



การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนศรีราชา-หนองยายบัว

โดย

นางสาวอวิกา เขียรพานิช

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนศรีราชา-หนองยายบัว

โดย

นางสาวอวิกา เรียรพานิช



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY ON SRIRACHA-NONGYAIBOO ROAD

BY

MISS AVIKA THEINPANICH



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

นางสาววิภา เจริญพานิช

เรื่อง

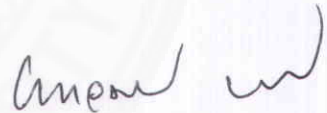
การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนศรีราชา-หนองยายบัว

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์สุพจน์ ชววิวรรณ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โจนกิจอำนวย)



หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนน ศรีราชา-หนองยายบุ๋
ชื่อผู้เขียน	นางสาวอวิกา เรียรพานิช
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์สุพจน์ ชววีวรรณ
ปีการศึกษา	2558

### บทสรุปผู้บริหาร

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดิน บนถนนศรีราชา-หนองยายบุ๋ นั้นมีความเหมาะสมที่จะพัฒนาเป็น โครงการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โดยมีชื่อโครงการว่า Take me home Serviced apartment เป็นการพัฒนาที่ดินเปล่า เป็นอาคารอยู่อาศัยรวมสูง 5 ชั้น ตั้งอยู่บนถนนศรีราชา-หนองยายบุ๋ ตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์มนตรี อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เนื้อที่ 1ไร่ หรือ 400 ตารางวา โดยกลุ่มลูกค้าผู้ใช้งานคือกลุ่ม ชาวต่างชาติและชาวไทย ที่เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรม บริเวณใกล้เคียง อำเภอศรีราชาโดยมีต้นทุนการพัฒนาโครงการ 52,683,438บาท ระยะเวลาการพัฒนาโครงการ 12 เดือน แล้วเสร็จโครงการ มกราคม พ.ศ. 2561

รายละเอียดพื้นที่ใช้สอยในโครงการ พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด 3,745ตารางเมตร ประกอบด้วยพื้นที่เช่า 2,510ตารางเมตร แบ่งสองอาคาร อาคาร A ประกอบด้วยห้องพัก 24 ห้อง ประเภท A1 ขนาด 37.5 ตารางเมตร จำนวน 4 ห้อง ประเภท A2 ขนาด 51 ตารางเมตร จำนวน 4 ห้อง ประเภท A3 ขนาด 60 ตารางเมตร จำนวน 8 ห้อง ประเภท A4 ขนาด 60 ตารางเมตร จำนวน 4 ห้องที่จอดรถจำนวน 27 คันรายได้จากค่าห้องพักเฉลี่ยต่อตารางเมตร ที่ 250 บาท/ตารางเมตร และอาคาร B ประกอบด้วยห้องพัก 43 ห้อง ประเภท B1 ขนาด 26 ตารางเมตร จำนวน 36 ห้อง ประเภท B2 ขนาด 32.5 ตารางเมตร จำนวน 8 ห้อง ที่จอดรถจำนวน 15 คัน โดยรายได้จากค่าห้องพักเฉลี่ยต่อตารางเมตร ที่ 192 บาท/ตารางเมตร

ในการศึกษาความเป็นไปได้นี้ได้ทำการทดสอบสมมติฐานความอ่อนไหว 3 รูปแบบ โดยใน กรณีสถานการณ์ปกติ เมื่อคำนวณด้วยอัตราผลตอบแทนที่ 6.99% จะทำให้โครงการมี

ผลตอบแทนในการลงทุน 11.12% มีมูลค่าปัจจุบันที่ 22,586,960.89 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน 18.09 ปี

ในกรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุดที่เป็นไปได้ วิเคราะห์จากความอ่อนไหวของโครงการจากปัจจัยการขึ้นราคาค่าเช่าห้องพัก โดย ขึ้นราคาค่าเช่าเฉลี่ย อีก 30% จากเหตุผลของการเพิ่มขึ้นของแหล่งงานในนิคมอุตสาหกรรมจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ จะทำให้โครงการมีผลตอบแทนในการลงทุน 15.89% มีมูลค่าปัจจุบันที่ 56,787,622.07 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน 15.01 ปี

ในกรณีสถานการณ์แย่งที่สุดที่เป็นไปได้ วิเคราะห์จากความอ่อนไหวของโครงการจากปัจจัยการลดลงของอัตราการเข้าพัก โดยอัตราเข้าพักลดลงเหลือที่ 70% จากเหตุผลของการเพิ่มขึ้นของสินค้าทดแทนเป็นจำนวนมาก จะทำให้โครงการมีผลตอบแทนในการลงทุน 6.03% มีมูลค่าปัจจุบันที่ -6,046,659.60 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน 23.11 ปี

ทั้งนี้จากการพิจารณาศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ Take me home Serviced apartment จากทั้งด้านสภาพแวดล้อมของที่ตั้ง กฎหมาย การตลาด ความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง และความเป็นไปได้ทางการเงินนั้น มีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการให้มีผลตอบแทนที่ดี และมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ:** เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์, ศรีราชา, ชลบุรี

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY ON SRIRSCHA-NONGYAIBOO ROAD
Author	MISS AVIKA THEINPANICH
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Supoj Chawawiwat
Academic Years	2015

## EXECUTIVE SUMMARY

This is the feasibility study on Sriracha-Nongyaiboo Road, This feasible project name is Take me home serviced apartment. It's developed from land to 5-storey apartment which located on Sriracha-Nongyaiboo road, Chaopraya surasak montri district, Sriracha, Chonburi Province. Land area is 1-0-0 rai or 400 square wah, Expatriates will be a main target, development cost will be around 52,683,438 Baht and the project will be finished in January 2018.

The construction area is 3,745 sq.m. with 2,510 sq.m. of rentable area, separated in two building, building A consists of 24 rooms for accommodation, room type A1 is 37.5 sq.m. The number of room is 4, room type A2 is 51 sq.m. The number of room is 4, room type A3 is 60 sq.m. The number of room is 8, room type A4 is 60 sq.m. The number of room is 4, Parking 27 lots. The revenue from average rental rate is 250 Baht/sq.m. Building B consists of 43 rooms for accommodation, room type B1 is 26 sq.m. The number of room is 36, room type B2 is 32.5 sq.m. The number of room is 8, Parking 15 lots. The revenue from average rental rate is 192 Baht/sq.m.

There are 3 ways of sensitivity analysis. In the First, Normal case given on 6.99% cost of equity, the project yields on internal rate of return (IRR) is 11.12% with NPV 22,568,960.89 Baht. While the payback period is 18.09 year.

Next, best case assumes the situation of raise the price 30% from average rental rate because of the possible of economic growth in Thailand. For higher price, the project yields on internal rate of return (IRR) is 15.89% with NPV 56,787,622.07 Baht. While the payback period is 15.01 year.

Lastly, worst case scenario hypothesizes an abnormal situation of decreased in occupancy rate at 70% from the feasible of the substitute good in Sriracha, the project yields on internal rate of return (IRR) is 6.03% with NPV - 6,046,659.60 Baht. While the payback period is 23.11 year.

Summary, the feasibility study of Take me home serviced apartment is possible as physical analysis, Law, marketing feasibility, design and construction analysis and financial feasibility.

**Keywords:** serviced apartment, Sriracha, Chonburi

## กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบริเวณถนน ศรีราชา-หนองยายบู่ โดยใช้ความรู้จากการเรียนในทุกวิชามาประกอบกันในการศึกษาในครั้งนี้ และได้รับคำปรึกษาแนวทางการทำงาน แนวทางแก้ไขปัญหาจาก รองศาสตราจารย์สุพจน์ ชววิวรรณ และ รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์

ทางผู้จัดทำต้องขอขอบคุณ คุณแม่สุชาดา เขียรพานิช ที่ให้กำลังใจ และความรักเสมอมา จึงทำให้การค้นคว้าสำเร็จไปได้ด้วยดี

การศึกษานี้จะสำเร็จอย่างราบรื่นไม่ได้เลย ถ้าหากขาดเพื่อนๆ MRE 14 คุณอุดมรัตน์ คุณทรงศักดิ์ คุณถวัลรัตน์ คุณพิศม์ศิริ คุณภาณุ ที่คอยช่วยเหลือ และให้คำปรึกษาต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการ พนักงาน รวมถึงทุกท่านที่สละเวลาในการให้ข้อมูล

ท้ายที่สุด ถ้าหากการศึกษานี้ มีข้อผิดพลาดประการใด ต้องขออภัยมา ณ ที่นี้

นางสาวอวิกา เขียรพานิช

## สารบัญ

บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญภาพ	(12)
สารบัญตาราง	(14)
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตการศึกษา	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	
2.1 ความหมายและลักษณะของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	4
2.2 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนต์	6
2.3 งานวิจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการเช่าอพาร์ทเมนต์	8
2.4 บทสรุปจากการทบทวนวรรณกรรม	9

### บทที่ 3 วิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

3.1	กายภาพของที่ดิน	11
3.1.1	ขนาดที่ดิน รูปร่าง ขอบเขต สภาพปัจจุบัน	11
3.1.2	มูลค่าที่ดิน	14
3.2	ทำเลที่ตั้ง	14
3.2.1	การเข้าถึงโครงการ	14
3.2.2	ลักษณะพื้นที่และสภาพแวดล้อมของบริเวณข้างเคียง	16
3.3	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
3.3.1	กฎหมายเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน	19
3.3.2	กฎหมายเกี่ยวกับการออกแบบควบคุมอาคาร การก่อสร้าง พัฒนาโครงการ และการบริหารจัดการงานก่อสร้าง	22

### บทที่ 4 วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด

4.1	การวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจ	25
4.1.1	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	25
4.1.2	รายได้ต่อหัวของประชากรในพื้นที่	28
4.1.3	อัตราการว่างงาน	30
4.1.4	ภาวะเงินเฟ้อ	30
4.1.5	อัตราดอกเบี้ย	31
4.1.6	นโยบายการอนุมัติสินเชื่อ	32
4.1.7	นโยบายรัฐบาลและเอกชน	32
4.2	การวิเคราะห์การตลาด	
4.2.1	ขอบเขตตลาด	33
4.2.1.1	พื้นที่เป้าหมายหลัก	33

4.2.1.2	พื้นที่เป้าหมายรอง	34
4.2.1.3	ลักษณะทางประชากรศาสตร์	34
4.2.2	การวิเคราะห์อุปสงค์	
4.2.2.1	ฐานที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่	35
4.2.2.2	การเพิ่มขึ้นของประชากรใหม่	36
4.2.2.3	ความสามารถในการซื้อ รายได้ต่อครอบครัว	39
4.2.2.4	ความสนใจโอกาสในการซื้อ	41
4.2.2.5	สิทธิในการซื้อ	42
4.2.3	การวิเคราะห์อุปทาน	
4.2.3.1	จำนวนหน่วยขายในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้	43
4.2.3.2	หน่วยขายในตลาดรอง	45
4.2.3.3	รายละเอียดด้านต่างๆของคู่แข่ง	45
4.2.3.4	อัตราดูดซับของตลาด	46
บทที่ 5 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น		
5.1	วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการแต่ละประเภท	47
5.2	สรุปความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น	59
บทที่ 6 ความเป็นไปได้ทางการตลาด Marketing Feasibility		
6.1	การแบ่งส่วนการตลาด Segmentation	61
6.1.1	ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)	61
6.1.2	ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic)	62
6.1.3	ด้านจิตวิทยา (Psychographic)	62
6.1.4	ด้านพฤติกรรม (Referral)	62



6.1.5	สรุปการแบ่งส่วนตลาด Segmentation	62
6.2	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย Targeting	63
6.2.1	กลุ่มเป้าหมายหลัก	63
6.2.2	กลุ่มเป้าหมายรอง	63
6.3	คู่แข่ง Competitors	64
6.3.1	คู่แข่งหลัก	67
6.3.2	คู่แข่งรอง	69
6.4	การวิเคราะห์ 5 Force Model	69
6.5	การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน SWOT Analysis	70
6.5.1	จุดแข็ง Strength	70
6.5.2	จุดอ่อน Weakness	70
6.5.3	โอกาส Opportunity	70
6.5.4	อุปสรรค Threat	71
6.6	การวางตำแหน่งทางการตลาด Positioning	71
6.7	ส่วนประสมการตลาด Marketing Mix	72
6.7.1	ผลิตภัณฑ์ Product	72
6.7.2	กลยุทธ์การตั้งราคา Price	76
6.7.3	ช่องทางการจัดจำหน่าย Place	76
6.7.4	การสื่อสารการตลาด Promotion	76
6.8	แผนการตลาด Marketing Plan	77
6.9	ผังการบริหารงาน	80

## บทที่ 7 การออกแบบและงานก่อสร้าง Architecture Design and Construction Management

7.1	Architecture Design	81
-----	---------------------	----

7.1.1 แนวคิดโครงการ Concept	81
7.1.2 รูปแบบและลักษณะโครงการ Image	81
7.1.3 ผังโครงการรวม Master Plan	83
7.1.4 ผังพื้นที่โครงการ Typical Floor Plan	85
7.1.5 รายละเอียดรูปแบบห้องต่างๆ Room Type	87
7.2 Construction Management	
7.2.1 พื้นที่ขายและพื้นที่ก่อสร้าง	92
7.2.2 ต้นทุนโครงการ	93
7.2.3 การบริหารโครงการก่อสร้าง	94
บทที่ 8 ความเป็นไปได้ทางการเงิน Financial Feasibility	
8.1 สมมติฐานการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด	96
8.1.1 รายรับของโครงการ	96
8.1.2 รายจ่ายโครงการ	96
8.1.2.1 ต้นทุนที่ดิน	96
8.1.2.2 ต้นทุนโครงการ	96
8.1.2.3 เงินเดือนพนักงาน	97
8.1.2.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆในการให้บริการ	97
8.1.2.5 ภาษีโรงเรือนและภาษีเงินได้	98
8.2 โครงสร้างต้นทุนทางการเงิน	98
8.2.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ Kd	98
8.2.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ Ke	99
8.2.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ	99
8.3 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน	100
8.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ NPV	100

	(11)
8.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ IRR	100
8.3.3 ระยะเวลาคืนทุน payback period	100
8.4 Sensitivity Analysis	
8.4.1 ปัจจัยด้านราคาค่าเช่า	100
8.4.2 ปัจจัยด้านต้นทุน	100
8.4.3 ปัจจัยด้านอัตราการเข้าพักอาศัย	101
8.5 Scenario Analysis	101
8.6 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน	102
รายการอ้างอิง	103
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก.	105
ภาคผนวก ข.	106
ภาคผนวก ค.	109
ประวัติผู้เขียน	114

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
3-1	แผนที่ที่ตั้งโครงการ	11
3-2	รูปร่างที่ดินตามโฉนดที่ดิน	12
3-3	สภาพที่ดินปัจจุบัน	12
3-4	สภาพที่ดินปัจจุบัน	13
3-5	สภาพที่ดินปัจจุบัน	13
3-6	สภาพที่ดินปัจจุบัน	14
3-7	การแบ่งพื้นที่ออกเป็นสามส่วนตามกายภาพและสภาพแวดล้อมต่างๆ	16
3-8	ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง	16
3-9	ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง	17
3-10	ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง	17
3-11	ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง	18
3-12	แสดงผังเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์มนตรี	19
4-1	แสดงพื้นที่เป้าหมายหลัก ของขอบเขตตลาด	33
4-2	แสดงพื้นที่เป้าหมายรอง ของขอบเขตตลาด	34
5-1	การวางผังโครงการประเภทบ้านเดี่ยว	48
5-2	การวางผังโครงการประเภทบ้านแฝด	50
5-3	การวางผังโครงการประเภทบ้านแถว(ทาวเฮ้าส์) หน้ากว้าง 6 เมตร	52
5-4	การวางผังโครงการประเภทห้องแถวตึกแถว(ตึกแถวใช้งานเชิงพาณิชย์และอยู่อาศัย) หน้ากว้าง 4 เมตร	54
5-5	การวางผังโครงการประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม	56
6-1	คู่แข่งหลัก	66

6-2	คู่แข่งรอง	67
6-3	คู่แข่งรอง	68
6-4	ตำแหน่งทางการตลาด Positioning	71
6-5	คอนเซปการออกแบบภายใน	73
6-6	คอนเซปการออกแบบภายใน	73
6-7	คอนเซปการออกแบบภายใน	74
6-8	ส่วนกลางของโครงการ	74
6-9	ส่วนกลางของโครงการ	75
6-10	ส่วนกลางของโครงการ	75
6-11	ผังองค์กร	80
7-1	Image ของโครงการ ที่มา <a href="http://www.southbendtribune.com">www.southbendtribune.com</a>	82
7-2	Image ของโครงการ ที่มา <a href="http://www.otransformations.com">www.otransformations.com</a>	82
7-3	ผังโครงการรวม แสดงการใช้งานชั้นพื้นดิน(ชั้น1)	84
7-4	ผังพื้น Typical Floor ชั้น 2-5	86
7-5	ห้องพัก Type A1	87
7-6	ห้องพัก Type A2	88
7-7	ห้องพัก Type A3	89
7-8	ห้องพัก Type A4	90
7-9	ห้องพัก Type B1	91
7-10	ห้องพัก Type B2	92
8-1	อัตราผลตอบแทนการลงทุนในกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	99

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
3-1	ระยะห่างจากสถานที่สำคัญ	15
3-2	แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมาย	21
3-3	แสดงประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมแก่การพัฒนาและ ขนาดพื้นที่ เป็นไปได้	22
4-1	ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาค และผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด อนุกรมใหม่ ตามราคาประจำปี จำแนกเป็นรายภาค และจังหวัด พ.ศ. 2555	27
4-2	อัตราการขยายตัวของ GPP และโครงสร้างรายได้จากการผลิตภาคตะวันออก	28
4-3	ร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามรายได้ทั้งสิ้นเฉลี่ยต่อเดือน และตามขนาดของครัวเรือน พ.ศ. 2556	29
4-4	แสดงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามอาชีพ	29
4-5	อัตราการว่างงาน จำแนกตามเพศ เป็นรายไตรมาส พ.ศ. 2556– 2558	30
4-6	สรุปผลประมาณการการขยายตัวทางเศรษฐกิจและอัตราเงินเฟ้อ จากธนาคารแห่งประเทศไทย	31
4-7	แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR จากธนาคารอาคารสงเคราะห์	32
4-8	ประชากรจากการทะเบียน อัตราการเปลี่ยนแปลง และความหนาแน่นของประชากร จำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2552 – 2556	35
4-9	บ้านจากการทะเบียน จำแนกเป็นรายอำเภอ จังหวัดชลบุรี พ.ศ. 2551 – 2556	36
4-10	แสดงจำนวนสถานประกอบการและจำนวนลูกจ้างในสถานประกอบการต่างๆ	37
4-11	การเกิด การตาย การลงทะเบียนย้ายเข้า และการลงทะเบียนย้ายออก จำแนกตามเพศ เป็นรายอำเภอ และเขตการปกครอง พ.ศ. 2556	38
4-12	แสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงของขนาดสถานประกอบการและจำนวนลูกจ้าง	39
4-13	รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนและหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนพ.ศ.2556	39

4-14	ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน จำแนกตามสถานะทางเศรษฐกิจสังคม ของครัวเรือน และประเภทค่าใช้จ่าย พ.ศ. 2556	40
4-15	แสดงสัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่อครัวเรือนของประชากรในเขตศรียา รวมทั้งความสามารถในการผ่อนที่อยู่อาศัย	40
4-16	ข้อมูลคู่แข่งโดยสังเขปในขอบเขตตลาด พื้นที่หลัก และพื้นที่รอง	45
5-1	สรุปประเภทการใช้ประโยชน์ที่ดินที่มีศักยภาพ	47
5-2	ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการบ้านเดี่ยว	49
5-3	ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการบ้านแฝด	51
5-4	ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการทาวเฮ้าส์หน้ากว้าง 6 เมตร	53
5-5	ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	55
5-6	แสดงรายละเอียดการแบ่งแปลงที่ดินเป็นสองส่วน	57
5-7	ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับBudget	58
5-8	ตารางแสดงประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นไปได้	59
5-9	แนวโน้มเศรษฐกิจ ปี 2559 (ที่มา:สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ	60
6-1	สรุปส่วนตลาด Segmentation	62
6-2	กลุ่มเป้าหมายหลัก	63
6-3	กลุ่มเป้าหมายรองที่ 1	63
6-4	กลุ่มเป้าหมายรองที่ 2	64
6-5	แสดงคู่แข่งโดยสรุปของโครงการ	65
7-1	สรุปพื้นที่ต่างๆของอาคาร	83
7-2	แสดงจำนวนประเภทต่างๆ	85
7-3	สรุปพื้นที่ต่างๆของอาคาร	93
7-4	ตารางการเลือกวัสดุต่างๆ	93
7-5	สรุปต้นทุนก่อสร้าง	94

8-1	รายรับห้องเช่า	96
8-2	ต้นทุนโครงการ	97
8-3	เงินเดือนพนักงาน	97
8-4	ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม	97
8-5	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	98
8-6	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคาร	98
8-7	ตารางวิเคราะห์สถานการณ์	101





## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

เป็นการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ แบบ site looking for a use พัฒนาพื้นที่ดิน บนโฉนดเลขที่ 142956 ขนาด 1-0-0 ไร่ ที่ตั้งอยู่บนถนน ศรีราชา-หนองยายบู่ บริเวณปากซอย k-9 เก่า เยื้องซอยหนองยายบู่ 36 โดยปัจจุบันที่ดินมีการใช้ประโยชน์โดยการให้เช่าพื้นที่กับร้านขายต้นไม้ ได้รายได้ 20,000 บาทต่อเดือน โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆต่อเดือน ทางเจ้าของที่ดินมีความต้องการที่จะพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุดตามศักยภาพ highest and best use

โดยเบื้องต้นได้รวบรวมความคิด (inception of an Idea) เพื่อทำการวิเคราะห์ศักยภาพต่างๆ ใน 5 ด้าน ดังนี้

1. กายภาพและกฎหมาย (Physical&Legal)
2. พื้นที่ตั้งและพื้นที่โดยรอบโครงการ (Location)
3. การตลาด (Marketing)
4. ความเสี่ยงและผลตอบแทน (Risk&Return)
5. นโยบายต่างๆ (Policy)

##### 1.1.1 กายภาพและกฎหมาย

จากผังเมืองของเทศบาลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ ได้ข้อมูลตามผังเมืองใหม่ซึ่งจะประกาศใช้ช่วงกลางปี 2559 ว่า พื้นที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตพื้นที่สีเหลือง พื้นที่นี้อนุญาตให้สร้างเป็นที่อยู่อาศัยรวมขนาดไม่เกิน 2000 ตารางเมตรได้ หรือเป็นที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวบ้านแฝด หรือห้องแถว และอาคารพาณิชย์ ได้ทุกประเภท ส่วนการใช้งานประเภทอื่นๆ ให้ใช้ได้ไม่เกิน ร้อยละ 10 โดยผังเมืองของอำเภอศรีราชานั้น ยังไม่ได้ กำหนด FAR ส่วน OSR นั้น ถ้าหากเป็นอาคารอยู่อาศัยอยู่ที่ร้อยละ 20 ของพื้นที่ดิน

### 1.1.2 พื้นที่ตั้งและพื้นที่โดยรอบโครงการ

ที่ตั้งอยู่บนถนน ศรีราชา-หนองยายบัว เป็นถนนที่มีศักยภาพเชื่อมจาก ถนนชลบุรี-พญา (มอเตอร์เวย์) ไปยังถนนสุขุมวิทบริเวณ โรบินสันศรีราชา ใช้ระยะเวลาเดินทางจากโรบินสัน ศรีราชา 12 นาที และจากJParkศรีราชาประมาณ4 นาที เรียงรายไปด้วยชุมชนชาวไทย Service apartment หอพัก ตลาดนัด อาคารพาณิชย์ตลอดสองฟากฝั่ง และหมู่บ้านจัดสรรหลายโครงการ บนถนนขนาด 4 เลนส์ (ปัจจุบัน 2 เลนส์ เริ่มก่อสร้างปลายปี2558 )

### 1.1.3 การตลาด

ศรีราชา เป็นเมืองที่มีการเติบโตของเมืองเร็วมาก เนื่องจากเป็นเมืองที่รายล้อมไปด้วย นิคมอุตสาหกรรม ทำให้มีทั้งชาวไทยระดับแรงงาน เป็นจำนวนมากรวมถึงพนักงานทุกระดับทั่วไปและระดับหัวหน้างานรวมถึงชาวไทยที่ย้ายถิ่นฐานมาทำมาหากินที่ศรีราชา ซึ่งกลายมาเป็นประชากรแฝงในพื้นที่จำนวนมาก อีกทั้งยังเต็มไปด้วยชาวญี่ปุ่นที่มาปักหลักพักอาศัยทำงานในนิคมอุตสาหกรรมอยู่เป็นเวลานานหลายสิบปี หากไม่นับกรุงเทพมหานคร ศรีราชาถือเป็นเมืองที่มีชาวญี่ปุ่นอยู่มากที่สุดในประเทศไทย โดยปัจจุบันมีชาวญี่ปุ่นอยู่ในศรีราชามากกว่า 10,000 คน ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในย่าน ศรีราชานคร (บริเวณด้านหลังโรบินสันศรีราชา ต่อเนื่องกับสวนสาธารณะ)เนื่องจากมีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม รองรับประชากรญี่ปุ่นจำนวนมากนอกจากชาวต่างชาติที่เป็นชาวญี่ปุ่นแล้ว ชาวไทยจากนอกพื้นที่ก็ได้ย้ายมาอยู่เป็นจำนวนมาก เพราะศรีราชาเป็นเมืองขนาดเล็กแต่เพียบพร้อมไปด้วย ศูนย์การค้า สถานบันเทิง โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ ธนาคาร และร้านค้า ร้านอาหารมากมาย มีโอกาสทางธุรกิจที่ดี เป็นต้นส่วนที่กล่าวมาถือเป็นที่มาส่วนหนึ่งของโครงการ โดยปัจจัยอื่นๆ จะได้ทำการวิเคราะห์ในบทต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ของพื้นที่โครงการให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งทางการเงินและคุณค่าทางสังคม โดยศึกษาจากบริบทด้านต่าง ทั้งทางด้าน ภายภาพของที่ตั้ง สภาพแวดล้อมรอบด้าน กฎหมายต่างๆ รวมถึง การตลาด การออกแบบก่อสร้างและความเป็นไปได้ทางการเงินที่เหมาะสม

### 1.3 ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยศึกษาในขอบเขตด้านกายภาพ ภูมิอากาศ การตลาด การออกแบบและการก่อสร้าง และการเงินในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ตั้งแต่เดือน ตุลาคม 2558 - กุมภาพันธ์ 2559

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์โดยรวม ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยใน อำเภอศรีราชา
2. เพื่อนำหลักการวิชาการต่างๆ มาประยุกต์ใช้ ในการศึกษาความเป็นไปได้โครงการเพื่อ ประโยชน์สูงสุดของที่ดิน อย่างถูกต้องมีมาตรฐานตามหลักวิชาการ

## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรม

#### 2.1 ความหมายและลักษณะของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

จากงานวิจัย Serviced apartment in UK (Sue Foxley, 2001) ระบุไว้ว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์คือที่พักอาศัยในระยะสั้น ที่ยาวกว่าโรงแรม มีสิ่งอำนวยความสะดวกตกแต่งเหมือนโรงแรม แต่มีความเป็นส่วนตัวกว่า และมักจะตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัย Singapore Standard Classification of Type of Dwelling ซึ่งได้กล่าวถึงเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ว่าเป็นที่พักอาศัยประเภทหนึ่งที่มีการตกแต่งเรียบร้อยแล้วเพื่อการพักอาศัยชั่วคราวหรือระยะสั้น ซึ่งประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคเช่นเดียวกับโรงแรมอีกทั้งบริษัท CB RICHARD ELLIS จำกัด (ประเทศไทย) ได้กล่าวถึงเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครไว้ว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์คือที่พักระยะสั้นแบบเช่า รายวัน หรือรายเดือน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกเช่น แม่บ้านทำความสะอาดรายวัน เป็นต้น

CBRE ได้จำแนกระดับของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพมหานครไว้ใน Bangkok Overall Market View : Q1 2014 เป็น 2 ระดับ คือ

##### 1. Grade A

เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรด A นั้นจะตั้งอยู่ในทำเลของศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) หรือติดถนนสายหลักที่เข้าถึงโครงการง่าย เช่น ถนนสุขุมวิท สีลม สาทร เป็นต้น ซึ่งทำเลเหล่านี้จะมีอุปสงค์สูง เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรด A ต้องมีการออกแบบตกแต่งอย่างดี มีรูปแบบห้องที่หลากหลาย มีหลายขนาดตามความต้องการ อีกทั้งมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี มีความเป็นส่วนตัว รวมไปถึงการมีที่จอดรถเพียงพอ การบริการจะต้องประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภค อย่างครบครันเทียบเท่าโรงแรมระดับสูง เช่น ห้องประชุม สวนหย่อม ห้องออกกำลังกายที่ดี สระว่ายน้ำ บริการซัก-รีด เป็นต้น

##### 2. Grade B

เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรด B จะมีทำเลที่ตั้งอยู่ในชอยระหว่างถนนหลัก และไม่ไกลจากย่านศูนย์กลางธุรกิจ(CBD)มีระบบรักษาความปลอดภัยเหมาะสม มีการออกแบบตกแต่งและประโยชน์ใช้สอยอยู่ในระดับปานกลางมีการเข้าถึงโครงการมีความสะดวกพอสมควร ครบมีที่จอดรถเพียงพอต่อ

ปริมาณผู้พักอาศัย มีส่วนบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม เช่น สระว่ายน้ำห้องออกกำลังกาย เป็นต้น

CB Richard Ellis (2002) กล่าวว่าไว้ว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ยังถูกจำแนกตามเกณฑ์คุณภาพในการให้บริการ และคุณภาพในการตกแต่งห้องพักได้เป็น 3 ประเภทใกล้เคียงกับการแบ่งระดับโรงแรมดังนี้

#### 1. Boutique Serviced Apartment/ Budget Apartment

- คุณภาพในการบริการและตกแต่งอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง
- มีพนักงานต้อนรับ 24 ชั่วโมง แต่จะมีแม่บ้านทำความสะอาดประจำทุก 1-2 สัปดาห์
- ตั้งอยู่ใจกลางเมืองหรือชานเมืองก็ได้
- คุณภาพด้านบริการค่อนข้างจำกัด
- เทียบเท่ากับโรงแรม 1-2 ดาว

#### 2. Non-Luxury Serviced Apartment/ Mid-range or Mid-tier

- คุณภาพในการบริการและการตกแต่งอยู่ในเกณฑ์ดี
- มีพนักงานต้อนรับ 24 ชั่วโมง และมีแม่บ้านทำความสะอาดประจำทุกวัน
- คุณภาพการบริการน้อยกว่า Luxury Apartment
- ตั้งอยู่ใจกลางเมืองหรือชานเมืองก็ได้
- เทียบเท่ากับโรงแรม 3 ดาว

#### 3. Luxury Serviced Apartment/ Upper-tier

- คุณภาพในการบริการสูง มีมาตรฐานระดับโลก และการตกแต่งพร้อม
- มีพนักงานต้อนรับ 24 ชั่วโมง และมีแม่บ้านทำความสะอาดประจำทุกวัน
- ตั้งอยู่ใจกลางเมืองหรือย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD)
- เทียบเท่ากับโรงแรม 4-5 ดาว

สิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน ควรประกอบด้วยการมีพนักงานต้อนรับตลอด 24 ชั่วโมงมีแม่บ้านทำความสะอาดและเปลี่ยนชุดผ้าปูที่นอนมีการตกแต่งห้องเรียบร้อย มีอุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวครบสมบูรณ์มี TV และอาจมีลิฟต์ขึ้นรับ-ส่งบริการจองตั๋วเครื่องบินห้องประชุมอุปกรณ์ทำธุรกิจ (คอมพิวเตอร์และแฟกซ์)บริการซัก-รีดเป็นการเพิ่มเติม (Sue Foxley, 2001)

การแบ่งประเภทของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์โดย Jones Lang Lassalle, Uk โดย Sue Foxley(2001) ได้แบ่งประเภทของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ออกเป็น 3 ประเภท คือ

-Budget เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แบบประหยัด สำหรับพนักงานบริษัทที่ต้องเดินทางเป็นประจำ และไม่ยึดติดกับยี่ห้อ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารจะมีเฉพาะสิ่งที่จำเป็นต่อการใช้ในชีวิตประจำวัน เช่นเครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น

-Mid-tier เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับกลาง มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารที่หลากหลายกว่าแบบBudget เช่นอินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี Business Centre เป็นต้น

-Upper-tier เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับบน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารที่ครบครัน มีสภาพแวดล้อมที่ดีและการบริการที่แบบมืออาชีพ โดยจะมีการบริหารงานจากบริษัทระดับโลกเช่น กลุ่มAscott,กลุ่มFraserและกลุ่มAccor เป็นต้นซึ่งจะเน้นการให้บริการไปยังกลุ่มนักธุรกิจที่ต้องการความสะดวกสบายและความหรูหรา พร้อมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่นห้องรับแขก เป็นต้น

## 2.2 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่า สามารถแบ่งกลุ่มตัวแปรต่างๆ เพื่อพิจารณาราคาเช่า (พิทักษ์ แก้วประเสริฐ, 2552) ได้ดังนี้

1. ลักษณะทางกายภาพของอาคาร (Physical Characteristics) ได้แก่
  - จำนวนห้องนอน
  - ขนาดห้อง
  - ขนาดของพื้นที่อาคาร
  - จำนวนห้องน้ำ
  - จำนวนชั้นอาคาร
  - อัตราการเข้าพัก
  - จำนวนคู่แข่งชั้น
  - ลักษณะและสภาพของอาคาร
  - จำนวนห้องพัก
  - อายุอาคาร
  - ค่าบำรุงรักษาส่วนกลาง

## 2. สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ (Amenities and Serviced) ได้แก่

### ลิฟท์

- ที่จอดรถ
- ความครบครันของอุปกรณ์เครื่องครัว
- สระว่ายน้ำ
- สนามเทนนิส
- เซาว์น่า
- สนามเด็กเล่น
- ห้องอาหาร
- ลู่วิ่ง
- เฟอร์นิเจอร์
- งานบริการของแม่บ้าน
- การอนุญาตให้เลี้ยงสัตว์
- อินเทอร์เน็ต
- การบริการซัก-รีด
- อ่างอาบน้ำ
- การบริการของพนักงานต้อนรับ
- เงื่อนไขการเช่า
- การรักษาความปลอดภัย
- ห้องออกกำลังกาย
- สวนหย่อม
- ระบบป้องกันอัคคีภัย
- การป้องกันเสียงจากภายนอก
- เคเบิลทีวี
- โทรศัพท์สายตรง

## 3. ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง ได้แก่

- ระยะห่างจากอาคารถึง BTS
- ระยะห่างจากอาคารถึง MRT
- ระยะห่างจากอาคารถึงถนนหลัก
- ระยะห่างจากอาคารถึงแหล่งงาน

- ระยะห่างจากอาคารถึงศูนย์การค้า
- ระยะห่างจากอาคารถึงแหล่งบันเทิง

#### 4. ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์

- อาชีพของผู้เช่า
- อายุของผู้เช่า
- รายได้ต่อเดือนของผู้เช่า
- การเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร

#### 5. ปัจจัยอื่นๆ

- สภาพแวดล้อมของโครงการท่ามกลางมลพิษ
- การบริหารอาคาร

### 2.3 ภายวิจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการเช่าอพาทเมนต์

จากงานวิจัยเรื่องการศึกษาพฤติกรรมการเช่าอพาทเมนต์ และปัจจัยที่ผู้เช่าใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกเช่าอพาทเมนต์ของณัฐวรรณ นิยมาคม (2548) พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะเลือกที่พักที่ใกล้ที่ทำงานหรือสถานศึกษา และมักจะรู้จักที่พักจากการแนะนำของญาติหรือคนรู้จัก และมีการหาข้อมูลเกี่ยวกับที่พักเพื่อประกอบการตัดสินใจเช่าจากการสอบถามจากเพื่อนหรือคนรู้จักเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกันกับงานวิจัยส่วนประสมทางการตลาดการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ของวารัชต์ มัธยมบุรุษ (2554) ซึ่งพบว่า ชาวญี่ปุ่นจะนิยมการบริการจากบุคคลอื่นซึ่งเป็นเพื่อนหรือคนรู้จักและมีความไว้วางใจคนในชาติเดียวกันมากกว่าคนจากต่างชาติ

จากงานวิจัยของวารัชต์ มัธยมบุรุษ (2554) กล่าวไว้ว่าปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการจ่ายเงินของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นขึ้นอยู่กับอายุ สถานภาพ การรับข้อมูลจากสื่อสิ่งตีพิมพ์ ผู้อำนวยการความสะดวกทางการท่องเที่ยว และการเปรียบเทียบราคาของสินค้าและบริการ โดยพบว่าช่วงอายุของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นอยู่ช่วงอายุ 65-69ปี การบริหารจัดการนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะต้องมีความระมัดระวังเรื่องสุขภาพของนักท่องเที่ยวสถานภาพทางครอบครัวผสมจะมีอิทธิพลต่อการใช้จ่ายมากกว่าสถานภาพทางครอบครัวแบบอื่น การรับสื่อสิ่งตีพิมพ์เป็นสิ่งจำเป็นมากกว่าการรับรู้ข้อมูลข่าวสารด้านการท่องเที่ยวแบบอื่น เนื่องจากนักท่องเที่ยวจะสามารถจัดเก็บเป็นหลักฐานได้ และ



นักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นจะไม่ทำการเปรียบเทียบราคาของสินค้าและบริการเมื่อมีความไว้วางใจในผู้ประกอบการ

