การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนคอนแวนต์

โดย

นายทรงศักดิ์ ศรีวิระ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนคอนแวนต์

โดย

นายทรงศักดิ์ ศรีวิระ

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Feasibility Study for a Condominium at Convent Road

BY

MR. SONGSAK SRIWIRA

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

นายทรงศักดิ์ ศรีวิระ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนคอนแวนต์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ____________________
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ____________________
(รองศาสตราจารย์วิทวัส รุ่งเรืองผล)

คณบดี ____________________
(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน บริเวณถนนคอนแวนต์
ชื่อผู้เขียน	นายทรงศักดิ์ ศรีวิระ
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์วิทวัส รุ่งเรืองผล
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

แปลงที่ดินที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการตั้งอยู่บริเวณ ถนนคอนแวนต์ และถนนพิพัฒน์ 2 แขวงสาธร เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ขนาดพื้นที่โครงการประมาณ 1-0-47.3 ไร่

พื้นที่ดินตั้งอยู่ในเขตผังเมือง พ.5 พื้นที่พาณิชยกรรม กำหนดให้ FAR 10:1 และ OSR 3% จากการวิเคราะห์ทางเลือกการใช้ประโยชน์ของพื้นที่พบว่าพื้นที่เหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมทั้งด้านกฎหมาย การตลาด และการเงิน

รูปแบบโครงการ	โครงการ convience เป็นโครงการคอนโดมิเนียม ประเภทหรูหรา ความสูงอาคาร 20 ชั้น
พื้นที่โครงการ	1-0-47.3 ไร่
พื้นที่ก่อสร้าง	12,045 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้า	เจ้าของกิจการหรือพนักงานเอกชนที่ทำงานบริเวณสีลม-สาทร รายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 200,000 บาท ขึ้นไป
ระดับราคาขาย	10,000,000 – 61,000,000 บาท
ขนาดพื้นที่ห้อง	45 – 220 ตารางเมตร
สิ่งอำนวยความสะดวก	สระว่ายน้ำ, ห้องออกกำลังกาย, Study room, Roof Garden

โครงการสามารถจัดสรรเป็นพื้นที่ขาย 41% ของพื้นที่ก่อสร้าง คิดเป็นหน่วยขายทั้งหมด 94 หน่วย ที่จอดรถ 91 คัน ไม่รวมจอดซ้อนคัน

การลงทุน

งบประมาณการลงทุนประกอบด้วยต้นทุน

รายจ่ายโครงการ	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าที่ดิน	471,300,000
ค่าก่อสร้าง	391,778,159
ค่าการตลาด	22,325,000
ค่าคอมมิชชั่น	38,048,296
ค่าภาษีการโอน ภาษีธุรกิจเฉพาะ ภาษีนิติบุคคล	105,266,951
ดอกเบี้ยจ่าย	550,555,658
ค่าบริหารโครงการ	6,072,000
รวม	1,585,346,064

แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนประกอบด้วย เงินทุนจากส่วนของเจ้าของร้อยละ 60 และเงินทุกภายนอกจากสถาบันการเงินร้อยละ 40

ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

	NPV (Baht)	IRR (per year)	RRR(WACC,Ke)
Free Cash Flow to Firm	65,399,481	14.99%	11.26%
Free Cash Flow to Equity	37,908,168	22.98%	19.47%

จากผลลัพธ์ข้างต้นพบว่าโครงการ convience มีความเป็นไปได้ทางการเงินตามที่ได้สมมติฐานไว้ และเมื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงจากปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการ พบว่าปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการสูงที่สุดคือปัจจัยต้นทุนค่าที่ดิน

คำสำคัญ: คอนโดมิเนียม, ถนนคอนแวนต์, อสังหาริมทรัพย์

Independent Study Title	Feasibility Study for a Condominium at Convent Road
Author	MR. Songsak Sriwira
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Witawat Rungruangphon
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

Convience condominium will be located on Convent road and Pipat 2 road , Sathorn, Bangrak, Bangkok. Land area will be 1-0-47.3 rai (1 rai = 1,600 square meters).

The zoning of this project will be commercial area(พ.5-6), which is floor area ratio (FAR) of 10:1 and 3% open space ratio (OSR). Based on “Highest and best use analysis”, condominium will be the option that maximizes land using. Analyzing Legal, Physical, Marketing and Financial information.

Project Concept	Convience Project, 20 storeys luxury condominium.
Land Area	1-0-47.3 Rai
Construction Area	12,045 square meters
Target group	Business owner and officer, who work around Silom-Sathorn, have household income over 200,000 baht per month.
Price per unit	10,000,000 – 61,000,000 baht
Room Size	45 – 220 square meters

Facilities Lobby, Swimming pool, Fitness room, Study room and Roof Garden

Convience condominium has efficiency rate 41% of construction area. This project has 94 units and 91 parking lots.

Investment Budget

Investment budget includes

Project Expenses	Amount (Baht)
Land Cost	471,300,000
Construction Cost	391,778,159
Marketing Expense	22,325,000
Commission Expense	38,048,296
Transfer tax ,Business Tax and Corporate Tax	105,266,951
Interest Expense	550,555,658
Operating Expense	6,072,000
Total	1,585,346,064

Source of fund

Funding from shareholder equity 60% and loans bank 40%.

Financial analysis

	NPV (Baht)	IRR (per year)	RRR(WACC,Ke)
Free Cash Flow to Firm	65,399,481	14.99%	11.26%
Free Cash Flow to Equity	37,908,168	22.98%	19.47%

Convience condominium project will represent that net present value (NPV) and internal rate of return (IRR), above what is expected. Moreover, the

sensitivity analysis of construction cost and pricing will be acceptable excluding the sensitivity of land cost.

Keywords: Condominium, Convent Road, Real estate

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ทำให้ผู้จัดทำได้เรียนรู้หลายสิ่งที่มีประโยชน์ต่อการค้นคว้าอิสระตลอดจนการจัดทำ ทางผู้จัดทำต้องขอขอบคุณ รศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษาและแนะแนวทางในการศึกษาจนกระทั่งการค้นคว้าอิสระสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี นอกจากนี้ยังขอขอบคุณ ผศ.ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช ในฐานะประธานกรรมการค้นคว้าอิสระที่ให้ข้อคิดเห็นและเสนอคำแนะนำที่ทำให้การค้นคว้าอิสระครั้งนี้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

และผู้จัดทำขอขอบคุณคณาจารย์คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์, วิทยากรพิเศษทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่ามาถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์, บุคลากรทุกท่านของโครงการที่อำนวยความสะดวกในทุกๆด้าน รวมไปถึงเพื่อนนักศึกษาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รุ่นที่ 14 ทุกท่านที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกันตลอดระยะเวลาการศึกษา

ท้ายที่สุดนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณครอบครัวที่ให้การสนับสนุนทางการศึกษาและให้กำลังใจตลอดมา

นายทรงศักดิ์ ศรีวิระ

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(6)
สารบัญตาราง	(12)
สารบัญภาพ	(14)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวความคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.4 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
2.1 วรรณกรรมสำหรับพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม	4
บทที่ 3 การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ	12
3.1 ข้อมูลทั่วไปเขตบางรัก	12
3.2 การวิเคราะห์ด้านแปลงที่ดิน	12

3.2.1 ขนาดและรูปร่างของแปลงที่ดิน 13
3.2.2 สภาพแปลงที่ดินปัจจุบัน 15
3.2.3 อาณาเขตโดยรอบ 17
3.2.4 ความกว้างของเขตทาง 17
3.2.5 ระยะทางจากโครงการถึงสถานที่สำคัญโดยรอบ 18
3.3 การวิเคราะห์ด้านประชากร 22
3.4 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง 23

บทที่ 4 การวิเคราะห์การใช้ประโยชน์ทางเลือก 24

4.1 ศูนย์การค้า 24
4.2 โรงแรม 24
4.3 อาคารสำนักงาน 29
4.4 เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ 31
4.5 อพาร์ทเมนท์ 34
4.6 คอนโดมิเนียม 37

บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย 40

5.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556 40
5.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และกฎกระทรวง 41
5.2.1 กฎกระทรวง ฉบับที่ 33 (พ.ศ.2535) 42
5.2.2 กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) 42
5.3 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544 43
5.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ 43

บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด 46

6.1 การวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจ 46

6.1.1 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้ม 46
6.1.2 รายได้ต่อหัวประชากรและการกระจายรายได้ในพื้นที่ 50
6.1.3 อัตราการว่างงานและแนวโน้มการว่างงาน 51
6.1.4 อัตราเงินเฟ้อ 52
6.1.5 อัตราดอกเบี้ย 53
6.1.6 นโยบายการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน 55
6.1.7 นโยบายของรัฐบาล 58
6.2 การวิเคราะห์ตลาด 59
6.2.1 การกำหนดขอบเขตตลาด 59
6.2.2 การวิเคราะห์อุปสงค์ 61
6.2.3 การวิเคราะห์อุปทาน 69
6.2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง 79
6.2.5 SWOT Analysis 104
6.2.5.1 Strength 104
6.2.5.2 Weakness 104
6.2.5.3 Opportunity 105
6.2.5.4 Threat 105
6.2.6 STP 105
6.2.6.1 Segmentation 105
6.2.6.2 Target 108
6.2.6.3 Positioning 112
6.2.7 4Ps 113
6.2.7.1 Product 113
6.2.7.2 Price 126
6.2.7.3 Place 126
6.2.7.4 Promotion 127

บทที่ 7 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต้นทุนและการก่อสร้าง 129

7.1 การบริหารโครงการก่อนการก่อสร้าง 129

7.1.1 การออกแบบโครงการ 129
7.1.2 การประมูลจัดหาผู้รับเหมา 129
7.1.3 การจัดจ้าง 129
7.2 การบริหารโครงการขณะการก่อสร้าง 130
7.2.1 การควบคุมเวลา 130
7.2.2 การควบคุมต้นทุน 132
7.3 การบริหารโครงการหลังการก่อสร้าง 134

บทที่ 8 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน 135

8.1 สมมติฐานในการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด 135
8.1.1 ด้านรายรับของโครงการ 135
8.1.2 ด้านรายจ่ายของโครงการ 136
8.1.2.1 ต้นทุนค่าที่ดิน 136
8.1.2.2 ต้นทุนค่าก่อสร้าง 136
8.1.2.3 ต้นทุนค่าบริหารโครงการ 136
8.1.2.4 ต้นทุนค่าภาษีและค่าการใช้จ่ายในการขายต่างๆ 137
8.2 สรุปรายรับและรายจ่ายของโครงการ 137
8.3 โครงสร้างทางการเงินและต้นทุนทางการเงิน 138
8.3.1 โครงสร้างทางการเงิน 138
8.3.2 ต้นทุนทางการเงิน 138
8.3.2.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ 138
8.3.2.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุน 138
8.4 การวิเคราะห์มูลค่าโดยการใช้เครื่องมือทางการเงิน 141
8.4.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ 141
8.4.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 142
8.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว 142
8.6 การวิเคราะห์สถานการณ์ 143

รายการอ้างอิง 144

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก 147
ภาคผนวก ข 151
ภาคผนวก ค 152
ภาคผนวก ง 153
ภาคผนวก จ 159
ภาคผนวก ฉ 162
ภาคผนวก ช 165
ภาคผนวก ซ 169

ประวัติผู้เขียน 178

สารบัญตาราง

ตารางที่ หน้า

2.1 เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิมตามลำดับ 8
2.2 ปัญหาที่พบด้านที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 9
2.3 ปัจจัยที่กำหนดโครงสร้างการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม 10
2.4 ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ 11
2.5 ทำเลที่ตั้งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ 11
2.6 มุมมองจากห้องพักที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ 12
2.7 ลำดับสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนเพิ่มที่ผู้ซื้อต้องการ 12
2.8 ลำดับสิ่งอำนวยความสะดวกจำเป็นที่ผู้ซื้อต้องการ 13
2.9 ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกแยกตามระดับคอนโดมิเนียม 14
3.1 จำนวนโฉนดและพื้นที่ดินโครงการ 14
3.2 จำนวนประชากรเขตบางรักและเขตที่ติดต่อกัน 22
3.3 จำนวนประชากรเขตบางรัก แบ่งตามแขวงและเพศ ปีพ.ศ.2556 22
4.1 ข้อมูลโรงแรมใกล้พื้นที่โครงการ 25
4.2 อุปทานและ Occupancy rate ของอาคารสำนักงานย่านสีลม-สาทร 29
4.3 จำนวนห้องพัก Service Apartment ในพื้นที่สีลม-สาทร แบ่งตามระดับและประเภท 32
4.4 สรุปการใช้ประโยชน์ที่ดิน 39
5.1 สรุปผลการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง 45
6.1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนภายในประเทศไทย กรุงเทพฯ และปริมณฑล 50
6.2 แผนการพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่า 63
6.3 จำนวนพื้นที่สำนักงานและอัตราการใช้ในปัจจุบัน 64
6.4 ค่าเฉลี่ยการใช้พื้นที่สำนักงานต่อคน 65
6.5 การคำนวณเงินงวดและเงินเดือนสำหรับการผ่อนคอนโดมิเนียมแต่ละระดับราคา 66
6.6 การวิเคราะห์อุปสงค์ 66
6.7 อัตราเข้าพักอาศัยอาคารชุดแบ่งตามประเภท 74
6.8 จำนวนหน่วยในอนาคต 74
6.9 แสดงอัตราดูดซับของตลาดคอนโดมิเนียม 78
6.10 สรุปข้อมูลคู่แข่งทางตรง 90

6.11 จำนวนห้องพักคู่แข่งทางตรง แยกตามประเภทห้อง	91
6.12 ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความคู่แข่งทางตรง	92
6.13 ระบบรักษาความปลอดภัยของคู่แข่งทางตรง	94
6.14 สรุปข้อมูลคู่แข่งทางอ้อม	101
6.15 จำนวนห้องพักคู่แข่งทางอ้อม แยกตามประเภทห้อง	102
6.16 จำนวนคู่แข่งขัน	104
6.17 การคำนวณเงินงวดและเงินเดือนสำหรับการผ่อนคอนโดมิเนียมแต่ละระดับราคา	106
6.18 สรุปการแบ่งกลุ่มเป้าหมาย	108
6.19 กลุ่มเป้าหมายหลักพนักงานวัยทำงานโสด	108
6.20 กลุ่มเป้าหมายหลักพนักงานวัยทำงานแต่งงานแล้ว	109
6.21 กลุ่มเป้าหมายรองเจ้าของกิจการ	110
6.22 กลุ่มเป้าหมายนักลงทุน	111
6.23 ขนาดห้องพัก (1ห้องนอน) กับจำนวนสิ่งอำนวยความสะดวก	112
7.1 การคำนวณต้นทุนการก่อสร้างของโครงการ	132
8.1 จำนวนห้องในแต่ละรูปแบบ และรายรับที่คาดว่าจะได้รับ	135
8.2 ต้นทุนค่าที่ดิน	136
8.3 ต้นทุนบริหารโครงการ	136
8.4 สรุปรายรับของโครงการ	137
8.5 สรุปรายจ่ายของโครงการ	137
8.6 อัตราผลตอบแทนของตลาดหุ้น SET TRI	139
8.7 คำนวณค่า Beta ของโครงการ	140
8.8 คำนวณต้นทุนทางการเงินของเจ้าของโครงการ	141
8.9 คำนวณต้นทุนทางการเงินของโครงการ	141
8.10 Price Sensitivity	142
8.11 Land Cost Sensitivity	142
8.12 Construction Cost Sensitivity	142
8.13 Scenario Analysis	143

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 ราคาที่ดินย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพฯ	2
3.1 แผนที่เขตบางรัก	12
3.2 ที่ตั้งโครงการ	13
3.3 รูปร่างที่ดิน	14
3.4 แผนที่การคมนาคมที่สำคัญในพื้นที่	15
3.5 สภาพที่ดินปัจจุบัน	17
4.1 สัดส่วนระดับของโรงแรมในเขตสีลม-สาทร	26
5.1 การใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556	40
6.1 ประมาณการเศรษฐกิจปี 2558	47
6.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ	48
6.3 มูลค่าการใช้จ่ายภาคครัวเรือนและดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคกับภาวะเศรษฐกิจ	48
6.4 มูลค่าการลงทุนภาคเอกชน	49
6.5 การจ้างงานรวมและอัตราการว่างงาน	51
6.6 อัตราเงินเฟ้อ	52
6.7 ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือน	53
6.8 อัตราดอกเบี้ยนโยบายของแต่ละประเทศ	54
6.9 อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก MLR และ MRR ของธนาคารในประเทศไทย	55
6.10 สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อ GDP และอัตราการขยายตัวของหนี้ครัวเรือน	56
6.11 มาตรฐานการให้สินเชื่อภาคครัวเรือน	57
6.12 จำนวนการให้สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย	58
6.13 พื้นที่ Core CBD กำหนดโดย CBRE	60
6.14 Trade Area กำหนดโดยพื้นที่ CBD และระยะทางจากรถไฟ	61
6.15 จำนวนพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด จำนวนการเช่าพื้นที่และอัตราว่างของอาคารสำนักงานให้เช่า	62
6.16 อัตราการขยายตัวของค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน และ GDP	63
6.17 ดัชนีราคาห้องชุดในจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี และสมุทรปราการ	67
6.18 ราคาคอนโดมิเนียมเฉลี่ยต่อตารางเมตรในย่าน CBD	68
6.19 ดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index)	70

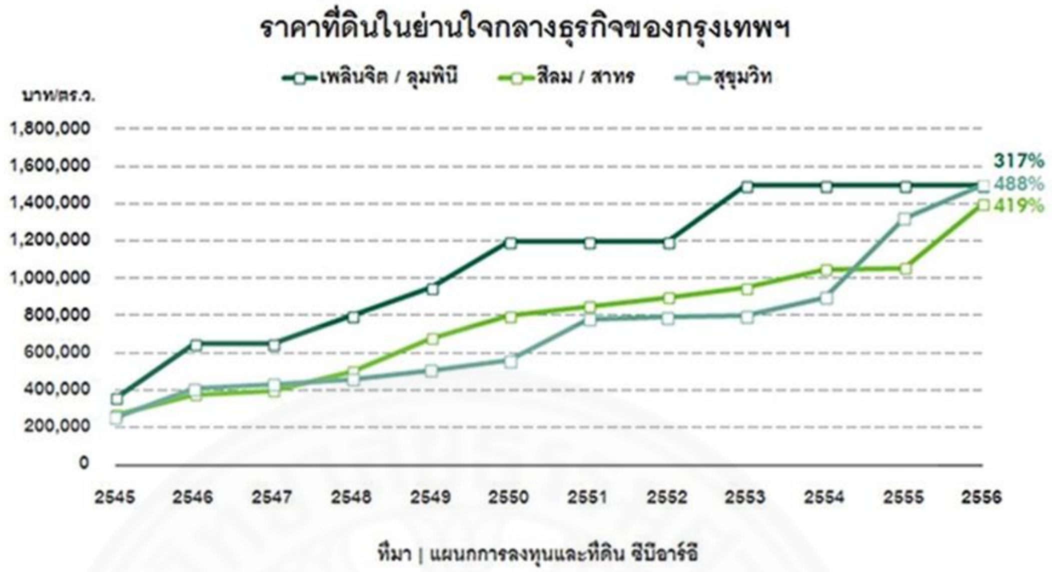
6.20 ดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectation Index) 70
6.21 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในกรุงเทพฯ ครึ่งปีแรก 2558 71
6.22 จำนวนอุปทานใหม่การขายของห้องชุด 72
6.23 จำนวนอุปทานและอุปสงค์ของห้องชุดทั้งหมด 72
6.24 สัดส่วนจำนวนหน่วยขายในอนาคต ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 แยกตามระดับ 75
6.25 ศักยภาพในการขายห้องชุด แยกตามระดับคอนโดมิเนียม 76
6.26 เปรียบเทียบศักยภาพในการขายคอนโดมิเนียมแบ่งตามระดับราคา 77
6.27 สัดส่วนห้องชุดเปิดขายใหม่ในอนาคต แยกตามประเภทห้อง 79
6.28 ขนาดห้องพัก (1ห้องนอน) เทียบกับจำนวนสิ่งอำนวยความสะดวก 112
6.29 รูปแบบอาคารและความสูงจากถนนพิพัฒน์ 2 115
6.30 รูปแบบอาคารและความสูงจากถนนคอนแวนต์ 116
6.31 แนวความคิดอาคารภายนอก 117
6.32 ผังชั้นของคอนโดมิเนียม 120
6.33 แนวความคิด Lobby 121
6.34 แนวความคิดพื้นที่ห้องออกกำลังกายหรือ Fitness 122
6.35 แนวความคิดพื้นที่ Infinity Edge Swimming Pool 122
6.36 แนวความคิดพื้นที่ห้องสมุดและ co-working space 123
6.37 แนวความคิด Roof Garden 124
6.38 แนวความคิดห้องรูปแบบ 1 ห้องนอน 125
6.39 แนวความคิดห้องรูปแบบ 2 ห้องนอน 126
7.1 โครงสร้างการบริหารโครงการ 130
7.2 ขั้นตอนการบริหารก่อนก่อสร้าง 131
7.3 ขั้นตอนการบริหารขณะก่อสร้าง 131
8.1 อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล 139

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ที่มาและแนวความคิด

ภายหลังจากมีการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคการขนส่งมวลชนในเส้นทางต่างๆ โดยเฉพาะพื้นที่สีลม-สาทรมีการพัฒนาขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งปัจจุบันมีสาธารณูปโภคครบครันและมีศักยภาพเป็นพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจที่มีอัตราเจริญเติบโตสูงสุดของกรุงเทพฯ มีการใช้ประโยชน์ที่ดินในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจสูงในหลายรูปแบบ อาทิ อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม สถานทูต โรงพยาบาล และสถานศึกษา เป็นต้น ทำให้มีความต้องการใช้ประโยชน์พื้นที่ในย่านนี้สูงมากไม่ว่าจะเป็นเพื่ออยู่อาศัย และลงทุน โดยรัฐบาลมีการเปลี่ยนข้อบังคับผังเมืองล่าสุดให้มีการพัฒนาเป็นอาคารได้สูงมากขึ้น มีพื้นที่ในการใช้ประโยชน์สูงมากขึ้น

จากรายงานของบริษัท CBRE ประเทศไทย พบว่าแนวโน้มการเจริญเติบโตของราคาที่ดินของที่ดินที่มีรูปแปลงเหมาะสมในการพัฒนาโครงการที่ตั้งอยู่ติดถนนสุขุมวิทมีการปรับตัวสูงขึ้นกว่า 488% นับจากปี 2545 โดยปัจจุบันมีการซื้อขายอยู่ที่ 1.5 ล้านบาทต่อตารางวา ซึ่งเป็นย่านที่มีอัตราการปรับเพิ่มราคาในอัตราที่สูงเมื่อเทียบกับทำเลที่ดีในพื้นที่อื่นๆในกรุงเทพฯ ส่วนย่านสีลม-สาทร มีการปรับเพิ่มราคาสูงขึ้นประมาณ 419% โดยราคาซื้อขายอยู่ 1.4 ล้านบาทต่อตารางวา และย่านเพลินจิต-ลุมพินี มีการปรับเพิ่มราคาสูงขึ้นประมาณ 317% ราคาซื้อขายอยู่ที่ประมาณ 1.5 ล้านบาทต่อตารางวา ดังนั้นในด้านทำเลที่ตั้งซึ่งถือว่าเป็นย่านธุรกิจ ย่านการค้า ซึ่งจะเหมาะสมกับการพัฒนาโครงการแนวสูง เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า และที่พักอาศัย เนื่องจากที่ดินในบริเวณนี้มีปริมาณที่จำกัด



ภาพที่ 1.1 ราคาที่ดินย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพฯ

เนื่องจากผู้จัดทำได้เล็งเห็นศักยภาพในที่ดินแปลงนี้ซึ่งปัจจุบันมีการใช้ประโยชน์เป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ จึงมีความเห็นว่าหากลงทุนเพื่อซื้อบ้านพร้อมที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการขนาดใหญ่ให้สอดคล้องกับบริบทโดยรอบของพื้นที่สีลม-สาทร ให้ได้รับผลตอบแทนและศักยภาพที่สูงที่สุดและดีที่สุด

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาหาความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการบนที่ดินขนาด 1-0-73 ไร่ บริเวณติดถนนคอนแวนต์และถนนพิพัฒน์ 2 ให้มีการใช้ประโยชน์ที่สูงและดีที่สุด (Highest and best use) ของแปลงที่ดิน โดยพิจารณาด้านกฎหมาย การตลาด และการเงิน

1.3 ข้อจำกัดของการศึกษา

(1) ข้อมูลบางข้อมูลเป็นข้อมูลที่ไม่เปิดเผยต่อบุคคลทั่วไป

(2) ข้อมูลบางข้อมูลเป็นข้อมูลที่ไม่เป็นปัจจุบัน

(3) ข้อมูลทุติยภูมิที่นำมาใช้ในการศึกษามาจากหลายแหล่ง อาจจะไม่สอดคล้องกัน เนื่องจากการเก็บข้อมูลของผู้สำรวจ

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

(1) เพื่อวิเคราะห์ความเหมาะสมและสมเหตุสมผลในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริเวณถนนคอนแวนต์

(2) สามารถนำผลของการศึกษานี้ไปใช้พัฒนาพื้นที่บริเวณใกล้เคียง

บทที่ 2
วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 วรรณกรรมสำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

จากแนวคิดการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ผู้เขียนได้ศึกษาเกี่ยวกับเหตุผลในการย้ายที่อยู่อาศัยของคนในเมืองปัจจุบันซึ่งจัดทำโดย รศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล โดยการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 333 ตัวอย่างในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยให้เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิมตามลำดับดังนี้

ตารางที่ 2.1 เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิมตามลำดับ

เหตุผลในการย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยเดิม	**ร้อยละ**
1.ย้ายตามที่ทำงาน	30
2.แยกออกมาตั้งครอบครัวใหม่	25
3.ย้ายตามครอบครัว	25
4.หลีกหนีจากสภาพแวดล้อมเดิม	16
5.ย้ายถิ่นฐานจากที่เดิมเพื่อเข้ามาแสวงหาโอกาสในเมือง	10
6.ที่อยู่อาศัยเดิมโดนเวนคืน/ไล่ที่	2
7.เหตุผลอื่นๆ (คำตอบที่ได้กระจัดกระจาย)	11

ที่มา : วิทวัส รุ่งเรืองผล (2549).

จากการสำรวจพบว่าเหตุผลในการย้ายที่อยู่อาศัยเนื่องจากย้ายตามที่ทำงานมีสัดส่วนมากที่สุด 30% ย้ายเพื่อแยกออกมาตั้งครอบครัวใหม่และย้ายตามครอบครัวสัดส่วนเท่ากันคือ 25%

สำหรับปัญหาที่พบในที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่าสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี จากการศึกษาของ รศ.ดร.บัณฑิต จุลาสัย และคณะ ได้ศึกษาในปี 2548 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีปัญหาด้านที่อยู่อาศัย 59.9% และการศึกษาของยุวดี ศิริ ได้ศึกษาในปี 2549 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีปัญหาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเป็น 71.4% โดยมีปัญหาที่คล้ายคลึงกันดังนี้

ตารางที่ 2.2 ปัญหาที่พบด้านที่อยู่อาศัยของประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ปัญหาที่พบในปี 2548	ปัญหาที่พบในปี 2549
1.ขนาดและพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ	1.ขนาดและพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ
2.มีปัญหาด้านสภาวะแวดล้อม	2.มีปัญหาด้านสภาวะแวดล้อม
3.เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน	3.เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน
4.มีปัญหาด้านการเงิน	4.มีปัญหาด้านการเงิน
5.มีปัญหาด้านสาธารณูปโภค	5.มีปัญหาด้านสาธารณูปโภค
6.ไม่มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	6.ห่างไกลสิ่งอำนวยความสะดวก
7.ห่างไกลสิ่งอำนวยความสะดวก	7.ไม่มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
8.ห่างไกลโรงเรียนลูก	8.ห่างไกลโรงเรียนลูก
9.ไม่มีกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง	9.ไม่มีกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง
10.ปัญหาเกี่ยวกับสภาพอาคาร	10.ปัญหาเกี่ยวกับสภาพอาคาร
11.มีปัญหาด้านการเวนคืน	11.มีปัญหาด้านการเวนคืน

ที่มา : บัณฑิต จุลาสัย และคณะ (2548). ,ยุวดี ศิริ (2549).

จากปัญหาที่พบกลุ่มประชากรที่พบปัญหาในปี 2548 ร้อยละ44.8 แก้ปัญหาโดยย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ ส่วนในปี 2549 ร้อยละ 55.9 แก้ปัญหาโดยย้ายที่อยู่อาศัยใหม่

นอกจากนี้จากการศึกษาของ ธงชัย ชูสุ่น (2556) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ศึกษาแหล่งข้อมูลที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม โดยการหาข้อมูลในอินเตอร์เน็ตเป็นสัดส่วน 84.8% ของผู้ตอบแบบสอบถาม รองลงมาคือโบชัวร์โครงการ 42.3% สื่อหนังสือพิมพ์ 38.3% ญาติพี่น้องหรือเพื่อน 32.8% และป้ายโฆษณาหน้าโครงการ 24.5%

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด คือ ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก ความสะดวกในการเดินทาง และการมอบส่วนลดพิเศษ ในส่วนของด้านชื่อเสียงและภาพลักษณ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด คือ มั่นใจในชื่อเสียงบริษัท ความมีชื่อเสียงของบริษัทจะทำให้ท่านได้รับบริการที่ดี และภาพลักษณ์ของคอนโดมิเนียมมีความทันสมัยสวยงาม

ความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นเกิดจากเศรษฐกิจที่ดีขึ้นเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากทำให้ประเทศพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มคนมากมายโยกย้ายเข้ามาในเมืองหลวงเพื่อให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นและได้รับการศึกษาที่ดี ทำให้ในเมืองหลวงมีการพัฒนาทั้งด้านที่อยู่อาศัยและระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เพิ่มขึ้นในเมือง โดยภายหลังเริ่มมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเนื่องจากที่ดินเริ่มขาดแคลนจึงทำให้มีการใช้ที่ดินที่อยู่ภายในเมืองหลวงให้เกิดประโยชน์สูงสุด กลุ่มเป้าหมายของผู้ที่จะมาซื้อคอนโดมิเนียมจะเป็นคนที่มาทำงานในเมืองหลวง และยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง (Perera, 1995).

การวิเคราะห์จึงแบ่งออกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านผู้ซื้อหรือด้านอุปสงค์ (Demand side) และ ด้านผู้ขายหรือด้านอุปทาน (Supply side) ซึ่งในการวิเคราะห์ อสังหาริมทรัพย์จะมีความแตกต่างจากการวิเคราะห์สินค้าโดยทั่วไป เนื่องจากมีความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าด้านความอยู่คงทนถาวรของสินค้า, สินค้ามีความแตกต่างกัน, ต้นทุนการทำธุรกรรมสูง และไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ (Carn et al., 1988).

ตารางที่ 2.3 ปัจจัยที่กำหนดโครงสร้างการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม

Demand side factor	Supply side factor
Demographic factor (family size, number of families etc...)	Land cost
Personal disposable income	Construction cost
Price of housing service	Prime lending rate
Stock price	Cost of capital
Commodity price	Retail price index (inflation)
Expected appreciation of house price	Expectation of housing price
Mortgage interest rate	Housing completion
Total outstanding mortgage	Housing stocks
Tax rate	
Money supply	

ที่มา : Ting (2001)

โดยปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมดังนี้ และปัจจุบันมีปัจจัยเพิ่มเติมที่ผู้บริโภคต้องการซื้อคอนโดมิเนียมนั้น คือ ด้านการขนส่งมวลชน, ระบบรักษาความปลอดภัย, บริการพื้นที่ส่วนกลาง และระบบท่อน้ำทิ้งส่วนกลาง ซึ่งผู้บริโภคจะให้ความสำคัญมากที่สุดกับระบบขนส่งมวลชน และระบบรักษาความปลอดภัย นอกจากนี้ระยะห่างจากโรงเรียนและโรงพยาบาลเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะโรงเรียนและโรงพยาบาลที่มีชื่อเสียง

ตารางที่ 2.4 ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์

Main factor	Ranking
Location of development	1
Characteristics of the building	2
Price	3
Recreational facilities	4
View	5
Marketing	6
Financing	7
Management	8
Surrounding area	9
Investment	10
Reputation of the developer	11

ที่มา : Zarin and Bujang (1999)

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง (Location) ของคอนโดมิเนียมเป็นปัจจัยที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นลำดับแรกโดยทำเลที่ตั้งที่ผู้บริโภคนิยมพื้นที่ที่ใกล้ศูนย์กลางสาธารณูปโภคมากที่สุด อันดับรองลงมาคือใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภค ,ใกล้ใจกลางเมือง และใกล้สถานที่ทำงาน ตามลำดับ

ตารางที่ 2.5 ทำเลที่ตั้งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ

Location	Percentage
Near city centre	14
Mear working place	7
Near public transport	2
Near shopping areas	2
Near recreational centre	21
Near amenities centre	54
Total	**100**

ที่มา : Zarin (1999)

ส่วนปัจจัยด้านมุมมองจากห้องชุด มุมมองจากห้องชุดที่ผู้บริโภคชื่นชอบที่สุดคือมุมมองจากห้องชุดที่สามารถมองเห็นพื้นที่สีเขียวหรือพื้นที่สวนสาธารณะได้ อันดับรองลงมาคือสามารถมองเห็นสระว่ายน้ำ และสามารถมองเห็นเมือง ตามลำดับ

ตารางที่ 2.6 มุมมองจากห้องพักที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ

View	Percentage
Facing swimming pool	34
Facing town area	22
Facing green scenery	43
Missing	1

ที่มา : Zarin (1999)

สิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่ส่วนกลางเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญเพิ่มขึ้น สิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้พัฒนาโครงการพัฒนาให้ภายในโครงการขึ้นกับความต้องการของผู้บริโภคปัจจุบัน

ตารางที่ 2.7 ลำดับสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนเพิ่มที่ผู้ซื้อต้องการ

Recreational Facilities	**Rank**
Parking Space	1
Swimming Pool	2
Function Hall	3
Tennis/Badminton Courts	4
Gymnasium	5
Sauna	6
Children Playground	7
Jogging Track	8
Gazebo	9

ที่มา : Zarin (1999)

ตารางที่ 2.8 ลำดับสิ่งอำนวยความสะดวกจำเป็นที่ผู้ซื้อต้องการ

Amenities Facilities	**Rank**
24 Hours Guard/Survelliance	1
Automatic Sprinkler	2
Nursery	3
Free Club Membership	4
High Speed Modern Lifts	5
Mini Markets	6
Cafeteria	7
Launderette	8
BBQ Area	9

ที่มา : Zarin (1999)

โดยสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต้องมีภายในคอนโดมิเนียมแบ่งตามระดับความหรูหราของคอนโดมิเนียม เนื่องจากผู้บริโภคมีความคาดหวังในความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก, การบริหารจัดการ และระบบรักษาความปลอดภัยที่ต่างกันในแต่ละระดับของผู้บริโภค โดยแต่ละระดับของคอนโดมิเนียมจำเป็นจะต้องมีความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกดังนี้

ตารางที่ 2.9 ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกแยกตามระดับคอนโดมิเนียม

<table>
<tr><th>FACILITIES</th><th colspan="3">TYPE</th></tr>
<tr><td>24 hour security</td><td rowspan="28">Super Luxury</td><td rowspan="16">Luxury</td><td rowspan="10">Semi- Luxury</td></tr>
<tr><td>CCTV & Intercom System with panic button for emergencies</td></tr>
<tr><td>Fire Protection and Detection System</td></tr>
<tr><td>Garbage Disposal Systems</td></tr>
<tr><td>Elevators</td></tr>
<tr><td>Hot water Geysers</td></tr>
<tr><td>MATV Connection</td></tr>
<tr><td>Children' Play area</td></tr>
<tr><td>Vehicle Park</td></tr>
<tr><td>Private Balconies</td></tr>
<tr><td>Air conditioned Apartment blocks</td><td rowspan="18"></td></tr>
<tr><td>Swimming Pool</td></tr>
<tr><td>Restaurant and Bar</td></tr>
<tr><td>Gymnasium</td></tr>
<tr><td>Laundry</td></tr>
<tr><td>Central Gas supply system</td></tr>
<tr><td>Children's Pool</td><td rowspan="12"></td></tr>
<tr><td>Games Room</td></tr>
<tr><td>Convenience Stores</td></tr>
<tr><td>Video Centre</td></tr>
<tr><td>Changing and meal room for drivers</td></tr>
<tr><td>Walking Track</td></tr>
<tr><td>Squash Court</td></tr>
<tr><td>Salon</td></tr>
<tr><td>Sauna</td></tr>
<tr><td>Standby Generator</td></tr>
<tr><td>Service Elevator</td></tr>
<tr><td>Three-tier security system</td></tr>
</table>

ที่มา : Senaratne et al. (2006)

นอกจากการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยแล้ว ปัจจุบันนิยมการลงทุนคอนโดมิเนียมให้เช่าโดยการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อลงทุนของนักลงทุนไทยขึ้นอยู่กับ 4 ปัจจัยหลักคือ 1.) สถานที่ตั้งของคอนโดมิเนียม ซึ่งนักลงทุนมีมุมมองว่าควรอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS,MRT มากที่สุด อันดับรองลงมาเป็นใกล้สถานศึกษาหรือใกล้สถานที่ทำงาน 2.) ราคาของคอนโดมิเนียม ซึ่งนักลงทุนจะมองถึงความคุ้มค่าของทำเลที่ตั้งและคุณภาพของคอนโดมิเนียมเมื่อเทียบกับราคาที่จ่ายไป 3.) แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับคอนโดมิเนียม ซึ่งถ้าคอนโดมิเนียมมีพนักงานขายที่ให้

รายละเอียด และมีข้อมูลทางอินเตอร์เน็ตหรือเว็บไซต์โครงการ รวมถึงการจัดบูธตามศูนย์การค้าต่างๆ ถือเป็นการให้ข้อมูลที่ดีที่สุด และเป็นการกระตุ้นให้นักลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อลงทุนอีกด้วย 4.) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ซึ่งจากสูตรผลตอบแทนจากการลงทุน คือ

ผลตอบแทน = (ค่าเช่าต่อเดือน x 12 เดือน) x 100/ราคาซื้อของคอนโดมิเนียม

ซึ่งนักลงทุนมีความเห็นเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุนให้เช่าคอนโดมิเนียมว่า อัตราผลตอบจากการให้เช่า (Yield) ควรจะประมาณ 5-6% ต่อปี และมีผลตอบแทนส่วนต่างจากการซื้อขาย (Capital Gain) จากการเพิ่มมูลค่าของคอนโดมิเนียม (Growth Value) ประมาณ 5% ต่อปี (อัชฌา ติโลกวิชัย, 2558)

บทที่ 3
การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งที่ดินโครงการ

3.1 ข้อมูลทั่วไปเขตบางรัก

ภาพที่ 3.1 แผนที่เขตบางรัก

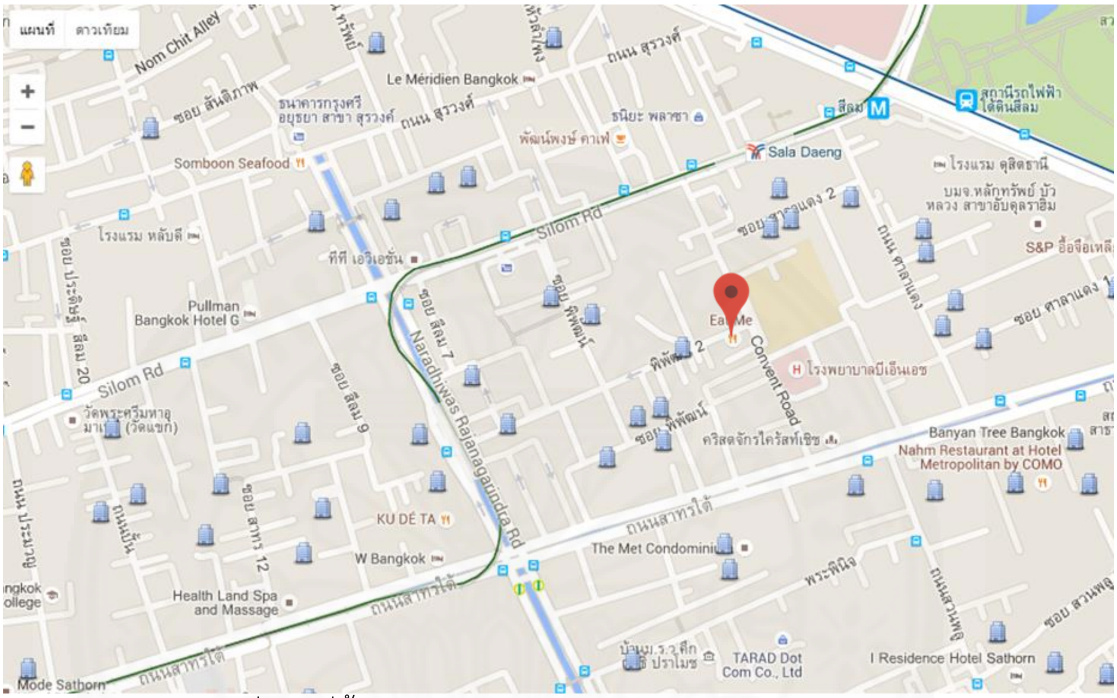
เขตบางรักแบ่งหน่วยการปกครองย่อยออกเป็น 5 แขวง ได้แก่ 1.แขวงมหาพฤฒาราม 2.แขวงสีลม 3.แขวงสุริยวงศ์ 4.แขวงบางรัก 5.แขวงสี่พระยา โดยเขตบางรักถือเป็นเขตศูนย์กลางธุรกิจ, การค้า, การบริการ และการทูต โดยมีอาณาเขตโดยรอบดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ เขตปทุมวัน
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ เขตคลองเตย
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ เขตคลองสาน
ทิศใต้	ติดต่อกับ เขตสาทร

