



การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินใน ซอยโพธิสาร4 เขตพญา  
อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

โดย

นายธวัช แก้วเสริมวงศ์

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินใน ซอยโพธิสาร4 เขตพญา  
อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

โดย

นายธนัช แก้วเสริมวงศ์



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT IN NORTH PATTAYA CITY,  
PHOTISARN 4, BANGLAMUNG, CHONBURI PROVINCE, THAILAND

BY

MR. THANATHAT KAEWSERMWONG



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

นายธนัช แก้วเสริมวงศ์

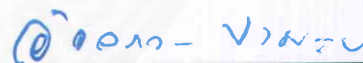
เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินใน ซอยโพธิสาร4 เขตพญา  
อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



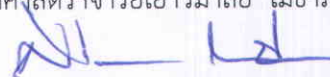
(รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรวรรณ งามญาณ)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินใน ซอยโพธิสาร4 เขต พญา อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
ชื่อผู้เขียน	นายธนรัช แก้วเสริมวงศ์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

### บทสรุปผู้บริหาร

พื้นที่กรณีศึกษาตั้งอยู่ในจังหวัดชลบุรี เขตพญาซึ่งเป็นเขตธุรกิจการท่องเที่ยว และแหล่งเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย พญาเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วจากเม็ดเงินจากการท่องเที่ยวของชาวไทยและชาวต่างชาติ จึงทำให้เกิดโครงการต่างๆมากมายเช่น โรงแรม ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ บ้านเดี่ยว และ ฯลฯ เพื่อมารองรับความต้องการที่มากขึ้นจากนักท่องเที่ยวและคนที่มาทำงาน ทั้งนี้พญาเองยังมีประชากรแฝงมากกว่า 4-5 แสนคน ด้วยเหตุนี้ทำให้พื้นที่ในเขตพญาที่มีความเป็นเมืองมากขึ้นและยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องทำให้เมืองพญาเป็นที่น่าสนใจสำหรับการลงทุนทางด้านธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

โครงการในกรณีศึกษานี้ตั้งอยู่ที่ ซ. โพธิสาร4 อ. บางละมุง จ.ชลบุรี บนเนื้อที่ 301 ตารางวา ใกล้เคียงถนน พญาเหนือและพญา-นาเกลือ ซึ่งเป็นแหล่งชุมชนที่อยู่อาศัย ลักษณะโครงการเป็น อพาร์ทเมนท์สูง 5 ชั้น มีทั้งหมด 62 ห้อง ประกอบด้วยห้องขนาด 27.5 และ 44 ตารางเมตร ตกแต่ง โครงสร้างอาคารแบบ single corridor รูปแบบที่เรียบง่ายแต่ดูสวยงามมีความเป็นส่วนตัวและมีบรรยากาศที่เป็นธรรมชาติใช้วัสดุตกแต่งคุณภาพดี ออกแบบสไตล์โมเดิร์น ห้องพักตกแต่งเสร็จพร้อมอยู่ดีแอร์ทุกห้องเน้นงานบริการและคุณภาพ คิดค่าเช่าเริ่มต้นห้องละ 5,500 บาท ต่อเดือน

ผลสรุปการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการศึกษานี้พบว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการติดลบ ที่อัตราผลตอบแทนที่ต้องการที่ร้อยละ 8 และมีอัตราผลตอบแทนขั้นต้นที่ ร้อยละ 7.28 ทำให้เป็นโครงการที่มีผลตอบแทนต่ำ นอกเสียจากผู้ลงทุนจะเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและสามารถเข้าถึงแหล่งวัสดุการก่อสร้างและแหล่งเงินทุนที่ถูกกว่าก็มีโอกาสที่จะเพิ่มอัตราผลตอบแทนได้

**คำสำคัญ:** อพาร์ทเมนท์, พญาเหนือ, บางละมุง, การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT IN NORTH PATTAYA CITY, PHOTISARN 4, BANGLAMUNG, CHONBURI PROVINCE, THAILAND
Author	Mr. Thanathat Kaewsermwong
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Yawaman Metapirak
Academic Years	2015

## EXECUTIVE SUMMARY

The potential for development was studied at Photisarn 4, Banglamung, Chonburi Province, Thailand. 1204 square meters close to North Pattaya Road and Pattaya–Naklua Road are in a residential area. As a tourist city, Pattaya requires much new housing for visiting foreigners and local workers. A 5-story apartment building with 62 rentable units would be constructed with quality materials, with units of 27.5 and 44 square meters. The single-corridor building would have modern functional design, offering a maximum of privacy to residents. Air conditioners and other amenities would be included. Rental fees would start at 5,500 baht monthly per unit. The target customer for the apartment are mainly Thai worker, who working in North Pattaya area.

Financial analysis indicated a negative net present value for the project at the required rate of return of 8 percent, and internal rate of return of 7.28 percent. This low yield suggests that the developer should seek out cheaper construction materials and financing methods. This would lower investment cost, and improve the project's yield.

**Keywords:** Apartment, North Pattaya, Real estate, RE

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระในหัวข้อการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินใน ซ. โพธิสาร4 อ. บางละมุง จ.ชลบุรี โครงการ Oasis Apartment จะไม่สามารถสำเร็จไปได้ด้วยดี หากไม่ได้รับความกรุณาจาก อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาทิรักษ์ และ กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ รองศาสตราจารย์ ดร.อัฉรวรรณ งามญาณ ที่ให้คำแนะนำและ คำปรึกษาถึงแนวทางการทำงาน และข้อเสนอแนะในการแก้ไขปรับปรุงในจุดต่างๆ ขอขอบคุณ อาจารย์ทั้งสองที่ให้เกียรติสละเวลาเพื่อตรวจสอบงานครั้งนี้ ขอขอบคุณคณาจารย์ทุกท่านในสาขาวิชา ธุรกิจสหกรณ์ รวมทั้งวิทยากรทุกท่านที่มอบความรู้ต่างๆทั้งด้านเชิงวิชาการที่เป็นประโยชน์ใน การทำงานและข้อคิดดีๆในการดำเนินชีวิต ขอขอบคุณเพื่อนๆ MRE 14 ทุกคนที่คอยอยู่เคียงข้างกัน เสมอแม้ว่างานจะหนักแค่ไหน และเป็นกำลังใจในการทำงาน โดยเฉพาะ นางสาวทิพย์สุดา กลิ่น เทียน ที่คอยสรุปกำหนดการและงานต่างๆที่จำเป็นให้เพื่อนๆเสมอ ขอขอบคุณเพื่อนร่วมงานที่บริษัท True Digital Plus ที่เข้าใจและสนับสนุนมาโดยตลอด ขอขอบคุณ ครอบครัวแก้วเสริมวงศ์ ที่คอยให้ คำปรึกษาและแบ่งปันประสบการณ์เกี่ยวกับงานก่อสร้าง งานออกแบบ และข้อคิดเชิงธุรกิจต่างๆ และ ขอขอบคุณ นางสาว จอมภักดิ์ ปิระะวารารณ์ ที่คอยเป็นกำลังใจในการทำงานเสมอมา

นาย ธนัช แก้วเสริมวงศ์

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(5)
สารบัญภาพ	(6)
รายการสัญลักษณ์และคำย่อ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของแนวความคิดโครงการ	1
1.2 ขอบเขตของการศึกษาในการพัฒนาโครงการ	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อแนวโน้มการขยายตัวของเมืองพัทยา	5
2.2 ปัจจัยของพื้นที่ในพัทยาที่เหมาะสมสำหรับการสร้างอาคารสูง	6
บทที่ 3 การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายและด้านกายภาพ	7
3.1 ลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้งของที่ดิน	7



3.1.1	ขนาดและรูปทรงของที่ดิน	9
3.1.2	การเข้าถึงที่โครงการ	10
3.1.3	ระบบสาธารณูปโภคบริเวณโครงการ	11
3.1.4	สภาพแวดล้อมและสถานที่สำคัญใกล้เคียง	12
3.1.5	สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ	15
3.2	การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย และกฎข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้อง	15
3.2.1	ผังเมืองรวมเมืองพัทยาปี 2558	16
3.2.2	พระราชบัญญัติการควบคุมอาคาร	19
3.2.3	ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดชลบุรี	20
3.2.4	สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย	21
บทที่ 4	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด	22
4.1	สถานการณ์เศรษฐกิจและอุปสงค์ของพัทยาโดยรวม	22
4.2	การวิเคราะห์อุปทาน	26
4.2.1	อุปทานของห้องคอนโดมิเนียม	26
4.2.2	อุปทานของอพาร์ทเมนท์	27
4.3	ราคาตลาดของห้องเช่า	29
4.4	สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเบื้องต้น	31
4.5	กลยุทธ์ทางการตลาด (STP Strategy)	32
4.5.1	ส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)	32
4.5.2	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย Target Customer	33
4.5.3	ตำแหน่งทางการตลาด Positioning	35
4.6	SWOT analysis	36
4.6.1	จุดแข็ง Strengths	36
4.6.2	จุดอ่อน Weakness	36
4.6.3	โอกาส Opportunities	36
4.6.4	อุปสรรค Threats	36
4.7	ส่วนผสมทางการตลาด	37

4.7.1	กลยุทธ์สำหรับผลิตภัณฑ์	37
4.7.2	กลยุทธ์สำหรับการกำหนดราคา	45
4.7.3	กลยุทธ์สำหรับการจัดจำหน่าย	46
4.7.4	กลยุทธ์สำหรับการส่งเสริมการขาย	46
บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน		47
5.1	การวางแผนและขั้นตอนการก่อสร้าง	47
5.1.1	การประมาณการระยะเวลาการก่อสร้างและแผนการดำเนินงาน	47
5.1.2	การประมาณผู้ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	48
5.2	การประมาณรายรับของโครงการ	49
5.3	การประมาณต้นทุนของโครงการ	50
5.3.1	ราคาที่ดิน	50
5.3.2	ราคาค่าก่อสร้าง	50
5.3.3	การวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงินและดอกเบี้ย	53
5.3.4	ต้นทุนอื่นๆ	53
5.3.5	สรุปมูลค่าส่วนต่างๆของโครงการ	54
5.4	การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น	54
5.4.1	Front door analysis	54
5.4.2	Back door analysis	55
5.4.3	สรุปการเงินเบื้องต้น	56
5.5	การวิเคราะห์ความเสี่ยง	56
5.6	งบกระแสเงินสด Cash flow	57
5.6.1	การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)	58
5.7	สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	59
รายการอ้างอิง		60

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ราชกิจจานุเบกษา ผังเมืองรวมเมืองพัทยา ปี58

ภาคผนวก ข รายละเอียดโครงการ Apartment ต่างๆที่นำมาเปรียบเทียบ

ภาคผนวก ค ขั้นตอนและระยะเวลาในแผนการก่อสร้าง

ภาคผนวก ง ตารางแสดงราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558

ภาคผนวก จ ตารางงบกระแสเงินสดโครงการ Oasis Apartment

ประวัติผู้เขียน



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 แสดงจำนวนข้อมูลนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาพักยาปี 2010-2013	24
4.2 แสดงจำนวนห้องชุด Condo ย่านพัทยาเหนือที่จะเข้าสู่ตลาดในปี 2015-2017	26
4.3 อัตราการเข้าพักจากการสำรวจโครงการต่างๆโดยรอบพื้นที่กรณีศึกษารัศมีไม่เกิน 1กม	27
4.4 จำแนกกลุ่ม Apartment ตามคุณภาพอาคารและการบริการ ละเอียดพื้นที่กรณีศึกษา	30
4.5 จำแนกกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับและอัตราค่าเช่าของ Apartment ในละเอียดพื้นที่กรณีศึกษา	32
4.6 พื้นที่การก่อสร้างในแต่ละส่วนของโครงการ	44
4.7 อัตราค่าเช่าสำหรับห้องแต่ละแบบ	45
4.8 อัตราค่าบริการอื่นๆ	45
5.1 แสดงรายได้ค่าเช่าของโครงการทั้งหมด	49
5.2 แสดงรายได้ค่าบริการอื่นๆของโครงการทั้งหมด	50
5.3 ตารางแสดงราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 โดยมูลนิธิ ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย	51
5.4 ตารางราคาประเมินสิ่งปลูกสร้างต่อตารางเมตรที่ปรับแล้วสำหรับพื้นที่พัทยา (บาท)	52
5.5 ตารางราคาประเมินสิ่งปลูกสร้างในแต่ละส่วนของอาคาร	53
5.6 ตารางแสดงราคาทุนแต่ละส่วนของโครงการ	54
5.7 สัดส่วนรายได้ที่โครงการควรจะได้คำนวณโดยวิธี front door	55
5.8 สัดส่วนรายได้ที่โครงการควรจะได้คำนวณโดยวิธี Back door	55
5.9 การวิเคราะห์สมมติภาพ Base case scenario	58
5.10 การวิเคราะห์สมมติภาพ Best case scenario	58
5.11 การวิเคราะห์สมมติภาพ Worst case scenario	59

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน เขตพัทธยา จังหวัดชลบุรี	7
3.2 แสดงสภาพที่ดินในอดีตเมื่อ ตุลาคม พ.ศ. 2555	8
3.3 แสดงสภาพที่ดินฝั่งตรงข้ามถนนในอดีตเมื่อ ตุลาคม พ.ศ. 2555	8
3.4 แผนผังแสดงรูปร่างที่ดินและความยาวรอบด้าน (หน่วย:เมตร)	9
3.5 แผนที่แสดงตำแหน่งที่ดินและทางเข้าสู่ที่ดิน	11
3.6 ภาพถ่ายมุมสูงบริเวณโดยรอบของที่ดินกรณีศึกษา	12
3.7 แสดงผังสีการใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองพัทธยาปีพ.ศ. 2558	16
3.8 แสดงผังสีของตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน	17
3.9 แสดงแนวความสูงที่สามารถสร้างได้ตามระยะร่น ภาพแนวตัดด้านข้าง	20
4.1 แสดงการแบ่งย่านที่อยู่อาศัยในเขตพัทธยา	23
4.2 แสดงอัตราการขายเฉลี่ย ณ ครั้งแรกปีพ.ศ. 2558	25
4.3 แสดงรูปภาพตัวอย่าง Apartment ต่างๆที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่กรณีศึกษา	28
4.4 แสดงลักษณะการกระจุกตัวใน Apartment ในย่านวงศ่อมมาตย์	29
4.5 แสดงราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดคอนโดมิเนียม ณ ครั้งปีแรก พ.ศ. 2558	30
4.6 ภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการกรณีศึกษา	35
4.7 รูปลักษณะอาคารภายนอกโดยประมาณ	37
4.8 รูปลักษณะการตกแต่งภายในโดยประมาณ	38
4.9 รูปลักษณะแนวคิดสวนกลางอาคารโดยประมาณ	38
4.10 รูปลักษณะแนวคิดทางเดินแบบ single corridor	39
4.11 รูปแปลนอาคารชั้นที่ 1	41
4.12 รูปแปลนอาคารชั้นที่ 2-5	42
4.13 รูปแปลนห้องพักแบบที่ 1 (27.5 ตารางเมตร)	43
4.14 รูปแปลนห้องพักแบบที่ 2 (44 ตารางเมตร)	44
5.1 ขั้นตอนและระยะเวลาในแผนการก่อสร้าง	47

## รายการสัญลักษณ์และคำย่อ

สัญลักษณ์/คำย่อ	คำเต็ม/คำจำกัดความ
PMT	Payment
NOI	Net Operating Income
EGI	Effective Gross Income
OCC	Occupancy
PGI	Potential Gross Income
I	Interest rate
N per	Number of payment
IRR	Internal Rate of Return
IEE	รายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม(เบื้องต้น)
g	Growth

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาของแนวความคิดโครงการ

ในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมาเกิดการเปลี่ยนแปลงและการเจริญเติบโตในเมืองพัทยาเป็นอย่างมาก เริ่มจากการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างก้าวกระโดด โดยเม็ดเงินจำนวนมากมาจากการท่องเที่ยวที่หลังไหลเข้ามาในเมืองพัทยา และได้ดึงดูดธุรกิจและการลงทุนทางภาคอุตสาหกรรม การท่องเที่ยวและภาคอื่นๆเข้ามาในพื้นที่ และแน่นอนว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพัทยาได้เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว มูลค่าที่ดินในเขตพัทยาเหนือ พัทยากลาง พัทยาใต้ บางขุนเทียน และบริเวณโดยรอบได้เพิ่มสูงขึ้นมาก ด้วยทำเลของตัวเมืองพัทยาคือว่าไม่ไกลจากกรุงเทพฯมากนักทำให้เป็นที่นิยมของคนกรุงเทพฯที่จะมาพักผ่อนในช่วงวันหยุดที่พัทยา ประกอบกับพัทยา มีแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติที่ยังสวยงามและสถานบันเทิงต่างๆ ทำให้สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

มีผู้พัฒนาหลายโครงการเช่น โรงแรม ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ ได้เข้ามาพัฒนาที่ดินในเมืองพัทยาเพื่อมารองรับความต้องการที่มากขึ้นจากนักท่องเที่ยวและคนที่มาทำงานในพัทยาทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้เกิดโครงการต่างๆ ทั้งเล็กและใหญ่ในพัทยา ในปี พ.ศ. 2556 สถิติจากฐานข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงการตลาดของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2556) มีนักท่องเที่ยวมาพักที่พัทยามากถึง 9.4 ล้านคน โดยแบ่งเป็นชาวต่างชาติ 6.9 ล้านคนและชาวไทย 2.5 ล้านคนโดยมีเงินเข้ามาในระบบมากถึง แสนล้านบาท ทั้งนี้พัทยาเองยังมีประชากรแฝงมากกว่า 4-5 แสนคน ซึ่งในช่วงระยะหลังมูลค่าที่ดินในตัวเมืองพัทยาและริมหาดได้มีราคาสูงขึ้นมากทำให้เกิดการกระจายตัวออกไปทาง เขตบางขุนเทียน เขตนาเกลือ และในย่านต่างๆโดยรอบ ทำให้เกิดโครงการราคาถูกและโครงการแนวราบมากขึ้น เกิดความหลากหลายมากขึ้นประกอบกับพัทยายังคงมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้เมืองพัทยาเป็นที่น่าสนใจสำหรับการลงทุนทางด้านธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ตามเมื่อต้นปี พ.ศ. 2558 เกิดวิกฤตเศรษฐกิจราคาน้ำมันโลก และการที่ประเทศสหรัฐอเมริกาประกาศคว่ำบาตรประเทศรัสเซีย ทำให้เศรษฐกิจของรัสเซียอยู่ในสภาวะตกต่ำและส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวในเมืองพัทยาอย่างมาก เนื่องจากในทุกๆปีมีนักท่องเที่ยวชาวรัสเซียเดินทางมาพัชญาเป็นจำนวนมาก รวมทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศไทย ส่งผลให้เป็นครั้งแรกในรอบหลายปีที่การท่องเที่ยวพัทยาเติบโตติดลบ ยอดจองโรงแรมลดลงและในหลายๆโครงการประเภท บ้านพักตากอากาศ และคอนโดมิเนียมที่จับกลุ่มตลาดชาวต่างชาติ เช่น ชาวรัสเซีย ได้รับผลกระทบจากยอดขายและยอดโอนที่ลดลง แต่ทั้งนี้ในช่วงกลางและปลายปีพ.ศ. 2558 พัชญาได้ฟื้นตัวจากการเติบโตที่ดีขึ้นจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาลและนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เพิ่มมากขึ้นแต่ก็ไม่สามารถทดแทนอุปสงค์ที่หายไป

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจ AEC อาจจะทำให้การเข้ามาของนักท่องเที่ยวมีมากขึ้นรวมทั้งแรงงานต่างด้าวในพัชญา ดังนั้นเมืองพัชญายังคงมีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงเป็นแนวคิดริเริ่มในการพัฒนาโครงการในเมืองพัชญา ผู้ทำการศึกษาเล็งเห็นว่าการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านต่างๆ เพื่อหาประเภทของโครงการที่น่าจะเหมาะสมที่สุดสำหรับที่ดินในอำเภอนาเกลือซึ่งเป็นย่านที่อยู่อาศัยและราคาที่ดินไม่แพงมากนัก เป็นสิ่งที่น่าสนใจต่อการลงทุน และสามารถนำการวิเคราะห์ไปใช้ในการตัดสินใจในการพัฒนาโครงการต่อไปได้ในอนาคต

## 1.2 ขอบเขตของการศึกษาในการพัฒนาโครงการ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินเปล่าขนาด 301 ตารางวา บริเวณพื้นที่เขตพัชญา จังหวัดชลบุรี โดยการวิเคราะห์ปัจจัยในหลายๆด้าน เช่น ลักษณะทางกายภาพของที่ดิน ทำเล กฎหมายต่างๆ ปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับประเภทของธุรกิจ เช่น เศรษฐกิจ ตลาด และ ความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อประเมินศักยภาพของที่ดินและความเป็นไปได้เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการพัฒนา โดยขั้นตอนในการศึกษาจะนำปัจจัยด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด 4 ปัจจัย มาใช้เพื่อถ่วงน้ำหนักประเภทของโครงการในเบื้องต้นเพื่อหาการใช้งานที่เหมาะสมที่สุดในการพัฒนาที่ดิน (Highest and best use) โดยมีหัวข้อในการวิเคราะห์พิจารณาดังนี้



### 1. การวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้งของที่ดิน

- ขนาดและรูปทรงที่ดิน
- การเข้าถึงที่ดิน
- สาธารณูปโภค
- สภาพแวดล้อม

### 2. การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย และกฎข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้อง

- ผังเมืองรวมเมืองพัทยาปี 2558
- พระราชบัญญัติการควบคุมอาคาร
- ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดชลบุรี

### 3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

- อุปสงค์ และอุปทาน
- อัตราการเข้าพัก
- ราคาตลาด

### 4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น

- Front door analysis
- Back door analysis
- 

ผลการจากวิเคราะห์ทั้ง 4 ปัจจัยเบื้องต้นจะถูกนำมาประกอบการพิจารณาหารูปแบบการลงทุนที่จะได้ประโยชน์ที่ให้ผลตอบแทนที่สูงสุดตามหลัก Highest & Best use จากนั้นจะทำการศึกษาเชิงลึกด้านการตลาด การวางแผนโครงการและการก่อสร้าง และ การวางกลยุทธ์ทางการตลาดด้านต่างๆ รวมถึงบทวิเคราะห์ทางการงานอย่างละเอียด ได้แก่ การจัดสรรงบประมาณ แผนการเงินรายรับรายจ่าย ผลตอบแทนของโครงการและ อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญต่างๆ อาทิ เช่น Net Present Value, Break Even Point, และ Internal Rate of Return

