



การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์
บนพื้นที่ห้วยขวาง

โดย

นายเอกพล วงศ์ภัทรกุล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์
บนพื้นที่ห้วยขวาง

โดย

นายเอกพล วงศ์ภัทรกุล



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR APARTMENT ON HUAYKWANG DISTRICT

BY

Mr. EKAPON WONGPHATHARAKUL



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

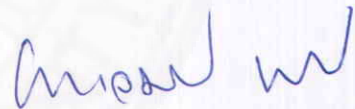
นายเอกพล วงศ์ภัทรกุล

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์บนพื้นที่ห้วยขวาง
ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โจนกิจอำนวย)

| | |
|---------------------------------|---|
| หัวข้อการค้นคว้าอิสระ | การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ท เมนท์บนพื้นที่ห้วยขวาง |
| ชื่อผู้เขียน | นายเอกพล วงศ์ภัทรกุล |
| ชื่อปริญญา | วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์) |
| สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย | คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ | รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ |
| ปีการศึกษา | 2558 |

บทสรุปผู้บริหาร

ที่ดินที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้ที่ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์บำรุง 24 ซึ่งเป็นซอยหลักในการสัญจรไปถนนรัชดาภิเษก พระราม 9 ลาดพร้าว เลียบทางด่วนรามอินทราฯ อยู่ใจกลางชุมชน มีอัตราเข้าพักเฉลี่ยของอพาร์ทเมนท์โดยรอบที่มากถึง 95% หรือเรียกได้ว่าค่อนข้างดี และห่างจากรถไฟฟ้าใต้ดินเพียง 1 กิโลเมตร ที่ดินดังกล่าวมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า หน้ากว้าง 48 เมตร และลึก 24 เมตร ที่ดินมีขนาดทั้งสิ้น 276 ตารางวา ซึ่งจากการศึกษาเบื้องต้นแล้วพบว่า ทรัพย์ดังกล่าวเหมาะสมแก่การ นำมาพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ให้เช่า

อย่างไรก็ดีถึงแม้ในปี 2558 นี้จะมีสภาพเศรษฐกิจที่ฝืดเคืองแต่การลงทุนอสังหาริมทรัพย์เพื่อเก็บค่าเช่านั้นจะกลับมาน่าสนใจ เนื่องจากว่าต้นทุนการพัฒนาโครงการนั้นถูกลง และอพาร์ทเมนท์ถือว่าเป็นปัจจัย 4 ขณะที่ที่ดินที่จะพัฒนานั้นมีอัตราการเข้าพักที่สูง

ดังนั้นผู้จัดทำจึงตัดสินใจทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาที่ดินแปลงนี้เพื่อใช้ประโยชน์เป็นอพาร์ทเมนท์ให้เช่าโดยทั้งนี้ผู้จัดทำได้จัดทำเป็นข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการตัดสินใจการพัฒนา และพิจารณาว่าควรที่จะพัฒนาออกมาในรูปแบบใด เพื่อให้ได้ค่าเช่าที่คุ้มค่าที่สุดในขณะที่ต้องทำให้แน่ใจว่าโครงการนี้จะมีความเสี่ยงที่ต่ำและรายรับอยู่เกณฑ์ที่ยอมรับได้ ทั้งนี้ผลลัพธ์ที่ได้จากการศึกษาพบว่า จำนวนคู่แข่งของโครงการโดยรอบนั้นค่อนข้างมาก แต่อัตราราคาเช่าก็ยังคงอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก และอัตราผลตอบแทน ไม่ว่าจะเป็น NPV, IRR และ Payback Period ในทุกกรณีที่ทำการศึกษาล้วนอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้จัดทำพิจารณาได้น่าสนใจอย่างมาก

คำสำคัญ: อพาร์ทเมนท์, ห้วยขวาง, อสังหาริมทรัพย์, ที่พักอาศัยรวม

| | |
|-------------------------------|---|
| Independent Study Title | FEASIBILITY STUDY FOR APARTMENT ON HUAYKWANG DISTRICT |
| Author | Mr. Ekapon Wongphatharakul |
| Degree | Master of Science (Real Estate Business) |
| Department/Faculty/University | Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University |
| Independent Study Advisor | Associate Professor Anchalee Pipatanasern |
| Academic Years | 2015 |

EXECUTIVE SUMMARY

The site that was chosen to do feasibility study is located on Pracharatbump-en 24 Road. This site is in the middle of Ratchada-Rama9-Ladprao-Pradit Manutham Road which can be stated as crowded residential area. Therefore, the occupancy rate is relatively high, comparing to other areas. The shape of the land is rectangle, 276 sq.w., width 48 meters, depth 24 meters.

However, even 2015 economy is not growing well but real estate for rent is surprisingly interesting. Since, the cost of development, interest rate, is low. Apartment is categorized as the safest business for real estate development. Because accommodation is the crucial factor for every human being.

Hence, author decides to choose apartment model for develop this site. By studying through basic information, laws & regulations, financial projection. While the risk and reward are reasonable. Furthermore, the results are considered as more than satisfactory. Eventhough, competitors are countless but the occupancy rate is still high. Surprisingly, the returns in terms of NPV, IRR and Payback Period are also attractive, in every scenario.

Keywords: Apartment, Huaykwang, real estate, residence

สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย | (1) |
| บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ | (2) |
| สารบัญตาราง | (4) |
| สารบัญภาพ | (5) |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| 1. หลักการและเหตุผล | 1 |
| 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา | 2 |
| 3. วิธีการศึกษา | 2 |
| 4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 2 |
| บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 3 |
| บทที่ 3 การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย | 4 |
| 3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ | 4 |
| สภาพที่ดินปัจจุบัน | 5 |
| อาณาเขตรอบแปลงที่ดิน | 8 |
| ความกว้างของเขตทาง | 8 |
| ข้อมูลเขตห้วยขวาง | 8 |
| ข้อมูลด้านประชากร | 9 |

| | |
|---|----|
| 3.2 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง | 9 |
| การเข้าถึงโครงการ | 9 |
| ลักษณะพื้นที่ข้างเคียง | 10 |
| ระยะทางจากพื้นที่ตั้งโครงการถึงสถานที่สำคัญ | 10 |
| 3.3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและกายภาพ | 11 |
| 3.4 สรุปแนวทางพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆ | 14 |
| | |
| บทที่ 4 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด | 17 |
| | |
| 4.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด | 17 |
| การวิเคราะห์ด้านการตลาดของการใช้ประโยชน์ที่ดินเป็นอพาร์ทเมนท์ | 17 |
| วิเคราะห์อุปทานและอุปสงค์โดยรวม | 17 |
| วิเคราะห์อุปทานในบริเวณใกล้เคียง | 21 |
| วิเคราะห์อุปสงค์ในบริเวณใกล้เคียง | 25 |
| ความสามารถในการแข่งขัน | 25 |
| 4.2 การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าหลัก | 25 |
| 4.3 สัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มลูกค้าหลัก | 26 |
| 4.4 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด | 27 |
| 4.5 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด | 28 |
| | |
| บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน | 34 |
| | |
| ต้นทุนค่าที่ดิน | 34 |
| การวิเคราะห์ทางการเงิน | 34 |
| การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในเชิงลึก | 38 |
| การประมาณการต้นทุนโครงการ | 38 |
| ต้นทุนของเงินทุน | 41 |
| สรุปผลของความเป็นไปได้ทางการเงิน | 44 |

| | |
|-----------------|----|
| รายการอ้างอิง | 45 |
| ภาคผนวก ก | 46 |
| ภาคผนวก ข | 50 |
| ภาคผนวก ค | 57 |
| ภาคผนวก ง | 62 |
| ประวัติผู้เขียน | 65 |



สารบัญตาราง

| ตารางที่ | หน้า |
|--|------|
| 3.1 แสดงอาณาเขตรอบแปลงที่ดิน | 8 |
| 3.2 แสดงอาณาเขตของเขตห้วยขวาง | 8 |
| 3.3 แสดงจำนวนประชากรและอัตราการเติบโต | 9 |
| 3.4 แสดงข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท ย. 6 ที่สำคัญ | 13 |
| 3.5 แสดงสรุปทางเลือกในการพัฒนาโครงการบนที่ดิน | 14 |
| 4.1 แสดงอัตราค่าเช่าของห้องแต่ละประเภท | 24 |
| 4.2 แสดงเนื้อที่ จำนวน ค่าเช่าต่อเดือนของโครงการ | 32 |
| 4.3 แสดงค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โฆษณา | 33 |
| 4.4 แสดงแผนปฏิบัติการทางการตลาด | 33 |
| 4.5 สรุปงบประมาณด้านการตลาด | 34 |
| 5.1 แสดงผลสรุปทางเลือกในการพัฒนาในทุกด้าน | 39 |
| 5.2 แสดงการต้นทุนโครงการโดยสรุป | 41 |
| 5.3 แสดงผลสรุปสมมติฐานของรายได้ | 42 |
| 5.4 แสดงผลสรุปสมมติฐานของรายจ่าย | 42 |
| 5.5 แสดงค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย | 43 |
| 5.6 แสดงรายละเอียดต้นทุนของโครงการ | 44 |
| 5.7 แสดงผลสรุปของเครื่องมือที่ใช้พิจารณาการลงทุน | 46 |

สารบัญภาพ

| ภาพที่ | หน้า |
|--|------|
| 3.1 ภาพแสดงที่ตั้งโครงการ | 4 |
| 3.2 แสดงรูปร่างของแปลงที่ดิน | 5 |
| 3.3 แสดงลักษณะสภาพที่ดินปัจจุบัน | 6 |
| 3.4 แสดงลักษณะสภาพที่ดินปัจจุบัน | 6 |
| 3.5 สภาพทางเข้าโครงการ | 7 |
| 3.6 ภาพซอยประชากรหมู่บ้านเพ็ญ 24 | 7 |
| 3.7 แสดงการเข้าถึงโครงการ | 9 |
| 3.8 แสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดินและเขตการใช้ประโยชน์ | 12 |
| 3.9 แสดงการวางแผนโครงการเบื้องต้น | 17 |
| 4.1 แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล | 18 |
| 4.2 แสดงอัตราการขยายตัวของที่อยู่อาศัยรวมและแฟลต คอนโด | 19 |
| 4.3 แสดงอัตราการว่างงาน และจำนวนแรงงานแต่ละสาขา | 19 |
| 4.4 แสดงจำนวนนิสิตนักศึกษาชั้นปีที่ 2-4 | 20 |
| 4.5 แสดงพื้นที่อาคารสำนักงาน | 20 |
| 4.6 แสดงอัตราการเช่าต่อพื้นที่อาคารสำนักงานใน กทมฯ | 21 |
| 4.7 แสดงจำนวนชาวต่างชาติที่ได้รับอนุญาตประเภทส่งเสริมการลงทุนให้ทำงานในไทย | 21 |
| 4.8 จำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์และอัตราการขยายตัว | 22 |
| 4.9 แสดงแผนที่โครงการคู่แข่งในซอยประชากรหมู่บ้านเพ็ญ 7 | 23 |
| 4.10 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการที่สำรวจ | 25 |
| 4.11 แสดงเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักของทุกโครงการ | 25 |
| 4.12 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก | 25 |
| 4.13 แสดงการวางผังโครงการโดยรวม | 30 |
| 4.14 แสดงรูปแบบห้องพัก | 31 |

บทที่ 1

บทนำ

1. หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีความนิยมสูงขึ้น เนื่องจากเสน่ห์ของผลกำไรจากการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นสูงมากจึงทำให้มีผู้คนที่ต้องการเข้ามาอยู่ในตลาดนี้ทุกช่วงเวลา ไม่ว่าจะเศรษฐกิจดีหรือไม่ดีเห็นได้จากภาวะเศรษฐกิจที่มีการชะลอตัวลงภายในประเทศ และเกิดความกังวลในเศรษฐกิจโลกนั้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็จะเป็นตัวขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจฟื้นตัวกลับมาได้

ประเภทของอสังหาริมทรัพย์นั้นมีหลายรูปแบบในการพัฒนาเพื่อให้ได้กำไร ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการพัฒนาเพื่อขาย หรือพัฒนาเพื่อเก็บค่าเช่า ซึ่งทั้งสองประเภทก็ต่างมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันไป

อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยถือเป็นประเภทหนึ่งที่มีความน่าสนใจ เนื่องจากว่าที่อยู่อาศัยนั้นถือว่าเป็นปัจจัยสี่จึงมีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตซึ่งทำให้มีความเสี่ยงที่ต่ำ หากยังเป็นในลักษณะที่อยู่อาศัยให้เช่าความเสี่ยงจะยิ่งต่ำด้วยเหตุผลที่ว่ามีการขยายตัวของเมืองเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังมีการลงทุนจากภาครัฐบาลเกี่ยวกับระบบขนส่งมวลชนระบบรางทั้ง BTS และ MRT จึงยิ่งทำให้อาคารอยู่อาศัยแนวสูงเป็นที่ยอมรับมากขึ้นธุรกิจอพาร์ทเมนท์ถือว่าเป็นรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ประเภทหนึ่งที่เหมาะสมแก่ผู้ลงทุนที่ไม่ต้องการความเสี่ยงที่สูงเกินไปโดยที่ยังได้ผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากพัฒนาขึ้นมาทำในโซนที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง ใกล้กับสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น สถานศึกษา ชุมชน นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

เขตห้วยขวางนั้นเป็นเขตที่ประชากรหนาแน่นเป็นอย่างมาก และมีสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินผ่านซึ่งการเข้าถึงตัวเมืองเพื่อไปทำงานนั้นง่ายดาย จึงทำให้เขตชุมชนห้วยขวางนั้นมีอัตราการเข้าพักอาศัยค่อนข้างสูง

การศึกษาอิสระฉบับนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอพาร์ทเมนท์ เนื่องจากผู้จัดทำได้เล็งเห็นถึงความมั่นคงของรายได้ที่จะสร้างได้ในอนาคตและความเสี่ยงที่ต่ำจากสถานที่ตั้งของที่ดินที่นำมาศึกษา

ที่ดิน 276 ตารางวา บนพื้นที่เขตห้วยขวาง ปัจจุบันยังเป็นพื้นที่เปล่าของผู้จัดทำและยังไม่ได้รับการใช้จ่ายประโยชน์ใดๆ จึงเป็นที่มาของการศึกษาการใช้ประโยชน์ในครั้งนี้

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ บนที่ดินขนาด 0-2-76 ไร่ บนเขตห้วยขวางซึ่งจะศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นของการลงทุนของที่ดินดังกล่าว โดยพิจารณาทั้งด้านกฎหมาย การตลาด การเงิน และนโยบายของเจ้าของที่ดิน

3. วิธีการศึกษา

1. ศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาธุรกิจอพาร์ทเมนท์
2. ศึกษาความเป็นไปได้ในด้านทำเลที่ตั้ง กายภาพ สภาพแวดล้อม และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ของที่ดินแปลงดังกล่าว
3. ศึกษาการตลาดของการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์
4. ศึกษาเพื่อนำผลของการศึกษาขอสินเชื่อสนับสนุนโครงการจากธนาคาร

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถนำความรู้ทั้งทางด้าน การเงิน การตลาด และกฎหมาย มาปรับใช้กับชีวิตจริง เพื่อนำไปขอสินเชื่อจากธนาคาร และพัฒนาอพาร์ทเมนท์ขึ้นมาจริง

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สืบเนื่องจากการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์นั้นประกอบด้วยหลายปัจจัยด้วยกันที่จะส่งผลกระทบต่อในแง่ของราคาและความสำเร็จของโครงการ ทั้งนี้ที่ดินของผู้จัดทำที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง ผู้จัดทำจึงได้ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าของอพาร์ทเมนท์ย่านศูนย์กลางกรุงเทพฯ ดังนี้

ผลลัพธ์จากการศึกษาของสมการถดถอย internet ready นั้นมีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าเป็นอย่างมากซึ่งผู้ทำวิจัยได้ให้เหตุผลว่าเนื่องจากพื้นที่ที่ทำการสำรวจนั้นมีระบบ internet ready ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีค่าเช่าเพิ่มมากขึ้นซึ่งลำดับถัดมาคือ separate elevator และ washer (ปิยะมาศ เศรษฐกก, 2552)