3.2 การวิเคราะห์ด้านแปลงที่ดิน

พื้นที่กรณีศึกษาตั้งอยู่บริเวณ ถนนคอนแวนต์ แขวงสาธร เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เป็นที่ดินรวมทั้งสิ้น 8 โฉนด สามารถเข้า-ออกจากแปลงที่ดินได้ 2 ทางคือถนน

คอนแวนต์กว้างประมาณ 15 เมตร และถนนซอยพิพัฒน์ 2 กว้างประมาณ 8 เมตร การใช้ประโยชน์ตามผังเมืองกรุงเทพมหานครกำหนดให้เป็นพื้นที่สีแดง หรือผังเมือง พ.5 ให้ใช้ประโยชน์เพื่อเป็นพื้นที่พาณิชยกรรม



ภาพที่ 3.2 ที่ตั้งโครงการ

3.2.1 ขนาดและรูปร่างของแปลงที่ดิน

เนื้อที่ดินของโครงการทั้งหมด 1-0-71.3 ไร่ หรือ 1885.2 ตารางเมตร เป็นที่ดินรูปตัวแอล (L) หน้ากว้างทิศตะวันออกติดถนนคอนแวนต์ 33 เมตร หน้ากว้างทิศเหนือติดถนนพิพัฒน์ 2 ประมาณ 42 เมตร ด้านทิศใต้ยาว 57 เมตร และด้านทิศตะวันตกยาว 40 เมตร

ภาพที่ 3.3 รูปร่างที่ดิน

ตารางที่ 3.1 จำนวนโฉนดและพื้นที่ดินโครงการ

ลำดับ	โฉนดเลขที่	พื้นที่
1	21247	0-0-86.4
2	21248	0-0-62.6
3	21249	0-0-57
4	28116	0-0-6
5	21250	0-0-28.2
6	21258	0-1-35.8
7	29502	0-0-4.6
8	21258	0-0-90.7
พื้นที่ทั้งหมด		1-0-71.3

ภาพที่ 3.4 แผนที่การคมนาคมที่สำคัญในพื้นที่

3.2.2 สภาพแปลงที่ดินปัจจุบัน

ภาพที่ 3.5 สภาพที่ดินปัจจุบัน

3.2.3 อาณาเขตโดยรอบ

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	ซอยพิพัฒน์ 2 ยาว 55 เมตร
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	ถนนคอนแวนต์ ยาว 33 เมตร
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	ที่อยู่อาศัย ยาว 40 เมตร
ทิศใต้	ติดต่อกับ	ซอยส่วนบุคคล ยาว 57 เมตร

3.2.4 ความกว้างของเขตทาง

ซอยพิพัฒน์ 2	เขตทางกว้าง 8 เมตร
ซอยส่วนบุคคล	ซอยกว้าง 3 เมตร
ถนนคอนแวนต์	เขตทางกว้าง 15 เมตร

3.2.5 ระยะทางจากโครงการถึงสถานที่สำคัญโดยรอบ

ถนนหลัก

ถนนสีลม	200	เมตร
ถนนสาทรเหนือ	250	เมตร
ถนนนราธิวาสราชนครินทร์	550	เมตร
ถนนศาลาแดง	300	เมตร
ถนนพระราม 4	500	เมตร

สถานีขนส่งมวลชน

สถานีรถไฟฟ้า BTS ช่องนนทรี	550	เมตร
สถานีรถไฟฟ้า BTS ศาลาแดง	200	เมตร
สถานีรถไฟฟ้า MRT สีลม	500	เมตร
สถานีรถไฟฟ้า MRT ลุมพินี	1,300	เมตร
สถานีรถโดยสารประจำทาง BRT สาทร	550	เมตร

ศูนย์การค้า

สีลมคอมเพล็กซ์	350	เมตร
จามจุรีสแควร์	1,300	เมตร

โรงพยาบาล

โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์	850	เมตร
โรงพยาบาล บี.เอ็น.เอช.	80	เมตร
โรงพยาบาลเซนต์หลุยส์	1,300	เมตร
โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน	450	เมตร

สถานศึกษา

โรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนแวนต์	15	เมตร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	1,500	เมตร
โรงเรียนอัสสัมชัญ	2,400	เมตร
โรงเรียนอัสสัมชัญคอนแวนต์	1,800	เมตร
โรงเรียนอัสสัมชัญศึกษา	2,300	เมตร
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล	1,800	เมตร

สถานที่ราชการ

สถานฑูตออสเตรีย	1,600	เมตร
สถานฑูตออสเตรเลีย	650	เมตร
สถานทูตเบลเยี่ยม	10	เมตร
สถานทูตเยอรมัน	1,200	เมตร
สถานทูตสิงคโปร์	550	เมตร
สถานทูตเดนมาร์ก	1,500	เมตร
สถานทูตญี่ปุ่น	1,700	เมตร
จัสแมกไทย	1,100	เมตร

สถานที่สำคัญทางศาสนา

โบสถ์ไคร้สท์เชิช	250	เมตร
มัสยิดฮารูณ	2,700	เมตร
วัดมหาพฤฒาราม	2,800	เมตร

อาคารสำนักงาน

อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์	900	เมตร
อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์	800	เมตร
อาคารเอเชีย สาทร	650	เมตร

สาธรธานี	800	เมตร
สีลมพลาซ่า	1,100	เมตร
อาคารยูไนเต็ด ทาวเวอร์	450	เมตร
อาคารซีพีทาวเวอร์	350	เมตร
ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่	650	เมตร
อาคารหะรินทร	400	เมตร
ธนาคารทิสโก้	600	เมตร
อาคารธนิยะ	600	เมตร
อาคารสาทรสแควร์	700	เมตร
อาคารปัญจภูมิ	400	เมตร
อาคารอื้อจือเหลียง	1,200	เมตร
อาคาร ITF	800	เมตร
อาคารสีบุญเรือง 1	300	เมตร
อาคารสีบุญเรือง 2	170	เมตร
อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี	1,300	เมตร
อาคารคิวเฮ้าส์ สาทร	1,400	เมตร
อาคารคิวเฮ้าส์ คอนแวนต์	50	เมตร
อาคารไทยวา 1,2	750	เมตร
อาคารบุปผจิต	400	เมตร
อาคารกรุงเทพประกันภัย	1,000	เมตร
อาคารคาเธ่ย์	1,100	เมตร
อาคารศรีเฟื่องฟุ้ง	1,200	เมตร
อาคารสมูทไลฟ์ สาทร	450	เมตร
อาคารสาทรซิตี้ ทาวเวอร์	650	เมตร
อาคารแสงทองธานี	550	เมตร
อาคารอับดุลราฮิม	650	เมตร
อาคารสีลมคอมเพล็กซ์	350	เมตร

อาคารชาญอิสระทาวเวอร์	1,000	เมตร
อาคารลุมพินีทาวเวอร์	1,900	เมตร
อาคารซูริกทาวเวอร์	1,200	เมตร
อาคารดุสิตธานี	800	เมตร

โรงแรม

โรงแรมดุสิตธานี	800	เมตร
โรงแรมดับเบิ้ลยู	950	เมตร
โรงแรมโซฟิเทล โซ สาทร	1,200	เมตร
โรงแรมบันยันทรี สาทร	750	เมตร
โรงแรมเมโทรโพลิแทน	750	เมตร
โรมแรมเชดอน สาทร	600	เมตร
โรงแรมเอเวอร์กรีน สาทร	450	เมตร
โรงแรมคราวน์พลาซ่า	850	เมตร
โรงแรมแอทัส พระราม 4	1,700	เมตร
โรงแรมพูลแมน	1,400	เมตร

อื่นๆ

สวนลุมพินี	500	เมตร

3.3 การวิเคราะห์ด้านประชากร

ตารางที่ 3.2 จำนวนประชากรเขตบางรักและเขตที่ติดต่อกัน

เขต	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557	%Growth54-57
เขตคลองเตย	110,481	109,001	108,066	107,221	-0.99%
เขตสาทร	86,214	85,048	83,898	82,432	-1.48%
เขตคลองสาน	77,471	76,353	75,765	75,224	-0.98%
เขตปทุมวัน	54,996	53,912	52,613	51,557	-2.13%
เขตบางรัก	46,087	46,112	46,114	46,472	0.28%
รวม	375,249	370,426	366,456	362,906	-1.11%

ที่มา : สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

ตารางที่ 3.3 จำนวนประชากรเขตบางรัก แบ่งตามแขวงและเพศ ปีพ.ศ.2556

แขวง	ผู้ชาย	ผู้หญิง	รวม
มหาพฤฒาราม	5,786	6,611	12,397
สีลม	6,810	7,494	14,304
สุริยวงศ์	2,501	2,822	5,323
บางรัก	1,555	1,549	3,104
สี่พระยา	5,227	6,137	11,364
รวม	21,879	24,613	46,492

ที่มา : สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

3.4 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง

พื้นที่โครงการตั้งอยู่ย่านสีลม-สาทร ถือเป็นศูนย์กลางธุรกิจ การค้า การบริการและการทูตที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร โดยตั้งอยู่ติดถนนคอนแวนต์กึ่งกลางระหว่างถนนสีลมและถนนสาทร การเดินทางคมนาคมสะดวกสบายเนื่องจากใกล้ทั้งรถไฟฟ้าBTS และMRT สภาพแวดล้อมโดยรอบดีมากเนื่องจากอยู่ใจกลางย่านสีลม-สาทร ใกล้โรงพยาบาลสำคัญ อาทิ โรงพยาบาลบีเอ็นเอช โรงพยาบาลเซนต์หลุยส์ และโรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน ใกล้ศูนย์การค้า อาทิ สีลมคอมเพล็กซ์ จามจุรีสแควร์ และโรบินสันบางรัก และจุดเด่นของย่านนี้คือใกล้ศูนย์กลางธุรกิจโดยมีอาคารสำนักงานเป็นจำนวนมากในย่าน สะดวกในการเดินทางโดยการเดิน และทางจักรยานยนต์ ทำให้ลดเวลาการเดินทางและความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของการเดินทางได้ เหมาะสำหรับผู้ที่ทำงานประจำในย่านนี้ และจุดสำคัญที่สุดคือพื้นที่โครงการอยู่ตรงข้ามโรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนแวนต์ซึ่งเป็นโรงเรียนสตรีที่มีชื่อเสียงในกรุงเทพฯถือเป็นจุดเด่นของพื้นที่โครงการนี้

บทที่ 4
การวิเคราะห์การใช้ประโยชน์ทางเลือก

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องวิเคราะห์ปัจจัย 5 ปัจจัยดังต่อไปนี้ ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาด และด้านการเงิน โดยสามารถวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

4.1 ศูนย์การค้า

ในข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์พื้นที่เป็นพื้นที่พาณิชยกรรมหรือศูนย์การค้าพื้นที่ประมาณ 10,000 ตารางเมตร แต่เนื่องจากพื้นที่โครงการมี FAR 10 เท่าเกื้อหนุนในการพัฒนาโครงการที่เป็นอาคารสูง โดยลักษณะของศูนย์การค้าจะมีศักยภาพสูงว่าถ้าพัฒนาในพื้นที่โครงการที่ใหญ่ และมีความสูง 4.5 ชั้น ดังนั้นที่ดินแปลงนี้อาจจะไม่เหมาะสมหากพัฒนาเป็นศูนย์การค้า

นอกจากนั้นด้านกายภาพไม่เอื้ออำนวยต่อการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าเนื่องจากเขตทางกว้าง 15 เมตร แบ่งเป็นถนน 2 เส้นทางไป-กลับ ทำให้ไม่สะดวกต่อการสัญจรเข้า-ออกศูนย์การค้าเท่าที่ควร และสภาพแวดล้อมใกล้เคียงที่ไม่ติดศูนย์รวมอาคารสำนักงานมากนักอาจจะเป็นข้อเสียของที่ดินโครงการ

4.2 โรงแรม

จากข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์พื้นที่เป็นโรงแรมที่มีขนาดมากกว่า 80 ห้อง โดยมี FAR 10 เท่า สามารถพัฒนาเป็นอาคารสูงเพื่อให้ได้ศักยภาพในการใช้พื้นที่สูงที่สุด

การเดินทางเข้าถึงพื้นที่โครงการสามารถเดินทางได้สะดวกเนื่องจากอยู่ติดถนนคอนแวนต์แต่พื้นที่ใกล้เคียงเป็นโรงเรียนทำให้การพักผ่อนไม่สะดวกสบายมาก โดยโรงแรมในพื้นที่โครงการจะเป็นโครงการโรงแรมระดับ 4-5 ดาวตามการให้คะแนนจากผู้เข้าพักผ่านเว็บไซต์ Agoda โดยขนาดห้อง Standard เฉลี่ยของโรงแรมคือ 33 ตารางเมตร และมีราคาเฉลี่ยต่อคืนประมาณ 4,060 บาท

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลโรงแรมใกล้เคียงพื้นที่โครงการ

โรงแรม	จำนวนห้องพัก	ราคาเฉลี่ยต่อคืน (บาท)	ขนาดห้อง Standard (ตร.ม.)	จำนวนดาว
โรงแรมโซฟิเทล โซ สาทร	238	8,000	38	5 ดาว
โรงแรมสุโขทัย	210	10,000	38	5 ดาว
โรงแรมบันยันทรี สาทร	327	5,500	48	5 ดาว
โรงแรมเมโทรโพลิแทน	169	4,600	29	5 ดาว
โรงแรมเชดอน สาทร	78	900	22	3 ดาว
โรงแรมเอเวอร์กรีน สาทร	160	1,800	36	4 ดาว
โรงแรมดุสิตธานี	517	4,000	35	5 ดาว
โรงแรมคราวน์พลาซ่า	243	3,800	34	5 ดาว
โรงแรมดับเบิ้ลยู	403	6,900	41	5 ดาว
โรงแรมบัญดารา	190	2,500	28	4 ดาว
โรงแรมเดอะเฮอริเทจ	109	2,500	32	4 ดาว
โรงแรมโกลวทรินิตี้ สีลม	104	1,800	22	4 ดาว
โรงแรมฟูรามา สีลม	251	2,000	40	4 ดาว
โรงแรมไอ เรสซิเดนซ์ สีลม	122	2,200	25	4 ดาว
โรงแรมพูลแมน จี	469	4,400	34	5 ดาว
		4060	33	

ที่มา : Agoda

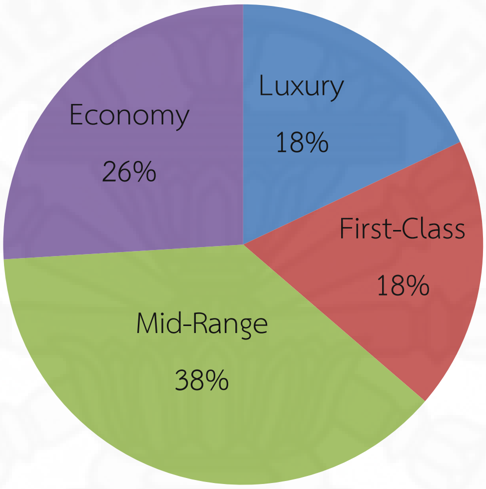
ทีมงานวิจัย CBRE แบ่งระดับของโรงแรมในประเทศไทยเป็น 4 ระดับคือ

Luxury มีราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืนมากกว่า 5,500 บาท

First-Class มีราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืน 4,500-5,500 บาท

Mid-Range มีราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืน 2,500-4,500 บาท

Economy มีราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืน 1,000-2,500 บาท



ภาพที่ 4.1 สัดส่วนระดับของโรงแรมในเขตสีลม-สาทร

ที่มา : CBRE Research Quarter 2, 2558

ปัจจุบันโรงแรมในย่านสีลม-สาทร มีจำนวนห้องพักในระดับ Mid-Range มากที่สุด ซึ่งมีราคาเฉลี่ยประมาณ 2,500-4,500 บาท ซึ่งมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าราคาเฉลี่ยห้องทั้งหมดในกรุงเทพฯ ปัจจุบันเท่ากับ 3,130 บาท มีอัตราเข้าพัก 71%

จากข้อมูลข้างต้นนำมาตั้งสมมติฐานเพื่อวิเคราะห์การเงินได้ดังนี้

1. ใช้พื้นที่ตามการวางผังโดยประมาณ มีพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 10,605.50 ตารางเมตร

2. ราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างจากสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ในการก่อสร้างอาคารพักอาศัยรวม 6.15 ชั้น ในระดับสูง เท่ากับ 21,000 บาท รวมถึงค่าเฟอร์นิเจอร์ Built-in ประมาณตารางเมตรละ 7,000 บาท
3. อัตราเข้าพัก (Occupancy Rate) 71% จากข้อมูลจากรายงาน CBRE Research
4. ค่าดำเนินการในการบริการสูงกว่าการใช้ประโยชน์อื่นเนื่องจากมีการบริการ และทำความสะอาดทุกวัน
5. พื้นที่ขาย (Sellable Area) คิดเป็น 50% ของพื้นที่ก่อสร้างเนื่องจากการบริหารโรงแรมต้องใช้พื้นที่ส่วนกลางสูง

ต้นทุนด้านที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	471.30	ตร.วา
ราคาที่ดิน	1,000,000.00	บาท/ตร.วา
ค่าพัฒนาที่ดิน	10,000.00	บาท/ตร.วา
ต้นทุนค่าที่ดิน	476,013,000.00	บาท
FAR	10	เท่า
พื้นที่ว่าง	3%	
พื้นที่ขาย	5,302.80	ตร.ม.

สมมติฐาน	
Occupancy Rate	71.00%
Operating Expense	50%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	70%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	70%
Debt Coverage	120%
Payback Period	10.00

MLR	8.50%	
Annualized Mortgage Constant	14.88%	
ต้นทุนด้านการก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้าง	28,000.00	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้าง	10,605.60	ตร.ม.
ค่าลิฟท์ดับเพลิง	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	296,956,800.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างและลิฟท์ดับเพลิง	306,956,800.00	บาท

Frondoor Analysis		
เงินกู้ค่าที่ดิน	333,209,100.00	บาท
เงินกู้ค่าก่อสร้าง	214,869,760.00	บาท
เงินกู้ทั้งหมด	548,078,860.00	บาท
เงินกู้ที่ต้องชำระรายปี	฿81,544,722.02	บาท
Required NOI	97,853,666.42	บาท
Required EGI	195,707,332.84	บาท
Required PGI	275,644,130.76	บาท
Rent per sq.m. per day	142.41	บาท/ตร.ม./วัน
Rent @ 33 sq.m.	4,699.64	บาท/วัน

จากการคำนวณทางการเงินพบว่าจำเป็นต้องให้เช่าในราคาเฉลี่ยที่สูงกว่าราคาตลาด รวมไปถึงผลกระทบจากทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้โรงเรียน จึงพบว่าโรงแรมไม่เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์บนที่ดินแปลงนี้

4.3 อาคารสำนักงาน

จากข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์เป็นอาคารสำนักงานพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตร เนื่องจากมีเขตทางผ่านหน้าโครงการมากกว่า 10 เมตร แต่เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่บนถนนรองหรืออยู่บนถนนคอนแวนต์ และสภาพแวดล้อมรอบเป็นโรงเรียน โรงพยาบาล และโบสถ์ คาดว่าการใช้ประโยชน์จะมีศักยภาพลดลง และมีค่าเช่าที่ต่ำกว่าค่าเช่าตลาด

อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านสีลม-สาทร หรือย่าน CBD แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ เกรด A และ เกรด B โดยเกรด A มีค่าเช่าเฉลี่ย 870 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ส่วนค่าเช่าเฉลี่ยเกรด B ในพื้นที่มีค่าเช่าเฉลี่ย 646 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ในขณะที่อุปทานอาคารสำนักงานในย่านสีลม-สาทรทั้งหมด 1,822,071 ตารางเมตร มีอัตราการเช่าอยู่ที่ 88.5% อยู่ในเกณฑ์ที่ดี ดังนั้นเนื่องจากที่ดินอยู่ในถนนรองและข้อจำกัดต่างๆ จงพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานเกรด B

ตารางที่ 4.2 อุปทานและ Occupancy Rate ของอาคารสำนักงานย่านสีลม-สาทร

Area	Total supply	Occupied Space	Vacant Space	Occupancy Rate	%Change	
					Q-O-Q	Y-O-Y
Silom/Sathorn	1,822,071	1,612,803	209,268	88.5%	0.4%	0.2%

ที่มา :

จากข้อมูลอาคารสำนักงานข้างต้นสามารถตั้งข้อสมมติได้ดังนี้

1. ใช้พื้นที่เต็มศักยภาพ FAR
2. ราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างจากสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ในการก่อสร้างอาคารธุรกิจสูงมากกว่า 23 เมตร แต่ไม่เกิน 20 ชั้น ในระดับสูง เท่ากับ 25,600 บาท
3. พื้นที่ขาย (Sellable Area) คิดเป็น 60% ของพื้นที่ก่อสร้าง

ต้นทุนด้านที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	471.30	ตร.วา
ราคาที่ดิน	1,000,000.00	บาท/ตร.วา
ค่าพัฒนาที่ดิน	10,000.00	บาท/ตร.วา
ต้นทุนค่าที่ดิน	476,013,000.00	บาท
FAR	10	เท่า
พื้นที่ว่าง	3%	
พื้นที่ขาย	10,971.86	ตร.ม.
สมมติฐาน		
Occupancy rate	88.50%	
Operating Expense	30%	
ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	70%	
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	70%	
Debt Coverage	120%	
Payback Period	10	
MLR	8.50%	
Annualized Mortgage Constant	14.88%	
ต้นทุนด้านการก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้าง	25,600.00	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้าง	18,286.44	ตร.ม.
ค่าลิฟท์ดับเพลิง	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	468,132,864.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างและลิฟท์	478,132,864.00	บาท

ดับเพลิง

Frondoor Analysis		
เงินกู้ค่าที่ดิน	333,209,100.00	บาท
เงินกู้ค่าก่อสร้าง	334,693,004.80	บาท
เงินกู้ทั้งหมด	667,902,104.80	บาท
เงินกู้ที่ต้องชำระรายปี	99,372,363.08	บาท
Required NOI	119,246,835.69	บาท
Required EGI	170,352,622.42	บาท
Required PGI	192,488,838.89	บาท
Rent per sq.m. per month	1,461.99	บาท/ตร.ม./เดือน

โดยค่าเช่าเฉลี่ยหลังจากการคำนวณด้านการเงินเบื้องต้นคือ 1,461.99 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งสูงกว่าค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรด A และเกรด B ในย่านสีลม-สาทร ดังนั้นพื้นที่นี้ไม่เหมาะสมในการพัฒนาเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า

4.4 เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์

จากข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์เป็นอาคารพักอาศัยพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตร เนื่องจากเป็นพื้นที่ย่านสีลม-สาทรซึ่งเป็นศูนย์กลางธุรกิจ มีโอกาสที่จะมีคนเข้ามาพักอาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงสถานที่ทำงานเพื่อความสะดวกสบายในการทำงาน

ในพื้นที่สีลม-สาทรมีที่อยู่อาศัยให้เช่า 2 รูปแบบคือ เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ และคอนโดปล่อยเช่า โดยจากการสำรวจอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยให้เช่าทั้ง 2 รูปแบบ อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของเซอร์วิสพาร์ทเม้นท์ 905 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และอัตราค่าเช่าเฉลี่ยคอนโดมิเนียมให้เช่าประมาณ 700 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน โดยมีอัตราเข้าพักในเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์เฉลี่ย 77.3% ในเขตพื้นที่สีลม-สาทร

โดยประเภทของห้องพักที่มีสูงที่สุดคือประเภท 1 ห้องนอน มีจำนวน 965 หน่วย จากทั้งหมด 1,938 หน่วย รองลงมาคือประเภทสตูดิโอและ 2 ห้องนอน 483 และ 433 หน่วยตามลำดับ โดยประเภทอื่นมีสัดส่วนต่ำ สะท้อนว่าในพื้นที่ดังกล่าวห้องพักประเภทอื่นไม่มีความนิยมมากพอ

ตารางที่ 4.3 จำนวนห้องพัก Service Apartment ในพื้นที่สีลม-สาทร แบ่งตามระดับและประเภท

Silom/Sathorn	Studio	One BR	Two BR	Three BR	Other	Total
Grade A	50	644	332	43	7	1,076
Grade B	433	321	101	3	4	862
Grand Total	483	965	433	46	11	1,938

ที่มา : CBRE Research Quarter 2, 2558

จากข้อมูลสามารถกำหนดสมมติฐานเบื้องต้นได้ดังนี้

1. ใช้พื้นที่ตามการวางผังโดยประมาณ มีพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 10,605.50 ตารางเมตร
2. ราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างจากสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ในการก่อสร้างอาคารพักอาศัยรวม 6.15 ชั้น ในระดับสูง เท่ากับ 21,000 บาท
3. อัตราเข้าพัก (Occupancy Rate) 77.3% จากข้อมูลจากรายงาน CBRE Research
4. ค่าดำเนินการในการบริการสูงเนื่องจากมีการบริการ และทำความสะอาดเป็นประจำ
5. พื้นที่ขาย (Sellable Area) คิดเป็น 50% ของพื้นที่ก่อสร้างเนื่องจากการบริหารโรงแรมต้องใช้พื้นที่ส่วนกลางสูง

ต้นทุนด้านที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	471.30	ตร.วา
ราคาที่ดิน	1,000,000.00	บาท/ตร.วา
ค่าพัฒนาที่ดิน	10,000.00	บาท/ตร.วา

ต้นทุนค่าที่ดิน	476,013,000.00	บาท
FAR	10	เท่า
พื้นที่ว่าง	3%	
พื้นที่ขาย	5,302.80	ตร.ม.
สมมติฐาน		
Occ.rate	77.30%	
Operating Expense	45%	
ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	70%	
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	70%	
Debt Coverage	120%	
Payback Period	10	
MLR	8.50%	
Annualized Mortgage Constant	14.88%	
ต้นทุนด้านการก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้าง	21,000.00	บาท/ตร.ม.
ค่างานระบบ	1,000.00	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้าง	10,605.60	ตร.ม.
ค่าลิฟท์ดับเพลิง	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	233,323,200.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างและลิฟท์ดับเพลิง	243,323,200.00	บาท
Frondoor Analysis		
เงินกู้ค่าที่ดิน	333,209,100.00	บาท

เงินกู้ค่าก่อสร้าง	170,326,240.00	บาท
เงินกู้ทั้งหมด	503,535,340.00	บาท
เงินกู้ที่ต้องชำระรายปี	฿74,917,411.20	บาท
Required NOI	฿89,900,893.44	
Required EGI	163,456,169.90	บาท
Required PGI	211,456,882.14	บาท
Rent per sq.m. per month	3,323.04	บาท/ตร.ม./เดือน
Rent @ 50 sq.m.	166,151.91	บาท/เดือน

เนื่องจากการพัฒนาโครงการเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จำเป็นต้องได้ค่าเช่าขั้นต่อ 2,116.80 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งสูงกว่าค่าเช่าตลาดทำให้โครงการไม่เหมาะสมในการพัฒนาเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

4.5 อพาร์ทเม้นท์

จากข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์เป็นอาคารพักอาศัยพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตร สามารถพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นท์ได้

ด้านกายภาพสามารถทำได้เนื่องจากติดถนนใหญ่เช่นเดียวกับเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ แต่เนื่องจากบริบทจากพื้นที่สีลม-สาทรซึ่งเป็นศูนย์รวมธุรกิจต่างๆ ความนิยมของอพาร์ทเม้นท์ค่อนข้างต่ำ โดยส่วนมากจะเป็นอพาร์ทเม้นระดับ B จำนวน 1,263 หน่วย ในขณะที่ระดับ A 368 หน่วย ถึงแม้ว่าจะมีอัตราเข้าพักสูงถึง 92.3% ในพื้นที่สีลม-สาทร และมีราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรต่อเดือนในระดับ A 431 บาท และระดับ B 352 บาท

จากข้อมูลสามารถกำหนดสมมติฐานเบื้องต้นได้ดังนี้

1. ใช้พื้นที่ตามการวางผังโดยประมาณ มีพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 10,605.50 ตารางเมตร

2. ราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างจากสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ในการก่อสร้างอาคารพักอาศัยรวม 6.15 ชั้น ในระดับกลาง เท่ากับ 17,600 บาท
3. อัตราเข้าพัก (Occupancy Rate) 92.3% จากข้อมูลจากรายงาน CBRE Research
4. ค่าดำเนินการในการบริการไม่สูงมากเนื่องจากผู้อยู่อาศัยเป็นผู้ดูแลทำความสะอาดเอง เจ้าของดูแลเพียงแค่พื้นที่ส่วนกลางเท่านั้น
5. พื้นที่ขาย (Sellable Area) คิดเป็น 70% ของพื้นที่ก่อสร้างเนื่องจากการพัฒนาโครงการเน้นเพียงพื้นที่ขาย

ต้นทุนด้านที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	471.30	ตร.วา
ราคาที่ดิน	1,000,000.00	บาท/ตร.วา
ค่าพัฒนาที่ดิน	10,000.00	บาท/ตร.วา
ต้นทุนค่าที่ดิน	476,013,000.00	บาท
FAR	10	เท่า
พื้นที่ว่าง	3%	
พื้นที่ขาย	7,423.92	ตร.ม.

สมมติฐาน	
Occupancy rate	92.30%
Operating Expense	35%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน	70%
ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง	70%
Debt Coverage	120%
Payback Period	10
MLR	8.50%

Annualized Mortgage Constant	14.88%	
ต้นทุนด้านการก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้าง	21,000.00	บาท/ตร.ม.
ค่างานระบบ	1,000.00	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้าง	10,605.60	ตร.ม.
ค่าลิฟท์ดับเพลิง	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	233,323,200.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างและลิฟท์ดับเพลิง	243,323,200.00	บาท
Frondoor Analysis		
เงินกู้ค่าที่ดิน	333,209,100.00	บาท
เงินกู้ค่าก่อสร้าง	170,326,240.00	บาท
เงินกู้ทั้งหมด	503,535,340.00	บาท
เงินกู้ที่ต้องชำระรายปี	฿74,917,411.20	บาท
Required NOI	฿89,900,893.44	
Required EGI	138,309,066.84	บาท
Required PGI	149,847,309.68	บาท
Rent per sq.m. per month	1,682.03	บาท/ตร.ม./เดือน
Rent @ 50 sq.m.	84,101.63	บาท/เดือน

เนื่องจากการพัฒนาโครงการอพาร์ทเม้นท์ทำให้ต้องกำหนดค่าเช่าสูงถึง 1,682.03 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาดแล้วค่อนข้างสูงกว่าราคาตลาดหลายเท่าตัว

4.6 คอนโดมิเนียม

จากข้อบังคับผังเมืองกรุงเทพฯ อนุญาตให้มีการใช้ประโยชน์เป็นอาคารพักอาศัยพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตร สามารถพัฒนาโครงการเป็นคอนโดมิเนียมได้

ด้านกายภาพสามารถทำได้เนื่องจากโครงการติดถนนคอนแวนต์และสภาพแวดล้อมโดยรอบสาธารณูปโภคครบครันและใกล้พื้นที่โซนสำนักงานเนื่องจากอยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ

โดยปัจจุบันมีจำนวนหน่วยคอนโดมิเนียมทั้งหมด 21,218 หน่วยในเขตสีลม-สาทร โดยขายหมดไปแล้ว 15,326 หน่วย คิดเป็นอัตราเข้าพักแล้ว 82.3% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่แล้ว 0.6%

ภาพรวมราคาเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมในพื้นที่สีลม-สาทรสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในไตรมาสที่สอง ปี 2558 มีราคาขายคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่เฉลี่ย 202,300 บาทต่อตารางเมตร มีอัตราการเพิ่มขึ้น 15.5% ต่อปี และราคาขายมือสองเฉลี่ย 188,571 บาทต่อตารางเมตร มีอัตราการเพิ่มขึ้น 8.71% ต่อปี

1. ใช้พื้นที่ตามการวางผังโดยประมาณ มีพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 10,605.50 ตารางเมตร
2. ราคาค่าก่อสร้างใช้ราคาประเมินค่าก่อสร้างจากสมาคมผู้ประเมินวิชาชีพไทย ในการก่อสร้างอาคารพักอาศัยรวม 6.15 ชั้น ในระดับวสูง เท่ากับ 21,000 บาท
3. พื้นที่ขาย (Sellable Area) คิดเป็น 62% ของพื้นที่ก่อสร้างเนื่องจากมีการวางผังโดยคร่าว

ต้นทุนด้านที่ดิน		
ขนาดแปลงที่ดิน	471.30	ตร.วา
ราคาที่ดิน	1,000,000.00	บาท/ตร.วา
ค่าพัฒนาที่ดิน	10,000.00	บาท/ตร.วา
ต้นทุนค่าที่ดิน	476,013,000.00	บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง		
FAR	10	เท่า

OSR	3%	
พื้นที่ก่อสร้าง	10,605.60	ตร.ม.
พื้นที่ขาย	62%	
พื้นที่ขายทั้งหมด	6,618.00	ตร.ม.
ค่าก่อสร้าง	21,000.00	บาท/ตร.ม.
งานระบบ	1,000.00	บาท/ตร.ม.
ค่าEIA	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	243,717,600.00	บาท
รวมค่าก่อสร้างและลิฟท์ดับเพลิง	253,717,600.00	บาท
ต้นทุนค่าพัฒนารวม	729,730,600.00	บาท
การตั้งราคาขาย		
Mark up	35%	
K Factor	1.54	
มูลค่าโครงการ	1,122,662,461.54	บาท
ราคาขายต่อตารางเมตร	฿169,637.72	บาท/ตร.ม.

จากการวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้นในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโดยโครงการจำเป็นต้องมีราคาขาย 169,637.672 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งต่ำกว่าราคาเฉลี่ยที่ขายอยู่ในปัจจุบัน ประมาณ 202,300 บาทต่อตารางเมตร รวมไปถึงราคาขายโครงการต่ำกว่าราคาขายคอนโดมิเนียมมือสองที่มีราคาเฉลี่ยประมาณ 188,571 ตารางเมตร ผู้เขียนคาดว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่ดีที่สุดเนื่องจากได้รับผลตอบแทนสูงที่สุด

ตารางที่ 4.4 สรุปการใช้ประโยชน์ที่ดิน

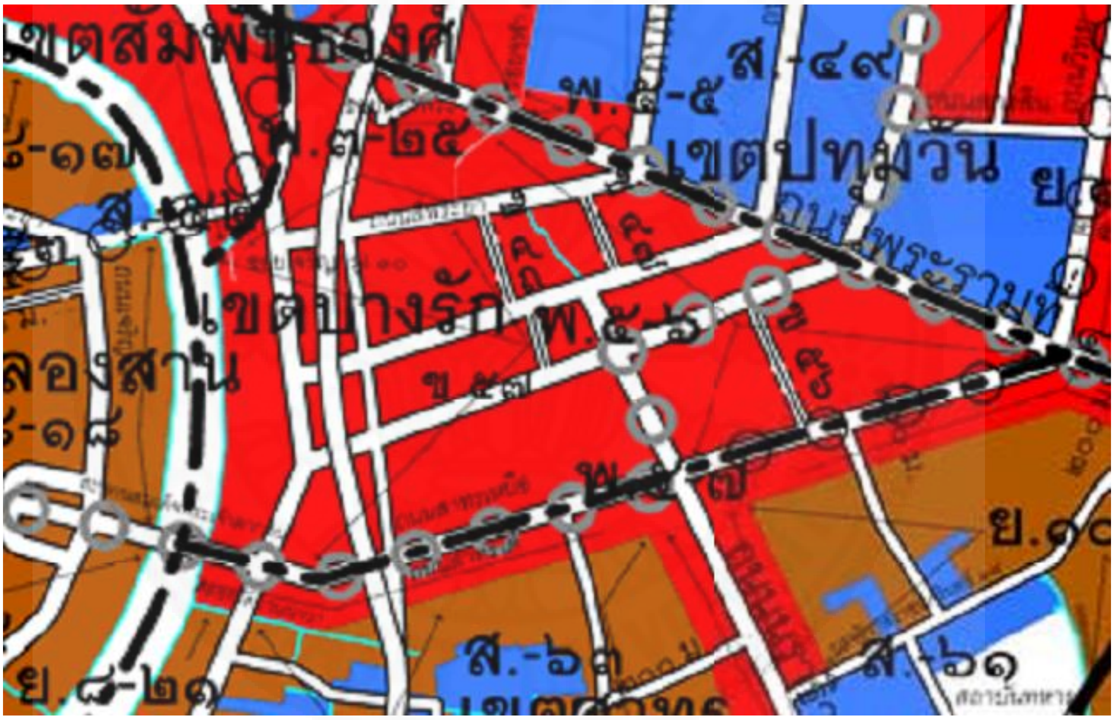
	ด้าน กฎหมาย	ด้าน กายภาพ	ด้านทำเล ที่ตั้ง	ด้าน การตลาด	ด้าน การเงิน
คอนโดมิเนียม	√	√	√	√	√
เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	√	√	√	√	X
อพาร์ทเม้นท์	√	√	√	√	X
อาคารสำนักงาน	√	√	√	√	X
โรงแรม	√	√	X	√	X
ศูนย์การค้า	√	X	X	X	X

จากการศึกษาการใช้ประโยชน์ทางเลือกของพื้นที่ดินโครงการพบทางเลือกที่ดีที่สุดที่ผ่านการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาด และด้านการเงิน คือการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อขาย และนำผลการศึกษาไปพัฒนาต่อไป

บทที่ 5
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายของที่ดินโครงการบริเวณถนนคอนแวนต์ จำเป็นต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

5.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556



ภาพที่ 5.1 การใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556

ที่ดินโครงการอยู่ในเขตผังเมืองรวมสีแดง (พ.5-6) เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรม ให้ใช้ประโยชน์เชิงพาณิชยกรรม สามารถใช้ประโยชน์ได้ดังนี้

- ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว
- ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด
- ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว
- ที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถวหรือตึกแถว

- ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร
- พาณิชยกรรมพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร
- สำนักงานพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร
- โรงแรมเกิน 80 ห้อง
- การใช้ประโยชน์อื่นๆ เช่น ตลาด สถานบริการ โรงมหรสพ สถานศึกษา เป็นต้น

และกำหนดการใช้ประโยชน์พื้นที่ดังต่อไปนี้

อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) 10 ต่อ 1

อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ร้อยละ 3

ขนาดพื้นที่ดิน			471.3	ตารางวา
คิดเป็น			1,885.20	ตารางเมตร
FAR	10	เท่า	18,852.00	ตารางเมตร
OSR	3%		565.56	ตารางเมตร

5.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และกฎกระทรวงที่ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

เนื่องจากมีการใช้ประโยชน์ผังเมืองเป็นประเภทพาณิชยกรรมและอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน หรือ FAR 10 เท่าของขนาดพื้นที่ดิน ทำให้มีการก่อสร้างอาคารที่มีลักษณะพิเศษ ซึ่งมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและการก่อสร้างอาคารบนที่ดิน โดยมีรายละเอียดของกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องดังนี้

- “อาคารสูง” หมายถึง อาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตร ขึ้นไป
- “อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร
- “อาคารขนาดใหญ่พิเศษ” หมายถึง อาคารที่มีพื้นที่รวมตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ขึ้นไป

5.2.1 กฎกระทรวง ฉบับที่ 33(พ.ศ.2535)

ซึ่งการพัฒนาโครงการศึกษาจะเป็นการใช้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุดหากพัฒนาโครงการเป็นอาคารขนาดใหญ่พิเศษหรืออาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นเกินกว่า 10,000 ตารางเมตร ที่มีพื้นที่อาคารรวมกันทุกชั้นไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านใดด้านหนึ่งของที่ดินนั้นยาวไม่น้อยกว่า 12.00 เมตร ติดถนนสาธารณะที่มีเขตทางกว้างไม่น้อยกว่า 10.00 เมตร โดยต้องจัดให้มีถนนที่มีผิวการจราจรกว้างไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร ที่ปราศจากสิ่งปกคลุมรอบอาคาร นอกจากนี้ ส่วนที่เป็นเขตนอกสุดของอาคารขนาดใหญ่พิเศษ ต้องห่างจากเขตที่ดินของผู้อื่น หรือถนนสาธารณะไม่น้อยกว่า 6.00 เมตร

