3. สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สระว่ายน้ำและ ฟิตเนส
4. คิดค่าใช้จ่ายที่ 35% , คิดผลตอบแทนที่ 7% และอัตราการเข้าพักที่ 90%




ภาพที่ 4.25 รูปแบบผังบริเวณของโครงการ

ภาพที่ 4.26 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8

ตารางที่ 4.15 รายละเอียดของโครงการ

| Project Detail | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **จำนวนชั้น** | | **จำนวนที่จอดรถ** | **ประเภทห้อง** | **ขนาด (ตร.ม.)** | **จำนวนห้อง/ชั้น** | **จำนวนห้องทั้งหมด** | **พื้นที่ก่อสร้าง** | **พื้นที่ขาย** | **Efficiency (%)** |
| ชั้นพักอาศัย | ชั้นจอดรถ | | | | | | | | |
| 7 | 1 | 52 | Studio | 35 | 22 | 154 | 6,965 | 5,390 | 77% |
| | | 34% | | | | | | | |

ตารางที่ 4.16 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ

| Project Cost | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รายการ** | **จำนวน** | **หนวย** | **ราคา/หน่วย** | **รวม** | **หน่วย** |
| ค่าที่ดิน | 600 | ตร.วา | 10,500 | 6,300,000 | บาท |
| ค่าถมดิน | 670 | ตร.ม. | 250 | 167,500 | บาท |
| ค่าก่อสร้าง | 6,965 | ตร.ม. | 11,000 | 76,615,000 | บาท |
| ค่าสระว่ายน้ำ+ฟิสเนต | 204 | ตร.ม. | 1,500 | 306,000 | บาท |
| ค่ารั้ว | 179 | ตร.ม. | 1,300 | 232,700 | บาท |
| ค่าถนน | 1,500 | ตร.ม. | 2,000 | 3,000,000 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด | 7,348 | ตร.ม. | | 80,153,700 | บาท |
| ค่าออกแบบ 1% ของมูลค่าก่อสร้าง | | | | 801,537 | บาท |
| ค่าบริหารงานก่อสร้าง | 1 | งาน | 700,000 | 700,000 | บาท |
| ค่าขออนุญาติก่อสร้าง,ค่าขอสาธารณูปโภค | 1 | งาน | 30,000 | 30,000 | บาท |
| ค่า EIA | 1 | ตึก | 400,000 | 400,000 | บาท |
| ค่าภูมิสถาปัตย์ | 705 | ตร.ม. | 600 | 423,000 | บาท |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ Facilities | เหมารวมอุปกรณ์ 7 เครื่อง | | | 93,000 | บาท |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | คัน | 930,000 | 930,000 | บาท |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ Feasibility Study | 1 | งาน | 50,000 | 50,000 | บาท |
| ค่าลิฟท์ | 2 | ตัว | 1,000,000 | 2,000,000 | บาท |
| ค่าตกแต่งภายในรวมเฟอร์นิเจอร์ | 154 | ห้อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 154 | ห้อง | 1,200 | 184,800 | บาท |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 154 | เครื่อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| | | | **รวมต้นทุนทั้งหมด** | **92,888,737** | บาท |

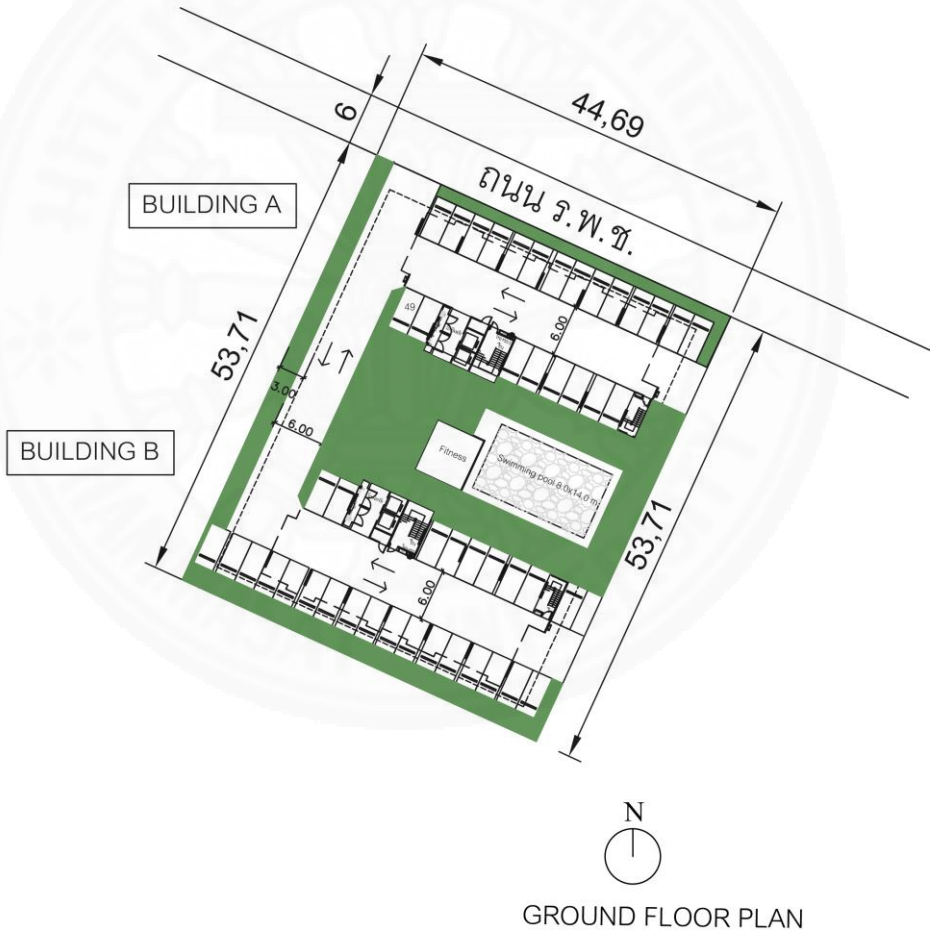
ตารางที่ 4.17 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น

| FRONT DOOR ANALYSIS | | |
|---|---|---|
| ต้นทุนทั้งหมด | **92,888,737** | บาท |
| ผลตอบแทน | 7% | |
| | 6,502,212 | บาท |
| เปรียบเทียบตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ | | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | | 35% |
| กำไรต่อปี | 6,502,212 | 65% |
| รายได้ต่อปี (EGI) | 10,003,402 | 100% |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้เต็มศักยภาพ (PGI) | 11,114,892 | บาท |
| จำนวนห้อง | 154 | ห้อง |
| ค่าเช่าต่อปี | 72,175 | บาท |
| ค่าเช่าต่อเดือน | 6,015 | บาท |

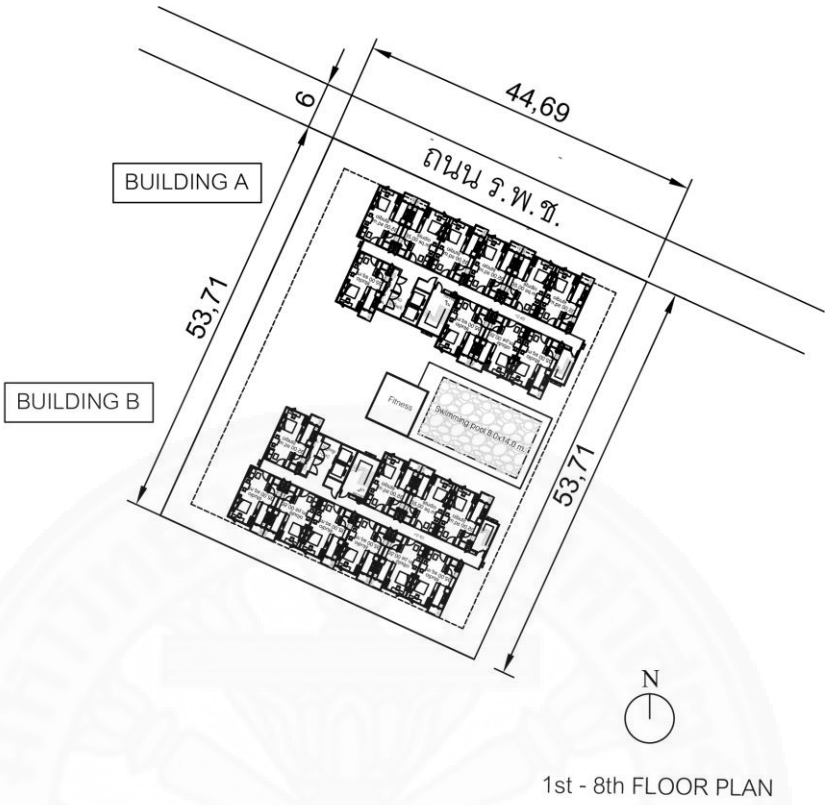
เมื่อพิจารณารูปแบบการลงทุนในกรณีสร้าง 1 อาคาร คิดอัตราผลตอบแทนที่ 7% ที่เป็นผลตอบแทนที่สูงที่สุด อ้างอิงจากผลตอบแทนเฉลี่ยของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ที่ 5-7% จากข้อมูลของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) อ้างอิงตลาดคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้ว ที่อัตราการเข้าพักที่ต่ำสุดที่ 90% (อัตราการเข้าพักคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้วอยู่ที่ 91-100%) พบว่า ราคาค่าเช่า ต่อห้องต่อเดือนอยู่ที่ 6,015 บาท ซึ่งถือว่าต่ำกว่าราคาตลาดที่ปล่อยเช่าของอพาร์ทเมนท์ใหม่ในปัจจุบัน ที่ 8,800-10,000 บาท จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

<u>ทางเลือกที่ 2 : สร้าง 2 อาคาร</u>

1. พัฒนาอพาร์ทเมนท์จำนวน 8 ชั้น 2 อาคาร แบ่งออกเป็น ที่จอดรถที่ชั้น 1 ใต้อาคารทั้ง 2 อาคาร จำนวน 49 คัน คิดเป็น 29% และชั้นพักอาศัยอีก 7 ชั้น จำนวน 168 ห้อง
2. ถมบ่อน้ำขุดในโครงการ
3. สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สระว่ายน้ำและ ฟิตเนส
4. คิดค่าใช้จ่ายที่ 40% เนื่องจากเป็น 2 อาคาร จึงมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า , คิดผลตอบแทนที่ 7% และอัตราการเข้าพักที่ 90%




ภาพที่ 4.27 รูปแบบผังบริเวณของโครงการ




ภาพที่ 4.28 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8

ตารางที่ 4.18 รายละเอียดของโครงการ

| Project Detail | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| อาคาร A | | | | | | | | | |
| จำนวนชั้น | | จำนวนที่จอดรถ | ประเภทห้อง | ขนาด (ตร.ม.) | จำนวนห้อง/ชั้น | จำนวนห้องทั้งหมด | พื้นที่ก่อสร้าง | พื้นที่ขาย | Efficiency (%) |
| ที่พักอาศัย | ที่จอดรถ | | | | | | | | |
| 7 | 1 | 49 | Studio | 35 | 12 | 84 | 4,018 | 2,940 | 37% |
| อาคาร B | | | | | | | | | |
| จำนวนชั้น | | | ประเภทห้อง | ขนาด (ตร.ม.) | จำนวนห้อง/ชั้น | จำนวนห้องทั้งหมด | พื้นที่ก่อสร้าง | พื้นที่ขาย | Efficiency (%) |
| ที่พักอาศัย | ที่จอดรถ | | | | | | | | |
| 7 | 1 | | Studio | 35 | 12 | 84 | 4,018 | 2,940 | 37% |
| รวม | | 29% | | | | 168 | 8,036 | 5,880 | 73% |

ตารางที่ 4.19 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ

| Project Cost | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รายการ** | **จำนวน** | **หนวย** | **ราคา/หน่วย** | **รวม** | **หน่วย** |
| ค่าที่ดิน | 600 | ตร.วา | 10,500 | 6,300,000 | บาท |
| ค่าถมดิน | 670 | ตร.ม. | 250 | 167,500 | บาท |
| ค่าก่อสร้าง | 8,036 | ตร.ม. | 11,000 | 88,396,000 | บาท |
| ค่าสระว่ายน้ำ+ฟิสเนต | 204 | ตร.ม. | 1,500 | 306,000 | บาท |
| ค่ารั้ว | 179 | ตร.ม. | 1,300 | 232,700 | บาท |
| ค่าถนน | 1,297 | ตร.ม. | 2,000 | 2,594,000 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด | 8,419 | ตร.ม. | | 91,528,700 | บาท |
| ค่าออกแบบ 1% ของมูลค่าก่อสร้าง | | | | 915,287 | บาท |
| ค่าบริหารการก่อสร้าง | 1 | งาน | 700,000 | 700,000 | บาท |
| ค่าขออนุญาติก่อสร้าง ค่าขอสาธารณูปโภค | 1 | งาน | 30,000 | 30,000 | บาท |
| ค่า EIA | 2 | ตึก | 400,000 | 800,000 | บาท |
| ค่าภูมิสถาปัตย์ | 946 | ตร.ม. | 600 | 567,600 | บาท |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ Facilities | เหมารวมอุปกรณ์ 7 เครื่อง | | | 93,000 | บาท |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | คัน | 930,000 | 930,000 | บาท |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ Feasibility Study | 1 | งาน | 50,000 | 50,000 | บาท |
| ค่าลิฟท์ | 4 | ตัว | 1,000,000 | 4,000,000 | บาท |
| ค่าเฟอร์นิเจอร์ | 168 | ชิ้น/ห้อง | 5,000 | 840,000 | บาท |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 168 | ห้อง | 1,200 | 201,600 | บาท |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 168 | เครื่อง | 10,000 | 1,680,000 | บาท |
| | | | **รวมต้นทุนทั้งหมด** | **108,803,687** | บาท |

ตารางที่ 4.20 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น

| FRONT DOOR ANALYSIS | | |
|---|---|---|
| ต้นทุนทั้งหมด | **108,803,687** | บาท |
| ผลตอบแทน | 7% | |
| | 7,616,258 | บาท |
| เปรียบเทียบตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ | | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | | 40% |
| กำไรต่อปี | 7,616,258 | 60% |
| รายได้ต่อปี (EGI) | 12,693,763 | 100% |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้เต็มศักยภาพ (PGI) | 14,104,182 | |
| จำนวนห้อง | 168 | ห้อง |
| ค่าเช่าต่อปี | 83,953 | บาท |
| ค่าเช่าต่อเดือน | 6,996 | บาท |

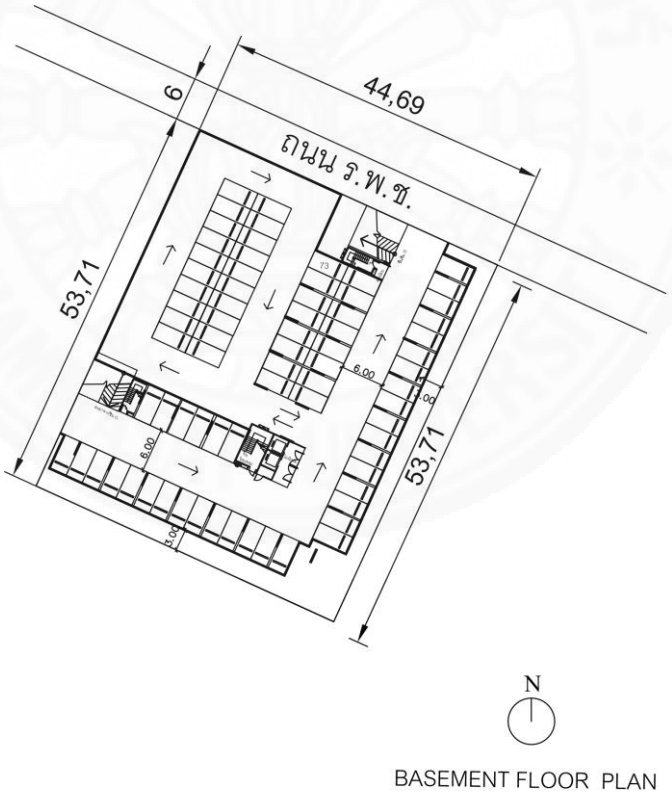
เมื่อพิจารณารูปแบบการลงทุนในกรณีสร้าง 2 อาคาร คิดอัตราผลตอบแทนที่ 7% ที่เป็นผลตอบแทนที่สูงที่สุด อ้างอิงจากผลตอบแทนเฉลี่ยของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ที่ 5-7% จากข้อมูลของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย และอัตราการเข้าพัก(Occupancy Rate) อ้างอิงตลาดคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้ว ที่อัตราการเข้าพักต่ำสุดที่ 90% (อัตราการเข้าพักคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้ว อยู่ที่ 91-100%) พบว่าราคาค่าก่อสร้างสูงกว่าแบบสร้าง 1 อาคารประมาณ 15,914,950 บาท เนื่องจากมีสัดส่วนพื้นที่ก่อสร้างที่มากกว่าและค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า จึงทำให้มีอัตราราคาค่าเช่าต่อห้องต่อเดือนที่สูงกว่าแบบก่อสร้าง 1 อาคารอยู่ที่ 6,996 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดที่ปล่อยเช่าของอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่เป็นคู่แข่งในปัจจุบัน ที่ราคา 8,800-10,000 บาท จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

<u>ทางเลือกที่ 3 : สร้าง 1 อาคาร+จอดรถใต้ดินครึ่งชั้น</u>

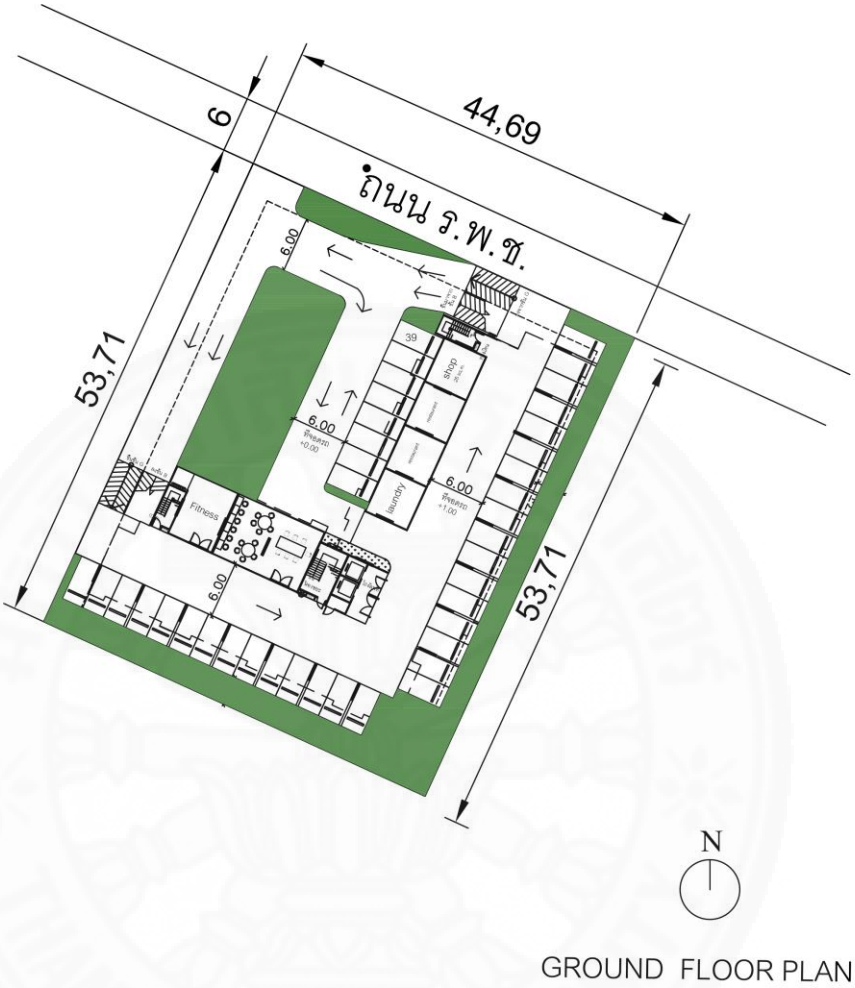
เนื่องจากทางเลือกที่ 1 และ 2 มีสัดส่วนจำนวนที่จอดรถน้อยกว่า 50% ซึ่งต่ำกว่าอัตราส่วนที่จอดรถของคู่แข่งขั้นต่ำที่ 50% ประกอบกับที่ตั้งโครงการมีระยะทางที่ไกลกว่าคู่แข่งที่จอดรถจึงมีความสำคัญ ดังนั้นใน

ทางเลือกที่ 3 จึงเป็นทางเลือกของการทำที่จอดรถที่มากกว่า 50% ซึ่งมีรายละเอียดโครงการดังนี้

1. พัฒนาอพาร์ทเมนท์จำนวน 8 ชั้น 1 อาคาร แบ่งออกเป็น ที่จอดรถที่ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น จำนวน 39 คัน และ ใต้อาคารจำนวน 73 คัน รวมจำนวน 112 คัน คิดเป็น 73% และชั้นพักอาศัยอีก 7 ชั้น จำนวน 154 ห้อง
2. ถมบ่อน้ำขุดในโครงการ
3. สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ฟิตเนส ร้านอาหาร ร้านขายของ ร้านซักรีด และห้องทำงานและอ่านหนังสือ
4. คิดค่าใช้จ่ายที่ 35% , คิดผลตอบแทนที่ 7% และอัตราการเข้าพักที่ 90%




ภาพที่ 4.29 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้นใต้ดิน




ภาพที่ 4.30 รูปแบบผังบริเวณอาคารชั้นพื้นดิน

ภาพที่ 4.31 รูแบบผังบริเวณอาคารชั้น 2-8

ตารางที่ 4.21 รายละเอียดของโครงการ

| Project Detail | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| จำนวนชั้นทั้งหมด | ชั้น | การใช้งาน | จำนวนที่จอดรถ | ประเภทห้อง | ขนาดห้อง | จำนวนห้อง/ชั้น | จำนวนห้องทั้งหมด | พื้นที่ก่อสร้าง | พื้นที่ขาย | Efficiency (%) |
| 7 | ใต้ดิน | ที่จอดรถ | 73 | - | - | - | - | 1,608 | | - |
| | พื้นดิน | ที่จอดรถ<br>ร้านค้า<br>ซักรีด<br>สตูดิโอ<br>ทำงาน<br>ห้องอ่านหนังสือ<br>ฟิตเนส | 39 | | | ร้านค้า 1 ร้าน<br>ร้านอาหาร 2 ร้าน<br>ร้านซักรีด 1 ร้าน | 4 | 294 | 100 | 1% |
| | 2-8 | ห้องพักอาศัย | 0 | Studio | 35 | 22 | 154 | 6,965 | 5,390 | 61% |
| | | | 112 | | | | 158 | 8,867 | 5,490 | 62% |
| | | | 73% | | | | | | | |

ตารางที่ 4.22 ต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการ

| Project Cost | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รายการ** | **จำนวน** | **หนวย** | **ราคา/หน่วย** | **รวม** | **หน่วย** |
| ค่าที่ดิน | 600 | ตร.วา | 10,500 | 6,300,000 | บาท |
| ค่าถมดิน | 670 | ตร.ม. | 250 | 167,500 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | | | | 6,467,500 | บาท |
| ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชยกรรม | 100 | ตร.ม. | 4,000 | 400,000 | บาท |
| ฟิตเนส / ห้องทำงาน | 194 | ตร.ม. | 1,500 | 291,000 | บาท |
| ค่าก่อสร้างอาคารรวมงานระบบต่างๆ | 6,965 | ตร.ม. | 11,000 | 76,615,000 | บาท |
| ค่ารั้ว | 179 | ตร.ม. | 1,300 | 232,700 | บาท |
| ค่าก่อสร้างที่จอดรถ | 4,218 | ตร.ม. | 2,000 | 8,436,000 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด | 11,362 | ตร.ม. | | 85,974,700 | บาท |
| ค่าออกแบบ 1% ของมูลค่าก่อสร้าง | | | | 859,747 | บาท |
| ค่าการบริหารการก่อสร้าง | 1 | งาน | 700,000 | 700,000 | บาท |
| ค่าขออนุญาติก่อสร้าง ค่าขอสาธารณูปโภค | 1 | งาน | 30,000 | 30,000 | บาท |
| ค่า EIA | 1 | ตึก | 400,000 | 400,000 | บาท |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ Feasibility study | 1 | งาน | 50,000 | 50,000 | บาท |
| ค่าภูมิสถาปัตย์ | 583 | ตร.ม. | 600 | 349,800 | บาท |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ facilites | เหมารวมอุปกรณ์ 7 เครื่อง | | | 93,000 | บาท |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | คัน | 930,000 | 930,000 | บาท |
| ค่าลิฟท์ | 2 | ตัว | 1,000,000 | 2,000,000 | บาท |
| ค่าตกแต่งภายในรวมเฟอร์นิเจอร์ | 154 | ห้อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 154 | ห้อง | 1,200 | 184,800 | บาท |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 154 | เครื่อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| | | | **รวมต้นทุนทั้งหมด** | **99,579,547** | บาท |

ตารางที่ 4.23 อัตราค่าเช่าที่เป็นไปได้จากการคำนวนทางการเงินเบื้องต้น

| FRONT DOOR ANALYSIS | | |
|---|---|---|
| ต้นทุนทั้งหมด | **99,579,547** | บาท |
| ผลตอบแทน | 7% | |
| | 6,970,568 | บาท |
| เปรียบเทียบตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ | | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | | 35% |
| กำไรต่อปี | 6,970,568 | 65% |
| รายได้ต่อปี (EGI) | 10,723,951 | 100% |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้เต็มศักยภาพ (PGI) | 11,915,501 | บาท |
| จำนวนห้อง | 154 | ห้อง |
| ค่าเช่าต่อปี | 77,373 | บาท |
| ค่าเช่าต่อเดือน | 6,448 | บาท |

เมื่อพิจารณารูปแบบการลงทุนในกรณีสร้าง 2 อาคาร คิดอัตราผลตอบแทนที่ 7% ที่เป็นผลตอบแทนที่สูงที่สุด อ้างอิงจากผลตอบแทนเฉลี่ยของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ที่ 5-7% จากข้อมูลของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) อ้างอิงตลาดคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้ว ที่อัตราการเข้าพักต่ำสุดที่ 90% (อัตราการเข้าพักคู่แข่งที่เป็นโครงการใหม่และสร้างเสร็จแล้ว อยู่ที่ 91-100%) พบว่ามีต้นทุนอยู่ที่ 99,579,547 บาท ซึ่งสูงกว่าต้นทุนแบบสร้าง 1 อาคาร 6,690,810 บาท แต่ถูกกว่าแบบสร้าง 2 อาคารอยู่ที่ 9,224,140 บาท ทำให้มีอัตราราคาค่าเช่า ต่อห้องต่อเดือนอยู่ที่ 6,448 บาท ซึ่งสูงกว่าทั้งทางเลือกที่ 1 แต่ถูกกว่าทางเลือกที่ 2 แต่อย่างไรก็ตามราคาดังกล่าว ยังต่ำกว่าราคาตลาดที่ปล่อยเช่าของอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่เป็นคู่แข่งใน ปัจจุบัน ที่ราคา 8,800-10,000 บาท จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