ซึ่งสามารถสรุปได้จากวิจัยนี้ว่าเจ้าของโครงการควรที่จะพิจารณาถึงพื้นที่ห้อง สถานที่ตั้งและสิ่งอำนวยความสะดวกเหมาะสมกับความคาดหวังของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภทให้เหมาะสมก่อนที่จะตัดสินใจลงทุนพัฒนาโครงการ

อีกผลงานวิจัยหนึ่งเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการบ้านเพลินิจิตร อพาร์ทเมนท์ (ธัญพร เลิศวรรณพงษ์, 2554) ได้สรุปไว้ว่าปัจจัยด้านความปลอดภัย, คุณภาพและความเร็วของอินเทอร์เน็ต, สภาพแวดล้อมที่น่าอยู่, บริการด้านข้อมูลและทีมงานผู้ดูแลนั้น มีความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการอยู่อย่างมาก

อย่างไรก็ดีผลงานวิจัยของวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักของนักศึกษาหญิงของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นั้น ได้ให้ข้อสรุปว่า ราคา ความปลอดภัย กฎเกณฑ์การอยู่อาศัย ที่จอดรถเพื่ออำนวยความสะดวก (จารุพร ฤทธิสยง, 2556)

หลังจากศึกษาผลงานวิจัยทั้ง 3 งานวิจัย แล้วนั้นผู้จัดทำจึงได้สรุปแนวทางในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในส่วนของ ส่วนผสมของการตลาดได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ โดยผู้จัดทำได้เน้นให้ความสำคัญในส่วนของ ความปลอดภัย คุณภาพของอินเทอร์เน็ตไร้สาย สภาพแวดล้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครัน

บทที่ 3

การวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย

3.1 การวิเคราะห์ด้านกายภาพ

ที่ดินตั้งอยู่บน ซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 24 ถนนประชาราษฎร์บำเพ็ญ สามเสนนอก ห้วยขวาง เป็นที่ดิน 4 แปลงติดกัน จำนวน 4 โฉนดโดยมีถนนทางเข้าโครงการกว้าง 8 เมตร ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะที่มีความกว้างถนน 12 เมตร ซึ่งบริเวณนี้อยู่บนพื้นที่ ย.6 คือที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยประเภทหนาแน่นปานกลาง



ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงที่ตั้งโครงการ

ขนาดที่ดินรวม 276 ตารางวา มีความกว้างติดถนนทางเข้าโครงการ 48 เมตร ลึก 12 เมตร ดังที่แสดงดังรูปที่ 3.2 ด้านล่างนี้



ภาพที่ 3.2 แสดงรูปร่างของแปลงที่ดิน

สภาพที่ดินปัจจุบัน

ปัจจุบันที่ดินเป็นที่รกร้าง ต่ำกว่าพื้นถนนเล็กน้อย เป็นพื้นที่ว่างเปล่า



ภาพที่ 3.3 แสดงลักษณะสภาพที่ดินปัจจุบัน



ภาพที่ 3.4 แสดงลักษณะสภาพที่ดินปัจจุบัน



ภาพที่ 3.5 สภาพทางเข้าโครงการฯ



ภาพที่ 3.6 ภาพซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 24

อาณาเขตรอบแปลงที่ดิน

ตาราง 3.1 แสดงอาณาเขตรอบแปลงที่ดิน

| ทิศ | อาณาเขตติดต่อ |
|-------------|---|
| ทิศเหนือ | ติดแปลงที่ดินเอกชน เป็นที่จอดรถของตลาด |
| ทิศใต้ | ติดกับบ้านเดี่ยว ของหมู่บ้านรัชดานิเวศน์ 1/4 |
| ทิศตะวันออก | ติดกับบ้านเดี่ยว 2 หลัง ของหมู่บ้านรัชดานิเวศน์ 1/5 |
| ทิศตะวันตก | แปลงที่ดินถนนส่วนบุคคล |

ความกว้างของเขตทาง

ถนนภายในซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 24 เป็นถนนรวิ้ง 2 ทาง ช่องทางละ 2 เลน และมีทางเดินเท้า 2 ข้าง ซึ่งมีความกว้างของถนนที่ 12 เมตร

อาณาเขตของเขตห้วยขวาง

ตาราง 3.2 แสดงอาณาเขตของเขตห้วยขวาง

| ทิศ | อาณาเขตติดต่อ |
|-------------|--|
| ทิศเหนือ | ติดกับเขตจตุจักรและลาดพร้าว มีคลองน้ำแก้วและคลองลาดพร้าวเป็นเส้นแบ่งเขต |
| ทิศใต้ | ติดกับเขตวัฒนา มีคลองแสนแสบเป็นเส้นแบ่งเขต |
| ทิศตะวันออก | ติดกับเขตวังทองหลาง เขตบางกะปิ และเขตสวนหลวง มีคลองลาดพร้าวและ คลองแสนแสบเป็นเส้นแบ่งเขต |
| ทิศตะวันตก | ติดกับเขตราษฎร์เทพราชและเขตดินแดง มีถนนอโศก-ดินแดงและถนนรัชดาภิเษกเป็นเส้นแบ่งเขต |

ข้อมูลด้านประชากร

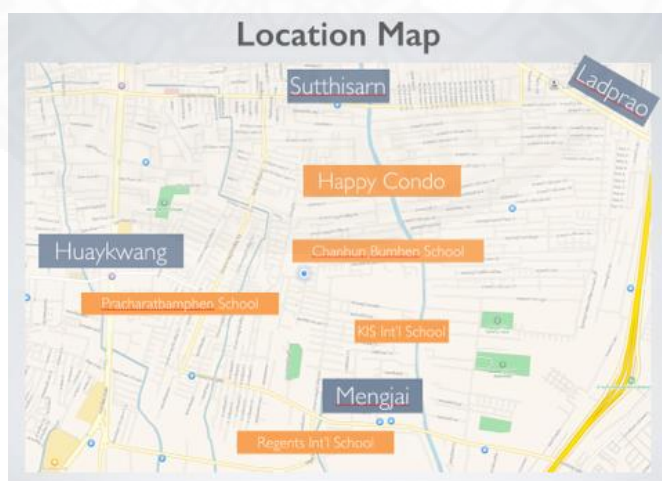
ตาราง 3.3 แสดงจำนวนประชากรและอัตราการเติบโต

| ปี พ.ศ. | กรุงเทพฯ | เขตห้วยขวาง | อัตราการเติบโต(ห้วยขวาง) |
|---------|-----------|-------------|--------------------------|
| 2553 | 5,701,394 | 77,292 | |
| 2554 | 5,674,843 | 77,720 | 0.5537% |
| 2555 | 5,673,560 | 78,207 | 0.6266% |
| 2556 | 5,686,252 | 78,943 | 0.9411% |
| 2557 | 5,692,284 | 80,002 | 1.3415% |

จากตารางจะพบว่าประชากรในกรุงเทพมหานครตามทะเบียนบ้านนั้นมีแนวโน้มหดตัวลงทุกปี แต่จำนวนประชากรภายในเขตห้วยขวางกลับค่อยๆโตสวนทาง ซึ่งทำให้เห็นถึงความหนาแน่นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.2 การวิเคราะห์ด้านทำเลที่ตั้ง

การเข้าถึงโครงการ



ภาพที่ 3.7 แสดงการเข้าถึงโครงการ

จากภาพข้างต้นจะสังเกตเห็นได้ว่าการเข้าถึงที่ตั้งของโครงการนั้นสามารถเข้าถึงได้หลายเส้นทางด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นจากทางลาดพร้าว ซอย 80 หรือ สุทธิสารวิจิตร หรือ ห้วยขวาง หรือ ประชาอุทิศซึ่งแต่ละถนนก็ล้วนแต่เป็นถนนใหญ่ทั้งสิ้น โดยเฉพาะทาง 4 แยกห้วยขวางที่มีรถไฟฟ้าใต้ดิน อยู่ภายในรัศมี 1 กิโลเมตร ซึ่งสามารถใช้ทางออกที่ 4 และนั่งมอเตอร์ไซด์เข้ามาด้วยราคาเพียง 20 บาท

ลักษณะพื้นที่ข้างเคียงและสภาพแวดล้อม

ที่อยู่โครงการอยู่ในย่านชุมชนที่มีตลาดบนทางเท้าอยู่ด้านหน้าโครงการ และหมู่บ้านอยู่ข้างเคียง

ระยะทางจากที่ตั้งโครงการถึงสถานที่สำคัญโดยรอบโครงการ

| | | |
|-----------------------------|-----|----------|
| สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน | | |
| ห้วยขวาง | 1 | กิโลเมตร |
| สุทธิสาร | 2.5 | กิโลเมตร |
| สถานศึกษา | | |
| โรงเรียนจันทร์หุ่่นบำเพ็ญ | 250 | เมตร |
| โรงเรียนประชากรราษฎร์บำเพ็ญ | 250 | เมตร |
| โรงเรียนนานาชาติ KIS | 350 | เมตร |
| โรงเรียนนานาชาติ Regents' | 1.5 | กิโลเมตร |
| อาคารสำนักงาน | | |
| เมืองไทย ภัทร คอมเพล็กซ์ | 2 | กิโลเมตร |
| ไซเบอร์เวิลด์ | 3 | กิโลเมตร |
| AIA รัชดา | 3.5 | กิโลเมตร |
| TRUE | 3.5 | กิโลเมตร |
| ศูนย์การค้า | | |
| BigC รัชดา | 2.5 | กิโลเมตร |

| | | |
|------------------------|-----|----------|
| Esplanade รัชดา | 3 | กิโลเมตร |
| Lotus รัชดา | 4 | กิโลเมตร |
| Central พระราม 9 | 5 | กิโลเมตร |
| สถานที่ราชการ | | |
| สำนักงานเขตห้วยขวาง | 850 | เมตร |
| สำนักงานที่ดินห้วยขวาง | 1.2 | กิโลเมตร |
| ไปรษณีย์ ห้วยขวาง | 1.4 | กิโลเมตร |

3.3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและกายภาพ

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการนี้นั้นจะต้องพิจารณากฎหมายดังต่อไปนี้

3.3.1 พระราชบัญญัติผังเมือง

กฎหมายผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556



ภาพที่ 3.8 แสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดินและเขตการใช้ประโยชน์

อ้างอิงจากผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร สำหรับพื้นที่ดินที่ตั้งอยู่ในเขต บ. 6-16 ซึ่งจะเป็นการใช้ประโยชน์ที่ดินได้ดังตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 3.4 แสดงข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท ย. 6 ที่สำคัญ

| การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภท | คงอยู่ริมถนนที่มีเขตทางไม่น้อยกว่า* |
|---|-------------------------------------|
| ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวมพื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร | 30 ม. |
| พาณิชย์กรรมพื้นที่เกิน 5,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร | 30 ม. |
| สำนักงานที่มีพื้นที่ประกอบกิจการเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร | 16 ม. |
| สำนักงานที่มีพื้นที่ประกอบกิจการเกิน 2,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร | 30 ม. |
| โรงแรมที่มีห้องพักเกิน 50 ห้อง แต่ไม่เกิน 80 ห้อง | 16 ม. |
| โรงแรมเกิน 80 ห้อง | 30 ม. |
| ตลาดพื้นที่ไม่เกิน 1,000 ตารางเมตร | 10 ม. |
| ตลาดพื้นที่เกิน 1,000 ตารางเมตรแต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร | 16 ม. |
| ตลาดพื้นที่เกิน 2,000 ตารางเมตรแต่ไม่เกิน 5,000 ตารางเมตร | 30 ม. |

สำหรับแปลงที่ดินนั้นเมื่อคำนวณ FAR ที่ 4.5:1 แล้วนั้นจะสามารถก่อสร้างอาคารได้พื้นที่สูงสุด 5,184 ตารางเมตร

เมื่อคำนวณค่า OSR ที่ร้อยละ 6.5 แล้ว ซึ่งถ้าทางผู้จัดทำจะสร้างให้เต็มศักยภาพ FAR แล้วนั้นจะต้องมีพื้นที่ว่างบนแปลงที่ดิน ทั้งหมด 336.96 ตารางเมตร หรือคิดเป็น 84.24 ตารางวา

3.3.2 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ขั้นตอนแรกจะต้องพิจารณาถึงระยะร่น ความกว้างถนน ความสูงอาคารสูงสุดที่สามารถสร้างได้ทางเข้า-ออก ซึ่งประเด็นเหล่านี้ล้วนเป็นประเด็นที่สำคัญทั้งสิ้น

กฎกระทรวงฉบับที่ 33 มีข้อกำหนดว่า อาคารสูง หรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ พื้นที่เกิน 10,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 30,000 ตารางเมตร ต้องมีด้านที่ติดถนนยาวไม่น้อยกว่า 12 เมตรที่ติดถนนสาธารณะ ที่กว้างไม่น้อยกว่า 10 เมตร ซึ่งแปลงที่นำมาศึกษานั้นมีความกว้างไม่พอจึงทำให้ไม่สามารถสร้างเป็นอาคารที่มีพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตรได้

กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543)

3.3.3 กฎหมายควบคุมสิ่งแวดล้อม (EIA)

ผู้จัดทำจะต้องพิจารณากฎหมาย EIA ด้วยเนื่องจากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรวมเกิน 79 ห้อง หรือพื้นที่มากกว่า 4,000 ตารางเมตร นั้นจะต้องทำเรื่องยื่นเพื่อขออนุมัติจาก EIA ด้วย ทั้งนี้ผู้จัดทำจะต้องคำนวณต้นทุนการจัดทำรายงานสิ่งแวดล้อมด้วย

ตารางที่ 3.5 แสดงสรุปทางเลือกในการพัฒนาโครงการบนที่ดิน

| ทางเลือกในการพัฒนา | ด้านกฎหมาย | ทำเลที่ตั้ง | ด้านกายภาพ | นโยบาย |
|--------------------|--------------------------|-------------|------------|--------|
| ตลาด | ไม่ได้ | - | - | - |
| ศูนย์การค้า | ได้ | ไม่ได้ | - | - |
| โรงแรม | ห้ามเกิน 50 ห้อง | ไม่ได้ | - | - |
| อาคารสำนักงาน | ห้ามเกิน 1,000 ตารางเมตร | ได้ | ไม่ได้ | |
| ที่อยู่อาศัยแนวราบ | ได้ | ได้ | ได้ | ไม่ได้ |
| คอนโดมิเนียม | ได้ | ได้ | ได้ | ไม่ได้ |
| อพาร์ทเมนท์ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ |

เนื่องจากนโยบายการพัฒนาของผู้จัดทำนั้นต้องการที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าจึงได้พิจารณาความเหมาะสมในด้านกฎหมาย ทำเลที่ตั้ง กายภาพ แล้วพบว่าที่ดินส่วนที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้ นั้นเหมาะสมกับการพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ เนื่องจากการเข้าถึงของโครงการนั้นอยู่ในซอยลึกเกินไปสำหรับกลุ่มลูกค้าโรงแรมและค้าปลีกซึ่งไม่สามารถแข่งขันได้ ในขณะเดียวกันอพาร์ทเมนท์นั้นจะเป็นทางเลือกที่คุ้มค่าและเสี่ยงน้อยที่สุดในทางเลือกทั้งหมด