5.2.2 กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) แก้ไขโดย กฎกระทรวง ฉบับที่ 58 (พ.ศ.2546) และ กฎกระทรวง ฉบับที่ 61 (พ.ศ. 2550)

ในการออกแบบพื้นที่ภายในอาคาร กำหนดให้

- อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยเพื่ออยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร
- ห้องนอนให้มีความกว้างด้านแคบไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร
- ช่องทางเดินในอาคารอยู่อาศัยรวมไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

แนวอาคารและระยะตาง ๆ ของอาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ กำหนดให้

ความกว้างถนน	**ระยะร่นอาคาร**
น้อยกว่า 6 เมตร	ร่นจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร
น้อยกว่า 10 เมตร	ร่นจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร
ตั้งแต่ 10 เมตร แต่ไม่เกิน 20 เมตร	ร่นจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างถนนสาธารณะ
เกิน 20 เมตรขึ้นไป	ร่นจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

การกำหนดความสูงของอาคาร ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบ วัดจากจุดนั้น ไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด โดยในการวัดความสูงอาคาร ให้วัดแนวดิ่งจากระดับถนนหรือพื้นขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุด

5.3 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544

ศึกษาระยะร่นโดยรอบอาคาร รวมถึงพื้นที่จอดรถ อาคารพาณิชย์ โรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า อาคารสาธารณะ อาคารสูงเกิน 2 ชั้น หรือเกิน 8 เมตร ให้มีที่ว่างด้านหน้าอาคารไม่น้อยกว่า 6 เมตร และหากสูงเกิน 3 ชั้น ให้มีที่กว้างไม่น้อยกว่า 12 เมตร โดยที่ว่างนี้ต้องมีพื้นที่ต่อเนื่องกันยาวไม่น้อยกว่า 1 ใน 6 ของความยาวเส้นรอบรูปภายนอกอาคาร ซึ่งอาจรวมที่ว่างด้านข้างที่ต่อเชื่อมกับที่ว่างด้านหน้าอาคารด้วยก็ได้ และที่ว่างนี้ต้องต่อเชื่อมกับถนนภายในกว้างไม่น้อยกว่า 6 เมตรออกสู่ทางสาธารณะได้

อาคารอยู่อาศัยรวมหรืออาคารชุด ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ห้องชุด

ที่จอดรถควรมีลักษณะดังนี้

5.3.1 กรณีที่จอดรถตั้งฉากกับแนวทางเดินรถ: ให้มีความกว้างไม่น้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาว ไม่น้อยกว่า 5 เมตร

5.3.2 กรณีที่จอดรถขนานกับแนวทางเดินรถ หรือทำมุมกับทางเดินรถน้อยกว่า 30 องศา ให้มีความกว้างไมน้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาวไมน้อยกว่า 6 เมตร

5.3.3 ในกรณีที่จอดรถทำมุมกับทางเดินรถตั้งแต่ 30 องศาขึ้นไป ให้มีความกว้างไมน้อยกว่า 2.40 เมตร และความยาวไมน้อยกว่า 5.50 เมตร

5.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535

พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ.2535 มาตรา 46 ได้บัญญัติให้รัฐมนตรีโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติมีอำนาจประกาศในราชกิจจานุเบกษากำหนดประเภทและขนาดของโครงการ หรือกิจการของส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ

หรือเอกชนที่มีผลกระทบสิ่งแวดล้อม ต้องจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม หรือรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้นตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่รัฐมนตรีกำหนดตามมาตรา 46 วรรคสองก็ได้

ต่อมาได้มีประกาศกระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดประเภทและขนาดของโครงการหรือกิจการของส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนที่ต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่

1. อาคารที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำ ฝั่งทะเล ทะเลสาบหรือชายหาด หรือที่อยู่ใกล้ หรือในอุทยานแห่งชาติ หรืออุทยานประวัติศาสตร์ ที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกัน ตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป

2. โรงแรมหรือสถานที่พักตากอากาศที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป

3. อาคารที่อยู่อาศัยรวมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป (อาคารอยู่อาศัยรวม หมายถึง อาคารชุดตามกฎหมายว่าด้วยอาคารชุด หอพัก อาคารให้เช่าเพื่อการอยู่อาศัย หรืออาคาร หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งแยกออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว)

4. โครงการจัดสรรที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย หรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ ที่มีจำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่

ตารางที่ 5.1 สรุปผลการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กฎหมาย	การวิเคราะห์
กฎหมายผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556	ที่ดินโครงการอยู่ในผังเมืองสีแดง ที่ดินประเภทพาณิชยกรรม (พ.5.6) กำหนดให้ FAR = 10:1 และ OSR = ร้อยละ 3 โดยพื้นที่สูงสุดที่สามารถก่อสร้างได้เท่ากับ 18,852.00 ตารางเมตร และมีพื้นที่ว่าง ไม่น้อยกว่า 565.56 ตารางเมตร
พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และกฎกระทรวงที่ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร	เนื่องจากที่ดินติดถนนคอนแวนต์และติดถนนพิพัฒน์ 2 ทั้งสองฝั่งถนน ทำและข้อกำหนดการก่อสร้างเป็นอาคารขนาดใหญ่พิเศษทำให้อาคารจะต้องมีระยะร่นจากถนนและพื้นที่โดยรอบ 6 เมตร
ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ.2544 (2537): ที่จอดรถ	กำหนดให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อ 1 ห้องชุด และอาคารพักอาศัยต้องมีพื้นที่มากกว่า 3 ตารางเมตร
พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ	เนื่องจากโครงการมีจำนวนห้องพักในอาคารเกิน 80 ห้อง จำเป็นต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บทที่ 6
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด (Market Feasibility Analysis) ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องวิเคราะห์ข้อมูลตั้งแต่ระดับมหภาค (Macro Economics) หรือภาพรวมเศรษฐกิจภายในประเทศและศึกษาเฉพาะเจาะจงในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมภายในพื้นที่ที่ศึกษาด้านต่างๆ ทั้งด้านอุปสงค์และอุปทานเพื่อให้ทราบถึงข้อมูลความต้องการที่มีเหลืออยู่ในตลาดคอนโดมิเนียม รวมไปถึงการวิเคราะห์ศักยภาพคู่แข่งในตลาดเดียวกันในด้านต่างๆ เพื่อกำหนดและออกแบบผลิตภัณฑ์ ราคาและกลุ่มเป้าหมายอย่างเหมาะสม

6.1 การวิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจ (Economics Analysis)

6.1.1 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและแนวโน้มการเติบโตในอนาคต

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ทำการวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจในไตรมาสที่สอง ปี 2558 พบว่าอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างต่ำซึ่งในไตรมาสที่ 2 ปี 2558 มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเพียง 2.8% ลดลงจากไตรมาสแรก ในปีเดียวกันซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจถึง 3.0% ทำให้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติปรับลดการประมาณการอัตราการเจริญเติบโตลงจาก 3.4% ในปี 2558 เหลือ 2.7-3.2% ในปี 2558

เนื่องจากปัจจัยหลักที่ทำให้เศรษฐกิจขยายตัวคือการลงทุนจากภาครัฐและการส่งออกบริการโดยเฉพาะบริการท่องเที่ยวขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกสินค้าได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ในด้านการผลิตสาขาที่มีการขยายตัวสูงคือสาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาก่อสร้าง ส่วนสาขาบริการอื่นๆขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่สาขาการเกษตรได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง อุปสงค์ในข้าวชะลอตัวและราคาสินค้าเกษตรต่ำลงอย่างต่อเนื่อง และสาขาอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงตามภาคการส่งออก

ประมาณการเศรษฐกิจ ปี 2558[1]

	ข้อมูลจริง		ประมาณการ	
	ปี 2556	ปี 2557	18 พ.ค. 58	17 ส.ค. 58
GDP (ณ ราคาประจำปี: พันล้านบาท)	12,910.0	13,148.6	13,635.1	13,470.7
รายได้ต่อหัว (บาทต่อคนต่อปี)	193,394.6	196,239.5	202,794.6	200,350.1
GDP (ณ ราคาประจำปี: พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	420.1	404.8	410.7	396.2
รายได้ต่อหัว (ดอลลาร์ สรอ. ต่อหัวต่อปี)	6,293.0	6,041.1	6,108.3	5,892.6
อัตราการขยายตัวของ GDP (CVM, %)	2.8	0.9	3.0-4.0	2.7 - 3.2
การลงทุนรวม (CVM, %)	-0.8	-2.6	6.2	6.2
ภาคเอกชน (CVM, %)	-0.8	-2.0	3.8	1.8
ภาครัฐ (CVM, %)	-1.0	-4.9	15.8	21.8
การบริโภคภาคเอกชน (CVM, %)	0.8	0.6	2.3	1.8
การบริโภคภาครัฐบาล (CVM, %)	4.7	1.7	3.8	3.8
ปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการ (ปริมาณ, %)	2.8	0.0	3.7	1.4
มูลค่าการส่งออกสินค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	225.4	224.8	225.2	216.9
อัตราการขยายตัว (มูลค่า, %)[2]	-0.1	-0.3	0.2	-3.5
อัตราการขยายตัว (ปริมาณ, %)[2]	0.2	0.7	1.2	-2.0
ปริมาณการนำเข้าสินค้าและบริการ (ปริมาณ, %)	1.4	-5.4	3.4	1.6
มูลค่าการนำเข้าสินค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	218.7	200.2	198.6	189.2
อัตราการขยายตัว (มูลค่า, %)[2]	-0.2	-8.5	-0.8	-5.5
อัตราการขยายตัว (ปริมาณ, %)[2]	1.6	-6.8	3.2	2.0
ดุลการค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	6.7	24.6	26.6	27.7
ดุลบัญชีเดินสะพัด (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	-3.9	13.1	16.0	18.8
ดุลบัญชีเดินสะพัดต่อ GDP (%)	-0.8	3.3	3.9	4.8
เงินเฟ้อ (%)				
ดัชนีราคาผู้บริโภค	2.2	1.9	(-0.3) - 0.7	(-0.7) - (-0.2)
GDP Deflator	1.6	1.0	(-0.3) - 0.7	(-0.7) - (-0.2)

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 17 สิงหาคม 2558

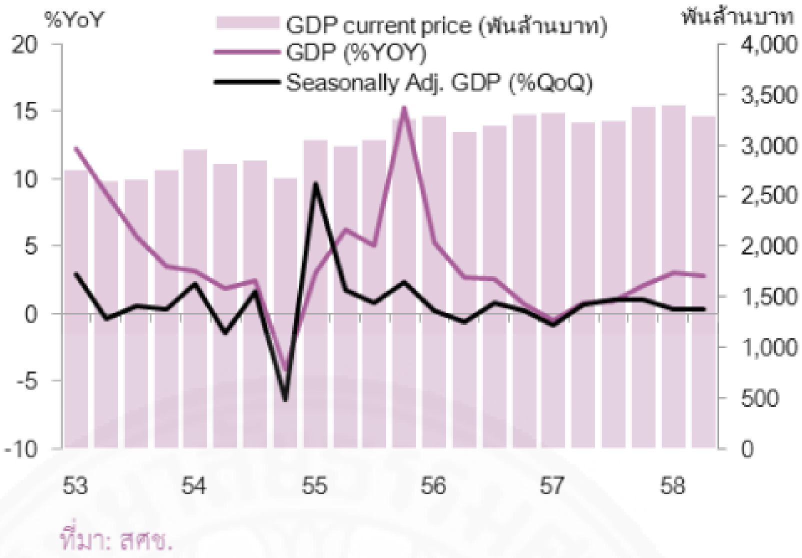
หมายเหตุ: [1] เป็นข้อมูลที่คำนวณบนฐานบัญชีประชาชาติอนุกรมใหม่ ซึ่ง สศช. เผยแพร่ทาง www.nesdb.go.th

[2] ตัวเลขการส่งออกและการนำเข้าเป็นไปตามฐานของธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาพที่ 6.1 ประมาณการเศรษฐกิจปี 2558

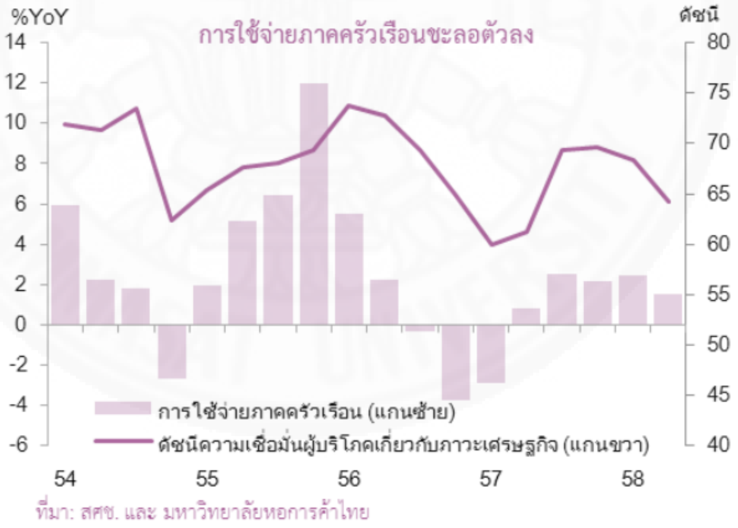
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 17 สิงหาคม 2558

จากข้อมูลสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติวิเคราะห์ว่า การใช้จ่ายภาคครัวเรือนมีการปรับตัวดีขึ้นแต่ยังมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายอยู่ เนื่องจากรายได้ภาคเกษตรกรลดลง, ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดต่ำลง และสถาบันการเงินระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อในสินค้าคงทนที่มีมูลค่าสูง อาทิ รถยนต์ อยู่ในระดับต่ำ แต่การบริโภคสินค้าจำเป็นยังมีการขยายตัว โดยดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ที่ระดับ 64.9 เทียบกับระดับ 68.4 ในไตรมาสก่อนหน้า รวมครึ่งปีแรกของปี 2558 การใช้จ่ายภาคครัวเรือนขยายตัวร้อยละ 2.0 มีการปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีที่แล้ว



ภาพที่ 6.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

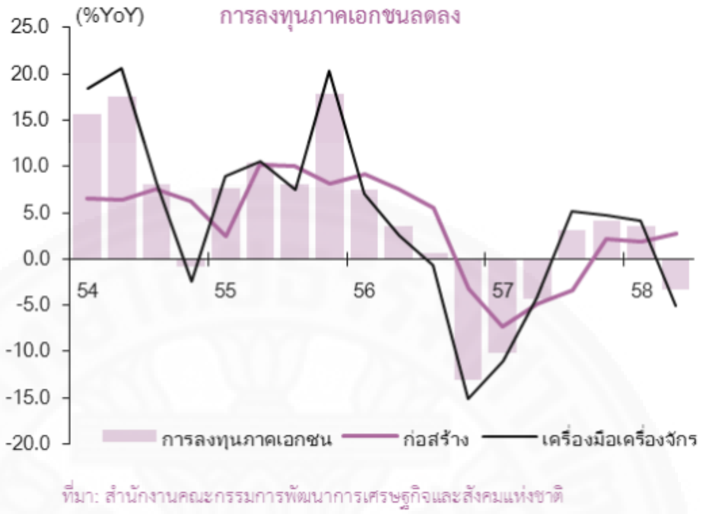
ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค ไตรมาสที่ 2 (2558)



ภาพที่ 6.3 มูลค่าการใช้จ่ายภาคครัวเรือนและดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคกับภาวะเศรษฐกิจ

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 17 สิงหาคม 2558

การลงทุนภาคเอกชนปรับตัวลดลงตามการหดตัวของการลงทุนในหมวดเครื่องมือเครื่องจักร แต่การลงทุนในหมวดก่อสร้างปรับตัวดีขึ้น โดยรวมในครึ่งปีแรกของปี 2558 การลงทุนภาคเอกชนอยู่ในภาวะทรงตัวแต่ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน



ภาพที่ 6.4 มูลค่าการลงทุนภาคเอกชน

ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค ไตรมาสที่ 2 (2558)

มูลค่าการส่งออกชะลอตัวลดลงตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลัก การอ่อนค่าของสกุลเงินในประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง การลดลงของราคาสินค้าส่งออก รวมทั้งผลกระทบชั่วคราวจากการลดลงของการส่งออกยานยนต์ และผลกระทบจากการตัดสิทธิพิเศษทางการค้าทำให้มูลค่าการส่งออกในไทยไตรมาสที่สองลดลงร้อยละ 5.5 โดยลดลงต่อเนื่องจากไตรมาสแรกอีกร้อยละ 4.3 โดยปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 3.8 และราคาสินค้าส่งออกลดลงร้อยละ 1.8 เนื่องจาก 1.เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าขยายตัวต่ำและชะลอตัวลงตั้งแต่ไตรมาสแรก 2.การแข็งค่าของเงินบาทเมื่อเทียบกับเงินยูโรและเงินเยน 3.ราคาสินค้าส่งออกลดลงตามราคาน้ำมันดิบและราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลก 4.การตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) ในสินค้าส่งออกของไทยไปยังยุโรปที่มีผลตั้งแต่เดือนมกราคม 2558

ภาคการก่อสร้างขยายตัวทั้งภาคเอกชนและภาครัฐบาล โดยการก่อสร้างภาครัฐขยายตัวสูงเนื่องจากมีการเบิกจ่ายงบประมาณเพื่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นเพื่อรองรับการพัฒนาในอนาคต พัฒนาระบบรถไฟฟ้าทางคู่เชื่อมชานเมืองและหัวเมืองหลัก เครือข่ายรถไฟฟ้าขนส่งในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่วนภาคเอกชนมีการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นจากปัจจัยสนับสนุนการ

ขยายเมืองหรือการขยายการก่อสร้างในพื้นที่ใกล้เคียง อาทิ คอนโดมิเนียม และโรงงาน ซึ่งประมาณการจำหน่ายปูนเพิ่มขึ้น ราคาวัสดุก่อสร้างลดลงต่อเนื่องเนื่องมาจากต้นทุนพลังงานเชื้อเพลิงและวัตถุดิบ รวมไปถึงราคาเหล็กในตลาดโลกลดลงเนื่องจากมีปริมาณมาก

ภาคการท่องเที่ยวกำลังเรียกความเชื่อมั่นให้นักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวและทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมามากขึ้นหลังจากที่มีความสงบทางการเมืองและการยกเลิกกฎอัยการศึก แต่กลับมาชะลอตัวอีกครั้งในเดือนกรกฎาคม 2558 ซึ่งเกิดเหตุระเบิดที่ราชประสงค์ และความไม่สงบทางการเมืองของประเทศมาเลเซียส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวลดลงซึ่งนักท่องเที่ยวกลุ่มหลักที่มายังคงเป็นจีน, มาเลเซีย และอาเซียน โดยกลุ่มที่เป็นตลาดสำคัญอย่างประเทศในทวีปยุโรปรวมไปถึงรัสเซียมีนักท่องเที่ยวลดลงจากเดิมเนื่องจากมีปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยปัจจุบันนักท่องเที่ยวเริ่มทยอยกลับมาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากขึ้นหลังจากจับคนร้ายวางระเบิดและมีความสงบภายในประเทศมากขึ้น มีแนวโน้มที่จะกลับมาสู่ภาวะปกติภายใน 2-3 เดือน

6.1.2 รายได้ต่อหัวประชากรและการกระจายรายได้ในพื้นที่

รายได้เฉลี่ยของประชากรในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องภายในช่วงเวลาที่ผ่านมาโดยรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนในกรุงเทพฯ มีอัตราการเติบโตสูงที่สุดโดยมีอัตราการเติบโตของรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย 9.12% ต่อปี เป็นปัจจัยที่ดีในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระดับราคาสูงเนื่องจากครัวเรือนที่มีรายได้เพิ่มขึ้นมักจะย้ายที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่สูงขึ้น มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

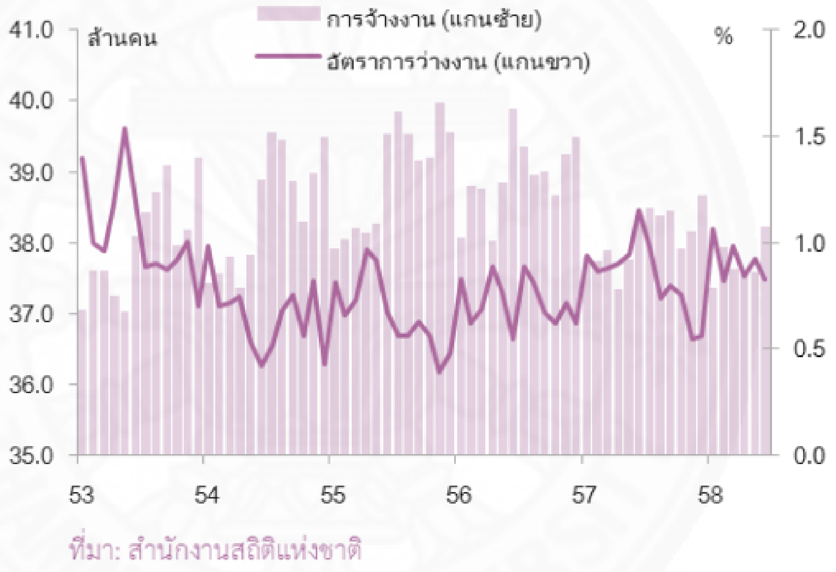
ตารางที่ 6.1 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนภายในประเทศไทย กรุงเทพฯและปริมณฑล

ภาค และจังหวัด	2547 (2004)	2549 (2006)	2550 (2007)	2552 (2009)	2554 (2011)	2556 (2013)
ประเทศไทย	14,963	17,787	18,660	20,904	23,236	25,194
กรุงเทพฯและปริมณฑล	28,135	33,088	35,007	37,732	41,631	43,058
กรุงเทพมหานคร	29,843	36,658	39,020	42,380	48,951	49,191
สมุทรปราการ	19,946	20,382	21,302	23,359	23,798	29,575
นนทบุรี	26,658	31,152	32,743	34,626	35,120	30,664
ปทุมธานี	21,530	25,143	26,107	26,686	21,616	33,461

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

6.1.3 อัตราการว่างงานและแนวโน้มการว่างงาน

การจ้างงานรวมลดลงตามการลดลงจากการจ้างงานในภาคการเกษตรลดลงเนื่องจากภัยแล้ง แต่การจ้างงานนอกภาคเกษตรเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสาขาบริการในโรงแรมและภัตตาคารเนื่องจากปัจจัยด้านการขยายตัวของการท่องเที่ยว อัตราว่างงานอยู่ที่ร้อยละ 0.9 เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ร้อยละ0.1 อัตราการว่างงานเพิ่มขึ้นน้อยแม้ว่าภาพรวมเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวถือว่าเป็นปัจจัยที่ดีและมีแนวโน้มที่ดีในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์



ภาพที่ 6.5 การจ้างงานรวมและอัตราการว่างงาน

ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค ไตรมาสที่ 2 (2558)

6.1.4 อัตราเงินเฟ้อ

ภาพที่ 6.6 อัตราเงินเฟ้อ

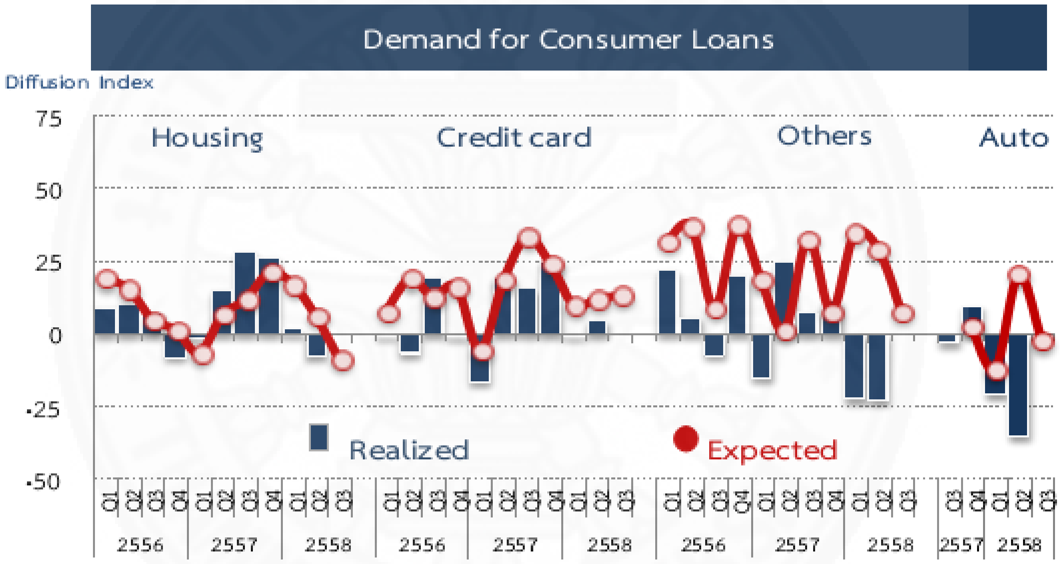
ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค ไตรมาสที่ 2 (2558)

อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในไตรมาสที่สอง ปี 2558 อยู่ที่ร้อยละ -1.1 ปรับตัวลดลงจากร้อยละ -0.5 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากราคาพลังงานและราคาอาหารสดต่ำลง โดยดัชนีราคาในหมวดอาหารและเครื่องดื่ม เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.4 ชะลอลงจาก การเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากราคาอาหารสดปรับตัวลดลงโดยเฉพาะเนื้อสัตว์ ไข่และผลิตภัณฑ์นม ในขณะที่ดัชนีราคาในหมวดที่ไม่ใช่อาหารและเครื่องดื่มลดลงร้อยละ 1.9 เทียบกับการลดลงร้อยละ 1.7 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากราคาพลังงานลดลง โดยดัชนีราคาในหมวดพลังงานลดลงร้อยละ 14.2 เทียบกับการลดลงร้อยละ 12.9 ในไตรมาสก่อนหน้า ส่วนอัตราเงินเฟ้อพื้นฐานอยู่ที่ร้อยละ 1.0 ชะลอลงจากร้อยละ 1.5 ในไตรมาสก่อนหน้า ส่วนหนึ่งเป็นผลจากฐานของราคาอาหารสำเร็จภาพที่สูงขึ้นในช่วงเดียวกันของปีก่อน

รวมครึ่งแรกของปี 2558 อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ที่ร้อยละ -0.8 อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานอยู่ที่ร้อยละ 1.2 โดยเป็นปัจจัยลบซึ่งแสดงว่าอาจจะเข้าสู่ภาวะเงินฝืดซึ่งส่งผลให้การใช้จ่ายครัวเรือนและการลงทุนจากภาคเอกชนลดลงและระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น

6.1.5 อัตราดอกเบี้ย

ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือนโดยรวมในไตรมาสที่ 2 ปี 2558 ลดลงจากไตรมาสก่อนโดยเฉพาะสินค้าคงถาวร อาทิ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และสินเชื่อเพื่อการบริโภคอื่นๆ แสดงว่าผู้บริโภคยังระมัดระวังการใช้จ่าย สำหรับไตรมาสต่อไปธนาคารแห่งประเทศไทยเชื่อว่าความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจะปรับลดลงอย่างต่อเนื่องตามแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่



ภาพที่ 6.7ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือน

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ไตรมาสที่ 3 (2558)

อัตราดอกเบี้ยนโยบาย

(ร้อยละ)	2556	2557					2558				
	ทั้งปี	ทั้งปี	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
สหรัฐฯ	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25	0-0.25
สหภาพยุโรป	0.25	0.05	0.25	0.15	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
ญี่ปุ่น	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
แคนาดา	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75
สวีเดน	0.75	0.00	0.75	0.75	0.25	0.00	-0.25	-0.25	-0.25	-0.25	-0.25
ออสเตรเลีย	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.25	2.00	2.25	2.00	2.00
นิวซีแลนด์	2.50	3.50	2.75	3.25	3.50	3.50	3.50	3.25	3.50	3.50	3.25
รัสเซีย	5.50	17.00	7.00	7.50	8.00	17.00	14.00	11.50	14.00	12.50	11.50
จีน	6.00	5.60	6.00	6.00	6.00	5.60	5.35	4.85	5.35	5.10	4.85
เกาหลีใต้	2.50	2.00	2.50	2.50	2.25	2.00	1.75	1.50	1.75	1.75	1.50
อินเดีย	7.75	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	7.50	7.25	7.50	7.25	7.25
อินโดนีเซีย	7.50	7.75	7.50	7.50	7.50	7.75	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
ไทย	2.50	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.75	1.50	1.50	1.50	1.50

ที่มา: CEIC

ภาพที่ 6.8 อัตราดอกเบี้ยนโยบายของแต่ละประเทศ

ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค ไตรมาสที่ 2 (2558)

จากเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สองยังมีการขยายตัวอย่างช้าๆ รวมไปถึงการส่งออกที่หดตัวเนื่องมาจากเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าอย่างจีนและประเทศอื่นในทวีปเอเชียชะลอตัว รายได้ครัวเรือนและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังไม่เพิ่มขึ้นส่งผลไปยังการความเชื่อมั่นและการลงทุนจากภาคเอกชน มีเพียงแค่การขยายตัวจากภาคการท่องเที่ยวและการใช้จ่ายจากรัฐที่เร่งมากขึ้น ทีมกลยุทธ์และนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประเมินว่าควรผ่อนปรนและปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 สอดคล้องกับทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินของประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย

% per year	Q4/14	Q1/15	Q2/15	30 Aug 2015	24 Sep 2015
12-month deposit rate					
Average of 4 largest banks**	1.73	1.53	1.50	1.50	1.50
Average of other banks	2.22	1.93	1.75	1.72	1.48
MLR					
Average of 4 largest banks	6.75	6.63	6.51	6.51	6.51
Average of other banks	7.44	7.37	7.25	7.31	7.31
MRR					
Average of 4 largest banks	8.08	8.08	7.86	7.87	7.87
Average of other banks	8.63	8.62	8.54	8.54	8.54

* End of Period
** Bangkok Bank, Krung Thai Bank, Kasikorn Bank, and Siam Commercial Bank
Source: Bank of Thailand

ภาพที่ 6.9 อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก MLR และ MRR ของธนาคารในประเทศไทย

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย เดือนกันยายน (2558)

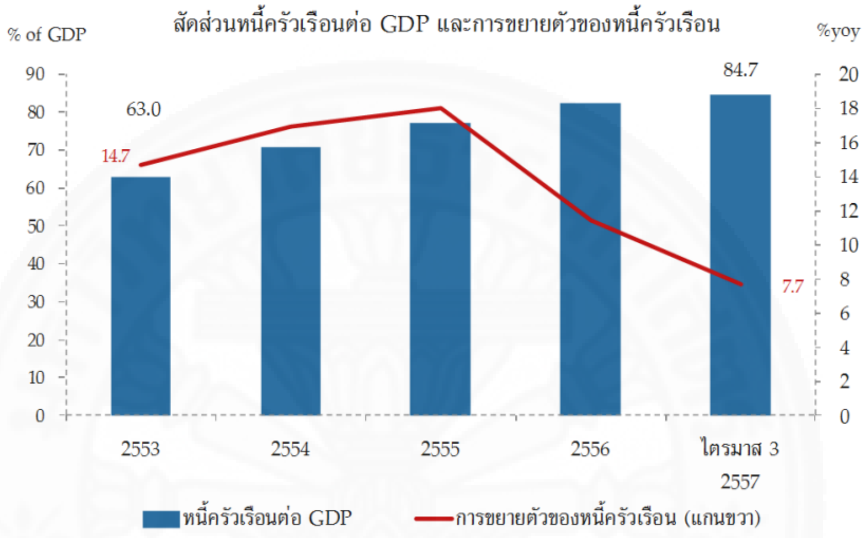
โดยผลจากการลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงเหลือร้อยละ 1.50 ปรับลดลงร้อยละ 0.5 จากปีที่แล้ว ทำให้ธนาคารต่างๆในประเทศมีการปรับตัวลดอัตราดอกเบี้ยตามโดยปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเหลือร้อยละ 1.50 ใน4 ธนาคารใหญ่ของประเทศ และร้อยละ 1.48 ในธนาคารอื่นๆ นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ทั้ง MLR และ MRR ปรับลดลง โดยอัตราดอกเบี้ย MLR ลดลง ทำให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีต้นทุนทางการเงินที่ลดลงในการทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ และอัตราดอกเบี้ย MRR ที่ลดลง ทำให้ภาคครัวเรือนซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่ต่ำลง

ส่วนค่าเงินบาทอ่อนค่าลง และผันผวนมากขึ้นเนื่องจากไตรมาสแรกที่ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และการแข็งค่าของค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ตามการคาดการณ์การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายสหรัฐฯ ที่ฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง

6.1.6 นโยบายการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน

จากปัญหาหนี้ครัวเรือนขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยมีอัตราขยายตัวสูงสุดในปี 2554.2555 เนื่องจาก 1) นโยบายคืนภาษีรถยนต์คันแรกของภาครัฐ และ 2) ภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำ

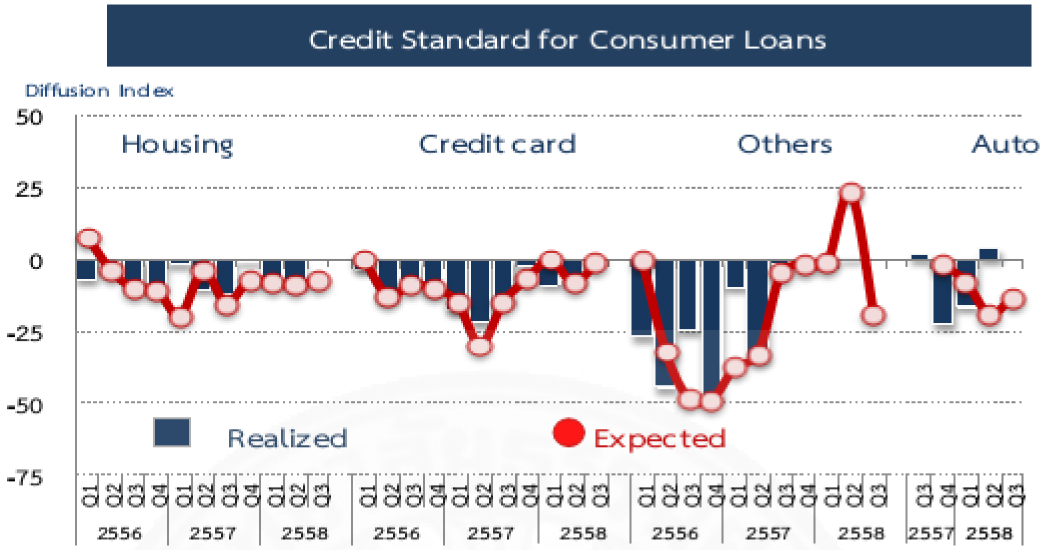
ทำให้เอื้อต่อการก่อหนี้ นอกจากนั้นยังมีปัจจัยเสริมอื่น ๆ เช่น การกู้เพื่อซ่อมแซมบ้านและรถยนต์หลังน้ำท่วม การแข่งขันปล่อยสินเชื่อรายย่อยของสถาบันการเงิน โดยหนี้ครัวเรือนมีการชะลอตัวลงในปี 2556 และขยายตัวลดลงในปี 2557 ซึ่งขยายตัวร้อยละ 7.7 และมีอัตราส่วนหนี้ครัวเรือนร้อยละ 84.7 ต่อ GDP



ภาพที่ 6.10 สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อ GDP และอัตราการขยายตัวของหนี้ครัวเรือน

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ไตรมาสที่ 3 (2558)

ปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังมีสัดส่วนที่สูงอยู่ ทำให้ธนาคารและสถาบันการเงินอื่น ๆ มีความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อให้กับภาคครัวเรือนและภาคเอกชน จากผลสำรวจของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าสถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อครัวเรือนจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย เพราะสถาบันการเงินยังกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจ คุณภาพสินเชื่อภาคครัวเรือนและความน่าเชื่อถือของเครดิตผู้กู้

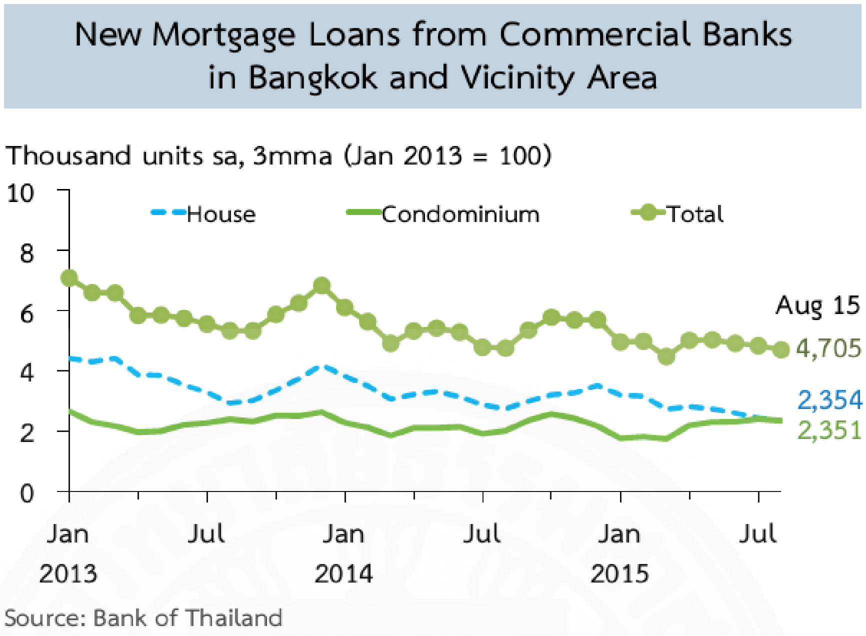


Source: BOT's Survey on Credit Conditions July 2015

ภาพที่ 6.11 มาตรฐานการให้สินเชื่อภาคครัวเรือน

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ไตรมาสที่ 3 (2558)

การให้สินเชื่อในที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ในเดือนสิงหาคม 2558 จำนวนการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด 4,705 สินเชื่อ แบ่งเป็นสินเชื่อบ้าน 2,354 สินเชื่อและคอนโดมิเนียม 2,351 โดยสินเชื่อบ้านมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2557 แต่สินเชื่อคอนโดมิเนียมค่อนข้างทรงตัว



ภาพที่ 6.12 จำนวนการให้สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2558)

ช่วงเดือนตุลาคม ปี 2558 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ออกมาตรการเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง โดยสามารถกู้ซื้อที่อยู่อาศัยในวงเงินที่สูงขึ้นด้วยเงื่อนไขผ่อนปรนทำให้กลุ่มผู้ที่ถูกปฏิเสธสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ นอกจากนั้นเพื่อเป็นการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ โดยมีระยะเวลา 1 ปี แต่อาจจะขยายระยะเวลาตามความเหมาะสม ซึ่งเป้าหมายหลักของการออกมาตรการคือกลุ่มผู้ที่มีรายได้สุทธิต่อเดือนไม่เกิน 30,000 บาท

6.1.7 นโยบายของรัฐบาล

จากภาวการณ์ชะลอตัวของเศรษฐกิจซึ่งส่งผลให้ประชาชนที่มีรายได้น้อยมีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยลดลง ประกอบกับการมีอุปทานคงค้างอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก จึงมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยมาตรการทางการคลัง

การลดค่าธรรมเนียมสำหรับจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม โดยลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอน และค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์ จากเดิมร้อยละ 2 ของราคาประเมินทุนทรัพย์ในกรณีการโอน และร้อยละ 1 ของมูลค่าที่จำนอง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท ในกรณีการจำนองเหลือร้อยละ 0.01 เป็นเวลา 6 เดือน เพื่อเร่งรัดการตัดสินใจซื้อ

และการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับรายได้ที่จ่ายไปเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองเป็นจำนวนร้อยละ 20 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ได้รับสิทธิจะต้องไม่เคยมีกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์มาก่อน และมีชื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อติดต่อกันไม่น้อยกว่า 5 ปี

มาตรการดังกล่าวนอกจากจะเป็นการกระตุ้นภาพรวมอสังหาริมทรัพย์แล้ว มาตรการนี้สามารถช่วยเหลือกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้น้อยและปานกลางให้เข้าถึงสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้โดยทำให้เร่งรัดการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่มีการวางแผนไว้ในอนาคตให้เร็วขึ้น เนื่องจากมีช่วงเวลา 1 ปีนับตั้งแต่ออกมาตรการ

6.2 การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis)

6.2.1 การกำหนดขอบเขตตลาด (Identify Trade Area)

เพื่อวิเคราะห์การตลาดในโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณพื้นที่คอนแวนต์ จำเป็นต้องกำหนด Trade Area เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน โดยใช้เครื่องมือในการกำหนด Trade Area ดังนี้

(1) กำหนดจาก Central Business District (CBD)

จากรายงานของ CBRE ,Plus Property กำหนดให้พื้นที่สีลม-สาทรเป็น CBD ของกรุงเทพฯ และเป็นศูนย์รวมอาคารสำนักงาน การจราจรทางถนนมีความลำบากในช่วงเวลาเร่งด่วน ดังนั้นพื้นที่ใกล้เคียงเหมาะสำหรับการอยู่อาศัยและการเดินทางโดยเดิน หรือจักรยานยนต์ เพื่อลดระยะเวลาการเดินทาง

