



การศึกษาความเป็นไปได้โครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

จังหวัดสมุทรสาคร

โดย

นางสาวตรีนุช ตั้งกอบลาภ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
จังหวัดสมุทรสาคร

โดย

นางสาวตรีนุช ตั้งกอบลาภ



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR THE DEVELOPMENT OF A RETIREMENT
VILLAGE IN SAMUTSAKORN

BY

Ms.TREENUCH TANGKOBLAP



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

นางสาวตรีณัฐ ตั้งกอบลาภ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
จังหวัดสมุทรสาคร

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์เยวนมัลย์ เมธาภิรักษ์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสรีบุญ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุจังหวัดสมุทรสาคร
ชื่อผู้เขียน	นางสาวตรีสุข ตั้งกอบลาภ
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

ที่ดินที่นำมาทำการศึกษาในครั้งนี้ที่ตั้งอยู่ในอำเภอบ้านแพ้วจังหวัดสมุทรสาคร มีขนาด 8-2-3 ไร่ เป็นที่ดินริมคลองดำเนินสะดวก มีพื้นที่โดยรอบเป็นสวนและที่ดินเพื่อการเกษตรกรรมเป็นหลักมีบรรยากาศร่มรื่นและใกล้ แหล่งท่องเที่ยว เช่น ตลาดน้ำดำเนินสะดวก เป็นต้น อยู่ห่างจากใจกลางกรุงเทพฯ เพียง 70 กิโลเมตรและมีระยะทางจากโรงพยาบาลบ้านแพ้วซึ่งเป็นโรงพยาบาลใหญ่ประจำอำเภอก็มีมาตรฐานการรักษาพยาบาลที่ได้มาตรฐานเพียง 5.3 กิโลเมตร ทั้งยังมีถนนเข้าถึงที่ดินได้สะดวก

ทั้งนี้การเติบโตของจำนวนผู้สูงอายุทั้งในประเทศไทยและทั่วโลกมีมากขึ้น และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจากโครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของจำนวนผู้สูงอายุทำให้อุตสาหกรรมการให้บริการและการผลิตสินค้าสำหรับผู้สูงอายุมีแนวโน้มอนาคตที่น่าสนใจอย่างมาก

ดังนั้นผู้จัดทำจึงเลือกทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุบนที่ดินแปลงนี้ เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มตลาดผู้สูงอายุโดยผู้จัดทำได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นใน ด้านกายภาพของที่ดิน กฎหมาย การตลาดและการเงิน เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจและการวางแผนพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าและมีความเสี่ยงต่ำที่สุด

โดยจากการศึกษาพบว่าที่โครงการนี้มีความเป็นไปได้ทั้งในด้านกายภาพและกฎหมาย อย่างไรก็ตามจากการสำรวจตลาดที่พักอาศัยทางเลือกผู้สูงอายุในประเทศ

ไทย พบว่าตลาดยังไม่ตอบรับกับที่พักอาศัยประเภทนี้ได้ดีนักเนื่องจากยังขาดความเข้าใจและยังมีความเชื่อดั้งเดิมเกี่ยวกับการถูกมองว่าทอดทิ้งหากแยกออกมาอยู่ที่พักอาศัยร่วมกับคนชราท่านอื่นๆ ทั้งนี้มีบางโครงการที่พัฒนาขึ้นมาและได้รับการตอบรับที่ดีเยี่ยมจากการประชาสัมพันธ์ถึงรูปแบบและแนวคิดของโครงการว่าเป็นทางเลือกแบบใหม่สำหรับผู้สูงอายุที่เลือกได้เองเพื่อคุณ ภาพชีวิตที่ดี รวมถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการนั้นขึ้นอยู่กับ Occupancy Rate ที่จะเกิดขึ้นเป็นหลัก โดยต้องมี Occupancy Rate อย่างน้อย 70% เป็นต้นไป จากการศึกษา Sensivity Analysis พบว่าหาก Occupancy Rate ตกลงกว่า 70% จะทำให้โครงการไม่คุ้มค่าแก่การลงทุนทันที

ดังนั้นหากจะพัฒนาโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุในรูปแบบนี้จึงควรรออย่างน้อย 5-7 ปีเพื่อให้ผู้บริโภคมีความเข้าใจในแนวคิดของโครงการลักษณะนี้ก่อนจึงจะน่าสนใจแก่การลงทุน

คำสำคัญ: ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ, อำเภอบ้านแพ้ว, สมุทรสาคร, Occupancy Rate

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR THE DEVELOPMENT OF A RETIREMENT VILLAGE IN SAMUTSAKORN
Author	Ms. Treenuch Tangkoblapp
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Anchalee Pipatanasern
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

The target site for this feasibility study is in Baanpeaw, Samutsakorn Province. It is 8-2-3 Rai in size, the land is located by the side of the famous canal called “Damneonsaduak Canal”, most of the surrounding areas are farming and agricultural area. The location of this site is close the well-known “Damneon Saduak Floating Market”. It is only 70 Kilometres away from Bangkok City Centre and only 5.3 Kilometres away from “Baanpeaw Hospital”. Moreover, there is also a convenient road direct to the site.

Despite the recent economic recession, considerable Market Potential for the elders is seen based on the growing number of the elders in Thailand and around the world, the changing structure of population is occurring due to the fact that birth rate are declining while people tends to live longer. This growing number of the elders has posed the effect on the growth of elderly products and services industry, which makes this market very promising.

Therefore, this Feasibility Study on the retirement village for the elders will be conducted to cover 4 major aspects, each interrelated, which are Physical Location, Related law and regulation,

Market Analysis and financial feasibility Analysis. In order to use the result of this study to plan the project business plan successfully with least risk.

The study has shown that the project is feasible in terms of physical location and Related law and regulation, however, the market analysis shows that target customers have not respond well with existing projects with similar concept in the market, due to the traditional belief that choosing to be in retirement village is being abandoned by their family, nonetheless, consumers are responding well a similar project that is well-advertised about their concept of being an alternative way of quality living for the elders, moreover, the financial feasibility of the project is mainly depending upon its "Occupancy Rate", from the study of sensitivity analysis has shown that if the rate falls behind 70% the project, the investment would not be financially feasible.

Therefore, to invest in retirement village project, developer should wait at least 5-7 years for consumers be to well-educated about the concept of retirement village as an alternative way of living.

Keywords: Retirement village, Baanpeaw, Samutsakorn, Occupancy Rate

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
สารบัญตาราง	(7)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
1. หลักการและเหตุผล	1
2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
3. วิธีการศึกษา	3
4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย	8
3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ	8
สภาพที่ดินในปัจจุบัน	10

ข้อมูลอำเภอบ้านแพ้ว	10
ข้อมูลด้านประชากร	10
3.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง	11
การเข้าถึงโครงการ	11
ระยะทางจากสถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง	11
3.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	12
บทที่ 4 การวิเคราะห์ด้านการตลาด	16
4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ปี 2558	16
4.2 สถานการณ์การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวไทย	17
4.3 อัตราผลตอบแทนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	19
4.4 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์	20
4.5 การวิเคราะห์ด้านอุปทาน	24
4.6 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด	37
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	46
รายการอ้างอิง	61
ภาคผนวก	62
ประวัติผู้เขียน	64

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 คาดการณ์จำนวนประชากรไทยปี 2553-2583	1
1.2 จำนวนผู้สูงอายุของโลกที่มีอายุมากกว่า 60 ปี	2
4.1 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ.2555-2559	18
4.2 อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557	19
4.3 แสดงจำนวนร้อยละของประชากรสูงอายุ พ.ศ.2537-2554 และ 2557	20
4.4 แสดงจำนวนและขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย	23
4.5 แสดงการเปรียบเทียบระดับราคาและบริการ	42

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 แสดงที่ตั้งโครงการ	8
3.2 แสดงรูปร่างของแปลงที่ดิน	9
3.3 แสดงการเข้าถึงโครงการ	11
3.4 แสดงตำแหน่งของแปลงที่ดินและเขตการใช้ประโยชน์ ผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ.2556	12
4.1 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	16
4.2 อัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ เฉลี่ยสะสมต่อปี Compound Annual Growth Rate (CAGR) ช่วงปี 2552-2557	17
4.3 แสดงปิรามิดแสดงโครงสร้างประชากรไทยในอดีตและคาดการณ์ในอนาคต	21
4.4 แผนภาพแสดงการกระจายตัวของประชากรผู้สูงอายุในภาคต่างๆ	21
4.5 แผนภูมิแสดงแหล่งรายได้หลักของกลุ่มผู้สูงอายุ	22
4.6 แผนภูมิแสดงความเพียงพอของรายได้ของกลุ่มผู้สูงอายุ	22
4.7 แสดงร้อยละของประชากรผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียวตามลำพังในครัวเรือน	24
4.8 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home	25
4.9 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home	26
4.10 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home	26
4.11 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home	37
4.12 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home	28
4.13 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home	28
4.14 แสดงข้อมูลเบื้องต้นของโครงการสวางคินิเวศ	30

4.15 แสดงลักษณะการออกแบบของโครงการสวางคินิเวศ	30
4.16 แสดงข้อมูลเบื้องต้นโครงการ บ้านปัยยิกา	31
4.17 แสดงรูปภาพโครงการสหกรณ์เคหะ Wellness	33
4.18 แสดงข้อมูลเบื้องต้นโครงการ CARE RESORT CHANGMAI	33
4.19 แสดงการวิเคราะห์ SWOT Analysis ของโครงการ	35
4.20 แสดงรูปแบบแปลนของโครงการ	38
4.21 แสดงรูปแบบแปลนบ้านพักแบบชั้นเดียว	39
5.1 แสดงลักษณะโครงการที่ต้องการศึกษาเบื้องต้น	46
5.2 ภาพแสดงแบบแปลนบ้านพัก	47
5.3 ภาพแสดงรูปแบบพื้นที่ส่วนกลาง	48

บทที่ 1

บทนำ

1. หลักการและเหตุผล

แม้ว่าประชากรในประเทศไทยจะมีจำนวนรวมที่ค่อนข้างคงที่มาเป็นระยะเวลานาน แต่โครงสร้างประชากรได้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่อง จำนวนประชากรวัยเด็กมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ประชากรวัยสูงอายุมีแนวโน้มการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ตารางที่ 1.1)

ตารางที่ 1.1 คาดการณ์จำนวนประชากรไทยปี 2553-2583

ประชากร	พ.ศ. 2513	พ.ศ. 2533	พ.ศ. 2553	พ.ศ.2573	พ.ศ.2583
วัยเด็ก (ต่ำกว่า 15 ปี)	15.5 ล้าน 45.1%	15.8 ล้าน 29.0%	12.7 ล้าน 19.2%	9.8 ล้าน 14.8%	8.2 ล้าน 12.8%
วัยทำงาน (15-59 ปี)	17.2 ล้าน 50.0%	34.7 ล้าน 63.7%	44.8 ล้าน 67.9%	38.8 ล้าน 58.6%	35.2 ล้าน 55.1%
วัยสูงอายุ (60 ปีขึ้นไป)	1.7 ล้าน 4.9%	4.0 ล้าน 7.3%	8.5 ล้าน 12.9%	17.6 ล้าน 26.6%	20.5 ล้าน 32.1%
ทุกกลุ่มอายุ	34.4 ล้าน	54.5 ล้าน	66.0 ล้าน	66.2 ล้าน	63.9 ล้าน

ที่มา : คาดการณ์ประมาณประชากรของประเทศไทยปี พ.ศ.2553-2583, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการ เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ KK Annual Seminar 2015 ธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ กับโอกาสของผู้ประกอบการไทย

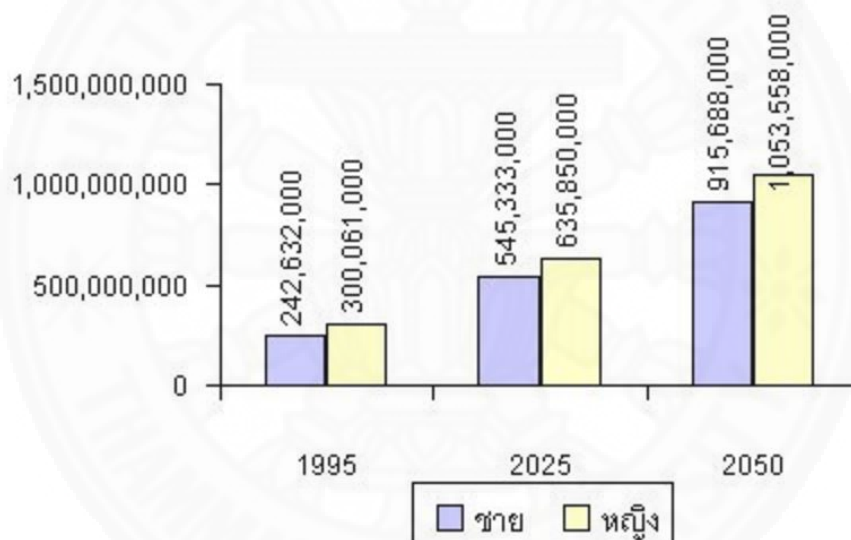
เนื่องจากประชากรในประเทศไทยมีอัตราการเกิดที่ลดต่ำลงมาก ในขณะที่ผู้คนมีอายุยืนขึ้นจากเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่มีการพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่องจึงทำให้ประเทศไทยกำลังจะก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์โดยภายในปี 2573 มีการคาดการณ์ว่าประเทศไทยจะมีประชากรที่มีอายุมากกว่า 60 ปี จำนวนสูงถึง 17.6 ล้านคนหรือเทียบเท่า 26.6 เปอร์เซ็นต์ของประชากรไทยทั้งหมด ในขณะที่จำนวนประชากรวัยเด็กในปี พ.ศ.2573 จะมีจำนวนลดลงที่ 9.8 ล้านคน ลดลงจากปี พ.ศ.2553ถึง2.9ล้านคน ทำให้เกิดเป็นโครงสร้างประชากรที่เปลี่ยนไปมากโดยประชากรผู้สูงอายุจะมีมากกว่าประชากรเด็กถึงเกือบเท่าตัวและจะทำให้ประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมองเห็นความจำเป็นในการศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมในการพัฒนาสิ่งต่างๆเพื่อ

รองรับความต้องการของกลุ่มคนสูงอายุที่จะมาเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดของสังคมไทย

นอกจากนี้ประชากรโลกก็เช่นเดียวกันอายุเฉลี่ยของประชากรโลกกำลังเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากอัตราการเกิดที่ต่ำลงและคนมีอายุยืนยาวมากขึ้น โดยประชากรโลกที่มีอายุมากกว่า 60 ปีมีคาดว่าจะมีจำนวนมากถึง 1,180 ล้านคนในปี ค.ศ.2025 จากจำนวน 542 ล้านคนในปี ค.ศ.1995 และมีแนวโน้ม

การเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเพราะฉะนั้นการวางแผนโครงการต่างๆเพื่อรองรับการเติบโตของ ตลาดผู้สูงอายุจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง

ตารางที่ 1.2 จำนวนผู้สูงอายุของโลกที่มีอายุมากกว่า 60 ปี



ที่มา : วิทยาลัยประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

มากไปกว่านั้น ประเทศไทยนับเป็นหนึ่งในประเทศที่ให้ความสนใจอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว (Long Stay) สำหรับชาวต่างชาติ โดยภาครัฐได้ร่วมมือกับภาคเอกชนจัดตั้ง บริษัท ไทยจัดการ Long Stay จำกัด ขึ้นเพื่อส่งเสริมและผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง Long Stay ของโลกซึ่งจะเป็นตัวช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยได้โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักอยู่ 4 ได้แก่

1. กลุ่มที่เกษียณอายุแล้วและต้องการท่องเที่ยวพักผ่อนในต่างประเทศ
2. กลุ่มนักกีฬาที่เข้ามาเพื่อเก็บตัวฝึกซ้อม
3. กลุ่มที่เข้ามาเพื่อรักษาพยาบาลและพักผ่อน

4. กลุ่มที่เข้ามาพักอาศัยเพื่อการศึกษา

จึงถือได้ว่าการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศและของโลกนับเป็นโอกาสสำคัญยิ่ง ต่ออุตสาหกรรมที่พักอาศัยพำนักระยะยาวในประเทศไทย

ความต้องการด้านที่พักอาศัยเพื่อคนสูงอายุโดยมากจะเน้นในเรื่องของโครงสร้างที่ควร ออกแบบให้เหมาะสมและสะดวกปลอดภัยต่อสภาพร่างกายของผู้สูงอายุรวมถึงควรจะต้องมี บรรยากาศธรรมชาติและสภาพแวดล้อมที่ดี

มีลานกว้างสำหรับกิจกรรมเพื่อจรรโลงจิตใจต่างๆเช่นการปลูกต้นไม้พืชผักสวนครัว และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้สูงอายุอย่างไรก็ตามไม่ควรอยู่ห่างไกลจากโรงพยาบาลและมีสาธารณสุขปกคลุม ด้านคมนาคมที่ดีเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึงการรักษายาบาลซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้สูงอายุ

อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เป็นอำเภอที่มีคลองใหญ่คือคลองดำเนินสะดวกผ่าน มีบรรยากาศร่มรื่น พื้นที่โดยมากเป็นพื้นที่สวนร่มรื่นอากาศบริสุทธิ์และอยู่ไม่ไกลจาก ตัวเมืองกรุงเทพฯมากนักทำให้การเดินทางไปกลับจากกรุงเทพฯค่อนข้างสะดวกทั้งนี้อำเภอบ้านแพ้ว ยังมีถนนและสาธารณสุขพื้นฐานครบครัน เดินทางสะดวกและมีความเจริญในเรื่องสถานพยาบาล มีโรงพยาบาลใหญ่และมีมาตรฐานคือโรงพยาบาลบ้านแพ้วในตัวอำเภอจึงเป็นบริเวณที่มีความ เหมาะสมในการนำมาศึกษาเพื่อ พัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยเพื่อผู้สูงอายุต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุ บนที่ดินขนาด 8-2-3 ไร่ ซึ่งเป็นที่ดินริมคลองดำเนินสะดวก อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร โดยการศึกษา ความเป็นไปได้ โดยพิจารณาปัจจัยรอบด้าน ได้แก่ ด้านกฎหมาย ด้ายกายภาพ ด้านการตลาดและ ด้านการเงิน

3. วิธีการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่พักอาศัยเพื่อผู้สูงอายุใน อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร จะทำการศึกษาในด้านต่างๆ ในครบถ้วน ดังนี้

- 1.การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้งและกายภาพ เพื่อศึกษาความเหมาะสมของ ทำเล ที่ตั้ง ของที่ดิน สภาพแวดล้อมโดยรอบรูปทรงที่ดิน ถนนและสาธารณสุขปกคลุมต่างๆ รวมถึง สถานพยาบาล และการเข้าถึงสถานที่ต่างๆ ว่าเหมาะสมและเกื้อหนุน แก่การนำมาพัฒนาโครงการที่พักอาศัยเพื่อ ผู้สูงอายุหรือไม่ และควรออกแบบโครงการอย่างไรให้ได้ประโยชน์ดีที่สุดในที่ดินที่มี

2. การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ได้แก่ กฎหมายผังเมืองรวมของชุมชนอำเภอบ้านแพ้ว โดยการศึกษากฎหมาย ข้อบังคับ และข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ของที่ดินที่ทำการศึกษาว่าสามารถนำที่ดินมาทำโครงการตามที่ต้องการศึกษาได้หรือไม่ และมีข้อจำกัดใดบ้าง

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาดเป็นการศึกษากลุ่มเป้าหมายว่ามีอุปสงค์เพียงพอหรือไม่ ลูกค้าเป้าหมายมีพฤติกรรมอย่างไร ศึกษาคู่แข่งและอุปทานทั้งหมดที่มีในตลาดเพื่อศึกษาจุดเด่น จุดด้อยของโครงการต่างๆเพื่อการพัฒนาโครงการที่โดดเด่นและมีความเป็นไปได้ในการประสบความสำเร็จมากที่สุด