งานวิจัยเหตุผลในการเลือกใช้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมืองจังหวัดระยอง (นเรศ วณิชกุล และคณะ, 2555) พบว่าปัจจัยส่วนบุคคลประกอบด้วยเพศ อายุ อาชีพ รายได้ ระดับการศึกษา และสถานภาพการสมรส ยังมีผลต่อการพิจารณาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดแตกต่างกัน โดยผู้บริโภคที่ต่างเพศกันจะมีเหตุผลในการเลือกใช้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ไม่แตกต่างกันในด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ตั้ง ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านการนำเสนอลักษณะการภาพ ยกเว้นด้านการส่งเสริมการตลาดที่เพศหญิงจะใช้เป็นเหตุผลในการตัดสินใจมากกว่าเพศชาย อายุต่างกันจะมีเหตุผลในการเลือกใช้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แตกต่างกันในด้านราคา และผลิตภัณฑ์ สถานภาพสมรสต่างกันจะมีเหตุผลในการเลือกใช้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แตกต่างกันในด้านราคา อาชีพและรายได้ต่างกันจะให้ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดแตกต่างกันในด้านรูปแบบอาคาร ด้านราคา ด้านสถานที่ตั้ง และด้านการส่งเสริมการตลาด และระดับการศึกษาแตกต่างกันจะให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดไม่แตกต่างกันยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์

#### 2.4 บทสรุปจากการทบทวนวรรณกรรม

ความหมายของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์คือที่พักอาศัยในระยะสั้น ที่ยาวกว่าโรงแรม มีสิ่งอำนวยความสะดวกตกแต่งเหมือนโรงแรม แต่มีความเป็นส่วนตัวกว่า จากข้อมูลของ CB Richard Ellis แบ่งระดับต่างๆ จากเกณฑ์สถานที่ตั้ง ได้เป็น 2 ระดับ

Grade A คือ ตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ ริมนถนนหลัก มีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆครบถ้วนเหมือนโรงแรม เดินทางสะดวกสบายติด Mass Transit เป็นต้น

Grade B คือ ตั้งอยู่ไม่ไกลจากศูนย์กลางธุรกิจ มีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆพอสมควร

หากแบ่งตามเกณฑ์การให้บริการ CB Richard Ellis (2002) กล่าวไว้ว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ยังถูกจำแนกตามเกณฑ์คุณภาพในการให้บริการ และคุณภาพในการตกแต่งห้องพักได้เป็น 3 ประเภทใกล้เคียงกับการแบ่งระดับโรงแรมดังนี้

1. Boutique Serviced Apartment/ Budget Apartment
2. Non-Luxury Serviced Apartment/ Mid-range or Mid-tier

### 3.Luxury Serviced Apartment/ Upper-tier

การแบ่งประเภทของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์โดย Jones Lang Lassalle, Uk โดย Sue Foxley(2001) ได้แบ่งประเภทของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ออกเป็น 3ประเภท คือ

- 1.Budget
- 2.Mid-tier
- 3.Upper-tier

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อค่าเช่าอพาร์ทเมนต์นั้น มีดังนี้

- 1.ลักษณะทางกายภาพของอาคาร (Physical Characteristics)
- 2.สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ (Amenities and Serviced)
- 3.ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง (Location)
- 4.ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)
- 5.ปัจจัยอื่นๆ เช่นการบริหารอาคาร

งานวิจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- 1.ชาวญี่ปุ่นมักเลือกที่อยู่อาศัยจากการแนะนำของคนในชาติ และจะไม่เปรียบเทียบราคาถ้าพอใจในผู้ประกอบการ
- 2.ปัจจัยด้าน เพศ อายุ อาชีพ รายได้ ระดับการศึกษา และสถานภาพการสมรส ส่งผลต่อการเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ในด้านต่างๆกัน

## บทที่ 3

### วิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

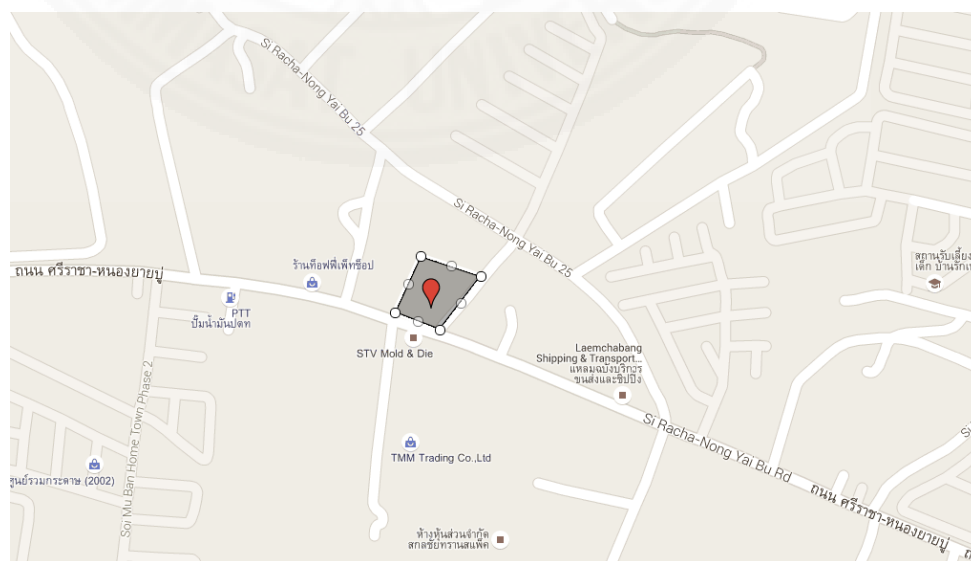
การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการที่จะศึกษานั้นจะศึกษาลงในรายละเอียดของที่ตั้งโครงการ รูปร่างที่ดิน ขนาด ขอบเขตทางกายภาพ ทั้งลักษณะการเข้าถึง ทางเข้าทางออกของโครงการ ขนาด ถนนใกล้เคียง มูลค่าที่ดิน รวมไปถึงจนถึงกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับที่ดินและกฎหมายควบคุมอาคาร ต่างๆ เพื่อให้ทราบถึงขอบเขตการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนศรีราชา-หนองยายบู่ให้เต็มศักยภาพ โดยมีการแยกการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ตามปัจจัยดังนี้

1. กายภาพของที่ดิน
2. ทำเลที่ตั้ง
3. กฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. สรุประเบอทอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถพัฒนาได้

#### 3.1 กายภาพของที่ดิน

##### 3.1.1 ขนาดที่ดิน รูปร่าง ขอบเขต สภาพปัจจุบัน

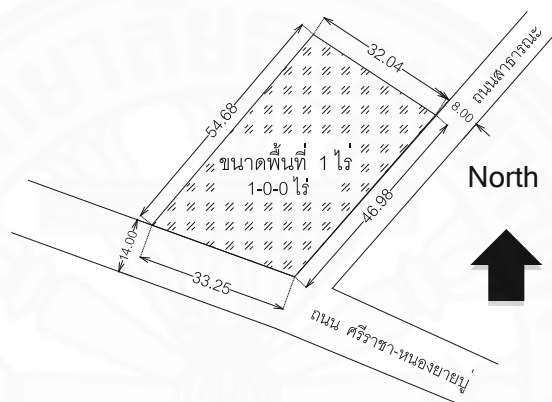
ขนาดที่ดินบริเวณ ถนนศรีราชา-หนองยายบู่ เลขที่โฉนด 142956 ขนาดพื้นที่ 1-0-0 ไร่



ภาพที่ 3-1 แผนที่ที่ตั้งโครงการ

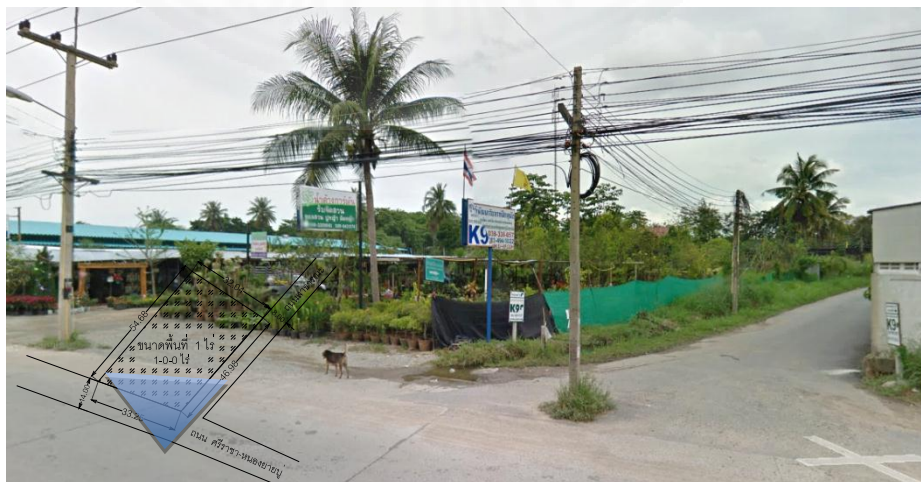
รูปร่างที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าด้านไม่เท่ากัน โดยมีขนาดเป็นไปตามโฉนดดังภาพที่ 3-2 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ทิศเหนือ	มีความยาวโดยประมาณ 32.04 เมตร
ทิศตะวันออก	มีความยาวโดยประมาณ 46.98 เมตร
ทิศใต้	มีความยาวโดยประมาณ 33.25 เมตร
ทิศตะวันตก	มีความยาวโดยประมาณ 54.68 เมตร



ภาพที่ 3-2 รูปร่างที่ดินตามโฉนดที่ดิน

สภาพปัจจุบัน เป็นที่ดินว่างเปล่า ระดับความสูงต่ำกว่าความสูงถนนสาธารณะ 20 เซนติเมตร โดยปัจจุบันให้เช่าเป็นพื้นที่ขายต้นไม้ ของร้านค้าต้นไม้ สภาพดินเป็นดินร่วนปนทราย มีลักษณะแน่น เพราะเคยมีการถมที่และมีการใช้งานอยู่ในปัจจุบัน โดยมีลักษณะทั่วไปดังภาพที่ 3-3



ภาพที่ 3-3 สภาพที่ดินปัจจุบัน

โดยมีรายละเอียดดังนี้

ทิศเหนือ ติดที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา

ทิศตะวันออก ติดถนนสาธารณะกว้าง 8 เมตร

ทิศใต้ ติดถนนสาธารณะกว้าง 14 เมตร (ปัจจุบัน 10 เมตร เริ่มก่อสร้างปลายปี 2558)

ทิศตะวันตก ติดร้านอาหารขนาดใหญ่

โดยมีลักษณะโดยรอบตามภาพ ดังนี้



ภาพที่ 3-4 สภาพที่ดินปัจจุบัน

ทิศเหนือ ติดที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา

ทิศตะวันออก ติดถนนสาธารณะกว้าง 8 เมตร



ภาพที่ 3-5 สภาพที่ดินปัจจุบัน

ทิศใต้ ติดถนนสาธารณะกว้าง 14 เมตร (ปัจจุบัน 10 เมตร เริ่มก่อสร้างขยายถนนปลายปี 2558)





ภาพที่ 3-6 สภาพที่ดินปัจจุบัน

ทิศตะวันตก ติดร้านอาหารขนาดใหญ่

### 3.1.2 มูลค่าที่ดิน

มูลค่าที่ดินในปัจจุบัน ราคาประเมินอยู่ที่ ตารางวาละ 10,000 บาท (สำนักงานที่ดิน จังหวัดชลบุรี, 25 ตุลาคม 2558 ) แต่ราคาตลาดอยู่ที่ ตารางวาละ 20,000 (สัมภาษณ์: เจ้าของที่ดิน บริเวณติดกันที่ขายเมื่อ 19 กันยายน 2558) ดังนั้น จึงใช้ราคาตลาดเป็นมูลค่าที่ดินในปัจจุบัน

## 3.2 ทำเลที่ตั้ง

### 3.2.1 การเข้าถึงโครงการ

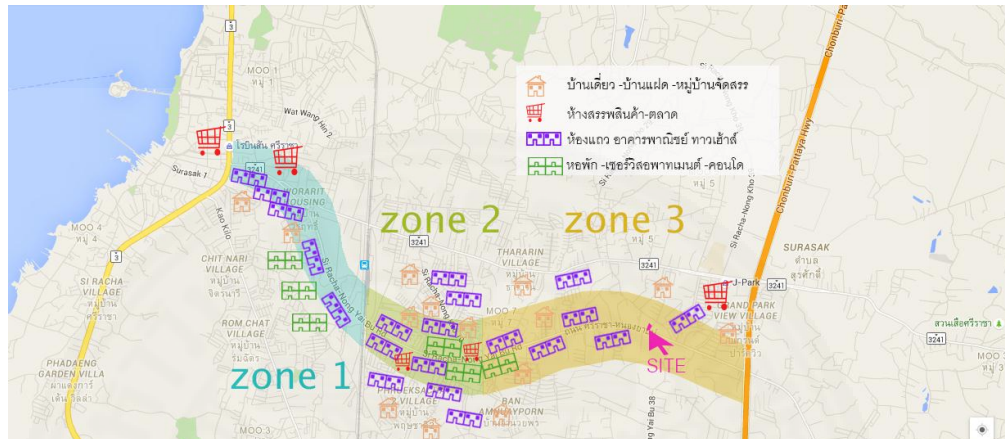
ที่ตั้งอยู่บนถนน ศรีราชา-หนองยายบู่ เป็นถนนที่มีศักยภาพเชื่อมจาก ถนนชลบุรี-พญา (มอเตอร์เวย์) ไปยังถนนสุขุมวิทใช้ระยะเวลาเดินทางประมาณ 15 นาที ระยะทาง 6.5 กิโลเมตร (จาก ศูนย์การค้าแปซิฟิก พาร์ค) และประมาณ 4 นาที หรือประมาณ 2.6 กิโลเมตร จากศูนย์การค้าชุมชน J Park ศรีราชา โดยรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เป็นถนนขนาด 4 เลนส์ (ปัจจุบัน 2 เลนส์ เริ่มก่อสร้างเป็น 4 เลนส์ ปลายปี 2558 ) มีรถสองแถวประจำทางวิ่งผ่านด้านหน้าถนน และมีรถบัสรับส่ง จากนิคมอุตสาหกรรมต่างๆโดยรอบ วิ่งผ่านหน้าที่ตั้งโครงการทั้งเช้าและเย็น เพราะเป็นถนนหลักจาก ใจกลางตัวอำเภอศรีราชาไปถนนมอเตอร์เวย์ ซึ่งเชื่อมต่อไปยังนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อีสเทิร์นซีบอร์ด ปิ่นทอง แผลมฉับัง เป็นต้น โดยมีระยะห่างจากสถานที่สำคัญต่างๆ ดังตาราง

ตารางที่ 3-1 ระยะห่างจากสถานที่สำคัญ

สถานที่สำคัญ	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ โดยประมาณ(นาที)
<b>ทางหลวงแผ่นดิน</b>		
ถนนสุขุมวิท	6	10
ถนนมอเตอร์เวย์	1.2	3
<b>ห้างสรรพสินค้า/ตลาด</b>		
โรบินสันศรีราชา	6.5	15
J Park	2.6	4
Aeon mall	5.6	12
ตลาดสด ชุมชน	2.8	6
<b>โรงพยาบาล</b>		
โรงพยาบาลสมิติเวช	7.6	20
โรงพยาบาลสมเด็จพระบรมราชเทวี	7.4	18
โรงพยาบาลพญาไท	6.4	17
<b>การเดินทาง</b>		
สถานีรถไฟ	4.4	11
สถานีขนส่ง	12	20
สถานที่จอดรถผู้ร่วมบริการ	6.5	15
<b>โรงเรียน</b>		
โรงเรียนอัสสัมชัญ ศรีราชา	5.4	11
โรงเรียนเซนต์ปอลคอนเวนต์	6.7	18
มหาวิทยาลัยเกษตร ศรีราชา	12	24
โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัยศรีราชา	23	25
<b>แหล่งงาน</b>		
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง	4.4	9
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	16	27
นิคมเหมราช	19	26
นิคมอมตะซิตี้	21	23
นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด	34	40
นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร	40	38
<b>สถานที่ราชการ</b>		
เทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรี	4.3	9

### 3.2.2 ลักษณะพื้นที่และสภาพแวดล้อมของบริเวณข้างเคียง

บริเวณถนนศรีราชา-หนองยายบัว สามารถแบ่งตามลักษณะทางกายภาพ ได้เป็นสามส่วนคร่าวๆ ดังนี้



ภาพที่ 3-7 การแบ่งพื้นที่ออกเป็นสามส่วนตามกายภาพและสภาพแวดล้อมต่างๆ

ส่วนที่ 1 คือตั้งแต่บริเวณแยกโรงเรียนอัสสัมชัญ จนถึงแยกทางรถไฟ ตามผังเมืองเป็นพื้นที่สีส้ม



ภาพที่ 3-8 ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง

ในช่วงต้นเป็นบ้านแถวเก่า บริเวณพื้นที่ถัดมาที่ติดริมถนน เป็นอาคารพาณิชย์ ใหม่ ความสูงสี่ถึงห้าชั้น แบ่งการใช้งาน เป็นพื้นที่เช่าร้านค้าด้านล่างส่วนด้านบนแบ่งให้เช่าเป็นหอพักระดับกลาง



บน พื้นที่ต่อเนื่องถัดจากถนนไปด้านในเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับ high end ที่มีราคาเช่าต่อเดือนสูง 30,000-50,000 บาท

บริเวณท้ายของส่วนที่ 1 ก่อนถึงแยกทางรถไฟนั้น ด้านหน้าถนนจะเป็นอาคารพาณิชย์ ลักษณะใกล้เคียงกับที่กล่าวมาช่วงต้น แต่พื้นที่ดินถัดเข้าไปนั้น มีทั้งโครงการคอนโดมิเนียม และทาวเฮ้าส์ ระดับราคาประมาณ 1.5 -2.5 ล้านบาท



ภาพที่ 3-9 ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง

ส่วนที่ 2 ตั้งแต่ข้ามแยกทางรถไฟ จนถึงซอยศรีราชา-หนองค้อ 10 จะมีลักษณะเป็นชุมชนเก่า มีความคึกคักเพราะมีประชากรมาก รวมทั้งมีตลาดสด และตลาดนัดเรียงรายตามทาง รูปแบบที่อยู่อาศัยบริเวณนี้ ส่วนใหญ่บริเวณริมถนนหลักจะเป็นตึกแถวเก่า อายุประมาณ 10-15 ปี ถัดเข้าซอยลงไปมักจะเป็นทาวเฮ้าส์ หรือบ้านชั้นเดียว ในหมู่บ้านจัดสรรยุคแรกๆ ในศรีราชา (อายุประมาณ 10 ปี) รวมทั้งมีอพาร์ทเมนต์ให้เช่ารายเดือน ระดับมาตรฐานราคาประมาณ เดือนละ 3,000-3,500 บาท



ภาพที่ 3-10 ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง

ส่วนที่ 3 ตั้งแต่แยกซอยซอยศรีราชา-หนองค้อ 10 จนถึงถนนมอเตอร์เวย์ (บริเวณที่ตั้งโครงการ) เป็นส่วนที่มีความหนาแน่นของประชากรน้อยที่สุด ลักษณะการใช้ที่ดินส่วนใหญ่ บริเวณติดถนนเป็นอาคารพาณิชย์สร้างใหม่ สูงประมาณ 3-4 ชั้น และเป็นที่ย่างกรายการพัฒนา แต่ส่วนถัดไปจากถนนหลักเล็กน้อย มักเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร ทั้งระดับ high end ราคาประมาณ 6 ล้านบาท และระดับมาตรฐาน ราคาเริ่มต้นประมาณ 2.5 ล้านบาท

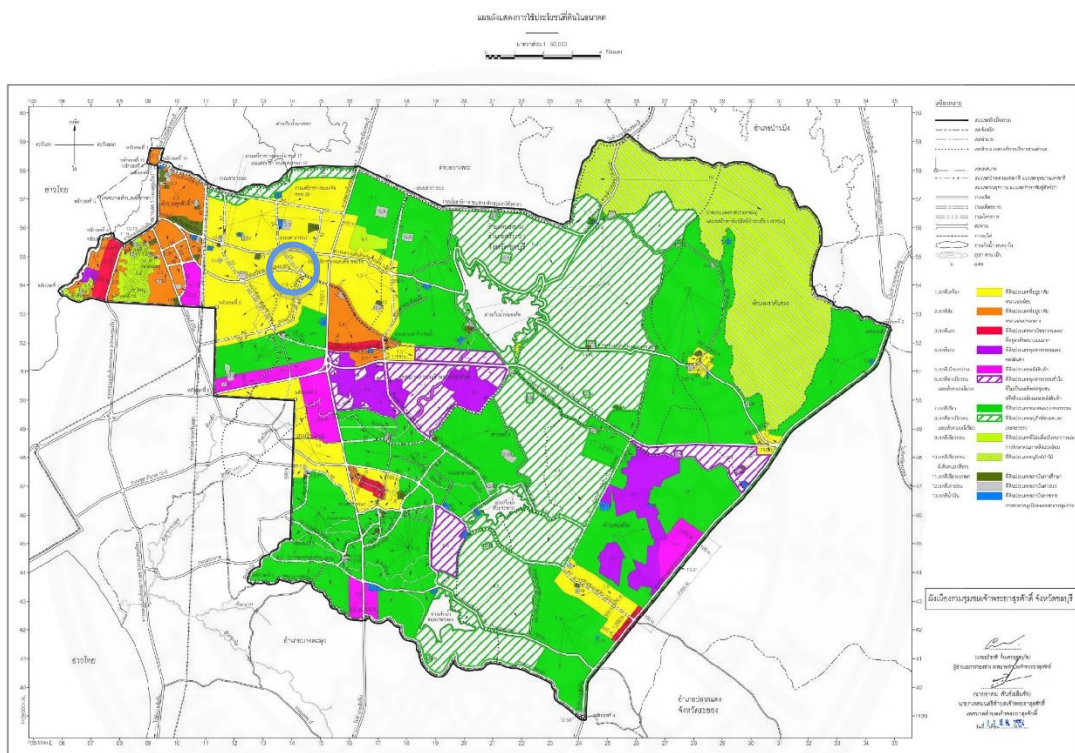


ภาพที่ 3-11 ลักษณะพื้นที่สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง

### 3.3 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

#### 3.3.1 กฎหมายเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน

โดยใช้ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ผังเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์มนตรี ที่ยังไม่ได้ประกาศใช้ ในปัจจุบัน แต่สรุปและเข้าที่ประชุมเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เตรียมประกาศใช้ภายในปี 2559 (สัมภาษณ์ :เจ้าหน้าที่โยธาเทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรี )



ภาพที่ 3-12 แสดงผังเมืองรวมชุมชนเจ้าพระยาสุรศักดิ์มนตรี

จากข้อกำหนดดังกล่าว กำหนดให้พื้นที่ตั้งโครงการอยู่บนพื้นที่สีเหลือง 1.3 เขตพื้นที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย จากข้อกำหนดข้อที่ 9 ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภค และสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ หากใช้เพื่อกิจการอื่นให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของที่ดิน โดยห้ามใช้เพื่อประโยชน์เพื่อกิจการดังนี้

1. โรงงาน บางประเภท
2. คลังน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะเกิน 16 เมตร
3. สถานที่บรรจ และเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลว

4. การเลี้ยงม้า โค กระบือสุกร แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ ฝูง จระเข้ นกนางแอ่น สัตว์ป่าว่าด้วยการคุ้มครองเพื่อการค้า
5. สุสานและฌาปนสถาน
6. สถานที่เก็บสินค้าซึ่งเป็นที่เก็บพัก ขนถ่ายสินค้าเพื่อประโยชน์ทางการค้าและอุตสาหกรรม แต่ไม่รวมถึงการเก็บสินค้าเพื่อการจำหน่าย ณ สถานที่นั้นๆ
7. โรงมหรสพ
8. การประกอบกิจการประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม ห้องชุด อาคารชุด หรือหอพัก เว้นแต่ อาคารดังกี่กล่าวมาสูงไม่เกิน 15 เมตร มีที่ว่างรอบอาคารไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของแปลงที่ดิน
9. สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ
10. การจัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม
11. การจัดสรรที่ดินเพื่อประกอบพาณิชย์กรรม เว้นแต่เป็นส่วนหนึ่งของการจัดสรรที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย และมี พื้นที่ไม่เกิน ร้อยละ 5 ของพื้นที่โครงการทั้งหมด
12. การประกอบกิจการประเภทอาคารสูง อาคารขนาดใหญ่ หรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ
13. การประกอบกิจการพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่เกิน 150 ตารางเมตร
14. คลังสินค้า สถานีรับส่งสินค้า ทุกประเภทแต่ไม่รวมถึงการเก็บสินค้าเพื่อการจำหน่าย ณ สถานที่นั้นๆ
15. อาคารสูงเกิน 12 เมตร โดยวัดจาก ระดับพื้นที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า ยกเว้นการใช้ประโยชน์ที่ดินบริเวณแนว 100 เมตร จากทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 331 และ 3241 ให้มีความสูงได้ไม่เกิน 15 เมตรและการใช้ประโยชน์ที่ดินในบริเวณหมายเลข 1.1 1.2 และ 1.3 ตามแนว 500 เมตร กับทางหลวง หมายเลข 7 ให้มีความสูงได้ไม่เกิน 15 เมตร
16. สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์
17. โรงฆ่าสัตว์
18. ไซโลเก็บผลผลิตทางการเกษตร
19. สวนสนุกหรือสวนสัตว์
20. สนามแข่งรถ
21. กำจัดมูลฝอย
22. การกำจัดสารพิษและวัตถุอันตราย
23. การซื้อขายหรือเก็บส่วนเครื่องจักรกลเก่า
24. การซื้อขายหรือเก็บเศษวัสดุ

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 331 และ 3241 ให้มีที่ว่างริมเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร

โดยสรุปจากข้อกำหนด สามารถใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้ทุกประเภท ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ โดยมีความสูงไม่เกิน 12 เมตร รวมทั้ง สามารถใช้เป็นอาคารอยู่อาศัยรวม และอาคารชุด โดยในที่ดิน 1 แปลงสามารถสร้างอาคารอยู่อาศัยรวมได้ โดยต้องไม่เป็นอาคารขนาดใหญ่ คือมีขนาดอาคารไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร ความสูงไม่เกิน 15 เมตร หรือมีพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร ตามกฎหมายผังเมืองของเทศบาลตำบลสุราษฎร์ธานี โดยสรุปดังตาราง

ตารางที่ 3-2 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมาย

การใช้ประโยชน์ที่ดิน	ข้อกำหนด ทน.สุราษฎร์ธานี	ทางเลือก
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 1,000 ตร.	ได้	
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 2,000 ตร.	ได้ สูงไม่เกิน 15 เมตร	
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่เกิน 2,000 ตร.	ไม่ได้	
พาณิชย์กรรม	ได้ แต่ไม่เกิน 150 ตร.ม. หรือร้อยละ 5 ถ้าเป็นโครงการจัดสรร	
สำนักงาน	ได้ แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของที่ดิน	โสม ออฟฟิศ
โรงแรม	ไม่ได้	
ตลาด	ได้	
โรงงาน	ได้ บางประเภท	



### 3.3.2 กฎหมายเกี่ยวกับการออกแบบควบคุมอาคาร การก่อสร้าง พัฒนาโครงการ และการบริหารจัดการงานก่อสร้าง

เนื่องจากกฎหมายผังเมืองเทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรี ซึ่งเป็นสีเหลือง เขตที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์ที่ดินไปในเชิงที่อยู่อาศัย ในด้านกฎหมายควบคุมอาคาร การก่อสร้างและการพัฒนาโครงการ จึงกล่าวในส่วนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมีการประมาณจำนวนและขนาดโดยคร่าวๆ ของที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ เพื่อที่จะนำมาหาข้อมูลทางกฎหมาย สรุปได้ดังตารางที่ 3-3

ตารางที่ 3-3 แสดงประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมแก่การพัฒนาและ ขนาดพื้นที่ เป็นไปได้

ประเภทที่อยู่อาศัย	ขนาดพื้นที่(ตร.ว.)	จำนวน(หลัง)
บ้านเดี่ยว	50	6
บ้านแฝด	35	8
ทาวเฮ้าส์หรืออาคารพาณิชย์หน้ากว้าง 5 เมตร	15	18
ทาวเฮ้าส์หรืออาคารพาณิชย์หน้ากว้าง 6 เมตร	18	14
อาคารชุดพักอาศัย หรือ อยู่อาศัยรวม ห้องละ 26 ตร.ม.	2000	50 ห้อง

จากตารางที่ 3-3เป็นการคำนวณความเป็นไปได้คร่าวๆ ของจำนวน ขนาด และการแบ่งแปลงพื้นที่ขาย เพื่อนำไปหาข้อมูลด้านกฎหมายให้ตรงกับความเป็นไปได้ของโครงการ โดยสามารถสรุปได้เป็นสามประเภทดังนี้

1.การจัดสรรที่ดินพร้อมที่อยู่อาศัย ไม่เกิน 10แปลง

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- ประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ.2497
- พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ.2518
- ข้อกำหนดผังเมืองรวมเทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรี
- ประมวลรัษฎากร
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522
- กฎกระทรวงฉบับที่ 1 ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2479
- ข้อบัญญัติท้องถิ่นเกี่ยวกับการก่อสร้าง

## 2.การจัดสรรที่ดินพร้อมที่อยู่อาศัย เกิน 10แปลง แต่ไม่ถึง 500 แปลง

### กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- ประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ.2497
- พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ.2518
- ข้อกำหนดผังเมืองรวมเทศบาลตำบลสุราษฎร์ธานี
- ประมวลรัษฎากร
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522
- กฎกระทรวงฉบับที่ 1 ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2479
- ข้อบัญญัติท้องถิ่นเกี่ยวกับการก่อสร้าง
- ประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 พ.ศ.2515
- ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2535

## 3.อาคารชุดพักอาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม

### กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- ประมวลกฎหมายที่ดิน พ.ศ.2497
- พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ.2518
- ข้อกำหนดผังเมืองรวมเทศบาลตำบลสุราษฎร์ธานี
- ประมวลรัษฎากร
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522
- กฎกระทรวงฉบับที่ 1 ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมการก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2479
- ข้อบัญญัติท้องถิ่นเกี่ยวกับการก่อสร้าง
- ประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 พ.ศ.2515
- พระราชบัญญัติอาคารชุด

ในส่วนของกฎหมายควบคุมอาคารมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

- พระราชบัญญัติควบคุมอาคารฉบับที่ 1-4
- กฎกระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ.2543 และฉบับที่ 61 พ.ศ.2550 ว่าด้วยเรื่องการออกแบบอาคาร
- กฎกระทรวงฉบับที่ 39 พ.ศ.2537 และฉบับที่ 63 พ.ศ.2551 ว่าด้วยเรื่องห้องน้ำ
- กฎกระทรวงฉบับที่ 7 พ.ศ.2517 และฉบับที่ 41 พ.ศ.2537 ว่าด้วยเรื่องที่ยจอดรถ
- กฎกระทรวงกำหนดสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้พิการหรือทุพพลภาพและคนชรา พ.ศ. 2548





## บทที่ 4

### วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด

#### 4.1 การวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

##### 4.1.1 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ

จากอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ในไตรมาสที่ 3 ปี 2558 นั้นขยายตัวร้อยละ 2.9 ซึ่งมากกว่าไตรมาสเดียวกันกับปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 เพราะในด้านการใช้จ่ายภาครัฐเร็วขึ้นมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และภาครัฐมีการขยายการลงทุนเป็นจำนวนมาก ทำให้ค่าใช้จ่ายภาครัฐขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่ด้านการส่งออกนั้น ชะลอตัวจากผลของเศรษฐกิจโลก ในส่วนของอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเกี่ยวกับรถยนต์ภายในประเทศ ซึ่งถือเป็นอีกกลุ่มธุรกิจหลักของจังหวัดชลบุรี กำลังกลับมาขยายตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า

จังหวัดชลบุรี ถือเป็นจังหวัดที่มีอัตราผลิตภัณฑ์มวลรวมมาก เป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย เพราะ เป็นจังหวัดที่เป็นที่ตั้งของแหล่งงาน อย่างนิคมอุตสาหกรรมจำนวนมาก มีรายได้ต่อหัวของประชากรค่อนข้างมาก โดยเฉลี่ยน้อยกว่ากรุงเทพมหานครเพียงเล็กน้อย ดังตาราง

ตาราง 4-1 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาค และผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด  
อนุกรมใหม่ ตามราคาประจำปี จำแนกเป็นรายภาค และจังหวัด พ.ศ. 2555

ภาค และจังหวัด	ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ			การเรียงลำดับรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี	
	ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาค และผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด	รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี	ประชากร (1,000 คน)	Per capita GPP. rankings	
	Gross Domestic Product (GDP)	Per capita GPP.	Population	ของภาค	ของประเทศ
	Gross Regional Product (GRP) Gross Provincial Product (GPP) (ล้านบาท Million Baht)	(บาท Baht)	(1,000 persons)	Of the Region	Of the country
<b>ทั่วราชอาณาจักร</b>	<b>12,221,417</b>	<b>183,803</b>	<b>66,492</b>		
<b>กรุงเทพมหานครและปริมณฑล</b>					
สมุทรสาคร	319,406	351,516	909	3	8
กรุงเทพมหานคร	3,685,929	436,479	8,445	1	3
สมุทรปราการ	694,261	364,724	1,904	2	7
ปทุมธานี	303,556	220,738	1,375	5	12
นครปฐม	217,142	221,285	981	4	11
นนทบุรี	179,245	128,600	1,394	6	25
<b>ภาคกลาง</b>					
พระนครศรีอยุธยา	328,259	377,243	870	1	5
สระบุรี	201,580	280,966	717	2	9
สิงห์บุรี	28,513	141,285	202	3	21
ลพบุรี	86,604	112,121	772	5	31
อ่างทอง	26,366	102,865	256	6	37
ชัยนาท	36,927	119,593	309	4	27
<b>ภาคตะวันออก</b>					
ระยอง	818,873	970,024	844	1	1
ชลบุรี	663,153	416,584	1,592	3	4
ปราจีนบุรี	208,625	369,006	565	4	6
ฉะเชิงเทรา	325,932	440,924	739	2	2
จันทบุรี	100,901	200,876	502	5	13
ตราด	37,122	145,553	255	6	19
นครนายก	22,160	86,786	255	7	44
สระแก้ว	32,296	56,140	575	8	65
<b>ภาคตะวันตก</b>					
ราชบุรี	129,801	162,391	799	1	16
ประจวบคีรีขันธ์	67,473	144,545	467	2	20
เพชรบุรี	56,582	119,219	475	3	28
กาญจนบุรี	82,931	103,416	802	4	36
สมุทรสงคราม	17,821	95,305	187	5	39
สุพรรณบุรี	81,003	95,163	851	6	41
<b>ภาคเหนือ</b>					
ลำพูน	72,706	177,164	410	1	15
กำแพงเพชร	110,816	140,220	790	2	22
เชียงใหม่	181,304	104,838	1,729	4	35
นครสวรรค์	109,851	111,180	988	3	32
พิจิตร	85,794	94,479	908	6	42
อุทัยธานี	27,754	93,856	296	7	43
ลำปาง	61,528	82,887	742	9	47
ตาก	38,094	73,432	519	11	54
พิจิตร	53,330	97,688	546	5	38
อุตรดิตถ์	37,105	84,809	438	8	46
เชียงราย	83,281	71,438	1,166	13	56
เพชรบูรณ์	70,652	75,771	932	10	49
สุโขทัย	44,435	70,946	626	14	57
พะเยา	30,458	73,156	416	12	55
น่าน	24,577	54,676	450	16	70
แพร่	24,583	57,596	427	15	63
แม่ฮ่องสอน	9,059	44,008	206	17	76

(ต่อ)

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ					
ขอนแก่น	185,603	106,587	1,741	1	33
นครราชสีมา	239,202	95,195	2,513	2	40
หนองคาย	36,554	80,273	455	3	48
มุกดาหาร	18,902	53,422	354	15	71
อุดรธานี	95,404	74,583	1,279	4	52
เลย	40,533	74,581	543	5	53
อุบลราชธานี	97,227	56,032	1,735	12	67
กาฬสินธุ์	48,779	52,204	934	16	72
ร้อยเอ็ด	64,373	59,542	1,081	7	60
มหาสารคาม	48,238	58,147	830	9	62
บุรีรัมย์	70,096	55,318	1,267	13	68
นครพนม	36,302	62,766	578	6	59
ชัยภูมิ	53,073	55,186	962	14	69
สุรินทร์	63,593	56,806	1,119	10	64
สกลนคร	46,039	56,069	821	11	66
ยโสธร	24,242	49,821	487	17	73
ศรีสะเกษ	61,832	58,858	1,051	8	61
หนองบัวลำภู	19,999	41,480	482	20	77
บึงกาฬ	17,471	48,736	358	19	75
อำนาจเจริญ	13,839	49,064	282	18	74
ภาคใต้					
ภูเก็ต	118,724	224,383	529	1	10
กระบี่	67,764	185,077	366	2	14
สุราษฎร์ธานี	164,837	161,232	1,022	3	17
พังงา	42,040	160,570	262	4	18
สงขลา	202,429	134,844	1,501	5	23
ชุมพร	61,453	129,445	475	6	24
ตรัง	75,291	123,790	608	7	26
ยะลา	49,082	112,208	437	9	30
สตูล	31,843	115,687	275	8	29
ระนอง	21,295	84,964	251	11	45
นครศรีธรรมราช	155,884	105,598	1,476	10	34
นราธิวาส	51,018	75,422	676	12	50
พัทลุง	34,684	70,764	490	14	58
ปัตตานี	45,979	74,749	615	13	51

หมายเหตุ : ตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

จากตารางผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ปี 2555 จะเห็นได้ว่า ชลบุรีเป็นจังหวัด ตัวเลข GPP เป็นอันดับ 4 ในประเทศไทยหรือประมาณ 663,153 ล้านบาท รองจากกรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ และระยอง โดยรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี ก็อยู่ที่อันดับ 4 เช่นกัน ประมาณ 416,584 บาท ต่อคนต่อปี และในปี 2556 มีอัตราการขยายตัวของ GPP อยู่ที่ 6.5% ตามตารางที่ 4-2