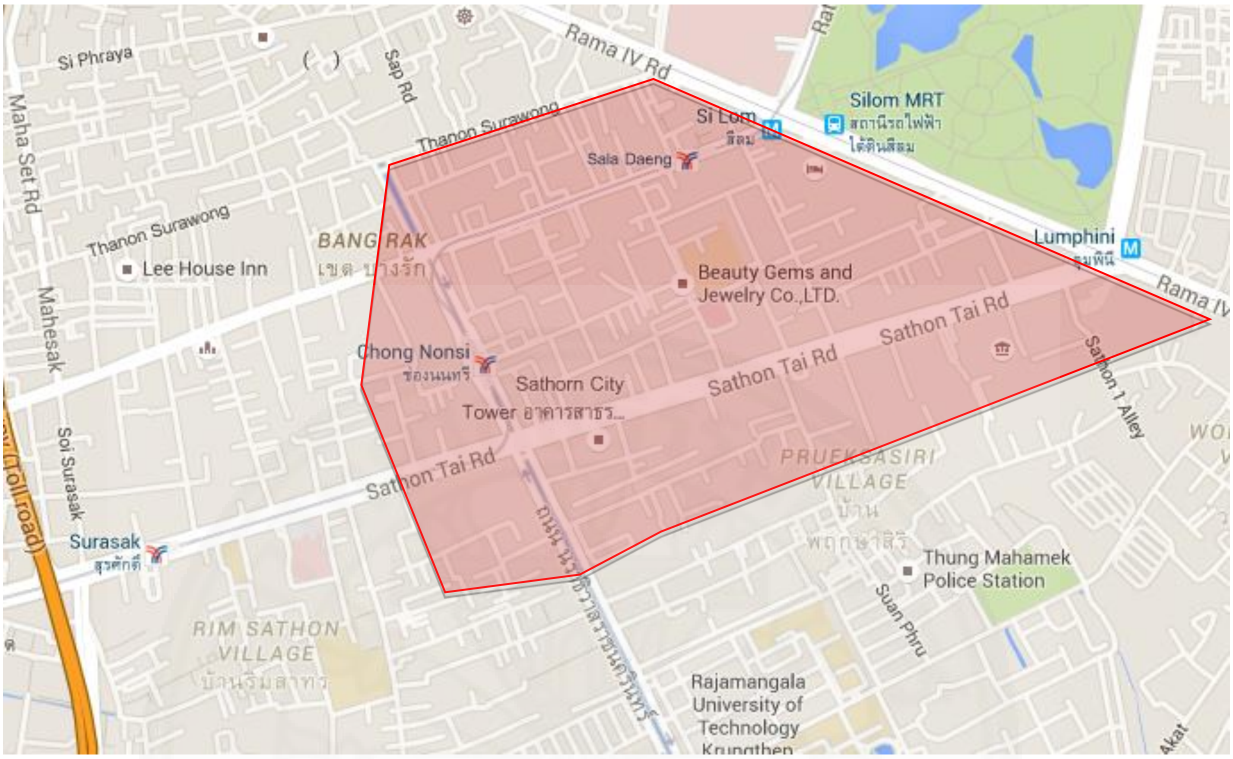
ภาพที่ 6.13 พื้นที่Core CBD กำหนดโดย CBRE

ที่มา : CBRE Thailand

(2) กำหนดจาก Constructed Barriers หรืออุปสรรคจากเขตทาง

เนื่องจากพื้นที่โครงการใกล้การคมนาคมขนส่งมวลชนโดยรถไฟ BTS และ MRT จึงกำหนด Trade Area โดยกำหนดให้พื้นที่โดยรอบจากสถานีรถไฟ BTS ศาลาแดง, BTS ช่องนนทรี และสถานีรถไฟ MRT สีลม, MRT ลุมพินี 500 เมตร รวมไปถึงเส้นทางคมนาคมสายหลักอย่าง ถนนสาทร ถนนสีลม และถนนนราธิวาสราชนครินทร์ โดยระยะทางจำกัดเฉพาะบริเวณที่ใกล้สีลม-สาทร ตัดกับถนนนราธิวาสเท่านั้น โดยกำหนดระยะ 300 เมตรจากถนนหลัก

จากข้อจำกัดที่กล่าวไปข้างต้นจึงสามารถกำหนด Trade Area ในพื้นที่โครงการได้ดังนี้



ภาพที่ 6.14 Trade Area กำหนดโดยพื้นที่ CBD และระยะทางจากรถไฟ

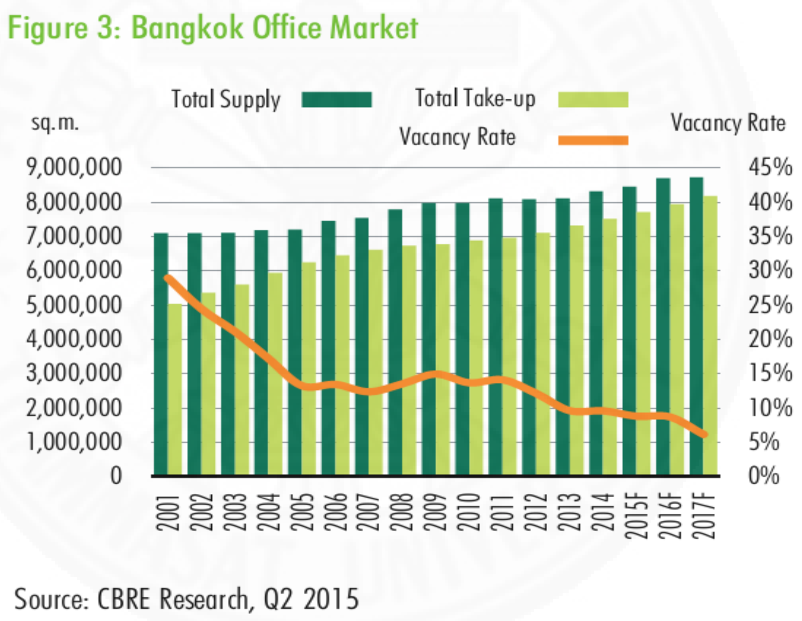
6.2.2 การวิเคราะห์อุปสงค์ (Demands Analysis)

เนื่องจากพื้นที่สีลม-สาทรเป็นพื้นที่ศูนย์กลางทางธุรกิจหลักของกรุงเทพมหานคร ตามการแบ่งพื้นที่โดย CBRE Thailand โดยภายในพื้นที่มีการกระจุกตัวของสำนักงานเป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้พื้นที่นี้กลายเป็นจุดรวมของแหล่งงาน จึงทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยเนื่องจากอยู่ใกล้แหล่งงานตามเหตุผลการย้ายที่อยู่อาศัยของคนในเมือง (วิทวัส, 2549) ทั้งนี้เพื่อความสะดวกสบายและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางมายังสถานที่ทำงาน นอกจากในพื้นที่นี้เป็นศูนย์รวมของธุรกิจต่างๆ ทั้งบริษัทในประเทศยังเป็นแหล่งรวมธุรกิจจากต่างประเทศที่เข้ามาขยายธุรกิจภายในประเทศไทยอีกด้วย ซึ่งพนักงานและนักธุรกิจจากต่างประเทศก็ให้ความสนใจกับที่อยู่อาศัยในทำเลที่ตั้งนี้เช่นกัน

พื้นที่สีลม-สาทรซึ่งอยู่ในพื้นที่เขตย่านการค้าหรือย่านธุรกิจ (CBD) ของกรุงเทพฯ มีอัตราการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นพื้นที่ซึ่งเป็นศูนย์รวมของธุรกิจ โดยสภาพแวดล้อมในพื้นที่สี

ลม-สาทรส่วนใหญ่เป็นอาคารที่มีความสูงเกิน 23 เมตร ซึ่งมีลักษณะการใช้งานเชิงพาณิชยกรรมเป็นหลัก ดังนั้นการวิเคราะห์การเจริญเติบโตจากข้อมูลของค่าเช่าพื้นที่สำนักงานให้เช่าและอัตราการว่างของพื้นที่สำนักงานให้เช่า

อัตราการเจริญเติบโตของพื้นที่สีลม-สาทรเมื่อใช้การชี้วัดจากอัตราการเจริญเติบโตของค่าเช่าพื้นที่ภายในอาคารสำนักงานให้เช่าในเขตสีลม-สาทรที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 1.25% ในไตรมาสที่สอง และ 3.88% ในไตรมาสแรกของปี 2558 ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตในช่วงเวลา 2555.2557 เฉลี่ย 7.56% ต่อปี และภาพรวมอัตราการเจริญเติบโตในช่วงเวลา 2548-2557 เฉลี่ย 5.57% ต่อปี ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตมากกว่าอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจหรือ GDP ภายในประเทศ โดยมีอัตราการว่าง (Vacancy Rate) ของอาคารสำนักงานให้เช่าลดลงอย่างต่อเนื่อง

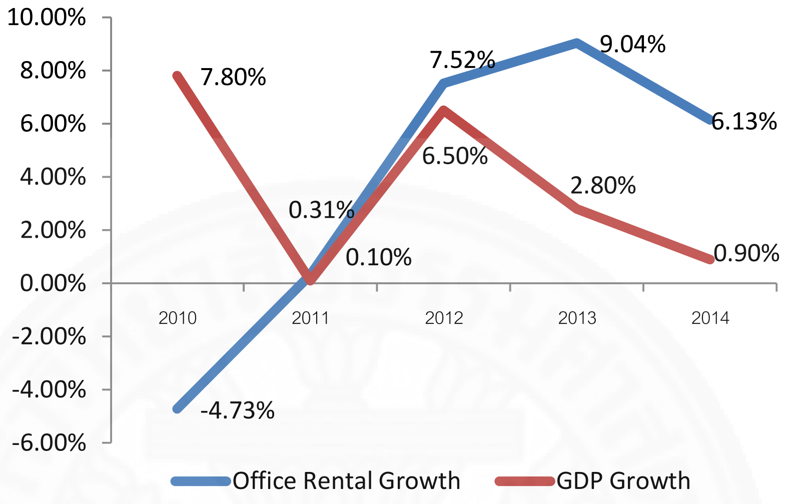


ภาพที่ 6.15 แสดงจำนวนพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด จำนวนการเช่าพื้นที่และอัตราว่างของอาคารสำนักงานให้เช่า

ที่มา : CBRE Thailand Quarter 2, 2558

จากการพัฒนาพื้นที่อย่างต่อเนื่องในพื้นที่สีลม-สาทร ทำให้พื้นที่นี้เป็นพื้นที่ศูนย์รวมธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพฯ มีการพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าภายในพื้นที่มากขึ้นเนื่องจากยังมีความต้องการพื้นที่สำนักงานในย่าน CBD นี้อยู่ จากรายงานของ CBRE มีพื้นที่ให้เช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นนอกจากนี้มีโครงการใหม่ที่พัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าในเขต CBD สีลม-สาทร จากภาพรวมการ

เติบโตของย่านโดยใช้การเติบโตของค่าเช่าสำนักงานในย่านมีอัตราการขยายตัวมากกว่าอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ



ภาพที่ 6.16 อัตราการขยายตัวของค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน และ GDP

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, CBRE Thailand (2558)

ตารางที่ 6.2 แผนการพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าในอนาคต

Building	Location	Completion Date	Planned Net Area (sq.m.)	Construction Status
AIA Sathorn Tower	Sathorn	AIA	38,500	Completed Q1, 2015
Bhiraj Tower at Sathorn	Sathorn	Bhiraj Buri Co., Ltd.	27,000	Planned
Suan Lumpini Site	Rama IV/Wireless	Univenture PLC. And Kasemsubvudhana co., ltd.	250,000	Planned

ที่มา : CBRE Thailand Quarter 2 ,2015

ปัจจุบันมีมีแผนพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า โดยอาคารสำนักงาน AIA Sathorn Tower แล้วเสร็จในไตรมาส 1 ปี 2558 มีพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้น 38,500 ตารางเมตร และในอนาคตมีแผนพัฒนาอาคารสำนักงาน Bhiraj Tower at Sathorn และพื้นที่ Suan Lumpini Site ซึ่งจะมีพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 277,000 ตารางเมตร

จากการขยายตัวของธุรกิจภายในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจมีแนวโน้มที่ดีที่เจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้มีโอกาสที่กลุ่มที่เข้ามาทำงานในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจในสีลม-สาทร มีความต้องการจะเข้ามาพักอาศัยในย่านสีลม-สาทร เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง และลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ดังนั้นการเพิ่มขึ้นของพื้นที่อาคารสำนักงานสะท้อนเป็นนัยว่าจะมีคนอยู่ในย่านนี้เพิ่มขึ้นและอาจจะหาที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมภายในพื้นที่โดยการซื้อขาดหรือเช่า

โดยความเป็นไปได้ของอุปสงค์ในการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อเข้ามาอาศัยในการทำงานในพื้นที่ย่านสีลม-สาทร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในพื้นที่โครงการนี้จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีที่อยู่เดิมนอก Trade Area อาจจะต้องการบ้านหลังแรกหรือหลังที่สองอยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจเพื่อใช้ความสะดวกสบายในการเข้ามาทำงานประจำ โดยกลุ่มลูกค้าที่ซื้อคอนโดมิเนียมในย่านนี้มักจะเป็นกลุ่มคนทำงานโดยแบ่งเป็นกลุ่มที่ย้ายตามที่ทำงาน ซึ่งแม้ว่าที่ทำงานอาจจะไม่ได้อยู่ในบริเวณสีลม-สาทร แต่การอยู่อาศัยคอนโดมิเนียมในพื้นที่สีลม-สาทร ได้รับความสะดวกสบายโดยระบบขนส่งมวลชน และกลุ่มคนทำงานอีกกลุ่มซึ่งก่อนหน้าอยู่กับครอบครัวที่ต้องการออกมาใช้ชีวิตวัยทำงาน วัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการมีพื้นที่ส่วนตัวและความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงาน ส่วนกลุ่มที่ซื้อเป็นบ้านหลังที่สองจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นครอบครัวโดยมีบ้านหลังแรกอยู่ชานเมือง

ตารางที่ 6.3 จำนวนพื้นที่สำนักงานและอัตราการใช้ในปัจจุบัน

Area	Total Supply	Occupied Space	Vacant Space	Occupancy Rate
Silom-Sathorn	1,822,071	1,612,803	209,268	88.5%

ที่มา : CBRE Thailand Quarter 2, 2558

ตารางที่ 6.4 ค่าเฉลี่ยการใช้พื้นที่สำนักงานต่อคน

City	Average Space per Employee
Central London	181 sq. ft. / 16.8 m2
Frankfurt	274 sq. ft. / 25.5 m2
Amsterdam	258 sq. ft. / 24.0 m2
Brussels	258 sq. ft. / 24.0 m2

ที่มา : van Meel (2000)

จากตารางที่ มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าประมาณ 1,822,071 ตารางเมตร ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทเข้ามาเช่าพื้นที่ประมาณ 1,612,803 ตารางเมตร และจากตารางที่ แสดงจำนวนพื้นที่เฉลี่ยของพนักงานที่ใช้ต่อ 1 คนตามเมืองหลวงต่าง ซึ่งเฉลี่ยทั้ง 4 เมืองหลวง พนักงานใช้พื้นที่สำนักงาน 22.58 ตารางเมตรต่อคน สามารถนำมาวิเคราะห์จำนวนคนที่เข้ามาทำงานในสำนักงานให้เช่าในบริเวณสีลม-สาทร 1,612,803/22.58 หรือเท่ากับ 71,246 คน (ไม่นับรวมสำนักงานที่ไม่ได้ปล่อยเช่า ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารกรุงเทพ และบริษัท ซีพี จำกัด มหาชน) และนอกจากนี้มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าภายในอนาคต 3 อาคารสำนักงาน ซึ่งมีอาคาร AIA Sathorn Tower สร้างเสร็จภายในปี 2558 ไตรมาสที่ 1 ประมาณ 38,500 ตารางเมตร และพื้นที่สำนักงานที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก 277,000 ตารางเมตร

จากการเก็บแบบสอบถามพบว่าพนักงานที่ทำงานอยู่สีลม-สาทร ร้อยละ 79.1 มีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ครั้งต่อไป และจากกลุ่มเป้าหมายที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ครั้งต่อไป ร้อยละ 7.5 มีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคามากกว่า 8 ล้านบาทขึ้นไปซึ่งเป็นราคาเป้าหมายของโครงการและมีอำนาจซื้อเนื่องจากมีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 180,000 บาทต่อเดือน จากสมมติฐานการกู้เงินจากธนาคาร

(1) ผู้ซื้อกู้ซื้อคอนโดมิเนียมหลังจากผ่อนดาวน์แล้ว

(2) ผู้กู้สามารถกู้ซื้อได้ 80% ของราคาขาย และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR = 6.51% ตามอัตราที่ธนาคารพาณิชย์กำหนด

(3) ผู้กู้ขอกู้เป็นระยะเวลา 30 ปี เป็นระยะเวลาที่ธนาคารปล่อยกู้สูงสุดในปัจจุบัน

(4) ธนาคารจะกำหนดให้เงินงวดในการผ่อนต่อเดือน 30%ของรายได้สุทธิของผู้กู้

จะสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าแต่ละระดับราคาได้ดังนี้

ตารางที่ 6.5 การคำนวณเงินงวดและเงินเดือนสำหรับการผ่อนคอนโดมิเนียมแต่ละระดับราคา

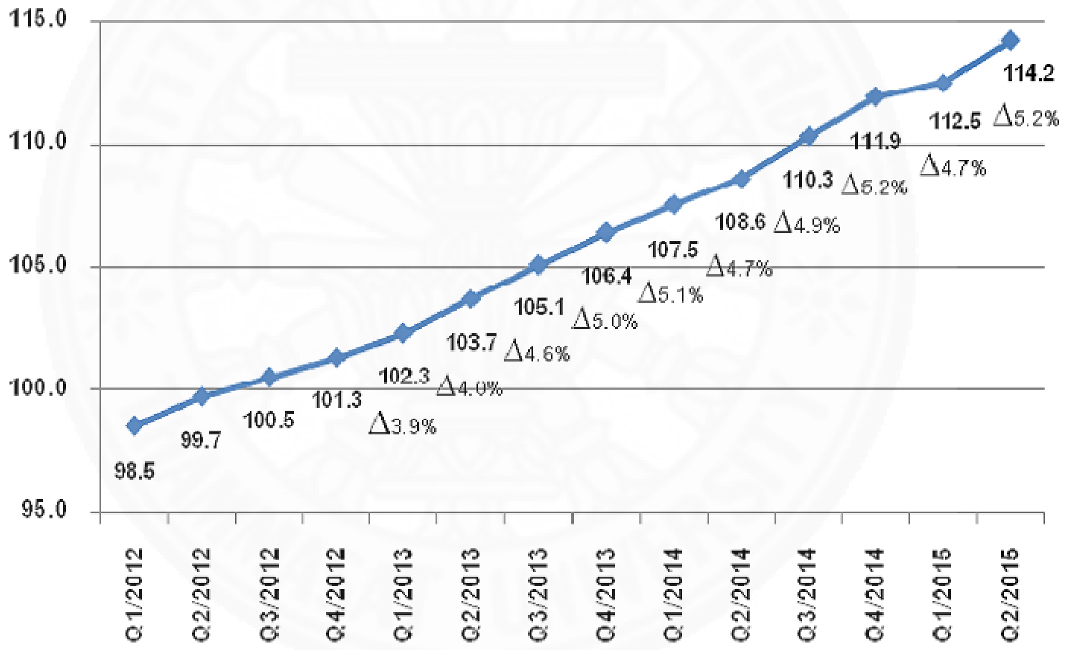
ราคาคอนโดต่อหน่วย (บาท)	เงินผ่อนต่อเดือน (บาท)	รายได้ต่อเดือน (บาท)
1,000,000	5,378	17,927
3,000,000	16,135	53,782
5,000,000	26,891	89,636
8,000,000	43,025	143,418
10,000,000	53,782	179,272

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งหมดมีแผนที่จะซื้อโครงการคอนโดมิเนียมภายใน 1 ปี ดังนั้นสามารถวิเคราะห์หาศักยภาพของของตลาดในด้านอุปสงค์ (Demand Side) ได้ดังนี้

ตารางที่ 6.6 การวิเคราะห์อุปสงค์ (Demand Side)

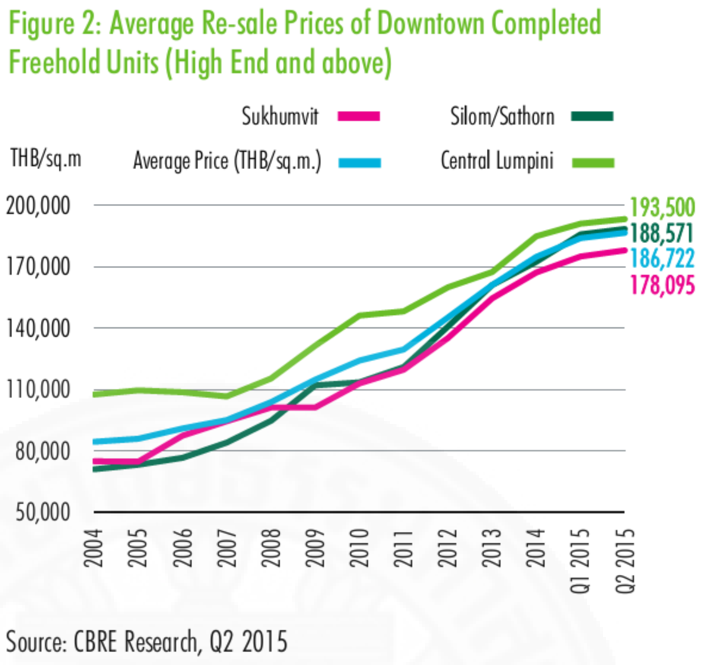
รายละเอียด	จำนวน
พื้นที่สำนักงานให้เช่าปัจจุบัน	1,822,071 ตารางเมตร
พื้นที่สำนักงานให้เช่าในอนาคต	315,500 ตารางเมตร
พื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมด	2,137,571 ตารางเมตร
อัตราการเช่าพื้นที่สำนักงาน	88.51%
พื้นที่สำนักงานที่มีการใช้งาน	1,892,067 ตารางเมตร
พื้นที่เฉลี่ยของพนักงานที่ใช้ต่อคน	22.58 ตารางเมตร
จำนวนพนักงานสีลม-สาทร	83,794 คน
ลูกค้าที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียม	79.10%
ลูกค้าที่มีอำนาจซื้อ	6%
ลูกค้าที่คิดจะซื้อภายใน 1 ปี	100%
ลูกค้าที่มีสิทธิซื้อ	100%
จำนวนอุปสงค์	3,977 หน่วยต่อปี

นอกจากการซื้อคอนโดมิเนียมหรืออาคารชุดเพื่ออยู่อาศัยเองแล้ว ปัจจุบันมีความนิยมในการลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อปล่อยเช่าเนื่องจากได้รายรับเป็นกระแสเงินสดสม่ำเสมอ และในพื้นที่ CBD มีอัตราการเติบโตของค่าเช่าที่พักและราคาคอนโดมิเนียมสูง ทำให้ภายหลังจากการปล่อยเช่าในคอนโดมิเนียม เมื่อราคาถึงเป้าหมายผู้ลงทุนจะได้ส่วนเกินจากราคาขาย โดยดัชนีราคาห้องชุดเฉลี่ยในกรุงเทพฯ นนทบุรี และสมุทรปราการมีแนวโน้มที่ดี มีอัตราราคาห้องชุดสูงขึ้นเฉลี่ย 5.6% ต่อไตรมาส จากการสำรวจของ CBRE พบว่าราคาขายคอนโดมือสองมีอัตราเพิ่มขึ้น 8.71% ต่อปี



ภาพที่ 6.17 ดัชนีราคาห้องชุดในจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี และสมุทรปราการ

ที่มา : REIC Quarter 2 ,2558



ภาพที่ 6.18 ราคาคอนโดมิเนียมเฉลี่ยต่อตารางเมตรในย่าน CBD

ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558

ในภาพรวมของราคาขายคอนโดมิเนียมมือสองในย่านสีลม-สาทรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับพื้นที่สวนลุมพินีและสุขุมวิท โดยปัจจุบันราคาเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมย่านสีลม-สาทร 188,571 บาทต่อตารางเมตร

กรณีของ Saladaeng Residence ที่ตั้งอยู่บนถนนศาลาแดงซอย 1 มีราคาเสนอขายเพิ่มขึ้น 4% ต่อปี จากตารางเมตรละ 211,000 บาท เป็นตารางเมตรละ 220,000 บาท จากการรายงานของ CBRE

นอกจากกรณีการลงทุนเพื่อได้รับส่วนต่าง มีนักลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมย่านสีลม-สาทรเพื่อลงทุนโดยการปล่อยเช่า โดยคอนโดมิเนียม M-Silom วางกลยุทธ์การขายโดยให้สัญญากับนักลงทุนที่ซื้อคอนโดมิเนียมให้ปล่อยเช่าว่าจะได้รับผลตอบแทน 6% จากการลงทุนซื้อคอนโดมิเนียม 1 หน่วย

จากข้อมูลที่สำรวจพบว่าค่าเช่าเฉลี่ยประมาณ 770 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน โดยประเภทห้องชุดที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือประเภท 1 ห้องนอน ขนาด 50 ตารางเมตร และ

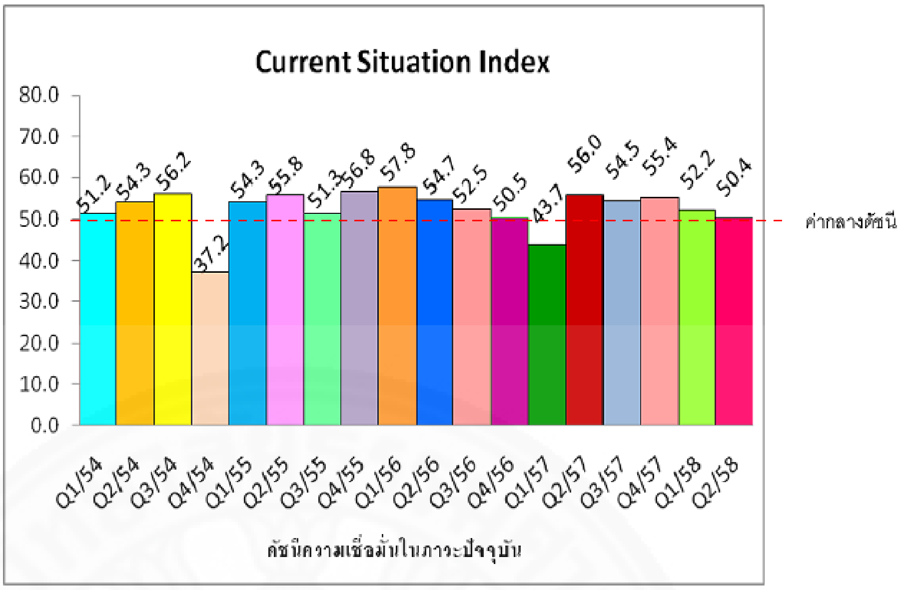
ค่าเฉลี่ยของราคาคอนโดมิเนียมต่อตารางเมตรเท่ากับ 185,000 บาท เมื่อคำนวณอัตราผลตอบแทนในคอนโดมิเนียมหน่วยนี้จะได้รับอัตราผลตอบแทนจากการให้เช่าประมาณ 5.01% ต่อปี

เมื่อรวมผลตอบแทนจากการลงทุนในคอนโดมิเนียมเฉลี่ยภายในพื้นที่สีลม-สาทร เท่ากับ Capital Gain +Yield = 8.71%+5.01% =13.72% ต่อปียังไม่รวมค่าปรับปรุงห้องชุด ซึ่งเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้ลงทุน เนื่องจากปัจจุบันผู้ลงทุนต้องการผลตอบแทนขั้นต่ำประมาณ 10% (อัชฌา ติโลกวิชัย, 2558)

6.2.3 การวิเคราะห์อุปทาน (Supply Analysis)

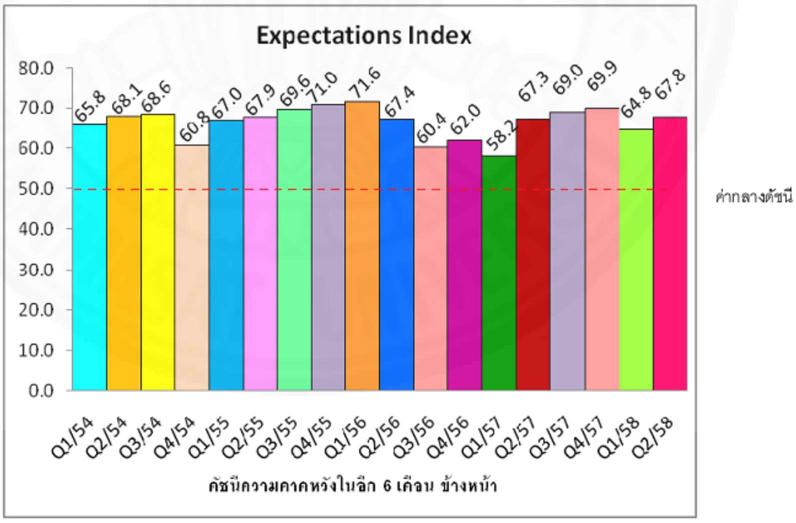
6.2.3.1 ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์และคอนโดมิเนียม

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ทำการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย ประจำไตรมาสที่ 2 ปี 2558 โดยดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยมีค่ากลางเท่ากับ 50 หากค่าดัชนีสูงกว่าค่ากลางมีนัยว่าผู้ประกอบการเห็นว่าเป็นภาวะที่ดี ในทางตรงข้าม หากค่าดัชนีต่ำกว่าค่ากลางมีนัยว่าผู้ประกอบการเห็นว่าเป็นภาวะที่ไม่ดี และจากผลสำรวจพบว่าค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) มีค่าเท่ากับ 50.4 ปรับลดลงจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย ซึ่งทั้งนี้แสดงว่าผู้ประกอบการโดยรวมมีความเชื่อมั่นลดลงในด้านผลประกอบการ ยอดขาย การลงทุน การจ้างงาน และการเปิดโครงการใหม่ลดลง โดยมีความระมัดระวังในการเปิดโครงการมากขึ้นเนื่องจากยังกังวลกับปัจจัยลบจากภาวะเศรษฐกิจ



ภาพที่ 6.19 ดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index)

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์



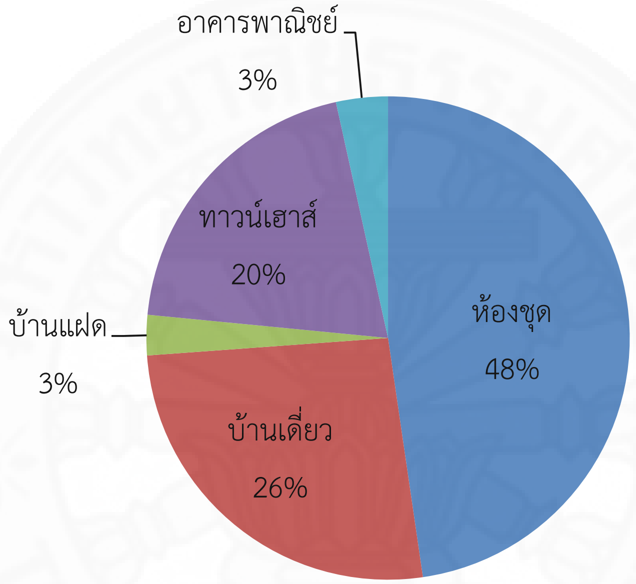
ภาพที่ 6.20 ดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectation Index)

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ส่วนดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectation Index) มีค่าเท่ากับ 67.8 ปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน แสดงว่าผู้ประกอบการมีความคาดหวังในการพัฒนา

อสังหาริมทรัพย์มากขึ้นแต่ไม่ใช่ช่วงเวลาปัจจุบันและชะลอการพัฒนาโครงการเป็นช่วงเวลาอีก 6 เดือนข้างหน้า

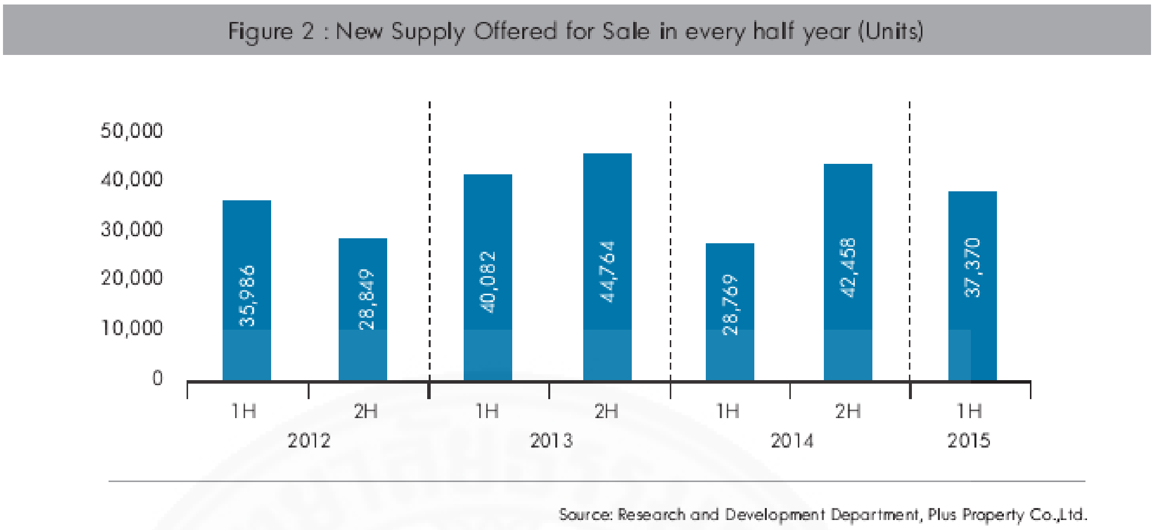
สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์กรุงเทพฯครึ่งปีแรกของปี 2558 จำนวนหน่วยที่เปิดขายมากที่สุดคืออาคารชุดต่อเนื่องจากปีที่แล้ว โดยมีจำนวนหน่วยที่เปิดขาย 12,400 หน่วย (48%) รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยว 6,800 หน่วย (26%) และทาวน์เฮาส์ 5,200 หน่วย (20%)



ภาพที่ 6.21 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในกรุงเทพฯ ครึ่งปีแรก ปี 2558

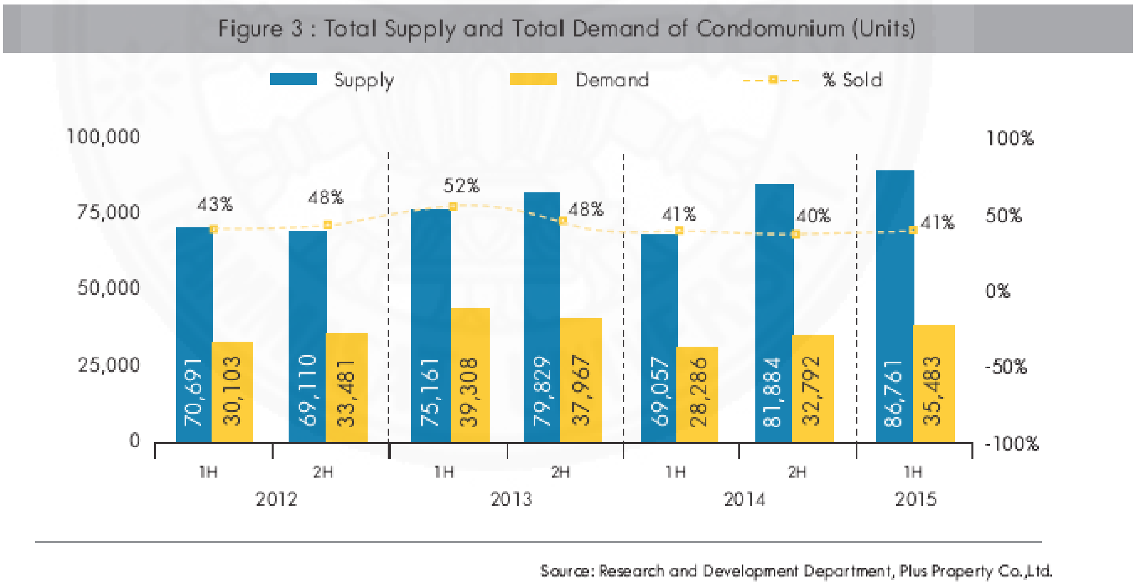
ที่มา : REIC

โดยหน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่ ครึ่งปีแรก ปี 2558 ในกรุงเทพฯ มีสัดส่วนในการเปิดขายโครงการอาคารชุดในระดับบนมากขึ้น และชะลอการพัฒนาโครงการระดับราคาต่ำในไตรมาสแรก เนื่องจากการคาดการณ์กำลังซื้อในตลาดกลางยังไม่ดีโดยยังมีภาระหนี้ครัวเรือนและหนี้จากรถยนต์คันแรก



ภาพที่ 6.22 จำนวนอุปทานใหม่การขายของห้องชุด

ที่มา : Plus Property Half-year (2015)



ภาพที่ 6.23 จำนวนอุปทานและอุปสงค์ของห้องชุดทั้งหมด

ที่มา : Plus Property Half-year (2015)

ช่วงครึ่งแรกของปี 2558 มีอุปทานใหม่รวมทุกพื้นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 37,370 หน่อย ทำให้จำนวนห้องชุดเสนอขายทั้งหมดในช่วงครึ่งปีแรก 2558 เท่ากับ 86,761 หน่วย โดยมีอุปทานเสนอขายระยะเวลาครึ่งปีทีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ยอดขายห้องชุดยังคงที่ต่อเนื่องตั้งแต่ครึ่งปีแรก 2557 โดยมีสัดส่วนยอดขาย 41% ในครึ่งปีแรก ปี 2558 หรือประมาณ 35,483 หน่วย

จากรายงานของ CBRE Thailand ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 แบ่งประเภทของคอนโดมิเนียมโดยใช้ระดับราคาดังนี้

Super Luxury	ราคาต่อตารางเมตรสูงกว่า 300,000 บาท
	(ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 20 ล้านบาท)
Luxury	ราคาต่อตารางเมตร 200,000 – 299,999 บาท
	(ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 10 ล้านบาท)
High End	ราคาต่อตารางเมตร 120,000 – 199,999 บาท
	(ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 5 ล้านบาท)
Upscale	ราคาต่อตารางเมตร 90,000 – 119,999 บาท
Mid-range	ราคาต่อตารางเมตร 70,000 – 89,999 บาท
Entry-level	ราคาต่อตารางเมตรต่ำว่า 69,999 บาท

โดยคอนโดมิเนียมระดับ High End ขึ้นไปจะต้องมีลักษณะทั่วไปดังนี้

- อยู่ในตำแหน่งที่ตั้งที่เข้าถึงได้ง่าย
- มีสภาพแวดล้อมที่ดีและปลอดภัย มีความเป็นที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล
- มีการออกแบบ วางผัง และตกแต่งที่ดี
- มีการก่อสร้างที่ดีกว่ามาตรฐาน ใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกหลากหลาย เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สนามกีฬา เป็นต้น
- มีจำนวนลิฟต์เพียงพอ และระบบ M&E มีมาตรฐาน
- มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ
- มีที่จอดรถเพียงพอ

ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 ผลสำรวจอัตราการเข้าพักอาศัยในคอนโดมิเนียมในพื้นที่สีลม-สาทร 82.5% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า 0.6% โดยมีจำนวนหน่วยเข้าพักคอนโดมิเนียมทั้งหมด 15,326 หน่วย จาก 18,577 หน่วย โดยแบ่งตามประเภทอาคารชุดได้ดังนี้

ตารางที่ 6.7 อัตราเข้าพักอาศัยอาคารชุดแบ่งตามประเภท

Grade	Occupancy Rate
Super Luxury	70.0%
Luxury	91.0%
High End	76.4%
Upscale	81.2%
Mid-range	84.7%
Entry-level	85.3%
Grand Total	82.5%

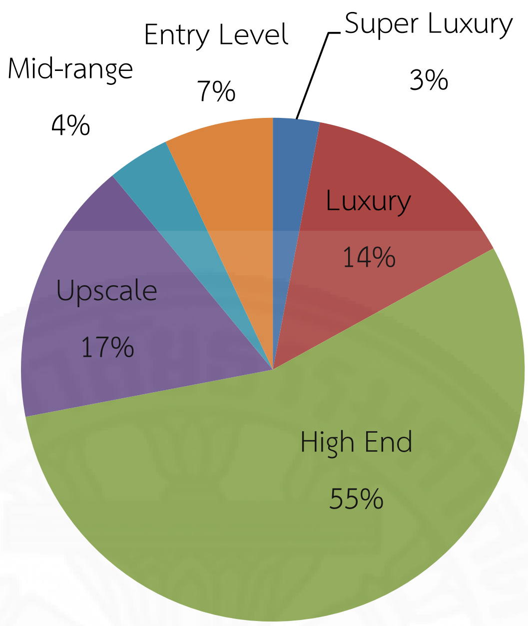
ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558