## 4.8 สรุปบทวิเคราห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการจาการคิดการเงินเบื้องต้น

### 4.8.1 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น

ประกอบด้วยที่พักอาศัยทั้งหมด 7 ชั้น ตั้งแต่ชั้น 2-8 โดยมีจำนวนห้องพักทั้งหมด 154 ยูนิต ซึ่งคำนวนเป็นพื้นที่ขาย 77% ที่จอดรถใต้อาคาร จำนวน 52 คัน คิดเป็น 34% มีต้นทุนการก่อสร้างอยู่ที่ **92,888,737** บาท เมื่อกำหนดค่าใช้จ่ายที่ 35% ,อัตราผลตอบแทนที่ 7% , อัตราการเข้าพักที่ 90 % ทำให้มีอัตราค่าเช่าต่อห้องต่อเดือน อยุ่ที่ **6,015** บาทต่อเดือน ซึ่งในกรณีทางเลือกที่ 1 นั้นมีข้อเสียคือมีอัตราส่วนที่จอดรถที่น้อยและไม่สามารถเหลือพื้นที่ใต้อาคารในการทำร้านค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้แก่โครงการได้

### 4.8.2 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 2 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น

ประกอบด้วยที่พักอาศัยทั้งหมด 7 ชั้น ตั้งแต่ชั้น 2-8 โดยมีจำนวนห้องพักทั้งหมด 168 ยูนิต ซึ่งคำนวนเป็นพื้นที่ขาย 73% ที่จอดรถใต้อาคาร จำนวน 49 คัน คิดเป็น 29% มีต้นทุนการก่อสร้างอยู่ที่ **108,803,687** บาท เมื่อกำหนดค่าใช้จ่ายที่ 40% ,อัตราผลตอบแทนที่ 7% , อัตราการเข้าพักที่ 90 % ทำให้มีอัตราค่าเช่าต่อห้องต่อเดือน อยุ่ที่ **6,996** บาทต่อเดือน ซึ่งในกรณีทางเลือกที่ 2 นั้นมีข้อเสียคือ มีค่าใช้จ่ายที่สูงเนื่องจากมีจำนวน 2 อาคาร และมีอัตราส่วนที่จอดรถที่น้อยเกินไปเมื่อเทียบกับจำนวนห้องพัก และไม่สามารถเหลือพื้นที่ใต้อาคารในการทำร้านค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้แก่โครงการได้

### 4.8.3 กรณีพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น และชั้นใต้ดินครึ่งชั้น

ประกอบด้วยที่พักอาศัยทั้งหมด 8 ชั้น ตั้งแต่ชั้น 2-8 โดยมีจำนวนห้องพักทั้งหมด 154 ยูนิต ซึ่งคำนวนเป็นพื้นที่ขาย 61% และร้านค้าอีก 4 ยูนิต คิดเป็น 1% ที่จอดรถใต้อาคาร จำนวน 39 คันและชั้นใต้ดินกดความสูงลงครึ่งชั้นที่ระยะ 1.20 เมตร ทำให้สามารถจอดรถเพิ่มได้อีกจำนวน 73 คัน รวมเป็น 112 คัน คิดเป็น 73% ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่เยอะว่าตลาดอพาร์ทเมนท์คู่แข่งบริเวณใกล้เคียงโครงการ และต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นอยู่ที่ **99,579,547** บาท เมื่อกำหนดค่าใช้จ่ายที่ 35% ,อัตราผลตอบแทนที่ 7% ,อัตราการเข้าพักที่ 90 % ทำให้มีอัตราค่าเช่าต่อห้องต่อเดือน อยุ่ที่ **6,448** บาทต่อเดือน ซึ่งในกรณีทางเลือกที่ 3 นั้น สามารถมีพื้นที่สำหรับร้านค้าและร้านอำนวยความสะดวกต่างๆใต้อาคาร รวมถึงพื้นที่สีเขียวและพื้นที่สวนหย่อมให้แก่ผู้พักอาศัย

**4.9 คำนวณผลตอบแทนที่ได้จากราคาค่าเช่าตลาด ณ ปัจจุบัน**

จากการวิเคราะห์ทั้ง 3 ทางเลือกพบว่า มีระดับอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าตลาดคู่แข่งเหมือนกันทั้งหมด ดังนั้น ทางผู้จัดทำจึงทำการนำเอาราคาเฉลี่ยจริงของตลาดคู่แข่งหลัก ที่ 9,400 บาท (อพาร์ทเมนท์ใหม่ที่เป็นคู่แข่งในปัจจุจบัน ที่ราคา 8,800-10,000 บาท ) มาคูณกับต้นทุนจริงของโครงการแต่ละทางเลือก เพื่อเปรียบเทียบเปอร์เซ็นต์ผลตอบแทนที่ได้ว่าทางเลือกไหนให้ผลตอบแทนที่มากกว่ากัน โดยใช้อัตราการเข้าพักที่ต่ำสุดของตลาดคู่แข่ง คือ 90% เพื่อนำไปวิเคราะห์ร่วมกับรูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ซึ่งทั้ง 3 ทางเลือกสามารถสรุปผลได้ดังนี้

ทางเลือกที่ 1 : สร้าง 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น

คิดราคาค่าเช่าต่อเดือนที่ 9,400 บาท ต้นทุนโครงการที่ **92,888,737** บาท พบว่าได้อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 11% ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนท์ในปี พ.ศ. 2557 ที่ 5-7%

| | | |
|---|---|---|
| ราคาค่าเช่าตลาดคู่แข่งเฉลี่ยต่อปี | 112,800 | บาท |
| จำนวนห้อง | 154 | ห้อง |
| รายได้ทั้งหมด | 17,371,200 | บาท |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้ที่อัตราการเข้าพัก 90% | 15,634,080 | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | 35% | |
| รายได้หักค่าใช้จ่าย | 10,162,152 | |
| ต้นทุนทั้งหมด | 92,888,737 | บาท |
| ผลตอบแทน | 11% | บาท |

ทางเลือกที่ 2 : สร้าง 2 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น

คิดราคาค่าเช่าต่อเดือนที่ 9,400 บาท ต้นทุนโครงการที่ **108, 803,687** บาท พบว่าได้อัตราผลตอบ แทนอยู่ที่ 9 % ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนท์ในปี พ.ศ. 2557 ที่ 5-7%

| | | |
|---|---|---|
| ราคาค่าเช่าตลาดคู่แข่งเฉลี่ยต่อปี | 112,800 | บาท |
| จำนวนห้อง | 168 | ห้อง |
| รายได้ทั้งหมด | 18,950,400 | บาท |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้ที่อัตราการเข้าพัก 90% | 17,055,360 | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | 40% | บาท |
| รายได้หักค่าใช้จ่าย | 10,233,216 | |
| ต้นทุนทั้งหมด | 108,803,687 | บาท |
| ผลตอบแทน | 9% | บาท |

ทางเลือกที่ 3 : สร้าง 1 อาคาร จอดรถใต้อาคาร 1 ชั้น และ ชั้นใต้ดินครึ่งชั้น

คิดราคาค่าเช่าต่อเดือนที่ 9,400 บาท ต้นทุนโครงการที่ **99, 579,152** บาท พบว่าได้อัตราผลตอบ แทนอยู่ที่ 10 % ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนท์ในปี พ.ศ. 2557 ที่ 5-7%

| | | |
|---|---|---|
| ราคาค่าเช่าตลาดคู่แข่งเฉลี่ยต่อปี | 112,800 | บาท |
| จำนวนห้อง | 154 | ห้อง |
| รายได้ทั้งหมด | 17,371,200 | บาท |
| อัตราการเข้าพัก | 90% | |
| รายได้ที่อัตราการเข้าพัก 90% | 15,634,080 | |
| ค่าใช้จ่ายโดยประมาณต่อปี | 35% | |
| รายได้หักค่าใช้จ่าย | 10,162,152 | |
| ต้นทุนทั้งหมด | 99,579,547 | บาท |
| ผลตอบแทน | 10% | บาท |

## 4.10 สรุปโครงการที่จะพัฒนา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ให้เช่าสำหรับนักศึกษา และการวิเคราะห์ตลาด ทำให้เห็นถึงความต้องการของที่พักอาศัยจากอุปสงค์ของนักศึกษาที่เข้าใหม่ของมหาวิทยาลัยรังสิต ที่แสดงให้เห็นถึงโอกาสในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ใหม่ ประกอบกับจำนวนนักศึกษาที่มีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นทุกปี และมีปริมาณมากกว่าอุปทานที่มีอยู่ จึงทำให้ทางผู้จัดทำมองเห็นถึงโอกาสและช่องทางในการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนท์ให้เช่า โดยรูปแบบของโครงการจะเป็นลักษณะอพาร์ทเมนท์สไตล์คอนโดที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้กับพักอาศัย

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินเบื้องต้นพบว่าทั้ง 3 ทางเลือก มีราคาค่าเช่าที่อยู่ในเกณฑ์สอดคล้องกับราคาคู่แข่งและอยู่ในระดับต่ำกว่าตลาด จึงสามารถที่จะบวกเพิ่มราคาเช่าได้ ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับคู่แข่ง โดยอาจใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาเป็นเครื่องมือทางการตลาดในการสร้างให้เป็นจุดขายของโครงการ และเมื่อคำนวนหาอัตราผลตอบแทนของโครงการพบว่ามี 2 ทางเลือกที่น่าสนใจคือ ทางเลือกที่ 1 และ 3 กรณีทางเลือกที่1 สร้าง 1 อาคาร จะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่สุด คือ 11% แต่มีอัตราส่วนที่จอดรถที่ต่ำกว่าตลาดคู่แข่งที่ 34% ในขณะเดียวกัน ทางเลือกที่ 3 สามารถมีอัตราส่วนที่จอดรถที่สูงถึง 73 % แต่มีอัตราผลตอบทางที่10% ทางเลือกที่ 1 อยู่ที่ 11% ซึ่งจากสมมติฐานเบื้องต้น คิดว่าทางเลือกที่ 3 เป็นทางเลือกที่เหมาะสมที่สุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ไกลกว่าจากมหาลัยรังสิตมากกว่าคู่แข่ง และมีความเป็นชุมชนน้อยกว่า ดังนั้นสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าโครงการของกลุ่มลูกค้าและระดับราคาค่าเช่ายังอยู่ในช่วงที่รับได้ คือประมาณ 7,000 บาท แต่ถึงอย่างไรก็ตามการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดจะต้องพิจารณาควบคู่กับการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth interview) กลุ่มลูกค้าหลักของโครงการ และวิเคราะห์ถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้า เพื่อที่จะสามารถสร้าง Product ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด

# บทที่ 5
# วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
# (Literature Review)

## 5.1 ความรู้และข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับอพาร์ทเมนท์

### 5.1.1 ความหมายของอพาร์ทเมนท์

ตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 อพาร์ทเมนท์ หมายถึงอาคารพักอาศัยให้เช่า โดยมี “ค่าเช่า” เป็นอัตราผลตอบแทนระหว่างระหว่างเจ้าของและผู้พัก โดยมีการทำสัญญา และชำระเงิน เพื่อกำหนดระยะเวลาในการใช้งาน นิรุธ ปิณฑะรุจิ (2540) ได้อธิบายถึงการจำแนกประเภทและส่วนแบ่งของตลาดธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ออกเป็น ระดับต่างๆ ดังนี้

ระดับพิเศษ (Deluxe) อัตราค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 60,000 บาทขึ้นไป
ระดับสูง (First Class) ) อัตราค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 30,000-60,000 บาทขึ้นไป
ระดับกลาง (Middle Class) อัตราค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 10,000-30,000 บาทขึ้นไป
ระดับธรรมดา (Low middle class) อัตราค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 5,000-9,000 บาท
และระดับต่ำ (Low class) อัตราค่าเช่าต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท

## 5.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์

จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีปัจจัยหลายประการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าพักอพาร์ทเมนท์ของกลุ่มลูกค้า และได้มีผู้ทำการศึกษาปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ไว้หลายประการ ซึ่งสามารถสรุปและแบ่งออกเป็นหมวดหมู่ได้ดังนี้

### 5.2.1 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโครงการ

ทำเลที่ตั้งในการเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ พิจารณาจากความใกล้กับพื้นที่ชุมชน สามารถเดินทาง หรือเข้าถึงพื้นที่โครงการได้อย่างสะดวก (ธวัชชัย บวชกิจรุ่งเรือง ,2546) เช่นเดียวกับ (วิภาพรรณ หิรัญเกิด , 2545 ) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกที่เช่าอพาร์ทเมนท์ ของกลุ่มลูกค้า ซึ่งได้แก่ ความสะดวกในการเดินทางจากทำเลที่ตั้งโครงการไปยังสถานที่

สำคัญและความสัมพันธ์ระหว่างที่ตั้งโครงการและบริบทโดยรอบ หมายรวมถึง ความสะดวกของกิจกรรม ตลอดจนการบริการของแหล่งการค้า

**5.2.2 ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก**

ระบบบริการส่วนกลางและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ครบครัน ได้แก่การมีเฟอร์นิเจอร์พร้อมภายในห้องพัก มีผลต่อการตัดสินใจต่อความพึงพอใจในการเลือกเช่าพักอพาร์ทเมนท์ (กิตติพงษ์ วิภววาณิชย์ , 2553)

**5.2.3 ปัจจัยด้านระดับราคาค่าเช่า**

การขยายการศึกษาโดยการใช้เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อนำอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยดังที่กล่าวเบื้องต้นมาวิเคราะห์ร่วมกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ แยกตามปัจจัยส่วนบุคคล โดยจำแนกประเภทเป็น การแบ่งตามระดับการศึกษา อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ในระดับปริญญาตรี อายุเฉลี่ย ต่ำกว่า20-30 ปี ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรองจากที่ตั้งโครงการที่ตั้งอยู่ในที่ที่มีการคมนาคมสะดวก คือ ระดับราคาค่าเช่าที่มีความเหมาะสมกับสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

**5.2.4 ปัจจัยด้านรายได้**

ผู้ประกอบการจะต้องทำการพิจารณาเป็นพิเศษ หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีรายได้ต่ำกว่า กว่า 15,000-20,000 ในการกำหนดราคาที่มีความเหมาะสมกับที่ตั้งโครงการและสิ่งอำนวยความสะดวก(ปภัสสร เขมะประชากร, 2555)

## 5.3 การลงทุนโครงการโครงการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดปทุมธานี

สุชาดา ใยเทศ (2555) ซึ่งทำการศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในเขตอำเภอ ธัญญะบุรี จังหวัดปทุมธานี ได้ใช้ทฤษฎีพื้นฐานในการจัดทำโครงการ คือ การพิจารณาปัจจัยต่างๆที่สอดคล้องกับธุรกิจที่จัดทำให้ครอบคลุม ร่วมกับการใช้เครื่องมือที่เหมาะสมเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างเป็นระบบและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ เช่น สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2547) ที่ทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนโครงการระยะยาว โดยการวิเคราะห์และจัดทำแผนทางด้านการเงิน จับทำงบกระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้น และใช้ข้อมูลจากงบประมาณทางการเงินเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจลงทุนในโครงการ ยรรยง ธรรมธัชอารี (2548) ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า ข้อมูลจากการประมาณการงบกระแสเงินสด จะเป็นข้อมูลที่บอกถึงสภาพคล่องของกิจการ และเงินทุนหมุนเวียนของโครงการ สามารถใช้ในการตั้งเป้าในการ

เพิ่มรายได้หรือลดค่าใช้จ่ายอีกด้วย และเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ของการลงทุนจำต้องคำนึงถึงขั้นตอนการวิเคราะห์ 5 ขั้นตอน ได้แก่

1. การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิต่อเนื่องตลอดระยะเวลาโครงการ
2. การประมาณการความเสี่ยงของเงินสุทธิในอนาคต คือการประมาณความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของกิจการ
3. การกำหนดต้นทุนการลงทุนและค่าเสียโอกาสรสมถึงผลตอบแทนขั้นต่ำ
4. การประเมินค่าใช้จ่ายของเงินลงทุนครั้งแรก
5. วิเคราะห์ข้อมูลการลงทุนด้วยเทคนิคต่างๆประกอบการตัดสินใจ

# บทที่ 6
# การวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด
# (Marketing Anakysis)

## 6.1 การวิเคราะห์ศักยภาพทางการตลาด (SWOT ANALYSIS)

**จุดแข็ง (Strength)**

- มีสิ่งอำนวยความสะดวกจำนวนมากภายในพื้นที่โครงการคอยให้บริการแก่ผู้พักอาศัย รวมถึงจำนวนที่จอดรถจำนวนมากถึง 66% เพื่อแก้ปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ ที่เป็นปัญหาส่วนใหญ่ของที่พักอาศัยในบริเวณนี้ รวมถึงบริการที่เตรียมพร้อมสำหรับผู้พักอาศัย เช่น บริการรถตู้รับส่งจากพื้นที่โครงการไปยังสถานที่ต่างๆ

**จุดอ่อน (Weakness)**

- ระยะทางการเข้าถึงพื้นที่โครงการอยู่ไกลจากมหาวิทยาลัยรังสิตมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนท์คู่แข่ง และไม่มีระบบขนส่งมวลชนสาธารณะเข้าถึงในบริเวณพื้นที่โครงการ
- บริเวณที่ตั้งของโครงการยังไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพรียบพร้อมเมื่อเทียบกับบริเวณที่ตั้งของคู่แข่ง รวมถึงที่ดินบริเวณข้างเคียงยังเป็นพื้นที่ว่างไม่มีการใช้งาน

**โอกาส (Opportunity)**

- เป็นตลาดธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีความต้องการที่พักอาศัยในรูปแบบอาพาร์ทเม้นท์ให้เช่าเพิ่มขึ้นทุกปี ในบริเวณย่านที่ตั้งโครงการ
- จำนวนนักศึกษาของมหาวิทยาลัยรังสิตมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ทั้งจำนวนของของนักศึกษาเก่า และจำนวนนักศึกษาเข้าใหม่ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนอพาร์ทเมนท์ในบริเวณโดยรอบมหาลัย พบว่ามีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้เห็นถึงโอกาสและช่องทางในการลงทุน
- มีการขยายระบบรถไฟฟ้าชานเมือง(สายสีแดง) ช่วง บางซื่อ-รังสิต เชื่อมโยงการเดินทางของระบบรถไฟและโครงข่ายระบบขนส่งอื่นๆ สามารถรองรับ

ปริมาณผู้โดย สารที่คาดว่าจะมีประมาณ 449,080 คน/วัน ทำให้มีคนสามารถมายังพื้นที่ตั้งโครงการได้สะดวก และมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้พื้นที่เกิดความเจริญในอยาคต

- เป็นธุรกิจที่มีการหมุนเวียนสับเปลี่ยนต่ำ หากเรามีการบริหารจัดการที่ดี รวมถึงมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงใจ ก็จะสามารถทำให้เราสามารถรักษาฐานลูกค้าได้

**อุปสรรค (Threat)**

- เนื่องจากตลาดธุรกิจที่พักอาศัยในบริเวณโดยรอบมหาวิยาลัยรังสิตมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของอพาร์ทเมนท์ให้เช่าที่เป็นคู่แข่งทางตรง หรือ หอพักและคอนโดมิเนียม low rise ที่เป็นคู่แข่งทางอ้อม ทำให้บริเวณพื้นที่โดยรอบมหาลัยรังสิตมีการแข่งขันของธุรกิจที่พักอาศัยค่อนข้างสูง ซึ่งจะส่งผลต่อกำไรในการดำเนินงานในอนาคต
- การประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์สามารถดำเนินการได้ง่าย และสามารถจ้างผู้เชี่ยวชาญเข้ามาบริหารจัดการได้ หากผู้ประกอบการมีเงินทุน จึงต้องระวังคู่แข่งรายใหม่ๆที่จะมีเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

## 6.2 การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย

การศึกษาด้านกลุ่มเป้าหมายนั้นได้มีการทำการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview ) นักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตทั้งกลุ่มที่เช่าพักอาศัย หอพัก,อพาร์ทเมนท์ และคอนโดมิเนียม อยู่บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยกับกลุ่มที่เดินทางไป-กลับบ้าน แต่มีความต้องการที่จะเช่าอพาร์ทเมนท์บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยภายใน 1 ปี เนื่องจากอพาร์ทเมนท์โดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิตผู้เช่าทั้งหมดมาจาก นักศึกษา 100% และยังมีอัตราการเข้าพักอยู่ในระดับที่สูง โดยข้อมูลที่ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจะเป็นการตั้งคำถามเพื่อชี้วัดความต้องการด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ ,ระดับราคาค่าเช่าที่สามารถรับได้ตามความเหมาะสม,รวมไปถึงช่องทางการสื่อสาร และโปรโมชั่นที่ต้องการ เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด

**รายละเอียดข้อมูลในการสัมภาษณ์**

ในการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตตั้งแต่ชั้นปีการศึกษาที่ 1-3 จำนวน 9 คน พบว่าในกลุ่มของผู้ตอบแบบสอบถามเริ่มมีคำตอบที่มีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งสามารถสรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

**<u>ส่วนที่ 1</u> คำถามกรองคน และคำถามด้านผลิตภัณฑ์**

นักศึกษาที่ทำการให้สัมภาษณ์เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต ชั้นปีการศึกษาที่ 1-3 ที่เช่าที่พักอยู่บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ตั้งสินใจเลือกที่เช่าพักจากสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกที่ครบครัน เป็นหลัก ซึ่งสามารถเรียงอันดับของสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความต้องการได้ดังนี้

- อินเตอร์เน็ตความเร็วสูงที่เก็บค่าบริการในอัตราที่เหมาะสม
  กาแฟที่สามารถนั่งทำงานกลุ่มได้ระยะเวลานาน หรือ ห้องทำงาน,ห้องอ่านหนังสือสำหรับใช้ทำงานกลุ่มและติวหนังสือช่วงสอบ ที่เปิดให้บริการถึง ตี 1ตี2 หรือ 24ชั่วโมง
- ที่จอดรถที่ให้บริการเพียงพอและมีบริการรถตู้รับส่งหลายช่วงเวลา เนื่องจากช่วงเวลาไปเรียนจะม่ขับรถไปมหาวิทยาลัยเนื่องจากไม่มีที่จอดรถ จึงจำเป็นต้องใช้บริการรถตู้รับส่งของโครงการ
- ฟิตเนส ส่วนมากจะได้ใช้แค่ช่วงวันหยุดเสาร์อาทิตย์ เนื่องจากวันธรรมดาเลิกเรียนเย็น และฟิสเนตปิดให้บริการก่อน
- สระว่ายน้ำ จะใช้บริการนานๆครั้งที่มีเพื่อนมาเล่นเป็นกลุ่ม

นอกจากนี้จะเป็นเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องที่อยากได้ห้องที่มีเฟอร์นิเจอร์โต๊ะตู้เตียงปกติทั่วไป เครื่องใช้ไฟฟ้าที่จำเป็นคือ แอร์ และเครื่องทำน้ำอุ่น ไม่ต้องการเพิ่มมากกว่านี้หากมีการคิดค่าเช่าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยรูปแบบและขนาดห้องพักที่ต้องการจะเป็น Studio ขนาดประมาณ 28-35 ตร.ม. เพื่อที่จะสามารถมีเพื่อนร่วมห้องและหารค่าใช้จ่ายกันได้

**<u>ส่วนที่ 2</u> คำถามด้านราคาค่าเช่า**

พบว่าปัจจุบันผู้เช่าพักส่วนใหญ่จ่ายราคาค่าเช่าที่ประมาณ 8,000-8,800 บาท ซึ่งโดยส่วนมากจะเป็นราคาที่รวมค่าส่วนกลางและค่าที่จอดรถและบริการรับส่งรถตู้ไปยังมหาวิทยาลัย แต่จะไม่รวมในส่วนของอัตราค่าใช้จ่ายมาตราฐานทั่วไปของโครงการ คือ ค่าน้ำที่ 20 บาท/ยูนิต หรือเหมาจ่ายเดือนละ 200 บาท ค่าไฟที่ 7 บาท/ยูนิต และ อินเตอร์เน็ต 600 บาท/เดือน รวมไปถึงค่าแม่บ้านทำความสะอาดที่ต้องแยกจ่ายตามครั้งที่เรียกใช้บริการ ครั้งละ 200 บาท และต้องจ่ายค่า

ประกันที่ราคา 10,000 บาท และผูกมัดสัญญาเช่าขั้นต่ำ 1 ปี ซึ่งโดยส่วนมากผู้ปกครองจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเช่า

**<u>ส่วนที่ 3</u> คำถามด้านช่องทางการสื่อสาร**

จากการสัมภาษณ์พบว่า นักศึกษาโดยส่วนใหญ่เลือกพี่เช่าพักจากการสอบถามข้อมูลจากรุ่นพี่ และรองลงมาคือการขับรถสำรวจเองโดยรอบมหาวิทยาลัย และเข้าเฟสบุ๊ครวมหอพักใกล้ม.รังสิต ซึ่งมีส่วนน้อยมากที่จะเขาเว็บไซส์หาแหล่งข้อมูล อพาร์ทเมนท์ หรือหอพัก ส่วนเว็บไซด์ทั่วไปที่นักศึกษาส่วนมากเล่นคือ เฟสบุ๊ค และอินสตาร์แกรม กิจกรรมและงานอดิเรกส่วนมากที่นักศึกษาทำคือ จากรวมกลุ่มกันทำงานตามร้านกาแฟและเดินตลาดนัด พลาซ่า (U-PARK Plaza) ในวันธรรมดา ส่วนช่วงวันเสาร์-อาทิตย์จะเข้าไปเดินศูนย์การค้าในเมือง

**<u>ส่วนที่ 4</u> คำถามด้านโปรโมชั่น**

โปรโมชั่นที่นักศึกษาต้องการมากที่สุด คือ ส่วนลดเงินสด และบริการขนย้ายของ ในกรณีที่ทำการออกจากที่พักเดิมเพื่อมาเช่าพักโครงการใหม่ๆ

**<u>ส่วนสรุป</u>**

นักศึกษามีความยินดีที่จะพิจารณาย้ายออกจากที่เช่าพักเดิม หากราคาค่าเช่าอยู่ในช่วง 8,000-8,800 บาท สำหรับโครงการอพาร์ทเมนท์ใหม่ และโครงการสามารถมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถรองรับความต้องการได้ของผู้เช่าพักได้ครบครัน ตามที่กล่าวมาข้างต้น แต่ทั้งนี้จะพิจารณาจากการเข้าชมสถานที่จริงและห้องตัวอย่างของโครงการ

## 6.3 กลยุทธ์ทางการตลาดและวิเคราะห์คู่แข่ง (STP Marketing Strategy and Competitors Analysis)

### 6.3.1 การกำหนดส่วนแบ่งตลาด (Market Segmentation)

ทางผู้จัดทำได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview ) ถึงความต้องการใช้การเช่าที่พักบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต ภายใน 1 ปีข้างหน้า สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ตามเกณฑ์ ดังนี้

| | |
|---|---|
| ขอบเขต | นักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตชั้นปีที่ 1-3 |
| อายุ | ประมาณ 20-28 ปี |
| เพศ | ชาย และ หญิง |