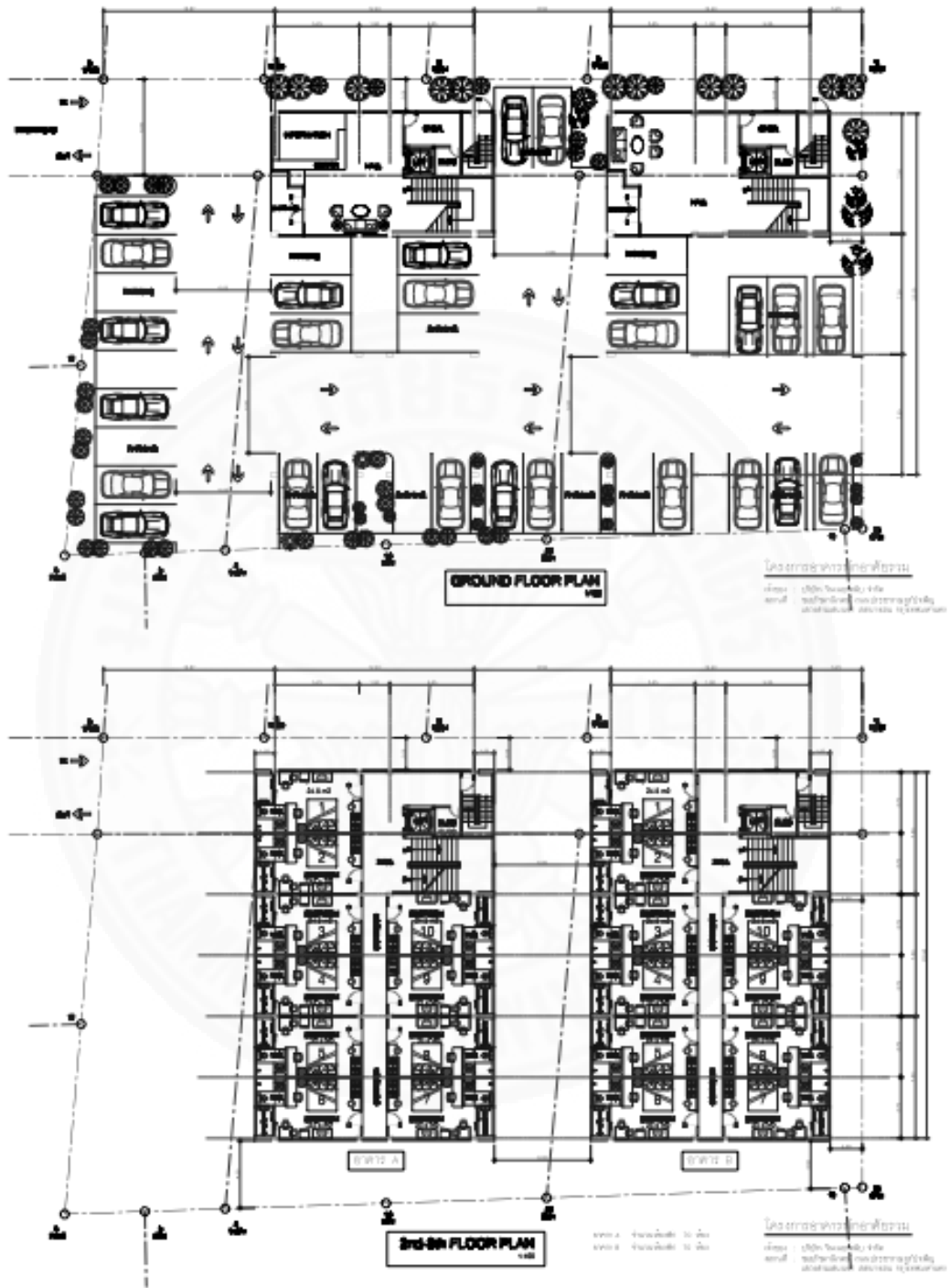
สรุปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆ

- ความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร เพราะฉะนั้นสร้างได้ไม่เกิน 8 ชั้น
ชั้นแรกเป็น ลานจอดรถใต้อาคารทั้งหมด 40 คัน แบ่งออกเป็น 2 อาคารโดยมีจำนวนห้องรวมทั้งสิ้น 154 ห้อง แบ่งเป็น อาคารละ 77 ห้อง ชั้นละ 11 ห้อง ทั้งหมด 7 ชั้น
- ระยะถอยร่นโดยรอบ 3 เมตร
- ถนนภายใน กว้างรวม 8 เมตร

ประเภทอาคาร อาคารพักอาศัยรวม อพาร์ทเมนท์สูง 8 ชั้น

ลักษณะของอาคาร

| | |
|--------------|--|
| โครงสร้าง | คอนกรีตเสริมเหล็ก ฐานรากเป็นเสาเข็มตอก |
| หลังคา | คอนกรีตเสริมเหล็ก |
| พื้น | พื้นห้องปูกระเบื้องแกรนิตโต้ 60x60 cm |
| ห้องน้ำ | พื้นห้องน้ำปูกระเบื้องเซรามิก 8"x8" ผนังปูกระเบื้อง 8"x10" |
| ประตู | ประตูห้อง HDF ลายไม้ หรือลายลูกฟัก หรือวัสดุอื่นในราคาเดียวกัน ประตูห้องน้ำ PVC แบบมีเกร็ดระบายอากาศ |
| หน้าต่าง | อลูมิเนียมอบขาวกระจกเขียวใส |
| ผนัง | ก่ออิฐฉาบปูน ทาสีขาว |
| บันได | คอนกรีตเหล็ก ปูกระเบื้อง ราวสแตนเลส |
| ฝ้าเพดาน | ยิปซัมฉาบเรียบทาสีขาว |
| ระบบประปา | ติดตั้งมาตรวัดน้ำทุกห้องพัก มีแท่งค้ำน้ำเก็บน้ำชั้น 1 แล้วสูบขึ้นไปเก็บบน ชั้นดาดฟ้าเพื่อจ่ายน้ำลงมาทั้ง 7 ชั้นซึ่งในส่วนของชั้น 6-7 จะมีปั้มน้ำแยก เพื่อให้ น้ำแรงเหมาะสม |
| ระบบไฟฟ้า | ติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าทุกห้องพัก เลือกใช้ระบบท่อร้อยสายเพื่อความคงทน |
| ระบบดับเพลิง | ใช้ระบบถังดับเพลิง |
| ระบบหนีไฟ | บันไดหนีไฟ 1 ด้านของตึก |
| โทรศัพท์ | ติดตั้งระบบตู้สาขา และติดตั้งโทรศัพท์ภายในให้ทุกห้องพัก |
| เฟอร์นิเจอร์ | โต๊ะ 5 ชุด, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ที่วางทีวี |
| ระบบ CCTV | ติดตั้ง 16 ตัวติดตามจุดที่สำคัญภายในอาคาร |



ภาพที่ 3.9 แสดงการวางแผนโครงการเบื้องต้น

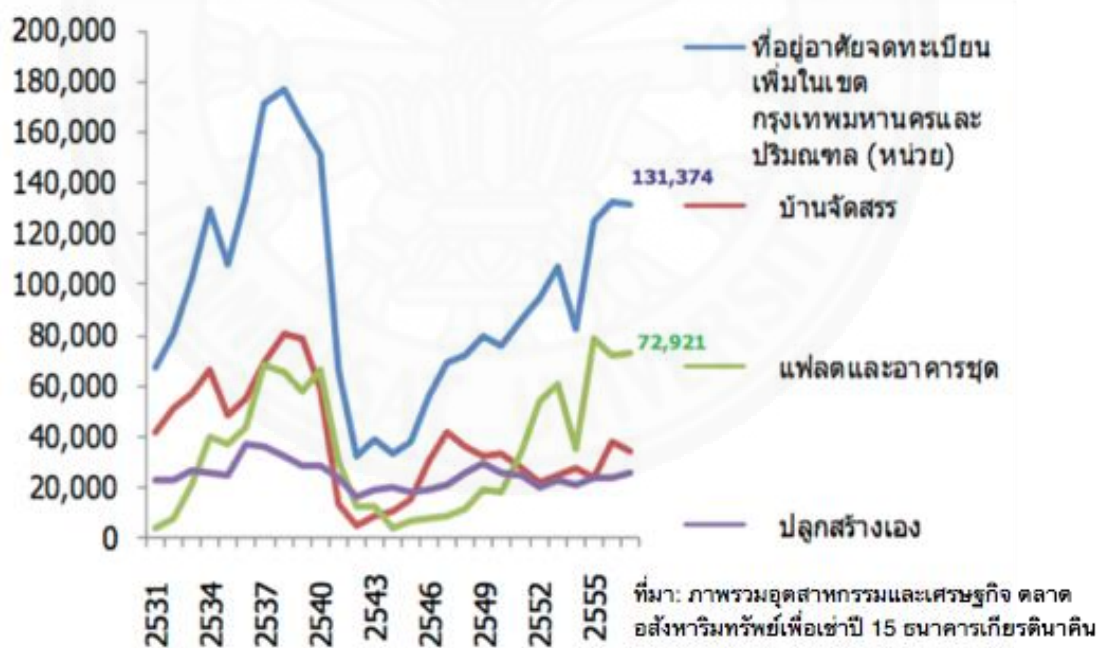
บทที่ 4

การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด

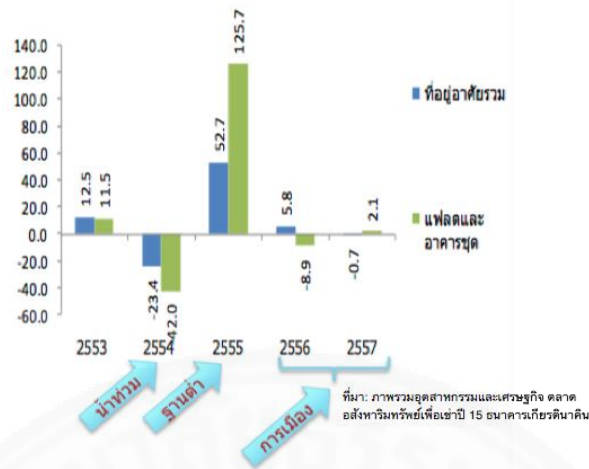
4.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด

วิเคราะห์อุปทานและอุปสงค์โดยรวม

แนวโน้มธุรกิจอาร์ทเม้นท์จากภาพที่ 4.1 จะสังเกตเห็นได้ว่าจำนวนที่พักอาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้นนั้นมีการทรงตัวในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาซึ่งเมื่อเจาะลึกลงไปในตลาดที่อยู่อาศัยรวมแฟลตและอาคารชุดแล้วนั้นจะยิ่งเห็นชัดเจนขึ้นว่าช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาที่มีการทรงตัวของ การเติบโตในการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทดังกล่าว

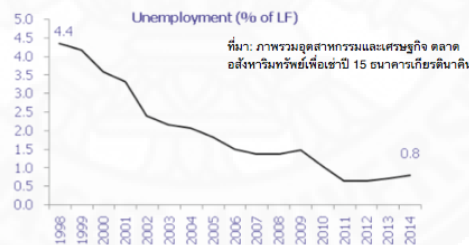


ภาพที่ 4.1 แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล



ภาพที่ 4.2 แสดงอัตราการขยายตัวของที่อยู่อาศัยรวมและแพลตฟอร์ม คอนโด

อย่างไรก็ดีในขณะที่ปัจจุบันเศรษฐกิจหดตัวนั้นก็ยังมียังมีปัจจัยที่มีผลบวกต่อตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการเช่าไม่ว่าจะเป็นการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพฯ การจ้างงานนอกภาคการเกษตรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จำนวนแรงงานจบใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น และจำนวนต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมากขึ้น



| | จำนวนผู้มีงานทำ จำนวนตามสาขาการผลิต (พันคน) | | 2556 | 2557 | ขยายตัว (% ต่อปี) |
|-----------------|---|-------------|--------|--------|-------------------|
| | Size | (% ถึงขนาด) | | | |
| ภาคเกษตรกรรม | 39.7% | 15,407 | 12,733 | (17.4) | |
| นอกภาคเกษตรกรรม | 60.3% | 23,382 | 25,210 | 7.8 | |
| อุตสาหกรรม | 14.0% | 5,435 | 6,393 | 17.6 | |
| ก่อสร้าง | 6.6% | 2,543 | 2,269 | (10.8) | |
| การค้า | 15.5% | 6,008 | 6,185 | 2.9 | |
| บริการ | 24.2% | 9,396 | 10,363 | 10.3 | |
| รวม | 100.0% | 38,789 | 37,943 | (2.2) | |

ภาพที่ 4.3 แสดงอัตราการว่างงาน และจำนวนแรงงานแต่ละสาขา

จากภาพที่ 4.3 จะสามารถเห็นได้ชัดเจนว่าอัตราการจ้างงานในประเทศไทยนั้นต่ำลงอย่างมาก ทั้งนี้ยังมีการเปลี่ยนถ่ายสาขางานจากภาคเกษตรกรรมไปนอกภาคเกษตรกรรมอย่างมีนัยยะสำคัญอีกด้วยโดยเฉพาะอุตสาหกรรมและสาขาบริการที่มีอัตราขยายตัวเพิ่มมากขึ้นอย่างมาก ซึ่งการเปลี่ยนสายงานนี้จะทำให้เกิดความต้องการที่พักในเมืองเพิ่มมากขึ้น จึงถือว่าเป็นปัจจัยบวกต่อตลาดที่อยู่อาศัยรวมให้เช่า



ภาพที่ 4.4 แสดงจำนวนนิสิตนักศึกษาชั้นปีที่ 2-4

อีกปัจจัยหนึ่งคือจำนวนบัณฑิตจบใหม่ที่มากขึ้นและกำลังจะกลายเป็นแรงงานในภาคนอกภาคเกษตรกรรมซึ่งบัณฑิตเหล่านี้เมื่อเริ่มต้นงานแรกก็มักที่จะนิยมในการเช่าห้องพักที่สะดวกในการเดินทางและใช้ชีวิต



ภาพที่ 4.5 แสดงพื้นที่อาคารสำนักงาน

โดยทั่วไปแล้วในการประเมินตลาดของพนักงานบริษัทนั้นสามารถเทียบเคียงได้จาก ตลาดอาคารสำนักงานซึ่งความต้องการของอาคารสำนักงานนั้นจะนำมาซึ่งปริมาณพนักงาน บริษัท และพนักงานบริษัทเองก็ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่บริเวณใกล้เคียงและมีการสัญจรสะดวกสบาย ซึ่งพื้นที่ที่น่าสนใจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับเขานั้นจากภาพที่ 4.6 รัชดาภิเษกมีความ น่าสนใจอยู่พอสมควร ซึ่งการสำรวจตลาดเบื้องต้นจากทีมที่ปรึกษาสายสินเชื่อรูจิจ KKBiz นั้นอัตราการ เข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 94% และค่าเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000 - 4,500 บาท โดยที่มีกลุ่มผู้เช่าหลักเป็น คนทำงานถึง 90% นักศึกษา 10% ประเมินจากจำนวนห้องพักทั้งหมด 50,214 ห้อง จากทั้งหมด 692 โครงการ

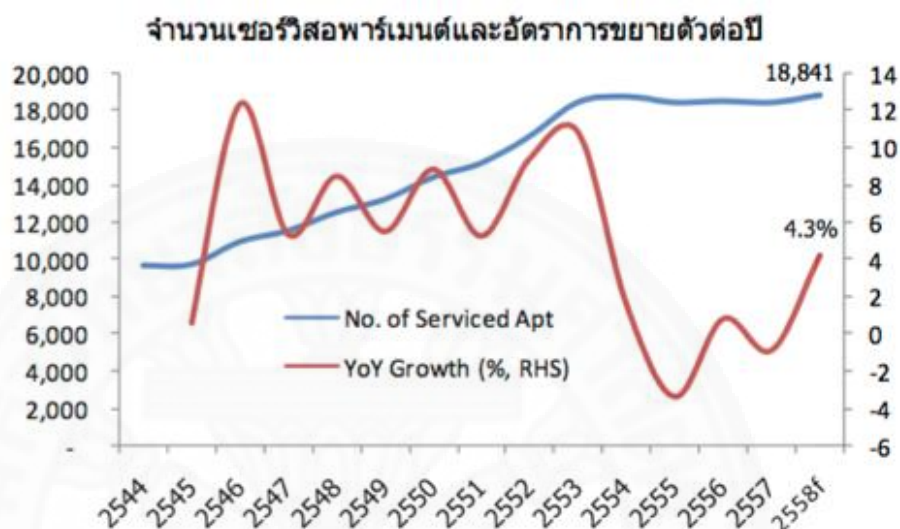


ภาพที่ 4.6 แสดงอัตราการเช่าต่อพื้นที่อาคารสำนักงานใน กทม.