จากรายงาน CBRE ไตรมาสที่สอง ปี 2558 ผลสำรวจคอนโดมิเนียมเปิดตัวใหม่ย่านสีลม-สาทร ในปี 2558-2562 ประมาณ 6,318 หน่วย โดยครึ่งปีหลังของปี 2558 มีจำนวนหน่วยขายเพิ่มขึ้นอีก 644 หน่วย โดยคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ย่านสีลม-สาทรมีสัดส่วนเป็น 22% ของการเปิดตัวคอนโดมิเนียมใหม่ทั้งหมดในกรุงเทพฯ

ตารางที่ 6.8 จำนวนหน่วยขายในอนาคต

Location	2015F	2016F	2017F	2018F	2019F	Total
Silom/Sathorn	644	2,401	1,631	1,365	277	6,318

ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558



ภาพที่ 6.24 สัดส่วนจำนวนหน่วยขายในอนาคต ไตรมาสที่สอง ปี 2558 แยกตามระดับห้องชุด ใน Downtown

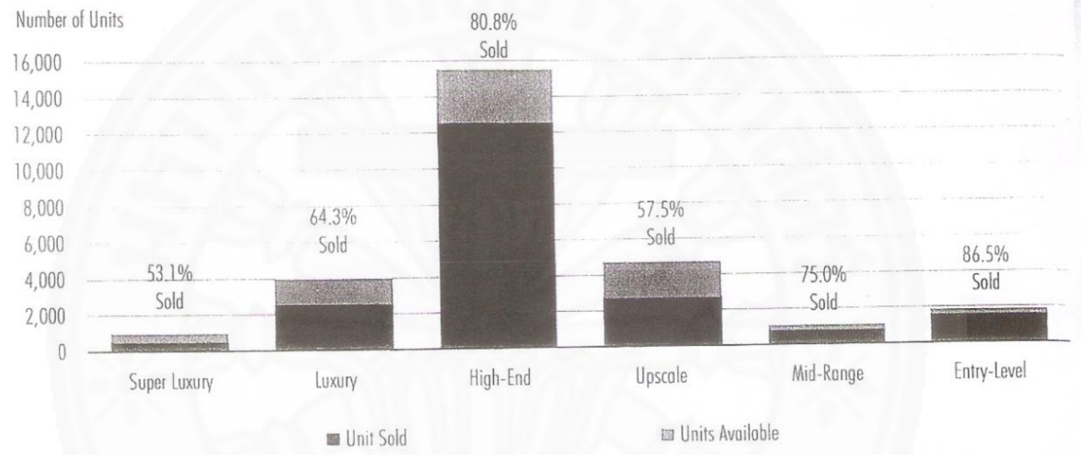
ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558

โดยการเปิดตัวคอนโดมิเนียมเปิดใหม่มีการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับ High End สูงที่สุด ประมาณ 55% อันดับรองลงมาคือ Upscale และ Luxury มีสัดส่วน 17% และ 14% ตามลำดับ จากสัดส่วนทั้งหมดคอนโดมิเนียมระดับ Upscale ขึ้นไปมีสัดส่วนทั้งหมดในย่าน Downtown 89%

จากการวิจัยของ CBRE โดยศักยภาพในการขายคอนโดมิเนียมที่เปิดขายก่อนสร้างเสร็จ คอนโดมิเนียมระดับ Entry-Level มีศักยภาพในการขายดีที่สุดโดยขายไปแล้ว 86.5% จากจำนวนห้องชุดประมาณ 2,000 หน่วย รองลงมาคือคอนโดมิเนียมระดับ High End ซึ่งศักยภาพการขาย 80.8% จากจำนวนห้องชุดประมาณ 15,700 หน่วย ถ้าเปรียบเทียบศักยภาพคอนโดมิเนียมในเมืองทั้งหมด คอนโดมิเนียมระดับ High End มีจำนวนหน่วยและจำนวนศักยภาพที่ดีสำหรับกรุงเทพ ฯ

โดย Plus Property รายงานว่าจากภาพรวมเปรียบเทียบอุปทานและอุปสงค์ในครึ่งปีของคอนโดมิเนียมแต่ละระดับราคา โดยคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำกว่า 99,999 บาทต่อตารางเมตร มีระดับอุปสงค์และอุปทานของแต่ละครึ่งปีค่อนข้างใกล้เคียงกัน แต่ในระดับ 100,000-199,999 บาทต่อตารางเมตร ทีมงานวิจัยของ Plus Property พบว่ามีอุปสงค์มีมากกว่าอุปทาน โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมระดับ 200,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นไป ซึ่งมีสัดส่วนที่ขายได้ของคอนโดมิเนียมระดับราคาตารางเมตรละ 100,000-199,999 บาท และราคาตารางเมตรละ 200,000 บาทขึ้นไปในสัดส่วน 49% และ 62% ตามลำดับ ในช่วงครึ่งปีแรก

Figure 10: Sales Performance of Future Units Being Marketed by Grade, Q2 2015

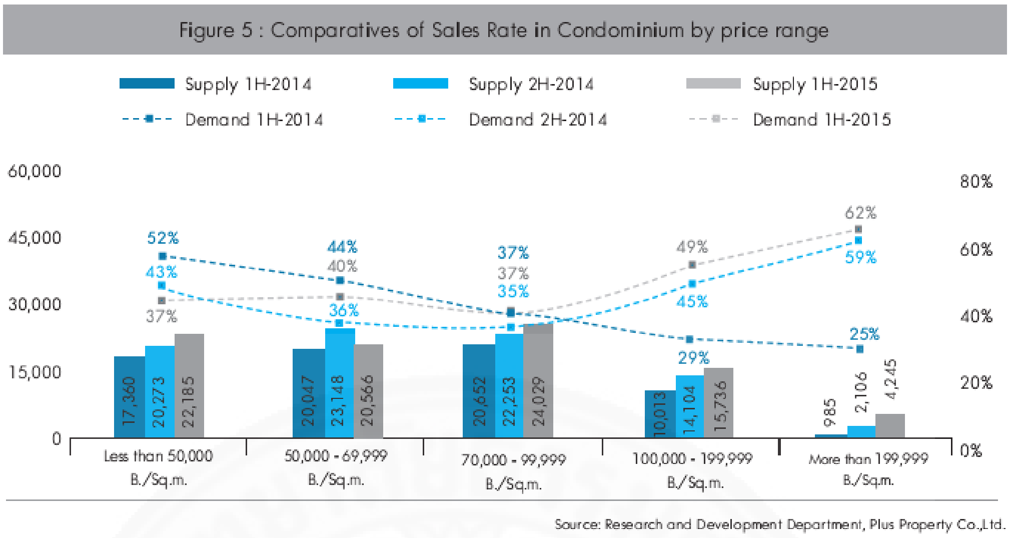


Note: Sales Performance is based on publicly available information from quarterly presentations, annual registration forms (56-1) and by calling the developers' sales teams.

Source: CBRE Research

ภาพที่ 6.25 ศักยภาพในการขายห้องชุด แยกตามระดับคอนโดมิเนียม

ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558



ภาพที่ 6.26 เปรียบเทียบศักยภาพในการขายคอนโดมิเนียมแบ่งตามระดับราคา

ที่มา : Plus Property Half-year (2015)

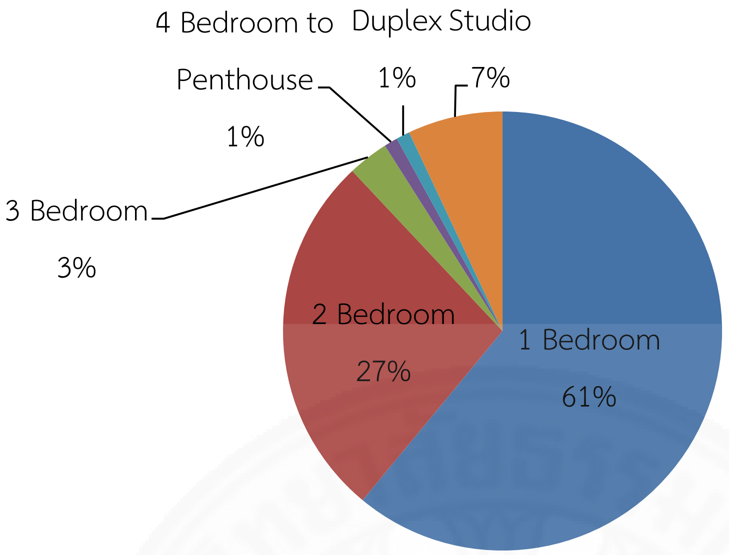
ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมภายในประเทศตลอดปี 2558 จากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์พบว่าถึงแม้เศรษฐกิจโดยรวมไม่ค่อยดีแต่ภาพรวมของตลาดคอนโดมิเนียมไม่แย่มาก ยังมีอัตราการดูดซับ (Absorbtion Rate) ของตลาดคอนโดมิเนียม โดยในกลุ่มเป้าหมายของโครงการอยู่ในระดับราคา 5.001-10.000 ล้านบาท 10.001-20.000 ล้านบาท มีอัตราการดูดซับ 59.89% และ 57.63% ตามลำดับ

ตารางที่ 6.9 แสดงอัตราดูดซับของตลาดคอนโดมิเนียม

ระดับราคา (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยทั้งหมด (หน่วย)	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยที่ขายได้ (หน่วย)	สัดส่วนการขายได้ (%)
0.501-1.000	10,512	9,704	0.87	6,049	57.54%
1.001-2.000	17,051	27,017	1.62	7,433	43.59%
2.001-3.000	15,724	38,263	2.47	8,405	53.45%
3.001-5.000	8,776	34,112	3.82	5,427	61.84%
5.001-10.000	7,101	46,120	6.24	4,253	59.89%
10.001-20.000	2,181	28,186	12.99	1,257	57.63%
> 20.000	1,488	55,165	33.99	621	41.73%
รวม	62,833	238,567	3.80	33,445	53.23%

ที่มา : REIC (2015).

ในภาพรวมสัดส่วนห้องชุดที่เปิดขายใหม่มีสัดส่วนห้องชุดประเภท 1 ห้องนอนมากที่สุด คิดเป็น 61% ของห้องชุดทั้งหมด รองลงมาคือประเภท 2 ห้องนอน สัดส่วน 27% และห้องประเภทอื่น ๆ มีสัดส่วนประมาณ 12% ของจำนวนห้องชุดทั้งหมด



ภาพที่ 6.27 สัดส่วนห้องชุดเปิดขายใหม่ในอนาคต แยกตามประเภทห้อง ใน Downtown

ที่มา : CBRE Thailand, Quarter 2 2558

6.2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitors Analysis)

การวิเคราะห์คู่แข่งขันจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2รูปแบบ คือกลุ่มคู่แข่งทางตรงเป็นกลุ่มที่มีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการ และกลุ่มคู่แข่งที่เป็นคอนโดมิเนียมในระดับที่ใกล้เคียงกับคอนโดมิเนียมของโครงการ

(1) คู่แข่งทางตรง

จากเขตการค้าที่กำหนดพบว่ามีคู่แข่งพัฒนาคอนโดมิเนียมในพื้นที่ประมาณ 13 แห่ง โดยคู่แข่งทางตรงที่นำมาวิเคราะห์โดยพื้นที่ทำเลคู่แข่งอยู่ในเขตการค้า (Trade Area) และเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จไม่เกิน 2 ปี เพื่อการวิเคราะห์ให้ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัยมากที่สุด สามารถกำหนดคู่แข่งได้ดังนี้

1.1) Klass Condominium Silom

โครงการ Klass Condominium Silom เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Low-Rise ของผู้พัฒนาโครงการขนาดกลางมีชื่อเสียงไม่มาก ทำเลที่ตั้งในซอยพิพัฒน์ซึ่งห่างจากสถานีรถไฟฟ้า BTS ศาลาแดงประมาณ 350 เมตร โครงการเน้นการตกแต่งให้พื้นที่ผสมผสานกันระหว่างใจกลางเมืองกับธรรมชาติ

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท พิพัฒน์ แอสเซท จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ซอยพิพัฒน์ (สีลมซอย 3) แขวงสาทร เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-0-41 ไร่ อาคารสูง 8 ชั้น 176 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2559

1.2) Centric Sathorn-St.Louis

โครงการ Centric Sathorn-St.Louis เป็นโครงการ 2 อาคาร เป็นอาคาร High-Rise และอาคาร Low-Rise คู่กัน ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ทั้งแหล่งงานและสถานศึกษาชื่อดังอย่างโรงเรียนอัสสัมชัญ ห่างเพียง 200 เมตร สะดวกในการเดินทางเฉพาะการเดิน เนื่องจากสภาพการจราจรภายในซอยค่อนข้างติดขัดมาก จุดเด่นคือนำสิ่งอำนวยความสะดวกไปอยู่ชั้นด้านบน และมีการออกแบบที่ดี ข้อเสียคือระยะทางไกลจาก BTS ประมาณ 1 กิโลเมตร

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เอสซี แอสเซท จำกัด(มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสาทร 11 แขวงยานนาวา ถนนสาทร เขตสาทร กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 2-1-78 ไร่ มี 2 อาคาร คือ

อาคาร A 28 ชั้น จำนวน 344 ห้อง

อาคาร B 7 ชั้น จำนวน 20 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2557

1.3) Quad Silom

โครงการ Quad Silom เป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low-Rise ของผู้พัฒนาโครงการขนาดกลาง ระยะทางไม่ไกลจากระบบขนส่งมวลชน สถานีรถไฟฟ้า BTS เพียง 60 เมตร ลักษณะเด่นคือการผสมผสานระหว่างธรรมชาติกับการอยู่อาศัยภายในห้องพัก

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท ควอด จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ซอยพิพัฒน์ 2 (นราธิวาสฯซอย 3) แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 0-2-74 ไร่ อาคารสูง 8 ชั้น 74 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2556

1.4) Condolette Light Convent

โครงการ Condolette Light Convent เป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low-Rise จากบริษัทขนาดใหญ่อย่างบริษัท พฤกษา จำกัด เป็นโครงการระดับ High-End แต่อยู่ใจกลางในพื้นที่

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท พฤกษา จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ซอยพิพัฒน์ 2 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-0-45.6 ไร่ อาคารสูง 8 ชั้น 111 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2556

1.5) The Hudson Sathorn 7

โครงการ The Hudson Sathorn 7 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 12 ชั้น จาก บริษัทบี พี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นโครงการที่มีจำนวนหน่วยขายเพียง 49 หน่วย ขนาดห้องเริ่มต้นแบบ 1ห้องนอนขนาด 55 ตารางเมตร ให้ความเป็นส่วนตัวและเงียบสงบ โครงการสร้างเสร็จก่อนขาย

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท บีพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : สาทรซอย 7 แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-1-24 ไร่ อาคารสูง 12 ชั้น 49 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2557

1.6) The Met

โครงการ The Met เป็นโครงการคอนโดมิเนียม High –Rise สูง 66 ชั้น จำนวนหน่วยขายสูงถึง 370 หน่วย พัฒนาโครงการโดยบริษัท โฮเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นโครงการที่ใช้วัสดุคุณภาพสูงในราคาคอนโดมิเนียมไม่แพง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ให้ครบถ้วน ใกล้พื้นที่แหล่งงานแต่ไม่ใกล้ระบบขนส่งมวลชน

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท โฮเทล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 7-0-40 ไร่ อาคารสูง 66 ชั้น 370 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2557

1.7) M Silom

โครงการ High-Rise ระดับ Luxury เป็นโครงการจากบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งโครงการเป็นอาคารสูง 53 ชั้นทำเลที่ตั้งไม่ห่างจากแหล่งงานและระบบขนส่งมวลชน ทั้งยังติดถนนนราธิวาสราชนครินทร์ในส่วนของจุดที่สามารถกลับรถได้แยกสีลม วัสดุภายในโครงการถึงขั้นดีเนื่องจากต้องการภาพลักษณ์เป็นคอนโดระดับ Luxury

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-1-28.5 ไร่ อาคารสูง 53 ชั้น 161 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2558

1.8) Saladaeng One

โครงการ Saladaeng One เป็นโครงการใหม่ที่กำลังก่อสร้างโดยผู้พัฒนาโครงการ บริษัท เอสซี แอสเซท จำกัด เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ในระดับ High-end ขึ้นไป โดยทำเลที่ตั้งโครงการอยู่บนถนนศาลาแดงซอย 1 สามารถเดินทางทะลุเข้า-ออกถนนได้ทั้งถนนสีลม ถนนสาทร และถนนพระรามที่ 4 นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งยังใกล้กับพื้นที่สวนลุมพินี ซึ่งเป็นจุดเด่นของโครงการโดยห้องพักชั้นบนจะสามารถมองเห็นวิวสวนลุมพินี ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เอสซี แอสเซท จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ถนนศาลาแดง 1 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-3-95.5 ไร่ อาคารสูง 33 ชั้น 185 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2561

1.9) Saladaeng Residence

โครงการ Saladaeng Residence โครงการคอนโดมิเนียมระดับ Luxury แห่งแรกๆ ในพื้นที่ทำเลนี้ โดยเป็นโครงการที่ประสบความสำเร็จของบริษัท PACE ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บนพื้นที่ถนนศาลาแดง 1 ซึ่งสามารถมองเห็นสวนลุมพินีได้จากชั้นบนของอาคาร โครงการนี้เป็นโครงการที่สร้างเสร็จและขายหมดนานแล้ว แต่เป็นโครงการที่ประสบความสำเร็จที่จะนำมาใช้วิเคราะห์ในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกและอื่นๆ ที่ผู้บริโภคต้องการ

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เพซ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ถนนศาลาแดง 1 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-1-84 ไร่ อาคารสูง 25 ชั้น 132 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2554

1.10) Mahanakorn Ritz Carlton

โครงการ มหานคร Ritz Carlton Residences เป็นโครงการใหม่ที่กำลังก่อสร้างซึ่งมีความสูงถึง 77 ชั้น โดยผู้พัฒนาโครงการจาก Saladaeng Residences หรือบริษัท เพซ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บนพื้นที่ติดถนนนราธิวาสราชนครินทร์ และติดสถานีรถไฟฟ้า BTS ช่องนนทรี

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เพซ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร่วมกับบริษัท ไอบีซี จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 9-1-49.67 ไร่ อาคารสูง 77 ชั้น 200 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 3 ปี 2559

ตารางที่ 6.10 สรุปข้อมูลคู่แข่งทางตรง

No.	Project	Location	Developer	Land Area	Unit Type	Unit Mix	Unit Size	Total Units	Storey	Price/sq.m. Low	Price/sq.m. High	Price/sq.m. Average	Sold @ Q2/2015	Launch Date	Complete Date	Distance to BTS	Absorbtion rate	Take up (unit/ month)	Competitive Supply	Period of Time (months)
1	M Silom	Naradhiwas st.	Major Development PLC.	1-1-28.5 Rai	1BR 2BR 3BR	76 78 7	46.35-57.2 60.85-120.33 165.85	161	53	175,000	240,000	207,500	54%	Q2 2011	Q2 2015	400 m	1.13%	1.81	74	48
2	Klass Condominium Silom	Silom soi 3 st.(Pipat St.)	Pipat Assets Co.,Ltd	1-0-41 Rai	1BR 2BR	155 21	29-44 52-66	176	8	131,000	150,000	140,500		Q4 2012	Q2 2015	350 m		0.00	176	
3	The Address Sathorn	Sathorn soi 12	AP	3-1-81 Rai	1BR 2BR 3BR	337 219 6	46-56 65.5-87 138	562	40	125,000	145,000	135,000	100%	Q3 2009	Q3 2012	900 m	1.67%	9.37	0	60
4	Centric Sathorn-St.Louis	Sathorn soi 11	SC Asset	2-1-78 Rai	1BR 2BR 3BR	266 95 3	32.4-46.6 70.76-71.9 140.23-140.57	364	28,7	125,000	160,000	142,500	93%	Q3 2012	Q1 2014	970 m	2.38%	8.68	25	39
5	Quad Silom	Naradhiwas soi 3 (Pipat 2)	Quad Co.,Ltd	0-2-74 Rai	1BR 2BR	46 28	39-61 70-96	74	8	120,000	160,000	140,000	100%	Q2 2010	Q3 2013	60 m		0.00	0	
6	Collezio	Pipat st.	Major Development PLC.	0-3-25 Rai	1BR 2BR	81 14	40.5-43 62	95	8	120,000	160,000	140,000	80%	Q3 2009	Q2 2012	320 m	1.16%	1.10	19	69
7	Condolette Light Convent	Pipat 2 st.	Pruksa Real Estate PLC.	1-0-45.6 Rai	1BR 2BR	82 29	33.19-47.21 63.95-72.62	111	8	135,000	145,000	140,000	100%	Q4 2010	Q4 2013	420 m	1.85%	2.06	0	54
8	The Hudson Sathorn 7	Sathorn soi 7	B.P. Property	1-1-24 Rai	1BR 2BR 3BR Penthouse	7 31 7 4	55-62 75-148 142-197 200-318	49	12	120,000	140,000	130,000	98%		Q3 2014	650 m	8.16%	4.00	1	12
9	The Met	Sathorn soi 7	Hotel Properties Limited	7-0-40 Rai	2BR 3BR 4BR Penthouse	152 188 24 6	93-103 193-220 350-400 550	370	66	140,000	170,000	155,000	100%	2009	Q4 2014	600 m	1.67%	6.17	0	60
10	Saladaeng Residence	Saladaeng soi 1	PACE Development	1-1-84 Rai	1BR 2BR 3BR Penthouse	50 67 12 3	60-66 89-121 161-206 211-393	132	25	195,000	260,000	227,500	100%	Q4 2008	Q4 2011	870 m	1.39%	1.83	0	72
11	Saladaeng One	Saladeang soi 1	SC Asset	1-3-95.5 Rai	1BR 2BR 3BR Duplex Penthouse	138 37 4 4 2	50-57 108-116 222 128 413	185	33	270000	330000	300,000	50%	Q2 2015	Q2 2018	630 m	16.67%	30.83	93	3
12	Mahanakorn Ritz Carlton Residences	Naradhiwas st.	PACE Development and IBC Ltd.	9-1-49.67 Rai	1BR 2BR 3BR 4BR 5BR	n/a	149 125-291 194-394 267-617 486-844	200	77	300,000	500,000	400,000	55%	Q3 2009	Q3 2015	0 m	0.80%	1.59	90	69

ตารางที่ 6.11 จำนวนห้องพักคู่แข่งทางตรง แยกตามประเภทห้อง

Project		1BR	2BR	3BR	อื่นๆ
1	M Silom	76	78	7	0
2	Klass Condominium Silom	155	21	0	0
3	The Address Sathorn	337	219	6	0
4	Centric Sathorn-St.Louis	266	95	3	0
5	Quad Silom	46	28	0	0
6	Collezio	81	14	0	0
7	Condolette Light Convent	82	29	0	0
8	The Hudson Sathorn 7	7	31	31	4
9	The Met	0	152	188	30
10	Saladaeng Residence	50	67	12	3
11	Saladaeng One	138	37	4	6
12	Mahanakorn Ritz Carlton Residences	0	0	0	0
Total Unit		1238	771	251	43
Proportion		53.76%	33.48%	10.90%	1.87%

จากข้อมูลของคู่แข่งในปัจจุบันทั้งระดับ High-End ,Luxury และ Super Luxury ในเขตพื้นที่การค้า ณ ไตรมาสที่ 2 มีหน่วยห้องพักคอนโดมิเนียมที่เป็นคู่แข่งอยู่ประมาณ 478 หน่วย โดยการแบ่งประเภทห้องพักภายในคอนโดมิเนียมมีสัดส่วนห้องชุดประเภท 1 ห้องนอนมีสูงเช่นเดียวกันกับรายงาน CBRE ในสัดส่วน 53.71% ลำดับรองลงมาคือ แบบ 2 ห้องนอน และแบบ 3 ห้องนอน 35% และ 9.64% ตามลำดับ แต่ในสัดส่วนของห้อง Studio นั้นมีน้อยมาก และนอกจากนั้นจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายผู้มีกำลังซื้อและสนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาสูงกว่า 8 ล้านบาท

ความสามารถในการขายของคู่แข่งในเขตพื้นที่การค้าพบว่า มีอัตราการดูดซับ (Absorbtion Rate) 3.69% ต่อเดือน และมีอัตราการขายห้องพักเฉลี่ยต่อคอนโดมิเนียม 1 แห่ง เท่ากับ 5.62 หน่วยต่อเดือน

ตารางที่ 6.12 ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกของคู่แข่งทางตรง

Project	Klass Silom	Centric Sathorn-St.Louis	Quad Silom	Condolette Light Convent	The Hudson Sathorn 7	The Met
Lobby	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Swimming Pool	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Library	×	✓	×	×	✓	✓
Garden	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Parking lot(%)	n/a	55%	n/a	40%	150%	195%
Fix Parking	✓	×	×	×	×	×
Private Lift	×	×	×	×	×	×
ServiceLift	×	✓	✓	×	×	✓
Fitness&Gym	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Yoga	×	×	×	×	×	×
Spa	×	×	×	×	×	✓
Sauna&Stream	✓	×	×	×	✓	✓
Lounge	×	✓	×	×	×	×
Kid's Room	×	×	×	×	×	✓
Roof Garden	×	✓	×	✓	×	✓
Shop&Restaurant	×	×	×	×	×	×
Business Center	×	×	×	×	×	✓
Other sports	×	×	×	×	Snooker	Tennis, Table Tennis

	M Silom	Saladaeng Residence	Saladaeng One	Mahanakorn Ritz Carlton Residences
Lobby	✓	✓	✓	✓
Swimming Pool	✓	✓	✓	✓
Library	×	×	✓	✓
Garden	✓	✓	✓	✓
Parking lot(%)	90%	118%	102%	200%
Fix Parking	×	×	×	✓
Private Lift	×	×	×	✓
ServiceLift	✓	✓	✓	✓
Fitness&Gym	✓	✓	n/a	✓
Yoga	×	✓	n/a	✓
Spa	✓	×	n/a	✓
Sauna&Stream	✓	✓	✓	✓
Lounge	✓	✓	n/a	✓
Kid's Room	×	×	n/a	×
Roof Garden	×	✓	✓	×
Shop&Restaurant	×	×	✓	✓
Business Center	×	×	✓	✓
Other sports	n/a	n/a	n/a	Pilates

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในคอนโดมิเนียมทั้งระดับ High-End และระดับ Luxury จำเป็นต้องมีคือ พื้นที่ Lobby, สระว่ายน้ำ, สวนหย่อมหรือพื้นที่สีเขียว ,ลิฟท์เซอร์วิส และห้องออกกำลังกายหรือฟิตเนส โดยคอนโดมิเนียมระดับ High-end ในพื้นที่การค้าเกือบทั้งหมดจะให้บริการสิ่ง

อำนวยความสะดวกเท่านี้ สิ่งอำนวยความสะดวกที่เพิ่มขึ้นมาในคอนโดมิเนียมระดับ Luxury คือ ห้องสมุด, ห้องทำงาน, ห้องโยคะ, สปา, ห้องซาวน่า, Lounge, ห้องสำหรับเด็ก, พื้นที่สวนชั้นดาดฟ้า, ร้านค้า, ร้านอาหาร และBusiness Center โดยในคอนโดมิเนียมระดับนี้จะให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกแตกต่างกันไป

ตารางที่ 6.13 ระบบรักษาความปลอดภัยของคู่แข่งทางตรง

High-end	Access Control	Digital Door Lock	Video Door Phone
Klass Condominium Silom	✓	✓	✓
Centric Sathorn-St.Louis	✓	×	×
Quad Silom	✓	n/a	n/a
Condolette Light Convent	✓	✓	×
The Hudson Sathorn 7	✓	✓	×
The Met	✓	✓	✓

Luxury	Access Control	Digital Door Lock	Video Door Phone
M Silom	✓	✓	✓
Saladaeng Residence	✓	×	×
Saladaeng One	✓	n/a	n/a
Mahanakorn Ritz Carlton Residences	✓	✓	×

ระบบรักษาความปลอดภัยของคอนโดมิเนียมทั้งระดับ High-End และ Luxury ไม่มีความแตกต่างกันมาก โดยระบบรักษาความปลอดภัยจะใช้ระบบของคีย์การ์ดภายในโครงการ, มีระบบล็อคห้องอัตโนมัติ และ Video Door Phone ติดอยู่ที่ประตูทางเข้าห้อง

(2) คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมของโครงการคอนโดมิเนียมที่จะพัฒนาจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่มีการพัฒนาโครงการอยู่ในระดับราคาต่อหน่วย 8-20 ล้านบาท แต่อยู่ในทำเลอื่นที่ไม่ใช่เขตการค้า

2.1) XXXIX

โครงการ XXXIX เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูหราพัฒนาโดย Sansiri ซึ่งก่อนหน้านี้มีการพัฒนาโครงการใกล้เคียงพื้นที่แล้วประสบความสำเร็จ จึงมีการต่อยอดเพื่อพัฒนาให้ดีขึ้นและได้รับผลตอบรับที่ดีโดยเป็นคอนโดมิเนียมที่ขายได้ 90% หลังจากเปิดโครงการเพียง 1 เดือน

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสุขุมวิท 39 (พร้อมพงษ์) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-3-74 ไร่ อาคารสูง 32 ชั้น 178 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 2 ปี 2558

2.2) Marque Sukhumvit

โครงการคอนโดมิเนียมสุดหรูติดถนนสุขุมวิท เดินจากสถานีรถไฟฟ้าพร้อมพงษ์ไม่ถึง 100 เมตร และพื้นที่ข้างเคียงมีการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าระดับหรูหราเป็นปัจจัยบวกในการพัฒนาพื้นที่โครงการ Marque นี้

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เมเจอร์ ดีเวลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสุขุมวิท ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 3-1-7 ไร่ อาคารสูง 50 ชั้น 147 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 4 ปี 2559

2.3) Galerie rue de 39

โครงการ Galerie rue de 39 เป็นโครงการพัฒนาโดยผู้พัฒนาโครงการอย่าง AP ปัจจุบันยังไม่มีการขายเนื่องจากปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นคอนโดสร้างเสร็จก่อนขายเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค และนอกจากนั้นห้องพักภายในโครงการนั้นเริ่มต้นที่แบบ 2 ห้องนอน

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เอพี(ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสุขุมวิท 39 (พร้อมพงษ์) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-2-93 ไร่ อาคารสูง 28 ชั้น 88 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 1 ปี 2559

2.4) Noble BE33

โครงการจากผู้พัฒนาอย่าง Noble พัฒนาโครงการในซอยสุขุมวิท 33 โดยใช้แบรนด์ Noble BE33 โดยบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในระดับนี้อยู่แล้วทำให้ปัจจุบันสามารถขายได้ถึง 60% ภายในเวลาไม่นาน

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท โนเบิล ดีเวลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสุขุมวิท 33 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 2-0-50 ไร่ อาคารสูง 31 ชั้น 227 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 2 ปี 2559

2.5) Noble Ploenchit

พื้นที่โครงการขนาด 9 ไร่ ห้องพัก 1,444 ยูนิต อาคารสูง 51 ชั้น เป็นหนึ่งในโครงการที่พัฒนาโดย โนเบิล ปัจจุบันโครงการขายหมดแล้วด้วยระยะเวลาประมาณ 3 ปี และจะก่อสร้างเสร็จภายในปี 2560

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ที่ตั้งโครงการ : ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 9-0-92 ไร่ มี 3 อาคารสูง 14, 51และ 45 ชั้น 1,444 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : ไตรมาสที่ 4 ปี 2560

2.6) Diplomat 39

โครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูหราพัฒนาโดยบริษัท เคพีเอ็น กรุ๊ป เริ่มเปิดขายเมื่อต้นปี 2558 และได้รับผลตอบรับที่ดีในไม่แพ้โครงการจากผู้พัฒนาใหญ่ในบริเวณใกล้เคียง

ผู้พัฒนาโครงการ : บริษัท เคพีเอ็น กรุ๊ป จำกัด

ที่ตั้งโครงการ : ซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ

ข้อมูลโครงการ : พื้นที่ 1-3-37 ไร่ อาคารสูง 31 ชั้น 156 ห้อง

ปีที่สร้างเสร็จ : 2561

ตารางที่ 6.14 สรุปข้อมูลคู่แข่งทางอ้อม

No.	Project	Location	Developer	Land Area	Unit Type	Unit Mix	Unit Size	Total Units	Storey	Price/sq.m. Low	Price/sq.m. High	Price/sq.m. Average	Sold @ Q2/2015	Launch Date	Complete Date	Distance to BTS	Absorbtion rate	Take up (unit/ month)	Competitive Supply	Period of Time (months)
1	XXXIX	Sukhumvit 39	Sansiri PLC.	1-3-74 Rai	1BR 2BR 3BR Penthouse	n/a	50-59.5 65-118.5 118-132.5 306.5-323	178	32	255,000	280,000	267,500	99%	Q4 2012	Q2 2015	100 m	3.31%	6	1	30
2	Marque Sukhumvit	Sukhumvit st.	Major Development PLC.	3-1-7 Rai	2BR 3BR Penthouse	74 66 7	124-162 174-195 279-600	147	50	280,000	310,000	295,000	70%	Q3 2013	Q4 2016	10 m	3.33%	5	44	21
3	Galerie rue de 39	Sukhumvit 39	AP	1-2-93 Rai	2BR 3BR Penthouse	n/a	99-145 160 267,307	88	28	280,000	320,000	300,000	0%	Q1 2013	Q1 2016	60 m	0.00%	0	88	0
4	Noble BE33	Sukhumvit 33	Noble Development	2-0-50 Rai	1BR 2BR 3BR Penthouse	158 96 21 2	34.25-43.72 59.79-69.76 76.82 109.51-139.85	227	31	220,000	260,000	240,000	60%	Q2 2015	Q2 2016	600 m	20.00%	45	91	3
5	Noble Ploenchit	Ploenchit st.	Noble Development	9-0-92 Rai	1BR 2BR 3BR Duplex Penthouse	7 31 7 4	55-62 75-148 142-197 200-318	1444	14 ,51 ,45	200,000	240,000	220,000	100%	Q2 2011	Q4 2017	100 m	3.33%	48	0	30
6	Diplomat 39	Sukhumvit 39	KPN Group CL.	1-3-37 Rai	1BR 2BR 3BR Duplex Penthouse	73 71 6 2 4	54-60 74-94 6 2 4	156	31	260,000	300,000	280,000	80%	Q1 2015	2018	100 m	16.00%	25	31	5

ตารางที่ 6.15 ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกของคู่แข่งทางอ้อม

Spec	XXXIX	Marque Sukhumvit	Gallerie due re	Noble BE33	Noble Ploenchit	Diplomat
Built-in Furniture	Fully-fitted	n/a	Fully-fitted	n/a	Fully Furnished	Fully-furnished
Floor Finishing	Engineering wood	n/a	Engineering wood	n/a	Engineering wood	Engineering wood+ หินอ่อน
Floor to Ceiling (m.)	3.0	3.0	3.0	2.75	3.0	3.0
Lobby	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Swimming Pool	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Library	✗	✓	✗	n/a	✗	
Garden	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Parking lot(%)	100%+	192%	100%	67%	70%	102%
Fix Parking	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Private Lift		✗	✓	✗	✓	✗
ServiceLift	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fitness&Gym	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Yoga	✓	✗	✗	n/a	✗	✗

Spa	✗	✗	✗	✓	✗	✗
Sauna&Stream	✓	✗	✓	n/a	✓	✗
Lounge	✓	✓	✗	n/a	✗	✗
Kid's Room			✗	n/a	✗	✗
Roof Garden		✓	✓	n/a	✓	✓
Shop&Restaurant	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Business Center			✗	✓	✗	✓
Other Facilities	Tennis	Golf simulator, squash		n/a	O	Salon
Access Control	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Digital Door Lock	✓	✓	✓	n/a	✗	✓
Video Door Phone	✗	✓	✓	n/a	✗	✗

โดยคู่แข่งทางอ้อมจะเปรียบเทียบในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกและประเภทห้องโครงการเป็นหลักเพื่อเป็นแนวทางในการโครงการ

และสามารถสรุปจำนวนคู่แข่งทางตรงและทางอ้อมเป็นจำนวนที่เปิดขายปัจจุบันจากโครงการและResale ได้ดังนี้

ตารางที่ 6.16 จำนวนคู่แข่งขัน

รายละเอียด	จำนวน
Direct Supply	644 หน่วย
Indirect Supply	553 หน่วย
Total Supply	1,196 หน่วย

เมื่อเทียบกับจำนวนความต้องการในการซื้อโครงการคอนโดมิเนียมเท่ากับ 3,977 หน่วยต่อปี สามารถวิเคราะห์ได้ว่ายังมีความต้องการซื้อของคอนโดมิเนียมระดับหรูหราในพื้นที่อยู่

6.2.5 SWOT Analysis

6.2.5.1 Strength

1) ทำเลที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ใกล้ทั้งโรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนแวนต์ และโรงพยาบาลบีเอ็นเอช สะดวกในการเดิน ระยะไม่เกิน 100 เมตร
2) พื้นที่ใกล้เคียงโครงการมีร้านสะดวกซื้อ 7-eleven อยู่ก่อนแล้ว
3) เป็นบริเวณที่มีชุมชนอยู่อาศัยมากแต่ไม่หนาแน่น
4) ที่ตั้งโครงการสะดวกต่อการเดินทางออกไปถนนหลักทั้ง 3 เส้นทาง คือ ถนนสาทร ,ถนนสีลม และถนนนราธิวาสราชนครินทร์
5) สามารถเข้า-ออกโครงการได้2 เส้นทางคือ ถนนคอนแวนต์ และถนนพิพัฒน์ 2

6.2.5.2 Weakness

1) สามารถสร้างอาคารสูงได้ไม่เต็มศักยภาพ FAR 10 เท่า
2) เนื่องจากอาคารสูงไม่มาก อาจจะได้รับมุมมองจากภายในห้องที่ไม่ดี
3) ถนนหลักที่ผ่านหน้าคือถนนคอนแวนต์มี 2 เลนไป-กลับ ทำให้การจราจรค่อนข้างติดขัด โดยเฉพาะเวลาหลังเลิกเรียน ซึ่งผู้ปกครองจะมารอรับบุตรหลานที่โรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนแวนต์

6.2.5.3 Opportunity

1) พื้นที่อยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งมีสิ่งแวดล้อมที่อำนวยความสะดวก
2) เมื่อเปิด AEC อย่างสมบูรณ์มีโอกาสที่พื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจจะเจริญเติบโตสูง
3) มีแผนพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าในเขตเพิ่มขึ้นประมาณ 315,500 ตารางเมตร

6.2.5.4 Threats

1) เนื่องจากพื้นที่อยู่ศูนย์กลางธุรกิจ และถนนผ่านหน้า 2 เลน จะส่งผลต่อต้นทุนการขนส่งวัสดุอุปกรณ์ค่าก่อสร้างและค่าแรง
2) การเดินทางโดยรถยนต์ค่อนข้างไม่สะดวกเนื่องจากการจราจรติดขัดมากในช่วงเวลาหลังเลิกงาน ทุกพื้นที่ในศูนย์กลางธุรกิจ

6.2.6 STP Analysis

6.2.6.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดเพื่อแบ่งประเภทกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยเกณฑ์ดังต่อไปนี้

(1) เกณฑ์ด้านรายได้ (Income)

ในการวิเคราะห์แบ่งส่วนตลาดโดยวิธีรายได้โดยตั้งสมมติฐานใช้เกณฑ์ในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินหรือธนาคารในการวิเคราะห์ เพื่อกำหนดรายได้ขั้นต่ำที่เป็นรายจ่ายประจำเพื่อการผ่อนซื้อที่อยู่อาศัย และวิเคราะห์ความสามารถในการกู้และผ่อนคืนให้กับธนาคารโดยใช้สมมติฐานดังนี้

1) ผู้ซื้อกู้ซื้อคอนโดมิเนียมหลังจากผ่อนดาวน์แล้ว
2) ผู้กู้สามารถกู้ซื้อได้ 80% ของราคาขาย และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR = 6.5% ตามอัตราที่ธนาคารกำหนด
3) ผู้กู้ขอกู้เป็นระยะเวลา 30 ปี เป็นระยะเวลาที่ธนาคารปล่อยกู้สูงสุดในปัจจุบัน
4) ธนาคารจะกำหนดให้เงินงวดในการผ่อนต่อเดือน 30%ของรายได้สุทธิของผู้กู้

จะสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าแต่ละระดับราคาจากรายงานของ CBRE Thailand ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 แบ่งประเภทของคอนโดมิเนียมโดยใช้ระดับราคา 3 ระดับราคาดังนี้

Super Luxury	ราคาต่อตารางเมตรสูงกว่า 300,000 บาท (ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 20 ล้านบาท)
Luxury	ราคาต่อตารางเมตร 200,000 – 299,999 บาท (ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 10 ล้านบาท)
High End	ราคาต่อตารางเมตร 120,000 – 199,999 บาท (ราคาขายต่อหน่วยเริ่มต้นสูงกว่า 5 ล้านบาท)

ตารางที่ 6.17 การคำนวณเงินงวดและเงินเดือนสำหรับการผ่อนคอนโดมิเนียมแต่ละระดับราคา

ระดับราคา (บาท)	เงินงวด (บาทต่อเดือน)	รายได้ (บาทต่อเดือน)
฿ 5,000,000.00	฿31,603.40	฿105,344.67
฿ 10,000,000.00	฿63,206.80	฿210,689.34
฿ 20,000,000.00	฿126,413.60	฿421,378.68