การศึกษา ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท

วัตถุประสงค์ ใกล้สถานศึกษา สะดวกในการเดินทางไปมหาวิทยาลัย

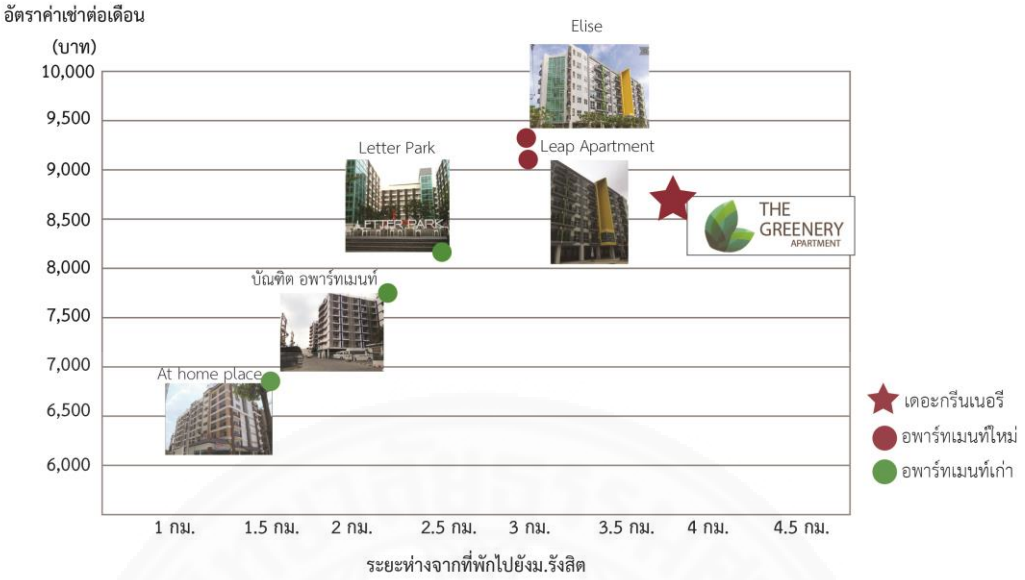
**6.3.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group)**

**กลุ่มเป้าหมายหลัก** นักศึกษาที่เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยรังสิตและมีอายุ 20-23 ปี หรือ กำลัง ศึกษาอยู่ระดับชั้นปีที่ 1 -3 และมีความประสงค์จะย้ายหรือเช่าที่พักอาศัยใหม่ภายใน 1 ปี เนื่องจากมีความต้องการประหยัดเวลาในการเดินทางไปยังมหาวิทยาลัย และต้องการอยู่อาศัยในโครงการใหม่ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีผู้ที่สามารถรองรับค่าใช้จ่ายในการเช่าที่อยู่อาศัยได้เป็นรายปี

**กลุ่มเป้าหมายรอง** นักศึกษาระดับปริญญาโทที่เรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยรังสิตและมี ความจำเป็นห้องเช่าที่พักที่ใกล้มหาวิทยาลัย เนื่องจาก ภูมิลำเนาเดิม อยู่ต่างจังหวัด และไม่ได้มีความจำเป็นต้องเดินทางไปทำงานในเมือง

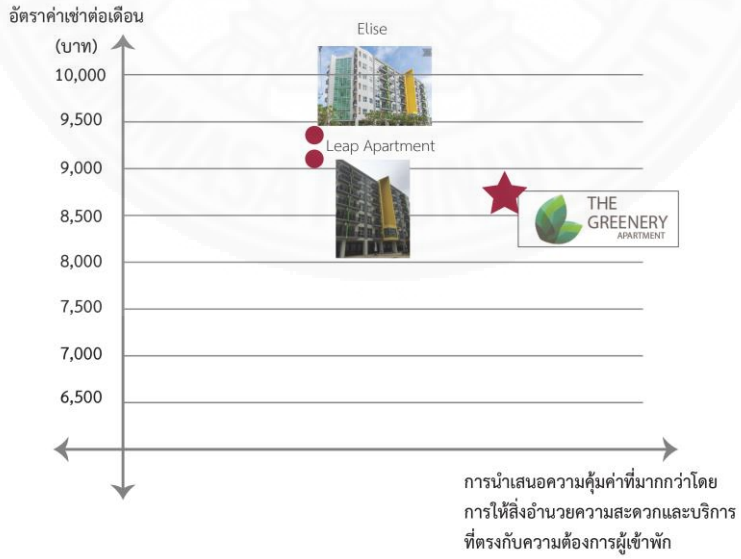
**6.3.3 การศึกษาตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)**

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดโดยการเปรียบเทียบคู่แข่งทางตรงในด้านของราคาค่าเช่าต่อเดือนเปรียบเทียบกับสิ่งอำนวยความสะดวกและความใหม่ของโครงการเป็นการสำรวจคู่แข่งทางตรง ทั้งอพาร์ทเมนท์เก่าและอพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ รวมไปถึงคอนโดมิเนียม low rise ที่มีการซื้อเพื่อปล่อยเช่าเก็งกำไรนักศึกษา ซึ่งจากการสำรวจและวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อนำมาวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค และกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) พบว่า ปัจจัยด้านระยะทางจากที่พักไปยังมหาวิทยาลัยรังสิตไม่มีผลต่อราคาค่าเช่า โดยจะพบว่า อพาร์-ทเมนท์ที่มีระยะทางอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต มีอัตราค่าเช่าที่ถูกกว่าเนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนท์เก่าและมีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่ครบครัน และเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนท์สร้างใหม่ที่เป็นคู่แข่งทางตรงของโครงการ ได้แก่ Leaf Apartment และElise Apartment พบว่าแม้ระยะทางจะไกลจากมหาวิทยาลัยรังสิตมากกว่าแต่สามารถเก็บอัตราค่าเช่าได้สูงกว่าเนื่องจากความใหม่ของรูปร่างหน้าตาอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการจัดเตรียมไว้ให้ รวมกับในปัจจุบันที่ทุกโครงการจะมีบริการรถตู้รับส่งไปยังมหาวิทยาลัยโดยแบ่งเป็นหลายช่วงเวลา ระยะทางจึงไม่ใช่สิ่งที่มีผลต่ออัตราค่าเช่า




ภาพที่ 6.1 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยเปรียบเทียบระยะทางจากที่พักไปยังมหาวิทยาลัยรังสิต และความเก่าใหม่ของอาคาร

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาถึงความคุ้มค่าโดยเปรียบเทียบปัจจัยของสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบ สนองความต้องการได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย พบว่าการได้เปรียบทางด้านการแข่งขันเกิดขึ้นจากการที่โครงการสามารถให้สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ตรงความต้องการผู้เข้าพักโดยมีระดับราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง




ภาพที่ 6.2 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยเปรียบเทียบระดับราคากับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตรงกับความต้องการผู้เข้าพัก

**6.4 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (4P-Marketing Mix)**

**6.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)**

**6.4.1.1 ชื่อโครงการ**

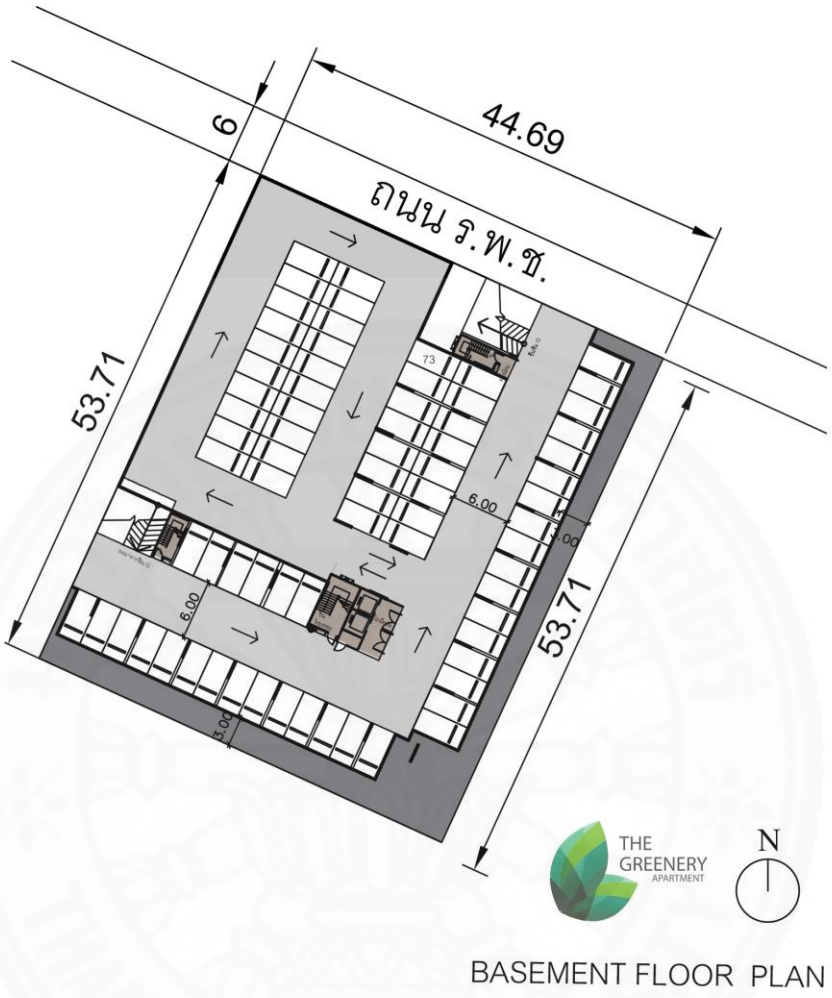
The Greenery Apartment (เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์)

**6.4.1.2 แนวความคิดโครงการ**

The Greenery Apartment (เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์) ออกแบบภายใต้แนวคิดที่ต้องการให้ผู้พักอาศัยรู้สึกผ่อนคลายและสบายไปกับการพักอาศัยในโครงการด้วยการจัดสรรพื้นที่สีเขียวให้สำหรับผู้พักอาศัยได้ใช้เป็นพื้นที่ในการทำกิจกรรมหรือพักผ่อน นอกจากนี้ในการออกแบบทางสถาปัตยกรรมยังสะท้อนผ่านรูปแบบของการเลือกใช้วัสดุที่ดูเป็นธรรมชาติ เช่น การออกแบบตกแต่งเปลือกอาคารโดยการถอดรูปแบบที่มีอยู่ในธรรมชาติ เช่น กิ่งไม้และใบไม้ เช่นเดียวกันกับการเลือกใช้โทนสีที่ดูสบายตา เช่น สีขาว หรือสีเขียว นอกจากนี้ทางโครงการยังจัดเตรียมพื้นที่ส่วนกลางที่ตอบโจทย์การใช้งานของนิสิตนักศึกษาที่เป็นผู้ใช้งานหลักในพื้นที่ โดยการมีห้องสำหรับทำงานกลุ่ม พื้นที่อ่านหนังสือทั้งในรูปแบบ indoor และ outdoor ,ฟิตเนส, ร้านกาแฟที่มีพื้นที่สำหรับนั้งทำงานและร้านค้าร้านอาหารไว้คอยให้บริการ

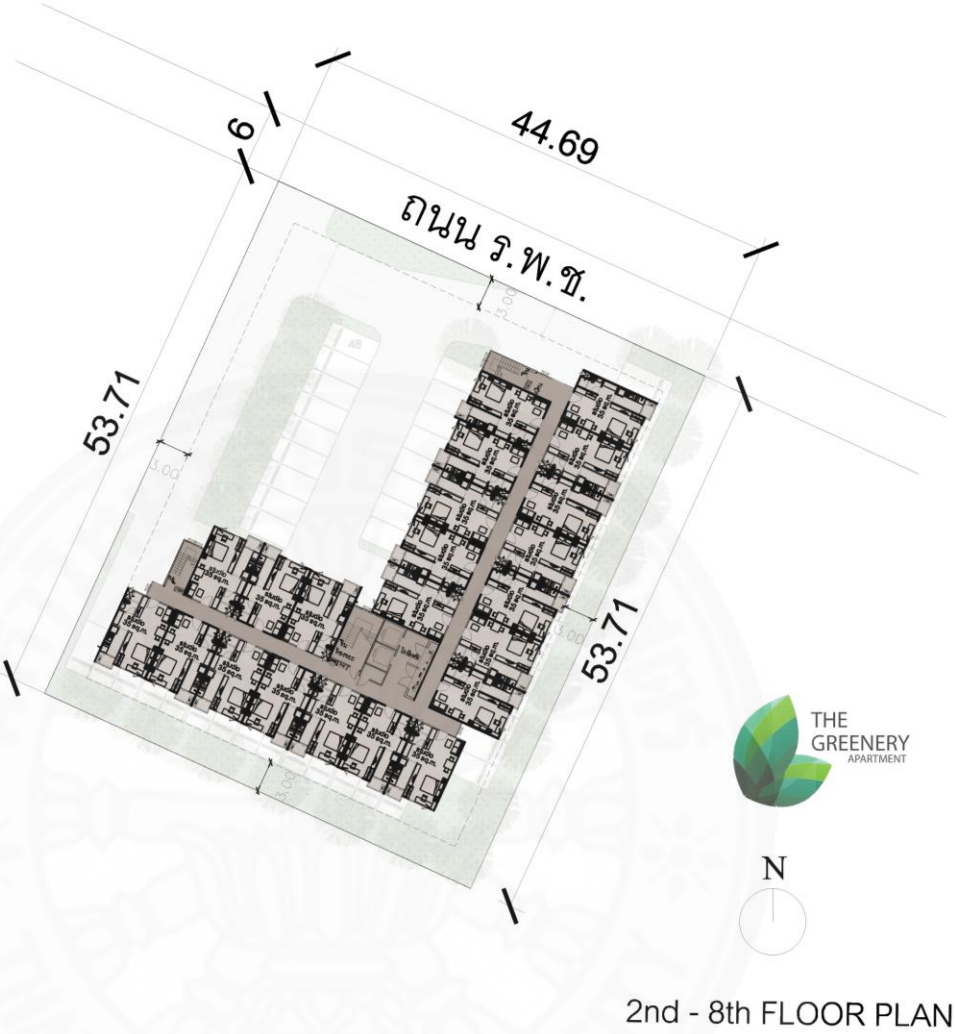
**6.4.1.3 รูปแบบการพัฒนาโครงการ (Master Plan)**

โครงการเป็นอพาร์ทเมนท์จำนวน 8 ชั้น โดยเป็นที่จอดรถชั้นได้ดินครึ่งชั้นและใต้อาคาร รวม 112 คัน หรือ 73% และเป็นชั้นพักอาศัย 7 ชั้น จำนวน 154 ห้อง และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชั้น 1 บริเวณใต้อาคาร ได้แก่ ร้านค้า ร้านอาหาร ร้านซักรีด ห้องทำงาน ห้องอ่านหนังสือ และฟิตเนส รวมถึงพื้นที่สีเขียวและสวนหย่อม ไว้ให้บริการและผู้พักอาศัย




ภาพที่ 6.3 ผังโครงการ ชั้นใต้ดิน

ภาพที่ 6.4 ผังโครงการ ชั้นพื้นดิน




ภาพที่ 6.5 ผังโครงการ ชั้น2-8

ภาพที่ 6.6 ผังโครงการ รูปด้านทิศใต้ของโครงการ

ภาพที่ 6.7 ผังโครงการ รูปด้านทิศเหนือของโครงการ

ภาพที่ 6.8 ผังโครงการ รูปด้านทิศตะวันออกของโครงการ

ภาพที่ 6.9 ผังโครงการ รูปด้านทิศตะวันตกของโครงการ

ที่จอดรถโครงการประกอบด้วยชั้นใต้ดินครึ่งชั้น ระดับความสูงพื้นถึงพื้น 1.20 เมตร และชั้นจอดรถใต้อาคารชั้นพื้นดิน ระดับความสูงพื้นถึงพื้น 2.20 เมตร ชั้นพักอาศัยระดับความสูงพื้นถึงพื้น 2.8 เมตร รวมความสูงทั้งอาคาร อยู่ที่ 23 เมตร

ภาพที่ 6.10 รูปตัดที่จอดรถโครงการ

ภาพที่ 6.11 ภาพบรรยากาศโครงการเดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์เมนท์

ภาพที่ 6.12 ภาพบรรยากาศโรงการเดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์เมนท์

**6.4.1.4 สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ (Common Area)**

จากการทำการสัมภาษณเชิงลึก (Indepth Interview) เพื่อสำรวจความต้องการของผู้พักอาศัยที่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกที่เช่าพักจากสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกที่ครบครัน เป็นหลัก ดังนั้นในการออกแบบโครงการจึงได้ให้น้ำหนักความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้พักอาศัย โดยเฉพาะ 3 อันดับแรก ที่ผู้เข้าพักมีความต้องการมากที่สุด ได้แก่

**(1) อินเตอร์เน็ตความเร็วสูง**

ทางโครงการได้ติดตั้งอินเตอร์เน็ทความเร็วสูงโดยคิดอัตราค่าบริการมาตราฐานเป็นรายเดือนเดือนละ 600 บาท

**(2) ร้านกาแฟ/ห้องทำงาน**

ร้านกาแฟที่สามารถนั่งทำงานกลุ่มได้ระยะเวลานาน หรือ ห้องทำงาน, ห้องอ่านหนังสือสำหรับใช้ทำงาน จากการสอบถามถึงกิจกรรมและงานอดิเรกของนักศึกษาส่วนใหญ่ พบว่า มีความชอบที่จะจับกลุ่มกันทำงานตามร้านกาแฟ ทางโครงการจึงได้จัดทำห้องทำงานสำหรับให้บริการผู้พักอาศัยในโครงการ โดนสามารถใช้ในการทำงานกลุ่มหรืออ่านหนังสือ โดยเปิดให้บริการถึงเวลาตี 2 ซึ่งเป็นเวลาที่นักศึกษาส่วนใหญ่มีความต้องการใช้งาน รวมถึงร้านกาแฟที่สามารถนั้งทำงานได้ ไว้คอยให้บริการภายในโครงการ

**(3) ที่จอดรถที่ให้บริการเพียงพอ**

โครงการจัดทำที่จอดรถ จำนวน 112 คัน คิดเป็น 73% โดยประกอบด้วยที่จอดรถใต้อาคารจำนวน 39 คัน และชั้นใต้ดินครึ่งชั้นอีก 73 คัน รวมถึงการจัดบริการรถตู้รับส่งหลายกะเวลาไว้คอยให้บริการแก่ผู้พักอาศัยในโครงการโดยไม่คิดค่าบริการ

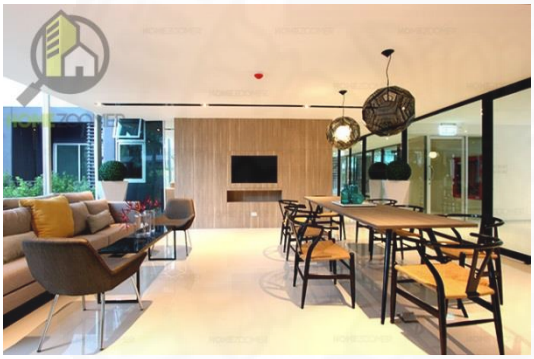
นอกจากสิ่งอำนวยความสะดวก 3 อันดับแรกข้างต้น ที่กลุ่มเป้าหมายมีความต้องการมากที่สุด ทางโครงการยังได้จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เพื่อให้บริการแก่ผู้พักอาศัย ดังนี้

- ระบบรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ โดยจัดเวรยามดูแลตลอด 24 ชั่วโมง ,กล้องวงจรปิด
- ระบบคีย์การ์ด ในการเข้าสู่อาคาร
- แม่บ้านทำความสะอาด คิดค่าใช้จ่ายตามรายครั้งที่เรียกใช้บริการ ครั้งละ 200 บาท
- Wifi พื้นที่ส่วนกลาง
- ร้านค้า จำนวน 1 ร้าน ร้านอาหารจำนวน 2 ร้าน และร้านซักรีดจำนวน 1 ร้าน

- ฟิตเนส
- พื้นที่สีเขียวและสวนหย่อม
- ตู้น้ำหยอดเหรียญและตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ

ภาพที่ 6.13 ภาพอ้างอิงโครงการ ascent condominium

ภาพที่ 6.14 ภาพอ้างอิงโครงการ pruksa ville



ภาพที่ 6.15 ภาพอ้างอิงโครงการ ELIO DEL-RAY

ภาพที่ 6.16 ภาพอ้างอิงโครงการ U delight

**6.4.1.5 รูปแบบห้อง (Room Type) และ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง (Facilities in room)**

จากการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคจากการเลือกเช่าพักในโครงการของคู่แข่ง ประกอบกับการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) พบว่ารูปแบบของห้องสตูดิโอที่ขนาดระหว่าง 32-38 ตร.ม. จะเป็นขนาดที่ผู้บริโภคเลือกเข้าพักมากที่สุด รวมถึงเป็นขนาดที่มีกลุ่มคนมาซื้อไว้เพื่อปล่อยเช่าต่อจำนวนมาก จากการวิเคราะห์ดังกล่าว ทางผู้จัดทำจึง กำหนดขนาดห้องของโครงการที่ขนาด 35 ตร.ม. ที่หน้ากว้าห้อง 5 เมตร ลึก 7 เมตร เนื่องจากสามารถจัดสัดส่วนการใช้งานภายในห้องได้อย่างเป็นระเบียบและมีพื้นที่ที่ไม่เล็กจนเกินไปสำหรับการเช่าพักจำนวน 2 คน ประกอบกับที่ดินของโครงการมีศักยภาพในการทำห้องที่มีขนาดใหญ่ และสามารถใช้เป็นจุดขายของ

โครงการ แทนข้อเสียเปรียบคู่แข่งในด้านทำเลที่ตั้ง โดยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าพักคือ การมีเฟอร์นิเจอร์ที่ครบครัน ซึ่งทางโครงการได้จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องให้แก่ผู้เข้าพักดังต่อไปนี้

- Built-in ชุดครัว , ระเบียงและห้องน้ำตามแบบมาตราฐาน
- เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมเข้าอยู่ (Fully-Furnished) ประกอบด้วย เตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะทำงาน ชุดโต๊ะกินข้าว และ โซฟารับแขก
- เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในห้อง ประกอบด้วย เครื่องปรับอากาศ 900 BTU จำนวน 1 เครื่อง และเครื่องทำน้ำอุ่นจำนวน 1 เครื่อง

ภาพที่ 6.17 แปลนห้องพัก STUDIO ขนาด 35.00 ตร.ม.

ภาพที่ 6.18 รูปภาพบรรยากาศห้องนอนอ้างอิงโครงการ CHAPTER ONE CAMPUS ของบริษัท PRUKSA

**6.4.2 ราคา (Price)**

การกำหนดราคาใช้วิธีเปรียบเทียบคู่แข่งโดยเฉพาะคู่แข่งทางตรงของโครงการ โดยเปรียบเทียบจากตำแหน่งที่ตั้งโครงการ ความเป็นชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบรวมถึงระยะทางจากมหาวิทยาลัยรังสิต โดยโครงการคู่แข่งที่นำมาพิจารณา ได้แก่ Leap Apartment อพาร์ทเมนท์ตกแต่งพร้อมอยู่ จำนวน 7 ชั้น 1 อาคาร โดยประเภทห้องพักจะเป็นขนาด สตูดิโอ ขนาด 30 ตร.ม. ราคาอยู่ค่าเช่าอยู่ที่ 8,800-11,000 บาท/เดือน และอีกหนึ่งโครงการคือ ELISE (อีลีส) อพาร์ทเมนท์ให้เช่า สไตล์คอนโด จำนวน 8 ชั้น เป็นห้องพักสไตล์โมเดิร์น ขนาด 32-38 ตร.ม. ราคาอยู่ค่าเช่าอยู่ที่ 8,800-11,000 บาท/เดือน เช่นกัน ซึ่งทางผู้จัดทำได้ใช้ราคาตลาดนี้เป็นเกณฑ์ในการกำหนดราคา เนื่องจากเป็นช่วงราคาที่มีความเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งอำนวยความสะดวกและเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งภายในห้องที่ครบครันพร้อมเข้าอยู่ ซึ่งทางผู้จัดทำจะกำหนดราคาค่าเช่าให้ถูกกว่าอยู่ที่ 7,000 บาทต่อเดือน เนื่องจากมีตำแหน่งที่ไกลจากมหาวิทยาลัยรังสิตมากกว่า และมีความเป็นชุมชนน้อยกว่า และเพื่อที่จะสามารถใช้ราคาขายเป็นตัวดึงดูดความสนใจของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ

ตารางที่ 6.1 เปรียบเทียบราคาคู่แข่งทางตรง

| | **โครงการ** | | |
|---|---|---|---|
| | **Leap condominium** | **Elise Apartment** | **The greenery** |
| **ระยะทางจากม.รังสิต** | 2.5 | 2.5 | 6.3 |
| **ความเป็นชุมชน** | ปานกลาง | ปานกลาง | น้อย |
| **ค่าน้ำ** | 20 | 20 | 20 |
| **ค่าไฟ** | 7 | 7 | 7 |
| **ราคาค่าเช่าต่ำสุด** | 8,800 | 8,800 | **7,000** |

โดยราคาค่าเช่าจะอยู่ที่ 7,000 บาทต่อเดือน และอัตราค่าน้ำที่ 20 บาทต่อยูนิต และค่าไฟที่ 7 บาทต่อยูนิต หรือคิดเฉลี่ยเป็นรายเดือนที่ค่าน้ำประปา 200 บาทต่อเดือน ต่อห้อง และค่าไฟฟ้าที่ 700 บาทต่อเดือน ต่อห้อง โดยใช้เช่าพักจะมีการเก็บค่าประกันที่ 10,000 บาท และราคาจะมีการปรับตามความเหมาะสมของราคาตลาดที่ปรับขึ้น

**6.4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)**

เนื่องจากที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต โดยการเดินทางด้วยรถยนต์จะใช้เวลาเพียง 1นาที จากที่ตั้งโครงการ รวมกับกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่จะเป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยรังสิต จึงทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงโครงการได้ง่าย ดังนั้นในการวางกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายจึงจะแบ่งออกเป็นรูปแบบต่างๆดังนี้

**6.4.3.1 สำนักงานขายโครงการ (Sale Gallery)**

ลูกค้าสามารถเข้าชมโครงการและได้เห็นบรรยากาศและสภาพแวดล้อมจริงของโครงการ รวมถึงสามารถชมรูปแบบการจัดวางห้องตัวอย่างได้ในทุกวันตามช่วงเวลาเปิดทำการ ซึ่งจะเป็นช่องทางที่ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจได้ง่ายจากการได้สำรวจสภาพจริง และสามารถได้รับข้อมูลอย่างละเอียดจากการสอบถามข้อมูลจากพนักงานขายโครงการ

**6.4.3.2 บูธประชาสัมพันธ์โครงการ (Booth)**

เป็นการเข้าหากลุ่มลูกค้าหลักโดยตรง (Target Group) เพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลโครงการและสามารถช่วยในการปิดการขายได้เร็วขึ้น โดยการออกบูธจะเน้นไปตามสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้โครงการ เช่น มหาวิทยาลัยรังสิต , มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลธัญบุรี, ศูนย์การค้าฟิวเจอร์ปาร์ครังสิต,ท่าอากาศสยานสนามบินดอนเมือง เป็นต้น