ภาพที่ 4.7 แสดงจำนวนชาวต่างชาติที่ได้รับอนุญาตประเภทส่งเสริมการลงทุนให้ทำงานในไทย

แหล่งแรงงานสุดท้ายที่ล่าสุดได้มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากจากการที่มีนโยบายการส่งเสริมจากภาครัฐก็คือชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในไทย ซึ่งส่วนมากแล้วนั้นชาวต่างชาติมักจะอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยรวมประเภทราคาสูง กล่าวคือ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในโซนสุขุมวิท



ที่มา: ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าปี 15 ธนาคารเกียรตินาคิน

ภาพที่ 4.8 จำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์และอัตราการขยายตัว

จากผลงานวิจัยของธนาคารเกียรตินาคินจะเห็นได้ว่าตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์นั้นมีอัตราการเติบโตกลับขึ้นมาหลังจากช่วงวิกฤติน้ำท่วม ซึ่งลักษณะเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ต่างชาติสนใจคือ 2-3 ห้องนอน, อยู่ในโซน CBD เช่น สุขุมวิท สีลม สาทร อโศก โดยมีคู่แข่งสำคัญคือคอนโดให้เช่า

วิเคราะห์อุปทานในบริเวณใกล้เคียง

ผู้จัดทำได้นำพื้นที่ที่เป็นตลาดคู่แข่งโดยตรงของทำเลที่ตั้งที่นำมาศึกษามาศึกษาเปรียบเทียบเพื่อประกอบการตัดสินใจในการพัฒนารูปแบบห้องที่จะทำได้ออกมาดังภาพที่ 4.7



ภาพที่ 4.9 แสดงแผนที่โครงการคู่แข่ง ในซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 7

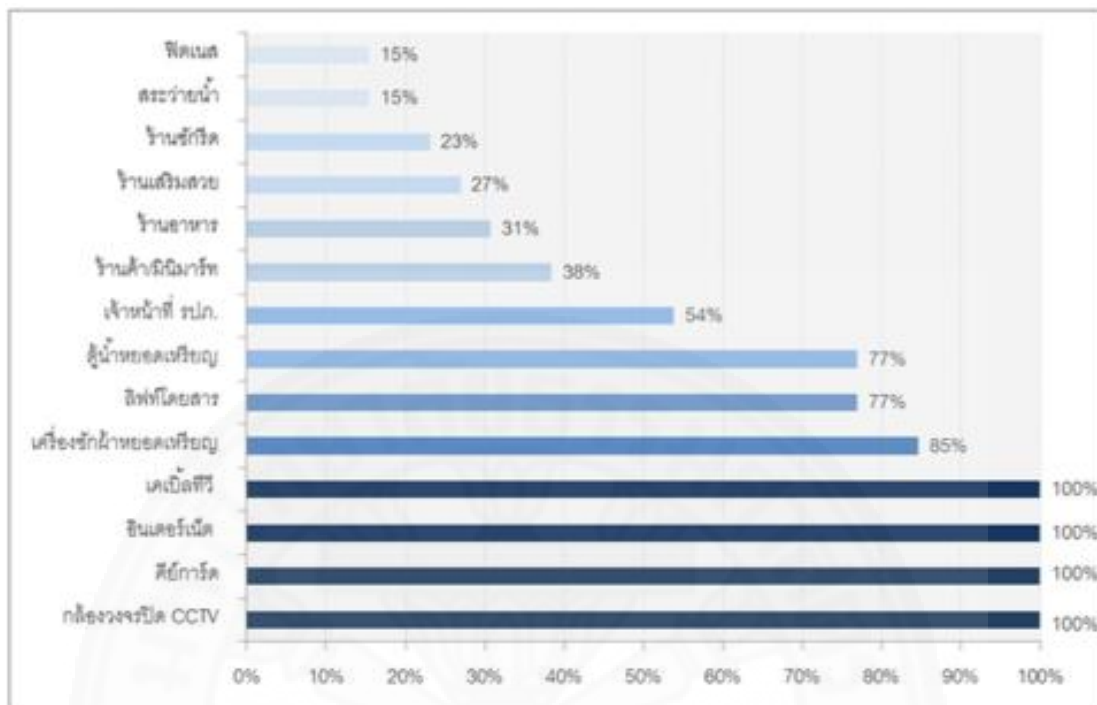
โดยจากภาพที่ 4.9 ข้างต้นแล้วผู้จัดทำได้สรุปข้อมูลออกมาได้ดังนี้

1. จำนวน 26 โครงการ ความสูงตั้งแต่ 4-10 ชั้น
2. มีห้องเช่าทั้งหมด 2598 ยูนิต โดยที่กว่า 90% เป็นห้องแบบ สตูดิโอ ที่เหลือเป็น 1-2 ห้องนอน
3. อัตราการเข้าพักเฉลี่ยรวม 98% เหลือห้องว่างเพียง 39 ยูนิต
4. โดยมีอัตราค่าเช่าเฉลี่ยดังตารางที่ 4.1 ด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงอัตราค่าเช่าของห้องแต่ละประเภท

| | พื้นที่ | | ค่าเช่าเฉลี่ย/ยูนิต | | |
|------------------|------------|----------------|---------------------|-----------|-----------------|
| | รวม(ตร.ม.) | เฉลี่ย (ตร.ม.) | รวม(บาท/เดือน) | บาท/เดือน | บาท/ตร.ม./เดือน |
| สตูดิโอ | 20 - 45 | 25 | 4,000 - 8,500 | 5,238 | 207 |
| 1 ห้องนอน | 34 - 48 | 41 | 6,100 -11,500 | 9,183 | 225 |
| 2 ห้องนอน | 48 - 96 | 67 | 11,500 - 28,000 | 17,938 | 277 |
| รวม | | | | | 236 |

5. สิ่งอำนวยความสะดวกดังภาพที่ 4.10

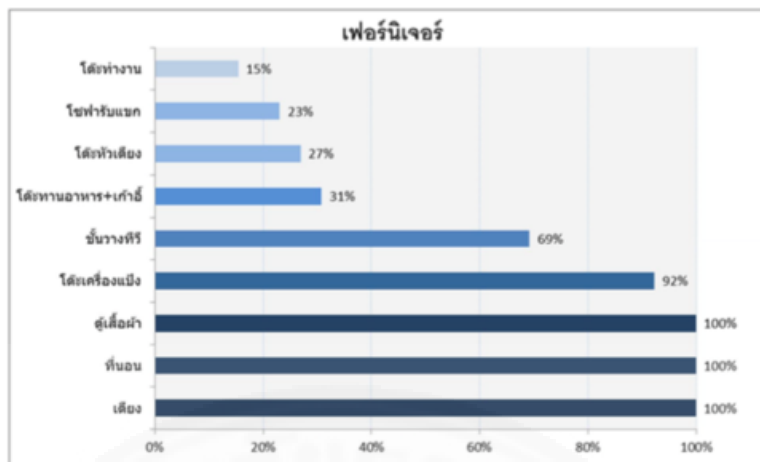


ภาพที่ 4.10 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการที่สำรวจ

ทุกโครงการจะให้ความสำคัญแก่เรื่องความปลอดภัยเป็นอย่างมากเพราะมี กล้องวงจรปิด คีย์การ์ด ครบทุกโครงการ และสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการใช้ชีวิตคือ อินเทอร์เน็ตและเคเบิลทีวี ที่ก็มีให้บริการกันอย่างครบถ้วน

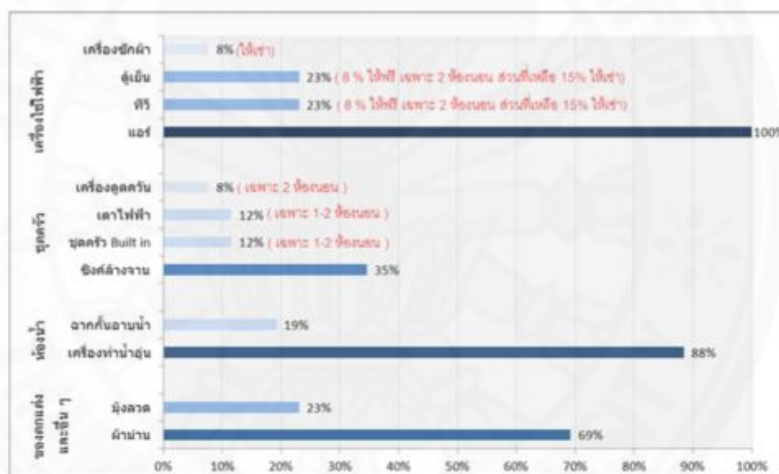
6. เฟอร์นิเจอร์ในห้องพักดังภาพที่ 4.11

เฟอร์นิเจอร์หลักที่ทุกห้องพักมีให้คือ เตียงพร้อมที่นอน ตู้เสื้อผ้า และส่วนมากจะมีโต๊ะเครื่องแป้งและชั้นวางทีวีให้อีกด้วย



ภาพที่ 4.11 แสดงเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักของทุกโครงการ

7. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก แสดงในภาพที่ 4.12



ภาพที่ 4.12 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

8. ค่าบริการอื่นๆ

- เงินประกันจ่ายล่วงหน้า 2 เดือน
- ค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน
- ค่าไฟฟ้า 6-8 บาท ต่อ หน่วย
- ค่าน้ำ 17-20 บาท ต่อ หน่วย โดยมีขั้นต่ำที่ 5 หน่วยแรก
- ค่าบริการอินเทอร์เน็ต 300 - 550 บาท ต่อ เดือน
- ค่าโทรศัพท์บ้านสายตรง 5 - 10 บาท ต่อ ครั้ง
- ค่าเช่าที่จอดรถ 500 - 1,500 บาท ต่อ เดือน ต่อ คัน

วิเคราะห์อุปสงค์ในบริเวณใกล้เคียง

ความต้องการสำหรับที่อยู่อาศัยประเภทเช่าในบริเวณห้วยขวางนั้นสูงมาก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรสูงมาก เนื่องจากการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้าใต้ดิน ร้านค้า ตลาด ร้านอาหารมากมาย ซึ่งถือว่าเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานบริษัท หลายๆบริษัททั้งใน CBD และ NEW CBD(รัชดาภิเษก) ซึ่งค่าเช่ามีอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมสำหรับพนักงานบริษัทที่เพิ่งเริ่มทำงาน ทำให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของอพาร์ทเมนท์ในบริเวณนี้นั้นมากกว่า 95%

ความสามารถในการแข่งขัน

เนื่องจากที่ดินที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้นี้นั้นอยู่บนที่ดินในซอยประชากราษฎร์บำเพ็ญ 24 ซึ่งเป็นซอยที่มีการจราจรหนาแน่นตลอดเพราะเป็นซอยลัดไปยังหลายเส้นทางไม่ว่าจะเป็น ตลาดพร้าว รัชดาภิเษก เลียบทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา พระราม 9 และยังมีร้านค้า ร้านอาหาร ตลาด ที่จอดรถที่มากกว่าโครงการอื่น ถึงแม้ที่ดินในบริเวณนี้จะมีราคาที่ยค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากอุปสงค์ของบริเวณนี้ทำให้ผู้จัดทำตัดสินใจที่จะนำที่ดินนี้ใช้ประโยชน์ด้วยการพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนท์ให้เช่า แต่อย่างไรก็ดีจะต้องพิจารณาถึงการเงินในเบื้องต้นเพื่อให้มั่นใจได้ว่าการพัฒนาโครงการนี้นั้นมีผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจหรือไม่

4.2 การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าหลัก

การกำหนดลูกค้ากลุ่มหลักของโครงการ คือกลุ่มที่มีความต้องการที่พักอาศัยบริเวณชุมชน ที่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชน ซึ่งลักษณะของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยแบบนี้ คือ กลุ่มคนที่ต้องเดินทางเข้าย่านธุรกิจ(สุขุมวิท, โอศก, รัชดาภิเษก, พระราม 9) ซึ่งเดินทางโดยรถไฟฟ้าใต้ดินได้สะดวก ประหยัดเวลาและพลังงานในการเดินทาง ทั้งนี้กลุ่มคนดังกล่าวเป็นได้ทั้งพนักงานบริษัท , ข้าราชการ, นักศึกษาและนักศึกษาฝึกงาน

กลุ่มลูกค้าหลักดังกล่าวต่างมีความต้องการที่เหมือนกันดังนี้

1. ต้องการอยู่ในเขตชุมชน
2. เดินทางเข้าโซนเศรษฐกิจเป็นส่วนใหญ่ของชีวิตประจำวัน
3. ต้องการใช้จ่ายเพียงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น

4.3 สัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มลูกค้าหลัก

ผู้จัดทำได้ดำเนินการสัมภาษณ์กลุ่มคนที่เป็กลุ่มลูกค้าหลัก เพื่อที่จะศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวในเชิงลึก ทั้งนี้ทางผู้จัดทำได้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากลูกค้าของอพาร์ทเมนท์ปัจจุบันที่ผู้จัดทำได้ดำเนินกิจการอยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน โดยได้กลุ่มตัวอย่างมา 4 คน (รายละเอียดการสัมภาษณ์ตามภาคผนวก) ทั้งนี้ผู้จัดทำได้ทำผลสรุปของการสัมภาษณ์ในประเด็นที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

1. โครงการอพาร์ทเมนท์ในบริเวณห้วยขวางนั้นเป็นที่น่าสนใจมาก เนื่องจากเป็นบริเวณชุมชนที่ถือว่าอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ ไม่ว่าจะเดินทางเข้าเขตเศรษฐกิจด้วยรถไฟฟ้าในช่วงวันทำงาน หรือ เดินทางกลับบ้าน(ต่างจังหวัด หรือปริมณฑล) ในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ หรือ วันหยุดเทศกาลต่างๆ ก็เดินทางได้สะดวกและรวดเร็วได้ทั้งสิ้น
2. โซนห้วยขวางนั้นถือได้ว่าเป็นแหล่งรวมของ ตลาดสด ตลาดกลางคืน ร้านค้า ร้านอาหารเจ้าเด็ดมากมาย ซึ่งทำให้ผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณห้วยขวางนั้นไม่ต้องเสียเวลาเดินทางเพื่อใช้ชีวิตประจำวัน
3. ที่จอดรถนั้นมีความสำคัญในการใช้ชีวิตประจำวันพอสมควร เนื่องจากจะต้องมีพาหนะในการเดินทางในช่วงวันหยุด หรือที่จอดรถสำหรับเพื่อน/ญาติ เวลาที่มาหา
4. อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงจำเป็นที่จะต้องมีความเสถียร เนื่องจากเวลาส่วนใหญ่ ในการพักผ่อนมักจะต้องใช้อินเทอร์เน็ตอยู่เสมอ ไม่ว่าจะดูละคร หรือรายการทีวีต่างๆ
5. ความเร็วในการบริหารปัญหา ไม่ว่าจะเป็ปัญหาเล็กๆน้อยๆ สามารถแก้ไขให้ได้อย่างรวดเร็ว ยกตัวอย่างเช่น น้ำรั่ว น้ำซึม จะต้องมิช่างเข้าไปแก้ไขให้ได้อย่างรวดเร็ว
6. ความเงียบสงบของบริเวณใกล้เคียงในเวลาากลางคืน เนื่องจากเขตห้วยขวางนั้นเป็นพื้นที่ที่มีสถานบันเทิงกลางคืนค่อนข้างมาก ซึ่งจะทำให้ไม่สามารถพักผ่อนได้
7. ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร ตลาดสด ร้านซักรีด ร้านสะดวกซื้อ ไปรษณีย์ ธนาคาร เป็นต้น การที่โครงการอยู่ใกล้กับ สถานที่ข้างต้นจะทำให้โครงการเป็นที่น่าสนใจเพิ่มมากขึ้น
8. รูปแบบภายในห้องพักอาศัย หากสามารถมีฉากกั้นแบ่งระหว่างโซนนั่งเล่น/กินข้าวกับโซนห้องนอน จะทำให้ลูกค้ายินยอมที่จะจ่ายค่าเช่ามากขึ้น 500 – 1,000 บาท

9. ความปลอดภัยภายในอพาร์ทเมนต์จะต้องมีคีย์การ์ด กล้องวงจรปิด และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย จะต้องมีให้ด้วย

4.4 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด

เนื่องด้วยการศึกษาเบื้องต้น และการสัมภาษณ์เพื่อสอบถามถึงความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าแล้วนั้น ผู้จัดทำสามารถสรุปตำแหน่งทางการตลาด เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ ของลูกค้ากลุ่มหลักได้ ดังนี้

1. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ อยู่ใจกลางชุมชนเขตห้วยขวาง เดินทางไปไหน มาไหนก็สะดวก
2. ถนนด้านหน้าโครงการติดกับตลาดสด และตลาดสดยามเช้าบนนทางเท้า วิน จักรยานยนต์ วินรถสองแถว ร้านอาหาร สะดวกซื้อของมากมาย เรียกได้ว่าครบ ทุกความต้องการในการใช้ชีวิตประจำวันโดยที่ไม่ต้องเดินทางไปไหนไกลๆ
3. โครงการมีที่จอดรถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าทุกห้อง ซึ่งจะมีทั้งที่จอดรถ ชนิดในร่ม และนอกร่วมกัน
4. โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายและด้านความปลอดภัย ไม่ว่าจะเป็น ลิฟท์โดยสาร อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง กล้องวงจรปิด เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย
5. โครงการกำหนดหน้าที่การดูแลอาคารเป็น 2 ส่วน คือการบริการในส่วนของรับเรื่อง จะมีเจ้าหน้าที่ประจำตามเวลาทำการ และเจ้าหน้าที่ซ่อมแซมประจำอาคารเพื่อตอบสนองต่อปัญหาของลูกค้าได้ภายในระยะเวลาที่ยอมรับได้
6. รูปแบบของห้องพักจะเป็นรูปแบบประเภท One-Bedroom ซึ่งจะแบ่งกันระหว่าง โซนห้องนอนกับห้องนั่งเล่น/ทานอาหาร

4.5 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ตำแหน่งทางการตลาดที่ผู้จัดทำได้วิเคราะห์เบื้องต้นไปนั้น ทำให้สามารถกำหนดทิศทางของส่วนผสมทางการตลาดทั้ง 4 ประการได้ ดังต่อไปนี้

Product (ผลิตภัณฑ์)

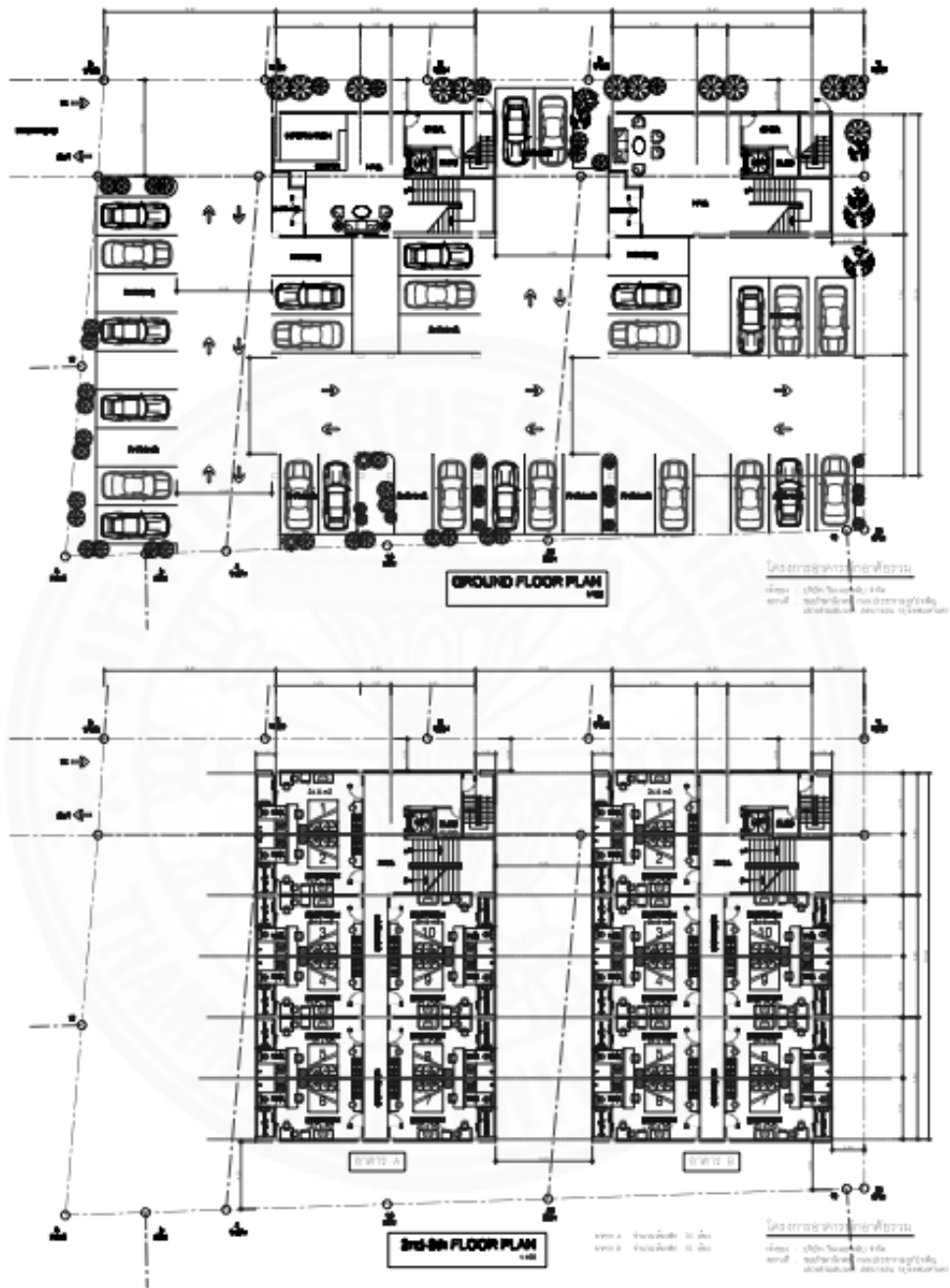
รายละเอียดโครงการเบื้องต้น

| | |
|------------------|---|
| ชื่อโครงการ | : Winner Private Residence |
| พื้นที่โครงการ | : 276 ตารางวา |
| จำนวนห้องพัก | : 154 ห้อง (รวม 2 อาคาร) |
| ประเภทของห้องพัก | : ห้อง One-Bedroom ขนาด 26-28 ตารางเมตร |
| ที่จอดรถใต้ร่ม | : 40 คัน |

การวางผังโครงการ

ลักษณะของโครงการเป็นอาคารที่พักอาศัยรวม 8 ชั้น โดยชั้น 1 เป็นที่จอดรถใต้อาคาร ซึ่งสามารถจอดได้ทั้งหมด 40 คัน ชั้น 2-7 เป็นห้องพักให้เช่า โดยแบ่งเป็นชั้นละ 11 ห้อง โดยเป็นเหมือนกันทั้ง 2 อาคาร ซึ่งห้องพักรวมเป็น 154 ห้อง

พนักงานให้บริการต้อนรับและอำนวยความสะดวกตลอดเวลาทำการ และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงซึ่งเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยสามารถซ่อมแซมเบื้องต้นได้ด้วย



ภาพที่ 4.13 แสดงการวางผังโครงการโดยรวม



ภาพที่ 4.14 แสดงรูปแบบห้องพัก

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

- เตียง 5 ฟุต
- ชั้นวางโทรทัศน์
- โต๊ะเครื่องแป้ง
- ตู้เสื้อผ้า
- โต๊ะทำงาน
- เครื่องปรับอากาศ 12000BTU

- Wifi Internet
- เครื่องทำน้ำอุ่น

สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องพัก

- เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ
- เครื่องกอน้ำหยอดเหรียญ
- ประตูเข้าออกระบบ Key Card พร้อมระบบกล้องวงจรปิดทุกชั้น และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

ราคา (Price)

ผู้จัดทำได้พิจารณาเกณฑ์ในการตั้งราคาเช่าสำหรับโครงการ Winner Private Residence โดยจะใช้หลักการของ 3Cs คือ กลุ่มลูกค้า(Customers), คู่แข่ง(Competitors) และ ต้นทุน(Costs) ซึ่งโดยทั่วไปแล้วพาร์ทเมนท์แต่ละที่จะถูกกำหนดราคาเช่าจากทำเลที่ตั้งเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าโดยที่ควบคุมต้นทุนต่างๆ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม และสามารถกำหนดราคาเช่าที่อยู่ในระดับที่แข่งขันกับคู่แข่งได้ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับตำแหน่งทำเลที่ตั้ง และกลุ่มลูกค้าหลักที่ต้องการ ซึ่งเปรียบเทียบราคา จากคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงแล้ว ผู้จัดทำมีความประสงค์ที่จะตั้งราคาเช่าห้องดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงเนื้อที่ จำนวน ค่าเช่าต่อเดือนของโครงการ

| แบบห้อง | เนื้อที่(ตร.ม.) | จำนวน | ค่าเช่าต่อเดือน |
|----------|-----------------|-------|-----------------|
| Superior | 24-26 | 154 | 6,500 |

ช่องทางการจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายถือได้ว่าเป็นอีกองค์ประกอบสำคัญหนึ่งในการประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ จากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าแล้วนั้น พบว่าสัดส่วนของผู้ที่เดินเจอเอง และได้รับข้อมูลจากอินเตอร์เน็ตนั้นมีสัดส่วนที่พอกๆกัน ดังนั้นทำให้โครงการจะเน้นทั้ง ป้ายโฆษณาโครงการและ สื่อโฆษณา ในอินเตอร์เน็ตในสัดส่วนที่เทียบเท่ากัน

สรุปงบประมาณด้านการตลาด (Marketing Budget)

ผู้จัดทำได้ประเมินค่าใช้จ่ายในการทำงานงบประมาณในการตลาดไว้ดังตารางด้านล่างนี้ โดยกำหนดให้ค่าใช้จ่ายในปีแรกอยู่ที่ 56,700 บาท และ 12,400 บาท ในปีที่ 2 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1 และ ร้อยละ 0.1 ของรายได้ที่คาดหวังไว้ (Expected Gross Income)

ตารางที่ 4.5 สรุปงบประมาณด้านการตลาด

| รายการ | ปีที่ 1 | | | ปีที่ 2 เป็นต้นไป | | |
|---------------------------|---------|--------|---------------|-------------------|-------|---------------|
| | จำนวน | ราคา | มูลค่า | จำนวน | ราคา | มูลค่า |
| สื่อโฆษณา | | | | | | |
| Website | 1 | 20,000 | 20,000 | 1 | 3,000 | 3,000 |
| ป้ายผ้าใบ | 5 | 1,500 | 7,500 | 3 | | |
| - ค่าเช่าติดตั้ง | 5 | 3,000 | 15,000 | 3 | 3,000 | 9,000 |
| โบรชัวร์ | 400 | 2 | 800 | 200 | 2 | 400 |
| ส่วนลดก่อนเปิดโครงการ 10% | 20 ห้อง | 650 | 13,000 | - | - | - |
| รวมทั้งหมด | | | <u>56,300</u> | | | <u>12,400</u> |

หมายเหตุ: ราคามูลค่าของการจัดทำงบประมาณดังกล่าวอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น

ต้นทุนค่าที่ดิน

การหาต้นทุนของที่ดินนั้น ผู้จัดทำหาจากราคาประเมินของที่ดินบริเวณติดกันที่ทางบริษัท สยามพิริวีธน์ จำกัด ซึ่งได้ดำเนินการประเมินมูลค่าไปเมื่อ กันยายน 2558 ซึ่งที่ดินดังกล่าวมีมูลค่า 75,000 บาท ต่อ ตารางวา ซึ่งมูลค่าอยู่ที่ 30,375,000 บาท ทั้งนี้ที่ดินที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้และที่ดินที่ได้รับการประเมินจากบริษัทประเมินทรัพย์สินนั้นมีสภาพใกล้เคียงกันมาก ผู้จัดทำจึงใช้เลขราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมาคำนวณต้นทุนค่าที่ดิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น

Frontdoor Analysis เป็นการวิเคราะห์การเงินเบื้องต้นสำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ หากเรามีต้นทุนการพัฒนาจำนวนหนึ่งจะต้องได้รายรับเท่าใด และราคาที่จะขายนั้นสามารถแข่งขันกับตลาดได้หรือไม่

ในขณะเดียวกัน Backdoor Analysis เป็นการวิเคราะห์ย้อนหลังจาก Frontdoor Analysis ว่าถ้าราคาของสินค้าเรามีราคาเท่านี้ มีต้นทุนเท่านี้ เราไม่ควรมีต้นทุนค่าที่ดินเกินเท่าใด สมมติฐานที่สร้างคือ อาคารที่อยู่อาศัยรวม 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร

1. สร้างอพาร์ทเมนท์ขนาด ตารางเมตร 6,095 ตารางเมตร
 - พื้นที่ใช้สอย 2,450 ตารางเมตร
 - พื้นที่จอดรถรวม 1,195 ตารางเมตร
2. ราคาค่าก่อสร้าง อ้างอิงจากราคาประเมินค่าก่อสร้างของมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ปี 2558 เดือน กันยายนในส่วนการก่อสร้างอาคารอยู่อาศัยรวมขนาด 6-15 ชั้น เท่ากับ 12,600 บาท
3. อัตราการเข้าพัก 95% เนื่องจากการสอบถามจากอพาร์ทเมนท์โดยรอบแล้วพบว่าส่วนใหญ่มีอัตราการเข้าพักที่ 98% ผู้จัดทำจึงกำหนดตัวเลขที่ใกล้เคียงกัน
4. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จากการสอบถามผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์หลายแห่ง พบว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั่วไปจะอยู่ที่ 15% ของรายได้

5. วงเงินการกู้ จากการสอบถามจากธนาคารเบื้องต้นแล้ว ธนาคารจะให้เงินกู้ 70% ของค่าที่ดิน และ 70% ของค่าก่อสร้าง และใช้ debt coverage ratio ที่ 1.2 ของกำไรจากการดำเนินงาน (Net operating income : NOI)
6. จำนวนปีที่ธนาคารปล่อยกู้คือ 7 ปี
7. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ใช้ MLR เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันมีผู้กู้น้อยทำให้ไม่ต้องเสียค่าความเสี่ยงที่เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งในกรณีนี้ทางธนาคารไทยพาณิชย์ได้เสนออัตราดอกเบี้ยดังกล่าวให้แก่ทางผู้จัดทำแล้ว

Front door Analysis

สรุปข้อมูล

| | | |
|---------------------------|------------|--------------------|
| ขนาดที่ดิน | 276 | ตารางวา |
| ราคาที่ดิน | 75,000 | บาท ต่อ ตารางวา |
| ต้นทุนค่าที่ดิน | 20,700,000 | บาท |
| FAR 4.5 | | |
| ค่าก่อสร้าง | 12,600 | บาท ต่อ ตารางเมตร |
| พื้นที่ก่อสร้าง | 6,095 | ตารางเมตร |
| รวมค่าก่อสร้าง | 76,797,000 | บาท |
| พื้นที่ให้เช่า | 4,900 | ตารางเมตร |
| คิดเป็น | 80.4% | ของพื้นที่ก่อสร้าง |
| Occupancy Rate | 95% | |
| ธนาคารปล่อยกู้ค่าที่ดิน | 70% | ของค่าที่ดิน |
| ธนาคารปล่อยกู้ค่าก่อสร้าง | 70% | ของค่าที่ดิน |
| Debt Coverage ratio | 1.2 | ของNOI |

กรณี 1 MLR, 7 ปี

| | | |
|--|-------------|----|
| จำนวนปีที่ธนาคารปล่อยกู้ | 7 | ปี |
| อัตราดอกเบี้ย | 6.525% | |
| ตัวคูณเพื่อหาจำนวนที่ต้องผ่อนจ่ายธนาคารต่อปี | 0.182491858 | |

การคำนวณ Frontdoor Analysis

| | | |
|--------------------|------------|-----|
| เงินกู้ค่าที่ดิน | 14,490,000 | บาท |
| เงินกู้ค่าก่อสร้าง | 53,757,900 | บาท |

| | | |
|--------------------------|--------------|-----|
| เงินกู้ทั้งหมด | 68,247,900 | บาท |
| เงินกู้ที่ต้องชำระต่อปี | 12,454,686 | บาท |
| Required NOI | 14,945,623.2 | บาท |
| Required EGI | 17,583,086 | บาท |
| Required PGI | 18,508,512 | บาท |
| Rent per sq.m. per month | 315 | บาท |
| Rent @ 25 sq.m. | 7,869 | บาท |