โดยกำหนดให้ราคาขั้นต่ำของคอนโดมิเนียมประมาณ 10 ล้านบาท จึงสามารถแบ่งส่วนตลาดได้ดังนี้

1) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ครัวเรือนต่ำกว่า 105,344.67 บาทต่อเดือน จะไม่สามารถผ่อนซื้อคอนโดมิเนียมราคา 5 ล้านบาท (คอนโดมิเนียมระดับ High-end)
2) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ครัวเรือนในช่วง 105,344.67 บาทต่อเดือน ถึง 210,689.34 บาทต่อเดือน สามารถผ่อนซื้อคอนโดมิเนียมราคา 5-10 ล้านบาทได้ (คอนโดมิเนียมระดับ High-end)
3) กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ครัวเรือนในช่วง 210,689.34 บาทต่อเดือน ถึง 421,378.68 บาทต่อเดือน สามารถผ่อนซื้อคอนโดมิเนียมราคา 10-20 ล้านบาทได้ (คอนโดมิเนียมระดับ Luxury)

4) กลุ่มลูกค้าที่มารายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 421,378.68 บาทต่อเดือนขึ้นไป สามารถผ่อนซื้อคอนโดมิเนียมราคาสูงกว่า 20 ล้านบาทขึ้นไปได้(คอนโดมิเนียมระดับ Luxury)

(2) เกณฑ์ด้านอาชีพ (Occupation)

1) พนักงานบริษัทเอกชนและรัฐวิสาหกิจที่มีรายได้ประจำ เป็นกลุ่มที่ทำงานในพื้นที่ย่านสีลม-สาทร
2) เจ้าของกิจการและอาชีพอิสระ
3) นักเรียนและนักศึกษา

(3) เกณฑ์ด้านวงจรชีวิตครอบครัว (Family Life Cycle)

1) วัยทำงาน อายุประมาณ 23-45 ปี โสดและต้องการแยกออกมาจากครอบครัวเดิม
2) วัยทำงาน อายุประมาณ 23-55 ปี ใช้ชีวิตคู่ไม่มีบุตร
3) วัยทำงานครอบครัวสมบูรณ์ อายุประมาณ 25-60 ปี และมีลูกอยู่ในวัยเรียน
4) วัยเรียน อายุต่ำกว่า 22 ปี

(4) เกณฑ์ด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objective to Buy)

1) ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก
2) ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง
3) ซื้อเพื่อให้บุตรหลานอยู่อาศัยใกล้สถานศึกษา
4) ซื้อเพื่อการลงทุน

จากเกณฑ์ทั้ง 4 ข้อ สรุปการแบ่งกลุ่มเป้าหมายได้ดังนี้

ตารางที่ 6.18 สรุปการแบ่งกลุ่มเป้าหมาย

ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท)	ด้านอาชีพ	ด้านวงจรชีวิตครอบครัว	ด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อ
ต่ำกว่า 105,344.67	พนักงานบริษัท	วัยทำงาน โสด	บ้านหลังแรก
105,344.67 - 210,689.34	เจ้าของกิจการ	วัยทำงาน แต่งงานแล้ว ไม่มีบุตร	บ้านหลังที่สอง
210,689.34 - 421,378.68	นักเรียน,นักศึกษา	วัยทำงาน ครอบครัวสมบูรณ์	ให้บุตรหลาน
มากกว่า 421,378.68		วัยเรียน	ลงทุน

6.2.6.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายจากการสรุปการแบ่งกลุ่มเป้าหมายได้ดังนี้

ตารางที่ 6.19 กลุ่มเป้าหมายหลักพนักงานวัยทำงานโสด

ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท)	ด้านอาชีพ	ด้านวงจรชีวิตครอบครัว	ด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อ
ต่ำกว่า 105,344.67	พนักงานบริษัท	วัยทำงาน โสด	บ้านหลังแรก
105,344.67 - 210,689.34 (High-end)	เจ้าของกิจการ	วัยทำงาน แต่งงานแล้ว ไม่มีบุตร	บ้านหลังที่สอง
210,689.34 - 421,378.68 (Luxury)	นักเรียน,นักศึกษา	วัยทำงาน ครอบครัวสมบูรณ์	ให้บุตรหลาน
มากกว่า 421,378.68 (Super Luxury)		วัยเรียน	ลงทุน

กลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการคอนโดมิเนียม เนื่องจากเป็นกลุ่มที่เข้ามาทำงานในพื้นที่สีลม-สาทร โดยมีรายได้ภายในครอบครัว ตั้งแต่ 210,689.34 บาทต่อเดือนเป็นต้นไป เป้าหมายเพื่อแยกออกมาจากครอบครัวหลักแล้วออกมาใช้ชีวิตคนเดียวหรืออยู่กับคู่รักเป็นต้น

พฤติกรรมการอยู่อาศัยคือเพื่อมีพื้นที่ส่วนตัวจากครอบครัวหรือผู้ปกครองโดยถือเป็นบ้านหลังแรกของคนกลุ่มนี้ ในวันหยุดสุดสัปดาห์จะกลับไปอยู่กับครอบครัวหลัก การใช้ชีวิตวันธรรมดามักจะอยู่กับเพื่อนฝูงหรือทำงานเป็นหลัก

ตารางที่ 6.20 กลุ่มเป้าหมายหลักพนักงานวัยทำงานแต่งงานแล้ว

ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท)	ด้านอาชีพ	ด้านวงจรชีวิตครอบครัว	ด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อ
ต่ำกว่า 105,344.67	พนักงานบริษัท	วัยทำงาน โสด	บ้านหลังแรก
105,344.67 - 210,689.34 (High-end)	เจ้าของกิจการ	วัยทำงาน แต่งงานแล้ว ไม่มีบุตร	บ้านหลังที่สอง
210,689.34 - 421,378.68 (Luxury)	นักเรียน,นักศึกษา	วัยทำงาน ครอบครัวสมบูรณ์	ให้บุตรหลาน
มากกว่า 421,378.68 (Super Luxury)		วัยเรียน	ลงทุน

กลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการลำดับสองเนื่องจากเป็นกลุ่มที่เข้ามาทำงานในพื้นที่สีลม-สาทรนานแล้ว โดยมีรายได้ภายในครอบครัว ตั้งแต่ 210,689.34 บาทต่อเดือนเป็นต้นไป มีเป้าหมายเพื่อเป็นบ้านหลังที่สองของครอบครัวโดยมีบ้านหลักอยู่ชานเมืองแต่ซื้อคอนโดมิเนียมอยู่ใกล้ที่ทำงานรวมถึงใกล้สถานศึกษาที่มีชื่อเสียงใกล้เคียง โดยคนกลุ่มนี้จะอาศัยอยู่ที่คอนโดมิเนียมเฉพาะวันทำงานเพื่อสะดวกสบายในการเดินทางทั้งคู่สมรสและบุตร โดยวัยทำงานที่ยังไม่มีบุตรจะต้องเป็นกลุ่มที่วางแผนที่จะมีบุตรในอนาคตไม่ช้านี้ การซื้อคอนโดมิเนียมทำให้ลดต้นทุนในส่วนของการเดินทางได้

ตารางที่ 6.21 กลุ่มเป้าหมายรองเจ้าของกิจการ

ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท)	ด้านอาชีพ	ด้านวงจรชีวิต ครอบครัว	ด้านวัตถุประสงค์ ในการซื้อ
ต่ำกว่า 105,344.67	พนักงานบริษัท	วัยทำงาน โสด	บ้านหลังแรก
105,344.67 - 210,689.34 (High-end)	เจ้าของกิจการ	วัยทำงาน แต่งงานแล้ว ไม่มีบุตร	บ้านหลังที่สอง
210,689.34 - 421,378.68 (Luxury)	นักเรียน,นักศึกษา	วัยทำงาน ครอบครัว สมบูรณ์	ให้บุตรหลาน
มากกว่า 421,378.68 (Super Luxury)		วัยเรียน	ลงทุน

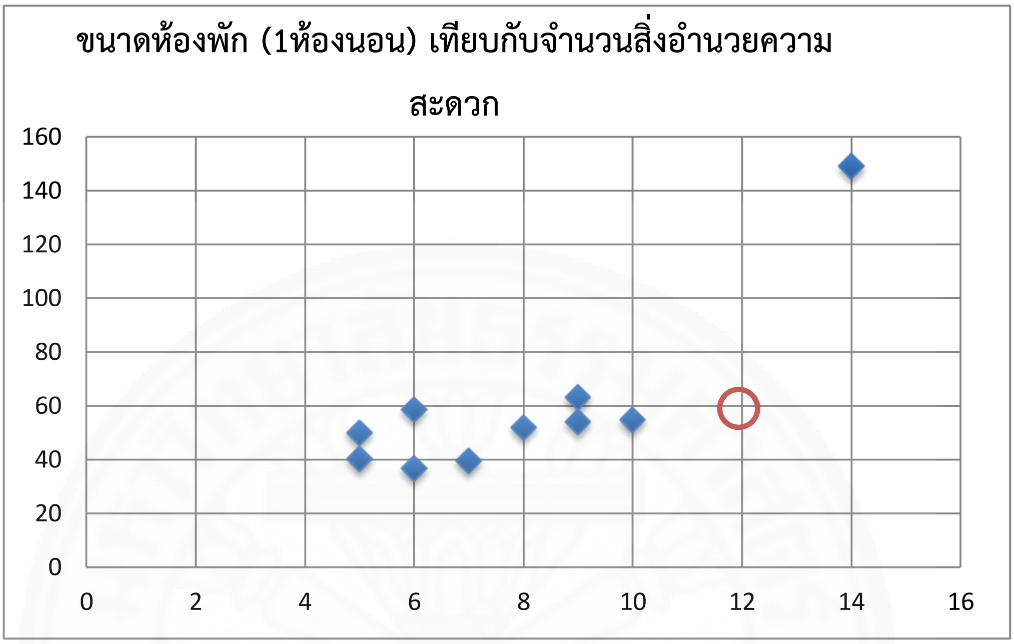
กลุ่มเป้าหมายรองกลุ่มนี้มีอยู่จำนวนน้อยมาก แต่เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงที่สุด เนื่องจากมีรายได้สูงกว่ากลุ่มอื่น กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มของเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการที่มีรายได้สูงกว่า 421,378.68 บาทต่อเดือน เนื่องจากกลุ่มนี้จะต้องทำการสำรองเงินไว้ใช้ในธุรกิจด้วย โดยเป้าหมายคือเพื่ออยู่ใกล้สถานที่ทำงานหรือบริษัท

ตารางที่ 6.22 กลุ่มเป้าหมายนักลงทุน

ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท)	ด้านอาชีพ	ด้านวงจรชีวิตครอบครัว	ด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อ
ต่ำกว่า 105,344.67	พนักงานบริษัท	วัยทำงาน โสด	บ้านหลังแรก
105,344.67 - 210,689.34 (High-end)	เจ้าของกิจการ	วัยทำงาน แต่งงานแล้ว ไม่มีบุตร	บ้านหลังที่สอง
210,689.34 - 421,378.68 (Luxury)	นักเรียน,นักศึกษา	วัยทำงาน ครอบครัวสมบูรณ์	ให้บุตรหลาน
มากกว่า 421,378.68 (Super Luxury)		วัยเรียน	ลงทุน

กลุ่มเป้าหมายรองกลุ่มนี้จะมีในรูปแบบของบุคคลและบริษัทลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเนื่องจากคอนโดมิเนียมในเขตสีลม-สาทรนี้อยู่ในแหล่งงานศูนย์กลางธุรกิจทำให้มีสภาพคล่องสูง มีโอกาสปล่อยเช่าได้ง่ายจากกลุ่มนักธุรกิจหรือพนักงานชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยโดยทางบริษัทจะสนับสนุนค่าใช้จ่ายส่วนของที่พักให้ อีกทั้งผลตอบแทนสูงในรูปของค่าเช่าและส่วนต่างนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อลงทุน

6.2.6.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)



ภาพที่ 6.28 ขนาดห้องพัก (1ห้องนอน) เทียบกับจำนวนสิ่งอำนวยความสะดวก

ตารางที่ 6.23 ขนาดห้องพัก (1ห้องนอน) กับจำนวนสิ่งอำนวยความสะดวก

Project	Facility	Size 1 br
M Silom	8	51.775
Klass Silom	6	36.5
Centric Sathorn-St.Louis	7	39.5
Quad Silom	5	50
Condolette Light Convent	5	40.2
The Hudson Sathorn 7	6	58.5
Saladaeng Residence	9	63

Saladaeng One	9	54
Mahanakorn Ritz Carlton Residences	14	149
XXXIX	10	54.75

จากภาพข้างต้นเปรียบเทียบระหว่างขนาดของห้องเฉลี่ยของรูปแบบ 1 ห้องนอนกับจำนวนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้รับพบว่ายังมีช่องว่างทางการตลาดที่ชัดเจน 2 รูปแบบคือ 1) ห้องพักขนาดมากกว่า 80 ตารางเมตร และได้รับสิ่งอำนวยความสะดวกประมาณ 5-10 อย่าง 2) ห้องพักขนาด 40-60 ตารางเมตร และได้รับสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่า 10 เป็นต้นไป

ผู้จัดทำได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นพนักงานบริษัทเอกชนทำงานอยู่บริเวณสีลม-สาทร โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ความสำคัญกับตัวเลือกที่ 2) มากกว่าเนื่องจากการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมจะให้ภายในห้องพักเป็นที่พักผ่อนและใช้สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางแยกออกมา ถ้ามีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากจะดีกว่าทั้งไม่ต้องลงทุนในการซื้ออุปกรณ์ต่างๆ มาใช้ภายในห้องพัก และไม่มีภาระในการทำความสะอาดอีกด้วย ซึ่งทำให้ผู้จัดทำพบช่องทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปดังนี้

6.2.7 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)

6.2.7.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

(1) ลักษณะทั่วไปของคอนโดมิเนียม

ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียมระดับหรูหรา (Luxury Condominium)

อาคาร : อาคารสูง 20 ชั้น และที่จอดรถ 5 ชั้น

ที่ตั้ง : ถนนคอนแวนต์ ระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าBTS ศาลาแดง 200 เมตร

ขนาดที่ดิน : 471.3 ตารางวา (1,885.2 ตารางเมตร)

พื้นที่ก่อสร้าง : 12,045 ตารางเมตร

พื้นที่ขาย : 4,975 ตารางเมตร

ประเภทห้องพัก : 1 Bedroom ขนาด 45-50 ตารางเมตร จำนวน 70 ห้อง

2 Bedroom ขนาด 60-70 ตารางเมตร จำนวน 22 ห้อง

Duplex ขนาด 110 ตารางเมตร จำนวน 2 ห้อง

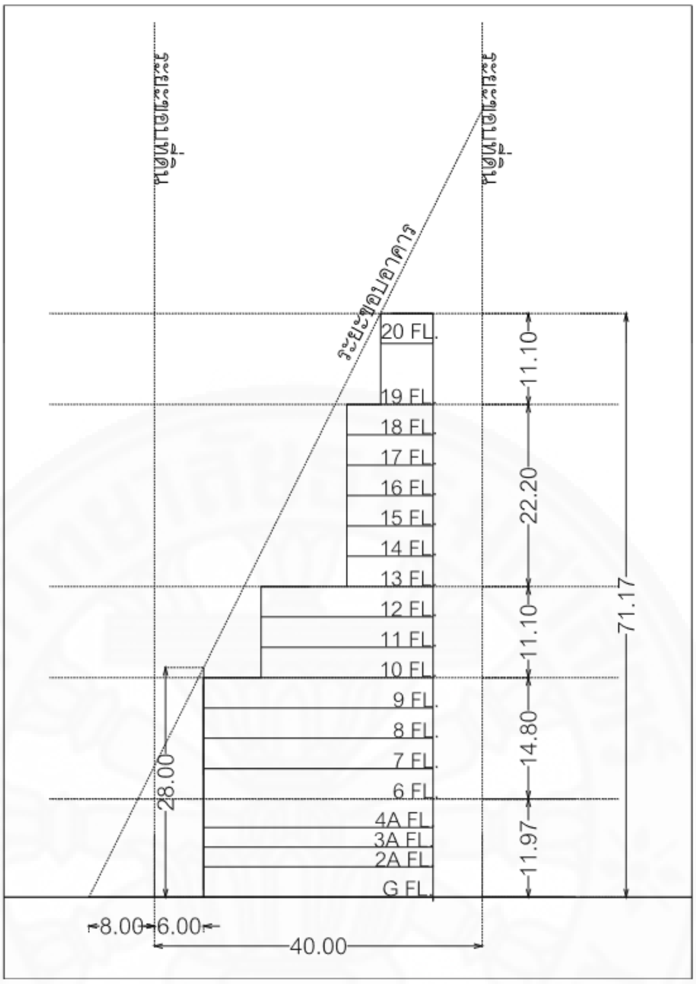
ที่จอดรถ : 91 คัน (97% ของจำนวนห้องพัก)

สิ่งอำนวยความสะดวก :

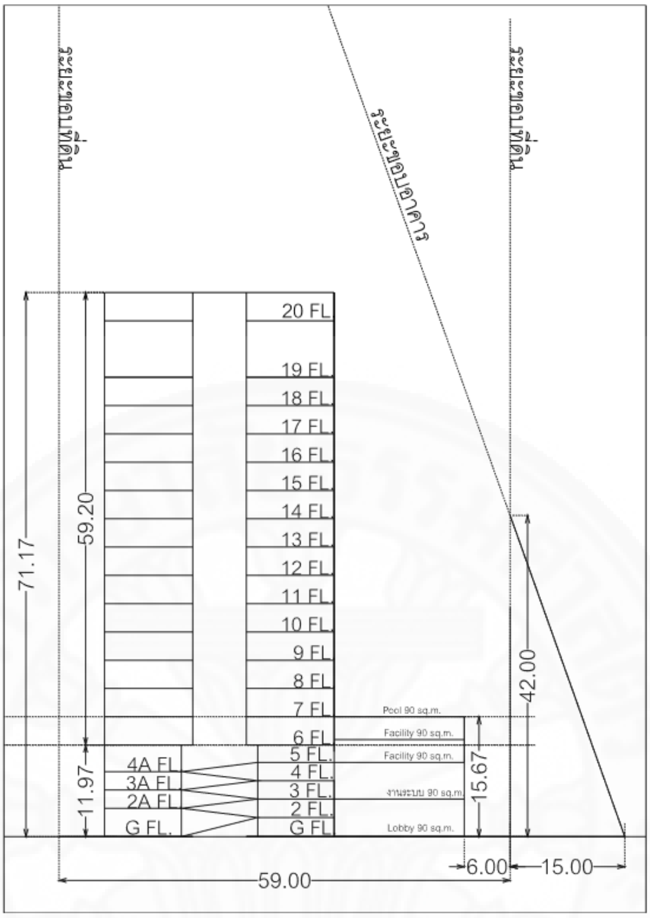
- Lobby
- Fitness
- Yoga Room
- Steam and Sauna
- Infinity Edge Swimming Pool
- Study Room and Co-working Space
- Roof Garden
- Business Center
- Shop&Restaurant
- Cleaning Service
- Spa
- Bar

(2) แนวความคิดและการออกแบบอาคาร

โครงการเป็นอาคารเดี่ยวสูง 20 ชั้น ไม่มีชั้นใต้ดิน ที่จอดรถของโครงการถูกจัดวางให้อยู่ในชั้น1-5 เพื่อให้ห้องพักของโครงการในชั้นล่างสุดมีทัศนียภาพที่ดี ไม่มีอาคารรอบข้างมาบดบังรวมไปถึงลดมลภาวะทางเสียงในพื้นที่ได้อีกด้วย



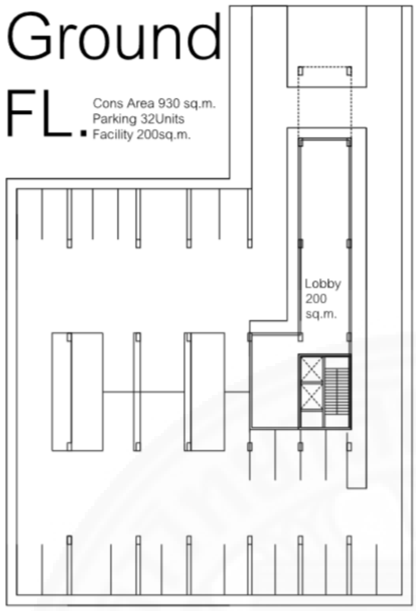
ภาพที่ 6.29 รูปแบบอาคาร ความสูง จากถนนพิพัฒน์ 2

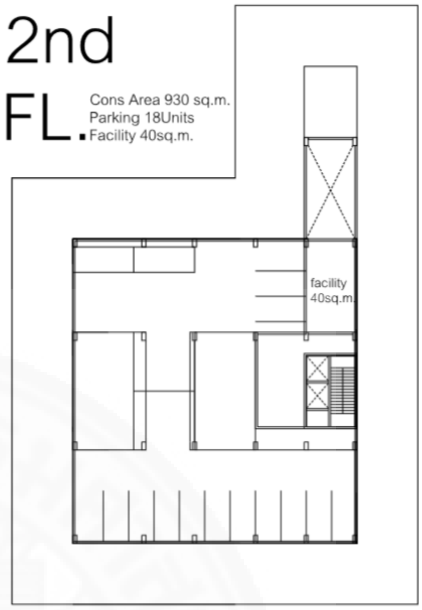


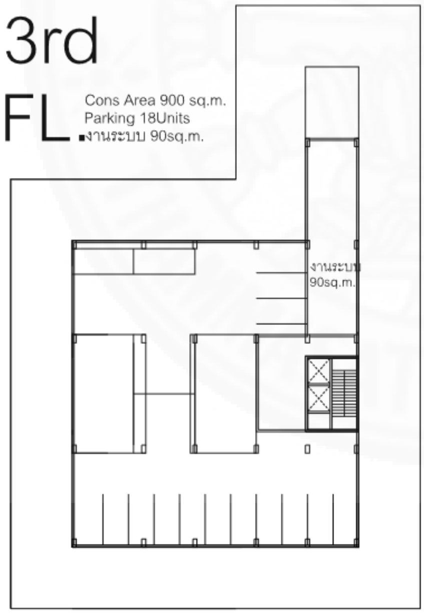
ภาพที่ 6.30 รูปแบบอาคาร ความสูง จากถนนคอนแวนต์

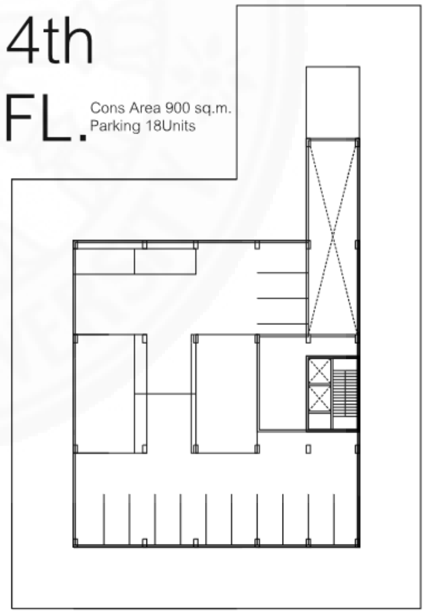
รูปแบบของตัวอาคารออกแบบด้วยแนวความคิด Contemporary Luxury เพื่อให้รูปแบบโครงการมีความหรูหราและเพื่อให้โดดเด่นในบริเวณใจกลางถนนคอนแวนต์

ภาพที่ 6.31 แนวความคิดอาคารภายนอก

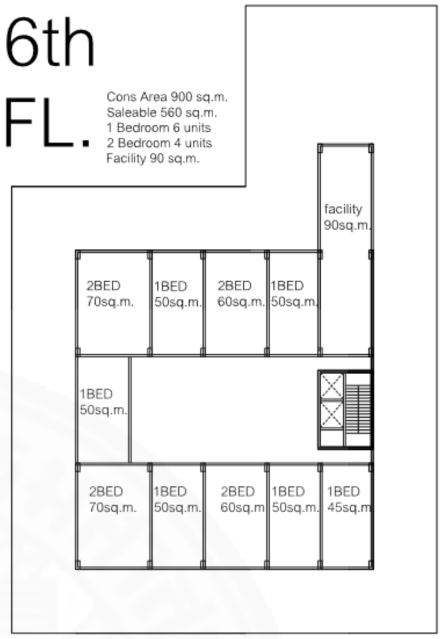

Ground
FL.
Cons Area 930 sq.m.
Parking 32Units
Facility 200sq.m.
Lobby
200
sq.m.

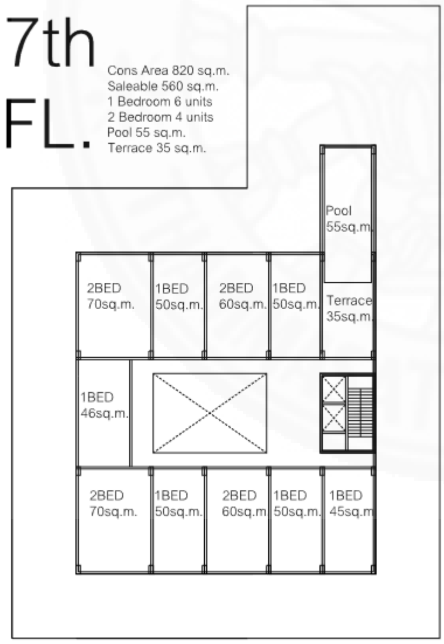

2nd
FL.
Cons Area 930 sq.m.
Parking 18Units
Facility 40sq.m.
facility
40sq.m.

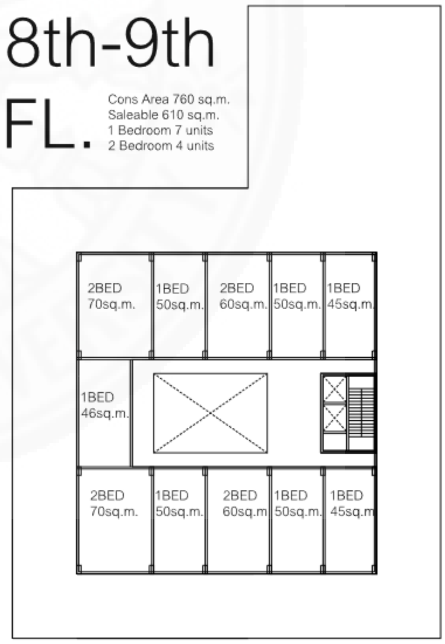

3rd
FL.
Cons Area 900 sq.m.
Parking 18Units
งานระบบ 90sq.m.
งานระบบ
90sq.m.

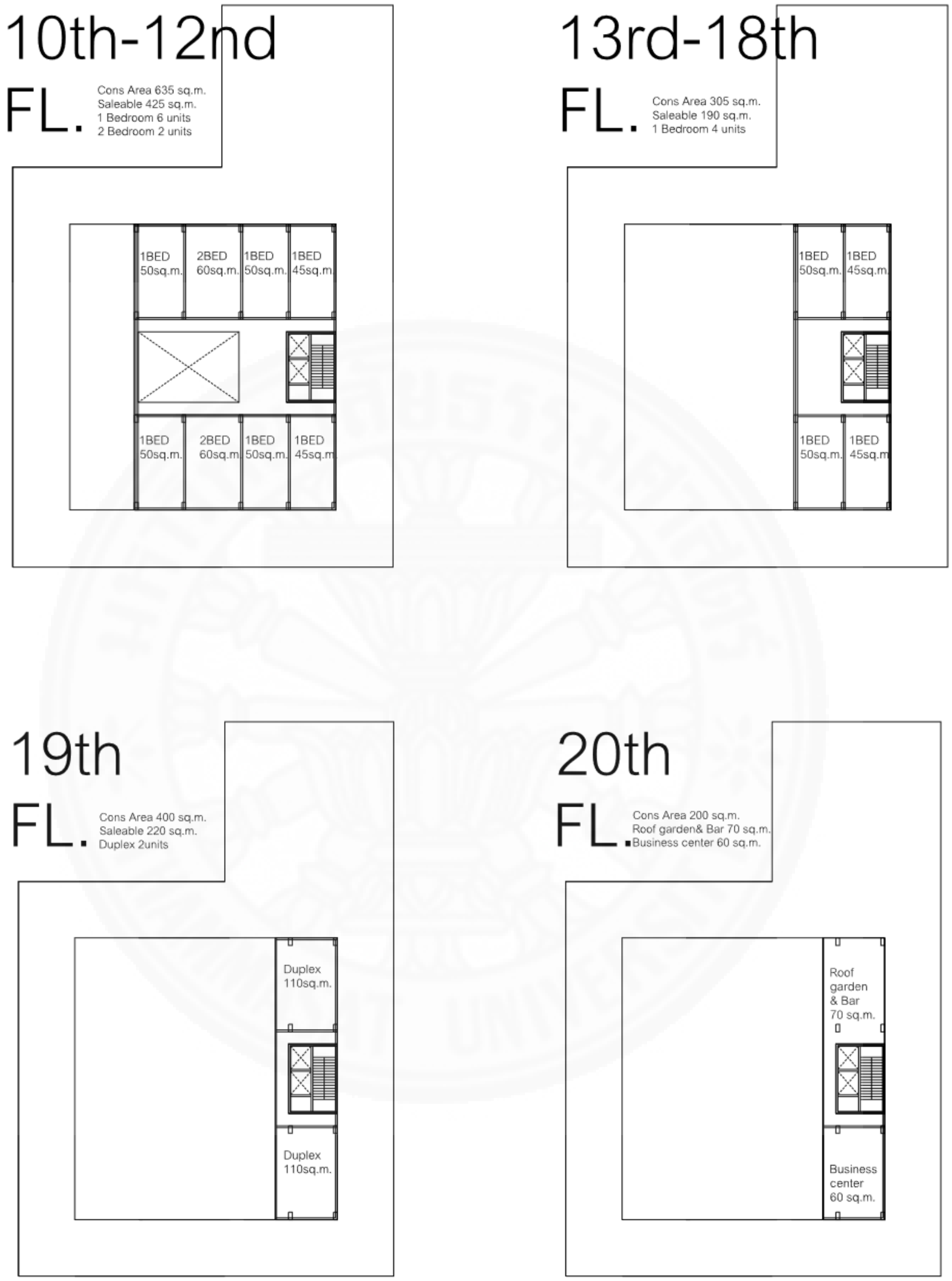

4th
FL.
Cons Area 900 sq.m.
Parking 18Units

5th
FL.
Cons Area 900 sq.m.
Parking 5Units
facility
90sq.m.


6th
FL.
Cons Area 900 sq.m.
Saleable 560 sq.m.
1 Bedroom 6 units
2 Bedroom 4 units
Facility 90 sq.m.
facility
90sq.m.
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m.
1BED
50sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m
1BED
50sq.m.
1BED
45sq.m


7th
FL.
Cons Area 820 sq.m.
Saleable 560 sq.m.
1 Bedroom 6 units
2 Bedroom 4 units
Pool 55 sq.m.
Terrace 35 sq.m.
Pool
55sq.m
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m.
1BED
50sq.m.
Terrace
35sq.m.
1BED
46sq.m.
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m
1BED
50sq.m.
1BED
45sq.m


8th-9th
FL.
Cons Area 760 sq.m.
Saleable 610 sq.m.
1 Bedroom 7 units
2 Bedroom 4 units
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m.
1BED
50sq.m.
1BED
45sq.m.
1BED
46sq.m.
2BED
70sq.m.
1BED
50sq.m.
2BED
60sq.m
1BED
50sq.m.
1BED
45sq.m



ภาพที่ 6.32 ผังชั้นของคอนโดมิเนียม

ภาพที่ 6.33 แนวความคิด Lobby

ส่วนของพื้นส่วนกลางของโครงการลำดับแรกคือพื้นที่ Lobby ต้อนรับโครงการ อยู่ชั้นล่างหรือชั้น G โดยมีการออกแบบให้ระยะจากพื้นถึงฝ้าสูง 5 เมตร ให้ความรู้สึกปลอดโปร่งและมีความกว้างขวางมากขึ้น

พื้นที่ส่วนกลางลำดับต่อมาคือพื้นที่ฟิตเนสหรือห้องออกกำลังกาย มีการออกแบบให้ปลอดโปร่งและรู้สึกผ่อนคลาย การจัดวางฟิตเนสจะจัดในแนวยาวตาม 2 ฝั่งของห้องฟิตเนสเพื่อให้มีพื้นที่ใช้สอยสำหรับพื้นที่ส่วนกลางส่วนนี้มากขึ้น

ภาพที่ 6.34 แนวความคิดพื้นที่ห้องออกกำลังกายหรือ Fitness

พื้นที่สระว่ายน้ำในลักษณะ Infinity Edge Pool จะอยู่ในชั้น 6 เป็นส่วนโล่ง เนื่องจากการปรับระดับความสูงอาคารตามกฎหมาย โครงการจึงพัฒนาพื้นที่ส่วนนี้เป็นสระว่ายน้ำ ซึ่งให้ความรู้สึกปลอดโปร่งและสภาพอากาศที่เหมาะสม

ภาพที่ 6.35 แนวความคิดพื้นที่ Infinity Edge Swimming Pool

พื้นที่ส่วน Study Room และ Co-working Space เป็นพื้นที่โครงการอเนกประสงค์เพื่อให้บริการแก่ผู้พักอาศัยภายในคอนโดมิเนียม เนื่องจากปัจจุบันมีความนิยมในการออกมาทำงานหรืออ่านหนังสือในบริเวณร้านกาแฟหรือ Co-working Space กันมากขึ้น

ภาพที่ 6.36 แนวความคิดพื้นที่ห้องสมุด และ co-working space

ในโครงการระดับ Luxury มีสวนหย่อมและพื้นที่สีเขียวเช่นกันกับโครงการระดับทั่วไป แต่สิ่งที่มีความพิเศษกว่าโครงการระดับทั่วไปคือมีพื้นที่สวนและส่วนกลางอื่น ๆ บนชั้นดาดฟ้า ซึ่งทางโครงการมีพื้นที่ส่วนกลางมากที่สุดในชั้น 20 ซึ่งนอกจากจะมีสวนแล้วก็จะมีสระน้ำเล็กๆ และพื้นที่ส่วนกลางอื่นคือ Sky Lounge, Business Center และ Jacuzzi Pool

ภาพที่ 6.37 แนวความคิด Roof Garden

(3) รูปแบบห้องชุด

รูปแบบห้องชุดภายในโครงการมี 2 ประเภท โดยมีรูปแบบการขายในลักษณะของ Fully-fitted โดยขายห้องชุดพร้อมการตกแต่งที่จำเป็นบางส่วนได้แก่ ชุดสุขภัณฑ์ ชุดครัว และเครื่องปรับอากาศ

3.1) Type 1 Bedroom

ภาพที่ 6.38 แนวความคิดห้องรูปแบบ 1 ห้องนอน

จากข้อมูลจากคู่แข่งและอัตราการดูดซับของคอนโดมิเนียมในพื้นที่สีลม-สาทรพบว่า ห้องชุดประเภทนี้เป็นรูปแบบห้องพักที่มีมากที่สุดและมีอัตราการขายได้สูงที่สุด โดยขนาดที่เหมาะสมสำหรับห้องพัก 1 ห้องนอนเป็น ห้องขนาด 45-50 ตารางเมตร โดยห้องพักแบบ 1 ห้องนอน ได้รับความนิยมจากกลุ่มคนที่อยู่ภายในสีลม-สาทร และนอกจากนั้นยังได้รับความนิยมจากนักลงทุนคอนโดมิเนียมอีกด้วยเนื่องจากสามารถให้เช่าห้องพัก 1 ห้องนอนได้ง่ายมากที่สุดเมื่อเทียบกับห้องพักแบบอื่น โดยห้องพักประเภทนี้มีสัดส่วนห้องพักประมาณร้อย ละ 75 ของโครงการ

3.2) Type 2 Bedroom

ภาพที่ 6.39 แนวความคิดห้องรูปแบบ 2 ห้องนอน

ห้องชุดพักอาศัย 2 ห้องนอนมีจำนวนมากลำดับรองลงมาจากประเภท 1 ห้องนอน และมีอัตราดูดซับที่ดี โดยมีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 25 ของโครงการ

6.2.7.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

การตั้งราคาเป็นการตั้งเพื่อสะท้อนความเป็น Luxury ของผลิตภัณฑ์

เงื่อนไขการรับชำระเงิน (Term of Payment)

1) Reservation fee payment 100,000 บาท/ห้อง
2) เงินทำสัญญา (Contract Signing) 5% of total
3) เงินดาวน์ (Installment Amount) 20 % of total แบ่งชำระ 24 เดือน
4) เงินงวดสุดท้าย 75% เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ (หักค่า Reservation fee)

6.2.7.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

- สำนักงานขาย (Sale Gallery) จัดตั้งบริเวณหน้าโครงการซึ่งจะประกอบด้วยห้องตัวอย่าง 2 แบบ คือ แบบ 1 ห้องนอนและแบบ 2 ห้องนอน โดยจะจำลอง Sale

gallery ให้ใกล้เคียงกับ Lobby จริงของโครงการ เพื่อบรรยากาศที่เสมือนจริง และในห้องตัวอย่างจะจำลองบรรยากาศของตึกสูงเสมือนตึกสร้างเสร็จจริงเพื่อให้เห็นทัศนียภาพรอบด้าน

- Sole Agent เนื่องจากเป็นโครงการแรกของบริษัท เราจึงใช้ CBRE เป็น Sole Agent ซึ่ง CBRE มีประสบการณ์และความน่าเชื่อถือในวงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะโครงการระดับ High-end ถึงระดับ Super Luxury

- กิจกรรม Pre – sale และ Grand Opening จัดที่ Sale Gallery ของโครงการ โดยมีการเชิญดารา นักธุรกิจ และเซเลบริตี้

- บูธโครงการซึ่งการออกบูธจะแบ่งออกเป็น 2 ช่วงหลัก ได้แก่ ช่วง Grand Opening และช่วงหลังงาน Grand Opening เดือน 6 และเดือน 11 จะจัดที่ศูนย์การค้า Emquartier เนื่องจากการเลือกจัดบูธที่ Emquartier เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยรายละเอียดในการตั้งบูธโครงการจะเป็นการนำเสนอทางเลือกในการอยู่อาศัย มีโมเดลของโครงการ มีการแจกโบรชัวร์สำหรับผู้ที่สนใจสามารถเข้าไปดูโครงการจริงได้

- Website โครงการเปิดช่องทางในการเชื่อมต่อกับกลุ่มเป้าหมาย ให้ Project details, Floor plan, Master plan และ Priceและสามารถเข้ามาลงทะเบียนเพื่อนนัดดูห้องตัวอย่าง หรือขอข้อมูลจากทางโครงการได้ โดยผ่านทาง Website

6.2.7.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

เนื่องจากโครงการเป็นโครงการที่พัฒนาโดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงมากนักทางโครงการจึงต้องการสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยทางโครงการกำหนดงบประมาณในการทำการตลาดอยู่ที่ 1.7% ของยอดขายหรือประมาณ 22,325,000 บาท

การโฆษณา (Advertising) และประชาสัมพันธ์ (Public Relation)

การแจกแผ่นพับ (Leaflet) และแผ่นข้อมูลรายละเอียดโครงการ (Brochure)

การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Official Website, Instagram และ Facebook และ ทำ Banner ลง Website ที่เกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์เช่น DDproperty.com, Prakard.com และ TerraBKK

ทำ Review ในเว็บ review ชื่อดังเพื่อประชาสัมพันธ์ และนำโครงการ สื่อสารโปรโมชั่นต่างๆ และ เช่น Thing of living, Yusabuyและ Homenayoo

การโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ได้แก่ นิตยสาร (Magazine) ที่เกี่ยวกับบ้านและ คอนโด เช่น Home Buyer Guide และหนังสือพิมพ์ (Newspaper) เช่น กรุงเทพธุรกิจ และ Bangkok ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ โครงการได้

1) การตลาดโดยตรง (Direct Marketing)

แจ้งข่าวสารที่เกี่ยวกับโครงการโดยผ่าน Direct mail, E-mail และ SMS โดยอาศัยฐานข้อมูลจากบริษัทSole Agent, ลูกค้าบัตรเครดิตของธนาคาร และ ฐานข้อมูลลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการ หรือ eventต่างๆ

2) การจัดกิจกรรมพิเศษ (Event Marketing)

ออกบูธเปิดตัว งาน Grand Opening และกระตุ้นยอดขายก่อนปิดโครงการที่ Emquartier

การออกบูธงานมหกรรมบ้านและคอนโด งานมหกรรมบ้านและสวนแฟร์ เป็นต้น

จัดกิจกรรม CRM ให้กับลูกค้าของโครงการ เช่น Welcome Partyสำหรับลูกค้าที่ได้จองและทำสัญญากับทางโครงการและ กิจกรรม Special Thank Party สำหรับลูกค้าที่โอนเรียบร้อยแล้ว

3) การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

โปรโมชั่น Consulting สำหรับ Interior Design ให้กับลูกค้าฟรี จากบริษัทชื่อดัง มูลค่า 100,000 บาทต่อยูนิต

กิจกรรม Pre-sale; และ Grand opening มีการจับรางวัลผู้ที่ Hashtag สำหรับ Twitter/Instagram