**6.4.3.3 ป้ายชี้ทาง (Sign board)**

เนื่องจากโครงการมีระยะห่างจากมหาวิทยาลัยรังสิตพอสมควร จึงจัดทำป้ายชี้จากเพื่อเป็นจากบอกทางมายังสถานที่ตั้งโครงการ รวมถึงจากแจ้งโปรโมชั่นหรือข้อมูลส่งเสริมการขาย โดยจะจัดทำป้ายขนาด 1.2 x 1.2 เมตร สำหรับติดบริเวณต้นไม้และเสาไฟฟ้าในบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต และชุมชนดดยรอบมายังโครงการ เช่น ถนนเอกทักษิณ ถนนนาวงประชาพัฒนา ถนนเอกเจริญ และ ถนน ร.พ.ช รวมถึงบริเวณซอยต่างๆที่เชื่อมต่อทางถนนหน้าโครงการ

ภาพที่ 6.19 ตัวอย่างป้าย sign board โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์

**6.4.3.4 ป้ายมัปปี้ (Mupi)**

จัดทำป้าย mupi ในตำแหน่งสถานที่สำคัญ เพื่อเป็นการ awareness โครงการ และเป็นป้ายinformation ให้กับโครงการด้วย ซึ่งจะเลือกตั้งป้ายบริเวณปากซอยทางเข้าโครงการแต่ละด้าน และกระจายตามพื้นที่ชุมชนบริเวณโดยรอบโครงการ ลักษณะป้ายจะเป็นป้ายเสา ขนาด 1 x 1.5 เมตร สูง 2.50 เมตร

ภาพที่ 6.20 ตัวอย่างป้าย Mupi โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์

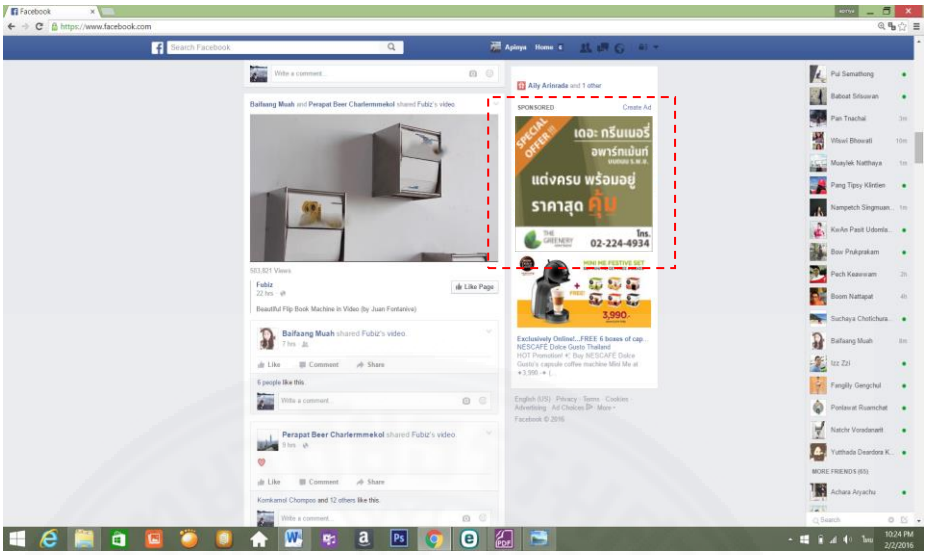
**6.4.3.5 แจกใบปลิว (Leaflet) และโปสเตอร์ (Poster) ประชาสัมพันธ์**

จัดทำใบปลิวแจกตามตลาดนัดพลาซ่า ที่เป็นที่ชุมชนและมีการกระจุกตัวของกลุ่มคนในพื้นที่ เช่น U Park Plaza ที่เป็นพื้นที่รวมตัวของนีสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตเป็นส่วนใหญ่ และนำไปแจกพร้อมการออกบูธประชาสัมพันธ์ รวมถึงการฝากติดโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ตามร้านกาแฟที่นักศึกษาชอบไปใช้บริการ

ภาพที่ 6.21 ตัวอย่างใบปลิว โครงการ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์

**6.4.3.6 ช่องทางการสื่อสารทางอินเตอร์เน็ต (Internet)/Website /Facebook/Instragram โครงการ**

เนื่องจากกิจกรรมยามว่างของนักศึกษาส่วนใหญ่คือการเล่นเฟสบุ๊ค ดังนั้น ทางเจ้าของโครงการจึงจัดทำทั้งเว็บไซต์โครงการอินสตาแกรมและเฟสบุ๊คเพจ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของโครงการ และเพื่อเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ข้อมูลและการบริการต่างๆจากทางโครงการ และเพื่อเป็นช่องทางการติดต่อสำหรับลูกค้าในการสอบถามข้อมูล รวมถึงการอัพเดทความคืบหน้าโครงการ




ภาพที่ 6.22 ตัวอย่างช่องทางการสื่อสารผ่านเฟสบุ๊ค

ภาพที่ 6.23 ตัวอย่างช่องทางการสื่อสารผ่านอินสตาร์แกรม

### 6.4.4 กิจกรรมส่งเสริมการขาย (Promotion)

ทางโครงการได้วางแผนการส่งเสริมการขายให้ โดยวิเคราะห์จากกลามลูกค้าเป้าหมาย (Target Group) เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุดและ มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจากการอ้างอิงข้อมูลการวิเคราะห์ตลาดอพาร์ทเมนท์บริเวณโดยรอบ

สถานศึกษาและแหล่งงาน ของธนาคารเกียรตินาคิน พบว่า มีผู้เช่าอพาร์ทเมนท์หลักเป็นนักศึกษา 100% แผนการส่งเสริมการตลาดที่ทางที่กลุ่มนักศึกษาต้องการมากที่สุดจากการทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) พบว่าส่วนลดเงินสด คือสิ่งที่ต้องการมากที่สุดจึงนำมาจัดเป็นกิจกรรมส่งเริมการขายของโครงการ โดยการให้ส่วนลด 10 % สำหรับผู้ที่จองโครงการ 20 ท่านแรก

นอกจากนี้ยังมีการจัดแผนการส่งเสริมการตลาดแบบอื่นๆเพื่อจูงใจและเร่งการการตัดสินใจเช่า ได้แก่

**6.4.4.1 ส่วนลดค่าเช่าสำหรับเพื่อนแนะนำเพื่อน (Friend Get Friend)**

เพื่อเพิ่มอัตราการเข้าพักในโครงการ โดยให้ส่วนลด 5% สำหรับเพื่อนที่แนะนำเพื่อมาเช่าโครงการขั้นต่ำระยะเวลา 3 เดือน

**6.4.4.2 ฟรีค่าขนย้ายของสำหรับลูกค้าที่เช่าพักโครงการ**

## 6.5 แผนการตลาด (Marketing Plan)

**การวางแผนประชาสัมพันธ์ กิจกรรมและค่าใช้จ่ายทางการตลาด**

ด้านการวางแผนทางการตลาดจะใช้การสื่อสารการตลาดแบบเชิงบูรณาการหรือใช้การสื่อสารหลายรูปแบบ (Integrated Marketing Communication: IMC) กับกลุ่มลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการเตรียมประชาสัมพันธ์ก่อนช่วงเปิดการขาย (Presale) ล่วงหน้า 3 เดือน โดยใช้เครื่องมือของการสื่อสารการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายจากการทำการวิเคราะห์ผลลัพธ์ของการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต ทั้งนี้เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายสามารถรับรู้ตัวโครงการ และกระตุ้นให้เกิดการเข้าชมโครงการมากที่สุด และในปีแรกของการดำเนินการก็จะมีการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้าง Awareness ให้แก่โครงการ โดยจากการวิเคราะห์ทำแผนการตลาดโครงการอพาร์ทเมนท์ The Greenery พบว่ามีค่าใช้จ่ายด้านการตลาดเป็นจำนวนเงิน 140,200 บาท

ตารางที่ 6.2 แผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาด

| เครื่องมือทางการตลาด | รายละเอียด | ราคาต่อหน่วย | จำนวน | จำนวนเงิน (บาท) | ช่วง Presale | | | ช่วง sale | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2561 | | | 2562 | | | | | | | | | | |
| | | | | | ต.ค | พ.ย | ธ.ค | ม.ค | ก.พ | มี.ค | เม.ษ | พ.ค | มิ.ย | ก.ค | ส.ค | ก.ย | ต.ค | พ.ย | ธ.ค |
| ใบปลิว | ขนาด A 5 พิมพ์สี 2 ด้าน | 1.5 | 3,000 | 4,500 | | | | | | | | | | | | | | |
| บูธประชาสัมพันธ์ | จัดบูธตามมหาวิลัย 4ช่วง | 2,000 | 8 | 16,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| เว็บไซต์โครงการ | จ้างคนสร้างเว็บไซต์ | 4,000 | - | 4,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| Facebook Pageโครงการ | จ้างคนบริหาร page | 1,000 | - | 1,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| Facebook Multiple Ads | งบประมาณเดือนละ 20,000 | 20,000 | 3 | 60,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| ป้ายชี้ทาง | ขนาด ก.1.2 x ย.1.2 ม. | 150 | 100 | 15,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| โปสเตอร์ตามร้านกาแฟ | ขนาด A 3 | 20 | 30 | 600 | | | | | | | | | | | | | | |
| Over hang กันสาด | ขนาด ก.1 x ย.3 | 100 | 50 | 5,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| **ค่าใช้จ่ายโปรโมชั่น** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ส่วนลดค่าเช่า 10% | สำหรับคนจอง 20 ห้องแรก | 880 | 20 | 17,600 | | | | | | | | | | | | | | |
| ส่วนลด 5% | สำหรับเพื่อนที่แนะนำเพื่อมาเช่าโครงการโควต้า 20 ท่าน | 440 | 20 | 8,800 | | | | | | | | | | | | | | |
| ฟรีค่าขนย้าย | สำหรับลูกค้าที่ย้ายโครงการ | 50 | 154 | 7,700 | | | | | | | | | | | | | | |
| **รวมค่าใช้จ่าย** | | | **140,200** | | | | | | | | | | | | | | | |

ตารางที่ 6.3 แผนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายทางการตลาดแบ่งตามรายเดือน

| เครื่องมือทางการตลาด | รายละเอียด | ราคาต่อหน่วย | จำนวน | จำนวนเงิน (บาท) | ช่วง Presale | | | ช่วง sale | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2559 | | | 2560 | | | | | | | | | | | |
| | | | | | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ษ. | พ.ค | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค | ก.ย. | ต.ค | พ.ย. | ธ.ค. |
| ใบปลิว | ขนาด A 5 พิมพ์สี 2 ด้าน | 1.5 | 3,000 | 4,500 | 1,000 | 1,500 | 2,000 | | | | | | | | | | | | |
| บูธประชาสัมพันธ์ | จัดบูธตามมหาวิทยาลัยใกล้เคียง 4 ช่วง ช่วงละ 2 วัน | 2,000 | 8 | 16,000 | 2,000 | | 2,000 | | | 4,000 | | | 8,000 | | | | | | |
| เว็บไซต์โครงการ | จัดทำเอง | 4,000 | - | 4,000 | 4,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| Facebook Page ของโครงการ | จัดทำเอง | 1,000 | - | 1,000 | 1,600 | | | | | | | | | | | | | | |
| Facebook Multiple Ads | งบประมาณเดือนละ 20,000 | 20,000 | 3 | 60,000 | | 20,000 | | | | | 20,000 | | | | | 20,000 | | | |
| ป้ายชี้ทาง | ขนาด ก.1.2 x ย.1.2 ม. | 150 | 100 | 15,000 | | 2,000 | 2,500 | | | | 3,500 | | | 4,000 | | | | 3,000 | |
| โปสเตอร์ตามร้านกาแฟ | ขนาด A 3 ติดร้านกาแฟรอบมหาวิทยาลัย | 20 | 30 | 600 | | 50 | 50 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | | | | | | | |
| Over hang กันสาดตามร้านค้า | ขนาด ก.1 x ย.3 ติดตามร้านค้ารอบมหาวิทยาลัย | 100 | 50 | 5,000 | 5,000 | | | | | | | | | | | | | | |
| **ค่าใช้จ่ายโปรโมชั่น** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ส่วนลดค่าเช่า 10% | สำหรับคนจอง 20 ห้องแรก | 880 | 20 | 17,600 | | | | 8,800 | 5,280 | 3,520 | | | | | | | | | |
| ส่วนลด 5% สำหรับเพื่อนที่แนะนำเพื่อมาเช่าโครงการ | โควต้า 20 ท่าน | 440 | 20 | 8,800 | | | | 2,200 | 2,200 | 2,200 | 1,320 | 880 | | | | | | | |
| ฟรีค่าขนย้าย | สำหรับลูกค้าที่ย้ายเข้าพักโครงการ | 50 | 154 | 7,700 | 7,700 | | | | | | | | | | | | | | |
| **รวมค่าใช้จ่าย** | | | 140,200 | | | | | | | | | | | | | | | | |

# บทที่ 7
# การบริหารงานก่อสร้าง
# (Construction Management)

## 7.1 รายละเอียดโครงการ

โครงการเป็นอพาร์ทเมนท์ 1 อาคาร โครงสร้าง คสล. สูง 8 ชั้น ความสูง 23 เมตร พื้นที่สร้างรวมทั้งหมด 9,272 ตารางเมตร พื้นที่ขาย 5,390 ตารางเมตร ประกอบด้วยห้องพัก จำนวน 154 ยูนิต และมีที่จอดรถชั้นใต้ดิน ครึ่งชั้น จำนวน 73 คัน และ ชั้นพื้นดิน 1ใต้อาคารจำนวน 39 คัน รวม 112 คัน หรือคิดเป็น 73%

ตารางที่ 7.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยโครงการ

| สรุปพื้นที่ใช้สอยโครงการ | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ชั้น | พื้นที่ก่อสร้าง | พื้นที่ขาย | | พื้นที่ส่วนกลาง | | จำนวนที่จอดรถ |
| | | พื้นที่พักอาศัย | พื้นที่ร้านค้า | ฟิตเนส/ห้องทำงาน | พื้นที่สีเขียว | |
| B | 2,013 | - | - | - | - | 73 |
| 1 | 294 | - | 100 | 112 | 583 | 39 |
| 2 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 3 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 4 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 5 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 6 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 7 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| 8 | 995 | 770 | - | - | - | - |
| **รวม** | **9,272** | **5,390** | **100** | **112** | **583** | **112** |
| **คิดเป็น %** | **100%** | **61%** | **1%** | **1%** | **6%** | **1%** |

**7.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง**

ตารางที่ 7.2 รายละเอียดงานโครงสร้าง

| **รายละเอียดงานโครงสร้าง** | |
|---|---|
| **เสาเข็ม** | เสาเข็มเจาะหล่อในที่ |
| **ฐานราก** | คอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่ |
| **พื้น** | ทางเดินและพื้นห้องพัก เป็นคอนกรีตสำเร็จรูป |
| **ช่องบันไดหนีไฟ** | โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่ |
| **บันได** | โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่ |
| **หลังคา** | หลังคาคอนกรีตสำเร็จรูป |

**7.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ**

ตารางที่ 7.3 รายละเอียดงานวิศวกรรมระบบ

| **รายละเอียดงานวิศวกรรม** | |
|---|---|
| **ระบบไฟฟ้า** | จ่ายไฟฟ้าแรงสูงระบบ 3 เฟส 4 สายเข้าสู่ Subsatation ในอาคารผ่านเข้าหม้อแปลงเป็นกระแสไฟฟ้าความดันต่ำ เข้าสู่ตู้แผงสวิตช์แต่ละชั้น เดินสายไฟผ่าย bus way ตามทางเดินแต่ละชั้นและเดินในท่อร้อยสายไฟต่อสายดินซ่อนในผนังห้องพัก |
| **ระบบประปา และสุขาภิบาล** | รับน้ำประปาจากการประปานครหลวงเข้าสู่มิเตอร์วัดน้ำและส่งต่อไปเก็บที่ถัง เก็บน้ำได้ดิน และปั๊มขึ้นไปเก็บบนถังเก็บน้ำที่ชั้นดาดฟ้า ในส่วนของน้ำเสียจากห้องพักผ่านการกรองจากถังดักไขมันลงสู่บ่อเกรอะและบำบัดด้วยกระบวนการทางชีวภาพแบบตะแกง |
| **ระบบดังเพลิง** | ติดตั้งถังดับเพลิงครอบคลุมจุดสำคัญในอาคาร |
| **ระบบปรับอากาศ** | ห้องพักใช้ระบบปรับอากาศแยกส่วน (Split type) |
| **ระบบป้องกันฟ้าผ่า** | ใช้ระบบ radio active ต่อสายดิน |
| **ระบบสัญญาณโทรศัพท์** | ระบบรับสายผ่านoperator ในกรณีสายตรงใช้ 2คู่สายสำหรับแต่ละยูนิต |
| **ระบบสัญญาณโทรทัศน์** | ติดตั้งสัญญาณดาวเทียมสำหรับรับช่องเคเบิลทีวี |
| **ระบบกล้องวงจรปิด** | กล้องวงจรปิกติดตั้งพื้นที่ส่วนกลางรวมถึงทางเดินในทุกชั้นอาคาร |
| **ระบบคีย์การ์ด** | รักษาความปลอดภัยการเข้าออกอาคารด้วยระบบคีย์การ์ด |

## 7.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม

ตารางที่ 7.4 รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม

| **รายละเอียดงานสถาปัตยกรรม** | |
|---|---|
| **วัสดุปูพื้น** | |
| พื้นส่วนกลาง | พื้นปูกระเบื้อง COTTO ขนาด 60 x 60 ซม. ผิวกึ่งมันกึ่งด้าน |
| พื้นห้องพัก | พื้นปูกระเบื้องลายไม้ขนาด 120 x 120 ซม. |
| พื้นห้องน้ำ | พื้นปูกระเบื้อง COTTO ขนาด 60 x 60 ซม. ผิวด้าน |
| พื้นระเบียง | พื้นกระเบื้อง COTTO ขนาด 60 x 60 ซม. ผิวหยาบ |
| **วัสดุผนัง** | |
| ผนังส่วนกลาง | ก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบทาสีทาภายใน TOA |
| ผนังห้องพัก | ก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบทาสีทาภายใน TOA |
| ผนังระเบียง | ราวกันตกระแนงไม้เทียม |
| ผนังภายนอก | ก่ออิฐมวลเบา ฉาบเรียบทาสีทาภายนอก TOA หรือเทียบเท่า และระแนงไม้เทียม |
| **วัสดุฝ้าเพดาน** | |
| ฝ้าเพดาน ส่วนกลาง | ฝ้าเพดานฉาบรอยต่อเรียบยิปซัมบอร์ดตราช้างชนิดมาตราฐาน หนา 9 มม.. |
| ฝ้าเพดานห้องพัก | ฝ้าเพดานฉาบรอยต่อเรียบยิปซัมบอร์ดตราช้างชนิดมาตราฐาน หนา 9 มม.. |
| ฝ้าเพดานห้องน้ำ | ฝ้าเพดาน โครงเคร่าทีบาร์ ยิปซัมบอร์ดตราช้างชนิดทนความชื้น หนา 9 มม.. |
| **สุขภัณฑ์** | |
| สุขภัณฑ์ | AMERICAN STANDARD หรือเทียบเท่า (ประกอบด้วย โถสุขภัณฑ์ , อ่างล้างน้ำ,ฝักบัว,กระจกเงา,ที่วางสบู่,ราวแขวนผ้า ) |
| **ประตู/หน้าต่าง** | |
| ประตู | ประตูบานเปิดวงกบ บานกรอบ ลูกฟักไม้ / ประตูบานเลื่อนอลูมิเนียม |
| หน้าต่าง | หน้าต่างวงกบอลูมิเนียม<br>กระจก tint สีฟ้า หนา 6 มม. |
| FITTING | YALE |

## 7.5 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

การกำหนดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างกำหนดโดยการประเมิณราคาค่าก่อสร้างโดยผู้รับเหมา ทั้งค่าใช้จ่ายและรายละเอียดของวัสดุก่อสร้าง รวมถึงค่าใช้จ่ายใช้จ่ายในการก่อสร้างตลอดระยะเวลา 14 เดือน

ตารางที่ 7.5 รายละเอียดการประมาณการค่าใช้จ่ายการก่อสร้าง

| **ค่าก่อสร้าง (Hard Cost)** | **ค่าก่อสร้าง** | **จำนวน** | **หน่วย** | **ราคา/หน่วย** |
|---|---|---|---|---|
| ค่าก่อสร้างที่จอดรถ | 8,436,000 | 4,218 | ตร.ม. | 2,000 |
| ค่าก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย | 76,615,000 | 6,965 | ตร.ม. | 11,000 |
| ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชยกรรม | 400,000 | 100 | ตร.ม. | 4,000 |
| ค่ารั้ว | 232,700 | 179 | ตร.ม. | 1,300 |
| ค่าฟิตเนส/ห้องทำงาน | 291,000 | 149 | ตร.ม. | 1,953 |
| ค่าตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ | 770,000 | 154 | ห้อง | 5,000 |
| ค่าภูมิสถาปัตย์ | 349,800 | 583 | ตร.ม. | 600 |
| **รวมค่าใช้จ่ายก่อสร้าง** | **87,094,500** | | | |
| **ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (Soft Cost)** | | | | |
| ค่าออกแบบ 1% | 859,747 | | | |
| ค่าขออนุญาติก่อสร้าง | 10,000 | | | |
| ค่าขอสาธารณูปโภค | 20,000 | | | |
| ค่าขออนุญาติ EIA | 400,000 | | | |
| ค่าการบริหารการก่อสร้าง | 700,000 | | | |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ feasibility study | 50,000 | | | |
| **รวมค่าใช้จ่ายก่อสร้างและบริหาร** | **2,039,747** | | | |
| **ค่าใช้จ่ายอื่นๆ** | | | | |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ Facility | 93,000 | 7 | เครื่อง | เหมา |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 930,000 | 1 | คัน | 930,000 |
| ค่าลิฟท์ | 2,000,000 | 2 | ตัว | 1,000,000 |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 184,800 | 154 | เครื่อง | 1,200 |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 770,000 | 154 | เครื่อง | 5,000 |
| **รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆ** | **3,977,800** | | | |
| **รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด** | **93,112,047** | | | |

## 7.6 แผนระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

การวางแผนช่วงก่อนการดำเนินการก่อนการก่อสร้างใช้ระยะเวลาประมาณ 4 เดือน ตั้งแต่ เดือนพฤษภาคม ถึงเดือน สิงหาคม 2559 และใช้เวลาช่วงก่อนสร้างอีก 14 เดือน ตั้งแต่ กันยายน 2559 ถึงเดือนตุลาคม 2560 และช่วงหลังก่อสร้างอีก 2 เดือน คือ พฤษจิกายน ถึงเดือน ธันวาคม 2560

ตารางที่. 7.6 ช่วงเวลาบริหารการก่อสร้าง

| ช่วงเวลาก่อสร้าง | | | |
|---|---|---|---|
| ช่วงก่อนก่อสร้าง | ม.ค. 59 | เม.ษ. 59 | 4 เดือน |
| ช่วงก่อสร้าง | พ.ค. 59 | ต.ค. 60 | 18 เดือน |
| ช่วงหลังก่อสร้าง | พ.ย.60 | ธ.ค. 60 | 2 เดือน |
| รวมระยะเวลาก่อสร้าง | 24 เดือน ( 720 วัน) | | |

### 7.6.1 การวางแผนระยะเวลาการดำเนินโครงการ

เพื่อให้สามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้างให้เสร็จตามที่กำหนดและควบคุมคุณภาพของการก่อสร้างได้ รวมไปถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

ตารางที่ 7.7 การกำหนดแผนระยะเวลาการดำเนินโครงการ

| รายการ | ระยะเวลา | ค่าใช้จ่าย | 2016 | | | | | | | | | | | | 2017 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (เดือน) | (บาท) | ม.ค | ก.พ | มี.ค | เม.ษ | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ษ | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. |
| ศึกษาความเป็นไปได้ | 4 | 50,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ช่วงก่อนการก่อสร้าง | 5 เดือน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ออกแบบ | 4 | 859,747 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| จัดจ้างผู้รับเหมาบริหารงานก่อสร้าง | 2 | 700,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออนุญาติก่อสร้าง | 1 | 10,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออนุญาติ EIA | 5 | 400,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ช่วงก่อสร้าง | 14 เดือน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานเข็ม | 2 | 11,500,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานโครงสร้างใต้ดิน | 3 | 8,436,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานโครงสร้างอาคาร | 6 | 39,600,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานสถาปัตยกรรม | 5 | 19,718,700 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล | 2 | 4,200,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล | 2 | 2,000,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ตรวจสอบงานระบบ | 1 | 2,500,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออณุญาตาธารณูปโภค | 1 | 20,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | 3 | 770,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานภูมิสถาปัตย์ | 1 | 349,800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ช่วงหลังก่อสร้าง | 1 เดือน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ตรวจสอบการใช้อาคาร | 1 | 20,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 1 | 184,800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 1 | 770,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ Facility | 1 | 93,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | 930,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายด้านการก่อสร้าง | | 93,112,047 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

ตารางที่ 7.8 รายละเอียดการประมาณการค่าใช้จ่ายการก่อสร้าง

| รายการ | ระยะเวลา (เดือน) | ค่าใช้จ่าย(บาท) | 2016 | | | | | | | | | | | | 2017 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ษ. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ษ. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. |
| ศึกษาความเป็นไปได้ | 4 | 50,000 | 10,000 | 10,000 | 15,000 | 15,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **ช่วงก่อนการก่อสร้าง** | **ทั้งหมด 5 เดือน** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ออกแบบ | 4 | 859,747 | | | | | 150,000 | 279,874 | 279,873 | 150,000 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| จัดจ้างผู้รับเหมาบริหารงานก่อสร้าง | 2 | 700,000 | | | | | | | 95,000 | 250,000 | 355,000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออนุญาตก่อสร้าง | 1 | 10,000 | | | | | | | | | 10,000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออนุญาติ EIA | 5 | 400,000 | | | | | | | 400,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **ช่วงก่อสร้าง** | **ทั้งหมด 14 เดือน** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| งานเข็ม | 2 | 11,500,000 | | | | | | | | | | 2,300,000 | 6,900,000 | 2,300,000 | | | | | | | | | | | | |
| งานโครงสร้างใต้ดิน | 3 | 8,436,000 | | | | | | | | | | | | 1,687,200 | 5,061,600 | 1,687,200 | | | | | | | | | | |
| งานโครงสร้างอาคาร | 6 | 39,600,000 | | | | | | | | | | | | | | | 3,960,000 | 3,960,000 | 7,920,000 | 11,880,000 | 7,920,000 | 3,960,000 | | | | |
| งานสถาปัตยกรรม | 5 | 19,718,700 | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1,971,870 | 3,943,740 | 7,887,480 | 3,943,740 | 1,971,870 | | |
| งานระบบไฟฟ้า สุขาภิบาล | 2 | 4,200,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 2,100,000 | 2,100,000 | | |
| ค่าลิฟท์ | 1 | 2,000,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 2,000,000 | | | |
| ตรวจสอบงานระบบ | 1 | 2,500,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 2,500,000 | | |
| ขออนุญาตสาธารณูปโภค | 1 | 20,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 20,000 | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | 3 | 770,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 231,000 | 269,500 | 269,500 | |
| งานภูมิสถาปัตย์ | 1 | 349,800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 174,900 | 174,900 | |
| **ช่วงหลังก่อสร้าง** | **ทั้งหมด 1 เดือน** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ตรวจสอบการใช้อาคาร | 1 | 20,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 20,000 |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 1 | 184,800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 184,800 |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 1 | 770,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 770,000 |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ Facility | 1 | 93,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 93,000 |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | 930,000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 930,000 |
| | | รวมค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน | 10,000 | 10,000 | 15,000 | 15,000 | 150,000 | 279,874 | 774,873 | 400,000 | 365,000 | 2,300,000 | 6,900,000 | 3,987,200 | 5,061,600 | 1,687,200 | 3,960,000 | 3,960,000 | 7,920,000 | 13,851,870 | ####### | 11,847,480 | 8,274,740 | 7,036,270 | 444,400 | 1,997,800 |
| | | รวมค่าใช้จ่ายในแต่ละปี | | | | | | | | | | | | 15,206,947 | | | | | | | | | | | | 77,905,100 |
| | รวมค่าใช้จ่ายด้านการก่อสร้าง | 93,112,047 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