### 1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาหาการใช้ประโยชน์บนที่ดินแปลงกรณีศึกษาที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด (highest and best use)
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการใน ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และทางการเงิน
3. เพื่อศึกษาถึงอัตราผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนพื้นที่กรณีศึกษา จากงบกระแสเงินสด และการวิเคราะห์ความเสี่ยง

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทราบถึงศักยภาพและความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด จากที่ดินกรณีศึกษาเพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนพัฒนาโครงการประเภทเดียวกันต่อไปในอนาคต และทราบถึงปัจจัยต่างๆที่ควรนำมาพิจารณาในการพัฒนาโครงการในพื้นที่บริเวณจังหวัดชลบุรี เขต พัทยา ในสภาวะเศรษฐกิจที่ผิดปกติ

## บทที่ 2

### วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ในเขตพญา เพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงแนวคิดวิเคราะห์เชิงลึกและนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาอ้างอิงความเป็นไปของโครงการในที่ดินกรณีศึกษา

#### 2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อแนวโน้มการขยายตัวของเมืองพญา

สาการรัตน์ วีระเสถียร (2556), ได้ทำการวิเคราะห์ถึงลักษณะทิศทางการขยายตัวของอาคารสูงในเมืองพญา เพื่อให้เห็นแนวโน้มของการขยายตัวของเมืองและผลกระทบต่างๆที่ตามมาจากการศึกษาพบว่า อาคารสูงในพญามีทิศทางการขยายตัวไปในสองทิศทางได้แก่ ทางเหนือของพญาบริเวณถนนพญา-นาเกลือขึ้นไป และทางใต้ของพญาบริเวณเลียบชายหาดนาจอมเทียน โดยมีปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์ 4 ปัจจัยได้แก่

1. ด้านกายภาพ
2. เศรษฐกิจ
3. สังคม
4. การใช้ที่ดิน

โดยลักษณะทางด้านกายภาพของพญาเป็นเนินเตี้ยๆ ดังนั้นอาคารสูงส่วนใหญ่จึงขยายตัวไปตามแนวที่มีพื้นที่ราบเพราะสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าและมีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างต่ำกว่าด้านเศรษฐกิจ พื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางของเมืองมีราคาสูงทำให้เกิดกระจายออกมายังพื้นที่รอบนอกที่ราคาไม่สูงนัก ด้านสังคม พญามีการเติบโตทางด้านประชากร และมีการอยู่อาศัยแบบระยะยาวมากขึ้น เช่น สำหรับกลุ่มคนที่เข้ามาทำงานในพญาและชลบุรี และชาวต่างชาติที่มาพักผ่อนระยะยาวที่ต้องการสถานที่พักอาศัยที่เงียบสงบเป็นส่วนตัวและไม่แออัด ด้านการใช้ที่ดิน อาคารสูงได้มีการขยายตัวออกเพื่อหลีกเลี่ยงความแออัดจากใจกลางเมืองที่เป็นพื้นที่สำหรับการพาณิชย์กรรม และหันไปพัฒนาพื้นที่ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นรอบนอกแทนเพื่อรองรับอุปสงค์จากการพักอาศัยแบบระยะยาวจากชาวต่างชาติ (สาการรัตน์, 2556)

## 2.2 ปัจจัยของพื้นที่ในพื้ที่ที่เหมาะสมสำหรับการสร้างอาคารสูง

ฐิติรัตน์ บั๋นบำรุงกิจ (2546), ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์หาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อรองรับการขยายตัวของอาคารชุดในเมืองพื้ที่พบว่า หนึ่งในสามของพื้นที่เหมาะสมทั้งหมดเป็นที่พื้นที่เหมาะสมมากสำหรับอาคารชุดซึ่งได้แก่ ตำบลนาเกลือ ซึ่งเป็นเขตพาณิชย์กรรมและเป็นศูนย์กลางของชุมชนตำบลหนองปรือ และบริเวณชายทะเลพื้ที่ขาดอนกลางและตอนเหนือ ส่วนพื้นที่ที่เหมาะสมรองลงมาได้แก่ บริเวณแนวชายหาดจากอ่าวพื้ที่ใต้ลงมาถึงหาดจอมเทียน เมืองพื้ที่มีความเจริญสูงมากและมีประชากรสูงชันทุกปีจากประชากรแฝงและชาวต่างชาติที่เข้ามาพักอาศัยในพื้ที่ ทำให้มีความต้องการที่พักอาศัยเพิ่มขึ้น แต่ด้วยพื้นที่เมืองที่มีอยู่อย่างจำกัดทำให้มีที่ดินมีราคาสูงชัน ทำให้ไม่เหมาะแก่การพัฒนาบ้านเดี่ยวเพราะไม่คุ้มค่าที่ดิน ดังนั้นการพัฒนาในแนวสูงอย่างประเภทอาคารชุดจึงเป็นตัวเลือกที่คุ้มค่ามากกว่าสำหรับพื้นที่ในเมืองพื้ที่

จากการศึกษา ฐิติรัตน์ เสนอข้อสรุปทางปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์หาพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับอาคารชุดทั้งหมด 7 ปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยลักษณะข้อมูลทางธรณีวิทยา
2. ปัจจัยแผนการใช้ประโยชน์ที่ดิน
3. ปัจจัยพื้นที่น้ำท่วม
4. ปัจจัยความสะดวกในการเข้าถึง
5. ปัจจัยราคาที่ดิน
6. ปัจจัยการใกล้แหล่งชุมชน
7. ปัจจัยด้านความปลอดภัย

โดยปัจจัยที่มีความสำคัญสูงสุด 3 อันดับคือ ปัจจัยด้านความปลอดภัย ปัจจัยความสะดวกในการเข้าถึง และ ปัจจัยแผนการใช้ประโยชน์ที่ดิน โดยที่ปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ ปัจจัยลักษณะข้อมูลทางธรณีวิทยาเพราะสามารถปรับแก้ทางวิศวกรรมเองได้ จากการวิเคราะห์ปัจจัยทั้งหมดทำให้ทราบถึงพื้นที่เหมาะแก่การพัฒนาอาคารชุดโดยมีข้อสรุปดังนี้ พื้นที่ตามแนวผังเมืองประเภทพาณิชย์กรรม และประเภทความหนาแน่นสูงของตำบลนาเกลือลงมาถึงอ่าวพื้ที่มีความเหมาะสมสำหรับอาคารชุด เป็นบริเวณที่น้ำไม่ท่วม อยู่ไม่ห่างจากถนนสายหลักและรอง และไม่ไกลจากศูนย์กลางชุมชนและอยู่ในเขตที่ปลอดภัยจากอาชญากรรมในลำดับที่ดี (ฐิติรัตน์, 2546)

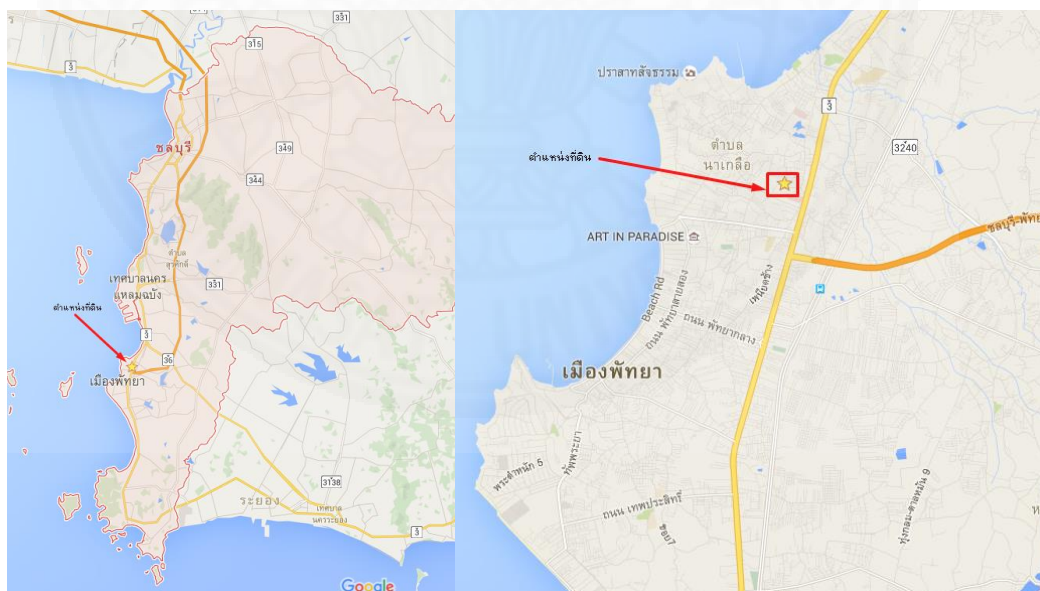
### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายและด้านกายภาพ

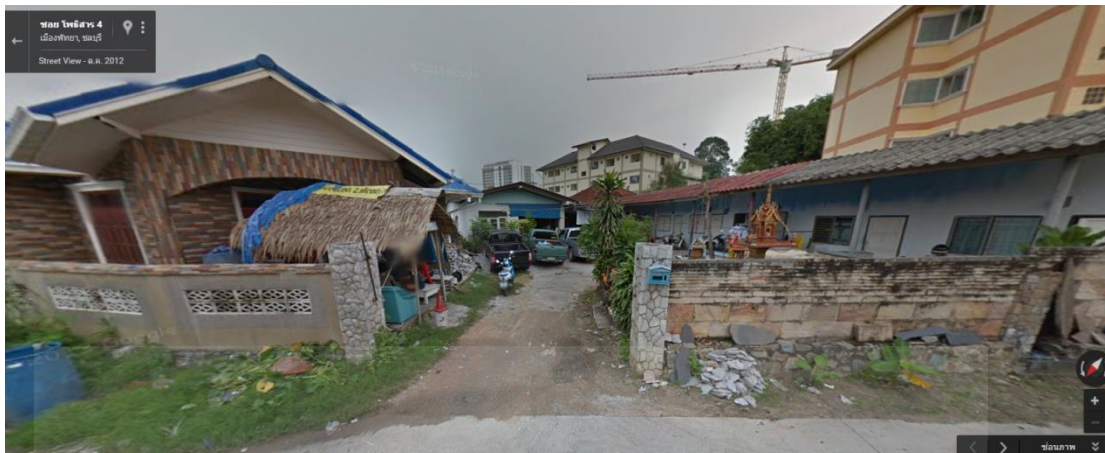
ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินเปล่าขนาด 301 ตารางวาบริเวณพื้นที่เขตพญาจังหวัด ชลบุรีโดยการวิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้นด้านลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้งของที่ดิน และ ด้านกฎหมาย และกฎข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อถ่วงดุลประสิทธิผลของโครงการที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการพัฒนาที่ดิน (Highest and best use) โดยมีหัวข้อในการวิเคราะห์พิจารณา ดังนี้

#### 3.1 ลักษณะทางกายภาพและทำเลที่ตั้งของที่ดิน

ที่ดินในกรณีการศึกษาตั้งอยู่บริเวณซอยโพธิสาร 4 ตัดกับ ซอยสุขุมวิท-พญา 28 อำเภอ บางละมุง ตำบล นาเกลือ จังหวัด ชลบุรี เนื้อที่ 301 ตารางวา สภาพที่ดินในอดีตเคยเป็นอาคารห้องแถวชั้นเดียวให้เช่า ปัจจุบันได้รื้อถอนอาคารเก่าออกไปแล้วเป็นที่ดินเปล่าถมแล้ว



ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดินใน เขตพญา จังหวัดชลบุรี



ภาพที่ 3.2 แสดงสภาพที่ดินในอดีตเมื่อ ตุลาคม พ.ศ. 2555



ภาพที่ 3.3 แสดงสภาพที่ดินฝั่งตรงข้ามถนนในอดีตเมื่อ ตุลาคม พ.ศ. 2555



### 3.1.1 ขนาดและรูปร่างของที่ดิน

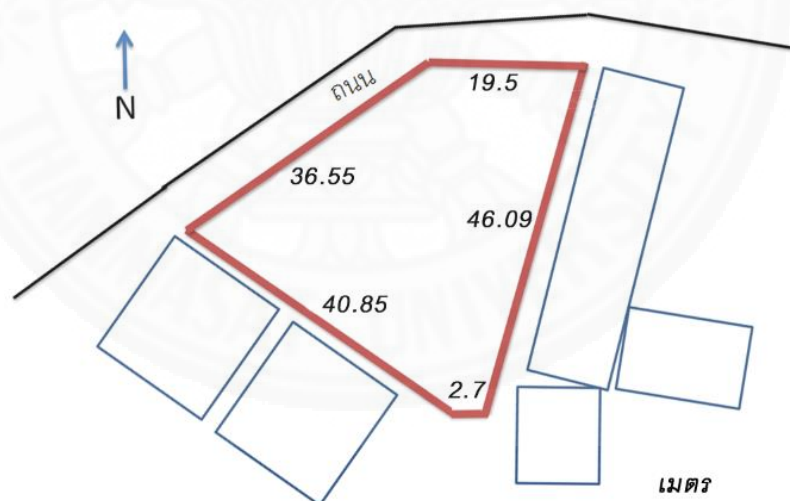
ลักษณะของที่ดินเป็นรูปหลายเหลี่ยมทรงพืด ตามภาพที่ 3.4 โดยมีรายละเอียดที่ดินมีดังต่อไปนี้

ทำเลที่ตั้ง : ซอย โพธิสาร 4 เขตพญา อ. บางละมุง ต. นาเกลือ จ. ชลบุรี

พื้นที่ดิน : 3 งาน 1 ตารางวา (301 ตารางวา) หรือ 1,204 ตารางเมตร

**ศักยภาพ :** ขนาดที่ดินค่อนข้างใหญ่หน้ากว้างและแปลงโค้งหัวมุมถนน สามารถสร้างอาคารได้หลายประเภท เช่นตึกแถว บ้านแถว โรงแรม สำนักงาน อาคารพักอาศัยรวม อาคารพาณิชย์ ฯลฯ

**ข้อจำกัด :** ที่ดินไม่ใหญ่พอที่จะสามารถทำการจัดสรรโครงการขนาดใหญ่ หรืออาคารใหญ่พิเศษได้ รูปร่างของที่ดินไม่สมมาตร และมีหลายเหลี่ยมทำให้ยากที่จะวางอาคารให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุดของที่ดิน



ภาพที่ 3.4 แผนผังแสดงรูปร่างที่ดินและความยาวรอบด้าน (เมตร)

### 3.1.2 การเข้าถึงที่โครงการ

พื้นที่โครงการสามารถเข้าถึงจากถนนต่างๆได้ดังนี้

ถนน สุขุมวิท ขาออกจากเมืองพัทยา สามารถเข้าได้จากซอย

ซอย สุขุมวิท-พัทยา 26 > ซอยโพธิสาร 4

ซอย โพธิสาร > ซอยโพธิสาร 4

ถนน พัทยา-นาเกลือ

ซอย โพธิสาร > ซอยโพธิสาร 4

ซอย นาเกลือ 17 > ซอยสวนมะลิ > ซอยโพธิสาร 4

ถนน พัทยาเหนือ

ซอย พัทยาสาย3 > ซอย โพธิสาร > ซอยโพธิสาร 4

โดยมีระยะทางและเวลาในการเดินทางด้วยรถยนต์เข้าถึงที่โครงการ (ในสภาวะปกติ)

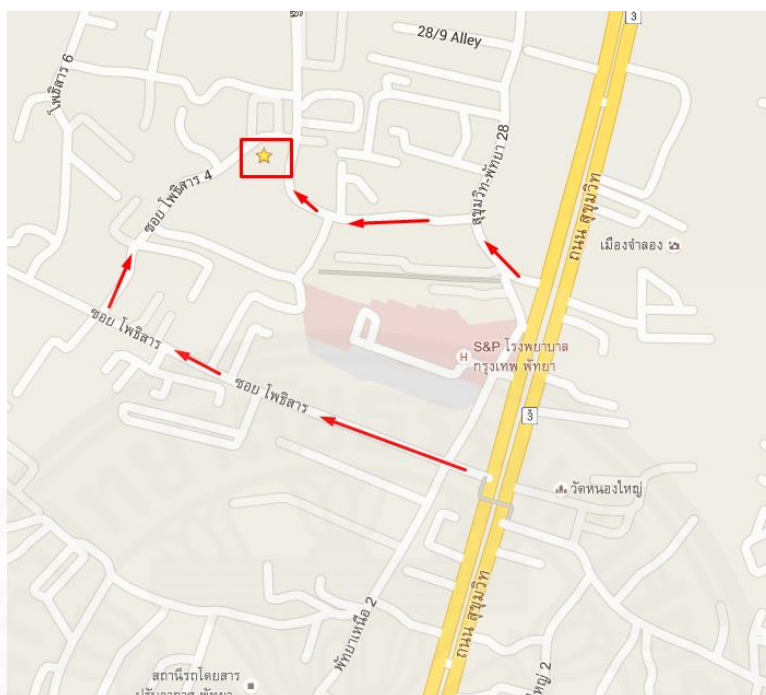
- ห่างจากถนนสุขุมวิท 0.55 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทาง 1 นาที)
- ห่างจากถนนพัทยาเหนือ 1.3 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทาง 4 นาที)
- ห่างจากถนนพัทยา-นาเกลือ 1.4 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทาง 4 นาที)
- ห่างจากแยกถนนชลบุรีพัทยา (เลข7) 1.7 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทาง 4 นาที)
- ห่างจาก Beach Rd 2.4 กิโลเมตร (ระยะเวลาเดินทาง 6 นาที)

\*ประมาณระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์โดยสารในสภาวะการจราจรปกติ

**ศักยภาพ :** มีถนนที่สามารถเข้าถึงได้จากหลายเส้นทางและอยู่ไม่ไกลจากถนนหลัก ภายในซอยโพธิสารมีซอยย่อยที่เชื่อมต่อกันมากมายทำให้สามารถเข้าถึงโครงการได้จากหลายเส้นทาง อีกทั้งยังมีโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นจุดสังเกตสำคัญ สามารถเข้าถึงได้ด้วยรถยนต์ รถตู้ รถโดยสารขนาดใหญ่ และรถจักรยานยนต์ได้โดยสะดวก

**ข้อจำกัด :** พื้นที่โครงการอยู่ในซอยย่อยดังนั้นจึงไม่มีการขนส่งมวลชนเช่นรถประจำทางผ่านหน้าโครงการ ทำให้ไม่เหมาะสมกับโครงการที่ต้องการรองรับจำนวนคนเป็นจำนวนมากเช่น ศูนย์การค้า อาคารพาณิชย์ เป็นต้น





ภาพที่ 3.5 แผนที่แสดงตำแหน่งที่ดินและทางเข้าสู่ที่ดิน

### 3.1.3 ระบบสาธารณูปโภคบริเวณโครงการ

พื้นที่โครงการอยู่ในพื้นที่บางละมุงเป็นย่านที่อยู่อาศัยและชุมชน จากการสำรวจพบว่า มีระบบสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นครบครันและมีความศักยภาพเพียงพอที่จะพัฒนาโครงการได้หลายประเภท โดยในพื้นที่มีสาธารณูปโภคตามรายละเอียดดังนี้ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ ระบบแสงส่องสว่างถนน ระบบกำจัดขยะ ระบบท่อระบายน้ำ

**ศักยภาพ :** ด้วยระบบสาธารณูปโภคที่ครบครันมารองรับทำให้ที่ดินกรณีศึกษานี้มีศักยภาพในการพัฒนาค่อนข้างสูง สามารถรองรับคนจำนวนมาก สามารถพัฒนาโครงการที่พักอาศัยรวมได้และอาคารพาณิชย์อื่นๆได้

**ข้อจำกัด :** ไม่มีข้อจำกัดในด้านระบบสาธารณูปโภค

### 3.1.4 สภาพแวดล้อมและสถานที่สำคัญใกล้เคียง

พื้นที่ข้างเคียงบริเวณรอบโครงการ

- ทิศเหนือ : ติดทางสาธารณะประโยชน์ขนาดกว้าง 6 เมตร ยาว 56 เมตร  
 ฝากตรงข้ามถนนติดที่ดินเอกชนซึ่งเป็นที่ดินเปล่า และโครงการบ้านเช่า
- ทิศตะวันออกเฉียงใต้ : ติดที่ดินเอกชนซึ่งเป็นห้องแถวชั้นเดียวให้เช่า ยาว 46 เมตร
- ทิศตะวันตกเฉียงใต้ : ติดที่ดินเอกชนซึ่งเป็นอาคาร วราภรณ์ ห้องพักให้เช่า4ชั้น และบ้านที่อยู่อาศัยยาว 40 เมตร
- บริเวณรอบโครงการ : มีอาคารที่พักอาศัยรวมประเภท อพาร์ทเมนท์และห้องเช่าหลายอาคารในบริเวณเดียวกัน รวมทั้งยังมีโรงแรม คอนโดมิเนียมและ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในบริเวณที่ไม่ห่างมากนัก (เพิ่มเติมในส่วนของวิเคราะห์การตลาด)



ภาพที่ 3.6 ภาพถ่ายมุมสูงบริเวณโดยรอบของที่ดินกรณีศึกษา

พื้นที่โครงการมีระยะห่างจากสถานที่สำคัญต่างๆดังนี้

สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา(นาที)
<b>โรงพยาบาล</b>		
โรงพยาบาลกรุงเทพ	0.65	2
โรงพยาบาลบางละมุง	2.0	6
โรงพยาบาลพญาเมโมเรียล	3.8	11
โรงพยาบาลเมืองพัทยา	4.6	15
<b>สถานศึกษา</b>		
โรงเรียนบางละมุง	3.3	7
โรงเรียนอักษรศึกษา	1.4	4
โรงเรียนโพธิสัมพันธ์พิทยาคาร	1.5	4
โรงเรียนตันตราภรณ์	2.6	8
<b>ศูนย์การค้า</b>		
Tesco lotus พัทยาเหนือ	2.5	8
Central พัทยา	2.7	10
King Power พัทยา	4.3	17
Pattaya Avenue	4.8	18
<b>สถานที่ท่องเที่ยว</b>		
หาดวงอำมาตย์	3.0	9
หาดพัทยา	3.2	9
ทิฟฟานี โช่ว พัทยา	4.3	12
พิพิธภัณฑ์ริบลิส์	5.4	14
หาดจอมเทียน	9.8	20
ตลาดน้ำสี่ภาค	10.8	23