กิจกรรม Roadshow ที่ต่างประเทศ จัดโปรโมชั่นการันตี Yield และ Fully Furnished ให้กับลูกค้า

บทที่ 7
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการก่อสร้างและต้นทุน

ขั้นตอนการบริหารการก่อสร้างเป็นส่วนที่มีความสำคัญส่วนหนึ่งในการพัฒนาโครงการไม่ว่าจะเป็นโครงการรูปแบบใด เพราะในการควบคุมและบริหารการก่อสร้างโครงการจะต้องควบคุมทั้งด้านเวลา ด้านคุณภาพ และด้านต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ โดยการบริหารงานก่อสร้างจะแบ่งออกเป็น 3 ช่วงดังนี้

7.1 การบริหารโครงการก่อนการก่อสร้าง (Pre-Construction)

ในขั้นตอนของการบริหารโครงการก่อนการก่อสร้างจะต้องให้ความสำคัญกับการออกแบบและการคัดเลือกผู้รับเหมาซึ่งจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

7.1.1 การออกแบบโครงการ

ขั้นตอนของการออกแบบจำเป็นต้องจ้างสถาปนิกเพื่อออกแบบอาคารและจัดทำแบบเพื่อนำไปประมูลหาผู้รับเหมา, เพื่อขออนุญาต และเพื่อนำไปก่อสร้างต่อไป โดยจำเป็นต้องประสานงานกับผู้ออกแบบอย่างต่อเนื่อง โดยขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 4 เดือน

7.1.2 การประมูลจัดหาผู้รับเหมา

ขั้นตอนนี้ทางบริษัทเจ้าของโครงการจะเรียกผู้รับเหมามารับเอกสารเพื่อประกวดราคา โดยจะต้องตรวจสอบประวัติและผลงานของผู้รับเหมาแต่ละบริษัทด้วย

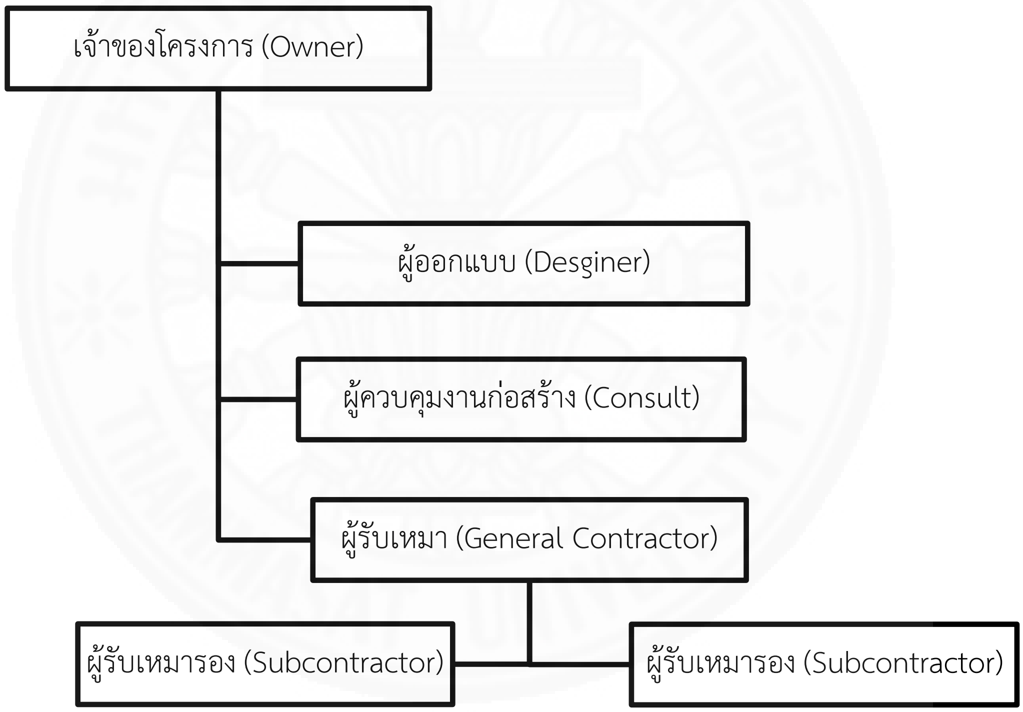
7.1.3 การจัดจ้าง

เป็นการเลือกพิจารณาในแต่ละรายการของการบริหารโครงการว่าส่วนใดในการบริหารโครงการที่จำเป็นต้องจัดจ้างและส่วนใดที่คิดจะจัดการเองเพื่อประหยัดต้นทุนโครงการ

7.2 การบริหารโครงการขณะการก่อสร้าง (Under Construction)

การบริหารโครงการขณะการก่อสร้างโดยหน้าที่หลักเป็นของผู้รับเหมาหลัก (Contractor) และผู้ควบคุมงาน (Consult) นำเสนอแผนงานและงบประมาณกับเจ้าของโครงการ (Owner) เพื่อให้เจ้าของโครงการประสานงานการก่อสร้างต่อไปตามแผนงาน โดยมีโครงสร้างในการบริหารงานดังนี้

ภาพที่ 7.1 โครงการสร้างบริหารโครงการ



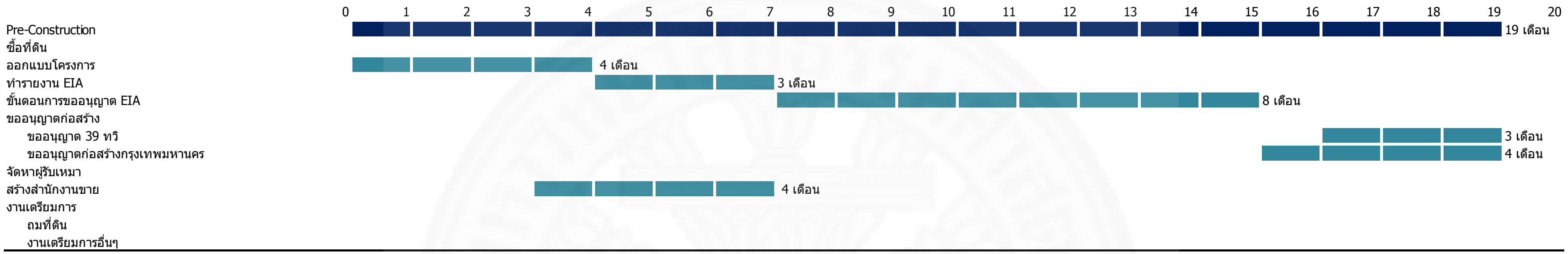
7.2.1 การควบคุมเวลา

โดยมีการควบคุมเวลาตั้งแต่ก่อนการก่อสร้างจนถึงก่อสร้างแล้วเสร็จเป็นระยะเวลา 43 เดือนโดยแบ่งเป็น

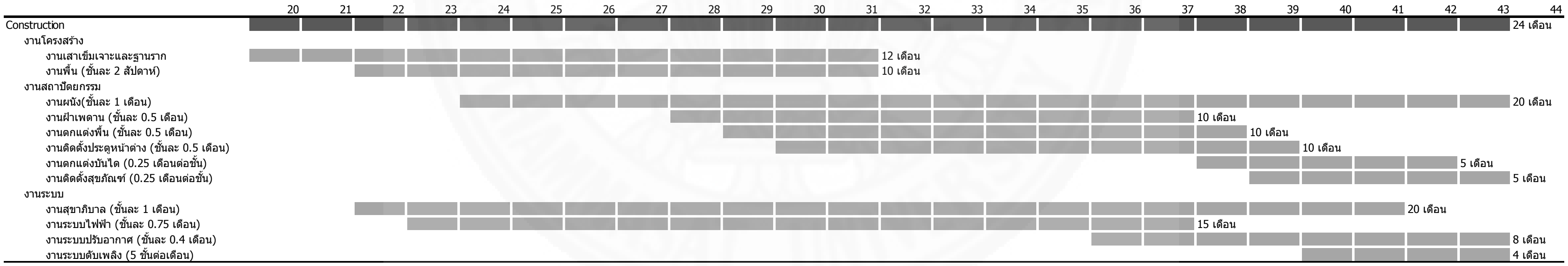
(1) ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ 19 เดือน

(2) ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ 24 เดือน

ภาพที่ 7.2 ขั้นตอนก่อการบริหารการก่อสร้าง



ภาพที่ 7.3 ขั้นตอนขณะการก่อสร้าง



7.2.2 การควบคุมต้นทุน

ใช้วิธีการคำนวณงบประมาณการลงทุน Unit in place

ตารางที่ 7.1 การคำนวณต้นทุนการก่อสร้างของโครงการ

งาน	สัดส่วน	ราคาต่อตร.ม.	พื้นที่(ตร.ม.)	มูลค่า
1.งานโครงสร้าง				
1.1 งานเสาเข็มและฐานราก				
เสาเข็มเจาะขนาดใหญ่ ยาว35-60 ม.		1,900	12,045	22,885,500
1.2 โครงสร้างพื้น				
พื้นแผ่นเรียบ คอนกรีตเสริม		2,700	12,045	32,521,500
1.3 โครงสร้างเสาและผนัง				
เสาและผนังคสล.		1,100	12,045	13,249,500
1.4 โครงสร้างหลังคา				
หลังคา คสล.		135	12,045	1,626,075
รวมงานโครงสร้าง	21%		12,045	70,282,575
2.งานสถาปัตยกรรม				
2.1 หมวดงานตกแต่งพื้น				
พื้นเทปูนทรายปรับระดับขัดมัน		200	4,470	894,000
พื้นปูกระเบื้องแกรนิตโต้ ขนาด 60x60 cm.		4,200	995	4,179,000
พื้นไม้เอ็นจีเนียริ่ง		3,200	3,980	12,736,000
2.2 หมวดงานฝ้าเพดาน				
ฝ้ายิปซั่มฉาบเรียบทาสี		370	4,470	1,653,900
ฝ้าไม้ระแนง		1,800	3,980	7,164,000
2.3งานผนังและตกแต่งผนัง				

งานผนังและตกแต่งผนัง		2,200	7,575	16,665,000
งานผนังก่ออิฐมอญครึ่งแผ่น		900	4,470	4,023,000
งานผนังคสล.ภายนอกอาคารทาสี (อาคารสูง)		2,700	12,045	32,521,500
2.4งานประตูและหน้าต่าง				
ประตูไม้เนื้อแข็ง,หน้าต่างอลูมิเนียมกระจก		1,500	7,575	11,362,500
2.5 สุขภัณฑ์				
สุขภัณฑ์ราคา		550	7,575	4,166,250
2.6 งานอื่นๆ				
งานเฟอร์นิเจอร์		15,000	3,980	59,700,000
รวมงานสถาปัตยกรรม	47%			155,065,150
3.งานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร				
3.1 สายไฟเดินร้อยท่อดวงโคมธรรมดา		1,800	12,045	21,681,000
รวมงานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร	7%			21,681,000
4.งานระบบ				
4.1ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง		1,400	12,045	16,863,000
4.2 ระบบลิฟท์และบันไดเลื่อน		1,500	12,045	18,067,500
4.3 ระบบปรับอากาศแบบ Split Type		1,600	12,045	19,272,000
4.4 ระบบ CCTV		150	12,045	1,806,750
รวมงานระบบ	17%			56,009,250
5.งานอื่นๆ				
งานภูมิสถาปัตย์		2,000	12045	24,090,000

สิ่งอำนวยความสะดวก				5,000,000
รวมงานอื่นๆ	9%			29,090,000
รวมค่าก่อสร้าง				332,127,975
ค่าดำเนินการ,กำไรและภาษี				17.96%
รวมค่าก่อสร้างหลังค่าดำเนินการ กำไร และภาษี				391,778,159
ค่าก่อสร้างตารางเมตรละ				32,526

7.3 การบริหารโครงการหลังการก่อสร้าง (Post-Construction)

ช่วงภายหลังการก่อสร้างเป็นส่วนของด้านบริหารและบริการหลังการขาย โดยหน้าที่หลักของการจัดการนี้เป็นหน้าที่ของนิติบุคคลอาคารชุดที่โครงการจัดตั้งเพื่อรับผิดชอบในด้านต่างๆ ดังนี้

บทที่ 8
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

8.1 สมมติฐานในการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด

8.1.1 ด้านรายรับของโครงการ

(1) จำนวนหน่วยขายของโครงการทั้งหมด 96 หน่วยโดยแบ่งเป็น 2 แบบ คือ แบบ 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอน

(2) ราคาขายเฉลี่ยของโครงการ 255,712 บาทต่อตารางเมตร

(3) พื้นที่ขายของโครงการทั้งหมด 5090 ตารางเมตร

(4) รายรับของโครงการจากการขายห้องพัก บาท

(5) เงินทำสัญญาหน่วยละ บาท

(6) เงินดาวน์คิดเป็น 15% ของราคาขาย แบ่งชำระเท่ากันทุกงวดทั้งหมด 24 งวด ส่วนที่เหลือชำระเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

ตารางที่ 8.1 จำนวนห้องในแต่ละแบบ และรายรับที่คาดว่าจะได้รับ

	จำนวนห้อง	พื้นที่ขาย	ราคาตารางเมตรเฉลี่ย	รายรับ
1 Bedroom	70	3,268	255,712	835,667,868
2 Bedroom	24	1,520	255,712	388,682,729
Duplex	2	220	255,712	56,256,711
Total	96	5,008		1,280,607,307

8.1.2 ด้านรายจ่ายของโครงการ

8.1.2.1 ต้นทุนค่าที่ดิน

ต้นทุนค่าที่ดินตารางวาละ 1,000,000 บาท จากการประเมินราคาโดยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ด้วยวิธีการวิเคราะห์ปัจจัยคุณภาพถ่วงน้ำหนัก (Weight Quality Score)

ตารางที่ 8.2 ต้นทุนค่าที่ดิน

	ราคาที่ดิน	ขนาดที่ดิน	มูลค่าที่ดิน
ต้นทุนค่าที่ดิน	1,000,000.00	471.3	471,300,000.00

8.1.2.2 ต้นทุนค่าก่อสร้าง

จากรายละเอียดในส่วนการก่อสร้างและต้นทุนพบว่าต้นทุนค่าก่อสร้างอาคารทั้งหมด เท่ากับ 391,778,159 บาท

8.1.2.3 ต้นทุนค่าการบริหารโครงการ

สำหรับส่วนการบริหารโครงการโดยผู้พัฒนาเป็นคนบริหารจัดการเองโดยจ้างพนักงาน มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 132,000 บาท

ตารางที่ 8.3 ต้นทุนบริหารโครงการ

ค่าใช้จ่ายพนักงาน	จำนวนคน	เงินเดือน (บาท)	รวม (บาท)
ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	1	40,000	40,000
พนักงานฝ่ายการตลาด	3	17,000	51,000
พนักงานฝ่ายบัญชีและการเงิน	1	17,000	17,000
แม่บ้านทำความสะอาด	1	14,000	14,000
ช่างซ่อมบำรุง	1	10,000	10,000
รวมทั้งหมด (บาท)			132,000

8.1.2.4 ต้นทุนค่าภาษีและค่าการใช้จ่ายในการขายต่างๆ

- ภาษีนิติบุคคล 23% ของกำไรสุทธิ
- ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของราคาขาย
- ภาษีการโอน 2% ของราคาขาย
- ค่าธรรมเนียมจ่ายให้บริษัทนายหน้าหรือ Sole Agent 3 % ของราคาขาย

8.2 สรุปรายรับและรายจ่ายของโครงการ

ตารางที่ 8.4 สรุปรายรับของโครงการ

รายรับโครงการ	จำนวนเงิน (บาท)
เงินจอง 5%	63,413,826
เงินดาวน์ 20%	253,655,304
เงินโอน 75%	951,207,390
รวม	1,268,576,519

ตารางที่ 8.5 สรุปรายจ่ายของโครงการ

รายจ่ายโครงการ	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าที่ดิน	471,300,000
ค่าก่อสร้าง	391,778,159
ค่าการตลาด	22,325,000
ค่าคอมมิชชั่น	38,048,296
ค่าภาษีการโอน ภาษีธุรกิจเฉพาะ ภาษีนิติบุคคล	105,266,951
ดอกเบี้ยจ่าย	550,555,658
ค่าบริหารโครงการ	6,072,000
รวม	1,585,346,064

8.3 โครงสร้างทางการเงินและต้นทุนทางการเงิน

8.3.1 โครงสร้างทางการเงิน

ในการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการสูงมาก ผู้พัฒนาโครงการควรแสวงหาทางเลือกอื่นโดยการกู้เงินจากสถาบันทางการเงิน โดยโครงการจะแบ่งโครงสร้างทางการเงินดังนี้คือ ลงทุนโดยเจ้าของโครงการ 40% และกู้จากสถาบันการเงิน 60%

8.3.2 ต้นทุนทางการเงิน

8.3.2.1 ต้นทุนแหล่งเงินกู้ (Kd)

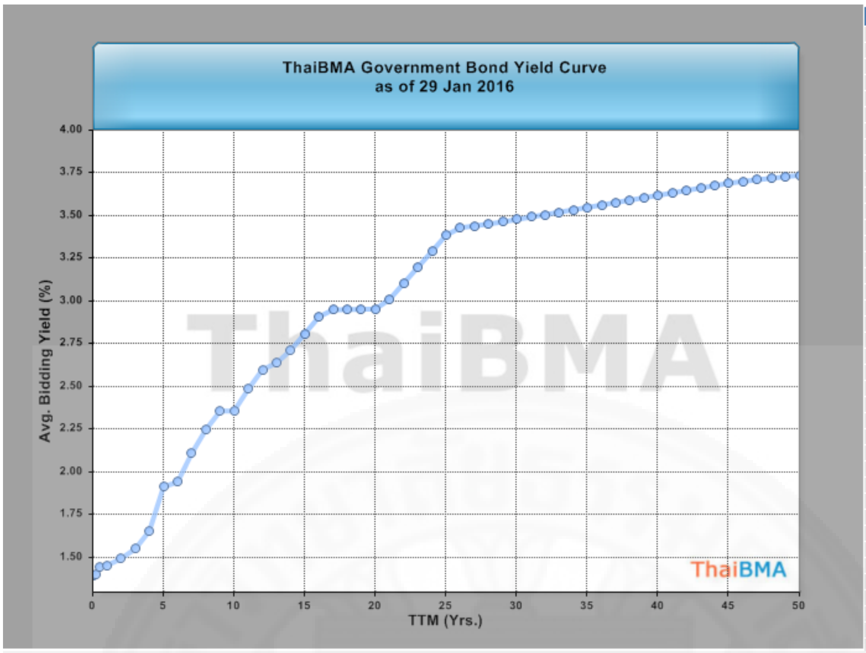
ต้นทุนแหล่งเงินกู้ยืมกำหนดโดยอัตราดอกเบี้ย MLR (Minimum Loan Rate) ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีจากสถาบันการเงิน บวกเพิ่มร้อยละ 1 เนื่องจากผู้พัฒนาโครงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ จึงกำหนดให้ใช้ร้อยละ 6.51+1 หรือ 7.51%

8.3.2.2 ต้นทุนแหล่งเงินทุน (Ke)

ต้นทุนของแหล่งเงินทุนของเจ้าของโครงการโดยใช้เครื่องมือ CAPM หรือ Capital Asset Pricing Model เพื่อคำนวณดังนี้

CAPM = Risk Free Rate + (Return Market - Risk Free Rate) x Beta

Risk Free Rate ใช้สมมติฐานอัตราผลตอบแทนที่ไม่มีความเสี่ยงหรือพันธบัตรรัฐบาล ระยะเวลา 4 ปี ณ 29 มกราคม 2559



TTM (Yrs.)	Yield (%)
0.08	1.40
0.25	1.40
0.50	1.45
1	1.46
2	1.50
3	1.55
4	1.66
5	1.92
6	1.94
7	2.11
8	2.25
9	2.36
10	2.36
11	2.49
12	2.60
13	2.64
14	2.71
15	2.81
16	2.91
17	2.95
18	2.95
19	2.95
20	2.96
21	3.01
22	3.11
23	3.20
24	3.29
25	3.39
26	3.43
27	3.44
28	3.45
29	3.46
30	3.48
31	3.49
32	3.51
33	3.52
34	3.54
35	3.55
36	3.56

ภาพที่ 8.1 อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล

ที่มา : ThaiBMA วันที่ 29 มกราคม 2559

Return Market จากผลตอบแทนรายปีของตลาดหุ้น SET Index เฉลี่ยตั้งแต่ปี 2546-2558 เฉลี่ยผลตอบแทนในการลงทุนเท่ากับ 22 %

ตารางที่ 8.6 อัตราผลตอบแทนของตลาดหุ้น SET TRI

ปี	SET TRI	% Change
2002	1,202.67	
2003	2,722.29	126%
2004	2,432.59	-11%
2005	2,705.51	11%
2006	2,698.53	0%
2007	3,545.11	31%
2008	1,946.38	-45%
2009	3,335.04	71%
2010	4,929.32	48%

2011	5,111.29	4%
2012	7,183.05	41%
2013	6,922.33	-4%
2014	8,245.87	19%
2015	7,913.02	-4%
	Average	22.14%

Beta กำหนดจากหลักทรัพย์ที่พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแนวสูงระดับใกล้เคียงกับโครงการซึ่งเมื่อคำนวณจะได้ค่า Beta Leveraged ของหลักทรัพย์นั้นๆ แล้วนำไปคำนวณ Beta Unleveraged แล้วจึงนำมากลับมาคำนวณเป็น Beta Leveraged ของโครงการ โดยเครื่องมือนี้

Bl = Bu x [(1+t)D/E)]

Bu = Bl / [(1+(1-t)D/E)]

เฉลี่ยค่า Beta Leveraged ของโครงการจากทั้ง 4 บริษัท คือ 0.8696

ตารางที่ 8.7 คำนวณค่า Beta ของโครงการ

	ANAN	NOBLE	RML	PACE
Bl	1.364	0.313	1.120	0.681
Debt	12964	18603.59	5709.09	21906.04
Equity	7845	3847.3	4245.22	2560.23
D/E	1.653	4.835	1.345	8.556
Tax rate	0.230	0.230	0.230	0.230
Bu	0.600	0.066	0.550	0.090
D/E โครงการ	1.500	1.500	1.500	1.500
Bl	1.3644	0.3129	1.1196	0.6813

และสามารถคำนวณต้นทุนแหล่งเงินทุนของส่วนของเจ้าของได้เท่ากับ 19.47 %

ตารางที่ 8.8 คำนวณต้นทุนทางการเงินของเจ้าของโครงการ

Rf	1.66%
Rm	22.14%
Rp	20.48%
Beta	0.8696
CAPM	19.47%

8.3.2.3 ต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ

คำนวณต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการโดยใช้เครื่องมือ WACC หรือ Weighted Avearage Cost of Capital ในการวิเคราะห์

ตารางที่ 8.9 คำนวณต้นทุนทางการเงินของโครงการ

Wd	60%
Kd	7.51%
We	40%
Ke	19.47%
Tax	23%
WACC	11.26%

8.3 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน

8.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV)

จากเครื่องมือนี้สามารถคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 65,399,481 บาท และมูลค่าปัจจุบันสุทธิของส่วนของเจ้าของเท่ากับ 37,908,168 บาท ดังนั้นโครงการมีความน่าสนใจการลงทุนเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่า 0 บาท

8.3.2 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนภายในโครงการมีค่าเท่ากับ14.99% ซึ่งมีค่ามากกว่าต้นทุนทางการเงินรวมของโครงการ 11.26%

และอัตราผลตอบเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของมีค่าเท่ากับ 22.98% มากกว่าต้นทุนทางการเงินของเจ้าของ 19.47%

ดังนั้นโครงการมีอัตราผลตอบแทนที่ดีทั้งภายในโครงการและส่วนของเจ้าของ

8.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ตารางที่ 8.10 Price Sensitivity

Price Sensitivity		-5.0%	-2.5%	0.0%	2.5%	5.0%
FCFF	NPV	23,205,649.20	43,998,697.12	64,791,745.05	85,584,792.97	106,377,840.90
	IRR	12.64%	13.83%	14.99%	16.12%	17.21%
FCFE	NPV	5,621,968.38	21,765,068.09	37,908,167.80	54,051,267.51	70,194,367.22
	IRR	20.00%	21.52%	22.98%	24.40%	25.77%

ตารางที่ 8.11 Land Cost Sensitivity

Land Cost		-10.0%	-5.0%	0.0%	5.0%	10.0%
FCFF	NPV	111,483,781.17	88,137,763.11	64,791,745.05	41,445,726.99	18,099,708.93
	IRR	18.05%	16.48%	14.99%	13.59%	12.25%
FCFE	NPV	29,613,126.78	49,118,639.50	37,908,167.80	15,712,084.89	15,487,224.41
	IRR	22.37%	24.10%	22.97%	0.209189727	0.208936205

ตารางที่ 8.12 Construction Cost Sensitivity

Construction Cost		-10.0%	-5.0%	0.0%	5.0%	10.0%
FCFF	NPV	79,230,957.81	72,011,351.43	64,791,745.05	57,572,138.67	50,352,532.29
	IRR	15.81%	15.40%	14.99%	14.58%	14.17%
FCFE	NPV	29,613,126.78	49,118,639.50	37,908,167.80	15,712,084.89	15,487,224.41
	IRR	22.37%	24.03%	22.98%	20.92%	20.89%

8.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis)

การตั้งสมมติฐานในกรณีที่โครงการไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมายที่คาดไว้เนื่องจากเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ เข้ามากระทบทำให้ผลกำไรเปลี่ยนแปลง ผู้พัฒนาโครงการจึงตั้งสมมติฐาน 3 กรณี

1.กรณีปกติ (Base Case) คือสถานการณ์ปกติ

2.กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) คือสถานการณ์ที่สามารถขึ้นราคาขายห้องชุดได้ประมาณ 5% ราคาค่าก่อสร้างลดลงประมาณ 10% และราคาค่าที่ดินลดลงประมาณ 10%

3.กรณีที่แย่ที่สุด (Worst Case) คือสถานการณ์ที่ราคาค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นประมาณ 10% และราคาที่ดินเพิ่มขึ้น 10% แต่คงราคาขายไว้เท่าเดิม

ตารางที่ 8.13 Scenario Analysis

Scenario		Best Case	Base Case	Worst Case
Factor				
Price		5%	0%	0%
Construction Cost		-10%	0%	10%
Land Cost		-10%	0%	10%
Result				
FCFF	NPV	169,080,298.4	65,399,481	3,694,831
	IRR	21.12%	14.99%	11.46%
FCFE	NPV	118,458,097.1	37,908,168	27,348,438
	IRR	30.62%	22.98%	22.08%

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

Ariyasawa, R.G. (2012). *Living in high-rise: an analysis of demand for condominium properties in Colombo*. International Journal of Sociology and Anthropology , 4(1), 31-37.

Senaratne, S., Weddikkara, C.,& Zainudeen ,N. (2006). *Factors Affecting Condominium Development In Sri Lanka.* Built-Environment-Sri Lanka, 7(1), 23-28.

Voss, J. (2000). *Revisiting Office Space Standards*. HAWORTH.

Zarin, H. (1999). *Factors influencing demand for condominium in Johor Bahru*. International Real Estate Society Conference'99,2-17.

วิทวัส รุ่งเรืองผล. (2014). *การบริหารการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์*, พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ บริษัท เฟิสท์ออฟเซท (1993) จำกัด

อัชฌา ติโลกวิชัย. (2015). *ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุนในกรุงเทพมหานคร.* ประชุมวิชาการระดับชาติ ประจำปี 2558 คณะนิเทศศาสตร์และนวัตกรรมการจัดการ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, นวัตกรรมนิเทศศาสตร์การจัดการ, 34-60.

การค้นคว้าอิสระ

พีรวัส คุปติเลิศพงศ์. (2014). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนเจริญนคร*. การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

มนต์ชนะ บุญชัยตระกูล. (2015). *การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการพัฒนาที่ดินริมถนนสาทรเหนือ*. การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

กรมการปกครอง. (2014). *จำนวนประชากรและบ้าน*

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2015). *รายงานเศรษฐกิจการเงิน ประจำเดือนตุลาคม 2558.*

มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2015). *ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558.*

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2015). *สถานการณ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ครึ่งปีแรก ปี 2558,* www.reic.or.th

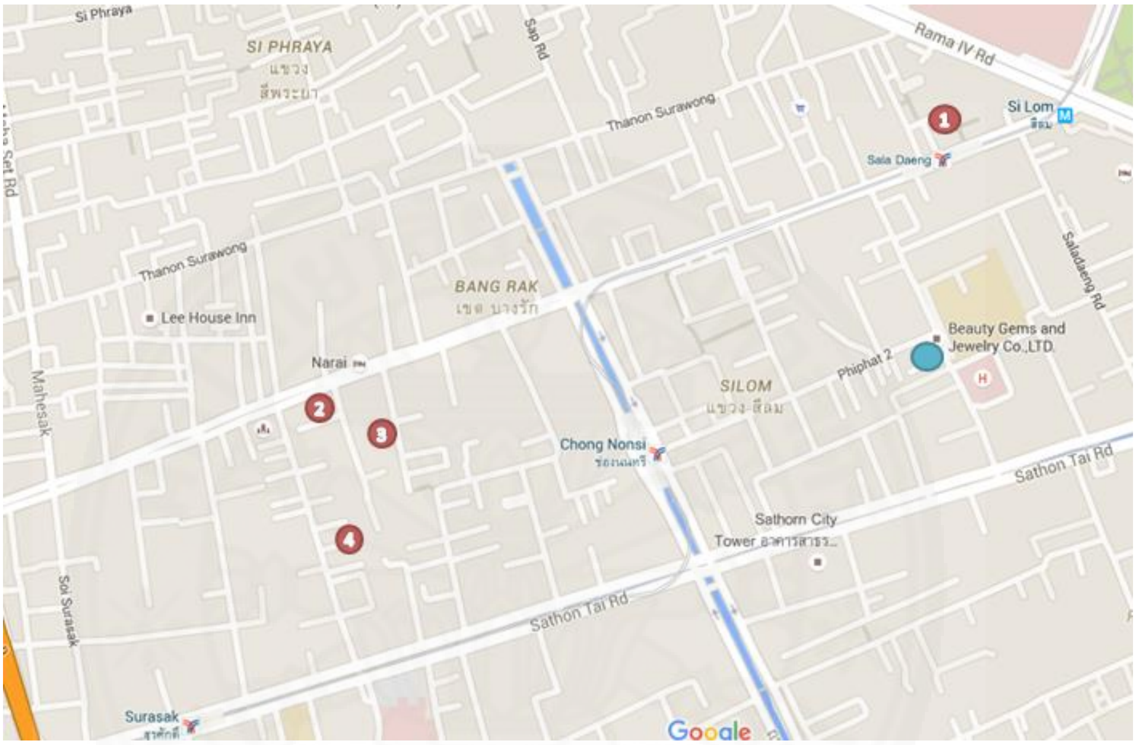
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2015). *ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สองและแนวโน้มปี 2558,* www.nesdb.go.th

สำนักผังเมือง. (2013). *ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2556*. cpd.bangkok.go.th

CBRE Research,Thailand. (2015). *Q2 2015 Bangkok Property Report*. www.cbre.co.th

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ประเมินราคาที่ดินโดยใช้วิธีถ่วงน้ำหนักปัจจัย

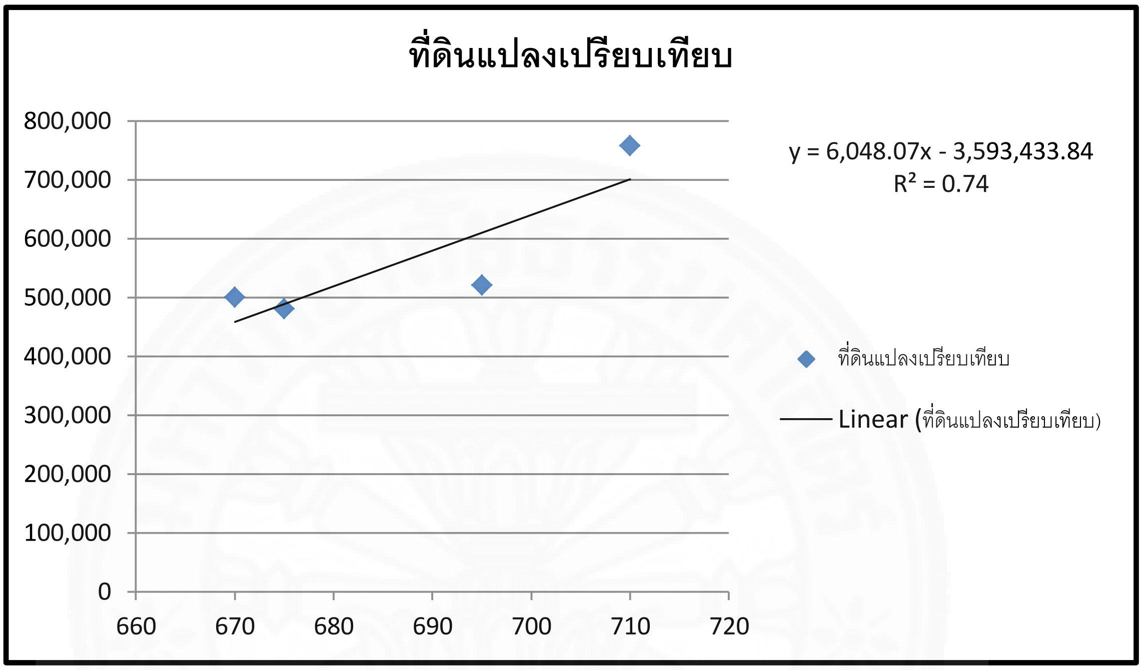


จากรูปภาพด้านบนแสดงตำแหน่งของที่ดินที่จะพัฒนาและที่ดินโครงการที่นำมาเปรียบเทียบ ซึ่งมีรายละเอียดของที่ดินดังนี้

แปลงที่ดิน	แปลงที่ดินที่จะพัฒนา	แปลงที่ดินเปรียบเทียบ 1	แปลงที่ดินเปรียบเทียบ 2	แปลงที่ดินเปรียบเทียบ 3	แปลงที่ดินเปรียบเทียบ 4
ขนาดที่ดิน	1-0-71.3	0-2-25 ไร่	0-1-90 ไร่	0-1-42 ไร่	0-0-90 ไร่
ทำเลที่ตั้ง	ถนนคอนแวนต์	ซอยธนิยะ 2	ซอยสีลม 13	ซอยสีลม 11	ถนนปั้น
ระยะห่างจากแปลงที่ดินที่จะพัฒนา	0 เมตร	520 เมตร	1,400 เมตร	1,350 เมตร	1,750 เมตร
ผังเมือง	พ.5	พ.5	พ.5	พ.5	พ.5
ระยะห่างจาก BTS	400 เมตร	240 เมตร	750 เมตร	700 เมตร	1,000 เมตร
ความกว้างของเขตทาง	15 เมตร	4 เมตร	5 เมตร	4 เมตร	5 เมตร
หน้ากว้าง	33 เมตร	18 เมตร	18.4 เมตร	14 เมตร	12 เมตร
ความลึก	57 เมตร	50 เมตร	41.2 เมตร	40 เมตร	16 เมตร
รูปร่าง	รูปตัวแอล	สี่เหลี่ยมผืนผ้า	สี่เหลี่ยมผืนผ้า	สี่เหลี่ยมผืนผ้า	สี่เหลี่ยมผืนผ้า
แปลงที่ดินติดกับ	ที่อยู่อาศัยและถนนพิพัฒน์ 2	อาคารสูง	อาคารพาณิชย์	ที่อยู่อาศัย	ที่อยู่อาศัย
ระดับของดิน	สูงกว่าถนน 0.2 เมตร	เท่ากับถนน	เท่ากับถนน	สูงกว่าระดับถนน 0.2 เมตร	สูงกว่าระดับถนน 0.2 เมตร
ราคาเสนอขาย (บาทต่อตารางวา)	-	533,333.33	578,947.37	841,549.30	555,555.56
อัตราปรับแก้	-	10%	10%	10%	10%
ราคาหลังจากปรับแก้ (บาทต่อตารางวา)	-	480,000	521,052.63	757394.37	500,000

ปัจจัยในการปรับแก้ (Adjustment Factors)	Weight		Sale 1	Sale 2	Sale 3	Sale 4
1.ปัจจัยหลัก เกียวกับที่ดิน		ถนนคอนแวนต์	ซอยธนิยะ 2	ซอยสีลม 13	ซอยสีลม 11	ถนนปั้น
ที่ตั้ง ซอย ระยะห่างจากถนนใหญ่	10	8	8	6	7	6
ทางเข้าออก ผิวจราจร สิทธิการเข้าออก	10	8	5	6	5	6
เนื้อที่ดิน ขนาดที่เหมาะสม หน้ากว้าง รูปร่างความลึก	10	7	7	7	7	6
สภาพภูมิประเทศ	5	7	7	7	7	7
อาณาเขตติดต่อที่ดิน	5	7	6	7	7	7
2.ปัจจัยหลัก ด้านข้อกฎหมายที่กระทบ						
ผังเมืองรวม	10	10	10	10	10	10
กฎหมายควบคุมอาคาร	10	7	5	6	6	6
กฎหมายเฉพาะบริเวณท้องถิ่น	10	7	7	7	7	7
3.ปัจจัยหลัก ด้านทำเลที่ตั้ง						
การคมนาคม สภาพแวดล้อม สภาพทำเลที่ตั้ง ความเจริญ สาธารณูปโภค	10	8	7	7	8	6
ความสะดวกในการคมนาคม	5	7	7	7	7	7
สภาพแวดล้อมชุมชน	5	7	5	6	7	7
4.ปัจจัยหลัก ด้านมหภาคและตลาดอสังหาริมทรัพย์						
สภาพคล่อง	10	7	6	7	7	6

	100	760	675	695	710	670



การเปรียบเทียบราคาขายแปลงที่ดินที่ใกล้เคียง โดยการให้คะแนนพบว่ามีความสัมพันธ์กันโดยมีค่า R Square เท่ากับ 0.74

จากสมการ 6,048.07x - 3,593,433.84 เมื่อแทนค่า x = 760 หรือ WQS ของแปลงที่ดินที่ต้องการประเมินแล้ว มีค่าเท่ากับ 1,003,099.36 บาทต่อตารางวา

ภาคผนวก ข
คำนวณต้นทุนที่สามารถลงทุนได้สูงสุด โดยวิธี Backdoor Analysis

ราคาขายคอนโดมิเนียมเฉลี่ยในพื้นที่	202,300.00	บาท/ตารางเมตร
พื้นที่ขาย	6,618.00	ตารางเมตร
พื้นที่ก่อสร้าง	10,605.60	ตารางเมตร
สัดส่วนพื้นที่ขายต่อพื้นที่ก่อสร้าง	62%	
มูลค่าโครงการ	1,338,821,400.00	บาท
หักกำไรขั้นต้น	35%	
K Factor	1.54	
ต้นทุนขาย	870,233,910.00	บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง	21,000.00	บาท/ตารางเมตร
งานระบบ	1,000.00	บาท/ตารางเมตร
ลิฟท์ดับเพลิง	10,000,000.00	บาท
รวมค่าก่อสร้าง	243,323,200.00	บาท
คงเหลือ	626,910,710.00	บาท
ขนาดที่ดิน	471.30	วา
สามารถลงทุน	1,330,173.37	บาท/วา

ภาคผนวก ค

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่	รายการประเภททรัพย์สินที่กำหนดราคามาตรฐาน	ราคาที่ใช้ในปี 2557 ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิย.			ราคาที่ใช้ในปี 2558 ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิย.			อายุอาคาร	ค่าเสื่อม	หมายเหตุ
	(ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	(ปี)	/ปี	
1	บ้านเดี่ยวไม้ชั้นเดียว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม้ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม้ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	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	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	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	50	2%	ข
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงาน ทั่วไป	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม	1,780,000			1,780,000			ไม่กำหนดไว้		
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน	1,480,000			1,480,000			ไม่กำหนดไว้		

ภาคผนวก ง
ตัวอย่างแบบสอบถามและผลของแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาเฉพาะบุคคลหลักสูตรปริญญาโท สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เรื่องความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในพื้นที่สีลม-สาทร ผู้จัดทำขอความกรุณาทุกท่านตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามความเป็นจริงเพื่อประโยชน์ทางการศึกษา และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความและทำเครื่องหมาย “✓”หรือกรอกข้อมูลในช่องว่าง “☐” ให้ตรงกับข้อมูลของท่าน หรือโปรดกรอกข้อความลงในช่องที่กำหนดให้

<u>ส่วนที่ 1 : ความต้องการที่อยู่อาศัย</u>

1.ถ้าท่านกำลังตัดสินใจซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ ท่านจะเลือกซื้อโครงการคอนโดมิเนียมหรือไม่

☐ สนใจซื้อ ☐ ไม่สนใจซื้อ (จบแบบสอบถาม)

2.ท่านมีความต้องการที่อยู่อาศัยภายในเขตสีลม-สาทร หรือพักอาศัยใกล้ที่ทำงานมากน้อยเพียงใด

☐ ต้องการอยู่อาศัยมาก ☐ ต้องการอยู่อาศัยปานกลาง

☐ ต้องการอยู่อาศัยน้อย

3.ระยะเวลาที่ท่านวางแผนในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมในบริเวณสีลม-สาทร

☐ 0-3 เดือน ☐ 3-6 เดือน ☐ 6-12 เดือน

☐ 1-2 ปี ☐ 2 ปีขึ้นไป

4.งบประมาณในการซื้อคอนโดมิเนียมของท่าน ราคาต่อหน่วยไม่เกินกว่า

....บาท

<u>ส่วนที่ 2 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม</u>

5.เพศ (Gender)

☐ ชาย ☐ หญิง ☐ อื่นๆ ไม่จำเป็นต้องระบุ

6.อายุ (Age)

☐ ต่ำกว่า 25 ปี ☐ 26-30 ปี ☐ 31-35 ปี ☐ 36-40 ปี

☐ 41-45 ปี ☐ 46-50 ปี ☐ มากกว่า 51 ปี

7.สถานภาพสมรส (Marital Status)

☐ โสด ☐ แต่งงานแล้ว ☐ หม้าย/หย่าร้าง

☐ อื่นๆ โปรดระบุ.........