# บทที่ 8
# การวิเคราะห์ด้านการเงิน

## 8.1 สมมติฐานรายได้โครงการ

ตารางที่ 8.1 สมมติฐานรายได้โครงการ

| รายรับโครงการ | | | |
|---|---|---|---|
| **ประเภทห้อง** | **จำนวน** | **รายได้ต่อเดือน** | **รายได้ต่อปี** |
| ห้องพักอาศัย | 154 | 7,000 | 12,936,000 |
| ร้านค้า | 4 | 5,500 | 264,000 |
| รวม | 158 | 15,000 | 13,200,000 |
| ค่าน้ำประปา | 154 | 200 | 221,760 |
| ค่าไฟฟ้า | 154 | 700 | 776,160 |
| ค่าอินเตอร์เน็ต/เคเบิลทีวี | 154 | 800 | 887,040 |
| รวม | | | 1,884,960 |
| **รวมรายได้ทั้งหมด** | | | **15,084,960** |

### 8.1.1 การประมาณรายได้ในโครงการ

ในการประมาณรายจ่ายในโครงการประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆ ดังนี้

#### 8.1.1.1 รายได้จากค่าเช่าห้องพัก

ห้องพักขนาด 35 ตร.ม. คิดอัตราค่าเช่าที่ 7,000 บาทต่อเดือน บังคับระยะเวลาสัญญาเช่าขั้นต่ำ 1ปี และจากปีที่ 4 จะปรับราคาเพิ่มขึ้น ปีละ 2.5% โดยในปีแรกมีอัตราการเข้าพักที่ 50% เนื่องจากเป็นระยะก่อสร้างส่วนในปีถัดไปมีประมาณการรายได้ตามลำดับดังนี้

(1) ปีที่ 2 : คิดอัตราการเข้าพักที่ 60% ของห้องพักทั้งหมด

(2) ปีที่ 3 : คิดอัตราการเข้าพักที่ 70% ของห้องพักทั้งหมด

(3) ปีที่ 4 เป็นต้นไป : คิดอัตราการเข้าพักคงที่ 80% ของห้องพักทั้งหมด

#### 8.1.1.2 รายได้จากค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชยกรรม

ร้านค้าขนาด 25 ตร.ม. คิดอัตราค่าเช่าที่ 5,500 บาทต่อเดือน บังคับระยะเวลาสัญญาเช่าขั้นต่ำ 1 ปี และจากปีที่ 4 จะปรับราคาเพิ่มขึ้น ปีละ 2.5%

**8.1.1.3 รายได้ค่าประกัน**

ค่าประกันห้องพักคิดอัตราค่าประกันจากการวิเคราะห์จากตลาดคู่แข่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

**(1) ค่าประกันห้องพัก**

ค่าประกันห้องพัก 10,000 บาท ต่อห้อง จ่ายล่วงหน้าก่อนเข้าพัก และจะได้รับคืนหลังสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาเช่า

**(2) ค่าประกันร้านค้า**

ค่าประกันร้านค้า 8,000 บาท ต่อร้าน จ่ายล่วงหน้าก่อนเข้าพัก และจะได้รับคืนหลังสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาเช่า

**8.1.1.4 รายได้ค่าสาธารณูปโภค**

รายได้ค่าสาธารณูปโภค ประกอบด้วยรายได้ต่างๆ ดังนี้

**(1) ค่าน้ำประปา และ ค่าไฟฟ้า**

ค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้าประมาณการรายได้ที่ 900 บาทต่อเดือน ต่อห้องและจากปีที่ 4 จะมีการปรับเพิ่มขึ้น 2.5% ทุกปี

**(2) อินเตอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูง (WiFi Internet)**

ค่าอินเตอร์เน็ตไรสายความเร็วสูงประมาณการรายได้ที่ 550 บาทต่อห้อง ต่อเดือน และจากปีที่ 4 จะมีการปรับเพิ่มขึ้น 2.5% ทุกปี

**(3) เคเบิลทีวี**

ค่าเคเบิลทีวีประมาณการรายได้ที่ 250 บาทต่อห้อง ต่อเดือน และจากปีที่ จะมีการปรับเพิ่มขึ้น 2.5% ทุกปี

## 8.2 งบประมาณในการลงทุนโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และการประเมินศักยภาพของโครงการว่าสามารถให้ผลตอบ แทนแก่เจ้าของโครงการเป็นเท่าใด โดยการใช้เครื่องมือทางการเงินในการวิเคราะห์ ได้แก่ การวิเคราะห์หามูลค่าปัจจุบันในการลงทุน (NPV) และการหาผลตอบแทนการลงทุน ( IRR )

ตารางที่ 8.2 งบประมาณการลงทุนโครงการ

| Project Cost | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **รายการ** | **จำนวน** | **หนวย** | **ราคา/หน่วย** | **รวม** | **หน่วย** |
| ค่าที่ดิน | 600 | ตร.วา | 10,500 | 6,300,000 | บาท |
| ค่าถมดิน | 670 | ตร.ม. | 250 | 167,500 | บาท |
| รวมค่าที่ดิน | | | | 6,467,500 | บาท |
| ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชยกรรม | 100 | ตร.ม. | 4,000 | 400,000 | บาท |
| ฟิตเนส / ห้องทำงาน | 194 | ตร.ม. | 1,500 | 291,000 | บาท |
| ค่าก่อสร้างอาคารรวมงานระบบต่างๆ | 6,965 | ตร.ม. | 11,000 | 76,615,000 | บาท |
| ค่ารั้ว | 179 | ตร.ม. | 1,300 | 232,700 | บาท |
| ค่าก่อสร้างที่จอดรถ | 4,218 | ตร.ม. | 2,000 | 8,436,000 | บาท |
| รวมค่าก่อสร้างทั้งหมด | 11,362 | ตร.ม. | | 85,974,700 | บาท |
| ค่าออกแบบ 1% ของมูลค่าก่อสร้าง | | | | 859,747 | บาท |
| ค่าการบริหารการก่อสร้าง | 1 | งาน | 700,000 | 700,000 | บาท |
| ค่าขออนุญาติก่อสร้าง ค่าขอสาธารณูปโภค | 1 | งาน | 30,000 | 30,000 | บาท |
| ค่า EIA | 1 | ตึก | 400,000 | 400,000 | บาท |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ Feasibility study | 1 | งาน | 50,000 | 50,000 | บาท |
| ค่าภูมิสถาปัตย์ | 583 | ตร.ม. | 600 | 349,800 | บาท |
| ค่าอุปกรณ์สำหรับ facilites | เหมารวมอุปกรณ์ 7 เครื่อง | | | 93,000 | บาท |
| ค่าจัดซื้อรถตู้ | 1 | คัน | 930,000 | 930,000 | บาท |
| ค่าลิฟท์ | 2 | ตัว | 1,000,000 | 2,000,000 | บาท |
| ค่าตกแต่งภายในรวมเฟอร์นิเจอร์ | 154 | ห้อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| ค่าเครื่องทำน้ำอุ่น | 154 | ห้อง | 1,200 | 184,800 | บาท |
| ค่าแอร์ 9000 BTU | 154 | เครื่อง | 5,000 | 770,000 | บาท |
| **รวมต้นทุนทั้งหมด** | | | | **99,579,547** | บาท |

## 8.3 ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด

ตารางที่ 8.3 ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด

| **ค่าใช้จ่ายพนักงาน** | จำนวน | จำนวนเดือนทำงาน | เงินเดือน | รวมค่าใช้จ่าย/ปี |
|---|---|---|---|---|
| ผู้จัดการอาคารรวมขาย และทำบัญชี | 1 | 12 | 12,000 | 144,000 |
| พนักงานทำความสะอาด | 1 | 12 | 8,500 | 102,000 |
| พนักงานรักษาความปลอดภัย | 2 | 12 | 8,500 | 204,000 |
| ค่าพนักงานขับรถตู้ | 1 | 12 | 8,500 | 102,000 |
| | | | รวมค่าใช้จ่ายพนักงาน | 552,000 |
| **ค่าใช้จ่ายทางการตลาด** | | | | |
| ค่าใช้จ่ายการตลาดและโปรโมชั่น | 1 | 12 | - | 140,200 |
| | | | **รวมค่าใช้จ่าย** | **692,200** |

### 8.3.1 การประมาณรายจ่ายในโครงการ

ในการประมาณรายจ่ายในโครงการประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆ ดังนี้

- เงินเดือนพนักงาน รวมเป็นเงิน 59,000 บาทต่อเดือน และมีการปรับเพิ่มขึ้น 3% ทุกปี
- สาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าไฟฟ้า ประมาณการค่าใช้จ่ายที่ 400 บาทต่อเดือนต่อห้อง ค่าน้ำประปา ประมาณการค่าใช้จ่ายที่ 100 บาทต่อเดือนต่อห้อง และมีการปรับเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
- อินเตอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูง Fiber Optic และเคเบิลทีวี ประมาณการค่าใช้จ่ายที่ 30,000 บาทต่อเดือนและมีการปรับเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 140,200 บาท
- ค่าเสื่อมอาคาร คิดเป็น 2% ของมูลค่าก่อสร้าง
- ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ คิดเป็น 15% ของมูลค่าเฟอร์นิเจอร์
- ค่าซ่อมแซม คิดเป็น 1% ของรายได้ทุกปี

- ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรักษาอาคารครั้งใหญ่ (Capital Expenditure : CAPEX ) โดยประมาณคิดที่ 4% ของรายได้ทุกปี
- ค่าภาษีโรงเรือนคิดเป็น 12.5% ของรายได้รวมค่าเช่าห้องพักและค่าเช่าพื้นที่เชิงพาณิชยกรรม
- ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลคิดเป็น 20%

## 8.4 ต้นทุนทางการเงิน

ในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงมีความจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการพัฒนาและดำเนินโครงการ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ดังนั้นการใช้เพียงเงินในส่วนของเจ้าของโครงการอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ ทำให้ต้องมีการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งทำให้เกิดดอก เบี้ยที่ต้องชำระแก่โครงการ โดยในการวางแผนทางการเงินของโครงการจะใช้แหล่งเงินทุนของเจ้าของโครงการ 70% และ สัดส่วนกู้อีก 30%

### 8.4.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)

ต้นทุนแหล่งเงินกู้ของโครงการ (Kd) จะพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยของ 4 ธนาคารใหญ่ ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย,ธนาคารกรุงเทพ,ธนาคารไทยพาณิชย์ และ ธนาคารกรุงไทย โดยทั้ง 4 ธนาคาร จะมีค่าอัตราดอกเบี้ย MLR อยู่ที่ 6.5% ดังนั้นในการหาต้นทุนแหล่งเงินกู้ของโครงการ (Kd) จะคิดจากค่าของอัตราดอกเบี้ย MLR ที่ 6.5% +1% ทำให้โครงการมี ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd) เท่ากับ 7.5%

ตารางที่ 8.4 อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อ MLR ของธนาคารใหญ่

| ธนาคาร | MLR | MOR | MRR | ตามประกาศธนาคารล่าสุด ณ วันที่ (ซึ่งยังบังคับใช้อยู่) |
|---|---|---|---|---|
| 2. ธนาคารกสิกรไทย | 6.500 | 7.370 | 7.870 | 11/01/2559 |
| 3. ธนาคารกรุงเทพ | 6.500 | 7.375 | 7.875 | 16/11/2558 |
| 5. ธนาคารไทยพาณิชย์ | 6.525 | 7.370 | 7.870 | 18/07/2558 |
| 6. ธนาคารกรุงไทย | 6.525 | 7.375 | 7.875 | 26/05/2558 |

**8.4.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke)**

ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke) คิดจากต้นทุนของการลงทุนในธุรกิจประเภทอพาร์ท-เมนท์ เฉลี่ยที่ 10-12% เจ้าของโครงการคิดต้นทุนของแหล่งเงินทุนเจ้าของอยู่ที่ 10% มาเป็นต้องทุนในส่วนของเจ้าของ

**8.4.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ**

ใช้ต้นทุนโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC: Weigth Average Cost of Capital)

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

ตารางที่ 8.5 การคำนวนต้นทุนการเงินรวมของโครงการ

| | |
|---|---|
| สัดส่วนเงินกู้เป็นร้อยละ (Wd) | 30% |
| ต้นทุนแหล่งเงินกู้ของโครงการ (Kd) | 7.5% |
| สัดส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นร้อยละ (We) | 70% |
| ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ (Ke) | 10% |
| ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลคิดเป็น (Tax) | 20% |
| WACC | 9% |

## 8.5 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินใช้การวิเคราะห์ตามแนวคิดทางการเงิน โดยใช้เครื่องมือดังนี้

**8.5.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV : Net present value)**

NPV = PVกระแสเงินสดรับ – PVกระแสเงินสดจ่าย

คือ การประเมิณ ว่าโครงการที่ลงทุนสร้างผลกำไรได้หรือไม่ โดยการทอนเงินสดสุทธิแต่ละก้อนที่ได้กลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยมีเกณฑ์การตัดสินใจดังนี้

- NPV เป็นบวก แสดงว่า การลงทุนให้ผลกำไร ควรทำการลงทุน

- NPV เป็นลบ แสดงว่า การลงทุนให้ผลขาดทุน ควรปฏิเสธการลงทุน
- NPV เป็น 0 แสดงว่า การลงทุนให้ผลเท่าทุน

**8.5.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR : Internal rate of return)**

เป็นการประเมิณว่า การลงทุนให้อัตราผลตอบแทนเท่าใด หรือหมายถึงอัตราคิดลด (Discount rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่ลงทุนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ เท่ากับเงินลงทุนก้อนแรก ดังนั้น IRR จึงควรมีค่ามากกว่า ต้นทุนทางการเงิน หรืออัตราผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ

ซึ่งจากการการวิเคราะห์ทางการเงินของ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ ได้ผลดังนี้

| | | |
|---|---|---|
| มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV : Net present value) | = | 11,145,472 |
| อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR : Internal rate of return) | = | 10.44 % |
| ระยะเวลาคืนทุน (PB) | = | 12.10 ปี |

ซึ่งเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน คือ NPV >0 และ IRR > WACC จากผลลัพธ์ที่ได้ NPV ของโครงการ เท่ากับ 11,145,472 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 และ IRR เท่ากับ 10.44 % ซึ่งมากกว่า WACC ที่ 9% ดังนั้นจึงควรตัดสินใจลงทุน

**8.6 การวิเคราะห์ความเสี่ยงโครงการ**

**8.6.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)**

เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยจากสมมติฐานทางการเงินของโครงการจากตัวแปรต่างๆ เช่น อัตราการเข้าพัก,อัตราดอกเบี้ย,ราคาค่าเช่าห้อง และ ต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งในความเป็นจริงอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) จึงเป็นการวิเคราะห์เพื่อหาความไวของปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อโครงการมากที่สุด

**สมมติฐานที่ 1 : ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10%**

1. NPV โครงการลดลงเป็น 1,369,782 บาท (จากเดิมที่ 19,168,203 บาท)
2. IRR ลดลงเป็น 8.99% (จากเดิม 11.49%)

**สมมติฐานที่ 2 : ค่าเช่าลดลง 10%**

1. NPV โครงการลดลงเป็น 392,668 บาท (จากเดิมที่ 19,168,203 บาท)
2. IRR ลดลงเป็น 8.86% (จากเดิม 11.49%)

**สมมติฐานที่ 3 : ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1%**

1. NPV โครงการลดลงเป็น 6,133,116 บาท (จากเดิมที่ 19,168,203 บาท)
2. IRR ลดลงเป็น 9.97% (จากเดิม 11.49%)

**สมมติฐานที่ 4 : อัตราการเข้าพัก (Oocupancy rate) ลดลง 50% ตลอดหลังปีที่ 3**

1. NPV โครงการลดลงเป็น -26,131,545 บาท (จากเดิมที่ 19,168,203 บาท)
2. IRR ลดลงเป็น 4.25% (จากเดิม 11.49%)

จากการทดสอบปัจจัยต่างๆพบว่าตัวแปรที่มีความอ่อนไหวต่อโครงการ คือ

1. อัตราการเข้าพัก (Oocupancy rate) ลดลง 50% ตลอดหลังปีที่ 3 ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยที่ตอบ สนองต่อผลตอบแทนได้มากที่สุด โดยทำให้อัตราผลตอบแทนลดลงมาถึง7% โดยอาจเกิดจากการมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น หรือกลุ่มลูกค้าเดิมไม่พึงพอใจกับโครงการ ดังนั้นจึงต้องพยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมในมากที่สุด และเพิ่มกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มอัตราการเข้าพักของโครงการ

2. ค่าเช่าลดลง 10% ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10% เป็นปัจจัยที่ตอบสนองต่อผลตอบแทนรองลงมา โดยทำให้อัตราผลตอบแทนลดลง 2.6% โดยอาจเกิดการการมีคู่แข่งที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบการ ทำให้โครงการต้องปรับลดค่าเช่าเพื่อรักษาลูกค้าไว้ ดังนั้นจึงต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจ

3. ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10% เป็นปัจจัยที่ตอบสนองต่อผลตอบแทนอยู่ในลำดับที่ 3 แม้จะทำให้อัตราผลตอบแทนลดลงไม่มากนัก แต่ก็มีโอกาสที่จะเกิดขึ้นได้ ซึ่งต้องวางแผนงบประมาณให้รอบคอบและรัดกุม รวมไปถึงการคุมระยะเวลาการก่อสร้างให้ตรงตามเวลาที่กำหนด

## 8.7 การศึกษาผลตอบแทนในสถานการณ์ต่างๆ (Scenario Analysis)

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงินนำมาสู่ การตั้งสมมติฐานและจำลองสถานการณ์ที่มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้น โดยการตั้งสมมติฐานสถานการณ์ไว้ 3 กรณี คือ Base Case, Best Case และ Worst Case ซึ่งได้กำหนดปัจจัยในการเปลี่ยนแปลง ดังต่อไปนี้

1. อัตราการเข้าพัก (Oocupancy rate)
2. อัตราค่าเช่า

**8.7.1 สถานการณ์ปกติ BASE CASE**

ปัจจัย

- อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) 80% ตั้งแต่ปีที่ 5
- อัตราค่าเช่าตามที่ประมาณการไว้ที่ 7,000 บาท
- คิดอัตราสัดส่วนหนี้สินที่ 70:30
- คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ 7.5%
- อัตราการเติบโตของรายได้และรายจ่ายที่ 2.5% ตามอัตราเงินเฟ้อ คิดที่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

| โครงสร้างเงินทุน | สัดส่วน | | ต้นทุนของเงินทุน |
|---|---|---|---|
| ส่วนของเจ้าของ | 70% | | 10% |
| เงินกู้ระยะยาว | 30% | | 7.50% |
| WACC | 9% | | |
| เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ | 99,579,547.0 | บาท | |
| เจ้าของ | 69,705,682.90 | บาท | |
| กู้ | 29,873,864.10 | บาท | |
| PMT | -฿4,352,201.60 | บาท | |
| จำนวนปีที่กู้ | 10 | ปี | |

ผลลัพธ์

| | |
|---|---|
| มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) | **11,145,472** |
| อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) | **10.44%** |
| ระยะเวลาคืนทุน (PB) | **12.10 ปี** |

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ **11,145,472** บาท และให้อัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ **10.44%** ซึ่ง มากกว่า WACC ที่ 9% ดังนั้นควรตัดสินใจลงทุน

### 8.7.2 สถานการณ์ดีกว่าปกติ BEST CASE

ปัจจัย

- อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) 100% ตั้งแต่ปีที่ 5
- อัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้น 10% จากค่าเช่าตามที่ประมาณการไว้
- คิดอัตราสัดส่วนหนี้สินที่ 70:30
- คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ 7.5%
- อัตราการเติบโตของรายได้และรายจ่ายที่ 2.5% ตามอัตราเงินเฟ้อ คิดที่ปีที่ 5 เป็นต้นไป

| โครงสร้างเงินทุน | สัดส่วน | ต้นทุนของเงินทุน |
|---|---|---|
| ส่วนของเจ้าของ | 70% | 10% |
| เงินกู้ระยะยาว | 30% | 7.50% |
| WACC | 9% | |
| เจ้าของ | 69,705,682.90 | บาท |
| กู้ | 29,873,864.10 | บาท |
| PMT | -฿4,352,201.60 | บาท |
| จำนวนปีที่กู้ | 10 | ปี |

ผลลัพธ์

| | |
|---|---|
| มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) | **45,297,223** |
| อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) | **14.86%** |
| ระยะเวลาคืนทุน (PB) | **10 ปี** |

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ **45,297,223** บาท และให้อัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ **14.86%** ซึ่ง มากกว่า WACC ที่ 9% ดังนั้นควรตัดสินใจลงทุน

### 8.7.3 สถานการณ์แย่กว่าปกติ WORST CASE

ปัจจัย

- อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ลดลง 50% ตั้งแต่ปีที่ 5
- อัตราค่าเช่าลดลง 10% จากค่าเช่าตามที่ประมาณการไว้

- คิดอัตราสัดส่วนหนี้สินที่ 70:30
- คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ 7.5%
- อัตราการเติบโตของรายได้และรายจ่ายที่ 2.5% ตามอัตราเงินเฟ้อ คิดที ปีที่ 5 เป็นต้นไป

| โครงสร้างเงินทุน | สัดส่วน | ต้นทุนของเงินทุน |
|---|---|---|
| ส่วนของเจ้าของ | 70% | 10% |
| เงินกู้ระยะยาว | 30% | 7.50% |
| WACC | 9% | |
| เงินที่ต้องการในปีแรกของโครงการ | 99,579,547.0 | บาท |
| เจ้าของ | 69,705,682.90 | บาท |
| กู้ | 29,873,864.10 | บาท |
| PMT | -฿4,352,201.60 | บาท |
| จำนวนปีที่กู้ | 10 | ปี |

ผลลัพธ์

| | |
|---|---|
| มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) | **-23,519,138** |
| อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) | **4.75%** |
| ระยะเวลาคืนทุน (PB) | **17.10 ปี** |

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการจะติดลบที่ **-23,519,138** บาท และให้อัตราผลตอบแทนการลงทุนตกลงมาที่ **4.75** % ซึ่งน้อยกว่า WACC ที่ 9% ดังนั้นในกรณีนี้จึงไม่ควรตัดสินใจลงทุน

ดังนั้นจึงมีความน่าสนใจในการลงทุนธุรกิจ เดอะ กรีนเนอรี่ อพาร์ทเมนท์ เนื่องจากการวิเคราะห์ทางการเงินจากการตั้งสมมติฐานทั้ง 2 กรณี คือ Base Case, Best Case และในส่วนกรณีของ Worst Case จะมีค่า NPV ติดลบ ซึ่งอาจทำให้โครงการเกิดการขาดทุน เป็นผลสืบเนื่องมาจากอัตราการเข้าพักมีแค่ครึ่งนึงจากจำนวนห้องทั้งหมด ซึ่งหากเป็นอย่างนั้นอาจจะต้องลงทุนทางด้านการตลาดมากขึ้นในอนาคต เพื่อเป็นการโปร โมทและเพิ่มอัตราการเข้าพัก

# รายการอ้างอิง

## วิทยานิพนธ์

วริสรา ศรีคุณ. (2555). *การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์ อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี. ภาคมหาบัญฑิต*. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

ปัตตะรันต์ อัศวรุ่งเรืองโชติ. (2557). *การศึกษาความเป็นไปได้บนที่ดินเปล่า ถนนสุขุมวิท บริเวณถนนสุขุมวิท 66 เขต บางนา จังหวัดกรุงเทพฯ*. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

เกรียงไกร บัวจันทร์. (2556). *การศึกษาความเปนไปไดโครงการอพารทเมนทขนาดย่อมเพื่อขายในรูปแบบทาวนเฮาสถนนเอกประจิม ในโครงการเมืองเอก*. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

รฤก อ.อินทรวิบชิต. (2556). *การวางแผนธุรกิจสำหรับหอพักบนที่ดินติดรถไฟฟ้ามหานครสายเฉลิมรัชมงคล (สายสีน้ำเงิน) สถานีอิสรภาพ*. (วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารทรัพยากรอาคาร). มหาวิทยาลัยศรีปทุม, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.