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินเบื้องต้น โดยวิธี front door และ back door เพื่อศึกษาว่าต้นทุนประมาณการของโครงการและกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมายสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันและโครงการจะมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้หรือไม่

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำผลของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในครั้งนี้ มาเป็นข้อมูลสนับสนุนในการใช้วางแผนในการลงทุนพัฒนาโครงการจริงเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยให้กับผู้สูงอายุได้อย่างมีประสิทธิภาพจากผลการวิเคราะห์ด้านต่างๆที่ได้ทำการศึกษามา

2. นำผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเพื่อนำไปใช้ทำแผนโครงการโดยละเอียด เพื่อนำเสนอในการหาเงินลงทุนโดยการกู้ยืมหรือการร่วมลงทุน

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาอิสระครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อหาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ บนที่ดินริมหน้าบริเวณอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร ผู้ศึกษาจึงได้ทำการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภาพรวมตลาดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุความต้องการด้านที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ การพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ความเข้าใจปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการเลือกที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ เป็นต้น

การเติบโตของกลุ่มเป้าหมายประชากรผู้สูงอายุที่จะเลือกมาอยู่บ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ

ผู้สูงอายุในประเทศไทยมีจำนวนมากถึงร้อยละ 10.7 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในปี พ.ศ.2550 และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มถึงร้อยละ 25.1 ในปี พ.ศ.2573 ทำให้ตลาดสินค้าและบริการ เพื่อผู้สูงอายุเติบโตขึ้นมากตามไปด้วย ทั้งนี้เมื่อมาถึงเรื่องที่พักอาศัยพบว่าผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะอยู่อาศัยที่บ้านเดิมแม้ว่าจะมีลักษณะกายภาพที่ไม่เอื้อต่อสภาพร่างกายก็ตาม มีเพียงร้อยละ 17 ของกลุ่มผู้สูงอายุทั้งหมด

แม้ผู้สูงอายุที่ต้องการย้ายมาอยู่ที่บ้านพักสำหรับผู้สูงอายุหลังเกษียณจะเป็นส่วนน้อยของประชากรผู้สูงอายุทั้งหมดแต่การเติบโตของจำนวนผู้สูงอายุโดยรวมเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็วนี้ ก็ทำให้ตลาดกลุ่มนี้

เพิ่มสูงไปด้วยจึงมีช่องว่างทางการตลาดให้พัฒนาโครงการเพื่อรองรับความต้องการที่เติบโตขึ้นตามสถิติประชากร ในอนาคตด้วย (อัจฉราวรรณ งามญาณ และ ณัฐวัชร เผ่าภู, 2555)

ลักษณะโครงสร้างที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ปัจจัยที่ผู้สูงอายุให้ความสำคัญในที่อยู่อาศัย จะประกอบด้วยองค์ประกอบต่างๆ ตามลำดับ ดังนี้

1. “สิ่งอำนวยความสะดวกในการเดินและเสริมสุขภาพ” คือ ผู้สูงอายุคาดว่าที่พักอาศัยที่ดีและเหมาะสมกับผู้สูงอายุจะต้องมีการอำนวยความสะดวกในการทำกายบริหาร ทั้งในเรื่องอุปกรณ์ช่วยทำกายบริหารที่ครบครันรวมทั้งบุคลากรที่คอยช่วยเหลือในเรื่องดังกล่าว
2. “ลักษณะของบ้านพักหลังเกษียณ” ควรจะต้องมีการออกแบบให้เป็นชั้นเดียว ไม่มีธรณีประตูที่สร้างความเสี่ยงในการสะดุดล้ม
3. “ความช่วยเหลือในการทำกิจวัตรประจำวัน” ซึ่งเป็นสิ่งที่สืบเนื่องมาจากการที่

ผู้สูงอายุมีสภาพร่างกายที่ถดถอยลงจึงไม่สะดวกที่จะทำกิจกรรมที่เคยทำได้ในอดีต จึงต้องการคนมาช่วยเหลือในการทำกิจกรรมประจำวัน

4. “ความสะดวกในการเดินทางไปยังสถานที่จำเป็น” ได้แก่ ควรมีการคมนาคมสะดวก อยู่ใกล้ชุมชน โรงพยาบาล และศาสนสถาน

5. “สภาพแวดล้อมภายในบ้านและความต้องการเหมือนอยู่บ้านเดิม” ซึ่งได้แก่ ห้องมีขนาดกว้างขวาง มีอาหารให้วันละ 3 มื้อ และอาหารมีรสชาติถูกปาก มีห้องครัวส่วนกลางให้ทำกับข้าวกินเองได้ นอกจากเรื่องปากท้องแล้ว ผู้สูงอายุยังต้องการให้บ้านพักหลังเกษียณมีสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น และมีพื้นที่ให้ทำสวนครัวหรือปลูกต้นไม้เวลาว่าง รวมทั้งมีการพาไปเที่ยวเป็นครั้งคราว

นอกจากนั้นผู้สูงอายุที่อยู่บ้านเดิมยังต้องการมีสิทธิบางอย่างตามที่เคยมีจากบ้านเดิม ได้แก่ เสียค่าเช่าในอัตราไม่แพง สามารถอยู่ได้ตลอดชีพและสามารถนำญาติพี่น้องมาอนค้ำได้ และในกรณีเสียชีวิตหรือสามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่พักที่ซื้อให้แก่ทายาทได้ (อัจฉราวรรณ งามญาณ และ ณัฐวิชัย เผ่าภู, 2555)

จากการศึกษาด้านความต้องการที่พักอาศัยและสิ่งแวดล้อม (สกลชัย สุมนานุสรณ์, 2557) สรุปว่าในเรื่องที่พักอาศัยผู้สูงอายุให้ความสำคัญกับอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ภายในบ้าน ที่จะอำนวยความสะดวกต่อการใช้งาน และไม่เสี่ยงต่อการเป็นอันตรายแก่ร่างกาย ได้แก่ ประตู หน้าต่าง ต้องการให้อยู่ในรูปแบบบานเลื่อน มีทางลาด ใช้มือจับประตูแบบก้านจับเพื่อสะดวกแก่การใช้งาน ปูพื้นบ้านด้วยกระเบื้องแบบไม่ลื่น ไม่มีธรณีประตูเพื่อกันการสะดุดล้ม ส่วนภายในห้องน้ำต้องการให้มีโถส้วมแบบมีพนักพิงหลัง ติดสัญญาณขอความช่วยเหลือ ใช้ก๊อกน้ำแบบก้านโยก และระบบทำน้ำอุ่นที่ปลอดภัย

ในด้านสภาพแวดล้อมสำหรับผู้สูงอายุ (สกลชัย สุมนานุสรณ์, 2557) เสนอแนะว่าควรจัดบริเวณพื้นที่ โดยรอบที่พักอาศัยให้เป็นสัดส่วน เน้นให้มีพื้นที่สีเขียวจัดแต่งสวน มีที่สำหรับการปลูกต้นไม้ให้มีร่มเงา มีพื้นที่ให้ผู้สูงอายุได้พักผ่อน ทั้งนี้ต้องมีพื้นปูนหรือพื้นกระเบื้องแบบหยาบเพื่อป้องกันการลื่นล้ม

จากการศึกษาเรื่อง รูปแบบที่อยู่อาศัยในความต้องการของผู้สูงอายุในเขตอำเภอจังหวัดราชบุรี (ไศรยวิวิธ คุรุสุวัฒน์, 2556) พบว่าผู้สูงอายุมีความต้องการพื้นฐานทั้งในเรื่องที่พักอาศัยและความรัก ต้องการอาศัยอยู่กับครอบครัว และต้องการที่อยู่อาศัยที่ให้ความรู้สึกคุ้นเคยคล้ายที่อยู่เดิม ลักษณะบ้านที่ผู้สูงอายุชอบจะเป็นบ้านเดี่ยว 1-2 ชั้น มีบริเวณรอบบ้าน มีสภาพแวดล้อมใกล้ชิดธรรมชาติ

ปัจจัยด้านการเงินของผู้สูงอายุ

ผู้สูงอายุที่ยังมีอายุก่อนมาทาง 60 ปี จะมีการเตรียมการทางการเงินดีกว่าผู้สูงอายุที่มีอายุสูงกว่าแม้ว่าจะไม่ต่างกันทางสถิติก็ตามเมื่อดูแนวโน้มแล้วจะเห็นว่าผู้สูงอายุยุคใหม่มีการเตรียมการทางการเงินไว้ใช้

หลังเกษียณที่ดีขึ้นย่อมมีกำลังซื้อหลังเกษียณที่สูงกว่าผู้สูงอายุในอดีต ตลาดผู้สูงอายุยุคเบบี้บูมเมอร์จึงเป็นตลาดที่น่าสนใจที่ผู้ประกอบการสินค้าผู้สูงอายุจะเข้ามาทำตลาด (อัจฉราวรรณ งามญาณ และ ณิชวีชัย เผ่าภู, 2555)

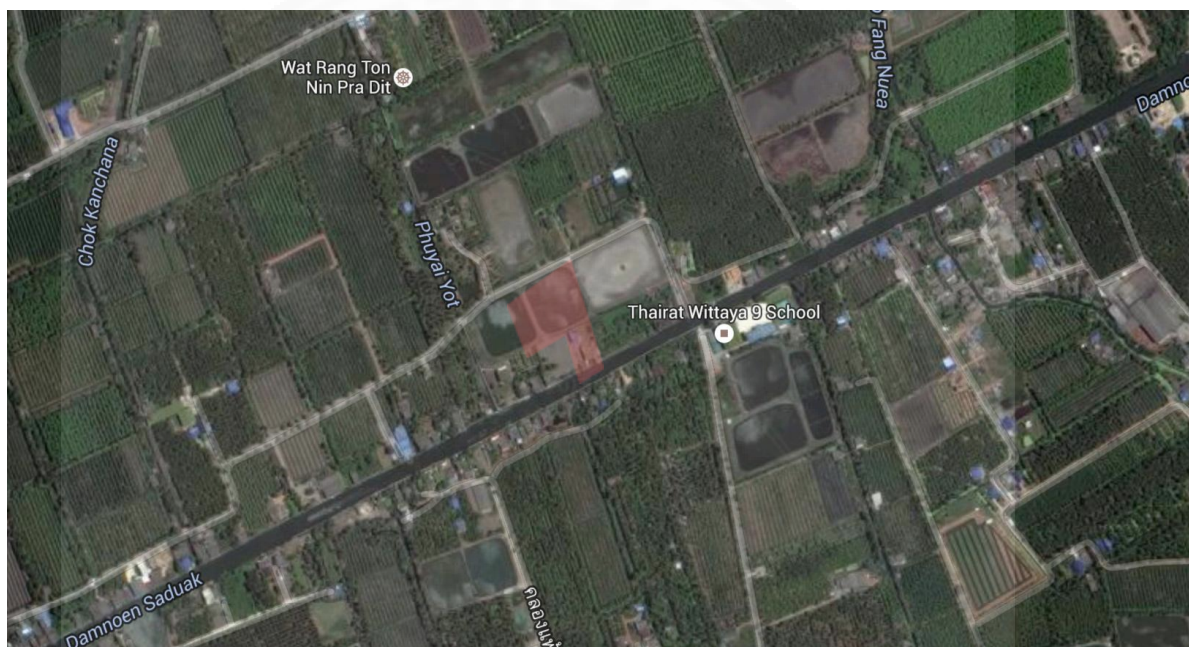


บทที่ 3

การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย

3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

ที่ดินแปลงที่ทำการศึกษา ในอำเภอบ้านแพ้วจะตั้งอยู่บริเวณตำบลหนองบัว อำเภอบ้านแพ้ว โดยมีลักษณะรูปร่างที่ดินเป็นรูปขวาน โดยส่วนด้านขวานจะติดคลองดำเนินสะดวกและตัวขวานเป็นที่ผืนใหญ่ติดถนนรถ ตามภาพ 3.1



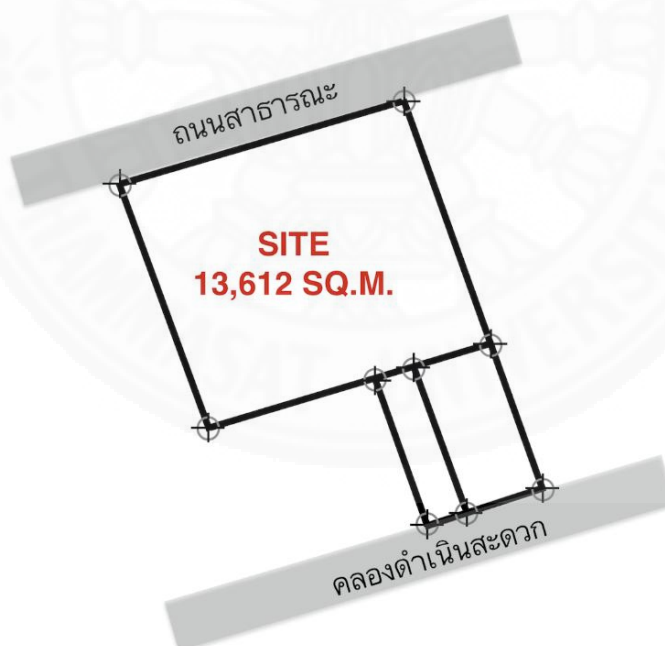
ภาพที่ 3.1 แสดงที่ตั้งโครงการ

ที่ดินของโครงการประกอบด้วยที่ดินสี่เหลี่ยมผืนผ้าจำนวน 3 แปลงติดกัน มีเนื้อที่รวม 8-2-3 ไร่ ประกอบด้วยโฉนดที่ดิน 3 แปลง ดังนี้

1. โฉนดที่ดินที่ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อที่ 7-0-13 ไร่ คิดเป็น 281 ตารางวา โดยที่ดินแปลงนี้มีราคาประเมินรวมที่ 10,000,000 บาท
2. โฉนดที่ดินที่ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อที่ 0-3-50 ไร่ คิดเป็น 350 ตารางวา โดยที่ดินแปลงนี้มีราคาประเมินรวมที่ 1,000,000 บาท
3. โฉนดที่ดินที่ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อที่ 0-2-40 ไร่ คิดเป็น 240 ตารางวา โดยที่ดินแปลงนี้มีราคาประเมินรวมที่ 960,000 บาท*

*อ้างอิงการประเมินราคาที่ดินจากธนาคารกรุงเทพ

โดยที่ดิน 3 แปลงรวมกัน ทำให้ที่ดินทั้งหมดมีลักษณะเป็นรูปขบวนการมีส่วนที่เป็นที่ดินผืนใหญ่ติดถนนรถ และสองผืนย่อยติดริมน้ำคลองดำเนินสะดวก (ตามภาพ 3-2) โดยส่วนที่ติดถนนรถมีความยาว 131 เมตรและส่วนที่ติดแม่น้ำมีความยาว 38 เมตร



ภาพที่ 3.2 แสดงรูปร่างของแปลงที่ดิน

สภาพที่ดินในปัจจุบัน

ที่ดินในปัจจุบันแบ่งเป็น 2 ส่วน ส่วนที่ติดถนนปัจจุบันถูกปล่อยเช่าให้ทำเกษตรกรรม ส่วนที่ติดคลองดำเนินสะดวกนั้นเป็นที่ดินว่างเปล่าที่ไม่ได้รับการใช้ประโยชน์อะไรจึงเป็นสภาพรกร้าง มีต้นไม้ขึ้นเป็นจำนวนมาก สภาพแวดล้อมของที่ดินส่วนมากเป็นการทำเกษตรกรรม โดยที่ดินที่อยู่ติดกันทางซ้ายมือ จะเป็นสวนกล้วยไม้และด้านขวามือจะมีการปลูกสวนผลไม้ ทำให้บรรยากาศโดยรอบดูร่มรื่น

ข้อมูลอำเภอบ้านแพ้ว

อาณาเขตของอำเภอบ้านแพ้ว

ทิศเหนือ	ติดต่อกับอำเภอสามพราณ (จังหวัดนครปฐม)
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับอำเภอกระทุ่มแบน
ทิศใต้	ติดต่อกับอำเภอเมืองสมุทรสาคร และอำเภอเมืองสมุทรสงคราม (จังหวัดสมุทรสงคราม)
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับอำเภอดำเนินสะดวกและอำเภอบางแพ (จังหวัดราชบุรี)

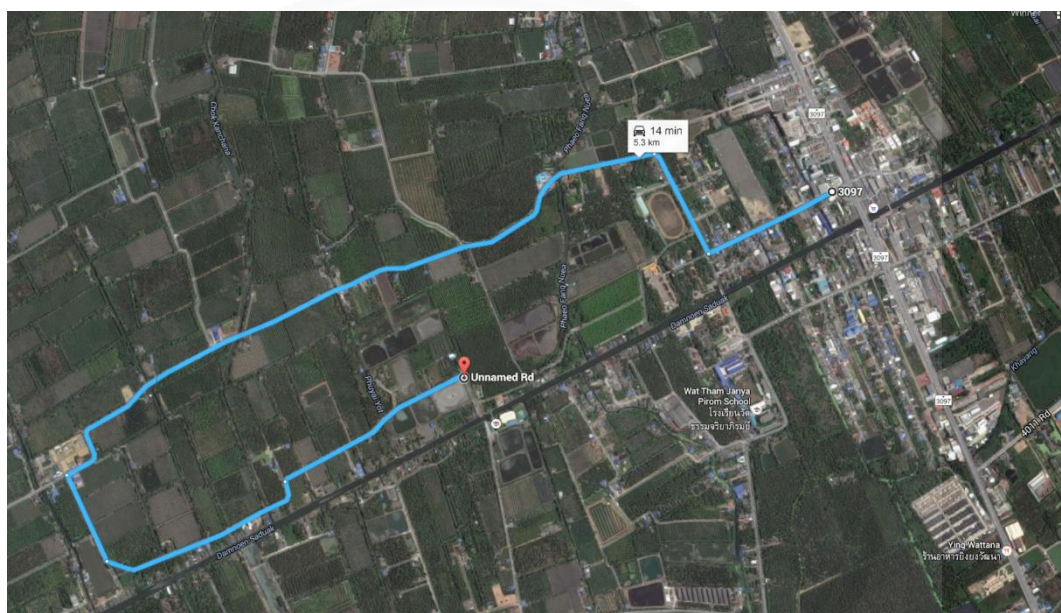
ข้อมูลด้านประชากร

ปี พ.ศ.	จำนวนประชากรในจังหวัดสมุทรสาคร	จำนวนประชากรในอำเภอบ้านแพ้ว
2551	478,146	45,252
2552	484,606	45,715
2553	491,887	45,977
2554	499,098	46,218
2555	508,812	46,566
2556	519,457	47,034
2557	531,887	47,574

3.2 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง

การเข้าถึงโครงการ

การเข้าถึงของโครงการโดยรถยนต์ สามารถเข้าถึงได้โดยเข้าจากทางถนนพระราม 2 เข้ามาสู่ถนนบ้านแพ้ว-พระประโทน จากถนนหลักบ้านแพ้ว-พระประโทนจะใช้เวลาเข้าสู่โครงการเป็นระยะทางประมาณ 5.3 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาเดินทางประมาณ 14 นาที โดยถนนรถจะผ่านด้านหลังของที่ดินโครงการ



ภาพที่ 3.3 แสดงการเข้าถึงโครงการ

ระยะทางจากสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียง

- | | |
|---------------------------|--------------|
| 1. โรงเรียนบ้านแพ้ววิทยา | 200 เมตร |
| 2. วัดหลักสี่ราษฎร์สโมสร | 3.2 กิโลเมตร |
| 3. โรงพยาบาลบ้านแพ้ว | 5.3 กิโลเมตร |
| 4. วัดใหม่ราษฎร์นุกูล | 4.7 กิโลเมตร |
| 5. วัดธรรมจริยาภิรมย์ | 5.6 กิโลเมตร |
| 6. ตลาดน้ำดำเนินสะดวก | 20 กิโลเมตร |
| 7. สำนักงานที่ดินบ้านแพ้ว | 5.7 กิโลเมตร |
| 8. ตลาดน้ำบ้านแพ้ว | 5.8 กิโลเมตร |