ตารางที่ 4-2 อัตราการขยายตัวของ GPP และโครงสร้างรายได้จากการผลิตภาคตะวันออก

อัตราการขยายตัวของ GPP และโครงสร้างการกระจายรายได้ จากการผลิต  
ภาคตะวันออก

(ร้อยละ)

จังหวัด	อัตราการขยายตัว ที่แท้จริง		โครงสร้าง ณ ราคาประจำปี	
	2555	2556	2555	2556
1. ชลบุรี	3.3	6.5	29.6	31.7
2. ฉะเชิงเทรา	27.4	-5.2	14.7	13.6
3. ระยอง	7.7	4.5	37.8	38.9
4. ตราด	-4.8	-3.3	1.7	1.5
5. จันทบุรี	-2.7	2.2	4.4	4.0
6. นครนายก	4.9	2.6	1.0	1.1
7. ปราจีนบุรี	21.9	-13.6	9.3	7.8
8. สระแก้ว	3.6	2.2	1.5	1.4
<b>รวมทั้งภาค</b>	<b>9.1</b>	<b>1.7</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

(ที่มา:สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ [www.nesdb.go.th](http://www.nesdb.go.th))

#### 4.1.2 รายได้ต่อหัวของประชากรในพื้นที่

จากการสำรวจ จังหวัดชลบุรีนั้น ขนาดครัวเรือนที่ 1-2 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อคนต่อเดือนที่ 15,000-30,000 บาท รองลงมามีรายได้ต่อคนต่อเดือนที่ 10,000-15,000 บาท และสัดส่วนรายได้ต่อครัวเรือนส่วนใหญ่ก็อยู่ที่ 15,000-30,000 บาท และรองลงมาที่ 30,000-50,000 บาท

ขนาดครัวเรือนที่ 3-4 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อคนต่อเดือนที่ 5,000-10,000 บาท รองลงมามีรายได้ต่อคนต่อเดือนที่ 10,000-15,000 บาท และสัดส่วนรายได้ต่อครัวเรือนส่วนใหญ่ก็อยู่ที่ 30,000-50,000 บาท และรองลงมาที่ 15,000-30,000 บาท

โดยรวม รายได้ต่อคนส่วนใหญ่ในจังหวัดชลบุรีอยู่ที่ 10,000-15,000 บาทต่อเดือน และมีรายได้ครัวเรือนที่ 15,000-30,000 บาทต่อเดือน ตามข้อมูลดังตารางที่ 4-3

ตารางที่ 4-3 ร้อยละของครัวเรือน จำแนกตามรายได้ทั้งสิ้นเฉลี่ยต่อเดือน และตามขนาดของครัวเรือน พ.ศ. 2556

รายได้	รวมทั้งสิ้น Total	ขนาดของครัวเรือน (คน) Household Size (Persons)			
		1 - 2	3 - 4	5 - 7	>= 8
<b>รายได้ทั้งสิ้นต่อเดือนต่อครัวเรือน</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
ต่ำกว่า 1,500 บาท	0.1	0.2	-	-	-
1,500 - 3,000 บาท	-	-	-	-	-
3,001 - 5,000 บาท	0.2	0.3	-	-	-
5,001 - 10,000 บาท	2.3	3.3	0.8	-	-
10,001 - 15,000 บาท	10.8	12.3	11.1	0.7	-
15,001 - 30,000 บาท	53.0	61.8	38.0	40.2	-
30,001 - 50,000 บาท	26.8	19.6	41.8	28.7	100.0
50,001 - 100,000 บาท	6.5	2.6	7.9	28.1	-
มากกว่า 100,000 บาท	0.3	-	0.4	2.2	-
<b>รายได้ประจำเดือนต่อคน</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
ต่ำกว่า 500 บาท	-	-	-	-	-
500 - 1,500 บาท	0.1	0.2	-	-	-
1,501 - 3,000 บาท	0.2	0.1	0.4	0.7	-
3,001 - 5,000 บาท	8.1	1.5	14.3	30.3	100.0
5,001 - 10,000 บาท	23.9	12.4	43.0	44.1	-
10,001 - 15,000 บาท	34.5	35.9	36.6	19.9	-
15,001 - 30,000 บาท	30.9	46.4	5.3	4.9	-
30,001 - 50,000 บาท	1.9	3.1	-	-	-
50,001 - 100,000 บาท	0.4	0.4	0.4	-	-
มากกว่า 100,000 บาท	-	-	-	-	-

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2556 จังหวัดชลบุรี สำนักงานสถิติแห่งชาติ

โดยหากจำแนก รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนของประชากรตามอาชีพต่าง ๆ นั้น จะมีรายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือนดังตารางที่ 4-4

ตารางที่ 4-4 แสดงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามอาชีพ

สถานะทางเศรษฐกิจสังคม	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของครัวเรือน Average monthly income per household
<b>ครัวเรือนทั้งสิ้น</b>	<b>28,367</b>
<b>ผู้ถือครองท่าการเกษตร</b>	
ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน	57,046
ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน / ทำฟรี <sup>1/</sup>	25,296
<b>ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร</b>	<b>30,190</b>
<b>ลูกจ้าง</b>	
ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหาร	41,496
คนงานเกษตร	17,969
คนงานทั่วไป	16,149
เสมียนพนักงาน พนักงานขาย และให้บริ	25,347
ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต	27,368
<b>ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ</b>	<b>23,266</b>

<sup>1/</sup>รวมการประมง ป่าไม้ ลำสัตว์ หาของป่า และบริการทางการเกษตร

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2556 จังหวัดชลบุรี สำนักงานสถิติ

### 4.1.3 อัตราการว่างงาน

จากข้อมูลอัตราการว่างงานตามตารางที่ จะเห็นได้ว่า อัตราการว่างงานของทั้งเพศชาย และหญิงในจังหวัดชลบุรี มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นจากไตรมาสก่อน ดังนั้นสถานการณ์ช่วงนี้อาจจะยังไม่มีเสถียรภาพ มีอัตราว่างงานเพิ่มขึ้นอาจจะทำให้ไม่มีแรงจูงใจในการซื้อบ้าน ดังนั้นระยะเวลาเปิดโครงการ ควรจะเป็นภายหลังจากนี้ ตามการคาดการณ์เศรษฐกิจที่จะดีขึ้นในปีหน้า หรือ ควรเป็นลักษณะที่อยู่อาศัย ในลักษณะเช่ามากกว่า

ตาราง 4-5 อัตราการว่างงาน จำแนกตามเพศ เป็นรายไตรมาส พ.ศ. 2556 – 2558 (ไตรมาสที่ 3)

อัตราการว่างงาน จำแนกตามเพศ เป็นรายไตรมาส จังหวัดชลบุรี พ.ศ. 2549 - 2558  
Unemployment Rate by Sex and Quarter, Chon Buri Province: 2006 - 2015

เพศ (Sex)	2556 (2013)				2557 (2014)				2558 (2015)		
	ไตรมาสที่ 1 Quarter 1	ไตรมาสที่ 2 Quarter 2	ไตรมาสที่ 3 Quarter 3	ไตรมาสที่ 4 Quarter 4	ไตรมาสที่ 1 Quarter 1	ไตรมาสที่ 2 Quarter 2	ไตรมาสที่ 3 Quarter 3	ไตรมาสที่ 4 Quarter 4	ไตรมาสที่ 1 Quarter 1	ไตรมาสที่ 2 Quarter 2	ไตรมาสที่ 3 Quarter 3
รวม Total	-	0.8	0.4	0.4	0.5	1.0	0.6	0.7	0.5	0.7	1.4
ชาย Male	-	0.8	0.4	0.3	0.4	0.9	0.6	1.0	0.8	0.4	1.5
หญิง Female	-	0.8	0.4	0.5	0.7	1.1	0.6	0.3	0.1	1.0	1.2

หมายเหตุ: อัตราการว่างงาน =  $\frac{\text{ผู้ว่างงาน} \times 100}{\text{ผู้อยู่ในกำลังแรงงาน}}$   
Note: Unemployment Rate =  $\frac{\text{Unemployed} \times 100}{\text{Total labor force}}$

ที่มา: การสำรวจภาวะการทำงานของประชากร สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร  
Source: The Labor Force Survey, National Statistical Office, Ministry of Information and Communication Technology

### 4.1.4 ภาวะเงินเฟ้อ

จากรายงานนโยบายทางการเงิน ฉบับเดือนมิถุนายน 2558 มีการประมาณการเศรษฐกิจ และเงินเฟ้อจากธนาคารแห่งประเทศไทยดังนี้ “คณะกรรมการฯ ปรับลดประมาณการอัตราการขยายตัวเศรษฐกิจปี 2558 ลง และประเมินว่าความเสี่ยงต่อประมาณการโน้มไปด้านต่ำเพราะโอกาสที่เศรษฐกิจ จะขยายตัวต่ำกว่ากรณีฐานจากเศรษฐกิจจีนและเอเชียที่อาจชะลอตัวกว่าคาด และกระทบการส่งออกสินค้าและ การใช้จ่ายในประเทศมีมากกว่าโอกาสที่เศรษฐกิจจะขยายตัว สูงกว่ากรณีฐานจากการที่ภาครัฐสามารถใช้จ่ายในมาตรการ กระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 2 ได้เร็วกว่าคาด แผนภาพรูปพัด(Fan Chart) ของประมาณการเศรษฐกิจจึงเบี่ยง นอกจากนี้ คณะกรรมการฯ ปรับลดประมาณการอัตราเงินเฟ้อทั่วไป และอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานปี 2558 และ ปี 2559 ลง และประเมินความเสี่ยงต่อประมาณการอัตราเงินเฟ้อทั้งสองโน้มไปด้านต่ำ ตามเศรษฐกิจที่อาจฟื้นตัวช้ากว่าคาด และราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่อาจต่ำกว่าคาด ตามอุปทานที่อาจปรับเพิ่มขึ้น มากกว่าที่เคยประเมินไว้ หากประเทศอิหร่านสามารถกลับมาส่งออกน้ำมันได้อีกครั้ง หรือผู้ผลิต Shale Oil ผลิตน้ำมันเพิ่มขึ้นหากสามารถ ลดต้นทุนการผลิตได้มากกว่าคาด แผนภาพรูปพัดของประมาณการอัตราเงินเฟ้อทั้งสองจึงเบี่ยง” (ที่มา:ธนาคารแห่งประเทศไทย [www.bot.or.th](http://www.bot.or.th))

ตารางที่ 4-6 สรุปผลประมาณการการขยายตัวทางเศรษฐกิจและอัตราเงินเฟ้อ จากธนาคารแห่งประเทศไทย

สรุปผลประมาณการ			
ร้อยละต่อปี	2557*	2558	2559
อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ**	0.9 (0.7)	3.0 (3.8)	4.1 (3.9)
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	1.9	-0.5 (0.2)	1.6 (2.2)
อัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน	1.6	1.0 (1.2)	1.0 (1.2)

หมายเหตุ: \* ข้อมูลจริง

\*\* ประมาณการโดยใช้อัตราการเติบโตที่คาดการณ์ไว้สำหรับปีงบประมาณในประเทศไทยแบบปริมาณลูกโซ่

( ) รายงานนโยบายการเงินฉบับมีนาคม 2558

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงพาณิชย์ และประมาณการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

#### 4.1.5 อัตราดอกเบี้ย

ข้อมูลจากธนาคารอาคารสงเคราะห์กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวโดยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร เป็นอัตราดอกเบี้ยที่อิงกับอัตราดอกเบี้ยพื้นฐานตาม MRR, MLR และ MOR ประกาศ ณ วันที่ 2 มิ.ย. 2558 ดังนี้

1. MRR อัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยขั้นต่ำ 6.75%
2. MLR อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ขั้นต่ำประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา 6.65%
3. MOR อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ขั้นต่ำประเภทเงินเบิกเกินบัญชี 7.25%

โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 4-7

ตารางที่ 4-7 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR จากธนาคารอาคารสงเคราะห์

เงินกู้ระยะยาว	อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)
1. อัตราดอกเบี้ยลอยตัวสำหรับลูกค้าทั่วไป *	MRR
2. อัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้า กู้ซื้อ ปลูกสร้าง ต่อเติม ซ่อมแซม และทดถอน จำนวนจากสถาบันการเงินอื่น	MRR
ประเภทลอยตัวพิเศษ	
• ปีที่ 1	MRR-2.00
• ปีที่ 2	MRR-2.00
• ปีที่ 3	MRR-1.00
• ปีที่ 4 จนถึงตลอดอายุของสัญญา	MRR-0.50

#### 4.1.6 นโยบายการอนุมัติสินเชื่อ

จากนโยบายการให้ออมัติสินเชื่อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะปล่อยสินเชื่อในวงเงินที่ต่ำกว่าราคาทรัพย์สินหรือหลักประกัน โดยเรียกสัดส่วนนี้ว่า loan to value ratio - LTVR และสัดส่วนนี้จะมาก หรือน้อยขึ้นอยู่กับประเภทและมูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ที่จะขายได้ในอนาคต โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ออมัติเงินกู้ดังนี้

1. ให้ออมัติในวงเงินไม่เกิน 85% ของราคาประเมิน และ ไม่เกิน 85% ของราคาซื้อ-ขาย
2. กรณีซื้ออาคารพาณิชย์ ให้ออมัติได้ไม่เกิน 75% ของราคาประเมิน และไม่เกิน 75% ของราคาซื้อขาย
3. กู้ได้ไม่เกิน 40 เท่าของเงินเดือนผู้กู้ และอีก 15 เท่าของรายได้อื่น ๆ หรือไม่ เกิน 40 เท่าสำหรับอาชีพอิสระ (โดยประมาณ) หรือไม่เกิน 1 ใน 3 ของรายได้สุทธิและหากผู้กู้ใช้สิทธิสวัสดิการวงเงินให้กู้ได้ไม่เกิน 80% ของเงินเดือนสุทธิ

โดยระยะเวลาให้กู้สูงสุด 30 ปี อายุของผู้กู้อรวมกับจำนวนปีที่ขอกู้จะต้องไม่เกิน 70 ปี โดยทั่วไปกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อโดยใช้ระบบ credit scoring และใช้รายงานข้อมูลเครดิต ลูกค้ายกจาก National Credit Bureau ประกอบการวิเคราะห์ ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้ ที่ไม่ก่อรายได้ (Non performing loan - NPL) ลดต่ำลงมากและต่ำกว่า 5% จะมี บางแห่งต่ำกว่า 2% ของสินเชื่อคงเหลือทั้งหมด

#### 4.1.7 นโยบายรัฐบาลและเอกชน

ตั้งแต่วันที่ 19 ตุลาคม 2558 ภาครัฐมีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ทั่วประเทศ โดยการส่งเสริมการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ด้วยเงื่อนไขผ่อนปรนโดยการพิจารณาสัดส่วนความสามารถชำระหนี้ต่อรายได้ (Debt Service Ratio หรือ DSR) สูงสุดถึง 50% ของรายได้สุทธิต่อเดือน ซึ่งมาตรการนี้จะช่วยให้ประชาชนสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ง่ายขึ้น โดยมาตรการนี้กำหนดอัตราดอกเบี้ยปีแรกเท่ากับ 3.50% สำหรับผู้มีรายได้น้อยต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท หรือวงเงินกู้ไม่เกิน 3 ล้านบาท และสามารถผ่อนชำระได้นานสูงสุด 30 ปี ติดต่อยื่นคำขอกู้และทำนิติกรรมได้ภายในระยะเวลา 1 ปี โดยจะต้องยื่นกู้ก่อนวันที่ 30 เมษายน 2559 ซึ่งนโยบายนี้ ไม่ทันการเปิดโครงการ

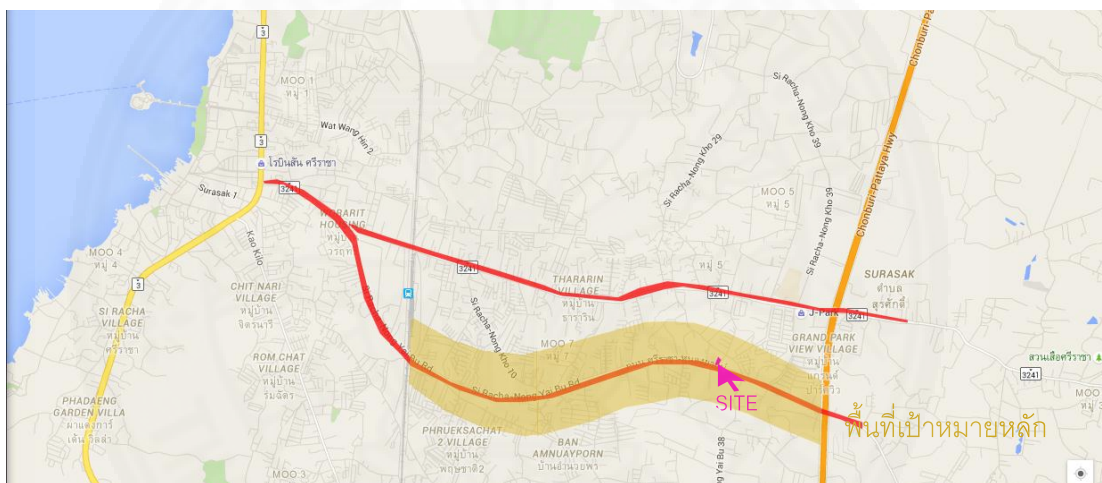


## 4.2 การวิเคราะห์การตลาด

### 4.2.1 ขอบเขตตลาด

#### 4.2.1.1 พื้นที่เป้าหมายหลัก

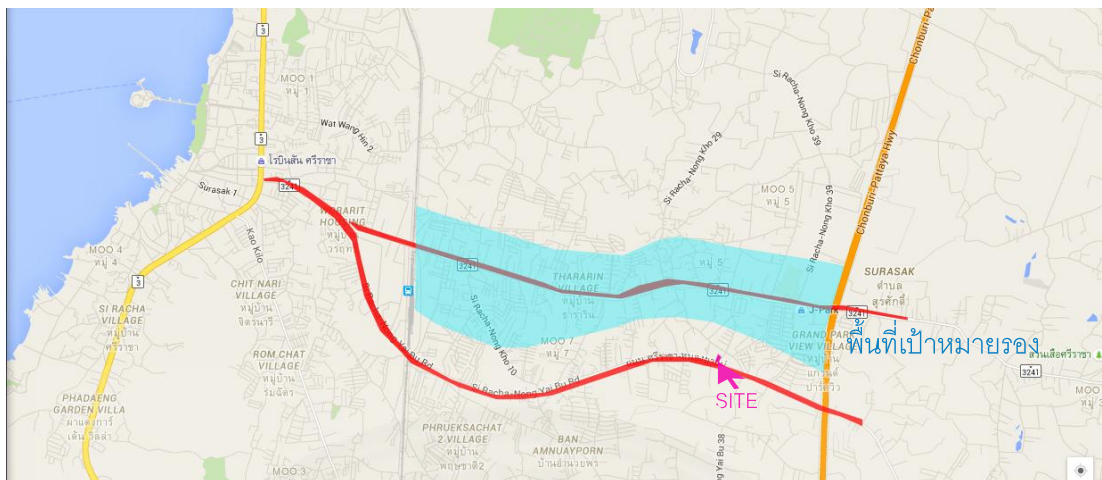
พื้นที่เป้าหมายหลักของขอบเขตตลาดคือบริเวณริมถนน ตั้งแต่ถนนศรีราชา -หนองยายบัว ช่วงหลังทางรถไฟ (มาจากทางเส้นสุขุมวิท) จนถึงทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7 เพราะตามลักษณะของทำเลที่ตั้งและกฎหมายผังเมือง ซึ่งใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ ลักษณะประชาที่คล้ายคลึงกัน รูปแบบที่อยู่อาศัย และการใช้ชีวิต ของชุมชนมีลักษณะเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน รวมทั้งการสัญจรของชาวศรีราชา ซึ่งถนนเส้นนี้ เป็นถนนซึ่งใช้ในการสัญจรหลักไปมาระหว่างที่ทำงานกับที่อยู่อาศัย กับแหล่งศูนย์กลางของร้านค้าและบริการต่างๆเช่นร้านอาหาร ซูเปอร์มาเก็ต ตลาด และศูนย์การค้า เป็นต้น



ภาพที่ 4-1 แสดงพื้นที่เป้าหมายหลัก ของขอบเขตตลาด

#### 4.2.1.2 พื้นที่เป้าหมายรอง

พื้นที่เป้าหมายรองของขอบเขตตลาดคือ บริเวณริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3241 ตั้งแต่บริเวณช่วงหลังทางรถไฟ (มาจากทางเส้นสุขุมวิท) จนถึงทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7 เพราะเป็นถนนที่ขนานกันไปกับถนนศรีราชา-หนองยายบัว อยู่ห่างกันประมาณ 2 กิโลเมตร มีลักษณะของวิถีชีวิต ลักษณะของประชากร รวมทั้งที่อยู่อาศัยในลักษณะคล้ายคลึงกัน และยังเป็นถนนหลักอีกเส้นที่ชาวศรีราชาใช้สัญจรไปมาในชีวิตประจำวัน



ภาพที่ 4-2 แสดงพื้นที่เป้าหมายรอง ของขอบเขตตลาด

#### 4.2.1.3 ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของขอบเขตตลาดทั้งในพื้นที่เป้าหมายหลักและรองที่กำหนดนั้นจากการสำรวจ ส่วนใหญ่เป็นชาวไทย ที่อาศัยอยู่ในอำเภอศรีราชาตั้งแต่ดั้งเดิม และชาวไทยที่ย้ายมาทำงานที่นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ อยู่อาศัยอยู่ในพื้นที่นี้ ตั้งแต่เริ่มมีการขยายเมือง ออกมาจากเขตถนนสุขุมวิท จากการเข้ามาของนิคมอุตสาหกรรมทำให้เมืองขยายออกมาเรื่อยๆ จนกระทั่งปัจจุบันขยายจนข้ามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7 หรือมอเตอร์เวย์ ไปทางสวนเสือศรีราชา เรื่อยไปจนถึงนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทองแล้ว มีประชากรชาวต่างชาติเข้า ชาวญี่ปุ่น เกาหลี และไต้หวัน ที่ย้ายมาทำงานที่ประเทศไทยตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ อยู่เช่นกัน แต่เป็นเพียงบางส่วนเท่านั้น ที่เข้าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ทาวเฮ้าส์และบ้านเดี่ยว อยู่ในบริเวณนี้ เพราะส่วนใหญ่ ชาวต่างชาติเหล่านี้จะอาศัยอยู่ในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ซึ่งรวมตัวกันอยู่บริเวณ หลังศูนย์การค้าแปซิฟิกพาร์ค หรือโรบินสันศรีราชา ดังนั้นประชากรส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในขอบเขตตลาดจึงเป็นชาวไทย ทั้งชาวอำเภอศรีราชาเดิม และที่ย้ายเข้ามาจากการย้ายมาทำงาน มาทำในนิคมอุตสาหกรรม ทั้งในระดับพนักงานปฏิบัติงาน พนักงานทั่วไป และผู้บริหารหรือผู้ชำนาญงาน

#### 4.2.2 การวิเคราะห์อุปสงค์

โดยสรุปแล้วเฉพาะในเขตอำเภอศรีราชา มีประชากรทั้งสิ้น 268,122 คนตามทะเบียนบ้าน ในปี 2556 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยดูการสอบถามคนในพื้นที่ และจากสถิติ การย้ายเข้าย้ายออก รวมถึงจำนวนสถานประกอบการและโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งมีการเปิดเพิ่มขึ้นทุกปี โดยใน

ปัจจุบัน จำนวนลูกจ้างในสถานประกอบการของอำเภอศรีราชานั้น มีจำนวนมากถึง 100,000 คน ซึ่งถือเป็นประชากรแฝงในเขตอำเภอศรีราชา รวมทั้ง ยังมีประชากรแฝงทั้งชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นอีกกว่า 10,000 คน ในการวิเคราะห์อุปสงค์จึงสรุปความได้ว่าศรีราชาซึ่งเป็นอำเภอของที่ตั้งโครงการนั้น มีศักยภาพเพียงพอในด้านจำนวนประชากร และรายได้ของประชากรในพื้นที่ ซึ่งมีอยู่หลายระดับตามอาชีพที่แตกต่างกันไป โดยมีรายละเอียดต่างๆตามที่กล่าวมาดังนี้

#### 4.2.2.1 ฐานที่อยู่อาศัยเดิมในพื้นที่

ประชากรชาวศรีราชาแต่เดิมนั้นอาศัยอยู่บริเวณถนนสุขุมวิทต่อเนื่องจากบางแสนเป็นหลัก มีความหนาแน่นมากอยู่บริเวณศูนย์การค้าแปซิฟิก พาร์ค หรือโรบินสันศรีราชา แต่หลังจากที่มีนิคมอุตสาหกรรมต่างๆมากมายนั้น ก็เกิดธุรกิจจำพวกอพาทเมนต์ หอพัก โรงแรม และเซอร์วิสอพาทเมนต์ขึ้นบริเวณที่อยู่อาศัยกลางเมืองนั้นแทน ทำให้คนในเมืองนั้นขายที่และขยับขยายออกไปอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร หรือทาวน์เฮ้าส์บริเวณ ถนนศรีราชา-หนองยายบัว และทางหลวงหมายเลข 5341 กันมากขึ้นเรื่อย จากตารางที่ 4-8 จะเห็นได้ว่า มีจำนวนประชากรและอัตราการเปลี่ยนแปลงของประชากรเพิ่มขึ้นทุกปี โดยอำเภอศรีราชาถือเป็นอำเภอที่มีความหนาแน่นของประชากรมากเป็นอันดับ 4 ในจังหวัดชลบุรี รองจากอำเภอเมืองชลบุรี อำเภอบางละมุง(พัทยา) และอำเภอสัตหีบ เท่านั้น

ตารางที่ 4-8 ประชากรจากการทะเบียน อัตราการเปลี่ยนแปลง และความหนาแน่นของประชากร จำแนกเป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2552 - 2556

อำเภอ	จำนวนประชากร Number of population					อัตราการเปลี่ยนแปลง (%) Percent change					ความหนาแน่น ของประชากร (ต่อ ตร. กม.) Population density (Per sq. km.)
	2552 (2009)	2553 (2010)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	2552 (2009)	2553 (2010)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	
รวมยอด	1,289,590	1,316,293	1,338,656	1,364,002	1,379,156	1.97	2.07	1.70	1.89	1.11	316.10
เมืองชลบุรี	292,696	294,506	298,384	304,001	310,167	1.70	0.62	1.32	1.88	2.03	1,355.68
บ้านฉาง	97,029	97,945	98,764	100,017	99,688	1.31	0.94	0.84	1.27	-0.33	154.24
หนองใหญ่	22,520	22,689	22,931	23,042	23,380	0.72	0.75	1.07	0.48	1.47	58.82
บางละมุง	238,874	245,065	251,078	257,542	255,020	2.45	2.59	2.45	2.57	-0.98	543.73
พานทอง	52,370	53,254	54,792	56,556	56,200	1.92	1.69	2.89	3.22	-0.63	324.79
พนัสนิคม	118,936	119,661	120,683	121,437	122,326	0.90	0.61	0.85	0.62	0.73	271.32
ศรีราชา	237,882	244,390	251,490	258,839	268,122	3.27	2.74	2.91	2.92	3.59	434.96
เกาะสีชัง	5,058	5,012	4,918	4,829	4,775	0.70	-0.91	-1.88	-1.81	-1.12	276.99
สัตหีบ	140,507	149,442	151,009	152,585	153,576	2.11	6.36	1.05	1.04	0.65	460.61
บ่อทอง	47,357	47,650	47,859	48,188	48,771	0.29	0.62	0.44	0.69	1.21	62.40
เกาะจันทร์	36,361	36,679	36,748	36,966	37,131	0.59	0.87	0.19	0.59	0.45	149.21

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย  
Source : Department of Provincial Administration, Ministry of Interior

โดยหากดูลงไปรายละเอียดของจำนวนบ้านจากทะเบียนอำเภอ ตามตารางที่ 4-9 จะเห็นว่า มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆทุกปีทั้งนี้ น่าจะเป็นผลมาจากความเจริญของพื้นที่ที่มากขึ้นจากการ

เข้ามาของนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งส่งผลไปในหลายด้านทำให้อำเภอศรีราชามีความเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ

ตารางที่ 4-9 บ้านจากการทะเบียน จำแนกเป็นรายอำเภอ จังหวัดชลบุรี พ.ศ. 2551 – 2556

อำเภอ	2551 (2008)	2552 (2009)	2553 (2010)	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)
<b>รวมยอด</b>	<b>652,001</b>	<b>678,508</b>	<b>706,277</b>	<b>733,031</b>	<b>762,583</b>	<b>810,915</b>
เมืองชลบุรี	157,939	162,182	166,136	172,477	179,451	192,368
บ้านบึง	39,416	40,515	41,719	42,993	44,368	46,508
หนองใหญ่	6,380	6,735	6,995	7,314	7,642	7,978
บางละมุง	161,619	170,611	180,904	187,017	204,732	207,333
พานทอง	27,126	28,487	30,115	32,294	34,573	37,252
พนัสนิคม	33,922	34,530	35,246	36,087	36,804	37,992
<b>ศรีราชา</b>	<b>137,203</b>	<b>142,474</b>	<b>147,579</b>	<b>154,505</b>	<b>151,790</b>	<b>173,651</b>
เกาะสีชัง	1,758	1,778	1,851	1,887	1,903	1,918
สัตหีบ	62,521	66,442	70,336	72,412	74,635	78,223
บ่อทอง	13,230	13,599	13,982	14,420	14,818	15,498
เกาะจันทร์	10,887	11,155	11,414	11,625	11,867	12,194

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย  
Source : Department of Provincial Administration, Ministry of Interior

#### 4.2.2.2 การเพิ่มขึ้นของประชากรใหม่

ประชากรใหม่ของอำเภอศรีราชานั้น สามารถแบ่งได้ประมาณสามประเภท คือ 1. ประชากรชาวไทยที่ย้ายมาทำงานที่นิคมอุตสาหกรรมที่เปิดขึ้นมากมาย

2. ประชากรชาวต่างชาติ ทั้งเกาหลี ไต้หวัน และญี่ปุ่น ที่มาทำงานที่นิคมอุตสาหกรรมที่มีจำนวนมาก ซึ่งที่ศรีราชาถือเป็นชุมชนญี่ปุ่นที่ใหญ่เป็นอันดับสองในประเทศไทยรองจากย้ายสุขุมวิท มีจำนวนชาวญี่ปุ่นที่ได้ใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในพื้นที่มากกว่า 10,000 คนในปัจจุบัน เพิ่มขึ้น 20% จากปี 2557 (ที่มา : [www.bangkokbiznews.com](http://www.bangkokbiznews.com))

3. ประชากรชาวไทยที่ย้ายมาอยู่ในศรีราชาจากปัจจัยอื่นๆ เช่น ความเจริญจากการขยายตัวของเมือง โอกาสในการดำเนินธุรกิจต่างๆ บริการสาธารณสุขที่ดี เป็นต้น

จำนวนประชากรที่ย้ายมาทำงานในนิคมต่างๆ ที่เปิดขึ้นในอำเภอศรีราชานั้น มีอยู่กว่า 100,000 คน ตามข้อมูลดังตารางที่ 4-10

ตารางที่ 4-10 แสดงจำนวนสถานประกอบการและจำนวนลูกจ้างในสถานประกอบการต่างๆ

อำเภอ	จำนวนสถานประกอบการ อุตสาหกรรม Number of industrial establishments	จำนวนเงินทุน ( ล้านบาท) Capital (Thousand Baht)	จำนวนพนักงาน (คน) Number of employees (Persons) รวม Total
รวมยอด	3,643	856,832.14	289,361
เมืองชลบุรี	911	100,358.50	76,534
บ้านบึง	677	392,432.30	42,407
หนองใหญ่	81	9,480.27	8,777
บางละมุง	298	6,932.07	9,038
พานทอง	319	30,067.10	30,374
พนัสนิคม	360	41,952.68	10,194
ศรีราชา	764	265,608.33	100,896
เกาะสีชัง	5	448.00	58
สัตหีบ	85	2,251.01	2,421
บ่อทอง	91	3,372.45	4,400
เกาะจันทร์	52	3,929.43	4,262

ที่มา : สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชลบุรี  
Source : Chonburi Provincial Industrial Office

จากตารางที่ 4-11 จะเห็นได้ว่า จำนวนประชากรที่ย้ายเข้าและย้ายออก ในจังหวัดชลบุรี นั้น มีอัตราใกล้เคียงกันแต่สำหรับในพื้นที่เขตเทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรีนั้นเป็นพื้นที่ซึ่งมีจำนวนผู้ย้าย-เข้ามากกว่าจำนวนผู้ย้ายออกอยู่เกือบครึ่ง จึงทำให้เชื่อได้ว่า บริเวณนี้เป็นบริเวณที่มีการเลือกของประชากรที่จะย้ายเข้ามาอยู่สูง

ตารางที่ 4-11 การเกิด การตาย การลงทะเบียนย้ายเข้า และการลงทะเบียนย้ายออก จำแนกตามเพศ เป็นรายอำเภอ และเขตการปกครอง พ.ศ. 2556

อำเภอ / เขตการปกครอง	เกิด Birth			ตาย Death			ย้ายเข้า Move in			ย้ายออก Move out		
	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female	รวม Total	ชาย Male	หญิง Female
จังหวัดชลบุรี	30,558	15,894	14,664	9,957	6,062	3,895	117,847	60,238	57,609	114,310	59,068	55,242
โนนเขตเทศบาล	25,382	13,170	12,212	7,366	4,516	2,850	81,192	40,943	40,249	84,240	42,756	41,484
นอกเขตเทศบาล	5,620	2,938	2,682	2,591	1,546	1,045	36,655	19,295	17,360	30,070	16,312	13,758
อำเภอเมืองชลบุรี	7,586	3,970	3,616	3,754	2,199	1,555	23,726	11,939	11,787	24,995	12,674	12,321
เทศบาลเมืองชลบุรี	2	1	1	139	72	67	1,396	666	730	1,596	718	878
เทศบาลเมืองแสนสุข	319	162	157	256	144	112	3,141	1,426	1,715	3,142	1,234	1,908
เทศบาลตำบลคลองตำหรุ	-	-	-	28	16	12	633	322	311	260	130	130
เทศบาลตำบลมหาทร	1	1	0	50	23	27	1,205	923	282	1,002	707	295
เทศบาลเมืองบ้านเสด็จ	7,055	3,695	3,360	2,686	1,588	1,098	3,964	2,016	1,948	10,418	5,504	4,914
เทศบาลตำบลอ่างศิลา	209	111	98	175	102	73	2,525	1,180	1,345	1,772	812	960
เทศบาลตำบลหนองไม้แดง	-	-	-	17	9	8	386	255	131	298	215	83
เทศบาลตำบลนาป่า	-	-	-	16	11	5	780	393	387	515	288	227
เทศบาลตำบลห้วยกะปิ	-	-	-	16	8	8	392	198	194	208	96	112
เทศบาลตำบลตอแต้ว	-	-	-	11	9	2	417	197	220	214	104	110
เทศบาลตำบลเสม็ด	-	-	-	33	16	17	665	290	375	474	233	241
นอกเขตเทศบาล	-	-	-	327	201	126	8,222	4,073	4,149	5,096	2,633	2,463
อำเภอบ้านฉาง	1,497	794	703	477	291	186	5,796	2,860	2,936	5,674	2,787	2,887
เทศบาลเมืองบ้านฉาง	1,497	794	703	122	75	47	1,372	635	737	2,411	1,223	1,188
เทศบาลตำบลหนองไผ่แก้ว	-	-	-	6	4	2	167	85	82	122	59	63
เทศบาลตำบลห้วยถั่ว	-	-	-	15	10	5	201	100	101	190	94	96
นอกเขตเทศบาล	-	-	-	334	202	132	4,056	2,040	2,016	2,951	1,411	1,540
อำเภอหนองใหญ่	193	109	84	113	62	51	1,485	716	769	1,431	705	726
เทศบาลตำบลหนองใหญ่	193	109	84	46	24	22	530	258	272	611	303	308
นอกเขตเทศบาล	-	-	-	67	38	29	955	458	497	820	402	418
อำเภอบางละมุง	5,180	2,650	2,530	1,533	1,014	519	28,253	12,931	15,322	24,739	11,436	13,303
เมืองพัทยา	5,069	2,598	2,471	932	657	275	11,202	4,988	6,214	14,391	6,819	7,572
เทศบาลตำบลบางละมุง	-	-	-	72	38	34	1,519	759	760	699	319	380
เทศบาลตำบลห้วยใหญ่	111	52	59	142	86	56	1,810	840	970	1,239	571	668
เทศบาลเมืองหนองปรือ	-	-	-	187	116	71	8,924	4,020	4,904	5,487	2,342	3,145
เทศบาลตำบลโป่ง	-	-	-	52	32	20	653	294	359	421	201	220
เทศบาลตำบลตะเคียนเตี้ย	-	-	-	59	34	25	1,839	922	917	1,061	520	541
นอกเขตเทศบาล	-	-	-	89	51	38	2,306	1,108	1,198	1,441	664	777
อำเภอพานทอง	629	315	314	349	228	121	4,021	2,009	2,012	2,616	1,284	1,332
เทศบาลตำบลพานทอง	618	311	307	111	75	36	294	144	150	770	391	379
เทศบาลตำบลหนองตำลิ่ง	3	1	2	49	30	19	1,286	638	648	651	324	327
นอกเขตเทศบาล	8	3	5	189	123	66	2,441	1,227	1,214	1,195	569	626
อำเภอพนัสนิคม	1,515	799	716	701	394	307	4,643	2,226	2,417	4,733	2,278	2,455
เทศบาลเมืองพนัสนิคม	2	1	1	44	26	18	471	209	262	451	183	268
เทศบาลตำบลหมอนแดง	-	-	-	60	42	18	529	254	275	397	194	203
นอกเขตเทศบาล	1,513	798	715	597	326	271	3,643	1,763	1,880	3,885	1,901	1,984
อำเภอศรีราชา	9,384	4,891	4,493	1,822	1,139	683	27,202	13,269	13,933	26,721	13,090	13,631
เทศบาลเมืองศรีราชา	7,946	4,188	3,758	779	451	328	2,204	956	1,248	9,605	4,915	4,690
เทศบาลตำบลแหลมฉบัง	1,433	703	730	415	278	137	7,515	3,697	3,818	6,653	3,148	3,505
เทศบาลตำบลบางพระ	1	0	1	52	25	27	651	299	352	649	312	337
เทศบาลตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์	4	0	4	386	266	120	12,455	6,085	6,370	7,442	3,552	3,890
นอกเขตเทศบาล	-	-	-	190	119	71	4,377	2,232	2,145	2,372	1,163	1,209
อำเภอเกาะสีชัง	22	11	11	25	18	7	293	145	148	329	146	183
เทศบาลตำบลเกาะสีชัง	22	11	11	25	18	7	293	145	148	329	146	183
อำเภอสัตหีบ	4,090	2,134	1,956	825	517	308	17,014	11,181	5,833	18,359	12,094	6,265
เทศบาลตำบลนาจอมเทียน	-	-	-	42	26	16	559	259	300	525	220	305
เทศบาลตำบลบางเสร่	-	-	-	42	27	15	813	362	451	524	228	296
เทศบาลตำบลสัตหีบ	-	-	-	68	33	35	1,496	722	774	1,392	696	696
เทศบาลตำบลเขาชะเมาอภิยาศึกษา	2	1	1	109	75	34	7,050	5,266	1,784	6,481	4,853	1,628
นอกเขตเทศบาล	4,088	2,133	1,955	564	356	208	7,096	4,572	2,524	9,437	6,097	3,340
อำเภอโปงลาง	897	432	465	221	128	93	2,996	1,490	1,506	2,663	1,306	1,357
เทศบาลตำบลโปงลาง	444	214	230	44	19	25	287	150	137	613	294	319
เทศบาลตำบลราษฏร์ทอง	444	214	230	35	25	10	462	215	247	326	158	168
นอกเขตเทศบาล	9	4	5	142	84	58	2,247	1,125	1,122	1,724	854	870
อำเภอเกาะจันทร์	9	3	6	137	72	65	2,418	1,472	946	2,050	1,268	782
เทศบาลตำบลเกาะจันทร์	4	2	2	16	10	6	673	558	115	599	508	91
เทศบาลตำบลท่าบ่อ	3	1	2	29	16	13	433	217	216	302	142	160
นอกเขตเทศบาล	2	-	2	92	46	46	1,312	697	615	1,149	618	531