สถานที่	ระยะทาง (กิโลเมตร)	ระยะเวลา(นาที)
สถานที่สำคัญอื่นๆ		
สถานีรถไฟพัทธา	3.3	7
ถนนพัทธาเหนือ	1.3	4
ถนนพัทธากลาง	3.1	9
ถนนพัทธาใต้	5.1	14
สำนักงาน ที่ดินจังหวัดชลบุรี	5.4	14
ถนนเทพประสิทธิ์	6.1	17

\*ประมาณระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์โดยสารในสภาพการจราจรปกติ

**ศักยภาพ :** สภาพแวดล้อมและสถานที่สำคัญใกล้เคียงจากโครงการอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ไม่มีโรงงานขนาดใหญ่และมลพิษที่จะส่งผลกระทบต่อโครงการ อาคารรอบโครงการเป็นที่พักอาศัยเงียบสงบ ทำให้ในพื้นที่บริเวณศึกษาเหมาะกับโครงการประเภทที่อยู่อาศัย และเนื่องจากตัวเมืองพัทธาไม่ใหญ่มากทำให้การเดินทางจากพื้นที่โครงการไปยังส่วนต่างๆของเมืองพัทธาได้สะดวก รวดเร็ว และไม่ห่างจากแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งงานสำคัญของพัทธา

**ข้อจำกัด :** พื้นที่โครงการตั้งอยู่ในซอยและไม่มีขนส่งมวลชนผ่าน ทำให้ต้องใช้พาหนะส่วนตัวหรือเดินเท้า ซึ่งในระยะเดินเท้าของพื้นที่โครงการอาจจะไม่เหมาะสมกับคนที่ต้องการเดินทางไปยังบริเวณพัทธากลางและใต้ลงไปซึ่งเป็นแหล่งกระจุกตัวของสถานที่ท่องเที่ยวบันเทิงต่างๆของเมืองพัทธา ทำให้โครงการประเภทโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยวอาจจะไม่เหมาะสมนัก

### 3.1.5 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกายภาพ

จากการศึกษาและวิเคราะห์จากปัจจัยทางกายภาพของที่ดินโครงการและกายภาพของบริเวณโดยรอบ ทำให้ได้ข้อสรุปทางกายภาพเบื้องต้นว่า พื้นที่กรณีศึกษามีรูปทรงไม่สมมาตรไม่เหมาะกับโครงการขนาดใหญ่แต่ก็มีขนาดใหญ่พอที่จะสร้างอาคารได้หลายประเภทอีกทั้งมีหน้ากว้างและมีถนนตัดผ่าน ทำเลของที่ดินตั้งอยู่ในย่านที่พักอาศัย การสัญจรของรถและคนไม่พลุกพล่านไม่มีแหล่งเสื่อมโทรมและมลพิษ สามารถเข้าออกได้จากหลายเส้นทางและไม่ไกลจากตัวเมืองพัทยามากนัก พร้อมทั้งมีระบบสาธารณูปโภคที่ครบครันสามารถรองรับการอยู่อาศัยของคนจำนวนมากเหมาะกับการสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย แต่ไม่มีระบบขนส่งสาธารณะผ่านหน้าที่โครงการทำการสัญจรมีไม่มากนักและไม่เหมาะกับการเดินทางโดยเข้าไปยังแหล่งสถานที่ท่องเที่ยวอื่น ๆ ของบริเวณพัทยาได้ ทำให้อาจจะไม่เหมาะกับโครงการประเภทอาคารพาณิชย์และประเภทโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยว

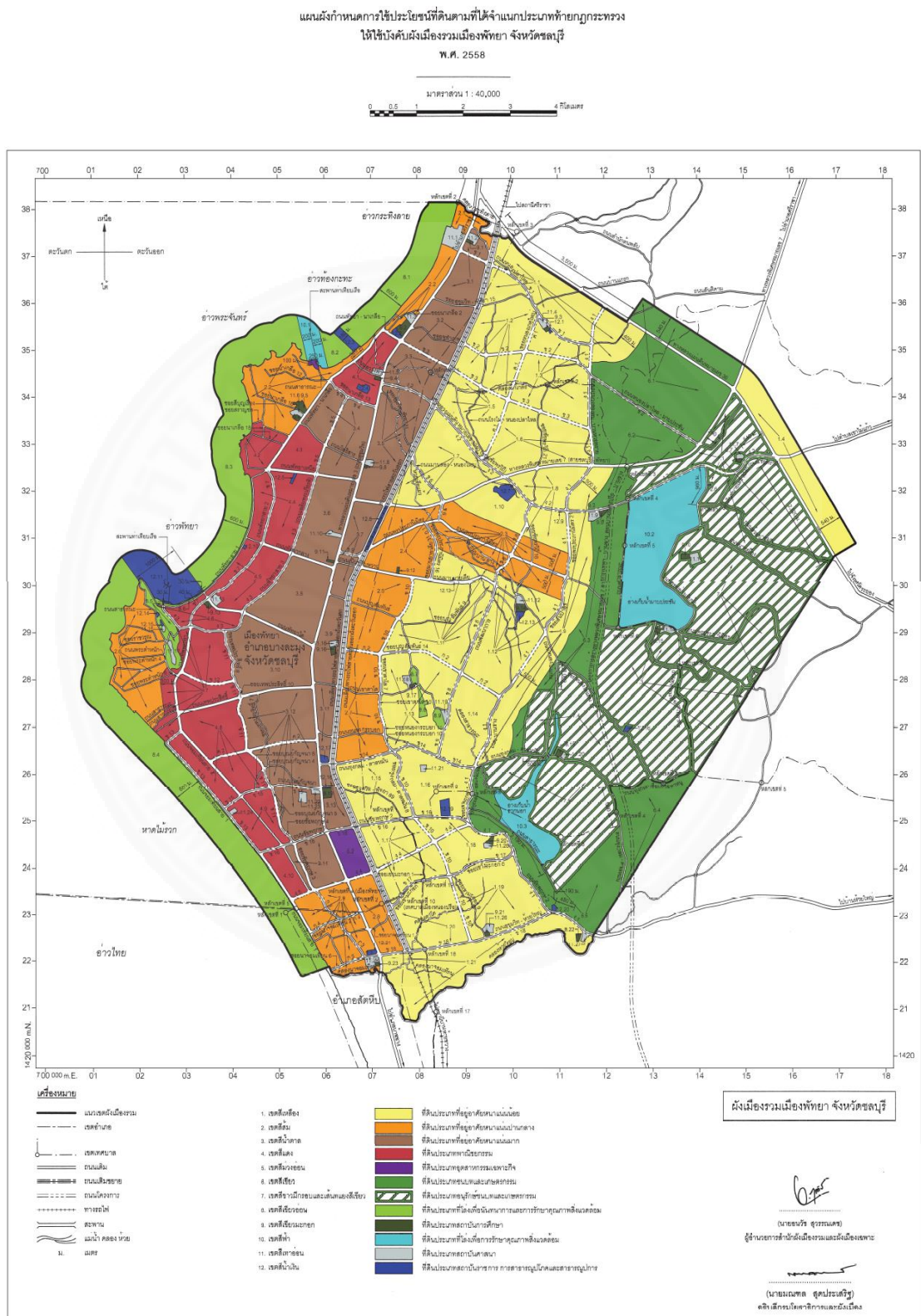
### 3.2 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย และกฎข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาตามหลักการ Highest & Best Use เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของประเภทโครงการต่างๆที่เหมาะสมที่สุดในการพัฒนาโครงการในพื้นที่นั้นๆ นอกจากการพิจารณาจากปัจจัยต่างๆด้านกายภาพและทำเลที่ตั้ง จำเป็นต้องศึกษาถึงข้อจำกัดทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องด้วยที่ดินในกรณีศึกษาที่ดินตั้งอยู่ในจังหวัดชลบุรี บางละมุง เขตพัทยาซึ่งเป็นเขตที่มีกฎหมายผังเมืองและกฎหมายทางด้านสิ่งแวดล้อมเป็นของตัวเองและแตกต่างจากพื้นที่อื่นๆ กฎหมายที่เกี่ยวข้องในกับที่ดินกรณีศึกษามา ดังนี้

- ผังเมืองรวมเมืองพัทยาปี 2558
- พระราชบัญญัติการควบคุมอาคาร
- ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดชลบุรี

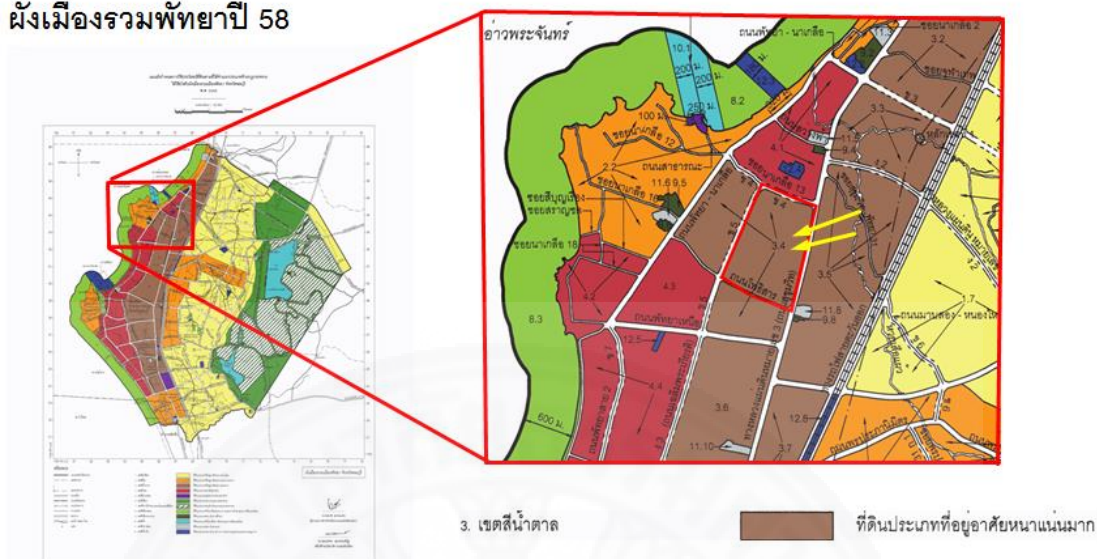


### 3.2.1 ผังเมืองรวมเมืองพัทยาปี 2558



ภาพที่ 3.7 แสดงผังสีการใช้ประโยชน์ที่ดินผังเมืองพัทยาปี 2558

### ผังเมืองรวมพัทยาปี 58



ภาพที่ 3.8 แสดงผังสีของตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน

ตามผังสีแสดงการใช้ประโยชน์ ผังเมืองพัทยาปี 58 (ภาพที่ 3.7 และภาพที่ 3.8) จะเห็นได้ว่าพื้นที่ที่กรณศึกษาตั้งอยู่ในเขตสีน้ำตาล 3.4 เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก ในหน้าที 7 ข้อ 10 (ภาคผนวก) ระบุโดยมีใจความสำคัญดังนี้ ให้ใช้ประโยชน์สำหรับที่อยู่อาศัย ราชการ การสาธารณูปโภค และสาธารณูปการเป็นหลัก และสามารถใช้เพื่อกิจการอื่นได้แต่ต้องไม่เกินร้อยละ 50 ของที่ดินประเภทเดียวกันในบริเวณเดียวกันโดยมีกฎข้อบังคับในการใช้ประโยชน์ ดังนี้

#### ข้อห้ามการใช้ที่ดิน

- (1) โรงงานทุกชนิด
- (2) คลังน้ำมันและสถานที่เก็บรักษาน้ำมัน
- (3) สถานที่เกี่ยวข้องกับก๊าซปิโตรเลียม
- (4) เลี้ยงสัตว์ทุกชนิดเพื่อการค้า
- (5) สุสานและ ฌาปนสถาน
- (6) โรงแรมหรู
- (7) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม
- (8) การประกอบกิจการที่มีพื้นที่ประกอบการรวมเกิน ๓๐,๐๐๐ ตารางเมตร
- (9) คลังสินค้า
- (10) โรงฆ่าสัตว์หรือโรงพักสัตว์

- (11) ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร
- (12) สวนสนุก
- (13) สนามแข่งรถยนต์ รถจักรยานยนต์
- (14) สนามยิงปืน
- (15) สนามกอล์ฟ
- (16) กำจัดมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูล
- (17) กำจัดวัตถุอันตราย
- (18) ซื่อขายหรือเก็บเศษวัสดุ

ข้อห้ามในกรณีอยู่ในระยะ 50 เมตรจาก ถนนสุขุมวิท ทางหลวงพิเศษหมายเลข ๗ ถนน  
พญาเหนือ และถนนพญากลาง

- (1) โรงแรม
- (2) อาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่
- (3) การอยู่อาศัยประเภทอาคารชุด หอพัก หรืออาคารอยู่อาศัยรวม
- (4) ตลาด

ข้อบังคับในการใช้ที่ดิน

- (1) มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินไม่เกิน FAR 6 : 1
- (2) มีอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 5

ข้อยกเว้น

- (1) โรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน

ระยะร่นในกรณีพิเศษ

- (1) ริม ถนนสุขุมวิทและทางหลวงพิเศษหมายเลข 7 ระยะร่น 12 เมตร
- (2) ริมถนนพญาเหนือ และถนนพญากลาง ระยะร่น 8 เมตร
- (3) ริมฝั่งลำคลอง ระยะร่น 6 เมตร

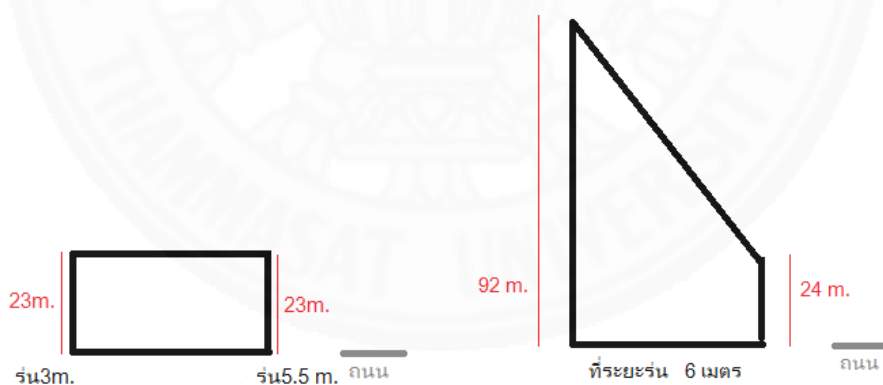


### 3.2.2 พระราชบัญญัติการควบคุมอาคาร

ตามข้อกำหนด FAR ที่ดินในกรณีศึกษาสามารถสร้างอาคารสูงได้โดยตามหลักการก่อสร้างจะต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการควบคุมอาคาร ตามข้อกำหนดสำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัยรวมโดยมีข้อกำหนดหลักๆดังนี้

- ในกรณีที่อาคารสูงไม่เกิน 23 เมตรให้เว้นพื้นที่โดยรอบอาคาร 3 เมตรและ
- ในกรณีที่สูงกว่า 23 เมตร จำเป็นต้องเพิ่มอุปกรณ์ดับเพลิงและลิฟต์ดับเพลิงและต้องเว้นพื้นที่โดยรอบอาคาร 6 เมตร
- ความสูงอาคารจะต้องไม่สูงเกิน 2 เท่าของระยะห่างทางราบจากฐานของอาคารไปถึงแนวถนนสาธารณะฝั่งตรงข้าม

ดังนั้นจากพรบ.ควบคุมอาคาร ระยะร่นและข้อกำหนดด้านความสูง ที่แนวระยะการร่น 3 เมตร ด้านซิดถนนสามารถมีความสูงได้ 18 เมตรและด้านอื่นสูงได้ 23 เมตร ที่แนวระยะการร่น 6 เมตร ด้านซิดถนนสามารถมีความสูงได้ 24 เมตร และด้านอื่นสูงได้เกิน 23 เมตร ดังนั้นการจะสร้างอาคารสูงเกิน 23 เมตรจะต้องมีระยะร่นขั้นต่ำรอบด้านที่ 6 เมตรและเพิ่มระยะร่นด้านซิดถนนตามความสูงของอาคารหรือสร้างอาคารแบบเล่นระดับโดยมีจุดสูงสุดได้ไม่เกิน 92 เมตร



ภาพที่ 3.9 แสดงแนวความสูงที่สามารถสร้างได้ตามระยะร่น ภาพแนวตัดด้านข้าง

### 3.2.3 ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดชลบุรี

ตามประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป ประเภท ง เล่ม ๑๒๗ ตอนพิเศษ ๙๒ ง เขตพัทธยาอยู่ในเขตพื้นที่และมาตรการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ดังนั้นจะมีกฎเกณฑ์ที่ไม่เหมือนกันกับเขตอื่นๆ โดยมีหลักเกณฑ์หลักๆดังนี้

อาคารประเภทที่อยู่อาศัยรวมที่มีห้อง 10-79 ห้องหรือพื้นที่ไม่เกิน 4000 ตารางเมตรให้จัดทำและเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม(เบื้องต้น) หรือถ้าเป็นอาคารประเภทที่อยู่อาศัยรวมที่มีห้องมากกว่า 80 ห้องหรือพื้นที่มากกว่า 4000 ตารางเมตร ให้จัดทำและเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมด้วยตอนยื่นขออนุญาตก่อสร้าง

ตามข้อ ๗ ในประกาศให้การวัดความสูงของอาคาร ให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างหรือตามระดับถนนสาธารณะหากมีการปรับระดับที่ดินสูงมาเท่ากับถนนหรือสูงกว่า โดยวัดเป็นแนวตั้งขึ้นไปจนถึงส่วนที่สูงที่สุดของอาคาร หรือ ยอดผนังของชั้นสูงสุดสำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยา

ประกาศฉบับนี้มีอายุ 5 ปีนับถัดจากวันประกาศ 30 กรกฎาคม ๒๕๕๓ ซึ่งปัจจุบันได้หมดอายุไปแล้วแต่ในข้อ 12 ได้ระบุไว้ว่า หากมีกฎหมายใดที่มีผลในการคุ้มครองสิ่งแวดล้อมที่ดีกว่าให้ใช้กฎหมายนั้นแทนได้

### 3.2.4 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย

จากข้อกำหนดผังเมือง ตำแหน่งของที่ดินที่กรณศึกษาอยู่ห่างจากระยะ 50 เมตรจาก ถนน สุขุมวิท ทางหลวงพิเศษหมายเลข ๗ ถนนพญาเหนือ และถนนพญากลาง และอยู่ในผังสีน้ำตาลที่อยู่อาศัยหนาแน่น และไม่ได้อยู่ในแนวระยะร่นพิเศษ ตามกฎหมายพื้นที่กรณศึกษาสามารถสร้างอาคารที่อยู่อาศัยรวม โรงแรม ตลาด และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชนได้ โดยมีข้อกำหนด FAR 6 : 1 ( 7442 ตารางเมตร ) และ OSR ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของพื้นที่ที่ดินหรือชั้นต่ำ (15.05 ตารางวา) โดยก่อสร้างอาคารตาม พรบ.ควบคุมการก่อสร้าง และต้องจัดทำและเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้นหรือแบบเต็มถ้ามีห้องมากกว่า 79 ห้องหรือพื้นที่อาคารมากกว่า 4000 ตารางเมตร

ดังนั้นจากการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านกฎหมาย ประกอบกับปัจจัยทางด้านกายภาพ และทำเล พื้นที่กรณศึกษานี้ควรแก่การสร้างโครงการประเภทอาคารที่อยู่อาศัยรวม ได้แก่ อาคารห้องพักให้เช่า(อพาร์ทเมนต์) และอาคารชุด(คอนโดมิเนียม) น่าจะเป็นการใช้งานที่เหมาะสมที่สุด โดยจะนำการใช้ประโยชน์เหล่านี้ไปทำการพิจารณาต่อในด้านการตลาดเพื่อคัดกรองการใช้งานที่เหมาะสมและก่อประโยชน์สูงสุดกับที่ดินต่อไป

## บทที่ 4

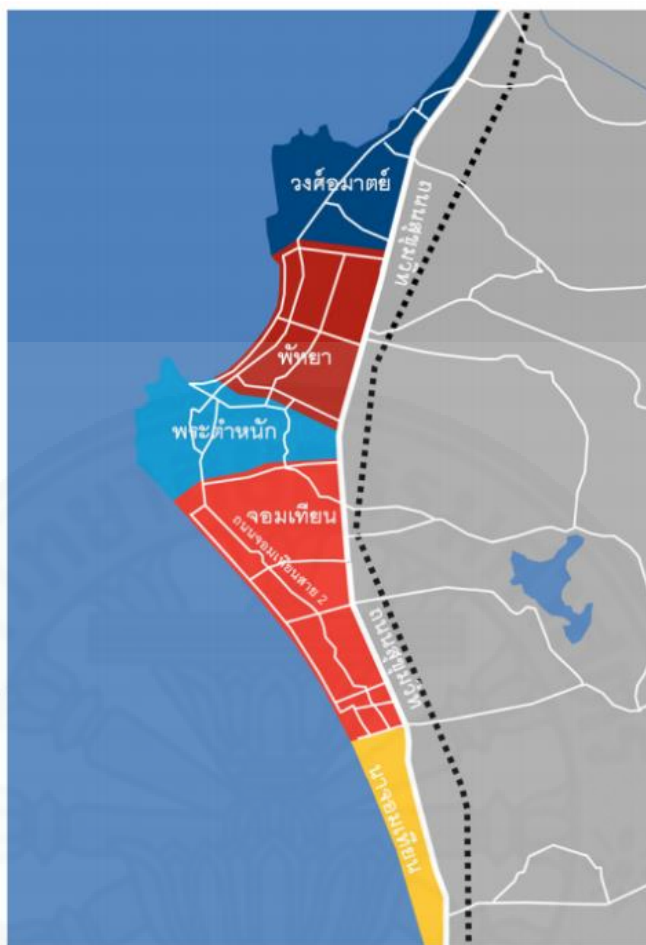
### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