3.3 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

กฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร

จากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ. 2556 ที่ดินแปลงดังกล่าวซึ่งอยู่ในตำบลหนองบัว เป็นที่ดินสีเขียวเข้ม (ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม) ตามแผนสีกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ดังภาพที่ 3.4



ภาพที่ 3.4 แสดงตำแหน่งของแปลงที่ดินและเขตการใช้ประโยชน์
ผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร พ.ศ.2556

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อเกษตรกรรมหรือเกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการให้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละห้าของที่ดินประเภทนั้นในแต่ละบริเวณโดยการใช้ที่ดินเพื่อที่พักอาศัยถือเป็นการใช้ประโยชน์ที่นอกเหนือจากที่กำหนด จึงสามารถใช้ได้ไม่เกินร้อยละ 5 ของที่ดินในแต่ละบริเวณที่กำหนด

ผู้ศึกษาจึงได้ติดต่อไปที่กองช่างเทศบาลตำบลหลักห้า อำเภอบ้านแพ้ว ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลการผังเมืองในบริเวณนี้และพบว่าที่ดินในบริเวณนั้นได้รับการขออนุญาตที่พักอาศัยไปจนครบร้อยละ 5 ของพื้นที่แล้ว

อย่างไรก็ตามทางเทศบาลได้มีการยื่นขอเพิ่มการใช้ที่ดินเพื่อที่พักอาศัยในบริเวณนี้เป็น

ร้อยละ 10 ของพื้นที่ทั้งหมดแล้ว โดยได้มีการติดประกาศเป็นเวลา 30 วันโดยได้มีการคัดค้านเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะสามารถประกาศใช้ได้ทันทีหลังจากที่ได้รับการอนุมัติยินยอมจากคณะกรรมการผังเมืองในขั้นตอนต่อไป โดยมีข้อจำกัดห้ามใช้ที่ดินบริเวณนี้เพื่อการอยู่อาศัยประเภทห้องชุด อาคารชุด หรือหอพัก

จึงสรุปได้ว่า ที่ดินแปลงนี้สามารถนำมาใช้ประโยชน์การจัดสรรเพื่อการอยู่อาศัยในลักษณะแนวราบได้ หลังการประกาศใช้กฎผังเมืองใหม่สำหรับบริเวณนี้

อย่างไรก็ตามนโยบายของเจ้าของที่ดินแปลงนี้ คือจะไม่ขายที่ดินจึงไม่สามารถทำโครงการที่พักสำหรับผู้สูงอายุเพื่อขายได้ ทางผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาการทำโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุให้เช่าพักนักระยะยาว คือตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป โดยจะมุ่งเน้นที่การบริการและการดูแลที่ดีสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุเป้าหมาย เพื่อให้มีทั้งสุขภาพกายและสุขภาพใจที่ดี

กฎหมายควบคุมอาคาร

ตามที่ประกาศใน พระราชกฤษฎีกา ให้ใช้พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 บังคับในท้องที่บางจังหวัด (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2534 มาตรา 3 ให้ใช้พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 บังคับในท้องที่จังหวัด ดังต่อไปนี้

- (1) จังหวัดฉะเชิงเทรา
- (2) จังหวัดนครปฐม
- (3) จังหวัดสมุทรสาคร

พระราชบัญญัติ ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

มาตรา 8 เพื่อประโยชน์แห่งความมั่นคงแข็งแรงความปลอดภัย การป้องกันอัคคีภัย การสาธารณสุขการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การสถาปัตยกรรม และการอำนวยความสะดวกแก่การจราจรตลอดจนการอื่น ที่จำเป็นเพื่อปฏิบัติพระราชบัญญัตินี้ ให้รัฐมนตรีโดยคำแนะนำของคณะกรรมการควบคุมอาคารมีอำนาจออกกฎกระทรวงกำหนด

- (1) ประเภท ลักษณะ แบบ รูปทรง สัดส่วน ขนาด เนื้อที่ และที่ตั้งของอาคาร
- (2) การรับน้ำหนักความต้านทาน ความคงทน ตลอดจนลักษณะและคุณสมบัติของวัสดุที่ใช้
- (3) การรับน้ำหนักความต้านทาน ความคงทนของอาคาร และพื้นดิน ที่รองรับอาคาร
- (4) แบบและวิธีการเกี่ยวกับการติดตั้ง ระบบประปา ก๊าซ ไฟฟ้า เครื่องกล ความปลอดภัย เกี่ยวกับอัคคีภัย หรือ ภัยพิบัติอย่างอื่น และการป้องกันอันตรายเมื่อมีเหตุฉุกเฉินวุ่นวาย

- (5) แบบ และจำนวนของห้องน้ำและห้องส้วม
- (6) ระบบการจัดการเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของอาคาร เช่น ระบบการจัดแสงสว่าง การระบายอากาศ การปรับอากาศ การฟอกอากาศ การระบายน้ำ การบำบัดน้ำเสียและการกำจัดขยะมูลฝอยและสิ่งปฏิกูล
- (7) ลักษณะ ระดับ ความสูง เนื้อที่ของที่ว่างภายนอกอาคารหรือแนวอาคาร
- (8) ระยะหรือระดับระหว่างอาคารกับอาคารหรือเขตที่ดินของผู้อื่นหรือระหว่างอาคารกับถนน ตรอก ซอย ทางเท้า ทาง หรือที่สาธารณะ
- (9) พื้นทีหรือสิ่งที่สร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นที่จอดรถ ที่กัลับริดและทางเข้าออกของรถสำหรับอาคารบางชนิดหรือบางประเภทตลอดจนลักษณะและขนาดของพื้นที่หรือสิ่งที่สร้างขึ้นดังกล่าว
- (10) บริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง รื้อถอน เคลื่อนย้าย และใช้หรือเปลี่ยนการใช้อาคารชนิดใดหรือประเภทใด
- (11) หลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขในการก่อสร้าง ดัดแปลง รื้อถอน เคลื่อนย้าย ใช้หรือเปลี่ยนการใช้อาคาร
- (12) หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการขออนุญาต การอนุญาต การต่ออายุ ใบอนุญาต การโอนใบอนุญาตการออกไปรับรองและการออกใบแทนตามพระราชบัญญัตินี้
- (13) หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ออกแบบ ผู้ควบคุมงาน ผู้ดำเนินการ ผู้ครอบครองอาคาร และเจ้าของอาคาร
- (14) คุณสมบัติเฉพาะและลักษณะต้องห้ามผู้ตรวจสอบ ตลอดจนหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขในการขอขึ้น ทะเบียนและการเพิกถอนการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ตรวจสอบ
- (15) หลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขในการตรวจสอบอาคาร ติดตั้งและตรวจสอบอุปกรณ์ประกอบของอาคาร
- (16) ชนิดหรือประเภทของอาคารที่เจ้าของอาคารหรือผู้ครอบครองอาคารหรือผู้ดำเนินการต้องทำการประกันภัยความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อชีวิต ร่างกาย และทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

กฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร

ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนบ้านแพ้ว สำหรับพื้นที่ประเภทชนบท และเกษตรกรรม การใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งแม่น้ำท่าจีน ลำคลอง หรือแหล่งน้ำสาธารณะ ต้องเว้นให้มีที่ว่าง ตามแนวขนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของแม่น้ำท่าจีน ลำคลอง หรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า ๖ เมตร เว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณสุข

จากข้อกำหนดข้างต้น การก่อสร้างที่พักอาศัยบนที่ดินแปลงนี้จะต้องมีการเว้นระยะร่นฝั่งทิศใต้ที่ติดกับคลองดำเนินสะดวกเข้าไปเป็นระยะอย่างน้อย 6 เมตร

สรุปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนด

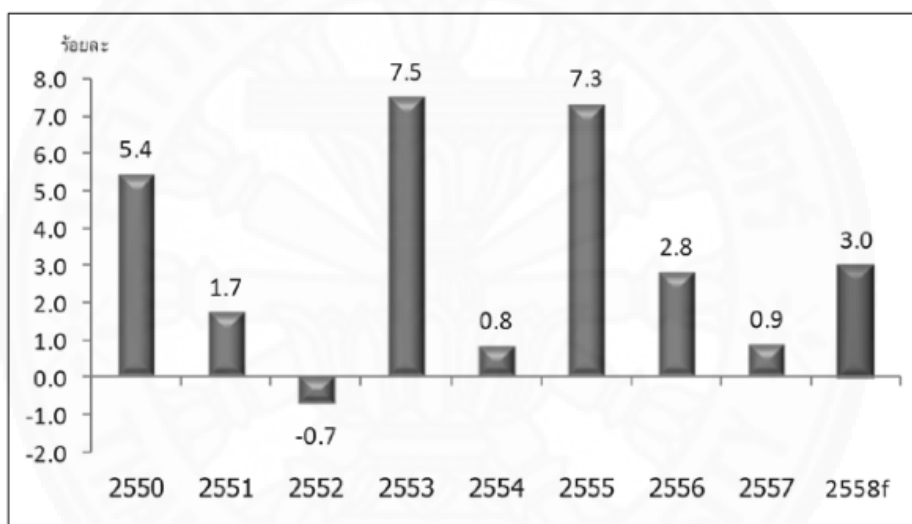
- พัฒนาเป็นที่ดินจัดสรรเพื่อการพักอาศัยแนวราบสำหรับให้เช่า
- เว้นระยะถอยร่นจากคลองดำเนินสะดวกอย่างน้อย 6 เมตร

บทที่ 4

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ปี 2558

จากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจและการคลัง พบว่าในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2558 เศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวที่ร้อยละ 2.8 ถือว่ามีการขยายตัวที่ชะลอลงจากไตรมาสก่อนหน้าที่มีการขยายตัวที่ร้อยละ 3 อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หากตัดผลกระทบด้านฤดูกาลออกเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 2 ปี พ.ศ.2558 จะถือได้ว่ามีการขยายตัวจากไตรมาส ก่อนหน้าที่ร้อยละ 0.4



าแรงที่ร้อยละ 3 โดยมีปี

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)
*หมายเหตุ f หมายถึงประมาณการ

ภาพที่ 4.1 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

การใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐ

นโยบายเร่งรัดการเบิกจ่ายและการใช้จ่ายนอกงบประมาณเพิ่มเติมซึ่งจะทำให้การลงทุนภาครัฐขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องการส่งออกบริการมีอัตราการขยายตัวที่ร้อยละ 25.1 และมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ภาคการท่องเที่ยวมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวจีนและมาเลเซีย ราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำส่งผลให้การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มที่ดีขึ้น การผ่อนคลายทางการเงินจากการปรับลดดอกเบี้ยนโยบายจะช่วยเบาภาระหนี้

ครัวเรือนลงและส่งผลต่อการใช้จ่ายที่ฟื้นตัวขึ้นได้

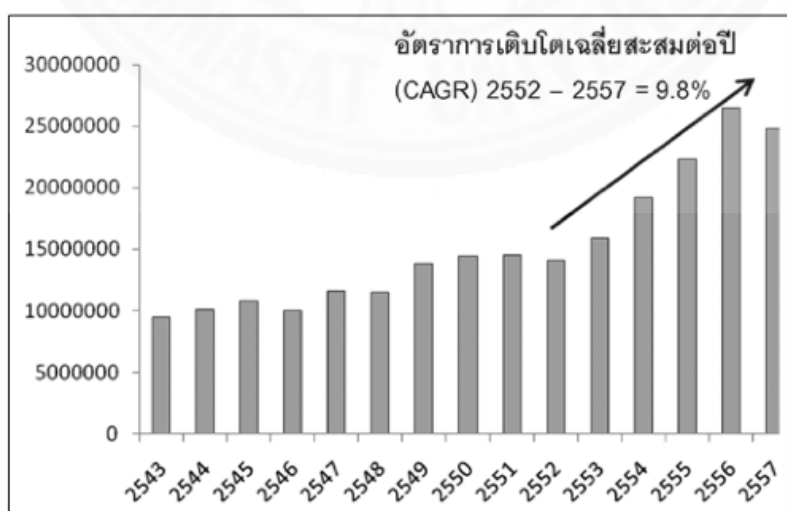
อย่างไรก็ตามภาคส่งออกของไทยยังคงมีแนวโน้มซบเซาอย่างต่อเนื่องจากจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกและการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน

4.2 สถานการณ์การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวไทย

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทอย่างมากในการกระตุ้นเศรษฐกิจไทย โดยในปี 2557 รายได้จากการท่องเที่ยวทั้งจากนักท่องเที่ยวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ มีมูลค่าสูงถึง 10.6% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ และในปี 2558 ในช่วง 7 เดือนแรกของปี นักท่องเที่ยวไทยมีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 10.8 ต่อปี และนักท่องเที่ยวต่างชาติมีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 30.9 ต่อปี

โดยจากการคาดการณ์ขององค์การการท่องเที่ยวแห่งสหประชาชาติ (UNWTO) มีการคาดการณ์ว่าการท่องเที่ยว ระหว่างประเทศจะมีอัตราการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 คาดว่าในโลกรวมจะมีนักท่องเที่ยวระหว่างประเทศจำนวนมากถึง 1,600 ล้านคน จากจำนวน 1,087 ล้านคนในปี 2556 โดยภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะเป็นจุดหมายของการท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมของโลก

ข้อมูลการท่องเที่ยวของโลกข้างต้นสอดคล้องกับสถิติการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวไทยที่มาจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งพบว่าการเติบโตอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ปี 2552-2557 ที่ 9.8% ต่อปี



ภาพที่ 4.2 อัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเฉลี่ยสะสมต่อปีในช่วงปี 2552-2557

ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS

ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ.2555-2559

จุดแข็ง : Strength	จุดอ่อน : Weakness
<ol style="list-style-type: none"> 1. รัฐบาลให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยว 2. ทรัพยากรธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และความมีอัตลักษณ์ของไทยเป็นจุดแข็งที่สำคัญของประเทศ 3. การลงทุนภาคบริการของภาคเอกชนไทยอยู่ในระดับสูง มีความหลากหลายในสินค้าและบริการท่องเที่ยว 4. มีความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการท่องเที่ยว 5. ประเทศไทยมีประสบการณ์ด้านการตลาดต่างประเทศมากกว่าประเทศกำลังพัฒนาอื่น 6. ประเทศไทยเป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาคแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นประตูสู่ประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง 7. จุดดึงดูดใจที่เป็นเอกลักษณ์และนวัตกรรมด้านการบริการที่ใหม่ๆ เช่น มวยไทย สปา การให้บริการด้านสุขภาพ ความงาม เป็นต้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ประเทศไทยยังมีปัญหาในเรื่องของระบบโลจิสติกส์ 2. ความเสื่อมโทรมของแหล่งท่องเที่ยว 3. กลไกของรัฐเพื่อจัดการการท่องเที่ยวยังอ่อนแอ ขาดเอกภาพ ขาดการมีส่วนร่วมของประชาชน 4. มีภาพลักษณ์ด้านลบเรื่องความปลอดภัย การเอาเปรียบและหลอกลวงนักท่องเที่ยว สินค้าที่ไม่มีคุณภาพ โสเภณี การค้ามนุษย์ และโรคเอดส์ 5. ขาดแคลนบุคลากรด้านการท่องเที่ยวโดยเฉพาะมัคคุเทศก์ที่มีความรู้ความเข้าใจในภาษาต่างประเทศ 6. องค์ประกอบรองส่วนท้องถิ่นและชุมชนขาดความรู้ด้านการจัดการภูมิทัศน์และการวางแผนพัฒนาการท่องเที่ยวในระดับท้องถิ่น 7. การทำธุรกรรมผ่าน E-commerce ยังไม่แพร่หลาย 8. แหล่งท่องเที่ยวไทยยังคงกระจุกตัวอยู่ ขาดการพัฒนาและสร้างแหล่งท่องเที่ยวใหม่ 9. อุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมขาดการรวมกลุ่ม
โอกาส : Opportunity	อุปสรรค : Threat
<ol style="list-style-type: none"> 1. แนวโน้ม การเติบโตของกลุ่มประเทศ BRIC (บราซิล รัสเซีย อินเดีย และจีน) ทำให้นักท่องเที่ยวมีจำนวนมากขึ้น 2. กระแสความนิยมท่องเที่ยวทางเลือก การขยายตัวของตลาดการท่องเที่ยวเฉพาะทาง และนักท่องเที่ยวกลุ่มผู้สูงอายุ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น 3. การเปิดเส้นทางเชื่อมโยงกับอนุภูมิภาค เช่น GMS IMT-GT ACMECS และ BIMSTEC² เป็นต้น การขยายตัวของสายการบินต้นทุนต่ำ และนักท่องเที่ยวนิยมเดินทางท่องเที่ยวระยะใกล้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 4. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้เข้าถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งการจัดทำข้อตกลงระหว่างประเทศและพันธมิตรต่างๆ ทำให้ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน 5. ความร่วมมือระหว่างประเทศในการเฝ้าระวังป้องกันควบคุมโรค การแก้ไขปัญหาสภาวะโลกร้อน และการรับมือกับภัยพิบัติต่างๆ ทำให้เกิดความเชื่อมั่นด้านการท่องเที่ยว 	<ol style="list-style-type: none"> 1. การแข่งขันและแย่งชิงในตลาดการท่องเที่ยวโลก มีแนวโน้มสูงขึ้น 2. ภาวะเศรษฐกิจโลกมีความผันผวน ไม่แน่นอน เป็นสาเหตุให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจไม่เดินทางท่องเที่ยวหรือมีการใช้จ่ายน้อยลง 3. การกีดกันการค้าระหว่างประเทศ ที่ยังคงมีปัญหาลูกอยู่ในหลายภูมิภาคของโลก 4. ภัยธรรมชาติและการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศของโลก รวมถึงภัยจากโรคระบาด 5. การแข่งขันเพื่อเป็นศูนย์กลางการบินนานาชาติ 6. การแข่งขันระหว่างบุคลากรในอาเซียน

ที่มา : แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2555-2559

ทั้งนี้การท่องเที่ยวเฉพาะทางเพื่อตอบโจทย์กลุ่มนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นก็เป็นหนึ่งในแผนการสำคัญของแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ.2555-2559 ที่รัฐจะมีนโยบายส่งเสริม

4.3 อัตราผลตอบแทนการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

ตารางที่ 4.2 อัตราผลตอบแทนในการลงทุน
ของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557

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

ข้อมูลจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ณ สิ้นปี พ.ศ.2557 อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าประเภทโกดังและโรงงานอยู่ที่ 8-11% สำหรับโกดังและโรงงานที่ตั้งอยู่ในเขตปริมณฑล อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในมีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยอยู่ที่ 8-10% และ 7-9% ในกรุงเทพฯ เขตอื่นๆ อสังหาริมทรัพย์ประเภทสำนักงานมีผลตอบแทนอยู่ที่ 6-8% ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน ในขณะที่ผลตอบแทนของสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ ส่วนอื่นๆ อยู่ที่ 5-7% อสังหาริมทรัพย์ประเภทเซอวิสิตอพาร์ตเมนต์ เกรด A และ เกรด B มีอัตราผลตอบแทนที่ 6-8% และ 5-7% ตามลำดับ และสำหรับ