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย  
Source : Department of Provincial Administration, Ministry of Interior

นอกจากอัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรตามข้อมูลข้างต้น อำเภอศรีราชายังมีอัตราการเปิดใหม่ ของสถานประกอบการและโรงงานอุตสาหกรรมอีกดังตารางที่ ซึ่งจะเห็นได้ว่า มีอัตราเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากแนวโน้มทำให้เชื่อได้ว่า ศรีราชามีศักยภาพในเรื่องของจำนวนประชากรที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต



ตารางที่ 4-12 แสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงของขนาดสถานประกอบการและจำนวนลูกจ้าง

ขนาดของสถานประกอบการ (คน) Size of Establishments (persons)	2554 (2011)		2555 (2012)		2556 (2013)		อัตราการเปลี่ยนแปลง (%) Percent change			
	สปก. Est.	ลูกจ้าง Emp.	สปก. Est.	ลูกจ้าง Emp.	สปก. Est.	ลูกจ้าง Emp.	2555 (2012)		2556 (2013)	
							สปก. Est.	ลูกจ้าง Emp.	สปก. Est.	ลูกจ้าง Emp.
<b>รวมยอด (Total)</b>	<b>9,129</b>	<b>394,515</b>	<b>10,047</b>	<b>441,757</b>	<b>10,176</b>	<b>478,449</b>	<b>10.06</b>	<b>11.97</b>	<b>1.28</b>	<b>8.31</b>
1 - 4	3,343	7,492	3,736	8,339	3,595	8,298	11.76	11.31	-3.77	-0.49
5 - 9	2,035	13,829	2,645	18,008	2,682	18,282	29.98	30.22	1.40	1.52
10 - 19	2,035	15,775	1,071	14,456	1,097	14,797	-47.37	-8.36	2.43	2.36
20 - 49	1,323	42,099	1,246	39,835	1,330	42,524	-5.82	-5.38	6.74	6.75
50 - 99	470	33,310	489	34,302	530	37,984	4.04	2.98	8.38	10.73
100 - 299	526	87,185	574	98,657	613	105,901	9.13	13.16	6.79	7.34
300 - 499	143	51,752	141	54,608	167	64,256	-1.40	5.52	18.44	17.67
500 - 999	85	57,300	90	62,734	101	71,505	5.88	9.48	12.22	13.98
> 1,000	51	85,773	55	110,818	61	114,902	7.84	29.20	10.91	3.69

ที่มา : กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน  
Source : Department of Labour Protection and Welfare, Ministry of Labour

โดยสรุปจำนวนประชากรในปัจจุบันของอำเภอศรีราชาตามทะเบียนบ้านนั้นอยู่ที่ 268,122 คน ประชากรแฝงอีกส่วนคือกลุ่มลูกจ้างของสถานประกอบการต่างๆ ในอำเภอ ศรีราชากว่าอีก 100,000 คน โดยรวมแล้วมีประชากรกว่า 370,000 ในอำเภอศรีราชา รวมทั้งประชากรแฝงชาวต่างชาติ อีกประมาณ 10,000 คน ในที่นี้ไม่รวมผู้ติดตามและผู้เข้ามาทำงานในระยะสั้น

#### 4.2.2.3 ความสามารถในการซื้อและรายได้ต่อครอบครัว

จากสถิติรายได้ และค่าใช้จ่าย ตามตารางที่ 4-13 จะเห็นได้ว่า กลุ่มประชากรในขอบเขตตลาดที่กำหนด ซึ่งก็คือกลุ่มลูกจ้าง และกลุ่มผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองซึ่งไม่ใช่การเกษตร ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อครัวเรือนอยู่ที่ 16,149-41,496 บาท โดยสามารถแบ่งแยกรายละเอียดค่าใช้จ่ายเฉลี่ยได้ตามตารางที่ 4-13

ตารางที่ 4-13 รายได้ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน และหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือน พ.ศ. 2556

สถานะทางเศรษฐกิจ	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของครัวเรือน Average monthly income per household	ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน ของครัวเรือน Average monthly expenditures per household	หนี้สินเฉลี่ย ต่อครัวเรือน Average amount of debt per household	ร้อยละของ ค่าใช้จ่ายต่อรายได้ Percent of expenditure to income
<b>ครัวเรือนทั้งสิ้น</b>	<b>28,367</b>	<b>24,934</b>	<b>159,084</b>	<b>87.90</b>
<b>ผู้ถือครองท่าการเกษตร</b>				
ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของที่ดิน	57,046	24,087	119,410	42.22
ส่วนใหญ่เช่าที่ดิน / ทำเช่า <sup>1)</sup>	25,296	23,727	234,279	93.80
<b>ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร</b>	<b>30,190</b>	<b>27,799</b>	<b>134,637</b>	<b>92.08</b>
<b>ลูกจ้าง</b>				
ผู้มีปริญญาวิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหาร	41,496	34,365	312,329	82.82
คนงานเกษตร	17,969	18,355	35,323	102.15
คนงานทั่วไป	16,149	14,924	24,719	92.41
เสมียนพนักงาน พนักงานขาย และให้บริ	25,347	22,221	171,767	87.67
ผู้มีปริญญาในกระบวนการผลิต	27,368	24,697	183,482	90.24
<b>ผู้ไม่ได้ปริญญาเชิงเศรษฐกิจ</b>	<b>23,266</b>	<b>20,519</b>	<b>13,329</b>	<b>88.19</b>

<sup>1)</sup>รวมการประมง ป่าไม้ ลำสัตว์ หนองป่า และบริการทางการเกษตร

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2556 จังหวัดชลบุรี สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ตาราง 4-14 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน จำแนกตามสถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน และประเภทค่าใช้จ่าย พ.ศ. 2556

ประเภทของค่าใช้จ่าย	สถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน Socio-economic class of household								
	ปลูกพืชเลี้ยงสัตว์เพาะเลี้ยง Plant/Animal/Culture		ผู้ดำเนินธุรกิจ ของตนเองที่ไม่ใช่ กรรมกร Own-Account Workers, Non-Farm	ลูกจ้าง Employees					ผู้ไม่มี ปฏิบัติงาน เชิงเศรษฐกิจ Econo- mically Inactive
	ส่วนใหญ่เป็น เจ้าของที่ดิน Mainly Owning Land	ส่วนใหญ่ เช่าที่ดิน Mainly Renting Land		ผู้ปฏิบัติงาน วิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหาร Professional, Tech. & Adm. Workers	คนงาน เกษตร Farm Workers	คนงาน ทั่วไป General Workers	เสมียน พนักงาน และให้บริการ Clerical, Sales & Services Workers	ผู้ปฏิบัติงาน ในกระบวน การผลิต Production Workers	
ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นต่อเดือน	24,086.8	23,727.3	27,798.9	34,364.6	18,354.6	14,924.1	22,220.7	24,696.7	20,518.8
ค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค	21,802.1	21,499.6	24,785.4	28,058.7	16,940.2	13,872.0	18,739.3	19,188.5	19,757.1
อาหารและเครื่องดื่ม (ไม่มีแอลกอฮอล์)	8,803.3	7,975.0	8,961.8	9,511.2	8,284.5	7,115.7	7,899.3	7,830.3	7,678.4
เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์	-	592.1	164.9	300.5	190.8	115.3	224.5	245.9	184.3
ยาสูบ หมาก ยาสูบ และอื่นๆ	158.9	12.4	209.5	157.7	252.7	348.3	173.0	155.4	161.7
ที่อยู่อาศัย เครื่องแต่งบ้านและเครื่องใช้	4,422.5	2,867.0	5,704.2	6,731.2	2,826.5	2,532.7	3,854.9	3,245.8	5,536.2
เครื่องนุ่งห่มและรองเท้า	453.1	185.0	871.2	1,203.2	157.9	244.6	666.8	602.1	888.7
ค่าใช้จ่ายส่วนบุคคล	945.1	555.8	1,165.8	1,491.4	566.4	796.1	978.4	962.8	1,077.3
เวชภัณฑ์ และค่าตรวจรักษาพยาบาล	93.4	124.6	132.9	197.4	101.9	124.5	111.4	110.0	241.2
การเดินทาง และการสื่อสาร	6,194.9	8,681.2	6,229.8	7,271.8	3,093.6	2,124.8	4,160.2	5,447.1	2,195.2
การศึกษา	152.9	96.1	543.2	536.8	94.0	139.0	174.4	87.6	1,303.3
การบันเทิง การอ่านและกิจกรรมทางอาสา	578.1	410.5	790.3	598.0	587.2	331.3	473.8	492.3	488.0
การจัดงานพิธีในโอกาสพิเศษ	-	-	11.9	59.4	784.7	-	22.6	9.3	2.8
ค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการอุปโภคบริโภค	2,284.7	2,227.6	3,013.4	6,305.9	1,414.4	1,052.0	3,481.3	5,508.2	761.6

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2556 จังหวัดชลบุรี สำนักงานสถิติแห่งชาติ  
Source : The 2013 Household Socio-economic Survey, Chonburi Province, National Statistical Office

จากตารางที่ 4-14 จะเห็นได้ว่า กลุ่มลูกจ้าง และกลุ่มผู้ดำเนินธุรกิจเป็นของตนเองซึ่งไม่ใช่การเกษตร (สันนิษฐานว่าเป็นประชากรส่วนใหญ่ในขอบเขตตลาด) มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ 2,532-6,731 บาทต่อครัวเรือน โดยสามารถสรุปเป็นร้อยละของสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ และความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย ดังตารางที่ 4-15

หากสันนิษฐานค่าใช้จ่ายในเรื่องของที่อยู่อาศัยดังปรากฏดังตารางด้านล่าง คาดการณ์ว่า ค่าใช้จ่ายที่เห็นต่ำกว่าอัตราผ่อนเรื่องที่อยู่อาศัยกับธนาคาร เป็นไปได้ว่า อาจจะเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าเช่ามากกว่า ซึ่งแปลว่า ยังพอมีช่องว่างทางการตลาดสำหรับที่อยู่อาศัยประเภทเช่าอยู่

ตารางที่ 4-15 แสดงสัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่อครัวเรือนของประชากรในเขตศรีราชา รวมทั้งความสามารถในการผ่อนที่อยู่อาศัย

กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพ	รายได้ต่อครัวเรือนเฉลี่ย	ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่างๆ	ร้อยละของค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่อรายได้	ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย (ผ่อน30%)
ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	30,190.00	5,704.20	18.89	9,057.00
ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร	41,496.00	6,731.20	16.22	12,448.80
คนงานทั่วไป	16,149.00	2,532.70	15.68	4,844.70
เสมียน พนักงานขายและให้บริการ	25,347.00	3,854.90	15.21	7,604.10
ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต	27,368.00	3,245.80	11.86	8,210.40



#### 4.2.2.4 ความสนใจโอกาสในการซื้อ

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับโอกาสในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรที่อยู่ในเขตศรีราชาและใกล้เคียง ณ สถานที่โรบินสันศรีราชา วันที่ 7 พฤศจิกายน 2558 เวลา 12.00-14.00 น. ได้ข้อมูลดังนี้

##### 1. ชายไม่ประสงค์ออกนาม อายุ 42 ปี

ปัจจุบันทำงานอยู่ที่ นิคมอุตสาหกรรมเหมราช Eastern seaboard ประเภทอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนรถยนต์ รายได้ต่อครัวเรือน ประมาณ 50,000 บาทต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน 4 คน (ภรรยา และลูกสองคน 2 และ 5 ขวบ) ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์สองชั้น ราคาซื้อ ประมาณ 800,000 บาท อยู่อาศัยมาแล้ว 7 ปี อยู่บริเวณไร่กล้วย (พื้นที่เป้าหมายรอง อยู่บริเวณซอยระหว่าง ถนนศรีราชาหนองยายบู่กับทางหลวงแผ่นดิน 3241)

จากการสัมภาษณ์มีแนวโน้มที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เป็นบ้านเดี่ยวในระดับราคาประมาณ 2 ล้านบาท เพื่ออยู่อาศัยเอง แล้วปล่อยที่อยู่เก่าให้คนเช่า เพราะมีผู้คนจำนวนมากต้องการที่อยู่อาศัยใกล้เมือง โดยบริเวณที่ต้องการซื้อใหม่คือ บนถนนสายใดก็ได้ระหว่าง ถนนศรีราชาหนองยายบู่ (พื้นที่เป้าหมายหลัก) กับทางหลวงแผ่นดิน 3241 (พื้นที่เป้าหมายรอง) ใกล้บริเวณทางหลวงหมายเลข 7 ด้วยเหตุผลเพราะ ยังอยู่ในเขตที่ใกล้ศรีราชานคร สะดวกใกล้โรงพยาบาล ใกล้ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน มีซูเปอร์มาร์เก็ต ตลาด และร้านสะดวกซื้อมากมาย ใกล้ย่านชุมชน ไม่เปลี่ยว โดยสามารถขับรถไปส่งลูกและขับรถไปทำงานได้ง่ายและสะดวก รถไม่ติด เพราะปัจจุบัน พื้นที่บริเวณไร่กล้วย ค่อนข้างรถติดในตอนเช้าและตอนเย็นในเวลาเร่งด่วน หากย้ายออกมาใกล้ทางหลวงหมายเลข 7 จะทำให้สะดวกขึ้น

##### 2. ชายไม่ประสงค์ออกนาม อายุ 40 ปี

ปัจจุบันทำงานอยู่ที่ นิคมอุตสาหกรรม Eastern seaboard ประเภทอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนรถยนต์ รายได้ต่อครัวเรือน ประมาณ 60,000 บาทต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน 2 คน (อยู่กับภรรยา ซึ่งกำลังท้องลูก 1 คน) ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น ราคาซื้อ ประมาณ 1 ล้านบาท อยู่อาศัยมาแล้ว 5 ปี อยู่บริเวณบ่อวิน(นอกขอบเขตตลาด)

จากการสัมภาษณ์มีแนวโน้มที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เป็นทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคาประมาณ 1 ล้านบาท เพื่อปล่อยให้เช่า โดยบริเวณที่ต้องการซื้อคือ แถวบริเวณที่อยู่อาศัยเดิม หรือบริเวณใกล้ นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เพราะแนวโน้มทิศทางเมืองที่ขยายมาเรื่อยๆ ยังนิคมอุตสาหกรรมทางด้านขวาของทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7 และที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงานนั้นหายาก มีโอกาสสูงที่จะหาผู้เช่าได้

ไม่ยาก เพราะที่อยู่นั้นหายากกว่างาน และเมื่อใดที่เปลี่ยนงาน หรือย้ายกลับภูมิลำเนาเดิม(อุดรธานี) ก็ยังสามารถขายได้โดยที่คิดว่าราคาคงไม่ตกไปมาก

จากการสัมภาษณ์ สามารถเห็นมุมมองของประชากรที่อยู่ในเขตศรีราชา หรือทำงานอยู่บริเวณใกล้เคียงในเรื่องของที่อยู่อาศัยนั้น ว่าหายากและยังเป็นที่ต้องการ หากมีราคาที่เหมาะสมก็จะซื้อไว้ ทั้งเพื่อการขยายที่อยู่อาศัย และเพื่อการลงทุนในอนาคต

#### 4.2.2.5 สิทธิในการซื้อ

ประชากรไทยทั้งหมดมีสิทธิในการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งแนวรอบและแนวสูงได้ 100% แต่สำหรับสิทธิในการซื้อที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาตินั้นกฎหมายในประเทศไทยกำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อได้ เฉพาะที่อยู่อาศัยในรูปแบบอาคารชุด โดยซื้อได้ไม่เกิน 49% ของห้องชุดทั้งหมดในอาคาร เท่านั้น ชาวต่างชาติที่อำเภอศรีราชาส่วนใหญ่จึงใช้การเช่าแทน ไม่ว่าจะเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โรงแรม หรือบ้านเดี่ยวและทาวเฮ้าส์ เป็นต้น

#### 4.2.3 การวิเคราะห์อุปทาน

จากข้อมูลสถิติในจังหวัดชลบุรี ศรีราชาเป็น อำเภอที่มีอุปทาน ของที่อยู่อาศัยค่อนข้างมาก ประมาณ 34 % ของหน่วยบ้านจัดสรรทั้งหมดในจังหวัดชลบุรี คือประมาณ 18,122 หน่วย โดยส่วนใหญ่เป็นทาวเฮ้าส์ รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด โดยมีอัตราดูดซับอยู่ที่ 4.7 % หรือ ขายหมดภายใน 18 เดือน

สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดนั้นในเขตอำเภอศรีราชามีเพียง 6% ประมาณ 5,154 หน่วย ถือว่ามีจำนวนไม่มากในจังหวัด แต่ก็มีแนวโน้มมากขึ้นจากปีก่อนโดยขนาดห้องชุดส่วนใหญ่(42%)อยู่ที่ประมาณไม่เกิน 30 ตารางเมตร โดยมีอัตราดูดซับอยู่ที่ 5.1% หรือ ขายหมดภายใน 17 เดือน

สำหรับข้อมูล อัตราเช่า (Occupancy Rate) ของเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์และอพาร์ทเมนท์ต่างๆอยู่ในระดับประมาณ 75%-100%

#### 4.2.3.1 จำนวนหน่วยขายในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้

ข้อมูลจาก ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จากการจัดสัมมนา “วิเคราะห์สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยภาคตะวันออก“ ณ โรงแรมฮิลตันพัทยา ในวันพุธที่ 24 มิถุนายน 2558 โดย นายสัมมา คัดสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ นำเสนอข้อมูลผลสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยล่าสุดในพื้นที่ดังกล่าว

“ข้อมูลที่น่าเสนอมาจากการสำรวจภาคสนาม โดยเป็นข้อมูลของโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย เฉพาะโครงการที่มีหน่วยขายเหลือไม่ต่ำกว่า 6 หน่วย โดยในจังหวัดชลบุรี มีหน่วยที่อยู่อาศัยในผังโครงการของผู้ประกอบการซึ่งอยู่ในระหว่างการขายทั้งสิ้นประมาณ 139,650 หน่วย แบ่งเป็น บ้านจัดสรรประมาณ 53,300 หน่วย อาคารชุดประมาณ 85,900 หน่วย และบ้านพักตากอากาศประมาณ 450 หน่วย ในประเภทบ้านจัดสรรมีโครงการบ้านจัดสรรซึ่งอยู่ระหว่างการขาย 392 โครงการ มีหน่วยในผังรวมกัน 53,300 หน่วย โดยจำนวนหน่วยขายมากที่สุดเป็นอันดับสองในประเทศไทย รองจากกรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการรวมกันทั้งสิ้น 157,500 ล้านบาท เหลือขายประมาณ 21,600 หน่วย มูลค่าหน่วยขายรวมประมาณ 62,700 ล้านบาท

แบ่งตามพื้นที่ พบว่าร้อยละ 34 ของหน่วยบ้านจัดสรรอยู่ในอำเภอศรีราชา ร้อยละ 21 อยู่ในอเภอบางละมุง ร้อยละ 16 อยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี ร้อยละ 13 อยู่ในอำเภอบ้านฉาง ร้อยละ 8 อยู่ในอำเภอบ้านบึง ร้อยละ 7 อยู่ในอำเภอสัตหีบ และอยู่ในอำเภอพนัสนิคม เล็กน้อย

แบ่งตามประเภท ร้อยละ 39 เป็นทาวเฮ้าส์ ร้อยละ 35 เป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 17 เป็นบ้านแฝดและร้อยละ 9 เป็นอาคารพาณิชย์พักอาศัย

สำหรับสถานะของการก่อสร้างหน่วยบ้านจัดสรรในผังโครงการทั้งหมดพบว่า เป็นหน่วยก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณร้อยละ 44 เป็นหน่วยที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างประมาณร้อยละ 46 และยังไม่เริ่มการก่อสร้างร้อยละ 10 โดยจากหน่วยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นว่างบ้านประมาณ 2,000 หน่วย

ในประเภทอาคารชุดพักอาศัย มีโครงการอาคารชุดที่อยู่ระหว่างการขาย 260 โครงการ มีหน่วยในผังรวมกันมากถึง 85,900 หน่วย โดยจำนวนหน่วยมากที่สุดเป็นอันดับสองในประเทศไทย รองจากกรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการรวมกันทั้งสิ้นประมาณ 243,800 ล้านบาท เหลือขายประมาณ 23,200 หน่วย มูลค่าหน่วยเหลือขายรวมประมาณ 66,300 ล้านบาท

แบ่งตามพื้นที่ พบว่าจากหน่วยในผังโครงการอาคารชุดทั้งหมด ร้อยละ 70 อยู่ในอำเภอ บางละมุง ร้อยละ 18 อยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี ส่วนในเขตอำเภอสัตหีบและอำเภอศรีราชา อยู่ที่ร้อยละ 6 ต่ออำเภอ โดยมีหน่วยห้องชุดเปิดขายมากขึ้นในอำเภอบางละมุงและอำเภอศรีราชา

จากโครงการอาคารชุดทั้งหมด 260 โครงการ ประกอบด้วยอาคารรวม 1,795 อาคาร เป็นโครงการที่สูงไม่เกิน 8 ชั้น 197 โครงการ รวม 1,346 อาคาร ส่วนโครงการที่สูง 30 ชั้นเป็นต้นไป มี 32 โครงการ รวม 238 อาคาร

หน่วยห้องชุดที่มีขนาดไม่เกิน 30 ตารางเมตร มีร้อยละ 42 ของหน่วยทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 38 ในปีก่อนหน้า จากหน่วยทั้งหมดเป็นห้องชุด 1 ห้องนอนร้อยละ 65 แบบสตูดิโอร้อยละ 26 แบบ 3 ห้องนอนร้อยละ 9 และที่เหลือคือห้องชุดมากกว่าสามห้องนอน

สถานะการก่อสร้าง พบว่าร้อยละ 29 เป็นหน่วยก่อสร้างแล้วเสร็จ อยู่ระหว่างการก่อสร้างร้อยละ 57 และเป็นหน่วยยังไม่เริ่มก่อสร้างร้อยละ 14 โดยจากหน่วยก่อสร้างแล้วเสร็จมีหน่วยเหลือขายเป็นห้องว่าง ประมาณ 3,600 หน่วย” (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

สำหรับข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันของจังหวัด นายกสมาคมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดชลบุรีกล่าวว่า ตอนนี้แทบหาพื้นที่ในโซนชั้นในเมืองมาพัฒนาไม่ได้แล้ว หากจะพัฒนาแนวราบ ปัจจุบันราคาต่อหลังไม่ต่ำกว่า 5-7 ล้านบาท แต่ด้วยปัจจุบันจำนวนประชากรในจังหวัดชลบุรี เฉลี่ย 1.7 คนต่อครัวเรือน น้อยเป็นอันดับต้นๆของประเทศทำให้เสกบบ้านมีขนาดเล็กลง ประกอบกับที่ดินที่แพงขึ้น ทำให้อาคารตึกจะหันมาอยู่อาศัยโครงการแนวสูง ซึ่งปลอดภัยและสะดวกสบายกว่า

“มองว่ายุทธศาสตร์ในอนาคตต้องติดถนนหมายเลข 7 หรือมอเตอร์เวย์ ซึ่งเป็นเส้นเลือดใหม่ ควรจะมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบและโซนเมือง โดยเฉพาะพื้นที่เขตเทศบาลนครเจ้าพระยาสุรศักดิ์ ซึ่งเป็นพื้นที่เชื่อมต่อกับเมืองศรีราชา และมีอ่างเก็บน้ำหนองค้อ ที่เหมาะจะเป็นแหล่งสันตนาการใหม่ ควรมีการพิจารณา หากเปิดพื้นที่ใหม่จะดีมากเพื่อจะได้วางผังเมืองแนวราบให้สอดคล้องกับการพัฒนาชุมชนอนาคต” (ที่มา : [www.reic.or.th](http://www.reic.or.th))

#### 4.2.3.2 หน่วยขายในตลาดรอง

จากการสำรวจพื้นที่ ได้สอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ที่จอง หรือซื้ออสังหาริมทรัพย์ ประเภทต่างๆ ในขอบเขตตลาดที่กำหนดนั้น ได้ข้อมูลมาดังนี้

1. อาคารพาณิชย์ด้านหน้าติดถนน และอาคารชุด นั้น 50 % เป็นนักลงทุน เพื่อปล่อยเช่า หรือขายต่อ
2. ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด 70% นั้น เป็นการอยู่อาศัยเอง ส่วนที่เหลือ อีกประมาณ 30% เป็นการลงทุนสำหรับปล่อยเช่า หรือขายต่อ

#### 4.2.3.3 รายละเอียดด้านต่างๆของคู่แข่ง

จากการสำรวจคู่แข่งในตลาดที่อยู่อาศัยในเขตอำเภอศรีราชา บริเวณถนนศรีราชาหนองยายบู่และ ทางหลวงหมายเลข ตั้งแต่บริเวณตัดถนนสุขุมวิท จนถึงทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7 จำนวน โครงการ แบ่งเป็น 4 ประเภทที่อยู่อาศัย ที่สามารถก่อสร้างได้ตามกฎหมาย ได้ข้อมูลดังนี้

- 1.ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์
- 2.ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์
- 3.ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด
- 4.ที่อยู่อาศัยประเภทที่อยู่อาศัยรวม

โดยได้ข้อมูลต่างๆ ดังตารางที่ 4-16

ตารางที่ 4-16 ข้อมูลคู่แข่งโดยสังเขปในขอบเขตตลาด พื้นที่หลัก และพื้นที่รอง

ประเภทที่อยู่อาศัย	ขนาดที่ดิน(ตร.ว.)	ขนาดพื้นที่ใช้สอย(ตร.ม.)	ราคา	ราคาเช่า	Occ.Rateหรือ Absorption Rate	หมายเหตุ
1.ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์						
The finest	17	300	4,490,000	38,000	18	ค่าเช่าด้านล่าง 20000บาท ห้องพัก 6 X3000
The icon	17	144	3,490,000	-	-	ลูกค้าชาวไทย
2.ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์						
The finest	24.75	161	2,490,000	15,000-20,000	15	ลูกค้าญี่ปุ่น
The Central Regent	21	135	2,590,000	15,000-20,001	-	ลูกค้าญี่ปุ่น
The icon	27	220	2,190,000	-	-	ลูกค้าชาวไทย
3.ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด						
The Central Regent	40	170	3,190,000	-	-	
หมู่บ้านThe Boulevard Sriracha	64	256	5,500,000	50,000	-	ลูกค้าญี่ปุ่น
4.ที่อยู่อาศัยประเภทที่อยู่อาศัยรวมระดับกลาง-กลางบน						
สิริเพลส service apartment		60		15,000-20,000	97	ลูกค้าต่างชาติ
สิริเพลส service apartment		26		5000	100	ลูกค้าชาวไทย
5.ที่อยู่อาศัยประเภทที่อยู่อาศัยรวมระดับล่าง						
ปราโมทย์พาร์ค		32		3200	88	ลูกค้าชาวไทย
ไม่มีชื่อ 1		26		2000	75	ลูกค้าชาวไทย
ไม่มีชื่อ 2		32		3500	97	ลูกค้าชาวไทย
ไม่มีชื่อ 3		32		2800	100	ห้องเปล่า

จากตารางที่ 4-16 จะเห็นว่า Occ.Rate ของที่อยู่อาศัยรวมทุกประเภทนั้น มีอัตราค่อนข้างดี อยู่ที่ 75%-100% และราคาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้าน ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์นั้นมีราคาที่ไม่สูง และสามารถเรียกค่าเช่าได้ดีจากชาวต่างชาติ

โดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นที่ปัจจุบันมีบางครอบครัวที่ย้ายมากันทั้งครอบครัว พ่อ แม่ ลูก ซึ่งต้องการพื้นที่ในลักษณะเป็นบ้านหลัง หรือทาวน์เฮ้าส์มากขึ้นจากอดีตที่สนใจแต่เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เท่านั้น เพราะราคาเช่าถูกกว่า และมีพื้นที่ที่มากกว่า มีความเป็นส่วนตัว และสงบกว่า

#### 4.2.3.4 อัตราดูดซับของตลาด

หมู่บ้านจัดสรร อัตราการดูดซับของบ้านจัดสรรในชลบุรีอยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 4.7 โดยหากไม่มีการเปิดการขายเพิ่มเติม ตลาดจะสามารถดูดซับภายในระยะเวลาประมาณ 18 เดือน (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

อาคารชุด อัตราการดูดซับของบ้านจัดสรรในชลบุรีอยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 5.1 โดยหากไม่มีการเปิดการขายเพิ่มเติม ตลาดจะสามารถดูดซับภายในระยะเวลาประมาณ 17 เดือน (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

อัตราเช่า Occupancy Rate ของอาคารพักอาศัยรวม ในขอบเขตตลาดทั้งพื้นที่เป้าหมายหลักและเป้าหมายรองอยู่ที่ 75%-100%

## บทที่ 5

### วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น

#### 5.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการแต่ละประเภท

จากข้อมูลที่กล่าวมาทางด้านกายภาพ กฎหมาย และการตลาดเบื้องต้นนั้น สามารถสรุปประเภทโครงการที่เป็นไปได้ได้ตามตารางที่ 5-1

ตารางที่ 5-1 สรุปประเภทการใช้ประโยชน์ที่ดินที่มีศักยภาพ

การใช้ประโยชน์ที่ดิน	ข้อกำหนด ทน.สุรศักดิ์มนตรี	ศักยภาพด้านที่ตั้งและกายภาพ	ศักยภาพด้านการตลาด
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 1,000 ตร.ม.	ได้	ได้	ได้
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.	ได้ สูงไม่เกิน 15 เมตร	ได้	ได้(ยกเว้นคอนโด)
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ เกิน 2,000 ตร.ม.	ไม่ได้	ได้	ได้
พาณิชยกรรม	ได้ แต่ไม่เกิน 150 ตร.ม. หรือร้อยละ 5 ถ้าเป็นโครงการจัดสรร	ได้	ได้
สำนักงาน	ได้ แต่ไม่มีย้อยละ 10 ของที่ดิน	ได้	ไม่ได้
โรงแรม	ไม่ได้	ไม่ได้	ไม่ได้
ตลาด	ได้	ไม่ได้	ไม่ได้
โรงงาน	ได้ บางประเภท	ไม่ได้	ไม่ได้

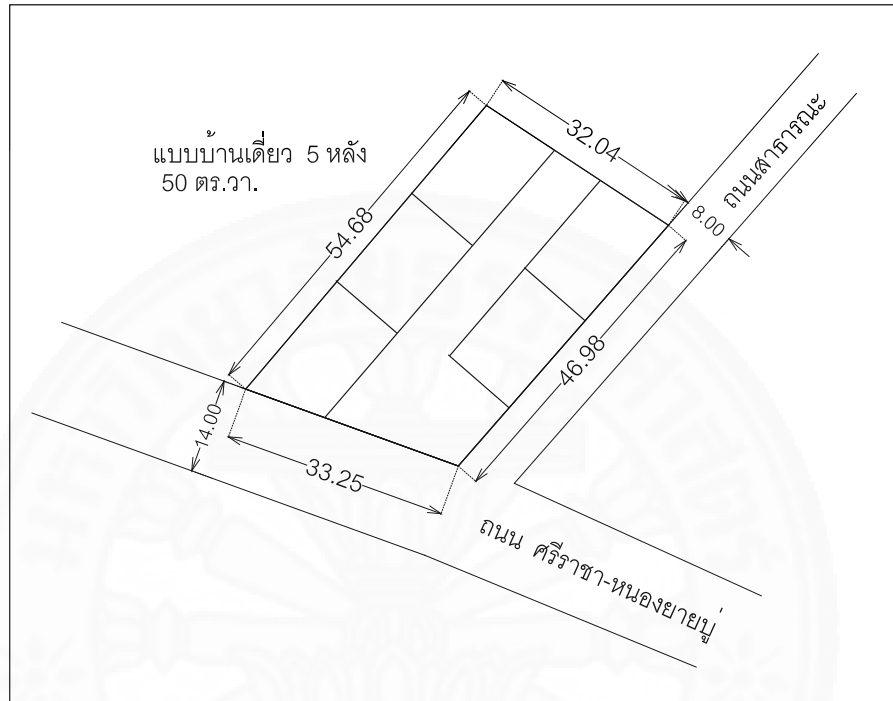
จากข้อมูลดังกล่าวสามารถสรุปประเภทการใช้งานที่เป็นไปได้ หลายประเภท ดังนี้

- 1.บ้านเดี่ยว 2 ชั้น
- 2.บ้านแฝด
- 3.บ้านแถว
- 4.ห้องแถวตึกแถว (อาคารพาณิชย์)
- 5.อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร (อพาทเมนต์/เซอร์วิสอพาทเมนต์)

หลังจากพิจารณาข้อมูลดังที่ผ่านมาแล้ว และมีความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์หลายประเภท จึงใช้ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น หรือการคิด Front door Analysis มาตัดสินใจเลือกดำเนินโครงการที่เหมาะสมกับพื้นที่มากที่สุดดังนี้

### 5.1.1 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

จากการทดลองวางผังโครงการแบบคร่าวๆ ขนาดพื้นที่ ประมาณ 50 ตารางวา ขึ้นไป สามารถจัดผังโครงการได้ดังภาพที่ 5-1



ภาพที่ 5-1 การวางผังโครงการประเภทบ้านเดี่ยว

จากภาพจะเห็นได้ว่า สามารถทำได้ประมาณ 5 หลัง ขนาดหน้ากว้างที่ดิน 17 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ใช้สอยโดยประมาณ 150 ตารางเมตร ขนาดบ้านโดยประมาณ หน้ากว้าง 12 ลึก 7 เมตร ขนาดถนนส่วนกลาง 8 เมตร สามารถจัดพื้นที่โครงการได้ดังนี้



ตารางที่ 5-2 ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการบ้านเดี่ยว

บ้านเดี่ยวสองชั้น ประมาณ 50 ตารางวา		
front door analysis	ทั้งหมด	ต่อหลัง
พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	400	50
พื้นที่บ้าน (ตร.ม.)		150
จำนวนหลัง		5
<b>ต้นทุนโครงการ</b>		
ที่ดิน	8,000,000	1,600,000
พัฒนาที่ดิน (ตารางวาละ 6,000 บาท)	900,000	180,000
ค่าก่อสร้าง	12,300	1,845,000
รวมต้นทุน		3,625,000
ค่าออกแบบและที่ปรึกษา	3%	108,750
ต้นทุนตลาดและการขาย	3%	108,750
<b>รวมต้นทุนต่อหลัง</b>		<b>3,733,750</b>
<b>ประมาณการดอกเบี้ยเงินกู้</b>		
loan to value	50%	
จำนวนเงินที่ขอกู้		922,500
ระยะเวลาที่ขอกู้	1ปี	
ส่วนของเจ้าของ		922,500
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	8.75%	80,719
<b>ต้นทุนดอกเบี้ย</b>		<b>80,719</b>
ค่า operating expense	ต่อเดือน	ต่อปี
ผู้จัดการ	25,000	300,000
พนักงานขาย	15,000	180,000
แม่บ้าน	9,000	108,000
รถ	9,000	108,000
ค่าน้ำค่าไฟ	5,000	60,000
<b>รวมค่า operating expense 18 เดือน</b>		<b>1,134,000</b>
ต้นทุนโครงการ	20,206,344	4,041,268.75
กำไร	30%	1,212,381
ค่าธรรมเนียมและภาษี	5.30%	278,443
ราคาขายต่อหลังสุทธิ		5,532,093
ราคาขายทั้งโครงการสุทธิ		27,660,463.96
ราคาขายต่อตารางเมตร		36,880.62
ราคาตลาดต่อตารางเมตร		21,484
ราคาตลาดต่อหลัง	256 ตร.ม.	5,500,000