#### 4.1 สถานการณ์เศรษฐกิจและอุปสงค์ของพัทยาโดยรวม

จากการวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายและด้านกายภาพทำให้ทราบถึงประเภทการใช้งานที่เหมาะสมกับที่ดินกรณีศึกษา และนำมาทำการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการตลาดเพื่อพิจารณาแนวทางการใช้ประโยชน์ในการพัฒนาโครงการบนพื้นที่กรณีศึกษาที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดตามหลักของ Highest and Best Use โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางด้านการเงินสำหรับโครงการประเภท อาคารห้องพักให้เช่า (Apartment) และ อาคารชุด (Condominium) ซึ่งเป็นผลสรุปจากการวิเคราะห์ด้านทำเลและกฎหมาย

บริบทของเมืองพัทยาเป็นเมืองธุรกิจการท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมสำหรับชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งมีธรรมชาติและชายหาดที่สวยงามและสถานที่ท่องเที่ยวและสถานบันเทิงมากมาย มีนักท่องเที่ยวและนักเดินทางผ่านเป็นจำนวนมากในแต่ละปี และมีความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ค่อนข้างสูง โดยรวมเศรษฐกิจการท่องเที่ยวในพัทยายังคงมีแนวโน้มที่ดีแต่จากรายงานวิจัยของ Colliers International สรุปว่าภาคอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในพัทยายังคงมีความน่าเป็นห่วง เนื่องจากได้รับผลกระทบจากค่าเงินรูเบิลที่อ่อนค่าลงในช่วงปี พ.ศ.2557 – 2558 ซึ่งกระทบโดยตรงต่อผู้ซื้อชาวรัสเซียที่เป็นกลุ่มผู้ซื้อหลักในตลาดเมืองพัทยา แม้ว่าจะมีนักท่องเที่ยวชาวเอเชียและชาวจีนเพิ่มขึ้นแต่ก็ไม่ใช้กลุ่มที่จะมาทดแทนกันได้

อย่างไรก็ตามรัฐบาลมีแผนการที่จะพัฒนาโครงการระบบสาธารณสุขูปโภคขนาดใหญ่ในจังหวัดชลบุรีที่น่าจะส่งผลเป็นปัจจัยบวกในภาคเศรษฐกิจโดยรวมและในภาคอสังหาริมทรัพย์ได้เช่น ท่าเรือเฟอร์รี่พัทยา – ปราณบุรี มอเตอร์เวย์ส่วนต่อขยาย พัทยา มาบตาพุด และโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงกรุงเทพมหานคร – ระยอง โดยทั้งหมดนี้จะเริ่มพัฒนาในปีหน้า ซึ่งน่าจะทำให้พัทยากลับมาเป็นที่น่าสนใจอีกครั้ง (Colliers International, 2558)



ภาพที่ 4.1 แสดงการแบ่งย่านที่อยู่อาศัยในเขตพัทยา

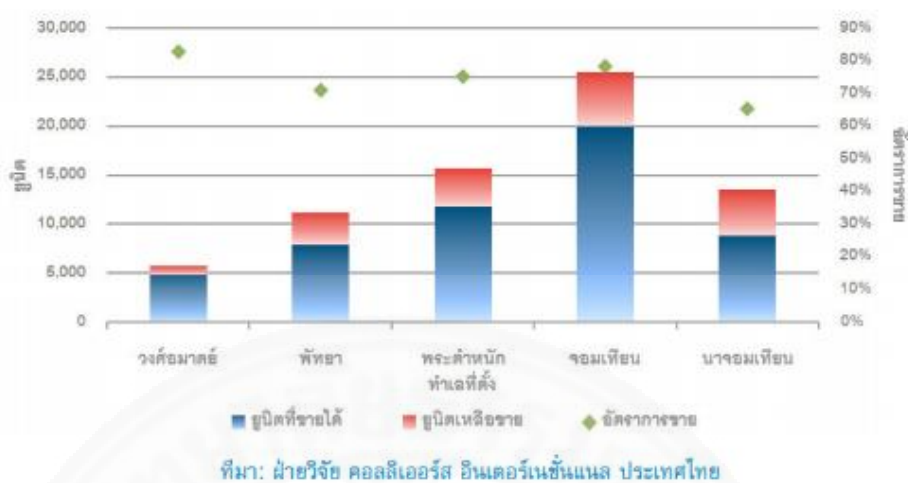
ทางด้านประชากรศาสตร์และภูมิศาสตร์ เขตพัทยามีเนื้อที่ทั้งหมด 53.4 ตร.กม. โดยมีประชากรทั้งหมด 113,083 คน มีความหนาแน่นเฉลี่ยที่ 2,100 คน/ตารางเมตรและคาดว่าจะมีประชากรแฝงประมาณ 400,000 - 500,000 คนที่เข้ามาทำงานในพัทยา (Pattaya City, 2558) พัทยานักท่องเที่ยวจำนวนมากมาพักอาศัยทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยในปี 2013 ข้อมูลจากฐานข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงการตลาดการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีนักท่องเที่ยวมาพัทยานมากถึง 10 ล้านคน โดยแบ่งเป็นชาวไทย 2.9 ล้านคน และชาวต่างชาติ 7.1 ล้านคน และมีการใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนต่อวันที่ 2,672 บาทและ 3,629 บาทตามลำดับ และจากข้อมูลย้อนหลัง 3 ปีจะเห็นได้ว่า จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติและค่าใช้จ่ายต่อคนต่อวันเพิ่มขึ้นทุกปี (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2556)

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนข้อมูลนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาพำนักปี 2010-2013

Type of Data	2010	2011	2012	2013
<b>Visitor</b>	<b>8,313,528</b>	<b>8,993,572</b>	<b>9,409,497</b>	<b>10,020,628</b>
Thai	2,953,859	2,817,952	2,726,368	2,904,280
Foreigners	5,359,669	6,175,620	6,683,129	7,116,348
<b>Average Length of Stay (Day)</b>	<b>3.17</b>	<b>3.29</b>	<b>3.19</b>	<b>3.23</b>
Thai	2.37	3.06	2.74	2.74
Foreigners	3.50	3.37	3.35	3.40
<b>Average Expenditure (Baht/Person/Day)</b>				
<b>Visitor</b>	<b>3,031.54</b>	<b>3,179.31</b>	<b>3,320.39</b>	<b>3,408.15</b>
Thai	2,269.09	2,452.70	2,582.11	2,672.35
Foreigners	3,275.12	3,431.29	3,545.83	3,629.19
<b>Revenue (Million Baht)</b>				
<b>Visitor</b>	<b>73,731.86</b>	<b>87,849.77</b>	<b>95,911.03</b>	<b>105,851.39</b>
Thai	13,357.28	17,450.66	17,447.49	19,174.15
Foreigners	60,374.58	70,399.11	78,463.54	86,677.24

ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) ระบุว่า รายได้ทั้งสิ้นเฉลี่ยต่อเดือนต่อคนในจังหวัดชลบุรีในปี 2556 อยู่ที่ 11,504 บาท และต่อครัวเรือนที่ 28,366 บาท (สำนักงานสถิติแห่งชาติ , 2556) ในเว็บไซต์นิตยสารการตลาด Positioning (2558) ระบุว่า 90% ของประชากรในพญาประกอบอาชีพเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและมีรายได้เฉลี่ยประชากรต่อคนที่ 270,000 บาทต่อปี

### อัตราการขายเฉลี่ย ณ ครั้งแรกปีพ.ศ.2558



ภาพที่ 4.2 แสดงอัตราการขายเฉลี่ย ณ ครั้งปีแรก พ.ศ. 2558

ข้อมูลจาก Collier international ระบุว่า พื้นที่กรณศึกษาซึ่งตั้งอยู่ในย่านวงศ์มาตย์มีอัตราการขายห้องชุดสูงที่สุดในพัทยาและมีห้องชุดเหลือขายน้อยที่สุด แต่ในเวลาเดียวกันก็มีจำนวนห้องชุดน้อยที่สุดเช่นกัน แต่ภาพรวมทั้งหมดของพัทยามียูนิตห้องชุดเหลือขายจำนวนมาก และยังมีคงความกังวลที่ลูกค้าชาวต่างชาติที่ไม่สามารถโอนห้องได้เนื่องจากผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ จากการสำรวจโครงการคอนโดมิเนียมในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่กรณศึกษาพบว่า มีโครงการขนาดใหญ่หลายรายที่กำลังจะเปิดตัวและที่แล้วเสร็จเมื่อไม่นานมานี้ เช่น The Private Paradise 299 ห้อง, Lumpini Ville Naklua 2168 ห้อง, The Trust Residence Central Pattaya 660 ห้อง ทำให้อุปสงค์ในพื้นที่เหลือไม่มากนักประกอบกับจำนวนห้องชุดที่ยังเหลืออยู่ในตลาดทำให้อัตราการดูดซับห้องชุดในพัทยาอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำ

## 4.2 การวิเคราะห์อุปทาน

### 4.2.1 อุปทานของห้องชุด

จำนวน condo จำนวน apartment และ service apartment มีอยู่อย่างมากมายทั้งที่จดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียน โดยปัจจุบันมีคอนโดมิเนียมที่ยังขายไม่ได้มากกว่า 18,000 ยูนิต จากทั้งหมด 68,400 ยูนิตย้อนหลัง 5 ปี และอาจจะมียูนิตมากกว่า 22,000 ยูนิต ถ้านับรวมจากการเก็งกำไรของนักลงทุนทุกด้วย และในช่วงครึ่งปีหลังของ 2558 คาดการณ์ว่าจะมียูนิตเปิดใหม่มากกว่า 10,000 ยูนิต โดยคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ส่วนใหญ่จะอยู่ในย่านจอนเทียนและนาจอมเทียน ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมราคาต่ำ ของ condo และ apartment ทั้งพัทยา และพัทยาเหนือ (Colliers International, 2558)

จากการลงพื้นที่สำรวจและสอบถามตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ ยูโรเอเชีย ดิเวลลอปเม้นท์ในย่านพัทยาเหนือ หรือวงค์อมาตย์ พบว่ามีโครงการ Condo จำนวนมากที่กำลังจะขึ้นในอนาคต ด้วยทั้งหมดสามารถสรุปเป็นตารางดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนห้องชุด Condo ย่านพัทยาเหนือที่จะเข้าสู่ตลาดในปี 2015-2017

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องชุด	กำหนดปีที่สร้างเสร็จ
Club Royal C and D	350	2015
Serenity Wongamat	153	2015
The Palm Wongamat	544	2015
The Prim Grand Condo	64	2015
City Garden Tropicana	140	2015
Orion Wongamat	76	2016
The Riviera Wongamat Beach	980	2016
North Beach	216	2017
Arcadia Beach Residence Naklua	155	2016
The Trust	601	2016
รวมทั้งรวม	3,279	units



#### 4.2.2 อุปทานของอพาร์ทเมนต์

อัตราการเข้าพัก(Occupancy rate) จากการสำรวจโครงการต่างๆโดยรอบพื้นที่กรณีศึกษาพบว่า โครงการประเภทห้องพักให้เช่าส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ตามแนวถนน พัทยาเหนือ และแนวถนน พัทยา-นาเกลือ มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 75 – 95% โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 86% โดยที่โครงการที่มีบริการรายวันจะมีอัตราการเข้าพักของลูกค้ายรายเดือนน้อยกว่าเพราะกันห้องไว้สำหรับให้บริการลูกค้ายรายวัน เช่น เฟลลิน พัทยา เรสซิเดนซ์

ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่สำหรับอพาร์ทเมนต์เป็นชาวไทยต่างถิ่นที่เดินทางมาทำงานในพัทยาในธุรกิจด้านการท่องเที่ยว การบริการและอื่นๆ โดยมีราคาเช่ารายเดือนขั้นต่ำเฉลี่ยที่ 3,800 – 5,100 บาท รูปแบบการบริการและคุณภาพค่อนข้างหลากหลายในระดับ ล่าง-กลาง ไม่มี อพาร์ทเมนต์รายเดือนที่ให้บริการและคุณภาพในระดับสูง หรือที่ราคาเช่าที่สูงกว่า 6,000 บาทต่อเดือน

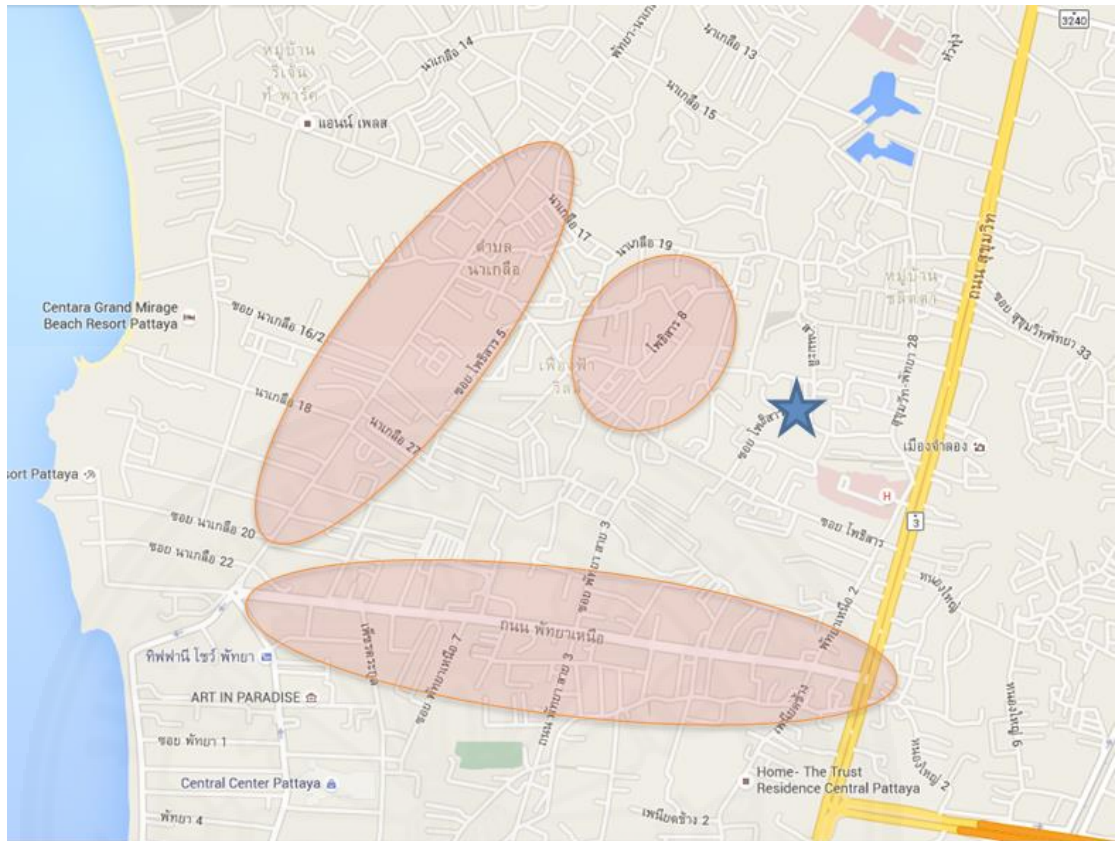
ตารางที่ 4.3 อัตราการเข้าพักจากการสำรวจโครงการต่างๆโดยรอบพื้นที่กรณีศึกษารัศมีไม่เกิน 1 ก.ม.

อาคารห้องพักให้เช่า (อพาร์ทเมนต์) สำรวจเมื่อ ธันวาคม ปี 2558		
รายชื่อโครงการ	อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	ราคาเริ่มต้น/เดือน
วราภรณ์	85 %	3,400 - 3,900
แอท โพรสิสาร์ 4 เฟลส	95 %	4,200 - 4,700
พารากอน เฟลส	85 %	4,500 - 5,000
ศิริชัย อพาร์ทเมนต์	80 %	3,500 - 6,000
ซี.อี แมนชั่น	95 %	3,800 - 6,000
ดี วัน เรสซิเดนซ์	90 %	4,500 - 4,800
โพรสิสาร์ สปอร์ต อพาร์ทเมนต์	83 %	3,700 - 5,000
เฟลลิน พัทยา เรสซิเดนซ์	75 %	5,000 - 7,800
ไทยอุดม อพาร์ทเมนต์	85 %	3,600 - 4,000
สุขใจ อพาร์ทเมนต์	90 %	3,800 - 4,300
เฉลี่ย	86 %	3,800 - 5,100

รายละเอียดเพิ่มเติมของแต่ละโครงการใน ภาคผนวก ข.



ภาพที่ 4.3 แสดงรูปภาพตัวอย่าง Apartment ต่างๆที่อยู่ใกล้เคียงพื้นที่กรณีศึกษา

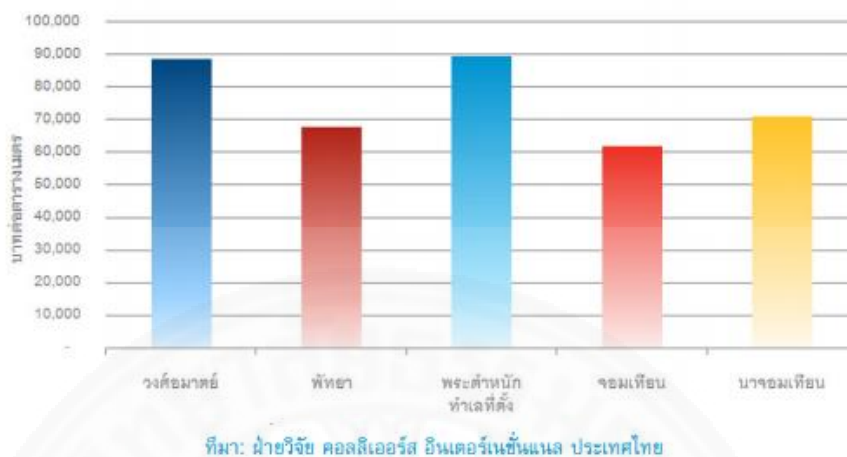


ภาพที่ 4.4 แสดงลักษณะการกระจุกตัวใน Apartment ในย่านวงศ์อมตย์

### 4.3 ราคาตลาดของห้องเช่า

จากภาพที่ 4.5 ข้อมูลจาก Collier International จะเห็นได้ว่าพื้นที่การศึกษาที่อยู่ในย่านวงศ์อมตย์ เป็นย่านที่มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่เกือบ 9 หมื่นบาทต่อตารางเมตรซึ่ง สูงเป็นอันดับ 2 รองจากย่านพระตำหนัก (Colliers International, 2558) เพราะเป็นย่านที่เงียบสงบความหนาแน่นน้อย เหมาะแก่การอยู่อาศัยและอยู่ไม่ห่างจากตัวเมืองพัทยาและทะเล ทำให้มีโครงการคอนโดมิเนียมระดับสูงหลายโครงการซึ่งทำให้ราคาเฉลี่ยของค่าเช่าและห้องชุดในพื้นที่อยู่ในระดับที่สูง

### ราคาขาย ราคาขายเฉลี่ย ณ ครั้งแรกปีพ.ศ.2558



ภาพที่ 4.5 แสดงราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดคอนโดมิเนียม ณ ครั้งแรกปี พ.ศ. 2558

จากตารางที่ 3.2 จะเห็นได้ว่าราคาเช่า Apartment รายเดือนขั้นต่ำของ Apartment ในระแวกเดียวกันกับพื้นที่ที่กรณีศึกษามีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4,200 – 5,200 บาท ถ้าหากแบ่งย่านทำเลระหว่าง ถนนพญาเหนือ และ ถนนพญา-นาเกลือ จะมีค่าเฉลี่ยราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 3,900 บาท และ 4,100 บาทตามลำดับ แต่ถ้าหากแบ่งจัดกลุ่มตามลำดับคุณภาพ ด้วยอายุอาคารตามตารางที่ 3.5 จะได้ระดับราคาเริ่มต้นเฉลี่ยอยู่ 3,550 สำหรับอาคารเก่า 3,875 บาทอาคารระดับกลาง และ 4,350 บาทในอาคารใหม่

ตารางที่ 4.4 จำแนกกลุ่ม Apartment ตามคุณภาพอายุอาคารและการบริการ ในระแวกพื้นที่กรณีศึกษา

เก่า	กลาง	ใหม่
ไทยอุดม อพาร์ทเมนท์	ซี.อี แมนชั่น	ดี วัน เรสซิเดนซ์
ศิริชัย อพาร์ทเมนท์	พาราگون เฟลส	แอท โฟธิสาร์ 4 เฟลส
	สุขใจ อพาร์ทเมนท์	เพลิน พัทยา เรสซิเดนซ์
	วรภรณ์	โฟธิสาร์ สपोर्ट อพาร์ทเมนท์

#### 4.4 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดเบื้องต้น

จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการตลาดที่อยู่อาศัยในย่านพื้นที่กรณีศึกษา ในแนวทางการใช้ประโยชน์ที่ดินสำหรับประเภท อาคารห้องพักให้เช่า (Apartment) และ อาคารชุด (Condominium) โดยวิเคราะห์จากปัจจัยทางด้านอุปสงค์ อุปทาน การแข่งขัน และราคาในตลาดพบว่า พื้นที่กรณีศึกษานี้เหมาะสมกับการใช้งานประเภทอาคารห้องพักให้เช่า (Apartment) มากกว่าการใช้งานประเภทอาคารชุด (Condominium) โดยมีข้อสรุปดังนี้

ในแง่ของอุปสงค์ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่การเติบโตถดถอยและค่าเงินรูเบิลอ่อนค่า ทำให้อุปสงค์และกำลังซื้อลดน้อยลงประกอบกับมีโครงการอาคารชุดเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในเขตพญาไททำให้ห้องชุดขายได้ช้าลงและหลายโครงการเลื่อนเวลาเปิดโครงการออกไป จึงไม่ใช่เวลาที่เหมาะที่จะเริ่มโครงการอาคารชุด (Condominium) ในขณะนี้ ในทางตรงกันข้ามรัฐบาลมีแผนการที่จะพัฒนาโครงการระบบสาธารณสุขปโภคการคมนาคมขนาดใหญ่ในจังหวัดชลบุรีหลายอย่าง ที่น่าจะส่งผลให้มีแรงงานและนักท่องเที่ยวเดินทางมาพักอาศัยที่พญาไทมากขึ้น ซึ่งจะเป็นผลบวกสำหรับห้องพักให้เช่า (Apartment) ซึ่งปัจจุบันอัตราการเช่าเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยประเภทเช่ารายเดือนยังอยู่ในเกณฑ์ที่สูง ในพื้นที่โดยรอบพื้นที่กรณีศึกษาซึ่งส่วนมากเป็นคนที่มาทำงานที่พญา