อสังหาริมทรัพย์ให้เช่าประเภทโรงแรมในกรุงเทพฯ เกรด 4-5 ดาวและ 3 ดาว มีอัตรา

ผลตอบแทนที่ 7-9% และ 6-8% ตามลำดับ

4.4 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์

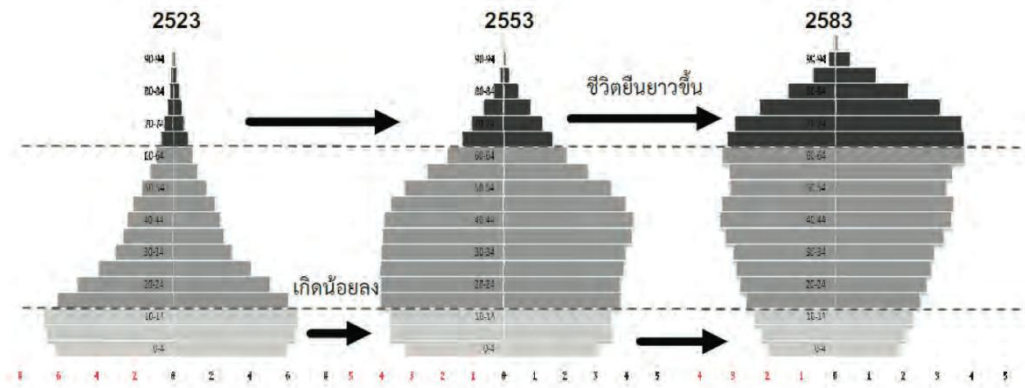
จากสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างประชากรในประเทศไทย จะพบว่าจำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยจำนวนที่สูงขึ้นมาเรื่อยๆ ในปี 2557 มีจำนวนผู้สูงอายุที่มีอายุมากกว่า 60 มากถึง 10,014,699 คนนับเป็นร้อยละ 14.9 จากปี 2537 ที่มีจำนวนผู้สูงอายุเพียงร้อยละ 9.4 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ) ซึ่งถือได้ว่าการเติบโตมากถึงเท่าตัว

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนร้อยละของประชากรสูงอายุ พ.ศ.2537-2554 และ 2557

ปีที่สำรวจ	จำนวนผู้สูงอายุ	ร้อยละ
2537	4,011,854	6.8
2545	5,969,030	9.4
2550	7,020,959	10.7
2554	8,266,304	12.2
2557	10,014,699	14.9

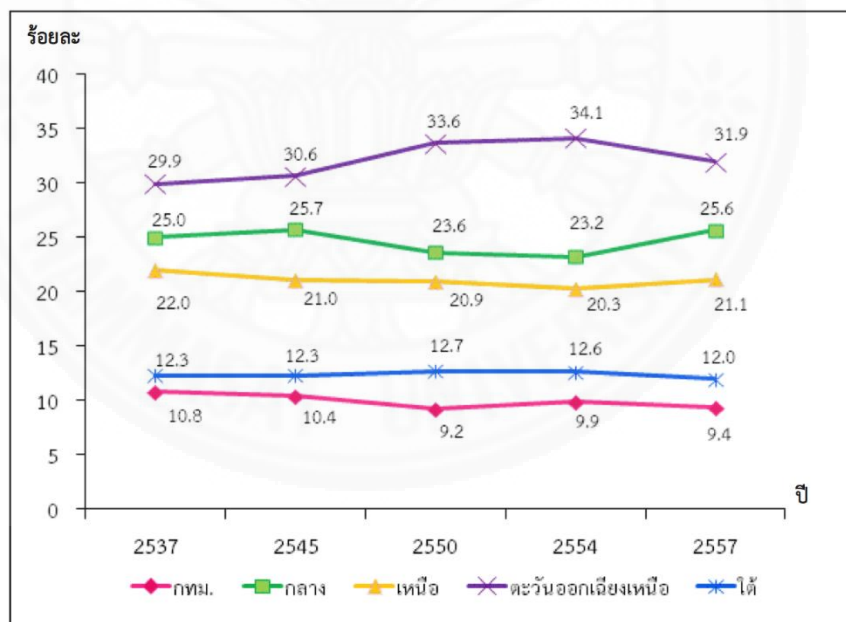
ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

นอกจากนี้ยังสามารถเห็นได้ว่าแนวโน้มการเติบโตของกลุ่มผู้สูงอายุจะมีอย่างต่อเนื่องเนื่องจากอัตราการมีบุตรเฉลี่ยของผู้หญิงมีจำนวนลดลงในขณะที่คนไทยมีอายุยืนยาวมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2523 ตามภาพปิรามิตประชากรในภาพที่ 4.3 จนถึงคาดการณ์ในปี 2583 ตามภาพปิรามิตคาดการณ์โครงสร้างประชากรในภาพที่ 4.3 จะเห็นได้ว่าในอดีตตั้งแต่ปี 2523 ประชากรวัยเด็กที่อายุต่ำกว่า 15 ปี (ฐานปิรามิต) จะเป็นกลุ่มประชากรที่มีจำนวนมากที่สุดอย่างไรก็ตามในปีต่อๆมาจำนวนประชากรวัยเด็กมีอัตราที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง จนในปี 2553 จะเห็นได้ว่ากลุ่มประชากรที่มีจำนวนมากที่สุดจะเป็นกลุ่มประชากรที่อยู่ในช่วงอายุ 15-64 ปี (ช่วงกลางปิรามิต) และมีการคาดการณ์ว่าในปี 2583 กลุ่มประชากรผู้สูงอายุจะมีจำนวนมากเป็น 1 ใน 4 ของประชากรรวมของประเทศ



ภาพที่ 4.3 แสดงปิรามิดแสดงโครงสร้างประชากรไทยในอดีตและคาดการณ์ในอนาคต

โดยเมื่อพิจารณาการกระจายตัวของผู้สูงอายุในภาคต่างๆ พบว่าในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นภาคที่มีจำนวนผู้สูงอายุมากที่สุด รองลงมาคือภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคใต้ ตามลำดับโดยกรุงเทพฯ เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนผู้สูงอายุน้อยที่สุด



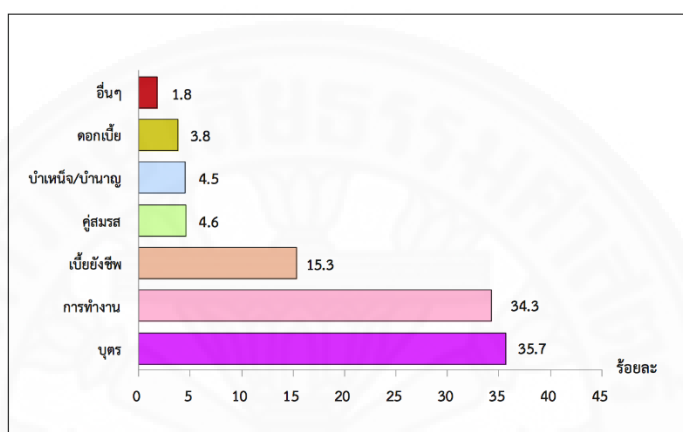
ภาพที่ 4.4 แผนภาพแสดงการกระจายตัวของประชากรผู้สูงอายุในภาคต่างๆ

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, รายงานผลเบื้องต้น สํารวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557

แหล่งรายได้หลักในการดำรงชีวิต

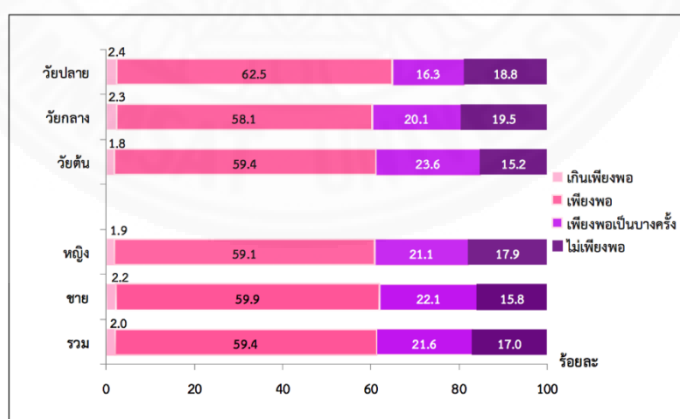
โดยกลุ่มผู้สูงอายุส่วนใหญ่ ร้อยละ 35.7 มีแหล่งรายได้หลักในการดำรงชีวิตมาจากบุตร รองลงมาคือมีรายได้จากการทำงานของผู้สูงอายุเองมากถึงร้อยละ 34.3 และจากเบี้ยยังชีพ คู่สมรส เงินบำเหน็จ/บำนาญ ดอกเบี้ยและอื่นๆ เป็นสัดส่วนร้อยละ 15.3, 4.6, 4.5, 3.8 และ 1.8 ตามลำดับ

โดยจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่าผู้สูงอายุส่วนมากร้อยละ 59.4 มีรายได้เพียงพอต่อการดำรงชีพ มีเพียงร้อยละ 17 เท่านั้นที่มีรายได้ไม่เพียงพอ



ภาพที่ 4.5 แผนภูมิแสดงแหล่งรายได้หลักของกลุ่มผู้สูงอายุ

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, รายงานผลเบื้องต้น สำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557



ภาพที่ 4.6 แผนภูมิแสดงความเพียงพอของรายได้ของกลุ่มผู้สูงอายุ

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, รายงานผลเบื้องต้น สำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557

แนวโน้มขนาดครัวเรือนในประเทศไทย

ในขณะที่จำนวนผู้สูงอายุมีมากขึ้นในประเทศไทย ขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยกลับเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม แนวโน้มขนาดครัวเรือนมีขนาดลดลงเรื่อยๆ จากขนาดเฉลี่ยที่ 5.6 คนต่อครัวเรือนในปี 2503 ลดลงเป็น 3.2 คนต่อครัวเรือนในปี 2553 ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้สูงอายุมีแนวโน้มต้องอาศัยอยู่ตามลำพังจากการแยกครอบครัวเป็นครอบครัวเล็กของลูกหลาน

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย

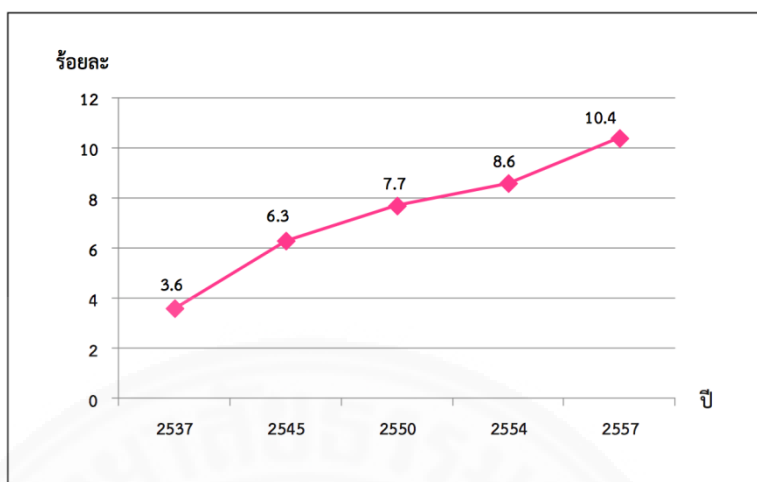
พ.ศ.	ขนาดครัวเรือนเฉลี่ย	อัตราส่วนเพศ ^{1/}	ความหนาแน่นของประชากรเฉลี่ย ^{2/}
2503	5.6	100.4	51.1
2513	5.7	99.1	67.0
2523	5.2	99.3	87.4
2533	4.4	98.5	106.3
2543	3.8	97.1	118.7
2553	3.2	96.2	127.6

1/ ชาย ต่อ หญิง 100 คน
2/ คน ต่อ 1 ตารางกิโลเมตร

ที่มา : สำมะโนประชากรและเคหะ, สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ลักษณะการอยู่อาศัย

จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่าผู้สูงอายุที่อยู่ตามลำพังในครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2537 มีผู้สูงอายุที่อยู่ลำพังในครัวเรือนเพียงร้อยละ 3.6 แต่จากการสำรวจในปี 2557 มีผู้สูงอายุที่อยู่ลำพังในครัวเรือนมากถึงร้อยละ 10.4



ภาพที่ 4.7 แสดงร้อยละของประชากรผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียวตามลำพังในครัวเรือน
ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, รายงานผลเบื้องต้น สสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557

สรุปผลการวิเคราะห์ด้านอุปสงค์

จำนวนผู้สูงอายุที่มากขึ้นชี้ให้เห็นถึงโอกาสของช่องว่างตลาดสินค้าและบริการที่จับกลุ่มผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจนมีจำนวนเป็น 1 ใน 4 ของประชากรทั้งประเทศในอีก 20 ปีข้างหน้า โดยการบริการด้านที่พักอาศัยเป็นหนึ่งในบริการที่น่าสนใจสำหรับผู้สูงอายุอย่างมาก เนื่องจากแนวโน้มครัวเรือนที่ขนาดเล็กลงของประเทศมีผลให้จำนวนผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียวตามลำพังในครัวเรือนมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ผู้สูงอายุเหล่านี้จึงอาจมีความต้องการที่พักอาศัยที่มีสังคมที่ดีและมีบริการช่วยเหลือในเรื่องสุขภาพร่างกายที่ ถอดอวัยวะแก้ว

4.5 การวิเคราะห์ด้านอุปทาน

จากการเติบโตของจำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยทำให้ตลาดโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุขยายตัวขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ผู้ศึกษาจึงได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ภาพรวมของตลาดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุในประเทศไทยในรายละเอียด จากที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่พักอาศัยเพื่อคนชราในประเทศไทย พบว่าที่พักอาศัยเหล่านี้จะมีอยู่ 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. Nursing Home สถานดูแลและผู้ป่วยและผู้สูงอายุมุ่งเน้นบริการในด้านพยาบาลให้กับผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลหรือผู้ป่วยพักฟื้นและผู้ป่วยที่ไม่สามารถดูแลตัวเองได้ โดย Nursing Home เหล่านี้จะมีบุคลากรทางการแพทย์ มีพยาบาลที่ผ่านการฝึกวิชาชีพไว้คอยดูแลผู้พักอาศัยอย่างใกล้ชิด โดยส่วนมากจะมีลักษณะเป็นตึกเดี่ยวหรือบ้านเดี่ยวมีบริเวณแบ่งห้องพักเป็นห้อง ห้องละหลายๆเตียง

เพื่อให้พยาบาลสามารถดูแลทุกคนได้อย่างทั่วถึง ส่วนมากผู้พักอาศัยเหล่านี้จะเลือก Nursing Home ที่ใกล้กับบริเวณไม่ไกลจากบ้านของตนนัก สถานพยาบาลเหล่านี้ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ จำนวนมาก การบริการของ Nursing Home จะไม่ได้เน้นที่บรรยากาศมากนัก แต่จะมีบุคลากรและอุปกรณ์ทางการแพทย์บริการค่อนข้างครบถ้วน ในประเทศไทยมีสถานที่เหล่านี้อยู่มาก ได้แก่

1.1 Care Nursing Home

สถานที่ตั้ง : สาขา 1 (สาขาใหญ่) ตั้งอยู่ในซอยโชคชัย 4 ลาดพร้าว

สาขา 2 ซอยลาดพร้าว 42 ห้วยขวาง

บริการ : บริการตรวจเช็คสุขภาพและวางแผนการรักษาโดยทีมแพทย์และพยาบาล
ดูแลรักษาและพยาบาลขั้นต้นตลอด 24 ชั่วโมง
มีบริการอาหารให้เหมาะสมกับผู้พักอาศัยแต่ละราย
บริการทำความสะอาดดูแลเครื่องใช้ของผู้พักอาศัย
จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ

อัตราค่าบริการ : รายเดือน 13,000 บาทต่อเดือน

: รายวัน 800-1,000 บาท ต่อวัน

บริการเสริม : บุคลากรพิเศษดูแลเฉพาะบุคคล

บริการรถพยาบาลยามฉุกเฉิน

อัตราการใช้พักรักษา : 80%



ภาพที่ 4.8 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home



ภาพที่ 4.9 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home



ภาพที่ 4.10 แสดงรูปโครงการ Care Nursing Home

1.2 Nymph Care Home

สถานที่ตั้ง : อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี

บริการ : แพทย์ให้การตรวจ และให้คำปรึกษาด้านสุขภาพอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
ดูแลรักษาและพยาบาลขั้นต้นตลอด 24 ชั่วโมง
มีบริการอาหารให้เหมาะสมกับผู้พักอาศัยแต่ละราย
บริการทำความสะอาดดูแลเครื่องใช้ของผู้พักอาศัย
จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ

ประเภทห้องพัก : ห้องพักคู่, ห้องพักเดี่ยวและห้องห้องพักพิเศษ

อัตราค่าบริการ : รายวัน 2,000 บาท ต่อวัน

รายเดือน 22,000 – 29,000 บาท

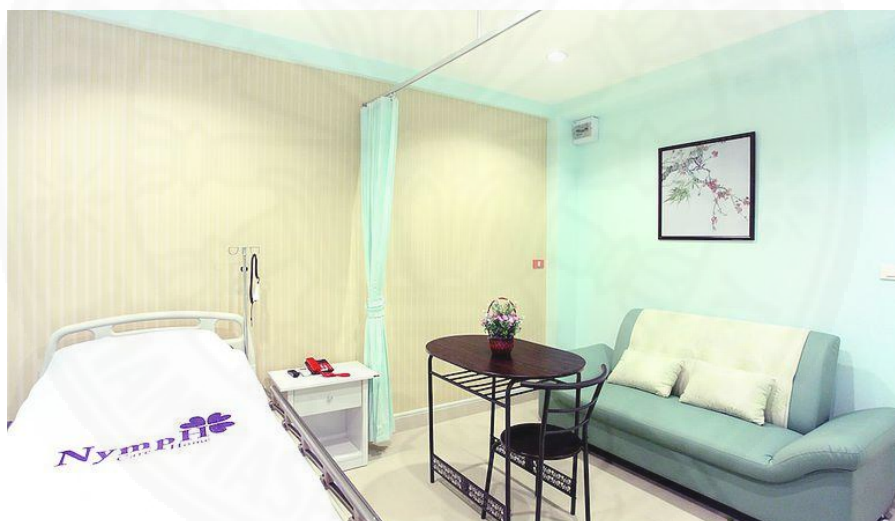
อัตราค่าเช่าพัก : 80%



ภาพที่ 4.11 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home



ภาพที่ 4.12 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home



ภาพที่ 4.13 แสดงรูปโครงการ Nymph Care Home

1.3 My Home Nursing Care

สถานที่ตั้ง : ซอยพหลโยธิน 34 เขตจตุจักร

บริการ : แพทย์ให้การตรวจ และให้คำปรึกษาด้านสุขภาพอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

ดูแลรักษาและพยาบาลขั้นต้นตลอด 24 ชั่วโมง

วางแผนดูแลด้านกายภาพบำบัด โดยนักกายภาพบำบัด

วางแผนด้านโภชนาการโดยนักโภชนาการและบริการอาหารให้เหมาะสมกับผู้พักอาศัยแต่

ละรายดูแลกิจวัตรประจำวัน อำนวยความสะดวกและดูแลรักษาพยาบาลขั้นพื้นฐาน

บริการทำความสะอาดดูแลเครื่องใช้ของผู้พักอาศัย

จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ

ประเภทห้องพัก : ห้องพักรวม, ห้องพักเดี่ยวและห้องพักรายวัน

อัตราค่าบริการ : รายเดือน 20,000/ 25,000 บาทต่อเดือน 800-1200 บาท ต่อวัน

อัตราการใช้ห้องพัก : 90% -100%

2. Retirement Home บ้านพักสไตลส์สอร์ท ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้สูงอายุที่พอดูแลตัวเองได้ แยกห้องพักออกจากกันเป็นบ้านหลายๆหลัง หรือห้องลักษณะคอนโดมิเนียม โดยให้ลูกค้าได้มีความเป็นส่วนตัวในห้องพักของตัวเอง มีพื้นที่ส่วนตัวค่อนข้างกว้างขวาง มีการบริการด้านความสะดวกสบายเหมือนโรงแรม ทั้งนี้บ้านพักสำหรับผู้สูงอายุจะมีการออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุ และมีบริการด้านการพยาบาลพื้นฐานในส่วนกลางให้กับลูกค้า

ในประเทศไทยมีสถานที่เหล่านี้อยู่บ้าง มีทั้งลักษณะการขายสิทธิ์การเข้าอยู่หรือขายกรรมสิทธิ์ การถือครองและการเก็บค่าบริการรายเดือน ได้แก่