จากตาราง Front door จะเห็นว่า ราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการนั้น สูงกว่าราคาตลาด อยู่ค่อนข้างมากบ้านเดี่ยวจึงไม่เหมาะสม อีกทั้งพื้นที่โครงการก็มีขนาดเล็กเกินไป ไม่สามารถ มีพื้นที่ส่วนกลางได้ เมื่อเทียบราคากับคู่แข่ง และสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการที่ไม่มีนั้น จึงมีความเป็นไปได้น้อยมากในการพัฒนาพื้นที่เป็นโครงการบ้านเดี่ยว

### 5.1.2 บ้านแฝด 2 ชั้น

จากการทดลองวางผังโครงการแบบคร่าวๆ ขนาดพื้นที่ ประมาณ 36 ตารางวา ขึ้นไป สามารถจัดผังโครงการได้ดังภาพที่ 5-2



ภาพที่ 5-2 การวางผังโครงการประเภทบ้านแฝด

จากภาพจะเห็นได้ว่า สามารถทำได้ประมาณ 7 หลัง ขนาดหน้ากว้างที่ดิน 12 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ใช้สอยโดยประมาณ 110 ตารางเมตร ขนาดบ้านโดยประมาณ หน้ากว้าง 9 ลึก 7 เมตร ขนาดถนนส่วนกลาง 8 เมตร สามารถจัดตั้งโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 5-3 ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการบ้านแฝด

บ้านแฝด 2 ชั้น ประมาณ 36 ตารางวา		
front door analysis	ทั้งหมด	ต่อหลัง
พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	400	36
พื้นที่บ้าน (ตร.ม.)		110
จำนวนหลัง		7
<b>ต้นทุนโครงการ</b>		
ที่ดิน	8,000,000	1,142,857
พัฒนาที่ดิน (ตารางวาละ 6,000 บาท)	900,000	128,571
ค่าก่อสร้าง	10,300	1,133,000
รวมต้นทุน		2,404,429
ค่าออกแบบและที่ปรึกษา	3%	72,133
ต้นทุนตลาดและการขาย	3%	72,133
<b>รวมต้นทุนต่อหลัง</b>		<b>2,476,561</b>
<b>ประมาณการดอกเบี้ยเงินกู้</b>		
loan to value	50%	
จำนวนเงินที่ขอกู้		566,500
ระยะเวลาที่ขอกู้	1ปี	
ส่วนของผู้เจ้าของ		566,500
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	8.75%	49,569
<b>ต้นทุนดอกเบี้ย</b>		<b>49,569</b>
<b>ค่า operating expense</b>		
	ต่อเดือน	ต่อปี
ผู้จัดการ	25,000	300,000
พนักงานขาย	15,000	180,000
แม่บ้าน	9,000	108,000
รถ	9,000	108,000
ค่าน้ำค่าไฟ	5,000	60,000
<b>รวมค่า operating expense 18 เดือน</b>		<b>1,134,000</b>
<b>ต้นทุนโครงการ</b>	<b>18,816,911</b>	<b>2,688,130.18</b>
กำไร	30%	806,439
ค่าธรรมเนียมและภาษี	5.30%	185,212
ราคาขายต่อหลังสุทธิ	110 ตร.ม.	3,679,781
ราคาขายทั้งโครงการสุทธิ		25,758,469.81
ราคาขายต่อตารางเมตร		33,453
<b>ราคาตลาดต่อตารางเมตร</b>		<b>18,765</b>
<b>ราคาตลาดต่อหลัง</b>	<b>170 ตร.ม.</b>	<b>3,190,000</b>

จากตาราง Front door จะเห็นว่า ราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการนั้น สูงกว่าราคาตลาด อยู่มากพอสมควรแต่พื้นที่โครงการก็มีขนาดเล็กเกินไป ไม่สามารถ มีพื้นที่ส่วนกลางได้ เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวก แต่โครงการเราไม่มีนั้น จึงมีความเป็นไปได้น้อยมากในการพัฒนาพื้นที่เป็นโครงการบ้านแฝด

### 5.1.3 บ้านแถว (ทาวเฮ้าส์)

จากการทดลองวางผังโครงการแบบคร่าวๆ ขนาดหน้ากว้าง 6 เมตร ลึก 12 เมตร พื้นที่ประมาณ 18 ตารางวา สามารถจัดผังโครงการได้ดังภาพที่ 5-3



ภาพที่ 5-3 การวางผังโครงการประเภทบ้านแถว (ทาวเฮ้าส์) หน้ากว้าง 6 เมตร

จากภาพจะเห็นได้ว่า สามารถทำได้ประมาณ 14 หลัง ขนาดหน้ากว้างที่ดิน 6 เมตร ลึก 12 เมตร ขนาดที่ดิน 18 ตารางวาพื้นที่ใช้สอยโดยประมาณ 120 ตารางเมตร ขนาดบ้านถ้าเป็นทาวเฮ้าส์โดยประมาณ หน้ากว้าง 6 ลึก 7 เมตร สูง 3 ชั้น ขนาดถนนส่วนกลาง 8 เมตร สามารถคิดต้นทุนโครงการได้ดังนี้

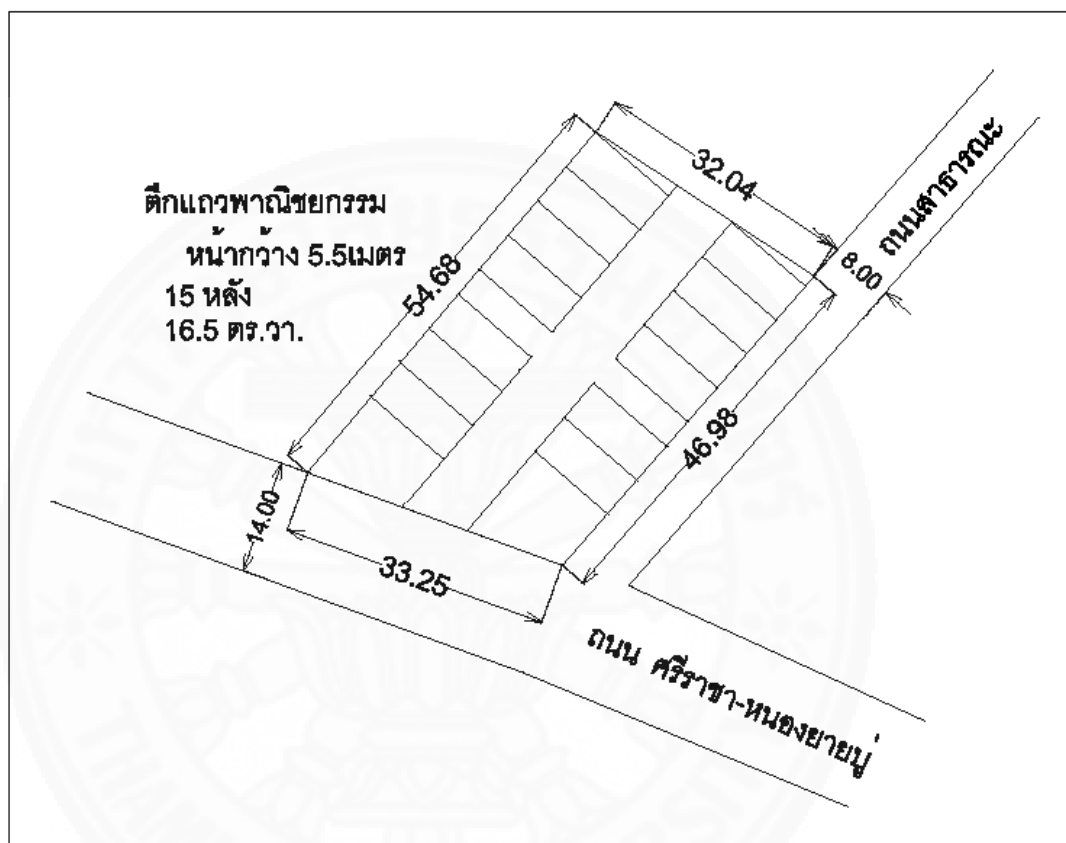
ตารางที่ 5-4 ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการทาวเฮ้าส์หน้ากว้าง 6 เมตร

townhouse 3 ชั้น ประมาณ 18 ตารางวา		
front door analysis	ทั้งหมด	ต่อหลัง
พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	400	18
พื้นที่บ้าน (ตร.ม.)		120
จำนวนหลัง		14
<b>ต้นทุนโครงการ</b>		
ที่ดิน	8,000,000	571,429
พัฒนาที่ดิน (ตารางวาละ 6,000 บาท)	900,000	64,286
ค่าก่อสร้าง	9,300	1,116,000
รวมต้นทุน		1,751,714
ค่าออกแบบและที่ปรึกษา	3%	52,551
ต้นทุนตลาดและการขาย	3%	52,551
<b>รวมต้นทุนต่อหลัง</b>		<b>1,804,266</b>
<b>ประมาณการดอกเบี้ยเงินกู้</b>		
loan to value	50%	
จำนวนเงินที่ขอกู้		558,000
ระยะเวลาที่ขอกู้		1 ปี
ส่วนของผู้เจ้าของ	558,000	
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	7.60%	42,408
<b>ต้นทุนดอกเบี้ย</b>		<b>42,408</b>
<b>ค่า operating expense</b>	<b>ต่อเดือน</b>	<b>ต่อปี</b>
ผู้จัดการ	25,000	300,000
พนักงานขาย	15,000	180,000
แม่บ้าน	9,000	108,000
รถ	9,000	108,000
ค่าน้ำค่าไฟ	5,000	60,000
<b>รวมค่า operating expense 18 เดือน</b>		<b>1,134,000</b>
<b>ต้นทุนโครงการ</b>	<b>26,987,432</b>	<b>1,927,673.71</b>
กำไร	30%	578,302
ค่าธรรมเนียมและภาษี	5.30%	132,817
ราคาขายต่อหลังสุทธิ		2,638,793
ราคาขายทั้งโครงการสุทธิ		36,943,095.66
ราคาขายต่อตารางเมตร		21,989.94
<b>ราคาตลาดต่อตารางเมตร</b>		<b>19,185</b>
<b>ราคาตลาดต่อหลัง</b>	<b>135 ตร.ม.</b>	<b>2,590,000</b>

จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น จะเห็นว่า ราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการนั้น สูงกว่าราคาตลาด อยู่เพียงเล็กน้อย แต่ตัวทาวเฮ้าส์ มีความสูง 3 ชั้นซึ่งมีความแตกต่างจาก product ในท้องตลาดซึ่งส่วนใหญ่จะมีเพียงสองชั้น และมีพื้นที่ใช้สอยมาก คือ 135-220 ตารางเมตร ความลึกของทาวเฮ้าส์ มีตั้งแต่ 16 เมตร ไปจน 20 เมตร พฤติกรรมการใช้งานและการเลือกซื้อบ้าน จึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ต้องพิจารณาต่อไปถ้าหากต้องการจะทำโครงการนี้

#### 5.1.4 การวางผังโครงการประเภทห้องแถวตึกแถว (ตึกแถวใช้งานเชิงพาณิชย์และอยู่อาศัย) หน้ากว้าง 5.5 เมตร

จากการทดลองวางผังโครงการแบบคร่าวๆ ขนาดหน้ากว้าง 5.5 เมตร พื้นที่ประมาณ 16.5 ตารางวา สามารถจัดผังโครงการได้ดังภาพที่ 5-4



ภาพที่ 5-4 การวางผังโครงการประเภทห้องแถวตึกแถว (ตึกแถวใช้งานเชิงพาณิชย์และอยู่อาศัย) หน้ากว้าง 5.5 เมตร

จากภาพจะเห็นได้ว่า สามารถทำได้ประมาณ 15 หลัง ขนาดหน้ากว้างที่ดิน 5.5 เมตร ลึก 12 เมตร ขนาดที่ดิน 16.5 ตารางวาพื้นที่ใช้สอยโดยประมาณ 148.5 ตารางเมตร ขนาดบ้านถ้าเป็นอาคารพาณิชย์ โดยประมาณ หน้ากว้าง 5.5 ลึก 9 เมตร สูง 3 ชั้นขนาดถนนส่วนกลาง 8 เมตร สามารถคิดต้นทุนโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 5-5 ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น

อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ประมาณ 16.5 ตารางวา		
front door analysis	ทั้งหมด	ต่อหลัง
พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	400	16.5
พื้นที่บ้าน (ตร.ม.)		148.5
จำนวนหลัง		15
<b>ต้นทุน โครงการ</b>		
ที่ดิน	8,000,000	533,333
พัฒนาที่ดิน (ตารางวาละ 6,000 บาท)	900,000	60,000
ค่าก่อสร้าง	8,800	1,306,800
รวมต้นทุน		1,900,133
ค่าออกแบบและที่ปรึกษา	3%	57,004
ต้นทุนตลาดและการขาย	3%	57,004
<b>รวมต้นทุนต่อหลัง</b>		<b>1,957,137</b>
<b>ประมาณการดอกเบี้ยเงินกู้</b>		
loan to value	50%	
จำนวนเงินที่ขอกู้		653,400
ระยะเวลาที่ขอกู้	1 ปี	
ส่วนของผู้เป็นเจ้าของ	653,400	
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	8.75%	57,173
<b>ต้นทุนดอกเบี้ย</b>		<b>57,173</b>
ค่า operating expense	ต่อเดือน	ต่อปี
ผู้จัดการ	25,000	300,000
พนักงานขาย	15,000	180,000
แม่บ้าน	9,000	108,000
รถ	9,000	108,000
ค่าน้ำค่าไฟ	5,000	60,000
<b>รวมค่า operating expense 18 เดือน</b>		<b>1,134,000</b>
ต้นทุน โครงการ	31,348,648	2,089,909.83
กำไร	30%	626,973
ค่าธรรมเนียมและภาษี	5.30%	143,995
ราคาขายต่อหลังสุทธิ	148 ตร.ม.	2,860,878
ราคาขายทั้งโครงการสุทธิ		42,913,163.56
ราคาขายต่อตารางเมตร		19,265.17
ราคาตลาดต่อตารางเมตร		24,236
ราคาตลาดต่อหลัง	144 ตร.ม.	3,490,000

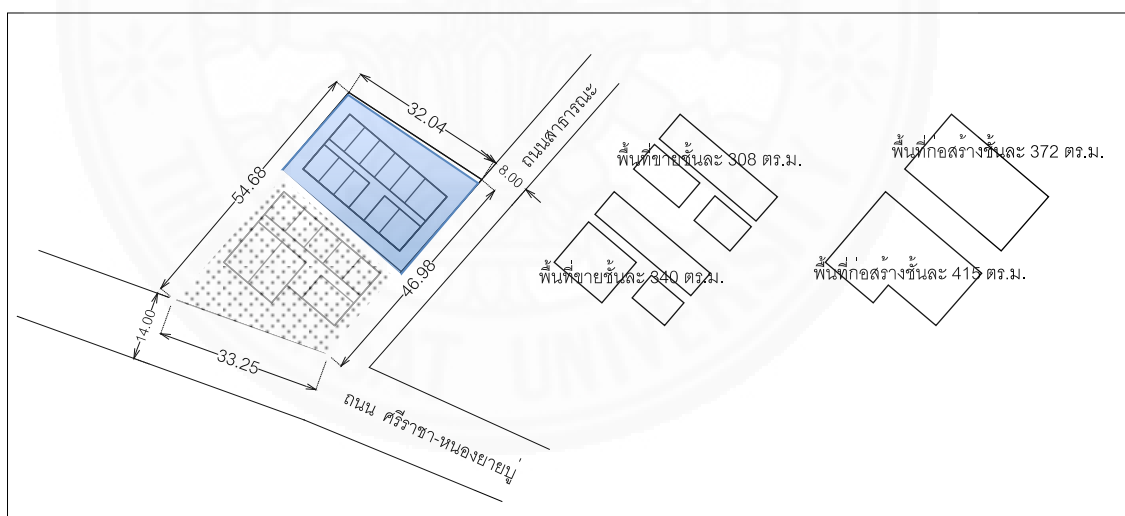
จากตาราง Front door จะเห็นว่า ราคาขายต่อตารางเมตรของโครงการนั้น ต่ำกว่าราคาตลาด อยู่มากพอสมควรมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ เป็นอย่างยิ่ง

### 5.1.5 อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร (คอนโด/อพาทเมนต์/เซอร์วิสอพาทเมนต์)

อาคารอยู่อาศัยรวม ในที่นี้สามารถพัฒนา ได้ใน 3 ลักษณะ คือ 1.อาคารชุดอยู่อาศัย 2. อพาทเมนต์ให้เช่า 3.เซอร์วิสอพาทเมนต์ ในการพัฒนาโครงการเป็นอาคารชุดอยู่อาศัยนั้น ไม่เหมาะสมทางด้านกายภาพและศักยภาพของตลาด จึงเลือกทำความเป็นไปได้ทางการเงินในส่วน ของ อพาทเมนต์ และ เซอร์วิสอพาทเมนต์ เท่านั้น

จากข้อกำหนดการใช้ที่ดิน ที่ว่า ในที่ดิน 1 แปลง สามารถสร้างอาคารอยู่อาศัยรวมขนาด ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตรได้เท่านั้น โดยมีความสูงไม่เกิน 15 เมตร จะเห็นว่า ที่ดิน 1 ไร่ หรือ 1,600 ตารางเมตร นั้น ถ้าหากสร้างอาคารได้เพียง 2,000 ตารางเมตร ความคุ้มค่าในการใช้ประโยชน์ที่ดินก็จะต่ำเกินไป คือ ก่อสร้างประมาณสองชั้น หลังหัก ระยะเวลาแล้วเท่านั้น

ดังนั้นจึงทดลองแบ่งแปลงที่ดินเป็นสองส่วน สร้างอาคารหลังละ ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร จำนวนสองอาคาร ได้ผังโครงการ ดังนี้



ภาพที่ 5-5 การวางผังโครงการประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม

จากภาพที่ 5-5 จะเห็นได้ว่า ได้แบ่งผังโครงการเป็นสองส่วน คือส่วนพื้นที่ปลายจุด บริเวณด้านหน้าติดถนนหลัก ศรีราชา-หนองยายบู่และส่วนพื้นที่ถมทึบ บริเวณด้านข้างติดถนนสาธารณะ



ส่วนพื้นที่लयจุด จะเห็นได้ว่าจะสามารถก่อสร้างได้ชั้นละ 415 ตารางเมตร หากก่อสร้าง 5 ชั้น เพื่อให้สร้างได้เต็มขนาด 2,000 ตารางเมตร ตามกฎหมาย จะได้ระดับ Floor to floor 3 เมตร หักพื้นที่โครงสร้างและงานระบบ 0.4 เมตร เหลือ floor to ceiling ประมาณ 2.6 เมตร แบ่งเป็นพื้นที่ขาย ประมาณ 4 ชั้น (ชั้นล่างเป็นที่จอดรถ ส่วนกลาง และร้านค้าต่างๆ) เหลือพื้นที่เช่าโดยประมาณ ชั้นละ 340 ตารางเมตร โดยมีขนาดห้องประมาณ 30 ตารางเมตร 5 ห้อง 50 ตารางเมตร 1 ห้อง และ 60 ตารางเมตร 2 ห้อง

ส่วนพื้นที่ถมทึบ จะเห็นได้ว่าจะสามารถก่อสร้างได้ชั้นละ 372 ตารางเมตร หากก่อสร้าง 5 ชั้น เพื่อให้สร้างได้เกือบเต็มขนาด 2,000 ตารางเมตร ตามกฎหมาย จะได้ระดับ Floor to floor 3 เมตร หักพื้นที่โครงสร้างและงานระบบ 0.4 เมตร เหลือ floor to ceiling ประมาณ 2.6 เมตร แบ่งเป็นพื้นที่ขาย ประมาณ 4 ชั้น (ชั้นล่างเป็นที่จอดรถ ส่วนกลาง และร้านค้าต่างๆ) เหลือพื้นที่เช่าโดยประมาณ ชั้นละ 308 ตารางเมตร โดยมีขนาดห้องประมาณ 24 ตารางเมตร 9 ห้อง 30 ตารางเมตร 2 ห้อง หรือสรุปได้ ดังนี้

ตารางที่ 5-6 แสดงรายละเอียดการแบ่งแปลงที่ดินเป็นสองส่วน

ผังलयจุด		ผังถมทึบ	
พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	415 ตร.ม.	พื้นที่ก่อสร้างต่อชั้น	372 ตร.ม.
ความสูงทั้งหมด	15 เมตร	ความสูงทั้งหมด	15 เมตร
Floor to floor	3 เมตร	Floor to floor	3 เมตร
จำนวนชั้น	5 ชั้น	จำนวนชั้น	5 ชั้น
พื้นที่อาคารทั้งหมด	2000 ตร.ม.	พื้นที่อาคารทั้งหมด	1860 ตร.ม.
พื้นที่เช่าต่อชั้น	340 ตร.ม.	พื้นที่เช่าต่อชั้น	308 ตร.ม.
พื้นที่เช่าทั้งหมด	1360 ตร.ม.	พื้นที่เช่าทั้งหมด	1232 ตร.ม.
แบ่งเป็น		แบ่งเป็น	
ขนาดห้อง	30 จำนวน	5 ขนาดห้อง	
ขนาดห้อง	50 จำนวน	1 ขนาดห้อง	26 จำนวน 9
ขนาดห้อง	60 จำนวน	2 ขนาดห้อง	36 จำนวน 2

จึงคิดความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ serviced apartment (budget) เพราะมีความเป็นไปได้ทางการตลาดของบริเวณที่ตั้ง และ occupancy rate ของตลาดกลุ่มนี้อยู่ในเกณฑ์ดีมาก ที่ 97%-100% ซึ่งได้ดังนี้

## เซอร์วิสอพาทเมนต์ ระดับ budget

## ตารางที่ 5-7 ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการเซอร์วิสอพาทเมนต์ ระดับBudget

Service Apartment (budget)	ฝั่งมทป	Service Apartment (budget)	ฝั่งยชจ
<b>ต้นทุนด้านที่ดิน</b>		<b>ต้นทุนด้านที่ดิน</b>	
ขนาดแปลงที่ดิน	200.00 ตร.ว	ขนาดแปลงที่ดิน	200.00 ตร.ว
ราคาที่ดิน	20,000.00 บาท/ตร.ว	ราคาที่ดิน	20,000.00 บาท/ตร.ว
ค่าพัฒนาที่ดิน	6,000.00 บาท/ตร.ว	ค่าพัฒนาที่ดิน	6,000.00 บาท/ตร.ว
ต้นทุนค่าที่ดิน	5,200,000.00 บาท	ต้นทุนค่าที่ดิน	5,200,000.00 บาท
FAR	1 เท่า	FAR	1 เท่า
เช่าที่ดิน 10%	520,000.00 บาทต่อปี	เช่าที่ดิน 10%	520,000.00 บาทต่อปี
พื้นที่ก่อสร้าง	1,860.00 ตร.ม.	พื้นที่ก่อสร้าง	2,000.00 ตร.ม.
พื้นที่ขาย 65%	1,232.00	พื้นที่ขาย 70%	1,360.00 ตร.ม.
<b>สมมติฐาน</b>		<b>สมมติฐาน</b>	
Occ.rate	95.00%	Occ.rate	95.00%
Operating Expense	30%	Operating Expense	30%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	0%	ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	0%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	50%	ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	50%
Debt Coverage	120%	Debt Coverage	120%
Payback Period	10.00	Payback Period	10.00
MRR	8.50%	MRR	8.50%
Annualized Mortgage Constant	0.1488	Annualized Mortgage Constant	0.1488
<b>ต้นทุนด้านการก่อสร้าง</b>		<b>ต้นทุนด้านการก่อสร้าง</b>	
ค่าก่อสร้าง	10,800.00 บาท/ตร.ม.	ค่าก่อสร้าง	10,800.00 บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้าง	1,860.00 ตร.ม.	พื้นที่ก่อสร้าง	2,000.00 ตร.ม.
ค่าตกแต่ง	2,000.00 บาท/ตร.ม.	ค่าตกแต่ง	2,000.00 บาท/ตร.ม.
รวมค่าก่อสร้าง	20,088,000.00 บาท	รวมค่าก่อสร้าง	21,600,000.00 บาท
ค่าก่อสร้างสุทธิรวมตกแต่ง	22,552,000.00 บาท	ค่าก่อสร้างสุทธิรวมตกแต่ง	24,320,000.00 บาท
<b>Frondoor Analysis</b>		<b>Frondoor Analysis</b>	
เงินผู้ค่าที่ดิน	520,000.00 บาท	เงินผู้ค่าที่ดิน	520,000.00 บาท
เงินผู้ค่าก่อสร้าง	11,276,000.00 บาท	เงินผู้ค่าก่อสร้าง	12,160,000.00 บาท
เงินผู้ทั้งหมด	11,796,000.00 บาท	เงินผู้ทั้งหมด	12,680,000.00 บาท
เงินผู้ต้องชำระรายปี	1,755,042.22 บาท	เงินผู้ต้องชำระรายปี	1,886,566.24 บาท
Required NOI	2,106,050.67 บาท	Required NOI	2,263,879.49 บาท
Required EGI	3,008,643.81 บาท	Required EGI	3,234,113.56 บาท
Required PGI	3,166,993.49 บาท	Required PGI	3,404,330.06 บาท
Rent per sq.m. per month	214.22 บาท/ตร.ม./เดือน	Rent per sq.m. per month	208.60 บาท/ตร.ม./เดือน
Rent @ 26 sq.m.	5,569.66 บาท/เดือน	Rent @ 60 sq.m.	12,515.92 บาท/เดือน
		Rent @ 30 sq.m.	6,257.96 บาท/เดือน
Average Achieved Rent	192 บาท/ตร.ม./เดือน	Average Achieved Rent	250 บาท/ตร.ม./เดือน

จากตารางได้แบ่งอาคารเป็นสองส่วนเป็นเซอร์วิสอพาทเมนต์ระดับ budget เหมือนกัน แต่แตกต่างกันตามขนาดห้อง เพราะโดยปกติแล้วตามตลาดที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา และใกล้เคียง ที่ให้บริการเกี่ยวกับที่พักในรูปแบบ เซอร์วิสอพาทเมนต์ จะแบ่งระดับของผู้อยู่อาศัยอย่างชัดเจน ให้อยู่คนละตึกกัน ใช้สาธารณูปโภคที่แยกกัน

จากการวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้นจะเห็นได้ว่า ค่าเช่าของโครงการนั้น มีระดับใกล้เคียงกับราคาตลาด ตลาดเคลื่อนไหวเล็กน้อยเท่านั้น ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการในระดับหนึ่ง เพียงแต่อาจจะต้องจำกัดต้นทุน ค่าบริหารงาน หรือมีการวางผังโครงการใหม่ให้ได้จำนวนพื้นที่ขายมากขึ้น และดูความเหมาะสมในเรื่องของการตลาดเรื่องรูปแบบลักษณะของประชากรกับรูปแบบอาคาร ภายในบริเวณขอบเขตตลาด เป็นต้น

## 5.2 สรุปความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เบื้องต้น

จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นนั้น ได้ข้อสรุป ดังนี้

1. บ้านแถวหรือทาวเฮ้าส์ระดับกลาง 3 ชั้น หน้ากว้าง 6 เมตร ลึก 12 เมตร ขนาดที่ดิน 18 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 120 ตารางเมตร
2. ตึกแถวรูปแบบอาคารพาณิชย์ระดับกลาง สูง 3 ชั้น หน้ากว้าง 5.5 เมตร ลึก 12 เมตร ขนาดที่ดิน 16.5 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 148.5 ตารางเมตร
3. อาคารอยู่อาศัยรวม รูปแบบเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์แบบ budget สูง 5 ชั้น ขนาดพื้นที่ก่อสร้างรวมสองตึก 3,860 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอยรวม 2,900 ตารางเมตร

ตารางที่ 5-8 ตารางแสดงประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นไปได้

การใช้ประโยชน์ที่ดิน	ข้อกำหนด ทน.สูงลิคัลมันตรี	ศักยภาพด้านที่ตั้งและกายภาพ	ศักยภาพด้านการตลาด	ความเป็นไปได้ทางการเงิน
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้	ไม่ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้	ไม่ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้	ได้
ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถว ตึกแถว	ได้ สูงไม่เกิน 12 เมตร	ได้	ได้	ได้
อาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่ ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.	ได้ สูงไม่เกิน 15 เมตร	ได้	ได้(ยกเว้นคอนโด)	ได้
Serviced Apartment(budget)	ได้ สูงไม่เกิน 15 เมตร	ได้	ได้	ได้

ข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม

จากข้อมูลที่ผ่านมา ถึงแม้ว่าจังหวัดชลบุรีนั้น จะดูมีการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมขึ้น แต่ก็ถือว่ายังอยู่ในระดับต่ำ โดยมีการคาดการณ์แนวโน้มทางเศรษฐกิจของประเทศไทยหลังไตรมาส 3 ปี 2558 ถึง ปี 2559 ว่าเศรษฐกิจโดยรวมนั้นจะเติบโตขึ้น ดังตารางที่ 5-9

ตารางที่ 5-9 แนวโน้มเศรษฐกิจ ปี 2559 (ที่มา:สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ [www.nesdb.go.th](http://www.nesdb.go.th))

แนวโน้มเศรษฐกิจ ปี 2559		
	2558	2559
การขยายตัวของ GDP (%)	2.9	3.0 - 4.0
การบริโภคภาคเอกชน	2.0	2.6
การบริโภคภาครัฐ	2.7	3.2
การลงทุนภาคเอกชน	-1.3	4.7
การลงทุนภาครัฐ	22.6	11.2
มูลค่าการส่งออก (รูปเงิน USD,%)	-5.0	3.0
เงินเฟ้อ (%)	-0.8	1.0 - 2.0
ดุลบัญชีเดินสะพัด (%GDP)	6.3	5.7

โดยแนวโน้มเศรษฐกิจที่ดีขึ้นนั้น อาจมีปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ดังนี้

1. การเร่งขึ้นของการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ
2. แรงขับเคลื่อนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 3
3. เศรษฐกิจโลกและราคาส่งออกฟื้นตัว สนับสนุนการส่งออก
4. การอ่อนค่าของเงินบาทสนับสนุนสภาพคล่องผู้ประกอบการ
5. การปรับตัวดีขึ้นของสินค้าเกษตร
6. ราคาน้ำมันยังอยู่ในระดับต่ำ
7. การท่องเที่ยวมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง

(ที่มา:สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ [www.nesdb.go.th](http://www.nesdb.go.th))

จากข้อมูลต่างๆ จะเห็นได้ว่ามีแนวโน้มที่ ปี 2559 เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศนั้นจะดีขึ้นเล็กน้อยโดยเฉพาะเรื่องการค้าส่งออก ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมหลักในเขตจังหวัดชลบุรี และอัตรา absorption rate ของพื้นที่จังหวัดชลบุรีที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้อัตราขายที่อยู่อาศัยช่วงนี้ค่อนข้างซบเซา รวมถึงการขยายถนนและข้อกำหนดผังเมืองเทศบาลตำบลสุรศักดิ์มนตรีที่จะประกาศใช้ภายในปี 2559 จึงแนะนำให้เริ่มลงทุนประมาณกลางปี 2559 หรือปลายปี 2559 เป็นต้นไป

## บทที่ 6

### ความเป็นไปได้ทางการตลาด

### Marketing Feasibility

#### 6.1 การแบ่งส่วนการตลาด Segmentation

สำหรับโครงการ Serviced Apartment ที่ศรีราชาหนองยายบู่ นั้น สามารถแบ่งส่วนการตลาด เพื่อใช้ในการหากลุ่มลูกค้า เพื่อสนองต่อการออกแบบอาคาร รวมถึงการวิเคราะห์การใช้งานต่างๆให้เหมาะสม และการทำการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ ให้ได้ตรงเป้าหมาย โดยใช้เกณฑ์การพิจารณาดังนี้

- ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)
- ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic)
- ด้านจิตวิทยา (Psychographic)
- ด้านพฤติกรรม (Referral)

##### 6.1.1 ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)

ในหัวข้อนี้จะเลือกใช้เกณฑ์ อาชีพ, เชื้อชาติ, social Class เพื่อใช้ในการแบ่งส่วนการตลาด โดย จากเกณฑ์ด้านอาชีพ ต่างๆในศรีราชา จากข้อมูลของสำนักงานสถิติ แห่งชาติ พบว่า อาชีพ ที่มีรายจ่ายด้านที่อยู่อาศัย เกินจากราคาที่คาดการณ์ไว้เบื้องต้น สำหรับโครงการ 5,000-15,000บาท/เดือน คือ อาชีพ

1. ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร
2. ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร

และเนื่องจากในศรีราชา มีชาวต่างชาติที่มาทำงานในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ซึ่งลักษณะนิสัย การใช้จ่าย รูปแบบการใช้ชีวิตก็แตกต่างจากชาวไทยมากโดยหลักๆมีดังนี้

1. ญี่ปุ่น
2. ไต้หวัน
3. เกาหลี

#### 4. ไทย

โดย Social Class ก็ถือเป็นส่วนสำคัญในการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย เพราะส่วนใหญ่ ก็จะเลือกอยู่ในพื้นที่กลุ่มสังคมระดับเดียวกัน โดยในพื้นที่ศรีราชา กลุ่มเป้าหมาย มีระดับสังคมดังนี้

1. ชาวไทยระดับ B (ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร)
2. ชาวไทยระดับ B+(ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร)
3. ชาวต่างชาติ ระดับ A (ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร)
4. ชาวต่างชาติ ระดับ B+ (ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร)
5. ชาวต่างชาติ ระดับ B (ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ)

#### 6.1.2 ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic)

ในหัวข้อนี้ใช้เกณฑ์ ที่ตั้ง ในการแบ่งส่วนตลาด จากงานวิจัยของ วิทวัส รุ่งเรืองผล (2549) เรื่อง งานวิจัยวิถีชีวิตคนไทยกับลักษณะทำเลที่อยู่อาศัย พบว่า สาเหตุของการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างบริเวณเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อันดับที่ 1 จำนวน 30% คือการย้ายจากสาเหตุของสถานที่ทำงาน ดังนั้นจึงใช้เกณฑ์ สถานที่ทำงานในการแบ่งกลุ่มได้ดังนี้

1. กลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในบริเวณตัวเมืองศรีราชา บริเวณศรีราชานคร
2. กลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในบริเวณเขตนิคมอุตสาหกรรม โดยรอบอำเภอศรีราชา

#### 6.1.3 ด้านจิตวิทยา (Psychographic)

ในหัวข้อนี้ไม่มีหัวข้อที่น่าสนใจและมีนัยยะสำคัญต่อการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย

#### 6.1.4 ด้านพฤติกรรม (Referral)

ในหัวข้อนี้ จะเลือกใช้เกณฑ์รูปแบบการจ่ายค่าที่อยู่ โดยแบ่งเป็นสอง กรณี

1. จ่ายเอง
2. บริษัทออกให้

#### 6.1.5 สรุปการแบ่งส่วนตลาด Segmentation

ตารางที่ 6-1 สรุปส่วนตลาด Segmentation

อาชีพ	เชื้อชาติ	Social Class	สถานที่ทำงาน	รูปแบบการจ่าย
1. ผู้ดำเนินธุรกิจ ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ญี่ปุ่น ไต้หวัน	B B+	ศรีราชานคร นิคมอุตสาหกรรม	จ่ายเอง บริษัท
2. ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร	เกาหลี ไทย	A		

## 6.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย Targeting

หลังจากการแบ่งส่วนตลาด Segmentation ที่กล่าวมาแล้ว สามารถเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดังนี้

### 6.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก

ตารางที่ 6-2 กลุ่มเป้าหมายหลัก

อาชีพ	เชื้อชาติ	Social Class	สถานที่ทำงาน	รูปแบบการจ่าย
1. ผู้ดำเนินธุรกิจ ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ญี่ปุ่น	B	ศรียาชนคร	จ่ายเอง
	ไต้หวัน	B+	นิคมอุตสาหกรรม	บริษัท
2. ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร	เกาหลี	A		
	ไทย			

โดยกลุ่มเป้าหมายรองนี้ คือชาวต่างชาติเช่นไต้หวัน หรือเกาหลี ผู้ประกอบอาชีพ ผู้ปฏิบัติงาน และงานบริหาร ภายในนิคมอุตสาหกรรม ระดับ Social Class B+ ระดับ วิศวกร โดยทางบริษัทจ่ายค่าที่อยู่ให้ในระดับราคาประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน ที่ไม่สามารถจับกลุ่มชาวญี่ปุ่นได้นั้น เพราะชาวญี่ปุ่นมีธรรมชาติการอยู่อาศัยเป็นกลุ่มรวมตัวกัน ซึ่งมีกรวมตัวกันอยู่แถว ศรียาชนคร

### 6.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มเป้าหมายรองที่ 1

ตารางที่ 6-3 กลุ่มเป้าหมายรองที่ 1

อาชีพ	เชื้อชาติ	Social Class	สถานที่ทำงาน	รูปแบบการจ่าย
1. ผู้ดำเนินธุรกิจ ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ญี่ปุ่น	B	ศรียาชนคร	จ่ายเอง
	ไต้หวัน	B+	นิคมอุตสาหกรรม	บริษัท
2. ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร	เกาหลี	A		
	ไทย			

โดยกลุ่มเป้าหมายรองนี้ คือคนไทย ผู้ประกอบอาชีพ ผู้ปฏิบัติงาน ภายในนิคมอุตสาหกรรม ระดับ Social Class ประมาณ B ค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยต่อครัวเรือนประมาณ 6,731.20 บาทต่อเดือน โดยค่าที่อยู่นั้น จ่ายเอง ทางบริษัทไม่ได้จ่ายให้

## กลุ่มเป้าหมายรองที่ 2

ตารางที่ 6-4 กลุ่มเป้าหมายรองที่ 2

อาชีพ	เชื้อชาติ	Social Class	สถานที่ทำงาน	รูปแบบการจ่าย
1. ผู้ดำเนินธุรกิจ ของตนเองที่ไม่ใช่การเกษตร	ญี่ปุ่น	B	ศรีราชานคร	จ่ายเอง
	ไต้หวัน	B+	นิคมอุตสาหกรรม	บริษัท
2. ผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ นักวิชาการและงานบริหาร	เกาหลี	A		
	ไทย			

โดยกลุ่มเป้าหมายรองนี้ คือชาวต่างชาติเช่นไต้หวัน หรือเกาหลี ผู้ประกอบอาชีพ ผู้ปฏิบัติงานหัวหน้าช่างเทคนิค ภายในนิคมอุตสาหกรรม ระดับ Social Class B ระดับ โดยทางบริษัท จ่ายค่าที่อยู่ให้ในระดับราคาประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน

### 6.3 คู่แข่ง Competitors

จากการลงพื้นที่สำรวจ กลุ่มที่อยู่อาศัย ที่ จับลูกค้าในระดับเดียวกันหรือใกล้เคียงกับการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย มีรายละเอียดโดยสรุปดังนี้



ตารางที่ 6-5 แสดงคู่แข่งโดยสรุปของโครงการ

ประเภทที่อยู่อาศัย	ขนาดพื้นที่ใช้สอย(ตร.ม.)	ราคาเช่าต่อเดือน	ราคาต่อตารางเมตร	ราคาเช่าต่อวัน	Occ.Rate	เชื้อชาติ	Social Class	Location	ราคาเช่าไปต่อผู้เช่า	ราคาค่ามัดจำผู้เช่า	Service
สินิพลัส serviced apartment	60	15,000	250	1500	97	Taiwan-Korea	B,B+	สวนเสือ	7	20	car parking,swimming pool
	40	12,000	300	1200	100	Taiwan-Korea	B	สวนเสือ	7	20	CCTV,Security24hrs.
	28-30	6000	214	850	100	Thai	B	สวนเสือ	7	20	Cable TV.,Wifi,Coffee Shop ทำความสะอาด,นัดผู้เช่า
Atchara serviced apartment	22-24	14,000-15,000	625-636	-	98	japan	B,B+	พิทยะสุนนวิฑ	8	25	ทำความสะอาด,นัดผู้เช่า
	39-50	19,000-25,000	487-500	-	98	japan	B,B+	พิทยะสุนนวิฑ	8	25	อาหารเช้า
Rachra Residence Hotel&Service Apartment	30-75	35,000-60,000	800-1100	1500-3000	80	-	B+,A	พิทยะสุนนวิฑ	8	30	car parking, CCTV,Security24hrs.,รถรับส่ง Cable TV.,Wifi,Coffee Shop ทำความสะอาด,นัดผู้เช่า อาหารเช้า,ร้านอาหาร,Doctor on call

### 6.3.1 คู่แข่งหลัก

สิรินเพลสนั้นอยู่ใกล้ที่ตั้งโครงการเพียง 5 นาที (ระยะเวลาขับรถ) และมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเดียวกัน

#### 6.3.1.1 สิรินเพลส

**Serene Place**  
SERVICED RESIDENCE & HOTEL

Welcome

We offer you a distinctive standard living that you would expect in a home which is able to avoid the Si Racha critical traffic hour in every work-day morning and evening. While easily access to both Si Racha downtown for entertainment and bustling nightlife style as well as the fast expanding of the eastern seaboard project surrounding

A Superior Apartment 8 storey property containing serviced apartments, office for rent with a well-decorated combination of the most famous unit type: Studio 30 sq.m. and Suit type 60 sq.m.