ในด้านของอุปทานพบว่า อาคารห้องพักให้เช่า (Apartment) ส่วนมากอยู่ในระดับล่างและระดับกลาง ซึ่งผู้พักระดับสูงส่วนใหญ่จะเช่าคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยแทนการเช่า apartment ปัจจุบันมีอาคารห้องพักให้เช่าจำนวนมากซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนและถนนสายสำคัญทั้งอาคารใหม่และเก่า ในขณะเดียวกันก็มีโครงการอาคารชุดขนาดใหญ่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากและมากกว่าอุปสงค์ในตลาดซึ่งทำให้มีการแข่งขันที่สูงมาก

ทั้งนี้โดยภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันโครงการห้องพักให้เช่า (Apartment) มีความเหมาะสมกับพื้นที่กรณีศึกษามากกว่าการทำโครงการอาคารชุด (Condominium) ในแง่ที่อุปสงค์ที่ดีกว่าและอุปทานที่ยังไม่ล้นตลาด



## 4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (STP Strategy)

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการทำการตลาดของโครงการ ซึ่งจะประกอบด้วย

- ส่วนแบ่งทางการตลาด Segmentation
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย Target Customer
- ตำแหน่งทางการตลาด Positioning

### 4.5.1 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

จากการวิเคราะห์อุปทานเบื้องต้นในบทที่ 3 และการสำรวจอาคารพักอาศัยรวม บริเวณพื้นที่กรณีศึกษา อำเภอ บางละมุง พบว่ามี apartment จำนวนมากตามเส้นทางหลักเช่น ถนน พัทธาเหนือ ถนน พัทธา-นาเกลือ และ ซอย โพธิสาร 8 และ 10 ซึ่งอาคารห้องเช่าแบบรายเดือนส่วนใหญ่จะอยู่กลุ่มราคา ต่ำ ถึง กลาง ใกล้เคียงกันที่ประมาณ 3,000 - 6,000 บาทต่อห้องต่อเดือน มีเพียงบาง apartment ที่ให้บริการแบบรายวันและผสมบริการโรงแรมที่จะมีราคาสูง ตั้งแต่ 6,000 - 15,000 บาทต่อเดือน หรือโครงการคอนโดมิเนียมปล่อยห้องให้เช่าซึ่งมีค่าเช่ารายเดือน ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป ซึ่งการตั้งราคาโครงการในระดับสูงจะทำให้ตกเป็นคู่แข่งกับ service apartment และ คอนโดมิเนียมที่มีอยู่มากในพัทยา และยากที่จะแข่งขันด้วยเพราะ Apartment รายเดือนไม่มีงานด้านบริการมากนัก และ Service apartment ส่วนใหญ่จะเป็นส่วนหนึ่งของโรงแรม ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านทรัพยากรมากกว่า stand-alone service apartment

ดังนั้นจากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาดและคู่แข่ง โครงการกรณีศึกษาี้ ควรอยู่ในระดับ กลาง ถึง ต่ำเช่นเดียวกับ apartment อื่นๆ ที่ทำให้โครงการมีความสามารถในการแข่งขันพอๆกัน โดยตั้งค่าเช่าเริ่มต้นไม่เกิน 6,000 บาทต่อเดือน เพราะถึงอย่างไรก็ตามอาคารใหม่มักจะได้ราคาดีกว่าอาคารเก่า และยังคงมีอุปสงค์ใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

ตารางที่ 4.5 จำแนกกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับและอัตราค่าเช่าของ Apartment ในละแวกพื้นที่กรณีศึกษา

กลุ่มลูกค้าแต่ละระดับ	ราคาเช่า
ผู้เช่าระดับต่ำ	3,000 – 4,499
ผู้เช่าระดับกลาง	4,500 – 5,999
ผู้เช่าระดับสูง	6,000 +

#### 4.5.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย Target Customer

การจากวิเคราะห์อุปทานในพื้นที่เขตพญาและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ จะพบว่ากลุ่มลูกค้าที่มาเช่า Apartment อยู่อาศัยเป็นกลุ่มคนวัยรุ่นและคนวัยทำงาน ตั้งแต่อายุ 20 - 40 ปี ที่เข้ามาทำงานในเขตพญา ซึ่งสามารถแบ่งตามถิ่นกำเนิดได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่คือ คนไทยและคนต่างชาติ และสามารถแบ่งตามลักษณะการเช่าได้ 2 ประเภทคือ เช่าอยู่เอง และ นายจ้างเช่าให้ลูกจ้างอยู่ ซึ่งผู้เช่า Apartment ส่วนใหญ่เป็นการเช่าอยู่อาศัยเอง เพราะต้องการความเป็นส่วนตัวและเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของ Apartment ส่วนผู้เช่าที่นายจ้างเช่าให้อยู่ส่วนมากจะเช่าบ้านเดี่ยวหรือตึกแถวให้ลูกจ้างอยู่รวมกันเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งส่วนมากเป็นพนักงานระดับล่างและไม่อยู่ในกลุ่มเป้าหมายของ apartment แต่ก็มีอีกส่วนหนึ่งที่เป็นพนักงานในบริษัทระดับกลางถึงระดับใหญ่ ซึ่งบริษัทออกค่าใช้จ่ายด้านที่พักให้ หรือ กลุ่มพนักงานกลางคืนที่จะเช่าเหมาชั้นรวมกันเพื่อความเป็นส่วนตัว ซึ่งเป็นส่วนน้อยแต่ก็สามารถรับประกันรายได้ที่สม่ำเสมอและง่ายต่อการจัดการดูแล

##### ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประเภทเช่าอยู่อาศัยเอง

1. พนักงานธุรการโรงพยาบาลกรุงเทพ พักอาศัยใน apartment บนถนนพญาเหนือ

นาย ก อายุ 31 ปี เป็นคนชลบุรี ย้ายเข้าเมืองมาทำงานตั้งแต่จบ มัธยมศึกษาปีที่ 6 และศึกษาภาคค่ำในเวลาเดียวกัน ปัจจุบันสถานะโสด มีรายได้ประมาณ 25,000 บาท ต่อเดือน ทำงานเป็นหัวหน้าฝ่ายธุรการในโรงพยาบาลกรุงเทพ การเลือกที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้ที่ทำงานเพราะ ชอบความสะดวกสบายในการเดินทางและความเป็นส่วนตัวสูง นาย ก ใช้จักรยานยนต์ในการเดินทางเป็นหลัก ในวันธรรมดาใช้เวลาเดินทางไปกลับที่ทำงานไม่เกิน 15 นาที ใช้เวลาว่างส่วนใหญ่ในการอ่านหนังสือและสังสรรค์กับเพื่อนๆ เป็นครั้งคราว ทุกวันอาทิตย์จะกลับบ้านที่อยู่นอกเมืองเพื่อไปเยี่ยมบิดา มารดา นาย ก เลือกที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้ที่ทำงานเป็นหลักและให้ความสำคัญกับความปลอดภัย ความเป็นส่วนตัว และความสะดวกเป็นหลัก ไม่ชอบที่ผู้คนพลุกพล่าน ดังนั้นจึงเลือกที่จะเช่า ห้องapartment แทนการเช่าบ้านอาศัยร่วมกับผู้อื่น

2. โฟร์แมนช่างไฟฟ้า คุมงานรับเหมางานก่อสร้าง พักอาศัยใน apartment บนถนนพญา-นาเกลือ

นาย ข อายุ 35 ปี เป็นคนนนทบุรี ทำงานย้ายตามสถานที่ก่อสร้างไปเรื่อยๆ ปัจจุบันมีครอบครัวแล้วแต่ไม่ได้อาศัยอยู่ด้วยกัน มีรายได้ประมาณ 20,000 – 30,000 บาท ต่อเดือน ทำงานเป็นโฟร์แมน คุมงานก่อสร้าง และช่างไฟฟ้า การเลือกที่อยู่อาศัยแยกจากบ้านพักคนงานที่บริษัทจัดให้ เพื่อความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัวจากคนงานคนอื่น

นาย ข ใช้จักรยานในการเดินทางเป็นหลักเพราะต้องย้ายตามสถานที่ทำงานไปเรื่อย ดังนั้นจึงเลือกที่พักอาศัยไม่ห่างจากไซต์งานมากนัก ใช้เวลาว่างส่วนใหญ่ในเที่ยวเล่นในเมืองและสังสรรค์กับเพื่อนฝูง นาย ข เลือกที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้ที่ทำงานเป็นหลักและให้ความสำคัญความเป็นส่วนตัว ดังนั้นจึงเลือกที่จะเช่า ห้องapartment แทนที่อยู่ของบริษัทจัดหาให้

#### ตัวอย่างกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประเภทนายจ้าง

1. บริษัท ก เป็นบริษัทผลิตยาเช่าห้องพักอาศัยใน apartment บนถนนพญาเหนือ

บริษัท ก ด้วยตัวโรงงานและสำนักงานใหญ่นนทบุรี ได้เช่าห้องพักบนถนนพญาเหนือให้พนักงานขายประจำภูมิภาคใช้พักอาศัย เหตุผลที่เลือกพญาเหนือเพราะอยู่ใกล้โรงพยาบาลกรุงเทพ เหตุผลที่เลือก apartment เพราะห้องพักมีความเป็นส่วนตัวและมีที่จอดรถให้พนักงาน ค่าเช่ามีใบเสร็จเรียบร้อย ง่ายกว่าการให้พนักงานไปเช่าห้องรายวัน และการเช่าเป็นแบบระยะยาวซึ่งจะได้ค่าเช่าในราคาถูกลง ปัจจุบันเช่าอยู่ 3 ห้องให้พนักงานขายที่จะหมุนเวียนกันมาพัก

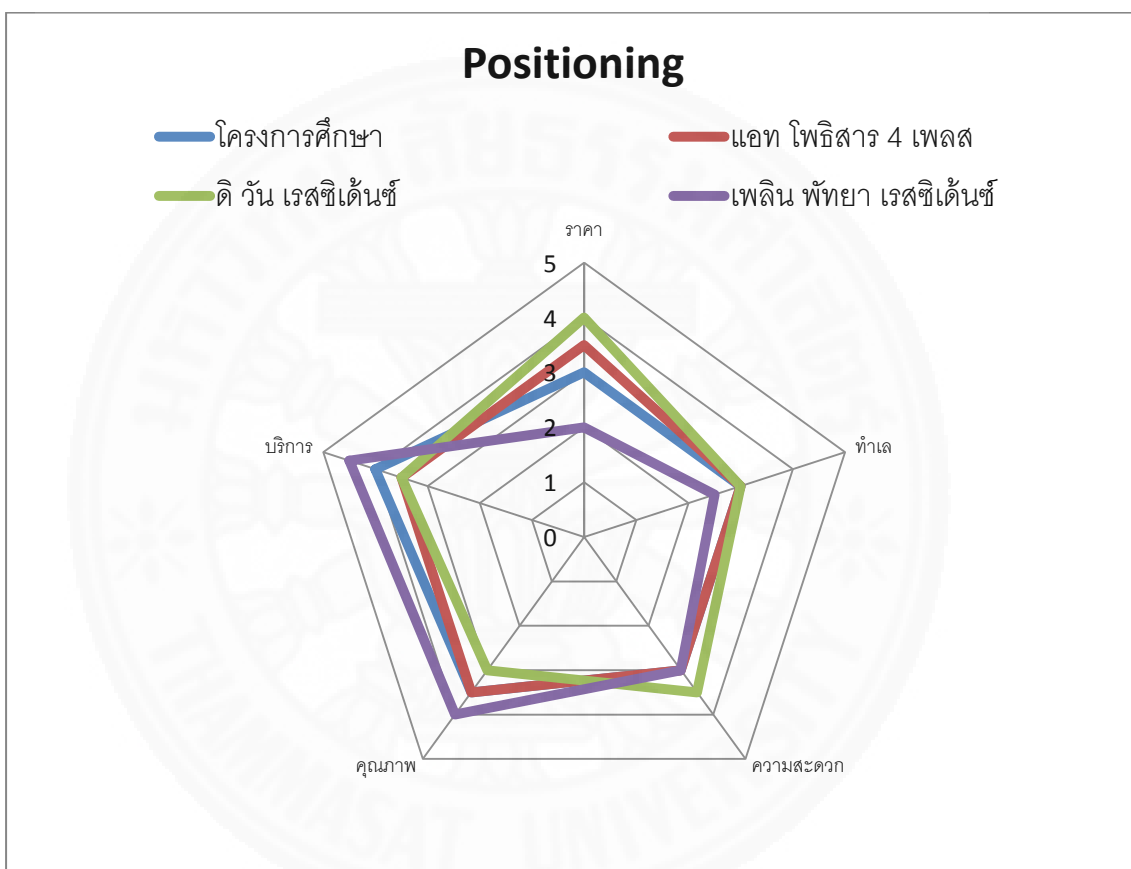
2. บริษัท ข เป็นบริษัทจัดการแสดงสถานบันเทิงและงานบริการกลางคืน เช่าห้องพักอาศัยใน apartment บนถนนพญาเหนือ

บริษัท ข ได้ทำการเช่าห้องพักบนถนนพญาเหนือเป็นสวัสดิการให้พนักงานบริการหญิงได้ใช้อาศัยอยู่ร่วมกัน ไม่มีเหตุผลสำคัญที่เลือกพญาเหนือแต่เนื่องจากเพราะพอดีมีหอพักเปิดใหม่ที่สามารถเช่าห้องแบบทั้งชั้นได้ และเดินทางสะดวกไม่ห่างจากตัวเมืองมากนัก เหตุผลที่เลือก apartment เพราะห้องพักมีความเป็นส่วนตัว ที่จะสามารถให้พนักงานอยู่ร่วมกันเพื่อความสะดวกในการดูแล และการรับส่งพนักงาน และการเช่าเป็นแบบระยะยาวซึ่งจะได้ค่าเช่าในราคาถูกลง ปัจจุบันเช่าอยู่ 20 ห้องและมีพนักงานพักอยู่เต็มทุกห้อง



### 4.5.3 ตำแหน่งทางการตลาด Positioning

การวางตำแหน่งของโครงการในตลาดเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อที่จะสามารถเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่อยู่ในตำแหน่งที่ใกล้เคียงกัน เพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันหรือสร้างจุดขายของตนเองที่คู่แข่งไม่มี โดยใช้ปัจจัยที่มีความสำคัญมาเป็นเกณฑ์ เช่น ราคาเช่า ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเดินทาง คุณภาพวัสดุการก่อสร้าง การบริการ เป็นต้น ซึ่งสามารถวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการกรณีศึกษา ได้ดังนี้



ภาพที่ 4.6 ภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดของโครงการกรณีศึกษา

จากภาพการวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการกรณีศึกษามีราคาที่สูง แต่มาพร้อมกับคุณภาพและการบริการที่ดีกว่า Apartment อื่นโดยทั่วไปที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน และที่มีความสะดวกในการเดินทางพอกัน ซึ่งจะเป็นตัวเลือกใหม่สำหรับกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ทำเลเดียวกันที่ต้องการคุณภาพและการบริการที่ดีกว่า Apartment ที่มีให้บริการในปัจจุบัน ยกเว้น เพลิน พัทยา เรสซิเด้นซ์ ที่จะเน้นงานบริการเป็นพิเศษเพราะเปิดให้บริการแบบโรงแรมรายวันและ service apartment ทำให้มีราคาสูงกว่า Apartment ทั่วไปแม้ว่าทำเลและความสะดวกในการเข้าถึงจะไม่นัก

## 4.6 SWOT analysis

### 4.6.1 จุดแข็ง Strengths

1. ทำเลอยู่ใกล้กับถนนพญาเหนือ และสุขุมวิททำให้สามารถเดินทางเข้าออกเมืองได้สะดวก
2. ทำเลอยู่ใกล้เมืองและแหล่งชุมชนดั้งเดิมมาเกิ้ลือ ความเป็นอยู่สะดวกสบายมีร้านค้าร้านอาหาร
3. ทำเลเหมาะแก่การอยู่อาศัย ผู้คนไม่พลุกพล่าน
4. สาธารณูปโภค ครบครัน
5. เจ้าของซื้อของและคุมงานก่อสร้างเอง ทำให้สร้างได้ในราคาถูกและรวดเร็ว

### 4.6.2 จุดอ่อน Weakness

1. เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ในพื้นที่ ขาดความรู้เฉพาะในพื้นที่

### 4.6.3 โอกาส Opportunities

1. น้ำมันและเหล็กมีค่างราคาที่ถูกทำให้ประหยัดค่าก่อสร้างและค่าขนส่ง
2. เกิดโครงการขนาดใหญ่ทางด้านคมนาคมจะทำให้มีการจ้างงานมากขึ้น
3. รัฐบาลสนับสนุน ธุรกิจบริการและการท่องเที่ยว
4. ดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่คงที่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก
5. เศรษฐกิจไม่ดี ผู้บริโภคนิยมเช่ามากกว่าการผ่อนซื้อ
6. เศรษฐกิจจีนชะลอตัว ทำให้คนจีนมาเที่ยวเมืองไทยมากขึ้นเพราะถูกกว่า

### 4.6.4 อุปสรรค Threats

1. จะต้องจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (เบื้องต้น) (IEE) ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงและใช้เวลานานและอาจจะกระทบแผนการก่อสร้าง
2. เศรษฐกิจโลกชะลอตัวทำให้นักท่องเที่ยวน้อยลง ซึ่งอาจจะกระทบกับอัตราการจ้างงานในพญา
3. ในพื้นที่ใกล้เคียงยังมีที่ว่างอยู่มาก ซึ่งอาจมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นในอนาคต

## 4.7 ส่วนผสมทางการตลาด

### 4.7.1 กลยุทธ์สำหรับผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจตลาด คู่แข่งและกลุ่มลูกค้าในพื้นที่โดยรอบพื้นที่กรณีศึกษา และรูปแบบในการสร้าง Apartment สมัยใหม่ และทางด้านต้นทุน ทำให้ได้แนวคิดในการออกแบบโครงการดังนี้ โครงการจะเป็นรูปแบบที่เรียบง่ายแต่ดูสวยงาม ภูมิความเป็นส่วนตัวและมีบรรยากาศที่เป็นธรรมชาติ และที่สำคัญจะต้องมีลูกเล่นเป็นสวนหย่อมที่ไม่เหมือนใครเพื่อให้เป็นที่รู้จักในชุมชน โดยมีสวนหย่อมเล็กๆ อยู่ภายในอาคารเป็นพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้พักอาศัยสามารถใช้ในการผ่อนคลายได้ เป็นแบบ single corridor การใช้สีที่ไม่ฉูดฉาดจนเกินไปและใช้วัสดุตกแต่งคุณภาพดี ระยะพื้นที่ถึงเพดานสูงโปร่งไม่อึดอัดดูน่าอยู่อาศัย เพื่อที่จะสามารถเก็บค่าเช่าได้สูง แต่จะเก็บค่าบริการต่างๆ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ตในราคาที่ถูก เพื่อเป็นจุดดึงดูดลูกค้า การออกแบบจะเป็นสไตล์โมเดิร์น ที่สามารถเข้ากับประชากรทุกเพศทุกวัย ห้องพักตกแต่งเสร็จพร้อมอยู่ติดแอร์ทุกห้อง เนื่องจากจุดเด่นของอาคารเป็นสวนที่อยู่ภายในอาคารจึงเปรียบเหมือนโอเอซิส จึงตั้งชื่อโครงการว่า “Oasis Apartment” ซึ่งเป็นชื่อที่อ่านได้ง่ายและเป็นที่ยอมรับได้ง่ายสำหรับคนไทย



ภาพที่ 4.7 รูปลักษณ์อาคารภายนอก



ภาพที่ 4.8 รูปลักษณะการตกแต่งภายใน



ภาพที่ 4.9 รูปลักษณะแนวคิดสวนกลางอาคาร





ภาพที่ 4.10 รูปลักษณะแนวคิดทางเดินแบบ single corridor

ที่ดินกรณีศึกษาที่มีรูปทรงที่ไม่สมมาตรทำให้การวางอาคารทำได้ยากจึงต้องวางอาคารเป็นรูปตัว สามเหลี่ยมเพื่อใช้พื้นที่ให้ได้มากที่สุด และสร้างความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้พักอาศัย อีกทั้งถนนหน้าที่ดินกรณีศึกษามีความกว้าง 6 เมตรซึ่งตาม พรบ.ควบคุมอาคารความสูงอาคารจะต้องไม่สูงเกิน 2 เท่าของระยะห่างทางราบจากฐานของอาคารไปถึงแนวถนนสาธารณะฝั่งตรงข้าม ดังนั้นจะต้องเว้นระยะร่นด้านที่ติดถนน 5.5 เมตรเพื่อที่จะสามารถสร้างความสูงของอาคาร ถึง 23 เมตร แต่จากการสร้างอาคารที่สูงจะทำให้มีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างต่อตารางเมตรที่สูงตามมา และจะต้องมีค่าเช่าที่สูงตามไปด้วย ซึ่งจากการสำรวจตลาดจะทราบว่าผู้เช่าระดับสูงจะเช่าอาศัยอยู่ตามโครงการคอนโดมิเนียมมากกว่าโครงการ Apartment เพราะมีส่วนกลางและการบริหารดูแลที่ดีกว่าโครงการ Apartment โดยทั่วไป ดังนั้นรูปแบบโครงการจะเป็นแนวราบสำหรับผู้เช่าระดับกลาง โดยมีอาคารสูง 5 ชั้นดังนั้นสามารถเว้นระยะร่นที่ 3 เมตรได้ โดยมีรูปแบบดังต่อไปนี้

ข้อจำกัดในการก่อสร้างพักอาศัยรวม Apartment ในพื้นที่กรณีศึกษา

1. จะต้องสูงไม่เกิน 5 ชั้น
2. จะต้องเว้นระยะร่นรอบอาคาร 3 เมตร
3. FAR ไม่เกิน 6:1 หรือ 7224 ตารางเมตร
4. OSR ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของพื้นที่ที่ดิน หรือ 15.05 ตารางวา
5. จำนวนห้องไม่เกิน 79 ห้อง
6. พื้นที่รวมอาคารไม่เกิน 4,000 ตารางเมตร