1. สว่างคนิเวศ โดย สภาอากาศไทย



ภาพที่ 4.14 แสดงข้อมูลเบื้องต้นของโครงการสว่างคนิเวศ

แนวคิด **การออกแบบ** เพื่อผู้สูงอายุโดยเฉพาะ



ภาพที่ 4.15 แสดงลักษณะการออกแบบของโครงการสว่างคนิเวศ

สถานที่ตั้ง : จังหวัดสมุทรปราการ

บริการ : มีห้องพยาบาลและห้องกายภาพบำบัดมีพยาบาลคอยดูแลประจำตั้งแต่ 7:00-19:00น

ตรวจสุขภาพผู้สูงอายุประจำปีฟรี

มีห้องฟิตเนสให้บริการ พร้อมผู้ให้คำแนะนำ

มีปุ่มฉุกเฉินในห้องพัก ไปยังห้องพยาบาลส่วนกลางสำหรับขอความช่วยเหลือฉุกเฉิน

มีสระว่ายน้ำบำบัด

มีรถพยาบาลไว้บริการยามฉุกเฉิน

จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ

ประเภทห้องพัก : ห้องพักส่วนตัว ลักษณะคอนโดมิเนียม ขนาดประมาณ 33-60 ตารางเมตร

ราคาห้องพัก : 650,000 – 1,800,000 บาท ต่อหนึ่งสิทธิ์เข้าอยู่ซึ่งไม่สามารถโอนต่อให้ลูกหลานได้

ค่าใช้จ่ายรายเดือน : ค่าส่วนกลาง 2,500 บาทต่อเดือน ค่าอาหารและสาธารณูปโภคอื่น เช่น ค่าน้ำ

ค่าไฟ ค่ารถ ต่างหาก โดยค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนอยู่ที่ 15,000 บาท

อัตราการเข้าพัก : 100%

2. โครงการบ้านปัยยิกา

หรูหรา โปร่งสบาย ใกล้เคียงธรรมชาติ

ออกแบบอาคารและภูมิทัศน์โดยเน้นความโปร่งสบาย ในสไตล์ทรอปิคอล รีสอร์ท
ตัวอาคารตกแต่งด้วยระแนงไม้ สบายกลมกลืนกับภูมิทัศน์โดยรอบ
ด้านล่างอาคารเปิดรับลมธรรมชาติอย่างเต็มที่ มีทางเดินกว้างขวางเชื่อมต่อหัวห้องโครงการ
พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิเช่น สโมสร ห้องอาหาร ฟิตเนส สระว่ายน้ำ
และสวนกลางหมู่อาคารอันร่มรื่นด้วยไม้หอมนานาพันธุ์



ปัยยิกา...รังสรรค์เพื่อความสุขของชีวิตในวัยเกษียณ

นอกจากความเพียบพร้อม สะดวกสบายของตัวโครงการ
ปัยยิกายังจัดเตรียมบริการดูแลและฟื้นฟูสุขภาพ สำหรับผู้พักอาศัย
เพื่อให้ท่านมีความสุขกับช่วงเวลาดีๆ ของชีวิตด้วยจิตใจที่แจ่มใสและ
ร่างกายที่แข็งแรง

ภาพที่ 4.16 แสดงข้อมูลเบื้องต้นโครงการ

สถานที่ตั้ง : อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

บริการ : มีห้องพยาบาลส่วนกลางไว้คอยดูแลผู้สูงอายุ

มีห้องฟิตเนสให้บริการ

มีปั๊มฉุกเฉินในห้องพัก ไปยังห้องพยาบาลส่วนกลางสำหรับขอความช่วยเหลือยามฉุกเฉิน

มีห้องอาหารบริการอาหารให้ 3 มื้อ

มีสระว่ายน้ำ

มีสนามหญ้าและบริเวณพักผ่อนในสวน

มีรถพยาบาลไว้บริการยามฉุกเฉิน

มีแม่บ้านคอยให้บริการ

รวมค่าน้ำ ค่าไฟให้แล้ว

ประเภทห้องพัก : ห้องพักส่วนตัว ลักษณะคอนโดมิเนียม จำนวน 62 ห้อง

ราคาห้องพัก : 25,000-30,000 บาทต่อเดือน

อัตราค่าเช่าพัก : 15%

3. โครงการสหกรณ์เคหะ Wellness โดย Wellness Home

สถานที่ตั้ง : อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

เงื่อนไขการใช้บริการ : ผู้ที่เป็นสมาชิกจะได้รับราคาส่วนลด โดยสามารถเป็นสมาชิกได้จากการเข้าซื้อ

หุ้นสหกรณ์เคหะ ขั้นต่ำ 10000 หุ้น หุ้นละ 10 บาท เป็นเงิน 100,000 บาท

โดยทางสหกรณ์เปิดให้เข้าซื้อเพียง 300 ไร่เท่านั้น โดยปัจจุบันมีผู้สนใจเข้า

ซื้อแล้ว 250 ราย

รูปแบบที่พัก : คอนโดมิเนียม 6 ชั้น ชั้นละ 10 ห้อง แบ่งเป็น 2 แบบ

แบบที่ 1 คือ ห้องพักที่ผู้สูงอายุดูแลตัวเองได้ จำนวน 30 ห้อง ไม่มีการให้บริการใดๆ มีแต่พยาบาลส่วนกลางที่จะให้บริการเมื่อมีการเรียก

ราคา 12,000 บาท

ราคาสมาชิก 6,900 บาท ต่อเดือน

*ลูกค้าต้องจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าหมอ ค่ายา ค่าอาหาร ค่ากิจกรรมต่างหาก

แบบที่ 2 ห้องพักที่ผู้สูงอายุที่ไม่สามารถดูแลตัวเองได้ มีพยาบาลคอยดูแลจำนวน 30 ห้อง พยาบาลจะคอยเข้าเยี่ยมและดูแลความเรียบร้อย

ราคาห้องพัก : ราคาปกติ 20,000 บาท ต่อเดือน

ราคาสมาชิก 12,900 บาท ต่อเดือน

*ลูกค้าต้องจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าหมอ ค่ายา ค่าอาหาร ค่าจิปาถะอื่นต่างหาก

โครงการเปิดให้บริการ : มีนาคม 2559



ภาพที่ 4.17 รูปภาพโครงการ สหกรณ์เคหะ Wellness

4. โครงการบ้านพักสไตล์รีสอร์ทสำหรับผู้สูงอายุ CARE RESORT CHANGMAI



ภาพที่ 4.18 แสดงข้อมูลเบื้องต้นโครงการ CARE RESORT CHANGMAI

สถานที่ตั้ง : อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่

บริการ : มีโรงพยาบาลส่วนกลางไว้คอยดูแลผู้สูงอายุ

บริการเข้าตรวจสุขภาพทุกวัน

มีห้องฟิตเนสให้บริการ

มีปั๊มดูดกลิ่นในห้องพัก ไปยังห้องพยาบาลส่วนกลางเพื่อขอความช่วยเหลือยามฉุกเฉิน

มีห้องอาหารบริการอาหารให้ 3 มื้อ

มีสระว่ายน้ำ

มีสนามหญ้าและบริเวณพักผ่อนในสวน

มีรถพยาบาลไว้บริการยามฉุกเฉิน

มีแม่บ้านคอยให้บริการ

รวมค่าน้ำ ค่าไฟให้แล้ว

ประเภทห้องพัก : ห้องพักส่วนตัว ลักษณะคอนโดมิเนียม จำนวน 60 ห้อง

ราคาห้องพัก : 54,000 บาทต่อเดือน

อัตราการเข้าพัก : 60%

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก (Targeting)

จากการศึกษาตลาดที่อยู่ของผู้สูงอายุโดยรวมแล้ว พบว่าผู้สูงอายุที่จะใช้บริการที่พักสำหรับผู้สูงอายุนั้นแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลอย่างใกล้ชิดช่วยเหลือตัวเองได้น้อยซึ่งจะเป็นกลุ่มเป้าหมายของที่พักประเภท Nursing Home และกลุ่มที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้เป็นปกติ แต่ยังคงต้องการการดูแลด้านพยาบาลเบื้องต้นตามสภาพร่างกายที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของที่พักประเภท Retirement Home ตามที่ได้อธิบายข้างต้น

ทั้งนี้ผู้จัดทำเห็นว่า การแข่งขันในตลาด Retirement Home ยังมีไม่สูงมากนัก ในขณะที่ Nursing Home มีจำนวนมากมีการแข่งขันสูง กอปรกับที่ดินที่ทำการศึกษาอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ และมีพื้นที่ค่อนข้างกว้างจึงเหมาะแก่การพัฒนาเป็น Retirement Home มากกว่า

ก่อนศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการที่สามารถตอบโจทย์ ความต้องการและนำไปสู่ความสำเร็จได้จึงต้องทำการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักที่โครงการต้องการได้ก่อน เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการ การกำหนดช่องทางการสื่อสาร เป็นต้น

เพื่อเจาะจงกลุ่มเป้าหมายหลักที่เหมาะสมให้ได้ผู้จัดทำจึงได้ทำการวิเคราะห์บริบทโดยรวมของโครงการโดยอาศัยเครื่องมือทางการตลาดคือ SWOT Analysis มาชี้ให้เห็นถึงจุดเด่น จุดด้อย โอกาสและอุปสรรคของโครงการ เพื่อที่จะใช้ประโยชน์จากโอกาสและหลีกเลี่ยงอุปสรรค รวมถึงเลือกกลุ่มเป้าหมายที่สามารถได้รับประโยชน์และพึงพอใจจากจุดแข็งของโครงการให้ได้มากที่สุด และได้รับผลกระทบเชิงลบน้อยที่สุดจากจุดอ่อนของโครงการ เพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายและความสำเร็จของโครงการต่อไป

<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> • บรรยากาศร่มรื่น • มีโรงพยาบาลใหญ่อยู่ไม่ไกล • เนื้อที่กว้าง • ไม่ไกลจาก กรุงเทพฯ • มีผู้แข่งขันในบริเวณใกล้เคียงน้อย 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีโรงพยาบาลใกล้เคียงเพียง 1 แห่ง • ไม่อยู่ใน กรุงเทพฯ (เปรียบเทียบกับโครงการ Nursing Home ต่างๆ)
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • จำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้น • ขนาดของครอบครัวมีแนวโน้มเล็กลง • ผู้สูงอายุกลุ่ม Baby Boomers เป็นกลุ่มที่มีเงินและมีกำลังซื้อ 	<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีจำนวนผู้ประกอบการสนใจในธุรกิจจำนวนมาก อนาคตอาจมีคู่แข่งจำนวนมาก • เศรษฐกิจและกำลังซื้อของคนในประเทศ อยู่ในภาวะถดถอย

ภาพที่ 4.19 แสดงการวิเคราะห์ SWOT Analysis ของโครงการ

จากการทำการวิเคราะห์ SWOT Analysis เบื้องต้น พบว่าโครงการนี้มีจุดแข็งคือบรรยากาศโดยรอบของโครงการ ที่ดินเป็นที่ร่มรื่น ทำให้ได้รับบรรยากาศร่มรื่นสบาย มีพื้นที่กว้างขวางเมื่อเทียบกับโครงการต่างๆในกรุงเทพฯ ที่ระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพฯโดยใช้เวลาเดินทางประมาณ 1 ชั่วโมง มีโรงพยาบาลบ้านแพ้วซึ่งเป็นโรงพยาบาลประจำจังหวัดสมุทรสาครอยู่ไม่ไกล นอกจากนี้การแข่งขันในบริเวณจังหวัดสมุทรสาครยังมีน้อยมาก อย่างไรก็ตามโครงการมีจุดอ่อนคือโรงพยาบาลบริเวณใกล้เคียงนั้นมีเพียง 1 แห่งและหากเปรียบเทียบกับโครงการ Nursing Home ต่างๆ ที่มักจะอยู่ในตัวเมืองกรุงเทพฯและใกล้โรงพยาบาลใหญ่หลายๆแห่ง มากกว่า เหมาะสำหรับผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลใกล้ชิดจากแพทย์ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของ Nursing Home ดังนั้นที่ดินแปลงนี้จึงเหมาะแก่การนำมาพัฒนาเป็นลักษณะ Retirement Home มากกว่า

เพื่อเจาะจงกลุ่มเป้าหมายหลักให้ได้ ผู้จัดทำจึงได้ทำการแบ่งส่วนการตลาดก่อน เนื่องจากกลุ่มผู้สูงอายุเป็นตลาดที่ใหญ่ ในกลุ่มนี้ก็จะมียุทธศาสตร์ที่มีลักษณะความต้องการการใช้ชีวิตที่

แตกต่างกัน โดยในแต่ละกลุ่มย่อยจะมีลักษณะพฤติกรรมและความต้องการที่คล้ายคลึงกัน

โดยผู้จัดทำได้ทำการแบ่งกลุ่มผู้สูงอายุตามจุดประสงค์การเข้าพัก ดังนี้

1. กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลด้านพยาบาล จะเลือกมาอยู่ที่ Nursing Home แทนการจ้างพยาบาลมาดูแลที่บ้าน เนื่องจากจะได้ประโยชน์จากบุคลากรหลายๆคน ที่มีความรู้ความสามารถแตกต่างกัน รวมถึงมีความพร้อมด้าน อุปกรณ์และแพทย์ที่เข้าดูแลได้ดีกว่าการจ้างพยาบาล 1 คนมาดูแลเองที่บ้าน

2. กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการมองหาสถานที่พักผ่อนหลังวัยเกษียณ ส่วนมากยังดูแลตัวเองได้ดี แต่ต้องการหาที่พักที่มีบรรยากาศดี มีสังคม มีกิจกรรมทำ รวมถึงมีบริการด้านการแพทย์เพิ่มเติมให้เป็นกลุ่มที่แต่งงานแต่ไม่มีลูก หรือโสด มีเงินเก็บจากการทำงานมาพอสมควร หรือมีลูกหลานแต่ลูกหลานแยกครอบครัวหรือย้ายถิ่นฐาน ไม่มีเวลาดูแล แต่ยังคงแวะมาเยี่ยมเป็นครั้งคราว

สำหรับกลุ่มลูกค้ำผู้สูงอายุที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่ทางโครงการตั้งไว้ จะเป็นกลุ่มลูกค้ำผู้สูงอายุยุค **Baby Boomer** ที่มีกำลังซื้อ และอาศัยอยู่เองตามลำพังคนเดียวหรือกับคู่สมรส โดยไม่มีลูกหลาน หรือลูกหลานแยกครอบครัวออกไป ไม่มีคนคอยดูแลประจำแต่ยังแวะมาเยี่ยมเยียนบ้าง มองหาที่พักผ่อนในวัยเกษียณที่มีบรรยากาศดี ต้องการสังคมและกิจกรรมบันเทิงใจต่างๆ โดยมีความต้องการคนดูแลเมื่ออายุมากขึ้น มีคนอยู่ใกล้ชิดคอยดูแลอาหารการกิน ความเป็นอยู่ อำนวยความสะดวก บริการด้านการแพทย์เบื้องต้น มีคนพาส่งโรงพยาบาลในยามฉุกเฉิน

โดยเป็นกลุ่มผู้สูงอายุที่มีกำลังซื้อ มีครอบครัวในกรุงเทพฯ จึงต้องการที่พักในเขตชานเมืองที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนักในลูกหลานสามารถขับรถมาเยี่ยมเยียนได้สะดวกในวันหยุด

การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้ำหลัก

กลุ่มลูกค้ำหลักของโครงการตามที่กล่าวมาข้างต้น จะเป็นกลุ่มคน **Generation Baby Boomer**, คนกลุ่มนี้คือคนที่ปัจจุบันมีอายุเฉลี่ยที่ 52-70 ปี และจะกลายเป็นผู้สูงอายุรุ่นใหม่ในเวลาอีกไม่นาน ผู้สูงอายุยุคใหม่กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีการวางแผนด้านการเงินและสุขภาพมาดีพอสมควร ทำให้เมื่อเกษียณอายุจะยังมีกำลังซื้อสูง โดยคนกลุ่มนี้ได้สั่งสมประสบการณ์มาตลอดชีวิต จึงจะเลือกใช้จ่ายกันสินค้าและบริการที่คุ้มค่าเท่านั้น พฤติกรรมของคนกลุ่มนี้คือ

- มีอำนาจการซื้อสูง และมีลูกน้อยลง ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะใช้ชีวิตแยกจากลูกๆ และการมีอำนาจในการตัดสินใจจ่ายเงินในสิ่งต่างๆ จึงทำให้ความเป็นไปได้ที่คนสูงวัยยุคนี้จะเลือกอยู่ใน retirement home มากยิ่งขึ้น

- มีประสบการณ์สูง จึงทำให้คนกลุ่มนี้มีความมั่นใจ เชื่อมั่นในตนเองสูงมาก และมีใจที่

เปิดกว้างสำหรับสิ่งใหม่ Retirement home จึงเป็นตัวเลือกที่ดีสำหรับคนกลุ่มนี้เนื่องจากทำให้คนสูงวัยเหล่านี้ยังคงความรู้สึกมั่นใจอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี

- ตัดสินใจด้วยตัวเอง ประกอบกับมีอำนาจการซื้อสูง เป็นปัจจัยที่ทำให้คนสูงวัยตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น ในการมาอยู่ที่ Retirement home
- พฤติการณ์ในการใช้จ่ายให้คุ้มค่า ซึ่ง the Greenery retirement village ให้ทั้งที่อยู่อาศัย และให้ชีวิตความเป็นอยู่ที่มีคุณภาพมากขึ้น มีกิจกรรมมากมาย ซึ่งล้วนเป็นสิ่งที่คุ้มค่า และมีคุณค่าทางจิตใจ ไม่สามารถประเมินค่าเป็นตัวเงิน

4.6 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด

จากการศึกษาภาพรวมและคู่แข่งในตลาดบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ รวมถึงการกำหนดกลุ่มเป้าหมายและศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายมาแล้วข้างต้น ผู้จัดทำจึงได้ทำการกำหนดส่วนผสมทางการตลาดโดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ Product

ที่ตั้งของโครงการ

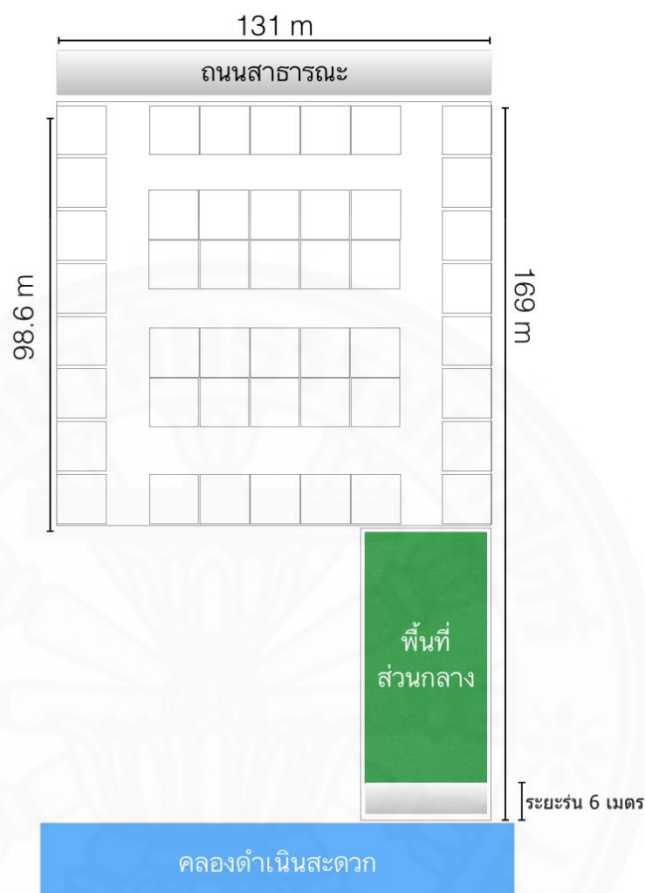
โครงการตั้งอยู่ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร

- พื้นที่โครงการ 8-2-3 ไร่
- มีลักษณะที่ดินติดริมน้ำและล้อมรอบด้วยสวนกล้วยไม้และผลไม้นานาชนิด
- มีความร่มรื่น ปราศจากมลพิษ
- ระยะเวลาทางจากกรุงเทพเพียง 45 นาที
- ตั้งอยู่ห่างจากโรงพยาบาลใหญ่เพียง 10 นาที

ชื่อและConcept ของโครงการ

โครงการใช้ชื่อว่า "The Greenery Retirement Village" เพื่อสื่อสารถึงจุดเด่นของโครงการที่เน้นความร่มรื่น บรรยากาศธรรมชาติจากการล้อมรอบด้วยสวนมีต้นไม้เป็นจำนวนมาก เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของกลุ่มผู้สูงอายุที่หันหน้าเข้าหาธรรมชาติ

การวางผังโครงการ

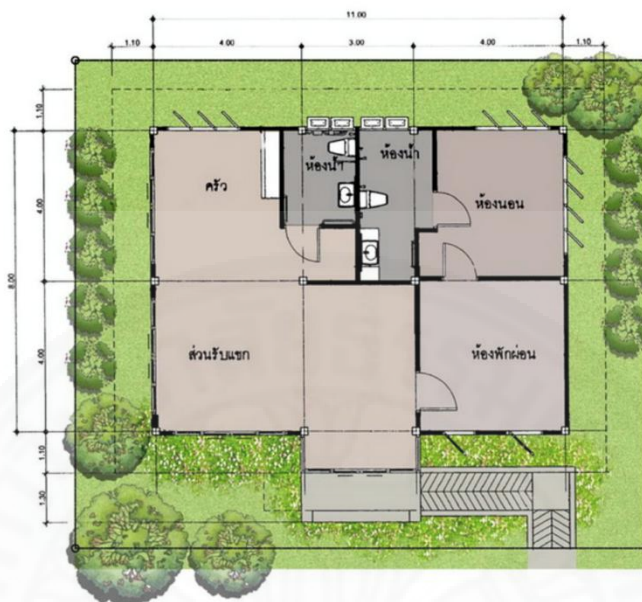


ภาพที่ 4.20 แสดงรูปแบบแปลนโครงการ

เนื่องจากแปลงที่ดินมีลักษณะเป็นเหมือนสี่เหลี่ยมจัตุรัสใหญ่ต่อกับสี่เหลี่ยมผืนผ้าเล็ก โดยด้านสี่เหลี่ยมใหญ่ติดกับถนนรถในขณะที่สี่เหลี่ยมผืนผ้าแปลงเล็กมีหน้าแคบติดแม่น้ำเพื่อเป็นการใช้ประโยชน์ด้านวิวทิวทัศน์จากแม่น้ำให้มากที่สุด จึงจัดให้ส่วนสี่เหลี่ยมผืนผ้าเล็กเป็นพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้พักอาศัยทุกคนมารวมตัวกันได้

โดยมีจำนวนบ้านพักรวม 42 หลัง แต่ละหลังมีเนื้อที่ 50 ตารางวา พื้นที่ก่อสร้าง 88 ตารางเมตร พื้นที่สวน 112 ตารางเมตร สัดส่วนพื้นที่ในโครงการจะแบ่งเป็นพื้นที่ส่วนกลาง 5,212 ตารางเมตร คิดเป็น 53% ของพื้นที่โครงการรวม

รายละเอียดแบบแปลนบ้านพัก



ภาพที่ 4.21 แสดงรูปแบบแปลนบ้านพักแบบชั้นเดียว

รายละเอียดในบ้านพัก

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของผู้สูงอายุที่เข้ามาอยู่ จะเป็นผู้สูงอายุที่มากคนเดียว หรือมาเป็นคู่สามีภรรยาจึงออกแบบห้องพักให้มีลักษณะ 1 ห้องนอน ทั้งนี้ได้มีการออกแบบให้มีจำนวนห้องน้ำ 2 ห้อง โดย 1 ห้องไว้ภายในห้องนอนสำหรับการใช้สอยส่วนตัวของผู้พักอาศัย ทั้งนี้เพื่อรองรับการมาเยี่ยมของญาติ ลูกหลาน ในวันหยุดสุดสัปดาห์หรือวันหยุดต่างๆ จึงจัดให้มีห้องน้ำห้องที่ 2 บริเวณห้องครัวเพื่อความสะดวกในการทำงานของผู้มาเยี่ยมเยือนและความเป็นส่วนตัวของผู้พักอาศัย

นอกจากนี้ยังจัดมีห้องนั่งเล่น เพื่อรองลูกหลานเวลามาเยี่ยม โดยเน้นการออกแบบแบบโปร่ง อากาศถ่ายเท เน้นพื้นที่โล่งมีเฟอร์นิเจอร์ไม่มาก ใช้วัสดุปูพื้นที่ไม่ลื่น ใช้หน้าต่างประตูเป็นบานเลื่อน ไม่มีธรณีประตู ติดตั้งปลั๊กไฟและสวิตช์ไฟในระดับเอวที่ผู้สูงอายุเปิด-ปิดได้สะดวก เพื่อความสะดวกและปลอดภัยในการเดินและใช้ชีวิตในบ้านของผู้สูงอายุรวมถึงมีปุ่มสัญญาณฉุกเฉินสำหรับเรียกพยาบาลเมื่อมีเหตุสุดวิสัยหรือต้องการความช่วยเหลือ

ห้องนอน

โดยการออกแบบห้องนอนจะเน้นห้องโล่ง หลีกเลี้ยงมุมแหลมของเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ เลือกลงเตียงเตี้ยเพื่อป้องกันการตกเตียง นอกจากนี้ควรเลือกใช้พุกที่ค่อนข้างแข็งเพื่อป้องกันอาการปวดหลัง

ห้องน้ำ

ส่วนการออกแบบห้องน้ำในส่วนห้องนอน จะจัดให้มีการแยกโซนเปียกโซนแห้ง มีราวจับ ฝักบัวเลื่อนระดับได้ และติดตั้งแผ่นกันลื่นในห้องน้ำ รวมถึงปุ่มกดฉุกเฉินเพื่อป้องกันอุบัติเหตุในห้องน้ำ ส่วนห้องน้ำด้านนอกสำหรับผู้มาเยี่ยมเยือนจะไม่มีส่วนอาบน้ำ แต่จะจัดให้มีแผ่นกันลื่น ราวจับและปุ่มกดฉุกเฉินเผื่อในกรณีที่ผู้สูงอายุเข้ามาใช้งานเองเป็นครั้งคราว เช่นกัน

ห้องครัว

ส่วนของห้องครัวจะมีไว้สำหรับทำอาหารเล็กน้อย เช่นกรณีที่ลูกหลานมาเยี่ยม มาทำอาหารร่วมกัน แต่อาจจะไม่เน้นอุปกรณ์ครัวที่มากมายนักเนื่องจากไม่ได้มีการทำอาหารเป็นหลัก เนื่องจากทางโครงการมีอาหารบริการให้ 3 มื้อ ทุกวัน ผู้พักอาศัยจะทำอาหารเฉพาะในโอกาสพิเศษที่มีญาติการเยี่ยมเท่านั้น

สนามหญ้า พื้นที่สวน

นอกจากในเรื่องของการออกแบบเพื่อความปลอดภัยแล้ว พื้นที่จรรโลงจิตใจก็เป็นอีกหนึ่งส่วนที่สำคัญ เนื่องจากกลุ่มผู้สูงอายุมีความชอบในการใช้ชีวิตกับธรรมชาติ ชอบต้นไม้ การทำสวน ครัวเล็กน้อย จึงจัดให้มีพื้นที่สนามหญ้ารอบบ้านที่ค่อนข้างกว้าง สำหรับไว้ทำสวน หรือปลูกพืชผัก สวนครัวเป็นงานอดิเรกให้กับผู้สูงอายุเป็นกิจกรรมจรรโลงจิตใจ

สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการในโครงการ

- ศูนย์บริการด้านพยาบาลส่วนกลางมีพยาบาลประจำคอยให้บริการ 24 ชั่วโมง
- บริการเข้าตรวจเช็คสุขภาพเบื้องต้นทุกวัน
- มีกริ่งหรือปุ่มฉุกเฉินในทุกๆห้องของบ้านพัก เพื่อให้ผู้พักอาศัยขอความช่วยเหลือได้
- บริการอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ทำความสะอาด ซักผ้า ตัดหญ้า เป็นต้น
- มีรถพยาบาลเตรียมไว้สำหรับบริการคนไข้ในยามฉุกเฉินเพื่อเดินทางไปโรงพยาบาล (โดยส่งไปที่โรงพยาบาลบ้านแพ้วที่เป็นโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุดก่อน)

- รถกอล์ฟวิ่ง รับ- ส่ง ในโครงการ
- มีพนักงานดูแลด้านการทานยาตามแพทย์สั่ง พาไปพบแพทย์ตามนัดด้วย
- มีนักกายภาพบำบัดช่วยวางแผนการทำกายภาพบำบัดรายบุคคล และทำกายภาพบำบัดให้
- มีนักโภชนาการดูแลด้านอาหารที่เหมาะสม
- มีห้องอาหาร บริการอาหารให้ 3 มื้อ พร้อมของว่าง
- รวมค่าน้ำ-ไฟ ฟรี
- มีห้องกิจกรรม เพื่อจัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ

ราคา (Price)

เพื่อให้สามารถตั้งราคาที่เหมาะสมได้ ผู้จัดทำจึงได้ทำแผนภูมิการเปรียบเทียบโครงการเทียบเคียง ในแง่มุมมองของระดับสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการเปรียบเทียบกับราคา เพื่อหาราคาที่เหมาะสมและทำให้มั่นใจว่าหากลูกค้ามีความต้องการหาที่พัก และทำการศึกษาตัวเลือกแล้วที่พักรของเราจะเป็นหนึ่งในตัวเลือกที่ลูกค้ารับไว้พิจารณาอันดับต้นๆ เทียบจากความคุ้มค่าของบริการที่ได้รับและระดับราคาที่ต้องจ่าย

ตารางที่ 4.5 แสดงการเปรียบเทียบระดับราคาและบริการ

TYPE	ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	บริการตรวจสุขภาพเบื้องต้น	มีแพทย์ให้บริการอย่างสม่ำเสมอ 1 ครั้ง	มีพยาบาลดูแล 24 ชั่วโมง	การดูแลทางการแพทย์	ดูแลถึงตัวประจำวัน/ข้ามคืน/ตามเวลา	กิจกรรมนันทนาการ	บริการอาหาร 3 มื้อ	บริการทำความสะอาดห้องพัก	ห้องสุขา/ บ้านพักส่วนตัว	พิกเนส	สระว่ายน้ำ	สวนพฤกษศาสตร์	ระบบเตือนภัย/กล้อง CCTV	ราคา
Nursing Home	Care Nursing Home	ห้วยขวาง	/	/	/	/	/	/	/	/						13,000
	Nymph Care Home	ปทุมธานี	/	/	/	/	/	/	/	/						22,000-29,000
	My home Nursing Care	พหลโยธิน	/	/	/	/	/	/	/	/						20,000-25,000
Retirement Home	สวางคนิเวศ	สมุทรปราการ	/			/	/				/	/	/		/	650,000-1,800,000 และค่าใช้จ่ายรายเดือน ประมาณ 15,000
	บ้านปัยยิกา	อยุธยา	/					/	/	/	/	/	/	/	/	25,000-30,000
	สหกรณ์เคหะ Wellness	ปทุมธานี									/			/	/	12,000/20,000 15,000/20,000 ค่าสัมมนาฟรี
	Care Resort ChiangMai	เชียงใหม่	/			/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	54,000
	The Greenery Retirement Home	สมุทรสาคร	/			/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	35,000

เนื่องจากโครงการ **The Greenery Retirement Village** เป็นโครงการประเภท **Retirement Home** หากเปรียบเทียบกับกลุ่มโครงการ **Nursing Home** แล้ว โครงการของเราจะมีราคาที่สูงกว่านิดหน่อย เนื่องจากต้นทุนพัฒนาโครงการค่อนข้างสูง มีที่พักเป็นบ้านหลังต่อหลัง สำหรับผู้สูงอายุ 1 ท่านหรือ 1 คู่ โดยค่าใช้จ่ายการดำเนินงานก็ไม่น้อยกว่ากลุ่ม **Nursing Home** มากนัก เนื่องจากมีบริการด้านการพยาบาลให้ด้วยเช่นเดียวกัน สิ่งที่มีน้อยกว่ากลุ่ม **Nursing Home** คือการดูแลใกล้ชิด 24 ชั่วโมงและการดูแลกิจวัตรประจำวัน เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของโครงการเป็นกลุ่มผู้สูงอายุที่สามารถดูแลตัวเองได้ อย่างไรก็ตามราคาไม่ได้สูงกว่ามากเพราะโครงการตั้งอยู่ในเขตปริมณฑลราคาที่ดินไม่สูงมากนัก ต่างจากกลุ่ม **Nursing Home** ที่นำตัวอย่างมา ซึ่งจะมีที่ตั้งอยู่ใน

ตัวเมืองกรุงเทพฯเป็นส่วนใหญ่

ในกลุ่มโครงการ **Retirement Home** ด้วยกัน หากเปรียบเทียบราคากับโครงการที่มีบริการเทียบเคียง ได้แก่ บ้านปัยยิกา และ **Care Resort Chiang Mai** แล้วจะพบว่าโครงการมีการเก็บค่าใช้จ่ายที่อยู่ในระดับปานกลาง และมีบริการที่ครบครัน มีบริการด้านการพยาบาล มีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้ง ฟิตเนส ห้องอาหาร เป็นต้น รวมถึงมีสวน สนามหญ้าและมีบริเวณกว้างขวาง แต่โครงการจะเก็บค่าใช้จ่ายแพงกว่าสหกรณ์เคหะเวลเนสอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากในสหกรณ์เคหะ จะไม่มีบริการด้านพยาบาล เช่น การตรวจสุขภาพให้ ไม่ได้จัดให้มีห้องอาหาร หรือสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ จะมีแค่พยาบาลส่วนกลางที่สามารถเรียกเพื่อขอบริการฉุกเฉินได้เท่านั้น

ดังนั้นทางโครงการจึงเห็นว่าราคา 35,000 บาทถือเป็นราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่าสำหรับผู้สูงอายุในกลุ่ม **Baby Boomer** ที่จะเลือกใช้ในแง่ของความคุ้มค่าของคุณภาพและบริการ

PLACE

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญมาก ในการก่อให้เกิดการขายและรายได้โดยจากการวิเคราะห์พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายแล้ว หากตัวผู้สูงอายุเองเป็นคนเลือกหาที่พักจะต้องเน้นช่องทางดั้งเดิม ได้แก่

1. การเปิดขายที่ตัวโครงการ คือ ให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมเพื่อเห็นรายละเอียดและบริการการเป็นอยู่ที่จะได้รับ เพื่อตัดสินใจขอข้อมูลเพิ่มเติมและตกลงเช่าอยู่ได้ โดยเจ้าหน้าที่ดูแลภายในโครงการ

2. ช่องทางโทรศัพท์ โดยให้พนักงานขายเป็นผู้รับลูกค้าที่โทรเข้ามาสอบถาม รายละเอียด บริการ รวมถึงนัดหมายเยี่ยมชมเพื่อตัดสินใจเช่าอยู่ในโครงการต่อไป

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญสำหรับทุกๆสินค้าและบริการ ทางโครงการจึงทำ **Website** ของโครงการเพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการใช้ข้อมูลรายละเอียดห้องพัก ราคา ต่างๆรวมถึงการจองการเข้าพักบนอินเทอร์เน็ตได้ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า

Promotion

เนื่องจากกลุ่มคนที่เราต้องการประชาสัมพันธ์ถึง เป็นกลุ่มผู้สูงอายุ วัย **BABY BOOMER** มีลักษณะนิสัยในการเป็นผู้นำ ตัดสินใจอะไรด้วยตนเองและมีกำลังซื้อสูง เพราะฉะนั้นมีแนวโน้มสูงที่จะเป็นคนตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยด้วยตนเอง เราจึงต้องเลือกสื่อ ที่จะทำการสื่อสารเพื่อสร้าง ความรับรู้

และความสนใจกับลูกค้าด้วยช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า โดยตรง

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ ที่มีรับข่าวสารผ่านช่องทางดั้งเดิม เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา เป็นต้น

รายการ	รายละเอียด	ค่าใช้จ่าย
WEBSITE โครงการ	จ้างเหมาจัดทำ website	20,000

การสื่อสารในนิตยสารที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้สูงอายุ และมีเนื้อหาที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุ เช่น นิตยสาร **Young @ heart** ถือว่าเป็นช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมมากกับโครงการ เนื่องจากการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงไม่ต้องไปทำโฆษณาที่อื่นที่อาจเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยรวม โดยเฉพาะเจาะจงกลุ่มซึ่งจะทำให้ค่าใช้จ่ายสูง

รายการ	รายละเอียด	ค่าใช้จ่าย
ค่าสู่นิตยสาร	Young @ Heart	30,000

การทำป้ายบิลบอร์ด เพื่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าถือเป็นอีกช่องทางสำคัญ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่อยู่ในกรุงเทพฯ และต้องการอยู่ในบริเวณต่างจังหวัดที่มีบรรยากาศธรรมชาติ การติดป้ายระหว่างทางจากกรุงเทพฯ ไปเส้นทางพระราม 2 - สมุทรสาคร ฝั่งขาออก เป็นอีกทางเลือกในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

รายการ	รายละเอียด	ค่าใช้จ่าย
ค่าป้ายบิลบอร์ด	15*30 เมตร	20,000
ค่าเช่าติดป้าย	ถนนพระราม 2 ขาออกสมุทรสาคร	90,000

นอกจากนี้ ตามที่กล่าวมาข้างต้น อินเทอร์เน็ตนับเป็นปัจจัยที่สำคัญในการทำการตลาดในยุคปัจจุบัน จึงยังคงต้องมีช่องทาง **website** เพิ่มเติมมาจากช่องทางดั้งเดิมที่กล่าวมาข้างต้นด้วย

แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Implementation Plan)

รายการ	ราคา	จำนวน	ปีที่ 1
Website	20,000	1 ครั้ง	20,000
ค่าป้ายบิลบอร์ด	20,000	1 ครั้ง	20,000
ค่าเช่าป้าย	90,000	2 เดือน	180,000
นิตยสาร	30,000	3 เดือน	90,000

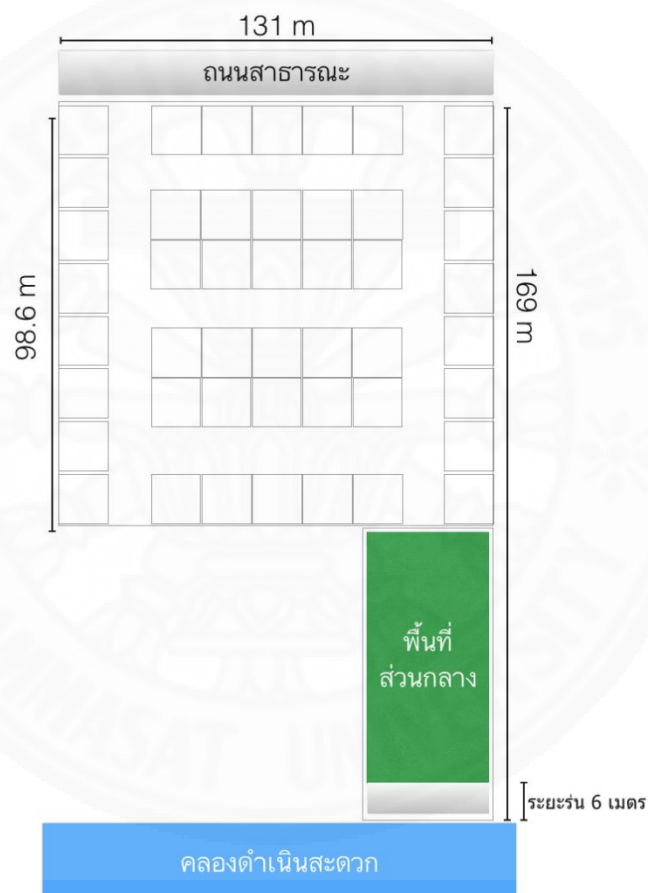


บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน(เบื้องต้น)