**Facility\***

- Lift Service
- Key Card System
- Security Guard 24 Hr.+CCTV
- Car Parking
- Cable TV 60 Channel
- Hi Fi Wireless Internet
- PABX Telephone System
- Swimming Pool
- Coffee Shop&Restaurant
- Beer Garden
- Reading area
- Housekeeping&Laundry
- 24hr Service : Front desk reception and maintenance engineer

**Easy Access**

- 15mins by car to Phayathai hospital
- 15mins by car to Robinson Department store
- 15mins by car to Pinthong Industrial Estate
- 20mins by car to Laemchabang Industrial Estate
- 20mins by car to Loi Island
- 20mins by car to Beach Health Park
- 30mins by car to Eastern Seaboard
- 30mins by car to Amatanakorn Industrial Estate

**Real Location**

**Garden Court**

**Car Parking**

**Swimming Pool**

\*Some items may not be complete in any promotion or needed to pay additional fee. So please call to check terms and agreement again before booking.

Serene Place Serviced Apartment&Hotel: 115/11-12 M.7 Surasak Si Racha Chonburi 20110 Thailand  
Tel:038-339-752, 087-142-6955, 081-903-8830 Fax:038-323-881 Website:www.sereneplace.net  
Facebook:www.facebook.com/SerenePlaceSiRacha E-mail: ashome@sereneplace.net

ภาพที่ 6-1 คู่แข่งหลัก

ที่ตั้งโครงการ	ใกล้ J Park ใกล้มอเตอร์เวย์ และใกล้ที่ตั้งโครงการ
สภาพอาคาร	ปัจจุบันมีสภาพค่อนข้างเก่า แต่สะอาดดี
ขนาดห้องพัก	มีสามขนาดโดยประมาณ คือ 30,40,60
ราคาต่อตารางเมตร	214-300-250 ตามขนาด
ราคา	6,000-12,000-15,000 ตามขนาด
กลุ่มลูกค้า	ในระดับ30 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวไทย ระดับปฏิบัติงานในนิคม ในระดับ40-60 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวต่างชาติโดยเฉพาะได้หวันและ เกาหลีใต้ ระดับหัวหน้าช่างเทคนิค
บริการ	ทำความสะอาดห้องสัปดาห์ละครั้ง เก็บขยะ เปลี่ยนผ้าเช็ดตัวทุกวัน
สิ่งอำนวยความสะดวก	CCTV,Cable TV,Hi-fi Internet,Café,Car parking,Swimming pool Security

### 6.3.2 คู่แข่งรอง

จากตารางที่ 6-5 คือสองรายการหลัง Atchara และ Racha ทั้งสองโครงการตั้งอยู่ค่อนข้างห่างจากที่ตั้งโครงการ คือ ประมาณ 10 นาที ในการขับรถ และกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวญี่ปุ่น ทั้งระดับ หัวหน้าช่างเทคนิค ,วิศวกร,หัวหน้าวิศวกร

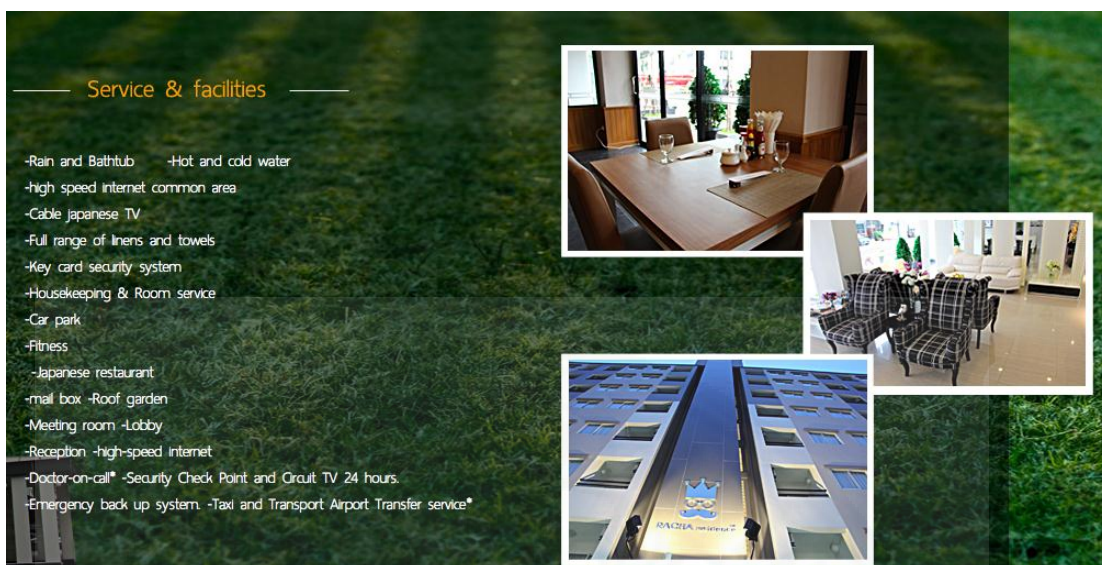
#### 6.3.2.1 Atchara



ภาพที่ 6-2 คู่แข่งรอง

ที่ตั้งโครงการ	ใกล้ถนนพญา-สุขุมวิท
สภาพอาคาร	ปัจจุบันมีสภาพดี สะอาดดี
ขนาดห้องพัก	มีสามขนาดโดยประมาณ คือ 24,50
ราคาต่อตารางเมตร	630-500 ตามขนาด
ราคา	14,000-25,000 ตามขนาด
กลุ่มลูกค้า	ในระดับ 24 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวเกาหลีและไต้หวัน ระดับหัวหน้าช่างเทคนิค ในระดับ50 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวญี่ปุ่น ระดับหัวหน้าช่างเทคนิค หรือ วิศวกร
บริการ	ทำความสะอาดห้อง เก็บขยะ เปลี่ยนผ้าเช็ดตัวทุกวัน น้ำดื่มและอาหารเช้า
สิ่งอำนวยความสะดวก	CCTV,Cable TV,wi-fi Internet,Café,Car parking,Security

## 6.3.2.2 Racha Residence



ภาพที่ 6-3 คู่แข่งรอง

ที่ตั้งโครงการ	ใกล้ถนนพญา-สุขุมวิท
สภาพอาคาร	ปัจจุบันมีสภาพดีมาก
ขนาดห้องพัก	มีห้าขนาดโดยประมาณ คือ 30,34,42,67.5,75
ราคาต่อตารางเมตร	800-1,100 ตามขนาด
ราคา	35,000-37,000-45,000-50,000-60,000 ตามขนาด
กลุ่มลูกค้า	ในระดับ 30 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวญี่ปุ่น ระดับวิศวกร ในระดับ 67.5 ตารางเมตร ผู้ใช้งานคือ ชาวญี่ปุ่น ระดับหัวหน้าวิศวกร
บริการ	ทำความสะอาดห้อง เก็บขยะ เปลี่ยนผ้าเช็ดตัวทุกวัน น้ำดื่มและอาหารเช้าฟรี (เทียบเท่าโรงแรม 3-4 ดาว)
สิ่งอำนวยความสะดวก	CCTV,Cable TV,wi-fi Internet,Café,Car parking,Security,รถรับส่ง Doctor on call

## 6.4 การวิเคราะห์ 5 Force Model

คือการ วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำมาพิจารณาในการวางแผนกลยุทธ์ของบริษัท การวางแผนกลยุทธ์จะไม่ประสบความสำเร็จ หากปราศจากการวิเคราะห์ สภาวะแวดล้อม ความรุนแรงของการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์แรงกระทบทั้ง 5 จะช่วยให้เข้าใจถึงโครงสร้าง แนวโน้มหลัก และแรงกระทำต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมาย ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและคู่แข่งเห็นภาพแนวโน้มและภัยคุกคามในอุตสาหกรรม และทราบว่าอุตสาหกรรมกำลังจะโตขึ้นหรือถดถอยลง

โดยในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ และ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ในศรีราชา นั้น ถือว่ามีการแข่งขันที่สูงมาก โดยแรงกระทบทั้ง 5 สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

### 1. อำนาจต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบผู้รับเหมาและบุคคลากรบริการ

ถือว่า มีความยากพอสมควรในการหาผู้รับเหมาที่ไว้ใจได้ เพราะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่มีประสบการณ์ แต่ก็สามารถลดปัญหาได้ด้วยการ จ้าง Consult มาช่วยดูแลในการเลือกผู้รับเหมา และควบคุมระหว่างงานก่อสร้าง จนแล้วเสร็จ ส่วนในเรื่องของวัตถุดิบนั้นคิดว่าไม่มีปัญหาอะไร เพราะมีการก่อสร้างอยู่พอสมควรและชลบุรีเป็นจังหวัดใหญ่หาที่ซื้อทดแทนได้ไม่ยาก ในส่วนของบุคลากรในการบริการ คิดว่าเป็นเรื่องที่สามารถหาได้อย่างไม่ยากนัก

### 2. อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ หรือลูกค้า

จากความต้องการที่อยู่อาศัยที่สูงมาก จากการสำรวจ Occupancy rate ที่อยู่ในอัตราสูงมาก (97-100%) คาดว่าอำนาจต่อรองจากลูกค้าจะไม่ในระดับต่ำ อีกทั้ง ลูกค้าส่วนหนึ่ง ไม่ต้องจ่ายค่าที่อยู่เอง ราคาจึงไม่ใช่เหตุผลหลักในการเลือกที่อยู่อาศัย แต่เป็นการให้บริการ สภาพแวดล้อมและความสะดวกสบายมากกว่า

### 3. ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่

มีความยากพอสมควร เพราะ ต้องลงทุนสูง และปัจจุบันที่ดินบริเวณศรีราชาซึ่งติดถนนแบบนี้ค่อนข้างหายาก และมีราคาแพงมาก

### 4. แรงผลักดันจากสินค้าอื่นๆซึ่งสามารถใช้ทดแทนกันได้

ในพื้นที่ศรีราชา ปัจจุบัน มีการเกิดขึ้นของคอนโดระดับสูงจำนวนมาก ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่ นั้น เป็นนักลงทุน เพื่อจะปล่อยเช่าแก่ชาวต่างชาติที่มาทำงานในไทย ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นสินค้าทดแทนของ Serviced Apartment ดังนั้นการให้บริการที่เหมาะสมกับความต้องการ การตกแต่งที่



สวยงามไม่แตกต่างจากคอนโด สิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม จะเป็นตัวช่วยในการดำเนินธุรกิจ

#### 5. การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ถ้าพิจารณาจากจำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และ อพาร์ทเมนต์ จะพบว่ามีย่านจำนวนมาก เพียงแต่ใน Segment ที่ได้เลือกไว้ ในช่วงราคาประมาณ 15,000 บาท สำหรับชาวต่างชาติ ระดับหัวหน้าช่างเทคนิค ถือว่ายังมีไม่มาก เรียกได้ว่าหายากและมีน้อยมากถือได้ว่ามีความสามารถในการแข่งขัน เพราะคู่แข่งค่อนข้างต่ำ

### 6.5 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน SWOT Analysis

#### 6.5.1 จุดแข็ง Strength

1. การคมนาคมของโครงการอยู่ใกล้กับมอเตอร์เวย์มาก ซึ่งใกล้กับการเชื่อมต่อกับทางไป นิคมอุตสาหกรรมมากกว่าโครงการอื่นๆ และอยู่ในเขตที่พื้นที่เขตการจราจร ติดขัดในเวลาเร่งด่วน พร้อมทั้งรับส่งพนักงานจากนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ก็ผ่านบริเวณนี้ด้วย
2. โครงการตั้งอยู่บนถนนศักยภาพเชื่อมระหว่างเมืองศรีราชา กับ มอเตอร์เวย์ อยู่ในเขตที่อยู่ไม่หนาแน่น ทำให้สภาพแวดล้อมอยู่ในพื้นที่ไม่แออัด จอแจ แต่ก็ไม่ไกลจากศูนย์การค้าใหญ่อย่าง J Park (5นาที)
3. โครงการมีส่วนบริการ พื้นที่ส่วนกลางสำหรับใช้พักผ่อนที่แตกต่างจากโครงการอื่น และเหมาะสมกับผู้เข้าพัก เช่น สนามพัตกอล์ฟหญ้าเทียม กอล์ฟ Simulator เทควันได้ เบสบอล simulator
4. บริการอื่นๆ เช่น บริการรับส่ง JPark และ ศรีราชานคร

#### 6.5.2 จุดอ่อน Weakness

1. เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่มีความชำนาญในเรื่องงานก่อสร้าง และการบริการ
2. โครงการตั้งอยู่ห่างจากเขตชุมชนชาวญี่ปุ่น ซึ่งมักพักอาศัย อยู่ใกล้กัน ทำให้ลูกค้าต่างชาติส่วนใหญ่ที่เป็นไปได้จะเป็นชาวไต้หวัน และเกาหลี ซึ่งจะเรียกค่าเช่าได้ต่ำกว่า

#### 6.5.3 โอกาส Opportunity

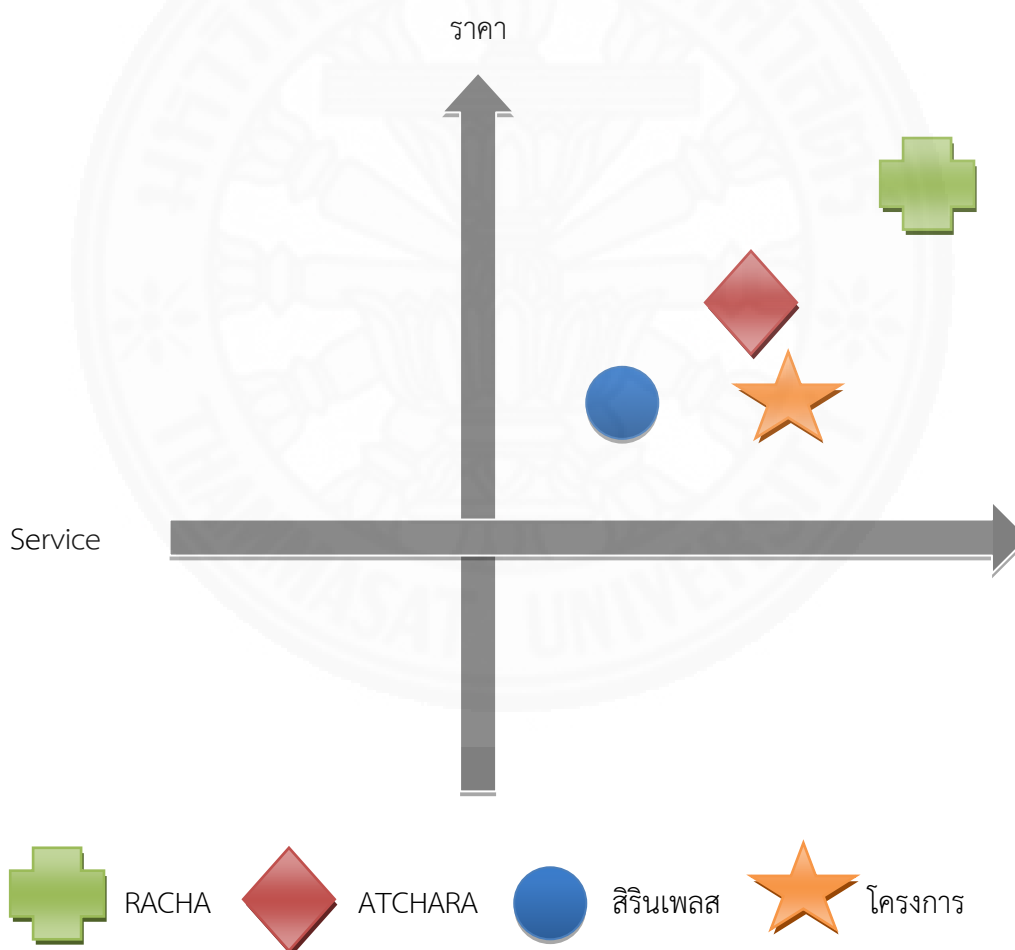
1. ถนนบริเวณด้านหน้าโครงการกำลังจะขยายถนนเป็นสี่เลนส์ ซึ่งจะช่วยให้สองข้างทางเจริญมากขึ้น

2. รถไฟความเร็วสูง ที่มีโครงการจะสร้างสถานีในอนาคต อยู่ใกล้บริเวณที่ตั้ง (10 นาที) อาจจะเป็นโอกาสในอนาคต สำหรับการเติบโตของธุรกิจบริเวณนี้

#### 6.5.4 อุปสรรค Threat

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจจากการเมืองที่ผันผวนไปมาของประเทศ
2. ต้นทุนด้านค่าแรง หรือค่าวัสดุก่อสร้างที่ไม่แน่นอน
3. คู่แข่งทางอ้อมที่อาจจะมีจำนวนมากในอนาคต

#### 6.6 การวางตำแหน่งทางการตลาด Positioning



ภาพที่ 6-4 ตำแหน่งทางการตลาด Positioning

จากภาพที่ 6-4 วางตำแหน่งทางการตลาด โดย เลือกใช้เกณฑ์ ราคา กับ การบริการ ซึ่งเป็นเกณฑ์หลักในการใช้แบ่งระดับของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา ในบทที่ 2 โดยจากการวิเคราะห์สถานการณ์การตลาดที่ผ่านมาขั้นต้นในบทที่ 4 นั้น โครงการควรจะเป็น serviced apartment แบบ Budget โดยวางตำแหน่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ไว้ในระดับราคาไว้กลางๆ แต่อยู่ในเกณฑ์การบริการที่ดีกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน โดยเน้นบริการที่เสียค่าใช้จ่ายน้อย เช่น ห้อง simulator ส่วนกลาง บริการ internet wifi และ LAN บริการรถรับส่งที่ลูกค้าเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเอง แต่มีไว้อำนวยความสะดวก การบริการทำความสะอาดให้บ่อยครั้งกว่าคู่แข่ง ซึ่งเหมาะสมกับการจ้างแม่บ้านขั้นต่ำ และบริการขั้นพื้นฐานต่างๆที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัยในระยะยาวเช่น ห้องครัวส่วนกลาง ห้องรับแขกส่วนกลาง เป็นต้น

## 6.7 ส่วนผสมการตลาด Marketing Mix

### 6.7.1 ผลิตภัณฑ์ Product

กลยุทธ์การตั้งชื่อ โครงการ ตั้งชื่อว่า “TAKE ME HOME” SERVICED APARTMENT เพื่อเน้นถึงความรู้สึกว่าได้กลับบ้าน ได้พักผ่อน รู้สึกอบอุ่นใจ

จากการลงพื้นที่และสำรวจตลาด เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ บริเวณอำเภอศรีราชานั้น มีลักษณะ ธรรมชาติอย่างหนึ่งของผู้อยู่อาศัยคือ ลูกน้องจะไม่อยู่ตึกเดียวกันกับหัวหน้า และการอยู่กันเป็นกลุ่มของชาวชาติเดียวกัน โดยเฉพาะชาวญี่ปุ่น ร่วมกับข้อกฎหมายการสร้างอาคาร บนพื้นที่ตั้ง ที่ได้กล่าวมาแล้วในขั้นตอนการวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น หัวข้อ 5.1.5

กลยุทธ์การจัดผังโครงการ เลือกที่จะแบ่งแปลงที่ดินเป็นสองแปลง เพื่อแบ่งเป็นสองอาคาร อาคารที่ 1 ด้านหน้าติดถนน ศรีราชาหนองยายปู้้น สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลัก ขนาดพื้นที่ห้องอยู่ที่ 45-60 ตารางเมตร รูปแบบห้อง เป็นแบบ one bedroom และอาคารที่ 2 ด้านหลังนั้น สำหรับกลุ่มเป้าหมายรองที่ 1 และ 2 ขนาดพื้นที่ห้องอยู่ที่ 45-60 ตารางเมตร รูปแบบห้อง เป็นแบบ one bedroom และ Studio

โดยคอนเซ็ปการออกแบบภายในนั้นเน้นให้ผู้อยู่อาศัยใช้ชีวิตได้อย่างสะดวกสบายคล้ายการอาศัยอยู่บ้าน เพราะเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์นั้น เน้นการอยู่ระยะยาว จึงมีการออกแบบให้คล้ายคลึงกับคอนโด ที่มีพื้นที่อื่นๆ เช่น พื้นที่รับแขก หรือห้องครัว มากกว่า โรงแรม ที่เน้นเฉพาะส่วนห้องนอน ตกแต่งด้วยโทนสีอบอุ่น เน้นสีขาวสะอาดตา เพื่อการพักผ่อนอย่างแท้จริง



เพื่อให้การออกแบบเป็นไปอย่างคล้อยคลึงกันทั่วโครงการ ลักษณะการออกแบบภายนอกอาคารก็เน้น ไปที่รูปลักษณ์ที่อบอุ่น เน้นวัสดุที่เป็นการเทียบจากธรรมชาติ เช่นไม้ หิน โทนสีตกแต่ง และอาคารก็เน้นไปในโทนสว่างอบอุ่น ในส่วนของการแบ่งพื้นที่อาคารนั้น แบ่งสัดส่วนพื้นที่ส่วนกลางต่อพื้นที่เช่า 30:70 โดยการเน้นพื้นที่ส่วนกลางให้ตรงตามลักษณะของผู้ใช้งาน เพื่อให้ใช้เป็นกิจกรรมร่วมกันของผู้อยู่อาศัย เช่น ห้อง simulator สนามพัตทกอล์ฟตาตฟ้า ห้องเทควันโด เป็นต้น



ภาพที่ 6-5 คอนเซปการออกแบบภายใน



ภาพที่ 6-6 คอนเซปการออกแบบภายใน



ภาพที่ 6-7 คอนเซ็ปการออกแบบภายใน



ภาพที่ 6-8 ส่วนกลางของโครงการ



ภาพที่ 6-9 ส่วนกลางของโครงการ



ภาพที่ 6-10 ส่วนกลางของโครงการ

## 6.7.2 กลยุทธ์การตั้งราคา Price

ใช้กลยุทธ์การตั้งราคา โดยแบ่งเป็นสองแบบ แบบแรก สำหรับราคาคนไทย ที่ต้องจ่ายค่าที่พักเองนั้น อยู่ที่ตึกที่ 2 โดยการตั้งราคาอ้างอิงราคาตลาด จากคู่แข่งหลัก นั่นคือ สิริินเพลส ที่ห้องขนาด 30 ตารางเมตร เรียกค่าเช่าที่ประมาณ 5,000-6,000 บาท ขึ้นอยู่กับระยะเวลาทำสัญญา ส่วนค่าเช่าสำหรับตึกที่ 1 ที่มีกลุ่มผู้เช่าเป็นชาวต่างชาติ ระดับ หัวหน้าช่างเทคนิค หรือวิศวกรระดับต้นนั้น เป็นกลุ่มที่ไม่ได้จ่ายค่าที่อยู่เอง บริษัทเป็นคนออกให้ โดยจากการสอบถามจากทางAgency นั้น พบว่าค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่ที่บริษัทออกให้ นั้น อยู่ที่ประมาณ 15,000-20,000 บาท โดยขนาดห้องอยู่ที่ 45-60 ตารางเมตร

## 6.7.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย Place

6.7.3.1 จัดช่องทางการหาลูกค้าผ่านเอเจนซีที่หาที่อยู่ให้ชาวต่างชาติโดยเฉพาะ เช่น [www.kingfisher-building.com](http://www.kingfisher-building.com), [www.yoshida.co.th](http://www.yoshida.co.th) เป็นต้น

6.7.3.2 ผ่าน social media โดยมี Official website เป็นของตัวเอง และลงโฆษณาตาม [www.rakuten.co.jp](http://www.rakuten.co.jp), [www.thaihometown.com](http://www.thaihometown.com) และตาม website ให้อยู่อาศัยให้เช่าในชลบุรีอย่าง [www.pattayaconciierge.com](http://www.pattayaconciierge.com) รวมถึงลงโฆษณาใน Search engine อย่าง Google เป็นต้น

6.7.3.3 ผ่านบริษัทต่างๆในนิคมอุตสาหกรรมโดยตรง โดยติดต่อผ่านแผนกบุคคลของบริษัทต่างๆ โดยตรงเพื่อทำสัญญา ระยะยาว หากว่ามีจำนวนห้องว่างมาก เป็นต้น

## 6.7.4 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ IMC, Promotion

แผนสื่อสารการตลาดของโครงการนั้น เลือกใช้อินเตอร์เน็ต เป็นหลักในการโปรโมท เนื่องจากปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่เน้นการหาข้อมูลจากทางโลกออนไลน์ แต่นอกจากช่องทางอินเตอร์เน็ตแล้ว ช่องทางอื่นๆก็มีความจำเป็นอย่างยิ่ง เช่น สื่อแบบ mass media บิลบอร์ด หน้าที่ตั้งโครงการ เพื่อสร้าง Awareness และ ใช้ช่องทาง internet เพื่อให้ข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า

### 6.7.4.1 อุปกรณ์ที่ใช้ในการสื่อสารการตลาด

1. ป้ายบิลบอร์ดหน้าที่ตั้งโครงการ
2. เอกสารรายละเอียดโครงการ Brochure
3. ป้ายไวน์ลรอบโครงการ
4. สื่อออนไลน์



- 4.1 Official website
- 4.2 Social media เช่น Facebook
- 4.3 Google search
- 5. Agency สำหรับชาวต่างชาติในพื้นที่โดยเฉพาะ
- 6. Booth ตามศูนย์การค้า เช่น Jpark Robinson AEON
- 7. Sales Promotion เช่น การแจกของสมนาคุณสำหรับผู้เข้าพักกลุ่มแรก เป็นต้น

## 6.8 แผนส่งเสริมการตลาด และ งบประมาณ Marketing Plan and Budget

### 6.8.1 แผนส่งเสริมการตลาด

ทางโครงการวางแผนกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดไว้แบบหลัก 2 แบบคือ 1.แผนระยะยาวแบบต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการและยาวต่อเนื่องไปเรื่อยๆ 2.แผนกระตุ้นระยะสั้นในแต่ละช่วงของโครงการซึ่งจะแบ่งย่อยอีก ดังนี้

- 2.1 ช่วงเปิดจองห้องล่วงหน้า ระหว่างการก่อสร้าง
- 2.2 ช่วงเปิดจองห้องพร้อมเช่าอยู่
- 2.3 ช่วงกระตุ้น Occupancy Rate ทุกต้นปี และ กลางปี

#### 1. แผนการตลาดระยะยาวแบบต่อเนื่อง

1.1 สื่อ ออนไลน์ (official website / Facebook page /facebook ads / agency website i.e. [www.pattayaconcierge.com](http://www.pattayaconcierge.com), [www.rakuten.co.jp](http://www.rakuten.co.jp), [www.thaihometown.com](http://www.thaihometown.com), [www.kingfisher-building.com](http://www.kingfisher-building.com), [www.yoshida.co.th](http://www.yoshida.co.th))

ระยะเวลา เดือนที่ 12-16 ยกเว้น official website, Facebook page เดือน ที่ 0

วัตถุประสงค์ สร้างช่องทางการติดต่อส่งผ่านข้อมูลให้เข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มได้อย่างกว้างขวางด้วยสื่อต่างๆไม่ว่าจะเป็นภาพนิ่ง หรือ วิดีโอจำลองทัศนียภาพ ซึ่งบ่งบอกถึงภาพลักษณ์ของโครงการได้ชัดเจนที่สุด  
ช่องทางนี้นอกจากจะเป็นวิธีการที่ใช้งบประมาณต่ำมาก

	เมื่อเทียบกับสื่อด้านอื่นและยังเป็นช่องทางที่มีผู้เข้าถึงมากที่สุด
วิธีการดำเนินการ	จัดทำ Official website เพื่อเป็นสื่อแสดงความเคลื่อนไหวและข่าวสารของโครงการ ส่วนการโฆษณาออนไลน์ทาง Facebook ใช้สำหรับประชาสัมพันธ์จัดกิจกรรมแคมเปญและส่งต่อข่าวสาร
งบประมาณ	115,000 บาท (website 50,000/ URL=5,000X3=15,000/ facebook ads 50,000)

### 1.2 Billboard หน้าโครงการและ ป้ายไว้นิล รอบโครงการ

ระยะเวลา	เดือนที่ 0- 12
วัตถุประสงค์	ติดตั้งที่หน้าโครงการรับรู้ที่ตั้งโครงการ เพิ่มการเยี่ยมชมเพิ่มจุดสนใจ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายจากการเช่าพื้นที่
วิธีการดำเนินการ	ก่อสร้างป้ายโครงเหล็ก แบบถาวรขนาดประมาณ 3*7 เมตรไว้นิล 50 เมตร
งบประมาณ	150,000 บาท

### 1.3 Brochure (2,000 ฉบับ)

ระยะเวลา	เดือนที่ 10-15
วัตถุประสงค์	โฆษณาเพื่อเน้นภาพลักษณ์ที่ดีแก่โครงการให้แก่บุคคลทั่วไป
วิธีการดำเนินการ	จัดทำแผ่นพับที่มีข้อมูลต่างๆในโครงการ เช่น แผนที่ ภาพจำลอง รายละเอียดสิ่งอำนวยความสะดวก จุดเด่นของโครงการ แพลนห้องแบบต่างๆ โดยจะแจกในบูทตามงานอีเว้นท์ต่างๆที่ไป
งบประมาณ	20,000 (ฉบับละ10บาท)

## 2.แผนกระตุ้นระยะสั้นในแต่ละช่วงของโครงการ

### 2.1 ช่วงเปิดจองห้องล่วงหน้า ระหว่างการก่อสร้าง

#### 2.1.1 เปิดจองห้องพักล่วงหน้าในบูทโครงการ (Jpark, Robinson, AEON)

ระยะเวลา	เดือนที่ 10-12
วัตถุประสงค์	เพื่อสร้างความรับรู้ และให้ผู้เช่าที่ตัดสินใจกับที่อื่นอยู่ ได้มีเวลาสำรวจและตัดสินใจย้ายที่อยู่ โดยเปิดให้จองล่วงหน้า เพื่อกระตุ้นกระแสของโครงการ ให้เป็นที่รู้จัก
วิธีการดำเนินการ	เปิดจองตามบูท ในศูนย์การค้าต่างๆ
งบประมาณ	200,000

### 2.2 ช่วงเปิดจองห้องพร้อมเช่าอยู่

#### 2.2.1 เปิดจองห้องพักพร้อมอยู่ที่ บูทและที่โครงการ (Jpark, Robinson, AEON)

ระยะเวลา	เดือนที่ 13-15
วัตถุประสงค์	หาผู้เช่า
วิธีการดำเนินการ	เปิดจองตามบูท ในศูนย์การค้าต่างๆ
งบประมาณ	100,000

#### 2.2.2 เปิดจองผ่าน Agency

ระยะเวลา	เดือนที่ 10
วัตถุประสงค์	เพื่อหาผู้เช่าผ่าน Agency
วิธีการดำเนินการ	ติดต่อและลงโฆษณา ผ่าน Agency
งบประมาณ	-

#### 2.2.3 ติดต่อบริษัทต่างๆ โดยตรงเพื่อหาผู้เช่าพัก

ระยะเวลา	เดือนที่ 24 เป็นต้นไป
วัตถุประสงค์	เพื่อหาผู้เช่าแบบContact โดยจะกระทำก็ต่อเมื่อ ยอดผู้เช่าต่ำกว่า 60 %

วิธีการดำเนินการ ติดต่อบริษัทต่างๆ ใน นิคมอุตสาหกรรม

งบประมาณ -

2.3 ช่วงกระตุ้น Occupancy Rate ทุกต้นปี และ กลางปี

หลังจากผ่านระยะเริ่มโครงการไป 1 ปี จะมีแผนกระตุ้นยอดการเช่า ทุกๆปี หรือ 6 เดือน

โดยการติดต่อไปยัง Agency และ การทำโฆษณาผ่านทางออนไลน์

ระยะเวลา เดือนที่ 24 ขึ้นไป

วัตถุประสงค์ กระตุ้น Occ Rate ให้ไม่ตก

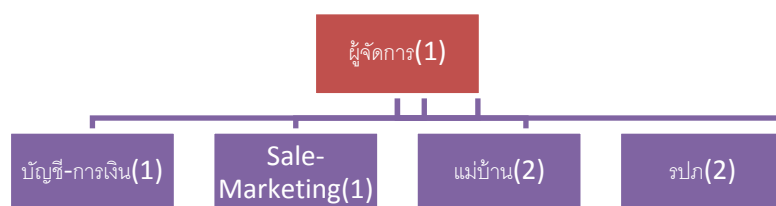
วิธีการดำเนินการ ลง google Adv , Agency

งบประมาณ 80,000 บาท ทุก 6 เดือนสองปีหลังจากปีแรก

#### 6.8.2 งบประมาณการตลาด

สื่อออนไลน์	115,000 บาท
Billboard & Vinyl	150,000 บาท
Brochure	20,000 บาท
ออกบูท 1	200,000 บาท
ออกบูท 2	100,000 บาท
กระตุ้น Occ.Rate	80,000 บาท
รวมงบการตลาด	665,000 บาท (3ปีแรก)

#### 6.9 ผังการบริหารงาน



ภาพที่ 6-11 ผังองค์กร



## บทที่ 7

### การออกแบบและการก่อสร้าง

#### Architecture Design and Construction Management

##### 7.1 Architecture Design

###### 7.1.1 แนวคิดโครงการ Concept

โครงการออกแบบภายใต้แนวคิด Feel like home คือ ออกแบบให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึก สะดวกสบาย เหมือนได้กลับบ้าน เพราะลักษณะเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ในศรีราชานั้น จะมีลักษณะ การออกแบบฟังก์ชันภายในคล้ายโรงแรม คือ เข้าไปก็จะพบกับห้องนอน หรือเก้าอี้โซฟาเล็กๆ สำหรับ ห้องขนาดเล็ก ส่วนห้องขนาดใหญ่ นั้น ก็อาจจะมีส่วนรับแขกมีโซฟารับแขกอยู่บ้าง แต่โครงการ Take me home นั้น เราเน้นสำหรับผู้อยู่อาศัยที่อยู่ในระยะค่อนข้างยาว (6-12 เดือน) สำหรับการอยู่อาศัย ระยะยาวนั้น อีกสิ่งที่เป็นจำเป็นก็คือ ส่วนของห้องครัว ระเบียงตากผ้า และส่วนทานอาหาร ซึ่งการ ออกแบบการใช้งานภายในนั้นได้ให้ความสำคัญกับส่วนนี้ เพื่อเติมเต็มชีวิตและความสะดวกสบายแก่ผู้อยู่อาศัยให้มากขึ้น และจากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้อยู่อาศัย ที่ต้องการห้องที่เป็นสัดส่วน แบ่งส่วน ห้องนอนและส่วนอื่นๆ อย่างชัดเจน เพื่อความเป็นส่วนตัว ทางโครงการจึงออกแบบพื้นที่ภายในห้อง แบบต่างๆให้มีลักษณะแบ่งส่วนห้องนอนออกไป เพื่อตรงกับความต้องการของผู้เช่าให้มากที่สุด