อาคารอยู่อาศัยที่มีห้อง 10- 79 ในเขตพื้นที่และมาตรการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม พททยา จะต้องจัดทำเสนอรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม(เบื้องต้น) [IEE] มีค่าใช้จ่ายประมาณ 5-6 แสนบาท (สำนักงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม, 2557)

จากการวิเคราะห์ตามข้อจำกัดเบื้องต้น ประกอบกับลักษณะของที่ดินพื้นที่กรณีศึกษา ทำเล และสภาพตลาดในย่าน โดยคำนึงถึง ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ความคุ้มค่าในการใช้ประโยชน์ ที่ดินสูงสุด และการใช้งานของอาคาร และกฎหมายต่างๆ จึงได้ข้อสรุปรูปแบบการก่อสร้างเบื้องต้น ดังนี้

อาคารพักอาศัยรวมสูง 5 ชั้น ความสูงชั้นละ 3.2 เมตร มีบันไดหลักและลิฟต์ อย่างละ 1 ชุด และบันไดหนีไฟ 2 ชุด มีจำนวนห้องทั้งหมด 66 ห้อง เป็นห้องพักอาศัย 60 และห้องอื่นๆอีก 6 ห้อง โดย ห้องพักมีขนาดโดยเฉลี่ยห้องละ 27 – 44 ตารางเมตร ในชั้นที่ 2-5 ใช้อัตราส่วนพื้นที่ ส่วนกลางต่อพื้นที่พักอาศัยที่ประมาณ 3:7 ในการก่อสร้างซึ่งเป็นสัดส่วนที่ไม่ทำให้ผู้พักอาศัยรู้สึกอึดอัด โดยมีพื้นที่ก่อสร้างชั้นละ 540 ตารางเมตร และชั้นที่ 1 มีพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 800 ตารางเมตร รวมอาคารมีพื้นที่ใช้สอยที่ 2,960 ตารางเมตร โดยมีรายละเอียดแต่ละชั้นตามนี้



ภาพที่ 4.11 รูปแปลนอาคารชั้นที่ 1

โดยชั้นล่างสุดเป็นที่จอดรถ มีห้องสำนักงาน ห้องพักคนงาน ห้องเก็บของ ห้องเช่าเชิงพาณิชย์ 2 ห้อง รวมทั้งหมด 6 ห้อง มีพื้นที่ก่อสร้างที่อยู่ใต้อาคารทั้งหมด 766 ตารางเมตร และ ในชั้นที่ 3 -5 มีช่องว่างกลางอาคารคิดเป็นร้อยละ 20 ของพื้นที่ทั้งหมด ทำให้ชั้น 3-5 มีพื้นที่ประมาณ 613 ตารางเมตรต่อชั้น ตามกฎหมายต้องมีที่จอดรถ 30 คัน ตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารสำหรับอาคารขนาดใหญ่ที่มีที่จอดรถยนต์ไม่น้อยกว่า 1 คัน ต่อ 2 ครอบครั้ว สำหรับที่จอดรถ 1 คัน ใช้พื้นที่โดยเฉลี่ยที่ 24 ตารางเมตร ต่อคันดังนั้นต้องมีที่จอดรถขั้นต่ำที่ 720 ตารางเมตร

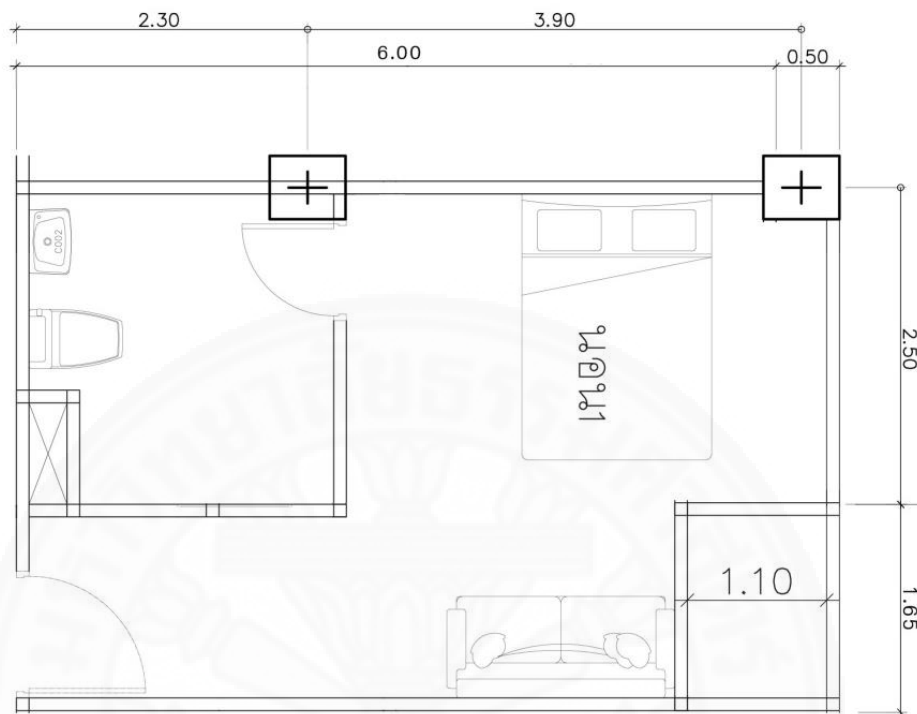


ภาพที่ 4.12 รูปแปลนอาคารชั้นที่ 2-5

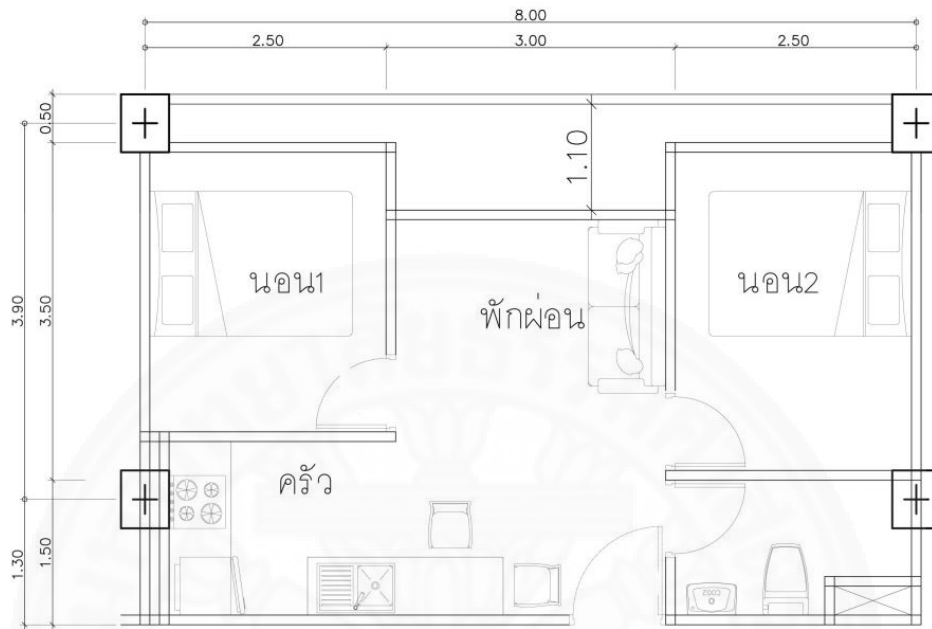
ภายในชั้นที่ 2 -5 เป็นชั้นพักอาศัย มีห้องอาศัยให้เช่า ชั้นละ 15 ห้อง ขนาดห้องละ 27.5, 44ตารางเมตร และห้องมุมที่มีขนาดแตกต่างกันไป รวมทั้งหมด 60 ห้อง อาคารนี้จำเป็นต้องมีบันได 2 ชุดเนื่องจากพระราชบัญญัติควบคุมอาคารกำหนดให้บันไดหนีไฟ 1 ชุด แยกออกจากบันไดหลัก 1 ชุด ที่ชั้น 2 ตรงกลางเป็นพื้นเรียบไม่มีระเบียงกัน เป็นพื้นที่สวนส่วนกลาง และหลังคากลาง อาคารมีช่องแสงทำจากวัสดุโปร่งแสงเพื่อให้แสงแดดเข้ามาได้ เพื่อส่องแสงให้ภายในอาคาร ชั้นที่ 3-5 พื้นี่ตรงกลางโปร่งมีระเบียงกันตก แสงแดดสามารถส่องผ่านจากด้านบนถึงสวนที่ชั้น 2 ซึ่งจะเป็นจุดเด่นของอาคาร



## รูปแบบห้องแบบพัก



ภาพที่ 4.13 รูปแปลนห้องพักแบบที่ 1 (27.5 ตารางเมตร)



ภาพที่ 4.14 รูปแปลนห้องพักแบบที่ 2 (44 ตารางเมตร)

จากรายละเอียดอาคารข้างต้นสามารถสรุปพื้นที่ก่อสร้างโครงการโดยประมาณได้ดังนี้

ตารางที่ 4.6 พื้นที่การก่อสร้างในแต่ละส่วนของโครงการ

ส่วนของอาคาร	พื้นที่	หมายเหตุ
พื้นที่ส่วนกลางและสำนักงาน	162 ตร.ม.	27 ตร.ม. x 6 ห้อง
พื้นที่ลานจอดรถ	604 ตร.ม.	ไม่รวมพื้นที่สำนักงาน
พื้นที่ชั้น 2	766 ตร.ม.	รวมพื้นที่สวน
พื้นที่ชั้น 3-5	1840 ตร.ม.	ชั้นละ 613 ตร.ม.
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3372 ตร.ม.</b>	

#### 4.7.2 กลยุทธ์สำหรับการกำหนดราคา

การตั้งราคาค่าเช่าของโครงการจะใช้หลักการ positioning ที่ได้วางไว้กับการสำรวจตลาดในพื้นที่ใกล้เคียง ราคาจะต้องสอดคล้องกับรายได้ของกลุ่มเป้าหมายและคุณภาพของอาคารและการบริการ และนำโปรโมชั่นต่างๆมาใช้เสริมเพื่อให้ได้อัตราการเข้าพักที่สูงขึ้น โดยการตั้งราคาจะใช้พื้นฐานราคาต่อตารางเมตรเป็นหลัก โดยจะตั้งราคาเริ่มต้นที่ 200 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ยกเว้นร้านค้า จะได้ราคาเช่าต่อเดือนสำหรับห้องแต่ละขนาดดังนี้

ตารางที่ 4.7 อัตราค่าเช่าสำหรับห้องแต่ละแบบ

แบบห้อง	ขนาด (ตร.ม.)	ราคา (บาท)
ห้องพัก 1	27.5	5,500
ห้องพัก 2	44	8,800
ร้านค้า	27	15,000

ทางโครงการจะขึ้นราคาเช่าขึ้นละ 100 บาท และห้องห้วมุมบวกเพิ่มอีก 200 บาทเพื่อเป็นช่วงราคาที่สามารถนำมาปรับลดในโปรโมชั่นในกรณีที่ห้องไม่เต็มได้ และมีกำหนดแผนการจะทำการขึ้นค่าเช่าร้อยละ 3 ต่อปี และเก็บค่ามัดจำล่วงหน้า 2 เดือน

ตารางที่ 4.8 อัตราค่าบริการอื่นๆ

อัตราค่าบริการอื่นๆ	ราคา	หน่วย
ค่าน้ำ	80 บาท	ต่อคนต่อเดือน (เหมา)
ค่าไฟฟ้า	7 บาท	ต่อหน่วย
ค่าอินเทอร์เน็ต	200 บาท	ต่อเดือน
ค่าที่จอดรถ	500 บาท	ต่อคัน ต่อเดือน

### 4.7.3 กลยุทธ์สำหรับการจัดจำหน่าย

Oasis Apartment จะให้บริการแบบให้เช่าในระยะยาวเป็นหลัก โดยมีช่องทางในการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายดังนี้

#### 1. สื่อป้ายโฆษณา

ติดป้ายให้เช่าหน้าโครงการ และตามแหล่งงานหรือตลาด ในพื้นที่ที่สามารถมีผู้พบเห็นได้มากและตรงกับกลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่อยู่รอบบริเวณโครงการ ให้ผู้ที่สนใจเข้ามาติดต่อหรือโทรเข้ามาสอบถามข้อมูลได้

#### 2. เว็บไซต์และสังคมออนไลน์

เป็นการประชาสัมพันธ์ข้อมูลโครงการผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ตทั้งบนเว็บไซต์และสังคมออนไลน์ เช่น Facebook และเว็บไซต์ที่ให้สืบค้น Apartment โดยเฉพาะ เช่น Renthub.in.th ซึ่งจะทำได้ง่ายต่อการค้นหาและสามารถเข้าถึงผู้คนจำนวนมากและประหยัดค่าใช้จ่าย

#### 3. ติดต่อขายตรง

ทำการติดต่อบริษัทที่มีความต้องการที่จะเช่าห้องพักจำนวนมากให้พนักงานอยู่อาศัยร่วมกัน โดยการขายตรงแบบเหมาขั้น ขั้นตอนนี้จะต้องทำตั้งแต่ช่วงแรกของโครงการเพราะอาจจะใช้เวลานานในการติดต่อ โดยวิธีนี้จะได้ผู้เช่าที่แน่นอนและง่ายต่อการดูแลแต่อาจได้อัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าการขายแบบปลีก

### 4.7.4 กลยุทธ์สำหรับการส่งเสริมการขาย

ในช่วงการเปิดโครงการควรให้มีผู้เช่าเข้าอยู่ให้มากที่สุด เพื่อเป็นการใช้ทรัพยากรของโครงการให้คุ้มค่าที่สุดและสามารถใช้ความใหม่เป็นจุดขาย ผู้เช่าสามารถเจรจาต่อรองราคาได้แต่จะไม่ลดต่ำกว่าราคาพื้นฐานที่ตั้งไว้โดยการใส่ราคาเพิ่มระหว่างขั้นและราคาเพิ่มสำหรับห้องหัวมุมเป็นส่วนลดในกรณีที่ห้องไม่เต็ม โดยช่วงเริ่มต้นอาจจะมีโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มแรงจูงใจเช่น

1. โปรโมชั่นฟรีค่าบริการอินเทอร์เน็ต
2. โปรโมชั่นฟรีค่าน้ำ
3. โปรโมชั่นฟรีที่จอดรถ

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการคัดกรองการใช้ประโยชน์เบื้องต้นด้วยปัจจัยทางปัจจัยทางด้านกายภาพ ด้านกฎหมาย และ การตลาด พบว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสามารถสร้างได้คือ อาคารพักอาศัยรวมประเภทห้องเช่า แนวราบ โดยในขั้นตอนการศึกษานี้จะนำเอารูปแบบโครงการจากวิเคราะห์ทางการตลาดเบื้องต้นมาคำนวณรวมกับข้อมูลแผนการก่อสร้างเพื่อวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อศึกษาและเลือกรูปแบบการให้บริการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเป็นไปได้ทางการเงินที่สูงที่สุด โดยใช้วิธี Front Door และ Back Door เพื่อเป็นแนวทางในการทำตารางกระแสเงินสดของโครงการในระยะยาว ทำการศึกษาความเสี่ยงต่างๆที่อาจมีผลกระทบต่อรายได้ และสรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

#### 5.1 การวางแผนและขั้นตอนการก่อสร้าง

##### 5.1.1 การประมาณการระยะเวลาการก่อสร้างและแผนการดำเนินงาน

ID	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessors
0	Project Pattaya	480 days	จ 4/1/59	จ 6/11/60	
1	Start	0 days	จ 4/1/59	จ 4/1/59	
2	สำรวจตลาด	60 days	อ 5/1/59	จ 28/3/59	1
3	ออกแบบ	60 days	อ 5/1/59	จ 28/3/59	1
4	ทำ Feasibility study	60 days	อ 5/1/59	จ 28/3/59	1
5	ขออนุญาต IEE	180 days	อ 5/1/59	จ 12/9/59	1
6	หาผู้รับเหมา	30 days	อ 13/9/59	จ 24/10/59	2,5
7	ยื่นแบบ	60 days	อ 25/10/59	จ 16/1/60	6,3
8	เตรียมที่ดิน	30 days	อ 25/10/59	จ 5/12/59	6,3
9	ก่อสร้างงานโครงสร้าง	120 days	อ 17/1/60	จ 3/7/60	7,6,8,3
10	ก่อสร้างงานระบบ	90 days	อ 17/1/60	จ 22/5/60	7
11	ก่อสร้างงานสถาปัต	90 days	อ 4/7/60	จ 6/11/60	9
12	ตกแต่งภายใน	90 days	อ 4/7/60	จ 6/11/60	9
13	ตกแต่งภายนอก	90 days	อ 4/7/60	จ 6/11/60	9
14	วางงานระบบภายใน	90 days	อ 4/7/60	จ 6/11/60	9
15	เปิดใช้อาคาร	0 days	จ 6/11/60	จ 6/11/60	2,13,14,11,1

ภาพที่ 5.1 ขั้นตอนและระยะเวลาในแผนการก่อสร้าง (ภาพขยายใน ภาคผนวก ค.)

โครงการ Oasis Apartment ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการก่อสร้างตั้งแต่เริ่มต้นจนสร้างเสร็จเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 480 วัน หรือ 16 เดือน โดยเริ่มต้นก่อสร้างต้นปี พ.ศ. 2559 และสร้างให้เสร็จกลางปี.ศ. 2560 โดยมีกำหนดการต่างๆตามภาพที่ 5.1 ดังนี้

### 1. ช่วงก่อนเริ่มการก่อสร้าง

ในขั้นตอนนี้ประกอบด้วย การสำรวจตลาด ออกแบบ ทำ Feasibility study และยื่นแบบขออนุญาต IEE ซึ่งขั้นตอนทั้งหมดสามารถทำได้ในขณะเดียวกัน โดยใช้เวลาทั้งหมด 180 วันทำงาน เนื่องจากการยื่นขอ IEE จะต้องใช้เวลาค่อนข้างนาน

### 2. ช่วงเตรียมการก่อสร้าง

ในช่วงนี้การคุยงานกับผู้รับเหมาและตกลงสัญญาต่างๆ ให้เรียบร้อยพร้อมทำการยื่นแบบขออนุญาตการก่อสร้างและแก้ไขแบบให้เรียบร้อย ทำการเตรียมที่ดินพื้นที่การก่อสร้างและที่พักคนงาน ที่จัดเก็บอุปกรณ์และวัสดุในการก่อสร้างให้เรียบร้อย โดยใช้เวลาทั้งหมด 80 วันทำงาน

### 3. ช่วงงานก่อสร้าง

ในช่วงนี้ประกอบด้วยงานโครงสร้างและงานระบบเป็นหลัก โดยใช้เวลาทั้งหมด 120 วันทำงาน เมื่อเสร็จเรียบร้อย จะเริ่มงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งภายใน ภายนอก และงานเดินระบบต่างๆ และเก็บงานให้เรียบร้อยแล้วเสร็จ ภายใน 90 วันทำงาน โดยการไล่เก็บงานตกแต่งต่างๆ นั้นจะไล่ที่ละชั้นขึ้นไปเนื่องจาก หากงานมีกำหนดล่าช้าก็จะสามารถปล่อยเช่าชั้นล่างได้ก่อน

## 5.1.2 การประมวลผู้ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

**เจ้าของโครงการ:** เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ในฐานะเจ้าของโครงการจะต้องเข้ามาควบคุมการก่อสร้างเอง เพราะมีประสบการณ์ในการคุมงานก่อสร้างอยู่แล้ว และดำเนินการจัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆ เองแทนผู้รับเหมา เพื่อให้ทำงานได้อย่างรวดเร็วและได้วัสดุตามที่เจ้าของโครงการต้องการ เจ้าของโครงการจะดำเนินงานด้วยการจัดตั้งบริษัท เพื่อที่จะสามารถนำค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการก่อสร้างไปหักรายได้เพื่อลดหย่อนภาษีได้

**ผู้รับเหมา:** งานของผู้รับเหมาออกเป็น 3 ส่วนใหญ่คือ งานโครงสร้าง งานระบบ และ งานสถาปัตยกรรม ซึ่งจะใช้ผู้รับเหมาเดียวกันหรือแยกกันก็ได้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงและความถนัดของผู้รับเหมา

## 5.2 การประมาณรายรับของโครงการ

ข้อสมมติฐานอัตราค่าเช่าที่สามารถทำได้ในการปล่อยเช่าห้องพัก

ตารางที่ 5.1 แสดงรายได้ค่าเช่าของโครงการทั้งหมด

แบบห้อง	จำนวน ห้อง	ขนาด (ตร.ม.)	ค่าเช่าต่อห้อง (บาท)	ค่าเช่าทั้งหมด (บาท)
ร้านค้า	2	27	15,000	30,000
ชั้น 2, ห้องพัก 1	10	27.5	5,500	55,000
ชั้น 2, ห้องพัก 1 มุม	1	27.5	5,700	5,700
ชั้น 2, ห้องพัก 2	3	44	8,800	26,400
ชั้น 2, ห้องพัก 2 มุม	1	44	9,000	9,000
ชั้น 3, ห้องพัก 1	10	27.5	5,600	56,000
ชั้น 3, ห้องพัก 1 มุม	1	27.5	5,800	5,800
ชั้น 3, ห้องพัก 2	3	44	8,900	26,700
ชั้น 3, ห้องพัก 2 มุม	1	44	9,100	9,100
ชั้น 4, ห้องพัก 1	10	27.5	5,700	57,000
ชั้น 4, ห้องพัก 1 มุม	1	27.5	5,900	5,900
ชั้น 4, ห้องพัก 2	3	44	9,000	27,000
ชั้น 4, ห้องพัก 2 มุม	1	44	9,200	9,200
ชั้น 5, ห้องพัก 1	10	27.5	5,800	58,000
ชั้น 5, ห้องพัก 1 มุม	1	27.5	6,000	6,000
ชั้น 5, ห้องพัก 2	3	44	9,100	27,300
ชั้น 5, ห้องพัก 2 มุม	1	44	9,300	9,300
รวม	62		เฉลี่ย 6,829	423,400

ข้อสมมติฐานการตั้งราคาค่าบริการอื่นๆโดยประมาณ

ตารางที่ 5.2 แสดงรายได้ค่าบริการอื่นๆของโครงการทั้งหมด

รายการ	จำนวน	ทุน (บาทต่อหน่วย)	ค่าบริการ (บาทต่อหน่วย)	รายได้รวม (กำไร/บาท)
ค่าน้ำ	72	50	80	2,160
ค่าไฟฟ้า	6000	3	7	24,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	60	100	200	6,000
ค่าที่จอดรถ	30	-	500	15,000
รวม				47,160