ทั้งนี้ผู้ศึกษาใช้ราคาที่ดินอ้างอิงจากการประเมินทรัพย์สินของธนาคารกรุงเทพฯ เมื่อปี 2557 ซึ่งถือว่ามีความใกล้เคียงกับราคาปัจจุบันมากที่สุด ซึ่งราคาที่ดินรวมทั้งสิ้นเท่ากับ 11,960,000 บาท โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้



ภาพที่ 5.1 แสดงลักษณะโครงการที่ต้องการศึกษาเบื้องต้น

แปลงที่ดินด้านหน้าที่ติดคลองดำเนินสะดวกจะจัดสรรเป็นพื้นที่ส่วนกลาง เพื่อเป็นสถานที่ชุมนุม พักผ่อนหย่อนใจ ชมบรรยากาศริมน้ำ ส่วนที่ดินแปลงที่ติดถนนรถ จะแบ่งแปลงเป็นที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีพื้นที่รวม 200 ตารางเมตรต่อหลัง ได้รวมทั้งสิ้น 42 หลัง โดยมีพื้นที่ปลูกสร้างจริงหรือพื้นที่ตัวบ้านที่ 88 ตร.ม. ส่วนที่เหลือจัดทำเป็นสวนรอบบ้าน ตามภาพที่ 5-1

โดยในจำนวนบ้านพักทั้งหมด 42 หลัง โดยแต่ละหลังมีพื้นที่ใช้สอย 50 ตารางวา หรือ 200 ตารางเมตรต่อหลัง โดยแต่ละหลังมีพื้นที่ก่อสร้างเป็นตัวบ้าน 88 ตารางเมตร และสวนรอบบ้านเป็นพื้นที่พักผ่อน 112 ตารางเมตร คิดเป็นพื้นที่อาศัยส่วนของบ้านพักรวม 3,696 ตารางเมตร สวนรอบบ้านของบ้านพักทุกหลังรวม 4,707 ตารางเมตรและมีพื้นที่สาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ รวมถนน ทางเดินและสวนลานกิจกรรมกลางเท่ากับ 5,212 ตารางเมตร



ภาพที่ 5.2 ภาพแสดงแบบแปลนบ้านพัก



ภาพที่ 5.3 ภาพแสดงรูปแบบพื้นที่ส่วนกลาง

โดยจะใช้วิธีการ Frontdoor Analysis และ Backdoor Analysis มาเป็นตัวช่วยในการวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

การวิเคราะห์ Frontdoor Analysis

การทำ FrontDoor Analysis จะเป็นการวิเคราะห์จากแง่มุมของต้นทุนโครงการ ว่าโครงการที่ทำการศึกษามีต้นทุนรวมด้านต่างๆ ทั้ง ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ต้นทุนทางการเงิน และค่าใช้จ่ายด้านอื่นๆทั้งหมด มาทำการวิเคราะห์ว่าด้วยต้นทุนดังกล่าว โครงการจะต้องตั้งราคาต่อหน่วยที่เท่าไร เพื่อนำราคานั้นมาเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดว่าจะสามารถแข่งขันได้หรือไม่

สำหรับโครงการนี้ผู้ศึกษาได้ตั้งสมมติฐาน ดังนี้

1. สร้างบ้านพักลักษณะบ้านเดี่ยว 1 ชั้น จำนวน 42 หลัง
2. ในแต่ละบ้านมีพื้นที่รวม 200 ตร.ม. และมีพื้นที่ก่อสร้าง 88 ตร.ม. ต่อหลัง
3. พื้นที่ก่อสร้างรวม 3,696 ตร.ม.
4. พื้นที่สวนในบริเวณบ้านและพื้นที่ส่วนกลางรวม 9,919 ตร.ม.
5. ราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตร 12,000 บาท ต่อตารางเมตร
6. ราคาค่าก่อสร้างของพื้นที่สวนในบริเวณบ้านพักและพื้นที่ส่วนกลาง 500 บาท ต่อตารางเมตร
7. อัตราเข้าพักที่ 70%
8. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงที่ 55% จากการบริการครบวงจรทั้งด้านพยาบาล แพทย์ต่างๆ
9. วงเงินการกู้ที่ 50% ของมูลค่าก่อสร้าง
10. Debt coverage ratio ที่ 1.2 ของกำไรจากการดำเนินงาน

11. ใช้อัตราดอกเบี้ย MOR ที่ 7.37% ต่อปี

FRONTDOOR ANALYSIS		
ต้นทุนค่าที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	3,403	ตารางวา
มูลค่าที่ดิน	11,960,000	บาท
จำนวนบ้านพัก	42	หลัง
สมมติฐาน		
Occupancy Rate	70%	
Operating Expense	55%	
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	50%	
Debt Coverage Ratio	1.2	
Payback Period	10	
MOR	7.37%	
ต้นทุนค่าก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้างที่อยู่อาศัย	12,000	บาท/ตร.ม.
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง	500	บาท/ตร.ม.
ศูนย์พยาบาลส่วนกลาง ห้องโถงกลางและฟิตเนส	1,000,000	บาท
พื้นที่ก่อสร้างที่อยู่อาศัย	3,696	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้างส่วนกลาง	9,919	ตารางเมตร
รวมค่าก่อสร้าง	50,311,500	บาท
เงินกู้ค่าก่อสร้าง	25,155,750	บาท
เงินกู้ที่ต้องชำระต่อปี	3,643,114.52	บาท
Required NOI	4,371,737.42	บาท
Required EGI	9,714,972.05	บาท
Required PGI	13,878,531.50	บาท
ค่าเช่าต่อหลังต่อเดือน	27,536.77	บาท

จากการวิเคราะห์ Frontdoor Analysis ข้างต้น เพื่อให้โครงการได้รับผลตอบแทนเพียงพอต่อการจ่ายคืนเงินกู้ด้วย Debt Coverage Ratio ที่ 1.2 เท่า จะสามารถคิดค่าบริการที่ 27,536.77 บาทต่อเดือน ซึ่งเมื่อพิจารณาจากโครงการแบบเดียวกันที่ทำการวิเคราะห์มาในส่วนของ การวิเคราะห์อุปทาน จะเห็นว่าราคาที่โครงการสามารถทำได้ถือว่าอยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้

การวิเคราะห์ Backdoor Analysis

เป็นการทำการวิเคราะห์แบบย้อนกลับ โดยเริ่มต้นจากการคิดราคาให้บริการต่อเดือนตามราคาทีวีเคราะห์ด้านการตลาดและคิดว่าสามารถแข่งขันได้ ในการพิจารณาร่วมกับราคาตลาดของต้นทุนค่าก่อสร้างที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพื่อให้ได้ต้นทุนราคาที่ดินที่เหมาะสม

โดยผู้ศึกษาได้กำหนดราคาค่าบริการต่อเดือนไว้ที่ 35,000 บาทซึ่งเป็นราคาที่อยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับคู่แข่งประเภทเดียวกัน จากการวิเคราะห์ Backdoor Analysis พบว่าเพื่อให้โครงการสามารถให้บริการได้ที่ราคา 35,000 บาทโดยได้ผลตอบแทนจากโครงการ 8% ต่อปี (อ้างอิงผลตอบแทนโรงแรมจากมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย2557) โครงการจะสามารถมีต้นทุนราคาที่ดินสูงสุดได้ที่ 15,186,500 ล้านบาท ซึ่งราคาที่ดินปัจจุบันอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า

BACKDOOR ANALYSIS			
จำนวนบ้านพักอาศัย	42	หลัง	
ค่าเช่าบ้านพักอาศัยต่อเดือน	35,000	บาท	ราคาตลาด
ค่าเช่าบ้านพักอาศัยต่อปี	420000	บาท	
PGI	17640000	บาท	
Occupancy Rate	70%		
EGI	12348000	บาท	
Operating Expense	55%		
NOI	5556600	บาท	
Required Rate of Return	8%		
$V = I/R$	69457500		
ค่าก่อสร้าง	54,271,000	บาท	
ค่าที่ดินที่เป็นไปได้	15186500	บาท	

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเชิงลึก

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเป็นส่วนที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการวางแผนโครงการให้ประสบความสำเร็จและอยู่รอดได้ในระยะยาว ผู้จัดทำจึงได้ทำการศึกษาปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ความเสี่ยงของโครงการ เพื่อประเมินความคุ้มค่าของโครงการ โดยใช้วิธีส่วนลดเงินสด (Discounted Cash Flow) ผู้จัดทำต้องดำเนินการจัดทำข้อมูล ดังต่อไปนี้

ประมาณการต้นทุนโครงการ

ต้นทุนโครงการในการพัฒนาโครงการ The Greenery Retirement Village ประกอบด้วย 4 ส่วนหลักๆ ได้แก่ ต้นทุนค่าที่ดิน ต้นทุนค่าก่อสร้างและต้นทุนในการพัฒนาโครงการอื่นๆ เช่น สาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวก ถนน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- ต้นทุนค่าที่ดินโดยอ้างอิงจากการประเมินทรัพย์สินของธนาคารกรุงเทพฯ เมื่อปี 2557 ซึ่งใกล้เคียงกับมูลค่าจริงในปัจจุบันมากที่สุด มีมูลค่ารวมอยู่ที่ 11,960,000 บาท
- ต้นทุนค่าก่อสร้าง

พื้นที่ก่อสร้างรวม	3,696 ตร.ม. (88 ตรว. 42 หลัง)
ราคาค่าก่อสร้าง	12,000 บาท/ตร.ม. (อ้างอิงจากราคาประเมินค่าก่อสร้างบ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียวปี 2558)
ต้นทุนค่าก่อสร้างรวม	44,352,000 บาท
- ต้นทุนค่าตกแต่ง

ค่าตกแต่งภายใน	100,000 บาท ต่อหลัง
ค่าตกแต่งรวม	4,200,000 บาท
- ต้นทุนค่าพัฒนาอื่นๆ

ค่าทำถนนและพื้นที่สวนในโครงการ	9,919 ตร.ม. ราคา 500 บาทต่อ ตร.ม.
และสาธารณูปโภคในโครงการรวม	4,959,500 บาท
ค่าสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,000,000 บาท
- ค่าห้องฟิตเนส 60 ตร.ม.
 - ลู่วิ่ง จำนวน 3 ตัว
 - จักรยานไฟฟ้า จำนวน 3 ตัว
 - ค่าศูนย์พยาบาลส่วนกลาง

○ ค่าห้องอาหารและโถงกลาง

จัดซื้อรถพยาบาลและรถกอล์ฟไว้ในโครงการ 1,000,000 บาท

โครงสร้างเงินลงทุน

เงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

- ต้นทุนค่าที่ดิน 11,960,00 บาท
 - ต้นค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ 50% 27,755,750 บาท
- เงินลงทุนจากการกู้ยืม
- ต้นค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ 50% 27,755,750 บาท

การคำนวณต้นทุนเงินทุน

เพื่อคำนวณผู้จัดทำเลือกใช้เครื่องมือการคิดต้นทุนทางการเงินแบบถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก หรือ Weighted Average Cost of Capital (WACC) ในการใช้หาอัตราการคิดลด (Discount Rate) ในการนำมาใช้คิดมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในอนาคตเพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการนี้ต่อไป

โดยการคิด WACC มีสูตรดังนี้

$$WACC = WdKd(1-T) + WeKe$$

โดย Wd = สัดส่วนเงินลงทุนที่ได้มาจากการกู้

Kd = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

T = ภาษีเงินได้นิติบุคคล

We = สัดส่วนเงินลงทุนที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้น

Ke = อัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการ

รายการ	ผลจากการศึกษา	แหล่งที่มาของข้อมูล
1. Wd	41%	คำนวณจากสัดส่วนเงินกู้เทียบกับมูลค่าต้นทุนรวม
2. Kd	7.37%	ดอกเบี้ยเงินกู้ MOR ของธนาคารไทยพาณิชย์
3. T	20%	กรมสรรพากร
4. We	59%	คำนวณจากสัดส่วนทุนของผู้ถือหุ้น (ราคาที่ดินและ 50% ของค่าก่อสร้าง) เทียบกับมูลค่าต้นทุนรวม
5. Ke	12%	ผลตอบแทนที่เจ้าของโครงการคาดหวัง

ได้ต้นทุนถัวเฉลี่ยของเงินทุนโครงการที่

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= (W_d)(K_d)(1-T) + (W_e)(K_e) \\ &= (0.41)(0.0737)(0.8) + (0.59)(0.15) \\ &= 9.5\% \end{aligned}$$

Capitalization Rate

Capitalization Rate ใช้เพื่อนำมาคิดมูลค่า Terminal Value จากกระแสเงินสดที่ค่อนข้างคงที่แล้ว (Mature Stage)

โดยสูตรการคิด Capitalization Rate คือ $R-g$

R = Discount Rate

G = การเติบโตของกระแสเงินสดหลังจากเข้าสู่ระยะคงที่แล้ว ที่ 3%

ดังนั้น Capitalization Rate = $9.5\% - 3\% = 6.5\%$

สมมติฐานด้านรายได้

รายได้ของโครงการ **The Greenery Retirement Village** มาจากรายได้การให้เช่าห้องพักเป็นรายเดือน เนื่องจากการสำรวจตลาดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุในประเทศไทยแล้ว และทำการเปรียบเทียบความเหมาะสมด้านราคาและบริการ เพื่อให้โครงการมีความสามารถในการแข่งขันและดึงดูดลูกค้าได้ จึงควรตั้งราคาอยู่ที่ **35,000** บาทต่อหลังต่อเดือน โดยปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อรายได้ของโครงการคือ **Occupancy Rate** ที่จะเกิดขึ้น เพื่อหาสมมติฐานของ **Occupancy Rate** ที่จะเกิดขึ้นของโครงการ ผู้จัดทำจึงได้ทำการสำรวจตลาดที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุประเภทเดียวกัน คือ **Retirement Home** เพื่ออ้างอิง **Occupancy Rate** ที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด

ตารางแสดงผลจากการสำรวจ **Occupancy Rate**
ของโครงการ **Retirement Home** ในประเทศไทย

ชื่อโครงการ	Occupancy Rate
สววงคนิเวศ	โครงการขายหมด 100%
สหกรณ์เคหะ Wellness	ยังไม่เปิดดำเนินการ
บ้านปัยยิกา	15%
Care Resort เชียงใหม่	60%

จากข้อมูลเบื้องต้นจะพบว่าโครงการ **Retirement Home** ในปัจจุบันมีอัตราการเข้าพักที่ค่อนข้างต่ำมากซึ่งจะนำมาสู่ความล้มเหลวทางการเงินของโครงการ ทั้งนี้โครงการประเภทเดียวกันแต่มีการประชาสัมพันธ์ที่ดีจากหน่วยงานรัฐ ทำให้คนรับรู้กว้างขวาง คือ สว่างคนิเวศได้รับผลตอบแทนในทางตรงกันข้าม คือมีผู้ให้ความสนใจอย่างมากและมีอัตราการเข้าพักจนเต็ม **100%** ผู้จัดทำจึงมีความเห็นว่าผู้บริโภคในประเทศไทยยังไม่ความเข้าใจในโครงการลักษณะนี้ไม่มากนักทำให้โครงการที่ไม่มีต้นทุนการทำตลาดสูงไม่สามารถประสบผลสำเร็จได้ดีนัก จึงมองว่าโครงการนี้จะเหมาะสมแก่การนำมาทำจริง เมื่อตลาดได้มีผู้บุกเบิกและมีความเข้าใจอย่างแพร่หลายแล้วเท่านั้น โดยผู้จัดทำมองว่าอาจจะต้องเลื่อนการพัฒนาโครงการออกไปอย่างน้อย **5-7 ปี** เพื่อให้ผู้สูงอายุส่วนมากเข้าใจบริการลักษณะนี้อย่างดีแล้ว

โดยผู้จัดทำได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินบนสมมติฐานว่าโครงการนี้จะเกิดขึ้นในอนาคตและได้รับการตอบรับแบบเดียวกันกับโครงการสว่างคนิเวศ และตั้งอัตราการเข้าพักในปีแรกที่ **60%** และ **80%** ในปีต่อไป

สมมติฐานด้านรายจ่าย

นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มต้นโครงการแล้ว หลังจากโครงการเปิดให้บริการ ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน ที่จะเป็นค่าใช้จ่ายต่อเนื่องที่จะเกิดขึ้นเป็นประจำทุกๆเดือน ซึ่งจะประกอบด้วยค่าใช้จ่ายหลัก ดังนี้

เงินค่าจ้างบุคลากร ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จะมีรายละเอียดพนักงาน ดังนี้

ผู้จัดการโครงการ	1 คน	เงินเดือน	40,000 บาท
พยาบาลประจำ	2 คน	เงินเดือน	40,000 บาท
ผู้ช่วยพยาบาล	2 คน	เงินเดือน	12,000 บาท
นักกายภาพบำบัด	1 คน	เงินเดือน	17,000 บาท
แม่ครัว	1 คน	เงินเดือน	12,000 บาท
แม่บ้าน	2 คน	เงินเดือน	9,000 บาท
พนักงานทำสวน	2 คน	เงินเดือน	9,000 บาท
รถปฎ	1 คน	เงินเดือน	9,000 บาท
พนักงานขับรถ	1 คน	เงินเดือน	9,000 บาท
พนักงานต้อนรับ	1 คน	เงินเดือน	10,000 บาท

รวมค่าใช้จ่ายพนักงาน **237,000 บาทต่อเดือน**

ค่าใช้จ่ายน้ำไฟ ต่างๆ

- ประมาณ 1,000 บาทต่อหลัง จำนวน 42 หลัง รวมเป็น 42,000
- ค่าน้ำ-ไฟ ส่วนกลางคิดเป็น 2% ของรายได้
ต้นทุนค่าอาหาร
- งบประมาณการซื้อวัตถุดิบทำอาหารบริการ 1200 บาท/วัน รวม 36,000 ต่อเดือน
- ค่าใช้จ่ายซ่อมแซม
- คิดเป็น 2% ของรายได้รวม
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (เช่น ค่าพาไปหาหมอ ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาดของใช้ฯลฯ)
- คิดเป็น 3% ของรายได้รวม

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและตัดสินใจลงทุนในโครงการ จะใช้เครื่องมือการพิจารณาจาก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกระแสเงินสดรับ-จ่าย ตลอดระยะเวลาโครงการ ด้วยการคิดลดกระแสเงินสดทั้งหมดตลอดโครงการ ด้วยอัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการหรือ WACC

การตัดสินใจลงทุนในโครงการ

ตัดสินใจยอมรับการลงทุนในโครงการเมื่อ

- $NPV > 0$
- $IRR > WACC$

ตัดสินใจปฏิเสธการลงทุนในโครงการเมื่อ

- $NPV < 0$
- $IRR < WACC$

โดยจากการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการได้ผลลัพธ์ คือ NPV มีค่าเท่ากับ 9,039,166 บาท และ IRR มีค่าเท่ากับ 10.73% และมีระยะเวลาการลงทุนที่ 13 ปี จากหลักเกณฑ์ข้างต้น จึงควรตัดสินใจลงทุนในโครงการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่เลือกลงทุนด้วย