กรณี 2 MLR, 10 ปี

จำนวนปีที่ธนาคารปล่อยกู้ 10 ปี

อัตราดอกเบี้ย 6.525%

ตัวคูณเพื่อหาจำนวนที่ต้องผ่อนจ่ายธนาคารต่อปี 0.13927

การคำนวณ Frontdoor Analysis

| | | |
|--------------------------|------------|-----|
| เงินกู้ค่าที่ดิน | 14,490,000 | บาท |
| เงินกู้ค่าก่อสร้าง | 53,757,900 | บาท |
| เงินกู้ทั้งหมด | 68,247,900 | บาท |
| เงินกู้ที่ต้องชำระต่อปี | 9,504,713 | บาท |
| Required NOI | 11,405,655 | บาท |
| Required EGI | 13,418,418 | บาท |
| Required PGI | 14,124,651 | บาท |
| Rent per sq.m. per month | 240 | บาท |
| Rent @ 25 sq.m. | 6,005 | บาท |

สรุปผลการวิเคราะห์ Frontdoor Analysis

ผลลัพธ์จากการทำ Frontdoor Analysis ทั้ง 2 กรณีแล้วนั้น ในกรณีที่ต้องการกู้เพียง 7 ปี ค่าเช่าห้องจะอยู่ที่ 7,869 บาท แต่หากกู้ 10 ปี จะทำให้ค่าห้องลดลงไปอยู่ที่ 6,005 บาท จึงพบว่ามีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาที่ดินนี้เป็นอพาร์ทเมนท์ให้เช่า

Backdoor Analysis

| | | |
|-----------------------|-------------|-----------------|
| ราคาตลาดค่าเช่า | 6,250 | บาท ต่อ ห้อง |
| จำนวนห้อง | 154 | ห้อง |
| ค่าเช่าที่ได้ต่อเดือน | 962,500 | บาท |
| PGI | 11,550,000 | บาท |
| EGI | 10,972,500 | บาท |
| NOI | 9,326,625 | บาท |
| Cap Rate @ 7% | 133,237,500 | บาท |
| ต้นทุนค่าก่อสร้าง | 76,797,000 | บาท |
| ต้นทุนค่าที่ดิน | 56,440,500 | บาท |
| ค่าที่ดิน | 204,494.57 | บาท ต่อ ตารางวา |

ประเมินผลจากการวิเคราะห์ Backdoor Analysis เพื่อหาราคาที่ดินสูงสุดที่สามารถซื้อได้ เพื่อให้โครงการปล่อยเช่าได้ในราคา 6,250 บาทต่อห้อง อยู่ที่ตารางวาละประมาณ 200,000 บาท ซึ่งราคาต้นทุนที่ดินปัจจุบันนั้นต่ำกว่ามาก

ตารางที่ 5.1 แสดงผลสรุปทางเลือกในการพัฒนาในทุกด้าน

| ทางเลือกในการพัฒนา | ด้านกฎหมาย | ทำเลที่ตั้ง | ด้านกายภาพ | ด้านตลาด | ด้านการเงิน | นโยบาย | Summary (Yes/No) | หมายเหตุ |
|--------------------|--------------------------|-------------|------------|----------|-------------|--------|------------------|---|
| ตลาด | ไม่ได้ | | | | | | No | ที่ดินอยู่ลึกเกินไป |
| โรงแรม | ห้ามเกิน 50 ห้อง | ไม่ได้ | | | | | No | ห้ามเกิน 50 ห้อง, อยู่ในซอยลึก |
| พื้นที่ค้าปลีก | ห้ามเกิน 5,000 ตารางเมตร | ไม่ได้ | | | | | No | ที่ดินอยู่ลึกเกินไป, อยู่ในซอยลึก |
| อาคารสำนักงาน | ห้ามเกิน 1,000 ตารางเมตร | ได้ | ไม่ได้ | | | | No | ห้ามเกิน 1,000 ตารางเมตร |
| ศูนย์การค้า | ได้ | ได้(มุมอับ) | ไม่ได้ | ไม่ได้ | ไม่ได้ | | No | ที่ดินมีขนาดเล็กและกฎหมายห้ามก่อสร้างเกิน 5,000 ตารางเมตร |
| คอนโดมิเนียม | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ไม่ได้ | No | เจ้าของไม่ต้องการขายที่ดิน |
| ที่อยู่อาศัยแนวราบ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ไม่ได้ | No | เจ้าของไม่ต้องการขายที่ดิน |
| อพาร์ทเมนท์ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | ได้ | Yes | ห้ามเกิน 10,000 ตารางเมตร |

จากการพิจารณาเพิ่มเติมจากแนวทางการพัฒนาด้านการตลาด และการเงินแล้วนั้น ทำให้ผู้จัดทำมีความมั่นใจในการเลือกพัฒนาพื้นที่ที่นำมาศึกษาเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์ที่ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในเชิงลึก

ในส่วนของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินนั้น ผู้จัดทำได้พิจารณาถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย รวมไปถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อต้องนำมาพิจารณาถึงเงินลงทุนของโครงการว่ามีความคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งวิธีการวิเคราะห์ผู้จัดทำ ได้จัดทำหลายเครื่องมือด้วยกันดังต่อไปนี้

1. วิธีคิดลดกระแสเงินสด
2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ
3. วิธีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน
4. วิธีการหาระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ซึ่งในการประเมินตามวิธีข้างต้นทั้งหมดนั้น ผู้จัดทำได้พิจารณาถึงปัจจัยและสมมติฐานดังต่อไปนี้มาคำนวณด้วย

1. ต้นทุนโครงการ
2. สมมติฐานรายได้
3. สมมติฐานรายจ่าย
4. ต้นทุนของเงินลงทุน
5. หลักการตัดสินใจลงทุน
6. การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในแต่ละสถานการณ์สมมติ
7. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การประมาณการต้นทุนโครงการ

ส่วนของที่ดินผู้จัดทำได้นำที่ดินข้างเคียงจ่านองธนาคารเพื่อขอเงินกู้สร้างโครงการสนามกีฬา ซึ่งทางธนาคารได้ให้ราคาประเมินที่ดินไว้ที่ 75,000 บาทต่อตารางวา ดังนั้นพื้นที่ดินที่จะนำมาใช้ใน การพัฒนาโครงการนี้มีพื้นที่รวม 276 ตารางวา ซึ่งมีมูลค่าที่ดินเท่ากับ 20,700,000 บาท

ต้นทุนค่าก่อสร้าง ผู้จัดทำได้อ้างอิงจากราคาก่อสร้างของสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยฉบับปัจจุบัน

ต้นทุนอื่นๆในการพัฒนาโครงการ ได้แก่ ค่าบริการวิชาชีพ, ค่าธรรมเนียมและค่าขอใบอนุญาต, ค่าประกันภัยระหว่างก่อสร้าง, ค่าสาธารณูปโภคระหว่างการก่อสร้าง ฯลฯ อ้างอิงจากราคาทั่วไปในตลาดปัจจุบัน

ตารางที่ 5.2 แสดงการต้นทุนโครงการโดยสรุป

| รายการ | ผลจากการศึกษา | แหล่งที่มา |
|----------------------|----------------|--|
| 1. ต้นทุนที่ดิน | 20,700,000 บาท | ราคาประเมินจากธนาคาร |
| 2. ต้นทุนค่าก่อสร้าง | 63,700,000 บาท | สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2558 |
| 3. ต้นทุนอื่นๆ | 2,000,000 บาท | เปรียบเทียบจากราคาของผู้รับเหมาในตลาด |

สมมติฐานรายได้

รายได้ของอพาร์ทเมนต์แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะด้วยกัน ได้แก่ รายได้ค่าเช่าห้อง และรายได้ จากส่วนต่างของค่าน้ำและค่าไฟ

1. รายได้จากค่าเช่าห้องพัก ซึ่งถือได้ว่าเป็นรายได้หลักของค่าเช่าห้อง สามารถหาได้จากนำอัตราการเข้าพักคูณกับค่าเช่าห้องพัก ซึ่งอัตราการเข้าพักผู้จัดทำได้นำตัวเลขที่ใช้มาจากการเปรียบเทียบอพาร์ทเมนต์ ในระดับเดียวกันซึ่งอยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน จากการสำรวจของผู้จัดทำซึ่งได้ทำการสำรวจอพาร์ทเมนต์บริเวณใกล้เคียงและอยู่ในระดับใกล้เคียงกันนั้น อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 98% ซึ่งผู้จัดทำมองว่าถ้าเป็นโครงการใหม่จะพิจารณาในปีแรกที่ 80% และในปีถัดไปเป็น 95% ตลอดไป

2. รายได้จากค่าน้ำ-ค่าไฟ เนื่องจากผู้จัดทำมีประสบการณ์ในการบริหารงานด้านธุรกิจอพาร์ทเมนต์มาก่อน จึงทำให้สามารถรับรู้ได้ว่ากำไรจากค่าสาธารณูปโภค นั้นคิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้ค่าเช่าห้อง

ตารางที่ 5.3 แสดงผลสรุปสมมติฐานของรายได้

| รายการ | ผลจากการศึกษา | แหล่งที่มา |
|----------------------------|--------------------------|--|
| 1. ค่าเช่าห้อง | 6,500 บาท / เดือน | เปรียบเทียบจากการสำรวจ |
| 2. รายได้จากค่าสาธารณูปโภค | 10% ของรายได้ค่าเช่าห้อง | วิเคราะห์จากงบการเงินขออพาร์ทเมนต์ปัจจุบัน |

สมมติฐานด้านรายจ่าย

รายจ่ายของธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นแยกออกเป็น 4 อย่างหลักด้วยกัน ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าบำรุงรักษา ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ค่าดอกเบี้ย ซึ่งผู้จัดทำได้สรุปออกมาดังนี้

ตารางที่ 5.4 แสดงผลสรุปสมมติฐานของรายจ่าย

| รายการ | ผลจากการศึกษา | แหล่งที่มา |
|---|--------------------|--------------------------------|
| 1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน | 65,000 บาทต่อเดือน | อ้างอิงจากอพาร์ทเมนต์ปัจจุบัน |
| 2. ค่าบำรุงรักษา | 5% ของรายรับ | อ้างอิงจากอพาร์ทเมนต์ปัจจุบัน |
| 3. ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน | 4% ของรายรับ | อ้างอิงจากอพาร์ทเมนต์ปัจจุบัน |
| 4. ค่าดอกเบี้ย | 6.525% (MLR) | อัตราดอกเบี้ยที่ได้ข้อเสนอจริง |
| 5. ส่วนสำรองเพื่อการลงทุน (รวมถึงแผนการตลาด) | 3% ของรายได้รวม | ตามแผนงานการตลาดข้างต้น |

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนั้นคือ ค่าเงินเดือนเจ้าหน้าที่พนักงาน ซึ่งมีทั้งหมด 3 คนด้วยกันดังนี้

| | | | |
|-----------------------------|------|--------------|--------------------|
| เจ้าหน้าที่ธุรการ | 1 คน | เงินเดือน | 15,000 บาทต่อคน |
| เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย | 2 คน | เงินเดือน | 15,000 บาทต่อคน |
| แม่บ้าน | 2 คน | เงินเดือน | 10,000 บาทต่อคน |
| | | รวมเงินเดือน | 65,000 บาทต่อเดือน |

ในส่วนของค่าบำรุงรักษาและค่าภาษีโรงเรือนและที่ดินนั้นทางผู้จัดทำได้ประเมินไว้ที่ 5% และ 4% ตามลำดับซึ่งอ้างอิงมาจากตัวเลขของอพาร์ทเมนต์ปัจจุบัน ในส่วนของดอกเบี้ยจ่ายคืน ธนาคารผู้จัดทำได้แบ่ง สัดส่วนเป็น 20% เป็นส่วนของผู้เจ้าของ และ 80% เป็นส่วนของธนาคาร ซึ่ง สามารถสรุปภาระที่ต้องจ่ายคืนดอกเบี้ยได้ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 5.5 สรุปค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย

| ปี | เงินต้น | อัตราดอกเบี้ย | ดอกเบี้ยจ่าย | ชำระเงินต้น | ยอดเงินกู้คงเหลือ |
|----|---------------|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| 1 | 58,660,000 | 6.525% | 3,827,565 | 4,130,986.45 | 54,529,013.55 |
| 2 | 54,529,013.55 | 6.525% | 3,558,018 | 4,400,533.32 | 50,128,480.23 |
| 3 | 50,128,480.23 | 6.525% | 3,270,883 | 4,687,668.12 | 45,440,812.11 |
| 4 | 45,440,812.11 | 6.525% | 2,965,013 | 4,993,538.46 | 40,447,273.65 |
| 5 | 40,447,273.65 | 6.525% | 2,639,185 | 5,319,366.85 | 35,127,906.80 |
| 6 | 35,127,906.80 | 6.525% | 2,292,096 | 5,666,455.53 | 29,461,451.26 |
| 7 | 29,461,451.26 | 6.525% | 1,922,360 | 6,036,191.76 | 23,425,259.51 |

| | | | | | |
|----|---------------|--------|-----------|--------------|---------------|
| 8 | 23,425,259.51 | 6.525% | 1,528,498 | 6,430,053.27 | 16,995,206.24 |
| 9 | 16,995,206.24 | 6.525% | 1,108,937 | 6,849,614.25 | 10,145,591.99 |
| 10 | 10,145,591.99 | 6.525% | 662,000 | 7,296,551.58 | 2,849,040.41 |
| 11 | 2,849,040.41 | 6.525% | 185,900 | 2,849,040.41 | 0.00 |

ทั้งนี้โดยปกติแล้วการจ่ายคืนเงินกู้แก่ธนาคารจะเกิดขึ้นทุกสิ้นเดือน แต่เนื่องจากการคำนวณด้วยวิธีกระแสเงินสดในครั้งนี้ ผู้จัดทำได้ทำแบบรายปี จึงต้องคำนวณภาระการจ่ายคืนเป็นรายปี

ต้นทุนของเงินทุน

ผู้จัดทำได้ใช้วิธีการประมาณการต้นทุนด้วยเครื่องมือทางการเงินที่เรียกว่า WACC ซึ่งใช้สูตร ในการหาค่าผลตอบแทนดังนี้

$$WACC = W_d k_d (1-T) + W_e k_e$$

ซึ่ง W_d = สัดส่วนของเงินกู้

k_d = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

T = อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

W_e = สัดส่วนเงินของเจ้าของโครงการ

k_e = อัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการ

ซึ่งโดยทั่วไปแล้วเงินทุนจะมาจาก 2 แหล่งด้วยกัน ได้แก่ เงินทุนจากการกู้ยืมจากธนาคาร ซึ่งทางผู้จัดทำได้ขอเสนอมาจากทางธนาคารในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของธนาคารไทยพาณิชย์ และเงินทุนจากเจ้าของโครงการ ซึ่งแปรผันตามความต้องการของผู้ลงทุน

ตารางที่ 5.6 แสดงรายละเอียดต้นทุนของโครงการ

| รายการ | ผลการศึกษา | แหล่งที่มา |
|--------|------------|---------------------------|
| 1.Wd | 80% | จากการประมาณการวงเงินกู้ |
| 2.Kd | 6.525% | อัตราดอกเบี้ยที่ได้ขอเสนอ |
| 3.T | 20% | อัตราภาษีนิติบุคคล |
| 4.We | 20% | จากงบประมาณของเจ้าของ |
| 5.Ke | 15% | ผลตอบแทนที่เจ้าของคาดหวัง |

จากผลการศึกษา ผู้จัดทำสามารถคำนวณออกมาได้ดังนี้

$$\begin{aligned} WACC &= 0.8 \times 6.525\%(1-0.2) + 0.2 \times 15\% \\ &= 7.18\% \end{aligned}$$

Capitalization Rate

ในการหามูลค่า Terminal Value ของทรัพย์สินในปีสุดท้ายเพื่อนำมาหามูลค่าปัจจุบัน ผู้จัดทำได้เลือกใช้วิธีหา Capitalization Rate ตามสูตรดังนี้

$$C = R - g$$

ซึ่ง C = Capitalization Rate

R = อัตราคิดลด (Discounted Rate)

g = อัตราการเติบโต (Growth Rate)

จากสูตรข้างต้นนั้น ผู้จัดทำคำนวณ Capitalization Rate ได้เท่ากับ 4.18% เนื่องจากผู้จัดทำได้ประเมินอัตราการเติบโตไว้ที่ 3% ต่อปี

เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน

ผู้จัดทำได้เลือกหลักเกณฑ์แรกในการพิจารณาการลงทุนจาก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งหมายถึงผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายตลอดอายุโครงการ ณ ผลตอบแทนที่ต้องการ ซึ่งสูตรการหาค่าดังกล่าว คือ

$$\text{มูลค่าปัจจุบัน} = \text{มูลค่าปัจจุบันเงินสดรับ} - \text{มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่าย}$$

วิธีการใช้งานคือ หากมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกจะพิจารณาเพื่อการลงทุน

ในทางกลับกันหากติดลบก็จะปฏิเสธในโครงการดังกล่าว

IRR เป็นอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าเงินสดรับสุทธิมีค่าเท่ากับเงินสดจ่าย โดยจะพิจารณา ลงทุนในโครงการที่ $IRR > R$

เครื่องมือสุดท้ายที่ผู้จัดทำได้นำมาใช้เพื่อประกอบการพิจารณาการลงทุนคือ Pay Back Period คือ ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนทุนซึ่งนำกระแสเงินสดรับสุทธิหักกับต้นทุนในการลงทุน

ตารางที่ 5.7 แสดงผลสรุปของเครื่องมือที่ใช้พิจารณาการลงทุน

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|-------------|
| 1.NPV | 39,,293,650 |
| 2.IRR | 10.34% |
| 3.Pay Back Period | 14 ปี |

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในกรณีปกติ

จากผลการศึกษาข้างต้น ซึ่งเป็นกรณีปกติ ดังตารางที่ 5.7 นั้นทั้ง NPV และ IRR นั้นผ่านเกณฑ์การพิจารณาเพื่อการลงทุน และระยะเวลาการคืนทุนเองก็เป็นตัวเลขที่น่าพอใจเช่นกัน ดังนั้นผู้จัดทำจึงมีความเห็นที่จะลงทุนในโครงการดังกล่าว

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในกรณีที่แตกต่างกัน

ผู้จัดทำได้กำหนดให้แต่ละปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับของโครงการเปลี่ยนแปลง เพื่อพิจารณาในกรณีที่แตกต่างกันดังนี้

1. อัตราการเข้าพัคน้อยลง 5%
2. อัตราค่าเช่าลดลง 5%
3. ต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 5%
4. ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 5%

จากการศึกษาได้ผลดังต่อไปนี้

ในกรณีที่ 1: อัตราการเข้าพัคน้อยลง 5%

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|------------|
| 1.NPV | 29,329,658 |
| 2.IRR | 9.58% |
| 3.Pay Back Period | 15 ปี |

ในกรณีที่ 2: อัตราค่าเช่าลดลง 5%

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|------------|
| 1.NPV | 29,899,113 |
| 2.IRR | 9.63% |
| 3.Pay Back Period | 15 ปี |

ในกรณีที่ 3: ต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 5%

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|------------|
| 1.NPV | 34,943,650 |
| 2.IRR | 9.92% |
| 3.Pay Back Period | 15 ปี |

ในกรณีที่ 4: ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 5%

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|------------|
| 1.NPV | 34,264,398 |
| 2.IRR | 10.33% |
| 3.Pay Back Period | 14 ปี |

ในกรณีที่ 5: อัตราการเข้าพักน้อยลง, อัตราค่าเช่าลดลง, ต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น, ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 5% (Worst Case)

| รายการ | ผลการศึกษา |
|-------------------|------------|
| 1.NPV | 16,084,067 |
| 2.IRR | 8.48% |
| 3.Pay Back Period | 16 ปี |

สรุปผลของความเป็นไปได้ทางการเงิน

สังเกตได้จากกราฟวิเคราะห์ข้างต้น จะเห็นได้ว่าค่า NPV > 0 ทุกกรณี, IRR > R ในทุกกรณีและ Pay Back Period อยู่ที่ 14 – 16 ปี ซึ่งถือว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจในแง่การลงทุน อสังหาริมทรัพย์ระยะยาว

ความเสี่ยงที่ต้องคำนึงคือ ดอกเบี้ยที่สามารถผันผวนได้ และสภาพเศรษฐกิจโดยรวมที่อาจจะมีผลกระทบต่อค่าเช่าและอัตราการเข้าพักได้

รายการอ้างอิง

Jiraporn Linmaneechote, Thai Residential Property 2015

<http://www.kiatnakin.co.th/upload/download/20150323031512-08114.pdf>

ดร. ปิยศักดิ์ มานะสันต์, ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปี 2015

<http://www.kiatnakin.co.th/upload/download/20150323030454-31440.pdf>

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2558

<http://www.thaiappraisal.org/thai/value/value.php>

दनัย ถวัลย์ธนากร (2552) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนท์สำหรับคนเลี้ยงสัตว์

ฉันทพร เลิศวรรณพงษ์ (2554) ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการบ้านเพลินิจิตร

อาทิตย์ ไททยะพัธน์ (2011) การวัดคุณภาพการบริการของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร โดยการรับรู้ของนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ปิยะมาศ เศรษฐกนก (2552) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ย่านศูนย์กลางธุรกิจกรุงเทพฯ

จารุพร ฤทธิ์สยอง (2556) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักของนักศึกษาหญิงมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ 2558

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

สถิติประชากรและบ้านไทย

http://stat.dopa.go.th/stat/statnew/upstat_age.php

ภาคผนวก ก

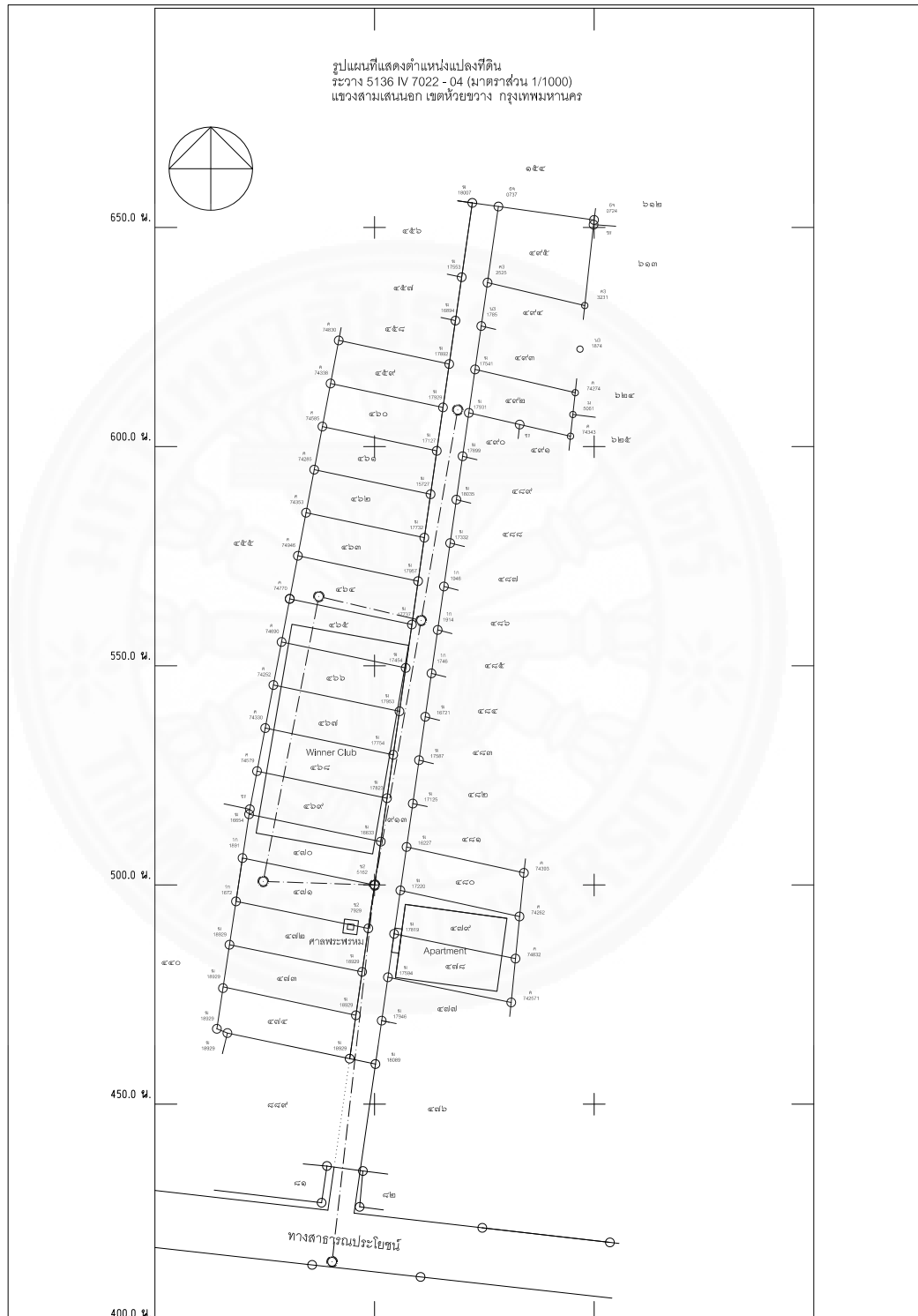


ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคารปี 2558

ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2558 กำหนดโดยมูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์)

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

ระวางแผนที่โครงการ



กฎกระทรวงที่เกี่ยวข้อง

“อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกัน สำหรับแต่ละครอบครัว

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไปและมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้าสำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาได้วัดจากระดับ พื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 20 ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

ข้อ 21 ช่องทางเดินในอาคาร ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร สำหรับอาคารประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม

ข้อ 24 บันไดของอาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงานอาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน และอาคารพิเศษสำหรับที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันไม่เกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร แต่สำหรับบันไดของอาคารดังกล่าวที่ใช้กับชั้น ที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันเกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร ถ้าความกว้างสุทธิของบันไดน้อยกว่า 1.50 เมตร ต้องมีบันไดอย่างน้อยสองบันไดและแต่ละบันไดต้องมีความ กว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร

ข้อ 25 บันไดตามข้อ 24 จะต้องมียะห่างไม่เกิน 40 เมตร จากจุดที่ใกล้สุดบนพื้นชั้นนั้น

ข้อ 27 อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสามชั้นและมีดาดฟ้าเหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้วต้องมีบันได

หนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่งและต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

ภาคผนวก ข

(ด้านการตลาด)



แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง

1. พนักงานบริษัทเอกชน

ชื่อ-สกุล อายุ ผู้ให้สัมภาษณ์

ญาติ 31 ปี

ชื่อบริษัท/ประเภทธุรกิจ/อธิบายลักษณะการให้บริการ

แฉแปน ฟาวเดชั่น แบนค็อก / องค์การการกุศล / สอนภาษาและ วัฒนธรรมญี่ปุ่นในไทย

สาเหตุที่เลือกอยู่อาศัยในเขตห้วยขวาง

เพราะมีตลาดสดให้ซื้อของกินตอนเช้า และเย็น ใกล้ห้างสรรพสินค้าในการจับจ่ายใช้ สอย มีรถไฟฟ้าใต้ดินในการเดินทาง เดินทางสะดวก ไม่ว่าจะไปทองหล่อเจอบ้านๆ หรือไป จตุจักร เดินทางไปทั้ง 2 สนามบินได้สะดวก เพราะเดินทางไปต่างจังหวัดบ่อย

ความสำคัญของที่จอดรถภายในโครงการ

มีความสำคัญมาก เนื่องจากฝนตกบ่อย หรือบางวันที่ร้อนมากๆ ไม่สามารถใช้บริการมอเตอร์ไซด์รับจ้างไหว และวันหยุดสุดสัปดาห์ต้องใช้รถยนต์ส่วนตัวในการจับจ่ายซื้อของไว้ใช้

ความสำคัญของอินเทอร์เน็ตไร้สาย

ถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่ 5 ของการใช้ชีวิตเพราะต้องติดต่อ สื่อสาร ทำงานอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากติดต่อกับต่างประเทศบ่อย

ความสำคัญในความรวดเร็วของการบริการของเจ้าหน้าที่

ถือได้ว่าสำคัญ แต่ไม่มีความจำเป็นที่ต้องตอบสนองทันที แค่แก้ไขปัญหาให้ได้ภายใน 2-3 วัน ก็เพียงพอแล้ว

ความสำคัญของความสงบในบริเวณใกล้เคียง

ความสงบถือว่ามีสำคัญมากที่สุด เพราะเป็นคนตื่นง่าย และนอนแต่หัวค่ำ ซึ่งต้องการความสงบในการอ่านหนังสือก่อนนอน

ความสำคัญของร้านค้า ร้านอาหารในบริเวณใกล้เคียง

สำคัญพอกับความสงบ เพราะไม่ต้องการออกไปไหนเพื่อกินข้าวไกลๆ เพราะไม่ต้องการเดินทางแล้ว เวลากลับมาห้อง ยิ่งถ้ามีซักรีดในบริเวณใกล้กันจะยิ่งดีมากๆ

ความต้องการของรูปแบบของห้องพัก

ต้องการห้องประเภท 1 ห้องนอน 1 ห้องนั่งเล่น/กินข้าว บริเวณทำอาหารเล็กๆ และระเบียง ซึ่งยินยอมที่จะจ่ายเพิ่มขึ้นจากห้องประเภท studio ถึง 3,000 บาท

ความสำคัญในด้านความปลอดภัยภายในอาคาร

คีย์การ์ด สำคัญกว่าอย่างอื่นเลย ถัดมาเป็นเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย และกล้องวงจรปิด

2. ข้าราชการ

ชื่อ-สกุล อายุ ผู้ให้สัมภาษณ์

ธนาวรรณ อายุ 24 ปี

ชื่อบริษัท/ประเภทธุรกิจ/อธิบายลักษณะการให้บริการ

โรงเรียนจันทร์หุ่นบำเพ็ญ / โรงเรียนรัฐบาล / โรงเรียนสอนหนังสือ

สาเหตุที่เลือกอยู่อาศัยในเขตห้วยขวาง

เพราะใกล้โรงเรียนที่ทำงานอยู่มาก เดินเท้าไปเพียง 5 นาทีถึง

ความสำคัญของที่จอดรถภายในโครงการ

ไม่มีความจำเป็นเท่าไร เนื่องจากสถานที่ทำงานอยู่ใกล้กับที่พักรมาก เพราะเวลากลับบ้านต่างจังหวัดก็นั่งรถทัวร์กลับ ซึ่งเดินทางไปหมอชิตก็ง่ายนิดเดียว

ความสำคัญของอินเทอร์เน็ตไร้สาย

จำเป็นมาก เนื่องจากต้องใช้ติดต่อกับนักเรียนในเฟซบุ๊ก และหาข้อมูลเพื่อเตรียมการ สอนในแต่ละคาบเรียน

ความสำคัญในความรวดเร็วของการบริการของเจ้าหน้าที่

ยิ่งเร็ว ยิ่งดี

ความสำคัญของความสงบในบริเวณใกล้เคียง

ต้องมีความสงบเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้องตื่นแต่เช้าทุกวัน เพราะต้องมีสมาธิในการเตรียมการสอน

ความสำคัญของร้านค้า ร้านอาหารในบริเวณใกล้เคียง

จำเป็น เนื่องจากไม่มีรถยนต์ส่วนตัว จึงจะต้องมีร้านค้า ร้านอาหารในบริเวณใกล้เคียง

ความต้องการของรูปแบบของห้องพัก

จะเป็นห้อง studio หรือ 1-bed ก็ได้ แต่ถ้าได้ 1-bed ในราคาที่ไม่แพงเกินไปก็ยินดี

ความสำคัญในด้านความปลอดภัยภายในอาคาร

รปภ. ต้องอยู่ตลอด 24 ชั่วโมง รวมถึงต้องมีกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ดด้วย