###### 7.1.2 รูปแบบและลักษณะโครงการ Image

โครงการเน้นการออกแบบตกแต่งแบบเรียบง่าย และอบอุ่น เน้นโทนสีสว่าง และการใช้ วัสดุเลียนแบบธรรมชาติ เช่น หินเทียม ไม้สังเคราะห์ เพื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้สึกผ่อนคลายสดชื่น และคงทน โดยอาคารมีทั้งหมด 5 ชั้น โดยมีความสูงแต่ละชั้น Floor to Floor 3 เมตร รวมความสูง 15 เมตร ตามกฎหมายกำหนด ชั้นที่ 1 เป็นพื้นที่จอดรถและ ส่วนกลางการบริการต่างๆ ชั้น 2-5 เป็นพื้นที่พัก อาศัย ชั้นดาดฟ้าตามกฎหมายไม่ได้ก่อสร้างอะไรแต่ใช้พื้นที่ชั้นดาดฟ้าเป็นพื้นที่สนามกอล์ฟหญ้าเทียม



ภาพที่ 7-1 Image ของโครงการ ที่มา [www.southbendtribune.com](http://www.southbendtribune.com)



ภาพที่ 7-2Image ของโครงการ ที่มา [www.otransformations.com](http://www.otransformations.com)

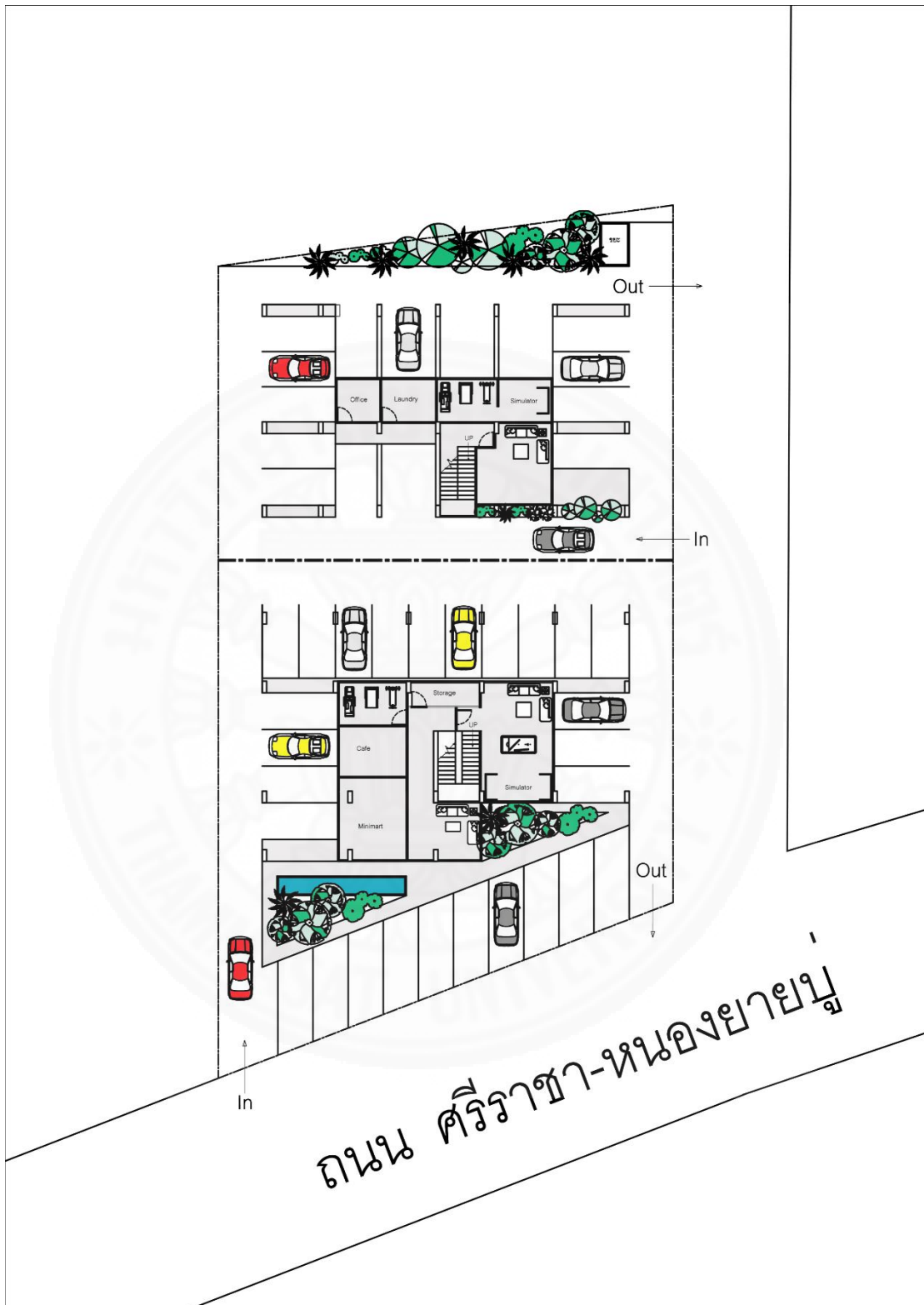
### 7.1.3 ผังโครงการรวม Master Plan

โครงการประกอบด้วยสองอาคาร โดยอาคาร A ที่อยู่ด้านหน้าและ อาคาร B ที่อยู่ด้านหลังมีขนาดพื้นที่แบ่งเป็นส่วนต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 7-1 สรุปพื้นที่ต่างๆของอาคาร

อาคาร	พื้นที่	ขนาด(ตารางเมตร)	%
A	พื้นที่ดิน	910	
	พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	1,930	100
	พื้นที่เช่า ส่วนห้องพัก	1,314	68
	พื้นที่เช่าส่วนร้านค้า	42	2
	พื้นที่ส่วนกลาง	574	
	พื้นที่ถนน	425	
	Landscape	30	
	Hardscape	70	
B	พื้นที่ดิน	690	
	พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	1,815	100
	พื้นที่เช่า	1,196	66
	พื้นที่เช่าส่วนร้านค้า	11	1
	พื้นที่ส่วนกลาง	608	
	พื้นที่ถนน	263	
	Landscape	51	
	Hardscape	13	

จากตารางจะเห็นได้ว่า อาคารA และ B นั้น มี ประสิทธิภาพการออกแบบพื้นที่เช่า (ห้องพัก)อยู่ที่ ประมาณ 68,66 % ตามลำดับ และพื้นที่เช่า(เพื่อการค้าและบริการ)อยู่ที่ 2,1 % ตามลำดับ โดยพื้นที่ชั้นล่างนั้น จัดเป็นส่วนของพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าและบริการต่างๆ รวมถึงพื้นที่ส่วนกลาง เช่น ฟิตเนส ห้องพักผ่อน Simulator Room เป็นต้น โดยพื้นที่ส่วนกลางของอาคารทั้งสองนั้นแยกการใช้งานกัน ตามลักษณะนิสัยของกลุ่มลูกค้า



ภาพที่ 7-3 ผังโครงการรวม แสดงการใช้งานชั้นพื้นดิน(ชั้น1)

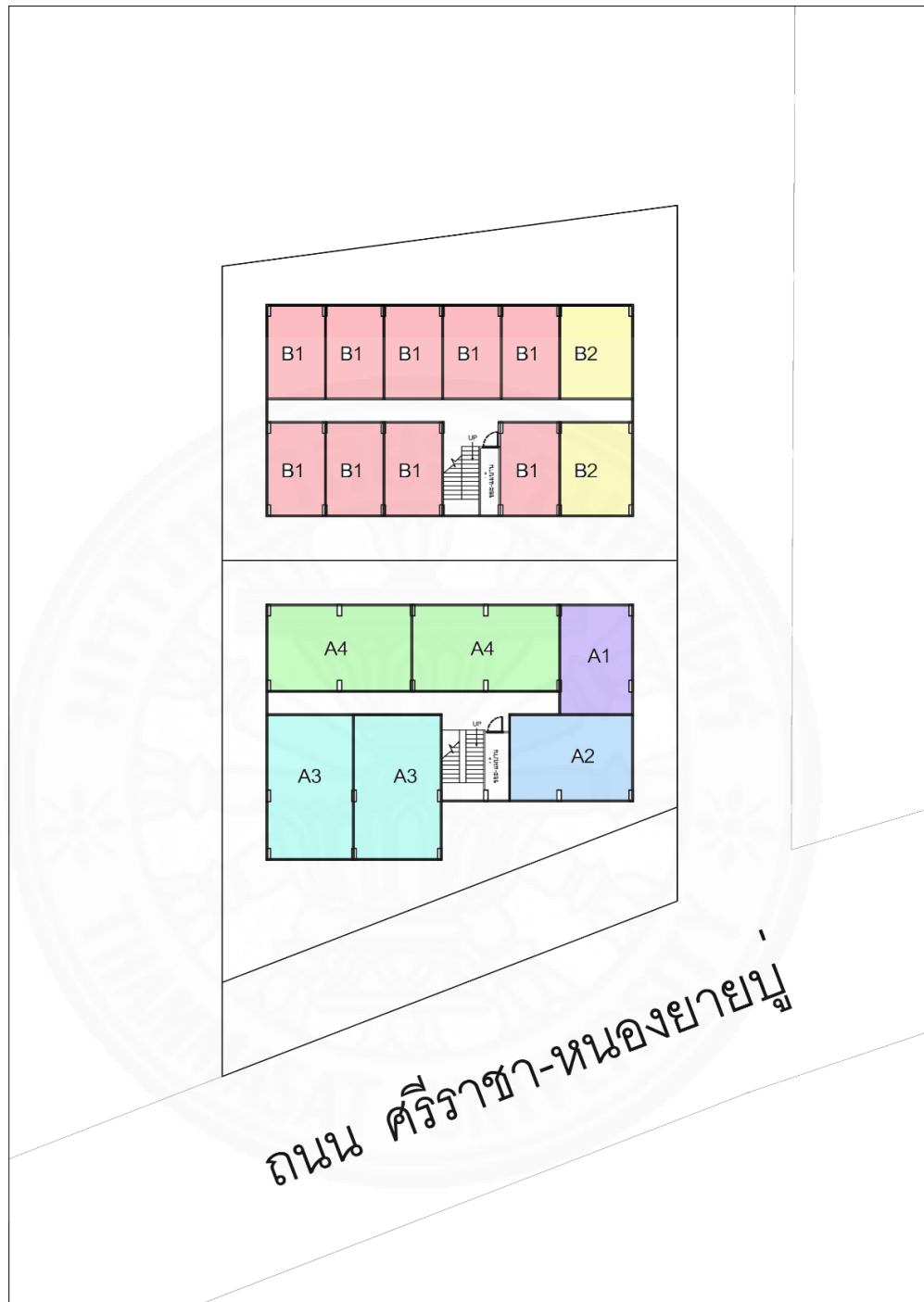
#### 7.1.4 ผังพื้นโครงการ Typical Floor Plan

โครงการ Take me home Serviced Apartment นั้น ได้แบ่งห้องพักเป็นประเภทและขนาดต่างๆ ได้ดังนี้

ตารางที่ 7-2 แสดงจำนวนประเภทต่างๆ

รูปแบบห้อง	ขนาด	จำนวนห้อง/ชั้น	จำนวนชั้น	จำนวนทั้งหมด
A1	37.5	1	4	4
A2	51	1	4	4
A3	60	2	4	8
A4	60	2	4	8
B1	26	9	4	36
B2	32.5	2	4	8
รวม		A=6,B=11	4	68

โดยทางโครงการจัดวางห้องประเภทต่างๆ ตั้งแต่ชั้น 2-4 ไว้ดังภาพที่ 7-4



ภาพที่ 7-4 ผังพื้น Typical Floor ชั้น 2-5

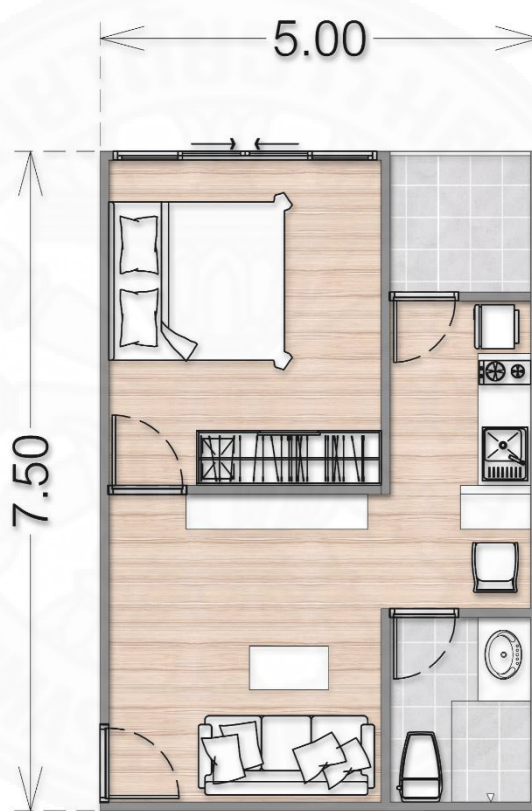
จากภาพที่ 7-4 จะแบ่งขนาดห้องตามลักษณะกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก โดยอาคาร A ที่เป็นกลุ่มลูกค้าต่างชาตินั้น จะต้องการที่มีขนาดประมาณ 40 ตารางเมตรขึ้นไป แต่สำหรับอาคาร B ที่เป็นกลุ่มลูกค้าชาวไทย หรือกลุ่มชาวต่างชาติที่ social class ต่ำกว่า อาคาร A นั้น จะมีขนาดห้องที่เล็กกว่า



อยู่ที่ประมาณ 25-30 ตารางเมตร โดยการออกแบบนั้น เน้น การแบ่งสัดส่วนห้องนอน ออกจากพื้นที่ อื่นๆอย่างชัดเจนจากความต้องการของผู้อยู่อาศัย ที่ถึงแม้ห้องจะมีขนาดเล็กแต่ก็อยากให้เป็นสัดส่วน ชัดเจน

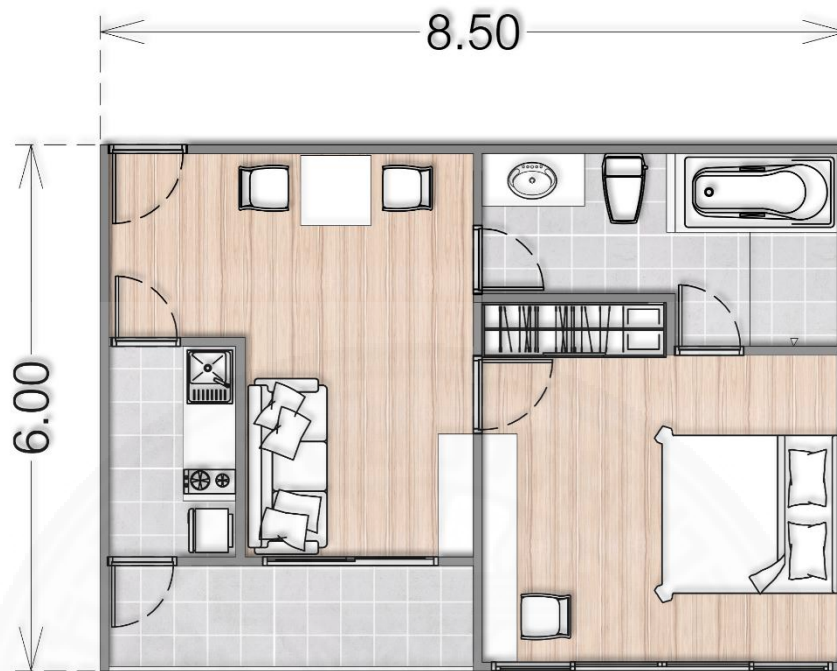
### 7.1.5 รายละเอียดรูปแบบห้องต่างๆ Room Type

อาคาร A มีห้องพักทั้งหมด 4 แบบดังนี้



ภาพที่ 7-5 ห้องพัก Type A1

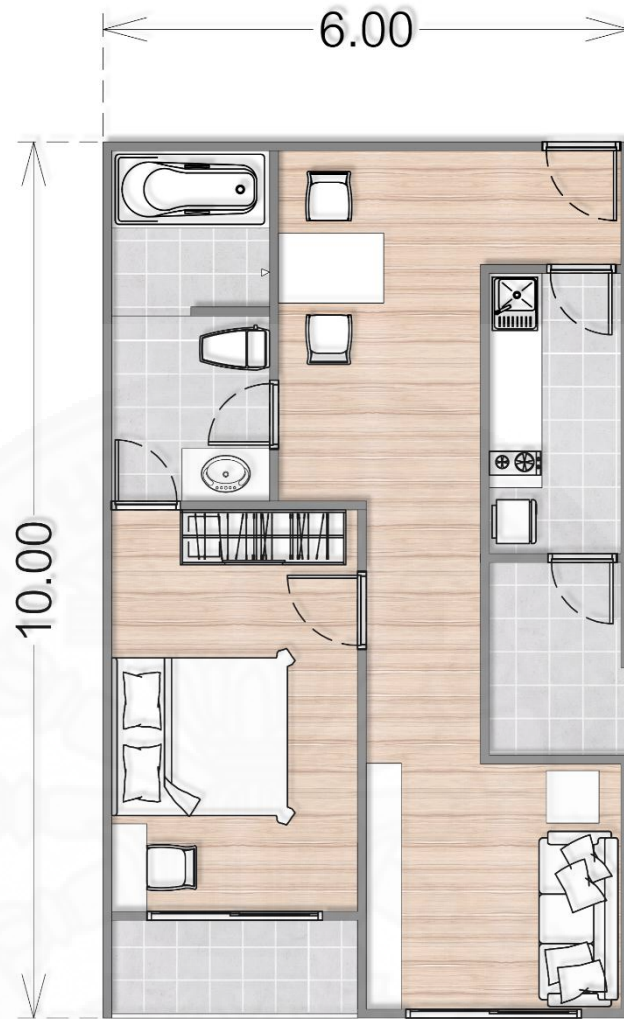
ขนาดพื้นที่ใช้สอย 37.5 ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 1 ห้องนอน แยกส่วน รับแขก ครีว และระเบียง



ภาพที่ 7-6 ห้องพัก Type A2

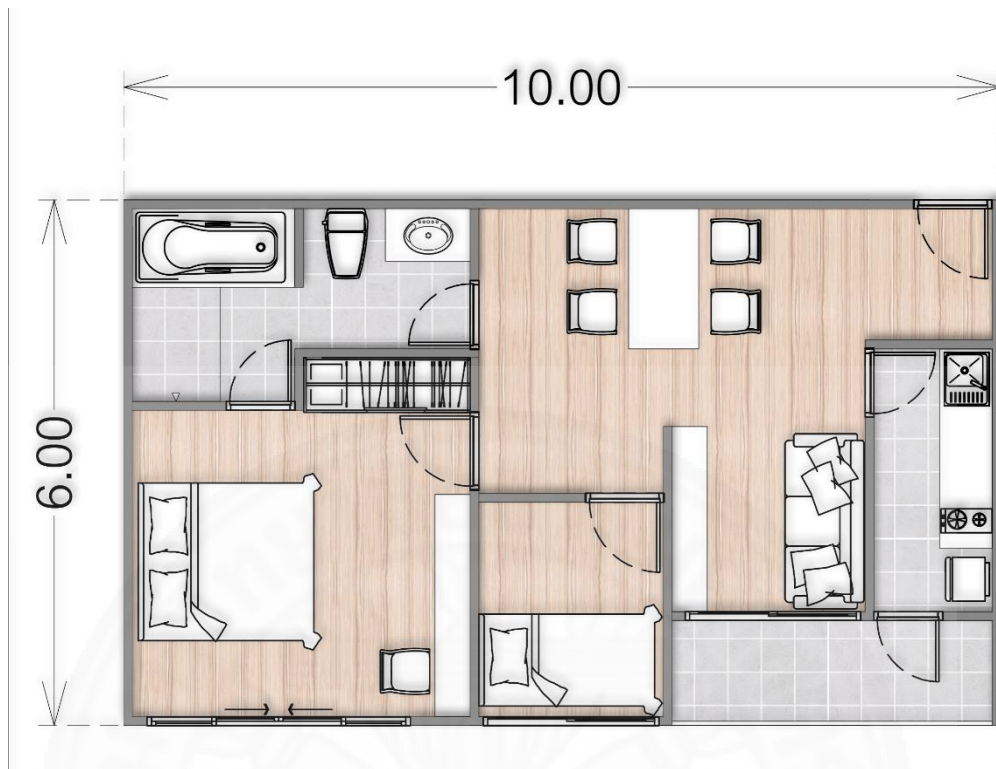
ขนาดพื้นที่ใช้สอย 51 ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 1 ห้องนอน แยกส่วน  
รับแขก ครีว และระเบียบง





ภาพที่ 7-7 ห้องพัก Type A3

ขนาดพื้นที่ใช้สอย 60 ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 1 ห้องนอน แยกส่วน  
รับแขก ครีว และระเบียง



ภาพที่ 7-8 ห้องพัก Type A4

ขนาดพื้นที่ใช้สอย 60 ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 2 ห้องนอน แยกส่วน  
รับแขก ครีว และระเบียง

อาคาร B มีห้องพักทั้งหมด 2 แบบดังนี้



ภาพที่ 7-9 ห้องพัก Type B1

ขนาดพื้นที่ใช้สอย 26 ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 1 ห้องนอน แยกส่วน  
รับแขก ครีว และระเบียบ



ภาพที่ 7-10 ห้องพัก Type B2

ขนาดพื้นที่ใช้สอย 32.5ตารางเมตร ลักษณะ ห้องพักเป็นแบบ 1 ห้องนอน แยกส่วน  
รับแขก ครีว และระเบียง

## 7.2 Construction Management

### 7.2.1 พื้นที่ขายและพื้นที่ก่อสร้าง

ตารางที่ 7-3 สรุปพื้นที่ต่างๆของอาคาร

อาคาร	พื้นที่	ขนาด(ตารางเมตร)	%
A	พื้นที่ดิน	910	
	พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	1,930	100
	พื้นที่เช่า ส่วนห้องพัก	1,314	68
	พื้นที่เช่าส่วนร้านค้า	42	2
	พื้นที่ส่วนกลาง	574	
	พื้นที่ถนน	425	
	Landscape	30	
	Hardscape	70	
B	พื้นที่ดิน	690	
	พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	1,815	100
	พื้นที่เช่า	1,196	66
	พื้นที่เช่าส่วนร้านค้า	11	1
	พื้นที่ส่วนกลาง	608	
	พื้นที่ถนน	263	
	Landscape	51	
	Hardscape	13	

จากตารางจะเห็นได้ว่า อาคารA และ B นั้น มีประสิทธิภาพการออกแบบพื้นที่เช่า (ห้องพัก)อยู่ที่ ประมาณ 68,66 % ตามลำดับ และพื้นที่เช่า(เพื่อการค้าและบริการ)อยู่ที่ 2,1 % ตามลำดับ

## 7.2.2 ต้นทุนโครงการ

โครงการ Take me home มีการเลือกใช้วัสดุและการก่อสร้างดังนี้

ตารางที่ 7-4 ตารางการเลือกใช้วัสดุต่างๆ

รายการ	ลักษณะงาน	วัสดุที่ใช้
โครงสร้าง	เสาเข็ม	เสาเข็มตอก
	ฐานราก พื้น หลังคา บันได	คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่ คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่ คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่วางหุ้มาเทียม คอนกรีตเสริมเหล็ก หล่อในที่
วัสดุพื้น	ส่วนกลาง	แกรนิตโต้ขนาด 60x60 cm.
	ส่วนห้องพัก ห้องน้ำและระเบียง ส่วนพื้น HardScape	พื้นไม้ลามิเนต หนา 6 mm. แกรนิตโต้ขนาด 60x60 cm. แอสทมป์ คอนกรีต
วัสดุผนัง	ผนังส่วนกลาง	ผนังก่ออิฐฉาบปูน กรุผิวหินธรรมชาติ
	ผนังส่วนห้องพัก	ผนังก่ออิฐฉาบปูน กรุผิวไม้สน
	ผนังส่วนห้องน้ำ	ผนังก่ออิฐฉาบปูนทาสี
	วัสดุฝ้าเพดานทั่วไป	ผนังก่ออิฐกรุกระเบื้องเซรามิกในประเทศ
	วัสดุฝ้าเพดานห้องพัก วัสดุฝ้าเพดานห้องน้ำ	ฝ้าเพดานสมาร์ทบอร์ดฉาบเรียบ ฝ้าเพดานสมาร์ทบอร์ดฉาบเรียบ ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ดกันชื้นฉาบเรียบ
สุขภัณฑ์	สุขภัณฑ์ cotto หรือเทียบเท่า	

จากการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นที่คาดการณ์ว่าราคาค่าก่อสร้างควรอยู่ที่ ประมาณ 12,800 บาท ต่อตารางเมตร จึงเลือกใช้วัสดุแบบมาตรฐานธรรมดา ดังตารางด้านบน โดยสามารถสรุปต้นทุนการก่อสร้าง รวมถึงตกแต่ง ค่าออกแบบ และค่าที่ปรึกษาได้ดังตารางที่ 7-5

ตารางที่ 7-5 สรุปต้นทุนก่อสร้าง

อาคาร	พื้นที่	ขนาด(ตร.ม.)	ราคาก่อสร้าง/ตร.ม.	ราคารวม	ค่าออกแบบ	ค่า CM	รวมค่าก่อสร้าง/ตร.ม.	
A	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 1	161	10,300	1,658,300	1,094,438.50			
	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 2-5	1,544	10,300	15,903,200				
	พื้นที่จอดรถและถนน	649	800	519,200				
	Landscape	30	2,500	75,000				
	Hardscape	70	800	56,000				19,650
	ตกแต่งภายใน	40	15,000	600,000				60,000
	เฟอร์นิเจอร์			2,064,000				
รวม			20,875,700	1,174,089	626,271	11,749		
B	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 1	91	10,300	937,300	997,649.50			
	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 2-5	1,452	10,300	14,955,600				
	พื้นที่จอดรถและถนน	535	800	428,000				
	Landscape	51	2,500	127,500				
	Hardscape	13	800	10,400				20,685
	ตกแต่งภายใน	28	15,000	420,000				42,000
	เฟอร์นิเจอร์			3,080,000				
รวม			19,958,800	1,060,335	598,764	11,911		
สนามกอล์ฟหญ้าเทียมบนศาลฟ้า	749	520	389,480					
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>44,683,438 บาท</b>						

โดยอ้างอิงราคาค่าออกแบบตามราคาของทางสมาคมสถาปนิก (อาคารประเภทที่ 4 6.5% ของ 10 ล้านบาทแรก และ 5.5% สำหรับส่วนถัดไป) ในส่วนราคาค่าก่อสร้าง อ้างอิงจาก สมาคมนักประเมิน (ราคาที่อยู่อาศัยสูงไม่เกิน 5 ชั้น วัสดุก่อสร้างเกรดต่ำ)

### 7.2.3 การบริหารโครงการก่อสร้าง

ใช้ระบบจัดจ้าง ผู้ให้คำปรึกษาทางการก่อสร้าง Construction management ซึ่งดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆดังนี้

1. จัดประกวดราคา หาผู้รับเหมา
2. ควบคุมงานระหว่างก่อสร้าง และรายงานผล
3. ตรวจสอบและรับรองการเบิกเงินตามงวดงานของผู้รับเหมา
4. ทำ Defect list ร่วมกับผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างแก้ไขจนแล้วเสร็จ

ต้นทุน ประมาณ 3% ของมูลค่าการก่อสร้าง คือประมาณ 1,225,035 บาท

#### 7.2.4 ระยะเวลาในการก่อสร้าง

สามารถแบ่งเป็นสามช่วงระยะเวลา ดังนี้

1. ระยะเวลาก่อนการก่อสร้าง 4 เดือน

ในช่วงแรกจะเป็นช่วงระยะเวลาสำหรับการออกแบบและจัดทำแบบเพื่อใช้ก่อสร้างอาคาร ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน และต่อมาเป็นระยะเวลาจัดหาผู้รับเหมาและเซ็นสัญญา 1 เดือน โดยในขณะนี้ ให้ทำการขออนุญาตก่อสร้างพร้อมกันเลย

2. ระยะเวลาก่อสร้าง 7 เดือน

งานโครงสร้าง 4 เดือน

งานสถาปัตยกรรม 2 เดือน

งานระบบ และงานตกแต่งภายในและสวน 1 เดือน

3. ระยะเวลาหลังการก่อสร้าง 1 เดือน

ช่วงระยะเวลานี้ จะเป็นการเตรียมสถานที่ให้พร้อม เชื่อมต่อระบบไฟฟ้าและประปา กับทางราชการ และฝึกพนักงานให้พร้อมกับการเปิดดำเนินการ

รวมช่วงเวลาการพัฒนาโครงการทั้งหมด 12 เดือน

## บทที่ 8

### ความเป็นไปได้ทางการเงิน

### Financial Feasibility

#### 8.1 สมมติฐานการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด

##### 8.1.1 รายรับของโครงการ

มีจำนวนยูนิตห้องพักทั้งหมด 68 หน่วย โดยมีราคาเช่าแต่ละห้องดังนี้

ตารางที่ 8-1 รายรับห้องเช่า

รูปแบบห้อง	ขนาด	จำนวนห้อง/ชั้น	จำนวนชั้น	จำนวนทั้งหมด	ราคา/ตร.ม.	ราคาห้อง	PGI/month	PGI/YEAR
A1	37.5	1	4	4	250	9,375	37,500	450,000
A2	51	1	4	4	250	12,750	51,000	612,000
A3	60	2	4	8	250	15,000	120,000	1,440,000
A4	60	2	4	8	250	15,000	120,000	1,440,000
B1	26	9	4	36	192	4,992	179,712	2,156,544
B2	32.5	2	4	8	192	6,240	49,920	599,040
รวม		A=6,B=11	4	68			558,132	6,697,584
ราคาเฉลี่ย ต่อห้อง							8,207.82	98,493.88

ส่วนรายรับอีกทางหนึ่งคือ รายรับจากการให้เช่าพื้นที่ ร้านค้า 3ร้าน ร้านละ 20,000,20,000,40,000 บาท ต่อ เดือน

สรุปรายรับ PGI ต่อเดือน  $558,132+80,000= 638,132$  บาทต่อเดือน

##### 8.1.2 รายจ่ายโครงการ

###### 8.1.2.1 ต้นทุนที่ดิน

ต้นทุนที่ดินตารางวาละ 20,000 บาท จำนวน 400 ตารางวา โดยเป็นราคาตลาดจากการสอบถามราคาจากผู้ขาย ซึ่งฟังขายไปและอยู่ใกล้กันรวมราคาที่ดินทั้งสิ้น 8,000,000 บาท

###### 8.1.2.2 ต้นทุนโครงการ

ต้นทุนการก่อสร้างรวมค่าออกแบบ ,ค่าควบคุมงานจาก CM ,ค่าตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์ 44,605,958 บาท



ตารางที่ 8-2 ต้นทุนโครงการ

อาคาร	พื้นที่	ขนาด(ตร.ม.)	ราคาก่อสร้าง/ตร.ม.	ราคารวม	ค่าออกแบบ	ค่า CM	รวมทั้งสิ้น	เฉลี่ยต่อตร.ม.
A	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 1	161	10,300	1,658,300				
	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 2-5	1,544	10,300	15,903,200	1,094,438.50			
	พื้นที่จอดรถและถนน	649	800	519,200				
	Landscape	30	2,500	75,000				
	Hardscape	70	800	56,000	19,650			
	ตกแต่งภายใน	40	15,000	600,000	60,000			
	เฟอร์นิเจอร์			2,064,000				
รวม			20,875,700	1,174,089	626,271	22,676,060	11,749	
B	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 1	91	10,300	937,300				
	พื้นที่ก่อสร้างชั้นที่ 2-5	1,452	10,300	14,955,600	997,649.50			
	พื้นที่จอดรถและถนน	535	800	428,000				
	Landscape	51	2,500	127,500				
	Hardscape	13	800	10,400	20,685			
	ตกแต่งภายใน	28	15,000	420,000	42,000			
	เฟอร์นิเจอร์			3,080,000				
รวม			19,958,800	1,060,335	598,764	21,617,899	11,911	
สนามกอล์ฟหญ้าเทียมบนคาบตา	600	520	312,000					
รวม			41,146,500	2,234,423	1,225,035	44,605,958		

### 8.1.2.3 เงินเดือนพนักงาน

จากผังองค์กร ที่กล่าวมาในบทที่ 6 สามารถสรุปรายจ่ายค่าพนักงานได้ดังนี้

ตารางที่ 8-3 เงินเดือนพนักงาน

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน	รวม	รวมทั้งสิ้น
ผจก	1	40,000	40,000	
แม่บ้าน	2	9,000	18,000	
ยาม	2	9,000	18,000	
Sale&Marketing	1	20,000	20,000	
Accountant	1	20,000	20,000	116,000

### 8.1.2.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการให้บริการ

เนื่องจากมีบริการในส่วนทำความสะอาดและซักชุดผ้าปูที่นอน จึงส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมดังนี้

ตารางที่ 8-4 ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

ค่าน้ำส่วนกลาง	1,000 บาท/เดือน
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	5,000 บาท/เดือน
ค่าซักผ้า	360 บาท/ห้อง/เดือน
ค่าน้ำยาทำความสะอาด	50 บาท/ห้อง/เดือน

### 8.1.2.5 ภาษีโรงเรือน และภาษีเงินได้

ภาษีโรงเรือน 12.5 % จากรายได้ค่าห้อง (EGI)

ภาษีเงินได้นิติบุคคล 20% จากกำไรก่อนหักภาษีดังตาราง

ตารางที่ 8-5 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ที่มา [www.proaccforaccounting.com](http://www.proaccforaccounting.com)

#### สรุปอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามพระราชกฤษฎีกา (ฉบับที่ 564) พ.ศ.2556 (9 พ.ค. 56)

ประเภทนิติบุคคล	รอบบัญชีปี 2555		รอบบัญชีปี 2556		รอบบัญชีปี 2557		รอบบัญชีปี 2558	
	กำไรสุทธิ	อัตราภาษี	กำไรสุทธิ	อัตราภาษี	กำไรสุทธิ	อัตราภาษี	กำไรสุทธิ	อัตราภาษี
1 กรณีทั่วไป	ทั้งจำนวน	23%	ทั้งจำนวน	20%	ทั้งจำนวน	20%	ทั้งจำนวน	20%
2 กรณีลดอัตราภาษี								
2.1 บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	ทั้งจำนวน	23%	ทั้งจำนวน	20%	ทั้งจำนวน	20%	ทั้งจำนวน	20%
2.2 SMEs (นิติบุคคลที่มีทุนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท)	> 150,000 < 1 ล้านบาท	15%	> 300,000 < 1 ล้านบาท	15%	> 300,000 < 1 ล้านบาท	15%	> 300,000 < 3 ล้านบาท	15%
	> 1 ล้านบาท	23%	> 1 ล้านบาท	20%	> 1 ล้านบาท	20%	> 3 ล้านบาท	20%

\*\*\*มีการปรับเงื่อนไข SMEs หางภาษีใหม่ ต้องมีรายได้ไม่เกิน 30 ล้านบาทด้วย\*\*\*

## 8.2 โครงสร้างต้นทุนทางการเงิน

โดยสัดส่วน เงินทุนที่ใช้คือ เงินลงทุน : เงินกู้ = 50:50 เพราะเป็นการลงทุนที่ใช้ทุนปานกลาง และทางเจ้าของโครงการ มีความสามารถในการลงทุนในส่วนของเจ้าของที่ประมาณ 25 ล้านบาท

### 8.2.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ Kd

อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR +1 ธนาคาร กสิกรไทย = 7.5% ต่อปี

ตารางที่ 8-6 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคาร ที่มา [www.kasikornbank.com](http://www.kasikornbank.com)

#### อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อปัจจุบัน

เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 11 มกราคม 2559

อัตราดอกเบี้ยอ้างอิง	หน่วย : ร้อยละต่อปี
1. ลูกค้ายาวใหญ่ขั้นต่ำ ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate)	6.50
2. ลูกค้ายาวใหญ่ขั้นต่ำ ประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (Minimum Overdraft Rate)	7.37
3. ลูกค้ายาวย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate)	7.87
4.1 เงินให้กู้ยืมที่มีหลักประกันเป็นเงินฝากจำนวนเงินไม่น้อยกว่า จำนวนที่กู้ยืม อัตราต่ำสุด	
- หลักประกันเป็นเงินฝากประจำของบุคคลธรรมดา	2.15
- หลักประกันเป็นเงินฝากออมทรัพย์ของบุคคลธรรมดา	0.65
- หลักประกันเป็นเงินฝากประจำของนิติบุคคล	1.85
- หลักประกันเป็นเงินฝากออมทรัพย์ของนิติบุคคล	0.52
- ส่วนต่างสูงสุดเหนืออัตราดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมที่มีหลักประกันเป็นเงินฝาก จำนวนเงินไม่น้อยกว่าจำนวนที่กู้ยืม	3.00
4.2 เงินให้กู้ยืมที่มีหลักประกันเป็นเงินฝากจำนวนเงินไม่น้อยกว่า จำนวนที่กู้ยืม	
- อัตราดอกเบี้ยของเงินฝากออมทรัพย์หรือเงินฝากประจำที่เป็นหลักประกัน บวกด้วย ส่วนต่างสูงสุด ไม่เกินร้อยละ 3.00	
4.3 เงินให้กู้ยืมที่มีหลักประกันเป็นค้ำประกันเงินกสิกรไทย มูลค่าของค้ำประกันเงินไม่น้อยกว่า จำนวนเงินที่กู้ยืม	
- อัตราดอกเบี้ยของค้ำประกันเงินกสิกรไทยที่เป็นหลักประกัน บวกด้วย ส่วนต่างสูงสุด ไม่เกินร้อยละ 3.00	

## 8.2.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุนของเจ้าของ Ke

โดยอ้างอิงจากผลตอบแทนของธุรกิจ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จากรายงานสรุปผลตอบแทนการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ปี 2556 ของ Thai Appraisal Foundation พบว่า ธุรกิจในกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มีอัตราผลตอบแทนที่ 6.99%