## สื่ออิเล็คทรอนิกส์

กรมการรถไฟแห่งประเทศไทย. (20 กุมภาพันธ์ 2555). การรถไฟแห่งประเทศไทย โครงการระบบรถไฟชานเมือง สายสีแดง. สืบค้นจาก http://www.railway.co.th/resultproject/ project_ redline. asp? redline=3

สำนักผังประเทศและผังภาค. (4 กุมภาพันธ์ 2558) . แนวโน้มการเติบโตของประชากรในจังหวัดปทุมธานี. สืบค้นจาก http://www.dpt.go.th/nrp/

เว็บไซต์จังหวัดปทุมธานี. (23 กุมภาพันธ์ 2558) . แผนพัฒนาจังหวัดปทุมธานี. สืบค้นจาก www. pathumthani.go.th

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (12 มีนาคม 2558). การสำรวจภาวะเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน จังหวัดปทุมธานี. สืบค้นจาก http://www.nso.go.th/

ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมธนาคารเกียรตินาคิน. (15 เมษายน 2558). อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ของอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯและปริมณฑล. สืบค้นจาก http://www.kiatnakin.co.th/business-banking_business-loan.shtml#top

Thaihometown. (18 เมษายน 2558). ซื้อขายที่ดินตำบลหลักหก ปทุมธานี. สืบค้นจาก http://www. thaihometown.com/land/th

# ภาคผนวก

# ภาคผนวก ก
# กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

## การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย (Legal Attribute)

เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี การพัฒนาโครงการจึงประกอบด้วยกฎหมายที่จะต้องศึกษาและพิจารณาตามลำดับศักษ์ ดังต่อไปนี้

1. **พระราชบัญญัติผังเมือง**
2. **พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน**
3. **พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร**
4. **ข้อบัญญัติท้องถิ่น (ปทุมธานี)**

### 1. พระราชบัญญัติผังเมือง

**1.1 แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558**

เนื่องจากพื้นที่โครงการตั้งอยู่ในจังหวัดปทุมธานี ในการวิเคราะห์กฎหมายจึงต้องพิจารณาจาก แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่ หลังจากที่ฉบับเก่า คือ ผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี(ปรับปรุงครั้งที่ 1 ) ซึ่งได้หมดอายุบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2553 ซึ่งจากการพิจารณาตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 พบว่า มีข้อกำหนดดังต่อไปนี้

ข้อ ๖ การใช้ประโยชน์ที่ดินภายในเขตผังเมืองรวม ให้เป็นไปตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภท และรายการประกอบแผนผังท้ายกฎกระทรวงนี้

ข้อ ๗ การใช้ประโยชน์ที่ดินตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวงนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

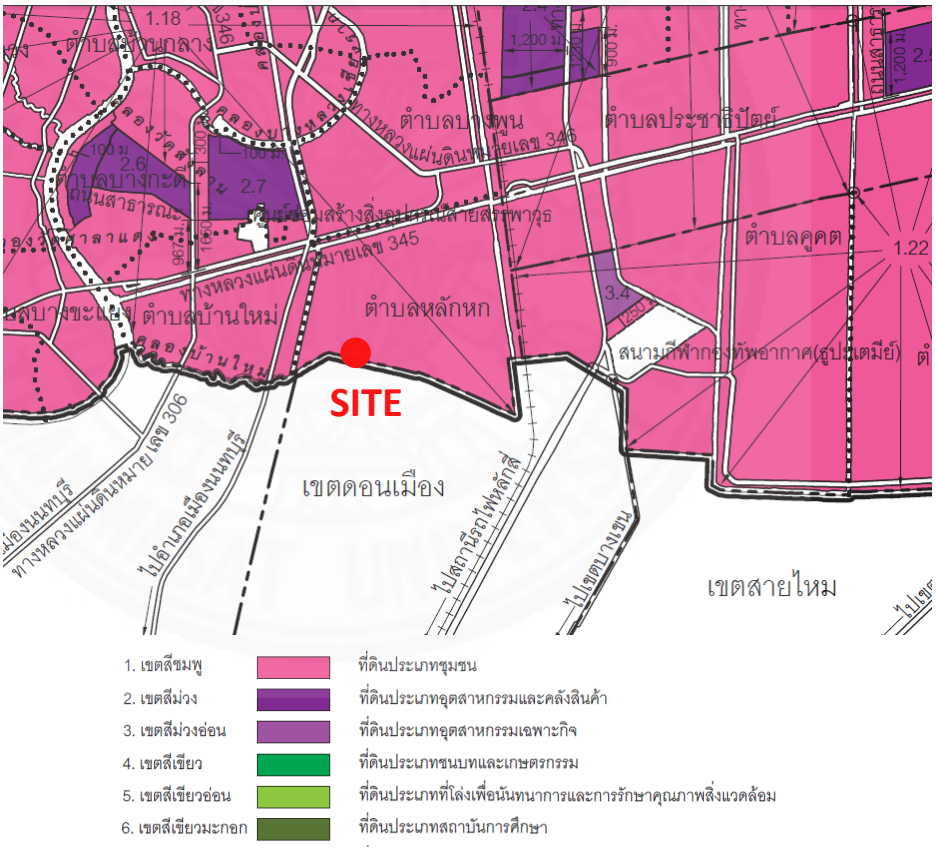
(๑) **<u>ที่ดินในบริเวณหมายเลข ๑.๑ ถึงหมายเลข ๑.๒๖ ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทชุมชน</u>**

ข้อ ๘ **<u>ที่ดินประเภทชุมชน ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย พาณิชยกรรม เกษตรกรรมสถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ</u>** สำหรับการใช้ ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นให้เป็นไปตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

(๑) **<u>ให้ดำเนินการหรือประกอบกิจการได้ในอาคารที่มีความสูงไม่เกิน ๒๓ เมตร</u>** การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

(๒) ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบห้าของที่ดินประเภทนี้ในแต่ละบริเวณ

**<u>การใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งแม่น้ำ ลำคลอง หรือแหล่งน้ำสาธารณะ ให้มีที่ว่างตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของแม่น้ำ ลำคลอง หรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า ๑๕ เมตร</u>** เว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณูปโภค



**2. พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน**

**2.1 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2552**

ในการดำเนินการจัดสรรที่ดินภายในจังหวัดปทุมธานี จะต้องพิจารณา ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2552 ซึ่งจากการอ่านข้อกำหนดต่างๆพบว่า มีสาระที่สำคัญที่ส่งผลต่อการพัฒนาโครงการ ดังนี้

**หมวด 5**

**ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการคมนาคม การจราจรและความปลอดภัย**

ข้อ ๑๖ ความกว้างของหน้าที่ดินแปลงย่อยในโครงการแต่ละแปลงที่ติดถนนสำหรับใช้เป็นทางเข้าออกของรถยนต์ต้องไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร

ข้อ ๑๗ ขนาดของถนนที่ต้องจัดให้มีในการจัดสรรที่ดินแต่ละโครงการให้มีความกว้างของเขตทางและผิวจราจร เป็นสัดส่วนกับจำนวนที่ดินแปลงย่อยดังนี้

๑๗.๑ **ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยไม่เกิน ๙๙ แปลง หรือเนื้อที่ต่ำกว่า ๑๙ ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า ๘.๐๐ เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า ๖.๐๐ เมตร**

๑๗.๒ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๑๐๐ - ๒๙๙ แปลง หรือเนื้อที่ ๑๙ - ๕๐ ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า ๑๒.๐๐ เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า ๘.๐๐ เมตร

๑๗.๓ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๓๐๐ - ๔๙๙ แปลงหรือเนื้อที่เกินกว่า ๕๐ ไร่ แต่ไม่เกิน ๑๐๐ ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า ๑๖.๐๐ เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า ๑๒.๐๐ เมตร

๑๗.๔ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๕๐๐ แปลงขึ้นไป หรือ/เนื้อที่มากกว่า ๑๐๐ ไร่ขึ้นไป ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า ๑๘.๐๐ เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า ๑๒.๐๐ เมตร มีเกาะกลางถนนกว้างไม่น้อยกว่า ๒.๐๐ เมตร และมีทางเท้ากว้างข้างละ ๒.๐๐ เมตรในกรณีที่ที่ดินแปลงย่อยมีหน้าแปลงที่ดินติดต่อกับเขตห้ามปลูกสร้างอาคารในทางหลวงแผ่นดินหรือทางหลวงท้องถิ่น ให้ปรับปรุงเขตทางนั้นเป็นผิวจราจร โดยให้เชื่อมเป็นส่วนเดียวกับผิวจราจรของทางหลวงนอกจากจะมีเกณฑ์บังคับเป็นอย่างอื่น

ข้อ ๑๘ **<u>ถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวง แผ่นดินหรือทางสาธารณประโยชน์ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่น้อยกว่าเกณฑ์กำหนดตามข้อ ๑๗</u>** เว้นแต่ถนนดังกล่าวเป็นถนนภาระจำยอม และมีความกว้างของเขตทางน้อยกว่าเกณฑ์กำหนดตามข้อ ๑๗ ก็ให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการที่จะพิจารณาอนุญาตได้ แต่ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าถนนดังกล่าวเป็นถนนที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลง จนเป็นเหตุให้ประโยชน์แห่งภาระจำยอม ลดไปหรือเสื่อมความสะดวก มีความกว้างของผิวจราจรไม่น้อยกว่า ๖.๐๐ เมตร และมิได้เป็นถนนที่เกิดจากการดำเนินการของผู้จัดสรรที่ดิน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดสรรที่ดิน

**3.พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร**

**3.1 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558**

**3.2 กฎกระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543**

**3.3 กฎกระทรวงฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2517 )ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2579**

เนื่องจากจังหวัดปทุมธานีถูกจัดเป็น 1 ใน 12 จังหวัดที่ถูกประกาศเป็นเขตควบคุมอาคาร ดังนั้น พระราชบัญญัติควบคุมอาคารจึงมีความสำคัญที่จะต้องถูกนำมาพิจารณาควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการ โดยพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ที่จะนำมาใช้พิจารณา คือ พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่และกฎ กระทรวง ฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 ออกความตามใน พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 โดยมีใจความสำคัญที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

**ข้อ 1 ในกฎกระทรวงนี้**

**“ อาคารอยู่อาศัย ”** **<u>หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวรหรือชั่วคราว</u>**

**“ ห้องแถว ”** หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไป มีผนัง แบ่งอาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุไม่ทนไฟเป็นส่วนใหญ่

**“ ตึกแถว ”** หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไปมีผนังแบ่ง อาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุทนไฟเป็นส่วนใหญ่

**“ บ้านแถว ”** หมายความว่า ห้องแถวหรือตึกแถวที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยซึ่งมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารแต่ละคูหาและมีความสูงไม่เกินสามชั้น

“ **บ้านแฝด** ” หมายความว่า อาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยก่อสร้างติดต่อกันสองบ้าน มีผนังแบ่งอาคาร เป็นบ้าน มีที่ ว่างระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารด้านหน้า ด้านหลัง และด้านข้างของแต่ละบ้าน และมีทางเข้าออกของแต่ละบ้านแยกจากกันเป็นสัดส่วน

## หมวด 1
## ลักษณะของอาคาร

**ข้อ 2** ห้องแถวหรือตึกแถวแต่ละคูหา ต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของ เสาด้านหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคาร โดยวัดระยะ ฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร มีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 30 ตารางเมตร และต้องมีประตูให้คนเข้าออกได้ทั้งด้านหน้าและด้านหลัง ในกรณีที่ความลึกของอาคารเกิน 16 เมตร ต้องจัดให้มีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมขึ้นบริเวณหนึ่ง ที่ระยะระหว่าง 12 เมตรถึง 16 เมตร โดยให้มีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ของพื้นที่ชั้นล่างของอาคารนั้น ห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างอยู่ริมถนนสาธารณะต้องให้ระดับพื้นชั้นล่างของห้องแถวหรือตึกแถวมีความสูง 10 เซนติเมตรจากระดับทางเท้าหน้าอาคาร หรือมีความสูง 25 เซนติเมตรจากระดับกึ่งกลางถนน สาธารณะหน้าอาคาร แล้วแต่กรณี

**ข้อ 3** บ้านแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาด้านหนึ่ง ไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัดระยะตั้งฉากกับแนว ผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร และมีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 24 ตารางเมตร

ในกรณีที่ความลึกของอาคารเกิน 16 เมตร ต้องจัดให้มีที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมขึ้นบริเวณ หนึ่งที่ระยะระหว่าง 12 เมตรถึง 16 เมตร โดยให้มีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 20 ใน 100 ของพื้นที่ชั้นล่างของอาคาร นั้น

**ข้อ 4** ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวจะสร้างต่อเนื่องกันได้ไม่เกินสิบคูหาและมีความยาวของ อาคารแถวหนึ่ง ๆ รวมกันไม่เกิน 40 เมตร โดยวัดระหว่างจุดศูนย์กลางของเสาแรกถึงจุดศูนย์กลางของเสา สุดท้ายไม่ว่าจะเจ้าของเดียวกันและใช้โครงสร้างเดียวกันหรือแยกกันก็ตาม

**ข้อ 5** รั้วหรือกำแพงกั้นเขตที่อยู่มุมถนนสาธารณะที่มีความกว้างตั้งแต่ 3 เมตรขึ้นไป และมีมุมหัก น้อยกว่า 135องศา ต้องปาดมุมรั้วหรือกำแพงกั้นเขตนั้นโดยให้ส่วนที่ปาดมุมมีระยะไม่น้อยกว่า 4 เมตร และทำมุมกับแนวถนนสาธารณะเป็นมุมเท่า ๆ กัน

## ส่วนที่ 2
## พื้นที่ภายในอาคาร

**ข้อ 19** **<u>อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร</u>**

**ข้อ 20** **<u>ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อย กว่า 8 ตาราเมตร</u>**

**ข้อ 21** ช่องทางเดินในอาคาร ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

| **ประเภทอาคาร** | **ความกว้าง** |
|---|---|
| 1. อาคารที่อยู่อาศัย | 1.00 ม. |
| 2. **<u>อาคารที่อยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงาน อาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารพิเศษ</u>** | **<u>1.50 ม.</u>** |

**ข้อ 22** ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ต้องมีระยะดิ่งไม่น้อยกว่าตามที่ กำหนดไว้ ดังต่อไปนี้

| **ประเภทการใช้สอย** | **ระยะดิ่ง** |
|---|---|
| 1. **<u>ห้องที่ใช้เป็นที่พักอาศัย บ้านแถวห้องพัก โรงแรม ห้องเรียนนักเรียนอนุบาล ครัวสำหรับอาคารอยู่อาศัย ห้องพักคนไข้พิเศษ ช่องทางเดินในอาคาร</u>** | **<u>2.60 เมตร</u>** |
| 2. ห้องที่ใช้เป็นสำนักงาน ห้องเรียน ห้องอาหาร ห้องโถง ภัตตาคาร โรงงาน | 3.00 เมตร |
| 3. ห้องขายสินค้า ห้องประชุม ห้องคนไข้รวม คลัง สินค้า โรงครัว ตลาด และอื่นๆ ที่คล้ายกัน | 3.50 เมตร |

| | |
|---|---|
| 4. ห้องแถว ตึกแถว<br>4.1 ชั้นล่าง<br>4.2 ตั้งแต่ชั้นสองขึ้นไป | <br>3.50เมตร<br>3.00 เมตร |
| 5.ระเบียง | 2.20 เมตร |

ระยะดิ่งตามวรรคหนึ่งให้วัดจากพื้นถึงพื้น ในกรณีของชั้นใต้หลังคาให้วัดจากพื้นถึงยอดฝาหรือ ยอดผนังอาคารและในกรณีของห้องหรือส่วนของอาคารที่อยู่ภายในโครงสร้างของหลังคาให้วัดจากพื้นถึง ยอดฝาหรือยอดผนังของห้อง หรือส่วนของอาคารดังกล่าวที่ไม่ใช่โครงสร้างของหลังคา

ห้องในอาคารซึ่งมีระยะดิ่งระหว่างพื้นถึงพื้นอีกชั้นหนึ่งตั้งแต่ 5 เมตรขึ้นไป จะทำพื้นชั้นลอยใน ห้องนั้นก็ได้ โดยพื้นชั้นลอยดังกล่าวนั้นต้องมีเนื้อที่ไม่เกินร้อยละสี่สิบของเนื้อที่ห้อง ระยะดิ่งระหว่างพื้น ชั้นลอยถึงพื้นอีกชั้นหนึ่งต้องไม่น้อยกว่า 2.40 เมตร และระยะดิ่งระหว่างพื้นห้องถึงพื้นชั้นลอยต้องไม่น้อยกว่า 2.40 มตร ด้วย ห้องน้ำ ห้องส้วม ต้องมีระยะดิ่งระหว่างพื้นถึงเพดานไม่น้อยกว่า 2 เมตร

## ส่วนที่ 4
## บันไดหนีไฟ

**ข้อ 27 <u>อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสามชั้นและมีดาดฟ้า เหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมีบันไดหนีไฟที่ ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่ง และต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง</u>**

**ข้อ 28** บันไดหนีไฟต้องมีความลาดชันน้อยกว่า 60 องศา เว้นแต่ตึกแถวและบ้านแถวที่สูงไม่เกิน สี่ชั้น ให้มีบันไดหนีไฟที่มีความลาดชันเกิน 60 องศาได้ และต้องมีชานพักบันไดทุกชั้น

**ข้อ 29 <u>บันไดหนีไฟภายนอกอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร</u>** และต้องมีผนัง ส่วนที่บันไดหนีไฟพาดผ่านเป็นผนังทึบก่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ

บันไดหนีไฟตามวรรคหนึ่ง ถ้าทอดไม่ถึงพื้นชั้นล่างของอาคารต้องมีบันไดโลหะที่สามารถเลื่อน หรือยืดหรือหย่อนลงมาจนถึงพื้นชั้นล่างได้

**ข้อ 30 <u>บันไดหนีไฟภายในอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร</u>**มีผนังทึบก่อสร้าง ด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟกั้นโดยรอบ เว้นแต่ส่วนที่เป็นช่องระบายอากาศและ

ช่องประตูหนีไฟ และ ต้องมีอากาศถ่ายเทจากภายนอกอาคารได้โดยแต่ละชั้นต้องมีช่องระบายอากาศที่เปิดสู่ภายนอกอาคารได้มี พื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 1.4 ตารางเมตร กับต้องมีแสงสว่างให้เพียงพอทั้งกลางวันและกลางคืน

**หมวด 3**

**ที่ว่างภายนอกอาคาร**

**ข้อ 33** อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดดังต่อไปนี้

(1) **อาคารอยู่อาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใด ชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร**

(2) ห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ และอาคารอื่นซึ่งไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่ อาศัย ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร แต่ถ้าอาคาร ดังกล่าวใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยต้องมีที่ว่างตาม (1)

**ข้อ 34** ห้องแถวหรือตึกแถวซึ่งด้านหน้าไม่ติดริมถนนสาธารณะ ต้องมีที่ว่างด้านหน้าอาคารกว้าง ไม่น้อยกว่า 6 เมตร โดยไม่ให้มีส่วนใดของอาคารยื่นล้ำเข้าไปในพื้นที่ดังกล่าว

ห้องแถวหรือตึกแถว ต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร เพื่อใช้ติดต่อถึงกัน โดย ไม่ให้มีส่วนใดของอาคารยื่นล้ำเข้าไปในพื้นที่ดังกล่าว เว้นแต่การสร้างบันไดหนีไฟภายนอกอาคารที่ยื่นล้ำ ไม่เกิน 1.40 เมตร

ระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันถึง 40 เมตร ต้องมีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวนั้นกว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร เป็นช่องตลอดความ ลึกของห้องแถวหรือตึกแถวเพื่อเชื่อมกับที่ว่างหลังอาคาร

ห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างติดต่อกันไม่ถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตรแต่มีที่ว่าง ระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวนั้นกว้างน้อยกว่า 4 เมตร ไม่ให้ถือว่าเป็นที่ว่างระหว่างแถว ด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวแต่ให้ถือว่าห้องแถวหรือตึกแถวนั้นสร้างต่อเนื่องเป็นแถวเดียวกัน

ที่ว่างตามวรรคหนึ่ง วรรคสอง และวรรคสาม จะก่อสร้างอาคาร รั้ว กำแพง หรือสิ่งก่อสร้างอื่นใด หรือจัดให้เป็นบ่อน้ำ สระว่ายน้ำ ที่พักมูลฝอย หรือที่พักรวมมูลฝอยไม่ได้

ห้องแถวหรือตึกแถวที่มีด้านข้างใกล้เขตที่ดินของผู้อื่น ต้องมีที่ว่างระหว่างด้านข้างของห้องแถว หรือตึกแถวกับเขตที่ดินของผู้อื่นนั้นกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร เว้นแต่ห้องแถวหรือตึกแถวที่

ก่อสร้างขึ้น ทดแทนอาคารเดิมโดยมีพื้นที่ไม่มากกว่าพื้นที่ของอาคารเดิมและมีความสูงไม่เกิน 15 เมตร

**ข้อ 35** ห้องแถวหรือตึกแถวที่มีที่ว่างหลังอาคารตามข้อ 34 วรรคสอง และได้รั่นแนวอาคารตาม ข้อ 41 แล้ว ไม่ต้องมีที่ว่างตามข้อ 33 (1) และ (2) อีก

**ข้อ 36** บ้านแถวต้องมีที่ว่างด้านหน้าระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคาร กว้างไม่น้อย กว่า 3 เมตร และต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

ระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวที่สร้างถึงสิบคูหา หรือความยาวรวมกันถึง 40 เมตร ต้องมีที่ว่าง ระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถวนั้นกว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร เป็นช่องตลอดความลึกของบ้านแถว

บ้านแถวที่สร้างติดต่อกันไม่ถึงสิบคูหา หรือความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร แต่มีที่ว่างระหว่างแถว ด้านข้างของบ้านแถวนั้นกว้างน้อยกว่า 4 เมตร ไม่ให้ถือว่าเป็นที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของบ้านแถว แต่ ให้ถือว่าบ้านแถวนั้นสร้างต่อเนื่องเป็นแถวเดียวกัน

**ข้อ 37** บ้านแฝดต้องมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือ แนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคาร กว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร และ 2 เมตรตามลำดับ และมีที่ว่างด้านข้างกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

## หมวด 4
## แนวอาคารและระยะต่าง ๆ ของอาคาร

**ข้อ 41** อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตรให้รั่นแนว อาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร

**<u>อาคารที่สูงเกินสองชั้นหรือเกิน 8 เมตร</u>** ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคาร สาธารณะ ป้ายหรือสิ่งที่สร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้าย หรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนน สาธารณะ

(1) **<u>ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้รั่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนน สาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร</u>**

(2) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้รั่นแนวอาคาร ห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ

(3) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างเกิน 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนน สาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร 14

**ข้อ 42** อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้แหล่งน้ำสาธารณะ เช่น แม่น้ำ คู คลอง ลำราง หรือ ลำกระโดง ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ต้องร่นแนวอาคารให้ห่างจากเขตแหล่ง น้ำสาธารณะนั้นไม่น้อยกว่า 3 เมตร แต่ถ้าแหล่งน้ำสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป ต้องร่น แนวอาคารให้ห่างจากเขตแหล่งน้ำสาธารณะนั้นไม่น้อยกว่า 6 เมตร

**ข้อ 47 <u>รั้วหรือกำแพงที่สร้างขึ้นติดต่อหรือห่างจากถนนสาธารณะน้อยกว่าความสูงของรั้ว ให้ก่อสร้างได้ไม่เกิน 3เมตรเหรือระดับทางเท้าหรือถนนสาธารณะ</u>**

**ข้อ 48** การก่อสร้างอาคารใกล้อาคารอื่นในที่ดินเจ้าของเดียวกัน พื้นหรือผนังของอาคารสำหรับ อาคารสูงไม่เกิน 9 เมตร ต้องห่างอาคารอื่นไม่น้อยกว่า 4 เมตร และสำหรับอาคารที่สูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ต้องห่างอาคารอื่นไม่น้อยกว่า 6 เมตร

**ข้อ 49** การก่อสร้างอาคารในบริเวณด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถว

(1) ถ้าห้องแถวหรือตึกแถวนั้นมีจำนวนรวมกันได้ตั้งแต่สิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันได้ตั้งแต่ 40 เมตรขึ้นไป และอาคารที่จะสร้างขึ้นเป็นห้องแถวหรือตึกแถว ห้องแถวและตึกแถวที่จะสร้างขึ้นต้องห่าง จากผนังด้านข้างของห้องแถว หรือตึกแถวเดิมไม่น้อยกว่า 4 เมตร แต่ถ้าเป็นอาคารอื่นต้องห่างจากผนังด้าน ข้างของห้องแถว หรือตึกแถวเดิมไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(2) ถ้าห้องแถว หรือตึกแถวนั้นมีจำนวนไม่ถึงสิบคูหาและมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร อาคาร ที่สร้างขึ้นจะต้องห่างจากผนังด้านข้างของห้องแถว หรือตึกแถวนั้น ไม่น้อยกว่า 2 เมตร เว้นแต่การสร้าง ห้องแถว หรือตึกแถวต่อจากห้องแถว หรือตึกแถวตามข้อ 4

**ข้อ 50 <u>ผนังของอาคารที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของอาคาร ต้องมีระยะห่างจากแนวเขตที่ดิน ดังนี้</u>**

(1) อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ผนังหรือระเบียบต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(2) **<u>อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อย กว่า 3 เมตร</u>** ผนังของอาคารที่อยู่ห่างเขตที่ดินน้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องอยู่ห่างจากเขตที่ดิน ไม่น้อยกว่า 50 เซนติเมตร เว้นแต่จะก่อสร้างชิดเขตที่ดินและอาคารดังกล่าวจะก่อสร้างได้สูงไม่เกิน 15 เมตร ผนังของอาคารที่อยู่ชิดเขตที่ดินหรือห่างจากเขตที่ดินน้อยกว่าที่ระบุไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องก่อสร้างเป็นผนัง ทึบ และดาดฟ้าของอาคารด้านนั้นให้ทำผนัง

ทึบสูงจากดาดฟ้าไม่น้อยกว่า1.80 เมตร ในกรณีก่อสร้างชิดเขต ที่ดินต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากเจ้าของที่ดินข้างเคียงด้านนั้นด้วย

**4.ข้อบัญญัติท้องถิ่น (ปทุมธานี)**

เนื่องจากจังหวัดปทุมธานีได้ออกผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงใหม่ จึงไม่มีความจำเป็นต้องใช้ ข้อบัญญัติ/เทศบัญญัติ เรื่อง บริเวณห้ามก่อสร้างฯ ออกตามกฎหมายควบคุมอาคาร ที่ให้ใช้บังคับชั่วคราว แทนผังเมืองที่หมดอายุ ประกอบกับพื้นที่โครงการไม่ได้อยู่ในบริเวณที่ข้อบัญญัติท้องถิ่นควบคุม จึงสามารถพิจารณาการใช้ประโยชน์ที่ดินได้จากผังเมืองรวมจังหวัดปทุมธานี

**ภาคผนวก ข**

**แบบสอบถาม**

**เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต**

**คำชี้แจง**

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านต่างๆของผู้ที่มาใช้บริการที่พักอาศัยโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต การศึกษานี้รวบรวมข้อมูลและศึกษาโดยนักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจะเป็นข้อมูลเพื่อการศึกษาและวิจัยสำหรับเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางผู้ศึกษาขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอย่างสูงสำหรับการสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม โดยผู้ศึกษามีจุดมุ่งหมายเพื่อสำรวจความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามและใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และขอรับรองว่าข้อมูลนี้ใช้เพื่อเป็นประโยชน์ ทางการศึกษาเท่านั้น และข้อมูลของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านราคา

ส่วนที่ 3 ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านช่องทางการสื่อสาร

ส่วนที่ 4 ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านโปรโมชั่น

**คำถามกรองคน**

1. คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตใช่หรือไม่

   ( ) ใช่ คณะ..... ( ) ไม่ใช่ (จบแบบสอบถาม)

2. ปัจจุบันคุณพักอาศัยอยู่ที่ไหน

   ( ) เช่าอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต ชื่อ..... (ข้ามไปข้อ 5) ( ) ไปกลับบ้าน

3. ถ้าไปกลับมีแนวโน้มจะเช่าที่พักอาศัยใกล้มหาวิยาลัยภายใน 1 ปีหรือไม่

   ( ) มี ( ) ไม่มี (จบแบบสอบถาม)

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านผลิตภัณฑ์

**คำชี้แจ้ง** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ลงใน ( ) ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. หากเช่าที่พักต่อการผู้อาศัยร่วมห้องกี่คน

   ( ) อยู่คนเดียว ( ) 2 คน ( ) 3 คน ( ) 4 คน

2. เหตุผลที่คุณเลือกเช่าที่พักที่นี่

   ( ) มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ .....

   ( ) มีบริการรถรับส่ง

   ( ) รูปร่างหน้าตาอาคารและความใหม่

   ( ) ราคามีความเหมาะสม

   ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

3. ประเภทห้องพักที่คุณเลือก

   ( ) 1 ห้องนอน ( ) 2 ห้องนอน ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องที่พักปัจจุบัน มีอะไรบ้าง..... เพียงพอมั้ย.....

5. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ท่านต้องการ

| สิ่งอำนวยความภายในห้องที่ท่านต้องการ | |
|---|---|
| โต๊ะเครื่องแป้ง | |
| ตู้เสื้อผ้า | |
| เตียงนอน | |
| โซฟา | |
| โต๊ะทำงาน | |
| โต๊ะกินข้าว | |
| ครัวเตรียมอาหาร | |
| อื่นๆโปรดระบุ | |

6. สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องที่พักปัจจุบัน มีอะไรบ้าง..... เพียงพอมั้ย.....

7. สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกที่ท่านต้องการ

| สิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่านต้องการ | |
|---|---|
| ที่จอดรถยนต์ที่เพียงพอ | |
| ที่จอดรถยนต์จักรยานยนต์ที่เพียงพอ | |
| สวนหย่อมและพื้นที่สีเขียวที่สามารถใช้งานได้ | |
| สระว่ายน้ำ | |
| ฟิตเนส | |
| ห้องทำงานกลุ่ม | |
| ห้องอ่านหนังสือ | |
| อินเตอร์เน็ต | |
| เคเบิลทีวี | |
| ร้านอาหาร | |
| ร้านสะดวกซื้อ | |
| ร้านซักรีด | |
| ร้านเสริมสวย | |
| เครื่องหยอดน้ำอัตโนมัติ | |
| เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ | |
| อื่นๆโปรดระบุ | |

8. ระบบรักษาความปลอดภัยที่พักปัจจุบัน มีอะไรบ้าง..... เพียงพอมั้ย.....

9. ระบบรักษาความปลอดภัยที่ท่านต้องการ

| ระบบรักษาความปลอดภัยที่ท่านต้องการ | |
|---|---|
| มีเจ้าหน้าที่ที่พักให้บริการ 24 ชั่วโมง | |
| มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง | |
| มีระบบคีย์การ์ดในการเข้าสู่อาคาร | |
| มีกล้องวงจรปิด | |

10. ในมหาลัยมีสิ่งอำนวยความสะดวกประเภท สระว่ายน้ำ ฟิสเนต ห้องอ่านหนังสือ หรือไม่ และเคยใช้บริการหรือไม่ ถ้าไม่เคยใช้เพราะอะไร.....
11. ระยะเวลาการเดินทางจากที่พักมายังมหาวิทยาลัยรังสิตเดินทางกี่นาที/กี่กม.....
12. ท่านเดินทางจากที่พักมายังมหาวิทยาลัยรังสิตด้วยวิธีใด

☐ นั่งรถตู้รับส่ง ☐ ขับรถส่วนตัว ☐ เดินเท้า ☐ อื่นๆ โปรดระบุ

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านราคา

**คำชี้แจ้ง** โปรดตอบคำถามที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. ปัจจุบันจ่ายค่าห้องพักอยู่ที่เท่าไหร่ และค่าใช้จ่ายนี้รวมอะไรบ้าง.....
2. จ่ายค่าไฟกี่บาท.....
3. จ่ายค่าน้ำประปากี่บาท.....
4. จ่ายค่าที่จอดรถกี่บาท.....
5. จ่ายค่าอินเตอร์เนตกี่บาท.....
6. จ่ายค่าเคเบิลทีวีกี่บาท.....
7. จ่ายค่าส่วนกลางกี่บาท.....
8. จ่ายค่าแม่บ้านกี่บาท.....
9. จ่ายค่าประกันกี่บาท.....
10. ผูกมัดสัญญาเช่าขั้นต่ำกี่เดือน.....
11. ใครเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่อยู่อาศัยของท่าน.....

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านช่องทางการสื่อสาร

**คำชี้แจ้ง** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ลงใน ( ) ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. ช่องทางใดที่ท่านใช้ในการหาที่พัก

   ( ) เว็บไซต์รวมที่เช่าพัก ( ) เฟสบุ๊คเพจ ( ) สำรวจด้วยตนเอง ( ) อื่นๆ โปรดระบุ
2. งานอดิเรกหรือกิจกรรม ที่คุณชอบทำช่วงเย็นหรือช่วงวันหยุด.....
3. Website ใดที่ท่านเข้าเป็นประจำ

   ( ) เฟสบุ๊ค ( ) dekd ( ) kapook ( ) อื่นๆ

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลการใช้บริการที่พักอาศัยของนิสิตนักศึกษาเกี่ยวกับคำถามด้านโปรโมชั่น

**คำชี้แจ้ง** โปรดทำเครื่องหมาย ✓ลงใน ( ) ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. โปรโมชั่นใดที่ท่านชื่นชอบมากที่สุด

   ( ) ส่วนลดเงินสด ( ) ของแถม โปรดระบุ..... ( ) ฟรีค่าใช้จ่ายส่วนกลาง

   ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

**คำถามสรุป**

1. หากมีอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ขนาด1 ห้องนอน 35 ตร.ม. ราคาเช่าต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 7,000 บาท ราคารวมสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ฟิสเนส ห้องอ่านหนังสือ ห้องทำงานกลุ่ม ร้านค้า ร้านอาหาร ร้านซักรีด บริการที่จอดรถฟรี บริการรับส่งรถตู้ฟรี จำนวนที่จอดรถ 73% เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ อยู่บริเวณเส้นถนน ร.พ.ช. ไม่ติดมหาลัย ใช้ระยะเวลาเดินทางไปยังมหาวิทยาลัยรังสิตประมาณ 15-20 นาที ท่านจะตัดสินใจเช่ามั้ย เพราะอะไร และหากตัดสินใจไม่เช่า เพราะอะไร

# ภาคผนวก ค
# สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก

นาวสาว ณัฐธยาน์ ปักษี หรือ น้องหมวยเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 3 ปัจจุบันได้เช่าอพาร์ทเมนท์ letter park อยู่คนเดียว โดยส่วนตัวตัดสินใจเข้าอยู่ที่นี้เนื่องจาก ชอบที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส รถรับส่ง ร้านซักรีด ร้านอาหาร เครื่องหยอดเหรียญซักผ้า เครื่องกดน้ำ และอินเตอร์เน็ต ซึ่งอยู่ที่ 600 บาท/เดือน ซึ่งเป็นอินเตอร์เน็ตของทางอพาร์ทเมนท์เอง แต่ใช้งานไม่ค่อยดี จึงต้องติดเองและต้องเสียทั้งค่าอินเตอร์เน็ตทั้งของตัวเองและหอด้วย ซึ่งถือว่าเป็นข้อเสียอย่างมาก เพราะจ่ายค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 7,900 บาท และต้องจ่ายเพิ่มราคาอินเตอร์เน็ตอีก 1,200 บาท ซึ่งก่อนเข้าอยู่ต้องจ่ายค่าประกัน10,000 บาท และค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนซึ่งรวมค่าส่วนกลางแต่ไม่รวมค่าน้ำค่าไฟ และค่าแม่บ้านที่คิดครั้งละ 200 บาท โดยผูกมัดสัญญาเช่าที่ 1 ปี ซึ่งก่อนเข้าอยู่ได้หาข้อมูลอพาร์ทเมนท์จากการสอบถามรุ่นพี่ และขับรถหาในโซนบริเวณที่ใกล้มหาวิทยาลัย และถ้าสามารถเลือกสิ่งอำนวยความสะดวกได้อยากได้เป็นร้านอาหารอร่อยๆ หรือร้านกาแฟที่มีพื้นที่ที่สามารถนั่งทำงานกลุ่มกลับเพื่อนได้หลายๆคน เนื่องจากคณะสถาปัตยฯ มักจะมีงานโปรเจคกลุ่มที่ต้องทำกับเพื่อน และต้องอยู่จนดึก ซึ่งทำในห้องก็ไม่สะดวกเนื่องจากห้องที่เช่าอยู่เป็น สตูดิโอ 28 ตร.ม. ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องที่ให้นอกจาก โต๊ะ ตู้ เตียง จะมีโซฟาแถมมาให้อีก 1 ตัว และเครื่องไฟฟ้ามีเพียงแอร์และเครื่องทำน้ำอุ่นเท่านั้น ปัจจุบันเดินทางไปมหาวิทยาลัย ด้วยรถตู้รับส่งของทางอพาร์ทเมนท์ โดยใช้เวลาประมาณ 5 นาที ส่วนเวลาว่างก็จะเล่นเฟสบุ๊ค ทำงานกลุ่มและเข้าเมืองในวันเสาร์อาทิตย์ ซึ่งถ้ามีอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่สามารถมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบสนองความต้องการได้และมีราคาค่าเช่าที่ไม่เกิน 8,500 บาท ก็ยินดีที่จะพิจารณาย้ายมาอยู่

นาย รัฐวุธ ศรีสุวรรณ หรือ โบ๊ท ปัจจุบัน เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิต ชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ เช่าคอนโด เมืองเอกคอนโด วิลล่า อยู่กับเพื่อน 2 คน โดยหาข้อมูลห้องพักจากการขับรถสำรวจบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต และตัดสินใจเลือกเข้าพักที่นี่เนื่องจากค่าเช่าอยู่ในช่วงราคาที่รับได้คือ 8,000 บาท และเป็นราคาที่รวมค่าส่วนกลางและค่าจอดรถแล้ว ทั้งยังได้ค่าไฟค่าน้ำราคาหน่วยบ้านและไม่โดนชาร์จเหมือนอพาร์ทเมนท์อื่นๆ และสามารถติดอินเตอร์เนต ADSL เองได้โดยไม่ต้องใช้รวมกันคนอื่น ซึ่งค่าใช้จ่ายอินเตอร์เน็ตจะอยู่ที่ 990 บาท/เดือน รวมกับการมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตรงความต้องการ ได้แก่ ร้านซักรีด ร้านอาหาร เครื่องหยอดเหรียญซักผ้า เครื่องกดน้ำที่จอดรถ ซึ่งโดยส่วนตัวจะไม่ค่อยได้ใช้ในส่วนของสระว่ายน้ำ แต่จะใช้ฟิสเนตเกือบแทบทุกวัน แต่มีขอเสียที่ว่าจะต้องจ่ายค่าประกันในราคา 12,000 บาทและจ่ายค่าเช่าล่วงหน้าถึง 2 เดือน และผูกมัดสัญญาเช่า 1 ปี ซึ่งเป็นอัตราที่แพงกว่าที่พักอื่นๆ

โดยขนาดห้องพักปัจจุบันที่เลือกเข้าอยู่เป็น 1 ห้องนอน 40 ตร.ม. เพราะต้องการพื้นที่ทำงานกลุ่มกับเพื่อน ซึ่งในห้องจะมีโต๊ะ ตู้ เตียงและโซฟาให้ และชอบที่มีเครื่องซักผ้าให้มาเพิ่มเติมจากเครื่องทำน้ำอุ่นและแอร์ โดยส่วนตัวแล้วอยากให้มีร้านอาหารอร่อยๆที่สามารถนั่งเล่นกับเพื่อนได้นานๆ ปัจจุบันเดินทางไปมหาวิทยาลัยโดยการ ขี่มอไซต์ไปบางครั้งและขับรถไปบางทีที่มีเพื่อนมาด้วยหลายคน จึงคิดว่าที่จอดรถเป็นเรื่องสำคัญที่จะใช้ตัดสินใจเลือกเช่าพัก ส่วนกิจกรรมและงานอดิเรกส่วนมากจะเล่นเฟสบุค,เข้าเว็บไซต์อีเบย์ ,ออกกำลังกาย และเข้าเมืองในช่วงวันหยุด อาทิตย์ ซึ่งถ้ามีอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่สามารถมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบสนองความต้องการได้และมีราคาค่าเช่าที่ไม่เกิน 8,500 บาท ก็ยินดีที่จะพิจารณาย้ายมาอยู่ ซึ่งถ้ามีที่จอดรถที่เพียงพอและมีอินเตอร์เน็ตความเร็วสูงก็จะพิจารณาเป็นพิเศษ

นางสาว ลักษิกา งานทวี หรือ น้องใบฟาง ปัจจุบันศึกษาอยู่มหาวิทยาลัยรังสิต ชั้นปีที่ 1 คณะศิลปกรรมศาสตร์ ปัจจุบันได้เช่า บัณฑิต อพาร์ทเมนท์ อยู่คนเดียว โดยได้หาข้อมูลที่พักจากการสอบถามรุ่นพี่ที่คณะ และเหตุผลที่ตัดสินใจเข้าอยู่ เนื่องจากอพาร์ทเมนท์ดูมีความปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และราคาค่าเช่าอยู่ที่ 6,500 จ่ายประกัน 10,000 บาท เก็บค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน และมีสัญญาผูกมัดการเช่าอยู่ที่ 1 ปี ซึ่งถือว่าราคาค่าเช่าค่อนข้างถูกเมื่อเปรียบเทียบกับบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากราคานี้ได้รวมค่าส่วนกลาง และค่าจอดรถแล้ว ที่ต้องจ่ายเพิ่มจะเป็นในส่วนของค่าน้ำที่ 20 บาทต่อยูนิต และค่าไฟที่ 7 บาทต่อยูนิต และ อินเตอร์เน็ต 600 บาทต่อเดือน ซึ่งถือเป็นอัตราปกติทั่วไป โดยห้องพักที่เลือกเช่าจะเป็น สตูดิโอ 35 ตร.ม. มีชุดเฟอร์นิเจอร์ โต๊ะ ตู้ เตียง ตามมาตราฐาน มีแอร์และเครื่องทำน้ำอุ่น ไม่ได้มีอะไรให้เป็นพิเศษ ในช่วงเวลาว่างส่วนใหญ่จะต้องทำรายงานกลุ่มกับเพื่อน จึงอยากจะได้ที่ๆสามารถนั่งทำงานได้นานๆ หรือร้านกาแฟที่นั่งทำงานได้ โดยปกติจะเดินทางไปมหาวิทยาลัยโดย รถตู้ของทางอพาร์ทเมนท์ที่ให้บริการฟรี โดยใช้เวลาเดินทางประมาณ 5-10 นาทีจากที่พัก ในเวลาว่างจะเล่นเฟสบุค อินสตาร์แกรม และเข้าเมืองในวันหยุด ซึ่งถ้ามีอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่สามารถมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถตอบสนองความต้องการได้และมีราคาค่าเช่าที่ไม่เกิน 8,500 บาท ก็จะนำไปพิจารณาดูก่อน แต่ถ้ามีบริการรับขนย้ายของจากอพาร์ทเมนท์เดิมก็จะตัดสินใจได้ง่ายขึ้น เพราะที่พักเดิมรูปแบบของห้องจะมีประตูตรงกลางเชื่อม 2 ห้อง ทำให้เสียงดังจากห้องข้างๆรบกวนตลอดเวลา

นางสาว วิศวีย์ โภวาที หรือน้องแฟง ปุจจุบันศึกษาอยู่มหาวิทยาลัยรังสิต ชั้นปีที่ 2 คณะ แพทย์แผนตะวันออก ปัจจุบันได้เช่า Leap Apartment อยู่กับเพื่อน 2 คน โดยดูข้อมูลผ่านทางเว็บไซด์โครงการ และเห็นป้ายโฆษณาบริเวณใกล้มหาวิทยาลัย จึงมีโอกาสเข้าเยี่ยมชมห้องตัวอย่างและตัดสินใจเช่าพัก เนื่องจากชอบที่เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งแม้ว่าจะอยู่ห่างจากมหาวิทยาลัยมากกว่าที่พักอื่น แต่ก็มีบริการรถตู้หลายช่วงเวลา ประกอบกับตนเองมีรถยนต์ นอกจากนี้ยังมีรูปแบบของห้องที่ตนพักอยู่จะมีขนาด 30 ตร.ม. ที่เป็นเฟอร์นิเจอร์ครบชุด และแถมเครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น เตาไฟฟ้า เครื่องดูดควัน ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น แอร์ และโทรทัศน์ ซึ่งสามารถเข้าอยู่ได้เลย โดยค่าเช่าห้องจะอยู่ที่ 8,800 บาทต่อเดือน ราคารวมค่าส่วนกลางและค่าจอดรถ และต้องจ่ายค่าประกันที่ 10,000 บาท และค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน ตอนเริ่มเข้าพักเดือนแรก แต่ไม่ได้รวมค่าน้ำค่าไฟ และอินเตอร์เน็ต ที่ 600 บาท/เดือน สิ่งอำนวยความสะดวกที่อยากได้เพิ่มเติม คือร้านอาหาร และ ร้านกาแฟที่สามารถนั่งทำงานได้ ปัจจุบันใช่เวลาเดินทางจากที่พักไปยังมหาลัยประมาณ 15 นาที โดยจะไปกับรถตู้รับส่งบางวัน และขับรถไปบางวัน เนื่องจากกลัวไม่มีที่จอดรถในซองเวลากลับจากมหาวิทยาลัยดึก กิจกรรมและงานอดิเรกส่วนมากก็จะ เล่น เฟสบุค อ่านหนังสือ และในวันหยุดจะเล่นฟิตเนสเป็นบางวัน และเข้าไปเดินห้างในเมือง หากมีอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่มีที่จอดรถเพียงพอมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและ มีราคาค่าเช่าที่ไม่เกินหรือต่ำกว่า 8,800 บาท

นางสาว อริยาภรณ์ สิงห์เมืองชัย หรือน้องน้ำเพชร เป็นนักศึกษามหาวิยาลัยรังสิต ชั้นปีที่ 3 คณะ สถาปัตยกรรมศาสตร์ ปัจจุบันเช่าพักอยู่ที่ Elise Apartment กับเพื่อน 3 คน โดยทราบข้อมูลจากการขับรถหาห้องพัก และเว็บไซด์โครงการ ที่ตัดสินใจอยู่เพราะเป็นพาร์ทเมนท์ใหม่ ชอบบรรยากาศของสถานที่ ที่ดูโมเดิร์นทันสมัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน และชอบที่มีห้องสมุดในสามารถนั่งอ่านหนังสือหรือทำงานได้ มีอินเตอร์เน็ตให้บริการรายเดือน 600 บาท/เดือน และไม่อยากอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยมาก เพราะคนเยอะวุ่นวาย ประเภทห้องที่เช่าอยู่จะเป็น สตูดิโอ 38 ตร.ม. ราคา 10,000 บาท แต่หารค่าใช้จ่ายกับเพื่อน 3 คน ก็จะเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่สูงมากนัก สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องจะเป็นเฟอร์นิเจอร์บิวอิน ทีวี ตู้เย็น และเครื่องทำน้ำอุ่น ปกติแล้วจะเดินทางไปมหาวิทยาลัยโดยรถตู้รับส่ง เพราะสะดวกกว่าขับรถ เนื่องจากจำนวนที่จอดในหาวิทยาลัยมีจำกัด กิจกรรมช่วงเวลาว่างมักจะเล่นเฟสบุ๊ค หากมีอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่มีที่จอดรถเพียงพอมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและ มีราคาค่าเช่าที่ไม่เกินหรือต่ำกว่า 8,800 บาท จะมีความสนใจแต่อาจจะต้องดูตัว Product ดีจริงหรือไม่ เพราะอยากจะลดจำนวนคนอยู่ในเหลือ 2 คนต่อห้อง เลยอยากจะประหลัดค่าเช่าหอ ถ้าถูกลงกว่าเดินก็จะย้ายไป

# ภาคผนวก ง

# การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

## สมมติฐานที่ 1 ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10%

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 12,936,000 | 12,936,000 | 12,936,000 | 13,259,400 | 13,590,885 | 13,930,657 | 14,278,924 | 14,635,897 | 15,001,794 | 15,376,839 | 15,761,260 |
| Occupancy Rate | | | | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| EGI | | 115,953,324 | | 6,468,000 | 7,761,600 | 9,055,200 | 10,607,520 | 10,872,708 | 11,144,526 | 11,423,139 | 11,708,717 | 12,001,435 | 12,301,471 | 12,609,008 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | 3,155,993 | | 264,000 | 264,000 | 264,000 | 270,600 | 277,365 | 284,299 | 291,407 | 298,692 | 306,159 | 313,813 | 321,658 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | 2,981,993 | | 184,800 | 221,760 | 258,720 | 265,188 | 271,818 | 278,613 | 285,578 | 292,718 | 300,036 | 307,537 | 315,225 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | 10,607,520 | | 646,800 | 776,160 | 905,520 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 |
| **ค่าinternet/ cable** | | 11,927,972 | | 739,200 | 887,040 | 1,034,880 | 1,060,752 | 1,087,271 | 1,114,453 | 1,142,314 | 1,170,872 | 1,200,144 | 1,230,147 | 1,260,901 |
| **รายได้รวม** | | 144,626,803 | | 8,302,800 | 9,910,560 | 11,518,320 | 13,238,940 | 13,544,042 | 13,856,771 | 14,177,318 | 14,505,879 | 14,842,654 | 15,187,848 | 15,541,672 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 152,400 | 156,210 | 160,115 | 164,118 | 168,221 | 172,427 | 176,737 | 181,156 | 185,685 | 190,327 | 195,085 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 489,600 | 563,520 | 637,440 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซม | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าปรับปรุง | | | | 332,112 | 396,422 | 460,733 | 529,558 | 541,762 | 554,271 | 567,093 | 580,235 | 593,706 | 607,514 | 621,667 |
| ค่าประกัน | | | | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 | 94,572 |
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 841,500 | 1,003,200 | 1,164,900 | 1,359,765 | 1,393,759 | 1,428,603 | 1,464,318 | 1,500,926 | 1,538,449 | 1,576,911 | 1,616,333 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 3,047,384 | 3,171,125 | 3,498,330 | 3,841,497 | 3,916,351 | 3,993,077 | 4,071,721 | 4,152,331 | 4,234,956 | 4,319,646 | 4,406,454 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 5,255,416 | 6,739,435 | 8,019,990 | 9,397,443 | 9,627,690 | 9,863,694 | 10,105,597 | 10,353,548 | 10,607,698 | 10,868,202 | 11,135,218 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 77,000 | | | | |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,435,917 | 2,263,732 | 2,078,633 | 1,879,652 | 1,665,747 | 1,435,799 | 1,188,605 | 922,872 | 637,208 | 330,120 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 2,819,499 | 4,475,703 | 5,941,356 | 7,517,791 | 7,961,943 | 8,427,894 | 8,916,992 | 9,430,677 | 9,970,490 | 10,538,082 | 11,135,218 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 563,899.70 | 895,140.64 | 1,188,271.30 | 1,503,558.19 | 1,592,388.64 | 1,685,578.89 | 1,783,398.39 | 1,886,135.31 | 1,994,097.98 | 2,107,616.36 | 2,227,043.59 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 2,255,599 | 3,580,563 | 4,753,085 | 6,014,233 | 6,369,555 | 6,742,316 | 7,133,594 | 7,544,541 | 7,976,392 | 8,430,465 | 8,908,174 |
| | | 69,708,516 | | | | | | | | | | | | |
| **งบกระแสเงินสด** | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | 2,255,599 | 3,580,563 | 4,753,085 | 6,014,233 | 6,369,555 | 6,742,316 | 7,133,594 | 7,544,541 | 7,976,392 | 8,430,465 | 8,908,174 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,435,917 | 2,263,732 | 2,078,633 | 1,879,652 | 1,665,747 | 1,435,799 | 1,188,605 | 922,872 | 637,208 | 330,120 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 2,006,943 | 2,006,943 | 2,006,943 | 2,006,943 | 2,006,943 | 2,006,943 | 1,968,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 | 1,891,443 |
| **กระแสเงินสด** | | - 16,727,642 | - 92,809,860 | 6,698,460 | 7,851,238 | 8,838,662 | 9,900,828 | 10,042,245 | 10,185,058 | 10,290,642 | 10,358,856 | 10,505,043 | 10,652,029 | 10,799,618 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 21,612,387.90 | |
| **FCF** | | - 16,961,721 | - 91,215,296 | 6,598,716 | 7,713,521 | 8,677,088 | 9,655,332 | 9,816,327 | 9,979,209 | 10,105,362 | 10,194,661 | 10,362,459 | 132,143,984 | |
| **PV** | | -16,961,721 | - 83,837,588 | 5,574,445 | 5,989,161 | 6,192,392 | 6,333,193 | 5,918,009 | 5,529,601 | 5,146,604 | 4,772,135 | 4,458,347 | 52,255,204 | |
| NPV | **1,369,782** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **8.99%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 12.60 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | 1,369,782 |
| IRR | 8.99% |
| PAY BACK PRIOD | 12.60ปี |

## สมมติฐานที่ 2 ค่าเช่าลดลง 10%

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 11,642,400 | 11,642,400 | 11,642,400 | 11,933,460 | 12,231,797 | 12,537,591 | 12,851,031 | 13,172,307 | 13,501,615 | 13,839,155 | 14,185,134 |
| Occupancy Rate | | | | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| EGI | | | | 5,821,200 | 6,985,440 | 8,149,680 | 9,546,768 | 9,785,437 | 10,030,073 | 10,280,825 | 10,537,846 | 10,801,292 | 11,071,324 | 11,348,107 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 237,600 | 237,600 | 237,600 | 243,540 | 249,629 | 255,869 | 262,266 | 268,823 | 275,543 | 282,432 | 289,493 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 184,800 | 221,760 | 258,720 | 265,188 | 271,818 | 278,613 | 285,578 | 292,718 | 300,036 | 307,537 | 315,225 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 646,800 | 776,160 | 905,520 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 739,200 | 887,040 | 1,034,880 | 1,060,752 | 1,087,271 | 1,114,453 | 1,142,314 | 1,170,872 | 1,200,144 | 1,230,147 | 1,260,901 |
| **รายได้รวม** | | 132,715,871 | | 7,629,600 | 9,108,000 | 10,586,400 | 12,151,128 | 12,429,034 | 12,713,888 | 13,005,863 | 13,305,138 | 13,611,894 | 13,926,320 | 14,248,606 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 152,400 | 156,210 | 160,115 | 164,118 | 168,221 | 172,427 | 176,737 | 181,156 | 185,685 | 190,327 | 195,085 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซม | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าปรับปรุง | | | | 305,184 | 364,320 | 423,456 | 486,045 | 497,161 | 508,556 | 520,235 | 532,206 | 544,476 | 557,053 | 569,944 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 757,350 | 902,880 | 1,048,410 | 1,223,789 | 1,254,383 | 1,285,743 | 1,317,886 | 1,350,834 | 1,384,604 | 1,419,219 | 1,454,700 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 2,558,109 | 2,586,585 | 2,818,526 | 3,062,051 | 3,132,418 | 3,204,544 | 3,278,473 | 3,354,251 | 3,431,923 | 3,511,537 | 3,593,141 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 5,071,491 | 6,521,415 | 7,767,874 | 9,089,077 | 9,296,616 | 9,509,344 | 9,727,390 | 9,950,887 | 10,179,971 | 10,414,783 | 10,655,465 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 2,830,951 | 4,439,250 | 5,855,962 | 7,360,187 | 7,764,474 | 8,188,706 | 8,634,119 | 9,102,036 | 9,593,872 | 10,111,141 | 10,655,465 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 566,190.30 | 887,850.03 | 1,171,192.32 | 1,472,037.31 | 1,552,894.81 | 1,637,741.23 | 1,726,823.85 | 1,820,407.21 | 1,918,774.36 | 2,022,228.19 | 2,131,092.95 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 2,264,761 | 3,551,400 | 4,684,769 | 5,888,149 | 6,211,579 | 6,550,965 | 6,907,295 | 7,281,629 | 7,675,097 | 8,088,913 | 8,524,372 |

| งบกระแสเงินสด | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| กำไรสุทธิ | | | | 2,264,761 | 3,551,400 | 4,684,769 | 5,888,149 | 6,211,579 | 6,550,965 | 6,907,295 | 7,281,629 | 7,675,097 | 8,088,913 | 8,524,372 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 |
| **กระแสเงินสด** | | -15,206,947 | - 84,372,600 | 6,340,295 | 7,468,559 | 8,431,676 | 9,452,034 | 9,578,716 | 9,706,597 | 9,835,560 | 9,965,474 | 10,096,191 | 10,227,549 | 10,359,366 |
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 111,438,584.37 | |
| **FCF** | | -15,419,747 | -84,159,800 | 5,935,617 | 6,967,807 | 7,848,966 | 8,748,630 | 8,895,270 | 9,043,609 | 9,193,541 | 9,344,947 | 9,497,694 | 121,090,217 | |
| **PV** | | -15,419,747 | -77,352,757 | 5,014,274 | 5,410,151 | 5,601,403 | 5,738,463 | 5,362,728 | 5,011,174 | 4,682,218 | 4,374,383 | 4,086,290 | 47,884,087 | |
| NPV | **392,668** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **8.86%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 12.70 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | 392,668 |
| IRR | 8.86% |
| PAY BACK PRIOD | 12.70 ปี |