3. นักศึกษา

ชื่อ-สกุล อายุ ผู้ให้สัมภาษณ์

สาทิศ อายุ 19 ปี

ชื่อบริษัท/ประเภทธุรกิจ/อธิบายลักษณะการให้บริการ

มศว.ประสานมิตร / มหาลัย / ไปศึกษาปริญญาตรี

สาเหตุที่เลือกอยู่อาศัยในเขตห้วยขวาง

เดินทางไปสถานศึกษาสะดวก นักพีวินไป 20 บาทก็ถึงสถานีใต้ดินแล้ว

ความสำคัญของที่จอดรถภายในโครงการ

สำคัญมากครับ เพราะมีอยู่ 1 คัน แล้วยังเวลาพ่อแม่มาเยี่ยมยังต้องมีที่จอดให้พวกเขา

ความสำคัญของอินเทอร์เน็ตไร้สาย

สุดๆ เพราะชอบนัดเพื่อนมานั่งดูบอลออนไลน์อยู่ด้วยกัน

ความสำคัญในความรวดเร็วของการบริการของเจ้าหน้าที่

เฉยๆ แต่ก็ต้องแก้ปัญหาให้ได้ ไม่ใช่ ว่าเร็วหรือช้า

ความสำคัญของความสงบในบริเวณใกล้เคียง

ไม่จำเป็น เพราะหลังถ่าย หลังเลิก ตื่นยาก

ความสำคัญของร้านค้า ร้านอาหารในบริเวณใกล้เคียง
มีดีกว่า เพราะทำอาหารไม่เป็น เป็อมาม่า

ความต้องการของรูปแบบของห้องพัก
Studio กะทัดรัด ทำความสะอาดง่ายดี

ความสำคัญในด้านความปลอดภัยภายในอาคาร
ควรจะมีกล้องวงจรปิดกับคีย์การ์ด ก็เพียงพอ

4. นักศึกษาฝึกงาน

ชื่อ-สกุล อายุ ผู้ให้สัมภาษณ์
สุรศักดิ์ อายุ 23 ปี

ชื่อบริษัท/ประเภทธุรกิจ/อธิบายลักษณะการให้บริการ
มหาลัยบูรพา / มหาลัย / ฝึกงานในกรุงเทพฯ

สาเหตุที่เลือกอยู่อาศัยในเขตห้วยขวาง
ใกล้ตลาดห้วยขวาง ช้อปิ้งสนุกมาก เพื่อนๆส่วนมากก็อยู่แถวๆเดียวกัน

ความสำคัญของที่จอดรถภายในโครงการ
ไม่ต้องมีความจำเป็น เพราะขับมอเตอร์ไซด์ไปไหนมาไหนตลอด

ความสำคัญของอินเทอร์เน็ตไร้สาย

สำคัญมากในการติดต่อคนที่บ้าน และเพื่อนฝูงตลอดเวลา จะได้ไม่ตกเทรน

ความสำคัญในความรวดเร็วของการบริการของเจ้าหน้าที่

แล้วแต่ปัญหาถ้ามันด่วนมาก ก็อยากให้เร็วที่สุด เช่นน้ำรั่ว น้ำไม่ไหล เป็นต้น

ความสำคัญของความสงบในบริเวณใกล้เคียง

ขอให้เงียบในเวลากลางคืนจะได้หลับได้อย่างสงบ

ความสำคัญของร้านค้า ร้านอาหารในบริเวณใกล้เคียง

ขอให้มีเซเว่น สะดวกซื้อนิดหน่อยๆ ก็เพียงพอแล้ว

ความต้องการของรูปแบบของห้องพัก

1 ห้องนอน จะดีกว่า ยอมจ่ายมากขึ้น 1,000 จาก studio เลย

ความสำคัญในด้านความปลอดภัยภายในอาคาร

คีย์การ์ด กล้องวงจรปิด ต้องมีตลอดเวลา

ภาคผนวก ค

(ด้านการเงิน)



| ทางเลือกในการพัฒนา | | อาคารพักอาศัยรวม | |
|-----------------------------------|-------------------|------------------|---------------------------------------|
| ขนาดที่ดินรวม | 276 | ตารางวา | |
| ขนาดที่ดิน WNC | 161 | ตารางวา | |
| ขนาดที่ดิน คนอื่น | 115 | ตารางวา | |
| จำนวนชั้น | 8 | ชั้น | |
| จำนวนอาคาร | 2 | อาคาร | |
| พื้นที่ใช้สอยทั้งอาคาร | 2450 | ตารางเมตร | |
| พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด | 4900 | ตารางเมตร | |
| การใช้ประโยชน์ | | | |
| ชั้น 1 | จอดรถ | | |
| จำนวน | 35 | คัน | |
| รวมพื้นที่พาณิชย์กรรม/สำนักงาน | 1,195 | ตารางเมตร | |
| ชั้น 2-8 | ห้องพักอาศัย | | |
| จำนวน | 11 | ห้องต่อชั้น | |
| รวม (7 ชั้น) | 154 | ห้อง | |
| พื้นที่ใช้สอยเฉลี่ย | 26 | ตารางเมตรต่อห้อง | |
| รวมพื้นที่ห้องพักอาศัย | 4,004 | ตารางเมตร | |
| Efficiency | 82% | | |
| ต้นทุนการพัฒนาโครงการ | | | |
| ค่าที่ดิน WNC | 12,075,000 | บาท | @ 75,000 บาทต่อตารางวา |
| ค่าที่ดิน คนอื่น | 8,625,000 | บาท | @ 75,000 บาทต่อตารางวา |
| ค่าก่อสร้าง | 63,700,000 | บาท | @ 13,000 บาทต่อตารางเมตร |
| ค่า EIA | 1,000,000 | บาท | - บาทต่อห้อง |
| ค่างานระบบและการปรับภูมิทัศน์ | 1,000,000 | บาท | |
| รวม | 86,400,000 | บาท | 561,038.96 บาทต่อห้อง (เฉลี่ย) |
| (ในกรณีไม่รวมค่าที่ดิน WNC) | 74,325,000 | บาท | 482,629.87 บาทต่อห้อง (เฉลี่ย) |
| การกู้ยืมเงินสถาบันการเงิน | | | |
| สัดส่วนการกู้ยืม | 74,325,000 | บาท | เฉพาะค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ |
| ส่วนของผู้ขาย | 14,865,000 | | 20% |
| ส่วนของหนี้สิน | 59,460,000 | | 80% |
| อัตราดอกเบี้ย | 6.525% | | |
| ระยะเวลาการกู้ยืมเงิน | 10 | ปี | |
| จำนวนเงินการจ่ายคืนสถาบันการเงิน | -฿672,257.46 | ต่อเดือน | |
| | | 120 เดือน | |
| | -฿8,067,089 | ต่อปี | |

กรณีทั่วไป

| ปีที่ | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|-----------------------------------|------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| พ.ศ. | 2557 | 2558 | 2559 | 2560 | 2561 | 2562 | 2563 | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 | 2569 | 2570 | 2571 | 2572 |
| รายรับ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ยอดขายปลีก | | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 | 154 |
| ราคาต่อหน่วยต่อเดือน | | 6,500 | 6,500 | 6,695 | 6,896 | 7,103 | 7,316 | 7,535 | 7,761 | 7,994 | 8,234 | 8,481 | 8,735 | 8,998 | 9,267 | 9,545 |
| อัตราส่วนลด | | 80% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% |
| รวมรายได้อื่นๆ | | 800,800 | 950,950 | 979,479 | 1,008,863 | 1,039,129 | 1,070,303 | 1,102,412 | 1,135,484 | 1,169,549 | 1,204,635 | 1,240,774 | 1,277,997 | 1,316,337 | 1,355,827 | 1,396,502 |
| รายรับรวม (ต่อบาท) | | 800,800 | 950,950 | 979,479 | 1,008,863 | 1,039,129 | 1,070,303 | 1,102,412 | 1,135,484 | 1,169,549 | 1,204,635 | 1,240,774 | 1,277,997 | 1,316,337 | 1,355,827 | 1,396,502 |
| รายรับรวม (ต่อบาท) | | 9,609,600 | 11,411,400 | 11,753,742 | 12,106,354 | 12,469,545 | 12,843,631 | 13,228,940 | 13,625,808 | 14,034,583 | 14,455,620 | 14,889,289 | 15,335,967 | 15,796,046 | 16,269,928 | 16,758,026 |
| ต้นทุน | | | | | | | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนพนักงาน 3.0% ต่อปี | | 288,000 | 296,640 | 305,539 | 314,705 | 324,147 | 333,871 | 343,887 | 354,204 | 364,830 | 375,775 | 387,048 | 398,659 | 410,619 | 422,938 | 435,626 |
| ค่าจ้างรักษา 3.0% ต่อปี | 5% | 40,040.00 | 41,241 | 42,478 | 43,753 | 45,065 | 46,417 | 47,810 | 49,244 | 50,721 | 52,243 | 53,810 | 55,425 | 57,087 | 58,800 | 60,564 |
| กำไรขั้นต้น | | 9,281,560 | 11,073,519 | 11,405,724 | 11,747,896 | 12,100,333 | 12,463,343 | 12,837,243 | 13,222,361 | 13,619,031 | 14,027,602 | 14,448,430 | 14,881,883 | 15,328,340 | 15,788,190 | 16,261,836 |
| ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ภาษีโรงเรือน 4.00% ของรายได้อื่นๆ | | 384,384 | 456,456 | 470,150 | 484,254 | 498,782 | 513,745 | 529,158 | 545,032 | 561,383 | 578,225 | 595,572 | 613,439 | 631,842 | 650,797 | 670,321 |
| ส่วนสำรองที่ 3.00% ของรายได้อื่นๆ | | 288,288 | 342,342 | 352,612 | 363,191 | 374,086 | 385,309 | 396,868 | 408,774 | 421,037 | 433,669 | 446,679 | 460,079 | 473,881 | 488,098 | 502,741 |
| กำไรสุทธิ | | 8,608,888 | 10,274,721 | 10,582,962 | 10,900,451 | 11,227,465 | 11,564,289 | 11,911,217 | 12,268,554 | 12,636,611 | 13,015,709 | 13,406,180 | 13,808,366 | 14,222,617 | 14,649,295 | 15,088,774 |
| ต้นทุนการพัฒนา | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ต้นทุนเริ่มต้น | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ค่าพัฒนาโครงการ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| รวม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| กำไรสุทธิ | | | | | | | | | | | | | | | | |

ภาคผนวก ง

(ข้อมูลคู่แข่ง)



| อันดับที่ | โครงการ | วัตถุประสงค์ของ | | | โทร. | เว็บไซต์ | หมายเหตุ | |
|----------------|-----------------------------|---------------------|-------------------|-------------------------|-----------------|-----------------|--|---|
| | | จากพื้นที่ จำนวน | พื้นที่ ไร่/อ. | ที่ดิน | | | | |
| 1 | For You Apartment (อาคาร 2) | / | / | ไม่เข้า/กระเบื้อง 60x60 | - | - | 02-690-3555 รท 1 http://www.baanhai.com http://www.thaibookonline.com/apartment/10001354 | กรณีซื้อที่ดินไม่พร้อมจะจำนวน 3,000 ไร่ ทำสัญญาภายใน 15 วัน จำนวนของอาคารในเบื้องต้น (ใช้พื้นที่ 1 ไร่) |
| 2 | For You Apartment (อาคาร 3) | / | / | กระเบื้อง 60x60 | กระเบื้อง 60x60 | กระเบื้อง 60x60 | 02-690-3555 รท 1 http://www.baanhai.com http://www.thaibookonline.com/apartment/10001355 | กรณีซื้อที่ดินไม่พร้อมจะจำนวน 3,000 ไร่ ทำสัญญาภายใน 15 วัน จำนวนของอาคารในเบื้องต้น (ใช้พื้นที่ 1 ไร่) |
| 3 | Private resort | / | / | กระเบื้อง 60x60 | - | - | 089-940-8555, 02-690-3428-31 https://fb.th.facebook.com/private-resort | พื้นที่ 5-6 ไร่ ราคาเฉลี่ย 500 บาท จำนวนบ้านทั้งหมดจะขายคือ 300 บาท |
| 4 | เนอสทาร์ อีโคโนวราจ | / | / | มาวณิณี | - | - | 02-6910447, 085-088-1838 | |
| 5 | พีเอส เซ็นเตอร์ | / | / | มาวณิณี | - | - | 02-691-0895-7, 089-891-0438 | โครงการจะทำการเปิดขายแบบปิดเป็น 1 โครงการอยู่ติดกัน ซึ่โครงการ 1 มี 100 หน่วย และโครงการ 2 มี 2558 หน่วย อยู่ห่างจากกันประมาณ 2 |
| 6 | วิทีพี แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-690-3860 | |
| 7 | เอส เซ็น แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-672-0000 | เจ้าของอยู่ต่างประเทศ |
| 8 | พรทิพย์ อีโคโนวราจ | / | / | กระเบื้อง | - | - | 099-915-7576, 087-673-0319 | |
| 9 | 141 แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 089-983-9900 | |
| 10 | พรทิพย์ อีโคโนวราจ | / | / | มาวณิณี | มาวณิณี | มาวณิณี | 01-838-8556, 02-690-2931-2 | |
| 11 | ซีเนียร์ แลนดิ้ง 1-2 | / | / | มาวณิณี | มาวณิณี | มาวณิณี | 02-276-6793 http://www.seeniorland.com/landingsenior_1_2.htm | โครงการนี้ พิเศษ เป็นที่ที่ติดกับทางรถไฟทางใต้ 3 ไร่ จะซื้ออยู่ข้างทาง เมื่อค่าเช่าขายที่ดิน ราคาที่ 500 ไร่ละ |
| 12 | ซีเนียร์ แลนดิ้ง 3 | / | / | มาวณิณี | มาวณิณี | มาวณิณี | 02-276-6793 http://www.seeniorland.com/landingsenior_3.htm | โครงการนี้ พิเศษ เป็นที่ที่ติดกับทางรถไฟทางใต้ 3 ไร่ จะซื้ออยู่ข้างทาง เมื่อค่าเช่าขายที่ดิน ราคาที่ 500 ไร่ละ |
| 13 | พีเอส 3เอส | / | / | กระเบื้อง | - | - | 085-340-4077 | |
| 14 | พรทิพย์ แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-245-4321-22 | |
| 15 | ดู แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-275-0078 | รับเฉพาะพนักงานออฟฟิศ ไม่รับนักศึกษา |
| 16 | นิภาทิพย์ 3เอส | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-276114-5, 02-2761816 | |
| 17 | วี 16 ที อีโคโนวราจ | / | / | กระเบื้อง | กระเบื้อง | - | 02-276-6420-21 http://www.v16teeconomy.com | อยู่ใกล้กับโรงเรียนบ้านวัง |
| 18 | วี 16 ที 3เอส | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-276-6420-21 http://www.v16teeconomy.com | รับเฉพาะที่ปรึกษาอยู่พื้นที่ไหนเป็นมาซื้อเป็นบ้านมาวณิณี (แล้วค่อย) |
| 19 | เอสตา 3เอส | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-276-6115 | |
| 20 | ดูทง แลนดิ้ง | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-690-7024-6 | |
| 21 | บวิทีพี อีโคโนวราจ | / | / | กระเบื้อง | - | - | 01-642-7378, 089-122-3174, 086-612-3417 http://www.bviteconomy.in.th/index.php | ทำสัญญา 12 เดือน ต่อค่าเช่า 300 บาทต่อไร่ ต่อมาจะเช่าอีก 2 ไร่ ต่อมาอีก 3 ไร่ รวมแล้ว 300 ไร่ |
| 22 | พีเอส เซ็นเตอร์ | / | / | มาวณิณี | - | - | 086-389-0115, 081-351-8743 | |
| 23 | พีเอส 3เอส อีโคโนวราจ | / | / | ไม่เข้า (เฉพาะ 1 ไร่) | กระเบื้อง | - | 083-005-1376 | |
| 24 | นิภาทิพย์ | / | / | กระเบื้อง | กระเบื้อง | - | 02-277-0194, 085-688-1500 | |
| 25 | เอสตา 3เอส | / | / | N/A | N/A | - | 089-534-6884 | ไม่ต่อเช่าเกิน 600 บาท |
| 26 | Grand Living Place | / | / | กระเบื้อง | - | - | 02-694-3481 | |
| รวม 26 โครงการ | | 5 | 23 | | | | | |

19% 88%

ประวัติผู้เขียน

| | |
|-----------------|--|
| ชื่อ | นาย เอกพล วงศ์ภัทรกุล |
| วันเดือนปีเกิด | 28 ตุลาคม พ.ศ. 2531 |
| ประสบการณ์ทำงาน | 2556 กรรมการบริษัท บริษัท วินเนอร์ คลับ จำกัด |