- **กลุ่มเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ (กองทุน QHPF, MNIT, GOLDPF, SIRIPF, TU-PF, UOBAPF, URBPNF)**
  - ปี 49 ผลตอบแทน 6.07-7.40%
  - ปี 50 ผลตอบแทน 3.09-7.98%
  - ปี 51 ผลตอบแทน 0.43-11.18%
  - ปี 52 ผลตอบแทน 7.37-12.32%
  - ปี 53 ผลตอบแทน 6.36-7.56%
  - ปี 54 ผลตอบแทน 6.38-7.62%
  - ปี 55 เฉลี่ย 7.10% (พิสัย 2.63-14.69%)
  - ปี 56 เฉลี่ย 6.99% (พิสัย 1.44-7.96%)

ภาพที่ 8-1 อัตราผลตอบแทนการลงทุนในกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ที่มา [www.thaiappraisal.org](http://www.thaiappraisal.org)

## 8.2.3 ต้นทุนการเงินรวมของโครงการ

โดยคำนวณผ่านสูตร  $WACC = (WdKd) + (WeKe)$

$Wd$  = weighted for debt สัดส่วนเงินกู้ เป็นร้อยละ

$We$  = weighted for equity สัดส่วนเงินลงทุน เป็นร้อยละ

$Kd$  = Cost of debt ต้นทุนเงินกู้ หรืออัตราดอกเบี้ย เป็นร้อยละ

$Ke$  = Cost of equity ต้นทุนหรือผลตอบแทนของเงินลงทุน เป็นร้อยละ

ดังนั้น  $WACC = (50\% \times 7.5\%) + (50\% \times 6.99\%)$

$$= 7.25\%$$

### 8.3 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน

#### 8.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ NPV

จากการคำนวณ Normal case NPV ของโครงการอยู่ที่ 22,586,960.89 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวกแปลว่าโครงการนี้ มีกระแสเงินสดสุทธิมากกว่าต้นทุนของเงินทุนตามเวลา ดังนั้นโครงการนี้น่าลงทุน

#### 8.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ IRR

จากการคำนวณ Normal case IRR ของโครงการอยู่ที่ 11.12% ซึ่งมีความมากกว่าผลตอบแทนตามกลุ่มธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ที่ 6.99% ดังนั้น โครงการนี้น่าลงทุน

#### 8.3.3 ระยะเวลาคืนทุน Payback Period

จากการคำนวณ Normal case IRR ของโครงการอยู่ที่ 18.09 ปี ซึ่งถือว่ามียุทธศาสตร์ที่ค่อนข้างนาน เพราะโดยปกติระยะเวลาคืนทุนควรอยู่ที่ 10 ปี ดังนั้นอาจจะต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆเพิ่มเติมอย่างเช่น ราคาห้อง และ อัตราเข้าพัก เป็นต้น

### 8.4 Sensitivity Analysis

#### 8.4.1 ปัจจัยด้านราคาค่าเช่า

โครงการใหม่ ย่อมมีความเป็นไปได้ในการตั้งราคาห้องพัก ที่สูงกว่าโครงการที่ดำเนินการมานานแล้วจากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา รวมถึงความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีมากขึ้นเรื่อยๆ จากการลงทุนโครงสร้างรถไฟฟ้าความเร็วสูง การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมบริเวณนั้น จึงทดสอบโดยทำให้มีความเป็นไปได้ในการขึ้นค่าเช่าอีก 16.72% พบว่า

NPV = 40,134,685.29บาท

IRR = 13.62 %

Payback period = 15.20ปี

#### 8.4.2 ปัจจัยด้านต้นทุน

ราคาค่าวัสดุก่อสร้าง สามารถผันผวนไปตามเศรษฐกิจ และปริมาณความต้องการสินค้าวัสดุก่อสร้าง โดยถ้าหากพื้นที่ตั้งโครงการ มีความขาดแคลนสินค้าหนัก อาจจะมีการขึ้นราคา หรืออาจมีการส่งสินค้าจากพื้นที่อื่น ซึ่งก็จะมีค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้นมา โดยทดสอบที่ การขึ้นราคาต้นทุน4.3% พบว่า

NPV = 20,817,661บาท

IRR = 10.75 %

Payback period = 20.00ปี

### 8.4.3 ปัจจัยด้านอัตราการเข้าพักอาศัย

ปัจจุบันจากการสำรวจในพื้นที่อำเภอศรีราชา มีอัตราการเข้าพักอาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ค่อนข้างสูง ราว 90% แต่ถ้าหากว่า โครงการคอนโด จำนวนมากที่กำลังจะสร้างเสร็จ และผู้ซื้อบางส่วนเป็นนักลงทุน ก็มีความเป็นไปได้ว่า อัตราการเข้าพักอาศัยอาจจะต่ำลง โดย ทดสอบที่ Occupancy Rate ที่ 75% ซึ่งเป็นอัตราการเข้าพักที่ต่ำที่สุดจากการสำรวจตลาด พบว่า

NPV = 635,285บาท

IRR = 7.3722 %

Payback period = 22.90ปี

### 8.5 Scenario Analysis

Base Case คือกรณีสถานการณ์ปกติ ที่คาดไว้

Worst Case คือกรณีที่แย่ที่สุดนั่นคือ อัตรา การเข้าพักอาศัยต่ำ ที่ 75% จากปีที่สี่เป็นต้นไป จากการที่มีสินค้าทดแทนจำนวนมาก

Best Case คือกรณี ที่สถานการณ์ดีที่สุดนั่นคือ สามารถขึ้นค่าเช่าได้ กว่า 16.72% จากการขยายตัวของแหล่งงานและเกิดการขาดแคลนที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 8-7 ตารางวิเคราะห์สถานการณ์

case	NPV	IRR	Payback period
Base case	22,586,960.89	11.12%	18.09
Worse case	635,285.41	7.37%	22.90
Best case	40,134,685.29	13.62%	15.20

## 8.6 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินพบว่าโครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน หากพิจารณาจาก Base Case จะเห็นว่าผลตอบแทนค่อนข้างดี แต่จะใช้เวลามากในการคืนทุน จึงทดลองเพิ่มค่าเช่า เพราะการเพิ่ม Occupancy นั้น อาจจะค่อนข้างยากแล้ว เพราะใน Base case นั้น occupancyค่อนข้างสูงอยู่แล้ว 90%-95%

พบว่า Best case การขึ้นค่าเช่า 16.72% จะทำให้อัตราการคืนทุนนั้นเร็วขึ้นอีกประมาณ 3 ปี และมีผลตอบแทน IRR และ อัตรา NPV ที่สูงมาก ซึ่ง การขึ้นค่าเช่า นั้น มีความเป็นไปได้ค่อนข้างมาก เพราะการเปรียบเทียบคู่แข่งทางตรงในปัจจุบันนั้น พบว่ามีสภาพอาคารค่อนข้างเก่า อายุอาคารราว 10-15 ปี การตกแต่งค่อนข้างโบราณ ซึ่งคาดว่า ถ้าเปรียบเทียบกับลักษณะทางกายภาพของอาคาร มีความได้เปรียบอย่างมาก และอีกเหตุผลหนึ่ง คือแผนรถไฟความเร็วสูงที่สถานีอยู่ไม่ไกลจากตัวโครงการ อาจจะทำให้ในอนาคตสามารถปล่อยเป็นรายวันได้บ้างซึ่งก็จะทำให้ได้ราคาที่ดี รวมถึงมีโอกาสจากการขยายตัวของแหล่งงานที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย ในส่วนของ Worse case นั้น ถ้าหากมีอัตราการเข้าพักที่ลดลง ถึงอัตราเข้าพักที่ต่ำที่สุดจากการสำรวจตลาดในปัจจุบันนี้ คือ 75% NPV ที่ได้ยังเป็นบวกอยู่ และ IRR ก็ยังมากกว่าอัตราผลตอบแทน โดยทั่วไปของกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์อยู่ ดังนั้น ถึงเวลาการคืนทุนจะนานกว่า 20 ปี แต่โครงการนี้ก็ยังคงมีความน่าลงทุน

## รายการอ้างอิง

### หนังสือและบทความในหนังสือ

รองศาสตราจารย์วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล. “การบริหารจัดการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์” 2557.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิเศษ ภู่วิสิทธิ์, อาจารย์ ดร.ขวัญชัย โรจนกนันท์. “กฎหมายจัดสรรที่ดินและอาคารชุดที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์” 2554.

Sue Foxey(Jones Lang LaSalle,London,UK). “Serviced apartment in the UK-a growth sector?” 1999.

### วิทยานิพนธ์

นางสาวนันท์นิย งามรุ่งนิรันดร์,นางสาวมะลิ วันทนาศิริ,นายศิริชัย วันทนาศิริ “ปัจจัยที่มีผลต่อค่าเช่าของอพาร์ทเมนต์ในย่านสุขุมวิท” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.

นายโกวิท เห็นกลาง. “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ สำหรับคนญี่ปุ่น” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2555.

นางสาวจิตติมา มิตรพระพันธ์. “โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน ถนนจอมเทียนสาย 2 อ.บางละมุง จ.ชลบุรี” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2556.

นายพีรวัส คุปติเลิศพงศ์. “การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบริเวณถนนเจริญนคร” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2556.

นายอนุพันธ์ สุวานิชย์กุล. “การศึกษาความเป็นไปได้ที่ดินเปล่าถนนสุขุมวิท ซอย11” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2556.

นางสาวเมธินี มารีกัน. “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาที่ดินเปล่าอำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2557.

นางสาวอัศรณภรณ์ อวยชัยรุ่งเรือง. “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านจัดสรรอำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี” การศึกษาอิสระโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2557.

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออก.(2558).แผนพัฒนาจังหวัดชลบุรี,

สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2558,จาก<http://www.eastosm.com>

สำนักงานสถิติจังหวัดชลบุรี.(2558).รายงานสถิติจังหวัดชลบุรี 2557,

สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2558,จาก<http://www.chonburi.nso.co.th>

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.(2558). ผลิตภัณฑ์มวลรวมภาค

และจังหวัด,สืบค้นเมื่อวันที่ 30พฤศจิกายน 2558,จาก<http://www.nesdb.go.th>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์.(2558). ข้อมูลตลาดอสังหาริมทรัพย์ภาคตะวันออก,

สืบค้นเมื่อวันที่ 30พฤศจิกายน 2558,จาก<http://www.reic.or.th>

สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า.(2559).ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง,

สืบค้นเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559,จาก<http://www.price.moc.go.th>

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย.(2559).สรุปอัตราผลตอบแทนในการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์ 2557, สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559,จาก

<http://www.thaiappraisal.org>

ธนาคารกสิกรไทย.(2559). อัตราดอกเบี้ยเงินกู้, สืบค้นเมื่อวันที่10 กุมภาพันธ์ 2559,จาก

<http://www.kasikornbank.com>



## ภาคผนวก ก.

## รายการอ้างอิง Marketing plan &amp; Budget

สื่อการตลาด	ราคา	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	24	30	36
สื่อออนไลน์	115,000																			
Billboard & Vinyl	150,000																			
Brochure	20,000																			
ออกบท 1	200,000																			
ออกบท 2	100,000																			
กระดาน Occ.Rate	80,000																			
รวมงบการตลาด	665,000 บาท (3ปีแรก)																			



ภาคผนวก ข.

รายการอ้างอิงด้านราคาก่อสร้าง และราคาการออกแบบ

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่	รายการประเภททรัพย์สิน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุอาคาร (ปี)	ค่าเสื่อม /ปี	หมายเหตุ			
		ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง						
1	บ้านเดี่ยวไม่ชั้นเดียว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	9,900	11,400	12,800	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม่ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	8,500	10,800	12,400	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม่ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	12,400	13,000	14,400	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งดีคิงส์ไม่	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	8,200	10,000	11,300	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวดีคิงส์เดี่ยว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	11,000	12,500	14,300	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวดีคิงส์ 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	10,100	11,700	14,300	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	9,300	11,000	12,500	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	8,400	9,800	11,000	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	7,500	9,000	9,900	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	7,400	8,800	10,500	50	2%	ข
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	9,300	11,000	12,600	9,300	11,000	12,600	8,900	10,500	12,000	50	2%	ข
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	8,200	9,500	11,500	8,200	9,500	11,500	7,800	9,100	11,000	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม่ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	5,700	7,000	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	5,800	6,400	7,400	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	6,500	7,700	8,900	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	6,300	7,400	8,400	50	2%	ข
17	อาคารพิกัดยกไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	10,300	12,800	14,600	50	2%	ข
18	อาคารพิกัดยก 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	12,400	16,800	20,000	50	2%	ข
19	อาคารพิกัดยก 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	16,700	20,700	26,600	50	2%	ข
20	อาคารพิกัดยก 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	18,400	23,400	29,900	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	-	16,900	20,300	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	-	19,200	24,400	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	-	25,000	33,400	50	2%	ข
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	-	16,200	18,700	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	-	22,100	27,200	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	9,700	10,400	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	-	17,300	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	-	27,600	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงาน ททั่วไป	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	6,000	7,400	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม	-	1,780,000	-	-	1,780,000	-	-	1,700,000	-	ไม่กำหนดไว้	-	-
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน	-	1,480,000	-	-	1,480,000	-	-	1,410,000	-	ไม่กำหนดไว้	-	-
32	ถนนคอนกรีต (หมู่บ้าน โครงการจัดสรร)	-	-	-	-	-	-	-	800	-	ไม่กำหนดไว้	-	-
33	ถนนลาดยาง	-	-	-	-	-	-	-	400	-	ไม่กำหนดไว้	-	-
34	ลานคอนกรีต	-	-	-	-	-	-	-	500	-	ไม่กำหนดไว้	-	-
35	รั้วอิฐบล็อก (แบบไม่มีกำแพงกันดิน)	-	-	-	-	-	-	-	1,200	-	30	3%	ข
36	รั้วเรียงสลับ (ใบ สกร ระบายปิด)	-	-	-	-	-	-	-	2,500	-	30	3%	ข
37	สวิตช์ห้องควบคุม (ห้องจอดรถ)	-	-	-	-	-	-	-	1,500	-	30	3%	ข

หมายเหตุ:  
 ก: ทัดค่าเสื่อมจนถึง 0 เริ่มแต่อาคารที่สามารถมีอายุเกินกว่าที่กำหนดไว้ประมาณการอายุที่ยังเหลืออยู่จริง ณ วันที่ประเมิน  
 ข: ทัดค่าเสื่อมตามเปอร์เซ็นต์ต่อปีที่กำหนดจนเหลือประมาณ 40% และเมื่อถึงอายุที่กำหนดให้ค่าเสื่อมคงที่ 40% แม้จะมีอายุเพิ่มขึ้นก็ตาม ตัวอย่างเช่น บ้านเดี่ยวดีคิงส์เดี่ยว กำหนดอายุอาคารไว้ 50 ปี แสดงว่าให้หักค่าเสื่อมได้ถึง 2% (100% หากร 50 ปี) หากบ้านเดี่ยวหลังนั้นมีอายุ 30 ปี ก็ ย่อมหักค่าเสื่อมไป 60% เหลือราคาเท่ากับ 40% แต่ถ้าบ้านขี้เดี่ยวอีกหลังหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน มีอายุ 40 ปี ก็ คงหักค่าเสื่อมถึง 60% แล้วหยุดหักเช่นกัน โดยถือว่าอาคารอายุ 30 หรือ 40 ปี นั้น มีราคาหลังหักค่าเสื่อมเท่ากับ คือ 40% ของราคาค่าก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้เพราะโครงสร้างอาคารมาตรฐานย่อมไม่เสื่อมโทรมลง อาคารที่สร้างตามมาตรฐานวิศวกรรมสามารถอยู่ได้ไม่ร้อยปี แต่สิ่งที่เสื่อมโทรมลงคือระบบประกอบอาคาร ฟันงหรืออื่น ๆ โครงสร้างของอาคารมีมูลค่าประมาณ 60% ของทั้งหมด ดังนั้นจึงประมาณการว่า ในกรณีนี้อาคารมีอายุ 30 ปีขึ้นไป อย่างน้อยที่สุดโครงสร้างที่เหลือและส่วนอื่น (ถ้ามี) น่าจะมีมูลค่าไม่น้อยกว่า 40% ของราคาค่าก่อสร้างใหม่ ทั้งนี้หากกรณีอาคารที่มีอายุมากเป็นพิเศษ เช่น ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป  
 ค: สำหรับอาคารตามรายการที่ 18, 21 และ 22 มีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้:  
 1. กรณีอาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. และสูงเกิน 23 เมตร จะต้องมีลิฟท์ตั้งแต่หนึ่ง 1 ชุดมูลค่าประมาณ 10 ล้านบาท  
 2. อาคารที่มีขนาดเกินกว่า 10,000 ตรม. ขึ้นไปยังคงมีระบบดับเพลิง เช่น ระบบพ่นน้ำอัตโนมัติ รวมเป็นเงินอีกตารางเมตรประมาณ 1,000 บาท  
 3. สำหรับอาคารในรายการที่ 24 อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น กำหนดให้มีลิฟท์และบันไดเลื่อนอย่างละไม่เกิน 4 ตัว กรณีที่เกินกว่านี้ ประมาณว่ามีค่าก่อสร้างเพิ่มเติมเป็นเงิน ต่อระบบราคา 4-5 ล้านบาท และนำไปเฉลี่ยเป็นค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรต่อไปนอกจากนี้ผู้ใช้ราคาค่าก่อสร้างอาคาร ทั้งเข้าไว้ในสาระต่อไปนี้:  
 • องค์ประกอบมาตรฐานราคาประกอบด้วย ค่าก่อสร้างตามสัญญาก่อสร้างเท่านั้น ซึ่งได้แก่ ค่าวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ (ในงานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบประกอบอาคาร) ค่าแรงงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทั่วไปในการก่อสร้างและค่าบำรุงรักษา และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%) และระบบกองทุนต่าง ๆ (0.96%) โดยไม่รวมค่าต่อเนี่ยลงทุกก่อสร้างบริหารโครงการ ออกแบบ ควบคุมงาน โฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าบริการราชการ  
 • ค่าก่อสร้างที่กำหนดไว้ใช้เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น ในพื้นที่อื่นผู้ซื้อต้องปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม โดยควรมีเหตุผลประกอบการปรับเปลี่ยนด้วย เช่น การคำนึงถึงปัจจัยด้านการขนส่ง อัตราค่าแรงและค่าครองชีพในท้องถิ่น อุปกรณ์ก่อสร้างที่มีอยู่หรือหาซื้อได้ในท้องถิ่น และปัจจัยด้านการรับน้ำหนักของดิน (บางแห่งอาจแข็งแรงมากจนไม่ต้องตอกเสาเข็ม)  
 • ค่าก่อสร้างนี้เป็นราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรของพื้นที่ก่อสร้างโดยรวม (รวมช่องบันได ช่องลิฟท์ พื้นที่ส่วนกลาง ฯลฯ) ไม่ใช่ตามพื้นที่ใช้สอยสุทธิ หรือไม่ได้แยกตามราคาที่อาจแตกต่างกันตามประเภทใช้สอยเช่น ห้องนอน ห้องครัว เฉลียง ระเบียง เป็นต้น  
 • ค่าก่อสร้างนี้คิดเฉพาะในขอบเขตโครงสร้างอาคารเป็นหลัก เช่น พื้นที่ซีกข้างหรือที่จอดรถที่มีหลังคาคลุมรวมทั้งระเบียงชั้นบน ส่วนพื้นที่ซีกข้าง ระเบียงชั้นข้างหรือที่ถนนที่อยู่นอกจากตัวบ้าน ไม่มีการรับน้ำหนักที่ก่อสร้างนี้  
 • ค่าก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่าโฆษณา ค่าขาย ค่าขายหน้าการขาย แต่เป็นราคาเพื่อประมูลก่อสร้าง  
 • ค่าก่อสร้างนี้ ไม่รวมค่ากำแพงกันดินในระหว่างก่อสร้าง (sheet pile) หรือกรณีวิธีในการก่อสร้างพิเศษไปจากทั่วไป  
 • ค่าก่อสร้างนี้จัดทำขึ้นสำหรับก่อสร้างทั่วไป กรณีที่มีลักษณะพิเศษหรือมีต้นทุนที่สูง-ต่ำผิดปกติจำเป็นต้องคำนวณอย่างละเอียดโดยการถอดแบบก่อสร้างเป็นราย ๆ ไป โดยไม่สามารถใช้มาตรฐานราคาค่าก่อสร้างนี้  
 • ค่าก่อสร้างนี้ อาจสูงหรือต่ำกว่าราคารับเหมาที่มีกำไรเหมาก็ได้ เพราะราคารับเหมาก่อสร้างขึ้นอยู่กับการแข่งขัน ซึ่งอาจไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ส่วนราคาต่อตารางเมตรที่คำนวณมาจากพื้นฐานการถอดแบบก่อสร้างตามราคารีเสด-ค่าแรงปกติ  
 • สิ่งที่ควรเข้าใจเกี่ยวกับก่อสร้างก็คือ แม้ราคาค่าก่อสร้างจะเพิ่มขึ้น แต่ไม่ใช่หมายความว่าราคาขายอสังหาริมทรัพย์จะเพิ่มขึ้นเช่นกันโดยอัตโนมัติ ทั้งนี้ราคาอสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับค่าที่ดินด้วย และยังคงขึ้นอยู่กับภาวะตลาด อุปทานในท้องถิ่นอีกด้วย ในบางครั้งค่าก่อสร้างขึ้น ในบางครั้งค่าก่อสร้างอาจไม่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนเดียวกันกับค่าแรงงาน ไม่ได้กำหนดราคาค่าก่อสร้างอาคารในรายการต่อไปนี้ด้วยเหตุผลดังนี้:  
 • ไร่สวน ขึ้นอยู่กับการตลาด จึงกำหนดเป็นมาตรฐานได้ยาก อาจทำให้เกิดความสับสนได้ ไร่สวนอาจมีลักษณะคล้ายอพาร์ทเมนท์ที่ได้กำหนดราคาไว้แล้ว เพียงแต่มีการตกแต่งและจัดการเป็นพิเศษ  
 • สระว่ายน้ำ มีลักษณะที่หลากหลายมาก จึงไม่อาจกำหนดให้เป็นมาตรฐานได้ชัดเจน เช่น สนามเทนนิส  
 • สนามนันทนาการ รือสวน และอื่น ๆ ก็มีลักษณะที่แตกต่างกันหลายประการ การกำหนดเป็นมาตรฐานขี้นรายการทรัพย์สินอื่นจึงทำได้ยาก  
 • สำหรับเหตุผลที่ยังไม่กำหนดราคาค่าก่อสร้างของสิ่งก่อสร้างเหล่านี้ ก็คือ  
 • รั้ว ขึ้นอยู่กับสภาพดิน ภาวณที่ การมีคานยึด (stay) หรือไม้ วัสดุ ฯลฯ  
 • สระว่ายน้ำ มีสระทั้งแบบมาตรฐาน สร้างได้ดินหรือเหนือพื้นดิน รวมทั้งมีสระว่ายน้ำที่หลากหลายแบบ freeform สำหรับอาคารต่าง  
 • สนามนันทนาการมี มาตรฐานที่แตกต่างกันตามจำนวนหัวจ่าย ประเภทน้ำดื่มและสิ่งเก็บน้ำดื่ม  
 • โรงรถ ขึ้นอยู่กับระดับของโรงรถ การตกแต่งด้านหน้าของอาคารของแต่ละเครือโรงรถ

## ตารางค่าออกแบบสถาปัตยกรรม

### ประเภทของงาน

- งานประเภทที่ 1 การออกแบบตกแต่งภายใน การออกแบบผลิตภัณฑ์สถาปัตยกรรมและครุภัณฑ์
- งานประเภทที่ 2 พิพิธภัณฑ์ อนุสาวรีย์ อาคารอนุสรณ์ที่มีแผนแบบวิจิตร อาคารทางศาสนา (วัด โบสถ์ วิหาร)
- งานประเภทที่ 3 บ้านพักอาศัย อาคารประเภทโรงเรียนสลับซับซ้อนที่มีส่วนใช้สอยของอาคารหลายๆ ประเภทรวมกัน ตั้งแต่ 3 ประเภทขึ้นไป ทั้งนี้ไม่นับรวมงานประเภทที่ 1 และงานภูมิสถาปัตยกรรม
- งานประเภทที่ 4 โรงพยาบาล อาคารห้องปฏิบัติการ รัฐบาล ศาลาท้องถิ่น วิทยาลัย มหาวิทยาลัย หอสมุด โรงแรม โมเต็ล ภัตตาคาร อาคาร ชุมชนพักอาศัย โรงภาพยนตร์ สนามกีฬาในร่ม
- งานประเภทที่ 5 อาคารสำนักงาน อาคารสรรพสินค้า สถานที่กักกัน สถานที่พักผ่อน หอพัก โรงเรียน อาคารอุตสาหกรรม สถานบริการรถยนต์
- งานประเภทที่ 6 อัฒจันทร์ โรงฟัสต์ คลังสินค้า อาคารจอดรถ ห้องแถว ตลาด

### ตารางหมายเลข 1 อัตราค่าบริการวิชาชีพขั้นพื้นฐาน

ประเภทของงาน	ไม่เกินสิบล้าน	สิบล้านถึง 30 ล้าน	30 ล้านถึง 50 ล้าน	50 ล้านถึง 100 ล้าน	100 ล้านถึง 200 ล้าน	200 ล้านถึง 500 ล้าน	500 ล้านขึ้นไป
ประเภท 1	10.00	7.75	6.50	6.00	5.25	4.50	3.70
ประเภท 2	8.50	6.75	5.75	5.50	4.75	4.25	3.60
ประเภท 3	7.50	6.00	5.25	5.00	4.50	4.00	3.50
ประเภท 4	6.50	5.50	4.75	4.50	4.25	3.75	3.40
ประเภท 5	5.50	4.75	4.50	4.25	4.00	3.50	3.30
ประเภท 6	4.50	4.25	4.00	3.75	3.50	3.25	3.20

## ตารางค่าออกแบบและค่าก่อสร้างสถาปัตยกรรมภายใน อ้างอิงจาก www.Gardenart2003.com

ตารางประเมินราคากลาง เฟอ์นิเจอร์ ีว-อิน,ลอยตัว			
รายการ	รายละเอียด	ราคาประเมิน	หมายเหตุ
<b>1.ออกแบบตกแต่งภายในเกรด A</b>			
	- พื้นที่ประโยชน์ใช้สอยที่เกี่ยวข้องกับงานออกแบบตกแต่งภายในทั้งหมด เริ่มตั้งแต่ 300 ตร.ม ขึ้นไป	ราคาเริ่มต้น 18,000 บาท -	ค่าออกแบบ
	- งานออกแบบตกแต่งภายใน บ้านพักอาศัย คอนโด สำนักงาน	20,000 บาท	เป็นราคากลาง
	รีสอร์ท โรงแรม เป็นต้น	ต่อหนึ่งตร.ม	รวมทั้งหมด
	- งานออกแบบควบคุมงานทั้งหมด เช่น เฟอ์นิเจอร์ ีวอิน ลอยตัว ผ้า		5%-7%
	ผ่าน งานระบบที่เกี่ยวข้องงานออกแบบตกแต่งภายใน คือ งานระบบไฟ		ค่าควบคุมงาน
	ฟ้า งานระบบอินเตอร์เน็ต ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล ระบบปรับอากาศ		3%
	กาศและ ระบบรักษาความปลอดภัย		ฟรีค่าออกแบบ
	- วัสดุและอุปกรณ์ใช้มาตรฐานเกรดทั้งหมด เช่น ไม้จริงต้องผ่านการอบ		เมื่อให้บริการ
	แห้งให้ได้มาตรฐาน ไม้อัดทั้งหมดได้มาตรฐาน มอก. อุปกรณ์เกรด A		รับเหมาจากร
	นำเข้า Furniture Fittings : HAFELE เป็นต้น		โดยคิดราคา
	- นำยารักษาเนื้อไม้กันปลวกและวัสดุ ชีวภาพปลอดสารพิษ นำเข้า		จาก BOQ-จริง
	จากต่างประเทศ		เป็นมาตรฐาน



## ภาคผนวก ค.

## รายการอ้างอิงทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ Sensitivity Analysis หัวข้อ 8.4.1 จากปัจจัยการขึ้นค่าเช่าอีก 16.72 % อ้างอิงจากอัตราการเปลี่ยนแปลงของการเพิ่มขึ้นของอัตราการจ้างงานในเขตจังหวัดชลบุรี โดยสนใจเฉพาะอุตสาหกรรมที่มีมากในเขตอำเภอศรีราชา นั่นคือ อุตสาหกรรมยาง โลหะ ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรกล ไฟฟ้า เป็นต้น โดยอัตราเปลี่ยนแปลงเฉลี่ยคือ 16.72 %

ประเภทอุตสาหกรรม	2554 (2011)	2555 (2012)	2556 (2013)	อัตราการเปลี่ยนแปลง Percent change	
				2555 (2011)	2556 (2012)
<b>รวมยอด</b>	<b>3,007</b>	<b>3,131</b>	<b>3,688</b>	<b>4.0</b>	<b>15.1</b>
การเกษตร	80	82	93	2.4	11.8
อาหาร	229	236	275	3.0	14.2
เครื่องดื่ม	15	15	19	0.0	21.1
สิ่งทอ	58	60	69	3.3	13.0
เครื่องแต่งกาย	22	23	27	-	14.8
เครื่องหนัง	40	41	45	2.4	8.9
ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้	191	195	229	2.1	14.8
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน	89	91	100	2.2	9.0
กระดาษและผลิตภัณฑ์จากกระดาษ	41	44	52	6.8	15.4
สิ่งพิมพ์	31	34	41	8.8	17.1
เคมี	78	80	95	2.5	15.8
ปิโตรเคมีและผลิตภัณฑ์	29	30	32	-	6.3
ยาง	59	60	69	1.7	13.0
พลาสติก	218	228	273	4.4	16.5
อลูมิเนียม	220	226	257	2.7	12.1
โลหะ	39	40	46	2.5	13.0
ผลิตภัณฑ์โลหะ	382	404	488	5.4	17.2
เครื่องจักรกล	164	173	215	5.2	19.5
ไฟฟ้า	99	106	134	6.6	20.9
ขนส่ง	211	219	259	3.7	15.4
อื่น ๆ	712	744	870	4.3	14.5

ที่มา : สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชลบุรี

Source : Chonburi Provincial Industrial Office



จากการวิเคราะห์ Sensitivity Analysis หัวข้อ 8.4.2 จากปัจจัยการขึ้นต้นทุนก่อสร้างอีก 4.3% อ้างอิง จาก ตารางอัตราการเพิ่มของราคาวัสดุก่อสร้าง จากสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ปี 2539-2556

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2556 กำหนดโดยสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย						
เลข ที่	รายการประเภททรัพย์สิน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	2556 บาท/ตรม	อัตราการเพิ่มขึ้นของราคาค่าก่อสร้างต่อปี			
			55-56: 1 ปี	51-56: 5 ปี	46-56: 10 ปี	39-56: 17 ปี
1	บ้านเดี่ยวไม่ชั้นเดียว	11,720	0.2%	3.0%	5.4%	5.4%
2	บ้านเดี่ยวไม้ 2 ชั้น	11,020	0.2%	3.0%	5.4%	5.4%
3	บ้านเดี่ยวไม้ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,320	0.2%	3.0%	5.2%	5.3%
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	10,220	0.2%	1.9%	3.6%	4.3%
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว	12,820	0.2%	1.7%	3.5%	4.6%
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	12,020	0.2%	1.8%	3.6%	4.6%
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	11,220	0.2%	1.5%	3.6%	4.6%
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	10,020	0.2%	1.7%	3.7%	4.7%
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	9,210	0.1%	1.4%	3.4%	4.0%
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	9,010	0.1%	1.4%	3.5%	4.3%
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	10,720	0.2%	1.6%	3.6%	4.3%
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	9,310	0.1%	1.4%	3.3%	4.2%
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	7,210	0.1%	3.1%	5.2%	5.3%
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,510	0.2%	1.3%	3.5%	4.3%
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	7,910	0.1%	1.6%	3.8%	4.4%
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	7,610	0.1%	1.7%	3.8%	4.5%
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	13,120	0.2%	1.6%	3.4%	4.3%
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	17,130	0.2%	2.0%	3.7%	4.6%
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	21,130	0.1%	1.8%	3.5%	4.5%
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	23,840	0.2%	1.9%	3.5%	4.5%
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	17,230	0.2%	2.0%	3.6%	4.6%
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	19,730	0.2%	2.1%	3.6%	4.6%
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	25,540	0.2%	2.2%	3.6%	4.5%
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น	16,530	0.2%	2.1%	3.7%	4.7%
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	22,630	0.1%	2.2%	3.7%	4.7%
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,620	0.2%	0.8%	3.6%	4.8%
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	17,630	0.2%	1.5%	3.6%	4.8%
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	28,240	0.1%	2.0%	3.6%	4.8%
29	โกดัง-โรงงาน ทั่วไป	7,610	0.1%	0.8%	3.6%	4.5%
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม (บาท/สนาม)	1,733,000	0.2%	0.9%	3.7%	4.7%
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน (บาท/สนาม)	1,442,000	0.1%	0.9%	3.8%	4.9%

ตาราง cash flow Base case

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
งบกำไรขาดทุน												
กำไรสุทธิ												
ค่าจ้างและค่าขนส่ง	-	8,000,000										
ค่าดอกเบี้ย	-	41,146,500										
ค่าขนส่ง	-	2,234,423										
ค่าจ้าง	-	1,225,035										
ค่าประกันภัย	-	150,000										
ค่าซ่อมแซมและ	-	41,147										
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	-	52,797,105										
รายได้												
รายได้จากการขายของ												
PGI		6,697,584	6,697,584	6,697,584	6,697,584	6,965,487	7,244,107	7,533,871	7,835,226	8,148,635	8,474,580	8,813,564
Occupancy Rate		60%	80%	90%	90%	95%	95%	95%	90%	90%	90%	90%
EGI		4,018,550	5,398,067	6,027,826	6,027,826	6,617,213	6,881,902	7,157,178	7,051,703	7,333,772	7,627,122	7,932,207
รายได้จากการเช่าบ้าน		960,000	960,000	960,000	960,000	998,400	1,038,536	1,079,869	1,123,064	1,167,987	1,214,706	1,263,295
รายได้ค่าไฟ												
รายได้รวม		4,978,550	6,318,067	6,987,826	6,987,826	7,615,613	7,920,238	8,237,047	8,174,768	8,501,758	8,841,829	9,195,502
ค่าใช้จําในโครงการดำเนินงาน												
ค่าเสื่อมราคา		822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930
ค่าที่ดิน		188,256	247,008	276,384	276,384	287,439	298,937	310,894	323,330	336,263	349,714	363,702
ค่าปรับค่าความเสียหาย		84,480	92,640	96,720	96,720	100,589	104,612	108,797	113,149	117,675	122,382	127,277
เงินต้นของหนี้		1,392,000	1,392,000	1,392,000	1,392,000	1,447,680	1,505,587	1,565,811	1,628,443	1,693,581	1,761,324	1,831,777
ค่าใช้จําในการโฆษณา		435,000	40,000	40,000	20,000	20,800	21,632	22,497	23,397	24,333	25,306	26,319
CAPEX		30,000	30,000	30,000	30,000	31,200	32,448	33,746	35,096	36,500	37,960	39,478
ภาษีโรงเรือน		502,319	669,758	753,478	753,478	827,152	860,238	894,647	881,463	916,721	953,390	991,526
รวมค่าใช้จําทั้งสิ้น		3,454,985	3,294,336	3,411,512	3,391,512	3,537,790	3,646,384	3,759,322	3,827,808	3,948,003	4,073,006	4,203,009
กำไรจากการดำเนินงาน		1,523,566	3,023,731	3,576,313	3,596,313	4,077,823	4,273,853	4,477,725	4,346,960	4,553,755	4,768,823	4,992,493
หัก ดอกเบี้ย		1,928,328	1,792,022	1,645,493	1,487,975	1,318,643	1,136,611	940,927	730,566	504,428	261,330	-
กำไรก่อนหักภาษี		404,762	1,231,709	1,930,820	2,108,338	2,759,180	3,137,242	3,536,798	3,616,394	4,049,327	4,507,492	4,982,493
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	20%	80,952	246,342	386,164	421,668	551,836	627,448	707,360	723,279	809,865	901,498	998,499
กำไรขาดทุนสุทธิ		323,810	985,367	1,544,656	1,686,671	2,207,344	2,509,794	2,829,438	2,893,115	3,239,461	3,605,994	3,993,994
งบกระแสเงินสด												
กำไรสุทธิ		323,810	985,367	1,544,656	1,686,671	2,207,344	2,509,794	2,829,438	2,893,115	3,239,461	3,605,994	3,993,994
จ่ายคืนเงินต้น		-81,817,908	-81,953,714	-82,100,243	-82,257,761	-82,427,093	-82,609,125	-82,804,809	-83,015,170	-83,241,307	-83,484,406	-83,745,736
ค่าเสื่อม		822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930	822,930
กระแสเงินสด		52,797,105	145,417	267,343	251,840	603,181	723,599	847,559	700,875	821,084	944,518	1,067,424
Terminal Value												
FCF		-52,797,105	145,417	267,343	251,840	603,181	723,599	847,559	700,875	821,084	944,518	1,067,424
PV		-52,797,105	126,421	216,709	190,342	425,071	475,460	519,265	400,371	437,333	74,075,109	
NPV		22,586,961										
IRR		11.1179%										
Payback Period		18.09										
เงินต้นคงค้าง		25,711,035	21,939,912	19,839,670	17,581,909	15,154,816	12,545,692	9,740,883	6,725,713	3,484,406	0	
PMT		-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736	-83,745,736
ดอกเบี้ยจ่าย		1,928,328	1,792,022	1,645,493	1,487,975	1,318,643	1,136,611	940,927	730,566	504,428	261,330	
จ่ายคืนเงินต้น	7.500%	-81,817,908	-81,953,714	-82,100,243	-82,257,761	-82,427,093	-82,609,125	-82,804,809	-83,015,170	-83,241,307	-83,484,406	







## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาว อวิกา เขียรพานิช
วันเดือนปีเกิด	4 สิงหาคม 2531
ตำแหน่ง	สถาปนิกอิสระ
ประสบการณ์ทำงาน	2558-ปัจจุบัน สถาปนิกอิสระ 2557-2558 สถาปนิก บริษัทสารินพรีอเพอร์ตี