ทางเลือกในการพัฒนา	อาคารพักอาศัยรวม			
ขนาดที่ดินรวม	3404	ตารางวา		
จำนวนบ้านพัก	42	หลัง		
พื้นที่ก่อสร้างรวม	3,696	ตารางเมตร		
พื้นที่สวนและสาธารณูปโภค	9,919	ตารางเมตร		
การใช้ประโยชน์				
ต้นทุนการพัฒนาโครงการ				
ค่าที่ดิน	11,960,000	บาท	@ 3,514	บาทต่อตารางวา
ค่าก่อสร้าง	44,352,000	บาท	@ 12,000	บาทต่อตารางเมตร
ค่าการตกแต่งรวม	4,200,000	บาท	@ 100,000	บาทต่อหลัง
ค่างานระบบและการปรับภูมิทัศน์	4,959,500	บาท	@ 500	บาทต่อตารางเมตร
ค่าห้องฟิตเนส ศูนย์พยาบาล ห้องอาหารและโถง	2,000,000	บาท		
รวม	67,471,500	บาท	1,606,464.28	บาทต่อห้อง (เฉลี่ย)
การกู้ยืมเงินสถาบันการเงิน				
สัดส่วนการกู้ยืม	55,511,500	บาท		
ส่วนของผู้เจ้าของ	27,755,750		50%	
ส่วนของหนี้สิน	27,755,750		50%	
อัตราดอกเบี้ย	7.37%			
ระยะเวลาการกู้ยืมเงิน	10	ปี		
จำนวนเงินการจ่ายคืนสถาบันการเงิน	-8325,585.86	ต่อเดือน		
	120	เดือน		
	-83,907,030	ต่อปี		

การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนในกรณีต่างๆ (Sensitivity Analysis)

เนื่องจากการลงทุนในโครงการ ย่อมมีความเสี่ยงจากการผันผวนของปัจจัยต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก ซึ่งแต่ละปัจจัยสามารถส่งผลกระทบต่อความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการได้ โดยทำให้ค่า NPV และ IRR ของโครงการเปลี่ยนแปลงไป ผู้จัดทำจึงทำการทดสอบผลการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จากการเปลี่ยนแปลงในปัจจัย ดังต่อไปนี้

1.1 อัตราการค่าเช่าต่อเดือนลดลง 5%

ปี	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
พ.ศ.	2557	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569	2570	2571	2572
รายรับ																
จำนวนห้อง		42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
ราคาต่อห้อง	บาทต่อห้องเดือน	33,250	33,250	34,248	35,275	36,333	37,423	38,546	39,702	40,893	42,120	43,384	44,685	46,026	47,407	48,829
อัตราการเติบโต	3.0% ต่อปี															
อัตราการเข้าพัก		60%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
รวมรายได้ห้องพัก	บาทต่อเดือน	837,900	1,117,200	1,150,716	1,185,237	1,220,795	1,257,418	1,295,141	1,333,995	1,374,015	1,415,236	1,457,693	1,501,423	1,546,466	1,592,860	1,640,646
รายรับรวม (ต่อเดือน)	บาท	837,900	1,117,200	1,150,716	1,185,237	1,220,795	1,257,418	1,295,141	1,333,995	1,374,015	1,415,236	1,457,693	1,501,423	1,546,466	1,592,860	1,640,646
รายรับรวม (ต่อปี)	บาท	10,054,800	13,406,400	13,808,592	14,222,850	14,649,535	15,089,021	15,541,692	16,007,943	16,488,181	16,982,826	17,492,311	18,017,081	18,557,593	19,114,321	19,687,750
ต้นทุน																
เงินเดือนพนักงาน	เดือนต่อ 3.0% ต่อปี	2,844,000	2,929,320	3,017,200	3,107,716	3,200,947	3,296,975	3,395,885	3,497,761	3,602,694	3,710,775	3,822,098	3,936,761	4,054,864	4,176,510	4,301,805
ค่าบำรุงรักษา	เดือนต่อ 3.0% ต่อปี	16,758.00	17,261	17,779	18,312	18,861	19,427	20,010	20,610	21,229	21,865	22,521	23,197	23,893	24,610	25,348
ค่าไฟ ค่าน้ำ	ของลูกค่า	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000
ค่าไฟ ค่าน้ำ	ส่วนกลาง	201,096	268,128	276,172	284,457	292,991	301,780	310,834	320,159	329,764	339,657	349,846	360,342	371,152	382,286	393,755
ต้นทุนค่าอาหาร		432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000
ค่าใช้จ่ายอื่น		6,056,946	9,255,691	9,561,442	9,876,365	10,200,736	10,534,838	10,878,963	11,233,412	11,598,495	11,974,530	12,361,845	12,760,781	13,171,684	13,594,915	14,030,842
กำไรขั้นต้น																
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	12.50% ของรายได้ค่าเช่า	1,256,850	1,675,800	1,726,074	1,777,856	1,831,192	1,886,128	1,942,711	2,000,993	2,061,023	2,122,853	2,186,539	2,252,135	2,319,699	2,389,290	2,460,969
ค่าใช้จ่ายเมื่อคิด	3.00% ของรายได้อื่น	301,644	402,192	414,258	426,685	439,486	452,671	466,251	480,238	494,645	509,485	524,769	540,512	556,728	573,430	590,633
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		310000														
กำไรสุทธิ		4,188,452	7,177,699	7,421,110	7,671,824	7,930,058	8,196,400	8,470,001	8,752,181	9,042,827	9,342,191	9,650,537	9,968,133	10,295,257	10,632,195	10,979,241
ต้นทุนการพัฒนา																
ต้นทุนที่ดิน		(11,960,000)														
ค่าพัฒนาโครงการ		-55,511,500.00														
รวม		(67,471,500)														
การชำระคืนเงินต้น		-839,070,303	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030	-83,907,030
กระแสเงินสดของโครงการ		(67,471,500)	281,422	3,270,669	3,514,080	3,764,793	4,023,028	4,289,010	4,562,971	4,845,151	5,135,796	5,435,161	5,743,537	6,060,133	6,385,257	6,718,210
มูลค่า ณ จุดคุ้มทุนประมาณการ	9.5%															3.26%
กระแสเงินสดสุทธิ		(67,471,500)	281,422	3,270,669	3,514,080	3,764,793	4,023,028	4,289,010	4,562,971	4,845,151	5,135,796	5,435,161	5,743,537	6,060,133	6,385,257	6,718,210
Accumulate		(67,471,500)	(67,190,078)	(63,919,409)	(60,405,329)	(56,640,536)	(52,617,508)	(48,328,498)	(43,765,527)	(38,920,376)	(33,784,580)	(28,349,419)	(18,698,882)	(8,730,748)	1,564,509	12,196,704
Discount Factor	9.5%		0.91	0.83	0.76	0.70	0.64	0.58	0.53	0.48	0.44	0.40	0.37	0.34	0.31	0.28
PV		(67,471,500)	257,012	2,727,905	2,676,706	2,618,946	2,555,847	2,488,486	2,417,810	2,344,651	2,269,734	2,193,693	3,557,225	3,355,599	3,165,117	2,985,189
NPV	1,567,727															
IRR	9.72%															
Payback Period	13 Years															

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) 1,567,727
 อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) 9.72%
 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 13 ปี

1.2 อัตราการเข้าพักลดลง 5%

ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
พ.ศ.	2557	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569	2570	2571	2572	
รายรับ																	
ห้องพักให้เช่า																	
จำนวนห้องพัก		42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	
ราคาค่าห้องพัก	บาทต่อห้องต่อเดือน	35,000	35,000	36,050	37,132	38,245	39,393	40,575	41,792	43,046	44,337	45,667	47,037	48,448	49,902	51,399	
อัตราการเติบโต	3.0% ต่อปี																
อัตราการเข้าพัก		55%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	
รวมรายได้ห้องพัก	บาทต่อเดือน	808,500	1,102,500	1,135,575	1,169,642	1,204,732	1,240,873	1,278,100	1,316,443	1,355,936	1,396,614	1,438,512	1,481,668	1,526,118	1,571,901	1,619,058	
รายรับรวม (คิดเดือน)	บาท	808,500	1,102,500	1,135,575	1,169,642	1,204,732	1,240,873	1,278,100	1,316,443	1,355,936	1,396,614	1,438,512	1,481,668	1,526,118	1,571,901	1,619,058	
รายรับรวม (ต่อปี)	บาท	9,702,000	13,230,000	13,626,900	14,035,707	14,456,778	14,890,482	15,337,196	15,797,312	16,271,231	16,759,368	17,262,149	17,800,014	18,313,414	18,862,817	19,428,701	
ต้นทุน																	
เงินเดือนพนักงาน	เดือนต่อ 3.0% ต่อปี	2,844,000	2,929,320	3,017,200	3,107,716	3,200,947	3,296,975	3,395,885	3,497,761	3,602,694	3,710,775	3,822,098	3,936,761	4,054,864	4,176,510	4,301,805	
ค่าจ้างศึกษา	เดือนต่อ 3.0% ต่อปี	2% ของรายรับ	16,170.00	16,655	17,155	17,669	18,199	18,745	19,308	19,887	20,484	21,098	21,731	22,383	23,055	23,746	
ค่าไฟ ค่าน้ำ	ของทุกค่า	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	504000	
ค่าไฟ ค่าน้ำ	ส่วนกลาง	2% ของรายรับ	194,040	264,600	272,538	280,714	289,136	297,810	306,744	315,946	325,425	335,187	345,243	355,600	366,268	377,256	
ต้นทุนค่าเช่า		432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	432000	
กำไรขั้นต้น		5,711,790	9,083,425	9,384,008	9,693,608	10,012,496	10,340,951	10,679,260	11,027,717	11,386,629	11,756,308	12,137,077	12,529,269	12,933,227	13,349,304	13,777,863	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ																	
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	12.50% ของรายได้อื่นๆ	1,212,750	1,653,750	1,703,363	1,754,463	1,807,097	1,861,310	1,917,150	1,974,664	2,033,904	2,094,921	2,157,769	2,222,502	2,289,177	2,357,852	2,428,588	
ค่าใช้จ่ายมัดดิน	3.00% ของรายได้อื่นๆ	291,060	396,900	408,807	421,071	433,703	446,714	460,116	473,919	488,137	502,781	517,864	533,400	549,402	565,884	582,861	
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		310000															
กำไรสุทธิ		3,897,980	7,032,775	7,271,838	7,518,073	7,771,695	8,032,926	8,301,994	8,579,134	8,864,588	9,158,606	9,461,444	9,773,367	10,094,648	10,425,568	10,766,415	
ต้นทุนการพัฒนา																	
ต้นทุนที่ดิน		(11,960,000)															
ค่าพัฒนาโครงการ		-55,511,500.00															
รวม		(67,471,500)															
การชำระคืนเงิน		-819,070,303	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	-81,907,030	
กระแสเงินสดสุทธิโครงการ		(67,471,500)	(9,050)	3,125,745	3,364,808	3,611,043	3,864,665	4,125,896	4,394,964	4,672,104	4,957,558	5,251,575	5,554,444	5,866,648	6,188,648	6,520,901	
มูลค่า ณ จุดคุ้มทุนประมาณการ	9.5%															3,27%	
กระแสเงินสดสุทธิ		(67,471,500)	(9,050)	3,125,745	3,364,808	3,611,043	3,864,665	4,125,896	4,394,964	4,672,104	4,957,558	5,251,575	5,554,444	5,866,648	6,188,648	6,520,901	
Accumulate		(67,471,500)	(67,480,550)	(64,354,805)	(60,989,998)	(57,378,955)	(53,514,289)	(49,388,393)	(44,993,430)	(40,321,326)	(35,363,768)	(30,112,193)	(20,650,749)	(10,877,282)	(782,734)	9,642,834	20,409,248
Discount Factor	9.5%		0.91	0.83	0.76	0.70	0.64	0.58	0.53	0.48	0.44	0.40	0.37	0.34	0.31	0.28	0.26
PV		(67,471,500)	(8,265)	2,607,031	2,563,004	2,511,991	2,455,238	2,393,847	2,328,787	2,260,910	2,190,962	2,119,596	3,487,525	3,290,034	3,103,443	2,927,175	32,778,897
NPV	(461,325)																
IRR	9.43%																
Payback Period	14 Year																

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)

(461,325)

อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR)

9.43%

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

14 ปี

1.3 ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 5%

ปี	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
พ.ศ.	2557	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569	2570	2571	2572	
รายได้																	
ดอกเบี้ย																	
จำนวนเงิน			42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	
ราคาต่อหน่วย		35,000	35,000	36,050	37,132	38,245	39,393	40,575	41,792	43,046	44,337	45,667	47,037	48,448	49,902	51,399	
อัตราดอกเบี้ย		3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	
อัตราดอกเบี้ย		60%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
รวมรายได้ดอกเบี้ย	882,000	1,176,000	1,211,280	1,247,618	1,284,047	1,323,598	1,363,306	1,404,206	1,446,332	1,489,722	1,534,413	1,580,446	1,627,859	1,676,695	1,726,996		
รายรับรวม (ดอกเบี้ย)	882,000	1,176,000	1,211,280	1,247,618	1,284,047	1,323,598	1,363,306	1,404,206	1,446,332	1,489,722	1,534,413	1,580,446	1,627,859	1,676,695	1,726,996		
รายรับรวม (ดอกเบี้ย)	882,000	1,176,000	1,211,280	1,247,618	1,284,047	1,323,598	1,363,306	1,404,206	1,446,332	1,489,722	1,534,413	1,580,446	1,627,859	1,676,695	1,726,996		
ต้นทุน																	
เงินเดือนพนักงาน		2,844,000	2,929,320	3,017,200	3,107,716	3,200,947	3,296,975	3,395,885	3,497,761	3,602,694	3,710,775	3,822,098	3,936,761	4,054,864	4,176,510	4,301,805	
ค่าเช่าอาคาร		17,640,000	18,169,180	18,714	19,276	19,854	20,450	21,063	21,695	22,346	23,016	23,707	24,418	25,150	25,905	26,682	
ค่าไฟฟ้า ค่าเช่า		504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	504,000	
ค่าไฟฟ้า ค่าเช่า		211,680	282,340	299,707	299,428	308,411	317,664	327,194	337,009	347,120	357,533	368,259	379,307	390,686	402,407	414,479	
ต้นทุนค่าพาหนะ		432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	
กำไรขั้นต้น		6,574,680	9,940,271	10,272,739	10,609,001	10,955,351	11,312,292	11,679,534	12,058,000	12,447,820	12,849,335	13,262,895	13,688,862	14,127,668	14,579,516	15,044,982	
ค่าใช้จ่าย																	
กำไรขั้นต้น		1,323,000	1,764,000	1,816,920	1,871,428	1,927,570	1,985,398	2,044,959	2,106,308	2,169,497	2,234,582	2,301,620	2,370,668	2,441,789	2,515,042	2,590,493	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		317,520	423,360	436,061	449,143	462,617	476,495	490,790	505,514	520,679	536,300	552,389	568,960	586,029	603,610	621,718	
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน		310,000															
กำไรสุทธิ		4,624,160	7,758,911	8,019,758	8,288,431	8,565,164	8,850,199	9,143,795	9,446,178	9,757,644	10,078,453	10,408,886	10,749,233	11,099,790	11,460,884	11,832,770	
ต้นทุนการดำเนินงาน																	
ต้นทุนดำเนินงาน		(11,960,000)															
ค่าพัฒนาโครงการ		(58,287,075.00)															
รวม		(49,070,303)															
การชำระคืนเงิน		(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	(31,907,030)	
กำไรสุทธิ		(70,247,075)	712,136	3,851,890	4,112,728	4,381,401	4,658,133	4,943,168	5,236,794	5,539,148	5,850,613	6,171,423	6,498,886	6,832,233	7,175,790	7,528,884	
มูลค่าเงินคงเหลือ		(70,247,075)	712,136	3,851,890	4,112,728	4,381,401	4,658,133	4,943,168	5,236,794	5,539,148	5,850,613	6,171,423	6,498,886	6,832,233	7,175,790	7,528,884	
Accumulate		(70,247,075)	(69,529,945)	(65,678,064)	(61,565,337)	(57,183,936)	(52,525,803)	(47,582,634)	(42,345,880)	(36,806,732)	(30,956,119)	(24,784,696)	(18,315,810)	(11,542,577)	(4,469,784)	30,766,847	
Discount Factor		9.5%	0.91	0.83	0.76	0.70	0.64	0.58	0.53	0.48	0.44	0.40	0.37	0.34	0.31	0.28	
PV		(70,247,075)	654,929	3,212,665	3,132,702	3,047,884	2,959,332	2,868,029	2,774,832	2,680,487	2,585,643	2,490,857	2,396,886	2,303,306	2,210,702	2,118,761	
NPV		6,263,591															
IRR		10.33%															
Payback Period		13 Years															

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) 6,263,591
 อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) 10.33%
 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 13 ปี

สรุปผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการศึกษาพบว่าจากสมมติฐานที่ตั้งไว้ข้างต้นโครงการนี้น่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและมีผลตอบแทนการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงินถัวเฉลี่ย อย่างไรก็ตาม จากการวิเคราะห์ Sensitivity Analysis ข้างต้นพบว่าปัจจัยที่ปรผันแล้วเกิดผลกระทบต่อโครงการมากที่สุดคืออัตราการเข้าพัก เมื่อมีอัตราการเข้าพักลดลงจากสมมติฐานเพียง 5% จะทำให้ NPV ของโครงการมีค่าเป็นลบและไม่ควรตัดสินใจลงทุนทันที ดังนั้นจึงเป็นอีกข้อสังเกตว่าผู้ประกอบการควรให้ความสนใจและมุ่งเน้นเรื่องอัตราการเข้าพักไม่ให้ลดลงต่ำกว่าสมมติฐาน

รายการอ้างอิง

ดร.อัฉรวรรณ งามญาณ และ ดร.ณัฐวัชร เฝ้าภู (2555) ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการด้านการเงิน และลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ

สกลีย์ สุนานุสรณ์ (2557) ศึกษาความต้องการรูปแบบที่พักอาศัยและสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ บริเวณรอบที่พักอาศัยสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุ

ประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2558 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง

ไศรยวีร์ ครุสุวัฒน์ (2556) รูปแบบที่อยู่อาศัยในความต้องการของผู้สูงอายุในเขตอำเภอ จังหวัดราชบุรี

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

<http://www.reic.or.th/News/News.aspx>

การคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2553 - 2583

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

รายงานผลเบื้องต้น สสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ.2557

สำมะโนประชากรและเคหะ พ.ศ. 2543 สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี



ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคารปี 2558

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่	รายการประเภททรัพย์สิน ที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุ อาคาร (ปี)	ค่า เสื่อม /ปี	หมายเหตุ
		ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ก.ย.	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง			
1	บ้านเดี่ยวไม่ชั้นเดียว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	10,000	11,600	13,000	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม่ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	8,600	10,900	12,600	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม่ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	12,600	13,200	14,600	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	8,300	10,100	11,400	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวสักรั้วเดี่ยว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	11,100	12,700	14,500	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวสักรั้ว 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	10,200	11,900	14,500	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	9,400	11,100	12,700	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	8,500	9,900	11,100	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	7,600	9,100	10,000	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	7,500	8,900	10,600	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	9,000	10,600	12,200	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	7,900	9,200	11,100	50	2%	ข
13	ฟลอร์แควไม่ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	5,800	7,100	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	5,900	6,500	7,500	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	6,600	7,800	9,000	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	6,400	7,500	8,500	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	10,400	13,000	14,800	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	12,600	17,000	20,300	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	16,900	21,000	27,000	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	18,600	23,700	30,300	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	-	17,100	20,600	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	-	19,500	24,700	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	-	25,300	33,800	50	2%	ข
24	อาคารสหกรณ์สูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	-	16,400	18,900	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	-	22,400	27,600	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	9,800	10,500	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	-	17,500	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	-	28,000	-	50	2%	ข
29	โถง-โรงงาน ท่อไป	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	6,100	7,500	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม	-	1,780,000	-	-	1,780,000	-	-	1,720,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน	-	1,480,000	-	-	1,480,000	-	-	1,430,000	-	-	-	ไม่กำหนดไว้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวตรีณัฐ ตั้งกอบลาภ
วันเดือนปีเกิด	9 ตุลาคม พ.ศ.2532
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2554 : เศรษฐศาสตร์บัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	2556 กรรมการบริษัท บริษัท พีแอนด์พี ฟู้ดแอนด์เบฟเวอเรจ จำกัด