8.ระดับการศึกษา (Education)

☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐ ปริญญาตรี ☐ ปริญญาโท ☐ สูงกว่าปริญญาโท

9.อาชีพ (Occupation)

☐ พนักงานบริษัทเอกชน ☐ รัฐวิสาหกิจ ☐ ข้าราชการ

☐ กิจการส่วนตัว ☐ นักเรียน/นักศึกษา ☐ อาชีพอิสระ

☐ วิชาชีพเฉพาะ (แพทย์) ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.......................................

10.รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน

☐ ต่ำกว่า 15,000 บาท ☐ 15,001-40,000 บาท ☐ 40,001-65,000 บาท

☐ 65,001-90,000 บาท ☐ 90,001-115,000 บาท ☐ 115,001-140,000 บาท

☐ 140,001-165,000 บาท ☐ 165,001-190,000 บาท ☐ สูงกว่ากว่า 190,001 บาท

11.สถานะปัจจุบันของที่อยู่อาศัยของท่าน

☐ มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ☐ พักอาศัยร่วมกับผู้อื่น ☐ เช่าที่อยู่อาศัย

ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมและความต้องการภายในคอนโดมิเนียมของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมาย

12.จำนวนคนที่ต้องการย้ายมาอยู่ในคอนโดมิเนียมร่วมกับท่าน(รวมตัวท่านด้วย) จำนวน ....คน

13.วัตถุประสงค์ในการซื้อคอนโดมิเนียม

☐ เพื่ออยู่อาศัย (บ้านหลังแรก) ☐ เพื่ออยู่อาศัย (บ้านหลังที่สอง) ☐ เพื่อซื้อให้บุตรหลานอยู่อาศัย

☐ แยกตัวออกมาจากครอบครัว ☐ สะดวกในการเดินทาง ☐ ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม

☐ ใกล้ครอบครัวหรือเพื่อน ☐ ต้องการพื้นที่กว้างขึ้น ☐ เพื่อลงทุน (เก็งกำไร)

☐ เพื่อลงทุน (ให้เช่า) ☐ อื่นๆ โปรดระบุ ....

14.รูปแบบห้องที่ต้องการ

☐ แบบไม่มีห้องนอน (Studio) ☐ แบบ 1 ห้องนอน

☐ แบบ 2 ห้องนอน ☐ แบบ 3 ห้องนอน

☐ อื่นๆ โปรดระบุ...

15.ขนาดของห้องพักที่ท่านสนใจซื้อ

☐ 25-30 ตารางเมตร ☐ 31-39 ตารางเมตร ☐ 40-60 ตารางเมตร

☐ 61-100 ตารางเมตร ☐ 101-120 ตารางเมตร ☐ 121-150 ตารางเมตร

☐ 151-200 ตารางเมตร ☐ 201-250 ตารางเมตร ☐ 251 ตารางเมตรขึ้นไป

16.ปัจจัยที่ท่านให้ความสำคัญในการเลือกคอนโดมิเนียม 3 อันดับแรก

☐ ความสะดวกในการเดินทาง ☐ รูปแบบอาคาร และการตกแต่ง

☐ ทำเลที่ตั้ง ☐ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

☐ ระดับราคาที่สามารถผ่อนชำระได้ ☐ สภาพแวดล้อมภายในโครงการ

☐ สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ ☐ สภาพแวดล้อมภายในห้องพัก

☐ สามารถปล่อยให้เช่าหรือขายได้ง่าย ☐ ใกล้ชุมชนหรือศูนย์การค้า

17.สิ่งอำนวยความสะดวกภายในคอนโดมิเนียมที่ท่านต้องการที่สุด 3 อันดับแรก

☐ ห้องออกกำลังกาย ☐ สระว่ายน้ำ ☐ ที่จอดรถยนต์เพียงพอ

☐ พื้นที่ Lobby พร้อมส่วนรับรอง ☐ สวนพักผ่อนขนาดใหญ่ ☐ ห้องอเนกประสงค์พร้อม wi-fi

☐ บริการทำความสะอาด ☐ ร้านซักรีด ☐ ซาวน่า และสตรีม

☐ สนามกีฬา ระบุประเภทกีฬา...

☐ อื่นๆ โปรดระบุ..

<u>ส่วนที่ 4 : ทดสอบแนวความคิดคอนโดมิเนียม</u>

โครงการตั้งอยู่บริเวณถนนคอนแวนต์ แปลงหัวมุมถนนคอนแวนต์กับถนนพิพัฒน์ 2 (ตำแหน่งที่ปักหมุด) ตรงข้ามกับโรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนแวนต์ ซึ่งมีระยะทางห่างกับรถไฟฟ้า BTS ศาลาแดง 200 เมตร

รูปแบบอาคารสูงประมาณ 15 ชั้น

ระดับราคาเริ่มต้นประมาณ 8 ล้านบาท (ตารางเมตรละ 200,000 บาท)

ขนาด 1 ห้องนอน ประมาณ 40-50 ตารางเมตร และขนาด 2 ห้องนอน ประมาณ 60-80 ตารางเมตร

ที่มารูปภาพจาก Klass Condominium Silom : http://www.klasscondo.com/location.html

18.จากข้อมูลข้างต้นท่านมีความสนใจซื้อคอนโดมิเนียมนี้หรือไม่

☐ สนใจซื้อ ☐ ไม่สนใจซื้อ เพราะ

....

19.หากท่านสนใจซื้อ แต่ทราบว่าผู้พัฒนาโครงการเป็นผู้พัฒนาโครงการรายใหม่ยังมีความสนใจซื้อหรือไม่

☐ สนใจซื้อ ☐ ไม่สนใจซื้อ เพราะ

....

20.ถ้าผู้พัฒนาโครงการเปิดให้จองซื้อล่วงหน้า ก่อนขออนุญาต EIA และก่อนก่อสร้าง ท่านยังมีความสนใจซื้อหรือไม่

☐ สนใจซื้อ ☐ ไม่สนใจซื้อ เพราะ

....

ส่วนที่ 5 : ระดับความสำคัญของปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม

โปรดพิจารณาและทำเครื่องหมาย“✓” ลงในช่องว่างที่ตรงกับระดับความต้องการของท่านในแต่ละหัวข้อเรียงลำดับจาก (5 = มากที่สุด, 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ				
	5	4	3	2	1
1. สภาพแวดล้อมโดยรอบ					
2. บริการจากส่วนกลาง					
3. ความปลอดภัยภายในโครงการ					
4. การเดินทางสะดวกด้วยระบบขนส่งมวลชน เช่น BTS , MRT					
5. ขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพัก					
6. ใกล้สถานที่ทำงาน และสถานศึกษา					
7. รูปแบบอาคารภายในและภายนอกมีความทันสมัย					
8. คุณภาพวัสดุอุปกรณ์ที่เลือกใช้					
9. ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ที่ดีของผู้ประกอบการโครงการ					
10. ความหลากหลายสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ					
11. มีที่จอดรถเพียงพอ					
12. ราคาคอนโดมิเนียมมีความคุ้มค่าและเหมาะสมกับคุณภาพห้องพัก					
13. ราคาคอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม					
14. ค่าส่วนกลางมีความเหมาะสม					
15. ทำเลที่ตั้งของสำนักงานขาย					
16. เว็บไซต์โครงการให้ข้อมูลและอัพเดทข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ					
17. การมอบส่วนลดพิเศษ					
18. การให้บริการหลังโอนกรรมสิทธิ์					

ภาคผนวก จ
การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

สรุปผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายคนที่ 1

อายุ 26 ปี

เพศชาย

สถานะโสด

รายได้ภายในครอบครัว 500,000 บาท ตนเองทำงานบริษัทเอกชนในบริเวณสีลม-สาทร ที่บ้านประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตสินค้าประเภทเครื่องนุ่งห่ม

สนใจซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณสีลม-สาทรเพื่ออยู่คนเดียว แยกตัวออกมาจากครอบครัวโดยให้ครอบครัวช่วยสนับสนุนในการซื้อคอนโดมิเนียม

งบประมาณในการซื้อ 10 ล้านบาท

ปัจจัยในการซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้าคนนี้คือความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงานแต่ก็มองถึงภาพรวมของคอนโดว่าสามารถปล่อยเช่าหรือปล่อยขายได้ง่าย และตัวคอนโดมิเนียมทั้งภายในและภายนอกต้องมีความสวยงามทันสมัยเพื่อให้ตนเองรู้สึกมีหน้ามีตาในสังคม หากมีคนถามก็สามารถบอกชื่อคอนโดมิเนียมหรือที่พักได้แบบไม่อาย

รูปแบบโครงการและทำเลที่ตั้งที่นำเสนอให้กลุ่มเป้าหมาย ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายท่านนี้มีความสนใจการซื้อโครงการนี้แม้ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่แต่มองว่าต้องรอให้ผ่านการขออนุญาต EIA ก่อนถึงจะเป็นหลักประกันที่จะทำให้ผู้บริโภครายนี้มั่นใจที่จะซื้อ

ห้องที่กลุ่มเป้าหมายสนใจคือห้องรูปแบบ 1 ห้องนอนขนาด 40-50 ตารางเมตร

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในคอนโดมิเนียมที่ชอบที่สุดอันดับแรกคือต้องมีสระว่ายน้ำ ที่จอดรถเพียงพอเนื่องจากลูกค้าเป็นคนชอบร่วมกิจกรรมสังสรรค์กับเพื่อนฝูงตามงานต่างๆ มักจะเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวดังนั้นจึงให้ความสำคัญกับที่จอดรถสูง และสุดท้ายที่อยากให้มีเป็นบริการทำความสะอาดเนื่องจากเป็นคนที่มีกิจกรรมเยอะ ไม่มีเวลาดูแลในส่วนนี้

สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการเพิ่มเติมที่ต้องการคือ functional room, ห้องสังสรรค์

ระบบรักษาความปลอดภัยที่ต้องการเป็นระบบคีย์การ์ดที่สามารถใช้ได้ทั้งโครงการและมีกล้อง CCTV

ลูกค้าเป้าหมายคนที่ 2

อายุ 48 ปี

เพศหญิง

สถานะแต่งงานแล้ว

สนใจซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณสีลม-สาทรเพื่ออาศัยอยู่ร่วมกันกับสามีและลูกชายทั้งหมด 3 คนเป็นบ้านหลังที่สอง โดยมีบ้านหลังแรกอยู่บริเวณชานเมือง ครอบครัวนี้จะกลับไปที่บ้านชานเมืองทุกสัปดาห์ และอยู่อาศัยคอนโดมิเนียมบริเวณสีลม-สาทรอยู่ก่อนแล้ว แต่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมใหม่โดยคาดหวังว่าคอนโดมิเนียมใหม่ดีกว่าคอนโดมิเนียมที่ปัจจุบันอยู่อาศัย

รายได้ภายในครอบครัว ประมาณ 350,000 บาท

ลูกค้าเป้าหมายกับสามีทำงานบริเวณสีลม-สาทร ส่วนลูกชายเรียนอยู่โรงเรียนชื่อดังในบริเวณใกล้เคียง

งบประมาณในการซื้อคอนโดมิเนียมของลูกค้า 15 ล้านบาท

ปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมของลูกค้าคนนี้อันดับแรกคือทำเลที่ตั้งต้องอยู่ใกล้โรงเรียนของลูก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายมีลูกคนเดียวจึงต้องการให้ลูกอยู่ใกล้ๆ ที่อยู่อาศัยและที่ทำงานเพื่อที่จะได้ดูแลได้ไม่ขาดตกบกพร่อง อันดับรองลงมาเป็นเรื่องสภาพคล่องในการปล่อยเช่าหรือขายเนื่องจากผู้ซื้อไม่มั่นใจว่าจะย้ายที่อยู่อาศัยไปเขตอื่นเมื่อไหร่ ถ้ามีผู้มาเช่าหรือผู้ซื้อต่อง่ายก็จะทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม อันดับสุดท้ายเนื่องจากที่ดินบริเวณนี้มันขาดแคลนจึงมองว่าถ้ามีคอนโดมิเนียมไว้ก็จะรู้สึกมีคุณค่าและมูลค่าสูง

รูปแบบโครงการและทำเลที่ตั้งที่นำเสนอให้กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายมีความสนใจซื้อมากเนื่องจากคุณภาพและทำเลดีกว่าคอนโดมิเนียมเดิมที่อยู่อาศัย เชื่อว่าสภาพคล่องในการขายหรือปล่อยเช่าน่าจะสูง มองว่าซื้อคอนโดไปอย่างไรก็ไม่ขาดทุน เนื่องจากทำเลที่ตั้งดีซึ่งมองว่าสำคัญกว่าผู้ประกอบการรายใหม่เป็นผู้พัฒนา

ในกรณีที่ยังไม่ผ่านการขออนุญาต EIA ลูกค้าคนนี้ยังสนใจที่จะซื้ออยู่เนื่องจากจะได้เลือกห้องและตำแหน่งของห้องก่อน (กรณีจองแล้วถ้าไม่ผ่าน EIA จะได้เงินคืน)

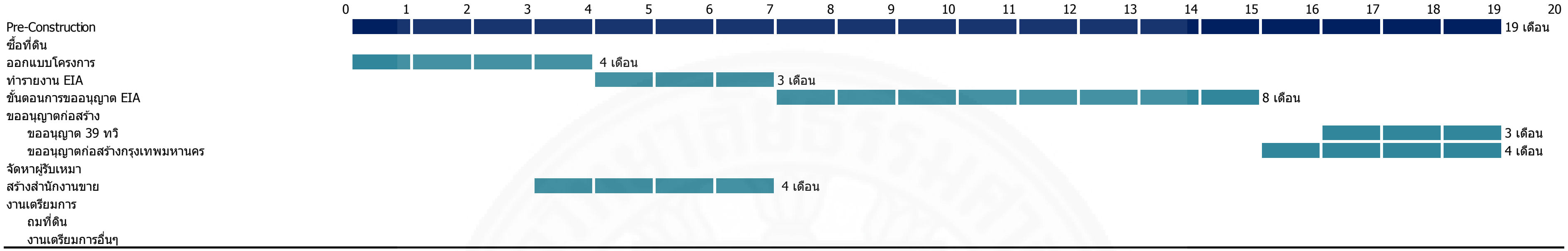
ห้องที่กลุ่มเป้าหมายสนใจคือห้องรูปแบบ 2 ห้องนอนขนาด 60-70 ตารางเมตร

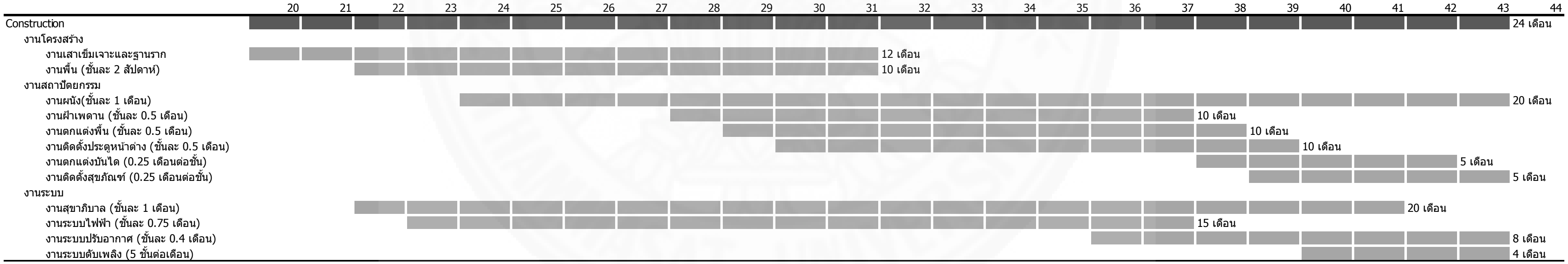
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในคอนโดมิเนียมที่ชอบที่สุดอันดับแรกคือห้องฟิตเนส อันดับรองมาเป็น สระว่ายน้ำแต่อาจจะไม่ได้ไปว่ายน้ำ อาจจะเป็นสระว่ายน้ำที่สำหรับเดินพักผ่อน มองแล้วผ่อนคลาย

สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการเพิ่มเติมที่ต้องการคือ บริการทำความสะอาด ห้องซาวน่า สปา ร้านค้า ร้านอาหาร study room และBar

ระบบรักษาความปลอดภัยที่ต้องการเป็นระบบคีย์การ์ดที่สามารถใช้ได้ทั้งโครงการ และมีกล้อง CCTV โดยสามารถดูกล้องได้ภายในห้องพัก

ภาคผนวก ฉ
Gantt Chart


0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
Pre-Construction
19 เดือน
ซื้อที่ดิน
ออกแบบโครงการ
4 เดือน
ทำรายงาน EIA
3 เดือน
ขั้นตอนการขออนุญาต EIA
8 เดือน
ขออนุญาตก่อสร้าง
ขออนุญาต 39 ทวิ
3 เดือน
ขออนุญาตก่อสร้างกรุงเทพมหานคร
4 เดือน
จัดหาผู้รับเหมา
สร้างสำนักงานขาย
4 เดือน
งานเตรียมการ
ถมที่ดิน
งานเตรียมการอื่นๆ


20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44
Construction
24 เดือน
งานโครงสร้าง
งานเสาเข็มเจาะและฐานราก
12 เดือน
งานพื้น (ชั้นละ 2 สัปดาห์)
10 เดือน
งานสถาปัตยกรรม
งานผนัง(ชั้นละ 1 เดือน)
20 เดือน
งานฝ้าเพดาน (ชั้นละ 0.5 เดือน)
10 เดือน
งานตกแต่งพื้น (ชั้นละ 0.5 เดือน)
10 เดือน
งานติดตั้งประตูหน้าต่าง (ชั้นละ 0.5 เดือน)
10 เดือน
งานตกแต่งบันได (0.25 เดือนต่อชั้น)
5 เดือน
งานติดตั้งสุขภัณฑ์ (0.25 เดือนต่อชั้น)
5 เดือน
งานระบบ
งานสุขาภิบาล (ชั้นละ 1 เดือน)
20 เดือน
งานระบบไฟฟ้า (ชั้นละ 0.75 เดือน)
15 เดือน
งานระบบปรับอากาศ (ชั้นละ 0.4 เดือน)
8 เดือน
งานระบบดับเพลิง (5 ชั้นต่อเดือน)
4 เดือน

	Cost	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Pre-Construction																					
ซื้อที่ดิน	471,300,000	471,300,000																			
ออกแบบโครงการ	16,391,681	3,278,336		4,917,504			6,556,672														1,639,168.10
ทำรายงาน EIA	800,000						80000		720000												
ขั้นตอนการขออนุญาต EIA																					
ขออนุญาตก่อสร้าง	1,000,000																				
ขออนุญาต 39 ทวิ																		1,000,000			
ขออนุญาตก่อสร้างกรุงเทพมหานคร																					
จัดหาผู้รับเหมา																					
สร้างสำนักงานขาย	9,000,000					2250000	2250000	2250000	2250000												
งานเตรียมการ																					
ถมที่ดิน	471,300				471,300																
งานเตรียมการอื่นๆ	1,000,000					1,000,000															

	Cost	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Construction														
งานโครงสร้าง														
งานเสาเข็มเจาะและฐานราก (12 เดือน)	22,885,500	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	1,907,125	
งานพื้น (ชั้นละ 2 สัปดาห์)	32,521,500			3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	3,252,150	
งานสถาปัตยกรรม														
งานผนัง (ชั้นละ 1 เดือน)	14,875,575					743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75
งานฝ้าเพดาน (ชั้นละ 0.5 เดือน)	8,817,900									881790	881790	881790	881790	881790
งานตกแต่งพื้น (ชั้นละ 0.5 เดือน)	17,809,000										1780900	1780900	1780900	1780900
งานติดตั้งประตูหน้าต่าง (ชั้นละ 0.5 เดือน)	11,362,500											1136250	1136250	1136250
งานระบบ														
งานสุขาภิบาลและระบบดับเพลิง (ชั้นละ 1 เดือน)	16,863,000			843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150
งานระบบไฟฟ้า (ชั้นละ 0.75 เดือน)	18,067,500				1204500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500
งานระบบปรับอากาศ (ชั้นละ 0.4 เดือน)	19,272,000													

	Cost	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43
Construction												
งานโครงสร้าง												
งานเสาเข็มเจาะและฐานราก (12 เดือน)	22,885,500											
งานพื้น (ชั้นละ 2 สัปดาห์)	32,521,500											
งานสถาปัตยกรรม												
งานผนัง (ชั้นละ 1 เดือน)	14,875,575	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75	743778.75
งานฝ้าเพดาน (ชั้นละ 0.5 เดือน)	8,817,900	881790	881790	881790	881790	881790						
งานตกแต่งพื้น (ชั้นละ 0.5 เดือน)	17,809,000	1780900	1780900	1780900	1780900	1780900	1780900					
งานติดตั้งประตูหน้าต่าง (ชั้นละ 0.5 เดือน)	11,362,500	1136250	1136250	1136250	1136250	1136250	1136250	1136250				
งานระบบ												
งานสุขาภิบาลและระบบดับเพลิง (ชั้นละ 1 เดือน)	16,863,000	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150	843150		
งานระบบไฟฟ้า (ชั้นละ 0.75 เดือน)	18,067,500	1204500	1204500	1204500	1204500	1204500						

ภาคผนวก ช

Marketing Plan

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ THAMMASAT UNIVERSITY

	Marketing plan	Cost
1	Advertising	
	Billboard ถาวรหน้าโครงการ	300,000
	Newspaper	2,400,000
	Magazine	1,500,000
	Leaflet	200,000
	Brochure	1,000,000
	Spot tv on BTS	7,500,000
	Website	340,000
	social media/facebook/instagram/mobile App	600,000
2	Direct marketing	
	Vip	150,000
	Email/sms	60,000
	Credit Card	2,000,000
3	Online marketing	
	Official website	325,000
	Facebook Ads	250,000
4	Event marketing	
	ออกบูทงานมหกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	1,000,000
	Pre-sale	200,000
	Grand opening	1,000,000
6	Sale promotion	
	Emquartier voucher	2,000,000
	Emquartier voucher	1,500,000
	รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดทั้งสิ้น	22,325,000

เดือนที่	Total	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Billboard	300,000					300,000													
Newspaper	2,400,000								218,182		218,182	218,182	218,182	218,182	218,182	218,182	218,182	218,182	218,182
Magazine	1,500,000								250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000					
Leaflet	200,000									200,000									
Brochure	1,000,000									1,000,000									
Spot tv on BTS	7,500,000									1,200,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000
Website	340,000						253,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
social media/facebook/instagram/mobile App	600,000						600,000												
vip	150,000									150,000									
Email/sms	60,000									10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000				
Credit Card	2,000,000									400,000	400,000	400,000	400,000	400,000					
Official website	325,000									325,000									
Facebook Ads	250,000									250,000									
ออกบูทงานมหกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	1,000,000									1,000,000									
Presale	200,000								200,000										
Grand opening	1,000,000									1,000,000									
Gift Voucher	2,000,000									2,000,000									
Gift Voucher	1,500,000										1,500,000								
	22,325,000	0	0	0	0	300,000	853,000	3,000	671,182	7,788,000	3,081,182	1,581,182	1,581,182	1,581,182	931,182	921,182	921,182	921,182	921,182

เดือนที่	Total	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
Billboard	300,000																	
Newspaper	2,400,000	218,182																
Magazine	1,500,000																	
Leaflet	200,000																	
Brochure	1,000,000																	
Spot tv on BTS	7,500,000																	
Website	340,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
social media/facebook/instagram/mobile App	600,000																	
vip	150,000																	
Email/sms	60,000																	
Credit Card	2,000,000																	
Official website	325,000																	
Facebook Ads	250,000																	
ออกบูทงานมหกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	1,000,000																	
Presale	200,000																	
Grand opening	1,000,000																	
Gift Voucher	2,000,000																	
Gift Voucher	1,500,000																	
	22,325,000	221,182	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

ภาคผนวก ซ

Cash flow

Revenue (1)

1 Bedroom	70									7	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2 Bedroom	22									4	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Duplex	2										1	1							
Sale Performance																			
	Total	-	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Cash in flow																			
เงินจองและเงินทำสัญญา (5%)																			
1 Bedroom	42,396,969									4,239,697	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013
2 Bedroom	18,162,716									3,302,312	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578
Duplex	2,854,141									-	1,427,071	1,427,071	-	-	-	-	-	-	-
เงินดาวน์																			
1 Bedroom																			
Grand Opening	16,958,788										706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616
1	7,268,052											302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
2	7,268,052												302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
3	7,268,052													302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
4	7,268,052														302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
5	7,268,052															302,835	302,835	302,835	302,835
6	7,268,052																302,835	302,835	302,835
7	7,268,052																	302,835	302,835
8	7,268,052																		302,835
9	7,268,052																		
10	7,268,052																		
11	7,268,052																		
12	7,268,052																		
13	7,268,052																		
14	7,268,052																		
15	7,268,052																		
16	7,268,052																		
17	7,268,052																		
18	7,268,052																		
19	7,268,052																		
20	7,268,052																		
21	7,268,052																		
2 Bedroom																			
Grand Opening	4,151,477.97										172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978
1	1,037,869.49											43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
2	1,037,869.49												43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
3	1,037,869.49													43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
4	1,037,869.49														43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
5	1,037,869.49															43,245	43,245	43,245	43,245
6	1,037,869.49																43,245	43,245	43,245
7	1,037,869.49																	43,245	43,245
8	1,037,869.49																		43,245
9	1,037,869.49																		
10	1,037,869.49																		
11	1,037,869.49																		
12	1,037,869.49																		
13	1,037,869.49																		
14	1,037,869.49																		
15	1,037,869.49																		
16	1,037,869.49																		
17	1,037,869.49																		
18	1,037,869.49																		
19	1,037,869.49																		
Duplex																			
1	5,708,282											237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845
2	5,708,282												237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845
เงินโอน	951,207,390																		
	1,212,704,662	-	-	-	-	-	-	-	-	7,542,009	4,949,256	5,533,181	4,690,036	5,036,116	5,382,196	5,728,276	6,074,356	6,420,436	6,766,516

Revenue (2)

	Total	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
1 Bedroom	70	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3					
2 Bedroom	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1								
Duplex	2																	
Sale Performance																		
	Total	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
Cash in flow																		
เงินจองและเงินทำสัญญา (5%)																		
1 Bedroom	42,396,969	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013	1,817,013					
2 Bedroom	18,162,716	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578	825,578								
Duplex	2,854,141	-																
เงินดาวน์																		
1 Bedroom																		
Grand Opening	16,958,788	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616	706,616		
1	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	
2	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
3	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
4	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
5	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
6	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
7	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
8	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
9	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
10	7,268,052		302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
11	7,268,052			302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
12	7,268,052				302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
13	7,268,052					302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
14	7,268,052						302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
15	7,268,052							302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
16	7,268,052								302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
17	7,268,052									302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
18	7,268,052										302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
19	7,268,052											302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
20	7,268,052												302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
21	7,268,052													302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
2 Bedroom																		
Grand Opening	4,151,477.97	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978	172,978		
1	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	
2	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
3	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
4	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
5	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
6	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
7	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
8	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
9	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
10	1,037,869.49		43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
11	1,037,869.49			43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
12	1,037,869.49				43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
13	1,037,869.49					43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
14	1,037,869.49						43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
15	1,037,869.49							43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
16	1,037,869.49								43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
17	1,037,869.49									43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
18	1,037,869.49										43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
19	1,037,869.49											43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245
Duplex																		
1	5,708,282	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	
2	5,708,282	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845	237,845
เงินโอน	951,207,390																	
	1,212,704,662	7,112,596	7,458,676	7,804,756	8,150,836	8,496,916	8,842,996	9,189,076	9,535,156	9,881,236	9,401,738	9,747,819	10,050,654	8,536,477	8,536,477	8,536,477	7,656,882	7,072,957

Revenue (3)

	Total	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53
1 Bedroom	70																			
2 Bedroom	22																			
Duplex	2																			
Sale Performance																				
	Total	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53
Cash in flow																				
เงินจองและเงินทำสัญญา (5%)																				
1 Bedroom	42,396,969																			
2 Bedroom	18,162,716																			
Duplex	2,854,141																			
เงินดาวน์																				
1 Bedroom																				
Grand Opening	16,958,788																			
1	7,268,052																			
2	7,268,052																			
3	7,268,052	302,835																		
4	7,268,052	302,835	302,835																	
5	7,268,052	302,835	302,835	302,835																
6	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835															
7	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835														
8	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835													
9	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835												
10	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835											
11	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835										
12	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835									
13	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835								
14	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835							
15	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835						
16	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835					
17	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835				
18	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835			
19	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835		
20	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	
21	7,268,052	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835	302,835
2 Bedroom																				
Grand Opening	4,151,477.97																			
1	1,037,869.49																			
2	1,037,869.49																			
3	1,037,869.49	43,245																		
4	1,037,869.49	43,245	43,245																	
5	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245																
6	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245															
7	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245														
8	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245													
9	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245												
10	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245											
11	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245										
12	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245									
13	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245								
14	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245							
15	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245						
16	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245					
17	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245				
18	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245			
19	1,037,869.49	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245	43,245		
Duplex																				
1	5,708,282																			
2	5,708,282																			
เงินโอน	951,207,390											475,603,695	380,482,956	95,120,739						
	1,212,704,662	6,489,032	6,142,952	5,796,872	5,450,792	5,104,712	4,758,632	4,412,552	4,066,472	3,720,391	3,374,311	478,631,926	383,165,107	97,456,810	1,989,991	1,643,911	1,297,831	951,751	605,671	302,835

Cash flow(1)

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total Cash in flow	1,212,704,662	-	-	-	-	-	-	-	-	7,542,009	4,949,256	5,533,181	4,690,036	5,036,116
Total Land Cash out flow	471,300,000	471,300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Construction Cash out flow	187,859,120	-	-	4,917,504	471,300	3,250,000	8,886,672	2,250,000	2,970,000	-	-	-	-	-
Total Marketing Cash out flow	22,325,000	-	-	-	-	300,000	853,000	3,000	671,182	7,788,000	3,081,182	1,581,182	1,581,182	1,581,182
Admin	6,072,000	-	-	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Transfer tax 2%	25,365,530	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commission 3%	38,048,296	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Business tax 3.3%	41,853,125	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total cash out flow before tax	792,823,071	471,300,000	-	5,049,504	603,300	3,682,000	9,871,672	2,385,000	3,773,182	7,920,000	3,213,182	1,713,182	1,713,182	1,713,182
Corporate Tax	96,572,766	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tatal Cash out flow		471,300,000	-	5,049,504	603,300	3,682,000	9,871,672	2,385,000	3,773,182	7,920,000	3,213,182	1,713,182	1,713,182	1,713,182
FCFF		- 471,300,000	-	- 5,049,504	- 603,300	- 3,682,000	- 9,871,672	- 2,385,000	- 3,773,182	- 377,991	1,736,074	3,819,999	2,976,854	3,322,934
Discount Rate (per year)	11.26%													
Discount Rate (per month)	0.94%													
NPV	58,242,602													
IRR (per month)	1.20%													
IRR (per year)	14.45%													
Interest expense	496,969,543	-	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07
Net Borrowing	60%	282,780,000	-	3,029,702.58	361,980.00	2,209,200	5,923,003	1,431,000	2,263,909	4,752,000	1,927,909	1,027,909	1,027,909	1,027,909
FCFE		- 188,520,000	- 8,141,841.45	- 10,161,643	- 8,383,161	- 9,614,641	- 12,090,510	- 9,095,841	- 9,651,114.18	- 3,767,833	- 4,477,858	- 3,293,933	- 4,137,079	- 3,790,998
Equity required return	19.47%													
Equity required return	1.62%													
NPV	33,596,144													
IRR (per month)	1.88%													
IRR (per year)	22.55%													
Total Borrowing		282,780,000	282,780,000	285,809,703	286,171,683	288,380,883	294,303,886	295,734,886	297,998,795	302,750,795	304,678,704	305,706,613	306,734,522	307,762,431

Cash flow(2)

		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Total Cash in flow	1,212,704,662	5,382,196	5,728,276	6,074,356	6,420,436	6,766,516	7,112,596	7,458,676	7,804,756	8,150,836	8,496,916	8,842,996	9,189,076
Total Land Cash out flow	471,300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Construction Cash out flow	187,859,120	-	-	-	1,000,000	-	-	1,639,168	1,907,125	1,907,125	6,002,425	7,206,925	7,950,704
Total Marketing Cash out flow	22,325,000	931,182	921,182	921,182	921,182	921,182	221,182	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Admin	6,072,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Transfer tax 2%	25,365,530	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commission 3%	38,048,296	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Business tax 3.3%	41,853,125	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total cash out flow before tax	792,823,071	1,063,182	1,053,182	1,053,182	2,053,182	1,053,182	353,182	1,774,168	2,042,125	2,042,125	6,137,425	7,341,925	8,085,704
Corporate Tax	96,572,766	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tatal Cash out flow		1,063,182	1,053,182	1,053,182	2,053,182	1,053,182	353,182	1,774,168	2,042,125	2,042,125	6,137,425	7,341,925	8,085,704
FCFF		4,319,014	4,675,094	5,021,174	4,367,254	5,713,334	6,759,414	5,684,508	5,762,631	6,108,711	2,359,491	1,501,071	1,103,373
Discount Rate (per year)	11.26%												
Discount Rate (per month)	0.94%												
NPV	58,242,602												
IRR (per month)	1.20%												
IRR (per year)	14.45%												
Interest expense	496,969,543	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07
Net Borrowing	60%	637,909	631,909	631,909	1,231,909	631,909	211,909	1,064,501	1,225,275	1,225,275	3,682,455	4,405,155	4,851,422
FCFE		- 3,184,918	- 2,834,838	- 2,488,758	- 2,542,678	- 1,796,598	- 1,170,518	- 1,392,833	- 1,153,935	- 807,855	- 2,099,895	- 2,235,615	- 2,187,047
Equity required return	19.47%												
Equity required return	1.62%												
NPV	33,596,144												
IRR (per month)	1.88%												
IRR (per year)	22.55%												
Total Borrowing		308,400,341	309,032,250	309,664,159	310,896,068	311,527,977	311,739,886	312,804,387	314,029,662	315,254,937	318,937,392	323,342,547	328,193,969

Cash flow(3)

		25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Total Cash in flow	1,212,704,662	9,535,156	9,881,236	9,401,738	9,747,819	10,050,654	8,536,477	8,536,477	8,536,477	7,656,882	7,072,957	6,489,032	6,142,952
Total Land Cash out flow	471,300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Construction Cash out flow	187,859,120	7,950,704	7,950,704	7,950,704	8,832,494	10,613,394	11,749,644	11,749,644	6,590,369	6,590,369	6,590,369	6,590,369	8,999,369
Total Marketing Cash out flow	22,325,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	-	-
Admin	6,072,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Transfer tax 2%	25,365,530	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commission 3%	38,048,296	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Business tax 3.3%	41,853,125	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total cash out flow before tax	792,823,071	8,085,704	8,085,704	8,085,704	8,967,494	10,748,394	11,884,644	11,884,644	6,725,369	6,725,369	6,725,369	6,722,369	9,131,369
Corporate Tax	96,572,766	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tatal Cash out flow		8,085,704	8,085,704	8,085,704	8,967,494	10,748,394	11,884,644	11,884,644	6,725,369	6,725,369	6,725,369	6,722,369	9,131,369
FCFF		1,449,453	1,795,533	1,316,035	780,325	- 697,740	- 3,348,167	- 3,348,167	1,811,108	931,513	347,588	- 233,337	- 2,988,417
Discount Rate (per year)	11.26%												
Discount Rate (per month)	0.94%												
NPV	58,242,602												
IRR (per month)	1.20%												
IRR (per year)	14.45%												
Interest expense	496,969,543	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07
Net Borrowing	60%	4,851,422	4,851,422	4,851,422	5,380,496	6,449,036	7,130,786	7,130,786	4,035,221	4,035,221	4,035,221	4,033,421	5,478,821
FCFE		- 1,840,967	- 1,494,887	- 1,974,384	- 1,981,020	- 2,390,545	- 4,359,222	- 4,359,222	- 2,295,512	- 3,175,107	- 3,759,032	- 4,341,757	- 5,651,437
Equity required return	19.47%												
Equity required return	1.62%												
NPV	33,596,144												
IRR (per month)	1.88%												
IRR (per year)	22.55%												
Total Borrowing		333,045,391	337,896,814	342,748,236	348,128,732	354,577,768	361,708,555	368,839,341	372,874,562	376,909,783	380,945,005	384,978,426	390,457,247

Cash flow(4)

		37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Total Cash in flow	1,212,704,662	5,796,872	5,450,792	5,104,712	4,758,632	4,412,552	4,066,472	3,720,391	3,374,311	478,631,926	383,165,107	97,456,810	1,989,991
Total Land Cash out flow	471,300,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Construction Cash out flow	187,859,120	8,999,369	6,913,079	5,132,179	3,995,929	3,995,929	3,152,779	3,152,779	-	-	-	-	-
Total Marketing Cash out flow	22,325,000	-											
Admin	6,072,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Transfer tax 2%	25,365,530	-	-	-	-	-	-	-	-	12,682,765	10,146,212	2,536,553	
Commission 3%	38,048,296	-	-	-	-	-	-	-	-	19,024,148	15,219,318	3,804,830	
Business tax 3.3%	41,853,125	-	-	-	-	-	-	-	-	20,926,563	16,741,250	4,185,313	
Total cash out flow before tax	792,823,071	9,131,369	7,045,079	5,264,179	4,127,929	4,127,929	3,284,779	3,284,779	132,000	52,765,476	42,238,780	10,658,695	
Corporate Tax	96,572,766	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	96,572,766	
Tatal Cash out flow		9,131,369	7,045,079	5,264,179	4,127,929	4,127,929	3,284,779	3,284,779	132,000	52,765,476	42,238,780	107,231,461	-
FCFF		- 3,334,497	- 1,594,287	- 159,467	630,703	284,623	781,693	435,613	3,242,311	425,866,451	340,926,327	- 9,774,651	1,989,991
Discount Rate (per year)	11.26%												
Discount Rate (per month)	0.94%												
NPV	58,242,602												
IRR (per month)	1.20%												
IRR (per year)	14.45%												
Interest expense	496,969,543	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07
Net Borrowing	60%	5,478,821	4,227,047	3,158,507	2,476,757	2,476,757	1,970,867	1,970,867	79,200	31,659,285	25,343,268	6,395,217.07	-
FCFE		- 5,997,517	- 5,509,081	- 5,142,801	- 5,034,381	- 5,380,461	- 5,389,281	- 5,735,361	- 4,820,330	449,383,894	358,127,753	- 11,521,275	- 6,151,850
Equity required return	19.47%												
Equity required return	1.62%												
NPV	33,596,144												
IRR (per month)	1.88%												
IRR (per year)	22.55%												
Total Borrowing		395,936,068	400,163,116	403,321,623	405,798,380	408,275,137	410,246,005	412,216,872	412,296,072	443,955,357	469,298,625	475,693,843	475,693,843

Cash flow(5)

		49	50	51	52	53
Total Cash in flow	1,212,704,662	1,643,911	1,297,831	951,751	605,671	302,835
Total Land Cash out flow	471,300,000	-	-	-	-	-
Total Construction Cash out flow	187,859,120	-	-	-	-	-
Total Marketing Cash out flow	22,325,000					
Admin	6,072,000	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Transfer tax 2%	25,365,530					
Commission 3%	38,048,296					
Business tax 3.3%	41,853,125					
Total cash out flow before tax	792,823,071					
Corporate Tax	96,572,766					
Tatal Cash out flow		-	-	-	-	-
FCFF		1,643,911	1,297,831	951,751	605,671	302,835
Discount Rate (per year)	11.26%					
Discount Rate (per month)	0.94%					
NPV	58,242,602					
IRR (per month)	1.20%					
IRR (per year)	14.45%					
Interest expense	496,969,543	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07	฿10,573,820.07
Net Borrowing	60%	-	-	-	-	-
FCFE		- 6,497,930	- 6,844,010	- 7,190,090	- 7,536,170	- 7,839,006
Equity required return	19.47%					
Equity required return	1.62%					
NPV	33,596,144					
IRR (per month)	1.88%					
IRR (per year)	22.55%					
Total Borrowing		475,693,843	475,693,843	475,693,843	475,693,843	475,693,843

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นาย ทรงศักดิ์ ศรีวิระ
วันเดือนปีเกิด	26 มีนาคม 2534
วุฒิการศึกษา	เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์