## สมมติฐานที่ 3 ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1%

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 12,936,000 | 12,936,000 | 12,936,000 | 13,259,400 | 13,590,885 | 13,930,657 | 14,278,924 | 14,635,897 | 15,001,794 | 15,376,839 | 15,761,260 |
| Occupancy Rate | | | | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| EGI | | | | 6,468,000 | 7,761,600 | 9,055,200 | 10,607,520 | 10,872,708 | 11,144,526 | 11,423,139 | 11,708,717 | 12,001,435 | 12,301,471 | 12,609,008 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 264,000 | 264,000 | 264,000 | 270,600 | 277,365 | 284,299 | 291,407 | 298,692 | 306,159 | 313,813 | 321,658 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 184,800 | 221,760 | 258,720 | 265,188 | 271,818 | 278,613 | 285,578 | 292,718 | 300,036 | 307,537 | 315,225 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 646,800 | 776,160 | 905,520 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 739,200 | 887,040 | 1,034,880 | 1,060,752 | 1,087,271 | 1,114,453 | 1,142,314 | 1,170,872 | 1,200,144 | 1,230,147 | 1,260,901 |
| **รายได้รวม** | | 144,626,803 | | 8,302,800 | 9,910,560 | 11,518,320 | 13,238,940 | 13,544,042 | 13,856,771 | 14,177,318 | 14,505,879 | 14,842,654 | 15,187,848 | 15,541,672 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 152,400 | 156,210 | 160,115 | 164,118 | 168,221 | 172,427 | 176,737 | 181,156 | 185,685 | 190,327 | 195,085 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 489,600 | 563,520 | 637,440 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 | 711,360 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซ่ม | | | | 67,320 | 80,256 | 93,192 | 108,781 | 111,501 | 114,288 | 117,145 | 120,074 | 123,076 | 126,153 | 129,307 |
| ค่าปรับปรุง | | | | 332,112 | 396,422 | 460,733 | 529,558 | 541,762 | 554,271 | 567,093 | 580,235 | 593,706 | 607,514 | 621,667 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 841,500 | 1,003,200 | 1,164,900 | 1,359,765 | 1,393,759 | 1,428,603 | 1,464,318 | 1,500,926 | 1,538,449 | 1,576,911 | 1,616,333 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 3,106,107 | 3,242,783 | 3,582,925 | 3,941,681 | 4,019,255 | 4,098,768 | 4,180,269 | 4,263,807 | 4,349,434 | 4,437,202 | 4,527,164 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 5,196,693 | 6,667,777 | 7,935,395 | 9,297,259 | 9,524,787 | 9,758,003 | 9,997,049 | 10,242,072 | 10,493,220 | 10,750,646 | 11,014,509 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 77,000 | | | | |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,539,278 | 2,368,112 | 2,182,395 | 1,980,893 | 1,762,264 | 1,525,051 | 1,267,674 | 988,421 | 685,431 | 356,687 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 2,657,415 | 4,299,665 | 5,753,000 | 7,316,366 | 7,762,523 | 8,232,952 | 8,729,375 | 9,253,651 | 9,807,788 | 10,393,959 | 11,014,509 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 531,482.97 | 859,933.08 | 1,150,599.97 | 1,463,273.14 | 1,552,504.62 | 1,646,590.44 | 1,745,874.97 | 1,850,730.12 | 1,961,557.69 | 2,078,791.83 | 2,202,901.75 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 2,125,932 | 3,439,732 | 4,602,400 | 5,853,093 | 6,210,018 | 6,586,362 | 6,983,500 | 7,402,920 | 7,846,231 | 8,315,167 | 8,811,607 |

| งบกระแสเงินสด | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| กำไรสุทธิ | | | | 2,125,932 | 3,439,732 | 4,602,400 | 5,853,093 | 6,210,018 | 6,586,362 | 6,983,500 | 7,402,920 | 7,846,231 | 8,315,167 | 8,811,607 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,539,278 | 2,368,112 | 2,182,395 | 1,980,893 | 1,762,264 | 1,525,051 | 1,267,674 | 988,421 | 685,431 | 356,687 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,834,994 | 1,796,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 |
| **กระแสเงินสด** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 6,500,204 | 7,642,838 | 8,619,789 | 9,668,980 | 9,807,276 | 9,946,406 | 10,047,668 | 10,110,835 | 10,251,156 | 10,391,348 | 10,531,101 |
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 119,796,129.42 | |
| **FCF** | | -15,419,747 | -84,159,800 | 6,454,316 | 7,569,326 | 8,532,769 | 9,514,917 | 9,675,078 | 9,836,619 | 9,960,853 | 10,047,566 | 10,212,020 | 130,173,080 | |
| **PV** | | -15,419,747 | -77,182,502 | 5,428,484 | 5,838,478 | 6,035,964 | 6,172,709 | 5,756,247 | 5,367,165 | 4,984,364 | 4,610,927 | 4,297,870 | 50,243,156 | |
| NPV | **6,133,116** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **9.97%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 11.80 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | 6,133,116 |
| IRR | 9.97% |
| PAY BACK PRIOD | 11.80 ปี |

## สมมติฐานที่ 4 อัตราการเข้าพัก (Oocupancy rate)ลดลง 50% ตลอดหลังปีที่ 3

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 12,936,000 | 12,936,000 | 12,936,000 | 13,259,400 | 13,590,885 | 13,930,657 | 14,278,924 | 14,635,897 | 15,001,794 | 15,376,839 | 15,761,260 |
| Occupancy Rate | | | | 30% | 40% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| EGI | | | | 3,880,800 | 5,174,400 | 6,468,000 | 6,629,700 | 6,795,443 | 6,965,329 | 7,139,462 | 7,317,948 | 7,500,897 | 7,688,419 | 7,880,630 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 264,000 | 264,000 | 264,000 | 270,600 | 277,365 | 284,299 | 291,407 | 298,692 | 306,159 | 313,813 | 321,658 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 110,880 | 147,840 | 184,800 | 189,420 | 194,156 | 199,009 | 203,985 | 209,084 | 214,311 | 219,669 | 225,161 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 388,080 | 517,440 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 443,520 | 591,360 | 739,200 | 757,680 | 776,622 | 796,038 | 815,938 | 836,337 | 857,245 | 878,677 | 900,643 |
| **รายได้รวม** | | 93,815,316 | | 5,087,280 | 6,695,040 | 8,302,800 | 8,494,200 | 8,690,385 | 8,891,475 | 9,097,591 | 9,308,861 | 9,525,413 | 9,747,378 | 9,974,893 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 152,400 | 156,210 | 160,115 | 164,118 | 168,221 | 172,427 | 176,737 | 181,156 | 185,685 | 190,327 | 195,085 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 341,760 | 415,680 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 | 489,600 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซม | | | | 41,448 | 54,384 | 67,320 | 69,003 | 70,728 | 72,496 | 74,309 | 76,166 | 78,071 | 80,022 | 82,023 |
| ค่าปรับปรุง | | | | 203,491 | 267,802 | 332,112 | 339,768 | 347,615 | 355,659 | 363,904 | 372,354 | 381,017 | 389,895 | 398,996 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 518,100 | 679,800 | 841,500 | 862,538 | 884,101 | 906,203 | 928,859 | 952,080 | 975,882 | 1,000,279 | 1,025,286 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 2,480,374 | 2,617,050 | 2,957,192 | 2,993,126 | 3,052,918 | 3,114,204 | 3,177,023 | 3,241,413 | 3,307,412 | 3,375,061 | 3,444,401 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 2,606,906 | 4,077,990 | 5,345,608 | 5,501,074 | 5,637,467 | 5,777,270 | 5,920,568 | 6,067,449 | 6,218,001 | 6,372,317 | 6,530,491 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 366,366 | 1,995,825 | 3,433,696 | 3,772,184 | 4,105,325 | 4,456,632 | 4,827,297 | 5,218,598 | 5,631,901 | 6,068,675 | 6,530,491 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 73,273.26 | 399,164.91 | 686,739.12 | 754,436.73 | 821,065.00 | 891,326.46 | 965,459.50 | 1,043,719.54 | 1,126,380.27 | 1,213,735.04 | 1,306,098.25 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 293,093 | 1,596,660 | 2,746,956 | 3,017,747 | 3,284,260 | 3,565,306 | 3,861,838 | 4,174,878 | 4,505,521 | 4,854,940 | 5,224,393 |
| **งบกระแสเงินสด** | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | 293,093 | 1,596,660 | 2,746,956 | 3,017,747 | 3,284,260 | 3,565,306 | 3,861,838 | 4,174,878 | 4,505,521 | 4,854,940 | 5,224,393 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 | 1,719,494 |
| **กระแสเงินสด** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 4,253,127 | 5,398,319 | 6,378,363 | 6,466,132 | 6,535,896 | 6,605,438 | 6,674,603 | 6,743,223 | 6,811,115 | 6,878,076 | 6,943,887 |
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 78,003,968.72 | |
| **FCF** | | -15,419,747 | -84,159,800 | 4,236,807 | 5,358,071 | 6,324,607 | 6,291,168 | 6,373,576 | 6,456,077 | 6,538,526 | 6,620,762 | 6,702,609 | 84,787,845 | |
| **PV** | | -15,419,747 | -77,352,757 | 3,579,158 | 4,160,272 | 4,513,547 | 4,126,547 | 3,842,464 | 3,577,391 | 3,330,034 | 3,099,188 | 2,883,732 | 33,528,625 | |
| NPV | **-26,131,545** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **4.25%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 18.80 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | -26,131,545 |
| IRR | 4.25% |
| PAY BACK PRIOD | 18.80 ปี |

# ภาคผนวก จ

## งบกระแสเงินสด (Cash Flow)

### งบกระแสเงินสด (Cash Flow): BASE CASE

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 12,936,000 | 12,936,000 | 12,936,000 | 13,259,400 | 13,590,885 | 13,930,657 | 14,278,924 | 14,635,897 | 15,001,794 | 15,376,839 | 15,761,260 |
| Occupancy Rate | | | | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| EGI | | | | 6,468,000 | 7,761,600 | 9,055,200 | 10,607,520 | 10,872,708 | 11,144,526 | 11,423,139 | 11,708,717 | 12,001,435 | 12,301,471 | 12,609,008 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 264,000 | 264,000 | 264,000 | 270,600 | 277,365 | 284,299 | 291,407 | 298,692 | 306,159 | 313,813 | 321,658 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 184,800 | 221,760 | 258,720 | 265,188 | 271,818 | 278,613 | 285,578 | 292,718 | 300,036 | 307,537 | 315,225 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 646,800 | 776,160 | 905,520 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 | 1,034,880 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 739,200 | 887,040 | 1,034,880 | 1,060,752 | 1,087,271 | 1,114,453 | 1,142,314 | 1,170,872 | 1,200,144 | 1,230,147 | 1,260,901 |
| **รายได้รวม** | | 144,626,803 | | 8,302,800 | 9,910,560 | 11,518,320 | 13,238,940 | 13,544,042 | 13,856,771 | 14,177,318 | 14,505,879 | 14,842,654 | 15,187,848 | 15,541,672 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 91,440 | 93,726 | 96,069 | 98,471 | 100,933 | 103,456 | 106,042 | 108,693 | 111,411 | 114,196 | 117,051 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 609,600 | 683,520 | 757,440 | 831,360 | 831,360 | 831,360 | 831,360 | 831,360 | 831,360 | 831,360 | 831,360 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซม | | | | 67,320 | 80,256 | 93,192 | 108,781 | 111,501 | 114,288 | 117,145 | 120,074 | 123,076 | 126,153 | 129,307 |
| ค่าปรับปรุง | | | | 332,112 | 396,422 | 460,733 | 529,558 | 541,762 | 554,271 | 567,093 | 580,235 | 593,706 | 607,514 | 621,667 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 841,500 | 1,003,200 | 1,164,900 | 1,359,765 | 1,393,759 | 1,428,603 | 1,464,318 | 1,500,926 | 1,538,449 | 1,576,911 | 1,616,333 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 3,165,147 | 3,300,299 | 3,638,879 | 3,996,034 | 4,071,966 | 4,149,797 | 4,229,574 | 4,311,345 | 4,395,160 | 4,481,071 | 4,569,130 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 5,137,653 | 6,610,261 | 7,879,441 | 9,242,906 | 9,472,075 | 9,706,973 | 9,947,744 | 10,194,534 | 10,447,493 | 10,706,777 | 10,972,543 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 2,897,113 | 4,528,096 | 5,967,529 | 7,514,016 | 7,939,933 | 8,386,335 | 8,854,473 | 9,345,683 | 9,861,394 | 10,403,135 | 10,972,543 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 579,422.70 | 905,619.15 | 1,193,505.78 | 1,502,803.12 | 1,587,986.57 | 1,677,267.08 | 1,770,894.65 | 1,869,136.58 | 1,972,278.76 | 2,080,627.01 | 2,194,508.54 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 2,317,691 | 3,622,477 | 4,774,023 | 6,011,212 | 6,351,946 | 6,709,068 | 7,083,579 | 7,476,546 | 7,889,115 | 8,322,508 | 8,778,034 |
| **งบกระแสเงินสด** | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | 2,317,691 | 3,622,477 | 4,774,023 | 6,011,212 | 6,351,946 | 6,709,068 | 7,083,579 | 7,476,546 | 7,889,115 | 8,322,508 | 8,778,034 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 |
| **กระแสเงินสด** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 6,624,527 | 7,770,938 | 8,752,232 | 9,806,399 | 9,950,385 | 10,096,002 | 10,243,145 | 10,391,693 | 10,541,511 | 10,692,446 | 10,844,330 |
| Terminal Value | | | | | | | | | | | | | 124,837,834.40 | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **FCF** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 6,513,839 | 7,637,877 | 8,605,892 | 9,763,568 | 9,931,964 | 10,102,601 | 10,275,389 | 10,450,224 | 10,626,985 | 135,643,372 | |
| **PV** | | - 15,206,947 | -77,548,346 | 5,502,743 | 5,930,427 | 6,141,583 | 6,404,188 | 5,987,724 | 5,597,975 | 5,233,198 | 4,891,764 | 4,572,157 | 53,639,007 | |
| NPV | **11,145,472** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **10.44%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 12.10 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | 11,145,472 |
| IRR | 10.44% |
| PAY BACK PRIOD | 12.10 ปี |

## งบกระแสเงินสด (Cash Flow) : WORST CASE

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 11,642,400 | 11,642,400 | 11,642,400 | 11,933,460 | 12,231,797 | 12,537,591 | 12,851,031 | 13,172,307 | 13,501,615 | 13,839,155 | 14,185,134 |
| Occupancy Rate | | | | 30% | 40% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| EGI | | | | 3,492,720 | 4,656,960 | 5,821,200 | 5,966,730 | 6,115,898 | 6,268,796 | 6,425,516 | 6,586,153 | 6,750,807 | 6,919,578 | 7,092,567 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 237,600 | 950,400 | 950,400 | 974,160 | 998,514 | 1,023,477 | 1,049,064 | 1,075,290 | 1,102,173 | 1,129,727 | 1,157,970 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 110,880 | 147,840 | 184,800 | 189,420 | 194,156 | 199,009 | 203,985 | 209,084 | 214,311 | 219,669 | 225,161 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 388,080 | 517,440 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 | 646,800 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 443,520 | 591,360 | 739,200 | 757,680 | 776,622 | 796,038 | 815,938 | 836,337 | 857,245 | 878,677 | 900,643 |
| **รายได้รวม** | | 93,963,995 | | 4,672,800 | 6,864,000 | 8,342,400 | 8,534,790 | 8,731,990 | 8,934,119 | 9,141,302 | 9,353,665 | 9,571,337 | 9,794,450 | 10,023,141 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 91,440 | 93,726 | 96,069 | 98,471 | 100,933 | 103,456 | 106,042 | 108,693 | 111,411 | 114,196 | 117,051 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 461,760 | 535,680 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 | 609,600 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซม | | | | 37,303 | 56,074 | 67,716 | 69,409 | 71,144 | 72,923 | 74,746 | 76,614 | 78,530 | 80,493 | 82,505 |
| ค่าปรับปรุง | | | | 186,912 | 274,560 | 333,696 | 341,392 | 349,280 | 357,365 | 365,652 | 374,147 | 382,853 | 391,778 | 400,926 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 466,290 | 700,920 | 846,450 | 867,611 | 889,302 | 911,534 | 934,322 | 957,680 | 981,622 | 1,006,163 | 1,031,317 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 2,466,880 | 2,704,134 | 3,020,076 | 3,054,582 | 3,112,910 | 3,172,697 | 3,233,978 | 3,296,791 | 3,361,175 | 3,427,168 | 3,494,811 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 2,205,920 | 4,159,866 | 5,322,324 | 5,480,208 | 5,619,080 | 5,761,423 | 5,907,325 | 6,056,874 | 6,210,162 | 6,367,282 | 6,528,330 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 77,000 | | | | |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | - 34,620 | 2,077,701 | 3,410,412 | 3,751,318 | 4,086,937 | 4,440,785 | 4,814,054 | 5,208,023 | 5,624,062 | 6,063,640 | 6,528,330 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | (6,923.94) | 415,540.11 | 682,082.34 | 750,263.53 | 817,387.47 | 888,156.99 | 962,810.79 | 1,041,604.61 | 1,124,812.48 | 1,212,728.05 | 1,305,666.09 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | - 27,696 | 1,662,160 | 2,728,329 | 3,001,054 | 3,269,550 | 3,552,628 | 3,851,243 | 4,166,418 | 4,499,250 | 4,850,912 | 5,222,664 |
| **งบกระแสเงินสด** | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | - 27,696 | 1,662,160 | 2,728,329 | 3,001,054 | 3,269,550 | 3,552,628 | 3,851,243 | 4,166,418 | 4,499,250 | 4,850,912 | 5,222,664 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,027,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 |
| **กระแสเงินสด** | | - 15,206,947 | - 84,372,600 | 4,279,140 | 5,810,622 | 6,706,538 | 6,796,241 | 6,867,988 | 6,939,562 | 6,972,310 | 6,966,065 | 7,036,146 | 7,105,350 | 7,173,460 |
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 80,392,116.98 | |
| **FCF** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 4,213,841 | 5,723,478 | 6,604,636 | 6,694,677 | 6,766,770 | 6,838,698 | 6,871,809 | 6,865,937 | 6,936,399 | 87,398,112 | |
| **PV** | | -15,206,947 | -77,548,346 | 3,559,757 | 4,443,992 | 4,713,389 | 4,391,219 | 4,079,510 | 3,789,406 | 3,499,774 | 3,213,955 | 2,984,318 | 34,560,833 | |
| NPV | **-23,519,138** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **4.75%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 17.10 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | -23,519,138 |
| IRR | 4.75% |
| PAY BACK PRIOD | 17.10 ปี |

## งบกระแสเงินสด (Cash Flow) : BEST CASE

| **รายได้จากการเช่าห้อง** | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PGI | | | | 14,229,600 | 14,229,600 | 14,229,600 | 14,585,340 | 14,949,974 | 15,323,723 | 15,706,816 | 16,099,486 | 16,501,973 | 16,914,523 | 17,337,386 |
| Occupancy Rate | | | | 70% | 80% | 90% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| EGI | | | | 9,960,720 | 11,383,680 | 12,806,640 | 14,585,340 | 14,949,974 | 15,323,723 | 15,706,816 | 16,099,486 | 16,501,973 | 16,914,523 | 17,337,386 |
| **รายได้จากการเช่าร้าน** | | | | 290,400 | 290,400 | 290,400 | 297,660 | 305,102 | 312,729 | 320,547 | 328,561 | 336,775 | 345,194 | 353,824 |
| **รายได้ค่าน้ำ** | | | | 258,720 | 295,680 | 332,640 | 340,956 | 349,480 | 358,217 | 367,172 | 376,352 | 385,760 | 395,404 | 405,290 |
| **รายได้ค่าไฟ** | | | | 905,520 | 1,034,880 | 1,164,240 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 | 1,293,600 |
| **ค่าinternet/ cable** | | | | 1,034,880 | 1,182,720 | 1,330,560 | 1,363,824 | 1,397,920 | 1,432,868 | 1,468,689 | 1,505,407 | 1,543,042 | 1,581,618 | 1,621,158 |
| **รายได้รวม** | | 197,823,649 | | 12,450,240 | 14,187,360 | 15,924,480 | 17,881,380 | 18,296,075 | 18,721,136 | 19,156,825 | 19,603,405 | 20,061,151 | 20,530,339 | 21,011,258 |
| **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าน้ำ | | | | 91,440 | 93,726 | 96,069 | 98,471 | 100,933 | 103,456 | 106,042 | 108,693 | 111,411 | 114,196 | 117,051 |
| ค่าไฟฟ้า | | | | 637,440 | 711,360 | 785,280 | 859,200 | 859,200 | 859,200 | 859,200 | 859,200 | 859,200 | 859,200 | 859,200 |
| ค่า internet/cable | | | | 360,000 | 369,000 | 378,225 | 387,681 | 397,373 | 407,307 | 417,490 | 427,927 | 438,625 | 449,591 | 460,830 |
| เงินเดือนพนักงาน | | | | 552,000 | 565,800 | 579,945 | 594,444 | 609,305 | 624,537 | 640,151 | 656,155 | 672,558 | 689,372 | 706,607 |
| ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา | | | | 90,000 | 22,400 | 22,400 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | | | 135,200 | | | | | | | | | | |
| ค่าซ่อมแซ่ม | | | | 102,511 | 116,741 | 130,970 | 148,830 | 152,551 | 156,365 | 160,274 | 164,280 | 168,387 | 172,597 | 176,912 |
| ค่าปรับปรุง | | | | 498,010 | 567,494 | 636,979 | 715,255 | 731,843 | 748,845 | 766,273 | 784,136 | 802,446 | 821,214 | 840,450 |
| ค่าประกัน | | | | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 | 85,975 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ภาษีโรงเรือน | **12.50%** | | | 1,281,390 | 1,459,260 | 1,637,130 | 1,860,375 | 1,906,884 | 1,954,556 | 2,003,420 | 2,053,506 | 2,104,844 | 2,157,465 | 2,211,401 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น | | | | 3,833,966 | 3,991,756 | 4,352,973 | 4,750,230 | 4,844,063 | 4,940,241 | 5,038,824 | 5,139,872 | 5,243,446 | 5,349,609 | 5,458,426 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | | | | 8,616,275 | 10,195,604 | 11,571,507 | 13,131,150 | 13,452,012 | 13,780,895 | 14,118,000 | 14,463,533 | 14,817,705 | 15,180,730 | 15,552,831 |
| ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์ | | | | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 115,500 | 77,000 | | | | |
| ค่าเสื่อมอาคาร | | | | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 |
| หัก ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| กำไรก่อนหักภาษี | | | | 6,375,735 | 8,113,439 | 9,659,594 | 11,402,259 | 11,919,869 | 12,460,257 | 13,024,730 | 13,614,682 | 14,231,605 | 14,877,088 | 15,552,831 |
| หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล | **20%** | | | 1,275,146.94 | 1,622,687.79 | 1,931,918.82 | 2,280,451.84 | 2,383,973.85 | 2,492,051.39 | 2,604,945.91 | 2,722,936.47 | 2,846,320.99 | 2,975,417.63 | 3,110,566.27 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | | | | 5,100,588 | 6,490,751 | 7,727,675 | 9,121,807 | 9,535,895 | 9,968,206 | 10,419,784 | 10,891,746 | 11,385,284 | 11,901,671 | 12,442,265 |
| **งบกระแสเงินสด** | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | 5,100,588 | 6,490,751 | 7,727,675 | 9,121,807 | 9,535,895 | 9,968,206 | 10,419,784 | 10,891,746 | 11,385,284 | 11,901,671 | 12,442,265 |
| ดอกเบี้ย | | | | 2,240,540 | 2,082,165 | 1,911,912 | 1,728,891 | 1,532,142 | 1,320,638 | 1,093,271 | 848,851 | 586,100 | 303,642 | - |
| ค่าเสื่อม | | | | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,066,296 | 2,027,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 | 1,950,796 |
| **กระแสเงินสด** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 9,407,424 | 10,639,212 | 11,705,884 | 12,916,994 | 13,134,334 | 13,355,140 | 13,540,850 | 13,691,393 | 13,922,180 | 14,156,109 | 14,393,061 |
| **Terminal Value** | | | | | | | | | | | | | 164,990,103.92 | |
| **FCF** | | -15,206,947 | -84,372,600 | 9,265,776 | 10,465,025 | 11,516,939 | 12,822,949 | 13,069,453 | 13,320,152 | 13,536,503 | 13,718,452 | 13,981,430 | 179,238,459 | |
| **PV** | | -15,206,947 | -77,548,346 | 7,827,516 | 8,125,565 | 8,219,047 | 8,410,919 | 7,879,235 | 7,380,859 | 6,894,064 | 6,421,626 | 6,015,374 | 70,878,310 | |
| NPV | **45,297,223** | | | | | | | | | | | | | |
| IRR | **14.86%** | | | | | | | | | | | | | |
| Payback Period | 10.00 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| CAP RATE | 12% |
| ภาษีโรงเรือน | 12.5% |
| ภาษีเงินได้นิติบุคคล | 20% |

| | |
|---|---|
| NPV | 45,297,223 |
| IRR | 14.86% |
| PAY BACK PRIOD | 10 ปี |

# ประวัติผู้เขียน

| | |
|---|---|
| ชื่อ | นางสาวอภิญญา อุดมสัจจพันธุ์ |
| วันเดือนปีเกิด | 17 มีนาคม พ.ศ. 2531 |
| การศึกษา | สถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต (สถ.บ.) ภาควิชาการวางผังภาคและเมือง คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย |
| ประสบการณ์ทำงาน | พ.ศ.2556 - 2558 สถาปนิก (Architect)<br>บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)<br>(Pruksa Real Estate Public Company Limited)<br>พ.ศ.2558 - ปัจจุบัน Senior Marketing Officer<br>บริษัท บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด<br>(มหาชน) (SC Asset Corporation Public Co., Ltd.) |