### 5.3 การประมาณต้นทุนของโครงการ

ข้อสมมติฐานต่างๆ

#### 5.3.1 ราคาที่ดิน

ที่ดินกรณีศึกษามีขนาดที่ดิน 0-3-1 ไร่หรือ 301 ตารางวา (1,204 ตารางเมตร) โดยราคาประเมินที่ดินจากกรมธนารักษ์อยู่ที่ราคาตารางวาละ 12,000 บาท แต่ราคาเสนอซื้อขายจริงของที่แปลงนี้ในปี พ.ศ.2557 อยู่ที่ประมาณ 42,000 บาท ซึ่งสูงกว่าราคาประเมินของกรมที่ดิน

$$\text{มูลค่าที่ดิน } 42,000 \times 301 = 12.6 \text{ ล้านบาท}$$

#### 5.3.2 ราคาค่าก่อสร้าง

ราคาประเมินค่าก่อสร้างโดยประมาณสามารถทำได้โดยใช้ตารางแสดงราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคารของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ฉบับล่าสุดปี 2558 ซึ่งเป็นที่นิยมในการประเมินสิ่งปลูกสร้างและใช้ในการตีราคารับเหมาก่อสร้าง โดยการระบุราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรให้ถูกประเภทและใกล้เคียงกับพื้นที่การก่อสร้างจริงมากที่สุด โดยมีหน่วยตัวเลขที่ บาทต่อตารางเมตร



ตารางที่ 5.3 ตารางแสดงราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558 โดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สิน  
แห่งประเทศไทย (ตารางเต็มในภาคผนวก ง)

เลข ที่	รายการประเภททรัพย์สิน ที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุ อาคาร (ปี)	ค่า เสื่อม /ปี	หมายเหตุ
		ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ธค. ต่ำ	ปานกลาง	สูง			
1	บ้านเดี่ยวไม่ชั้นเดียว	9,900	11,400	12,800	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม้ 2 ชั้น	8,500	10,800	12,400	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม้ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	12,400	13,000	14,400	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	8,200	10,000	11,300	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว	11,000	12,500	14,300	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	10,100	11,700	14,300	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,300	11,000	12,500	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,400	9,800	11,000	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,500	9,000	9,900	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,400	8,800	10,500	50	2%	ข
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	8,900	10,500	12,000	50	2%	ข
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	7,800	9,100	11,000	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	5,700	7,000	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	5,800	6,400	7,400	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,500	7,700	8,900	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,300	7,400	8,400	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,300	12,800	14,600	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	12,400	16,800	20,000	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	16,700	20,700	26,600	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	18,400	23,400	29,900	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	16,900	20,300	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	19,200	24,400	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	25,000	33,400	50	2%	ข
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	16,200	18,700	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	22,100	27,200	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	9,700	10,400	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	17,300	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	27,600	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงาน ทั่วไป	6,000	7,400	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม		1,700,000				ไม่กำหนดไว้
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน		1,410,000				ไม่กำหนดไว้

ตามตารางที่ 5.3 อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้นในหัวข้อลำดับที่ 17 มี 3 ระดับ ราคาบาทต่อตารางเมตรตามคุณภาพของการก่อสร้างที่ ระดับต่ำ 10,300 บาท ระดับกลาง 12,800 บาท และ ระดับสูง 14,600 บาท และอาคารจอดรถส่วนบนดินลำดับที่ 26 มี 2 ระดับ ราคาบาทต่อ ตารางเมตรที่ ระดับต่ำ 9,700 บาท และระดับกลาง 10,400 บาท ซึ่งราคานี้เป็นราคาที่รวม งาน โครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบประกอบอาคาร แรงงาน กำไรของผู้รับเหมา และ ภาษีมูลค่า เพิ่ม (7%) และสทบกองทุนต่าง ๆ (0.96%) แต่ไม่รวม ค่าออกแบบ บริหารโครงการ ควบคุมงาน ดอกเบี้ยในการลงทุน และค่าการตลาด เช่น ค่าโฆษณาและงานขาย อย่างไรก็ตามราคาประเมินจาก ตารางถูกออกแบบมาสำหรับใช้ในเขตกรุงเทพมหานครและ พื้นที่โดยรอบเท่านั้น ดังนั้นจึงต้องนำมา ปรับให้สอดคล้องกับค่าขนส่ง อัตราค่าแรงและค่าครองชีพในท้องถิ่น

สามารถปรับราคาประเมินให้เหมาะสมกับพื้นที่กรณีศึกษาดังนี้

ค่าขนส่ง : การคมนาคมขนส่งระหว่างพัทยาและกรุงเทพฯมีความใกล้เคียงกันและวัสดุการก่อสร้างสามารถหาซื้อได้ในพื้นที่

ปรับ 0%

รายได้ : ชลบุรีมีรายได้ต่อครัวเรือนที่ 28,366 บาท และ กรุงเทพฯ มีรายได้ต่อครัวเรือนที่ 49,191 บาท (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2556)

ปรับ :  $28,366 / 49,191 = 57.67\%$

ค่าครองชีพ : พัทยามีค่าครองชีพต่อเดือนที่ 17,641 บาท และ กรุงเทพฯ มีค่าครองชีพต่อเดือนที่ 20,743 บาท (Numbeo, 2559)

ปรับ :  $17,641 / 20,743 = 85.05\%$

เฉลี่ยปรับ  $= (57.67 + 85.05) / 2$

$= 71.36\%$  ของราคาประเมิน

ดังนั้นราคาประเมินสิ่งปลูกสร้างปรับแล้วตามตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 ตารางราคาประเมินสิ่งปลูกสร้างต่อตารางเมตรที่ปรับแล้วสำหรับพื้นที่พัทยา(บาท)

	คุณภาพต่ำ	คุณภาพกลาง	คุณภาพสูง
อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	7,350.08	9,134.08	10,418.56
อาคารจอดรถส่วนบนดิน	6,921.92	7,421.44	-

จากการวางกลยุทธ์ทางการตลาด Oasis Apartment จะสร้างโครงการใน **ระดับกลาง** ร่วมกับข้อมูลในตาราง 3.5 สามารถคำนวณหาราคาค่าสิ่งปลูกสร้างอาคารเบื้องต้นในแต่ละส่วนโดยประมาณดังนี้

ตารางที่ 5.5 ตารางราคาประเมินสิ่งปลูกสร้างในแต่ละส่วนของอาคาร

ส่วนของอาคาร	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่า(บาท)
พื้นที่ส่วนกลางและสำนักงาน	162	1,479,721
พื้นที่ลานจอดรถ	604	4,482,550
พื้นที่ชั้น 2	766	6,996,705
พื้นที่ชั้น 3-5	1840	16,806,707
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3372</b>	<b>29,765,683</b>

### 5.3.3 การวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงินและดอกเบี้ย

ตั้งสมมุติฐานใกล้เคียงความเป็นจริง ว่าเจ้าของโครงการเป็นนักลงทุนรายเล็ก-กลางชั้นดี ที่มีเงินทุนพอสมควรและมีประสบการณ์ในการสร้างอาคารห้องพักรวม Apartment มาก่อน โดยที่เจ้าของโครงการซื้อที่ดินโดยเงินสดและใช้ที่ดินและใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ที่สัดส่วน 80% ของมูลค่าการก่อสร้างและได้อัตราดอกเบี้ย  $MLR+1 = 7.5\%$  คงที่ (ธนาคารกสิกรไทย ณ วันที่ 11 มกราคม 2559) โดยมีระยะผ่อนส่งเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเวลา 8 ปี

### 5.3.4 ต้นทุนอื่นๆ

กำหนดค่าออกแบบ บริหารโครงการ ควบคุมงาน และค่าการตลาดที่ 15% ของมูลค่าการก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายในการบริหารและดำเนินโครงการเป็นสัดส่วน 10% ของรายได้ค่าเช่า (EGI) ค่าตกแต่งภายใน 60,000 บาทต่อห้อง ค่าจัดทำรายงานสิ่งแวดล้อม IEE 600,000 บาท และมีค่าแรงพนักงานดูแลโครงการ โดยมีเงินเดือนดังนี้

- ผู้จัดการ 15,000 บาท
- แม่บ้าน 8,000 บาท
- เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 10,000 บาท

### 5.3.5 สรุปมูลค่าส่วนต่างๆของโครงการ

ตารางที่ 5.6 ตารางแสดงราคาทุนแต่ละส่วนของโครงการ

รายการ	มูลค่า(บาท)
ค่าที่ดิน	12,600,000
ค่าก่อสร้าง	29,765,683
ค่าดำเนินงาน 15 %	4,464,852
ตกแต่งภายใน	3,720,000
ค่า IEE	600,000
รวม	47,430,535

มูลค่าตามตารางที่ 5.6 สำหรับการก่อสร้างคุณภาพระดับกลาง โครงการ Oasis Apartment มีมูลค่ารวมของโครงการเท่ากับ 47,430,535 บาทแบ่งเป็นค่าที่ดิน 12,600,000 บาท และงานก่อสร้าง 38,550,535 บาท

## 5.4 การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

### 5.4.1 Front door analysis

เริ่มต้นจากมูลค่าการก่อสร้างคำนวณจากจำนวนรายได้ที่ต้องหาได้จากการลงทุน เพื่อที่จะมีเพียงพอที่จะบริหารโครงการและผ่อนส่งเงินที่กู้มา โดยคำนึงถึงหลักการตามความเป็นจริง โดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่สมมุติขึ้นเบื้องต้นในหัวข้อ 5.3.3 สำหรับการคำนวณ Front door โดยจะคำนวณมูลค่าของทั้ง 3 ระดับคุณภาพเพิ่มหาอัตราค่าเช่าที่สมควรจะต้องได้ในแต่ละเดือน โดยจำนวนเงินกู้ร้อยละ 80 จากมูลค่าการก่อสร้างของโครงการไม่รวมค่าที่ดิน เท่ากับ

มูลค่าเงินกู้สำหรับโครงการ Oasis Apartment = 30,840,428 บาท

โดยในการคำนวณมีค่าสมมติฐานดังนี้

อัตราความสามารถในการชำระหนี้ 1.2

ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน 10%

อัตราค่าเช่าพัก 85%

จำนวนห้อง 62 ห้อง

ตารางที่ 5.7 สัดส่วนรายได้ที่โครงการควรจะได้คำนวณโดยวิธี front door

รายการ	(บาท)
เงินผ่อน	428,184
NOI ที่ต้องได้	513,821
EGI ที่ต้องได้	565,203
PGI ที่ต้องได้	664,945
รายได้ต่อห้องที่ควรได้	10,724

จากการคำนวณเบื้องต้นผู้พัฒนาโครงการจะต้องมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อเดือนให้ได้ 10,724 บาท ถึงจะเพียงพอในการผ่อนคืนเงินกู้ตามข้อกำหนดที่สมมุติฐานขึ้น

#### 5.4.2 Back door analysis

คำนวณจากราคาค่าเช่าที่ต้องการในแต่ละเดือน โดยคำนึงถึงคู่แข่งในตลาด มาคำนวณเป็นมูลค่าโครงการที่ควรสร้าง โครงการ แอท โปธิสาร 4 เฟลส เป็นอาคารที่พักอาศัยรวมขนาดกลาง ระดับคุณภาพการก่อสร้างระดับกลาง-ต่ำ และ อยู่ในทำเลห่างไม่เกิน 100 เมตรจากพื้นที่กรณีศึกษา มีราคาเช่าเริ่มต้นที่ 4,200 – 4,700 บาทต่อเดือน ถ้าหากต้องการค่าเช่าที่ 4,500 บาทต่อเดือน เจ้าของไม่ควรกู้มากกว่า หรือเท่ากับ

ตารางที่ 5.8 สัดส่วนรายได้ที่โครงการควรจะได้คำนวณโดยวิธี Back door

รายการ	(บาท)
รายได้ต่อห้องที่ควรได้	4,500
PGI ที่ต้องได้	279,000
EGI ที่ต้องได้	237,150
NOI ที่ต้องได้	215,590
ความสามารถในการผ่อน	179,659
เงินที่ควรระงู้ได้	12,940,130

ดังนั้นเจ้าของโครงการไม่ควรกู้มากกว่า 12,940,130 บาท ไม่เช่นนั้นจะไม่มีรายได้เพียงพอในการบริหารและผ่อนเงินกู้ในแต่ละงวดในระยะที่กำหนด

### 5.4.3 สรุปการเงินเบื้องต้น

การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้นด้วยวิธี front door และ Back door เพื่อหา รายได้ที่จำเป็นต่อความอยู่รอดของโครงการ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับสมมติฐานทางรายได้และมูลค่า โครงการพบว่า ถ้าหากต้องการที่จะสร้างโครงการระดับกลาง จะต้องกู้ 27,864,429 บาท โครงการ จะต้องมีรายได้ในการปล่อยเช่าเฉลี่ย 9,690 บาทต่อห้องต่อเดือนเดือนซึ่งสูงกว่าราคาเช่าคาดว่าจะ เก็บได้ที่ 7,847 บาท เพื่อที่จะเพียงพอต่อการจ่ายเงินผ่อนในแต่ละเดือน แต่ก็ไม่ใช่ว่าโครงการนี้ไม่สามารถทำได้ เพราะการคำนวณด้วยวิธี Front door และ Back door นั้นเป็นเพียงแค่การคำนวณ ความสามารถในการสร้างรายได้ของโครงการเพื่อจ่ายตัวเอง จากการคำนวณสามารถคาดการณ์ได้ว่า ช่วงต้นของโครงการจะมีกระแสเงินสดติดลบ เพราะรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย แต่ในอนาคตรายได้ มีโอกาสเติบโตหรือเมื่อผ่อนเงินต้นหมดแล้วจะมีกระแสเงินสดเป็นบวก ดังนั้นด้วยเหตุนี้จึงควรทำการ วิเคราะห์เพิ่มเติมโดยการคำนวณกระแสเงินสด Cash flow เพื่อหาผลตอบแทนมูลค่าโครงการว่า โครงการศึกษานี้คุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

### 5.5 การวิเคราะห์ความเสี่ยง

ในการสร้างโครงการมีความเสี่ยงต่างๆที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อรายได้ของ โครงการซึ่งจะนำไปใช้ในการทำ การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis) เช่น การขออนุญาต IEE เกิดความล่าช้าทำให้งานก่อสร้างเสร็จช้ากว่ากำหนด ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น อัตราดอกเบี้ย สูงขึ้น จำนวนผู้เช่าลดลง เป็นต้น

## 5.6 งบกระแสเงินสด Cash flow

การศึกษานี้ นำเอาข้อมูลทางการเงินที่คำนวณในเบื้องต้นมาปรับแก้ให้สมจริงมากขึ้น และทำการ คำนวณกระแสเงินสดเป็นระยะเวลา 10 ปีที่คาดว่าจะรายได้ของโครงการจะอยู่ในระดับคงที่ แล้วโดยทำ Best case และ Worst case เพื่อเปรียบเทียบ และมีการกำหนดค่าต่างๆดังนี้

ตารางงบกระแสเงินสด Cash flow สามารถตรวจสอบได้ในภาคผนวก จ

1. อัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการ Apartment ต้องการ	8 %	ต่อปี
2. อัตราการเติบโตของรายได้	3%	ต่อปี
3. อัตราการเติบโตของค่าจ้างพนักงาน	3 %	ต่อปี
4. อัตราส่วนระหว่างรายได้ที่ได้รับจากการลงทุน	5 %	ต่อปี
5. รายจ่ายในการดำเนินกิจการ	10 %	ต่อปี
6. รายจ่ายฝ่ายทุน	5 %	ต่อปี
7. อัตราการเข้าพัก	90 %	ตลอดปี
8. สัดส่วนการกู้	80 %	ค่าก่อสร้าง
9. อัตราดอกเบี้ย (Interest)	7.5 %	ต่อปี

### 5.6.1 การวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis)

เป็นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนและมูลค่าของโครงการ ด้วยนำปัจจัยความเสี่ยงในข้อ 5.5 มาตั้งสมมติฐานสร้างสถานการณ์เพื่อศึกษาผลกระทบต่อโครงการ โดยจะแบ่งออกเป็น 3 กรณี

#### 1. สถานการณ์ปกติ (BASE CASE)

ตารางที่ 5.9 การวิเคราะห์สมมติภาพ Base case scenario

รายการ	Base Case
NPV	-3,520,574.08
IRR	7.28 %

ในกรณีปกติ โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ -3,520,574.08 บาท อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำของนักลงทุนเท่ากับร้อยละ 7.28 โดยเริ่มมีกระแสเงินสดเป็นบวก ในปีที่ 9 ซึ่งในการลงทุน NPV เป็นลบและ IRR น้อยกว่า RRR ถึงว่าเป็นโครงการที่ไม่น่าลงทุน

#### 2. สถานการณ์ดีที่สุด (BEST CASE)

- ต้นทุนการก่อสร้างลดลง 10 %
- อัตราดอกเบี้ยลดลง 1 %
- ผู้เช่าเต็มตลอด 95 %

ตารางที่ 5.10 การวิเคราะห์สมมติภาพ Best case scenario

รายการ	Base Case
NPV	7,820,596.12
IRR	9.63 %

ในกรณีที่ดีที่สุด โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 7,820,596.12 บาท อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำของนักลงทุนเท่ากับร้อยละ 9.63 โดยเริ่มมีกระแสเงินสดเป็นบวก ในปีที่ 4 ซึ่งในการลงทุน NPV เป็นบวกและ IRR มากกว่า RRR ที่ร้อยละ 8 ทำเป็นโครงการในกรณีนี้น่าลงทุนที่สุด



3. สถานการณ์แย่มากที่สุด (WORST CASE)
- ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10 %
  - อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1 %
  - ผู้เช่าลดลงเหลือ 80 %

ตารางที่ 5.11 การวิเคราะห์สมมติภาพ Worst case scenario

รายการ	Base Case
NPV	-19,912,101.78
IRR	3.87 %

ในกรณีแย่มากที่สุด โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบอยู่ที่ -19,912,101.78 บาท อัตราผลตอบแทนขั้นต้นของนักลงทุนเท่ากับร้อยละ 3.87 โดยเริ่มมีกระแสเงินสดเป็นบวก ในปีที่ 9 ซึ่งในการลงทุน NPV เป็นลบและ IRR น้อยกว่า RRR ทำเป็นโครงการที่ไม่น่าลงทุน ดังนั้นนักลงทุนในโครงการกรณีศึกษานี้ควรใช้ความระมัดระวัง และควบคุมความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นเพื่อไม่ให้โครงการตกอยู่ในกรณีแย่มากที่สุด

## 5.7 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์และศึกษาโครงการ Oasis Apartment บนที่ดินกรณีศึกษา ซอยโพธิสาร 4 เขตพญาไท อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ได้ข้อสรุปว่าเป็นโครงการที่มีผลตอบแทนน้อย เนื่องจากในกรณีปกติมี

NPV เท่ากับ -3,520,574.08

IRR เท่ากับ ร้อยละ 7.28

แต่ในกรณีที่ดุดีที่สุดเท่ากันที่มี NPV เป็นบวกและ IRR มากกว่า RRR ดังนั้น ผู้ที่จะลงทุนในโครงการนี้ ควรเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการก่อสร้างในธุรกิจ Apartment โดยเฉพาะและสามารถเข้าถึงแหล่งวัสดุการก่อสร้างและแหล่งเงินทุนที่ถูกต้องกว่าจึงจะสามารถที่ทำให้ผลตอบแทนที่เป็นบวกได้

### รายการอ้างอิง

- Colliers International. (2558). *Research & Forecast Report: Pattaya City Condominiu, Market 1H 2015*. Pattaya: Colliers International.
- Numbeo. (13 02 2559). *Cost of living in Thailand*. เรียกใช้เมื่อ 13 02 2559 จาก Numbeo: [http://www.numbeo.com/cost-of-living/city\\_result.jsp?country=Thailand&city=Bangkok](http://www.numbeo.com/cost-of-living/city_result.jsp?country=Thailand&city=Bangkok)
- Pattaya City. (2558). *เกี่ยวกับพัทยา*. เรียกใช้เมื่อ 10 11 2558 จาก Pattaya City: <http://www.pattaya.go.th/city-information/>
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2556). *ฐานข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงการตลาด*. เรียกใช้เมื่อ 10 11 2015 จาก marketingdatabase: [http://marketingdatabase.tat.or.th/ewt\\_w3c/ewt\\_news.php?nid=1621](http://marketingdatabase.tat.or.th/ewt_w3c/ewt_news.php?nid=1621)
- ฐิติรัตน์ ปันบำรุงกิจ. (2546). *การวิเคราะห์พื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อรองรับการขยายตัวของอาคารชุดในเมืองพัทยา*. กรุงเทพฯ: คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สากาวรัตน์ วีระเสถียร. (2556). *การวิเคราะห์ลักษณะทิศทางการขยายตัวของอาคารสูงในเมืองพัทยา*. กรุงเทพฯ: คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม. (2557). *สำนักงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม*. เรียกใช้เมื่อ 13 1 2559 จาก ONEP: <http://www.onep.go.th/eia/>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2556). *รายได้ต่อครัวเรือนจำแนกตาม ภาค และจังหวัด พ.ศ. 2548 - 2556*. กรุงเทพฯ: 2558.



ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก

### ผังเมืองรวมเมืองพัทยา ปี 2558

ข้อ ๑๐ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยสถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการให้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบห้าของที่ดินประเภทนั้นในแต่ละบริเวณที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อ กิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

- (๑) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภท ชนิด และจำพวก ที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน
- (๒) คลังน้ำมันและสถานที่เก็บรักษาน้ำมัน ลักษณะที่สาม ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมัน เชื้อเพลิง เพื่อการจำหน่าย
- (๓) คลังก๊าซปิโตรเลียมเหลว สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงบรรจุ สถานที่บรรจุก๊าซ ปิโตรเลียมเหลวประเภทห้องบรรจุ และสถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงเก็บตาม กฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง
- (๔) เลี้ยงสัตว์ทุกชนิดเพื่อการค้า
- (๕) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน
- (๖) โรงมหรสพตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร
- (๗) จัดสรรที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม
- (๘) การประกอบกิจการที่มีพื้นที่ประกอบการรวมเกิน ๓๐,๐๐๐ ตารางเมตร
- (๙) สถานที่เก็บ พัก หรือถ่ายสินค้าหรือสิ่งของ เพื่อประโยชน์ทางการค้าหรืออุตสาหกรรมทั้งนี้ ไม่ รวมถึงการเก็บสินค้าหรือสิ่งของเพื่อรอการจำหน่าย ณ สถานที่นั้น
- (๑๐) โรงฆ่าสัตว์หรือโรงพักสัตว์ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการฆ่าสัตว์และจำหน่ายเนื้อสัตว์
- (๑๑) ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร
- (๑๒) สวนสนุก
- (๑๓) สนามแข่งรถยนต์ รถจักรยานยนต์ หรือรถที่ใช้เครื่องจักรกล เว้นแต่รถจักรยาน
- (๑๔) สนามยิงปืน

(๑๕) สนามกอล์ฟ

(๑๖) กำจัดมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูล

(๑๗) กำจัดวัตถุอันตรายตามกฎหมายว่าด้วยวัตถุอันตราย

(๑๘) ซ้ำขายหรือเก็บเศษวัสดุ

การใช้ประโยชน์ที่ดินในระยะ ๕๐ เมตร จากเขตทางทั้งสองฟากของทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๓ (ถนนสุขุมวิท) ทางหลวงพิเศษหมายเลข ๗ ถนนพญาเหนือ และถนนพญากลาง ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนดดังต่อไปนี้ด้วย

(๑) โรงแรมตามกฎหมายว่าด้วยโรงแรม

(๒) การประกอบกิจการประเภทอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่

(๓) การอยู่อาศัยประเภทอาคารชุด หอพัก หรืออาคารอยู่อาศัยรวม

(๔) ตลาด

การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(๑) มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินไม่เกิน ๖ : ๑ ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่เกิน ๖ : ๑

(๒) มีอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมไม่น้อยกว่าร้อยละห้า แต่อัตราส่วนของที่ว่างต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่น้อยกว่าร้อยละห้า

การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการใด ๆ ที่เป็นห้องแถวหรือตึกแถวริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๓ (ถนนสุขุมวิท) และทางหลวงพิเศษหมายเลข ๗ ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมเขตทางไม่น้อยกว่า ๑๒ เมตร

การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการใด ๆ ที่เป็นห้องแถวหรือตึกแถวริมถนนพญาเหนือ และ ถนนพญากลาง ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมเขตทางไม่น้อยกว่า ๘ เมตรการใช้ประโยชน์ที่ดินริม

ฝั่งลำคลอง ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองไม่น้อยกว่า ๖ เมตร เว้น  
แต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำหรือการสาธารณสุขโรค



## ภาคผนวก ข

### รายละเอียดโครงการ Apartment ต่างๆที่นำมาเปรียบเทียบ



ดิ วัน เรสซิเด้นซ์

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน
ค่าเช่ารายเดือน:	4,500 - 4,800 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	62 ห้อง
สภาพอาคาร:	ใหม่
ที่ตั้ง:	ซอยโพธิสาร 8, ถ.พัทธยา-นาเกลือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี
ติดต่อ:	038-422-323



โพธิสาร สปอร์ต อพาร์ทเมนท์

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน
----------------	---------------------



ค่าเช่ารายเดือน: 3,700 - 5,000 บาท/เดือน  
จำนวนห้อง : 38 ห้อง  
สภาพอาคาร: ใหม่  
ที่ตั้ง: ซอยโพธิสาร 8, ถ.พญา-นาเกลือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง,  
ชลบุรี  
ติดต่อ: 08-1253-4581



เพลิน พญา เรสซิเดนซ์

ประเภทโครงการ: อพาร์ทเมนท์รายเดือน/รายวัน/เซอร์วิซ  
ค่าเช่ารายเดือน: 5,000 - 7,800 บาท/เดือน  
จำนวนห้อง : 68 ห้อง  
สภาพอาคาร: ใหม่  
ที่ตั้ง: 137/58 หมู่ 5, ซอย 10, ถ.โพธิสาร, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง,  
ชลบุรี, 20150  
ติดต่อ: +66 (0)85-435-2000 , +66 (0)86-378-7577



### ซี.อี แมนชั่น

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน
ค่าเช่ารายเดือน:	3,800 - 6,000 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	36 ห้อง
สภาพอาคาร:	กลาง
ที่ตั้ง:	259/47 หมู่ 5 ซอยโพธิสาร, ถ.พญา-นาเกลือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี, 20150
ติดต่อ:	038-367-017



### พาราگون เฟลส

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน/รายวัน
ค่าเช่ารายเดือน:	4,500 - 9,000 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	67 ห้อง
สภาพอาคาร:	กลาง
ที่ตั้ง:	8/30, ซอย 2, ถ.พญาเหนือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี, 20150
ติดต่อ:	038-427-666



### ศิริชัย อพาร์ทเมนท์

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน/รายวัน
ค่าเช่ารายเดือน:	5,500 - 6,500 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	102 ห้อง
สภาพอาคาร:	เก่า
ที่ตั้ง:	146/10, ซอย 17/1, ถ.พญา-นาเกลือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี, 20150
ติดต่อ:	038-367-599



### ไทยอุดม อพาร์ทเมนท์

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน
ค่าเช่ารายเดือน:	3,600 -4,000 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	18 ห้อง
สภาพอาคาร:	เก่า
ที่ตั้ง:	ถ.พญาเหนือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี
ติดต่อ:	038-410-285-8



### สุขใจ อพาร์ทเมนท์

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน/รายวัน
ค่าเช่ารายเดือน:	3,800 - 4,300 บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	88 ห้อง
สภาพอาคาร:	กลาง
ที่ตั้ง:	ซอย 2, ถ.พญาเหนือ, นาเกลือ, อำเภอบางละมุง, ชลบุรี
ติดต่อ:	089-2018209



### แอท โพรซาร์ 4 เพลส

ประเภทโครงการ:	อพาร์ทเมนท์รายเดือน
ค่าเช่ารายเดือน:	4,200 – 4,700บาท/เดือน
จำนวนห้อง :	62 ห้อง
สภาพอาคาร:	ใหม่

ที่ตั้ง: 207/89 ม.6 ซอยโพธิสาร4 ถนนโพธิสาร ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง ชลบุรี 20150

ติดต่อ: 038-727448



วราภรณ์

ประเภทโครงการ: อพาร์ทเมนท์รายเดือน

ค่าเช่ารายเดือน: 3,400 – 3,900 บาท/เดือน

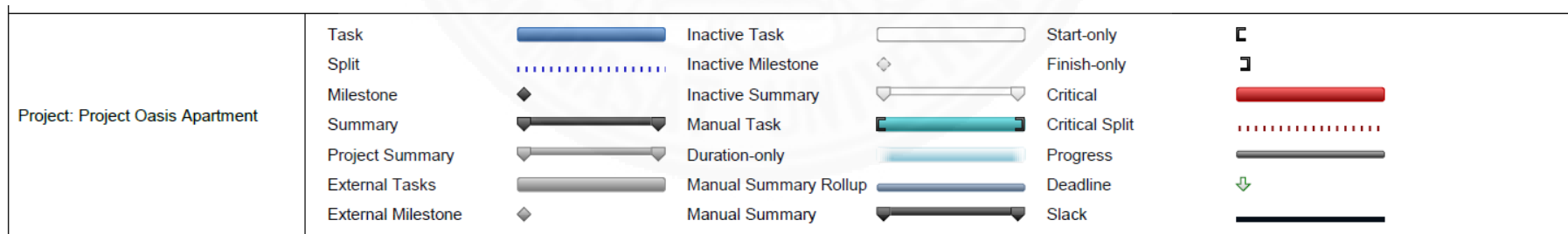
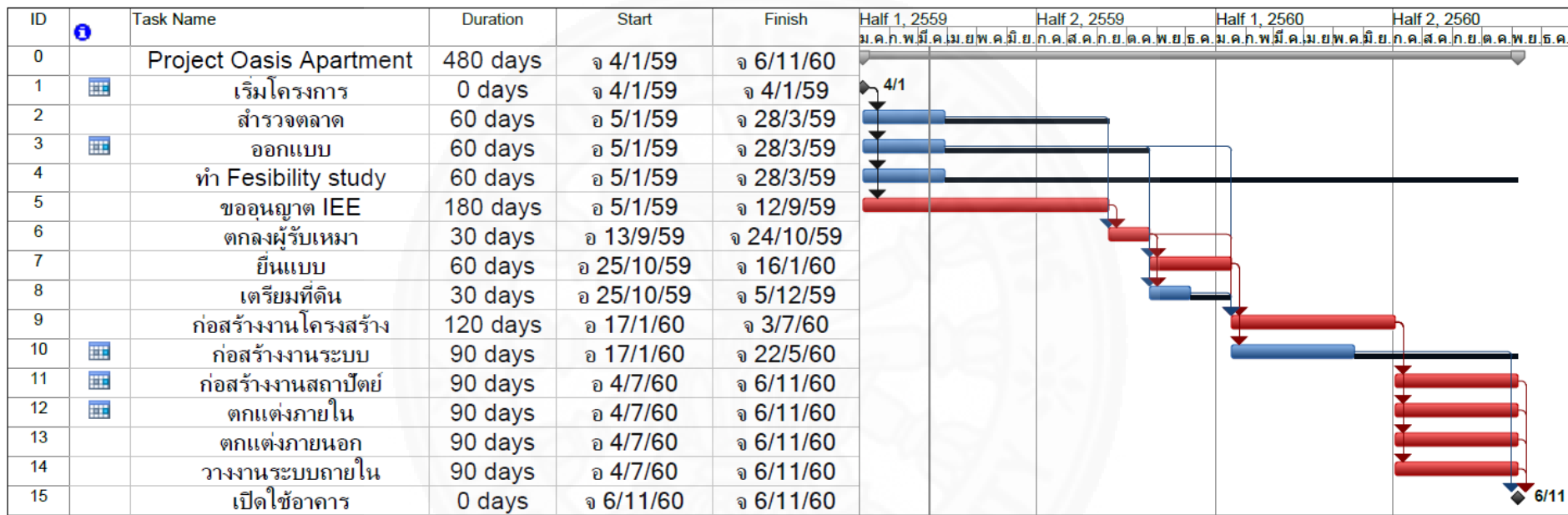
จำนวนห้อง : 19 ห้อง

สภาพอาคาร: กลาง

ที่ตั้ง: 200/18 ม.6 ซอยโพธิสาร4 ถนนโพธิสาร ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง ชลบุรี 20150

ติดต่อ: 085-2803268

ภาคผนวก ค ขั้นตอนและระยะเวลาในแผนการก่อสร้าง





ภาคผนวก ง ตารางแสดงราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

เลขที่	รายการประเภททรัพย์สินที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2557			ราคาที่ใช้ในปี 2558			ราคาที่ใช้ในปี 2558			อายุอาคาร (ปี)	ค่าเสื่อม/ปี	หมายเหตุ
		ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน มิ.ย.	ใช้ราคาวัสดุก่อสร้างเดือน ธค.	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	ต่ำ	ปานกลาง	สูง			
1	บ้านเดี่ยวไม่ขึ้นเดียว	10,400	12,000	13,500	10,400	12,000	13,500	9,900	11,400	12,800	20	5%	ก
2	บ้านเดี่ยวไม้ 2 ชั้น	8,900	11,300	13,000	8,900	11,300	13,000	8,500	10,800	12,400	20	5%	ก
3	บ้านเดี่ยวไม้ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	13,000	13,700	15,100	13,000	13,700	15,100	12,400	13,000	14,400	20	5%	ก
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	8,600	10,500	11,800	8,600	10,500	11,800	8,200	10,000	11,300	25	4%	ก
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว	11,500	13,100	15,000	11,500	13,100	15,000	11,000	12,500	14,300	50	2%	ข
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	10,600	12,300	15,000	10,600	12,300	15,000	10,100	11,700	14,300	50	2%	ข
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	9,700	11,500	13,100	9,700	11,500	13,100	9,300	11,000	12,500	50	2%	ข
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	8,800	10,300	11,500	8,800	10,300	11,500	8,400	9,800	11,000	50	2%	ข
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	7,900	9,400	10,400	7,900	9,400	10,400	7,500	9,000	9,900	50	2%	ข
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	7,800	9,200	11,000	7,800	9,200	11,000	7,400	8,800	10,500	50	2%	ข
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	9,300	11,000	12,600	9,300	11,000	12,600	8,900	10,500	12,000	50	2%	ข
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	8,200	9,500	11,500	8,200	9,500	11,500	7,800	9,100	11,000	50	2%	ข
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	6,000	7,400	-	6,000	7,400	-	5,700	7,000	-	20	5%	ก
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	6,100	6,700	7,800	6,100	6,700	7,800	5,800	6,400	7,400	50	2%	ข
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	6,800	8,100	9,300	6,800	8,100	9,300	6,500	7,700	8,900	50	2%	ข
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	6,600	7,800	8,800	6,600	7,800	8,800	6,300	7,400	8,400	50	2%	ข
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	10,800	13,500	15,300	10,800	13,500	15,300	10,300	12,800	14,600	50	2%	ข
18	อาคารพักอาศัย 6-15 ชั้น*	13,000	17,600	21,000	13,000	17,600	21,000	12,400	16,800	20,000	50	2%	ข
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	17,500	21,700	28,000	17,500	21,700	28,000	16,700	20,700	26,600	50	2%	ข
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	19,300	24,500	31,400	19,300	24,500	31,400	18,400	23,400	29,900	50	2%	ข
21	อาคารธุรกิจสูง <23 เมตร	-	17,700	21,300	-	17,700	21,300	-	16,900	20,300	50	2%	ข
22	อาคารธุรกิจสูง >23 เมตรแต่ไม่เกิน 20 ชั้น	-	20,200	25,600	-	20,200	25,600	-	19,200	24,400	50	2%	ข
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น	-	26,200	35,000	-	26,200	35,000	-	25,000	33,400	50	2%	ข
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูงไม่เกิน 3 ชั้น	-	17,000	19,600	-	17,000	19,600	-	16,200	18,700	50	2%	ข
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป	-	23,200	28,600	-	23,200	28,600	-	22,100	27,200	50	2%	ข
26	อาคารจอดรถ ส่วนบนดิน	10,100	10,900	-	10,100	10,900	-	9,700	10,400	-	50	2%	ข
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)	-	18,100	-	-	18,100	-	-	17,300	-	50	2%	ข
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)	-	29,000	-	-	29,000	-	-	27,600	-	50	2%	ข
29	โกดัง-โรงงาน ทั่วไป	6,300	7,800	-	6,300	7,800	-	6,000	7,400	-	30	3%	ข
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม		1,780,000			1,780,000			1,700,000				ไม่กำหนดไว้
31	สนามเทนนิส: 3 สนามติดกัน		1,480,000			1,480,000			1,410,000				ไม่กำหนดไว้
32	ถนนคอนกรีต (หมู่บ้าน โครงการจัดสรร)		-			-			800				ไม่กำหนดไว้
33	ถนนลาดยาง		-			-			400				ไม่กำหนดไว้
34	ลานคอนกรีต		-			-			500				ไม่กำหนดไว้
35	รั้วอิฐบล็อก (แบบไม่มีกำแพงกันดิน)		-			-			1,200		30	3%	ข
36	โรงเลี้ยงสัตว์ (ไก่ สุกร ระบบปิด)		-			-			2,500		30	3%	ข
37	ส่วนโสังหลังคาคลุม (ที่จอดรถ)		-			-			1,500		30	3%	ข



ภาคผนวก จ

ตารางงบกระแสเงินสดโครงการ Oasis Apartment

Base Case - Information table

Land Cost	12,600,000
Operating cost (15%)	4,464,852
Building cost	29,765,683
Interior and furniture cost	3,720,000
IEE cost	600,000
Total project cost	51,150,535

interest	7.50%
pay within 8 year	
PMT	(\$5,138,214.13)
Number of room	60
Commercial room	2
Total room number	62

Average price per room	7,847
Total rent rev. per month	486,514
per year	5,838,168

Labor cost	
Manager	15000
House keeper	8000
Security staff	10000
Total	33000

Interior and furniture cost	60,000	per unit
loan ratio	80%	
Investor money	20,310,107	
Total loan	30,840,428.00	
Year in debt	8	
number of payment	96	
payment	(\$428,184.51)	
per year	(\$5,138,214.13)	

interest per month	0.00625
--------------------	---------

### Base Case - Cash flow table

Base Case	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ/ ปีที่	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Land cost	(12,600,000)									
Development Cost	-38,550,535									
PGI		5,838,168	6,013,313	6,193,712	6,379,524	6,570,910	6,768,037	6,971,078	7,180,210	7,395,617
Occupancy Rate		45%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
EGI		2,627,176	5,411,982	5,574,341	5,741,571	5,913,819	6,091,233.12	6,273,970	6,462,189	6,656,055
Operating Expenditure	-10%	- 262,717.56	- 541,198	- 557,434	- 574,157	- 591,382	- 609,123	- 627,397	- 646,219	- 665,605
Capital Expenditure	-5%	- 131,359	- 270,599	- 278,717	- 287,079	- 295,691	- 304,562	- 313,699	- 323,109	- 332,803
Interest	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	- 5,138,214	-	-
Labor	- 33,000	- 198,000	- 407,880	- 420,116	- 432,720	- 445,701	- 459,073	- 472,845	- 487,030	- 501,641
NOI/EBITDA		-3,103,115	-945,910	-820,141	-690,598	-557,170	-419,739	-278,184	5,005,831	5,156,006
Reversionary Value/ Terminal Value										106,213,717.64
Total Cash Flow	-56,288,749	-3,103,115	-945,910	-820,141	-690,598	-557,170	-419,739	-278,184	5,005,831	111,369,723
RRR	8%									
Growth rate	3%									
Capitalization Rate R	5%									
IRR	7.28%									
NPV	-3,520,574.08	-0.00								

### Best Case - Information table

Land Cost	12,600,000
Operating cost (15%)	4,464,852
Building cost	26,789,115
Interior and furniture cost	3,720,000

Labor cost	
Manager	15000
House keeper	8000
Security staff	10000



PGI		5,838,168	6,013,313	6,193,712	6,379,524	6,570,910	6,768,037	6,971,078	7,180,210	7,395,617
Occupancy Rate		48%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
EGI		2,773,130	5,712,647	5,884,027	6,060,548	6,242,364	6,429,634.96	6,622,524	6,821,200	7,025,836
Operating expense	-10%	- 277,312.98	- 571,265	- 588,403	- 606,055	- 624,236	- 642,963	- 662,252	- 682,120	- 702,584
Capital Expenditure	-5%	- 138,656	- 285,632	- 294,201	- 303,027	- 312,118	- 321,482	- 331,126	- 341,060	- 351,292
Interest	-	4,571,533	4,571,533	4,571,533	4,571,533	4,571,533	4,571,533	4,571,533	-	-
Labor	-	33,000	198,000	407,880	420,116	432,720	445,701	459,073	472,845	487,030
NOI/EBITDA		-2,412,373	-123,663	9,773	147,212	288,775	434,584	584,767	5,310,990	5,470,319
Reversionary Value/ Terminal Value										112,688,579.93
Total Cash Flow		-52,745,500	-2,412,373	-123,663	9,773	147,212	288,775	434,584	584,767	5,310,990
RRR	8%									
Growth rate	3%									
Capitalization Rate R	5%									
IRR	9.63%									
NPV		7,820,596.12	0.00							

### Worst Case - Information table

Land Cost	12,600,000
Operating cost (15%)	4,464,852
Building cost	32,742,251
Interior and furniture cost	3,720,000
IEE cost	600,000
<b>Total project cost</b>	<b>54,127,103</b>

Labor cost	
Manager	15000
House keeper	8000
Security staff	10000
<b>Total</b>	<b>33000</b>

Interior and furniture cost

		60,000	per unit
interest	8.50%	loan ratio	80%
pay within 8 year			
PMT	(\$5,737,568.74)	Investor money	20,905,421
Number of room	60	Total loan	33,221,682.64
Commercial room	2	Year in debt	8
<b>Total room number</b>	<b>62</b>	number of payment	96
		payment	(\$478,130.73)
		per year	(\$5,737,568.74)
Average price per room	7,847		
Total rent rev. per month	486,514		
<b>per year</b>	<b>5,838,168</b>	<b>interest per month</b>	<b>0.007083333</b>

### Worst Case - Cash flow table

Worst Case	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายการ/ ปีที่	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Land cost	(12,600,000)									
Development Cost	-41,527,103									
PGI		5,838,168	6,013,313	6,193,712	6,379,524	6,570,910	6,768,037	6,971,078	7,180,210	7,395,617
Occupancy Rate		40%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
EGI		2,335,267	4,810,650	4,954,970	5,103,619	5,256,728	5,414,429	5,576,862	5,744,168	5,916,493
Operating expense	-10%	- 233,526.72	- 481,065	- 495,497	- 510,362	- 525,673	- 541,443	- 557,686	- 574,417	- 591,649
Capital Expenditure	-5%	- 116,763	- 240,533	- 247,748	- 255,181	- 262,836	- 270,721	- 278,843	- 287,208	- 295,825

Interest	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	- 5,737,569	-	-
Labor	- 33,000	- 198,000	- 407,880	- 420,116	- 432,720	- 445,701	- 459,073	- 472,845	- 487,030	- 501,641
NOI/EBITDA		-3,950,592	-2,056,396	-1,945,961	-1,832,212	-1,715,052	-1,594,376	-1,470,080	4,395,513	4,527,378
Reversionary Value/ Terminal Value										93,263,993.05
Total Cash Flow	-59,864,672	-3,950,592	-2,056,396	-1,945,961	-1,832,212	-1,715,052	-1,594,376	-1,470,080	4,395,513	97,791,371
RRR	8%									
Growth rate	3%									
Capitalization Rate R	5%									
IRR	3.87%									
NPV	-19,912,101.78	-0.00								



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นาย ธนรัช แก้วเสริมวงศ์
วัน เดือน ปีเกิด	วันที่ 12 กันยายน พ.ศ. 2531
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2554 : การจัดการพลังงาน Otago University, New Zealand
ตำแหน่ง	Product executive True Digital Plus Co., Ltd.
ประสบการณ์ทำงาน	2557 – ปัจจุบัน True Digital Plus Co., Ltd. 2556 – 2556 บริษัท Power Vision Management จำกัด